

**「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン（案）」等
に対する意見及び総務省の考え方**

I 「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン（案）」関係

1. 総論に係る意見

意 見【意見提出者名】	総務省の考え方	意見提出を 踏まえた案の 修正の有無
意見 I-1-1 本ガイドラインの策定は、MVNO の市場参入・成長、利用者料金の透明性、利用者間の公平性の向上に資するものであり賛同する。今後の MN0 の状況を注視し、必要に応じ本ガイドラインを見直すよう要望する。	考え方 I-1-1	
■ 本ガイドラインの策定により、著しく高額で購入補助による不適正な端末販売が是正されることは、MVNO の市場参入、成長をより行いやすいものとするのみならず、利用者料金の透明性、及び利用者間の公平性の向上に資するものであり、弊社としてこれに賛同します。 本ガイドライン案では、スマートフォンの購入を条件として MN0 が提供する割引等の施策に限って対象としていますが、MN0 が今後提供する可能性のある、それ以外の割引、キャッシュバック、ポイント還元、端末下取り等の施策が、本ガイドラインの意義を阻害することのないよう、総務省殿には MN0 の状況を注視し、必要に応じ本ガイドラインを見直すよう要望します。 【インターネットイニシアティブ】 ■ 本ガイドラインは、昨年度末に策定されました「スマートフォンの料金負担	■ 本ガイドライン案に賛同のご意見として承る。 なお、本ガイドラインの適用後の端末購入補助の是正の状況や端末の流通への影響等も踏まえ、必要に応じ本ガイドラインを見直すこととしている。	無

の軽減および端末販売の適正化に関する取組方針」を具体化するものとして、不適正な端末販売の是正に関して、利用者から見たサービス利用料金の透明化、および公平性の向上に繋がるものであると同時に多様なサービスの提供を促進している MVNO 事業者の成長に繋がるものであり、弊社としてガイドラインの策定に賛同致します。 本ガイドライン案では「(2) スマートフォン」「(3) 端末購入補助」のように、用語の定義により対象の明確化をしていますが、それ以外に MN0 が展開する施策により結果的に端末購入補助相当の不適正な還元が行われるのは、本ガイドラインの目的を阻害する結果に繋がるため、総務省による適切なフォローアップが実施されることを要望します。 【ビッグロープ】		
■ 総務省においては、平成 26 年 2 月より「消費者保護ルールの見直し・充実に関する WG」等でスマートフォン購入と電気通信役務販売での行き過ぎた昨今の販売奨励金是正について幅広い有識者間で検討されてきており、その内容を反映したこのたびのガイドライン案で趣旨に関し賛同いたします。 MVNO のサービス多様化を図っていく通信事業者として、「適正な価格での販売が望ましい」と考えます。 【ソネット】		
■ モバイル通信料金の高止まりや端末購入補助を受けない利用者との公正性の観点に加え、MVNO の普及促進の観点から本ガイドラインを策定いただくことに賛同いたします。 MNO が提供する期間拘束・自動更新付契約についても同様に MVNO の普及促進を阻害していることから、「利用者視点からのサービス検証タスクフォース」で示された方向性に従い、その見直しを確実に実施していただくことを要望いたします。		

【ケイ・オプティコム】		
意見 I-1-2 今回の取組により、端末販売価格の適正化も含めて、スマートフォンの普及拡大が図られることに期待する。	考え方 I-1-2	
■ 今回の取組により、端末販売価格の適正化も含めて、スマートフォンの普及拡大がはかれることに期待いたします。 【一般社団法人 情報通信ネットワーク産業協会】	■ 本ガイドライン案に賛同のご意見として承る。	無
意見 I-1-3 当社は本ガイドライン案に沿って更なる適正化に取り組んでいく。なお、スマートフォンの端末販売にかかるルールは必要最低限となるよう慎重に対応してほしい。	考え方 I-1-3	
■ 当社は、「スマートフォンの料金及び端末販売に関して講ずべき措置について（平成 27 年 12 月 18 日 総基料第 234 号）」での総務大臣殿からの要請にしたがって、スマートフォンの端末購入補助について、端末の価格に相当するような行き過ぎた額にならないよう適正化に取り組んでいるところですが、今般「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン（案）」が示されたことを踏まえ、本ガイドライン案に沿って更なる適正化に取り組んでいく所存です。 なお、各携帯電話事業者が創意工夫して、多様なビジネスモデルで競争することが、利用者利便の向上、電気通信の発展につながると考えられることから、スマートフォンの端末販売にかかるルールは必要最低限となるよう慎重にご対応いただくようお願い致します。 【KDDI】	■ 本ガイドライン案に賛同のご意見として承る。 なお、本ガイドラインは、利用者間の著しい不公平を生じないように、端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めるという考え方に沿って運用してまいりたい。	無
意見 I-1-4 「端末購入補助」についてはその目的を超えて過剰に範囲を拡大して解釈すべきでない。本ガイドラインに基づく運用は、市場における端末購入補助の水準や端末流通への影響等も踏まえ、適宜柔軟に見直しを図ってい	考え方 I-1-4	

くことが必要。		
■ 【基本的考え方】 携帯電話番号ポータビリティ（以下、「MNP」という。）を利用し、端末購入を行うことを条件として割引等を受ける利用者（以下、「MNPによる端末購入者」という。）とその他利用者との間で負担の公平性の観点で課題が生じている旨の指摘が改めてなされたことを踏まえ、弊社としては、本年2月以降、スマートフォンの端末購入補助に関する見直し策を段階的に講じているところです。 他方、「MNPによる端末購入者に対する電気通信役務の料金又は端末購入代金の高額な割引」等を背景に、端末購入を条件とした割引を適正化するという本ガイドラインの趣旨を踏まえれば、「端末購入補助」についてはその目的を超えて過剰に範囲を拡大して解釈すべきでないと考えます。 過剰なルールの適用により、電気通信事業者の柔軟なサービス提供やサービス革新が損われ、結果的にサービス品質の低下につながるのは勿論のこと、スマートフォンの端末販売モデルの激変が販売店や端末ベンダーをはじめとするステークホルダーや、電気通信事業者間（MNO間、MNOとMVNO間含む）の公正競争に与える影響も甚大です。 以上より、本ガイドラインに基づく運用は、実際の市場における端末購入補助の水準や端末流通への影響等も踏まえ、適宜柔軟に見直しを図っていくことが必要と考えます。 なお、端末購入補助の水準については、個々の電気通信事業者等が実施する措置内容に拠ることから、競合他社の取組み状況等によって、弊社が実施できる措置に制約が生じる可能性がある点については事前にご理解頂きますようお願いいたします。 【ソフトバンク】	■ 本ガイドラインは、利用者間の著しい不公平を生じないように、端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めるという考え方に沿って運用してまいりたい。 なお、本ガイドラインの適用後の端末購入補助の是正の状況や端末の流通への影響等も踏まえ、必要に応じ本ガイドラインを見直すこととしている。	無

意見Ⅰ－１－５ 過度なキャッシュバックは避けるべきだが、厳格に規定すると、マーケットシェアが固定化するのではないかと危惧する。	考え方Ⅰ－１－５	
■ 過度なキャッシュバックはもちろん避けるべきだと考えます。ガイドラインであまり細かいところまで厳格に規定すると、マーケットシェアが固定化するのではないかと危惧します。 せっきくの MNP 制度がお客様の乗り換えるハードルが高くなり、シェアが固定化すると、キャリア間の自由闊達な競争が起こりにくくなる可能性があると考えます。 【ベルパーク】	■ 本ガイドラインは、利用者間の著しい不公平を生じないように、端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めることを目的とするものである シェアが固定化するのではないかとのご意見については、本ガイドラインとあわせて、ライトユーザや端末購入補助を受けない長期利用者等の多様なニーズに対応した料金プランの導入等を図り、サービス・料金を中心とした競争を促してまいりたい。	無
意見Ⅰ－１－６ 市場に出回っている端末価格の変動に関して、利用者全体が誤った認識を持つことがないように、情報発信等の取組の実施を考慮してほしい。	考え方Ⅰ－１－６	
■ 市場に出回っている端末価格の変動に関して、利用者全体が誤った認識を持つことのなきよう、情報発信等の取組の実施を考慮願います。 【一般社団法人 情報通信ネットワーク産業協会】	■ 総務省として、適切な情報発信に努めてまいりたい。	無
意見Ⅰ－１－７ 本ガイドライン案は、端末購入補助の適正化を促すものであり、その趣旨に賛同する。	考え方Ⅰ－１－７	
■ スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン（案）に対する意見 スマートフォンの端末購入補助は、いわゆるライトユーザーや端末を購入しないユーザーの負担の上に、端末を頻繁に買い換えたり、キャリアの乗り換えを行うユーザーを優遇するものであって、利用者間の公平の見地からも、通信料の明確化の見地からも、また、通信料の低額化の見地からも、好ましくない。	■ 本ガイドライン案に賛同のご意見として承る。 なお、端末購入補助の適正化とあわせて、ライトユーザや端末購入補助を受けない長期利用者等の多様なニーズに対応した料金プランの導入等を図り、サービス・料金を中心とした競争を促してまいりたい。	無

とりわけ、端末代金とほとんど同額となるような極端な購入補助は、一部の消費者を犠牲にして市場をゆがめるものであって、問題である。 本件のガイドライン案は、このような立場に立って、購入補助の適正化を促すものであり、その趣旨に賛同する。 その上で、以下の2点について、意見を述べる。 1点目は、端末購入補助の廃止に連動して通信料が適正化するよう、通信料の変化をモニターすべきであるという点である。これまで、移動体通信業界は、端末購入補助で顧客を取り込もうとしつつ、そのコストを通信料に転嫁させてきた。 これが通信料の高止まりの原因となってきた。端末購入補助をやめることは、通信料を適正化することと一体の関係にあるはずである。端末購入補助の廃止方向が定着したときは、かならず、通信料の値下げを図るべきである。そうでなければ、消費者にとって何らのメリットもなく、単に、端末購入時の負担増になるだけである。したがって、総務省としては、端末購入補助の廃止が通信料の引き下げにつながるよう、指導に留意されたい。 2点目は、端末購入補助の廃止の法的根拠が必ずしも明確ではないという点である。おそらく、業界からは、この点に不満を述べる意見が出るものと予想される。 この点については、たしかに、理論的な問題があることは否定できないと思われるが、従来の端末購入補助のあり方がいびつな市場を形成してきた弊害がきわめて大きかったことを考えると、今回は、あえて、行政の強力な指導で、その是正を図ることの方が急務であろうと考える。		
--	--	--

以上のとおり、このガイドライン案に賛成するものである。 【個人】		
意見Ⅰ－１－８ 本ガイドラインにより現在の販売方法を適正化することは望ましいが、携帯キャリアの料金プランについてもガイドラインにおいて考え方を示すべき。	考え方Ⅰ－１－８	
■ １ MNP のみを優遇するとともに端末金額をはるかに超えるキャッシュバック等を行う現在の販売方法は、常識的にみても正常な商取引形態と言えない。よって、本ガイドプラン及び省令等の改正により適正化するのが望ましい。本ガイドプラン及び省令等の改正をもって一定の改善は図られるであろうが、不十分と感じる。 ２ 端末は、他の家電等と同様、正当な端末の価格によって供給されるべきと考える。例えばメーカー希望小売価格１０万円の端末であれば、仕入れ値及び経費、販売店の利益等を積み上げ、そのうえで店頭販売額を提示し、販売すべきである。この形は他の商品では一般的であり、社会通念上受け入れられるものである。なぜ携帯端末のみ購入補助という他の商取引とは異なる考え方がなりたつのか。また、なぜ本ガイドプラン等が購入補助ありきという考えでまとめられているのか。端末は適正な端末価格で、回線は適正な回線価格でということがなぜできないのか。この３点が、本ガイドプラン等が不十分と考える点であり、対応を求めたい事項である。 ３ また、現在の携帯キャリアには以下の問題点があると考え、本ガイドプランにおいても考え方を示す等、解決を願いたい。 （１）適正な回線利用料・端末と回線の分離 私の実例である。２年前、docomo 対応端末を約９万円で量販店にて一括購	■ 本ガイドラインは、利用者間の著しい不公平を生じないように、端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めることを目的とするものである。 なお、料金プランに関するご意見については、今後の参考として承る。	無

入した。同時に回線の契約変更（FOMA から Xi）を行い、2 年契約を行った。2 年契約を行うことで月額約 6, 500 円に割引、また、2 年契約を条件とした端末購入補助で月額約 2, 000 円の割引がなされ、月額支払額は約 4, 500 円であった。

この場合、適正な回線利用料は 2 年契約で月額 4, 500 円相当ということになる。

これが、2 年経過後、同じ 2 年契約で回線利用料が月額約 6, 500 円になるうえに、再契約後途中でプランを変えると約 1 万円の違約金がかかるという。また、年契約がないものにすると、高額となりすぎ、非現実である。

適正な回線利用料は 2 年契約で月額 4, 500 円相当であると当初提示したにもかかわらず、なぜ 3 年目以降はこのようなことになるのか。

ついては、以下の点を是正するよう、手段を講じていただきたい。

ア 適正な回線利用料での契約プランを用意すること。

イ 3 年目以降は、年契約のないプランも現実的なものとする。

ウ 端末の購入と回線契約を分離すること。

（2）適正な従量制パケット通信料

パケット通信を従量制で使うと、1GB でも非常に高額となる。これが定額料金となると数千円となる。従前のパケット単価がおかしいのではないか。

（3）不公平感が残る新プラン

また、当初携帯料金の引き下げという論点から議論がスタートしたと思うが、1 月に各携帯キャリアから発表された新プランはいままでとなんら変わりなく、1GB あたりの単価があがった従前より少しだけ安価な、実質値上げ

のプランが出てきただけである。 使う人は高額、使わない人は低額という FOMA 時代ではやっていたあたりまえのことがなぜ出来ないのか。 【個人】		
意見 I-1-9 本ガイドラインについては概ね賛同するが、現在一体的に行われているスマートフォンと通信契約の販売の分離についても検討すべき。	考え方 I-1-9	
■ 市場では、端末購入に関して携帯電話ポータビリティ（以下「MNP」という。）対象者に対して高額な割引がなされている状況である。MNP 優遇の高額な割引施策は当然に是正され、新規契約や機種変更においても、合理的な端末購入補助額となるべきであると考えます。 本ガイドラインについては概ね賛同できるものであるが、次の３点について意見を提出する。 （１）ガイドライン「３ 端末の購入補助の適正な考え方」の脚注５において、「総務省は、事業者に対し、対象とする端末の機種及びその理由について説明を求めるものとする。」とあるが、この点においてまでも行政が規制をする必要があるのか疑問が残る。 （２）ガイドライン「４ 総務省によるフォローアップ等」（２）において、「電気通信事業法第 29 条に基づく業務改善命令の発動を検討するものとする。」とあるが、業務改善命令を発するまでには、幾度かの指導を行うこととなるのか。であるならば、「指導により是正されない場合は」との一文を加えたほうが良いのではないかと考える。 （３）本ガイドラインは、「端末購入補助の適正化」を目的としたものであるが、MNP 制度の実施によってこのような問題が出てきたものと考えられる。現在一体的に行われているスマートフォンと通信契約の販売について、今後、双方の分離についても検討すべきではないかと考える。	■ 本ガイドライン案に概ね賛同のご意見として承る。 （１）について 本ガイドライン案では、端末の販売状況等を踏まえて在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合には、スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲で、端末購入補助を行うことができることとしている。しかし、対象とする端末が恣意的に選定された場合、利用者間の不公平是正のために端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めるというガイドラインの目的が達成されないおそれがある。このため、事業者に対し、対象とする機種及び理由について説明を求めることとしているものである。 （２）について 業務改善命令を発動するに当たっては、必要に応じて事業者に対して報告徴収や行政指	無

