

## 競争ルールの検証に関するWG（第32回）

1 日時 令和4年6月7日（火） 15:00～16:45

2 開催形式 Web会議

3 出席者

○構成員

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

○オブザーバー

小室公正取引委員会事務局経済取引局調整課長

○総務省

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

4 議事

**【相田主査代理】** それでは、定刻を過ぎましたので、ただいまから、競争ルールの検証に関するワーキンググループ第32回会合を開催させていただきます。

本日は御都合のため、大橋構成員と佐藤構成員が御欠席で、また新美主査がトラブルでつながらないということで、新美主査がつながりましたらまた進行をお返ししたいと思います。

本日の会議につきましても、新型コロナウイルス感染症の情勢を踏まえ、オンライン会議による開催とさせていただきます。

議事に入る前に、事務局から連絡事項の説明をお願いいたします。

**【望月料金サービス課課長補佐】** 事務局から御連絡いたします。

本日もオンライン会議での開催に御協力いただき、誠にありがとうございます。これまでの会合と同様、御発言を希望される際には、チャット欄にその旨を書き込んでいただくようお願いいたします。それを見て、主査、主査代理から発言者を御指名いただく方式で進めさせていただきます。

なお、チャット欄は構成員、オブザーバーの皆様から御覧いただけますが、傍聴者様か

らは、これまでどおり見えません。

御発言に当たっては、皆様が発言者を把握できるよう、お名前を冒頭に言及いただけますようお願いいたします。

また、発言時以外はマイクをミュートにさせていただきますようお願いいたします。音声がつながらなくなった場合などにもチャット機能を御活用いただければと思います。

以上でございます。

**【相田主査代理】**      ありがとうございます。

それでは、早速議事に入りたいと思います。

本日は報告書の取りまとめに向けて、議論を整理していきたいと考えております。具体的には、既往契約に関する事項、通信市場の動向に関する事項、「一部ゼロ円」料金プランと価格圧搾の関係に関する事項、いわゆる「転売ヤー」対策に関する事項の4点につきまして、それぞれ事務局から「検討の方向性（案）」の説明をいただき、意見交換を行いたいと思います。

なお、冒頭事務局から報告があると伺っておりますので、まずは事務局からお願いいたします。

**【望月料金サービス課課長補佐】**      事務局でございます。まず御報告がございますので、参考資料1をお開きいただけますでしょうか。

こちらは前回のワーキンググループで報告させていただいた「利用者意識調査の結果」でございますが、3ページ目に参考として前回の資料がございます。他の携帯事業者に乗換えを検討していらっしゃる方々に、「現在の端末を継続して使用したいか、新しく買い換えたいか」ということを伺いまして、併せて、「現在の端末が乗換え先の携帯電話の周波数に対応しておらず、通信が一定の制限を受けるとしたら、乗換えを考え直しますか」ということを尋ねた結果を御紹介いたしました。北構成員、長田構成員から、この前段の問いで「継続して使用したい」と回答した人のみに「乗換えを考え直すか」を伺った場合の答えはどうなるのかというご質問をいただきましたので、お戻りいただいた2ページ目に、「継続して使用したい」と回答した方だけの回答を載せております。

結果として、前回お示しした結果よりも、一番右のピンク色の「断念する」という方の割合が増えているという状況になってございます。

以上、報告を申し上げます。

**【相田主査代理】**      ありがとうございます。

では、議事に入ります。まず、検討の方向性（案）、既往契約に関する事項について、事務局から説明をお願いいたします。

【相良料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。事務局でございます。

資料1に基づきまして、電気通信事業法第27条の3不適合契約、既往契約の解消に関する検討の方向性（案）について説明させていただきます。

1 ページお進みいただければと思います。右肩1 ページ、事業法に基づく規律と既往契約に関する制度でございます。一番上でございますけれども、改正電気通信事業法の施行日である2019年10月1日以降に、新たに「約する」契約につきましては、現行の事業法第27条の3に適合した条件の契約である必要がございます。

2 段目でございますけれども、そういった改正法の施行日より前に約された事業法27条の3に適合しない条件での契約として、これを既往契約と呼んでございますけれども、以下のようなものがございます。

まず、①の不適合拘束条件といたしまして、違約金1,000円超、期間拘束2年超といった、現行の施行規則第22条2の17、囲い込みの是正に関するルールに適合しない条件が残っている契約がございます。また、②といたしまして、不適合利益提供等でございます。端末購入を条件とする通信料金割引や、通信契約の継続利用を条件とする端末代金の値引き、割賦残債の免除などがございますけれども、そうした、現行の施行規則第22条2の16、通信と端末の分離に関するルールに適合しない利益提供が残っている契約もございます。

下の段でございますけれども、こうした既往契約につきましては、最初の契約の更新の際に、適合契約に移行することが原則と考えておりますけれども、移行が不利になるおそれのある例外的な利用者も存在するというところで、これまで「当分の間」の経過措置といたしまして、①の不適合拘束条件につきましては、再度、事業法不適合の条件で更新するというのを、特例として認めてきたところでございます。

一方で、その下の段でございますけれども、潜脱行為を防止する観点から、適合契約に移行させるものを除きまして、これまで、一部の不適合条件だけを変える、そういった変更は原則として認められてこなかったところでございます。

そうした中で、今年の夏、提言をいただいた以降の取組も踏まえまして、後ほどご説明いたしますけれども、申し上げた制度につきましては、既往契約の早期解消を図る観点から省令改正を行いまして、以下のような規定を追加してございます。

具体的には、「当分の間」のものとして置いておりました更新の特例につきまして、令和5年末をもって廃止するという方針を明らかにする規定の追加をさせていただきます。また、その下、不適合拘束条件を個別に適合させる変更を、これは新たに可能としたところでございます。

1ページお進みいただければと思います。右肩2ページが、昨年の夏の「競争ルールの検証に関する報告書2021」とりまとめ以降の状況でございます。

まず上の、報告書でいただいた提言としましては、公正な競争環境を整える観点から、既往契約を早期に解消するべきであるといった提言をいただいたところでございます。

特にその下、総務省におきまして、①②③とありますけれども、まず①、既往契約の種類、その解消の進捗状況や囲い込みの効果の程度、そうしたものに依じて解消を進めるべしということ。また②でございますけれども、利用者への影響にも配慮しつつ、既往契約の早期解消に向けたスケジュールを定めた上で取り組むべきということ。そして③でございますけれども、そのようなことをした上で、事業者に対して、既往契約をできる限り早期に解消するための積極的な取組を求めるべきと、そういった提言をいただいたところでございます。

そうしたことを踏まえまして、総務省において、中段の取組を行っていたところでございます。具体的には、①でございますが、まず昨年9月に報告書が出た後、MNO3社に対しまして、過去からの経緯にも言及しつつ極力早急な解消の必要性が指摘されていた事項について、速やかな撤廃についての検討を要請いたしました。具体的には、NTTドコモの違約金の留保、KDDI・ソフトバンクにおける旧端末購入プログラムの回線契約継続条件でございます。

その次に、②でございますが、そうしたことを行った上で、先ほど申し上げた不適合拘束条件の解消時期（政策目標）など、既往契約の早期解消に向けた取組の全体方針を整理した上で、申し上げたような規定の追加を内容とする電気通信事業法施行規則等の一部改正を実施し、新たな規定を設けたところでございます。

その上で、③でございます。本年2月に、MNO3社を含む事業者各社に対して、改めて既往契約の解消に向けた取組について要請を行ったところでございます。

下でございます。既往契約を多く抱えていたMNO3社における取組でございますけれども、まず3社においては、要請を受けて、指摘事項に関する対応方針を表明した上で、それらの事項については撤廃したところでございます。その下でございますけれども、自主

的な対応としまして、各社とも本年4月までに、既往契約を含む全ての契約の違約金を撤廃してございます。

もう1ページお進みいただければと思います。右肩3ページが、既往契約の早期解消に関する取組の状況で、今申し上げた内容を時系列的に示しているところでございます。昨夏に総務省から要請を発出いたしまして、まず10月1日、ドコモが指摘事項であった違約金の留保を撤廃して、その際に、全ての契約の違約金を免除するという運用を始めてございます。

今年に入り、制度改正を行いまして、その次、ソフトバンクが全ての契約の違約金を撤廃しました。その後は要請もしつつ、制度改正によって一部の不適合拘束条件を個別に解消することが可能になりましたので、NTTドコモが約款上でも全ての契約の違約金を撤廃してございます。その後、ソフトバンクは3月に、それから4月1日にKDDIが、指摘事項の対応として、各種条件を撤廃しているというところでございます。

