

モバイルサービスの提供条件・端末に関するガイドラインについての 意見募集に対して寄せられた意見及び総務省の考え方

○提出意見数：131 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意見概要を記載したもの）。

I 「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針（案）」関係

1. 全般に係る意見

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 本指針の策定に賛同。	考え方 I－1－1	
・ 本指針は平成 28 年 11 月 10 日に公表されたモバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合取りまとめに基づき、SIM ロック解除の円滑な実施や端末購入補助の適正化のガイドラインが見直しされたものであり、ひいては利用者利便の拡大や事業者間の公正な競争環境の確保に繋がることが期待されるため、本指針の策定に賛同します。 ・ 一方で、一部の MNO の子会社やサブブランドが、他の MVNO では成しえない料金・サービスを提供しており、MVNO 市場が MNO による協調的寡占状態になってしまうことが懸念されます。総務省殿においては、下記 2 点の懸念事項について留意のうえ、MN03 社の動向や市場動向などを注視いただくとともに、課題が明らかとなった場合には、法制度等の整備などを早期に実施いただくよう要望します。 ・ 一部 MNO のグループ内 MVNO に対する優遇 ・ MNO が展開するサブブランドが MVNO 市場に与える影響	本指針案に賛同の御意見として承る。 なお、御意見も踏まえ、電気通信市場の動向の分析・検証等を実施してまいりたい。	無

【ケイ・オプティコム】 利用者の利便性向上及び端末販売の更なる適正化を図る趣旨での本件ガイドラインの改正に賛同いたします。 また端末購入補助の適正化の議論と並行して多用なニーズに対応した料金プラン等についても車の両輪として消費者目線での適正化が進むことに期待しています。 【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】		
意見Ⅰ－１－２ 本指針は消費者が求めていることと違う。現状の仕組みで何ら問題ない。	考え方Ⅰ－１－２	
携帯電話の端末価格や、SIM ロックに関して、ガイドラインが出ていますが、消費者が求めている事と違う気がします。私は現状の仕組みでなら、問題ないと思います。（国民の）誰が現行の仕組みに、不満を言い、その声が大きいから、この様なガイドラインを発信してるのか、が、とても不透明な感じます。安倍総理は素晴らしい仕事をしていると思いますが、この案件については、ピン트가ズれていると思います。 【個人】	本指針案の趣旨にあるとおり、SIMロックについては、役務契約を締結している事業者を変更する際や海外渡航時などに解除に対する要望があり、高額な端末購入補助については、通信料金の高止まり、利用者間の不公平、MVNOの新規参入・成長の阻害を招くおそれがあることなどから、本指針を策定するものである。	無

２．「SIMロック解除の円滑な実施に関するガイドライン」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
<総論>		
意見Ⅰ－２－１ 本ガイドラインの策定に賛同。	考え方Ⅰ－２－１	
本ガイドラインの策定により、従前より当協会が提言してまいりましたSIMロック解除の進展が期待されることから、本ガイドラインの策定に賛同いたします。	本ガイドライン案に賛同の御意見として承る。 ネットワーク利用制限の活用強化などに向け	無

なお、SIM ロックが問題なく端末代金を支払っている多くの利用者の利便性や移動通信サービスの多様化を阻害していることに鑑み、本ガイドライン案に先立ち ICT サービス安心・安全研究会 モバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合において取りまとめられた報告にある通り、本ガイドラインの策定にとどまらず、事業者がSIM ロックを行う主要な理由である端末販売に係る債権保全を適正に担保しつつも、ネットワーク利用制限の活用強化など利用者の便益を阻害しない他の方策の実現に向けた議論を、総務省並びに端末への SIM ロックを実施している事業者が今後主体的に進めていくことを希望いたします。 【一般社団法人テレコムサービス協会】	た議論の推進についても、御意見として承る。	
携帯電話・スマートフォンは誰の所有物か、と言う観点で、消費者目線に立ったよい改正であると考えます。しかしながら家計に占める携帯電話等の通話・通信料を下げるという意味ではまだ不十分であり、通話・通信料が高止まりしている原因の今後の検証を望みたい。 【個人】	本ガイドライン案に賛同の御意見として承る。 なお、SIM ロック解除の円滑化や端末販売の適正化を含め、利用者がより自由に通信サービスと端末を選択し、利用できる環境の整備を推進するなど、市場における公正な競争を加速させ、通信料金の低廉化を促してまいりたい。	無
意見 I-2-2 運用変更やシステム変更に伴うコスト増等は最小化すべきであり、SIM ロック解除ガイドラインの見直し範囲は極力限定的にすべき。	考え方 I-2-2	
現行の「SIM ロック解除に関するガイドライン」(平成 26 年 12 月策定)に則し、平成 27 年 5 月以降新たに発売された対象端末については全ての端末で SIM ロック解除の求めに応じていますが、現時点では利用者からの SIM ロック解除の要望(SIM ロック解除実績)は多くありません。 現行運用が開始されて間もないことや前述の解除実績を踏まえれば、運用変更やシステム変更に伴うコスト増、販売現場における混乱等は最小化すべきであり、今回の見直し範囲は極力限定的にすべきと考えます。 【ソフトバンク】	利用者による通信サービスと端末の自由な選択の観点からは、本来、SIM ロックが設定されないことが望ましい。本ガイドライン案では、SIM ロックについて、債権保全の必要等から、端末の割賦代金の不払等の不適切な行為の防止のための必要最小限の措置として許容しており、今回の見直しは、必要最小限の措置の考え方を明確化するものである。	無

意見 I - 2 - 3 購入した端末が SIM ロックにより使用できなくなるのはおかしい。	考え方 I - 2 - 3	
SIM ロックに関しては、レンタルではなく購入したものが使えなくなるというのがおかしいと思います。 【個人】 SIM カードと端末をいっしょくたに語ることがそもそもおかしいのでは？ 通信事業者が SIM カードにより通信方法を提供するならば、端末はあくまでそれを使用するためのもの。 端末にある一定の契約を結ばせて、端末そのものの価格を安くするために通信費を固定させるのはわかります。 が、その通信費の契約を一、二年という端末代込の契約にすればいいだけで、SIM ロックが正当化される理由はないはずです。 むしろ端末の代金を払ったうえで、二年後契約を終了したときにその端末を使えないというはおかしい話じゃないですか。 レンタルではなく販売してるんですよ？ そしてそれを通信事業者はわざわざ海外メーカーのものにまでもともと SIM ロックがついてないものにまで SIM ロックをつけて、それを押し付けてきました。 二年前にも同じ意見を提出しましたが、これはもはやただの資源の無駄遣いですよ。 【個人】	考え方 I - 2 - 2 に同じ	無
意見 I - 2 - 4 改正内容の適用は早期にすべき。	考え方 I - 2 - 4	
SIM ロックの解除の強化については、1 年後ではなくもっと早期に実施に入すべき。携帯キャリア（MNO）は自分たちの都合ばかりで利用者の利便は全く考えていない。キャリア調達の機器はロック解除しても周波数を自分たちのキャリアのみに最適化しているだけで、解除してもほとんど使えないようにしている。テザリングについても MNO キャリアは MVNO には制限をかけ使用させないようにす	本ガイドライン案の適用時期は、事業者においてシステム改修等の準備に必要と見込まれる期間を踏まえて規定しているものである。 なお、本ガイドライン案では、4 (1) a)において、端末の販売時の「当該端末が対応している	無

るなどあからさまに MVNO つぶしを行っているので、こちらの議論もあわせて行うべき。 【個人】	周波数帯及び通信方式」の利用者への説明について規定している。 また、5において、事業者は端末に設定されたSIMロック以外の機能制限についても、SIMロックが解除された場合は併せて解除できるよう努めることが適当であるとしており、本ガイドラインに沿った事業者の取組を促してまいりたい。	
＜SIMロック解除までの期間の短縮＞		
意見Ⅰ－２－５ SIMロック解除までの期間の短縮に賛成。	考え方Ⅰ－２－５	
現行の「SIMロック解除に関するガイドライン」において事業者がSIMロック解除に応じない期間として認められ得る「最低限必要な期間」が、本ガイドラインにてより具体的に「100日程度を越えない期間」「端末代金が一括して支払われた場合には当該支払いを確認できるまでの期間」とされたことについては、現行ガイドラインよりも基準が明確となり、また利用者の利便性を向上させる方向であることから、基本的にこれに賛同いたしますが、SIMロックが利便性やモバイルサービスの多様化を阻害するものであるという観点から、今後も更なる見直しを継続していく必要があるものと考えます。 【一般社団法人テレコムサービス協会】 SIMロック期間を短縮化することで、利用者利便の拡大に繋がるものと考えますので、これに賛同します。 【ケイ・オプティコム】 移動機の回線接続にあたって、契約する電気通信会社が提供する Subscriber Identity Module Card が必要であることは言うまでもありません。そして、SIMカードを入れ替えることにより、他のまたは他国の通信会社の提供する通信役務を利用可能であることは、移動機の標準機能として必要であると考えます。現在、	本ガイドライン案に賛同の御意見として承る。 なお、本ガイドライン案6(4)にあるとおり、本ガイドラインの適用後の状況を踏まえ、必要に応じ本ガイドラインを見直すとともに、所要の対応を行うこととしている。	無

国内大手電気通信会社の固定局において、回線を切り替えても同じ電話機を利用することができ、パケット交換によるインターネット電話についても同様です。 しかし、移動局に関してはそうではありません。電気通信会社による移動機のセット販売が長く続き、移動機が当該電気通信会社の専用仕様となっており、MNPする場合には移動機を買い替えなければならないという非常に不合理な状態であるのが現実です。この点について、昨年総務省によるSIMロック解除義務化がスタートし、現在大手3社において180日を経過した移動機に関して解除が可能です。 今回の改正はSIMロック解除が可能となるまでの期間の短縮について現行180日から分割購入時100日、一括購入時支払確認時とすることにより利用者の利便性を高める内容となっており、私はこの総務省案に賛成します。今後、さらに移動機とネットワークが分離され、移動機は通信方式等世界標準に準拠し、ネットワークは5Gなどの高次元化、多様な料金体系、魅力あるコンテンツ作成を目指すすべての通信会社で競争してほしいと期待しております。 【個人】		
SIMロック解除が可能になるまでの期間を短縮することには賛成である。しかしながら、SIMロックが解除されたからと言ってその端末が他キャリアで使用できるとは限らない（各端末の対応バンドの問題）ため、その点を考慮に入れて考えなければならない。また、au系MVNOのように、回線事業者は端末と同一でありながらもSIMロック解除を行わなければ通信できないといったことは早急に是正を行うべきである。中古市場がそれなりに成熟してきている今日では、docomo、SoftBankのように回線保有者でなければSIMロック解除ができないといった事態も是正を行う必要がある。 【個人】	本ガイドライン案に賛同の御意見として承る。 なお、3(2)④においてMVNO向けのSIMロックの廃止、4(1)b)において解約時の原則SIMロック解除について規定しており、これらの運用を徹底することによって、MNOが販売した端末をSIMロックを解除することなく当該MNOのネットワークを利用するMVNOで利用できるようになるとともに、SIMロックが解除されていない中古端末も減少すると考える。 また、本ガイドライン案では、4(1)a)において、端末の販売時の「当該端末が対応している	無

	周波数帯及び通信方式」の利用者への説明について規定している。	
意見Ⅰ－２－６ 「100 日程度を超えない期間」における「程度」の幅を示すべき。	考え方Ⅰ－２－６	
端末の割賦代金等を支払わない行為又は端末の詐取を目的とした役務契約その他の不適切な行為を防止するために、事業者が最低限必要な期間について、「100 日程度を超えない期間」とされているが、「程度」の解釈に幅が生じるため、事業者によって期間が延長される等、各社で対応が区々とならないよう、「程度」の幅の考え方についてお示しいただきたい。 【NTTドコモ】 ガイドライン（案）には、SIM ロック解除に応じないことなど必要最小限の措置を講じることのできる期間は、端末代金の支払が少なくとも 1 回確認できる期間を考慮し、「100 日程度を超えない期間とする」とあります。 弊社では、端末代金の支払を確認するために必要なお客様への請求・収納のタイムスケジュールは、請求の群によっては、最大 110 日が必要です。 よって、この場合の「100 日程度を超えない期間」における「程度」とは、10 日の幅が許容されるものと考えます。 【KDDI】	「100 日程度を超えない期間」は、長くとも、100 日から更に 10 日よりも多く超えることはないと考えられる。	無
意見Ⅰ－２－７ 端末代金が一括して支払われた場合の SIM ロック解除対応のためのシステム開発の規模が非常に大きく、運用開始が平成 29 年 12 月 1 日には間に合わず、平成 30 年 2 月となる可能性があることに配慮いただきたい。	考え方Ⅰ－２－７	
ガイドライン（案）には、必要最小限の措置を講じることのできる期間として、「100 日程度を超えない期間。ただし、端末代金が一括して支払われた場合には、事業者が当該支払いを確認できるまでの期間」とあります。また、一括して支払われた場合のガイドラインの適用開始時期を、平成 29 年 12 月 1 日と定めています。	事業者の申出により、本ガイドライン案 3 (2)③ただし書の規定に適合させることができないことについてやむを得ない事情があると認める場合で、事業者がその旨の周知を利用者に適切に行うときは、平成 29 年 12 月 1 日から起	有

端末代金が一括して支払われた場合には、事業者側で当該支払を確認し、SIM ロック解除が可能となるシステム開発が必要です。現在社内にて、システムの要件定義、設計、製造、テスト等の工程スケジュールを精査しておりますが、本施策は開発規模が非常に大きくなることが想定されます。 よって、当該運用の適用開始時期については、平成 29 年 12 月 1 日には間に合わず、平成 30 年 2 月となる可能性がありますので、ガイドライン策定の際には考慮いただきたいと考えます。 【KDDI】	算して 3 月を超えない期間に限り、総務省では、本規定に係る SIM ロックの解除について、事業者が正当な理由なくこれに応じないものとしては扱わないことができるものとする。	
意見 I-2-8 端末代金が一括して支払われた場合の SIM ロック解除対応は、システム改修など、制度変更に伴う対応コスト等のデメリットが大きく、現時点では見合わせる事が適当。	考え方 I-2-8	
端末代金が一括して支払われた場合（役務の継続利用を条件として事業者が端末の購入代金の割引を行う場合を除く）、当該支払を確認した後に SIM ロック解除に応じることについては、債権保全の観点で一定の合理性はあるものの、弊社の実態としては端末の購入代金の割引を行わずに一括して支払う方法を選択する契約者の割合は極めて低い状況にあります。加えて、本件の対応には、通信事業者の料金系の基幹システムや販売店のシステム等に多くの改修が必要となり、かつ店頭における運用も煩雑になることが見込まれます。 本件にかかる利用者ニーズや対応コスト等を総合的に勘案して対応要否を判断することが適切と考えますが、前述のとおり極めて少ない本件対象者のうち SIM ロック解除実績等から想定される利用者ニーズ（メリット）に比して、制度変更に伴う対応コスト等のデメリットが大きく上回ることが想定されます。 本指針案の新設に伴い、SIM ロック解除に応じないこと等、必要最小限の措置を講じる期間が 100 日程度に短縮される見込みであり、利用者の SIM ロック解除条件が全般的に緩和されることを踏まえれば、本件に係る改正内容については現時点では見合わせる事が適当であると考えます。	SIM ロックは、専ら事業者側の事情によって利用者の端末の機能を制限するものであるため、システム改修等が必要ということのみをもって、必要最小限の範囲を超えて SIM ロックの解除の求めに応じないことは適当ではないと考える。	無

【ソフトバンク】 たとえ端末代金を先に全額払ったとしても SIM ロック解除は慎重に対応すべきだ。 今後 IoT プロダクトが爆発的に増えてくることが予想されるが「汎用的に通話やデータ通信を行うための端末」という文面では。単価の安い IoT プロダクトも短期間に SIM ロック解除に応じる必要性があるように解釈できる。そうすると現状では IoT 普及促進策（省庁による購入補助金）が悪用されたり、メーカーがシェア獲得のために採算度外視で販売した IoT プロダクトがすぐにロック解除されて海外に持ち出される恐れもある。解除期間を短縮するのならまずは制度濫用を防ぐ体制（個人番号カードの情報連携記録を官民で活用する等）を整えてからにすべき。 【個人】		
意見 I-2-9 端末代金が一括して支払われた場合には、即日 SIM ロック解除可能とするべき。	考え方 I-2-9	
端末代金を一括で支払い済みの場合は、即日起 SIM ロック解除可能にすべきです。 理由：通信キャリアは、分割支払い代金の未納を懸念していますが、一括購入にはその懸念はありません。 【個人】 SIM ロック解除については、端末価格の総額支払いが完了した当日から SIM ロック解除を義務化してほしい。 特に購入時に一括払いで所有権が利用者にある場合には、即座に SIM ロック解除をキャリアの義務としていただきたい。 【個人】 一括購入された端末は消費者の所有物であるとする。クレジットカードの決	端末の販売は事業者とは異なる者（販売店）においても行われており、本ガイドライン案 3 (2)③の規定により、事業者において端末代金が一括して支払われたことを確認できた後は速やかに SIM ロック解除に応じることが必要である。	無

済にかかる期間も考慮し、最短の期間（あるいは現金払いの場合は即日）で SIM ロック解除することが望ましい。割賦購入した場合には新ガイドラインの案に賛成する。 【個人】		
一括購入による即日「SIM ロック解除」は当然であり、今までの状態が異常であっただけではないでしょうか。おそらく新規一括 0 円などで各キャリアは販売していたため「即日 SIM ロック解除をされるとビジネスが成り立たない」ため、一定期間契約期間を縛ることを考えていたはずです。しかし、総務省の介入により一括 0 円などの販売を禁止した今、一括購入による即日 SIM ロック解除は当然ではないでしょうか。また、民主主義の観点から販売店が奨励金などをもとに一括 0 円で販売していた時代においても即日 sim ロック解除はすべきだったのではないのでしょうか（各キャリアは即日解約などに関しては以前からペナルティーを課しており一定の対応ができていていると思われる。問題は登録台数稼ぎのために、危ない客への販売ではないか）。 【個人】		
SIM ロックは購入後即日解除すべき。ソフトバンクは技術的に無理だと言っているが、技術的にも可能と思われる。KDDI が SIM ロック解除しても自社の他の SIM が使えないという苦情を目にした。これでは SIM ロックが解除されたとは言えない。全ての SIM が使えるような形の SIM ロック解除を義務付けるべきである。 【個人】		
意見 I-2-10 端末代金が一括して支払われた場合は、役務の継続利用を条件として事業者が端末の購入代金の割引を行う場合も SIM ロック解除すべき。	考え方 I-2-10	
I-3-(2)-3 注釈 3 “役務の継続利用を条件として事業者が端末の購入代金の割引を行う場合を除く” について、通信事業者は端末の販売代金の割引を行うことを前提としてプランを設定しており、転売などを目的としない善良なユーザが国	役務の継続利用を条件として事業者が端末の購入代金の割引を行う場合には、端末の割賦代金を支払わない行為又は端末の詐取を目的とし	無

外において使用する場合などにおいても SIM ロック解除を受けることができないため、適応除外とすべきでないとする。 【個人】	た役務契約その他の不適切な行為を防止するために、事業者が最低限必要な期間は S I M ロック解除に応じないことが適正かつ合理的ではないとまでは認められないとする。 なお、本ガイドライン案適用後においては、100 日程度を超えない期間が経過した場合に S I M ロック解除に応じることが適当である。	
意見 I - 2 - 11 割賦代金が全額支払われた場合に S I M ロックを解除すべきであり、割賦の残債がある場合には S I M ロック解除に応じる必要はない。	考え方 I - 2 - 11	
・ 端末の割賦代金を全額支払いしている場合に限り即時 SIM ロック解除をするべきではないか？ ・ 分割支払中の端末に関しては残額支払いをするまで SIM ロック解除に応じる必要はないのではないか？ 【個人】 機種代金について分割支払いを選択した場合、端末詐欺を防止するために SIM ロック解除は全額支払い確認完了後とすべき。これは、詐欺による事業者の不利益が一般利用者の通信料等の価格に転嫁させないために必要。 【個人】 期間の設定は不要。端末代金を全額支払った時点で自動で SIM ロック解除されるべき。一括購入の場合は即座に解除。2 年間の割賦であれば 2 年間解除不要。割賦契約の場合、繰上げ返済を可能とすること。(踏み返し防止に有効。また、中途解約したら残金が一括請求されるので、同じことである) 【個人】	S I M ロックを設定することは必要最小限の措置であるが、割賦の残債がある場合においても、事業者において端末代金の支払が少なくとも 1 回確認できれば、その後、端末の割賦代金が支払われなくなるリスクは低くなると考えられることから、利用者の利益も考慮し利用者の求めに応じて、S I M ロック解除に応じることが適当である。	無
端末代金の一括支払い等により、端末代金に残債がなければ、購入者本人の所有物である事を踏まえ、ロック解除の依頼があれば、速やかにロック解除すべき	S I M ロックを設定することは必要最小限の措置であるが、割賦の残債がある場合において	無

です。 割賦販売の場合、残債が残っている場合、転売の抑止として、現行の完済するまで SIM ロックは外すべきではないと思う。 ソフトバンクについては、SIM ロックだけではなく、インフラ上にも IMEI 規制があるため、単純に SIM ロックを解除するだけでは、持ち込み端末がソフトバンクで利用できない仕様がある事より、事業者において改善が必要。 AUについても、同じインフラを利用 MVNO で利用する際も SIM ロック解除が必須となっているため、改善が望まれる。(海外での使用や他キャリアで利用するユーザへはロック解除も必要) 現状、中古端末のロック解除について、解除するキャリア、解除しないキャリアもあり、残債がなければ、誰であり、契約情報がなくともインターネットにあるキャリアのサイトにで SIM ロック解除を無償で行なう事ができる仕組み、さらに、店頭での SIM ロック解除(無償有償はキャリアにて判断)を行なう事が、取り組みが必要。 【個人】	も、事業者において端末代金の支払が少なくとも 1 回確認できれば、その後、端末の割賦代金が支払われなくなるリスクは低くなると考えられることから、利用者の利益も考慮し利用者の求めに応じて、SIM ロック解除に応じることが適当である。 なお、ソフトバンクは、利用者が SIM ロックを解除した持込端末を利用する場合に対応する SIM カードを発行しており、これにより当該端末を利用できるものと承知している。 また、本ガイドライン案では、3 (2)④において MVNO 向けの SIM ロックの廃止、4 (1)b) において解約時の原則 SIM ロック解除について規定しており、これらの運用を徹底することによって、MNO が販売した端末を SIM ロックを解除することなく当該 MNO のネットワークを利用する MVNO で利用できるようになるとともに、SIM ロックが解除されていない中古端末も減少すると考える。	
＜事業者による SIM ロックフリー端末の販売＞		
意見 I-2-12 事業者が販売する端末は SIM ロックフリーを原則とすべき。	考え方 I-2-12	
SIM ロックの解除期間に関しては、信用情報の側で取り扱われるべきであり、正当な理由とはみなせないと考えるべきであり、すべての端末が一括、分割の購入方式にかかわらずすべて SIM ロックフリーであるべきである。 また、SIM カード側で利用できる端末を制御するような仕組みについてもすべて撤廃するようにすべきである。 【個人】	端末の割賦代金を支払わない行為又は端末の詐取を目的とした役務契約その他の不適切な行為を防止するために、事業者が最低限必要な期間は SIM ロック解除に応じないことが適正かつ合理的ではないとまでは認められないと考える。	無

端末販売と通信サービスの提供を切り分ける考え方からは、端末販売時に SIM ロックなしが望ましい。販売したのちに SIM ロック解除ではなく、SIM ロック無端末の販売を原則とされたい。 【個人】		
SIM ロックの解除は契約者の希望があればすぐ行えるようにしていただきたい。 全般的に、であるが、SIM ロックの解除と、電気通信事業者との契約の解除との区別が曖昧な書かれ方がなされている様に思われた。 SIM ロックは即解除してもどこも苦しまないはずのものであるが、事業者との契約についてはある程度の安定性が求められるものであると思われるものである。 (SIM ロックは即解除しても問題が無いのは、端末との同時購入に関係してその場合においての不合理・不適切な報奨金支払いやキャッシュバックが行われない限りにおいてであるが。この場合は、また再び高額なキャッシュバック等を求めている「MNP 転がし」等の行為が横行する可能性が高いと考える。(これにより事業者(及び当該行為を行わない者)から不適切に当該行為を行う者に流出した資金は多い。この額は兆の単位になるのではないかとすら疑う。専業で行えば年数百万円を稼ぐ事も可能であったと思われるが、それが数十万～数百万人規模で行われれば兆の単位に到達するのである。(総務省は統計資料によって一体合計いくらのキャッシュバックが行われたのかを出していただきたい。なお、場合により電気通信事業者は自らの会社にとって不利益となっても不法な組織犯罪者に金をばらまく行為を行う可能性がある事を指摘しておく。通謀した組織犯罪的な不正な行為であるが、日本にその様な事を行う会社は電気通信事業者でなくても数多い。)) 「事業者との契約の安定性を担保するために SIM ロックを行っている。」という見方は行えなくもないが、しかし、SIM ロック解除は使用端末の自由性とその健全な開発競争を促進するものであって、かつ契約の安定性の確保は SIM ロック以外によっても容易に行えるため、SIM ロック解除を困難にする事には適切性は		

無い。なお、SIM ロック解除は開発競争の促進以外にも、旧端末の別会社での使用を容易にするので、環境負荷低減等にも有用である。つまり、通信事業者以外のどこにとっても望ましいのであり、やはり SIM ロックには適切性が無いはずである。 よって、SIM ロック解除については、こんなに長い文書を作成する事もなく、希望者については即行うようにするのが適切であると考え。（なお、利用者が安全性等を理由として、逆に故意に SIM ロックを求める場合も即行うようにするのが適切であると考え。） これは MVNO についても MNO についても同様に言える事であると考えが、SIM ロックというのは電気通信事業者の下心を実現したものに過ぎず、電気通信事業法趣旨及び消費者行政的に見ると、不法といえる不要な行為であるので、総務省は、即この様な行為を行うのを止めるよう、電気通信事業者に対して通知を行っていただきたい。 それが、国民（及び端末メーカー）にとっての利益になるのは間違いないのであり、そしてフェアであるはずである。 【個人】		
＜MVNO 向けの SIM ロック＞		
意見 I-2-13 MVNO 向けの SIM ロックの廃止に賛同。	考え方 I-2-13	
本ガイドラインにおいて、事業者の設備を利用し提供される MVNO に対しては SIM ロックを設定することは認められないとされたことについては、MVNO へのスイッチングコストを低減させるものであり、競争環境の適正化の一環としてこれに賛同いたします。 【一般社団法人テレコムサービス協会】	本ガイドライン案に賛同の御意見として承る。	無
当該措置により、利用者利便の拡大やスイッチングコストの低減に繋がるものと考えますので、これに賛同します。		

【ケイ・オプティコム】		
意見 I-2-14 MVNO 向けの SIM ロックは、未払防止及び転売目的の端末購入抑止の観点から必要最小限の措置に該当すると考える。	考え方 I-2-14	
自社ネットワークを利用する MVNO に SIM ロックを設定することは、未払い抑止および、転売目的の端末購入抑止の観点から、「必要最小限の措置に該当する」と考えます。 1) 未払い抑止の観点から 弊社では、端末代金の未払いがあった場合に、お支払いいただくまでの措置として、債務督促プロセスを経た後に、当該回線の利用を停止しています。 しかしながら、弊社で回線利用が停止されたとしても、他社サービスへの加入によって利用の代替が可能であれば、未払いの抑止効果が十分に得られないこととなります。そのため弊社では、同一端末での他社サービス利用の制限（SIM ロック）を設定し、未払いによる回線利用停止の効果を一定程度高めています。なおこの場合の「他社」とは、他社ネットワークを利用する MVNO サービスも、自社ネットワークを利用する MVNO サービスも含まれるものと理解しています。 2) 転売目的の端末購入抑止の観点から 現時点においては、転売を目的とした役務契約を行う場合の au 端末の国内における転売先は、“au 契約者又は au 契約意向者”に限定されています。ただし、自社ネットワークを利用する MVNO 向けの SIM ロック設定が廃止された場合は、転売先に“au ネットワークを利用する MVNO の契約者又は au ネットワークを利用する MVNO 契約意向者”が拡大されます。 このような転売先の拡大は、「転売目的の端末購入」を助長する可能性があるとともに、今後の MVNO 市場の伸長に鑑みると、リスクは拡大傾向が続くものと考えます。 加えて、代金債務の履行がなされなくなった端末には、ネットワーク側での利用制限が発動されます。したがって、中古市場において当該端末を購入した善意の第三者が、当該端末を利用できなくなるケースが増えると考えら	本ガイドライン案脚注 4にあるとおり、MN Oは、代金債務の履行がなされていない端末については、ネットワーク側で利用を制限する措置（いわゆる「ネットワーク利用制限」）を行っており、当該措置により、自社ネットワークを利用するMVNOサービスにおける当該端末の利用も制限していることから、当該措置に加えて当該MVNOサービスにおける端末の利用を制限するSIMロックを設定することは、過度な措置であると考えます。 端末代金を正当に支払っている利用者が購入した端末を転売したり、MVNOに移って利用することは不適切な行為とは言えず、これを抑止する観点からSIMロックを設定することは適当ではないと考える。 また、転売後に代金債務の履行がなされなくなる端末は、中古端末市場において一定程度存在する可能性はあるが、本ガイドライン見直しにより、そうした端末の流通が拡大するリスクが高まる因果関係があるものとは考えられない。	無

