

モバイル市場の競争促進のための 措置に関する検討事項 ヒアリング資料

2019年5月30日

KDDI株式会社

1 - 1. 5G普及に向けて

1

日本において**5G**が**世界に遅れることなく普及**していくためには、ネットワークに対する投資に加え、**5G**対応の端末をより早く多くの方に利用していただくことが重要。

5G普及促進のためには、公正競争を維持、確保しつつ、利用者間の不公平が生じない範囲で、**ある程度の端末購入補助は必要ではないか。**

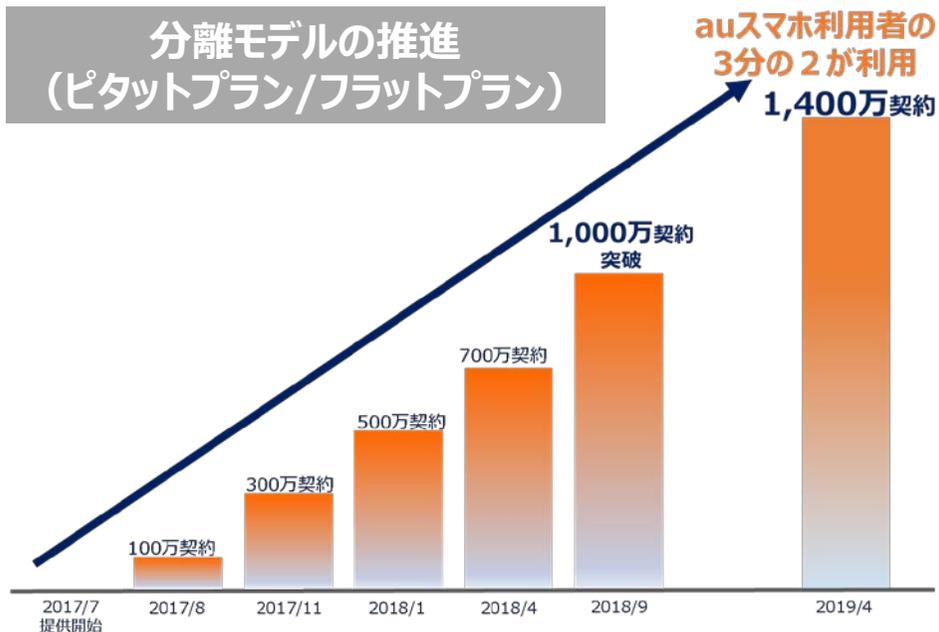
過度に規制し柔軟な運用ができないと、在庫過多の問題が発生する等、5Gの普及に支障が生じる。
日本の端末・部材メーカーへの悪影響、延いてはユーザー不利益に。



1 - 2. 事業者の創意工夫

2

- MNO、MVNOとの競争環境の中で、各社の創意工夫により、お客様ニーズを踏まえた**料金の低廉化とサービスの多様化・高度化**（スマートフォン・4Gサービスの普及など）に対応。
- 当社は他社に先んじて2017年7月より分離プラン（ピタットプラン/フラットプラン）を提供。**5G時代を見据えた新料金プラン「auデータMAXプラン」等、分離プラン提供により積み上げた知見をお客様に還元。**