もう1ページお進みいただければと思います。右肩4ページが、MNO3社の既往契約の状況、これが本年3月末または4月1日時点というところで、最新でお示しできる状況になりますけれども、縦はどのような不適合条件があるか、そして横は各社どのような状況になっているかをお示しするものでございます。

まず上半分でございます。不適合拘束条件、囲い込みに関するルールに不適合なものの中で、契約期間2年超であったり、違約金1,000円超であったり、利用者にとって不利に働いている条件につきましては、各社とも解消しております。その下でございます。上限を超える継続利用割引、これは利用者の方にとっては有利に働いてございますけれども、こういったものが、NTTドコモにおいて一定数残っている状況でございます。

下半分の段でございます。不適合利益提供等でございますけれども、端末購入を条件とする通信料金割引につきましては、これは各社とも施行当初と比べて少ない数になってございますが、一定程度は残っている。その下の段、旧端末購入プログラムでございますが、これもまた、まだ残債免除を受けられていない方が一定数いらっしゃるということと思っておりますけれども、これはKDDI、ソフトバンクとも、囲い込みの要件であった回線契約継続条件は撤廃をしてございます。不適合利益提供等につきましては、青枠で囲っておりますとおり、令和5年9月末までに解消の見込みが立っているというところでございます。

もう1ページお進みいただければと思います。右肩5ページは、MNO3社の既往契約の残存数ということで、これは従前の会合からお示ししておりましたグラフで、今申し上

げたことと同じ内容が示されているものでございます。視覚的に右肩下がりで減っているということがお分かりいただけるかと思えます。

もう1ページお進みいただければと思います。右肩6ページは参考で、旧端末購入サポートプログラムの概要でございます。四角の中で、例えば48回割賦で購入することを加入条件としまして、その下の3つの①②③の条件を満たすと残債免除を受けられるものでございますが、①として、残債免除までに通信契約を継続していることという条件がございました。これをKDDI・ソフトバンクが撤廃しているということでございます。

もう1ページお進みいただければと思います。右肩7番は、旧端末購入サポートプログラムを含めました、各社のプログラムの変遷を示しております。これは右側に矢印をつけておりますけれども、昨年の報告書をいただく時点で、KDDI・ソフトバンクが提供していた端末購入サポートプログラムにつきましては、残債免除を受けるにあたり端末の再購入が必要、そういった条件が付いてございました。

こちらにつきましては、当ワーキンググループにおきましても、場合によっては、端末再購入を利益提供の条件とすることは一定の効果を有すると考えられるということを報告書で指摘をいただき、また公正取引委員会の令和3年度調査報告書においても、スイッチングコスト低減を図る観点から、事業者は再購入条件を削除することが競争政策上望ましいといった指摘がなされていたところでございました。結果としまして、この2社におきましては、公正取引委員会からの要請を踏まえて、この再購入条件を撤廃するという状況に至っております。

もう1ページお進みいただければと思います。右肩8ページは、事業者の意見でございます。今回の検証作業の中で、ヒアリングを実施した際、各社が既往契約の解消について発言をした部分を抜粋してございます。

もう1ページお進みいただければと思います。右肩9ページは検討の方向性（案）ということで、取りまとめとなっております。現在の状況を総括いたしますと、まず一番上でございますが、MNO3社の既往契約、これが多く残ってございましたが、極力早急な解消の必要性が指摘されていた事項や違約金など、利用者にとって不利に働いていた不適合条件につきましては、これは全て解消に至っているところでございます。

その下、残るMNO3社の既往契約ですが、これは利用者にとって有利に働いている不適合条件が残っているというところがございますけれども、これらにつきましても、先ほど申し上げたとおり、一定期間後に自然解消するということや、一番下で述べますけれど

も、既往契約の更新に係る特例を予定どおり廃止いたしますと、令和6年以降に順次、更新ができなくなることによって、解消することが見込まれているところでございます。

その下の矢羽根でございます。MNO3社以外でも、事業法第27条3の規律の対象となっている事業者におきまして、一部で不適合拘束条件を有する契約が残存しておりますが、数も少ないということと、これもまた、サービス終了等によって自然解消することや、更新の特例を廃止することによって順次解消することが見込まれているものでございます。

そういったところで、(2)の今後の方向性といたしましては、総務省において引き続き、既往契約の解消状況を注視して、特段の問題がなければ、先ほど来言及しております、不適合拘束条件の解消時期として設定した令和5年末をもって、既往契約の更新に係る特例を廃止することが適当ではないか、そういったまとめとさせていただければと考えております。

ページをお進みいただければと思います。右肩10ページが、事業法第27条の3に不適合な3G契約の状況でございます。こちらも従前お示しておりますグラフですけれども、右肩下がりに減っていることがお分かりいただけるかと思っております。本年3月末時点では、施行当時と比べまして、残り3割というところまで来ております。KDDIにつきましても、本年3月末をもって3Gサービスの提供を終了しておりますので、全体の数としましては、このグラフの時点よりは減っているかと思っております。

もう1ページお進みいただければと思います。右肩11ページ、検討の方向性(案)としておりますけれども、一番上、「3Gサービスの終了を見据えた事業者からの要望」と書いてございます。NTTドコモは2026年3月末、ソフトバンクは2024年1月下旬に3Gサービス終了を予定しております。また期間はございますけれども、両者とも、今回の4月の事業者ヒアリング等、またその追加質問の中で、3Gユーザーの方を移行させるための施策との関連で、事業法第27条の3の規律に関して、緩和などの見直しの要望を挙げているところでございます。要望の抜粋につきましては、この下にフォントを変えて示しておりますのと、次のページにも参考で抜粋しております。

方向性といたしましては、こういった3Gサービスの終了を見据えた事業者からの要望を踏まえまして、総務省において、規律の趣旨を損なわない範囲で、利用者利益に配慮しながら、見直しの要否について検討を行うことが適当ではないか、といったまとめとさせていただければと考えているところでございます。

次のページは、今申し上げた、事業者からの要望の抜粋でございます。

以上、駆け足でございますが、資料1の説明になります。

【相田主査代理】 ありがとうございます。新美主査がログインできたようでございますので、新美主査に進行を返したいと思っておりますけれども、よろしゅうございますか。

【新美主査】 相田先生、どうもありがとうございます。新美でございます。ログインに手間取って御迷惑をおかけしました。それでは、ボタンタッチをしたいと思っております。

ただいまの事務局からの説明につきまして、御質問あるいは御意見のある方は御発言いただきたいと思います。チャット欄にて御合図いただけたらと思っております。よろしくお願いたします。いかがでしょうか。特にございませんか。

格別なければ、次の議題に移りたいと思っております。

それでは、通信市場の動向に関する事項について、事務局からの説明をいただきたいと思います。よろしくお願いたします。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

では、資料2をお開きいただけますでしょうか。検討の方向性（案）について、通信市場の動向に関する事項について説明させていただきます。

おめくりいただきました1ページ目が目次になっておりまして、大まかな内容がこちらにございます。まず、契約数や事業者数の動向について、こちらについて現状を御報告、御説明した後に、通信料金の動向ということで、電気通信事業者の方々が新しく始めたり、もしくは引下げをしたりしているような料金の御紹介をさせていただきます。その次に、利用者の動向ということで、こうした通信料金が変わったりしていることを受けて、利用者の方々がどういった動きをしているかといったことを御報告、御説明いたします。次に、事業者の経営状況についても御説明させていただきます。最後に、これらの現状をまとめた上で、検討の方向性の案を説明させていただければと思っております。

資料が大部になっておりますので、要点のみについて説明させていただければと思っております。

おめくりいただきまして、右肩2ページ目以降は、契約数・事業者数の動向でございます。3ページ目は現状を言葉で説明しておりますが、この内容をグラフに沿って説明させていただければと思っております。

おめくりいただきまして4ページ目が電気通信サービス契約者の推移ということで、これは1990年からの歴史になってございまして、2000年の11月に移動系通信と固定電話が逆転して以降、一番上にある緑色の線、これが移動系通信ですが、これが継続し



て契約数の伸びを示しているということでございます。

おめくりいただいた5ページ目が、移動系通信の中の内訳になっておりまして、一番下の緑色の折れ線グラフ、これが携帯電話の契約数でございます、引き続き、年4%強の割合で増加を続けているということになってございます。

