

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5回)
議事録

- 1 日時：令和8年3月30日（月）10:00～11:51
- 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、
 - ・ 総務省
湯本総合通信基盤局長、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】 改めまして、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。

会議開催に先立ちまして、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、おはようございます。本日も大変お忙しいところ、御参集いただきまして、ありがとうございます。

第5回専門委員会を開催とさせていただきます。

本日、宮田委員は御欠席と伺っていますが、委員7名に御出席いただいております。

本日も活発な意見交換をさせていただければと思います。どうぞよろしく願いいたします。

本日の議事に入る前に、まずは配付資料について、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5-1の1点と参考資料2点となっております。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。本日の議事ですけれども、議事次第のとおり議題は2つございまして、基本的には意見交換を事務局の説明を基にさせていただくということになります。

【大橋主任】 それでは、まず、議題の1、これまでの主な意見と今後の検討に向けた整理ということで、事務局より御説明をまず、お願いできればと思います。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料5-1に沿って御説明をいたします。これまで会合で出た意見や追加質問に対する関係者の回答を主な意見としてまとめまして、その上で、今後の検討に向け、論点のうち主要なものを整理しております。

1 ページ目を御覧ください。3つ柱があります。まず、1つ目、指標に基づく規制の在り方の検討というところですが、まず、ヒアリング項目に沿って、関係者と委員の主な意見をまとめております。そして、論点1、27条の3の規制の在り方（総論）について整理をしております。また、2つ目の顕在化している課題においては、論点の2、短期解約問題、論点の3、端末購入プログラムにおける端末の残価率算出ルール、論点4、27条の3における特定関係法人の規律について、関係者や委員の意見と今後に向けた整理をしております。さらに、3つ目として、今後の検討や論点の整理に向けて、関係者に確認が必要な点を既に追加質問という形でしてありまして、その追加質問の一覧を、33ページと34ページで記載をしております。本日の御議論や追加質問の回答を踏まえて、今後さらに議論を整理していく予定でございます。

2 ページ目を御覧ください。27条の3の導入時に目指した目的が達成できていると言えるか、規制の効果をどのように捉えているかという点です。こちら概況についてまず、説明いたしますと、規制の導入当初に目指していた4つの目的について、27条の

3の規制により、過度な値引きや囲い込み行為が解消され、一定程度効果があったとする意見が多くを占めました。ただし、端末購入プログラムを通じた実質1円端末の販売や、端末ではなくても乗換えキャンペーンにおけるキャッシュバック合戦と、過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境は継続しており、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要との意見もありました。また、乗換の利益還元のみを目的としたホッピング等により、利用者間の不公平が生じているという御意見もあったところでございます。

次から目的別の御意見でございますけれども、まず、目的1、事業者間の適正な競争環境の実現というところです。最初の2ポツは上の概況のところとほぼ同じですけれども、3ポツ目、MVNOが競争環境をどう捉えているかというところにつきましては、現状ではMVNOのシェアが上がっていない状況であって、競争促進は引き続き重要であることから、現行の規制は維持すべきという意見がありました。また、端末購入が利用者の通信サービス選択にいまだに影響を与えており、特に端末購入プログラム等を通じた端末販売は、安さで消費者が誘引されるだけではなくて、通信契約の継続が必要というように消費者が誤解しているおそれもありまして、MVNOが契約先として選択されにくい状況があるのではないかと御指摘もありました。

3ページ目、御覧ください。目的2、利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択できているかという点ですけれども、物理的なスイッチングコストが低下したことから乗換えもしやすくなって、自らのニーズに沿って通信サービスを選択しやすい環境が実現したという意見が多く占める一方、利益提供で誘引されるという状況が続いていて、そのように通信サービスを契約するという事は、真に自らのニーズに沿った選択ができていると言えるのかというような意見もありました。

そして、目的3、利用者間の不公平ですが、利益提供の上限を設けたことによって、端末購入に着目した場合の利用者間の不公平は是正されたという意見が多くを占めた一方、新たな利用者間の不公平として、短期解約者とそうでない者の間の不公平、そして、現行ルールの特典割引等のルールにおいて、高額プランの契約者が低額プランの契約者よりも必ずしも多くの還元を受けることができていないと、そういう不公平があるという意見もありました。

また、目的4の通信料金の高止まりの解消についてですが、こちら通信料金の低廉化は進んだと評価する意見が大半を占めました。一方で、MVNOからは、MNOのメイ

ンブランドの料金プランの高止まりや、動画配信サービス等を料金プランに組み込むことで料金水準自体が分かりにくくなっているという指摘もございました。

4 ページ目、お願いいたします。27条の3の規制の効果を検証するに当たって、どのようなデータを定点的に観測すべきかという点でございます。1ポツ目と2ポツ目につきましては、市場の競争状況を把握する指標の話でして、累積での現状のシェアのみをもって評価することは適切ではなく、契約数の伸び率、純増シェアを見てはどうかとの指摘がありました。また、競争の結果としての料金の水準やプランの種類、また、ネットワーク品質を海外と比較分析するというのが有効ではないかという提案がありました。さらに、過度の値引き等の誘引に頼った競争環境から脱却できているかという点を把握するためには、店頭における顧客誘引の実態等をモニタリングしたり、端末購入プログラムに係る提供実態や利用者の理解度等について、利用者のアンケートも使いながら把握すべきといった意見が委員からも含めて関係者から多く示されました。そして、通信品質については、共通の指標を設定することは困難との意見が多かったのですが、第三者による通信品質評価が共通項として参考になるのではないかと。また、短期解約問題に関して、単にMNPの数や割合を見るのではなくて、短期解約の件数やMNPの転出入数の推移、機種変更の件数等も把握すべきではないかという意見がありました。

5 ページ目、御覧ください。規制の最小化を図ることは可能と考えるかということで、まず、5 ページ目、こちら総論になっております。関係者、委員の意見としては、ルールの範囲内ではあるものの、過度の値引き等の誘引に頼った競争環境はいまだ継続をされていて、利益提供の上限規制を撤廃、緩和してしまうと元の過度な値引き競争に戻ってしまうということから現行規制を維持すべきという意見が多くを占めたところです。他方で、通端分離とか行き過ぎた囲い込みといった規制は日本特有のものであって、諸外国のように、2年縛りによって一定期間の通信サービスの利用を前提として契約するプランの料金や、期間の多寡に応じた柔軟な利益提供ができるようにすべきではないかという意見も一部の端末メーカーや、また委員からも意見があったところでございます。

6 ページ目を御覧ください。規制の最小化を図ることが可能かという質問に対して、各論の意見も出てきておりますので、簡単に紹介いたします。(1) 特定関係法人に対する規律の在り方ということで、こちらは後ほど、2の顕在化している課題の論点4としてまとめておりますけれども、MNOの特定関係法人であるMVNOがシェアに関わらず、27条の3の規律の適用対象となっていまして、独立系のMVNOとの競争状況

に差が生じているということから規律の対象外として見直すべきという意見もあったところでは。

(2) 新規契約を条件とする通信料金の割引の在り方ということで、現在、新規契約や端末購入条件とする通信料金割引については囲い込みにつながるおそれ等があることから、お試し割を除いて禁止されているところですが、それに対して、新規契約者とプラン変更者のいずれも対象とすることで規制を回避して、期間や割引上限の制限なく通信料金割引が行われていること等について、問題提起があったものでございます。

7 ページ目に行きまして、(3) MNOによる中古端末の取扱いです。最近、MNOが認定中古品の端末販売をして、新品同様にルールの範囲で大きく値引きをしているということについて、RMJから問題提起があったものです。

(4) 廉価端末特例の在り方として、1円まで割引可能である現在の廉価端末の定義というのが2万円以下となっていることについて、端末価格の高騰を踏まえ関係者から問題提起があったものでございます。

(5) 端末購入プログラムに対する利用者理解ですが、端末購入プログラムを通じて消費者が端末を購入し、その返却の際や引き続き同一キャリアで端末を新たに購入する際に、消費者のほうで通信サービスの契約が必要と誤解してしまって、MNOによる実質的な顧客の囲い込みにつながっているのではないかという問題意識、また、利用者負担額を少なく見せた端末販売が端末購入プログラムを通じて行われていて、消費者が総支払い額や端末返還の条件を正しく理解しているのかという点で問題提起がありまして、実態の把握や消費者にとっての分かりにくさの解消を求める意見があったところがございます。

8 ページ目を御覧ください。ここからが今後の検討に向けた、ある一定の整理をしているところがございます。論点1、27条の3の規制の在り方の総論というところがございます。まずは、1の27条の3の効果及びそれを踏まえた規制の撤廃緩和でございますけれども、規制導入当初に目指していた4つの目的について、まず、1ポツ目、過度な値引きや囲い込み行為が解消されたことから、一定程度の効果があったと評価できるのではないかとしております。他方で、多くの関係者から過度な値引き等の誘引性に頼った競争慣行はいまだ継続しており、撤廃、緩和してしまうと、過度な端末安売等につながるので現行規制を維持すべきという意見があったところでありまして、現時点では、直ちに規制を撤廃するという事は避けることが適当ではないかとしております。

