
モバイル研究会・消費者保護WG合同会合ヒアリング
追加質問事項への回答

2019年6月6日
株式会社NTTドコモ

追加質問

- ① MNO三社は、楽天モバイルの提案する「契約期間の拘束／違約金設定を禁止すること」（資料9 4頁）が行われた場合、（1）特定の契約期間における割引プランの提供はなくなると考えているか。自社において（2）料金はほぼ一つに収れんすると考えているか。
- 楽天の主張（「契約期間の拘束／違約金設定を禁止すること」）について、そのような対応をすることは可能か。対応をした場合に想定される問題は何か

当社の見解/回答

- 改正法では、行き過ぎた囲い込みとして「契約の解除を行うことを不当に妨げることを禁止してありますが、行き過ぎた囲い込みに当たらなければ、2年定期契約そのものは違法とはされていない認識です。
- そのような中、楽天モバイルの提案する「契約期間の拘束／違約金設定を禁止すること」（資料9 4頁）については、改正法を超えた省令等の規律が必要になると考えますが、仮に禁止行為となる場合は、明確なルール設定を行った上で、事業者間で統一した対応を行うことが必要であると考えます。
- また、法律上の扱いにおいて、施行日前に締結された契約（既往契約）は、法施行後も契約時の条件が引き続き有効との議論が、合同会合にてなされましたが、仮に「契約期間の拘束／違約金設定」のないプランの適用が、施行日以降に新たに契約したお客さまのみに限られることとなった場合、多くの既往契約者の定期契約等の条件が継続し、解約が妨げられることによりお客さまの自由なサービス選択が阻害されることとなります。この場合、既往契約についても政策的な措置を講じ、各社一律での見直しが必要になると考えます。

追加質問

- ②資料4 7頁で、3万円という案をご提示いただいた。キャリアによってARPU、利益率、平均端末利用期間は異なると思われるが、どのような対応が望まれるか、ご意見を伺いたい。

当社の見解/回答

- MNOにおいては、1回線あたりの月間平均収入としてのARPU、営業利益率、平均端末利用期間は大きく異なるものではなく、資料4 7頁で提示した3万円という水準から著しく乖離するものではないと考えます。
- ＜参考＞MNO3社2018年度通期の決算データ
- ・docomo：4,360円（モバイルARPU）、20.9%（営業利益率）
https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ir/binary/pdf/library/earnings/earnings_release_fy2018_4q.pdf
 - ・KDDI：5,860円（ARPA※）、20.0%（営業利益率）※1アカウントあたりの売上高
https://media3.kddi.com/extlib/files/corporate/ir/library/presentation/2019/pdf/kddi_2019_4qc_qkw8EU.pdf
 - ・ソフトバンク：4,360円（移動通信 総合ARPU）、19.2%（営業利益率）
https://cdn.softbank.jp/corp/set/data/ir/documents/financial_reports/fy2018/pdf/sbkk_earnings_20190508.pdf
- 端末購入補助はMNOによって行われており、MVNOにおいては、もともと端末割引を行っていないか、割引を行っていてもその割引額が相対的に小さいことから、一律の上限額を定めたとしても影響は小さく、またMNOによる端末割引が縮減するため、むしろMVNO振興に資すると考えます。
- なお、具体的な金額を定めることで運用のシンプル化、透明化が図られると考えられることから、上限額3万円を提案いたしました。導入後の状況に大きく変化が生じた場合は、適切な金額水準について必要に応じて研究会等で議論をいただく必要があると考えます。

追加質問

③資料4 8頁で、「利用者が新法に適合した料金プランへ移行しやすくなる政策的な措置が必要」とあるが、新2年縛りの縛りあり料金が、現行の料金よりも高くなった場合、解約金が安くなったとしても、ユーザーにとっては不利益事項となり、移行は容易ではないと思われるが、どのように考えるか？

当社の見解/回答

- 新法に基づき、行き過ぎた囲い込みに当たらない解約金の額や定期契約有無による料金の差額を省令等に具体的に定め、公正競争確保の観点から各社に一律の対応を求めることが必要であると考えます。
- また、新法に適合したプランの適用が、施行日以降に新たに契約したお客さまのみに限られることとなった場合、多くの既往契約者の定期契約等の条件が継続し、解約が妨げられることでお客さまの自由なサービス選択が阻害されることとなるため、新法に適合した解約金の安いプラン等へ、手数料等の負担、不利益なく移行可能とすることが必要と考えます。
- これまでの研究会等における議論を踏まえてなお、お客さまにとって不利益となるプラン提供が行われた場合については、研究会等で引き続き議論を行い、必要に応じた措置が講じられるべきと考えます。

jモバイル市場の競争環境に関する研究会(第13回)
ICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWG(第11回)
合同会合(ヒアリング)
に関する追加質問事項

