

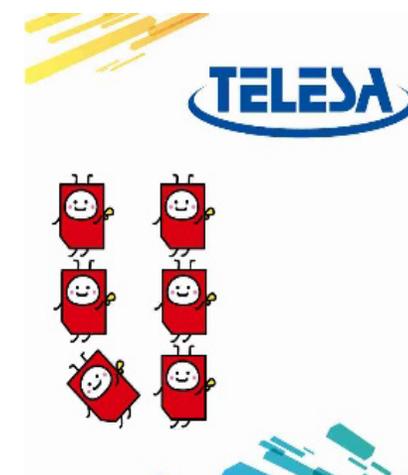
一部構成員限り

資料 4 - 1

競争ルールの検証に関するWG(第30回) 事業者ヒアリング資料

2022年5月11日

一般社団法人テレコムサービス協会
MVNO委員会



しむし

© 〇〇 MVNO委員会

- 当委員会では、2014年3月、2018年10月の2回に渡り、包括的に移動通信市場の諸課題を提起し、将来においてMVNOがより高度で多様なサービスを提供するための解決策をまとめた政策提言を発表
- 楽天モバイルの登場、MVNOの提供する料金プランと近接する水準であるMNOによる廉価プランの提供、5G時代の本格的な到来など、MVNOを巡る競争環境の激変を踏まえ、未だ解決されていない従前の課題に加え、今般新たに生じた課題を取りまとめ、本年3月18日に、「MVNOの事業環境の整備に関する政策提言2022」を公表
- 政策提言2022では、2025年度末までに目指す、移動通信市場におけるMVNOが占めるシェアの目標を「15%以上」に設定し、移動通信市場における健全な競争の実現に向けて解決が必要な諸課題として以下の5項目を提起

- ① 接続料算定の更なるブラッシュアップ・卸料金の適正性確保
- ② MNOグループ内外におけるイコルフットイングの確保
- ③ 5G(SA方式)から、その先の6Gを見据えたMVNOの在り方の検討
- ④ 利用者本位の移動通信業界を目指す取り組みの推進
- ⑤ イノベーション実現に向けた諸課題の解決

	提言骨子	現状等
① 接続料算定の更なるブラッシュアップ・卸料金の適正性確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 将来原価方式による予測接続料算定の更なるブラッシュアップ <ul style="list-style-type: none"> ・ データ接続料算定に係るMNOによる予測の更なる適正化・精緻化が必要 ・ 同時に、データ接続料算定に係る透明性・予見可能性の向上も重要 ● MVNOが安心してビジネスにチャレンジできる適正な卸料金の実現 <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業法改正を含む卸協議の適正化に関する適切な制度整備が重要 ・ 5G(SA方式)に係る卸料金の代替性検証を通じる等した適正化、セルラーLPWA卸料金やデータ卸料金の実態把握と検証が望まれる 	<ul style="list-style-type: none"> ・ データ接続料について将来原価方式による算定を開始 ・ 総務省「アクション・プラン」で目標とされた接続料半減が一年前倒しで実現 ・ 代替性検証を契機に音声卸料金の改定、00XY自動付与機能の提供
② MNOグループ内外におけるイコールフットイングの確保	<ul style="list-style-type: none"> ● スタックテストによるMNOの料金プランの適正性検証の制度化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業費の適切な反映等、移動通信分野の特性を踏まえたスタックテストの制度化、実効的で実態に即した検証の実施が必要 ・ 会計分離を含め、将来に亘ってイコールフットイングを担保するためのルールの在り方の継続的な検討も望まれる ● 高い交渉力を持つMNOに対する二種指定設備制度の更なる拡充 <ul style="list-style-type: none"> ・ KDDI・ソフトバンクに対する禁止行為規制の早期適用が必要 ・ あわせて指定要件にある収益シェアの水準引き下げも検討すべき 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 総務省研究会にて移動通信分野のスタックテストについて制度化に向けた検討開始 ・ 全国BWA事業者の二種指定化 ・ KDDI・ソフトバンクに対する禁止行為規制の拡大には至らず

	提言骨子	現状等
<p>③5G(SA方式)から、その先の6Gを見据えたMVNOの在り方の検討</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 仮想化・技術のオープン化を踏まえた「VMNOモデル」の早期実現 <ul style="list-style-type: none"> 卸協議の適正化に関する適切な制度整備等を通じた、5G(SA方式)に係る卸協議の円滑化・適正化が重要 MVNO委員会が提唱する「VMNO構想」実現に向けた産・官・学の連携、共働が望まれる ● 6G時代に向けた仮想通信事業の在り方に関する先行的研究の強化 <ul style="list-style-type: none"> Beyond5G、6G等の先進的なネットワークの利活用について、MVNO委員会としても調査研究に主体的に関与 	<ul style="list-style-type: none"> ・ MNO・一部MVNOによる5GNSA方式でのサービス開始、MNOによる5GSA方式でのサービス開始の動き出し ・ MVNO委員会から5G時代の仮想通信事業者のコンセプト「VMNO構想」を提唱 ・ 5GSA方式に係るMVNOとMNOの事業者間協議開始も今なお実現にハードル
<p>④利用者本位の移動通信業界を目指す取り組みの推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 「わかりやすい」「安心」「持続可能な」移動通信ビジネスの在り方 <ul style="list-style-type: none"> MNOによる最新型ハイエンド端末の1円端末販売の復活に対し、早急にMNOに対する規律強化を行い、「端末の大幅値引き等により利用者を誘引するモデル」を根絶すべき ● スイッチングコストの更なる低減による利用者の流動性確保 <ul style="list-style-type: none"> MNPワンストップ化の実現、MNOの提供端末における対応周波数制限の解消等、金銭的・時間的・心理的スイッチングコストの更なる低減が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業法改正により「通信と端末の完全分離」「行き過ぎた期間拘束の禁止」が義務化 ・ MNP時の引止め禁止、SIMロック禁止、キャリアメール持ち運び等が実現 ・ MNOによる最新型ハイエンド端末の1円販売が復活
<p>⑤イノベーション実現に向けた諸課題の解決</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 音声接続の拡充に向けた制度整備の促進 <ul style="list-style-type: none"> 電気通信番号制度の整備に加え、接続による音声通話役務の実現に向けたアンバンドル規律を含めた包括的な制度整備が必要 ● eSIMの更なる普及と、それによる革新的なサービスの実現 <ul style="list-style-type: none"> スマートフォン向けeSIMについてMVNOによる利活用を阻害する要因がないかについて検証や改善の取り組みが必要 IoT機器向けのeSIMについても継続的に注視することが望ましい 	<ul style="list-style-type: none"> ・ MVNOへの電気通信番号の直接指定を可能とする制度整備に向けて検討開始 ・ MNO・一部MVNOによるスマートフォン向けeSIMの提供開始