ただ、その上で、中長期的に規制の撤廃や緩和を進めるということが大変重要と考えておきまして、その観点から、どのような点が解消されれば規制の撤廃や緩和に一步踏み出せるのかということを中心にしまして、規制の撤廃や緩和に向けた道しるべを立てていくことが必要ではないかとしております。特に、過度の値引き等の誘引に頼った競争慣行、これがあるからこの規制は外せないという意見が多いのですけれども、それならこういう競争慣行から脱却するためにはどのような指標や取組に着目して進めていく必要があるかを検討すべきではないかとしております。なお、4ポツ目、規制のない諸外国のように、柔軟な利益提供ができるようにすべきではないかという指摘がありましたけれども、27条の3の規制を導入する前の状況を振り返りますと、MNOが2年縛り等の囲い込みができる状況に安住して多額の利益提供で顧客を誘引していたと。それによって、モバイル市場全体での通信サービス競争につながっていなかったという状況がありまして、これを是正するために27条の3が導入されたという経緯があります。したがって、27条の3の規制を導入するルールを一気に撤廃して、長期の囲い込みや大幅な値引きを可能とするというような、そういう形での規制の見直しは現時点では避けることが適当ではないかとしております。

2番目、規制の検証に向けた指標の在り方についてという点ですが、中長期的な規制の撤廃や緩和に向けた道しるべとして、どのような指標に着目していくべきか、関係者からの提案を踏まえて、当該指標の把握方法も含めて整備することが必要ではないかとしております。こちらは次回以降、また整理して提示したいと考えております。その際、過度の値引き等の誘引に頼った競争慣行の状況を把握する観点から、端末購入プログラムに対する消費者の理解や意識、消費者に適切な説明ができているか等、また、中古端末市場も含め、端末市場にどのような影響があるか等を把握する必要があるのではないかとしています。また、通信品質につきましては、総務省において、例えば現在実施している諸外国の料金水準の定点的な観測と併せて、第三者機関の通信品質調査結果を比較分析することも考えられるのではないかとしております。

ここまでが1の指標に基づく規制の在り方の検討でして、9ページ目からが顕在化している課題として、まずは論点2、短期解約問題について、関係者が必要とする短期解約問題の要因とその課題をまとめております。まず、短期解約問題の要因についてですけれども、上の四角囲みから、27条の3は、利用者が乗り換えて自分に合った通信サービスを選択しやすくするため、また、乗り換え促進による通信サービス競争の活性化

を目的として、以下のようなルールとなっておりますと書いてありまして、一つは新規契約を条件として利益提供する場合に、通信サービスの継続利用を条件とすることを禁止しており、1のところのひし形の1つ目ですが、これによって新規契約時に実質的に一括で利益提供せざるを得ず、毎月分割したり、また、一定期間の経過後にポイントを還元する等の乗り換えキャンペーンの設計が制限されているという点が関係者から上がっています。2つ目、通信サービスの解約時に設定できる違約金を上限1,000円としているんですけども、関係者の主張では、これによって、ひし形の2つ目、利益提供額に比べて解約時に係る違約金等の諸費用が小さくなって、解約者の手元に利益が残る構造になっているという点が指摘をされております。

そして、2つ目の短期解約の課題ですけれども、関係者からいろいろ意見が出ましたが、主に以下の4つに集約されるかと思えます。1つ目が、MNOとMVNO側に少なからずコストが生じているということで、現時点で設備投資への影響が出ているわけではないといった意見が多かったですけれども、電気通信事業の適正な運営を妨げている。そして、MVNOが踏み台化されるということや、解約による顧客流出分を新規獲得で補うために販売代理店に課すMNPの目標値が上がることによって、販売現場の疲弊や無理販、また、端末の不当な転売につながっているという意見がありました。また、3ポツ目、ホッピングする者だけが恩恵を受けるという利用者間の不公平、そして事業者間の通信サービスの競争を阻害しかねないというような意見もありまして、また、4ポツ目、ずる賢い消費者の行動にとどまらず、組織的かつ大規模なMNPや短期解約が発生しているといった点が挙がっております。

10ページ目御覧ください。関係者の意見が続きますけれども、当事者による自主的な対策ができないのかという点です。(1)では当事者が現在実施している自主的な対策として上がっているものとして、MNOからは一定期間、例えば半年以内、1年以内、または2年以内は、再転入者に対して利益提供しないということ、また、ルールの範囲内で違約金、1,000円までを設定しているということや、一部の廉価プランの新規受け付けを停止しているといった取組が挙げられました。また、販売代理店からは、不適切な販売を防ぐための外部スタッフ研修などが紹介されたところです。しかし、自主的な対策に限界があるという意見が関係者から多く上がったところです。その理由として、1ポツ目、自らMNOが利益提供額を販売現場で下げるということは、他社との競争対抗上難しいということ。また、2ポツ目、MNOが自社の対策を超えて業界全体で

対策を講じる場合というのは、法令上、システム上で整理すべき課題が多くて、短期間で実施することが難しいということ。そして、販売代理店が独自に実施する割引については管理できないというところでした。また、他方、MVNOは一方的に踏み台にされてしまったり、販売代理店としては、MNOとの間に圧倒的な立場の差があることや、競争領域であることから適切な顧客獲得の目標設定のレベルを議論することが難しい、このような意見が出ていたところでございます。

11ページ目が、関係者からの規制見直し提案ということで、関係者は自主的な対策に限界があることを理由に規制での対処を求めているところでございます。その見直し案として関係者から挙がっているものとしては、主に以下の3つであると考えております。1つ目は、新規契約を条件とした利益提供における継続利用条件の緩和ということで、現行ルールにおいて、現行ルール上、契約時に一括で実質的に利益提供せざるを得ない商習慣になっていて、これが利益提供目的の短期解約を助長するとして、関係者から最も多く提案があったものがございます。案2としては、通信サービス解約時の違約金引上げというところでして、現行ルールでは違約金の上限額が低いために短期解約者の手に残る利益が大きくて、ホッピングの抑止力になっていないことから、抑止力向上を目的としているというところですが、また、案3、利益提供額の引き下げ、MNP優遇の禁止というところですが、スイッチングコストを高めずに短期解約問題に対処する方策ということで、主にMVNOから提案をされているというところですが。

なお、それぞれの案に対する慎重な意見というのもありまして、案1と案2については、MVNOは、スイッチングコストを高める方向での見直しに懸念を持っておりまして、案3については、乗換えを促すには利益提供が効果的なのだから、上限の引下げ等をせず、現状維持が望ましいという意見もございました。

12ページ、御覧ください。委員の意見でございます。委員の意見は様々でございます。電気通信事業法上の位置づけや乗換え促進という27条の3の目的も踏まえて慎重に検討する必要があるという意見や、現行ルールではMNPに対する利益提供等のやり方が制限されてしまっているという意見。また、短期解約の効果的な抑止のためには、乗換えを条件とする利益提供上限の減額や禁止もあり得るのではないかという意見がございました。

13ページを御覧ください。ここからが今後の検討に向けた一定の整理をしているところでございます。まず、1番目、規制による対処の必要性の検討ということで、(1)

短期解約問題の対処としては、まず、MNOを中心とする業界の自主的な対策の決定、これを求めるべきであるとしております。というのも短期解約問題というのは、スイッチングコストが下がった市場環境を悪用して、MNPに対する利益提供を目当てに発生するものであるため、まず、第1に利益提供を行う主体であるMNOの自主的な取組の徹底を求めるべきではないかとしております。そして、個社ごとの対応を超えて業界全体としても自主的な対策が可能かと、幾つかの関係者から提案や既存の取組の紹介がありましたけれども、システムや法令上の課題を時間がかかっても検討すべきではないかとしております。そして、MNP獲得の目標設定に当たって、販売代理店に対して過大な目標値や理不尽な手数料を設定していないか、それによって、利用者のニーズに沿わない案内や法令違反を助長していないかという点をMNOが各自で点検すべきではないかとしております。このように、自主的な取組を徹底することが大前提であると考えております。

ただ、その上で、規制による見直しの必要があるかという点については議論があるところだと思ひまして、事業者間の適正な競争をはじめとする、27条の3の規制が趣旨や目的に沿った形で規制を見直すことも考えられるのではないかと。その理由としては、MVNOが踏み台の標的になったり、販売現場の厳しいMNP獲得やノルマや無理販につながるなど、短期解約原因の作出者でない関係者が被害に遭っている実態があると。また、MNOの自主的な取組だけでは限界があり得る、この2点も踏まえて、規制の見直しの余地があるかもしれないという点を記載しております。

14ページを御覧ください。仮にその規制による見直しをやるべきとなった場合には、事業者間の適正競争をはじめとする規制の趣旨や目的に沿った形にすべきところ、関係者から挙げた3つの案について、考え方を14ページと15ページで整理をしております。

まず、14ページの案1、継続利用条件の緩和ですけれども、緩和によって一定期間の通信サービスの継続利用を乗換え特典付与の条件としたり、通信サービスの利用に応じた利益提供ができる、解約をしたらその後、利益提供しなくていいというようなことができるようになるところでして、MVNOがスイッチングコストを高める方向での見直しに懸念を示していることから、緩和に当たっては適正な競争環境の実現や、利用者のサービス選択を阻害しないように、緩和の程度というのを検討すべきではないかとしております。四角囲みのところ、27条の3のルール上は、利用者に通信サービスの継

