
競争ルールの検証に関するWG(第37回) 事業者ヒアリング資料

<第一部>

電気通信事業法第27条の3に係る施行3年経過後の検討について

2022年11月29日
株式会社NTTドコモ

- 2019年10月の法改正により、一部の乗換えするユーザのみ利益を得る過度なキャッシュバック合戦が終了し、通信料金の低廉化、スイッチングコスト低下が進展

通信料金の低廉化

大容量	》5G キガホプレミア キガホプレミア
中容量	ahamo大盛り ahamo キガライト
小容量	はじめてスマホプラン ドコモの エコノミー-MVNO

スイッチングコストの低下

- 解約金の撤廃



- SIMロックの原則撤廃



- MNP手数料の無料化



- キャリアメール持ち運びの開始



2. キャリアが端末を販売する目的

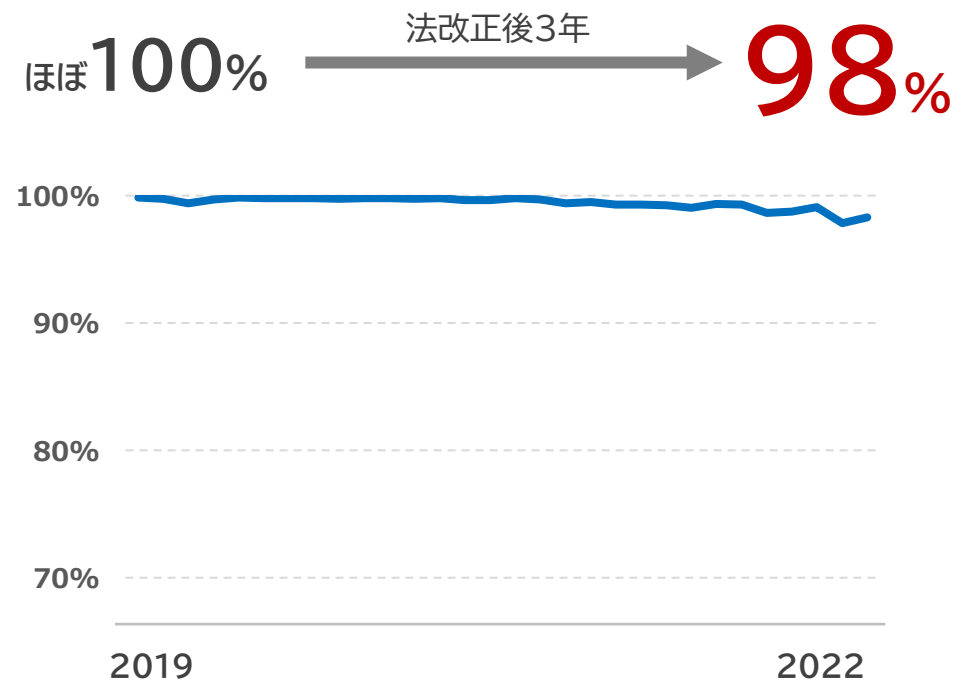
- 当社は、通信事業者として、ネットワーク及び端末をセットで進化させ、その上で実現する各サービスにより新たな価値を提供
- 利用者はキャリアショップによるサポートを望んでいる等、多くは通信とセットでの端末購入を選択

ネットワーク及び端末の進化による新たな価値提供



(出典) ドコモ6Gホワイトペーパー 4.0版 (P,16)

当社の端末販売(スマホ)に占めるセット販売比率



3. 現在のキャリアによる端末販売方法

- 諸外国と比較しても料金低廉化が進んだ状況下において、スペック差のない端末は価格競争せざるを得ない
- キャリアは規律以上の端末割引を行うため、通信とのセット販売の他、端末単体販売も実施

