

一部構成員限り

資料 2 - 1

---

# 競争ルールの検証に関するWG(第42回) 事業者ヒアリング資料

---

2023年4月12日  
株式会社NTTドコモ

ヒアリング事項		当社回答
全体	<p>報告書2022以降、新たに実施した料金・サービスの見直し(料金の値下げ、新プランの開始、新たな割引メニューの開始、月間通信容量の増加等)は、どのようなものがあるか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 報告書2022以降、新たに実施した料金・サービスについて、以下の通り提供しております。 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2022年12月～ ドコモ青春割</li> <li>✓ 2022年12月～ LIBMO(ドコモのエコノミーMVNO)</li> <li>✓ 2023年 2月～ 新キッズケータイプラン</li> <li>✓ 2023年 2月～ 子どもの成長を育むブランド「comotto」</li> </ul> </li> </ul>
	<p>当該環境変化を踏まえた、戦略(料金、サービス等)、今後の見通しは、どのようなものか(複数の料金プラン・ブランドを提供する場合には、プラン・ブランドごとの戦略・狙い)。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は、「ahamo」をはじめ、「5Gギガホプレミア」・「はじめてスマホプラン」・「ドコモのエコノミーMVNO」・「ahamo大盛り」・「新キッズケータイプラン」及び「comotto」等、一人ひとりのニーズに寄り添った料金サービスの拡充に努めております。</li> <li>● 引き続き、利用者ニーズや競争環境を踏まえ、利用者にご満足いただけるよう魅力的な料金・サービスの提供に努めてまいります。</li> </ul>

## 料金ラインナップ等の拡充

ベースプラン等

特定セグメント向けプラン等

ヘビー	<b>》5G キガホプレミア</b> <b>キガホプレミア</b>	<b>ドコモ青春割 U22</b> ahamo大盛り
ミドル	<b>キガライト</b>	ahamo
ライト	ドコモの エコノミー-MVNO	U15 はじめてスマホプラン  <b>はじめてスマホプラン</b> キッズケータイプラン

**》5G SA**





- 2023年3月1日提供開始
- デジタルを通じてこどもの成長を見守り・育むサービスブランド
- さまざまなパートナーと連携し、楽しみながら学べるコンテンツ・体験を提供

### 親子に嬉しい特典

**comotto 子育て応援プログラム**  
中学生以下のお子さまがいるご家族が対象

**お申込み無料**

**特典1** 毎年お誕生月に **1,000pt** dポイント (期間・用途限定) プレゼント!

**特典2** サービス無料特典 (最大3か月無料)

**特典3** デジタルクーポン

**特典4** 抽選プレゼント

### 子どもの成長を後押しする各地域での体験

新潟県	ひとり親世帯向けJリーグ観戦ツアーの開催 (ハーフタイムのグラウンド一周等)
沖縄県	小学生向けハンドボール大会の開催 (ハンドボール選手との交流等)

### 子どもの未来を広げるコンテンツ

	カテゴリ	コンテンツ概要
無料	知育	人気TV番組監修のナゾトキ学習動画
		「dキッズ(有料サービス)」の一部コンテンツ無料体験
	仕事	子どもたちに人気の職業への密着取材動画
有料	STEAM教育	遊び感覚で学べるSTEAM教材「ワンダーボックス for docomo」

⋮

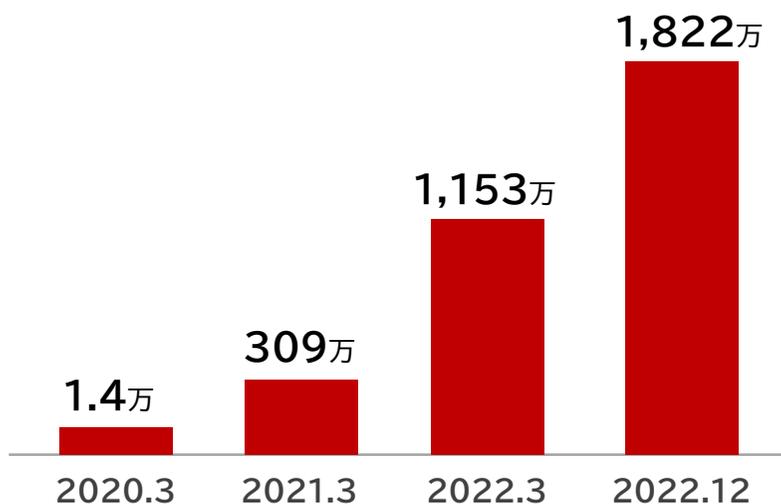
ヒアリング事項		当社回答
全体	<p>モバイル市場の現状についてどのように評価しているか。</p> <p>特に、事業法第27条の3の施行以降のモバイル市場の環境変化についてどのように捉えているか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● MNO及びMVNO各社は、単なる料金競争だけでなく、特定のセグメント向けプランを提供するといった、料金・サービスの多面的・多層的な競争を行っているものと考えております。</li> <li>● 当社は、電気料高騰等の影響が増大する中、不断のコスト削減努力を行っている状況ですが、引き続き、利用者ニーズや競争環境を踏まえ、利用者にご満足いただけるよう魅力的な料金・サービスの提供に努めてまいります。</li> </ul>

