

(案)

「競争ルールの検証に関する報告書2023」(案)に対する 意見及びそれに対する考え方

- 意見募集期間 : 2023年6月23日(金)から同年7月24日(月)まで
- 意見提出件数 : 43件 (法人・団体:18件、個人:25件)
- 意見提出者 :

(意見受付順、敬称略)

	意見提出者
1	東京都消費生活総合センター
2	株式会社インターネットイニシアティブ
3	株式会社NTTドコモ
4	公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会
5	一般社団法人テレコムサービス協会
6	一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会
7	クアルコムジャパン合同会社
8	株式会社オプテージ
9	イオンリテール株式会社
10	KDDI株式会社
11	ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
12	公益社団法人全国消費生活相談員協会
13	西日本電信電話株式会社
14	東日本電信電話株式会社
15	ソフトバンク株式会社
16	楽天モバイル株式会社
17	JCOM株式会社
18	主婦連合会
—	個人(25件)

意見	考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
----	-----	------------------

■ 第2章 モバイル市場の競争環境に関する検証

1. 報告書2022の公表以降の取組

(2) 報告書2022の公表以降の総務省等における取組

意見2-1 キャリアの過度な端末値引きを取り締まるべき。

<p>総務省と公正取引委員会の見解に齟齬があるように思えるので見解を統一し明確にしてほしい。</p> <p>役務に紐づかない端末販売の販売価格に対する規制は本来は独占禁止法をベースに行うべきであり、安易に電気通信事業法をベースに行うべきものではないと考えます。</p> <p>総務省と貴WGIは、通信料収入を原資とする過度の端末値引きが広く行われているとして今回新たな規制を追加しようとしています、それほどまでに問題だと言うのなら公正取引委員会が独占禁止法の不当廉売でキャリアを追及すべきです。公正取引委員会が不当廉売で摘発し改善命令を出せばそれで解決するのではありませんか。</p> <p>その一方で公正取引委員会が不当廉売で追及しない現状を踏まえれば、通信料収入を原資とする過度の端末値引きには当たらないということであり、それであれば今回の改正案はそもそも必要ないということではないですか。</p> <p>独占禁止法と電気通信事業法で法の趣旨が違うとはいえ、総務省と公正取引委員会の見立てに齟齬がありすぎませんか。</p> <p>総務省と公正取引委員会の見解を擦り合わせてください。総務省も公正取引委員会も、国民から見ると、ひとつである国の行政機関の一員なのですから、国の行政機関としての見解を統一し明確にしてください。</p> <p>なお、公正取引委員会が不当廉売の「おそれ」があると何度も警告していることは承知しています。</p> <p style="text-align: right;">【個人12】</p>	<p>○ 総務省においては、今後とも、公正取引委員会をはじめとする他省庁と必要な連携を図って対応していくことが必要と考えます。</p>	<p>無</p>
<p>公正取引委員会は不当廉売でキャリアを立件すべきでは。</p> <p>2019年の事業法改正の際に、総務省や貴WGIは端末の単体販売は事業法の対象外だからドンドン値引いてよいという立場でした。</p> <p>しかし、その場合であっても独占禁止法の不当廉売に当たる可能性はある訳です。</p> <p>今回の改正案では値引き幅4万円が云々されていますが、その前に、公正取引委員会が不当廉売を立件するのが先ではありませんか。</p> <p>代理店が1円で端末を販売できるような販売手数料を各キャリアが設定し、不当廉売による叩き合いになっていることが明らかです。公正取引委員会の「緊急実態調査」にそれが書いてある。</p>		

<p>各キャリアは遥か昔からこれをやってきました。そして「1円端末」は販売代理店が勝手にやっていることであり自分は知らないし、指示もしていないと嘯いています。</p> <p>不当廉売を長年続けて相手キャリアを叩いてきたキャリアの中には、ドコモのように、叩き疲れて、ついに、自分一人では麻薬中毒から抜けられないと言ってお上に泣きついてきた。</p> <p>業界全体を麻薬中毒から救ってくれと言ってきた。他のキャリアもそれに同調している。3キャリアがそれだけ長く広範にやってきたということです。それをキャリア本人が認めた。</p> <p>極端な廉価販売が大規模かつ継続的に行われ、問題として顕在化し、とっくの昔に不当廉売といえるレベルになっているということでしょう。</p> <p>「報告書」の5ページの「緊急実態調査」の中で公正取引委員会は、「MNOが販売代理店に対して、供給に要する費用を著しく下回る対価で継続してスマートフォンを販売することにより、販売代理店と競争関係にある販売業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合には、独占禁止法上問題(不当廉売)となるおそれがある。」と表現しています。</p> <p>しかし、公正取引委員会は「おそれ」があるという警告を乱発するだけで絶対に動かないし、動かなかった。</p> <p>貴WGに公正取引委員会の方も出席しておられます。いつまで「おそれ」があると言っているのですか。キャリア本人達が手に負えない状態だと言っているのですから、「おそれ」のステージは過ぎました。立件してください。</p> <p style="text-align: right;">【個人13】</p>		
---	--	--

2. 事業法第27条の3の執行状況
(1) 上限2万円規制に関する事項

意見2-2 本報告書案の考え方に賛同。MNOや販売代理店等における不適切な行為の根絶に向けた取組が必要。

<p>上限2万円規制の一層の徹底に向けたルール整備については、利用者の誤認や利用者間の不公平等、利用者にとっての不利益を防止することに寄与することから、本報告書案の考え方に賛同いたします。</p> <p>なお、本報告書案において、上限2万円規制の遵守の徹底に向けMNOが講ずるべき措置として代理店への指導等が示されておりますが、先般、総務省殿からソフトバンク殿に対し自社が運営するオンラインショップでの不適切な端末代金の値引きに関する行政指導がなされ、その件数は約3,000件(令和4年11月24日から令和5年4月11日までの間)と非常に多数であったことを踏まえると、本来、代理店を指導・監督する立場であるMNO自身においても事業法の遵守に向けた取り組みが不十分な状況となっており常態化していたのではないかと懸念しております。</p> <p>この点、MNOやその代理店等による不当な端末の値引きについては、端末市場の公正かつ自由な競争を阻害するのみならず、現に電気通信事業者であるMVNOの事業運営に深刻な影響を及ぼし、電気通信市場、ひいては社会全体に大きな影響を及ぼす恐れがあることに加えて、これまで「通信料金と端末代金の完全分離」と、料金・サービス本位の競争の実現を目指して、対応してきたMVNOにとって許容できるものではありません。</p> <p>総務省殿においては、モバイル市場の現状を改めて網羅的に検証するとともにMNOやその代理店等による不適切な行為の根絶に向け、行政指導の徹底等による違反事案の撲滅を進めてい</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ なお、販売現場において不適切な行為が行われていないかについては、総務省において、引き続き覆面調査等を通じて確認することが必要と考えます。 	<p>無</p>
---	---	----------

<p>ただくことを要望いたします。</p> <p style="text-align: center;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p> <p>通信と端末の分離の適正化を促進し、行き過ぎた囲い込みを禁止することは、事業者間の競争を活性化させ、利用者利便の向上につながることから、各事業者は電気通信事業法27条の3の趣旨を踏まえてサービス提供や販売することが重要であると考えますので、本報告書の考え方に賛同いたします。</p> <p>なお、2022年度覆面調査においては、違反と判断される事案のうち、「回線契約を条件とする2万円の上限を超える利益提供の提示」が大宗を占めていることや般、一部のMNOにおいて、規律違反する不適切な端末代金の値引きにより、行政指導が行われたことを踏まえると、端末値引き等の誘引に頼った競争慣行を2年を目途に根絶するといった、改正事業法当時の目標は3年以上経過した現時点においても達成できていないものと認識しております。</p> <p>この点、MVNOは事業構造上、大幅な値引きを実施することが困難である状況を鑑みると、これらの違反行為は通信サービスの適正な競争が阻害される行為であり、MVNOの競争力低下につながるものと考えますので、引き続き総務省殿においては、覆面調査等を通じて、不適切な行為が行われていないかを継続して確認いただくとともに、違反行為と認められる事案については、早急に必要な措置を講じていただくことを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社オプテージ】</p>		
意見2-3 MNO4社が講じている措置は有効なのか。		
<p>MNO4社がいろいろな措置を講じていることは承知しましたが、普通に考えると販売代理店が契約データを入力する際に2万円を超える値引きをつけるとエラーとなると思われます。エラーを無視したまま契約を完結できるしくみになっているのではないのでしょうか。なぜ法律違反となる契約が締結できたのか、しっかり確認してほしいです。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人全国消費生活相談員協会】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	無
意見2-4 引き続き法令の遵守に取り組む。		
<p>本報告書(案)において、「MNO4社は、次の措置を講ずることが適当」(P16)と示された内容を含め、引き続き法令遵守の徹底に取り組んでまいります。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	無
意見2-5 販売代理店に対しても指導し、それを公表すべき。		
<p>キャリアの違反だけではなく、販売代理店の違反もすべて公表しケジメをつけてください。2019年の事業法改正で端末販売価格の値引き幅が規制され違反した場合は公表するとされています。</p> <p>一方で「報告書」には販売代理店の違反事例がいまだに多いとありますが、これらはすべて公表されているのでしょうか。</p> <p>違反が起きる根本的な原因はキャリアのインセンティブ施策でしょうから、キャリアの違反が厳しく対処されるのは当然として、販売代理店が違反した場合も公表してキチンとケジメをつけてくだ</p>	<p>○ 総務省において、引き続き、電気通信事業法の一部を改正する法律(令和元年法律第5号。以下「改正法」といいます。)により講じた措置の効果やモバイル市場に与えた影響等について、評価・検証を行い、電気通信事業法(昭和59年法律第86号。以下「事業法」といいます。)第27条の3の規律に反する行為が行われた場合には、必要に応じて適切な対応を行っていくことが必要と考えます。</p>	無

