競争ルールの検証に関するＷＧ（第７回）

１ 日時　令和２年7月３１日（金）　１０：００～１２：００

２ 開催形式　Ｗｅｂ会議

３ 出席者

〇構成員

新美主査、相田主査代理、大谷構成員、大橋構成員、北構成員、関口構成員、長田構成員、西村（真）構成員

〇オブザーバー

内藤消費者庁消費者政策課長

〇総務省

谷脇総務審議官、竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、吉田総合通信基盤局総務課長、大村事業政策課長、川野料金サービス課長、片桐消費者行政第一課長、鈴木番号企画室長、中村料金サービス課企画官、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７回会合を開催したいと存じます。

本日は佐藤構成員、それから西村暢史構成員が御都合のため御欠席との連絡を頂いております。

また、本日の会議につきましても、新型コロナウイルス関連の情勢を踏まえまして、ウェブ会議による開催とさせていただきます。

では、議事に入る前に事務局から連絡事項がございますので、御説明を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】　　本日の会議につきましては、昨今の新型コロナウイルス関連の情勢を踏まえまして、ウェブ会議による開催とさせていただいております。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、御発言に当たっては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、ハウリングや雑音混入防止のため、発言時以外はマイクをミュートにしていただきますよう、お願いいたします。

また、討議において御発言を希望される際には、事前にチャット欄に御発言したい旨を書き込んでいただくよう、お願いいたします。それを見て、主査から発言者を指名していただく方式で進めさせていただきたいと思っております。なお、チャット欄は構成員の皆様からは御覧いただけますが、傍聴者には御覧いただけませんので御留意ください。また、音声がつながらなくなった場合などにも御活用いただければと思っております。

本日の会議資料につきましては議事次第のとおりでございます。構成員限りの資料に含まれている数値等につきましては、水準感も含めまして、会議中・会議後を問わず、言及は控えていただきますよう、お願いいたします。

【新美主査】　ありがとうございました。

それでは議事に入りたいと存じます。本日はまず、株式会社ＩＣＴ総研様から「スマートフォン料金と通信品質の海外比較に関する調査」について御発表いただき、その後、質疑応答等を頂きたいと存じます。

その後に、昨年１０月に施行されました改正電気通信事業法の施行前後のモバイル市場の状況について、事務局で定量的・定性的なデータを用いた検証・分析を行っておりますので、その説明を頂き、その後、議論をしたいと思います。

そして最後に、前回のワーキンググループにおいて「モバイル市場の競争環境に関する検討の方向性（案）」について御議論いただきましたが、本日は「固定通信市場の競争環境に関する検討の方向性（案）」についても御議論を頂きたいと存じます。

それでは議事に入りたいと存じます。本日はお忙しい中、ＩＣＴ総研代表取締役の齊藤様にお越しいただいております。齊藤様からは「スマートフォン料金と通信品質の海外比較に関する調査」につきまして御発表いただきます。それでは齊藤様、よろしくお願いいたします。

【ＩＣＴ総研】　ＩＣＴ総研の齊藤と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日１０分ほどで、当社で発表いたしました資料について、総務省様から御要望を頂きましたので、御説明させていただきます。

では、事前に配付させていただきました資料を基に御説明いたします。「スマートフォン料金と通信品質の海外比較に関する調査」ということで、こちらは当社で７月１６日に発表いたしました。

調査の手法や趣旨について、２ページ目に記載がございます。今回、日本国内及び海外のスマートフォン料金につきまして、通信料金だけではなく通信品質についても多面的に把握することを目的として調査しております。様々な調査で料金面の比較などは総務省様もやられておりますが、当社では品質についての評価も加えさせていただきました。

調査手法ですが、日本、米国、英国、フランス、ドイツ、韓国、６か国の主要なＭＮＯを対象としております。通信方式については３Ｇや５Ｇは対象とはせず、４Ｇでの比較となっております。ただ一部、通信速度の資料に関しては５Ｇが含まれているものもございます。４Ｇの通信料金、４Ｇの接続率、平均の通信速度を横並びで比較した内容になっております。対象国や対象データ容量の選定については、総務省様で毎年出されている内外価格差調査の分類を参考にさせていただき、当社も同じ仕様で今回は行っております。

続いて３ページ目に調査の定義について記載されております。細かい部分は割愛させていただきますが、料金については３月１日時点の公開情報をベースにしております。料金比較の対象としては基本料金プラスデータ通信料金にしておりますので、基本的には音声通話の料金については含めておりません。日本でもＬＩＮＥ通話など様々なアプリを通じた通話、電話がかなり広がっていることも踏まえ、今回は対象外とさせていただきました。

対象事業者としては、日本はＮＴＴドコモ、ＫＤＤＩ、ソフトバンクの３社。米国ではＶｅｒｉｚｏｎ、ＡＴ＆Ｔ、Ｔ－ｍｏｂｉｌｅ、Ｓｐｒｉｎｔ。イギリスはＯ２、ＥＥ、Ｖｏｄａｆｏｎｅといった、各国主要な事業者をピックアップしております。詳細については資料を御覧いただければと思います。

続きまして調査結果の部分です。５ページ目に、今回の料金プランの平均についての比較のグラフを載せております。２ギガと５ギガ、２０ギガ、それぞれの各国の主要なオペレーター、シェア上位３社を対象にしております。その３社の平均価格で比較いたしますと、２ギガと５ギガでは日本は中位、２０ギガに関しても基本的には全体の３位、６か国中の３位ということで、２ギガ、５ギガ同様、中位の料金という形になっております。これに関しては自動割引、契約と同時に自動的に割引がつくものについては考慮に入れておりますが、オプションなどで割引適用されるものについては対象に含めておりません。

続いて６ページ目に、調査対象の事業者の料金プランの一覧表を載せております。こちらは資料を御覧いただければと思います。

７ページ目に対象事業者の料金の具体的なグラフ、これは一部構成員限りの資料とさせていただいておりますが、このような形でグラフを載せております。ちなみに、棒グラフ

でフランスなどは６つの事業者の料金が載せられているのですが、このうち上位３事業者のみをピックアップして、各国とも３社で統一しております。

８ページには５ギガで契約した場合の料金、９ページには２０ギガで契約した場合のそれぞれの事業者ごとの料金を掲載いたしました。

続いて、１１ページから通信品質についてのデータを載せております。１１ページのデータは、参考までに人口カバー率について、各事業者がどの程度カバーできているかをまとめたものです。これは今回の分析に使おうと思ったのですが、各社の公表の定義が若干ずれているなど曖昧なものもございましたので、今回は使用いたしませんでした。

今回の分析で使用いたしましたのは１２ページの４Ｇ接続率と通信速度になります。こちらは実際には当社が調査したものではなく、イギリス・ロンドンに本社を置くＯｐｅｎｓｉｇｎａｌ社で公開されているデータを掲載しております。ここで見ますと、日本と韓国は４Ｇ接続率で９８％以上という非常に高い接続率を示しております。通信速度についても平均で韓国が５９Ｍｂｐｓ、日本が４９．３Ｍｂｐｓ、その他の国については３０Ｍｂｐｓ以下ということで、この２か国の通信速度が際立っている状況でございます。

１３ページに、今まで説明いたしました料金と１２ページで示した通信品質を掛け合わせてマップ化したものがこのグラフになります。御覧いただいておりますとおり、日本と韓国が最も右側に、通信接続率が高く、そして料金に関しては日本が中ぐらいに位置している状況でございます。これに対して料金の安いイギリス、フランスあるいはドイツに関しては、比較的通信品質はほかの３か国と比べると劣っているという結果が見てとれます。

さらに１４ページの表ですが、こちらはダウンロード速度と料金との関係を表したものです。韓国と日本については非常に高速な５０Ｍｂｐｓ以上の通信速度を記録しておりますが、ほかの４か国については３０Ｍｂｐｓ以下ということで現れております。ここでもある程度料金と通信品質の相関性が見てとれるのではないかと思われます。

次に１５ページ以下、１６ページに当社で実施いたしました日本のスマートフォンユーザー向けのウェブアンケートの結果を載せております。今回、3月にウェブアンケートを当社で実施いたしまして、株式会社クロス・マーケティングのウェブアンケートシステムを利用して実施しております。サンプル数は全部で１，０００サンプル、２０代以下から６０代まで、２００サンプルずつです。その結果が１７ページに表示されております。サービスエリア満足度、通信満足度、これについては比較的高い満足度を示している結果です。