続を求める期間の基準として、6か月、1年、2年、その3パターンが主にあるところですが、この点、関係者には追加質問しておりまして、仮に案1の見直しをする場合には許容できる、あるいは望ましい緩和の程度について回答を求めているところでございます。

15ページを御覧ください。案2と案3についても考え方を示していますが、これらは案1に比べると、より競争制限的な手段ではないかという観点から記載をしております。まず、案2についてですけれども、違約金の引き上げ、こちらは27条の3での上限1,000円というルールを撤廃して、消費者保護ルールの違約金の上限、具体的には1か月分の料金を上限とするルールに合わせるということですが、こういう意味では規制緩和ではあるんですけれども、違約金というペナルティを通じてスイッチングコストを上げるという性質がございまして、経済的利益を前にして、利用者が通信サービスの継続の有無を選択するという案1よりも、より強くほかの事業者のサービス選択の自由を阻害するということにもつながるので、適正な競争環境の実現には沿わないという点があるのではないかと。また、3ポツ目、短期契約者の中には、通信品質等に不安を持って短期解約を結果的にしたという者も一定数いると考えられるところ、そのような健全な利用者の自由な選択を阻害することは、利用者のサービス選択の自由を阻害するということにもつながるのではないかとしております。そして、違約金の上限を低く設定しているのは、このようにスイッチングコストを下げることで、上記の2つの目的を達成するという当時の強い政策判断があったものであり、慎重に考えるべきではないかとしております。

そして、案3、利益提供額の引下げやMNPの禁止というところでもございますけれども、こちらは規制強化になりまして、利益提供が健全な利用者の乗換えを促すための手段である点に鑑みると、事業者の経営判断や営業の自由を妨げることがないかという観点も踏まえて検討が必要ではないかと考えます。一方で、委員からは、短期解約の効果的な抑止につながるのではないかとというような意見もあったところでございます。

16ページを御覧ください。事後検証の在り方についても記載をしております。仮に自主的な対策と併せて、規制による見直しを実施する場合でも、案1、継続利用条件の緩和に対しては、販売現場での競争対抗上、結果的に継続利用を求めずに一括での利益提供に収れんしてしまうという点を懸念する意見も、委員からあったところでございます。この継続利用条件の緩和によって、規制見直しによって柔軟な利益提供ができる、

一定の継続利用を条件にした利益提供が可能になりますけれども、それでもなお、与えられた選択肢を使わずに事業者が一括での利益提供を選択して、それによって短期解約問題が収まらなかったという場合、それはあくまでも事業者自身の事業戦略の結果にすぎないと位置づけられるのではないかとしております。そのため、まずはMNOによる自主的な対策、そして仮に規制を見直す場合は、規制見直し後の対応状況を事後検証することが必要ではないかとしております。その上で、MNOによって必要な取組を尽くしたとしても、なお、短期解約問題の改善効果が不十分だと、そういう評価に至った場合には、初めて案2や案3による規制の見直しを含めて、さらなる対応策を検討すべきではないかと考えております。そして、事後検証で確認すべき点については、現在関係者に追加質問をしているところでございます。

短期解約問題については、以上でございまして、次に17ページ、論点3、端末購入プログラムにおける残価率の算出ルールについてまとめております。17ページでは、ルールの概要を説明してございまして、端末購入プログラムにおける残価率算出ルール概要でございまして、四角囲みのところから始めます。27条の3のルール導入当初から、端末購入プログラムによる買取り型の端末販売自体は許容しているところでございますが、2ポツ目、利益提供規制の潜脱防止のために、端末購入プログラムで販売した端末を一定期間経過後に買い取る際、中古端末市場での一般的な中古端末の価値を超えて端末を買い取る場合は、その差額を利益提供とみなすという旨を省令等で記載をしているところでございます。そして、従前は一定期間経過後の買取り時の端末の残価率の算出に当たって具体的なルールがなかったところですが、競争WGでの議論を経て、2024年の12月に残価率の算出ルールを導入しまして、RMJが公表する会員企業の中古端末買取り実績データを参照するルールとしております。

18ページを御覧ください。18ページは参考として端末購入プログラムを通じた端末販売の仕組みを掲載しております。

19ページを御覧ください。ルールの説明が続きますけれども、残価率の算出ルールにおけるグループ化の位置づけについて説明しております。四角囲みのところから、現行の残価率算出ルールにおきましては、機種ごとに残価率が異なるという市場の実態を前提としまして、機種ごとの残価率算定を原則と位置づけつつも、算出の柔軟性であるとか、業務負担の軽減等の観点から、共通項が多い機種をグループ化した上でグループごとに残価率を算出するというのを許容しております。しかし、実際には、MNO各

社はグループ化を採用しておりまして、グルーピングの細分化の程度というのは各社の裁量に委ねられております。例えば、 아이폰とかアンドロイドのスマホ、スマートウォッチなど、下の表の例のように大きくグルーピングをしますと、同じグループに属する端末の残価率というのが、価格帯やスペックや人気度に関わらず、全て同一になるという形になります。

20 ページを御覧ください。ここから関係者の意見についてまとめております。現行の残価率の算出ルールについては、関係者から様々指摘があったところがございますが、主に3つに分類できるかと思えます。1つ目が算出ルールにおけるグループ化の是非というところで、現行ルールにおいて、MNO各社がグループ化を実施しているところ、グループごとに算出した残価率を見ると、機種によっては本来の残価率よりも大きくつり上がった残価率になっていることから、規制の潜脱が発生していて見直すべきではないかという意見です。一方で、現行の算出ルールが柔軟な運用になっていることを理由に、肯定的に捉える意見もあったところです。

そして、2つ目が、算出に当たってRMJの買取り実績データを参照することの是非というところですが、RMJの公表の買取りデータがないという場合には、先行機種の買取り実績を参照するということになりますが、本当に新しいタイプの機種が出てきた場合にも、RMJが公表する過去の実績ベースで残価率を算出するという機種ごと算出の原則の考え方に対して疑問視する声があります。2ポツ目、RMJの買取り実績を参照すること自体には肯定的な意見が多いものの、客観性とか正確性の観点で疑問視する声もあつたり、そもそも一定期間経過後の端末の残存価値を算出することの限界を指摘する声もあつたところです。

また、3番目としては、算出ルールの運用が煩雑で負担が大きいという意見もありました。

4番目、関係者からの見直し提案ということで、グループ化を見直すべきというような意見については、大きく以下の2つに分類されるかと思えます。1つ目は現行ルールにおいて、グループ化というのを禁止しまして、機種ごとに残価率を算出させるというもの。そして、2つ目が全機種全キャリアで一律の残価率を算出するというものです。

21 ページ目に行きまして、5番目、残価率一律化に対する委員の意見ということで、残価率の一律化は複数の関係者から提案が出てきたところがございますけれども、委員からは残価率一律化の是非を問う意見がある一方で、シンプル化を肯定的に捉える意見

もあったところがございます。

6番目、こちらは関係者の意見になります。残価率の一律化の提案については、これまでヒアリングを行った関係者に追加質問で見解を求めて回答が出てきたところがございます。これらを見ると、一律化に慎重な意見というのが、MNO、MVNO、それから端末市場関係者など複数の関係者から出てきたところがございます。慎重な意見の主な理由としては、以下に、主に2つありまして、一つは一律化案では、中古端末市場における機種ごとの市場価値の違いを反映できない。本来、市場価値が高い端末は損をして、反対に市場価値が低い端末は残価率が引き上げられて利益提供規制の潜脱になり得るといった点です。そして2つ目、残価率の設定自体がMNOの販売とか経営戦略の根幹であるということで、一律化によって、各社の創意工夫による競争が妨げられるという指摘もありました。

22ページ目御覧ください。ここからが今後の検討に向けた一定の整理をしているところですが、1ポツ目、27条の3の潜脱行為の防止の趣旨や算出ルールの制定の考え方に照らしますと、本来は機種ごとの残価率の算定が望ましいと考えております。そして、関係者の回答を踏まえると、残価率の完全な一律化という見直し案は難しいのではないかとしております。なお、現行のグループ化は、一律化と比較をすると創意工夫の余地がありますが、一方で、グルーピング次第で本来の市場価値が大きく異なる機種でも同じ残価率を設定できることとなりますので、本来の規制の趣旨からは逸脱しておりまして、グルーピングを広く許容している現行ルールは見直すべきではないかとしております。では、機種ごとに残価率を算出するのが良いかということ、ここにもハードルがあって、3ポツ目、参照すべき先行同型機種がない場合、何らかの参照ルールを決める必要があると。また、中古端末市場の流通が少ない機種については、RMJの買取り実績が少なく残価率を正確に反映できないおそれもある。また、算出の負担も増加するという弱点はありまして、RMJの公表の実績を用いて、現行ルールのまま、グループ化のみを禁止して完全に機種ごとに算出することには限界があるのではないかとしております。