【個人】	導を行うことは考えられるが、具体的にどのような措置をとるかは、個別の事案の態様や程度を勘案して検討すべきものとする。 (3) について 本ガイドライン案は、スマートフォンの端末と通信契約の販売の分離を目的とするものではなく、ご意見については、今後の参考として承る。	
■ <概要> 1. 利用者の端末購入と通信役務契約とを関連付け（抱き合わせ）を禁止する項目を、ガイドラインに追加する。 （はじめに） スマートフォン（スマホ）をめぐる実情としては、以下のことがあげられます。 1. 端末購入時の端末代金値引きが行われている。その原資は通信料金であるため、端末を変えないユーザーが、端末を頻繁に変えるユーザーの利益を負担する構図になっており、利用者同士の負担割合が極めて不公平。 2. 端末へのインセンティブがあるため、通信料金が下がらない。 3. 端末の販売が携帯キャリア（MNO）主導であり、端末メーカーもMNOの要望に応えざるを得ない。その結果、 （1）通信周波数を制限して他社に契約できないようにさせることが可能。 →通信会社間の公平な競争環境にならない。 （2）端末メーカーは、似たような端末を何種類も作らねばならず、開発費が高止まりする。 →結果として、ユーザーにその負担が回る（ツケが回る）	■ 本ガイドラインは、利用者間の著しい不公平を生じないように、端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めることを目的とするものであり、スマートフォンの端末と通信契約の販売の分離を目的とするものではないことから、ご意見については、今後の参考として承る。	無

実際、現在発売されているスマホは、高機能かつ高価格の端末がほとんどで、携帯キャリアによる高機能端末の「押し売り」ともいえます。利用者はそれを買わざるを得ず、圧倒的に不利な状況にあります。早く消費者を解放して欲しい、というのが切実な願いです。 最終的には、携帯業界の構造改革が必要で、端末の販売とアフターサービスは端末メーカーが行い、通信会社は販売にタッチしない（通信役務に専念する）という形にする必要があると考えます。 上記を踏まえ、ガイドラインと省令の案を、以下ように修正されることを望みます。 1. ガイドライン （1）条項の追加 →端末と通信契約の抱き合わせを禁止する。そのため、以下の条項を追加。 ・通信会社・端末の販売店は、端末の販売につき、通信役務契約の締結を前提としないこと。 ・販売する端末の価格について、通信役務契約の有無、契約の種別、契約する料金プラン等により、端末の価格に差をつけてはならない。 【個人】		
■ 最近総務省が動くたびに勧告を逆手にとって値上げになっている。 キャリアでの端末販売自体を強制的に止めない限りどんどん値上げするのではないだろうか。 現に MVNO といわれるところなら音声基本料金 700 円データ 5G で 1000 円という会社は普通である。 MVNO 卸元のドコモ株式会社、KDDI 株式会社が一般消費者に同じ対応は難しいとしても近い料金は可能なはずと思われる。		

改めて言えば キャリアの端末販売＝スマートフォンの端末購入補助自体が間違っている。 スマートフォンの端末購入補助自体の禁止（いわゆるスマートフォンを買った場合通信料金を引くことの禁止） もしくはキャリアショップでのスマートフォンの端末販売の原則禁止 （社会インフラ上最低限必要な原価 1 万円程度の端末を 2 万円程度までの再販制度で制限付きで売るのは問題ないと思われる） がもっとも不公平感のない結果になると思われる。 また、キャリアがメーカーから一括購入で端末販売を続けることで国産のスマートフォンは開発競争が起こらない結果となり国際価格に揉まれた海外産スマートフォンの前に実際にほとんどのメーカーが撤退・開発中止となったことは事実である SIM ロックを強制解除といっても今は端末の Band（無線帯域）を絞ることで実質発売キャリア以外で使うのが困難であることもあり、スマートフォン販売を強制的に禁止して端末と回線の強制分離が至急の課題と思われます。 【個人】		
意見 I－1－10 端末購入補助の適正化のガイドライン策定について反対。スマートフォンの実質負担が高くなる一方、各携帯電話事業者から発表された通信料金プランはほとんど安くなっておらず、利用者にはメリットがない。	考え方 I－1－10	
■ 今回のスマートフォンの端末購入価格の適正化に関しては反対です。 大手 3 大キャリアの寡占市場である以上、端末購入価格が上がるような政策は受け入れられません。	■ 今回の取組は、通信料金の高止まりの原因との指摘があり、利用者間の公平性の観点や MVNO の新規参入・成長を阻害する点から	無

現状で端末価格の値引きが激減し、3社が新プランとして出した通信料金は従来より大幅に安くなっておらず、総合して新規契約やMNPは実質的に大幅な値上げになりました。 3大キャリアの寡占であっても、市場原理はMVNOを含め機能していたのに、その流動性を阻害する政策を行うのが理解に苦しみます。 これからは故障の不安を抱えて中古のスマートフォンを使えという事でしょうか。 その中古市場でも流通が低下し、価格が高騰していくのは予想できると思われますが。 今回の政策は3大キャリアの通信料金を政府が統制できない以上、端末価格を値上げするような介入を行うことは、市場を硬直化させて3大キャリアは増収させる事になります。 MVNO事業者と国民の負担が増えるだけの、愚作と言わざるを得ません。 以上の理由から、スマートフォンの端末購入補助の適正化に関する政策は即刻やめて白紙撤回して頂きたいです。 【個人】	も問題があると考えられる一部の利用者に対する行き過ぎた端末購入補助を見直し、ライトユーザや長期利用者を含め、より多くの利用者にとって分かりやすく納得感のある料金・サービスを実現することを目指すものである。 携帯電話事業者には、端末販売の適正化とあわせて、ライトユーザ向けの料金プランに加え、割引等を受けない長期利用者等の多様なニーズに対応した料金プランの導入等を促してまいりたい。 なお、本ガイドラインの適用後の端末購入補助の是正の状況や端末の流通への影響等も踏まえ、必要に応じ本ガイドラインを見直すこととしている。	
■ 今回のスマートフォン一括／実質ゼロ規制では携帯電話料金が下がるどころか、割引幅が小さくなっているため、かなりの値上げになっている。ガイドラインの大義名分は利用者利益の保護だが、実際は不当廉売を抑止するだけに留まり企業利潤を増やすことにつながる。大手3社が合意する条件には企業利潤最大化行動から利用者の利得を考えた行動はとられないので、ガイドラインに従うとしても、利得拡大のために料金は同プランや条件で実質値上げになるのが当然だろう。 さらに、実際今月に公開された大手3社の月1GBのプランの料金も異常に高		

い。これこそ企業利潤確保のためであり、利用者の利得を確保するという大義名分を逆行している。 政府圧力による寡占企業への規制は歪んだ競争を生むほかないので即刻ガイドラインの撤回をするべきである。 以下は代替案である。 生産年齢人口の半数以上の人保有するスマートフォンの料金を条件を悪化させずに価格を 3000 円以下に抑えることができる企業には、補償として一部の税金を減税する。 大手 3 社は、mvno 新規参入企業に、最低として一定額、一定社数、一定期間の支援を株式投資形式で、技術支援を行う義務を負うが、通信量 5gb 以上で価格を 1 人月額 3000 円以下に近づけられるほど、そのノルマが安くなる。 以上のような大手 3 社に努力をさせるインセンティブがない限り、企業内の技術革新は進まないうえ、利用者の保護もうまくいかないだろう。 【個人】		
■ 一括 0 円をなくし、携帯購入割引やキャッシュバックなどのサービスを規制してこの資本主義の国で民間企業へのサービス規制の国による介入はやり過ぎだと思います。実際に携帯の料金は安くなっておりませんし端末の割引がなくなったことによりユーザーが端末の代金を負担することになり逆に料金が高くなってます。つまり キャリアも契約数が下がり損をする。代理店も携帯が売れずに損をする。新規ユーザーも携帯代金が高くなる。既存ユーザーは全く料金が安くならない。と言った感じで、ユーザーも販売代理店もキャリアもみんな損をしてしまい誰も得をしません。ユニクロとかのファストファッションが企業努力で安売りしてるのを苦に介入し安売りはやめなさいと規制をかけてるようなもので		

す。なぜ携帯関係にだけこんな規制かけたのか理解できません。これでは誰も得しないんだから代理店もお店を閉店せざるおえないとかなる可能性が高いし逆に国が企業努力を認め規制とか介入しないで企業の応援やさらなる規制緩和をするべきなんではないですか？そこでなくなっていく企業がでたとしてもそれこそ資本主義の国だから淘汰されても仕方ないです。が、国の規制によってなくなる企業がでるのはおかしいし介入し過ぎと批判されても仕方ないですね。販売価格の適正化みたいなことでこんな規制したんでしょうが先にも書いたけど誰も得しないしすべての方々が損をしてるような規制は即刻やめるべきだとも思います。規制介入だけしてこの規制の中で販売価格や料金を安くするのはあなたたち企業努力でやりなさいって丸投げしてるような物です。こんな規制かけて介入するのであれば企業に対してもユーザーにとっても損をしないよう国が責任もって規制と対策と最後まで面倒見るべきです。規制緩和の流れに完全に逆行した規制としか言いようがないです。実際すべての方々が得をしないで損をしているのだから・・・。 【個人】		
■ 今回の改正ですが、単にMNPをするメリットが少なくなっただけで長期利用ユーザーのメリットはまったく増えていません。 月間1Gの通信量までという超ライトユーザー向けのお得なプランは出ましたが普通に使っている多くのユーザーには何の恩恵もなく、二年縛りもそのままです。 一括0円やキャッシュバックをなくすなら、二年縛りや1年縛りもなくすべきではないでしょうか？ ただ2月1日以降、携帯売り場は、閑散としており、政府が民間企業に介入		

することによって、各キャリアの売上が下がり、代理店は経営危機になると予想されることに違和感を感！じます。 民間企業の活動を政府が規制し、密告窓口まで設置するのはいかがなものでしょうか？ 安保法案のこともありますし、今後は報道メディアなども政府が規制していくのではないかと勘ぐってしまいます。 個人的には、法に触れない限り、政府には民間企業のやることに口出ししてほしくないと思っています。 自由な資本主義であるべき日本が、今後どのような方向に向おうとしているのかちょっと怖いです。 MNPの一括0円やキャッシュバックなど 政府が口出しするようなことなののでしょうか？ 【個人】		
■ 今回のタスクフォースは安倍首相の「携帯代金が家計の支出の中でも高額なので、安くなるようにしなさい」という趣旨だったと思います。 しかし、結果が過度のキャッシュバックの抑制と全く逆な結果になっていると思います。また各社の携帯料金を見ても、全く安くなってないのが現実です。 トータルの料金は上がります。 民間の企業の競争に官が口を出した結果がこれです。 おかしいです。資本主義の国として、密告(情報提供)窓口を作るのもおかしいです。		

いつから日本は共産主義になったのですか？ この決定で喜ぶのは携帯各社だけだと我々一般人でも容易に想像がつきます。 始めの趣旨と全く逆な決定は即廃止すべきです。 よろしくお願い致します。 【個人】		
■ スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン（案）について一言述べさせていただきます。 趣旨といたしましては、高額な『キャッシュバック』規制は賛成。 低額な『キャッシュバック』規制及び『一括 0 円』規制は反対。 『キャッシュバック』等廃止に伴い、キャリア各社が節減できる経費全額もしくは更なる利益をを広く通信費へ反映できるよう、総務省による厳格な値下げ指導。さらにはキャッシュバック施策費用の明示と同費用がいかに通信費へ充填されたのかを IR 情報にて記載する旨の義務化。 以上となります。 私は、いわゆる MNP のキャッシュバック収入をもって生活をする、一部の輩に対する目に余る行為、また、明らかにその手の輩にターゲットを向けた、『家族割り』などにみられる、複数台購入が条件になるようなキャッシュバック施策を続けるキャリアの行為については明確に反対であり、何らかの処置が必要であろうと考えるものであります。しかしながら、2/1 からの総務省のやり方については断固反対と非難をするものであります。 さて、わが国では、携帯電話の歴史的に 3 大キャリアによる寡占状況が続き、総務省は世界に比して我が国は携帯電話の通話料が決して高くないと発信されておられるようですが、現実の所、各国に比べ高いのが実情であります。		

キャリア各社の高い利益に対する利用者還元であったのが、『一括 0 円』に見られる携帯機の肩代わりであった訳であり、庶民はお財布ケータイなどにみられる技術革新の恩恵を受け、機種代金の負担をすることなく通信費の負担を甘んじて受けたわけであります。 『キャッシュバック』は iPhone が販売された際、ソフトバンクがシェアを奪取するために行った悪習であり、本来は彼らは責めを負うべきであり、極めて高額なそれは規制もやむ負えないと考えます。しかしながら『一括 0 円』はそれを持って庶民が先進的機能を極めて安価に取得できるわけであり、スマートフォンを媒介した新しいインフラが広くかつ素早く国民にいきわたらせることのできたよき制度であったことも忘れてはいけません。 素早い端末機の更新とそれに伴うインフラの早期アップデートにより付随するサービスが素早く展開できた点、付随市場の開拓発展に対して大きな貢献であったわけであります。逆に言えば、安価に買う制度は広くあったにもかかわらず、それを利用しなかった国民は『権利の上にあぐらをかいていた者』であり、過剰な保護をする必要性は私は感じません。 安倍政権は高齢者層の票が欲しいのか高齢者に過剰な保護を行うべく暴走されているように見受けられますが、それは各キャリアに対して高齢者割引の増加を指示すればいいわけで、すでに広く国民が浴しているキャリア利益の還元施策である『一括 0 円』を廃止するいわれはないわけであります。 また、『一括 0 円』を廃止する代わりに『長期利用者に対する通信費の減額』が謳われていたわけでありますが、それはできていない点をあげねばなりません。 安倍総理にあつては『過度な携帯機の減額とキャッシュバックを無くし、通信費に資する』などと放言していたわけでありますが、それならば『キャッシュバック』・『一括 0 円』施策を無くしたならば、直ちにその費用を原資にして通信費の減額をせねばならないわけでありますが、今現在にあってもそのよ		
--	--	--

うにはなっておりません。このままでは、安倍政権を借り、ただキャリア各社が利益を不正蓄財させるだけであります。 国民に対し、すでに痛みを強いたのでありますから、総務省にあつてはキャリア各社に対し、直ちに目に見えてわかる減額とプランのシンプル化を徹底的に指導すべきであり、さらに言えば厳密にキャッシュバック施策に要した費用を計算させ、結果としてどれだけ通信費の減額を出来たのか IR 等を使って報告させる義務を課すべきであります。 最後に、2/1 以降の総務省の取り組みに対しては酷い憤りと怒りを持って抗議いたします。 総務省にあつては『行き過ぎたスマートフォンに係る端末割引・キャッシュバック等に関する情報提供窓口』なるものを開設し、密告を奨励するなど極めて悪質な統制社会的かつ独裁政治的な活動をしております。 現在の安倍政権自体が党を挙げて統制社会化を推進していることは周知の事実ではありますが、摘発指導をするのなら総務省の役人諸氏が血反吐を吐くなり、コストを負担して勝手にやればよい物であり、できないなら初めからやらなければよい話であります。 自民党および我が国政府の『戦前化』への取り組みとも捉えられる悪辣な行為に対し断固反対と非難を表明いたします。 以上 【個人】		
■ 実質的に携帯代が高くなりました。何のための施策なのか、資本主義の自由競争でありながら、中途半端に政府介入。良くなったのは携帯会社だけ。利用者は負担増。端末製造会社は端末が売れなくなり、今後は端末代金が上昇していくでしょう。		