<p>さい。 違反していない販売代理店もあります。また、違反があった場合、真面目に携帯料金を支払っている一般の利用者が不利益を被っているとも言えますから、一般の利用者のためにも公表するのが当然です。 販売代理店の違反が公表された事例をみると、過去に2回しかないのではないのでしょうか。 2020年3月6日KDDI及び同社の販売代理店26社への指導と、2020年5月29日NTTドコモ及び同社の販売代理店70社への指導だけです。 この公表では違反した販売代理店の会社名のみが公表されており、所在地や代表者名は公表されていません。 大企業は別として中小の会社名だけ公表しても、それがどこにある会社で、どの店舗を運営し、誰が代表者なのか分かりません。こんな内容を公表しても公表したことになりません。 そもそも、販売代理店について2019年の事業法改正で届け出制度を導入したのはこのような事態を想定していたためではありませんか。 販売代理店の存在をキャリア経由で間接的に把握するのではなく、行政が直接把握するための必要最小限の制度として届出制を導入し、販売代理店を迅速・的確に把握し、違反に係る業務改善命令の円滑な執行を担保するとしていたのではありませんか。 なお、もし、この2件以外にも公表されているのであればお詫びします。 「報告書」で違反事例が多いと言いながら公表もしていないというのでは怠慢と言わざるを得ません。 今回の改定案を云々する前に最低限のことをしてください。同じ販売代理店が何度も違反しているようなら半年ごとに公表するとか、公表周期も検討してください。 「報告書」には違反件数が出ているのですから、詳細をまとめた資料があるのでしょうか。会社名だけでなく、所在地、代表者名、運営している店舗、違反の軽重、何度も同様の違反を犯していないかも明示してください。</p> <p style="text-align: right;">【個人15】</p>	<p>○ なお、総務省においては、2022年12月16日に、事業法に違反する不適切な端末代金の値引きを行った販売代理店に対して、行政指導しました。</p>	
<p>2. 事業法第27条の3の執行状況 (2) 既往契約の解消状況</p>		
<p>意見2-6 既往契約の解消に向けた方向性案に賛同。</p>		
<p>「総務省においては、引き続き、既往契約の解消状況を注視するとともに、不適合拘束条件の解消時期として設定した2023年末をもって、既往契約の更新に係る特例(3G契約に係る部分を除く)を廃止するよう規定の整備を行うことが適当」(P21)とする本報告書(案)の方向性に賛同いたします。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>3. モバイル市場の現況と分析 (2) 通信市場の動向</p>		
<p>意見2-7 MVNO向けの接続料について、算出方法だけでなく接続料という概念まで踏み込んだ根本的な見直しが急務。</p>		
<p>MVNO向けの接続料について、算出方法だけでなく接続料という概念まで踏み込んだ根本的な</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>

<p>見直しが急務である。</p> <p>昼にも著しい低速化なく使えるMVNOのプランが確認されていないことが主な理由。LINEMOの3GB990円、20GB以降1Mbps2,728円といったプランに対抗する土俵にすら上がっていない。</p> <p>結果、競争も行われていない。</p> <p>キャリアが低廉高品質な通信環境を提供している以上、MVNOができない現状は競争ルールの在り方として不健全。</p> <p>結果的にMVNOは安かろう悪かろうといった選択肢のみになっている。</p> <p style="text-align: right;">【個人5】</p>	<p>○ なお、LINEMOミニプランについては、昨年度末に行われた移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証(モバイルスタックテスト)の対象となっており、ソフトバンクが実施した検証内容を総務省において精査し、「接続料の算定等に関する研究会」においてその妥当性を検討した結果、当該プランの利用者料金と接続料等との関係は価格圧搾による不当な競争を引き起こすものではないことが確認されています。</p>	
<p>意見2-8 スマホ購入アルバイトのトラブルは、MNP契約者を優遇するビジネスモデルの弊害ではないか。</p>		
<p>消費生活相談の現場では、スマホ購入アルバイトのトラブルに関する相談が入ります。それらの一因となっているのが、「サービス利用意思を伴わないMNP」です。インターネット上で購入したSIMを短期間で他社(MNO)へMNPLし、高額な端末を廉価で手に入れ、詐欺業者に手渡したり、転売したりします。MNP契約者を優遇するビジネスモデルの弊害とされます。</p> <p style="text-align: right;">【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p> <p>○ なお、「サービス利用意思を伴わない乗換え行為」に対する考え方については、本報告書案第3章5.(1)に記載しています。</p>	無
<p>消費生活相談の現場では、スマホ購入アルバイトのトラブルに関する相談が入ります。それらの一因となっているのが、「サービス利用意思を伴わないMNP」です。インターネット上で購入したSIMを短期間で他社(MNO)へMNPLし、高額な端末を廉価で手に入れ、詐欺業者に手渡したり、転売したりします。後述しますが、MNP契約者を優遇するビジネスモデルの弊害とされます。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>		
<p>意見2-9 MNOとMVNO間のイコールフットイングを確保に係る本報告書案への考え方に賛同。</p>		
<p>移動通信市場において継続的に多様なサービスが生みだされ、Society5.0の基盤となる5GやBeyond5Gの発展のためには、有限希少な周波数資源の有効利用の観点から、少数のMNOが設備を保有する構造が避けられない中、多数のMVNOが事業参入できるように、「設備を保有するMNO」と「保有しないMVNO」が同じ条件で設備を利用することができるイコールフットイングの確保が必要不可欠であると考えことから、本報告書案の考え方に賛同いたします。</p> <p>なお、昨年以降、MNO各社より5GSA方式を用いた商用サービスの提供が順次開始されている一方で、本年2月に当委員会所属のMVNO向けの「5GSA導入に関するアンケート」の結果では、複数社から「MNOとの協議において課題や問題がある」との声が挙がっており、その中でも「MVNO側への情報提供が少ない」、「協議が停滞している」等の意見が散見される状況となっており、MVNOによる5GSAサービスの実現に向けた協議が順調に進展しているとは言い難い状況であると認識しております。このため、今後の協議状況によっては、MVNO各社の5GSA導入に向けた検討や設備構築等に影響を及ぼすおそれがあり、その結果、MVNOによる5GSAサービスの開始時期が大きく遅延する可能性があるかと危惧しております。</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>○ 5G(SA)のサービス提供においてMNOとMVNO間のイコールフットイングを確保する観点から、総務省において、事業者間協議の状況等を引き続き注視していくことが適当と考えます。</p>	無

<p>この点、MNOとMVNOに差が生じた状態で5GSAを用いたサービスが提供開始されることは、公正競争の観点から望ましくなく、ひいてはMVNO振興を含む競争政策を後退させ、Society 5.0の実現をも阻害することになると考えるため、総務省においてはMNOによる5GSAに係る機能開放に向けたMNO-MVNO間の協議状況や国際標準化の動向を注視いただきつつ、MNOをはじめとした国際標準化策定の関係者に対し、5GSAに係る機能開放に関する検討状況や実現見込み時期等についてヒアリングいただく等、協議推進に向けた取り組みを検討いただくようお願い申し上げます。</p> <p style="text-align: center;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>		
<p>MNOの数に限りがある中、創意工夫により独自のサービスを提供するMVNOは、引き続き競争の軸として重要な役割を果たすことが期待されるところ、5GSA時代において競争が適切に機能するためには、MVNOが競争し得るサービスが提供可能となる環境が整備されることが重要と考えますので、本報告書案の考え方に賛同いたします。</p> <p>この点、現状においてMNOが5G(SA方式)での商用サービスを開始し始めている中、L2接続相当は国際標準化の遅延等の理由により、MVNOへの5G(SA方式)機能提供が実現されておらず、MVNOがサービス提供できない況が長期化すれば、MVNOが市場から淘汰され、移動系通信市場が再びMNOグループの協調的寡占となり、その結果、料金の高止まりやサービスの横並びなど、利用者利便を大きく損ねる可能性があると考えます。</p> <p>総務省殿においては、5G(SA方式)に係るMNOとMVNO間の協議状況を注視いただくとともに、国際標準化の関係者へのヒアリング等により検討状況を把握いただき、本WGの場での報告や国際標準化を推進する上での後押しになる施策等を検討していただくことを要望いたします。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社オプテージ】</p>		
<p>意見2-10 MNO3社が提供する格安プランがメインブランドからの移行を検討している利用者の囲い込みにつながっている可能性があるのではないか。</p>		
<p>本報告書(案)において、「一定数の利用者は、新料金プランに移行せずにMNO3社の旧来プランを利用している。移行しない理由としては利用者意識調査によれば、『現在利用している料金プラン内容に特に不便を感じていない』旨の回答がある一方で、『手続きを行うことが面倒だから』、『特に理由はない』、『興味がない』といった回答も多くあった」(P47)と示されていることに対し、「制度見直しの恩恵を行き渡らせる観点からは、積極的な理由なく移行しない利用者に対して、自身のニーズに合った移行のメリットや手続きが必ずしも複雑ではないことについて正しく伝えていくことが重要である」(P48)とされていますが、MNO3社においては、メインブランドのみならずサブブランドにおいてもデータ利用量に応じたプランが複数提供される等、その複雑さのあまり利用者が容易には自身のニーズに合ったプランを選択することができない状況にあると認識しております。</p> <p>また、同じMNO内に通信料金が異なるメインブランドとサブブランドが存在すること自体、メインブランドからの移行を検討している利用者を実質的な引き止め策としてサブブランドが提案されやすい環境を生じさせ、これが利用者の囲い込みにつながっている可能性もあると考えます。</p>	<p>○ 一事業者がメインブランドの他、廉価プラン等を提供することは自体は否定されるものではないと考えますが、当該事業者においては、利用者が自身のニーズに合った事業者や料金プランを選択できるよう、利用者にとって分かりやすく料金プランが提供されることが望ましいと考えます。</p>	<p>無</p>

