

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第18回）

1 日時 令和元年9月20日（金） 13:00～15:30

2 場所 総務省第1特別会議室（合同庁舎2号館8階）

3 出席者

○構成員

新美座長、相田座長代理、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

塚田公正取引委員会事務総局経済取引局調整課長、内藤消費者庁消費者政策課長

○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、一般社団法人テレコムサービス協会 MVNO 委員会

○総務省

高市総務大臣、鈴木事務次官、谷脇総合通信基盤局長、竹村電気通信事業部長、田原電
波部長、今川総合通信基盤局総務課長、山碕事業政策課長、大村料金サービス課長、梅
村消費者行政第一課長、山路データ通信課長、廣瀬番号企画室長、布施田電波政策課長、
大内事業政策課調査官、中村料金サービス課企画官、茅野料金サービス課課長補佐、仲
田料金サービス課課長補佐

【新美座長】 皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、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、モバイル市場の競争環境に関する研究会第18回会
合を開催いたします。

本日は、大谷構成員、西村暢史構成員はご都合のためご欠席というご連絡をいただいております。

なお、本日は、冒頭にカメラ撮りの時間を設けておりますので、ご了承いただきますよう
お願い申し上げます。

さて、本日は高市大臣にご出席いただいております。まず、研究会の開催に当たりまして、高市大臣からご挨拶をいただきたいと存じます。

大臣、よろしくお願いいたします。

【高市総務大臣】 皆様、こんにちは。先般の内閣改造で、また2年10カ月ぶりに総務省に戻ってきました高市早苗でございます。どうかよろしくお願いいたします。

本日は、新美座長をはじめ構成員の皆様におかれましては、大変ご多用の中、また、関係事業者、団体の皆様にもお出ましをいただきまして、こうしてご出席いただきまして、心より感謝申し上げます。

私は約2年前まで総務大臣を務めておりましたけれども、その際にはスマートフォンの利用料金負担の軽減を図るための取組方針の策定、それから、SIMロック解除の期間短縮、そして、端末購入補助の適正化のためのガイドラインの整備などに取り組ませていただきました。

また、本研究会の議論を踏まえて立案された、電気通信事業法の改正法が今年の5月に成立しまして、いよいよ10月1日から施行されます。この改正法によりまして、利用者にとってはわかりやすく低廉な料金、サービスが実現されると考えてはおりますけれども、モバイル市場の公正競争の促進のためには、より一層の取組を行っていくことが必要だと考えております。

本日の会合では、改正法施行後のSIMロックのあり方、そして5G時代に向けた競争環境の整備について、ぜひとも関係者の皆様からのヒアリングや、それを踏まえたご議論を賜りたいと存じます。特にSIMロック解除につきましては、改正法により通信料金と端末料金が完全分離される中で、今後の対応や方向性につきまして、早急な検討を行い、速やかにSIMロックに関するルールの見直しを進めていく必要があると考えております。どうか構成員の皆様方におかれましては、貴重なご意見を賜りますよう、よろしくお願いいたします。今日のご議論の結果を楽しみにいたします。ありがとうございます。

【新美座長】 大臣、どうもありがとうございました。

それでは、冒頭のカメラ撮りはここまでとさせていただきます。カメラ撮りの方はご退席よろしくお願いいたします。

なお、高市大臣におかれましては、ご公務のため、ここでご退席されます。

大臣、どうもありがとうございました。

【高市総務大臣】 よろしくお願いいたします。ありがとうございます。

(高市総務大臣退室)

【新美座長】 それでは、議事に入りたいと存じます。本日は議事次第をご覧になっていただくとわかりますように、議題が2つございます。前半に前回会合での議論を受けまして、「通信料金と端末代金の分離と端末購入プログラムについて」の検討を行います。その後、出席者を入れ替えまして、後半に「5G時代のネットワーク提供に係る課題等について」としまして、前回に引き続き事業者ヒアリングを行いたいと考えております。

それでは、第1の議題であります「通信料金と端末代金の分離と端末購入プログラムについて」の議事を始めたいと存じます。

まず、総務省から説明をよろしく願いいたします。

【仲田料金サービス課課長補佐】 総務省でございます。資料1-1に沿ってご説明をさせていただきます。資料1-1「通信料金と端末代金の分離と端末購入プログラムについて」をご覧ください。

まず、1ページ目をご覧ください。携帯電話事業者3社の改正法に基づく料金プランが各社から発表されているものを、総務省でまとめさせていただきました。こちらは料金プランとその内容、また各社様の既往契約の移行促進、端末下取りプログラム等について一覧表としてまとめております。

続きまして、2ページに、NTTドコモの新料金プラン。3ページに、KDDIの新料金プラン。4ページに、ソフトバンクの新料金プランということで、これまでのプランと、発表された新しいプランを比較したものをご紹介します。

続きまして、5ページをご覧ください。こちらは携帯電話端末の購入に当たって各社が提供している残債免除プログラムについてのご説明となります。

上の段をご覧ください。上の段はNTTドコモの「スマホおかせしプログラム」についての説明となっております。「スマホおかせしプログラム」については、3年間の割賦契約で、そのうち24カ月支払いを行い、かつ、当該端末を返却した際に、残りの残債を免除するというプログラムになっていると承知しております。こちらのNTTドコモのプログラムについては、プログラムを申し込む時に通信契約の利用者であることが必要という条件となっております。

続きまして、下の段は、KDDI、ソフトバンクの端末購入プログラム、それぞれ「アップグレードプログラムDX」、「半額サポート+」についてのご説明でございます。こちらの2社が提供される端末の購入プログラムにつきましては、通信契約の利用者以外にもプロダ

ラム利用可能となっていて、こちらは4年間の割賦契約を行いまして、2年間支払いを行いますと、残りの2年間の残債を免除するということになっているのですが、その条件として、こちらの図にもございますとおり、当該端末の返却、それから、新規種の購入が条件となっております。

また、こちらのプログラムについては、端末購入代金のほか、プログラム利用料として、月々390円の利用料がかかることになっていると承知しております。

また、こちらのプログラムで購入する端末にはSIMロックがかかっているということになっております。

続きまして、6ページをご覧ください。今、ご説明いたしました各事業者の残債免除プログラムの概要、それから、このプログラムの条件について、こちらで総務省でまとめさせていただきます。

7ページをご覧ください。今、ご説明いたしました各社の残債免除プログラムを実際にiPhone 11、Xperia 1に適用した場合の利用者の方の 실질支払額をご参考にお示しさせていただきます。

続きまして、8ページをご覧ください。8ページでは、前回の本研究会と、また、先日開催された「消費者保護ルールの検証に関するWG」でも、こちらの端末購入プログラムに関して、構成員の方々からご意見がございましたので、そこで提示されたご意見と論点をまとめさせていただきます。大きく4点ございます。

1点目、利用者以外の者が端末を購入した場合に、SIMロック解除が可能となる100日後まで端末を使用できないことは、実質的な囲い込みではないか。

2点目、新たな機種を購入を残債免除の条件とすることは、実質的な囲い込みではないか。

3点目、端末の購入代金が「最大半額」になると説明されてありますが、プログラム利用料の支払いや当該端末の返還等が条件となっているため、実質負担額と異なるのではないか。

4点目、分割払いで購入した場合に負担額を半額として、端末のみでビジネスが成り立つのか。

こういった論点をお示しさせていただきます。特に1点目のSIMロックについては、今後の対応の方向性について、早急な検討を行い、速やかにルールの見直しを行う必要があると考えておりますので、本日、総務省でも考え方をまとめたものをお示しさせていただきます。

続きまして、9ページをご覧ください。SIMロックについて概要を説明させていただいております。続きまして、10ページをご覧ください。現行のSIMロック解除に関するルールについて、でございます。SIMロック解除につきましては、「移動端末設備の円滑な流通・利用の確保に関するガイドライン」において、このパワーポイントの左下の部分、「SIMロック解除の義務付け」ということで、携帯電話事業者におかれましては、原則として自らが販売した全ての端末、本年9月1日から中古端末も含みまして、SIMロック解除に応じるよう義務付けられております。例外といたしまして、端末の割賦代金を支払わないような行為、こういった不適切な行為を防止するために、事業者が最低限必要な期間SIMロックを維持することは認められております。スライドの右側をご覧ください。最低限必要な期間ということガイドラインの中で規定されておりますのが、まず、一括払いで端末を購入した場合には、支払い確認後即時。端末を割賦払いで購入した場合には、購入から100日経過後というルールになっております。この100日というところですが、割賦で販売した場合に、初回の支払いの確認ができるのが約3カ月程度ということで100日ということにしております。

ページをおめくりください。11ページは、これまでのSIMロック解除の推進の経緯をまとめさせていただいております。

12ページをご覧ください。こちらはSIMロック解除件数の推移ということで、近年伸びてきていることがお分かりになるかと思えます。

続きまして、13ページをご覧ください。13ページは、これまでも本研究会でご提示させていただいている資料ですが、各事業者のSIMロック解除の実施状況についてまとめております。13ページから16ページと続いておりますので、こちらもお参考にご覧ください。

続きまして、17ページをご覧ください。こちらに「SIMロックに係る課題」をまとめさせていただいております。先ほどもご説明いたしましたとおり、SIMロックは端末の割賦代金等を支払わない行為や端末の詐取を目的とした役務契約等の不適切な行為を防止するための対策として設けられているものでございます。

他方で、割賦払いの際に、事業者が100日間SIMロックを維持することが認められているという現行のルールは、自社の提供する通信役務の利用者にのみ端末を販売する販売形態を前提としたものと考えております。

10月1日から改正電気通信事業法が施行されますが、通信料金と端末代金の完全分離

を前提とした販売形態では、販売した端末が、自社の提供する通信役務のみならず、他社の提供する通信役務で使用されることも考えられます。

自社の利用者以外の方が割賦で端末を購入した場合等には、当該利用者の方が100日間はSIMロック解除ができないため端末を利用することができず、副次的な弊害が大きいと考えております。

この課題を踏まえまして、「対応方針の検討」というところでございますが、割賦で販売する場合においても、利用者が即時に他社で利用できるようにSIMロック解除のルールを見直すことが必要ではないか。また、端末の割賦代金等を支払わない等の不適切な行為を防止するための手法としては、SIMロック以外の手法もあり得るのではないかとということで、課題を示させていただいております。

ページをおめくりください。18ページでございます。以上の現状と課題を踏まえまして、SIMロック解除のルールの見直しの方角性をお示しさせていただいております。大きく3点ございます。

1点目、利用者以外の者に対して端末を販売する場合にSIMロックをかけることは、過度な措置ではないか。これは、利用者以外の方にSIMロックをかけて端末を販売することは、使用できない端末を販売することであり、いたずらに利用者の方の混乱を招くだけなのではないのかという問題意識でございます。

2点目、過去に端末を購入したことがあり、その際の支払いに問題がなかった者が別の端末を購入する場合にはSIMロックをかけることは、過度な措置ではないか。

3点目、割賦で端末を購入した利用者が通信契約を解約する場合には、端末の購入から100日以内であっても、即時に当該SIMロック解除の申入れに応じることが必要ではないか。こちらは、通信役務の継続利用を条件としない中で、100日以内に通信契約を解約した利用者がその端末を使用できないと誤解を招くのではないかと問題意識でございます。

また、下に「※」で書かせていただいておりますが、これらの場合について、過度の負担を課すものでない限り、不適切な行為が行われる可能性が低いことを確認するための措置を求めることは許容される場合もあるのではないかと考えております。

また、一番下の「※」になりますが、通信料金と端末代金の完全分離の趣旨を徹底するため、プログラム利用料の金額の設定の考え方や、通信役務と端末販売の収支についての説明が求められるのではないかと考えております。以上、総務省からの説明となります。

【新美座長】 説明ありがとうございます。

それでは、続きまして、MNO各社の皆様から、ご説明をお願いします。

なお、ただいま総務省からご説明いただいた資料につきましては、事務局から各社に事前にお送りいただいておりますので、ご確認いただいております。

質疑応答及び討議は、各社のご説明の後、まとめて行いたいと思いますので、ご了承ください。

それでは、まず、株式会社NTTドコモ取締役常務執行役員経営企画部長の藤原道朗様からご説明をよろしくをお願いします。

【NTTドコモ（藤原）】 はい、NTTドコモの藤原でございます。本日はご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。お手元の資料1-2に沿ってご説明をさせていただきます。

はじめに1ページ目をご覧ください。改正法施行を10月に迎えるに当たりまして、(1)(2)にあるように、料金プランと端末販売に関して、また、(3)(4)にありますように、総務省様から課題提起されているSIMロックに関して、本日は大きく4点について申し述べさせていただきます。

では、2ページ目をご覧ください。当社の料金プランと端末の販売方法について、お示しさせていただきます。左側に通信料金に関して、前々回の8月29日、事業者ヒアリングにおいてもご説明させていただきましたけれども、当社は本年6月より、最大4割の値下げとなる分離プラン、「ギガホ」、「ギガライト」の提供を開始しております。

また、改正法が施行されるこの10月より、2年契約等の条件を見直した改正法適合のプランを提供いたします。

右側の端末販売に関しましては、分離プランの導入に伴い、端末は原則、定価でお買い求めいただくこととなります。そのため、お客様の購入に係るご負担を少しでも軽減するために、当社では粗利の削減等の努力を通じた端末価格の引き下げに加えまして、端末返却を条件に端末代金の一部を支払い不要とする「スマホおかせしプログラム」を6月より提供を開始しているところでございます。