れます。		
【ＫＤＤＩ】		
<解約時のＳＩＭロック解除>		
意見Ⅰ－２－１５ 解約時のＳＩＭロック解除には賛同するが、実効性が確保されていないと判断される場合には、解約後に申込者や期間の限定なくＳＩＭロック解除に応じる運用に統一すべき。	考え方Ⅰ－２－１５	
・ 現在、役務契約の解約後のＳＩＭロック解除に関して、一部事業者の運用方針は「契約者本人のみ」「役務契約の解約後３ヶ月以内」という条件があり、利用者の所有端末や中古端末等の利用が制限されていることから、利用者利便を阻害しているものと考えます。そのため、ＳＩＭロックを設定する事業者は、ＫＤＤＩ殿の運用方針のように「契約者本人以外の申込み可」「期間限定なし」で統一すべきと考えます。 ・ 本指針案は役務契約の解約時のＳＩＭロック解除について、ＳＩＭロックを設定する事業者について一定の規律を課す内容であり賛同しますが、一般の利用者の視点にたつと「Webによる方法以外では解約手数料とは別にＳＩＭロック解除手数料がかかること」や「ＳＩＭロック自体が非常に難解なもの」であることから、利用者の選択において解約時にＳＩＭロックを解除することは、現実的に困難ではないかと懸念しています。そのため、実効性を確保する取り組みが不可欠であり、例えば以下についても検討が必要と考えます。 ・ 解約手続きと同時に行うＳＩＭロック解除手数料の無償化 ・ 解約時点でＳＩＭロック解除可能な端末については、利用者の選択によらずＳＩＭロックの強制解除 ・ 役務解約時のＳＩＭロック解除の状況は定期的にモニタリングし、実効性が確保されていないと判断される場合には、現行のＫＤＤＩ殿の運用方針に統一するなどの規律を新たに課すべきと考えます。	本ガイドライン４(１)b)では、事業者は、役務契約の解約時においては、利用者が理解できるよう、ＳＩＭロック解除に応じることやＳＩＭロック解除に係る条件及び手続の説明等を行うことを求めており、この運用を徹底することによって、役務契約の解約時のＳＩＭロック解除の実効性を確保し、利用者利便の向上を図ってまいりたい。 なお、本ガイドライン案６(４)にあるとおり、本ガイドラインの適用後の状況を踏まえ、必要に応じ本ガイドラインを見直すとともに、所要の対応を行うこととしている。	無
【ケイ・オプティコム】		

中古端末の SIM ロック解除を可能にする 理由：現在、au 以外は中古端末の SIM ロック解除を店頭でも受け付けてもらえません。そのため、たとえばドコモの端末を au の MVNO で使うことが出来ません。 過去のルールどおり、中古端末も有償で解除可能なことをガイドラインに明記すべきです。 【個人】		
現行のガイドラインでは、1 社を除き SIM ロック解除が技術的に可能であるにもかかわらず、特に中古端末（いわゆる白ロム）において SIM ロック解除が不可能な状況にあります。このことは明らかに利用者の利益を欠いており、MVNO の普及の障害でもあります。本改正により、このような現状が可能な限り解消されるよう望みます。 6(1)における本改正の適用対象とならない端末及び 6(3)に該当する端末についても、6 各項の取り扱いによらず、技術的に SIM ロック解除が不可能な場合以外は、可能な限り SIM ロック解除ができるよう、さらに働きかけていただければありがたいと考えます。 【個人】		
＜ SIM ロック以外の機能制限＞		
意見 I－2－16 SIM ロック解除を行う利用者の利便性が損なわれることがないように SIM ロック解除後のテザリング等の機能制限の実態を注視すべき。	考え方 I－2－16	
SIM ロックがなされた端末を、SIM ロック解除した上で MVNO を含む他事業者で利用する場合、テザリングなど一部の機能が制限される、GPS による位置情報取得が困難になるなどの影響が生じる端末が存在することから、SIM ロック解除を行う利用者の利便性がこういった機能制限により損なわれることがないように、総務省においては SIM ロック解除後の機能制限の実態について今後とも注視していただくようお願いいたします。	現行の SIM ロック解除に関するガイドライン（平成 26 年 12 月改正後のもの）においても、テザリングの機能制限のような、端末に設定された SIM ロック以外の機能制限についても、事業者は、SIM ロックが解除された場合は併せて解除できるよう努めることが適当であるとしており、当該ガイドライン適用後の端末（平	無

【一般社団法人テレコムサービス協会】 1 SIMロック解除に関するガイドラインにおける（3）実施に関する考え方において SIMロックの解除においてはデザリング機能をMVNOにおいても正常に使用できるようにすることの盛り込みを希望します。 現在ドコモ端末においては最新機種以外ではSIMロックを解除してもデザリングが使用できない状況です。 このデザリングAPの変更はプログラムで可能であると考えられますので過去端末においても使用できるようにロック解除における考え方に適用して頂きますようご検討いただきたい。 【個人】	成 27 年 5 月以降新たに発売のもの）は K D D I の一部端末を除きおおむねデザリングができるものとなっている。 依然残っているこのような機能制限も解消されるよう新ガイドラインに沿った事業者の取組を促してまいりたい。	
SIM ロック解除について、5 その他の項目に、SIM ロック以外の機能制限についても解除された場合は併せて解除できるように努めることが適当であることが述べられています。 しかし、これまでドコモ端末は SIM ロック解除について実施して来た様に報道されていますが、デザリングロックと呼称されるデザリング時の APN ロック解除についてはこれまでまったく対応しようとはしてきていない。 SIM ロック解除端末を求めるユーザーは、比較的リテラシーの高い場合が多いことから、デザリングを活用することも多いことが想定できる。それをロックしたままにすることは、SIM ロックを行っている目的とほぼ同じ効果を有していることになる。（その効果は SIM ロックよりかは多少なりとも低いかもしれませんが、実質同じ目的で使われてしまう） よって、この項目は「端末メーカーではなく、事業者が端末に設定した SIM ロック以外の機能制限についても、SIM ロックが解除された場合は併せて解除しなければならない」と変えることが妥当と考えます。 つまり、端末として機能が制限されたものは解除不能であるが、事業者が自社のネットワーク内で使用する際に制限した機能制限は、SIM ロック解除時には解		

除することが必須であると変更する必要があると考えます。 【個人】		
au 回線におけるテザリング機能において、KDDI のグループ MVNO である UQ コミュニケーションズであれば、テザリング機能が使用可能であるが、それ以外の MVNO 事業社ではテザリング機能が規制され使用不可の状況であり、公正競争の阻害に当たると思われる。 【個人】		
auによるMVNO UQ mobileへの優遇措置によるMVNOの競争阻害について MVNOのUQ mobileとmineoのau用SIM使用によるiPhoneでのテザリング対応に違いがある。テザリングの可否はをMVNO選択の要素の一つとなっていることから、適正な事業者間の競争が阻害している。 UQ mobile SIMフリー（SIMフリー化も含む）、au販売のiPhone いずれもテザリング可能 mineo SIMフリー（SIMフリー化も含む）、au販売のiPhone いずれもテザリング不可 auによるテザリングの回線接続などをSIMを使用して意図的に変更している。auによるこのような措置を是正勧告し、MVNO間の差別化を無くし、平等にしてもらうようお願いしたい。（結論は、mineoのauSIMでもiPhoneでテザリングができるようにしてほしい！！！！！！） まず、テザリングは、現在、スマートフォンで標準機能である。アンドロイドスマートフォン、iPhoneのほとんどのに搭載されている。この機能が使える、使えないは、MVNOの選定理由の一つとなる。（参考に過去、ドコモでMVNOのSIMでアンドロイドスマートフォンは、テザリングができなかったが近年の機種では、テザリングやとできるような状態となった。一応、ドコモの企業努力としておきます）		

このテザリング機能をauは、子会社のUQ mobileのみに可能とし、auのSIMを扱うmineoでは、すべてのiPhoneでテザリングをできないようにしている。au子会社のUQ mobileを優遇し、客の囲いこみの一つの手段としている。 テザリングの可否についてのホームページを参照願います。(hpアドレスを入れるとリジェクトされるため) UQ mobileの動作確認機種を参照(hpアドレスを入れるとリジェクトされるため) mineoの動作確認機種auを参照(hpアドレスを入れるとリジェクトされるため) なぜ、auがテザリングをmineoでできないようにしているかの解説のあるホームページがmineoのホームページの中のマイネ王の中にあります。検索するなどして探してください。(hpアドレスを入れるとリジェクトされるため) auが設定してテザリングの可否をコントロール(mineoだけ制限)して、子会社のUQ mobileを優遇していることがわかります。 何とかして是正勧告などをぜひお願いしたいです。(ドコモはMVNOでテザリングできないときは、全MVNOを対象としていた) 結論 mineoのauSIMでもiPhoneでテザリングができるようにしてほしい!!!!!! 【個人】		
I-5“その他”について、SIM ロック以外の機能制限(例えば iOS デバイスにおけるテザリング)などは MNO のみが設定できる項目であり、MVNO を利用する場合において利用者が不利益を被る可能性が高い。更には NMO が特定の MVNO に対してのみ機能制限を解除しているような事例も見受けられるため(UQ Mobileにおける iPhone 6 などでのテザリング)、MVNO 事業者間での健全な競争に影響を与える可能性が高いと考える。その為、本項目は努力目標ではなく義務項目とするのが適当と考える。		

【個人】		
意見 I-2-17 SIMロック解除後も緊急地震速報が利用できるよう関係者に協力体制の構築を促すべき。	考え方 I-2-17	
SIM ロック解除後の端末については、公益性の高い緊急地震速報(CBS/ETWS)の受信および表示に関して、少なくとも国内のどの事業者で使用しても十全に機能を満たせるよう、端末メーカーおよび国内事業者各社に対して協力体勢の構築を促すべきと考えます。また、SIM ロック解除後の端末は MVNO 回線で使用されるケースも増えていると思われ、本ケース並びに独自 PLMN を持つであろうフル MVNO での使用ケースにおいても考慮がなされるべきとも考えます。 【個人】	御意見は今後の参考として承る。 なお、CBS/ETWS による緊急地震速報の配信は、地震発生に際しての情報伝達手段として有効なものであり、総務省としても関係事業者等に対して、受信可能な端末の拡大に向けた取組・協力を進めるよう引き続き促してまいりたい。	無
<過去に発売された端末の SIM ロック解除>		
意見 I-2-18 平成 27 年 4 月 30 日以前に発売された端末も SIM ロック解除の対象とすべき。	考え方 I-2-18	
2015 年 5 月以前に発売したスマートフォンについても SIM ロック解除対象にして下さい。よろしくお願い致します。 【個人】 SIM ロック解除についてのお願い 過去に発売された機種全てロック解除出来るように義務化をお願いします。更に、契約を解除済みの端末も含めていただきたいと思います。 現在私はソフトバンクの iphone6 を使用してます。この機種を使って、MVNO のいわゆる格安 SIM で通信したいのですが、SIM ロック解除の対象外のため出来ません。 そのため、新しい端末を購入しなければならず、端末費が負担になります。 【個人】	平成 27 年 4 月 30 日以前に発売された既存端末については、SIM ロックを解除する前提で設計・製造が行われておらず、また、他事業者のサービスの利用に必要な技術基準適合証明等を受けていない場合もある。 したがって、既存端末に対してまで本ガイドライン案を適用することは適当ではないと考える。 なお、当該既存端末であっても対応可能な端末については、本ガイドライン案 6 (3)にあるとおり、SIM ロック解除に関するガイドライン（平成 22 年 6 月策定、平成 26 年 12 月改正前のもの）の規定に沿って、利用者の立場に立った	無

2015 年 5 月以降に発売された携帯端末について SIM ロック解除できますが、2015 年 5 月以前に発売された携帯端末も SIM ロック解除出来るようにして頂きたくお願い申し上げます。私は現在、ソフトバンクの iPhone5s を利用していますが、まだまだ立派に使用出来ます。しかし、新しい端末に買い替え、SIM ロック解除出来ない端末を月々安く利用出来る、MVNO が提供する SIM カードを契約して利用したいと思っていますが、2015 年 5 月以前に発売された携帯端末なので利用出来ません。2015 年 5 月以降に発売された携帯端末にのみ SIM ロック解除する現状は、2015 年 5 月以前に発売された携帯端末を利用している利用者に対して機会均等が失われており、また、財産権を侵害を侵害していると思います。何卒、宜しくお願い申し上げます。 【個人】	SIM ロック解除の取組を行うことが適当である。	
現状では、SIM ロック解除の対象は、2015 年以降に発売された端末となっていますが、端末代金の残債がなく、端末に SIM ロック解除の機能が搭載される機種についても、通信キャリアは積極的に SIM ロック解除に応じるべきだと考えております。 また、裏マーケットでは、iPhone の SIM ロックを非正規のルールで解除する業者も存在する中、例えば、iPhone5s などの人気機種が SIM ロック解除することが出来るようになれば、通信費の価格競争が加速化され、健全な市場が開けてくるのではないかと思います。 この度、総務省では、SIM ロック解除までの期間短縮につきて検討中だとニュースで伺い、併せて、本トピックについても是非、検討して頂きければ幸いです。大変お手数ですが、ご検討頂ければ幸いです。 よろしくお願いいたします。 【個人】		
「SIM ロック解除に関するガイドライン」が改正されてから、ある程度期間も経ちましたので、平成 27 年 5 月 1 日より前に発売された端末で、少なくとも		

iPhone などの海外でも使用されている端末は、SIM ロック解除の対象とするように義務づけてほしいです。現在、大手キャリア 3 社とも、iPhone6 の SIM ロック解除に応じてくれません。だから、SIM ロックされた iPhone6 を海外の通信事業者と契約することができません。 【個人】		
例えば iPhone、これはアップルが発売している製品、ドコモや au 等は販売代理店に過ぎない。ユーザーは iPhone を「購入」している。所有権は当然ユーザーにある。にもかかわらず、代理店が制限を掛けること等はユーザーの所有物への干渉であり、あってはならない行為。 更に au の公式コメントでは iPhone5s や iPhone6 等は「sim ロック解除の機能を持たない」という逃げ口上。元々ドコモや au の販売店で販売される前の iPhone は sim ロックがかかっておらず、日本のキャリアの登録をするとアップル社のデータベースに sim ロックとフラグが建てられてロックされる仕組み。 アップル社がデータベース上でそのフラグを降ろせばロックは解除できる。キャリアという販売店に総務省は騙されているのか、知っていて見過ごしているのか不明だが、こうした仕組みはユーザーに知られており、総務省の力の無さを嘆くばかり。所有権を持つ iPhone5S 等が MVNO で利用できず、無駄が日本中に散乱している。 【個人】		
お仕事いつもご苦労様です。 モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針（案） 18 ページ（新旧ガイドライン対照表）の 7 項「本ガイドラインの適用等」に関してです。 （1）にある「本ガイドラインは、平成 27 年 5 月 1 日以降新たに発売される端末について適用する。なお、それ以前に発売された端末については、平成 26 年 12 月改正前のガイドラインの趣旨に沿って適切に対応することが適当であ		

る。」があまりにも不明瞭で、大半の端末を見捨てる形の適用期間の設定はこの義務化を有名無実化させるものであり、キャリアが遵守するとは思えません。 もっとはっきりと明確に、「全ての端末の制限を解除する義務を有する」と明文化して下さい。これでは業界に屈しているとしか思えません。 おまけに（２）で廃止すると謳っており、（３）にそれ以前の端末に関しての記述があろうとも、（２）を盾にとって拒否されたら、消費者は抗する手立てがありません。 現に、三大キャリアの大部分が、５月１日より前に発売された端末に関しては、拒否の姿勢を崩しておらず、義務化された端末のみ、「仕方なく・・・」と言う明らかにヤル気の無い状態です。 どうか、明確に全モデルの義務化を明文化して下さい。その際に「本来の契約者のみ・・・」などと、中古市場で入手した端末の解除を拒否するような細かな条件を設定させて逃げ口を作らせないように徹底して下さい。 また、特定メーカーの製品（iPhone）だけを特別視して対象外とするような差別行為をさせないよう、ご指導下さい。 どうぞよろしくお願い致します。 【個人】		
＜その他＞		
総務省の会合では、L2 ロックと呼ばれる SIM ロックについて触れられていません。L2 ロックとは au のケータイで使われているロックで、au にロック解除料を支払わないと、家族や友人に端末を譲渡することすらできない強力なロックです。いったん SIM を入れるとそれ以外の SIM を挿して利用することができなくなります。利用者が所有権を持つ端末を使用不能にしてしまうロックですから、「器物損壊」です。 L2 ロックは利用者の権利を損ねる不当なロックですのでガイドラインで禁止すべきです。また、すでに販売済みの端末については、無料で L2 ロック解除に応じるよう総務省はキャリア (au) に命令するべきだと思います。	現行の SIM ロック解除に関するガイドライン（平成 26 年 12 月改正後のもの）においても、SIM ロックを「特定の SIM カードが差し込まれた場合にのみ動作するよう設定された端末上の制限をいう」と定義しており、いわゆる「L2 ロック」も SIM ロックに該当することから、平成 27 年 5 月 1 日以降新たに発売される端末については、利用者の求めに応じて、原則無料で解除に応じることが必要である。	無

【個人】		
利用者の利便性を確保し、中古の流通を促進するために、SIMロック解除が行われた端末か否かを第三者が判定できる環境を提供することが望ましいと考えます。 ※ネットワーク利用制限確認と同等の仕組み 【日本テレホン】	御意見は今後の参考として承る。	
3キャリアのSIMロックについて。 そもそも、3キャリアが発売する端末は、グローバル端末であっても自社向けの対応周波数にカスタマイズされており、LTE でいえば BAND1 のみでしか3キャリア共通で使える周波数がありません。 そのため、たとえSIMロックを解除しても、地方の山間部や電波の弱い場所では全く使い物になりません。 SIMロックをかける条件として、3キャリアのプラチナバンドである、FDD-LTE BAND であれば 3/8/18/19/26/28、TD-LTE BAND であれば 40/41、そして、VoLTE に対応していることを前提条件にするべきではないでしょうか。 【個人】	御意見は今後の参考として承る。 なお、端末の仕様は一定の標準規格の下、競争の中で事業者や端末製造業者の判断により決定されるものであるが、本ガイドライン案 4 (1)a)に基づき、利用者に対しては端末購入時に周波数や通信方式等の情報を十分に提供することが必要である。	無
SIM ロック解除を端末の代金全額が支払われた時点で行えるようになるのは歓迎する。 ただし、現在の MVNO の実態を見ると、一部 au 回線を使える事業者があるものの、docomo 回線を使用する事業者がほぼ全てと言っても過言ではない。キャリアに対して SIM ロック解除を求めるだけでなく、キャリアで端末を販売するのであれば、販売する端末製造事業者に対しても、どのキャリアの通信バンドにも接続できる端末を販売するようにしなければ意味がない。 例えば Apple の iPhone のように各キャリアで販売されている端末も SIM フリーとして販売されている端末も同じものが提供されているように、基本的には		

SIM フリー端末として製造し販売されれば、ユーザーは好みの端末を好みの回線事業者と契約できる。 端末製造事業者は、すべてのバンドに対応した SIM フリー端末を販売し、通信事業者はどの端末でも契約ができる事が理想の形である。 あと、キャリアの android 端末には、キャリアのオリジナルコンテンツアプリが強制的にインストールされていて、アンインストールすることもできない。Apple の iPhone ではユーザーが選択できるようになっているのに、Android 端末ではできず、OS のバージョンアップをユーザーが自由にできないようになっている。キャリアには、オリジナルの Android OS のままでの販売を強く求めたい。若しくは、ユーザーがキャリアのアプリを自由にアンインストールできるようにする事を求めたい。端末のスペックによって新しいバージョンの OS が推奨されるかどうかの情報は端末製造事業者が SMS や判定アプリ等で提供する事で判断できるようにすれば良い。iPhone で可能なことは Android 端末でも可能であるべき。 各キャリアは VoLTE による通話を「通話」として課金しているが、実際は通信であり、パケットで課金するべきではないのか？ 【個人】		
SIM ロック解除に関するガイドラインに存在していた端末の仕様の違いに関する記述が、新ガイドライン案では大部分が省かれてしまっている。現状で考慮が不要になる程に改善されてきているようには思えない。 特にロック解除端末を他の事業者に持ち込んで利用できる周波数帯は全く実用的ではない。また、キャリアメールなど基幹的なサービスをロック解除端末や SIM フリー端末で満足に利用するのが難しいキャリアが存在する。 以上の点は、SIM ロック解除に関わる懸案事項として改めて捉える必要があると考える。 【個人】		
1 (4) 留意事項 (3) 技術適合について	御意見は今後の参考として承る。	無

今回の件は消費者への説明の為とあるが、現在の主要先進国における無線認証は日本の基準以上のものも多い。 日本独自規格における適合のみではなく他国の技術適合との連携を模索してもよい時期ではないでしょうか。 【個人】		
そもそもこんなに税金を掛けて議論する話題なのか良く考えていただきたい。国内のMVNOは大部分がドコモ回線を使っているの、ドコモ端末やSIMフリー端末を使用する場合はロック解除不要。au回線を使っているMVNOは音声方式がCDMA2000のため、ロック解除をしたところで音声通話不可。恩恵を受ける人たちが稀少な部分にお金をかけ過ぎ。 【個人】	御意見は参考として承る。 なお、LTEでは各携帯電話事業者の通信方式は統一されており、SIMロックを解除することにより、原則として他の事業者においても利用が可能となるものとする。	無
現在SONYのXperia so-02fを使用しています。 先日ワイモバイルに乗り換え、端末はSIMロックを解除しそのまま使用しています。 本日ドコモ電波でないの定期バージョンアップが出来ませんでしたと警告アイコンが表示されました。 この端末はバージョンアップの予定がないので構わないのですが、SIMロックを解除して尚、元キャリアの電波の制限を受けるのはおかしいのではないのでしょうか？ 【個人】	御意見は参考として承る。	無
SIMロック解除ガイドラインでは、SIMロック解除の対象端末について当該端末が対応している周波数帯及び通信方式を利用者が理解できるよう努めることとしていますが、UQ mobile(UQコミュニケーションズ)はP9 lite PREMIUMが対応している周波数帯及び通信方式およびSIMフリーの事実を非公表とし、メーカー(ファーウェイ・ジャパン)にも口止めをしているため、実質的に他事業者のSIM	当該端末の仕様等については、本ガイドライン案4(1)a)に規定しているとおり、端末を販売する事業者において適切に説明すべきである。	無

カードで利用することが妨げられています。このような穴だらけのガイドラインでどうやって通信と端末の分離をするのでしょうか？ 【個人】		
ガイドラインにて、携帯端末を一括購入した場合に即時 SIM ロックが解除できるよう求められていますが、同時に一括購入の際には回線契約無しで購入出来ることを義務化して欲しいです。 現状だとキャリアから端末購入をする際には同時に回線契約をすることが必須になっていることが殆どですが、MVNO で使うことを目的に端末を購入する場合、回線契約は不要だからです。 【個人】	御意見は今後の参考として承る。	無
SIM ロックの範囲改訂や解除期間短縮、一括購入は即日解除可能とのお話ですが、SIM ロックを解除したから MVNO への乗り換えがスムーズに進むというのは果たして本当でしょうか。 本当に公平な競争を促したいのであれば、どこの回線でも基本的には自由に端末を選べる世の中にするべきなのではないでしょうか。 例えば日本では大人気の Sony mobile communications 株式会社(東京都品川区)製スマートフォンである Xperia は、大手キャリアが販売を独占しており、MVNO の回線で使用しようと思うと、転売された大手キャリアモデルを除けば、海外モデル、そして国内モデルではごく僅かな古い製品の在庫が残っている程度しか手に入りません。 海外のモデルでは一部で技術適合認定を通過していない製品もありますし、国内モデルは OS のバージョンがものすごく古いものしかない状態で、とても実用には適していません。 しかし、人気の端末というのは何も「大手キャリア」でのみ人気というわけではなく、MVNO でも使いたい人は大勢いるが、SIM フリー端末として販売しているのが中国や台湾のメーカーばかりで困っている人も多いのではないかと思います		

す。 先日も多数の中国メーカーのスマートフォンにマルウェアが仕込まれていたという良くない報道がありましたので、中国のスマートフォンは怖いから国内メーカーのスマートフォンで MVNO を利用しようと思っても、鴻海傘下へ組み込まれ台湾資本となったシャープを除けば国内メーカー製品は富士通製スマートフォンくらいしか購入できないこの状況こそが MVNO への移行を妨げている大きな一因なのではないでしょうか。 そして、この状況は MVNO へ移った人に実質的に国内メーカー製スマートフォンを使用させないようにする差別になっているのではないのでしょうか。 そこで、端末はあくまでメーカーが販売し、通信事業者を問わず購入できるようにすることが必要なのではないかと考えています。 現状では間違いなく明らかな差別が発生している訳ですから、端末の販売と通信は必ず分離する必要があると思います。 勿論、端末を通信事業者が「取り扱う」ことは構わないですし、それは諸外国でも共通です。 しかしながら、端末を大手通信事業者が独占し、MVNO ユーザーがそこに関与出来ない状態を作り出すという現状は何としてでも改善すべき課題ではないでしょうか。 Xperia(sony)やarrows(富士通)は今までも3社向けに端末を販売したり、3社で利用できるマルチキャリアを謳った製品を製造していますから、開発コストがかかるという言い訳は出来ないはずですし、総務省さんの力でなんとかこの状況を打開して頂ければと思います。 また、海外で販売されているスマートフォンに関しても、規制を緩和して、CEやFCCのような技術適合証明に代わる証明を受けている場合には利用可能にすることで、より競争が生まれると思います。 それと、これも差別的状況が生まれている物で、キャリアメールがあります。現状では、大手3社とそのサブブランドやグループ会社で付与されるメールアドレスから送信されたメールはどこのキャリアのメールでも問題なく受信できるのに対して、MVNOで付与されたメールは迷惑メールのような扱いを受けて受信出		
---	--	--

来ないようにブロックされてしまいます。 どこの通信事業者で契約したかによってメールアドレスの扱いが変わってしまうのは、著しく公平を欠いているのでは無いでしょうか。 通信速度が大手に劣るというのはその分料金が安いので構いませんが、契約した事業者によってメールがブロックされてしまうというのは通信の公平性に反するのでは無いでしょうか。 【個人】		
ソフトバンク利用者は、現状ソフトバンク回線を使用した低価格な mvno がなく、SIM ロック解除の不可能な旧型端末を流用することができない。(ドコモや au は SIM ロックを解除しなくても、同回線を使った mvno を利用可能) 将来ソフトバンク回線を使用した mvno が開始された際には、SIM ロックされたままでも利用可能な SIM (iPhone には iPhone 用、4G LTE Android には 4G LTE 専用) を発行することで、消費者側の選択肢が大幅に増える。 au 系の UQ mobile やソフトバンク系の Y!mobile では、3 世代前の iPhone5s が現在でも販売中であり、SIM ロック解除不可能な旧端末でも十分活用できることが実績として示されている。 将来のキャリア内 SIM ロック解除に加えて、ソフトバンクに対しては、旧型端末を十分活用可能な選択肢 (対応 SIM の発行) を提供させるべきと考える。 【個人】		
総務省が出された上記指針を拝見し、ご連絡します。 弊社では、ソフトバンクとスマートフォン及び携帯電話の法人契約を締結し、業務に使用しております。 事業の海外展開が進んでまいりましたので、それまでの携帯電話（ガラケー）の半数をスマートフォンに切り替え、海外出張用に別途 SIM フリーのスマートフォンを数台購入しました。(その 1 台に現地 SIM と国内 SIM の 2 枚を差して使用するため)		

しかし、ソフトバンクの SIM には SIM そのものにロックがかかっており、SIM フリースマホにソフトバンク SIM を挿入しても、通信できない。 ソフトバンクによれば、これを解決するためには、SIM を別の SIM に交換する必要があり、それまでの契約が解除され、SIM 交換手数料・契約解除違約金・各種割引の解除が必要とのこと。（そこで交換の実施は延期） DOCOMO のインフォメーションセンターに電話で確認したところ、DOCOMO では SIM を交換することなく SIM フリーの端末を利用することができるとのこと。 ※ 端末の SIM ロック解除だけでなく、SIM そのものにロックをかけることを制限しないと指針の目的は達成できない。 ソフトバンクの対応は、総務省の指針の趣旨から外れていると思い、ご連絡しました。 【AGMS株式会社】		
--	--	--

3. 「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」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
＜総論＞		
意見 I-3-1 本ガイドラインの策定に賛同。	考え方 I-3-1	
近年の MVNO の契約数の増加と併せ、これまでよりも多くの利用者が、MVNO 事業者経由で、もしくは一般の販売店により SIM ロックフリー端末として販売されているスマートフォン、タブレット等を使って MVNO のサービスを利用しているものと考えられます。 SIM ロックフリー端末市場は、数年前まで日本には存在していなかったものの、今日では国内外の多くの端末メーカーが参入しており、利用者のスマートフォン選びの選択肢の増加に寄与している他、スマートフォン利用者のコスト負担の低	本ガイドライン案に賛同の御意見として承る。	無

減にも大きな役割を果たしています。当協会では、従前より提言してきた端末購入補助の適正化が、SIM ロックフリー端末市場の更なる成長を通して、移動通信市場全体の健全な発展に繋がっていくものと考え、本ガイドラインの策定に賛同いたします。

【一般社団法人テレコムサービス協会】

携帯電話を利用するにあたっては、利用者は通信キャリアと契約を行う必要がありますが、通信キャリアが移動機の販売を一般に行っており、端末と回線の一体販売となっております。このため移動機が当該キャリア専用仕様となっており、例えば MNP や海外での利用で機種を持ち込み契約が制限される結果となっています。