今更長期ユーザーの優遇がでても、今までの他社乗り換えの施策で、恩恵を受けれる方も限られてくるでしょう。友人も携帯販売会社を解雇になりました。これからは携帯会社傘下の直営店だけが残っていくことになるでしょう。併売店はどんどん閉店していくと思います。 安倍さん好きでしたが、今回ので投票先はなくなりました。 中途半端な介入、やめてください。密告制度、社会主義ですか？ 【個人】		
■ 結論から言うと、実質0円廃止、携帯電話適正価格化は大反対です。なぜ携帯電話の実質0円がとがめられるのか、理解に苦しみます。大手キャリア3社が実質0円ができなくなると、競争原理が働かず、価格だけでなく、品質面でも影響が出ます。日本は今後東京オリンピックをはじめ、世界のモバイルリーダとして、安価で高品質なインフラをアピールしていく必要があります。そういう文化ができつつあったのに、なぜ政府主導でやめてしまうのですか？国益を考えていただけないのですか？日本のモバイル文化を真似して、大きく言えば電力網や交通網などを活用したモバイル通信網をますます発展させて、海外に紹介、技術販売していく、そういう野望をもって政策を考えてもらえないことに憤りを感じます。国民も3月や12月などに端末更新をして、携帯電話料金を下げる工夫をしています。こういう生活の知恵を生かすことで、格安SIMを利用するより安価にでき、選択肢を広げています。携帯電話本体も2年に1回更新することで、メーカーの販売にも寄与しています。こういう選択肢を狭める結果となっていることを是非気づいてください。今の政策は、国民の選択肢を狭め、メーカーの販売台数を減らし、モバイルインフラの発展を遅らせる結果になるのです。そもそも日本は民主主義で、競争の自由を保障すべき国です。携帯電話メーカー、キャリアが自由に競争する文化を国が止めています。これでは社会主義国のやることです。大好きな生まれ育った日本をこんな国にしないでください。		

【個人】 ■ 御庁の指導により、携帯電話会社各社横並びで味気のない料金体系が発表された。しかし、各社の対応を見ていると、このプランを選択することで、割引額の減額が起こり、現在のプランと同程度もしくはそれ以上の携帯料金の値上がりにつながるように見受けられる。これが御庁が求める「格安プラン」であるのかどうか、意見を求める。 御庁が介入するたびに、携帯電話は買いにくくなり、料金が値上がりし、指導方針と逆行するように求める。そもそも販売方針に関する指導は適切なのか。それほどまでに携帯販売に異議を唱えるのであれば、国営の携帯電話会社を作ればいいのではないか。今回は、「キャッシュバック」「実質 0」の表記を発見次第通報するという機関も設けているようだが、そのようなくだらないことに我々の税金を投入しないでいただきたい。今回の指導で、携帯料金が改善されない場合、御庁はどのような責任を取っていただけるのかを述べていただきたい。 【個人】		
■ 今回のガイドラインについて 元々は各家庭における携帯電話の使用料金の負担を軽くしようと言う趣旨で作られたものだと思いますが、実際のところキャリアの打ち出した料金プランは安くても 5000 円、しかもそのプランだとほとんどデータ通信が出来ないようなプランになっております。 さらに各キャリアとも毎月の割引等を廃止し、携帯電話の端末が値上がりしている状態でこれでは以前よりも携帯電話に掛かる負担は以前よりも増えて		

おります。 また各携帯ショップでは現在お客さんが全くいない状態で、店の売り上げが減り店舗の減少につながり雇用の問題も出てくると思われます。 資本主義国であるわが国が、携帯電話事情に介入するのは如何なものかと思います。 【個人】		
■ 私も今使っている携帯電話会社とは、もう10年以上契約しており、MNP等の優遇策には不公平感を感じている一人です。 しかしながら、このガイドラインでは、携帯電話会社及び販売店は、このガイドラインを「免罪符」として端末の販売価格を釣り上げるだけだと思いますし、長期契約者の不公平感は全く解消されません。 逆に長期契約者が端末を機種変更する際の端末代金の割引を認めるほうが「不公平感の改称」にはなる気がします。 そもそも今回、主将の「鶴の一声」で名指しされて「いやいや」やってる感が高い携帯談話外車がこのガイドラインで長期契約者を大切にしてくれるとは思えません。 【個人】		
■ 総務省の介入のせいで携帯が逆に高くなりましたが、介入の仕方を間違えていませんか。携帯料金を下げるような提言をされたようですが、端末代が高額になりました。余計なことはしないでいただきたい。 【個人】		
■ 携帯電話会社の新しい料金プランを見ると全然安くなってません。		

結果として、政府主導で携帯電話会社のために料金値上げをしたのではないかと感じてしまいます。新料金もほぼ各社横並びで競争原理が働いてません。指針の取り消しを要望します。 【個人】		
■ 携帯代本体が高くなったことで、結果的に家計負担が増えることになった。どうしてくれるのか？キャリアと密着しているようにもおもわれる。 【個人】		
■ 携帯わざわざ高くされたらもうけたいつかえません。 お金持ちの人しか携帯持てない時代にしないで下さい 【個人】		
■ 実にくだらない スーパーマーケットのタマゴ特売も規制しろよ 特売セールに並ばない人に不公平だろ 実にくだらない 【個人】		
■ 航空業界においては、新規就航路線の着陸料値引きが行われていたリクレジットカードにおいても新規契約者にはポイントが多くもらえたりする制度があります。 端末購入補助もこれと同様なものだと思いますがスマートフォンだけ規制するのはなぜですか。 全く値引きがされないのは「適正」ではないと思います。		

スマートフォンを規制するのであれば、全ての業界で新規顧客に対する値引きを禁止すべきです 【個人】		
■ 今回の各社の料金プランでは安くなったという印象が全くない。新しい料金プランに移行するユーザーは非常に少ないと考えられる。本体代金一括販売やキャッシュバック販売の抑制より、パケット通信料金そのものの値下げを各社に働きかけるべき。 1. Ymobile 社の通信量 1GB+通話無料で 2,980 円と比べても、各社 2,000 円近く高い。 2. 通話定額とパケット定額のセット契約が前提条件となっており、従量制料金の選択ができない。自分の現在の契約は 3G 回線で、通話基本料 980 円+パケット通信従量料金（最低額 390 円）+プロバイダ料金 315 円=1,685 円で維持できるが、LTE 回線契約ではこのような選択ができない。常時 Wifi を使用すれば、携帯電話会社の高いパケット料金を払わずにスマートフォン使用が可能である。 3. 長期利用者の割引をもっと拡充すべき。 【個人】		
■ 1) ライトユーザー向けプランについて 本年 2 月以降、1GB/月というライトユーザー向けプランが au/Softbank から出されたが、これを利用するユーザーの割合を確認していただきたい。現在の一般的な利用状況では 1GB/月では不足すると考えられ、これが利用者への還元と言えるのかはなはだ疑問である。端末補助金の廃止によって発生する差額がユーザーへの還元ではなく、企業収益の向上に繋がらないことを願う。 2) 利用者負担の低減について		

従来は(利用者が望むならば) MNP による事業者変更によって新しい端末を買い替えてつ端末代までを含む通信費総額を抑えることが可能であった。利用者全体への還元が重要と考えるのであれば、一般的利用状況での通信費総額の増減を判断すべきであり、ライトユーザー向けのプランを作成して足ると考えるべきではない。長期利用者との不公平が問題であるとするならば、長期利用者とライトユーザーは同一ではない為、ライトユーザー向けプランはその解答ではない。 【個人】		
■ 長期間契約してきた契約者が、MNP で転入してきた契約者よりも損をする現状がまずおかしい。 長期契約してもメリットを得られず、多少の手間と引き換えに安く上がるのであればそっちを選ぶ人がいるのは当たり前だと考えます。 ここ数ヶ月で高額キャッシュバックの廃止やライトユーザー向け「に見せかけた」プランが出てきましたが、結局は隙間を縫って条件にあわせたように見せかけるプランを作っただけに終わっており、キャリア以外誰一人として得をしていない現状ではないかと。 また、学割ばかり載せてきているが学生がいない家庭には何のメリットもなく、それを前面に押し出されても「だから何？」としか言えない。 また、大変申し訳ないが総務省の取り組みも何もかも無駄に終わっている感じが半端ない。 あれこれ引っ掻き回す割には何の成果も得られていない感じがする。 【個人】		
■ 貴方達の行ったタスクフォースの結果携帯電話料金は下がりましたか？「家計を圧迫している」という理由で始めたのですから料金は下がって当然のこと		

と思いますが、実際に料金は下がりましたか？各社が低容量通信用に 5000 円程度のプランを発表したまでであり既存のプランは1円も変わっていません。つまり値下げは行われなかったという事になります。小学生だってわかることです。 更に端末価格の0円やキャッシュバックを禁じようとしています、今までは0円だった端末の費用も通信費と別に負担しなければならなくなり、実質的に端末価格の分だけ値上がりする事になります。これでは値下げを目的としたはずなのに本末転倒な結果となってしまいます。 料金が端末価格(例:月2000円程度の分割金)をキャリアが負担していた分を消費者に負担させる代わりに通信費をその分値下げするならば納得ができます。しかし、通信費は値下りせず、端末価格が通信費に上乗せされるようでは納得できる訳がありません。 もう一つ端末価格0円を禁止するにあたって懸念される事態があります。 それは国内メーカーの不振です。フューチャーフォンからスマートフォンになり、携帯電話のコモディティ化が進んだ今、価格の安い外国製機種に国内メーカーは苦しめられています。現在はキャリアによって国内製外国製問わず安く統一されていますが端末価格0円禁止により価格の差は歴然となります。不況の世の中ですから日本製よりも安い外国製を買う消費者も増えるかと思えます。実際にパナソニックやNECは採算が取れないとして既にスマートフォン事業から撤退しています。今はスマートフォン事業を継続している企業も販売台数が減れば撤退に追い込まれる可能性は大いにあります。これは景気回復を目指す安倍政権の政策にとっても、今後の日本の産業にとっても決して良いことではありません。 このように通信料を値下げさせることが出来なかったのであれば、端末価格0円禁止などは絶対に行うべきではありません。勿論、端末価格分の料金を安くすることが出来たならば0円禁止に踏み切るべきです。		
---	--	--

【個人】		
■ 改悪でしか有りません。 携帯料金は下がっていません。高止まりのままです。 機種変更でも、MNP でも、以前よりコストが上がっています。 そもそも、「携帯電話の支出が多い」が出发点だったと思うのですが。 ランニングコストが下がらず、イニシャルコストは上昇傾向で、はっきり言って逆行しています。 大手キャリアのショップは殿様商売出来るでしょう。しかし、街中の携帯ショップは、営業努力をしてキャリアの直営ショップとの差別化をして集客していたのに、差別化が出来ないなら、客足は遠のく事必至で、潰れるお店も出てくる事でしょう。 かつ、告げ口用のメールアドレスを用意するなど、陰湿です。 まずは、ユーザーの大多数が、「携帯料金が下がった」事を実感した上でキャッシュバックなどを廃止すれば反感は買わないと思うのですが、順序が逆だと、誰が得しているのか、意味不明です。 【個人】		
■ 消費者はスマホ本体値上げされて、利用料金は値下げされない。 通信料金を全部のプランで値下げさせなきゃおかしいだろ？ 実質値上げ 【個人】		
■ スマートフォンの端末購入補助の適正化よりも、まず先に料金の適正化を迅速に実施するよう各事業者に強く指導・管轄することをお願いしたい。 先般より各事業者から発表されている料金プランの小規模な変更だけでは、		

顧客のメリットは小さく端末価格の高騰を強要するだけの結果になってしまっている。 料金プランが通話し放題、パケットプランの半強制などを禁止した各ニーズに合致した低廉なものになれば、各事業者は自ら端末購入補助等を適正化して経営を行うことにより収益を確保すると考えられる。 あくまでも通信料金の高止まりが国民の家計を圧迫しておりそのことを是正することが目的であるはずであり、端末購入補助の適正化は結果的に生じる事象に過ぎないことを改めて認識していただきたい。 多くの国民が当初の期待から予想外の方向へ論点が移り変わってしまっている現状に疑問を持ち同時に落胆していると思われますので、早急に本来の通信料金の是正に論点を戻し改革を断行していただきたい。 【個人】		
■ 価格競争の監視、密告の推奨ですか。知らぬ間に社会主義国になっていたようでびっくりしました。そもそもが「携帯料金を安く」という話だったはずですが、どこへいったんでしょうか。ユーザーにとっては月々の支払は全く変わらず、端末の購入費だけが高くなった結果です。お前らのせいで。ほんと死んで。 【個人】		
■ 携帯の0円販売にかんし、規制をかけるのは、いいですが、長期ユーザーに対する料金の低下等には全く繋がっておらず意味がないと思います。 やるのであれば、端末代金を2年で完済したあとに、料金がガクッと下がるプランを出させてください。 2年後も高いと意味がないですよ。		

【個人】		
■ 機種変更の際には高い端末代がかかる。 長く同じキャリアを使い続けたいような工夫をするべきだと思います。 【個人】		
■ 総額で月々の支払い負担が増えてると思うのですが？ どのようにお考えでしょうか… 大手三社共、値段がおなじなのはカルテルを結んでいるのでしょうか？ 指導の方向がズレていると思います 【個人】		
■ 本来であれば、新規の端末の取得の有無で事業者が負担すべきコストは変わらないはずである。しかしながら、新規端末を取得すると通信料が端末機種に応じて減額され、取得しないで使用を続ける場合は、通信料が減額されない自体が常態化している。 結果、事業者を頻繁に変更するユーザー、端末を短期間に入れ替えるユーザーが支払うべきコストを、長期間同一端末を使用するユーザーが負担することになっている。これは、公平な負担とは言えないと考える。 契約を同等の期間長期契約などで縛るのであれば、端末機の取得の有無にかかわらず、通話料を同程度割り引くことを事業者課すことが、公平な負担へとつながると思うのだが、そのような制度設計は出来ない物か。端末機の取得により割引は、端末機の料金によって決められることが多いが、本来通信料は端末機の額に依存して決まる性格の物ではないので、期間を決めた割引は端末の取得によらずに金額を決定すべきであるし、端末機の在庫の適正かなどを目的とした割引を行うのであれば、そもそも端末機の価格を下げるのが適正で有		

り、通信料金をセットで割り引くべきではないのではないか。 また、事業者を変更することによる事務コストは、事業者が手数料を取ることからもわかるとおり大きな負担となっていると想像されるが、報奨金などによって実情としては MNP 移転をするユーザーが支払うコストは新旧事業者による負担となっており、その分のコストは長期間利用しているユーザーが負担していると考えられる。MNP によって競争が起きることで、すべてのユーザーが利益を得ることが制度の趣旨であったはずが、実際には MNP を頻繁におこなうユーザーのみが多くの利益を得ている。この点も、MNP と機種変更での割引額を同額とするだけでなく、移転先事業者による手数料負担に対しても、一定の制限をかけるべきではないか。 MNP の実施で事業者間が競争を行うことでユーザーが公平に利益を享受できるような制度設計が必要と思われる。現状は、一部のユーザーのみが受益者となっている。このようなことは、多くのユーザー、事業者は望んでいないと考える。 【個人】		
■ 諸外国に比べ日本は電話料金が高いために、今回総務省から各社に指導が入ったものと存じます。 しかしながら、実態としては端末の定価は変わらず月々の値引きが減ったため、月々の支払い料金は値上がりしています。各社 1GB のプランを作って値下げしているという言い分もあるかもしれませんが、お金のない若年層ほど通信量が多い実態を鑑みると結果的には 1GB のプランを選択することはできず、家計に占める携帯電話料金は結果的に増えることとなります。 また、実質 0 円、一括 0 円で販売することを禁止することは国が民間企業の		

競争を禁止することとなり、やり方に違和感を感じます。 今回、月々の料金を減らすという目的に対して方法が明らかに間違っている、もしくは、遠回りをしているのではないのでしょうか。今回の総務省の指導によって、携帯電話販売代理店は潰れていき、その一方で電話会社の利益が増えることは明確です。 一括0を禁止することができるのであれば、いっそのこと、3GBは1500円、5GBは2300円等、毎年の料金の改定も含め国が参入してしまえばよいのではないのでしょうか。 意図してることと、やってることが逆行してて全く理解できません。 【個人】		
■ 0円携帯を規制した事により、高い価格でしかスマートフォンを購入出来なくなった。 しかも、キャリアの料金は下限を下げたのみで、根本的な通信費の値下げにはなっておらず、結果としてキャリアのみが得をした事になっている。 これでは首相の指示とは全くかけ離れた状況ではないか。 総務省の猛省を望む。 【個人】		
■ 趣旨として「ライトユーザや割引等を受けない長期利用者等の多様なニーズに対応した料金プランの導入等により、利用者の料金負担の軽減を図る」とありますが、本年1～2月に大手3社（NTTドコモ、au、SoftBank）が発表した料金プランは、全く趣旨に沿っておらず、ごく少数の利用者にしか適用できない、無意味な料金プランと考えます。特に、au、SoftBankの料金体系は談合で		