6ページ目はもう少し細かい移動系通信の内訳でございます、この上にある緑色の折れ線グラフがLTEでございます、これは2020年の9月をピークに継続して減少している。その一方、一番下からぐっと伸びている赤い折れ線グラフ、こちらが5Gの契約数になってございます。

おめくりいただいた7ページ目は、現在のモバイル市場の競争状況ということで、幾つか契約数とかシェアなどの数字でございますが、細かいところはまた別途説明いたします。このページだけに載っている情報は、四角の中の2つ目の矢羽根、MVNOの事業者数ということで、こちらは1,651社、継続してこちらも増加を続けている状況になってございます。

おめくりいただいて8ページ目は、移動系通信の中の事業者のシェアの推移ということで、MNO3社のシェアは大きくは変化をしていない状況にあるのですが、一番上のピンク色の部分は楽天モバイル様のシェアでございます、こちらは継続して今伸びているような状況にあるということでございます。

このシェアのうち、MVNOだけを抜き出したものの推移が9ページにございまして、こちらは、2021年3月がピークになっておりまして、増加は今止まっていて、横ばいが続いているといった状況になっております。

おめくりいただきまして10ページ目は、これは契約数のうち、事業法第27条の3の規律の対象になる契約、具体的には12ページに、どういったサービスが対象になるか、図示してございますが、モジュールや相對契約などは除いているものでございますが、モジュールではないので、人間が使うような携帯電話の契約数だと思っていただければと思います。こちらは事業法の改正以降、大きな変更がなく、全体で見ると少し減っているような状況になります。その内訳のスマートフォンは、下のグラフになりますが、継続して契約数が増えているという状況になります。

ここまでで、大きく契約数・事業者数の動向ということで御説明いたしましたが、申し上げましたように、全体の中でLTEから5Gへの、契約ベースで見た移行は進展しているといった状況にあると考えてございます。

13ページ目以降は、通信料金の動向ということで、事業者の料金、新しい料金や値下げ、引下げの状況についてでございます。

14ページ目をお開きいただいて、まずはMNO各社の動きということで、昨年春以降のMNO各社からの新料金プランの提供、主にはここにあるとおりでございまして、ソフトバンク様は、LINEMOのミニプランの提供を開始、KDDI様は、povo2.0の提供を開始、NTTドコモ様は、エコノミーMVNO、あとはahamo大盛り、こちらも6月9日に提供の開始を予定していらっしゃいます。楽天モバイル様は先日、UNLIMIT VIIの発表をされていらっしゃいます。これが昨年の春以降のMNO各社側の動きでございます。

その下に、一方で、MVNO各社の動きを載せております。この青い字のところがデータプランですが、このページと、おめくりいただいた15ページ、16ページ、それぞれ新しく始まったプランと引下げがあったプランを列記させていただいております、事業者数はもちろん違いますが、本当に多数の方々がいろいろなプランの提供を開始していらっしゃるということになってございます。

おめくりいただいた17ページ目は、同じくMVNO各社の動きの音声プランについてでございまして、こちらのページの一番下にございますけれど、昨年の報告書でも御議論いただきましたように、MNO3社のモバイル音声卸の料金の引下げですとか、プレフィックス自動付与機能を活用した接続サービスのへの移行、こういったものを背景といたしまして、様々な従量制料金の引下げですとか、定額制・準定額制のサービスの開始ということをMVNO各社様が行っていらっしゃいますという状況でございます。

以上をまとめた、提供状況から見た競争の状況ということで18ページ目でございます、最初に申し上げたように、昨年春以降までと比べると、動きは落ち着きを見せつつありますけれども、MNO各社においては、先ほど説明した動きがありましたと。他方、これも先ほど説明したとおり、MVNO各社においては、各社の創意工夫の下、様々なプランが提供開始されている状況にあります。

おめくりいただいた19ページ目、これは通信料金の小さなまとめになりますけれど、MNO3社は、今の、この後説明するような利用者の流動性の高まりですとか、新規事業者の参入を受けて、従来よりも低廉な料金プランを提供することによって、MVNOや新規事業者との料金競争に対抗している状況にある。これによって、なお、この事業者が存在する小中領域を中心に、MNOとMVNOの料金差が縮まってきており、MVNOにと

っては従来の強みであった料金の価格優位性が低下している状況にあると考えられるとしておるところでございます。

20ページ目以降は今御説明した内容の図ですとか表になりますので、個別の説明は省略させていただきます。

26ページまでお進みいただきまして、こちらは前回のワーキンググループで説明、御報告差し上げた国際比較ということで、スマートフォンの料金は、諸外国と比べて中位または低位の水準となっているということでございます。

27ページ目は、これまで説明申し上げた個別の料金プランの提供によって、指標がどのように動いているかということで、こちらもグラフを用いて説明を差し上げたいと思います。

33ページ目までお進みいただけますでしょうか。こちらはARPUの推移になってございまして、このARPUを見ると、2021年度の平均値は全体で3,625円、スマートフォン向けでは4,070円ということで、2020年度の平均値と比べると、それぞれ4%、9.6%のマイナスとなっているということで、ARPUも継続して下がっているような状況にあるということでございます。

こちらの33ページのグラフは、折れ線グラフが3本ありますが、一番上の赤い線がMNO3社で、一番下がMNO3社以外の指定事業者ということで、MNO3社以外の指定事業者とは大きく開きがある状況で、こちらの灰色の折れ線グラフのほうが、赤や青と比べると下がり幅も大きいという状況になっております。

34ページ目は消費支出における通信費ということでございまして、左の折れ線グラフ、緑色の線が携帯電話通信料になりますが、2017年をピークに、継続した減少傾向が続いている、家計調査からも実際支払っている額が減っている状況が見て取れるということになってございます。

35ページ目は、実際の支払った額ではないのですが、消費者物価指数、CPIということで、表の右側を御覧いただくと、本年4月の値は、前年度同月比でマイナス22.5%ということで、CPIも下がっている状況にあると。

36ページ目、37ページ目は総務省が実施したアンケート調査の結果でございまして、それぞれ、「携帯電話会社に毎月幾らお支払いされていますか」と、「通信料金は幾らですか」ということを継続して尋ねているのですが、この結果も継続して下がってきているという状況が右端の推計の平均で御覧いただければ分かるということになってご

ざいます。

ここまでが通信料金の動向でございました。

続いて38ページ目以降は、こういった様々な値下げ、新しいプランの提供を受けて、利用者の方々がこういった動きをされていらっしゃるかということをお説明いたします。

39ページ以降は、40ページも、これまでのように文字で説明がございますので、これについてグラフで説明させていただければと思います。

41ページ目までお進みください。こちらは指定事業者の新規契約数と契約解除数のグラフになってございまして、オレンジ色の縦棒が新規契約数、その中の濃い部分がMNPポートイン、青い縦棒が契約解除数、濃い色の部分がMNPポートアウトになります。昨年の3月以降、毎月、前年同月を上回る水準で推移しているということで、新規契約数も解約数も、数が伸びている状況にあります。

先ほど、この指定事業者の契約数自体は大きな変動がない、若干減っているということをお説明させていただきましたが、その状況の中で、新規契約数と契約解除数が伸びているということで、利用者の方々が事業者を乗り換える動きがさらに活発化しているものと考えております。

おめくりいただいた42ページ目は、今の縦棒のグラフの中からMNO3社分だけを抜き出して折れ線にしたものでございまして、上のグラフを見ていただくと、赤い折れ線が基本的に上にある傾向にある。赤い折れ線は契約解除数でございますので、MNO3社全体では契約数が減少している形になっています。ただ、今年の3月はこれが逆転しているという状況です。下はスマートフォンでございまして、こちらは赤い線と青い線、ほぼ同じ値を示していたのですが、プラマイゼロを示していたんですが、近年は青が上に来ている状況でございます。

43ページ目はMNO3社以外の指定事業者でございますが、こちらは基本的に上も下も青が上でございますので、新規契約のほうが多いと。契約数が増えているような状況にあります。この真ん中の2021年の2月3月4月ぐらいというのは、楽天モバイル様が月間通信容量1ギガまでゼロ円というプランの発表ですとか、あと1年間無料キャンペーンの受けをこの月に停止すると発表したことを受けて、この時期に同社の新規契約者が増加したためと考えられております。

