

- FTTHでは、様々なキャッシュバック等が行われている。

(例) A社・・・ポイントプレゼント特典(新規加入又は転用等によってポイントを付与)

B社・・・乗り換えキャンペーン(新規加入又は転用等によって違約金を満額還元(最大10万円))

C社・・・光特典(新規加入等によってキャッシュバック(25,000円)又は12か月の月額料金割引(月1,480円)) 平成31年2月現在、各社Webより

- 公正競争の観点から、キャッシュバック等については、次のとおり、累次にわたり懸念が表明されてきた。

1. NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン(平成27年2月)

情報通信審議会答申「2020年代に向けた情報通信政策の在り方ー世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けてー」(平成26年12月18日)等を踏まえ、当該ガイドラインが策定された。その中において、卸先事業者が行う電気通信事業法上問題となり得る行為として以下が記載された。

- ・ 特定卸役務の提供を受けてサービスを提供する際に(特定卸役務の提供を受けて提供するサービスとセットで移動通信サービス等を提供する場合を含む。)、競争阻害的な料金設定や過度のキャッシュバックなどの行為により、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者の設備の保持が経営上困難となるおそれを生じさせること

2. NTT東西の光サービスの卸売サービスの事業者変更の在り方についてのタスクフォース報告書(平成30年8月)における指摘

電話番号と光回線の継続利用を可能とする形式で卸先事業者から他の卸先事業者又はNTT東西への事業者の変更を行うことのできる「事業者変更」の導入(平成31年7月より実施予定)に向けて、関係する課題の解決について検討した当該報告書において以下の指摘がなされた。

- ・ 利用者の混乱や公正な競争の阻害につながるおそれがあるため(中略)過度なキャッシュバック等の実施により(中略)適正なコストを著しく下回る料金が設定されることになる場合には(中略)電気通信事業法第29条の業務改善命令の発動要因になることがある。

「事業者変更」の開始による競争への影響を見据え、より実効的に公正競争を確保するため、FTTHのキャッシュバック等(FTTH契約の締結・継続を条件として利用者に提供される経済上の利益)及び料金等の提供条件について、電気通信事業法第29条第1項第5号(不当競争による業務改善命令)に該当し得る例を示す資料を意見公募を経て策定していく。

○電気通信事業法（昭和59年法律第68号）

第二十九条 総務大臣は、次の各号のいずれかに該当すると認めるときは、電気通信事業者に対し、利用者の利益又は公共の利益を確保するために必要な限度において、業務の方法の改善その他の措置をとるべきことを命ずることができる。

五 電気通信事業者が提供する電気通信役務に関する料金その他の提供条件が他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済的事情に照らして著しく不相当であるため、利用者の利益を阻害しているとき。

○電気通信事業分野における競争の促進に関する指針（平成30年1月9日 公正取引委員会・総務省）

第3 電気通信役務の提供に関連する分野

3 独占禁止法上又は電気通信事業法上問題となる行為

(1) 電気通信役務の料金その他の提供条件の設定等に係る行為

イ 電気通信事業法上問題となる行為

(ア) 基礎的電気通信役務又は指定電気通信役務を提供する電気通信事業者が設定する基礎的電気通信役務又は指定電気通信役務に係る以下のような契約約款については、電気通信事業法に基づく契約約款変更命令が発動される（同法第19条第2項及び第20条第3項）。

f 他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済的事情に照らして著しく不相当であるため、利用者の利益を阻害するものであるとき

(例) ④ 競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回る料金を設定すること。

(イ) 電気通信事業者が設定する以下のような料金その他の提供条件については 業務改善命令が発動される。（電気通信事業法第29条第1項第2号から第7号まで）

f 他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済的事情に照らして著しく不相当であるため、利用者の利益を阻害するものであるとき

(例) ④ 競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回る料金を設定すること。

・・・なお、例えば、長期契約による割引、ボリュームディスカウント、一定期間の無料キャンペーン、複数のサービスのセット割引等のサービスを提供しており、これによって他の事業者の事業活動が特段困難になっているとは認められないような場合には、一般的には本号に該当しないと考えられる。

○NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン（平成27年2月策定）

(3) 特定卸役務について卸先事業者（市場支配的な電気通信事業者に限る。）が行う行為

①競争阻害的な料金の設定等

・（2）に同じ。

⇒（2）①競争阻害的な料金の設定等

・特定卸役務の提供を受けてサービスを提供する際に、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回るような料金を設定すること。

※移動通信市場については、固定通信市場の隣接市場であること及び協調的寡占の色彩が強い市場であると指摘されていること等から、利用者料金等の設定が公正競争環境に与える影響が特に大きいと考えられる。このため、移動通信事業者（MNO）が卸先事業者になり、特定卸役務の提供を受けて提供する電気通信役務と自社の移動通信の役務とを組み合わせる料金設定を行って提供する場合（いわゆるセット割引）において、料金設定について懸念が生じたときには、それぞれの役務の料金について合理的な説明を行うことが求められる。

・特定卸役務の提供を受けてサービスを提供する際に（特定卸役務の提供を受けて提供するサービスとセットで移動通信サービス等を提供する場合を含む。）、競争阻害的な料金設定や過度のキャッシュバックなどの行為により、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者の設備の保持が経営上困難となるおそれを生じさせること。（第29条第1項第5号、第29条第1項第11号）

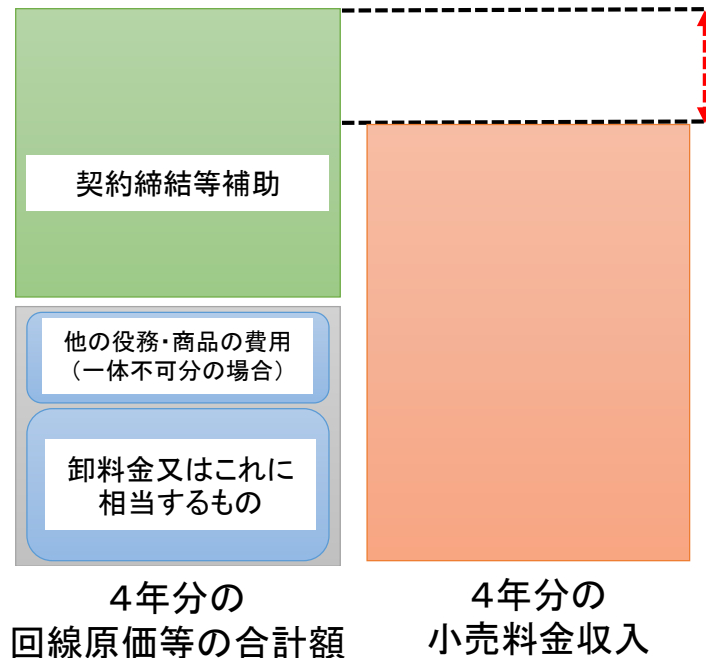
- **対象事業者の個別のFTTH契約において、継続する任意の4年間 FTTHアクセスサービスを提供する場合の小売料金の収入が、当該期間における当該契約に係る回線原価※1及び契約締結等補助※2の合計額を下回ること**

※1: 光回線卸売サービスの料金又はそれに相当するもの。

インターネット接続サービスなど他の役務・商品が一体不可分の場合はその費用を含む。

※2: 「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」の「端末購入補助」に倣って定義:

FTTH契約を締結し、又は継続することを条件として対象事業者が最終利用者に対して提供する経済利益(金銭その他の物品又は役務の代価とすることができる経済上の利益 であって小売料金の割引に相当しないものをいう。以下同じ。)及び対象事業者が媒介等業務受託者に対して支払う金銭であって媒介等業務受託者によるFTTH契約の媒介等に応じて支払うもの又はFTTH契約の締結・継続を条件として提供する経済利益のために使うことを対象事業者が媒介等業務受託者に対して実質的に指示するものをいう。



