

競争ルールの検証に関するWG（第2回）

1 日時 令和2年5月26日（火） 10:00～12:00

2 開催形式 Web会議

3 出席者

○構成員

新美主査、大谷構成員、大橋構成員、北構成員、佐藤構成員、関口構成員、
長田構成員、西村（暢）構成員、西村（真）構成員

○オブザーバー

大黒公正取引委員会事務局経済取引局調整課課長補佐
内藤消費者庁消費者政策課長

○総務省

竹村電気通信事業部長、今川総合通信基盤局総務課長、大村料金サービス課長、梅村
消費者行政第一課長、廣瀬番号企画室長、中島料金サービス課課長補佐、田中料金サ
ービス課課長補佐、仲田料金サービス課課長補佐、水井番号企画室課長補佐

4 議事

【新美主査】 それでは皆さん、おはようございます。本日はお忙しいところお集まり
いただきまして、ありがとうございます。定刻を若干過ぎましたので、ただいまから競争
ルールの検証に関するワーキンググループ第2回会合を開催いたします。なお、本日は相
田構成員から御都合がつかないということで欠席の御連絡を頂いております。本日の会議
につきましても、昨今の新型コロナウイルスの関連の情勢に鑑みまして、ウェブ会合とい
うことで開催させていただきます。

また、一般傍聴につきましても、ウェブ会議システムによる音声のみでの傍聴とさせて
いただいております。このため、御発言に当たりましてはお名前を冒頭に述べていただき
ますよう、お願いいたします。また、ハウリングや雑音混入防止のために、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お願い申し上げます。チャット機能もございま
すので、音声につながらなくなった場合など、必要があればそれによって御参加いただ
ければと思います。

それでは議事に入りたいと存じます。本日はまず初めに、事務局から本ワーキンググル
ープの第3回までの進め方を説明していただきまして、その後、引き続き、移動通信関係

における検討すべき論点について説明し、その後、議論をしていただくことになっていきます。その後に、固定通信関係について事務局から説明を頂いた後、議論を進めてまいりたいと存じます。

ではまず、第3回までの進め方について事務局から御説明をよろしく願いいたします。

【中島料金サービス課課長補佐】 料金サービス課の中島でございます。まず、資料1を御覧ください。

3回目までのワーキングの進め方ですけれども、前回、第1回のワーキングでも少し説明させていただいたところですが、1枚物で分かりやすくしてみました。左の横軸で移動関係、固定関係を、縦軸のほうで市場の概況、検討すべき論点ということで分けております。

左上、移動関係の市場の概況につきましては、第1回のワーキングで既に御説明済みでございます。

本日、第2回のワーキングはピンク色に囲んであるところですが、固定関係の市場の概況と検討すべき論点について説明させていただき、もう一つ、移動関係のほうの検討すべき論点ということで、MNPの在り方や端末購入プログラムの在り方といったところを説明させていただき予定でございます。

以上でございます。

【新美主査】 それでは、続けて事務局から、モバイル市場の競争環境について、説明をよろしく願いいたします。

【水井番号企画室課長補佐】 では、資料2に基づいて御説明させていただきます。総務省の番号企画室でございます。よろしく申し上げます。

右肩にページ番号が書いてございます。まず、2ページを御覧ください。この資料は「モバイル市場の競争環境に関する研究会」と今回のワーキンググループとの関係を示す資料でございます。左側のオレンジの四角が、モバイル研究会の最終報告書で引き続き検討するとなっていたもののうち、モバイル部分でございます。

これを受けまして、右側のイエローの四角で、今回のワーキンググループで検討することを挙げてございます。特に、この資料2に記載されているものが太字になってございます。主にナンバーポータビリティ（MNP）の在り方、端末購入サポートプログラム、そのほかでございます。

次に、MNPについて説明をさせていただきます。資料の4ページを御覧ください。こ

これはモバイル研究会の報告書でどのように書いてあったかということでございます。上の四角でございますけれども、大きく分けて2つのことが書かれてございます。引き続き検討することとして、1番、ナンバーポータビリティの手続、具体的には手続が複雑であるとか、受付時間が24時間ではないとか、ナンバーポータビリティの予約番号の発行が即時でない事業者がいるとか、こういったことでございます。2点目が、ナンバーポータビリティにかかる金銭的コストの負担の在り方について引き続き検討を進めることが必要とされました。これを受けて、本ワーキンググループで御議論いただけたらというところでございます。

資料をめくってください。5ページでございます。これはナンバーポータビリティがどのように行われるのかの資料でございます。ナンバーポータビリティを行うときは、移転元事業者にMNP予約番号の発行を依頼して、その番号を持って移転先事業者に申し込むことで、ナンバーポータビリティが実現するといった資料でございます。

6ページを御覧ください。これはナンバーポータビリティの経緯、歴史でございます。まず2004年に総務省がガイドラインを公表いたしました。ナンバーポータビリティに関するガイドラインでございます。その後、2年間の事業者協議を経まして、2006年10月に番号ポータビリティが開始されました。なので、番号ポータビリティは14年の歴史があるものでございます。途中、2018年にガイドラインの改正をしております。改正箇所は線を引いているところでございますけれども、例えば引き止め機会のない手続が可能となるよう、インターネット等を利用する方法も可能とすること。店舗、電話だけではなくて、インターネットでもナンバーポータビリティの予約番号の発行をするようにといったことが書かれております。これを受けて運営されております。

7ページを御覧ください。これはナンバーポータビリティを実現するシステムのイメージでございます。これで何を言いたいのかといいますと、MVNOがナンバーポータビリティをやろうと思ったときには、MNOのシステムを活用することによって実現していることをポイントで示しております。詳細について、上の四角に沿って説明させていただきます。

ナンバーポータビリティは、①MNOがMNP業務支援システムを整備し、これは下の図でいいますとグリーンの円柱を指します。例えばナンバーポータビリティの予約番号を発行したりするものでございます。それを070、080、090番号の番号データベース等と連携させ、具体的には下の図でいうとブルーの円柱でございます。これを連携しな

いと電話はつながりません。そして、②各MNOがこれらのシステムを連携し、グリーンはグリーン同士で連携して、ブルーはブルー同士で接続して連携しています。さらに、ポイントなのですが、MVNOにその機能を開放することにより実現していると。下の図で申し上げますと、上段のMNOから線が1本、下に下りていると思いますけれども、下段のMVNOに下りるこの線のことでございます。

非常に細かい点なのですが、一番左下に吹き出しが書いてございます。MVNOがどういう形でこのシステムを活用できるのか、大きく分けて2パターンございます。1パターン目がMNOから提供される専用装置、これは例えば携帯電話ショップにあるようなノートパソコン、デスクトップパソコンみたいなものでございます。それを使うものか、より高度な処理といたしましてAPI連携、つまり、MVNOの顧客管理システムとMNOのシステムをAPIで連携して、より高度な処理をするといったことを実現しております。この両方のパターンがございまして。

8ページを御覧ください。これはナンバーポータビリティ利用数の推移でございまして。直近、2018年では約500万番号のナンバーポータビリティの実績がございまして。

9ページを御覧ください。これは今回のワーキンググループのナンバーポータビリティ部分の議論の前提となります、各事業者のナンバーポータビリティの手続、利用者負担金がどうなっているのかといったことの資料でございまして。こういったことも基礎情報として集計しております。

左側がMNO、右側がMVNO、上段が手続、下段が金銭的成本と分かれてございまして。主立ったところのポイントを御説明させていただきますと、まず上段の手続でございまして。MNOは店頭、電話、ウェブ全てでナンバーポータビリティの受付を行っております。他方、MVNOはウェブとか電話とかが中心で、店舗はあまりやっていないといった状況でございまして。

ではウェブ手続はどうかといった点が次にございまして、まず受付時間でございまして。受付時間は24時間でないものもあります。もう1点は番号取得時間。これはナンバーポータビリティ予約番号の発行申込みをして、いつその番号がもらえるかということのことでございますけれども、MNOは即時ですが、MVNOは3から4日かかりますというものもあるといった点でございまして。

3点目は引き止めの有無でございまして、ここで言う引き止めというのは、ナンバーポータビリティをしたいことをエンドユーザーが申し込んだときに、時には例えば一定のポ

イントを提供するので、ナンバーポータビリティをしないでおいてくれないか、といったことを言われることを指しています。

下段が金銭的成本でございまして、これも2つに分かれます。上段が利用者の支払う料金でございまして、これが全事業者3,000円となっている状況です。下段がMVNOと書いてございまして、これはMVNOがMNOに支払う費用でございまして、先ほどシステムの図でも言いましたが、システムを使うための費用でございまして、上段がシステムでございまして、端的に申し上げますと、MVNOがいわゆるサービスオーダーを打つ権利を獲得するための費用というようなイメージでございまして、これも2つございまして、端末貸与型、パソコンみたいなものを借りるタイプと、API開放型の2種類があるといったこととございまして、各事業者、必ずしも横並びが取れているというわけでもないような状況でございまして、また、その下段でございまして、これはいわゆる出来高払いといいますが、ナンバーポータビリティが1件行われるごとにMVNOがMNOに支払う費用でございまして、これも支払う料金を定めているMNOもあれば、そうでないMNOもあるといった状況でございまして。

次のページ、10ページを御覧ください。これは同じく議論の前提となる、各事業者のオンラインでの手続の状況でございまして、ウェブによる手続の分かりやすさとして、例えばトップページからの画面遷移数とか、ナンバーポータビリティの入力の有無が必須かどうかとか、またウェブでの情報提供が分かりやすいかといったところを一覧表にしてございまして。

次のページを御覧ください。11ページでございまして、これは参考でございまして、海外におけるナンバーポータビリティの状況でございまして、アメリカ、イギリス、フランス、韓国を調べてございまして、この図の濃い色のところは制度的な裏づけがあるものでございまして、背景色が薄いところは実態としてそうなっているものでございまして。

