

競争ルールの検証に関するWG（第42回）

1 日時 令和5年4月12日（水） 13:00～14:30

2 開催形式 Web会議

3 出席者

○構成員

新美主査、相田主査代理、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（真）構成員

○オブザーバー

天田公正取引委員会事務局経済取引局調整課長

○ヒアリング対象者

株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、楽天モバイル株式
会社、株式会社インターネットイニシアティブ、株式会社オプテージ、一般社団法人テ
レコムサービス協会MVNO委員会

○総務省

竹村総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、近藤総合通信基盤局総務課長、片桐料
金サービス課長、廣瀬消費者行政第一課長、寺本料金サービス課企画官、安西消費者行
政第一課企画官、中島料金サービス課課長補佐

4 議事

【新美主査】 皆様、こんにちは。本日も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。

定刻となりましたので、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
42回会合を開催いたします。本日の会議もウェブ方式による会議ということにさせてい
ただきます。

まず、議事に入ります前に事務局から連絡事項の説明をいただきたいと思います。それで
は、よろしく申し上げます。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日もオンライン会議の開催に
御協力をいただきまして、誠にありがとうございます。

これまでの会合と同様、御発言を希望される際にはチャット欄にその旨を書き込んでい
ただきますようお願いいたします。また、それを見て主査のほうから発言者を指名させてい

ただくという方式で進めさせていただきたいと思っております。

なお、今回以降予定されている事業者等ヒアリングにおきましては、これまでの通常の会社とは異なって、チャット欄は構成員の皆様、事務局に加えまして、ヒアリングに御参加いただく関係者の方々からも御覧いただけるということになってございますので、御留意を願います。また、その他の傍聴者の方からは、これまでどおり見えません。

御発言に当たりましては、皆様方が発言者を把握できるようにするために、お名前を冒頭に言及いただきますようよろしくお願いいたします。

また、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いたします。仮に音声がつながらなくなった場合などには、チャット機能を御活用下さい。

なお、相田主査代理の肩書に変更がございましたことから、本ワーキンググループの開催要綱の改定版を、また、非公開で行いました前回、前々回の合同会合での議論につきまして、公開できるよう加工したものを参考資料としてお付けしてございます。

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、早速議事に入りたいと思います。

本日は、事業者等ヒアリングといたしまして、前半はMNO 4社様へ、後半はMVNOの各社・団体様へのヒアリングという予定であります。

まずはヒアリングの進め方について、事務局から簡単に説明をいただきたいと思っております。その後、ヒアリングに移ります。では、事務局から説明よろしくお願いいたします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

それでは資料1に基づきまして、事業者等ヒアリング進め方及びヒアリング事項について説明させていただきます。

表紙をおめくりいただきまして、右肩1ページを御覧ください。今回の検証における事業者等ヒアリングにつきまして、以下のとおり、2回の実施を予定しているところでございます。

1回目は本日でございまして、MNO 4社、また、MVNOとしてI I J、オプテージ、MVNO委員会から、事業法第27条の3の執行の状況、通信市場、端末市場の動向等について、ヒアリングするとしていただいております。

また、ヒアリング事項の詳細につきましては、右肩3ページ以降にございますので、適宜御確認いただければと思っております。

また、ヒアリングの第2回といたしましては、5月上旬に、「消費者保護ルールの在り方

に関する検討会」との合同会合におきまして、MNO 4社に対するヒアリングを予定しているところでございます。

それでは、1ページおめぐりください。右肩2ページでございます。こちらにつきましては、本日のヒアリングにおける発表者の名前と、役職につきまして記載しているところがございますので、御確認をいただければと思います。

事務局からは以上でございます。

【新美主査】 それでは、前半部分のMNO 4社についてから御説明をいただきたいと思えます。質問は各社の説明が終わった段階でまとめて質疑応答ということにしたいと思えます。

では、トップバッターといたしまして、株式会社NTTドコモ料金企画室長の大橋様から御説明をいただきたいと思えます。どうぞよろしく申し上げます。

【NTTドコモ】 NTTドコモの大橋でございます。では、トップバッターとして当社から御説明させていただければと思えます。資料1ページを御覧いただければと思えます。通信市場の動向ということでございます。

こちらは昨年の報告書以降に新たに実施した料金・サービスについて記載をしております。昨年度は大きな改定はなく、どちらかというとセグメントに特化した料金の見直しが多かったというところがございます。

2ページ、3ページはそちらの参考をおつけしておりますので、御覧いただければと思えます。

4ページでございます。モバイル市場の現状というところがございます。基本的な競争の状況は変わっていないものと思っておりますが、昨年度に特化したトピックといたしましては、電気料金の高騰という影響がコスト増という形で影響してまいりました。こちらは企業努力という形で吸収をしている状況でございます、引き続き、お客様に満足いただけるように努めてまいりたいと考えております。

5ページでございます。5GとARPUの状況でございます。5Gにつきましては、昨年の8月から5GSAをスタートしたところがございます。ARPUにつきましては、大容量プランの加入が順調に拡大をしているところございまして、昨年度の頭ぐらいから下げ止まった感じが出ているというような状況でございます。

6ページ、7ページは、そちらの参考をつけているところがございます。

8ページでございます。端末市場の動向というところになります。こちら昨年度の販売状

況につきましては、一昨年度と比べるとやや減少傾向であるかなというところでございます。他方で、端末につきましては、通信事業者としてネットワークとセットで進化させているところ、また、利用者につきましても、サポートを望んでいるというような状況がございますので、引き続きセット販売は続けていきたいと考えているところです。

10ページ、11ページはそちらの参考をつけているところになってございます。

11ページでございます。端末の安値販売についてどう考えるかというところでございます。こちら昨年の11月にヒアリングで申し上げたところとほぼ一緒の内容となっております。こちらが過度な割引をして競争している中、キャリアが自らその割引をやめることが難しい状況になっているものと認識しておりますので、白ロムの割引も含めて、電気通信事業法において規律をいただくことを改めて要望したいと思っております。その際の基準につきましては、今回の2019年の法改正の際に空いていた穴を塞ぐという措置でありまして、また、分離の趣旨に立ち戻りますとその端末を購入されたお客様が、次に端末を買い換えるまでの間に得られる通信料収入の利益の中から割引をするということで、ほかのお客様にしみ出さないという前提で考えると、2万円というもので改めてセットをして、場合によってはそれを段階的に緩和するといったことが考えるのではないかと考えております。

続きまして、12ページでございます。端末における5Gの対応状況というところがございます。5G対応端末につきましては増加傾向となっております。オンラインでの販売につきましては全てが5G対応端末となっているところがございます。ミリ波とSAの対応端末も順次増えているところとなっております。

また、エリアにつきましては、2024年3月までに人口カバー率90%以上を目指すということで進めてまいりたいと考えております。

13ページに現状の販売中の端末とSAとミリ波の対応端末について印をつけているところがございます。

15ページでございます。こちらは中古端末でございます。昨年の3月よりdocomo Certifiedということで、オンラインで当社の認定中古品を販売しております。まだ販売数は大きくありませんが、順調に拡大しているところがございます。

16ページはそちらの参考をお示ししているところとなっております。

17ページでございます。こちらの事業法27条の3の遵守に向けた取組というところで御紹介でございます。基本的には昨年度と一緒にありまして、当社の社員であるとか販売

代理店のスタッフ向けのウェブ研修を行っているほか、このカエドキプログラム、端末購入プログラムにつきましては、非回線契約者でも利用できる旨を広告物より十分に認知できる形で表示をしております。また、当社独自の覆面調査なども行いまして、総務省において実施される覆面調査に備えるという形で進めております。

また、昨年度残念ながら8店舗ほど、総務省における覆面調査で違反と判断される事案が認められたというところがございます。それらの店舗に対しては、全て経営幹部が直接店舗に訪問いたしまして、状況のヒアリングであるとか今後に向けた啓発、指導を行ったりといった取組を行っているところでございます。

18ページでございます。既往契約の解消に向けた取組というところがございます。まず、新法不適合の期間拘束、こちらにつきましては、2021年の10月に全て解消をしているところでございます。残っているものとしては、長期割引のところの一部1年間で1か月分の利用料を超える割引を行っているものがございまして、こちらにつきましては、2023年、今年の12月末までに解消すべく進めているところでございます。3Gにつきましては、サービス終了に伴って解消する予定となっております。

