
「モバイル市場の競争環境に関する研究会（第18回）」
ヒアリング資料

2019年9月20日
株式会社NTTドコモ

- (1) 当社の料金プラン・端末販売方法（「スマホおかせしプログラム」）
- (2) 当社の課題認識（他社の端末購入プログラム）
- (3) SIMロック解除に係る当社の取組
- (4) SIMロック解除の見直しの方向性についての当社の考え

- 通信と端末の完全分離に対応した新たな料金プランにより、おトクな料金を実現
- 端末は定価販売を基本とし、自らの端末粗利削減等による価格引き下げや新たな端末販売方法の提供を開始

通信料金

「分離プラン」を2019年6月より、
「改正法適合プラン」を2019年10月より提供

ギガホ

「ギガホ割」適用で最大6か月間

4,980円

解約金
なし

ギガライト

1,980円～

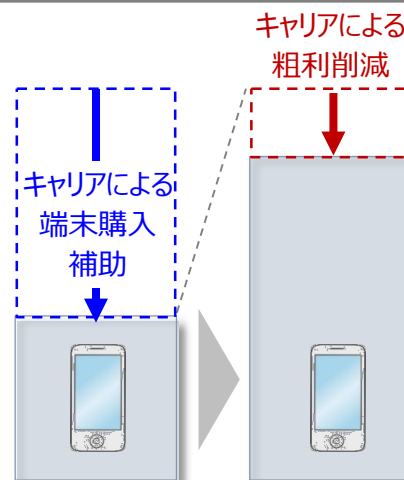
解約金
なし

※ みんなドコモ割(3回線以上)・dカードお支払割適用時

端末販売

端末購入に係る支払負担を減らすため
端末粗利の削減や新たな端末販売方法を導入

端末粗利の削減



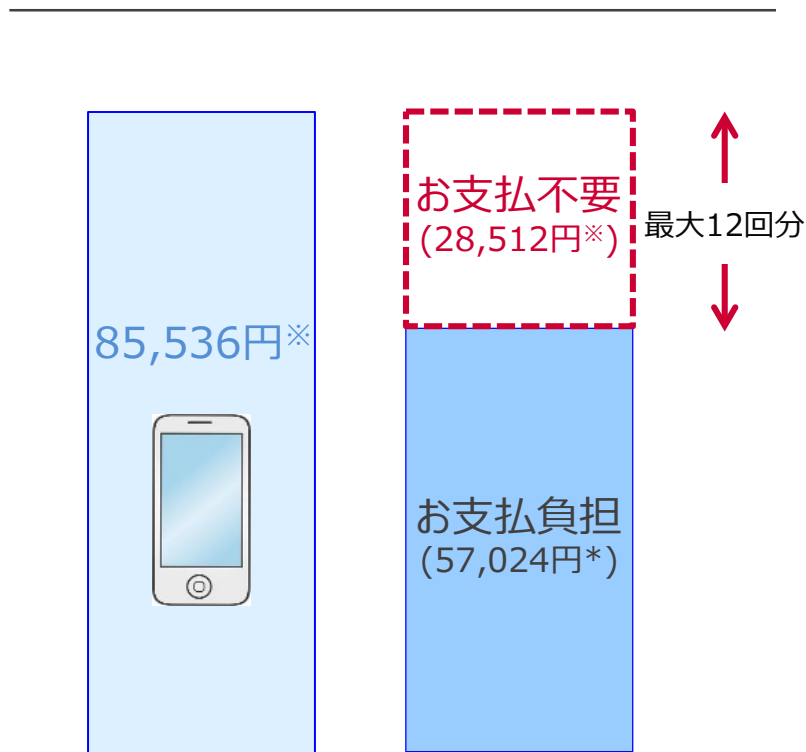
新たな端末販売方法 (2019年6月より提供)

36回分割払い
+

スマホおかえし
プログラム

- ハイエンド端末向けにお買い求めやすい仕組みとして「スマホおかえしプログラム」を提供
- 当社の「スマホおかえしプログラム」は、法改正の趣旨に沿った利用者を拘束しない端末購入プログラム

