

競争ルールの検証に関するWG（第30回）

1 日時 令和4年5月11日（水） 9：00～11：15

2 開催形式 Web会議

3 出席者

○構成員

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

○オブザーバー

小室公正取引委員会事務局経済取引局調整課長

○ヒアリング対象者

一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会、株式会社インターネットイニシ
アティブ、株式会社オプテージ、一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会、
Apple、クアルコムジャパン合同会社、一般社団法人リユースモバイル・ジャパン

○総務省

二宮総合通信基盤局長、北林電気通信事業部長、林総合通信基盤局総務課長、木村事
業政策課長、川野料金サービス課長、寺本料金サービス課企画官、片桐消費者行政第
一課長、渋谷消費者行政第一課企画官、望月料金サービス課課長補佐、永井料金サー
ビス課課長補佐

4 議事

【新美主査】 皆様、おはようございます。お忙しいところ、早い時間からお集まりい
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30回の会合を開催いたします。

本日は御都合のため、西村暢史構成員がご欠席、大橋構成員が前半のみの御参加と伺っ
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感染症の情勢を踏ま
えまして、オンライン会議による開催にさせていただきます。

議事に入ります前に、事務局から連絡事項の御説明をいただきたいと思ひます。よろし
くお願いいたします。

【望月料金サービス課課長補佐】 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く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、前回と同様、事業者等ヒアリングにおいては、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事業者等の方々からも御覧いただけますので、御留意願います。その他の傍聴者からは、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け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】 ありがとうございます。それでは、議事に入りたいと思います。

本日は、まず新料金プランへの移行状況について、事務局から説明をいただきます。続きまして、固定通信分野におけるキャッシュバック・セット割引に関する検証状況につきまして、事務局からの説明の後、意見交換を行います。その後、MVNO各社様等へヒアリングを行います。各社から御説明いただいた後に、まとめて質疑応答を行うという形式で進めてまいりたいと思います。

それに続きまして、端末メーカー様へヒアリングを行います。こちらも、各社から御説明をいただいた後に、まとめて質疑応答を行うという形式を取りたいと思っております。

それでは、まず新料金プランへの移行状況について、事務局から御説明をいただきたいと思っております。よろしくようお願いいたします。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料の1をお開きいただければと思います。

一枚おめくりいただきまして、右肩1ページ目、新料金プランへの移行の状況ということでございまして、構成員の皆様、御存じでいらっしゃる通り、主に昨年の2月以降、携帯電話事業者各社が、従来に比べて低廉な新しい料金プランの提供を開始、競争が活発化しております。

主要な携帯電話事業者各社が提供を開始した新料金プランの契約数の合計は、本年3月末時点で3,710万となりましたので、御報告申し上げます。これは、一般利用者向けの携帯電話契約数の約4分の1に相当するという数になってございます。

下にグラフがございまして、昨年の5月末以降の推移を載せてございますが、毎月の平

均は200万を超えるというペースで増え続けているということになってございます。

おめくりいただきました2ページ目は、この新料金プランの集計の対象としているプランということですので、御確認をいただければと思います。

事務局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す。状況報告ということですが、確認等の御質問があったらよろしくお願ひします。

よろしいでしょうか。

それでは続きまして、固定通信分野におけるキャッシュバックやセット割引に関する検証状況について、これも事務局から御説明をいただきたいと思ひます。よろしくお願ひします。

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。それでは、資料2に基づきまして御説明いたします。

1ページおめくりください。まず右肩1ページ、これまでの経緯について記載がございます。

F T T Hアクセスサービスにつきまして、多くの事業者がキャッシュバックの提供やモバイル契約とのセット割を実施することによる顧客獲得を図っており、このような状況を踏まえまして、前回、本検証ワーキンググループの第6回会合（令和2年7月21日）におきまして、F T T Hサービスについて、M N O 3社のドコモ、ソフトバンク、K D D Iが行うキャッシュバック等の契約締結等補助やモバイル契約とのセット割引、これらが固定通信市場の競争に与える影響について検証を行ったところでございます。

その結果といたしまして、直ちに不当競争が生じていると判断する状況にはなかったものの、検証に十分なデータが提出されていないという状況であると考えられたため、対象となった3社とさらに調整をしながら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れたところでございます。

この状況を踏まえまして、今回、報告を求める内容をより精緻化した上で、令和3年6月に、M N O 3社に報告徴収を発出いたしまして、6月末日までに3社から報告をいただきました。

今回は、その報告内容を踏まえまして、事務局において検証を行った内容につきまして、御報告させていただきたいと考えております。

下の半分につきましては、2020年の報告書の記載がございます。今申し上げた点に

ついでに記載が書いてございます。

続きまして、ページをおめくりいただきまして右肩2ページでございます。こちらはF T T Hアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例といたしまして、令和元年に総務省から報道発表したものでございます。

まず、上の箱の1つ目の丸です。対象事業者の個別のF T T H契約において、継続する任意の4年の間、F T T Hアクセスサービスを提供する場合の小売料金の収入が、当該期間における当該契約に係る回線原価及び契約締結等補助の合計額を下回る事例が生じた場合については、不当な競争を引き起こすものとして電気通信事業法29条の規定による業務改善命令の対象になり得ると。

ただし、上記の事例であっても、他の競争事業者を排除し、または弱体化させるものではないと考えられる場合、または小売料金が適正なコストを著しく下回るものではないと考えられる場合につきましては、不当な競争を引き起こすものとはならないということで発表しております。

下の棒グラフにつきましては、原価・契約締結等補助の内訳といたしまして、回線原価、工事費手数料原価、また契約締結等補助といった部分の内容でございます。それと比較しまして、小売料金収入、これはお客さんから支払っていただいている実質月額料金ですとか、また工事費手数料収入、卸元であるN T T東西さんからの奨励金といったものを比較いたしまして、これらが、原価が収入をもし超過していた場合、不当競争を引き起こすものに該当する可能性があるというような内容でございます。

ページをおめくりいただきまして、右肩3ページでございます。こちらは、前回の1回目の検証と今回の検証の比較でございます。データの精緻化の部分を説明した内容でございます。

まず、上の原価の部分でございます。まず上の「拡充」という矢印につきましては、1つ目に、前はI S Pサービスに係る原価のみを提出いただいておりますけれども、今回はI P電話等、回線契約者の過半数が利用するオプションサービスにつきましては、これは原価の側にも、当然収入の側にもそれぞれ反映させております。

また、2点目といたしましては、前回、キャッシュバックと販売奨励金を一体とした額で提出いただいておりますけれども、今回、キャッシュバック、販売奨励金、それぞれの数字として提出していただいております。

下の収入に移ります。「精緻化」の部分でございます。

前回のデータにつきましては、セット割引についてはモバイル1回線分の割引額をF T T H 1 契約に対してモバイル1回線を紐付けて計算しておりました。

今回、F T T H 1 回線あたりに紐付く平均的なモバイル回線数を勘案した割引額という形で精緻化を図っております。また、月額割引につきましても、割引の種別ごとの割引額についても勘案しております。

最後に一番下の「拡充」の部分でございます卸元からの奨励金につきましても、コラボ事業者がN T T 東西から受け取る奨励金の額というものにつきましても反映させていただきます。

続きまして、ページをおめくりいただきまして右肩4ページでございます。こちらが検証の条件について整理したものでございます。

まず1つ目、基本的な条件につきましては、こちらは前回の検証同様、対象とするプランはM N O 3 社が提供するF T T H アクセスサービスのうち、戸建て・集合、それぞれにおきまして最も契約数が多いプランとしております。

また、原価のうち契約締結等補助（キャッシュバック・販売奨励金）や収入につきましては、今回の検証におきましては、令和3年3月末時点で新規に契約を締結した場合に、その後4年間で支払われる金額を検証に用いております。

続きまして、契約締結等補助についての条件でございます。

まずキャッシュバックにつきましては、様々な施策が存在してございますので、今回対象としておりますのは、検証対象プランの総契約数の過半に適用されているものとして各社から申告があったものを算入しております。これにつきましては、月額割引も同様の扱いとしてございます。

続きまして販売奨励金につきましては、3社から下記の条件で算入していただいております。まずドコモにつきましては、検証対象プランの総契約数の過半に適用されているもの、K D D I につきましては、最も契約数の多い販路で提供され得る販売奨励金施策のうち、当該販路で契約された契約数の過半に適用されているものとして申告があったもの、ソフトバンクにつきましては、代表的な代理店で提供され得る販売奨励金施策それぞれの最大額の総計として申告があったものでございます。

下ですが、モバイル契約とのセット割についてでございます。モバイル契約とのセット割引額につきましては、モバイル契約1件当たりのセット割引の平均額と、F T T H 契約1件あたりに紐付くモバイル契約の平均数を掛け合わせることで算出しております。

また、今回の検証におきましては、セット割引は全てF T T Hアクセスサービスの減免料金とみなした上で検証を行っているところでございます。

これらの検証条件を踏まえまして、右肩5、6、7ページ目が各社さんの検証結果でございます。赤枠内、構成員限りとさせていただいている数字が多いのですが、検証の結果といたしまして、まず右肩5ページ目でございますが、NTTドコモにつきましては、収入額と回線原価等の合計額の差額を算出した結果、どちらも収入額が回線原価等を下回っているというような結果になっております。

続きまして右肩6ページ、ソフトバンクの検証結果でございます。こちらにつきましても、収入額と回線原価等の合計額の差額を算出した結果、どちらも収入額が回線原価等を下回っているというような結果となっております。

続きまして右肩7ページをおめくりください。KDDIでございます。こちらにつきましては、収入額と回線原価等の合計額の差額を算出した結果、どちらも収入額が回線原価等を上回っているというような状況となっております。

右肩8ページ以降は参考資料でございます。各社のキャンペーン・キャッシュバックの内容例といったものとかが、市場の動向等につきまして、関連するデータなどを記載してございます。

事務局からの説明としては、以上とさせていただきます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。幾つか前提をつけた上での検証の状況を御説明いただきました。

