

## 競争ルールの検証に関するWG（第49回）

1 日時 令和5年12月4日（月） 13:00～14:50

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、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

塚本公正取引委員会事務局経済取引局調整課課長補佐

○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、一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会

○総務省

木村電気通信事業部長、渋谷総務課長、井上料金サービス課長、安西消費者契約適正化  
推進室長、平松番号企画室長、古田料金サービス課課長補佐、中田番号企画室課長補佐

4 議事

**【新美主査】** それでは、皆様、こんにちは。今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49回会合を開催いたします。

本日は、御都合のため大谷構成員と大橋構成員とが御欠席という連絡をいただいております。  
本日の会議もオンライン会議による開催とさせていただきます。

それでは、議事に入ります前に、事務局から連絡事項等の御説明をお願いしたいと思います。  
どうぞよろしく申し上げます。

**【事務局】** 事務局から御連絡いたします。

本日も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。これまでの  
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。それを見て主査から発言者を御指名いただく方式で進めさせてい  
ただきます。

なお、今回以降予定されている関係者ヒアリングにおいては、これまでの通常の会合とは

異なり、チャット欄は構成員の皆様、事務局に加え、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きますので、御留意願います。その他の傍聴者の方からは、これまでどおり見えません。

御発言に当たっては、皆様が発言者を把握できるよう、お名前を冒頭に言及いただきますようお願いいたします。

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。音声がつながらなくなった場合などにも、チャット機能を御活用いただければと思います。

以上でございます。

**【新美主査】** 御説明ありがとうございました。

それでは、早速、議事に入りたいと思います。本日は、関係者ヒアリングといたしまして、MNO 4 者様、それから一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会様へのヒアリングを行います。

それでは、まず、ヒアリングの進め方について、事務局から簡単な御説明をいただきます。その後、ヒアリングに移りたいと思います。では、まず、事務局のほうからよろしく願いいたします。

**【古田料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。本日の関係者ヒアリングについて説明します。資料49-1を御覧ください。

1 ページ目を御覧ください。本ワーキンググループにおける検討の進め方でございます。本スライドは第48回会議に事務局から説明した資料とほぼ同じ内容となっております。今回の検討に当たっては、モバイル市場競争促進プランを踏まえ、中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策、モバイル市場の寡占的な状況が継続していることを踏まえ、競争を一層促進させるための実効性の高い対策、その他について御検討いただくこととなっております。

先日お示ししましたヒアリング対象は、MNO、MVNO、販売代理店、端末関係者等としておりましたので、本日の関係者ヒアリングはMNO、MVNOの通信事業者に行うこととしております。想定スケジュールにありますとおり、12月に別途関係者ヒアリングを行う予定でございますので、その際に代理店、端末関係者に中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策についてヒアリングを行う予定です。

2 ページ目を御覧ください。本日のヒアリングと進め方となります。本日はNTTドコモ様、KDDI様、ソフトバンク様、楽天モバイル様、テレコムサービス協会MVNO委員会

様へのヒアリングを行います。発表時間は各社10分としており、5者連続で発表していただいた後に、まとめて質疑を行うこととしております。

事務局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、続きまして、ヒアリングに移りたいと思います。ヒアリングでは、ただいま事務局から説明ありましたように、MNO4者様及びMVNO委員会様にざっと説明をいただいて、各社様の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いうふうに思っておりますので、御協力よろしく申し上げます。

それでは、まずは、株式会社NTTドコモ料金企画室長の太橋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いたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモの太橋でございます。それでは、お手元資料49-2に基づきまして、当社からの御説明をさせていただきます。

1ページになります。本日は、こちらの4つのアジェンダについて御説明を差し上げたいと思っております。

3ページにお進みください。まず初めに、中古市場の取組というところで御紹介いたします。当社としては、昨年3月より、当社が下取った端末のうち厳しい基準をクリアした高品質なリユース品を、「docomo Certified」と称しまして認定リユース品の販売を行っております。こちらはオンラインを中心に販売をしております。販売台数は上昇傾向ということで、お客様からのニーズはあろうと考えているところでございます。

4ページを御覧ください。こちらは販売方法に関する多様化の取組でございます。「いつでもカエドキプログラム+」というものを2023年9月より提供開始いたしました。こちらは「いつでもカエドキプログラム」と「smartあんしん補償」、こちらを2つ合わせて加入いただくことで、「いつでもカエドキプログラム+」を選択可能となるものでございます。

特徴としては、下の赤く囲ったところがございますけれども、13か月目以降の機種変更に対してプログラム利用料を支払うことで残債は免除されるというものでございまして、1年ごとに最新端末で変更したいニーズに対応しております。また、「SMARTあんしん補償」に加入いただいておりますので、故障・紛失の際にも柔軟に対応ができるというところでございます。これらの取組を通じて、中古端末市場における端末流通の促進を図っていきたいというふうに考えております。

5 ページでございます。これらの取組を通じまして、短期買替えのニーズなどにも対応する中で、お客様から御返却いただいた端末を再度中古市場にも流通させるといった取組を通じまして、循環型社会への貢献もしてまいりたいというふうに考えているところでございます。

続きまして、6 ページから、新料金プラン以降の促進に向けた取組の御紹介でございます。

7 ページでございます。当社は2023年7月から、「eximo」「irumo」の提供を開始いたしました。従来から提供しておりました「ahamo」と併せて、3つの料金プランを軸に、お客様ごとの用途に適合した様々な選択肢を提供してまいります。

8 ページでございます。こちらの料金についての移行促進の取組の御紹介でございます。まず、向かって左側でございますが、テレビCMやウェブといったメディアを使いまして、新料金プランの訴求を行い、認知度の拡大を図っているところになります。

右側ですが、引き続き旧プランを御利用いただいているお客様に対しまして、メールや電話勧誘などを通じて新しい料金プランへの移行を促進しているところになります。これらによりまして新料金プランへの移行を引き続き促進しているところでございます。

9 ページでございます。お客様のライフスタイルに応じたサービスミックス提案の実施ということで、当社としては、通信サービス以外にも、金融サービス、イエナカサービス、コンテンツサービス、様々なサービスを提供しております。それらをお客様ごとにフィットするように御提案を差し上げております。また、利用シーンをイメージアップいただくように、様々なツールを用意して、お客様に最適な料金プランをお選びいただけるように提案をしているところでございます。

10 ページでございます。こちらからは5Gサービスの普及促進に向けてのアジェンダについて御説明いたします。

11 ページでございます。5Gのお客様提供価値としては、2024年以降、更なるスループット向上、並びにスライシングというものが見込まれておりまして、これを通じて最大化されるというふうに考えております。その際、普及促進の鍵としましては、様々な使い方をされるということで、ユースケースが多様化し、創出されるということが最も大事ではないかなというふうに思っております。今回、スライシングなどの新しい技術が入ることによりまして、様々なユースケースに対応した使い方ができるようになりますので、これを通じて5Gの普及拡大が見込まれるものと考えております。12 ページでございます。

そのうち当社として特に注目しているのがスライシング技術でございます。用途やサー

ビスに合わせて柔軟にネットワークを提供するという一方で、右の図にありますとおり、高速大容量に対応したスライス、安定性や低遅延に対応したスライスなど、様々な用途に応じてネットワークを提供することができます。これは5Gサービスのユースケースの創出に当たっては不可欠な技術であるというふうに考えております。

こちらが本格的に実装されて、かつ普及する際には、今回、スライシングを利用しない一般利用者の通信環境への影響なども含めて、制度的なものも含めて検討が必要なのではないかというふうに考えております。

最後に、その他の論点でございます。来る12月27日から電気通信事業法27条の3に係る規律の見直しが施行される見通しとなっております。これに対しまして、当社としては、規律を遵守すべく、システム面、運用整備、並びにチェック体制の充実を図っておりまして、法令の適切な運用の徹底を行ってまいりたいというふうに考えております。

15ページでございます。更なる競争促進という観点では、MNPワンストップ方式、こちらが2023年5月からスタートをしております。一方で、現状は、参加する事業者がMNO4者、MVNO2社の導入にとどまっているところでありまして、知名度の向上のみならず、参加事業者の拡大というものが利用者利便の構造の観点及び競争促進の観点からも望ましいのではないかと考えております。

簡単ではありますが、当社からの説明を終わらせていただきます。

**【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、KDDI株式会社渉外統括部長の山本様から御説明をいただきます。よろしくお願いいたします。

**【KDDI】** KDDIの山本です。それでは、資料の49の3で御説明させていただきます。

まず最初、目次でございます。本日は主に2点、その他を入れて3点についてお話しさせていただきます。

スライドの4をおめくりください。まず最初のお題、中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策ということで、こちらは主に5G端末のお話でございます。5Gはデジタル田園都市国家構想の実現に不可欠な重要なデジタル基盤となります。ビジネスや日常生活に革新をもたらし、日本の経済成長を支える5G普及はとても重要であると考えます。

続きまして、スライドの5を御覧ください。こちらは続きまして、端末の販売動向についてでございます。弊社が現在販売しているスマートフォンは全て5G対応でございますが、

出荷台数は大幅に減少傾向にあります。ここでグラフで3つの色に色分けをしておりますが、水色、これは2021年度、真ん中の緑が2022年度、そして、オレンジが今年度に入ってから数字で、減少傾向にあるというところでございます。