次に3ページ目をお願いいたします。この「スマホおかせしプログラム」について、少し内容を補足させていただきます。36回の分割払いで購入いただいた端末を当社にご返却いただくことで、最大12回の分割支払金のお支払いが不要となるものとなっております。

特徴には大きく3つあります。右側に書いてありますけれども、1つは分離モデルのプロ

プログラムとして、回線契約の継続を条件としてはおりません。プログラム加入時には回線契約が必要ではございますけれども、その後、解約が可能であり、さらにSIMロックはWEBから無料で解除できることになっております。

2つ目には、適用の条件は「端末返却」のみとなっていることです。当社のプログラムでは、新たな端末の購入を条件にはしていないということでございます。

3つ目に、プログラムの利用のための料金をいただかないということです。

これら3点から、このプログラムは法改正の趣旨に則った、ご利用のお客様を拘束しないプログラムとしてご提供しているものと考えております。

4ページをご覧ください。当社の課題認識として、他社の提供する端末購入プログラムについて少し意見を申し上げさせていただきます。他社のプログラムでは、回線契約と端末購入を分離したプログラムとされておりますけれども、購入後100日間はSIMロックが解除できないため、当該事業者の利用者以外は実質的には利用できないものと思われま

す。また、プログラム利用者が残債免除を受けるためには、指定機種を改めて購入することが条件となっております。このことから、プログラムの利用者にとっては、他事業者を選択することが非常に困難になる仕組みになっているものと考えております。

従いまして、このようなプログラムは拘束力が極めて強く、お客様の自由な選択を阻害していることから、法改正の趣旨に反するものであると理解しているところでございます。

次に5ページ目をご覧ください。こちらのページが、今回一番見ていただきたいページでございます。端末購入に関する他社のプログラムにつきましては、総務省様の資料のとおり、構成員の皆様から法改正の趣旨を踏まえて、SIMロックの条件の見直しだけでなく、指定機種の購入条件ですとか、広告表示も併せて議論されるべきというご指摘をいただいているところです。これらにつきましては、当社の「スマホおかせしプログラム」では、法改正の趣旨に則った取組を行っていることをお示しさせていただいております。

具体的には、まず、SIMロックにつきましては、購入後100日間は、他事業の利用者が排除される恐れがあるという点について、当社では自社の利用者のみに対して「スマホおかせしプログラム」を提供しており、回線契約の継続を条件とはしておりません。また、中古端末のSIMロック解除につきましても、WEBでは無料でできるようになっているところでございます。

2つ目に、指定機種の購入条件につきまして、プログラム継続以外の選択肢を事実上奪い、利用者の過度な囲い込みが継続する恐れがあるというご指摘がありますけれども、当社で

は端末購入を条件としておりません。むしろ、購入機種を指定することは言わずもがなです。

3つ目に、広告表示について、端末があたかも半額で購入できるかのように誤認されるおそれがあるというご指摘をいただいております。当社ではプログラム利用料を不要としております。また、適用条件を端末価格の近傍に表示するなど、適正な条件表示やお客様への丁寧な説明にも努めているところでございます。

また、他社のプログラム利用料は月額390円、2年間24回で合計9,360円となっておりますが、このプログラムにつきましては、解約に伴い、既に支払った利用料が返ってこないということで、利用者の自由な事業者選択を妨げる効果を有しているものと考えております。

次に6ページ目をご覧ください。こちらは参考資料となっております。指定機種購入の条件につきまして、昨年6月、公正取引委員会様から公表された報告書となっております。こちらにつきましても同様の指摘がされているところでございますので、一部紹介させていただきます。(3) 将来的な端末の下取りや同じプログラムへの加入等を前提としたプログラムとして、赤字になりますけれども、4年縛りのプログラムは消費者の契約変更を断念させることで消費者の選択権を事実上奪うものと判断される場合があって、他の事業者の事業活動を困難にさせるときには独占禁止法上問題となるおそれがあるというご指摘をいただいているところでございます。

続きまして、7ページ目をご覧ください。今回、論点となっておるSIMロックについて、当社のこれまでの取組についてお示しさせていただいております。SIMロックの解除につきましては、当社ではこれまでガイドラインによる義務付けに先駆け、自主的に取り組んできていることをお示しさせていただきます。直近では、本年2019年9月に、期日より半年早く、中古端末のSIMロック解除の対応をいたしております。現状、当社のみが中古端末のWEBでの無料解除について、対応しているところでございます。

最後になりますが、8ページ目をご覧ください。当社はこれまで自主的かつ前向きにSIMロック解除について取り組んでいると思っております。

総務省様から3つの論点が示されておりますが、今回提示されたSIMロック解除の見直しの方向性について、当社の考えを申し述べさせていただきます。

1点目、利用者以外の購入時について、当社では利用者以外の方に対して分割払いでの端末販売は行っておりません。分離時代のSIMロック解除ルールとしましては、利用者以外の購入時には即時SIMロック解除に応じることが適切と考えているところでございます。

次に2点目の機種変更時と、3点目の解約時でございますけれども、分離時代のSIMロック解除のルールという観点から、1点目に申し上げたとおり、利用者以外の購入時にはSIMロックを即時解除することで対応できるのではないかと考えております。

なお、SIMロックをかけずに販売すべきではないかというご指摘がありますけれども、販売店等における端末の盗難対策として、これまでSIMロックは有効に機能しており、防犯上必要なものであると考えております。SIMロックにつきましては、設定したものを解除する方向で対応していきたいと考えております。そのためにも、中古端末のWEBでの無料解除などの取組も行っているところでございます。

以上、SIMロックについて、当社の考えにつきまして申し上げさせていただきましたが、改めて最後になりますけれども、本件の検討に際しましては、公正競争の促進、利用者利益の保護に向けて、SIMロックの条件の見直しだけではなく、指定機種の購入条件や広告表示につきましても併せてトータルでご議論いただきたく思いますので、よろしくお願いたします。ドコモからは以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、KDDI株式会社執行役員渉外・広報本部長の古賀康広様からご説明をいただきたいと存じます。よろしくお願いいたします。

【KDDI（古賀）】 KDDI、古賀でございます。本日も説明の機会をいただきまして、ありがとうございます。弊社資料1-3に沿いまして、ご説明させていただきます。

ページをめくっていただきまして、1ページ目、「はじめに」というところでございます。当社で10月1日から提供予定の割賦残債免除プログラム、「アップグレードプログラムDX」と呼んでおりますけれども、ここにつきまして端末の購入者が別のネットワークで利用を希望される場合、SIMロックにより100日間利用できないということについては問題点の指摘があるということは認識しております。

本題に入る前に少し経緯をご説明させていただきますと、弊社2017年の7月に他社に先駆けて、分離プラン、毎月割とか、端末の購入補助のないプランを発表いたしました。そのときにお客様が端末をできるだけ買いやすいような工夫ができないかということで、そのときはau回線の利用者限定はしておりましたが、このDXの前の「アップグレードプログラムEX」というプログラムを導入いたしました。DXのプランとかなり同じようなプランでございますけれども、今回のプランにつきましては、他社の回線の利用者でも利用できるということが、今回のプランとは異なるところでございます。

スマートフォンにつきましては、およそ2年で新しいものが出るので、それをどんどん買い換えたいと、スペックもよくなる、いいものが出てくる、特にこれからは5G時代に新しいものも出てくるということで、是非ともお客様には通信料金はできるだけ安く、端末についてもお買い求めやすいようにということで、今回のプログラムを出させていただきました。とは言いましても、SIMロックにより囲い込みになるのではないかとのご指摘もいただいておりますので、弊社といたしましては、次のページ以降、真摯にここについては改善の取組に対応してまいりたいと考えております。

2ページ目でございます。総務省様から資料1-1の18ページで論点をお示しいただいておりますので、これに沿いましてご説明をさせていただきます。

1つ目が、利用者以外の者に対して端末を販売する場合。これにSIMロックをかけるのは過度な措置ではないかというご指摘でございます。弊社の考えでございますけれども、割賦の不払い等の可能性が低いことを確認した上で、SIMロック解除の対応をすることを検討したいと思っております。特に今回、回線は契約しない、端末だけの契約で割賦ということになることと、これまでは100日間経ってからSIMロック解除をするものを、今回は、ほぼ新品の状態を持っていただくということで、不当な行為が行われる可能性が高いのではないかと考えております。総務省様の資料の注の1つ目、例えば、割賦支払いの申込みがあった時点で、プログラム利用料の一括払いを求めること等はどうかといった例が挙げられておりますけれども、弊社としましてもこういった例も含めまして、どんな対応が取れるのかということは考えた上で対応していきたい、また、ガイドラインができれば、それに則ってきちんと対応していきたいと考えております。

3ページ目でございます。2つ目の問題、既にKDDIのお客様であったり、アップグレードプログラムに入っているような他回線の利用者、過去の支払いに問題がなかった者について、また次の端末を購入する場合にSIMロックをかけるのは、過度な措置ではないかということでございます。

弊社の考えでございます。過去の支払いに問題がなかったとしても、未払いによるリスクは存在することを考えておりますので、新たな割賦契約における不払い等の可能性が低いことをお客様に負担をかけない程度に確認した上で、SIMロック解除の対応をすることを検討しております。

4ページ目でございます。端末割賦の購入時の未払いの発生状況ということで、一番最近、2019年6月ご購入の実績で、9月のはじめに確認した数字を構成員様限りで示させて

いただきました。新規に当社でご購入されたお客様、以前より当社でご購入されているお客様、それぞれ初回請求においての未払いというのが、この程度の数字で発生しております。これは件数ベースでございまして、実際の請求額に占める比率というのは、新規と機種変更ごとに数字が取れなかったのですが、額で言いますとこれの倍程度の数字、かなり大きい数字というのが、お支払いいただけないお客様が発生しているということでございます。SIMロックということで一定のハードル、セーフガードをかけるという措置は有効であろうと考えております。

5 ページ目でございます。そういったことで、新規に当社でご購入されたお客様、以前より当社でご購入されているお客様、いずれのお客様にも一定の未払いというのがどうしても発生いたします。新たに割賦契約を締結する場合には、過去の支払いに問題がなかったお客様に対しても、未払いや詐取防止の取組を実施する必要があると考えております。他の業界でありまして、割賦の完済履歴があった場合でも、改めて新たな割賦契約を締結する場合には、割賦の審査など、未払い防止のための措置というのをを行うのが一般的ではないかということで、一律無条件でSIMロックを外すというのは、弊社としては取り得ないのではないかと考えております。

6 ページ目でございます。3 つ目の論点でございますけれども、割賦で端末を購入した利用者が通信契約を解約する場合、端末の購入から100日以内であっても、即時に当該SIMロック解除の申入れに応じることが必要ではないかということでございます。これにつきましては、お客様の求めに応じて、(1)等と同じように、割賦の支払い等の可能性が低いことを確認した上で、SIMロック解除の対応をすることで取り組みたいと考えております。

最後ですけれども、7 ページ目でございます。本対策を講じる上では、システム対応が必要になってきます。実施すべき使用が今の段階ではまだ未確定であり、やっと議論しているところということです。10月1日に向けて、事業法改正に伴う改修含め開発リソース、かなり逼迫しているという要因がございますので、相応の準備期間が必要であろうと考えております。

また、システム対応に係る時間があるので、それまでの間もということで、急ぎ暫定対応を行おうと考えております。それにしても相応の準備期間が必要でございまして、これにつきましてはご配慮いただきたいと考えております。

弊社からのご説明は以上でございます。

【新美座長】 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、渉外本部本部長の松井敏彦様からご説明をお願いしたいと思います。よろしくお祈いします。

【ソフトバンク（松井）】 ソフトバンクです。本日はご説明のお時間をいただきましてありがとうございます。

まず、資料の説明に入る前に一言だけ述べさせていただきます。前回のこの会合の中で、弊社のサービスについていただいたご指摘並びに一部ご批判につきましては、この場できちんと弊社からご説明をさせていただき責務があると考えておりますので、少々時間がオーバーするかもしれませんが、本日は当該サービスに関する当社の考え方から述べさせていただきますと考えております。

後述いたしますけれども、当社のサービスに関しましては、分離の趣旨に沿っているという認識の下で、事前ルールとの整合も確認の上、導入に至ったものです。従いまして、当該サービスの導入等に付随して、新たな課題、今回の場合で言うとSIMロックだと思っておりますけれども、こちらが課題認識されたということがあったとしても、あたかも元から弊社のサービスが、ここを先達したサービスであったかのように受け取られるということは、ルールの中でいろいろ創意工夫をしていくということ、あるいは、消費者によりよいサービスを提供しようとする企業努力、そういったものの否定にもつながりますので、一私企業としては、なかなか不適切な影響を被ることもあって、厳しいところでもございます。つきましては、これは誠に勝手なお願いで恐縮ではございますけれども、今後、この場でご議論いただく際ですとか、また、メディアの方がこの件を記事にされる際につきましては、そういった点については一定のご配慮をいただけると非常にありがたいと考えております。いずれにしましても、当社としましては、今回の議論並びに今後の検討には参画させていただき、結果、定められた内容につきましては真摯に対応してまいる所存ですので、引き続きよろしくお祈いいたします。

前置きが長くなりましたけれども、資料1-4に基づいて説明をさせていただきます。ページをおめくりいただきまして1ページ目、目次ですけれども、本日は目次にある4点についてご説明をさせていただきます。

3ページ目をご覧ください。当社の「半額サポート+」についてです。こちらは時間の都合上、詳細な説明は割愛させていただきますけれども、特定条件を満たした場合に機種代金を最大半額、支払い免除にして下取りを行い、お客様が端末を購入しやすくなるというプロ

