



第40回・第41回会合での議論概要

【事業法第27条の3に関する代理店の考え方】

令和5年4月12日
事 務 局

- 販売代理店の業務実態を把握するため、規模・エリア・系列等を勘案して選出した13事業者（※）に対して、代理店の業務の適正性確保に向けた実態、事業法27条の3への考え方について、ヒアリングを実施。

※ 公平性の観点から、各キャリア・全携協からも推薦者を受けた上で、バランスを勘案して選出

ヒアリング項目

1 消費者保護ルールに関する販売代理店の業務実態

- R4.8のキャリアに対する要請

（販売代理店の業務の一層の適正性確保に向けた指導等の措置の実施について）に関するキャリアの対応

- 評価指標等は代理店が適合性の原則に則って契約をすることが促される仕組みになったか。
- 代理店との間の実質的なコミュニケーションが実現されているか。
- 出張販売に当たって丁寧に営業できるよう支援が行われているか。
- 競争環境・経営環境・キャリアとの関係
 - 現状の競争環境・経営環境・キャリアとの関係をどう評価しているか。
 - 現状において代理店が適合性の原則に則って営業することを妨げる要因は存在するか。
 - キャリアと代理店の関係は代理店の営業方針に影響を与えているか。
 - キャリアと代理店の関係に課題は存在するか。
- 適合性の原則に則った業務運営のための代理店の創意工夫
 - どのような創意工夫を行っているか。
- 行政・キャリアへの要望

2 事業法第27条の3に関する代理店の考え方

- 上限2万円規制についてどう考えるか。
- 囲い込み禁止規制についてどう考えるか。
- 評価指標が事業法第27条の3の違反を助長していることがあるか。

事業法第27条の3（上限2万円規制、囲い込みの禁止等）に関する評価

【質問⑫】：通信料金と端末代金の分離のうち、いわゆる上限2万円規制について、どのように評価しているか。また、見直しが必要な場合、どのように見直すべきか。

【回答の傾向】：異常なキャッシュバック合戦が抑止されたことは評価できるが、白ロム割やSIMのみ新規キャッシュバックにより、2万円上限規制の効果が薄まっている。このため、規制の穴を塞ぐ形での見直しが必要。

【質問⑬】：囲い込みの禁止に係る規制について、どのように評価しているか。また、見直しが必要な場合、どのように見直すべきか。

【回答の傾向】：利用者のキャリア選択の自由度が増したことや、事業者間の競争が活発化したことは評価できるが、スイッチングコストが低廉化したことにより、過剰なポートイン獲得競争が常態化している。このため、機種変更を含めた長期利用ユーザの利用特典を一部認める等の措置の検討が必要。

【質問⑭】：キャリアの評価指標が事業法第27条の3の違反を助長していることがあるか。あるとすれば、その助長をやめさせる方法として、どのようなことが考えられるか。

【回答の傾向】：達成不可能のような高すぎるポートイン指標などが、事業法第27条の3の違反を助長していると考え得る。このため、評価指標は、現実的な数値で設定されるべきと考える。