

## 第2回

# 携帯電話分野に関する意見交換会

令和3年3月30日

午後4時00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、お忙しいところお集まりいただき、ありがとうございます。

それでは、まず事務局から会議中の注意事項、配布資料の説明をお願いします。

○小室調整課長 調整課長の小室でございます。

本日の会議につきましても、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、お願いいたします。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、お願いいたします。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、御発言希望がございましたら、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、各事業者の営業秘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、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、何とぞよろしくお願いいたします。

なお、本日の第2回携帯電話分野に関する意見交換会につきましても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、有識者限りの情報や事業者へのヒアリングなど、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が、お手元の議事次第にも記載がありますとおり、資料1で「楽天モバイル株式会社提出資料」、資料2で「株式会社インターネットイニシアティブ提出資料」、資料3で「株式会社オプテージ提出資料」、資料4で「日本通信株式会社提出資料」を用意させていただいております。また、資料5で消費者アンケートの結果等に関する携帯電話分野に関する意見交換会事務局説明資料を用意させていただいております。

このほか、参考資料といたしまして、先日の2月22日月曜日に開催いたしました第1回の携帯電話分野に関する意見交換会の事務局資料、それから総務省説明資料及び消費者庁説明資料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、ウェブ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おう予定であります。

それでは、この後、楽天モバイルのヒアリングとなりますので、委員の皆様におかれましては、事前に御送付していた楽天モバイル用の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、楽天モバイル株式会社の皆様、大変お待たせいたしました。本日はお忙しい中、携帯電話分野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たいと思っております。

※ この後、楽天モバイル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。

ただし、構成員が事業者の回答を求めずに述べたコメント等について、事業者の営業上の秘密に関するものではないものについては、公開する。

○松村委員 質問ではなくて、コメントです。

本来は、この後にコメントするべきなのですが、私、18時に出なければいけないのですから、ここで少し言わせていただきます。

楽天が参入してくださったことで、競争が3社から4社になることは、諸外国の例などを見ても、とても大きな効果があることが十分期待できる、とても重要なファクターなので、不合理な参入障壁によって退出、あるいは過少なシェアに甘んじることになったら、いろいろな意味でとてもまずいと思います。御指摘のような点で、本当に不合理な参入障壁になっていることがあれば、何らかの形で対応しなければいけないと思います。

その意味で、今も話題に出たスライド12の問題ですが、これはもし端末メーカーがMNOの圧力によって、楽天に対応しないということになったら、これは問題なく真っ黒。直ちに対処しなければいけないし、独禁法で対応できると思うのですが、私はその事実がなかったとしても、問題ないとは到底思えません。

仮に、そのメーカーが3社の意向を付度し、あるいは優遇してもらおうことを見越して、あうんの呼吸で十分な対応をしない、その結果として消費者の利便性が著しく損なわれること、楽天が著しく不利になることがあったとすれば、問題だと思えます。

ただ、これが競争政策の文脈でこれ以上、何かできるのかというと、難しいかもしれない。

もしそうだとすると、何らかの総務省の対応は是非していただきたい。更にこれに対して公正取引委員会も十分関心を持って見ていることをアナウンスして、それで端末メーカーが自主的に対応してくれないのであれば、ここで御提案にあったような対策も含めて検討する余地があることを明らかにするだけで、大きな改善というか、交渉などでもそのポジションを改善すると思います。今回の楽天の提案は、是非前向きにどこかで検討していただきたい。以上です。

○舟田座長 それでは、株式会社インターネットイニシアティブの皆様、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。

皆様おそろいになりましたので、これから携帯電話の実態をヒアリングさせていただければと思います。

※ この後、株式会社インターネットイニシアティブ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。

ただし、構成員が事業者の回答を求めずに述べたコメント等について、事業者の営業上の秘密に関するものではないものについては、公開する。

○土佐委員 ありがとうございます。

ここからは感想ですけれども、やはり技術的、あるいは経済的な合理的理由がないにもかかわらず、こういう形で特定のMNOのSIMのみインストールが可能であるというような状態にしていくというものには、先ほど言ったような意味での正当化事由がない限り、やはりウェアラブル端末との間の通信サービスにおける競争性排除の効果が発生するというふうに言わざるを得ないので、その意味で、独禁法上それなりの関心を持って検証していくべきであろうというふうに思っています。以上、意見でございました。

○佐藤委員 まずコメントになりますけれども、Apple Watchについては、去年ですか、別の会議で一度議論しました。やはり機器によってMNOのみ使えて競争事業者が使えないということが問題ではないかということ。先ほどの議論の中でも出てきましたが、製造事業者が特定

のキャリアとか特定のデバイスを選択、選別しているということは問題で、実はアップルに会議で質問したとき、それは経営上の判断であるという答えしか得られず、それ以上は議論が進んでいません。

やはり顧客から見ると、MNOを使っていたがMVNOに移りました、結果的にApple Watchが使えなくなりましたというようなことで不便が生じる。また、競争上の問題も生じてくると思うので、ここは何とか製造事業者に改善を考えていただきたいと思っています。

ただ、総務省あるいは電気通信事業法で端末事業者に何らかの規律を掛けるということが少し難しい、ということもあって、どうしたらこの問題が解けるかというのは、私も対応策が見つからない状況です。

○舟田座長 株式会社オプテージの皆様、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、誠に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たいと思います。

※ この後、株式会社オプテージ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 株式会社日本通信の皆様、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。

※ この後、株式会社日本通信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。

○小室調整課長 事務局から失礼いたします。

それでは、次に消費者アンケートに係る事務局説明を始めますので、委員の皆様におかれましては、事前に送付いたしました消費者アンケート用のURLへの切替え作業をお願いいたします。