19ページでございます。短期解約ブラックリストに関する項目でございます。当社におきましては、サービス利用意思を伴うような手続において、短期解約のみを理由とした役務提供拒否といったことは行っていないというところがございます。

20ページでございます。それらに対する対策の状況でございます。まず、転売ヤー対策につきましては、1人1台の割引というものを原則といたしまして、昨年の8月からそれをシステム制御も行うということで、始めているところでございます。

また、サービスの利用意思を伴わない乗換えにつきましては、例えば販売代理店のスタッフがその短期解約をするとブラックリストに入りますよといった不適切な案内を行わないように、周知指導を徹底しているところでございまして、具体的にはウェブ研修を現在実施しているところとなっております。

21ページ、22ページはそちらの参考の資料となっております。

23ページでございます。端末の対応周波数の制限というところがございますが、当社が販売する端末において、他事業者の回線でどの程度使えるのかというところについて調べた結果を今年の2月からホームページに公開をしているというところがございます。具体的には24ページのとおりとなっております。

25ページでございます。乗換えコストのさらなる改善というところで、まずMNPワン

ストップに向けた取組を進めております。こちらは2年程度で実施ということで以前書かれたところでしたが、今年の5月下旬頃を目標に、ワンストップ方式が提供できるように今準備を進めているというところがございます。

MNOは全社参加予定となっておりますが、当初はMVNOの参加が限定的と聞いておりますので、ぜひここは利用者利便に資する取組としてMVNO各社におきましても、積極的に御参加いただければと思っております。

最後になりますが、MVNOからMNPの踏み台にされるような短期解約が非常に多く増加しているという課題についての対処でございます。

こちらは、具体的にMNO各社がやっているその端末値引きが原因で、その端末を手に入れるためにMNPという形での回線契約状態をつくるということが問題になっているものかと思いますが、現状のMNP獲得競争につきましては、改正事業法以降でスイッチング円滑化が進められた政策に対応して各社が進めてきた結果であると考えているところがございます。

他方で、そういった課題が例えば代理店のスタッフが不適切な案内を、そういった踏み台を促すような不適切な案内をしているのであれば、それは適切ではないと考えられますので、その点については、そういったことは行わないように代理店に指導、周知を徹底してまいりたいと考えております。

また、制度的な対応という観点におきましては、今回当社でも要望しておりますが、その白ロムの値引きの規制であるとか、あと今回のヒアリングテーマにはなっておりませんが、この代理店の指標みたいなのが見直されることで、このMNPの行き過ぎた競争が収束するということによりまして、この転売を目的としたMNPや短期解約なども減少が見込まれることから、結果としてそちらの問題は改善するものではないかと考えているところでございます。

当社からの発表は以上でございます。ありがとうございました。

【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、KDD I 株式会社 渉外・広報本部 副本部長兼 渉外統括部長の斎藤様から御説明をいただきたいと存じます。それでは、どうぞよろしく願いいたします。

【KDD I】 KDD I 渉外・広報本部の斎藤です。今回から前任の山本に代わり御説明させていただきますので、よろしく願いいたします。

では、資料のほうになりますけれども、まず事業法27条の3の執行状況ということで右

肩スライド4になります。

弊社では規律遵守のために、弊社社員並びに販売代理店様に対して違反事例の周知、それから施策条件の全件確認、あるいはその研修、説明会等を継続的に実施してきておりますけれども、新たな取組として、独自の覆面調査を実施しております。

スライド5がその内容になりますけれども、昨年の11月から12月にかけて、弊社の社員が店舗に訪問して調査を実施しているものでございます。また、販売代理店様に対してその調査結果をフィードバックし、不適切な対応やトークが確認できた場合は、改善、指示を行っております。

次のスライド6が既往契約の解消についてでございますけれども、左から2番目、昨年9月30日に端末購入が条件の通信料金割引を全て解消しております。これをもちまして、全ての既往契約における不適合条件を解消しております。

続きまして、通信市場の動向ということでスライド8を御覧ください。各社の料金プランの低廉化やスイッチングコストの低減によって、お客様は自由なタイミングで事業者間の乗換えが可能な環境になっていると考えております。

そういった中、弊社はお客様の御利用スタイルに応じた料金プラン、a u、UQモバイル、p o v oの3つのブランドで提供してございまして、マルチブランドでの5G利用を積極推進しております。

スライド9が新たに提供を開始した料金プランということで、左側a uのほうにつきましてはスマホスタートプラン、こちらは新たにスマホをお使いいただく方へのお得な料金プランになってございまして、右側、UQの親子応援割、こちらは家族で使いになられる方へのお得な料金割引ということで、通信がお得に使える環境を提供しております。

続きまして、端末市場の動向ということでスライド11ページになります。まず、弊社の5Gのエリア構築状況ということで、お客様の生活動線、商業地域ですとか鉄道、高速道路に沿ってエリア構築を強化しております。2022年度末時点で5G人口カバー率90%達成を見込んでいる状況です。

その他、右下にありますけれども、山間部、離島等におきましては、スペースX社のスターリンク等も活用しまして、エリア対策を推進して政府目標に貢献していきたいと考えております。

次に、スライド12が弊社の端末出荷台数の推移ということで、22年度は、端末価格の高騰の影響などによって前年同期比で20%以上減少しているということで、5G普及へ

の影響が懸念される状況でございますので、5G端末の切替え促進する仕組みが必要ではないかと考えております。

スライド13が価格帯別の販売比率ということで、報告書2022以降、端末の高機能化等の影響によって、高機能帯の機種が増加しております。結果として、高価格帯の端末販売比率が高くなっている状況です。したがって、最新の5G端末を含め、手に取りやすい価格で御提供が可能な端末購入サポートプログラムが果たす役割が今後も一層大きくなっていくと考えております。

スライド14につきましては、説明を割愛させていただきます。

次に、短期解約ブラックリストの運用に関してでございますが、スライド16となります。弊社においては、販売代理店様に対して、継続利用を求めるような案内を指示しておらず、そのような案内は認めておりません。また、39回会合を踏まえまして、改めて販売代理店様に対して注意喚起を行っております。

次、スライド17がいわゆる転売ヤー対策となりますけれども、弊社としましては以下3点、「本人確認」、「お一人さま1台限り」の運用、それから「化粧箱の開封・電源確認」を継続して実施しております。また、右側に絵がございますとおり、販売代理店様に対して転売行為反対の広告物のひな形を提供しております。

続きまして、携帯端末の対応周波数についてでございますけれども、スライド19になります。事業者をまたいで端末を継続的に御利用される方に対して情報提供をさらに拡充しております。2点ございます。1つ目が弊社取扱端末の他社ネットワークでの動作確認結果。それから2つ目が、他社取扱端末の弊社ネットワーク内での利用可能エリアを新たに公開しております。

スライド20とスライド21はその具体的な内容となっております。それぞれ3月までに追加しております。

最後に乗換えコストのさらなる改善ということでスライド23となります。旧機種のSIMロック解除ということで、SIMロックが原則禁止となりました21年10月よりも前に販売開始した旧端末、旧機種につきましても、22年8月からお支払い方法にかかわらず、お申出がなくてもSIMロック解除の上で販売しております。そのため、今の販売端末におきましては、全てSIMロックなしという形になっております。

以降のスライドは一問一答となりますので、説明のほうは割愛させていただきます。

説明は以上となります。ありがとうございました。

【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、ソフトバンク株式会社渉外本部通信サービス統括部統括部長の吉岡様と、それから、渉外本部通信サービス統括部約款・サービス部部長の大平様から御説明をいただきたいと思ひます。どうぞよろしくお願ひいたします。

