

「競争ルールの検証に関するWG（第37回）」 事業者ヒアリングご説明資料

（電気通信事業法第27条の3に係る施行3年経過後の
検討に向けた当社意見）

2022年11月29日

楽天モバイル株式会社

1. 改正電気通信事業法(第27条の3)の目的
2. 改正電気通信事業法(第27条の3)の成果
3. 新たな課題の顕在化
4. 課題への対応策
 - 端末の過度な安値販売
 - 長期に亘り移行しない多数の利用者
5. まとめ

1. 改正電気通信事業法(第27条の3)の目的

➤ モバイル市場における公正競争の促進を目的として、電気通信事業者による禁止行為を規定

①通信料金と端末代金の完全分離

②期間拘束などの行き過ぎた囲い込みの是正

通信料金と端末代金の完全分離

- ✓ 通信契約とセットでの端末代金値引き等の上限（2万円）を設定
→端末単体販売時の代金との値差は2万円が上限
- ✓ 端末の購入を条件とする通信料金の割引を禁止

期間拘束などの行き過ぎた囲い込みの是正

- ✓ 契約の解除を不当に妨げる提供条件で契約を締結することを禁止
→期間拘束2年、違約金の上限を1,000円に設定等

2. 改正電気通信事業法(第27条の3)の成果

- 改正電気通信事業法の施行後、各種取組が進められ事業者間の競争が促進し、利用者が自らのニーズに合った事業者や料金プランを選択しやすい環境が一部整備されたことにより、料金の低廉化が実現。新料金プランへの移行も進んでいる。

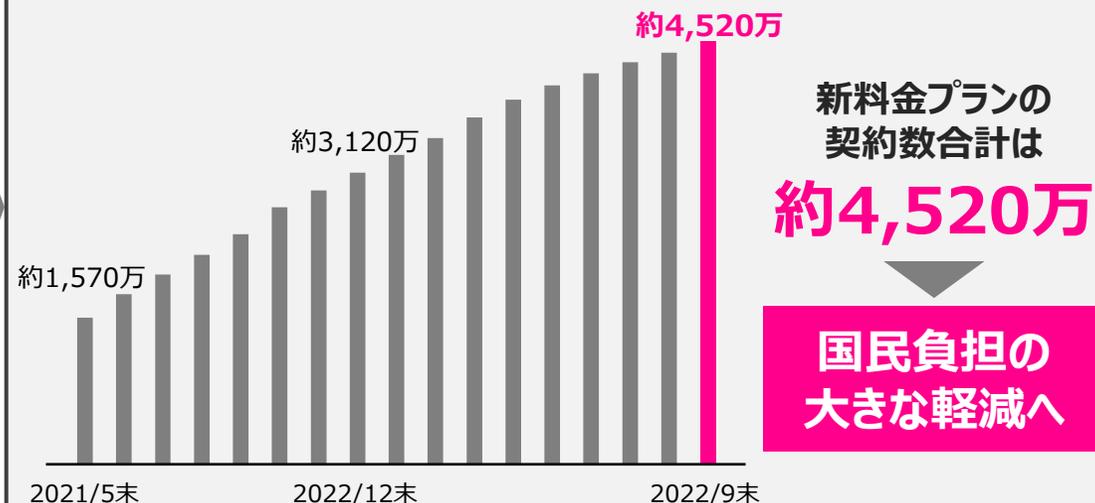
事業者間の乗換えの円滑化に向けた取組が進展

2021.8	スマートフォンでのeSIMサービスを開始
2021.10	SIMロックを原則禁止
2022.2	MNO3社の違約金を撤廃
2022.3	解約手続きをオンライン化
2022.4	既往契約の早期解消に関する取組を実施
2022.7	キャリアメールの持ち運びを実現
2023.5	MNPをワンストップ化（予定）

事業者間の競争促進

新料金プランへの移行

<新料金プランの契約数合計>



3. 新たな課題の顕在化

- 改正電気通信事業法の施行より3年が経過し、モバイル市場における公正な競争環境の整備が整いつつある中、新たな課題が顕在化している

モバイル市場における新たな課題

端末の過度な安値販売

- ✓ 端末購入者に対する「実質1円販売」等の採算度外視した過度な安値販売
- ✓ その状況を利用した「転売ヤー」が端末を買い占め、通常利用者が購入できない状況

長期に亘り移行しない多数の利用者

- ✓ MNO 3社のメインブランドから長期間移行しない利用者も多数存在
- ✓ 移行しない理由として「特に理由はない」と回答する利用者も多く、更なる競争促進の余地がある