ヒアリング事項		当社回答
5G	<p>現在の5Gプラン、大容量プランの提供状況はどのようなものか。</p> <p>特に、5GSAに係るプランの提供状況(今後の見通しを含む。)はどのようなものか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「5Gギガホプレミア」・「5Gギガライト」・「ahamo」・「ahamo大盛り」・「はじめてスマホプラン」等、多様なニーズやライフスタイルに寄り添った多様な5G対応プランを提供し、ご好評をいただいております。</li> <li>● また、2022年8月より、5G対応プラン向けのオプションサービスとして、5G SAを提供開始いたしました。</li> <li>● 2022年12月末時点で5G対応プラン契約者数は1,800万を超えております。</li> <li>● 引き続き、5Gエリアの拡充を進め、5G利用を積極推進してまいります。</li> </ul>
ARPU	<p>令和元年事業法改正以降のARPUの状況及び今後の見通しはどのように考えているか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ahamo等の廉価プラン導入の影響はあるものの、大容量プランも順調に拡大しており、ARPUは下げ止まりの状況と考えております。</li> <li>● 引き続き、魅力的な料金・サービスを充実させ、顧客基盤を拡大し、ARPUの維持・拡大を目指します。</li> </ul>

## 5Gの提供状況

2019年9月	2020年3月	2021年12月	2022年8月
<p>5Gプレサービス開始</p>	<p>5Gサービス開始 (NSA方式)</p>	<p>法人のお客様向け 5GSAサービス開始</p>	<p>スマートフォン対応 5GSAサービス開始</p>