最後の１８ページですが、全体を通じて料金水準と通信品質には一定の相関性があると

考えられます。日本の料金水準は諸外国と比べて中位の水準でありますが、４Ｇ接続率やダウンロード通信等の品質を踏まえれば、必ずしも高くないと考えられると思います。

本年４月に楽天モバイル様がＭＮＯに本格参入いたしましたので、今後より一層競争は激化するのではないかと思いますけれども、こういった料金水準と通信品質の両面から見ながら、品質、サービスの水準等を考慮していくことが非常に重要なのではないかと考えております。以上になります。

【新美主査】　どうも御報告ありがとうございました。

それでは、ただいま頂いた発表につきまして御質問、御意見のある方は御発言をお願いします。チャットで御合図ください。よろしくお願いします。

では相田先生、よろしくお願いします。

【相田主査代理】　大変興味深い報告をありがとうございました。

確認なのですけれども、資料５ページの平均データは上位３社の単純平均と考えてよろしいのでしょうかというのが一点です。

それから６ページ、７ページ目辺りで各国の事業者が並んでいる順は、シェアの大きい順と思ってよろしいのでしょうか。それとも日本以外については必ずしもシェアの大きさの順に並んでいるわけではないのでしょうか。

【新美主査】　それでは齊藤様、よろしくお願いします。

【ＩＣＴ総研】　ありがとうございます。

５ページ目のグラフについては上位３社の単純平均になります。

それから６ページ、７ページで記載しております事業者の並びについては、日本についてはたまたまシェア順という形ですが、他国についてはランダムに並べておりますので、必ずしも上位３社というわけではございません。

【相田主査代理】　他国のシェア順を調べることはできるのでしょうか。

【ＩＣＴ総研】　はい。いろいろな公開データから各国のシェア上位３社をピックアップはしております。ちょっとここでは示していないのですけれども。

【相田主査代理】　この結果を見ると、韓国は非常に横並びであるのに対して、それ以外の国は結構事業者間で料金の凹凸があり、それとシェアがどう関係するのかという点に非常に興味を持ったので、今後また可能であればそういったところも調査いただければと思います。どうもありがとうございました。

【ＩＣＴ総研】　ありがとうございます。

【新美主査】　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。

相田構成員の御質問について、私が答える立場ではないのですが、７ページ目で並んでいるキャリアにはサブブランドが含まれているので、ＭＮＯのメインブランドと、フランスやドイツではサブブランドが並んでおり、そのため料金の凹凸が出ているということであって、シェアの順ではないということです。

さて、プレゼンテーションありがとうございました。コメントです。

Ｏｐｅｎｓｉｇｎａｌ社のデータは、世界８０か国をほぼ同じ条件で比較できる大変貴重なデータであります。ちなみに日本の４Ｇ接続率は、この８０か国でナンバーワンでございます。実際に４Ｇ接続率及び実効速度と料金に相関があるという分析がありました。ただ、高品質だから高くてもいいということではなく、品質は少し劣るけれども安いという選択肢をしっかりと用意することが重要だと思います。それは本来ＭＶＮＯの役割でありまして、最近ではサブブランドがその役割を果たしつつあるということだと思いますので、ＭＮＯのメインブランド、それからサブブランド、ＭＶＮＯと、この３つのバランスの中で通信料金と品質がどのようになっているのかを今後しっかり見ていく必要があると思います。

以上でございます。

【新美主査】　コメントありがとうございました。

時間もありますので、ただいまの御報告についてはこれくらいにしたいと思います。非常に興味のある御発表を頂きまして、齊藤さん、どうもありがとうございました。

【ＩＣＴ総研】　どうもありがとうございました。

【新美主査】　それでは続きまして、「モバイル市場の競争環境の検証」の検討に入りたいと思います。まずは事務局から説明を頂きまして、その後、意見交換とさせていただければと思います。それでは説明をよろしくお願いします。

【中島料金サービス課課長補佐】　事務局でございます。

資料２を御覧ください。ページが前後しますが、１４ページを御覧いただきたいと思います。今回、モバイル市場の評価・分析を行うに当たりまして、その手法について１４ページ、１５ページに記載しているところでございます。

１つ目の丸ですけれども、改正電気通信事業法の施行等によるモバイル市場の変革の進捗につきましては、通信料金と端末代金の完全分離による通信料金収入を原資とする過度

の端末代金の値引き等の誘引力に頼った競争環境の根絶、そのほか、期間拘束の禁止によるスイッチングコストの引下げ等の状況を確認するとともに、総合的な取組による公正な競争の促進の進捗状況を確認することとしております。

２つ目の丸ですが、分析に当たりましては、通信市場の動向や端末市場の動向、既往契約の移行の状況、そのほか事業者等の経営状況について、１つの指標によって行うのではなく、私ども総務省で報告規則や報告徴収で事業者から報告を受けることとなっているデータを用いた定量的な分析、事業者や販売代理店、業界団体、メーカーなどの関係者からのヒアリングを通じた市場の動向の把握などの定性的な分析、そのほか利用者の意識調査などのアンケート結果を用いた利用者の意識の分析、こうしたものを使用しまして、総合的に行っているところでございます。

最後に３つ目の丸ですが、具体的に用いた主な資料としては、資料に掲載の４点となります。報告規則や報告徴収で用いたデータにつきましては、ＭＮＯ３社の数値は昨年の４月から今年３月までのデータでございます。その他の指定事業者の数値につきましては、改正法施行後の１０月から３月までの数値を使用しているところでございます。このため、改正法の施行前後の状況の変化につきましては、ＭＮＯ３社の数値により分析を行っているところでございます。

１５ページ目を御覧ください。第４回、第５回にヒアリングを実施しておりますが、ヒアリングにおいて、ＥＢＰＭの重要性に関する指摘やデータ収集に関しまして、事業者における負担に関する要望もございました。政策の効果に関する検証におきましては、定量的なデータ、関係者の意識等の受け止めなどを踏まえまして、市場の状況を多面的に分析していくことが必要であろうかと思っております。今回、改正電気通信事業法の施行後、初めての検証でございます。私ども総務省では、関係者の協力を得まして、報告を受けたデータの分析を行っておりますけれども、今回の分析の結果を踏まえまして、政策の効果に関する検証をより適切に実施していくことができるよう、関係者の負担も配慮しつつ、必要に応じて分析に用いる指標の妥当性の検討を行っていくとともに、新たに分析に必要となるデータについては引き続き報告を求めるなど、分析に必要なデータを随時見直していくことが必要だと思っております。

前後して恐縮ですけれども、２ページに戻っていただきたいと思います。今回の分析における概要でございます。

まず１つ目の丸ですけれども、改正電気通信事業法の執行についてでございます。各事

業者において改正電気通信事業法の規律への対応が行われているところでございますけれども、一部の販売代理店において違反する事案が発生しております。総務省においては、こういった規律の執行の適正を図ることが必要であると考えているところでございます。

続いて通信市場の動向ですけれども、改正電気通信事業法の施行前後で、期間拘束のない大容量のプランの料金が約３割の値下げとなっています。また、一部の事業者において期間拘束ありのプランを廃止する等の動きもございます。一方で、国際的に見ますと依然として我が国の料金プランは高水準であります。したがいまして、改正電気通信事業法によって一定の成果は出てきているところではございますが、まだまだ十分とは言えない状況でございます。新規のＭＮＯの参入やＭＮＯのサブブランド化による競争の動きも出てきておりますので、引き続き競争の状況を注視していく必要があろうかと思っております。なお、価格の比較に際しましては、通信速度などのサービスの品質等の観点も踏まえた分析・評価を実施してくことが必要ではないかと思っております。

次に端末市場でございます。ミドルレンジの端末や廉価端末の販売など、端末価格の多様な動きや、ＭＮＯ３社における回線契約を条件としない利益の提供などの動きがございます。一方で、利益の提供の１件当たりの金額に大きな変化はないことや、回線契約を条件としない利益の提供について周知の徹底、あとは提供状況の精査の必要性が指摘されているところでございます。改正電気通信事業法により、通信料金収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘引力に頼った競争環境の根絶が図られたと必ずしも言える状況にはなっていないことから、引き続き状況を注視していきたいと思っております。

３ページ目を御覧ください。新プランへの移行でございますが、ＭＮＯ３社における既往契約の新プランへの移行は非常に順調に進んできているといったところでございます。

事業者等の経営状況でございますが、事業者の売上高営業利益率は２０％前後でございます。また、大手販売代理店の売上高営業利益率は５％前後となっております。

最後、今後の分析になりますけれども、関係者においては、今回の分析・評価の結果を踏まえ、これまでの取組を一層促進するとともに、必要な見直しを行うことが望ましいと考えております。また、改正電気通信事業法その他のモバイル市場の競争の促進のための施策については、その効果の分析・検証を適切に行うため、引き続き、モバイル市場に与えた影響の評価を定性的・定量的な情報に基づき、総合的に行っていくことが必要であります。私ども総務省では、事業者の協力を得ながら引き続き必要なデータの報告を受けて、それに基づく分析を行っていくとともに、関係者との意見交換や利用者の意識調査のため

