

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7回)
議事録

- 1 日時：令和8年5月15日（金）17:00～18:31
- 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、宮田専門委員、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
 - ・ 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。また、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。本日も金曜日の大変お忙しいところを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7回会合を開催いたします。

本日は、委員8名全員の御出席となります。お忙しいところの御参加、改めましてありがとうございます。

それでは、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7-1の1点と参考資料2点となっております。

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、議事を進めさせていただきたいと思います。初めに指標の在り方、論点整理ということで事務局に資料7-1を御用意いただいておりますので、まず、そちらを御説明いただいた後、意見交換させていただければと思います。

それでは、よろしく願いいたします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

資料7-1に沿って御説明いたします。指標の在り方、論点整理ということで、1ページ目を御覧いただければと思います。論点は4つありまして、まず論点1、27条の3の規制の在り方（総論）につきましては、27条の3の規制の効果検証や在り方検討のための指標の案、そしてその考え方について御説明いたします。また、顕在化している課題としてこれまで議論してきました論点2から4につきましては、追加質問に対する回答も踏まえて論点整理をしております。なお、これまでの追加質問に対する関係者の個々の回答につきましては参考資料1に掲載しておりますので、適宜御覧いただければと思っております。

2ページ目を御覧ください。まず、論点1の指標の基本的な考え方についてでございます。1の目的のところからです。中長期的な27条の3の規制の撤廃・緩和に向けた道標として、どのような指標について重点的に着目していくべきかというのを整理することが必要と考えております。

その際、指標には閾値を設定せず、主にその変化率に着目するというアプローチが必要ではないかと考えておまして、市場環境の変化等が認められる場合にも規制の見直しの有無を自動的に判断するのではなく、市場検証した上で規制の撤廃・緩和を進めて

いくことが考えられるのではないかとしております。

そして、2番目の評価軸の在り方として4つの評価軸を示しております。まず、事業者間の適正な競争環境の観点からは、シェア等による①市場における競争状況の定量的な把握を引き続き実施する、そして27条の3の規制は競争ルールではありますけれども、競争というのは言わば手段でありまして、適正な競争を通じて利用者のニーズに合ったよりよいサービスが提供されて、そして利用者が合理的な選択ができるということが本来の目的です。そこで、②利用者がどのようなサービスを選択可能であり、③そのサービスの内容をよく理解した上で選択できているかということについても重点的に着目すべきではないかと考えております。

さらに、現在過度な値引きができないように上限ルールを設けているところですが、④端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行自体は継続していることから、特に値引き上限規制を撤廃・緩和した場合に、当該競争慣行が市場や利用者にも及ぼす影響についても着目すべきではないかとしております。なお、短期解約問題等の各論につきましては、短期解約問題の事後検証の中でどういうデータを見ていくべきか等を検討することが適当ではないかと考えております。

また、総務省においては、これまでも事業者からの各種報告や利用者意識調査を通じて、幅広い市場データの把握に努めてきたところですが、市場を多角的・総合的に検証する観点から、重点的に着目する指標以外についても、引き続き把握に努めるべきと考えております。

3ページ目を御覧ください。3ページ目と4ページ目は4つの指標の評価軸の考え方を示しておりまして、5ページ目と6ページ目は具体的な指標の一覧を案として示しております。主に3ページ目と4ページ目に沿って御説明を差し上げます。

1の市場における競争状況というところですが、定量的な把握方法としては、競争の結果としての累積シェアに加えて、直近の競争状況を把握する観点から、純増シェアも重点的に着目することとしてはどうか。

そして、新規契約に占めるMNPの比率の推移については、乗換えを通じた競争の進展状況を測る指標であると考えられる一方、市場が飽和状態に向かえばMNP比率が上昇するのは必然という意見もあるところ、こちらについても重点的に着目すべきかどうかとしております。

そして2番目、利用者が選択可能なサービス等の状況につきまして、競争の結果とし

て、利用者のニーズに合った適切な価格・品質の通信サービスが提供されているかどうかということを把握し、また利用者にとっての選択肢があるかという点についても重点的に着目すべきではないかとしております。

なお、通信サービスだけでなく端末の選択肢も見ることについて、27条の3の規制の本来の目的は端末市場競争から切り離れた通信サービス単体での競争の促進であって、最新技術を搭載した端末の普及を後押しするものではないのですが、他方で、この規制によって端末の選択肢が狭まることで利用者利便が失われるという指摘もあるところ、この規制の在り方を今後検討する上で、利用者が入手可能な端末の選択肢の幅についても重点的に着目したらいいのではないかと考えております。

そして3番目、サービスに対する利用者の理解、意識という点です。利用者が通信サービスの内容をよく理解した上で選択できているかということ把握する観点からは、利用者意識調査においてプランや付加サービス、また料金に対する理解度や納得感、不満な点等を確認したらよいのではないかと。また、上記の2のところにつながりますが、通信サービス契約や端末購入に当たって実際に利用者が選択肢があると感じているかどうか等についても着目したらよいのではないかと考えております。

4ページ目を御覧ください。4番、過度の値引き等に頼った競争慣行が市場や利用者にも及ぼす影響ということで、27条の3の規制は、値引きが過度の水準にならないように利益提供額の上限ルールを定めているところですので、上限の範囲内であれば、値引き等の誘引に頼った競争慣行自体は許容されております。ただ、上限ルールの撤廃・緩和をしても、値引き等に頼った競争慣行が市場競争をゆがめるような過度なレベルに戻らないようになるために何を見ていくべきかという観点から、以下の4つの視点を示しております。

(1) は利用者サイドで、通信サービスの内容ではなく、値引き等の誘引でサービスを契約している利用者がどの程度いるか、利用者意識調査での回答状況について着目するとしております。

(2) は事業者の振る舞いということで、違反状況や販売現場の実態等についても見ていったらよいのではないかとしております。

(3) は値引き等の誘引力を発揮する機会ということで、これは2019年のルール導入当初からの市場の変化を見るという趣旨ですけれども、携帯電話端末を購入した場所についての利用者意識調査においてMNO等以外から購入したと回答する者の割合、

すなわち通信サービスと端末を別で契約しているという者の割合が増えているかどうか。そして中古端末の販売状況、これは中古ショップだけでなくキャリアによる認定中古品も含んだ状況ということですが、また、端末購入を伴わないSIMのみの新規契約の割合についても着目したらよいのではないかとしております。

そして、(4)は端末購入プログラムの利用実態でございますが、端末購入プログラムが適正に提供され、また利用者がよく理解した上で利用しているかどうかを把握するために、端末を返却しなかった理由等の回答状況について着目すべきではないかとしております。

5ページ目と6ページ目で重点的に着目すべき指標の一覧を案として示しております。

そして7ページ目は参考で、これまで市場動向の把握に当たって参照してきた主なデータとして参考資料として掲載しております。

8ページ目からが論点2、短期解約問題でございます。1はこれまでの議論の簡単な振り返りでございまして、短期解約問題は、まず第一に、乗換え特典を付与する主体(主にMNO)による自主的な取組の徹底を求めるとしつつ、規制見直しによる短期解約問題への対応方策として3つの案が挙がっておりました。そして案1については、囲い込みにつながらないような緩和の程度を検討しているところでございます。