構成員限り

○ MNO各社において最新端末の安値販売が広く行われていることによるMVNOの事業への影響

影響がある	7社
影響はない	3社

(未回答：1社)

○ 「影響がある」と回答したMVNOの短期解約数・短期解約率の状況等

A社（短期解約数）



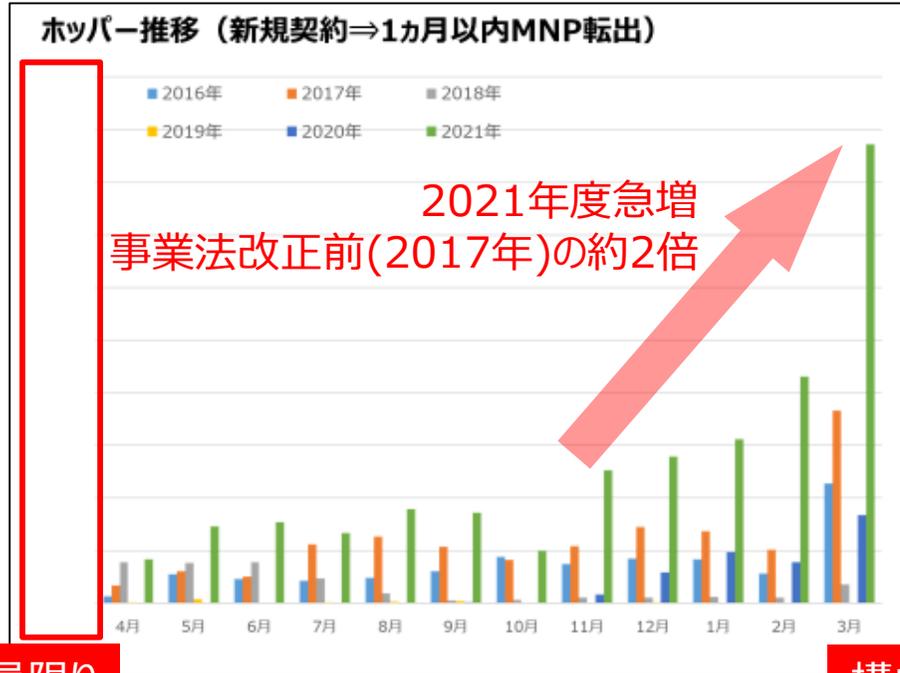
※短期解約数…2週間以内で解約となる契約数

B社（短期解約率）

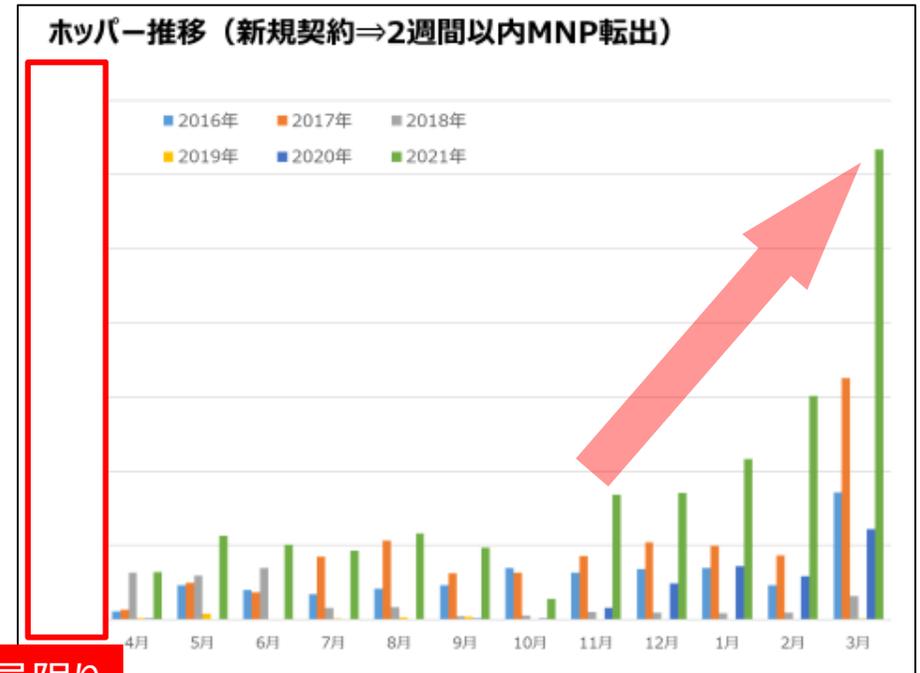


※短期解約率…2週間以内で解約となる率

C社（短期解約数）



構成員限り



構成員限り

同一名義で解約と新規を繰り返すことで何度もホッピング行為を行う利用者も存在

要因（C社意見より）



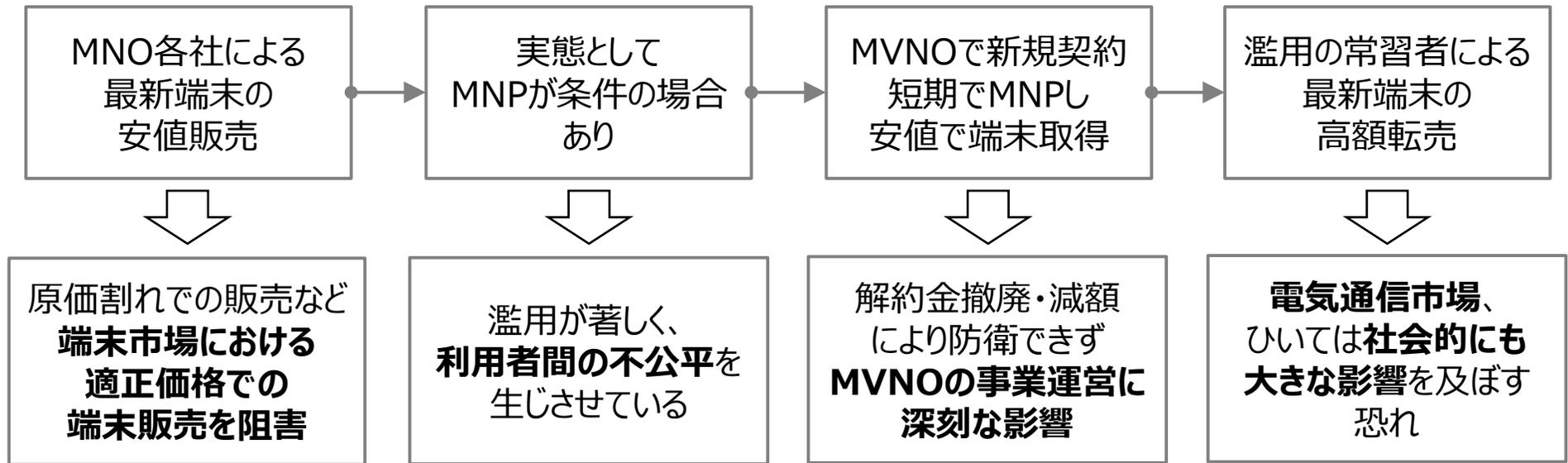
構成員限り

影響（C社意見より）



構成員限り

- 現在MNO各社が実施している最新端末の安値販売は、改正電気通信事業法の施行に向けた制度整備のなかで、**総務省が2021年を目途に根絶するとの決意を示した（※1）「通信料金収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争環境」の復活**である
- このような販売方法は、
 - ① 様々な割引を多様な条件で組み合わせたものであり、**利用者にとって分かりにくく誤認を招きやすい**
 - ② MNPの濫用（ホッピング）行為を防ぐ安全弁でもあった**解約金やMNP転出手数料の大幅な減額や廃止に誠実に対応してきたMVNOにとっては、その前提となる「通信料金と端末代金の完全分離」の条件が崩れる**ものである
 - ③ MVNOの回線契約を使ってホッピング行為を繰り返し、安価に入手した大量の最新型ハイエンド端末を市場で売却することで利益を上げる行為を誘発させるなど、**一部利用者への著しく不適正かつ不公平な利益提供を行っている**ばかりか、これが詐欺グループや反社会的団体の資金源となる可能性も指摘されている
