

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11

12 **消費者保護ルールの在り方に関する検討会**
13 **報告書 2021(案)**

14
15
16
17
18

19 2021年7月

20

21	目次	
22	はじめに	3
23	第1章 これまでのテーマのフォローアップ(主なもの)	4
24	1. 手続時間等の長さへの対応	4
25	2. 広告表示の適正化	5
26	3. IoT サービスの進展と消費者保護	8
27	第2章 新たに追加したテーマ	12
28	1. 電話勧誘における課題	12
29	2. ウィズコロナの時代における利用者対応の在り方	16
30	3. 消費者トラブルの解決に関する更なる手法	19
31	3 - 1. 初期契約解除制度の改善	20
32	3 - 2. 期間拘束契約の在り方	23
33	3 - 3. 苦情相談の処理の在り方	30
34	4. 5Gエリアの利用者への訴求	33
35	5. 販売代理店の在り方	34
36	5 - 1. 販売代理店の業務の適正性の確保に関する観点	34
37	5 - 2. 今後新たに期待される販売代理店の役割の観点	48
38	おわりに	51
39		
40	「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」開催要綱	52
41	これまでの開催状況	54
42		
43		

44 はじめに

45

46

47 電気通信事業は、国民生活や社会経済活動に必要不可欠な電気通信サービスを提供する事
48 業であり、公益事業としての高い公共性を有する。

49 他方、電気通信事業分野における急速な技術革新や料金プラン等の多様性、複雑性等に鑑
50 みると、電気通信サービスに関し、電気通信事業者やその販売代理店と消費者との間には、情
51 報の非対称性、交渉力の格差が生じやすい傾向にあることから、電気通信事業法（昭和 59 年法
52 律第 86 号）には各種の消費者保護に関する規律が設けられている。

53

54 近年、携帯電話サービスの浸透等により個人における電気通信サービスの利用が拡大したこと
55 もあり、電気通信事業者等と消費者との間のトラブルは増加傾向にある。このため、2015 年
56 及び 2019 年の消費者保護ルールの拡充等を通じて、電気通信市場における更なる消費者の保
57 護が図られてきた。

58

59 しかし、昨年来の新型コロナウイルス感染症の感染拡大の中で、各種ウェブ手続や通販サー
60 ビス、食事の配達予約、動画配信サイトの利用拡大など、電気通信サービスを介した社会経済活
61 動は急速に拡大している。また、政府全体で「誰一人取り残さない、人にやさしいデジタル化」¹
62 に取り組んでいることから、行政手続のデジタル化も今後急速に進展することが見込まれる。
63 さらには、IoT (Internet of Things) の進展・深化も進みつつあり、「通信サービス」の裾野がこれ
64 までとは異なる次元で広がっていくことも予見される。

65 このように、電気通信サービスを利用する場面が拡大し、消費者の電気通信サービスへの依
66 存度が更に高まっていくと考えられる中で、現行の消費者保護ルールでは必ずしも十分に電気
67 通信サービスの利用者の利益の確保ができないケースも生じている。

68

69 こうした社会全体の環境変化を踏まえ、本検討会は、2020 年 6 月の第 21 回会合より、その名
70 称を「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」に改め、消費者保護政策における中長期的
71 な課題も視野に入れて検討を行っている。具体的には、前身の「消費者保護ルールの検証に関する
72 WG」の報告書におけるフォローアップ事項に加え、電話勧誘に関する課題をはじめとする
73 新たに追加したテーマについて精力的に議論を重ねているところである。

74 今般、これらについて一定の方向性が得られたことから、本年の報告書としてとりまとめを行
75 うものである。

76

77 本報告書を基に、関係各方面において必要な対応が迅速に行われることを期待する。

¹ 「デジタル社会の実現に向けた改革の基本方針」（2020 年 12 月 25 日閣議決定）

78 第1章 これまでのテーマのフォローアップ(主なもの)

79

80

81 本検討会の前身である「消費者保護ルールの検証に関するWG」では、「拘束期間全体での
82 総額表示」や「携帯電話ショップでの手続時間等の長さへの対応」、「不適切な営業を行う販売
83 代理店等への対策」といったテーマを取り上げ、積極的な議論を行った結果、電気通信事業法
84 の改正や「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」の改定などの様々な成
85 果に繋げたところである。

86 これらのテーマのフォローアップとして、今回、一定の進捗が見られた手続時間等の長さへ
87 の対応(1.)、広告表示の適正化(2.)及び IoT サービスの進展と消費者保護(3.)の 3 つのテー
88 マに関して議論のとりまとめを行う。

89

90

91

92

93 **1. 手続時間等の長さへの対応**

94

95

96 **(1)現状等**

97

98 MNO サービスなどの対面接客の場面では、手続時間や待ち時間が長時間化しやすい傾向に
99 あるため、利用者・電気通信事業者双方の負担になっているとの指摘が従来よりなされている。

100 こうしたことから、本会合の前身である「消費者保護ルールの検証に関するWG」では、本テ
101 マを設定し、MNO 各者における手続時間等の短縮の取組について聞き取りを行うとともに、
102 2019 年 12 月にとりまとめた報告書では、総務省において、こうした取組を注視すること等を求
103 めたところである。

104 本テーマは、本会合における継続的なフォローアップ事項となっていることから、第 21 回会
105 合では(一社)電気通信事業者協会(以下「TCA」という。)から、第 30 回会合では MNO 各社か
106 ら、取組の進捗についての報告があった。特に、第 30 回会合では、MNO 各社から次のような成
107 果の報告があったところである。

- 108 • 2018 年度以来の手続時間短縮の取組により、従来平均 2 時間を越えていた手続時間等が、
109 2020 年度第三四半期の時点で平均 60 分未満に短縮した。また、2021 年からは、チェックイ
110 ンシステムや来店予約時のデジタル問診など、更なる手続時間等の短縮に向けた取組を進
111 めて行く予定である。((株)NTTドコモ)
- 112 • 来店した利用者が自ら手続を行える「セルフ手続」に対応した店舗を 19 店舗運営しており、

113 近日中に、25 店舗に拡大していく予定である。また、従前からの待ち時間の間に利用者自身
114 で重要事項説明資料を確認いただく取組に関して、動画提供による理解促進に取り組んで
115 いるほか、店頭での端末設定等について、有償でのサービス提供を開始し利用者のニーズ
116 に応じたきめ細やかな対応を実施している。(KDDI(株))

- 117 • 来店予約の利用拡大や説明動画を活用した説明省略により、待ち時間・手続時間を短縮化。
118 また、店頭でのセルフ手続ができる端末を本格導入し、機種変更に必要な時間を 15 分短縮
119 した。(ソフトバンク(株))
- 120 • 動画による重要事項説明を行った上で、利用者の不明点を個別に口頭で補足し、契約後に
121 チェックシートで再度の確認を行うというオペレーションにより、効率的な手續を実施してい
122 る。(楽天モバイル(株))

123

124

125 **(2)事業者等の主な意見**

- 127 • 必要なご説明、ご案内は適切かつ確実に実施することが大前提。(ソフトバンク(株))
- 128 • お客さまご自身で可能な手續については、セルフ対応可能な設備を隨時導入中。(ソフトバ
129 ンク(株))
- 130 • 加えて、適合性に応じて、個別のお客さまニーズに沿って対応を推進。(ソフトバンク(株))
- 131 • 事前予約の利用・動画視聴等により待ち時間問題は解消傾向にあり、更なる促進を検討。(ソ
132 フトバンク(株))

133

134

135 **(3)本検討会の考え方**

136

137 MNO 各社の報告を踏まえれば、携帯電話ショップでの手續時間等について、その短縮に向け
138 た MNO の取組は進展していると考えられる。

139 したがって、引き続き、総務省において各社の取組をフォローアップすることが適当である。

140

141

142

143

144 **2. 広告表示の適正化**

145

146

147 **(1)現状等**

148

149 電気通信事業者の広告表示については、一般法である不当景品類及び不当表示防止法(昭
150 和 37 年法律第 134 号、以下「景品表示法」という。)による規律に服するとともに、2004 年以
151 来、事業者団体である(一社)電気通信サービス向上推進協議会(以下「サ向協」という。)が定
152 める「電気通信サービスの広告表示に関する自主基準及びガイドライン」に基づき、事業者団体
153 が主導する形で適正化を図ってきた。

154 他方で、いわゆる「条件付最安値」を内容とするものや、過剰なキャッシュバックを訴求する
155 店頭広告等に関する指摘が度々なされたことから、本検討会の前身である「消費者保護ルール
156 の検証に関するWG」では、本テーマについて検討し、必要な対処に係る 2019 年 12 月にとりま
157 とめた報告書において、MNO 各社やTCA・サ向協において自主的な取組²を進めていくとともに、
158 総務省において、こうした取組のフォローアップを行うこと等を求めたところである。

159 本テーマは本会合における継続的なフォローアップ事項となっていることから、第 21 回会合
160 及び第 31 回会合においてサ向協へのヒアリングを実施したところ、サ向協からは、2019 年度及
161 び 2020 年度の MNO3 社の店頭広告表示に係るオーディットの結果などについて報告がなされ、
162 サ向協によるオーディット等の取組の開始後、ガイドライン違反の広告表示の件数が大幅に減少
163 したとの結果が示されたところである。

164 また、消費者の誤認を招くことが指摘されていた「頭金」表示について、2020 年 11 月に総務
165 省及び消費者庁の連名で、携帯電話業界における表示に関する一般消費者向けの注意喚起
166 (「携帯電話業界における「頭金」の表示や端末販売価格に関する注意喚起～携帯電話端末の
167 購入を検討している方へ～」³)が行われた。

168 この「頭金」表示については、事業者の自主的な取組による改善が進んだが、第 32 回会合に
169 おいて構成員から、上記注意喚起上で景品表示法の有利誤認に当たり得るとされた「頭金 0 円」
170 の表示がなされている(株)NTTドコモの代理店によるチラシ(2021年6月時点)が紹介された。

171 このほか、第 31 回会合では、サ向協の広告表示アドバイザリー委員会委員を兼任する構成員
172 から、同委員会では、MNO 各社がキャンペーン時に用いる「学割」の表現が一般用語としての
173 「学割」と異なることや社毎にその内容が異なる⁴ことが大きな問題であるとして数度にわたり
174 指摘し続けている旨、このような表示に対して統一ルールが整備されるべき旨が意見として
175 示された。

176 加えて、第 33 回会合では、MNO3 社の広告表示に関して消費者庁が実施した「総点検」の結
177 果及びこれに伴う各社の表示の見直しの結果が報告されたところである。

178

179

² 具体的には、MNO 各社において、販売代理店を通じて掲出する店頭広告に関して、事前の検査及び事後の点検を行うとともに、事後の点検の結果については、TCA 及びサ向協においてオーディット(監査)を行っている。

³ https://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/02kiban08_04000355.html

⁴ MNO 各社の「学割」は、対象者が学生か否かを問わず、各社が指定する対象年齢に合致するか否かを適用条件とすることが多い。また、同一社であっても、ブランドごとに「学割」の対象年齢が異なる場合がある。

180 (2)事業者等の主な意見

181

182 ア 「頭金」表示について

183 ・「頭金」に関して不適切な広告表示が行われたのは、事前の申請・承認手続をルール化して
184 いたものの代理店による事前申請が行われなかつことによるもので、その原因は代理店
185 へのルールの周知が徹底されず、各代理店への理解の浸透が不十分であったことと考えて
186 いる。類似の事案の有無や再発防止策について、整理をしてまいる。((株)NTTドコモ)

187

188 イ 「学割」表示について

189 ・「学割」の在り方については、7月下旬の会合までを目途に、MNO 各社で対応の方針が決定
190 される予定。(サ向協)

191

192 ウ その他

193 ・事前のチェックルールの遵守、店舗調査等の事後チェックの徹底により、不適切な広告を抑
194 制している認識。(ソフトバンク(株))
195 ・引き続き、適切な広告表示に努める。(ソフトバンク(株))

196

197

198 (3)本検討会の考え方

199

200 ア 携帯電話業界における「頭金」の表示

201 「頭金」に関する表示については、総務省及び消費者庁による注意喚起等により、関係事業
202 者による自主的な改善が進んだと認められる一方、上述のように、一部 MNO の販売代理店で
203 は、いまだに不適切な「頭金」の表示が行われていることが判明した。

204 したがって、今回の不適切表示が見られた MNO をはじめとする各社において、今一度自己点
205 檢を行うことが適当である。

206

207 イ サ向協によるオーディット

208 サ向協が実施する店頭広告に関するオーディットについては、違反件数の減少に繋がつてい
209 るとの報告を踏まえると、大きな成果を上げており、広告表示の適正化に向けた効果的な取組
210 であると評価できる。

211 したがって、今後とも、サ向協においては、広告表示上の問題を是正する手法としてオーディ
212 ットを活用することが望まれる。

213

214 ウ サ向協の在り方

215 電気通信市場における広告表示の適正化については、上述のようにサ向協の下で効果的に
216 取組が進められたと評価できる点がある。しかし、サ向協内の広告表示アドバイザリー委員会に

217 よる「学割」表示に関する意見が迅速に処理されなかつた旨の指摘が第 31 回会合であったこ
218 とは、サ向協の活動に改善すべき点があることを示していると考えられる。

219 今後とも引き続き、サ向協の下で電気通信事業者が広告表示の適正化を効果的に進めてい
220 くためには、サ向協が適切に機能し続けることが前提となる。このことに鑑みれば、この機会に
221 改めて、サ向協の活動自体に見直すべき点がないかについて再確認する必要がある。

222 具体的には、サ向協において、活動の中で得られた知見や指摘が会員事業者との間の適切
223 なコミュニケーションを通じて広告表示の適正化に活かされるよう、業務フローを再確認する
224 とともに、本検討会においても、そのフォローアップを行うことが適当である。

225

226 「頭金」など一般の感覚と異なる広告表現は、消費者の誤認を招くおそれが大きいことから、
227 各事業者において、特に適正化を図ることが求められる。

228 総務省においては、今後も消費者庁と連携しつつ、電気通信事業市場における広告表示の適
229 正化に関して注視するとともに、必要に応じて消費者への情報提供等を行うことが適当である。

230

231

232

233

234 3. IoT サービスの進展と消費者保護

235

236

237 (1)現状等

238

239 IoT サービスの進展に伴い、家電等の商品に通信端末が組み込まれるようになることで、「通
240 信サービス」の裾野が大きく広がることが想定される。

241 他方、現行の消費者保護ルールは、「通信サービス」の提供に関する契約の締結に着目して
242 いるが、一部の IoT サービスのように、契約全体の中には通信サービスを含むものの、商品の販
243 売契約が主体となる場合には、現行の消費者保護ルールをそのまま適用することが必ずしも
244 適当ではない場合もあり得ると考えられる。

245 こうした可能性等を踏まえ、本会合の前身である「消費者保護ルールの検証に関するWG」
246 では、本テーマについて検討し、2019 年 12 月に取りまとめた報告書において、消費者向け IoT
247 サービスはまだ搖籃期にあること等から、総務省に対し、国内外の IoT サービスの市場動向等
248 について調査研究を行うことを求めたところである。

249

250

251 (2)調査研究の結果

252

253 本検討会の第 30 回会合において、総務省から、2020 年度に実施した調査研究の結果について報告があった。その内容は、次のとおりである。

255

256 **ア 調査の概要**

257 ○ 対象国数 3 力国(米国、仏国、韓国)

258 ○ 調査対象:

259 ① 既存のもののうち、消費者に一定程度流通していると認められる主な IoT サービス

260 ② 現時点では消費者に流通していないが、将来、消費者に流通していくと考えられる主な IoT サービス

261 ○ 調査事項:

262 ① 市場全体としての IoT サービスの普及動向

263 ② 料金の徴収方式(端末購入時に通信料金を一括払いしているか、別途通信料金の支払いが必要か)

264 ③ 期間拘束の有無、費用の規模感

265 ④ ビジネスマネー(電気通信事業者/メーカー、一般消費者の関係性)

266 ○ 対象製品数

267 ① 各国 10 件程度

268 ② 各国 5 件程度

269

270 **イ SIM 搭載 IoT 製品の動向**

271 ① いずれの国も SIM 搭載 IoT 製品は限られた領域で使用されており、消費者向け IoT 製品は wi-fi を用いたものが主流。

272 ② SIM 搭載 IoT 製品は wi-fi 搭載製品よりも、使用する半導体単価が高いことから、SIM 搭載 IoT 製品の価格は高くなる。

273 ③ ブロードバンドの普及により、安価かつエリア制約がなく wi-fi 経由でインターネットにアクセス可能である。

274

275 **ウ SIM 搭載 IoT 製品の普及可能性**

276 今後、5G 普及、費用対効果向上、装置小型化とコスト低減、バッテリー延命、グローバル SIM 台頭が満たされた場合、SIM 搭載 IoT 製品が普及する可能性がある。

277 ① 5G 普及: 想定通りに 5G が普及することにより、4G/LTE では十分にサービスを提供できなかった、AR/VR やドローン等の端末やサービスの利用拡大が見込まれる。

278 ② 消費者から見た費用対効果向上: ブロードバンドを利用して IoT 端末を利用するよりも、SIM 搭載型 IoT 端末を利用した方が費用対効果が高くなる。

279 ③ 装置の小型化とコスト低減

280 ④ バッテリー延命: バッテリー寿命が伸びることで、直接電源が供給できない場所において、より長期間使用可能になる。一般消費者向けにおいては資産管理やトラッキングが主な