そして2番目、追加質問に対する関係者の回答ということで、こちらは前回会合におきまして、案1(継続利用条件の緩和)の緩和期間を最長6か月とする場合、ホッピングが止まらず、MVNOが踏み台にされ続けるのではないかという発言が一部の委員からあったところでございます。

これに対して、MVNOに追加質問を送付いたしましたところ、MVNO委員会とオプテージからはいずれも、案1(継続利用条件の緩和)による見直しを前提とした場合に、過度な囲い込み行為を防ぐ観点から、6か月間を超えるべきではないという意見が出てきております。

また、MVNO委員会は、最長6か月とする場合でも、利益提供を月額料金の範囲内で均等に分割提供すれば、ホッピング行為の抑止に一定の効果が期待できるとしております。一方で、オプテージは、解約者の手元に利益が残るという構造的課題を根本的に解決するには、案3等の対応も含めた検討が必要であると主張されております。

9ページ目を御覧ください。9ページ目、10ページ目は前回会合における委員の意見のまとめでございます。

(1) は案1から3についてということで、乗換え特典の獲得のみを目的とする悪質な短期解約かどうかの特定が困難であるということを経由に、自主的取組による対処を前提とした上で、競争制限的でない形で最小限の範囲で見直しを行うべきという意見が複数挙がっております。

一方で、低廉な料金プランを契約した場合に、解約者の手元に利益が残る、あるいは通信料金分が実質無料となるケースが出てくるので、案3（利益提供上限の引下げ）も併せて検討すべきという意見も出たところでございました。

そして案2（解約時の違約金の上限の引上げ）については、スイッチングコストを高めることから慎重な検討が必要ではないかという意見も出ていたところです。

10ページ目を御覧ください。続いて、案1（継続利用条件の緩和）の程度についてです。利用者を拘束しない期間として最長6か月まで緩和することに賛同の声がある一方、お試し割の導入検討時と同様の懸念（ホッピング等）があるのではないかと、短期解約問題の対処という観点からは別途期間について検討が必要ではないかという御意見があったところです。

また、継続利用条件の緩和後も特典一括付与の商習慣に後戻りしないようにルール化する必要があるのではないかと意見もございました。

11ページ目を御覧ください。こちらは参考で、27条の3における通信サービス継続利用の考え方のルールの概要を示したものでございます。今議論している案1（継続利用条件の緩和）については、左側の黄色の部分、新規契約を条件とした利益提供のうち、囲い込みのやり方とか期間というのをどの程度まで緩和するかというところを議論しているものでございます。

12ページ目からが論点整理になります。まず、案3（利益提供上限の引下げ）についてです。一部の関係者や一部の委員から、乗換え特典を目当てとするホッピングの動機を抑止することが重要であるとして、案3の上限の引下げによって解約者の手元に利益が残ってしまう構造それ自体を排除すべきという意見が出ているところです。

確かに実際解約者の手元に利益が残らない水準まで上限を引き下げるほうが、MVNOや販売代理店の被害を抑止する効果が大きいことは確かなのですが、前回会合で複数の委員から指摘がありましたように、本来は乗換え特典を付与する事業者の自主的な取組の中で適正化が行われるべきと考えております。また、外形上短期解約であっても善良な解約者が存在することから、まずは競争制限的でない形で乗換え特典を付

与できるような環境を構築すべきではないかとしております。また、SIMのみの乗換え特典の2万円といたしますのはあくまで上限であり、顧客獲得競争において乗換え特典をどの程度付与するかは、事業者の経営判断として自ら責任を取っていただきたいということでして、規制によって特典付与額の上限を引き下げることが慎重に考えるべきではないかとしております。

そこで、自主的な対応を大前提とした上で、競争制限的な性質が小さい案1のみを採用しまして、一定期間の継続を促す形で乗換え特典を付与する選択肢を与えるということで規制の見直しを実施することが望ましいのではないかとしております。

そしてその上で、乗換え特典を目的としたホッピングによって、短期解約原因の作者ではない関係者（MVNOや販売代理店）が被害を受けるという実態も考慮しますと、関係者の自主的な対応や、案1による規制見直しの効果を今後検証し、必要な取組を尽くしたとしてもなお問題があるとの評価に至った場合に、初めて案2の違約金上限の引上げ、また案3の利益提供上限の引下げという規制の見直しを検討するというステップを踏むことが適切ではないかとしております。

13ページ目を御覧ください。次に、案1（継続利用条件の緩和）の程度ということで、こちらは6か月という緩和期間で足りるのが争点になっております。ひし形の2つ目のところ、継続を求める程度について着目しました場合に、通信サービスの利用に連動した分割での利益提供のほうが乗換えから一定期間経過後に特典を増やすよりも囲い込み効果が小さいということで、MVNOからは当初、分割利益提供のみを認める制度設計にすべきではないかという意見もあったところでございます。

これらを踏まえまして、短期解約問題の対処としての有効性、そしてスイッチングコストとのバランスを考慮しますと、乗換えから一定期間経過後に特典を付与することは引き続き禁止した上で、最も囲い込み効果が小さい分割での利益提供に限り最長1年実施できるようにする見直し案が考えられるのではないかとしております。

そして関連して、短期解約への対処としての有効性という観点からは、乗換え直後の特典一括付与や、それに類似する特典還元方法を規制するということも考えられるのですけれども、関係者の自主的な取組を第一とする方針や、競争制限的でない形で最小限の範囲で見直しを行うという観点からは、慎重に考えるべきではないかとしております。

そして、最後のなお書きのところにありますとおり、最長1年間の継続利用条件の緩和を認めますと、お試し割を特例として設ける必要がなくなりますので、見直し後の制

度に吸収されるということで、お試し割導入時に指摘された懸念も解消されるのではないかと考えております。

論点2については以上でございまして、14ページ目からが論点3、端末購入プログラムにおける残価率算出ルールについてでございます。14ページでこれまでの議論についてまとめております。端末購入プログラムにおける現行の残価率算出ルールに対しましては見直し案が関係者から挙がっていたところですが、その案は大きく以下の2つに分類されます。(1)は現行のグループ化を禁止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)は全機種・全キャリア一律の残価率を採用する、例えばあらゆる機種の2年後の残価率を50%とするという2つの案が挙がっておりました。

27条の3の趣旨とか算出ルール制定の考え方に照らしますと、(2)の全機種・全キャリアで一律の残価率を採用するという案は機種ごとの市場価値の違いを反映できないので、本来は機種ごとの残価率算定が望ましいところです。ただ、中古端末市場での流通量が少ない機種というのはRMJの買取実績も少なく、機種ごとの残価率を正確に反映できないおそれがあるということから、(1)の機種ごと算定にも限界があったところでした。そこで、3月の第5回会合で示した折衷案も含めて、算出方法の在り方について改めて関係者に追加質問を送付し、回答を求めたところでございました。

15ページ目は参考で、端末購入プログラムにおける残価率算出ルールを整備するに至った背景やルールの概要を示しております、リード文の2ポツ目、27条の3の利益提供規制の潜脱防止のために、規律対象事業者が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場合には、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しております。