プログラムの提供イメージ



※ (2019年9月20日時点)
ドコモオンラインショップ「iPhone11 64GB (税込)」の場合

プログラムの特徴

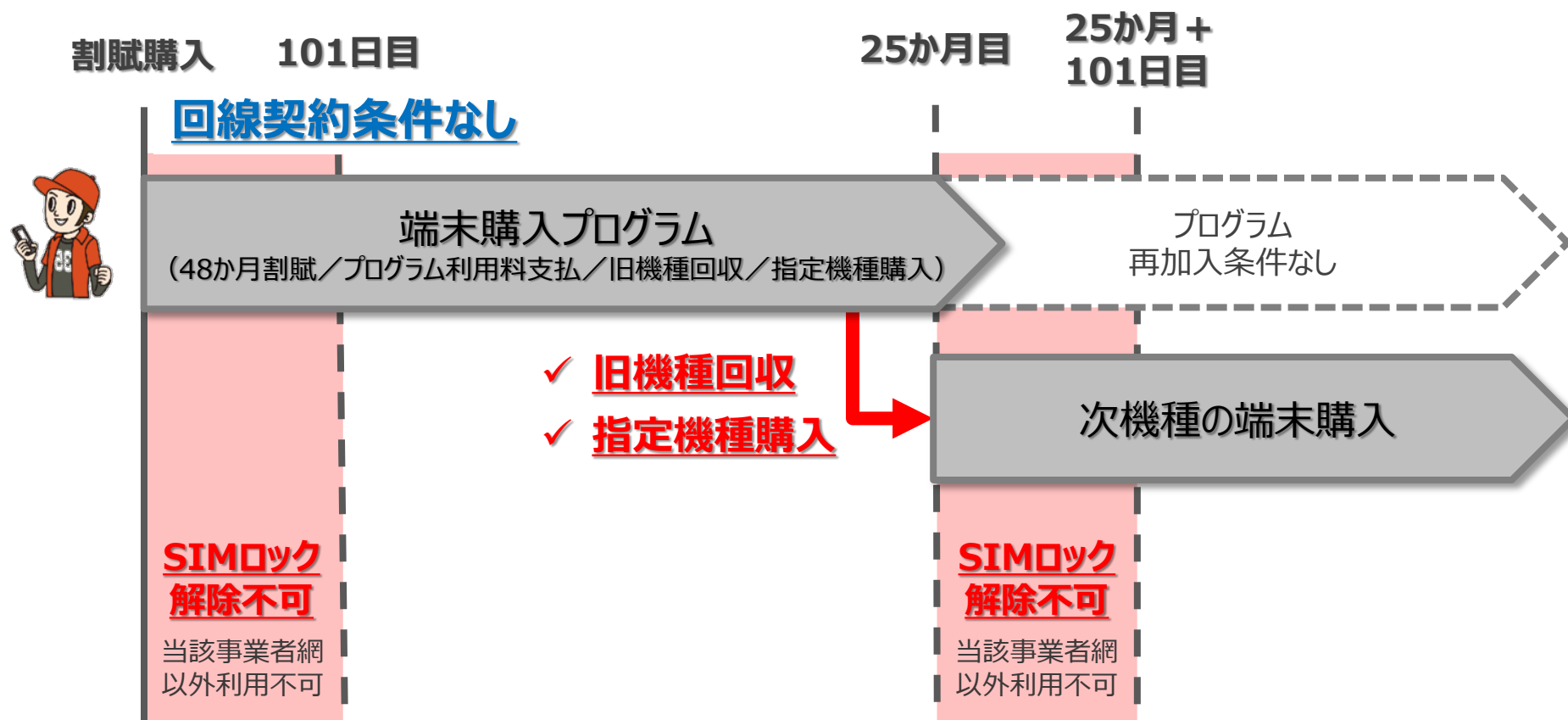
回線契約の継続条件なし
(プログラム加入時は必要だが、いつでも解約可能)
※ SIMロックもWEBにて無料で解除可能

適用条件は「端末返却」のみ
(指定機種購入条件は設けていない)

