

関係事業者・関係団体の意見

－モバイル市場の競争促進関係－

2019年6月11日

- ① 対象とする役務・設備・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・2
- ② 通信役務の継続利用を条件とする「利益の提供」・・・・・・・・4
- ③ 通信役務の継続利用を条件としない「利益の提供」・・・・・・5
- ④ 端末の購入等を条件としない端末販売時の「利益の提供」・・・・8
- ⑤ 行き過ぎた期間拘束の禁止・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・9
- ⑥ 既往契約の扱い・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・12
- ⑦ 施行に向けた準備・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・14

① 対象とする役務・設備

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
対象とする設備 (役務)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現行GL同様、新品スマホは、対象とすべき。 ・ タブレット、ルータ、フィーチャーフォン等は、必要性を十分に検討すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 適正な競争関係を阻害する可能性が低い端末は対象外とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> － 通信モジュール(新ビジネスモデルの期待)、タブレット、キッズケータイ、固定BBルータ等(利用形態の特殊性)は、対象外とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ スマホをベースとしつつ、過剰な範囲とならないよう要望。 <ul style="list-style-type: none"> － 通信役務と端末代金の完全分離、行き過ぎた期間拘束の禁止のそれぞれについて、どこまで適用するのかの整理が必要。(5/30会合時発言) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 携帯・スマートフォンのみとし、モバイルルータは対象外とすべき。
通信モジュール	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主に特定のデータ通信用途で、スマホ・タブレットと料金プランが区別されているものは、対象外とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> － 新技術による事業者間の創意工夫・連携によるサービス創出 		<ul style="list-style-type: none"> ・ 対象外とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> － 競争上の課題が少ない市場であること、様々なソリューションが提供され、さらに多様な利用形態やサービスの進展が期待されること 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 対象外で良い。
固定して使用されるモバイルルータ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 持ち運び可能で、ルータと同様の条件で提供されるものは、ルータに準ずべき。 		<ul style="list-style-type: none"> ・ 対象外とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> － 固定通信市場の商材であるため。 － SoftBank Airは、利用エリアの厳格管理を実施し、固定利用を担保。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 市場での競合サービスにより、対象外とするかを定めるべき。 ・ 特定の地点においてのみ利用を可能とする制御がされているかどうかによる差異は設けるべきではない。
法人契約	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人相対契約は、対象外とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人相対契約は、対象外とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人相対契約は、対象外とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> －
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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、除外すべき。 <ul style="list-style-type: none"> － フィルタリング、端末補償、遠隔サポート等 	<ul style="list-style-type: none"> － 	<ul style="list-style-type: none"> － 	<ul style="list-style-type: none"> ・ モバイルタイプのルータも、ホームタイプのものとの性能の差はなく、規制は同一とすべき。

① 対象とする役務・設備(続)

	楽天モバイル	IIJ	オプテージ	MVNO委員会	全携協
対象とする設備 (役務)	<ul style="list-style-type: none"> 新品・中古を問わず、SIMを挿入することで移動端末設備となるものは、全て対象とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLのスマホに加え、タブレットも含めるべき。 <ul style="list-style-type: none"> スマホとの差異は小さく、スマホに準じた規制が適用されることが望ましい。(追加質問への回答) 	<ul style="list-style-type: none"> スマホ、タブレット等、一般消費者向けに取り扱う移動端末設備を対象とすべき。 新品だけでなく、中古品、CPO品も対象とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLのスマホに加え、タブレットも含めるべき。 <ul style="list-style-type: none"> スマホとの差異は小さく、スマホに準じた規制が適用されることが望ましい。(追加質問への回答) 	—
通信モジュール	<ul style="list-style-type: none"> 例外は、必要ない。 	<ul style="list-style-type: none"> 対象とする必要は、ない。 	—	—	—
固定して使用されるモバイルルータ			—	—	—
法人契約	<ul style="list-style-type: none"> 対象外でよい。 	<ul style="list-style-type: none"> 対象とする必要は、ない。 <ul style="list-style-type: none"> 専ら法人を対象とした役務については、タリフ契約の場合も対象外とすることが適当。(追加質問への回答) 	—	<ul style="list-style-type: none"> 専ら法人対象の契約は、対象外とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 対象とする事業者は、MVNOも含めた全事業者であるべき。