auデータMAXプラン

楽しみ放題！

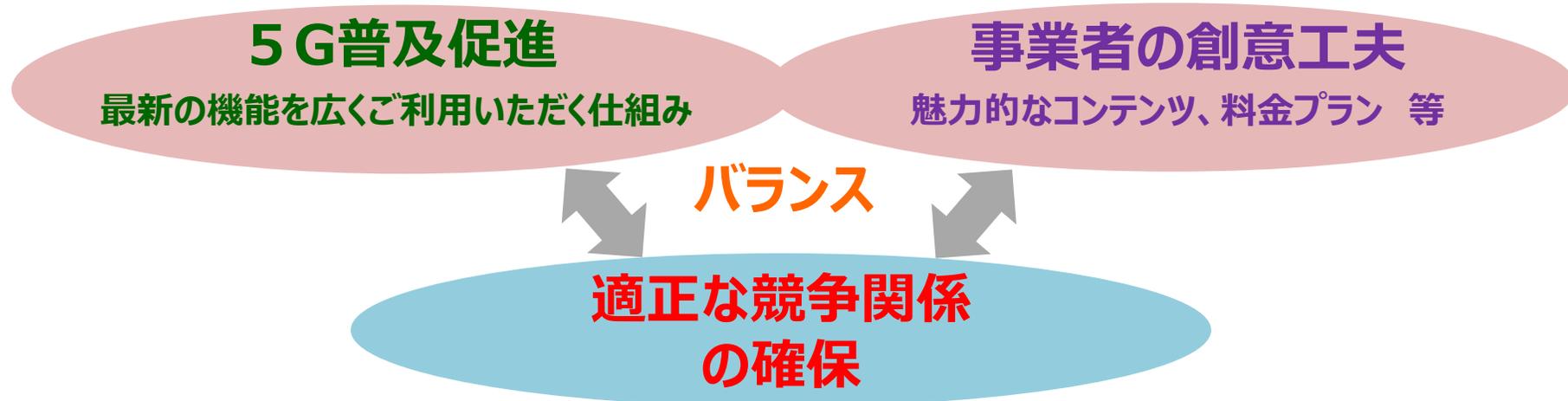
日本初*！
データ容量上限なしプラン

※日本国内のMNOによる4GLTEスマートフォン向け料金プランとして。2019年5月13日時点、当社調べ。

1 - 3. 柔軟な運用が可能な制度設計

今後も、分離型サービスの更なる強化を図り、お客様自らのニーズに応じてサービスを適切かつ自由に選択し、低廉な価格で利用できる環境をさらに拡充。

通信事業者間の適正な競争関係の確保のための規制と、5G普及促進や事業者の創意工夫を醸成する仕組みとのバランス⇒柔軟な運用が可能な制度設計



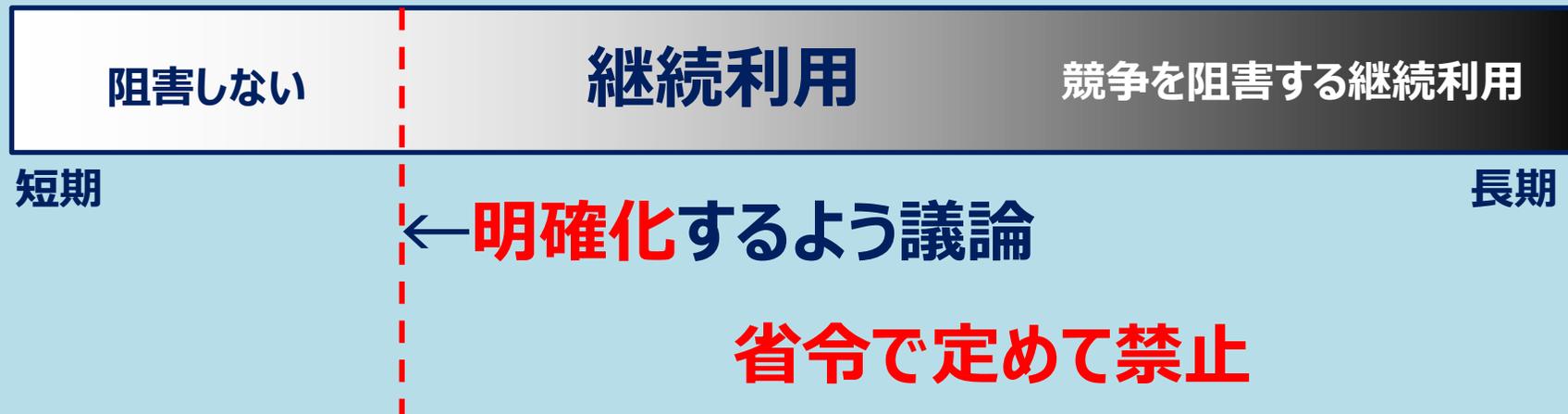
2. 通信料金と端末代金の完全分離

法改正の趣旨

事業者間の**適正な競争関係を阻害する**ものに対する規律

省令で定める『**阻害する行為(禁止すべき事項)**』の明確化が必要

適正な競争を阻害する「**継続利用**」とはどれだけの期間か？



2. 通信料金と端末代金の完全分離

省令の規律対象外：適正な競争関係を阻害する
おそれのないもの

ガイドラインで運用

現行ガイドライン
【スマートフォンを対象】

今回の法改正
(実質規制強化)