- 特に、利用者のスイッチングを円滑化・促進するための施策が濫用され、**利用者間の不公平を招き、MVNOの電気通信事業の運営に現に深刻な影響を及ぼし、さらには電気通信市場のみならず社会的にも大きな影響を及ぼし得ることを鑑みれば、このような持続可能でない状態は速やかに解消されるべき**
- 端末の販売価格で消費者を誘引するといった旧来のビジネスモデルを廃するとともに、**改めて通信契約と端末購入の2つの商取引を透明化し、そのいずれにおいても分かりやすく、健全で、持続可能な競争環境を整備することが必要不可欠**
- 2019年の事業法改正の効果、モバイル市場に与えた影響についての評価・検証を改めて、かつ迅速に行い、**MNOに対する関連する規律をさらに強化し、「通信料金収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争環境」について速やか、かつ完全に根絶する意思を改めて示すべき**



- MNO各社の最新端末の安値販売に関して、表面上は事業法27条の3に適合する形を取っているものの、販売現場の実態としては同規律に違反する行為が少なからず存在していると認識
- MNOによる最新端末の安値販売は、端末市場の公正かつ自由な競争を阻害するのみならず、現に電気通信事業者である**MVNOの事業運営に深刻な影響**を及ぼしており、電気通信市場、ひいては社会全体に大きな影響を及ぼす恐れがあることから、総務省においては、**①事業法27条の3の適正な執行、②事業法27条の3に基づく運用ルールの強化、③事業法27条の3に基づく規律の強化**を行うよう求める
- 当委員会の提言する「**分かりやすく、健全で、持続可能な移動通信ビジネス**」へのしかるべき責任を、MNO各社が今後も果たさないのであれば、事業法第1条に掲げられる目的「**電気通信の健全な発達、国民の利便の確保、公共の福祉の増進**」を満たすべく、事業法の改正等を含めた、**より踏み込んだMNOへの規律の導入を進めることが必要**ではないか