はないでしょうか。 せっかくガイドラインを策定されるのであれば、「ライトユーザや割引等を受けない長期利用者等の多様なニーズに対応した料金プランの導入等により、利用者の料金負担の軽減を図る」趣旨に則った料金体系の導入を大手３社に強力にご指導いただける内容にしていきたいです。 例えば、NTT ドコモであれば、新料金プランでは実質「カケホーダイ」の契約が必須ですが（月々サポートが適用される条件）、電話をあまりかけない利用者にとっては、無駄に高い料金を支払わなければならない悪質な料金プランです。 事業者には、実効性のある料金プランの設定、長期利用者への割引等、強力なご指導をお願いします。 現状だと、実質的には料金は下げず、端末代金は値上げして、事業者の利益を増加させるだけです。そもそもの趣旨と違う方向に事業者は進んでいます。 【個人】		
■ スマートフォンの端末購入補助の適正化と言うことですが、当初電話料金を下げると内閣が報じていたので大喜びでしたが、結果はすずめの涙ほど通話料しか下がりず肝心のデータ通信料はソノママ。コレは携帯電話会社のおいしいところ取りで国民に厳しく携帯電話会社にやさしい本末転倒になっています。 また、今まで購入時は端末機代金の無料機種があったがこれを禁止し自由競争がなくなり国民負担が増えた。これでは、買い換えの機会も激減し物がうれなくなり、まさに本末転倒である。企業の方を持つのを止めて国民よりの政策、すなわちスマートフォンの端末購入補助の規制を設けず自由競争の原理に則ってほしい。 【個人】		
意見Ⅰ－１－１１ 民間企業のサービスに国が介入するべきではない。	考え方Ⅰ－１－１１	

■ 意見：政府が規制を設けることに対して反対。 理由：スマートフォンを購入しない利用者に対しては、MVMO などが、月々二千円以下でスマートフォンを利用可能とするプランを既に提供している。 大手携帯電話会社のビジネスモデルは、最新鋭のスマホを、時には過大とも受け止められる補助をしつつも、各消費者に提供するものである。消費者が最新鋭のスマホを常に購入し続けるからこそ、スマホの技術は進化し続け、携帯電話会社、端末メーカーのみならず、部品メーカー、販売代理店など多くの企業が潤うビジネスモデルとなっている。 そもそも1月までの各携帯電話会社の販売政策によって不利益を受けているものがない上、それを止めたところで、大手各社が提供する料金はさほど変わらない。 政府が企業の販売政策に過度に介入することは、結果として市場を萎縮させることにつながり、その影響は、上述したように、川上から川下まで、多くの企業の営業活動を妨げることになる。結果として、企業利潤の低下、失業の増加を政府が生み出すことになるとしか思えない。 キャッシュバックを密告させる制度など常軌を逸している。即中止すべき。 携帯は分割購入することが多いことから、途中解約の場合には残債の支払いが発生することがあるが、それらは、自動車、住宅などの購入と同様のことであり、携帯電話のみ取り立てて問題視することがまったく持って理解できない。 【個人】	■ 携帯電話市場における実質的なプレイヤーが大手3グループに集約されている中で、主にMNPにより端末を購入する一部の利用者に対して、行き過ぎた端末購入補助が行われてきた。今回の取組は、通信料金の高止まりの原因との指摘があり、利用者間の公平性の観点やMVNOの新規参入・成長を阻害する点からも問題があると考えられる一部の利用者に対する行き過ぎた端末購入補助を見直し、ライトユーザや長期利用者を含め、より多くの利用者にとって分かりやすく納得感のある料金・サービスを実現することを目指すものである。 なお、合理的な額の負担とは、利用者間の著しい不公平を生じないように、端末を購入する利用者には、端末の調達費用に応じて、原価が高い端末は高く、原価が安い端末は安く、ある程度の負担を求めろべきという基本的な考え方を示したものであり、具体的な額については、事業者それぞれが、端末の調達費用を考慮しつつ、競争状況に応じて、個別に検討すべきものとする。	無
■ 携帯電話は、端末購入時の補助費用（販促費）を通信料金によって回収するビジネスモデルになっているが、端末購入補助を縮小したからといって通信料金が下がる保証はどこにもない。本ガイドライン案では、通信料金が高止まり		

したまま端末購入時の費用負担のみが増大し、消費者が不利益を被る恐れがある。 本ガイドライン案の中に 「端末の調達費用に応じ、合理的な額の負担を求める」 「利用者の負担が合理的な額となるよう端末購入補助を縮小」 などとあるが、「合理的な額」の定義が曖昧である。 総務省は端末価格や通信料金を決定する立場にはなく端末購入補助のみ制限しても片手落ちである。 ガイドライン等で民間企業意思決定を過度に束縛すべきではない。 よって、私は本ガイドライン案に反対である。 【個人】		
■ 資本主義の国において民間企業に対してここまでの規制を掛けるのはおかしいのではないかと思います。また、販売奨励金を通信費の減額に当てたところで一人頭数百円程度の値下げにしかならず、結局は端末代が上がり、通信費はあまり下がらずトータルで見ると値上がりすることになるのではないかと。 通信費が高いと訴えているユーザーは契約時に無断でタブレットやルータ、SDカードやケース等を割賦契約していたり、不要なオプションやコンテンツを大量に契約させられ高額な料金を支払っているケースを度々見るのでこのような事に対して厳しい規制を掛ける必要があるのではないかと。 【個人】		
■ 今回の一括0円の総務省による規制に関しては、政府が介入するようなことではないと思います。		

そもそも、携帯関連の業種は電波帯の国による振り分けがあったりと、やや特殊な業種ではあると同時に、携帯大手三者とも民間企業でもあります。 また、総務省の注意により、割安プランを三社が提供を開始したとはいえ、どれもまだまだ割高であったり、加入するためにいろいろなプラン（スーパーカケホ）にも入る必要があり、不要な人が大多数だと思われます。携帯料金を安くしたいと本当に思っている方は、MVNO（仮想移動通信業者）へ転出しつつあります。大手三社はこのような MVNO とは違い、回線維持や新規開発、サポートでの人件費など諸々費用がかかるため、これ以上安くしろと言われても多少無理がある話です。 そのため、現状のままだも回線の品質を求めるユーザーは大手に残り、安さを求めるユーザーは MVNO に転出する、という構図が妥当なのではないでしょうか。 一括 0 円の指導に関しても、自分で少し調べれば、誰でも利用できる制度であり、特に大きな問題はなかったと思います。総務省でのタスクフォースでは長期利用者の料金が割引に当てられているとのことでしたが、それを問題だと思っているユーザーなら政府による是正を求める前に、MVNO に移るなり、割引サービスを利用したりするべきです。 タスクフォースに関してですが、有識者による会合と言われましても、一般の会社員とは程遠いようなお給料をもらっている方々を集めて話し合いをしただけでは現状を改善できるとは思いません。そもそもタスクフォースの時点から問題があったというわけです。 今回の規制によって一括 0 円を規制する店は減るかもしれませんが、今後携帯ショップによる仮装通貨など何かしら別の形で割引を行う店は必ずまた出てきます。この業界とはそういうものです。		
---	--	--

最後にはっきり言わせてもらいますが、総務省や政府による携帯キャリアへの指導によって現状が大きく改善されたというように実感したことは一度もなく、どの策も的を得ていなかった気がします。それも、一般とは程遠いような生活を送っている方々だけの会議によるものです。今までの指導の中には携帯キャリアにうまく扱われ、むしろ現状の改悪に繋がったものもありましたので、正直な所、あまり口を出さないでおいてほしいとは思っています。 【個人】		
■ まず一民間会社の契約内容に総務省や政府が口出すこと自体が資本主義を否定し、社会主義化を助長している。民間企業が利益をどのように振り分けるかは民間企業の勝手であり、それは違法行為でも何でも無い。 『合理的な額の負担を求める』とは何をもって合理的なのか基準が不明確。そもそも長期利用者に還元するという側面から端を発するなら、光ファイバー等も新規契約に多額のキャッシュバックしているし、NHK 受信料・固定電話の基本料・電気・ガス・水道・生命保険・損害保険・学資保険... etc 長期契約しているものは多数あるが全く値下げされないサービスは携帯電話以外に存在するが、そちらは総務省が介入しないのは不公平そのものであるし何故携帯電話だけ行うのか意味不明。 『覆面調査』といったものも別に危険ドラッグや拳銃を密売とか違法性があるものならまだしも、ただの携帯販売で国費を使って行うこと自体税金の無駄であり何を考えているのか意味不明で社会主義か？と声を大にして言いたい。 各キャリアの契約が高いからという理由で政府側が民間企業の利益再配分に口出しして月額料金は 1GB プランでも¥5,000-程度で高止まりしたままであ		

り, そもそも高いと感じるなら mvno がこれだけ普及する状況下でそちらに行けばよいだけの話。 MNP の規制を強めたら今度は端末販売が売れなくなり, メーカー側の売り上げが下がるのと, 街の携帯販売屋が次々閉店に追い込まれ, 負の側面の方が圧倒的に多い。かつて総務省は MNP については是正勧告したことで携帯電話市場不況を起こしている事を忘れていいのか, と言いたい。 以上からもこの高市総務大臣&タスクフォースによる行政庁が一民間企業の営利活動に対して様々な規制をかけることは正当な経済活動を妨害しているほかないので断固反対致します。 【個人】		
■ 基本的には民間企業の競争によって決定されることだと思う。得をしているのは誰なのか? 競争を促すべきで、規制は違うのでは? 特に通報窓口など本当に必要なのか? 発展、成長のために必要な方策でないと感じる。 【個人】		
■ 国が介入することではないと思います 携帯ショップの倒産、携帯メーカーの倒産、携帯の進化の停止、経済の悪化につながります。 もっとやることあるんじゃないですか?		

【個人】 ■ 「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」は策定するべきでない。事業者の価格設定については、市場に委ねるべきであり、政府が指図めいたことをするべきではない。消費者に不利益が生じる契約形態が多いのであれば、そうではない契約を行う事業者が参入しやすいよう、規制・接続料のあり方などを検討するという方法をとるべきである。 【個人】		
■ 資本主義のこの国で、なぜこのような介入が行われるのか？ そもそも、国民のために最優先で行わなければいけない事は他に沢山あるはず。にも関わらずキャリアとユーザー共にメリットがあり経済的にも効果のあるシステムを崩す必要性を全く理解できません。なんでもかんでも縛りつければ良いものではないですし、むしろ縛りつける事で、ただでさえ不景気な世に拍車が掛かるだけです。 これ以上国民をがっかりさせないで下さい。心からお願い致します。 【個人】		
■ 民間の事業に口を出しすぎです。有識者会議についても疑問でどこが有識者なのでしょうか。総務省のタスクフォースと言われる会議は正直税金の無駄遣いだと思います。今すぐに統計などを取り、誰も得しないことを把握してください。 【個人】		
■ 私としては資本主義の国でここまでの介入はやりすぎだと思っています。 【個人】		
■ 端末の売り方は民間会社の勝手、政府が口出しする事じゃない。		

従業員も規制前の駆け込み需要で大忙しで、規制後は閑散としており、政府が社会をメチャクチャにしている。 ブロードバンドを普及させるためにただで配ったりキャッシュバックしたのと同じ。 問題は、月額料金に選択の幅がなくなり一方的に高くなっていること。 以前は、基本料 980 円で無料通話 1,000 円が含まれていた。 安倍総理も毎月の料金が低い、と言われており、先ず毎月の料金値下げが最優先なはず。 基本料 980 円に無料通話 1,000 円、他に通話と通信の段階的プランがあれば良いだけだと思う。 キャリアは回線を、端末メーカーは SIM フリー端末を、PC、インターネット回線同様に扱えば良い。 キャリアが端末を売るならサービスをプラスすること。 【個人】		
■ 端末価格は適正かどうかは市場が決める物で政府が関与するべきではない。 3 社とも値下げは見送りを発表。実質値上げでしかない。 まず、月額料金の値下げ（新料金の設定ではなく）次に、2 年縛りの継続解除格安スマホの普及のため 3 社の窓口の片隅にでも SIM フリーの相談・受注の窓口を設置。対面で商品を受け取れるようにしてほしい。利用者がサービスを選べる環境を作ってから端末価格うんぬんです。施行が 4 月 1 日なのになぜ 2 月 1 日から価格変更だったのでしょうか？わからない事ばかりです。 【個人】		
意見 I-1-12 通信料金に関する過去の総務省の指導は適切だったのか。	考え方 I-1-12	
■ 御庁の指導により、携帯電話会社は「バリューコース」なる料金体系を設定したが、今回のガイドラインで規制しようとしている販売方法は、先の指導の	■ 2007 年は、総務省は、携帯電話事業者に対し、端末価格と通信料金が利用者から見て明	無

結果生まれたものである。この点について、御庁による当時の指導が適切だったかどうかの意見を求める。 【個人】	確に区分された新料金プランの導入を要請したが、事業者において、端末の購入を条件として月々の通信料金の割引を行う販売方法が普及した。 今回のガイドライン案は、スマートフォン時代になって、事業者が販売する端末が共通化するとともに端末の価格が高額となり、端末購入を条件とした通信料金の割引やキャッシュバックが過熱した結果、割引等を受けない利用者との間で著しい不公平が生じていることを踏まえて、適正化に取り組むものである。	
意見Ⅰ－１－１３ MVNO 事業者のキャッシュバック、販売奨励金を萎縮させることのないよう留意いただきたい。また、代理店において契約内容をタブレット端末で見せているが、紙を渡すよう指示すべき。	考え方Ⅰ－１－１３	
■ 利用者が事業者の乗り換えを実施する際に、MNP 番号発行手数料と新規契約事務手数料合わせて 5400 円～6480 円ほどかかる。これを移転先の事業者が相当金額をキャッシュバックすることは合理的であると考え。SIM のみ、もしくは安価ないわゆるスマートフォン(3. 9G 非対応やタッチスクリーン非搭載を含む)を組み合わせて販売している主に MVNO などの事業者のキャッシュバック(もしくは換金性の高いもの)、販売奨励金を萎縮させることの無いようにご留意いただきたい。 また、ソフトバンクグループの MNP 予約番号発行手数料が値上げしているが、ぜひある一定の制限を掛けていただきたい。キャッシュバック等は MNP に際して発生する負担を補助する役割も果たしている。MNP 予約番号発行手数料が増え、事業者もキャッシュバック等を増やさざるを得ない状況になるかもしれない。特にワイヤレスゲートは MNP 転出手数料が約 12000 円と、極めて高額	■ 本ガイドラインの適用対象となる事業者は、電気通信回線設備を設置して携帯電話の電気通信役務を提供する事業者としており、MVNO は含めていない。 なお、契約内容を記載した書面の交付については、昨年 5 月に改正された電気通信事業法において、電気通信事業者は、電気通信役務契約が成立したときは、遅滞なく、利用者に対し、その利用者の個別の契約内容を明らかにした書面(契約書面)を利用者に交付しなければならない書面交付義務が創設されたところであり、本年 5 月 21 日に施行予定であ	無