そこで、例えば折衷案も考えられるのではないかとということで、1つ目のポツが機種ごとの算出ルールに近い折衷案として、機種ごとの算出ルールを義務化しつつ、RMJデータ以外も参照すると。また、先行機種がない端末については、スペックや価格が類似している他の機種を参照して、各社が自らの判断で一定期間経過後の残価率を算出す

るというのが1つ目です。2つ目の折衷案として、残価率一律のモデルをベースにしな
がら、これよりも市場価値が高い機種については、RMJの公表データを参照して、機
種ごとに残価率を設定できるようにすると、例えばこういった案があるのではないかと
いうことを例示しております。

なお、残価率の算出ルールは、27条の3の利益提供規制の潜脱防止のために導入さ
れたものなので、利益提供規制が存在する限りは、何らかの形で適切な残価率を算出す
る必要があると考えております。ただ、中長期的に利益提供規制を撤廃・緩和すること
になれば、おのずと算出ルールも撤廃されるべきものでありますので、可能な限り規制
を最小化する形での見直しを望ましいのではないかとしております。

論点3については以上でございまして、23ページ目からが論点の4、27条の3に
おける特定関係法人の規律です。このページで関係者と委員の意見をまとめております。
こちらはJCOMから、特定関係法人であるMVNOは独立系のMVNOよりもシェア
が低いにもかかわらず、27条の3の規制がかかっており、MVNO事業者間の競争が
公平ではないと。また、このルールの遵守に対応するための業務負担も大きいことから、
電気通信事業者の規律対象範囲を見直して、MNOの特定関係法人を27条の3の規律
の対象外とすべきという要望があったところでございます。

これに対して、委員からは以下4点を整理した上で議論すべきという指摘がなされて
おります。1つ目が、特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規定との関係の整理、
また、ルールの導入当初からの事情の変化、独立MVNOと特定関係法人との競争状況、
そして最後に、潜脱行為への対処の在り方でございます。これに対して、事務局にて整
理をしつつ、独立系のMVNOや特定関係法人などの当事者に追加質問を送っているこ
ろでございます。

24ページ目は、参考としまして、27条の3の規律対象のMVNOを2019年当
初と2026年現在で比較をしているところです。

25ページ目御覧ください。ここから特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規
定との関係の整備でございます。①から④までありまして、①から③が市場支配力を有
するとされる一種、二種、指定設備設置事業者に対する禁止行為や、役員兼任禁止の規
定を整理しているところでございます。

26ページでその解説もしておりますけれども、特定関係法人のうち、規律の適用対
象として指定する範囲については、各規律によって異なり、それぞれの規律の趣旨や目

的を踏まえて規定されているものと解しております。①から③については、2ポツ目、3ポツ目で整理をしていますけれども、①から③の規律はいずれも市場支配力を有する事業者による支配力の乱用を防止する観点から、一種、または二種指定設備設置事業者に対して課されるものであるということに対して、27条の3は、通信サービス面での競争の促進を図る観点から利用者に対して一定の影響を有する範囲を広く指定対象としているものと解されます。また、27条の3は、利用者に対して一定の影響を有するMNOによる規律の潜脱を防止する観点から、禁止行為規制が特定関係法人自身にも課されておりまして、ここは①、③の記述とは異なって、特定関係法人に規制対応コストがかかっているという点にも留意が必要と考えております。

以上によって、27条の3の規律の適用対象というのは、あくまで27条の3の規律の趣旨や目的に基づき、そしてサービス面での競争促進や規律の潜脱防止、また、規制対応コストの最小化といった観点から、引き続き指定をする必要があるかどうかについて検討することが必要ではないかとしております。

27ページ目を御覧ください。ルール導入当初から事情の変化があるかというところでして、このページはルール制定当時の指定の考え方と、3年後見直しのときに独立系MVNOの基準を緩和したときの考え方をおさらいとしてまとめているものでございます。ルール導入当初においては、MNOとその特定関係法人、また、独立系のMVNOであってシェアが0.7%以上の電気通信事業者を規律対象として指定しておりました。事業者指定の考え方を、2ポツ目に書いておりますけれども、MNO4社については、周波数の割当てを受けて、自らネットワークを運用する事業者であるということで、競争への影響が少ないとは考えられない。そして、その特定関係法人は、MNO4社における潜脱を防止する必要性から競争への影響が少ないとは考えられない。そして、一部の独立系のMVNOは利用者の数が100万円、当時、シェアが0.7%を超える事業者であって、競争への影響が少ないとは言えないと、このような考えで指定をしていたんですけれども、ルールの導入から3年を経過した時点において、独立系MVNOにとって規律の遵守コストが大きい、そしてルール導入当初と比較して、MVNOの競争力が低下しているということを踏まえて検討を行った結果、指定事業者の範囲を見直すことになりまして、独立系MVNOについては、そのシェアの閾値を引き上げまして、これによってI I J、オプテージが規律から外れたという経緯があります。このときにMNOの特定関係法人について、潜脱の防止の必要性に変化がないということから引き続

き指定対象となっております。ただ、指定事業者の範囲については、必要に応じて、引き続き通信市場の競争状況を注視した上で見直しの検討を進めることが必要とされておりまして、

事業規模の小さいMVNOにとって規律の遵守コストが大きいという点は独立系MVNOも特定関係法人も同じでございます。実際、独立系MVNOと特定関係法人の競争状況がどうなっているかを28ページ目以降で示しております。28ページ目が、27条の3の対象サービスを提供している事業者シェアの推移ということで、MNO4社、独立系のMVNOと特定関係法人のシェアの推移をまとめております。ルール導入当初と比べると、独立系のMVNO少し増えている、反対に特定関係法人はやや減っていることが見てとれるかと思えます。この間、2019年度末から2024年度末にかけて、JCOMが規律対象として指定されたり、契約数の多いLINEモバイルやOCNモバイルONEの親会社への吸収、また、I I Jやオプテージが規制から外れた等の事情の変化がありましたので、そこを青字や緑字で追記をしております。

29ページ目、御覧ください。より詳細に見るために、27条の3の規律対象サービスの契約数上位のMVNOの契約数の推移を、それぞれ独立系MVNOと特定関係法人で示しております。こちら、個社の契約数が出てきますので構成員限りとしておりますけれども、概要としてはリード文のとおりでして、ルール導入当初、2020年3月末時点では、独立系MVNOと特定関係法人の契約数の上位3位のシェアというのは拮抗しておりました。ただ、直近2025年3月末は独立系MVNOの契約数が伸びておりまして、事情の変化として、28ページで述べたような特定関係法人の中でも契約数が大きかったMVNOやサービスの一部が既にMNOに吸収されているという事情の変化がございます。

30ページ目を御覧ください。特定関係法人のうち、現在27条の3対象サービスの利用者数のシェアが最も大きいのがJCOMなんですけれども、JCOMでもシェアは0.6%となっていて、独立系のMVNOの指定基準のシェアは4%を大きく下回る状況になっております。特定関係法人であるMVNO単体で見た場合に、利用者数やそのシェアの推移の傾向からして、独立系のMVNOとの間における適正な競争環境に及ぼす影響というのは少ないと考えられるのではないかと。特定関係法人を27条の3の規律の適用対象外とするかどうかというのは、結局のところ、潜脱防止の必要性の観点から検討すべきではないかとされておりまして、31ページ目から潜脱防止の必要性の検討に

ついてです。特定関係法人について、27条の3の規律の適用対象外とした場合に、MNOによってどのような潜脱行為が行われる懸念があるのかという点について、実はこれまで具体的な検討は行われていなかったところです。

そこで、まず、独立系MVNO等の関係事業者に対して、どのような潜脱行為が行われることが公正競争上の懸念として想定をされるのか、追加質問をすることが必要ではないかと考えております。具体的な潜脱行為がもし想定される場合には、引き続き27条の3の規律を適用することが必要なのか、あるいは、ほかのより効率的な、効果的な手法によって防止することが可能であるのかということを検討することが適当であると考えております。

追加質問については、既に送付をしております、33ページのところに記載しております。なお、32ページについて、現時点で想定される潜脱行為としては、大きく分けて次の2種類があると考えられます。1つ目はMNOから委託を受けて、MNOの回線や端末を販売する場合に、MNOに課される利益提供の上限規制を超えて端末割引や利益提供を行うケース、そして2つ目が、MVNOが自ら提供する回線や端末を販売する際に、MNOから割引原資に対する支援等を受けることによって、特定関係法人の事業体力では提供可能な水準を超えて、端末割引や利益提供を行うケースがございます。1つ目については、既に既存の27条の3の規律によってMNOに対する規律が適用されて、このような潜脱防止ができることとなりますので、特定関係法人自体に27条の3の規律がかかっていなくても防げるということになっておりまして、主に特定関係法人を27条の3の規律対象外とした場合に想定される潜脱行為としては、2つ目の類型ではないかと考えられます。

このような潜脱行為が行われていないかを確認するために、例えば、市場検証委員会の市場検証の手法を参考にしつつ、事業者に対するアンケートを通じた情報収集を当委員会において行うことや、また、接続政策委員会におけるモバイル・スタックテストを参考に、事業者からの検証要望を踏まえ、当委員会において検証の合理性が認められた場合に、当該事業者に対して説明を求めるといった手法が例えば考えられるのではないかとしておりまして、その上で、仮に潜脱行為が認められた場合というのは、事後的に業務改善命令等によって是正を求めたり、また、27条の3の規律の適用対象として、再度指定するという事も考えられるのではないかというふうにしております。