特に我が国と似ているのはイギリスでございまして、理由はデータベースが個別データベース、また方法が2ストップ、つまり移転元にコード発行を申し込んで、さらにその番号を持って移転先に行く2ストップが我が国と似ているところでございまして、ほかのところは1ストップでございまして、イギリスはそういう状況でございまして、引き止め対策のために会話以外の方法によるコード配布を義務づけているなど、我が国と状況が似ているところでございまして。

さらに別のポイントでいいますと、金銭的成本でございまして、アメリカなし、イギ

リスなし、フランスなし、韓国70円となっております。

こういった点を踏まえまして、12ページを御覧ください。今回のワーキンググループで御議論いただきたいナンバーポータビリティに関する主な論点の案でございます。大きく分けて2点でございます。

(1) ナンバーポータビリティの手續についてでございます。これは端的に申し上げますと、改善できないかといった点です。①受付時間の制限、②ナンバーポータビリティ予約番号発行までの所要時間、③過度の引き止め、④煩瑣な手續、こういったものについて改善できないかといった点でございます。

(2) ナンバーポータビリティに係る金銭的コスト負担について、これはどうあるべきかということでございます。①利用者負担料金でございます。これについては例えば現在のように受益者負担といいますか、ナンバーポータビリティをする人から3,000円取るのか、それともそこを0円にして、薄く広く全ユーザーが負担するのかといった点も含めまして、御検討いただけたらと思っております。もう一点は、MVNOの負担料金の在り方はどうあるべきかといった点でございます。

ナンバーポータビリティ部分は以上でございます。

【仲田料金サービス課課長補佐】 続きまして、MNP以外のモバイル市場における検討課題について御説明いたします。論点が多いため駆け足になりますが、御容赦ください。

18ページを御覧ください。各社の端末購入サポートプログラムの変遷についてまとめております。3社が現在提供している端末購入サポートプログラムは、回線契約者以外も対象としているものになっております。

19ページを御覧ください。皆様御承知のとおり、改正法では通信契約とセットで端末の値引きをする場合は2万円の上限がかかってきますが、下の黄色い欄にございますとおり、回線契約者と回線非契約者の両者を対象とする場合は通信役務が条件となっていないので、2万円の上限のルールの外側ということになります。

続きまして20ページから23ページでございますが、各社の端末購入サポートプログラムの概要についてまとめておりますので、参考に御覧いただければと思います。

続きまして24ページを御覧ください。各社の端末購入サポートプログラムについて、回線契約者と非回線契約者の間に設けられている条件の差異についてまとめております。24ページ、25ページにございますとおり、事業者によっては対象者または販路のところで、例えばオンラインのところで差異が設けられていたり、25ページ、支払い方法の

部分やその他の条件のところで残価の再分割で異なる条件が設けられているようなことがございます。

続きまして26ページを御覧ください。これらの差異について各社から理由を聞き取っておりまして、その内容がこちらになります。詳細について御説明することは控えますが、システム対応だったり、信用確認のために差異を設けているといった回答を頂いております。

続きまして28ページです。各社、この端末購入サポートプログラムの対象者についてどのような周知をしているのかという内容をまとめております。

続いて29ページから34ページで、各社が実際にどのような形で周知しているのかという例をまとめておりますので、こちらも御覧いただければと思います。

35ページを御覧ください。今、御説明を差し上げました端末購入サポートプログラムについて、論点をまとめております。例えば3番でございますが、回線契約者とそれ以外の者で提供している販路、支払い方法、残債免除に係る手続等に合理的な理由のない差異が設けられていないか、また4番でございますが、こういった条件等について適切な広告、勧誘、説明等が行われているか、また5番で、加入の条件や残債免除の条件、端末単体の収支の在り方など、端末販売について課題はないか、という点について論点として挙げさせていただきます。

続きまして、その他の論点でございます。ページが飛びまして、41ページを御覧ください。MNO4社の端末補償サービスについては昨年のモバイル研究会でも確認させていただいたところがございますが、今年に入ってアップデートがございますので御紹介いたします。41ページの回線契約者以外の加入のところを御覧ください。昨年時点では3社でございましたが、3社とも回線契約を端末補償サービス加入の条件としていたところがございますが、ソフトバンクを御覧いただきますと、括弧内になりますが、年内に非回線契約者へのサービス提供を開始するめどでシステム開発中といった動きがございます。また、同じ表の回線契約解除後の継続加入のところを楽天を御覧いただきますと、回線の継続利用が端末補償サービスの加入の条件にはなっていないということで、こういった新しい動きもございます。

続きましてページが飛びますが、44ページを御覧ください。44ページから46ページでは、ほかのサービス等とのセット販売の現状についてまとめております。モバイル以外のサービスとのセット販売の状況でございますが、セット販売となっている先で過度な

囲い込みが行われていないか等について御確認いただきたいと思っております。

続きまして、48ページを御覧ください。こちらでは事業者を乗り換える際の各社の手数料体系をまとめております。具体的には、49ページと50ページでMNOそれからMVNO各社の乗換え時の手数料についてまとめておりますが、改正法でルールを設けました違約金については、違約金を撤廃している事業者さんも増えてきているところが見てとれるかと思えます。

続きましてページが飛びまして、52ページを御覧ください。各社の料金プランの変遷についてまとめております。3月からはMNO3社で、5Gサービスも開始されたところでございます。

続きまして、53ページを御覧ください。こちらでは各社の提供している料金体系が分かりやすいものになっているかという観点から、通信料金割引の適用イメージをまとめております。具体的には、割引適用前の月額料金から永続的な割引や一時的な割引を差し引いた後の全割引適用後の料金等をお示ししております。

54ページから59ページは各社の料金プランをまとめておりますので、こちらは御参考にご覧いただければと思います。

続きまして、63ページを御覧ください。昨年改正いたしましたSIMロック解除ガイドラインのMNO3社の適用状況、対応状況についてまとめております。4月6日からこのガイドラインは全面適用されておまして、皆様対応していただいているところで、実態をまとめたところでございます。

続きまして、65ページを御覧ください。料金プランと対応端末の関係性で、4G、5Gそれぞれのプランについて、4G、5G端末による加入の可否、またSIM差し替え時の動作等についてまとめております。

また、66ページでは同様にMNO3社のSIMカードの種類ということで、こちらも昨年のモバイル研究会でもお示した点なのですが、5Gの端末が出てきたということで、5GSIMと端末の対応性についてまとめております。3社ともSIMの種類としては4Gと5GのSIMは共通となっております。下の欄では5G端末と各SIMの対応性についてもまとめさせていただいております。

続きまして、68ページを御覧ください。68ページからは対象端末の頭金の例ということで、3社から頭金の具体的な例を聞き取りまして、こちらに記載しております。直販になるオンラインショップと、店舗における頭金の設定についての例示でございます。ま

た、69ページから71ページまでで3社の頭金を含む広告のフォーマット、訴求の例を示しておりますので、こちらも御参考に御覧いただければと思います。

72ページでございます。今、御説明差し上げている点についての論点をまとめております。1番、端末補償サービスですが、事業者を乗り換える際の過度の制約になっていないか、また解約後も継続可能としたり、いわゆる持込みの端末でも対象としたりすることについてどのように考えるか。また2番ですが、ほかのサービス等とのセット販売で、割引等について、ほかのサービスによる期間拘束契約等により、利用者の行き過ぎた囲い込み等の要因になっているものがないか。また、乗換え時の手数料で、金銭的なコストについて行き過ぎた囲い込みの要因となっているものがないか、という点をお示ししております。

また、73ページでございます。料金体系の分かりやすさで、料金体系について、利用者にとってシンプルで分かりやすいものになっているか。また、SIMロック解除の状況について、ガイドラインを遵守した対応が適切に実施されているか。また、料金プランとSIMの対応状況で、互換性について利用者の混乱が生じていないか。そして頭金について、携帯電話端末の価格は販売主体や店舗によって異なることがある中で、いわゆる頭金がどのような状況になっているか、利用者の混乱が生じていないか、という点を論点としてお示ししております。

続きまして、75ページから、新型コロナウイルス感染症に対応するための各事業者の取組をまとめております。75ページでございますが、総務省の要請に基づき、各事業者が行っております支払い猶予に関する取組の状況をまとめております。また、76ページでは、同様に総務省の要請に基づく学生等の通信環境の確保に関する事業者の取組についてまとめております。

続きまして、77ページでございます。こちらではコロナに伴うMNO4社の販売代理店の営業縮小等の状況についてまとめております。緊急事態宣言に対応する形で、各社で、時間短縮の対応、それからNTTドコモさんとソフトバンクさんにおかれては業務縮小といった対応、また楽天モバイルでは休業といった対応も行われています。

続きまして、78ページではこれまで各社が取っていた対応の経緯をまとめております。昨日、緊急事態宣言が解除されたことも踏まえまして、各社、通常の営業に向けた取組もこれから行っていかれることと承知しております。

79ページを御覧ください。各チャンネルで受け付けている手続についてまとめておりま

す。特にここのピンクのところなのですが、先ほど私が御説明差し上げたとおり、各社で業務縮小等を行っているので、通常の販路ではないところで手続の受付等をされていることがございましたので、そういった実態についてまとめております。また、やはりショップが閉まってしまったこともありまして、オンライン等への誘導の取組もされていらっしゃると思いますので、この後、80ページから93ページで各社のオンライン誘導の取組、またコールセンターの混雑緩和等の取組についてまとめておりますので、そちらも一緒に御参照ください。

ページが飛びまして、94ページを御覧ください。こちらでコロナに関する論点をまとめております。現状の取組の状況と課題で、新型コロナウイルス感染症の影響拡大に対応し、各社の取組状況はどうなっているのか、課題となっていることはないか。また、契約・手続等のチャネルの在り方という点について、可能な手続や対応の状況はどのようになっているか、課題となっていることはないか、また今後の契約・手続等のチャネルの在り方についてどのように考えるのか、という点を論点として提示させていただいております。

