

一部構成員限り

参考資料 3

第 28 回 WG ヒアリングを踏まえた 事業者への追加質問及びその回答

令和 4 年 5 月 11 日

競争ルールの検証に関するWG（第28回）に関する追加質問事項

第1部 通信市場・端末市場の動向関係

<0円から利用可能なプランについて>

1-1 NTTドコモは、KDDI及び楽天モバイルの0円から利用可能なプランは価格圧搾の懸念があるため本WGで検証が必要とのご意見。この点につき、御社は、これらのプランについて、NTTドコモと同様のお考えか。また、その場合、御社も提供している音声かけ放題などの（一部コスト割れを起こし得る）プランについてはどのように考えるか。

（佐藤構成員）

（ソフトバンク回答）

KDDI 殿及び楽天モバイル殿が提供する料金プランについては、お客さまのご利用のされ方により支払い金額も異なり、当該プランにおける各事業者のコスト構造も把握できないことから、一概には回答しかねます。

ただし、一般論として「0円提供」といった形でコスト・利潤を明らかに下回る価格設定がなされている疑義がある場合については、公正競争の観点で検証意義があるものと考えます。

加えて、接続料と小売り料金の関係性という観点では、スタックテストのスキームが存在するため、当該スキームを活用することが考えられますが、楽天モバイル殿については現在指定電気通信事業者でないとの理由から本スキームの対象外となっています。MVNOを含むモバイル市場の競争環境や楽天モバイル殿の提供する料金プランの体系を踏まえすと、楽天モバイル殿を検証対象外とするのは不適切であると考えます。

※楽天モバイル殿についても周波数審査の際に接続料を公表しているため、検証可能な認識です。

<料金値下の各社決算への影響について>

1-4 昨年の春以降の低廉な新料金プランの提供開始が、御社の決算にどのような影響を与えているのか。最新の数値（2021年度第3四半期（2021年12月期））、今年度通期の見通し、さらに来年度以降の見通しをお示しいただきたい。

（佐藤構成員）

（ソフトバンク回答）

※赤枠部分については「構成員限り」としていただくようお願いします。

2021年度第3四半期の最新の数値については、以下弊社決算説明会資料（2022年3月期 第3四半期 決算説明会）にてご確認いただけます。

softbank.jp/corp/ir/documents/presentations/fy2021/

傾向としては、携帯端末の販売回復により売上増となるも、通信料値下げ等により利

益減少となっています。(売上高：前年同期比 3%増収、営業利益：同 10%減益 (コンシューマー事業))

<最新端末の安値販売について>

1-5 御社は、最新端末の安値販売につき、端末ビジネスで収支が成り立つよう設計されているとのご主張。であれば「端末ビジネス」という会計セグメントをお持ちであると推測するが、その収支は具体的にどのように計算されているのか、収入項目や費用項目などを含めて教えていただきたい。また、過去 1 年間の毎月の収支についてお示しいただきたい。

費用項目については特に、次の項目が「端末ビジネス」の支出・費用項目に含まれているのか、それとも回線販売など他のセグメントの支出・費用項目に含まれているのかご教示いただきたい。

- ・ MNP 割引 (22,000 円まで)
- ・ 機種限定特典 (代理店による独自値引分を除く)
- ・ 端末購入プログラムの利用に係る値引き分 (端末購入 2 年後の残債免除額と下取価格との差額)

(関口構成員・北構成員)

(ソフトバンク回答)

※赤枠部分については「構成員限り」としていただくようお願いします。

1-7 最新端末の安値販売に関連し、御社から、転売目的の端末購入を防ぐため、一人1台限りと販売台数を制限しているとの説明がありましたが、具体的に、どのように「一人1台」に限定しているのか。

同一人物が、別の日に、又は異なる店舗で同じ端末を単体で購入しようとした場合、どのように防げるのか。

(西村(真)構成員)

(ソフトバンク回答)

顧客管理システムによる一人1台の制御を実施しています。

同一人物が、別の日に、又は異なる店舗で同じ端末を単体で購入しようとした場合、使用者情報(名義、生年月日等)との突合により同一人物と判定された場合には、割引は適用不可としています。(端末購入自体は可能)

