
【別冊】

ヒアリング項目に対する回答

－ 通信料金と端末代金の完全分離・行き過ぎた囲い込みの禁止関係 －

2019年5月30日
株式会社NTTドコモ

(1) 通信料金と端末代金の完全分離関係

(2) 行き過ぎた囲い込みの禁止

(3) 既往契約の扱い

(4) その他

1. 通信と端末代金の完全分離関係

①禁止すべき「利益の提供」について、どう考えるか。

(a)「通信役務の継続利用を条件とする場合」に禁止される「利益の提供」について、どう考えるか。

当社の見解/回答

- 改正法の趣旨を踏まえ、端末販売において通信役務の継続利用を条件とする「利益の提供」は、一律で禁止すべきと考えます。
- 具体的には、主に以下の行為が該当するものと考えます。

＜禁止される「利益の提供」＞

- ①端末販売から一定期間の通信契約の継続を端末割引の条件とし、一定期間内に通信契約の解約や、機種変更を行った場合に解除料を請求すること
- ②端末を分割払いで販売し、一定期間経過後まで通信役務を継続利用したうえで機種変更を行うことを条件に、残債を免除する端末購入買換えサポートプログラム
- ③期間拘束のある料金プランへの加入を条件とした端末割引（MVNOが提供する最低利用期間への加入を条件とするものを含む）等

1. 通信と端末代金の完全分離関係

① 禁止すべき「利益の提供」について、どう考えるか。

(b) 「通信役務の継続利用を条件としない場合」に禁止される「利益の提供」について、どう考えるか。

- ・許容される「利益の提供」の上限について、どう考えるか。
- ・現行ガイドラインにおける例外（在庫処分、廉価端末、周波数移行等）について、どう考えるか。
- ・電気通信事業者による利益の提供と代理店による利益の提供との関係について、どう考えるか。
- ・その他留意すべき点はあるか。

当社の見解/回答

プレゼン資料P5~7参照

【許容される「利益の提供」の上限】

- これまでキャリアによる端末購入補助が盛んに行われてきましたが、通信と端末の分離後は、キャリアは端末購入補助を縮減して通信料金の引き下げに取り組む必要があります。
- 分離後の端末代金の引き下げは、メーカーによる端末の低価格化やキャリアによる端末粗利の削減等の努力によって実現されるべきと考えます。
- これまでの議論や改正法を踏まえると、完全な分離とは、通信と端末がそれぞれ独立しており、通信契約の有無によって端末価格に差がないことと考えますが、端末割引は改正法においても、それ自体が否定されているものではなく、通信と端末をセットで購入されるお客さまが多いのが実態です。また、分離後も、端末購入後引き続き同一キャリアをご利用いただくことが多いものと想定されます。
- 分離後においても当面は2年定期契約や端末買換えサポートプログラム等の一定のスイッチングコストは残るものと考えており、それらを見越した過度な端末割引が継続することも懸念されます。
- そのため、キャリアによる過度な端末割引等が抑制されるよう、通信契約の継続を条件としない割引であっても上限が設定されるべきと考えます。端末割引等の上限は、割引の恩恵を受けないお客さまとの間で不公平感を生じさせないよう、割引を受けるお客さまから得られる利益の範囲内で行うこととすべきと考えます。

$$\text{ARPU (4,000円程度)} \times \text{MNO営業利益率 (20\%程度)} \times \text{端末利用期間 (3年程度)} = 3\text{万円}$$

- なお、上限は一律の規定とし、割引率や先行同型機種の下取り額等ではなく、具体的な金額を定めることで、運用の透明化が図られるものと考えます。

当社の見解/回答

【例外（在庫処分、廉価端末、周波数移行等）の扱い】

- 現行ガイドラインで規定されている例外（在庫処分、廉価端末、方式変更、周波数移行）については、事業者の円滑な事業運営に資するものとして、引き続き例外として取り扱うべきと考えます。
- 在庫処分については、現行ガイドラインと同様に、事業者が行う場合は総務省へ個別照会を行い、認められた端末は代理店が販売する場合も含めて在庫処分として取り扱うべきと考えます。
- 方式変更については、旧方式の新規受付を終了している場合に、現行ガイドラインと同様に、例外として取り扱うべきと考えます。

【利益の提供における電気通信事業者と代理店の関係】

- 代理店による端末割引は、事業者から支払われる手数料を主たる原資としていることから、事業者と代理店を合わせて上限額を定めるべきと考えます。
- その際、事業の構造上、事業者が先に割引を行い、後から代理店が割引を行うこととなるため、事業者の割引の程度が代理店の割引に影響を及ぼすこと（仮に事業者が上限額まで割引を行った場合、代理店の割引余地がなくなること）について、独占禁止法上問題がないことを整理いただきたいと思います。

