

第1回

携帯電話分野に関する意見交換会

令和3年2月22日

午前9時03分 開会

○小室調整課長 本日はお忙しいところをお集まりいただき、ありがとうございます。定刻になりましたので、携帯電話分野に関する意見交換会を始めさせていただきます。

私は、本日司会を務めさせていただきます経済取引局調整課長の小室と申します。どうぞよろしく願いいたします。

それではまず、経済取引局長の粕渕より御挨拶をさせていただきます。

よろしく願いいたします。

○粕渕経済取引局長 おはようございます。経済取引局長の粕渕でございます。よろしく願いいたします。

本日は、大変お忙しい中、携帯電話分野に関する意見交換会に御出席いただきまして、ありがとうございます。厚く御礼を申し上げます。

公正取引委員会は、競争政策を担当する当局として、公正かつ自由な競争を促進するとの独占禁法の目的を達成するため、違反行為に対する法執行とともに、競争環境の整備を行っております。競争環境の整備や、各分野の取引実態や政府規制、公的制度等について調査を行い、調査結果を踏まえて独占禁止法、競争政策上の考え方を明らかにすることを通じて、取引慣行の自主的な改善を促したり、規制の見直しなどを提言したりしております。

携帯電話につきましては、平成28年8月と平成30年6月に「携帯電話市場における競争政策上の課題について」という実態調査報告書を公表いたしました。平成30年度の報告書の公表以降、携帯電話市場におきましては、通信料金と端末代金の完全分離等を内容とした改正電気通信事業法が令和元年10月1日に施行されました。また、新たに楽天モバイルがMNOとして参入するなど、競争環境に様々な変化が生じてきております。

そこで、公正取引委員会としまして、平成30年度の報告書の公表以降、競争環境にどのような変化があったのか、また、現在も競争政策上の課題があるのかといった点につきまして、フォローアップ調査を実施することといたしました。

この意見交換会では、平成30年度報告書で課題とした論点のほか、MNOとMVNO等との間における競争政策上の課題、そして、私どもが先般行った消費者アンケートの分析といった点についても御意見を頂きたいと考えております。公正かつ自由な競争を促進するため、携帯電話分野の競争政策上の在り方につきまして、有識者の皆様方から率直な御意見を拝聴できればと考えておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

○小室調整課長 それでは続きまして、本日御出席の方々を御紹介させていただきます。

依田高典委員です。

川濱昇委員です。

佐藤治正委員です。

土佐和生委員です。

西村真由美委員です。

舟田正之委員です。

松村敏弘委員です。

それから、オブザーバーとして総務省と消費者庁の方にも御出席いただいております。

総務省総合通信基盤局電気通信事業部料金サービス課長の川野真稔様です。

消費者庁消費者政策課長の内藤茂雄様です。

同じく消費者庁表示対策課長の西川康一様です。

本日の会議につきましては、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、オンライン方式にて開催とさせていただきます。

このため、御発言に当たりましてはお名前を冒頭に言及いただきますよう、お願い申し上げます。また、ハウリングや雑音混入防止のため、発言時以外はマイクをミュートにさせていただきますよう、お願い申し上げます。チャット機能等もございますが、今回は音声がつながらなくなった場合にのみお使いいただき、御発言希望がありましたら、画面に向かって物理的に挙手をしていただくか、御発言希望の旨を口頭にてお伝えいただければと思います。

また、本日の会議では、各事業者の営業機密の保護や会議時間との関係から、事業者ごとに異なるURLを設けさせていただきます。委員の皆様方には、事業者が交代するごとに、事前に送付させていただいているURLにアクセスしていただくこととなります。御面倒をお掛けいたしますが、何とぞよろしく願いいたします。

なお、本日の第1回意見交換会は非公開で行うこととします。後日、公正取引委員会のホームページ上で配布資料と議事録を公表したいと考えておりますが、有識者会議の情報や事業者へのヒアリング等、公開されることが適切ではない箇所については非公開とさせていただきます。

本日の配布資料でございますけれども、議事次第にも記載がありますとおり、資料1の「携帯電話分野に関する意見交換会の開催について」、資料2-1で、本日の議題であります「携帯電話分野に関する意見交換会事務局説明資料」、資料2-2で「総務省説明資料」、資料2-3で「消費者庁説明資料」を用意させていただいております。また、資料3で「株式会社N

TTドコモ提出資料」，資料4で「KDDI株式会社提出資料」，資料5で「ソフトバンク株式会社提出資料」を用意させていただいております。このほか，参考資料として，平成30年6月の「携帯電話市場における競争政策上の課題について」を用意させていただいております。

なお，資料の説明を行うに当たりまして，各説明者の皆様には，上の画面上で説明資料を共有してもらいながら発表してもらう予定となっております。

それでは，続きまして，座長の選任に移ります。

委員の皆様のお賛同が頂けましたら，事務局といたしましては，競争政策及び電気通信事業に造詣が深い舟田委員にお願いしたいと存じますが，いかがでしょうか。

（「異議ありません」の声あり）

○小室調整課長 ありがとうございます。

皆様の御賛同を頂きましたので，舟田委員に座長をお願いしたいと存じます。

それでは，以後の議事につきましては座長をお願いしたいと存じます。

座長，よろしくお願ひ申し上げます。

○舟田座長 皆様，おはようございます。

今日は，まず，事務局から論点について説明をしていただき，その後，総務省，消費者庁から補足説明を頂きます。その後，事業者から順次御説明を頂いた上で，皆様の御意見を頂戴したいと考えております。

では，まず，事務局から資料2-1の説明をお願いいたします。

○小室調整課長 それでは，私の方から，お手元の資料2-1に基づきまして，御説明させていただきます。

本日の意見交換会は，平成30年度の報告書のフォローアップのために御意見を賜るべくお集まりいただいておりますので，まずは事務局から，平成30年度の報告書でどのようなことを申し上げているか，そして現状はどうなっているのか，そして，今回のフォローアップ調査においてどのような論点が考えられるか，整理させていただきましたので，御説明させていただければと存じます。

