

第2回

携帯電話分野に関する意見交換会

平成30年5月15日

午後5時29分 開会

○舟田座長 それでは、定刻になりましたので、第2回携帯電話分野に関する意見交換会を開催いたします。本日はお忙しい中お集まりいただき、ありがとうございました。

なお、本日は全員最初からそろったということになります。

それでは、まず事務局から配布資料の説明をしていただき、続けて資料1-1について御説明をお願いいたします。

○藤井調整課長 まず、補足を2点ほどさせていただきたいのですが、本日の出席者につきまして、前回から総務省からオブザーバーということで藤野課長にお越しいただいておりますけれども、今日はそれに加えまして、移動通信課の片桐企画官にもお越しいただいております。

それから、あと本日まだ空調が入っておりませんので、適宜上着をお取りいただければと思います。

それでは、資料の確認をまずさせていただきます。

お手元にまず資料1-1ということで、これは事務局から御説明させていただく論点ペーパーということになります。それから、資料1-2が参考資料ということでございまして、それから資料2-1ということで、株式会社インターネットイニシアティブ提出資料、それから資料2-2で株式会社ケイ・オプティコム提出資料、資料2-3で日本通信株式会社提出資料という形で用意させていただいております。もし不足がありましたら、事務局にお申し出ください。

それでは、資料1-1について御説明をさせていただきます。

今日はこの後MVNO3社からお話を伺うことになっておりますけれども、その前に接続料に関する論点として、事務局として考えているものを御説明させていただきます。

まず、接続料を論点とするのはなぜかということですが、電気通信事業法の1条で、公正な競争の促進、それから利用者利益の保護といったようなことが規定されているわけですが、多様なサービスが提供されて、その間で競争が機能する。そのサービスの多様化ということで言うと、MVNOも重要な担い手ということになるわけですが、一方でMVNOというのは、MNOに対して接続料とか卸契約の料金を支払うということで、サービスを提供しております。この接続料等がMVNOが競争単位として機能するかどうかというところを大きく左右する条件であるということから、今回論点を整理させていただいたものです。

あと今日の資料の中では基本的に接続料について書いておりますけれども、1ページのオレ

ンジと青の間に（注）に書いてありますように、基本的には接続協定と卸契約の料金という形があるわけで、実際に使われているのは卸契約の方がむしろ多いという状況かとは思いますが。一方で現状では卸契約の料金については、接続協定の接続料と同じになっているという状況も踏まえまして、ここでは接続協定の接続料について論点を提示させていただいています。もちろん卸契約自体、それもまた別途切り離して必要な論点というのはあろうかと思っております、そこはこの後の意見交換の場で御議論いただければというふうに考えております。

では、順に御説明させていただきます。

1 ページのところにありますけれども、まず接続料の引下げの必要性についてということで、最初の論点を挙げさせていただいております。これは正にここに書いてありますように、まず接続料を引き下げるその誘因が必要ではないかということでございます。その考え方としましては、接続協定の接続料というのは、コストベースで算定する。能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えた金額を算定するものというふうにされております。

事業者間の競争が十分に機能していれば、その設備コストについても削減の競争というのが行われて、それに連動して接続料も下がっていくということになるというふうに考えられます。

一方で、現状に関しては、必ずしも十分な競争が行われていないのではないかという指摘もある中で、逆に接続料の引下げというのを促していく。そのための誘因を用意していくということによって、設備コストの効率化に取り組むということが考えられるのではないかということでございます。

そのメリットとしては、コスト削減を通じて、利用者料金の低下に直接つながり得るという面と、それから最初に申しましたように、MVNOの事業活動の活性化につながる。これはひいては利用者の選択肢が充実する。そういった2つの面で、利用者保護につながるであろう。それは、ひいては電気通信事業法の目的にも寄与するというふうに考えております。

そういったことで、1 ページにありますように、接続料の引下げにつながるような誘因が必要ではないかという論点をまず挙げさせていただいております。

それから、次に2 ページでございます。

接続料の周波数割当てへの活用についてということですが、その最初のページで接続料の引下げをどういうふうを実現するか。すべきだといっても、どういうふうを実現するかという問題があるわけですが、何もなければ積極的に引下げるインセンティブというのは働かないということですので、一番効果的なのは、周波数割当ての際の考慮要素とするということではないかということでございます。

具体的には、青枠の中に書いてありますように、接続料の水準がどうなっているか。どういう推移をたどってきたのか。MVNOを通じたサービスの提供は実際にどの程度行われているのかといったようなことを考慮要素としてはどうかということをございまして、これまでの周波数割当ての際にも、MVNOに対する利用促進の計画の有無といったようなところは、考慮要素に入っていることもありますけれども、具体的に実際に接続料がどうなったかとか、MVNOとの契約状況の実績はどうかといったところまで考慮の方が接続料の引下げに対するインセンティブとしては、より強く働くのではないかとということをございます。

以上が2ページ目をございます。

それから、3ページをございますが、接続料の検証におけるより一層の透明性の確保についてということをございまして、ここは繰り返しですけれども、考え方の一番最初にありますように、接続料については、能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えた金額を算定するものとされているところですので、個々のコストについて、実際に能率的なものになっているかといったところについて、もう少し踏み込んだ検証をするべきではないかというのが3つ目の論点で、やり方としては、一番下に書いてありますように、有識者や専門家を加えて、透明性や公平性を確保しながら検証を行うといったようなことも考えられるのではないかとということをございます。

それから、最後4ページをございまして、接続料のトレンドにおける一層の予見性の確保についてということを書かせていただいております。

これはMVNOがMNOに対して、競争者としてより一層機能するようにする。それから、MVNOとしても、MNO網を選択する自由度をより高めるという観点から、接続料の推移等について、予見性を向上させることが望ましいのではないかとという観点から書かせていただいております。

青枠の方に幾つか書いておりますけれども、具体的には接続料に予測需要の観点を導入するとか、それからネットワーク管理機能料金とかSIMカード貸与料金といった基本的な情報の開示をするとか、そういったことが考えられるのではないかとということをございまして、

論点としては以上をございます。

○舟田座長 ただいま御説明ありました内容について、特に御質問があれば委員の皆様、お願いいたします。

よろしゅうございましょうか。

これは後でヒアリングで、あるいはその後の議論で生かしたいと思います。

それでは、次にMVNOからのプレゼンテーションを行いたいと思います。

本日はお忙しい中、このような時間にお越しいただきまして、ありがとうございました。携帯電話分野の事業の実態をお聞きできればというふうに考えております。

本日は、各社20分間のプレゼンテーションを行っていただき、その後に30分間、委員から質問するという流れになっております。

それでは、最初に株式会社インターネットイニシアティブ様、プレゼンをお願いいたします。

○インターネットイニシアティブ（島上） ただいま御紹介いただきました株式会社インターネットイニシアティブです。私、島上と申します。本日はよろしく申し上げます。また、このような機会を頂きまして、誠にありがとうございます。

資料の方から御説明させていただきます。

本日、最初に弊社の簡単な御紹介をさせていただいた後、事前に事務局の方から、このような内容でのコメントを出してもらいたいというものを頂きましたので、それに沿って一問一答みたいな形で、こちらの考えを述べさせていただきます。

まず、2ページ目ですが、I I JのMVNO事業です。

ちょっと書き漏れていますけれども、弊社は1992年に創業しまして、日本で商用のインターネット接続サービスというのを始めた会社でございます。その後、インターネット関連の技術を使いまして、今でいうところのクラウドですとか、あるいはセキュリティのマネジメントサービスというものを展開しまして、メインは法人向けにインターネットを活用したソリューションの提供をやっている会社でございます。

MVNOにつきましては、インターネット接続の延長というような形で、2008年から取り組んでおりまして、大きな話ですと、今年の3月に日本初のフルMVNOということで、自分でHLR/HSSを持って、日本のMNOの通信サービスを提供するというをやっております。

下のポツに、法人向けMVNO、個人向けMVNOとありますが、MVNOと申しますと、どうしても格安SIMに代表されるコンシューマー向けというのが最初に注目されるわけですが、我々当初は法人向けから始めまして、その後コンシューマー向けに参入しております。

今ですと法人向け、個人向けに加えて、その下にあります再販というMVNEという世界で、通信事業、モバイルのMVNOの事業をやりたいという事業者に対して、我々がそのお手伝い

をさせていただくというような事業をやるとともに、先ほどのフルMVNOでIoT向け、あるいは海外の通信会社とタイアップしたサービスというようなものをこれから手がけていこうとしております。現在、200万回線とありますが、本日決算発表しまして、3月末の実績を公表しましたが、234万回線までいったところでございます。

続きまして、3ページ目にヒアリング事項としまして、2点頂いておりまして、1つ目が接続条件及び接続料等における競争政策上の課題について、2点目がその他競争政策上の課題についてということで、中に細かい質問事項等は書いておりますので、2ページ送っていただいて、5ページ目まで行っていただきたいと思います。

まず、MNO間で接続料に関する競争が行われていると考えるか。先ほど論点でもありましたが、MNO間の競争についてですが、そもそも接続協定における接続料というのは、総務省令に基づいて計算されるものでありまして、基本的にはMNOが設備競争をやった結果がそれに反映されるものであるというふうに理解しております。なので、接続料自体をMNOが直接的に競争を行っているものではない。なので、間接的に競争が反映されているものであるというふうに理解しております。

次に、トレンドの話です。どのMNOのネットワークを利用するかの検討に、接続料のトレンドに係る情報は有用かと。

現在、トレンドというものは特に開示されているわけではない。逆に言いますと、実績が我々には見えているというだけで、将来に関しては分からないわけですがけれども、どのMNOのネットワークを利用するかは、様々な観点から検討する必要がありますので、その接続料の予見性というのは、当然それに大きく資するものだというふうに思っておりますが、逆に言うと、それが全てではないというのも事実でございます。

あと予見性という観点では、長期的な予見性と短期的な予見性というのがあると思っております。長期的な予見性に関しましては、MNOネットワークの選択、先ほどのことだけではなくて、我々の事業の計画立案の根幹というふうには触れることはありますので、予見性が高まることは非常に望ましいことだというふうに思っております。

また、一方で短期的な接続性の予見性、それこそ今年の接続料が幾らになるのかというレベルの話ですがけれども、我々も今それが分からないまま事業をしているというのが今のMVNOの一つの事業上の制約だと考えておりまして、それが年度の最後にどんと決まってくるといったところに関しましては、企業会計の観点から、結構非常に難しいというのが我々財務部門からも指摘を受けておりまして、今回は我々が読んでいたよりも、よい結果として決算発表がで

きましたが、数年前はこれによって下方修正ということになった事例も実際にはございます。

次は、6ページがMNO3社に対するボトルネック性、いわゆる一種設備におけるボトルネック、二種設備におけるボトルネックという観点からの御質問だというふうに理解しておりますが、まずMNO3社のボトルネック性につきましては、2011年12月の「ブロードバンド答申」において、競争の存在等により、設備のボトルネック性は存在しないとされて、その前提で、二種設備制度が作られている。その見直しの必要性が生じるかどうかは、今後その動向を踏まえ検討していくことが必要とされたというふうに理解しております。

また、弊社も加盟しておりますテレコムサービス協会のMVNO委員会が2014年に政策提言を公表しておりますが、それはその「ブロードバンド答申」を踏まえまして、寡占化やMNOのグループ内におけるネットワーク共用を鑑み、ボトルネック性、二種指定設備制度の在り方を改めて検討すべきだというふうに捉えて、ここについては、我々も同感だというふうに考えております。

なので、MNOによる競争というのが、更なる接続コストの低減につながらないという場合においては、同提言を踏まえて、ボトルネック性を前提とした更なる透明性確保というのも課題になり得るものであろうというふうに考えております。

続きまして、7ページ目です。

論点の御説明にもありましたが、卸契約と接続協定についてどのように考えているか。立場を明確にしますと、I I Jは今卸で事業を展開しております。データ通信において接続料と卸契約の標準プランは、今完全に一致しているということに関しましては、その接続協定における接続料というのが、原価と適正な利潤により算定されているという原則を踏まえまして、理解はできるというふうに考えております。

ただ、一方でMVNOとMNOが自由な商業ベースの協議によりまして、接続協定にとらわれず、卸契約を締結できることというのは、MVNOがこれから高度で先進的なサービスの実現というのは、重要なことであろうというふうに捉えております。

現に、我々フルMVNOというのは、民衆の交渉でNTTドコモ様と実現したわけですが、当然のことながら、総務省様のいろいろな規制の中で、規制緩和という観点の中でやられましたが、最終的には民衆でできたというあたりは、非常に成果があったものというふうに捉えております。

というわけで、我々としましては、特定関係法人への優遇禁止など、一定の条件下、こういうものはきちんと見なければいけませんけれども、卸契約を更に活用していくということにつ

きましては、今後のMVNOの多様化に寄与するものであろうというふうに、我々としては考えております。

次に、音声サービスに関してどう考えるかということになりますが、現在音声サービスについては、接続という概念がなく、全て卸なのですが、今卸で提供されているものの、例えばボリュームディスカウントのようなものは、現在のMVNOの市場環境に適合しているものではないというふうに捉えています。

卸契約の更なる活用におけるボリュームディスカウントの拡充は、音声サービスにおける競争も可能としますし、先ほど申し上げたMVNE事業の拡大によるMVNOの参入促進というのもつながるもので、非常に望ましいものだというふうに考えております。

続きまして、その他競争政策上の課題ということで御質問を頂いている点です。9ページ目を御覧ください。

まず、MVNOの強みというのはどのようなものなのかという点ですが、弊社サービスという観点でお話ししますと、弊社サービスは低価格で、また端末とサービス価格が分離されているという意味で、透明で理解しやすいものであるということを我々としては自負しております。

ほかのMVNOに関しましても、分かりやすくメリットのあるプランを提供しておりまして、MNOとMVNOの競争活性化には寄与しているというのは、MVNOのシェアが10%を超えてきたというのがその実績かというふうに思っております。

また、一部のMVNOはニッチマーケットに適したサービス展開というものも行っておりまして、このようなものは、全国マーケットをターゲットにしていますMNOには、本質的には余りまねし難く、MVNOの強みと言えるのではないかと思いますし、これが業界の活性化にもつながっているというふうに捉えております。

次の点ですが、MNOによる端末と通信の分離プラン、自動更新なし、2年縛りの提供に、どのような効果があったと考えるか。このあたり随時いろいろと変わってきているところですが、既に自動更新付きの2年縛り契約である利用者が非常に多いという中ですので、直ちにそれが変わってくるものではないというふうに思っております。なので、今後2年縛りが明けてきた後、様々な契約プランというのを利用者が実質的に選択できるようになっていることが重要で、ショップで自動更新付きの2年縛りプランのみをプッシュするような運用が成されないか、そういう継続的な注視を要するというふうに考えております。

また、最近ではより長期に利用者を制約するようなプラン、これは4年割賦+2年後の残債免除ということで、心理的には4年を縛るようなイメージにはなりますが、そのような契約は

利用者の合理的な選択を心理的に縛るものであって、余り好ましいものではないというふうに思っております。

10ページ目の次にMVNOの参入障壁という観点ですが、MVNOの参入障壁という観点におきまして、制度的なものは我々としては余りないというふうには思っておりますが、当然電気通信事業を営むという観点におきましては、技術的、あるいは事業遂行という観点で、いろいろなノウハウが必要であることは間違いありません。

そういった中でMVNE、イネイブラー、MVNOをやりたい事業者を助けるような事業、これはMVNOの参入障壁を下げ、参入を容易にするために非常に重要であるというふうに捉えております。MVNOによりまして、電気通信のノウハウのない事業者もスムーズに事業参入の機会を獲得できるということだと思っております。