【ソフトバンク】 それでは、ソフトバンクから説明いたします。資料2-3を御覧ください。

2ページ目を御覧ください。事業法27条の3の遵守に向けた各種取組を記載しております。以前から、これについては様々な取組をしておりまして、それを継続して実施しています。2万円を超えるような割引が行われないように、社内や代理店様との間で誤解がないよう情報のやり取りをしているほか、誤って2万円を超えるような値引きを設定した場合には、アラートを表示するといったシステム対応も以前から行っております。また、単体販売につきましては、店頭での案内を充実させています。また、以前は在庫がないといった説明で販売を拒否したという、そんな例があったと指摘をいただいておりますので、再発防止に向けて周知を徹底し、また、手数料や評価制度の見直しを行うなどの対応も行っております。

3ページ目が、実際にこの店頭に置いている端末の価格表です。このように通信契約がセットの場合と端末単体で購入する場合の価格の表示を同じ大きさで表示することによって、誤認がないようにしております。また、回線セットや端末単体販売によって在庫を分けていないことも明記しております。

4ページ目を御覧ください。端末購入プログラムの利用が回線契約不問であることの周知に関しても、各種対応を以前から実施しております。こちらは特に新しいことをやってはませんが、以前からやっていることを継続して行っているということになります。

5ページ目が実際の店頭ツールですとか、あるいはウェブサイト、重要事項説明などで説明している中身になります。

また、6ページにありますように、カタログやその他のお知らせでお客様や国民生活センターなどにもお知らせしているということでございます。

続きまして7ページ目です。既往契約の解消についてです。大半の既往契約は既に解消しております。まず、左側のグラフですが、契約解除料が9,500円のプランの加入者数の推移を示しておりますが、これは今年12月の期限だったものを昨年の2月に解除料を撤廃することによって大幅に前倒して解消しているということです。まだ一部残っております。

すのが右側ですが、端末を購入していただいた方に対して通信料の割引を提供している、その例がまだ少し残っておりますが、これも今年の9月にはゼロになりますので、ここで完全に解消するということになります。

続きまして通信市場の動向ですが、当社では、お客様の多様なニーズにお応えするために、それぞれに特徴を持たせたマルチブランドで多くのサービスを提供しています。オンラインブランドのLINEMOでも、サービス開始当初は20ギガだけでしたけれども、3ギガで900円といった商品のラインナップも加えまして、より多様なサービスの展開を行っております。

続きまして端末市場の動向です。11ページ目を御覧ください。まず、5Gサービスについてですが、今はどんどん5Gサービスのエリアの拡大に注力をしておりまして、こちらは昨年9月時点の実績ですが、基地局数が4.7万を超えまして、人口カバー率も92%を上回る状況になってきております。

12ページです。それに伴いまして、5Gならではのサービスも徐々に拡大しておりまして、今後はさらに拡大していく予定としております。

13ページ目を御覧ください。当社の認定中古端末の販売を以前からしておりますが、先月からはこれに加えて端末の保証サービスの提供も開始しております。

続きまして、乗換えコストのさらなる改善／短期解約ブラックリストの運用についてです。15ページを御覧ください。乗換えコスト低減の取組ですが、これは2年ほど前からですか、各種取組を継続して行った結果、お客様が事業者を乗り換えるその移行の障壁というものとは大幅に低下していると考えております。

16ページ目、短期解約についてです。短期解約を理由とした契約拒否ですとか、不適切な案内が行われないように、代理店様に対しての注意喚起を行っております。また、一部で指摘が出ておりましたが、短期解約のブラックリストというものは、当社では全く運用は行っておりません。

17ページ目です。転売ヤーあるいは不適切な乗換への対策についてです。転売対策は、割引が1人1台までといったシステム対応などを継続して実施しています。この結果なんですけど、どの程度、転売が発生しているかというものを定量的に把握することは難しいのですが、現場の意見なんかを聞いてみましても、一定の成果が出ていると考えております。

また、一部で指摘のありました不適切な乗換えにつきましては、そういった案内が行われないように注意の喚起を行っております。

18ページ目、携帯電話端末の対応周波数に関してです。こちらは、当社で販売している端末がどの周波数に対応しているかという一覧表をウェブサイトに掲載しているものです。

20ページは、これは当社が販売した端末が他社様でどのように使えるのかというのを一覧表で掲載しております。

21ページ目です。こちらは最近掲載を始めたんですけども、900メガヘルツのプラチナバンドの対応エリアとそれ以外の対応エリアを分けまして、それに非対応の端末を持った人に対して、より正確なエリアの御案内ができるようにエリアマップの掲載を開始いたしました。

22ページ目以降は、その他御質問に対する回答を記載しておりますので、こちらでの説明は省かせていただきます。

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、楽天モバイル株式会社執行役員オペレーション本部長の鴻池様から御説明をいただきたいと思います。それじゃあ、どうぞよろしく願いいたします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルの鴻池です。それでは、よろしく願いいたします。

次のページをお願いいたします。1ページ目になります。本日の御説明内容になります。

2枚飛ばしまして、4ページ目からお願いいたします。4ページ目です。こちら様々な分野でイノベーションを繰り返し、楽天エコシステムは大きく成長してまいりました。

次のページをお願いします。そして現在、楽天エコシステムの利用は圧倒的にモバイルが中心となっております。

次のページをお願いします。今やモバイルは生活に不可欠なインフラとなっております。

次のページをお願いします。しかしながら、それをサポートする携帯市場は、大きな変化がございました。

次のページをお願いいたします。ついては、そのような中、私たちは2020年4月に、この携帯電話市場のほうに本格参入いたしました。

次のページをお願いします。そして昨年は、データ無制限で2,980円はそのままに進化した楽天UN-LIMIT VIIを提供開始しております。

次のページをお願いいたします。そのような中、今、スマートフォンは大容量利用が当たり前の時代になりつつあります。

次のページをお願いします。とはいえ依然として、スマートフォンの料金については高い

ままでございます。

次のページをお願いします。これからは、料金とデータ容量を気にせず楽しめる、そんな料金プランを提供する楽天モバイルが時代を牽引してまいりたいと考えております。

1枚飛ばして14ページ目をお願いいたします。14ページ目になります。私たちが提供する料金プランは、顧客満足度調査におきましても高い評価をいただいております。

次のページをお願いいたします。そして、グローバルで展開する調査会社のアワードでは、ネットワークに関しましても高い評価をいただいております。

次のページをお願いいたします。引き続き楽天モバイルにおきましては、新世代携帯電話で、低価格大容量時代をリードしてまいりたいと考えております。

次のページをお願いします。ユーザーの新料金への移行に目を向けますと、順調に移行しているというものと当社としても考えております。

次のページをお願いいたします。とはいえ一方で、最適なプランを選べていないと感じるユーザーもいらっしゃいます。

次のページをお願いします。また、MNO 3社のメインブランドから移行しないユーザーもいまだ多くいらっしゃるのも現状でございます。

次のページをお願いします。プランの多さによる複雑さ、これが特にユーザーに対する理解醸成が阻害されている側面ともうかがえると考えております。

次のページをお願いします。携帯電話市場にはまだまだ課題はあると認識しておりますが、今後も楽天ならではのサービスを提供し、お客様とともに「携帯電話市場の民主化」に向かって進んでまいりたいと考えております。

次のページをお願いします。これから、部の構成のほうで説明のほうを引き続き続けさせていただきたいと思っております。まず、第1部として端末市場の動向についてになります。5Gの取組について御説明いたします。

次のページをお願いいたします。楽天エコシステムを生かした5Gサービスの展開に向けて、各パートナーと連携し、様々な実証実験を行っております。

2ページ飛ばしていただいて、26ページ目をお願いいたします。26ページ目になります。具体的な5Gの取組事例等を取りまとめております。端末の販売状況についても、参考資料として併せてまとめておりますので、後ほど御確認いただければと思います。

それでは、ページを飛ばしていただいて44ページ目までをお願いいたします。44ページ目、端末の過度な安値販売についての御説明になります。

次のページをお願いします。昨年11月の本ワーキンググループにて御説明しましたとおり、端末の過度の安値販売により、公正な競争が阻害されていると考えております。

次のページをお願いいたします。チャレンジャーである当社におきましても、他社による値引きが過熱する中、通信事業で顧客を獲得するために、やむを得ず赤字の販売を設定することがあるのは現実でございます。当然このような状況は望ましくないと考えておりますし、過度な利益提供に頼った競争慣行を根絶し、通信市場と端末市場それぞれにおける公正競争を実現していくことが非常に重要と考えております。