ただいまの説明について、コメントあるいは御質問のある方は御発言いただきたいと思います。チャット欄でお知らせいただければと思います。よろしくお願いします。

大橋さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。今回、事務局から2020年の報告書からのアップデートということで検証をいただきまして、感謝申し上げます。前回よりも大変丁寧にデータを見ていただいたということだと思います。

この割引総額帰属テストに関しては、このテストで引かかるからといって、競争政策上問題だという話には必ずしも直結していないと認識していて、これはあくまでスクリーニングなのかと思っています。

なので、今回の結果を踏まえて、こうした状況がどの程度、いわゆる排除行為というものにつながっているのかということ、ヒアリング等を通じて、さらに分析を深めていく

ということが重要なのかなというふうに思っています。

引き続きとなりますけれども、御尽力いただければと思いますので、どうぞよろしくお願いたします。ありがとうございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。テストについてのコメントは私も同感です。事務局においては、ぜひ今後とも続けていただきたいと思います。

ほかに御発言御希望の方はいらっしゃいますか。

関口さん、どうぞ御発言お願いします。

【関口構成員】 関口でございます。今の大橋先生からのコメントで十分といえば十分だと思っていて、似たような話をさせていただくことになります。そもそも、Bフレツという商品をNTT東西さんが御自身でB to Cという形で売ろうとしたときには、冷蔵庫1個つけてもなかなか売れなかったという商品を、B to B to Cという光卸という方法で売ってもらっているという状況で、しかも、光卸の場合にはボリュームディスカウント無しという、大量販売してくださるところにも原価は同額という前提で卸しているわけなので、そういった状況の前提の下で、従来のNTT東西さんの冷蔵庫に相当するキャンペーンですとかキャッシュバックが、どの程度市場に影響しているのかということの分析というのは、今後とも引き続きスクリーニングをしていただき、排除行為の程度を判断する材料として御提供いただくということが大切だと、私も思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。ぜひ進めていただきたいと思います。

ほかに御発言御希望の方、どうぞ合図をしていただきたいと思います。

よろしいでしょうか。大橋先生と関口先生のお二方からありましたように、今回のテストはある意味でスクリーニング、ないしはスタートラインを明確にしたということで受け止めて、今後のさらなる精査が必要だというコメントをいただいたと思います。

事務局におかれましても、ぜひその線に沿って作業を進めていただきたいと思います。

ほかにないようでございますので、次の議題に移りたいと思います。

続いてヒアリングでございます。まずは事務局から、事業者ヒアリングの進め方について説明をいただきたいと思います。よろしく申し上げます。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料3に基づいて説明させていただきます。資料3をお開きいただければと思います。

1 ページ目、おめくりいただきまして右肩1 ページ目でございますが、こちらはこれま

でも御説明差し上げてきた、今回のヒアリング全体の段取りということでございまして、今回はこの一番下の緑色の部分、ヒアリング第3回、5月11日ということで、後ほど説明いたしますが、テレコムサービス協会様、MVNO委員会様、またMVNOとしてインターネットイニシアティブ様、オプテージ様、また端末メーカー様からヒアリングをさせていただければというように考えてございます。

おめくりいただきました右肩2ページ目は、本日のヒアリング進め方でございますが、前半・後半、それぞれMVNOの皆様、端末メーカ等の皆様からの実際のプレゼンターの方々を紹介させていただいております。それぞれの時間もこちらにございます。

おめくりいただいた3ページ目以降は、既に御議論をいただいております具体的な質問の内容ということになりますので、こちらの説明は割愛をさせていただきます。

事務局からの説明は以上になります。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして、MVNO各社様へのヒアリングに移ります。

まずは、一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会の運営分科会主査の佐々木様から御説明をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

【MVNO委員会】 MVNO委員会、佐々木です。それでは早速、資料4-1に基づきまして、当委員会の考え方を御説明いたします。

おめくりいただきまして1ページ目から3ページ目までは、4月25日前回ヒアリングで御説明済みの内容ですので、説明は割愛をいたします。

本日はこの中から、3ページ目、④「分かりやすい」「安心」「持続可能な」移動通信ビジネスの在り方の中、MNOによる最新端末の安値販売について、意見を述べさせていただきます。

それでは、おめくりいただきまして、資料4ページになります。こちらはSNSからの転載、構成員限りとさせていただいておりますが、現在行われている最新端末の安値販売及び転売の実態について、非常によくお分かりいただけるのかなと思っております。

当委員会としては、これが全貌ではなく、氷山の一角ではないかというふうに考えております。

このような安値販売及び転売によるMVNOへの影響を5ページ目でお示ししておりますが、アンケートを回答いただきましたMVNO各社の過半から、事業に影響が出ていると。そして、「影響がある」と回答いただきましたMVNOから、具体的にどのような影

響が出ているかということについて資料の提出を求めましたところ、5ページ目、A社、B社、またおめくりいただきまして6ページ目C社、いずれも短期解約が急増しているという状況が明らかと思います。

特筆すべきは6ページ目、C社のグラフですけれども、緑のグラフ、2021年度の数字が急増しているというだけではなく、オレンジのグラフ、これは事業法改正前2017年の最も短期解約が多かった年のグラフですけれども、この水準から見ても約2倍の状況になっている。すなわち、事業法改正前よりもMVNOの短期解約というところ、ホッピング行為というところを見ると、はるかにひどい状況になっているということが見て取れるかと思えます。

この安値販売につきましては、先ほど御紹介した3月に発表いたしました政策提言の中でも、当委員会より提言を行っております。

1ポチ目、これは現状分析ですけれども、現状は、総務省が2019年に2年を目途に根絶をすとの決意を示されました、通信料金収入を原資とする端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争環境が復活しております。先ほどのページでもお示ししましたとおり、復活というよりもはるかにひどい状況になっているというふうに考えております。

このような販売方法の問題点につきましては3点。1つ、まず利用者にとって分かりにくく、誤認を招きやすいのではないかと。2番目、MNPの濫用行為を防ぐ安全弁でもあった、解約金や手数料の大幅な減額や廃止にこれまで誠実に対応してきた我々MVNOにとっては、その前提となる通信と端末の分離、この条件が崩れるものだという事。また、③、1で先ほどお示ししましたとおり、一部利用者への著しく不適正かつ不公平な利益提供、これが詐欺グループや反社団体の資金源となる可能性も指摘をされているところでもあります。

提言につきましては、下3点になりますけれども、まず、このような利用者間の不公平、あるいは我々の事業の運営に現に深刻な影響を及ぼすような持続可能でない状態、これは速やかに解消されるべきではないかと。

4ポツ目、改めて通信と端末の2つの商取引の透明化が必要ではないかと。

5ポツ目、このような販売方法から脱却することのできないMNOに対しては、さらなる関連する規律を強化し、今度こそ、このような競争環境について速やかかつ完全に根絶する意思を改めて示すべきではないかとしております。

どのような規律を求められるかの概要につきましては、8ページ目にお示ししております。

が、赤字の部分、まずは現行の事業法27条の3、これの適正な運用、また強化が必要かと思っております。

また、3ポツ目、当委員会の提言する、「分かりやすく、健全で、持続可能な移動通信ビジネス」、これへのしかるべき責任を、MNO各社が今後とも果たさないということであれば、事業法1条の目的、これを満たすべく、さらなる事業法の改正を含め、より踏み込んだMNOへの規律を導入する必要があるのではないかとしております。

最後9ページ目になりますけれども、具体的な規律の案として、まず①②③、こちらは現行の27条の3に関わる規律の執行、強化ですけれども、まず①は、現在総務省さんのほうでやっていたいっている施策になります。

②につきましては、これは転売の利益について、間接的に削るためには、端末を単体で購入したいというお客様に対する、買いやすくする販売方法の導入が必要不可欠かと思っておりますので、このような販売方法についてガイドラインに盛り込むべきというアイデアとなっております。

また③、これは、転売の利益を直接的に削るためにも、今現行のガイドラインが認めている利益の提供といったものについて、上限の減額や例外の一部停止といったことをする必要があるのでないかと考えております。

なお、事業法の改正等も含めた、より踏み込んだMNOへの規律としては、④、MNO各社から代理店への端末の販売・提供に係る一切の業務の委託の禁止。また⑤、現在国会審議中の電波法改正案において、電波の公平な利用を確保するための措置として接続・卸の促進が盛り込まれていることを踏まえ、我々MVNOの事業運営を著しく阻害するような販売方法をやめられないMNOに対しては、周波数の新規割当て時や競願による再割当て時の開設指針に基づく審査での減点、これが必要不可欠かと考えております。

また、公正取引委員会におかれましては、独占禁止法2条9項3号の求める3つの条件、廉売の態様、他の事業者の事業活動を困難にさせていること、正当な理由の有無、この3つの条件をいずれも満たされているかと思っておりますので、MNO各社及び代理店に対して、不当廉売の徹底した調査と速やかな排除措置命令を御検討いただきたいと思っております。

10ページ目以降は、その他のヒアリング事項に対するMVNOからのアンケート結果をまとめております。

以上となります。

【新美主査】 佐々木様、ありがとうございました。

先ほど申し上げましたが、質疑につきましては、各社様の御説明が終わってから、まとめて時間を取りたいと思いますので、それまで少しお待ちください。

それでは続きまして、株式会社インターネットイニシアティブの執行役員、MVNO事業部長の矢吹様から御説明をいただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

【I I J】 インターネットイニシアティブ執行役員、矢吹と申します。本日は弊社MVNO事業について御説明の機会をいただきありがとうございます。資料4-2に基づいて御説明をさせていただきます。

では、早速ですが、3ページまでお願いいたします。まず、弊社のモバイル事業全体の概況を御説明いたします。

I I Jは、主に個人向けサービスI I J m i oと、MVNEとしてMVNO向けの卸サービス、あとI o Tを含む法人向けサービスの3つの分野で事業を展開しておりますが、昨今の状況としては、左側の上に回線数、下に売上高を記載しておりますが、全体感としては、個人及び個人向けMVNEについては事業伸長が苦戦しているというところで、I o T向けに拡大しているというのが実態でございます。