4. 課題への対応策（端末の過度な安値販売 1 / 2）

- 端末購入者に対する過度な利益提供に頼った競争慣行を根絶するために規律が導入されたものの、形を変えて市場に残存した結果、公正な競争が阻害されている
- 端末の安値販売を利用する「転売ヤー」の出現等、端末の過度な安値販売による副次的な問題も発生

以前のモバイル市場

- ✓ 高額なキャッシュバック等、通信料金収入を原資とした過度な端末代金の値引き等に頼った競争慣行



出典：総務省 令和4年6月 競争ルールの検証に関するWG(第33回)資料

通信料金と 端末代金の 分離を導入

- 端末購入を条件とする通信料金の割引を禁止
- 回線契約と端末購入とを条件とする利益提供上限を規律
- 端末購入を条件とする利益提供は、規律の対象外

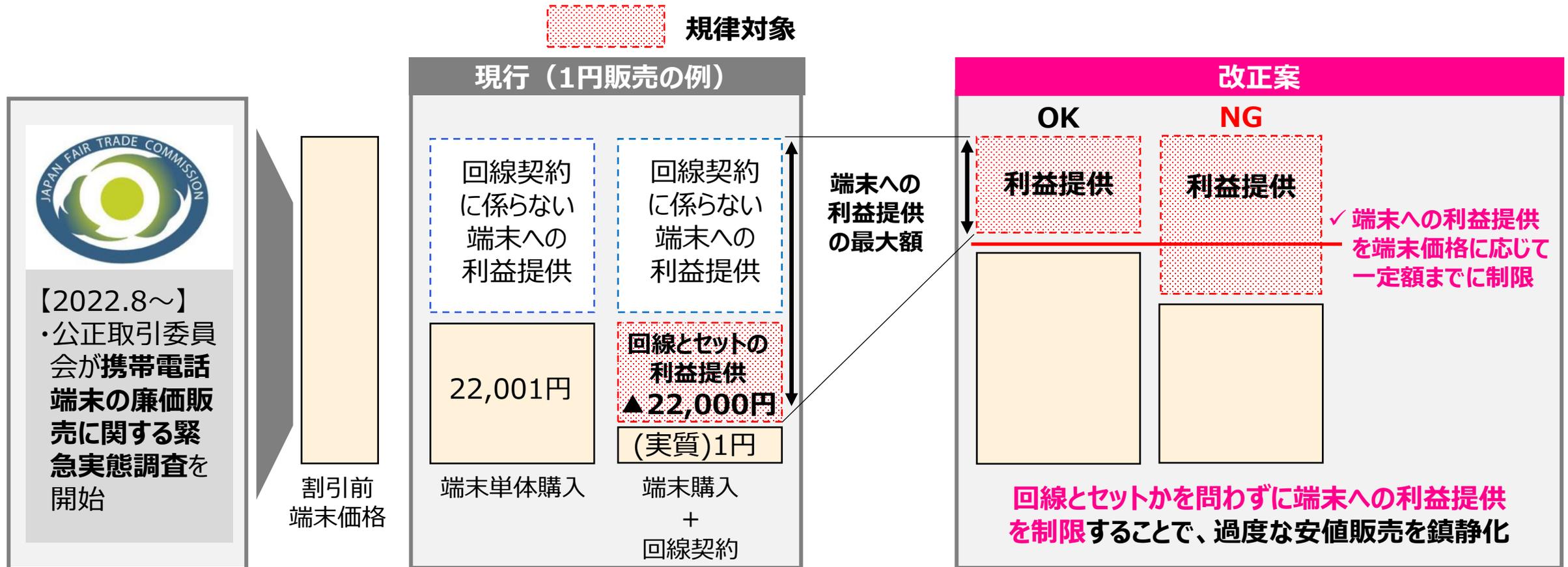
現在のモバイル市場

- ✓ 形を変えて端末購入者への過度な利益提供は継続。資本のある事業者が有利な現状は公正な競争環境ではない。
- ✓ 安値販売の結果、「転売ヤー」が出現し人気端末の買い占めによって通常の利用者が購入できない問題も発生



4. 課題への対応策（端末の過度な安値販売 2 / 2）

- 端末購入者に対する過度な利益提供に頼った競争慣行を根絶するという規律の本来の目的を達成すべく、**回線とセットかを問わずに端末への利益提供に制限**を設けることで、過度な安値販売の鎮静化を図ってはどうか
- 但し、公正取引委員会による廉価販売に関する緊急実態調査の結果を踏まえた検討が必要