(⇒KDDI)

- ① MNO三社は、楽天モバイルの提案する「契約期間の拘束／違約金設定を禁止すること」(資料9 4頁)が行われた場合、(1)特定の契約期間における割引プランの提供はなくなると考えているか。自社において(2)料金はほぼ一つに収れんすると考えているか。

A. ○料金プランや割引サービスは、期間契約の有無だけでなく、利用者のニーズや市場環境によって多様に設定されるものと考えています。

○お客さまに期間契約の有無の選択肢が提供される前提であれば、低廉な料金で通信サービスを利用可能な期間契約プランについても、一概に否定されるものではないと考えます。

- ② 資料5 8頁に「全てのシステム対応を間に合わせることは厳しい状況」とあるが、具体的に間に合わないものは何か？
- ③ 資料5 8頁のシステム対応について、「全てを間に合わせることは厳しい状況」とあるが、施行日に間に合う対応は何か。間に合わない対応については、いつ頃になるのか。具体的に教えて欲しい。

A. ○省令事項が定まらない中で、開発仕様を確定することができないものもあるため、全てのシステム対応を公布後6か月以内の施行期限に間に合わせることは厳しい状況です。

<総務省及び委員限り>



④ 資料5 5頁で、今後も端末値引きは必要であるとして、その程度（値引きの限度額）を、N-2 端末の下取り価格までとしている。この水準だと、下取りを含めると、「実質ゼロ円」以下の販売が復活する。

ドコモからは3万円という端末値引きの限度額が示されており、ドコモ以外の事業者からも具体的な水準の提示はないものの、同様の意見があったところであり、通信事業者による端末値引き競争とは決別する方向性が示されているところ、貴社においては、引き続き、端末値引き競争を続けたいとお考えなのか？そうであるとすれば、その理由を教えてください。

また、端末値引きの原資は通信料金から賄うのであれば、従来からの課題である利用者間の不公平感や料金の高止まりが解消されないおそれがあるが（そのためにこのような会合が開かれている）、それらに対して、どのように課題解決を図るお考えか。

加えて、5Gが進展しないという意見があったが、5G端末は、すでに\$600を切る端末が欧州向けに登場しており、今後、ハイエンドのみならず、ミドルレンジの5G端末が続々と登場することは容易に予想される。5Gの普及のために、端末値引きをしなければならない理由を教えてください。

- A. ○端末の引取りを条件としたスマートフォンの購入代金の割引等（すなわち端末下取り額）については、総務省「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」（以下、「現行ガイドライン」とする）の脚注5において、端末購入補助には含まれないものとする旨の記載がございます。当該脚注5は、この“端末下取り額”が、お客さまの所有物（財産）の価値を換金しただけに過ぎないことから、スマートフォンの購入補助にはあたらないとの趣旨であると当社は理解しております。
- ※例えば、とあるローエンド端末を新品で3万円で購入する際、ハイエンドの端末を5万円で下取りするケースでは、お客さまのキャッシュフロー上は2万円のプラス収支になり得ます。これは「実質ゼロ円」にはあらず、何ら問題ない商行為だと考えております。
- 当社提案に、端末値引き競争を続けたいとの意図はなく、許容される利益提供の水準として、現行ガイドラインにおいて示されている上限の考え方である2年前もしくは1年前の先行同型モデルの下取り価格を基準とすることを提示したものです。5G 端末において、どのような機能や価格帯が市場に受け入れられるかは現時点で明確ではない中、端末の適切な普及や市場価値の応じた柔軟な価格設定が可能となる端末購入補助が必要であると考えます。
- 改正法（省令）で禁止されるのは「適正な競争関係を阻害するおそれ」がある場合と考えています。適正な競争環境を阻害するおそれがないものについては、その原資の出所には関係なく、利用者間の公平性の観点にも配慮しつつ、現行ガイドラインで定める基準に基づく規制で良いのではないかと考えます。