### 5G契約者数推移

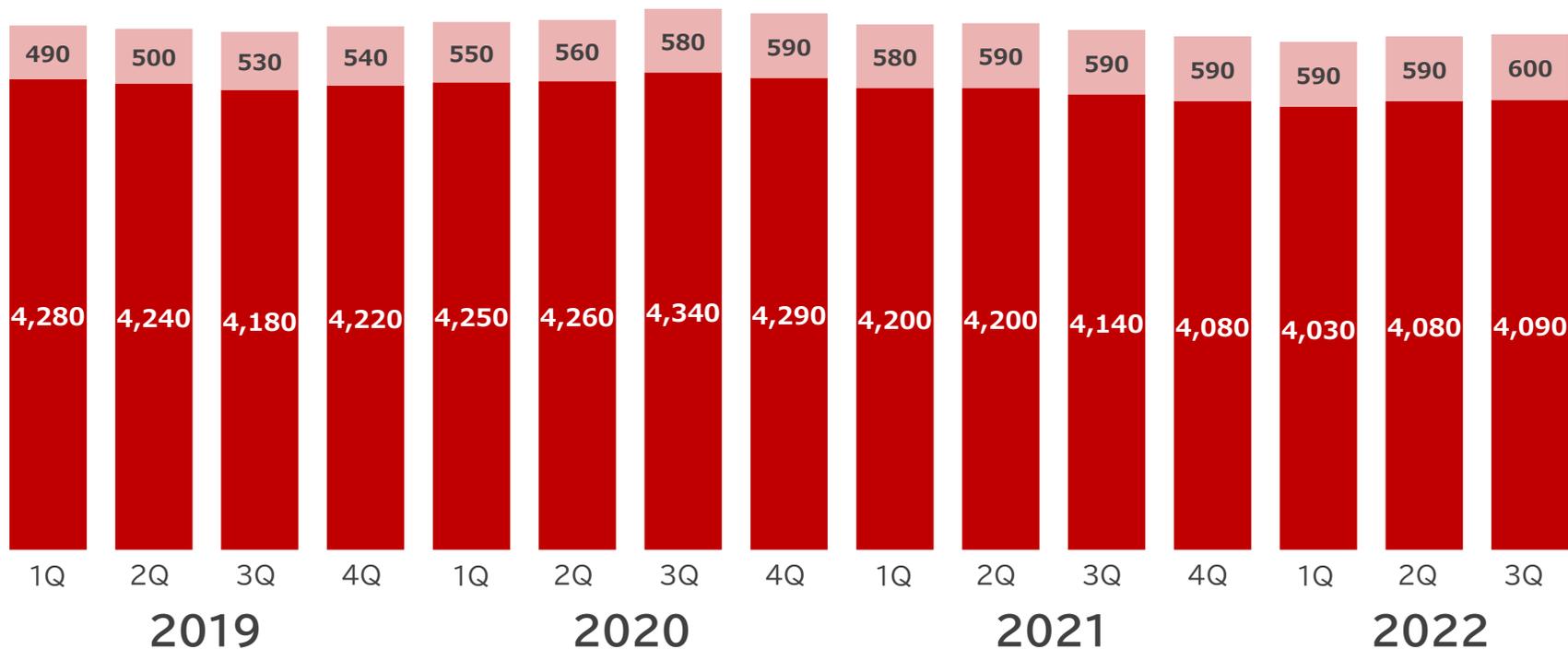


### 5Gプランの提供状況

- 2021年3月 ahamoの提供開始
- 2021年4月 5Gギガホ プレミア・ギガホ プレミア・はじめてスマホプランの提供開始
- 2021年7月 U15はじめてスマホプランの提供開始
- 2022年6月 ahamo大盛りの提供開始

## ARPU推移

■ モバイルARPU      ■ ドコモ光ARPU



<ARPUの算定式>

総合ARPU:モバイルARPU+ドコモ光ARPU

・モバイルARPU:モバイルARPU関連収入(音声関連収入(基本使用料、通話料)+パケット関連収入(月額定額料、通信料))÷稼働利用者数

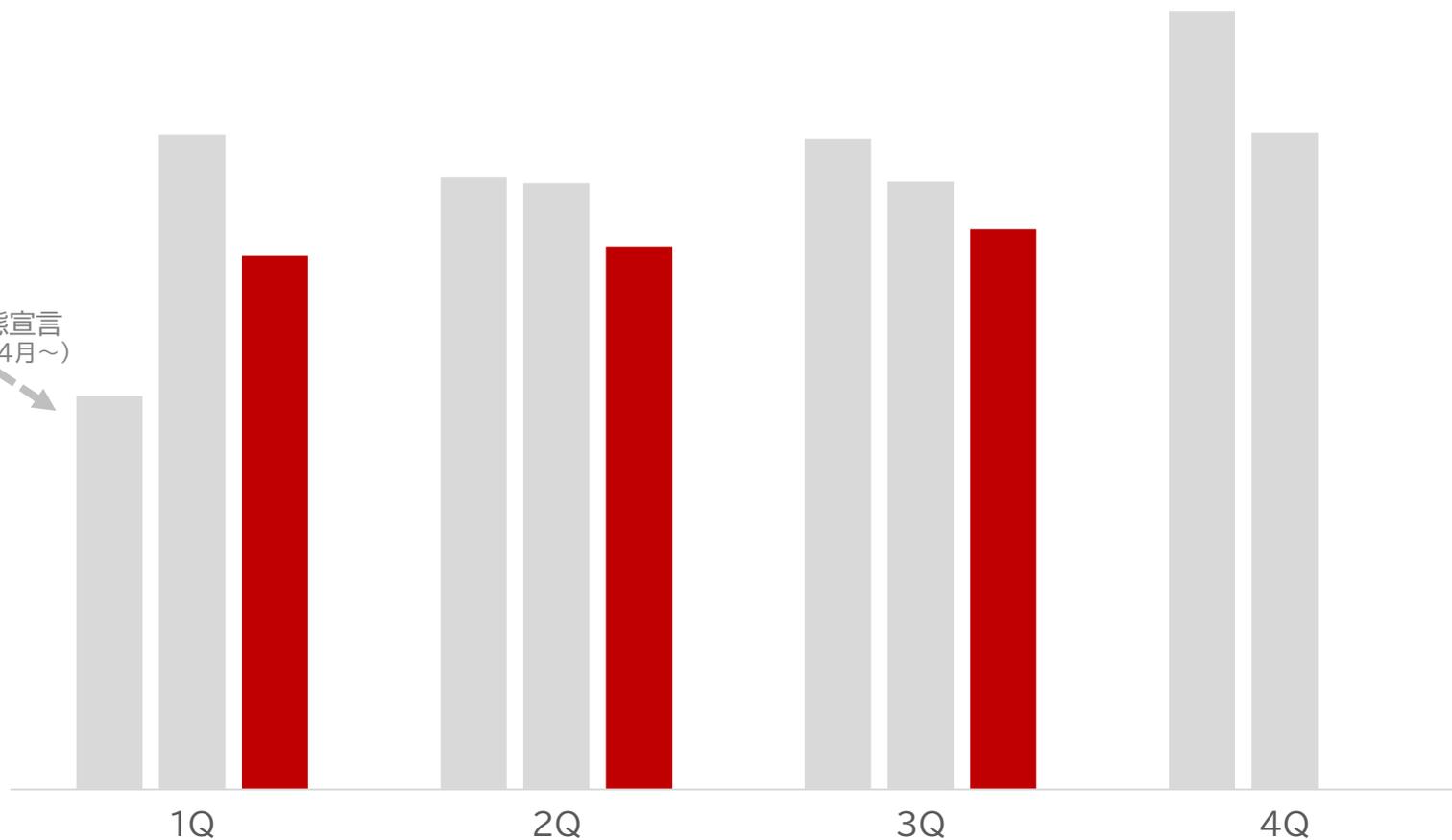
・ドコモ光ARPU:ドコモ光ARPU関連収入(基本使用料、通話料)÷稼働利用者数