○舟田座長 事務局から、消費者アンケートの結果について御説明を頂きます。その後、20分間、委員から意見を伺うという流れになっております。よろしくをお願いいたします。

○小室調整課長 お待たせいたしました。

それでは、事務局から、お手元の資料5-1に基づきまして、先般実施しました消費者アンケートの結果等について御説明させていただきます。

では、まず1ページ目でございますけれども、消費者アンケートの実施につきまして、市場において十分な競争が行われるためには、消費者による商品・役務の選択が機能することが重要な要素であるということから、消費者が最適な選択を行っているかを検討するため、MNO利用者2,000名、MVNO利用者2,000名に対しまして、1月下旬から2月上旬にかけて消費者アンケートを実施したということについて、記載してございます。

2ページ目以下につきましては、青枠にはアンケート結果から考えられる論点例を記載させていただき、枠外にはその点について、例えばといたしまして事務局としての考え方を記載させていただいております。

2ページ目でございますけれども、ここでは通信契約と端末販売の分離について整理してございます。

アンケートにおきましては、端末購入サポートプログラムについて、MNO利用者及びMVNO利用者のほとんどが、非回線契約者も端末購入サポートプログラムを利用できることを「知らない」と回答しておりまして、この点について、どのようなことが指摘できるか、これを論点例とさせていただいております。

事務局といたしましては、例えば非回線契約者が端末購入サポートプログラムを利用できることが十分に周知されていないため、端末購入サポートプログラムが事実上回線契約者のためのプログラムとなっており、不十分な周知状況が通信と端末の分離の阻害要因となっていると考えられるのではないかと考え方を示させていただいております。

続きまして、3ページ目と4ページ目でございますけれども、ここでは期間拘束・自動更新付契約、いわゆる2年縛りについて整理してございます。

アンケートにおきましては、MNO利用者の半数以上が2年縛りについて、途中で解約した

場合に発生する違約金の上限が1,000円に定められたことを「知らない」と回答しておりまして、この点について、どのようなことが指摘できるか、これを論点例とさせていただいております。

事務局といたしましては、4ページになりますが、通信会社としましては、改正法適合契約への移行の周知を積極的に呼びかけるとともに、一定の期間が過ぎても改正法適合契約への移行が進まない場合には、スイッチングコストを引き下げる観点から、既往契約に係る違約金について9,500円から1,000円に下げる取組が競争政策上望ましいのではないかとの考え方を示させていただいております。

5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ございます。

アンケートでは、端末購入サポートプログラムを利用しているMNO利用者の75%以上が、非回線契約者も端末購入サポートプログラムを利用できることを「知らない」と回答しておりまして、この点について、どのようなことが指摘できるか、これを論点例とさせていただいているところでございます。

事務局としましては、事業者の周知が不十分であることに起因いたしまして、端末購入サポートプログラムを利用している回線契約者が、当該プログラムの利用期間中は端末を購入した通信会社と通信契約を結んでいる必要があると認識している場合には、利用期間中、実態として回線契約者が当該通信会社に過度に囲い込まれていると考えられないかといった考え方を示させていただいております。

6ページ目から8ページ目につきましては、SIMロックについて整理しているところでございます。

6ページ目につきまして、アンケートでは「購入時から現在までSIMロックがかかっている」と回答したMNO利用者にSIMロックを解除しない理由を質問したところ、25%程度が「SIMロックが解除できることを知らなかったから」、同じく25%程度が「SIMロック解除の手続が面倒だから」などと回答しておりまして、このような点について、どのようなことが指摘できるか、これを論点例とさせていただいております。

事務局としましては、7ページになりますが、SIMロックを解除できることを知らない、解除の手続が面倒との回答が少なからずいらっしゃることから、SIMロックがスイッチングコストになっていると考えられ、これらの消費者が自らSIMロックの解除を申し出る可能性は低いと考えられますので、SIMロックを原則禁止とすべきではないかとの考え方を示させ

いただいているところでございます。

また、8ページでございますけれども、SIMロック解除につきまして、アンケートではMVNOからMVNO等に乗換えを行ったことがあるMVNO利用者の25%以上が、従来使用していた携帯電話端末のSIMロックを解除して引き続き使用と回答したほか、38%以上が「乗換え先のMVNO等や家電量販店等からSIMフリーの携帯電話端末を新たに購入した」と回答しておりまして、このような点について、どのようなことが指摘できるか、これを論点例とさせていただきます。

事務局としましては、例えば家電量販店等から販売されるSIMフリー端末を普及させることは、結果的に、MVNO等への乗換えをしやすい環境整備につながると考えられないかとの考え方を示させていただいております。

9ページ目と10ページ目ですが、ここでは消費者が最適な料金プランを得られやすい環境の整備について整理してございます。

9ページにつきましては、アンケートでは、条件付き最安値を強調させた広告と、条件付き最安値を強調させない広告を見て、自身の使用状況を踏まえた料金計算をしてもらったところ、条件付き最安値を強調させない広告に対する正答率が高く、条件付き最安値を強調させた広告は、実際の料金よりも安い方に間違える傾向にあったと、このことから何が指摘できるか、これを論点例とさせていただきます。

事務局としましては、例えば、消費者は強調された最安値表示により、実際の料金を誤認し、その結果として、MVNOをはじめとしたほかの安い料金プランとの価格差を誤って過小評価し、最適な料金プランの選択が行うことができないおそれがあると考えられないかという考え方を示させていただいております。

また、10ページ目でございますが、アンケートでは、MVNO等に乗れ換えた場合に安くなると思っている金額と、現在の使用量のまま実際に主要なMVNOに乗れ換えた場合に安くなる金額に差があったことについて、どのようなことが指摘できるか、これを論点例とさせていただきます。