⑤ 資料5 13頁

期間拘束の有無の選択肢が実質的に機能していない以上、期間の上限を定めることに意義があるのではないのでしょうか。スマホのARPUを基準とする考え方は分かりやすい反面、関連性がはっきりしないようにも思います。ご提案の根拠は何でしょうか。

- A. ○現状の提供条件も選択肢として機能していないとは言い切れないと考えますが、期間契約による料

金差について今回課題となっており、その結論により提供されるプランは、少なくとも選択肢として機能するような条件設定がなされるものと理解しています。

○なお、現行の期間契約プランは、これまでのお客さま要望や市場動向を踏まえて条件設定し、提供してきた経緯があります。契約期間の有無の選択肢が示される前提であれば、期間の上限を定める必要はないと考えます。

○契約解除料の額は、本来は競合他社との競争環境や経済動向（物価）等に応じて提供条件は変動するため、柔軟に設定されるべきものと考えます。仮に契約解除料の額を規律するのであれば、競争環境や経済動向（物価）等が反映され得る料金収入、つまり、スマートフォンのARPUを基準とする考え方もあることを示したものです。

⑥ 資料5 14頁の長期割引の拘束性について、「継続ご利用期間に応じて、通信以外の商品・サービスにも利用可能なポイントを付与しているが、拘束性や不当性があるとは考えていない」とあるが、2018年11月の同研究会では「利用年数に応じて「ポイント進呈されるサービス」は、拘束性の強い縛りとなっていないか？」と主張されていた。これらの主張に齟齬があるように思うが、ご説明いただきたい。

A. ○当社が2018年11月の研究会において問題視したものは、『自動的に料金割引』『ポイント進呈される割引サービス』等のメリットを受けるための条件として、期間契約を伴い契約解除料のあるコースへの加入のみが対象の場合は、拘束性の強い縛りとなっているのではないかとコメントさせていただいたものです。

○なお、当社が付与しているポイント（auSTAR長期優待ポイント）は、年会費無料のauSTARに会員登録することでポイントが付与される仕組みであり、期間契約も伴わず契約解除料もないものです。

⑦ 資料5 15頁「解約のためのツールとして移行の特例を悪用」について、施行後も最大2年間、行き過ぎた囲い込みが続くことについてどう考えるか。

A. ○当社の契約にあたっては、お客さまに期間契約の有無という選択肢を十分に説明し理解いただいた上でご契約いただくものであり、法施行後も既に締結した契約の条件が尊重されるべきであると考えます。

○また今回の法改正の趣旨に鑑みれば、「約する」行為がない限りにおいて、施行日を以って改正法を踏まえた新プランへの切り替えを強いることはできないと考えます。

⑧ 資料5 15頁

来年4月より施行される改正民法（債権法）では、既往契約に関して自動更新がなされた場合も「契約期間満了までに契約を終了させないという不作為があることをもって更新の合意があったと評価することができる」として、債権法改正後、更新後の契約には新法が適用されるとの考え方が示されています。

既往契約の更新について、利用者が旧法が適用される現行契約条件を選択したとして、新法の適用を排除するというのは、新法適用の範囲を不当に狭める解釈といえるのではないのでしょうか。

A. ○ 施行日以降の自動更新に際しては、原則として改正法が適用されると認識しております。

○ ただし改正法を踏まえた新プランが、個々のお客さまにとって従来プランに比べて必ずしも有利なものとなっているとは限らないことから、お客さまにおいてどちらのプランでも選択頂けることが必要と考えます。

⑨ 資料5 17頁に、「メーカーに対するキャッシュバックを行うという手法を含め様々な事業モデルが考えられ、一概に否定されるものではない」とある。メーカー単独での、キャリアや代理店へのインセ、ユーザーへのキャッシュバックなどについては、メーカー努力の一環と捉えることができるが、「キャリアがメーカーから安く端末を仕入れ、端末価格を安く設定し、後に、販売数やユーザー数に応じてキャリアからメーカーにキックバックする」という行為は、完全分離をかいぐる潜脱的行為であり、キックバックは「利益の提供」と捉えるべきである。これについて、御社の見解を教えてください。

⑩ 資料5 17頁

端末メーカーに対するキャッシュバックは調達価格・定価をあいまいにし、ひいては利益の提供禁止の新法の効果を減殺させることになるため懸念されるところ、「一概に否定されるものではない」事業モデルとはどのようなものかご教示ください。