おめくりいただいて44ページ目は解約率ということで、契約解除数を実際の契約数で割った率になります。こちらも同様に昨年の3月以降、基本的にですけれど、前年同月よ

り高い状態が続いているということで、利用者の方々の流動性は高まっている状況にあるのだらうと考えてでございます。

続いて45ページ目以降は、新料金プランへの移行状況ということで、こちらも同様にグラフを御覧いただければと思いますが、おめくりいただいた46ページ目、これは何度か御報告差し上げたことがある、新料金プランの契約数の推移でございまして、具体的な新料金プランとは何だというリストは47ページを御覧いただければと思います。

こういった、昨年の2月以降、携帯事業者各社が始めた低廉の新しい料金プランの契約数は、月平均しますと200万を超えるペースで継続的に伸びておりまして、本年の3月末ですと約3,710万。これはモジュールなどを除いた携帯電話契約数の約4分の1に達しているという状況になってございます。

48ページ目以降は、総務省が実施した利用者意識調査、アンケート調査の結果になってございます。これも文書で書いてございますが、グラフを用いて説明させていただければと思います。

50ページまでお進みください。50ページは、これは全員に聞いた「あなたは既に新料金プランを利用していますか」、この場合の新料金プランは先ほどの47ページにリストがある料金プランですけれど、これを聞いたところ、43%の方が既に利用していると。先ほど実際のデータでは4分の1でしたので、それより高い数字が出ている状況になっておりますが、これはアンケート調査自体がウェブでの回答をお願いしているものになりますので、一定程度そのウェブに行っていらっしゃる方が答えていらっしゃるので、このように結果になっているのかと考えております。

グラフにお戻りいただいて、43%の方が既に利用していると回答してらっしゃる。「今後利用したい」、「乗り換えるつもりだけど乗換え先は検討中」まで合わせますと、全体のおおむね6割ぐらいが新しい料金プランに移行するような意向を持っていらっしゃる。ただし、灰色の部分27.3%は、「今のところ乗換えるつもりはない」という方々もいらっしゃいますし、また、この14.1の青いところは、「発表された料金プランというのを知らないで分からない」という方もいらっしゃるので、こういった方々に向けては周知なども必要になってくるのかと考えてございます。

おめくりいただいた51ページ目は、前のページで「既に利用している」と回答した方々が、どの新料金プランを利用しているのかというのが、縦の列になってございまして、その方々に、「どの事業者から乗り換えましたか」ということを伺ったのですが、その結

果がこの横の行になっているという表になってございます。この中で見ると、実際に既に新料金プランを利用していると回答した方々の中では、20.2%の方がRakuten UN-LIMIT VIを利用していらっしゃるという回答をしていらっしやまして、続いてワイモバイルのシンプルSや、ソフトバンクのメリハリ無制限など、こういったところの割合が高いということになってございます。

それぞれ、どの事業者から移行してきたのか、乗り換えたのかということを知ったところ、基本的には、どのサービスも同じ事業者の新料金プランではないプランからの移行が多い結果になっておりますが、楽天さんに限っては、これはRakuten UN-LIMIT VIと書いてある縦の列を御覧いただければと思いますけれど、上の20.2が全体に占める割合で、次の2.5というのはNTTドコモから乗換えましたという方の割合になっております。NTTドコモからは2.5%、KDDI（au）からは2.4%、ソフトバンクから2.1%ということで、楽天さんに限ると、自社に加えて他のMNOからの移行も多いというアンケート結果になっております。

また、この列の一番下を御覧いただくと、この水色の行があると思うのですが、これは他の事業者からの乗換えではなくて、新規契約とお答えいただいた方ですが、これも3.6%ということで、ほかの事業者と比べても高い割合になっているというのがアンケートの結果でございます。

52ページ目は、今度は、今後乗り換えたいと思っている方に同じことを聞いた表になってございまして、これも特徴的なのは、Rakuten UN-LIMIT VIへの乗換えの意向が高い。27.8%あって、自社以外にも、NTTドコモ10.4%、au5.3%、ソフトバンク4.5%と、他のMNOのからの移行の意向を持っていらっしゃる方々が多い結果になっているということでございます。

ただ、このアンケート自体は3月に実施してございまして、UN-LIMIT VIIの発表前ですので、その点については御留意いただくことが必要かと考えてございます。

53ページ目は、既に乗り換えた方に理由を知ったところ、料金が安いからというのが1番でした。54ページ目は、今後乗り換えるつもりがないと考えている方々に理由を知ったところ、上から2番目には、手続を行うこと面倒だというのがまだ20%近く残っておりまして、こういった方にスイッチングコストがどんどん低減しているということをお知らせすることも必要になるのかと考えてございます。

以上がアンケートの結果でございまして、ここから先は、MNO3社の廉価プラン等へ

の移行状況ということで、先ほどの新料金プランの中で、特に独立系のMVNOとの間の競争に影響を与えると考えられる料金プランを廉価プラン等として捉えて、事業者から、例えば自社内移行なのか、他事業者からの移行なのかといったデータを提出いただきまして分析をしているというパートになります。

廉価プラン等は、NTTドコモ（ahamo）、au（povo）、UQモバイル、ソフトバンク（LINEMO）、ワイモバイルということになってございます。これは昨年と同様の分析を行いました。今回の検証では、これに加えて、楽天モバイルのUN-LIMIT VIについても、先ほど御紹介したアンケート調査の結果ですとか、もしくは同社から提出されたアンケート調査の結果などを用いて分析・検証を行えればと考えておるところでございます。

56ページ目以降はまた文字の説明がございしますが、こちらもグラフで説明させていただければと思います。

61ページ目までお進みいただければと思います。こちらのグラフはどういったものかと申しますと、この横幅全体の幅がモジュールを除いた携帯電話の契約数とお考えいただければと思っております。この内訳の青い部分は、MNO3社の廉価プラン等以外のプラン、その右隣の赤いところは楽天モバイル、黄色い部分はMVNO、一番右の緑色のところは廉価プラン等ということで、御覧いただきますように昨年の3月以降、3か月ごとに数字をいただいているのですが、この緑色の部分が増えているということになっております。大きく見ると、これに相当する部分が青いところから減っているというのが大まかな形だと思っただけければと思います。赤も伸びております。

この黄色い部分と緑色の部分を拡大したのが次のページにございまして、こちらを御覧いただくと、申し上げたように緑色の幅はどんどん大きくなっていると。緑色の中で薄い部分はオンライン専用プランになりますが、こちらも大きく伸びている状況です。一方、黄色全体で見ますと、若干ずつ減っている状況にあるのですが、黄色の中の薄い黄色の部分というのは、新規受付停止済みの主なMVNO、楽天モバイル（MVNO）さんとLINEモバイルさんということで、こちらを除いた濃い黄色の部分は、3月以降継続して、少しずつですが増加はしていると。全体に占めるシェアも増加をしているといった状況にあるのが全体像になります。

63ページ目は、MNO3社の廉価プラン等の契約数が増えているというお話をしましたが、これが他事業者から来ているのか、単純新規なのか、もしくは自社内の廉価プラン

等以外からの移行なのかということを図示したものになってございます。左の図は、他の携帯電話事業者から廉価プラン等に流入、転入、移行した数を1としたときに、ほかの転入転出は、どのぐらいの割合になるのかというのを矢印の太さで表したものになってございます。一番太い矢印は、同じ会社の中の廉価プラン等以外から廉価プラン等に移行しているという数だという結果になってございます。

これを円グラフにしたものが右側にございまして、御覧いただいたように、廉価プラン等全体ですと半分を超えるぐらい。オンライン専用プランですと、おおむねの割合というものがこの青い部分でございまして、これは同じ事業者内の廉価プラン等以外のプランから廉価プラン等への移行ということで、おおむね多くの割合で事業者内での移行が行われているという結果になってございます。

64ページ目は、これは違う話になりますが、楽天モバイルへの移行の内訳はどうなっているかということで、先ほど詳細なマトリックスで御説明いたしました、どの事業者からどの事業者へ移行しているかというアンケートの結果の楽天の部分抜き出してパーセンテージで示しているものになります。

これを御覧いただきますと、総務省のアンケートですけど、楽天への移行の内訳として自社内というのは26.8%で、一番多いのは他のMNOからで4割以上、MVNOは1割強で、新規が2割ぐらいあるという形になってございます。

おめくりいただいて65ページ目は、これは構成員限りとさせていただいておりますが、楽天モバイル様が実施された調査の結果、このようになっていると。一番多いのはMNOですけど、次に多いのは自社内で、その次はMVNOさんという形になっているものでございます。