16ページ目を御覧ください。現行の残価率算出ルールにおけるグループ化の位置づけでございます。現在、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けれども、大きくグルーピングしますと、同じグループに属する端末の残価率というのは価格帯やスペック、人気度等に関わらず全て同一となりまして、本来の機種の価値との乖離が生じている状況でございます。

17ページ目を御覧ください。追加質問に対する関係者の回答をまとめたものでございます。いずれの折衷案についても意見が分かれているところですが、もともとの案、機種ごとの算出か、全機種・全キャリア一律の残価率の算出かという案と、実は主張の軸は同じとなっております。

2つ目と3つ目のひし形で、それぞれ一律化に賛成する案と機種ごと算出に賛成する案の根拠を書いておりますけれども、まず一律化に賛成する根拠として挙がっているのは、残価率の算出におけるMNOの裁量は排除すべき、次に算出業務に係る負担の軽減、そして既存の買取実績を参照して将来の端末買取時の価値を算定すること自体に限界があることから、割り切りが必要だという点でございます。

一方で、機種ごと算出に賛成する根拠としては規制の潜脱に当たると、すなわち全機種残価率の一律化によって本来価値の低い機種残価率を引き上げるということは規制の潜脱に当たるということでもございました。ただし、MNOの裁量でRMJ以外の中古端末取扱事業者のデータを参照するという折衷案1は、算出ルール導入前のように残価率の恣意的な引上げにつながることから慎重な意見が多数挙がっているところでもございました。

他方、機種ごとの算出を徹底するという方針だと、厳密には例えばある機種128ギガバイト、256ギガバイトなど容量別でも価値がまた異なってきますので、そこまで分けて徹底して算出することになりますと、買取台数の少なさに起因して残価率が不正確となるおそれがございます。

なお、追加質問の回答の中では、4つ目のひし形にあります通り、MNOの裁量の排除や業務負担の軽減といったメリットを維持しつつ、市場活動との乖離を抑制する観点から新たな提案が挙がってきているところでもございます。

ここに以下、2点挙げておりますが、いずれもOSとか価格帯など一定の客観的な基準で機種ごとの市場価値との乖離が生じないようにグループ化するというものでございます。ただ、同じ機種あるいは機種群については、全MNO同一の残価率とすることでMNOの裁量をなくして算出負担を軽減するという趣旨のものでございます。

18ページ目を御覧ください。ここからは論点整理になっております。ルールの見直しと大まかな方向性を示しております。

1つ目、27条の3のもともとの趣旨や算出ルールの制定時の考え方というのは、そもそも中古端末市場において機種ごとに市場価値が異なるというものです。なので、本来の価値の低い機種残価率を引き上げることは規制の潜脱に当たるというものでして、まず、現在各社の裁量によるグループ化を広く認めている現行ルールというのは規制の潜脱が発生している状態であることから、見直すことが必要ではないかとしております。

そしてその上で、全機種残価率を原則一律化するという見直し案につきましては、

MNOの裁量の排除や業務負担の軽減の観点からは確かに有効であると考えられるのですが、機種ごとの市場価値の違いが反映されず、本来価値の低い機種の残価率を引き上げるのは規制の潜脱だという御指摘がありまして、現行の利益提供規制の考え方を維持する限りは、一律化の案の採用というのは難しいのではないかと考えております。

そして、一部の関係者から新たに提案がありましたが、機種ごとの市場価値に大きな乖離が生じないようにグループを細分化する方向で見直すと、これはMNOの裁量を排除しつつ、本来の市場価値からの乖離を抑制することになるのではないかとということで、ここまでが見直しの大きな方向性として示したいものでございます。

そして、4つ目のひし形以降の、具体的に機種ごとの市場価値の乖離を抑制するための具体的な方策や進め方については引き続き関係者と協議したいと考えております。今、RMJやMVNO委員会から、OS・価格帯・発売時期・性能等の客観的な基準で分類した表を新たに作成することが提案されていますけれども、作成には一定の時間を要することが想定され、現行のグループ化による潜脱がしばらく続くということになります。

そういった意味で潜脱状態を早期に解消するという観点からは、ひとまず一定の基準によりグループの細分化を図る制度変更を行うという方向も考えられますけれども、算出ルールの在り方は通信市場だけでなく端末市場にも大きな影響を及ぼすということ、また現場の対応に係る負担も考慮しまして、どのような進め方が適当であるかも含め、引き続き関係者の意見を聞きながら検討を進めることが適当ではないかと考えているところでございます。

論点3につきましては以上でございまして、19ページからは論点4、特定関係法人の規律に関してでございます。19ページでこれまでの議論についてまとめております。

特定関係法人を27条の3の規律の対象外とするかどうかということにつきましては、3月の第5回会合におきまして、ルール導入当初からの事情の変化があること、また独立系MVNOと特定関係法人との競争状況を確認しまして、27条の3の潜脱防止の観点から、規律対象外とすべきかどうかを検討すべきとしておりました。

そして、27条の3の潜脱として考えられる行為としては、特定関係法人であるMVNOが自ら提供する回線や端末を販売する場合に、MNOから、割引原資に対する支援や回線・端末調達時の価格優遇等を受けることによって、27条の3で禁止されている水準を超えて端末割引等の利益提供を行うケースが考えられます。

特定関係法人であるMVNOを27条の3の規律の適用対象として引き続き指定する

かどうかというところを検討するため、想定される潜脱行為というのは何なのか、潜脱防止のためにどのような措置が考えられるか、そして仮に潜脱行為が発生した場合に事後的な対応で代替可能かというところについて、独立系のMVNO、特定関係法人、そしてMNOに対して追加質問を送付し、回答を求めておりました。

20ページを御覧ください。こちらは参考で27条の3の規律対象のMVNOについて、2019年当初と2026年現在のラインナップを示しております。

21ページ目を御覧ください。追加質問に対する関係者の回答をまとめております。概況としましては、特定関係法人を27条の3の規律の適用対象外とすることについて、独立系MVNOに加えて、一部MNOやNTTドコモの特定関係法人からも、潜脱の防止が必要とする意見や、また事後的に潜脱行為を確認して業務改善命令で対処することだけでは不十分と指摘する意見が多かったところがございます。

そして、この事後的な潜脱行為の確認対象について不十分とする意見については、(2)で2つ理由が挙がっております。1つはMNOによる関与や規制の潜脱の実態を事後的に立証することが容易ではない、問題行為の確認までに時間を要するというものです。そして2つ目が、高額な端末割引やキャッシュバック等は短期間で利用者獲得効果を発揮し、市場構造に不可逆的な影響を与えるため、規模の小さい独立系MVNOにとって、一度生じた契約者流出や販売機会の逸失を回復することが困難というものでございます。

そして、これに対してKDDIとJCOMからは、スイッチングコストが低下した現在の市場環境においては、一時的に特定関係法人であるMVNOのシェアが拡大した場合であっても、シェアの固定化や競争回復が困難となるような状況に至ることは想定しづらいのではないか、市場検証の継続的な実施によって、潜脱行為を一定程度抑止できるのではないかという主張をされています。