290 製品/サービスであり、バッテリー寿命長期化により、複数年にわたっての使用が可能となる。

- 291 ⑤ グローバル SIM: グローバル SIM の利用が可能になると、海外でも(移動時や移動先でも)
292 繼続利用が可能となる(ことから SIM を利用する必然性が高まると考えられる)。

294 **エ 主な料金徴収方式、期間拘束の有無**

295 料金徴収方式として、3ヶ国とも共通で存在していたのは、本体代金を初期に一括で支払い、
296 通信込みのサービス利用料金を初期に一括で X 年分、もしくはサブスクリプションで支払うと
297 いうモデルである。また、いずれの国も、期間拘束はないものが主流である。

299 **オ 費用**

300 IoT 製品/サービスは幅広い分野に用いられており、価格帯は広い本調査の最安値はホーム
301 セキュリティの約 6,000 円、最高値は医療分野の約 348,000 円であった。

303 **カ ビジネスマネジメント**

304 ビジネスマネジメントに関しては、一般消費者は、本体代金、通信料金、サービス料等(支払う内容
305 は料金徴収方式による)をメーカーにのみ支払い、電気通信事業者に対しては支払わないとい
306 うモデルが主流であった。アメリカと韓国では、電気通信事業者が SIM 搭載型製品/サービスを
307 直接一般消費者に対して販売しているモデルが見受けられたほか、フランスでは、端末料金は
308 メーカーに対して支払い、通信料金は電気通信事業者に対して支払うというモデルが見受けら
309 れた。

311 **キ SIM 搭載 IoT 製品が利用されている領域**

312 現在 SIM 搭載 IoT 製品が販売されている領域はパーソナルセキュリティ、ホームセキュリティ、
313 医療・ヘルスケア、モビリティであり、どの国も共通していた。これは、①移動時の通信に強い、②
314 通信が安定している、という SIM の特性によるものである。

315 また、将来 SIM 搭載 IoT 製品が普及する見込みのある領域としては、韓国はペットケアと美容、
316 アメリカはドローンと VR/AR、フランスはライフスタイル(ワイン)とガーデン、という各国の文化
317 に基づくものが挙げられる。

320 **(3)事業者等の主な意見**

- 322 ・ 製品に通信機能が搭載されてはいるものの、商品を購入するのみで利用できる IoT 商材(毎
323 月の通信料金の請求が発生しない等)については、消費者保護ルールの対象外としていた
324 だくことを要望。(ソフトバンク(株))

327 (4) 本検討会の考え方

328

329 今後、通信契約を含む IoT 製品が普及していく中では、例えば、料金徴収の仕組みによっては
330 利用者が請求について認識しないなど、「モノ」を買ったとの認識しかないことを起因とするト
331 ラブルに繋がる可能性があると考えられる。

332 他方、現時点では、SIM 搭載型など、即座に電気通信事業法の消費者保護ルールの適用を受
333 け得る IoT 製品は限定的であり、具体的な課題は必ずしも明らかにはなっていない。

334 このことを踏まえれば、総務省において、IoT サービスの進展に関して生じ得る消費者保護上
335 の具体的課題についての洗い出しを引き続き進めることが適当である。

336 第2章 新たに追加したテーマ

337

338

339 2020年6月の第21回会合以降、本検討会では、これまでのテーマのフォローアップに加え
340 て、新たに顕在化した課題に関して検討を行った。

341 具体的には、従前の取組では更なる改善に限界が見られる課題として、電話勧誘という販売
342 手法における問題点(1.)や電気通信事業者と販売代理店との間の委託契約に関する問題(5.)
343 に着目した検討を行った。

344 また、2020年に新たに生じた課題として、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により浮き
345 彪りになった課題(2.)や5Gの本格的な提供開始・利用開始に伴う課題(4.)を取り上げるとともに、苦情相談件数の高止まりの状況を踏まえ、契約後のトラブルについての抜本的な解決方
347 策(3.)についても取り上げたところである。

348

349

350

351

352 1. 電話勧誘における課題

353

354

355 (1)現状等

356

357 電気通信サービスの電話勧誘については、専門的・技術的な用語が使用されることが多い電
358 気通信サービスの契約について、口頭のみの説明では利用者がその内容を十分に理解できな
359 いことがある等の問題が、多くの消費者トラブルに繋がってきていることが指摘されてきた。

360 これに対し、電気通信事業者の中には、「電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイ
361 ドライン」上で販売代理店による電話勧誘を行う場合に、電気通信事業者が行うことが適切と
362 されている、いわゆる「後確認」を行っている者もいる。これに加え、一部の電気通信事業者で
363 は、事業者団体が主導する形で、電話勧誘で高齢者と契約を締結した場合には、後確認に先立
364 って説明書面を送付し、それに基づき契約意思を確認するといった取組も実施している。

365 こうした取組によって、一定の改善が図られてきたところであるが、FTTHサービスを中心に、
366 引き続き、電話勧誘を発生チャネルとする苦情相談は高止まりしている状況が継続している。

367 また、(独法)国民生活センターの調査によると、全国の消費生活センターが受け付ける苦情
368 相談のうち、電話勧誘販売に関するものの中で、FTTHサービス等の「インターネット接続サービ

369 ス」の占める割合は 34%と他の商品・役務と比べて著しく高いものとなっている⁵。

370 さらに、電話勧誘を通じてトラブルを生じさせている事業者には、事業者団体に加盟せず、遵
371 法意識も必ずしも高くない者(当検討会では便宜的に「アウトサイダー」と呼称。)が少なくな
372 い。実際に、近年総務省が電気通信事業法の消費者保護ルールへの違反に関して行政指導を行った事業者の多くがこの「アウトサイダー」に該当する⁶。

373

374 上記のような状況の中、電話勧誘に起因する消費者トラブルの改善に向け、消費者団体から、

375 ① 不招請勧誘の禁止、

376 ② 諸成契約から要式契約への変更、

377 ③ 説明書面を交付の上で契約前の説明を行うことの義務化、

378 といった制度改正要望が挙げられた。

379 また、海外の事例としては、米国、英国、仏国、豪州のように④勧誘電話拒否登録簿制度を導
380 入している国もある。

381

382

383 **(2)事業者等の主な意見**

384

385 • コールセンターへインバウンドでお申込みいただいた場合については、お客様からのお申込
386 みであることや、通話の中で申込みを完了させたい、あるいは早期にサービスを利用した
387 いというお客様のご要望を踏まえ、説明書面送付後の再説明をすることについては省略を
388 可能とする等、ご検討をいただきたい。(東日本電信電話(株)・西日本電信電話(株))

389 • 電話勧誘に一律の規制を課した場合、利用者からの架電に対する案内(インバウンド)や自社
390 ユーザーへの契約変更の案内等にも、規制が及び、利用者が望まない手続の煩雑化といつ
391 た弊害が生じ得る。したがって、通信サービスの電話勧誘に規制を及ぼす場合であっても、
392 お客様利便性や営業活動への影響も踏まえ、一定の適用除外を設ける等の検討が必要。(ソ
393 ニーネットワークコミュニケーションズ(株)、(株)NTTドコモ)

394 • 制度による対応を検討する場合であっても、規制を行うことによるお客様の利便性や事業
395 者の営業活動への影響も含めて総合的に過度な規制とならないよう規制範囲等検討する
396 べき。(TCA)

397 • 業界団体の自主的取組は一定の成果を出している。他方、それでも電話勧誘に起因するトラ
398 ブルが発生する原因是、アウトサイダーの活動が適正化されないことにある。まずは、アウ
399 トサイダーに対する法執行を通じて、業界全体での法令の遵守を促すべき。((一社)電気通
400 信事業者協会、(株)NTTドコモ、(一社)日本ケーブルテレビ連盟、(一社)テレコムサービス

⁵ 2019 年度に全国の消費生活センターに寄せられた苦情相談（通信サービス以外の商品・役務等に関する苦情相談を含む）を販売方法で分類すると、「電話勧誘」は 3 番目に苦情相談件数が多い販売方法で、47,799 件の苦情相談が寄せられている。さらに、「電話勧誘」に関する相談を商品・役務等ごとに見ると、「インターネット接続回線」（FTTH サービス等）に関する苦情相談が 33.7%と最も多い。

⁶ 2020 年度に総務省から電話勧誘について法の規定への違反が認められたことから行政指導を公表で行った事業者 8 社のうち 8 社が事業者団体非加盟事業者であり、アウトサイダーとなっている

- 401 協会)
- 402 • アウトサイダーが多くの消費者トラブルを発生させていると考えられることを踏まえると、
業界団体の自主的な取組だけで問題を解決するのは難しく、法制度による対応が適切なの
ではないか。((一社)日本インターネットプロバイダー協会)
- 403 • ケーブルテレビ事業者は電話勧誘でトラブルを生じさせていることはほとんどない一方で、
一律の電話勧誘への制限は、既契約者からの契約変更などの一般的な営業活動に支障を
生じるため、慎重に検討いただきたい。((一社)日本ケーブルテレビ連盟)
- 404 • 制度的措置の検討に当たっては、既に一定の成果を上げているTCAの取組をベースに議論
してはどうか。(KDDI(株))
- 405 • 電話勧誘と一括りにせず、お客さまからの意思表示に基づくアプローチなど、不意打ち性が
406 極めて低く、また、丁寧な説明、後確認の実施など、お客さまに十分に理解いただける対策
407 を講じている販売方法については、区別して議論されるべき。(ソフトバンク(株))
- 408 • 不意打ち性の高い販売方法については、厳格なルールの適用を行うことに異論なし。(ソフ
409 トバンク(株))
- 410
- 411
- 412
- 413
- 414

415

416

417 **(3)本検討会の考え方**

418

419 **ア 電話勧誘における課題に対する基本的な考え方**

420 現状等で示したとおり、FTTHサービスを中心に、引き続き、電話勧誘を発生チャネルとする苦
421 情相談は高止まりしており、他の商品・役務と比べてもFTTHサービス等の「インターネット接続
422 サービス」の電話勧誘に関する苦情相談は著しく多く寄せられている。

423 事業者団体等の努力にもかかわらず、引き続き多くの消費者トラブルが生じている要因とし
424 ては、主に、電気通信サービスの特質⁷と、電話勧誘という販売方法のもつ不意打ち性や視認
425 性の欠如といった点が相まって消費者の誤認を招きやすいという内在的な問題に加え、電話
426 勧誘を通じてトラブルを生じさせている事業者には、アウトサイダーが少なくないということ
427 が考えられる。

428 これらを踏まえれば、業界団体等による自主的取組の実施だけでは対処に限界があると考
429 えられる。本件について抜本的な改善を図るため、総務省において、電話勧誘による契約に関
430 し更なる制度的措置を講じ、不適切な行為を抑止することが適当である⁸。

⁷ 電気通信サービスの特質と考えられる主な点

1. 技術革新の速さや多くの専門的用語等により、一般消費者がサービスの内容を必ずしも容易に理解
できない。

2. 期間拘束契約等の消費者トラブルにつながりやすい業界独特的慣習がある

3. 様々な条件やオプション等が組み合わされた複雑な契約内容であることが少くない。

4. 目に見えないサービスであり、具体的な契約の内容を把握しづらい。

5. 国民の多くが利用する生活に直結するサービスであることもあり、最大手事業者等への信頼が厚い
一方、サービス卸等の形態で様々な主体が市場に参入しているものの、そのことを認識していない消
費者が少なくない。

⁸ 業界団体の自主的取組について、必ずしも団体内で統一的な運用がなされているとは言えない点には留

431

432 イ 不適切な行為を抑止するための具体的な措置

433 具体的な措置内容については、(ア)不招請勧誘の禁止、(イ)電話勧誘拒否登録簿制度の導
434 入、(ウ)要式契約化(書面等で利用者からの明示的な同意が確認できた時点をもって契約を成
435 立とする)、(エ)説明書面を交付の上で契約前の提供条件の説明を行うことの義務化、(オ)そ
436 の他の措置が考えられる⁹が、強い規制の導入は、事業活動を過度に制約することになるため、
437 制約が必要最小限となるようにすることが求められる。

438 この点、(エ)については、TCAで既に行われ一定の成果を上げている取組の趣旨を踏襲し
439 た上で、保護の対象を高齢者のみでなく全年齢に広げるものであることから高い効果が期待
440 できる一方、電話勧誘そのものを一部又は全部禁止する(ア)や(イ)、民法上の原則である諾成
441 契約を認めない(ウ)と比較して事業活動への制約が少ないものと考えられる。

442 したがって、まずは、(エ)の説明書面を交付の上で契約前の提供条件の説明を行うことを義
443 務化し、これによっても電話勧誘に起因するトラブルの解決に十分な効果が見られない場合に、
444 (ウ)の要式契約化や(イ)の電話勧誘拒否登録簿制度の導入、更には(ア)の不招請勧誘の禁止
445 といった強い措置を検討することが適当である。

446 また、(エ)の措置の義務化に当たっては、事業者等からの意見も踏まえ、利用者の利便性を
447 低下させる可能性が高いと考えられるものについては除外することが適当である。

448 具体的には、利用者からの架電に対する案内(インバウンド)の場合と、既に利用しているサ
449 ビスに関して契約変更(プラン変更やオプション契約の追加・解除等)をするような場合が考
450 えられる。

451 まず、インバウンドについては、電話勧誘の持つ不意打ち性や覆面性(相手の姿が見えず素
452 性が分かりがたい)といった性質は薄まり、かつ、利用者は電話により契約することを期待して
453 いると考えられることから、販売目的を隠匿するようなチラシや著しく有利な条件により誘引
454 を図るパンフレット等により利用者が架電するように仕向けられたものを除き、規制の対象外と
455 することが適当である¹⁰。

456 次に、事業者から利用者に対して架電を行う場合(アウトバウンド)であっても、既に利用して
457 いるサービスに関する契約変更(プラン変更やオプション契約の追加・解除等)については、契
458 約に当たって知るべき情報の多くは利用者が既知であると考えられることから、電話勧誘の持

意が必要。

⁹ 消費者トラブルに対する直接的な措置ではないが、参考となる他国の法制例としては、英米法における詐欺防止法が挙げられる。これは、一定の契約に限り、書面へのサインがなければ契約の効果を無効とするもので、米国ではルイジアナ州以外の全ての州及び米国連邦法規類集において採用されており、契約の証拠としての効果に加え、消費者への注意喚起の効果も認められる。また、仏国にはコオズという概念がある。これは、契約者の債務が適法な原因から発生していない契約は無効とするもので、1990年に入ると契約の均衡を図る目的で用いられるようになった。なお、本概念は、2016年の契約法改正で削除され、現在は民法典の複数の規定により具体化されている。

¹⁰ 電話勧誘についてその手法を捉え、規制の対象としている特定商取引に関する法律(昭和五十一年法律第五十七号)においても、インバウンドの電話勧誘を一律に規制の対象外とすることはしておらず、①販売目的隠匿による架電要請の場合、②有利条件販売告知による架電要請の場合を規制の対象外としている。

459 つ不意打ち性や視認性の欠如が問題となる場面は少ないと考えられる。一方で、速やかな変
460 更が利用者の利益となる場合は多いと考えられることから、規制の対象外とすることが適当
461 である。

462

463 なお、電話勧誘における課題に効果的に対処するためには、(工)の措置の義務化と併せて、
464 総務省において、行政指導等の法執行を引き続き適切に実施することが重要である。

465 各事業者においても、今般の制度整備による効果が不十分であった場合には更なる措置が
466 講じられる可能性に留意し、適正な契約手続の実施に努めることが求められる。

467

468

469

470

471 2. ウィズコロナの時代における利用者対応の在り方

472

473

474 (1)現状等

475

476 ア ウェブでの解約手続

477 昨年来の新型コロナウイルス感染症の拡大の中で、各事業者は、感染対策を最優先し、様々な制約の下でショップ、コールセンター等の業務を遂行してきた。しかし、こうした業務上の制約等の結果として、利用者が望む時期に電気通信サービスを解約できないという苦情相談が多く生じている¹¹。

481 これは、業務制約やこれに伴うコールセンターへの問合せの集中といった新型コロナウイルス感染症の感染拡大に直接関係する事象が大きく影響していると考えられるが、一方で、こうした状況下で活用が期待されるウェブ手続に制約があることの不便さが顕在化したものとも考えられる。

485 特に、解約に関しては、通信サービスでは期間拘束契約の違約金や月額料金の日割り計算への非対応などにより、一定の期間内に解約しないことにより利用者に損害が発生する場合もあることから、利用者利益の確保のためには、利用者が望む時期に解約できるようにすることが

¹¹ 消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合（主査：新美育文明治大学名誉教授）の第10回会合（2021年2月開催）では、2020年度上半期の苦情相談のうち新型コロナウイルスに関連したものを抽出したところ、「苦情相談の項目・観点」としては「解約の条件・方法」が最多となり、「発生要因」としては「電話応答（繋がりにくい等）」「契約解除の手続」が上位2位を占めた。具体的には、解約を求める利用者から「新型コロナの影響で事業者に解約の電話がつながらず、店舗も閉まっていて困っている」といった声が見られた。なお、同会合のMNOへの「要改善・検討事項」では、こうした状況を踏まえ、「ウェブ手続での説明などが利用者の理解に配慮したものとなるよう不断の改善を継続するとともに、手続の内容についても利用者のニーズに応じて拡大を検討すべき」とされたところである。

488 必要と考えられる。

489 この点、第 29 回会合でヒアリングを行なった関東弁護士会連合会からは、解約に関する利用
490 者の意思の尊重の観点で、ウェブでの解約を充実させるべきとの主張があった。また、この点
491 に関し、米国のカリフォルニア州法では、ウェブで契約を行うサービスについては、ウェブで解
492 約手続を用意することが必須とされている旨の紹介があった。