以上を踏まえますと、まとめとして59ページにお戻りいただければと思いますが、この利用者の動きということで、まず申し上げたように、利用者が、事業者の乗換えや料金プランを見直す動きが活発化していると。この結果、市場全体として見ると、MNO3社の旧来の高額なプランを利用している者が、従来よりも低廉な新しい料金プランに移行する動きというのは着実に進展している傾向が確認できる。

他方、申し上げましたように、利用者全体で見ると、まだまだ多くの者がMNO3社の旧来プランに残っていると考えられますが、MNO3社の廉価プラン等以外のプランの利用者数というのは、横棒グラフの青い部分ですね、減少を続けていると。これらの利用者数の減少分に相当する乗換え先としては、MNO3社自身の廉価プラン、横棒ですと緑色



のプランですね。この緑色の増加分が楽天モバイルとMVNOを合計した増加分を大きく上回っているような状況にあります。

廉価プラン等への転入数の割合も御覧いただきましたが、これを見ても、自社の廉価プラン等以外の料金プランから廉価プラン等への移行の割合が依然として高いことから、MNO3社の廉価プラン等は、主に自社の旧来プランの利用者、青い部分ですね、が料金プランを見直す際の受皿として機能していることがうかがえると。ただし他社からの顧客の獲得が寄与する割合も高まっているような傾向がうかがえると考えてございます。

おめくりいただいて60ページ目ですが、楽天モバイル様、これも申し上げたように、他のMNOからの転入という割合が最も高い結果になってございまして、次に割合が高いのは自社内MVNO、他のMVNOからの転入というのは、いずれの調査においても最も低い割合となっていたと。こうしたことから見ると、楽天モバイル様は新規業者として、主にMNO3社からシェアを奪うとともに、新規の市場開拓の機能を果たしてきたものと考えられると考えております。

MVNOについては、既に受付停止をした事業者を除けば、MVNO全体の契約数は微増しておりますけれど、その伸びは鈍化の傾向にあると。申し上げましたように、MNOとMVNOの料金水準が近接している中、MNO3社の廉価プラン等や楽天モバイルの料金プランが、MNO3社の旧来プランの利用者の移行先として、受皿として機能することによって、MVNOにとっては顧客獲得が従来より難しくなっている様子がうかがえるのではないかと考えてございます。

おめくりいただきまして、少し先にお進みいただいて66ページ目以降はまた内容が変わりますが、まず66ページ目は違約金がある契約の状況ということで、こちらに各社、MNO3社の違約金の免除・撤廃の状況を書いておりますが、おめくりいただいた67ページ目、上は「違約金のある契約の推移」で、直近の四半期は、MNO3社とも、それぞれ違約金を撤廃されていらっしゃるといことで数が減っております。「違約金のある契約の推移」でも順調に減っております。

68ページ目は違約金の支払いについてで、支払いの金額は、こちらでも継続して減っている状況でございます。

69ページ目以降は、70ページ目までお進みいただいて、70ページ目は新規契約を条件とした利益提供の推移で、端末購入等代金の割引を除いた額になりますが、こちらは昨年の4月以降、大きく伸びている状況にあります。これは、一部の事業者の方が、現在

の端末を保持したまま、その事業者に転入した場合、ポイントをプレゼントするというキャンペーンをされていらっしゃるということで、こちらが影響して増えている形になってございます。

71ページ目は継続利用割引等の適用状況ということで、こちらも継続して減少している状況になります。

72ページ以降は、事業者の経営状況ですが、ポイントとして、73ページの上から4つ目の点だけ説明させていただければと思います。MNO3社様とも、昨年度の決算では、携帯電話料金低廉化の影響によって通信料収入が減少しているとおっしゃっていて、ドコモは956億、KDDIは872億、ソフトバンクは694億円収入が減っていると。さらに本年度も同じ影響で、通信料収入が減るという予想をされていらっしゃいます。こうした状況の中、各社様とも、法人事業や非通信事業の拡充に力を入れるといったことを決算の発表でおっしゃっていました。

74ページ以降は詳細のグラフになりますので、個別の説明は割愛させていただきます。このまま86までお進みください。これ以降は、これまでの議論をまとめた、検討の方向性ということでございます。

87と88は、事業者の方々の個別の意見でございますので、説明は割愛させていただきます。

89ページ以降を御覧ください。1の市場の概況は、最初に申し上げたように、携帯電話契約数は引き続き年4%超で伸びていて、LTEからは5Gへ移行が進展しているが、全体として見れば、まだLTEの契約のほうが多いという状況でございます。

料金の動向も、御説明したように、MNO3社については、昨年春までと比べると落ち着きを見せつつありますが、各社ともそれぞれ新しい料金プランの提供を開始していらっしゃいますと。MVNOにつきましても、これも申し上げましたとおり、各社ともそれぞれ創意工夫を凝らして、多様な新しい料金プラン、様々なプランを提供するという動きが活発に行われている状況でございます。

以上のとおり、通信市場においては、特にMVNO各社を中心に、継続して料金競争、サービス競争が行われており、利用者にとっての選択肢は引き続き拡大しつつあると評価できるのではないかと考えているところでございます。一番下のポツですが、ここでMVNOにとっては、MNOとの料金差が縮まり、従来の強みであった料金の価格優位性が低下している状況にあると考えられると考えているところでございます。

おめくりいただきまして、90ページ目は利用者の動向でございまして、これも御説明したとおりでございますが、まず利用者が、事業者の乗換えとか、料金プランを変更する動きが活発化している。この中で、本年3月時点で新料金プランの契約者数というのは、契約全体の4分の1になっていることを御説明申し上げました。こうした動きによって、実際に支払う料金が低廉化するという形で、国民の利用者に恩恵が広がっていると考えております。

他方、申し上げたように、利用者全体で見れば、新料金プランの契約数はまだ4分の1でございますので、なお多くの利用者がMNO3社の旧来プランに残っていると考えられます。さらに乗換えが進むと、恩恵がさらに広まるものと期待されると考えてございます。

このため、総務省においては、引き続き乗換えを妨げる要素がないか確認をしていくべきではないか、また利用者が正確な知識を得て、自らのニーズに合った事業者や料金プランを選択し乗り換えることができるよう、携帯電話ポータルサイトを通じて利用者に対して正確で中立的な情報発信に努めるべきではないか、と、おまとめいただければと考えているところでございます。

次のポツでございまして、これも申し上げましたように、旧来プラン、MNO3社の旧来プランの利用者の移行先としては、MNO3社自身の廉価プラン等へ移行する割合が高く、MNO3社の廉価プラン等が主に自社の旧来プランからの移行に対する受皿として機能している状況になります。また楽天モバイルも、主としてMNO3社からシェアを奪ってきているということから、MVNOにとっては、顧客獲得が従来難しくなっている様子がうかがえます。

こうした中で先月、楽天モバイル様が、これまでのゼロ円プランを改定する旨を発表したことを受けて、MNO3社のオンライン専用プランや、MVNOに利用者が乗り換える動きが広がっているという報道がございます。こうした各社の低廉な料金プランの間の利用者の動きについては、引き続き動向を注視する必要があると考えてございます。

91ページ目でございます。まずはMNOとMVNOとの間の公正な競争条件の確保ということございまして、MNOの数にも限りがある中、MVNOは引き続き競争の軸として重要な役割を果たすことが期待されております。この点に関して、MNO各社とMVNOの料金水準が近接する中、利用者間のイコールフットィングの確保はこれまで以上に重要になり、具体的には、昨年度の報告書において、音声通話料金について御指摘いた

いただいたように、MVNOにネットワークを貸し出すMNOの接続料金等と小売料金の関係が、価格圧搾を起こすものとなっていないかという点について、これまで以上に精緻な検証が必要になると考えられます。

このため現在、「接続料の算定等に関する研究会」において検討中のスタックテストについてしっかりとした結論を得て、MVNOの問題意識も踏まえて早期にスタックテストの運用を進めるべきではないか、と、おまとめいただければと考えているところでございます。

次のポツ、5G契約数でございますが、こちらについては、大容量や5Gの料金プランの動向についても、引き続き目配りが必要である、と、おまとめいただければと考えているところでございます。

最後のポツ、5G(SA)についてです。今後、MVNOも5G(SA)を活用したサービスを提供することで、サービスの多様化や市場の拡大につながることを期待されますので、MNOによるMVNOへの積極的な5G(SA)の機能解放に向けて、両者の間の協議を一層促進していくことが重要になる、と、おまとめいただければと考えているところでございます。