資料の項目は，平成30年度の報告書に取り上げられている項目と同様のものとなっております。

まず，1ページ目を御覧いただけますでしょうか。これは，通信契約と端末販売の分離について整理しております。

平成30年度報告書におきましては，通信と端末のセット販売において端末代金を大幅に値

引く販売方法が、他の事業者の事業活動を困難にさせる場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあるなどと記載されてございます。

これに対して、現状におきましては、電気通信事業法の改正等によりまして、通信契約と端末販売の分離が進んでいるという状況になってございます。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例として、改正電気通信事業法施行後、通信市場と端末市場における競争はそれぞれ有効に機能しているかといった点をお示しさせていただいております。

次に、2ページ目でございますが、これは、期間拘束・自動更新付契約、いわゆる2年縛りについて整理しております。

平成30年度報告書におきましては、いわゆる2年縛りが、利用者を2年間拘束すること以外に合理的な目的はないと判断される場合に、他の事業者の事業活動を困難にさせるときには、独占禁止法上問題となるおそれがあるなどと記載されてございます。

これに対して、現状におきましては、電気通信事業法の改正等によりまして、期間拘束契約等の行き過ぎた囲い込みの改善が図られている状況になってございます。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例として、既往契約からの移行促進の取組が不十分であるために、スイッチングコストが低減していないのではないかといい点をお示しさせていただいております。

3ページ目でございますが、ここでは、将来的な端末の下取りや同じプログラムの加入等を前提としたプログラムについて整理しております。

平成30年度報告書におきましては、端末を4年の割賦払いとし、一定期間後、旧端末を下取りに出すこと等を条件に、最大2年の端末の残債を免除するプログラムは、消費者の契約変更を断念させることで消費者の選択権を事実上奪うものと判断される場合であって、他の事業者の事業活動を困難にさせるときは、独禁法上問題となるおそれがあるなどと記載されてございます。

これに対して、現状におきましては、通信役務の継続利用及び端末の購入等を条件とした利益の提供の禁止により、いわゆる4年縛りは禁止されております。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例として、端末購入サポートプログラムが非回線契約者であっても利用できることが十分に周知されておらず、割賦残債の免除を受けるまで、通信契約先の乗換えを躊躇させてしまうのではないかといい点をお示しさせていただいております。

4 ページ目でございますが、ここではSIMロックについて整理しております。

平成30年度報告書におきましては、SIMロックを解除する手続が必要であること、SIMロックの解除に手数料がかかること及び中古端末についてSIMロックの解除ができないことが消費者にとって乗り換える妨げとなり、他の事業者の事業活動を困難にさせる場合には、独禁法上問題となるおそれがあるなどと記載されてございます。

これに対して、現状におきましては、2019年11月にガイドラインが改定され、分割購入から100日以内に信用確保措置に応じた場合のSIMロック即時解除義務付け等が義務付けられたこと等を紹介しております。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例として、SIMロックを設定することに必要性・合理性はあるかといった点をお示しさせていただいております。

続いて、5 ページ目でございますが、ここから8 ページまでは、MVNOの競争環境を確保するための制度上の対応等について整理しております。

接続料等の周波数割当への活用につきまして、平成30年度報告書におきましては、接続料の引下げを促すため、周波数割当の審査においては、MVNOを通じたサービスの提供をどの程度行ってきたかなども考慮すべきなどと記載されてございます。

これに対して、現状におきましては、5G特定基地局の開設計画認定に際し、MVNOに対する特定基地局の利用を促進するための計画を有していることを審査することなどを紹介しております。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例として、これにより、MVNOを通じたサービスの提供は進んだかといった点をお示しさせていただいております。

6 ページ目でございますが、接続料の検証における一層の透明性の確保につきまして、平成30年度報告書におきましては、接続料の検証に係る一層の透明化を図るために、各MNOは能率的な経営を持続的に行っているかどうかなどの観点から、接続料の具体的かつ定期的な検証を行うべきなどと記載されてございます。

これに対して、現状におきましては、総務省における検証の充実の取組について紹介してございます。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例としまして、MNOの算出する接続料が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ものになっているかどうかなどの観点から、接続料の具体的かつ定期的な検証が行われているかについてお示しさせていただきます。

続いて、7ページ目でございますが、接続料の推移における一層の予見性の確保につきまして、平成30年度報告書におきましては、接続料の推移におけるMVNOの予見可能性を向上させることが競争政策上望ましいなどと記載されてございます。

これに対して、現状におきましては、総務省における将来原価方式による算定の取組等について紹介してございます。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例として、接続料の推移における予見可能性は向上したかといった点をお示しさせていただいております。

8ページ目でございますが、これは平成30年度報告書において取り上げられているものではございませんが、最近の新たな料金プランについてどのように考えられるか、今回のフォローアップ調査において取り上げております。

現状におきましては、NTTドコモ、ソフトバンク、KDDIの各社から新たな料金プランが発表されていることを紹介してございます。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例としまして、MNO3社は新たな料金プランにおいて、競争政策の観点から、MVNOとの関係において公平性を担保しているかについてお示しさせていただいております。

最後に、9ページ目でございますが、こちらも平成30年度報告書において取り上げられているものではございませんが、消費者が最適な料金プランを選びやすい環境の整備についてどのように考えられるか、今回のフォローアップ調査において取り上げております。

現状におきましては、総務省、消費者庁における取組を紹介してございます。

これを踏まえまして、今回のフォローアップ調査における論点例としまして、消費者への情報提供が不足していることなどが原因で、消費者が実際に必要としている通信量を上回る通信プランに加入させられた場合、MNOと低容量プランに強みを発揮するMVNOとの競争が働かないのではないかといった点をお示しさせていただいているところでございます。

私からの説明は以上でございます。

○舟田座長 それでは続きまして、総務省の川野様、資料2-2の御説明をお願いいたします。

○川野オブザーバー 総務省料金サービス課長の川野でございます。

資料2-2に基づき、総務省の取組を紹介させていただきます。資料が大部になっておりますので、適時かいつまみながら御紹介したいと思います。

まず、1ページ目でございますが、先ほど公正取引委員会さんの資料にもございました30年度の報告書を踏まえ、総務省においては電気通信事業法の一部を改正する法律案を2019年