グラムでございます。また、改正法の端末分離の趣旨に従いまして、ソフトバンクユーザ以外でも利用可能ということにしております。

ページをおめくりいただきまして4ページ目は、「半額サポート+」のイメージについて図示しておりますけれども、こちらも総務省様のご説明と重複しますので、詳細な説明は割愛させていただきたいと思っております。

5ページ目をおめくりください。こちらは前回の議論の中で出ました、当該サービスに関してのこれまでの主なご指摘を弊社なりにまとめたものでございます。

1点目は、過剰な端末値引きの懸念です。

2点目は、機種購入を残債免除の条件とすることの是非です。

3点目につきましては、「半額」という表記あるいは表現の問題です。

4点目につきましては、当社の利用者以外が端末購入をした場合で、100日間、SIMロック解除不可となるという点で、主にこれらに集約されるかと認識しております。

6ページ目以降で、それぞれのご指摘に対しての当社の考え方を述べさせていただいております。

まず、大前提としましては、「半額サポート+」につきましては、冒頭も述べさせていただいたのですが、完全分離に即したビジネスモデル、すなわち、当該端末ビジネスは通信ビジネスとは切り離して完結しております。図を見ていただければわかりますように、新たなサービス、図の右側につきましては、プログラム料というものを追加徴収することによって、通信ビジネスに依存せず収支が成り立つモデルとして設計をさせていただいたところが、今回のプログラムの肝でございます。

ページをおめくりいただきまして7ページ目は、そちらをより分解してイメージ的に図示しているものですが、具体的にはプログラム利用料、端末の回収、下取り、あとは新たな端末購入を条件とすることで、残債免除をするということで、全体の収支が成り立つという形のビジネスモデルを構築しております。

続きまして8ページ目、端末購入の選択肢を示しております。こちらの図にありますとおり、「半額サポート+」につきましては、入口の部分あるいは出口の部分もそうですけれども、端末購入方法の選択肢の1つとして、端末買換時、どの方法でも残債支払いが不要になる。すなわち、一度「半額サポート+」に入ったからといって、ずっとそこに拘束されるわけではなくて、プログラムの再加入は不要としていることを示しております。

ページをおめくりいただきまして9ページ目は、当該プログラムの告知や案内について

です。こちらは最大半額となる条件ですとか、プログラム行使時の条件あるいはプログラム利用料がかかる点などについて、お客様のご理解を得るように、適切な告知ですとか、店頭のご案内を徹底しております。今後より一層、丁寧な説明ですとか、表示には心がけていく考えですし、足りない部分などのご指摘がありましたら、そこについては真摯に対応していく所存です。

ページをおめくりいただきまして、10ページ目はSIMロックについてです。こちらは大元に戻りまして、SIMロックはもともと不払いですとか、持ち逃げリスク等を防止するために必要最小限で、今100日行うことが認められているものです。ただし、このSIMロックの「半額サポート+」の一部制約となり得るといご指摘に関しては、一定の理解ができる場所ですので、そちらについてはより具体的に次の章で述べさせていただきたいと思えます。

ページをおめくりいただきまして、12ページをご覧ください。まず、これは当たり前のことのおさらいですけれども、SIMロックの必要性ということで、他の会社さんも述べられておりましたが、本来は端末代金の未回収リスクをなくすという観点では、端末代が完済された場合にSIMロック解除を行うということが基本的な考えではあるのですが、それですとかなり利用者利便が低いということで、事業者が未回収リスクを負うという形で最低限のロック期間を設定しております。

13ページ目をおめくりください。こちらは現状のSIMロック解除のルールです。こちらにも総務省様の資料にもございましたけれども、支払い確認のためにSIMロックが認められる最低限の期間として、購入から100日ということで規定されました。ちなみにこれは、お客様の利便性と天秤にかけて100日ということが決められておりますので、キャリアがこのリスクを負っているということで、100日かかっていたら当該リスクは解消されているというものでは当然ございません。

ページをおめくりいただきまして、14ページ目です。「半額サポート+」と通信契約の関係について、少し補足的にご説明させていただきます。「半額サポート+」をご利用いただいた際ですけれども、当初SIMロックがかかっていた状態でも他社通信契約のご利用者あるいは利用予定者の方が利用可能な選択肢は一定存在するというのを、ここで一応ご説明をさせていただきます。

1つ目は、MVNOです。MVNOに関しては、ロックがかかった状態で即時利用可能であるという点。

2つ目は、前述のとおり、端末単体購入というのは可能ですので、特に弊社との契約を結ぶのは必須ではないという点。

3つ目としましては、当社は2年縛りというのを今回の事業法改正の観点で新プランより完全に撤廃いたしましたので、買いに行ったとき、当社と通信契約を結んでいただいても、いつでも解除料なしに契約も離脱可能であるという3点がありますので、一応この点は認識していただければと考えております。

15ページ目をご覧ください。以上のことから、SIMロックの存在によって、当社の今回のサービスが決定的に問題があるというところまでは考えていなかったのですが、一方で、ご指摘のとおり、一部の利用者の方がSIMロック期間の100日間の存在により、当社プログラムをすぐにはご利用できないという点は理解できるところです。従いまして、こちらは100日を待たずにロックを解除して、それらのユーザの方が利用可能な何らかの選択肢について速やかに検討していきたいと考えております。

ページをおめくりいただきまして、17ページ目、今後の検討に当たっての購入事項ということで、見直しの議論の今後の考慮いただきたい点について述べさせていただきます。

まず、こちらは繰り返しになるのですが、前例としましては、当社サービスに関しては、現行の各種法規制に反していない認識で、事前にルールの整合等も確認しております。

ページをおめくりいただきまして、18ページ目、その点も踏まえまして、SIMロックルールの再度の見直しに当たっては、丁寧な議論プロセスを要望させていただきたいと考えております。一例としましては、この注釈の2に書いてありますけれども、単に意見募集をするということだけではなくて、直接的な影響を被るであろうベンダーさんですか、販売店さんとかの意見もきちんと聞いていただきたいと考えております。

また、関連ガイドラインの改正を行うとなった場合には、これはKDDIさんもおっしゃっていましたが、対応までに相応の猶予期間は必須と考えておりますので、ここもご配慮いただきたいと考えております。

20ページ目をおめくりください。「最後に」ということで、一部繰り返しになってしまいますけれども、弊社の考えのまとめを述べさせていただきます。

読み上げさせていただきますが、当社の「半額サポート+」に関しては、これまでのルールですとか、通信と端末の完全分離の趣旨を遵守して設計している認識ではございます。

定められたルールの中で、事業者の創意工夫によって、利用者の皆様に魅力あるサービスを提供し、利便性向上のため、最大限の努力を行うということは企業としては当然の責務で

あると弊社としては考えております。

ですので、これらの自主的な取組が、事前規制あるいはそれにほぼ近いような規制によって当該サービスの排除あるいは修正を余儀なくされるのであれば、今後のサービスの発展や企業活動を委縮させる懸念が著しく高いと考えております。

従いまして、電気通信サービス等の健全な発展のため、当然新しいルールの導入を議論の中でやっていくということは全く否定するものではございませんけれども、その場合には市場の動向等を踏まえて、十分な検討の期間、検討のプロセスを踏んでお願いしたいと考えております。以上で、弊社の説明を終わりにさせていただきます。ありがとうございました。

【新美座長】 ご説明、どうもありがとうございました。

それでは、ただいま3社からご説明をいただきましたが、その内容に関しまして、ご質問、ご意見がございましたら、ご発言をお願いいたします。

なお、最初に大谷委員からコメントが寄せられておりますので、事務局からこの点について、最初にご紹介いただけますでしょうか。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。大谷構成員からのご意見を読み上げさせていただきます。

SIMロック解除の猶予期間、100日が結果的に自己の通信サービス利用者を優遇し、他社ユーザを自己の通信サービスに誘引する効果を持ってしまっている点に問題があると感じます。そのような今回の懸念が現実にあるため、他社が追随する端末販売プランを矢継ぎ早に打ち出すのでしょうか。SIMロック解除猶予の期間があることは、与信の適切さを担保するため合理的ですが、これを濫用した端末販売のビジネスモデルには歯止めがかかるように議論を期待しております。本日の欠席、申しわけありません。以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。

大谷委員からは、今のようなご意見が寄せられております。それに加えて、あるいはそれ以外でも結構でございます。ご質問、ご意見がございましたら、ご発言よろしく申し上げます。いかがでしょうか。

では、佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 幾つか確認したいこともありますが、入口の議論になります。ドコモの資料の4ページでは、他の2社のプログラムは法改正の趣旨に反していると記述がありまして、私も同じように考えています。ソフトバンクへの質問です。法改正において端末・通信の分離だけでなく、消費者に対してわかりやすい料金であること、またスイッチングコ

ストを減らし消費者選択を増やすとか、そういうことも議論してきたわけですが、今回ソフトバンクが提案した端末料金プランが、そういう意味ではスイッチングコストを下げる、囲い込みを減らすようなことに対応しているかということ、そうになっていないと思われるところですか。そういう意味で、私からすると、今回の法改正の趣旨に沿っていないのではないかと考えています。ソフトバンクは「ルールは守っています」、さらに「法改正の趣旨も守っています」と言えますか。「ただ、これが趣旨に沿っていないと言われるのであれば、新しい追加のルールなりが必要であれば、総務省はちゃんと議論してそういうものをつくって総務省として対応していただければ結構です」と言われたように思うのですけれども、そういう理解でよろしいですか。

【ソフトバンク（松井）】 はい。その理解で結構です。弊社が言いたかったのは、これは冒頭もお話したのですけれども、捉え方はいろいろあると思うのですが、我々は完全分離に対応したプランをつくったという認識で、ある意味、端末の部分に関しては、通信とは隔絶されたといいますか、物販の領域に落ちていると思っております。その物販の中で端末の料金を供給しやすくしたり、お客様が買いやすくするということをすること自体は否定されるものではないと考えておまして、それは端末領域と通信領域それぞれでお互い競争が促進すれば、ユーザの便益にも最終的にはつながるものと考えております。

物販に関しましては、今回、キャリアがやっているということに関して、いろいろ言われている部分があるのではないかと思いますのですけれども、例えば、ベンダーさんとかが同じようなプログラムを入れたときに、これも問題になるのかとか、その辺も気にしておりますし、完全に物販に切り離されているということが前提であれば、いろいろ物販の中では当然、車などである残価設定クレジットみたいな話ですとか、あるいはボリュームディスカウントとか、リピーターの人に対して2回目以降安くするとか、1台買ったら2回目は半額にするといったビジネスモデルというものは一般的にありますので、そこに関して分離モデルの中で問題があるのかということに関しては、少し議論を深めさせていただいたほうがいいのかと弊社としては考えている次第です。

【佐藤構成員】 はい。まあ、言われていることがわからないわけではありません。きちんと分離モデルを実施しているので、あとは事業者の判断でいろいろな割引をつくれるところがあるはずだということですね。ただ、ソフトバンクのプランが、強い囲い込みによりスイッチングコストを高くし、競争に何らかマイナスの影響があるのであれば、委員あるいは総務省はそれが妥当かどうかの議論すべき立場にあると思っております。

同じくKDD Iに伺うと、前回、構成員からいろいろな意見が出て、それなりに対応しますということと言われ、すなわちSIMロックの解除について不払い等の可能性が低いのを確認して適切に対応しますと言われて、その後、数字を示し、そうは言っても結構不払いが多いですよと主張しているようにも思います。ということは前向きに対応するのか、あるいは後ろ向きなのか。本当は前向きに対応するつもりであれば、例えば、具体的にはこういうことも考えているのですよというところがあれば、説明いただければありがたいです。

【新美座長】 では、ご質問はKDD Iさんだけでよろしいですか。

【佐藤構成員】 結構です。

【新美座長】 では、KDD Iさん、よろしく申し上げます。

【KDD I（古賀）】 KDD Iでございます。

未払いの率を出した趣旨は、それなりに多いということと、今までKDD Iの回線のお客様であった方であっても、それなりの数字があるということで、全く新規で他社回線を使うお客様だけでなく、弊社の今までのいいお客様ではありますけれども、もう一回新たに買い換えて、例えば、10万とかの割賦を組むときには、もう一度それなりのSIMロックという形で措置は取りますと。ただし、新規であれば何らかのお金を、例えば、プログラム料であるとか、何か月分であるとかというのを最初に払っていただいて、それでちゃんとやっていたかということが確認できるというのを、1つ何かルールを設けて、その方には即時に解約をするということで、そういった一定のルールの中でやっていったらどうかということで、特にやらないというような意図は全くございません。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 はい。

【新美座長】 ほかにご質問、ご意見ございましたら。

では、北構成員、どうぞ。

【北構成員】 KDD Iさんが、構成員限りで数字を出していただいている、喋りづらいのですが、結構高いなという印象の数字であります。ただ、2年前に100日ルールをつくったときよりも数字が上がっているような気がするのと、あと、これは初回、1回目の請求についてであり、その後、コールセンター等からの「お支払いどうなっているのですか」という問い合わせに対して、「すみません、口座残高が足りなくて。すぐ振り込みます」とか、「2回目と一緒に合わせて支払います」といった形で、結局、その後はちゃんとお支払いいただく人の分も入っていると思うので、それを除くとどのぐらいになるのか。数字が言えな