手前みそでございますが、弊社はMVNEとしてこれまで120社とありますが、本日の発表で137社と対外的に発表しておりますが、MVNOの参入を支援してきております。なので、MVNEがより活動しやすくなるような、例えばMVNEの音声サービス卸の低廉化であるとか、SIMカード調達自由化、そのようなものが検討されることが非常に望ましいというふうに思っております。

次のポイントは、総務省様で行われました「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会」での議論とその報告書で、弊社が特に主張したい点は何かといったところですが、弊社から求めましたMNOグループのサービス提供条件やグループ内取引の検証につきましてですが、現行制度の下で、可能なところから開始すべきであるという考え方が盛り込まれましたので、総務省様には、この考え方に基づいて実効的な検証の実施をお願いしたいと思っております。

この検証を通じまして、グループ内取引の適正性が検証できないということであれば、これも弊社が御提案しました電気通信事業法第30条の禁止行為規制の適用拡大についても検討いただきたいというふうに思っております。

また、2点目ですが、現在二種指定されていないMNOの二種指定設備制度の適用につきまして、透明性・公平性確保の目的を掲げた上での適用検討を求める考え方が盛り込まれております。これにつきましても、総務省様には同考え方に基づきまして、検討を進めるようお願いしたいと思っております。

11ページ目です。これはiPhoneの点を御質問いただいております。

iPhoneを販売できるのがMNO3社とそのグループ会社に限られていること、これは実態として、そういうことというふうに捉えておりますが、これをどう考えるか。MNOのグ

グループ会社のみがiPhoneを取扱えることが直ちに不当な競争を引き起こすことにつながるというところまで言うのは難しいかと思っておりますが、MNOのグループ会社のみがiPhoneを取扱えることに合理的な理由があるというのは思えません。したがって、グループ会社にiPhoneを供給しているMNOがあるとするならば、iPhoneの取扱いに係る条件について、ほかのMVNOにも開示することが望ましいと思っております。

また、次はiPhoneでMVNOのSIMカードを用いた際にAPN設定を求められること、今SIMカードを用いた場合にはAPN設定は必要となっております。これはユーザーの利便性を阻害して、かつMVNOと契約することへの心理的なハードルともなるものであります。MNOのグループ会社のMVNOのSIMカードであれば、こういった制限がないということはありまして、これは電気通信役務の提供に関する公平な取扱いとは言えず、グループ会社にAPN設定なくiPhoneを利用可能とするSIMカードを提供しているMNOがあるのであれば、そのようなSIMカードの提供条件について、ほかのMVNOにも開示することを求めたいというふうに思います。

最後、12ページがMNOが自社内におけるサブブランドにどのような資金を利用するかは自由だという考え方があるが、そういうものに関してはどう考えるかという点で、これは確かに難しいものだというふうには、我々としても捉えております。

ただ、MVNOが同等のサービス水準を提供しているMNO自社内のサブブランドと実質的に競争できているかどうかというのは非常に重要であって、その点につきましては、総務省様において不当な差別的取扱い、競争阻害等の不当な運営に当たるものがないか、これは検証を進められるよう要望したいというふうに思っております。

最後のポイントです。MNOによるグループ内外の差別的取扱いの実例についてどんなものがあるか。

こちらにつきましては、2点を挙げさせていただいております。1点目がMVNOへの転出希望者に対して、MNOが自社グループ内のサブブランドへの誘導や割引施策等を実施している。これはMVNOへの反競争的な取扱いであろうというふうに考えております。

2点目は、自社グループ内でのサブブランド契約希望者へ、割引を適用しないというようなことをやっております。これは今度自社プライムブランド契約者への差別的取扱いではないかというふうに考えております。

以上、I I Jの方から御用意させていただきました資料は、以上のとおりです。ありがとうございました。

○舟田座長 ありがとうございます。

事前に事務局と私の方で相談して幾つか質問を出していただきまして、それに答えていただき、ありがとうございます。

それでは、続きまして株式会社ケイ・オプティコム様、プレゼンテーションをお願いします。

○ケイ・オプティコム（浜田） 株式会社ケイ・オプティコムの浜田でございます。本日は、このようなプレゼンテーションの機会を頂きまして、ありがとうございます。

本日は、この資料で弊社のMVNOサービスについて御紹介した後に、本日のメインテーマであります接続料について、弊社の考えを申し上げます、そういった立て付けで進めさせていただきます。

それでは、右肩1ページを御覧いただけるでしょうか。

こちらは弊社の概要になります。本社は大阪にある会社でございます、関西電力の100%子会社になります。沿革に書いておりますが、1ギガのFTTHであったり、L2接続でマルチキャリアMVNOといった、こういった全国初のサービスを開始するなど、新しいものに果敢に挑戦してまいった自負がございます。

次に、右肩2ページを御覧ください。

こちらは弊社の主な提供サービスになります。

関西でまず個人向けのFTTHということで、左下に書いておりますが、「e o光」というブランドで、こちらは約160万件のお客様に御利用いただいております。また、真ん中、関西で法人回線のサービスもやっております、右下が全国でMVNOサービスを展開しております、こちらについて次の右肩3ページから御紹介いたします。

3ページです。

こちらは弊社MVNOサービスの概要になります。「mineo（マイネオ）」というブランドで、2014年6月から始めております。現在は左のイメージのとおり、NTTドコモ様とKDDI様とレイヤー2で接続して、マルチキャリア対応のMVNOとして活動しております。

ブランドステートメントは、右に書いておりますが、ユーザーと一緒にサービスを創る「共創」と、ユーザーに寄り添う「安心」の2つを掲げておりまして、現在加入者は100万件を超えておりまして、シェアは4位ということになっております。

次に、右肩4ページを御覧ください。

弊社MVNOサービスの取組でございます。先ほど御紹介しましたブランドステートメントにのっとりまして、独自サービスを積極的に展開しております。その例としましては、左に絵

で描いておりますが、パッケージを全ユーザー間でシェアできるフリータンクというものであったり、ユーザーさんからのアイデアをいろいろ募って、それを実際に実現していくようなアイデアファームというものがございます。また、右の絵のとおり、大手MNO様と比べますと低額な料金を設定し、これまでも様々なキャンペーン、こういったもので実施しております。

次に、右肩5ページを御覧ください。

こちらは弊社の考えますMVNOの競争環境でございます。これはイメージで書いておりますが、下側のMVNO市場、これまで多くのMVNO事業者が参入してまいりまして、上にあるMNOとMVNOの間、あるいはMVNO同士で競争というのが活性化されまして、低廉な料金、多様なサービスというものが生み出されまして、利用者利益に大きく貢献してきたと考えております。

ただ、下にリードで書いておりますが、市場におけるMVNOシェアは、こちらはSIMカード型ですが、7%ということで、まだまだ小さい段階でございますので、引き続きMVNOの普及促進を図り、競争を更に活性化させていくことは不可欠というふうに考えております。

次に、右肩6ページを御覧ください。

こちらがMVNO参入・普及による具体的な効果の例を挙げております。左に3つ観点を示しておりますが、そのMVNOの普及の前と後で、どのような効果があったかというのを書いております。

まず、料金プランでございますが、以前はMVNOさん3社というのは、ほぼ横並びであったところ、MVNOの普及に伴いまして、MNOからも多様なプランが出てきましたし、あと料金面で、特に大容量プランとか、こういったところの値下げが進んでおります。

次に、サービスの面です。

こちらは以前はほぼ同じように横並びでございましたが、MVNOの普及に伴いまして、パッケージシェアであったり、カウントフリーとかいったような多彩なサービスが登場したり、あるいは通話サービスを充実化したりと、こういったものが進んでおります。

最後に端末では、iPhone以外の端末の普及が進みましたし、中古端末も増えるといったように、利用者から見て端末の選択肢が広がったと考えておりまして、このようにMVNOの存在は利用者利益につながってまいりました。

それでは、次に右肩7ページを御覧ください。

こちらが接続料に着目しましたMVNOの事業課題でございます。

まず、弊社MVNOサービスでは、1加入者当たりの収入、これはARPU（アープ）と呼

んでおりますが、において、それに占める接続料の割合、これはイメージのとおり、非常に大きくなっております。一応、通信ARPUも大容量プランの選択比率が増えるとかで、増加はしているのですが、この接続料の方の上昇幅が大きくて、ARPUに占める接続料の割合というのが拡大傾向にあるという状態でございます。

また、その右下の吹き出しに書いておりますが、接続料の中では特にデータ利用料の割合が大きくなっているということございまして、そのデータ利用料の推移について、次の右肩8ページに書いております。

こちらが弊社のMVNOにおけるデータ利用料の推移イメージでございまして、まずMNOに支払うデータ接続料、これは帯域当たりの単価になりますが、これはグラフでいいますと①のとおり、これは年々減少、下げていただいているのですが、1加入者当たりが必要となる帯域というのがこれはグラフの②のとおり、年々これがどんどん増えていっている傾向でございまして、この結果、1加入者当たりのデータ利用料はグラフ③のとおり、ずっと上昇傾向を描いているということでございます。ただ、至近ではピークトラヒック対策を講じたことで、一時的な抑制はできているのですが、これがまた引き続き上がっていくという見込みでございます。

それでは、右肩9ページを次に御覧ください。

こちらは参考なのですが、利用者ニーズにおける速度の重要性、これを御紹介したいと思います。

お客様がMVNOを選択する際には、左上に結果を書いているのですが、「料金の安さ」がまず第一でして、その次が「速度」、この2つが飛び抜けた決め手というふうになっていることが分かると思います。

また、右下、こちらは弊社のアンケート結果なのですが、特に速度の面ではピークトラヒックが出ます平日昼間の改善というのが非常に重要な課題になっているということでございます。

それでは、次に右肩10ページを御覧ください。

ただ、弊社としてもいろいろ取組をしておりますが、今後の取組として整理しております。

正直、現状100万の加入者数では、我々のMVNO事業単体で利益を出すのはちょっと難しい状況でして、その改善に向けて、自助努力としても取り組んでいるところです。

その例としまして3点書いておりますが、まずは一番の基本ですが、新規ユーザーを獲得、あるいは既存ユーザーの方々にも長く御利用いただくということで、規模を拡大して、1ユーザー当たりの固定費を削減していくということ。

次に、サービス・技術の工夫によりまして、先ほどありましたピークトラヒック、ここを何とか減らしていくということ。

最後に、通信だけでなく、いろいろなオプション、こういった付加価値を売っていくということで、あるいはほかの商材とのクロスセルによってARPUを向上させていくと、こういうことを通じて、安定した事業運営を図っていきたいと考えております。

次に、右肩11ページを御覧ください。

こちらが最後になるのですが、本日のテーマとなっております接続料に関する弊社の考えでございます。

まず、接続料というものは、接続料規則がございまして、このルールにのっとって算定されて、総務省様に届出されているということで、現状その制度に沿った料金が設定されているというふうに認識しております。また、至近では算定根拠について一部ですが、情報が開示されるよう制度化されるなど、算定プロセスの透明化も図られてきているというふうに認識しております。

ただ、一方、本日先ほど御説明したように、MVNOの事業構造において、接続料というのが、非常に大きなウエートを占めておりますので、MVNOの更なる普及促進という観点でも、継続的に接続料の在り方、これを検証・議論していくということは、本当に重要なことだというふうに考えています。

その際、MVNOの立場として望まれる観点、それをこの資料でいいますと一番下に4行で書いておりますが、1つが適正性、2つ目が透明性、3つ目が不当な差別的取扱いがないという公平性、最後4つ目が見通しということで、いわゆる将来予見性、こういったものを書いておりますが、この4つの観点に基づいて、どういった方法・枠組みが望ましいか、至近でもいろいろ制度改正していただいているので、そういった評価も踏まえつつ、より実効性の高い仕組みを幅広く御検討いただきたいというふうに考えております。

弊社の説明は以上でございます。

○舟田座長 ありがとうございました。

それでは、最後に日本通信株式会社様、プレゼンテーションをよろしく願いいたします。

○日本通信（福田） 日本通信株式会社の福田でございます。本日はこのような機会を頂きまして、誠にありがとうございます。

当社は来週をもって丸22年になります。丸22年というのは、正にMVNOとしてスタートして、それからのずっと歴史でございまして、その間、ある種ずっと苦勞し続けている。そう

いった意味で、私どもとして公正競争をできる環境作りを是非皆様をお願いしたいと、これはずっと22年間叫び続けている点でございます。

そういった観点で、御質問の内容一問一答ということよりは、私どもとして今こういうふうを考えているということをお今日は御説明させていただき、その中で多くの点については、御回答させていただくというふうを考えております。

まず、お手元の資料1ページを見ていただきますと、この図は実は2000年ぐらいのときに、いわゆるMVNOというのが必要なのではないかという議論のときに行われた部分で、そのビフォー・アフターでいいますと、MVNOのないときというのは、いわゆる設備事業者、今でいうと実質3社になっておりますけれども、そのインフラで、その方々がサービス事業を行う。したがって、寡占的な弊害があるのではないか。そこに対していわゆるデータ通信中心の時代になったときに、サービスを多様化しないといけない。また、競争を招き入れて、低廉化させないといけないということから、この右側のような構図になった。これは当社1社からスタートして今817社でしょうかということまで来ていて、そういった意味ではこの考え方は広く受け入れられているのだなというふう考えております。

2ページ目になりますけれども、これは当社の幾つかの事例でございます、これを一つ一つ御説明するつもりはございません。先ほど前のプレゼンテーションでもございましたけれども、格安SIMというのが代表になりますが、それ以外にもモバイルIPフォンを作って、これは震災で災害対策本部で使われたり、ドコモとソフトバンクのネットワークを二重にして冗長化するというので、これは携帯屋さんには実際やらないであろうということ、銀行のATMの裏側をサポートさせていただいている。あるいは2転換、絶対にハッキングできないものを作ってくれということ、これは警察の依頼、あるいは鉄道の運行のシステムに使われているというようなものを御提供しているというようなものをやっております。

3ページになりますが、一方で当社は日本でMVNOという事業モデルが最初にできたものだから、そのノウハウを持って米国に進出して、まず左側の部分、ATMの裏側を無線の提供をする。これについては、今現在でも無線でやっている提供者としては、実質上、米国の中ではほとんどトップというふうに言われているところまで来ておることです。

そして、更に右側のスマート金庫といっている部分なのですが、今銀行の支店を少なくする意味で、銀行の金庫をお店の中に置いてきて、そこに現金を預けた時点で、それは銀行管理下ですよというようなシステムを始めていまして、こんなようなものが今、どんどん広がっているというようなことで、私どもは日本という市場で培ったノウハウを持って海外展開を行って、

広げていきたいというふうに考えております。

その次、4ページになりますけれども、この公正競争という部分の一番の基本は接続というところにあるだろう。これは一つはまず接続料の問題と言われている中でいうと、MVNO間において公正なのでしょうかという問題、それから2つ目がMNO-MVNO間というところにおいて公正なのであろうか、それから接続箇所の問題としては、③としては、これはいわゆるMVNOとして、こういう接続箇所ですべて接続させてくださいという要望を上げるわけですが、それに対してどのように進展しているかという3点がございまして、この3点についてそれぞれまとめてお話しさせていただければと思います。

5ページを御覧いただきたいと思っております。

この資料に入る前に、これは一つの御質問として、卸か接続かという議論があります。

ちょっと歴史を言いますと、1996年に創業してから37社ぐらいの携帯事業者、元々は地域で分かれていたので、今よりもずっと事業者が多かった。その37社の事業者との間で、全て卸契約としてやっておりました。

卸契約でやっていて、10年間ずっと変わらなかった。なぜ変わらないかという点、まず一つは、条件が一回決まったときにその後変わっていかない。接続に関しては、原価プラス適正利潤というのがあるので、毎年見直しが制度上あるわけです。ところが卸についてはそういった規定が一切ない。したがって、96年に決めた合意で、市場価格はどんどん下がるのだけれども、卸していただく価格はずっと変わらないという状態がずっと続きました。それによって逆ざやが出るような事態になっているというところがずっとございましたというのが一つ。