の通常国会に提出し、こちらにありますとおり、同年5月に成立・公布、そして、同じ年の10月1日に施行しているというところでございます。

主な内容としては2点でございまして、左側にあります①通信料金と端末代金の分離を図るというものが一つの趣旨でございまして、右にございますように、過去は10万円の端末が0円で販売されるといった商慣行が横行しておりましたけれども、このセット割、セット販売の際の端末代金の値引きの上限を2万円等に定めているというものでございます。

2点目が、行き過ぎた囲い込みの是正。こちらも御紹介がありましたけれども、過去は4年縛りの契約、あるいは、契約更新期間以外の契約変更の場合、違約金9,500円が取られるということが商慣行となっておりましたけれども、期間拘束を2年まで、また、違約金の上限を1,000円にするといった規制を導入させていただいております。

2ページ以降は、その法律の内容でございまして、2ページ、3ページ目は飛ばさせていただきます。

4ページ目を御覧ください。

先ほど公取委さんの資料でも論点と提示されておりましたけれども、各社の端末購入サポートプログラムというものが提供されてございます。

個々のプログラムを紹介はいたしません、特徴的なところといたしまして、左のドコモさんと比較しまして、右のKDDIさん、ソフトバンクさんにつきましては、「買換要件」というところにドコモさんと違う条件が付されております。すなわち、残債免除をする場合には端末再購入が必要。2年後に今の端末を渡して、その残りの2年間の割賦払い、残債の免除を受けようとする場合には新しい端末を買わなければいけないというような条件が付されておまして、これが多少、端末による囲い込みの効果を持っているのではないかというふうに思うところでございます。

続きまして、5ページを御覧ください。

こちらは、総務省が、特に菅政権発足後、携帯電話料金の低廉化というのが重要政策になる中、菅政権の下、昨年10月に公表した、モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション・プランというものを公表しております。

逐一は御説明しませんが、大きく三つの柱がございまして。

第1の柱、この青い部分、正に利用者のまず理解を助ける関連の施策。

二つ目としまして緑の柱、第2の柱、事業者間での公正な競争の促進。こちらは先ほど話にございましたMVNO向けの、いわゆる事業者間取引の料金の低廉化等の取組が盛り込まれて

おります。

また、第3の柱、オレンジのところですが、こちらにございますように、乗換えの手続を手軽にするような各種取組を行っております。

また、一番下の3というところがございますけれども、正にこの取組が、本日の会合はそれに当たりますけれども、公正取引委員会さん、消費者庁さんと協力する。

また、今後の電波の割当ての際に、この2ポツにあるような取組を審査するということを掲げさせております。

続きまして7ページ目、先ほど公取委さんの資料にもございました、消費者にとって紛らわしい表示を是正させるということで、昨年11月、総務省と消費者庁で、携帯電話業界独特の「頭金」という用語については気を付けるようにという注意喚起を打たせていただいております。

続きまして12ページ目、公取委さんの資料にございましたけれども、SIMロックに関しましては、これまでも累次制度整備は図ってきておりますけれども、今、正に、SIMロックを更に解除を進められないかということで、検討を進めております。これまでは、左側に書かれているように、条件に合った場合には、利用者が申し出ると応じなければならないということだったんですけれども、飽くまで購入者から言わなければいけないということが原則になっておりましたが、これを改めて、要は、条件に合致する場合には、基本的に事業者の責任において解除をしてくださいという方向で検討を進めております。

引き続きまして20ページ、総務省においては、電波の割当てをいたしますが、特に現在、1.7ギガヘルツという新しい5G用の周波数を割り当てるプロセスに入っております。この中で幾つか条件、その割当ての条件としまして1から5とございますけれども、一番下にあるとおり、先ほどのアクション・プラン、すなわち、公正競争に資するような取組を行っているかどうかというところを、この比較審査基準の中に盛り込むということをしてございます。

具体的には、2ページ先、22ページ目を御覧ください。こちらが比較審査基準になっております。

このIのエリア展開といったものは、正に電波でどれだけカバーするかという、いわゆる伝統的な電波割当ての基準で、ずっと入ってきたものですが、特に今回はIIのサービスというところ、D、E、Fというところ、MVNO促進の取組をより頑張っているか、あるいはSIMロック解除、あるいはeSIMというものの導入を進めているかということについても同様の配点をすることによって、事業者と比較審査の中で自主的な取組を促すということをし

ております。

続きまして、24ページを御覧ください。

先ほどの公取委さんの資料でございますけれども、MVNOさんがネットワークを借りる上で、いわゆるデータ通信接続料というものをMNOに払っているわけですが、こちらの算定方式につきまして、2020年度から次のような適正化を確保しております。具体的には、将来原価方式という形で、今後3年の接続料の見込みというものも併せて届けていただいているということでございます。

戻っていただきまして23ページ目、しかしながら、先ほどもちょっと議論になりましたけれども、昨年12月からMNO各社から非常に低廉なプランが出てきているということを受けて、二つ目の丸でございますとおり、MVNO委員会の方から、接続料の低廉化、適正化を求める要望書が出てきております。

これを受けまして、私どもの接続料の算定に関する研究会におきまして、各社のヒアリング、また自主的な検証を行いまして、その結果を受け、今月の9日、MNO3社に対して、データ接続料の算定について、より一層精緻な予測に基づく算定を行うよう、要請を実施しているところでございます。

一方、26ページ、27ページは、実際に各社が発表した料金、また、それに基づく料金の全体像をマッピングしているものでございます。

総務省の説明は以上でございます。

○舟田座長 川野様、御説明ありがとうございました。

続きまして、消費者庁の内藤様、資料2-3の説明をお願いいたします。

○内藤オブザーバー 消費者庁の内藤でございます。いつもお世話になっております。

私どもの方から、消費者庁の取組について御説明をさせていただきたく存じます。

ちょっと画面共有に時間掛かっておるようでございますので、資料2-3をお手元に御用意いただければと思いますけれども、私どもの説明の大きなフレームについては、先ほど公取委の資料、資料2-1の最後のページ、9ページで御紹介を頂いたところでございます。