事務局としましては、例えば、消費者は強調された最安値表示により、実際の料金を誤認し、その結果として、他の安い料金プランとの価格差を誤って過小評価し、最適な料金プランの選択を行うことができていないおそれがあると考えられないかとの考え方を示させていただいております。

そのほか、時間の関係で説明は省略させていただきますけれども、11ページ目で中古端末

の利用実態について、そして12ページ目でeSIMの認知度・利用意向についてアンケート結果に基づき論点例と事務局の考え方を示させていただいております。

また、13ページ以降につきましては、MNO利用者がMVNOに乗り換えない理由22項目について、ある特定の項目に対する回答が他の項目の回答と関係があるかについて、いわゆる因子分析を行いましたところ、四つのグループに分けられると。その因子分析の結果、四つのグループについては、乗り換えない理由としての影響度は①、②、③、④の順番であったことを示してございます。

事務局といたしましては、例えばグループ1につきましては、MNOへの信頼性・満足度・愛着度を表すもの、グループ2につきましては、乗換えによる金銭的負担・手続的負担を表すもの、グループ3につきましては、セット割引等の各種特典を表すもの、グループ4については、MNO端末の魅力等を表すものと解釈することができないかとの考え方を示させていただいております。

駆け足になりましたが、私から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す。

それでは、ただいまの御説明について、御意見をお願いいたします。

西村さん、どうぞ。

○西村委員 全消協の西村です。

消費者アンケートをまとめていただいて、どうもありがとうございます。一番最後の13ページ以降の論点例の中で、グループ1の因子が一番大きいということがよく分かるのですが、知らないから因子1になっているということで、それを補うようなスイッチングコストの低下みたいな話で情報提供したり制度を整えていくという方向性が、やはり必要ではないのかなと思っています。

また、4ページに上げていただいている違約金の9,500円、これは法改正の施行以降も今年の秋で2年がたってしまうので、これについては消費者が自ら1,000円に切り替えるプランに契約し直さなくてはいけないのですが、余りにも進んでいない状況からすると、義務化みたいな形で一つ駒を進めることが必要ではないのかなと思っています。

以上です。

○舟田座長 ありがとうございます。

いかがでしょうか。

西村さん、今の9,500円、義務化というのはどういうふうにしたらいいという御提案ですか。

○西村委員 例えば楽天のプランというの是一個しかなくて、今6回目の変更なんですけれども、全部消費者に有利な変更なので、特段何か最初の頃の契約者が契約変更する必要は一切ないんですよ。

今回も9,500円の違約金が1,000円に変わるということであれば、有利変更なので、特段説明なしに契約変更は可能だと思いますので、2年間ぐらいの経過措置を見て、それで駄目であれば、もう強制的に下げなさいというのも一つの手かなと思っています。

○舟田座長 多分恐らく憲法上の、つまり財産権の侵害になりますから、かなり強度の公共の福祉の自由が利かないと、9,500円が違法ならもちろん義務化はすぐできますけれども、違法でないということであると、それを2年間で自動的に、1,000円に変わるということですか、そういうことが可能か。総務省としては、恐らく可能ではないかと。

松村さん、どうぞ。

○松村委員 まず今の点だけで。前回、類似のことを言ったのは私だと思います。

これが私的財産権の侵害になるとかというのは、法律の専門家でないのに言うのははばかられるのですけれども、そんなに大層な問題か、と私は若干疑問に思っています。

それから、総務省が嫌がっているというのはひょっとすると事実かもしれませんが、私は合理的な提案で是非とも検討してほしい。当然、自明にやるべきこととまでは言えないと思うのですが、私は十分検討する余地がある政策だと思います。

スライド11のところが、少し疑問に思っていて、このアンケート結果を疑問に思っているのですが、以前の実態調査の際、キャリアが中古端末というか一度買った端末を引き取って、その後、新しいものをキャリアから買うと、その中古端末はどうなるのかを聞いたときに、これはかなりの程度、海外で売っているという回答があったと思います。

それで、何で海外で売ることかという、国内で売るより海外の方が高く売れるからだという説明があったと私は記憶しています。そのときに、海外の方が高く売れるのに、国内で無理やり売れというのは、さすがに難しいと、そのときには納得しました。

今回アンケートで出てきたので、日本の消費者が中古端末に対してネガティブなイメージを持っている、衛生的な面だとか、あるいはバッテリーの持ちだとかでネガティブな面を持っていて、需要が少なくて、したがって中古をその端末事業者も高い値段では買えないので、だから日本の方が買取り価格が低くなって海外に流れるというのは、とてもよく分かる一貫したストーリーなのですが、一方で、ここの回答で「新品と比べてあまり安くないから」という回答も出てきている。つまり、日本の国内の端末市場で価格がそんなに安くないということと、今の

説明はバッティングする。

そうだったら、日本の市場では、とても安い価格で売られているけれども、みんなが嫌がって買わないという構造なら分かりやすいのですが、もし日本の端末価格がそんなに安くないのだとすると、私はとても変なことが起こっているのではないかと懸念しています。以前の説明が正しくて、日本の端末市場が育っていないのは、ちゃんと物が流れていないせいなのか、消費者が嫌がっているせいなのかということは、調べなければいけないことだと思いました。

次に、スライド13、先ほども御指摘のあった点だと思うのですが、グループ1のところ、「乗換えにより長期利用者割引・特典が受けられなくなるから」というものに関しては、これは消費者の利益になっているので、これがまずいと公取委あるいは総務省が言うのは問題があるという点は十分分かってはいるのですが、しかし、この長期割引は典型的なスイッチングコスト。少なくとも通信以外の分野ではかなり注目を集める分野だと思う。

だから、これは消費者の利益になっているから完全にフリーでいいということではなく、一定の監視は必要だと思います。安直に駄目と言ったり縮小せよと言ったりするのは、消費者の不利益になるのでまずいと思いますが、これは公正取引委員会も関心を持つべき、本当に適正なのかどうかという点については、関心を持つべきテーマだと思います。

