

競争ルールの検証に関するWG（第12回）

1 日時 令和2年12月21日（月） 16:00～17:00

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、佐藤構成員、関口構成員、
長田構成員、西村（暢）構成員

○その他

林スイッチング円滑化タスクフォース主査

○総務省

谷脇総務審議官、竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、吉田総合通信基盤局
総務課長、大村事業政策課長、川野料金サービス課長、片桐消費者行政第一課長、鈴木
番号企画室長、大内料金サービス課企画官、中島（淳）料金サービス課課長補佐、田中
料金サービス課課長補佐、仲田料金サービス課課長補佐、中島（明）料金サービス課課
長補佐、水井番号企画室課長補佐

4 議事

【新美主査】 今日もお忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。
定刻を若干過ぎましたが、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
12回の会合を開催させていただきます。

本日は、大橋構成員、それから西村真由美構成員から、御都合のため御欠席という御連絡
をいただいております。

なお、本日の会議も新型コロナウイルスの感染状況を踏まえまして、ウェブ会議の形式に
よる開催ということでお願いしたいと思います。

なお、議事に入ります前に事務局から連絡事項がございますので、御説明をお願いしたい
と思います。よろしく申し上げます。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

本日も一般傍聴につきましては、ウェブ会議システムによる音声のみでの傍聴とさせて
いただいております。発言に当たっては、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。また、討議において御発言を希望される際には、事前にチャット欄に発言したい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、主査から発言者を指名していただく方式で進めさせていただいております。なお、チャット欄は構成員の皆様からは御覧いただけますが、傍聴者には御覧いただけませんので御留意ください。発言する際にはマイクをオンにして御発言いただき、発言が終わりましたらオフに戻してください。音声がつながらなくなった場合などにも御活用いただければと思います。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは早速議事に入りたいと存じます。本日は、まず前回の会合で議論いただきました本ワーキンググループの下に設置することになりました、スイッチング円滑化タスクフォースについて、当タスクフォースの林主査から、検討の進捗状況の御報告を行っていただく予定であります。その後、モバイル市場の最近の動向について、事務局より御説明をいただき、意見交換をしたいと思います。

それでは、まず、ただいま申し上げました第1の議題でありますスイッチング円滑化タスクフォースにおける検討の進捗につきまして、林主査から御報告をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

【林主査】 ありがとうございます。ただいま御紹介いただきました、スイッチング円滑化タスクフォースの主査を務めております、名古屋大学の林でございます。

それでは早速ですが、お手元の資料1を御覧いただければと存じます。ちょっと順番が前後して恐縮でございますけれども、まず資料2ページの「タスクフォースの設置について」というところを御覧いただければと存じます。

先ほど御紹介いただきましたように、本ワーキンググループの下に「スイッチング円滑化タスクフォース」というのを設置いたしまして、ここにございますように、私を含めまして6名の構成員で現在鋭意検討しているところでございます。本日の本ワーキンググループの構成員でもいらっしゃいます長田先生と西村（暢）先生にもこのタスクフォースに入っているところがございます。

主な検討課題としましては、ここにございますように①から⑤の論点について検討しておりまして、具体的な中身につきましては、次の資料3ページ以下を御覧いただければと思います。

お戻りいただきまして、その進捗状況でございますけれども、1ページ目でございます。このタスクフォースは第1回会合を11月26日に開催いたしまして、先ほど御覧いただきました①からの論点につきましていろいろ検討しているところでございます。

まず、eSIMの促進についてですけれども、これにつきましては、今年8日にMNO各社からヒアリングを実施したところでございます。12月20日の第2回会合のところにも確認事項がございますけれども、こういったところについてヒアリングを実施したところでございます。

その後、明後日でございますけれども、今度はMVNOに対しましてヒアリングを実施する予定であります。

その後、SIMロック解除の一層の促進、キャリアメールの持ち運びの実現、MNPの手続のさらなる円滑化等についても順次検討を進める予定でございます。

あわせて、事業者間協議につきましても既に開始されたということでございますので、それを踏まえて、来年3月頃の報告書案の作成に向けまして、適宜会合を実施し、検討を深めてまいる予定でございます。

以上ごく簡単にではございますが、私からの説明は以上でございます。ありがとうございました。

【新美主査】 どうも御説明ありがとうございました。

それでは、ただいまの林主査からの御説明について、御質問、御意見のある方は、チャットにて御発言の趣旨をお申し出いただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