特に新規の移動局契約が頭打ちになっている現在において、MNP によってシェアを伸ばすために各電気通信会社とも積極的な割引を代理店を通じて展開しておりました。昨年からの総務省からの指摘を受けて各社とも割引の有無によって生じる月額料金の非公正性を是正するように行っており、ライトユーザに対する料金プラン、ヘビーユーザに対する料金プランが充実してきたことも事実であります。

移動機とネットワークとを分離することにより、移動機の機能面に関しては標準化仕様に基づきキャリアを変更しても十分に機能すべきであり、海外でも利用可能とする必要性を感じております。移動機の価格面に関しては、現在、MVNO がようやく注目されるようになり、廉価な端末も登場してきておりますが、高額な端末との価格差が大きく感じられます。スマートフォンが誕生してから約 10 年、そろそろ価格面での大手通信機器メーカーの努力が必要ではないでしょうか。個人的に機能的にははるかに勝るパソコンが個人ユーザを中心に衰退していくことに危機感を感じております。

今回の総務省改正案について、端末の調達費用及び関連下取り等価格に照らし、合理的な額の負担を求めることに賛成します。この合理的な価格についても「おおむね 2 年前に販売」された機種の下取価格等となっており、また、MNP のスイッチングコストを割引対象として理解を示されていることなど、現行商慣習

を踏まえた内容となっております。移動機の購入に関わる費用補助を適正化することにより、機種代金、月額料金ともに分かりやすく、そして、より利用者に沿った料金体系が電気通信会社によって作られることを希望します。 【個人】		
意見 I-3-2 本規制が及ぼす市場への影響の大きさに鑑み、随時、市場環境等をレビューし、規制の範囲・内容について見直し議論を実施頂くよう要望。	考え方 I-3-2	
本意見書の各項目で述べさせて頂いたとおり、本指針案については、公正競争（MNO 間、MNO と MVNO 間）への影響や端末価格上昇による利用者への影響等、市場への多大なインパクトが想定されるところです。本意見募集の結果、本指針がどのように整理されるかに依らず、本規制が及ぼす市場への影響の大きさに鑑み、随時、市場環境等をレビュー頂き、時期を置かず、規制の範囲・内容について見直し議論を実施頂くよう要望します。 【ソフトバンク】	本ガイドライン案 5 (3)にあるとおり、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、必要に応じ見直すこととしている。	無
意見 I-3-3 スマートフォンの普及拡大に向けた総務省の取組が推進されるべき。また、スマートフォンが国民の生活インフラとして広く普及するためにも、市場検証の継続と適切な市場情報の随時公表等、料金低廉化について利用者が正確に理解できるための取組みを率先して実行すべき。	考え方 I-3-3	
総務省の一連の取組が端末価格のアップと端末購入控え（需要低迷）の原因であると読み取れてしまうメディア等の情報も流れ、また実態として、2016 年度上半期の国内携帯電話端末出荷台数は、2000 年度以来、半期としては過去最低との調査会社データもあります（*1）。 ガイドラインが行き過ぎたものになると、市場の適正な競争環境が損なわれてしまう可能性があり、結果として利用者の期待や自由な選択の幅を狭め、端末需要の低迷継続に至ることを懸念いたします。 スマートフォンの普及拡大に向けて、端末需要が喚起される方向性を持ったガイドライン改定や総務省の取組が推進されることをお願いいたします。	携帯電話の料金について、利用者が正確に理解できるよう、総務省においても、適時適切な情報発信に努めてまいりたい。 また、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においても、個別の契約をしようとする際に、端末や通信料金等に関する負担について利用者に説明することを電気通信事業者等に対して求めており、その実施状況を引き続き注視してまいりたい。	無

(*1) https://www.m2ri.jp/news/detail.html?id=204 また、正しい市場情報がわかり易く利用者に伝わらなければ、前述と同様に、利用者の期待や自由な選択の幅を狭め、端末の買い控えに至ることも懸念いたします。 今回の一連の総務省の取組は、端末価格と通信サービス料の総負担額を抑えることを最終目的として、これまでの利用者の支払い総額が以前よりも安くなっているのではないはずですが、その状況が利用者に正確に伝わりにくいものとなっていると感じられます。 指針（案）の趣旨の箇所「利用者にとっては端末価格や通信料金の負担について正確に理解することが困難になっている。」と指摘しているものの、これに対する取組みが、「端末購入補助の適正化に関する基本的な考え方」とどまり、また、ガイドラインにおける総務省のフォローアップ等においても、いくつかの事項があげられていますが、利用者が端末価格や通信料の負担について正確に理解することに直結するフォローアップの事項には至っていないと感じられます。 平成 28 年版情報通信白書 P164 図表 2（下図）では、利用者の料金負担のイメージが示されていますが、例えば、このような図表を用いて、それぞれのユーザにおける負担の増減について、利用者にわかり易い形で情報を提示することが必要と思われます。 今後、スマートフォンが国民の生活インフラとして広く普及するためにも、市場検証の継続と適切な市場情報の随時公表等、料金低廉化について利用者が正確に理解できるための取組みを率先して実行するようにお願いいたします。 【一般社団法人 情報通信ネットワーク産業協会】		
最低利用契約日数とその日までかかる費用の表示をお願いしたいのです。現在の端末サポート代金として端末代金を引いた後全部の費用を通信料金として回収する方法は詐欺行為だと思います。キャリア側の SIM ロック解除に関して料金未払いで持ち逃げされてしまう、事象においては、そういう端末代金を 0 円などで売するような行為をしているから端末代未回収などの問題が起こるのだと思います。現在のスマートフォンは進化しており、台湾製や中国製ならば 2 万円の端	端末や通信料金等に関する負担については、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において、契約の際に利用者に説明することを求めているところである。 また、本ガイドライン案の趣旨にあるとおり、高額な端末購入補助については、通信料金の高	無

末で十分普段使いが行える端末が出てきております。キャリアが端末の購入代金を負担せずとも十分初期費用でこれらの端末は購入できると思うので、そもそも今現在キャリアが端末代金を補助する必要があるのか疑問に思います。 【個人】	止まり、利用者間の不公平、MVNOの新規参入・成長の阻害を招くおそれがあることなどから、本ガイドラインを策定するものである。	
<MNPを条件とする割引>		
意見Ⅰ－３－４ MNPを条件とする割引や学割等を端末購入補助とみなすことは競争を抑制するものであり、適切でない。	考え方Ⅰ－３－４	
「端末購入を条件とした割引等の適正化に取り組む」というガイドラインの趣旨に照らせば、例えば以下のような携帯電話事業者の施策を端末購入補助とみなすことは、事業者の創意工夫による自由な競争を抑制するものであり、適切でないと考えます。 ・通信契約の締結を条件とした施策（特に、端末値引きが目的でないことが明確なMNPによる通信契約の締結を条件とする割引等） ・株主への還元として行うポイントやクーポン等の付与などの一般的な営業施策とは明確に異なる施策 【KDDI】	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という本ガイドライン案の趣旨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べきと考える。 また、株主への還元として行うポイントやクーポン等の付与などについては、一般的な営業施策とは異なる施策であるか否かの客観的な区別は困難であり、さらに、当該施策が端末購入又はMNPを条件とする割引等である場合には、それが過大となると、利用者間の不公平是正という本ガイドライン案の趣旨が達成されないおそれがあることから、端末購入補助に含めべきと考える。 なお、本ガイドライン案脚注5②にあるとおり、一定の年齢以上又は以下のいずれかを条件	無
本指針案は、過剰な端末購入補助を抑制し、利用者間の公平性を確保すること、また、それに伴い多様な料金プランの導入を促し、利用者負担の軽減を図ることを目的に策定されているものと認識しています。 現在、MNPによる通信契約の締結を条件とする料金割引についてはSIMのみの通信契約を条件とする場合を除き、原則全てが端末購入補助とみなされていますが、こうした端末購入補助とみなされる範囲が拡大的に解釈されることにより、下記2点のような公正競争上の懸念が生じ、前述の目的とも齟齬を来していると考えます。 ①利用者負担軽減に資する料金サービスへの制約 ・弊社はこれまで「ギガ学割」や「ウェルカム割」等、新規・MNP契約者を含		

む利用者の通信料金負担軽減のための措置を積極的に実施し、それらがスマートフォンの利用者料金の全体的な引き下げ効果をもたらしてきたものと認識しています。 ・本規制により、これらの割引サービスの継続が困難となり、結果として、割引サービスの多様性や事業者による創意工夫が削がれている懸念が高いと考えます。 ②携帯電話市場における公正競争環境への副作用 ・加入者規模等、事業者の競争上のポジションにより、重点的に実施する料金施策は自ずと異なってくるものと考えます。具体的には、相対的に加入者シェアの高い事業者（同一家族内での複数の契約率が高い事業者）は家族内での複数回線割引や長期利用割引による顧客獲得・維持を重視する傾向にあり、シェア2位以下の事業者は他社からの顧客獲得を重視する傾向にあります。 ・本規制により、MNP向け割引サービスへの強い制約が課されることで、シェア2位以下の事業者の顧客獲得が著しく不利となり、結果として同等の顧客獲得・維持を家族向けの複数回線割引や長期利用割引等で行うシェア1位事業者に著しく利する制度となっている懸念が高いと考えます。 端末購入を必須条件とはせず、MNPによる通信契約の締結を条件とする料金割引については、端末価格との相殺表示を行わないことが前提であれば、端末価格相当の利用者還元に直接つながり得る「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」（以下、「販売奨励金」という。）とは異なり、店頭における価格表示の乱れに繋がることもありません。 以上のことから、これら料金割引に課される過度な規制については早急に緩和頂くことを要望します。 【ソフトバンク】	として期限の定めがなく継続的に提供される割引等、端末購入やMNPに限定せず一定の料金プランへの加入者に提供される割引等は端末購入補助に該当するものではない。	
意見Ⅰ－３－５ 機種変更時の端末価格が十分な額となっていないことにより、MNP時の端末価格が適正に設定できないケースにおいては、スイッチングコスト相当額は端末購入補助に含まないこととしていただきたい。	考え方Ⅰ－３－５	

本指針案の注 8 において、「MNP により端末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があり得る」とされているところですが、機種変更時の端末価格が十分な額となっていないことにより、MNP 時の端末価格が適正に設定できないケース（スイッチングコストを上乗せすると、スマートフォンの価格に相当する額近辺となる、最新機種等で期待される価格相当以下となる等のケース）が存在している認識です。 今回、携帯電話の通信方式の変更時には事業者の変更を伴う場合であっても「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」とされ、その場合のスイッチングコスト相当額は、端末購入補助に含まれない旨の改正がなされる見込みとなっています。この改正の方向性を踏まえると、前述したような「機種変更時の端末価格が十分な額となっていない」ケースにおいても、機種変更時の端末価格と MNP 時の端末価格の価格差を確保するために必要となる経済上の利益分（スイッチングコスト相当額）については端末購入補助に含まない旨、本端末購入補助ガイドラインの注 8 に追加頂きたいと考えます。 【ソフトバンク】	「機種変更時の端末価格が十分な額となっていない」ケースが存在する場合には、本ガイドライン案脚注 8 後段に沿って、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とするために、機種変更に係る端末購入補助の水準について速やかに是正することが必要である。	無
意見 I－3－6 MNP により端末を購入する場合の端末購入補助に上乗せするスイッチングコストは「期間拘束契約に係る解除料及び転出手数料」とすべき。	考え方 I－3－6	
携帯電話の通信方式の変更を伴う事業者の乗換えの場合におけるスイッチングコストが「期間拘束契約に係る解除料及び転出手数料」の相当額であるのに対し、携帯電話の通信方式の変更を伴わない通常の事業者の乗換え時は「（期間拘束契約に係る）解除料、転出手数料及び新規契約事務手数料」の相当額とされているが、通常の事業者の乗換え時でも端末の買換えを伴うケースが大宗であり、また、現行ガイドラインにおいて「他事業者において機種変更する場合の補助と	本ガイドライン案脚注 8 では、MNP により端末を購入する場合の端末購入補助に上乗せを行うことがあり得るスイッチングコストについては、機種変更手数料が無料とされているケースがあることや端末購入をせずに同一事業者を継続利用する選択肢もあることを踏まえ、「解除	無

比較して」と記載の通り、現在の事業者において機種変更するか、事業者を乗換えるかを検討の上、選択しているのが実態である。従って、機種変更手数料と新規契約事務手数料を相殺し、携帯電話の通信方式の変更を伴う事業者の乗換えの場合におけるスイッチングコスト同様、「期間拘束契約に係る解除料及び転出手数料」とすべきと考えます。 【NTTドコモ】	料、転出手数料及び新規契約事務手数料」としているものである。	
＜MNPを条件とする通信契約奨励金の臨時増額＞		
意見 I-3-7 通信契約奨励金について、「解約新規」のように実質的にMNPと同等の販売に応じて支払われる場合には、MNPによる通信契約の締結に応じて支払うものと同様に取り扱うべき。	考え方 I-3-7	
スマートフォンの販売に応じて支払うものでなくても、いわゆる「解約新規」のように実質的にMNPと同等の販売に応じて支払われる場合には、本ガイドラインの運用において、MNPによる通信契約の締結に応じて支払うものと同様に取り扱う」旨をガイドラインに追記いただくことを要望します。 【NTTドコモ】	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する場合には、新ガイドラインの運用において、MNPによる通信契約の締結に応じて支払うものと同様に取り扱うこととする。	無
意見 I-3-8 MNPによる通信契約の締結に応じて支払う販売奨励金の一部を端末購入補助の対象に追加することに賛同。他の販売奨励金についても、端末購入を行う利用者への還元を行う性質が強いもの等については、端末購入補助の対象に追加することを検討すべき。	考え方 I-3-8	
MNPによる通信契約の締結に応じて支払う販売奨励金の一部（連続する1月未満の期間に限定して増額するもの）を端末購入補助の対象に追加することに賛同します。なお、この場合、MNP又は新規契約による通信契約の締結に応じて支払うケースにおける「MNPによる通信契約の締結に応じて支払う部分」についても端末購入補助の対象となるものと理解しています。 他方、1月以上の期間連続して増額される販売奨励金についても、端末購入を行う利用者への還元を行う性質が強いもの（例えば、端末購入を伴うことが相当	「MNP又は新規契約による通信契約の締結に応じて支払うもの」についても、MNPによる通信契約の締結に応じて支払う部分については、本ガイドライン案脚注4の「スマートフォンの販売に応じて支払うものでなくても、MNPによる通信契約の締結に応じて支払うもの」に含まれる。	無

数存在する契約形態で、家族複数回線獲得時や家電製品とのセット購入時に増額される奨励金等）については、当該販売奨励金が高額なキャッシュバックの原資となる蓋然性が高いことを踏まえ、端末購入補助の対象に追加することも検討すべきと考えます。 また、移動体通信事業と固定通信事業を同一事業体で営んでいる場合は本規制が厳格に適用されますが、移動体通信事業と固定通信事業を別法人で提供しているケースにおいては、移動体通信事業者から固定通信事業者への販売奨励金を活用することで、固定通信事業者による過剰なスマートフォンの端末購入補助を行うことが容易であると考えます。従って、このような脱法的運用（過剰な端末購入補助の設定）が行われていないか市場の状況を注視して頂くとともに、問題事例が見られた場合には必要な措置を取って頂くことを要望します。 【ソフトバンク】	改正後の新ガイドラインは、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、必要に応じ見直すことにしている。	
意見 I-3-9 通信契約の締結に応じて事業者が販売店に対して支払う金銭を端末購入補助とみなすことは、本来は適切ではない。仮に期間限定で増額するものを端末購入補助とみなすとしても、「1週間未満」とすることが適当。	考え方 I-3-9	
「端末購入を条件とした割引等の適正化に取り組む」というガイドラインの趣旨に照らせば、通信契約の締結に応じて事業者が販売店に対して支払う金銭を端末購入補助とみなすことは、本来は適切ではありません。 仮に期間限定で増額するものを端末購入補助とみなすとしても、期間は最低限とすべきであり、期間限定の増額の大半が週末に行われることに鑑みれば「1週間未満」とすることが適当と考えます。 【KDDI】	通信契約奨励金について、期間限定で、短期的に増額される場合は、利用者への還元につながりやすい性格を有すると考えられ、MNPを条件とするものは、特に利用者間の不公平の拡大につながりやすいことから、端末購入補助とみなすことが適当と考える。期間限定の増額の具体例としては、週末限定のほか、年末年始、ゴールデンウィークなど大型連休についても同様と考えられることを踏まえ、「1月未満」を対象とすることが適当と考える。	無
<端末購入者に求める合理的な額の負担>		
意見 I-3-10 利用者に求める合理的な額の負担について、一定の指標が示さ	考え方 I-3-10	

れたことに賛同。今後もMNO3社の取り組みが適正なものかどうか分析・検証し、課題が明らかとなる場合は、制度的な対応を含めて早期に検討することが重要。		
・利用者に求める合理的な額の負担について、一定の指標が示されたことに賛同します。 ・しかしながら、ソフトバンク殿においては、同一の機種にもかかわらず、メインブランド・サブブランドによって下取り価格が異なっており、このようなケースにおける合理的な額の整理が必要と考えます。 ・MNO3社はこれまで一部の端末機種に関して中古市場価格よりも著しく高い下取り額を設定し、実質0円を訴求した営業活動を実施していることから、本指針制定後においても「利用者に求める合理的な額の負担」の基準となる端末のみ、その下取り価格を著しく安くするなどして、MNO3社が「利用者に求める合理的な額の負担」を恣意的に操作するおそれがあると考えます。そのため、総務省殿におかれましては、MNO3社が設定する端末の下取り額と中古市場価格との価格差を注視するなどして、MNO3社の取り組みが適正なものかどうか分析・検証いただき、競争環境への影響や利用者の公平性の観点で課題が明らかとなる場合は、その都度、制度的な対応を含めて早期に検討いただくことが重要と考えます。 【ケイ・オプティコム】	本ガイドライン案に賛同の御意見として承る。 なお、同一事業者が同一機種について下取り価格を複数設定し、関連下取り等価格が複数存在する場合には、スマートフォンを購入する利用者に求める負担がこれら全ての関連下取り等価格以上となっていなければ、合理的な額の負担とはいえないものとする。 また、本ガイドライン案5(3)にあるとおり、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、必要に応じ見直すこととしている。	無
おおむね賛成するが、販売店独自のキャンペーンなどと称することで一時的に買い取り価格を下げるなどによる抜け道が存在する考える。中古端末の長期的な価値を鑑み、事業者が設定する下取り価格だけでなく、複数業者の一定期間の平均をとるなどの方法により、より実効性のあるルールが必要であるとする。 【個人】		

事業者が設定する下取り価格が合理的な価格か否かを客観的に判断できる環境が望ましいと考えます。 【日本テレホン】		
意見Ⅰ－３－１１ 本来、市場原理の中で自由に設定されるべき端末価格に対して過度な制約を設けることは、公正な競争環境の確保の観点で懸念もあることから、行き過ぎた規制とならないよう必要に応じ見直し等が検討されるべき。	考え方Ⅰ－３－１１	
本指針案では、「端末購入補助の適正化に関し、端末の調達費用および関連下取り等価格に照らし、合理的な額の負担を求めることが適当」とされ、当該下取り等価格は「当該端末の販売開始のおおむね２年前に販売が開始された同一製造事業者の先行同型機種について事業者が設定する下取りその他の買取りの価格」と定義されています。本見直しについては、経過措置期間が半年程度設定されているものの、市場における端末価格に急激な変動が生じることで、利用者や販売店に対して多大な影響が及ぶことが想定されます。 本来、市場原理の中で自由に設定されるべき端末価格に対して過度な制約を設けることは、公正な競争環境の確保の観点で懸念もあることから、適宜市場の状況を注視して頂き、行き過ぎた規制とならないよう必要に応じ見直し等が検討されるべきと考えます。 【ソフトバンク】	本ガイドライン案は、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、必要に応じ見直すこととしており、御意見については今後の参考として承る。	無
意見Ⅰ－３－１２ 「合理的な額」を端末の下取り価格と比較することは適切でない。	考え方Ⅰ－３－１２	
事業者がスマートフォンを購入する利用者に負担を求める「合理的な額」の基準として、端末の実質負担額と関連性のない「関連下取り等価格」を用いるべきではありません。 特に、本ガイドラインにおいては、端末購入を条件としない場合であっても、ＭＮＰによる通信契約の締結を条件とする割引等を端末購入補助とみなしており、端末との関係が希薄です。そのため、「合理的な額」を端末の下取り価格と	新品端末を購入する利用者の実質負担が下取り価格を下回る場合には、事業者から新品端末を購入する利用者を過度に優遇することとなり、利用者間の著しい不公平につながると考えられる。 また、おおむね２年前に販売が開始された同	無

比較することは適切でないと考えます。 【ＫＤＤＩ】		
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において、2 年前の下取り価格を合理的な価格の基準としている。旧ガイドラインにおいて市場価値よりも高額で下取りを行う事業者があったことを考えると、下取り価格を意図的に操作する事業者が出ることが想定される。また、2 年前に必ずしも同一メーカー、グレードの機種が販売されているとは限らず、合理性が低いと考える。恣意的な価格を設定できないよう、端末の調達価格のみを基準とすべきだと考える。 【個人】	一製造事業者の先行同型機種が存在するか否かに関わらず、本ガイドライン案3に規定しているとおり、端末の調達費用に照らし、合理的な額の負担を求めることが必要である。	
中古価格を新機種販売割引の目安とする案には反対します。 理由は中古下取りの価値がキャリアによって一方的に決められている割に、例えば Android スマホなどは OS アップデートが終わりセキュリティアップデートも滞りがちとなって市場価値が暴落しがちで、新機種価格の目安になるとはとも言えないからです。 もし中古価格を割引の目安とするのなら、検討項目をひとつ追加してください。 それはスマホの中で技適の対象となる範囲を明確にさせ、それ以外のソフトウェアの改造を認めることです。 そうすれば技適が理由で OS の書き換えが日本だけ完全禁止されているところ、欧米と同程度の自由によってメーカー以外による技適部分を除く OS の改造や最新版への更新が可能になり、中古市場が活性化します。 またキャリアによる邪魔なアプリのてんこ盛りも中古のネックになっているため、その点でも技適に関わらない部分の OS 更新を認める政策が必要です。 【個人】		

意見Ⅰ－３－１３ 販売価格を下取り価格に関連づけて行う行政指導など価格に係る行政指導については、競争政策上ないし独占禁止法上問題を生じさせるおそれがある。	考え方Ⅰ－３－１３	
１ 総務省が策定することとしている「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」（案）（平成２８年１１月１８日公表）のうち、「Ⅱ 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」（以下、「本件ガイドライン」という。）については、競争政策ないし独占禁止法の観点から種々問題があるので、その改定を求めるべく次のとおり意見を述べる。 ２ 本件ガイドラインにおいては、「事業者は、スマートフォンを購入する利用者には」、「端末の調達費用及び関連下取り等価格に照らし、合理的な額の負担を求めることが適当である」としている。また、ここでいう「関連下取り等価格」とは、「当該端末の販売開始のおおむね２年前に販売が開始された同一製造事業者の先行同型機種について事業者が設定する下取りその他の買取りの価格をいう」としている（脚注６。以下、「関連下取り等価格」を単に「下取り価格」という。）。 ３ しかし、本件ガイドラインにおいては、スマートフォンを購入する利用者に求める負担、いかえれば、利用者に対するスマートフォンの販売価格が、下取り価格を下回る場合は、「合理的な額の負担とはいえない」としており（脚注７）、販売価格が下取り価格以上であることを求めている。また、その状況については、本件ガイドラインに対する事業者の取組状況として各事業者に報告を求める等フォローアップを行い、販売価格が下取り価格を下回っている場合には、電気通信事業法第２９条に基づく業務改善命令の発動がありうることを示唆している。 ４ 本件ガイドラインにおける事業者に対するスマートフォンの販売価格が下取り価格以上であることの上記の求めは、それ自体電気通信事業法等において直接法的拘束力をもつものではなく、行政手続法上の行政機関による行政指導である。 行政機関による行政指導については、公正取引委員会は、その目的、内容、方法等によっては、公正かつ自由な競争を制限し、又は阻害するとともに、独	携帯電話市場におけるＭＮＯが大手３グループに集約され、「協調的寡占」とも指摘される状況の中で、大手携帯電話事業者は行き過ぎた端末購入補助を行ってきた。新ガイドラインによって、通信料金の高止まり、利用者間の不公平、ＭＶＮＯの新規参入・成長の阻害を招くおそれのある行き過ぎた端末購入補助を適正化し、通信料金・サービスを中心とする競争を促進することで、市場全体の競争の活性化につながるものとする。 また、「関連下取り等価格」は事業者それぞれが自ら定めるものであり、これを「合理的な額の負担」の基準として追加することがカルテルにつながるものとは考えていないが、いずれにしても、関係事業者において、「不当な取引制限」等の不当な競争制限行為が行われることのないよう、総務省としても注視していく。	無

占禁止法違反行為を誘発する場合さえあることに十分留意する必要があるとして、行政指導に関する独占禁止法上の考え方を具体的に明らかにするため、「行政指導に関する独占禁止法上の考え方」を作成・公表している（平成6年6月30日。以下、単に「考え方」という。）。 したがって、本件ガイドラインにおける行政指導についても、この「考え方」に即して適正なものでなければならないが、当該行政指導については、以下に述べるように、「考え方」の観点から大きな問題が存在しているので、再検討が必要であるとする。 5 「考え方」においては、行政指導を「法令に具体的な規定がある行政指導」と「法令に具体的な規定がない行政指導」に区分し、後者については、前者よりも問題となるおそれが大きいものとしている。しかるに、本件ガイドラインにおける行政指導は、電気通信事業法等に具体的な根拠規定を有するものではなく、後者に属するものであるところから、かかる問題に厳しく留意する必要がある。 6 本件ガイドラインにおける当該行政指導は、事業者の利用者向け販売価格についてのものであるが、一般に、価格は事業者の自主的判断に委ねられ、取引当事者間において協議のうえ定められるものであるから、（独占禁止法上厳格な要件のもとに規制される不当廉売や不当な差別対価などに該当するものではない限り）行政機関が価格の設定に関して指導することは本来好ましいものではない。とくに、指導の内容すなわち価格に対する制約が具体的であればあるほど問題は大きくなる。その意味からすれば、本件ガイドラインにおける行政指導は、下取り価格との対比において販売価格を設定することを求めるものであり、問題が多い。 7 すなわち、製品の販売価格がこれまで使用していた先行同型機種のものの下取り価格よりも安いということに不自然さ、不合理さを感じなくはないが、これを業務改善命令を背景に取りやめることを求める行政指導には行き過ぎがあり問題である。そもそも、下取り価格を下回る販売価格は法律上当然に違法ないし不適当と断定されるものではなく、不当廉売や不当な差別対価に該当するものでない限り、適正な価格競争上存在し得ないパターンではない。また、		
--	--	--

たとえば技術改良等によるコストダウンの結果、後継機種の販売価格が先行機種の下取り価格よりも低廉になることもありうるかもしれない。さらに、事業者は自己の既存顧客が他事業者へ乗り換えることを防止するため、下取り価格を高くすることによって既存顧客をつなぎ止めることはなんら非難に値するものでないが、その結果販売価格が下取り価格を下回る場合にこれを止めさせようとするのが本件ガイドラインの行政指導であり問題であるといわざるをえない。 このような状況などを想定すれば、事業者が本件ガイドラインにおける行政指導に従うことにより、その販売価格は限りなく下取り価格に近接し、他方で他の事業者の下取り価格が過去のデータとして把握することが容易であるところから下取り価格に相場のようなものが形成されるとすれば、結果として各事業者の販売価格は斉一化し価格競争が減殺することとなる。 いずれにしても、下取り価格と販売価格とがどのような関係にあるべきかは、個々の事業者が自由に策定する価格政策に属する問題であって、これを行政機関が律するには種々の問題が生じかねない。 8 次に、下取り価格を下回る価格での販売を抑圧する本件行政指導は、独占禁止法違反（カルテル）を誘発するおそれがある。 「考え方」においては、価格に関する行政指導について、行政機関は、法令に具体的な規定がない行政指導により公正かつ自由な競争が制限され、又は阻害されることのないよう十分留意する必要があるとし、たとえば、価格の引上げについてその額等目安となる具体的数字を示して指導することは、事業者が共同して、示された目安まで価格を引き上げることを決定することになるおそれがあるとしている（ここでいう決定には明示のものだけでなく暗黙の了解や共通の意思の形成も含まれるとしていることに留意する必要がある。）。本件ガイドラインにおける行政指導は具体的な数値に相当する下取り価格を目安に指導するものであり、これに類するものである。さらに、「考え方」では、価格が低下している状況等において、価格の引下げの自粛を指導することも同様のおそれをもたらすとして留意を促しているが、本件行政指導は、まさにこれに該当するものである。		
--	--	--