参考：端末に対する利益提供の上限額の考え方について

- 端末の過度な安値販売の抑制及び価格に応じた利益提供を行う観点から、価格帯により利益提供の上限額の考え方を分けてはどうか

考え方

- 低～中価格帯の端末については、過度な安値販売を抑制する観点から、**現行2万円規制と同水準までの利益提供**とする
- 高価格帯の端末については、過度な安値販売を抑制しつつも、**価格に応じた利用者への利益提供を行う**観点から、**定率で利益提供の上限を設定**

(例) 端末購入者に対する利益提供の上限額

対照価格
10万円未満
の端末

2万円
(現行の回線セットに対する規制と同様)

対照価格
10万円以上
の端末

対照価格※



20%

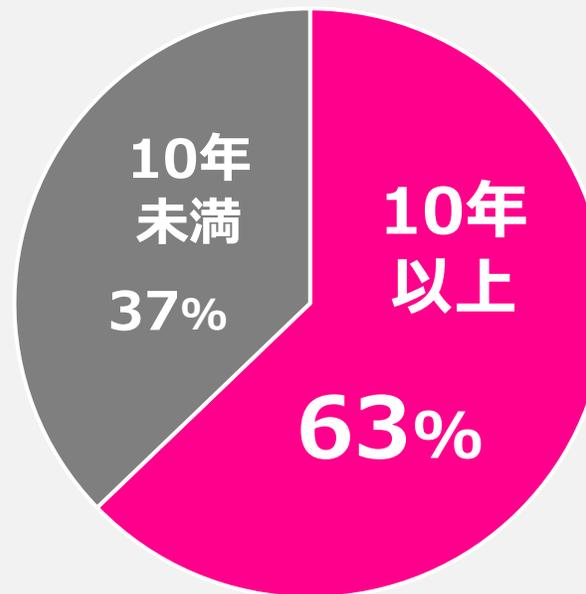
※現行ガイドラインと同様の定義を想定

4. 課題への対応策（長期に亘り移行しない多数の利用者 1 / 3）

- 携帯料金が低廉化し新料金プランへの移行が進む一方、**MNO3社のメインブランドから移行しない利用者も多い**

MNO3社のメインブランドから長期間移行しない利用者

MNO3社のメインブランド利用者のうち10年以上継続利用している人の割合



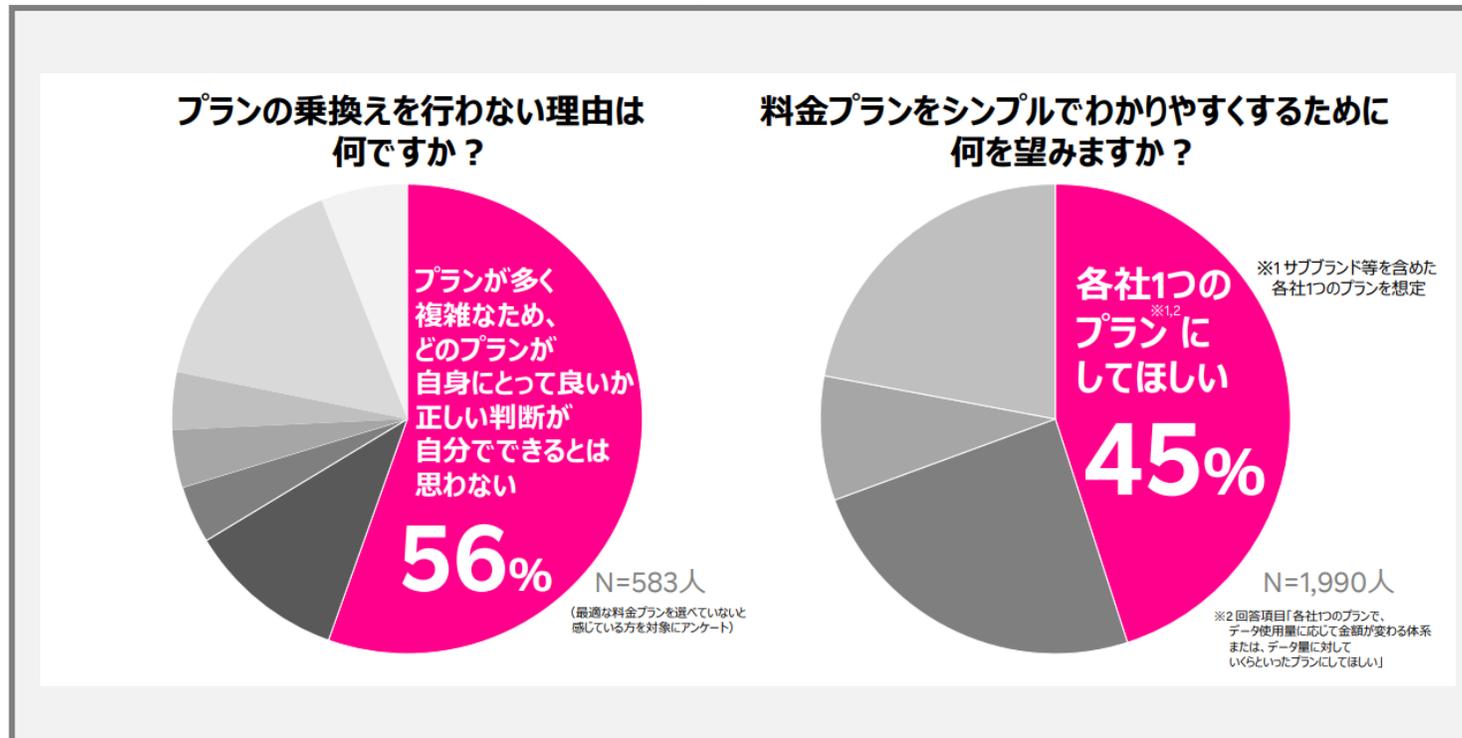
MNO3社のメインブランドを選択する理由について、「**特に理由はない**」と回答する利用者も多い