最後になります、95ページからでございます。6月以降のヒアリングでお伺いする事項についてまとめております。簡単に項目のみ御紹介させていただきます。まず、MNO・MVNO共通の事項として、改正電気通信事業法の運用、またMNP手続きに関しましては、受付時間の制限、MNP番号発行までの所要時間、引き止め、ウェブにおける手続、MNPに係る金銭的コスト負担では利用者負担料金について、またそのほか、御説明差し上げたようなスイッチングコスト、料金体系の分かりやすさ等についてもヒアリングをしたいと思います。

また、96ページを御覧ください。先ほど御説明差し上げた新型コロナウイルス感染症に対応するための取組についてもヒアリングをしたいと思います。

また、MNOに対して、MNPに係る金銭的コスト負担としてMVNOの負担料金、また端末購入サポートプログラムについてなどもお伺いする予定としております。

最後、97ページでございます。携帯電話販売代理店、事業者団体、端末メーカー等、中古端末取扱い事業者等につきましても、こちらに挙げている項目についてヒアリングをさせていただきたいと考えております。

それでは、駆け足になりましたが、資料2の説明は以上となります。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明に対しまして、MNP部分とそれ以外の部分について分けて

御質問、御意見を頂きたいと存じます。まず、MNP部分につきまして、構成員の皆様から御発言いただきたいと思ひます。五十音順で大谷構成員から御発言いただければと存じます。なお恐縮でございますが、お一人二、三分程度で御発言をお願いできたらと思ひます。

それでは大谷構成員、よろしくお願ひいたします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷です。おはようございます。盛りだくさんのテーマをきれいに整理していただきまして、ありがとうございました。

まず、MNPについてということなのですが、MNPの歴史ですとかを整理していただいた中で、改めて感じましたのが11ページの海外におけるMNPの**手続・金銭的コスト**の状況について整理していただいた点です。金銭的コストについては、おおむね日本と似たような制度を取っているイギリスについても利用者負担をなしにしているということで、やはりスイッチングコストの低廉化に向けての努力を各国でされている中で、残念ながら我が国がちょっと取り残されている感じを受けました。

また、これはMNPの手続にかかる時間についても、各国ではおおむね24時間以内で終了することになってはいますが、調査していただいたところ、ちょっとページ数が分からなくなっておりますが、9ページ辺りでしょうか、これはMNOについてはおおむね即時の対応をいただいているものの、MVNOにおかれまして若干期間、その間番号が使えないような状態になることを想定しますと、実際にはスイッチングコストの上昇につながりかねない現象ではないかと思ひます。なぜこのような状況になっているのかを、今後のヒアリングを通じて確認させていただきたいところでございます。

私からは以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして大橋構成員、よろしくお願ひします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。MNPに関してですけれども、このMNPにおいて**受益者**というのが誰かと考えてみたときに、それはMNPを利用する人が受益者と考えるべきでは本来なくて、そうしたMNPを使う人がいることで競争が促され、そしてMNPを使わない方にもその受益が行くというふうに考えてみると、**受益者負担**という考え方でMNPの利用者に対して負担が寄せられるというのは、本来スイッチングコストの低減だとかあるいは市場の流動化という観点で考えてみたときに、若干本来あるべき姿とずれているのではないかと感じます。どちらかという、MNPを利用する人には積極的

に利用してもらうために、コストは負担してもらうべきではない。それは全体で負担すべき話なのかなと思います。

MVNOに対する、事業者にもコストがかかっているということですが、ただ、これというのはMNPで使われている装置はMNPのみで使われているわけではないということであるとすると、ここのコストをどう切り分けて考えていくべきかというのはちょっと議論しなければいけないのかなと思います。

3点目、最後ですけれども、9ページ目あるいは10ページ目もそうかもしれません。頂いたものは非常に貴重な資料だと思います。ここの引き止め等の条件というのは、本来引き止めがあるべきかどうかというのは十分議論すべきだと思いますけれども、受付時間を含めて、MNP間で少なくとも対称でなければいけないと思っています。かつ、MNOとMVNOで対称であるべきかどうかというのは、MVNOは店舗とかそういうものがないので、店頭でやれるようにするかどうかはやはりコスト見合いで考えるべきだと思いますけれども、やはりある程度対称で、なおかつ引き止められることがない、流動化を促すような制度に持っていくことが重要だと思っています。

以上です。ありがとうございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは引き続き北構成員、よろしくお願いします。

【北構成員】 今回も本当に力作をありがとうございます。事務局の方々の御尽力に感謝いたします。

MNP手続についてですが、今、大橋構成員がおっしゃったことを聞いていて、当時MNPの導入に関わった人間として、当時は番号を変えたくないからポートアウトできないという人を救うためにMNPを導入したのであり、受益者は利用者であると定義していたことを思い出しました。ただ、先生がおっしゃるとおり、それによって市場全体の競争が促され、もはや受益者は利用者全体ではないかというような、考え方も変わってきているのではないかということをしっかり見据える必要があると思います。

中身についてですが、9ページに構成員限りの情報なのでどの事業者がとは申しませんが、ウェブ手続でも引き止めがあると回答している事業者がありまして、私は正直驚きました。論点にもありますように、MNP手続については、ウェブ手続というものが引き止め機会がないMNPを可能とする手段として期待されていたわけですが、ウェブ手続でも引き止めをしているということになってきますと、店頭、電話、ウェブ、手段を問わず引

き止めをどうするのか、やめていただくのか、ということを議論する必要があると思います。

もともと、MNPを導入したとき、引き止めるような行為はやめましょうという精神的なことがうたわれていました。ポータアウトしようとするお客さんを引き止めるのではなく、日々お客様がポータアウトしないようにCSやULを高めていく努力をしてくださいね、ということだと思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは佐藤構成員、よろしく申し上げます。

【佐藤構成員】 甲南大学の佐藤です。

初めに、まずは9ページの資料ですが、各社それぞれの対応に、いろいろ違いがありました。そこで一番気になるのはこういった手続の違い、金銭的なコストの違いが本当に合理的なのかどうか、そこに疑問があります。この辺はきちんと精査したほうがいいと思っています。資料を見ていると番号の取得、MVNOとMNOの差があるとか、引き止めが行われている等、いろいろな問題が指摘されていますので、きちんと検証していく必要があるかと思っています。

11ページで示された欧州との違いについて、大谷構成員も言及されていたと思いますが、利用者負担がない国があるのに日本では利用者負担がある。引き止めに関しても海外では生じないような対応がなされているといった違いがある。あとは、大橋構成員が言われたことと同様な意見ですが、ネットワークの固定網について網使用料か網改造料かといった考え方があって、その機能を申し込んだ当事者が負担すべきなのか、あるいはそもそも今の時代ネットワークが具備すべき機能として全員で負担するかという議論がありました。そういう意味では、MNPに関しても他の委員も指摘された様に、負担の在り方について考え直す時期かと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして関口構成員、よろしく申し上げます。

【関口構成員】 関口でございます。

皆さんのコメントが9ページに集中しているんですけども、私もこの引き止めの有無のところの構成員限り情報に着目しています。同じ会社の中でもアクセスルートが店頭、

電話、ウェブとある中で、アクセス手段によって引き止めの有無が異なっていたり、あるいは各社ごとにまちまちな引き止めの有無であったりという点で、この引き止め策についてはもう少しオープンな場で条件を提示していただいて、ユーザーがアンフェアと感じないような制度に変えていく必要があるように感じます。

引き止めコストの原資が何かということについても関心があるわけです。このリストから漏れている会社の、私自身の経験では、びっくりするような条件を提示されました。それでもMNPを強行して移っていったんですけれども。メニューにないものがこっそりとその人だけに教えられるということは、やはり健全な姿ではないと思いますので、引き止めについてはもう少し議論を深めたほうがよろしいのではないかと感じております。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございます。

それでは続きまして長田構成員、よろしくお願ひします。

【長田構成員】 ありがとうございます。長田です。本当にたくさんの資料を頂いてありがとうございました。

総務省のほうでまとめていただいたMNPの課題については、それぞれ全てぜひ検討していくべきだと思っています。

今、これまでにいろいろな構成員の方々から指摘があったことと重なってしまいますけれども、一つはMNPの手数料の件ですけれども、MNOさんが提示していらっしゃる3,000円について、MVNOさんも皆さん御一緒ですけれども、それは何のコストなのか、どういう計算でそれが出されたのかというのはヒアリングの時にぜひお伺いしたいと思っています。

それからもう一つ、引き止めの件ですけれども、私の知人でもやはり引き止められて、それは電話でしたけれども、その中でそんないい条件があるのならばということで思いとどまった人もいます。関口構成員もおっしゃいましたけれども、そんないい条件のものがあるのであれば、それは全ユーザーに対して明らかに示すべきであり、引き止めというのがそれぞれ店舗や電話やウェブ、どれにしても不意打ち的に提示されるもので、その場でやはり冷静になって考えられない、その通信事業者から出ると決めていたにもかかわらず、不意打ち的に提示されるとそこで冷静な判断ができないようなこともあり、非常に問題があると思っていますので、その辺りも議論をぜひしていきたいと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございました。

それでは続きまして西村暢史構成員、よろしく申し上げます。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。中央大学の西村でございます。まず何よりも総務省をはじめとする関係者の方々の情報整理、本当に感謝いたします。

MNPに関しましてコメントという形で2点ございます。1点目は既に他の構成員の方々からの御指摘の中にもありましたとおり、市場の流動性や市場の競争という観点から、スライドですと8枚目でMNPの利用の割合が掲げられてありますが、この利用の割合を評してどのように理解すべきなのか。流動性がないからこれぐらいのレベルで収まってしまっている、そういった評価も可能かなと思いますが、この少なさ、あるいはこれが普通だ、こういった点の議論が必要になってくるのかなと思っております。