になっている。 主にソフトバンク取扱店において、契約内容を店員がタブレット端末をスクロールして見せているのをよく見る。これでは客が内容を精査できない。事業者に対して、契約内容を書いた紙を客に手渡して見せるよう指示するなど具体的な対策をお願いしたい。 【個人】	る。この制度の中で、ウェブページや電子メール等により契約書面を電子交付するときは利用者からあらかじめ明示的な承諾を得なければならないこととされており、利用者が紙の契約書面の交付を要望した場合は、基本的に、電気通信事業者にはこれに応じる義務が生じる。	
意見Ⅰ－１－14 端末の発売開始から１年間は端末購入補助を禁止し、発売開始から１年を経過した後の端末購入補助については上限を設けるとともに機種ごとの事前報告制とし、総務省はその理由が不適当な場合は端末購入補助を許可しないことができることとすべき。	考え方Ⅰ－１－14	
■ - 原則として、端末の発売開始から１年間は、その端末への端末購入補助は禁止する。 - 端末の発売開始から１年を経過した後の端末購入補助について、上限を設ける。 - 端末購入補助については、機種ごとの事前報告制（公表）とし、総務省は、その理由が不適当な場合は、端末購入補助の補助を許可しないことができる。 （３）３項本文（２ページ） - 端末の購入補助を原則として禁止し、許可する時期及び値段の範囲を規定すべきと考える。具体的には、後段（第２段落）とただし書（第３段落）を次のように修正する。 このため、事業者は、端末購入補助『を行わない』ものとし、利用者の負担が合理的な額となるようにするものとする。	■ 本ガイドラインは、利用者間の著しい不公平を生じないように、端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めることを目的とするものであり、その目的を超えて、事業者の端末販売を過度に制限することは適当ではないと考える。	無

ただし、事業者は、端末の販売状況等を踏まえて在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合又は携帯電話の通信方式の変更を伴う場合には、『その発売開始日から１年を経過した』スマートフォン『について、その発売開始日』の価格『の４分の１を超えない』範囲で、端末購入補助を行うことができる。 (３) ３項（２ページ）注釈５ 端末購入補助を厳格に管理し、ハードルを上げるべきと考える。このため、注釈５を以下のように修正する。 事業者は、対象とする端末の機種及びその理由を、総務省に対し『事前に』報告しなければならない。総務省は、当該届出を公表するとともに、その理由が適切でないと認めるときは、当該端末に対する端末購入補助を認めないものとする。 【個人】		
---	--	--

2. 各論に係る意見

意 見【意見提出者名】	総務省の考え方	意見提出を踏まえた案の修正の有無
＜対象事業者について＞		
意見Ⅰ－２－１ ソフトバンクが運営する「Y!mobile」についても本ガイドラインの対象となる旨を確認したい。	考え方Ⅰ－２－１	
■ ソフトバンク殿が運営する「Y!mobile」について、直営オンラインストアにおいてもスマートフォンの価格を大幅に上回る割引が行われている等、行き過ぎた割引に関し改善の兆候が見られません。ソフトバンク殿が運営する「Y!mobile」についても本ガイドラインの対象となると旨を確認させていただきたい。 【NTTドコモ】	■ 本ガイドラインの適用対象となる事業者は、本ガイドライン案において、電気通信回線設備を設置して携帯電話の電気通信役務を提供する電気通信事業者としており、現時点において、NTTドコモ、KDDI、沖縄セルラー及びソフトバンクが該当する。ソフトバンクが提供する「Y!mobile」も本ガイドラインの対象となる。	無
意見Ⅰ－２－２ NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクのみが本ガイドラインの対象となり、その他の電気通信事業者は対象外であるのか明確にすべき。	考え方Ⅰ－２－２	
■ 昨年12月18日に公表された「スマートフォンの料金及び端末販売に関して講ずべき措置」（要請）の別紙に記載された3社のみが本ガイドラインの対象となり、その他の電気通信事業者は対象外であるのか明確にすべきと考えます。 【ソネット】	■ 考え方Ⅰ－２－１に同じ。	無

意見 I-2-3 BWA 事業者が MVNO として携帯電話の電気通信役務を提供するケースにおいては、当該 MVNO を本ガイドラインの適用対象とすべき。	考え方 I-2-3	
■ 本ガイドライン案においては、「電気通信回線設備を設置して携帯電話の電気通信役務を提供する電気通信事業者」すなわち MNO が対象とされていますが、MVNO においても多種多様な形態が想定されるところであり、一律で MVNO を対象外とすることは適当でないと考えます。特に、モバイルデータ通信の分野で MNO と競合している BWA 事業者が MVNO として携帯電話の電気通信役務を提供するケースにおいては、公正競争の観点で、当該 MVNO を本ガイドラインの適用対象とすべきと考えます。 【ソフトバンク】	■ MNO である BWA 事業者が MVNO として携帯電話の電気通信役務を提供する場合における端末販売の状況や公正競争に与える影響を注視し、将来、必要に応じ検討してまいりたい。	無
意見 I-2-4 MNO と同じグループに属する事業者 (MVNO) についても本ガイドラインの適用の対象となることを明記することを要望する。	考え方 I-2-4	
■ 近年、MNO は 3 つのグループに集約され、同じグループに属する事業者同士で周波数の共用や戦略的連携を行っていることから、周波数の割当てや電気通信分野における競争状況の評価においては、グループ性を考慮した割当てや評価が行われているところです。 また、一部の MNO と同じグループに属する事業者が、通信料金を割引いてスマートフォンの料金を実質 0 円とする割引施策を伴って携帯電話サービスを提供しています。 このため、本ガイドラインにおける事業者の定義においてもグループ性を考慮していただき、MNO と同じグループに属する事業者についても本ガイドラインの適用の対象となることを明記していただくことを要望いたします。 【ケイ・オプティコム】	■ MNO のグループ会社である MVNO を本ガイドラインの適用対象とすることについては、当該 MVNO による端末販売の状況や MVNO の新規参入・成長に与える影響を注視し、将来、必要に応じ検討してまいりたい。 また、MNO である BWA 事業者が MVNO として携帯電話の電気通信役務を提供する場合については、考え方 I-2-3 に同じ。	無
<MNP を条件とした割引について>		

意見 I-2-5 スマートフォンの購入が割引の条件となっていない場合であっても、スマートフォンの購入時に適用される割引であれば、当該割引額を端末購入補助とすべき。	考え方 I-2-5	
■ KDDI 殿が行っている「au にのりかえ割」やソフトバンク殿が行っている「のりかえ割」については、スマートフォンの購入が割引条件から除外されましたが、MNP による契約を条件とした“実質的に端末購入補助の役割を果たす”割引となっており、結果として他の割引との併用によりスマートフォンの価格を上回る行き過ぎた割引となっています。(2016 年 3 月 3 日現在) このような事例は、本ガイドラインの趣旨に反することから、スマートフォンの購入が割引の条件となっていない場合であっても、スマートフォンの購入時に適用される割引であれば、当該割引額を端末購入補助とすべきと考えます。 従って、端末購入補助の定義として、「スマートフォンの購入が条件となっていない割引であっても、その割引が MNP による契約や携帯電話会社の変更に伴う MNP を利用しない新規契約（いわゆる解約新規）を条件として適用され、同時にスマートフォンを購入する場合は、当該割引額を端末購入補助とする」旨をガイドラインに記載いただくことを要望します。 【NTT ドコモ】	■ MNP の場合にはほぼ端末購入を伴うのが現状であることから、MNP を条件とする割引等が過大となると、利用者間の不公平是正のために端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めるというガイドラインの目的が達成されないおそれがある。このため、端末購入を条件としていなくても、MNP を条件とする割引等（端末購入を伴わない SIM のみ契約への割引等は除く。）については端末購入補助とみなすよう本ガイドラインを修正する。 また、いわゆる「解約新規」のように実質的に MNP と同等の内容を条件として割引等が行われる場合には、本ガイドラインの運用において、MNP を条件とする割引等と同様に取り扱うこととする。	有
意見 I-2-6 「端末購入補助」の範囲については限定的に解釈すべき。	考え方 I-2-6	
■ 基本的考え方にて述べたとおり、MNP による端末購入者に対する電気通信役務の料金又は端末購入代金の高額な割引を適正化するという本ガイドラインの趣旨を踏まえ、「端末購入補助」の範囲については限定的に解釈すべきと考えます。 具体的には下記の 2 点について特に考慮頂きたいと考えます。 (1) 端末購入を条件としない割引について	■ (1) について 考え方 I-2-5 に同じ。 ただし、MNP により端末を購入する場合の端末購入補助について、他事業者において機種変更する場合の補助と比較して、事業者の乗換えに伴って発生するスイッチングコスト（解除料、転出手数料及び新規契約事務手	有

電気通信事業者が利用者に対して提供する携帯電話の端末購入補助は「スマートフォンの購入」が条件であることを踏まえ、その他料金割引やキャンペーンに対象範囲を拡大し、過剰規制とならないように留意すべきと考えます。 端末購入を条件としていないにもかかわらず、特定の利用者属性（長期利用者、MNP 利用者、学生、高齢者等）への料金割引等柔軟なサービス提供の一部ないし全てに対する制約を行うことは、公正競争への悪影響や多様なサービスの制限に繋がりがねないことから適当ではありません。 なお、仮に利用者間の公平性の観点等から、端末購入を条件としない割引の是非を議論する必要性が生じた場合には、少なくとも以下の点を考慮すべきと考えます。 ① 割引の性質による差異を設けるべきでないこと ・ 長期契約者優遇や MNP 利用者優遇は各社の事業戦略によるものであり、加入者のシェア等で異なる選択がなされる傾向にある（トップシェアの事業者は前者、シェア 2 位以降の事業者は後者を重視する傾向にある）ことから、事業者間の公平性を保つためにも長期契約者向け割引・MNP 利用者向け割引の検証・措置を同時に実施する必要があると考えます。 ② 割引の検証においては、適用条件も踏まえて合理性有無を判断すること ・ 一例として、適用条件を他事業者からの転入のみとする割引においては、スイッチングコストと比較し合理的な水準を著しく逸脱しない範囲で割引額を設定する場合は本ガイドラインとは関連のない料金割引として、設定の自由度が担保されるべきと考えます。 （２）他の役務とセットでの割引について 本ガイドライン案では、端末購入補助の対象に「当該電気通信役務と併せて提供される役務の料金」を含むとされていますが、将来的に多種多様なサービス提供の形態が有り得るところ、電気通信役務以外の他役務を例外なく含むといった解釈は、過剰な規制となる懸念も存在することから、個々の割引の性質	数料）相当額の補助の上乗せを行うことはあり得ると考えられる。この点を踏まえて、スマートフォンの購入に係る利用者の負担を全般的に合理的なものにするために、機種変更に係る端末購入補助の水準についても速やかに是正する必要がある旨を本ガイドラインに追記する。 （２）について、 端末購入を条件として行われる携帯電話の電気通信役務と併せて提供される他の役務の料金の割引については、行き過ぎた場合には端末を購入しない利用者との間で著しい不公平を生じることから、端末購入補助の対象とするものである。	
--	---	--

等も踏まえ、適宜可否を判断していくことが適当と考えます。 【ソフトバンク】		
意見 I-2-7 利用者の負担に合理性が担保できる範囲内において、MNP による端末購入者とその他利用者に対する端末購入補助の水準感については一定の差異が許容されるべき。	考え方 I-2-7	
■ 本ガイドライン案では各契約種別（MNP、新規契約又は機種変更等）を同等に取り扱うものとされていますが、そもそも問題の端緒であった MNP による端末購入者への高額な補助を適正化することが最優先であると考えます。特に機種変更については、長期利用の既存契約者等への優遇的な施策という一面もあり、MNP の利用者と全く同一の扱いとすることで、却って利用者間の不公平感を生じさせる可能性も否定できません。従って、利用者の負担に合理性が担保できる範囲内において、MNP による端末購入者とその他利用者に対する端末購入補助の水準感については一定の差異が許容されるべきと考えます。 【ソフトバンク】	■ MNPにより端末を購入する場合の端末購入補助について、他事業者において機種変更する場合の補助と比較して、事業者の乗換えに伴って発生するスイッチングコスト（解除料、転出手数料及び新規契約事務手数料）相当額の補助の上乗せを行うことはあり得ると考えられる。この点を踏まえて、スマートフォンの購入に係る利用者の負担を全般的に合理的なものにするために、機種変更に係る端末購入補助の水準についても速やかに是正する必要がある旨を本ガイドラインに追記する。	有
意見 I-2-8 新規割引は存続させても良いが、MNP の特別割引については終了させ新規割引と同じものとして扱わせるようにすべきである。	考え方 I-2-8	
■ 割引等について、 「機種変更<=新規」 という状況なのであれば、MNP の枠は無くして新規割引に一本化する事を要請、もしくは告示等で制定すべきであるとする。（当方は告示等で定めこの行為を規制するのがより良いと考える。） これが機種変更>新規であれば話は別であるが、機種変更<=新規であれば、元のキャリアで継続するより他キャリアに転出する理由は十分にあると思わ	■ 本ガイドライン案では、「3 端末購入補助の適正化に関する基本的な考え方」において、「契約種別（MNP、新規契約又は機種変更等の別をいう。）によって著しく異なる端末購入補助の是正等により、利用者の負担が合理的な額となるよう端末購入補助を縮小すること」を求めている。	無

れるので、元々不合理な部分の多い MNP での特別割引についてはこれを禁止すべきと考える（ただし転出手数料の補助についてはありとする）。 そもそも、この慣行自体、過度に攻撃的な優遇なのであり、競争上望ましいものとも考えられない不正競争に近いものである。数年前からこれは規制しておくべきであったと考えるのだが、いかがか。 端末価格、通信料金の負担、割引条件、等の理解についても MNP 枠の存在は理解を困難にする要素が大きく、またこの存在がために適切な競争や利用者にとっての負担の適切性が毀損されている部分は大きいと思われるので、この枠の存在自体を即時規制すべきであると当方は考える。 主張を簡単にまとめると「新規割引は存続させても良いが、MNP の特別割引については終了させ新規割引と同じものとして扱わせるようにすべきである。」となる。 【個人】	なお、MNP への割引等については、考え方 I-2-5 及び考え方 I-2-6 に同じ。	
< 端末の引取りを条件とした割引について >		
意見 I-2-9 端末の引き取りを条件とした割引等については、引き取り端末の価値を上回る割引額は端末購入補助とすべき。	考え方 I-2-9	
■ 端末の引き取りを条件としたスマートフォン購入代金の割引については、端末を引き取る対価として端末価値相当額を割引くのであれば、当該割引額について端末購入補助に含まないとするは適当であると考えます。 しかしながら、KDDI 殿やソフトバンク殿は他社の Android スマートフォンの引き取りについて、MNP による契約を条件に、端末の種類や世代に関わらず、一律 21,600 円でのスマートフォン購入代金の割引を実施しています。一方で、自社の Android スマートフォンの引き取りについては、KDDI 殿は一律 3,000 円とし、ソフトバンク殿は一部機種に限り 2,400 円としています。（2016 年 3 月 3 日現在）	■ 端末の引取りを条件とした割引等について、引取りに係る端末の中古市場における一般的な買取価格を著しく超える場合は、実質的な端末購入補助に当たると考えられることから、当該一般的な買取価格を超える部分は端末購入補助となる旨を本ガイドラインに追記する。	有

これらの MNP による契約を条件にした下取りの事例は、引き取り端末の価値を明らかに上回る実質的な端末購入補助であり、本ガイドラインの趣旨に反することから、端末価値相当額を上回る割引額は端末購入補助とすべきと考えます。 従って、ガイドラインにおいてもその点を考慮し、「端末購入やMNPによる契約などを条件に旧端末の引き取りを実施する場合は、条件なく端末の引き取りを行う場合との差額について端末購入補助に含める。なお、端末購入やMNPによる契約などを条件とした旧端末の引き取りのみ実施している場合は、割引の全額を端末購入補助に含める」旨を記載いただくことを要望します。 【NTTドコモ】		
■ 端末の引き取りを条件としたスマートフォンの購入代金の割引は端末購入補助の対象外とされていますが、今後は市場での引き取り価格を大きく上回る価格で端末を引き取ることを条件にスマートフォンを販売する施策が用いられることも想定されます。 そのような施策は端末購入補助に該当すると考えられるため、総務省殿におかれましては今後の動向を注視いただき、必要に応じて端末購入補助の定義を見直していただくことを要望いたします。 【ケイ・オプティコム】		
■ 本ガイドラインの趣旨を考慮した場合、端末の購入が割引条件とならない場合であっても、端末購入時に適用される割引が実施され、端末の価格を上回るような割引が行われる場合、また端末の引き取りを条件としたスマートフォンの購入代金の割引については、引き取り端末の価値を明らかに上回る場合など、実質的な「端末購入補助」となるような事案についても、適正な価格での販売となるよう検討を行うべきと考えます。		