A. ○ 「キャリアがメーカーから安く端末を仕入れ、端末価格を安く設定し、後に、販売数やユーザー数に応じてキャリアからメーカーにキックバックする」（キックバックに限らず様々なケースを含む）という行為が利益の提供にあたるかについては、通信会社と端末メーカーとの間で多様なビジネスモデルが考えられるため、ケースバイケースで判断すべきであると考えます。

なお、「一概に否定されるものではない」事業モデルについて、現時点で具体的に想定しているものはございません。

モバイル市場の競争環境に関する研究会(第13回)
ICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWG(第11回)
合同会合(ヒアリング)
に関する追加質問事項

(⇒ソフトバンク)

- 資料6 3頁「対象となる通信デバイス/サービス種別について」

「競争上の課題や影響が相対的に少ない領域」と判断される根拠と、図に示されているタブレット、モバイルルーターのそれぞれの適用を受ける範囲の考え方をお教え下さい。

【当社回答】

これまでのモバイル研究会（それ以前の各種会合含む）での議論や緊急提言で指摘されている競争上の課題は、個人契約のスマートフォンを想定したものが主であり、スマートフォン以外のデバイスや法人市場での競争上の課題は大きく顕在化している状況にはない認識です。

ヒアリングでも申し上げたとおり、今回議論されているルールは料金設定の在り方に踏み込んだ禁止行為規制という強い規律であるため、「事後規制」の考えに則り、規制は必要最小限にとどめるべきであり、その意味では、原則は、スマートフォンに限定されることが適当であると考えます。

従い、スマートフォンと同等の分離や期間拘束等の規制全般が、キッズ向けやシニア向け端末等の特殊な端末はもちろんのこと、タブレットやモバイルルーターにまで一律にかかった場合には、必要限度を超えた過剰な規制になるものと危惧します。

- 通信役務の継続利用を条件とする場合に禁止される利益提供については、資料では触れられていないため、貴社のご意見を伺いたい。

【当社回答】

当該利益提供の条件となる「継続利用」については、法改正の趣旨に鑑み、「競争を阻害する著しく長期の通信役務の継続利用」に限定するべきと考えます。

- 資料6 13頁

以下の配慮を要望

- ②同一サービスのプラン間においては同一水準を認めること

() 内にあるように、低廉な解除料を求めてプラン変更しすぐに解約というケースもありえるのだと思うが、一般ユーザーがすべてそうではないと思う。

法施行の前後で、同一プランの解除料が変わるということは消費者にとっては理解しがたい。

この場合の同一水準はむしろ法施行後に設定される低廉な料金に合わせるべきだと思えるが、いかがか？

【当社回答】

本件は、新法に適合した新料金プランの解除料水準に関しての要望です。

新法に適合した新料金プランでは、新法に適合した解除料水準であることが前提であり、新法に適合した同一サービス内での複数の新料金プランの解除料を、料金水準の異なる各料金プラン毎に設定するのではなく、一律の水準とすべき、という意見です。

ご指摘の点は旧プランと新プランでの解除料の差異についてのご意見と理解しましたが、旧プランにおける解除料は、通信料割引、契約期間等と合わせ、トータルパッケージで料金プランの一部分として設定しているものであり、その一部要素である解除料のみを変更することはできません（以前のタスクフォースでもその旨回答しております）。

また、旧プランと新プランではプラン設計が異なるため、消費者が混乱することも基本的には無いものと考えます。

- MNO三社は、楽天モバイルの提案する「契約期間の拘束／違約金設定を禁止すること」（資料9 4頁）が行われた場合、（1）特定の契約期間における割引プランの提供はなくなると考えているか。自社において（2）料金はほぼ一つに収れんすると考えているか。

【当社回答】

一定期間の契約を約束して割安で提供することは商慣習として一般的であり、ユーザーニーズもあるものと認識しております。このため、契約期間がある料金プランと契約期間のない料金プランの両方の選択肢が用意されていること自体は禁止されるものではないと考えております。

なお、仮に契約期間の料金プランが許容されなくなれば、約束いただいた期間に応じて割り引く料金設定はなくなるものと考えます。（その場合、現状よりも料金水準は高くなることも想定されます。）