MNO各社による最新端末の安値販売対策として求められる規律（案）

- まずもって、MNOおよびその媒介等行為受託者（代理店）に対する事業法27条の3にかかる措置の徹底、および強化を行うべき
 - ① **事業法27条の3の適正な執行**
 - ・ 覆面調査の強化（対象店舗数や調査頻度等）、通報窓口の充実
 - ・ 行政指導の徹底による違反事案の撲滅
 - ② **事業法27条の3に基づく運用ルールの強化**
 - ・ 代理店に対し、手続き（新規・機種変更等）別に端末在庫を分けることの禁止と在庫数揭示の義務化
 - ・ 代理店の広告や店頭掲示において手続き別の端末価格をすべて列挙することの義務化
 - ・ 端末単体購入希望者が端末をより買いやすくする販売方法の導入
 - ・ MNOのオンラインショップでの回線契約のない購入希望者への端末単体販売の義務化
 - ・ 代理店での端末単体購入希望者向けの在庫の置きサービス義務化
 - ③ **事業法27条の3に基づく規律の強化（少なくとも、本問題に起因するMNPの濫用が継続している間）**
 - ・ 代理店での契約時における通信契約とセット購入時の利益の提供上限の減額（「2万円(税抜)」から「0円」に）
 - ・ 不良在庫等に対する端末代金の値引き等の利益の提供の例外の一部停止（ガイドライン5(3)⑥関連）
- 上記の措置を講じてもなお、最新端末の安値販売問題が解消されない場合においては、事業法第1条の目的を達成すべく、**事業法の改正等を含めた、より踏み込んだMNOへの規律を導入すべき**
 - ④ **MNO各社から媒介等行為受託者（代理店）への端末の販売・提供に係る一切の業務の委託禁止**
 - ⑤ **最新端末の安値販売問題の解消に至らないMNOにおいて、接続・卸役務の提供先事業者(MVNO)の事業運営を著しく阻害している点を踏まえ、周波数の新規割当時や競願による再割当時の開設指針に基づく審査での減点（※1）**
- 一部MNOが「経済合理性の観点から不適當」としつつも（**正当な理由の欠如**）、最新端末が常態的に、代理店の値引き分をMNOが補填すること等により原価割れと想定される売価にてMNO各社の店頭において販売され（**廉売の態様（価格・費用基準及び継続性）**）、競争相手である**他事業者(MVNO)の事業活動を困難にしていること**について、**公正取引委員会によるMNO各社および媒介等行為受託者（代理店）への不当廉売（※2）の徹底した調査と、速やかな排除措置命令**を検討いただきたい

（※1）現在国会審議中の電波法改正案において、電波の公平な利用を確保するための措置として、接続・卸の促進が盛り込まれたことを踏まえ、ただし、本改正案が国会で可決成立し、施行されたのち

（※2）独占禁止法第2条第9項第3号では、「(1)廉売の態様（価格・費用基準及び継続性）」、「(2)他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」、「(3)正当な理由の有無」を不当廉売の3つの条件として示しており、いずれの条件についても満たされていると考え得る

MVNO委員会参加各社へのアンケート結果

(MNO各社による最新端末の安値販売に関するもの以外)

実施期間：2022年4月12日～4月21日
回答社数：11社

○ モバイル市場（通信市場）の現状、環境変化への評価

■ 市場における差別化の必要性、ニッチ化への対応

- 市場全体で料金の低廉化がある程度進みきっており、サービスの内容や固有のオプションなど独自のサービスでいかに差別化を図れるかが今後の競争戦略となってくる
- ニーズの細分化により、ニッチ化が必須であるものの、市場規模もその分細切れになっており、また環境変化も激しく、事業として成立させるには非常に厳しい競争環境である

■ 料金競争の激化

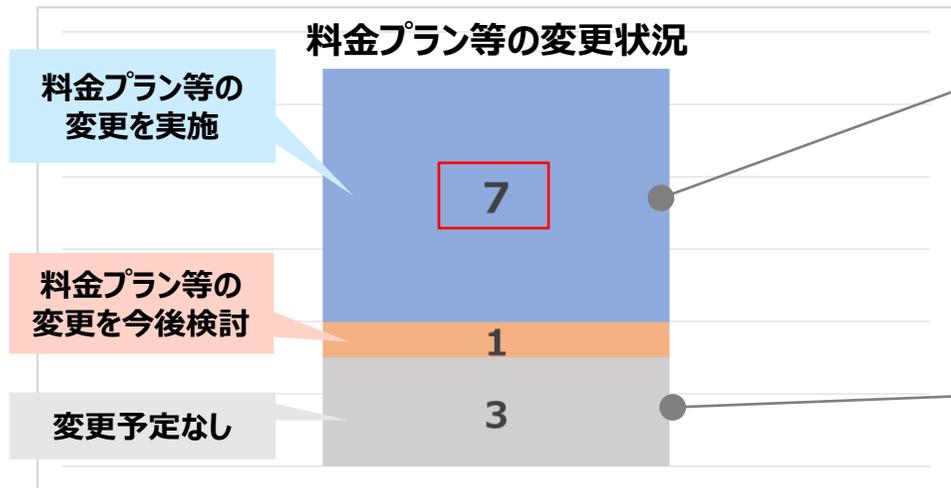
- 各社から新料金プランや値下げが発表され、モバイル市場の競争はさらに激しくなっていると認識。特にMVNOと料金水準が近く、混雑時も速度が速いMNO各社のサブブランドや廉価プランが脅威。MNOとMVNOとの間のイコールフットリングの確保について、さらに推進いただきたい
- 全体的に価格低下が進みすぎている印象をもっており、MVNOの事業領域が狭まっていると考えている
- MNOの大幅値下げと低価格帯への参入により、MVNOは苦境に立たされている状況。MVNOのニーズがなくなりつつある
- MNOからの接続料低下は実現したものの未だ十分ではなく、MNOの低価格施策により、MVNOの価格優位性が薄れ、競争環境としては以前より厳しくなっている。また顧客単価の下落に伴い、事業継続が難しい状況となっている