② 通信役務の継続利用を条件とする「利益の提供」

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
「利益の提供」の形態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 端末割引、キャッシュバック、ポイント付与のほか、他の商品・サービスの割引も含めるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 形式を規律する必要はない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現行GLと同等とすることが適当。 	—
通信役務の継続利用を条件とする「利益の提供」	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一律で禁止すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 禁止されることとなる「継続利用」の期間を明確化すべき。 ・ 適正な競争環境を阻害するおそれのないもの(省令の規律対象外のもの)はガイドラインで運用。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「競争を阻害する著しく長期の通信役務の継続利用」に限定するべき。(追加質問への回答) 	—

	楽天モバイル	IIJ	オプテージ	MVNO委員会	全携協
「利益の提供」の形態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現行GLと同等とすることが適当。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 端末割引、キャッシュバック、ポイント付与など、いずれも「利益の提供」として扱うべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現行GLと同等とすることが適当。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現金同等物は、現金として扱うべき。 ・ ノベルティ等は、現行GLどおり対象外とすべき(高額な商品等は、除外)。 	—
通信役務の継続利用を条件とする「利益の提供」	<ul style="list-style-type: none"> ・ 端末販売等の際し、通信役務の契約を条件とすること自体を禁止すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一定程度のキャンペーンは、許容されるべき。 — 1つの考え方として、総売上の20%を上限としてはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 好ましいものではないが、継続利用条件1年など、利用者を過度に拘束せず、事業者間の公正競争を阻害しない程度であれば、認めるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1つの考え方として、総売上の20%を上限としてはどうか。 	—

③ 通信役務の継続利用を条件としない「利益の提供」

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
「利益の提供」の上限	<ul style="list-style-type: none"> 基準は、具体的な金額とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> 具体的な金額を定めることで運用のシンプル化、透明化が図られると考えられる。(追加質問への回答) 案として、3万円。 ARPU(4,000円) × MNO営業利益率(20%) × 平均端末利用期間(36ヶ月) 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLの基準(2年前の先行同型機種の下取り価格)とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> GL強化(1年前の先行同型機種の下取り価格)も検討。(5/30会合時の発言) 	<ul style="list-style-type: none"> 明確な基準とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> 1世代前の同型機種・一定率・一定額等の選択肢がある。 一定額であればSIMのみ契約の「抜け道」にも規制を流用可能というメリットもある。(5月30日会合時の発言) NTTドコモの案は、韓国の例もあり、1つの案。(5/30会合時の発言) 	<p>—</p>
在庫処分等の例外 現行GLでの例外： 在庫処分、廉価端末、方式変更・周波数移行	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLでの例外は、引き続き例外として扱うべき。 <ul style="list-style-type: none"> 在庫処分は、事業者による個別照会によるべき。 方式変更は、旧方式の新規受付終了を基準とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLでの例外は、現行GLと同様の運用が認められるべき。 <ul style="list-style-type: none"> 方式変更等は、移行先端末の無償提供を認めるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLでの例外は、引き続き必要。 <ul style="list-style-type: none"> 在庫処分は、発売開始から一定期間経過とするか、現行GL同様とすべき。 方式変更等は、移行先端末の無償提供を認めるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLでの例外は、引き続き必要。 <ul style="list-style-type: none"> 継続利用を条件とするか否かにかかわらず、必要

	楽天モバイル	IIJ	オプテージ	MVNO委員会	全携協
「利益の提供」の上限	<ul style="list-style-type: none"> 基準として、金額上限を定めるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 端末販売として公正競争を阻害しないかを検討すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLをベースに具体的な内容を検討してはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> 原価を下回る場合には、正当な理由が必要。 現行GLの基準は、引き続き必要。 	<p>—</p>
在庫処分等の例外 現行GLでの例外： 在庫処分、廉価端末、方式変更・周波数移行	<ul style="list-style-type: none"> 例外を設けるべきではない。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLでの例外は、原価を下回る端末代金の設定の正当な理由となる。 		<ul style="list-style-type: none"> 現行GLでの例外は、引き続き必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 在庫処分、方式変更・周波数移行の例外は、引き続き必要。

③ 通信役務の継続利用を条件としない「利益の提供」(続)

