

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

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

(IIJ 回答)

第 38 回当会合の当社プレゼン資料(資料 2-1)において「回線契約とセットか問わず割引等の上限額を設定する必要がある」、「規律対象の割引の上限額は 2 万円を維持し、回線契約に係らない端末単体割引等をこの枠に含める対応をすべき」とご提案しており、第 42 回当会合で NTT ドコモ様および楽天モバイル様からご提案があった「回線とセットかを問わずに端末への利益提供(いわゆる「白ロム割」)を制限する(規律の対象とする)」という考え方及び第 42 回当会合で NTT ドコモ様からご提案のあった利益提供の上限額を「一律 2 万円」とする考え方に賛同するところで

す。
また、第 38 回当会合の当社プレゼン資料(資料 2-1)においてご提案しておりますが、MNO が提供する回線契約有無に問わず加入できる「端末サポートプログラム」における端末買取予定価格を上回る割引・ポイント付与等も、白ロム割と同等に規律の対象に含める必要があると考えます。

上記を踏まえて、ご質問について回答いたします。

(1)

2019 年 10 月の改正法施行当初から注視すべき課題として挙げられていた転売ヤーの存在が、高価格帯端末における白ロム割を駆使した上限額 2 万円を超える利益提供(大幅な端末値引き)による「一括 1 円」や「実質 24 円」等の過度な端末の安価販売が横行したことにより、2020 年末～2021 年春商戦の時期より大きく問題視されたものと認識しております。

第 42 回当会合で NTT ドコモ様及び楽天モバイル様にご提案されている「白ロム割(回線契約有無に問わず加入できる「端末サポートプログラム」における端末買取予定価格を上回る割引・ポイント付与等を含む)を規律の対象とする」こととしたうえで、第 42 回当会合で NTT ドコモ様にご提案されている「規律対象の利益提供の上限額を 2 万円に維持する」ことが実現できれば、大幅な端末の値引きが抑止され転売益が減少するため、転売ヤーの抑制に一定の効果が見込めるのではないかと考えます。

また、第 38 回当会合に関する追加質問事項において当社が回答いたしました内容(第 39 回当会

合 参考資料 5)でもご提案しておりますが、規律の抜け道となる可能性が懸念される部分として、現在規律の対象外となっている回線契約に係らない端末単体割引や端末購入プログラムにおける端末買取予定価格を上回る割引・ポイント付与等を規律の対象に含めていただくこととなった場合、端末購入プログラムの「端末買取予定価格の妥当性」と「端末買取予定価格と最大残債免除額との差額(端末買取予定価格を上回る割引・ポイント付与等の有無)」について確認が必要であると考えます。

(2)

前項(1)での回答の通り、白ロム割(回線契約有無に問わず加入できる「端末サポートプログラム」における端末買取予定価格を上回る割引・ポイント付与等を含む)を規律の対象としたうえで規律対象の利益提供の上限額を2万円に維持することにより、高価格帯の端末において「一括1円」、「実質24円」等の実現が困難になるものと想定しておりますことから、過度な端末割引は減少していくものと考えております。

しかし、その効果が期待できるのは規律遵守が徹底されていることが大前提であると考えますため、第42回当会合で楽天モバイル様にご提案されているMNPポートイン重視の代理店評価指標の改善を含め、事業者及び代理店が規律違反を助長することなく規律遵守を徹底するための取り組みが引き続き非常に重要であると考えます。

また、MNO が提供する回線契約有無に問わず加入できる「端末購入サポートプログラム」における「端末買取予定価格の妥当性」と「端末買取予定価格と最大残債免除額との差額(端末買取予定価格を上回る割引・ポイント付与等の有無)」についてご確認いただくことも必要と考えております。

以上