そして、もう一つは、その際当時ドコモ、au、それからボーダフォンだったと思っておりますけれども、この辺のところでは私どもが3Gに対してMVNOをさせていただきたいということで、卸契約については、相当私自身も毎年3回、4回、各事業者に足を運んでお願いいたしました。簡単に言えば門前払いなのでですね。

なぜかという点、卸に関しては、そもそも協議する議論もないという状況が続くので、その状況をずっと見て、これではいかんということで、これはある意味では、総務省がリーダーシップを執って、MVNOについては、データ通信については、接続をするのだから、接続義務という形を使うということで、そこで大きな転換を図れた。これがいわゆる2007年の総務大臣裁定がそこだと思っております。

そういった歴史があるものですから、私は今も卸契約でもいろいろな契約をさせていただいております。例えば、私どもも音声をやるときは、音声の通話については、私どもでデータセン

ターをとっておりませんので、接続していないので、だから卸契約ですというのは分かるのです。しかしながら、いわゆるパケット通信側の部分のデータ通信で接続しているにもかかわらず卸契約でやっている。これはこの電気通信事業法34条の第四項の規定を文字どおり、これは私は法律の専門家ではないので、分かりませんが、素人が普通に読んだときに、これは第二種指定電気通信設備を持たれている。今現在ドコモ、au、ソフトバンクは、接続協定以外で接続をやっちゃいかんというふうにしに読み取れないですよ。

これが実際にはそうならないということが一つ大きな問題で、これがために実際私は今でも、最近でも言われますが、MNOの方からは、接続ではなくて、卸契約にしていれば、より柔軟な、より柔軟なというのは、もっと早くできます、もっと安い料金出しますということ具体的に言われるわけです。多分そういう会社さん、実際受けている方もたくさんいらっしゃると思います。そういったことが絶えない。

それから、2つ目には、MVNO間でも疑心暗鬼が生じるのですよね。私どもはそうすると、あちらの事業者さんでもっと安く受けているんじゃないの。我々は証拠がないので、分かりませんよ。分からないのですけれども、そういうこと自体がおかしいと思うんです。透明性のある公正な環境で闘って、切磋琢磨していくというのがいわゆる公正競争の基本ではないかなというふうに考えています。

したがって、この接続と卸という部分については、実は長い歴史の中でそういう形を取っている。逆の言い方をすると、今私どもは接続でずっと踏ん張って、頑張ってやっております。昨年もソフトバンク様とも接続を行いました。これも非常に苦労いたしました。けれど、接続でなかったら、接続事業者が1社もいなかったら、全部が卸になったらどうなるか。キャリアさん、毎年下げる必要ないんですよ。そうなったら、あっという間に数年たったら実はMVNOもなくなっていましたと言ってもおかしくないわけです。

ですから、そういった意味ではこの辺のところは今接続と卸という両方があって、接続しているものについては接続協定でちゃんと遵守して、それをやっているというふうに、透明性を持ってやっていただきたいというのがまず1つ目でございます。

6ページになります。

次は、今度MNO-MVNO間というところのまず1点目なのですが、よく待機料金という、これは10Mbpsというのも、私どもが求めたものですし、最初の算定式というのは、ドコモと私自身との間で実際に協議して詰めたものでございます。

その式からすれば、それはキャパシティで見ますので、どんどん下がる。ですから、接続

料が下がっていますねという報道をよく見ます。でも、本当に下がっているのでしょうかというのが私ども実は疑問です。

この表を見ていただくと、上はこの2008年、12年、14年、18年という形で、この下にあれを取っておりますが、メディアの方、あるいは各社が大体こういう平均値を出していますという通信速度です。2008年だと666キロというのが平均値です。料金は大体1万円、これが2014年だと27.5メガぐらいまで平均値が来て、7,000円ぐらいです。2018年になると190メガです。1万円ですというようなものです。

もちろん通信速度と実際に月額、1か月の中でどのくらいのデータ量を使うかという2つの変数がありますけれども、あるいは集中度とか、いろいろな変数がございますが、ですから単純な比較ではできないですけれども、それだけのキャパを買おうと思うと、私どもは2008年当時のこれはドコモの例ですが1,267万という10メガ当たりの接続料が今55万2,000円になって、随分下がっていますねと言われますが、実際には同じような速度を出そうと思ったら11倍買わないといけません。したがって、むしろ11倍、値段としては、実は上がっているのではないかという部分があります。この辺のところはしっかりと検証されないといけないのではないかというのがこの2点目の問題です。

次のページに行きます。7ページになります。

これはちょっと話があれになりますけれども、平成22年4月19日に私どもは意見申出を総務省に対して出しました。それに対して行政文書を開示請求を行って出したものの資料でございます。一部黒塗りは、こういった形で開示されたということで御理解ください。

この赤い線がずっとグラフ側にありますけれども、赤い線の先に矢印があって、その2行を読みますと、S社案件は利用年度が10年度-11年度のため、当該2年度の平均■円/P、Pというのはパケットですね。をコスト単金として採用というふうにあります。これはどういう意味かというのを次のページで御説明しております。

8ページを御覧いただきたいと思いますが、これは実は2010年2月のときの商談でございます。2010年2月の商談というと、私どもにとっては2008年3月期が実績として、接続料は算定されておりました。それが翌年、2009年3月頃に接続料ですよとして約款に載った。それがベースとして私どもは算定しておりますという状況です。

これに対して、携帯キャリア側はこの契約は2010年4月から2012年3月、2年間なので、その10年度から11年度、平均値をコスト料金として採用しています。将来原価を使っていますと言っているわけです。これは総務省のそういった資料に対して提出して出している。これ

は3年半違うんですよね。毎年20%とか25%変わっていた時代の今でもかなり大きく毎年違いますけれども、その3年半って半分以上違ってしましまして、そういった意味では、このような形であると勝負にならないわけです。

最終的にどういう判断をされたかというところ、私どもは2008年3月期ベースの接続料に比べたら、これは不当廉売ではないか。このキャリア様がお客様に提示している料金というのは、原価を割れているという主張をいたしました。

それに対してどういう判断かというところ、将来原価を使っている、その将来原価より安いと言えないから、違法とは言えない。法的には確かにそうなのかもしれないです。ただ、それって何か変だよねというところがやはりあるのですよね。

先ほどMVNOの予見性というところがございましたけれども、ここについては、携帯キャリア側は需要予測をして、その需要予測を満たすために設備投資計画、設備設計をして、投資しているわけです。ですから、相当のレベルまで実は先々にわたって、先々って別に5年後、10年後をいうつもりはないですけれども、今の年度、あるいはこの年度、次の年度ぐらいいに対しては、大体の指標って持っていると思うんですね。

その辺のところだけでも開示していただければ、その辺について、あとは私どもの責任でこうかなというふうに予見することは可能だと思いますけれども、そういったこと全くなしに、この3年半違いますよという中で闘っている状況というのは、何らかのことをしていただかないと、これは太刀打ちできないというところがございます。

次、9ページになります。

これは接続料の算定ということについて、様々な投げかけをずっと私どももしてきておりますけれども、その中で総務省が平成25年に「モバイル接続料算定に係る研究会」というのが行われて、その報告書が平成25年6月、ちょうど5年前に出しております。そのこのこれは実は議事録から持ってきている部分なのですが、アンダーラインのところを読みますと、「そう遠くない将来に接続料の算定というテーマについて枠組みの議論を行う必要があると感じた」、
「現時点で結論を示すことは必ずしも適当ではない」、それから「データ接続料の需要の分母と分子の関係をどのように整理することが適正か」というようなことをここで述べられております。これは何であったかというところ、算定式について、私どもとドコモで合意したものを、ドコモが変えてきました。その変えた式でいいのでしょうかという議論でした。

その際に、今日のいわゆる能率的な経営というところに関連してきますけれども、設備というものはかなりキャパシティーとして、キャパシティーの原価をどう見るのか、そしてキャパ

シティーのあるものについてのプライシングというのがどういう考えで行われるのか。よくあるいわゆる飛行機の中で、飛行機が飛び立つときに、空いている席に1人乗せたときの原価は非常に安いですねみたいなどころがありがちなわけです。そうすると、いわゆるキャパシティの原価計算とプライシングということについて、これを相当深掘りしてやらないと結論は出せない。

そういった意味で、そこについては総務省、ドコモ、日本通信の3者で合意して、それを今後有識者会議でしっかりとやって、それについては両社従うというところまで合意しているんです。でも、5年前なんです。5年間何もやられていないのです。こういったことを放置されると、これは複雑な問題ですけれども、今議論してもできないのかもしれないです。そういう御判断をされているのかもしれないのですけれども、ここの接続料という本当に根幹にわたる私どもの一番の原価でございますので、そこについての議論というのは是非どうにかしていただきたい。

10ページになります。

これは最近もいろいろなUQコミュニケーションズ、Y!mobileという、いわゆるサブブランド問題というようなMNOの問題がありましたけれども、これは問題なしということはありません。データ通信と通話とありますけれども、データ通信に関して言えば、真の原価をベースとしたと、真の原価というのは将来原価を含めて、そういうような原価、つまり経済合理性からMNOはプライシングをしていくことができるわけです。それに対してMVNO側はそういった情報を持っていないので、飽くまでも接続料をベースとしてやっています。そういった状態では、年度が数年違う、算定方法の問題もあるのではないかとということからすると、これで闘いようがありませんよというのが一つ。

もう一つ大きな問題としては、これはUQ、Y!mobileともに通話定額というのを一緒に組み合わせて提供している。私どもも通話定額については是非卸していただきたいというお話は随分させていただいておりました。実際には通話定額、例えば先ほど出てきた2,700円でかけ放題ですと、2,700円のまま結構ですと、別にそこでマージン要らないですということでも卸していただきたいということを言っても、結局MNOの主張というのは卸なので義務はないということで、実質門前払いを受けている状態という状況です。

この辺を考えていくと、接続事業者の側面とサービス事業者の側面というのを分離する、いわゆる会計分離を持ち込む必要というのは出てくるのではないかと。そういったところによって初めて透明性が明らかになって、同じサブブランドであってもフェアに、私どもが受けられる

接続料と同じ料金でしっかりとやられているんですと、同じ条件でやっているのであれば、それは、私どももそこはそこで正々堂々と闘うだけになるんです。ただ、そういうふうになかなか考えられないということが大きな問題だということです。

11ページになります。

これは接続箇所の問題でございまして、この11ページのところは、これによって何ができるか。既にI I Jさんは始められていらっしゃいますので、飛ばします。

12ページのところなのですが、一言で言うとMVNOガイドライン、最近のバージョンでございまして、これはいわゆる電気通信の事業者間接続、二種指定の事業者の提供に係る規律の中で、アンバンドルとして開放を促進すべき機能としてHLR/HSS連携機能と、だから接続としてこの連携機能というのを開放すべきではないかということがMVNOガイドラインでは書かれているわけです。

一方でMNOの方に行くとうどうなるか。電話番号は周波数免許を受けている人じゃないと、持っていない。そうすると、その電話番号を又貸ししないとイケない。その電話番号管理することからすると、それは接続ではないから、卸でないとしぐわないというような話になって、結局接続では駄目ですよ。私どもはどっちでもいいのです。やっていただければどっちでもいいのですけれども、そういったものも、この辺はいわゆるこの言い方もちょっとあれですけれども、総務省見解とMNOの見解というところがあって、この辺のところをしっかりと詰めていただきたいというふうに思います。

もうちょっと極論すれば、私どもは例えば毎年算定される数字について、疑義はすごくあります。接続料の問題、毎年、毎年非常な疑義を持っております。というのは、私自身が一番最初の算定するとき、これは排除しましょうとか、この営業費用は取ってくださいとかというのを直接交渉したので、どこまで含まれているかというのは、かなりの情報を持っております。

そういった意味で、複数の疑義がありますけれども、それを今やろうとすると、大臣裁定のところへ出してくださいということになるわけです。だけど、そう簡単に大臣裁定とかというふうに、紛争処理メカニズムというのはあって、私どもが一番使ってきている事業者でございまして、これはすごく負荷がございまして。

もちろん総務省様にも大変負荷があって、昨年なんかは、こちらの藤野課長にはソフトバンクの接続を開くというところについては、大変多大なお世話になっておりますので、そういった意味での一つ一つそいでいただいている部分もあるのですが、こういったところについてのところを気にしていただきたい。

13ページはまとめなのですが、22年間やってきた、これは私どもの力の部分はありますけれども、MNOとMVNOとの差って歴然としていると、これは相当大手のこちらに並んでいる、特定はしませんけれども、いろいろな大手のMNOの方とかと話しても歴然としています。民衆で解決していったらどうですかと、そんな解決しないのですよねというのが一つ。

それから、今現在MNOに対する規制・制度面というのは、これは元々2007年の総務大臣裁定で、接続という形でとにかく突破するという事で開きました。したがって、それでできていますけれども、そこから次に行くということについては、現行の規制・制度にはまだまだ弱いのではないかという思いがすごく強いです。

そして、もう一つは、監督官庁による調査権、これは先ほど僕、意見申出を出したと言いましたけれども、意見申出の4月19日にその当時出しました。総務省内で、この意見申出に関する処理の結果についてというのが出たのは4月27日、7日間なんですよ。7日間でこれは、どうやって調査したのですかと、しかもドコモ側からは相当の資料が提出されています。

それに対しては私どもは反論の余地も与えられていない。それでちゃんと調査しているのですか。ここについては、不当販売があったのではないかと、あるいはどういう形でやっているんだということについては、本当に調査の立ち入りしようが何しようが、そのくらいの調査権限を監督官庁に持っていただいて、これは、私どもからすれば、監督官庁がしっかりやっていただいているので、それは信頼して、あとは私ども全力投球して市場に立ち向かうのだということでないともまずいと思うのです。今そういう感じに、少なくとも22年やってきた中でいったときに、全部が全部とは言いませんが、非常に根本的なところについては、そういったことが多いということがございます。

最後のページは、今、岐路に立っていますよ、これは今日、三田が出席できなかったので、是非伝えてくれということで、一つは、22年間いろいろサポートしていただいた方々には御礼を申し上げるとともに、一方で、今、これから非常に重要な役割を果たせる時期になってきているので、今岐路にありますよということでございます。

以上、ちょっと時間オーバーしましたが、ありがとうございます。

○舟田座長 ありがとうございました。

以上、3社から御説明いただきました。これらについて、各委員から質問なり意見を伺いたいと思います。若干早目に終わったのですけれども、大体30分間をめぐりをお願いしたいと思います。

それでは、質問、意見がある委員は、どうぞ御発言をお願いいたします。

○土佐委員 今日はお忙しい中、貴重な御意見をありがとうございました。

○舟田座長 どなたにお聞きするかを、まず。

○土佐委員 まず、質問の前に確認なのですけれども、1点目は、日本通信様に対してですけれども、2つあります。

1つは、紛争処理のメカニズムの活用が極めて困難であるということなのですけれども、先ほどは、要するに、手続負担のようなことを申されておったと思うのですけれども、そのほかに、実際御経験の上で、紛争処理メカニズム、なかなか活用するのが難しいというような点が具体的にございましたら、追加的に教えていただきたいというのが1点です。

2点目は、特に接続箇所の問題で、加入者管理機能というのですかね。そういうものの回収のコストが非常に高額であって、なかなかそこが折り合えず、接続の実質的な開放がなかなか進まないというようなお話であったのですけれども、具体的にどういう点が交渉過程上の隘路に常に大きくなるのかというようなところが、もう少し詳しく教えていただければ有り難いと思います。