のアンケートを定期的に実施して、継続的に行っていくべきと考えております。また、本ＷＧにおきましても、それらの状況について継続的に注視していくとしております。
次に１８ページ目を御覧いただきたいと思います。市場全体の状況につきまして詳細にご説明させていただきます。２番目の丸を御覧ください。最近の動向ですが、先ほど御説明いたしましたが、本年４月に楽天モバイルが新たなＭＮＯとして参入し、本年１０月、ＫＤＤＩがＵＱモバイルのＭＶＮＯ事業の事業譲渡を受け、サブブランド化するといった動きがございます。この結果、現在のモバイル市場ですけれども、ＭＮＯ４社のうち、ＫＤＤＩ、ソフトバンクがメインブランド、サブブランド、系列のＭＶＮＯの３体制となります。ＮＴＴドコモ、楽天モバイルにつきましては、系列のＭＶＮＯは存在しますけれども、メインブランドのみでサービスを提供しております。そのほかＩＩＪ、オプテージ、こういった独立系のＭＶＮＯがサービスを提供する構造となりまして、大きく分けて、我々セグメントと呼んでおりますけれども、高品質で大容量のサービス、品質は中程度で低容量のサービス、販売店舗やサポート等を限定したリーズナブルなサービス、この３つのセグメントでの競争が行われているところでございます。

今後、これらのセグメントでの競争の状況やセグメント間の関係の変化などについて、継続的に動向を注視して、定量的な分析を行っていく必要があろうかと思っております。その際、メインブランドとサブブランド別に各種のデータが現在把握できていない状況でございますので、これをメインブランド、サブブランド別に各種データを把握することが必要ではないかと考えております。

１９ページ目を御覧ください。２つ目の丸でございます。改正電気通信事業法の公布後、ＭＮＯ各社は違約金の引下げや期間拘束のないプランの料金の引下げを行っているところでございます。その結果といたしまして、先ほども御説明しましたが、期間拘束のない大容量のプランにつきましては、改正電気通信事業法の施行前後で約３割の値下げとなっております。また、一部のＭＮＯでは期間拘束のある料金プラン自体を廃止しているところでございます。こちらは参考資料１の２２ページから２４ページ、また２８ページを参照いただければと思います。

２０ページを御覧ください。諸外国との比較でございます。総務省が実施しました通信料金に係る内外価格差調査におきましては、我が国の料金につきましては依然として高位な水準にあります。

２つ目の丸でございます。ほかの海外の５都市の結果につきましては、様々な要因があ

るために簡単にその分析はできないところでございますけれども、主な要因としては次の５つのポツの事情が想定されているところでございます。特に顕著なのが３つ目のポツのフランスでございます。２０１２年１月に第４のＭＮＯとしてＦｒｅｅ　Ｍｏｂｉｌｅが参入したことによりまして、こちらが低価格を武器に加入者を伸ばしたということで競争が促進され、通信料金の低廉化につながったと言われているところでございます。

最後の丸でございます。先ほどの価格の比較に際しましては、ＩＣＴ総研様のご説明にもございましたけれども、通信速度や接続率などのサービスの品質といったものも併せて分析することも重要ではないかと思っております。今後、私どもの内外価格差調査におきましても、そのような観点も踏まえた調査を行った上で、必要な分析・評価を行っていく必要があろうかと思っているところでございます。

２１ページを御覧ください。最近の動向ということで、今年４月に第４のＭＮＯとして本格的に参入した楽天モバイル、こちらが低廉な価格での大容量のサービスの提供を開始しているところでございます。それを受けまして、ＭＮＯ系列でありますＵＱコミュニケーションズが提供するＵＱモバイル、またソフトバンクのサブブランドであるワイモバイル、こちらが月間通信容量や容量超過後の通信速度の引上げなどの動きをしているところでございます。楽天モバイルの料金プランは、先ほどご説明させていただいた３つのセグメントに必ずしも当てはまらないサービスでありまして、現状において楽天モバイルの自社回線の提供エリアは非常に限られておりますけれども、今後基地局の整備が進むにつれて競争環境に影響を与えていくことが想定されるところでございます。

２５ページを御覧ください。通信料金のまとめになります。改正電気通信事業法の施行により料金プランの低廉化の動きが出てきておりまして、一定の効果が見られているところでございます。一方で、我が国の料金プランは国際的に見ると高水準であります。今後、楽天モバイルの参入や、ＭＮＰの卸役務に係る料金の適正化といったものと相まって、さらなる競争の進展が期待されているところでございます。

なお繰り返しになりますけれども、価格の比較に際しては、通信速度やサービスの品質等の観点も踏まえた分析･評価をしていくことが必要ではないかと思っております。また、５Ｇにつきましては、サービス開始直後であり、有用なデータがそろっていないため、今回評価・分析は行っておりませんが、そのサービスの進捗を注視しながら、次回以降の評価・検証でできるものであればしていきたいと考えているところでございます。

２６ページを御覧ください。ＭＮＰの状況です。ＭＮＰにつきましては、前回ＷＧにて

個別論点で議論しておりますので、今回の評価・分析では、定量的なデータに基づいたものだけをピックアップしております。

１つ目の丸ですが、ＭＮＰの状況につきましては２０１３年度まで増加しておりましたが、２０１４年度に減少しており、近年は横ばいの傾向にあります。参考資料２の１３ページを御参照いただきますと、２０１９年度速報値で約４３１万番号となっております。続いて参考資料２の１５ページを御参照いただきますと、改正電気通信事業法の施行前後では、ＭＮＯ３社についてはＭＮＰの件数が減少しており、かつ、新規契約に占める割合も低下しているところでございます。

２つ目の丸でございます。従来ＭＮＰによる乗換えをめぐっては、高額な違約金が設定されている一方で、過度のキャッシュバックによる引抜き施策が行われる等、不当な競争が行われていたとの指摘もあったところでございます。改正電気通信事業法の施行によりまして、セット販売時の利益の提供に上限額が設けられた結果、高額なキャッシュバック等がなくなり、それを目的とした乗換えが減少したために、全体として乗換えの件数が減少したものを考えられているところでございます。

２７ページ目を御覧ください。こちらはＭＮＯ３社の端末売上台数、新規契約数、ＭＮＰの件数を数値化している表でございます。その下の丸を御覧いただきますと、サブブランドとメインブランド間で移行する件数がＭＮＰの件数に比して増加してきているといった指摘も、第３回会合でＭＭ総研様から御説明があったところでございます。

２８ページ目を御覧ください。ＭＮＰの部分のまとめになります。以上のとおり、改正電気通信事業法の施行前後でＭＮＰの件数が減少しておりますけれども、これは高額なキャッシュバック目当てのＭＮＰの減少による影響が大きく、改正電気通信事業法による規律が一定の効果を上げていることを示しているものと考えられます。このような高額なキャッシュバック目当てのＭＮＰが減少した後のＭＮＰの状況につきましては、利用者の事業者変更の動向を直接的に把握できるものでありますので、解約率の状況とともに引き続き注視していくことが必要ではないかと思っております。その際に、ＭＮＯのメインブランドとサブブランドの間の移行につきましても把握していく必要があろうかと考えているところでございます。

２９ページを御覧ください。ＳＩＭロック解除の状況でございます。２つ目の丸ですけれども、ＳＩＭロック解除ガイドラインが昨年１１月に改正されましたが、その改正後、ＳＩＭ解除の件数が増加しております。また、ＳＩＭロックを行ってきていたＭＶＮＯの

多くでＳＩＭロック自体を取りやめる動きが出てきており、ガイドラインの改正に一定の効果があったものと考えられているところでございます。

３つ目の丸でございます。ＳＩＭロック解除ガイドラインの改正のうち中古端末のＳＩＭロック解除のオンライン手続につきましては、本年の１０月から提供が開始予定でございます。こういったことからも、各事業者の対応状況を引き続き注視していく必要があろうかと思っております。

なお、この点につきまして最後の丸ですけれども、中古端末取扱い事業者では、ＳＩＭロック解除は中古端末の流通促進につながるという回答が８９％を占めているといったことが、第５回の会合でＲＭＪ様から御指摘があったところでございます。