いから難しいと思うのですが、かなり低くなるのではないかと考えているのですが、いかがでしょうか。

【KDDI（古賀）】 KDDIでございます。

ご指摘のとおり、当然、何カ月かやって、督促などをかけていくことで収納の率は上がっていくというのはご指摘のとおりでございます。

あと、180から100日の議論をしたときにお示ししたときは、実はもっと高い率でした。それが分離プランになり、端末で買ってという不正なのが徐々に少なくなり、我々としても100日ではあってもSIMロックをかけるということと、ネットワーク利用制限ということで通信というものが使えなくなるというものまでやるといった、そういうものを組み合わせ、あと督促をすることで、それなりの効果が出てはいるのだろうと思っています。ですので、健全に市場がなっていく中で、SIMロックとか、ネットワーク利用制限とか、そういうことを回線の利用者としてやるというのが1つの手段だろうと。他の回線に行く方ということになりますと、SIMロックというのが1つのセーフガードになりますので、我々としては何かの確認という措置をもって、「じゃあ、開けましょう」ということであれば、両方のバランスを取った取組ではないかと考えているようなことでございます。ですので、ご指摘の点はたしかにその通りですけれども、我々としてはSIMロック等のいろいろな措置によって、今の健全な仕組みにだんだんと持っていつていると考えております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

今の関連で確認したいのですが、不払い可能性の確認はどのような方法で行われるのですか。というのは、先ほど、ずっと不払いがない完済してきた人でも、ロックをかけるのが原則だとおっしゃったのです。そうすると過去のデータは当てにならないわけですね。どういうデータで不払いの可能性を確認するのでしょうか。

【KDDI（古賀）】 その意味では、過去の払ってきていただいたというもの自体は、払っていただけるであろうという1つの証拠にはなると思うのですが、例えば、今まで安い端末で、今回、たとえ十何万のものに買い替えますという場合。これは日本人の場合も外国人の場合もあるかもしれませんが、高い端末を買って、外国に行ってといったようなことで、持ち逃げじゃないですが、それが意図的なのか、そうでないのかというのはありますが、そういうことに対して一定の歯止めをかけるという意味ではSIMロックという仕組みで海外では使えませんよといった仕組みは合理的だろうと思います。

だから、そういった合理的な仕組みの中で、何をやればそれが確認できるのかというのは、

本当は全部払っていただければいいし、今までは100日というルールだったと思っ
ていますけれども、今回は、例えば、プログラム料を前払いしていただくとか、何かデポジット
をいただくとか、それなりの一定の確認措置みたいなものがあつた上で、「じゃあ、リスク
はありますけれども、解除しましょう」といった一定の線を決めて運用すればいいのかと考
えております。

【新美座長】 それも今のご説明に関連するのですが、デフォルトでロックをかける理屈
にはならないですね。怪しい人にかければいいので。

【KDDI（古賀）】 我々としては、一旦ロックをかけた上で、そういった確認ができ
た人に対してロックを解除するといった運用がシンプルだし、ドコモさんは店舗での盗難
ということもおっしゃられましたけれども、我々としては一旦SIMロックをかけた上で、
大丈夫だという確認が取れたものを解除するという措置が妥当なのではないかと考えます。

【新美座長】 分かりました。ほかにご質問、ご意見は。

どうぞ。大橋構成員。

【大橋構成員】 どうもありがとうございます。先ほど松井さんがおっしゃった、これは、
所詮は物販なので、だから、高額な耐久消費財についてどのような販売の仕方があるのかと
いうことだと思っています。そのときに、よくわからないのが、携帯はSIMロックという
手段で、それを一定程度ガードすることをやられていますとおっしゃっているのですが、ほ
かの耐久消費財、例えば、車とか、別にSIMロックはないわけですね。何をやるかという
と、これは別に100日待たなくたって、先ほどデポジットとかおっしゃったのは1つのよ
くやられる商慣習だと思いますけれども、初回にある程度払わせるなり、クレジットカード
をひかせるなりすれば、その場でわかるわけですよ。そうすれば、ここで懸念されている
事項の大半は、実は解消されているのではないかという気がして、それが物販として見
たときにどうですかと。

もう一つ、流通の観点で盗難とかおっしゃるのも、SIMロックが必須なのかというのは
よくわからなくて、ほかだつて別にSIMロックはかからないけれども、高額なものは流通
上のついているわけで、それはそれなりの対策をしながら、盗難対策をやっているわけで、別
にそれがSIMロック必須の理由にならないのではないかと私は思っていて、そういう意
味でいうと、高額な耐久消費財をどう扱うのですかということに話をもってくれば、別にS
IMロックである必要があるのですかというのは率直に思います。

【新美座長】 ありがとうございます。

その点、何かありましたら。

【ソフトバンク（松井）】 まず、はじめのご質問の観点に関しましては、弊社のプレゼンの15ページにも書かせていただいたとおり、誤解があるとあれですけれども、我々は何もやらないと言っているわけではなく、基本、KDDIさんと一緒です。そこに関しては100日を待たずに、先ほどいろいろ出た案の何がいいかというのはまだ煮詰まってはございませんけれども、そういうことを対応して、即時なのかわからないのですが、今、100日というのはさすがに利便性が低いということで、縮めるなり、なくすことを検討していくことに関しては、全く異論がないというか、それをシャットダウンしているということではないとご理解いただければと思います。

2点目のSIMフリーの盗難の話に関しましては、こちらはもともとの今まで、例えば、人気のあるA社さんの端末というので、ロック端末ではありましたが、ここで具体的な数字は出せないのですが、2015年とか、2016年とか、極めて高い金額が盗まれたという盗難事案が結構ありました。それはあくまでもロック端末ではあるのですが、これを納入というか、最初からフリーにしたときには、ロック端末であれば当然、我々でいうとソフトバンクのネットワークでしか使えない端末で、もちろん、ロック解除業者みたいなものもいるとは思いますが、SIMフリー端末になれば、当然ほかのキャリアさんですとか、海外みたいところで盗難される端末の市場価値と言いますか、そういった用途が大きくなることは間違いないので、我々としては少なくとも最初にフリーの状態に入れるというのは、その盗難リスクという意味でも、現時点では許容できるレベルではないのかと考えております。

【新美座長】 ありがとうございます。

ほかにあれば。長田構成員。

【長田構成員】 今のところですけども、これは3社さん皆さん共通することだと思いますが、例えば、現金一括で買って、その店頭でSIMを外してもらうときに、手数料を取っていらっしゃるよね。今の話でいくと、盗難にあったときのリスク回避のために、御社のためにロックをかけていらっしゃる。それを購入したユーザに金を払わせてロックを外すというのは、私としてはとても納得がいかないのです。まず、先ほどの割賦を払わない人のためというのは、また別の話だと思いますけれども、少なくとも買い取った人に対して、SIMロックを外すのに手数料を取るといのはどういう思想からなさっているのか教えてください。

【新美座長】 各社さんですか。

【長田構成員】 はい。

【新美座長】 それでは、ドコモさんから順番にお願いします。

【NTTドコモ（田畑）】 SIMロック解除の手数料については、店頭の場合、有料で3,000円ほどいただいておりますけれども、WEBで行う場合は無料とさせていただいております。

【長田構成員】 いや、買ったときに持って帰るに際してSIMロックを外してもらいたいという要望、つまり、持って帰って自分でオンラインでやりなさいというのではなく、ドコモさんの盗難防止のために、盗難されてもリスクを回避するためにSIMロックをかけていらっしゃるのですよね。それなのに、それを外す手数料を購入した人から取っているのはどういう理由ですか。

【NTTドコモ（田畑）】 前回、消費者保護ルールの検証に関するWGだったかもしれませんが、同じようなご質問がありました。もう一つ理由があって、店頭で無料で行ってしまいますと、中古の端末の受付もしているのですけれども、業者さんも含めて端末を大量に持ち込まれますと、通常のショップの業務が混んでしまって、その影響を受けるということもありまして、店頭では有料ですが、WEBであれば無料ということで、そういったすみ分けをさせていただこうというので始めさせていただいております。

【長田構成員】 ごめんなさい、質問の趣旨が伝わっていないかもしれないのですけれども、ドコモさんのショップで購入して、全額お支払いした場合のことです。

【NTTドコモ（田畑）】 そうですね。そこは現時点では有料になっているというのは事実でございます。

【新美座長】 では、次、KDDIさん、お願いします。

【KDDI（古賀）】 現状の弊社の運用ですと、店頭で一括で払っていただいたお客様についても、店頭での確認ですが、現金で弊社の入金というか、現金で一括でお支払いになったという確認は、翌日に確認できるということになっていまして、その場でSIMロックを解除するという方法を取っておりません。できるだけ店頭で時間のかかるようなものをするというよりは、WEBでやっていただくということで、WEBは無料ということで今は運用しております。もともとSIMロックをかける趣旨につきましては、今まで申し上げたとおり、盗難もございまして、弊社としては不正な利用を防止するというので、一旦はSIMロックをかけた端末ということで販売してという流れの中で、そのようになっている

ということかと思っております。以上です。

【新美座長】 では、ソフトバンクさん、お願いします。

【ソフトバンク（松井）】 弊社に関しては即時対応をさせていただいているのですけれども、まず、代理店に関しては、そこでやる場合には代理店さんの手数料というか、作業費といった形で料金をお取りしていることは事実です。ドコモさんがおっしゃられたような負荷みたいな点も考慮しているところも背景としてはございますが、直接的には代理店のクルーの皆さんの作業費という形です。ただし、そこに関して自分でやるというか、無料でやりたいというお客様がいれば、そこでお客様自身がWEBで無料で解除することもご案内することをさせていただいておりますので、そこはお客様のニーズに応じてお選びいただければよいのではないかと考えております。

【新美座長】 ほかにご質問、ご意見ございましたら。

では、北構成員、お願いします。

【北構成員】 それに関連して、今、お答えできないのではないかと思います。代理店さんでSIMロックを解除したときの手数料は、代理店さんに支払われているのかどうか確認したく。今、わからないのではないかと思いますので、後日でも。わかる方は今教えていただきたいです。

【新美座長】 お答えいただけるならば、どうぞ。

【NTTドコモ（田畑）】 ドコモでございます。

SIMロックに係ることで幾らとか、個別ではございませんけれども、例えば、ほかにフィルタリング設定とか、いろいろな店頭でやる手順がありますが、そうした件数に応じた支払いをしているということでございます。支払いはありますが、個別の設定ではないですけれども、いろいろな手続きに対応していただいた件数に応じてお支払いをしているということでございます。

【北構成員】 トータル？ 件数による？

【NTTドコモ（田畑）】 トータルというか、個別の設定はございませんけれども、その他いろいろな処理の手続がありますが、やっていただいた件数に応じて支払いをしているということです。

【北構成員】 当該のお店でSIMロックを今月何件やってくれたから、その分手数料を幾ら払います、ということではないということですね？

【NTTドコモ（田畑）】 SIMロックだけではなくて、いろいろな手続きがあります

が、そういったものも含めてトータルの件数でというお支払いの仕方をしております。個別にSIMロックで幾らということではないということだけで、やっていただいた件数に応じてお支払いはしているということです。

【大橋構成員】 多分、あれですよ。3,000円が適切な額なのかということも含みで聞かれているのだと思います。

【NTTドコモ（田畑）】 正確には後日……。

【新美座長】 それでは、KDDIさん、答えられる範囲で結構です。

【KDDI（古賀）】 情報を持っておりません。

【新美座長】 はい。

では、ソフトバンクさん、どうぞ。

【ソフトバンク（松井）】 はい。SIMロック解除の手数料のお金の流れに関しては把握しておりませんので、確認次第、公開いたします。

【新美座長】 それでは、よろしくをお願いします。

ほかにご質問は。北構成員、どうぞ。

【北構成員】 総務省さんにまとめていただいた資料の6ページ目で、「半額サポート+」は9月13日から、「アップグレードプログラムDX」は10月1日から始まりますが、端末購入は、回線契約が自社だけでなく他社ユーザでも可能という中で、端末保証の欄があります。これは完全分離時代には問題になるだろうということはおわかっていて、以前、ソフトバンクさん、ドコモさん、KDDIさんとも、これについては将来問題になるよねという話はしていたのです。今のドコモさんの「スマホお返しプログラム」のように、端末を回線契約者にのみ売りますという中で考えれば、回線契約と紐づいて端末を保証するというのは良いのではないかとということであって、物販になったらどうするのだということは、そうなったときに考えようと思っていました。こんなに早く物販されるとは思わなかったわけです。実際に10月から端末だけを買うお客さんと、ソフトバンクさん、KDDIさんの回線と一緒に買われる方で、端末保証に差が出てきますので、ここは何らかの手を打たないといけません。その端末をほかのキャリアに持ち込んで、その会社の端末保証に入れるかということ、おそらく私の知る限り、3社さんは今、受け付けていないと思います。たしか楽天モバイルさんは受け付けているじゃないかと思います。消費者保護という観点から考えたときに、完全分離時代における端末保証のあり方を、SIMロックと併せて議論しなければいけないのではないかと思います。回線契約のないユーザの面倒はアップルケアに入ってくだ