いかがでしょうか。かなり精力的に作業を進めていただいているというのが分かりましたが、御質問、コメント、どうぞ御遠慮なく御発言ください。特にございませんでしょうか。

それでは、次の議題にしっかりと時間を取りたいと思っておりますので、この議題1についてはここで終了したいと思います。林主査におかれましては、御出席いただきありがとうございました。

【林主査】 ありがとうございます。

【新美主査】 引き続き御検討いただき、検討状況についてまたお伺いできればと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

【林主査】 はい、かしこまりました。

【新美主査】 それでは、続きまして議題の2、モバイル市場の最近の動向につきまして、事務局から御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。それでは資料2「モバイル市場の最近の動向について」を御覧いただきたいと思います。

まず、1ページ目でございます。前回のワーキングにおいて一度御覧いただいているところでございますけれども、前はKDDI及びソフトバンクの新料金プランについて御紹介したところがございますけれども、NTTドコモにおいて、アハモという名称の新料金プランが12月3日に発表されたところがございます。先行して発表された2社のブランドと並べて、今回提示させていただいたところがございます。

2ページ目を御覧いただきたいと思います。これまでのワーキングでもお示ししていたところがございますけれども、携帯電話事業者各社の料金プランの比較表でございます。ピリヤード図と呼んでいるものがございますけれども、大容量プランの枠の下のほう、新たな料金プランとして囲んでいる部分が、各社が発表した最新の料金プランでございます。

先ほど御説明した3社のほかに青字のNというところがありますけれども、こちらは日本通信さんが12月4日に新たに新料金プランを発表いたしております。サービス提供は12月10日から開始されているところがございますけれども、20ギガの容量で1,980円でサービスを提供しているといったところがございます。

順番が逆になりますが、大容量プランの上のほうを御覧いただきたいんですけれども、先週金曜日にNTTドコモさんが新たに既存プランの見直しを発表したといったところが報道でなされているところがございます。したがって、4月1日から提供開始と言われておりますので、こちらのほう、次回以降新たに料金のプランが変更しているといったところがございます。

続きまして、3ページ目、4ページ目、5ページ目になるんですけれども、こちら、資料の右下のほうに記載があるんですけれども、先月27日の総務大臣会見で配布した資料を添付させていただいております。

まず3ページ目なんですけれども、こちらは加入する料金プランと実際のデータ通信使用量についての比較表になっています。加入する料金プランと実際のデータ通信使用量、非常に大きな乖離が見られているといったところがございますけれども、注4にも書いてあるとおり、段階型定額制の料金プランは契約数が含まれていないといったところを留意していただきたいと思います。

続いて4ページ目を説明いたします。

こちらは料金プランの変更やブランド間／事業者間乗換えに係る手続の一覧でございま

す。こちらを見ますと、メインブランド内の料金プランの変更は、変更の申込みだけで済むんですけれども、メインブランドからサブブランドへの乗換えにつきましては、他事業者への乗換えと同様の手続や料金がかかっているといったことをこの表で示しているところでございます。

5 ページ目を御覧ください。こちらはサブブランドからメインブランドへの移行についての移行優遇策を示したものでございます。サブブランドからメインブランドへの移行に対する割引特典につきましては、契約解除料については既往契約のものがありますので、最大で9,500円、番号移行が3,000円、新規加入が3,000円と最大で合計15,500円が割引になるといったところになっておりますけれども、一方でメインブランドからサブブランドへの移行に対しては、類似の割引特典がないといったところでございます。

6 ページ目を御覧ください。こうしたことを踏まえまして、12月9日になりますけれども、公正取引委員会と消費者庁を担当している井上大臣と武田大臣との間で二大臣会合が立ち上がったところでございます。主な検討事項につきましては、記載のとおり事業者間の乗換えやプラン、ブランド変更の円滑化などを検討していくものでございます。

また、二大臣会合の下に局長級職員で構成する共同検討チームも設置いたしまして、第1回の会合につきましては、大臣会合と合同で開催しているところでございます。

7 ページ目を御覧ください。こちらは総務大臣の会見後に、NTTドコモのアハモが新たな料金プランとして発表されております。また、12月9日の二大臣会合開催後、KDDI、ソフトバンクが、先ほど御説明したメインブランドからサブブランドへの乗換えに必要な手続や手数料の見直しを発表したといったところを踏まえまして、先ほどの4ページ目の表から、変更につきまして赤字で記載しているものでございます。

