

競争ルールの検証に関するWG(第 39 回)/
消費者保護ルールの在り方に関する検討会(第 44 回)合同会合
に関する追加質問事項

<意見>

全携協様のご報告で代理店の実情が理解できました。資料の P.8「過度な MNP 競争がもたらした弊害と、対策についての全携協意見」では、総務省・キャリアへの検討の願いとして、～評価指標の配転は、「機種≧新規」でないと、適合性の原則違反が助長され得るのではないか。との指摘があり、事務局の報告 P.5 にも適合性の原則違反の通報の中に MNP に関する内容がありましたので、無理な MNP がそもそもの原因ということでしたので、MNP の評価についてはキャリア各社に考えていただきたいと思いました。

(石田構成員)

(NTT ドコモ回答)

- 代理店の評価にあたっては、市場環境を踏まえて季節や時期による販売トレンドや直近の販売実績を考慮した目標水準を設定した上で代理店の意見も聞きつつ目標水準を決定しております。
- MNP の実績を追い求めるあまり不適切なお客様対応が横行しないよう、代理店の評価や目標水準を設定して参ります。

以上