22ページ目を御覧ください。続きでして、27条の3の潜脱行為防止の方策として、まず、KDDIとJCOMから以下の2点が挙がっております。

27条の3のガイドラインにおいて、グループ内優遇に関する考え方を明確化し、具体的な潜脱に関する行為類型を明示するというものです。

そして、二種指定設備を用いた卸電気通信役務の提供に関する届出事項におきまして、特定関係法人による回線・端末販売において何らかの優遇、例えばMNO店舗での一体的販売等を実施している場合に届出を求めるようにするというものです。

また、他の関係者からも提案として、事前に27条の3の潜脱を防止する規律を設けるとか、MNOから特定関係法人に対して、直接的な資金提供や、不当に優遇された価格で端末や回線を卸さないといったことが提案として挙がっておりました。

23ページ目を御覧ください。(4)27条の3の潜脱防止のために、その手前のそもそものMNOによるグループ内優遇を防止すべきではないかという意見も挙がっておりました。

1つ目、I I Jからは、特定関係法人を27条の3の規律対象外とするかどうかを検討する際には、MNOの特定関係法人であるMVNOと独立系MVNOとの間の競争上の格差等がないかどうか、例えばMNOの販売チャネルでの一体的販売の有無等のグループ内の優遇の有無があるかどうかという観点を加味して議論すべきであって、仮に特定関係法人を27条の3の規律対象外とする場合は、このようなMNOの販売チャネルでの一体的販売を禁止する等の規律を設けるべきと指摘しております。

また、MVNO委員会は、グループ内優遇を通じた特定関係法人の回線・端末の販売について、特定関係法人を含むMNOのグループとの独立系MVNOとの間の公正競争をゆがめるのではないかという指摘をしております。

また、NTTドコモとその一部の特定関係法人につきましては、電気通信事業法の第30条の禁止行為規制によってNTTドコモのみが一部の特定関係法人であるMVNOを不公平に取り扱うことが禁止されているということから、他のMNOとの非対称性を解消するため、NTTドコモ以外のMNOを電気通信事業法第30条の市場支配的事業者指定する等の対応が必要ではないかと主張しております。

24ページ目は参考で、今言及した法第30条の禁止行為規制の概要につきまして、赤字で示しております。

25ページ目は論点整理でございます。1つ目、27条の3の規制は、潜脱防止を目的として特定関係法人であるMVNO自身にも、利益提供規制や囲い込み規制の遵守を求めています。2019年のこのルール導入当初からの事情の変化、すなわち契約数が大きかった特定関係法人やそのサービスの一部はMNOに吸収されているということや、対象サービスのシェアの推移を見ても、さらに規制の最小化の方針に照らすと、27条の3の規制の潜脱防止は大前提とした上で、特定関係法人自身は27条の3の規制対象外とすることが適当ではないかという方針を示しております。

ただ、この点、追加質問への関係者回答におきましては、27条の3の規制の潜脱防

止の必要性や、事後的に潜脱行為を確認し業務改善命令等で対処するだけでは不十分であるという点を指摘する関係者が多かったことから、特定関係法人を27条の3の規律対象外とする場合は、規制の潜脱が疑われる行為を実効的に防止する仕組みを導入することが必要であると考えております。

まず、(1) 27条の3の潜脱防止の在り方ということで、複数の関係者が指摘しておりますように、27条の3の運用ガイドラインにおいて、規制の潜脱に該当する行為類型、例えば割引原資に対する支援や回線・端末調達時の価格優遇等を受けることによって、27条の3で禁止されている水準を超えて端末割引を行う等の行為類型を列挙し、該当する場合には電気通信事業法の業務改善命令の対象になり得るということを示すことによって、27条の3の規制の潜脱行為を事前に防ぐことができるのではないかとしております。

そして一方で、一部の関係者からは、もし潜脱が疑われる行為がそれでも発生した場合に、確認に時間を要することや、利用者獲得が市場構造に不可逆的な影響を与えることから、事後的な対応では不十分ではないかという意見があったところです。ガイドラインは確かに潜脱行為を列挙することで抑止力にはなるんですけども、規制対象外となった特定関係法人が禁止されている水準を超えて利益提供を実施している場合に、それが親会社であるMNOからのグループ内優遇を受けた結果であるか否かということを実業者が見分けることは、必ずしも容易ではないと考えております。

この点、事後検証を迅速に行う仕組みとして、例えば、他事業者からの検証要望を受け付けて専門委員会において合理性が認められた場合に該当事業者に対して説明を求める等の仕組みを導入するというので、仮に潜脱行為が発生した場合でも事後的対処の実効性が高まるのではないかと考えます。あわせて、事後検証におきまして、規制対象外となった場合も特定関係法人のシェアの推移を引き続き把握するとともに、必要に応じて主要な特定関係法人の通信サービスや端末の販売におけるキャンペーンの状況を確認する等、事後検証が実効的なものとなるよう工夫してはどうかとしております。

26ページ目を御覧ください。続きです。また、透明性の向上という意味では、特定関係法人に対する回線・端末の提供条件や直接的な資金提供等、27条の3の潜脱につながるなり得るグループ内優遇の有無について、KDDIが提案していたように、MNOに対して総務省への報告を求めることというのも考えられますが、ここまですることには慎重であるべきであると考えております。

その理由としまして2つ挙げておりますけれども、30条の禁止行為規制において、NTTドコモに対して個々のグループ内取引の開示を網羅的に求めていることとのバランスを考慮する必要があるということ。また、卸先の特定関係法人に対する資金提供等が、必ずしも特定関係法人による過度な利益提供につながらないという点を踏まえると、潜脱防止の実効性やMNOの報告負担の観点からは、過剰な規制になってしまいかねないというところがございます。そこで、前のページにお示ししたような、ガイドラインに潜脱行為を列挙することと、事後検証を行うことによって潜脱行為を実効的に防止することが適当ではないかとしております。

そして(2)その他でございますが、一部の関係者からは、特定関係法人を27条の3の規制対象外とすべきかどうかの議論において、グループ内優遇の実態を確認して独立系MVNOと特定関係法人の競争上の格差を検証すべきという意見や、NTTドコモ以外のMNOも市場支配的事業者で指定することで特定関係法人を不公平に取り扱うことを禁止すべきとの意見があったところがございます。

27条の3を特定関係法人にも適用しているのはあくまで親会社であるMNOによる規律の潜脱防止が目的であって、グループ内優遇を全て規制することを目的としているものではありませんので、特定関係法人を27条の3の規制対象外とすべきかどうかの検討において、グループ内優遇全般を検証対象とするのは議論の範疇を超えるものであると考えております。

そして、グループ内優遇につきましては、この専門委員会の親会である市場検証委員会におきまして、事業法第30条の指定を受けた市場支配的な電気通信事業者（NTTドコモ）による一部の特定関係法人に対する不当な優遇の有無等の確認に加えまして、指定対象となり得る未指定事業者についても接続の業務に関して知り得た情報の目的外利用を防ぐための対応等の概要について確認を行うこととされておりますので、これらの検証状況を注視することが適当ではないかとしております。