３１ページを御覧ください。こちらは違約金の支払い件数と支払い金額でございます。１件当たりの違約金の支払い金額を支払い件数と支払い金額から算出した結果、改正電気通信事業法の施行後、減少しているところでございます。改正電気通信事業法の施行前に締結された契約につきましては高額な違約金であるものが多かったことから、その減少に伴って、今後１件当たりの違約金の支払い金額につきましては徐々に減少していくことが想定されるところでございます。

３２ページを御覧ください。以上のように、改正電気通信事業法の行き過ぎた囲い込みの禁止によりまして、一定の効果が出てきておりますけれども、スイッチングコストにつきましては様々なものが存在していることでございますので、囲い込みの状況につきましては、引き続き注視していくことが必要ではないかと思っております。

３４ページを御覧ください。こちらから端末市場の動向になっています。端末の販売台数、端末の出荷台数ですけれども、改正電気通信事業法の施行前後におきましては、ＭＮＯ３社においては特に大きな変動は見られていないところでございます。一方で、参考資料２の２０ページから２３ページを御参照いただきますと、２０２０年３月は売上台数・売上高ともに増加しているところでございます。その下のポツにありますけれども、端末の売上げにつきましては、新モデルの発売や季節変動といった影響が大きいところ、現時点では年間を通じたデータがないために､詳細な分析ができていないところでございます。

その下の丸ですけれども、端末出荷台数は、改正電気通信事業法の施行前後で特に大きな変動はございません。２０２０年２月以降ですけれども、新型コロナウイルス感染症の拡大によりまして、製造への影響があったものと言われているところでございます。

３つ目の丸です。売上台数、出荷台数とも、いずれも２０２０年４月以降、まだデータ

がないため詳細な分析は申し上げられませんが、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響がさらに出てくることが予測されているところでございます。

最後の丸です。全体の状況につきまして、改正電気通信事業法による端末出荷・販売に与える影響は必ずしも大きくなく、むしろ新モデルの発売や新型コロナウイルス感染の影響のほうが大きいと言われておりまして、かつ、今後その影響が出てくるものと考えられることから、引き続き状況を注視していく必要があろうかと思っています。

３５ページ目を御覧ください。１つ目の丸ですけれども、中古端末の流通につきましては、ＲＭＪ様の正会員企業では、改正電気通信事業法の施行後、販売台数は減少していますけれども、売上高は増加しているところでございます。第５回のＲＭＪ様のヒアリング資料、はMM総研様の予測の引用でしたが、中古スマートフォンの販売台数について、２０１９年には約１６３万台であったところが、２０２５年度には２６５万台に増加することが予測されているところでございます。

２つ目の丸ですけれども、中古端末の流通に係る課題としましては、個品の状態の判断の難しさや個人情報の扱い等が指摘されておりますけれども、ＲＭＪ様におきまして、リユースモバイルガイドラインが２０１９年３月に策定され、１１月に改訂されているところでございます。その後、リユースモバイルガイドラインに沿った認証制度が開始されておりまして、新型コロナウイルスの関係で手続が遅れておりましたが、今年の８月頃から最初の認定が行われる予定と伺っております。

３６ページを御覧ください。端末の状況ですけれども、事業者における取扱いの状況や、中古端末の取扱事業者による取扱いの状況、あとはリサイクルとしての回収の状況や中古端末の処理に関する利用者の意識の変化など、今後も継続的に中古端末の流通の状況につきましては注視していくとともに、具体的な課題や関係者の対応の状況などにつきましても、引き続き確認していくことが必要なのではないかと考えているところでございます。

３８ページを御覧ください。こちらは利益の提供の状況でございます。対象設備の購入を条件とした経済的利益の提供につきましては、ほとんどがＭＮＯ３社によるものでございます。ＭＮＯ３社による経済的利益の提供につきましては、改正電気通信事業法の施行前後で、件数・金額ともに減少しているところでございますけれども、特に注目していただきたいのが、５月、６月の境のところでございます。こちらで非常に大幅な減少になっているところでございますけれども、これは今年５月の改正法の成立を受け、その施行の前にＭＮＯが利益の提供に係る取組を改善したことが非常に大きく影響しているものでは

ないかと推測されているところでございます。

３９ページを御覧ください。こちらは１台当たりの端末の売上高を、売上台数・売上高から算出したものでございます。ＭＮＯ３社はスマホの売上台数、１台当たりの売上高は改正電気通信事業法の施行前後で特に大きく変化はなく、実際に販売されている端末の価格は変わっていないものと考えられます。これは改正電気通信事業法の効果として想定していた割引等が行われる前の端末価格自体の引下げにつきまして、現時点では特に大きな変化がないことを示すものと思われます。

４２ページを御覧ください。こちらは代理店への支払金の状況でございます。代理店への支払金につきましては、改正法の施行直前の９月に大幅に増加し、施行直後の１０月に急激に減少しているところでございます。こちらは、改正法施行前の駆け込みの需要があったことが想像できるところでございます。一方、２０２０年３月、こちらは販売奨励金がそれ以外の代理店への支払金も、大幅に増加しているところでございます。表の下の丸にありますけれども、販売奨励金の減少は、改正法による過度の利益の提供の減少に伴うものと考えられますけれども、その後２０２０年３月に大幅に増加しているところでございます。２０２０年４月以降は新型コロナウイルス感染症の影響が出てくるものと考えられており、引き続き販売代理店に与える影響などを含めまして、我々、状況を注視していく必要があろうかと考えております。

最後の丸です。メーカーへの支払金につきましては、参考資料２の３１ページをご参照いただきますと、改正法の施行直前から増加傾向にあります。内訳につきましては、こちらに記載のとおり多種多様なものがございます。我々、今後必要に応じてこちらを分析していく必要があろうかと考えているところでございます。

４３ページを御覧ください。競争の状況のまとめになります。改正法の施行に伴いまして、経済的利益の提供につきましては件数・額ともに減少するなど、過度の利益の提供の是正については一定の効果が出てきているものと思われます。一方、１件当たりの金額につきましては特に大きな変化がない点や新規契約を条件とした経済的利益の提供が増加している点から考えますと通信料収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘引力に頼った競争環境の根絶が必ずしも図られたとは言えないことから、我々、引き続き状況を注視していきたいと考えております。

３番目の丸です。利益提供につきましては、販売代理店においても行われておりまして、今回は、指定事業者から報告を受けました数値を基に、指定事業者による利益の提供の動

向と、指定事業者から販売代理店への支払金の動向から分析を行ったものでございます。私ども総務省では１００店舗以上の販売代理店から、利益の提供の動向についての報告を受けているところでございます。その下の※印に書いているのですけれども、販売代理店からの報告につきましては、今回は初回の報告であったことから、一部数値に誤りもありまして、その精査が未了であったところと、あとは新型コロナウイルス感染症の状況も踏まえまして、なかなか有用な分析ができなかったところがございます。今後の分析におきましては､そのデータも用いてより詳細な分析を行うことが望まれるところでございます。

最後の丸になります。５Ｇ端末に関しては、その普及の促進のために、端末補助金額の緩和や、また国として様々な施策を実施してほしいといった御指摘がヒアリングにおいてありました。５Ｇの普及、利活用の促進は非常に重要でありまして、必要に応じてそのための施策の実施につきまして検討すべきものと考えられますけれども、５Ｇ端末のみに利益の提供の上限の規律を緩和する合理的な理由は考えづらいところでございます。また、ＭＮＯ３社では、改正法の利益の提供の上限の規律がかからない形での利益提供を開始しているところでございますので、私ども、その状況も引き続き注視していく必要があろうかと思っております。

４５ページ目は既往契約の新プランへの移行の動向でございます。拘束期間、違約金の金額等が改正電気通信事業法に適合しない既往契約につきましては、施行後半年間で約１８．１％減少しておりまして､改正電気通信事業法に適合する契約への移行は順調に進んできているものと考えられております。

４６ページの下の丸ですけれども、既往契約の新プランへの移行は順調に進んできておりますので、引き続き移行の状況を注視していきたいと思っております。なお、各事業者におきましては、利用者が漫然と更新することのないよう、引き続き移行促進のための措置を強化していく必要があろうかと思っております。

最後になりますけれども、４８ページ目を御覧ください。事業者の経営状況でございます｡冒頭の概要でも説明しましたけれども､ＭＮＯ３社の売上高は､直近で２０１９年度､ドコモは減少していますが、ソフトバンクが横ばい、ＫＤＤＩは増加しております。営業利益・営業利益率につきましても基本的には同様の傾向がありまして、営業利益率は各社ともおおむね２０％前後でございます。