特にI I J m i oについては、去年4月に価格を抑えたプランを開始したために売上は減少しておりますが、回線数は少し回復傾向にあるというところ。あとMVNEの事業については、卸先の買収影響が大きいというところもあって、回線数・売上げ共に減少していることに加えて、コンシューマー分野において新規に参入するMVNOといったところに、少し停滞感が出てきているというところです。

おめくりください。4ページに、21年以降に実施したI I J m i oの音声料金の見直しについて御説明をさせていただきます。

音声通話料金については、昨年、本ワーキンググループでも閣達に議論いただいた結果、料金の値下げが実現できたというところです。誠にありがとうございます。

9月に従量料金の見直し、また12月には音声定額の値下げ、かけ放題メニューなどを開始しまして、構成員限りとなりますが、赤枠内で御覧のとおり、サービス開始後は多くのお客様に御利用いただいております。

次のページをお願いいたします。次に、モバイルサービスに関するユーザー意向、及び回線品質の概況ということで、左の表をまず見ていただきたいのですが、これは昨年1月に行われたMNOの大幅な値下げが本格する前のアンケートになるのですが、MNOのお

お客様が、やっぱり通信料の安さよりもエリアの広さとか、あとは通信品質を選択理由に挙げているのに対して、MVNOを選ぶお客様は、通信料金の安さといったところが圧倒的に選択の理由だったというアンケートの結果です。

ここからも見て取れるように、価格の安さあるいは低容量といったものがMVNOの主要マーケットであって、通信速度への期待というのは必ずしも高くなかったというのがMVNOの実態だと思っております。

一方、右の枠は、弊社独自にMNOの廉価プランについて簡易な速度調査を行った結果になります。このMNOの廉価プランの料金が、我々MVNOと非常に近い一方で、回線品質には十分大きな隔たりが見られるというところが、このデータでも分かるかと思っております。

6ページまでおめぐりください。MNOとMVNOの回線品質差の要因ということで、当社では利用者の増加予測に基づいて帯域の増強を行っておりますが、実態としては、ユーザーの利用が最も多い昼間のトラフィックの状況を見て、仕入れの価格を決定しています。

ただ、この結果、お客様には昼間の体感速度がある程度犠牲となるというか、遅くなっているのですが、その代わりに通信料の安いサービスの提供というのを実現しております。

先ほどのデータのように、MNOの廉価プラン並みの通信品質をここで実現するには、やはり我々の価格水準では非常に難しいというふうに考えておまして、現在、接続料算定研究会にてスタックテストの議論が行われていますが、スタックテストを通じて、サブブランド、MNOの廉価プランといったものが適正な原価でビジネスを行っているのかどうか、ここをしっかりと確認をいただいて、納得感のある環境でのビジネスというのを展開したいなというふうに考えております。

おめぐりいただきまして、モバイル市場の動向のまとめになります。

まず、公正・公平な競争環境の下、より多くの事業者、サービスが生まれることが通信事業の発展につながるものだというふうに考えているのですけれども、現在においても、先ほどのようにデータや音声の価格といったところが競争上の非常に重要なポイントになって、まだまだ課題もありますし、議論を重ねているという認識でおります。

また、今後については、特に新しい5GSAによる柔軟なサービス提供に向けて、MNOさんとの協議が一層円滑かつ公正・公平に進むことが重要だと考えております。

協議の円滑化に関しては、卸協議の適正化に向けた省令整備の議論が重要であることはもちろんなのですが、有限な資源である電波を有効に利用することが電気通信事業の発展にとって非常に重要であるというふうに考えると、やはりMNOさんとMVNOが真摯に協議をして、電波の有効活用についてしっかり取り組んでいることを具体的に示せるようになるということが重要だというふうに考えております。

次に、10ページまでお願いいたします。こちらからは、端末の安値販売の問題や通端分離の経緯といったところ、こちらのページでは過去の議論のまとめということなので、こちらのほうは割愛させていただいて、次のページに飛んでください。

こちらでは、MNOによる端末販売の手法の実態ということでまとめておりますが、先ほどのMVNO委員会からの説明にもありましたように、まだまだ、安値の販売のキャンペーンというのは恒常的に実施されているというところと、特に我々MVNOの回線を踏み台にしてMNPの割引を受けるといふ、NPPホッパーが非常に増えているといったところは我々も感じ取っているところです。

12ページに、当社の2週間以内に解約した短期解約の解約数の推移をグラフとして示しておりましたが、こちらでも見て取れるように、この状況というのは非常に右肩上がりが増えておりまして、我々の通信事業の運営に深刻なダメージがあるといったような状況が続いております。

13ページをおめぐりください。まとめとなりますが、通端分離は法令改正の前からさらに悪化している状況だと感じております。

法令改正の趣旨としては、端末を分離して通信への誘引と分けるということですので、端末をフックとした割引や、あとは先ほど御説明したようなMNPホッパーといったものについては、早急に解決を図る必要があると感じております。

やはり規律を遵守する姿勢がMNOさんに見られないということであれば、さらなるルールの強化といったものが求められるのではないかと考えております。

14ページ以降は、ヒアリング事項に関する一問一答となりますので、割愛させていただきます。

11Jからは以上となります。どうもありがとうございました。

【新美主査】 矢吹様、どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、株式会社オプテージの経営本部副本部長の篠原様と、同じく経営戦略部の担当部長、金丸様から御説明をお願いします。どうぞよろしくをお願いします。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、資料4-3に基づいて御説明させていただきます。

右肩1ページです。事業法27条の3の執行状況について御説明いたします。

弊社は、事業法改正以前より、シンプルで低価格、かつ縛りのないメニューを提供してまいりました。このため、いわゆる既往契約は存在しておりません。

また、規律を遵守するための取組としましては、社内の関連部門や販売代理店において、規律との適合性を都度チェックしてございます。

改正事業法については、利用者利便を高める上で有効であると考えておりまして、覆面調査等で違反事例が多数指摘されている状況を踏まえ、引き続き、各事業者が規律遵守に取り組むということが重要ではないかと考えてございます。

一方、MNOグループと独立系MVNOでは事業規模に大きな差がございますので、同じ規制をかけた場合、独立系MVNOへの影響が大きくなり、MVNOの競争力低下につながるおそれもございますので、独立系MVNOに対する規律については一部緩和いただくことが有効ではないかというふうに考えております。

右肩2ページでございます。弊社の新プラン「マイそく」についての御説明です。

速さよりもデータを多く使えるプランが欲しいというニーズにお応えすべく、混雑時間帯の通信を控えていただく代わりに、お得にデータを使い放題となる新プラン「マイそく」を2022年の3月から提供開始いたしました。

従来から提供してございます「マイピタ」はデータ容量でお選びいただくプランであるということに対しまして、「マイそく」は中から低速ではございますが、スタンダードプランで月1,000円以下と、お値打ち価格で使い放題であることが特徴となっております。

続いて3ページでございます。弊社の音声サービスについての御説明です。

弊社ではドコモ回線、ソフトバンク回線、KDDI回線の3つのプランを提供しておりますが、全てのプランの音声サービスを昨年度、卸から接続に変更してございます。

こちらを活かしまして、2022年の3月から、まずは10分と時間無制限の2種のかかけ放題サービスを提供開始いたしました。こちらは、利用者から期待の大きかった専用アプリ不要、あるいは業界最安水準の価格というのを特徴とするサービスとなっております。

4ページ目を御覧ください。音声サービスに関するお客様の声を御紹介いたします。

左側、構成員限りの開示となっておりますが、弊社の解約理由に関するアンケート結

果を掲載しております。

音声ニーズは根強く、携帯事業者の選択基準にされている方が一定程度存在してございます。また右側は、提供を開始した新かけ放題サービスに対するお客様の声を抜粋しております。おおむね価格面に魅力を感じていただいているという様子でして、歓迎のお声を多く頂戴している状況でございます。

右肩5ページ、弊社が感じるモバイル市場の環境変化についてでございます。

昨年9月以降も、各社から新料金プランや値下げが発表されておまして、モバイル市場の競争はさらに厳しくなっているというふうに認識してございます。

下部、構成員限りの開示とさせていただきますが、弊社からの転出は楽天モバイル様が最も多い状況でして、大きな脅威だというふうに認識してございます。

また、既存MNO3社につきましても、オンライン専用プランが台頭しまして、メイン、サブブランド共、弊社からの転出がそれぞれ増加傾向にあるということで、引き続きモバイル分野のスタックテスト等、MNOとMVNO間のイコールフットィングの確保について、さらに推進していただきたく存じます。

続きまして6ページです。5Gサービスの提供状況と今後の弊社の考え方でございます。

2020年12月から5Gサービスを提供しておまして、昨年12月に無料化いたしました。以降、グラフのとおり多くのお申込みをいただいている状況です。

今後、5Gエリアの拡大や新たなサービスの普及に伴って5Gのニーズが増大して、これに伴って大容量プランのニーズも高まっていくというふうに考えてございます。

弊社では、5GSAによる機能を活用しまして、超高速通信あるいはIoTサービス等、MVNOならではの、弊社ならではの特色のある独自サービスを創出しまして、新たな価値を提供してまいりたいと考えております。

つきましては、5GSAサービスの早期提供を目指しまして、各MNO社様と協議を実施しております。

現在、卸役務の提供義務等について法制度化が進められているところですが、ぜひ、5GSA機能に関する卸提供についても織り込んでいただきたいと思いますし、電波法の改正も進められておりますので、MNO各社様の周波数割当て、あるいは再割当てにおいては、5GSA機能に関するMVNOへの卸提供の状況等を勘案いただくことが重要であるというふうに考えております。

続きまして7ページです。弊社の端末の取扱い状況についての御説明です。

事業法改正以前より、自社販売端末のほか、持込み端末の継続利用についても推奨する等、お客様の多様な買い方・使い方に幅広く対応してまいりました。

端末販売につきましては、弊社はSIMフリー端末を市場から調達しておりまして、それが充実しつつありますので、以前よりは利用者の幅広いニーズに応えやすくなっている状況でございます。

弊社の端末販売は、サービス開始当初よりオンラインでの販売が中心となっております。販売状況に関する御説明は省略させていただきますが、2021年9月以降は、全体的に低調となっております。詳細を16ページに記載しておりますので、御確認いただければと思います。なお、弊社では、中古端末は現在取扱いしておりません。