9 すなわち、事業者はそれぞれ独自の判断で、下取り価格を下回る場合も含めて自由に価格を設定することが可能であり、不当廉売や不当な差別対価に該当しない限りこれに何の問題も存在しない。ところが、本件ガイドラインにおける行政指導が行われた場合は、①この行政指導が事業者にとっていわば監督官庁によるものであること、②これに従わない場合には業務改善命令の発動がありうることを示唆していること、③事業者の属する市場は高度に寡占的な構造にあり、協調的な行動がとられやすいこと、④個々の事業者は①や②の事情に加え、この行政指導に従った方が販売価格を引き上げることが可能となるというメリットがあることなどから、各事業者は相互に他事業者がこの行政指導に従うであろうことを容易に察知することができ、したがってこれを前提に各事業者は相互に安心してこの行政指導に従うことになること、などを総合的に考えれば、事業者間で、販売価格は下取り価格を下回らないものとするとの共通の斉一的行為がとられることになる。これは、事業者間の明白な合意による典型的なカルテルではないが、カルテルと同一の効果を有するものであり、特に上記④のように相互に他の事業者の出方を察知し、これを前提にして各事業者が斉一的行為を行うとすれば、前記の「考え方」にいう共通の意思の形成などに相当し、カルテルと認定されるおそれがある。 したがって、本件ガイドラインにおける行政指導は、各事業者相互の共通の意識のもとに斉一的行動をとらせるきっかけとなり、事業者間にカルテルの疑いを招来しかねないのである。 10 要すれば、販売価格を下取り価格に関連づけて行う行政指導など価格に係る行政指導については、競争政策上ないし独占禁止法上問題を生じさせるおそれがあるので、本件ガイドラインの策定に当たっては、「考え方」との整合性に十分留意する必要がある。そのうえで、少なくとも、業務改善命令の発動を示唆するなどして「スマートフォンを購入する利用者に求める負担が関連下取り等価格を下回る場合は、合理的な額の負担とはいえない」とする行政指導は、取りやめるべきである。 【個人】		
--	--	--

＜通信方式の変更を伴う場合の割引＞		
意見 I－3－14 「携帯電話の通信方式の変更を伴う場合」について、「事業者の変更を伴う場合を含む」こととした改正案に賛同。	考え方 I－3－14	
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の一つとして規定されている「携帯電話の通信方式の変更を伴う場合」について、「事業者の変更を伴う場合を含む」とする改定案が示されたことは、携帯電話事業者間の競争促進につながるものであり、賛同します。 【KDDI】	本ガイドライン案に賛同の御意見として承る。	無
意見 I－3－15 改正案に賛同。なお、変更前の事業者の契約確認等ができることを前提に、変更前の端末と当該端末の MNP 前の利用が確認できる画面等を記録又は保存する場合等についても認めて頂くことを希望。 また、スマートフォン用 OS を搭載したフィーチャーフォンからスマートフォンへの移行時についても同様の扱いとすることを検討すべき。	考え方 I－3－15	
携帯電話の通信方式の変更時に、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対象に、事業者の変更を伴う場合も含めるという本改正案の内容に賛同します。本改正により、より一層 3G から LTE への円滑な移行を図ることが可能となるのに加え、事業者間での公平な競争が可能になるものと考えます。 なお、この場合、「請求書等の書面又は電磁的記録の表示を確認し、（中略）記録又は保存する場合に限る」とされていますが、実運用上、請求書面等の確認が困難な事態も想定され、利用者に対して過度な制約や負担を課すこととなる懸念もあります。このため、変更前の事業者の契約確認等ができることを前提に、変更前の端末と当該端末の MNP 前の利用が確認できる画面等を記録又は保存する場合等についても認めて頂くことを希望します。 また、「携帯電話の料金その他の提供条件に関するタスクフォース」にて論点化されていた「IoT 時代に向けた国民の生活インフラとしてスマートフォンを普	変更前の端末により通信方式の変更を伴うものであることを確認できるときは、MNP に係る電気通信番号での当該端末の利用を確認できる当該端末上の電磁的記録の表示を記録又は保存する場合も新ガイドライン 3 のただし書の端末購入補助ができる場合に含まれるよう本ガイドライン案脚注 14 を修正する。 また、通信方式の変更を伴う場合に端末購入補助が許容される範囲を緩和しているのは、専ら事業者側の事情によって利用者に端末の買換えの必要が生ずることに配慮するためであり、通信方式の変更を伴わない「スマートフォン用 OS を搭載したフィーチャーフォンからスマー	有

及させる」という目的を踏まえれば、必ずしも通信方式の変更を伴うケースに限らず、スマートフォン用 OS を搭載したフィーチャーフォンからスマートフォンへの移行時についても当該規定の範疇として扱うことも検討すべきと考えます。 【ソフトバンク】	トフォンへの移行」については、端末購入補助が許容される範囲を緩和することとはしていない。	
意見 I-3-16 携帯電話の通信方式の変更を伴う事業者の乗換え以外の場合に端末購入補助が増額されることがないよう、適正運用を図るべき。 また、実費によらない場合のスイッチングコストの平均を 10,000 円とする考え方や算出根拠を示すべき。	考え方 I-3-16	
変更前の事業者においてフィーチャーフォンを利用していたことの確認は契約状況確認サイト（弊社の場合「My docomo」サイト）等にて行い、変更後の事業者において記録又は保存を厳に徹底することで、携帯電話の通信方式の変更を伴う事業者の乗換え以外の場合に端末購入補助が増額されることがないよう、適正運用を図るべきと考えます。 また、期間拘束契約に係る解除料が生じないタイミングでの解約や、解除料が 3,000 円となる旧料金プラン契約者の解約が一定数あり、更新期間の 2 か月化や解約金がかからないプランの新設等により、今後もスイッチングコストは縮小していく見込みであることから、実費によらない場合の金額水準について、より実態に沿ったものにすべきと考えます。 なお、「解除料なし+転出手数料（2,000 円）」と「解除料あり+転出手数料（11,500 円）」の平均は 6,750 円であるが、実費によらない場合の期間拘束契約に係る解除料及び転出手数料の額の平均を 10,000 円とする考え方や算出根拠をお示しいただきたい。 加えて、転出に伴い発生する実費の最大額相当の値引きを訴求した販売（「最大●●円還元」）など、実態と乖離し、消費者の誤認を招きかねない行き過ぎたな販売方法が散見された場合等については、適切な対処をお願いしたい。 【NTTドコモ】	事業者の変更を伴う場合においては、脚注 14 に沿って通信方式の変更を伴うことの確認が適正に行われるよう新ガイドラインの運用を徹底してまいりたい。 また、端末購入補助に含まないものとする事業者の乗換えに伴って発生する期間拘束契約に係る解除料及び転出手数料の相当額の補助について、実費によらない場合の上限である税抜 10,000 円は、期間拘束契約に係る解除料は一般的な契約期間である 24 か月のうち 2 か月は 0 円、22 か月は 9,500 円（一部の事業者においては継続利用期間が 10 年超の場合は 3,000 円）であること、転出手数料はおおむね 2,000 円から 3,000 円であることを踏まえ、通常発生すると見込まれる額の平均を勘案して算出したものである。 広告表示については、消費者の誤認を招かないよう事業者において適切に対処すべきと考える。	無

＜廉価端末・在庫の端末の場合の割引＞		
意見Ⅰ－３－１７ 「在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合」及び「廉価端末の場合」においては、本指針案の対象外とする、若しくは端末価格相当の端末購入補助を認める等の規制緩和を希望。	考え方Ⅰ－３－１７	
端末購入に対する利用者の負担が合理的な額となることを目的に、価格の下限を設定するのみでなく、一部端末の価格設定に係る規制緩和もあわせて検討されるべきと考えます。具体的には、「在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合」及び「廉価端末の場合」においては、従前より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の端末購入補助が認められているところですが、その一方若しくはその両方に該当するケースにおいては、本指針案の対象外とする、若しくは端末価格相当の端末購入補助を認める等の規制緩和を希望します。これにより、廉価端末の市場創出にも繋がると考えられ、実際、販売から一定期間を超過した端末に対する規制を行っていない韓国においては、廉価端末の競争力が大幅に向上している等の事実も見られるところです。 【ソフトバンク】 行き過ぎたキャッシュバックは論外として、携帯電話は販売後も通信料収入が見込めるからこそ、それを原資に端末購入価格を低くご提供することができる商品になります。特に、新商品に興味がなく、より安い端末をお求めになるお客様に対しては注釈１０にあるような売れ行きの悪い、いわゆる滞留商品の処分価格に対する需要があると考えられますし、店頭に幅広いラインナップを揃える必要のある私たち販売代理店としても滞留商品に対する各キャリアの支援を抑制していただきたくはありません。 本ガイドラインの改正にあたっては購入しようとしている端末のおおむね２年前のモデルの下取り価格以上の売価設定という「合理的な額」をより具体化いただきましたため、今後はある程度の値差がついてくるとは思いますものの、「滞留在庫を数百円の値づけにしたら販売できる」という状態にまではまだ時間がかかることが懸念されます。本ガイドラインにおいては滞留商品の扱いが通信方式	「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」及び「廉価端末の場合」については、既に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おり、本ガイドラインの対象外とする等の更なる緩和を行うことは、利用者間の著しい不公平につながるおそれがあるため、適当ではないと考える。 廉価端末の市場創出や在庫の端末の販売の円滑化は、それ以外の端末を購入する利用者の負担を合理的なものとすることによって実現していくことが適当と考えており、「合理的な額の負担」の考え方を明確化した新ガイドラインの運用を徹底してまいりたい。	無

の変更、周波数帯の移行、廉価端末と同列にまとめられていますが、かなり意味合いも異なると思いますので、注釈 10 に該当するような端末、つまり滞留商品であり且つ事業者から総務省様に対してその旨の報告が行われた端末については本ガイドラインの対象外とすることをご検討いただければと思います。 【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】		
＜総務省によるフォローアップ等＞		
意見 I-3-18 大手携帯電話事業者が端末購入補助の抑制で得られた原資を固定系通信市場等の他市場での割引原資に転嫁するなどして、公正な競争環境を阻害していないか注視すべき。	考え方 I-3-18	
総務省殿によるフォローアップにおいては、「モバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合取りまとめ（平成 28 年 11 月 10 日）」で示されたように、大手携帯電話事業者が端末購入補助の抑制で得られた原資を固定系通信市場等の他市場での割引原資に転嫁するなどして、公正な競争環境を阻害していないか注視いただくことが必要と考えます。 【ケイ・オプティコム】	御意見を踏まえ、総務省において注視してまいります。	無
意見 I-3-19 電気通信事業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、更なる報告項目の廃止等の見直しを検討頂きたい。	考え方 I-3-19	
現在、事業者に対して規則により報告を求めている項目が多種多様にありますが、中には事業者から報告した内容が市場評価や政策立案にどのように活用されているか不透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等の見直しを検討頂きたいと考えます。 特に、様式第 23 の 4（第 4 条の 4 関係）の移動端末設備の購入を条件とした割	電気通信事業報告規則では、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、報告を求めているものであるが、御意見については、今後の参考として承る。	無

引等の提供状況報告について、現行ガイドラインに則り端末購入補助の額が大幅に縮減している状況も踏まえ、廃止頂きたいと考えます。少なくとも、弊社の場合、「携帯電話の電気通信役務の料金の割引」における合計額の大部分を占めている「月月割」だけで料金割引の全容が概ね確認できること、金額的に比重の少ない過去に加入された利用者に対して適用される割引について残存分の計上に多大な工数を要していること等から、例えば対象範囲を「月月割」相当の割引に限定する、又は新規受付終了したサービスは対象外とする等、対象範囲を限定して頂くことを強く要望します。 【ソフトバンク】		
＜ガイドラインの適用対象＞		
意見Ⅰ－３－２０ ＭＮＯのサブブランド的なＭＶＮＯを本ガイドラインの適用対象とすることを検討すべき。 「Ｙ！ｍｏｂｉｌｅ」が、１００円（税別）で販売していることについて、見解を確認させていただきたい。	考え方Ⅰ－３－２０	
ＭＮＯの子会社がＭＶＮＯとして端末を実質０円や１００円（税別）で提供するケースも散見されていることから、「端末購入を条件とした割引等を受けない利用者との公平性の観点やＭＶＮＯの新規参入・成長を阻害する点からも問題がある」とのガイドライン趣旨を踏まえ、当該事業者についても本ガイドラインの適用対象とすべきと考えます。 なお、ガイドラインの適用対象であるソフトバンク殿が運営する「Ｙ！ｍｏｂｉｌｅ」が、直営オンラインストアにおいてｉＰｈｏｎｅ ５ｓを１００円（税別）で販売（平成２８年１２月１９日現在）していることについて、ガイドライン違反となるものでないか、また、在庫端末に該当する場合、１００円（税別）が適正な価格水準であるかについて、見解を確認させていただきたい。 【ＮＴＴドコモ】	ＭＶＮＯが不適正な端末購入補助を行い、利用者間の著しい不公平や他のＭＶＮＯの新規参入・成長の阻害を招くおそれがないかを注視し、必要に応じ本ガイドラインの適用範囲について検討することとしている。 新ガイドライン３ただし書においては、「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しない範囲で、端末購入補助を行うことができる」としている。	無
本指針案においては、「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、端末購入補助の適正化という観点において、MNO と MVNO の規制に差異を設けることは合理的でないと考えます。

端末購入補助の適正化という観点で MNO と MVNO とを同等に扱うことについては、「モバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合」においても構成員の方々や同席していた MVNO から異議が示されなかったこと、また、その後、一般社団法人テレコムサービス協会（以下、「テレコムサービス協会」という）殿からは「定期的報告」等の運用面の負荷から不要な事前規制を望むものでないと注釈された上、「ガイドラインが MVNO に対し適用となっても MVNO の端末販売には影響ありません」との意見書提出があったことから、MVNO への規制の適用に関する本質的な異論はないものと認識しています。

また、直近の市場環境においては、MVNO が相当な割合の加入者シェアを獲得しており、市場における MVNO の競争力が高まっていることも踏まえれば、MVNO の中でも特にシェア上位の事業者（5 社程度）については、本規制の対象外とする明確な根拠はないものと考えます。加えて、一部の MVNO では MNO と近い販売形態や価格設定を行っている事例等も散見され、こうした販売実態から見ても、特にシェア上位の MVNO については直ちに規制の対象にすべきであり、このように競争力上位の MVNO に規制対象を限定すれば、前述のテレコムサービス協会殿が言及している運用面の負荷の懸念についても考慮の必要は無いものと考えます。

中でも、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、MNO と同一企業グループに属する MVNO が存在するため、公正競争の観点からも当該 MVNO を直ちに本指針の適用対象とすべきと考えます。現状、当該事業者が本指針の適用を受けないことにより「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自由度がある」、「本来は端末在庫の円滑な販売を図る場合等に限り許容されている 0 円近辺での価格設定が柔軟に実施可能である」等の実情があり、既に市場における端末価格の設定においてこうした競争上の弊害が生じている認識です。この点につきましては、テレコムサービス協会殿からも上記の意見書

にて「MNO のサブブランド的な一部の MVNO が、当該ガイドラインに抵触するような販売を取り得るなど、ガイドラインの適用範囲が MNO の抜け道になるといった懸念もあり、そのような MVNO へのガイドラインの適切な範囲拡大を希望します」といった主張がなされていることから、本改正時点において、当該事業者を本指針の適用対象に含めないとする理由はないものと考えます。 【ソフトバンク】		
平成 28 年 11 月に開催された ICT サービス安心・安全研究会「モバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合」第 3 回会合で当協会 MVNO 委員会が述べさせていただきました意見の通り、MNO のサブブランド的な一部の MVNO が本ガイドラインにおいて問題があると見なされる程度の端末購入補助を実施するなど、本ガイドラインの適用範囲が実質的に MNO にとっての抜け道となり、利用者間の著しい不公平や他の MVNO の新規参入・成長阻害を招くことが懸念されます、総務省においてはこのような視点からも、必要に応じ本ガイドラインの適用事業者を拡大する等の見直しをご検討いただくよう要望します。 【一般社団法人テレコムサービス協会】		
MVNO が不適正な端末購入補助を実施していないかモニタリングしていただくことに賛同します。なお、モバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合（第 3 回）において、一般社団法人テレコムサービス協会殿から示された「端末購入補助ガイドラインの MVNO への適用についての意見書」も参考にしつつ、本ガイドラインの適用範囲の検討が必要と考えます。 【ケイ・オプティコム】		
意見 I-3-21 MNO からの出資を受けていることのみを理由に、あらかじめ特定の MVNO を規律することについては、合理性がない。	考え方 I-3-21	
本ガイドラインについて、一部事業者から「MNO のサブブランド的な MVNO」への適用拡大を求める意見が出されていますが、MNO からの出資を受けて	本ガイドライン案 5 (4)において、MVNO が不適正な端末購入補助を行い、利用者間の著し	無

いることのみを理由に、あらかじめ特定のMVNOを規律することについては、合理性がないと考えます。 【KDDI】	い不公平や他のMVNOの新規参入・成長の阻害を招くおそれがないかを注視し、必要に応じ本ガイドラインの適用範囲について検討することとしている。	
意見 I-3-22 本ガイドラインは法人契約も対象か。	考え方 I-3-22	
本ガイドラインについては法人名義においても同等という認識で問題ないか。大口の個別相対契約においても同等に扱われるという認識で問題ないか確認したい。 特に KDDI は非常に安価な法人提案をいと聞く。 本ガイドラインが個人にのみ適用されることで、携帯キャリアが、個人ユーザで得た利益を法人ユーザに還元するようなことにならないよう本ガイドラインの趣旨に合わせ適切に運用していただきたい。 さらに、法人契約における監視体制についても考えを示していただきたい。 【個人】	通信料金及び端末代金が相対契約による法人契約の場合における端末購入補助の適正性については、大口契約については、営業費がかからないことによる割引等が可能となる等、個人契約にはない要素があることは考慮される必要がある。	無
<通信料金の低廉化>		
意見 I-3-23 端末価格が高くなる一方、通信料金は安くなっておらず、利用者にはメリットがない。	考え方 I-3-23	
端末価格の値引きを規制しても、データ通信料は安くなっていない。したがって、ユーザーの負担が増えるだけ担っている。指針の当初の目的は、ユーザーの月々の維持費を安くするためではなかったのか。しかし、実態はそうになっていない。 【個人】	これまでの取組で、大手携帯電話事業者では、ライトユーザや長期利用者、更にはヘビーユーザ向けの新たな料金プラン等が導入され、また、大手携帯電話事業者の半額以下の料金で利用できるMVNOも1年間で300万契約以上増加し、急速に拡大しつつあるなど、通信料金の低廉化に一定の進展は見られるが、なお一層の料金低廉化が必要と認識している。 総務省では、SIMロック解除の円滑化、端末販売の適正化、MVNOが大手携帯電話事業	無
1. 端末代金は、一括0円のほうが、購入しやすいため消費者にとって有益。その原資は、事業者の考えによって決めるべきなので国が口出しするべきでない。 2. 毎月の通信料が高すぎるのは、全く改善されていない。総額でMVNO並みの500円～2000円程度の料金にならないと安い（負担が軽い）とは言えない。		

【個人】	者に支払う接続料の適正化など、競争を更に加速するための取組を推進することとしており、更なる料金低廉化を促してまいりたい。	
大手キャリアの通信費を安くなるようお願いします。 通話をあまりしない人に、もっと安くスマートフォンが持てるような料金プランのご指導をお願い致します。 【個人】		
端末補助を制限するのであれば、通信料等の価格引き下げを条件とすべき。 利用者にとって端末代金が上昇し、利用料金が引き下げられないのであれば、単なる「値上げ」にしかない。 【個人】		
これまでの総務省が作り上げたガイドラインによって消費者の負担が増えている。 携帯キャリアは月々の料金なんか値下げする気は到底あるようには思えません。 端末の価格が上がって、携帯キャリアは儲けが増え、消費者は負担が増えているのが歴然とした事実です。 まずは通信費を値下げするようにキャリアへ指示して頂けませんでしょうか。 0円端末の是正は二の次だと思います。 【個人】		
自由競争に政府が下手に介入したことによって電話会社の都合のいいように取り扱われ消費者は大迷惑です。電話代金は下がらない、スマホの実質価格は高くなり買えなくなり古い機種で我慢、おかげで電話会社の決算は大黒字、いったい誰のためのガイドライン？ 不公平感があるといって自由競争を下手に規制すれば結局儲かるのは企業側で消費者はバカを見てる。競争には不公平はあって然るべきでそれがあるから企		

業側も消費者も勉強なり努力をして損をしないようにするのは？ 下手な介入は迷惑千万！！！！ 【個人】		
来月子供の回線が２年目を迎えます。２年前までは一括０円などのキャンペーンがあり、買い替え易かったのですが、総務省の余計なチャチャのお陰で、負担増になっております。月々の料金が下がる訳でもなく、ただただ負担増です。 安部総理の指示は事業者を儲けさせて、設備投資費に費やす様にしろと言う内容でしたっけ？ 大臣が悪いのか、お役人が悪いのか・・・ 本末転倒どころか、総務省のお馬鹿加減が露呈しただけかと思います。もう少し国民第一の対応をして下さい。つまり、全て撤回して下さい。 お願いします。 【個人】		
スマホの価格が高くなって、料金プランの引き下げがないのは、ただドコモ、au、ソフトバンクを儲けさせるためにやったねか？ 2017.12 まで待たずに全料金プランの金額引き下げをすべしである。 特に電話かけ放題プランしか選べないドコモのスマートフォン用のプランは消費者をバカにしたやり方である。データプランも基本料金が高すぎる。 基本料金が最低 1700 円かかるが、数年前のガラケー時代は電話を使わない人は、トータルで 1000 円前後でした。 スマートフォン本体の割引が悪いのではなく、料金プランが高いのが問題である。 【個人】		
元々本件は消費者のためとの総理大臣の指示で始まったにもかかわらず、消費者不在の値上げ規制強化、ドコモを有利にすることのみを追い求めており、指針は論外である。		

新規の価格競争の強い禁止によりユーザ数が多い企業が著しく有利になるよう仕向け、また単純に値下げ幅を規制すればいいところを下取り価格との差で禁止するなど、自らに市場健全化に向けた能力がないことをごまかすための無意味な規制ばかり増やしています。 野村証券のように斜め上の意見しか出せないようなメンバーをすべて入れ替え、一から議論し直すべきと考えます。 【個人】		
今回のガイドライン拝見させていただきました。 確かに総務省の言い分もわかりますが、少し前からの規制のためにユーザーは実質負担が増えている状況になっているのを認識してほしい。 国内の端末がどうのこうの言うのはこれはグローバル社会にとってなんの意味もないことは明白です。iphone にしても国内の企業などがあって初めて作れるものであり、いいものは売れる。これは市場の動向であります。 実質0円とかこういったものを選択するのはユーザーの自由。欲しい人は0円でなくても買います。行政がこういったことに介入しても意味のないこと。これ以上の規制は断固反対します。全ての端末が売れなくなるのは小学生の頭脳でもわかることです。市場、経済を発展させていくためには今まで通りの売り方の方がユーザーもメーカーもメリットがあります。 このままいけば海外の端末を購入する動きがますます加速し、市場は縮小されるのは明白では？ iphone が売れすぎる？いいものだから売れるのです。高く販売しても何も変わりません。 他の端末が安くてもそちらに移行する人はほとんどいないはずで。これは販売のデータが物語っています。もっとグローバルに物を見た方がいいと思います。 人口減少が進み、税金が上がり実質所得が下がってるなかで、いわば現在のアメリカの状態（中所得者がへり、貧困の格差が大きくなっている）になっている日本、このような状況がこの先どんどん加速していくのは明白。		

apple は独占販売ではないと認識しています。apple が独占販売なら他のどのメーカーも端末も同じ。 これ以上ユーザーの負担になることはやめていただきたい。 【個人】		
実質 0 円潰しに躍起になっているが、料金は大幅にあがっている。 以前問合せたときに総務省の担当の片は一部の片は安くなっている、と堂々と言われたがどういう人がと聞くと押し黙ってしまった。 今回のことでキャリアの大幅な増益に繋がって税金が沢山取れてホクホクだろうがユーザーはかなりの値上げに繋がってしまった。ユーザー不在もいいところである。 1 問題点としては、このまま新規ユーザーがへれば地方におけるキャリアショップが閉店に追い込まれる。その事で大幅な地域間の情報格差が発生することと、そういったお店ではたらいっている方々が失業の憂き目に会う。事実おき始めているが如何おかんがえか？ 2 MVNO は大幅に安くなる、としてそちらに逃がそうという意図が有るとおもわれるが、これはどう考えても悪手である。地方の人や値下げをもとめている方々が MVNO による値引きメリットよりもキャリアショップのサービスを受けられなくなるデメリットの方が多くその MVNO の有料サービスを付与すると今より高くなるのがほとんどである。 3 不公平を無くしたい、とのことであるが自分の様に頻繁に買い換える人間はどうなるのか？そもそもなにをもって不公平といっているのか意味がわからない。 4 そもそも総務省の考える適正な価格や競争というのがどういうものか、全く意味不明すぎるし、その有識者に実態を把握している人が全くいない状態としか考えられない。 順序がめちゃくちゃで安くできるルートを潰してから別の安くする方法を考えてね？というのはあまりにも考えなしすぎる。 総務省はユーザーのことを少しくらい考えて行動してほしい！		

【個人】		
改正案を拝見しました。 消費者の事を考えての事（サービスの選択肢が増える意味）では賛成ですが、毎回重箱の隅をつつくだけで、単にキャリアをいじめているだけにも感じます。機種代金割引を受けられなくなるだけで、逆に格安 SIM を判断しない（できない）者にしては機種代金が高くなるばかりで正直かえって迷惑です。横並びの料金プランを実質的なカルテットではないかと疑う方が早くないですか？（ここが一番の問題では？） MVNO は百数社もあり、しかも無店舗がほとんどでサポート体制は万全ですか？簡単に消費者が移行できる状況でしょうか？最終目標はキャリアの料金の値下げ？それとも MVNO への移行？消費者の選択肢を増やす事？よくわかりません。 総理の意向から始まったと聞いてますが、実は政策の行き詰まりをごまかすだけでももっとやらなければいけない事はありませんか？ たとえば、公衆 Wi-Fi これは世界レベルからみて大変遅れてます。実際つながっても、ほとんど使えないのが現状です。（外国人旅行者のアンケートでも不満上位ですよ）この整備を各キャリアに義務つけるとか。 また NHK や有料 BS、CS の料金が低いのは、放置でいいのですか？ もっと消費者の立場を考えた施策をお願いしたいと思います。 【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についてですが、正直なところ、総務庁で行っている施策が、消費者にとってデメリットではないのが私の考えです。特に 10 年以上同キャリア使用で機種変更するのに、総務省施策で値上げされた金額払わないといけないのか、かなり疑問に思います。機種変更しない人、長期利用者とのバランスとの記載ありましたが、それなら、長期間機種変更しない人向けなどに、各キャリアへ消費者優遇策を是正指示したりとか、機種変更進めたりとかで意見した方向がいいのではないかと考えま		

す。いまの施策だと、消費者は疎か、各製造メーカー衰退などで、リストラ引き起こす引き金にもなりかねませんので、業界の活性化含め、現在のガイドラインの見直しをお願いいたします。ちなみに各低料金価格キャリア優遇も解りますが、それを優遇するのであれば、一度大手キャリアの端末販売を一斉にやめさせるよう、通達すべきかと考えます。 ※法令上難しいと考えますが。 【個人】		
これらの議論は最初は通信料金を下げることから始まっているのにいつの間にか端末の実質 0 円問題にすり替わっている。端末提供だけではなく、通信料にもメスを入れるべきではないか。事実端末代金は値上げされているのに通信料金が値下げされないの、事実上支払額は増加するという状態になっている。総務大臣が提唱した MN0 の 1GB プランも実質形骸化している（キャリアも積極的に勧めていない）。そればかりでなく、通信料金を下げないようにするため大容量プランをつくるなど手口は巧妙化しており、MN0 の談合が行われているのではないかと疑う横並びの料金も問題だと思う。 【個人】		
安倍首相の「家計における携帯代金の支出が高いから、安くする様に検討しなさい」が始まりだったと思います。 結果、通信料は安くならず、携帯本体代金は高くなり、値上げされた形になってます。表向きは民主主義で資本主義の日本で、自由競争である民間企業に国が口出すのは如何なものでしょうか？いつから社会主義共産主義になったのか。 協議してる専門家も的外れな事ばかり言ってますし、民間に役所が口挟むとろくなことにならないのは何ででしょうか？もうこれ以上は止めてください。 全て白紙撤回して、一年前の状態に戻して頂くのが一番良いです。 これ以上苦しめないでください。		

【個人】		
通信料金の高止まりを止めるための対策を講じる必要性はある。 しかし、「割引の規制が通信料金の高止まりを止める」という考えは的外れであり、間違い。今すぐ撤廃すべきである。 割引の規制は携帯電話事業者のたくわえを増やすだけで、結果的に購入する消費者が痛手を負っている。 割引は携帯電話事業者による健全な競争によるものであって、悪いことではない。 割引規制は、スマートフォンが売れなくなるので、販売代理店が潰れたりスマートフォン市場を冷え込ませる結果に陥るなど、悪い状況にしかっていない。 割引規制を撤廃し、むしろ、通信料金について直接規制すべきである。		
【個人】		
端末代金を実質値上げとなり、通信料金が下がるという保証がない。結果的にどちらも高止まりになるのではないか。通信料金を先に値下げし、それに見合った額を端末値上げに回すなら納得感がある。		
【個人】		
本来このガイドラインの目的は、携帯代金の負担が家庭におおきくなっているのを、それを軽減するためとなっているはずなのですが、現状では、ただ購入時の携帯代金が高騰しただけで、毎月の携帯代金は全く変わっていない。また、資本主義の基本構造である自由競争を阻害している。多くの有識者がだしたガイドラインの意味が全く理解できない。		
【個人】		
端末購入補助の適正化に関しては、消費者の視点から考えれば単純に購入価格が高騰したとしか捉えられないこともあるため、慎重に行うべきであるとする。MVNO 促進策としては、間違った端末購入補助は是正しなければならないが、		