【ソネット】 ■ 4.「端末の取引を条件としたスマートフォンの代金購入の割引」についても、端末購入補助とみなし、適用対象の除外事項としない。 (2) 2項注釈3 (2ページ) ○1については、削除すべき。 →端末の取引が前提であっても、月々の割賦の値引きを許容できるように読み取れる。この文面では、携帯大手の不適切な施策である、「月々サポート」などの割賦値引きが、形を変えて存続しうる。 【個人】		
> 端末の引き取りを条件としたスマートフォンの購入代金の割引等 上記については端末購入補助として制限されない形となるが、端末の下取り額を契約種別や端末機種で著しく異なる割引額が設定される可能性が高いため、契約する端末機種の差なく、また割引額も上限を付けることが望ましい。 【個人】		
<その他端末購入補助の範囲について>		
意見 I-2-10 一部の利用者向けに提供されるクーポン等についても端末購入補助に含まれる旨をガイドラインに明記することを要望する。	考え方 I-2-10	
■ ●●殿は MNP 用割引クーポンを●●契約者向けに配布しております。本クーポンについても端末購入補助に含まれるものと理解しています。一部の利用者向けに提供されるクーポン等についても端末購入補助に含まれる旨、ガイドラインに明記いただくことを要望します。 【NTTドコモ】	■ クーポン等を利用することにより、スマートフォンの購入を条件として通信料金の割引や端末購入代金の割引等が提供される場合は、本ガイドラインに規定する「スマートフォンの購入を条件として事業者が利用者に対して提供する携帯電話の電気通信役務の料金	無

	又はスマートフォンの購入代金の割引」に該当することから、端末購入補助に含まれるものである。	
意見 I-2-11 端末購入補助のうち「販売店によるスマートフォンの販売に応じて事業者が販売店に対して支払う金銭」については、「スマートフォンの売買契約の成立を条件とし、利用者への還元を目的として販売店に対して支払うもの」であることを明確化すべき。	考え方 I-2-11	
■ 「端末購入補助」の範囲として、「販売店によるスマートフォンの販売に応じて事業者が販売店に対して支払う金銭」とされていますが、当該金銭については、端末の売買行為に応じて支払われ、利用者への還元原資となるものの他、電気通信回線の契約行為に応じて支払われるもの、その他オプション等の契約行為に応じて支払われるもの等が含まれています。本ガイドラインの趣旨を踏まえると、端末購入補助は「端末の売買契約の成立を条件として支払われるもの」を指すものであり、且つ、代理店の経費や粗利、顧客の還元原資でないものは含むべきではありません。従って、本ガイドラインの対象を下記のとおり明確化すべきと考えます。 ＜原案＞ 販売店によるスマートフォンの販売に応じて事業者が販売店に対して支払う金銭 ＜修正案＞ 販売店によるスマートフォンの販売に応じて事業者が販売店に対して支払う金銭のうち、スマートフォンの売買契約の成立を条件とし、利用者への還元を目的として販売店に対して支払うもの 【ソフトバンク】	■ 「販売店によるスマートフォンの販売に応じて事業者が販売店に対して支払う金銭」とは、スマートフォンの売買契約の成立を条件として支払われるものを指し、当該条件の下で他の手数料等が不可分なものとして支払われる場合には、利用者への還元の使用される可能性が否定できないことから、それらも含まれるものである。 また、利用者への還元を目的として支払われるものでなくても、スマートフォンの売買契約の成立を条件として支払われる場合には、利用者への還元の使用される可能性が否定できないことから、端末購入補助の対象とすべきものとする。	無
意見 I-2-12 「スマートフォンの購入を条件とした月々の利用可能データ通信量の増量」については端末購入補助の対象外とすべき。	考え方 I-2-12	

■ 「月々の利用可能データ通信量の増量」については、特にデータ利用の多い学生をはじめとする若年層をターゲットに電気通信事業者各社によるサービス競争がまさに始まったところであり、事実上データ量あたりの単価の引き下げがなされています。このようなサービス競争を通じてもたらされる効果は、利用者の負担軽減・利便性向上を掲げる行政の要請とも合致している認識です。 データ通信量の増量は、昨今の通信量の増加傾向から利用者のニーズが高く、電気通信事業者におけるサービス競争が最も期待される分野の一つでもあることと、前述のとおり、「端末購入補助」の範囲については極力限定的に解釈すべきことから、電気通信事業者によるこうした利用者利便に繋がるサービスの創意工夫を削ぐことのないよう、「スマートフォンの購入を条件とした月々の利用可能データ通信量の増量」については本ガイドラインの端末購入補助の対象外とすべきと考えます。 【ソフトバンク】	■ データ通信量の無料増量は、実質的には通信料金の割引であり、端末購入を条件として行われる場合には端末購入補助に含めることが適当と考える。 なお、本ガイドライン案では、一定の年齢以上又は以下のいずれかを条件として、期限の定めがなく継続的に提供される場合は、端末購入補助に含まないものとしている。 また、端末購入を条件とせずに事業者の創意工夫により利用者のニーズに応じたデータ通信量の増量を行うことまで制約するものではない。	無
意見Ⅰ－２－１３ 事業者から販売店に支払われる金銭の実態について、注意深く把握・検証すべき。携帯電話役務と併せて提供される役務へのキャッシュバック等が、スマートフォンの購入を条件として通常より増額される場合も端末購入補助とみなすべき。	考え方Ⅰ－２－１３	
■ スマートフォンの販売に応じて事業者が販売店に対して支払う金銭であっても、例えば販売店がそれを原資として携帯電話役務と併せて提供する役務（サービス卸を活用したFTTH等）へのキャッシュバック等に流用する場合には、端末購入補助の実態の把握が難しくなることが想定されます。このため、総務省殿におかれましては、事業者から販売店に支払われる金銭の実態について、注意深く把握・検証していただくことを要望いたします。 また、事業者が利用者に直接提供する端末購入補助に関して、携帯電話役務と併せて提供される役務（サービス卸を活用したFTTH等）へのキャッシュバツ	■ 本ガイドライン案では、総務省は、事業者から販売店に支払われる金銭を含め、事業者から端末購入補助の適正化の取組状況について定期的に報告を求めるとともに、外部からの情報提供窓口の設置や店頭等における端末販売の実態調査の実施を通じて、本ガイドラインの基本的な考え方に沿った端末購入補助の適正化が行われているかについて随時検証	無

ク等が、スマートフォンの購入を条件として通常よりも増額されることも想定され、そのような場合にはその差額を端末購入補助と見なしていただくことを要望します。 【ケイ・オプティコム】	を行うこととしている。 また、本ガイドライン案では、スマートフォンの購入を条件として事業者が利用者に対して提供する携帯電話の電気通信役務と併せて提供される役務の料金の割引及びキャッシュバック等の金銭は端末購入補助に含まれることとしている。 なお、光サービス卸と移動通信サービスをセットで契約することを条件とした割引やキャッシュバックについては、「NTT東西のF T T Hアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」にも沿って、適切に対応してまいりたい。	
意見 I－2－14 携帯単体での加入時のキャッシュバック等の適正化のみではなく、NTT 東西による光サービス卸と組み合わせた形での携帯電話の契約の際にも同様の趣旨が適用されるべき。	考え方 I－2－14	
■ 本ガイドラインは利用者間の公平性および利用者の多様なニーズに対応した料金プランの導入等による通信料金負担の軽減、MVNO 事業者の新規参入・成長を促進することを目的として端末購入における高額な割引等を是正するためのものと考えます。 この趣旨からすれば携帯単体での加入時のキャッシュバック等の適正化のみではなく、例えばNTT 東西による光卸サービスと組み合わせた形での携帯電話の契約の際にも同様の趣旨が適用されるべきであり、行き過ぎた割引等が行われることは適切なものとは考えられません。 MVNO の育成や公正な競争を保つ観点から、総務省の監督は携帯と固定とのコラボレーションモデル等に対しても適用されることを望みます。	■ スマートフォン購入やMNPを条件とせず単に光サービス卸と移動通信サービスをセットで契約することを条件とした割引やキャッシュバックについては、本ガイドライン案の端末購入補助には該当しないが、「NTT東西のF T T Hアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」に沿って、適切に対応してまいりたい。	無

【ジュピターテレコム】		
意見 I-2-15 ノベルティ等については、景品表示法に基づく景品規制に則し、過度なものにならないよう求める。	考え方 I-2-15	
■ 「事業者が提供するノベルティ等の物品の提供は含まれない。」としているが、このノベルティ等については、景品表示法に基づく景品規制に即した、過度なものにならないよう求めます。 【個人】	■ ノベルティ等については、不当景品類及び不当表示防止法の「景品類」に該当する場合には、同法に基づく規制の対象となるものである。	無
意見 I-2-16 スマートフォンだけでなくタブレット端末もガイドラインの対象とすべき。	考え方 I-2-16	
■ (2) スマートフォン について 「(略) 通話及び(中略) インターネットの利用…」となっていますが、これですと iPad のように通話機能のないタブレット端末は対象外となります。 「(略) 通話又は(中略) インターネットの利用…」に改めるべきと考えます。 【個人】	■ 現状において主にスマートフォンを対象として行き過ぎた端末購入補助が行われていることに鑑み、本ガイドライン案では、スマートフォンに係る端末購入補助を対象とし、タブレット端末は対象外としている。	無
■ 対象はスマートフォンのみとなっていますが、 タブレットにおいても、新規ユーザーと既存ユーザーにおいて価格差があります。タブレットに関してもガイドラインの対象とするべき。 また、スマートフォンの MNP 契約を利用し、タブレットとの同時契約をした場合などにタブレットで不公平感のある割引を行うことも想定される。 【個人】		
意見 I-2-17 「MNP 引き止めポイント」も端末購入補助の一種のようなものであり、改善されるべき。	考え方 I-2-17	
■ 題名：MNP を申し出るとポイントが貰えるケースがあるようです	■ ご意見のないいわゆる「MNP 引き止め	無

携帯電話キャリアにMNPを申し出ると、「MNP引き止めポイント」（注・呼称は様々）が貰え、その分新規の携帯を安く購入できる場合があります。ネットで調べると成功例・失敗例がぞろぞろ出てきます。 取得方法・利用方法は以下の通りかと思います 1. 携帯電話キャリアにその気はなくてもMNPを申し出る（電話でもネットでもいい） 2. ○○ポイントあげるのでMNPしないでくれませんかと言われる（こう言われない場合はポイントは出てこない。どういう基準か不明） 3. じゃあMNPしないと言って、ポイントを貰う または、それでも「する」と言ってポイントを貰う 4. MNPはせずに、ポイントを使ってその分安く新規機種を手に入れる（MNPの管理番号を出してもらった上でMNPをしない） ※貰えるポイントは3000～30000ポイント（円）ぐらい？ この仕組みは公式にはどこにも記載されておらず、知る者のみが得をする仕組みと言えます。携帯を変えるなら絶対やるべき裏技、みたいな扱いをされています。 これは正直に機種変するユーザーがバカを見る仕組みです。 これらの費用も言われるがまさに契約を継続している大多数の善良な契約者が支払った使用料から捻出されているのでしょう。 是非改善されべき事案かと考えます いさかさ変則的ではありますが、購入補助の一種のようなものなので意見致しました	ポイント」については、スマートフォンの購入を条件としてスマートフォンの購入代金の割引に充当されるものであれば、端末購入補助に該当する。	
---	--	--

【個人】		
＜スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲で端末購入補助を行うことができる場合について＞		
意見Ⅰ－２－１８ 廉価端末の市場創出を削がないためには、その他高機能端末との価格差が一定程度確保されることが必要。高機能端末の価格水準が是正されるまでの間において、廉価端末について結果として端末価格に相当する又はそれを一定程度超過するケースは、一概に否定されるべきではない。	考え方Ⅰ－２－１８	
■ 在庫端末の円滑な販売を図ることが必要な場合の適正な価格範囲（スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲）が本ガイドライン案に記載されていますが、そのような価格設定は、端末の調達費用が比較的安価なローエンドのスマートフォン（廉価端末）の拡販にあたり端末の調達費用が高価なハイエンドなスマートフォン（高機能端末）との間で相応の価格差が必要である以上、本ガイドライン案にある「端末の調達費用に応じ、合理的な額の負担を求める」という状況が市場において実現されている前提で成立し得るものです。また、多種多様なサービス提供の観点では、廉価端末の市場も今後より一層重要であり、当該廉価端末の市場創出を削がないためには、その他高機能端末との価格差が一定程度確保されることが必要となります。 従って、市場における端末価格の水準動向（特に高機能端末の価格動向）により一部の端末の流通に対する悪影響が想定される場合等においては、当該端末に対する適正な端末購入補助の水準見直し等を適宜検討頂きたいと考えます。特に、高機能端末の価格水準が是正されるまでの間において、廉価端末について結果として端末価格に相当するまたはそれを一定程度超過するケース（特にヘビーユーザ用のデータ通信量の多いプランにおいて）は、廉価端末の端末購入補助の絶対額が高機能端末と同水準以下である以上、一概に否定されるべきではないと考えます。	■ 価格が低廉なスマートフォンについては、端末価格相当の割引等を行っても、利用者間の著しい不公平を生ずるものではないと考えられ、また、廉価端末を含む多様な端末の流通を促し、スマートフォンの一層の普及を図る必要がある。このため、廉価端末の場合については、スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲で、端末購入補助を行うことができる旨を本ガイドライン案に追記する。 なお、廉価端末は、現在販売されているスマートフォンのうち、相対的に低廉な端末の価格帯を勘案し、事業者が直接利用者に販売する場合における小売価格又は事業者が販売店に卸し売りする場合における卸売価格が税抜 30,000 円以下のものとする。	有

【ソフトバンク】		
意見 I-2-19 周波数再編により端末を替える必要がある場合も、スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲で、端末購入補助をできることとすべき。	考え方 I-2-19	
■ 本ガイドライン案においては、「スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲で、端末購入補助を行うことができる」ケースとして、「携帯電話の通信方式の変更を伴う場合」が規定されていますが、通信方式のみならず、周波数帯の変更が生じる場合等も、サービスのマイグレーションに伴う早期の利用者の端末交換が必要となります。従って、「携帯電話の通信方式の変更を伴う場合」との限定的記載とはせず、「携帯電話の通信方式の変更を伴う場合等、事業運営上の事情により早期の機種変更を目的とする場合」等、記載を追記頂きたいと考えます。 なお、上記のようなケースは、ネットワーク変更等、通信事業者の都合により利用者の端末交換が必要となる場合が一般的であるため、利用者保護の観点で、端末の無償交換は認められる認識です。 【ソフトバンク】	■ ご意見を踏まえ、携帯電話の周波数帯の移行を伴う場合についても、スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲で、端末購入補助を行うことができる旨を本ガイドラインに追記する。	有
■ 3. 端末購入補助の適正化に関する基本的な考え方 について 「携帯電話の通信方式の変更を伴う場合」と同様に、周波数再編により端末を替える必要がある場合も考えられますので、これを考慮した内容とすべきと考えます。 【個人】		
意見 I-2-20 なし崩し的に全ての端末が在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合等の「スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲」の端末購入補助がなされた金額で販売されることが危惧されるため、ガイドラインの実効性を高めるための検討・見直しを適時実施してほし	考え方 I-2-20	