また、料金が一つに収れんするか否かについては、ユーザーニーズや競争環境、その他の状況次第であり、この条件のみを持ってのみ判断することは困難です。

- 資料6 19頁「利用者の発意による移行であることから、既往契約の提供条件に従って移行」について、施行後も最大2年間、行き過ぎた囲い込みが続くことについてどう考えるか。

【当社回答】

資料6 P13のとおり、現状の解除料水準であったとしても「行き過ぎた囲い込み」とされる水準ではない認識ですので、前提となる「行き過ぎた囲い込み」が続くというご指摘は当たらないと考えています。

なお、施行後も、旧プランの解除料などが適用されるユーザーが残存することについては、強制的に新プランを適用させた場合に改悪となる事例等が発生することも考慮すれば、現実的な対応であると考えますが、より「囲い込み」効果を縮小していくという観点においては、資料6 P19に記載のとおり、「現在提供中の、最適料金プラン案内等を活用し、移行促進を図ることを予定」しており、利用者の発意を促すよう善処していく予定です。

モバイル市場の競争環境に関する研究会(第13回)
ICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWG(第11回)
合同会合(ヒアリング)
に関する追加質問事項【UQ 回答】

(⇒UQコミュニケーションズ)

○ 資料7 10頁

モバイルタイプとホームタイプに対する規制に差異があるとユーザーに不利益が生じる場合とはどのようなケースなのか具体的に教えてください(モバイルタイプをホームユースしておりますので)。

【UQ 回答】

- ・ モバイルルータの宅内利用については、光ファイバ引き込み工事等が不要で手軽に宅内でインターネットが利用できることから、特に単身赴任や学生の一人暮らし、賃貸住宅等の一定期間限定での利用の方にも多くご利用頂いており、ユーザーの利用形態に応じてモバイルタイプ/ホームタイプを選択頂いています。ご質問にあるとおり、モバイルタイプでもホームタイプと同じく宅内での利用に差異なく使用可能であるため、双方で新法の適用有無が異なった場合、拘束期間や解除料等の提供条件が異なるため、ユーザーの適切な選択を妨げることになりかねないと考えています。
- ・ まして、ホームタイプの中でも、ユーザーの利便性に何ら寄与しない位置固定機能の有無によって規制が異なることに合理性は無く、ユーザーの理解が得られないものと考えます。

○ 資料7 13頁の違約金の水準の上限、期間拘束の有無による料金差の上限について、それぞれ「1万円」「2,000円」とすべきとする考え方、根拠を教えてください。

【UQ 回答】

- ・ 現行のMNO3社の違約金水準及びMVNO各社のMNP転出手数料水準等に鑑み、平均的な額を考慮すれば、1万円を上限とすることが適当ではないかと考えました。
- ・ MNOの新料金プランにおける期間拘束有無による差額が概ね1,500円/月である実態を踏まえ、上限額は2,000円/月程度が適当ではないかと考えました。

以 上

モバイル市場の競争環境に関する研究会(第13回)
ICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWG(第11回)
合同会合(ヒアリング)
に関する追加質問事項

(⇒テレコムサービス協会)

- 資料8 2頁 「1 通信料金と端末代金の完全分離関係」

「タブレットを含める」とされる根拠をお教え下さい。また、モバイルルーターに関するご意見もお聞かせ下さい。

セルラー機能のついたタブレットについては、広く消費者の利用が進んでおり、ノートパソコン等の代替としてスマートフォンと並び消費者に広く受け入れられているものと考えています。また、その契約形態においても、スマートフォンと同様にキャリア販路で販売されたり、SIMフリーモデルが小売店で販売されるなど、スマートフォンとの差異は小さいものと考えています。そのため、タブレットについてはスマートフォンに準じた規制が適用されることが望ましいと考えています。

モバイルルーターについては、当協会には特段の意見はありません。一般に言えば、消費者保護や公正競争に関する問題があれば、一定の規律が求められるものと解しています。

以 上

モバイル市場の競争環境に関する研究会(第13回)
ICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWG(第11回)
合同会合(ヒアリング)
に関する追加質問事項

(⇒楽天モバイル)