2点目に関しましては、スライドですと95枚目辺りのヒアリング項目の中の、MNPに関する利用者負担料金についてでございます。コスト面も含めまして、確かに利用者料金そのものの議論もそうかと思いますが、この利用者負担料金の周知内容といいますか、周知方法といいますか、そういったものを各社がどのような形で行っているのか。つまり、ある程度の引き止め効果があるからいろいろな引き止め方法を用いるのですが、その際にこういったMNPに関する利用者負担料金の周知がきちんと適切になされているのかどうかという点もぜひ考えていきたいと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございました。

それでは続きまして西村真由美構成員、よろしく申し上げます。

【西村（真）構成員】 2点ほどお伝えしたいと思っております。1点目は外国の事例の中にあつた、MNPの手続がワンストップでできる国々があることが分かりました。システムが導入されて大分経っているので、もしシステム改良とかのタイミングをもって、例えば日本においてもワンストップのシステムを導入していただければ、大変シンプルで分かりやすいかなと思うのが一点です。

もう一点は、資料の5ページ目にあります番号ポータビリティの流れの中で、③に当たるMNP予約番号を持って転入の申込みをするというところなのですが、個人的な経験もありまして、このところでMNPの有効期限が結構10日ぐらいある状態で申し込んでくださいということになっていたのですが、各社を調べましたら、結構それぞれ10日とか12日とか、そのぐらいの残期間を持っていないと申込みができませんというような案内を

しているものが大変多くありました。転入してもらえらるほうの会社なのでウェルカムなはずなんですけれども、そんなにたくさんの日付を用意している理由がシステムの何かあるのかということを知りたいと思っております。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは私からも若干のコメントをさせていただきたいと思います。

一番のポイントは皆さんの議論も集中しましたように利用者の負担、MNPに関する利用者の負担をどう考えるのかというのに議論が集中したと思いますが、この点につきましては、私は大橋構成員の御意見が非常に重要なポイントをついているだろうと思います。私も前から考えていたのですけれども、こういった通信領域において自由な競争環境をつくろうというときに、従来は事業者間の自由な競争がメインでしたけれども、ユーザーにとって自由な市場というのは何なのかということを考えた場合には、この利用者負担はある意味で自由なマーケットをつくる上では大きな障害となっているのだろうと思います。

ある意味で携帯のマーケットがユーザーにとっても自由に最もよい商材に、商品にたどり着けるということであるならば、こういったスイッチングコスト、かなり重いスイッチングコストがかかるというのは考え直す必要があると。むしろ、通信事業者にとって自分たちのマーケットが自由であるためのコストは、基本的には事業者のほうで負担していくという発想が必要なのではないのかと思います。

諸外国がユーザーにとってスイッチングコストがゼロになっているのは、そういう考え方がベースにあるのではないかなと思います。そういうことが浸透してくることになれば、ワンストップのシステムをつくるとか、いろいろなところに大きな影響を及ぼすのではないかと思います。この点も今後きちんと議論をしていただきたいと思います。

以上でございます。

それでは、皆様からコメントを頂いたところですが、この点について追加で、冒頭の事務局説明や各構成員のコメントを踏まえた上での御意見、質問がございましたら、よろしく願いいたします。チャットでも何でも構いませんが、呼びかけていただきたいと思っております。

いかがでしょうか。では北構成員、よろしくお願いいたします。

【北構成員】 野村総研の北です。

ワンストップ化という話がありました。当時、個別データベース方式ではなくて、ワン

ストップですときのシステムの構築費用の見積りが当時出まして、結構な額だったんですね。これがこんなにかかるのかということで、また、後から参入してきた事業者がどのようにそのシステムを負担するのかとか、そういった問題があって結局個別データベース方式を採用したのですが。今つくとしたらクラウドとかも安く使えるわけですから、個別データベースではなく、ワンストップ用のシステムを今つくとどのぐらいかかるのかというところも、ちょっとまだ議論としては早いかもしれないですけども、当時から考えれば相当安くなっているのではないかと思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。システムの観点からの御意見は大事だと思いますので、これもまたヒアリングの中でも聞いていけたらと思います。

ほかに御意見、御質問がございましたらよろしくお願ひします。

よろしいでしょうか。特に追加の御質問等ないようでございます。事務局から何かございますか。

【廣瀬番号企画室長】 事務局の番号企画室の廣瀬と申します。どうもいろいろ貴重な御意見を頂きましてありがとうございます。頂いた御意見を踏まえまして、次回以降、ヒアリングを進めていきたいと思ひます。今日、我々のほうで御用意しておりました論点の中に提示していない御指摘としまして、ワンストップの話、あるいは有効期限の話がありました。有効期限というのはMNPを受け入れるときにおけるMNP予約番号の有効期限の長さに一定の制約があるというお話につきましては、今後整理する論点の中に追加しまして、併せて頭々の整理をできるようにしたいと考えております。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。では、今の点もぜひ中に含めて議論の対象にしていきたいと思ひます。

それではMNPの論点につきましては以上にしまして、続きましてMNP以外の部分について、先ほどと同様に大谷構成員から五十音順に順次御発言いただきたいと思ひます。これもまた二、三分程度で御発言をお願いしたいと存じます。

それではまず大谷構成員、よろしくお願ひします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷です。ありがとうございます。

事務局で多数の論点を整理していただきまして、35ページにまとめていただいた論点、この時点で特に取り組んでいきたいテーマが網羅されていると考えているところです。

実際に資料の中で、端末と通信の分離がなされて以降も、回線契約者それから非回線契約者との利用条件にアンバランスが生じていることは、結果的に端末と通信の分離に対する規制を潜脱する可能性が高くなることにつながると思っていますので、回線契約者ではない方にとって生じている不利益が、回線契約者との差分にどういった合理性があるのか、現在生じているものの差分の理由をこれから追及しなければいけないと改めて認識されられたところでございます。

それから、非回線契約者であっても端末サポートプログラムを利用できるわけですが、対象者を24ページで見えていきますと、例えばドコモさんですとdポイントクラブに入っている方とか、KDDIさんですとauのID会員でいらっしゃることとか、それからソフトバンクさんは特にないということではありますが、最終的な利益の還元方法がPayPayになっていることもありまして、対象者との接点を何らかの形で維持し、そこに何か見えない差異というか、見えない縛りが発生しているのではないかということについても、これから注意深く確認していく必要があるのではないかと思います。

それから、資料でかなり後ろのほうになるかと思いますが、事務局が個社別に頭金の記載の例を拾ってきてくださっているところです。そもそも事業者側でショップに提供するフォーマットの中に頭金の記載の欄を作っていることは妥当なのかどうかといったところ、非常に疑問に感じました。ショップ側では別に頭金を想定していない場合はとにかく0円と書かざるを得ないことになりませんが、これを一般の消費者の方が御覧になったときに、0円とわざわざ書かれていますと、特別の利益が提供されているという誤解を受けて、取引に誘引されてしまう効果が発生してしまうのではないかと思いますので、そもそもその頭金の性質といったことを分析していくとともに、こういった広告表示の在り方についても、このワーキンググループのミッションの限界を超えているかもしれないですけども、消費者保護の観点から改めて考え直す必要があるのではないかと思います。

すいません、雑駁な意見ですが以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは大橋構成員、よろしくお願いいたします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。2ポツの端末購入サポートプログラムから始めて、頭金の話まで、現在の状況をかなり細かく丁寧に拾っていただいて、事務局も大変だったろうなと思い、感謝申し上げます。ヒアリングでは、こうした事務局が調べていただいた事実がありますので、これらの事実に基づいて、そこに合理性があるのかという

ことを事業者きちんと問うていくのがヒアリングとしては重要なのかなと思いました。

もう一点は、こうした様々なある意味困り込みにつながりかねないような、契約上その他の条件がある中で、実際の消費者のスイッチングの行動がどうなっているのかということもしっかりデータとして掴んでいくことが重要だろうと思います。ちょっとこの座敷でやることなのかどうか分からないですけども、そうした実質的に何がどれだけ影響を与えているのかということも頭に置きながら、これらの契約条件の中でプライオリティーづけをしていくのだらうと思うので、そういうところの視点も重要だなと思います。

最後に新型コロナウイルス感染症の話ですけども、とりわけオンラインで誘導しているとか、恐らく今回のコロナ対応として一過性として捉えるよりも、もう少し中長期的に取り組んでもらったほうがいいのではないかという事業者の取組もあるのではないかと思います。そうしたところはしっかり我々のほうでも、こうした取組を中長期的な観点から続けていただけるものは続けていただくようお願いしていくのも重要かなと思いました。

以上です。ありがとうございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして北構成員、よろしく申し上げます。

【北構成員】 北でございます。

まず、端末購入サポートプログラムについてですが、MNO 3社さんの提供しているプログラム、いずれも白ロム売りも対象としていますが、事務局さんに整理していただいた情報を拝見する限り、明らかに回線契約者と非回線契約者間で合理的とは思えない差異を設けていることが確認できたと思います。速やかに適切な運用を行っていただきたいと思っています。

35ページの⑤に、前回私が発言した内容もしっかり取り上げていただいております。19ページにありますように、例えば量販店がSIMフリー端末を販売する場合は、端末販売だけで利益を出さなければならないから、当たり前ですけども仕入価格を下回るような値付けはできないですね。もちろん在庫処分のような話は例外としてあると思いますが。キャリアさんの場合、端末単体販売も可能とはいえ、実態としては圧倒的に大多数のユーザーが回線と一緒に端末を購入するので、仕入価格を下回るような安売りもできてしまうのです。要は白ロム売り時代における端末値引きの在り方について一定の規律が必要ではないかと考えるところでございます。

次に、端末補償について41ページに整理していただいておりますが、ソフトバンクさんが年内を目途に非回線契約者へのサービス提供を開始するということがありますし、楽天モバイルさんはいわゆる持込み端末も受け付けてくれているようですし、回線契約継続も不要となっていますので、ポータアウトした後の端末についても補償してくれているようです。こうやって各社の対応が異なってきていることを考えますと、消費者の混乱とか、あるいは端末補償難民のような人が現れてくるかもしれませんので、業界として一定のルールづくりが必要ではないかと考えるところでございます。