さい、あるいはアンドロイドであれば、メーカー保証1年の中でやってくださいというのか、ぜひKDDIさんとソフトバンクさんにコメントをお願いしたいと思います。

【新美座長】 では、その点、まず、KDDIさん、よろしくお願いします。

【KDDI（古賀）】 今、答えを持ち合わせておりません。検討かとは思っております。

【新美座長】 では、ソフトバンクさん。

【ソフトバンク（松井）】 検討中でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。

ほかにもございますか。私も幾つかソフトバンクさんに伺いたいのですが、半額表示、広告表示を大丈夫だとおっしゃるのですけれども、端末を返しますよね。そうすると、本当に販売価格を当初どおりの額で表示していいのかどうかという疑問があるのです。というのは、一般に消費者契約の場合、これで売りますというときには、一般には何カ月間、その価格を言っていた場合に初めて割引の元の額が出せませんというのが、消費者契約の場合には一般的ですが、それとほぼ同じで、端末を返すことがわかっているのに、その額を差引かないで半額ですというのは、どうも二重価格に近い印象を持つのですが、その辺のご議論はあったのでしょうか。

【ソフトバンク（松井）】 この表示に関しては、説明の中でも少し述べたのですが、我々が当然、法的チェックなどを行ってやっているものではございますが、景品表示法あるいは景品表示法だけではなくて消費者保護内の観点で誤認がないレベルで十分かということに関しては、引き続きチェックをしております、おっしゃったところも含めて、例えば、半額になる条件、範囲ですとか、別途必要な料金というものを見やすい位置に入れたり、先ほどまさに新美座長がおっしゃられたようなところも含めて、今後いろいろご指摘をいただいた中で改善をしていきたいと思っておりますので、今やっていることが100%満たしているからいいでしょうと、我々として主張していることではないので、いろいろご指摘をいただいて、不十分なところは日々改善をしていきたいと思っております。以上です。

【新美座長】 物販としてのスタンスを維持されるのなら、ぜひご検討いただきたいと思えます。

【ソフトバンク（松井）】 承知しました。

【新美座長】 同じところの、これはKDDIさんとソフトバンクさんに申し上げるのですけれども、SIMロックはある意味で担保の手法だというのはわかるのですが、通常の物販ですと、これは大橋構成員がおっしゃったようにSIMロックという方法はないわけで

すよね。そうすると、SIMロックをつけるというのは、ある意味で自社の通信ビジネスと直接は結びつかないのですが、自社の通信サービス以外は、端末として機能しないものを売るということになるのですけれども、その辺は端末として売りますと言っていいのか、どうか。逆に言いますとね、それを端末として売るというのだったら、通信と結びつけているのではないかという印象も持つのですが、その辺のご議論はあったのでしょうか。

【ソフトバンク（松井）】 まず、前提として、これは先ほどから申し上げているとおり、SIMロック解除の何らかの形というか、ソリューションを考えていくというのが、まずある上で、我々としては資料の14ページでもご説明したとおり、弊社の回線、ソフトバンクユーザに限っているわけではなくて、これができているからいいでしょうと開き直りつもりはございません。ただし、MVNOですとか、いろいろな形で離脱するなりして、比較的リーズナブルに別の通信契約に移るといった選択肢も弊社としては残っているという認識です。我々の中で議論したときには、そこが一定の自社のユーザに限定していないといった、完璧なものではないですが、1つの理屈になるだろうという議論はございました。今、議論になっているのは、それでは不十分ではないかというお話だと思いますので、そこに関しては宿題として受け取っている次第です。

【新美座長】 ありがとうございます。

では、長田構成員。その後、西村構成員。

【長田構成員】 100日間のSIMロックの間、ソフトバンクさんの回線を使っているMVNOさんなら使えますという、それは困ったことにならず、選択肢があるというというのは、詭弁じゃないかと思います。それと、また2年後に買い替えたときに、もしSIMロックがかかっていると、他社で通信サービスを使っていた人は、またそこで何日間かわかりませんが、何かトラブルを生じることがあるということまで含めて、よほど丁寧な説明をしないと、大変なことになるのではないかと思います。

それから、多分、この後、西村構成員がこうおっしゃってくださる、ソフトバンクのMVNOでもそう簡単に同じじゃないですよ、というところも、前回、おっしゃっていたことも含めて、そこについてのご回答が「今は答えられないけれど、確認しておきます」とおっしゃっていたと思うので、それもぜひ。

では、西村構成員に足していただいてからということになると思いますけれど。

【新美座長】 わかりました。

では、西村構成員、バトンを受け継いで、どうぞお願いします。

【西村（真）構成員】 個別のことというか、今回、3キャリアのプランが出そろったときに、KDDIとソフトバンクで契約するのがすごくお得なように一瞬、消費者的には考えてしまうのです。総務省でまとめていただいた資料の7ページに各事業者の残債免除プログラムの適用イメージという表がありまして、実質支払額がどのくらいになるかというところ、ほぼパーセンテージはそんなに変わらないのですね。何となくドコモさんはあまり値引きしていただいていないような気がするのですが、実質はプログラム利用料が1万円弱かかっているのです、それを頭に入れないで、何となくKDDIとソフトバンクが有利だという流れになっていて、ソフトバンクさんの資料の9ページなどの表示を見ていただくと、390円だけ払えばいいみたいな誤解を招きかねないような部分があります。2年間の総額の支出を比較して、各社のプランを考えましょうという話も「電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン」の中にも入ったこともありますので、KDDIさんとソフトバンクさんは法の趣旨までクリアしているかというところと疑問であるのと、そういう法の趣旨を守っているのかという疑問の会社が、何となく有利な立場に立っているのは不公平かという感じがしていますので、その辺をオープンな形で競争していただきたいと思っています。

【新美座長】 ありがとうございます。

長田構成員のご質問はよろしいですか。

【西村（真）構成員】 あと、ソフトバンクさんの話で、SIMロックが100日かかっている商品で、一般的な端末だと言って売るのは、言い方に無理があるかと思えますし、SIMフリー端末とかを使うときのSIMのセキュリティ上でSIMを入れ替えていますとかおっしゃっていましたがけれども、その辺も都度、都度、言っていないといけないとか、3,000円の手数料を取るとか、本当にセキュリティのためなのかという疑問もあるので、その辺の不透明感が払しょくされれば、みんな安心して使えるかと思えます。

【新美座長】 ありがとうございます。

ほかにご意見はございますでしょうか。どうぞ、長田構成員。

【長田構成員】 それで、広告表示のところ、ソフトバンクさんは、「それは検討します」とはおっしゃっていますけれども、非常に問題だと思っています。ホームページを見ても、この「半額サポート+」についている「※」の説明のところには、プログラム利用料のことは書いていないのですね。たしかに9ページのこの絵は載っているのですけれども、普通に消費者の目で見ると4万8,000円、半額オフというところが大きいわけですね。そのプログラム利用料の、何のための利用なのかよくわからない感じでただ書いてあ

て、これで十分に知らせているとは言えないと思いますし、何よりも「半額サポート+」の「+」は半額より+して払うのだよという意味だったと、勝手に私は解釈したのです。でも、普通はそう思わないので、非常にサービス面に問題があるのではないかと思い、ここは消費者庁さんのご見解をぜひいただきたいと思っています。

【新美座長】 では、オブザーバとしていらしている消費者庁さん、お願いします。

【消費者庁消費者政策課長（内藤）】 消費者庁でございます。景品表示法も所管官庁ではございますけれども、恐縮ですが、個別の事案に関係しますため、本件についてのコメントは控えさせていただきたいと思います。

【新美座長】 わかりました。そういうことは答えられないということで。

【ソフトバンク（松井）】 いずれにしましても、我々、これから何もやらないわけではなくて、今日も少しホームページですとか、ポスター、のぼりみたいなものの表示を変えさせたのですけれども、おそらくそれでも十分、100%できていないわけで、そこに関しては鋭意、必要であれば消費者庁さんの指示を請いながら改善をしていくことを考えておりますので、そこは少々お待ちいただければと思っています。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

佐藤構成員、どうぞ。

【佐藤構成員】 1点だけ。質問ということではないのですが、前回の議論と今回の総務省の資料によれば、ソフトバンク、KDDIの半額割引というのはどういうビジネスモデルなのだろうかとか疑問があります。あるいは総務省の資料の中で示された、プログラム利用料というのは一体どういう考え方でつくられたものなのか。幾つか疑問もあるので、こういう幾つかの疑問点について、さらに端末と通信サービスの収支も含めて、必要に応じてその考え方や数値的なことも総務省で確認いただければと思います。

【新美座長】 議論が残ったところを確かめろということですね。ほかに。

では、長田構成員。

【長田構成員】 質問するのを忘れていました。KDDIさんの新しいプランの、利用料390円というのは、どういうコストで390円になっているのか、ご説明いただければと思います。

【KDDI（古賀）】 KDDIでございます。この390円のプログラム料は、前の2017年に始めたときから、弊社のプログラムでは取っておりまして、まさにオプション料というか、プログラム料で、コストではなくて、端末が2年経って下取りする、我々が引き

取るときの市場価格というのが、ものすごく下がったり、想定より上だったりという、それは市場のいろいろな変化みたいなものがございますので、そういったものを我々としてもビジネスですので吸収する、それでも割賦の24カ月分を免除するというために、コストではなくてプログラム料としていただいているという趣旨でございます。

【新美座長】 よろしいですか。今のプログラム料の考え方によっては、これは代金の一部じゃないかということにもなりそうですけれど……。

はい、西村構成員、どうぞ。

【西村（真）構成員】 この390円を24カ月ずっと払って初めて値引きをいただけるわけですが、それは期間拘束とほぼイコールだと思います。分割払いをする方だけにこのぐらい割引をしていらっしゃるのか、それとも一括払いのときにも、このぐらいの料金割引は実際にしようとしていらっしゃるのかも、お伺いしたいのですが、よろしいでしょうか。

【新美座長】 じゃ、この点、KDDIさんとソフトバンクさん、お願いします。

【KDDI（古賀）】 まず、拘束ではないかという意味で言いますと、まさに回線については他社の回線に移るということも可能になりますので、それはSIMロックの問題があるじゃないかというところについては改善する。2年契約についても、違約金については弊社の場合は1,000円にするということで、かなり拘束性というのは低くなっているのではないかと。ただし、端末については、今後ご契約をいただいたお客様については、その端末で割賦を払っていただいて、プログラム料も払っていただいて、次に端末を買い替えるときには、弊社回線を利用するか、しないかに関わらず、もう一度買ってくださいというプログラムになっておりますので、少なくとも回線の拘束というのはないと認識しております。

あと、このプログラムは、割賦で、ということで、48カ月の割賦をしていただくお客様に対するプログラム、割引でございますので、一括ということについてはそのようなプログラムは今のところないということでございます。

【新美座長】 それでは、ソフトバンクさん。

【ソフトバンク（松井）】 はい。前段はKDDIさんと概ね一緒ですが、これはあくまでも分離の世界の中での話で、通信契約は弊社としても完全に縛りがございませんので、入口、出口とも選択肢がないわけでもないということから、これが縛っているといった感覚を弊社としては持っていないということです。

2点目の一括に関しては、一括で支払われますので、今回の半額サポートですとか、半額

免除プログラムみたいなものに性質的に少しそぐわないかと思って、今は入れておりませんが、仮にニーズがあるのであれば、これはシステマ的にできるかとか、何も社として整理できているものではございませんが、例えば、一括で払っていただいて後で返すとか、そのような仕組みが、ニーズがあるのであれば検討することは可能かと考えております。

【新美座長】 ありがとうございます。まだご質問等おありかと思いますが、時間の関係もあります。冒頭に申し上げましたように、出席者の入れ替えがございますので、この1番目のテーマについては、このあたりで質疑応答を……。

松井本部長、どうぞ。

【ソフトバンク（松井）】 ごめんなさい。最後に1点だけ。これは純粋な質問ですけども、ドコモさんの資料の8ページの結論のところについて、教えていただきたいことがあります。ドコモさんの結論が、2番目と3番目の機種変更時と解約時の部分に関して、SIMロック解除ルールに関して、利用者以外の購入時にはSIMロック即時解除することで足りるということで、自社ユーザはやらなくてもいいのではないかということをおっしゃっているのだと思いますけれども、ここは分離の中での考え方として、自社ユーザ以外がやればよいといったお考えになった背景というか、理屈のところがあれば、教えていただけるとありがたいと思っております。

【新美座長】 それじゃ、ドコモさん、お願いします。

【NTTドコモ（田畑）】 ドコモでございます。

8ページのところで、弊社の説明も先ほどしましたけれども、SIMロックにはかなり前向きに取り組んできた経緯もございまして、そうしたときに分離時代のSIMロックはどうかということは考えているつもりでございまして、この8ページの右下に書いてあることについては、利用者以外の購入時にはSIMロックを即時解除するところは、「まずは」ということで、利用者以外に売る場合の、分離時代にどうあるべきかという、この考え方になりました。その上で、(2)、(3)の機種変更時、解約時ということもあるのですが、今日出ていましたように、なぜSIMロックをかけるかという、1回も払わないで逃げてしまう人がいるとか、盗難という話があって、リスクはあるにはあるのですが、かといって今日のご議論のように必ずしもSIMロックによる対処とすべきかというところもあって、変えていくなれば何か違う手段を考えなければいけないとは思っているのですけれども、まだこれだということまでは至っていないことが事実でございまして、「まずは」ということで今日はこのように書かせていただいています。今日のご議論にありますように、ジャス

トアイデアですけれども、クレジットカードとか、口座振替など、支払方法の設定をしていただく。要は口座番号を登録していただくとか、クレジットカード番号を登録していただくことで、それで支払いの意思確認をすることをもって、今後、支払いの意思を確認したということも1つの考え方かと思っておりますが、まだまだこれは社内でも検討はできておりませんので、そのようなことも引き続き考えていかなければいけないと思っております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、先ほど申し上げましたように、このテーマはこれぐらいで、と思います。SIMロック解除につきましては、総務省におかれましては本日の議論を踏まえつつ、本日ご説明いただいた考え方に沿って対応を進めていただければと思います。

