

モバイルビジネス活性化プラン評価会議第1回会合（議事要旨）

1 日 時 平成20年3月6日（木）14：00～16：00

2 場 所 総務省8階第1特別会議室

3 出席者

（1）構成員（五十音順、敬称略）

飯塚周一、石渡昭好、北俊一、齊藤忠夫（座長）、佐藤治正、関口博正、
泉水文雄（座長代理）、高橋伸子、津坂徹郎、野原佐和子、松本恒雄

（2）総務省

増田総務大臣、佐藤総務副大臣、寺崎総合通信基盤局長、武内電気通信事業部長、
安藤総合通信基盤局総務課長、谷脇事業政策課長、古市料金サービス課長、
松田事業政策課課長補佐

4 議事内容

- 開 会
- 議 事

5 主な議論

（1）大臣挨拶

昨年のモバイルビジネス活性化プランの発表後、販売奨励金の見直しによる新しい料金プランの登場や、ディズニー・モバイルを始めとしたMVNOの新規参入など、様々な動きがあった。こうした動きを踏まえ、活性化プランに掲げる各施策が順調に進んでいるかを評価する必要があると、皆様にはそのためにご集まりいただいた。活性化プランの着実な実施を通じて市場を活性化させ、国民の福祉向上につなげていくのが本会議の狙いであり、活性化プランの考え方を修正する必要があるかどうかを含め、様々な角度からご意見を賜りたい。

（2）開催要綱の決定について

- 事務局提案の開催要綱について了承された。

（3）座長の選任及び座長代理の指名について

- 齊藤構成員を座長に選任し、齊藤座長より泉水構成員を座長代理に指名した。

(4) モバイルビジネス活性化プランの進捗状況について

※ 事務局から、配布資料に基づき説明を行った。

- モバイルビジネス研究会の議論の後、携帯電話の販売モデルの見直しなど様々な出来事があったが、通信料金がどの程度安くなったか等を検証したデータはあるのか。
 - 具体的な検証結果は持ち合わせていない。基本的な料金はあまり変わっていないが、多種多様な割引プランが導入されたり、無料通話分などもあり、検証が難しい状況。
- 16ページ及び18ページについて、端末販売奨励金と通信販売奨励金とが会計的に分離されることで接続料の低廉化、引いては通話料金の低廉化が期待されるが、具体的にはどの時期からどのような効果があるか。
 - 奨励金に係る会計上の明確化に関しては、昨年12月に情報通信審議会電気通信事業部会に電気通信会計規則の見直しについて諮問し、2月28日に答申を受けたところであり、運用方針については現在意見招請を行っているところである。奨励金に係る会計上の新たな取扱いは2008年度から適用されるので、その会計データに基づいて算定される接続料は基本的には2009年度から適用されることとなるだろう。
- 携帯電話事業者間の接続料はどの程度なのか。
 - 第二種指定電気通信設備の設置事業者には接続約款の公表義務が課せられているので、それに基づいて公表されている。それ以外の事業者には接続約款を公表する義務はなく、接続料は把握していない。
- 第二種指定電気通信設備を設置していない事業者については、会計規則が改正されても、それに基づいて接続料が改定される保証はないということか。
 - 制度上はそうなるが、第二種指定電気通信設備を設置していない事業者についても、会計規則の改正を踏まえた会計の明確化を期待している。
- MVNOに対する卸料金も同様に低廉化が期待できるのか。
 - 会計の明確化を図ることにより、接続料、卸料金共に透明化の図られたコストベースの算定がなされることを期待している。
- 携帯電話の新料金プランは消費者から見て分かりにくいかもしれないが、結果として消費者がどう受け止めているか調査はしたのか。
 - 電気通信サービスのモニター制度によれば、携帯電話の料金が複雑化してきていると認識されているのは事実。データに基づいて議論することは重要なので、データ収集は適切に行いたい。
- 20ページ以降では米国のオープンプラットフォーム施策について書かれているが、日本でもオープンプラットフォーム施策を推進していきたいという趣旨か。
 - 各レイヤ間のインターフェースをオープンにしていくという点で、米国も日本も同じ方向を向いている。SIMロック解除も基本的にも実施する方向で検討し、2010年に結論を出したい。
- 消費者保護というと、消費者を育成する必要はなく、守る対象と位置付けているよ

うに聞こえる。重要なことは情報の透明性を確保することであり、情報を単純化すればいいわけではない。多くの情報がある中で消費者がそれを選択し、利用できるようにするという消費者育成の観点も議論に含めるべきである。