8ページでございます。他社最新端末の安値販売に関する受け止めに関してでございます。

MNOのショップや量販店において、1円等での端末販売が増加している状況については、本ワーキングで報告された事例と同様の内容を、弊社ユーザーからも聞き及んでいる状況でございます。

実質的に回線契約者のみにしか販売されていないということであれば、重大な規律違反のおそれがございますので、競争上の影響が大きく、また、利用者の誤解や不利益につながります。このため、適切な説明・告知がされるように徹底されることが重要というふうに考えております。

また、メインブランドの回線契約と併せて端末を購入後、販売店で、その場でオンライン専用プランへの移行を受け付けるという事例も伺っておりまして、オンライン専用プランの獲得に伴う営業費用をメインブランドで負担している懸念もございますので、この辺も丁寧に検証いただくことも必要ではないかというふうに思料してございます。

右肩9ページでございます。こちらは構成員限りの公開とさせていただいておりますが、端末の安値販売に関する弊社ユーザーからの声を幾つか掲載しておりますので、また御確認いただきますようお願いいたします。

10ページ目以降は、本日説明を省略させていただきます。

弊社からの説明は以上でございます。ありがとうございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいま3社からの御説明をいただきました。この御説明について御質問のある方は、合図をしていただけたらと思います。チャット欄でお願いいたします。

それでは大橋さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。今日ちょっと途中で退席することもある、初めに発言を許していただいてありがとうございます。

一点御質問は、最後に御発表いただいたオプテージ様の、8ページ目の3ポツ目の懸念に関してなんですけれど、この懸念は、エビデンスというか、何かお持ちなのかどうかということを、伺える範囲で教えていただければと思っています。どの程度裏が取れているのかというのに関心があります。ありがとうございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それではオプテージさん、どうぞ御説明、可能ならばよろしくをお願いします。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。大橋先生、御質問ありがとうございます。

構成員限りの資料でございますが、9ページの右下のほう、そこにお客様からの声を頂戴しておりまして、オンライン専用プランの獲得にメインブランドでの端末割引が利用されているということ、お客様の声からお聞きしているという、ここから8ページの先ほどの3ポツ目の記載をさせてございました。

【新美主査】 ありがとうございます。大橋さん、よろしいでしょうか。

【大橋構成員】 ありがとうございます。ただ、これは1つの声ということなので、もう少ししっかり調べたほうがいいのかなどというふうに思います。これはオプテージさんが調べることもあると思いますし、また、行政のほうでもやれることがあれば、ぜひお願いいたします。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは北さん、どうぞ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。質問ではなくてコメントでございます。

MVNO委員会さんから、最新端末の安売りに対する規律の強化を御提案いただきました。

事業法27条の3に係る措置の徹底と強化を図り、それでも解消されない場合にはさらに踏み込んだ規律を導入すべきという考え方に、強く賛同いたします。

I I Jさん、オプテージさんからの御報告がありましたホッピングの状況を見ましても、もはや規律を強化すべきかどうかではなくて、どう強化するかを議論すべきステージに来ていると思います。

公正取引委員会さんにおかれましても、不当廉売の徹底した調査を改めてお願いしたいと思えます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。北さんのこれは御提案ということで、確かに、ある意味で非常に深刻な状況になっているという報告があったと思えますので、事務局のほうもよろしくお願ひします。

それでは、続いて長田さん、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。本当に皆さんが大変な御苦勞の中にいらっしゃるといふことがよく分かりました。

それで、一つ質問がありまして、オプテージさんが、1ページ目のところで、独立系MVNOに対する規律の一部緩和が有効ではないかというふうに書いていらっしゃるのですが、具体的にどういうところを緩和するのが有効だというふうにお考えなのか、教えていただければと思えます。

【新美主査】 それではオプテージさん、どうぞ、答えられる範囲でお願いいたします。

【オプテージ】 長田先生、御質問ありがとうございます。回答をさせていただきますと、特に規律の中で、新規契約を条件とする通信料金の割引とか、利益の提供における規制という部分の影響が大きいと感じてございまして、私どもが利用者を拡大して競争力をつけていくためには、MNO様に比べて自由で柔軟なサービスやキャンペーンをつくっていきたく思っておりますが、この規制によって自由度が制限されたりすることがあるかなというふうに考えてございまして。

加えまして、いろいろキャンペーン等を考えて実施していくに当たりまして、ガイドラインに準じているか等のチェック、確認作業というのが結構な煩雑負担になってございまして、この辺はMVNOの規模とか体制によっては、業務運用上、負担になるかなと考えてございまして。

【新美主査】 長田さん、いかがでしょうか。

【長田構成員】 ありがとうございます。また、みんなで検討していく必要があるかなというふうに思いました。

【新美主査】 ありがとうございます。

佐藤先生、どうぞ発言をお願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。コメントと質問のつもりだったのですが、質問に関しては

今、長田委員が言われたのと同じことを考えていたので、コメントだけになります。

コメントとしては、今日の説明で市場で起こっている様々な問題について伺うと、端末の安値販売とか、MNPのホッパーとか、やはりルール違反が引き続いていろいろな形で行われている、競争上の問題があるということなので、これも北委員がおっしゃられたとおり、実態をもう少ししっかりと調べて、具体的に総務省として、あるいは我々において、どういう対応が、規律の強化も含めて必要かということこそそろそろ議論しなければいけない段階だと思います。ということで、北委員の意見に賛成いたします。

もう1つの問題も同じで、オプテージさんが言われたように、イコールフットイングの議論が必要だというのはよく分かります。楽天さんが非常に競争上脅威だということも、お互い競争しているので、イコールフットイングの下では脅威であることは我々としては望ましいことではありますが、併せてイコールフットイングの議論が大事と考えます。

それで、規制を一部緩和してほしいというところについては少し疑問で、イコールフットイングと違う形でMVNOに対しての規定の一部緩和というのが、どういうものをどう判断基準で議論できるのか、私には思いつかないので、質問しようと思いましたが、長田委員が質問されましたが、この論点については私も考えていきたいと思えます。

コメントになります。ありがとうございました。

【新美主査】 どうもありがとうございます。後半の部分も非常に重要な問題で、今後の我々の議論の中でも焦点を合わせていきたいと思えます。どうもありがとうございました。

ほかに御発言御希望の方、いらっしゃいませんか。

よろしいでしょうか。それでは、MVNOの各社さんへのヒアリングは以上で終わります。どうもありがとうございました。

続きまして、端末メーカー様へのヒアリングに移りたいと思えます。

まずは、一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会事業推進部長の芦原様から御説明いただきたいと思えます。よろしくお願ひします。

【CIAJ】 CIAJの芦原です。よろしくお願ひします。それでは資料5-1について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、2ページ目になります。日本の情報通信分野の現状ということで、説明させていただきます。

最初に、情報通信というのはSociety 5.0を実現するデジタル化の基盤であり

ます。政府としても、成長戦略、骨太の方針等で、経済安全保障の観点から、我が国の自律性の確保、優位性の確保の観点のために、国家戦略が必要という位置づけがされていると考えております。

下の赤枠に書いてありますように、特に通信分野においては、5G、6Gという形で10年ごとに通信方式が変わっていくのですが、ITUや3GPP等の国際標準化が重要ということがありまして、米国、EU、中国などが国家戦略として、5G、6G等の標準必須特許の取得についてしのぎを削っているという状況でございます。

一方、これは日本のICT財、ICTサービスの輸出の状況ですが、右下に書いたグラフで見てくださいと分かりますとおり、日本においては年々、輸入額が超過しているという状況になっております。

右側の表を見ますと、これは財務省の貿易統計になりますけれども、通信機器というのは、原油、ガス、医薬品の次の第4位ということで、上位の輸入品目になっているという状況でございます。

めくってもらいまして3ページになります。こちらの方は、国内通信機器の市場で、国内の通信機器市場は約3兆円前後で、ここ10年程度推移しているというところでございます。

黒い折れ線グラフを見てくださいと、これは携帯電話の国内メーカーのシェアを記載しております。2008年には96%あったものが、20年度には22%まで落ちているという状況でございます。

次に、ページをめくってもらいまして4ページをお願いします。こちらについては、CIAJ、JEITA等で統計を取っております携帯電話の出荷状況でございます。

こちらについては21年度の携帯電話の出荷状況ですが、下の折れ線グラフを見てくださいと、緑の折れ線グラフが19年度、黒の折れ線グラフが20年度、赤い折れ線グラフが21年度になっております。

見てくださいと、20年度はコロナの影響等が出荷推移に出ていたのですが、21年度につきましては、2021年4月からコロナ影響前の出荷推移に戻ってきているという状況でございます。

ただ、見てくださいと分かりますように、③と書いてあるところがございますけれども、昨年10月から、半導体不足等の影響がありまして、徐々に、出荷台数も落ちてきているというところでございます。海外メーカーの方も、ほぼ同じような推移をしている

という認識でございます。

めくってもらいまして5ページになります。5ページは、今回のヒアリング項目になりまして、端末の販売状況、端末市場の現状、5G対応端末の取扱いの現状でございます。これについて、順次説明してまいります。

ページをめくってもらいまして6ページになります。6ページは市場の動向で、基本的には出荷台数をベースに説明しております。

1つ目が出荷台数の推移。これについては、先ほどの折れ線グラフを見ていただくと分かりますように、21年度以降は19年度と同じ出荷推移に戻っており、コロナ影響が出ていない状況でございます。

2つ目は価格帯別販売台数の割合で、こちらについては、C I A Jとしての統計は取っていないのですが、会員の意見としては、中低価格帯の商品が5G化にシフトしたこともありまして、21年度末には低価格帯の端末が伸びているという状況でございます。

3点目の、チャンネルごとの販売台数の割合、こちらについても統計は取っておりませんが、SIMフリー端末の拡大や、MVNOを中心とする通信事業者のオンラインショップ販売への注力もありまして、徐々に拡大しているという状況になるかという認識でございます。

