

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）

（楽天モバイル回答）

以下のとおり回答いたします。赤枠内は構成員限りにてお願いいたします。

- 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。代理店が真つ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p8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）

（楽天モバイル回答）

手数料体系の見直しについては、販売代理店等による「無茶な値引き」への対応策の一つであると考えております。

加えて、手数料体系の見直しだけでは各事業者・販売代理店等の自主的な対応に委ねることになり「無茶な値引き」の鎮静化に至らない可能性があることから、端末への利益提供に制限を設けることは必要と考えております。

以上