- 競争促進の基本は価格、品質を明確にした上で消費者に選択させることだと思う。料金プラン同士の比較可能性の観点からも議論すべきではないか。
- キャリアをまたがった通話では接続料が必要だが、キャリア内にとどまる通話だと接続料は不要。そういう状況の中でキャリアが利用者に受け入れられやすい料金プランを考えることは一概には否定できない。ある程度は受け入れられ、それが一定のレベルを超えると分かりにくくなる。
- 料金がどうか安いかは、結局のところ1ヶ月間使ってみないと分からない。普通の利用者は各キャリアの携帯電話を1ヶ月ずつ使ってみるようなことしないだろうし、よく分からずに満足している人が多いのではないか。
- 自由な価格競争の下では一見繁雑に見えるプランが現出することも容認されると思うが、そのような状況の中で消費者が主体的に選択できるように環境を整備していくべきである。必要なのは自由な競争の中で情報が透明に、うまく伝わるよう工夫することではないか。
 - 利用者のニーズが多様化していく中で、それに応じて料金体系も多様化していると認識している。利用者が様々な料金やサービスを十分に理解した上で契約することが重要なので、電気通信事業法における契約をする際の重要事項説明義務の徹底を図ってもらうことが重要。今後、消費者保護策を検討していく中で、56ページにあるように料金を比較できるような環境をつくることも1つの論点であると考えているし、販売員の関係についてもユーザにできるだけ分かりやすくサービスが提供されるような環境整備が重要と考えている。
- ネットワーク維持コストを純化していくという基本路線に賛成する。携帯電話の長期保有利用者と短期保有利用者との負担のバランスが取れていることが重要で、今すぐ取り替えたらどの会社が有利かという比較はこの議論ではそれほど重要ではない。端末をどの程度の期間保有するかで、選ぶべき料金プランが異なるという説明が必要。利用者に対して負担の実態が見えるようにしながら、通話料から本来負担すべきでない奨励金を取り除いて接続料の相対的な低減化を図っていくべきである。
- 各キャリアが投入した新料金プランはまだまだ未完成で、透明性や公平性を確保しようとするれば自由度が失われる。すべてを満足させる料金プランは存在しない。そこに競争や技術変化が加わるので、動向を注視していく必要がある。期間拘束や割賦販売が導入されたことで、かえってキャリア間の流動性は下がったのではないか。モバイルビジネス研究会では、端末価格を明確化して国内におけるミドルレンジ端末の競争を活性化させ、端末メーカーの国際競争力を強化するという議論もあった。しかしながら、最近の動向を見ると、どうせ2年間割賦で使うなら一番良い物を買おうということで、更にハイエンド偏重となっているように思える。また、ARPUの定義も議論が必要。日本の携帯電話のARPUが高いという資料があったが、少なくとも1/4は端末販売奨励金が含まれており、ポストペイ携帯が大半の日本では、端末販売奨励金の影響によりARPUは高くなる。一方、プリペイド携帯が多い海外では、端

末販売奨励金の影響は小さく、ARPUは安く見える。海外に日本のARPUを出していく際には、何をARPUとするか考えなければならない。

- 販売奨励金を見直して端末価格と通信料金とを分離したのは大きな前進。ただし、端末価格は高止まりしており、販売奨励金が立替え金と名前を変えただけではないかと思われるところがある。立替え金を期間拘束以外の形で回収することもできるのではないか。買換えサイクルの長期化による技術革新の鈍化はマイナスと考えるべき。中古市場の活性化、資源環境保護の視点も取り入れながら評価をしていく必要がある。乗換えが自由でないのは、端末もアプリもキャリアの囲い込みが最大の問題。消費者が選択したくてもできない状況にある。選択肢を拡大しつつ比較可能性を確保し、消費者が自ら比較し、選択できるように自立支援の教育も必要であり、被害救済の場も必要である。説明義務についても現状は囲い込みが命題となっているキャリアにとっては、そのために複雑化しているのではないか。
- 様々な料金体系、サービスが出てくること自体は望ましいことだと思う。2年契約が多くなっているかもしれないが、ペナルティを支払えばキャリアは変えられるので、ペナルティの程度についても考慮が必要。今は試行錯誤がなされている段階なので、基本的にはキャリアに任せて状況を観察すべきであろう。また、状況の評価に当たってデータの収集は必要不可欠である。
- 本来は海外のGSMのように、割賦契約で端末を購入した場合でも、端末はそのまま回線事業者だけを乗り換えられるようになることが望ましい。海外では日本の垂直統合モデルをまねる動きもないではないが、機器とサービスとの分離が中長期的な目標であり、それに向けて適切な時期に議論をしていくことが重要である。
- 21ページに米国のプラットフォームに関する話が出ているが、昨年の研究会の中でもネットワークの中立性に関する議論はあったものの、その内容は活性化プランの中であまり明確にされていない。最近の問題として、ネットワーク事業者のARPUの低下があり、ネットワークを構築した事業者に対するインセンティブの担保が必要だと思う。ネットワーク事業者と上位レイヤのサービス事業者とのwin-winの視点での議論が必要ではないか。
- モバイルの場合、音声とデータとのそれぞれの収入は分かっても、コストは分からないのが現状だと思う。MVNOの接続料、卸料金の原価の算定に当たり、音声通話の原価とデータ通信の原価とを別々に算定するという方向性はあるのか。それがあれば、音声とデータとのそれぞれについてビジネスモデルを議論することも可能になる。MVNOを活性化したときの成果物についてどのように考えているのか。
→ MNOとMVNOとのwin-winの関係は、競争ルールで実現すべきものなのか慎重な検討が必要。昨年はネットワークの中立性懇談会でドミナント規制の見直しの基本的な方向性を示したが、具体的な認識までは至っておらず、MVNOガイドラインの再見直しなど、できることから手を付けている状況。接続と卸役務との関係については、卸役務契約によるMVNOが多いことから、昨年のモバイルビジネス研究会では卸役務契約でも標準プランを作っただけでないかと議論したが、現時点ではそういう動きはまったくなく、その点は大きなテーマだと思っている。
- 携帯の事業者には基本的に料金規制がなく、有線の事業者と同じように規制するの