販売代理店につきましては、上場している販売代理店の売上高・営業利益はばらつきがありますけれども、営業利益率につきましてはおおむね５％以下で推移しておりまして、

ＭＮＯ各社に比べ低くなっているところでございます。

以上、駆け足となりましたけれども、「モバイル市場の競争環境に関する検証」評価・分析の部分につきましての説明でございます。

【新美主査】　説明ありがとうございました。

それでは、ただいまの説明につきまして御質問、御意見がございましたら御発言いただきたいと思います。チャットによって合図していただければ指名させていただきますので、よろしくお願いします。

それでは相田さん、よろしくお願いします。

【相田主査代理】　２０ページの通信料金の比較のところで、今日、ＩＣＴ総研さんがされたのはデータオンリーのスマホ料金ということだったのですけれども、参考資料に引いているのは日本モデルというのでしょうか、６５分の通話が入っているということで、その場合にはアメリカについては携帯電話と固定電話の電話番号体系に差がなく、基本的に音声通話料は全部着信側負担となっているので、必ずしもフェアな比較ができないのかなというところです。一番下のところで、通信速度や接続率などのサービス品質云々と併せてということになりますけれども、そういった番号体系とか、それから接続料がアメリカでは基本的にほとんどビル・アンド・キープになっているとか、音声通話まで含めてしまうとその辺りも関係してくることをコメントさせていただきたいと思います。

以上です。

【新美主査】　ありがとうございます。非常に重要な情報だと思いますので、比較検討するときには、そういった点も考慮に入れなければいけないと思います。今後の議論の時にぜひ今のコメントを取り入れていただきたいと思います。

ほかに御発言がございましたら、よろしくお願いします。

西村真由美さん、よろしくお願いします。

【西村（真）構成員】　全相協の西村です。御報告ありがとうございます。

改正法の効果として、数値がものすごくはっきり分かるものが、「今後の注視も含めて」みたいな表現になっています。ただ、現場の実感といたしますと、法改正後の契約のトラブルについてはやはり拘束性が低いということで、契約をやめる時、いろいろ持ち出しの費用が少なくて済んでいるのは改正法のおかげかなと思って、そういう面では大変効果があったと思っています。

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大橋さん、よろしくお願いします。

【大橋構成員】　　ありがとうございます。

まず、これまで第６回まで非常に勢力的にヒアリングも含めてやっていただいて、ここまでまとめていただいた事務局の御努力に感謝を申し上げます。

１点だけですけれども、改正事業法における効果の検証。具体的には市場への影響、通信市場もそうですし、願わくば端末市場も同様だと思いますけれども、そうしたものの効果を考える上で様々なデータの収集が必要だという論点がありましたが、一つ外せないのは、この事業法によって購買者、消費者なのでしょうけれども、それがどのような選択、移行をしたのかという、言わば数量とかシェア、販売ですね、販売の部分におけるそうしたデータを必要とするのではないかと思います。

それはいろいろなレイヤーがあり得ると思いますけれども、事業者レベルもあるでしょうし、その事業者をもう少し分割してメインブランド、サブブランド、さらには通信市場であれば料金プランまで落としていった部分等が考えられます。これはどこまでの効果をどの程度の粒度で測りたいかというところに依存すると思いますけれども、いずれにしても価格のデータに加えて、数量をちょっと必要とするのだろうと思います。

そうしたことは、事業者様にとっては追加的負担と捉えられるのかもしれませんけれども、他方でそうしたことが分からないで施策をやっていくと、逆に事業者様にとって負担になることもあるかもしれなくて、お互いにデータを通じて、何が目的を達成するために効果的な手法なのかということを建設的に考えていく上でも非常に重要な、公共財としても意味のあるデータなのではないかと思います。

ぜひそこの辺りの分析に御協力いただきつつ、効果検証の方向性について検討を精力的に進めていただければと願っております。

以上です。

【新美主査】　　ありがとうございます。非常に重要な点の御指摘を頂きましたので、今後その点の調査あるいはデータの収集等を考えていただくようにお願いしたいと思います。非常に貴重な御意見だと思います。

それでは続きまして北さん、御発言をよろしくお願いします。

【北構成員】　　野村総研の北でございます。

２点コメントでございます。まず、通信料金についての評価でございます。大容量プラ

ンについては改正法施行前後で約３割低廉化という記述がありますが、参考資料１の２４ページには５ギガ、中容量のプランでも２割から３割の値下げが行われているという分析結果がございますので、これを追加したほうがいいのではないかと思いますし、低容量プランについても同じような分析が必要だと思います。

１８ページに３つのセグメント、高品質で大容量、品質は中程度で低容量、その他販売店舗やサポート等を限定したリーズナブルなサービスという分け方がありますが、ちょっとぴんときません。特に品質が中程度で低容量というサービスは今あるのだろうかと思います。この評価レポート全体を通じて、大容量・中容量・低容量の定義が必要だと思います。サブブランドのことを指しているとすれば、品質が中程度で中容量なのかもしれないですし、品質が中程度というのも、ワイモバイルさんはソフトバンク、メインブランドと通信品質は同じですから、このあたりの表現も含めて、再考いただきたいと思います。内外価格差調査では２ギガ、５ギガ、２０ギガで国際比較をしています。この２、５、２０で今後も比較していくのかということもありますが、これが低・中・大容量ということなのであれば、こちらとの整合もしっかり図っていくべきだと思います。これが１点目でございます。

２点目は、最後の事業者の経営状況というところでございます。通信事業者の利益率が２０％前後であり販売代理店の利益率が５％である。両者を比較しているように見えるわけですが、片や通信事業者、片や小売業であって、比較するべきものではないのは当たり前のことです。ただ、個人的にはキャリアさんにはもう少し代理店さんへの利益配分を高めてほしいとは思いますが、本分析の中ではそもそも通信事業者の適正な利益率はどのくらいなのか、代理店さんの適正な利益率はどのくらいなのか、あるいは適正な利益配分はどうなんだ、そういった分析は一切行っておりませんので、今後そのような分析も深めていっ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。北さんの今の前者の点は確かに重要な点で、この３つのセグメントということが言われていますけれども、何がセグメントを分ける基準なのかは、どうも私も伺っていてぴんとこなかったので、この辺もう少し丁寧に、セグメントを分けるとするならば分けるための、区別のための基準といいますか、ボーダーラインをはっきりさせるほうがいいだろうと思います。

それでは続きまして大谷さん、御発言をお願いします。その後、関口さん、お願いしま

す。どうぞ、大谷さん。

【大谷構成員】　大谷です。ありがとうございます。

私もこの資料の取りまとめ、特に最後の数字につきましてはどうしてもコロナの影響もありまして分析がしづらいところですけれども、きめ細かに分析していただいたことに御礼申し上げたいと思っております。

その上で、私もたまたま１８ページについてコメントさせていただければと。ちょうど今、セグメントの話題が出たところですけれども。確かに分けていくと、このセグメント３つになるのかもしれないのですけれども、今の関心事ということは、やはりメインブランドとサブブランドの関係を少し明瞭にしていきたいということがございます。ＵＱコミュニケーションズに関する二種指定の時に、サブブランド化してしまうとその関係ですとか、数字の分析が非常に難しくなりますし、同一のメインブランドといいながらも、その中でも容量などについての違いがある料金プランが出ていたりということで、何をもって分析の数字にするのかといったことについて、改めて議論した上で、特にメインブランドにおいて大容量のサービスなどで得られた通信料金、高額の通信料金を一定の資源として、ＭＶＮＯさんとの競争のイコールフッティングに影響を与えかねないような内部補助などが行われていないかという観点でも、改めて見ていく必要があるかと思います。

また、囲い込みの問題でもメインとサブの関係について具体的にどのような動きがあるのかといったことについては、数字に見える部分だけではなく、先ほども大橋構成員から御指摘があったところですけれども、実際にどのような販売、例えばＭＮＰの際の引き止めなどが行われているのかといったことについては、過度の引き止めとか不当な引き止めと言われている事柄との兼ね合いでも、状況を注視していく必要があると思っておりまして、この辺りの定義、それから事業者から頂くデータを改めて議論し、事前に事業者の方には示した上で準備をしていただく備えが必要ではないかと思っております。

以上でございます。

【新美主査】　それでは関口さん、よろしくお願いいたします。

【関口構成員】　大谷構成員の前に、サブブランドの議論があまりなかったので手を挙げたら先に言われてしまいましたが。私も同じ１８ページあるいは２８ページの辺りで、サブブランドについての分析が必要だという指摘は私も総論賛成です。従来からネットワークも混然一体として使われているという説明のみで、それ以上の情報は得られないということを経験してきておりますので、その意味ではどのようにメインブランド、サブブラ