<p>については、MNO3社の、サブブランド分を含めての複雑で分かりにくい料金プランや他社ブランドの検討を排除しかねないこうした環境が、利用者の困り込みにつながり、公正な競争環境の阻害要因となっていないか検証がなされることを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>		
<p>意見2-11 できるだけ最新の情報を載せてほしい。</p>		
<p>NTTドコモが2023年6月20日に新料金プランirumoを発表したがそのことは記載しなくてよいのか？出来るだけ最新の情報を載せて欲しい</p> <p style="text-align: right;">【個人22】</p>	<p>○ 基礎データは、可能な限り、意見募集前の2023年6月1日時点にあわせているため、元の案のとおりとさせていただきます。</p>	<p>無</p>
<p>3. モバイル市場の現況と分析 (3) 端末市場の動向</p>		
<p>意見2-12 支払い状況に問題のない中古端末のみが市場に出回るしくみにし、消費者が購入時に判断しやすいよう安全な中古端末にはマークをつけるなどしてほしい。</p>		
<p>現在はネット通販でも簡単に中古端末が購入できますが、購入当時は白ロムでも、その後赤ロムになるリスクがあります。支払い状況に問題のない中古端末のみが市場に出回るしくみにし、安全な中古端末にはマークをつけるなど、消費者が購入時に判断しやすい表示をしてほしいと思います。健全な中古端末市場が確立されれば、中古端末販売についてもMNOに偏った市場にはならないのではないかと思います。</p> <p style="text-align: right;">【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。 ○ 関係事業者においては、御意見を踏まえ、適切に対応すべきと考えます。</p>	<p>無</p>
<p>意見2-13 「携帯電話ポータルサイト」の周知に努めてほしい。</p>		
<p>「携帯電話ポータルサイト」は充実していて、信頼できる情報としてとても有用なものと認識しています。ただし、総務省の作成しているインターネットに関する情報は多くあり、ポータルサイトの認知度は高いとは言えないと思います。ケータイショップでの案内や、各携帯電話会社などのWebサイト上にリンクを張るなどして、周知に努めるよう期待します。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>意見2-14 ミリ波対応端末の出荷台数が未だ少ないこと、ミリ波対応ネットワークが限定的であることが、ミリ波等を活用したサービスの提供の支障となっている。</p>		
<p>p.61 3.考え方「5GSAやミリ波を活用したサービスは現時点で萌芽期であるにもかかわらず、既にMNO4社が自社オンラインストアで販売している5G端末に占めるSA対応端末の割合が約25%、ミリ波対応端末の割合が約22%であり、これらは今後更に増加することが見込まれることを踏まえると、現時点において直ちに5Gへの移行や5GSAやミリ波等を活用したサービスの提供に支障が生じている状況にはないと考えられる。」について。</p> <p>・ミリ波対応端末の割合が約22%とされているのは、機種数の割合を指していると考えられることから、誤解を避けるためにその点を明示いただくことを要望します。 ・一方、出荷台数割合としては、第39回WGにおいて当社が報告した通り、4%程度(2022年)に留まっており、これは米国に比して10分の1以下のデータとなります。このことから、「現時点において直ちに5Gへの移行や5GSAやミリ波等を活用したサービスの提供に支障が生じている状況に</p>	<p>○ いただいた御意見を踏まえ、ミリ波対応端末の出荷台数割合は約4%であるという調査結果がある旨を追記します。</p>	<p>有</p>

<p>はないと考えられる。」は、現状としては、必ずしも適切な表現ではないと考えられます。ミリ波対応端末の出荷台数が未だ少ないこと、ミリ波対応ネットワークが限定的であることが、ミリ波等を活用したサービスの提供の支障となっていることは一定の事実であると考えられます。この点を踏まえた記述に修正いただくことを要望します。</p> <p style="text-align: right;">【クアルコムジャパン合同会社】</p>		
<p>意見2-15 端末の下取りの際、査定額に納得がいかない場合は、下取りをキャンセルできるのが望ましい。</p>		
<p>MNOも中古端末の販売を開始しました。一方で中古端末の売却トラブル(下取り)も発生しています。古本や古着などでは対象品を送って査定を受けた後にその価格で売却するかどうかを選択できることが多いです。MNOの下取りの場合は状態ごとの買い取り予定額が示されているものの検品後の買い取り額について異議を受け付けずキャンセルもできないという、圧倒的に消費者に不利な契約になっています。査定額に納得がいかない場合は下取りをキャンセルできるのが望ましいと思います。少なくとも査定額の如何にかかわらず一切キャンセルができない旨をはっきりと伝えていただく必要があると思います。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人全国消費生活相談員協会】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。 ○ 関係事業者においては、御意見を踏まえ、適切に対応すべきと考えます。</p>	<p>無</p>
<p>意見2-16 MNOが取り扱う端末についてオープンマーケット版の併売の義務付け及びその出荷台数の割合を最低20%程度に指定し遵守させること。</p>		
<p>端末市場におけるMNOの優越的地位を是正する目的で、MNOが取り扱う端末について、原則としてオープンマーケット版の併売をMNOと端末製造メーカー双方に義務付けたうえで、端末製造メーカーにおける日本市場への出荷台数のうち、オープンマーケット版の占める割合を最低でも20%程度に指定し遵守させることを提案する。</p> <p style="text-align: right;">【個人7】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>

■ 第3章 事業法第27条の3の施行状況に関する検討

<p>1. 改正法の施行状況を踏まえた見直しの基本的考え方</p>		
<p>意見3-1 既に飽和状態になっている携帯電話事業においては原点に立ち返って端末は端末、SIMはSIMと販売店を分けて販売してほしい。</p>		
<p>P.66「通信料金を原資とする端末代金の値引きがずっと横行しており、それはおかしい」</p> <p>この意見に賛同します。 消費生活相談の現場には、(新聞購読者と同様に)長期利用者を優遇せず、短期間でMNPや端末を買い替える顧客を有する販売店へ、販売奨励金を多く支払うビジネスモデルを推奨していません。既に飽和状態になっている携帯電話事業で、そろそろ原点に立ち返って端末は端末、SIMはSIMと販売店を分けて販売してほしいと思います。</p> <p style="text-align: right;">【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>P.66「通信料金を原資とする端末代金の値引きがずっと横行しており、それはおかしい」</p> <p>この意見に賛同します。 消費生活相談の現場には、(新聞購読者と同様に)長期利用者を優遇せず、短期間でMNPや端</p>		

<p>末を買い替える顧客を有する販売店への販売奨励金を多く支払うビジネスモデルを推奨しています。既に飽和状態になっている携帯電話事業で、そろそろ原点に立ち返って端末は端末、SIMはSIMと販売店を分けて販売してほしいと思います。</p> <p>【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>		
<p>意見3-2 改正法により端末の選択肢が少なくなったということは特段感じていない。端末を購入する人が得をし、そうでない継続利用者がその費用負担をしていることが問題。</p>		
<p>消費生活の現場において、2019の業法改正によって、選択肢が少なくなったということは、特段感じません。どちらかというと、端末の価格帯を逐一把握している転売ヤーやその類が得をし、その他利用者が、彼らの端末代の負担を強いられていることを懸念しています。問題なのは、端末の選択肢が減少していることではなく、端末を購入する人が得をし、新たな端末を購入しない継続利用者がその費用負担をおこなっていることだと思います。</p> <p>【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>意見3-3 本報告書案に示された考え方に賛同。</p>		
<p>モバイル市場については、2019年の事業法改正から3年以上が経過した現状においても通信料金収入を原資とした端末の大幅割引による顧客獲得競争が継続しており、料金・サービス本位での競争が不十分な状況であると考えます。</p> <p>この点、本報告書案に示された「通信料金と端末代金の完全分離」「行き過ぎた囲い込みの禁止」という改正法の考え方を維持することが適当」および「MNO3社が9割近いシェアを有する寡占的な市場であることを踏まえると、他の事業者の競争力を高める環境の整備についても引き続き必要」との考え方に賛同いたします。</p> <p>総務省殿においては、モバイル市場の健全な発展に向け、MNOとMVNOの間の競争状況等に注視いただくようお願いいたします。</p> <p>【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>2019年10月施行の改正法による通信料金と端末代金の完全分離及びスイッチング円滑化による、通信料金を原資とした端末値引きの誘引に頼った利用者の獲得(量の競争)から、お客様本位の商品・サービスの開発とその適時・的確な見直しによる利用者の獲得(質の競争)へのシフト、および利用者がいつでも自らの意思で最適な選択を行える環境の整備を目指すという本WGの取組に賛同します。わたしたち全携協も、キャリアショップが地域のデジタル化推進拠点としてお客様に安心してご利用いただける拠点を目指し、今後も積極的に現場の意見を発信して参りたいと思います。</p> <p>【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】</p>		
<p>意見3-4 改正法により導入された規律の見直しの方向性が示されたことに感謝。引き続き市場環境を注視しつつ、適切な時期において規制を撤廃することを要望。</p>		
<p>クアルコムは、政府が2019年に導入した端末販売に関する規制に関し、一貫してその見直しを求めてまいりました。本報告書案において、一定の方向性が提示されたことに感謝申し上げます。ただし、報告書案に示されている通り、競争を制限する規制は必ずしも望ましいものではないと考えております。引き続き市場環境を注視しつつ、適切な時期において規制を撤廃することを要</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>

<p>望みます。 利用者が多様な選択肢から選択することが可能となり、またイノベーションが活性化するように引き続き政府の強いリーダーシップを期待します。</p> <p style="text-align: right;">【クアルコムジャパン合同会社】</p>		
意見3-5 見直し案の施行により転売行為が沈静化することを期待。いわゆる「白ロム割」「SIMのみ新規契約における利益の提供」について分かりやすく説明してほしい。		
<p>2019年改正の第27条の3を正確に理解できていた消費者は少数だったと思います。事業者にとっても消費者にとってもわかりやすく、順守できる規制であることが大事だと思います。いわゆる白ロム割、SIMのみ新規割などについても、わかりやすく説明をしてください。 転売ヤー問題については、闇バイトを請け負った消費者から相談を受けています。改正案が施行されれば転売で利益が生じるような値付けがなくなり、転売行為自体も沈静化すると期待しています。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人全国消費生活相談員協会】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ なお、「白ロム割」は、端末の購入等を行うことを条件とする端末割引のことをいい、「SIMのみ新規割(SIMのみ新規契約における利益の提供)」とは、端末の購入を伴わない新規契約を条件とするキャッシュバック等の利益の提供のことをいいます。 	無
意見3-6 本報告書案の考え方に賛同。MVNOの競争力を高める他の施策の検討が必要。		
<p>報告書案では「通信市場は今なお MNO3社が9割近いシェアを有する寡占的な市場であることを踏まえると、他の事業者の競争力を高める環境の整備についても引き続き必要である」とされており、賛同します。 報告書案「4. 指定事業者の範囲に係る規律の見直し ③考え方」において、P102に以下の記載があります。 「MNOとMVNOとの契約者シェアについては、改正法施行の前後で比較すると、施行前はMVNOのシェアが年1.2%の伸びを見せていたが、施行後はほぼ横ばいとなっており、施行前の勢いはなくなっている。また、MNOの新料金プランの導入により、MVNOにおける従前の価格優位性が低下している。これらを踏まえれば、改正法施行時と比較してMVNOのMNOに対する相対的な競争力は低下していると考えられる。」 この記載にあるように、従来は、モバイル市場においてMNOとMVNOは利用料等により棲み分けがなされておりましたが、近年では、MNOの廉価プラン投入後は、その差がなくなってきました。MVNOがMNOに価格競争で対抗するのは困難であり、MVNOの競争力強化に向けた何らかの環境整備が必要と考えます。 報告書案ではMVNOの競争力を高める環境整備として5GSAサービスが例示されていますが、これに限定せず、他の施策の検討が必要と考えます。例えば、従来より当社が意見提出しているMVNOに対する特例や独自サービスの提供を認めるなど、MVNOがモバイル市場の活性化を果たせるよう施策の検討を希望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【JCOM株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ MVNOの競争力を高める他の施策の検討に関する御意見については、参考として承ります。 	無
意見3-7 事業法改正は失敗したと認め、新たな策を考えるべき。		
<p>2019年の事業法改正は失敗したと認め新たな策を考えるべきでは。「報告書」の75ページに「そもそも端末と通信を分離することで何を実現しようと我々はしたのか、もう1回改めて明らかにしておく必要があると思う。」とありますが、低廉で分かりやすい料金・サービスの実現が究極の目的だったのではありませんか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 改正法施行以降、MNO・MVNOから低廉な新料金プランが多く提供されるようになり、事業者や料金プランの乗換えが活発化するなど一定の政策目的は達成していると考えます。 ○ 他方で、改正法施行後3年が経過する中で、制度運用上の課 	無