次のページをお願いいたします。そのためには回線とセットかを問わずに、端末への利益提供に制限を設けるべきではないかと考えております。端末の過度な安値販売の背景には、店舗評価指標の在り方、こちら也大いに関係していると考えています。よって、そちらに対する改善も必要と考えております。この点については後ほど別途御説明申し上げたいと思います。

第1部については以上になります。1枚飛ばしていただきまして、49ページ目をお願いいたします。こちらから第2部の形になります。当社のコンプライアンス強化に向けての取組についてになります。

次のページから53ページまでは、今年の第37回の本ワーキンググループにて御紹介しておりますので、本日の御説明については割愛させていただきたいと思います。

それでは、ページ飛ばしていただいて、54ページ目をお願いいたします。54ページ目になります。端末販売における当社商流と評価指標等について、当社の販売端末は在庫を店舗の運営会社のほうに預託し、販売実績に応じた手数料を支払うこととなっております。資金負担が生じない取引形態を採用している形になります。

また、ポイントイン指標は設定しておらず、端末販売時の手数料は回線契約の有無を問わず同額に設定しておりますので、端末の単体販売拒否といった違反にもつながりにくいと考えっております。

次のページをお願いします。今後の店舗の在り方についてになります。この4月1日より、楽天グループ株式会社の下に子会社を新設し、店舗での回線契約や端末販売等の一部の業務を楽天モバイルから新子会社のほうに承継しております。

次のページをお願いします。将来的にはこれらの店舗における新たな役割を担っていただくことを視野に入れておきまして、ポイントとしては、楽天モバイルの重要なパートナーとして、WIN-WINの関係を引き続き築いてまいりたいと思っております。

次のページを御覧ください。こちらは参考資料となりますので説明は割愛いたします。

第3部のほうに移りたいと思いますので、63ページまで、すいませんが、飛ばしていただけますでしょうか。63ページ目になります。第3部になります。短期解約やMNPに伴う課題について御説明申し上げます。

次のページをお願いします。2023年5月下旬より、ウェブ手続におけるMNPワンストップ化が実現予定となっております。当社もその時期に合わせ準備を進めております。

次のページをお願いします。続いて、短期解約のみを理由とした役務提供拒否を行っているかについてになりますが、当社では短期解約があったことのみを理由にお断りはしていません。構成員限りとしている部分については、御説明を割愛させていただきます。

次のページをお願いいたします。現在、当社では転売ヤーや他社MNPの踏み台等により、サービス利用を全く伴わない短期解約が多発しております。申込み時の各種費用、こちらをいただかないこともあり、当社といたしましては見過ごせない状況となっておりますのが現実でございます。

次のページをお願いします。そこで現在行っている転売ヤー対策に加え、今後は、サービスの利用意思のない方の御契約に対して、新たな対策を検討しております。こちらの詳細は、構成員限りとさせていただきます。

次のページをお願いいたします。また、ポートイン重視の店舗評価指標が、当社や他事業者を踏み台としたMNP転出を助長していると考えております。ポートイン重視の店舗指標を設定する事業者様におかれましては、そういったことが発生しないよう改善を強くこの場も含めてお願いさせていただきたいと思っております。

第3部は以上となります。70ページ目まで飛ばしていただけますでしょうか。70ページ目になります。携帯端末の対応周波数に関して、利用者に対する情報提供を強化しております。

1ページ飛ばして、72ページ目をお願いいたします。今年3月より当社販売中の端末について、端末ごとの他社回線対応状況と対応周波数帯の一覧表、こちらをウェブサイト新たに掲載しております。これをもって、利用者の理解促進を図っております。

次のページをお願いいたします。また、御利用端末について、当社回線の利用可否を確認いただくための御案内をウェブサイト追記掲載しております。

これから先の部分は、事前にいただいた御質問への回答として取りまとめております。説明は割愛させていただきます。

当社からの説明は以上になります。

【新美主査】 ありがとうございました。

それでは、MNO 4 社様から御説明をいただいたところですが、これにつきまして御質問等ございます方は、チャット欄で合図していただきますようよろしくお願いたします。どうぞ率直な御意見あるいは御質問をいただけたらと存じます。いかがでしょうか。

それでは相田さん、どうぞ御発言をお願いします。

【相田主査代理】 相田でございます。

ドコモさんの資料の 1 1 ページでしたか、そのところで端末値引きの上限が 2 万円の根拠として、買換え期間中に通信料金による収入というのでしょうか、もうけがそれくらいだという根拠を挙げておられたのですけれども、楽天さんの資料の中に書かれたと思えますけれども、2019年の法改正の趣旨というのは通信料金を原資とする端末代金の値引き等々というのを止めたいということだったわけで、やはり、通信料金の原資として端末値引きが行われているのだと思われるような発言では大変残念なのですけれども、こういうことだとするともうMNOが自ら端末を販売しちゃいけないと。

別会社にして独立採算でやってくださいというのが最終的なあるべき姿かなと思うのですけれども、今回、明示的におっしゃられたのがドコモさんなんですけれども、そういう格好まで持っていったとしたら、何か問題があるかということではちょっとお答えいただけますでしょうか。

【新美主査】 ありがとうございます。これはまずドコモさんにお答えいただいて、その後、他の3社さんにも意見があれば伺いたいと思います。それでは、どうぞ大橋さんのほうからお答えいただけたらと思います。

【NTTドコモ】 ドコモの大橋でございます。

まず、通信料金を原資とする値引きは分離の趣旨に反するのではないかという先生の御指摘につきまして、確かに分離をするという観点におきましては、割引をしたからといって不当に通信契約の維持を求めるとか、もしくはその通信料金を値引きする形で、割引を行うといったことは法令で禁止をされていると理解をしております。

他方で、現行の法令 27 条の 3 におきましては、通信契約があることを条件とする割引ないし利益の提供自体は否定をされていないと考えておきまして、それを実施するに当たりましては、その端末を購入される方が今後支払うであろう通信料金の利益の中から還元をするということが、その割引を受ける人に対しての直接の還元ということになりまして、端

末を買い換えない方に負担がしみ出さないようにしているという形だと理解をしております。

この当時の2万円というものも、2019年法改正の省令を議論した際に、ARPU×営業利益率×端末利用期間といったもので計算式上は3万円となっていたところ、分離を新たに入れるということで、抑制的にスタートしようという趣旨から政策的に2万円に引き下げてスタートしたのと考えておまして、繰り返しになりますが、その通信料金の収入、原資とする割引ないし利益の提供そのものは法令上も否定はされていないのかなと思っております。

その上で、今回は白ロム割引といった制度の抜け穴とまでは申しませんが、法改正当初においてあまり想定されていなかったことが行われるようになったということで、それも含めて措置いただくことをお願いしているものでございまして、その穴が塞がれるということにおきましては、一旦法改正の際にセットした2万円から割引をスタートしてはどうかという御提案でございます。

当然ながらその当時に比べてARPUであるとか、端末の利用期間なども変わっておりますので、それに依ってそのパラメーターを更新することは十分に考え得るところでございますが、当社としては、一旦2万でスタートしてはどうかと考えております。

その上で、通信事業者が端末を販売することを禁止して、別の会社で端末は売らないとしたときに何か支障があるかということにつきましては、当社の資料の8ページで少し触れさせていただいておりますが、特にモバイルについては通信方式の進化もありますし、端末においてその無線通信を行うという特性上、端末もネットワークの一部であると捉えて、ネットワークと端末がセットで進化をしてお客様に利便性を提供しているものと考えております。そちらについては、10ページの左側のところでもその過去からの履歴を少し図で示させていただいているところとなっております。

また、お客様におきましても、そのキャリアショップで通信契約と一緒に端末を購入されて、設定とか様々なものをサポートいただくということを望んでいる方が非常に多くいらっしゃるということでございますので、そういう観点からは、端末を仮にキャリアが販売しないということになりますと、今後のサービス開発というか、進化に少し支障が懸念されるということ並びにお客様の期待に応えられないという心配があるかと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。佐藤さん、どうぞ御発言いただきたいと思っております。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。