493 このように、ウェブでの解約手続は、即時かつ簡便に解約できる手段として、利用者利益の
494 確保に資すると考えられるが、その実現には一定のシステム整備が必要となるため、必ずしも
495 全ての電気通信事業者が対応できない可能性があることには留意が必要である。

496 また、構成員からは、ウェブ解約では、利用者が解約に当たっての注意点を十分に理解出来
497 ないおそれがあるのではないかとの懸念も示された。

498

499 **イ 対応端末に係る情報提供**

500 ウェブでの解約は、他事業者への乗換の場合にも行われる。この場合、特に移動通信サービ
501 スにおいては、周波数の対応状況等により、現在利用している端末が乗換後も使えるか否かが
502 必ずしも明確ではない。具体的には、SIMロックを解除して、端末持込みで携帯電話事業者の乗
503 換えをしても、乗換え先で端末が利用できないといった場合が存在する。

504 このため、利用者の利便性向上の観点からは、単に解約手続がウェブで可能とするだけなく、
505 乗換先において端末の利用可能性に関する情報が適切に提供されることが重要である。

506 この点、競争検証WGでは、スイッチングコスト低減の観点で、各社の回線で利用可能な端末
507 (周波数帯の対応状況等)の周知に関する議論が行われてきたが、第 29 回の合同会合におい
508 て、本件に関する議論が行われたところである。

509

510

511 **(2)事業者等の主な意見**

512

513 **ア ウェブでの解約手続について**

514 • ウェブでの解約手続に対応済。(東日本電信電話(株))

515 • ウェブでの解約手続に対応可能か検討中。(西日本電信電話(株))

516 • 携帯電話サービスについては、既にウェブでの解約手続に対応している。((株)NTT ドコモ、
517 ソフトバンク(株)、楽天モバイル(株))

518 • 携帯電話サービスのウェブ解約について、年度内に対応できるよう準備を行う。(KDDI(株))

519 • ウェブ解約の一律の義務化は利用者の意図しない付帯サービスの解約など不利益に繋が
520 るおそれもあるため、必要に応じオペレータによる対応も認められることが望ましい。(ソニ
521 ーネットワークコミュニケーションズ(株))。

522 • 固定回線の解約に際しては、物件管理者との調整等が必要となるため、利用者側の一方的
523 な解約の申出のみで解約を行えることとすると不具合が生じる懸念がある。ウェブのみで
524 解約手続完結する場合、解約による不利益事項の伝達が不十分となり、利用者利益に支障

525 を生ずるおそれがある。ウェブ解約を実現するためには事業者側に一定の費用負担が生じ
526 る。((一社)電気通信事業者協会加盟事業者)。

- 527 • ウェブで契約可能なサービスはウェブで解約可能とすべき。他方、ウェブ解約への対応は費
528 用負担が発生するため、暫定措置や猶予期間が必要。((一社)日本インターネットプロバイ
529 ダー協会)
- 530 • 加盟事業者の多くはウェブでの解約手続に対応しているが、一部の加盟事業者では、解約
531 時の説明が不十分となるおそれやシステム整備に係る費用等のために対応していない場
532 合がある。((一社)テレコムサービス協会 MVNO 委員会)
- 533 • ウェブで解約手続を完結させようと思うと、利用者への不利益事項の伝達が不十分となる
534 可能性があり、また、その実現には複雑なシステム構築が必要となるため、中小のケーブル
535 テレビ事業者にとっては過大なシステム整備が必要となる。このため、ウェブで解約手続の
536 完了を義務化させることには反対。((一社)日本ケーブルテレビ連盟)

537

538 イ 対応端末に係る情報提供について

- 539 • 当社が販売する端末に関する対応周波数帯の情報をHPで公表している。((株)NTT ドコモ、
540 ソフトバンク(株))
- 541 • AI チャット及び選択式の2種類の検索方法により、当社以外が販売する端末の楽天回線への
542 対応状況について情報を提供している。(楽天モバイル(株))
- 543 • 自社の回線で利用可能な端末については、当社の一部ブランドでは既にHPで公表済で、そ
544 れ以外のブランドについても今後公表予定。(KDDI(株))
- 545 • 自社の回線で利用可能な端末については、各社のHP等で、検証済みの端末を公表している。
546 ((一社)テレコムサービス協会 MVNO 委員会)

547

548 (3)本検討会の考え方

549

550 ア ウェブでの解約手続

551 電気通信サービスの契約締結手続については、早期の契約締結が電気通信事業者の利益に
552 つながることから、電気通信事業者にはこれを迅速に実現するための仕組みを整備するイン
553 センティブが存在する。一方で、解約手続については、その遅延が、電気通信事業者の利益に
554 なることもあることから、これを迅速に行うインセンティブは契約締結手続に比べて劣後する
555 と考えられる。実際、電話等が繋がらないことにより解約ができないといったトラブルは、同様
556 の理由により契約締結ができないといったトラブルよりも多い¹²。

¹² 消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合（主査：新美育文明治大学名誉教授）の第10回・
11回会合（2021年2月、7月開催）で分析の対象とした2020年度の苦情相談において、「苦情相談の
項目・観点」の1つである「電話応答（繋がりにくい等）」について、その「発生要因」も見てみると
「解約の方法」であるものは25.4%、「通信契約の加入・変更手続」であるものは15.2%。

558 しかし、解約は、契約締結と同様に、電気通信サービスの利用に関する利用者の重要な意思
559 決定であることに鑑みれば、電気通信事業者は、利用者の解約手続が契約締結の手続と同程
560 度に円滑に実施できるような状態を確保しなければならないと考えられる。

561 現状においてこの点が必ずしも確保できていないことを踏まえれば、総務省においては、電
562 気通信事業者に対し、特段の合理的な事情がある場合を除き、利用者が遅滞なく解約できるよ
563 うな手段を提供しなければならないことを義務化することが適当である。

564 なお、多くの電気通信サービスがウェブにより迅速かつ容易に契約締結が可能であることを
565 踏まえると、解約手続についても、ウェブにより行えるようにすることが望ましい。

566 一般的に、契約締結・解除には、同一の手段が提供されることが適切であると考えられるこ
567 とから、特に、ウェブで契約が可能なサービスの解約については、可能な限りウェブでも可能と
568 すること(解約手続を完結させることが困難な場合は、少なくとも解約の申出(意思表示)を可
569 能とすること)が望ましいと考えられる。

570 ただし、構成員や複数の電気通信事業者から指摘があったように、ウェブによる解約を実施
571 する場合、不利益事項が十分に伝達できなくなるおそれもある。このため、ウェブによる解約
572 を実現するに当たっては、十分な重要事項の掲載など、情報提供の在り方については留意すべ
573 きである。

574 そのためにも、不利益事項の伝達の方法については、既にウェブでの解約を実現している電
575 気通信事業者におけるベストプラクティスの共有が図られることが期待される。

576

577 イ 対応端末に係る情報提供

578 現在利用している端末を持ち込んで携帯電話事業者を乗り換えようとする場合、当該端末
579 が乗換先の事業者で利用できなければ、対応端末の購入など利用者が予見できなかつた不利
580 益を被ることになる。

581 このため、現在利用している端末を移行先でも利用可能か否かは、携帯電話事業者の乗換に
582 おいて重要な情報であると考えられるが、多くの MVNO ブランドにおいては、現時点で対応端末
583 に係る十分な情報提供を行っていない。

584 しかし、MVNO の多くが、自社が利用している回線に対応した端末の情報をウェブサイト等に
585 掲載していることを踏まえると、MVNO において当該情報提供を実施できないとは考えにくい。

586 したがって、特に MVNO においては、既に当該情報提供を実施している事業者の情報提供方法
587 を先例として、自社のサービスに対応した端末の情報を適切に公表することが望ましい。

588

589

590

591

592 3. 消費者トラブルの解決に関する更なる手法

593

594

595 3 - 1. 初期契約解除制度の改善

596

597

598 (1)現状等

599

600 電気通信事業法の「初期契約解除」制度においては、契約後一定期間内に限り、利用者は電
601 気通信事業者の合意なく契約を解除できることとされている。

602 具体的には、移動通信については、「書面受領日又は役務提供開始日のいずれか遅い日」を、
603 固定通信等については「書面受領日」を起算日として 8 日間以内であれば初期契約解除を行
604 うことが可能となっている。

605 初期契約解除制度において移動通信の起算日が「書面受領日又は役務提供開始日のいず
606 れか遅い日」である理由は、移動通信は、実際に利用を開始してみないと想定している利用場
607 所での利用可能性が分からぬいためである。

608 しかし、通信品質の不確実性という観点では、ベストエフォートサービスとして提供される電
609 気通信サービスについては、移動通信のみならず固定通信であっても、実際に利用を開始して
610 みなければその品質が分からぬことが多い。実際、新型コロナウイルス感染症の影響等を受け、FTTH
611 サービスの通信速度等に関する苦情が増加しており、利用開始後に通信品質に不満を抱くことが増えていると言える。

612 また、品質以外の点についても、固定通信固有の事象として、当初予定したよりも工事のタイ
613 ミングが大幅に遅れ、利用を予定していた時期にサービスを利用できないといった苦情も散見
614 されている¹³。

615 さらに、電話勧誘に関する消費者トラブルにおいては、消費者が契約をしたという認識がな
616 いまま契約が成立したことによるトラブルが少くない。例えば、電話で契約が成立して
617 いるという認識がないため、契約書等を確認せず放置してしまったという事例があるとの指
618 摘があった¹⁴。このような場合、現行制度の「契約締結書面を受領した日から起算して 8 日
619 間」という期間では、当該期間内に初期契約解除行使することは困難である。このような事
620 例に関しても、役務提供開始日を起算点にすることにより、消費者が契約をした認識がない場
621 合であっても、実際に工事の準備が行われたり、機器が発送されてきたりすることにより、契約
622 の成立に気付き、初期契約解除制度を利用して離脱する可能性が高まると考えられる。

623 このほか、初期契約解除に関しては、その期間について、電話勧誘に起因する消費者トラブ

¹³ 2019 年度に全国の消費生活センターに寄せられた苦情相談（通信サービス以外の商品・役務等に関する苦情相談を含む）を販売方法で分類すると、「電話勧誘」は 3 番目に苦情相談件数が多い販売方法で、47,799 件の苦情相談が寄せられている。さらに、「電話勧誘」に関する相談を商品・役務等ごとに見ると、「インターネット接続回線」（FTTH サービス等）に関する苦情相談が 33.7% と最も多く（2 位以下と大きな差がある）。

¹⁴ 第 24 回会合において東京都消費生活総合センターから指摘があった。

626 ルを縮減する観点から、延長すべきとの要望が消費者団体よりあった。また、初期契約解除が可
627 能な期間については、通信品質を確認するための期間の確保という観点においても、8日間と
628 いう期間は短いのではないかとの指摘があった。

629

630

631 (2)事業者等の主な意見

632

633 ア 固定通信サービスにおける初期契約解除の起算日の変更

- 634 • 工事前であれば、書面交付後8日後以降にも無償解除に応じている。(東日本/西日本電信
635 電話(株)、ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)、(株)NTTドコモ、KDDI(株))
- 636 • 固定回線に関する初期契約解除の起算点をサービス提供開始後にした場合、工事費や卸元
637 への負担など、様々な費用負担を事業者が負うことになる。(ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)、(一社)電気通信事業者協会加盟事業者、(一社)日本インターネットプロバイダー協会、(一社)テレコムサービス協会MVNO委員会)
- 638 • 固定回線に関する初期契約解除の起算点をサービス提供開始後にすることが望ましい。
639 ((株)NTTドコモ)
- 640 • 「初期契約解除可能な期間の変更」よりも、「書面受領日又は役務提供開始日のいずれか遅
641 い日」とすることが有効。(ソフトバンク(株))
- 642 • 契約を認識していないお客様の保護の必要性を踏まえ、初期契約解除制度の変更について
643 は、電話勧誘販売、訪問販売による不招請勧誘に限って議論すべき。((一社)日本インターネットプロバイダー協会)

644

645 イ 初期契約解除可能な期間の変更

- 646 • 8日間の延長については、特商法と期間が異なり、接続サービスとオプションサービスで解
647 約できる期間が異なる等の可能性があり、慎重な検討が必要。(ソニーネットワークコミュニケーションズ(株))
- 648 • 8日間の延長を行う場合、開通に要した費用を月額利用料金に転嫁するなどの必要が生じ
649 るおそれがあり、結果的に他の契約者に不利益が生じることが考えられる。((一社)電気通信事業者協会加盟事業者)
- 650 • 移動通信に関しては、サービス提供開始後にすぐ品質を確認することが可能なので、初期
651 契約解除の期間を8日から延長する必要はない。((一社)テレコムサービス協会 MVNO 委員
652 会)
- 653 • 8日間の延長については、必要性や延長により生じる課題を慎重に検討すべき。((株)NTTド
654 コモ)
- 655 • 固定通信サービスにおいては、工事日程はお客さま都合等により流動的なため、期間の確
656 定が困難(起算日の見直しが有効) (ソフトバンク(株))

657

658

663

664 (3)本検討会の考え方

665

666 ア 固定通信サービスにおける初期契約解除の起算日の変更

667 FTTH 等のベストエフォート型の固定通信サービスについても移動通信サービスと同様に、役
668 務提供開始日を初期契約解除の起算点にすることにより、①実際にサービスを利用して通信品
669 質を評価した上で初期契約解除制度を利用できるようになる、②工事の遅延等により希望する
670 時期にサービスの利用ができない場合にも初期契約解除制度を利用できるようになる、③契
671 約を認識していない消費者にとっては、初期契約解除制度が利用しやすくなる、といった効果
672 が期待できる。

673 この点について、電気通信事業者へのヒアリングでは、見直しの妥当性について賛同する意
674 見があった一方で、開通工事終了後に初期契約解除が行われた場合の負担増について強く懸
675 念する意見もあった。また、開通工事が行われる前であれば、現時点においても無償での解約
676 に応じているという意見も多数見られた。

677 初期契約解除の起算日を変更することによる効果のうち、上記②については、既に多くの電
678 気通信事業者において自主的に実施されている工事前の無償解約の取組を行うことで同等の
679 効果が得られる。このため、既にこうした対応を実施している電気通信事業者においては、この
680 取組を引き続き進めることが期待される。

681 上記③については、「電話勧誘における課題」において提言した「書面を用いた事前説明の
682 義務化」により、消費者が契約をしたことを認識しないというケースは大きく減少すると期待で
683 きることから、初期契約解除の起算日を変更することにより更に得られる効果は必ずしも多く
684 ないとも考えられる。

685 また、①のサービス品質の評価に関しては、通信速度に関する苦情相談が利用初期ではなく
686 利用中も相当数発生している¹⁵ことを踏まえると、初期解約解除制度のみでは十分に対応でき
687 ない。一方で、後述の「3-2. 期間拘束契約の在り方」において提言している違約金の上限規制
688 の導入等により、利用者が通信速度に満足しない場合は解約という選択肢を合理的に選択で
689 きるようになる。

690 このように、初期契約解除の起算日を変更することによる効果が、上記の措置により相当程
691 度代替できると考えられることを踏まえ、また、一部の電気通信事業者の強い懸念を勘案すれ
692 ば、まずは、「1. 電話勧誘における課題」及び「3-2. 期間拘束契約の在り方」に関する当該制度
693 見直しの効果を注視し、必要に応じて改めて初期契約解除の起算日を変更する必要があるか
694 どうか再度検討することが適当である。

695

696 イ 初期契約解除可能な期間の変更

¹⁵ 消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合の第10回・11回会合（2021年2月、7月開催）で分析の対象とした2020年度の苦情相談において、FTTHサービスの通信速度に関する苦情相談の内訳は「契約初期」4.8%、「契約初期より後」92.5%、「不明・その他」2.7%となっている。

697 初期契約解除が可能な期間(契約書面の受領日から 8 日間)の延長については、上述のとおり、
698 既に一部の電気通信事業者において、工事前の無償解除の取組が行われている。

699 こうした取組をベストプラクティスとして、各事業者において、同様の取組が行うことができ
700 ないか検討していくことが望ましい。

701

702

703

704

705 **3 - 2. 期間拘束契約の在り方**

706

707

708 **(1)現状等**

709

710 **ア 期間拘束契約に係る苦情相談の現状**

711 現在、我が国的一般消費者向けの電気通信サービスにおいては、サービスの種別を問わず
712 多くの電気通信事業者が期間拘束契約を設定している。

713

714 【期間拘束契約の現状】

種 別	事業者団体	回答社数	期間拘束なし (カッコ内は 期間拘束なし のみ提供)	最低契約期間 あり、期間経 過後期間拘束 なし (カッコ 内は 2 年を超 えるもの)	期間拘束あ り、自動更新 (カッコ内は 2 年を超える もの)
MVNO	テレコムサー ビス協会 MVNO 委員会	17	4 (4)	13 (1)	3 (0)
FVNO	テレコムサー ビス協会 FVNO 委員会	12	6 (0)	3 (0)	10 (7 ^{※1})
固定系事業者	電気通信事業 者協会	8	8 (0)	2 (0)	8 (1)
ケーブル系 事業者	日本ケーブル テレビ連盟	181	44 (29)	130 (22)	53 (17 ^{※2})
分離型 ISP	日本インター ネットプロバイ ダー協会	28	21 (11)	11 (0)	6 (1 ^{※3})