まとめてよろしいですか。

正にこの点に関わって、他方、I I J様の御報告では、非常に円滑にあって、フルMVNOのサービスの提供が可能になったということをおっしゃっておられたというふうに思うのですけれども、では、他面で、いかなる点が具体的に奏功しまして、そのような点での、恐らく管理者管理機能等々に関する協議が、具体的に前に進んでいったのか。非常に私から見ると対照的なケースのように見えまして、レッスンを何がしかお持ちであれば、奏功してうまく円滑化ができた諸点等々に御示唆を賜ればと思います。

以上です。

○舟田座長 では、日本通信様。

○日本通信（福田） まず、先生の御質問の1点目である紛争処理メカニズム、結構使いづらいつと。もちろん手続コストというのは大変なところでございますが、非常に端的に言えば、出る杭は打たれるというところでございまして、徹底していじめられる。その徹底していじめられるというのは、簡単に言えば、私どもからすれば、それはどう考えても、普通に営業妨害ですよねと。

例えば、具体的には販路を完全に遮断される。私どもが通常付き合いのある、販売しようとしているところに、それをやるなというような圧力を掛けるみたいなことであるとか、あるいはメーカーが端末も非常に重要なので、端末メーカー側に対しての圧力というのもありますし、

そういったものがこれは私の推測ですが、各事業者の中間層、いろいろな方々がそういう思いをこの会社は私どもと闘っている会社だと、そうするとその辺を付度して、結局そういったことを妨害するというようなことが横行しているというようなことというのは、非常にいろいろな経験をしております。

ただし、そういったことも私どもがそのケースを具体的に証拠を持って訴えていけるのかということになると、なかなか難しいというところがございまして、そういった意味では、その辺のところのマイナスというのは非常に大きいというところがございまして。

それから、2点目のHLR/HSSの接続箇所に関するということでもございまして、これは私どもが求めている方式というのがございまして、これに関しては、海外で言えば、非常に普通に行われている。例えば私どもの海外事業者であると、数千万円の負担でできるというような形で、米国において既に行っておりますけれども、そんなようなものです。

それが桁が一つ、二つ違うということになってくると、何でなのと。その辺になると、先ほどお話ししたような、いわゆる電話番号管理ですと、そのためにはそういうものを作らないといけない。それは海外ではないですねと。

簡単に言えば、海外でMVNOとしてHLRを持ちますということになると、電話番号を直接付与されているケースが多いと思います。そうすると、電話番号を又貸ししていただく必要がないので、本当にシンプルに接続になります。日本においては、周波数免許を持っていないと電話番号を付与していただけないので、そういった観点から又貸しになる。そうすると、その管理については、電話番号を付与されているところとしては責任があるから、それをしっかりと管理する。そこについては何億円掛かりますよみたいな、そういったところで、それを私どもがのんでやっていくというのは、別にそれはそれで簡単なのですが、私どもは先ほどお話ししたとおり、そういった私どもとしては、不合理だと思われるポイントをのんでいってはいけないという私どもの立場だと思っているので、そこについては、オーケーすれば終わっている話ではあるのですが、それをすべきではないというふうに考えているというところでございます。

○舟田座長 I I J様、何かございますか。

○インターネットイニシアティブ（島上） HLR/HSSの開放の端的に言ってしまうと、NTTドコモ様とのお話は、純粋に民衆の協議の中でやっていることでして、個々の細かい点に関して我々の方からここで述べさせていただくことは控えたいというふうに思っております。

非常にうまくいったかということに関しては、別にそんなことはなくて、それは我々自身も

努力もしましたし、NTTドコモさんの方でもいろいろ努力した結果として出来上がったものであるというふうに考えております。

元々MVNOは、日本通信様がおっしゃるとおり、確かに接続でこじ開けて何とかこの業界というのが出来上がったというのは、これは紛れもない事実だというふうに思っております。ただ、これからのいわゆる業界をどんどん発展させるといったところは、この方向性をどんどん、どんどん突き詰めるのがいいのか、あるいはもっと民民で自由にできた方がいいのかということに関しましては、我々も確たるこれがいいというものをまだ持っているわけではありません。

ただ、事業をやる上で、我々はMVNEとして、ほかのMVNOさんともお付き合いさせていただいている中で、我々自身コストが全部丸見えになっているというのは、普通のビジネスから考えると非常に特異なケースだというふうには思っております。今の状態が非常に健全な状態、このまま突き詰めるのが健全な状態なのかなというところに関しては、我々も自信がないです。日本通信さんがおっしゃるとおり、民民だったらバラ色になるのかということに関しても、確たる自信があるわけではございません。

以上、お答えになっているか分かりませんが。

○土佐委員 ありがとうございます。

○舟田座長 ほかにいかがですか。

依田先生。

○依田委員 私はこれから2つ意見を述べるのですが、もし事業者様そのほかで加えたいということがあればお答え、あるいは加えていただきたいのですが、特に何かどこかに質問というわけではありません。学問的におかしい、道理に合わない点を述べますが、学問の方が正しくて現実が間違っているとか言うつもりではありません。ひょっとして、その逆のことも何かの可能性があって、現実が正しくて学問が間違っている可能性もあるかもしれません。

まず、1点目は公取さんの資料の1-1の1ページについての接続料の引下げの必要性の資料についてですが、接続協定を使うか、卸契約を使うかで、私の聞いた限りの理解では、最初の2事業者様は卸契約でよろしいですか。

○ケイ・オプティコム（浜田） 弊社は卸を使っています。

○依田委員 日本通信様は接続協定だということですね。

○日本通信（福田） そうです。

○依田委員 分かりました。

その理解，確認させてもらった1ページで，これはおかしいですね。私の学問的な頭の理解で，注の部分で，接続料に基づく接続協定と卸契約，卸再販契約があって，接続協定というのは，接続契約というのは通信と電話とか電力とかガスとか，特殊な公益事業で，ボトルネック独占設備があったときに，そのボトルネック独占設備を使うときにニューコモンキャリア（NCC）用にイコールフットイング用に使う概念で，例えば通信ネットワーク産業特有の概念で，監督官庁が厳しく規制するもので，非常に透明・公正で，かつ料金も，いろいろなやり方があるのですが，低廉なものになるので，接続料が定められていたら，当然そちらを使うはずだと考えています。競争が正しく成り立っていれば，接続を使おうが卸を使おうが無差別であるという均衡状態が発生し得るとは思うのですが，接続料が定められていて，それが反映価格になっていて，契約の方は卸だとかということというのは，僕の常識ではあり得ない話なのです。

卸というのは，別に通信や，あるいはガス，電力じゃなくてもあってよくて，自動車で自社ブランドで直販するか，小売価格から一般管理費や営業費を取り除いた製造原価に当たる部分を他ブランドで再販してもらうかで，そのとき卸再販を選ぶというのは，ボリュームスケールが働いて，ボリュームディスカунティングを受けやすいような事業者，販売チャネルで競争力があるところは，接続料は大体一律の場合が多いので，それよりは卸を選ぶというのはあっていいのです。

ただ，日本通信さんの20年前のそういう歴史経緯があって，接続がたしか2007年，そのときに接続では風穴が開いたけど，契約としては卸の方が残ったのかなという印象は今日日本通信さんの話を聞いて，何となく分かったけれども，学問的にはいびつですね。これが第1点。

第2点は，4ページ目の資料に入って，接続料のトレンドについてで，光ファイバーは将来原価方式を使います。携帯の電波に関しては，実績原価方式を使います。光ファイバーは，そのときの10年前の記憶ですが，2005年ぐらいからF T T Hの競争が本格的に始まって，どんどん需要が伸び込むと，伸びていく需要というのを先取りしていて，接続料に反映するから，需要に関して将来見込みをやった将来原価方式を使うのだ，その当時ちょうど接続が電波で，始まるかどうかという時代だったので，そっちは何で実績にとどまったかというのは，僕も余りフォローアップできなかった点があるのですが，光は将来なのに，電波が実績というのは道理に合いません。

なぜ光がそのとき将来を使ったか。総務省の競争促進政策であったのですけれども，どんどん伸びていく需要というのは，あらかじめ前取りしていかないとイコールフットイングになら

ないという、そういう説明だったと思うのですが、その論法で言えば、固定の方は今頭打ちになっているのに対して、電波の利用の方はどんどん伸びているので、電波だって将来原価を使うのは、大いに理屈としてはあるし、片方と片方が違うというのは、違和感があります。

2点目に関連して、今度日本通信の資料の7ページですけれども、これは僕もちょっと不勉強で知らなかったのですけれども、この接続料の算定方式というのは学問的には考えられない方式で、接続料というのは、NTTのようなインカムベントな既存企業がいる、NCCのような新規参入者がいて、接続するときに、接続するから必要になる追加コスト（増分費用）がある。それをNCCのアクセスの数、トラフィックで割るものなんですね。

増分費用をトラフィックでやるのが最低レベルであって、それだけではなくて、共通費用部分があって、それは例えば管路、洞道、接道のようなものであって、それはNTTも使うし、NCCも使うので、シェアで割ってプラスアルファでやる。増分費用プラスアルファ方式というのですが、分母に当たる部分はNCCのアクセスだったり、トラフィックなんです。

ドコモ全ユーザーの実績値で、除するというのは、僕は理屈は分かりませんが、それがどういう事情で、ドコモが嫌がらせをしたのではなくて、MVNOが望んだ結果かもしれないし、何か理由があるとは思いますが、学問的には道理が合いません。

以上です。

○舟田座長 では、まず接続と卸について、2社が卸で、1社が接続で、おかしいのではないかとありますが、何か感想があればお願いできますか。

日本通信さん。

○日本通信（福田） これは私どもが最初に切り込んでいって、最初に総務大臣裁定、決着する前の段階から、卸だったら数か月で始める。接続だと何年掛かるよと。だから、卸にした方がいいのではないかという交渉は相当されました。

また、切り開いた後もいろいろな事業者様からの御相談の中で言えば、卸でやれば早いので、接続というふうにこだわらない方がいいんですかねというような御相談も随分受けました。なので、かなりこれは私の推測以外何物でもないのですが、卸側に相当誘導、誘導という言葉かどうかは分かりませんが、すごく分かりやすく言えば、相当誘導というのは、実際には起こっているのではないかと。

これはMNO側からすれば、接続という義務がひもづいていることと、卸という相対でいろいろな契約ができるということに関していったら、それは条件的には卸の方がいいので、卸の方が有利なので、そちらに持っていくというのもある種の合理性はあるのだと思うのです。で

すから、そことの部分、そうしたときに交渉力の力の差は歴然としていますので、そうなる
それはほとんどの会社様は実は従わざるを得ない。

そもそも私どもも通信事業者ですが、通信事業で固定網をずっとやってきていなかったこと
もあって、MVNOだけやってきていますので、まだいいのですけれども、多くの事業者さん
で固定のお付き合いがありますので、当然グループとしては、携帯事業者様グループと相当の
取引をやっているという関係もあるところもあって、そうなるというふうに言われてしま
うとしようがないなみたいなところというのは、あったのではないかなというふうには思いま
す。

ですから、結果としては、そういった意味で、卸側に相当誘導されているという話は、途中
途中いろいろなところから聞いているので、実態としてはそういうことも起きたのではないか。

私どもは34条の規定というか、これは接続するのだから、接続協定以外駄目なのではない
かというお話も随分途中途中もしましたけれども、実態としては、接続をしているのに、接続
と卸があるという妙な状態が今現在続いているというふうに理解しております。

○舟田座長 ほかにございませんか。

しかし、2社さんに伺いますけれども、卸も標準卸なんていっていますから、そういうメニ
ューがありますよね。ほぼ接続と同じというふうに私は理解しているのですけれども、それ以
外の部分について自由だと、そう理解してよろしいのですか、それともゼロから自由になるも
のでしょうか、よろしければI I Jさん。

○インターネットイニシアティブ（島上） これも契約条件に関わることなのですが、現在M
VNOの卸契約は50万以上の回線の契約がある場合には、総務省さんの方にMNOが卸契約
を届け出るといような制度が行われておりまして、実際我々の卸の契約は、接続約款とほぼ
同じ、料金に関してはほぼではなくて、全く同じ料金で提供されております。

○舟田座長 料金自体は全く同じですね。

○インターネットイニシアティブ（島上） そうです。

先ほど申し上げたとおり、民民で全て卸でいろいろな契約が出てくるという世界が本当にい
いものかどうか分かりませんし、実際にこれは日本通信さんおっしゃっているとおり、交渉力
の違いというのは、当然歴然としたものがある中で、接続の果たしている役割というのは当然
大きい。すなわちそこで間接的にMVNOに対しての交渉力みたいなのは、接続の制度で守ら
れているという面はありますので、それ自体は否定はできないものだというふうに捉えており
ます。

ただ、一方でこれからモバイルを使った新しいものに取り組む場合に、それを全て接続の制度でやっていけるのかどうなのかというのは、これまた別の話なのかなと、もっと自由に卸の契約がこれは当然MNO側にそのモチベーションがないと駄目なのですけれども、結局卸できちんといろいろな新しいものを作れないというのは、MNO側にそのモチベーションがないということが根源にあるのかなというふうには感じてはおります。

○舟田座長 それから、2番目ですが、実績原価と将来原価、ちょっと私の理解と違うのですが、光ファイバーの将来原価は私ども延々やりましたけれども、あれはNTT東西さんが小売をするときの値段ですよ。よろしいですか。議論をお任せしましょうか。

○藤野オブザーバー 固定の方の話もあるので、現状というか、これまでの経過とか含めて、ちょっと御説明しようかと思えますけれども、固定の方で将来原価というのを取るとなったのはISDNの接続料が最初で、その後光ファイバーですね。7年間の将来原価でやるというのを2000年ぐらいにやって、現在も光ファイバーなんかはそういう考え方を採っていますが、これは今、先生先ほどおっしゃいましたように、原価は基本的に減っているだろう。それから、需要は増えているだろうというのが大きいので、できるだけ新しい数値というのをやった方がそういったものが反映されるだろうと、そういう考え方によってあるわけです。

将来原価という、結局それが実際と合わなかったときどうするのかというのもあって、後から精算の話とかあっています。今、精算というよりは調整費という言い方を使ったりしますが、固定ではそういったことから、事実上の精算処理を行ったりします。考え方としては、一番新しい値のでやってみようということですね。

携帯の方は、MVNOが使っているようなデータの接続料を直接か、あるいは準用されて使っていると思うのですが、当然実績原価とはいっていますが、経緯があって、言い方はこうですが、今は当年度精算という言い方をしますが、後から結局精算するのです。

例えば、平成28年度の接続料というのは、後から28年度の需要やコストが出た後で、その値を使って精算するのです。結局新しい当年度のデータを使ってやるので、効果においては、将来原価とほとんど変わらなくなっていると思いますね。

といった意味で、先生おっしゃるように、確かに将来原価、実績原価、違うというのはおかしいのではないかという側面、ないとは言いませんけれども、かなり効果としても同じようなことが今行われているのが実情だと思います。

○佐藤委員 固定網でながく接続に係わってきたので、その関連で確認しますと、将来原価という言葉は、フォワード・ルッキング・コスト。アメリカと日本では違った使い方をしている

います。日本では予測需要を、アメリカでは競争にさらされたときの価格付けというような意味。未来志向で競争にさらされた企業の値付け、その基となる費用の概念でFCCは使っています。

将来原価の概念は、ISDNから適用が始まったのですけれども、結局新しいサービスが立ち上がると、当初トラフィックは小さく、大きな設備投資がなされますから、それを小さなトラフィックで割ってしまうと、禁止的な高い料金になり、そもそも新規サービスが立ち上がりにくくなります。そこで5年とか一定期間のトラフィックを予想して、費用を予測需要で割ることにより、料金単価を下げて、5年間で収支とれればいいものです。