事業法改正の前後に当時の石田総務大臣や高市総務大臣が閣議後記者会見で何度も、その目的について「低廉で分かりやすい料金・サービスを実現すること」と明言しています。

事業法を改正するに際し総務省が各党の国会議員に、料金の低廉化が究極の目的であり、それにより携帯料金が下がり国民生活が楽になると説明し、与野党とも全会一致で法案を可決したのではありませんか。

もちろん、それ以外にもMNP手続きの簡易化等も目的としてあったと思いますが、まずは通信と端末を分離し、料金の低廉化と簡明化を実現することが究極の目的だったのではありませんか。

ですから、極端な場合、1円端末が復活しようが転売ヤーが跋扈しようが、料金が低廉化・簡明化し先々もその動きが続く見込みだというのであれば、2019年の事業法改正は成功したと言えます。

しかし、料金の低廉化は一時的には実現しましたが、これは菅政権がNTTに料金値下げを強制し闇取引したことが効いたからであり、事業法の改正が効いたのではありません。

最近では料金の割引体系がまたぞろ複雑化しその陰に隠れて値上げモードに入りつつあるというのが実態でしょう。

「報告書」の66ページに、「ユーザーも競争に加わり」「メニュー」を「チョイス」してほしいとの表現があり、ご説の通りと思いますが、現在各社が販売している全料金プランを俯瞰してみてください。

割引体系やオプションの複雑さ、複数台契約している場合のグループ内通話料の扱い、ショップ店員に対応してもらえるか否か等等、分かりにくい上に、各社のホームページの表示内容がとても理解しにくい。

一般の利用者がどれが自分に適しているのか判断するためには途轍もない努力と時間が必要です。

事業法改正の当初の目論見は外れ、失敗したと素直に認めるべきです。それを踏まえて新たな策を打ち出すべきではないでしょうか。

【個人10】

事業法改正は失敗だったから抜本的な具体策を示せ。

2019年の事業法改正について当初は高く評価していました。通信端末の販売環境が改善し、究極の目的である料金が低廉化や簡素化しました。

しかし、これは菅政権がNTTに料金値下げを強制した闇取引が効いたからであり、事業法の改正が効いたのではありません。

最近では料金の低廉化は停滞し、むしろ複雑化・高額化してかつての姿が復活してきています。そして通信端末の販売環境も元の木阿弥になりました。

3キャリアは、国民共有の財産である公共の電波を利用してビジネスを行っているにもかかわらず、いまだに寡占状態であり利益率は20%と驚異的な水準です。商道德などはどこにも感じられません。

国民生活に密接に関係する会社がここまで儲けてよいのでしょうか。

今後を展望しても、究極の目的である料金の低廉化や簡素化が順調に進んでいくとはお世辞に

題等が指摘されており、この観点からの見直しは必要と考えます。

<p>も言えません。 以上を踏まえると、2019年の事業法改正は、結局は失敗だったと断ずるしかありません。 「通信と端末の分離」ではダメだったのですから、もっと厳しく、例えば、次のような案を検討してはどうでしょうか。 第1案。4キャリアに端末販売を禁じ、どうしても販売したいという場合は別会社で行うこととし、かつ、この会社の資本と人事を4キャリア本体から完全に分離する。 「報告書」の75ページに「MNOが自ら端末を販売しちやいけないと、別会社にして独立採算でやってくださいというのが最終的なあるべき姿かと思う。」とあり、このことを言っていると勝手に解釈しました。 第2案。4キャリアについて、MNO会社とMVNO会社に分離し、且つ、この会社の資本と人事を4キャリア本体から完全に分離する。そしてMVNO会社は既存のMVNO会社と完全に同等の扱いにする。 これくらいやらないと公正な競争と発展は期待できず、料金の低廉化や簡素化は実現できないのではないのでしょうか。</p> <p style="text-align: right;">【個人11】</p>		
2. 通信料金と端末代金の完全分離に係る規律の見直し		
意見3-8 「白ロム割」対策について賛成。		
<p>通信サービスと端末のセット販売時の「白ロム割」を規制の対象とすることは、端末の購入頻度が高いユーザが「1円販売」等の過度の端末値引きにより他のユーザに比べて相対的に得をするなど、ユーザ間の不公平や転売ヤー問題の解消のために必要であると考えており、「白ロム割」について電気通信事業法で規律し、利益の提供の上限額の範囲に含めることが適当であるとの考え方に賛同いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>割引額上限2万円規制は、通信料金収入を原資とする過度の端末値引き等の誘引に頼った競争慣行を2年を目途に根絶することを目指したものでしたが、規制対象外となる「白ロム(SIMカードが入っていない端末)割」による端末割引が横行することになり、いわゆる転売問題が発生しています。この状況を是正する措置として、「白ロム割」を規制対象に含めた割引額上限の見直し案について賛成します。また、今後他の方法などで規制の抜け道が利用され、公正な競争が阻害される場合には、端末販売のあり方について、適宜迅速に更なるルールの見直しを行うことを求めます。</p> <p style="text-align: right;">【主婦連合会】</p>		
<p>・上限2万円規制の見直しについて 「白ロム割」対策について賛成する。 セット販売の際の利益提供額の上限見直しについて、4万円とすることに賛成。ただし、「1円端末」等が出現しないように、割引率も基準に含めるべき。(例えば、4万円又は端末価格の5割までとするなど)</p> <p style="text-align: right;">【個人1】</p>		

意見3-9 「白ロム割」対策について賛成。SIMのみ新規契約の利益提供を利用した潜脱行為が発生しないよう手当することを要望。		
<p>通信サービス(回線)と端末のセット販売に係る白ロム割を規制対象とすることについて、賛同します。</p> <p>なお、非回線契約者への割引(今後も規制対象外)とSIMのみ新規契約への利益提供(上限2万円)を利用して、潜脱行為が発生しないよう手当していただくことを併せて要望します。</p> <p>具体的には、セット販売に適用される上限4万円規制(本報告書案第3章 2.(1)③イ参照)は、回線への加入タイミングは問わず、端末と回線を別々に契約した場合も実質的に上限4万円規制の対象となることを「電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン」に明確化する等の対応が必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 御意見の潜脱行為については、総務省において、事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインにおいて明確化等の対応がされることが適当と考えます。 	無
意見3-10 本報告書案の考え方に賛同。端末購入プログラムの買取価格の適正性については定期的な検証が必要。		
<p>本内容に賛同いたします。</p> <p>通信サービスと端末のセット販売に際して行われる「白ロム割」についても、利益提供上限額の範囲に含めることが必要と考えます。</p> <p>ただし、MNOが提供する端末購入プログラムにおいて端末返却時に免除になる残債の中に、2年後の端末買取予定価格を超えた部分が「白ロム割」として内在している可能性が考えられます。2年後の端末買取予定価格は表面上見えづらいため、この種の「白ロム割」が内在しているのかどうか判断が難しく、意図的に端末買取予定価格を高く設定することにより実質負担金を安く見せることが可能になる等、潜脱行為の温床となる可能性が考えられます。</p> <p>そのため、端末購入プログラムにおける「2年後の端末買取予定価格の妥当性」と「2年後の端末買取予定価格と最大残債免除額の差額(2年後の端末買取予定価格を上回る割引・ポイント付与等(内在する「白ロム割」)の有無)の確認」について実施・検証が可能な状態とすることが、規律遵守に向けた運用において非常に重要であり、潜脱行為の抑止のために必要であると考えます。</p> <p>例えば、「2年後の端末買取予定価格の妥当性の検証」を実施し、2年後の端末買取予定価格が短期間で大きく変動することは考えづらいことから、「2年後の端末買取予定価格の一覧の公表」を行ったうえで、「2年後の端末買取予定価格の変更は3か月に1度とすること」等が考えられます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社インターネットイニシアティブ】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 端末購入プログラムにおける買取等予定価格の設定等のルール整備に関する御意見については、総務省において今後の参考にするとともに、端末購入プログラムに係る買取等予定価格の適正性について、注視していくことが適当と考えます。 	無
<p>MNOによる通信サービスと端末のセット販売と白ロム割を組み合わせることにより、過度な割引が発生している現状や「転売ヤー」が跋扈する等の不健全な事象が発生している状況を踏まえると、本報告書の考え方は、事業者間の公正な競争環境を確保やモバイル市場の活性化に資するものと考えため、賛同いたします。</p> <p>他方、過度な端末割引の原因となっている白ロム割を規制した場合、MNOは端末値引き等による誘引力を維持するため、端末購入サポートプログラムを活用した端末販売の増加を図ることが想定されるところ、MNOが任意で設定可能な端末購入サポートプログラムの買取価格の適正性</p>		

