

情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会  
市場検証委員会  
利用者視点を踏まえたモバイル市場の検証に関する専門委員会  
(第4回)  
議事録

- 1 日時：令和8年2月13日（金）17:01～18:36
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
  - ・ 構成員  
大橋主任、西村（真）委員、北専門委員、西村（暢）専門委員、  
三澤専門委員、宮川専門委員、横田専門委員
  - ・ オブザーバー  
柳原公正取引委員会事務総局経済取引局調整課課長補佐、  
杉田消費者庁消費者政策課政策企画専門官
  - ・ ヒアリング対象者  
JCOM株式会社、一般社団法人リユースモバイル・ジャパン、  
グーグル合同会社、サムスン電子ジャパン株式会社
  - ・ 総務省  
吉田電気通信事業部長、井上事業政策課長、飯嶋料金サービス課長、  
内藤消費者契約適正化推進室長、笹川料金サービス課課長補佐
- 4 議事

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

本日はオンライン会議での開催に御協力いただき、誠にありがとうございます。

会議開始に先立ちまして、事務局から御案内をさせていただきます。

本日はオンライン会議による開催となりますことから、皆様が発言者を把握できるようにするため、御発言いただく際には、冒頭にお名前をお伝えいただきますようお願いいたします。

また、ハウリングなどの防止のため、発言時以外はマイクをミュートにさせていただきますよう、併せてお願いいたします。

なお、音声がつながらなくなった場合には、チャット機能や事前に御案内している事務局の電話番号などを必要に応じて御活用いただきますようお願いいたします。

事務局からは以上でございます。

委員会の議事進行につきましては、大橋主任より、よろしくようお願いいたします。

【大橋主任】 皆さん、こんにちは。本日も大変お忙しいところ、また夕方の慌ただしい中、御参集いただきまして、ありがとうございます。ただいまから利用者視点を踏まえたモバイル市場の検証に関する専門委員会第4回会合を開催させていただきます。本日は宮田委員が御欠席ということですが、委員7名の御出席となります。

議事に入る前に、本日の配付資料について事務局より御確認をお願いいたします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日の配付資料は、資料4-1から4-6の6点と参考資料3点となっております。なお、資料4-6につきましては構成員限りで配付しております。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

それでは、議事に入りたいと思います。本日、議事は1つでございまして、関係者ヒアリングということになっております。事務局より、関係者ヒアリングの進め方とヒアリング事項について御説明お願いできますでしょうか。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。関係者ヒアリングについて資料4-1に基づき御説明いたします。

1 ページ目を御覧ください。本日は関係者ヒアリングの第3弾として、MVNOと端末関係者にヒアリングを行います。こちらのページに全体のスケジュールも示しております。

2 ページ目を御覧ください。関係者ヒアリング事項の一覧を参考までにお示ししております。

3 ページ目を御覧ください。本日のヒアリング対象者と時間配分を示しております。本日は、JCOM様、リユースモバイル・ジャパン様、グーグル様、サムスン電子ジャパン様から発表いただきまして、その後、まとめて1時間ほど質疑、意見交換の時間を設けております。また本日、アップルジャパン様から書面提出がありまして、こちらの資料は資料4-6として構成員限りで配付をしております。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。それでは、ヒアリングに移らせていただきたいと思っております。関係者の皆様から一通り御説明いただいた後に委員からの質疑あるいは意見交換させていただければと思っております。

それでは、始めさせていただきたいと思っておりますが、まず、本日関係者の4者の皆様方

におかれては、大変お忙しいところヒアリングに御対応いただき、ありがとうございます。

まず最初に、JCOM様から御説明のほう、10分いただけるということですので、御準備よろしければ御説明いただければと思います。いかがでしょうか。

【JCOM】 JCOMの大橋でございます。よろしいでしょうか。

【大橋主任】 よろしく申し上げます。

【JCOM】 本日は貴重な機会をいただきまして、ありがとうございます。では、資料に沿う形で進めさせていただければと思います。

1枚おめくりいただきまして、右下にページ番号がございますけれども、1ページ目でございます。弊社の事業概要について記載しております。一番左から、主要なところだけお伝えしようかと思っておりますけれども、まず株主のところでございます。記載しておりますように、弊社はKDDI株式会社及び住友商事株式会社がそれぞれ50%を出資している会社でございます。

中段にありますけれども、「事業領域」という記載がございます。私どもはケーブルテレビ事業者でございますので、当然にして、こちらにありますようにJ:COM TV、有料の多チャンネル放送でございます。それに加えまして、J:COM NET、固定のネットサービスでございます。こちらを主軸にしながら、J:COM MOBILEですとか固定の電話サービス、そのほかのサービスを提供させていただいている事業者でございます。

一番下にありますけれども、サービス加入世帯数とございます。2025年9月の段階でございますけれども、577万世帯、こちらは上記のサービスからお金を頂いている世帯様の数でございます。つまり577万世帯、約580万世帯のお客様からサブスクリプションフィーみたいなものを頂いているというところでございます。また、もう一つ特徴としましては、この約580万のうち55歳以上の御世帯様が全体の60%以上を占めるというのがまた別の特徴でございます。

右側にJ:COM MOBILEがございます。概要としましては、弊社が提供するau回線を利用させていただいた形でのMVNOでございます。特徴のところに記載しておりますけれども、先ほど申し上げましたようなケーブルテレビですとか固定のインターネットサービス、こういったものとバンドルしたサービス提供が主となっております。また、担当者が地域のお客様宅を実際に訪問するなどして営業をしている、またサ

ポートもしているという状況でございます、契約者数としましては83.5万回線、約85万のお客様に御加入いただいている状況でございます。

続きまして、次のページ、2ページ目以降、私どもの意見を述べさせていただきたいと思っております。まず、27条3、導入時に目指した目的1から4は達成できているのか。特にこの目的1の事業者間の適正な競争環境の実現といったところに関しまして意見を述べさせていただきます。

おめくりいただきまして、3ページ目でございます。「規律対象事業者とMVNO市場への影響」と書いております。一番上に4点ほど記載させていただいておりますけれども、最初の2点はもう皆様当然御案内のとおりでございますので、3点目から御説明申し上げますが、弊社グループはKDDIの特定関係法人でございますがゆえに、実際の電気通信役務を提供しております地域会社、こちらのほうが規律対象事業者として指定されているところがございます。我々としては種々の取組を進めてまいりましたが、やはり規制の枠内ではMNOさんとの明確な差別化が図れずに、なかなか難儀しているというのが状況でございます。例えば我々の取組の例としましては、先ほど申し上げましたように、55歳以上のミドルエイジから、またはシニアの方がサービスを受けられていることが中心ということもございまして、極力シンプルで分かりやすい商品の組成をしておりますし、また、「カスタマーサポートの充実」というところに記載しておりますとおり、無料の初期設定サポートであるとかスマホ教室、また訪問サポート、そういったもので他社さんとの差別化といったものを図っているところがございます。

ただ、「業務負担の例」というところに書いてありますように、「難解な」と書きましたけれども、27条3の運用ガイドラインの理解、及び場合によっては毎年見直されるルール of 把握、こういったものを、特に営業社員まで含めて浸透させるには非常な苦勞があるということが1点と、また、キャンペーン等を検討する際に、法務確認であるとか、あるいは総務省さんへの確認等、手間がかかるということは否めないという状況でございます。

続きまして4ページ目でございますけれども、特定関係法人の指定された当時の議論というところがございますけれども、私どもの認識としましては、特定関係法人の指定に関しまして具体的な議論は十分に行われてこなかったのではなかろうかという認識をさせていただきます。また、中段以降に書いてありますけれども、もろもろの段階におきましても、MNOの特定関係法人については、潜脱防止という観点から全てを対象にする