【仲田料金サービス課課長補佐】 続きまして、8ページからでございます。3社の契約者数全体に占める既往契約の割合の推移についてお示ししています。昨年10月に施行されました改正電気通信事業法による、いわゆる2年契約等の縛り契約の解約違約金を上限1,000円とする制度整備を実施いたしましたが、改正法の施行日、昨年10月1日より前に締結された契約、既往契約の解約違約金は、利用者が新料金プランに自ら移行しない限り9,500円のままとなっております。現時点で契約数全体に占める既往契約者の割合、8ページ、MNO3社計でございますが、順調に減っておりますして59.6%ということになっております。

続きまして9ページ、こちらは構成員限りの資料になりますが、先ほどお示しいたしまし

た契約数全体に占める既往契約の割合の推移、MNO 3社別にお示ししておりますので、御参考にもこちらを御覧ください。

続きまして10ページ、既往契約数の指数の推移ということで、昨年の改正法の施行時点、2019年9月末時点の既往契約数を基準値(100)とした場合の各社の既往契約数の指数の推移をお示ししております。

続きまして11ページ、こちらは構成員限りになりますけれども、昨年総務省からの要請に基づきまして、MNO 3社は新料金プランへの移行計画を数値で報告していただいております。こちらで昨年9月末時点の既往契約数を基準値(100)とした場合の各社の計画値及び既往契約数の指数の推移をお示ししておりますので、御覧ください。

続きまして12ページでございますが、先ほど11ページで御覧いただきました3社から出てきた計画値をお示ししております。

続きまして13ページを御覧ください。各社の既往契約の移行促進の説明の施策についてまとめているものでございます。まず表の上段でございますが、事業法27条の3に適合する新料金プランにおける2年期間拘束契約等の縛り契約の提供状況等について示しております。

NTTドコモにつきましては、4Gのプランについては2年縛り契約あり、5Gのプランについては縛りなし契約のみということになっております。KDDIのauブランドについては2年縛り契約ありということになっておりまして、それ以外のUQモバイル、それからソフトバンクについては縛りなしの契約のみ提供されているという状況でございます。

続きまして、表の下段でございます。解約違約金免除の取組状況についてでございます。先ほど7ページで御紹介いたしましたとおり、KDDIとソフトバンクにつきましては、ブランド間の解約違約金を今後ゼロ円にするという方針を示しておりますが、こちらのページでは現状についてお示ししております。

NTTドコモにつきましては、自社の新プランへ変更する場合にはゼロ円ですが、9,500円が留保される形になり、元の料金プランの拘束期間中にNTTドコモをやめると9,500円の支払いが発生するという状態になっております。

KDDIのauブランドにつきましては、同ブランド内の2年縛り契約への新プランへ変更する場合には解約違約金ゼロ円。UQモバイルについては、UQモバイルと2年以上契約している人であれば、同ブランドの新プランへ変更する場合に解約違約金ゼロ円。

ソフトバンクにおいては、同ブランドの新プランへ変更する場合、解約違約金ゼロ円。ま

たワイモバイルにおいては、ワイモバイルと2年以上契約している方、またはプラン変更と同時の端末を購入する方であれば、同ブランドの新プランへ変更する場合、解約違約金ゼロ円ということが現状になっております。各社いろいろな取組を行っているという御紹介でございました。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 14ページを御覧ください。こちらはMNO各社の料金プラン・ブランド戦略を一覧にしたものでございます。各社とも名称は異なりますけれども、3つの柱でもって戦略を立てて経営していくといったところになっております。

続きまして15ページを御覧ください。15ページ、16ページ、17ページになりますけれども、こちらはMNOにおける異なるブランド・料金プランの比較ということで、各社3枚で比較表を作っているところでございます。

まず、NTTドコモさんのもので少し御説明いたしますけれども、15ページ目、こちらは割当周波数帯や通信品質、サポート体制、あとブランド広告やキャリアメールといったコスト面を主に比較しているものでございます。真ん中に仕切りがないところにつきましては、NTTドコモとアハモのプランになりますけれども、こちらの区別がないものについては真ん中の仕切りがないといったところでございます。