ヒアリング事項		当社回答
全体	<p>報告書2022以降の端末販売の状況（販売台数の推移、価格帯別（低・中・高価格帯）販売台数の割合、チャンネル（店舗、オンライン）ごとの販売台数の割合）はどうか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 端末販売台数は、2021年度と比較し、微減傾向で推移しております。</li> <li>● 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しています。</li> <li>● 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している状況です。</li> </ul>
	<p>端末市場の現状についてどのように評価しているか。 特に、事業法第27条の3の施行以降の端末市場の環境変化についてどのように捉えているか。</p>	
最新端末の安値販売	<p>最新端末の安値販売が広く行われているという指摘があるが、iPhone14の販売台数と販売収入（あるいは1台当たりの平均割引額）を、例えば月別あるいは四半期別等で示していただきたい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 具体的な数値については、経営上の機微情報に該当するため、開示は控えさせていただきます。</li> </ul>

### 端末販売数推移

■ 2020年度/2021年度    ■ 2022年度

緊急事態宣言  
(2020年4月~)

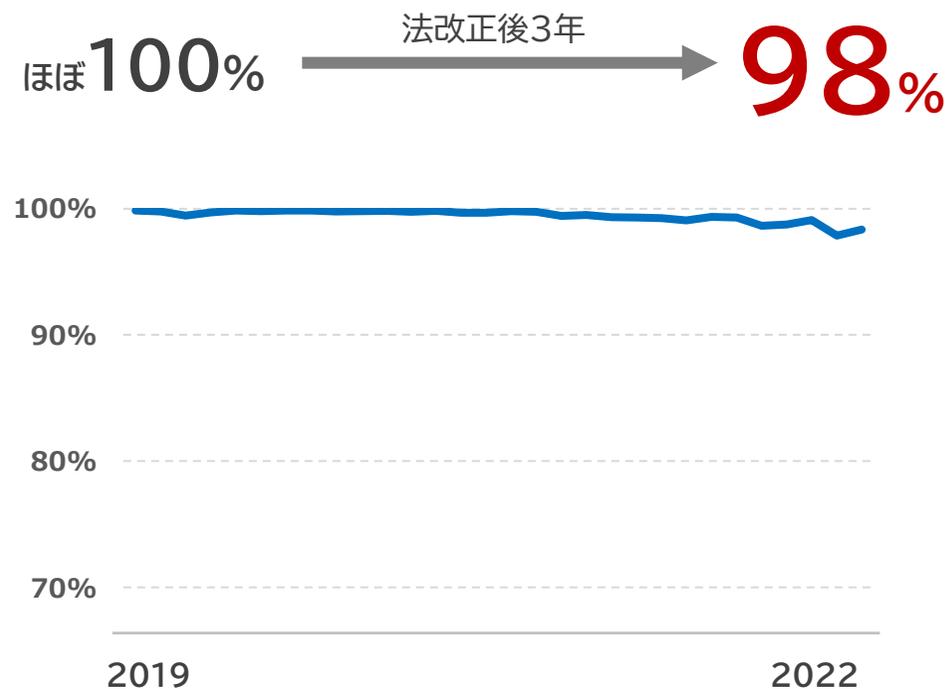


ネットワーク及び端末の進化による  
新たな価値提供



(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)に占める回線契約比率



ヒアリング事項		当社回答
<p>最新端末の安値販売</p>	<p>現行の通信・端末分離の下で、端末代金を大幅に割り引くことについて、どのように考えているか。</p> <p>また、今後このような大幅割引を行う予定はあるか。</p> <p>ある場合には、その行う理由は何か。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2019年の法改正により、乗換えする一部のユーザのみが利益を得る過度なキャッシュバック合戦が終了し、通信料金の低廉化及びスイッチングコスト低下が急速に進展したものと認識しております。</li> <li>● 諸外国と比較しても通信料金の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中、利用者の購買行動は端末価格に強く誘引されるため、2019年の法改正時には想定していなかった端末単体値引き（白ロム割引）による過度な割引競争が熾烈化しています。</li> <li>● スwitchングコストが低廉化した状況下において、白ロム割引を伴う過度な端末割引は、短期解約や転売目的の端末購入を増加させ、業界全体で新たな問題を生じさせていると考えます。</li> <li>● 各社が過度な端末割引を実施している状況では、キャリア主導で白ロム割引を取り止めることは競争対抗の観点で困難です。</li> <li>● そのため、電気通信事業者（及び媒介等業務受託者）の販売する端末を対象とし、回線セット割引と白ロム割引を合計した額で端末割引の上限額を事業法で規律することが望ましいと考えます。</li> <li>● その際、ユーザ間の不公平が生じない健全な競争環境を実現するために、改めて2019年の法改正の趣旨に立ち戻り、まずは端末割引に係る上限額を2万円とし、これを段階的に緩和していくことが望ましいと考えます。</li> </ul>

ヒアリング事項		当社回答