厳格に適正化を行ってしまうと、かえって客離れを起こすだけでなく、モバイル市場そのものが衰退化しかねない。 【個人】		
総務省は端末代金の一括0円を含めた割引販売などの規制には積極的であるが、通信料金を含めた携帯電話の料金は一切安くなっていない。以前に比べ高くなっている状態である。これは携帯会社の決算報告からも明確である。総務省による規制は消費者のためではなく、携帯キャリアのためといっても良いのではないか。消費者目線で考えるのであれば、月額費用を安価に抑えるような施策を考えるべきではないだろうか。現状のままでは携帯電話端末の代金は値上げ、月々の費用は値上げである。すなわち消費者にとっては何も良いことはない。消費者目線での改善を要望する。 【個人】		
MNPの人のみ優遇とのことだが、現状の誰も優遇されずキャリアの増益状態の方が異常。総務省が介入したことにより端末の安売りは行われず、通信費は高止まりなので当然の状態。キャリアが開発費を負担していた端末を売るために、販売促進費を出していたのだから、この部分を禁止したらキャリアも開発自体辞めて、国内には海外端末しかなくなるでしょう。また利用者全体の通信費を下げるなんてことはキャリアが応じるか不透明ですし、下がっても50～100円程度では全く意味がありません。MNPで一括0円の方が家計には助かるので、浅慮な高市大臣の介入はとても消費者目線とは思えません。MVNOがお好きなようですが、値段が安いだけで格安でも何でもなく、只の価格相応ですよ。安いだけで混雑時の通信速度、通信品質等使い物になりません。 【個人】		
今年3月の総務省ガイドラインが制定されてから、スマートフォン本体代が値上げされるも、毎月の維持費が安くなる新料金プランは主要携帯会社3社とも出		

てきてないが、これに対して総務省から指導や何か働きかけをする予定はあるのか？ 月 5000 円以下の料金プランが新設されるも、端末購入補助が減額されるため同じ端末を購入しても月 5000 円以下プランのほうが毎月総負担額がかえって高くなる逆転現象が起きている。また、毎月のデータ通信量が大量に増えるプランも新設されたが、一番利用者が多いと思われる毎月 5GB のデータ通信量プランは値下げされていない。端末購入負担を公平にするのが目的とのことだが、消費者からしたら端末代だけ値上げして毎月の料金は変わらずといった印象を受ける。今回のガイドラインで一層端末代の値上げを要求するようだが、毎月の料金については『誰もが公平に』値下げするようなガイドラインは作成する予定はあるのか？ 【個人】		
通信料の価格競争がされていないため、通信料が下がらないの実情です docomo、au、Softbank3 社の通信料がほぼ同じであるため、談合しているとは思えません 端末価格は、各会社の価格競争により安くなったものです 安くなった端末価格を高くするのはおかしいです キャリア 3 社の出した新料金プランは安くなっていないです 通信料は下がらない、端末は高くなる 消費者の条件は、悪くなる一方です 通信料金の価格競争が必要だとおもいます MVNO で価格競争は来ています MVNO の商品の宣伝次第で、キャリア 3 社も安くなるのでは 【個人】		
・ 端末購入補助の仕組みは 5000 円以下のスマートフォンプランでは通信料の割引がされずに高額な通信利用料金を支払っている利用者のみに関して有効で		

あるので実質表記として本体の低価格が提示されているが通信料が高額なので実際は安くなっていない。 利用者は通話プランと通信データプランの組み合わせにおいて一定の組み合わせを強いられており自由に料金プランを選ぶことができない。(例として通話し放題のプランと 1GB データ通信プランの組み合わせ等) 実質割引を有効とするのであれば全ての通話プランと通信プランの組み合わせを選べるようにすべきではないのか？ また同じデータ通信容量の契約でも家族とシェアで利用する場合と単身で利用する場合に不当に料金の差額が開いている。電波を利用した通信サービスの不当な価格差こそ是正すべきではないか？ ・現状の複雑な問題を発生させている実質表記と通信料の値引きシステム自体をやめるべきではないのか？ ・現在のスマートフォンは無線機器である以上にほぼ PC と同様の機能を有して利用されている。発売数ヶ月で PC はメーカー小売希望価格の 3 から 4 割程度値引かれることは常識としてありえることなので総務省が干渉すべきことではない。 【個人】		
総務省の携帯料金に関する介入は反対です。 自由競争もなく、料金が安くなるどころか以上に高くなりました。 端末価格に口出ししたところでまやかしの新しいプランだけでキャリアだけが焼け太っています。 長期利用者が壊れて機種変したいときも端末割引も低く何をしたいのかわかりません。 はじめの目的は料金値下げでしょう。 回りくどく端末実質価格ばかり標的に目くじら立てていても料金プランが値下げすることなんてありえません。 端末価格は今まで通りキャリアに任せ、今の品質、容量で半額ぐらいにするべきです。		

なぜ、直接料金を半額下げろと言わないのか、どこを削るかはキャリアに任せてほしいです。 総務省の仕事のやり方や有識者には一般市民はうんざりしていることに気が付いてほしいものです。 格安 s i m 会社に流れるように置き換えて行っているのも間違えています。 格安 s i m はキャリアと同じような電波の安定性はありません。 それでいい人はひとにぎりです。 今の品質のまま、容量のまま、今の料金を下げてほしいのです。 焼け太ったキャリアが携帯料金値下げに十分対応せず、他の事業に投資するのはおかしいです。 端末を値上げして得た利益を他で利用して、一般市民は今まで以上に苦しくなっている。 なら、総務省介入前のほうがよっぽどましです。 形だけでやっていることをアピールして自己満足しているやり方にうんざりです。 撤退してもらいたい。ひっかきまわすのはやめていただきたい。 【個人】		
ガイドラインの当初の目的は、月額使用料の引き下げであつたはずですが。その原資を MNP のキャッシュバックなどに回すのではなく、月額費用の減額に回すこととしていたはずですが。いつの間に、末端を安く販売することをやめさせる方向となったのでしょうか？ 月額費用の減額が、ほとんどお得感のない、料金プランの新設にすり替わっています。実際、このガイドラインが発行された後も、月額使用料は、1 円も下がっていません。しかも、機種変更したときには、料金サポートも下げられているので、変更サイクルが下がっています。キャリア各社の 1 回線当たりの収入も上がる一方で、利用者還元ではなく、キャリア優遇以外の何物でもないです。 新しいプランの新設ではなく、既存プランの減額比較で、ガイドラインの有効性を図って頂きたいです。		

【個人】		
家族３人でドコモの携帯を、５年間使っていますが、料金が全く下がっていないので、ガイドラインの効果は無いですね。 「新たな料金プランが導入されたこと」を挙げ効果ありと言っていますが、私にとっては無関係、つまり、不公平のままです、ガイドラインの目的が全く理解できない。 携帯の販売会社が潰れて、その利益がキャリアに戻り各携帯会社の収益が上がっているだけで、大半の USER に対して、何の利益もありません。キャリアが儲かっている時点で失敗だと思います。 携帯の料金を、確実に変えてほしい。基本料金（通話し放題）：１０００円、SP モード：３００円、シェアパック 10：４０００円、シェアオプション：５００円、これくらいにならないと実感が湧きません。 【個人】		
ガイドラインは実情を捉えておらず、実施されると端末の販売価格が上がるだけだと思います。端末の値段が上がるのであれば、同時に月額料金を 2900 円程度（通話+データ通信 5 ギガ）にしないと、結局消費者の負担が増えるだけです。月額料金の引き下げが出来ないのであればやめてほしいです。 大手キャリアが提供する月額料金の割引施策には、割高な契約をしないと適用されない等の条件が課されています（例えば、高額なパケット定額プランを契約しないと割引が受けられない）。また、スマホを購入して回線を契約すると、パケット定額プラン以外を選択出来ません。端末の販売方法よりも、まずはこれらの消費者に不利な契約を是正することをお願いしたいです。 【個人】		
今まで総務省が決めたルールにより、通信料が安くなることはありませんでした。		

反対に各社のキャッシュバック等による競争も激減し、端末価格の負担は増えています。 今契約する内容は2年前の内容より負担が増となっていますがどうしてくれるんですか。 あなた達が実施していることは官製談合と同様の状態を作っています。 iPhone だけが売れる事を抑制したいのであれば、素直に国産の端末が売れる様に直球で攻めれば良いではないですか。 キャッシュバックは今後基本料金を払ってくれる事を前提に配っている客引きです。 長期利用者の高い基本料から出ているものではありません。そこも間違っています。 間違っていて理解しているのですから、間違ったルールを作ってしまうのです。 もう、自由競争ができる様に官側は口を出す事をやめてください。 【個人】		
通信料金は本当に値下げされているのでしょうか。 端末代金が上がっただけではないのでしょうか。 これにより中古端末の市場流通価格が上がり MVNO を選ぶ時も値段が高くなってしまような季語がします。 このまま mvno を支援し続けた場合 mno の縛りがきつくなり、今よりさらに mvno に移動しにくくなるような気がします。 現在キャリアのショップも閉店しており、雇用も心配です。 データとしてどのくらいの数のキャリアショップが閉店しているか、またどのくらいのキャリアショップが開店してるかの比較のグラフが欲しいです このまま端末価格が上がれば iphone が売れなくなることはもちろん android もうれなくなり、国内の端末製造メーカー及びそれに関わる中小企業も大打撃を受けます。 本当に大丈夫なのでしょうか。このままこれまで携帯業界に関わっていた人たちは今まで通り働けるのでしょうか		

また企業の自由競争はどうなっているのでしょうか。ここまで政府が口を出してしまうと企業の自由競争も無くなってしまうような気がします。 消費者側もデメリットしかなく、企業もデメリットしかないような政策はやめてください。 大手キャリアも mvno と差別化しなければ競争に勝てないのにその差別化の手立てを封じてまでしてまだ出来たばかりの mvno に国民が流れ込んでしまっているのでしょうか？ サポート体制や店舗も少ないのにトラブルになりませんか？ もう少し検討よろしくお願いします 【個人】		
昨年からの総務省のガイドラインのおかげで、機種代金が上がったにもかかわらず、使用料金は一向に下がりません。 大手 3 社の価格が格安シム会社の料金と同程度になるのであれば機種代金の値上げはあっても仕方がないですが、実際は通信費は安くならず、機種代金だけ上がってみんなが損害を被り、携帯会社 3 社は儲けたお金で他の事業に支出しているだけです。 皆が望んでいるのは毎月の使用料金が下がることでそこにほとんど手つかずで、いったい何をしているのですか！ 携帯料金の事をまったく気にしなくてもよいお金持ちの役人様たちが何も知らないくせに働いているふりをするためにお金のない人たちに負担を求める政策ばかりするのは、やはりこれら 3 社と癒着してお金をもらっているから 3 社が儲かる規制を進めているのでしょうか？ まず普通に携帯電話を使って月にいくらぐらいの負担が適正か考えてみてください。 家族 4 人で 1 人 8000 円とかありえますか？ 家の電気料金でさえ家族で 8000 円 今では防災その他を考えてインフラともいえる携帯料金が家族で何万円もというのは考えられません。		

今までは末端金額が安く設定されていたおかげで、1 人 2000 円～3000 円という格安シム会社並みの金額で使えていたものが、今回故障のため買い換えようとすると1人で今までの家族全員分くらいの金額になります。 携帯会社の料金プランをどうしたいのか先に国民に伝えてください。 今のやり方は、3 社を助けているだけで、まったくみんなのためになっていません。 【個人】		
従来までは1台10万円する携帯電話端末がキャリアの割引により半額から実質0円で提供されることにより、常に最新機種を使うことが出来て最新の端末によるサービスが使用することが出来たが、これが突然値上がりしシャープに至っては販売シェアが40%以上も急落している。 MNP を伴わない長期利用者の機種変更による端末価格の値引きは積極的に実施できるよう端末販売が落ち込むことのないように、または購入に際して価格面で萎縮することが無いようにしていただきたい。 現状では、総額料金の引き上げにより電話料金を引き下げどころか、跳ね上がっており端末製造メーカーの販売が急落、利用者は買い控えが起きており直ちに改善していただきたい。 【個人】		
現在の取り組みは消費者の事を考えてとされていますが、確かに乗り換えでの割引は長期ユーザーには無い割引で、その割引がユーザーの利用料金から出ている事は承知しております。 そして、長期ユーザーに特典がないとの事でしたが、長期ユーザーが機種変更をする際の端末割引クーポンなどを減額する事は違うのではないかと思います。 この取り組みを始めてから乗り換えユーザーだけでなく長期ユーザーも機種変更で高額な商品価格を払わなくてはならなくなりました。 こんな事ならこんな取り組みをしないで欲しかったです。		

利用料金の値下げが長期ユーザーの為と言っていますが、値下げされていないのに機種代金を値上げするのは如何なものでしょう？ まずは利用料金の値下げがされてからでは無いでしょうか？ 格安SIMがあるじゃないかと言うのでしょうかが格安SIMは大手キャリアと違い、ショップなどが無いか少ないので殆どのユーザーは故障や操作方法などで困るので格安SIMが全員にとって良い物ではないと思います。 大手キャリアの長期ユーザーにとって機種変更の割引クーポンはとても助かる物です。 【個人】		
1. の趣旨で「携帯電話事業者が販売する端末が共通化」と記載されていますが、同じメーカー、名称が同じであっても事業者において周波数が事業者専用になっていること（一部端末は除く）、また、スマートフォンにプリインストールされているソフトが事業者専用になっていることより、名称は同じではあるが、全く、異なる端末である事を再認識して頂きたい。 ※消費者が事業者専用のアプリケーションを削除する事は不可能。 スマートフォンと通信契約販売が一体的に行なわれ、様々な割引等が、MNPで他キャリアから転入した消費者だけに、適用されている状態が特殊なだけで、長期利用者（端末購入から24ヶ月を超えた利用者）の機種変更において著しい価格差があり、長期利用者の不利益になっている点は是正してなければならない。行き過ぎた端末補助のガイドラインについては、端末販売の弊害になりするため、特売日や販売店におけるキャンペーン等で端末の流通を促す事も必要と考え、端末補助については、あまり介入すべきではないと思います。 安価にするため、販売店（併売店を含む）で独自の各種オプションを条件にしている事も多く、端末単価だけを見るのではなく、販売店でオプションを考慮した総合金額で考えるべきです。（キャリア側のオプションには無いもの） MVNOの事業者における弊害は、SIMフリー端末の増加により、MVNO各社で端末やルーターの販売（端末単体、抱き合わせの販売）が段々と多くなっていること、家電店にてSIMフリー端末のコーナーも増えてきているため、3大キャリアへの		

影響は少ないと考えます。 消費者毎に考えが違いますが、高速通信でサポートやサービスの手厚いキャリアを選択するか、月額料金が安く、サポートの少なく、速度が3大キャリアより遅いMVNOを使うかは、消費者の考え方です。 先日、キャリアの社長がMVNOへの流失を懸念されておりますが、異常な月額費用が、消費者から「NO!」といわれているだけです。 通信料金の高止まりは、キャリア内で行なっている各社の基本料金における「カケホーダイ」や「パケット定額料」の合計額が高額になるため、現在、多くの3Gのフィーフォンでの安価な月額料金と比べていかに高額なっていることを認識して欲しい。ライトプランユーザに対して、安価な「通話」を切り離れた「基本料金」+「ユーザが必要としては通話形態(カケターダイ、カケホーダイライト、0円からの従量制)」+「ユーザが必要としているパケット定額料(0、500MB、1G、5G等)」の提供も検討する必要があると考えます。1契約/月額で8000円を超える様な異常な金額は、早急に是正すべきです。 ライトユーザがキャリアの長期利用における還元がないなどの弊害が見受けられますが、この点についても是正すべきと考えます。 【個人】		
NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンク3社の値下げに関して 総務省のガイドラインや活動により、全く反対の結果しかでておりません。値下げではなく、値上げとなっています。実質0円とは、通信料から回収する仕組みとなっているため、実質0円はそもそも安くなく、行き過ぎた値引きではありません。その根拠として、総務省による実質0円の禁止が決定後、通信会社は自社株買いを行っています。通信会社自体が実質0円を禁止することにより収益が増益し、会社の価値が高まることを認識している根拠になります。 まず行うべきは、行き過ぎた値引きという総務省により錯誤を改めることから必要です。負担を減らすを言うのであれば、値引きを禁止することは負担が増えるということです。 先に行うべきは、値引き販売の禁止ではなく、通信料の値下げを達成すること		

が先決です。現在では、各社カケホーダイ等プランにありますが、様々な会社では、カケホーダイが適用外となる「ナビダイヤル」の利用を開始し、カケホーダイという割高な基本料のプランでも通話料が発生する始末です。このナビダイヤルを採用している会社は、顕著に増えています。具体的に採用した名称をあげるのなら、法テラス、郵送会社等です。

現在までの総務省の働きかけにより、通信会社各社すべて、増収増益となり、当初の目的にあったプランの料金による値下げが行われていないため、負担は増加しました。企業等の連絡先電話番号も上記上げたとおりナビダイヤルが増えてきたため、負担しか増えていないです。

この現状で評価するなら、「総務省が何かをする前のほうがよほど負担は少なかった」です。

各通信会社が端末を販売することは、それも良いです。しかし、値下げに関しては、過去の方が適切でした。通信料が高いように思えますが、携帯電話のショップといえ、利用方法がわからない人などが溢れかえり、待ち時間が1時間かかるなどざらでした。これは、通信料の中に「利用の仕方がわからない人」のサポート料金が含まれていると考えれば、高すぎることはありません。

現状では、こういったサポートが必要のない人まで総務省の働きかけにより、負担が増えました。実質 0 円など有識者会議にて話し合いが行われていたのは度々拝見していましたが、アプローチの行い方等、現在まで成果は何一つ出しておらず、値下げではなく「値上げという結果」になっています。

簡単な方法としては、端末販売と通信用の SIM の販売を分けてしまうことでしたが、それは MVNO にて出来ているので、通信会社 3 社に同じことをさせても MVNO の意味がなくなるため、これ以上手の加え用はありません。

| iPhone が売れることによる貿易赤字を考える場合

日本国内のアンドロイド端末の販売がアップルの iPhone よりも芳しく無い点も合理的な理由があります。今までは iPhone の販売による日本の国益としての貿易赤字は凄まじいものでした。しかし、それは消費者の目線となれば当然のもので、合理的な理由として、2012 年に発売した iPhone5 は未だに最新にして利用することができ、現時点 2016 年 11 月において、4 年も利用でき、来年まで使

える見込みであり、5 年利用できます。 実質いくら、という話はおいておいても、5 万円以上するものを 5 年使えるのなら 1 年あたりの負担は 1 万円です。方や、日本のメーカー、海外メーカーから販売されるアンドロイド端末に関しては、アップデートがされず、上記 iPhone5 と同時期のアンドロイドでは最新にできるものはなに 1 つありません。これは結局のところ、iPhone を購入することが経済的負担を減らすことを意味します。最近では携帯電話の販売時に「アップデートが提供されないこと」に関する同意書まである状態です。 アンドロイド端末を販売することおよび iPhone を冷遇することは、消費者の個人情報脆弱性を晒すことでもあります。国益を考えるのであれば、いっそのこと iPhone と同じように長期アップデートされる端末作り、5 年はアップデートを保証するような端末を通信会社 3 社に費用を出させ開発させることが良いのではと思うほどです。 【個人】		
総務省が有識者を募り、移動機通信会社への「不適正な移動機端末機販売方法」を是正するように通知し、指導中の内容の一部に「不適正」ではない、移動機通信会社の顧客維持施策が含まれていることを、ここに指摘し、具申する。 移動機通信会社（以下 MNO）の商品、役務、付帯商品等を大量に長期間に渡って利用し、かつ、特定の MNO で複数の端末機を購入し、その通信網を利用して、対価を支払っている契約者や、MNO の株主である契約者等（以下「ヘヴィーユーザー」とする）に対する顧客維持施策を「不適正な端末販売補助」の名目で総務省が阻害している事実がある。これは特定のヘヴィーユーザーへ「機種変更」時にのみに利用可能な「個別の優遇施策」を指す。これらを規制し、撤廃を指導する事柄は、先の安倍内閣総理の発言の趣旨と乖離している。 MNO の商品、役務、付帯商品とその役務を最低限度の範囲で利用する顧客（以下ライトユーザーとする）とヘヴィーユーザーを、同一に扱うことは市場原理に反することであり、MNO の顧客維持施策を阻害している。 当然、無作為に「公式に」「誰にでも」に優遇施策を復活させることを期待す		

るものではない。まして、モバイル・ナンバー・ポータビリティ（以下MNP）と新規契約に関しては適正な端末販売があつてこそ、移動機通信業への新規参入（以下MVNO）、大手MNO三社の持つスケールメリットに左右されない、正常な市場競争が促されることは消費者全体への利益になるだろう。だが、ヘヴィーユーザーへの「機種変更」に関しては、その範疇の外。各MNOの賢明な顧客維持施策である。 「機種変更」というタイミングをターゲットとした「不適正な端末販売補助」は、なくなっていない。同じ移動機通信端末を購入するにあたり、「MNP」と「機種変更」では「MNP」のほうが有利で、同一MNOの契約継続を期待するヘヴィーユーザーすら、競合他社に転出してしまう誘惑にかられる。まして、MVNOへの転出は選択肢には決してならない。これらは正常な市場競争ではない。 日々、更新されていくMNOの付帯商品や、新たな役務の利用を可能とする最新機種を手に入れたいと欲求する行為は、ヘヴィーユーザーの正統な権利である。端末がユーザーの手元に備わってなれば、新規商品や役務を利用できない。まして、対価を多く支払っても利用したいと願う、ヘヴィーユーザーの数は多く存在する。有識者や総務省は無視しようにも、MNOには無視できない顧客層は確かに存在する。 機種変更した後の端末が中古市場に流れ、あるいは同一ユーザーが機種変更後の端末を利用して、MVNOに加入することもある。黎明期のMVNOの加入実態は後者であることは明らかなことで、市場参入したMVNOを、短期間で無視できない企業集団へ押し上げたのは、移動機通信端末を長期の間、買い換えないとされるライトユーザーは関与してはいない。関心すらなかったと推察できる。 MNOも、成長し熟成したMVNO、双方とも選択できるようになったライトユーザーは「適正な端末販売方法と通信網使用料金の安全化」で利益を享受できるだろう。それはそれでよい。移動機通信の正常な市場競争が構築されようとしている。だが、その利益の享受は日本国からの給付金等ではなく、MNO三社を通じてのライトユーザー向けの公式な施策によるのである。 MVNOへの回線接続貸出料金の是正等、総務省が「ガイドライン」と称する		
---	--	--

指導だけを行い、大手MNO三社の利益を損ねている。あまつさえ、その原資を支えるヘヴィーユーザーへの機種変更時の優遇施策まで「不適正」として除外するのか。これではMNO三社のスケールメリットに基づいた技術革新が停滞して国際競争にすら影響が発生する懸念もある。 「機種変更」に利用頻度や契約年数等に応じた、個別に提供される特定の顧客に対する「優遇施策」を規制するのは、総務省の越権行為である。ただちに指導した内容を撤廃することを願う。 顧客＝国民の具申であることを念頭に置き、是正されることを期待する。 千文字にまとめるようにとあったが、収まらないのでご了承願いたい。長文になったことも謝罪する。 【個人】		
現時点では、総務省がショップに指導して一括0円表記や高額キャッシュバックを是正するよう求めているかと思います。 しかし、この施策を行った結果、端末価格は上がり、肝心の維持費はそのままです。実際には携帯料金が値上がったと答える人が多いのではないのでしょうか？端末価格が上がるなら毎月発生する維持費も指導しないといけません。例えば、毎月の基本料金の他にインターネット使用の定額料金（これは契約時に強制です）など、指導する事が多々あるかと思います。 昔は、基本料金だけでも契約できたのに、何で今はその他にデータ通信も強制的に料金を取ろうとするのか？通話だけでいい人から見たら、こんなプランいりません！ 基本料金だけでも契約できるよう、こっちを総務省が指導するべきです！ また、端末料金が0円でもいいと思います。 売り残り（在庫処分）も防ぐ事ができるし、0円の端末は型が古いものです。古い機種でもいい人は0円でいいのです。 消費者は毎月の維持費が高い事に怒りを覚えています。 MVNOは安いのに（まだ高いですが、ドコモ、エーユー、ソフトバンクに比べればマシですが）3大キャリア何故高いのか・・・		

日本で一番儲かってる通信部門をこれ以上お金を集める必要はありません！消費者にどんどん還元してもらって日本経済を回して欲しです！ （なので、キャッシュバックだって行ってもいいと思ってます） 総務省に期待したいのは、3大キャリアと呼ばれる通信業者に対して毎月の基本料金を含め、使用料（インターネットにかかる料金など）もっと安く提供できるよう、指導して欲しいです！ 【個人】		
端末購入補助の適正化について “スマートフォンを購入する利用者には、端末を購入しない利用者との間で著しい不公平を生じないように” にするため、端末購入補助の金額を適正化（減額）する一方で、今回のガイドラインでは、通信料金の高止まりを解消する内容が盛り込まれておらず、単に端末購入価格の実質的上昇になることが想像に難くない。例えば、ライトユーザ向けの料金プランは既にどの事業者も提供を始めているが、端末購入補助が無いなど、利用者にとって選択肢足りえるとは言いがたいものになっている。また、長期利用者向けの施策は一定のメリットがある内容となっているが、端末購入の負担増に見合うだけの負担軽減策とはなっていない。こういった状況を放置して、端末購入補助の適正化だけを推進することは、利用者の負担増になるだけではないのか。それは適正化とは呼べない考える。 アップルが iPhone の耐用年数は 3 年程度と発表しており、他メーカーのスマートフォンも同程度の耐用年数と考えた場合、“端末を購入しない利用者” といえども、3 年に 1 回程度は端末を買い換えるのではないか。“端末を購入しない利用者” とは果たしてどの程度の割合を占めるか、不公平とは具体的にどの程度の金額かを把握した上でのガイドラインなのか、多いに疑問である。もし把握しているのであれば、ぜひ開示してほしい。 本ガイドラインの趣旨とは外れるが、端末購入補助の適正化により、端末市場は縮小が予想される。ただでさえ厳しい状況に置かれている国内スマートフォン製造事業は命脈を絶たれるのではないか。なぜ今回のガイドラインと平行して議論をしないのか。		

【個人】		
端末代金の引き下げが異常だとおっしゃられているようですが、庶民感覚からするとまだ高値でしかありません。通信料も高いですが、通信料の市場原理が働いていない現状でなぜ端末代金の市場原理まで撤廃させようとするのでしょうか。以前の０円携帯のような各メーカーに販売促進費を支払わせての割引は問題があると思いますが、今回のケースだと既存ユーザに対する割引です。既存ユーザもＭＮＰ利用するのか新しい端末を買うのか選択する権利の一つを失うことになると思います。ＭＮＰ自体での機種変更も安くなることがないのも事実ですし、総務省が考えているような長期利用割引も現段階では条件が限定的で実用的ではない。そもそもの格差是正という部分での考え方として需要と供給のバランスで価格が決まらないものに対しての過度な割引をするなというのが間違っていて、端末価格も通信費も含めてもっと安くするべきとの提言が必要なのではないかと思う。ＳＩＭロック待望論のほとんどが転売目的であり、そのために販売価格の引き上げを行うことがどれだけのメリットがもたらされるのか正直理不尽なことばかり総務省の提言であがっていて、民意がそこにはないと言えない。国の思惑通り物価が上がっていき、そのうえレアメタルが使われる携帯端末料金が下がるということは現実的に考えられないわけだから、端末料金の販売自体に競争を起こさせるような仕組みを考えたほうが利用者にとって現実的でメリットがあるのではないのでしょうか？３Ｇ世代のフィーチャーフォンと違い、総務省が推し進めている第３．９世代以降の電波を使用する携帯端末は電池持ちがかなり悪いです。仕組みはご存知でしょうから当たり前のことですよね？定期的な電池交換やメンテナンスなども考えたときに、事業者の儲け以外に何になるのでしょうか。端末は今の現状ではパソコンと同じで内部性能の進化で長期間使用し続けることが困難になっています。それでも携帯は使わなくてはならない。年老いた親の万が一のために持たせなくてはならない。そういった初期投資やランニングコストを庶民目線で考えたことはありますか？１円でも安く購入できて１円でも安く使い続けられるものを庶民は望んでいます。早期買い替えだとしてたくてしているわけではなく、２年縛りというものがあるがためにその期間に機		

種変更をしなければならないという現実があるだけで、それがなければ機種ハードやソフト的な限界が来なければ使い続けられるわけで、新しいものがほしいからと言って飛びついているのが現状ではありません。総合的に判断して今回の提言の方向性は完全に間違えていると思います。端末価格の引き下げや通信料の引き下げなどは強制力を持った方法で行って端末を持ちやすくし、そのうえで早期に解約した人への罰則や新規事業者への乗り換えを行う人への早期解約罰則回避などの対策をしての公平性を保つというのが庶民のためではないでしょうか。通信エリアによってキャリアが選べない利用者がたくさんいます。今回の提言が考える公平性は全く公平だとは思いません。利用者の選択の幅を狭めてしまうような公平性は利用者の権利を妨げているだけだと思います。給与所得の多い人が考えるような施策や内容では仕方がない部分もあるのかもしれませんが、仕事しても仕事しても生きているのが精いっぱいだという人がいることも考えてください。仕事を探すのにも携帯電話はすでに必需品になっています。本当の意味での弱者救済をしてくれることを強く望みます。 【個人】		
〔モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針〕の「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」に、反対の意見です。 端末購入補助を適正化（割引を止めさせる）すれば自然と通信料が下がるという考え方は、全くのナンセンス。これまで1年間弱の動向を見れば明らかですが、通信料は下がらず大手3社が利益を謳歌するだけ。 今回のガイドラインはその施策を更に強化するものであり、益々利用者の負担が増える結果に終わることは明白です。総務省と大手3社が対立を装った官製談合だとの主張も見受けられますが、私も全くその通りだと思っています。 そもそもの問題は、スマートフォンを利用するに当たり消費者の負担が高額である（海外と比べても）ことであり、より具体的には次の2点です。 ・スマートフォンの端末購入代金が高額 ・通信料金が高額（海外と比べても） 前者に対しては競争原理が働くので各社が競い合った結果、これまで「割引」		