大きく二つに分かれてございまして、特に後段、事業者様各社の表示につきまして、消費者にとって分かりやすくなっているかという観点から、総点検を行ったところでございます。こちらが主なものとなりまして、追って各事業者様の方から御紹介等々もあろうかと思っておりますけれども、私の方からは、前段でさらっと書きました「携帯料金プランについて知っておくべきことを整理した」の部分について、若干補足をさせていただきたいと思っております。

「携帯料金プランについて知っておくべきこと」そのものについては、総務省様の方でかなり詳しいポータルサイトが立ち上がっているところでございます。私どもといたしましては、消費者の情報入手のツールといいましょうか、機会を増やすというような観点から、消費者庁のサイトのトップページから直リンクできるところに携帯電話に関する注意喚起のサイトを設けてございまして、そこに資料2-3の、いわゆるチラシ形式になっているものと、先ほど御紹介いただきました去年11月10日の注意喚起、こちらを掲載させていただいているところでございます。

チラシの体にしてございますのは、実際、私どものサイトを御覧いただきますのが、例えば消費者団体ですとか、消費者行政関連の地方の自治体の部局様になってまいりますので、そうした団体等のイベントの際に配布したり、あるいは転載したりしやすい形にしているところでございます。

内容につきましては、総務省様のポータルと基本的に同じような内容になってございます。チラシに載せられる分量で、消費者が何を知らないのか、それから、消費者に何を知らせていただきたいのかという観点から分量を絞って、アドバイスを3点ほどに絞ってございます。

資料2-3の1枚目の黄色く囲っているところでございますけれども、消費者の方の利用状況、それぞれの利用状況を確認いただきたいということ、それから、料金プラン、事業者様を乗り換えても変わらないものがあるということの一方で、乗換えの際の手間や費用を理解しましょう、こうした3点に絞っているところでございます。資料2-3の2枚目の一番下のところを御覧いただきますと、先ほど御紹介いたしましたけれども、総務省さんのポータルサイトに飛べるようにしてございまして、詳しくはこちらを御覧いただきたいという形にしているところでございます。

この資料につきましては、これまで何回か内容の見直しをしているところでございます。恐らく来月以降、各事業者様の新料金プランが開始されるというふうに伺っております。この新しい料金プランの開始に合わせて、引き続き、消費者が気付いていないことをしっかりと確認いたしまして、分かりやすいという観点からの注意喚起を継続して取り組んでいきたいというふうに考えております。

消費者庁からは以上でございます。

○舟田座長 ありがとうございます。

ただいま、3省庁から御説明を頂きましたが、皆様には何か御質問等ございませんでしょうか。

時間のこともありますので、進めさせていただきます。

続いて、事業者ヒアリングに移ります。

○小室調整課長 事務局から失礼いたします。

NTTドコモのヒアリングを始めますので、委員の皆様におかれましては、事前に御送付いたしましたNTTドコモ用のURLへの切替え作業をお願いいたします。

○舟田座長 それでは、株式会社NTTドコモの皆様、大変お待たせいたしました。

本日はお忙しい中、携帯電話分野に関する意見交換会に御参加いただき、ありがとうございます。皆様がおそろいになられましたので、これから携帯電話分野の実態をヒアリングさせていただきますと思います。

※ この後、株式会社NTTドコモから現在の携帯電話の取引慣行の実態について、ヒアリングを行い、競争政策の観点から質疑応答を行ったが、営業上の秘密が含まれるため、議事の内容を非公開とする。

○舟田座長 KDDI株式会社の皆様、大変お待たせいたしました。

本日はお忙しい中、携帯電話に関する意見交換会に御参加いただき、誠にありがとうございました。おそろいになりましたので、これからヒアリングを開始したいと思います。

※ この後、KDDI株式会社から現在の携帯電話の取引慣行の実態について、ヒアリングを行い、競争政策の観点から質疑応答を行ったが、営業上の秘密が含まれるため、議事の内容を非公開とする。

○舟田座長 それでは、ソフトバンク株式会社の皆様、大変お待たせいたしました。

本日はお忙しい中、意見交換会に御参加いただき、誠にありがとうございました。これからヒアリングを実施させていただければと思います。

※ この後、ソフトバンク株式会社から現在の携帯電話の取引慣行の実態について、ヒアリングを行い、競争政策の観点から質疑応答を行ったが、営業上の秘密が含まれるため、議事の内容を非公開とする。

○舟田座長 それでは再開します。

これからは、今までのヒアリングを踏まえて、課題について意見交換をしたいと思います。それでは、皆様、どうぞ御発言をお願いします。

依田さん、どうぞ。

○依田委員 すみません、今日ずっと同じことばかり言って恐縮だったのですが、適合契約の、既往がずっと残っていることで、やっぱりどう考えても新しい魅力的なサービスや料金プランを出すだけでは残っている既往の方を巻き取るのが難しく、特にスマートフォンだけではなく、ガラケーの人が相当残っている印象を受けるので、もう民間事業者の自助努力だけでは難しく、半強制的な巻取りを総務省様の方で考えないと難しいという印象を持っていますが、もし総務省様の方で何かお考えがあればお聞かせください。

○川野オブザーバー 総務省料金サービス課長の川野でございます。

正直申しまして、既往契約の方が拘束性は高いけれども、別に移る気がないという方にとっては、むしろ安いということもあって、要は、新しい適合プランに移行すると不利な条件に移るというパターンもあるので、なかなか正直、強制的な手段を一斉に取るというのはちょっと難しいと考えております。

ただ、依田先生がおっしゃいましたとおり、3Gのユーザーにかなり残っていらっしゃるということで、各社、今後、3Gはいずれにしてもターミネートしていきます。そうすると、4Gのプランに移行を、結局、最終的にはしていただく必要がある。この新しい4Gのプランは全て適合プランになっておりますので、3Gのサービス終了に伴って、かなりそこは是正が図られていくのかなと見立てております。