電気通信サービスに係る内外価格差調査

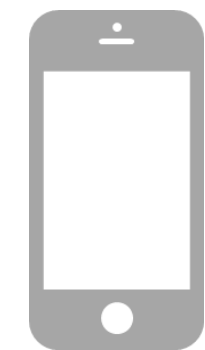
「スマートフォン4G(MNO:シェア1位)」

～2018年

2022年

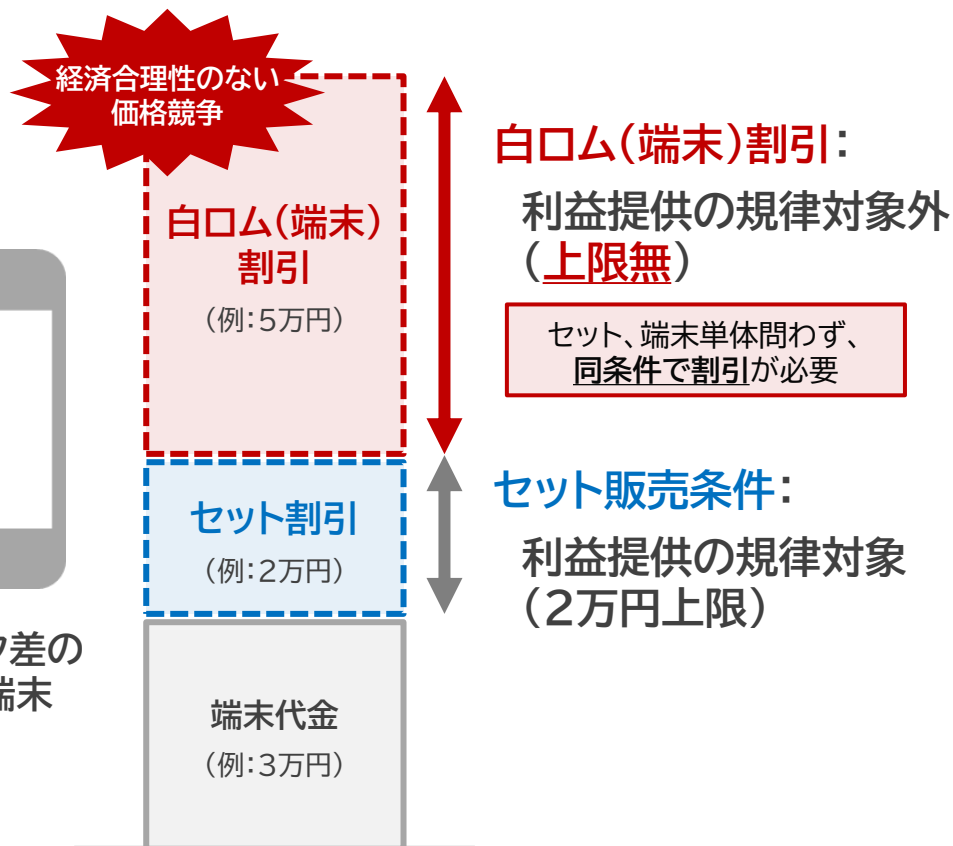
6位前後

3位



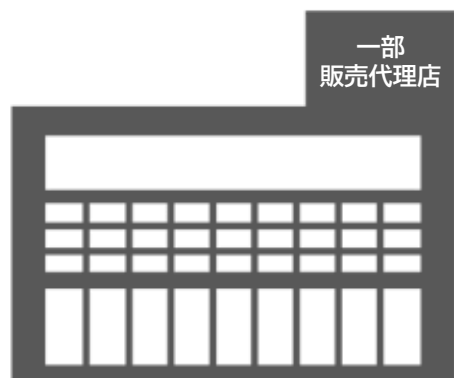
スペック差のない端末

(出典) 総務省 電気通信サービスに係る内外価格差調査
— 令和3年度調査結果 —



- その結果、局地的・時期限定で行われる過度な端末割引により、ユーザー間の不公平や、転売ヤー問題、端末単体販売拒否等の法令違反が発生

過度な端末割引により生じている問題



局地的・時期限定で行われる
過度な端末割引

購入頻度 高 \neq 購入頻度 低

~~ユーザー間の不公平~~



~~転売問題~~



単体購入

~~法令違反
(端末単体販売拒否等)~~



通信



端末

通信は、引き続きスイッチングコストが低下している環境で、利用者が自由に料金プランを選択可能

~~一括1円販売等の過度な割引が制度上抑止され、
利用意向のある利用者等が自由に使いたい端末を選択可能~~



ユーザー間の不公平が生じない、中古価格を参考に適正価格で新品端末が販売される市場で競争を行うべき



通信



端末

利用者は通信と端末を
自由に選択可能

- 過度な端末割引の根本原因である白ロム割は、各社実施している状況では、競争対抗の観点でキャリア主導で取り止めることは困難
- 中古価格を参考に適正価格で新品端末が販売される市場とするため、改正法の趣旨に立ち戻り、5G移行促進等にも繋げるべく、過度な端末割引が生じないように、業界一律でルール化(規律見直し)を要望する