という形で緩和策が実現していた。 しかし後者は競争原理が働きにくく、高止まりしたままか、逆に更に値上げされている状況です。 明らかに対策すべきは後者なのに、何故、総務省は前者の、しかも競争原理を働かなくする方向のガイドを出すのでしょうか？利益を上げることが企業の目的なのですから、前者で得た利益を後者の値下げに回すなどと、殊勝なことを考える企業はありません。 総務省には、今回の「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」、および今年 2 月に出した同ガイドラインを撤回し、新たに通信料金高止まりに対する直接的な施策の検討を望みます。 SIM ロック解除や途中解約をし易くする施策などについては私も賛成ですし、後者に対しても一定の効果があると考えますが、競争原理を働きやすくする方向の施策を、もっともっと検討して頂きたいと考えます。 以下余談ですが、 各社の利用料金体系を統一し、1GB 刻みの定額プランを用意させる案は如何でしょう。そうすることで、利用者が自分に合った条件で各社を比較できるようになります。大手 3 社のプランも、価格.com で最安値検索の対象になるのが理想でしょうか。それに加えて、端末を買い替えずに、大きなペナルティー無しでキャリアを変えられるようになれば、競争原理が働き通信料金の高止まりも解消に向かうのではないかと考えます。 【個人】		
初めてパブリックコメントというシステムを知ったが、一般国民が理解できるような説明（趣旨説明）ではないのですね。資料の意味がほぼ理解できませんでした。 SIM ロック解除に関しては、概ね適切な改正案ではないかと思う。 大手 3 キャリアの携帯料金に関しては、ただただ負担が大きいとしか言えない状況だと思う。端末を購入しようと思えば、一人当たり月に 1 万近くは支払わなければならない。2 年利用すれば実質いくら、などというが、正直その意味すら		

不明。最初からその値引いた(?)価格で販売したらよい話ではないのか。一括、実質の言葉ももうあまり意味をなさない。現在 MVNO で格安スマホなどのキャリア以外の利用料と比較すると、大手キャリアに支払っている月額料の意味が疑問でしかない。正直、3キャリアに価格低下の期待はできない。キャリアを利用するのはもう高齢者しかいなくなるのではないか。その場合、やはり利用料金の値下げは必須だと思う。貧困高齢者に毎月5千円も6千円も支払わせるのはいかなものか。国民は薄々気付いている。天下り官僚のためにキャリアの使用料金が必要以上に高いことを。 現在の主流は格安スマホ。その他の事業者が販売している端末等の規制を少し重視して欲しい。最低限の機能を備えていなければいけない、といったような。例えば、ETWS 機能や緊急通報時の番号通知機能の必須など。この2点は国内で利用する端末としては必須の機能だと考えるので、その辺は厳しく管理するなどして欲しい。(現在は数機種でしか機能していないようだ) 携帯電話(スマホ)は一人に一台といっても過言ではない時代。できれば、その1台に生活を圧迫されない改正が成されてほしいと切に願う。 【個人】		
総務省が意見やガイドラインを言う権利や義務はない。 先ず、言いたいのなら総務省の通信事業への天下りを一切辞め、また今現在の天下った元総務省の人間を解雇してから言え。 今回、国民に大混乱と膨大な個人への損失、精密製造業への損失を招いた責任を取れ。徳をしたのは携帯三者(特にドコモ)とそこに天下った元官僚とこれからも天下る官僚だろ！ 今回のガイドラインにしる総務省がやってる事は意味が分からん。 一括0円の販売の是正と毎月の携帯料金の大幅な低減がセットなら、まだしも形上安くしてる(実際は安くない)風の、のらりくらりは啞然とした。やるなら10年前にやるべきだったろうな！長期利用者への恩恵はないから賢い消費者はMNPを利用するし、クーポン割引も利用する。それでも携帯事業者は儲かる。今更総務省が民間と消費を、混乱させてどうすんの？結果誰が救われたのか？何		

処が良くなったのか？言ってみろや！明確に是正、ガイドラインの効果を全国民に公表しろよ！ 今回の阿保な総務省の介入で全国の国民は大いに混乱と損失を被る事になった。 今まで、毎月の契約料は高くても端末くらいは安く買えてたのが、安く買えない高い契約料となった損害を返せ！ 取り敢えず先ずは、総務省の天下りの人間を排除してから物言えや！お前らに指導も物言う資格は全くない！世紀の愚策やね。 世の中を全く知らん賢い阿保どもに分からんわな。 今まで放置しといたんやから、民間は民間に任せとけ！国民が今のままでイカンとなったら、そのしっぺ返しは携帯事業者に行く。そうなればいずれ自分の首を締める方向に行く。お前らが介入すれば、混乱と国民への損害しか生まない。分かれの阿保ども！ 【個人】		
・ 端末購入補助の適正化については、長期利用者とMNP利用者間の不公平さが規制の一因と考えているが、公平な取り扱いのためには、端末購入補助について規制するより、2年縛りの販売方法を規制してもらいたい。2年縛りの解除のためには特定の1～2カ月の期間しか解約できないため結果として長期利用となっているものが多い。消費者契約法の第十条「消費者の利益を一方的に害する条項の無効」に抵触する恐れがある販売方法を規制し、適正な競争環境の確立に努めてもらいたい。 ・ また、端末購入補助の適正化の考え方として「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」とされているが、実質0円販売を認めない行政指導のもとで減少した販売奨励金が通信事業者の利益となり決算で最高益となっていることを考えると適切な規制ではないと考える。端末販売の低下を招く規制方法では、スマートフォンメーカーの売上低下にしかならず、利用者の料金負担の軽減には直接は繋がらないと考える。		

・さらに、昨今の通信利用の状況からすれば、携帯通信事業者は過去のNTTのようにインフラを担う事業者と定義するべきで、高すぎる通信料金の低廉化の実現のためには事業者には総括原価算定や適正利潤の考え方を適用すべきではないか。 【個人】		
端末のCB規制については反対です。 なぜなら1.雇用が失われるから2.携帯料金が下がらないからです。 1については現在携帯ショップの代理店の雇用が確実に失われます。 代理店はキャリア直営でないためキャリアからのインセンティブで成り立っていますそこをキャッシュバック規制やインセンティブ規制をかけてしまうとそこに関わっている雇用が失われるからです。 またMVNOのサポート体制も不安があります。今のキャリアでもショップに行くとかたくさん待たされます。キャッシュバック規制やインセンティブ規制をするとここから先店舗数が減るのは確実です。今の数でも足りていないショップがMVNOが普及することによって十分なサポート体制ができるのか不安です。 2については先日のソフトバンクのように海外に投資するキャリアが増えてくると考えています。日本は人口が少なくなるため投資の価値が薄れてきています。日本のユーザーからのお金を海外に使うということは日本の雇用、しいては景気回復の妨げになると考えています。もっとキャリアが日本にお金を落とすことで日本の景気も良くなるのではないのでしょうか？ キャリアも営利団体なため利益が下がることはしたくないはずで。そのため1番ユーザーが多い通信容量のところを下げていません。ここから先もそのままだと思います。それなのであればもっとキャリアからのインセンティブをあげて代理店に還元するべきであると考えます。キャリアだけが美味しい思いをしすぎです。 そのため決算も大幅な黒字でした。 二点の理由から反対です、		

【個人】 総務省における一連の有識者会議は、2015 年 9 月 11 日に安倍首相が総務省に対して「携帯料金等の家計負担の軽減は大きな課題」と発言した事を契機として開始されたはずであるが、途中から主な目的が「スマートフォン本体代金への過度な割引の禁止」にすり替えられており、結果として国民としては大手携帯電話会社を契約する限り、家計における携帯電話料金の負担軽減に繋がっている状況とは言えない。 一方で、スマートフォン本体購入を条件とする割引の廃止、ならびに各種クーポンによる割引の廃止を受け、携帯電話販売店は苦境に立たされており、携帯電話販売台数の減少・販売店の閉店など深刻な影響が発生している。 そんな中で、有識者会議の構成員である北俊一氏は「携帯電話販売業界の大転換点に備える」と題する販売店向けの有料セミナー（株式会社リックテレコム主催）に、2016 年 11 月 18 日（金）に講師として参加し、セミナーでは全体総括を行うなど中心的な役割を担っていると考えられる。 総務省の各種会議で携帯電話販売店の経営に大きな影響を及ぼす決定をしつつ、販売数の落ち込みによって苦境にたたされている代理店向けのセミナーを開催するのは、ある種のマッチポンプと言え、本来は国民のために有益な意思決定が求められる一連の会議が、特定の構成員の私的なメリットを最大化するための場として利用されているように感じる。 また、2016 年 10 月 17 日に開催された「モバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合」で、北構成員は「（携帯電話）代理店と飲んで話す」という趣旨の発言をしている。 社会通念上、構成員と関連団体の企業などにある程度の付き合いがあることは否定しないが、同構成員が「あんしんショップ認定制度」における審査委員会の委員に名を連ねていることを踏まえて考えると、同構成員が「飲んで話をする」特定の代理店のみを「あんしんショップ認定制度」への認定で優遇する可能性も否定できず、本来は国民にとって安心して携帯電話等の契約が行うことができる店であることを認定するための制度が、同制度の認定を行う少数の審査委員の私的な利得最大化に用いられる可能性が否定できない。		
--	--	--

よって、北構成員に限らず、有識者会議の構成員および、あんしんショップ認定制度における審査委員らが、特定の企業または団体から利益供与が無いかを厳格に監視した上で、有識者会議におけるガイドラインの策定などが、通信事業者・携帯電話販売店・一般消費者にとってどのような影響があったかを定期的にチェックした上で、多数の国民がメリットを享受できる有益な議論が行われることを強く希望する。 【個人】		
まずは、近来稀に見る愚策であると非常に強い憤りを感じています。 ===== 要旨 1、安売り禁止主導は料金高騰するだけなので即刻やめてほしい 2、料金高止まりの原因は安売りでは全くない 3、まずは高すぎる基本料金を下げる方策を即刻実施するべき ===== 元はといえば家計の携帯料金負担を減らすということが大前提ではないのでしょうか？ しかし今の施策は、全く逆の効果しか生まないことは明白なのに（料金値上げの手助けをしてしまってる。カルテルを推し進めてしまってる）それを強引に推し進めてるということは全く理解に苦しみます。 現に、総務省の通達が行き渡った今年4月からの期間の携帯キャリアの決算は、2016年4-9月期、携帯キャリア各社は前期に比較しかなりの増収増益でした。 ARPU（1ユーザー当たりの月間平均収入）も前期に比較し上がっています。 この時期、総務省の通達が行き渡った期間です。 家計の負担は増え、携帯キャリアの収入が増え、携帯キャリアにとっては笑いが止まらなかったでしょう。 このようなことになるのは素人目にみても明白です。 1、自由競争を規制によって禁止させ（安売り禁止）→顧客の奪い合いをする必要がなくなり→談合価格になり料金高止まり		

こんなことは古今東西、社会主義、資本主義の当たり前のことなのに何故押し進めるのか？不思議でなりません。 現に、ここ 2,3 年来、総務省の携帯安売り禁止施策が出てきてから →各社顧客の奪い不要（資本主義の否定） →その間に、基本料が益々値上がりになり最低料金も引上げられ、さらには以前はパケット定額オプションは付けたり外したりできる自由度があったがここ 2, 3 年で各社、パケット必須になってしまい基本料がさらに値上がりしてしまってます。 さらには数少ない消費者還元であった携帯本体の値引きさえやめさせようと言うのですから・・・ 2、また一部の安売りなど資本主義なら当たり前のことで安売りにより料金が高止まりしてるという論旨は的外れもいいところです。 安売りなど普通のスーパーなど小売業でも当たり前のことです。目玉商品で一部赤字のものもあるのも当たり前です。 目玉品を買えるのも朝から並んだりした一部の人だけというのも当たり前です。 安売りするから他の商品の値段が高くなってしまってるという論旨はありません。 安売り品買えた人と買えなかった人で、著しい不公平が生じるので安売り禁止など、資本主義の日本では考えられない論旨です。 そんなことしたらどの店もお客の取り合いする必要なくなり競争する必要が無くなるので全体の値段が高くなるのは社会主義、資本主義ではごくごく当たり前の話です。 また安売りの原資は、通常の企業だったたら販売促進費、広告費などで賄う範疇のものであり携帯キャリアも同じことで、こちらもせいぜい各社年間数百億円規模のはずです。 それに対し、利益は年間数千億単位で 10 倍以上もあるのです。 料金高止まりの原因は安売りにあると論旨でまず安売り禁止を進めていますが（何故か安売りだけはなんとしてもやめさせるように進めていますが）料		
--	--	--

金高止まりの原因が安売りのためなどという論旨は破綻しているのは明白です。 3、まず基本料金などが高すぎなのです。 携帯本体を値引きした後!!!で充分利益が出る料金形態になっているのは誰もが知るところであり、そこで携帯本体の値引き禁止にしたら、消費者の負担が増えるだけなのは誰でもわかることです。 （そもそも実質 0 円の意味がわかっておられるか非常に懐疑的です） （例えば iphone 実質 0 円と言っても携帯がタダで貰えるのではなく、2 年で総額 20 万円ほど支払が必須の契約になっています） （もし 2 年以内に解約すると端末代金の残りの月賦代と数万円単位の違約金の支払があるのでしょ） （携帯キャリアは決して損はしません。ユーザーは決して得をすることはありません） その状況で実質 0 円止めよということは 2 年支払額 20 万+さらに値引きをやめさせた分は月額からの割引が廃止されるだけなので、その分ユーザー料金が上がるだけでユーザーが余分に払うことになるのです。 （月額料金を下げた上で実質 0 円をやめさせるなら話はわかりますが、月額料金には何も言及しないで値引きだけを禁止にするからこういうことになります） ばかばかしいにも程があります。 このような状況の中、税金を使っの安売り店の覆面調査などは愚の骨頂です。 税金を使ってまで安売り店の摘発→さらなる値上げの奨励→キャリアは儲かる→消費者のみ負担が増える（税金から余分な出費+携帯の値上げで） まず、やるべきことは、安売り禁止なんかではなく基本料金部分の値下げなのは明白です。 何故、それをまずしないのか？ 根本原因には目をつぶり（基本料がそもそも高すぎ）、資本主義に逆行する安売りだけ目の敵にして止めさせるのは、消費者がバカを見るのは当たり前		
--	--	--

だけで、なおをそれを税金使って押し進めるとは今考えてるだけでも頭から火が出る思いです。 こんな施策をしたらこうなるのは素人目に見てても当たり前です。 これらの事情は総務省の担当の方なら、充分承知されてる筈だと思いますが何故こんなことになってしまうのか？ 非常に不思議です。 実際問題、ここ２年くらいの間、総務省主導の安売り禁止の指導が入って以降、各携帯会社がそれに呼応する形で消費者にとってより不利になる施策が各携帯キャリアから次々に打ち出されています。 具体的に例を上げてみますと A, 基本料金について AU2015 年 11 月 7 日からスマホプランの場合、それまで通話のみなら 1000 円の基本料金だけで可能だったものが強制的に高額パケット契約必須にされる。(それまで通話のみ使用の場合、最低維持料金が 1000 円だったのが 7000 円程度にかなりの値上がり) ドコモ 2014 年夏、スマホプランの場合、それまで通話のみなら 780 円の基本料金だけで可能だったものが、このプランが廃止されカケホーダイと称し 2916 円のプランのみしか選べなくなる。(通話し放題を希望しないユーザーも強制的にそのプランにされる) (その後 1700 円のカケホーダイライトが出されましたが、あくまでまやかしてこれも実は総額が通常カケホーダイより高くなるという設定にされています) ソフトバンクについては、上記 2 社よりより早く動きがありよりえげつない縛りがあります。 B, 端末購入サポート契約解除料 10 年くらい？前からの携帯代金と通信料金との分離を提唱されてきてましたが数年前までくらいはそれが実施されていたんですが、最近になって、		
---	--	--

また購入サポートという名で復活してきています。（これも総務省の安売り禁止の御触れが出てきたあたりから復活しています）これも、プランの変更だけで数万円レベルの相当な違約金が課されています。 再度繰り返しますが、これらの施策は、総務省指導が 2, 3 年前から入ってから、各携帯会社がそれに呼応するように施策を打ち出してきているものです。 （安売り規制→自由競争禁止→カルテル→携帯キャリアがより利益取り易いプランへ誘導） まさに逆効果になっています。 そもそもまずこれらの改悪を少なくともまずは撤廃させるべきです。 せめてこれらだけでも元に戻す必要あり →そこでやっとそこから料金下げのスタートが始まると言えるのではないでしょう。 現在の安売り禁止第一の施策では、消費者の総支払料金が高くなるだけ（＝携帯キャリア利益増大）です。 まずは基本料金の下げが第一優先 →そうすれば各携帯キャリアの端末の極端な値下げの余裕もなくなるので妥当な価格に落ち着いてくるという形にするのが筋だと思います。 何卒現在進行中の世紀の大愚策の再検討、宜しくお願い申し上げます。 【個人】		
近年の総務省の行政指導で MNP 促進、SIM ロック解除、MVNO に対する解放促進など改善している部分と料金、端末費用など改善していない部分があると思います。端末の購入費用は高くなっていますし、契約プランに詳しくない人は料金も高くなっています。 例えば私の妹弟家族は山間部なので通信エリアの広さから、また良くわからないので最大手のドコモに長期間（15 年以上）加入しています。いつも機種変更なので MNP に比較すると割引や特典があまり有りません。また、料金についても特にドコモは従来と変わって家族多数でシェアパックを組めば安くなりますが、今まで通り一人一人同程度のプランを組むと料金が高くなります。妹弟家族は知		

らなくてまさにこの状態で一人1万円／月またはそれ以上の支払いをしています。現在私の家族と妹弟家族全部でシェアパックを組む取り組みをしているところです。 長期契約割引も多少増えてきましたが、ずーと使い続けている人への不公平を解消し、料金を安くするのが目的だったと思いますがうまく機能していません。それどころか2016年3月決算はドコモは過去最高益、この半年も前年同期比増益、2017年3月決算も増益と報道されています。この利益は消費者からもたらされたものです。 総務省とドコモが結託している、ドコモが総務省を手玉に取って儲けている、ドコモが焼け太りなど、とうがった見方をされてもいたしかたない状況です。 私の提言としては実質ゼロ円とかを取り締まるのではなく、販売会社がそれでも成り立つならゼロ円でもいいと思います。問題はMNP、新規契約、機種変更で割引、特典がアンバランスなことです。どの取引でも同等な利益が得られるよう指導すべきだと思います。また、頻繁に携帯を購入する場合のペナルティをもっと重くする。(特に1年以内) 最近個人情報とかの問題が厳しくなっていますが、通信会社はファミリー割引など契約で情報を保持しています。ファミリー割引を契約されていますがより有利なプランをお探しでしょうか程度の説明など説明する必要があると思います。個人情報保護を考慮しながら消費者利益の為に説明義務のガイドラインが必要だと思います。現在なされている通信会社保身のためのしつこいくらいの通り一遍の説明より(一応必要な面もありますが)、より重要だと思います。通信会社の契約、料金体系は難しく理解の浅い人が多いと思います。ショップの人でも理解されていないこともあります。 最近のことですがドコモのdカードゴールド(クレジットカード)に加入しました。加入すると5400円の割引優待券が貰える(キャンペーンではなく恒久特典)のですが送ってこないで問い合わせると、総務省の指導により11月1日以後の加入の場合は割引券発行しませんと回答されました。私は10月25日に他のポイントサイトから(ポイントが貰えるので)ドコモの加入ページに飛びその内容を確認して申請し、審査が通って11月2日の加入で通知が来ました。		
--	--	--

加入ページには割引券は貰えると書いてありました。しかし、１０月２５日のホームページの下方のお知らせに発表しており、加入して頂く場合はホームページをすべて見て加入して頂くことになっておりますと言われました。詐欺の常套文句のような返事です。通常、加入申請から審査まで１週間から１０日前後かかるようですが、２５日前に申請した人はどうなのですかと尋ねると、その人も貰えないと回答されました。詐欺を公言しているように思います。１１月１日以降の申請とか、加入ページが変更された後の申請から割引券の発行をしないとすべきだと思います。ドコモのｄカードゴールドは無料ではなく１０、８００円の年会費がかかります。クレジットカードの商品価値は特典が大半を占めます。同様の人はWebで散見されるので多数いると思われます。比較的信頼されていると思われるドコモが行政指導の名のもと、このような行為をしないよう指導をお願いします。 商売の方法については総務省の管轄外かも知れませんが、事業認可（商売も含めて事業）を行っているわけですから適切な指導をお願いします。 【個人】		
以下の理由より、本ガイドラインの廃止を求める。 ・本ガイドライン制定時からライトユーザー向けの料金プラン等が新たに導入されたが、利用できるデータ通信料が極めて少なく、また他の割引が適用されなくなるなど、端末料金の値上げに比して通信料は全く値下げになっていない。端末価格の値上げ分と通信料金の値下げ分が見合っているのか、まずは十分に検証して、その上で必要な方策を打ち出すべき。 ・ガイドライン見直しにあたって、一方的に端末価格を上げる方向で議論が進んでいる。一部の有識者の意見を採用するだけでなく、実際に通信料金や端末価格を負担する利用者の意見を十分に反映させるべき。 ・本来であれば通信料金についてもガイドラインで明示すべきであるが、それができないのであれば端末価格に縛りを設けるような制度は廃止するべき。 ・端末価格の議論のベースが「実質負担額」となっているが、これは元々高額に設定されている通信料金を２年間支払うことが前提であり、通信料金が値		

引きされるものである。仮に実質 0 円としても 10 万円程度の端末代金を支払った上で、毎月 5,000 円程度の通信料金を支払うこととなり、2 年間経過後は 8,000 円程度となる。実質 0 円が異常に安いような前提での議論であるが、元の端末価格や通信料金が高額であるため、全く安くなく議論の前提に問題がある。 ・ 2 年間で端末を買い換えることは決して頻繁な買い換えではなく、端末のバッテリー寿命や求められる性能に比べれば 2 年程度で交換するのは合理的であり、一部の利用者に対する行き過ぎた端末購入補助とはいえない。 ・ 携帯大手 3 社の決算は本ガイドライン導入以前に比して軒並み増益となっている。これは端末購入補助を縮減しても、その分通信料金の値下げに繋がっていないことを示している。結局のところ本ガイドラインは利用者ではなく携帯大手を利するだけである。 また、廃止できないのであれば、以下の理由により、せめて今回の端末購入補助に関する改正は見送るべき。 ・ 総務省は、既に本ガイドラインの成果により、ライトユーザー向けの料金プラン等の設定が新たになされたとしている。既に成果が出ているのであれば、これ以上厳しい規制を新たに設ける理由はないはずである。 【個人】		
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意見を述べたい。 安売りしてでもシェアを取りたいメーカーやキャリアの動きを総務省が封じ、機種変更をして割高になるなら買い替えたくないという消費者の心理もあって、深刻な買い控えが起こっている。 結果、日本のメーカーはますますシェアを落とし、消費者も安くならず、儲かったのは過去最高益のキャリアだけ。 上場企業なら利益を還元するのは顧客ではなく株主なので、その株を持つてる GPIF の後押しを総務省がしたと疑われても仕方ない状況です。 下取り還元などの販売奨励金は、携帯電話に限らず、新車販売、家電など、様々な分野で用いられている手法であり、これをスマートフォンに限って規制するの		

は不公平だし、リースや保険、金融、長期にわたる定期購読契約なども、割安なプランが後からあったとしても、それを薦めないのは各企業の勝手であり、携帯電話だけ目の敵のように規制するのはいかなものかと思う。 基本的にどんな業種でも、契約の見直しを定期的に行わない顧客は優良な顧客というか、良い金づるであり、それを一律に上から値段を決めてしまうのは官製不況が起きている原因だと思う。 また、以上の点から、以前と比べて日本人が割高になってしまった最新の端末を持てなくなっていることによる世界との情報格差の方が問題であり、一刻も早くこのような規制は撤廃されるべきである。 【個人】		
今回の施策は、全く消費者のことを考慮していない内容と考えます。 これまでは、携帯電話やスマートフォン端末が安価なため、消費者は電話機器と付随する料金プラン、各種サービスを自身の利用状況に合わせて比較的自由に選択でき、また携帯電話会社各社間の競争もあり、いろいろなキャリア選択の動機付けがある状況でしたし、選択の幅も広い状況でした。 しかし、本施策により、端末料金が高くなってしまい、私達は容易に端末を購入できず、結局は高い料金プランのまま現在契約の電話会社に固定され、結果的には家計を圧迫していると感じます。 携帯電話会社各社は販促費用の低減分を還元すると謳っていますが、料金が下がるわけではなく、ポイント付与、インターネット回線や電気料金との抱き合わせ等による見せかけの値下げを行うのみで、家計に占める毎月の通信費用は全く下がっておらず、負担が減るところか、逆に増えていると感じます。 最近では MVNO サービスの普及により、安価な通信回線を選択できるようになって来ましたが、MVNO は金額通りのサービス展開となるため様々な制限があり、使い勝手が悪いため、通信費用だけでの移転利用は動機付けが弱く、結局は三大キャリアを利用し続けることになると思います。 また、最近のスマートフォン機器はどこも同じような機能で差別化されておらず、魅力に欠ける製品が多いと感じます。これも本施策によるものと考え、メー		

カーは端末が売れないため、投資を抑制し、平均的な機能での製品展開となっているのではないかとわれ、尖った製品が少ない状況から、携帯端末メーカーへの影響も出始めていると感じます。 魅力ある製品の減少は、端末購入や通信キャリア選択の動機を奪うこととなり、この面からも三大キャリアに固定された利用を加速すると考えます。 このように、消費者は本施策により特定の携帯電話会社に固定されたまま、選択の自由を奪われ、高い料金を払い続ける一方で、利用者の囲い込みにより三大キャリアの利益が保証され、結果的に総務省の施策がキャリアの保護に繋がっているのみで、本施策が消費者保護にはなっていないと考えます。 総務省には、個別の事案を細かく規制するのではなく、自由な競争が生まれるように誘導して欲しいと考えます。例えば、通信会社による携帯電話端末販売を制限し、機器販売と回線販売を分離することでユーザーによる機器や利用回線の自由な選択ができようになると思います。また、携帯電話会社間で異なっている電波の規格やLTEバンド使用を統一化し、キャリア間の競争や参入の促進を図ることもできると考えます。 最近街中でも、画面が割れたり壊れかかっているスマートフォンを使用している方を見る機会が増えて来ました。みんな、端末が高額になった為、多少壊れても仕方なく使っているのではないかと感じます。このような状況が景気を冷えさせ、格差を生むきっかけにも繋がっていると感じずにはいられません。 よって、本施策によりかえって負担感が増えており、正直、余計なお世話で、ほっといて下さいと言いたいです。このような細かいガイドラインによる規制は撤廃して、もっと自由な競争を促すよう、大局的な視点での市場コントロールを総務省には期待したいと思います。 【個人】		
総務省の規制のおかげで、競争がなくなり結局キャリアは結果としてみれば、各社の決算を見れば分かる通り、端末は売れてないのにボロ儲け状態です。各社、ポイント制度とかで還元しますとか言って煙に巻いて、通信料・月々の料金の値下げをするつもりなんて到底ありません。端末の価格が上がって、携帯キャリア		

は儲けが増え、消費者は負担が増えているのが歴然とした事実。いつものように各社同じようにいくつか安いプランっぽいのを出してきましたが、そのプランを選ぶと、月々の割引がなくなるとか、そういうのがあって、結局そんなプランを選ぶと今までのプランよりも割高になってしまうという訳が分からないことになっております。

結局、値下げを実現するには、競争させるしかないわけです。これは、過去の歴史を鑑みても、そのようになっているわけで、規制をして値下げするなんてことはしないわけです。

スマホというのは、通話の出来る小さなパソコンです。生活の必需品であり、一人一台以上持つことが当たり前の世の中にあるのです。今やもう贅沢品ではありません。実質0円とか言ってますが、それはいろんな制約がある中での割引を付けてのもので、実際は8万円前後という超高額な値段設定がされております。普通のノートパソコンよりも高くなっているのが現実です。これ以上値上げしてどうするつもりなのでしょう？毎年決まって売れるのは iPhone だけです。キャリアに縛られている国内メーカーは売れなくなっていき撤退せざるをえなくなっていくことが予想されます。あらゆる国内企業が切磋琢磨することが重要で、国内メーカーが少なくなってしまうと韓国のような状況になりかねません。『日本人はスマホを壊れるまで使う 製品の購入意欲は世界最低水準』という調査結果も出ているほどです。

そもそも長期利用者のことなど考える必要などないのです。そのために MNP という自由に乗り換えできる仕組みを作ったのですから。キャリアメールやキャリアのサービス・品質が好きで乗り換えない人がいるかもしれませんが、安くしたい人には乗り換えることを勧めるべきなのです。

なんのために MNP という自由に乗り換えできる仕組みを作ったのですか？競争させるためではなかったのですか？格安 SIM や格安フリースマホの会社が次々と出てきてはいますが、携帯キャリア（ドコモ・ソフトバンク・au）はそこは競争しようとしていません。なぜなら、まだまだ MVNO の存在が国民に周知されていないからです。それと、自分の気に入った最新スマホを購入することが出来ないからです。なぜ、自由に好きなメーカーの機種を購入することが出来ないのです