論点4については以上でございまして、33ページ目と34ページ目に、すでに送付

した関係者への追加質問の一覧を掲載しております。論点2の短期解約問題、それから論点4の特定関係法人の規律について、それぞれ宛先と質問の内容を書いております。

34ページ目はまだ論点化していないところで、関係者に確認が必要な点を追加質問として送付をしているところでございます。

そして、35ページ目から37ページ目については、参考資料でございますので、説明を割愛させていただきます。

事務局の説明は以上となります。

【大橋主任】 ありがとうございます。事務局におかれては大変詳細に論点、検討していただいて、4つの論点としてまとめていただいたものだと思っています。

【大橋主任】 以降、意見交換させていただきたいと思いますが、若干の資料も大部でありますので、論点幾つかに分けて、それぞれについて御議論させていただければと思います。4つありますので、よろしければ4つの論点それぞれについてと思いますが、それぞれの論点、実はオーバーラップしていますので、なかなかきれいに分かれていないことは認識しつつも、論点ごとに御発言いただければと思います。

最初の論点の1は、27条の3の規制の在り方ということで、これは今回のテーマの総論ということに位置づけさせていただいている点であります。まず、こちらのほうに関して、御意見、あるいはコメント等含めていただけるようでしたら、私のほうから指名をさせていただきます。いかがでしょうか。

【大橋主任】 では、西村委員からお願いします。

【西村（暢）専門委員】 ありがとうございます。中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございます。追加質問連続で御対応いただきました事業者、事務局にまずはお礼を申し上げたいと思います。それから、その上で、さらに関係者の皆様方にはお手間をおかけすることになるかと思うんですけれども、モバイル市場の重要性、それから適切な検討に基づいた利用者の最たる例である国民に向けた説明のためにも、今回関係者への追加質問も事務局から御用意もしていただいておりますけれども、それについてもどうぞ御対応よろしく願いいたします。というのがまず、述べさせていただきたいことでございます。

その上で、論点1についてでございます。8ページ目の今投影していただいているところでございます。1ポツの上から3つ目の段落、ポチについてのコメントでございま

す。特に過度の端末代金の値引き等の誘引性に頼った競争慣行からの脱却を考えるため、これは規制の撤廃や緩和という視点で書かれているものだと思いますが、その一方で、そのような競争環境について、具体的にどのような行為なのか特定できないと規制の検証というのもできないかなと思っておりますので、まずは具体的な問題となるような競争慣行行為の特定が必要かなと思った次第です。

合わせまして、今後もそのような行為が新たに生じる可能性があるという中で、そういった行為というものが27条の3の適用を受けて、そしてそれがなぜ、27条の3、電気通信事業法に違反するのかという説明が必要になるかと思えます。そのために、次の2ポツの指標の検討というのがあるのかなと理解いたしました。ですので、規制の撤廃や緩和という視点のみならず、今後の規制の在り方全般、あるいは全体の検討という点でも、8ページ目でまとめていただいた内容は非常に重要かなと思った次第です。

コメントということで御理解いただければと思います。私からは以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。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。論点1に含まれると思いますが、6ページの「27条の3の規制最小化を図ることは可能か」の各論の部分について、コメントしたいと思います。

7ページ、(3)の部分、MNOによる中古端末の取扱いというところでございます。現在、MNOが端末を販売する際は、旧端末の下取り価格が中古端末市場の平均的な下取り価格を上回る分については利益提供に繰り入れています。一方で、MNOが中古端末を販売する際には、新品の端末と同様に、2万円から4万円の値引き上限規制があるだけで、中古端末市場の平均的な販売価格を下回る分については利益提供に繰り入れておりません。この点、何らかの措置を行うべきか否か検討が必要だと考えています。

次に、(4) 廉価端末特例の話でございます。今、廉価端末の定義が2万円以下となっているため、メーカーが利益を削って端末価格を2万円に抑えることを求められているのであるとすれば、それは是正すべきだと思います。例えば、SIMのみ新規による利益提供の上限2万円が1万円になれば、それと連動して廉価端末の定義を1万円以下にすることができます。1万円以下になれば、さすがにメーカーは1万円以内に抑えろということは求められないのではないかと思います。ただ、1万円になるかどうかはこの後の議論であります短期解約問題のところに委ねられると思っています。

次に、8ページの論点1、27条の3の規制の在り方についてコメントいたします。

ここに「現時点で直ちに規制を撤廃することは避けることが適当ではないか」と書かれておりますが、撤廃するか否かというイチ・ゼロではなく、規制を段階的に緩和していくという選択肢があるのではないのでしょうか。例えば、今は一括でしか利益提供できないところを、例えば6か月とか1年など一定期間の継続利用を条件に利益提供を可能とする。これによって、端末の転売ヤーはほぼ排除できますし、次に例えば料金プランに連動した値引き上限を選択可能にする。その際、当初は一律の算出ルールによって値引き上限を決定していくが、その後自由化して規制なしで料金プランに連動した柔軟な利益提供ができるようにしていくなど、徐々に緩和していくというやり方もあるのではないのでしょうか。まだ意見の整理段階ですので、中間的な解を考える価値はあると思います。

それから、仮に日本が欧米型の販売手法に移行した場合、何も規制がないならば、当初は上位の料金プランと下位の料金プランで端末補助金に差がついていても、競争によって徐々に全体の補助金が上昇するとともに、上位プランと下位プランの補助金の差がなくなっていくことが想像されます。どこか1社が下位の料金プランでも大幅な値引き攻勢を仕掛ければ、すぐにそうなるんですね。しかし、欧米では、たまにキャンペーンで補助金が高くなることはありますが、何も規制がなくとも、料金プランごとに合理的な値引きが行われております。何を言いたいかと申しますと、なぜ海外では規制がないのに過度な値引きが行われないのか、ということを解明しない限り、日本では永遠に27条の3を緩和、撤廃することはできないと思います。

私の今の仮説としては、日本のキャリアは他国よりも激しい競争を行っております。では、ほかの国で競争が行われていないかというとなんかありません。競争によって生じる多くの課題について、他国では消費者、消費者団体、株主などによるチェックや監視がより厳しいのではないかと。以前イギリスの通信キャリアを取材したときに、イギリス人というのは、自分の通信料金が他人の端末値引きに使われることを嫌うので、値引きは自己完結するよう、上位プランの契約者の値引き額は多く、下位プランの契約者の値引き額は少なくしているんだという説明を受けたことがあるんです。あるいは、MNPばかり優遇すると、長期利用のユーザーから「何で新規ユーザーばかり優遇するんだ」という声が上がるとか、過度な値下げ競争をしようとするならば、株主から「株主利益を毀損するような不毛な値引き競争をするな」という声が上がるといったことを推測しています。引き続きこの点について情報収集、分析を行って、御報告できればと

思っております。

長くなりましたが、以上でございます。

【大橋主任】 御指摘ありがとうございます。おっしゃるとおりですね。市場環境が若干、過当競争という言葉はあまり好きではないですけども、そうした状況を生み出しているような産業の構造自体に問題があるんじゃないかというところもあるのかもしれませんが、御指摘ありがとうございます。

ほかの委員の方もぜひ御発言いただければと思いますけれども、論点1の総論で、若干の規制の撤廃、あるいは緩和というところにフォーカスが当たり過ぎている部分もあるかもしれませんが、それはあくまで結論の話でありまして、どういった行為において、何が問題であって、その問題に対してどう対処するのかという観点でいうと、論点2以降も議論としては大変重要なのかなと思います。

そういう意味で、宮川委員から御発言いただいた後、もし御発言なければ論点2に移行させていただければと思います。それでは、宮川委員お願いします。

【宮川専門委員】 DB J宮川でございます。御説明と御検討ありがとうございます。

27条の3の導入時に目指していた4つの目的のうち、特に目的1の事業者間の適正な競争環境の実現というところに関しては一定程度の効果があって、ただ少し形を変えた形式での過剰な競争というところは続いているところかと思うんですけども、私として気になっているところは、目的2と3の利用者サイドの利益をいかに守るかというところなんですけれども、まず、目的2の自らのニーズに沿った通信サービスの合理的な選択というところに関して、規制の導入前と比較したときには、購入する端末の種類に応じて通信料金が異なるといったような状況は解消したところがあるかと思うんですけども、依然として自分の契約しているサービスの金額が一体どの付加的なサービスに対して上乘せの料金が課されていっているかといったところであったり、あとはその金額と通信環境に対する費用対効果の観点というのが、ほかの事業者との対比でどう比較すればいいのかというところは、一般の人にとっては非常に理解が難しいなと思っています。そこがもう少しクリアになると、こうした規制がなくても、フラットに利用者は、まさに自分のニーズに沿った通信サービスを選択できるようになるのだろうなと思っています。そこは27条の3でどうにかするという話ではないと思うんですけども、引き続き考えてはいかなくてはいけない課題ではないかなと思っています。