<p>については、定期的に検証いただく必要があると考えます。 この点、端末購入サポートプログラムにおける買取価格を市場価格よりも高価に設定することや販売代理店によるポイント付与等も実質的な利益の提供に該当すると考えられますので、これらの利益の提供も割引上限額の範囲に含めていただくことを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社オプテージ】</p>		
<p>現状、MNO各社による端末販売に関しては、事業法第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「白ロム割」などを組み合わせる等により過度な端末割引が少なからず存在しているところ、そのような過度な端末割引の抑止に資すると考えることから本報告書案の考え方に賛同いたします。</p> <p>なお、端末購入サポートプログラムでの将来の買取り予定価格はMNO各社が任意に決定することが可能であると考えるところ、当該買取り予定額を恣意的に高額に設定する等、実際の市場相場に比べ明らかに有利な買取り額とすることで、実質的に「白ロム割」の上限額を超えた割引が可能となることから、潜脱行為の温床になることが懸念されます。</p> <p>この点、MNO各社が設定する端末購入サポートプログラムでの買取り価格についても、総務省殿でその妥当性を定期的に検証いただくよう要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>		
<p>意見3-11 買取価格保証型残価設定ローンについて、端末の残価として設定された金額も値引き額として規制の対象とすべき。</p>		
<p>仮に白ロム割を規制の対象とする場合、いわゆる買取価格保証型残価設定ローンについて、端末の残価として設定された金額も値引き額として規制の対象とすべき。 上記を加味していないものは競争ルールとして機能するのか非常に疑問を感じる。 残価を値引きとして加味しない合理的な理由を伺いたい。</p> <p>例えば通信契約をせずに一括10万円で購入できる端末について、現状では78,000円前後を残価として設定し、22,000円前後を23回の分割で毎月支払うことで約23か月間にわたり端末を利用できる仕組みを楽天モバイルを除く*大手3社が行っていると把握している。 このうち残価の78,000円は丸々値引き分として規制の対象とすべき。</p> <p>*楽天モバイルは同様の仕組みを楽天カードに限っており、端末販売単独で採算が見込めるものでないことは明らか。</p> <p style="text-align: right;">【個人8】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p> <p>○ なお、将来時点において端末の買取りを行う等により、一定の金額と当該端末の買取価格等との差額は、利益提供額となります。</p>	<p>無</p>
<p>意見3-12 見直しをしても抜け道ができて、廉価販売が復活することを懸念。</p>		
<p>4万円の上限規制を設けても、過去の経験から言えば、いつの間にか抜け道ができ、短期ユーザに対する廉価販売が出現し、「1円販売」のような廉価販売が復活することを懸念しています。</p> <p style="text-align: right;">【東京都消費生活総合センター】</p> <p>4万円の上限規制にしたとしても、過去の経験から言えば、いつの間にか抜け道ができ、短期ユーザに対する廉価販売が出現し、「1円販売」のような廉価販売が復活することを懸念しています。上限2万円規制の見直しには、白ロム割や通信料金を包括的に検討することに期待します。</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>

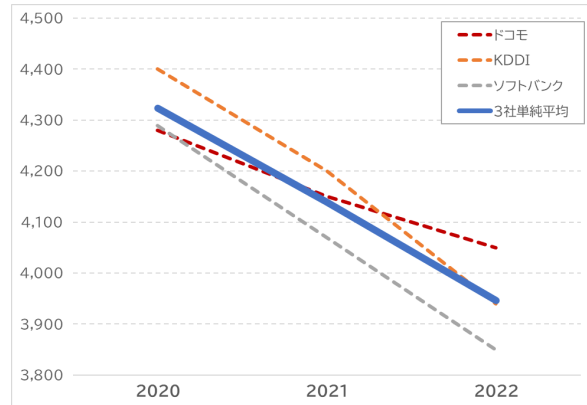
<p>【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>		
<p>意見3-13 「1円販売」をキャリアが自主的に辞められないのであれば、法整備による改善が望まれる。</p>		
<p>販売店が1円で端末を販売するのは、回線契約が成立することで、キャリアから販売奨励金が得られるからだと思います。キャリアが通信収入から得られる利益を代理店や端末購入者に還元しているのが、根本の問題だと思いますが、それをキャリアが自主的に取りやめられないのであれば、法整備され改善されることを望みます。</p> <p style="text-align: right;">【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ 今回、本報告書案のような見直しを行ったにもかかわらず、今後も過度の端末値引きの誘引に頼った競争慣行から脱却できない場合は、総務省において、通信サービスと端末の販売の在り方を含めて検討が必要であると考えます。</p>	<p>無</p>
<p>意見3-14 根本的な解決には、端末と通信回線の独立採算制が必要であり、制度の見直しを希望。</p>		
<p>P80「過度な端末の安売り販売が進むと、MVNOが淘汰されるあるいは電気通信市場の発達が阻害される。」</p> <p>この意見に同意します。人気の機種については、メーカー以外の販売はMNOが独占している状態であり、大手であるMNOが人気機種の安売りをし続ける限り、契約はMNOに集中することになると思います。真の意味で利用者の選択肢を広げる意図があるのなら、端末と通信回線の独立採算制を希望します。</p> <p>1人当たりの通信収入から得られる利益まで、割引が認められることが適当ということ記載内容に納得できません。事業者が持ち出しすることなく、利益の範囲であれば割引を行っても問題にはならないとの見解でしょうか。消費生活相談の現場に在籍するものとしては、端末の買換え頻度は利用者によって違い、転売ヤーを含め、端末の買換えスパンが短い利用者程、得をするという現在の販売形態こそ問題があると考えています。また上限額を2万円から4万円に引き上げたとしても、時がたてば、前回の改正同様に抜け穴を見つけ、安売りを行う店舗が出現するものと懸念します。根本的な解決には、端末と通信回線の独立採算制が必要と思われ、制度の見直しを希望します。</p> <p style="text-align: right;">【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ 今回、本報告書案のような見直しを行ったにもかかわらず、今後も過度の端末値引きの誘引に頼った競争慣行から脱却できない場合は、総務省において、通信サービスと端末の販売の在り方を含めて検討が必要であると考えます。</p>	<p>無</p>
<p>意見3-15 規制維持の方向性に賛同。</p>		
<p>業界が通信料金を原資とした過度な端末値引きの誘引に頼った販売に偏らないように、規制を維持する方向性に賛同します。</p> <p>多くの販売代理店はキャリア間の苛烈なMNP競争の中、店舗を存続させるために高いPI指標の達成に向けて出張販売や端末の極端な廉価販売などを行わざるをえず、現在も大変苦しい環境下にあります。</p> <p>新たな規制により、こうした状況が将来に亘って解決されることを強く望みます。</p> <p style="text-align: right;">【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>

意見3-16 上限額の算出は、2019年の改正法施行時と同様に直近単年度の数値を用いることが合理的と考える。また、一律上限4万円とした場合、低・中価格帯端末の「実質1円販売」が可能となり、過度な端末値引き競争が継続するおそれがある。

当社は、「通信料金と端末代金の完全分離」という改正法の考え方を維持することが適当であるとの考え方から、改正法施行時の算出方法を踏襲することについて賛同いたします。

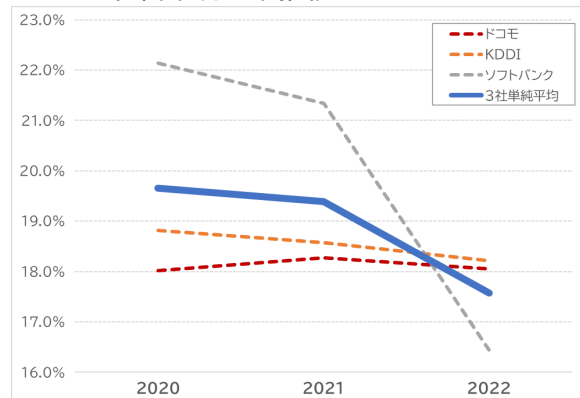
一方で、算出にあたっての最新データへの更新については、MNO3社ARPU、営業利益率ともに低減傾向であることを踏まえると、2019年の改正法施行時と同様に直近単年度の数値を用いることが合理的であると考えます。

＜MNO3社ARPU推移＞ (単位:円)



※各社公表値

＜MNO3社営業利益率推移＞



※各社公表値をもとに、ドコモについては全社営業利益、KDDIについてはパーソナルセグメント、ソフトバンクについてはコンシューマ事業と法人事業を合算した数値にて集計

- 今回の見直しにおいては、「通信料金と端末代金の完全分離」という改正法の考え方を維持した上で、改正法施行時を上限額の算出方法を踏襲しつつ、最新のデータ(改正法施行後の2020年度から2022年度までの3年間の平均値)を用いており、一定の合理性があるものと考えます。
- 一方で、一律4万円の上限とした場合、低・中価格帯の端末において、いわゆる「転売ヤー」や「1円販売」等の問題が発生する懸念に関する意見があったところです。
- また、割引額の上限については、不良在庫端末の割引上限は、最終調達日から24か月経過した場合に、対照価格の半額(50%)とする特例を認めていることを踏まえると、現行の割引額の上限である2万円を超える割引額の上限については、在庫端末特例の基準(50%)を考慮することが適当であると考えられます。
- このため、割引額の上限については、原則4万円とするが、対照価格が4万円から8万円までの場合にあっては対照価格の50%、4万円以下にあっては2万円とすることが適当であると考えます。
- 以上を踏まえ、本報告書案における上限2万円規制に係る規律の見直しの記述については、以下のとおり修正することが適当と考えます。

有

【元案】

(略)上限額については、その算出した額の内数である4万円とすることが適当である。

なお、上限額の設定に当たっては、端末の価格帯等に応じたARPUの違いにより上限額を複数設定することも考えられるものの、端末の販売等と通信契約が紐付いていることを前提とする考え方に基づき上限額を設定することは適当ではないこと等を踏まえれば、上限額は一の額とすることが適当である。