ようか？なぜ、自由に買い替えることが出来ないのでしょうか？2 年契約だけでなく、端末購入サポートを付け、途中で解約・乗り換えのみならず機種変更やプラン変更でもしようとすれば、特に、ドコモとソフトバンクは詐欺のような超高額な違約金を支払うように設定されております。毎日持ち歩く生活必需品であるスマホが1 年 2 年も買い替えられないなんて言語道断です。

現在は、購入サポート・下取り込みで実質 0 円などと謳っております。前から思っていたのですが、『実質』という消費者を騙すような表記や違約金、割賦払いなど完全に禁止させるべきです。事務手数料や特にドコモショップなどで行われている『頭金』というものなど、キャリアには違約金以外にも意味の分からないことがたくさんあります。

違約金を禁止し、頻繁に機種変更・乗り換えをできるようにするべきです。

MVNO の格安 SIM や格安フリースマホが、もっと国民に周知されていけば、キャリアも MVNO を無視できなくなっていくことでしょう。そうすれば、キャリアも通信料の値下げをせざるをえなくなっていくことでしょう。安い MVNO と、それよりは少しだけ高いけどサービスや通話品質・通信網などでのメリットがある携帯キャリア、国民に選択させるのです。あとは、端末の縛りを無くし価格を自由に設定できるようにして競争させるのです。

一括 0 円やキャッシュバックなどの還元は全く悪いことではありません。むしろ、それが競争させるということですから消費者にとっては良いことです。そんなことをいつから会社が自由に決められない世の中になったのでしょうか？

端末の価格を上げて、携帯キャリアの通信料が格安 SIM 同等の値段設定になることはありません。端末代も高くなるし、通信料も格安 SIM の何倍もの値段設定となっているのです。MNP 乗り換えするメリットも意味もほとんど無くなりつつあります。

スマホは通話の出来る小さなパソコンですが、無料通話アプリや公衆無線 LAN (Wi-Fi) 環境も普及しつつあります。パソコン同様に、全てのメーカーの機種を SIM フリーにして携帯キャリアの契約なしでも自由に消費者が選んで買えるようにするべきではないのでしょうか。そして携帯キャリア、量販店などが独自に自由に端末の価格を設定・販売できるようにするべきです。

そして MVNO の存在を国民に周知徹底するべきです。 身近に格安 SIM を使ってる人を見かけたことがほとんどありません。格安 SIM も改善するところがまだまだあると思います。LINE の年齢認証が使えないなどがあると聞きました。 日本は高齢者社会でもあります。確実に通信費というのは、家計を圧迫しているものです。しかし、生活の必需品であることから高齢者や昔からの利用者などは携帯キャリアに何の疑問も抱かず、言われるがまま高額な通信費を払っている人がまだまだ多くいるように思います。 それから、3 G 携帯フィーチャーフォン（ガラケー）の生産・販売、i モードなどを絶対に終了させるべきではないと思います。ガラホと呼ばれる 4 G 携帯というものを発売してきていますが、あれは完全にスマホです。ガラケー! の形をしていますが、中身は 4 G スマホなのです。携帯キャリアは、ガラケーからスマホに移行させることに力を入れているように思います。それに伴って企業もフィーチャーフォンサイトを次々に終了させています。 自分から電話を掛けることが少なく、主に着信専用としているものにとっては確実に月々の料金が上がりますし、スマホばかりにしてしまうと、特に高齢者や子供に持たせるには悪質なウイルスアプリや詐欺、個人情報流出・知らぬ間に課金で高額請求などなど月々の利用料・端末の価格だけでなく、いろんな危険性も高くなるのも事実です。スマホの方が壊れやすいですし、機種変更など消費者の負担がいろんな面で多くなります。スマホ 1 台でいろんなことができるようになるということは便利な反面危険性もありますし、他のゲーム機やデジカメ・パソコン等々の売り上げ、いろんな企業にも影響を及ぼします。ポケモン G o 問題、運転手などのスマホ利用防止などのためにも 3 G 携帯の生産・販売、i モードを継続させるべきです。 それに、回線を圧迫することや非常事態などの予備という意味でも 3 G と 4 G で分散させていた方が良いのです。ですから、それぞれの企業に対しても 3 G フィーチャーフォンサイトとスマホ・PC サイトを両方継続させるように指導するべきです。分散させることで、繋がりがづらい状態を回避できるのです。 今現在、携帯キャリアの 3 G フィーチャーフォンのパケット定額がスマホ以上		
--	--	--

に割高で非常に高い状態です。3Gフィーチャーフォンのパケット量なんて使おう思ってもスマホと比べると限界があり、かなり少量になります。なのに、3Gフィーチャーフォンのパケット定額がスマホ以上に割高というのには納得できません。3Gフィーチャーフォンのパケット定額の上限額を大幅に引き下げるように指導してください。

元々はドコモ・ソフトバンク・auは携帯キャリアのはずです。【スマホは、ほぼパソコンです。】いっそのこと、ドコモ・ソフトバンク・auには3Gフィーチャーフォン（ガラケー）の販売に専念させるというのも一つの手ではあります。

ガラケーとスマホの2台持ちを推し進めることが一番良いと思っております。

携帯キャリアに電気・インターネット光など、生活に重要なものを一つにまとめさせることにも反対です。これらも一度契約してしまうと、違約金や工事費などがありなかなか乗り換えることが出来なくなるものばかりです。そこを携帯キャリアは狙ってるのでしょうか、分散させるべきです。何度も言いますが、高齢者社会です。高齢者を騙すようなかたちで、スマホに誘導させて、必要でないオプションを付けさせたり、必要でもないのに大容量のプランに誘導させたり、電気やインターネット光の勧誘などを執拗にしないように指導してください。

先日、70代の父親から突然電話が掛かってきました。「インターネット光と携帯を一緒にすると電話料金が!安くなるらしいんだけど・・・」と、聞くと、ドコモショップで勧められているとのことでした。「うちは光は必要じゃないから断って」と伝えました。光は断ったようですが、ガラケーからスマホに機種変更して帰ってきました。私は父親を見ていて、スマホは必要だとは思いませんし、いらないようなオプションも付けているように思います。月々の料金は確実に上がり、家計を圧迫するかたちになりました。家族でパケットをまとめさせるなど本当にお得なプランを勧めるなら良いんですが、高齢者を言葉巧みに勧誘するようなことはやめさせて頂きたい。どこの企業も同じようなものですが、自分たちの利益のことしか考えていません。特に生活の必需品となるものや、一度契約すると解約しづらいものなどを一つの企業にまとめさせるのには抵抗があり反対です。何度も言いますが、経済やリスク等々にとっても【分散】させるというのは重要なことだと思います。

ドコモ・ソフトバンクの携帯電話の契約の審査が非常に厳しくなっている現状というのをご存知でしょうか？料金未納や遅延などがある人を審査で弾くのは理解できます。しかし、10年前後継続利用している人でも、乗り換えを繰り返したり、ルールの範囲内で工夫して安く利用している人たちを審査で弾いて契約不可にしたり、割引対象外などとするというのは非人道的だと思います。これらは割賦払いだからとかではなく、一括払い・クレジット払いなどでも関係なく審査が行われているようです。複数の回線を乗り換えしても、企業にとって不利益になることは無いはずです。何のために違約金や事務手数料などを払わせているのでしょうか？各社5台までしか契約できないというのにも、納得できません。携帯キャリアのメールやサービスなどが好きで、継続している人は別にいいのですが、それ以外の者は手間暇かけて積極的にMNPを利用して乗り換えて、努力工夫して安く利用するべきですし、自由に乗り換えて良いはずです。違約金を高くし、審査を厳しくし、乗り換えしづらくしているドコモとソフトバンク、非常に問題です。 しかし、このように審査が厳しくなった背景には中国人（朝鮮系？）の存在が影響しているものと思われます。お得なキャンペーンをやっている店舗には、本当に多くの中国人（朝鮮系？）らしき人たちが集団で押し寄せていることをご存知でしょうか？これは、電器量販店や人気ブランドや限定スニーカー等々、お買得品や限定商品など抽選販売が行われるところにも深夜から早朝にもものすごい数（何百人単位）の行列ができることが頻繁にあることをご存知でしょうか？その人のほとんどが中国人（朝鮮系？）なのです。どうやら中国人（朝鮮系？）同士でネットワークがあり、代表者がメールやLINEで『明日は〇〇へ行き、〇〇を買え』といったような連絡をして、並ばせているようなのです。そして買い占めたものを回収して、どこかの国へ送っているようです。店舗の人たちも一応業者や転売を禁止としているものの、何も対策をしていないようです。一度現場を見て頂ければ、その異様な光景に危機感を感じると思います。大量の中国人（朝鮮系？）、割り込みなどのトラブルの対応に追われる日本人。近隣の住民も大変迷惑していることでしょう。 日本人枠と外国人枠というものを密かに作るとか、日本の永住権がある人しか	
---	--

契約・購入できないようにするなど、早急に中国人（朝鮮系？）対策を考えるべきだと思います。大袈裟かもしれませんが、このままではあらゆる物を中国人（朝鮮系？）に買い占められ、日本が乗っ取られるのではないかと思うほどの恐怖さえ感じます。

このような中国人？朝鮮系？と日本人を同じ審査基準に当てはめないようにして頂きたい。世界では移民が問題になっていますが、日本にいる観光客とは違うこのような中国人（朝鮮系？）の所在は確認できているのでしょうか？不法滞在者ということはないですね？

しかし、買い占めは駄目ですが転売は悪いとは思いません。転売を禁止してしまうと、オークションサイトなどの個人間取引も質屋など買取業者も禁止になってしまいます。古本屋も金券ショップもディスカウントショップも土地取引も株取引も絵画の売買もパチンコの換金も、問屋も生産者と販売者が違うものは全て転売となるんじゃないかという議論になります。セレクトショップなど、海外で安く仕入れたものを国内で売るとするのは商売として認められていることですので、服はOKだけど、家電やチケットはNGというのは納得できないですし、区別すべきことではないと思います。

転売を問題視する意見もありますが、私は、転売を禁止すること・転売をできなくすること・購入後（所有権が移った後）の制限をすることのほうが問題な気がします。逆に『転売禁止』というのを禁止するべきだと思います。前提として正当な方法で一人で買える範囲ということが条件で、集団グループによる大量の買い占め行為は駄目です。

橋下（前知事）さんがテレビで『転売は資本主義の大原則』とおっしゃっていました。橋下さんのおっしゃる通り、転売は自由なはずです。転売を批判する・禁止する風潮をなんとかしてください。

【個人】

報道やインターネットでガイドラインの内容を拝見しておりますが、全く意味の無い事をされていると思います。今回意見を募集されとの事でやっと一般市民の意見を聞いていただけたらと思います。他にも沢山の意見

が集まると思いますので、是非耳を傾けていただきたいと思います。 私の家庭の例を言わせてもらいますと、家族4人。主人がガラケー、私と子供2人がスマートフォンで、今は4人で1万円程ですんでおります。 なぜこんなに安いのかと言いますと、以前は端末代が一括0円で購入でき、その上にキャリアの月々サポートで通信費から毎月割引があり、それで結果毎月の金額を安くする事で可能でした。ですが、意味にないガイドラインをされたおかげで、今度機種変更等をする時には今のままで行けばとんでもなく毎月の金額が上がる予定です。 安く使っているのは一部の人だろうとおっしゃるかも知れませんが、無知な人はキャリアに無駄なお金を払わされているだけで消費者も勉強しないといけないと思います。 一部の人契約解約を繰り返し、不公平だとの事でうすが、そういう所をなんだかの規制を入れれば良い事で、結果普通に使っている一般市民の負担が上がっているばかりです。 2年縛られたり、端末を安くすれば月々の割引が無い等、何をどう改善されてもキャリアは経営者ですから、自分たちが儲かる事を考えて色々対応するだけの事です。 キャリアの決算を見たら一目瞭然です。販売奨励金が減った分キャリアは儲かるばかり、それを消費者へ還元してもらえないチャンスも無くなり本当にがっかりです。クーポン配布にも文句をつけ、本当に消費者の事を考えられているのですか？ そもそも経営にお役所が文句を言う事自体がおかしいと思います。 結果、大手キャリアの競争がなくなり、キャリアの思うままです。通信費など全く安くなっていません。最近大容量のお得な料金が出てきましたが、結局追加料金を払う事になります。 お役所の方はお金持ちですので、一般市民の事は全く分かっていないんだと思います。 他の方も同じような意見が多いと思われますが、個人的は意見としては前の状態に戻して頂き、解約を繰り返す事に対しては厳しい規制をかけて頂きたいと思		
--	--	--

います。 【個人】		
総務省が発表する内容をニュースで見て、当初「通信料金値下げ」の旗印であったにも関わらず、本体代金の値下げ禁止に走るなど、基本コンセプトがブレブレであり、ニュースを見るたびに幻滅。 総務省など頭のいい人間が揃っているというのは単なる思い込みであるという事が判明した。社会の現状が見えておらず、キャリアへ見当違いな圧力をかけたがために、本体代金値上げ、通信料据え置き、2年縛りは現役、更に通信プランを変更すると違約金を取られるという変な仕組みをキャリアがやりはじめ、2年縛りの対策だけが先行し、更に不愉快なプランが水面下で進行している。 スマホ本体を値引き販売するのは、車両を販売する業界と同じで、適切な競争原理が働くように正しい規制が必要である。キャリアの代理店に販売奨励金を出すのは、家電メーカーがテレビへCM料金を支払うのと変わらない事であり、その販売価格になぜ総務省が目を見せるのか？まったくもって意味不明。総務省、お宅ら何してるの？ その為に新規のスマホ販売台数が激減しており、iPhone等の部品を作る日本の企業が大迷惑を被っており、結果中華端末が日本市場へ進出出来る環境整備が整ってしまっている。 先日のニュースでも中華端末はバックドアが仕込まれており、個人情報や中国へ筒抜けというお粗末な現状が暴露されたばかり。どこの国の為の総務省ですか？ スマホ本体代金はキャリア各社でどんどん値引き合戦させ、製品を動かさせる事が重要。2年縛り等という支配体制は、即時撤廃させ、キャリアが抵抗しようがそこは総務省でしょ。実質2年縛り以外で契約するユーザー等皆無なので、以前の楽天セールであり得ない高額な見せかけの価格を表示し、割引率90%とかという問題になった事と同じこと。 全ての縛りを廃止させ、キャリア間の移動はいつでもできる環境であれば、少		

しでもキャリアが変な事をすればユーザー大移動が起こるようにすれば、胡坐をかいているキャリアに緊張感も出て、少しは真剣になるでしょう。 その際の手数料等はネット上で処理すれば無料、窓口でも 2000 円以下と上限を決めれば変な手数料ビジネスにも歯止めがかかる。 見当違いな圧力を総務省がキャリアへかけた結果、キャリアは「ありがとう」と言って利益を出している。総務省さん、もう少し真剣に仕事してくださいね。実際の社会環境は、通信業界だけに限らず、魑魅魍魎が増殖し、本当にひどい環境になっていますよ。一部上場企業でさえも平気で詐欺を働いているのです。国へ告発文を送付しても、全く動かない。国家が見逃している為に、国民は疲弊しています。どうしてこうも国民感覚からずれるのか不思議でなりません。 【個人】		
本件に関して総務省が世間から「総無能」と揶揄されているのをご存知ですか？日本のモバイル業界——産業界からサービス業界に至るまで、高市総務大臣と NRI 北俊一の汚名は後世に残ることでしょう。 【個人】		
2007 年に総務省が主導したモバイルビジネス研究会のせいで携帯電話料金の複雑化に拍車を掛けたのに、今更どの面下げてゲームチェンジとか言ってるんですか？規制するだけなら簡単ですよ？携帯電話の販売の落ち込みで職を失った我々や、衰退する日本のメーカーは誰が面倒を見てくれるんですか？誰が責任を取ってくれるんですか？ 【個人】		
モバイルサービスの提供条件を見直す動機になったらしい「不公平感」って何ですか？「実際のところはよくわからないけど、何か不公平な感じがする」とかそういうことスか？値引きを受ける機会が公平でない？新規ユーザーの獲得に販促費を出すのが不公平？んー、よくわからなくなってきたゾ		

【個人】		
＜民間への介入＞		
考え方Ⅰ－３－24 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－３－24	
あなた方は何がやりたいかわからない。結局、総務省が口を出すことでキャリアで契約している人間がどんどんきつくなるだけ。やりたいことが明確に見えてこない。非常に迷惑。 【個人】 通信プラン、料金などについて国が安くしろというのがおかしいのでは、民間だったら民間に任せておけばいいのでは？ 票集めや支持率高めるために政治家が民間業者にインフラだからあれしろこれしろというのならばいっそ国営の通信事業者をまた作ればいいのでは？ 【個人】 ガイドラインの改定はユーザーにとっても便利になり、賛成するところもたくさんありますが、最近は余りにも干渉が過ぎるのではとも感じます。総務省の狙いは分かりますが、企業に対して上から「こうしろ」と国家権力で半強制的に指示を出すというのはいくら何でも横暴では？指示を受理した企業に対し優遇というかサポートというかその様な見返りがあってもいいのでは？と感じます。 私個人はあくまで1ユーザーであり、総務省の改定ガイドラインはうれしいものです。ここだけはゆるぎない本心ですが、企業側からしたら面白くないのではないかと感じました。 【個人】	携帯電話市場におけるMNOがが大手3グループに集約され、「協調的寡占」とも指摘される状況の中で、大手携帯電話事業者は行き過ぎた端末購入補助を行ってきた。本ガイドライン案は、通信料金の高止まり、利用者間の不公平、MVNOの新規参入・成長の阻害を招くおそれのある行き過ぎた端末購入補助を適正化し、通信料金・サービスを中心とする競争を促進することで、利用者にとって一層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。	無
＜通信契約と端末販売の分離＞		
考え方Ⅰ－３－25 通信の契約と端末の販売とを分離するべき。	考え方Ⅰ－３－25	
キャリアが端末を用意する必要はなくなりました。	本ガイドライン案は、利用者間の著しい不公	無

回線事業者からの契約更新のインセンティブが機種変更をする者だけに厚くなるのを防ぐため、キャリアによる端末販売を禁止すれば良い。 店舗では回線事業者の手続き・支払いと、店舗運営会社による端末販売と分ける。 【個人】		
通信会社と端末の販社を分離し他方がよい。端末の販社が赤字経営であっても、市場価格を過度に下げていることに対して、罰則あるいは本来得られる利益に対して税金をかければよい。 【個人】		
いったい何がしたいのかがわからないし、誰が得しているのか、誰のためにやっているのか。結局、総務省が関与して事によって通信会社の利益が上がり、消費者の費用は上がっている現実をまだ理解していない。本当に通信費用を下げたいのであれば、端末の販売と回線の販売を分けない限り、意味がない。そもそも、お役所が関与して一切良くなるどころか傷口を開いているだけで一切治療していない状態。 硬い頭をもっと柔軟にして考えてもらいたい。 【個人】		
月々の運用費が高すぎます。安くするための縛りも多々あり複雑です。 色々な割引は前提(契約時の2年縛り)ではなく、1年経過すれば通信費が安くなっていくとかにしてほしい。 端末コストを通信費で値引くするのはおかしい。こういう仕組みはわかりづらい。端末は買ったときにコストがかかるだけで、そのあとはかからないのが普通。 端末は端末代金としてちゃんと徴収し、通信費とはわけるべき。 端末の値引きは購入時に限って決められた規制をかけて実施すべき。	平を生じないように、端末購入補助の適正化を求めることを目的とするものであり、通信契約と端末販売の完全な分離を目的とするものではないが、SIMロック解除の円滑化や端末販売の適正化などにより、利用者がより自由に通信サービスと端末を選択し、利用できる環境の整備を推進してまいりたい。	

【個人】 通信契約と端末販売契約はそれぞれ独立したものにすることを義務付ける必要がある。一定の通信契約を前提に、2年間支払いを割り引くということを完全に禁止するのがよい。契約期間・利用金額によるポイントバック(長期利用であればあるほど還元率を高くし、また基本利用料などを含め消費税・ユニバーサルサービス料を除く支払額ベースがよい)からポイント支払いにより安く買えるようにするのがよい。 端末代金の基準額がどこも同じなので、独禁法など公正取引委員会が出てもよいのではないか。古い端末は、基準額を値下げすることで対処すべしである。 今後技適審査をする場合、いわゆる 4G LTE は日本国内で使われる全バンド対応を条件とする必要がある。海外メーカ(除くサムソン、LG、HTC など現在いわゆるキャリアモデルを提供している事業者)は全バンド対応は努力義務でよいが、日本メーカは例外なしの全バンド対応を義務とする。また、通話への対応として、3G CDMA2000 への対応も日本メーカは努力義務とする。 将来的課題として、端末と料金プランの組み合わせの縛りも禁止し、たとえばスマートフォンをガラケー料金で使うことを認めたり、逆にガラケーをスマートフォン料金にすることも認めさせることもやってはどうか。 モバイル通信端末に関しては、公正取引委員会・消費者庁とも共同で政策検討を行うのがよいと考える。 【個人】		
現状の政策では3大キャリアの競争を制限して ・通信費は高止まり ・端末だけが高騰 キャリアは販促費用を節約し更に巨大な利益を上げるだけで国民に還元されていない 端末販売と通信事業を完全に切り分けるべき 大手キャリアには純粋な通信事業だけでの競争をさせるべきである 日本は3大キャリアの力が凄すぎて総務省が中途半端な介入をしても無駄だ		

と思います ・ 端末販売 ・ 通信事業 ・ インフラ整備&インフラ事業 ・ コンテンツ事業 これらを事業別に完全に解体（分社化）して MVNO 並に体力を落とさせないと巨大キャリアの暴走と通信費は永遠に高止まりです 【個人】		
このガイドラインを拝見させていただきましたが、現状起きている問題を解決するに至らないと私は思います。そもそも今携帯電話業界で起こっている問題に関して、総務省の政策は的が外れているように感じます。消費者は携帯電話を維持するコストが高い問題で苦しんでいるかと思いますが、それを解決するために、SIM ロックの解除や端末補助金についてガイドラインを作成されたと思われますが、端末の補助金を少なくするだけでは、消費者は端末代金が高くなってしまっただけで負担はさらに増えるばかりです。端末補助金を少なくすると同時に月額の使用料金を下げる事を求めなければ消費者にメリットはないと思います。 根本的な問題は、キャリアが端末の代金と通信料を混ぜて月額料金に入れてしまっているため、本来の端末の値段は誰にもわからない。本来の通信料がわからなくなっている状況です。このため、利用者は低利用高利用かわらず高い端末を知らぬ間に購入し、それが高月額料金に跳ね返っています。MVNO がデータ通信 3G、900 円が一般的に対して、大手キャリアが 2G 3500 円になっています。どうみてもその 2G と言われている料金に端末代金の回収のための費用が上乗せされているとしか思えません。本来端末代金であるのに、通信料金として請求している。端末は本来 8 万円なのに、1 万円で売って通信料金という表記で資金を回収している。私から見ると騙しているとしか思えません。そのため、本来であれば端末と通信サービスの完全な分離が必要かと思われます。明確に端末の分割代金と、通信料金が分かれるようなプランと表記を消費者としてお願いしたいです。		

【個人】 無線通信事業者（以下キャリア）が端末を製造メーカーより買い上げて販売する現在の仕組みを見直し、通信サービスとの一体販売を規制すべき。 この仕組みのために、キャリアが売りたい端末を価格面において操作できてしまう。 また、通信サービスとの一体販売により本来高額な端末を購入した者が多額の通信料割引を受けることで（所謂実質価格）、端末価格は低いものの、通信料割引も少額のために、それを購入した利用者との通信サービス料の乖離が生まれている。 技術進歩の著しい通信規格とそれに対応した端末があってはじめて新たな通信サービスが提供できる為、ある程度は端末購入の補助というのも理解できるが端末によっては 2-3 倍の通信料割引差は異常である。 また、その通信サービス料においても、特に LTE（4G）対応サービスについては同じ通信事業者内においても 1 ヶ月の契約通信容量単価がプランにより大きな開きがある。 特に大手 d 社においては個人向けプランが 30GB で月額 8000 円（約 270 円/1GB）であるのに対し、家族グループ内でのシェアプランだと 15GB で月額 12500 円（約 830 円/1GB）と 3 倍に近い価格差がある。 また、その他 a 社 S 社各社がライトユーザー向けと銘打つ個人向け 1GB プランだと 3500 円で大容量プランの 20GB6000 円と 10 倍以上の価格差がある。 契約通信量が多ければ容量単価が下がるのも理解できるが、これはあまりにも異常である。 速やかに是正すべきである。 【個人】		
・ 端末販売と料金プランの縛りを分離する それは、すなわち、ドコモ、ソフトバンク、AU、が電波を提供するだけの役割に徹し、端末の販売はおろか「料金プラン」等を販売をすることさえ禁止する。		

問題になっている、「端末 0 円」や「二年縛り」というのも、その 3 社が端末販売まで手がけているからということに原因があるに他ならない。なので、MVNO というものを標準にすべき。また、端末は、現状 3 社なりの通信方式があるので、その 3 社すべての通信方式に対応した端末以外の販売は認めない、ということにすれば SIM ロックも何も問題になるはずもない。

3 社だろうが MVNO だろうが、「料金プラン」と「端末販売」を“抱き合わせ”で商売をしていることが諸悪の根源。公共の電波を使わせるにも、あまりに自由にさせると、こういうことになる。テレビも然り。テレビ局に番組を作らせたり放送する番組や内容まで自由にさせているから無茶苦茶なことになっている。

電話に関しては、回線敷設、小売、端末販売、ときっちり分けるのがいい。かつての NTT が切り離されたように、3 社も切り離されるべき。固定電話の端末は、消費者は自由に端末を選んで買って使うことが出来る。しかし、携帯電話は 3 社が色んな意味で「縛り」をかけている。固定電話の端末は、最近は需要も減ったため見かけなくなったが、かつてはホームセンターでも 980 円ぐらいで売られていた。携帯電話も、ガラケーなどに関しては、そのように扱われるべき。そうなると、通信方式の統一も必要であろう。3 社にとどまらず、世界各国と協議をして世界で通信方式を統一すれば、世界で売られている端末を自由に選んで使うことが出来る。私は、新興国向けの 2G ガラケーを使うことが出来ればと切に願う。あれは日本円にして 5000 円以下で買うことが出来、電池も受け専用であれば 1 ヶ月ぐらい持つようなものである。それは、「枯れた技術」の結集として端末としては価格に反比例して実は相当優秀かもしれない。待ち受け 1 ヶ月ということであれば、ライフラインとしてはかなり優秀。スマホのように数日が限界であれば、ライフラインとしては緊急事態にはほとんど意味をなさない。

話が逸れるが、テレビのような、国民の需要とテレビ局の一方的な提供スタイルが大きく乖離しているような放送は終了させ、その周波数帯域を 2G 的な枯れた技術を使い前述のような新興国向けガラケーを使った信頼性のあるモバイルライフラインを今さらながらしっかりと再構築すべき。マイナンバーと組み合わせるようにして、「国民ひとりずつ 1 枚 SIM カードを提供」、ということにすればマイナンバーの普及も確実なものになるし、電話のセキュリティーも確保出来、

オレオレ詐欺のようなものも撲滅したも同然である。 【個人】		
「スマートフォンの端末購入補助の適正化」における取り組みについて、当初の目的は「スマートフォンなど携帯電話の通信費の増大が消費拡大の阻害要因」であり「携帯料金等の家計負担の軽減は大きな課題」ことの解消であった。しかし、これまでの取り組みによる結果は「販売コストの削減（割引の縮小）による携帯電話各社の増益」になっており、「消費者通信費の低廉化」につながっていないことを総務省は真摯に受け止める必要がある。 ただし営利企業に対して一方的に値下げを求めるのは価格統制につながるものであり、こちらも必ずしも好ましいものではない。 NTT ドコモ発表の 2017 年 3 月期 第 2 四半期決算データ集 によると、ユーザーひとりあたりの月額収入構造は以下のようになっている。 「事業者通信費収入 (ARPU) : 4230 円」＝「消費者通信費 : 5350 円」－「割引 : 1120 円」（ドコモ光 ARPU 除く） また 2006 年 3 月期以後の ARPU 推移は次の通りである。（通信と直接関係の無い役務収益：スマート ARPU や端末代金は除く） 2006 年：6910 円、2007 年：6700 円、2008 年：6360 円、2009 年：5660 円 2010 年：5280 円、2011 年：4990 円、2012 年：4790 円、2013 年：4480 円 2014 年：4370 円、2015 年：4100 円、2016 年：4120 円、2017 年：4230 円 このことから、通信事業者側の企業努力による通信費低減化は適正に取り組まれていると考えてよく、また新技術の導入による通信速度の高度化やユーザーあたりの通信データ量増を鑑みても、事業者に対して一方的に通信費値下げを求められるものではないと考える。 しかしながら一般消費者が受け止めている「携帯料金等の家計負担」とは乖離が生じているのも事実である。これは一般消費者が総金額（端末代金割賦支払額＋消費者通信費）という視点でとらえているためと考える。 また、24 ヶ月を超えて同一端末を使用しているユーザーや SIM ロック解除による端末持込利用ユーザーは、毎月の割引を得られておらず、2 年ごとに端末を買		