以上で、本当に駆け足になりましたが、資料2について説明をさせていただきました。ありがとうございました。

**【新美主査】** 御説明ありがとうございます。非常に多角的な視点からの動向分析であるかと思いますが、御質問あるいはコメントがございましたら御発言いただきたいと思います。チャット欄で合図をしていただければと思います。よろしく申し上げます。

中央大学の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【西村（暢）構成員】** ありがとうございます。中央大学の西村です。

まずはこの大部の資料の作成につきまして、データを提供していただいた事業者様、それから非常に多角的という形で主査からも御指摘がありましたとおり、その詳細においてもおまとめいただき、ありがとうございました。私からは1点、コメントということで発言をさせていただければと思います。

特に48枚目、49枚目、新料金プランへの移行状況を示したのものや、59枚目、60枚目でおまとめいただきましたとおり、特に、「これまでも」という限定はつくかとは思いますが、新規参入者のモバイル市場における積極的な競争を起こしたという、そしてその役割というのは非常に注視すべきことであろうかと思っておりますし、一面では、競争

による成果がここで確認されたのかと思っております。

もちろんこの後ですけれども、この共通の成果が果たして本当に消費者側の利益としてどのように評価されるかというのは、また引き続き検討しなければいけないものであると考えております。

私からは以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。ほかに御質問はございませんでしょうか。あるいは御意見がございましたらよろしく申し上げます。

関口さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【関口構成員】** 関口でございます。大部にわたる資料を御用意いただきまして、本当にお疲れさまでございました。

81枚目について、携帯料金についての料金低廉化の影響が示されているのですけれども、ここをもって73ページの説明でも通信料収入の減少ということを取り上げていて、さらに73ページでは、非通信事業の拡大についてもコメントされていらっしゃいます。次回以降、可能であれば、こういった傾向がどのようにトレンドとして見て取れるのかについても、ぜひ時間軸を長く取って、この通信料金の低下傾向が多角化の状況を示すのだということについて、分かりやすい資料をお作りいただけたら、さらに内容が充実するよう感じます。

以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。おっしゃるように、時間的な流れを少し今後注意していく必要があると私も思います。どうもありがとうございました。

ほかに御発言を御希望の方はいらっしゃいませんか。

大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【大谷構成員】** 日本総研の大谷でございます。非常によく整理していただきまして、ありがとうございます。

これまでの議論の中では、ヒアリングなどで多くの事業者にも御協力いただきましたので、問題意識などが適切に反映いただいているものと考えております。私のほうで一言コメント差し上げたいのは、資料では88ページの辺りにまとめている、MVNO様からの生の声でございます。

ヒアリングの中で、I I J様などから示された問題意識としては、価格の問題もさることながら、帯域の問題ですね。回線の品質におけるMNOとMVNOの隔たりということ

が、MVNOの競争力の低下により拍車をかけているのではないかということでございます。かつてヒアリングに御協力していただいたときに、構成員限りということで通信速度調査の結果なども御提供いただいたところですが、今後、いろいろ分析する上でも、利用者の方が回線品質に見合った利用料金の負担を当然希望していると思っておりますけれども、その回線品質に見合った形で接続料が設定されているのか、などについて、MVNOと、それからMNOのイコールフットィングの観点から、今後、スタックテストなどの検討も進めていかれるということですので、その結果を心待ちにしているところでございます。

MVNOの方々のビジネスがやりづらくなっているという状況については、今後とも注視しなければいけないと思っております。

以上でございます。

**【新美主査】** どうもコメントありがとうございます。ほかに御発言を御希望の方はいらっしゃいませんか。よろしいでしょうか。

今、御発言いただいた皆様からありましたように、非常に緻密な多角的な分析に基づいたまとめだと思いますので、これについて今後さらに深めていきたいと思っております。特に関口さんがおっしゃったように、時系列に立った上での傾向分析は今後必要だと思いますので、その方向で今後、議論を進めていけたらと思っております。

それでは、この議題については、以上にさせていただきたいと思っております。

続きまして、「一部ゼロ円」料金プランと価格圧搾の関係に関する事項について、事務局から説明をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

**【寺本企画官】** 事務局でございます。それでは、資料3に基づきまして、「一部ゼロ円」料金プランと価格圧搾の関係について、御説明させていただきます。

まず、1ページ目をお開きいただきまして、今回の議論に至るまでのワーキングでの御発言状況等を記しております。構成員の先生方や事業者側双方から、KDDIのp o v o 2.0や楽天モバイルのR a k u t e n U N - L I M I T V Iなど、料金体系の一部においてゼロ円で提供されるプランについて、価格圧搾に当たるか否か、検証が必要との御指摘をいただきました。それを踏まえて、2ページ目に、この問題についてどう対処すべきかという前提を整理したものをまとめております。

右肩2ページ目1番に、「携帯電話市場において懸念される価格圧搾の問題について」としてありますが、2つ目の丸にありますように、MNOが接続料等を引き上げ、または自らの小売料金を引き下げることによって、両者の差をなくし、または狭めることで、M

VNOの事業を困難にすることは、価格圧搾による不当な競争を引き起こすものとして、携帯電話市場において問題となるのではないかと。

それに対して、電気通信事業法がどのようにアプローチしているかというのが、2番の「MNOによる価格圧搾による不当な競争を防止するための措置の検討状況について」になります。1つ目の丸にございますように、相対的に多数の移動端末設備を収容設置するMNOに対しては、二種指定事業者として接続料等についての適正性を確保するために事業法上各種規律を設けております。

同制度に基づきまして、現在、「接続料の算定等に関する研究会」において、接続料等と小売料金等の関係について、価格圧搾による不当な競争を引き起こすものでないかを検証するための枠組み、こちらはモバイル・スタックテストとしておりますが、検討が進められております。この検討の中では、対象の事業者を二種の指定事業者とする方向で議論が進んでいるところでございます。

そして3丸目、二種の指定を受けていない事業者については、基本的に事業者間の相対協議で接続料等を設定することになりますが、万が一、こういった協議が整わない場合については、紛争処理のスキームにより解決することが制度上可能となっております。この前提を踏まえて、今までのワーキンググループにおいて問題提起いただきましたKDDIのp o v o 2.0、楽天モバイルのUN-LIMIT VIについて、どのように考えるかを個別に整理いたしました。

資料をおめくりいただきまして右肩4ページ目、こちらはKDDI「p o v o 2.0」と価格圧搾について、と表題をつけております。1つ目の丸、今回議論の対象となっておりますp o v o 2.0の料金の仕組みというのは、基本料金がゼロ円、それに例えば高速通信ですとか、データ通信を使用する際はトッピングとして都度購入をしていくという料金体系となっております。それを前提とした上で、KDDIは二種の指定事業者ですので、先ほど2ページ目で御説明いたしましたように、接続料研究会の議論の中でモバイル・スタックテストの対象となり得るという検討が進められております。

また、KDDIは、本ワーキングにおいても、接続料研究会におけるモバイル・スタックテストの議論に協力していくと御回答をいただいております。これらを踏まえまして、4つ目の丸に、KDDIのp o v o 2.0については、今後、モバイル・スタックテストのスキームの中で小売料金と接続料等の関係について、価格圧搾の問題がないか、検証・確認を行うことが適当ではないかとまとめております。

次に、楽天モバイルのUN-LIMIT VIについての整理になります。こちらは右肩7ページを御覧ください。7ページ目、1つ目の丸は、楽天モバイルのUN-LIMIT VIがどのようなプランかという御説明になりますが、データ使用料が1ギガまでがゼロ円、その後、使用量に応じて段階式で月額料金が上がっていく料金体系となっております。

そして2つ目にありますように、楽天モバイルについては、現状、MVNOが存在しておりませんので、価格圧搾の観点から小売料金と接続料等の関係について検証するといった必要性は乏しいのではないかとしております。ただし、4つ目の丸、5つ目の丸にもありますように、今後、楽天モバイルのネットワークを借りるMVNO事業者が現れ増えてきた場合、その際に価格圧搾の懸念が生じれば、紛争処理スキームの中で検証することが適当となりますし、さらに楽天モバイルがシェアを伸ばして、二種の指定事業者になった場合には、モバイル・スタックテストのスキームの中で検証・確認を行うことが適当ではないかと整理をしております。

また、先先ほど資料2でも事務局より市場動向についてご説明いたしましたが、この楽天モバイルのUN-LIMIT VIが、市場全体に与えた影響としては、主にMNO 3社に対する競争圧力として機能し、加えて、市場の新規開拓の機能も果たしてきたのではないかと考えております。実際に、同社が参入した後、MNO各社が対抗的な料金値下げを行ったことなどを踏まえれば、UN-LIMIT VIは市場全体として競争の活性化に貢献したという面が大きいと言えるのではないかと整理をしております。