715 ※1 うち 5 社は拘束期間が 2 年のプランも提供
716 ※2 うち 7 社は拘束期間が 2 年以下のプランも提供
717 ※3 拘束期間が 2 年のプランも提供

718 (出典) 第 26 回及び第 28 回検討会における事業者団体提出資料に基づき作成。
719

720 一方で、期間拘束契約に関しては、利用者が契約しているサービスの品質に満足できない等
721 の理由により契約から離脱したいと考えても高額な違約金の存在により解約ができず、トラブ
722 ルに至るといったケースが生じている。

723 例えば、2020 年度の苦情相談の件数では、「解約の条件(解約費用等)」の占める割合は、
724 MVNO サービス(クラウド Wi-Fi サービスを除く。)においては 18.0%、MNO サービスにおいては
725 9.3%、FTTH サービスにおいては 12.0%、ケーブルテレビインターネットサービスにおいては
726 17.0%、ISP においては 14.8%と、調査をした全てのサービスにおいて比較的高い割合¹⁶となっ
727 ている。

728 また、期間拘束契約に関する問題として、解約の誤認や解約忘れといった問題も発生している。例え
729 ば、国民生活センター紛争解決委員会が和解の仲介をした事案においても、利用者が解約した
730 と思っていたスマートフォン契約が実際には解約されておらず、全く使用していないにもかかわ
731 らず 1 年半にわたり利用料が徴収されていたというものががあった。

732 近年、電気通信サービスに関する請求をインターネット上で閲覧する形が一般化しているこ
733 とを踏まえると、利用者が認識しないまま電気通信サービスの契約が継続するといったことが
734 生じやすくなっていると考えられる。

735

736 イ 期間拘束契約に係るこれまでの検討状況

737 期間拘束契約については、2015 年に利用者視点からの検証が行われ、期間拘束が自動更新
738 されないプランの導入を含む関係する論点に係る解決の方向性が示された。

739 また、2018 年には、主としてモバイル市場における競争促進の観点から議論が行われ、2019
740 年の電気通信事業法改正により、総務大臣が指定する携帯電話事業者の携帯電話サービスに
741 関し、行き過ぎた囮い込みの禁止として、拘束期間及び違約金の上限が設けられるとともに、
742 期間拘束のない契約の提供の義務化や期間拘束ありの契約との料金差の上限設定が行われ
743 た。

744 さらに 2020 年には、固定電気通信市場における競争上の課題として期間拘束契約を取り上
745 げられ、利用者の適切かつ自由なサービス選択を実質的に確保するため、違約金が不要で解
746 約できる期間を 3 カ月未満としていることが電気通信事業法上問題となる行為に当たる旨指
747 針¹⁷において示された。

748

749

750 (2)事業者等の主な意見

751

752 ア 期間拘束契約の見直し全般について

- 753 ・ モバイルの期間拘束における論点を踏まえ議論を深めることが必要。((株)NTT ドコモ)
- 754 ・ スイッチング円滑化の観点で、期間拘束だけでなく長期間に及ぶ工事料割引や解約時に撤
755 去工事料が必要な場合があることについても対処が必要。((株)NTT ドコモ)
- 756 ・ 期間契約・違約金の在り方を検討する上では、固定ブロードバンド市場全体での撤去工事費

¹⁶ 大規模な消費者トラブルが発生したクラウド Wi-Fi サービスにおいては 33.8% と非常に高い割合にな
っている。

¹⁷ 電気通信事業分野における競争の促進に関する指針（令和 2 年 12 月 18 日 公正取引委員会、総務省）

- 757 の抜本的見直しが前提。(ソフトバンク(株))
- 758 • 卸元から契約解除料が請求されなければ廃止しても良い。((一社)テレコムサービス協会
759 MVNO 委員会加盟社)
- 760 • 違約金が高額であるなどで消費者の理解を得られず、流動性を阻害していると判断される
761 場合には見直しが必要。((一社)日本インターネットプロバイダー協会加盟社)
- 762 • 明快な合理性のない期間拘束は、消費者の印象も悪くマーケティング上も好ましくない。
763 ((一社)日本インターネットプロバイダー協会加盟社)
- 764 • 不正な短期契約では収益が発生しない場合が多く経営に問題が生じる可能性が高い。((一
765 社)テレコムサービス協会 MVNO 委員会加盟社)
- 766 • 乗換時のキャンペーン費用を賄うため期間拘束を設定している。((一社)テレコムサービス
767 協会 MVNO 委員会加盟社)
- 768 • 期間拘束なしプランも用意しつつ期間拘束プランを提供することは利用者にメリットがある。
769 ((ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)、(一社)電気通信事業者協会加盟社、(一社)
770 テレコムサービス協会 MVNO 委員会加盟社)
- 771 • 小規模事業者にとっては、期間拘束契約は割引を行いつつ投資回収を行うための重要な手
772 段となっている。((一社)日本ケーブルテレビ連盟)
- 773 • 一律に規制することについては慎重に検討してほしい。((一社)日本ケーブルテレビ連盟)
- 774

775 イ 拘束期間について

- 776 • 提供形態によって費用回収の時期が異なるため、一概に一定の期間を決めるることは難しい。
777 ((一社)日本インターネットプロバイダー協会)
- 778 • 極端な長期拘束は、利用者にも事業者にもメリットが薄い。((一社)日本インターネットプロ
779 バイダー協会加盟社)
- 780 • 一概に「期間拘束の長さ＝消費者利益の阻害」との位置づけにはならない。((一社)電気通
781 信事業者協会加盟社)
- 782 • 拘束期間については利用者の意向により選択できるようにすべき。((一社)電気通信事業者
783 協会加盟社)
- 784 • 拘束期間を設けることによる消費者のメリットもあるので、そのメリットが失われないよう不
785 当な拘束期間の定義を検討してほしい。((一社)テレコムサービス協会 FVNO 委員会)
- 786

787 ウ 違約金の額について

- 788 • FTTH事業者に「著しく利用者の期待値を下回る」明確な原因があれば違約金については柔
789 軟な対応を取ることが考えられる。(KDDI(株))
- 790 • 「著しく利用者の期待値を下回る」か否かは、個人の主觀で判断されるべきではない。((ソニ
791 ーネットワークコミュニケーションズ(株))
- 792 • 「著しく利用者の期待値を下回る」か否かの具体的な判断基準の制定は、困難であり現実的
793 ではない。((一社)電気通信事業者協会加盟社)

- 794 ・「著しく利用者の期待値を下回る」場合の違約金無償化については、サービス提供のために
795 相応のコストが発生していることを踏まえた慎重な議論が必要。((一社)電気通信事業者協
796 会加盟社)
- 797 ・加入時に一定期間の救済策が手当てできれば、その後の環境変化のリスクは利用者がコン
798 トロール可能。(ソニーネットワークコミュニケーションズ(株))
- 799 ・違約金の水準については、長期契約の途中解約による逸失利益の水準よりも低く設定して
800 いる。(ソフトバンク(株)、(一社)日本ケーブルテレビ連盟)
- 801 ・サービスに不満があった場合の消費者救済は、初期契約解除制度の改定で担保可能。違約
802 金の額が逸失利益を下回る現況において「違約金の上限」を定めることは過剰規制。(ソフ
803 トバンク(株))
- 804 ・違約金の上限額について、学習塾等とは事業構造が異なるため、これと同じ考え方を採用
805 することは不適当。(ソフトバンク(株)、(一社)日本ケーブルテレビ連盟、(一社)電気通信事
806 業者協会加盟社)
- 807 ・一定期間の継続利用を前提とした長期割引制度は実現可能。((一社)電気通信事業者協会
808 加盟社)
- 809 ・工事費等の初期費用は違約金と性質が異なるため別個に考えるべき。(KDDI(株))
- 810 ・工事費等の初期費用は実費。違約金の額に対する制約を検討する際には、実情を踏まえて
811 ほしい。((一社)日本ケーブルテレビ連盟)
- 812 ・違約金の上限については、工事料以外にもかかる費用が提供形態によって異なるので、提
813 供形態等に合わせて慎重に検討してほしい。((一社)日本インターネットプロバイダー協会)
- 814 ・工事費等の回収も違約金に含めるべき((一社)電気通信事業者協会加盟社)

816 **エ 解約の誤認や解約忘れについて**

- 817 ・これまでの取組により「解約忘れ」が起こる可能性は減少している。((株)NTTドコモ)
- 818 ・現在実施している契約更新月の案内以上の方策が必要な場合、何もって「解約忘れ」と判
819 断するのか整理が必要。(KDDI(株))
- 820 ・定常的な利用有無の把握を実現するのは非常に困難。(ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)、FVN0委員会、(一社)日本インターネットプロバイダー協会)
- 821 ・利用者が複数のIDで契約している場合には名寄せが必要となるためシステムの改修等に
822 莫大な時間と費用を必要とする。((一社)日本インターネットプロバイダー協会)
- 823 ・スマートフォンとタブレットのセット販売など、契約している認識が低下しがちな販売形態は
824 現在実施されていないため、問題とされている契約状態を忘れるようなケースは発生して
825 いない認識。(ソフトバンク(株))
- 826 ・今後も契約時の適切な説明等によるお客さまの認識不足を解消する努力を行うと共に、更
827 新月通知等による適宜のご案内や毎月の請求通知を確実に見ていただくための対応を検
828 討していく。(ソフトバンク(株))
- 829 ・なお、利用状態を識別する場合、アプリやOSの自動アップデートによる通信と利用者の意

831 志で利用する通信との区別や、待ち受け目的での利用者と実際に利用していない利用者と
832 の判別といった通信の秘密に関する情報取得に関する課題や、利用していないと判断する
833 基準等について慎重な議論が必要。(ソフトバンク(株))

834

835

836 (3)本検討会の考え方

837

838 ア 期間拘束契約に対する基本的な考え方

839 期間拘束契約自体は、利用者を一定の期間拘束し安定して利用料収入を得られるようによることにより、期間拘束をしない場合に比べて安価な料金でのサービス提供を可能にする一つ
840 のビジネスモデルであり、それ自体に違法性はないことから、必ずしも否定すべきものではな
841 い。

842 しかし、電気通信サービスは、その技術革新の速さ等を踏まえると、契約締結後の状況の変
843 化に適応する要請が大きいサービスと言える。特に、ベストエフォート型のサービスは不確実性
844 がある一方で、そのリスクは基本的に利用者側が負う形となっていることから、この負担に係
845 る不均衡は、契約期間が長期化すればするほど拡大することとなる。

846 また、電気通信事業分野の技術革新の速さや情報の非対称性等により、利用者は必ずしも契
847 約時に将来を見越した合理的な選択を行うことができないという前提に立つと、契約時に利
848 用者が納得の上で期間拘束契約を締結した場合であっても、様々な要因による事後の事情変
849 更の結果、トラブルが発生すると考えられる。実際、契約から一定期間経過後においても通信速
850 度に関する苦情相談が発生している¹⁸ほか、上述のとおり、現状において解約費用に関する少
851 なくない数の苦情相談が寄せられているところである。

852 以上を踏まえると、利用者利益の確保を図るために、電気通信サービスにおける期間拘束
853 契約については、電気通信事業者が期間拘束プランに加えて期間拘束なしプランを用意する
854 ことだけでは十分でなく、利用者による解約という選択が不当に制限されないようにすること、
855 すなわち、「拘束期間」又は「違約金の額」に一定の制約を設ける必要がある。

856

857 イ 拘束期間についての考え方

858 上述のとおり、特にベストエフォート型のサービスの場合、サービスの不確実性というリスクの
859 負担に係る不均衡は、契約期間が長期化すればするほど拡大するため、消費者保護の観点か
860 らは、電気通信サービスにおける期間拘束契約の拘束期間は短期間であることが望ましい。他
861 方、拘束期間の長短は、期間拘束契約というビジネスモデルの自由度に直結する。

862 このため、拘束期間への制約をルール化する場合は、この点について十分に配慮しつつ、電
863 气通信事業者による多様なサービスを促進しつつも利用者利益を不当に阻害しない拘束期間
864 の上限について定める必要があるが、今般の議論においては、この点について妥当な基準を

¹⁸ 注釈 15 参照。

866 導き出すことができなかった。

867 ただし、EUでは「ユニバーサルサービス指令」において 24 カ月を超える期間拘束契約を認
868 めていない¹⁹。

869 我が国においても、一般利用者向け電気通信役務の拘束期間を 24 カ月以下に設定している
870 例は、電気通信サービスの種別を問わず多数ある。また、24 カ月を超える拘束期間を設定して
871 いる電気通信事業者においても、24 カ月以下の期間を拘束するプランも併せて提供している
872 場合が少なくない。

873 これらを踏まえると、24 カ月を超えるプランの提供は、電気通信事業者にとって必要不可欠
874 とまでは言えないと考えられるため、消費者保護の観点からは、期間拘束契約に基づき電気通
875 信サービスを提供する事業者においては、拘束期間を 24 カ月以内にすることが望ましい。
876

877 ウ 違約金の額についての考え方

878 期間拘束契約を禁止せず、また、その拘束期間についても厳格な上限を設けないとすれば、
879 利用者の合理的な選択が不当に制約されないようにするためにには、違約金の額について一定
880 の制約を設ける必要がある。その際の考え方として、①契約している電気通信サービスの品質
881 等が利用者の期待値を著しく下回る場合など事業者側に著しい帰責事由があると考えられる
882 場合には利用者が無償で解約できるようにする、②解約理由の如何を問わず違約金の額に上
883 限を設けることにより利用者が合理的に解約できるようにする、という 2 つの選択肢が考えら
884 れる。

885

886 (ア) 事業者側に著しい帰責事由がある場合に無償で解約できるようにすることについて

887 この考え方については、FTTH 事業者の一部に、明確な原因がある場合は違約金を無償化又
888 は減額することに前向きな者がいるものの、品質低下などの基準を客観的に定めるための十
889 分なデータが現時点においては揃っていないことを踏まえると、この考え方を採用するのは
890 時期尚早であると考えられる。

891

892 (イ) 違約金の額に上限を設けることについて

893 この考え方を採用する場合、その上限額をどの水準にするかが問題となる。この点、特定商
894 取引法に規定されている特定継続的役務においては、中途解約に伴い事業者側に生ずる損害
895 の額を将来の役務提供に対する履行準備費用と捉え、向こう 1 カ月に予想される役務提供に対
896 応するために必要となる平均的経費等を念頭に損害賠償額等の額の上限を定めている。例え
897 ば、電気通信サービス同様に月額料金が設定されているケースが一般的である学習塾や家庭
898 教師においては、事業者が消費者に対して請求し得る損害賠償等の額の上限が「一ヶ月分の
899 授業料相当額」等²⁰とされている。

¹⁹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32009L0136>

²⁰ 特定商取引に関する法律施行令（昭和五十一年政令第二百九十五号）別表第 4 において、

900 これに類似する考え方は、他分野においても用いられている。例えば、労働者を解雇する場合の予告手当は、30日分以上の平均賃金とされている²¹。また、不動産の賃貸借契約においても、1か月分の家賃を払うことで契約を解除することが可能である場合が多い²²。

903 現時点における我が国の電気通信市場の状況等²³を踏まえると、上述の他分野の例よりも事業者の利益を保護すべき事由はないと考えられることから、電気通信サービスにおいても違約金の額の上限を1か月分のサービス利用料相当額とすることには、合理性が認められる²⁴。

906 なお、違約金の額の多寡は、期間拘束契約における中途解約率を下げるための手段の一つに過ぎない。したがって、例えば、他のインセンティブの付与、更にはサービス自体の魅力を高めるといった他の方法を組み合わせることにより、従前どおり利用者を自らのサービスに引き留めることは十分可能である。

910 また、違約金の上限を1か月分のサービス利用料相当額とした場合、月額利用料の多寡によって違約金の上限額が変動することとなる。電気通信サービスにおいては、サービス提供に係る費用が基本的に月額利用料によって賄われることに鑑みれば、当該上限額の下では、電気通信事業者は、サービス提供に係る費用が適切に考慮された違約金を設定できる一方、月額利用料に比して違約金を著しく高額に設定することで利用者の解約を阻害するというビジネスモデルは排除される。こうしたビジネスモデルは、特にトラブルを誘発するおそれがあり从だから、これを排除できるという意味においても、月額利用料に応じた形で違約金に上限を設けることは、利用者利益を確保する上で合理的と考えられる。

919 (ウ) 工事費用等の扱い

920 電気通信サービスの提供に当たっては、固定通信サービスにおける引込線の工事費など他に転用できない設備に関する費用が生じる場合がある。当該費用については、一般的な電気通信サービスにおいて通常発生する費用²⁵を除き利用者に求償する一定の合理性を有することから、スイッチング円滑化の観点も踏まえて求償できる合理的な範囲をルール化した上で、違

家庭教師：5万円又は当該特定継続的役務提供契約における一か月分の授業料相当額のいずれか低い額
学習塾：2万円又は当該特定継続的役務提供契約における一か月分の授業料相当額のいずれか低い額とされている。

²¹ 労働基準法（昭和二十二年法律第四十九号）第20条第1項本文

²² 東京簡判平成21年8月7日（平成21年（少コ）998号、平成21年（ハ）23060号）は、賃貸借開始より1年未満で解約する場合の違約金を賃料2ヶ月分とする合意の効力を一部否定し、消費者契約法9条1号の「事業者に生ずべき平均的な損害」は賃料の1ヶ月分相当額であると判示した。これは、「一般的の居住用建物の賃貸借契約においては、途中解約の場合に支払うべき違約金額は賃料の1ヶ月（30日）分とする例が多数と認められ、次の入居者を獲得するまでの一般的な所要期間としても相当と認められること、被告が主張する途中解約の場合の損害内容はいずれも具体的に立証されていないこと」等を理由としている。