**不当競争を引き起こすものとして
業務改善命令の対象になり得る**

(他に不当な競争を引き起こすこととなる
事例の類型がないことを示すものではない。)

- **ただし、上記の事例であっても、総務省に対する申告の状況、当該事例を生じさせた対象事業者による説明の内容その他の事情を勘案し、他の対象事業者を排除し又は弱体化させるものでないと考えられる場合又は小売料金が適正なコストを著しく下回るものでないと考えられる場合は、不当な競争を引き起こすものとはならない。**
(例えば、当該事例を生じさせた対象事業者のFTTH契約の数が3万未満であるかどうかは1つの考慮要素)

具体例の提示と併せて、次のとおり、今後の見直し等や解釈に当たっての留意点についても記載。

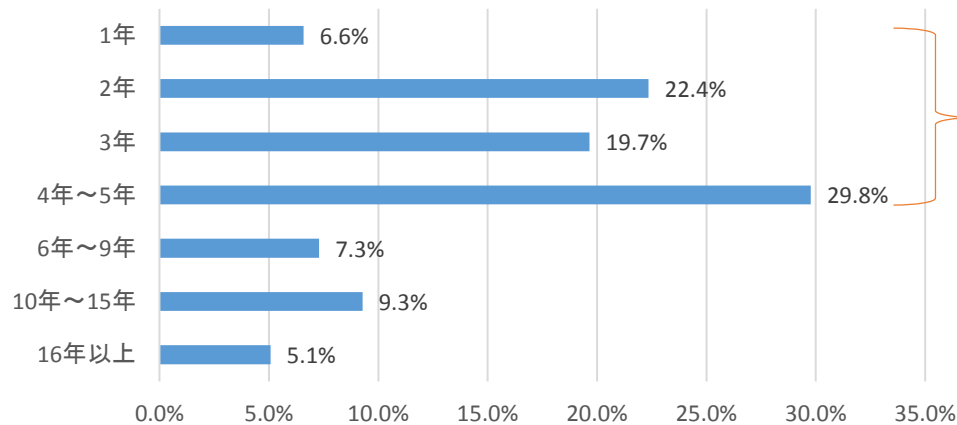
- 総務省は、FTTH「事業者変更」の開始による影響や移動通信及びFTTHアクセスサービスに係る競争促進の取組の状況等も踏まえ、必要に応じ本資料の内容を見直すものとする。
- 当分の間、対象事業者の支出する契約締結等補助のうち、乗換え時に利用者が負担する直接的変更解除費用[※]を肩代わりするためのキャッシュバック等は、4年分の回線原価等の合計額に算入しないものとする。
※違約金その他の名称を問わず、契約の変更又は解除を理由として当該契約により最終利用者に生じる経済的負担をいう。
- 本資料は、他に不当な競争を引き起こすこととなる事例の類型がないことを示すものではない。例えば、CATVアクセスサービスを提供する電気通信事業者など、対象事業者以外の電気通信事業者の提供する電気通信役務の提供条件が不当な競争を引き起こす場合についても、当然に、法第29条第1項第5号の規定による業務改善命令の対象になり得る。
なお、CATVアクセスサービスに関する取扱いについては、引き続き検討するものとする。

FTTH契約の継続期間について

- 契約単位で利用者料金がコストを下回っていないかを検証する際に想定する契約継続期間は、利用者アンケートの結果等に基づき、4年間とすることが最も適当と考えられる。
(契約継続期間が長ければ長いほど、一時的な契約締結等補助や割引を行う余地が拡大する。)
- 4年の期間拘束が適切との趣旨ではない旨明示するとともに、期間拘束のない契約については、事業者間の乗換えが容易であることにも鑑み、今後の検討課題とする。

■FTTHサービスを選ぶときの料金はだいたい何年契約するとして比較するのが一番いいと思いますか。

(契約初期は割引や特典などがあるため、短期間であればあるほど安く見えます)[単一選択]