また、関係事業者の皆様方におかれましては、本日の議論を踏まえたご対応をお願いしたいと思っております。

また、端末購入プログラムにつきましては、SIMロック解除以外の論点についても議論がございましたので、今後も本研究会で継続して議論を行ってまいりたいと思っております。

また、総務省におかれましては、関係省庁と密接な協力をいただきながら、引き続きご検討をお願いしたいと思っております。

それでは、次の議題に移らせていただきます。先ほど申し上げましたように、出席者の入れ替え、交代を行いますので、事務局からご案内よろしく申し上げます。

【茅野料金サービス課課長補佐】 それでは、入れ替えをさせていただきます。

3社様、ありがとうございました。資料をお持ちいただきご退席いただければと思います。

(説明者入れ替え)

【茅野料金サービス課課長補佐】 座長、それではよろしく願いいたします。

【新美座長】 それでは、後半に入らせていただきます。後半は「5G時代のネットワーク提供に係る課題等について」のご議論でございます。

今日は前回合時事務局から説明のありました3つの論点につきまして、前回に引き続きヒアリングを実施したいと思います。

資料2-1で示されておりますヒアリング項目に基づきまして、今日は楽天モバイル株式会社、MVNO委員会の2者からご説明をいただきたいと存じます。

それでは、まず、楽天モバイル株式会社常務執行役員営業マーケティング本部部長の大

尾嘉宏人様からご説明をいただきたいと思います。よろしく申し上げます。

【楽天モバイル（大尾嘉）】 よろしく申し上げます。私から3点に関してご説明したいと思っております。

資料2-2になります。今回は、テーマ「5G時代におけるネットワーク提供に係る課題について」ということで、3つございますが、1つ目は、「5G開始に向けた取組」ということで、お話をさせていただきます。

まず、楽天モバイルの方向性ですけれども、今後の私どもの携帯事業のメインは、もちろん、MNOにシフトをしております。MVNOは、もちろん、お客様の利便性を優先しながら回線の提供と新規受付も実施しておりますけれども、基本的には今のお客様に対してもMNOへの移行の推奨を行ってまいります。MNO側としては、ネットワークの環境を早急に整備し、新規のお客様、それから、もちろん、MVNOの現お客様も受け入れるということを考えてございます。

次のスライドになります。5Gのスケジュールに関しましては、今、開始予定を2020年6月においてございます。また、2021年の3月末には全都道府県で5Gのサービスを開始できるような予定でございます。

次にいきます。私どもは4Gのネットワーク、5Gもそうですけれども、「世界初の仮想化クラウドネットワーク」という言い方をしております。こちらに技術的な絵が描いてあるのですが、次の世代への移行ということで、アップデートのことを書いてあります。簡単に言いますと、例えば、車を自動運転にしようと思ったら、今ですと車を買って替えなければいけない。ところが、テスラという会社は、システムをアップデートするだけで自動運転できるようになる。それに似たようなコンセプトでございます。商用既製品のハードウェアを使いながら、ソフトウェアのアップデートをすることによって、4Gから5Gへのスムーズな移行を実現できるといった技術でございます。

私ども楽天モバイルが5Gで目指すものとしましては、もちろん、楽天自体の強みといったことで、それによる社会への貢献と変革でございます。3つございます。1つは、社会課題の解決。それから、もちろん、新ビジネスの創出。そして、街といったものが中心になってきますので、スマートシティであり、キャッシュレスといったことです。このようなことを目指して行っております。

次のスライドです。参考ですけれども、私どもは9月28日から10月6日まで「楽天オープン2019」、5Gを活用したライブVRの実証実験を実施予定でございます。

また、次のスライドにまいります。私ども楽天グループは、今までB to B to Cといった形で事業を拡大してまいりました。左側に楽天市場のビジネスモデルがございますけれども、こういった同様のビジネスモデルを5Gでもつくっていきたいと思っております。

2点目、「事業者間の競争環境の整備」ということで、簡単に申し上げたいと思います。

まず、私どもですけれども、今後も率先して「携帯の民主化」ということで、縛りなし、全機種SIMロックフリー、最低利用期間なし、違約金なしといったことはうたってまいります。私どもの記者会見でも、この方針に関してはすでに申し上げておりますし、また、MVNOでも10月1日以降のプランは縛りが一切ございません。機種もすべてSIMロックフリーでございます。

そのSIMロックですけれども、次のスライドです。SIMロックは実質的に特定の通信役務を継続利用させる仕組みだと思います。なので、利益の提供は一律禁止するべきだと思います。

短く書いてございますけれども、ソフトバンクさん、KDDIさんのプログラムは、基本的には過度な囲い込みを行っているのではないかと思っております。

また、これからの幾つかの事実を、データをお見せします。よく言っている、SIMロックをしないで割賦販売をすると、不払いとか、与信・債権管理の対応とかの問題が出てきますけれども、今、これから私どもが見せるデータは、そんなものはないと、SIMロックはそもそも不要であるということ、これから証明いたします。

次、お願いします。構成員の皆様限りのデータですけれども、これは例ですが、私ども楽天カードの会員全体の24回支払いが完了した段階での未収者の割合と、SIMロックフリー端末の割賦購入者には、もう見ていただいてわかるとおり、SIMロックフリー端末割賦購入者のほうが優良なお客様でございます。

それから、次、100日とございますけれども、こちらも構成員限りのデータになりますが、約3カ月経過して、2回支払った後の未収者の割合と、24カ月後の未収者の割合では全く異なります。100日では、そもそも顧客の未払いの予測はできません。意味がないということでございます。

次、お願いします。それ以外にSIMロックの問題以外にも幾つかありますけれども、例えば、SIMロック解除制度があったとしても、主要機能を特定のキャリアから移った場合、SIMロックを解除したために緊急通報ができなくなるとか、そういったスマートフォン自体の問題もございますので、それを最初に挙げて、2番から5番までは次のスライドで申

上げます。

2番目、現在のキャリアにおけるWEB受付時間は、SIMロック解除に関しても、ドコモさんも24時間やっていますが、それ以外は夜間・早朝にかけては停止をしています。MNP手続に関しても夜間はやってごさいません。

次、いきます。海外ですと、フランスOrangeなどでは、ダイレクトにSIMロック解除のページにすぐにいけまして、IMEI番号とメールアドレスだけで簡単にSIMロックが解除できるといった仕様でございます。

次のスライドにいきます。MNP手数料です。大体日本におけるMNP手数料というのは、2,000～3,000円の間ですけれども、これははっきり言って他の国と比べて非常に高いということが言えます。

次、いきます。最後、「eSIMに関する取組」になります。楽天モバイルとしましては、このたび、「Rakuten mini」というブランドで、これは世界最小のFeliCa搭載のスマートフォンになりますけれども、こちらでeSIM対応になってございます。今後もeSIMに対応した端末はどんどんラインアップを拡充する予定でございます。

最後、まとめになります。5Gに関しましては、来年6月からサービスを開始し、2021年3月末までは全都道府県にて提供開始を予定しています。また、ネットワークに関しましては、5Gにアップができるようなソフトウェアの更新ができるように準備しております。また、グループのB to B to Cのノウハウをベースに、いろいろなことをパートナーでやっていく予定です。

2点目、SIMロックの実態と私どもの持っているデータを鑑みるに、SIMロックは早期に禁止すべきだと本当に思っております。

また、SIMロック空洞化防止のため、基本機能動作保証をルール化すべきであり、また、SIMロックのWEBでの受付だったり、MNPも含めて受付、それから、MNP手数料の無償化といったことは検討すべきです。

最後にeSIMに関しましては、10月より開始するサービスの中にもeSIMスマートフォンの端末を販売していきます。私どもはとにかくわかりやすく自由で、本当に消費者が自由に選べるようなサービスをつくらせたいと思います。以上になります。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、テレコムサービス協会のMVNO委員会委員長の島上純一様からご説明をお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

【MVNO委員会(島上)】 MVNO委員会委員長を務めております、島上と申します。

本日はこのような機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

本日の資料2-3に沿ってご説明いたします。1ページ目、2ページ目、3ページ目につきましては、テレコムサービス協会及びMVNO委員会のご説明になります。もう皆さん、ご承知のことかと思いますので、こちらは割愛させていただきます。

4ページにお進みください。4ページに本日のプレゼンテーション内容を書かせていただいております。1番、2番、3番が、いただいた資料2-1にある3つの項目となります。4番目が、モバイル市場の公正競争促進に関する検討会のフォローアップ事項ということで、まとめてございます。

本日は、1番、2番の中で、1番は、当初、MNOで始まる5Gというのが、ノンスタンダードアローン(NSA)方式、4Gの延長線上で行われるということで、そちらに触れるとともに、②につきましては、5Gが本格的に普及された時代の、SA(スタンドアローン)構成でのどのような可能性が考えられるかという中での、新しい仮想通信事業者のあり方ということで、問題提起をさせていただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

まずは①の「MVNOによる5Gの円滑な提供開始」ということで、6ページ目をご覧ください。

各MNOは2020年春から5Gの商用サービスを予定しているところ、MVNOに対しても同時期に5G提供を行うことが、前回の会合で改めて表明されました。それに関しましては、我々MVNOは大いに歓迎するところでございます。

MVNOにおいても、5Gのサービスを開始するに当たりまして、当然、検討や準備に半年程度は必要だろうということから、MNOに対する提供条件あるいは技術仕様等の情報が早急に提供されることを強く要望するところでございます。

先ほど申し上げたように、5Gの初期に関しましては、ノンスタンダードアローン(NSA)方式のオプション3というのを前提に考えておりますけれども、制御やデータ転送に既存の4Gの設備が利用されるため、一部MNOから、その会合でも提示された4Gの接続点や課金方式を踏襲するという考え方につきましては、5Gを積極的に利用しようというMVNOにとりましては、一定の合理性はあるものと考えております。

ただ、一方で、5Gによるコスト増を懸念して4Gのみの提供を希望するMVNOが存在することも考えられるということもありますので、今後の検討において5G導入による接続料あるいは網改造料等の影響については適切な情報開示をお願いしたいと思っております。

す。

次に、本格的に5Gが普及していくときのスタンドアローン方式においては、4Gとは別の考え方が必要となるのではないかという意見がMNOさんからも出されておりますが、それについては賛同いたします。こちらにつきましては、先ほど申し上げましたように、②の「MNOとMVNOの競争環境の一層の整備」というところでご説明あるいは問題提起をさせていただきたいと思っております。

少し図として表しましたのが7ページ目です。こちらが、今、3Gと4GにおけるMVNOとMNOの接続体系、3Gと4Gについて書かせていただいております。今、3Gで接続を提供しているのはドコモだけですので、ドコモの場合だけ3Gがあり、ほかの2社につきましては4Gのみの構成となっております。現在、接続点は3Gと4Gで個別に接続をしていて、接続帯域の共有はできない仕組みとなっております。

また、網改造料というのが共通部と個別部にありまして、共通部に関しましては、3Gと4Gで個別に発生をしている。帯域当たりの接続料は3Gと4Gで、今、同額の設定となっております。こちらは合算して算出されているものと、我々としては受け止めております。

では、これが5GのNSAのときにどうなるのかというのが8ページで、こちらは我々が想定の下で書かせていただいているところです。NSAの場合、4Gの既存のネットワークの中に5Gがホットスポット的に入ってくるというところで、NSA対応の5G基地局というのを一番下に書かせております。加えて、NSA対応の4Gの基地局が徐々に増えていくのだろうと捉えておりまして、5G契約の端末というのが4Gの既存基地局あるいはNSA対応の4G基地局、NSA対応の5G基地局、あるいはもしかすると3Gのところも含めて使えることになるのかと想像しております。これにつきましては、NSA対応、5Gの基地局も扱えるような形でコアネットワークがアップグレードされ、そのような観点ですと、4Gと5GのNSAというのは共通のPOIになるのかと想定をしております。なので、このような情報がMNOさんから適切なタイミングで提示され、我々で何をやらなければいけないのか、どういうコストがかかるのかということに関しては、早急にご提示をいただければというのと、あと戻ってしまいますけれども、6ページ目の接続料に関しては、現在、来年度の接続料から将来原価方式の導入が検討されておりますので、そのときに提示されることになってしまうのかと想定はしております。

次の2番の9ページ目です。「MNOとMVNOの競争環境の一層の整備」といったところになります。今のご説明したことに関しましては、あくまでもNSAで、4Gの延長線上

でMVNOがビジネスをやるといったところになります。今回は、これ以降のお話は、5GのSA構成で、MNOの中のシステム構成もガラッと変わっていき、そのときに仮想化であったり、スライシングであったりという技術が導入されていくということを前提の下で、どのようにビジネスが変わっていくのかという形でご説明させていただきたいと思います。

まず、10ページ目です。「MVNOの2つの競争軸」ということで、これまでのMVNOと申しますのは、低価格のサービス、主にコンシューマ向けの格安スマホに代表される場所ですけれども、これを中心に成長したということになっております。それによってもたらされた競争というのは、消費者の利益向上に大きな貢献をしてきたと我々も自負しております。

引き続きモバイル市場において競争を加速させていくという観点におきましては、MVNOがより高い付加価値を有するサービスを提供できるようになることが重要であろう。我々としても、そうありたいと思っております。