それからスイッチングコストのところでもセット販売についてですが、電話とブロードバンドとモバイルと放送とか、諸外国でもトリプルプレーとかクアドロプルプレーというセット販売は非常にポピュラーで、規制当局のレポートを読んでも、むしろトータルで料金が安くなるということで歓迎しているふうにも読み取れます。ただ、それぞれのサービスをやめるときの違約金などのスイッチングコストがどの程度まで許容されているかといった、ルールや規律があるかどうかについては、私、勉強不足で分かりません。もし事務局で把握されていることがあれば御教示いただきたいと思っております。

それから頭金問題ですが、68ページを見ると、分割払いのところに頭金という欄があって、消費者はこれを見て「ああ、分割払いの頭金なんだな」と思うわけですが、実際は代理店の粗利を乗せているだけで、頭金がゼロのショップに行っても分割支払金は変わらない、その粗利は一括払いの代金にも乗っている。こういうものを世間一般では頭金と呼ばないので、表現方法を含めて速やかに改めていただきたいと思っております。

最後にコロナについてです。79ページにありますように、キャリアさんごとにショップで受け付ける手続に大きな差が出ています。一緒にしろということではないのですが、片や多くの手続を停止しているキャリアさんがいる一方で、何も変えていないキャリアさんがいます。楽天さんは早々にショップを閉じてしまっています。各社がどのように考えてこのような措置を取ったのかをぜひヒアリングで伺いたいと思っております。

それから、コールセンターでショップより先に今回感染者が出たこともあって、早々に出勤するオペレーターさんの数を半減させたことによって、コールセンターに電話がかかりづらい状況が続いているわけです。ショップも営業時間を短縮していることもあって、コールセンターでつながらなかったお客さんが来店されるなんていうことが散見されています。今回の出来事を教訓として、今後各キャリアさんが、第2波、第3波も来るかもしれませんので、ウィズ・コロナ時代の顧客接点の在り方についてぜひ御検討いただきたい

と思います。

特に楽天さんが4月頭に在宅コールセンターに順次移行するというプレスリリースを出しています。在宅コールセンターというのは有事だけではなくて、平時においても例えば産休とか育児休暇のスタッフや、介護離職したスタッフなど、そういった方々が自宅でも仕事ができるということで、非常に有効なソリューションではないかと思います。ぜひ楽天さんには在宅コールセンターの状況についてお伺いしたいとともに、顧客情報の管理、個人情報保護に関して恐らくハードルが高いと思いますので、各社さん、今後どのように御検討されるのかということをご伺いいたしたいと思います。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。

それでは続きまして佐藤構成員、よろしくお願ひします。

【佐藤構成員】 甲南大学の佐藤です。

まず全体的な感想になりますが、今まで長く公正競争環境整備ということで議論してきたのですが、今日の論点整理、資料を見て、まだまだ課題が多く残っていることを強く感じました。

あと中身についてですが、全体のボリュームが大きかったので、印象に残ったところだけお話しさせていただきます。内容的には、他の構成員の方々とほぼ同じだと思っています。

端末サポートプログラムのところは35ページに論点をきちんとまとめていただいている、特に合理的な理由のない差異ということが何回も指摘されており、合理的理由が示されていない、あるいは合理的理由があるかどうかについての疑問がある、そういう事例がまだ幾つも存在するという事だろうと思うので、これは今後ヒアリング等を通じて中身を詰めていく必要があると強く感じています。

あとは後半72ページ、73ページに論点整理がされていて、同じように、スイッチングコストではセット販売で行き過ぎた囲い込みがあるのではないかと示されています。民間企業ですからビジネスということでいろいろな割引を考えることもありますが、行き過ぎた囲い込みがないようにするには、何をもって合理的であり、何が行き過ぎた囲い込みかについて、事例を積み重ねて、またヒアリングを通じて議論を深めていく必要があると思っています。

最後、乗換え時の手数料についてやはり違約金を1,000円に下げるとか、スイッチン

グコストを引き下げするために、我々はいろいろ努力してきたのですが、MNPの利用者負担3,000円等を考えると、まだまだスイッチングコストが十分低くなっていないとも感じますので、スイッチングコストになりかねないこういった一つ一つの事例をこれから議論していきたいと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございました。

それでは続きまして関口構成員、よろしくお願いします。

【関口構成員】 関口でございます。

セット販売については次の資料3とも関連するので、そちらのほうへ回そうかと思っておりますが、いずれにしてもセット販売の実態がまだ分かりにくい状況だという印象は持っていました。それが一点。

それからもう一つ、76ページに関してですが、学生に限定しない25歳以下全ての利用者を対象として、各社さんがMNOの場合50ギガまで上限に無償化をしてくださって、これは大変ありがたいことだと思っておりますし、多くの教育機関においてオンライン授業をやっていることを考えると、大変ありがたいことと感謝いたします。

これについては、データ容量の使用率をできるだけ早期に公表いただけないかというのが一点お願いでございます。このMNO50ギガ、それからMVNOは30ギガが多かったと思うのですが、データ容量がどの程度の使用実態になっているのかについて、ぜひ状況をお知らせいただきたいと思っています。

なお、各社さんとも、1か月単位のところが多いのですが、この無償化の期限を少しずつ延長してくださっています。私の所属先の神奈川大学でも8月1日の前期授業終了時までずっとオンラインを継続することを今のところ表明しておりまして、これは組織によって対応はまちまちだとは思いますが、教育機関の多くのところがこの無償化の恩恵にあずかっていることを考えると、利用実態がどのようなものなのかについての情報もぜひ各社さんから御開示を頂きたいと思っています。

以上です。

【新美主査】 それでは続きまして長田構成員、よろしくお願いします。

【長田構成員】 長田です。

端末購入サポートプログラムの点ですけれども、電気通信事業法の改正の意図というか精神が残念ながら実現していないように思っています。回線の契約を持っている人とそう

でない人にこういうふうに条件の差異があること、それから購入できるところ、オンラインでの購入などについて差異があるところが見えることは非常に問題だと思っています。特に今、ショップに行きにくい状況、この後改善されていくのかもしれませんが、新しい生活という中ではオンラインでできることはオンラインでというふうになっていくのかと思いますので、この後いろいろヒアリングや検討があるかとは思いますが、これは法律との関係からいっても至急見直しをしていただきたいと思っています。私自身もこの制限の間に端末を購入したいと思って、でもオンラインで買えるところで見るとかなり制限があるなと思っていましたので、今の社会状況から見ても、ぜひこれは見直しをしていただきたいと思っています。

それから頭金のところですが、先ほどの北構成員のお話を聞いていても、本当にそんなふうに正確に理解している消費者は本当に少ないのではないかと思いますので、これも改善を求めたいと思っています。

それから、先ほど申し上げた新型コロナのこの状況で、オンラインでできることが非常に強く求められている中で思ったのですが、特にスマホの世界で、オンラインで何か契約をとっていても長い規約を全部読み込むのがなかなか大変だったり、それからチャットで質問できますと出るのですが、それに対応できない人も結構いるのではないかと思います。なので、今まではオンラインで契約をする人はそれに技術的にも可能な人たちだったと思いますが、もう少し幅広い人たちがオンラインでの契約等に出てくることを考えると、分かりやすさとか手続の簡便さというようなこともいろいろ工夫をしていっていただきたいと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして西村暢史構成員、よろしく申し上げます。

【西村（暢）構成員】 西村でございます。

引き続き、端末購入サポートから頭金までの様々な点に関しまして、問題点がかなり列挙されてきたと認識しております。改正法の趣旨がやはり公正な競争の促進、適正な競争関係を確保して、さらには利用者の利益を保護するという観点からも、この問題点の列挙はひとまず運用の成果、それから今後の方向性を形づくる一つの基盤になると理解しております。

で、1点コメントということですが、やはり広告宣伝が非常に大きな意味を持つ

てきていると思います。店舗だけでなくオンラインにおける広告宣伝がいかに適正に行われているか、これを消費者側がどのような認識を持っているか、これは第3回で恐らく議論されることかもしれませんが、事業者へのヒアリングにおいては、やはり利用者の認識とのサンドイッチで適正な改正法の運用が今後もなされていくように確保されるべきであると考えております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして西村真由美構成員、よろしく申し上げます。

【西村（真）構成員】 消費者苦情という観点から申し上げますと、端末補償サービスや頭金、この2つは前々からずっと消費者苦情が続いている印象があります。端末補償サービスは積立金ではなくて、保険のようなものであることをあまり理解されないまま利用されているということだったり、修理対象の端末がもうなくなってしまうのにそのままという話が前々からあります。

資料の42ページを見ますと、ソフトバンクさんがSMSで周知されていること自体はよい取組かなと思いますが、端末補償サービス的前提をもうちょっとスマートなものにするとかという改良はいろいろ考える余地があるのではないのかと思っています。

もう1個の頭金という点についても、丁寧にいろいろ説明されているのですが、やはり謎の代金であることは変わらないので、この辺ももう少しスマートにしないと、ショップに行くと損しちゃったというのは消費者の印象としては大変残念なものになっていると思います。

あと最近の話ですが、先ほどもコロナの絡みでオンラインへの誘導がこれから恒常的なものになっていくという話ですが、確かに今の段階でもウェブで手続をしたんだけど、こちらの思っていた契約内容とは違ったという苦情が既にかかり入っていますので、分かりやすいウェブ表示は確かに大変望まれることかと思っています。

一番最近のもっともな苦情というのは、やはりいろいろな窓口の電話が繋がらないという話かと思っています。79ページにまとめていただいているページを見ますと、解約手続がショップでできなくて、電話でというような会社もあります。でも今、本当に各社、電話が繋がらないことがクレームになっています。定期購入の業者で解約したいのに電話が繋がらないというときは、ほかの方法で申出をしたことを証明しておいて、改めて連絡ができたときにその時点でもって履行するように求めていくみたいな考え方もあるので、