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
事業者と代理店との関係	<ul style="list-style-type: none"> 事業者と代理店を合わせて上限額を定めるべき。 <ul style="list-style-type: none"> 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について独占禁止法上問題ないことの整理が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 決め切れていない。(5/30 会合時の発言) <ul style="list-style-type: none"> 合算でやる場合には、独占禁止法の問題(価格拘束)の整理が必要であり、別々でやる場合には、柔軟な市場への対応が困難となるため。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業者と代理店を合わせて上限額を定めるべき。 <ul style="list-style-type: none"> 独占禁止法の課題もクリアできる余地があると認識。(5月30日会合時の発言) 	<ul style="list-style-type: none"> 事業者と代理店のそれぞれで定めるべき。 <ul style="list-style-type: none"> 独禁法上の懸念であり、はっきりどちらということではなく、合わせて上限を定めることもあり得る。(5/30会合時の発言)
その他	<ul style="list-style-type: none"> 代理店による頭金は、端末代金に含むべき。 端末メーカーに対するキャッシュバックでも、セット販売時のみ廉価とすることは規制の対象内。 	<ul style="list-style-type: none"> 5G普及のため、ある程度の端末購入補助は、必要。 <ul style="list-style-type: none"> どのような機能や価格帯が市場に受け入れられるか明確でない中で、適切な普及や市場価値に応じた柔軟な価格設定を可能とするため。(追加質問への回答) 端末メーカーによる努力や創意工夫は否定できない。 <ul style="list-style-type: none"> 端末メーカーに対するキャッシュバックなど様々な事業モデルが考えられ、ケースバイケースで判断すべき。(5/30会合時の発言) 	<ul style="list-style-type: none"> 「抜け道」対策が必要。 <ul style="list-style-type: none"> 端末メーカーの活用、端末の定価の調整、SIMのみ契約の活用 特にSIMのみ契約は、既存契約者と新規契約者の不公平も生じかねないため、端末購入時と同等のルール適用が必要 	—

③ 通信役務の継続利用を条件としない「利益の提供」(続)

	楽天モバイル	IIJ	オプテージ	MVNO委員会	全携協
事業者と代理店との関係	—	<ul style="list-style-type: none"> 事業者と代理店を合わせて上限額を定めるべき。 	—	<ul style="list-style-type: none"> 事業者と代理店を合わせて上限額を定めるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業者・販売代理店による補助は、全て対象とすべき。
その他	<ul style="list-style-type: none"> SIMロックの設定禁止等、契約分離の実効性を担保できるよう条件を併せて整備すべき。 	—	—	—	<ul style="list-style-type: none"> 5Gの普及が進むよう、5G端末への乗換えは、むしろ活性化するようにすべき。 端末が通信役務利用者以外に販売される場合を含め、キャリア及び届出を行った販売代理店が行う端末購入補助は、全て対象とすべき。

④ 端末の購入等を条件としない端末販売時の「利益の提供」

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
端末の購入等を条件としない端末販売時の「利益の提供」	<ul style="list-style-type: none"> 通信役務の新規契約、MNPを条件として端末販売時に行われる「利益の提供」は、対象とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 端末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。 	<ul style="list-style-type: none"> 新規・MNPを条件として行われる「利益の提供」は、通信役務の利用者に対する端末の販売等に際しての「利益の提供」として扱われるべき。 なお、P5のその他欄のとおり、端末販売を伴わないSIMのみ契約であっても端末購入時と同等のルール適用が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 端末購入を条件としないのであれば、禁止すべき利益の提供はない。

	楽天モバイル	IIJ	オプテージ	MVNO委員会	全携協
端末の購入等を条件としない端末販売時の「利益の提供」	<ul style="list-style-type: none"> 基準として、金額上限を定めるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 個別に検討すべきだが、通信役務の提供を条件とする場合の考え方に基づくべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLと同様(MNPを条件とする場合を対象)にすることを検討すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 個別に検討すべきだが、通信役務の提供を条件とする場合の考え方に基づくべき。 	—