- 資料9 3頁の「SIMロックの設定禁止」について、以前、MNOは割賦販売における不正抑止(端末持ち逃げ防止)を目的としているとのコメントをしていた。不正抑止とのバランスをどう考えるか。
 - ・ 端末持ち逃げは販売者における一部契約者に対する与信および債権管理回収の問題であり、広範な契約者端末における機能制限を以って目的を達しようとするのは手段として不相当と考えます。
 - ・ 当社はMVNOとして2014年以来SIMロックフリー端末を累計100万台超販売し、うち約2割は当社グループのクレジットカード会社による分割支払にて販売してきましたが、債権回収上の問題は生じておりません。むしろ携帯電話のライフラインとしての特性のためか、一般よりも優良な回収傾向が出ております。
 - ・ 加えて、電気通信事業者による割賦販売における支払滞納は、事業者間における不払者情報交換対象に含まれているため、現状でも割賦滞納者は情報交換に参加する全MNOおよび主要MVNOと新たな回線契約を締結できません。MNOにおいては加えてネットワーク利用制限も行われていることを勘案すると、SIMロックがなくとも不正対策は十分と考えます。

- 楽天の提案において、「契約期間の拘束/違約金設定を禁止すること」を提案されている(資料9 4頁)。仮に禁止した場合、自社において、(1)特定の契約期間における割引プランの提供はなくなることになると考えてよいか。つまり自社において(2)料金はほぼ一つに収れんすると考えてよいか。
 - (1) 契約期間の拘束を前提とした特定の契約期間における割引プランは、本提案が実現した際は提供終了する想定です。
 - (2) 契約期間の拘束や違約金を伴わない割引、例えば契約継続期間や累計利用額等に基づく割引を伴う料金プランを新たに提供する可能性が考えられます。加えて、多様な利用者ニーズに応えるために通信サービスの内容により異なる料金プランを提供することも考えられるため、必ずしも料金がほぼ一つに収れんするとは考えておりません。

以 上

モバイル市場の競争環境に関する研究会(第13回)
ICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWG(第11回)
合同会合(ヒアリング)
に関する追加質問事項

(⇒インターネットイニシアティブ)

- 資料10 4頁で、「法人向けに提供される通信役務や端末販売については、適用対象としないことが望ましい」として、分離の対象外を主張しているが、法人は一律で対象外にすべきとの意見か。タリフ契約の場合においても個人と対応を変える考え方について伺いたい。

専ら法人を対象とした役務については、タリフ契約の場合も対象外とすることが適当と考えます。また専ら法人を対象とした役務以外について、法人が契約する場合には適用対象とすることに異論はありません。後者については、本来は消費者保護やイノベーション促進の観点からは、法人契約についてまで適用対象とする必要ないものと考えますが、専ら法人を対象としたサービス以外を法人がタリフで契約する場合においては、実業務上の問題等、他に優先して考慮すべき点があるものと考えます。

なお、弊社においては法人を対象とした役務は個人の利用者が契約することは出来ず、また個人を対象とした役務については法人契約をお断りしている点について、蛇足ながら申し添えます。

- 資料10 4頁 「1. 通信料金と端末代金の完全分離関係②」
「タブレットを含める」とされる根拠をお教え下さい。また、モバイルルーターに関するご意見もお聞かせ下さい。

セルラー機能のついたタブレットについては、広く消費者の利用が進んでおり、ノートパソコン等の代替としてスマートフォンと並び消費者に広く受け入れられているものと考えています。また、その契約形態においても、スマートフォンと同様にキャリア販路で販売されたり、SIMフリーモデルが小売店で販売されるなど、スマートフォンとの差異は小さいものと考えています。そのため、タブレットについてはスマートフォンに準じた規制が適用されることが望ましいと考えています。

モバイルルーターについては、弊社実績ではスマートフォンと比べると出荷台数は小さく、現時点で積極的に適用対象とすべきとは考えておりません。

- 資料10 6頁
来年4月より施行される改正民法（債権法）では、既往契約に関して自動更新がなされた場合も「契約期間満了までに契約を終了させないという不作為があることをもって更新の合意があったと評価することができる」として、債権法改正後、更新後の契約には新法が適用されるとの考え方が示されています。

既往契約の更新について、利用者が旧法が適用される現行契約条件を選択したとして、新法の適用を排除するというのは、新法適用の範囲を不当に狭める解釈といえるのではないのでしょうか。

弊社意見においては、施行日以降について旧法に基づくプランの更新について認められるべきと考えており、必ずしも新法に基づくプランの適用を排除すべきとは考えておりません。また、弊社意見

は利用者の混乱を招きかねないという点を理由としており、新法に基づく契約条件が著しく旧法に基づく条件に比べデグレードしていないなど、利用者の混乱を招かない範囲において、改正民法に基づき新法に基づく契約条件が適用されることには異論はありません。