あと、目的3の利用者間の不公平というところですけども、新規の、特にこの後出

てくる短期解約のような人と、長期で契約しているユーザーの間の不公平という問題ですが、後者に関しては、特に過去の事例では大企業が長期契約で囲い込んでしまうことで、新規参入をする事業者との間の公平性というところに対して、非常にセンシティブになっているのかなという印象を個人的には受けているんですけども、ここまで成熟をしてきている産業の中で、長期の安定した契約というのは、事業者側にとっても安定的にビジネスをしていく上での一つの材料になりますし、そうした安定的な契約がどれだけあるかということに関しては、他の業界においても通常は業界の外から投資家や金融の関係者から見たときにもプラスの材料にもなることではありますし、何よりユーザーにとっても、一つの事業者と安定的な契約関係を結んでいることで、何かしら利益の還元があるということはマイナスのことではないと思いますので、ここに対する考え方というところも少し検討してみる余地はあるのではないかなと思いました。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いて、三澤委員お願いします。

【三澤専門委員】 今、宮川先生から挙げた前半の部分、27条の3の4つの目的の一つ、利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択できているかについて、私も同じ課題意識を持っていて、ちょっと思うところがあるので、コメントを述べさせていただきます。

事務局の方、まず、すごく多大な内容のものを取りまとめていただいてどうもありがとうございました。取りまとめていただいたように、一定程度の効果があったと理解しておりますが、しかし、消費者視点から、まだまだ改善の余地があると思います。現在は通信サービスの選択肢がもう既に多くなっていると思います。大きく分けると、キャリアプラン、キャリアサブブランド、まず、MVNOのプランがありますが、現状ではプランの情報が散在しています。まず、大きくこのような体系があるということ自体、理解していない利用者もかなり多いと思います。例えば、携帯に詳しい方とかネット検索とか得意な人は自分でネットで情報取りに行つて最適なプランを選べはいいんですけど、そうではない人が実際にはまだまだかなり多いと考えています。目的2は、規制緩和以前の問題として、望ましい競争の在り方としてずっと残るべきものと考えています。

そこで、中長期的課題として、一般の利用者に通信プランのどのような選択肢があるのかということをも、既に今情報が多過ぎる、情報過多なので、大きく体系立てて分かりやすく、国または業界レベルで広報する、何らかの形で知らせる形を検討してもい

いのではないかと考えています。取りまとめにもありましたように、MVNOが選ばれにくいという声もありますが、それは選択肢として、まだ認知度が低いからだと思うんです。例えばなんですけれど、特定事業者応援サイドではなくて、まず、幅広い通信プランの種類と属性に合った選び方みたいな、例えばですけれど、専用サイトがあれば、こうしたMVNOも含めたいろいろなまず、プランの選択肢が十分にあるんだということの認知度向上につながるのではないかと考えています。海外の競争促進策でそのような事例もあったりするんです。こういうことも中長期的な方向性で検討していてもいいのではないかと思います。

以上、コメントでした。

【大橋主任】 ありがとうございます。よろしければ、論点2も含めて議論させていただければと思います。論点2は短期解約問題ということで、こちらのほうも、事務局の資料9ページ以降ですけれども、その要因、課題含めて、事務局より一定の整理していただいているところであります。こちらについて、もし御意見あるようでしたらいただければと思いますが、いかがでしょうか。

それでは、西村委員お願いできますでしょうか。

【西村（真）委員】 短期解約問題については、利益提供を分割で提供するというところでホッパーの暗躍する余地がなくなるということについては大変賛同いたします。長く契約しているので月額利用料から割引が相殺されるという形で恩恵を受けるということになりますし、ちょっと使ってみただけでも違和感があるわという方は解約料を払ってやめるし、利益も得られなくなるというのは妥当な話かと思っています。

あとは2万円が妥当かどうかというのは、2,000円ぐらいのプランを契約している人もいれば、4,000円ぐらいとかもっと高いプランもあるので、月額利用料と何か月かという形で決めるほうがクリアになるのかなと思っています。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。北委員、いかがでしょうか。

【北専門委員】 野村総研の北でございます。ここについてもまだ整理段階なので、規制の見直しの是非を決めるのは時期尚早かなと思いますが、事務局案のように、私は規制見直しの必要性があると考えています。短期解約問題は、そもそも継続利用を条件とした利益提供を禁止したことから、短期解約しても確実に2万円、2万ポイントもらえるということが最大の要因であり、また、たとえ一定期間後とか、一定期間かけて分割で利益提供できるようになったとしても、2万円という額自体が違約金1,000円を支

払っても、ホッパーの手元に利益が残る水準であるということが問題であります。

したがって、この問題を解決するには、案1の継続利用条件の緩和に加えまして、案2の違約金の引き上げ、これも規制の緩和です。あるいは、案3の2万円の引き下げ、これは規制の最適化と言わせていただきますが、これが必要となると思っています。そもそも2万円という額については、その根拠が希薄化しておりまして、改めてこのタイミングで、SIMのみ新規契約から得られる平均的な利益について、算出し直す必要があると思います。例えば、継続を求める期間として、6か月あるいは1年とした場合、それぞれの期間でキャリアが得られる平均的な利益を計算すれば、恐らくそれぞれ5,000円とか1万円ぐらいの水準になるのではないかと思います。5,000円、1万円になれば、廉価端末の定義もここに合わせて、5,000円、1万円以下に修正できると思います。

事務局案のように、まずは案1からという考え方もありますが、以前、私が発言したとおり、競争によって一括での利益提供に収れんするかもしれませんし、収れんしなかったとしても、違約金1,000円、上限2万円のままだではホッパーはなくなりません。ですから、当初から案1に加え、案2、または案3も合わせて手当てするという考え方もあるのではないかと思います。以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。そのほかいかがでしょうか。それでは、西村委員をお願いします。

【西村（暢）専門委員】 中央大学の西村でございます。私は13ページ目の資料についてのコメントになるかと思います。先ほど構成員の皆様からもありました結論を急ぐ必要はないというのはそのとおりであろうかと思いますし、事務局からの御提案というのも一つの考え方として賛同するところであります。その前提として、この13ページ目、一つ一つの段落で説明されていることは、やはり非常に重たい問題提起としてMNOは理解すべきかなと考えた次第です。短期解約自体の問題が電気通信事業法上、明らかに問題であると、そういったことが完全に明確化されたとは、まだ追加質問への回答を踏まえましても、私個人としては考えておりません。そういう意味でも、まずは13ページ目の短期解約に対するスタンスの前提は、これは大事なかなとコメントさせていただければと思います。合わせて、どのような見直し、あるいは見直しをしない、いずれにいたしましても、16ページ目にありますように、事後検証というのも、これはセットで対応すべきことであろうと思います。

私からは以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。続きまして、三澤委員お願いします。

【三澤専門委員】 まずは、この問題につきまして、MNOによる自主的対策の徹底からやってみようということで理解いたしました。中長期的にはもう少し突っ込んだ措置が必要かと思えます。

この自主的対策の徹底調査で、それだったらセットで合わせて同時にやってみてはどうかと思うことがあります。次の端末絡みのところにもちょっとかかってきてしまうんですけれども、端末買取りプログラムの、これが通信プランとは実はひもづいてはいないということの消費者への適切な説明がどうやら行き渡っていないということが前までの会議で分かってきたかと思えます。そこで、MNOからの自主的対策の徹底のところ、併せて、端末買取りプログラムの趣旨、実はスイッチングコストとかそんなにかからないという、消費者への適切な説明の徹底を併せてお願い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。続いて、横田委員お願いします。

【横田専門委員】 MM総研の横田です。今日はいろいろな説明ありがとうございました。皆さんの意見とかぶる部分もすごく多いと思うんですけど、この件に関しては、短期解約問題の解決はもう本当に必要だと。いろいろな全ての立場の事業者さん全てが、この件に関して得していないということで一致しておりますので、この見直しをしていくのはすごく重要だなとは思っております。

あとは、ルールが制定された時期と比べて、今現在、結構経済環境とかいろいろなものが大きくここ二、三年で変わってきているので、利益提供の額面ですとか、端末割引とか、そういったものは現在の市場環境にしっかり合わせて、いろいろ議論していければとは思っております。その中で、特に契約者さん、事業者間でユーザーさんを取り合う中で、ユーザーさんも短期、中期、長期と3つのカテゴリーに分けられるかなと思っていて、短期で本当にどんどんキャリアを変えていくホッパーみたいなものは、ある意味、すぐにでも撲滅というか、やめさせなければいけないかなと思っております。逆に、ほかの方もおっしゃっているように、現状ですと、長期ユーザーの方があまりメリットを得ない市場になっているのかなと思っておりますので、そういった長期ユーザーの方がもう少し利益を得るといいますか、長期ユーザーこそ端末を買換えやすくする、同じサービスを使っている中でもそういった環境が整えられればとは思っております。