以上、資料7-1の御説明でございました。以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。事務局におかれては、これまでの委員会での議論をしっかりとまとめていただいて、相当程度の整理をしていただいたということだと思います。

【大橋主任】 1ページ目に目次がありますが、論点1から論点4までをまとめていただいておりますので、それぞれ詳細な検討を加えられておりますところ、一つ一つの論点に

ついて、委員の皆様方から御意見を賜ればと思います。

最初の論点1は総論で、27条の3における規制の在り方ということで、ページ数で言うと7ページ目までに相当するところです。こちらは全体に係るところではありませんけれども、まずこちらの部分について、ぜひ御意見があればいただければと思います。チャット欄にてお知らせいただければ指名させていただきます。いかがでしょうか。あるいは挙手機能でも構いません。よろしくお願いします。

それでは、宮川委員、お願いいたします。

【宮川専門委員】 日本政策投資銀行の宮川でございます。御説明、どうもありがとうございました。ございました。

論点1ですが、2ページに御記載いただいています評価軸の在り方、ここに記載されている利用者がどのようなサービスを選択可能であり、そのサービスの内容をよく理解した上で選択できているかについても重点的に着目すべきではないかといったところは、特に私も賛成でございます。

その上で、重点的に着目すべき指標について5ページで案をお示しいただいていますが、全体的にはこういったところを見ていくのだろうと思いつつ、少し注意しないといけないなと思いますのが、2番の利用者が選択可能な通信サービス等の状況の中の通信サービスの選択肢の幅というところで、各事業者が提供しているプランの多様性という項目についてです。もちろん選択肢があるということ自体は必要で、望ましいのですが、プランの多様性があり過ぎると逆に人は選択できなくなる、あるいはそれぞれのプランがそもそもしっかり分かりやすいものになっているのかという前提のほうがむしろ重要なのではないかと思いますので、ここで言う多様性というところが単なるプランの数にならないようにといったところは注意が必要ではないかと思いました。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございました。

続きまして、宮田委員、お願いします。

【宮田専門委員】 宮田です。本日は大変分かりやすく整理された資料を作成いただき、ありがとうございました。大変よく分かりました。

論点1について質問があります。今回、資料の2ページ目に規制の見直しに向けたアプローチとして、具体的な数値の閾値を設定せずに、主に指標の変化率に着目するという方針が示されておりました。しかしこの変化率を評価軸とする場合、単に注目している

項目を決めるだけでなく、観測している期間だったり変化の度合いが必要になるため、そこをどう定義するかというのが極めて重要になるのかなと考えました。

現時点で想定があればという程度でお伺いしたいのですが、例えば純増シェアだったり、利用者意識調査における利用の納得度、理解度などといった項目において、どの程度の期間においてどんなトレンドの変化が継続すれば市場の環境に一定の変化が認められたと判断できそうか、現時点で想定される考えが何かあればお聞かせいただければと思います。今後の検討において時間軸の定義をどのように具体化していくかというところが重要になるかなと思います。特に乗換えの比率とか端末の売行きといった指標に関しては、例えば大型のキャンペーンなどの外部要因に左右されやすいかなというような側面があると思っていますので、一過性の数字の動きではなくて、ユーザーの選び方や市場の慣行が以前と違う形でしっかり定着したと見極めるための時間軸の在り方が重要になるかなと思っています。ここはコメントです。

以上です。よろしくお願いたします。

【大橋主任】 ありがとうございます。後ほど事務局からコメントを求めたいと思います。

続きまして、西村委員、お願いします。

【西村（暢）専門委員】 事務局におかれましては、説明ありがとうございました。私からは確認を1点させていただいて、そのあとはコメントあるいは質問を何点かさせていただければと思っています。

確認ですが、3ページ目の1の2つ目のひし形に「市場が飽和状態に向かえばMNP比率が上昇するのは必然であり競争の進展状況を測る指標としては適切でないとの意見もある」とありますが、ここの理解をもう一度させていただきたいです。MNP比率が上昇するという事は競争、顧客の奪い合いで、その上昇自体は事業者の競争行為であって、競争の進展状況を示す一例なのではないかということで、5ページ目にもこういったMNPの数や比率というのが重点的に着目すべき指標（データ）としてありますので、MNPに着目することは妥当であるということを確認させていただければと思います。

コメントということになりますが、戻っていただきまして3ページ目の2、1つ目のひし形の②として通信品質というのがありまして、基本的に通信品質を第三者機関による通信品質評価等を見ていくということになるんですけども、これはつながりやすさ、

速さというのは出てくるかとは思いますが、利用者の視点からその実感というのも入ってくるのかなと思ったので、利用者調査というのもここに入ってくるんでしょうかという、あるいは入ってくるべきではないかなというコメントになります。

引き続きまして、投影していただいている3ページ目のスライドの3、サービスに対する利用者の理解、意識で、これには当然端末に対するものも含むと理解しております。電気通信事業法上の目的・規定にも利用者等の利益の保護と入っておりますので、これは既に構成員の先生方からあったかと思いますが極めて重要な論点かと思っております。

最後、4ページ目の4の「誘引力」あるいは「過度」といったような言葉は、非常に解釈の幅があるものかと思えます。何が誘引力となっているかの特定というのが必要になってくるかと思えます。そのためにも利用者の利用期間というものも見なければいけないかと思えますし、特に誘引力が機能する、あるいは影響を与える範囲というものはもしかすると利用者意識調査の中に利用者の実際の契約期間等の情報が入ってくるのかもしれませんが、その他にも対象となるような端末購入プログラム対象の端末台数あるいは提供メニューといったものも項目として考慮していく必要があるのかなと思つた次第です。

あとは5ページ目、6ページ目に一覧で整理していただいておりますところで、特に2と3と4、これは横断的になるかもしれませんが、販売代理店あるいはキャリアの方々の広告表示というのも確認すべき内容になってくるのかなと感じた次第でございます。

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した。

続きまして、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。ここの基本的な考え方や評価軸の在り方につきまして賛同いたします。その上で、具体的に着目すべきデータについてコメントいたします。

まず、1番の市場における競争状況についてです。キャリアから設定された高いポートイン目標を達成するために、代理店が機種変更を希望されるお客様を一旦その場でオンラインで楽天モバイルにポートアウトさせてからすぐにポートインさせる楽天挟みとか、近隣のAキャリアのショップと、異なる販売代理店が運営しているBキャリアのショップが結託して、互いに機種変更のお客さんを回し合うといった行為が行われていま

す。代理店としてはポートインが達成できますし、お客様も端末が安く買えるからウィン・ウィンなんですよ。このような客の回しは家電量販店の店頭でも、ショッピングモールの出張販売でも行われています。また、機種変更するよりMNPをした方が、端末が安くなることを知っているユーザーは、端末を買い換えるときはMNPをします。

本来、機種変更のお客様というのは、同じキャリアで端末を買い換えても使ってくれるという最も大切にすべきお客様なのですから、このような行為が行われている状況はとても適正な競争環境にあるとは言えません。そこで、新規契約と機種変更の比率の推移について、データとして注視すべきだと考えています。これは同時に、4番の過度の端末代金の値引き等の誘引等に頼った競争環境から脱却できているかどうかを確認するための指標にもなると思います。