まず、相田先生が質問された11ページのところのコメントになりますが、そもそも上限規制を、上限価格の規制をつけるとか端末と通信を分離する、何を実現しようかと我々はしたのか、もう1回改めて明らかにしておく、見ておく必要があると思います。

それを前提に今の2万円の割引どうするか、もっと言えば起こっている大幅な割引に対して、どういうふうに対応すべきかということで、まずは2つ考え方があって、ドコモさんが言われたのはユーザー間の不公平がないという言い方で、他のユーザーから割引の原資が動いて補助されているという状況があるかないかという観点で言われたと思います。これは一つの考え方かなと。

相田先生言われたのは、同じ人であっても通信料金から端末へのお金の移動ということが問題なのかどうかという提起だったと思いますので、ここはもう少し私も議論してみたいとは思っています。

質問としては、ドコモさんのほうは段階的に緩和というのは先ほど言われたように、3年たつ、4年たつとその利用期間や何かパラメーターが変わってくるので、それに合わせて段階的に緩和なのか対応を変えていくという、2万円を変えていくという言い方なのか、ちょっと段階的緩和を説明いただきたいというのが一つ。

それから、楽天さんとドコモさんは、2万円というのはそれなりに意味があるものじゃないかということがあって、行き過ぎた割引を何とか止めたいという思いがやっぱり伝わってくるので、ただ2万円を3万にしても、4万円の条件つくっても2万円でも守らない人たちがいる中で、本当にその上限価格を動かすだけで問題解決になるのか疑問に思うので、それは楽天さんとドコモさんに、今の私の疑問なり問題意識についてどう考えるか、もっとほかの考え方もないのか、何かアイデアがあれば伺いたいと思います。

あとソフトバンクさんとKDDIさんには、楽天の資料の中で、お客が端末に誘引されてキャリアを移っていくという状況に対して、ポートインの指標、そこに問題点があるんじゃないか、それを見直していただきたいと楽天資料にありましたので、その御意見に対してソフトバンクさんとKDDIさんは特にどのようにお考えか、伺いたいと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、ドコモさんには2点質問がありますのでお答えいただいた後、楽天さんには今言った上限を動かしても変わらないんじゃないかということの1点について、まずはお答

えいただきたいと思います。

ドコモさん、よろしくお願いします。

【NTTドコモ】 ありがとうございます。

まず段階的というところでございますが、今回、2019年法改正当時においては、あまり想定されていなかった規律がない白ロム値引きというところについて措置をお願いしているものでありますので、これがもし措置いただけるのであれば、2019年の最初にセットした2万円からスタートしてはどうかということでございます。その後、一定のフォローアップなどの期間を経ながら、それを3万とか4万とかに拡大していくというのがよいのではないかと考えております。

他方で、2万円というものについて、現段階において端末の利用期間とかARPUとか、現状のパラメーターに置き換えるともはや2万ではないというような状況があるのであれば、そこは議論の状況にもよりますが、最初から3万でいこうとか4万でいこうとかというのものもあるのかなと考えているところでございます。

2つ目の御質問でございますが、2万でもルールを守らない人がいるのだったら4万でも同じじゃないというところですが、ルールについては、今回のヒアリングの中でも申し上げておきまして、27条の3を適法に遵守するように各社取り組んでいるものと思っております。2万円という制限については遵守をしているところでございます。

今回はいわゆる規制の対象外になっている白ロム値引きの部分について、ここが行き過ぎた割引の原因になっているというところでもありますので、ルールを守らない割引が横行しているという状況とは少し違うのかなと思っております。規律の及ばない割引について今回規律の措置をお願いして、改めて各社でルールを守りながら、利用者への利益提供を行ってどうかと考えているところでございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは楽天さん、今の上限を変えても違反は変わらないのではないかという点について、お考えをお示しいただきたいと思います。鴻池さん、どうぞよろしくお願いします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルから回答させていただきます。

当社資料の41ページ目で、端末価格帯別の販売台数というのを構成員様限りでお示ししておりますが、一定割合、低価格帯の端末を購入されている方がいらっしゃる実態がございます。これを鑑みますと、低価格帯の端末については3万円、4万円という上限は、販売

価格に対して高額であろうということで考えてございます。

そういった意味では、端末の過度な安値販売を根絶するという目的を考えますと、この金額全般の引上げというのはよろしくなく、現状維持すべきということで考えてございます。

一方で非常に高額な端末、10万円を超える端末を購入される方もいらっしゃいまして、そういった端末を購入される方々に関して、2万円が過少であるという考え方があるのであれば、そういった販売価格に応じた利用者の利益提供という観点から、定率という考え方ができるのではないかと当社は考えてございます。

【新美主査】 よろしいでしょうか。ありがとうございます。

それでは次に、ポートインの指標についてどう考えるかということで、KDDIの斎藤様からまずこの点についてお考えをいただきたいと思います。よろしくお願ひします。

【KDDI】

KDDI、斎藤です。

ポートインの指標についてですけれども、弊社におきましては、過去にもお話しさせていただいているかと思ひますけれども、昨年の6月に販売代理店の評価制度を変えております。過度な競争にならないように、販売代理店様自身が、過去の販売実績等を踏まえて選択する目標に応じた目標設定型の評価制度に変更しております。

ですので、こういった変更によって過度なMNP獲得みたいなものに偏重するような営業活動というのが行われること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。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは同じ点について、今度はソフトバンクさん、よろしくお答えいただきたいと思ひます。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。

まず、このMNPの市場が活性化しているということですが、当社の資料の15ページにもあるのですが、これはこの会合なんかで議論された内容に従いまして、様々な移行障壁の低減、撤廃というのを行ってきました。もちろんその先には、MNPを活性化させるというこのワーキンググループで議論されているその方向性があると思ひますので、MNP自体が、その市場自体が活性化していくというのは狙った方向なんじゃないかなと思ひています。

ですので、それ自体は決して否定されるべきものではないと思ひんですが、一方で、確か

に過度に変な案内、いわゆる何々弾とか言われているようなものというのが起こるとい
のは、これは決して望ましいことではありませんので、我々もそういうことが一部であった
ということは把握しておりますので、そういうことが起こらないように代理店さんに対し
ての指導ということを行っておりますし、また、評価制度なんかでも我々そんなに極端にM
NP、偏重していると思わないのですが、そういうことが行われぬような見直しなど
も行っております。

まだ、我々自身の中でもそういうことが行われぬように、自分たちが中継箇所にならな
いような対策というのはいろいろ考えられると思いますので、そういう面での対策もあり
得るんじゃないかというふうには考えています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

今の点については、私も個人的に質問させていただきたいと思うのですが、MNPがあっ
たか、なかったかというのは、各社、各通信事業者、MNOのサービスに応じて移動がある
ものだと思っておりますが、これが代理店の評価指標に入るというのはどういう趣旨なの
でしょうか。

要するにMNPの数というのは、通信事業者そのものの通信サービス評価の指標だと思
うのですが、代理店の指標にするというのはどういう趣旨でしているのかというのが質問
の趣旨です。

【ソフトバンク】 MNPの獲得というものが、事業にとってはやっぱり大きな我々のプ
ラスになるものですから、それを多く取っていただいた代理店様には、それなりにMNPの
獲得というものに対しては、説明が大変だったり獲得にも労力がかかりますので、それに見
合った報酬を支払うという意図で評価を行っているということです。

【新美主査】 それは、商品のよさかどうかということについての評価はしないのですか。
サービスのよさ。

【ソフトバンク】 今お客さんが利用されている事業者と比べて、いかにソフトバンクに
移ってきていただいたら、よりお客さんにとってメリットがあるかということをお客様に
対して理解していただくよう丁寧な説明が必要になってきますので、そういうことに対し
ての労力として、その対価として支払っているということです。

【新美主査】 分かりました。ありがとうございます。

ほかに御質問、あるいはコメントがございましたらどうぞよろしく申し上げます。いかが

でしょうか、よろしいでしょうか。

それでは、どうもありがとうございます。また、これからもいろいろと意見を交換したいと思っておりますし、後ほど、後で出てきたということもあるかと思っておりますので、そのときには事務局を通じて御質問させていただくことになろうかと思っております。それでは、どうもMNOの4社さん、ありがとうございました。