最後の丸になりますが、こういった料金設定は、新規事業者が、新規参入後の一定期間、これからの事業基盤となり得る顧客獲得のために行うということは、新規事業者の事業戦略上、通常想定され得るものではないかと考えております。

現状、モバイル市場はMNO 3社が8割以上のシェアを有してしておりますので、そういった市場に対する継続的、潜在的な競争圧力の可能性を確保するためですとか、これからの新規事業者に対する萎縮効果を抑制する観点からは、一般論としても、新規事業者によるこうした料金設定について、直ちに問題視することは控えるべきではないかといった整理でおまとめいただけないかと考えております。

こういったKDDIですとか、楽天モバイルのそれぞれのプランの整理を踏まえて、12ページ目に一部ゼロ円の料金プランに対するアプローチをまとめております。

12ページ目の2つ目の丸に記しておりますが、料金体系の一部においてコストをまかなえない可能性があったとしても、そのリスクを取り全体として料金プランを設定すると



いうことは、一般的に想定し得るものではないか。現状MNO各社も、かけ放題プランなども提供しておりますので、こういったプランは、通常想定され得る範囲であろうといった点を踏まえると、3丸目になりますが、一部ゼロ円の設定があることのみをもって、直ちに価格圧搾のおそれがあるものとして問題視し、確認・検証作業を行うべきとすることは適当ではないのではないかと。

こういった価格圧搾の問題を含め、小売料金が不当な競争を引き起こすものであるか否かの検証の必要性の判断に当たっては、料金プランの形式、見た目のみで判断するのではなく、競争への影響度合い等を踏まえ、総合的、客観的に判断すべきではないか、そういった形で御提言をいただけないかと整理をいたしました。

この点に関して、本日御欠席されております佐藤先生から、参考資料2として御意見をいただいておりますので、代読させていただきます。

一般的に、料金プランの一部分だけ切り出して問題視すること自体に疑問を感じます。例えば食べ放題のプランで、高齢者が孫を連れてくると黒字でも、若者グループが来ると赤字、ユーザーや使い方でも赤字にもなり黒字にもなる。モバイルの音声定額プランも同様で、料金プランについては、トータルで赤字か黒字か見ていくことになります。事務局資料にあるように、料金プランの一部だけを切り出して議論するべきではないという考え方に賛成。

また楽天の料金プランについては、新規参入者として既存企業に挑む事業立ち上がり期の料金戦略として理解できます。ソフトバンクも固定ブロードバンドサービスに参入したときには、ADSLモデムをただで配るなど、赤字覚悟の販売戦略をしました。私の記憶では、当時、総務省の会議で、事業者に対して構成員が、「ブロードバンドの料金はどのように決めますか」と質問しました。NTTは、「料金はコストを積み上げて決めます」と答え、ソフトバンクは「料金はお客様が決めます」と回答しました。5,000円でなければ顧客が利用しないのであれば、赤字でも5,000円で販売します。設備産業では、初期投資が大きく、しばらく赤字覚悟でサービス提供をするが、顧客が200万、300万とある閾値を超えれば、それ以降は黒字になり、初期投資の回収ができるようになるという説明でした。

市場全体の競争を維持していく観点からは、新規参入者が一定の顧客基盤獲得までの間、多少チャレンジングな料金を設定することについて、目くじらを立てるべきではないと思います。むしろ、問題視することにより、今後の新規参入の心理的な障壁になる弊害のほ

うが大きいのではないのでしょうか。

以上となります。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、ただいま事務局から説明をいただきましたが、これにつきまして御意見や御質問がございましたら御発言いただきたいと思っております。どうぞチャット欄にて合図をしていただけたらと存じます。いかがでしょうか。

中央大学の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

【西村（暢）構成員】 御説明ありがとうございました。中央大学の西村です。

先ほど資料2の御説明のところでも申し上げたのかもしれませんが、今回まとめていただきました資料3の7枚目、12枚目につきましては、そのとおり、この方向性、検討（案）で賛成をさせていただきたいと思っております。特に一般論という形で制約は設けておられますけれども、こういった点はモバイル市場においても理解していくべきだと考えております。

以上、コメントでございました。以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに御発言はございませんでしょうか。特にございませんか。

佐藤先生と西村先生のコメントにもございましたけれども、単に現象としてのゼロ円サービスだけを取り上げるべきではないというのは私も同感でございますので、この点はさらに御議論を深めていただければと思います。ただいま御議論がありました、価格圧搾の問題も含めて、小売料金が不当な競争を引き起こすものか否かの考え方について、オブザーバーである公正取引委員会にもコメントをいただけたらと思っておりますが、いかがでしょうか。よろしくをお願いします。

【公正取引委員会】 公正取引委員会調整課長の小室でございます。聞こえますでしょうか。

【新美主査】 よろしくをお願いします。

【公正取引委員会】 コメントの機会をいただきまして、ありがとうございます。

本日御議論いただいております価格圧搾の問題を含め、小売料金が不当な競争を引き起こすこと、これにつきまして独占禁止法上、問題となるか否かという点でございますけれども、この資料ではKDDIさん、楽天さんということで、個別の事業者の話が出ておまして、こういった個別の事業者に対する行為につきましては、個別の事案の事実関係に即して判断することとなるため、この場でお答えは差し控えさせていただきたいと思いま

す。

一般論として申し上げますと、例えば不当廉売の問題として考えますと、市場における有力な事業者が、正当な理由がないのに供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して役務を供給し、他の事業者の事業活動をさせるおそれがある場合には不当廉売として独占禁止法上、問題になると考えるところでございます。

このように独占禁止法の適用に当たりましても、競争への影響を踏まえて判断されることとなっておりますので、今回の資料12ページにおいておまとめになられております、電気通信事業法上の考え方につきましては、私も独占禁止法上の観点から見ても、特に違和感はないと考えているところでございます。

以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。基本的なルールについて、分かりやすいコメントをいただきました。どうもありがとうございます。

ほかに御発言はございませんでしょうか。

それでは続きまして、転売ヤー対策に関する事項について、事務局から御説明をお願いいたします。

**【川野料金サービス課長】** 事務局でございます。右肩資料4、検討の方向性（案）における転売ヤー対策について御説明を差し上げます。

1ページ目でございます。「転売ヤー」についての現状認識や、またヒアリング等で関係の皆様から寄せられた意見を踏まえて、現状を整理してございます。

1つ目でございます。まず市場全体として、先ほど通信市場の動向にもありましたとおり、従来よりも安い料金プランが各社から様々な形で提供されるとともに、1点目の御報告でございましたとおり、違約金の撤廃もされて、利用者にとっては多くの選択肢の中から自らのニーズに合った事業者様、あるいは料金プランを比較的自由に選択できる環境が整いつつあると受け止めております。

その一方で、こうした利用者にとって利便性の高い環境、これを巧妙に、巧みに利用される方の活動によって、携帯電話業界の現場においてひずみが出ているという御指摘があるという認識でございます。

具体的には、事業者、あるいは代理店が端末の大幅な安値販売を行った際に、こうした安値で販売される端末を取得して、通信サービスの利用に用いることなく、転売をすることによって利益を得るということを反復継続的に半ば業として行う方、これを転売ヤーと

いう形で定義させていただいていますが、こういう方が市場全体として多く跋扈されていることにより、現場においては次のような問題が生じているという御指摘をいただいております。

4点挙げさせていただいております。1点目は、人気端末が転売ヤーに買い占められて、結果として、本来その端末を購入して通信サービスを利用したいという真の利用者の手元に届かないという状況が起きているという点。2点目は、そういった真の利用者ではなく、転売ヤーに売らざるを得ないという中で代理店のスタッフの心理的な負担となっているという点。3点目は、この転売による利益が反社会的な目的に流用、利用されているおそれがあるのではないかとというような御指摘がございました。4点目は、このMNPを利用して端末を安値で入手しようという転売目的の方がおり、これが急増すると、MNPをするためだけの踏み台とされる事業者さんにとっては、事業の妨げとなるような業務負荷が生じているという御指摘がございました。

3点目でございます。端末が安く入手できること自体は購入者にとって望ましいことでございますけれども、大幅な安値販売が無防備な形で行われると、結果として今御説明したような活動を助長し、問題が生じ、これは電気通信の健全な発達という観点、または社会的に見ても望ましいものではないと考えてございます。