【その他留意点】

- 代理店が頭金を設定している場合の端末割引は、頭金を含めた総額を端末代金として取り扱うべきと考えます。その際、代理店が独自のコンテンツ、サービスの販売に対してキャッシュバック等を行う場合、端末販売が条件となっている場合には、「利益の提供」に含めるべきと考えます。

1. 通信と端末代金の完全分離関係

①禁止すべき「利益の提供」について、どう考えるか。

(c) 端末の購入を条件としないが、端末の購入に際して行われる「利益の提供」について、禁止すべきものはあるか。

当社の見解/回答

➤ 通信役務の新規契約やMNPポートインを条件として行われる「利益の提供」は、端末販売に際して行われるのであれば、「利益の提供」として取り扱うべきと考えます。

1. 通信と端末代金の完全分離関係

②割引、キャッシュバック、ポイントの付与など、禁止すべき「利益の提供」の形式について、どう考えるか。

当社の見解/回答

➤ 端末割引、キャッシュバック、ポイント付与以外に、他の商品・サービスの割引も「利益の提供」に含めるべきと考えます。

1. 通信と端末代金の完全分離関係

③禁止行為の対象とする「移動端末設備」の範囲について、どう考えるか。

当社の見解/回答

- 現行ガイドラインと同様、新品のスマートフォンを対象にすべきと考えます。
タブレットやルーター、フィーチャーフォン等、現行ガイドラインにおいて対象とされていない端末を含めることは、改正法の目的である事業者間の競争促進や、消費者保護の観点から必要性を十分に検討すべきと考えます。

1. 通信と端末代金の完全分離関係

④その他留意すべき事項はあるか。

当社の見解/回答

- 法人との契約は、単なる通信サービスだけに留まらず、通信・端末・サービス・ソリューション等を組み合わせて提供し、多様な利用形態かつ大規模なニーズに応えるため、タリフ料金での提供ではなく相対契約を締結することが一般的となっています。
法人に対する相対契約は、様々なサービス・ソリューション等を組み合わせるため、収支等はトータルで把握しております（5Gでは、組み合わせがより多様化する見込み）。その際の料金は、法人の利用意向等を踏まえて算定しており、「端末を販売等しない場合の料金」「期間拘束のない料金」が存在しないことから、法人相対については本規定（改正事業法 第27条の3第2項）の対象外となることを整理いただきたいと思います。
- 通信契約があり、かつ端末を購入した場合に限り加入可能なオプションサービスは、通信の契約者への安心・安全の提供を目的としているものであり、「利益の提供」に該当しないことを整理いただきたいと思います。
(フィルタリングサービス、端末補償サービス、遠隔サポートサービス 等)

(1) 通信料金と端末代金の完全分離関係

(2) 行き過ぎた囲い込みの禁止

(3) 既往契約の扱い

(4) その他

2. 行き過ぎた囲い込みの禁止

- ①期間拘束の期間の上限についてどう考えるか。
- ②違約金の水準の上限について、どう考えるか。
- ③期間拘束の有無による料金差の上限について、どう考えるか。
- ④期間拘束の自動更新について、どう考えるか。

当社の見解/回答

プレゼン資料P10参照

- 2年定期契約、機種変更が残債免除の条件とされている端末買換えサポートプログラムについては、解約金水準や提供条件の見直し等、スイッチングコストを下げることにより、お客さまの自由なサービス選択を拡げるべきと考えます。
- 今後は、お客さまが通信と端末それぞれを自由に比較・選択可能となることで、事業者間の競争が進展し、トータルの負担軽減が実現するものと考えます。

【期間拘束契約の期間・水準等について】

- 期間拘束契約や自動更新は世間一般で行われている商行為であり、一律に否定されるものではないと考えます。
- 期間・水準等の検討にあたっては、他業界の事例を参考にしつつ、アンケート調査等によりお客さま受容性、支払意思額を定量的に測定した結果も併用し、適切なスイッチングコストを検討すべきと考えます。
- 期間拘束の期間の上限については、総務省「利用者視点からのサービス検証タスクフォース」取りまとめ（2015年7月16日）において、「2年を超える期間拘束契約は、利用者の合理的選択を妨げる場合が多いと考えられる。」とされたことから、2年を上限とすることが適当と考えます。