²³ 現時点において、一般利用者向け電気通信サービスにおいては、通常、新規の加入者を得るために必要な期間が1ヶ月を超えることはない。

²⁴ MNOなど総務大臣が指定した移動通信事業者には既に千円を超える違約金等を設定することが禁止されているが、これは、電気通信事業者間の適正な競争関係の確保を目的としたものである。他方、本件の「違約金の上限」は、消費者利益の確保を目的として全ての電気通信事業者に適用する規律であり、上記の「違約金等の上限」とは、その趣旨が異なる。

²⁵ 例えば、解約手続に係る費用は、基本的に全ての電気通信サービスにおいて発生する費用であることから、これを違約金とは別個に求償できるようにする合理性はないと考えられる。

924 約金とは別個に求償できることとするのが適当である。

925

926 (工)制度の適用に関する留意点

927 違約金に上限を設けた場合、電気通信事業者によっては料金体系の変更やシステム改修等
928 が必要になることが考えられる。このため、新たな制度の適用は、新規契約に限るとともに、そ
929 の導入に向けた一定の準備期間を設けることが適当である。

930

931 違約金の額については、以上を踏まえて総務省においてルール化を図ることが適当である。

932 なお、卸電気通信役務に契約解除料を設定している電気通信事業者においては、当該ルー
933 ル化がなされた後は、それを前提とした上でもなお当該契約解除料が適正かつ合理的でない
934 限りは、電気通信事業法第29条第1項第12号に基づき業務改善命令の対象となり得ることに
935 留意が必要である。

936

937 工 解約の誤認や解約忘れについての考え方

938 利用料が電気通信サービスの対価である以上、電気通信事業者は、当然の責務として、解約
939 の誤認や解約忘れ等により利用者が電気通信サービスの提供を受けている認識がないにもか
940 かわらず利用料金を支払うといったことがないよう適切に対処する必要がある。

941 具体的には、契約時や解約時において丁寧な説明をすることに加え、例えば、

- 942 • 利用者に対し、契約しているサービスの情報を定期的に通知すること
- 943 • 日常的に利用されることが想定される電気通信サービスについて、一定期間利用がないと
944 きにその旨を書面等により利用者に通知するサービスを利用者の同意の下で提供すること
- 945 • 電気通信サービスの解約時において、利用者が複数のサービスを契約している場合には全
946 てのサービスについて解約の意向を確認すること

947 等により、解約の誤認や解約忘れを相当程度防ぐことができると考えられる。

948 関係する電気通信事業者の事業規模やサービス形態が多様であることに鑑みれば、現時点
949 において解約の誤認や解約忘れに対処するための特定の方策を義務付けることは適当では
950 ないが、電気通信事業者においては、それぞれのサービス提供形態等を踏まえ、これらの措置
951 を含む実施可能かつ効果的な措置を講ずることが望ましい。

952

953

954

955

956 3 - 3. 苦情相談の処理の在り方

957

958

959 (1)現状等

960

961 電気通信サービスに対する苦情・相談件数が増加傾向にあること等を踏まえ、TCAは、2015
962 年4月より、相談窓口（コールセンター）を運用し、会員事業者が提供する電気通信サービスの
963 利用者からの問合せや相談等を受け付け、助言等を実施してきている。また、（一社）日本ケ
964 ブルテレビ連盟においても、地上デジタル放送への移行に伴う苦情の増加を契機として、2008
965 年より相談窓口を運用し、消費者の苦情相談を受け付けている。

966 このように、事業者団体による苦情相談の受付体制は一定程度整備されているものの、消費
967 者団体や有識者等からは、電気通信サービスに関して専門性を有し、かつ、苦情相談の受付以
968 上の対応を行うADR機関を設置することの必要性について指摘されている²⁶。

969 その理由として挙げられているのは、①電気通信サービスのトラブルでは被害者多数・被害
970 額少額のものが多いため、訴訟にはなじまない一方、トラブル解決のモデルケースを示すこと
971 が極めて効果的であること、②サービスが専門性を有し問題の原因を把握しづらい、関係者が
972 複数いるため責任主体を確定できない等の理由から消費生活センター等では解決が困難なケ
973 ースが多いこと、③個々の事案についてそれぞれ対応する消費者生活センターでは、同一トラ
974 ブルに対し多数の相談の相談が生じた場合に十分な対応ができないこと、といった点である。

975 また、今後、5G、IoT等の先進的なサービスが消費者に本格的に浸透していくとともに、DX化
976 の進展により、電気通信サービスの利用が更に分野をまたいで広がっていくことが見込まれる
977 が、これに伴い、トラブルも更に多様化・複雑化すると考えられる。こうしたトラブルに適切に対
978 処するためにも、関係する事業者を適切に整理し、問題の切り分けを行うことが重要になると
979 想定される。

982 (2)事業者等の主な意見

- 984 • 費用負担の在り方を含め、事業者団体を中心に丁寧な議論が必要（ソニーネットワークコミュニケーションズ（株））
- 986 • 課題を深掘りした上で、幅広く課題への対処方法、対応主体等について丁寧かつ慎重な議
987 論が必要。仮に、ADRを設置することになるとして、事案の範囲や中立性の観点等を踏まえ、
988 運営主体の適性や所掌、人材・費用の確保等について慎重かつ丁寧な議論が必要。（（一社）
989 電気通信事業者協会、（株）NTTドコモ）
- 990 • ADRの導入に当たっては、対象の在り方、運営体制及び運用費用の考え方を中心に慎重に
991 議論を重ねた上で、導入の判断を行う必要がある。（（一社）日本インターネットプロバイダ
992 協会）
- 993 • ケーブルテレビ業界としては、既存の体制を充実させることで引き続き苦情件数の削減に

²⁶ 2020年度上半期電気通信消費者支援連絡会において消費生活センター、事業者及び総務省の間で「電気通信サービスの苦情・相談処理体制の在り方について」とテーマを定め行った意見交換を実施。多くの消費生活センターから「通信サービスに専門性を置いた第三者による紛争解決（ADR）機関が必要」との指摘があった。

994 努めていく。ADR の設置を検討するのであれば、どのようなケースで ADR が必要になるか
995 具体的に検討し、業界団体における苦情相談体制との役割分担等も検討する必要がある。
996 ((一社)日本ケーブルテレビ連盟)

- 997 • 業界団体に参加していない事業者が多く、専門的な知識が必要な苦情相談が発生している
998 こともあり、通信サービスに特化した ADR 機関の設置に係る検討が必要と考える。ただし、
999 検討に当たっては、取り扱う事案の範囲、費用負担、人材の確保等について慎重な議論が必
1000 要。((一社)テレコムサービス協会)
- 1001 • 苦情相談傾向等をより正確に分析し、誰がどのように対処することが最も適切かを継続検
1002 討していくべき。(ソフトバンク(株))

1003 1004 (3)本検討会の考え方

1005 苦情相談処理の現場等からは、現状の苦情相談処理の枠組みでは解決が困難な事案がある
1006 との見解が示されている。さらに、今後、DX 化の進展等により電気通信サービスへの依存度が
1007 高まるとともに、5G サービスや IoT サービス等の先進的なサービスが消費者に本格的に浸透し
1008 ていくことで、消費者トラブルが更に多様化・複雑化していくことが見込まれる。

1009 こうした電気通信サービスに関するトラブルにより効果的に対処するためには、個々の事業
1010 者による適切な対応に加え、業界における自主的な取組が一層進むことが必要である。

1011 具体的には、個々の事業者が、個別の苦情相談や既存の国民生活センター等による ADR に
1012 対して適切に対応することに加え、事業者団体等においても、個別の事業者との間では円滑に
1013 解決に至らない消費者トラブルを効果的に解決するため、苦情相談の受付・助言に留まらず、問
1014 題の切り分けや解決のモデルケースの提示等も行い得る体制を構築する必要がある。

1015 この「体制」については、消費者団体等からも設置に強い要望があった電気通信サービスに
1016 特化した専門の苦情処理機関(いわゆる ADR 機関)の設置も一案として考えられる。

1017 このため、個別の事業者を超えて業界として対応することで効果的に解決できるような課
1018 題を特定した上で、これに対処するための最適な体制について検討する必要がある。ただし、
1019 こうした取組は、事業者や事業者団体等の前向きな協力がなければ円滑に機能しないことか
1020 ら、既存の枠組みの活用も視野に入れるなど業界への過度な負担とならないよう留意しつつ、
1021 消費者と事業者の双方に利益をもたらす仕組みとなるよう配意することが肝要である。

1022 かかる検討を集中して行うため、本検討会の下に苦情相談の処理の在り方について検討す
1023 るタスクフォースを設置し、来夏を目途に一定の結論を得ることが適当である。

1030 **4. 5Gエリアの利用者への訴求**

1031

1032

1033 **(1)現状等**

1034

1035 2020年8月に既存の4G等で使用している周波数帯(以下、「4G用周波数」という。)を5Gに
1036 転用することを可能とする制度が施行されたことを受け、MNOにおいて4G用周波数の一部が
1037 順次5Gに転用されている。

1038 これにより、5Gの円滑なエリア展開が可能となった一方で、通信速度は使用する周波数の帯
1039 域幅に大きく依存することから、現時点において5Gの特性として消費者に最も訴求されてい
1040 る「超高速」という点については、帯域幅が狭い4G用周波数を用いた5Gサービスでは十分に
1041 実現されない。

1042 5Gを巡る広告表示の在り方については、海外においても、本国と5Gサービスの消費者への
1043 浸透の度合いが異なるため、一概には比較できないが、米国では各社の5G関連の一部の広告
1044 表示について、民間の広告審査団体から中止勧告が行なわれたことなどを踏まえると、一定の
1045 注視が必要である。

1046

1047

1048 **(2)事業者等の主な意見**

1049

1050 **ア 5Gエリアの利用者への訴求**

- 1051 • エリアマップにおいて、「5G用新周波数」と「4G周波数による5Gエリア」を色分けの上、速
1052 度の違いが分かるよう表示する方針。((株)NTTドコモ)
- 1053 • エリアマップについてはNR化したものを明記する、専門用語について解説ページへのリンクを追加するという改善を行った。(KDDI(株))
- 1054 • 契約時のご説明、その他各種ツールにおいて、エリアや速度、ピクト表示に関する注意喚起
1055 を実施済みであり、今後も引き続き適切に対処していく。また、エリアマップにおいて、新規
1056 割当周波数と既存周波数(転用)を、色分けをして案内している。(ソフトバンク(株))
- 1057 • ウェブサイト及び会員サイトのトップ画面にサービスエリアに関するリンクを表示するととも
1058 に、5Gのサービスエリア(サービス拡大予定エリアを含む。)については、ミリ波、sub6を
1059 色分けして情報提供している。(楽天モバイル(株))
- 1060

1061

1062 **イ 「超高速」を享受できる5Gエリアが限定的であることを前提とした利用者への訴求**

- 1063 • 高速・大容量を実現できる5G用新周波数を「瞬速5G」として訴求し、Webサイト等で周波数
1064 帯による性能差分等を説明している。((株)NTTドコモ)
- 1065 • 利用者に正しく理解いただけるよう、訴求時には「5Gは一部エリアで提供」であることを明

1066 記している。(KDDI(株))

- 1067 • TVCM/web 等において限定エリアで提供している旨を明示している。また、5G サービスにつ
1068 いて誤認を与えないよう、店頭スタッフへの指導を徹底するとともに、利用者への適切な案
1069 内を継続実施(ソフトバンク(株))

1070

1071

1072 (3)本検討会の考え方

1073

1074 5Gエリアの利用者への訴求について、MNO 各社は、5G用の新周波数によるエリアと 4G用周
1075 波数から 5Gに転用された周波数によるエリアが分かるエリアマップを作製するなど、取組を適
1076 切に進めていると考えられる。

1077 他方、現時点において、「超高速」の 5Gサービスが提供されているエリアは十分に広くはない
1078 い。MNO 各社においては、この点について利用者が誤解しないよう取り組んでいるが、引き続き
1079 適切に取り組む必要がある。

1080

1081

1082

1083

1084 5. 販売代理店²⁷の在り方

1085

1086

1087 5 - 1. 販売代理店の業務の適正性の確保に関する観点

1088

1089

1090 (1)現状等

1091

1092 ア 販売代理店の現状

1093

携帯電話事業者各社(特に大手 3 社)においては、各社の看板を掲げる「キャリアショップ」が
1094 重要な販路となっており²⁸、全国に約 8,000 の店舗が存在²⁹している。

²⁷ 本検討会における今般の検討においては、特に販売代理店を通じた店舗展開を大規模に実施している NTT ドコモ、KDDI 及びソフトバンクの大手 3 社の販売代理店を念頭に検討を行った。²⁸ 電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポートによると、令和元 2019 年度における MNO サービスの契約場所の 6 割超はキャリアショップであった。

²⁸ 電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポートによると、令和元 2019 年度における MNO サービスの契約場所の 6 割超はキャリアショップであった。

²⁹ (株) MCA の調査によると、2021 年 2 月の時点でキャリア計 7,853 店舗（内訳 ドコモショップ等：2,330、au ショップ等：2,181、ソフトバンクショップ（ワイモバイル取扱店を含む。）：2,279、ワイモ

1095 そこでは、約 80,000 人の従業員が端末や周辺機器等の販売や通信サービスの契約、契約締
1096 結後の操作説明等のアフターサポートといった業務に従事しており、利用者にとって、通信サー
1097 ビスを提供する事業者との最も身近な接点としての役割を果たしている。

1098 その一方で、キャリアショップの運営の約 99%は各事業者とは別法人である「販売代理店」
1099 が担っており、「キャリアショップ」を運営する販売代理店の約 8 割は、経営する店舗数が 10 未
1100 満の中小地場企業³⁰である。すなわち、携帯電話市場は、こうした企業によって下支えされて
1101 いると言える。

1102 こうした販売代理店の業務の適正性の確保は、利用者利益の確保にとって必要不可欠である
1103 ことから、本検討会の前身である「消費者保護ルールの検証に関するWG」及び「モバイル市
1104 場の競争環境に関する研究会」の 2019 年1月の緊急提言では、販売代理店の届出制の導入等
1105 について提言が行われ、同年 10 月には改正電気通信事業法の施行により当該内容を踏まえた
1106 制度が開始された。

1107 また、同年の改正では、モバイル市場の公正な競争を促進する観点から、通信料金と端末代
1108 金の完全分離等を内容とする電気通信事業法第 27 条の 3 が導入されたところ、上記のような
1109 販売代理店の重要性に鑑み、電気通信事業者のみならず、販売代理店についても規律の対象
1110 とされている。

1112 イ 販売代理店を巡る環境変化

1113 近年、販売代理店を取り巻く事業環境は大きく変わりつつある。2019 年 10 月に通信料金と端
1114 末代金の完全分離等を内容とする改正電気通信事業法が施行されたことにより、過度な端末代
1115 金の値引き等による顧客獲得競争には規制が課されることとなった。改正法の施行後、端末
1116 については中・低価格帯の端末の販売割合が増加し、通信契約についても MNO3 社が端末と紐
1117 づかないオンライン専用の料金プランの提供を開始するといった動きが見られるなど、モバイ
1118 ル市場の状況は大きく変化してきている。

1119 これに加え、特に、昨年来の新型コロナウイルス感染症の感染拡大により社会全体として対
1120 面による人と人との接触を避けることが求められていることから、携帯電話の契約についても、
1121 キャリアショップの利用は減少³¹し、オンライン手続の利用が増加している。

1122 対面による契約の比率が低下するという傾向は、MNO 各社が原則オンラインのみで契約を受
1123 け付ける料金プランの提供を開始していることや、今後、社会全体のデジタル化が更に進展し
1124 ていくことも踏まえれば、中長期的にも続くことが見込まれる。

1125 こうしたことを踏まえると、主に回線契約の成約数や端末の販売数を伸ばすことで収益を

バブルショップ：852、UQ スポット：211)

³⁰ 出典：第 27 回消費者保護検討会 (一社) 全国携帯電話販売代理店協会発表資料

³¹ 一つの傍証として、2021 年 2 月の「消費者保護ルールの実施状況のモニタリング定期会合」(第 10 回) では、MNO の苦情相談の全体の傾向として「苦情相談の要因となったチャネルでは店舗（キャリアショップ）の割合が減少した一方で、店舗の場面の特定が困難な「その他」の割合が最も多くなっている」としており、キャリアショップからその他の販路への利用者の移行が伺われる結果となっていることが挙げられる。

1126 確保してきた販売代理店の従来のビジネスモデルは転換期を迎えていと考えられる。

1127

1128 ウ 販売代理店に求められる役割

1129 携帯電話サービスをはじめとする通信サービスは、国民にとって必要不可欠なサービスであ
1130 り、またその重要性は年々増している。

1131 一方で、携帯電話サービスの利用に当たっては、多様な料金プランやオプションサービスが
1132 提供されていること等から、利用者が最適な料金プラン等を選択することは必ずしも容易で
1133 はないほか、サービスの利用に必要な端末の機能向上も極めて頻繁に行われる。このような、
1134 携帯電話サービスや関連する商品・サービスの変化の速さや多様性は、関係事業者による創意
1135 工夫の結果であり、個々人のニーズに合った選択の余地を広げている面がある一方、ICTリテ
1136 ラシーの高くない層など多くの利用者にとっては、膨大な選択肢から自分に合ったものを選ぶ
1137 際の判断の困難さを増大させている面もあると考えられる。