代理店
独自施策

非規制：事業法対象外

届出制
に移行

代理店
独自施策

一括ゼロ円
施策の廃止

事業者
施策

2年前の
先行同型モデルの
下取り価格

事業者
施策

3. 行き過ぎた囲い込みの禁止

法改正の趣旨

当該契約の解除を行うことを**不当に妨げる**ことについて規律

継続利用をお約束いただくこと（定期契約）による料金の割引は、**お客様にとってメリット**があり、一般的商習慣として認められている。

定期契約はお客様ご自身の選択の一つであり、そのお約束の条件として違約金を設定している。



不当に妨げる違約金の水準とは？

3. 行き過ぎた困り込みの禁止

法改正の趣旨

当該契約の解除を行うことを**不当に妨げる**ことについて規律

競争環境、経済動向（物価）等により提供条件が変動するため、
違約金は柔軟に設定される必要があり、
“不当性の水準”は一律に定められるものではない

定めるのであれば、例えば
ひと月分の金額 = **スマートフォンのARPU**
を基準とした考え方

4. システム対応

法令に対応するため、違約金や自動更新を含む様々なシステム改修について、公布後6か月以内の施行期限に間に合うよう努力。
ただし、**省令事項が定まらない中で、開発仕様を確定することができないものもあり、容易ではない。**

全てのシステム対応を公布後6か月以内の施行期限に間に合わせることは厳しい状況

経過措置について配慮をいただきたい

ヒアリング項目に対する 当社の考え

ヒアリング項目に対する当社考え

10

1. 通信料金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。

(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。

- ・日本において 5 G が世界に遅れることなく普及していくためには、ネットワークに対する投資に加え、5 G 対応の端末をより早く多くの方に利用していただくことが重要。
- ・5 G 普及促進のためには、公正競争を維持、確保しつつ、利用者間の不公平が生じない範囲で、ある程度の端末購入補助は必要ではないか。
- ・過度に規制し柔軟な運用ができないと、在庫過多の問題が発生する等、5 G の普及に支障が生じる。
- ・日本の端末・部材メーカーへの悪影響、延いてはユーザー不利益に。

- ・本法改正では、事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれがあるものに対して規律したと認識。
- ・そのうえで、適正な競争を阻害するような不当な通信役務の継続利用については、省令で規定し禁止するものとする。
- ・今般の法改正においては、従来事業法の対象外であった代理店の独自施策が、事業法の届出制の下で規律されることになるため、省令の対象外としてガイドラインで運用する端末購入補助については実質的に規律が強化されている（一括ゼロ円が禁止されるなど）。
- ・その上で、改正法を踏まえたガイドラインの見直しが必要である（代理店独自施策の扱い、3 G 巻取施策、必要に応じた規律強化など）。

ヒアリング項目に対する当社考え

11

1. 通信料金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。

- ・許容される利益の提供は、基本的にはスマートフォンを対象とする現行ガイドラインの運用通り、2年前の先行同型モデルの下取り価格を基準とすることが適切と考える。
- ・現行ガイドラインでは2年前の先行同型モデルの下取り価格という基準に代理店独自のキャッシュバック等施策は含まれていないが、法改正後は代理店も併せて規律されるため、同じ2年前の先行同型モデルの下取り価格を基準とした場合でも、実質的な規制強化となる。

・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。

- ・現行ガイドラインと同様の運用が認められるべきと考える。
さらに周波数移行については、円滑な移行のため、移行先となるスマートフォンの額までの端末購入補助が認められるべき。

・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。

- ・代理店独自施策を事業者の施策と同一の規律の下で運用するにあたっては、再販売価格拘束等独禁法上の問題との関係を整理する必要があると考える。

ヒアリング項目に対する当社考え

12

1. 通信料金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。

・端末の購入を条件としないのであれば、利益の提供を禁止すべきものではないと考える。

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。

・「利益の提供」の形式の違いによって適正な競争関係を阻害するおそれがないのであれば、**形式を規律する必要はない**と考える。

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。

・電気通信役務の提供の状況その他の事情を勘案して電気通信事業者間の適正な競争関係を確保する必要があるものに限るべきであり、**競争関係を阻害する可能性が低い端末**については**禁止行為の対象外**とすべき。

↳新しいビジネスモデルが期待できる端末：**通信モジュール**

↳利用形態が特殊な端末：**タブレット、キッズケータイ、固定BBルータ** 等

④ その他留意すべき事項はあるか。

・新しいビジネスモデルが期待できる端末（通信モジュール）、利用の形態が特殊な端末（タブレット、キッズケータイ、固定BBルータ 等）に応じた料金プランは認められるべき