い。 ■ 利用者間の著しい不公平を生じない端末調達費用に応じた「合理的な負担額」と、在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合等の「スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲で、端末購入補助がなされた金額」とは明確に区別された水準となるよう事業者に対して指導いただくことを要望いたします。 なし崩し的に全ての端末が後者の水準で販売されることになると、本ガイドラインの実効性が損なわれ、利用者間の不公平の解消といった目的を達成できなくなる事が危惧されます。 例えば、MNO が販売する端末と同一の端末を MNO 以外が販売している場合に、MNO 以外の販売価格水準を「合理的な負担額」と見なすなど、本ガイドラインの実効性を高めるための検討・見直しを適時実施していただくことを要望いたします。 【ケイ・オプティコム】	■ 端末の販売状況等を踏まえて在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合の対象とする端末が恣意的に選定された場合、利用者間の不公平是正のために端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めるというガイドラインの目的が達成されないおそれがある。このため、総務省は、事業者に対し、対象とする機種及び理由について説明を求めることとしている。 なお、本ガイドラインの適用後の端末購入補助の是正の状況や端末の流通への影響等も踏まえ、必要に応じ本ガイドラインを見直すこととしている。	無
意見 I-2-21 長期在庫となる端末について 0 円で販売し、かつ特典をプレゼントして、在庫を処分できるよう、ガイドラインで配慮してほしい。	考え方 I-2-21	
■ 1. 型落ち端末について 販売代理店の方では、二世代前の端末が在庫で残るケースもあります。これらの端末は、0 円でお客様に販売して、かつ何がしかの特典をプレゼントして、在庫を処分出来るよう、ガイドラインは配慮戴きたく存じます。在庫感をしっかりしても、色々なカラーもあり、不人気なカラーはどうしても売れ残ったりします。こうした長期在庫は、キャリアと連携して、上記のような販売が出来るよう、すなわちキャリアの販売補填金について、ある程度の裁量でキャリアが出せるようにして戴きたく存じます。 【ベルパーク】	■ 本ガイドライン案は利用者間の著しい不公平が生じないよう、端末を購入する利用者に合理的な額の負担を求めることとしている。 一方、本ガイドライン案では、端末の販売状況等を踏まえて在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合には、スマートフォンの価格に相当するような行き過ぎた額とならない範囲で、携帯電話事業者が端末購入補助を行うことができるとしている。 なお、本ガイドライン案は、携帯電話事業者の端末購入補助の適正化を対象としてお	無

	り、販売店等が独自に行う特典付与等を制約するものではない。	
＜総務省によるフォローアップ等について＞		
意見Ⅰ－２－２２ 広告や店頭表示を行わず、個別のお客様対応における相対取引として端末価格を上回る行き過ぎた割引が横行することのないよう徹底した調査及び厳重な指導等を要望。	考え方Ⅰ－２－２２	
■ MNPによる契約の際、商品券やポイント等を付与することによって他社解約金等を販売店や事業者が負担することが行われていますが、当然このような事例も端末購入補助にあたると考えます。 このような事例は、広告や店頭表示を行わず、個別のお客様対応における水面下での相対取引として端末価格を上回る行き過ぎた割引が行われていることが多いため、横行することのないよう徹底した調査および厳重な指導等を要望します。 また、「最大〇〇万円還元」等という店頭訴求が散見されますが、還元の内容や条件等を示さず還元額の大きさのみを訴求する不適切な方法であり、消費者保護の観点から問題があるだけでなく、こうした商法が業界のイメージを悪くしている可能性もあり、是正すべきであると考えます。 【NTTドコモ】	■ 総務省は、事業者から端末購入補助の適正化の取組状況について定期的に報告を求めるとともに、外部からの情報提供窓口の設置や店頭等における端末販売の実態調査の実施を通じて、本ガイドラインの基本的な考え方に沿った端末購入補助の適正化が行われているかについて随時検証を行うこととしている。 また、広告表示については、ご意見のような観点も踏まえ、事業者において適正化に取り組むべきと考える。	無
意見Ⅰ－２－２３ 販売現場の実態を把握するための情報提供窓口の設置や実態調査の実施について賛同。	考え方Ⅰ－２－２３	
■ 事業者が提供する端末購入補助については、今後は様々な新しい形態により提供されて本ガイドラインの抜け道となることが想定されることから、販売現場の実態を把握するための情報提供窓口の設置や実態調査の実施について賛同いたします。 本取組みの実効性を高めるため、情報提供窓口の設置について広く周知して	■ 本ガイドライン案に賛同のご意見として承る。	無

いただくこと、情報提供窓口に寄せられた情報や実態調査の結果ならびに総務省殿における検証結果について広く公表していただくことを要望いたします。 【ケイ・オプティコム】		
--	--	--

Ⅱ 電気通信事業報告規則の一部を改正する省令案関係

意見【意見提出者名】	総務省の考え方	意見提出を踏まえた案の修正の有無
意見Ⅱ－１ 報告規則に基づく報告内容は電気通信事業法第 166 条において定められている「法律の施行に必要な限度」とすることを徹底してほしい。	考え方Ⅱ－１	
■ 【基本的考え方】 規則で求められる報告項目においては市場評価や政策立案に活用されているか不明なものも少なくありません。事業者において、報告規則に係る業務負荷が相応に生じていることもご勘案の上、報告規則に基づく報告内容は電気通信事業法第 166 条において定められている「法律の施行に必要な限度」とすることを徹底頂きたく、引き続き、更なる報告項目の廃止を検討頂きたいと考えます。 【ソフトバンク】	■ 本改正は、携帯電話事業者の端末購入補助の適正化に係る取組をフォローアップするに当たり、電気通信事業法の施行に必要な限度において、報告を求めることとするものである。	無
意見Ⅱ－２ 本報告項目で報告する割引の合計額をもって各事業者の適正化の度合いを評価するといった誤った分析がなされないようにしていただきたい。	考え方Ⅱ－２	
■ 端末代金と端末購入補助に係る割引については、各事業者が同一の端末を扱っていたとしても、事業者により値付けの考え方は異なります。従って、本報告項目で報告する割引の合計額をもって各事業者の適正化の度合いを評価するといった誤った分析がなされないようにして頂きたいと考えます。 【ソフトバンク】	■ ご指摘の点にも留意しつつ、適切にフォローアップを行ってまいりたい。	無
意見Ⅱ－３ 販売奨励金支出額のうち、「端末設備の販売に応じて支払う額」については、「スマートフォンの売買契約の成立を条件とし、利用者への還元を目的として販売店に対して支払うもの」であることを明確化すべき。	考え方Ⅱ－３	

■ 本ガイドライン案「2 用語の定義」「(3) 端末購入補助」に対し意見したとおり、様式第 23 の 2 (第 4 条の 2 関係) の注釈にある「『販売奨励金支出額』のうち、端末設備の販売に応じて支払う額」といった表現は曖昧であることから、本ガイドラインの趣旨を踏まえ、「端末の売買行為に応じて支払われるもの(代理店の経費や粗利等は含まず)」のみが「端末販売奨励金支出額」に該当すると考えられることから、下記のとおり範囲を明確化して頂くべきと考えます。 ＜原案＞ 「販売奨励金支出額」のうち、端末設備の販売に応じて支払う額 ＜修正案＞ 「販売奨励金支出額」のうち、スマートフォンの売買契約の成立を条件とし、利用者への還元を目的として販売店に対して支払うもの 【ソフトバンク】	■ 「『販売奨励金支出額』のうち、端末設備の販売に応じて支払う額」とは、端末設備の売買契約の成立を条件として支払われるものを指し、当該条件の下で他の手数料等が不可分なものとして支払われる場合には、利用者への還元の使用される可能性が否定できないことから、それらも含まれるものである。 また、利用者への還元を目的として支払われるものでなくても、端末設備の売買契約の成立を条件として支払われる場合には、利用者への還元の使用される可能性が否定できないことから、報告の対象とすべきものと考え	無
意見Ⅱ－４ 割引額の合計を、単月に係る端末の販売台数で除したとしても、単月に係る端末の販売台数に係る割引の合計額が算出されるものではないことに留意いただきたい。	考え方Ⅱ－４	
■ 本報告項目で提出する割引額の合計は、当該月に実際に事業者から支出した割引額の合計値となるため、過去に加入された利用者が適用される割引の残存分についても計上されています。すなわち、本報告項目で提出する割引額の合計を、単月に係る端末の販売台数で除したとしても、単月に係る端末の販売台数に係る割引の合計額が算出されるものではないことに留意頂きたいと考えます。 【ソフトバンク】	■ ご指摘の点にも留意しつつ、適切にフォローアップを行ってまいりたい。	無
意見Ⅱ－５ 報告期限を毎四半期経過後二月以内にしたい。	考え方Ⅱ－５	

■ 当該報告については、電気通信役務契約等状況報告等（電気通信事業報告規則第二条）の報告内容と異なり多量のデータ集計を要するため、一契約当たりの通信量等報告（電気通信事業報告規則第二条の二）と同様、報告期限を毎四半期経過後二月以内としていただくことを要望します。 【NTTドコモ】	■ 報告事業者における負荷を考慮し、報告期限を「毎四半期経過後二月以内」に修正する。	有
意見Ⅱ－６ 端末購入補助については、機種単位又は百万円単位ではなく一万円単位での四捨五入額を報告させるべき。	考え方Ⅱ－６	
■ ６．端末購入補助については、機種単位にその額を報告させる。 事業者が行う端末購入補助の額を、端末の機種単位に報告させるべき。様式第23の2の表に以下の項目を追加する。 「端末販売奨励金支出額」の中に「機種ごとの端末販売奨励金支出額」の欄を追加する。 【個人】 ■ 本案について以下の通り意見を提出する。 ３ 端末購入補助の適正化に関する基本的な考え方 にあるが、本問題の根本的な問題として、某スマートフォン及びスマートフォン向けソフトウェア製造事業者（以下Ａ社）による優越的な立場を利用した過度な販売ノルマがあげられる。 販売事業者はＡ社から課せられる市場需要以上の製品在庫をさばくべくダンピングとも取れる安値販売をおこなっている。実際Ａ社の端末価格１０万円、他の事業者の端末価格を７万円と仮定したとして、Ａ社の製品の販売価格の方	■ 本報告内容は、端末購入補助を全体として縮小する方向での取組が行われているかのフォローアップに活用するものであるため、機種単位、一万円単位での報告は求めないものである。 機種単位での端末購入補助については、店頭等での実態調査の実施を通じて検証するとともに、必要があると認めるときは、携帯電話事業者に対して個別に具体的な報告を求めることを予定している。	無

が安価である。 この度政府および総務省が問題視されている「実質 0 円」端末の多くは A 社の製品である。ここについてメスを入れない限り状況は変わらないと考える。 なお、「長期契約者」であっても、端末の消耗の為、概ね 2 年程度で端末を買い替えている実情がある。交換に際し、必要な資金を工面できない消費者も多いと思われるので、販売奨励金自体はある程度の自由度を持って運用されるように望む。 是正されるべきは端末間の奨励金支給額の格差であると考え。 そこで以下の通り提言する。 端末販売の実態調査の実施されるところのことだが、メーカー別の販売奨励金支給額の割合についても調査されるべきと考える。 調査自体は簡単で、メーカー別の販売額とメーカー別の奨励至急金額を調査したら事足りる。この割合が著しく高いと公共の財産である電波の使用料金を特定の企業へ還元していることになるので是正を要求する。このような取り組みもぜひ実施されたい。 【個人】		
■ 該当箇所（様式 2 つ）の注に「百万円を単位として」とあるが、これでは額の把握が適切に行われない事態が多く存在すると思われるので、支出額をそのまま書くか、もしくは一万円単位での四捨五入による記述を行わせる方が望ましいと考える。 【個人】		
意見Ⅱ－7 割引状況の報告を義務とするなどというのは、市場経済の国としてとるべきでない方法。	考え方Ⅱ－7	
■ 電気通信事業報告規則の改正はもってのほかである。割引状況の報告を義務	■ 本改正は、携帯電話事業者の端末購入補助	無

とするなどというのは、市場経済の国としてとるべきでない方法である。 【個人】	の適正化に係る取組状況をフォローアップするため、電気通信事業法の施行に必要な限度において、報告を求めることとするものである。	
--	---	--

Ⅲ 「電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン」の改正案関係

意 見【意見提出者名】	総務省の考え方	意見提出を踏まえた案の修正の有無
意見Ⅲ－１ 消費者保護ルールガイドラインの改正に賛同する。	考え方Ⅲ－１	
■ スマートフォンの端末購入補助の適正化に関して、媒介等業務受託者に対する指導措置を導入いただくことに賛同いたします。今後とも、競争政策と消費者保護政策を適時連携していただき、政策の実効性を高めていただきたいと思います。 【ケイ・オプティコム】	■ 本ガイドライン案に賛同のご意見として承る。	無
■ 「電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン」を、消費者への説明責務を強化するため改正するのは良い。 【個人】		
意見Ⅲ－２ ガイドラインは、広告や掲示物の表記のみが対象となるのか。	考え方Ⅲ－２	
■ ガイドラインは、広告や掲示物の表記のみ対象となるのでしょうか。 上からの指示では、口頭で多額のキャッシュバックを提示するように指示があり、より見えない形になっていってます。 【個人】	■ 店頭において電気通信役務の料金と端末代金の負担に関する利用者の理解を促すため、端末購入を条件として提供される電気通信役務の料金の割引をはじめとした割引、キャッシュバック等について、機種ごとに表形式で記載したものを利用者に示して明確に説明する必要がある。本ガイドラインは、電気通信事業者に対して、上記の趣旨を媒介等業務受託者に配布する手順等文書に記載し、これに沿って、媒介等業務受託者を指導監督するこ	無
■ ●●ショップ店員ですが、表示ではなく口頭で割引を提示するように指示があり、より見えない形になっていってます。 闇取引のようですとれます。楽しく働きたいです。やめさせてください。 【個人】		

	とを求めている。	
意見Ⅲ－３ 代理店等において、契約時や契約変更時には原則として書面でその内容が手渡されるようにする内容を追加していただきたい。	考え方Ⅲ－３	
■ これらに追加で、であるが、各キャリア代理店等において、契約時や契約変更時には原則として書面でその内容が手渡されるようにする内容を追加していただきたいと考える。 先日、●●代理店（●●区のもの）において契約内容の変更を行ったのであるが、ここでその内容の書類交付を求めても「●●会員ページから確認出来る」として交付してもらえなかった。しかし窓口で手続きを行った以上、これは行うべきであるのが当然の事である。（これは単なる書類交付として以外にも、窓口詐欺等が発生していた場合の証拠物件にもなりうるものである。） 他キャリア（●●）代理店では毎回書類を手渡してもらっているのだが、●●のこの対応は当方の認識としては消費者行政的にかなりあり得ないものであり、改善が必要であると思われた。 総務省がその様な告示を行う事により、原則として窓口手続き時に契約内容についての書類が手渡されるようになる事を当方は求める。 【個人】	■ 昨年５月に改正された電気通信事業法において、電気通信事業者は、ご指摘の変更契約を含め、電気通信役務契約が成立したときは、遅滞なく、利用者に対し、その利用者の個別の契約内容を明らかにした書面（契約書面）を利用者に交付しなければならない書面交付義務が創設されたところであり、本年５月２１日に施行予定である。この制度の中で、ウェブページや電子メール等により契約書面を電子交付するときは利用者からあらかじめ明示的な承諾を得なければならないこととされており、利用者が紙の契約書面の交付を要望した場合は、基本的に、電気通信事業者にはこれに応じる義務が生じる。	無

