

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

（楽天モバイル回答）

以下のとおり回答いたします。赤枠内は構成員限りにてお願いいたします。

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) を教えていただきたい。

西村 (暢) 構成員

(楽天モバイル回答)

以下のとおり回答いたします。赤枠内は構成員限りにてお願いいたします。

構成員限り

7 端末割引の上限規制に関するドコモの提案について、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](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](https://www.soumu.go.jp/main_content/000875722.pdf)

(楽天モバイル回答)

1) 「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」とした NTT ドコモ社の提案※は、「回線とセットかを問わずに端末への利益提供に制限を設ける」とした当社の提案（競争ルールの検証に関する WG（第 42 回）当社資料 P47 参照）と同様の規制を意図するものと考えます。

端末の安値販売を利用した転売ヤーについては、端末購入者に対する過度な利益提供に頼った競争慣行を根絶するために改正電気通信事業法の規律が導入されたにも関わらず、その慣行が形を変えて市場に残存した結果として、出現したものと認識しております。

よって、NTT ドコモ社や当社が提案するように、回線とセットかを問わずに端末への利益提供に制限を設けることにより過度な安値販売の鎮静化を図ることで、転売ヤーの抑制にも一定程度効果があるものと考えます（同 WG 当社資料 P45~47 参照）。

2) (1) で回答しましたとおり、現在は規律の対象外となっている、回線とセットかを問わずに端末購入のみを条件とする利益提供を高額に設定することにより、過度な端末割引が実施されているものと認識しております。したがって、NTT ドコモ社や当社が提案するように、回線とセットかを問わずに端末への利益提供に制限を設けることで、過度な安値販売は鎮静化されると考えます。加えて、当社としては、過度な安値販売を抑制しつつ価格に応じた利益提供を行う観点から、高価格帯の端末については定率で上限を設定することが望ましいと考えます。

但し、通信市場と端末市場それぞれにおける公正競争の観点からは、販売代理店から極端な廉価販売を行った背景について、MNP 評価指標が通常の営業活動では達成できない水準であることが理由といった声が出ていること（2023 年 2 月 24 日公正取引委員会「携帯電話端末の廉価販売に関する緊急実態調査」P13 参照）を踏まえると、店舗評価指標の在り方を理由に端末の過度な安値販売が発生している状況を改善することが重要と考えます。

※NTT ドコモ社の提案（競争ルールの検証に関する WG（第 42 回）NTT ドコモ社資料 P11）

- 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。
- 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。

以上