それでは、続きましてMVNO各社様、それから団体様へのヒアリングに移りたいと思っております。

前半のヒアリングと同様に、各社様からの御説明が終わった後に、まとめて質疑応答の時間を取りたいと思っております。

それでは、まずは株式会社I I Jの執行役員MVNO事業部長の矢吹様から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

【I I J】 どうぞよろしくお願いいたします。本日は御説明の機会をいただきありがとうございます。資料2-5に沿って説明をさせていただきます。

おめくりいただきまして、2ページ目をお願いいたします。本日はこちら3点に関しまして、当社の取組状況及び課題について御説明いたします。

2枚おめくりいただきまして、4ページ目をお願いいたします。まず、当社のモバイル事業に関してですが、当社は個人・法人・I o Tの多様なトラフィックをバランスよく共通インフラに収容して、設備の利用効率を上げることで、事業利益の最大化を図っております。今後も、個人と法人の両輪で事業の発展を目指してまいります。5GSAについては、提供開始時期はまだ定まっておりませんが、継続的にMNOとの協議・設備検討等を実施しております。より自由度の高いサービスを実現する接続方式の実現に向けて対応を進めてまいります。

おめくりいただきまして、5ページ目です。当社が去年の秋以降に新たに実施した料金やサービスの見直しについてです。当社の料金プランの一つである「ギガプラン」は、資料の記載のとおり5種類のデータ容量を提供しておりますが、さらなるお客様のニーズに対応するために、一部のメニューを価格はそのままデータ量を増量するという対応をしております。

既存のお客様については、手続不要で4月1日より自動適用されるという形になっております。また、「音声通話定額オプション」については、標準電話アプリでの提供を開始しております。ギガプランのタイプAのKDD I回線については、音声eSIMの提供も開

始しております。

今後、MNPのワンストップ化については導入に向け検討を進めておりました、利便性の向上に向けて、継続的に実施時期を定めて実施していきたいと考えております。

おめくりいただきまして6ページ目です。MNOとMVNOの回線品質についてです。当社では、利用者の増加や携帯事業の増加予測に基づいて、低廉な料金プランを維持しながら、データ接続料の低廉化が進んだことによる経常的な帯域の増強を実施しております。可能な限り快適な通信品質を実現するための対応を実施しております。

しかし、データ通信のトラフィックが多い時間帯については、依然としてMNOとMVNOでは、回線品質にはまだまだ差がある状況と認識しております。MNO相当の回線品質とするためには、さらに多くの帯域の確保が必要で、MNOの低廉料金のプランとMVNOの料金プランでは料金が近接しておりますので、今後の競争を考えるとデータ接続料のさらなる低廉化が非常に望ましいと考えております。

2ページおめくりいただきまして、8ページ目になります。端末の過度な安価販売についてですが、先日、公正取引委員会より携帯電話端末の廉価販売に関する緊急実態調査について公表され、いわゆる端末の過度な安価販売については、独占禁止法上の問題、不当廉売となるおそれがあるとの報告がございました。

当社としては、市場の公正な競争環境を確保する観点から、報告内容については、賛同するところになります。

続いて9ページ目です。端末の過度な安価販売の状況は調査報告の公表以降減ってきてはいるものの、いまだ一定数が行われているものと認識をしております。

弊社といたしましては第38回の会合で、当社のプレゼンの資料のとおり事業法改正の目的の達成に向けて、27条の3の規律の遵守の徹底及び見直しが必要だと考えております。

具体的な対応については、当社の考えに変更はないんですけれども、規律対象の割引条件については2万円を維持しながら、回線契約に関わらない端末割引等をこの枠に含めるべきだと考えております。

2枚おめくりいただきまして、11ページ目をお願いいたします。MNPに伴う課題です。当社においてMNPの踏み台となるような短期解約した契約は昨年ほどではありませんが、依然、一定水準で推移をしている状況です。こちらによって事業の妨げとなるような不要な業務コストが発生しているという状況の認識をしております。

主な要因は、MNOによる端末の過度な安価販売等と認識しておりまして、課題の解決については、先ほど御説明しました27条の3の規律の遵守の決定及び見直しを実施していただくとともに、総務省と公正取引委員会が引き続き連携しながら、MNPの踏み台の解消に向けた取組をお願いしたいと考えております。

以降はヒアリング事項に関する一問一答となりますが、時間の関係もございますので割愛させていただきます。

I I Jからの説明は以上となります。ありがとうございました。

【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、株式会社オプテージの執行役員経営本部副本部長の篠原様から御説明をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。それでは、本日御説明の機会を頂戴しまして、誠にありがとうございます。資料に沿って御説明させていただきます。

まず、右肩1ページでございます。弊社のサービス概要でございますが、mineoというブランド名で、2014年の6月からMVNOサービスを提供しておりまして、MNO3社とレイヤ2接続する業界初のトリプルキャリアで対応したMVNOとして活動しております。また、事業法改正以前の2015年から最低利用期間と解約精算金を設けないといったスイッチングコストの低減に取り組んでおりまして、至近ではeSIM対応、MNPワンストップ化への対応も進めてございます。

2ページでございます。提供サービスの概要でございますが、データ容量で御選択いただく「マイピタ」というものと、通信速度で御選択いただく「マイそく」の2つのプランを提供しております。「マイそく」については、最大速度が300キロbpsのライトプランと32キロbpsのスーパーライトプラン、この2つを昨年の夏以降、順次追加しておりまして、スーパーライトにつきましては、障害時のバックアップ回線として、お客様に手頃に御利用いただけるように月額250円という安価な料金設定をしております。

3ページをお願いいたします。至近に開始しましたオプションサービスの例でございますが、月額110円で最大10分間通話可能となる10分通話パック、あと広告によるパケット消費を抑える広告フリー、夜間の速度制限なくデータを使い放題となる夜間フリー等、MVNOならではの独自のサービスを提供しております。今後もお客様からの声を参考にしまして、スピード感を高めて独自のサービスを展開してまいります。

4ページ、ARPUの傾向でございます。サービス開始当初から必要なものを必要なだけ

というコンセプトを下に、安価なプランを提供しておりますが、2021年以降、これまで御紹介した「マイピタ」「マイそく」などの提供によりまして、ARPUは減少傾向でございます。下の図は構成員限りでございます。説明は割愛いたします。

5ページ以降、競争環境に関する受け止めについて御説明いたします。

6ページをお願いいたします。事業法27条の3につきまして、弊社は事業法改正以前より縛りがないプランを提供しており、既往契約はございません。また、これまでも適合性のチェックを行っておりまして、規律の遵守を徹底してまいりました。

一方、本規律は、弊社含めまして事業規模の小さいMVNOにとっては負担が大きくて、事業運営への影響は少なくないと考えております。また、独自サービスの創出等、新たな価値の御提供とかモバイル市場の活性化を促進するという観点からも、独立系MVNOへの規律の緩和というのが有効ではないかと考えております。下の図は、今年1月の本ワーキングでの説明資料となっておりますので、説明は省略いたします。

7ページ、MVNOを取り巻く競争環境についてでございますが、昨今の小売料金の競争の活発化は、利用者にとっては非常に望ましいと考える一方で、価格優位性が低くなっていますMVNOにとっては、これまで以上に厳しい競争環境になっていると認識しております。

また、品質面では、混雑時の時間帯でMNOと同等品質のサービス提供を行うには、依然困難な接続料の水準にあるということ、あと営業面でMVNOが低コストで営業方法の工夫を図っている中で、サブブランドや廉価プランはメインブランド並みの広告出稿や、豊富な店舗数を活用した接客販売等、営業費の使い方にも大きな差があるのではないかと考えてございます。

8ページは、弊社サービスからの主な転出先でございます。先ほど御説明差し上げたとおり、MNOの各プラン、サービスとの間で厳しい競争環境にございまして、至近の転出先としましては、サブブランドが最も多い状況でございます。また、サブブランドと廉価プランの転出割合は増加傾向ということでございます。

接続料の算定等に関する研究会での御議論において、廉価プランがスタックテストの対象になりまして、現在検証を進めていただいておりますが、セット割等安価な価格で提供がされているサブブランドなどについても、今後スタックテストの対象としていただいて、検証を行っていただくことが望ましいと考えてございます。下の図は、構成員限りということで御説明は省略させていただきます。