以上です。

○舟田座長 まず9,500円と1,000円の話、今日は総務省からもオブザーバーで来ていただいていると思いますので、何か御説明を簡単に頂けることはありますでしょうか。

○川野オブザーバー 総務省の料金サービス課長の川野でございます。前回もこの件につきましては、松村先生から御指摘がございました。

現在、改正電気通信事業法に基づきまして、違約金が9,500円など、1,000円を超える契約を新たに締結することは違法ということになってございます。

しかしながら、改正事業法の施行当初ということもあり、経過措置ということで、前回御説明したとおり、既往契約にとどまることを望む方については、その更新時に、更新することは契約を新たに約すことになるので、本来は違法ですが、それを違法でないという形で省令上、経過措置を設けているという状況でございます。

ただ、前回の御議論で、西村先生におかれては私どもの総務省の検討会議のメンバーでもいらっしゃるかもしれませんが、2年間たつ中で実際5割ぐらいしか、まだ移行されていないという中で、このままずっと待つのかどうかということは、正にこちらの公取委での御議論、また私どもの方での市場評価での御議論も踏まえて、当然、通信事業者さんとの折衝は必要になるの

ですが、検討のテーマに上がっているということは、私、十分もうプレッシャーを感じております。

以上でございます。

○舟田座長 携帯契約者の50%が、まだ9,500円の違約金が掛かったままになっているという状況ですね。

西村さんの御提案は、そのままではいけないので、例えば2年間の猶予期間を設けて、自動的に9,500円が1,000円になるとか、そういうことができないかという、そういう御趣旨でしたよね。それについて、川野さんにお答えを聞くのは少し難しいですか。

○川野オブザーバー 立法技術としては、先ほど申しましたとおり、これは松村先生の御認識が正しくて、1,000円を超える違約金を設定している契約を新たに約することは違法でございます。

これまでは、省令による経過措置でそれを許していたということでございますので、立法技術的には、省令を改正して経過措置をなくせば、その後は各事業者さんは、現在の既往契約の更新時期が来たときに9,500円ではなくて、それを1,000円に変えなければいけないというようなことになっておと思っています。綿密に詰めておりませんが、大体そういうことになろうかというふうに思います。

それをいつから、例えば今年の10月からやりなさいというと、多分猛抵抗が始まると思いますけれども、では1年後なのか2年後なのか、さすがに私も通信事業者と話す中で、彼らが10年待ってくれと言え、それは言うことは聞けないよというところだと思いますので、正にタイミングはどこかということが、調整ポイントなのかなという気はしております。

○舟田座長 よろしいでしょうか。

佐藤さん。

○佐藤委員 そもそもスイッチングコストを下げるということで、違約金1,000円を定めました。状況として、9,500円が残っていて、これを何とか早くなくすような施策を考えるべきだということまでは同じ認識だと思います。

次は、契約したときに納得して今の消費者は9,500円を受け入れたのだから、それを覆すことは難しだろうという話かと思えます。しかしながら、違約金引下げを議論したときに、10年間とかずっと変わらないで3社均一であること自体おかしいのではないかという議論をしました。ほかにオプションがない中で、顧客は必ずしも満足していないが、仕方なしに9,500円でこの契約をしてきたのだと私は理解しています。であれば、やはり9,500円はおかしいから

1,000円にしたわけですから、それがほかのオプションがなくて契約せざるを得なかった人に対しても、違約金1,000円をオプションとして提供するというのが、法律で難しいかどうかは別にして、強い思いではあります。何とか早く9,500円の縛りがなくなるように、総務省は本気で考えて知恵を絞っていただきたいと、強く思います。

○舟田座長 時間がないので、土佐さんも先に。その後、川野さんにもう一度、お願いします。

○土佐委員 手短に申し上げます。

論点例では、周知が不十分であると。だから、より情報提供をたくさんさせようというトーンだと思うのですが、他面で私が思いますのは、情報はある意味十分与えられて、膨大で理解しにくいと。だから、正確さは保ちつつ、より分かりやすいような情報の提供をさせていくというところが、非常に重要なポイントになるのではないかと思うんです。

同時に、それをするためにも、例えば、分かりやすい情報の提供は、個々人で違いますから、自分にとっての最も経済的に見て合理的なプランの選定みたいなものを教えたり、あるいは指し示してくれるような、例えば団体であったりホームページであったり、あるいは機能のようなものをどこかで、例えば消費者団体であったり、あるいは通信会社であったり、あるいはNPOであったりみたいなものが提供してくれるような仕組みづくりのようなものにも配慮をする必要はあるのではないかと思います。

以上です。

○舟田座長 今のは9,500円に関係なく、一般的なお話ですね。

○土佐委員 そうです。契約全般に関することです。

○舟田座長 ほかにいかがでしょうか。

佐藤さんのは要望として受け止めればいいですか。それとも川野さん、追加で何か御説明いただけることはありますか。

○佐藤委員 要望として、重くというか強く受け止めていただきたいということです。

知恵を絞って、消費者側に立って、9,500円の違約金とせざるを得なかった人が今も残っているということに対して、消費者の側に立って難しいことを解決するのが行政の仕事ではないかと思っています。

○川野オブザーバー もう十分、強く受け止めております。

○舟田座長 ほかにいろいろあろうかと思いますが、時間がありますので、この件については一旦、質疑応答を終了したいと思います。

以上で、消費者アンケートの事務局の説明資料については終わりにして、委員間の意見交換

の時間としたいと思います。

先ほどのアンケートに関する質問、御意見でも引き続き結構ですけれども、何でも結構ですから、先ほどの土佐さんの御発言はそういう趣旨だと思いますけれども、今回これで最後になると思いますので、意見があれば、どうぞお願いいたします。