5G	<p>報告書2022以降の5G対応端末の取扱い・販売状況はどのようなものか。特にミリ波・SA対応端末についてはどうか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 5G対応端末の販売数は増加傾向であり、ミリ波・SA対応機種数も増加しております。</li> <li>● 2023年3月末現在、オンライン直営販売中のスマートフォンは、全32機種が5G対応端末であり、その内、SA対応端末は6機種、ミリ波対応端末は8機種です。</li> </ul>
	<p>5Gサービスの提供状況・計画(エリア、5Gならではのコンテンツ・アプリ)についてはどのようなものか。特にミリ波についてはどうか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存バンドNR化を活用した5Gエリアの拡充により、2024年3月までに人口カバー率90%以上、全国すべての市区町村への5G展開を目指します。</li> <li>● 引き続き、医療・教育・交通等、様々な分野において5Gを活用したソリューションを展開してまいります。</li> </ul>

## 5G対応端末の販売状況

※ 2023年3月現在、オンライン直営販売中のスマートフォン

※ ●：5G SA対応端末

※ ★：ミリ波対応端末

iPhone14
iPhone14 Plus
iPhone14 Pro
iPhone14 Pro Max
iPhone13
iPhone13 Pro
iPhone13 Pro Max
iPhone13 mini
iPhoneSE(第3世代)
arrows N F-51C
Xperia 5 IV SO-54C
AQUOS sense7 SH-53C
Galaxy Z Flip4 SC-54C ●/★
Galaxy Z Fold4 SC-55C ●/★
Galaxy A23 5G SC-56C

AQUOS R7 SH-52C ●/★
AQUOS wish2 SH-51C
Xperia Ace III SO-53C
Xperia 10 IV SO-52C
Xperia 1 IV SO-51C ●/★
Galaxy A53 5G SC-53C
Galaxy S22 Ultra SC-52C ●/★
Galaxy S22 SC-51C ●/★
arrows We F-51B
Xperia 5 III SO-53B
AQUOS sense6 SH-54B
Galaxy Z Flip3 5G SC-54B
Galaxy Z Fold3 5G SC-55B ★
Galaxy A52 5G SC-53B
Xperia 1 III SO-51B ★
arrows NX9 F-52A
Xperia 1 II SO-51A

# 5Gサービスのソリューション展開

## 映像伝送(+動画像分析)



高画質映像  
コミュニケーション



2K/4K/8Kカメラ  
低遅延映像伝送



自由視点  
映像視聴



リモート接客



不審者検知



AI温度検知



スマホ顔認証

## XR



VR店舗



遠隔作業支援



遠隔協同制作



点群データ活用



リアルタイム  
空間共有



AR遠隔教育

## ロボティクス



作業従事ロボット



ロボット警備



殺菌灯  
ロボ

## IoT



製造機器  
データ活用



スマート  
街路灯



映像エッジAI



現場遠隔監視



マルチホップWi-Fi



医療  
介護



公共  
教育



交通  
運輸



建設  
土木

ヒアリング事項		当社回答
中古端末	中古端末の取扱いの状況はどのようなものか。 今後の見通しはどのようなものか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2022年3月より、docomo Certifiedを提供開始しており、販売数は順調に拡大しております。</li> <li>● 引き続き、中古スマホ市場の拡大や利用者ニーズ等を踏まえ、提供機種を拡充する等、対応してまいります。</li> </ul>
	既に中古端末の取扱いを開始している事業者においては、最近の取扱いの状況はどのようなものか。	