続きまして、7ページをお願いいたします。端末市場の動向になります。

こちらは3つの目線で見えております。エンドユーザー目線、製造メーカーの目線、あとはその他の目線で書いておりますけれども、エンドユーザー目線としては、各通信事業者の低料金プラン導入がありまして、かなり通信料金の負担が軽減されている。

次に2ポチ目になりますが、違約金の撤廃やSIMロック解除などで、事業者間の乗換えが推進されている。3ポチ目になりますけれども、事業者間の競争によって、廉価に端末を入手できる環境になっている。新商品が実質1円といったところもある。

4ポチ目になりますが、販売店での期間限定販売や販売手数料等により端末の価格が左右され、ユーザーにとって端末の価格が分かりづらいというデメリットもあるかと思っております。

次が、製造メーカーの目線になります。こちらについては、特定端末、先ほどからいろいろお話がありましたように、特定端末への奨励金、店舗での特定端末への頭金などで公平な商品力の競争になりづらい状況があり、我々C I A Jとしても、端末メーカーの競争が歪められているのではないかと考えているところでございます。

2 ポチ目になりますが、現状、端末が現状の割引最大2万円という事業法の影響があり、低価格端末についてはその価格を目標に価格設定されているというところがあり、メーカーの特色が出せず、OS標準機能のみの搭載など競争力が阻害されているメーカーと感じております。

3 ポチ目になりますが、同じような話ですが、高価格帯の商品が売れなくなって、開発費の回収ができず厳しい状況が続いているという状況でございます。

4 ポチ目、これは昨今の円安や半導体不足による端末のコストの上昇で、国内メーカーの環境は一段と苦しくなっているメーカーという状況でございます。

最後になりますが、その他の目線という意味では、通信事業者の低料金プラン導入により、MVNOの料金プランとの差が縮まって、SIMフリー端末も想定よりも伸長していないのではないかとこのように見えております。

あと、先ほども出ていましたように、中古市場、オークションなどの個人売買が進展しているのではないかと見ております。

めぐりまして8ページになります。こちらは端末の動向の中で、5G端末の取扱いになります。

通信事業者様の5Gサービスの開始以降、5G端末に急速に移行しているところでございます。ただ、価格競争が激しく、そういう意味では5Gで付加価値を出すというところよりも、低中価格帯も5G化したことによって、ユーザーとしては結果的に5G端末を購入しているというふうに見えていると思っております。

その次に、ミリ波対応端末についてでございます。ミリ波対応については、価格、カバーエリアなど、ネットワーク環境の伸び悩みがありミリ波対応による高コスト化を凌駕するだけの価値提供が難しい状況にあります。メーカーによっては、ミリ波対応端末は最上位機種のみであったり、また、新しく事業者様とのミリ波対応端末の提案依頼頂くが、要求価格と折り合いがつかず商品化に至っていないところがあると思っております。

最後に9ページになります。お願い事項になります。

こちらについては、高価格帯の商品が売れず端末メーカーにとって新機能の開発費が回収できない環境になっており、端末販売の公正・公平な競争を引き続き管理いただきながら、端末メーカー・販売店が共にユーザーから満足を得られるような端末販売の努力をすることによって、持続的に発展できるような政策をぜひお願いしたいと思っております。

次に、(2)になります。こちらは、au様で3G停波が行われたというところござ

いますが、一方その数十万件は解約になったというふうに、端末メーカーとしては予想しております。今後ソフトバンク様、ドコモ様といったところが3G停波するところがありますので、今回の解約の状況を検証していただいて、もし何か不利益が生じる問題があるようであれば、移行促進の政策検討をお願いしたいと思います。

(3)になります。こちらは、やはり先ほどから申していますとおり、日本の高齢化社会に向けた機能とか、シニアに優しい機能とか、日本の市場に最適化した端末といったものが提供できるような販売支援や開発支援をできればお願いしたいと思います。

あとは、(4)になりますけども、国内での5G端末の普及状況を活かし5Gの特性を生かしたコンテンツやサービスに対する支援をお願いしたいと。

最後になりますが、こちらはローカル5Gになりますけども、ローカル5Gは地方の企業や自治体など様々な主体がネットワークを構築できる日本初の5Gシステムであり、今後地域のデジタル化に合わせて、世界に先駆け様々な5G端末が必要になりますので、特に産業用途の5G端末の開発の支援をいただければというところでございます。

説明は以上になります。

【新美主査】 ありがとうございます。

このセッションにおきましても、質疑につきましては、各社様の御説明が終わってからまとめて時間を取りたいと思いますので、御了承いただきたいと思います。

それでは、続きましてApple社のAPAC政務担当本部長のHeather Grell様に御説明をいただきたいと思います。よろしく申し上げます。

【Apple】 皆様、おはようございます。Heather Grellと申しまして、弊社Appleの政務部のディレクター、アジア・太平洋APAC地域の統括責任者を務めております。本日は、総務省御主催の改正電気通信事業法の市場影響を検証するワーキンググループにおいて発言の機会をいただきましたことを厚く御礼申し上げます。

2019年に改正電気通信事業法の省令に関わるパブリックコメントが行われたのに際しまして、ルールメイキングのプロセスで弊社の意見も提出いたしまして、また過去2年間本ワーキンググループでも発言の機会をいただいております。

この間、弊社の立場と見解は変わってはおりませんが、事業環境でも多少の変化があります。特に低価格サービスの普及に鑑みて流れが変わっているという認識から、現状を踏まえながら、弊社Appleの見解を申し述べます。

皆様、お手元の資料2枚目をお願いいたします。弊社Appleは、世界で最も優れた

製品をつくり、世界をよりよいものとして次世代に残すことに邁進しております。品質ではほかに匹敵するものがない、機能においても業界随一を実現するデザインとものづくりを実践し、ユーザーの皆さんの暮らしを豊かに、また長く御信頼いただけることを目指しております。

弊社は「消費者のニーズは多様」であると認識しております。ですから、製品・価格いずれにおきましても多様なものを御用意しております。健全な競争市場において、選択肢があることは大変重要です。

僭越ながら、弊社の懸念といたしまして、2019年改正電気通信事業法によりまして競争が抑制され、価格が上昇し、また日本の消費者にとっても選択肢が減っているという状況が生じていると考えます。

3枚目をお願いいたします。まず、弊社の信念として最初に強調したいのは、消費者にとっても重要な点と考えるわけでありますが、競争市場においては多岐にわたる選択肢が要と認識しております。

また、新たなイノベーションを駆使した技術やサービスを消費者が利用しやすいようにしていくことも重要です。そのような観点からお話を続けたいと思います。

4枚目をお願いいたします。弊社Appleはスマートフォンを日本のお客様が御購入する際に、多様な選択肢を用意しております。最新のモデルは当然ながら、前の世代／旧世代のiPhoneの機種も選択いただけます。

前の世代のiPhoneでありましても、お客様がApple製品に期待する品質、セキュリティ、ユーザー体験をより低価格で提供しております。お客様から既にいただいております高い評価、弊社がコミットメントする品質とデザイン、そして正しく管理された規模の経済によって、お客さまからは前の世代の製品であっても変わらぬ素晴らしい体験を提供してくれるものとの御信頼をいただいております。

一方、最新の世代の機種でも、5G対応の端末はもちろんのこと、2020年4月には第2世代のiPhone SE、2022年3月には第3世代のiPhone SEを発表しております。いずれの機種も、お客様から見て最もお求めやすい価格で提供しております、このように弊社はお客様のニーズに最もフィットするiPhoneを選択する自由を提供してきたという自負がございます。

5枚目をお願いいたします。特にiPhone SEの第3世代は、5G対応のみならず、最新のA15バイオニックチップも搭載しております、また、iPhone 13と同じ

システムオンチップ（S o C）を活用しております。これがユーザーから見て最適なオプションの1つとなっています。

6枚目に参ります。スマートフォンの普及率と端末出荷に参りますが、2016年、スマートフォンの普及率は56.6%、2021年には84.4%となり、つまり27.8ポイントの伸びとなります。

片や、スマートフォンの出荷台数となりますと、伸び率は15%にとどまっており、2,900万台から3,300万台までの伸びということで、端末市場に関しては、製造業メーカの観点では必ずしも活況とは言えないと考えます。

7枚目です。全体的に、グラフを御覧いただいておりますとおり、電気通信事業法の2019年10月の改正以降、ローエンド、ミドルエンドの端末市場が拡大傾向である一方、高機能端末セグメントへのマイナス影響が顕著であります。

その中で弊社は、iPhone SEにも5G対応した端末を導入するなど努力を続けておりますが、将来的にも日本市場におけるイノベーション、革新的な製品の導入の遅れにつながるのではないかと懸念しております。

次に8枚目になります。この環境の中で、改正電気通信事業法の弊社への影響について御説明申し上げますと、グラフにあるとおり、改正電気通信事業法が施行された2019年10月前後30か月間の売上高を比較しております。

米州、欧州、中国、日本、全ての地域におきまして、グローバルで高い成長率、伸びを記録しておりますが、日本の伸び率に関しては、27.6%ではあるものの、残念ながら伸び率としては一番低い水準であります。

2020年9月期報告の企業活動年次報告書（10-K）にも記載のとおり、2020年9月期の日本の売上高は、サービス、ウェアラブル、ホーム&アクセサリーの高い売上高によってオフセットした形となっているものの、全体的には2019年9月期の2019年決算時に比べて成長が横ばいとなっております。

米ドルに対する円高によりまして、日本の売上高に好影響はありましたし、この30か月の比較にはそのような結果も含まれております。

昨年も同様の説明で申し述べたとおり、電気通信事業法改正による弊社への影響というのは、小さくはなかったものと考えております。

次のスライドに参ります。まとめますと、5G及びBeyond 5Gは経済とイノベーション促進に不可欠な最重要インフラと捉えておりまして、社会と経済全体において、通

信及びオンラインでの交流の重要性は増すばかりと認識しております。

テクノロジーにより社会的課題の解決も期待でき、また、業界の構造そのものをイノベーションを通じて改革できる原動力となっております。世界的なコロナ禍により、社会、経済、共にデジタル変革を遂げていると実感しております、例えば本日のS k y p eを通じたスムーズな議事進行が行われていることもその一例と言えるでしょう。