中期ユーザーに関して、中期契約者に関しては、そこは各キャリアさんが自社のサービスをより魅力的にして取り合うべき市場だと思っておりますので、そういった意味でユーザーさんの契約期間に応じて、しっかりと皆さんが納得してキャリア変更する、もしくは長期にキャリアを使っていける、そういった環境にしていけるのが望ましいのかなとは思いました。以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。そのほかはいかがでしょうか。差し支えなければ、端末の購入プログラムについても御言及あったところですので、差し支えなければ論点3も含めて御議論できればと思っておりますけれども、そちらも含めて、もし御意見等あればいただけると幸いです、いかがでしょうか。よろしければ、北委員でございますか。

【北専門委員】 NRIの北でございます。端末購入プログラムにつきまして、大変事務局の苦悩が反映された資料となっております。いろいろお考えになった末、2つの折衷案を御提示いただきました。

折衷案のうち、1つ目につきましては、2024年12月から機種ごとの算出ルールを厳格化するとともにグルーピングを可とするように変更したわけですが、その前までは、ほぼ、この折衷案の1つ目のように運営されていたと理解しています。つまり、機種ごとに算出し、先行同型機種がない端末は、問題はありながらも類似の機種を参照して算出していました。その後、算出ルールがより厳格化されたのですが、同時にグルーピングを可にしてしまったことで規制の潜脱という問題が生じたわけです。ですから、折衷案の1のほうは確かに運用が煩雑で、総務省、事務局、そして毎月機種ごとの買取り価格データを提出していただいているRMJの会員企業様の業務負担がありますが、ここがクリアできれば、大きな問題はないのではないかと考えております。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、西村委員お願いできますでしょうか。

【西村（真）委員】 全相協の西村です。端末購入プログラムについては、厳密に残価を計算しても、結局、本当に正確な残価になるかというのは検証もやりきれないので、私はある程度の割り切りということで、一部事業者さんから提案のあった定率法定額法みたいな感じで一律にやると。物によっては、実際の残価より高かったり低かったりという凸凹があるという前提でやるというのも一つ、いい案だと思っています。

大体今でも1年間は1円ですという売り方というのは、1年で12円しか毀損しないというのは、どうやったらそういう計算になるんだろうというのは、やっぱり消費者と

してはよく分からないなと思いますので、27条の3で値引きが規制されたと思うのに、家電量販店の代理店にいたら何十万という利益を受けちゃったけどいいんだろうかみたいな話もよく聞くんですよね。モバイルの規制と光回線の規制と、規制というか、光回線を買ったときの割引と、あとクレジットカードを買ったときの割引と、家電を買ったときの割引というのが、消費者が携帯電話単体で買うというわけでもないので、本当に分かりづらい状態になっています。総務省のほうでも携帯電話ポータルサイトとかお作りいただいて、いろいろPRはしていただいているんですけども、携帯電話の契約は苦手という方がまだまだ多いのは現実かなと思います。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。そのほかいかがでしょうか。横田委員、お願いします。

【横田専門委員】 MM総研の横田です。大きな意見じゃなく本当コメントなんですけど、現時点でも端末購入プログラムの残価率算出ルールみたいなところの算出方法とか、かなり複雑化しているなと私、思っています、この中、今後また議論が進んでいくと、これがまたさらに複雑化していきそうだなという懸念があります。複雑化すると一つは分かりにくいとか、あとは携帯の代理店さんの人たちの教育というか、そういったことを覚えていただくのにも時間がかかりますし、あと複雑化していくことで、逆に穴というか、抜け穴みたいなのもできやすくなってしまおうのかなと思うので、できれば、できる限りはシンプルな残価率の算出ルールみたいなものを目指していくのがいいのかなと思っています。

また、総務省さんの資料の中で指摘のあったように、今まで出ていたような端末であれば、残価率の算出はできますけど、今まで存在していなかった端末に対しての残価率の設定というのがすごく難しい、要するに新しい端末に対してはすごく難しいルールになっているんですよね。なので、これから特に今後、AIを含めてスマートフォンというものもパラダイムシフトしていく環境の中、6Gとかありますので、そう考えていくと、新しい今までなかった端末が、こういったルールによって売れなくなるようなことがないようにルールづくりをしていかなければいけないのかなと思った次第です。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。よろしければ、最後の論点4、特定関係法人の規律も全体に関わる部分ではあるので、こちらについても併せて、ほかの論点も含めて、御意見あれば併せていただければと思いますが、いかがでしょうか。

それでは、中央大学、西村委員お願いします。

【西村（暢） 専門委員】 中央大学の西村でございます。論点4に関することでございます。コメントになろうかと思えます。それから、1点質問になるのかもしれませんが。

26ページ目で法体系の文字による説明をしていただきました。この整理、それぞれの関係する規定の趣旨、目的から整理していただきまして、それらの関係性も含めてありがとうございます。それから28ページ目、29ページ目の競争状況の一側面も丁寧に解きほぐしていただきました。このように理解しております。議論の進め方として、本当に一方で、このように段階を踏んで議論をするということは規制対応コストの最小化、あるいは規制のシンプル化とは本当に言えないのかもしれませんが、競争という観点で考える上では、このような複数要素の総合考慮というのは不可欠ではないかと考えられますし、そのほかの法令との関係でも競争に関わる法運用、それから実態と整合していると理解しております。

そういうコメントの上で、26ページ目に戻っていただけますと、特にここがよく分からなかったというか、私の理解不足だと思うので教えていただければと思いますが、2つ目のポチで、最後の行に「追加的規律」という文言がございます。①の規律に關しまして、電気通信事業者間の適正な競争を確保する観点から必要性が高い範囲に限定して追加的規律、この「追加的」というのが何に加えて追加的なのかという御説明を頂戴できればなと思っております。

それから、こういった議論の結論としていろいろな検証をする必要がある、それから競争について検証をする必要がある。今回、27条の3の特定関係法人の規律というのが契約数シェアというものを一義的に基準として置いている、そういったことは十分理解しております。ただ、検証する上においては、27ページ目の下のほうに今後の方向性ということで検討事項が追加的に①、②ということで考慮要素になっているかと思えます。一つの方法かとは思いますが、今後のルールを考えたときに、指定をする事前、前において、こういった27ページ目の下の2つの点も追加的に考慮要素になるのかなど。契約数シェアのみならず、追加的なこういった事実も考えなければならぬのかな、このような理解で、今はいるということコメントさせていただければと思います。

長くなって恐縮です。以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。そのほかはいかがでしょうか。あるいは全体通じ

て、論点1から4、あるいはそれ以外の論点でも結構ですけれども、全体通じて、もし御意見、あるいは御質問を含めてあればいただければと思います。それでは、三澤委員をお願いします。

【三澤専門委員】 すみません。先ほどの私の発言で訂正させてください。実は西村先生のさっきの御発言で気がついたんですけれども、実は私、総務省さんの携帯電話ポータルサイトの存在に気がついていなくて、それで今、こんなのがあったと気がついた次第です。私が知らなかった、不勉強で恐縮の限りなんですけど、でも恐らく、これどれくらい消費者の人に気がついてもらえているかなという気もします。例えば携帯ブランドマップを見ると、MVNOって5社だけよりももっといっぱいあったほうがいいんじゃないかなみたいな、そんなような気もしますので、こういうところも活用していろいろ改善の余地はあるかなということで、こういうところも一緒に検討していただけたらと思います。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。全体を通じて、もし御意見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。

もし事務局のほうから、幾つかコメントもあったところですが、何か御感触等あればいただければと思いますが、いかがでしょうか。

【飯嶋料金サービス課長】 事務局でございます。先生方、コメント、御質問等、様々いただきありがとうございます。全体でいただいたコメントをまた整理いたしまして、次回お示ししたいと思っておりますけれども、漏れがあるかもしれませんが、少し答えられる範囲で答えさせていただければと思います。

まず、論点1に関して、西村先生から、まず、具体的な問題となる行為を特定することが必要ではないかとの御指摘をいただきました。27条の3導入時の話としましては、御説明させていただいたとおり、過度な囲い込みであったり、過度の割引が問題だということで、それを受けて、例えば2年、4年縛りの禁止や違約金の上限額、利益提供上限規制などを定めているので、今の27条の3のルールとしては、それに違反するものについては問題ある行為と整理しておりますけれども、それが果たして引き続き規制する必要があるのかという観点もございまして、また、端末購入プログラムなどにつきましても、それ自体は適切な手法かと思いますが、ちゃんと適正に行われているのか、利用者が理解できているのかという御指摘もございまして、何が具体的な問題なのかということをよく整理していきたいと考えております。

北先生から、論点1の各論の部分について、中古端末、また、廉価端末規制に関してのコメントをいただきました。こちらにつきましては、これまでのヒアリングの中でも指摘がございましたので、まず、実態としての課題は何か、今回追加質問を出させていだいたところございまして、そちらへの回答も踏まえまして、次回以降、考え方を整理していきたいと考えております。

そして、とても重要な御指摘と思いましたが、諸外国においては規制がなくても合理的な競争が行われている中で日本ではそれができていない、それは何か、そこをしっかりと解明すべきではないかという御意見をいただきました。コーポレートガバナンス的なお話もあったかと思えますけれども、我々の方でも、諸外国の例等も調べながら考えていきたいと思っております。