## 中古端末の取扱い

**docomo Certified**

ドコモが選んだ、リユース品。

ドコモの認定リユース スマートフォン

**30日間保証であんしん**

基本性能チェック済み  
電池残量80%以上



充実の30日間保証



外装もクリーニング済み



ケータイ補償サービス  
も加入可能



ヒアリング事項		当社回答
通信・端末の分離に係る規律の遵守	規律を遵守するために、貴社として具体的にどのような取組を実施しているか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は、これまで全社員向けWeb研修等の実施や、販売代理店に対する事務処理マニュアルの見直し、Web研修等を実施し、改正法に基づく行う業務運営のための体制整備を行っております。</li> <li>● カエドキプログラムは、非回線契約者でも利用可能である旨を店頭広告物を十分認知できる形で表示し、単体購入時の価格を併記する等、全広告物を2022年11月中に改善いたしました。</li> <li>● また、キャリア独自覆面調査において、非回線契約者への端末販売拒否だけでなく、2万円上限を超過する利益提供の提示等、調査項目を拡大し、2022年度も継続して実施しております。</li> <li>● さらに、昨年度の総務省覆面調査において「違反と判断される事案」が認められた全店舗に対し、経営幹部が直接訪問しヒアリングを行うことで、啓発、指導を徹底・強化しております。</li> <li>● 引き続き、法令遵守に向け更なる取組強化に努めてまいります。</li> </ul>
	規律を販売代理店に遵守させるために、貴社として具体的にどのような取組を実施しているか。	

ヒアリング事項		当社回答
既往契約の解消	<p>既往契約の解消のためにこれまでに実施した取組の具体的な内容及びその結果としての解消状況はどうなっているか(事業法第27条の3第2項第1号に適合しない契約及び同項第2号に適合しない契約それぞれについて)。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は、利用者の円滑な移行促進に向け、利用者一人ひとりのニーズに寄り添い、満足いただけるよう低廉で使いやすい料金・サービスの提供に努めております。</li> <li>● 2021年10月から、解約金・解約金留保の廃止により、違約金に係る不適合拘束条件は全て解消いたしました。</li> </ul>
	<p>(既往契約が残存している場合)今後、解消を更に進めるために具体的にどのような取組を予定しているか(解消目標時期等)。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既往契約者に対する電子メール、アプリのプッシュ通知等による、新法適合プランへの移行を適宜ご案内しております。</li> <li>● 4G契約者における既往契約は、2023年12月末までに解消を目指しております。 また、3G契約者における既往契約は、サービス終了(2026年3月末停波予定)に伴い、解消する予定です。</li> <li>● 引き続き、既往契約の更なる解消に向けた取組みを検討・実施してまいります。</li> </ul>

ヒアリング事項		当社回答
過去の運用	<p>2月28日に開催した第39回会合までの間、短期解約のみを理由とした役務提供拒否及びそれを背景とした継続利用を求める案内等について、行っていたのか。</p> <p>行っていた場合、その案内等をどのように行っていたのか具体的に示していただきたい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は、サービス利用意思を伴う手続きにおいて、短期解約のみを理由とした役務提供拒否及びそれを背景とした継続利用を求める案内を行っておりません。</li> </ul>
現在の運用	<p>同会合後において、上記の案内等に係る運用を変更したか。</p> <p>変更した場合には、その変更後の運用を具体的に示していただきたい。</p>	

ヒアリング事項		当社回答
「転売ヤー」対策等	「転売ヤー」対策や「サービスの利用意思を伴わない乗換え」対策をどのように行っているのか具体的に示していただきたい。	<p>&lt;「転売ヤー」対策&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は、2021年9月より、1人1台限りの割引適用条件を導入いたしました。</li> <li>● 加えて、2022年6月より、転売抑止を目的とした本人確認書類の提示及び個装箱への氏名等記入を実施しております。</li> <li>● また、2022年8月に1人1台限りのシステム制御を開始いたしました。</li> <li>● 引き続き、システム制御の強化を含め、実効性のある転売ヤー対策を検討、実施してまいります。</li> </ul> <p>&lt;「サービスの利用意思を伴わない乗換え」対策&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社代理店に対し、「短期解約を行うと即ブラックリストに入る」といったご案内が行われないよう、周知・指導を徹底してまいります。 (全代理店スタッフの受講を義務付けたWeb研修を2023年3月22日より実施中)</li> </ul>
		<p>構成員限り</p>