○川野オブザーバー 私からでよろしいですか。

○舟田座長 もちろん。

○川野オブザーバー 土佐先生の御指摘、利用者の皆さんに情報をしっかり提供するというところで、通信事業者さんもどこまで一生懸命というのはあるかもしれませんが、それなりにそれぞれ努力されているという面はあろうかと思います。

他方で、通信事業者さんの情報ですと、利用者からすると、ある意味営業活動なのかフェアな説明なのか、どうしてもその線引きが難しいということで、これは初めてですが、総務省の方で「携帯電話ポータルサイト」という、中立的な立場での情報を提供するためのホームページを昨年の12月から暫定版という形でオープンにしております、今週中にも正式版をオープンにする予定でございます。

参考資料、第1回意見交換会配布資料の資料2-2という、私が前回御説明した資料の右肩に18ページというのがありまして、携帯電話ポータルサイトというものを御紹介しております。

これは各事業者のメニューを紹介するというよりは、まず皆さん御自身がふだん使っているしゃる通話時間はどれくらいですとか、データ使用量はどれくらいですとか、御自身が入っているプランがどういうものか、まずそこを確認するところから是非始めてくださいと。その上で、合っていないければ是非見直してくださいというような、もうかなり上流の方から見直しの際に参考になる情報を提供差し上げているというものでございます。

あと、もう一つ、総務省の予算施策の中で、これはパイロット事業になりますが、「スマホ乗換え相談所」という、要は中立的な立場で、このポータルサイトを見るだけでもやはり分からないという方が、実際にフェース・ツー・フェースで御相談できるような、いわゆる物理的な拠点で、それこそ正にマイドコモのここを見れば月々の使用量が分かりますよ、お幾らぐらい使っていますねというところを、手取り足取りお手伝いして理解して、場合によっては、例えばこういう事業者さん、こういう事業者さん、こういう事業者さんがいますよねというような御案内をすることを、いずれ民間主導で立ち上がることを目指して、来年度、令和3年度は、取りあえず国のパイロット事業ということで始めたいというふうに思っております。

すみません、長くなりました。ありがとうございます。

○舟田座長 ありがとうございます。

依田先生、どうぞ。

○依田委員 どうもありがとうございます。

そうした情報、公開情報提供を公的に国が挙げて率先してやること自体は素晴らしいことだと思います。また、今回、公正取引委員会が消費者に対して、分かりやすい形でアンケート調査をされたことに対しては、高く評価をしております。

私は行動経済学、経済心理学を専門としておりますので、感想をざっと述べますと、ユーザー側の方がかなり弱いモチベーションしか持っておらず、かつ、限定合理的であって合理性を欠いた、場合によっては矛盾したような選好を持っている印象も受けております。

例えば、数字だけを拾い上げると、MNOに関して86%のユーザーが料金は高いと言っている。他方で、通信と端末の分離により非回線契約者も端末購入サポートプログラムが利用可能だということを、MNOユーザーの87%は知らない。2年縛り期間拘束で違約金の上限が1,000円に変わったということをMNOユーザーの45%が知らない。SIMロックが掛かっているかどうか分からないとか、そういうことのユーザーが合計してMNOユーザーで86%いて、ここから分かることは、情報を積極的に受け入れていない、料金を高いと思っているにもかかわらず、コストを掛けてでも情報を取りに行こうとする姿が見えにくい印象を受けております。

もう一つは、MVNOに乗り換えたときのメリットを、69%のユーザーが結果として過小評価していたという形においても、よくない方向に認知バイアスが掛かっている印象を受けておりまして、どんなに総務省様が頑張っても、上側からナッジというような情報提供を行ったところで、不活発な経済心理並びに下方側の認知バイアスを改めるところまでは行かないだろうなど、印象としては持っております。

そうしたときに、今まで委員の先生方がおっしゃったように、違約金が9,500円から1,000円に下がることは大変結構ですが、1,000円でも大きなスイッチングコストになるだろう、SIMロックもなかなか意識されていない中において、それがあること自体が消費者のマイグレーションの意欲を打ち消すだろうと思っているので、1,000円以下なら1,000円以下で、一部の事業者はただにしているのも、ただに誘導する必要があるのではないかと。SIMロックも無料にして、行く行くは禁止することまで持っていけないと、競争促進をする側で、ユーザー側の視点に目を向けると厳しいかなと思いました。

以上は感想でございます。

○舟田座長 ありがとうございます。

この機会はまだ最後ですので、よろしければ、まだ御発言されていない方も一言だけよろしければ、川濱さん、何か今までの話を聞いて簡単にでも、お願いします。

○川濱委員 まずアンケートに関しての話ですが、やはりこれは消費者が十分に知らないということが続いているということではないでしょうか。特に例えば先ほども指摘があった端末購入サポートに関しては87%のMNO利用者が非回線契約者においても利用できることを知らないというお話でしたけれども、これは3月29日に開催された総務省の競争ルールの検証に関するWGの資料の9頁に、非回線契約者に対する端末販売の拒否事案が、幾つか覆面調査によって観察されたと出ていました。

事実の詳細は分かりませんが、このような重要な事実は、十分に周知させるように義務付けが必要なのかもしれません。拒否の事案など店舗内部の人間でさえ知らなかったせいだという可能性があります。要するに、かなり努力してやった施策であっても、消費者側には分かるように、それを強調するような表示をあえてさせないと埋もれてしまう傾向があるから、そういった積極的な開示を要求するとか、いろいろなことをやっていかないと駄目なのではないでしょうか。対消費者だけではなくて対店舗に対しても必要なのかもしれません。これは本来だったらガバナンスの問題かもしれません。そういった組織内部における意思の伝達もできていない可能性はあるのではないかなという印象です。