ということです。また、さらには一番下にもありますように、MNOの特定関係法人のMVNOは、潜脱の防止の必要性に変化はないということで対象であることが適当であるということが今までの経緯だったかと思えます。

こうしたことを踏まえまして、次のページに現状及び要望というところを記載させていただいております。規律対象事業者の範囲につきましては、累次の検討が行われてきたものの、特定関係法人につきましては状況の変化がないことを主な理由として見直しは行われてこなかったと。また、MVNOの事業者間においても競争が公平ではないという点は多々あると考えております。

具体的には、独立系MVNOよりも弊社の場合はシェアが低いにもかかわらず、実質的にはMNOさんと同じ規制がかかっているという状況でございます。競争ルール of 検証に関する報告書等で提言されております競争環境の適正化の必要性を踏まえて、特定関係法人を規律対象外とするなど、MVNO間の競争が公正な条件の下で行われるような対応をお願いしたいと考えております。

続きまして、6ページ目でございます。仮に見直しをしていただいても、セーフティーネットがありますよねということの御確認といったものがこの6ページ目でございます。「市場検証の仕組み」と左側に書いてありますけれども、電気通信事業分野におきまして、市場検証に関する基本方針に基づいて、市場動向であるとか業務の適正性、こういったものを年度単位で実施されているという認識でございますので、また、この検証におきましては、関係事業者様等へのアンケート結果も考慮されているということでございますので、毎年こういった場において検証が十分可能ではなからうかと思えますし、また加えまして、右側に事業法29条が書いてありますけれども、29条におきまして何らか、もし過度な行為があった場合には業務改善命令もできるという状況かと思えますので、十分なセーフティーネットが働いているのではなからうかと考えております。

続きまして7ページに、(1) (2)とございますけれども、特に(2)27条3の規制の効果を検証するに当たって、どういったデータを定期的に観測すべきかというところでございます。

8ページ目でございますけれども、我々がフォーカスしておりますのは端末割引についてでございます。もちろん端末割引全てを否定するものではございませんけれども、下の(1)の意見の欄に記載している通り、現在におきましても、モバイル市場はやは

りどうしても端末の購入、買換えを行う利用者をめぐる競争が中心であって、端末購入等の補助がサービス本位、つまり通信料金であるとか通信品質であるとかそういったものの競争を阻害しているのではないかと。また、同等の販売手法を取ることが難しいMVNOが契約先に選択されにくい状況が生じていることから、結果的にはMNOさんの寡占状態といったものにつながっているのではないかとという仮説を持っております。

こうしたことから、どのようなデータを定点的に観測すべきかというアイデアでございますけれども、事務局様がやっておられます利用者意識調査というものを継続的にやっていただいて、右側にありますような端末購入割引が通信キャリアの決定に与える影響をより正確に確認するために、利用者様の意識調査に選択肢を追加し、利用者が乗り換えを行った理由としてどの程度端末購入プログラムの影響があるのか、といったところを調査いただいて、その影響が過度なようであれば、規制の見直しを含めて、利用者が料金プランや通信品質等に基づく合理的な選択ができるための競争環境、環境整備に向けた検討が必要ではなかろうかなと考えておる次第でございます。

最後、9ページ目、まとめのところでございますけれども、先ほど来申し上げましたように、当社は27条3に基づく規律対象事業者として、規制の枠内で様々な取組を行ってまいりましたが、規律対象であります現状では、MNOさんとの明確な差別化が難しく、また、独立系MVNOと競争条件に差が生じているのが現状だという認識をしております。モバイル市場全体の活性化につながりますよう、特定関係法人を規律対象から除外することを含めた制度の見直しを御検討いただきたいと考えております。万一規律対象の見直しが行われた場合には、我々ケーブルテレビ事業者の特色を生かした、お客様の多様なニーズに応じた柔軟なサービスの提供を実現して、MVNO市場のさらなる活性化に寄与したいと考えております。

また、最後に申し上げましたように、下段ですけれども、端末割引が通信サービス選択に与える影響が大きいのではないかと考えておりますので、端末購入プログラム等が通信キャリアの選択に与える影響についてもしっかり把握していただいて、利用者が、料金プランであるとか通信品質に基づいた合理的な選択ができるための環境整備に向けた検討が必要ではなかろうかと考える次第でございます。

私からは以上です。

**【大橋主任】** ありがとうございます。後ほど意見交換させていただければと思いますので、続いてのプレゼンターをお願いしたいと思います。

続いては、リユースモバイル・ジャパン様にお越しをいただいています。お忙しいところ、ありがとうございます。10分ほど御発表の時間をいただけるということですが、御準備よろしければお願いできますでしょうか。

【リユースモバイル・ジャパン】 RMJの有馬でございます。本日はこのような機会をいただきまして、誠にありがとうございます。本日はRMJからの御説明といたしまして、リユースモバイル市場の現状と課題など、そしてまた今後のあるべき方向性についてお話しさせていただきたいと思っております。なお、本日の御説明につきましては、スライド6までを前半部分といたしまして、私、有馬が説明し、スライド7以降、後半分につきましては、公共政策委員長の栗津から説明させていただきますので、よろしくお願ひします。

では、スライド1枚目をお願いいたします。RMJの概要でございます。私たちRMJは、安心安全なリユースモバイル端末を広く流通し、利用者が多様で低廉な通信サービスを楽しめる社会の実現を目指しております。その実現のため、事業者認証、法令遵守、ガイドラインの制定、そして更新、関係省庁様や関連事業者様との連携、市場データの公開といった取組を進めております。現在、正会員は26社、そして賛助会員は12社、合計38社で構成しております。

RMJの取組について御説明します。RMJでは創設以来、独自に会員によるリユース端末の売買実績を集計し、公表しております。また、2024年の総務省競争ルールの検証に関する報告書に基づきまして、買取り平均額の公表も行っております。買取り平均額は、ランクAからCの端末に限定した実際の買取り価格のデータを集計、公表し、市場の透明性向上に寄与していると考えております。

直近では、この買取り平均額のデータを活用いたしまして、大学や企業様にデータの提供を行っております。各研究結果といいますか、分析結果に基づきまして、発売からの経過年数やブランドといったものが、買取り価格、残存価格といいますか、に強い影響を持つことが示されておると発表を受けております。このような研究支援なども通じまして、リユースモバイル・ジャパンにつきましては市場理解を深める取組も進めておるところでございます。

こちらは、皆様御存じのMM総研様のデータとなります。MM総研様の予測では、中古スマホの販売台数は2024年度で321万台ということで、6年連続で過去最高を更新しているというところでお聞きしております。2029年度には400万台を超え

るところでお聞きしております。事業法改正以降、中古端末につきましては市場が急速に拡大しているというところ分かる資料かと思えます。

こちらは、RMJが独自に集計して発表している資料となります。まず、会員企業の総店舗数につきましては、2024年度末で1,936店舗という形になっております。そして、年間の買取り高は1,390億円、これは前期が1,100億円でしたので、大きな金額として伸ばしているところでございます。

次に、年間販売高につきましては1,130億円となっております、順調に市場の成長を続けているというところも、RMJのデータからしても同じく見て取れますというところでございます。

こちらは、国内の中古端末の流れとなります。直近では、やはりC to Cということで個人間取引も非常に伸びているというところございまして、今までは端末メーカー、携帯キャリア様、そしてRMJといった端末に非常に近い形のところから端末の流通網が見えておったところであるんですけども、個人間で端末の取引が行われているというところ、マーケットが大きくなっておりまして、このような複数のチャネルがある中で、我々RMJにつきましては、個人のお客様から、そして法人のお客様からというところで、両方の経路からの端末の買取りというところ、また提供という面で、非常に広い収集網を生かしながら、独立系事業所として展開する重要な役割を果たしていると考えております。