続きまして16ページを御覧ください。こちらは主な料金プランと主な割引、サービス面を比較したものでございます。アハモにつきましては単一の料金プランになっておりまして、割引もないといった非常にシンプルな料金プランとなっているところでございます。こちら冒頭で説明いたしましたが、先週18日にNTTドコモさんが新料金プランを発表されましたので、反映させていただいております。

続きまして17ページを御覧ください。こちらは主な取扱端末について比較をしているものでございます。アハモについては、まだどういった端末を取り扱うのか検討中といったところでございますので、ここは検討中ということで記載させていただいているところでございます。

18ページ目、19ページ目、20ページ目はKDDIの比較表、それ以降はソフトバンクと楽天モバイルの比較表になっているところでございます。KDDIさんとソフトバンクさんにつきましては、基本的には同じような傾向になっておりまして、取扱いの端末につきましては、メインブランドについては、多種多様な価格帯の中で様々な端末が販売されているんですけれども、サブブランドにつきましては中価格帯、低価格帯といったところで絞って端末を販売しているといったところでございます。

24ページ、25ページ、26ページの楽天モバイルさんにつきましては、プランが一つしかありませんので、一つだけ記載しているところでございます。

27ページから最後までは、これは参考資料として添付させていただいているものでございます。各社の4Gの料金プランや取り扱っている端末一覧、あとは5Gサービスの提供状況、こういったものを参考資料として添付させていただいておりますので、適宜御覧いただければと思います。

事務局からの説明は以上でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございました。

それでは、ただいまの説明につきまして、御質問、御意見がございます方は、チャット欄にて発言の御合図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。いかがでしょうか。

北構成員、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。1点確認、2点コメントをいたします。

1点目は少し細かいですが、3ページのグラフです。このグラフの1、2、両方とも段階型の料金プランの契約者が含まれていないのか、1には含まれていないが2には含まれているのだとすれば、アンマッチをことさらに強調するグラフになりますので、ここをまず確認したいと思っております。

続けて、コメント2点あります。

1点目のコメントは、スイッチングコストについてです。武田大臣からのプッシュもあって、事業者内のブランド変更とかプラン変更に当たって、手続、手数料が順次撤廃されつつあります。ソフトバンクさんにはまだ残っているようですので、ほかの事業者との競争条件をそろえる上でもぜひ早急に是正していただきたいと思っております。

また、事業者内のブランド間で、代理店へのインセンティブに、もし大きな差があるのだとすれば、是正または撤廃していただきたいと思っております。

また事業者内の変更時のスイッチングコストを取り除くのと並行しまして、事業者間の乗換えのスイッチングコストも取り除く必要があるわけですが、スイッチングタスクフォースでの検討事項に加えまして、端末購入サポートプログラムを通じた囲い込み、FTTHサービスへの過度なキャッシュバックなど、取り除くべきスイッチングコストはまだいろいろ残っていると思っております。この際あらゆるスイッチングコストを一掃しましょうというのが、一つのコメントです。

2点目はMVNO政策についてでございます。1ページ目にありますように、ワイモバイ

ルとUQモバイルから新プラン、NTTドコモからアハモが上梓されたわけです。今回の値下げは競争を通じた値下げというよりも、官邸からのプレッシャーによるものであって、一消費者としては喜ばしいことではありますが、これまで総務省の競争政策に関わってきた者としては、手放しで喜べる話ではありません。

競争による値下げは、効果が出るには少々時間を要するものなのです。むしろこのMNOへの値下げのプレッシャーによって、競争状況のゆがみがさらに大きくなりました。2ページ目のビリヤード図にありますように、MNOのサブブランド及びアハモと、MVNOとの公正競争の確保は一層難しくなっていました。このままでは、MVNOが生き残るのは容易ではないと思います。日本通信さんからデータ接続量と音声卸料金の値下げを先取りしたプランが発表されましたが、果たして1,000円の値差でMNOよりMVNOが選ばれるか。価格弾力性が下方硬直化している状況で、かなり厳しいと私は思います。既にアクションプランで、データ接続料を3年で半額にするという方針が示されていますが、3年とは言わず、より早急な対応が求められると思います。ただ、仮に半額になったとしても、やはりデータ通信品質の差を考えますと、厳しさは変わらないと思います。