ナッジというときには、開示をさせるだけではなくて開示の形態とか、そういうものに対して利用者は、この取組に対するコントロールという目標なのではないかなというのが、特に今回のアンケートを見ていて強く感じました。

○舟田座長 ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

○土佐委員 すみません、1点だけよろしいですか。すぐ終わります。

○舟田座長 どうぞ。

○土佐委員 議論全体を通じて、少し光が当たり切れていないように思いますけれども、通信事業者と端末メーカーとの関係性とか、それから通信事業者と販売代理店との関係性とか、こういった分野、領域には、優越的地位の濫用を中心としたような諸問題も独禁法的には潜んでいるような気がしますので、少し本筋の議論からは外れておりますけれども、市場の健全化という観点からは抜け落ちてはならない論点かと思います。

以上です。

○舟田座長 川野さん、どうぞ。

○川野オブザーバー 総務省の川野でございます。

今の土佐先生のコメント、ありがとうございます。先ほど端末メーカーに対して、電気通信事業法に基づき総務省がどこまで何を措置できるのかと、佐藤先生とかもなかなか悩ましいところがあるんだというようなお話がございました。

今、土佐先生が御指摘された端末メーカーの行動ですとか、あるいは通信事業者さんと販売代理店の間の、例えば優越的地位の濫用みたいのところになると、なかなか私ども電気通信政策の範疇では、捉え切れないところもあり、そういう意味では全体をカバーされている公正取引委員会さんの一般的な競争政策の中で、問題があればそこはアドバイスしていただくというのは、非常に有り難いことだと思っております。

以上でございます。

○舟田座長 私も昔の情報しかないのですが、私は長く電気通信端末機器審査協会というところの仕事をやっていて、電気通信端末というのは、あれは登録だったか何か、電気通信事業法の後ろの方ですね、四十何条以下の技術基準があって、それに合致しないと駄目だということなので、そこで周波数のことを引っかけられないかなと少し思いました。今のは思い付きですけども、そういうことはありませんかね。

○川野オブザーバー 舟田先生御指摘の点は、多分、技術基準適合認定という作業だと思っています。

基本的には、電気通信ネットワークに対して、害を及ぼすような端末というのはつないではいけないと。逆に言えば、害を及ぼさない、つまり技術基準を満たしていれば、通信事業者はつなぐことを拒否してはいけないというような形の建付けになっております。

ですので、つなぐ端末が通信ネットワークに対して何らか悪さをするようなことがあるかどうかというところを、電気通信端末機器審査協会というようところで端末の認定、設計の認証等を行っていたというものだと思います。

○舟田座長 うろ覚えで失礼しました。

よろしければ、時間も大分過ぎてきましたので、もう一つ、事務局から、諸外国の携帯電話市場について簡単に御説明いただいて、御意見を頂きたいと思っております。よろしく申し上げます。

○小室調整課長 事務局でございます。

それでは、私から諸外国の携帯電話市場について御説明させていただきます。

G7諸国、それから中国及び韓国における携帯電話市場の状況について調べましたところ、まずイギリス、英国につきましては4社体制でございますけれども、2015年にO2UKとThreeUKの当事者間において合併合意がなされました。しかし、この合併後につきましては、競争の低下、消費者向け価格の上昇などを招くとされまして、欧州委員会によりブロックされております。

その後、事業者側はこれを不服として裁判所に申立てを行い、一審で合併禁止無効判決が出されましたけれども、現在、欧州委員会がこの判決を不服として上訴しております、係争中でございますので、現時点では4社体制が維持されているという状況でございます。

次に、アメリカ、米国でございますけれども、4社体制だったところ、2011年にAT&TがT-MobileUSAを買収することで合意したものの、米国司法省の反対により、これもブロックされております。

その後、2018年にT-MobileUSとSprintの合併に合意しまして、米国司法省はプリペイド事業ですとか一部周波数帯を新規事業者であるDISHに譲渡することなどを条件に合併を承認しております。

これを受けまして、一旦3社体制になりましたものの、昨年DISHがプリペイド事業に参入しており、また自社の5Gネットワークを整備することとしておりますので、結果として4社体制が維持される見込みでございます。

ドイツやイタリアでも4社体制であったところ、両国ともに3社体制へと移行すべく、合併合意がなされたものでございますけれども、欧州委員会は合併が競争の低下や消費者向け価格の上昇などを招くとしまして、4社体制を維持すべく新規参入事業者への周波数帯の譲渡などを条件に合併を承認しております、いずれも一旦は3社体制になりましたものの、その後、新たに4社目が参入するという事になっております。

フランスでございますけれども、もともと3社による寡占体制であったところ、2012年に4社目が参入したことで、現在は市場の競争は活発になり、消費者向け価格が大幅に低下しているという状況でございます。

このほか、カナダ、中国及び韓国についても調べましたところ、いずれも3社による寡占体制となっております。少なくとも韓国につきましては、総務省さんの内部調査の結果を見ますと、4社体制のフランスやイギリスなどに比べ、消費者向け価格は高いという状況になっているようでございます。

各国の競争当局が競争の低下や消費者向け価格の上昇などを防ぐべく、3社体制の移行を阻

止、又は4社目の参入を前提としまして、条件付での合併承認を行っているということ、また、3社から4社となったことで競争が活発になった事例があるということでございますので、3社から4社というのが、確かなものということではないかもしれませんが、高度寡占体制におきましては、競争が活発化しにくいと。しかしながら、新規参入をさせるなど電波を割り当てられる事業者の数を増やして、かつ、それだけではなくて、スイッチングコストを下げるなどの競争環境を整えることによって競争が促進される面があるかと、こういったことが海外の携帯電話の市場から見て言えることかなと思ったところでございます。