ここから以降は公共政策委員長の栗津より発表させていただきますので、タッチさせていただきます。栗津さん、お願いします。

**【リユースモバイル・ジャパン】** 公共政策委員長の栗津でございます。

電気通信事業法27条の3の目的達成状況についてでございます。事業法改正により、過度なキャッシュバックや新品端末の極端な値引きは抑制され、市場の透明化は進みました。一方で残価設定プログラム、そして、認定中古などに対する大幅な値引きが新たな価格のゆがみを生んでいるという課題が顕在化していると考えております。

9ページです。残価設定プログラムの利用率は50%を超え、特にハイエンド端末の回収がキャリアに集中している状況でございます。その結果、独立系中古事業者への端末供給が減少し、市場環境が阻害されている可能性があると考えております。

残価設定プログラムでは、機種代が数十円と見えるような表示、また保証サービス加入の必須化などによって、利用者にとって比較が非常に難しい状況が続いております。

総額が見えづらく、結果的にキャリアの囲い込みにつながっているのではないかという声が多く寄せられております。

11ページです。さらに課題となっているのが、キャリア認定中古品への新品同等の値引きでございます。これにより、中古端末の実売価格がRMJの平均買取り額、事業者の再調達コストを下回るという状況も起きておりまして、市場の価格形成と事業者の持続性にゆがみを生じさせています。

12ページです。RMJとしましては、以下を提案いたします。1つ目、残価と値引きの二重化を防ぐ設計、2つ目、総負担額、返却条件の標準化表示の義務化、3つ目、短期返却を促すインセンティブの禁止。これらにより、新品・中古間の公正な競争と利用者の比較可能性を担保できると考えております。

次に、認定中古の値引きルール整備でございます。認定中古につきましては、新品と同額の値引きを禁止、また、中古専用の値引き上限設定などを提案いたします。これにより、中古市場の価格の過度な崩壊を防ぎ、多様な事業者が競争できる環境を守ることが可能となると考えております。

13ページ以降につきましては詳細なアンケートデータになりますので、説明は割愛させていただきます。

本日はリユースモバイル市場の透明化、公正・公平性を守る観点から、残価設定プログラム及び認定中古に関する課題と提案を述べさせていただきました。RMJとしましては、利用者が安心して端末を選び、多様な事業者が健全に競争できる市場の構築に向け、今後も引き続き貢献してまいります。御清聴ありがとうございました。

**【大橋主任】** ありがとうございました。後ほど意見交換させていただければと思います。

続きまして、グーグル合同会社様に本日お越しいただいております。お忙しいところ、ありがとうございます。御説明のほう、お時間いただけるということで、御準備よろしければ御発表いただけますでしょうか。

**【グーグル】** よろしく願いいたします。グーグルの菅野と申します。本日はよろしく願いいたします。本日はこのような機会をいただき、ありがとうございます。本日は、我々プラットフォームの 안드로이드、そしてOEMのピクセル、こちらの両方の立場で意見をまとめてまいりましたので、そこを御了承いただければと思います。

我々、意見を述べさせていただく前に1つ、皆さんにお伝えさせていただきます。我々、日頃からグーグルとしましては、ユーザーファーストという形で、最高のモバイ

ルユーザー体験を、新しい技術そして、よりよいサービスを皆様にお求めやすい、使いやすい形で提供するということを念頭に置かせていただきまして、この観点を持って今日意見をまとめてまいりましたので、よろしくお願いいたします。

我々からは、1－（1）、1－（3）、こちらに関して意見を述べさせていただきたいと思います。

こちら5ページに、我々のヒアリング項目に対しての意見を簡単にまとめてございます。こちら、詳しくは次のページ以降で説明させていただきますけれども、まずは我々、1－（1）に関しては、プラスとマイナスの効果両面があるかなと見ております。プラスの効果、こちらにありますとおり、端末購入方法の多様化が見られるところと通信料金の低廉化が見られたということで、この部分はポジティブに働いているかなと考えています。

一方でマイナスの効果に関しては、残価買取プログラム、こちらがやはり複雑化しているということで、以下3つの課題が発生しているのではないかなと考えています。特にユーザーの購入の仕組みが複雑化しているところ、運用におけるオペレーションの負担が大きいところ、そして、ルールに基づいてやりますと、過去端末の買取価格、過去のモデルの価格をこのパーセンテージを参考にするということによって、メーカー間の競争環境の硬直化が進んでいるのではないかと感じておりますので、今回こちらのほうで我々の提案としましては、残価算定方法を全端末一律とするという形がよいのではないかと考えておりますので、こちらを提案させていただければと思います。1－（3）に関しては、規制の最小化を図ることはできると考えますので、こちらも後ほど詳しく説明させていただきます。

今御説明した部分なんですけれども、前提としまして、モバイルユーザー体験の優れた環境を提供するという形で考えている中で、やはり前提条件となりますのは公正な競争の促進、そしてネットワーク・サービス・端末の発展、こちらが大きな構成要素になって、通信産業全体の成長、結果として、ユーザーが適切な価格もしくは技術に触れられるというような形ができる、または通信産業が投資の循環があるという形ができるのではないかなと考えています。

まず、プラスの面になります。こちら、第1回の議論ですかね、こちらでも資料が提示されたと思いますが、我々の見方ですと、端末購入の方法の多様化、特にオープンマーケットの成長は見られるという形で、ここの部分、そして通信料金の低廉化が進んだ

という形で効果が見られたと見ております。

マイナスの部分になりますけれども、こちらの表の部分、見て分かるとおりでなく、通信キャリア様の販売方法、ぱっと見てもすぐに分からないという形が見えていると思います。ユーザーが非常に分かりにくい状況が起きているかなと思います。やはりルールが多くなると複雑な説明が多くなるというような形で見受けられていますので、この辺が1つ、まず課題として挙げられるかなと思います。

もう1点は、やはりオペレーションの負荷が大きくなっているかなと思います。こちらにありますとおり、ちょっと細かくて見えないかもしれないんですけども、いろいろなデータを駆使してこれを全部確認して、総務省様に提出して、それがいろいろ市場で使われるという形なんですけれども、アップデートの頻度といったところも非常に負荷が大きくなっているとお聞きしております。

もう1点は、今回の残価算定ルールに関しましては、過去モデルの端末の残価を現在の端末に充てるという形でルール化されておりますので、例えば、現在の日進月歩で進んでいるAIの技術、折り畳みスマホ、ハードウェアのデザインの変更、OSのサポート、バッテリーの高寿命化、こういったものを鑑みるような今ルールになってないということを考えさせていただいてまして、こちらは結果としてユーザーが自由にスマホを選ぶ機会を失うリスクに繋がり、さらにはメーカーによる新しい技術の意欲的開発を阻害するリスクにも繋がるのではないかなと見ております。

これらの解決策の提案としましては、3つの課題を網羅的にカバーできるかということではないかもしれないんですけども、全てのスマホの残価が定率で減少するモデルという形を提案したいと思います。例としましては、スマホは所得税法上の電子計算機とか通信機器などに近いと考えられるため、4から6年ぐらいで価値が減少するモデルで残価率を計算すると、まずはユーザーにも分かりやすい、説明する店員さんも分かりやすい、そういったものがまず解消されると見ていますし、ほかの2つの課題も解消できるのではないかなと見ております。

そして、1-(3)の規制の最小化についてです。こちらに関しましては、我々、まず、あるべき姿から御説明申し上げますと、過度な規制がない状態で事業者が自由に競争できる形がいいかなと考えております。事業者の創意工夫、そして競争の多様化をどんどん実現していくことが必要かと思っています。これは、通信料金の低廉化が現状で実現できている、もしくはSIM単体購入などの端末分離が広がっているという状況で