2. 行き過ぎた囲い込みの禁止

- ⑤その他留意すべき事項はあるか。
- ・最低利用期間を有する通信の扱いについて、どう考えるか。
 - ・「期間拘束を伴う通信契約」ではない拘束性のある提供条件（長期利用割引など）の扱いについて、どうか考えるか。
 - ・その他留意すべき事項はあるか。

当社の見解/回答

【最低利用期間を有する通信の扱い】

- 最低利用期間については、MVNOが設定しているケースが多いが、その提供条件は自動更新がないことを除けばMNOの期間拘束契約と同様の契約条件になっていると認識しているため、期間拘束契約と同様に規律の対象とすべきと考えます。

【「期間拘束を伴う通信契約」ではない拘束性のある提供条件（長期利用割引など）の扱い】

- 長期利用割引は拘束性を意図したものではなく、長期間ご利用のお客さまに対するお礼や感謝のしるしとして提供しているものであるため、論点として取り扱うこと自体に違和感があります。
- また、長期利用割引については、過去に「長期利用割引の拡充を行うなど、利用者の多様なニーズに応えて、長期利用者の負担を一定程度軽減するものでございますので、歓迎したいと存じます」との発言（2016年4月15日 高市早苗総務大臣記者会見）があったところであり、期間拘束とは区別されるべきと考えます。
- 当社では、現在提供している「ずっとドコモ割プラス」や、6月から提供予定の「ずっとドコモ特典」について、期間拘束のない料金プランに対しても割引等を行っており、拘束性を意図したものでないことは明らかであることから、長期利用割引を拘束性のある提供条件として規律の対象とすべきではないと考えます。

【その他留意すべき事項】

- 法人に対する相対契約は、1-④（6ページ）と同様の理由により、期間拘束契約の規律の適用除外とすべきと考えます。

- (1) 通信料金と端末代金の完全分離関係
- (2) 行き過ぎた囲い込みの禁止
- (3) 既往契約の扱い
- (4) その他

3. 既往契約の扱い

- ① 既往契約に関し、施行日以降の更新・条件変更について、どう考えるか。
- ② 新法に適合する契約への移行を促すための措置について、どう考えるか。

当社の見解/回答

プレゼン資料P8参照

- 法律上の扱いとしては、施行日前に締結された契約（既往契約）から新法に適合した料金プランへの移行は、解約金のかからない更新期間を待つか、解約金を負担することとなります。この際、施行後も実質的に向こう2年程度、お客さまの困り込みが続くこととなり、適切なサービス選択を阻害する懸念があります。
- 端末買換えサポートプログラムについても、機種変更が残債免除の条件とされており、その間の通信契約の継続が必要となり、実質的に向こう2年程度、お客さまの困り込みが続くこととなります。さらに、機種変更したお客さまは通信役務を継続利用することとなる可能性が高いと想定されます。
- 改正法の趣旨を踏まえると、お客さまが新法に適合した料金プラン等へ移行しやすくする政策的な措置を講じ、2年定期契約及び端末買換えサポートプログラムに対して、それぞれ手数料等負担のないプラン移行や機種変更が残債免除の条件とされない新たなプログラムへの移行を可能にすることで、お客さまの自由なサービス選択を実現すべきであると考えます。
- これらの措置は、事業者間の不公平が生じないよう、事業者間で統一した対応が前提になりますが、施行日から対応することとし、事業者はそのための準備を優先的に進める必要があると考えます。
- なお、既に提供中の料金プランについて、施行日時点で新規受付を終了している場合は、上記の新法に適合した料金プランへの移行をしやすくする措置を行う前提であれば、自動更新時やデータ容量パックのサイズ変更、音声かけ放題の付け/外し等を行ったとしても、必ずしも新法への適合が求められるものではないと考えます。

3. 既往契約の扱い

- ③その他留意すべき事項はあるか。
 - ・既往契約を締結している者が更新時期を待たずに新規契約に移行する場合の扱いについて、どう考えるか。
 - ・3Gサービスについて、どう考えるか。
 - ・その他留意すべき事項はあるか。

当社の見解/回答

【既往契約を締結している者が更新時期を待たずに新規契約に移行する場合の扱い】

- 既往契約者の扱いについては、3-①・②（11ページ）にて記載の通りとなります。

【3Gサービス】

- 通信と端末の完全分離については、経過措置を設けずに規律の対象とすべきと考えます。
- 期間拘束契約については、既に提供中の料金プランについて、施行日時点で新規受付を終了している場合は、4Gへの移行を促進させる観点から、必ずしも新法への適合が求められるものではないと考えます。