思い起こせば、2018年のモバイル市場の公正競争促進に関する検討会で、MVNO各社さんから当時、サブブランドであるUQモバイルと同程度の速度を実現するには、1加入当たりのデータ利用料をX倍にする必要があるというプレゼンがありました。Xというのは構成員限りのデータだったのですが、この状況は今も変わらないと思います。

総務省として、もはや弱肉強食の時代であって、MVNOも企業努力によって生き残りをかけて頑張れ、そういう立場を取るのか、それともMNOグループによる寡占状態をよしとしないのであれば、これまでとは異なる次元のMVNO政策を考える必要があるのではないかと思います。

すみません。長くなりましたが、以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。では、まず、最初の質問について、事務局からお答えいただけますでしょうか。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局です。3ページ目の、どちらも段階型定額制の料金プランの契約数は含まれていないかという御質問ですけれども、こちらはどちらも含まれていないといったところでございます。

【新美主査】 北構成員、よろしいでしょうか。

【北構成員】 下のほうも、段階型定額プランの人の実際のデータ使用量が含まれていな

いし、両方含まれていないということですね。

【中島（淳） 料金サービス課課長補佐】 さようございます。

【北構成員】 分かりました。

【新美主査】 それでは、次に関口構成員、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。今、北構成員のほうからコメントを頂戴した後段のほうのMVNO政策についての補強というか私なりの意見を、着眼点としては一緒なんですけれども、付け加えさせていただきたいと思っています。

この大容量プランは、NTTドコモがアハモというプランを出してきたことに、恐らく他のMNOも追随するだろうというふうに報道もされておりますので、MNOがこういった大容量プランについての低水準な料金というのを提示してくるということは歓迎すべきことだと思っておりますが、問題は、他のMVNOがこれに追随できるかどうかという観点なんです。

ここについてはMVNO政策、北構成員は見直しということをおっしゃっていますが、現状の接続ルールの中でMVNOが提示されている接続料をもってして、これに対抗できる水準の料金を提示できるかどうかの検証というのは、やはり私たちはやっておかなければいけないと思っているんですね。

接続料の分母のトラフィックについて、社内と社外とで時間差があるという御指摘を受けて将来原価方式を採用してはおりますが、接続料全体の水準がMNO社内と社外とで同じものが使われているかどうか。ここについては、実は固定系の場合には接続会計という制度で同等性の担保ができていますけれども、携帯についてはその縛りをかけていません。ただ、ここのチェックをしないと、MVNOには到底できないような水準の料金が提示されたときの課題解決ということは、やはり一定の難易度を生じてしまうということを考えますと、まずはそのような接続政策がきっちりと運用されているかどうかの検証を行っていただきたいと思っています。

私からは以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。これは要望といいますか、注意喚起ということで扱わせていただいてよろしいでしょうか。

【関口構成員】 はい。よろしくお願いたします。

【新美主査】 続きまして、佐藤構成員、どうぞ御発言お願いたします。

【佐藤構成員】 甲南大学、佐藤です。前の構成員の方々と同様のコメントになります。

3 ページを見ると、例えば上の棒グラフと下の棒グラフがあって、上のグラフ、加入する料金プラン別では月上限20GB以上の利用者の割合が多く、下のグラフ、実際のデータ使用料の方では20GB以上の利用者割合が少ない。上下で相当割合が大きく違うということはどう解釈すればよいのかというのが疑問です。20GB未満で利用したいプランく仕方なしに20GB以上のプランに加入したのか、消費者の選択が合理的でなかったのか。もう少しこの棒グラフの示すところを考えて見たいと思います。

また、この20GB近辺あるいは大容量のプランで料金引下げが起こると、消費者の選択行動がどう変わるか見ていきたいところです。今後の競争状態、新プランの影響も見ていきたいので、データについて、下の棒グラフのほうは10GB、20GB、20GB以上というふうに比較的細かく分類していますが、上の棒グラフだと大きな分け方になっているので、上下両方共、同じような分類で比較できるよう数値を取っていただいて、消費者の料金に対する行動がどう変わっていくか、見ていくべきでないかと思います。

あとは簡単なコメントです。構成員限りになっている例えば12ページですが、新料金プランへの移行促進プランですが、例えば2年、あるいは3年になったらかなり移行が促進されると期待していたところ、1社だけ促進が実現できない状況を考えている企業がありますが、これはどういう理由で移行できないと考えるのか。計画段階でどういうことを考えていたのか、確認したいと思います。実際は計画以上に促進が進んでいるように見えましたけれども、プラン策定時どういう想定であったのか聞いてみたいと思います。