しかしながらイノベーションをさらに加速化させ、社会の中で効果的に実践し、そして経済成長をもって人々の暮らしを豊かにするためには、継続的なイノベーションそのものを支える政策、インフラをフルに活用した端末の展開も必要となります。

先ほども申し上げたとおり、日本では規制により高機能端末が導入されにくい市場へとシフトしてきております。鶏と卵の議論とも言えますけれども、ニーズが先行して端末が必ずしも後から来るとは限らないと考えます。むしろ高機能端末の導入により人々が多様なイノベーションを駆使したサービスを開発し、その後、ユーザーが利用し始める。これがイノベーションが導入され、ユーザーに利用される、一般的な流れ、関係となります。

このため、日本市場の場合、ローエンド、ミドルエンドのセグメントが拡大傾向にあるため、日本でのイノベーション、またイノベーションを駆使した製品の導入が遅れぎみになることを弊社では懸念しております。

昨年11月に発表されましたとおり、日米通商協力枠組みが立ち上げられました。その中で、改正電気通信事業法が貿易制限的な側面があるということから、米国政府も懸念を表明していたとも聞き及んでおります。

低料金サービスプランが現在市場で多数出回っている中で、改正電気通信事業法の目的は達成されたと考えております。以前から申し上げているとおり、弊社としては、規制による端末購入補助の制限を一律に行う必要性を精査し、市場競争に委ねるべきはそのようにしていくことが重要と考えております。

そうすることで、日本でも他国に劣後しない、ユーザーがイノベーションの果実を享受できる、健全な事業環境、市場が整備されると考えております。規制の目的は達成済みとの考えから、総務省様にはぜひ、規制の解除の御検討を期待したいと思います。

本日はお時間を誠にありがとうございます。御質問、ぜひ伺わせていただきたいと思います。御清聴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す。質問は後ほど時間が用意されていますので、しばらくお待ちください。

それでは続きまして、クアルコムジャパン合同会社の代表社長、須永様から御説明いただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

【クアルコム】 よろしくお願いいたします。クアルコムジャパン合同会社代表社長の須永順子と申します。過去2年に続きまして、今年も本ワーキンググループの発言の機会をいただきありがとうございます。

まずは、いただいた質問から回答をさせていただきます。2ページ目をお願いいたします。

端末販売状況につきましては、昨年と同様ですけれども、各MNO様、端末メーカー様からお答えいただくのがより適切かと存じます。

しかしながら、第三者機関の端末販売データからは、改正電気通信事業法施行に伴って、穏やかな増加傾向から減少に一時転じたものの、2020年6月の第1回目の緊急事態宣言解除後から現在に至るまでは、端末販売台数がおおむね回復傾向になっています。これはほかの方々からの報告と一致しております。

そして、端末販売市場に対する認識についてです。各MNO様の取組による通信料金の低廉化、端末メーカーと半導体部品メーカーの取組による魅力ある4G・5G端末、ミリ波通信対応端末などが継続的に市場投入されています。新たな日常が定着しております。これらの要因が、端末販売台数の回復を下支えしていると考えております。

日本の市場は、他地域と比較すると、これまでは高プレミアム価格帯の販売台数の割合が高いことが特徴でした。しかしながら近年は、低・中価格帯の販売台数の割合が増加傾向を示しています。

今後、量販店などで実施されている一部特定機種への大幅値引きの影響がどのように生じてくるかについて、詳細な分析が必要だと考えております。

次のページをお願いいたします。こちらが、今回弊社が特に強調したいところでございます。5G対応端末の状況、特にミリ波対応端末の状況でございます。

ミリ波を含む5Gサービスが全MNO様から提供され、5Gへの移行は順調に進展しています。中でも日本は、米国に次いでミリ波通信への対応が進んでいる市場であり、対応端末の機種数は、他地域に先んじて順調に増加しています。後からデータを示します。

また、スマートフォン以外でも、ミリ波に対応したPCなどの新たなカテゴリーも登場しつつあります。

5Gが有する、高速・大容量、多数同時接続、超低遅延など、真のポテンシャルを生か

した新たな価値をもたらすミリ波の普及促進は、日本における周波数の能率的な利用や、日本の強みを生かした経済発展の後押しといった観点からも、極めて重要であると認識しています。

しかしながら、ミリ波対応機種の販売台数の伸び、こちらが見合ったものになっていないと我々は分析しております。

ミリ波通信非対応端末などの一部特定機種に対して値引きを重点的に行う販売方式が定着・拡大することは、電波の能率的な利用や健全な電気通信市場の発展を阻害するおそれがあります。

このため、総務省におかれては、市場の状況をより詳細に分析するとともに、ミリ波普及促進の観点からも、必要に応じた対策を講じていただけることを要望いたします。これは消費者が真の5Gの便益を享受できるようにするという観点からも、極めて重要であると考えます。

4ページ、5ページ、6ページにつきましては割愛させていただきます。

7ページをお願いいたします。こちらは、世界の5Gの商用サービスの状況を示しています。

この緑色の円、こちらがミリ波を商業的に開始している国ということで、日本と、今のところはアメリカ、この2か国になっております。もちろん、他地域でもトライアル的、それから小規模でミリ波のローンチというのは始まっております。

これを見ていただくとお分かりだと思いますけれども、日本が率先してミリ波の商業的な成功を示すチャンスでもあります。

既に6Gの基盤開発がされていますけれども、ミリ波の活用の知見が6Gの成功を高めると思っておりますし、世界の電気通信市場での日本の存在感を示すことにつながると信じています。

次のページをお願いいたします。こちらはユースケースを示していますが、ミリ波のユースケースとしては、米国が圧倒的に先行しています。ビジネス、教育、医療、公共機関、空港ハブなど、多様な分野において新たなサービスが生まれています。

特に今年2月、これはロサンゼルスで行われたスーパーボウルです。スーパーボウルはスポーツの分野で色々な賞を獲得する非常に熱狂的な戦いになっていますけれども、今年には米国の携帯電話会社の間で、ミリ波のプレゼンスを示すような激しい競争を引き起こしました。

このミリ波のネットワーク、端末を有効活用することによって、例えば、「マルチアングル」と言っていますが、複数の角度からの視聴、それから迅速なリプレイ、それから360度のビューワー、こういった非常に魅力あるサービスを提供することによって、ファンを驚かせています。

そして、携帯電話各社、携帯通信事業者各社、端末メーカ、それからこういったスタジアムを運営する会社、これがマネタイズにつながるという確信を持ったというふうに聞いております。

次のページをお願いいたします。こちらはミリ波を使ったデイオブユース（日常での利用）の例を示していますが、簡単に申しますと、起床から就寝まで、リッチコンテンツをどんな場面でも安定的に使い倒せるというのがミリ波の真骨頂です。こういった点からも様々なユースケース、これから生まれて来ないほうがおかしいというふうに私は思っています。

次のページをお願いいたします。こちらは、5Gのスマートフォンの各MNO様からのラインナップを示しております。

この青の濃い部分がミリ波の端末になりますけれども、順調にミリ波の端末数は伸びてきております。2022年のサマーモデルにおきましても、今のところ弊社が確認しているのは18機種ございますけれども、このうちの半分の9機種につきましては、ミリ波が搭載されているというふうに確認をしております。ぜひApple様にも、ミリ波搭載の端末を、今年、日本市場に投入していただきたいと思っております。

そして12ページ、13ページ、こちらが最後になりますけれども、この最終ページは、当社による市場調査の結果を示しています。

一例ではございますが、ミリ波非対応機種などの一部特定機種に対して値引きを重点的に行う販売方式が定着・拡大しております。繰り返しになりますけれども、低・中価格帯が多くて、結果的にミリ波端末が市場から除かれてしまっているとも言えます。

マーケット自体を活性化する取組につきましては賛成いたしますけれども、消費者の選択を狭めている可能性がございます。

端末の多様化、そしてイノベーションを促すミリ波などの最新の技術を消費者が享受できる、これが通信サービス業界の発展には不可欠です。ぜひ、消費者の端末の選択におきましては、市場に委ねる、市場の努力をさらに促すような政策を、総務省様にはお願いいたたく存じます。

私のプレゼンは以上になります。御清聴ありがとうございました。

【新美主査】 須永様、どうもありがとうございました。

それでは続きまして、RMJ 理事長の栗津様から御説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

【RMJ】 RMJ 理事長の栗津でございます。今年も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。

資料5-4、1ページを御覧ください。RMJは、中古端末市場の発展により、多様で低廉な通信サービスが安心・安全に消費者に提供される社会の形成を目指しております。

今回のヒアリング事項に対する回答は、会員から取得したアンケートを基に作成しております。

右上3ページを御覧ください。端末市場の動向についてのヒアリング事項1つ目、報告書2021年以降の中古端末市場の動向見通しについてでございます。

過半数の会員が、買取り・販売台数共に増加し、顧客層も増加したと回答しております。今後の見通しに対しましても、非常にポジティブな反応でございました。政策評価につきましても、今後も含め、非常に高い評価となっております。

具体的には、中古のメリットであります安さがアピールしやすくなった、中古の認知度が高まった等の意見がありました。

なお、定量データに関しましては、12ページ以降、次ページの別冊にまとめておりますので御覧ください。

他方、事業法27条の3、あるいは完全分離の趣旨から外れ、事業者施策における一括1円や10円等の販売がいまだに各所で見られます。新品価格が中古価格より安い状況に疑問を感じるとの声もありました。詳細は4ページ、5ページを御確認ください。

戻って3ページ、上から2つ目、SIMロック原則禁止の評価についてでございます。

一連の政策には、全会員が評価しているとの回答でございました。MVNOのSIMが使えるなど、消費者にとって非常にメリットがある政策であるという意見が多数を占めました。詳細は6ページを御覧ください。