も、やはり事業者が自由に競争できる形を進めていくことが必要かなと考えています。また、下の段になりますけれども、ユーザーが最新技術の恩恵を受けられる、やはり最新技術を手頃な価格で早く享受できるというのがすごく重要かなと思っています。これは諸外国含めて、日本のユーザーにも早く新しい技術を提供できるのが非常に重要かなと考えております。

我々の調べで見えていますと、やはり日本のみ完全分離規制というのが行われていまして、ほかにもあまり見ない規制のルールという形に見えていますので、過度な規制というのはこの辺を阻害すると見ておりますので、そう考えております。

繰り返しになります。最後のまとめのページになります。我々としましては、1－(1)に関しましては、残価算定方法を全端末一律とすることを御提案申し上げるとともに、1－(3)に関しては、規制を最小化を図ることは我々はできると考えています。

以上になります。ありがとうございました。

【大橋主任】 ありがとうございました。後ほど意見交換させていただければと思います。

【グーグル】 よろしく願いいたします。

【大橋主任】 それでは、続けさせていただきます。続きまして、サムスン電子ジャパン様に本日お越しいただいております。ありがとうございます。サムスン様からも御説明、お時間を取っていただけるということですので、御準備よろしければお願いできますでしょうか。

【サムスン電子ジャパン】 サムスン電子ジャパンの大橋と申します。よろしく願いいたします。本日貴重な機会を頂戴し、誠にありがとうございます。

最初に、挨拶代わりにお話を少しさせていただきたいと思っております。今の日本の通信業界の発展、これは、事業者の皆様、関連業界の皆様、そして行政の皆様のたゆまぬ努力の結果であり、この業界に関わる者としては、皆様方の御努力に改めてこの場を借りて敬意を表したいと思っております。もとより携帯電話業界、私が申し上げるまでもないんですが、ネットワークと端末が共に発展することで利便性を向上させていくという関係にあることですから、業界の発展の一端を担う立場として、今日は皆様に端末に関わる部分についてお話をさせていただければと思います。

まず、現状の規制に対する弊社の認識を御説明申し上げます。現在の規制の効果、もちろん様々な効果があるかと思いますが、私ども端末メーカーとしまして、端末に関わる部分について今日お話を差し上げたいと思っております。今回ヒアリングの対象である目

的の1から4の中で、目的の3、利用者間の不公平に関して、端末に関わる部分で若干不公平が残置されているのではなかろうかと私ども認識をしております。例えば店頭やオンラインストア等、様々な場面で、キャリアさんが販売される端末にそれぞれ様々な割引が行われているところがございますが、基本的に事業者さんが行っていらっしゃる端末割引の原資は、過去の議論でもありましたように、通信料収入であると理解をしております。この理解の下、現行の割引額の上限規制なども導かれているものと私ども認識をしているところがございます。

一方で、様々な割引を注視いたしますと、若干通信料収入等とは関わらない割引も行われているのではなかろうかと見て取れる部分もあり、結果としまして、利用者間、お客様の間で不公平が若干存在しているのではなかろうかと受け止めております。分類しますと、長期の御利用者と短期の御利用者の間での不公平、それから高額なプランを御契約いただいているお客様と低額なプランを御契約いただいているお客様の間の不公平、また選択した機種による利用者間での不公平というものが存在するのではなかろうかと考えているところがございます。詳細について御説明を申し上げます。

こちら、申し訳ございません、「構成員限り」という部分がございますが、こちらは、とあるキャリアさんの事例を引用させていただいております、決して隠し事ではございません。実際に各キャリアさんが公表されていらっしゃる下取り予定額ですとか、あるいは店頭、オンラインストア等々で表示されている割引価格、これがどういう残価、割引、トータルの価格で構成されているのかというものを表記したものになっております。御覧になれない方々のために一応御説明をさせていただきました。

まず、不公平の1つ目、長期利用者と短期利用者間に割引額の不公平があるのではなかろうかというところですが、例えば、MNP、ポートインです。ポートインで端末を御購入されるお客様、言うなればまだ利用実績のないお客様に対しては、実際今のところ、各キャリアさんとも割引がなされている状況だと認識をしております。一方で、キャリアさんによって差はあると思います。例えばある程度の期間御利用いただいている機種変更のお客様に、中には割引がなされていないといったような事例も見受けられているところがございます。ここにまず、長期の利用者と短期の利用者、短期どころか、まだお使いになっていない利用者の方々との間で若干割引、お客様が受ける便益についての不公平が存在するのではなかろうかと考えております。

次に2番目、料金プランの支払い額の多寡によって不公平が存在するのではなかろう

かと考えております。この割引額ですが、今例示しているものと、正直どの料金プランを選んでも、その機種について割引額が変わるということがございません。高い料金を支払うお客様であろうがそうではない料金を支払うお客様であろうが、割引の額に差がないという事例も見て取れますので、これはすなわち逆に言えば、高いお金を支払っていても割引が変わらず、少ないお金を払っていただければ結果的に同じ割引が受けられる、そこには若干不公平が存在するのではなかろうかと考えているところでございます。

最後に3番目になります。こちらのほう、同じ料金プラン、同じタイミングでの御契約、御購入であっても機種によって異なる割引額が適用されます事例になっております。割引原資が通信利用料であることを鑑みれば、この割引額の差異の大きさというものは同じ料金プラン、同じタイミングの契約であっても機種によって異なるということは、お客様の間で意図せず不公平が生じていることではなかろうかと考えているところでございます。

ここで、若干諸外国の状況をお話しさせていただければと思います。私どもの調査ではございますが、例えば初回に三澤先生から頂戴いたしましたお話ですとか、あるいは先日、北先生からお話を頂戴した中身とそう大きく異なるものではございません。ほとんど同じでございます。この場で申し上げたいことは、一読して御覧いただければ分かるように、基本的にほかの国々ではユーザー、お客様に対する割引なり便益の提供というものは、端末購入費の支払い負担の軽減といった方法であれ、分割払いの支払いの軽減といった方法であれ、あるいは通信料の割引といった方法であれ、基本的には月額料金の高い低いといったものに依拠している、あるいは期間の長短に応じたものになっているのが主流でございます。国によって通信料金の期間の違いですとか便益の与え方の違いにはもちろん細かな差異はあるんですが、共通して言えるのは、やはり公平性が担保されている、分かりやすいというところだと理解をしております。これだけほかの外国の方々が導入されているというのは、やはりユーザーにとって公平かつ理解しやすいという点、だからこそ受け入れやすいという、これが大きな原動力につながっている理由ではなかろうかと受け止めているところでございます。

これを踏まえまして、現状の規制に代わる対応策として、私ども、1つ御提案を差し上げたいと思います。日本が全ての外国に倣うべきとは申し上げませんが、やはり利用者間の公平性、割引の不公平さをなくすという点で、料金プランの月額に応じた割引額の設定、同一料金プランの割引額は機種に関係なく一律とするという御提案を差し上げ

たいと思います。なお、端末の初期負担を減らすために初期一括での割引、あるいは毎月の支払い額から割り引くという、方法論としては選択肢があってもいいかなと思います。また一方で、昨今のキャリアホッパーの方々でも問題になっているように、初期の一括割引を受けた場合に便益の先取りになりますので、解約時には期間に応じた割引額の返還というものをキャリアさんに許容するといったことも必要かとは考えております。この2点を対応策として御提案差し上げたいと思っております。

続きまして、短期解約の課題です。こちら、実際に今もろもろの課題が生じているところでございますが、端末メーカーとしても一部若干影響を受けているところがございます。これについて、具体的な事例を御説明差し上げたいと思います。