プログラム利用料なし

利用者を拘束しないプログラム

- 他社の端末購入プログラムは、「SIMロック」により当該事業者の利用者以外は実質的に利用出来ず、「指定機種購入条件」により当該事業者の利用者は他事業者を選択することが困難になることから、拘束力が非常に強く、法改正の趣旨に反すると考える



- 当社は、法改正の趣旨を踏まえた対応を行ってきたところ
- 今後、「端末購入プログラム」の課題について議論するに当たっては、「SIMロック」の条件見直しに止まらず、「指定機種購入条件」や「広告表示」についてもセットで議論を行い、従来の競争環境からの脱却を図るべき

SIMロック

購入後100日間は
端末が実質的に利用できず、
他事業者のユーザを排除

- SIMロックは、購入後100日経過後に解除可能
- 他事業者ユーザは店頭のみ受付可能かつ、手数料支払要（3,000円）

指定機種購入条件

プログラム継続以外の選択肢を
事実上奪い、過度な困り込み
が継続する懸念あり

- プログラム解約時、
①残債、②プログラム利用料の負担要
- 「公取委報告書※」においても課題が指摘されているところ

※ 次ページ参照

広告表示

あたかも半額で購入できる
かのように誤認されるおそれ
（有利誤認表示）

- プログラム利用料9,360円が必要
- 代理店の頭金は半額に含まれない
- 半額となるのは、25か月目にプログラム適用した場合に限られる

研究会での議論

他社プログラムの状況

当社の取組

**回線契約の継続条件なし
中古端末のWEB解除（無料）**

指定機種購入条件なし

**プログラム利用料なし
適切な条件表示・説明**

公取委「携帯電話市場における競争政策上の課題について（平成30年度調査）報告書」

(2018年6月28日)