次に、2番目の利用者が選択可能な通信サービス等の状況につきましては、先ほどの宮川先生の御意見と同じなのですが、たくさんの割引を充てて安くなるような複雑な料金プランではなくて、例えば楽天モバイルさんの最強プランのようにシンプルで分かりやすい、いわゆるノンフリル型のプランであることや、逆に料金プランの選択肢が少ないということは消費者の理解を高める上で重要であると思われますので、必ずしも料金プランが多様であるからよいということではないと思います。より透明性の高い、分かりやすい料金プランが提供されているかについてもウォッチしていく必要があるのではないのでしょうか。

最後に4番目の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境につきましては、先ほどの新規契約と機種変更の比率の推移に加えまして、端末値引き上限規制の撤廃・緩和の出口として諸外国で主流となっています通信料金連動型の値引きというものも考えられますので、私が第3回の会合でお示したような諸外国における端末販売手法の実績調査も継続的に行っていくのがよろしいのではないかと考えています。

以上でございます。

【大橋主任】 毎回の有益な御指摘、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】 取りまとめを、どうもありがとうございました。考えられる指標は今のところ全て出ていると思いますので、指標案に賛同させていただきます。

そして一つ補足としまして、5ページ目をお願いできますでしょうか。この5ページ目の2番目の項目、通信サービス等の状況の2ポツ目、通信品質のところ。こちら

では第三者機関による通信品質評価等を挙げられています。たまたまこの会議でも、国際調査で日本の通信キャリアのネットワーク品質が高く評価されているというようなことを幾つかの発表で見た記憶がありますが、ああいう国際ベースで発表されるネットワーク品質調査は基準、指標も分からないので、そのままではもちろん使えないと思います。

そこで、ちょうど2年前に移動通信課での5Gのインフラ整備のワーキンググループに参加していたときがあるのですが、そのときに総務省で5Gのつながりやすさや実際の利用者の実感、先ほど西村先生もおっしゃっていましたが利用者実感や体感度が中心に分かる形の通信ネットワーク品質調査の導入を前向きに検討したいというような状況になっていました。総務省での通信ネットワーク評価制度を導入する計画なのであれば、ぜひそれを活用してほしいと思います。移動通信課では当時かなり前向きになっていて、ちょうど2年がたったので、あの制度はどうなったかなと大変気になっております。実際に複数の主要国で既にそのような国による移動通信ネットワーク品質調査がされていて、総務省の移動通信とか電波政策部門では、いろいろな調査の一環で既に海外のそうした事例もあるということは把握されていたと思います。国内では、東京都が電波状況測定調査という名前で独自に5Gネットワークの品質調査をしている例があります。そういう例もあるので、日本でこの調査をやるとすれば、そうした既にある自治体調査と連携する形もあるという感触を当時お聞きしています。総務省での通信ネットワーク品質調査が早く導入されるようであれば、ぜひこれを活用していただきたいというリクエストです。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。

以上で、御発言希望の委員の方から御発言いただけたと思います。幾つか質問もございましたが、現時点で事務局からもしコメント等があれば、いただけますでしょうか。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。先生方、いろいろとコメント、御質問ありがとうございました。

総論として、この指標につきましては、事務局から案、たたき台という形で示したもので、広く読めるような書き方にしていましたので、今回の先生方のコメントを踏まえて少しリバイスできるか、あるいはこの表現でこういうことも読めるかを事務局で検討したいと思っております。

そして、個々のコメントにつきまして、まず、宮川委員と北委員から御指摘のあった通信サービスの選択肢の幅というところは、確かに数が多ければよいものではない、分かりやすいものになっているかどうかということも重要であると思います。ですので、こちらは何らか指標に反映できるかということは検討したいと考えております。

そして、宮田委員の、変化率の度合いをどういう時間軸で見ていくか、どれぐらいの変化があればそれを有意な変化として見るかという御質問でございますが、ここはなかなか難しいところで、評価軸とか指標によって違うので一概に決め切れないなというのが現時点での感想でございます。

利用者アンケートの中でも、ルール導入時の2019年からアンケートを取って、そこを定点的に見て、もう六、七年たってその変化を見ることができるものもあれば、今回新たにアンケートを取って見ていくというようなものもあります。なので、指標によっても時間軸は様々かと思っておりますので、この辺りは先生方からもコメントをいただきながら、事務局でも考えていきたいと思っております。

そして、西村暢史委員の御質問で、まず、MNPの指標についてです。MNPの指標は引き続き取るべきと考えておりますが、異なる意見も関係者のヒアリングの中であったので、これについて、もし何かコメントがあれば先生方からいただきたいと思っておりますが、基本的にはMNPの指標は引き続き見ていくべきと考えております。

通信品質につきましては、西村暢史委員と三澤委員からコメントをいただいたと思っております。こちらも今のところ第三者機関による通信品質評価等と、「等」という形で少し広く読めるようにしておりますけれども、おっしゃるとおり利用者の体感というのは重要だと考えております。ただ、利用者の体感といったときに、利用者の通信サービスの使い方も様々なので、それをどういう形で把握したらいいか、アンケートにしても、例えば日本のユーザーだけに聞いていいのかなど、いろいろ考えなければならぬ点はあると思っております。今回コメントいただいたものも踏まえて、何か追加できるかを考えたいと思っております。また、三澤委員からのコメントについて、電波部での取組の動きも見ながら、何か反映できることがあるかは確認していきたいと思っております。

そして、北委員から、指標として新規契約と機種変更の比率も見たらどうかというコメントがありましたが、こちらも何か反映できるか検討したいと思っております。機種変更といったときに難しいのは、最近端末の平均使用年数も上がってきて、もともとM

NPの取り合い合戦がなかったとしても機種変更の数というのは減るということもあり得るかもしれません。ただ一方で、端末購入プログラムの普及によりまして2年ごとあるいは1年ごとに端末を買い替えているということを含めると、もしかしたらその数が増えているかもしれません。適正な競争環境を把握するにあたり機種変更の数を取ることが適切なのかは引き続き考えたいと思っております。

以上、もしコメントし忘れていたものがあれば御指摘いただきたいと思っております。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。

この論点に戻ってきても構わないのですが、他の論点もありますので、こちらも含めて御議論させていただければと思います。

論点の2番目は短期解約の問題ということで、こちらの資料で言うと13ページ目までを含んだものでございますが、こちらについても、もし御意見あるいは御質問も含めてあればいただければと思います。いかがでしょうか。

よろしければ、北委員からお願いしてよろしいでしょうか。

【北専門委員】 野村総研の北でございます。

前回の私の意見の繰り返しになるところも多いのですが、案1で6か月ではなく12か月にしても、例えばMVNOを踏み台として楽天モバイル最強プランへポートインすれば3ギガバイトまで使わないユーザーは月880円ですから、12か月後に解約しても手元に8,000円以上残りますし、4回線同時に乗り換える手口も多いと聞いていますので3万2,000円以上が手元に残ります。ですので、乗換え特典の獲得のみを目的とするホッピングは止まりませんし、その間、MVNOは踏み台とされ続けます。