次に実際のは需要が予想と異なるので、例えば回収漏れがあったときにどのように調整するかが議論になり、予測需要による料金低廉化と遡及清算の合わせ技で、ルールができていていると思います。

コメントになりますが、通信サービスにおいては、一般的に、卸というのは相対交渉で決まるもので、ユーザー料金から販促費等の費用を引いて作ります。したがって、コストベースではないです。接続料金というのはコストベースで、本当に接続に必要な適正な原価に基づく料金設定がそのルールになります。そういう意味では、接続料金と卸料金が同じだということではなくて、接続の方が低くて、卸の方が高いのが一般的。同じと聞くと固定網とは全く異なり、何でそうなっているのか疑問に思います。卸が低いのか、接続が高いのか、少しリサーチしてみなければいけないと考えます。

固定の光アクセスでも接続と卸がありますけれども、事業者に聞くと、卸は守秘義務があって、お互いどんな契約でどういう料金かが分からない中で、競争事業者の交渉力も小さく、現実的に卸料金を下げることが難しい、卸料金は、納得性が非常に小さいということで常に議論になります。

それから、ラダーの議論もあり、通信だと複数の階層があって、卸が少し緩くても接続がきちっとしていれば卸はそんなに高い料金にならないし、接続が少し緩くても、例えば管路・とら道等の開放で設備競争が促されていると、そんなに接続をリジットに規制しなくても、それなりの競争的な料金に近づくという議論があります。インフラからサービスに向けて階層があり、一つ前の階層が厳格にコストベースの料金あるいは競争自体が機能していれば、次の階層の問題は低減できる。すなわち接続がコストベースでできていれば、卸の問題は小さくなると考えられます。

○舟田座長 ほかいかがでしょうか。

○松村委員 後で言うべきなのかもしれないのですけれども、経済学者の意見は恐らくそれぞれ違い得る。申し訳ないのですけれども、僕はほとんど同意できなかった。

まず、佐藤先生がおっしゃったようなラダーがそうなのですが、接続しか供給されていない場合、卸しか供給されていない場合の価格感と、両方が同時に出されている場合のそれはごっちゃにしてはいけません。両方が選択可能であるなら、購入する方は、接続をスレットポイントとして卸取引の条件を交渉することができるので、卸の方が接続よりも条件が悪くなることのない形で交渉できることになりますから、卸の契約価格、契約条件は接続料金や条件によって変わります。

したがって、どちらの側の価格が高いはずだとか、そういうような類いの議論は、私は両方供給できる状況ではほとんど意味がないと思います。卸の方が著しく不利になれば、当然接続をみんな使うので、それに規定されて条件が決まるのは当たり前。

それから、接続のやり方に関しては、私はこの携帯のやり方が異常だと思わない。私は電気とかガスとかの託送料金を見ているのですが、託送料金の考え方もこっちの考え方と、分母の取り方は同じ。だからLRICとかを持ち出さなくても、普通の総括原価の発想であっても、このやり方は使われている。タイミングとかというのは、確かに問題にはなり得ると思うのですが、ルールの作り方がすごく変だとは思いませんでした。

質問したい点があるのですが、例えば先ほどの点で電波の割当てを受けているところだけが番号をとというようなことは、MNOの裁量で何とかなることではなく、ルールでそう決まっているわけですね。だから、これはMNOと交渉したってどうにかなるようなことではないので、これは制度を何とかしてくださいという話だと思います。したがって、全ての会社で同じように問題が起こり得るということですね。

そうではなくて、例えば特定の会社は対応してくれるのだけれども、別の会社では対応してくれないとかという類いの問題で、したがって本来ならMNOの裁量で何とかなるはずのもの、対応してくれているところがあるのだから、このレベルで何か問題があったら教えていただけないでしょうか。

○日本通信（福田） いわゆる卸としていろいろな新しいサービスをやっていますというのがあったときに、この辺については、いわゆる接続の場合でいうと、透明性高く接続約款等で必ず載ってくるので、皆さん同じように使える。ところがそうじゃない形である特定の事業者同士でやりましたという形で商品発表しました。サービス開始しましたといったものは表には出てこないの、それをずっと後になってから知るみたいな形というのは結構あります。

そういったものについて、前々から、随分前からそれはお願いしていることだけれども、そのままになっていますねというようなことは、かなり頻繁に経験している事業者は結構いらっしゃるのではないかなというふうに思います、当社を含めてですけれども。

○松村委員 私が聞いたことではなかったような気がするのですが、その点で、卸でも差別は禁止されているわけですね。したがって、やらないという選択肢はあると思いますが、やるとなると、特定のところだけやるということは本来許されていないはず。

○舟田座長 卸は自由契約ですから。

○松村委員 そうなのですか。

○舟田座長 藤野さん、どうですか。

○藤野オブザーバー 不当な差別的取扱いが禁止されているのは同じではあります。ただ、接続約款の接続料というのは、完全に同額になるので、基本は。なので、そこは違いが出てくる余地はあると思うんです。いわゆる不当な差別的取扱いでない範囲で、提供条件が違う場合というのは、事業者のコンディションによって変わる場合はあり得るのかもしれませんが。現実には今そんなに起こっていないのかもしれませんが、そういうことかと思います。

○舟田座長 どうぞ。あり得るかもしれない。

○松村委員 今の回答で納得しました。

○舟田座長 佐藤委員。

○佐藤委員 各社資料を見ていて、分からないこといろいろあります。例えばI I Jの資料の5ページ目の、一番初め、接続料に関する競争が行われるかについての記述。質問の意図は、競争によって接続料が下がるようなインセンティブがあるのかということだと思います。その回答として、接続協定があり、総務省令の下チェックされているはずだということ。また、企業なのだから、MNOは設備投資を合理的に実施し、経営を効率化し、コスト低下が実現されてくるはずだと書かれているように思うのですけれども、質問の意図に戻って、MNOは接続料を下げるインセンティブがありますかという具体的な質問に変えると、十分ありますというのか、そうではないのか、どう答えるのですかということになります。

○インターネットイニシアティブ（島上） 本当に純粋な卸契約で、我々も一般サービスで卸を受ける場合もありますが、当然相見積もりとか取るわけですね。相見積もりを取って、どういう条件でというのを当然自由に交渉するわけです。

ただ、一方で今のMNOの卸料金というのは、基本的には接続に準じた形で行われていますので、幾らですというのが一方で決まっていますという形になっています。なので、我々の考え

る競争というのは商行為としての競争だとしたときに、そういう状況には卸はなっていません。

接続に関して言うと、接続料というのを直接的にMNOが競争するものではないだろうというふうに捉えております。彼らが競争しているのは、飽くまでも自分たちのエンドユーザーに対するサービス料金の競争で、それによって当然設備費用というのは下がってくるでしょうと、それが間接的というか、それが結果的にここに反映されるものであるというふうには捉えています。

答えになっていますでしょうか。

○佐藤委員 MNOの接続料引き下げインセンティブに関して、MVNOとしては、言いにくいのかもかもしれませんね。

○舟田座長 もう一つ別の質問ですね。

○佐藤委員 日本通信の資料とケイ・オプティコム（ケイ・オプ）の資料を見ると、接続料に対して負担が非常に大きくなっていて、競争上厳しい状況にありますということが示されています。ケイ・オプの8ページ、あるいは日本通信の資料においても、同じように示されていたと思います。トラフィック、容量で見ると決して十分下がっていると言えないと示されており、日本通信の資料の中には、そのためにもっと接続のコスト算定とか、本当に接続に必要なものだけがコストに算入されているのかの検証が求められており、ルール自体もう一回精査していく必要があると要望しておられるのに比べて、ケイ・オプティコムは、料金下げが十分でないとは書いてありますが、一番最後に抽象的な表現で、引き続き適正な料金の実現を要望していますとある。接続料をより引き下げるために、あるいは接続料が合理的であることの納得性を高めるために、企業として具体的にどういうことを提案・要望されますか、伺いたいと思います。

ただ、トラフィックの新しいものをできるだけ早く入れるのだとか、コストを精査し接続料金を本気で下げることをご考慮されるのであれば、ケイ・オプの資料では具体的な提案がないように思うので、何か具体的な検討課題について提案頂きたいところです。

○ケイ・オプティコム（浜田） まず、接続料が適正かどうかというのは、正直今の2社の接続料というのは、我々MVNOから見た場合、かなりブラックボックスと申しますか、数字が分からないので、判断する材料がないというところです。

ですので、我々が見るということであれば、いろいろ今MNO様が作って、総務省様に届出されて、総務省様が検証されているという状況なのですけれども、そういうところの透明性を高めるとか、そういうのは対策としては考えられるのではないのかなというふうに思います。

○舟田座長 11ページの最後に。

○佐藤委員 競争政策を進めていくのに、すぐにでもできること、すべきことがありますし、少し時間を掛けて、総務省含めて行政側がルールを整備していかなければならないこともあると思います。多くの事業者から具体的な提案・御意見を頂いた方が、よりよい競争政策実現につながるなどと思ったところです。

○舟田座長 分かりました。

今7時ですが、当初の予定では7時15分までと言われたので、恐れ入りますけれどももうちょっとお願いしたいと思います。

私からは一つだけ、この公取の携帯電話分野に関する意見交換会を2016年に公取の出した報告書を基に、そのフォローアップという意味合いもあります。その2016年のときは端末のセット割りというのが非常に大きなテーマであったわけです。

今日、3社からお聞きしますと、セット割りのことは何も出ていない。あるいは端末の値段とか、そういうことは出ていないのですけれども、これはもちろん総務省の方でその後議論して、規制がかかるようになったということで、端末のセット割り、あるいは端末の販売について、現在競争上の問題はなくなったのか、あるいはこういうことが残っているというのがあれば、追加の質問で申し訳ないですけれども、この公取の意見交換会としては、一応お聞きしたいところなのですが、何かありますでしょうか。

日本通信さん。

○日本通信（福田） これは総務省におけるタスクフォースの会議においても意見を述べさせていただいたわけですが、今現在端末のセット割りについては、端末のいわゆる割賦販売部門を割引という形でやっています。端末割引という形になっています。

そうなると、何が起きているかという、例えば同じ月々7,000円払っています。通信料金は同じものなのに、通信料金として7,000円払っている方と4,000円払っている方と1,000円払っている方ということになっちゃっているわけです。

実態としては7,000円払っているわけですが、その7,000円と1,000円の6,000円分というのは、実は端末代として払っている分をインセンティブをもらっています。ということは、通信料金としては1,000円なんですよね。4,000円の方と7,000円の方といるわけです。これが何で不公平ではないのかというのは、私は本当に分からないのですよね。

これは各キャリアの請求書を見ていただければ一目瞭然でございまして、通信料金部分についてはそういう差が出ている。ですから、その部分のところは、それは行き過ぎた不当なお客さんよっての取扱いになるのではないかと。ですから、よく言われる長く端末を使ってい

る方は、すごいある種損していますねみたいなことになっちゃうわけですね。

ですから、同じデータ、同じ通信サービスを受ける方には同じ通信料金を払うというのが基本原則だと思うんです。今そうになっていないところが端末の割引の問題で、これについては全く改善していないというふうに考えております。

○舟田座長 ほかの2社さん、何か特にございませんでしょうか。よろしいですか。

それから、もう一つこれも独禁法の観点から非常に重要な点で、期間拘束の点、これも独禁法上、不当な拘束条件付取引かどうかというのは、重大な大きなテーマであったわけですが、これについて、1社さん、どこでしたか、触れられておりましたね。よろしければちょっと付言して何かコメントがあればお願いしたいと思います。あるいはほかの2社で何かありましたらお願いします。

○インターネットイニシアティブ（島上） I I Jでございます。

期間拘束の件は、総務省様の方の研究会でもいろいろと問題になって、いろいろと改善の手だてが出ている一方で、それをまたかいくぐるような新しいものがいろいろと出ているというような認識でございます。

特に1点書きました、4年割賦で2年後の残債免除というような新しいものも出ていまして、我々としては、お客様が自由にいろいろな契約を選べて、乗り換えられるような環境が整備されることが業界の発展にも資すると思っておりますので、ここにありますような合理的な心理を縛るというものは、4年というものは好ましくないというふうに思っております。

○舟田座長 ありがとうございます。

○土佐委員 同じく追加的な今度は質問になるのですけれども、いわゆるサブブランドを含む同一グループ内におけるサブブランドMVNOと、それから非サブブランドと申しますか、一般のMVNO間での取扱いの在り方について、様々なことは言われていると思うのです。

例えば、モバイルの公正競争の研究会などでは、店舗での業務の提携の在り方ですとか、あるいはそのほか様々な点が指摘あったと思うのですけれども、そのほか具体的に実際MVNO様としてこういう点、市場に特に大きく同一グループに属するサブブランドとの扱いで不平等というのか、公平さを欠くというのかというような慣行がありましたら教えていただきたいというふうに思っています。

○舟田座長 どなたに聞きましょうか。

○土佐委員 できますれば3社様それぞれに。

○舟田座長 I I Jさん、12ページですか、サブブランドの問題ですね。

○インターネットイニシアティブ（島上） I I Jでございます。

一方で、ビジネス的な慣行と、彼らのビジネス判断というものもあるので、一概に言えるものではないと思っておりますけれども、我々の方で12ページの下の方に書かせていただいたところみたいなところは、自グループ内のサブブランドの誘導であるとか、あとは自グループのプライムブランドからサブブランドに移りにくくするような、こういうのは不公平なやり方ではないのかなというふうには、感じてはおります。

あとは当然競争という観点においては、サブブランドとグループ内MVNOが活性化した後には、明らかに厳しくはなっています。我々の獲得も厳しくなっておりますしというのは、事実としてはございますが、競争が活性化されること自体を我々が否定できるものでもありませんので、そこは難しいなと思っております。

あとは彼らと平等なのかというのを外からどう指摘するのかというのは、非常に難しい問題だと思っております。特にソフトバンクグループでしたら同一企業内の話でありますし、UQの方はKDDIとUQと別会社になっておりますので、そのあたり我々の方でUQの二種指定みたいな話もさせていただいて、今グループ企業みたいな話にはなっておりますが、ただ我々の意識としては、そういった問題意識は持っております。

○舟田座長 ありがとうございます。

ケイ・オプティさん、具体的に何かございますか。

○ケイ・オプティコム（浜田） 今I I Jさんもおっしゃっていましたが、サブブランドといっても別会社と同一グループ内といろいろな形態は違っていて、こういったところは、先般のモバイル検討会でもかなり議論になったと思っております。

その場で私どもが申し上げたのは、料金と速度の関係で、なかなか例えばY! mobileさんのメニューみたいなのは、自分たちではこれは作れないなというのがあって、そういったところ、ただMNOさんの御意見もあって、結局検討会の報告書の中では、不当な差別的取扱いとか、競争阻害などの不当な運営みたいな、そういったものがないかどうかというのをしっかり専門家を入れた体制を早急に構築して検討するというふうになっておられたので、そういった取組をしっかり注視していきたいなというふうに思っています。

○舟田座長 ありがとうございます。日本通信さん、何かございますか。

○日本通信（福田） 私は資料の中で、10ページのところに書かせていただいた内容でございますが、繰り返しになりますけれども、データ通信に関しての接続料の部分を先ほどお話ししたように、携帯キャリアさんは、これは将来原価という言葉がいろいろあるというお話なん

ですが、要するにこれから2年契約するので、今から平成31年、32年、32年ってないかもしれないですけども、いわゆる2019年、2020年の料金を先読みしてプライシングしていますということを実際言われているわけです。

そういったことに対して、私どもが今持っている最新のデータは、まだ2016年3月になります。したがって、そのギャップというものを埋めたりとか、あるいは算定方法というのを先ほど依田先生がおっしゃっていましたが、基本的には増分の部分を負担していったらいいのではないかというところで、元々私どもが求めたのはそういう方式でございました。