出典：総務省 令和4年8月『携帯電気通信事業分野における市場検証（令和3年度）年次レポート』

4. 課題への対応策（長期に亘り移行しない多数の利用者 2 / 3）

- ▶ **公正な競争は利用者の十分な理解も必要**とされるところ、
プランを乗り換ええない理由に**“プランの多さによる複雑さ”**を挙げる利用者が多く、
利用者の認識が追いついていない実態や**困り込みにつながる懸念**が窺える

公正競争の前提となる利用者の理解醸成を “プランの多さ”が阻害する側面も



利用者の困り込みにつながるおそれ

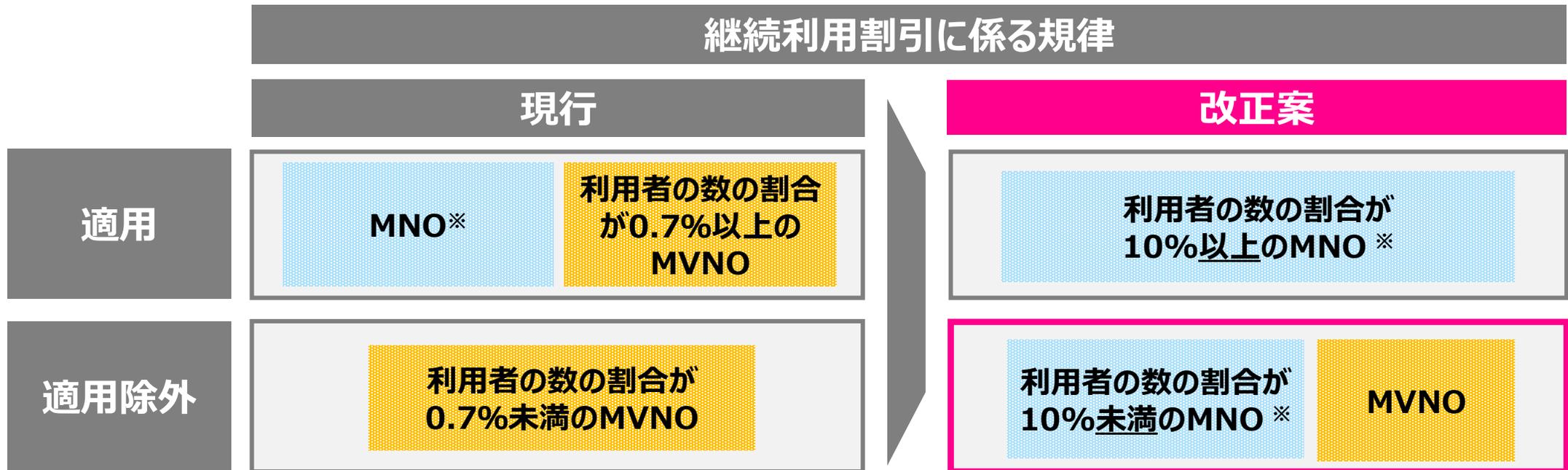
- ✓ 同一事業者が提供するサブブランド等へのプラン変更の場合、MNP手続きや契約事務手数料が不要