Ⅳ その他

意見【意見提出者名】	総務省の考え方	意見提出を踏まえた案の修正の有無
意見Ⅳ－１ ２年縛り通信契約と違約金の撤廃が明記されない限り、端末価格が上がるだけで、消費者にとっては何らメリットはない。	考え方Ⅳ－１	
■ スマートフォンの端末購入補助は、２年縛りの通信契約と違約金（解約金）で顧客生涯価値（Life Time Value）を計算し端末価格に反映して販売されています。 スマートフォンの端末購入補助の適正化は、スマートフォン端末購入時の２年縛り通信契約と違約金（解約金）を無くせば良い気がします。 「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン（案）」等では、スマートフォン端末購入時の２年縛り通信契約と違約金（解約金）の撤廃が明記されない限り、スマートフォン端末価格が上がるだけで、消費者にとっては何らメリットはありません。 【個人】 ■ 価格競争により経営が圧迫されるという docomo 等各キャリアの主張に総務省が同感されるのはいかがなものか?! 資本主義の中では競争原理は当然であり、各キャリアが企業努力を怠っているとしか言いようがない。と考えます。 「実質 0 円」を良くない考えるより以前に、「契約更新月以外に解約すると高額な違約金が発生する」という方を見直すべきではないでしょうか?! どれだけ長く使用していても、契約更新の月以外の解約には違約金が発生するなど、他の業界では考えられない。 他の業界は、各企業がしのぎを削って競争世界を生きているのに、そこそこの企業努力だけで総務省に頼ること自体、おかしい話である。	■ 主要携帯電話事業者の期間拘束・自動更新付契約については、総務省の研究会（利用者視点からのサービス検証タスクフォース）において、有識者から、期間拘束が自動更新しないプランの早期実現を求める意見をいただいております。総務省としても、導入スケジュールの速やかな明確化と、早期実現を求めている。また、このようなプランの導入を発表した事業者もある。	無

今回の実質 0 円等を制限するということは、他業界で言えば「談合」のようなものであり、これが許されるのであれば、他業界の企業も国に守ってもらえるようにしてほしい。 【個人】		
意見Ⅳ－２ 一部の店舗において行き過ぎた端末購入補助や広告表示が行われている。	考え方Ⅳ－２	
■ 一部の店舗において行き過ぎた端末購入補助や広告表示が行われている。 【個人（同旨 3 件）】	■ 行き過ぎた端末購入補助に係る具体的な情報提供は、各総合通信局等に設置した情報提供窓口をお願いしたい。	無
意見Ⅳ－３ 端末による月々の割引額の差異や「実質負担価格」という販売方法を改めるべき。	考え方Ⅳ－３	
■ 1 最近のスマートフォン販売であるような「違う端末なのに月々の割引額を変更して実質負担額による端末価格の違い」を出すような販売方法を改めていただきたい。 2 いわゆる実質負担価格という販売方法を改めていただきたい。 3 月々の割引を受けずに端末を直接割引することで一括購入が容易に行える販売方法を検討していただきたい。 4 直近で行われている「25 歳以下は割引増額」というような年齢を限定した割引は極力控えていただきたい。（ドコモの U25 スマホ割） 【個人】	■ スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン、電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン等に沿って、適正化を推進してまいりたい。	無
意見Ⅳ－４ 障がい者割引を新設すべき。	考え方Ⅳ－４	
■ スマートフォンの購入については、若者（学生を含む）と、お年寄りの人、同	■ ご意見については、参考として承る。	無

じキャリアを長く使っている人、障害者手帳を持っている人には端末の購入時や、月々通信料・通話料などの料金を格安にして購入しやすく使いやすくしていただきたいです。 特に障がい者割引を新設していただきたいです。4,000のプランを契約する場合、障がい者手帳を取得している人の場合、キャリアに障がい者手帳を届け出ることによって、最低でも1,000前後割り引いた料金にしていきたいです。 【個人】	なお、各事業者においては、身体障がい者手帳等の交付を受けている利用者向けの割引サービスが提供されている。	
意見Ⅳ－５ 音声通話とデータ通信のセットの強制こそ規制されるべき。	考え方Ⅳ－５	
■ スマートホンのプランを値引きとかそういうのじゃなくて、現状、データ通信のセットが強制されているのが問題これを切り離せば一気に利用料が安くなります。 通話しかしない人、従来どおりセットで契約する人、通話用の端末とデータ通信用の端末を別会社で契約する人などの多様性があるこそ、初めて本当の自由化といえると思います。 MNO 事業者は、通話従量制のみのプラン、通話定額のみのプランを用意し、データー通信はあくまでオプションという扱いにしていきたい。 データ通信セットの強制こそ規制されるべきだとも思います。 【個人】	■ ご意見については、参考として承る。 なお、各事業者においては、通話従量制のみ又は通話定額制のみでの契約が可能なプランも提供されている。	無
■ まず、通信技術に詳しい方が下記の意見を読まれることを願ってやみません。 まず端末価格に関しては、最終的にはキャリアを通じての販売（本来は禁止が望ましい）の他に、家電自由市場へ一任することが本来の形であるべきと考えます。端末補助は、決して端末価格が割り引かれることなく、通信費の割引		

になっている現状を認識すべきです。端末価格は各社とも常に定価で販売されている、もしくは同等額の通信費や違約金を上乗せして販売されています。 自由市場から見れば、大変異常な事態です。例えば家電量販店で、定価販売しかない店舗なんてあるのでしょうか。今回の議論内容について、結果として端末価格の上昇（定価の値上げ）を既に引き起こしています。あくまで、通信費の議論だったはずですが、結果として消費者に不利な結果になってしまいました。 3社の料金プランについては、事前談合がないために合法となっていますが、結果としてカルテルという独占販売禁止法の違反状態が何年も続いています。議論の最初は、通信費に眼目を置いていたはずですが、いつのまにか端末価格の割引禁止という第三者から見れば論点のずれた結果になっています。現在も電話かけ放題とパケット通し放題を組み合わせたプランしか選択の余地がなく、どちらか一方だけの契約も不可であり、ここに議論を集中して欲しかったのですが、結果は上記の通りです。 電話かけ放題 2700 円：電話をしない人には不必要 （旧プランの基本料 780 円～はドコモでは廃止） 通し放題 5000 円：メールしかしない高齢者やライトユーザーには不必要 （旧プランで 380 円～のプランもありましたが、現在は3社とも契約不可） 現状では、2つの放題プランの同一強制加入しかユーザーには選択の余地がなく、例えば通し放題のプランのみを解約、あるいは料金の安い（と言っても昔よりも高額）プランの変更だけで、5万円前後の違約金が科せられるのは有識者と呼ばれる人たちはご存知でしたでしょうか。		
--	--	--

この高額かつ理不尽極まりない通信費の是正が、議論の本来の趣旨でしたが、いつの間にか 5000 円以下にするという価格のみが結論として出ましたが、ライトユーザーや高齢者にとっては、それでも高すぎるのです。 最後に私なりの認識ですが、携帯電話機は家電です。なぜ 3 社を通じてしか販売されないのでしょうか。本来は好きな端末を家電量販店で購入（定価販売はありえないでしょう）し、自分のライフスタイルにあった通信プランを選べるべきです。 本来、是正されるべきは端末価格ではなく、選択の余地のない通信料金です。 【個人】		
意見Ⅳ－6 ほんの一部の大きい企業への相対料金を是正すれば多くの国民の料金が低減される。	考え方Ⅳ－6	
■ ほんの一部の大きい企業への相対料金を是正すれば多くの国民のケータイ料金が低減されるのではないのでしょうか。一般の国民は普通（定価）の料金を払って、回線を多く持つ企業が安い料金で使用しているのは不公平です。一部の企業が享受している低価格を是正することで定価を支払っている一般の国民のケータイ料金を下げるようにしてください。 【個人】	■ ご意見については、参考として承る。	無
意見Ⅳ－7 低廉な通信料を求める利用者は、MVNOを選択すればよい。総務省は契約プランや携帯会社を自由に選べるという情報や知識を広めるべき。	考え方Ⅳ－7	
■ なぜ一括 0 円やキャッシュバックをなくそうとしているのか意味がわからない。日本は世界にみても携帯の端末料金が非常に安い。その代わり通信料が高額である。つまりそのように通信料で端末料金を回収する方法をきらう方は、電気屋や各メーカーのショッップで sim フリー端末を買い、好きな通信会社（mvno）を選択すればいいだけのこと。変な規制をするのではなく、携帯会社	■ 総務省として、MVNOの普及促進にも取り組み組んでまいりたい。	無

は三社だけではないというのを世間に広めるのが最善ではないか。また、そもそも日本の携帯の販売(キャリア3社)の仕方に問題があり、端末(メーカー)と通信社を分けるべきであり、向かっている方向が違う。 一般的に携帯の使用料金が高いと言うが、プランについて知識や情報がある人は安く運用できている。 現に私の持っているガラケーは一括0円で購入し、月2円で使用している。 今総務省でやらなくてはいけないのは、契約プランや携帯会社を自由に選べるという情報や知識を広めることではないだろうか。 家に例えると家を建てる方法や知識、情報が無い人は、建築、設備、電気等各工事を一括してできる工事価格が高い業者を選ぶ。知識や情報がある人はそれぞれの安くできる工事業者を選ぶか自分で工事を行う。それと同じである。 【個人】		
意見Ⅳ－8 一般的利用者が MVNO を使用するに至らない主たる要因は、MVNO 事業者の窓口が近隣になく購入時の端末設定や端末操作などの利用相談が簡単にできないこと、MNO 事業者に比べて格段に遅い通信速度などである。	考え方Ⅳ－8	
■ MVNO 事業者の成長について 一般的利用者が MVNO を使用するに至らない主たる要因は、MNO 事業者の端末補助が高額であるためではない。 MVNO 事業者の窓口が近隣になく購入時の端末設定や端末操作などの利用相談が簡単にできないこと、MNO 事業者に比べて格段に遅い通信速度などが利用者から見た MVNO への移行の大きな障害である。 MNO 事業者の通信費は高いが、購入時の設定などが自力でできず、トラブルが発生しても相談できる店舗が近隣に無い、移行できるとしてもスマートフォンの主機能であるデータ通信が遅く実用速度がでないことが懸念されるために、一般的利用者は MNO 事業者を選択せざるをえない状況であることを理解して頂きたい。店舗展開は事業者の判断事項であるため、MVNO の成長を促進	■ ご意見については、参考として承る。	無

するには MVNO と MNO との通信速度の差を無くす、または一定以下に抑えるような指導をするべきであるとする。 【個人】		
意見Ⅳ－９ その他のご意見	考え方Ⅳ－９	
■ 携帯端末の端末購入や SIM ロック解除について要望を述べさせていただきます。 現在、端末の購入には回線契約を結ぶことが必須であり端末の単体購入が事実上不可能な状況です。 そのため SIM ロックが解除されたキャリア端末を単体で入手する手段が非常に限られています。 唯一、単体で入手可能な中古市場での購入においても、キャリア側が端末購入後 6 ヶ月経過や契約書本人以外からの SIM ロック解除不能などの規制により、中古端末の永久的な SIM ロック解除が不可能となっています。 よって、通信事業者に対して SIM ロック解除済端末の単体販売を義務付ける必要があると考えます。 もしくは、中古市場で入手した端末のうち不正入手されていないと確認出来る物については、第三者からの解除要請を受け付けること義務付けるべきだと考えます。 どうぞ、よろしくお願い致します。 【個人】	■ ご意見については、参考として承る。	無
■ 御庁の指導により、2015 年に携帯会社側の SIM ロックの解除方針が変更された。しかし、当初は一定金額を払うことで SIM ロック解除に応じていたものが、端末購入から 6 ヶ月以上経過しないと SIM ロック解除に応じないという制度の改悪が起こっている。御庁の指導が妥当でなかったと考えるが、御庁による当時の指導が適切だったかどうかの意見を求める。		

【個人】		
■ 追加の規制導入には絶対反対。 そもそも、携帯電話業界は寡占状態にあり通信料金は高止まりしている。 その理由は新規参入社に優先的に電波帯を割り振って競争を促進しようとしたのにワイモバイル(旧イーモバイル)をソフトバンクが買収するなどした際の総務省の不手際にある。その後、MVNOを育成するとの名目で各種新規参入者が競争を繰り広げているなかで新規規制導入の意図が全く理解できない。そのそも長期利用顧客とそうでない者との割引等優遇の是正といっているが、長期利用者にもMNPすることはできるにもかかわらず長期利用者はその個人の判断においてそれを選択しないだけであり長期利用者でないものが一律問題であるわけではない。そうであるにも関わらず総務省があえて規制を導入する意図が理解できない。基本的な民間企業間の競争には過大な干渉をすべきでない。するのであれば、公共資産である電波の利用料にオークション等を導入するであるとか公正取引委員会の裁量に委ねるべきである。そもそも自主規制においても通常利用者の料金が安くなるとは思えず利用者の利益を失う規制であると考える。 【個人】		
■ (以下個人的な意見) 携帯電話の他にも光回線に関して消費者から消費者庁へ多くのクレームが寄せられていると聞く。 現状を鑑みると、総務省は電波等のインフラの整備に特化し、電波の利用や販売についてはより消費者や市場に近い経済産業省や消費者庁が主導すべきと考える。 【個人】		

■ スマートフォンの購入にあたってはソニーモバイルの XPERIA や、シャープのアクオス、アップルの iPhone などのキャリア販売価格が 10 万円前後から、24 ヶ月の期間に毎月割引をすることで実質価格が半分にまでなっているが割り引かれるのは基本料金やパケットプランからであり、購入時に一括払いで購入した場合でも 24 ヶ月の割引が行われており、実質上の 2 年縛りが存在している。

また、同一キャリアで機種変更をする場合には、新規・MNP 契約より割高であり長期利用契約者に対する不公平感が高い。このため、機種変更・新規契約・MNP 契約において実質価格を区別することを制限する制度が必要だと思われる。

また購入した端末に正常使用が出来ない不具合や故障を繰り返す場合にはキャリアの販売責任において端末を返却する条件で一度割賦払いの契約や一括払いの払い戻しを行い、別の機種を購入することで相殺させる手続きの義務・制度化を明文化して欲しい。事例であれば数年前の富士通製スマートフォンでは起動しない、著しい発熱、再起動の多発による使用不能などがあり、●●は売れ残った在庫を大量処分したなどがあります。

また●●では端末の完成度が悪く、カメラ機能が最初から壊れている、動作が重すぎて実用に耐えないなどの報告があります。

こうした初期不良・初期故障・不具合がメーカー修理においても改善しなかった場合の製品交換保証に対する制度を設定していただきたいと思います。

現実的な路線としては、5 年、10 年、15 年以上の長期契約者には月額基本料金＋パケット料金から一定割合で割引、機種変更時には利用期間の長さによって新規・MNP 契約よりも安価で端末購入出来る仕組みがあると以前あった MNP キャッシュバックの原資などが既存ユーザーに還元されていくと思われます。

最終的には長期利用契約者の月額制休学は MVNO のパケット料金プラン水準まで引き下げていただくことを強く要望します。

その一方で、月間 10GB や 20GB を必要とするヘビーユーザーに対しては直近数日で 3GB などのパケット量制限などを撤廃していただき、ユーザーのパケット使用頻度の少ない、多いに対応する料金プランで提供していただきたく思います。 また本件とは別件になりますが、キャリアショップなどで SD カードや外部記憶装置モバイルバッテリー、映像サービスなどの有料オプションなどをユーザーに説明せず黙って割賦販売に組み込む抱き合わせ販売に対してもガイドラインを設定し、抱き合わせ販売を強制したり無断で契約させることが無いようにしていただき、不正な販売があれば返品返金契約解除が保証されることも明文化していただきたく思います。 Amazon で 2500 円程度で販売されている SD カードが 1 万円の分割払いなどで説明をされずに無断で割賦契約を入力し、端末には「試供品です」「付属品です」などの虚偽説明をすることがあります。このような悪質な販売に対しては営業停止処分が出来るようなペナルティも考慮してくださるようお願いいたします。 【個人】		
---	--	--

○提出意見数： 83 件（提出意見数は、提出意見者数としています。）

※ いただいた意見については、レイアウト及び掲載場所の調整を行った上で原則として原文をそのまま掲載しています（灰色網掛け部分は総務省で要約したもの）。なお、一部の固有名詞については、「●●」と伏字にしていることがあります。