【修正案】

(略)上限額については、その算出した額の内数である4万円とすることが適当である。

ただし、割引額の上限を一律4万円とした場合に低中価格帯の

<p>加えて、端末の平均使用年数における今回の最新データへの更新についても、ARPUや営業利益率と同様に、改正法施行時と同じく直近単年度の数値を用いることが計算手法の一貫性の観点で合理的であると考えます。</p> <p>また、今回の算定データの更新にあたっては、内閣府による消費動向調査を用いていると認識しておりますが、当該調査データはフィーチャーフォン利用者の買替実績等が含まれる点やアンケート回答者の記憶に依存する点などを勘案すると、端末とりわけスマートフォンの平均使用年数を正確に反映できていない可能性があり、規制導入時と同様にMNO3社におけるスマートフォンユーザの買替実績データを用いるなどアンケートに拠らないデータを用いることが信頼性の観点からも望ましいと考えます。</p> <p>また、上限額を4万円とした場合には、10万円以下の低～中価格帯のスマートフォンにおいては、端末購入サポートプログラムと組み合わせた「実質1円販売」が可能となることから、過度な端末割引競争が継続し、ユーザ間の不公平や転売ヤー問題等が解消されない懸念があると考えます。</p> <p>加えて、改正法施行時と同様に直近単年度の数値を用いて算出すると割引上限額は3万円となることや、中～低価格帯端末の購入者は当社の利用実績における通信サービスの支払額が数百円程度低い傾向にあること等に鑑み、10万円以下の端末については「実質1円販売」を極力減らす観点からも、上限額を3万円に設定する等、政策的な対応を検討いただきたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>端末において、いわゆる「転売ヤー」や「1円端末」等の問題が発生するおそれがあること、現行のガイドラインにおいて、不良在庫端末の割引上限は、最終調達日から24か月経過した場合に、対照価格の半額(50%)とする特例を認めていることを踏まえると、現行の割引額の上限である2万円を超える割引額の上限については、在庫端末特例の基準(50%)を考慮することが適当である。</p> <p>このため、割引額の上限については、原則4万円とするが、対照価格が4万円から8万円までの場合にあっては対照価格の50%、4万円以下にあっては2万円とするのが適当である。</p>
<p>「競争ルールの検証に関する報告書 2023」(案)(以下、「本報告書案」という)の「上限2万円規制に係る規律の見直し」において、「端末の販売等と通信契約が紐付いていることを前提とする考え方に基づき上限額を設定することは適当ではないこと等を踏まえれば、上限額は一の額とすることが適当である。」とされておりますが、今回の見直しは、「通信サービスと端末のセット販売(機種変更の場合を含む。)に際して行われる」割引上限額の見直しであると理解しており、「上限額は一の額とすることが適当」とする理由に矛盾が生じているのではないかと考えます。</p> <p>本報告書案における見直し後の割引上限額は「一律上限4万円」とされておりますが、この上限額を適用することにより、特に、4万円以下の低価格帯端末では一括1円販売など、過度な割引が可能となります。仮に一部の事業者がこのような過度な割引を行った場合、他社は競争対抗の観点で追従せざるを得ない状況になる可能性が高く、そのような競争環境下では、再び転売ヤー問題などの不健全な取引が顕在化するおそれがあります。</p> <p>また、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」(令和5年2月24日付け)において、「正当な理由がないのに、商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給することであつて、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある」(独占禁止法第2条第9項第3号)場合等は、独占禁止法上問題となる、とされておりますが、「一</p>	

<p>律上限4万円」とした場合、特に低価格帯端末に関しては、その供給に要する費用を著しく下回る対価とすることが可能となります。</p> <p>従って、再度、転売ヤー問題等が発生しないよう過度な割引を抑制し、供給に要する費用を著しく下回る対価とすることを防止するため、例えば、端末価格帯に見合った複数の上限設定を実現できるような仕組みが必要と考えており、具体的な上限案として、現状の2万円上限をベースとし「2万円＋端末販売に係る利益までの上限 かつ 最大4万円まで」とすることを提案いたします。上述の2万円については、現行制度における通信サービスに係る一人当たりの利益に相当し、これに端末販売に係る利益を加味することは、「通信サービスと端末のセット販売に際して行われる」見直しとして、一定の合理性を有するものと考えます。</p> <p>弊社提案の「2万円＋端末販売に係る利益までの上限 かつ 最大4万円まで」とする上限設定方法により、主に低価格帯端末に対しては2万円程度の割引上限、高価格帯端末に対しては上限4万円が適用されることとなり、「一律上限4万円」とした場合に懸念される端末の過度な割引が、全価格帯の端末で抑制可能になると考えます。</p> <p>なお、転売ヤー問題は、主に端末の一括販売にて引き起こされているところですが、各社が提供する端末購入サポートプログラムについては、転売ヤー問題への対策として有効であり、また、端末の普及や流動性の促進に繋がる販売方法であると考えます。端末購入サポートプログラム利用時の残債免除については、利益提供額の上限設定のみではなく、端末の買取価格についても検討する必要がありますが、この買取価格については、事業者間競争の公平性を確保する観点から、全事業者共通の基準を設定し、ガイドラインに明記する必要があると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>		
<p>意見3-17 MVNOはMNOを同等の割引を行うことが困難であり、一律上限4万円とした場合、MNOとMVNO間の競争力の差がさらに拡大するおそれがある。</p>		
<p>2019年10月改正法(以下「改正法」)は、「端末代金の値引き等について一定の厳しい条件を定め、通信料金の収入を原資とする過度な端末代金の値引きの誘引に頼った競争慣行に関して2年間を目処に根絶していく」ということを趣旨としています。現在においても過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行から脱却できていないため、上限額を2万円から見直す理由はないものと考えます。</p> <p>MNOの平均的な利用者1人の通信料収入から得られる利益の算出式(以下「算出式」)から利益提供の上限額を議論することは、その市場競争に与える影響を度外視したものです。公正な市場競争の実現にはモバイル市場全体を俯瞰した議論が必要不可欠であると考えます。</p> <p>MNOと比較して低廉な料金プランを主軸に競争するMVNOのARPU(※当社ARPUは本WG(第42回)【資料2-5】P15参照)は、算出式の「MNO3社のARPUの3年平均(4,137円)」と比べて非常に低く、MNOが4万円の端末割引をした場合にMVNOは同等の割引で対抗することが非常に困難です。</p> <p>仮に上限額を2万円から見直す場合は、拙速な議論を避け、大きくARPUの異なるMNOとMVNOの間で公正な競争となるためには上限額をどのように設定すべきかについて、より丁寧に議論を続けるべきと考えます。</p> <p>算出式の「端末の3年平均利用年数」において、参照しているデータが改正法当初に使用して</p>	<p>○ 上記「意見3-16」に対する考え方のとおりです。</p>	<p>有</p>

いた「MNO3社のスマートフォン平均利用期間」から「内閣府の消費動向調査の数値」へと変更となつていますが、以下2点の理由から、改正法当初に用いた「MNO3社のスマートフォン平均利用期間」を踏襲すべきと考えます。

- ① 「内閣府の消費動向調査の数値」は改正法の年(2019年3月)の数値(4.3年・51.6か月)と今回用いている2023年3月の数値(4.4年・52.8か月)の数値は大きな変化がなく、スマートフォン以外の端末も含めた平均利用期間であること
- ② 本WG(第37回)のNTTドコモ殿の【資料2-1-1】P2の通り、改正法施行当初ほぼ100%であった通信と端末のセット販売率が直近でも98%と大きな変化がないこと

【株式会社インターネットイニシアティブ】

<競争環境に与える影響の議論>

- ・ 本来、改正事業法の「通信料金と端末代金の完全分離」の趣旨を踏まえると、通信料金から得られた利益は、端末割引に還元されるのではなく、通信料金・サービスに還元され、事業者間の健全な競争が促進されるべきと考えます。
- ・ この点、MNOによる2万円以上の端末割引を実施する違反行為が確認されている現状を踏まえると、事業法改正当時の目標である、「端末値引き等の誘引に頼った競争慣行を2年を目途に根絶」は達成できていないため、現在の状況では、割引上限額の見直しを行う合理的な理由はないと考えます。
- ・ また、電気通信事業法第27条の3は、「その他電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれがある利益の提供」を規律するものであり、規律を見直す場合には、競争事業者であるMVNOへの影響について議論・検証が必要と認識しております。
- ・ 割引上限額を4万円に見直した場合、MNOにおいては、4万円未満の低価格帯の端末を1円端末として販売することや、中価格帯の端末を安価で販売することが想定されます。一方、MVNOにとって4万円の割引を行うことは困難な水準※1であり、MVNOの競争力が大きく低下することが想定されます。
- ・ そのような、MNOによる端末割引の誘引に頼った販売が横行した場合、料金・サービス本位の競争が阻害されることにつながるため、割引上限額の見直しに当たっては、公正な競争環境に与える影響を慎重にご議論いただくことが必要と考えます。

※1: MMD研究所「2022年9月通信サービスの料金と容量に関する実態調査」では、MVNOの平均ARPUについて1,567円との調査結果が公表されており、本報告書案と同様の考え方にて算出した場合、1人当たりの利益見込み額は15,000円程度。加えて、MVNOの営業利益率はMNOに比べて低いことも踏まえると、4万円の割引を行うことは困難な状況。

参考URL: https://mmdlabo.jp/investigation/detail_2141.html

<算出に用いるデータの合理性の議論>

- ・ 利用者1人の通信料収入から得られる利益の算出に用いられるスマートフォンの平均利用期間は、改正法当初に用いられたMNO3社のスマートフォンの平均利用期間(34カ月)から、

内閣府の消費動向調査データ(53.2カ月)に変更されているところ、採用するデータの合理性についても議論や検証が不十分な状況と考えます。

- ・ この点、改正法当時はSIMロックされた状態の端末利用期間、すなわち「端末を購入した事業者における通信契約と紐づいたデータ」が採用されていたことや、割引上限額の算出の考え方は、利用者一人当たりの「通信料金」から得られる利益の範囲内といった趣旨を踏まえ、今般の見直しに当たっては、内閣府のデータを採用することについて、慎重な検討が必要と考えます。
- ・ また、端末の平均利用期間は34カ月から53.2カ月に大幅に見直しされている一方で、内閣府の消費動向調査データにおいては、事業法改正時と現在の3か年平均はほぼ同水準※2であることを踏まえると、端末利用期間についても当時から大きな変化はないと想定されることから、端末の3年平均使用年数（53.2月）を採用することについては、十分にご議論・検証いただくことを要望いたします。

※2 内閣府 消費者動向調査(携帯電話端末平均使用年数)

【株式会社オプテージ】

2019年8月に総務省より公表された「電気通信事業法の一部を改正する法律によるモバイル市場の公正な競争環境の整備に関する基本的考え方」において、「過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行について2年を目途に根絶することとし、通信市場・端末市場の双方における競争がより働くよう、通信役務の利用者に対して端末を販売する際の端末代金の値引き等について、一定の厳しい上限を定める」との考えから、端末代金の割引上限額については、現行の2万円が設定されたものと認識しております。