■ MNOによる販売施策の是正の必要性

- 通信費に関しては、多様なサービスが登場し、また、利用者にとっては分かりやすくなったため、乗り換えが促進され、市場は活性化していくと思われる。一方で、MNOの新規獲得手法が、法改正以前よりも、公正競争とはかけ離れた方向に向かっており、それによるマイナス影響が拡大
- 顧客獲得のポイントは、プラン内容や通信費用よりも端末。人気の新商品を安く提供できないと厳しい。消費者がMVNOをメイン使いできるようになるには端末販売ルールの徹底が必要。1円スマホや買取オプションが横行しているのは事業法改正の趣旨と反する

1. 通信市場の動向について

○ 2021年9月以降の音声通話以外に関するモバイル市場の環境変化等を踏まえた対応



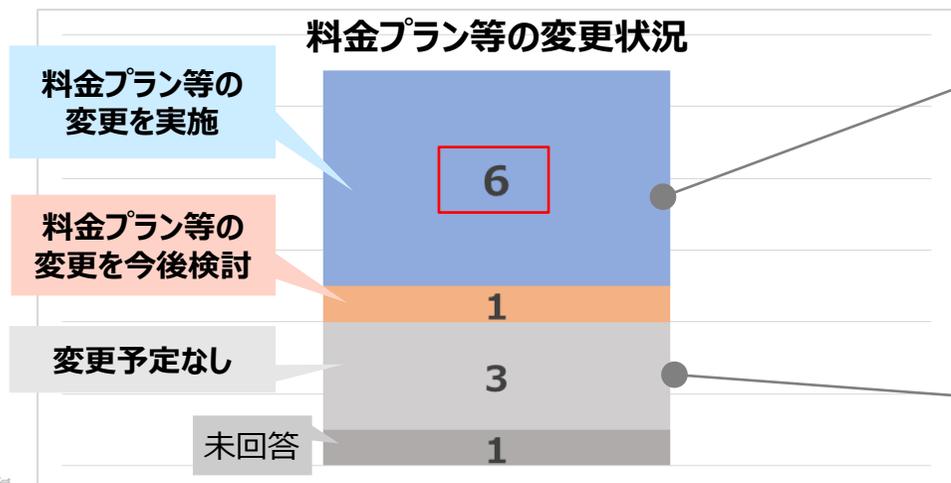
料金プラン等変更についての反響

反響があった	5社
反響がなかった	0社
どちらともいえない	2社

予定がない等についての主な理由・要因

- ・ 取り扱いデバイスがロボットであり、特殊であるため
- ・ MNO低容量低価格プランにより、競争力が低下している
- ・ 既存プランの変更は行わず、新たなプランのリリースを行った