又は、いろいろな意味で決着してとにかく進めるという意味で、違う形に決着を見たわけですけども、そういう形にしていけないと、先方側はそういう増分費用としてプライシングされていると思います。それが経済合理性だと思うので、それに対して私どもはそれができないという状況、MVNOの料金と接続料に対しての予見性ということになるかもしれないのですが、そこをどうにかしていただきたい。

それから、2点目としては、通話定額に関しては、同料金でいいので、受けさせていただきたい。なぜかという、その分の料金って全て携帯キャリアさんにお支払いしているわけですから、何も失うものは全くないのですよね。ですから、そういった意味では、そこについてなぜ通話定額を卸していただけないのかというのは、本当に嫌ですと言うだけなんだと思うんです。ですから、その点。

それから、慣行としてという部分で言うと、私どももちょうどこの年度、いろいろあれですけども、昔から言われているMNPインセンティブがすごい金額出るので、例えば私どもに入ってすぐ転出します。極端に言うと、私どもがSIMを発送して、SIMを受け取る前に転出しているというみたいなことがたくさんあるのです。

私、真面目な話、SIMを出荷しないサービスを始めようかなと思っているぐらいなんです。極論を言っていますけれども、これはいわゆるMNOの方々がこれをばかげた方式をしっかりとやめていただかないと、それで消費者の方が責められるのもおかしいし、制度上問題なのだと思うのです。

ですから、そういったところが特にサブブランドの方々、MNPインセンティブとして相当強烈なものを出し続けていらっしゃるので、そういった部分は、実は私どもにとっては、入ってすぐやめていくので、幾らにもならないので、非常に負担になっているのです。

ですから、そういった部分というのをただこれは法的には拒否は当然できないので、この人はきっとそうするのであろうなと思っていても、我々はそれは分からないし、お一人、お一人

きちっと対応せざるを得ないというところがありますので、この辺のMNPインセンティブ問題というのは、引き続き何らかの対応をしていく必要があるのではないかなというふうには思います。

せめて例えば番号ってずっと使ってきたから、長く使ってきたので、そのまま移行したいのですよねと、だとしたら例えば6か月ぐらい使わない方について、本当にMNPインセンティブで出る必要あるのですか、あるいは1日も使わない人にMNPインセンティブで出る必要あるのですか、ですからその辺のところというのは、制度そのものを私は前に御相談したことがありますけれども、そういったところをある程度の期間はMNPインセンティブは対象外としても、ユーザーからしたときに、何の不自由もないのではないかなというふうには、私は考えております。

○舟田座長 ありがとうございます。

今16分ですけれども、最後の一つということでお願いします。

○西村委員 MNPの話が出たので、少し教えていただきたいのですが、番号の持ち運びというのは、固定電話の場合は、NTT東西加入電話がスタートの片方向であり新規参入の事業者さんには結構きついのですが、携帯電話では、ほぼほぼの事業者さんの間で自由に移動できるというのは聞いています。

ただ、一部の事業者さんの間で持ち歩きができないパターンもあると聞いているのですが、それは差別的な取扱いになるのか、たまたま持っていらっしゃる設備の特殊性なのか、ほぼほぼのMVNOさんの間では移動が自由だと聞いていますが、ごく一部でできないという話は伺ったことがあるのですが、それがどうなのかというのがまず1点と。

もう1点は、通話定額のお話も出ていましたが、通話定額を実施されていた事業者さんがこのプランをやめられたということもあるので、本当にペイするのかなという疑問もあるので、その辺の感触をちょっと教えていただければというのが2点です。

○舟田座長 後者の通話定額は私も内心は興味があるので、よろしかったらといっても、音声は全て卸ですよね。卸しかあり得ないと思いますけれども、あり得ないかどうか、接続もあるかもしれない。特に定額は大きなテーマになってきて、さっき日本通信さんが一言おっしゃいましたね。そのことをまず言っていただいて、前者の方は、あるいは後でお答えいただくとかということでも結構ですけれども、時間も来ていますので、まず音声卸について今3社の中で何かあればお願いします。

○日本通信（福田） 音声の私ども卸として受けている部分につきましては、お客様が着信し

ても発信しても、私どもは例えばMNOにお金を払います。ドコモ様にお金を払いますという仕組みになっています。携帯キャリア間の部分でいうと、発信するときには、相手側に対して、例えばドコモ発KDDIであれば、KDDIに対していわゆる接続料を払います。逆に言えば、掛かってくるときにはもらいます。したがって、いわゆる発信と着信とで接続料が行って来いとの関係があるので、そういった意味では、MNOの方々は音声定額というものをやるのがしやす、できる環境にあります。

MVNOの中でこれはトライしてやってみようと、できないことを証明しようとしてやった会社があるのは私は知っているのですが、やってできませんでした。なぜかといえば、発信しても着信してもお金を払い続けられないといけないので、収入源はそこしかない。お客様の利用料金だけなんです。ですから、この辺のところについては、MNOの方でない、そういった形をとれないので、そういった意味では、その部分について私どもは別にそこで利益を得たいと思わないので、2,700円のユーザー料金ものを2,700円で卸してくださいというのは、私どもの要望だというのは、そういう意味なんです。

それをしている限りにおいては、ほかのユーザーの方に卸していることと、提供していることと全く変わらないはずなので、そこについては、卸していただいてもいいのではないかといいところがございます。

逆にMVNOとして音声定額をやろうとするならば、音声網を接続して、例えば日本通信がその音声を提供します。発信するときには、私どもから日本通信発ソフトバンクに行って、その部分は接続料を払いますけれども、逆にソフトバンク発日本通信に電話が入ってきたら、接続料を頂くことができるので、お客様が見えている部分については、その部分が行って来いとの関係があるからできるというのがいわゆる音声定額の仕組みになっているので、そういった意味で、その辺の構造を考えると、その部分を卸していただいてもいいのではないかといい。

これについては、MVNOといういわゆる格安SIMをやられていないときには、それはそれで私どもデータ通信の魅力でということ、ある種競争条件としてはよかったです、携帯キャリアさんがサブブランドとして格安SIMをやっていて、そこには通話定額はありますということになると、私どもそこについては、トータルでは闘いようがないということなので、そこについては是非進めていただきたいということでございます。

○舟田座長 あとの2社は何か特に音声卸についてありますか。

○インターネットイニシアティブ(島上) 弊社からは、日本通信さんのあれに付け加えることは特にございません。

○舟田座長 前者の問題はどうしますかね。ちょっと時間が来てしまったので、よろしければ一旦ここで預らせていただいて、お答えは後で事務局の方から承るということでもよろしいでしょうか。

今7時21分、大分過ぎてしまいました。大変申し訳ございませんでした。それでは、質疑応答を終了したいと思います。

本日は、この意見交換会への御協力、誠にありがとうございました。

午後7時22分 休憩

午後7時31分 再開

○舟田座長 さて、それではこれからこれまでの事務局説明資料、それから事業者からのヒアリングを踏まえて、委員間で意見交換を行いたいと思います。

いろいろあるでしょうけれども、事務局が苦勞して作ってくれた最初の説明資料、資料1-1、冒頭接続料の引下げと、2番目が周波数割当ての活用でございませう。

1番目のまず接続料のことはもちろん一番大事なことですから、これから取り上げたいと思いますけれども、既にもう議論があったように、MNO自身はなかなか下げるインセンティブはないのですよね。

松村先生が一番御存じだと思いますけれども、電力で旧一般電気事業者が卸取引所にそもそも出さない。出すときも結構高い値段で出す。そこで東電に対して相場操縦の勧告が出ましたけれども、そういうことを私連想したのですが、接続料の引下げについて、松村先生、あるいは土佐先生、何かありましたら御意見を頂きたいと思います。指名していきませんか。

○松村委員 まず、この接続料は、電力の市場でいうと電力の卸価格に対応するのか、電線の使用料に対応するのかというのは。

○舟田座長 僕、卸価格だと思ったら、さっき託送料とおっしゃったので、あれと思ったのですけどね。

○松村委員 私、接続というのだから、最初にアナロジーとして思ったのは託送だったので、むしろ舟田先生の指摘にはびっくりした。ただ、設備ベースの競争がある程度あり得ると考えるのであれば、発電に近いという考え方もあり得るかとは思いますが、発電に十分近いということであれば、私たちは普通卸供給を念頭に置く。接続規制等という手法を採ることを思い浮かべないのではないかと。それから発電に対応するものと電線の使用料に対応するものでは、発電に対応するものの方がはるかに規制は緩いことになるので、そちらのアナロジーでやるということだとすると。

○舟田座長 ちょっとおかしい。

○松村委員 おかしいとは思わないのですけれども、もしそれが正しいならそもそも接続と位置付ける規制は電力市場の規制に比べて著しく厳しい。電力の卸市場とのアナロジーで考えてもいいのかということ自体も、確認してから発言したいのですけれども。

○舟田座長 分かりました。

土佐先生、接続料の引下げについて何かございますか。

○土佐委員 今日のお話を承って感じたことなのですけれども、接続料の現在の水準ですとか、それからその適正性というものについて、総務省のモバイル公正競争促進検討会でも御報告あったことなのですけれども、実証ベースというのか、実態として本当にどうなのかというのは、必ずしも十分に解明されているわけではないのではないかなというふうに思っておりまして、そういう意味で、一体何が原価に適正利潤を加えているというふうに評価をし得るかとか、それからそのほかの卸供給との関係での料金が今張り付いているというような状況が先ほど御指摘のあったように、実は接続制度に基づく料金の方が実態と比べて過大になっているとか、逆もしかりかと思いますが、というのは検証をしっかりとまずはするということが重要なお話の一つかなというふうに思いました。

その上に立って、例えば接続料を引き下げようとする具体的な仕組みを考えていく。具体的には公正取引委員会の事務局案では、周波数の割当ての利活用ですとか、それから透明性の確保とか、予見性の確保ということなのですが、こういった措置がどの程度どういうふうに効いていくかということも少し見えてくるのかなというふうに思いました。

差し当たり以上です。

○舟田座長 これはよろしかったら事務局の方から、つまり通信を議論している中では、MNOが接続料引下げ競争をやっていないのですよね。こういうことを言うのは、ちょっとどういうこと、もう少し説明していただかないと、皆さんぴんこないと思うのですよね。

つまりMNOは、今ヒアリングでお答えになったように、原価プラス適正な利潤でやっているんだ。なぜ引き下げようとする競争をしなきゃいけないのですか、そういうことになるのですか、制度的に。この考え方の2つ目ですけれども、各MNOに接続料引下げを促すということはどういうことなのか、もうちょっと説明していただけますか。

○藤井調整課長 今の1ページの2つ目のポツのところに書いてある部分、正にこれなんですけれども、先ほど御質問の中でもあったかと思うのですけれども、基本的な立て付けとしては、接続料で競争するということにはもちろんなっていないくて、ただMNO各社が競争する中で、

設備コストなんかもなるべく効率的にやっていって、サービスの提供料金を下げようという競争が機能していけば、それは結果的に設備コストが減るので、接続料も下がると。

ただこれはいろいろ御指摘されているところだとは思いますが、3社しかいない状況で、競争が必ずしも十分働いていないのではないかとされているわけで、そうすると今の接続料自体がコストベースになっているかどうかという問題とは別に、コストを下げるという、本来電気通信事業法でも望ましいとされていることがどれくらい取り組まれているかというところに関してのインセンティブが今はないだろうと。

そこを逆に、接続料を下げるということがある意味餡みみたいなものにつながるようになっていくことによって、こういったところのインセンティブを与えるのがいいのではないかと、そういうことで書いているということでございます。

○松村委員 私事務局の資料を勝手に解釈して何か言うのは変な気がするのですが、私はこう理解しました。

接続料を下げるのは、ある意味で規制の下でインセンティブを与えながら、餡なのか、鞭なのかは別として、そういうものをやりながら料金を下げること。これがかなり色濃く出ているのが3のところ。1と3はかなり連続なのではないかと思っていました。

1の方は、原理的には接続というイメージが湧かないかもしれませんが、卸供給を考えれば、原理的には競争は起こり得ないとは言えない。

つまり仮に今までドコモの回線を使っていたMVNOが、条件が悪いからというのでごっそりauに移ったとすると、ドコモは接続料収入、もし卸なら卸の収入も一挙に失うことになる。その観点から、そこも逃がさないように価格を下げるかもしれない。もちろん自社のブランドから取られるという点からするとマイナスかもしれないけれども、同じMVNOが別の会社の回線を使われることになる、更に大きな減収になるということがもし仮にあれば、卸、接続の条件を少しでもよくして、魅力的にして使ってもらって競争も原理的にはあり得る。したがってその意味で完全にエッセンシャルファシリティーというわけではなくある種の競争メカニズムが働く余地はあるかもしれない。

1のところではそれを追究するとの発想。もしその競争で本当に十分コンペティティブなマーケットになるのだとするならば、ある意味で接続規制は不要。仮に不要ではないとしても、接続規制は重要な役割を果たさなくなる。競争によって価格を下げていくことになるから。

その競争が期待できないとすると、今度は3のところ重要になってくる。原理的には競争はあり得るけれども、今のところ競争で接続料金、卸価格が下がって、したがって、接続とい

う発想はやめてもいいという状況にはなっていないというのが事務局の認識だと理解した。それでこういう論点の整理を出したのではないかと思って、資料を読みました。今の理解が明後日の方向のことを言っていたのなら、何か補足してください。

○舟田座長 具体的には、この1ページの下にこれはデータ通信についての接続料を書いていますけれども、音声については、3社とも卸の提案を受けて、30秒20円、これは横並びなんですよね。それも卸だって卸標準メニューでやっていますから、一応コストジャスティフィケーションをされているはずなんですけれども、データ通信がこういうふうにかなり違うというのは前からあって、少しずつ近づいてきたなというのはよく分かるのですけれども、音声の卸が3社横並びというのは、ちょっとぎよっとすることなのですから。

○松村委員 同じ価格だというのは、仮に競争メカニズムが十分働いていたとしても不自然なことではない。1社だけもし突出して安かったとすれば顧客はみなそっちに行っちゃうので、競争が本当に働いた結果として同じような価格になる可能性は否定できない。

でも、3社のコリュージョンで同じ価格になっている可能性も否定できないので、同じ価格だから競争が働いていると結論付けることもできないし、カルテルだって決め付けることもできないし、それ自身が問題だと言われると、制度の設計はとても難しくなる。むしろ本当に競争が働いた結果なのですかという問いとか、もし競争が働かないのに卸だけでいいのですかとかという問いなら、まだ私には理解できる。

○舟田座長 問題提起ということで止めておきますけれども、何か。

○依田委員 ちょっと話がかわっちゃうのですけれども、いいですか、すみません。

1ページの僕は先ほど先走って、プレゼンを各社さんがしてくれるときに、先に意見交換会資料に言及して申し訳ありませんでした。

少し1ページのところで考えて、多くのMVNOさんが卸契約をしているけれども、実質的に接続料が反映価格になって、一律料金で契約されているということを考えると、契約は卸契約なのだけれども、実質的には接続料方式が有効に機能していると逆に解釈して、問題2つあって、1つは卸契約を、多くのMVNOはやっているけれども、卸契約は非常に新規参入者にとって魅力があるとしたら、何らかの価格差別化が働いて大口割引を受けるはずなんですよ。

でも、そのところがうまく機能していないとするならば、逆に言うと卸契約は有効に機能していないのですよというのが1点。

もう1点は、どうやって接続料を引き下げるかなのですが、最初にI I J様がせっかく問題提起したのに申し訳ないけど、携帯がボトルネック独占かどうかということに関して言うと、