続きまして、3ページ、上から3つ目、中古端末流通に関わる課題についてでございます。

会員が大きな課題として感じているのは、主に5つでございます。1つ目、ネットワーク利用制限の在り方と適用ルールの見直しについて。SIMロック解除端末がどこでも買

え、キャリア様でも中古端末が販売される市場動向の中、現在のネットワーク利用制限の在り方と適用ルールを見直す時期に来ているのではないかと。

2つ目、リユースモバイル事業者向けの連携窓口の設置。大口対応に対しましては、データ消去に関する意見情報交換や不正対策等についての協力関係を構築したい。消費者への説明や案内に活用する目的で、機種情報についての開示連携をいただけないか。ネットワーク利用制限やSIMロック解除済み確認等を一括でできるようなサービスを御提供いただけないか。リユース業者が購入・参加できる窓口を開設いただけないか。といった御意見がございました。

3つ目、SIMロック解除の確認方法の簡素化についてでございます。SIMロック解除端末の中古流通が増えている中、解除されるかの確認方法に非常に手間がかかるのが現状でございます。端末機能や事業者の運営サイト等で簡単に確認できるような方法が御提供いただければ、より安心・安全な市場に近づくのではないかと。

4つ目、端末機能が備えるデータ消去機能の完全化と義務化についてでございます。現在、フェリカデータ等のデータが初期化では消えません。多くの消費者がこの認識を持っておらず、CTOCマーケットはじめ各所でトラブルが続いております。私どものほうにも、国民生活センター様や各県警様のほうから御連絡があり、対象方法についての相談が絶えないような状況でございます。

また、現在予定されておりますマイナンバーのスマートフォン搭載に関しましても、秘密鍵・公開鍵の格納先の関係で初期化では消えないとなりますと、さらなるトラブル増加だけでなく、トラブル自体の内容も上がってくるのではないかとというふうに懸念しております。

5つ目、消去機能では消えないモバイルデバイス管理、いわゆるMDMの対応について、企業側の情報を安全に消去して市場流通できるよう、4つ目の課題と共に御議論いただければ幸いです。詳細は6ページを御覧ください。

3ページに戻りまして、4つ目です。中古端末事業者認証についてでございます。

消費者への認証制度、認知度向上の課題があるものの、先日、ヤマダホールディングスグループのインバースネット社が5社目の認証を取得しております。

飛びまして、9ページをおめぐりください。対応周波数制限に対する回答をまとめております。

キャリアごとに帯域が違うなどの細かい説明が必要なため、事業者としましてはSIM

フリーを強調しづらい、イコール売りにくいような状況でございます。そのため、周波数対応をしているiPhone中心になっております。

また、端末もしくはSIMが周波数対応していないということで、返品や交換したいとの消費者からの問合せが多く、消費者にとっては問合せ先自体が分からないということで、たらい回しになっているような事例も確認しております。

具体的方策といたしまして、4段目、全てのキャリアで対応周波数の制限がなくなれば、消費者にとって選択肢が増え、より安心して端末が使えるような大きなメリットになります。また、そのこと自体が、販売に関わる私どものメリットにもつながります。

ただし、このことが、各キャリアにおける独自の特性を備えた端末づくりへのモチベーションダウンや、一方的にメーカーに対するコストアップにつながると、逆に消費者の選択肢が減少する可能性を危惧する声もありました。

RMJといたしましては、消費者にとって有益である本件施策については賛同するものの、一方的なコストアップや新規参入の障壁にならないような配慮が必要であることを申し添え、本件回答とさせていただきます。

以上になります。ありがとうございました。

【新美主査】 粟津様、どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの各社様からの御説明について、御質問、発言のある方は、どうぞよろしくお願ひします。チャット欄で御合図ください。

北さん、どうぞ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。AppleさんとRMJさんに質問がありますので、まず、先にAppleさんからお願いします。

先ほどクアルコムさんからの御報告の中で、日本の市場は、これまでは他地域と比較すると高プレミアム価格帯の販売台数の割合が高いことが特徴で、近年、低・中価格帯の販売台数の割合が増加しているとありました。

そもそも事業法第27条3の施行は、これまでの高価格帯偏重の市場から、中価格帯が一番売れるという諸外国と同様の、当たり前の市場への転換を目的としていましたので、それがうまく機能していると言えるのではないのでしょうか。

つまり、日本市場はこれまで特殊だったのであって、今これが正常化・健全化するプロセスにあると言えるのではないのでしょうか。この点につきまして、御見解をいただきたいと思ひます。

【A p p l e】 このような厳しい規制がある国の例は、ほかではないという認識を持っておりまして、先ほどのプレゼンテーションでも申し述べましたとおり、改正電気通信事業法の施行の結果、ローエンドとミドルエンドの端末市場が拡大傾向にあり、そしてハイエンドのほうは顕著に影響を受けている。実際には、その双方というのは互いに競合するものではございません。なので、i P h o n e S Eに5 Gを導入するなど、弊社でもかなり努力はしておりますが、このような状況は革新的な端末を市場に導入することを遅延させていくのではないかと懸念を抱いております。

【北構成員】 質問に対して答えていただけないような。これまで、日本の市場は特殊だったのであって、これが正常化・健全化というプロセスにあるのではないか。そのための事業法改正であり、健全化・正常化した後、こういった法律が要らなくなる可能性はあると思いますが、この点について御見解をいただきたいと思っております。

【A p p l e】 弊社では、市場競争に対して大変重きを置いておりまして、以前の状態というのも市場競争のなせる業、原理が働いてのことと考えております。

改正電気通信事業法は市場に影響を与え、また企業同士の競争、正確には各市場セグメント同士の競争にも影響を及ぼしていると考えます。

【北構成員】 これまでの日本の競争は健全な競争ではなかった、歪められた競争であったという認識を持っています。

【A p p l e】 恐れ入りますが私はエコノミストではございませんので、正常化された市場というのがどのようなものなのか、そこまで具体的には申し上げられない面もありますが、正常化された市場では、競争原理が働いているものと考えます。

先生がおっしゃるとおり、市場そのものが変わっているからこそ、規制の改正、もう一度見直し、規制の解除も検討するときではないかと考えております。より分散された市場にはなっているとの認識からです。

【北構成員】 了解しました。今度ゆっくり話したいですねと伝えてください。

【A p p l e】 もちろんです。

【新美主査】 北さん、R M Jが残っていたと思えます。

【北構成員】 はい。では次に、R M Jさんに2つ質問と、1つコメントです。

3ページで、S I Mロック解除の確認方法が今大変だ、簡素化してほしいとありますが、i P h o n eでもA n d r o i dでも、端末の設定のところを見ればS I Mロックが解除されているかどうか確認できると思うのですが、もう少し具体的に、どう簡素化してほし

いかを教えてください。それが1点。

それから、モバイルデバイスマネジメントですね、MDMの消去についてですが、この情報が端末に残ったままだと、ユーザーにとって具体的にどういう不都合が生じるのかを教えてくださいたいと思います。

コメントですが、フェリカデータの消去について御指摘がありましたように、本年度中にスマホにマイナンバーカード機能の搭載が予定されているということからも、これはしっかりと対応を考えなければならないと改めて思いました。

少なくとも消費者が端末を手放すときに、消費者が自らフェリカ情報を消去することを徹底させることが有効だと思います。消費者が自ら消去しない場合は、キャリアさんとか中古販売業者さんがフェリカ情報を消去する必要があるわけですが、私の認識ではブランコ社の装置を導入しないとフェリカ情報は消せない上に、1件消すのにそれなりの費用がかかると聞いています。この点、より簡単に安くフェリカ情報を消去できる環境づくりが必要だと考えています。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。コメントについては非常に重要な点ですので、マイナンバーカードを導入する際の大きな論点になると思いますから、北さんのコメントは念頭に入れておく必要があるかと思っています。

それでは、質問の1と2について、粟津さん、どうぞお答えいただけたらと思います。

【RMJ】 北様、御質問ありがとうございました。1点目、SIMロック解除の確認方法についてなんですけど、現状では各社、各キャリアさんがSIMカードを入れないと、SIMロック解除されているかどうかというのが正確には分からないというところがあります。一部端末で、端末内でSIMロック解除されているかどうかという機能もあるのですが、基本的にはSIMを入れないといけないというところで、私ども中古業者といたしましては扱う量が非常に多いので、プラス一括でできるということで、何かしらIMEIを入れるとSIMロック解除されているかどうかというのが一括で分かるようなシステム等があれば、非常にありがたいかなと考えております。

2点目のMDMに関してなんですけど、基本的にMDMはいろんなシステムがありまして、例えばMDMの入っている端末をなくしたときにデータが取れないようにとか、いろんなシステムがあるのですが、こちらの内容が、データが例えば本部のほうにMDMの端末が送られるなどというのがありますので、それが一般消費者の方に渡ってしまうと、一般消

費者のデータも何かしらデータが集められてしまうとか、あとは、各社の情報も入ったまま一般消費者の方が使うというリスクがありますので、しっかりと消した上で流通させないといけないと思っております。

このような回答で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】 ありがとうございます。

それでは続いて、大谷さん、御発言をお願いします。

【大谷構成員】 大谷でございます。どうもありがとうございます。各団体・各社様から、市場環境の分析も含めた丁寧な御説明をいただきまして、ありがとうございます。

御質問をさせていただきたいのはC I A J様とR M J様ですけれども、まずC I A J様への御質問をさせてください。

資料の7ページのところです。エンドユーザー目線ということで整理していただいた内容の中に、M N O各社のポートイン獲得合戦の過熱によって、廉価で端末を入手できる環境になっているということですが、この点について、これは製造メーカ側としてのメリットであるとか、逆に不利になっている点があるかどうかを、まず教えていただきたいと思います。

それから2点目ですが、製造メーカ目線ということで、特定端末への奨励金付与や頭金の設定などで、公平な商品力の競争になりづらい状況があり、端末メーカ間の競争が歪められているという状況があると御説明いただいたのですが、空気感としては全く私も同感でして、そのように感じているところなんですけれども、具体的なエビデンスなど、それを裏づけるような情報などを御提供いただけるのかといったことと、あと、製造メーカサイドでの何か対応策を講じられている事実、あるいは検討されている内容などありましたら、御披露いただければと思います。