⑤ 行き過ぎた期間拘束の禁止

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
期間拘束の上限	<ul style="list-style-type: none"> 2年以下とすることが適当。 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 期間契約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ない。 	—	<ul style="list-style-type: none"> スマホは、2年以下。 モバイルルータは、4年以下。
違約金の水準の上限	<ul style="list-style-type: none"> 他業界の事例を参考にしつつ、アンケート調査等により利用者の受容性、支払意思額を定量的に測定した結果も併用し、検討すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 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、スマートフォンのARPUの1月分。 <ul style="list-style-type: none"> 競合他社との競争環境や経済動向(物価)等に応じて提供条件が変動するため、柔軟に設定されるべきもの。(追加質問への回答) 	<ul style="list-style-type: none"> 現状でも行き過ぎた水準ではない。 ルール化するなら、①過度に厳格とせず、②同一サービスのプラン間での同一水準を可能とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> 期間拘束の有無による料金差×2年以内解約者の平均利用期間 ARPU×営業利益率×2年以内解約者の平均残存期間 ※ 諸外国でも、残契約月数・累積割引額をベースに解除料を請求する事例あり。 	<ul style="list-style-type: none"> 1万円(税別)以下。 <ul style="list-style-type: none"> 現行のMNO3社の違約金水準及びMVNO各社のMNP転出手数料水準等に鑑み、平均的な額を考慮。(追加質問への回答)
期間拘束の有無による料金差	—	—	<ul style="list-style-type: none"> 制限することは、原則反対。 <ul style="list-style-type: none"> 料金差の縮小を検討。 ルール化するなら、月額料金総額の10%以上の料金差とすることを要望。 <ul style="list-style-type: none"> 諸外国事例や他業界の事例を参考に。 	<ul style="list-style-type: none"> 2,000円(税別)／月以下。 <ul style="list-style-type: none"> MNOの新料金プランにおける期間拘束有無による差額が概ね1,500円/月である実態を踏まえたもの。(追加質問への回答)

⑤ 行き過ぎた期間拘束の禁止(続)

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
自動更新	—	<ul style="list-style-type: none"> 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れば、問題ない。 	<ul style="list-style-type: none"> モバイルルータ、キッズフォン、シニアフォン等では、自動更新のないプランを設定しないことも許容すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 適切な説明の下で、認められるべき。
最低利用期間を有する契約	<ul style="list-style-type: none"> 他の期間拘束契約と同様に扱うべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 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れば、問題ない。 	<ul style="list-style-type: none"> キャリアホッピング抑制のため、必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 期間拘束の上限との整合を取り、決定すべき。
長期利用割引等	<ul style="list-style-type: none"> 拘束性を意図しておらず、対象とすべきではない。 	<ul style="list-style-type: none"> 自社で行っているものは、期間契約も伴わずペナルティもないものであり、拘束性や不当性は、ない。 <ul style="list-style-type: none"> 期間契約を伴い、契約解除料のあるコースへの加入のみが対象の場合は、拘束性の強い縛りとなっている。(追加質問への回答) 	<ul style="list-style-type: none"> 長期利用割引そのものに期間拘束性があり、一定のルール化が必要。 	—

⑤ 行き過ぎた期間拘束の禁止(続)

	楽天モバイル	IIJ	オプテージ	MVNO委員会	全携協
期間拘束の上限	<ul style="list-style-type: none"> 禁止すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 2年以下とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 合理的と認められる設定の考え方を整理し、個々に判断する形が妥当。 	<ul style="list-style-type: none"> 2年以下とすべき。 	—
違約金の水準の上限	<ul style="list-style-type: none"> 禁止すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 平均的損害を超えるものは認めないという基準が妥当。 — 消費者契約法9条1項 		<ul style="list-style-type: none"> 平均的損害を超えるものは認めないという基準が妥当。 — 消費者契約法9条1項 	—
期間拘束の有無による料金差	<ul style="list-style-type: none"> 禁止すべき。 — 期間拘束等を禁止しないのであれば、拘束期間中の料金差の合計額が違約金以下とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業モデル等を踏まえ合理的なものであることが必要。 		<ul style="list-style-type: none"> MNOの事業モデル等を踏まえ合理的なものであることが必要。 	—
自動更新	<ul style="list-style-type: none"> 禁止すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 緊急提言の考え方を支持。 	<ul style="list-style-type: none"> 緊急提言にある取組が望ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> 緊急提言の考え方を支持。 	—
最低利用期間を有する契約	<ul style="list-style-type: none"> 自動更新を伴わない期間拘束も、禁止すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 拘束期間の上限規制を超えるものは、一律禁止すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 認められるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 拘束期間の上限規制を超えるものは、一律禁止すべき。 	—
長期利用割引等	<ul style="list-style-type: none"> 規制する必要は、ない。 	<ul style="list-style-type: none"> 規制すべきではない。 	<ul style="list-style-type: none"> 利用者ニーズに沿ったもの。 	<ul style="list-style-type: none"> 規制すべきではない。 	—
その他	<ul style="list-style-type: none"> 解約時に発生する費用の合計額を規制すべき。 — SIMロック解除料、MNP手数料等 MNPにおける利用者負担を撤廃すべき。 	—	—	—	—

