

## 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](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)

(オプテージ回答)

(1) 端末市場における転売ヤー問題は、従来の規律対象である回線とのセット割引(上限2万円)に加えて、規律対象外の端末単体割引(白ロム割引)を組み合わせることにより、過度な値引きが実施されていることが要因の一つであると考えます。

そのため、回線とセットかを問わずに電気通信事業者及び媒介等業務受託者が販売する端末の割引額の上限を事業法で規律することは、端末の過度な値引きの抑止等に繋がり、転売ヤー問題の解消についても一定の効果が期待できると考えます。

他方、楽天モバイル殿から提案された高価格帯における「定率」の割引上限設定について、当時上限2万円規制は、利用者一人当たりの利益見込み額を上限として設定されたと認識しておりますが、「定率」とすると利益見込み額を上回る場合もあり、行き過ぎた利益の供与に当たる可能性があると考えため、上限額は「定額」とすることが望ましいと考えます。

また、通信と端末の分離の趣旨を踏まえ、回線契約への過度な誘引を助長することのないよう、少なくとも割引上限額の2万円は維持することが重要だと考えます。

(2) 端末の過度な値引きについては、従来の規律対象である回線とのセット割引(上限2万円)に加えて、以下の要素を組み合わせることで成り立っているものと認識しております。

- MNO により設定される販売代理店等に対する手数料・奨励金等や評価指標が、上限2万円規律の違反を助長し得るものに設定されていること
- 販売代理店による独自割引やポイント付与など潜脱的な割引の実施
- 端末購入プログラム利用者への追加的な割引やポイント付与等による利益提供

そのため、端末の過度な値引きを撲滅するためには以下のような対策が有効ではないかと考えます。

- 潜脱的な端末割引行為の防止のために MNO が設定する評価指標の適正性の確認や覆面調査の強化等を継続して実施いただき、問題が生じていることが確認された場合には、違反事例の摘発・撲滅に資する取り組みを行っていただくこと

- 回線とセットかを問わずに電気通信事業者及び媒介等業務受託者が販売する端末の割引額の上限を事業法で規律すると共に、販売代理店による独自割引やポイント付与、端末購入プログラムにおける利益提供等も割引額の規律対象に加えること

以上