○ 2021年9月以降の音声通話に関するモバイル市場の環境変化等を踏まえた対応



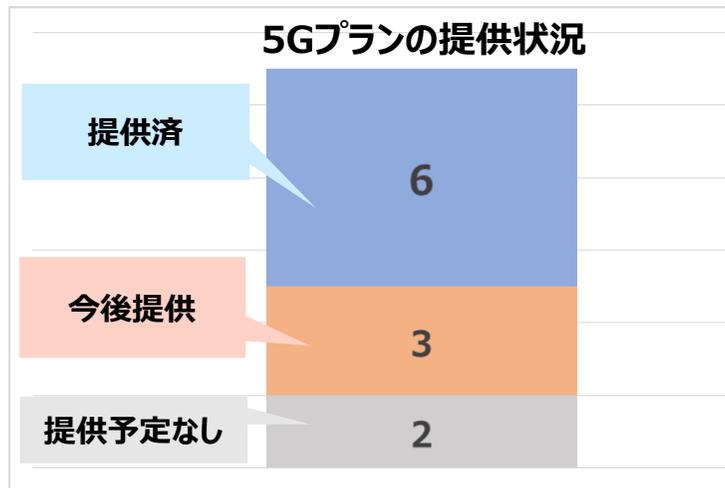
料金プラン等変更についての反響

反響があった	4社
反響がなかった	0社
どちらともいえない	2社

予定がない等についての主な理由・要因

- ・ 取り扱いデバイスがロボットであり、特殊であるため
- ・ 音声プランについては、いわゆる単純卸のため、卸元からの提供条件に変更がなかった

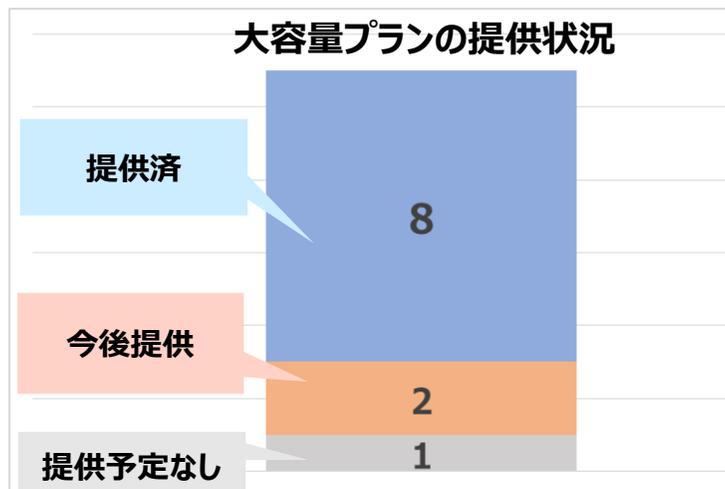
○ 5Gプランの状況



今後の取組みや課題等

5GSA対応	<ul style="list-style-type: none"> 5G NSAは対応済み、5G SAにおいては検証中でサービス検討前状態 SA方式への対応を行うことが今後の課題 今後は5GSAを活用することで、MVNOも価格だけではなく、サービス内容でも差別化できることを期待。VMNO構成やL2接続といった、MVNOがMNOと同様の自由度を持ってサービスが創出できる環境確保のため、技術的・制度的な整備が必要
帯域不足の懸念	<ul style="list-style-type: none"> 5G利用によるトラフィック増やお客さまからのスループット向上を求められた場合に今後対応できるかどうか検討中 MNOとの接続帯域が不足するリスク 現在MVNEから話の来ているNSA方式では、品質面での向上は期待できない。SA方式を導入しても、MVNOの場合は帯域に余裕がなく速度のメリットが出しにくい
コンテンツ・エリア不足	<ul style="list-style-type: none"> エンドユーザーの求めるコンテンツの不足 エリアが限定的である現状では、ユーザに価値を訴求しにくい
3G利用不可によるトラブル	<ul style="list-style-type: none"> 既存プランで5Gを利用できるようにサービス開始。5Gと4Gへの切替えは、契約者の任意でマイページで実施することが可能としている。ドコモ回線では、5Gに設定した場合3Gが利用できなくなるため、トラブルが発生する可能性があるため注視が必要

○ 大容量プラン(20GB超)の状況



今後の取組みや課題等

さらなる接続料の低廉化	<ul style="list-style-type: none"> 20GBを超えるプランについてニーズを踏まえ検討したいが、割安な価格での提供には接続料の更なる低減が必要と認識。 更に大容量プランの提供が求められると想定され、更なる接続料の低廉化が必要 今後5Gサービスの普及と共に大容量プランのニーズが高まると想定。MVNOにおいても5GSAが活用できる環境整備が必要 検討する上で、コストと通信品質のバランスが課題
MVNOの競争力低下	<ul style="list-style-type: none"> 大容量ニーズも高まっていくため、MVNOが拡大してきた低容量の市場は縮小し、料金的にもMNOとの差分が少なくなり、MVNOの競争力が低下の可能性 MNOが、自社のブランドで小容量プランをラインナップし、MVNOと同じ価格帯でリリースしてきていることを危惧。今以上の、MNOによる小容量プランの価格・販売手法の強化は、MVNOの経営体力を奪いかねない キャリアの使い放題プランが脅威。容量を使い切った後も1Mで使えるなども脅威
その他（市場価格、ルータ市場、省エネ）	<ul style="list-style-type: none"> 帯域コントロールが高難度になるため準備が必要、ヘビーユーザー対策に加え、サイバー攻撃への備えも必要でバックヤードコストがかさむ割には市場価格が安すぎる。 スマートフォンで大容量通信が可能になった今、モバイルルータ市場が急速に減退 利用されるデータ量が増加することで、電力消費も増加する可能性があるため、省エネを考慮したサービスを検討する必要があるためではないか

2. 端末市場の動向について

○ 端末市場の現況、環境変化についての評価

■ 市場における端末ラインナップの充実

- SIMフリー端末でも、高機能高価格端末から廉価端末まで取り揃えられるようになり、利用者の幅広いニーズに応えられやすくなった
- エントリーモデルでありながらも高性能を実装した機種が増加しており、販売価格の低下傾向が見られる

■ MNOによる端末販売施策の是正の必要性

- 事業法第27条の3等の規律により市場での販売はある程度整備され効果はあった。ただ現状のiPhone 1円などの利用者の目に映る価格は施行前の状態に戻っており、現状に合わせた何かしらの制度整備等の議論が必要
- MNOがサブブランドを含め、全社で端末のみ販売を開始したことで、利用者は、事業者縛られずに、自由にスマートフォンを選択できるようになった。これにより、スイッチングコストが下がり、市場も活性化されていくと思われる。ただし、契約が伴わない単純な物販であるスマートフォンの単体購入の価格に関し、在庫処分等の正当な理由なく、原価を大幅に下回る価格にて、MNOの代理店で販売されている。発売開始時より、そのような原価割れで販売されているスマートフォンも存在しているため、公正競争とはかけ離れた市場が形成されている
- 一部報道でも話題になっているような、大幅な端末の廉価販売により、一般ユーザから適切な端末利益を得られない環境になっている。また、転売が横行することで、新古品が流通しやすくなり、さらに、適切な端末販売が阻害されている
- 端末の安値販売が行われていることで、端末を有価で販売することが難しい市場になっている
- 通信契約を伴わない形での割引を実施する店舗が増加し、適正な競争を阻害しているように感じられる

■ 端末販売に関するMNOの優位性

- OSバージョンのサポート終了やバッテリー劣化など中古端末の耐用期間は短い。端末在庫を抱えて販売できるMVNOは限られる。通信料金と端末代金の完全分離だけでなく販売自体の分離が必要ではないか
- 国内で最も人気のあるiPhoneの取り扱いができるため、キャリアが強い