また、改正電気通信事業法の施行以降も規律違反が散見されてきた状況を鑑みると、まずは現行の規律の順守を徹底することが重要であるとともに、現在においても過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争が根絶されていない状況であることを踏まえると、割引上限額を現行の2万円以上の金額に見直す合理的な理由はないと考えます。

なお、本報告書案にて、割引上限額を4万円とする考えが示されておりますが、MVNOはMNOに比べてARPUが低くかつ原価の大宗を接続料が占める等、MNOとは事業構造が異なりMNOと同水準の割引を行うことが困難であることからMNOとMVNO間の競争力の差がさらに拡大するおそれや、現在、端末市場全体の2～3割の売上台数を占める4万円未満の端末を用いることで1円販売が復活する等が想定されます。

この点、そのような状況となった場合、モバイル市場の公正な競争環境の維持や利用者間の公平性の確保等への影響が懸念されることから、見直しから3年経過を待たず、速やかに議論や検証等を実施した上で、上限額の更なる見直しの必要性や見直し後の上限額の合理性を確認することが必須であると考えます。

【一般社団法人テレコムサービス協会】

通信料金と端末料金の完全分離に係る規律の見直し案の実施に伴い、本WGにおいて問題点と指摘されていた「1円販売」等の大幅な割引販売のルールが見直されることについて賛同いた

<p>します。</p> <p>ただし、割引上限額の算出にあたってはMNOのデータのみが用いられ、MVNOのデータが用いられていないことに違和感があります。例えば、割引上限額が4万円となった場合、上限額までの割引が行えるようなMVNOは限られており、事業者間での競争にも影響を及ぼすものと考えます。すなわち、通信料金が高い事業者の場合は、その収益を原資として上限額までの割引も可能と考えられますが、通信料金の価格設定が相対的に低い事業者の場合、端末の割引は限定的となります。</p> <p>結果として、MNOと比較し割引に限りのあるMVNOは競争上不利となることから、割引上限額の算出にあたっては、MVNOのデータも考慮した検討が適切と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【JCOM株式会社】</p>		
<p>意見3-18 公正な市場競争の実現のため、各構成員及び事業者の意見を踏まえた十分な議論を行い、最終的な結論に至った経緯について本報告書案において丁寧に示されるべき。</p>		
<p>本報告書(案)において、上限2万円規制に係る規律に関し、『通信料金と端末代金の完全分離』という改正法の考え方を維持することが適当」とされるとともに、「平均的な利用者1人の通信料収入から得られることが期待される利益を算出すると、約 4.1 万円(ARPU の3年平均(4,137円)×営業利益率の3年平均(18.9%)×端末の3年平均使用年数(53.2月)=41,597 円)となることから、上限額については、その算出した額の内数である4万円とすることが適当」(P87)と示されています。</p> <p>一方で、当該規律における上限額の引き上げについては、これまで開催された「電気通信市場検証会議競争ルールの検証に関するWG」において、各構成員及び事業者より、「低価格帯の端末について、4万円の割引ができることは、公正競争上本当によろしいのかということについても議論に値する」(PP.76-77)、「なぜ上限額の見直しが必要だというふうに考えているのか納得ができておらず、通信は通信の料金で競争していただき、端末は端末メーカーがそれぞれの競争をすればいい」(P78)、「白ロム割を含めて4万円という案について、ちょっと高い」(P78)、「4万円というのは少し高いような実感を持っている。(略)この4万円の根拠となっている計算方法が全ての事業者にとって納得感があるものかどうか、さらに精緻に検証をして説明をいただき、それぞれの価格帯の端末に与える影響といったもののシミュレーション結果をお示ししていただく必要があるのではないか」(P79)、「MNOから、中古端末の販売価格や、買取価格をベンチマークとして割引等の上限額を緩和する提案があったが、緩和する理由はない」(P83)、「安易に上限額を緩和することは望ましくなく、少なくとも現行の上限額を維持することが必要」(PP.83-84)等、様々な見解が提示されたと認識しております。</p> <p>これにもかかわらず、こうした意見に対し十分な検討や議論がなされないまま、同年6月20日の同WGにて示された本報告書(案)において「4万円とすることが適当」と結論づけられ、同月22日にはパブリックコメント手続が開始されていることから、このまま議論が尽くされることなく上限2万円規制が見直されるのではないかと懸念しております。</p> <p>当社としては、上限額の算出方法を踏襲しデータを最新化することが現在の市場環境に鑑みて必要なのかを含め、規律の在り方について多角的に議論した上で結論を出すべきと考えており、</p>	<p>○ 上記「意見3-16」に対する考え方のとおりです。</p>	<p>有</p>

そのようなプロセスを経て方向性を決めることが、結果的に「通信料金と端末代金の完全分離」の規律を導入した目的にも適うものと考えます。

したがって、同WGにおいて各構成員及び事業者の意見を踏まえた十分な議論を行っていただき、上限額の引き上げに係る論点を明確化した上で、最終的な結論に至った経緯について報告書(案)において丁寧に示されるべきであり、それまでは、上限2万円規制に係る規律について、上限額以外の規律も含めて現状維持すべきと考えます。

なお、当社は、同年4月12日に開催された同WGにおいて、回線とセットかを問わずに、以下のとおり端末への利益提供の上限額を設定するよう意見しております。

- ・ 低～中価格帯: 過度な安値販売を抑制する観点から、定額で上限設定(現状維持)
- ・ 高価格帯: 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、定率で上限設定

【楽天モバイル株式会社】

4万円上限案は新たな潜脱行為が出てくるだけです。もっと抜本的な案を打ち出してください。「報告書」の75ページに、「本当に上限額を動かすだけで問題解決になるのか疑問に思う。」と構成員の方も言っているではありませんか。

【個人16】

改正案4万円の算出に当たり営業利益率20%ありきの議論はおかしい。

「報告書」の87ページに改正案4万円の算出根拠があり、営業利益率20%(18.9%)をベースにしていますが、この前提自体がおかしいではありませんか。

3キャリアは国民共有の財産である公共の電波を利用して国民生活に密接に関係するビジネスを行っているにもかかわらず、いまだに寡占状態で、四半世紀にわたり営業利益率は20%と驚異的な水準です。

ここまで儲けてよいのでしょうか。

本来はこの儲けを料金値下げに回すというのがスジであり、貴WGも2019年の事業法改正に当たり、競争が機能してそうなるの見込んだものではありませんか。それが究極の事業法改正の目的だったのでしょうか。

私も国民の一人として、かねてから3キャリアがその方向に行ってくれるものと期待していましたが、その動きは遂に起きなかった。この先、起きる見通しありません。

今、貴WGは、これ以上は料金値下げしようとしない3キャリアの営業利益率20%を当然のものとして受け入れています。

根本的に見直してください。営業利益率は、良いとこ10%程度として算定し直すべきではありませんか。

ちなみに、携帯電話販売代理店の営業利益率は「報告書」63ページや資料64にあるように1%?5%の間で推移しており、概ね3%程度と見てよいでしょう。

資料にあるティーガイヤ等3社以外の中小の販売代理店にいたっては、ほとんどのところが2%以下でしょう。

<p style="text-align: right;">【個人17】</p> <p>通信とセットでの割引上限を設定する案について一部利用者への偏った優遇の規制という観点からは良いと思います。</p> <p>しかし計算式が不自然で4万円という金額ありきであると感じます、いわば利益を全部還元するような式であり、定期的な乗り換える人のみが得をする事になりインフラとしてどうなのか。例えばMNO各社のポイントサービス還元率は代金の1%程度であり、この程度が本来のサービスとしての値引き水準として適切ではないか。</p> <p>また一部ハイエンド端末であってもOS更新がすぐに打ち切られる物も販売されてきた中で平均使用年数が53ヶ月という設定は妥当なのか。</p> <p>そもそも転売ヤーの跋扈についても、一括1円端末の単体販売をキャリアが拒否せずにちゃんと全希望者に販売して、また一括1円は誰でも22001円で買える事が周知されればそもそも転売など成り立たず問題とならないのではないか。</p> <p>単体販売を拒否するからこそ悪化した問題であるのに、転売ヤーこそが問題である、というような論調には違和感がある。</p> <p>例えば家電量販店等で全国規模で行われる値引きについてはMNOが主導していると思わせるわけだから、そのような割引について店舗を限定する事を禁止してネットも含めたあらゆる店舗で同一の条件での提供を義務付けるのはどうか。</p> <p>MNOが規制の意図に反して抜け道を利用したり単体販売の拒否等をしてきた以上、そもそもMNOが端末を通信と紐付けで販売すること自体が適当ではないと思う。</p> <p style="text-align: right;">【個人21】</p>		
<p>意見3-19 一律上限4万円の見直し案に賛同。</p>		
<p>白ロム割を含めた上限額を一律4万円にすることについて、賛同します。</p> <p>弊社は、「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とおり、転売抑止と端末販売数の激減防止の観点から、白ロム割を含めて中古買取価格を割引上限とすることが最も適当だと考えますが、総務省殿が割引上限額の計算に用いているARPU等のデータについて特段違和感はなく、4万円の水準は結果的に中古買取価格を基準とした割引上限と近い金額水準でもあるため、白ロム割を含めた一律4万円の割引上限は妥当な水準と考えます。</p> <p>仮に4万円よりも厳しい割引上限となると、販売代理店経営の悪化、5G端末や最新テクノロジー普及の遅れといった悪影響も想定されることから、過剰規制であり強く反対します。</p> <p>また、端末価格帯により割引上限を変えることについては、端末価格帯の区切りについて合理的な基準を設けることは難しい上、複数の割引上限の設定はルールの複雑化や販売現場の混乱にも繋がることと想定されるため、本報告書案に記載されているとおり、割引上限は一つであ</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>○ なお、上記「意見3-16」に対する考え方のとおり修正します。</p>	<p>無</p>