9ページ、5G(SA)時代に向けた課題ということで、特にIoT市場で、5G(SA)の特長を活かしたソリューションで市場が拡大していくと思っておりますけれども、今後、MVNOの市場参入が遅れた場合に、今の4Gサービスと同様に、MNOによる市場寡占がさらに進むといった懸念があると考えております。既にMNO各社から5G(SA)サービスの商用化が開始されておりますが、サービス設計の自由度が高く、独自性が発揮できるL2接続相当についての提供時期が、現段階では不透明と認識しております。この点、早くMVNOがL2接続相当の市場に参入できるように、提供時期の明確化や、さらなる協議の推進というものが重要と考えております。

弊社からの説明は以上でございます。どうもありがとうございました。

【新美主査】 御説明ありがとうございました。

それでは続きまして、一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会の運営分科会主査であります佐々木様から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしくお願ひします。

【MVNO委員会】 MVNO委員会、佐々木です。それでは、説明いたします。資料2-7を御覧ください。

まず、1ページ目ですけれども、当委員会では昨年、MVNOの事業環境の整備に関する政策提言2022を発表しております。

その概要については、続く2ページ目、3ページ目にありますけれども、本日のヒアリング事項、通信市場、端末市場の動向課題というところにつきましては、赤字になっております3ページ目、④利用者本位の移動通信業界を目指す取り組みの推進、こちらに該当するものかと考えております。どのような提言をしているかということについては、赤字部分を御覧ください。

それでは、4ページ目おめくりください。今回の資料につきましては、MVNO委員会に参加をしておりますMVNO各社に対するアンケート調査を実施しております。こちらのアンケート、3月の下旬に行っておりまして、11社より回答をいただいております。

この11社の回答を5ページ目以降で御説明いたします。5ページ目、事業法改正以降のモバイル市場の環境変化につきまして、ポジティブな点、ネガティブな点それぞれ挙げていただいたものとなっております。

2019年の事業法改正以降、「行き過ぎた囲い込みの禁止や通信と端末の分離に効果があった」とのポジティブな回答が見られた一方、現状においても同様の課題が残存している

点に加え、短期解約等新たな課題が生じているというような回答を多数いただいております。

おめくりいただきまして、6 ページ目、端末の廉価販売に対する受け止めでありますけれども、MNOによる端末の廉価販売が「MVNOの事業へ影響がある」との回答が多数となっております。転売ヤー等による短期解約により不要な業務コストが発生、また通常の手続に影響が生じるとの回答が多数となっております。

本年2月に公表されました公正取引委員会の緊急実態調査結果については、賛同する旨の意見が多く、多くの社が独占禁止法や電気通信事業法上の問題になり得ると受け止めております。

7 ページ目、5 G（SA方式）に係るプランの提供意向となっております。5 G（SA方式）に係るプランと今後の提供意向を聞いたところ、「ある」「どちらかと言えばある」が5社、それに対して「現時点ではない」が6社となっております。この「ある」「どちらかと言えばある」の5社に対して、さらに5 G（SA方式）の提供実現に向けて重要と考える要素は何かと聞いたところ、卸料金や接続料などMNOと競争力のある価格・品質の確保や、スライシング、MEC等5 G（SA方式）の機能を活用し、MNOと同様の自由度、柔軟性を持つサービス提供をできることが重要との回答が多数を占めております。

8 ページ目、現在実現可能な唯一の方式でありますL3接続相当（サービス卸）に関する検討状況を聞いたものとなっております。L3接続相当については、導入に向けてMNOと協議している1社に対して、導入する予定がない2社、未検討が2社となっております。L3接続相当については、既にMNOのほうからMVNOに対して提供開始されているものの、「MVNOの既存サービスの継続や独自サービスの創出が困難」等の理由から、導入を検討しないMVNOが複数存在をしております。

9 ページ目を御覧ください。L2接続に関する検討状況となっております。こちら、5 G（SA方式）の導入意向のあるMVNOの多くは、前ページで御説明しましたL3接続相当よりも高い自由度を実現可能なL2接続による提供を目指している状況であるということが見てとれるかと思えます。

10 ページ目を御覧ください。5 G（SA方式）に係るプランの競争上の課題となっております。自由回答の部分については、下の表を御覧いただきたいと思っておりますけれども、L2接続相当に係るMNOとの卸協議の遅延など、「MVNOによるサービス提供時期が見通せない」ことや、「既に5 G（SA方式）プランの提供を開始しているMNOによる市場の寡

占化」を懸念する意見などが多数となっております。

引き続きまして、12ページにお進みください。事業法27条の3の執行の状況についてです。今回11社の回答のうち、27条の3の規律が適用されている5社の回答をお示ししております。詳細については、時間の関係がありますので割愛をいたします。

13ページ目を御覧ください。改正電気通信事業法の運用に関する課題点等ですけれども、まず27条の3については、運用に際して悩む部分も存在をするといったような御意見。社内体制の維持等に苦慮しているといったような御意見。また、改正事業法の施行以降も規律違反が散見されてきた状況を踏まえると、現行の規律の遵守を徹底することが重要であるとの意見。あるいは規律の維持にとどまらず追加が必要との御意見もありました。

また、一番最後の下のポツになりますけれども、27条の3の対象事業者については、現在の事業者間競争に及ぼす影響力を踏まえた基準の見直しが必要ではないかといったような御意見もいただいております。

14ページ目を御覧ください。通信市場の動向についてですけれども、料金プランの変更等、22年9月以降、昨年の本ワーキンググループの報告書公表以降、料金プラン等の変更を実施した社が6社、今後検討している社が2社ということで、引き続き通信サービスのさらなる改善、利用者の利便の向上というところにMVNO各社、努力をしております。

15ページ目を御覧ください。通信市場の動向について大容量プランの検討状況を尋ねたところとなっております。また、ARPUの状況についても下の円グラフでお示しをしておりますが、時間の関係で割愛をさせていただきます。

16ページ目、端末市場の動向についてですけれども、大きな変化はないということが見てとれるかなと思っておりますが、詳細については本日割愛をさせていただきます。

17ページ目については、端末市場のうち中古スマートフォンの取扱い状況をお示ししております。こちらについても各社の御意見をここで書いておりますので、御覧ください。説明については時間の関係で割愛をいたします。

18ページ目は、スイッチングコストのさらなる改善についてというところですが、2022年9月のこのワーキンググループの前の報告書の発表以降、乗換えコストのさらなる改善に向けた取組としては、eSIMの提供開始であったりとか、MNPワンストップ化の導入に向けた検討や2023年度中の開始に向けた取組を推進といったような声があったということになっております。

また、短期解約が大幅に増加しているという課題に対する受け止め、解決するための取組

としては、転売ヤーが利益を得られる仕組みをそもそもMNOが提供していること、これが根本の原因であるため、それを生み出すような廉価販売を禁止すべきではないかといったような御意見をいただいたところとなっております。詳細については御覧ください。

当委員会から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、MVNO各社・団体様からの御説明をいただいたところですが、これにつきまして御質問等、御発言のある方はチャット欄にて御合図いただきたいと思います。どうぞよろしくお願ひします。いかがでしょうか。特に御質問、御発言ございませんでしょうか。

それでは、全相協の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

【西村（真）構成員】 御説明ありがとうございます。

オプテージさんのほうの資料のページ3を見ると、独自のサービスをいろいろ御検討されているということが、大変ユニークだなと思ってお話を伺っておりました。27条の3の規律が緩和されると、こういう傾向がさらに発展していく可能性があるということで、規律の緩和を求めていらっしゃるのかということについて少し補足説明いただければと思ひました。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、オプテージさんのほうからどうぞお答えいただけたらと思ひます。

【オプテージ】 オプテージでございます。御質問ありがとうございます。

おっしゃるとおりでございます。我々独自のサービスをつくって、お客様に新たな価値を提供するとかメリットを感じていただけるということを目指してやっておりますけども、これまでいろいろそういうサービスを考えていく中で、例えば利用期間とか一定の何かアクションを起こしてある条件を達成したらちょっとした特典を付加するとか、そういういろいろ工夫したオプションサービスなりサービスを考えていこうとしていく中で、この規律のことを踏まえてそういったことを断念したことも過去にございましたので、おっしゃっていただいたようなお客様へのサービスを提供するという観点で、よりこの規律の枠を外していただけると、もう少しそこが促進されるのではないかなと考えて、今回申し上げている次第でございます。