2. 端末市場の動向について

○ 2021年9月以降の「端末販売台数」の状況

大きく増加	2社
微増	3社
横ばい	1社
微減	2社
大きく減少	2社

(未回答：1社)

○ 5G対応端末の販売について

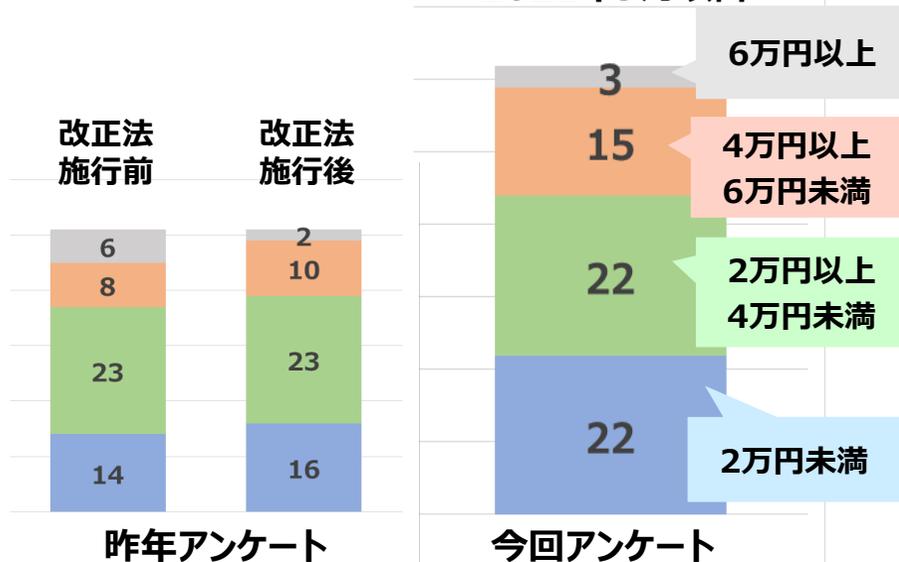
販売している（ミリ波対応端末なし）	8社
販売していない	3社

2021年9月以降の「端末販売台数」の状況

大きく増加	2社
微増	4社
横ばい	1社
微減	1社

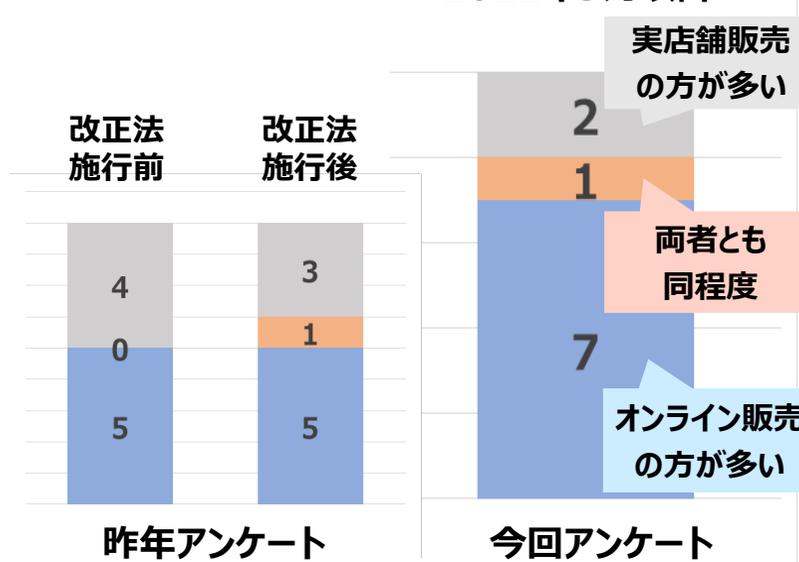
○ 販売台数の多い端末価格帯

2021年9月以降



○ 販売台数の多い販売チャネル

2021年9月以降



2. 端末市場の動向について

○ **中古スマートフォンの取扱い(販売)状況について、現在の状況や今後の取り組み等**

- 現在取扱い中で**今後も積極的な拡大**を考えている。**課題は商品の供給が不安定**であるため複数社からの調達をせざるを得ない状況にあること。またiPhoneロックや周波数問題などもあり販売する側の手間もあるが、**顧客が安心して利用できることを考えた、今以上の中古市場の整備が必要**
- **継続的に取扱いを行う予定**
- 現在は取り扱っていないが、**前向きに取扱いを検討していきたい**
- 状態に応じて、**個品ごとに端末価格が異なる中古スマートフォン**に関しては、一時的に店舗限定で取り扱っていたが、**運用が難しかったため、現在は、取扱いを終了**した。一方、同一商品として扱うことができる**リファービッシュ品や未使用品**に関しては、iOSだけであるが、全チャネルで取扱っており、**販売数も順調に伸びている**
- 在庫リスクがあるため、**積極的に販売していない**
- 中古端末は取り扱いしていない
- 2022年4月現在においては販売を行っていない
- 中古スマートフォンは取り扱いしていない。また、現時点では中古端末を取り扱う予定もない
- 販路全体として月販台数が多くなく、また安定的な入手が難しいため中古端末は扱っていない

