

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

(MVNO 委員会回答)

(1)

モバイル市場における転売ヤー問題は、MVNO の回線契約を使ってホッピング行為を繰り返し、MVNO の事業運営に深刻な影響を与えているのみならず、安価に入手した端末の売却益を得る行為により、反社会的団体の活動など社会全体に対しても深刻な影響を及ぼすおそれがあると考えます。

この転売ヤー問題は、主に MNO 各社による過度な端末割引に起因していることを鑑みると、NTT ドコモ及び楽天モバイルの提案にある端末単体割引を含めた端末の割引額の上限額を規制する点については、過度な端末割引の抑制に繋がり得ることから、転売ヤー問題の解消に向けて一定程度の効果はあると考えます。

一方で、NTT ドコモの提案では「まずは上限額を 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」とし(なお、同社は第 37 回会合においては 2 万円～中古販売価格を上限額として主張していたことにも留意が必要)、楽天モバイルの提案では「高価格帯端末の割引の上限額は端末価格に対して定率で上限を設定」とされているところ、現行の規律にて 2 万円かつ定額とされている割引の上限額を緩和した場合には、過度な端末割引の継続が可能となることが考えられ、転売ヤー問題を完全に解消することはできない恐れがあります。

(2)

MNO 各社による過度な端末割引に関しては、表面上は事業法 27 条の 3 に適合する形を取っているものの、販売現場の実態としては同規律に違反する行為が少なからず存在しているものと認識しております。NTT ドコモ及び楽天モバイルの提案にある規律の表面的な見直しのみで、その背後にある MNP 獲得指標を重視する販売代理店評価制度などの根本を見直さない場合は、違反行為が増えることはあっても過度な端末割引の根絶は困難であり、規律順守の徹底に向けた根源的な取り組みが必要不可欠だと考えます。

以上