7ページは、とあるオンラインでの端末販売の事例なんですけど、私ども、SIMフリーの端末としまして、オープン市場と呼んでおりますが、そこでSIMフリーの端末の販売をしているところに、第三者の方が端末を同様に販売されております。左上、小さな文字になりますが、SIMフリーとして端末を販売されているのですが、そこに対する購入者の方々のコメントを見ますと、どうもキャリアさん向けの仕様の端末が送られてきましたとか、新品・未使用品として買われているにもかかわらず、若干そうでないものがあったりとかというお声がどうも出ているようでございます。これは若干の推測も入りますが、短期で一括1円でキャリアさんで購入した端末を転売して経済的利益に変換しているのではなかろうかと推測をしているところでございます。もちろん中には自分の手元の端末をそのままお使いいただいて、新しく回線契約したときに手に入れた新しい端末を転売しているという健全な方々もいらっしゃると思いますが、こういったお客様の声が出るほど、多数の方々がそういった行動を取っているとは思えませんので、そういった意味でもやはり市場をゆがめる結果となっており、ひいてはお客様が若干不便を被る形にもなっている事例かと考えているところでございます。

そのほか顕在化している課題があるかという問いに対する私どもの認識ですが、これはほかの方々も申し上げていらっしゃるように、今、RMJさんが非常に手間暇かけていらっしゃるって、頑張ってるベンチマークをつくっていらっしゃるんですけど、どうしても若干形骸化しているのではなかろうかと見ているところでございます。私どものとある端末も、同じ端末でありながらキャリアさんによって残価率が非常に異なる状況でございますし、また、先ほども議論がありましたように、新しいタイプ、革新的な製品、例えば、私どもが先日海外で発売いたしました3つ折りのものですか、あるいは今後出

てくるであろう、今海外ではやりつつあります眼鏡型ですとか、そういった新しいものが出てきたときに、果たして同じようなベンチマークが妥当なのかといったところは私どもが危惧するところがございます。そういった疑問、不具合、不都合を払拭するためには、従来幾つかの方々が御提案差し上げているように、一律で線形で残価率を決めてしまうのが1つ分かりやすくシンプルではなかろうかと考えているところがございます。

続きまして、その他顕在化している課題が何かありますでしょうかというところですが、1つ、私どもメーカーの立場から申し上げさせていただきたいことがございます。現在、廉価帯の端末の割引規制につきましては2万円をキャップとしておりますが、私どもメーカーにとりましては、固定的な価格圧力として機能している状況でございます。やはり1円端末というものがお客様の目を引くのは事実ですので、私どももそういった1円端末が実現できるような安くていい端末を作るように努力はしているところですが、昨今の資材の高騰の状況ですとか、あるいは足元でかまびすしく取り上げられていますメモリの高騰ですとか、こういったものを踏まえすと、なかなかこの1円というものを実現するのが日々厳しくなっている状況です。

ところが、この廉価帯端末、少しでも1円を外れると途端に売行きが悪くなってしまいうため、我々は今メーカーとして利益を削って採用を目指す状況になっております。したがって、このキャップがあることによって私どもは非常に利益を削られるということになっておりますので、この不自由さは何とかなしていただければありがたいなというところで私ども課題として認識している状況でございます。

以上になります。私どもサムスンといたしましては、一端末メーカーとしてのみならず、通信業界の発展に係るステークホルダーとしまして、日本の通信業界、さらなる発展に対してぜひ貢献していきたいと考えております。そのためにも、世代を重ねているネットワークの深化、あるいは昨今のミリ波の導入ですとか、そういったところに私ども協力して行って、お客様がより利便性の高い通信環境を享受できるように、私どもも一致団結して協力していきたいと考えているところがございます。そのためにも利用者間の不公平がないような公平な市場環境を実現すべく、委員の皆様方の御議論をお願いできればと願うところがございます。

発表は以上となります。ありがとうございました。

**【大橋主任】** ありがとうございました。それでは、一通り本日予定しているプレゼンタ

一の方から御発表いただいたところですので、質疑、意見交換の時間とさせていただきますと思います。御発言希望の方は、チャットにて御発言の意思がある旨お知らせいただければ指名をさせていただきます。なお、何名か委員の御質問、御意見等をまとめさせていただきます、それで御回答をお願いできればと思います。それでは、いかがでしょうか。

それでは、北委員、お願いできますでしょうか。

【北専門委員】 野村総研の北でございます。チャットが書き込めないので挙手をいたしました。3者に質問がございます。

まずRMJさんですが、キャリアCPO端末の値引きについては、私もこれまで認識していませんでした。今日のプレゼンで、そういうことになっているのかと改めて驚いたところです。質問は、RMJさんというよりも、本来はキャリアさんに聞くべきところ、今日は事務局に確認です。現行の2万円から4万円という端末の値引き規制は新品の端末を念頭に置いてつくったものですが、そもそもCPO端末、中古端末についても同じルールが適用されるのか、されないのかというところがまず分からないというのが1点。

それから、先ほどキャリアさんのオンラインショップを見たところ、CPO端末で残価設定ローンが組まれているケースがありまして、この場合、例えば 아이폰14であれば既に発売から3年経過していますので、 아이폰14のCPO端末に対する残価設定というのは、RMJさんのデータで発売から5年経過後の 아이폰12の平均販売価格を残価に設定しているという運用なのでしょうか。それを総務省さんは確認されているのか。いや、そうではなくて、CPO端末は新品ではないので別運用なのかという質問でございます。

次にグーグルさんに質問ですが、現行の残価設定ルールが過去の端末の買取り価格を参考にしていてから現在価値を正しく反映できていないという課題を提起いただきましたが、その解が、全てのスマホの残価が定率で減少するモデルであるという点についてもう少し御説明いただければと思います。

2点目ですが、規制の最小化を図ることができるという力強い御意見で勇気づけられているところですが、ユーザーが最新の技術の恩恵を受けられるような仕組みとして、もう少し具体的にどういったものをイメージされているのかお聞かせいただければと思います。

次にサムスンさんに2つ質問がありまして、短期解約の問題として、転売で差益をもうける問題を指摘されていますが、これを解消するための方法として、何かアイデアがあれば教えていただきたい。同じく廉価端末の定義が2万円以下になっているということがメーカーへの固定価格圧力として機能しているという問題を御指摘されましたが、これを解決するための方法として何かアイデアがあれば教えていただきたいと思います。

以上でございます。

**【大橋主任】** ありがとうございます。もう1名ぐらい御発言いただこうと思いますので、それでは、中央大学の西村委員、お願いできますでしょうか。

**【西村（暢） 専門委員】** 中央大学の西村です。私からは、グーグル様とサムスン様に共通した質問を2点させていただきます。

まず1点目で、どちらの事業者様も、恐らく残価算定方法について定率という形で減少させていくモデル、これを全ての機種に対して一律かつ共通に用いるといった場合を御提案していただいているわけですが、まずキャリアの裁量幅がこれでゼロになるのか、そして、このモデルを使うといった場合に、関係する各社はこれに従わなければならない、強制されるという想定なのかというのが1番目の質問でございます。

2番目の質問が、そうした場合に端末価格というものについて、特に中古に関して競争というものを考えたときに、何かしら影響が出てくるのではないか、統一的なこういったモデルに従わざるを得ないといった場合の問題点は現状考えておられるのかというのが2点目の質問になっております。