1138 このため、携帯料金の低廉化や、新たなサービスや機能の提供といった恩恵を国民が広く享
1139 受するためには、特にICTリテラシーの高くない利用者を中心に、対面で通信契約の内容やス
1140 マートフォンの操作方法等を確認しながら契約等を行える場が必要であると考えられる。

1141 こうした中で、販売代理店の身近な窓口としての機能は、上述の環境変化の中でも引き続き
1142 必要不可欠なものであり続けると考えられる。

1143 さらに、今後、社会全体のデジタル化が進展し、行政手続をはじめとする生活のあらゆる場面
1144 に通信サービスが浸透することで、国民一人一人がスマートフォン等の携帯電話端末への依存
1145 度を高めざるを得ないことが見込まれる中、「誰一人取り残さない、人にやさしいデジタル化」
1146 を実現するためにも、対面で通信サービスの契約や相談等ができる販売代理店の果たす役割
1147 は、大きいと考えられる。

1148

1149 エ MNOと販売代理店との関係についての検討及び調査

1150 こうした販売代理店に求められる役割等を踏まえると、MNOと販売代理店との関係を含む代
1151 理店の在り方については、単なる一業種における民間事業者の経営上の問題として捉えるの
1152 ではなく、携帯電話サービス全体にも関わる問題として捉えることが必要である。

1153 この点に関し、構成員から、MNOによる手数料体系や評価指標が販売代理店の現場に適合性
1154 の原則に反した販売を強いるものとなっている可能性があるため、その実態に関する調査が
1155 必要であるとの指摘があった。

1156 利用者にとって最も身近な窓口としての役割を果たしている販売代理店において、仮に利用
1157 者の利益に反するような不適切な行為が行われるとすれば、今後、その弊害はこれまで以上
1158 に大きくなり、「人にやさしいデジタル化」の実現にあっても障壁となり得ると考えられることか
1159 ら、速やかにその根本的な要因を是正する必要がある。

1160 また、上述のとおり、キャリアショップは、MNOにとって引き続き重要な販路であり続け、その現
1161 場での業務実態が競争に与える影響も大きいと考えられる。したがって、モバイル市場の公正
1162 な競争環境を確保するためにも、キャリアショップを運営する販売代理店の現場での販売実態

1163 を把握し、必要であれば改善を図る必要性は高いと考えられる。

1164

1165 以上を踏まえ、販売代理店における実態を把握するため、事務局において①キャリアショップ
1166 店員に対するアンケート調査、②端末単体販売に関する覆面調査及び③販売代理店の運営法
1167 人に対するインタビュー調査を行った³²。

1168

1169 ① キャリアショップ店員へのアンケート調査(2021年3月)³³

1170 • これまでの勤務の中で、利用者の利用実態に合わない、又は利用実態を確認しないでの 34
1171 ※上位の料金プラン等を勧誘したことがあると回答した者は 4 割強存在した。
1172 これ以外の商材(高額なスマートフォンやオプション、アクセサリ等)に関する勧誘と併せ
1173 ると、多くの回答者は利用者のニーズや意向を丁寧に確認することをせずに勧誘を行つた
1174 ことがあるという結果が見られた。

1175 • こうした営業の要因について確認したところ、販売代理店の上司や経営層からの指示や目
1176 標を理由とした者も多かったものの、各キャリアが設定する営業目標を理由とした者が 4 割
1177 強存在した。

1178 • 自由記述の中でも、次のような趣旨の証言が見られた。

1179 ✓ キャリアの営業目標に従わないと経営上不利になることが、多少強引な勧誘に繋がる
1180 こともあった。

1181 ✓ 営業目標の達成のためには、(利用者の属性上)明らかに関心のなさそうな商材でも積
1182 極的に勧誘することがあった。

1183 ✓ 営業目標の達成の有無が自分の給与にも影響する。

1184

1185 ② 端末単体販売に関する覆面調査(2020年12月～2021年2月)³⁵

1186 • MNO3 社は、販売代理店において、回線契約がある者(回線契約者)のみならず、回線契約が
1187 ない者(非回線契約者)に対しても、端末を販売(一括又は端末購入サポートプログラムによ
1188 る割賦)しているとしているが、NTT ドコモは 22.2%、KDDI は 29.9%、ソフトバンクは 9.3% の販
1189 売代理店において、非回線契約者への販売拒否が確認された³⁶。

³² 調査結果を踏まえ、販売代理店への指導等の措置を改めて徹底することを MNO3 社に求める要請が総務省により行われた。(「販売代理店の業務の適正性確保に向けた指導等の措置の実施について(要請)」(2021年5月25日付け総基一第59号))

³³ 調査の目的: MNO 各社の販売施策の販売現場への影響の把握

調査の対象: MNO 各社のショップの販売員 421 名(ドコモショップ 103、au ショップ 103、ソフトバンク ショップ(単独) 52、ソフトバンクとワイモバイルのデュアルショップ 52、ワイモバイルショップ(単独) 52、楽天モバイルショップ 31、UQ スポット 19)

³⁴ 通信サービスの勧誘に関しては、「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、「利用者のニーズを踏まえずに特定の料金プランの推奨を行うことは不適切」としている。

³⁵ 調査の目的: 非回線契約者への端末単体販売の実態把握、調査の対象: MNO3 社の販売代理店

³⁶ 各社の一回目の自主調査(事業者は自主的調査を複数回行っている。)の結果、NTT ドコモは 3.3%、KDDI は 1.3%、ソフトバンクは 2.3% の販売代理店で非回線契約者への販売拒否が確認された。

- 1190 ・販売拒否の理由として、「事業者や店舗の方針で販売できない」、「オンラインでは扱っていないかもしれないが店舗では対応していない」、「一部の店舗でしか対応していない」、「システムが対応していない」、「端末購入サポートプログラムは回線契約者向けのプログラムなので加入できない」等の説明があった。
- 1191
- 1192
- 1193
- 1194 ・その他、「回線を乗り換えた方がお得」、「乗り換えないならメーク(Apple ショップ等)で買った方がいい」といった説明もあった。
- 1195
- 1196

1197 ③ 販売代理店の運営法人へのインタビュー調査(2021年3月頃)³⁷

- 1198 ・販売代理店のオーナーへのインタビューの結果から得られた証言のうち、主なものを再整理すると次のとおり。
- 1199

項目	主な証言	備考
手数料・経営全般	<ul style="list-style-type: none"> 代理店の手数料は、数ヶ月に一度示される「手数料指標」に従って決定 代理店の収入は、販売目標の達成率で支給額が大きく変動 成績不良の場合には大半の手数料停止や強制閉店が行われる場合あり 2キャリアは、評価に「相対評価」を採用し、同系列の代理店間で競争 ショップの開店や数年毎のリニューアル等、数千万円規模の投資が恒常に発生 2キャリアは、大容量プランの獲得に偏った評価基準あり 	「強制閉店」が契約上可能なのは2キャリアに限られるが、3キャリアとも成績不良店に対する大半の手数料の停止が可能。
端末販売関係	<ul style="list-style-type: none"> 代理店への端末卸価格がMNO自身の直販価格に一致 代理店の卸価格への上乗せ代金(いわゆる頭金)が事実上禁止 回線契約を伴わない端末販売単体への手数料はないか、あっても僅少 	いわゆる頭金の禁止は口頭での指示が大半である模様
独自商材の取扱関係	<ul style="list-style-type: none"> 2キャリアは、販売代理店の独自の商品・サービスの取扱を全面禁止 	他の1キャリアは許可制を採用
その他	<ul style="list-style-type: none"> 手数料指標上、多種多様な商材を獲得しなければならず、接客が長時間化 	

1200 1201 1202 (2)事業者等の主な意見

1203
1204 <(株)NTTドコモ>

³⁷ 調査の目的：MNO 3 社と販売代理店の委託契約の実態把握、調査の対象：3 社の販売代理店の運営法人

- 1205 ・手数料については、顧客ニーズ等を踏まえた適切なものとするよう、隨時の見直しを行って
1206 いる。また、成績不振店の閉店や契約解除についても、改善期間を設け、それでも改善され
1207 なかつた場合に限り行う等適切なプロセスを踏んだ上で行うこととしている。
- 1208 ・今後、高齢者等のサポートを行う上で、リアルショップのサポートの機能は重要。販売代理店
1209 がこうした役割を担っていくことが期待されることから、こうした役割変化を踏まえた支援
1210 を行ってまいる。
- 1211 ・端末の卸価格と自社の直販価格は同一。他方、端末販売価格は代理店が設定するものであ
1212 り、販売代理店に対してもいわゆる「頭金」を徴収しないよう求めることはない。現状、端末販
1213 売については奨励金等は支給していない。端末単体販売では代理店の利益にならない構造
1214 になっているのではないかという指摘を踏まえて、今後速やかに対応していく。
- 1215 ・非回線契約者に対する端末販売拒否は販売現場での理解不足や受付業務繁忙による他店
1216 舗案内が原因と認識しており、マニュアルの周知や研修、販売拒否の疑義がある代理店・ス
1217 タッフへの個別指導、定期的なヒアリング、定期的な教育などを実施するとともにシステム
1218 面での対応を検討する。
- 1219 ・従前より代理店の独自商材も条件付で許容してきているが、今後、お客様サービス向上に資
1220 する商材を中心に更に幅広に認めていく。
- 1221 ・DX時代に向けて、既にスマート教室と自治体の連携などの実績があるが、今後は総務省の
1222 「デジタル活用支援推進事業」への参画や自治体との協業など、代理店のリソースを活かし
1223 た幅広なサービス拡大を行っていきたい。

1224

1225 <KDDI(株)>

- 1226 ・手数料については、代理店の持続的かつ健全な経営状況を維持するため、適切な収益構造
1227 となるよう、施策設計・運営している。特に、特定の商材を「売りたくないでも売らなければな
1228 らない」という状況にならないように慎重に設計している。ただし、一部のスタッフからキャ
1229 リアの販売目標に起因する不適切販売の経験について指摘があった点を真摯に受け止め、
1230 今後の施策設計に活かしてまいる。既に、ご指摘のあった大容量プランの獲得率に関する指
1231 標は、今後評価の対象から外している。
- 1232 ・今後、高齢者等だけでなく、高リテラシー層も含めたサポートを行う上で、リアルショップの
1233 サポートの機能は重要。
- 1234 ・適合性原則の観点で、ショップスタッフがお客さまのニーズに合わせたご案内ができるよう、
1235 各種販促物の表示内容やマニュアル、システム等でサポートしている。
- 1236 ・端末販売については、端末の卸価格と自社の直販価格は一致している状況にある。他方、販
1237 売代理店に対してもいわゆる「頭金」を徴収しないよう求めることはない。また、端末のみの
1238 販売であっても、端末購入サポートプログラムの獲得に対して手数料を支給している。
- 1239 ・非回線契約者に対する端末販売拒否は販売現場での理解不足が原因と理解しており、マニ
1240 ュアルの周知や研修、販売拒否が確認された代理店・スタッフへの個別指導、定期的な教育、
1241 事例の情報共有などを実施する。

- 1242 ・代理店の独自商材の取扱については、各代理店が当社のブランドを利用したビジネスを行つ
1243 てている以上、取り扱い商材の是非を中心に、一定の経営(店舗運営)上の規律が求められる
1244 ものと考えている。
- 1245 ・DX時代に向けて、現在、代理店にはスマホ教室やマイナポイントの設定サポートなどの役割
1246 を担っていただいている。今後は、総務省の「デジタル活用支援推進事業」などにも貢献し
1247 ていきたい。

1248

1249 <ソフトバンク(株)>

- 1250 ・手数料については、様々な要素に基づき、多角的に設計している。閉店に至るケースなどに
1251 ついても、代理店と十分にコミュニケーションを行い、適切なプロセスに基づいて実施。
- 1252 ・端末販売については、端末の卸価格と自社の直販価格は一致している状況にある。他方、販
1253 売代理店に対していわゆる「頭金」を徴収しないよう求めるではなく、端末販売価格は代
1254 理店が自由に設定している。また、端末のみの販売であっても手数料を設定しており、代理
1255 店の持ち出しありは発生していない。手数料については必要に応じて適宜見直しも検討する。
- 1256 ・非回線契約者に対する端末販売拒否は販売現場での理解不足や、端末在庫不足が原因と
1257 理解している。スタッフへの周知や研修、定期的な教育などについては、継続的に実施して
1258 いく。
- 1259 ・DX時代に向け、代理店の新たな役割も柔軟に検討していく。例えば、自治体業務の一部を
1260 担うなど、ショップの活用可能性を模索する。
- 1261 ・独自商材の扱いについては、過去に生じた消費者トラブルなど、代理店監督責任の下、制約
1262 を設けているが、代理店の新たな役割に応じた、今までとは異なるサービスの取り扱いなど
1263 に対して、柔軟に検討していく。

1264

1265 <楽天モバイル(株)>

- 1266 ・当社のサービスは、全ての手続についてオンラインで実施することが可能だが、当社モバイ
1267 ルショップに対しても、DX時代において取り残される方が生じないよう、対面での説明・相談
1268 を希望される方々に対するご案内・窓口機能が期待されると認識している。

1269

1270 <(一社)全国携帯電話販売代理店協会>

- 1271 ・当協会はMNOと連携した苦情縮減の取組とES向上・人財育成を目的に設立されており、協
1272 会として、委託契約内容についてMNOと代理店との間の調整により課題の解決を行うこと
1273 は活動目的に含まれておらず、原則的にはMNO自身の対応に期待したい。
- 1274 ・ただし、手数料を起因とするか否かにかかわらず、消費者トラブルに繋がり得る要因が確認
1275 できた場合には、協会としての役割を主体的に果たしていく。
- 1276 ・端末販売拒否の要因として、端末の希少性もあると思うが、そもそもキャリアショップにおいては回線契約を伴わない端末の購入が極めて少ないため、端末購入補助プログラムが回
1277 線契約のない人には適用できないという誤認識が一番多いのではないかと思う。その他、
1278

1279 意図的に拒否する場合の背景として考えられることは今回論点となった事業者の直販価格
1280 と販売代理店への卸値に差異がない点があげられる。
1281 • また端末の希少性という観点では、特に供給量の僅少な人気機種については、日頃自キヤ
1282 リア・自店舗をご愛顧いただいているお客様を優先することは自然な商慣習とご理解いた
1283 だきたいことと、iPhone 新機種等の希少在庫は転売目的で複数台購入する所謂「転売ヤー」
1284 もいるため、キヤリアとも連携の上、1人1台などのルール作りも検討すべきと思う。
1285 • 高齢化の著しい日本では、DX時代における販売代理店は、より一層“社会インフラを担う企
1286 業”としての意識を高め、「生活を豊かにする新しい提案」と、「消費者保護やデジタルデバ
1287 イドの解消」との両輪での活動が期待されると考える。
1288 • キヤリアショップはデジタル活用支援の取組も担うことが期待される中、令和4年度内にマ
1289 イナンバーカードの機能がスマホに搭載されることも見据えて、マイナンバー関係の業務を
1290 幅広に取り扱えるよう、政府にも協力をお願いしたい。

1293 (3)公正取引委員会の調査

1294 公正取引委員会が2021年6月に公表した「携帯電話市場における競争政策上の課題につい
1295 て(令和3年度調査)」でも、本件議論に関連する内容が取り上げられている。

1296 具体的には、携帯電話市場におけるMNOと販売代理店の取引関係に着目し、課題を「ア 評
1297 価制度」「イ 携帯電話端末の販売価格の設定方法」「ウ 独自商材の取扱い」と分類した上で、
1298 それぞれについて、MNO3社及び販売代理店へのヒアリング結果を整理した上で、次のように考
1299 え方を整理し、引き続き、MNO3社による評価制度が合理的であるか検証するとともに、MNOによる
1300 販売代理店に対する独占禁止法上問題となるおそれがある行為が行われることのないよ
1301 う、注視していくこととされている。

(2) 独占禁止法上・競争政策上の考え方

ア 評価制度

1302 前記(1)ア³⁸のとおり、販売代理店のMNOに対する取引依存度や取引先であるMNOの変
更可能性に加え、MNO3社の市場における地位等を総合的に考慮すると、MNO3社の取引上
の地位が販売代理店に対し優越している場合があると考えられる。

MNOの取引上の地位が販売代理店に対し優越している場合に、その地位を利用して、販売
代理店によるサービスを的確に実施するために必要な限度を超えて、販売代理店と契約条
件に係る交渉を十分に行うことなく契約内容を一方的に変更すること等によって、販売代
理店に対し不利益を与える場合には、独占禁止法上問題となるおそれがある(優越的地位

³⁸ 同報告書のヒアリング結果中「販売代理店からは、全体の取引額のうち現在販売代理店契約を締結して
いるMNO3社との取引額が占める割合が大きく、また、現在販売代理店契約を締結しているMNOから他の
MNOに契約先を変更しようとしても、新たな契約先を見つけられないおそれがあること、新規出店に
係る費用が高額であること等から、取引先の変更是困難であるとの指摘があった」とする部分

の濫用)。

MNO の行為が、独占禁止法上問題となるか否かは、個別具体的に判断されることとなるが、契約内容の変更に関し、例えば、販売代理店と十分に協議することなく、一方的に、契約件数等の販売目標の引上げ、評価ランク・評価方法の不利益変更等を行っていないかといった点を考慮することとなる。

MNO は、独占禁止法違反行為を未然に防止する観点から、前記考慮事項に留意した上で、契約内容の変更を行う理由等について、根拠を示して十分な説明を行うとともに、販売代理店から意見が寄せられた場合には、当該意見をできる限り考慮し、また、変更までの期間を十分設けることが望ましい。