以上、事務局から諸外国の携帯電話市場について御説明させていただきました。

○舟田座長 ありがとうございます。海外諸外国との比較というのは非常に大事な視点でございます。

何か御意見がございましたらお願いします。

西村さん。

○西村委員 少し教えていただきたいのですが、日本はKDDIもソフトバンクも、今1社の中で三つのブランドを展開するような状況になっていて、MNO4社と今回2社、ドコモも2ブランドになるのですが、MNOとMVNOとサブブランドをどうやって考えていったらいいのか、すごく悩ましい状況であり、その辺りざっくりと説明いただけないでしょうか。

○舟田座長 小室さん、どうですか。サブブランド。

○小室調整課長 なかなか難しい点かと思えますけれども、消費者から見るとドコモの中でも幾つかあって、KDDIの中にも幾つかあってということは事実かと思うのですが、やはり同じ会社の中で、ドコモはドコモ、ほかはほかということでやっておりますので、そこはやはりMNOなら今4社体制でやっている、そのほかにMVNOがあるというような形で、やはりサブブランドもある程度、一緒に見ていくのかなというふうに、個人的には思うところでございます。

○舟田座長 ブランドは別でも、ドコモはドコモとして見るというのが基本であると、そういう御趣旨ですね。

○小室調整課長 ただ、そこはまた皆様の方で御議論いただければというふうに思います。

○舟田座長 では、川濱さん、どうでしょうか。

○川濱委員 サブブランドは、多分、日本以上にアメリカやヨーロッパの方が活発にやっているとは思いますが、価格を下げる等の戦略等々の意味があるんだろうと思います。

ただ、その場合、例えばMVNOの競争があるといっても、MNO本体が、やはり電波を握

っており、総合的な利用能力が強いメジャーなプレーヤーだということから、ある程度の数はあった方が競争においては重要な要因になるんだらうということ、基本的な認識として重要なんだらうなど。3社の状況だったら、よほど他の競争を追加する措置がない限りは、十分な競争は行いにくいのかなという気がいたします。

だから、EUで4社から3社の場合には競争当局が非常に警戒しているんだらうなど。よほど強い問題がない限りは、そんなものは認めないということだらうと思います。

それから、今回イギリスの事例に関して、EUの決定を裁判所がひっくり返したという事案がありました。これは少し特殊な事件だと思います。どう特殊かといいますと、モバイル市場の特性とかを考えた上での事件ではなくて、従来先例と異なった一般的な基準を上げた上に、過度に合理性の不存在に関する立証の水準を引き上げたうえ、標準的な効率性が存在することを指定して、それを前提にしなければならないといった特殊な議論を展開したようです。やはり大勢からすると、4社から3社辺りは危険水域で、4社あった方が望ましいということはあるのではないかなと思います。

先ほど松村先生の御指摘の中にもあったように、4社体制になるということは、かなり競争にとって大きなインパクトがあり、そのような状況が作られていくというのは非常に望ましい状況なのかなと。逆にそうでない方向に動くときというのは、やはり警戒する必要があるというのは、少なくとも競争当局としては一般的な立ち位置かなという印象は持っています。

これは、単なる感想ですけれども、以上でございます。

○舟田座長 佐藤さん。

○佐藤委員 今の西村さんの質問を聞いて、コメントになります。今の企業数に関して、モバイルでいうと周波数の希少性により企業数が制限されている現状で、2社より3社、3社より4社ということで競争がより促進されるだらうというところは分かります。

モバイル市場で各種サブブランドが出てきてというところですが、例えば全日空があってピーチがあるように、それも一つの競争の形。既存企業は全体に料金を下げたくないから、低料金の新規参入企業に対抗するため、特定のお客向けに安いサービスを作って対応するというのは、一つの競争の在り方だと思います。

ただ、サブブランドの価格付けやサービスの質において、競争相手となるMVNOとの競争がイコールになっているかどうか問題になると思います。公正競争環境がない中で、一部のお客様に利益があるからといって、サブブランドで新しいサービスが出てきたとしても、結果的に合理的な事業者が市場から排除されるとか、将来いろいろな差別化されて新しい競争を生

み出す可能性のある新規企業が市場から早いうちに排除されるということは、長期的な競争の観点から望ましくないと思うので、そのサブブランド自体が安いもので特定の消費者にとって良いものであったとしても、公正競争上の観点というのが、常に必要だと思っています。以上です。

○舟田座長 よろしゅうございましょうか。

あと、私、司会で少し不手際ですけれども、先ほどの議論の中で中古端末市場について御発言がありました。それからもう一つは、ヒアリングの結果でグループ1の長期割引の反競争性というかスイッチングコスト、この2点が残っていたと思いますけれども、特に中古端末のことは、これは公取委の方で何か調べましたか。あるいは、これも川野さんに聞いた方がよろしいでしょうか。

○小室調整課長 事務局からお答え申し上げます。

中古端末の関係につきましては、先ほど松村先生からも問題提起いただいたところでございますが、30年の調査におきましても、中古端末については調査を行い、令和元年10月には、また調査をしまして結果を公表してございます。やはり中古端末が市場にきちんと行き渡ることが端末と通信の分離の世界の中でも重要というふうに考えておりますので、今日の頂いた御意見も踏まえまして、公取委の方でもできるだけフォローアップ調査を行いまして、今回の結果の中でまとめていきたいと考えております。