教科書的な考え方で、1社の自然独占性があるときに使う概念で、携帯のように今4：3：2.5なんていうような状況においては、ボトルネック独占性、不可欠設備性という概念は使わない。

でも、今こうやって接続料がもし高止まりしているとしたら、ボトルネック独占じゃないけれども、例えば暗黙の協調があるとか、あるいは第二種指定電気通信設備は元々ボトルネック独占性じゃなくて、電波の希少性から出てきた概念なので、そっちの方で料金を引き下げる必要はあると思います。

もしも協調のなれ合いがあって、暗黙の協調的な構造がMNO 3社である中で、接続料を下げるというのは非常に難しい問題になってきて、これも教科書的な議論でいうと、昔よくそういうのをハイブリッド方式といったのですが、接続料規制だけでは駄目で、プラスアルファそれを下げるインセンティブ規制というのを入れないと駄目だ。今回の場合は、比較的ヤードスティック競争的な考え方で、何か生産性向上率みたいなものを引き出して、X項で例えば数%ずつ下げることとかいうのが一つのアイデアになるのですが、そういうような考え方を使得って接続料引下げというのを議論していくのは、学問的にはあり得ます。

○松村委員 私は、総務省の審議会にほとんど参加したことがないので、この数字を見ると一消費者としてはとてもびっくりする。接続料の水準がこんなに違うのか。大分縮まってきたというのはあるとしても、こんなに違うのか。しかも縮まってきたということは、その前はもっとひどかったわけですよ。こんなのがどうして長年放置されているのか。私にはとても不思議に思える。

例えば、もし電気の託送料が東京電力と関西電力でこんなに強烈に違うとかということがあって、しかもそれは地域性の違いがあるからまだ説明しやすいかもしれないけれども、同じように全国に展開している会社間で、こんな差があったら、正しく理解すれば当然消費者はものすごく怒り出すと思うのですけれども、これは何でこんなものがずっと放置されているのか。

○舟田座長 そこはちょっと一言総務省から。

○藤野オブザーバー いろいろ御指摘いただきましたけれども、まず接続というのは何なのかというところですね。

基本的な考え方は、ある事業者が自分の設備をネットワークを構築しています。ほかの事業者もネットワークを構築していますというときに、それをつないで、利用者に提供しています。このときには、接続当事業者同士がそれぞれが利用者にサービスを提供していると考え、これが接続というふうになっています。

卸というのは、片方が片方にみんな貸しちゃうのですね。もう片方が全部提供していますというときは卸なわけですが、ただこの携帯のこのデータ伝送のような形というのは、設備構成が同じなわけですが、接続をやっている場合と卸をやっている場合。なので、事実上そうやって選べるような形になっていて、それで卸の形態をとっている場合と接続で取っている場合も、結果としては同じ料金にやるというふうな判断で、これをやられていることかなと思います。

接続については、実際に接続料の競争というのがあると、確かにこれは苦労しないのですけれども、結局MVNO各社にとっては、MNOは競争相手なわけですね。なので、小売のところを取ることが大事だと考えている限りは、競争相手に取られるとしか考えないので、小売の方を優先しちゃうと、接続料を自分で引き下げようというふうに思わないということだと思います。

それで、接続料をどういうふうな考え方になっているかということになるのですけれども、競争市場であれば、基本的には費用のベース、基本的には限界費用とか考え方あると思いますけれども、となっていくであろう。ただ、小売と違って営業費が基本かからないでしょう。そうすると、営業費を除きましょう。そしていろいろなところを除いて、こっちの方は接続料です。その接続会計というのをある種規制会計ですけれども、2年前の法改正もあって、そういうこともやって、やってくるようにしました。

結果的に、そこで松村先生の話になるのですけれども、ドコモ、KDDI、ソフトバンクともある程度下がってきて、それで前よりは格差が縮まっている部分があるというのは事実なんですけれども、ただ御指摘いただいているように、依然格差はあるのは確かにそうかもしれませぬ。

これまで利潤とか報酬という言い方をしますけれども、費用コストのところでは算定方式がそれぞれ違ったのですので、そこはそろえましょうということでやりました。これは去年の省令改正をやったのですけれども、それである程度考え方がそろったところではありますが、あとは実際に掛かっている費用のところでの差というのが出ている可能性があるのかなとは思いますが。

それでいいのかというと、もちろん確かに十分競争環境が整っている、競争していくと、そこはそれぞれ費用を下げる競争になるでしょうから、ある程度水準に近づいてくるのかもしれませんが、今見る限りは確かになっていないのかもしれないということですね。

あと土佐先生から御指摘いただいたように、どれぐらい透明性があるのかみたいな話ですけれども、接続会計結果というのは、これは公表されています。それから、接続約款というのも公表されています。あとはその間のところなんですね。算定根拠に当たるものですね。

これは不可欠設備というふうにされるNTT東日本、西日本の接続料というのは、これは非常に細かくばつと全部公表されるようになっていますが、二種指定設備の設置事業者については、現在正直そこまでやっていません。やっていなくて、しかしある程度コストが類推できるような情報はでも開示できるのではないかというのでやったのは去年の省令改正で、ある程度そういうふうな開示をやっていただくことにはなりましたけれども、それがまだ十分ではないのではないかという御意見もあるのかなと思います。

そういうような状況なのですけれども、理想的には確かにMVNOをお互いに取り合うような競争になってくれば、これは非常に効率的かもしれなくて、それは有り難いのですけれども、現在そうっていないということから、そこから基本的に営業費用を除いたような形というのをベースに算定しているところなのですけれども、あとは周波数割当ての活用というふうなことで事務局から提示いただいていますけれども、現在の周波数の割当てをやるときには、MNOの利用を促進しようというふうな計画を出していただくというようなやり方をここ何年か、2012年ぐらいからやっていて、先般の1.7GHz、3.4GHzの割当てのときにもそういうことをやっています。

ただ、これは比較審査によって生じることなので、競合しなかったら、そこで点は付かないのですけれども、これは基本的には割り当てる周波数を使って、これからこういうふうにやってくれますかと、MVNOの利用促進をやってくれますかというふうなことでやっているのですけれども、事務局の提示いただいているのは、そのフェーズがちょっと現在のやり方は違って、これは過去の実績をとってこれということであったのですね。過去接続料をどれぐらい下げたかということなのですけれども、この考え方はもしかしたらあるのかもしれませんが、新規参入者というのが非常に不利になっちゃうのですね。既存の接続料を下げたことがある事業者は有利になるのだけれども、新しくこれからやりたいという人はその実績がないので、競争できるのかという問題はあるのかもしれないと思いました。

あとは、それと新規参入者のことも考えなければいけないというのと、これまで割り当てられたものでの実績というよりは、次にこれから何してくれるのですかということのをこれまで重視してやっているから、そういうふうなことになるかと思います。

○舟田座長 今2ページの接続料と周波数割当てについてですが、確かに総務省の資料を見ると、MNOに対する提供のことも勘案するとなっているのですけれども、このペーパーの趣旨は、過去のMNOの実績を評価しろと、そういうことでよろしいですか。

○藤井調整課長 この2ページというのは、1ページの何らかのインセンティブが必要だろう

ということで、そのインセンティブとして一番効くのは周波数の割当ての考慮要素にすることだろうということで書いておきまして、ただこれだけで決めてくださいと言っているわけではありません。今でもいろいろな要素を考慮していただいていると思うのですけれども、将来の割当てのときにそういうのも考慮される可能性があるのだということは、そのときに重複申し込みがあるかどうかは別にして重要なのではないかなというふうに考えています。

○佐藤委員 コメントになりますけれども、当初、MVNOの競争を促進する、あるいは周波数をMVNO向けに提供すべきという議論をしたときに、MNO各社は、周波数割当て時にそういうことを聞いていないし、MVNOに開放するというインセンティブは全くないという状況だったように思います。

そこで次から免許を出すときには、MNOに条件を付けて、MVNOへの周波数使用を義務化する必要があるということになりました。そういう意味で、5年前、10年前の状況と比べて、モバイルの社会的な価値とか、市場規模とか、新サービスや新たなイノベーションとか、モバイルを取り巻く市場環境が大きく変わってきていると思います。新しい競争を促進するために、周波数という希少な資源を割り振るときに、競争を促進する、イノベーションを誘発する、何らかの条件を付けるということは、どういう条件の置き方が合理的かという議論はあるけれども、十分検討の余地はあることとは思います。

○藤野オブザーバー 繰り返しになるのですが、MVNOの利用を促進しようというふうなことは、審査事項には載っていて、そういったことを書き込んでいただいて、それをコミットしていただく。それが特定基地局開設計画というのですが、この電波の利用についての認定をする。そんな形でやっているということです。

○片桐オブザーバー ちょっと補足いたしますと、今、先生のおっしゃられたことは、これまで総務省がやっていることですので、引き続きそういったことはやっていこうと思っております。

○松村委員 すみません。今、出てきた点だけ。

まず、ほかの業界のことを言って申し訳ないですけれども、この接続料をちゃんと審査するとかというようなレベルで言うと、一つはルールをちゃんと定めて、これは入れるべき、これは入れるべきでないということはちゃんとやらなければいけない。でも、これはやっておられるわけですね。

そうすると、効率的な経営をしたことが前提なので、実際に入れてはいけないものが入っていないというのはチェックされていると思いますし、これは500万円で納入したというものが

ちゃんと500万円で載っているというのはチェックされていると思います。しかし、本当に500万円というのが正しいのというようなことをチェックするというのが本来の意味で査定なわけですよ。それがほとんどなされていないのではないかと、私は懸念しています。

次に、例えばほかの業界では、電気とかでは、全ての事業者に対して、相当厳しく査定した。都市ガスは、文字どおり先ほども言及されましたヤードスティックで一部を査定している。ヤードスティックというのは、その会社のコストが相対的に高いところは、相当重点的に見るが、そうでなければスルーする。その意味でとても緩い査定、ちゃんとした査定ではないと相当非難されているやり方。申し訳ないのですけれども、これに関しては総務省ではそれすらやられていないのではないのか。実際にこれだけ大きな格差があるのだから、もしヤードスティックの発想だったら、この高い2社はどうしてこうなっているのというのは、相当インテンシブに、それこそ公開の席でほかの産業ではちゃんと査定して、消費者も含めて見ている人が分かるようにやっているのに対して、携帯ではそういうことになっているのか。そんな緩いことすら行われていないから格差がこんなに長い間放置されている、そういうことなのですね。

それから、次に電波の割当てに関してですが、これからMVNOを促進するとかというペーパーを書くかどうか、審査に影響するというのは確かに分かるのですけれども、でもこれは厳然として接続料の数字が出ているわけですよ。そうすると、希少な電波を、接続料にこんなに格差があるのに、コストの高い事業者に割り当ててって一体どういうことなのかということ、私たち素人は素朴に疑問に感じる。それは総務省の方で見えていますといっても、現実に本当にそうになっているのか。将来のことじゃなくて、今足元でこんな格差があり、更にちょっと前だったらもっとあったという厳然たる事実を前にして、危機感が薄いのではないかというのを私などのような門外漢は思ってしまう。

割当てに関して、将来のことについてMNOがこう言ったとか、あるいは接続料の下げ率だとかを見ているのだとすると、今まで努力して下げていたところに不利になるので、絶対水準を見なければいけないのではないかと思います。

最後に、これは絶対水準ということを出すと、本当に文字どおり直近に入った人が明らかに不利になる可能性というのがあるし、そもそもデータもないというようなこともあるし、償却費がかさむことも当然あり得るので、これが今から新たに入ってくる人に対しても同じくやれというとなれば、それは幾ら何でもむちゃだというのは分かる。しかし、この3社に関しては参入からそれなりに時間がたっているわけですよ。

それを前提にして、どうしてこんなに差があるのだろうということは、国民に対して、大多

数の国民が携帯を使っているわけですから、説明する義務があると思います。

すみません。以上です。

○舟田座長 話をお聞きして、電気通信ではLRICの議論があつて、それだと能率的な経営で、例えば500万なら500万で買ったものが、本当に能率的な経営によるものかどうかを見るということになりますよね。

○松村委員 能率的な経営というのを見ているのは、LRICだけではありません。LRICは当然見ているでしょうけれども、当然ヒストリカル原価を見ているほかの分野でも、それは能率的な経営であったのかどうかというのはきちんと見ている。だから、LRICならそうだけれども、LRICでなければそうではないというのだとすると、私は同意しかねます。

○舟田座長 私はその後半を言おうと思ったのですけれども、携帯の場合のデータ通信の接続料を同じ能率的な経営でやっていますけれども、これも一応また叱られるから言っておきますけれども、ちゃんと見るということですよ。ただ、差が出るのは、これは利用者の数が違うからでしょう。違うのでしたっけ、この算定式を忘れちゃったけど。

○藤野オブザーバー NTTの接続料との対比でいうと、これは結局規制で段階を付けているということになっちゃいますけれども、届出制なので、審査するような仕組みにそもそもなっていないというのは携帯の方だと思います。

なので、NTTの方は、今、先生がおっしゃったように、長期増分費用方式を設けているところもあつて、そこに至ると、今あるネットワークでどういう設備を使っているかは全部フォローされないのです。今、調達可能な設備で使ったらどうなのかというふうなことでやるとするのが長期増分費用方式で、そういうやり方をやっているのは確かにあります。携帯電話についても、そういう規制の方式を採っている国もあります。

今の確かに我々のやっているやり方というのは、その段階に至っていないというか、事前の審査というのをやるような形でもないし、届出制ではあるということなので、確かにこれによって十分このやり方というのは機能しているのかというものの吟味というのは、確かに必要なかなとは思いますが。

○舟田座長 8時になりましたね。

どうぞ。

○依田委員 またちょっと話が変わるのですが、今までになかった視点を1点だけ付け加えさせていただきたいのですが、MNOの接続料が高止まりしたりとか、協調的寡占構造になりがちであるのは事実だとして、新しい前途有望な視点が1点あるとしたら、第4のキャリアが久

しぶりに入ってくださって、このMNO対MVNOという構造の中に参照点を与えてくださって、第4のキャリアは、あるところでは自前設備でやるけれども、あるところでは既存のMNOさんから借りるというような、そういう設備形成をする場合は、メリットがあって、手あかがいっぱい付いたヒストリカルコストに対して、エフィシエントコンポーネント（最も効率的な現在の最新の設備）を最低限で使って、調達価格も一番安いのをを使ってネットワークを構築するので、ヒストリカル対フォワードルッキングに近いような、差が分かり得るとするのは第1点。

第2点は、自分であるところは作るけれども、そうじゃないところは借りる方式を使うと、現状はどんぶり勘定方式の平均コストで、それを接続料にしているみたいなのですが、本来であるならば、全部自前で作ったときの平均単独採算費用（全てのネットワークを自分で作る時のコスト）と、そこを借りてくるときの平均増分費用という、それぞれの上限、下限が分かってくるので、第4のキャリアの数字が既存のMNO3社とどれぐらい違うかによって、いいレファレンスができるなという印象を持ちました。

○舟田座長 ありがとうございます。

周波数割当て、ほかに何かございましょうか。

○片桐オブザーバー 周波数の割当ての際に、接続料、過去の実績をというちょっと毛色の違った御提案、今回事務局の方からなされているのですけれども、先ほど藤野から申し上げたことに尽きるのですけれども、若干法制的な補足をさせていただきますと、どうしても我々も電波法というところの世界と、電気通信事業法というところの世界の違いというものがございまして、電波法の場合は、電波を有効に、効率的に、公正に利用するという観点があって、第4のキャリアが出てきたことで、非常に競争が進むということは期待しているのですけれども、他方でこの割当ての方式というのが電気通信事業法と違うものですから、さっき新規参入の話がありましたけれども、既存の3つのMNOですら例えば次の割当ての際に手を挙げてくるかどうか分からないというような、実は制度的な問題がございまして。