その辺の観点とかを考えておかないと、やはり解約したかったときにできなかったという苦情はかなり大きなものになるかなと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは私からも若干のコメントをさせていただきます。

一つは北構成員もおっしゃったように、セット販売をどう考えるかというのは、今後の通信業界あるいは通信事業をめぐる取引を考える上では非常に重要なことだと思います。アメリカなどでは全体が安ければいいというようなある意味でプラグマティックな発想をしていますけれども、アメリカの場合にはFTCとかFTCが目を光らせている状況がありますので、日本でそういう状況になるかどうかはなかなか難しいなという印象を持ちます。ただ、全体として安ければいいじゃないかというのはそのとおりですので、日本で、我が国でどういう形で健全なセット販売を育てていくのかというのは、議論をきちんとしておく必要があるだろうと思います。

それからもう一つはスイッチングコストの関係ですけれども、どうもスイッチングコストというけれども、本当に何のコストなのかよく分からないということが印象として持ちます。例えば新規契約の費用を見ても、何をもって費用というのかが全くよく分かりません。頂いた資料の49ページから50ページを見ても、MNPもそうなんですけれども、新規契約手数料って一体何なのかということです。例えば、MVNOのほうで見ても、SIMの発行手数料だとかということになっています。それからMNOについてはドコモさんはオンラインでは取らないと。けれども対面の場合には取るということになっていますが、この時の手数料とは何なのか。その他のMNOさんも3,000円ずつ取っていますけれども、一体何の手数料なのか、あるいはどういうコストなのかというのを明確にする必要があります。

一般法である民法でいくと、契約の締結費用は折半だということになっていますけれども、それを基にした場合、これは契約の費用なのかどうか。一体何なのかということを中心に議論すべきだと思います。

要するに、コストとして何がかかっているのかということと、それを誰が負担すべきかというのは、きちんと分けて議論していかなければいけないと、そういう印象を持っています。この問題、特にスイッチングコストについては、そういう意味でシビアな議論が今後も続けられる必要があるかと思っています。

私のコメントは以上でございます。

それでは皆様方から頂いた御意見等にさらなるコメントあるいは御質問がありましたら、どうぞ御発言いただきたいと思っております。チャットのところで合図をしていただければ、御指名をさせていただきます。どうぞよろしく申し上げます。

よろしいでしょうか。

それでは時間の都合もありますので、続きまして、固定市場の競争環境の検証について、事務局からまずは御説明をよろしくお願いたします。

【田中料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料3に従いまして御説明させていただきます。

資料3、固定通信の関係でございますが2ページをお開きください。市場の動向をまず御説明いたします。固定系ブロードバンドの関係でございますが、おおむね8割方がF T T Hの契約という状況でございます。

次、3ページをお開きください。その中での小売市場のシェアでございますが、1行目にありますとおりN T T東西が直接契約しているものは24.2%、その後1行目の後半に卸電気通信役務と続いてございますが、いわゆる光コラボと言われるようなものを含めると65.9%という状況でございます。N T T東西は東北では8割、近畿では過半のシェアといった状況で、地域差もございます。

4ページでございます。F T T Hの提供形態ということで、左下のグラフでございますが、自己設置のほうが増減傾向でございまして、一方で卸電気通信役務が広がっておりまして、一番下の接続については横ばいといった状況でございます。

5ページでございます。その伸びている卸売市場でございますが、F T T Hの契約全体では半分程度、50.8%という状況になっておりまして、そのうちの41.7%がN T T東西のものという状況でございます。

次、6ページでございます。卸売市場の中で各社のシェアを細かく見ますと、N T T東西が82%、その次はK D D Iが11.1%といった状況でございます。

7ページでございます。N T Tの光サービス卸の中の事業者数については783者という状況ですが、増加ペースについては以前と比べると穏やかになりつつある状況です。事業者数としましては7割方をI S PやM V N O事業者が占めている状況でございます。

8ページでございます。右下にあります円グラフを御覧いただきますと、契約のシェアでいいますと卸の中でもM N Oが72.7%ということで大きなシェアを占めている状況

でございます、こちらのMNOというのがドコモ及びソフトバンクでございます。右下のシェアの推移を御覧いただきますと、このシェアも徐々にでございますが高まってきている状況でございます。

9ページでございます。契約数と契約の増減率ということで並べてございますが、光サービス卸に関する事業者の契約数が増加傾向であります。増加率でいいますとNTTドコモの増加率が高く、その次がソフトバンク、あるいはその他の卸といった状況になっているところでございます。

10ページでございます。シェアでございますが、右下の赤いところを御覧いただきますと、こちらはドコモでございますが、最大のシェア2割弱という状況で、NTTグループ以外ですとソフトバンクのシェアが大きいという状況でございます。

11ページでございます。コストでございますが、例としまして加入光ファイバの接続料については毎年下がってきている状況で、最近はやや緩やかですが下がってきている状況でございます。

12ページでございます。一方で、小売の料金、下がっている時期もございますが、おおむね5,000円程度で推移している状況でございます。

13ページ以降、個別のプランでございます。F T T Hの各社の料金プラン、14ページはMNOの状況でございます。料金、特に御覧いただきたいのが下から3行目にありますモバイルとのセット割引でございますが、MNOについては楽天モバイルを除きましてモバイル回線が増えると割引額が増えることになっていまして、1回線だと1,000円ないし500円といった状況になっていまして、

15ページでございます。今度はMVNOでございますが、MNOと違いまして、多くの事業者においては1契約分の割引をするということで、モバイル回線が増えても割引が増える形にはなっていません。なお、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズについては、モバイル回線ごとに200円という状況でございます。

16ページは参考にはほかのF T T Hアクセスサービスについて主なところを載せております。

17ページ以降は前回御説明したモバイル料金のプランでございますので、割愛させていただきます、20ページをおめくりいただけますでしょうか。こちらは、今のF T T Hの契約と携帯とをセットにした場合、割引を適用した額が幾らになるかということで各社の状況をまとめているものでございます。特にこれはF T T H 1契約についてモバイル

サービス1契約分という状況ですので、割引額が0円から1,000円になっていまして、MNOとMVNOを比べてもそこまでの大きな格差という形にはなっていないと思います。

21ページがその分布を絵で示しているものでございます。

22ページでございます。今度はFTTH1契約とモバイルサービス3契約分という形のもを掲載させていただいてございます。特にMNOの割引額については先ほど御説明いたしましたモバイル回線の契約数が増えると増えていくという構造になっていることによって、MVNOよりも割引が多くなっている状況かと思えます。割引額は0円から7,500円といった幅になってございます。

23ページも同様に分布の状況を絵で示したもので、参考でございます。

続きまして24ページ以降は、今のセット販売の合計について、10パターンほど変えて、それぞれのキャリアにおいてどういう料金になっているかを個別に載せているものでございます。右下には最大と最低の差額も載せてございます。こちらは参考でございますので、御説明は割愛させていただきます。

続きまして34ページまでおめくりいただけますでしょうか。34ページ、事業者からこういったセット割引に対する意見ということで、例えば一番上のJAIPAさんの意見は、携帯サービスの市場に似たようなマーケットにFTTHの市場もなってしまうおそれがあるですとか、下の構成員限りの事業者アンケートでございしますが、卸で受けているMNOのセット割と同じようなことをやるのはなかなか難しいと、MVNOからの御意見が寄せられているところでございます。

35ページ、FTTHをどういった事業者がどういった形で提供しているかということについてでございます。左上、一種指定事業者ということでNTT東西がおりまして、右側、卸提供を受けています光コラボ事業者がおります。左下には接続事業者、右下の電力系を中心とした自己設置事業者、こういった類型がございまして。

スイッチングコストを下げていくことが重要ですが、36ページ、事業者変更ということで、昨年7月からコラボ事業者間において、コラボ事業者とあとはNTT東西間でございしますが、工事が不要になる取組が始まっております、こういった事業者間の協議によって、より工事を減らすことも重要であると思えます。

37ページ、実際、今、どういう工事が必要かを表にしてみました。左上の黄色いところでございますけれども、こちらは今御説明をした事業者変更ということで工事が必要ない状況でございます。あと、KDDIとNTT東西間が紫になっておりますが、これは屋

内工事は不要で、屋外工事だけ必要。残りの赤いところは屋外・屋内の工事が両方とも必要という状況でございます。

38ページ、スイッチングコストの一つ、工事費等でございます。工事費の状況につきましては、0円のところから4万円といった幅まで利用者に請求している料金がございます。また、2行目のところの分割の回数も、選択可能なところから選択可能でないところもございますし、長さとしても最大60回というようなところもございます。一番下の撤去工事費についても、各社によって状況が違っているところでございます。

39ページでございます。スイッチングコストのもう一つ、定期契約の解約金でございます。こちら事業者によって幅がございまして、1,500円から2万円という幅でございます。それから一番下のところ、違約金がかからないで解約できる月でございますが、満了月当月だけのところと、複数月用意しているところがございます。

40ページは、利用者が実際に今、期間拘束の違約金を幾ら求められることになるかというのをアンケートで聞いたものでございます。

41ページ、モバイルの場合にはこの辺りが法令によって規定されておまして、上限は1,000円になっております。

42ページはモバイルに関する法改正の概要でございます。

43ページでございます。幾らだったら乗り換えますかというアンケートを取っておりまして、当然0円が多かったところではございますが、おおむね6,000円未満までのところで8割方の回答があった状況でございます。

44ページで、先ほどの契約解除料ですとか工事費の残債、あるいは撤去工事費といったスイッチングコストを時期に応じて並べたものでございます。一番高いところですよと4万円払わないとという事業者がいたり、0円の期間が長い事業者もいるところでございます。