以上でございます。

**【大橋主任】** ありがとうございます。それでは、各社様から御回答いただければと思いますが、まず差し支えなければ、北委員からあつた事務局への御質問についていかがでしょうか。

**【笹川料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。27条の3の値引きルールにつきまして、ルール導入当初から、新品か中古かに関わらず、端末価格に応じて値引きをするというルールになっております。また、認定中古品を端末購入プログラムで売るときにRMJデータのどこを参照して残価を設定するのかというのが2点目の御質問だったかと思っておりますのですけれども、こちら、現行のルール上は端末購入プログラムで中古を売ってはいけないということにはなっておらず、かつRMJが公表されている会員企業のデータにつきましても、新品の買取りとは限らないということで、新品を売る場

合と同様の参照方法としております。お答えになっておりますでしょうか。

【大橋主任】 北委員のほうで追加で御質問あればいただければと思います。

【北専門委員】 私が先ほど説明した、例えば 아이폰 14 では、RMJ データでいうと新品から 5 年経過後の 아이폰 12 の平均価格を参照するというやり方だということなんですね。

【笹川料金サービス課課長補佐】 確認をいま一度させていただいてから御回答差し上げるということでもよろしいでしょうか。

【北専門委員】 はい。お願いします。

【大橋主任】 RMJ 様はもしあれば、何か御回答するようなことはありますか。

【リユースモバイル・ジャパン】 大丈夫でございます。

【大橋主任】 それでは、グーグル様から御回答いただけますでしょうか。

【グーグル】 質問いただきました。まず、最初の質問の 2 点になると思います。1 点目の残価設定ルール是件なんですけれども、我々の提案を含めて前提として、現在の残価設定のルール、過去の端末を参照するという形になっていますので、まず、その前提自体が過去の端末ということで、例えば 30% の残価であれば今の端末に 30% の残価率で割引を適用するというような形になり少し疑問があります。ただ、我々の提案が全てそこを解決するかというところとそういうふうになってないという形ですので、基本的な考え方としては、我々の提案は、先ほど言った 3 点のうちの主に 1 と 2 の点、分かりやすくするところとオペレーションの負荷を軽減するところと重点を置いていると理解していただければと思います。

それから、2 点目の規制の最小化という観点に関しましては、具体的には我々、先ほどサムスン様からあったような形で、基本的には今の完全分離から、バンドルできる形を可能にし、端末と通信プランを一緒に提供する上で割引の自由度を、柔軟性を図るといった形がよいのではないかと考えております。

【グーグル】 また、西村先生にお答えします。1 点目の残価設定のところ、我々の提案が全てルールに基づくことでキャリアの裁量をなくすことを想定しているか、という質問に対してですが、我々が提案をした一律化させるという形で、キャリアの裁量をこのルールの中に定めるのが良いと考えております。

2 点目に関しては、中古端末の影響に関しましては、その部分は、我々の見立てでは、価格の設定は自由度があると見ていますので、その部分は価格の設定において自

由度が保たれると考えております。

以上になります。

【大橋主任】 ありがとうございます。

続いてサムスン様、いかがでしょうか。

【サムスン電子ジャパン】 お答え差し上げます。まず、北先生からの御質問、短期解約に伴う転売についての対処策みたいなものがあるのかというお話と、廉価端末2万円、こちら、何か対処の方法があるのかという御質問だと受け止めております。

どちらも今回私どもが提案しました新しい規制の方向性、シンプルであります。通信料金に応じた割引を適用するという点と、短期解約の場合には期間に応じた返還を許容するという、この2点が導入されれば、結果として問題は解消されていく形になると私どもは考えているところでございます。

続きまして、西村先生から御質問いただきました点、定率によってキャリアの裁量を奪うのかどうなのかという点、それから、中古端末の価格、こちらへの競争の影響はないのかという2点についてお答え差し上げます。

まず、裁量を奪うという言い方はちょっと厳しい言葉になりますが、やはり一律で適用されないとルールとしては意味がないと思っております。こちらは皆さん、一定のルールに基づいて適用されるべきじゃなかろうかと考えております。一方で、そういった一律適用の場合に、中古の端末価格について競争に何がしかの影響が生じるのではなかろうかという御質問ですが、今の中古端末の入り口といたしますか、下取りの市場としてキャリアさんしかない状況ですとかなり影響は大きいと思っております。まさに今日参加されていらっしゃるRMJさん、こちらに参画されているいろんな中古買取りの事業者様がいらっしゃると思います。もしお客様がキャリアさんでの下取り価格に御不満を持たれるというか、もっと高く売れるはずと思えば、それこそRMJさんに御参加されている企業の方々にお売りすれば、結果的に中古端末市場の発展、流通促進にもつながると思いますし、そういった意味で結果的に市場の公正性は担保されるんじゃないかと考えるところでございます。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。もし追加の御質問あれば、ぜひいただければと思いますので続けさせていただきます。

【大橋主任】 それでは三澤委員、よろしく申し上げます。

【三澤専門委員】 皆様、御発表ありがとうございました。サムスン電子さんに1つ質問させてください。サムスン電子さんからは、端末買取りプログラムの中の残価率について資料でも御指摘いただいたところです。RMJさんやグーグルさんが端末買取りプログラムが主流になっていること自体についての御感触も述べていただきました関係で、サムスン電子さんには、端末買取りプログラムが現行の販売方法の主流になっていることについてのお考えもお聞きできればと思います。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。そのほかの委員で御発言希望いらっしゃいますか。

それでは、まず宮川委員の後、北委員でお願いしてよろしいでしょうか。

【宮川専門委員】 御説明いただき、ありがとうございました。私からは、端末のことでなくて、JCOMさんからの御説明に関しまして事務局の御見解を1点お伺いしたいと思ひまして、JCOMさんからの御説明の中で、そもそも27条の3が目的としている事業者間の適正な競争環境というところに鑑みたときに、MNOの会社とJCOMさんのような立場の会社とそもそも適正な競争を行えるような条件にないという中で、同じような規制の対象になっていることのほうが公平ではないのではないのかという御指摘だったかと思うんですけれども、適正な環境をつくり出すために規制の対象から外すことの可能性について、事務局のほうで今どういう御見解を持っているのか、お伺いできればと思います。

【大橋主任】 分かりました。

それでは、北委員、お願いします。

【北専門委員】 野村総研の北でございます。質問ではなくて、コメントでもよろしいですか。

【大橋主任】 大丈夫です。よろしくお願いします。

【北専門委員】 今のJCOMさんの件ですが、私自身、当時、モバイル市場競争環境に関する研究会の構成員として参画して参画して、思い起こせば、確かに特定関係法人を指定することについては特段議論がなかった、全く議論した記憶がありません。ただ、当時は、いわゆるMNO's MVNOという、MNOの子会社、関連会社としてのMVNOさんとして、ビッグロブさんとかヤフー、LINEモバイルさんなど、それなりに規模の大きなMVNOさんが複数存在していましたので、こういったMVNOを使ってMNOが端末を安売りするんじゃないかとか、そういう潜脱行為があるかもしれない

という懸念は当時あったので、特に議論もせずに、そのまま27条の3の指定になったと記憶しています。

ただ現状、LINEモバイルさんなどもMNOに吸収されまして、状況が大きく変わってきたことから、改めてこの規制の必要性についてしっかり検討する必要があると思います。当事者といたしますか、当時構成員として参画していた者としてのコメントでございます。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

それでは、横田委員、お願いできますでしょうか。

【横田専門委員】 MM総研、横田でございます。私も、質問というよりかは意見というところでした、今、ちょうど宮川様と北様がおっしゃっていたように、27条の3で指定された特定関係法人に関しての考えなんですけど、KDDIの傘下ですと、ほかにもビッグロブさんがMVNOとしてたしか10年ぐらい前に買収されて、KDDI傘下に入ったと記憶しております。この10年ぐらいのビッグロブさんの戦略なんかを見ても、特にKDDIを売るというよりは、とにかく回線を増やしたいのでドコモ回線も売りつつKDDI回線も、どちらか売れるほうを売っているという傾向が見られ、グループ会社だからといって潜脱したような行為はしないんじゃないかなという考えを私は持ちました。潜脱行為をしたときがあった場合のペナルティーみたいなものはつくっておく必要があると思う一方、JCOMさんだけ規制がかかっている、2023年あたりからI I Jさんとかが規制から外れたということを見ると、やっぱりここは見直しの必要があるのかなと思いました。