ンドの情報を分けたものとして掌握できてくるのかについては、これから改めて取り組まなければいけない課題だと思っています。場合によってはセグメント情報のような形で社内でメインブランド、サブブランドの適切な配賦ルールを設けていただいて情報を出していただくとか、何か工夫をしていかないと、同一ネットワークでメニューを替えて商品を提供しているのだと言われて、配賦はブラックボックスにさせてくれと言われかねないかなと、ちょっと危惧しております。その意味ではそれぞれ各種データをメインブランド、サブブランド別々に把握することが必要であるというところまでは賛同するのですけれども、具体的にどのような情報をどのように出していただくかについて、ぜひ今後詰めた議論をしていただきたいと思っています。

特に今回、サブブランド化がもう一社増えて、ソフトバンクさんとａｕさんと２社になったということによって、サブブランドをお持ちではない会社との差をどのようにこれから分析していくかということは、結構重要な議論が起き得ると思っています。

特に６月３０日にモバイル音声卸料金についてリテールマイナスからコストベースへの転換が大臣裁定によってなされました。具体的な卸料金の提示はまだドコモから出てきていないのですけれども、ＭＶＮＯ事業者に対してＭＮＯの設備を使っていただくことについて、データ接続それから音声卸、両方で設備稼働率が向上するので、ありがたいという様に今までは伺っていたわけですが、大臣裁定の影響で音声卸の料金がどのようになるか次第で、今後ＭＮＯ・ＭＶＮＯとの間の取引が影響を受けることになると思われ、やはり注視すべきことだと思っています。更に、独立系のＭＶＮＯとサブブランドとの間でどのような違いが生まれてくるか等についても、新たな分析をこれから行っていかなければいけないと思いますので、今後ともこのサブブランドに関する注視は継続的に実施していく必要があると考えています。

以上です。

【新美主査】　どうもありがとうございます。貴重な御指摘です。今後この辺はぜひ我々も注視していきたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

それでは、次の議題に移りたいと思います。続きまして「固定通信市場の競争環境の検証」についてでございます。事務局から御説明をよろしくお願いいたします。

【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をお開きいただきたいと思います。またこの関連で、参考資料４を適宜御参照いただければと思っております。

それでは資料３でございます。「検討の方向性（案）について」で「固定通信に関する事項」ということで、１ページをお開きください。目次でございますが、これまで２つのテーマに基づいて御議論いただいてございました。１つ目がスイッチングコストで、具体的には工事費、期間拘束契約についてでございます。２つ目は過度なキャッシュバックやセット割引に関する検証ということで御議論いただきましたが、現状をまとめるとともに、またこれまで頂いた御意見をこれまでの議論としてまとめ、最後に検討の方向性ということで記載させていただいてございます。基本的に「現状」「これまでの議論」というのはこれまでのところの整理でございますので、本日は（３）の検討の方向性を中心に御説明させていただきたいと考えております。

２ページ以降がスイッチングコストの関係でございます。

３ページをお開きください。現状、工事費の部分でございます。１つ目では開通工事費の水準等について記載しております。２つ目は工事費の分割払いの回数について、３つ目では撤去工事費の水準等について、４つ目では、その工事費の原価となる部分の事業者間での支払いと、事業者と利用者での支払いの部分の御紹介、また、最後の部分は、事業者変更という取組によって光コラボ事業者間での乗換え工事が不要になるといったことを御紹介させていただいてございます。

４ページをお開きください。次は期間拘束契約でございます。１つ目が、違約金の水準を記載させていただいてございます。２つ目が、自動更新の申出あるいはいわゆる更新月について現状を書かせていただいているとともに、なお書きのところでございますが、開通までの標準的期間ということで２週間～２か月等の状況を記載しているところでございます。

３つ目でございます。利用者のアンケートで、乗換えを検討する費用についてアンケートを取っている結果について御紹介してございます。

その次、４つ目でございます。モバイル契約については法改正により、違約金の上限が１，０００円となっている等について御紹介してございます。

最後でございます。モバイル市場の競争環境に関する研究会の中間報告書での、あるいは緊急提言での記載で、特に複数の契約のセットでの提供について、期間拘束の期間がずれることについて改善策を検討することが適当等とされてきた旨をこれまでの議論として御紹介させていただいているところでございます。

５ページからがこれまでの議論ということで、まずは構成員の皆様から頂いた工事費に

関するものについてまとめさせていただいてございます。詳細の説明は割愛させていただきます。６ページについても構成員の皆様から頂いた御意見の続き、工事費についてのところでございます。

続きまして７ページでございますが、こちらは構成員の皆様から頂いた、今度は期間拘束に係る部分の御意見ということでまとめさせていただいてございます。

続きまして８ページにつきましては、今度は事業者の方からの御意見ということで、まずは工事費について掲載してございまして、９ページが期間拘束契約に係る事業者の方から頂いた意見についてまとめさせていただいてございます。

さらに１０ページ以降は表の形で各社の御意見の概要あるいは各社の現状について、会社ごとの状況を事務局においてまとめさせていただいたものを参考としてつけさせていただいております。それぞれのテーマに応じて各社から頂いたものを、これまでの議論等の状況を踏まえて記載しているところでございます。

１９ページをお開きください。こちらが検討の方向性（案）ということで、本日御議論いただきたい中心の部分でございます。

まずは工事費でございますが、１つ目に工事費の分割払いについてでございます。利用者利益の保護の観点から、工事費に関し、過度な囲い込みと考えられる事例について、必要に応じ、ガイドライン等により一定の考え方を示すことも含め、事業者に改善を求めるべきではないかということで、これまでの御議論を踏まえて以下のような場合は過度な囲い込みと考えられないかというふうに挙げてございます。１つ目が、分割支払いの期間が長期にわたる場合のみ工事費が全額割引になるなど、一括払いに比べて分割払いを有利に扱っているような場合。２つ目が、工事費の分割支払い期間が期間拘束契約の期間を上回るものしか用意されていないなど、期間拘束契約終了時に工事費残債の支払い等の負担なく契約を解除できない場合、ということで挙げさせていただいてございます。

２つ目は開通工事費についてでございます。開通工事費についてこれまで構成員の皆様からも、原価と利用者に請求している工事費の乖離等について調べていくべきだというような御発言も頂いております。それを踏まえまして、利用者向けの工事費設定が適正かつ明確であるかについて引き続き確認していく必要があるのではないかという点。特に原価と工事費に大きく乖離があると考えられるようなものについてはさらに詳しく調査をするということと、その調査を踏まえまして、利用者向けの工事費の設定そのものが妥当な状況になっているか、あるいは課題があるかないかといった点。また、その利用者向けに請

求する工事費のもととなります原価の設定方法、これは事業者間で支払いが行われているものを含めてでございますが、そういったものの設定方法について課題がある場合に、事業者で課題解決が図られないのであれば、制度的な措置を含む必要な対応を検討していくという点が必要ではないかと書かせていただいてございます。

２０ページをお開きください。工事費の続きでございます。まず、撤去工事費についてでございます。１つ目は、撤去工事費について、契約時の開通工事費と比較しまして、事業者において工事費を低減させるインセンティブが働きづらい部分であると考えられますし、構成員の皆様からもスイッチングコストとして影響が大きいといったような御指摘も頂いたところでございます。こういった撤去工事費については、利用者利益の保護等の観点から、工事費設定が適正かつ明確であるかについて、より厳しく確認していくことが必要ではないかとさせていただいてございます。

２つ目の丸でございます。撤去しか選択できず、高額な撤去工事費を必要とする事業者に対しては、撤去工事費を低減または不要とすることができないのかという点について確認をしまして、課題がある場合には必要な対応を検討していくべきではないかと書かせていただいております。ただ、２行目の後半にございますが、事業者間における工事自体の削減の協議が行われている状況でございますので、こういった状況も踏まえつつ行うことが必要ではないかと書かせていただいております。

続いて事業者間連携についてでございます。事業者間の連携による工事自体の削減ということで、ヒアリングにおいてＮＴＴ東西、ＫＤＤＩ、ドコモ、ソフトバンクの５社において戸建ての引込線工事を不要とするための協議を実施している旨の説明がありまして、ＫＤＤＩからは来年度早々に合意を得たいというような御意見もありました。これについては早期に実現されるよう協議の状況を注視していくことが必要ではないかとさせていただいてございます。

２つ目でございます。こういった５社の協議について、利用者のスイッチングコストを低減していくというところからは、他の光コラボ事業者や接続事業者などが希望する場合には、その事業者も含めて対応が可能となるよう取り組むことが適切ではないかとさせていただいてございます。

３つ目でございます。先ほどの引込線工事は戸建てに関するものでしたので、集合住宅における屋内配線の転用ですとか、あるいは設備の標準化などについて、事業者から協議を検討したいといったような旨の御説明もあったところでありまして、これについてはま