最後は前に話されたお二人の先生方と一緒にです。北構成員が言われたように、公正競争環境を整備することの結果、料金が下がるとか、サービス多様化していくというのが我々の実現すべき競争政策なんです。今回のように大幅にユーザー料金が下がるという中で、本当に公正競争の環境がきちんと整備されているのかどうか、関口構成員の言われたとおり、懸念すべきところかと思います。

一応この2ページの散布図で見ると、2つ問題が見えます。1つはユーザー間の公平性で、もう一つは事業者間の競争上の公平性。

ユーザー間で言うと、20GB近辺で大きく価格が下がって、30GBとか前後のサービスの料金があまり変わらないとすると、20GBのみの料金引き下げ本当に合理的な料金組合せなのか。経済で言うと内部補助が起こっていないか。独占的なサービスのユーザーへの高い料金から得られた利益で、競争的な部分のサービスの補填がなされていないか。そういうユーザー間の公平性、あるいはブランド間の公平性の問題があるように思います。

もう一つは違う事業者間、特にMVNOとの競争ですが、これも他の構成員の方々が言われたように価格圧迫の可能性があるので、スタックテスト等をきちんと実施していくことが求まられています。さらに、本質的な議論として、接続料金がきちんとコストベースで適正で透明性のあるものになっているのかどうか。本気で、至急、検証していく必要があると思っています。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございます。非常に重要な点の御指摘いただきました。2番目は、これは今後ウォッチして行ってほしいということのコメントで扱わせていただいてよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 結構です。できるだけ速やかに実行検討してほしいという要望です。

【新美主査】 分かりました。

それでは相田構成員、どうぞ御発言をお願いします。

【相田主査代理】 私も、まずその3ページのこれからで、その2番目の実際のデータ量というのは、これは月の平均値でしょうか。それを確認させていただきたいんですけども、やはりデータ量を超えてしまい速度制限がかかるのが嫌だとすると、多少の余裕を持ってプランに入るというのが自然なことなので、例えばこの2番のデータとして、12か月のうちの最も使用量の多い月の使用量とかいうようなのを取ってみる必要があるんじゃないかなというようなことで、一つには現状のデータがこの平均値なのか最大値なのかということを確認したいということと、それから、それが平均値だとしたら、その12か月中の最大値みたいなデータは取れないのかというのが1点です。

2点目は、私はそのアハモのプランについてあまり詳しくなかったのですが、15ページを見るとキャリアメールがつかないということで、他の会社さんのプランを見ても、使えるメールアドレスがメインブランドとサブブランドで違うということで、これは今日の1番目の議題で、その林先生のタスクフォースのほうで御検討されているキャリアメールの持ち運びというものに関して、このメインブランド/サブブランド間、それからそもそも標準ではキャリアメールがついていないプランに加入したときどうなるのかというようなことも検討に加える必要があるのではないかなと思いました。

以上でございます。

【新美主査】 2点のコメントをどうもありがとうございます。

それでは続いて大谷構成員、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。ほかの構成員の皆様が既におっしゃったことと重複してしまう部分も多少ございますけれども、申し上げたいと思います。

1つは、皆様、2ページのビリヤード図のところを御覧になってコメントされているところなのですが、私もこのNTTドコモさんの料金プランを見て、一消費者としての期待と、それから公正競争を考える上での課題というのが、やはり両方気になったところでございます。既にMVNOへの影響ですとか、この大きく料金を値下げすることに伴うその財源はどのようになっているのかという、スタックテストの要否ということについてのコメントはいただいたところですので、もう一つの影響について、やはり今後確認したいと思いません。

もう一つの影響というのは、やはりアハモというプランを拝見していると、ウェブでの申込みということですので、今までのショップ・代理店を用いた形態ではなくなってくるということになってくるかと思えます。現在その代理店の役割というのは過渡期にあると思えますし、このコロナ禍の下でなかなか検証しづらい状況になっているかと思えますけれども、今後そのメインブランド、サブブランドといったところでの料金の競争に伴って、代理店の位置づけがどのように変わってくるのか。それから、定点観測として行われている代理店への支払額というのがどのように変わってくるのか、何か新たな指標を入れて、その代理店への影響といったことについても注視していく必要があるのではないかと考えているところでございます。