4. 課題への対応策（長期に亘り移行しない多数の利用者 3 / 3）

- 行き過ぎた囲い込みを防ぎつつも、利用者の流動化を図り競争促進を促す規律が必要
- 長期利用を志向する層の流動化を促す観点から、継続利用割引に係る規律について市場シェアが低い事業者を対象外としてはどうか

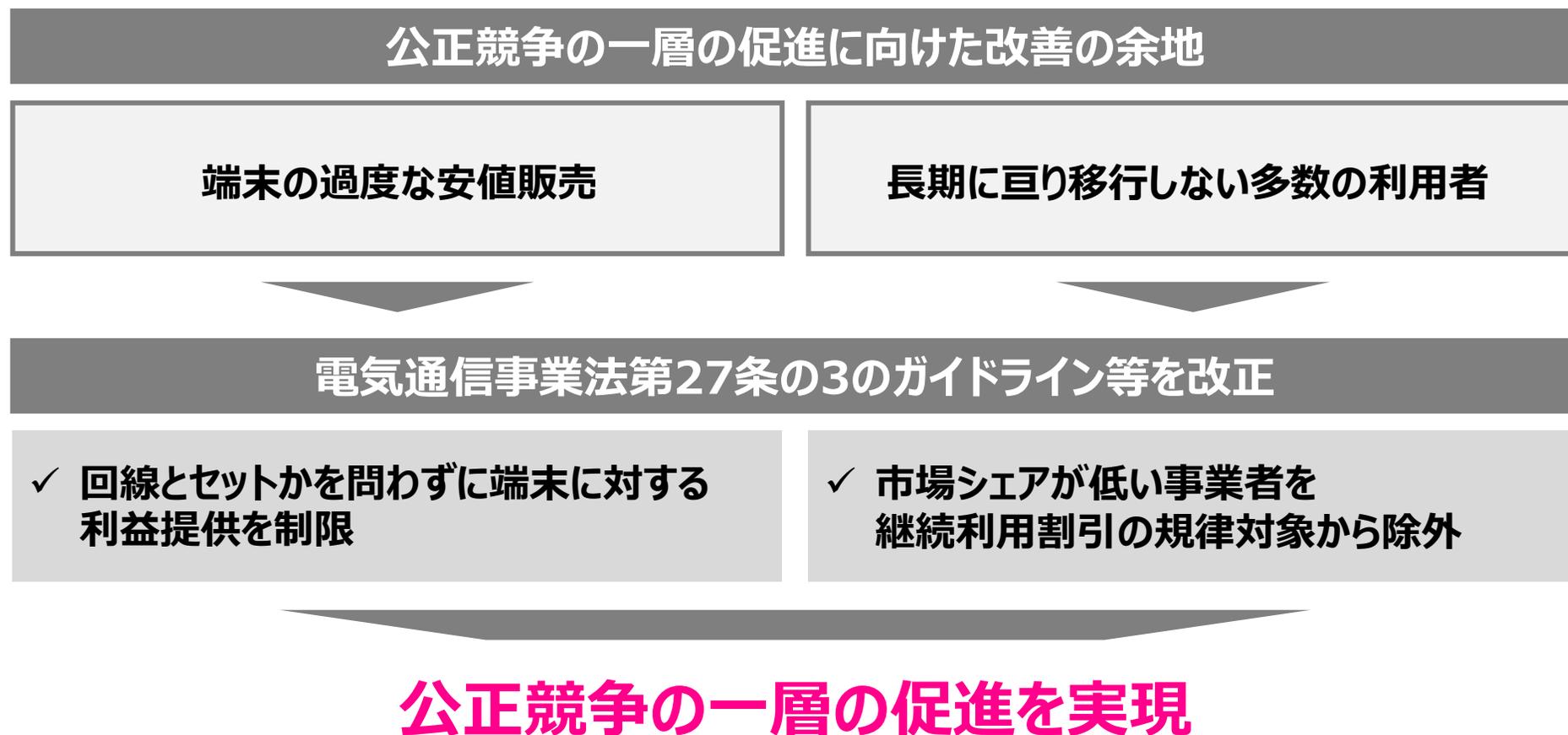
※特定関係法人を含む



適用除外事業者を拡大することで、行き過ぎた囲い込みを防ぎつつ競争を促進

5. まとめ

- 規律の改正によりモバイル市場の課題を解決することで、電気通信事業法第27条の3の目的であるモバイル市場における**公正競争を一層促進**していくことが望まれる



Rakuten Mobile