続きまして、スライドの6、次のページをお願いします。こちらは今後に向けてでございます。5G普及のため、中古、新品端末ともに5G端末の流動性を上げることが重要であると考えます。将来的な課題になりますが、ミリ波端末の普及課題、こちらも課題になると想定しております。ただし、まずは、新たなルール、割引条件の見直しなどによる端末市場の変化について注視していくことが必要であると考えております。弊社としましては、ルールにのっとり適切に対応していく所存でございます。

続きまして、2つ目の競争を一層促進するための実効性の高い対策についてでございます。スライドの8を御覧ください。事業法改正以降、様々な取組により、様々な課題等の解消に一定の成果が上がっているという状況です。今般のルールの見直し、つまり、割引条件の見直しなどによる端末の転売抑止効果、あるいは流動性への影響など、当面は状況を注視することが必要であるというふうに考えております。内容については省略いたします。

続きまして、スライドの9を御覧ください。こちらは対象事業者についてでございます。今回の見直しの1つに規律対象となる事業者範囲の見直しがありますが、一部の事業者を指定対象外としたことによる競争環境に与える影響を見極めるべきというふうに考えます。

続きまして、その他、スライドの11を御覧ください。その他として2つ挙げさせていただいております。まず、1つ目でございますが、これは通信モジュールの扱いについてでございます。通信モジュールは、事業法27条の3の規律の対象外であるというのが原則ではございますが、一方で、この様々なIoTデバイスがインターネットにつながって多様な用途での利用が広がっている中で、この通信モジュールの機能によって規律対象になっているものがあるというところがございます。この辺りの規律の対象・対象外の判断が変わる、この辺りは見直しが必要ではないかというふうに考えております。

具体的に言いますと、下の例で書いてありますとおり、例えば、車載モジュール、センター通信で地図の更新のみに限定している場合。これはモジュールとしてこのルールの対象外である。一方、この右側のほうで、車内のWi-Fiなどを使ってインターネットにつながってしまう場合。こちらの場合は、今のルール上は27条の3の規律対象というふうになってしまうというふうに読めてしまうわけです。これが本当に実情と合っているのかどうか。

例えば、コネクテッドサービスという役務の加入を条件としたら、このカーナビとか車の値段は4万円引きなんていうことは、現実的には運用はあり得ないと思うんですが、ルール上、今そうなってしまって、解釈上そうなってしまいますので、この辺り、通信モジュールは機能の云々ではなくて、この有無により細かく規律の対象内、対象外と判断するのではなく、モジュールにつきましては、一律本規律の対象外とすべきであると考えております。

次のスライドは、実際のガイドラインの書きぶりをどういうふうに直すか、該当部分を削除されてはいかがでしょうかという御提案でございます。

続きまして、スライドの13を御覧ください。こちらは3Gの巻取りについてのお話でございます。3G契約者、これはお客様でございますが、お客様にとって、移行先事業者の選択肢を拡大、あるいは、移行促進を図るということ、それから公正な競争環境を整備するということを目的として、この3Gサービス非提供事業者、ちょっと難しい言い方をしていますが、例えば、弊社のように3Gの巻取りが既に終わっている事業者においても、この通信料割引の実施を可能とする措置の追加が必要と。

これは少し難しい話なので、丁寧に御説明させていただきますと、この真ん中の表、これは縦軸がお客様に対する利益の提供の類型で、上が端末の割引。特例で端末価格0円までの割引がオーケーという特例でございます。3G巻取りの場合の特例です。下が通信料割引。これが縦軸。横軸は、3G事業をまだ現に提供している事業者と、右側が、例えば弊社のように3Gサービスの巻取りが完了して、もう3Gのお客様がいないという事業者の場合の対照表でございます。

現に3Gサービスを提供されている事業者様、我々もかつてはそうだったんですが、この場合は、巻取りのための特例ということで端末の割引もできますし、通信料割引もできる。

一方、今、弊社におきましてはどのような状況かという、これは特に自社のお客様へというよりも、他社の3Gサービスを使われているお客様に対する営業活動に関するお話でございますが、この端末の0円を、例えば、他社の3Gのお客様に対して、弊社のほうに入っていたくときの割引として、特例というのは今許されている。ただし、通信料割引、こちらのほうは弊社は既にもうお客様がいらないので、どうしてもそれが新規契約の条件という形になってしまう。この新規契約を条件とした通信料割引というのは、これはもう駄目であるというふうになっております。

なので、お客様の移行先としての事業者の選択肢が実質的に制限されていることになるのではないか。この辺りから公正競争の観点でも問題。特に、一番下に書いてありますのは、

各社における3Gの巻取りの移行スケジュールの大きな違いでございます。弊社は、先ほど申し上げましたように、既に巻取りは完了しております。間もなくソフトバンク様も終了されると伺っております。一方、ドコモ様はまだ、あとこの先2年2か月間は巻取りはないというふうに聞いております。

そうしますと、例えば、お客様、これはドコモ様の場合の選択肢はドコモ様のみになってしまう。弊社とかがドコモのお客様に対して何か提案をしようとしても、なかなかそこは魅力的な提案を出すことができない。こういう状況になっているというところでございます。

この辺りを、今のガイドラインの書きぶりを緩めていただけないかというお願いでございます。

細かいお話をさせていただきましたが、以上、まとめのスライドでございます。スライドの16でございます。まず、1点目、繰り返しになりますが、この5G普及のためには、中古・新品ともに端末の5Gの端末の流動性を上げることが重要である。ただし、新ルールによる端末の市場の状況変化をまずは注視するということです。

それから、2つ目でございますが、一部の事業者が規律対象外となったことによる競争環境の影響。これはこれからルールが間もなく導入される予定ではございますが、この辺りもしっかり見極めが必要だと考えております。

それから、3点目は先ほどの通信モジュールの話。これは一律規制対象外としていただきたいということ。

それから、4点目は、3G契約者の移行先事業者選択肢の拡大のために、そういった3G巻取りを終了した事業者に対しても通信料割引といった施策が可能となるような措置を整えていただきたいというお願いでございます。

弊社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、ソフトバンク株式会社の通信サービス統括部部長の吉岡様と、それから、約款サービス部長の大平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たします。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクです。では、資料49-4を御覧ください。

1 ページ目、本日、この3点についてお話しさせていただきます。

2 ページ目を御覧ください。端末市場の更なる活性化のための対策についてです。今月の27日から新しい端末値引きのルールが実施になります。これによって、一部で問題になっ



ていたような、転売といったようなそういうことは解消の方向に向かうと思っています。当社でも、システムですとかあるいはスタッフの研修とかを行って、これに対する違反が起こらないようにということで準備を進めている最中です。

このルールが適用になりますと、先ほど言ったような転売といったような問題が解消される一方で、端末の売価は上昇しますので、それによって端末の販売数が減るということが想定されます。これによりまして、新しいテクノロジーの普及の進展が遅れることですか、あるいは、代理店様の経営が悪化するといったような懸念もあり得るのかなど、そういうことを懸念しております。

したがって、新しいルールを施行した後、その影響によってどういう影響が起こっているかということ注視していただきながら、場合によっては対策を検討いただくことが必要なのではないかと考えております。

3 ページ目を御覧ください。これは日本の5Gの普及・進展の状況を、ちょっと古いデータなんですけど、外部で出されていたものを持ってきました。新しいテクノロジーの普及について触れたのは、例えば、ここに触れたような、ここに示したような5Gの普及に関しては、日本は諸外国に対して遅れをとっているというふうなことも報告されています。こういったことは決して望ましいこととは言えませんので、こういった新しいテクノロジーの普及度合いを海外と比較して見ていくというふうなことが必要なのではないかと考えております。

4 ページ目です。中古端末についての取組です。先ほどドコモ様からも同じような話がございましたけれども、ソフトバンクとしても、認定の中古のスマートフォンの「SoftBank Certified」というものを提供しておりまして、これはオンラインショップで販売をしております。

続きまして、5 ページ目です。競争を一層促進するための実効性の高い対策ということなんですけど、こちらに記載しましたのは、2019年以降に実施した、事業者の移行あるいはブランド間を移行する障壁をいろいろ取り除いてきたんですけども、その取組を記載しております。分離のルールが始まったのが19年10月ですので、それ以降、期間拘束の違約金の撤廃ですとか、SIMロックの解除、SIMロックフリー化など様々な対策を行ってきておりまして、今となりましてはもう障壁というのは全て撤廃されたものというふうにご考えております。お客様は自由に事業者、ブランド間を移行できる状況が実現できているというふうにご考えております。

続きまして、6 ページ目です。その他のモバイル市場の競争促進に資する対策ということで、我々は競争する事業者の立場ということで、様々なお客様のニーズがございますので、それに沿った多種多様なサービスを取りそろえてお客様のニーズに応じていくというのが事業者としてできる競争促進の対応策かなというふうに考えております。

ストレスフリーに容量を気にせず使いたいお客様ですとか、あるいは、家族でなるべく節約したいとか、店舗でいろいろ相談したい、あるいは、オンラインで全て完結させたいなどお客様のニーズは様々ですので、そういったニーズに応えられるように多様なサービスをフルラインナップで用意しているということをやっております。

また、その一方で、誤解を与えないように広告の表記にも注意をしておりますし、店舗にいらしたお客様に対しては適切なサービスと案内するといったようなことを注意深く行っております。

最後、7 ページ目です。競争ルールの検討に際しては、海外比較などを通じて、日本の現状、日本市場が今どういう状態なのかということ把握して、向かうべき将来像をまず明確にすることが必要なのではないかなということで、こちらにそのことを記載しております。