⑥ 既往契約の扱い

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
施行日以降の更新・条件変更	<ul style="list-style-type: none"> 手数料等負担なく新法に適合したプランへの移行等を可能とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 利用者の選択の自由とすべき。 <ul style="list-style-type: none"> 選択肢の明示は、必要。 新プランが従来プランに比べて必ずしも有利なものとなっているとは限らないため。(追加質問への回答) 	<ul style="list-style-type: none"> 自動更新や旧プランの範囲での変更は、可能とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 利用者が希望する場合は、更新・条件変更は、認められるべき。
新ルール適合契約への移行を促すための措置			<ul style="list-style-type: none"> 最適料金プラン案内等を活用して、移行促進を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 周知徹底を図ることが必要。 <ul style="list-style-type: none"> 最終的に移行するか否かは利用者の意思に委ねることが適切。
更新時期を待たずに既往契約から新ルール適合契約に移行する場合の扱い		<ul style="list-style-type: none"> 既往契約の提供条件は、有効性が認められるべき <ul style="list-style-type: none"> 契約解除料なしの移行を認めると、利用者による移行の特例の悪用が懸念される。 	<ul style="list-style-type: none"> 既往契約・新法適合契約のそれぞれの提供条件によるべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 更新時期までは、既往契約の条件のままとすべき。 <ul style="list-style-type: none"> 新プランへの移行は、既往契約の違約金の対象とすべき。
3Gサービス	<ul style="list-style-type: none"> 通信料金と端末代金の完全分離は、特例不要。 期間拘束は、施行時に新規受付終了している場合には、新法への適合は求めない。 	<ul style="list-style-type: none"> 自動更新等のための追加的システム開発投資を強いられないようにしてほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> 対象外とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> (旧)WiMAXサービスを含め、停波により終了が予定されているサービスは、対象外とすべき。

⑥ 既往契約の扱い(続)

	楽天モバイル	IIJ	オプテージ	MVNO委員会	全携協
施行日以降の更新・条件変更	<ul style="list-style-type: none"> 新法適合とすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 更新は、認められるべき。 条件変更は、利用者の混乱がないものは、新ルールとすべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 新法適合を原則とすることが適当。 	<ul style="list-style-type: none"> 更新は、認められるべき。 条件変更は、利用者の混乱がないものは、新ルールとすべき。 	—
新ルール適合契約への移行を促すための措置	<ul style="list-style-type: none"> 既往契約の違約金条項は、減額・無効とすることを検討すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 利用者の選択によるべきであり、一律の移行には、反対。 十分な説明が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 十分な説明が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 十分な説明が必要。 	—
更新時期を待たずに既往契約から新ルール適合契約に移行する場合の扱い		—	—	—	—
3Gサービス	<ul style="list-style-type: none"> 施行日移行の更新・条件変更では、新法の適用とすべき。 	—	—	<ul style="list-style-type: none"> 対象外とすることも検討されて良い。 	—

⑦ 施行に向けた準備

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	UQ
駆け込みへの対応	<ul style="list-style-type: none"> 事業者は、改正法の趣旨を踏まえ、代理店におけ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。 端末買換えサポートプログラムは、施行日を待たずに速やかに提供条件を見直すべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行の法令及びGLに基づき対応。 	<ul style="list-style-type: none"> 駆け込み乱売抑止の観点で、総務省からの要請等が考えられる。 	<ul style="list-style-type: none"> 在庫リスク等の懸念から、駆け込みが一定程度発生することはやむを得ない。
システム対応	<ul style="list-style-type: none"> 施行日からの法令遵守に向け、優先的に取り組む。 <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 全てのシステムを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、配慮して欲しい。 	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォンは、施行日までの対応を目指し検討中。 その他は、年度末までの対応として欲しい。 <ul style="list-style-type: none"> 極めて対応工数が大きいため。 	<ul style="list-style-type: none"> システム改修等のため一定の猶予期間(6ヶ月等)が欲しい。 <ul style="list-style-type: none"> BWAに関しては、MVNO各社は新法の適用対象となると想定していない状況。

	楽天モバイル	IIJ	オプテージ	MVNO委員会	全携協
駆け込みへの対応	<ul style="list-style-type: none"> 現行GLの例外の適用を認めないことや既往契約の違約金条項を減額・無効にすることで、抑止効果が期待できる。 	<ul style="list-style-type: none"> 特に留意すべき事項はない。 	—	—	—
システム対応	<ul style="list-style-type: none"> 現時点で問題ない。 		—	—	—