2ページ目は、実際、今御説明したような実態に関する御意見を並べています。構成員や全携協さん、MVNO委員会さん等からの御発言の内容を御紹介しております。

3ページ目でございます。転売対策の具体例ということで、幾つか例示を挙げさせていただいております。事業者や代理店においては、端末の大幅な値引き販売施策を実施するに当たっては、こうした弊害が極力生じないように、必要な対策を検討し、実施することが求められるのではないかとさせていただいております。実際に、ヒアリングの中で既に対策を取っている例がありましたので、挙げさせていただいております。

一つ目は、事業者さんにおいては、割引の対象となる端末を1人1台に限定するという事で、1人の方が安く購入できるのは1台までにして、多数の端末を安く入手できることを防いでいるという話もございました。

また、端末購入にかかる費用負担の軽減を図るという際に、よく言われる一括1円とか、そういう形ではなく、端末購入サポートプログラム、すなわち2年後に端末を返却することで負担を減らすという形をすることによって、転売のインセンティブが抑制できるというような御意見もございました。

家電量販店などでは、転売目的の購入を断るということを、その販売店の方針として定めて、例えばその当該量販店の会員情報に基づいて購入履歴確認を行うといった対策を行っている例がございます。

各社の具体的な対策の状況等を4ページと5ページで、一部構成員限りの情報がございますけれども、やり取りや追加質問に対する回答等を載せさせていただいてございます。

検討の方向性ということで6ページ目でございます。MNO各社に求めるべき対応（案）とさせていただいています。現在、端末の大幅な値引きは、MNO各社及びその代理店において多く見られる状況でございます。MNO各社においては、販売奨励金等を通じて今後も大幅な安値販売、これを実施するのであれば、各社及び代理店における業務実態を踏まえつつ、法令上の問題点の有無等について確認した上でとして、例えば転売対策という名目で、事業法の第27条の3の規律違反になるような端末単体販売拒否、これが行われてはならないというのは当然のことですけれども、そういった法令上の問題点をしっかりとクリアした上で、実効性のある転売ヤー対策を検討し、着実に実施することが必要ではないかとさせていただいております。

ここでは、具体的に何をすべしというところまでは総務省ないし競争検証WGとして示すということではなく、先ほどの例示なども参考にしながら、各社さんにそれぞれにシステムややり方もあると思いますので、そこは各社で御検討いただくということを考えてございます。

2点目でございますが、総務省においては、MNO各社に対し、対策の検討及びその実施状況についての報告、この2点を求めて、一方で、MVNO等における短期解約者の数の推移などを確認し、転売ヤーによる弊害が継続していないか状況を注視することが必要ではないかと。その上で改善が見られないようであれば、改めて必要な措置について検討することを視野に入れるべきではないかとさせていただいております。

また、これは直接転売ではないですけれども、乗換え利用者の獲得競争、ポートイン競争、これが激化しているということを受けて、一部構成員から御指摘がありましたけれども、販売代理店の現場において、例えば自社の利用者が機種変更でいらっしゃったにもかかわらず、一回他社にポートアウト、乗換えをさせた上で、再度自社に入ってきたような形にして、端末を大幅に値引きし、ポートインの実績を稼ぐというようなことが行われているという御指摘がございました。

また、複数の携帯キャリアの業務を受託する代理店さんが、例えばショッピングモール

などで利用者を複数の事業者の間でぐるぐる回すような形での乗換えをさせるということをやっている例もあるという御指摘がございました。

こうした行為は当然、事業者さん、各社自身にとっても何ら事業上のメリットを生むとは考えられないと思いますし、他方で、他事業者の短期解約数を不必要に増やすという、市場全体にも弊害をもたらすと考えられるのではないかとしております。

上記の対策、すなわち転売ヤーの対策に当たって、こういう現場でのひずみというのですか、無意味な乗換えを生まないような対策についても、併せてMNO各社さんに検討・報告を求めることが適当ではないかと提案させていただいております。

事務局からの説明は以上でございます。よろしく願いいたします。

**【新美主査】** 御説明ありがとうございます。それでは、ただいまの説明につきまして、コメントあるいは御質問をお持ちの方はどうぞ御発言ください。チャット欄で合図をしていただきたいと思います。

北さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【北構成員】** 野村総研の北でございます。御説明ありがとうございます。検討の方向性に賛同いたします。

白ロム端末の大幅な安値販売自体は、現行法や規律に違反するものではないので、これが不当廉売なのかどうかは公正取引委員会さんにお任せするとして、まずは、様々な課題を生みだしている足下の転売ヤーを排除するというところにフォーカスすべきだと思います。

今回、転売ヤー対策の具体例が3つ提示されました。上の2つは既にソフトバンクさんが実施され、3番目はノジマさんなどが実施されていて、それぞれ成果が上がっていると聞いております。報道では、ドコモさんが6月3日からスマートフォンの箱にマジックで名前を記入するという取組を始めたようで、国内で転売するやからには一定の効果が見込めることだと思います。

システムでしっかり対応していくには改修の時間がかかるので、ぜひドコモさん、auさんは転売ヤーの標的にされないように、そして何よりも転売ヤーの対応しなければならぬショップスタッフたちの心理的な負担を一刻も早く軽減してあげるためにも、マジックで名前を書くことも含めて、様々な転売ヤー対策を創意工夫して行っていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いします。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。ほかに御発言はございませんでしょうか。いか

がでしょうか。

西村真由美さん、どうぞ御発言をお願いいたします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。

方向性については、異存はありません。転売対策ですが、我々消費者の側からは、安く売ってもらえるに越したことはないのですが、異常な値つけで転売ヤーが目をつけるような価格で売るというのは、あまり正常な状態ではないかと思えます。真っ当な値つけをして販売すべきではないかというのが、1人1台という話よりも先のような気がしますし、1人1台の対策というのは、なかなか抜け穴が多くあるというような実感もしています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに発言はございませんでしょうか。いかがでしょうか。

転売ヤーに対する防御策というのは昔からいろいろあったようで、もう30年近く前に、私がイギリスにいた頃、有名なブランド店の特売と申しますかね、サマーセールに行きましたら、ラベルのところにハンコが押してあったり、あるいはタグを切り取ったりして、そのような形で、これは特別に販売したものだという目印にすることによって、転売を防止するような策を昔から取っていたと思えます。箱に書くというのもなるほど同じような手段だなと思って聞いておりました。

大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。

今回の取りまとめでいただいた資料の方向性に基本的に賛同しております。事業者様からのヒアリングの際にいろいろ御指摘をいただいていたところですが、今回の資料の1ページ目のところで、転売による利益が反社会的な目的に利用される懸念ということが述べられております。まだ懸念にとどまっておりますけれども、それがもし事実かどうか、反社などに利用された場合には、このような対策では不十分になってくると思われまますので、この転売ヤーの活動の実害というか、問題点の大きさに応じて取るべき対応というのは、今後柔軟に見直していくことも必要ではないかと思っております。

ただ現時点で取りうる対策は、各事業者の工夫で相当程度効果があるものが多いと伺っておりますので、まずはそれを見届けたいと思えます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

長田さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【長田構成員】** 長田でございます。先ほど西村さんがおっしゃったように、全体にキャリアとしては施策を変えていっていただきたいと思いましたが、ゼロ円とか1円とかという形で端末を提供するのは、確かにユーザーにとってはありがたいのですが、そういう余裕があるのでしたら、通信料金をより合理的なものにしていただければいいのではないかと思います。

以上です。

**【新美主査】** ほかに御発言はございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

今の御発言にもありましたけれども、端末を安く売ることによって通信料に影響が出るようなことはあってはならないことですので、そういうことのないようにしていただきたいというのが基本的な狙いです。その点については、事業者の皆さんがどのような対策を立てるかということに期待をしたいと思います。

ほかに御発言はございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、時間の関係もございませぬので、意見交換を終了させていただきたいと思えます。本日の議事は以上でございます。最後に、事務局から連絡事項がございましたら、よろしくをお願いします。

**【望月料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。本日はありがとうございます。本日御説明はいたしませんでしたが、5月11日に開催した第30回会合後に構成員の皆様からいただいた追加質問に対する事業者等の皆様からの御回答を、参考資料として配付しております。御確認いただければと思えます。

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

事務局からは以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。司会者の新美でございますが、今日はログインが遅れまして、大変御迷惑をおかけしました。

それでは、本日はこれにて閉会ということにしたいと思います。どうも熱心な御議論をありがとうございました。失礼いたします。

以上