ここに書いているのは一例なんですけれども、例えば、総務省のほうで行われた内外価格差調査によると、日本の今のスマートフォンの料金というのは、海外の先進諸国との比較で、低・中位程度となっております、一方で、ネットワークは、4Gでは世界最高レベルでありましたけれども、先ほどもうグラフを載せましたが、5Gでは若干遅れを取っているというふうなレポートもあります。また、端末も、5G端末の普及がちょっと遅れているというふうなことも、そんなレポートも出ています。

これを5年後あるいは10年後にどういった状況を目指すのか、その姿を明確にすることが必要なんじゃないかと考えています。ここに書いているのは、必ずしもこうでなきゃいけないということを言っているわけではないんですが、一例として記載しております。料金は、高品質・高価格のものから、低品質というか、それなりの品質で低価格のものまで、幅広い選択肢の中からお客様が選べるような状態であるべきではなかろうか。また、ネットワークについては、これは高品質なカバレッジ・通信速度が提供されていることが必要だと思います。また、端末についても、最新サービスがひもづいているケースも多いので、先進諸外国と比較して同等以上に新しい端末が普及している状態というものが望ましいんじゃないかなというふうに考えております。これは一例として挙げたものですので、必ずしもこうでなくてはいけないということを言っているわけではございません。

競争ルールを検討していくに際しては、市場が思い描くような将来像につながる内容であること、また、ルールはできれば必要最小限で、簡素で、各社平等で、分かりやすく、消費者に混乱を生じさせないような内容が望ましいのではないかというふうに考えております。

当社からの説明は以上になります。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、次に、楽天モバイル株式会社政策渉外室長の小田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。

【楽天モバイル】 楽天モバイルの小田でございます。改めまして、本日は御説明の機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

1 ページ目おめくりをお願いいたします。本日の御説明内容です。まず、端末市場の更なる活性化のための対策について御説明した後、モバイル市場の競争促進に向けた対策について御説明いたします。

2 ページ目をお願いいたします。まず、端末市場の更なる活性化に向けた対策についてです。

3 ページ目をお願いいたします。当社では、新規の端末を幅広い価格帯で御提供することで、多様なお客様ニーズにお応えしております。また、中古端末について、当社ではスマホ下取りサービスにて下取りを受付しております。また、楽天グループ株式会社が運営する楽天市場においては、多くの中古端末取扱い事業者様に出店いただき、中古端末を販売いただくことで端末の流通の活性化に取り組んでございます。引き続き、端末市場の活性化に向けて、楽天エコシステムを生かした取組を進めてまいりたいと考えております。

4 ページ目をお願いいたします。次に、モバイル市場の競争促進に向けた対策についてです。まずは、事業法27条の3についてまとめております。

5 ページ目をお願いいたします。事業法27条の3では、モバイル市場における公正競争の促進を目的に、過剰な端末値引き等に頼った競争環境の根絶と乗換え障壁の是正を柱として導入されました。

6 ページ目をお願いいたします。2019年の施行後、乗換えの円滑化に向けた取組が進んだことや、当社による携帯キャリア事業への本格参入により、利用者がニーズに合った事業者や料金プランを選択しやすい環境が整備され、新料金プランへの移行も着実に進んでいると認識しております。

7ページ目お願いいたします。直近では、競争ルールの検証に関する報告書2023を踏まえまして、12月27日より規律が改正予定であり、一部の規律は緩和されるものと認識しております。

8ページ目お願いいたします。ここからは、当社楽天モバイル及びモバイル市場の現状について御説明いたします。

9ページ目をお願いいたします。2020年4月に、楽天モバイルは携帯業界の民主化を掲げまして、携帯キャリア事業に本格参入いたしました。

10ページお願いいたします。当社参入により、昨今の物価上昇の中でも携帯料金が低廉化する等、広く国民の皆様の生活費削減に貢献することができてきたというふうに自負しております。

11ページ目お願いいたします。今年の6月からは、新たな料金プランを当社として提供を開始しております。

12ページ目お願いいたします。新たな料金プランでは、データ高速無制限を当社自社基地局エリアだけでなくローミングでお借りしているエリアにも拡大することで、データ高速無制限エリアの人口カバー率を99.9%としております。

次のページお願いいたします。また、サードパーティーによる調査によりますと、MNO4者を比較した非圏外率評価におきまして、21の県で当社がランク1を獲得するなど、高い評価をいただいております。

14ページ目お願いいたします。調査において様々な利用シーンを想定したネットワーク品質評価をされていまして、この中では当社のエリアですとかネットワーク品質について、1年前と比較して大幅な改善が達成できているといった評価をいただいております。

では15ページお願いします。こういったネットワーク改善の取組もありまして、楽天モバイルはまた異なる第三者の調査によりまして、乗換え先として最も人気との評価をいただいております。

16ページお願いいたします。直近では、2023年10月にプラチナバンド認定をいただいております。その開設計画では2026年のサービス開始を掲げておりますが、それよりも前倒しでの早期の運用開始を目指して取組を進めております。以上が楽天モバイルの状況になります。

17ページをお願いいたします。ここからはモバイル市場の状況について御説明いたします。新料金プランへの移行は着実に進む一方、いまだ半数の利用者は旧来のプランに残留

されているというふうに認識しております。多くの方は乗換えない理由として特に理由はないと回答されておりまして、このことは乗換えには何らかきっかけが必要であるということが示唆されているというふうに我々としては捉えております。

18ページ目お願いいたします。さらに、MNO3者様を選択する理由を見ますと、通信品質を挙げる方が多いということが分かります。それゆえ、利用者の皆様におきましては、特に当社のような新規参入事業者への乗換えにおいては不安がおりであるというふうにこの結果を分析しております。

19ページ目お願いします。当社は通信への不安を払拭いただくために、通信を試いただくきっかけとなる施策を検討してまいりました。ただ、規律を理由に実施できないことが多々あったということでございます。

また、直近の改正におきましても、MVNOにおいては対象事業者の基準が引き上げられた一方で、新規参入事業者かどうかに関わらずMNOは全て対象のままということになっておりまして、当社として、新規参入事業者としての立場で競争を活性化する取組が制限されている状況にあります。

20ページ目お願いいたします。MNO3者でシェア9割を占める状況が継続しておりまして、市場の寡占状態がまだ継続しているものと捉えております。以上がモバイル市場の御説明です。

21ページ目お願いいたします。ここから、今御説明しました状況を踏まえまして、競争促進に向けた対策案を御説明します。

22ページ目お願いいたします。御説明しました現状を踏まえまして、当社としては、新規参入事業者への乗換えのきっかけとなる施策等により競争を活性化することで、結果、利用者の方々の日々の豊かな生活を実現することができるのではないかとというふうに考えております。

そこで、チャレンジングな施策により、利用者が新規参入事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境の実現を御提案させていただきます。実現の例としては、規制対象事業者について、MNO、MVNOを区別せず、公正競争の促進を目的とする第二種指定電気通信設備制度を参考に基準を設定することが考えられるというふうに考えてございます。

23ページ目お願いいたします。ここから何枚か参考資料が続きますので、簡潔に御説明いたします。過去、第二種指定事業者指定企業に引き下げられた際には、シェアが低いMNOは規制対象外としても公正競争を阻害することは考えにくいことを示されている

ことが参考になるのではないかというふうに考えております。

24ページ目お願いいたします。以前のこの会合で紹介されたクープマンの目標値によりまして、シェア10%以上を対象とした場合にも生活者が純粹想起するという市場認知シェアと言われる水準を下回る水準であるというふうに捉えております。

25ページ目お願いいたします。仮に当社の提案する対策が実現した場合、当社は電通法第27条の3の指定から外れることとなりますが、どのような施策でも実施するというわけではございません。あくまでも新規顧客獲得に向けて当社の通信サービスをお試しただくといった施策を実現したいというふうに考えております。よって、例えば、過去のモバイル市場で問題視されたような27条の3の趣旨にそぐわない施策を実施するというものではございません。

26ページ目お願いいたします。こちらは具体的に実施したい施策の例として、お試しのSIMの配布ですとか料金のポイントバックといった施策の案を掲載してございます。

27ページ目お願いいたします。以前の佐藤構成員の昨年の競争WGの意見書を参考にさせていただいております。本来、競争の観点からは新規参入事業者のチャレンジ施策は推奨されるべきという御意見をいただいたというふうに理解してございます。

28ページ目お願いいたします。海外でも、4者目のMNO参入により市場が活性化し料金が劇的に低下した事例や、それに際して新規参入者の参入を後押しするといった施策を実施されたという事例がございますので、参考までに御紹介しております。

29ページ目お願いいたします。改めてですが、競争の活性化に向けては、チャレンジな施策による新規参入事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境の実現が必要だと考えております。競争促進と利用者の日々の豊かな生活が早期に実現するという観点からも、当社が提案する環境が2024年秋頃には実現するよう、早期の御検討、それから実施を、実現をお願いしたく考えております。

次のページはまとめになりますので、御説明は割愛させていただきます。

当社からの御説明は以上です。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、今度はテレコムサービス協会MVNO委員会の運営分科会主査の中野様から御説明をいただきたいと思っております。中野様、どうぞよろしくをお願いいたします。

