

## 競争ルールの検証に関するWG(第 42 回)に関する追加質問事項

1 2019 年以降に導入された新料金プランでも、それ以前の料金プランと同等の ARPU が確保されているのでしょうか。もしそうでないなら、端末値引きの上限を平均 ARPU×平均端末買換期間で計算した場合、従来プランのユーザーからの通信料金収入を原資として新料金プランのユーザーに利益提供していることになると思いますが。

(相田主査代理)

(NTT ドコモ回答)

- 2019 年以降に導入された新料金プランでも、それ以前の料金プランと同等の ARPU となっております。
- したがって従来プランのユーザーからの通信料金収入を原資として新料金プランのユーザーに利益提供している状況にはありません。そのため当社は、ユーザー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、まずは端末割引に係る上限額を 2 万円とし、一定のフォローアップを経て、必要に応じて段階的に緩和していくことが望ましいと考えます。

2 既往契約の解消(スライド 18 頁の特に不適合拘束条件以外の不適合条件の解消)について、御社の取り組みにより現時点でどの程度まで解消が進んでいるのか数値や割合等をお教えてください。また、上記解消を目指すにあたって特に障壁又は懸念点についてありましたらお教えてください。また、どのような施策が必要と考えるかをお教えてください。

西村(暢)構成員

(NTT ドコモ回答)

- 当社は、利用者により有利な提供条件(継続利用割引等)である不適合拘束条件が一部残存しており、2022 年 12 月時点で、2019 年 10 月時点の [ ] まで減少しております。  
その内、4G 契約者における継続利用割引の上限超過は [ ] です。
- なお、不適合拘束条件を解消する場合、一部のユーザーで不利益変更が生じる虞もありますが、4G 契約者における既往契約は、新プランへの移行促進すること等により、2023 年 12 月末までの解消を目指しております。
- また、3G 契約者における不適合拘束条件も同様に、サービスを終了する 2026 年 3 月末までの解消を目指しております。

3 2020年度から2022年度第3四半期までの端末販売台数(低価格帯(~4万円)、中価格帯(4万円~10万円)、高価格帯(10万円~)ごとの推移(四半期ごと))を教えてください。

西村(暢)構成員

(NTTドコモ回答)

構成員限り

4 最新端末(iPhone14)の平均割引額(発売月から月単位)を教えてください。

西村(暢)構成員

(NTTドコモ回答)

構成員限り

5 楽天モバイルや IIJ から、「踏み台」になっているとの問題提起がなされていた。これは、MNO3社が MNP による新規加入を優遇していることにより起こっている問題と認識しているが、そもそも御社はなぜ MNP による新規加入を優遇しているのか。特に、同じ新規でも純粋新規と比較して MNP による新規加入を優遇している理由をご教示願います。

西村(真)構成員

(NTT ドコモ回答)

- MNP による新規加入者は、純粋新規による新規加入者と比べ、中大容量プランの選択者が多く、ARPU は 構成員限り 傾向があります。
- そのため、MNP による新規加入を重視し、獲得コストを多く投入することは、事業戦略として経済合理性があると考えます。

6 端末割引の上限規制については、当初ドコモが割引上限 3 万円を提案し、総務省で 2 万円と定めることになりました。今回の提案においても、同様の考え方を踏襲していると思うので、ドコモの提案をより理解するため、以下の情報提供をお願いしたいと思います。

(1)当初割引額上限 3 万円という数字を提案したときの、算定式(例えば、何を何で割った数値例)と使われたデータ(ARPU、使用期間等)。

(2)今回の質疑では算定する場合にパラメータが変わるという答えがあったと思います。当初、3 万円を算定した時と現在で、パラメータの数値がどのように変わっているか、示してください。

(各社の ARPU や端末平均使用期間等がわかると、ビジネスの違いが明確になる。まずは、提案したドコモの情報を把握したいということ。)

佐藤構成員

(NTT ドコモ回答)

- 端末割引上限の算定パラメータは以下の内容です。

### (1) 2019 年改正当初の当社提案算定式

各社の ARPU(4,000 円/月程度) × 各社の売上高営業利益率の平均(20%程度)  
× スマートフォンの平均利用期間(36 ヶ月程度) = 約3万円

<出典>

モバイル市場の競争環境に関する研究会(第 13 回) 資料 4 (スライド 7)

[https://www.soumu.go.jp/main\\_content/000623175.pdf](https://www.soumu.go.jp/main_content/000623175.pdf)

7. 通信と端末の分離 (③キャリアによる端末割引等の上限) NTT docomo

- キャリアによる過度な端末割引等が抑制されるよう、通信契約の継続を条件としない割引であっても上限が設定されるべき
- 端末割引等の上限は、割引の恩恵を受けないお客さまとの間で不公平感を生じさせないよう、利益の範囲内で行うこととしてはどうか。その際、具体的な金額を定めることで、運用の透明化が図られるものとする

上限設定の考え方

- ・ 割引の恩恵を受けないお客さまとの間で不公平感を生じさせない
- ・ **割引を受けるお客さまから得られる利益の範囲内**で端末割引等を行う

端末割引等の上限(案)

$$4,000\text{円} \times 20\% \times 36\text{か月} = \mathbf{3\text{万円}}$$

ARPU                      MNO営業利益率                      平均端末利用期間

© 2019 NTT DOCOMO,INC. All Rights Reserved. 7

### (2) 当社提案算定式のパラメータ更新案

各社の ARPU(4,000 円/月程度) × 各社の売上高営業利益率の平均(20%程度)  
× スマートフォンの平均利用期間(45 ヶ月※) = 約 3.6 万円

※ 当社におけるスマートフォンの平均利用期間(2022 年度時点)

- ただし、2021 年 9 月以降に各社が開始した端末購入サポートプログラムは残債免除割合が約 50%と高いため、今後、端末を 24 ヶ月目に返却する利用者が相当数増加し、各キャリア実績の平均端末利用期間は短縮していく可能性もあると考えます。
- その場合、端末割引上限の算定では、端末を購入していない利用者からの通信料収入を原資として、45 ヶ月より短い期間で端末を取り替える利用者に対し、実質的に利益提供を行う虞があると考えます。
- したがって、当社は、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、一定のフォローアップを経て、必要に応じて段階的に緩和していくことが望ましいと考えます。

7 端末割引の上限規制に関する楽天の提案について、貴社はどのように考えますか。

(1) 転売ヤー問題について、ある程度の抑制が効くと考えますか。

(2) 過度な端末割引がなくなると思えますか。

佐藤構成員

(NTTドコモ回答)

- 当社は、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を従前よりご提案しており、楽天の「回線とセットを問わずに端末への利益提供を制限する」改正案は、同様の主張であり、賛同いたします。
- 他方、端末価格帯により端末割引上限を設定する場合、どの価格で上限に段階を設けることが適正か、慎重に検討が必要であるとともに、価格帯と端末割引上限の設定によっては過度な端末割引が一部端末において継続する虞があると考えます。

以上