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、続いて関口さん、どうぞ御発言をお願いします。

【関口構成員】 関口でございます。

聞き逃してしまったかもしれないのですが、テレコムサービス協会さんの17ページ目の取扱い状況についての御説明の中で、市場・環境のところの最後の黒丸で、公正競争の観点では法改正以前よりも悪化と書いてあるんですけども、ここちょっと説明をもう一度お願いできませんでしょうか。

【新美主査】 それでは、どうぞお答えいただけたらと思います。

【MVNO委員会】 MVNO委員会、佐々木です。御質問ありがとうございます。

大変申し訳ありません、もう一度どちらのポイントか改めていただけますと幸いです。

【関口構成員】 17ページ、17枚目のところで、中古スマートフォン取扱い（販売）状況という説明のページです。この下、今後の取組等のところの枠の上段の段で、市場・環境とありますね。その3番目に、公正競争の観点では法改正以前よりも悪化という言葉が入っているんですけど。

【MVNO委員会】 ありがとうございます。こちらの回答につきましては、MVNO各社よりいただいたアンケートの回答をそのまま載せている形になっておりますので、ここに対してどのような意図でこういった回答をしたかというところにつきましては、回答をいただいた会社さんのほうに改めて確認をした上で、また後日、御回答するということではいかがでしょうか。

【関口構成員】 かしこまりました。よろしく願いいたします。

【MVNO委員会】 ありがとうございます。

【新美主査】 それではその点、事務局を経由してでも結構でございますので、どうぞよろしくをお願いします。

それでは、続きまして大谷さん、どうぞ御発言よろしくをお願いします。

【大谷構成員】 ありがとうございます。大谷でございます。

テレコムサービス協会様に御質問させていただきたいのですが、10ページのところで、5Gの競争上の課題についてどこかで見たような、こういった協議の遅延というのはこれまでも繰り返し起こっていたことかと思えますけれども、こちらで協議の見通しがなかなか立たないということを非常に懸念されていらっしゃる事業者さんが多いということではあるんですけども、具体的にそれを打開するための対応として、協議を繰り返し行うということが多分唯一かなと思うんですけども、制度的な対応などについて期待するお声が

あるようでしたら、御紹介いただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

【新美主査】 それでは、MVNO委員会のほうからお答えがあればよろしくお願いいたします。

【MVNO委員会】 大谷先生、御質問ありがとうございます。

今回は事業者によって接続協議、また卸協議、どのような協議をしているかというところについては、各個社ごとに、またMVNO様ごとに異なるというところはまず前提として申し添えたいと思っておりますけれども、接続協議につきましては、従前より接続の協議の事前調査から始まる一連の流れというところが非常に確立をしているというところでありまして、それでもなお非常に時間がかかっている、遅いということがあるということかと思っておりますので、その内容につきましては具体的にどこのステップに非常に時間がかかっているかということについて、また各個社にきちんと聞いてみての御回答になるかなと考えております。今の段階での接続協議については、直ちにプロセスのこの過程に問題があるということをお示しできるものではなく、また、その中でこういった事態が繰り返し起きているというところについてより深いチェックが必要かなと考えております。

もう1点の卸協議のほうにつきましては、昨年の事業法改正の中で、卸協議の円滑化というところで現在、総務省の接続料の算定等に関する研究会のほうでも、様々に御議論をいただいているところと承知をしております。

こちら、実態としての遅延の理由というところについては、当然、MVNO各個社、また、協議相手となるMNO各個社によって、どこが実際に遅延をしているかという状況は様々かというふうには思っておりますけれども、制度改革の中で、卸協議の円滑化ということで情報開示のルール化であったりとか、原則提供の義務化というところが定められたというところが、こういった問題の解決に対して十分に機能しているのか、機能していないのかというところについては、引き続き総務省とも連携しながら実態のチェックをしていき、また必要があればさらなる制度改革というところを我々としても、御要望させていただくというような営みを続けていくことになろうかと思っております。

以上です。

【新美主査】 大谷さん、よろしいでしょうか。

【大谷構成員】 ありがとうございます。

【新美主査】 今の点ですけれども、やはり改善をするというときに、どこからまず優先的にやるかというのは非常に制度の問題として重要ですので、ぜひMVNO委員会のほう

でここからまず手始めに、まずはここだということをお示しいただくと議論もしやすくなるかと思しますので、ぜひその辺り会員各社さんと詰めていただくと大変ありがたいと思いますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

【MVNO委員会】 ありがとうございます。

【新美主査】 ほかに御発言ありますでしょうか。大橋さん、どうぞ御発言をお願ひします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。念のためなんですけれど、I I J様のほうから2点ですか、9ページ目で27条の3の規律の見直しが必要であるということ、端末の安値販売でいただひいて、あとMNPについても、現状の踏み台の解消に向けた取組が必要であるとおっしゃっていた、この2点について具体的な内容について念のため、改めて言及いただければと思ひまして、手を挙げさせていただきます。

【新美主査】 それではI I Jの矢吹さん、どうぞ今の質問にお答えいただけたらと思ひます。

【I I J】 御質問ありがとうございます。I I Jの矢吹です。

今御質問で具体的にというお話、すいません、もう一度御質問をいただひいてもよろしいでしょうか。

【新美主査】 大橋さん、どうぞ。

【大橋構成員】 すみません、9ページ目で、27条の3の規律について見直しが必要であるという具体的な内容は何でしょうか。11ページ目において、MNPの踏み台の解消に向けた取組とは具体的に何でしょうか。その2点です。

【I I J】 ありがとうございます。

まず、規律の遵守のところは、先ほどMNOさんとの会話の中にも出てきた回線契約に関わらない端末、単体値引き、白ロム割と言われているものを2万円上限の中に入れてほしいというような内容になります。現在、我々としては27条の3がやはり分かりにくい形で実行されて、何らかの抜け穴ができていくということを非常に懸念をしております、より分かりやすい制度にしていくということが重要だと考えております。

【新美主査】 以上でよろしいですか。

【I I J】 あともう1点、MNPの具体的な取組に関してなんですけれども、基本的にやはり端末販売を廉価に販売するというか、MNPを踏み台となるような短期解約もしくは端末による安値販売といったものをいかに抑止していくかというのが我々の課題かなと

は思っているんですけども、具体的に我々のほうでそれをどういうふうに解消していくかというのは、現在はまだ我々の中では解決策というのを見いだせてないという状況になります。以上です。

【新美主査】 大橋さん、よろしいでしょうか。

【大橋構成員】 ありがとうございます。

【新美主査】 ほかに御発言、御希望の方いらっしゃいませんか。よろしいでしょうか。

それでは、現時点では、御発言あるいは御質問はないようでございます。後になって、この質問をしておけばよかったということもあろうかと思いますが、それは後ほど事務局を通じて、今日御発言いただいた各社様に追加の質問という形で出させていただくことにして、本日の御説明と質疑応答は以上とさせていただきますと思います。

今申し上げましたように追加の御質問等がございましたら、構成員の皆様には4月14日金曜日の17時までに、事務局までお寄せいただくということをお願いしておきたいと思っております。

それでは、本日の議事は以上ということにさせていただきます。それでは、最後に事務局から連絡事項がありましたら、よろしく申し上げます。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日は熱心な御議論ありがとうございました。

今、新美主査からも御案内のありましたとおりでございますが、本日のヒアリング発表者に対する追加質問につきまして、事務局より改めてメールにて御連絡をさせていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

また、次回会合の詳細につきましては、別途、事務局から御連絡を差し上げるとともに、総務省ホームページに掲載案内を掲載いたします。

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、本日の会合はこれにて閉会ということにしたいと思います。熱心な御議論ありがとうございました。また、丁寧な御説明いただきましたことを改めて御礼申し上げます。どうもありがとうございました。それでは、失礼をいたします。

以上