**【MVNO委員会】** テレコムサービス協会MVNO委員会の中野と申します。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49-6に沿って御説明させていただきます。

きます。

おめくりいただいて、右肩1ページ目です。最初に、先日総務省から公表されましたモバイル市場競争促進プランの当委員会の受け止めについてになります。モバイル市場の活性化、サービスの高度化や利用者利便の向上は、2019年以降、行政により電気通信事業法・電波法の両面により、累次にまた網羅的に講じられてきたモバイル分野における競争促進政策のたまものであるというふうに考えてございます。このような取組が促進されることによりMNOとMVNOのイコールフットイングが確保され、モバイル資料全体がより一層料金・サービス本位の公正な競争環境へ整備されることに期待しているところでございます。

続いて、右肩2ページ目です。モバイル市場におけるMVNOの役割についてです。MVNOは、周波数の有限希少性から、少数のMNOによる寡占であるモバイル市場にくさびを打ち込むとともに、モバイル市場の競争を活性化させることで消費者の選択肢の多様化や利便性の向上に大きく寄与してきたものと考えております。

2023年6月末時点で、MVNOの契約者数、通信モジュールを含むものとなりますけれども、3,091万でシェアは14.5%となっております。今後とも少数のMNOが設備を保有する構造が避けられない中、モバイル市場の競争を活性化し続け、さらに多くの利用者に対し安心・安全に使える高度で多様なサービス等を提供していくとともに、Society 5.0の実現による社会的課題解決を図っていくためには、MVNOの存在・役割は引き続き重要であるというふうに考えてございます。

続いて、右肩3ページ目です。今回いただいたヒアリング事項に対する内容となります。モバイル市場の更なる競争促進に向けた当委員会の考え・要望について御説明いたします。

続いて、右側4ページ目です。至近のモバイル市場の競争状況になりますけれども、別会社であったサブブランドやグループ内MVNOをMNO本体に吸収する動きが見られ、また、MNO本体がMVNOと競合する廉価プランを投入するなど、モバイル市場競争は熾烈になっております。2023年7月には、NTTドコモによるNTTレゾナントの吸収合併、低廉な新プラント等を発表してございまして、MNOやグループ内MVNOと独立系MNOとの同等性の確保はこれまで以上に重要となってきております。

続いて、右肩5ページ目です。当委員会では、昨年にMVNOの事業環境の整備に関する政策提言2022ということで、移動通信市場における健全な競争の実現に向けて解決が必要な諸課題として、以下の項目を提起してございます。この提言に沿った形で、モバイル

市場の競争促進に向けた当委員会の考えについて次スライド以降で御説明いたします。

続いて、右肩6ページ目です。昨年に公表しました政策提言で提起した課題の多くにつきましては、解決に向け進展したという一方で、5G（SA方式）時代に向けたMNO・MVNO間におけるイコールフットイングの更なる確保に向けて、こちら赤字で少し記載させていただいておりますけれども、1から5の課題について、この解決が必要ではないかというところで考えているところです。

右肩7ページ目をお願いします。1点目、接続料低減による同等性の確保ということになりますけれども、MVNOとMNOのサブブランド・廉価プラン等との間では、近接した価格帯で市場競争をしている一方で、速度などの通信品質面では大きな差がある状況と考えております。MVNO各社も速度強化を図っているものの、混雑時の通信速度はMNOと大きく差がある状況となっております。

また、MVNOの契約者が他社へ乗換えする際には、料金面と通信速度などの品質面のバランスを重視しているというアンケート結果もございます。MVNOがMNOと同等の通信品質を実現するためには、MNOから借りる回線容量を増強する必要がある一方で、MNOへの接続料の支払いも増加することから、更なる接続料の低減化を進めることが重要であるというふうに考えております。

続いて、右肩8ページ目です。2点目としまして、セルラーLPWAの卸料金等の検証についてです。今後、市場拡大が予想されるセルラーLPWAも多様なお客様ニーズに応える上で有力な手段でありますけれども、MNOとの市場競争において料金面等での懸念がある状況というふうに考えております。

MNO接続・卸による料金水準では、MNOが提供する料金プランに対しまして、MVNOが提供する料金プランは競争力に大きな差が生じているおそれが考えられるというところから、セルラーLPWAに関する卸役務提供の実態、卸料金水準の適正性等について検証していただくというところを御要望いたします。

続いて、右肩9ページ目です。こちら3点目、5G（SA方式）卸協議の推進についてになります。当委員会内のアンケートでは、複数者からMNOとの協議において課題や問題があるとの声が上がっておりまして、その中でも、情報提供が少ない、国際標準化の遅延を理由に協議が停滞等の意見が散見されております。5G（SA方式）サービスの実現に向けた協議が順調に進展しているとは言い難い状況であると認識してございまして、MVNOによる5G（SA方式）サービスの開始時期が大きく遅延する可能性があることに懸念がござ



います。

MNO・MVNO間の協議状況や国際標準化の状況を注視していただきつつ、国際標準策定の関係者に対しまして、5G（SA方式）機能開放の検討状況、見込み時期等をヒアリングいただくなど、協議推進に向けた取組について御要望させていただきます。

続いて、右肩10ページ目です。4点目としまして、KDDI、沖縄セルラー、ソフトバンクへの禁止行為規制適用についてになります。2002年の禁止行為規制の制定以降、MNO3者間の営業収益の規模や回線シェアとの差が縮小し、資金では3者の競争力は以前に比べ均等するなど、競争環境は大きく変化しているものと考えてございます。

現在のモバイル市場の環境を踏まえますと、KDDI、ソフトバンクともに同等の市場支配を有しているというふうに考えてございまして、特にMNOのより設備を借り受けるMVNOにとっては、MNO3者はいずれも脅威となっている状況というふうに考えてございます。

MNOが公正な競争環境の下で事業展開や市場競争を行っていくためには、現行のNTTドコモに加えまして、KDDI、沖縄セルラー、ソフトバンクの3者に対し禁止行為規制を早期に適用することが必要ではないかというふうに考えてございます。

続いて、右肩11ページ目です。5点目、MNOによる設備開放・共用に向けた制度化等についてです。MVNOがMNOと同等の自由度を持って機能や設備を利用できる環境や制度を整備することは、公正な競争環境の実現にとって必要不可欠であるというふうに考えております。

至近のMNOの協調による設備共用等の取組は、エリア整備の効率化につながるものの、今後、MNO間の設備共用等の取組がさらに進展し、MNOのみがそのメリットを享受するというような状況になった場合におきましては、モバイル市場の協調的寡占がより強まりまして、競争の減退、ひいては5Gビジネスの拡大・発展の阻害につながるおそれも考えられるというふうに考えてございます。

5G（SA方式）時代において、寡占を打破しモバイル市場の公正な競争環境を確保するためには、MNOによる積極的な機能開放を促すための制度化や、MVNOが金銭を対価にMNO設備の共用に参加できる枠組みの早期実現が必要ではないかというふうに考えてございます。

次スライド以降は少し参考資料を入れておりますけれども、こちらの説明は割愛させていただきます。

MVNO委員会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】** どうも御説明ありがとうございました。

それでは、ただいまいただきましたMNO 4者様、それから今のMVNO委員会様からの御説明につきまして、御質問あるいはコメントがございましたら御発言いただきたいと思っております。発言希望の方はチャット欄で合図していただければ幸いです。どうぞよろしく願いいたします。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】** 全相協の西村です。皆様、御説明どうもありがとうございました。私からは中古端末の流通促進に絡んで2つほど少し御指摘させていただきたいと思っております。

1つ目は、端末購入サポートプログラムと下取りサービス、この2つのプランを混同したり誤解したりして混乱しているケースが見受けられます。ショップの方が間違えて設定をしたということもありますし、ユーザー、消費者のほうで間違えて申し出たみたいなお話もありますので、この2つについて、結果がいろいろ変わってくるものですから、現場でよく御説明いただきたいというのが1つです。

もう一つは、この下取りサービスについてなんですが、中古端末の流通促進に際しては、安心して下取りしていただけるという話は重要なことだと思います。このMNO 4者が下取りサービスについてはほぼほぼ横並びの対応をしております。同様に少し特殊な扱いをしていると思われるので指摘させていただきたいんですが、査定額のいかんによっても売るかどうかというのをキャンセルできないというふうな運用をされております。

一般的な中古品の下取りであれば、何円で下取りしてもらえるとこののを聞いた上で、売るか売らないかということを考えていく話になっておりますが、MNO 4者全て、幾ら査定額がついたとしても売却することを取りやめることはできないというような規約にしているらしいです。

これについては、買取額が目安というのが表示されていますが、桁が1つ少ない金額で買取りになったみたいな話は往々にしてトラブルになっておりますので、この辺りの少し特殊なお話というのを考え直していただきたいなと思っております。

取りあえず、以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。コメントということでございますが、今の御指摘の2点目、これは法律的に大問題だと思います。

売買といいますか下取りの自由を事実上奪う契約認定ですから、これは早急に是正する

必要があるんじゃないかというふうに私も個人的に思います。そういう事実がなければいいんですが、あったとしたら大問題だと思います。これは私の加えてのコメントです。

続いて、長田さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【長田構成員】** 長田です。ありがとうございます。続けて、中古端末のことについてドコモさんとソフトバンクさんに教えていただきたいと思っています。

それぞれの資料の中で、ドコモさんも「当社の厳しい基準をクリアした高品質なリユース品」という表現をされていますし、ソフトバンクさんもソフトバンクの「認定中古スマホ」というような御表現があると思いますけれども、どういう基準をもってそれが厳しい基準なのか、高品質なのかというのは教えていただけるとありがたいなと思っています。