6 競争政策上の考え方

(3) 将来的な端末の下取りや同じプログラムへの加入等を前提としたプログラム（いわゆる「4年縛り」）

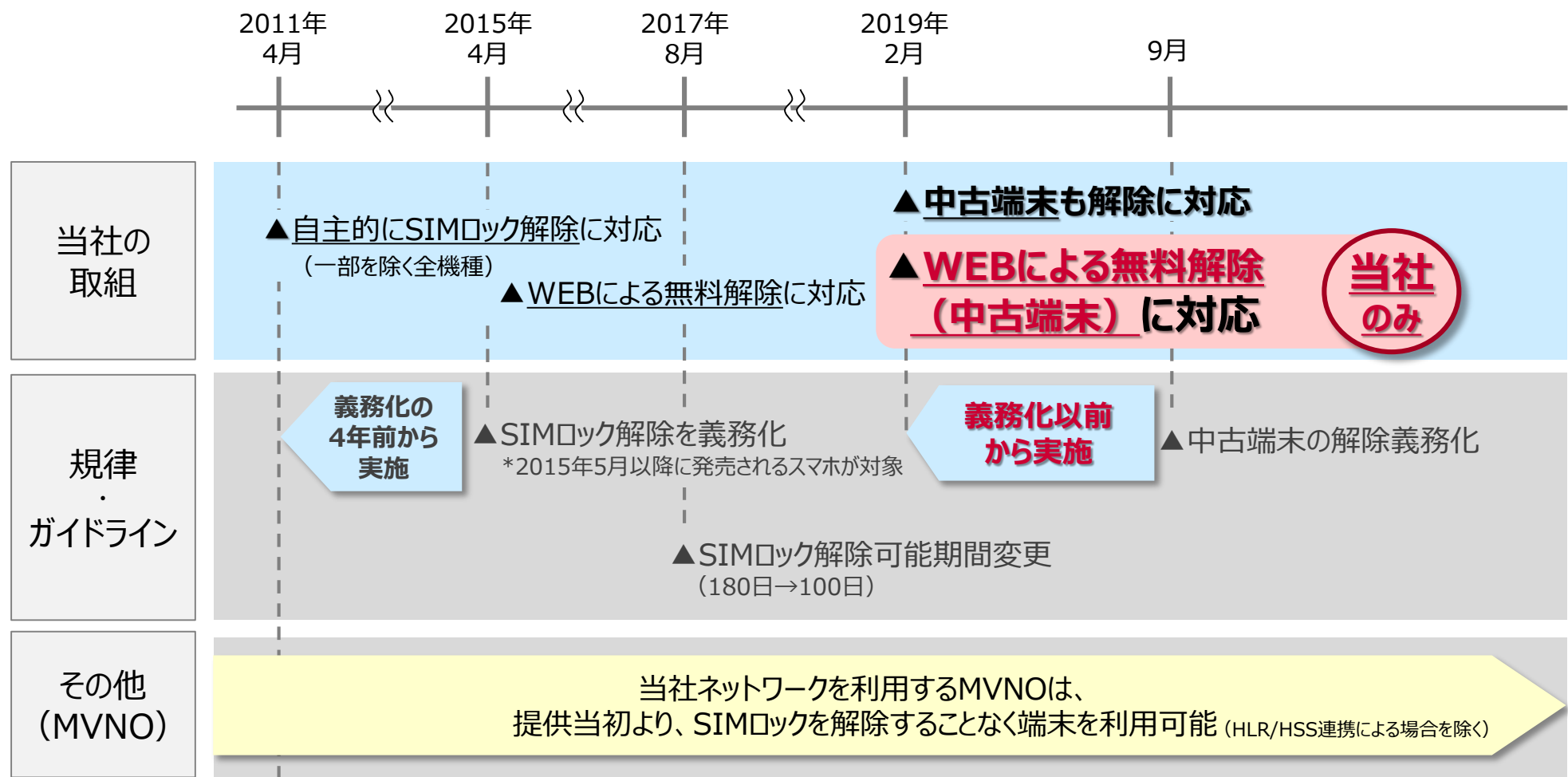
4年縛りのプログラムは、負担なくプログラムの解約等を行うことができる期間がなく、一度これを選択してしまうと、端末下取り及び同プログラムの再契約以外の選択をしようと考えても、端末が高額になるほど消費者にとってその際の実質的な負担が大きい。同プログラムが、消費者の契約変更を断念させることで消費者の選択権を事実上奪うものと判断される場合であって、他の事業者の事業活動を困難にさせるときには独占禁止法上問題となるおそれがある（私的独占、取引妨害等）。

また、4年縛りは、あたかも端末を半額で購入できるかのような印象を与えることも懸念され、4年縛りのプログラムの表示の仕方や、店舗での実際の説明の仕方によっては、消費者がプログラムのメリット・デメリットを十分に理解しないままに契約してしまう可能性があることから、その表示や説明の内容・方法によっては、他の事業者に係るものよりも著しく有利であると消費者を誤認させ不当に誘引する場合には、景品表示法上問題となるおそれがある²⁸。

²⁸ また、ぎまんの顧客誘引として、独占禁止法上問題となる可能性もある。

7 SIMロック解除に係る当社の取組

- 当社では、SIMロック解除の義務化に先駆けて、自主的に取組を推進してきたところ
- WEBによる無料解除（中古端末）は、当社のみ対応



当社のみ

■ 通信と端末の分離時代のSIMロック解除ルールとしては、利用者以外の購入時に、即時にSIMロック解除に応じることが適当ではないか

(1) 利用者以外の購入時

利用者以外の者に対して
端末を販売する場合、
SIMロックをかけずに販売すべき

(2) 機種変更時

過去に端末購入があり、
支払いに問題がなかった者が
別の端末を購入する場合、
SIMロックをかけずに販売すべき

(3) 解約時

利用者が100日以内に回線
契約の解約を行う場合、
即時解除に応じるべき

総務省の
方向性

利用者以外に対する
分割払いでの
端末販売なし



契約時に
回線契約が必要

分離時代のSIMロック解除ルールとしては、
「利用者以外の購入時にはSIMロックを即時解除」
することで足りるのではないか

当社の
考え方

- ※ 一括払いの場合、利用者以外にも端末を販売
- ※ 盗難対策としてのSIMロックは必須であり、あくまで「SIMロック解除」での対応