3. 改正電気通信事業法の運用について

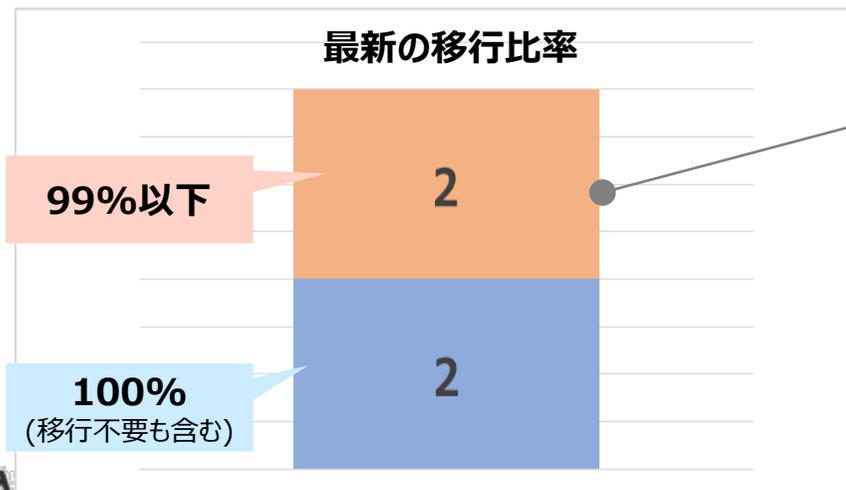
- **事業法第27条の3の規律**が適用されている**MVNO（11社のうち、4社）**の回答は以下のとおり

- **事業法第27条の3の規律を守るための取組み（自社・代理店）**

- 代理店独自施策については代理店の独断で実施することを禁止
- 自社および代理店における施策について立案段階で全網羅的に規律適合性チェックを実施し、規律適合性チェックを通過した施策のみ承認のうえ実施されるよう社内確認運用を徹底
- 特典、広告物の事前申請および審査を行うことにより、事業法27条の3規定に準じているかの確認を実施
- 事業法27条の3にて遵守すべき事項の代理店への通達／営業部員の（社内）研修を実施
- 社内関連部門に対して、規律を遵守徹底するよう改正法やGL等の説明や、周知・教育を実施
- お客さま対応に関するマニュアルやシステムにおいて、規制解説や注意点を参照できるよう対応

（複数回答）

- **改正事業法適合プランへの移行状況**



既往契約者への対応例

- 適合プラン移行時の契約解除料免除、移行手数料無償化
- 既往契約者への個別案内（機種変更時等にダイレクトメール等で案内、カスタマーセンター問い合わせ時の移行案内、更新月の事前連絡メールで移行案内）

解消に向けた取組み

- 現在の取り組みを継続的に実施
- 既往契約者全員にメールでの移行案内

3. 改正電気通信事業法の運用について

○ 改正電気通信事業法の運用に関する課題点等

- MNOグループと独立系MVNOでは事業規模に大きな差があるため、同じ規制を双方に課すと相対的に独立系MVNOに影響が大きく、競争力低下につながるおそれがある。MNOと独立系MVNOにおける公正競争を促進する観点では、**市場影響力の小さい独立系MVNOに対しては規制を緩和することが有効**ではないか。
- **特定の事業者にのみ、規律を設けていることが課題**。その為、事業者によって異なる対応が発生し、複雑化していると思われるので、**事業者の規模にかかわらず、必要な規律は全事業者に適応させるべき**
- なお、事業法27条の3の規律の適用は受けていないが、以下のとおり対応している
 - ① 期間拘束や解約金を設定していない
 - ② 独占禁止法の遵守について、社内には厳格なルールがあり、ルールの遵守を徹底しており、本規律以上に厳しいルールを徹底している
 - ③ 新旧のプランは存在せず、料金改定は、全ての利用者に適用しているため、移行率は100%。新規契約者及び既往契約者の区別なく、全ての契約者が等しいサービスを利用できるように、サービス設計を行っているため、既往契約の問題は発生しない

一般社団法人テレコムサービス協会



- (株) アイ・オー・データ機器
- (株) アクセル
- (株) 朝日ネット
- イオンリテール (株)
- (株) インターネットイニシアティブ
- (株) インテック
- H.I.S.Mobile (株)
- (株) STNet
- エックスモバイル (株)
- NECネットエスアイ (株)
- NTTコミュニケーションズ (株)
- (株) NTTPCコミュニケーションズ
- (株) 愛媛CATV
- (株) ALL Rise Group
- 兼松コミュニケーションズ (株)
- 近鉄ケーブルネットワーク (株)
- (株) オプテージ
- (株) コスモネット
- (株) コミュニティネットワークセンター
- (株) サジスタム
- (株) Jストリーム
- GMOインターネット (株)
- (株) シー・ティー・ワイ
- シネックスジャパン (株)
- シャープ (株)
- JCOM (株)
- (株) 情報通信総合研究所
- スターネット (株)
- スマートモバイルコミュニケーションズ (株)
- ソニーネットワークコミュニケーションズ (株)
- ソニーネットワークコミュニケーションズスマートプラットフォーム (株)
- SORAシム (株)
- TIS (株)
- DXHUB (株)
- (株) テレコムスクエア
- (株) TOKAIコミュニケーションズ
- トランスコスモス (株)
- (株) ドリーム・トレイン・インターネット
- ニフティ (株)
- (一社) 日本ケーブルテレビ連盟
- 日本通信 (株)
- (株) ハイホー
- (株) 日立システムズ
- ビッグロブ (株)
- 富士通 (株)
- 華為技術日本 (ファーウェイ・ジャパン)
- (株) フォーバルテレコム
- フリービット (株)
- 丸紅テレコム (株)
- 丸紅ネットワークソリューションズ (株)
- (株) メディエーター
- (株) モバイルアーツ
- (株) U-NEXT
- LINE (株)
- (株) LinkLife
- 楽天モバイル (株)
- (株) ラネット
- (株) レキオス