というのは、RMJさんで中古端末の販売のいろいろな基準を決めるときにも、私どもユーザーも参加させていただいていろいろな議論をして、これなら安心というところで基準を決めて、その取組をずっと続けておりますけれども、それぞれMNOさんがうちのは高品質ですというような表現、具体的にどういう対応をしていらっしゃるのかが分からないままそういう表現をされているということは、ちょっと分かりにくいなと思います。

これからスマホの中に入ります様々な情報が入っておりまして、それをどれだけきちんと残さずに削除できているのかということも含めて、ユーザーとしてはいろいろな思いがありますので、その基準も、どの社とどの社、会社ごとに違うとかそういうことではなく、みんなが安心して中古品として取り扱えるような、RMJの基準などを参考にさせていただきながら、できれば同じような取組をしていただくのがいいのではないかと考えておりますので、それはどういう基準なのか教えていただけるかどうかということをお尋ねしたいと思っています。

あともう一つ。ごめんなさい。ちょっと別件になりますけれども、楽天さんの御提案でチャレンジをしたいという御提案がありました。その中で、お試しというのは、確かにそれは、楽天さん、最強プランということで様々な取組をされていて、その中で最安であるということもおっしゃっておられる。そういうものの電波がどうなのかというところを、自分が暮らしている生活圏だったり出かけた先でもちゃんと入るのかということをお試しで確かめられるということは、ユーザーにとってはとても魅力的なことだと思います。

ただ、これを全部やりますという宣言ではないと思いますけれども、ポイントを付与しますとか、ポイントバックしますとかということ、そういうやり方ではなく、本当にお試しができるというようなことでやっていただくのがユーザーとしては納得がいくような気もし

ます。

結局は、楽天で今契約していらっしゃる方々の納めている通信料の中からポイントバックが行われるのかどうか、別から出しますということなのか分かりませんが、あまりポイントなどで縛っていくような競争ではないほうがいいのかなというふうには思っています。これは意見です。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。

前者の点で、中古端末の販売のときに安心できるというときの安心の中身について、基準が公開できるかどうかということで、その中身を今ここでお話しただけすることは難しいかもしれませんが、安心の担保する基準を発表する予定があるかどうか、あるいは、今しているということであればそれで結構ですので、これについてMNOの各社さんお答えいただけたらと思います。

まず、ドコモさんからお願いできますか。私のほうの声聞こえておりませんか。ドコモさん、いかがでしょうか。

**【長田構成員】** 新美先生、もしすぐに御回答が難しいということであれば、後日でも結構です。

**【新美主査】** それでは、MNOの4者さんは、もしも今可能なら順次発言いただきたいと思いますが、なければ後ほどでも結構ですので、その旨御対応いただけたらというふうに思います。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクですけれども、お答えしてよろしいでしょうか。

**【新美主査】** お願いします。どうぞ。

**【ソフトバンク】** 対外的に細かな部分までは公表はしていないんですけれども、当社の検査ツールを使いまして、基本的な機能が使えるかどうかということと、接続機能に問題がないかという検査をしております。また、バッテリーは、当初の状態に比べて80%以上の容量が、機能が保たれていることあたりを基準としてやっています。

**【新美主査】** 分かりました。ちゃんと使えるかどうかとバッテリーの機能ということですね。個人情報の消去なんかはどうですか。

**【ソフトバンク】** その辺りはもちろんやっております。

**【新美主査】** 分かりました。ほかのKDDIさんや楽天さん、今できなければ後ほどでも結構でございますので。よろしいですか。そういうことで、今、ソフトバンクさんに伺いま

したので、きちとなさっているということは分かりました。長田さん、あと3者さん……。

【長田構成員】 今回、そういう基準があるということを明記されているのがドコモさんとソフトバンクさんだけだったと思いますので、取りあえず、その2つから御回答いただければと思います。

ソフトバンクさんのデータを消去していますという消去をどういう方法でどの程度やっ  
ていらっしゃるかについては、公開の場では難しいということであれば、また別の形ででも、  
後ほど教えていただければと思います。よろしくお願いします。

【新美主査】 これは御要望ということですので、よろしくお願いします。

それでは、続きまして、北さん、御発言をお願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。4者にそれぞれ質問とコメントがありますが、  
それぞれ進めてよろしいですか。

【新美主査】 どうぞよろしく。1者ずつ一問一答とかそれでも結構です。

【北構成員】 まず、ドコモさんに確認です。12ページ。5Gサービスの本命と言われ  
ているネットワークスライシングについて制度整備が必要だという御意見ですが、これは  
いわゆるネットワーク中立性の観点、特定のユーザーに特定の帯域を専有させることにつ  
いてどう考えるか。また、例えば、高速大容量や低遅延であるということをごどのように保証  
していくか。SLA的な話ですかね。そのためのルールづくりをしっかりとっていく必要が  
あるという御意見と承ってよろしいでしょうか。

【新美主査】 これについて、ドコモさん、いかがでしょうか。参加者ウインドーで見  
ると、ドコモさんうまくつながってないみたいですね。じゃあ、ドコモさんについてはまた後  
で確認してからということで、次のほうにお願いします。

【北構成員】 次、KDDIさんへの確認、6ページ辺りで、ミリ波端末の普及拡大のた  
めの施策については、まずは、この年末から新たなルールによる市場の変化を注視した上で  
検討すべきで、具体的な施策を今、これから検討するには時期尚早だと、そういう御認識だ  
ということでしょうか。

【新美主査】 KDDIさん、いかがでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。ルールの見直しとかそういったものにつきましては、  
まずは、新しいルールが今月27日からスタートしますので、それをよく見てからとい  
うのがまず全体的なお話であります。

一方、このミリ波について、今御指摘いただいた、これがスライドの6でございますが、

これは将来的にはと書かせていただいた趣旨なのですが、実は総務省様の別の検討の場で5Gビジネスデザインワーキングというのがございまして、そこでも弊社いろいろプレゼンを見せていただいておりますけれども、ミリ波の本格普及というのは恐らく2020年代後半からではないかというふうに弊社は見ておりますので、2020年代の後半になったら、このミリ波端末を何かてこ入れするということは将来的な課題としてはあるのではないかという趣旨で、ここに将来的にはと書かせていただいたのがこのミリ波についての記述でございます。

一旦、以上です。

【北構成員】 ありがとうございます。了解しました。

【新美主査】 では、続いてお願いします。

【北構成員】 次、ソフトバンクさん、質問とコメントです。まずコメントですが、7ページ辺りで、市場が向かうべき将来像を明確にすることが必要という御意見、大変重要なことだと思います。特に料金は、高品質・高価格から低品質・低価格といった幅広い選択肢があること、端末も、最新の高性能端末から、中・低機能の廉価端末、そして中古端末といった幅広い選択肢があることが重要だと思いますので、ぜひこのタイミングでこういった将来像について議論してまいりたいと思います。

1点質問ですが、2ページ目に、海外に比べて5G端末の割合や接続率が低いということなのですが、その主たる要因は何だとお考えでしょうか。

【ソフトバンク】 よろしいですか。

【新美主査】 お願いします。

【ソフトバンク】 5Gの端末につきましては、これはMMD研究所様が出されている調査データを基にこちら持ってきておりまして、お客様御自身が何を使われているかというアンケートですので、必ずしも、100%自身の端末が5Gに対応しているかどうかということも反映していないかもしれないなと思いつつここで持ってきています。その中でも、もしかしたら5Gのネットワークがあまり進展しなかったがために、ピクト表示が4Gのまま、4Gと表示されることが多かったから4Gの端末と誤解されているかもしれないというのはそういう、そういう誤解はあるのかもしれない。

その中で、5Gの接続比率が低いというのは、1つには、まず、日本の4GのLTEの品質が非常に高品質だったから、5Gへの進展が多少遅くなったなという面が1つあると思います。

もう一つは、2021年からの料金の値下げ、その収益力低下によって、ネットワークへの設備の投資ということが若干遅れぎみになっているのではないかなという面はあるんじゃないかと考えております。

【新美主査】 北さん、よろしいでしょうか。

【北構成員】 ありがとうございます。

【新美主査】 それでは、続いてお願いします。

【北構成員】 すいません、長くなって。楽天モバイルさんにはコメントでございます。確かに、本ワーキングの前クールでは、事業法第27条の3等の規律対象としてMVNOをシェア4%以上に緩和しましたが、MNOについては一切議論しませんでした。今回、楽天さんからMNO、MVNO問わずシェア10%以上に緩和してほしいという御要望、これは一考の価値はあると思います。できたら、何で前クールで言ってくれなかったのかという想いはありますが。

ただ、これによって楽天モバイルさんが新規獲得に向けて、お試し施策とかSIMのみ新規キャッシュバック2万円以上が可能になります。一方で、2万円から4万円を超える端末の値引き販売とか期間拘束などのスイッチングコスト高めるような施策はいたしませんとのことですが、やろうと思えばできてしまうわけですから、これをどのように担保するのが悩ましいと思います。

他方、先ほどの将来像の話にも関わりますが、3MNOの寡占状態を打破するために、これまで、楽天モバイルさんあるいはMVNOさんの振興が必要だという基本的な考え方でここまでやってまいりましたが、世界を見渡しますと、5Gへの投資負担を軽減するために、例えばアメリカ、イギリスでは、MNOが4者から3者に収れんし、規制当局もそれを容認する方向にあります。アジア各国でも、MNOの数が減少する傾向にあります。