また、光とのセット割や家族割とか各種割引適用後で1,000円を切るようなプランがたくさんありまして、1年に1回、家族丸ごと光と一緒に乗り換えれば、光のキャッシュバックもあるので、それをもらった上でモバイルの通信料金は実質1年間ただで使えます。そのため、ホッピングを止めることはできないのです。

確かに今に比べればホッピングの数は減少するという事は間違いありませんが、今回、短期解約問題を抜本的に解決して終止符を打つとするならば、案1とともに案3の利益提供上限2万円の最適化が必要だと考えていまして、その金額感については、12か月にするのであれば、12か月間で得られる平均的な利益として1万円程度が妥当だと思っております。

また、案1については通信サービスの利用に連動した分割利益提供とした上で、12か月後に特典を付与するという事は禁止して、かつ最長12か月ではなく、12か月での分割提供に限り実施できるようにすべきだと考えています。

さらに、前回の横田先生のコメントで分割した利益額が契約の初めの月に偏らないようにと、といった話がありましたが、そういった条件まで入れるのかどうかにつきましては、入れた方が効果的であることは間違いありませんが、そこまでやるのかという迷いは正直あるところでございます。

なお、現在、イベント販売とか量販店でモバイルのMNPと光回線契約と、例えばクレジットカードの契約などをセットで4万数千円のキャッシュバックが行われています。今回、MNPでの利益提供が例えば2万円から1万円に下がったとしても、光契約のキャッシュバックが1万円上がれば同じですし、光回線のキャッシュバックは開通ベースではなくて申込みベースで行われています。販売スタッフから「開通しなくてももらえますよ」というトークがなされているということも聞いています。ですから、これは次の話になるのかと思いますが、モバイルの新規契約に対する利益提供規制に加えて、今後は光回線契約とのバンドル割引のキャッシュバックについても検討する必要があると思っています。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

続いて、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。本当に今の北委員の現場に即した現場にある声というのは非常に大事だと思っておりますし、非常に重要だと思っております。特にどういった行為を特定して、それを規制していくかという議論の一番最初の第一歩になるかと思っております。

さはさりながら、常に新しい販売方法というものが模索され、そしてつくられて市場に投入されていくという中で、例えばですけれども乗換え直後の特典一括付与というのを今回許容したということでその後どういう状況が生まれるのか、特にキャリアの事業者の皆様が「ほかがやっているから」、「競争行動だから」といったような御主張をされるような場合、果たしてこれまでの議論を踏まえて妥当なのかという点は再度振り返っていただく必要があるのかなと。その上で、今回事務局から御提示いただいた案1という点を踏まえて、事後検証という形で見ていくというのがまずは一つなのではないか

など考えた次第でございます。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

続いて、横田委員、お願いします。

【横田専門委員】 MM総研、横田でございます。

乗換え特典目当ての方が利益を得ている、これを何とか抑制しなければいけないというのがこの議論の発端だと思っていて、先ほど北さんのコメントで利益提供の規制最適化というような話がありましたけど、キャッシュバックの額面がどのプランでも一律上限2万円を設定されているから、低料金プランの契約者というか、低料金プランで契約してすぐホッピングする方が利益を得ていることが明白ではないかと思っております。

なので、キャッシュバックの額面を一定額に、上限を2万円とかに設定することにこだわらないで、例えば契約プランの6か月間をキャッシュバック期間にするのであれば6か月の支払い総額の80%とか、そういう契約の料金ベースでのキャッシュバックにすればいいのではないかと思います。

例えば月額1,000円のプランでしたら6か月で最大4,800円までのキャッシュバックで、月額5,000円のプランでしたら、今の上限2万円は超えますけど8割ですと6か月間で2万4,000円というようなキャッシュバックにすることで、どんな料金プランでもホッパーと呼ばれるような方が利益を得られなくなるのではないかと同時に、キャッシュバックの額面が契約プランの料金の総額に応じて変化することで、ユーザーにとっては大容量のプラン、例えばネットフリックスと一緒にになったプランを試したいなとか、そういったような大容量プランをお試ししやすい環境を提供できるようにな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。

全国消費生活相談員協会、西村委員、お願いします。

【西村（真）委員】 全国消費生活相談員協会の西村と申します。

私も案1と案3を一緒にやったほうがいいのではないかと最初は思っていたんですが、2万円というのはあくまで上限ということですので、先ほど横田委員もおっしゃっていたように、プランに応じて幾らにするかというのは事業者さんの方でそれぞれ決めていただくというのがいいのではないかと思います。今回、特に総務省では事業者さんの

まずは自主的な取組に任せるということが強調されているかなと思いますので、とりあえず案1の大枠を決めて実施するというお話でよろしいかと思っています。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。

以上で、御発言希望の委員にはお話しいただいたと思います。

もし事務局から論点2について、何かコメント等がありましたらいただけますでしょうか。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。ありがとうございます。

利益提供額の引下げは、抜本的に問題を解決するという点では効果はあると思っていますけれども、まず、西村真由美委員がおっしゃったように自主的取組を求めたい、そしてまずは競争制限的でない形でやるというステップが重要ではないかと考えております。また、西村暢史委員がおっしゃったように、契約時の特典一括付与を許容しても、一括付与した特典を持ち逃げをされたら事業者自らにその責任を取っていただきたいところではございますが、案1の見直しによって市場はどうなっているのか、事業者や販売現場の振る舞いはどのようになっているのか、しっかりと事後検証していきたいと思っています。関係者の皆様、それから委員の皆様にも、どういう点を検証したらいいかというアイデアをいただきたい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。

これまでの論点に加えて、論点3についても御議論させていただければと思います。こちらは残価率の算出についてですけれども、これについても、もし御意見ありましたらいただければと思いますが、どうでしょうか。

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。

また新しい案が出てまいりましたが、私は折衷案1をベースにしてRMJデータを参照し、機種別にキャリア共通の残価率を算出するという方式がよいと考えます。新たなグループ化については、多くのステークホルダーの意見を組み入れて基準をつくるというのは一筋縄ではいきませんし、一旦つくって終わりではなくて、市場の状況を見ながらグループ化を適宜最適化させていかなければならないので、かなり負荷がかかるのではないかなと思っています。

機種別での算出だと算出業務に負荷がかかるという御意見が当初からありましたが、私はRMJさんのデータを基に実際に機種別の残価率を算出したことがあります。エクセルで作成したところ、さほど負荷はなかったと記憶しておりまして、改めておかしいなと思ってキャリアさんに確認しました。そうしたら、機種別に残価率を算出すること自体は大した負荷はなく、他社がどのように残価率を設定しているのかを常にウォッチして、他社のほうが残価率が高くなったら、それはなぜそうなったのか、グルーピングするときどの機種を繰り入れてどの機種を外したのかといったことを確認して追随するというように負荷がかかるというお話でしたので、機種別にキャリア共通の残価率を、MM総研、あるいは第三者機関が算出して公開するという方法であれば、そういった負荷はほぼ消滅するのではないかと考えています。