○舟田座長 ちょっと待ってください。よく分からなかった。

○片桐オブザーバー 要するに、誰にでもオープンになっているわけです。新規参入申請というものは割当ての際に。だから、既存の3つのMNOが申請を上げてこなくて、全然新規な3社とか4社とか5社とか上げてくる場合があれば、全くこういう検証には恐らく役に立たないであろうなということと。

それから、電波の免許というものは先願主義が原則ですから、早く来た人が取っていったら

う。特に携帯電話については、広域的にある程度長期間電波を確保しておかないと全国カバーとかができないということなので、開設計画を出させてそれを審査しているわけですね。そこを電波を長期間占有することの予見性を示してやるのですけれども、その割当てが毎年あるわけじゃないのです。

過去における場合、3年ぐらい新規周波数の割当ての間が空いた時期が2回ぐらいあります。我々もMVNOを、電波の割当ての方の側面からも促進したいという思いはもちろん持っているのですが、そこに事務局さんのペーパーのとおりだと、御参考にはさせていただきたいと思うのですが、いろいろインプリメンテーション上の課題とか、実効性の伴わないことになってしまうこともあり得るのかなということがありまして、慎重に検討していかないといけないと思っております。

それから、最後にもう1点ちょっとくどくで申し訳ないのですが、割当ての基準を作るときというのは、MVNOの促進という審査項目は、ここ数年来の審査では入っていますけれども、そこを含めるかどうかも含めて、その時々の方情勢に応じてゼロから作るものですから、ここでこういうことをすべきであると縛ることは余り意味がないし、それが最終的に接続料の低下とかの検証にどの程度役立つのかなというのは、我々も何かいい知恵がないのかなとは思いますが、現在の事務局案のままではちょっとつらいかなという感じを持っております。

○舟田座長 難しい問題がありそうですけども。

○土佐委員 観点は全く違うのですけれども、1点だけ議論が深まれば良いなと思って御指摘申し上げます。

事情は違うので、全く同じような話にはきっとならないと思うのですけれども、固定網におけるこういった接続問題の対応、対処の中では、既成の制度をどうするかということと並んで、多分紛争処理の制度が良い意味で規制をどうすべきか、あるべきかというところと好循環を作りながら、例えばコロケーションの問題ですとか、あるいは瑣末というか、細かいですけれども、局の電源とか、その他の情報データをどういうふうに公開しますかとかというようところで支えて、あとはそれを受け止めて、規制のサイドでも具体的な手当て、措置が採られてきたというような経過をたどったのではないかというふうに、私は思っています。

申しましたように、同じような話がきつといくとは思わないのですけれども、しかしながら、そういう意味で、この携帯分野における紛争処理制度というのですか、そういうものの利用可能性というは、少し一考の余地は本当はないのであろうかということ常々思っているところでして、事業法ではもちろん紛争処理の手続は二種の電気通信事業に対する接続でも、それか

ら卸でも利用可能なのです。

ちなみに、準用規定なので、ほかの準用規定でも同じで、一体どう具体的に運用されるかというの、事例をもっと蓄積した後でないと軽々には言えないと思うのですけれども、いずれにしても、そういう意味での側面支援というか、全体としての接続料を下げていくという試みの中で、紛争解決をよりしやすくする。あるいは、そういう案件をあっせん、仲裁の場に持ち出しやすくするというような促進の措置というのは、考える余地があるのではないかと、うふうに思っております。

○藤野オブザーバー 土佐先生、ありがとうございます。

紛争処理の関係は接続命令というスキームがあり、それから裁定、それからあっせん、仲裁等、電気通信事業法では設けていて、接続命令の申立ての事案というのはこれまで6件あります。そのうち携帯関係も2件ぐらいあったと思います。

それから、先ほど日本通信様のもそうですけれども、それから最初のドコモと日本通信の接続というのは裁定で行われたのですけれども、これは極力使いやすい手続にしくちゃいけないというのは、正におっしゃるとおりなのですが、先ほど福田社長がおっしゃったのは、手続のというよりは、言うなれば紛争の多分当事者間で、江戸のかたきを長崎でも、いろいろな場所のかたきをとられるみたいなお話であったかと思うので、それはそうそうあってはいけないことなので、そういったところも今御指摘いただいた点を含めて、考えなくてはいけないかなと思いましたが、紛争処理のそういった手続というのは、極力使いやすいように、いろいろ工夫していきたいなと思います。

○土佐委員 正に例えば日本通信様の裁定の案件について申しますと、あれはたしか私のうろ覚えでは、大臣裁定の中で、具体的な接続の料金の水準、費用負担の問題については、オープンクエスチョンのままで、当事者間協議してくださいというような落着の仕方ではなかったと思っております。

もとよりそれが裁定のレベルの問題として、特段どうこうという話ではないと思いますが、例えば将来に向かって具体的な交渉の基準や指針となるようなアイデアですとか、あるいは両当事者が交渉のプロセスにおいて遵守すべき信義則的な基準ですとか、分かりませんが、中身についてはなかなか当然触れられることは難しいというのは重々、中身というのは料金水準ですけれども、は難しいと思うのですけれども、交渉のプロセスのある種の縛りといったり、それらのことでもう少し考案というか、工夫というのか、余地はないことはないのかなみたいなことは思っております。

○藤野オブザーバー 料金の水準は裁定対象だと思いますね。前の裁定の事案のときには、接続料の単位、ネットのあたりの10M b p s 単位とか、そういうところは裁定のところはあったのだと思います。

○依田委員 言い忘れたのが1点あって、僕は最近通信が不勉強で全然ついていけなくて、総務省に教えてもらいたいのですけれども、基本的にはプライスカップ規制というのは、この接続の部分に入れるものであって、小売は自由にやってもらうものだけでも、日本は逆にあっていて、固定はプライスカップは小売に入って、卸は厳しい接続でやっていた。携帯の接続料に、インセンティブ規制の最も代表的な一種であるプライスカップを入れているヨーロッパも、みんなそこは取っ払われましたか、どうなっていますか。教えてください。

○藤野オブザーバー 私も詳しく分かっていませんけれども、ヨーロッパは割とLRICを取っていたりします。プライスカップということ言うと、今、先生御指摘いただいたように、日本だと典型的には基準料金指数というやり方で固定の電話なんかでやっていますね。携帯の接続料は、あれは上限を算定の仕方を決めるというやり方なので、それより下げる分には別にやっていただいてもいいような制度にはなっています。

○依田委員 これ以上、上げてはいけないというプライスカップであって、年々X項という生産性向上を一定ずつ下げるところまでやっているのではないのですかね。

○藤野オブザーバー それは小売料金、先ほど申し上げた電話でやっています。X値をとって、キャップを決めるというやり方を取っております。

○舟田座長 事務局の方でも後で、今の質問の答えを整理しておいてください。

川濱さん、何かありますか、何でもいいですけれども。

○川濱委員 接続料を下げるということの関係する2つの側面についてですが、競争によって効率的な接続料というか、ネットワークの料金が定まっていくのだという、それが基本的なアイデアだと最初お聞きしたのですけれども、ただし現下の接続料の格差から考えていくと、そういった接続における競争をするインセンティブがないということがまず問題とされているように思います。従来の競争インセンティブというのは、基本的にMNOに一定のMVNOの開放義務を与えることを主眼とするものですが、それを踏まえて接続料に関する競争を考えるには、MVNOがMNOを求めることが前提とされているように感じるのですが。

そうすると、要するに市場にMVNOとして出していく部分というのは、一定程度要るわけなのだから、おのずから競争が生まれていくはずで、円滑に要するにMVNOに対する開放義務があれば、その中で今言ったような価格引き下げに関する競争の導入があるということを考え

ることになるのでしょうか。そこで接続料の設定を変えることによって、引き下げるといのはかなり無理があるように感じました。接続における競争を導入すると言うよりももちろんそれはその料金設定に対して、それを低下するインセンティブを与えるような仕組みの話としては理解はできるのであるけれども、MVNOの獲得の競争というものが生じる状況を作り出すことが可能なら、ネットワーク部門において効率的な行動をするという前提で基準が出るのかもしれないが、それらの問題点の整理が十分に理解できないでいます。

○松村委員 今の点、私が事務局の文書を解釈するのも変なのですけれども、さっきも言ったのですけれども、2つはかなり違うこと。競争メカニズムが相当に働いている世界だとすると、不必要なものは多くあり、逆に競争メカニズムが十分働いていないとすれば、必要な部分は相当あり、目指す姿として競争が働くという姿が最終的にはなあってほしいという願いは一方であるけれども、それはほとんど機能していないことを前提にして提案が出ているということだと思ふのです。

したがって、さっきの周波数のことでインセンティブを与えよとかというのは完全に競争の話ではなくて、規制の枠組みの中でインセンティブを与えるという、そういう話で、2つが混乱するようなものではないのではないか。

もう一回しつこく言いますが、競争が働くのは理想的で、それは当然に長期的に目指してはいくけれども、現状そうならないという認識で事務局の資料が整理されていると理解している。決して混乱はしていないと思います。

○川濱委員 おっしゃることは分かるのですけれども、だから今3社だったら競争が起きていないから競争の風穴をあけたい。だから、法令文において、競争の風穴をあけるために、MVNOの義務付けを行ったけれども、それでも十分にMVNOに対してその義務付けが十分に機能していない。それはある意味で接続料が高過ぎるからだという議論もあるだろうし、本当にそれだけなのかどうかというのもちよっと分からないところがあって、接続のベースではなくて、卸売ベースで創意工夫というような議論も一方ではあったわけです。

だけれども、それは確かに交渉能力の格差から恐らくうまくいきそうもない。だけれども、一つの方法としては、接続料というのを先ほど松村先生がおっしゃったように、スレットポイントとして、もう少し卸レベルにおいて、そこを中心にもっと低価格で入っていくような構造というのも、ある意味では選択肢としてあり得るのかも分からないなど。もちろん接続料の適正化の問題は絶対重要だということは確固としてあるけれども、それは考えられるのではないかな。

他方、この場合に接続料をベースにし過ぎると、要するにそれ以下での卸料金に関して、ある種のタブー視があるのではないかというのが、これはタブーなのか、それとも単に競争が働いていないだけなのかというのは、私には分からないのだけれども、それが何らかの形でタブー視されているのだったら、それをやめて入っていった方がいいと思います。

他方、その問題に関しては、MNOと関係の持ったMVNOが優遇されていくサービスの問題もあるのだから、そこの部分の規制をきちっとすることによって、特にMVNOに対する開放義務があれば、市場に出すべきMVNOの量が増えてくれば、状況は改善するのではないか。その点でいくと、料金の問題以外に例えばこのMVNOの育成のときにあっても、独立系のMVNOがあることを強調するとか、そういう形で何らかの対処方法というのは別個の公取原案の補足としてあり得るのではないかなという気はするんです。

元々3社だから、競争はないから、MVNOである種の人道的に作った法令文の競争を作るというのが一つの発想であったというのは確かなので、それもうまくいっていないというところで接続料を引き下げるといふときに、接続料を引き下げるといふこと以上に、供給する量をきちっと独立系の方で増やせというようなアイデアもあっていいのではないかなという気がしたのです。

それが先ほど言った競争が要するにこの何とか接続料を下げ競争しようというところに関するどことなく無理を感じる。それはなぜかという、よく見るとドコモだけ、何でこんなに安いのだと、ドコモがもっと増えてもいいはずなのではないか、卸にせよ何にせよ。しかし、量的にそれは多分そこまで増やそうとしないからなんだろうかどうかということさえ分からない。

だから、ほかのこの料金の格差というのは、先ほど言った、料金引下げの競争としては、この接続料自身の高低が影響していないということが一つの大きな問題だということにもなっているのかなという気もしていたのですけれども、どういうふうにしたら。

○松村委員 それは事実として正しいのですか。

つまりMVNOを卸にせよ接続にせよ、ドコモの割合がかなり高いと私は認識していたのですけれども、価格は低いから、だからもろに量に影響しているわけですね。

○川濱委員 多分、高いのは、先ほど言った独立系だけで考えると高いけれども、非独立系を含めると極端に高いわけでもないような気もするのですけれども、だからそこでMVNOの開放のときに、ひょっとしたら独立系と非独立系の扱いが同一視されているようなことがあったら、名ばかりMVNOになってしまう可能性もあるなという、そういう印象もあって、そうす

るともっとそこの蔵出しの段階で規制を強化することによって、ここの本来的な問題が解決するのではないかという、そういう印象もあるのですよね。

○松村委員 ごめんなさい。前の話を蒸し返して申し訳ないのですけれども、周波数の割当ての議論はもっともだと思いますし、将来起こってくるときに手足を縛られたくないという総務省の気持ちは分からぬではないのですが、しかし一方で私たちのような外にいる人間には、例えば周波数の割当てなんてオークションでやればいいじゃないかとかというような人は多くいる。

そうすると、オークションにしないで総務省に任せて裁量的にやるといい方向に誘導するために使えるメリットもある、だからオークションが自明に優れているとはいえないかもしれない、と思っていた人たちが、あの総務省の回答を聞いて、オークションの方がずっとましじゃないか、今の総務省のやり方ではこんな問題の解決すらできないのに、裁量のメリットなどを主張するのは机上の空論と思った人がいたのではないかとすら思ってしまう。本当にあれでいいのか、長期的に考えていただきたい。

それはMVNOの数だとか、あるいは接続料だけで決めろというのだとすると、それは大問題だし、そんなこと縛られたらかなわないというのは当然。しかしそれも含めて、格差を縮めるだとか、あるいはもっと普及させるというのを今以上にもっとちゃんとやるべきなのではないか、今のやり方では不十分なのではないかという発想で事務局資料が出てきたと私は思っている、もう一度真摯に、将来のコミットメントはできないというのは十分分かりますが、こんな体たらくをいつまでも続けないように考えていただきたい。

それから、接続料の差に関して、それは需要の差だということ舟田先生がおっしゃった。実は電力でもガスでもいつもいつも聞いている話。この電力会社というのは、そもそも需要の規模が小さくて、したがってそういうような結果としていろいろな条件の違いがあるので、格差があったとしても、直ちに同じだけに下げろなんて、そんなむちゃなことは言わない。しかしそれは本当か。そこで思考停止しないで、でも高いというのは事実なのだから、相当インテンシブに見て、それで国民みんなが理解できるようなレベルで、確かにこの差がついてもしようがないというところまでちゃんと調べられているのかという点に関して、私はとても危機感を持っています。需要の規模が違うからというのはあり得るけれども、そんな雑ばくな議論で止まってはいけないと私は思います。

以上です。

○舟田座長 前者のことを片桐さん、何かもう一言だけ言いますか。

○片桐オブザーバー 先生の御指摘も御参考にさせていただきたいと思います。オークションについては御存じかもしれませんが、別の観点で現在検討も行っておりますので。

○藤野オブザーバー MVNOに使っていただくということ自体は、これは電波の有効利用だというふうに我々も考えているので、そういった視点というのは大事にしていきたいと思えます。

○舟田座長 随分いろいろな議論ができたと思います。事務局にはいろいろ宿題を出させていただきましたけれども、そちらでもう一度お考えいただいて、整理して次回お願いしたいと思います。

それでは、これで本日の意見交換を終了させていただきたいと思います。

事務局から今後のスケジュールについて説明してください。

○藤井調整課長 本日もたくさんの御意見を頂きまして、どうもありがとうございました。

第3回、次回ですけれども、ちょうど2週間後、5月29日、開始時間も今日と同じ夕方5時半からということで、次のテーマは消費者アンケートの分析を通じた競争政策上の課題についてといったものを中心に考えております。またよろしくお願ひします。

○舟田座長 それでは、本日はこれで終了といたします。

長時間にわたりありがとうございました。

午後8時28分 閉会