そして、宮川先生から、利用者サイドの利益という観点から、目的②の利用者が自らのニーズに沿った合理的な選択が可能となっているのかという点について、27条の3の規制によって解消された面もあるけれども、やはり一般の利用者にとってはまだ分かりにくい状況が続いているという御指摘がございました。27条の3の規制のみで対応していく問題ではない面もあると思えますが、消費者保護のあり方については総務省全体で検討しておりますので、そちらの委員会とも連携しながら、利用者の方々により理解を深めていただくためにどういうことができるか考えていきたいと思えます。

そして、もう一点、横田先生からも御指摘いただきましたが、長期的な安定的なユーザの確保ということについては、事業者の安定的な経営という観点や、投資家から見てもプラスの面もあるということで、この在り方を検討する必要があるのではないかと御指摘をいただきました。重要な御指摘かと思っております。27条の3は、過度の囲い込みを制限することで競争の促進を図るという考えでございましてけれども、囲い込みによる競争の減退という面と、長期的な安定性という面のバランスということを今後よく考えていきたいと思っております。

そして、三澤先生から、利用者への分かりやすさという観点で、総務省の携帯電話ポータルサイト等をもっと活用すべきとの御指摘いただきました。この点は我々としても悩みながら取り組んでいる部分でございまして、当委員会の前身となる市場検証ワーキングにおいて、国として利用者への周知に取り組むべきとの提案をいただいて、このサイトを作ったところございまして、利用者の方が実際に通信サービスの契約をしたり、端末を買い換えるとき、まず、総務省のサイトを見に行くという行動がなかなか

起きにくいというのが現状でありまして、あまりしっかりと活用いただけてないという問題意識は持っております。どうすればより国民の皆様にちゃんと伝わっていくのか、そこについても御意見をいただきながらより改善を進めていければと思っております。

そして、論点2につきまして、まず、西村真由美先生から、2万円という利益提供の上限金額について、月額利用料に応じた決め方はどうかとの御提案をいただきました。北先生からも2万円の金額について御指摘をいただいたところでございます。月額料金プランに連動した設定の仕方というアイデアも、議論の中で一部の事業者からございましたが、他方で、潜脱を防止する実務的な運用が難しいのではないかという意見もあったところでございます。御指摘を踏まえて、2万円という金額の設定の在り方についても、事業者の意見も聞きながら引き続き検討を進めてまいりたいと思っております。

北先生から、事務局と示しました、案1の継続利用条件の緩和をした上で、その効果を見定めた上で、より競争制限的な色彩が強くと、利用者への影響も大きい案2、案3については段階的に考えていくべきではないかという提案に対して、案2、案3も併せて実施することを検討すべきではないかとの御指摘をいただきました。この点についても、先生方の御意見をぜひ賜ればと思っております。

そして、西村暢史先生から、MNOに対してまず自主的な対応の徹底を図るべきというスタンスが重要であり、MNOはしっかりと認識をすべきとのコメントをいただきました。我々もそのように思っておりますので、MNOにおいては、先生のコメントを踏まえて、しっかり受け止めていただきたいと考えております。そして、事後検証もしっかり取り組むべきという御指摘についても、そのとおりと考えておりますので、16ページに簡単に書いておりますけれど、具体的な検証の仕方等についても検討してまいりたいと考えております。

横田先生から、宮川先生と同じように長期ユーザーに対しての御指摘をいただきましたので、先ほど申し上げたとおり、囲い込み規制の関係を踏まえて検討していきたいと考えております。

論点3につきまして、北先生から、折衷案1について、以前の運用に近い形ということで、業務負担が緩和できれば合理性があるのではないかとの御指摘をいただきました。折衷案、まだたたき台の段階でございますので、事業者の意見も聞きながら、事業者の業務負担という面も踏まえて検討していければと考えております。

西村真由美先生から、一律的な手法についてある程度割り切りがあってもいいのでは

ないかとの御指摘をいただきました。また、モバイルだけでなく、家電や光とのセット割引等も色々ある中で、27条の3の規制が利用者によく理解されにくい面があるのではないかとの御指摘をいただいたところでございます。家電や光のように、他分野におきましては合理的な割引が広く行われている中で、モバイルについては27条の3の規制が必要なのはなぜかという問題に掛かってくるかと思えます。一つには、料金プランも複雑であるということで利用者の理解が進みにくい、そのために過度な誘引力を発揮する要素が生まれやすい部分もあるかと思えますので、利用者への説明の分かりやすさという課題と併せて考えていければと思っております。

横田先生から、算出ルールについてシンプルなルールが望ましいのではないかとの御指摘をいただきました。シンプルと言ったときに、一律のやり方という形のシンプルさもあると思えますし、折衷案の1つ目におきましては、あまり細かいルールを国が決めるのではなく、合理的な算出価格を事業者の責任で判断していくという意味でのシンプルさもあると思えます。事業者としては、端末購入プログラムを実施する以上は残価を決めなければなりませんので、それを事業者自身がちゃんと合理的に算出するというところにある程度委ねて、事後的に問題があれば改善を求めるというのも一つのシンプルなやり方と思えますが、どちらのシンプルなやり方というのが適切かというのは今後、事業者の意見も聞きながら検討してまいりたいと思えます。

そして、西村先生から、論点4に関して、まず、26ページで、追加的な規律と記載しておりました点について御質問いただきました。言葉足らずで大変恐縮でございますけれども、表で言いますと、②として書いております30条の禁止行為規定、これに加えて更に、役員兼任規制や、建物の利用に関する不公平な取扱いの禁止等、②への追加的な規律としての①という意味で、ここに追加的な規律と記載しております。

ひとまず、もし漏れがあったら申し訳ございませんが、以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。一応、現時点での事務局の御回答ということでいただいたところですが、もし追加で御意見とか今の時点であれば、ぜひ今後の議論にも生かせればと思えますので、いただければと思えますけれども、どうでしょうか。それでは、西村委員、お願いします。

【西村（暢）専門委員】 中央大学の西村でございます。お答えいただきまして、ありがとうございます。よく分かりました。本当に今回、いろんな御意見というのが出たと思えますし、一つ一つ理由があろうかと思えます。今回、追加質問というのを事業者様の

ほうにももう既に送っていただきまして、お答えいただくということでございますが、特に論点2に関しましては、短期解約というのが前面に出ておりますし、それに対しての事業者様の御対応、取組というのも少しずつだとは思いますが、進んでいるかと思えます。

そういったことも含めて、広く利用者にも向けた説明という意味でも、ただ単に総務省の会議に対する回答というよりも、それを踏まえた上で利用者に向けた説明という意識も持っていただければなと思っております。特に短期解約問題はどうかして対応していかなければならないというのはそのとおりはと思いますが、消費者に対する理解というのを少しでも推進していただけるようお願いする次第でございます。この会議体も利用者視点という言葉が含まれておりますので、御理解いただければと思った次第です。すみません。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。そのほかもし追加であればと思いますが、いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

私からも1点なんですけれども、そもそも今回、モバイル市場ということで議論していますけれども、この間、随分この検討も多年にわたって行っているわけですが、その中で、モバイルはますます私たちの日常生活の基盤になったというところもあるとともに、AX化とか、あるいはDX化とか、さらに政策的にも進めようとする中で、社会経済活動の基盤としてますます重要性が増しているということは、これは論を待たないと思います。そうしたモバイルを消費者が購入するに当たって、その購入が極めて複雑化しているということで、委員からも御指摘ありましたが、一般の消費者が理解できない状況があるのではないかというのは、これは誠にもって不幸な事態だというふうに言わざるを得ないのではないかと思います。そうした意味で、制度も含めて、商慣行を簡素化すべきという御意見は、私はもっともだと思います。

これは事業者がどう考えるかというのは重要だと思いますが、ただ関係する全ての事業者が満足する解というのは本当に存在するのかということは、恐らく相当程度難しいのではないかと私は思います。そうした点を鑑みると、重要なのは政策的に何を指そうとしているのか、そして恐らく目指すべき点というのは、消費者が価値に見合った支払いができる世界をつくるということだと思いますけれども、そうした点をどうやってつくっていくのかということだと思います。

究極、もう全ての価格を公定価格にしてしまうなんていうことも極端な姿としてあり

得るのかもしれませんが、ただ、資本主義経済である我が国の足元を考えれば、自然な出発点というのは消費者が主導する世界観をつくるということなんだと思います。つまり、消費者の選択ができる、情報の透明化、そして、そうした情報を基に、あとは消費者の購買判断というのは自己責任の部分もありますので、そうしたことをしっかりできるような基盤をつくっていくというのは多分、一番初めにあるべき点なのかなと思います。そうした点でも、なおもって、何か不都合があるということであれば、これも消費者の意識の問題も含めて論じなければいけない点はあると思いますが、ただ目指すべきは、いかにシンプルな世界観をつくっていくのかというのが私は根本にあるべき思想理念なのかなとは思っています。

すみません、なかなか委員として意見を言う機会がないので、この機会に言わせてもらいましたけれども、以上であります。

本日、もう時間も参りましたので、議事は以上とさせていただきます。

【大橋主任】 もし事務局から連絡事項あればお願いいたします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

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申し上げます。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。それでは、本日の会合は以上とさせていただきます。本日も大変闊達な意見交換させていただきました。本当にありがとうございました。

以上