また、消費者によっては必要としない大容量プラン等の販売契約数を評価制度の評価基準において過度に重点的な項目として位置付けることは、販売代理店が当該プラン等を過度に勧誘してしまうおそれがあり、消費者が最適な料金プランを選びやすい競争環境を整備するという観点から望ましくない。

イ 携帯電話端末の販売価格の設定方法

事業者が市場の状況に応じて自己の販売価格を自主的に決定することは、事業者の事業活動において最も基本的な事項であることから、MNO が販売代理店における端末の販売価格を拘束することは、独占禁止法上問題となるおそれがある(再販売価格の拘束等)。

MNO が販売代理店に対し、割賦払いの上限額を設定し、当該上限額と MNO のオンライン直販価格及び販売代理店の仕入価格を同額とした上で、端末を割賦払いの上限額を上回る金額で販売しないよう要請している場合がある。また、販売代理店は、MNO のオンライン直販価格と販売代理店の仕入価格が同額とされている状況では、MNO から各種支援金等が支払われないと MNO のオンライン直販価格を下回る価格で端末を販売することが困難であり、後日支払われる各種支援金等の額が予測できない場合においては、販売代理店はオンライン直販価格を下回る販売価格を設定することができないことが多いと考えられる。

MNO の行為が、独占禁止法上問題となる否かは、個別具体的に判断されることとなるが、前記のような販売代理店に対する端末の取引方法を通じて、実質的に MNO が販売代理店における端末の販売価格を拘束していると判断される場合には、独占禁止法上問題となるおそれがある。

MNO は、独占禁止法違反行為を未然に防止する観点から、販売代理店が携帯電話端末の販売価格を自由に決められることを販売代理店に対して周知することが望ましい。また、前記のような販売代理店の端末の販売価格を拘束することにつながるおそれがある取引方法について、見直しを行うことが望ましい。

ウ 独自商材の取扱い

MNO が販売代理店に対して、販売方法(販売価格、販売地域及び販売先に関するものを除く。)を制限することは、商品の安全性の確保、品質の保持、商標の信用の維持等、当該商品

の適切な販売のための合理的な理由が認められ,かつ,他の販売代理店に対しても同等の条件が課されている場合には,それ自体は独占禁止法上問題となるものではない。

他方,MNO が,販売代理店に対し自己の商品と競争関係にある商品の取扱いを制限する条件を付けて取引することにより,販売代理店と取引を行っている商材メーカーが排除されたり,商材メーカーの取引機会が減少する場合等には,独占禁止法上問題となるおそれがある(排他条件付取引,拘束条件付取引)。

MNO は,独占禁止法違反行為を未然に防止する観点から,商品の安全性の確保,品質の保持,商標の信用の維持等,当該商品の適切な販売のために必要な範囲を超えて,販売代理店の独自商材の取扱いを制限していないかについて,販売代理店と十分協議の上,決定することが望ましい。

1303

1304

1305 (4)本検討会の考え方

1306

1307 (4-1)調査結果の分析

1308

1309 ア 「適合性の原則」に関する規定への違反及びその要因

1310 総務省のアンケート調査((1)工①)では、4 割強のキャリアショップの店員が利用実態に合わ
1311 ない、または利用実態を確認しないでの上位の料金プラン等の勧誘を行ったことがあるとの
1312 回答が得られた。更に、こうした回答を行った者の 4 割強が、MNO の販売目標をその要因に挙げ
1313 た。

1314 とりわけ、後者の結果は、平時は MNO との直接の接点が多くないと思われるキャリアショップ
1315 店員の半数近くが MNO の直接の影響を挙げたということであり、所属する店舗の経営層等を
1316 通じての影響も含めると、MNO の販売目標がこうした結果に与えた影響は相当程度に大きいも
1317 のと考えられる。

1318 また、利用者のニーズを踏まえずに行う特定の料金プランの推奨が「適合性の原則」に反し
1319 不適切である³⁹ことは、電気通信事業法第 26 条等の解釈指針である「電気通信事業法の消費
1320 者保護ガイドライン」に明記されている。また、MNO も、電気通信事業法第 27 条の 2(指導等の措
1321 置義務)に基づき、この点を含む各種法令違反に係る指導等の対策を行っている。

1322 このため、「適合性の原則」を踏まえて勧誘しなければならないことは、全てのキャリアショッ
1323 プ店員が当然に認識しているはずである。

³⁹ ただし、後述のガイドラインでも「利用者のニーズが不明な段階で、具体的なニーズ把握等のために、料金プラン等のサービス内容を紹介することを妨げるものではない」としているように、利用者の潜在的なニーズの把握のために利用者のニーズ等に基づかない料金プランの紹介・提案を行うことそのものは適合性原則との関係で問題になることはない。あくまで、利用者の利用実態を把握した上でこれに合わない料金プランを推奨することや、利用者の利用実態を確認しないで特定の料金プランを勧誘することが、適合性原則との関係で問題となると考えられる。

1324 それにもかかわらず、アンケート調査において実際に適合性の原則に反する可能性が高い勧
1325 誘を行ったことがあると回答した者が高い割合で存在していることに鑑みると、法令遵守より
1326 もこうした行為を優先させる何らかの動機付けや構造的要因が存在すると考えるのが自然で
1327 ある。

1328 この点、インタビュー調査((1)工③)では、一部 MNO の手数料指標の中で、販売代理店に対して大容量・高額なプランの獲得等を強く求める目標等⁴⁰、こうしたプランの獲得の動機付となる蓋然性の高い評価指標等が存在しているという証言があった。また、不適切な販売を行った場合には MNO からのペナルティが存在するが、抑止力として機能していないとの証言もあった。

1329 こうした手数料体系の下では、仮に MNO が電気通信事業法第 27 条の 2 に基づく指導等を適切に講じていたとしても、利用者が望むサービス・商品を販売することよりも販売目標の達成を優先し、結果的に適合性の原則に違反した販売を行う販売代理店やその従業員が一定数生じても不思議ではないと考えられる。

1330 このような分析は、上記アンケート結果のうち、MNO の影響を挙げた回答者の率の高さとも整合的である。

1331

1332 イ 「通信料金と端末代金の完全分離」に関する規定への違反及びその要因

1333 事業法第 27 条の 3 では、回線契約者に対する利益提供について、回線契約を条件としない場合には、同条に基づく通信料金と端末代金の分離に関する利益提供の上限の規律の対象とならないこととなるが、そのためには、形式的に回線契約者と非回線契約者の両者を利益提供の対象に含むだけでなく、非回線契約者への端末販売の実態が伴うことが必要となる。

1334 総務省の覆面調査((1)工②)において、この非回線契約者への端末販売実態を確認したところ、NTT ドコモは約 2 割、KDDI は約 3 割、ソフトバンクは約 1 割の販売代理店において、端末単体販売の拒否が行われている事案が確認された。

1335 非回線契約者への端末販売が実態として適正に行われておらず、回線契約者に対してのみ端末を販売している場合には、端末販売に係る当該利益提供は通信料金と端末代金の分離に関する規律の対象に含まれることになる。この場合において、利益提供の上限を超える利益の提供が行われているときは、事業法第 27 条の 3 の規律に違反する不適切な端末代金の値引きに該当することになる。

1336 電気通信事業者は、端末単体販売拒否への対策として、販売代理店への研修や指導、周知等を行っているほか、一部の電気通信事業者では、店頭の広告ツールに非回線契約者も端末を購入可能であることを明記するなどの取組を行っている。それにも関わらず、覆面調査では、販売拒否の理由として「事業者や店舗の方針で販売できない」、「システムが対応していない」等の説明が確認されている。

1337 このように電気通信事業者が販売代理店への教育や広告等の対策をしてもなお、相当程度の販売代理店において端末単体販売拒否が行われている実態が存在することに鑑みると、知

⁴⁰ 例：特定の大容量プランの獲得率を目標として設定することや、大容量プランとそれ以外の料金プランとの間で獲得時の得点に著しい差があるなど

1359 識不足や誤認識という理由だけではなく、法令順守よりもこうした行為を優先させる何らかの
1360 動機付けや構造的要因が存在すると考えるのが自然である。

1361 この点、インタビュー調査((1)工③)では、端末の販売における①MNO が代理店に卸す端末の
1362 値付けが制限されるような構造⁴¹や②手数料体系上、非回線契約者への端末単体の販売では
1363 ほぼ利益が出ないとの証言もあった⁴²。

1364 こうした構造の下では、非回線契約者に対して端末を販売しても、販売代理店には実質的に
1365 儲けがない、あるいは赤字になってしまう。販売代理店がそうした状況下に置かれていると
1366 すれば、限られた端末を非回線契約者に対してではなくて回線契約者に販売する方が販売代
1367 理店にとって経済合理性が高いと考えられ、結果的に規律に違反した端末販売拒否が生じても
1368 不思議ではないと考えられる。

1369 ウ アヤイの背景と考えられる構造

1370 インタビュー調査((1)工③)からは、このほかにも、次の①及び②のような MNO と販売代理店
1371 との間の委託契約全体の構造が伺われた。

1372 ① 販売代理店の手数料の額は、MNO が設定する評価指標等に基づく目標の達成率等によつ
1373 て大きく変動すること。また、成績不振の場合には、手数料の大半が停止されたり、閉店措
1374 置・契約解除措置等が行われたりする場合があること。

1375 その一方、販売代理店によっては、ショップの開店時に数千万円規模の投資が必要である
1376 ほか、リニューアル等のため、数年毎に数百万円から数千万円規模の投資を行わざるを得
1377 ない。こうした中で、手数料収入が大幅に減少した場合、投資回収が著しく困難になること。

1378 ② 端末単体の販売での利益確保が難しい仕組み(イで詳述)や、独自商材の取扱制限⁴³によ
1379 り、販売代理店における手数料以外の収益確保手段は限定的であること⁴⁴。

1380 こうした構造自体は、他業種においても存在し得るものであり、自由な経済活動の中、当事
1381 者間の適切な合意の下で締結された契約に基づくものであれば、必ずしも否定されるべきも
1382 のではない。

1383 しかし、上記の構造の下では、目標を達成することの優先度が販売代理店にとって極めて高
1384 くなると考えられる。また、通信サービスは、その複雑性等により、事業者と利用者との間の情
1385 報の非対称性が大きく、比較的容易に前者が後者を誘導できる商材である。

1386 このため、MNO の設定する評価指標等は、その内容によっては、販売代理店が利用者の意向
1387 を考慮せず目標達成に資する料金プランの契約に誘導するなど法令に反した行為を行うこと
1388 を助長しかねない。

1389 また、電気通信事業法第 27 条の 3 では、電気通信事業者及び販売代理店の両者に対する規
1390 律が設けられており、電気通信事業者には販売代理店に対する指導等措置義務が課されてい

⁴¹ MNO から販売代理店への卸値=MNO 自身の直売価格。また、代理店が卸値に上乗せする価格（いわゆる「頭金」）の設定を MNO が事実上制約しているとの指摘もあった。

⁴² 全ての代理店がそうした主張をしているわけではないことには留意。

⁴³ 一部の MNO では全面禁止

⁴⁴ 独自商材の取扱による創意工夫で収益確保を行いたいと考える販売代理店も一定数存在する。

1392 る。MNO3 社は、端末購入サポートプログラム等による利益提供を電気通信事業法第 27 条の 3
1393 における通信契約と端末のセット販売を条件とする端末の値引き上限 2 万円の外側(規律の対
1394 象外)と整理するために、販売代理店に対して非回線契約者に対する端末販売を行うよう指導
1395 している。こうした中で、非回線契約者に対して端末を販売しても赤字又は利益がでない構造
1396 ⁴⁵があるとすると、販売代理店が、電気通信事業法第 27 条の 3 を遵守するよりも、非回線契約
1397 者への端末販売を拒否する結果に繋がりやすいと考えられる。

1398

1399

1400 (4-2)措置すべき事項

1401

1402 ア MNO と販売代理店との間の委託契約と電気通信事業法との関係の整理

1403 MNO と販売代理店との間の委託手数料の仕組みなどについて、これまで電気通信事業法上
1404 の評価は行われてこなかったが、上述の調査及びその分析結果を踏まえると、手数料の評価
1405 基準等は、その内容によっては、法令違反を助長し得ると考えられる。

1406 この点、販売目標の設定を通じて特定の商品・サービスの販売促進を行うこと自体は、営業
1407 活動として一般的には許容されるものである。

1408 しかし、こうした評価基準等が適正かつ合理的でなく法令違反を助長し得るような形で設定
1409 されている場合は、同法第 29 条第 1 項第 12 号に該当するものとして業務改善命令の対象とな
1410 り得る。したがって、総務省においては、この点をガイドライン等で明確化することが適当であ
1411 る。

1412 特に、少なくとも次のような評価指標等は、通常適正かつ合理的でなく、法令違反を助長す
1413 る蓋然性が高いと考えられるため、上記ガイドライン等において明確な違反類型として特定す
1414 る必要がある。

1415 ① 高額プランの獲得率を評価する指標／その獲得の有無で評価が大きく変動する指標

1416 来店する利用者のニーズは、事前に調整されるものではない。このような中で、例えば、一
1417 定期間内の契約者中の高額なプランの契約率の多寡を販売代理店の評価指標とすることは、
1418 適正かつ合理的でなく、かつ、それが利用者の潜在的なニーズを大きく超えることを強く求め
1419 るものである場合、利用者のニーズを踏まえずに(=適合性の原則に反して)高額なプランを
1420 契約させる行為を助長する蓋然性が高いと考えられる。

1421 ② 電気通信事業法第 27 条の 3 の違反を助長するような手数料・奨励金体系等の仕組み

1422 例えば、実態上、MNO が代理店に卸す端末の値付けを制限する構造がある中で、スタッフの稼
1423 働に係る経費やクレジットカード払いによる手数料支払等のコストが賄われず、赤字又は利益が
1424 確保されないような手数料体系等となっている場合には端末単体販売拒否を助長する蓋然性

⁴⁵ 前述のとおり、公正取引員会の報告書では、「販売代理店は、MNO のオンライン直販価格と販売代理店
の仕入価格が同額とされている状況では、MNO から各種支援金等が支払われないと MNO のオンライン直
販価格を下回る価格で端末を販売することが困難であり、後日支払われる各種支援金等の額が予測でき
ない場合においては、販売代理店はオンライン直販価格を下回る販売価格を設定することができないこ
とが多いと考えられる。」とされている。

1425 が高い。このため、回線契約の有無にかかわらず、端末の販売に係るコストが賄われ、かつ、適
1426 正な利益が確保されるように手数料体系や端末の卸価格・直販価格を設定することが最低限
1427 必要と考えられる。

1428

1429 なお、上述のように、電気通信サービスは、国民にとって必要不可欠なものである一方、事業
1430 者と利用者との間の情報の非対称性が大きいサービスであることに鑑みれば、携帯大手 3 社
1431 をはじめとする電気通信事業者は、販売代理店を通じた営業をはじめとする業務運営全般に関
1432 して利用者本位の対応を行う必要があることは言うまでもない。

1433

1434 イ 繼続的な確認体制の整備

1435 手数料の評価基準等による法令違反の助長は、必ずしも単一の評価基準等によるとは限ら
1436 ず、端末の卸契約等の手数料以外の部分を含めた複数の要素が複合的に作用する場合もある。
1437 例えば、直接的には法令違反を助長するとは言えない指標であっても、複数の要素が組み合
1438 わさることで、利用者のニーズ等を無視しても高額な料金プランを多数獲得しなければなら
1439 ないといった構造が生じる可能性があると考えられる。

1440 また、端末単体販売により一定の利益が確保されるような手数料体系や端末の卸契約の条
1441 件（卸価格と電気通信事業者の直販価格の差額等）が設定されていたとしても、回線契約を伴
1442 う端末販売によって得られる利益が端末単体販売によって得られる利益を大幅に上回るよう
1443 な手数料の仕組みや奨励金等が設定されている場合には、販売代理店が端末単体販売の拒否
1444 を行う強いインセンティブが働く構造が生じる可能性が考えられる。

1445 更に、手数料体系やこれに関連する委託契約に係る金銭支払いの仕組みは、非常に複雑で
1446 あることに加え、頻繁に更新が行われる。加えて、手数料指標とは独立した特別な報奨金が支
1447 払われることもある。

1448 こうした複合的要因によるものであっても、それが適正かつ合理的でなく、法令違反を助長
1449 するおそれがある場合は、業務改善命令の対象となり得る。このため、総務省においては、通報
1450 窓口の設置や実態調査等を通じて実際の販売現場において法令違反が疑われる行為が行わ
1451 れているか否かをモニタリングすることにより、手数料の評価基準等が不当なものとなってい
1452 ないかを継続的に確認することが適当である。

1453 また、事業法第27条の3の違反を助長するような手数料・奨励金体系等の仕組みについては、
1454 上述のガイドライン等において、業務改善命令の対象となり得る事項を記載した上で、通報窓
1455 口の積極的な活用や覆面調査等を通じて実際の販売現場において電気通信事業法第 27 条の
1456 3違反が行われていないか確認し、是正が図られていない場合には、必要に応じて、事業者から
1457 手数料・奨励金体系等について報告を求め、電気通信事業法第 27 条の3の違反を助長するも
1458 のがないか確認をすることが適当である。