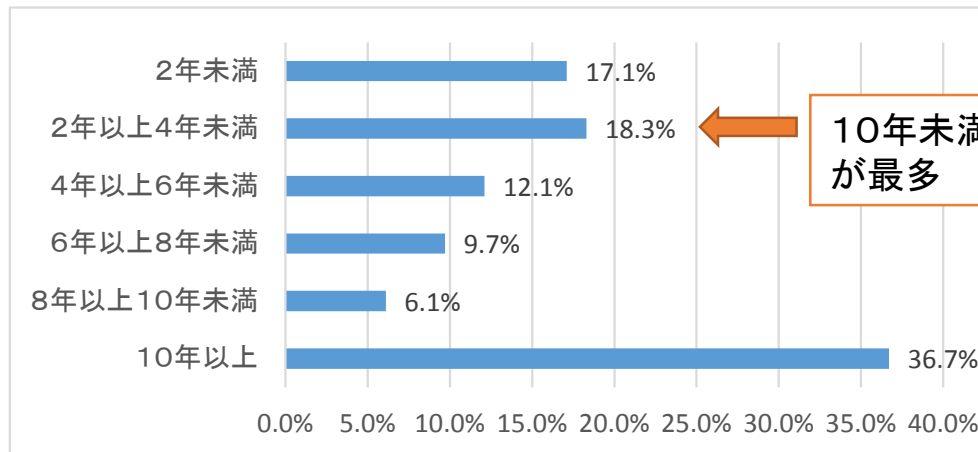


4～5年までの回答が約8割

N=2523

出典：平成31年2月FTTH利用者アンケート

■固定系ブロードバンド事業者の利用継続年数[単一選択]



10年未満の選択肢の中では2～4年(未満)との回答が最多

N=3723

出典：電気通信市場検証会議第8回
(平成30年5月25日開催)

電気通信市場検証会議(第9回)(平成30年6月開催)資料「電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要」によると、FTTHのキャッシュバックに対する利用者の認識としては、以下の赤枠のような意見が出されている。

固定系通信に関する市場の検証

利用者利便に関する検証の観点

③ FTTHの選択において、利用者がニーズに応じた合理的な選択ができているか。

検証の結果

- 利用者による事業者選択の決め手は「月額の利用料金が安いこと」が最も多く(約8割)挙げられている。また、キャッシュバックと料金に関する利用者の認識では「キャッシュバックの増額よりも通信料金の値下げを優先してほしい」が約8割。
- キャッシュバックに対する利用者の認識として、「料金プランを分かりにくくしていると思う」との意見が約7割。キャッシュバックに関する利用者の経験として、「適用条件等の記述がわかりにくい」を挙げた利用者が約4割。「期間限定だったはずのキャンペーンが延長された」「適用条件が多すぎて、目的のキャッシュバックを受けられなかった」「長期間経過後に自らの申請が必要であったが、申請を失念」を挙げた利用者も約2割。
- FTTHの主要事業者においては、基本となる月額料金の低廉化の動きはみられず、キャンペーン割引やキャッシュバックが活発に実施されており、利用者のニーズに十分に応じているとはいえない。
- NTT東西及び各卸先事業者におけるサービス卸ガイドラインに規定する「消費者保護の充実等の観点から望ましい行為」への対応状況については、一定の取組みが行われていることが確認でき、卸先事業者が提供するサービスを含むFTTHに関する苦情相談件数は減少したものの、依然として高い水準。
- キャッシュバックに係る複雑な適用条件、分かりにくい表示等、また、それらに起因して生じている可能性のある誤案内や説明不足、不適切な営業手法等によって、利用者の合理的な選択の機会が阻害されている可能性があり、利用者が自らのニーズに応じた合理的な選択が十分にできているとまではいえない。
- 消費者保護の徹底の観点からは、引き続き、「電気通信事業の利用者保護規律に関する監督の基本方針」に基づき、「消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合」を中心として消費者保護に関する取組状況について注視していくことが必要。