以上です。

○舟田座長 今の問題、既存契約の巻取りですが、非常にプリミティブな話ですけれども、昔、携帯の料金が下がるときに、料金自体は契約事項なんですけれども、同意なく、どんどん下がっていったんですね。それはびっくりして、そういう契約があるのかと思いましたが。つまり、後からの契約内容が消費者に有利なものであれば、それは直ちに契約、同意なくして変更できる。つまり問題は、既存の契約と適合契約を比べて、実は利用者にとって不利益な場合があるので自動巻取りができないということだと思っておりますけれども、これ、私は民法学者ではないので、その辺、何かうまい手だてはないかなという気がいたします。ちょっと感想だけです。

○川野オブザーバー もう1点、よろしいですか。すみません、総務省でございます。

今、3Gのサービス終了に伴ってということで申し上げましたけれども、そうすると、今の取組を継続するだけということでございますが、実は、総務省の資料でいいますと20ページから、今回の周波数の追加割当て、これ、1.7ギガヘルツ帯の周波数を5G用の追加割当てということで、今、正に割当てのプロセスを行っております。実は、携帯各社にとっては、この周波数というのは死活的に重要なものでございますので、ここで各種の取組を、我々、割当ての条件に入れることで促すということをしております。

先ほどの説明では、比較審査としてMVNOの促進、また、SIMロック、eSIMの取組というところを御紹介いただきましたけれども、実は提出資料として、直接の比較審査基準ではないのですが、提出資料として、この既往契約の移行の計画というものを提出していただくということもしてございます。比較審査ではないのですが、21ページ目の審査項目を御覧いただきますと、①で絶対審査ということがございまして、ここで3ポツのところ「アクション・プランの内容を踏まえた取組計画」ということで、アクション・プラン自体は改正事業法に関する取組ということも内容として入っておりますので、その一環として、各社さんに既往契約を移行させるための計画というものを提出資料として求めるという形で、今回追加的にさせていただいているところでございます。

○舟田座長 松村さん、どうぞ。

○松村委員 今の点、私、誤解していないかどうかを確認させていただいていいでしょうか。今の問題は、ルールが変わる前に存在していた契約が今のルールに適合していない。でも、これ、更新するときには必然的にもう適合したものにしなきゃいけないのですよね。そんなことはないのですか。

○川野オブザーバー そこは更新時も、結局、お客様が選択できるような形にしてございます。

○松村委員 不適合なものそのまま更新することも許されるということですか。

○川野オブザーバー 利用者が希望される場合にはですね。

○松村委員 それは、例えば規制で、今までの内容というのを更新するときには、適合したものにしなくてはいけないというルールにすることはできないということですか。適合した契約と適合していない契約があって自由に選べるのではなくて、自由に選ぶのはいいのだけれども、選べる選択肢は全て適合したものにしなければいけないということはどうでしょうか。

○川野オブザーバー 現在、新規加入するお客様に関しては、もう適合しないものは禁止しているということでございます。

従来入っていた契約を更新されたい場合に、そこについては正直、先ほど申しましたとおり、

不利な契約変更にある場合もございますので、そこまでは今は求めていないというところがございます。

法技術的にはできるかもしれませんが、正直申しまして、本当に依田先生からも御指摘あったとおり、ガラケーの相当安いプランというのが存在しておりまして、キャリアを移る気がないという方ですと、結局、9,500円の違約金とか、何年縛りがあるろうと、別に全然それ自体は、そのお客様にとっては何ら不利なものに見えない。他方で、この料金自体は非常に安いと思っ
て、ずっと3Gが終わるまで使い続けたいというお客様はいらっしゃるって、正直、各社もそういうお客様をできるだけ早く4Gに移すのに、むしろ苦労しているという面がございますけれども、そのお客様に、更新時には必ず不利なところ、不利な契約に移らせるようにというのを行政として事業者に強制することは、今はちょっと政策的には取っていないということがございます。

○松村委員 いえ、ごめんなさい、すごく基本的なことが理解できていないのですけれども、3Gで、どのみち廃止されるから移ることになるんだと思うのですけれども、それで、すごく安い価格になっている。9,500円というのはセットになっているというときに、その9,500円の部分だけ禁止っていうことはできないですか。どうせその人たちは移る気がないのだからということだとすると、9,500円が1,000円になったとしても、きっと移らないですよ。契約内容の中で不適合な部分を含んではいけないということにしたなら、その契約を廃止しろというのではなくて、そのときには読み替えることはできないのでしょうか。

○川野オブザーバー 御指摘の趣旨は理解いたしました。だから、更新時の契約の内容を強制的に事業者側に不利な形に変えさせるということですね。

現在はそこまでやってございません。ただ、今回の公取委さんでの御議論、また、総務省でも毎年、競争状況の検証をしておりますので、既往契約の移行状況がやはり芳しくないということであれば、少し検討はしたいと思います。

松村先生がおっしゃっているのは、同じ料金のまま、違約金だけ9,500円を1,000円に下げ
るような形で更新を認めればいいんじゃないかという御提案ですよ。

○松村委員 はい。更新されたものに関しては、契約がどう書いてあったとしても、不適合な条項に関しては適合しているものと同様とみなすというルールは作れないのかという、そういう単純なことなだけでした。

でも、現状はよく分かりましたので、もうこれで結構です。

○川野オブザーバー 検討します。

○舟田座長 いろいろ何か問題ありそうですけれども、ほか、いかがでしょうか。

土佐さん、どうぞ。

○土佐委員 要するに表示の話なんですけれども、3社のプレゼンテーションを承って、それから資料も拝見した限りですけれども、やっぱり新しいサービスですとか、それからサポートプログラムみたいなものを導入するときには、多かれ少なかれ必ず発生し得るものだとは思いますが、いわゆる回線利用者以外の方に対する表示の仕方とか、それから、打ち消し表示の大きさとか、色とか、注目度とか、全体にやっぱり継続的に総務省及び消費者庁でしっかりとウォッチしていく必要があるし、それから、それが一体どういうふうなスイッチングに対する効果をもたらしているのかということは、公取委としてもずっと継続的に見ていく必要があるなということを改めて強く感じました。これが一つ目のお話、感想です。