下に模式的に書いてありますけれども、今、付加価値が低い、価格の低い格安スマホ、格安SIMといったところから競争に入っておりますが、その後、eSIMですとか、IoTの領域へ付加価値を上げていく。あるいは、これから高セキュリティ、高可用性、高柔軟性、高付加価値のソリューションを提供する。これらは現在のMVNOでは、自ら実現することは困難な領域にチャレンジしていきたいということが、必要だと考えております。

11ページ目は、4Gまでのネットワークの構成ということで、非常にこれもモデル的には乱暴な絵ではありますが、今までの4Gのネットワーク構成、これは5GのNSAもほぼ同じものだと思っておりますが、無線網・有線とか、その物理層といったところと、コアネットワークというのが、今までは不可分性が高く、MNOにより一体的に提供されてきた。その下の一部分であるPGWですとか、HSS等を切り出して、MVNOが提供したというのがありますが、基本的には無線と不可分なものと思われてきた。MVNOがつけられている付加価値というのは、上のサービスレイヤのインスタンス、サービスインスタンス層といったところだったと思っております。

これが12ページ目、5GのSA構成になってきますと、ここに仮想化の技術が導入され、仮想ネットワーク層と言いまして、コアネットワークのところスライスがどんどん導入されてくるといったところになりますと、コアネットワークが仮想化することによって、物理的な無線といったところの不可分性は薄れてくるのではないかと。したがって、そのスライスを活用したQoS確保といったところで、仮想的なネットワークが幾つも1つの無線

の上にてできていくようなイメージになってくるのかと。それによってさまざまなユースケースを実現するような柔軟なQoS確保が5Gの特徴で、5GのSAになってくると、そういうものができるような環境になってくる。

13ページ目、そういう時代に、仮想通信事業者というのがどのようなチャンスがあるのかといったところで、我々として2つの方向性を考えております。

1つが、上の1番のMNOの仮想基盤を、これはスライスと読み替えていただいても結構ですが、活用することで、そのMNOと同等の高いサービス自由度を有し、QoSの差をつけたような形を実現するタイプの仮想通信事業者といったところ。これは便宜的に「ライトVMNO」とします。MNOという言葉を使いますと、どうしても今までのイメージがつきまといますので、VMNOと、バーチャルなMNOという言葉で代用しております。

また、2番目の下ですね。MNOから独立した仮想基盤を自分でつくり、MNOや他の無線網を活用しつつ、全てのレイヤでMNOに依存しない。全てのレイヤというのは、無線部分は除いてですけれども、依存しない独自の付加価値を可能とするような仮想通信事業者です。これは「フルVMNO」というイメージで書かせていただいております。

14ページ目、「MVNOの現状と未来」といったところで、これまでのMVNOというのは、低価格のサービスを中心に成長し利用者利便の向上に寄与してきました。ただ、今後はより多種で高度なサービスを提供する「VMNO」へと進化し、MNO等と競争することで、Society 5.0の実現に貢献していきたいと捉えておまして、現状は左側で、MVNOが主にコンシューマ向けに低価格のサービスを提供し、MNOとサブブランドと戦っているという姿から、個人や法人まで含めた形でeSIM・IoT、あるいは高付加価値のソリューションをSociety 5.0の実現に貢献するような存在になっていきたいと思っております。あるいは、そういう社会を実現するためには、そういう存在が必要なのではないかと考えております。

15ページ目は、ネットワークの仮想化のお話を模式的に書いておりますので、こちらの説明は省略させていただきます。

16ページ目以降で、「ライトVMNO」、「フルVMNO」がどういうものなのかというのをもう少し詳細にご説明させていただきたいと思っております。

17ページ目の絵を見ながらご説明を聞いていただきたいのですが、まず、「ライトVMNO」というものに関しましては、4GまでのMVNOが用いてきたコアネットワークと外部ネットワークの間に電氣的な接続点、POIを置くような水平分業型ネットワー

クでは、5Gのスライスの特徴を活かすことができない。

2点目、MNOから提供される広範かつ標準化されたAPIを通じてMNOの仮想基盤におけるスライスを活用して、利用者のニーズに応じた高い付加価値を備えた通信サービスを実現する仮想事業者は「ライトVMNO」と定義しております。

この図において、上側は先ほどの水平分業型のPOIを有した現在の接続形式で、それが下のようにスライスというのをうまく活用して、スライスというのは、MNOの中に仮想的につくられる、仮想ネットワークと仮想基盤、仮想の機能がある集合体ですけれども、それらをAPIで制御しながら、サービスを提供していくという形になるかと思えます。

その上で、「重要卸役務等の活用」といったところで、我々として可能性として考えておりますのは、スライスや、それをコントロールするためのAPI等の諸機能が円滑に、かつ適正な料金でMNOから「ライトVMNO」に提供されるよう、今、情報通信審議会の特別委員会、次世代競争ルール検討ワーキンググループでも議論が進められている「重要卸役務」制度の適用も視野に検討を進めるべきではないかと捉えています。と言いますのは、こちらは物理的な接続はないので、今までの接続のルールとは、若干違っている。ただ、このスライスを活用するという意味では、現状の考え方をするとどうしても「卸」という考え方のほうが素直なのかと思っておりますが、卸に関しましては、いろいろと問題もありまして、今、「重要卸」の検討が進められているので、それは適用できるのではないかと捉えているところでございます。

次の19ページ目から、「フルVMNO」の話をさせていただきます。こちらは20ページの絵を見ながらご説明させていただきたいのですけれども、まず、無線網とコアネットワークの関係性という意味では、先ほど申し上げたように4Gまでは1対1の関係であったといったところに対して、5GのSAの時代に関しましては、コアネットワークをスライスして仮想的に複数存在するようなイメージになるのかと思っております。なので、無線1対コアネットワーク1の関係が、無線1対コアがいっぱいあるような構成になっていくのかと捉えております。

そのような中で、「フルVMNO」の定義としまして、無線網のオーナーシップと無関係のコアネットワークを、その仮想基盤ごと有し、自らスライスを運用してMNOの無線網と接続するような仮想通信事業者を、「フルVMNO」と定義させていただいております。

上の「ライトVMNO」というのは、MNOがつくったスライスを利用させてもらうということに対しまして、「フルVMNO」というのは、自分たちで仮想基盤まで作り、自分で

そのスライスをつくり、そのスライスがRANと接続してサービスを提供するというものです。

21ページ目の下にも少し似たような絵を描かせてもらっています。RANとコアネットワークは「1対多」、こちらMNOは1つしか書かれていませんけれども、当然、MNOには幾つもの面がある。それと同じような同列で「フルVMNO」の面があっても良いのではないかといったところです。

22ページ目に、今度は「ヘテロジニアスネットワーク」と「フルVMNO」というところで捕捉させていただきますと、先ほど物理とコアが「1対1」といったところから、「1対多」、さらに「多対多」、無線が多種あるところと、コアが多種あるという時代にこれからいくのではないかと我々としても考えております。

現在、さまざまな特性を持つ無線ネットワークが登場しておりまして、今後、一定のQoSの元でこれらを組み合わせて、高度に利活用するようなサービスを「ヘテロジニアスネットワーク」という名前では呼ばさせていただきますけれども、この実現が期待されているのではないかと思います。

「フルVMNO」は、5Gやほかの無線テクノロジーによるさまざまなネットワークをその特性に応じて自在に利活用することによって、「ヘテロジニアスネットワーク」を実現し、イノベーションの実現に貢献する存在になると考えられる。

そういった中で、23ページで、RANシェアリングについて課題感として持っております。RANシェアリングと言いますのは、複数の事業者のコアネットワークが1つの無線設備を「1対多」で用いることでございます。これが「RANシェアリング」と呼ばれまして、実は国内のMNOで4Gの時代にすでにグループ内で利活用されている例がございます。

5GのSAになり全てのネットワークが仮想化されることによりまして、コアネットワークと無線設備の独立性は高まるのではないかと。したがって、グループ内のみならず、グループ外の事業者がRANシェアリングを活用して、「フルVMNO」として参入できるよう、電氣的接続を巡る技術面での検討や規律整備の前提となる標準化、必要な対応の推進が望まれるのではないかと考えております。

この場合におきましては、RANと「フルVMNO」の仮想基盤の間に電氣的接続点（POI）が置かれることとなりますので、事業者間接続としてアンバンドル規律が整備されることが望ましいのかと考えております。

その際、例えば、接続料としましては、無線リソースの占有度等をベースとすることも案

としてはあるのかと捉えています。

今、ご説明したものをもうちょっと図式的にわかりやすく説明したのが24ページになります。5G時代は機能と設備が分離されて、MNOだけではなく「ライトVMNO」がその機能を自由に活用可能となるように、さらには、そのRANシェアリングによって5G以外のネットワークも活用するようなフルVMNOの登場も期待される。MNOでは手の届かないような中小企業や地方を含めて、多種多様なニーズを満たすためには、MNOとVMNOの間の競争環境を確保し、MNOだけではなくVMNOを含め競争を促進していく必要があるのではないかと考えております。

サービスにつきましては、MNOの小売部門あるいはMNOの関係会社、ライトVMNO、これらが、MNOが提供する仮想的なスライスを利用してサービスを提供する一方で、フルVMNOというのは、その機能を自分たちで持つといったところと、POIを介してMNOのRANを使わせていただきながら、ローカル5G、Wi-Fi、ローラ、あるいは固定の無線網も含めて、これから5Gをここで一元的に管理していこうという動きもありますので、そういう可能性もあるのかと思っている次第でございます。

次、25ページ目以降、「ライトVMNO」「フルVMNO」へのその他の課題につきまして、お話をさせていただきます。

26ページ目です。制度面で検討すべき事項としましては、それ以外に検討中の「重要卸制度」や既存の接続制度の活用のほか、MNOに対するサービス開放インセンティブの付与、グループ内MVNOの不当な優遇の禁止等、間接的な規律による民衆の協業の後押しがあることが望ましいと思っております。

しかし、イノベーションを保護・促進していくという観点からは、情報の目的外利用の禁止について、全ての二種指定事業者に義務づけられるべきであると考えております。

また、卸市場におけるMNO間の競争を促すことも、間接的に「ライトVMNO」「フルVMNO」を促進する取組として重要でありまして、eSIMの利用促進、これは後ほど述べますが、APIの標準化推進等、「MNOロック」の解消を進めるべきだと考えております。

27ページは、「ライトVMNO」「フルVMNO」、そして、そのレイヤ2MVNOとの比較を参考まで示しておりますので、こちらはご参考にしてください。

28ページ目につきましては、先ほどまで言うておりました、NSAのOption3と呼ばれているものと、SAのOption2と呼ばれているものの違いを簡単に模式的に書かせてい

ただいております。

次に③、29ページ以降、eSIMの普及への対応につきまして、ご説明させていただきます。今さら述べる必要もないかもしれませんが、30ページ目にeSIMのメリットとして、こちらはGSMAのeSIMのWhitepaperに書かれているものを、こちらで抜粋して翻訳したものを載せております。このように、多くのプレイヤー、端末利用者、企業、代理店、事業者あるいは端末製造業者にとって、eSIMというのは非常にメリットのある話であると言われており、我々もそのとおりだと思っております。

31ページ目はその原文です。こちらをご参考にしていただければと思います。

続きまして32ページ目、eSIMの活用に向けたMVNOの取組状況についてご説明いたします。フルMVNOは、独自のSIMカードを発行することが可能でありまして、その一環として、I I JがフルMVNOの基盤を用いてコンシューマ向けeSIMサービスを今年の7月にβサービスとして開始しております。現時点で対応できておりますのは、国内でのデータ通信サービスのみで、音声通話には対応しておりません。対象端末はeSIMを搭載しております。こちらに書かれているのが端末で、利用を確認しております。

I I Jではオンラインで完結する契約フローを実現しておりまして、今後、訪日外国人向けのプリペイドeSIM等の展開を計画しております。

つきましては、今後、MVNOによりeSIMの利活用はさらに拡大することが想定されますが、現時点でMVNOが提供可能なeSIMというのはデータ通信サービスに限られておりまして、一般消費者の多くを占める音声通話機能の利用者にはeSIMの恩恵は届けることができないということになっております。

続いて33ページ目、「eSIMの普及への対応」ということで、更なるeSIMの活用と利用者利便性の向上のためには、MNOの提供する、音声通話を利用可能なeSIMの提供開始が有効であり、そのためには以下の2つを推進する必要があると考えております。

まず、1つ目が、MNOのリモートSIMプロビジョニング機能のMVNOへの開放。eSIMのリモートSIMプロビジョニングは、APIをMVNOに提供するなど、利用者がオンラインで契約を完結できるような仕組みであることが必要であると考えております。MNOが今後、eSIMのサービスを一般利用者向けに展開するような場合には、同時にMVNOへRSP機能も開放すべきであると強く要望いたします。

このリモートSIMプロビジョニング、よくRSPと言われますが、RSPの概要につきましては、34ページ目に書かせていただいております。基本的にはフルオンラインで契約

成立まで完結するような仕組みは技術的には可能でございます。

それに付随しまして、消費者保護ルールのeSIMへの対応が必要であろうと我々としては認識しております。まず、音声通話が可能な携帯電話の非対面販売におきまして、郵便等オフラインによる本人確認を求める携帯電話不正利用防止法に、オンラインで完結するような本人確認手法を認めるような改正を進めていただきたいと考えております。

また、オンラインで契約が完結可能であるeSIMの特性を踏まえた消費者保護ルールの策定が行われることが望ましいと考えております。こちらの制約につきましては、35ページに本人確認の制約、書面交付義務の制約を書かせていただいております。当然のことながら、消費者保護についてはこのようなものが必要であることは、重々承知はしております。ただ、顧客の利便性という意味では、ほかのやり方が考えられるのではないかという観点で、このような提言をさせていただいておる次第でございます。