それから、機種別の課題として挙げられている買取台数の少なさに起因して残価率が不正確となるという点が指摘されていますが、例えばそういった機種については256ギガとか512ギガとかの容量別ではなくて合算させるなど、適切な措置を講じればよいのではないかと思います。

それからもう一つ、新しいタイプの機種が発売された場合についてですが、その時点で最も類似していると考えられる機種のデータを参照して算出すればよいのではないのでしょうか。御参考までに、今日の午前中に自動車業界にヒアリングを行いまして、自動車メーカーさんではファイナンス会社さんがオークションデータなどを基に車種別の残価率を算出し、ディーラーさんに提示しています。新しい車種が上市されたときはどうするんですかと聞きましたら、その時点で最も類似していると考えられる車種のデータを参照して算出していますということでした。なので、当業界も同じくすればよいのではないかと、つまり折衷案1をベースにRMJデータを参照し、機種別にキャリア共通の残価率を算出するという方法がベストではないかと考えています。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

ほかに残価率について御意見はございますか。よろしゅうございますか。

事務局から、もし追加でコメントがあればと思いますが、ございますか。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局です。北委員からのコメント、ありがとうございました。

事務局案でグループの細分化とは書きましたけれども、それが機種別に近い形ででき

れば、そちらのほうが良いと考えております。例えば御提案いただいたような容量別というのをなくして、それで流通台数の少なさに起因する問題が解消されるのであれば、それは機種ごとというのが一番望ましいと考えております。

一方で、機種につきましては別々に算出するということがありますが、同一機種の残価率についてはキャリア一律にするということがキャリア裁量をなくすという意味で重要だと考えておりますので、今後の具体的な算出の在り方は、関係者にも意見を聞きながら協議し、検討を進めたいと考えております。

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、最後の論点も含めて、全体を通じて御議論させていただければと思います。最後の論点は特定関係法人の規律というところなんですけれども、そちらも含めて、もし御意見等があればいただければと思いますが、いかがでしょうか。

それでは、三澤委員、お願いいたします。

【三澤専門委員】 FMMCの三澤です。

論点4についてコメントです。25ページをお願いできますでしょうか。論点整理のところです。潜脱行為に関する論点の追加質問の皆様のお答えを見ますと、かなり慎重意見が多かったのが、ちょっと私としては意外でした。ほとんど慎重意見ばかりだったようです。ですが、規制の新設は避けたいところです。それで、25ページに事務局でまとめいただいた潜脱防止の在り方は、規制の新設になるようなことは避けて、現実的にどういうことをしていくと合理的かという点ですごくよろしいかと思っておりますので、賛同いたします。27条の3の運用ガイドラインで規制の潜脱に該当する行為類型を挙げることが現実的かと思っております。

追加質問で懸念される声が多かったところは、一番大きかったのは問題行為の確認と、そのアクションまでに時間を要することだと理解いたしました。そこで、事務局で御提案いただいた形で、このページの最後のひし形で挙げていただいたように他事業者からの検証要望でこの委員会を活用するなどのシステムを整えれば、何か問題があったときにも機動的に動いてアクションが取れると考えますので、そういう意味からでも、ぜひこの委員会を今後活用して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。

西村委員、いかがでしょうか。

【西村（暢）専門委員】 中央大学の西村でございます。私も論点4につきまして、事務局が作成していただいたこの方向性でよろしいかなど、賛同の意を表したいと思えます。

その上で、ここで事後検証の実効性を確立させるという意味では、先ほど三澤委員からもございました御指摘のとおりかと思っております。特にこの委員会の親会であります市場検証委員会が検証する仕組みは、今回事業法の改正によって法定化されております。そういう意味におきましては、27条の3全般についての論点1、それから論点2の短期解約問題についても同様に検証の仕組みというものをつくり上げていければと考えている次第でございます。

先ほど三澤委員からも御指摘のありました他事業者からの要請あるいは要望というような形での検証というの、これは別の制度で既に確立された方法もあろうかと思えますので、それも参考にしながら実効的な検証制度の確立が必要になってくると理解しております。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

ほかに御意見はいかがでしょうか。

横田委員、お願いします。

【横田専門委員】 MM総研の横田でございます。

論点4に関しては事務局の方がまとめていただいた内容に私もほぼ賛同しております、潜脱行為が行われるかどうかというのは、これは分からないお話ではありますけど、22ページ目で書かれているように潜脱防止のための厳格なルールをちゃんと策定して、かつ違反した際には重いペナルティーなどをかけることを条件に特定関係法人の見直しといたしますか、それをしていけばいいのかなと思えます。絶対にグループ内で悪いことをするでしょうというような考えではなくて、もっと事業者が自由に動けるような環境を整えられたらいいのかなと思えます。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

以上で論点1から4まで一通り御意見をいただいたところですが、もし全体を通じて改めて御意見があればいただければと思います。いかがでしょうか。

北委員、お願いいたします。

【北専門委員】 野村総研の北でございます。

短期解約のところ、先ほど横田委員のコメントにありましたSIMのみ新規の利益提供を料金プランに連動させるという案は目からうろこでして、今後、先ほども申しましたが、将来的に諸外国において主流となっている端末値引きを料金プランに連動させていくということが選択肢の一つであるならば、まずはこちらで料金プランに連動した利益提供を試行してみるということも考えられるのではないかと私も思います。では何か月にするのかとか、先ほど横田先生は8割とかとおっしゃいましたが、何割にするのかとか、その辺りをどう決めるのかという問題はありますが、このプランであれば確実にホッパーは止めることができると思います。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

この際、もしほかに御意見があればと思ってお伺いしていますけれども、よろしゅうございますか。

もし事務局から総括的なコメント等があればと思えますけれども、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。

まず、論点4、特定関係法人の在り方につきまして、先生方、コメントありがとうございました。こちらは潜脱の防止を実効的に行う仕組みの構築が最も重要だと思いますので、御指摘いただいたとおり実効的なガイドラインの記載、また事後検証の在り方を検討していきたいと考えております。

そして、最後に北委員、また先ほど横田委員から御指摘いただいたSIMのみの利益提供の上限、金額固定の2万円ではなく料金プラン連動にすべきではないかというところですが、料金プランに連動した形での利益提供上限の在り方については、指標に沿って大きな規制の在り方として考えていくことも視野に入れていることを前回会合の事務局資料でもお示ししておりました。こちらは今後の検討課題になり得ると考えております。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございました。

それでは、本日も大変様々な観点から御意見をいただきましてありがとうございました。おおむね御意見は収束している論点もあるのかなというように伺っていましたが、本日一通り御意見をいただきましたので、事務局におかれてはさらに論点を深掘りして

いただければと思います。

お時間の関係もございますので、差し支えなければ本日はこの辺りで終了ということにさせていただきます。

最後に、事務局から連絡事項があればいただければと思いますが、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。委員の先生方、本日も活発に御議論いただきましてありがとうございました。

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した。

それでは、以上をもちまして本日の第7回の会合を終了とさせていただきます。金曜日の遅い時間まで闊達な意見交換をさせていただきました。ありがとうございました。引き続きよろしく申し上げます。こちらで失礼します。

以上