それから、二つ目ですけれども、SIM絡みの話で、要するに、これは結局、ある種のスイッチングに対する技術的な制限だと思うのですが、全体として、原則解除という方向で動いていく。今後、何か一定の条件とあってありましたよね。できるだけこれを何か絞っていく必要があるというふうに個人的には思っていて、取り分け従来言われてきた信用が不安であるとか、それから盗難予防でしたかね、そんな話ですけれども、それは本当にごくごくまれなことなので、すごく何か頻繁に起こりそうな話で、それでべたっと全部についてSIMロックをかけるなんていうのは全く愚かとしか言いようがないので、できるだけそういった意味での一定の条件なるものを許容しないという方向で考えていく必要があるのではないかなということ、いよいよ一層今日は思いました。

以上です。

○舟田座長 ありがとうございます。

ほか、いかがでしょうか。

○依田委員 土佐さんの意見に賛成です。

○舟田座長 では、西村さん、どうぞ。

○西村委員 今回、いろんな細かい資料を提出していただいて、非回線契約者への端末購入サポートはほぼほぼ利用されていないんだということがよく分かりました。通信と端末の分離というのがなかなか一般の人レベルに浸透していないし、逆に、右往左往しているような状況かなという印象があります。

あと、今回、質問の形では3キャリアには言えなかったのですが、3キャリアだけが特定の端末の最新型を販売できる状況は今も変わっていないと思うのですが、その辺りは、個人的に

は結構、端末単体で売れる世の中になっているのに、3キャリアだけが結構人気のある端末を売れちゃうというのは問題がすごくあるような気がするの一つです。

取りあえず以上です。

○舟田座長 ほか、いかがでしょう。依田さん。

○依田委員 今に加えて。今のは3キャリアの問題なのか、端末メーカーの側の問題なのか、何か公取委でお分かりになることがあったら教えてください。

○小室調整課長 公正取引委員会でございます。

その点につきましてはまだ、端末メーカーがどういうふうな関与をしているのか、あるいはキャリアはどういう関与しているかということについては、事実関係はまだ分からないという状況でございますので、今後、必要に応じて実態を確認したいと思っております。

○舟田座長 佐藤さんと松村さんから手が挙がっていますね。

では、佐藤さんから。

○佐藤委員 簡単に幾つかのコメントだけさせていただきます。

KDDIは、事業法が改正されて需要が落ちたという話をして、法改正の影響かコロナの影響ではないかと言われたのですけれども、法改正する前にキャンペーン等があって、駆け込み需要が起こっており、法改正後その反動で落ちた部分もあると思います。KDDIとしては法改正で需要が下がったよと言いたいところだと思いますが、そうとも言えないということ。

それから、データ接続料の、例えばソフトバンクだと10ページ、データ接続料の料金が示されていますが、接続料は、実は3種類あって、例えば2019年に認可された接続料と、2年後に分かる実際の接続料と、それから最近の予測の接続料がある。三つそれぞれ、例えば色を変えて、各社示していただかないと実態が分からないということになります。

ソフトバンクのデータだと、39万円程度が2019年の接続料で、これは、実際のデータが分かって2年程度後に出てきた数値。実際、2019年に認可されていたのは2年前のデータで算定した約60万円。この認可接続料は実際の料金に比べ、3割、4割高い料金だったということではないでしょうか。この辺は、きちんと理解すべきで、ドコモが一部分けて示していたので、各社とも、認可接続料と再計算された実際の接続料を分けてデータを作っていた方がよいと思います。

あと、ドコモは大臣裁定もあって、日本通信に対しては、音声接続料、コストベースにするということで、相当頑張って料金引下げをすることになりますが、ほかの会社は、音声接続料、何もコメントされていなかったもので、その辺、コストベースで本当に下げただけなのか、

個人的には疑問に思いました。

あと、松村先生が言われたところで、私もそうだなと思うのは、MNOの安いサブブランドにMVNOも対抗せざるを得ないので、例えばMNOの新プランに対抗した1,000円安いプランの提案というのは、MVNOにとって赤字だろうが出さなければ顧客を失う、ぎりぎりの料金だと思っています。MVNOはおそらく、今度データ接続料が2月末に下がって出てくるはずなので、それを期待している部分があると思います。また、例えば、大手のMVNOは、個人ユーザーと法人ユーザーを持っていて、法人はそれなりにマーケットができています。個人向けのサービスというのは、仮に短期的に赤字になっても、一度やめると、1年、2年後に、改めて顧客を取り戻すということが難しいビジネスなので、フルパッケージでMVNOも法人と個人をユーザーとして持っている必要もあり、仮にぎりぎり赤字になっても、安い料金で闘わざるを得ないところだろうと思います。

あと、松村先生が言われたように、既存の契約が残っていても全員に対して違約金1,000円に下げられるようにしたいという希望も私は強く思っています。

以上です。

○舟田座長 松村さん、どうぞ。

○松村委員 まず、先ほど、依田先生がおっしゃった特定の端末メーカーのことは、公正取引委員会がそこにも重大な関心を持っていて調べていること自体が大きな牽制力になる可能性が十分あると思いますので、何らかの形で、重大な関心を持って見ていることを折に触れて示していくことはとても意義のあることだと思いました。

次に、端末購入のサポートプログラムなのですが、これ例えば、ソフトバンクやKDDIから端末は新たに買いたいけれども、回線は別のところにしたいというニーズはそもそもどれくらいあるのかが若干疑問に思っています。一旦買って、4年分の割賦になっているけど、2年たって別の業者に切り替えたい、別の回線に切り替えたいのだけど、切り替えると高い値段で下取りしてもらえないから切り替えられない、そういうことがあることは何となく予想が付くのですけれども、このプログラムを適用するためには、もう一回新たに買わなきゃいけないわけですね。もう一回買って、別の回線を契約するといっても、もし本当に買い替えるつもりだったら、新たな契約先で買うのが便利に決まっているわけで、元の事業者から端末だけ買って回線だけ変えるニーズがどれくらいあるのか。だからやる意味がないということではなくて、もちろん回線分離することはとても重要なことで、今回の取組はとても有り難いのですが、これで実質的な4年縛りの効果がどれくらい緩くなるのかということが、私は疑問に思っていま