ずは事業者間の協議を注視するとともに、こういった状況も見ながら必要な対応を検討することが適切ではないかとさせていただいてございます。

最後でございますが、総務省においてはこれらの取組をフォローアップして、必要な場合には制度的な措置を含めて対応し、事業者間の連携による工事費の低廉化を推進していくことが必要ではないかと書かせていただいてございます。

２１ページをお開きください。続きまして期間拘束契約に関する方向性でございます。期間拘束契約について、構成員の皆様からもモバイルとの違いはどこにあるのかといったような御意見を頂いてきたところでございますが、各事業者から挙げられた意見を整理して載せているところでございます。

１）は利用者の状況の違いということで、①は固定の場合には端末と通信の契約が分離している点、②は、携帯電話は定期的に買換えが行われる点、③は、固定の料金は定額制が主流であるといったような点が寄せられました。

２）は工事が生じることによる違いということで、④として物理的な工事が発生するため即時の切替えが難しい点、⑤として、宅内機器について取替えなどの工事が発生するという点が挙げられています。

３）は事業者間の競争環境の違いということで、⑥として、モバイル市場は３社の寡占である一方で、固定市場はＮＴＴ東西のシェアが高いボトルネック市場であるという点、⑦として、光サービス卸が急速に拡大しており、モバイル市場に比して卸の影響が大きい点。実際の数字としてはおおよそＦＴＴＨ契約の４割程度という状況になってございます。⑧として、コラボ事業者は卸料金の負担が大きく、１回線当たりの利益が少ないため、黒字化に期間を要するという点。⑨として、撤去工事費、これは他社の撤去工事費をキャッシュバック等により負担しているという御主張でございましたが、収益の黒字化に一定の期間が必要であるという点でございます。

４）でございます。その他として、モバイルのルールについては法改正により行われたものであるというような御指摘を記載しております。

こういったモバイル契約とは異なるとされた部分であるとか、あるいはこれまでのモバイル研究会の提言などを踏まえながら、固定通信市場における競争のルールとしてはどのようなものが適切であると考えるかとしてございます。具体的には２２ページ以降でございます。

期間拘束契約に関して、過度な囲い込みと考えられる事例として、これまでも１）から

４）として挙げているものについて御議論いただいてきましたが、どのように考えることが適切かというので、１）でございます。期間拘束が長期にわたる場合ということで、モバイル契約においては期間拘束が２年となっておりまして、今の主要な固定通信事業者におけるＦＴＴＨ契約については２年契約をおおむね用意されていて、それに加えて３年契約や５年契約を用意している状況でございます。また、利用者アンケートにおいて継続利用年数をモバイルと比較してみると、１０年以上の利用者が最も多い状況、あるいは３年未満の利用者が約３分の１を占めている点については、モバイルも固定も同様の状況ということでございます。他方で、事業者から御指摘もありましたが、携帯電話は定期的に買換えが行われるとの指摘もされているところでございます。

　こういったことも踏まえながら、固定通信市場における期間拘束契約の適切な期間について、現在の期間拘束によって生じている課題を整理し、課題に対応するために必要な措置を検討すべきではないかとしてございます。

　２）で違約金の額でございます。モバイル契約は違約金１，０００円となってございますが、例えば現在固定通信のアンケートで取っているもの、これは違約金そのものではないのですが、ＦＴＴＨサービスを乗り換える費用が幾らであれば乗換えを検討しようと思うかという質問に対しては、８割を超える利用者が６，０００円未満を検討可能な乗換え費用と回答されている状況がございます。ここでは、違約金だけではなく、事務手数料ですとかあるいは工事費等も含んだような乗換え費用全体について問うているところでございますので、御紹介させていただきます。

　こういった利用者の状況あるいはその他の固定市場における要素を考慮して、適切な違約金の在り方について検討を行うことが必要ではないかとしてございます。

　２３ページをお開きください。期間拘束契約の続きでございます。３）としまして、自動更新により期間拘束契約が延長される場合において、違約金なしに解約できる期間について、いわゆる更新月の観点でございます。モバイルにおいては、こういった期間を３か月設けることがルールとなってございますが、事業者から指摘もありましたが、工事があることによって携帯とは大きく違いがあるのではないか、特に工事の申込みや実際の工事などがあるため即時の切替えができない点が違いとして考えられるのではないかとさせていただいてございます。この点、実際各社が契約申込みから実際に開通するまでの標準的な期間として各社のホームページに載せている情報を見ますと、２週間から２か月とされているところでございまして、ＩＰ電話、電話サービスも併せて契約している場合がござ

いますので、その場合には電話番号の引継ぎ等の手続、工事も含めて必要となってくるところでございます。

こういったことを踏まえますと、現在契約している固定通信契約を解約し、ほかの事業者に乗り換える場合には､最低でも違約金が不要で解約できる期間が３か月以上なければ、実質的に利用者の適切かつ自由なサービス選択ができないと考えられるのではないかとさせていただいてございます。これについては、ガイドライン等により一定の考え方を示すことを含めて改善を求めていくことが必要ではないかとしてございます。

４）でございます。自動更新の有無を選択できない場合でございます。モバイル契約においては、契約時及び契約期間満了時において、期間拘束を伴う契約で更新するのかどうかを選択できるようにしているところでございます。固定の場合にはモバイルと比較して工事の手続あるいは費用負担等があって、乗換えの負担が重い点があると考えられます。一方で、携帯電話は定期的に買換えが行われるとの指摘もあるところでございます。こういった点も踏まえながら、どのような対応が必要と考えるか検討してはどうかと記載してございます。

また最後の丸でございます。これまでの観点につきましては、基本的に固定通信市場においてモバイルも参考にしながらどう考えるかという観点でございましたが、この最後の丸につきましては、モバイルについて先般の法改正、ルールの策定によって流動性が高ったにもかかわらず、固定通信市場の縛りを利用してモバイルのほうの流動性を下げているのではないかというような緊急提言等から、最終報告書も含めてでございますが、モバイル研究会で御指摘を頂いてきたものについて、少なくとも現時点では対応が求められてきたところ、事業者において対応はされていない状況であります。こういったモバイル通信契約が固定通信契約の契約期間とずれることによる利用者への過度な拘束が生じないよう、どのような対応を行う必要があると考えられるかということを掲げてございます。

２４ページ以降が過度なキャッシュバックやセット割引に関する検証でございます。

おめくりいただいて２５ページでございます。こちらの現状でございますが、事業者間の競争環境ということで、固定通信市場の全体でＦＴＴＨアクセスサービスが８割を占めておりまして、その中では卸の提供が増加しています。２つ目のポツでございますが、特にＭＮＯ２社、ドコモ、ソフトバンクの契約数が継続的に増加傾向であります。

２つ目の丸の１つ目のポツですが、多くの事業者がキャッシュバックを提供しているですとか、２つ目のポツで、セット割引についてＭＶＮＯとＭＮＯの違いがあるという点。

３つ目について、ＭＶＮＯからの声としては、ＭＮＯと同様のセット割引を設定することは困難といったような声がございます。最後のポツ、利用者アンケートでございますが、利用者がサービスを選択する際にどういう面を重視しているか等について御説明を記載しているところでございます。

２６ページが構成員の皆様から頂いた御意見、２７ページは事業者からの御意見をまとめてございます。

２８ページをお開きください。検討の方向性案でございますが、前回の会議において実際に検証した結果をお示ししまして、その際に今後の課題として出させていただいたものを、前回の御意見を踏まえて直しているというものでございます。

１つ目の丸については、前回、ＮＴＴドコモ、ソフトバンク、ＫＤＤＩの３社について検証させていただきました。具体的には１）、２）と挙げたような方法で検証したところでございますが、２つ目の丸のとおり、現時点で検証に十分なデータが提出されていない状況であり、引き続きデータの精査を進め、検証の精度を高めていく必要があるとさせていただいております。

３つ目の丸でございます。特に構成員の皆様からも御意見を多く頂きましたが、セット割引の適用状況ですとかあるいは契約締結等補助、いわゆるキャッシュバック、販売奨励金について、検証の基礎的なデータであることから、例えばモバイルと同様に電気通信事業報告規則において報告を求めるなど、必要なデータが取得できるように措置を講じるべきではないかとさせていただいてございます。

４つ目の丸でございます。これも前回御意見を頂いて追記してございます。１つのＦＴＴＨ契約にモバイル契約のセット割引がどの程度適用されているのかという点を考慮して、不当競争状態にないか確認すべきではないかとさせていただいてございます。

その次の丸でございます。単純に原価と収入の状況だけで評価するのではなくて、その他の市場全体の拡大状況等を確認しながら検証していくことが重要ではないかとさせていただいてございます。