1459

1460 ウ 「通信料金と端末代金の完全分離」の遵守の観点から MNO において措置すべき事項

1461 非回線契約者への端末単体販売拒否については、電気通信事業法第 27 条の 3 の通信料金

1462 と端末代金の完全分離の徹底の観点から、競争ルールの検証に関するWGにおいても議論が行
1463 われている。電気通信事業者においては、電気通信事業法第27条の3の違反を助長する可能
1464 性のある手数料・奨励金体系について、上記のガイドラインの改正を待たずに、早急に自主的な
1465 見直しを検討・実施するとともに、競争ルールの検証に関するWGで行われている議論も踏まえ、
1466 回線契約者と非回線契約者との間の形式的な条件の差異の解消や、消費者の理解度向上に向
1467 けた正確な説明・周知の徹底等に取り組むことが求められる。

1468

1469 **エ 公正取引委員会及び消費者庁との連携**

1470 上述の公正取引委員会の調査結果は、MNOと販売代理店との間の関係を独占禁止法の観点
1471 から取り扱ったものである。また、消費者庁においても、当該関係を主として景品表示法の観点
1472 から取り扱っている。

1473 このため、総務省が特に上記イの取組を進めていく上では、公正取引委員会及び消費者庁
1474 と緊密に連携することが適当である。

1475

1476

1477

1478

1479 **5 - 2. 今後新たに期待される販売代理店の役割の観点**

1480

1481

1482 **(1)現状等**

1483

1484 5-2.(1)ウにも示したとおり、今後、DX化が進展し、生活の多くの部分で電気通信サービス
1485 の恩恵を受ける機会が増えていく中では、利用者が契約の段階で自らに適した電気通信サー
1486 ビスを選択できることが重要であり、対面でその契約や相談等ができる販売代理店の果たす
1487 役割は、更に大きくなると見込まれる。

1488 これに加え、全国約8,000のキャリアショップは、通信サービスの契約や端末の操作に熟達し、
1489 高いICTスキルを有する従業員を擁することから、こうしたキャリアショップの大半を営む「販売
1490 代理店」を地域のICT拠点として利活用し、高齢者などのICTリテラシーの高くない者の支援に
1491 充てることは、今後のDX時代において重要なと考えられる。

1492 一方で、5-2.(1)イに示したように、販売代理店の従来のビジネスモデルは転換期を迎えて
1493 いると考えられる。

1494 このため、DX化の進展という文脈の中で販売代理店が価値を発揮できる新たな役割を追
1495 求し、真に価値のある業務にシフトしていくことは、地域社会のみならず販売代理店にとっても
1496 有益になると考えられる。

1497 DX時代を見据え、総務省では、デジタル活用に不安のある高齢者等に対し、オンラインによ
1498 る行政手続やサービスの利用方法等について身近な場所で助言・相談等の対応支援を行う

1499 「デジタル活用支援推進事業」を実施している。当該事業の 2021 年度の事業実施団体として
1500 MNO が採択されているところ、一部 MNO の事業では、それらの販売代理店を活用した事業実施
1501 が予定されているなど、既に、一部事業では販売代理店の活用が検討・実行されつつある。

1502 他方で、5-2.(2)ウの調査結果のとおり、MNO と販売代理店との契約関係において、販売代
1503 理店の独自の商材の取扱には一定の制限があり、特に 2 キャリアでは全面的な独自の商材の取
1504 扱の禁止を定めているとの指摘がある。このように、販売代理店がそれぞれの創意工夫により
1505 多様な役割を担うことには、一定の制限がある。

1506

1507

1508 **(2)事業者等の主な意見(関係する事項の再掲)**

1509

1510 <(株)NTTドコモ>

- 1511 • 従前より代理店の独自商材も条件付で許容してきているが、今後、お客様サービス向上に資
1512 する商材を中心に更に幅広に認めていく。
- 1513 • DX時代に向けて、既にスマホ教室と自治体の連携などの実績があるが、今後は総務省の
1514 「デジタル活用支援推進事業」への参画や自治体との協業など、代理店のリソースを活かし
1515 た幅広なサービス拡大を行っていきたい。

1516

1517 <KDDI(株)>

- 1518 • 代理店の独自商材の取扱については、各代理店が当社のブランドを利用したビジネスを行っ
1519 ている以上、取り扱い商材の是非を中心に、一定の経営(店舗運営)上の規律が求められる
1520 ものと考えている。
- 1521 • DX時代に向けて、現在、代理店にはスマホ教室やマイナポイントの設定サポートなどの役割
1522 を担っていただいている。今後は、総務省の「デジタル活用支援推進事業」などにも貢献し
1523 ていきたい。

1524

1525 <ソフトバンク(株)>

- 1526 • DX時代に向け、代理店の新たな役割も柔軟に検討していく。例えば、自治体業務の一部を
1527 担うなど、ショップの活用可能性を模索する。
- 1528 • 独自商材の扱いについては、過去に生じた消費者トラブルなど、代理店監督責任の下、制約
1529 を設けているが、代理店の新たな役割に応じた、今までとは異なるサービスの取り扱いなど
1530 に対して、柔軟に検討していく。

1531

1532 <楽天モバイル(株)>

- 1533 • 当社モバイルショップには、DX 時代において取り残される方が生じないよう、対面での説明・相
1534 談を希望される方々に対するご案内・窓口機能が期待されると認識している。
- 1535 総務省の「デジタル活用支援推進事業」の実施団体として、全国の当社モバイルショップやオ

1536 ソンラインにおいて、高齢者の方向けの講習会を順次開催していく。

1537

1538 <(一社)全国携帯電話販売代理店協会>

- 1539 • 高齢化の著しい日本では、DX時代における販売代理店は、より一層“社会インフラを担う企
1540 業”としての意識を高め、「生活を豊かにする新しい提案」と、「消費者保護やデジタルデバ
1541 イドの解消」との両輪での活動が期待されると考える。
- 1542 • キャリアショップはデジタル活用支援の取組も担うことが期待される中、令和4年度内にマ
1543 イナンバーカードの機能がスマホに搭載されることも見据えて、マイナンバー関係の業務を
1544 幅広に取り扱えるよう、政府にも協力をお願いしたい。

1545

1546

1547 (3)本検討会の考え方

1548

1549 ア 販売代理店による創意工夫の促進

1550 政府の基本方針である「誰一人取り残さない、人にやさしいデジタル化」を実現する観点か
1551 ら、販売代理店には、「地域のICT拠点」としての役割が期待される。

1552 販売代理店がこうした役割を十分に果たしていくためには、意欲のある販売代理店による独
1553 自商材の取扱も含めた創意工夫が、可能な限り尊重される仕組みであることが望ましい。

1554 他方、MNOが独自商材の取扱を制限する背景として、かつて、販売代理店による独自商材の
1555 販売により利用者とトラブルになった事例が多数発生したことがあることを踏まえると、無限
1556 定な独自商材の許容は合理的ではない。

1557 これらを踏まえると、MNOにおいては、独占禁止法に違反する行為を未然に防止する観点に
1558 も留意しつつ、例えば、MNOが販売代理店に対して、ブランドイメージを傷つけないといった一
1559 定の合理的な制約を前提に、独自商材の取扱を許容することが望ましい。

1560

1561 イ 販売代理店の「地域のICT拠点」としての更なる活用

1562 上述のとおり、総務省では、「デジタル活用支援推進事業」を実施しており、その受託事業で
1563 は、販売代理店の活用が進められている。

1564 今後、販売代理店を「地域のICT拠点」として活用する取組を推進する観点から、総務省にお
1565 いては、販売代理店の更なる活用方策についても検討することが適当である。

1566

1567 おわりに

1568

1569

1570 今般の報告書においては、前身の「消費者保護ルールの検証に関するWG」から継続的に検
1571 討してきた課題に加え、新たに顕在化してきた課題に関し、本検討会の考え方についてとりまと
1572 めを行った。

1573 その中には、総務省に対して制度の見直しを求めるものだけでなく、業界における自主的な
1574 取組を求めるものも含まれている。

1575

1576 技術革新の速度が著しく速く新サービスが次々登場する一方、それに消費者の理解が十分
1577 に追いつかないケースがしばしば生じるといった電気通信事業分野の特徴を踏まえると、本報
1578 告書のとりまとめ後も、継続的に新たな課題が出現し、その都度、対処の必要性が生じることと
1579 なると考えられる。

1580 こうした新たな課題に迅速かつ効果的に対応するためには、電気通信事業者や事業者団体
1581 等が課題を適切に認識し、必要に応じて行政と協力しつつ、自主的な取組を進めることが極め
1582 て重要である。特に、事業者団体には、行政府において制度的措置が講じられる前に、業界横断
1583 的な自主的取組を促進するなど積極的に活動し、電気通信市場における自浄作用を機能させ
1584 ることを期待する。

1585

1586 本検討会では、今後、本報告書の提言を踏まえた新たな措置や事業者等の自主的な取組を
1587 通じた自浄作用が適切に機能しているかをフォローアップしつつ、必要に応じて新たな課題に
1588 ついて検討を行うこととする。

「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」開催要綱

1 目的

本会合は、電気通信サービスがこれまで以上に多様化・複雑化し、従来想定されていなかった電気通信サービスの形態が登場していることや、対応すべき苦情・相談が多様化していることを踏まえ、消費者保護ルールの在り方について、不断の検証・見直しを行うことを目的とする。

2 名称

本会合は、「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」と称する。

3 検討事項

- (1) 消費者保護ルールの中長期的な効果の検証
- (2) IoT サービスをはじめとした新たな電気通信サービスの登場を踏まえた消費者保護ルールの在り方
- (3) 新たな消費者トラブル、社会的課題等への対応策
- (4) その他

4 構成及び運営

- (1) 本会合の構成員及びオブザーバーは、別紙のとおりとする。
- (2) 本会合には、主査及び主査代理を置く。
- (3) 主査は本会合を招集し、主宰する。また、主査代理は、主査を補佐し、主査不在のときは、主査に代わって本会合を招集し、主宰する。
- (4) 主査は、必要があるときは、必要と認める者を本会合の構成員又はオブザーバーとして追加することができる。
- (5) 主査は、必要があるときは、外部の関係者の出席を求め、意見を聞くことができる。
- (6) その他、本会合の運営に必要な事項は、主査が定めるところによる。

5 議事の公開等

- (1) 本会合の議事は、原則として公開する。
- (2) 本会合の会議については、議事概要を作成し、原則として公開する。
- (3) 公開することにより、又はオブザーバーの出席により、当事者又は第三者の権利及び利益並びに公共の利益を害するおそれがある場合その他主査が必要と認める場合は、議事及び議事概要を非公開とし、又はオブザーバーの出席を制限することができる。

6 その他

本会合の庶務は、総務省総合通信基盤局電気通信事業部消費者行政第一課がこれを行うものとする。

「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」構成員等

(敬称略)

【構成員】

(主査)	新美 育文	明治大学 名誉教授
(主査代理)	平野 晋	中央大学 国際情報学部 教授・学部長
	石田 幸枝	公益社団法人全国消費生活相談員協会 理事
	市川 芳治	慶應義塾大学 法科大学院 非常勤講師
	北 俊一	株式会社野村総合研究所 パートナー
	木村 たま代	主婦連合会 事務局長
	黒坂 達也	慶應義塾大学大学院 特任准教授
	近藤 則子	老テク研究会 事務局長
	長田 三紀	情報通信消費者ネットワーク
	西村 暉史	中央大学 法学部 教授
	森 亮二	英知法律事務所 弁護士

【専門委員（～2021年9月末）】

有賀 恵美子	明治大学法学部 准教授
大澤 彩	法政大学法学部 教授
齋藤 雅弘	四谷の森法律事務所 弁護士
中込 一洋	司綜合法律事務所 弁護士

【オブザーバー】

- 公正取引委員会
消費者庁
独立行政法人 国民生活センター
公益社団法人 日本広告審査機構
一般社団法人 電気通信事業者協会
一般社団法人 テレコムサービス協会
一般社団法人 日本インターネットプロバイダー協会
一般社団法人 日本ケーブルテレビ連盟
一般社団法人 全国携帯電話販売代理店協会
電気通信サービス向上推進協議会

これまでの開催状況

会合	開催日	主な議題
第 1 回	2018 年 10 月 22 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 電気通信事業法における消費者保護ルールの概要及び実効性の確保に係るこれまでの取組み ○ WG における主要論点（案） ○ 構成員のプレゼンテーション（電気通信サービスに係る消費者保護ルールの課題等について）
第 2 回	2018 年 11 月 8 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 関係団体・事業者からのヒアリング
第 3 回	2018 年 11 月 15 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 関係団体からのヒアリング
第 4 回 (モバイル研究会との合同会合)	2018 年 11 月 26 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言」（案）
第 5 回	2018 年 12 月 26 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ ヒアリング等
第 6 回 (モバイル研究会との合同会合)	2019 年 1 月 17 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言」（案）に対するパブリックコメントの結果 ○ 中間報告に向けたその他の論点
第 7 回	2019 年 2 月 22 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 中間報告書骨子（案）
第 8 回	2019 年 3 月 14 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 中間報告書（案）
第 9 回	2019 年 4 月 17 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 意見募集の結果等
第 10 回 (モバイル研究会との合同会合)	2019 年 5 月 21 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 改正電気通信事業法施行に向けた検討事項
第 11 回 (モバイル研究会との合同会合)	2019 年 5 月 30 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ ヒアリング等
第 12 回 (モバイル研究会との合同会合)	2019 年 6 月 11 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ モバイル市場の競争促進に向けた制度整備について ○ 利用者利益の保護に向けた制度整備について
第 13 回 (モバイル研究会との合同会合)	2019 年 6 月 18 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ モバイル市場の競争促進に向けた制度整備について ○ 利用者利益の保護に向けた制度整備について
第 14 回 (モバイル研究会との合同会合)	2019 年 8 月 29 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ 改正電気通信事業法の施行に伴う関係省令等の整備について ○ 広告表示関係の取組について ○ 改正電気通信事業法の施行に向けた取組状況について
第 15 回	2019 年 9 月 12 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ IoT サービスの進展と消費者保護について ○ 中間報告書に盛り込まれた事項の進捗把握について ○ 「青少年の安心・安全なインターネット利用環境整備に関するタスクフォース」における検討状況について
第 16 回	2019 年 9 月 25 日	<ul style="list-style-type: none"> ○ IoT サービスの進展と消費者保護について ○ 中間報告書に盛り込まれた事項の進捗把握について

第 17 回	2019 年 10 月 15 日	○ 中間報告書に盛り込まれた事項の進捗把握について ○ 報告書の取りまとめの方向性について
第 18 回	2019 年 11 月 11 日	○ 報告書案について
第 19 回	2019 年 11 月 11 日	○ 改正電気通信事業法の施行前後の取組状況 ○ モバイル市場に関する最近の動向等
第 20 回	2019 年 12 月 24 日	○ 報告書案に対する意見募集の結果
第 21 回 (検討会に改称)	2020 年 6 月 18 日	○ 「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」の今後の 進め方 ○ 報告書のフォローアップ ○ 新たな検討テーマ
第 22 回 (競争検証WGとの 合同会合)	2020 年 6 月 25 日	○ ヒアリング
第 23 回 (競争検証WGとの 合同会合)	2020 年 6 月 30 日	○ ヒアリング ○ その他
第 24 回	2020 年 10 月 27 日	○ 電話勧誘における課題（事務局説明、消費者団体等ヒアリ ング、事業者団体ヒアリング） ○ その他のテーマ（事務局説明）
第 25 回	2020 年 12 月 11 日	○ 電話勧誘における課題（事業者団体ヒアリング） ○ 消費者トラブルの解決に関する更なる手法（事業者団体ヒ アリング） ○ 5G エリアの利用者への訴求（事業者ヒアリング）
第 26 回	2021 年 1 月 19 日	○ 電話勧誘における課題（事業者団体等ヒアリング） ○ 消費者トラブルの解決に関する更なる手法（事業者団体 等アリング）
第 27 回	2021 年 3 月 2 日	○ 電話勧誘における課題（事務局説明、有識者ヒアリング） ○ 消費者トラブルの解決に関する更なる手法（有識者ヒアリ ング、事業者団体等ヒアリング） ○ ウィズコロナの時代における利用者対応の在り方（事務局 説明） ○ 販売代理店の在り方（事業者団体ヒアリング）
第 28 回	2021 年 3 月 22 日	○ 消費者トラブルの解決に関する更なる手法（有識者、事業 者団体その他関係者ヒアリング） ○ 販売代理店の在り方（事務局説明）
第 29 回 (競争検証WGとの 合同会合)	2021 年 4 月 26 日	○ スイッチングコスト、改正電気通信事業法（事業者等ヒア リング） ○ 電気通信事業法第 27 条の 3 の規律に係る覆面調査の結果 (事務局説明) ○ モバイル市場における販売代理店に関する調査結果等（事 務局説明） ○ 代理店の在り方（事業者ヒアリング）
第 30 回	2021 年 5 月 28 日	○ 携帯電話ショップでの手続時間等の長さへの対応（事業者 ヒアリング） ○ 5G エリアの利用者への訴求（事業者ヒアリング） ○ IoT サービスの進展と消費者保護（事務局説明） ○ 論点整理
第 31 回	2021 年 6 月 14 日	○ 広告表示の適正化に向けた対応（事業者団体ヒアリング） ○ 論点整理に対する事業者ヒアリング①

		○ 携帯電話市場における競争政策上の課題（令和3年度調査）（公正取引委員会説明）
第32回	2021年 6月22日	○ 他国における契約に関する法制例（構成員等説明） ○ 論点整理に関する事業者等ヒアリング②
第33回	2021年 7月12日	○ 携帯市場総点検の取組（消費者庁説明） ○ 報告書案の検討