それから、これも既にほかの構成員から御指摘があったところかと思えますが、既往契約についての移行促進の観点ですけれども、11ページ、12ページが構成員限りの資料になっているので細かい数字は申し上げられないんですけれども、実際見込み値と実態の値とがちょっと乖離してきていますので、この資料というのは令和元年度総基料第117号に基づく報告となっていますが、やはり見込み値の補正というのをこの機会にやっていたら、例えば2023年会計年度における状況などについて、もう少し早めにこの不適合プランの解消といったことが実現できるのではないかと、少し目標を高めに設定していただくことが可能になるのではないかと考えられます。

そして、資料においてはちょっと前後してしまうこととなりますが、7ページのところで御説明いただいた、総務大臣会見後の各社の見直しの状況というのを迅速に反応していただいていることは歓迎すべきことではないかと思えますけれども、サブブランドへの乗換えが容易になるということは基本的に歓迎すべきことと考えつつも、これがあまりにも円

滑になり過ぎますと、他社へのスイッチングに対するブレーキにならないかといったことも含めて、この影響を見守っていくべきではないかと考えているところでございます。

私からは以上です。

【新美主査】 どうも、御発言ありがとうございます。

続きまして、中央大学の西村構成員、どうぞ御発言をお願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございます。私のほうからは2点コメントを申し上げたいと考えております。

まず1点目ですが、既に構成員の方々からも御指摘がありましたとおり、今見ている数値でありますとか、各事業者からの新しい料金プランというものが、果たして2019年改正事業法の効果なのかどうなのか。やはり既存のルール、特に改正法、それから施行規則、そして27条の3のガイドラインといったようなもの、これらの影響というものを丁寧に見るべきであると考えています。その上で特に注視すべきは、やはり既往契約というものがどのように今後推移していくのか。この点はできる限り早い段階での数値というものの公表等をお願いしたいと考えている次第でございます。

もう一点は、特に先生方も御指摘のとおり、MVNOに関する公正な競争環境という点でございます。これまでですと、単にMNO対MVNOといったような競争感が表に出てきておりますが、ビリヤード図を見せられますと、やはりそれでは大き過ぎるような競争感というものが既に指摘されてきたわけでございます。

そういう意味ではMVNO、これはMNOあつての存在だと思いますが、逆にこのMVNOをどのような競争単位として理解していく必要があるのか、その検証のための情報を集める、収集するというような制度整備も今後求められてくるのではないかと感じた次第でございます。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。ほかに御意見、御質問ございませんでしょうか。では、長田構成員、どうぞ、御発言お願いします。

【長田構成員】 長田です。本当に今まで構成員の皆さんがおっしゃったことに賛成をしています。その上で、契約プランを見直すことが絶対必須なんだ、ぼんやりしているユーザーは駄目なんだというそのメッセージが、大臣をはじめいろいろな方々から刺さるわけですが、どのプランを選ぶかも含めて、それはユーザーの自由というところもあるので、あまり数値でぎりぎりと言われるのも嫌だなと正直思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。ある意味で消費者のもう少し自立的な判断を尊重するような方向もあっていいんじゃないかということだと思います。

それとも関連するんですが、私の先ほど質問したいと思ったのは、13ページの移行促進施策で、これは各社さんが曖昧にしているのか、表が曖昧なのかよく分かりませんが、ちょっと疑問を提示させていただきます。

まず、NTTドコモさんですが、これは2年縛り契約の残存効が新プランに移行した場合もありますよということなので、従前の2年縛りを終われば、その後は縛りなし契約に移ると。その間は9,500円の支払いは中途解約したら残りますと、結果の妥当性はともかく理屈としては一貫しているんですけども、UQモバイルさんとワイモバイルさんが一体どうなっているのかというのがよく分からないんです。

これは、新プランは縛りなし契約のみであって、2年以上の契約をしている人のみが違約金ゼロなんですけど、これ、1年半目で移行した場合は一体どうなるのか。NTTドコモさんみたいに残存効で、トータル2年たったら縛りなしになるのかどうか。それから、ワイモバイルさんも同じような疑問があるんですけど、その辺は事務局としては確認できているのかどうか。分かる範囲で結構ですので教えてください。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。表の記載ぶり、分かりづらいところがありまして、大変恐縮でございます。