- (1) 通信料金と端末代金の完全分離関係
- (2) 行き過ぎた囲い込みの禁止
- (3) 既往契約の扱い
- (4) その他

4. その他

- ① 施行に向けた準備について、留意すべき事項はあるか。
 - ・ 駆け込みへの対応について、どう考えるか。
 - ・ システム対応について、問題ないか。
 - ・ その他留意すべき事項はあるか。

当社の見解/回答

プレゼン資料P9参照

【駆け込みへの対応】

- 法施行前に行き過ぎた端末値引きやキャッシュバックが横行すると、お客さま間の不公平感が助長される等、消費者保護の観点で問題が生じるうえ、施行後の需要の冷え込みも懸念され则认为ます。
その為、改正法の趣旨を踏まえ、事業者は代理店による過度なキャッシュバックの抑止や、広告表示の適正化を図るべきと认为ます。
- 機種変更が残債免除の条件とされている端末買換えサポートプログラムについては、施行日まで提供された場合、実質的に向こう2年程度囲い込みが続くこととなります。「モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言(2019年1月)」では、「抜本的に見直すことが必要」とされており、改正法の趣旨を踏まえ、施行日を待たずに速やかに提供条件を見直すべきと认为ます。

【システム対応】

- 当社は、施行日からの法令遵守に向け、システム対応について優先的に取り組む考えです。
- 改正法に基づく対応は、事業者間の不公平が生じないよう、事業者間で統一した対応が前提になりますが、お客さまの自由なサービス選択を実現するために、施行日から対応するためシステム対応等の準備を優先的に進める必要があると认为ます。

【その他留意すべき事項】

- 施行前の駆け込みへの対応や端末買換えサポートプログラムの提供条件見直し、既往契約の移行、施行日の遵守に向けたシステム対応等の準備等を事業者が確実に行われるよう、総務省において適切な措置を講じていただきたいと认为ます。
- 改正法の趣旨に反する、または反することが疑われる事例が発生した場合には、総務省にて実態調査を行うと共に、必要に応じて適切な措置を講じていただきたいと认为ます。

4. その他

②通信モジュール、固定BBと同様の形態で用いられる端末、法人契約等について、どう考えるか。

当社の見解/回答

【通信モジュールについて】

➤ 通信モジュールについては、5GやIoT等の新技術により、事業者間の創意工夫・連携から新たなサービス創出が想定されることから、主に特定のデータ通信利用に用いられ、スマートフォン・タブレットと料金プランが区別されているものについては、本規定（改正事業法 第27条の3第2項）の対象から除外すべきと考えます。

【固定BBと同様の形態で用いられる端末について】

➤ 固定BBと同様の形態で用いられる端末であっても、持ち運びが可能であって、ルーターと同様の条件で提供されるものについては、それに準じた取扱いとすることが適当と考えます。

【法人契約について】

➤ 法人契約の扱いについては、1-④（6ページ）、2-⑤（9ページ）にて記載の通りとなります。

4. その他

③ 端末メーカーから安価で仕入れて端末価格を安く設定し、後にメーカーに対してキャッシュバックを行うという手法も想定されるが、どう考えるか。

当社の見解/回答

- 意図的に端末メーカーから安価で仕入れた端末価格が、通信と端末のセット販売時のみに適用されるのであれば、端末のみを販売する場合の端末価格との差額が端末割引等に相当し、「利益の提供」として取り扱われることになると思います。
端末のみを販売する場合であっても同じ端末価格で販売するのであれば、ただちに違法になるものではないと考えます。
- 端末メーカーからの仕入れ額及び、後にメーカーに対するキャッシュバック等を行った合計額が、端末の調達コストになると考えられます。
その際、正当な理由なく、端末の販売価格が調達コストを著しく下回って継続的に提供され、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合や、競争事業者を排除する行為とみなされる場合は、不当廉売や私的独占にあたる可能性があると考えます。

4. その他

④ 他社利用者の乗換えに際して発生する違約金を自社で負担するような施策を実施しているか。

当社の見解/回答

- 他社から当社へのMNPポートインに際して発生する他社解約金を当社で負担する施策は実施しておりませんが、「ドコモ光」や「dカード GOLD」の獲得を目的に、ドコモのお客さま（プラン条件有り）が、これらの加入申込みにあわせて他社回線の解約証明書を持参いただくことで、他社解約金相当のdポイントを進呈する「スマホのりかえサポート」を実施しております。