最後に、検証方法について、不十分な点があれば見直すということと、各社の状況、キャッシュバック等の状況も含めですが、検証時期によっても異なるということがございますので、継続的な実施が必要ではないかということ。また、継続的に実施するに当たっては、検証対象あるいは方法等についてガイドラインなどで一定の考え方を示すことなども含めた検討が必要ではないかとさせていただいてございます。

事務局からの説明は以上でございます。

【新美主査】　どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明につきまして質問、意見等がございましたら、どうぞ御発言いただきたいと思います。御発言を御希望の方はチャットで御合図いただきたいと思います。どうぞよろしくお願いします。

それでは大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大谷構成員】　日本総研の大谷でございます。

事務局で整理いただいた内容についてはおおむね、本当にきれいに整理していただいたということだと思っておりますが、特に重要かなと思っているのが２２ページで、そこで期間拘束契約の課題をまず整理しましょうと述べられているところ。ここをきっちりやり抜く必要があるかなと思っております。

期間拘束によって消費者行動にどういう影響を与えているのか、競争のゆがみが生じていないかといったところで丁寧に課題を抽出していくことが必要だと思いますし、それができたところで取るべき措置は、モバイルの経験もありますので、一定の方向が打ち出せるかと思います。

ただ、その課題の整理に失敗してしまいますと、現にこの資料の２２ページにまとめていただいていますように、事業者の競争環境がモバイルとちょっと違っている面が実際にあると思っておりまして、期間拘束について一定の何か制約をかけることによって、設備競争に後ろ向きの影響を与えてしまう副作用が生じないかというようなことや、接続によって独自サービスを提供しようとしている事業者の創意工夫に影響を与えないかといったことについても、やはりちょっと配慮が必要ではないかと思っております。

どうしてもこの２１ページのところ、競争環境の違いの⑦の辺りでしょうか、光サービス卸が急速に拡大していて、卸の影響が大きいという状況ですし、その中でも参考資料にありますように、卸サービスの提供者もドコモの独り勝ちになっています。最近では伸びが鈍化しているようにも思われますが、ＮＴＴ東西を代替するような立場で提供しているところが気になるところです。また、その傾向を単純に促進してしまう、推進してしまう結果になるのであれば、全体としてバランスが取れているのかといったことも考え合わせながら、課題を抽出していくことが必要だと思っております。

それから事務局の整理の中ではセット割との兼ね合いについて２３ページの下のところで述べていただいているとおり、やはりＦＴＴＨのサービスがほかの市場にどういう影響

を与えていくのかといったことの観点も重要だと思っておりますので、その分析を引き続き進めることができればと思っております。

それから私自身も知らなかったのですが、事務局で調べていただいた、これは更新月についての説明ですね。１７ページで、更新月で手続をしなければいけないのが１か月程度の事業者もあるということで、恐らく相当無理があるのではないかと思いますので、こういった消費行動に大きな影響を与えそうな事項については優先的に対応することも望まれるのではないかと思っております。

以上でございます。

【新美主査】　どうもありがとうございました。

それでは続きまして長田さん、御発言をお願いします。

【長田構成員】　ありがとうございます。長田です。

今、大谷さんが最後におっしゃった更新の手続のところですけれども、そこは非常に問題だと思っています。事業者さんの御意見の中で、固定とモバイルの違いでモバイルは２年置きに端末の買換えなどがあるという御主張をされているわけですけれども、もしそれをそのまま言葉を受け取れば、そういう見直しの機会というよりは、回線契約をしている家庭の環境が変わったとか、何か様々なそういう理由によって契約を解除してほかのところへ移ろうとか継続しようという判断をするときに、非常に短い期間で決めなければいけないことと、この契約については工事が必要になってくるわけで、「はい決めました、はいじゃあすぐに」とはできないところで、この期間が非常に短い点は問題だと思っています。モバイルよりはむしろ長い間考える時間とその手続の時間が必要になるのではないかと思っていますので、これについては第一に対応をしていただければと思っています。

それから工事費ですけれども、工事費は一体どういうコストで成り立っているのかというところもきちんと消費者に分かるように明確にしていただければと思っています。

今回いろいろ整理いただいた検討の方向性は全て大変重要だと思っていますし、これらを検討していくにはきちんとしたデータの提供が必要だと思いますので、それは省令を変えてでもそういう体制を取っていくことが大切ではないかと思っています。

以上です。

【新美主査】　よろしいでしょうか。ありがとうございます。

それでは関口さん、御発言をお願いします。

【関口構成員】　関口でございます。

２３ページ、ピンポイントで発言いたします。上から６行目、「各社の申込みから開通までの標準期間が２週間から２か月とされているところ」と書いてあるのですけれども、２か月の事業者さんというのは一体何をされているのでしょうかと思います。２週間でできる事業者がいて、２か月かかっているということについては、もう少し何とかしていただきたいという要望を出したいと思います。

それから一番下のところに関しては、契約期間がモバイルと固定通信とでずれている場合というのは、ここは少し調整をしないといけない項目になるかなと。どちらかが契約が生きていると、やはりそこについてはロックイン効果が生じてしまうだろうと考えられますので、ここは今後の検討課題かなと私は認識いたします。

以上２点でございます。

【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相田さん、お願いします。その後、大橋さん、御発言をお願いします。まずは相田さん、よろしくお願いします。

【相田主査代理】　関口先生に倣って言いますと、私は２０ページ。前回も申し上げたことで、ちょっと競争ルールというこの検討会のあれからは少し外れるのですけれども。

今学期、私どもの大学でもオンライン講義をやるというので、学生にアンケートを取ってみると、私の講義を取っている学生なので平均からは大分違うかもしれませんけれども、やはり光に加入している学生さんの割合ってすごく高いんですね。アパートみたいなところに入っているところでも、壁まで光が来ている人なのか、宅内はＬＡＮ方式とかＶＤＳＬなのかちょっとよくは分からないのですけれども、とにかくやはり携帯では建物の中ではなかなかうまくつながらないから、ちゃんと光に加入しているという学生さんが多い。そういう学生さんは、いざ就職するときとかにはそこを解約せざるを得ないということで、その時に撤去工事費用が必ず取られるというようなのはあまり望ましいことではない。

考えてみると、電気、ガス、水道というようなものを考えたときに、宅内の工事まで事業者がやるものというのはこの通信関係だけなんです。ほかの電気、ガス、水道なんていうのはそんな撤去工事費なんて払う必要なく、最後の月もブレーカーを落として終わらせればいいというのが普通です。前回も申し上げましたけれども、宅内配線を標準化しても、最初には誰かが工事しなければいけないのは確かだけれども、もう宅内の配線部分については建物の資産としてその次に使う人に引き継いでいくと。そういう格好になっていかないと、そういう短期間で移転しなければいけないような学生さんみたいな方にとっては、

いつまでたってもうれしくないのかなと思います。

以上です。

【新美主査】　ありがとうございます。今、相田さんがおっしゃったのは非常に重要なポイントだと思いますので、今後議論の一つの大きな論点としていきたいと思います。

それでは続きまして大橋さん、よろしくお願いします。

【大橋構成員】　まず、今回、固定通信に関して競争性をまず取り上げていただいて、なおかつ論点も大きなところをきれいに整理していただいたことは非常によかったのかなと思います。

今後議論を深めていただくのだと思うのですけれども、一つ多分、中でも私自身、関心がありそうなのは契約期間の在り方に応じて、囲い込みというか、競争性を殺すことは多分できるのかなと。複数の契約について、その契約期間をずらすことによってなかなか移動がしづらいということも、多分過去、電力、ガスとかの自由化の中で議論された経緯もあったのかなと思いますので、それらも参考にしながら今後検討を進めていくのかなと思っています。

【新美主査】　どうもありがとうございます。おっしゃられたような点は電力等のことを視野に入れながら、我々も議論していく必要があろうかと思います。どうも貴重な助言、ありがとうございます。

ほかに御発言がございましたらお願いします。よろしいでしょうか。

それでは、「固定通信市場の競争環境の検証」に関する意見交換は以上までとさせていただきます。

それでは、事務局から今後の予定について御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

【中島料金サービス課課長補佐】　次回会合では、報告書の骨子案を中心に議論を頂く予定としております。日時につきましては８月下旬を予定しておりますけれども、詳細につきましては現在調整中でございますので、別途御連絡させていただきたいと思います。

以上でございます。

【新美主査】　ありがとうございます。それでは本日はこれにて閉会としたいと思います。長時間熱心な御議論、ありがとうございました。次回、またよろしくお願いいたします。

以上