す。

残価を設定して、それに基づいて買い取ること自体は、ほかの商品でもある普通の商慣行。自動車でも、2年たった後、3年たった後に、中古車としてこの値段で買い取るということを前提として最初の販売価格を下げるようなことは普通に行われているので、それ自体が変だと思わないのですけれども、これで新たにソフトバンクあるいはKDDIから端末を買わないと下取りしてくれないということ自体は、実質的なスイッチングコストを上げることになっていないか。以前に比べて改善したのは事実だと思いますが、回線契約と別にできたら、そのスイッチングコストを上げる効果がなくなるとか、4年縛りの効果がなくなるのではない。これだけで本当に十分なのかは、疑問に思っています。

以上です。

○舟田座長 今の点、二つありますけれども、特に前者の件、これ、事務局の方で、どういうことをお考えになって論点例を作ったのでしょうか。

○小室調整課長 お答え申し上げます。

正に今、松村先生の御指摘については、委員の方々、どうお考えになるかということをお議論いただければ有り難いとは思っているところではございますけれども、他方、ニーズがどれだけあるかということについては若干分からない面はあろうかと思いますが、他方でやはり、回線を別に同じところからつなげなくても、端末購入サポートプログラムというのが利用できるということをしちんと消費者の側が分かっておかないとよくないのではないかということは、間違いなく言えるのではないかなと考えておりますので、そういう意味で、新たに買換えするときに、そのまま回線も、それは回線変えられるんだよということを多分強く消費者に分かっていただくようなやり方をしないと、うまくこの改正法の施行がいかなくなるのではないかと考えているところでございます。

○松村委員 すみません、しつこくして申し訳ないのですけれども、今の回答全くもったもで、これは前進だと思いますし、そのようにやることはとても重要なことだと思うのですけれども、それだけで十分なのかというだけのことです。

○舟田座長 前から気になっていることがありますして、特定の端末メーカーのものだけ端末購入サポートプログラムに入る、そんなことがあるのですけれども、これによって弱小メーカーは、というか、差別的に扱われたマイナスの方のメーカーは損するわけですけれども、この点はどう考えたらいいのか。これ、川濱さん、いかがですか。差別的取扱いは、どこが悪いんだということもありますけれども。

○川濱委員 これ、今、先生がおっしゃっているのは、キャリア側がメーカーに、特定のメーカーを差別的に有利に取り扱うということでしょうか。

○舟田座長 特定のメーカーですね。もちろん1社だけってことではないですけども、幾つかのメーカーだけに絞りますといった場合ですね。事務局からも何かあれば補足お願いします。

○小室調整課長 先生に今御指摘いただいた点について、事務局としましては、端末購入サポートプログラムについて特定のものにしか認めないというようなものが、差別的取扱いとしてどう考えるかということについて、御議論いただくのは一ついいのではないかなということがあります。

○舟田座長 皆さん御存じでしょうけれども、アップルアグリーメントというのをアップルとMNO 3社の間で締結していて、アップルの方から幾つか、いろんな拘束があったのではないかという調査を行ったわけですね。その中で、記憶が正しければ、端末補助をやれとアップルが言ったので、それは見直すことにしたという、たしかそんな、2、3年前の報道発表がありましたけれども、ひょっとしたらMNO側から要請があったか、あるいは利益提供があったのか。内容は分からないのですけれども、そういうことで、特定のメーカーの特定の機種だけ端末購入サポートプログラムの対象になっているということは問題になるのかという質問ですね。

○川濱委員 いや、その点で、今、先生がおっしゃったような問題状況だったら、正にキャリア側の方が端末側の競争に対して、特定の業者が有利に介入するような事例ですよ。

通常、そのようなインセンティブというのは、端末メーカー側からの働きかけなしには余り考えられないから、ある種の非常に有利な、支配的な端末メーカーがキャリアをそういう形で利用していて、それが主要なキャリア横断的にやっている場合における問題点。これは、それ自身大きな問題だと思います。

もう一つ分からないのは、先ほどから話題になっていた端末の4年縛りをやめてたにもかかわらず、回線と端末との間の分離がなされていないかどうかの問題です。これの対象となっている商品に関して、端末が特に人気のある商品であって、継続的に買わせるときに、キャリア側の方に依存してしか買えないというような印象を受けるような状況になった場合には、それは端末側の支配の強化の問題とは別個に、キャリア側における競争の回避効果も生むという点で好ましくないのではないかなという気がしました。

具体的に、この書かれたデータだけでは、実態がどうなっているのか、もう一つ私には分からないのですけれども、そこら辺、いかがなのでしょう。

○舟田座長 ありがとうございます。

これ、事務局の方で一旦引き取っていただいて、この問題は整理して、もう一度議論をしたいと思います。

ほか、いかがでしょうか。

よろしければ、私の方からもう一つだけ。

事務局の方で画面共有できますか。KDD Iの4-1の21ページですが、接続料の話なのですけれども、私ども独禁法をやっている者にとっては、プライス・スキーズ、マージン・スキーズというのは非常に興味があるところなのですけれども、この利用者料金、接続料、そしてトータルの営業費と書いてありますけれども、これは佐藤さんがさっき発言されたこと、確かに三つあって、どれを取るかわからないのですけれども。つまり、接続料を下げないで、MNOの料金だけどんどん下げろ下げろと言われて下げてしまったら、むしろMVNOにとって逆ざやになるのではないかなという気がして。これはもちろん総務省の方で検証するということなのですけれども。

今後、精緻な算定を行ってまいりますというので、現在進行形でしょうけれども。つまり、私の疑問は、MNOに対して料金を下げろ下げろという外からの圧力で利用者料金を下げたので、MVNOにとってはプライス・スキーズではという客観的な状況になっているのかなという、そういう問題があるのではないかなということです。