もちろん各国置かれている状況は異なるわけですが、これから我が国は、どのような競争環境を目指していくのかといった議論をこのタイミングで改めて行う必要があ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。今の点について何かお答えがあればと思いますが。特になければ、次の御発言に移りたいと思います。

それでは、佐藤さん、どうぞ御発言をお願いします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。

コメントと質問になります。まず楽天のケースですが、27条の3自体は、MNOに対して必要な規律と考えています。ただし、その規律の目的としては、過度な端末割引を防止すること、端末の大幅な値引きで顧客を誘引するような競争を排除するということが狙いであったと思っています。

その意味では、楽天の提案については、この規律に反して大幅な端末割引いたしませんということなので、ここは北構成員が言われたように、その点についてはどのように約束したことを担保できるかについては議論になると思いますが、新規事業者として挑戦的な価格設定で競争を挑みたいということであれば、私のコメント、27ページにあるように、私として理解できる提案であると思います。

ここで示された私の提案で言うと、一定の顧客基盤を獲得する間というふうに限定していますので、プラチナバンドが活用できる、ローミングもできる、新しい同じようなクォリティーで、サービス品質で競争が挑めるという状況がある程度確保できる間なのか、あるいはシェアで、例えば7%、10%が適切か分かりませんが、定まったシェアを取るまでが適切なのか、ここは議論が必要かと思っています。

あと、I I J、オペレーティングに関して規律の対象から外したときの議論としては、そもそも端末を一定期間大幅に割引く原資がないだろうということ。それと、実際は1円端末のような大幅割引が散見されていないということ。そういう事実が背景にあったと思いますので、こういった適用除外対象に関しては、定点観測ということで、KDDも言われたように、今後とも状況を注視していく必要があると思っています。

ということで、総務省の一番初めの資料で示されているように、モバイル市場の寡占的な状況が継続していることを踏まえて競争を一層促進させるための対策を今回議論することなので、楽天の提案はそのような上記の提案に沿ったものとして捉えることができると私は思っています。

その他について言うと、KDD Iのまとめというところで、幾つか論点がまとめられていたと思います。ここでは、1については当然これから状況変化を見ていきますということ。2は規制対象外となったところ、先ほど示した様に、対象外になったところは定点観測が必要だと思っていますので、きちんと事後的に注視していくことになるだろうと思います。

3のところの通信モジュールについてで、これも私の知識のレベルですが、KDD Iの意見の様に、同じ規律である必要はないマーケットなのかもしれないと基本的には思います。ただし、例えば、モジュール系なのかI o T系なのかこういったサービスについて、優位な



立場にある事業者が早めに市場を押しえてしまうと、後で競争を挑む例えばMVNOといった事業者が同じ土俵で競争できないことがあり得るのか、議論が必要ではないかと少し思っています。

この一律規制対象外とすべきというKDDIの提案に関しては、MVNO委員会さんは思っておられるのか一応質問したいと思います。

それから、4番目の3G契約者の移行。これも確認になりますが、KDDIあるいはソフトバンクが3Gから移行したときに、今回のドコモと同じ条件だったのか、あるいは、条件なり期間の長さなりが今回のドコモのケースと違うので、新しい通信料割引等の措置、施策が必要だと言われているのか、KDDIに確認したいと思います。

ポイントとしては、なかなか動かないユーザーに競争する企業を適切に選択してもらう状況をつくるという意味において公平な競争促進の提案だと思いますので、KDDIに確認させていただきます。

あと、北構成員が言われたのと多分同じなので、5Gに対して、例えば、KDDは出荷台数減っていますよと言いますが、そもそも1円端末とか割引ができることから出荷台数が減っているので、少なくとも価格の問題じゃないと思うところ。

ソフトバンクも同じように、国際的に日本では5Gのシェアが少ないと言っているんですが、これも去年の10月のデータであれば、大きな割引がなされる段階でそういうことが起こっているので、価格以外の要因がいろいろあるのではないかと、そう思うところです。あるいは、今回、割引額が抑えられたとして、その影響を大きく危惧する必要は今の段階でないかもしれないとは思っているので、この5Gに関する意見に関して、KDDIさん、あるいはソフトバンクさん、何かのコメントがあれば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。コメントのほかに質問が、MNOさんへの質問として、KDDIさんのまとめた3、通信モジュールは一律対象外とすべきだということについてMVNO委員会としてはどうお考えかという質問が最初にありましたが、この点についてはいかがでしょうか。

**【MVNO委員会】** MVNO委員会、中野と申します。佐藤先生、御質問いただきありがとうございます。

当委員会の受け止めとしては、こういったコネクテッドカーとかでありますと、車に乗っているときだけ、そういった場合、自由に使えるというよりは、あくまでも車に乗っている

ときだけ使えるというような用途が限定されているようなものになっているかと思えますので、KDDI様の御提案は、ガイドライン修正がということで御提案ございましたけれども、現行のガイドラインで十分にそういった解釈というか、現行のガイドラインで対応できるようなものではないかと考えておりますので、議論等する必要がある場合にはもちろん参加させていただきますけれども、少なくとも現行のガイドラインで十分に対応できるものではないかというところで考えてございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

【佐藤構成員】 すいません。もう一点、MVNO委員会さんへの質問ですが、5GSAというのは競争環境を大きく変える大事なサービスだと思っておりますが、サービス開始が遅れているという状況について、競争上大事なことは、同時期に同等のサービス提供ができるということだと思っておりますが、今の状況だと、例えば、半年遅れる、1年遅れる、2年遅れる、どんなことが時期的あるいはサービスの同等性という意味で危惧されておりますか。

あるいは、遅れている要因は、全部が遅れているのではなく、特定の、企業名は言わなくて結構ですが、ある企業については進んでいるけれども、他の企業は進んでないとか、どのような状況にあるか教えてください。気になるところなので。

【新美主査】 どうぞ。MVNO委員会さん、お願いします。

【MVNO委員会】 MVNO委員会中野と申します。佐藤先生、御質問いただきありがとうございます。

MVNO委員会としては、全ての企業様の状況を把握しているわけではございませんけれども、少なくともドコモ様がおっしゃっておりますようなユースケースの創出というか、そういったところ、スライシングというところの対応が今後進んでいくというところは御発表の中にもあったとおりにかと思っておりますので、その時期にMNOとしても同時期に提供開始できるというところが必要ではないかと考えてございます。

そういったところでは、現時点で具体的に時期というところは、明確にいつというところは、協議状況もありますので明確にお伝えできませんけれども、そこに間に合うようにMNO様には御対応いただくようなことが必要になってくるんじゃないかというふうに考えてございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、続きまして、KDDIさんに1点、2

点になるのかな、御質問ありましたが、お答えいただけたらと思います。

【KDDI】 KDDI、山本でございます。佐藤先生から御指摘いただいたのは3Gの巻取りのところでございますが、その前に、今のモジュールについてもう一言補足させていただきます。よろしいでしょうか。

【新美主査】 どうぞ。

【KDDI】 このモジュールの問題は、弊社が何かしたいということではなくて、先ほどもMVNO委員会様がお話しいただいたとおり、多分趣旨は皆さん理解されていると思うんですね。我々の問題の指摘は、このガイドラインの今の書きぶり、これを普通に読むと、例えば、車で今日もディーラーで4万円以上の車の値引きをすると違法になりますよというふうに日本語が読めてしまうので、そういうことをすると日本中ガイドライン違反だらけになってしまいますから、実態と乖離してしまうので、直されたほうがいいですよという御提案です。

もし、総務省様が、いや、これは別に直さなくても、車のディーラーで、コネクテッドカーでインターネットが使えるようなモジュールがあった車を10万引いても20万引いても車の販売だからいいんだということで読めるのであれば、そこを明確にどこかに明記していただければ、我々としてはそれで構いません。

本当にこれは我々が何かしたいということじゃなくて、今のガイドラインだと実態と乖離してしまっている書きぶりになっているので、そこを直されたほうがいいですよという趣旨の御提案なので、そこはお間違いないように御理解いただければと思います。

続きまして、佐藤先生からいただきました3Gの巻取りの件について、もう少し補足させていただきます。弊社が先頭を切って巻取りをさせていただきました。そのときの特例というものを御用意いただきました。弊社は当然、それによってお客様を丁寧に御案内することができまして、お客様にも御迷惑ができるだけかからないようにうまく巻き取ることができました。

ただ、そのときは、弊社だけでなく他社さん、ソフトバンクさんとドコモさんも弊社の3Gの巻取り対象のお客様に対して、他社様に乗換えていただくための施策も可能であったというふうに理解しております。一方、私ども、終わってしまったわけですが、終わった我々は他社さんの巻取りのところには一切参加できないということになると、要は、最初に巻取りをしたところが一番つらい思いをする。一番最後に巻取りをするところがゆっくりゆっくり巻取りができる。こういう構図になってしまうのはいかがなものかという

趣旨の御提案でございます。

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、ソフトバンクさんにも御質問がありました。どうぞお答えいただけたらと思います。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。5Gの普及の遅れはもう現時点では大丈夫じゃないのかというふうな意図の御質問でよろしかったですか。

【佐藤構成員】 いや、大丈夫かどうかではなくて、遅れている要因として端末の価格以外の要因等がいろいろ多いのではないかという質問になります。

【ソフトバンク】 そういことですね。分かりました。その点については、先ほど御質問いただいたことに対して申し上げたような中身のことが回答になるんじゃないかと思っています。お客様の誤解というのもあるでしょうし、実際に、4Gというふうに表示されたからこそそういうふうな誤解されている方もいらっしゃるんじゃないかというふうを考えます。

