

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

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

(ソフトバンク回答)

※本回答(赤枠)は「構成員限り」としていただくようお願いします。

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

(ソフトバンク回答)

※本回答(赤枠)は「構成員限り」としていただくようお願いします。

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、同じ新規でも純粹新規と比較して 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

(ソフトバンク回答)

MNP と純新規では、見込まれる収入が大きく異なります。弊社は通常見込まれる収入の大

小に応じて還元額に差異を設定しています。

「競争ルールの検証に関する WG(第 42 回)」弊社ヒアリング資料でも回答しているとおり、お客さまの意思に反して代理店が不適切な MNP を提案することは望ましい行為ではないため、本編でもご説明している代理店/スタッフへの注意喚起等の現行取組みについて状況に応じて強化していくことが必要だと考えます。

7 端末割引の上限規制に関するドコモ並びに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

(参考)

NTTドコモ提出資料 p.11 https://www.soumu.go.jp/main_content/000875715.pdf

楽天モバイル提出資料 p.44~47 https://www.soumu.go.jp/main_content/000875722.pdf

(ソフトバンク回答)

(1) 及び(2)について併せて回答いたします。

ドコモ殿、楽天殿の提案は、端末単体割引を含めた端末割引上限を 2 万円に制限するという内容であるため、端末販売価格は大きく上昇し、転売はほぼ無くなると考えます。

一方、端末販売数の激減による代理店経営の悪化、5G 普及の遅れ等の悪影響が想定されるため、過剰規制にならないよう配慮が必要と考えます。

これらの観点も踏まえると、「競争ルールの検証に関する WG(第 37 回)」弊社ヒアリング資料でもご説明した、中古買取価格を割引上限にする弊社提案は、転売問題の解決と端末販売数の激減＝代理店経営の甚大な影響を回避するものと考えます。

仮に割引上限を端末価格に関係なく一律の金額とするとしても、4-5 万円程度の上限額で転売問題の解消といった目的は十分に達成可能であり、加えて前述の懸念も減らすことができると考えます。従って 2 万円の上限規制は過剰と考えます。

従来は、発売後一定期間が経過、あるいは後継機種が発売されて旧型になるなどで商品力が低下した端末(型落ち端末)については、端末単体割引によって売価を引き下げる対応を実施しています。今回のルール改正によって端末単体割引は実質的に消滅することになると考えますが、そうなると上記のような対応が不可能になり、新機種発売後の型落ち端末の販売に困難が生じることが想定されます。

このため、割引上限を端末価格に関係なく一律の金額(4-5 万円程度)とした場合においては、端末発売からの経過期間に応じて、さらに一定の割引を可能とするルールが必要だと考えます。

以上