は難しい。そのような中でMVNOが自主的に動き出したのは大変良いことであり、次回のこの会議でもMVNOやコンテンツビジネスをやりたい方をお招きして意見を聞かせていただくことが非常に重要だと思う。

- 52ページ及び54ページに出てくるフェムトセルについて、事業者設備と利用者設備の2通りを想定し、利用者設備の場合は売り切りを検討とのことだが、そうするとフェムトセルの販売に際して販売奨励金のようなものを導入し、早く普及させようという話も出てくるのではないか。販売奨励金の会計上の取扱いに関するガイドラインなどで、このような新しいものに対する基本的な考え方をまとめておいた方が良いでしょうと思う。55ページの携帯電話の販売員に係る検定試験については、近い将来FMCの実現が容易に想定されるので、それを踏まえた上で議論することが重要ではないか。
- いわゆるケータイソムリエについては、販売員の資質向上や、消費者に対する情報提供も目的の一部ではあるが、それ以上に販売員としての経歴を堂々と主張できるように手助けすることが目的である。検定試験の実施団体を認定する際は、現場の販売員に喜ばれる仕組みになっているかどうかの確認を切に願います。
- 技術の変化が非常に激しい中で、検定試験の合格者がフレッシュな知識を持っている期間はどれくらいなのかが心配。年中再試験するのも現実的ではないので、自分で学ぶ能力を持っているかどうかを含めて検定すれば役に立つ制度になるのではないか。
- 販売員のキャリアパス形成に大きな意味があるとしても、検定で公正中立なスキルの認定を受けた人が、実際の携帯電話の販売に当たってはそれぞれのキャリアの営業教育を受けることになるので、その点が問題になるのではないか。量販店の特殊なブースで各社のことを公正中立にアドバイスしてくれる人がいれば消費者も利用すると思うが、キャリアの商品を最優先で売り込むショップに公正中立なスキルを持った人が居ても、消費者は利用しない可能性がある。制度を作る以上は、キャリアパスの形成にとどまらず、消費者が有資格者を重宝するような制度にする必要があるのではないか。
- 資格制度と販売現場の知識が直結する資格はないと思う。各社の商品知識ではなく、共通的な情報をもって販売することを資格化し、その結果、キャリアショップでも併売店でもどちらでも役立てるというようにすべき。消費者の比較する力を支援するだけならば、必ずしも販売員である必要はないため、この資格制度はむしろ販売員の資質向上にフォーカスした方が良いでしょうのではないかと。
 - 携帯電話の販売員資格検定に係る後援方針のパブリックコメントには、非常に多くの販売代理店の方々から賛否のご意見をいただいたので、これらのご意見は十分に踏まえてまいりたい。キャリアごとの検定試験と二重の負担になるのではないかと懸念が一番多かったが、総務省が資格制度を後援するのは、公正中立性を担保するためであり、試験の内容は各社の個別の商品知識ではなく、例えばHSDPAとは何かというような、キャリア横断的な知識の有無を確認するものである。また、総務省後援の検定は国家資格ではないので、検定の実施団体は1社には限らず、基本的に民間の方々の発意の下で行われるものである。販売員のキャリアパスの支

援については我々も同じ気持ちだが、総務省が関与する根拠を説明するに当たっては、電気通信事業法上の説明責任から説き起こす必要があることをご了解いただきたい。また、FMCが進展すれば、当然携帯電話に限らない販売員についても議論しなければならないが、まずは携帯電話の販売員について取り組ませていただきたい。フェムトセルの売り切り制に関しては、なるべく規制を行わず、あらゆる可能性を与えることで市場のポテンシャルにゆだねていくのが基本的な方針ということである。

6 今後の予定

次回会合については、MNVOやモバイルコンテンツ事業者から意見を聴取することとし、具体的な日程については、追って事務局より連絡することとした。

(以 上)