もともと、ここに5Gの普及のことを例として出したのは、決して5Gのこのことだけに特化して何か言いたかったわけではなくて、端末の売行きが鈍ってくると、端末と新しいサービスというのはひもづいていますので、今後何か新しいサービスが出たときに、日本が先進諸外国に対してそういったサービスの進展・普及というのが遅れていくような状態になったら、それはよろしくないよねという意図でこういうことを記載しております。

すいません。あと、もう一点、ちょっと蛇足なんですけれども、先ほどからお話に出てくる競争ということについてちょっと思うところがあるんですが、望ましい競争状態というのは、各社が切磋琢磨しながら、お客様に対してより魅力的なサービスを提供している状態というのが望ましい競争状態ということなんじゃないかと思うんです。

その結果としてマーケットシェアが大きく変わることもあれば、各社がそろったような、似たような魅力的なサービスを出せば、結果的にマーケットシェアが変わらないこともあるというだと思いますので、マーケットシェアのみをもって競争状態を判断するということになってないと思うんですけれども、そういうふうなのにも受け取られたので、そこは競争状態の言葉の定義について私はそう思いますのでということです。

以上です。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。KDDIの追加の説明に関しては、私は分かりましたので、どうもありがとうございました。失礼します。

【新美主査】 ありがとうございます。今の最後のソフトバンクさんのコメントは大事なことだと思いますので、何をもって自由競争と見るのか、その評価指標をどうするのかと、これは大事な問題ですので、いずれこの会合でそこは詰める機会があるだろうと思います。どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、中央大学の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。各社様、御説明ありがとうございました。私からは、ドコモ様、KDD I様、ソフトバンク様、楽天モバイル様に共通の質問を1つ、それからコメント2点、楽天モバイル様の資料22枚目の件について申し上げたいと思っております。

4者の方々への共通の質問でございますが、中古端末の販売状況の現状と今後についてでございます。各社御自身の販売数、それから販売先としての顧客層に関するデータ収集・把握というのはどのように実施されておられるのでしょうか。または、今後どのような形で実施される予定なのかお伺いさせていただければと思います。

今ここでお答えすること、かなり困難な状況かもしれないので、後ほど書面等でお答えいただいても結構かと思っております。特にKDD I様に関しましては、恐らく一番最初に展開されておられたであろう「au Certified」、認定中古品の状況についても併せて御説明いただければなと思っております。これが質問でございます。

コメント2点でございます。楽天モバイル様の資料22枚目、既に構成員の一部の先生方から御指摘ありましたが、二種相当事業者に対して27条の3の規制を加えていくというような御提言だったかと思っております。

移動体通信に関しましては、恐らく二種指定の34条と禁止行為の対象指定の30条とといった2段階で非対称規制が用いられていまして、恐らく34条の場合は、電波の有限性等からの新規参入困難、寡占的市場といった諸点を前提に、それへの接続に係る交渉上の優位性を捉まえて、接続約款等に基づく接続条件の公平性などが求められてきたものでありまして、その一方、30条は、この指定された事業者の中からさらに、営業収益シェアで指定された事業者に対する事前の禁止行為というのを定めているかと思っております。

30条の指定のための基本的考え方も公表されておりますところ、特に30条の議論のときは、移動通信分野における市場支配的な電気通信事業者というような表現もなされており、さらに、シェアのみならず総合的な事業能力というようなことで、様々な点を考慮した上で、端的に小売レベルでの公正な競争に焦点を当てていっている。

ただ、しかしながら、平成24年でしたでしょうか、4分の1から10分の1に二種指定基準が変更された際、独占禁止法上の考え方も参考にされていたため、究極的にはこの34条、30条、同じようなことを目指しているというふうにも言えるかもしれませんが、ただ、シェアに関して言及を今後行う場合、今後の技術的進展で、指定電気通信設備に基づいている現行規制の在り方にも波及する可能性もございますので、また、時間的経過での変化もありますので、27条の3がどの文脈でどのようにシェアを議論するか、過去の状況も整理して丁寧に行う必要があるかなというふうに考えております。

また、2点目として、長くなって恐縮ですけれども、シェアという場合、その計算のための市場という範囲の特定が求められてまいります。先ほど来議論のありましたとおり、接続規制を趣旨とする第二種指定電気通信設備の指定に関する枠組みで捉えられるのか、法律の趣旨との関係で留意が必要だと考えます。

それから、市場ルールを考えるかは、ソフトバンク様のプレゼンにもありましたが、明確な通信市場のビジョン、特にどこの市場を見て議論すべきか、先ほど競争とは一体どういったものかということでもあるかと思いますが、意識しなければならないなというふうに考えております。

長くなって恐縮です。以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。コメント2点、非常に貴重なコメントだと思っていますので、今後の議論にきちっと生かしていきたいと思っています。

それから、質問、各社さん、MNO4者さんに共通した質問ですが、すぐ答えられなければ後ほど文書でも提出し出してくださいということでしたが、取りあえず、現在答えられるものがあればお答えいただきたいということです。中古端末についてのデータですね。どうなっているのかということですが、ドコモさんをはじめとしてお答えできるところがあれば、順次答えていただきたいと思っています。なければ後ほどということでお答えいただいで結構です。ドコモさん、いかがでしょうか。

**【NTTドコモ】** ドコモでございます。こちらの声聞こえますでしょうか。

**【新美主査】** ええ、聞こえております。

**【NTTドコモ】** すみません。先ほどは端末のトラブルによりまして、長田さんの発言から北さんの御質問が終わるまでぐらいの間、通信ができなくなってございまして、大変失礼いたしました。

**【新美主査】** その点ですが、文書で後で補充してください。

【NTTドコモ】 はい、承知いたしました。

今いただいた中古の販売の現状と今後ということで、どのようなデータを収集分析されているかというところにつきましては、数字面につきましては、基本的には非開示とさせていただいているところがございますが、どのような形で社内に取り扱っているかというのを、どこまでお答えできるかも含めて確認しまして、別途お答えさせていただければと思います。

以上です。

【新美主査】 了解しました。それでは、KDDIさん、いかがでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。先生御指摘いただいたとおり、私ども他社に先駆けて2年前から「au Certified」のほうを提供させていただいております。具体的に、今御指摘ありました情報につきまして、どこまでオープンにできるかというのがありますが、あるいは、どこまで把握できているかということも含めて、一度持ち帰って検討させていただきたいと思います。

以上です。

【新美主査】 それでは、よろしく申し上げます。続きまして、ソフトバンクさん、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 当社も同様に、どこまで数字を開示できるかということも含めて、また別途お答えをさせていただければと考えております。

【新美主査】 了解しました。

【ソフトバンク】 それなりにニーズがあるのは理解しておりますので、ラインナップを広げることだとかというのを考えてはいるんですけども、一方で、なかなかお客さんのニーズもそれほど多くないというのもありまして、どこまで広げていくかというのは今後の検討課題だと思っています。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、後ほどよろしく申し上げます。では、楽天さん、いかがでしょうか。届いていないかな。音声が出ていない。本数について、それじゃあ、楽天さんとはなかなかつながらないようです。これも後ほど事務局からデータを出してくださいということをお願いしたいというふうに思います。

それでは、続きまして、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。2点ほど、コメントという言い方でいいと思いますけれども。

まず、1点目は、KDDIさんの11ページで言っているこの通信モジュールの話、何が問題なのかというのがちょっとよく分かりにくくて。通信事業者と全くない人が売る限りは第27条3の対象外ですので、幾ら値引きしても問題ないんですけども、私が事務局に聞いたところでは、この通信モジュールにデザリングの機能等があると、そのサービスを提供している人が通信事業者の扱いを受ける。

そうすると、車の販売代理店も通信事業者の代理店の位置づけになるので、値引きが問題になるということのようなので、デザリングの機能があるなしでまたその扱いが違ってくるのかどうかとか、そういう辺りももう一遍整理して、何が問題なのかということもKDDIさんと事務局で整理して、結果的に今でも問題ないのか、やっぱり現状だと問題なのかという辺りをもう少し明確にさせていただければというふうに思います。これが1点目です。

それから、2点目は、これは完全な感想なんですけれども、楽天さんが17ページで言っている、なかなか乗換えのきっかけがつかめないというようなことが書かれているんですが、どのプランにしたらいいかもよく分からないというところがあって、特に、新料金プランでは何が入っていて何が入っていないのかというのが、私も調べてみてなかなか分かりにくいんです。

新プランの料金プランの多くでもってキャリアメールが外れたわけですけども、従来のプランも含めて、留守番電話機能が価格の中に入っているか入っていないかとか、海外に行くとローミングで使うときに別に料金がかかるのか、かからないのかといったものが、自社に有利だと思われるところは一生懸命宣伝されるんですけども、そうでないところは、なかなか料金プランのページを見ていっても何が含まれているのか何が含まれていないのか分かりにくいというようなことで、料金プランを説明するに当たって、こういうものが含まれているのか含まれていないのかを明記するというようなガイドラインをつくっていただくのがいいんじゃないかなというふうに思いました。

以上2点、感想的なものですけれども、以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。1点目の通信モジュールについて何が問題かを明確化してから議論しましょうというのは、大変重要な指摘だと思いますので、これは受け止めて今後の議論に生かさせていただきたいと考えています。