規律見直し案

セット割

2万円
現行維持

白ロム割

規律無

端末割引はセット割と合計で

2万円※～中古価格
を上限

事業法で規律

※白ロム割は0円に制限

想定効果

購入頻度 高 = 購入頻度 低

ユーザー間の
公平



転売問題
解消



単体購入

法令違反
解消

(端末単体販売拒否等)

- 電気通信事業者の販売する端末に限定すれば、SIMロック解除において事業法で規律した事例有

電気通信事業者(販売代理店)

セット販売



通信

端末



白ロム割の規律対象

白ロム販売



端末



その他事業者 (セット販売をしない事業者)



端末



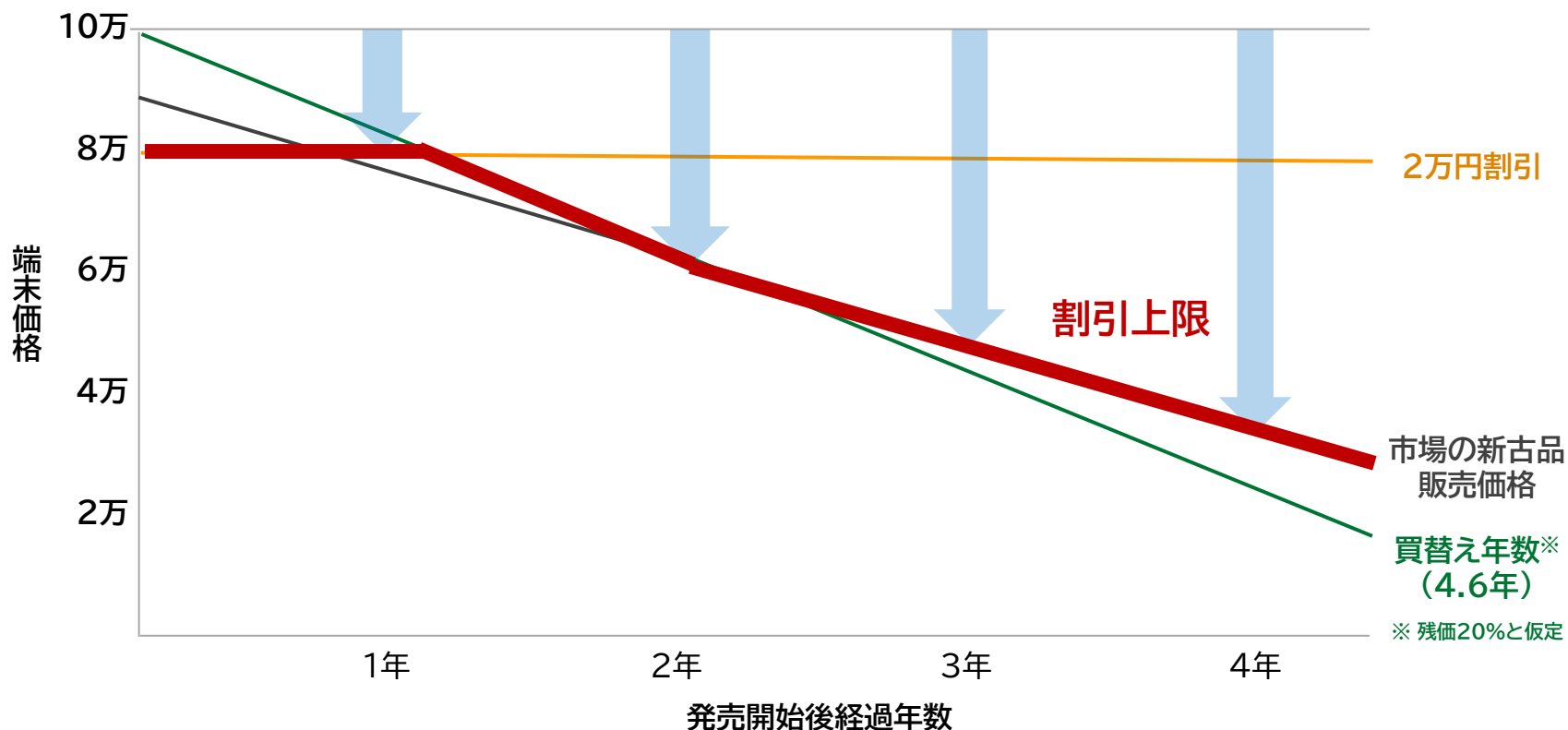
白ロム割の規律対象外

8. (参考)中古価格を上限とする場合の考え方

- 中古価格を上限とする場合の割引上限は、新品価格が中古価格より安価とならないよう、「携帯電話の買替え年数※」や、市場の新古品販売価格をベンチマークとし、簡便な方法で業界一律の割引上限設定を要望する