45ページについて、先ほどは戸建てでしたが、こちらは集合住宅のほうでございますが、もう少し差が減っているような状況かなと思います。

46ページは構成員限りでございますが、今まで利用者に請求する工事費が幾らかということを見ていただきましたが、利用者に請求する前の事業者間では幾らの工事費が請求されているのかというところを見ていただくための参考資料でございます。46ページが卸の関係、47ページ、48ページが接続で利用している事業者のNTT東西との間の工事費の状況でございます。

49ページでございます。キャッシュバックの状況で、各社でやられているものの例ということで挙げてございます。50ページも同じでございます。

51ページでございます。スイッチングコストに関する利用者からの意見ということで、違約金の高さですとか期間拘束の長さなどに対していろいろ意見が寄せられている状況でございます。

52ページ以降が利用者のサービス選択の状況、特にアンケートを中心としたものです。53ページ、固定ブロードサービスの選択理由ということで、料金に着目してサービスを選択している利用者が多い状況かなと思います。

また54ページでございますが、左のグラフを御覧いただきますと、サービスの継続利用年数で10年以上という方が多い状況でございます。右上のサービスの期間拘束を御覧いただきますと、実際に拘束されている期間としては1年から3年ということで、各社料金プランも同様の期間が多い状況になっていまして、それが反映されているのだろうと思います。右下でございますが、固定通信サービスを乗り換えない理由としましては、乗り換えるための事務作業が面倒くさいという御回答が多かった状況でございます。

55ページがF T T Hのサービスの満足度、総合的なものということでおおむね全体的に3割程度という状況となっております。

料金に限定したものが56ページでございますが、それより少し下がりにまして、3割弱といった状況です。

57ページは通信速度・品質に関する満足度でございますが、4割弱という状況でございます。

58ページでございます。こちらの資料がF T T Hとセットで提供を受けているサービスでございますが、左上を御覧いただきますとMNO系光コラボで、携帯電話サービスと一緒にセットで受けている利用者が多く、およそ7割の利用者が受けている状況で、それ以外の類型を御覧いただきますと、逆にセットで受けているものはないと、7割程度の方が回答をしている状況でございます。

59ページは、F T T Hと携帯電話、どちらを先に今の事業者で利用し始めましたかというアンケートですが、上から2つ目のMNO系以外の光コラボ以外のところにおいては、携帯を先に使い始めた方が多い状況でございます。

60ページでございますが、セット割が廃止された場合にどう行動されますかというところで、下のグラフの右の紫のところでございますが、両方とも継続すると答えた方は半

分よりも少ない、4割程度の状況でございました。

61ページ、これは携帯電話を同居家族でどれだけ使っていますかですが、特にMNO系においては家族内で同じサービスを使っている方が多い状況でございます。

63ページから論点でございます。1つ目、モバイルのほうでも論点になってございましたけれども、スイッチングコスト。特に工事費や契約解除料が利用者の自由なサービス選択を妨げていないかというところでございます。

(1) 工事費について、①過度な囲い込みと考えられる事例としてどのようなものが考えられるか。下に1)、2)とございますが、例えば一括払いでは工事費の割引が受けられないですとか、あるいは分割支払い期間が長期にわたる場合のみ工事費が無料になるなど、実質的に利用者が長期の分割払いしか選択できないような場合。2)としまして、工事費の分割支払い期間が期間拘束契約の期間を上回っているなどの理由により、追加的な費用負担なく契約を解除できないような場合。

②で工事費でございます。利用者に請求しているものの水準でございますが、事業者間でやり取りされている工事費と比較したときに、合理的な水準となっているのか。

③でございます。事業者間の連携によってさらに工事費を削減していくことができないのかといった論点でございます。

64ページ、次は期間拘束契約についてのスイッチングコストでございます。過度な囲い込みと考えられる事例として1)から4)と挙げてございます。拘束期間が長期にわたるですとか、解除料が高額、あるいは3番、解除できる期間が短いですとか、4番目、自動更新の有無を選択できないだとか、こういったことが考えられるのではないかと。

②でございますが、同様に解除料の水準で、各社1,500円から2万円まで幅がある状況で、これはどういう考えで設定されているのかという辺りをしっかり確認していく必要があるかと思っております。

65ページでございますが、不当競争の状況が生じていないか、特にキャッシュバックですとかモバイル契約とのセット割というようなところで生じていないかというので、2つの方法により状況の評価してはどうかと書いてございます。下のほうに1)、2)とございますが、1つ目が昨年6月に総務省において「不当競争を引き起こす具体例」を策定してございます。2つ目に割引総額帰属テストという考えがございますが、具体的には67ページにそれぞれ絵を御用意してございます。

67ページ中ほどにございます不当競争の具体例として、例えば真ん中の左側が回線の

原価の料金で、原価とキャッシュバック等の料金を足し上げたときに、右側の料金収入がその原価を上回るような状況になっていないか。言ってみればコスト割れでサービス提供をされている状況が生じているのかどうかということです。

また、68ページでございます。絵はいろいろ描いてございますけれども、算定としては単純でございます。F T T Hの料金からセット割の割引額を引いたときに、F T T Hがコスト割れするような水準になっていないかどうかをしてみるという評価手法でございます。

66ページにお戻りいただけますでしょうか。ヒアリング事項としましては、左に掲げております対象の方にまずはスイッチングコストの部分、工事費であるとか期間拘束の部分について聞いてはどうかと考えてございます。下の※がございしますが、論点の2つ目の不当競争の部分については、まずは総務省においてきちんと数字を整理することを事業者との間でしたほうがいだろうということで、その後でワーキンググループで検証いただくことを想定してございます。

事務局からは以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明に対して、先ほどと同様な手順で御議論いただきたいと思えます。お一方大体2分程度で御発言をお願いいたします。

それではまず、大谷構成員から御発言をよろしく申し上げます。

【大谷構成員】 大谷です。どうもありがとうございます。こちらの資料も総務省のほうで細かく、工事費ですとか利用者の意識調査の結果などについても、分かりやすく資料を整理していただきましてありがとうございました。

おおむね主な論点で整理していただいたように、過度な囲い込みになっているケースを抽出して、その事実関係を調査していくというやり方で基本的に問題ないと思っております。特にヒアリングなどでお聞きしたいのは工事費の差分のようなところでございます。

そのほかに、各MNOとMVNOが回線数に応じて割引率を適用することにまた差がありまして、MVNOの体力ですとどうしても割引率が低くなっていくということで、MNOと同等の競争環境が整っているのかといったところについては、ちょっと疑問とすべき事態が生じているのではないかと考えられるところです。

この点についても事実関係が子細に明らかになりましたら、事業者からの御説明、御意見なども頂きたいところでございます。

また、前半のほうで御説明いただいたように、やはり光コラボが非常に増えてしまっていて、自己設置事業者が減ってくるというのは、固定通信市場それだけで見てもやはり設備競争の生じる部分が非常に少なくなっている実感がありますので、接続料金が目安となって卸サービスの料金も決まっているわけですけれども、その辺りの計算方法にも将来的にも影響を与えていくのではないかと考えて拝見したところです。

また昨今、コロナの問題があり、テレワーク支援ということでまた急速に光コラボあるいは光卸の事業者からのチラシが大量に入ってくるようになりまして、その中には事業者名が明確に記載されていないものですか、ちょっとありとあらゆることがこの時節柄起きてきているような気もしております。それによって何か市場に影響が生じることは少ないとは思いますが、個別の消費者、利用者にとっては混乱を招くような事態が起こっていないかということも併せて今後調べることができればと考えております。

私からは以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございました。

それでは大橋構成員、よろしく申し上げます。

【大橋構成員】 ありがとうございます。この固定の話、ある意味移動の話の形式で非常にしっかりまとめていただいたのは、非常にありがたいことだと思っています。

これからお話することはモバイルにも通じることかもしれませんが、結局囲い込まれるとか、あるいはスイッチングコストを高める行為というお話の観点で、それは今回の競争における検証という観点で見たときに、コスト割れしているかどうかというところのテストは入り口としては一つあり得ると思います。ただ、コスト割れしているから問題だという話まで多分行かなくて、合理的なケースというのは恐らくあるのだろうと思いますので、ある意味、短所を拾うという役割まで果たせるというところかと思っています。

多分、視点として2つあるのではないかと考えてまして、1つはセット割をする、あるいは工事費とかもそういうところも大きな意味でのセット割みたいな観点で見たときに、セット割をできない事業者、単体で販売している事業者がそうしたものによって排除されているかどうかという視点が1つ、論点としてあるのだと思います。

2つ目の視点は、これは需要ですけれども、消費者がどれだけ短視眼的というか、あるいは長期まで見据えて物事を判断しているのかというのは恐らくあって、そもそもある契約に加盟するときにスイッチングコストが上がることを見込んでいるのであれば、当然それに見合う割引がなければ、その人は契約を結ばなかつただろうという、論理的に積み立

てていくとそういうふうなことになるのではないかと思います。

ただし、そうした長期的なコンセクエンスが判断しないような短視眼的な消費者であれば、やはり後で気づいたら囲い込まれたというような問題があるということで、ある意味消費者が一体どう考えているのか、購買するときにどういう判断をしているのかというのも、もう一つ論点になろうかと思います。それによってスイッチングコストがあってもそれが問題になるかどうかという論点になるのかなと思っています。

若干、経済学的なところだったかもしれませんが、整理するとそういうところが論点になり得るのかなと思いました。ありがとうございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。

続きまして北構成員、よろしくお願ひします。

【北構成員】 北でございます。63ページからの論点については特に異論はございませんので、コメントをさせていただきます。

この資料3全体を読ませていただくと、強烈な既視感を感じざるを得ません。モバイル市場でいうと2014年ぐらいの状況ではないかなと思います。ネットで光キャッシュバックと入力すれば、たくさんの検索結果が出てきます。最大11万5,000円還元とか、そういったものがすぐに見つかります。