い換えるユーザーよりも「消費者通信費」を多く支払っている不公平差がある。 これらの仮説を元に、端末販売に関するガイドラインに以下の提案をしたい。 1. 端末販売店に対する店頭への実質価格の表示禁止規制 本来、携帯電話端末は数万円を要する物品であることを消費者側も認識しなければならないが、店頭では割引金額を織り込んだ非常に定額な表示をしている。この店頭での低廉な「実質価格」を低廉に表示することを実現するために、「端末代金 24 ヶ月割賦」と「月々サポート」といった「通信費からの割引」を組み合わせたビジネスモデルの増長につながっている。この実質価格表示そのものの規制により、通信費からの転嫁は縮小するものとする。 なお、実質価格表示は、端末購入から 24 ヶ月後には無割引の端末代金を支払ったことになっているため、優良誤認を招いているという観点でも是正すべきである。 2. 通信事業者と契約者との間での割賦契約締結の禁止、もしくは通信費と端末割賦代金の一体的な請求の禁止 消費者が「通信費」と「端末代金」の違いを正しく認識できるように、端末購入時に割賦払いを利用する場合は提携信販会社を利用させる、または、通信費と端末割賦代金とを一体的に請求する事を禁止する。 3. 事業者通信費収入 (ARPU) と消費者通信費との間の乖離の是正 消費者通信費の低廉化に向けて通信事業者に対して要求できるのは、前述の月額収入構造によると割引金額相当 (1120 円程度) が適当と考えられる。総務省はこの点を通信事業者に対して追求して頂きたい。そのために 1. と 2. は有効な施策になると考える。 その際は、現在のサービス水準を引き下げたり通信費単価を引き上げることも無く、現状の割引金額相当を現状の料金表から引き下げられるように要求するのが正当と考えられる。これにより、端末を短期間で買い換えないユーザーや SIM フリー端末の持込利用ユーザーが抱く、通信費への不公平感が解消するものとする。 【個人】		
---	--	--

キャリアで販売している端末をキャリアショップ以外にも家電量販店自身が販売し、買えるようにすべきである。 現在キャリアから販売される端末は家電量販店内のキャリアショップにより販売されている。このことから携帯の端末は市場価格により値段が変化することはない。次の新製品が販売されると値段が昔は実質0円で買えていた。端末の価格は市場価格によって変化するべきである。 そのためには端末を家電量販店自身がキャリアの端末をメーカーから直接買いとり販売する。 家電量販店自身から販売されれば、キャリアショップで端末補助があり2年間で割引がされ販売される端末の縛りの影響を受けないですむ。また端末の高額化が防げる。例としてNexus 5Xがキャリア一括9万円台で販売されたが、simフリー版は6万円台で一括価格が不当に値上げされている。端末補助で2年間使えば同じくらいの価格になるにしても、2年間も同じキャリアを使わなければ本来よりも不当に高い値段で買わされることになる。 このことから家電量販店自身で端末を販売することが公平な端末の販売につながり、利用者にとって好ましい状態になる。 なお家電量販店から販売されるときは一括販売が前提なのでsimフリーで販売することとする。 【個人】		
意見 I－3－26 契約するプランや購入する端末によって割引額が異なる取扱は是正すべき。	考え方 I－3－26	
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で、端末購入補助の適正化を謳っているが、各事業者が導入している契約プラン等で購入補助の額が変化する割引体系については適正でないと考える。 利用料が低額なプランでは端末購入補助の額が低い、あるいはゼロ円になるような設定がなされており、全くもって合理的ではない。 利用者間での不公平を解消する為に行う施策なら、ガイドライン内の記述にあ	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求める負担が合理的な額となる範囲内において、高額な料金プランの契約者や高額な端末の購入者に相対的に多くの端末購入補助を行うことは一概に否定されるものではないと考える。	無

るような、料金プランに関わらず一定の端末購入補助を見直す、と言った考え方が適切とは思えない。この記述が意図している物は本来違うのかもしれないが、却って事業者側がこのような割引システムを導入する根拠になってしまっているように感じる。		
【個人】		
購入端末によって割引金額が異なるのは、特定端末の値引きに相当するため禁止されるべき。		
【個人】		
＜その他＞		
1 円以下になる割引をやめろではなく、即座に罰金を科すなど、実効性とスピード運用できるガイドラインに見直すべき。	御意見は今後の参考として承る。	無
【個人】		
販売代理店は、キャリアからの圧力により、MNP回線の獲得のため、自腹による独自キャッシュバックを強いられています。キャリア自体は現在、販売経費を払わずに営業利益は上がっています。代理店は、運営継続のために、キャリア基準にて査定され、大手代理店以外はこの自腹によるキャッシュバックを含めて運営が厳しくなっています。総務省が中途半端にキャリアにキャッシュバックするなと指示を出すたびに来客が少なくなり、多くの中小販売代理店は瀕死の状態です。キャッシュバックをさせないなら、量販家電店やすべての代理店に完全禁止させる必要があります。また、キャリアは表向きには総務省の指示に従うような態度ですが、自社代理店に対しては、インセンティブの出し方により、顧客や市場にかかわらず、販売の仕方を支配しています。結果、ユーザーの不利益になるような契約が後を絶ちません。ユーザーが望む契約を販売店が行える真の市場にしてほしい。そんな改革を期待します。	御意見は今後の参考として承る。	無
【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 1 趣旨について 通信端末ニーズ多様化に伴う通信料金プラン及び端末購入金額の適正化を加えることを提案します。 (意見) 特に生計を1にする家庭において家族の人数またはニーズの多様化で1人が1台以上の端末を利用の需要がある場合、端末本体および端末数分の通信料金増となり、家計負担が重くのしかかる。家族間でのデータ通信量の差、スマートフォンを利用しない世帯や通信環境の適正維持に掛かるコストを考慮したうえで、生計を1にする1世帯分を合算したデータ通信量で通信料金の精算するプランの設計、及び端末購入補助があっても良いのではないか。 但し、悪意ある利用者による複数端末の所有も想定されるため、契約時に1世帯の住民票等の家族構成を照明できる書類を添付し、1人が所有できる端末数の上限も設け、違反があった場合には罰則も合わせて設けることを併せて提案する。 【個人】	御意見は今後の参考として承る。	無
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の7～8ページの「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 「端末代金の適正化を促すため、現行の通信の2年契約等で設定されている解約金については、増額を行わない（消費税分の増額を除く）ものとする。」を追加する。 (理由) 事業者の端末減額原資は通信費であることは明確であります。 ところで、sim ロック解除の緩和により、解約金を払ってでも2年契約の早期にMNPを行う消費者が増える予想されます。その場合、事業者は通信費では端末減額分は今までほど回収できないことから、端末代金を増額せざるを得ないという今回のガイドラインの目的にかなった効果が期待されます。 しかしながら、解約金の増額は、MNPを行う消費者の減少につながり、上記の	御意見は今後の参考として承る。	無

効果が期待できなくなりますので、あらかじめその道をふさいでおくことが必要とを考えます。 【個人】		
端末購入補助について。 この1～2年で、いわゆるSIMロックフリーのスマートフォンがMNOではない製造メーカーから直接市場で発売されており、対応周波数も3キャリアのすべてで利用できるよう機種がかなりの割合を占めてきています。しかし、3キャリアと契約して携帯電話サービスを利用する上で、かたや3キャリアの販売する端末を購入する時は端末購入補助を受けられ、それ以外のメーカーから端末を購入する時は端末購入補助を受けられないというのは、いわゆる独占禁止法に抵触することではないでしょうか。 現に、8月2日付けで公正取引委員会「携帯電話市場における競争政策の課題について」という文書も出てきており、すでに国内法として制定されている「独占禁止法」を遵守せず、総務省がこのような端末購入補助をガイドラインとして認めてしまうことはいかなるものかと考えます。 端末購入補助を何らかの理由で撤廃できないのであれば、利用するキャリアの周波数に概ね対応する、KDDIの場合はVoLTEにも対応するという条件をクリアし、なおかつ技適を通った（総務省がお墨付きを与えた）端末を指定し、3キャリアが発売したものでなくても、3キャリアが端末価格に応じた額の端末購入補助を行うべきであると考えます。 【個人】	本ガイドライン案は、電気通信事業法の考え方に照らして、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定めるものであり、独占禁止法の適用関係を定めるものではない。	無
かつて我が国は「着信メロディ」「写メール」「おサイフケータイ」といったイノベーションを国内メーカーと通信会社の共同開発で先導してきた。しかし近年は海外品ノルマの台頭で国内メーカーと通信会社の関係が変化している。今回問題視される0円販売や下取り施策も元は特定の海外メーカーのノルマを達成するために生まれた。また海外端末が対応してから各社1.5GHz帯のLTE運用に対応	御意見は今後の参考として承る。	無

するといった具合に通信会社は特定海外メーカーの顔色を伺ってその設備戦略を決定している。今回の新ガイドラインは販売健全化案としての的を射たものだと思う。しかし海外メーカーの影響力が歪みの温床となっている点にはまだ踏み込めていない。例えば我が国は世界に先駆けて 5G の導入を目指しているが、現状では特定海外メーカーの対応如何で通信会社の取り組みに影響を及ぼすことは想像に難くない。これは国内メーカーの影響力が著しく低下しているのが原因。影響力を回復させるには通信会社が国内品を中心に販売したくなる環境を整えるのが良い。そのためには海外品ノルマの撤廃したり国内品の販売にはガイドラインを緩和するといった国内優遇施策も盛り込むべきだ。 【個人】		
前回のパブコメで指摘された内容を見捨てて無理矢理ガイドラインを施行しておいて、今さらになって指摘内容を踏まえた改正を行うというのは、国民を馬鹿にしているのでしょうか？ 【個人】	具体的な御指摘が不明なため、参考として承る。	無

Ⅱ 「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」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 端末購入に該当する施策が事業者によるものか販売店によるものか不明確であり、利用者への説明が不十分な告知物等については速やかに適正化が図られるよう、総務省殿より要請がなされるべき。	考え方Ⅱ－１	

現行、「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」において、「携帯電話サービスと移動通信端末の一体的販売の際の負担の内訳の説明」の項につき、「(前略) 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、電気通信事業者が提供するものと媒介等業務受託者が提供するものとを区分した額の内訳及びこれらを勘案した端末価格の実質負担額を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ことが考えられ、手順等文書にその旨記載することが求められる」とされています。 しかしながら、現在、スマートフォンの販売現場（店頭表示やウェブ媒体の広告（Twitter 等 SNS を活用した広告含む）において、端末購入補助に該当する施策が電気通信事業者に依るものか、販売店の判断に依るものかが不明確なものが多く存在することから、同消費者保護ルールに関するガイドラインの規定を厳格に適用し、利用者への説明が不十分な告知物等については速やかに適正化が図られるよう、総務省殿より要請がなされるべきと考えます。 【ソフトバンク】	電気通信事業法の消費者保護ルールに関する本ガイドラインの御指摘の記載は、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の明確な説明について定めたものであって、広告・表示について定めたものではない。	無
意見Ⅱ－２ 利用者の利用実態等に応じた適切な対応が追加されることに賛成。	考え方Ⅱ－２	
「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」の改正案についての意見 本年３月策定のガイドラインに対する改正案「第２章第４節 適合性の原則」について、利用者の利用実態等に応じた適切な対応が追加されることに賛成をいたします。 現在、フィーチャーフォンをご利用のお客様に対するスマートフォンへの機種変更を提案する傾向が各電気通信会社においてありますが、その年齢層は 50 代以降に多く、年齢が高くなるほどフィーチャーフォンを利用する率が高いと言えます。高齢の利用者は通話を中心とした利用実績が多く、しかしながら、周波数の再編による音声通話への影響、FOTA の終了、一部ケータイサイトの提供終了など、またご自身もスマートフォンへの興味もあり、契約を検討される動機となつ	おおむね賛同の御意見として承る。未成年者及び障がい者への対応に関する御指摘については、今後の参考として承る。	無

ております。 総務省からの指摘を受け、各電気通信会社においてもライトユーザ向け、ヘビーユーザ向け料金プランの新設を行っており、高齢者が新たにスマートフォンを契約するにあたって月額負担が過重にならないよう配慮がなされております。しかし、一部の契約において利用実態に沿わない契約やオプション加入があることについて、利用者の利用実態、具体的なニーズを把握したうえで、サービスの紹介、契約を行っていく必要があるものと考えております。 未成年者の契約に関しては、有害情報に触れる機会が増加することによる被害について触れるべきであり、フィルタリングサービスの案内、特に wi-fi ネットワーク接続では契約キャリアのフィルタリングサービスが受けられないため必要なアプリのインストールが必要であることの注意喚起が必要です。また、青少年インターネット環境整備法に基づいた店頭での案内、及び各種取り組みについてもポスター、パンフレット等での周知が店舗で行われることを期待します。 障害者の契約に関しては、契約内容をゆっくりと丁寧に説明する、漢字にルビを振る、可能であれば2名にて接客をし、相手の理解度を確認するなど「積極的改善措置」に基づいた対応を心掛けるべきであると考えます。現在の契約でも障害を持ったお客様に対する各種割引は各電気通信会社により提供されておりますが、社会のインフラである情報通信の分野で、ぜひ他の模範となる接客がなされることを期待します。これに関係して、各電気通信会社におかれまして、情報アクセシビリティの観点から、接客をサポートするツールとして、音声の読み上げ、手話機能を持った機械の配備、ロボットを活用した接客補助に対する予算の計上を期待いたします。 【個人】		
意見Ⅱ－3	考え方Ⅱ－3	
P2 2章4節(1) ただし、これが公正に行われる事が必要であると考え。 (つまり、機械的な判定が行えるようにしておくのが適切であると考え。既に行われてはいると思	前段の御指摘について、利用者の利用実態等を踏まえる方法は利用者や販売方法等によって様々であるとも考えられるが、いずれにせよ、	無

うのであるが。) P4 7章5節 NTT ドコモは、自らに対して直接個人情報開示請求等を行えない事を説明しておくべきであると考えるが(かならず、NTT ドコモではない、またその子会社でもない、別法人である「ドコモショップ」(怪しげな者が有意に多いと言っておく。)運営各事業者を通してでないと開示請求を行えないという、必要とされるはずの機密性確保と完全に矛盾する形でしか開示請求が行えないのである。)、総務省はその様な事についても必ず説明を行わせるようにされたい。(NTT ドコモに嚴重注意もしくは命令を行うのが本来的に必要であると考えるのであるが、「総務省としてはその様な行為は必要ないと考える。」というのでないのであれば、であるが。(なお、行政手続法によってこの行政指導を求める事を行ってみるつもりである。国民には数ヶ月後に総務省及び現総務大臣(総務省がその必要を否定した際の審査請求先機関である。))がこれを問題視しているかどうか分かるのではないかと考える。)) 【個人】	消費者保護ルールの実施状況のモニタリングなどを通じて、実効性の確保に取り組んでまいりたい。 後段の御指摘について、電気通信事業分野における今後の個人情報保護施策の参考として承る。なお、「電気通信事業における個人情報保護に関するガイドライン」(平成16年総務省告示第695号。最終改正平成27年総務省告示第216号)第16条第1項第3号では、電気通信事業者は、個人情報の開示の求めに応じる手続を本人の知り得る状態に置くものとするとしているところであるが、個々の利用者に対する直接の説明まで求めているものではない。	
意見Ⅱ－4	考え方Ⅱ－4	
個人が携帯電話、スマートフォンを契約するにあたって、困っているのは支払金額がとても分かりづらいことです。割引額は大々的に書かれているのですが、結局契約後いくら払うことになるのかがよくわかりません。 契約後の月ごとの支払額(端末分割やその店舗で加入したオプション等があればそれも含めた金額)の明示を義務つけて頂けないでしょうか。 特に、契約は2年なのに割引期間は半年や1年等 分かりづらい契約もあります。 また解約金額も毎月で変わるようであれば、それも明示していただきたいところです。	御意見は今後の参考として承る。 なお、「消費者保護ルールの実施状況に関する定期調査(平成28年度)」では、料金等の説明の分かりやすさという観点等からも調査を行うこととしている。	無

【個人】		
■要望 「ユーザーが使用する気もないオプション・コンテンツ契約を抱き合わせる」という販売手法も止めるようガイドラインに記載することを要望します。 元々この手法は複数キャリア取扱店が行っていましたが、今年辺りからキャリア販売店でもよく見かけるようになりました。私自身はドコモショップや au ショップで確認しました。 【例】 twitter での価格表示が定価より 1 万 5 千円程度安かったので来店してみると、初月無料オプションの加入に加え、月 4000 円分の他社コンテンツ加入を 2 カ月継続するように言われた。 この販売手法の問題は既に認識されているかもしれませんが、キャリア販売店でも行われると一般利用のユーザーが不利益を被りますので、下記に問題点を記載します。 ■問題点 1 この場合、後で全てのオプション・コンテンツを解約しても、結局 7 千円しか安くなっていないことになる。「一括」や「実質」という表記以上に誤認に至る可能性が高い。 ■問題点 2 キャリアのオプションはそれがどのようなサービスかの説明がされます。しかし、他社オプションについてはそれがどのようなサービスかの説明は全くされません。確かに全部説明していたら何時間もかかりますので。 ■問題点 3 複雑な販売方法及び解約方法は、MNP 渡り歩きユーザーではない「一般的な利用のユーザー」への負担になってしまうでしょう。MNP 渡り歩きユーザーはその点を熟知しているので、理解して契約し、不要なサービスは後で完璧に解約するでしょう。不幸なのは一般的利用のユーザーが、特にキャリア販売店において、このような不要オプション、不要コンテンツを契約させられた場合に、完全に解約ができず、後で課金トラブルに発展することです。	御意見は今後の参考として承る。 なお、オプションサービスについては、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第 2 章第 1 節（５）においてオプション加入が当然であるかのように装って加入させること等は不適切な事例である旨明記しているほか、「消費者保護ルールの実施状況に関する定期調査（平成 28 年度）」において、オプション等の説明方法・説明状況についても調査を行うこととしている。	無

このようなトラブルは当然店頭対応やコールセンターにも負担がかかるため、窓口の混雑等により無関係のユーザーの対応にも支障が出るでしょう。以上、ご検討の程よろしくお願いいたします。 【個人】		
P1 (2) 利用者の属性 外国人を加えること（トラブルが多くなっているため） P2 (3) 1 行目 上記を受けて未成年者のあとに外国人を加えること P3 ③未成年に対する説明 [望ましい例] ・親権者の同席 を加える（料金の支払いに親権者も責任を負うことになるため） P3 未成年に対する説明の後 に④を挿入 ④外国人に対する説明 [望ましい例] ・筆談、読み上げなど多様なコミュニケーション方法や分かりやすい表現を使って説明するなどの意思疎通の配慮を行う。 ・外国人の母国の社会的、文化的違いなどを配慮した説明を行う その他の要望 ・SIM カードがキャリアからの貸与であることの説明がされていないことがあるので、販売時に説明を行うこと。 【一般財団法人 日本消費者協会】	御意見は今後の参考として承る。 なお、適合性原則との関係という観点からも、外国人を巡る状況については、苦情等の傾向を注視するなどして、今後とも実態把握に努めてまいりたい。	無

Ⅲ 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
<期間拘束・自動更新付契約>		
意見Ⅲ－１	考え方Ⅲ－１	
２年縛りについて、高額の違約金を設定するのは困るが、２年間の継続利用を前提とした割引については、内容によって有利な場合もあるのであってもいいが、２年経過した場合は、いつでも負担無しでほかの事業者に変更できる仕組みが必要。 【個人】	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。 なお、これまで開催した総務省の研究会において有識者から期間拘束が自動しないプランの実現を求める意見があり、総務省としてもその実現を強く求めてきたところであり、これらを受け、現在、携帯電話３社において、契約から２年経過後に違約金なく解約できるプランが提供されている。	無
２年契約：端末購入を条件としないこと。端末購入が条件では端末の値引きに相当するため不正である。２年経過後も自動更新の場合、同額の割引を継続されるべき。 解約違約金：逸失利益を超えないこと。残りの契約期間を最低料金で継続した場合の合計金額が上限となる。 【個人】	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無
縛り期間が通信料金の高止まりの元凶である。 縛り期間がないと、消費者はサービスのいい業者に自由に映ることができるので、自然と通信料金が下がる。 【個人】		

セットでユーザーを抱き込んで絡めとりとする手法が蔓延し、期間の違う違約金でがんじがらめにされ身動きが取れない状態にされてしまう。 【個人】		
<事業者の料金プラン・サービス内容>		
au は 1 年前にパケット定額サービスを義務付ける制度変更をおこないました。これは、大手キャリアメールを利用しながら、mvno を契約する 2 台持ちを排除する制度であり、高額なパケット定額サービスは、大手キャリアが実施している高額な販促金の原資となっています。公正な mvno 業者の台頭のためにも、パケット定額サービスの義務化を禁止すべきだと考えますが、如何でしょうか。 【個人】	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無
スマートフォンの通信プランの中には電話に必要な「通話プラン」とインターネット接続に必要な「パケット通信プラン」がある。 昔、スマートフォンのなかった時代は「通話プラン」だけで安く契約ができた。安くて 1,000 円前後で利用することが可能だったし「パケット通信プラン」の中でも安く使えるプランもあった。 だが、スマートフォンになってからは、「パケット通信接続プラン」が強制になり、ライト利用が不可能になってしまった。 そのせいで、スマートフォンの通信料金が高額になってしまったのである。 インターネット接続に関しては自宅でネットを引いている場合や、Free Wi-Fi スポットなどを利用すれば節約できる。 「パケット通信接続プラン」を外せさえすればライトユーザーにとっては不要であるのにもかかわらず。 なので、「通話プラン」と「データ接続プラン」の強制契約をやめさせる規制を行う必要がある。 「通話プラン」だけで利用できるようになると、割安で運用できるようになるのである。	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無

【個人】 キャリアの通信料金については20ギガプランの格安プランが出てきているのでその大容量プランを分割した低用量プランに値下げが行われて欲しい。 また障害者サービスの促進として、キャリアとMVNO事業者すべてにおいて障害者手帳などを提示登録することによって、より安価に社会参画できるようにサービスを拡充してほしい。現状ではキャリアが障害者割引で200円しか割り引かず、パケットプランからは割引が出来ていないため、通話とパケットデータ通信の料金両方から60%ぐらいの割引が必要だと考えている。また、現状では、1回線契約しか割引が受けられないが、現在はスマートフォンにタブレットモバイルルーターと複数契約することも多いので、障害者割引を受けられる回線数の制限を撤廃してほしい。 【個人】 携帯電話事業者各社価格やサービスの変更タイミングがほぼ横並びである。 なので、最初に変更を行った会社を追従する行為にある程度規制をかける必要がある。 例えば「ある会社が値下げしたプランを出した後、他の業者はその値下げ金額の上下30%の範囲内のプランを出すのを禁止する」など。 これにより、それぞれの会社が知恵を絞りながら競争するようになるのである。 【個人】 携帯電話やスマートフォンに関する意見 実際の購入・利用した際のトラブルから、ぜひ改善していただきたい点を申し上げます。 行政指導を下に、各企業が抜け穴を探っていますが、利益確保のために契約サービスの履行が行われていないかったり、悪質な運用で消費者に高額な負担を	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。 本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。 本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無 無 無
---	--	----------------------------

強いて利益カバーを行っています。サービス内容が問題なくとも、正しく運用されているかまで踏み込んで指導してほしいです。(消費者センターに相談しましたが、売買の決定件は業者側であること、消費者センターのノルマに影響ないのでやる気がないそうです。) NTT ドコモで新規契約をしたが、以下の不履行&契約偽造が行われ、2年弱解消されていません。 ・契約後、書類の金額が改ざんされた。(控えとことなった) ビックカメラ・ラゾーナ川崎内のNTT ドコモ販売で、金額を無断で修正説明なし、約束された金券が2年弱経過後も支払われない、レジ打ちで販売方法が改ざん(新規契約が機種変更)されている。 これがドコモ販売の責任者とビックカメラの店長代理の人が直接行った行為です。 異常な競争に隠れ、一見契約できても、実は守られず損をして、消費者センターが機能していない実態を知ってほしい。 【個人】		
携帯電話やスマートフォンに関する意見 実際の購入・利用した際のトラブルから、ぜひ改善していただきたい点を申し上げます。 行政指導を下に、各企業が抜け穴を探っていますが、利益確保のために契約サービスの履行が行われていないなったり、悪質な運用で消費者に高額な負担を強いて利益カバーを行っています。サービス内容が問題なくとも、正しく運用されているかまで踏み込んで指導してほしいです。(消費者センターに相談しましたが、売買の決定件は業者側であること、消費者センターのノルマに影響ないのでやる気がないそうです。) NTT ドコモで端末保証サービスが履行されていない	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無

契約では同一機種 of 修理や交換を月々契約料支払い実施される。 端末を長期利用するためのサービスだが、実態は契約時の内容が履行されていない。 ・ 2014. 11 月発売の機種を 2015. 02 に契約。 2016. 08 に交換サービスを申し出たら、機種が用意できないといわれた。 代品は、一ランクしたの機種で、購入時にはらった金額より損失が発生する。 ・ 2 年利用が前提の契約で、2 年以内に機種が維持できない。 ・ 代行品は同党以上でないと消費者の一方的な損益。ドコモは販売順でよいのできる機種と言っていたが、一般販売店やドコモショップのセールスに聞くと、製品ランクが異なり、同一に並べない。ハイエンドと s ミドル向け製品を一緒にするのは無理がある ハイエンドも後継品は出ているので、ほんらいはそちらがてきせつと言っていた。 【個人】		
携帯電話やスマートフォンに関する意見 実際の購入・利用した際のトラブルから、ぜひ改善していただきたい点を申し上げます。 行政指導を下に、各企業が抜け穴を探っていますが、利益確保のために契約サービスの履行が行われていないなかつたり、悪質な運用で消費者に高額な負担を強いて利益カバーを行っています。サービス内容が問題なくとも、正しく運用されているかまで踏み込んで指導してほしいです。(消費者センターに相談しましたが、売買の決定件は業者側であること、消費者センターのノルマに影響ないのでやる気がないそうです。) MVNOが増えたが、対応機器販売メーカーが利益確保のため悪質な行為が目立つ。	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無

NECパーソナル「のルーターを購入したが、初期不調&運送代行の佐川急便が2次破損させてのに、こちらに全額の修理請求が来た。 NECでは対応時に個人情報が見ることができないからわからないと理由にちていたが、実際には無男子世いうしていた。 さらに海外に漏れ、こちらに悪質な詐欺メールがくるようになった。 2年年s間で番号をおしえたのはNECだけだった。 【個人】		
続々登場するMVNO各社、通話回線simを契約し、1年未満の解約に違約金、更にMNPで出て行こうとするユーザーへは「手数料10000」だと。。。 6ヶ月でのMNPに手数料5000円。 こちらにも既にやりたい放題が始まっている。 ユーザーを増やす事に力を入れすぎ、回線が遅すぎて使えないという環境が未整備なMVNOの会社が増えており、これではドコモ、au、ソフトバンク等からMVNOへ移るのも、問題が多すぎて初心者には到底無理な話。使い物にならないが、MNPで出て行こうとすれば高額な手数料。 【個人】	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無
docomo.ne.jpやezweb.ne.jpなどのアドレスのキャリアメールがあります。 このキャリアメールは回線を解約すると同時に使用不能になってしまいます。 長期利用者の中にはこのキャリアメールが使用不要になることが足かせとなり、キャリアを移動しようと思ってもできない状況に置かれている人もいます。 これは正にユーザーがキャリアを移動する流動性の阻害要因になっていると思います。 また、これを知っているキャリアは長期ユーザーに適正より重い負担を強いてもどうせ使い続けると思っている節があります。 適正な競争を促す意味でも、キャリアには回線を解約してもキャリアメールを維持できる仕組みを義務付けていただけるとよいのと思います。	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無

もちろん、その費用はユーザーが支払うもので構わないと思います。適正な価格は月当たり 100 円から 300 円程度でしょうか。 拙い意見ですが、ご検討いただけると幸いです。 よろしくお願いします。 【個人】		
mvno を促進していくとのことですが今日の地震によって mvno の電波が繋がりにくいことが判明しました。このような問題があっても政府はなお mvno に国民を移行させようとしているのでしょうか？ 実際大手キャリアは大手キャリアの顧客を優先するのは当たり前で災害時繋がりにくい状態に陥ることは予見できることでこのような事態が発生した場合大手キャリアは自社の顧客を守るのは当然で予見できることです。将来南海トラフ大地震がおきると言われているのも関わらず災害のサポートやノウハウがない mvno に移行させて大丈夫なののでしょうか？将来それにより不便が生じた場合総務省はどう対応しどのように責任をとるのでしょうか？ 【個人】	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。 なお、スマートフォンが災害時における重要な通信手段であることに鑑み、利用者がMVNOのサービスについても安心して利用できるよう、総務省としても必要な対応を講じてまいりたい。	無
<その他>		
1.【小学生以下への携帯電話の宣伝・販売の禁止】ヨーロッパの大半の国では、小学生以下への携帯電話の宣伝・販売の禁止が行われている。子供の頭蓋骨は大人よりも薄いため、脳への被曝の影響が大きいからである。小学生の携帯使用は非常時のみ、と限定する事。 2.スマホ購入時の SAR 値の説明義務化。韓国のように、SAR 値の強さにより、1 級、2 級、と等級分けを行うべきである。通話時の、エアチューブ式イヤホンでの使用の推奨。 3. 長時間の日常的な使用は、脳腫瘍や白内障の発症の危険性が有る事への説明義務化。胸ポケットに入れたり、首から下げるのは、低温火傷や、乳がんのリスクを高める事への説明義務化。腰のポケットに入れるのは、低温火傷や、精	本件は意見募集対象と直接関係ない御意見であるため、参考として承る。	無

巣や卵巣への悪影響が有る事への説明義務化。 【個人】		
-----------------------------------	--	--