※2022年度内閣府消費動向調査では4.6年

割引上限 :2万円を超える場合、発売開始後の経過月数毎に、「携帯電話の買替え年数」で償却計算後の簿価、または、市場の新古品販売価格、の何れか高い方と発売時の端末価格との差分を上限とする



■ 規律見直しとなった場合、これまでの過度な端末割引に用いていたコストも活用し、新規・既存ユーザへの幅広いニーズに応じた割引等を通じて、デジタル田園都市構想の実現にも不可欠な5Gネットワークの普及に向け、5Gへの移行促進等していきたい

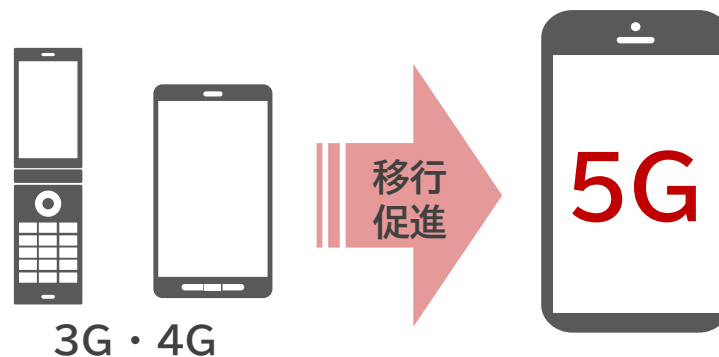
現状

局地的・時期限定で行われる
一部特定機種への過度な割引



規律見直し後

新規・既存ユーザへの
幅広いニーズに応じた割引等



3G・4G

5G

- いつでもカエドキプログラムは白ロム割として提供しているが、規律見直しとなった場合、2年後の買取等予定価格を上回る分を2万円上限割引に含める現行ルールで対応予定
- その際、運用を簡便に行うため、RMJの協力を得て、定期的に各機種の世界買取価格を公表いただき、2年前の機種をベンチマークとすることが望ましい

現状

各社が2年後の割引額を**個別予測算定**し、**総務省へ個別確認**
(ユーザへ利益提供相当額の公表も必要)

電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン
(2022年4月改正、総務省)

- 将来時点でしか金額が確定しない利益の提供を行う場合、**原則開始3週間前までに総務省へ個別確認が必要**
 - ✓ 概要資料
 - ✓ 提供条件書
 - ✓ 買取等予定価格の根拠資料(算定方法の裏付け) 等

規律見直し案

RMJの協力を得て、**業界共通・第三者のベンチマークを設定**
(個別予測算定、個別確認無)



市場買取価格



買取等予定価格

- ✓ 当社は、改めて改正法の趣旨に沿った競争環境を実現し、デジタル田園都市構想の実現に向けた5G移行促進等にも繋げるべく、通信と端末の分離ルールを見直すべきと考える
- ✓ 見直し検討に当たっては、本検証WGにおいて衆知を集めて課題に取り組み、モバイル市場の継続的かつ健全な発展に向けて、新たな業界一律でのルール化を検討いただきたい

(別紙)

	要望事項	当社意見
通信と端末の分離	通信とのセット販売時の白ロム割制限 (※スライド6)	➤ 改正法の趣旨に立ち戻り、過度な端末割引が生じないように、通信とのセット販売における <u>白ロム割を制限する業界一律での規律見直し</u> を検討いただきたい
	有利の判断基準の見直し	➤ 5Gが主流となった現状を踏まえ、 <u>スマホ区分の有利判断基準について、よりシンプルな規律見直し</u> を検討いただきたい
行き過ぎた囲い込みの禁止	既往契約の特例該当条件の緩和	➤ 高額請求における減算対象月を拡充すること等、 <u>回線契約の囲い込みを目的としない提供条件の変更は問題視しないよう規律の見直し</u> を検討いただきたい