どうやったら最大10万円もらえるのかという条件を見ても、当社指定のオプションへの加入が必要ですか、昔のモバイルにおける販売と同様のことが行われています。あるいは知り合いを紹介する必要があるとか、キャッシュバックされる時期が2年後で非常に遅いなど、あの手この手でやり放題という状況です。モバイル市場は2年前、2018年の6月から一気に話が進んだと記憶しています。公正取引委員会さんがMNOのスイッチングコストを高める行為は独禁法で厳しく対処していく方針を2018年6月に出されました。

今後、FTTHについてもこういった過度なキャッシュバックの是正や、違約金などのスイッチングコストを限りなくしていくことによって、公正な競争環境を確保する必要があると思います。

ただ、その中でモバイル市場との最大の違いは、端末の抱き合わせがない一方で、工事費という実作業を伴う経費の存在なのです。38ページを見ると、非常に工事費が高いところもあれば、逆に中部テレコミュニケーションさんの工事費が0円だったり、auひかりの戸建てでは支払い方法が60回分割しか選べないとか、撤去工事費がなしというところ

ろから3万円弱というところまであります。ここまで多様なのかということが今回明らかになったわけですので、こういった工事費の水準、支払い方法など含めて、まずはしっかりとデータをもって、その金額が合理的なのかどうかということを検証してまいりたいと思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

続きまして佐藤構成員、よろしく申し上げます。

【佐藤構成員】 甲南大学の佐藤です。

データを見ていたのですが、例えば9ページ。光の契約数が示されているのですが、ドコモが伸びて、固定のNTTが落ちている。これは私の記憶ではフレッツ光から光コラボへのお客さんの移行が進んだということで、そういう意味ではNTTグループ全体で数字を1つまとめて作ってみたほうが分かりやすいのではないかと思います。

11ページはシェアドアクセス加入者光の接続料の話が出ています。料金が下がっていると思うのですが、企業の努力以上にいろいろな制度的な変化もあったと思うので、耐用年数の計算を変えたとか外的変化も減価償却の方法を変えたとかあったように記憶しており、下がっている要因がもう少しグラフの中に吹き出し等で示されていると分かりやすいのではないかと思います。

大谷構成員が言われたように、光の自己設置あるいは8分岐での事業ですけれども、配線区域が小さ過ぎて競争にならないような状況にあって、新しい料金のルールを一度議論したのですが、この問題についてはその時は決着せずに先送りになっていますので、そういうことももしかしたらシェアドアクセスで競争が進展しない要因があると思うので、改めて議論の必要があるかもしれません。

全体的なところでは、3ページとか8ページを見ると、携帯も示されているのですが、固定網の市場シェアが非常に高くなっている。あと、ハーフィンダール指数等も書き込んでいただいて、独占力が高くなっていることが示されており、競争が機能していないのではないかとということが、こういう数字から見てわかるので、さらなる競争環境整備が、今、議論になっていると理解できる。

もう一つは、光コラボがですけれども、やはりモバイルと固定のセット割のような新しいビジネスが拡大することで、新しい問題が出てきている。そういうことで63ページから65ページにまとめていただいたような懸念事項に、他の構成員の方々が言われたよう

な形でスイッチングコスト、囲い込み、こういうもののやはり事例をきちんと押さえて、議論を深める必要がある。

それから工事費は、やはりその費用が適正なのか、あるいは負担が適正なのか、精査していく必要があると強く思いました。

あとはセット割引等が出てきたので、今までにない新しい形での不当な競争の可能性が生まれている。こういった競争上の問題もヒアリングを通じて現状をきちんと分析していきたいと思います。

最後に、先ほど言ったように光回線、モバイル両方ともハーフィンダール指数が高い、市場シェアが高い、モバイルだと3社のシェアが高いといったデータに基づき、競争の現状に対してさらに議論していかなければいけないということ。もう一つ、やはりこの頃の自分の周りの生活を見ていると、大学の授業でも学生の面談でも仕事においても、ほとんどオンラインになっています。光ブロードバンド・固定網、そしてモバイルも、社会インフラとしての価値が急激に高まってきていると思いますので、この時期に競争の在り方を改めて一回議論することはタイムリーで重要なことだと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして関口構成員、よろしくお願いします。

【関口構成員】 関口でございます。

光卸はボリュームディスカウントをガイドライン上、禁止をして、大口の引受先も他社と同一単価で卸しているということで、12ページにございますように、小売月額料金も数百円の違いはあるにしても、それほど大きな格差が生まれられないような状況になっているわけです。ただ、このF T T Hの小売を単体で行っているというケースは実は少なく、多くのケースはセット販売を行って、携帯との抱き合わせにしている。この膨大な比較資料を作っていただいた総務省には本当に感謝申し上げたいと思っておりますが、21ページですとか23ページの資料は、一般の利用者が企業間比較をすることはまずほとんどないと思っておりますので、いろいろな形でこういった実態を注視していただくことはこれから必要なかなという印象を持っています。

44、45ページ辺りの解約金の実態等を見ていると、各社さん、随分方針が違うことが一目瞭然でありまして、このような見える化は、今まであまり出てこなかった資料で、非常に貴重なものだと感謝いたしております。

こういった固定市場がモバイル側の競争の梃子として使われてきている実態は、こういうことのような分析によって少しずつ明らかになっているという点で、非常に貴重な資料をお作りいただいたとっております。どうもありがとうございました。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは続きまして長田構成員、よろしく申し上げます。

【長田構成員】 長田です。

今回63ページ以降に示していただいた論点については、どれも大切な論点だと思っております。あと、ヒアリング項目も適正だと思います。

この過度な囲い込みという言葉は本当にモバイルの時にも何度も何度も使ってきた言葉ですけれども、同じように契約期間と分割払いの期間がずれているなどで、追加的な費用負担なく契約を解除できない場合があるなどというのは非常に問題だと思いますし、一括払いではそのサービスが得にくいというようなこともまた大きな課題だと思いますので、これはこの論点に沿って今後も丁寧に議論していくべきだと考えています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして西村暢史構成員、よろしく申し上げます。

【西村（暢）構成員】 西村でございます。

特に関口先生も御指摘のスライド番号20からの整理は極めて有益でございまして、さらにこの部分の精査が必要になってくるかと、非常に強く感じた次第でございます。

また、資料3の後ろのほうのスライド番号67、68の形で、先に総務省さんから情報を収集した上での検証とはなっておりますけれども、67ページでありますと「不当な」というこの解釈が非常に重要になってきているかと思っておりますし、68ページで紹介されているセット割引のテストも、67ページと一緒にすけれども、金額だけを見て違法かどうか競争が制限されているかどうかを見るのではなく、こういったテストプラス、様々な諸事情を考慮しなければならないという点、非常に重要だと思っております。このような事例の積み重ねも今後の課題と理解しておりますし、ヒアリングにおいてもこのような状況に対して各事業者がどのように対応を考えているのか伺いたいと考えております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それで続きまして西村真由美構成員、よろしくお願いします。

【西村（真）構成員】 2点ほど工事費についてですが、契約中は工事費用の賦払い金を割り引くとか請求しないケースが多いので、結局いわゆる実質無料というような運用をされているケースが多いと思います。これはやはり長期にわたる契約をしてくれるユーザーからの通信料で賄っている可能性があるのかなと思うので、適正額の工事費をきちんと徴収していただければ、ひょっとしたら通信料が下がっていく可能性もあるのではないかなと思います。こういう構造は、先ほどもおっしゃっていましたが、ほぼほぼ携帯電話と同じだと思います。

もう一点、解約料ですが、解約料が1,000円に下がったという話はとてもインパクトが大きくて、相談者もよく知っていますし、相談員もよく知っています。ただ、MVNOについては2社だけしか対象でないということと、固定については対象でないということの説明すると、同じ問題点なのに何でかしらということで、非常にもやもやした感じを持っていることも事実です。検証の結果でいろいろ考えていけたらいいなと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

私からも1、2点コメントさせていただきます。

これは北構成員がいみじくもおっしゃったように、携帯の時のデジャブがここでまた出てきたというのが正直な感想です。違う点として、工事費をどうするかということが一番大きい。と同時に、様々な固定特有の事情もあるということもありますので、それをどこまできちんと把握した上で合理的な競争環境をつくっていくのかというのが、我々に課された課題だと思います。その意味では、作業としては携帯の時と違った事情が何なのかということを引きつり見ていく必要があるかと思っています。

その意味で66ページですか、これにまとめていただいたヒアリング事項はよくできていると思います。

あと一つは、工事費については実態を見ていただくということと、もう一つは期間拘束についてです。期間拘束することというよりも、先ほど西村構成員もおっしゃったように、解除料はどういう考え方なのかというのはやはり非常に大きな問題だと思います。携帯で1,000円になったのになぜ固定でならないのかというのは、消費者の率直な感想だと思いますので、この点についても携帯とどこが違うのか、どう違うのかというのは、きちんと我々としては議論を詰めていく必要があるだろうと考えております。

私のコメントは以上でございます。

それでは皆様からコメントを頂いたところですが、何かさらに追加の御質問、コメントがございましたら、よろしく御発言をお願いいたします。

それでは皆様の特に追加の発言はないようですので、以上にさせていただきまして、事務局から今後の予定について御説明をよろしく申し上げます。

【中島料金サービス課課長補佐】 次回会合では、本日の資料1に記載されている、残りのモバイル市場の論点について説明等を行う予定です。本日頂いた意見を受けて、論点資料やヒアリング事項などを修正していきたいと思っております。各社から協力していただいて資料を作成しておりますが、第4回以降に予定している事業者ヒアリングを効果的・効率的にできるように工夫していきたいと思っております。

また、端末購入サポートプログラムについては、改正法の潜脱や精神が実現されていないといった厳しい御指摘もあったところでございます。そのようなことにならないように対応を検討していきたいと思っております。

最後になりますが、次回の日程につきましては別途御連絡させていただきたいと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは本日の会合はこれにて終了とさせていただきます。お忙しい中、御参加いただきましてありがとうございます。

以上