NTTドコモさんにおかれましては、いわゆる既往契約から改正法に適合している料金プランに移行する際には、ゼロ円で移行することが可能でございます。他方で、移行元の既往契約が例えばもともと2年縛り契約だった場合、もともとの料金プランの拘束期間中、すなわちもともとの料金プランの2年が満期になる前に改正法に適合している料金プランへ変更する場合には9,500円取られずにゼロ円ということになるのですが、NTTドコモさんをやめた場合、つまり他事業者に乗換えようとする場合には9,500円が発生するということになっています。

他方でUQモバイルさん、あるいはワイモバイルさんの場合は、今度ブランド間の料金は見直されるとおっしゃられているので、あくまで現行の状態ということになるんですけども、例えばUQモバイルさんであれば、UQモバイルさんと2年以上契約している方であれば、事業法に適合プランに変更する際もゼロ円です。ただし、契約が2年未満の場合には、事業法適合プランに移行するときにも、やはり違約金9,500円かかってしまうとい

うこととなります。

ですので、NTTドコモさんと、あるいはいわゆるサブブランドさんの施策の違いとしましては、NTTドコモさんの施策の場合にはゼロ円で自社内のブランドであれば移行できるが、途中で事業者を変えてしまうと違約金が発生してしまうと。UQモバイルさん、ワイモバイルさんの場合であれば、もともとUQモバイルさん、あるいはワイモバイルさんとの契約が2年未満である場合には、自社内のプラン変更であっても違約金がかかってしまうというのが現状でございます。

【新美主査】 分かりました。いや、よく似ているけれども、移行促進の効果の出方が違うなということは今の説明でよく分かりました。ありがとうございます。このよしあしはまた別の機会に議論したほうがいいと思いますので、ここではこれ以上は言及は控えておきます。

あと、ほかに御発言ございますでしょうか。よろしいでしょうか。

どうも皆さんありがとうございました。予定されていた時間の関係もございますので、この辺りで意見交換を終了したいと思います。

先ほど皆さんからほぼ共通して出されたその問題意識ではありますが、最近のモバイル市場の動向については、活発な御議論をいただきましたように、次のような視点が指摘されたと思います。

まず、MNO各社さんが発表したいわゆる低廉な料金プランについては、それ自体は利用者にとっては非常に選択肢が増えたことであり、大変結構なことだということになるかと思いますが、他方でこのワーキンググループといたしましては、こうしたプランによってマーケットの構造、市場の構造にどのような変化が生じてくるのか、どんなインパクトがあるのかを注意深く見守る必要があるということが御指摘されたかと思います。そうした視点から、様々な着眼といたしますか、今後検討すべき点をお示しいただいたのは大変ありがたいことであると思っております。

事務局のほうで、この今いただいた論点あるいは視点をどの場で議論にするかについては整理し、検討していただくことが必要だろうと思います。特にMVNOとの競争環境において、MNOのいわゆる低廉なプラン、あるいはブランドのコスト構造が、接続料との関係も含めてどういう影響を与えているのか検証すべきではないかというような御指摘をいただいたわけですが、そういう指摘については、今、技術的あるいは専門的な内容をも含んでおりますので、どういう場で議論するのがよいのかを早急に御検討していただくよう、事務

局にはお願い申し上げます。

また、NMOの低廉な料金プラン、ブランドに関する各種データをしっかりと把握せよということも御指摘いただきました。本ワーキンググループとして、市場の状況を注意深く見ていく必要があるということでございます。そういう点を踏まえた上で、事務局において事業者との協議の中でも協力要請をしていただければと思っております。

非常に短いながらも濃密な議論をいただけたと思います。本日の議事は、以上のとおりということにさせていただきます。

それでは、最後に事務局から連絡事項がございましたら、どうぞお願いいたします。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局です。

新美主査から指示のありました検討の場については、事務局において別途整理、検討したいと思います。また、次回会合については、別途事務局から御連絡いたします。

事務局からは以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。

それでは、年の瀬も詰まった時期に熱心に御議論いただきましてありがとうございます。本日はこれにて閉会とさせていただきます。本ワーキンググループは年内は予定されておられませんので、よいお年をお迎えいただきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。失礼いたします。

以上