## 全代理店スタッフ受講必須のWeb研修（抜粋）

### 回線契約、端末販売時のご案内における注意事項



#### 1 正当な理由なく回線契約を断る行為（役務提供拒否）

- ・電気通信事業法(第121条第1項)の規定により、『正当な理由』がない限り、お客様の回線新規契約(PI含む)を拒否してはいけません。

※与信結果に伴う回線新規契約拒否については、正当な理由にあたるため対象外

#### 2 事実と異なる案内をする行為（不実告知）

- ・電気通信事業法(第27条の2)の規定により、「短期(例:3ヶ月以内、6ヶ月以内)解約を行うと、ブラックリストに入る」等、お客様への『一定期間の利用の強要』、『事実と異なる案内』を行ってはいけません。



上記の行為を行った場合、ドコモ及び代理店に対して  
**電気通信事業法違反による業務改善命令の対象**となります。  
お客様へ誤ったご案内を実施しないよう注意をお願いいたします。

# 「転売ヤー」対策

2021.9~

1人1台限り購入の適用条件導入(POP掲載のみ)

2022.6~

本人確認・外箱へ氏名記入

2022.8~

システム対応 (1人1台制御)

他社からのお乗り換えなら  
**iPhone 12** 64GB  
お一人さま  
1台限り  
(過去実績分含む)

24  
ご来店日時により、お値引き額が異なります。

店舗特別割引  
iPhone 12 64GB  
-27,652円

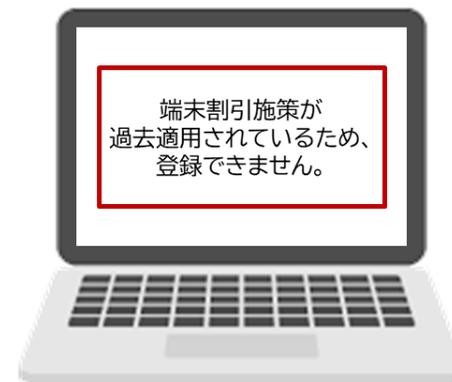
店舗特別割引適用条件

- ・ドコモの店頭販売のみでご利用
- ・ご購入者さまの完全な責任と責任
- ・過去3ヶ月以内のドコモの店頭販売(ドコモの店頭販売/ドコモの店頭販売/ドコモの店頭販売)
- ・お名前を明記してご購入(お名前を明記し、ご購入者さまの住所を明記)
- ・ご購入者さまのお名前を記入

docomo 詳しくは店頭スタッフまで



本人確認書類の提示を求め、「購入者氏名」or「店舗名」を、個装箱の「天面」or「側面」に記入



ヒアリング事項		当社回答
利用者 への 情報提供	<p>自社端末の対応周波数の状況に係るHPでの周知について、具体的にどのように行っているのか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2023年2月22日より、当社ホームページにおいて、他事業者回線で当社が販売する端末を使用した際の通話及びデータ通信の可否一覧表を掲載しております。</li> <li>● また、利用者が端末を購入する際、簡易に確認できるよう、ホームページ上の関連する端末情報掲載ページやMNP問合せ・手続きページ等へも掲載しております。</li> <li>● また、従前より、当社に割り当てられた周波数帯のうち最も人口カバー率が高い周波数帯(800MHz帯)は、ホームページ上でエリアマップを公表しております。</li> </ul>
	<p>上記の周知のほか、利用者への情報提供として行っているものはあるか。ある場合には、具体的にその提供方法を示していただきたい。</p>	

# 対応周波数に係る利用者への情報提供

## 他事業者での動作可否一覧

## エリアマップ

### 他事業者での動作可否(通話・データ通信)

- ・通話、データ通信機能の表示が〇であったとしても、サービスが利用可能であることを保証するものではありません。
- ・機種ごとに対応周波数は異なるため、各社に割り当てられた周波数帯に対応していない可能性があります。機種ごとの対応周波数は [こちら](#) をご確認ください。
- ・ビジネス向けドコモケータイの対応周波数は、「ドコモビジネスのホームページ」で確認ください。
- ・利用にあたり、特定のUIMカード準備や料金プラン契約、APN等の設定が必要になる場合がございますので、各事業者にお問合せください。
- ・各事業者が使用している通信方式・周波数帯・利用エリアは 総務省ウェブサイトや各事業者にお問い合わせください。

