

競争ルールの検証に関するWG（第 37 回）に関する追加質問事項

- 1 NTT ドコモの資料 2 ページにスマホの端末販売に占めるセット販売比率が記載されていたが、逆にスマホの通信契約に占めるセット販売の比率の推移を教えてください。

（相田主査代理）

（ソフトバンク回答）

※本回答（赤枠）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。

- 2 上限 2 万円規制に代わる基準を設定し、運用するためには、かなりのコストがかかることが想定される。代理店が真っ当な価格で販売できるようにするためには、値引きの上限規制ではなく、むしろ手数料体系を見直すことが必要ではないかと思う。例えば、楽天モバイルの資料 2 - 2 - 4 の p 8 では、「当社はポートイン指標の設定を行っておりません。・・・そのため、上限 2 万円規制の違反を助長しうるものではない」とある。
- 手数料体系を見直し、代理店が無茶な値引きをしないようにすることが最も重要だと思うが、どうか。

（西村（真）構成員）

（ソフトバンク回答）

弊社の提案は、回線セット値引きと端末単体値引き適用後の端末販売価格を当該端末の中古買取価格以上とするという内容ですが、中古買取価格を参照する運用は現在行われており、追加的な対応は発生しません。

現在行われている具体的な運用は以下の通りです。

- ・ 各社の買取価格（下取りプログラム等）は事業者自らが市場買取価格を調査し、それに準じた価格を設定。
- ・ 販売する端末の値引き額は、回線セット時は 2 万円または対照価格（端末価格）から先行同型機種 of 買取価格を引いた額のいずれか低い額が上限と規定されているため、買取価格を参照する運用はすでに各社で実施。
- ・ 各社の下取りプログラムなどの買取価格が市場価格と大きく乖離している場合には他事業者や代理店等から総務省殿の情報提供窓口に通報し、是正されるという仕組みが存在。

従って、今回弊社が提案したルールについても現在と同様のスキームで価格のチェック機能が働くと考えられ、追加の規制コストは発生しないと考えます。

なお、2019 年の事業法改正以前は代理店手数料に対しての規制がありましたが、そ

の後「モバイル市場の競争環境に関する研究会」での見直し議論の結果、より直接的な現行の値引き上限規制が導入された理解です。代理店の経営の安定性・自由度の観点からも、代理店手数料に対する規制は、代理店の収益減に繋がる可能性があるため望ましくないと考えます。

3 楽天モバイルのみ継続利用割引規制の対象外とすることには各社反対ということだが、それでは、全事業者を対象外とすること（継続割引規制の撤廃）については、どのように考えるか。

継続利用割引規制は一定の囲い込み効果があることは事実だが、新規・MNP 偏重の状況を是正し、端末の大幅な値引きや無意味な乗換えをなくすためにも、撤廃することも一案かと思う。

（長田構成員）

（ソフトバンク回答）

継続利用割引は長期利用者にとってメリットがある一方、現行の継続利用割引規制の撤廃は、改正事業法が目指してきたスイッチング障壁の低減やそれによる流動の活性化といった方針に逆行する内容でもあることから、様々な角度から慎重な検討が必要と考えます。

以上