あと、これもJCOMさんがたしかを発表されていたと思うんですけど、端末購入割引に関して、ほかの事業者からも結構意見が出ていたと思っていて、端末購入割引がどれだけ通信サービスを選ぶ際に影響力があるのかというところを、総務省さんが実施している利用者意識調査の中に組み込んで、実際にその影響度は測っていく必要があるのかなと思った次第です。

あと、サムスンさんだったと思うんですけど、インセンティブ目的の短期解約者問題に触れていたと思っていて、この辺り、やはり短期もしくはMNPするとすぐに利益提供を受ける状況がやっぱりおかしいと、前回、前々回の検証会議でも言われていたと思いますので、ここはしっかり見直していかないといけないのかなと思っております。

あとは、これはサムスンさんと、たしかグーグルさんも同じ意見だったと思うんですけど、廉価端末割引が2万円上限になっていて、当時、2019年にこのルールが設定された頃は、2万円の端末もありましたし、それなりにルールとしてはちゃんと働いていたかなと思うんですけど、2019年から6年、7年たちまして、かなり物価も上がってきているので、2万円という価格の設定みたいなものは見直す必要があるなど。特に今、スマホはAIが入ってきたりとか、いろいろ複雑化しているので、その辺りは見直していく必要があるのかなと思った次第です。

あとは、長期ユーザーですとか、端末の割引に関しても、これはグーグルさんがおっしゃっていたような気がするんですけど、一度通信と端末を分離するという考えの下、今のルールが出来たと思いますが、その中で今、長期ユーザーがあまりメリットを得られない状況になっているのかなと思っておりまして、前回の検証会議で北さんがおっしゃっていたと記憶しているんですけど、利用期間だけでなく通信プラン、高額プランですとかARPUとか、そういったものを参考にして、ロイヤルユーザーに対しては端末の割引額みたいなものをもっと増やせるような市場にしていくのも、今後スマートフォンはもっとAI化していったり衛星通信が入っていったりとかでどんどん高くなる傾向が止まらないと思いますので、そういったところも見直していく必要があるのかなと思った次第です。

すみません、取りまとめのない話になりましたが、以上、私からの意見でございます。

**【大橋主任】** ありがとうございます。

**【大橋主任】** そのほかということで、全相協の西村委員、お願いできますでしょうか。

**【西村（真）委員】** 質問を1つとコメントをさせていただきたいと思います。質問はRMJさんへの質問になります。今、多くの事業者さんから定額法での減価という提案がありました。中古の買取りをやっていらっしゃる事業者さんとして、6年ないしは4年で価値が下がるというようなことを参考にして買取りをやっていらっしゃるのか、なかなか一概には言えないでしょうけど、その辺りのことを教えていただけたらなというのが質問です。

あとコメントとしては、端末購入サポートをこういう形で定額でやるということは物すごくクリアになってくるかなと思いますが、今まで本当に各社、裁量によって何でこんなに差があるんだろうというぐらい差があったので、もし今回のような定額法でやったとしても、一番最初の販売価格は、今でも同じ端末でもキャリアによって違うので、

そういうところで競争するんじゃないのかなという懸念をコメントさせていただきます。  
以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。そのほかはどうでしょうか。

【三澤専門委員】 はい。コメントを1つよろしいでしょうか。ちょうど今JCOMさんの資料が出ていて、JCOMさん関連のコメント等が出てきたので、私もこれについてコメントを1つよろしいでしょうか。JCOMさんの資料8ページ目でコメントです。

(1)の「意見」のところです。MVNOが契約先に選択されにくいというところ、課題と受け止めております。これでコメントなんですけれども、公正な競争促進や消費者の公平性という観点で、サービスの選択肢があるのに一般の認知度が低くて選択されにくい状況となっている場合であれば、今後、政策や業界の取組で周知とか広報の手段を広げる検討をしてもよいのではないかと思います。今後に向けた課題の1つです。  
以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。そのほかはどうでしょうか。よろしいですか。  
西村委員、お願いします。

【西村（暢）専門委員】 2点、コメントということで申し上げさせていただければと思います。

1点目でございます。先ほど来、JCOM様の御提案された特定関係法人に関する論点でございます。確かに、今回JCOM様が指摘されました27条の3の規律対象事業者に関する御意見というのは重要と考えられます。特にMVNOがモバイル市場における競争単位としてどう機能しているのか、どう位置づけられるのかという点は常に考慮しなければならない要素と私自身も理解しております。その意味で、今回その御意見を検討する上では2点ほど、事前の整理、検討が求められるのかなと考えております。

まず第1に特定関係法人ということですので、27条の3以外の電気通信事業法、電気通信事業法施行規則において、特定関係法人に関する諸規定との関係の整理が要るかなと考えております。細々したことではございますけれども、合併に関わるような形で登録の更新に関するところの規定にも、この「特定関係法人」という文言はございますし、やはり関係性が一番深いのが30条の2種指定の事業者に対する差別的取扱い禁止といったような形で、特定関係法人を優遇することの禁止があろうかと思えます。そういった場合と27条の3との違い、あるいはどういった関係にあるのかというのを法体系の観点から検討することが必要になってくるかなと考えております。

そして2点目で、これもJCOM様のほうから御提案いただきました事後検証等との関係でございますけれども、事後検証と関連いたしまして、これは既に構成員の先生から御指摘のあるとおり、規制の潜脱防止、それからグループ内事業者の優遇という問題は特に確認しなければならないのかなと考えています。グループ内のMVNOが独立系のMVNOと比べまして、グループのMNOと同様の優遇を端末機能、販売支援等で受けているかどうかというのは、ここでいま一度整理しておく必要があるかと思えます。

こういったことや、既にJCOM様からも御提案いただいたような利用者アンケートも踏まえて、MVNO間の競争状況というのが今後、関係規定の整備に向けた検討の土台、あるいは前提となっているとコメントさせていただければと思います。これが1点目でございます。

2点目、長くなって恐縮です。今回が一応の関係者ヒアリングの最終回ということでコメントいたします。まず27条の3の規制の目的というのは一定程度達成されている、これは取りも直さず恐らく規制が継続しているからこそという側面も極めて重要かなと思っておりますので、単純に27条の3と申しても、指定事業者に対する、あるいは規律指定事業者に対する禁止行為というのが大きく2つございますので、それぞれ各社の意見の整理は必要になってくるかなと思えます。

その上で短期解約については、今回、様々に御意見を追加質問に対応する形で頂戴いたしました。やはり対事業者規制としての電気通信事業法で一消費者の行動を直接的に規制するという目的で規制を見直すという方法論、それから利用者の乗換えを促進させた結果という側面も持っている現行規制の見直しには、少々ちゅうちょを覚える次第でございます。

ただその一方で、やっぱりホッピング行為というのが業界として取り組まなければならないという点も無視はできないかと思えます。そうしたときにもう少し追加質問というような形で考えさせていただきたいと思いますが、こういったアイデアがより公正な競争を促進し、なおかつホッピング行為を助長させるような短期解約者獲得だけを目指した競争環境、あるいはそこへ向かっていく業界構造を是正していけるのかなということについて、各関係事業者の御意見をまた改めて伺いできればと考えている次第でございます。