今後の議論に基づく MNO 各社の自動更新付き期間拘束契約の内容に依って、どのような対応が取られるべきかは変わるかと思いますが、ヒアリング対象事業者からも意見のあった通り新法に基づくプランに一定のデグレードがあり得るのであれば、利用者の混乱を避けるためより丁寧な議論がなされるべきと考えます。

○ 資料 10 9 頁

景表法の総付景品の規制（20%）は、商品・サービスの利用者や来店者に対してもれなく提供する金品に関する規制であり、「通信役務の継続利用を条件とする場合」に限って利益の供与をする場合には該当しないと思いますがどうでしょうか。

弊社では、通信役務の継続利用を条件とする場合においてそのサービスを契約するお客様にもれなく提供する条件と解し、景表法の総付け景品に関する規律はその参考となるものと考えています

また、弊社意見においては景表法のそのままの適用ではなく、景表法の示す考え方については、社会通念上認められる基準として電気通信役務にも適用可能ではないかと考えたものとなります。

○ 資料 10 10 頁の「MNO 転入、転出を繰り返すホッピング行為を防ぐ目的で、最低利用期間及び違約金の設定をしている」について、貴社では MNP 転出以外に「解約」「音声通話機能を解除」についても違約金が発生するとしているが、その理由を教えて欲しい。MNP 転出だけを縛りの対象とすべきと考えるが、どうか？

省令（電気通信番号規則）には MNP に当たっての条件適用について詳細は定められていないものの、他社への MNP 転出を希望する利用者に対し、手数料を除き、（単に解約を希望する利用者に比べ）特別の解約金を条件として課すことは、MNP 制度の趣旨から言って是認されるものとは解しておらず、弊社では、同じ契約内容のお客様の、MNP を利用しない短期解約（および音声通話機能の解除）と、短期での MNP 転出については、利用者間の公平を鑑み同じ違約金となるよう適用しています。

以上

モバイル市場の競争環境に関する研究会(第13回)
ICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWG(第11回)
合同会合(ヒアリング)
に関する追加質問事項

(⇒全国携帯電話販売代理店協会)

- 5Gの普及のために端末購入補助が必要という意見があったが、5G端末は、すでに\$600をきる端末が欧州向けに登場しており、今後ミドルレンジの5G端末が続々と登場することは容易に予想される。5Gの普及のために端末値引きをしなければならない理由を教えて欲しい。

[回答]

1. 完全分離により消費者は機能よりも価格で端末を選ぶようになると思われませんが、5G対応端末を端末購入補助において優遇することで、端末メーカー側が（特にミドルレンジ帯の端末において）5Gに対応させようとする動機付けにつながると考えます。
2. 5G対応端末が一定程度普及していないと、コンテンツやサービスを提供する事業者も5G向けの設計を行うインセンティブが生まれません。そのことは諸外国との競争に劣後することにつながると考えます。
3. 完全分離による買替スパンの長期化を考えると5Gが商用化される2020年に「5G非対応」端末を購入した消費者が次に買い替えるのは2025年以降であり、向こう5年間は5Gの恩恵を受けられないこととなります。特にミドルレンジ・ローエンド端末を購入する方は情報リテラシーの低いお客様が多いため、ますますデジタルデバイドの社会問題に拍車がかかることを懸念します。
4. 全携協としては5G端末を端末購入補助規制の適用除外にしてほしい（0円を下回らない水準で売りたい）と主張しているのではなく、発表資料に記載したとおり「5G端末へのマイグレーションについては、むしろ活性化するような総務省令等のご検討をお願いしたい。あるいは、5G対応端末の端末購入補助については、過度にならない程度で、一定の有利な条件をご検討いただきたい」と主張しております。つまり、前段においてはまだB2Cにおける5Gのユースケースが見えていない段階で4Gに適用する規制と同じものを5Gにかけるよりユーザーの拡大にまず力点を置くべきではないか、後段においては、政策として5G普及を応援するという姿勢を示すのが宜しいのではないかという意見であり、国内の公正な競争と国際的な競争とのバランスをとった規制の在り方を検討すべきと考えています。（また、値引き上限を設定した韓国の事例がよく挙げられますが、同国の5G端末販売においてその規制が厳格に適用されているかは確認が必要だと思います。）

以上