1-8 御社において、最新端末の安値販売を行う台数の決定は、販売店の裁量で行っていることか。それとも電気通信事業者側で管理をしているのか。

(西村(真)構成員)

(ソフトバンク回答)

販売代理店主体の施策については、販売代理店が台数の決定を行っています。

第2部 事業法第27条の3の執行の状況関係

<各社のアラートシステムについて>

2-1 御社は資料P.11で、通信契約の締結を条件とする端末の割引額が2万円を超える場合にアラートで知らせるシステムを構築しているとのこと説明。

一方、現に「一括1円」など2万円を大きく超える割引を行っている訳だが、このような割引を実施する場合、アラートシステムはどのように機能するのか。

(大谷構成員)

(ソフトバンク回答)

アラートの表示は2万円以上の割引が設定されたときに表示され、販売代理店側で適用条件が問題ないかどうか再チェックしています。

<新規番号契約におけるMNP転出の増加について>

2-4 楽天モバイルは資料P.40で、新規番号で契約し、短期解約する場合においてMNP転出が非常に多くを占めているとして、高額端末の過度な値引きがその要因ではないかと推測。

これに関し、御社においても同様に、直近1カ月間につき、新規番号契約及びMNP転入における、短期（1月以内）の解約率及びそのうちMNP転出率をそれぞれ教えていただきたい。

（大橋構成員）

（ソフトバンク回答）

※赤枠部分については「構成員限り」としていただくようお願いします。

第3部 携帯電話端末の対応周波数の制限関係

＜個々の「必須バンド」「推奨バンド」を決定する考え方について＞

3-1 NTTドコモは資料別冊P.19で、KDDIは資料P.32で、楽天モバイルは資料P.53で、個々の周波数帯（バンド）の性質や各社での利用の目的（エリアカバーや通信品質の向上等）に触れながら、具体的な「必須バンド」「推奨バンド」の指定についての考え方を説明している（構成員限り）。

御社も同様に、「必須バンド」「推奨バンド」について、具体的に、どの周波数帯（バンド）を、どのような考え方で指定しているのか、それぞれご説明いただきたい。

（相田主査代理）

（ソフトバンク回答）

※赤枠部分については「構成員限り」としていただくようお願いします。

＜自社の周波数を中心に対応した端末のメリットについて＞

3-2 NTTドコモが資料別冊P.21で主張している「自社の周波数を中心に対応した端末のメリット（他社の周波数にも広く対応した端末と比べ、安定的かつ高速通信を享受できる可能性）」について、同様に考えているか。

(北構成員)

(ソフトバンク回答)

NTT ドコモ殿の主張と同様に考えます。

<各社が公表しているエリアマップについて>

3-3 NTT ドコモはエリアマップにおいてプラチナバンド（800MHz）でしかカバーされていないエリアを公表している。御社は、NTT ドコモと同様に、プラチナバンドでしかカバーされていないエリアを示しているか。示していれば、教えていただきたい。

(関口構成員)

(ソフトバンク回答)

プラチナバンドでしかカバーされていないエリアは公表していません。

<モジュール端末の扱いについて>

3-4 モジュール端末の対応周波数の「必須バンド」「推奨バンド」の指定について、スマートフォンと同一か。仮に違いがあれば具体的にお示し頂きたい。

(相田主査代理)

(ソフトバンク回答)

モジュール端末（IoT 端末）は、その用途により様々な違いがあるため、当該端末に必要とされる機能によって対応が異なります。

3-5 端末の対応周波数を共通化することや、各社端末の対応状況について業界一元的に情報提供を行うことについて、モジュール端末についてはどのように考えるか。

(相田主査代理)

(ソフトバンク回答)

モジュール端末（IoT 端末）は、特定の法人専用の端末も多くあり、スマートフォンのように他社網での使用を基本想定していません。（「移動端末設備の円滑な流通・利用の確保に関するガイドライン（SIM ロック解除に関するガイドライン）」上でも、スマートフォンのような汎用的に通話やデータ通信を行うための端末以外の端末として SIM ロック解除対象外となっています）

したがって、端末の対応周波数を共通化することや各社端末の対応状況についての一元的な情報提供を行うことになった場合でも、その対象にモジュール端末を含める必要はなく、現行各社が提供している周波数帯一覧の範囲で検討することが適当だと考えます。