大変長くなって恐縮です。以上2点コメントでございました。

**【大橋主任】** ありがとうございます。それでは、おおむね皆さんからいただいたと思い

ますが、私からも1点だけグーグルさんに御質問できればと思うんですけど、いただいたように、事業者の創意工夫を促して競争の多様化を追求するというのは私も重要なことだと思っています。そうすると、残価設定に関して言うと、残価設定も一律に減少させるというんじゃなくて、残価設定も自由にするというのが多分、論理的帰結としては正しいのかなという感じがするんですけど、それでも一律減少という御提案になるのかどうかという、そこの辺りを教えていただければと思います。

ということで、皆さん御質問されているので、発表順に御回答いただくような感じがいいのかなと思います。特段JCOMさんに御質問はなかったという認識でいますが、もし御質問というか、何かコメント等なさりたいことがあればいただければと思いますけど、大丈夫ですか。

**【JCOM】** 特にございませぬけれども、本当にもろもろ私どもの主張に関して御検討いただければと思います。

以上です。

**【大橋主任】** ありがとうございます。

それでは、RMJさんのほうへ御質問が西村委員からあったと思いますが、それを含めて、もし何かプライ等があればいただけますでしょうか。

**【リユースモバイル・ジャパン】** RMJの有馬でございます。西村先生、御質問いただきまして、誠にありがとうございます。買取りにおけるといいますか、残価設定における残価の率の影響というところなんですけれども、まずRMJといたしましては、買取価格に影響するものでいきますと、新品流通において人気機種ということと、あとメーカー、ブランド、そこから経年、どれだけ年数がたっていたかというところで買取価格が動いていく主要な要因となります。なので、中古市場におけます流通台数につきましても新品と同様に、おおむね60%前後がアップル社のスマートフォンが流通しているというところでデータは把握している形になっておりますので、どうしても人気が高い機種について価格が上がりやすいという傾向になっております。

その結果、だんだんと機種ごとに買取価格、いわゆる残価率というところの差が出ているのが素直なデータでございまして、一方でこれが統一された場合というところで少し御意見を申し上げますと、要はリセールバリュー、今度は買ったものは当然再度お売りするという形になるんですが、これが一様に、例えば新品価格の50%とかいう金額が張りついた場合、じゃ、中古市場でその金額でそのまま物販的に売れるかといいま

すと、恐らく値引きなど何かがないと売れないような金額設定になるのではなかろうかということ推測するところまでございまして、よって一律に残価云々というよりも、再販価値というところに対しましても、我々が主張しました認定中古の値引きなども合わせまして、ぜひ御検討の中で深めていただければ幸いというところで、御質問の答え以上に意見を申し上げて大変恐縮だったんですけれども、以上となります。

**【大橋主任】** ありがとうございます。

続いてグーグル様、いかがでしょうか。

**【グーグル】** まず、質問にお答えさせていただきます。これが我々のコメント、意見と近いのかなと思っています。先ほど質問いただきました我々の定率によるルール化というところと事業者様の柔軟性、クリエイティブさというところなんですけれども、我々、現行のルールというのは、基本的には端末分離の下でつくられたルールと理解しております。我々、その部分は、そのルールが現行規制の中で行われていると理解していますので、将来的にも規制緩和の方向、最小化という形で先ほどお伝えしましたが、こちらのほうで端末と料金プランの分離、バンドル化という形がもう一回進むとなると、こういった細かいルールが逆に要らなくなると考えていますので、この2つの相反した規制の環境下での議論かと思っていますので、やはり規制緩和という形を進めることによって複雑性、そういったものがなくなるかなと思っています。

先ほどお伝えしましたとおり、究極的にはユーザーに分かりやすい、そしてオペレーション負荷が少ない形のモデルによって、ユーザーに最新のものをどんどん届けられるという形が一番よろしいかなと考えております。ありがとうございます。

**【大橋主任】** 続きましてサムスン様、いかがでしょう。

**【サムスン電子ジャパン】** まず御質問、三澤先生から残価設定プログラムに対するの評価という御質問だったやに記憶しております。こちらにつきましては、残価設定プログラムそのものが、何がしか競争阻害要因になっているとは考えてはおりません。これはお客様に対する便益を与える手段の一つでありまして、例えば車なんかですと、同じように残価設定プログラムがあれば、普通の分割の支払いもあったり、あるいは一括で買われたりするお客様もいらっしゃるのと同様に、便益の与え方の手段の一つだと思っております。これ自体が何がしか競争阻害要因そのものになっているとは私どもは考えておりません。そういった意味では、私ども、今回御提案差し上げましたのは、お客様の受ける便益がきっちり分かりやすくなることが一番大事だと思っております。そういっ

た意味におきまして、キャリアの皆様方が割引される場合には、その割引原資に相当します通信料金の多寡に応じて割引を提供するというのが一番分かりやすいのではなからうかと。一方で、そういった料金に基づいた割引になれば、逆に我々メーカーとしましては純粋に商品力で勝負ができますので、そこはお互いメーカー同士、切磋琢磨して、よりよい商品を作る環境が整うのではなからうかと考えているところでございます。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。おおむねお答えいただいた感じだと思いますが、もし御質問等、委員の方から追加であればいただければと思いますが、いかがでしょうか。よろしゅうございますか。宮川委員から事務局へ御質問がありましたが、こちらは多分、委員会の中でしっかり議論することだと思います。もし事務局から何かおっしゃりたいことがあればいただければと思いますが、どうでしょうか。

【飯嶋料金サービス課長】 事務局でございます。今おっしゃっていただいたとおり、専門委員会のほうで御議論いただきたいと思っております。西村先生から前提条件についての御指摘もございましたので、整理いたしまして、次回御議論いただけるように示していきたいと思っております。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

それでは北委員、お願いします。

【北専門委員】 アップルさんへの質問はどうすれば良いのでしょうか。

【大橋主任】 こちら、事務局から御回答いただけますか。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局です。アップルへの質問がもしありましたら、後日、メールにて個別に事務局にお送りいただけますと幸いです。

【北専門委員】 了解いたしました。

【大橋主任】 よろしいでしょうか。

【大橋主任】 それでは、一旦、御質問のほうは尽きたようでありますので、お時間の関係もございますので、そろそろこのぐらいにさせていただければと思います。本日、ヒアリングに応じた4者の皆様方におかれては、大変お忙しいところ御対応いただきまして、本当にありがとうございます。先ほど西村委員からもあったんですけども、この委員会でしっかり議論を尽くしたいということもあり、まだ御質問も、もう少し考えてみたいという御発言も委員の中であったところでございますので、大変恐縮ですけれど

も、もし委員の中で追加の御質問あれば事務局にいただければと思いますし、その際には、お手数なんですけれども、各事業者の皆様方におかれては、御回答のほう、御協力いただければ大変ありがたいと思っています。

それでは、本日、議事は以上となりますが、全体を通じてもし御意見等があればいただければと思いますが、よろしゅうございますか。ありがとうございます。それでは本日、JCOM様、リユースモバイル・ジャパン様、グーグル合同会社様、サムスン電子ジャパン様、大変お忙しいところヒアリングに御回答いただき、また丁寧に御回答もいただきまして、ありがとうございました。

それでは、最後に事務局から連絡事項等あれば、いただければと思います。

**【笹川料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。また改めてメールにて御連絡させていただきますが、構成員の皆様におかれましては、関係者に追加の質問がある場合には、期間が短く大変恐縮でございますが、2月17日火曜日の17時までに事務局までお寄せいただきますようお願いいたします。

また、次回の専門委員会の日程につきましては、別途事務局より御連絡を差し上げます。

以上でございます。

**【大橋主任】** ありがとうございました。それでは、本日の会議はこれにて終了とさせていただきます。金曜日、大変遅い時間まで御参加いただきまして、ありがとうございました。

以上