それでは、続きまして、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。2点ございまして、1点は、楽天さんの今相田先生がおっしゃっていた次の次の19ページに関してです。もう一点は、5Gに関連して各社さ



んからお答えを頂戴したいと思っています。

まず、第1点のほうなんですけれども、楽天さんの19枚目のところで、お試しプランが欲しいんだという御要望なんですけれども、ここについては、初期契約解除制度ですとか確認措置制度という形で8日以内の無条件の契約がなかったことにできるという制度が既にある中で、そういう制度ではなく新たに何か必要なかどうかというのをちょっと確認させてください。

それから、2点目なんですけれども、ソフトバンクさんから、5Gについて、あまり日本が出遅れてもまずいんだという御指摘がございましたが、5Gは、かつてガラケーからスマホに変わったような劇的な変化がない中で、なおかつ、ノンスタンドアロンという緩衝材を1回かませているわけで、4G、5Gの違いがいまいちはっきり分からないというのが逆に特徴と言えれば特徴になっていると思うんです。

そういう中で、5Gならではのというのはミリ波端末だと思っているんですが、このミリ波端末がなかなか、事業向けはまだ少し医療だとかあるんだけれども、個人ユーザー向けのキラーコンテンツがいまいち見つからない。それが先なのか端末が普及しないからなのかというよう鶏と卵みたいな関係なんですけれども。Appleもいまだにミリ波端末を日本には投入してこないという中で、各社さんにとってミリ波端末を含めた5Gの特に高価格端末、ここについての普及が今何が求められている新たな制度なのかということについて、いきなり振って申し訳ないんですけれども、アイデアがあったらぜひお答えいただきたいというふうに思います。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。それじゃあ、まず、2つ質問がありまして、楽天さんに、19ページの問題、提示されたところでお答えいただくと同時に、ついでに、ミリ波端末についてどう思っているかも併せて、まず、楽天さんからお答えいただけたらと思います。

**【楽天モバイル】** 楽天モバイルでございます。先ほど失礼いたしました。いただいた今回の御質問について御回答させていただきます。

まず、初期契約解除の仕組みでこういった取組ができないかということで、関口先生からアイデアをいただいたというふうに認識してございます。2つ課題があると思ひまして取り上げております。

1つ目は、そもそも、当社におきましても初期契約解除の仕組みは当然対応しておるとこ

ろでございますが、このルールは消費者の方が何らか、電波が入らない等を含めまして、お使いにならない場合にお申出いただいて解約いただく仕組みだと考えております。当社、お試しいただくということは、お客様が一定お使いいただいて評価いただくということで考えておまして、解約を前提に契約していただくという形はコミュニケーションとして大分異なるのかなというところで、そこは、そういった8日以内であったら解約できるから、どうぞという使い方はちょっと制度の趣旨と異なるのかなというふうに捉えておりますというのが1つ。

もう一つは、もう少し先の26ページのところに記載しておるんですけども、当初の案としまして、お試し期間としてももう少し長い期間、8日間ではなくて長い期間があるべきかなというふうに考えております。例示としては30日とあげてございますが、先ほど先生方からもありましたように、例えば、御自宅で使っていただく、出先で使っていただくといったところを試したときに、8日間という期間で、その以内に解約しなければもうそのまま契約が走ってしまいますよというところの案内では、なかなかお試し期間としては短いのかなというふうに理解してございます。

**【関口構成員】** ありがとうございます。御社がユーザーからちゃんと選ばれるということ仮に前提とすれば、この8日間のクーリングオフに相当する開発期間というのは、客が契約を結んだ上で、御自身の期待とそぐわないということが分かった場合に解約できるという制度ですから、決して解約を前提にして8日間過ごすというわけではないと思うので、若干私とは解釈が違うかなというふうに思いますし、1週間、8日は要するに1週間プラス1日で、使い勝手が、例えば、職場と自宅、あるいはその移動区間、この辺りで不満がなければ、別に30日じゃなくてもいいような気がするんですが、なぜ1か月も必要なのかなというのがちょっと疑問ではあります。

以上です。

**【新美主査】** ミリ波端末についてはこの答えで結構だということですね。ミリ波端に関して、今度はドコモさん、いかがでしょうか。

**【NTTドコモ】** ドコモでございます。今、関口先生御指摘の点なんですけれども、我々としては、端末が先かコンテンツ、ユースケースが先かというところで申しますと、ユースケースの創出が優先ではないかというふうには考えております。

と申しますのも、先生も冒頭におっしゃっておられましたとおり、5Gや4Gのときのよな、フィーチャーフォンからスマートフォンへのような劇的な変化がなかったというこ

と、並びに、NSAという構成を挟んできたということもありまして、スライシング並びに高スループットというところから、ようやくユースケースが出てくるのかなというふうに期待をしているところであります。

確かに、ミリ波に対応することによって、帯域が高いために幅広い帯域が確保できるということで、スピードも出るという特性もありますけれども、まずは、どのような使われ方をするのか、多様な使われ方が出てくるのかというところが優先的に確保されるべきなのかなというふうには思っております。

他方で、端末のほうも普及を促進するものについて積極的に反対するといったこともございませんので、そこは必要に応じて双方において措置を講じていくのがよいのではないかとこのように思っております。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。それでは、続いて、KDDIさん、いかがでしょうか。

**【KDDI】** KDDIでございます。先ほど関口先生から御指摘いただいたとおり、卵か鶏かというのはすごく難しい問題でございまして、基本的には、端末の普及と、ある意味ではエリア展開、ネットワークと、それからコンテンツなりサービスとこれが三位一体で、どれが一番最初なのかというのはなかなか難しい。それぞれ相関関係にあるのかなと思っております。

先ほどもちょっと回答したこととダブってしまうのですが、5Gのネットワークを展開するときには、様々な我々ネットワーク側のほうでも、このSub 6とかミッドバンドも含めて、いろいろな組合せの中でエリアをどんどん展開していく。その中でミリ波の本格普及というのは、今々というよりも恐らく20年代後半ではないかと一応見込んでいます。それが正しいかどうかは分かりませんが。

そういう意味では、端末の普及と、それから、それを採用する周波数、これはメーカーさんの戦略とかいろいろな複雑な要素が絡まってしまうと前倒しに進むといいなと思っておりますが、なかなか、どれがどうすればいいのかという一番いい答えというのは、我々としても今、探りながら一生懸命頑張っているというところでございます。

ただ、5Gの端末が高機能化しているというのは一般的な傾向かなと思っております。もちろんハイエンド端末、ローエンド端末いろいろありますが、ハイエンド端末についての高機能化というのは1つ大きな課題である。ただ、今回、皆様の御尽力によりまして、2万円ル

ールが4万円という形で少し上限が増えたということによって、少しでも売りやすくなる部分も出てまいりますので、そういったところから少しずつ頑張っていくというふうな形かと考えております。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。それでは、続きまして、ソフトバンクさん、いかがでしょうか。

**【ソフトバンク】** 端末が先かサービスやネットワークが先かというのは、もう今お二方がおっしゃったとおりで鶏と卵ですので、何かいい解決策があるというわけではないんですけれども、いずれにしても、今後の端末が新しいテクノロジーを搭載したもののほうがより高価格化していくであろうということはまず間違いないと思っています。

ですので、新しいルールの下で端末の販売状況がどうなっていくかということはもちろん見ていかなければいけないと思うんですけれども、いずれにしても、高価格の端末、新しい機能を持ったものが海外と比較して極端に普及が遅れるということは避けなければいけないと思っています。

一方で、特定の機能を持ったものに対してだけ値引きの上限を緩めるといったことになると、懸念するのは、制度が複雑になることと、じゃあ、その特定の機能というのは誰がどうやって決めて、それに対してどの程度まで緩和するんだとか、またいろいろ複雑化してきたりすると思うので、その辺が懸念じゃないかなというふうには考えておりますので、できればルールは簡素なほうがよいのではないかと考えています。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。関口さんの御質問については皆さんお答えいただいたと思います。

ほかに御発言、御希望の方いらっしゃいますでしょうか。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した。時間の関係もありますので、この辺りで質疑応答の時間を閉じさせていただきます。

本日のヒアリングも非常に有意義なものであったと思います。非常に突っ込んだ議論が交わされたというふうに私は伺っておりました。ただ、それでもテーマの割に時間が制約されていたこともございますので、確認できなかった点もあろうかと思っております。

ワーキンググループといたしましては、さらに議論を深めたいというふうに思っておりますので、追加の質問を投げかけることがございますので、各者の関係者の皆様におかれま

しては、追加質問をしたときには、投げたときには、さらにお答えをいただけたらというふうにお願いします。よろしく御協力をお願いいたします。

また、構成員の皆様におかれましては、本日のヒアリングに関連して追加質問があるようでしたら、事務局にお知らせをいただきたいと思います。非常に時間を限って申し訳ありませんが、追加質問がございましたら、12月6日水曜日の17時までには御通知いただけたらというふうに思っております。

それでは、本日の議事は以上とさせていただきます。

最後に、事務局から連絡事項等がありましたら、よろしくをお願いします。

**【事務局】** 事務局でございます。本日はありがとうございました。

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。非常に密な議論ができたと思いますが、今後ともぜひとも御協力よろしくお願いします。

それでは、本日はこれにて閉会ということにさせていただきます。どうも熱心な御議論ありがとうございました。これにて失礼をいたします。

以上