○舟田座長 恐れ入りますけれども、川野さん、今の点、中古端末のことをよろしければ、少しお願いできますか。

○川野オブザーバー はい。

中古端末に関しては、正に今、公取委の調整課と一緒に今年の調査を実施しているという状況でございます。

中古端末そのものの流通に関しては、我々支援をしていきたいというふうに思っております。結局利用者の方々は中古端末を、安心できないとなかなか手が伸びないということで、現在は中古端末を取り扱っていらっしゃる事業者が民間の認証制度を設けていらっしゃいます。要はデータをちゃんと全部消すとか、あるいはバッテリーの残量とかをきちんと表示するとか、いろいろなクライテリアを設けまして、そちらをちゃんと実行するという事業者さんを認定して、そちらが取り扱っている端末については、ある程度信用ができますよという民間認定スキームを作っていらっしゃいます。

そういったものを作るもののお手伝いをしたり支援をしたりということを、総務省としては

今しているという状況でございます。

○舟田座長 ありがとうございます。

川濱さん。

○川濱委員 中古端末の問題に関しては、もちろん中古端末の競争促進的な効果もさることながら、環境問題なんかも考えていったときに、リサイクルの持つ効果も考えていくと、最近よくあるように、競争政策と他の政策はリンクするところもあります。なお、中古品市場の問題は独禁法の世界では古くから知られています。この手の中古品市場をなくすということは、1950年代のアメリカの私的独占の独占化の事件からよく出てくる連続的テーマですし、部品の供給とか補修サービスなんかにおける妨害的行為を通じて、中古品の市場を抑制して、それによって元の市場における独占的な地位を強化しようという事案というのは、古くからよく観察される事件です。中古市場に関する様々なレベルでの競争問題というのは、やはり見ておく必要があるのではないかなと思います。

特に、日本でこの中古市場が低いと言っている以上は、それを妨げる様々な要因がありますから、それを注目していく必要があるかなという印象でございます。

○舟田座長 ありがとうございます。

川野さん、どうぞ。

○川野オブザーバー 今の中古部品等に関しましては、そういう意味では、日本で人気の高いiPhoneを提供されているアップル社さんの修理事業者が、なかなか日本の中では少ないという話があったのですが、今日アップル社さんが発表を行って、日本を含むかなり多くの国で、いわゆる認定修理事業者のようなプログラムを開始されるというアナウンスをされたようです。

これまでのアップルは正規店に行かないと修理ができなかったのか、少しその事実関係は分からないのですが、それによって、極端なことを言えば中古を買うのが面倒くさいから新しいのを買わざるを得なかった面が仮にあったとすれば、それが今、皆さんお持ちの2年目、3年目ぐらいのアップルのiPhoneを、例えばバッテリーとかを交換してもう2年使うとか、そういったことが、もう少し日本の中でもやりやすくなってくる可能性は出てくるのかなと思っています。

たまたまですが、たしか今日、発表だったと思います。

○舟田座長 ありがとうございます。ほか、いかがでしょうか。

小室さん、どうぞ。

○小室調整課長 すみません、何人かの方々からコメントいただいたことについて、私の方からもコメントをさせていただければと思います。

特に、最初のMVNOの皆様とのヒアリングの際に、先ほどの話の繰り返しになりますけれども、端末メーカーの問題、具体的には端末によって一部の通信事業者が、通信サービスが適合しないような端末があるといったような問題、それから、Apple Watchについて、なかなか適合するものがないというような問題。この点につきまして、依田先生、それから土佐先生の方から問題提起を頂いたと思っております。

この点につきましては、今回のフォローアップ調査の中でどこまでできるかというところはあるかと思うのですが、頂いた問題提起を踏まえまして、できるだけことはできればと考えているところでございます。

それから、土佐先生の方からは、販売代理店の問題について問題提起いただきまして、それから松村先生からは、中古端末の問題、また川濱先生からも中古端末の問題提起を頂いたというところでございます。

これにつきましても、今回の調査の中で、どこまでできるかというところはあるかと思うのですけれども、皆様の問題提起を踏まえて必要な事実確認をしていくことができ、何らかの提言につなげることができればとお話を聞いていて思ったところでございます。

それから、最後に修理部品の話で、川野課長の方からアップルの動きについて話がありましたが、私もさっきニュースを見まして、確認させていただいたところですが、実際それに基づいて、どのようにアップルが修理部品を出していくかということについては、今後の運用に懸かってくるところがあるのではないかなと思うところでございますので、そこも、この意見交換会での問題意識を踏まえまして、対応できるところは対応していくということかなと思ったところでございます。

私の方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。

それでは、これで本日の意見交換を終了とさせていただきます。

では、事務局から今後のスケジュール等について、お願いいたします。

○小室調整課長 本日は、たくさんの御意見を頂きまして、誠にありがとうございました。

意見交換会は、予定しておりました全ての検討事項について御議論いただきましたので、今回で一旦終了ということになります。

今後につきましては、公正取引委員会として、委員の皆様から頂いた御意見も参考にさせて

いただきまして、フォローアップの報告書を取りまとめる予定でございます。

最後に、経済取引局長の粕渕より御挨拶をさせていただければと思います。

○粕渕経済取引局長 経済取引局長の粕渕でございます。

構成員の皆様におかれましては、御多忙のところ2回にわたりまして、また長時間にわたりまして、大変中身の濃い御議論をさせていただきまして、誠にありがとうございました。厚く御礼申し上げます。

私どもとしましては、携帯電話につきまして、公正かつ自由な競争の促進の観点から、また消費者利益の観点から、今後どのようなことが言えるかよく検討していきたいというように思っております。そして、検討に当たりましては、委員の皆様から頂きました御意見、あるいは御議論、これを十分に勘案しながら報告書を取りまとめていきたいと、このように思っております。

その過程で、また個別に御相談したり、あるいは御意見を伺うこともあるかと思っておりますけれども、引き続き、何とぞよろしくお願ひしたいと思っております。

本日は誠にありがとうございました。

○舟田座長 それでは、今日はこれで終了とさせていただきます。

長時間にわたり、ありがとうございました。失礼いたします。

午後6時52分 閉会