○：ご利用いただけます。×：ご利用いただけません。-：対応していません。  
 ※各社に割り当てられた周波数帯のうち最も人口カバー率が高い周波数帯は対応していません。

機種	KDDI/沖縄セルラー (au)		ソフトバンク		楽天モバイル	
	通話	データ通信	通話	データ通信	通話	データ通信
Wi-Fi STATION SH-54C	-	○※	-	○※	-	○
AQUOS sense7 SH-53C	○	○	○	○	○	○
Galaxy A23 5G SC-56C	○	○	○	○	○	○
12.9インチiPad Pro (第6世代)	-	○	-	○	-	○
11インチiPad Pro (第4世代)	-	○	-	○	-	○
iPad (第10世代)	-	○	-	○	-	○
Xperia 5 IV SO-54C	○	○	○	○	○	○
iPhone 14 Plus	○	○	○	○	○	○
Galaxy Z Flip4 SC-54C	○	○	○	○	○	○
Galaxy Z Fold4 SC-55C	○	○	○	○	○	○
iPhone 14	○	○	○	○	○	○
iPhone 14 Pro	○	○	○	○	○	○
iPhone 14 Pro Max	○	○	○	○	○	○
AQUOS R7 SH-52C	○	○	○	○	○	○
Xperia 10 IV SO-52C	○	○	○	○	○	○
AQUOS wish2 SH-51C	○	○	○	○	○	○
Xperia Ace III SO-53C	○※	○※	○※	○※	○	○
Xperia 1 IV SO-51C	○	○	○	○	○	○
Galaxy A53 5G SC-53C	○※	○※	○※	○※	○	○
arrows ケータイ ベンシック F-41C	○※	○※	○※	○※	×	×
Galaxy S22 SC-51C	○※	○※	○※	○※	○	○
Galaxy S22 Ultra SC-52C	○※	○※	○※	○※	○	○
iPhone 13	○	○	○	○	○	○
iPhone 13 Pro	○	○	○	○	○	○
iPhone 13 Pro Max	○	○	○	○	○	○
iPhone 13 mini	○	○	○	○	○	○
iPhone SE (第3世代)	○	○	○	○	○	○
iPad Air (第5世代)	-	○	-	○	-	○

### サービスエリアマップ

サービスの種類: LTE  
 エリア拡充予定: 2023年3月26日時点

天理市 奈良県奈良市登大路町 3-0

凡例 (LTEエリア)

- LTEエリア(PREMIUM 4G)
- LTEエリア
- LTEエリア(800MHz)
- FOMAエリア・FOMAプラスエリア
- 海上エリア ※

※ 基本LTEエリアですが、一部が海上エリアの内、FOMAエリアとなる地域 (PDF形式: 224KB) がございます。

ヒアリング事項		当社回答
全体	<p>報告書2022以降、乗換えコストの更なる改善に向けて行った取組はあるか。ある場合には、その取組を具体的に示していただきたい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は、MNPワンストップ方式について、2023年5月下旬の提供開始を目標に、システム開発及び他MNOとの間での検証試験を進めているところです。</li> <li>● 本方式の導入は利用者利便の向上につながることから、全事業者の参加が望ましいと考えます。</li> <li>● 開始当初はMVNOの参加は限定的となる見込みであるため、総務省においても、MVNOに対し積極的な参加を促していただきたいと考えます。</li> </ul>

## ヒアリング事項

## 当社回答

MNPに伴う課題

MVNOから「MVNOはMNPの踏み台にされるような短期解約が非常に大きく増加する」といった課題が発生しているとの指摘があったが、このような課題に対してどのように考えているか。また、この課題を解決するための取組としてどのようなものが考えられるか。

- 現在のMNOを中心としたMNPの獲得競争が熾烈化している状況は、改正事業法以降、スイッチング円滑化が進められてきた政策に対応して各社が事業運営を行ってきた結果であると考えております。
- MNPの踏み台とされる課題が、MNOの代理店スタッフによる不適切なお案内が原因と考えられるところもあり、その点は、当社として代理店へ周知・指導を徹底してまいります。
- 今回の検討において、白ロム割引や指標が見直されることで、行き過ぎたMNP獲得競争が収束し、転売を目的としたMNPや短期解約も減少が見込まれ、結果として、踏み台問題は改善するものと考えております。