ヒアリング項目に対する当社考え

13

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。

・期間拘束の有無の選択肢が提供される前提であれば、**期間の上限を定める必要はない**と考える。

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。

- ・本法改正では、当該契約の解除を行う事を不当に妨げることについて規律されたと認識。
- ・継続利用をお約束いただくこと（**定期契約**）による料金の割引は、**お客様にとってメリット**があり、**一般的商習慣**として認められている。
- ・定期契約はお客様ご自身の選択の一つであり、そのお約束の条件として違約金を設定している。
- ・本来、**競争環境、経済動向（物価）**等に応じて提供条件は変動するため、**違約金は柔軟に設定する必要**があり“**不当性の水準**”を法律等で一律に定めることは適切ではない。
- ・定めるのであれば、**例えば**、ひと月分の金額、つまり**スマートフォンのARPU**を基準とする考え方もある。

ヒアリング項目に対する当社考え

2. 行き過ぎた囲い込みの禁止

④ 期間拘束の自動更新について、どう考えるか。

- ・自動更新を求めている**お客様のご要望にお応えするもの**であり、自動更新の有無が**十分に周知され、選択肢として提供**されているのであれば、問題ないと考える。

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契約の扱いについて、どう考えるか。**

- ・期間契約による通信料の割引を求めている**お客様のご要望にお応えするもの**であり、期間契約の有無が**十分に周知され、選択肢として提供**されているのであれば、問題ないと考える。

- ・**「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、どう考えるか。**

- ・当社では、継続ご利用期間に応じて、通信以外の商品・サービスにも利用可能なポイントを付与しているが、期間拘束を伴わずペナルティもないものであり、拘束性や不当性があるとは考えていない。

ヒアリング項目に対する当社考え

15

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。

・**選択肢を明示**することにより、現在ご契約の条件での利用を**継続**するか、改正法に基づいた条件での**新たな契約を選択**されるかは、**お客様の自由な意思**に基づくものとする。

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。

・**既往契約の提供条件は有効性が認められるべき**と考える。
・更新時期を待たずに解約する場合、違約金は9,500円となる。一方、更新時期を待たずに新規契約に違約金なしに移行することを認めた場合、同じ解約に対して、新規契約の違約金（より低額を想定）の適用が想定されるため、**新規契約に移行後、即時で解約するような行為を誘発（解約のためのツールとして移行の特例を悪用）**することを懸念。

・3Gサービスについて、どう考えるか。

・3Gサービスは既に新規販売を停止しており、新規獲得市場の競争に与える影響はない。また、2022年3月末にはサービス終了を予定しており、対象ユーザー数も今後急速に減少する見込み。
・そのような整理品目において、自動更新等に対し改正法対応のための追加的なシステム開発投資を強いることのないよう配慮していただきたい。

ヒアリング項目に対する当社考え

16

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。

当社としては、法令、ガイドラインに基づき対応する所存。

・システム対応について、問題はないか。

・改正法及び現在検討中の省令に対応するよう、違約金や自動更新を含む通信サービスの様々な「料金系（課金・請求関連）」のシステム改修を**公布後6か月以内の施行期限に間に合うよう努力**している。

・ただし、省令事項が**定まらない中で、開発仕様を確定することができないものもあるため、全てのシステム対応を公布後6か月以内の施行期限に間に合わせることは厳しい状況。**

・省令を定めるにあたり、**経過措置について配慮をいただきたい。**

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。

・対象となるのは、電気通信役務の提供の状況その他の事情を勘案して電気通信事業者間の適正な競争関係を確保する必要があるものに限るべきであり、**競争関係を阻害する可能性が低い端末・サービス及び販売手法については禁止行為の対象外**とすべき。

↳新しいビジネスモデルが期待できる端末：通信モジュール

↳利用形態が特殊な端末に関するもの：タブレット、キッズケータイ、固定BBルータ 等

↳適正な競争関係を確保ができていないもの：**相対契約（法人で約款によらないもの）**

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。

- ・端末市場の競争環境に応じて、メーカーの努力により端末価格の引き下げが行われたり、創意工夫により端末購入に際しての周辺機器のプレゼントやキャッシュバックが実施されているところ。
- ・今後端末と通信が完全分離され、中古端末を含めた端末市場の競争が加速することを念頭におくと、これらのメーカーによる努力や創意工夫を否定することはできないのではないか。
- ・なお、メーカーに対するキャッシュバックを行うという手法含め様々な事業モデルが考えられ、一概に否定されるものではないと考えます。

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。

- ・モバイルについては、違約金の免除を銘打ったキャンペーンは行っていない。

Tomorrow, Together

KDDI

おもしろいほうの未来へ。

au