

一部構成員限り

参考資料 3 - 1

---

# 競争ルールの検証に関するWG(第30回) に関する追加質問に対する回答

---

2022年5月27日  
株式会社NTTドコモ

## 3-2 最新端末の安値販売関連

第30回会合において、CIAJから「一部特定機種的大幅値引きが端末メーカー間の競争を歪めている」旨の意見がありました。これに関連し、2021年度決算における、貴社のお買い上げ業務の、端末メーカーごとの収支状況を教えてください。個別のメーカーごとが難しければ、最も費用額が大きい端末メーカー名と、当該メーカーにおける収支の差を教えてください。

(北構成員)

## 回答

- 「お買い上げ業務」は、電気通信事業法に基づき「電気通信役務に関する収支の状況その他会計に関する事項」を毎事業年度経過後三月以内に公表しているものですが、2021年度決算に基づく数値は、現在準備中です。また、「お買い上げ業務」において、端末メーカー毎の収支状況は、管理しておりません。
- なお、当社は、端末メーカーから調達した金額に一定の利益を乗せ、代理店、利用者へ販売しておりますが、MNP割引、機種限定特典等の各種施策は、お客様のご要望、及び競争環境を鑑みて実施しているところであり、端末メーカー毎に採算管理は行っておりません。

### 3-3 最新端末の安値販売関連

最新端末の安値販売に関し、ソフトバンクは、顧客管理システムによる制御を実施しているとのこと。御社において、同様に、システムを用い「一人1台ルール」を徹底させていない理由を教えてください。

(北構成員)

### 回答

構成員限り

#### 4-1 販売代理店の状況関連

第29回会合で、「スタッフの稼働が増えているとの声があるが、こうした状況について認識しているか」という質問に対して、各キャリアから異口同音に、「店頭稼働時間は減少している」「稼働への対価はお支払いしている」「ご指摘の状況については特段認識していません」「稼働の増加はないものと認識しております」といった回答であったところ。

これに対して、第30回会合で、全携協からは、店頭スタッフへのアンケート結果として、稼働が前期比で「増えている」が76%、「変わらない」が21%、「減っている」が3%というデータが示されるとともに、「稼働の増加に応じた手数料等の見直しについては、出張販売の増加に応じた支援は一部ございますが、直接連動したものは特にございません」という回答があった。

なぜキャリアと代理店間で、これほど大きな認識の乖離が生じているのか、その原因についてのお考えと、この乖離を埋めるためにはどうすれば良いかをお示しいただきたい。

(北構成員)

#### 回答

構成員限り