それから、R M J様の御説明の中で、対応周波数の制限について、利用者への情報提供の不足によって返品希望が出ているという御説明をいただきました。

実際にそのような現象が生じているのではないかというふうに懸念しておりましたので、それが事実だということが分かりまして、お気の毒にも思っているのですが、その返品要請に対して、実際に各店舗のほうでどのように御対応いただいているのかといったことと、それから、問合せ先が分からないために困っている消費者・利用者に対して、どのような対応が考えられるのかということと、また、返品を求められる件数などの統計

的な情報がありましたら、お知らせいただきたいと思います。また、その統計的な情報が今ないとしても、今後、取得していただくということが可能かどうかについても教えていただければと思います。

五月雨的で恐縮ですが、以上、よろしく願いいたします。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、まず、CIAJさんからお答えいただけますでしょうか。よろしく願いします。

【CIAJ】 CIAJの芦原です。御質問ありがとうございます。

1点目の質問ですけれども、ポートイン獲得合戦の過熱により端末が廉価で入手できる環境ということで御質問いただいておりますけれども、メーカー側としては、ここで使われる端末というのは主に低価格帯の端末ということがありまして、実際に、先ほども述べましたけれども、低価格帯の端末というのは、なかなか独自機能を盛り込むとかそういうものはできなくて、ほとんどOSまたは通信機能のみというような提供形態になります。

そういう意味では、販売台数は伸びるといふところはあるのですが、台数が伸びても、実際の開発費を回収するような収益につながっていないというのが実態でございます。

2点目の質問で、端末メーカー間の競争が歪められているというふうなお話をしておりますが、こちらについては、具体的なエビデンス等は実際こちらのほうは持ち合わせておりません。

実際に、ある端末メーカーの意見として、日々の営業活動の中で販売店やショップを回って、そのようにメーカー感じているというか、見えているところがありまして、具体的なエビデンスはございません。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。大谷さん、よろしいでしょうか。

【大谷構成員】 ありがとうございます。今後少しエビデンスを集めていただくことで、本当に競争が歪められているのであれば、それに対応する対応策も検討できればと思いますので、よろしく願いいたします。

以上です。

【新美主査】 それではRMJさん、どうぞ。栗津さん、お答えいただけたらと思います。

【RMJ】 大谷様、御質問ありがとうございます。いただいた1つ目の、返品対応に

ついてから御説明いたします。

まず、販売時にこのような事例がある、このような可能性があるということで注意喚起をさせていただきまして、事前に説明するという原則、返品は受け付けないとしている企業様が多いと。ただ、実際、返品対応というところで、個別で対応しているという事例も聞いております。

2つ目、問合せ先に関しまして、まず、問題点はどこがあるかということでヒアリングして切り分けるようにしてございまして、端末側なのか、SIMカード・回線側なのかというところで、端末化の場合は私どもがお話を聞いて、SIMカード・回線側に原因がありそうだとこのころが分かれば、通信会社様のほうへ誘導するというようなオペレーションを取っているところが多いというふうに聞いております。

3つ目の統計データに関しましては、現在お伝えできるような統計データは取っておりませんが、RMJ内で取得できるように、前向きに検討させていただければと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。大谷さん、よろしいでしょうか。

【大谷構成員】 ありがとうございます。よろしく申し上げます。

【新美主査】 それでは続きまして、佐藤さん、どうぞ御発言をお願いします。

【佐藤構成員】 佐藤です。ありがとうございます。北委員、大谷委員と同じような問題意識だと思います。まずコメントとしては、過度な端末安売りを禁止するという点について、自由な競争を損なうというような考えの方がおられるようですが、私はそうは思っておりません。通信・端末それぞれの競争を促進するルールとして新たなルールを導入したので、自由な競争を規制する規制強化ではなくて競争ルールの整備だというふうに考えています。

それから、5G対応とかミリ波とか、特定の技術等に対する補助・支援というのは、政策としてあり得ると思います。ただ、競争政策と産業政策はできるだけ分けて議論することが必要だと思っております。

あと質問になりますが、CIAJさんに伺おうと思っております。端末を巡る議論の前半はルール外の端末安売りを問題として議論しましたが、今回は、大谷さんが言われたように特定の端末に対する割引が端末市場での競争を歪めるのではないかと、もう一つの新しい大事な視点が追加されたと思っております。

エビデンスではないのですが、私がC I A Jさんの資料を見たときに、一番初めに国内の端末メーカーの台数なりシェアが落ちていること、あるいは輸出入の話もあって、どうい
うつながりがあるのかなと思ったのですが、私の理解としては、日本の端末がシェアを落
としていく一つの理由として、こういう特定端末に対する割引ということが要因の一つと
して挙げられる可能性があるのかなと理解したところです。C I A Jさんは、私がそう理
解したことについてどのようにお考えになるのか、質問させていただきたいと思います。

それからもう一つ、ほかとも共通するのですが、C I A Jさんの資料の中に、高価格帯
の商品が売れなくなっているという部分があって、これも、例えばスイッチングコストが
低くなって、消費者に対する情報が提供されて、消費者が自分の利用に合った選択をし
た結果であれば、基本的に全く問題はないと考えています。逆に通信料金が下がれば、例
えば5,000円が3,000円になれば2,000円浮いて、浮いた分が所得効果になって
より高いものも購入できる、そういう意識、意欲も出るはずなので、競争政策の結果であ
る以上に消費者選択の結果なのだと私は思っているのですが、競争政策との関連で何か問
題だという考えがあるのか、C I A Jさんに伺おうと思います。

あと、次の9ページで競争政策と別な意味で何らかの政策をお願いしたいということ
ですが、高価格帯の物を販売促進するために、どういう目的で、具体的にどんな政策を考
えておられるのか、幾つか考えておられるのであれば教え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。それではC I A Jさん、どうぞお答えください。

【C I A J】 1点目の質問の回答になりますけども、通信事業者様がやはり人気のあ
る機種を販売するというところで、それを活用しながら回線契約を結ぶという形を取られ
ているのかなと想像しておりました、例えば特定の機種があるキャリアさんだとかこちらのほ
うが安いなど、人気のある機種を商材として回線契約の勧誘をされているのかなと想像
しているところがございます。

2点目が分からなかったのですが、3点目の高価格帯の話にさせていただきますけども、こ
ちらについては、やはり日本の市場環境に例えばシニア層が多いのもありますし、先ほど
のローカル5Gのような形でミリ波帯の新しい日本発の通信環境を世界に先駆けて整えて
いくというところでは、そういったところも御支援をいただいて、世界に先駆けて、高齢
化社会、またはミリ波帯の市場のアプリケーションの展開といったところがあればなど
いうふうに思っております。

2点目について、もう一度御質問いただければと思います。

【佐藤構成員】 質問は3つではなくて、2つのつもりで言っていました。1個目は、特定の端末を割り引くことで市場が歪むということに関して、日本のメーカさんの端末の販売割合が減少したことの要因にもなり得るのかということと、後半は高価格帯の話でした。ということで、3つではなかったという説明です。

それでよろしいとして、最後に言うと、やはり特定の端末を割り引くことで端末市場の調査が揺らぐということは、改めて議論すべきことだと思っていまして、これはC I A Jさんだけじゃなくて、クアルコムさんのほうでも同じような形での問題意識を持っておられるようなので、引き続き議論していきたいと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。時間の都合もありますので、関口さんの御発言で、このセッションを終わりたいと思います。

では関口さん、どうぞよろしく申し上げます。

【関口構成員】 関口でございます。手短かに質問させてください。

C I A Jさんの9ページ目の(2)のところで、3G停波について、巻取り時に数十万件の解約があったということで、何らかの対応策をという御指摘だったのですが、停波についての巻取りが円滑に行くということについては大切なコメントだったと思うのですが、この数十万件の解約の中には、通話のヘビーユーザーが、スマホと2台持ちをしていたような方が3Gを放置してというか、自動解約になって、それが一定数あるような気がします。この数十万件の解約扱いの内容について、どのような理由で解約になったかについての分析はお進めになっていらっしゃるのでしょうか。もしおありになったら教えていただきたいと存じます。

以上です。

【新美主査】 それでは、どうぞお答えいただきたいと思います。

【C I A J】 C I A Jの芦原です。3G巻取りですけども、実際、メーカの感じとしては、やっぱり数十万件が解約されているというところで、おっしゃるとおり2台目、3台目で1つに集約したというケースもあれば、シニア層で、従来のガラケーから、もう携帯を使わないというような形になったものもありますでしょうし、また、特に車の3Gのカーナビとかもあるかと思います。そういった分析があまり我々としてもできていないところがありまして、そういったところを分析していただきながら、今後の3G停波に向け

て政策を御検討いただければなと思った次第でございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。関口さん、よろしいでしょうか。

【関口構成員】 ありがとうございます。結構でございます。

【新美主査】 それでは、予定の時間も大分過ぎつつありますので、これにてこのセッションを終わりたいと思います。

本日の議論も非常に有意義に展開していただきました。時間の都合で残念ながらここで打ち切りますが、事業者の皆様方へのヒアリングに関しましては、まだまだたくさん聞きたいことが委員の皆様はおありだろうと思います。

ワーキンググループとしては、さらに議論を深めてまいりたいと思いますが、その理解をさらに深めるために、ヒアリングに御対応いただいた事業者の皆様方に、改めて追加の質問をさせていただくことが考えられますので、その節にはどうぞ事業者の皆様、御協力をいただけたらと思います。

なお、構成員の皆様におかれましては、本日のヒアリングに関して、事業者様に追加の御質問がある場合には、ショートノーティスで申し訳ありませんが、5月13日の17時までに事務局まで御連絡いただけたらと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、本日の議事は以上となります。

最後に、事務局から連絡事項があればよろしくお願いいたします。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日はありがとうございます。新美主査からも御案内がありました。本日のヒアリング対応者に対する追加質問につきましては、事務局より改めてメールにて御連絡させていただきますので、よろしくお願いいたします。

なお、前々回4月11日、第28回ワーキンググループでのヒアリングに関する追加質問に対する事業者の皆様からの回答を、参考資料として今回配付してございますので、構成員の皆様にも御確認いただければと思っております。

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

事務局からの連絡は以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、本日の会合は以上にて閉会とさせていただきます。熱心な御議論ありがとうございます。

ございました。失礼いたします。

以上