もう一度事務局に戻しますけれども、私の認識はMNOとMVNOの関係というのは、ひょっとして逆ざや問題ではないかということです。

はい、どうぞ、佐藤さん。

○佐藤委員 同じ問題意識を持っています。本来は、接続料や卸料金が下がって、競争ルールが機能することによって、結果的に料金が下がるというシナリオが、本来の競争政策だったわけです。今回、政治的な背景もあって、料金引下げが先行してしまったので、それではデータ接続料とか音声卸の料金はどうなるのですかという議論が後になってしまいました。この点については総務省でも問題になっていて、スタックテストをまず実施しましょうということで話が進んでいます。

逆に言うと、多くの方々に関心を持って、議論していただくことで、MNO各社が競争事業者を排除することのないように接続料を下げる圧力にもなると思うのですが、やはり大事なものは、誰かに言われたから下げるのではなくて、競争政策、競争ルールの下で、継続的に接続料が下がる、音声卸の料金が下がる環境を整備していくのが大事だと思います。

それから、スタックテストっていうのは料金と接続料を含めたコストとの関係を見ています

から、接続料が高くなって、高いままでユーザー料金が下がると、プライス・スキーズ、マージン・スキーズになって、競争事業者は経営を継続できないことになる。この状況下で、MVNOは料金を上げるしかないが、これは競争上無理なので、競争を維持するためには接続料を適正水準に引き下げるしかないと考えます。

もう一つ、適正コストと比べて接続料自体が高くて、MNOがMVNOに対してイコールであれば、スタックテストに通る可能性があり、ユーザーが高い料金を払い続けることになる。改めて、接続料というものの適正性の検証が求められており、特にデータ接続料等の適正性については今後の課題だと思っています。

○舟田座長 では、依田さん、どうぞ。

○依田委員 舟田先生と佐藤先生の御意見に付け加えさせてもらって、スタックテストの問題で、スタックテストをやるときに、小売の料金がぐんと、20ギガ、30ギガレベルのところまで下がっていて、プライス・スキーズ、逆ざやが起こっている可能性はあって、スタックテストをやるときに、そのデータの容量の10ギガ、20ギガ、30ギガというような形で、サブマーケットを分けてスタックテストをやるのか、トータルで、井勘定でスタックテストをやるのかで、プライス・スキーズが起こっているかどうかの判断も変わってくるので、市場画定をどう見るかが鍵かなという感想は持ちました。実際、20ギガ、30ギガ使う人は数%しかいないので、その意味では、サブブランドとか新プランもあるけれども、井勘定にしてしまうと、実はそんなに消費者小売価格は下がっていないので、そこをどう見るかというのは一つ鍵があるかなと思いました。

○舟田座長 佐藤さん。

○佐藤委員 余りここで細かく議論してもどうかと思いますけれども、依田先生が言われたように、MVNOに関しては、あるサブブランドとの競争があります。プライス・スキーズを検証するのに、MNOのトータルな数値をベースに検証するのか、サブマーケットに限定して見るのかで違いがある。トータルにMNOがプライス・スキーズをしているか見るのではなくて、MVNOが競合するサブブランドと同等の質を確保してその接続料・卸料金でイコールの競争ができるのか、帯域の容量も考慮してイコールフットィングを見ていく必要がある。

○舟田座長 松村さん。

○松村委員 今回、政策的に大きく料金が下がったのは事実だと思いますが、事実認識として、私は、大赤字になるような価格に無理やりさせられて異様な状態が起こっている、サステナブルでない料金水準になっているとは思っていません。もしそうだとすれば当然に、どんなに

政治的に言われたとしても抵抗するし、やっていけなくなるわけですから。そういう意味では、4社のまともな競争によって、本来なるべき料金水準に、より早く移行したというのにすぎないと私は思っているので、まず、最初の事実認識を共有していない。

次に、スタックテスト、プライス・スキーズがないとかというのは、そもそもここはKDDIの資料にも正しく書かれていますし、そのデータも正しく書かれているけれども、そもそもそんなものに引っかかるような接続料金なんてもう問題外も問題外の問題外で、これを満たしていれば問題ないということではなく、それは満たせなかったら明らかにおかしいという、そういうレベルのことを言っているはず。その意味で、これとは、下がった料金で、それでこれを満たさなくなるから、井勘定で満たしているようにしましょうなんて、そんな配慮をしてスタックテストをやったら、一挙にテストに対する信頼を失うことになる。それぞれの市場ごとに適切に行うということは、今回大きく料金が下がったことと独立して、スタックテストの信頼性を維持するためにもきちんと行うべきで、価格が低下した状況で引っかからないようにするために井勘定にするなどというのは、私は問題外だと思います。

以上です。

○舟田座長 時間がちょっとオーバーしてしまいました。皆さんから活発な議論を頂きました。

私個人は、毎月1ギガにいかないんですね。そういうユーザーもいるので、依田さんのおっしゃったように、それぞれのちょっとユーザー層ごとの検証があればいいな、検討していただけだと思います。

それでは、今日はここまでとして、事務局にマイクをお返しいたします。よろしいでしょうか。

○小室調整課長 事務局でございます。

本日はたくさんの御意見をいただきまして、誠にありがとうございました。

第2回は3月中下旬頃、テーマは、MNOとMVNO等との間における競争政策上の課題について、それから、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を予定しております。政策上の問題につきまして、また第2回でも御議論できるのではないかと考えているところでございます。

本日の議題に関しまして、追加の御意見等がありましたら、次回以降においてまた伺えればと思っております。また、私ども事務局としましても、本日の御議論を踏まえまして、もう一度御知見を拝借したいというところがございますので、またお伺いすることもあろうかと思っておりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

本日の議事録につきましては、追って皆様にお送りさせていただきますので、修正等ございましたら事務局までお申し付けください。

本日は3時間という大変長い時間、長丁場の時間、御協力いただきまして、誠にありがとうございました。

また引き続きよろしく願いいたします。

以上でございます。

○舟田座長 それでは、失礼します。

午後0時00分 閉会