最後に、モバイル市場の公正競争促進に関する検討会のフォローアップ事項といたしまして、37、38、39、40と並べさせていただいております。こちらは今更感がある部分もあるかもしれませんが、簡単に触れさせていただきますと、37ページのネットワーク提供条件の同等性確保という観点におきましては、5番、8番あたりについては、まだまだ引き続き対応が必要であろうと捉えております。

また、38ページ目の中古端末の国内流通促進関係に関しましては、12番目の中古端末に関しまして、これは他社からも指摘がありましたが、WEBによる受付が可能になるようなものが必要だろうと考えています。

39ページ目は利用者の自由なサービス端末選択の促進関係ということで、こちらは10月1日の改正事業法の施行に合わせて、各社で今、準備をしているところということと、40ページ目に関しましては、業界として今、取り組んでいることを記載させていただいております。

参考で、8月6日の次世代競争ルール検討ワーキンググループの資料も添付しておりますので、こちらをご参考に見ていただければと存じます。

MVNO委員会からの報告は以上で終わります。ありがとうございました。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいま2社からご説明をいただきましたが、質疑応答に移りたいと思います。ご意見も併せて出していただけたらと思います。ご質問、ご意見がおありの方はご発言をお願いします。佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 わからないことだらけで質問はたくさんあるのですが、1つ伺おうと思っているのは、スライシング等でネットワークが変わってくると、今までの接続料というのは、設備が前提でコストの把握とかトラフィックの把握とかしやすかった一方で、ライトVMNOは、「重要卸」が適切じゃないかと言われ、接続は少し難しきろうという判断をされている様です。それはなぜですか。例えば、ソフトウェア等が中心でコストが把握しにくいのだとか、トラフィックという概念が定まらないのだとか、なぜ接続が難しく卸ですかという質問です。

一方で、フルVMNOのときには、RANシェアリング等は無線リソースの占有度で接続料をつくらうかどうかという提案もあり、その様な新しいネットワークの接続とか、利用に関して、どのような課題があるのか。トラフィックやコストが把握しにくいとかどうかということを含めて、どのようなところが新しい課題になると思われるのか教えてください。

【新美座長】 よろしくお願ひします。

【MVNO委員会（島上）】 ご質問、お答えします。まず、ライトVMNOのときに接続ではなく卸になるのはなぜなのかといったところに関しまして、ご説明をいたします。これは我々もこうでなければいけないと思っているわけではなくて、元々が接続と言いますと、POIがあって、こちら側は自分の設備、こちら側は相手の設備といったものが一般的なのかと思います。そういう中で、仮想的に一部の設備を我々が占有しながら、かつ、ネットワークのQoSに応じていろいろなレベルでリソースを使うという形になってくると、何が設備の分かれ目で接続点なのかと非常にわかりにくくなるのかといった懸念を持っておりました。そのような中で接続という制度をそのまま適用するのがもしかすると難しいのかといった懸念が最初に出ているものです。

とはいえ、仮想化によるスライシングといったものを活用する上では、そのスライスというのがMNOからお仕着せでボンと渡されるものではなくて、その中でMVNOがもっと自由にパラメーター等を使い、調整できるような形になるべきではないかと。それによって、自由な、多様なものができるのではないかとといった考え方からしますと、そういうものが提供されることが必要不可欠であろうといったときに、それを今の民衆の卸に任せておいて機能するかどうか。それが必要不可欠であるのであれば、重要卸という仕組みが今、検討されているので、その活用というものはあるのではないかとといったところが我々の考えてきたステップでございます。

続いて、フルVMNOに関しましては、RANと自社の設備というのがきれいに接続点でPOIという形ができますので、これは今までの接続の考え方でいけるのではないかと、我々の想像の下で書かせていただいたというのが実態でございまして、もしかするとその接続という概念を少し変えていくような形でできるのかもしれませんが、そのあたりに関しましては今後の議論次第なのかと見ております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 はい。

【新美座長】 ほかにご質問、ご意見がございましたら。

相田座長代理、よろしく申し上げます。

【相田座長代理】 大変興味深い話をありがとうございました。2点ほどありまして、まず簡単なほうから。これは事務局にですけれども、MVNO委員会さんの資料の35ページに出ているところで、これは大体もとが犯罪収益移転防止法で、その条文をコピペして施行規則をつくっているところがあるので、もしこの犯罪収益移転防止法が最近改正されたということなのであれば、多分、半自動的に施行規則も改定されるのではないかと思います。このあたりについて、事務局のお考えをお聞かせいただきたいというのが1点です。

もう一点は、MVNO委員会さんで、ライトVMNOとフルVMNOというので整理いただいて、ただ、フルVMNOになると、そもそもVなのかどうかというところも気になるところで、これは国際的な場でもって、こういうターミノロジーの標準化みたいな動きはあるのかどうかということをご存じだったら教えていただきたいです。

【新美座長】 では、最初に事務局からお答えいただきたいと思います。

【中村料金サービス課企画官】 35ページの携帯電話不正利用防止法と犯収法の間本人確認の方法に差分が生じているということについてのご質問だと思うのですが、差分が生じているということは確かですが、その理由等については、今、情報を持ち合わせておりませんので、別途先生方にはご説明したいと思います。

【新美座長】 はい。

それでは、今度はMVNO委員会からよろしく申し上げます。

【MVNO委員会（島上）】 はい。まず、VMNOという言葉ですが、VMNOという言葉はヨーロッパのCERREという研究機関からペーパーが出ておりまして、これは以前、MVNO委員会の別のプレゼンでご紹介したことがあるのですが、そちらで出ています。そちらで言われていることというのは、そのスライスを、MVNOがもっと

自由に使えるような形になって、かつ、そのAPIというものが標準化されることが重要であろうという提言をしております。特にヨーロッパですと、EU全体にわたってそのサービスを提供するような仮想事業者が出てくることも考えられますので、そういう背景もあるのかと捉えておまして、ただ、話をされていることというのは非常に我々としても納得のいく言葉で、そういう観点をこれから標準化団体等でも取り上げてもらうよう努力していくと聞いております。

ただ、そちらで議論されているのは、あくまでもこちらで言うとライトVMNOの世界に留まっていると、今のところ資料を読む限りでは見ておまして、それ以上に、今、我々として捉えておりますのが、ローカル5Gの制度が今度できるということもありますし、また、3GPPでつくられてきた、無線の技術、あるいは網管理の技術というのが、ほかにもどんどん広がってくるといった中で、そういうものをより活用しながら、事業をやっていくビジネスというのは出てくるだろうというときに、MNOさんが持たれている電波資源というのは我々としても使わせていただくことによって、社会にもっと有益なことができるだろうと捉えておまして、そういった観点においては、このRANシェアリングというのが観点で、MNOが持っているリソースを使わせていただくという考え方があるのではないかと捉えておまして、これはこれからこういう形でいろいろと提言を出していきたいと考えております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【相田座長代理】 はい。ありがとうございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

ほかにご質問、ご意見がございましたら、お願いします。

それでは、関口構成員、お願いします。

【関口構成員】 MVNO委員会さんの6ページ目のところで、会員さんから5Gにおいて1つの懸念ということもあって情報開示を希望されるという、これはおっしゃるとおりだとは思いますが、これとの関連で、ネットワーク構成の図で8ページのところで、MVNO側のノンスタンドアローンでやっている限りにおいては、共通POIで接続してMNOが、ということ想定すると、7ページの3G、4Gのときのように、接続料を合算でという可能性も出てくるとは思うのですが、そこら辺について少し感触をお持ちでいらっしゃるかどうかについてお伺いしたいと思います。

【新美座長】 よろしくお願いします。

【MVNO委員会（島上）】 今、先生、ご指摘のとおりで、3Gと4Gの場合は、コアネットワークは明確に分かれておりましたので、POIは別になりました。4Gと5Gの場合におきまして、特に5GのNSAの場合には、コアネットワークが4Gのものがそのまま使われるということになりますので、POIは一緒になるのかというイメージではおりません。ただ、これを一緒にするか、別にするのかというのは、逆に言うとMNOの設備にもよる話なので、これは何とも言い難いところですが、我々としては当然、共通でやっていただいたほうが、メリットがあると思っています。そのときの接続料に関しましては、合算でやってしまうというのは、考え方としては合理的な面はあるかとは思っております。

ただ、一方で、我々としても5Gによる費用影響がどれだけあるのかというのが分からない状態であり、かつ、当面、特にIoT向けの通信をやっているような事業者にとっては、5Gというのはほぼ役に立たないような状況が続きますので、そういった観点においてこれをどう考えるべきなのかというのは議論が進んだのではないかと認識しております。

【新美座長】 よろしいですか。

【関口構成員】 ありがとうございます。もう一点関連でよろしいでしょうか。

【新美座長】 どうぞ。

【関口構成員】 楽天さんは4Gでの料金もまだ明確に出されていないと思うのですが、このノンスタンドアローンのときの5Gの料金はどのように設定されるのか、考え方を伺いできればと思います。

それから、スタンドアローンになったときのお話は一切なかったのですが、スタンドアローンについてのお考えはいかがでしょうか。2点お願いします。

【新美座長】 では、楽天さん、よろしく申し上げます。

【楽天モバイル（大尾嘉）】 5Gの料金に関しては、まだ決まっていないです。

【新美座長】 あとはスタンドアローンのことは。

【楽天モバイル（小田）】 資料中に詳しくは書いていないのですが、もちろん、コアネットワークのソフトウェアのアップグレードに関しては、ノンスタンドアローンのバージョンと、スタンドアローンのバージョン、それぞれ用意して、どちらも使えるようにというか、そもそもクラウド構成なので併用できるということも含めて考慮したつくりになっております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【関口構成員】 そうすると、ノンスタンドアローンと、スタンドアローンで料金差がなくなるということですか。

【楽天モバイル（小田）】 料金はまだ決まっておりません。

【関口構成員】 ありがとうございます。

【新美座長】 ありがとうございます。そろそろ時間ではございますが、どうしてもという方、お一方ならば許されると思います。

では、西村さん、お願いします。

【西村（真）構成員】 楽天さんにですが、滞納される方は少ないというご発表がありましたけれども、盗難に対しては何か配慮していらっしゃるのか、検討していらっしゃることはありますでしょうか。

【楽天モバイル（大尾嘉）】 そもそも通信契約にお客様が入るときにはもちろん、僕らの基準に与信の確認といったことをやっております。もちろん、盗難があった場合の利用停止ですとか、そういったところは通常の運用としてはやっております。盗難という報告があれば、すぐに対応できるような対策をしています。

【西村（真）構成員】 MNOの方々は、盗難対策でSIMロックをかけているというお話がありましたので、そのような観点がありますか。

【楽天モバイル（大尾嘉）】 そういう意味では、盗難対策で具体的に知りたいところがあるのですが、そういった通常の客様の与信の管理、それから、カスタマーサービスセンターでの対応をやっていれば、特に盗難があるからSIMロックをするといったことに関してはあまりそれで苦労したとか、経験ないですけどね。あまり結びつかないというか。

【新美座長】 ありがとうございました。

【大橋構成員】 フォローすると、どうもその運搬とか、輸送あるいは店頭において、まだ売れる前とか、そういうときに、実際盗られちゃったりすると、SIMロック解除されているとすぐ使われてしまう可能性があるけれど、ロックをかけていれば、一応そこは保険がかかるのではないかという説明をMNOの方々はされていたという認識で、ほかにもあるのでしょうか。

【楽天モバイル（大尾嘉）】 極めて苦しい説明ですね。

【大橋構成員】 苦しい説明？

【楽天モバイル（大尾嘉）】 と思いますけれどね。

【大橋構成員】 聞かせたかったですね。

【楽天モバイル（小田）】 正直、我々はSIMロックを全くかけない状態で数十万台割賦で売っております、その経験から率直に申し上げますと、大橋構成員がさっきお話された、通常、ある程度高額な耐久消費財を売る上で、事業者が当然やるべき入口は与信ですとか、債権管理、あるいは、店頭での防犯といった、基本的な事業者としてやることをやっていればいいだけであって、そこにもう一段SIMロックという仕組みを用意する必要は、我々の経験上はないかという理解でいます。

【新美座長】 よろしいでしょうか。まだまだ伺いたいところはたくさんございますけれども、時間の都合もございますので、このあたりで質疑応答は終了させていただければと思います。

2社の方、どうもありがとうございます。

後半に議論を行った「5G時代のネットワーク提供に係る課題等」につきましては、今日のご発表いただいた方に、さらなる追加質問がおありの方は、恐縮でございますが、来週の24日までに事務局宛にご連絡いただきますようお願いいたします。

発表された方々は、追加の質問があったら、どうぞご対応くださいますようお願い申し上げます。

また、「5G時代のネットワーク提供に係る課題等について」は、次回以降の会合に向けて、事務局におかれましては、これまでのヒアリングにおける関係者からのご意見や各構成員からのご指摘を整理するよう、準備をよろしくお願ひしたいと思います。

それでは、事務局から、連絡事項がございましたら、よろしくお願ひします。

【茅野料金サービス課課長補佐】 次回以降の会合につきましては、調整の上、またご連絡させていただきます。以上でございます。

【新美座長】 これにて本日の議事は全て終了しましたので、解散としたいと思います。

発表された方々、どうもありがとうございました。

以上