<p>ることが適当だと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>		
<p>上限2万円規制に係る規律の見直しに賛成。 ただし通信契約に伴う値引き上限額を上げるのではなく、通信契約に伴う値引きを0円に引き下げるべきだと考える。 「通信料金と端末代金の完全分離」の本分に立ち返り0円にすべき。 そもそも4万円の算出方法について、分母が値引きを適用された回線ではないことから根拠を大幅に欠く。 「白ロム割」については利益の提供の上限額の範囲に含めないことを継続した上でいわゆる「転売ヤー」対策はMNOに義務付けるべき。 遵守がなされない場合はMNOによる端末の販売を禁止することも視野に入れるべきと考える。 <p style="text-align: right;">【個人7】</p> </p>		
<p>意見3-20 割引上限額が2万円から4万円になることについて歓迎。一方で、過剰な割引販売方式が今後開発されるおそれがあることから、潜脱行為に対する方針がより明確化されることを要望。</p>		
<p>p.87 2. 通信料金と端末代金の完全分離に係る規律の見直し(1) 上限2万円規制に係る規律の見直し 3. 考え方において、現在規制の対象外とされている通信サービスと端末のセット販売に係る白ロム割を規制の対象とするとともに、割引上限額を2万円から4万円へと緩和を行うことについて。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社より、第39回WGにおいて、ミリ波対応端末についての規制緩和を求めたところですが、本報告書ではミリ波対応端末の状況が「5GSAやミリ波等を活用したサービスの提供に支障が生じている状況にはないと考えられる」とされています。これに対しては、意見2-14で述べたとおり、ミリ波対応端末の普及の低さ、対応エリアネットワークが限定であることが、ミリ波等を活用したサービスの提供の支障となっていることは一定の事実であり、引き続きミリ波普及促進とそのためへの対応策の必要性は高いことを申し上げます。 ・そのうえで、今般の規制緩和は、端末市場において、公平性や透明性等を向上させる方策の一案として機能する可能性があることから、歓迎します。一方で、過剰な割引販売方式が今後開発される恐れもあることから、そういった潜脱行為に対する政府の対応方針がより明確に示されることを要望します。 <p style="text-align: right;">【クアルコムジャパン合同会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 見直し後の規律において、潜脱行為による端末の値引き等が行われないよう、総務省においては、事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインの見直しを検討することが必要と考えます。 ○ なお、上記「意見3-16」に対する考え方のとおり修正します。 	<p style="text-align: center;">無</p>
<p>意見3-21 通信料金の20%を超える端末代金の割引は、景品表示法に抵触するのではないか。</p>		
<p>モバイル通信市場は、10年以上前のようなMNO3社だけが端末を含めた通信サービス役務を提供している市場環境とは異なり、スマートフォンを単体で販売する事業者や通信サービスだけを提供する事業者、中古端末事業者など様々な事業者が存在するオープンな市場となっております。</p> <p>つまり、現在のモバイル市場は、MNO3社だけの特殊な市場ではなく、様々な事業者が参入できる市場となっており、MNO3社の商慣習が、モバイル市場の商慣習ではございません。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 通信契約を伴う端末値引きについては、景品表示法における景品類には該当しないと考えます。 	<p style="text-align: center;">無</p>

<p>現在のモバイル市場は、様々な事業者が参入しているオープンな市場であるため、公正競争については、独占禁止法及び景品表示法の遵守が前提となるべきであり、それを踏まえた上で、通信市場の特殊な事情を考慮し、消費者の利益を損なわないように、電気通信事業法で補完すべきものであると考えます。</p> <p>また、2019年の事業法改正で通信料金と端末代金は完全分離となっていることから、割引上限を設定し、通信料収入から得られる利益を端末の割引に充当することを可能とすることは、公正競争の観点から不適切(理由は以下)であると考えます。</p> <p>通信契約を伴う端末の割引とは、通信契約を条件とした割引クーポンに該当すると考えます。</p> <p>また、特定商品に対してのみの割引クーポンとした場合、値引きや割引ではなく、景品に該当すると考えます。</p> <p>景品に該当する場合、通信契約を条件とした端末販売の割引額の上限は、景品表示法で定められている取引価額の20%であり、通信契約の取引価額とは、「契約事務手数料」及び「1か月分の通信料金※」が該当する考えます。</p> <p>(※MNOは期間拘束がないため、確実に利用者が支払う料金は1か月分の通信料金であると考えます。)</p> <p>つまり、割引が景品に該当する場合、4万円を割引上限とする場合において、4万円の割引を可能とするには、通信費で20万円以上の支払い(もしくは支払うことが確定していること)が必要となり、現状のARPUを考えた場合、4万円割引は景表法に抵触する考えます。</p> <p>また、端末販売における値引き・割引に関しては、独占禁止法での不当廉売を踏まえた値引き額・割引額が適用されるべきであり、端末の販売価格に関しては、仕入れ原価を下回らない価格となるべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【イオンリテール株式会社】</p>		
<p>意見3-22 上限額は税込みなのか税抜きなのか。</p>		
<p>87ページの上限価格の見直しについてですが、上限額の4万円というのは税込みなのか税別なのかどちらなのでしょう？税込だとすると平均的な利用者1人の通信料収入から得られることが期待できる利益の額(41,597円)を超えることになりませんが・・・</p> <p style="text-align: right;">【個人24】</p>	<p>○ 上限額は税抜きです。</p>	<p>無</p>
<p>意見3-23 速やかに対照価格が調達価格を下回らないように見直すべき。</p>		
<p>対照価格の設定方法を見直そうとしているが遅すぎる。</p> <p>「報告書」86ページで、対照価格について「複数の価格を設定する場合であっても、対照価格が調達価格を下回らないように見直すことが適当である。」としていますが、見直すのが遅すぎます。</p> <p>私は、ガイドラインが2019年に策定された時からこのことを総務省に直接申し上げてきました。改正しなければならないことは明白だったでしょう。</p> <p>もっと早く動いてください。</p> <p style="text-align: right;">【個人18】</p>	<p>○ 複数の価格を設定する場合において、それらの価格が全て調達価格よりも低いものである場合は、潜脱行為に当たるとして、現行の事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインに規定されていますが、今回の見直しにより、それを潜脱行為ではなく、省令において禁止行為として明記し、規律するものです。</p>	<p>無</p>

意見3-24 対照価格が調達価格を下回ることは潜脱行為に当たるものとしてすでにガイドラインで規定されており、新たな考え方ではない。		
<p>対照価格が調達価格を下回った場合に潜脱行為に当たることについて、「電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン」(以下規定)にはすでに規定がなされており、新たな考え方ではない認識です。</p> <p>本報告書案の記載では、現行ルールの見直しようになっておりますが、すでに当該ガイドライン上で規定されている内容であることがわかるように本報告書案の修正を要望します。</p> <p><「電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン」P55,56></p> <p>5 通信料金と端末代金の完全分離 (3) 端末代金の値引き等の利益の提供 【施行規則第22条の2の16】 ⑦ 対照価格【施行規則第22条の2の16第2項、第40条の2】 エ 不当な価格設定への対処</p> <p>端末について、複数の価格を定めているものの、それらの価格が全て調達価格よりも低いものである場合には、潜脱行為に当たるものとして、適正な基準価格とは認められない。</p> <p>電気通信事業者等においては、潜脱行為が疑われる事例が生じた場合における総務省による報告徴収等に対応するため、速やかに調達価格を説明できるよう、必要な資料を整理しておくことが求められる。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>○ 複数の価格を設定する場合において、それらの価格が全て調達価格よりも低いものである場合は、潜脱行為に当たるとして、現行の事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインに規定されていますが、今回の見直しにより、それを潜脱行為ではなく、省令において禁止行為として明記し、規律するものです。</p>	無
意見3-25 見直し後のルールを遵守している限りは、「過度の端末値引きの誘因力に頼った競争慣行から脱却できない場合」には該当しないことを明確化することを要望。		
<p>見直し後の白ロム割を含めた上限4万円規制等今回整理されたルールが遵守されている限り、「過度の端末値引きの誘因力に頼った競争慣行から脱却できない場合」には該当しないことを明確化していただくことを要望します。</p> <p>また、白ロム割が規制対象とされることで過度な端末値引きは解消される認識ですが、今回のルール見直しの効果検証を経ずして、通信サービスと端末の販売の在り方の検討まで事前に記載することは過剰だと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>○ 改正法は、我が国のモバイル市場を過度の端末値引き等による誘因力に頼った競争慣行から脱却させ、通信サービスと端末それぞれの魅力による競争を適切に機能させることを目指すものです。</p> <p>○ 改正法施行後、関係事業者において白ロム割といった規律の抜け道を使った大幅な端末値引きが行われたことを踏まえれば、見直し後のルールが遵守されていることだけををもって「過度の端末値引きの誘因力に頼った競争慣行から脱却できない場合」には該当しないとは言えないと考えます。</p>	無
意見3-26 不良在庫端末の特例に係る見直し案に賛同。		
<p>当社は、不良在庫端末の特例について、適用手続きの簡素化を図ることに賛同いたします。</p> <p>例えば、事前確認手続きを廃止する代わりに、1年に1度在庫状況を報告するような手段が望ましいと考えます。</p> <p>一方で、過度な割引競争をなくし、ユーザ間の不公平性や転売ヤー問題等の是正を図る観点から、特例による値引き上限額は、現行の割引上限の考え方を維持することが望ましいと考えております。</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>○ 不良在庫端末の特例については、その手続きの簡素化等を含め、総務省において、事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインの見直しが検討されることが適当と考えます。</p>	無

【株式会社NTTドコモ】		
意見3-27 不良在庫端末の特例手続の簡素化に賛同。当該特例のルール変更を要望。		
<p>「この特例については、(中略)手続の簡素化を含めた制度の合理化を図ることが適当である」とされている点につきまして賛同いたします。</p> <p>不良在庫端末の特例については、現状、下記の条件により最大の値引き額が決められております。</p> <p>-----</p> <p>①製造が中止されていない端末 ・最終調達日から24か月経過:対照価格の半額まで</p> <p>②製造が中止された端末 i) 最終調達日から12か月経過:対照価格の半額まで ii) 最終調達日から24か月経過:対照価格の8割まで</p> <p>-----</p> <p>現在の事業者における端末の取り扱いについては、事業者独自端末を端末メーカーに製造依頼し販売するのではなく、グローバルで端末販売を行う端末メーカーからグローバル共通の端末を仕入れて販売するビジネスモデルに変化しております。事業者独自端末の場合であれば、事業者側において製造中止をある程度コントロールできますが、上記のとおりグローバル端末メーカーが販売するグローバル共通の端末についてはメーカー側が製造中止するタイミングを決定しており、事業者が不良在庫と認識するタイミングとは無関係です。</p> <p>従って、不良在庫端末の値引き条件に、「製造が中止されていない端末」「製造が中止された端末」といった場合分けがありますが、製造中止の有無にかかわらず、最終調達日からの期間のみで割引上限が決定するルールへの変更を要望いたします。</p> <p>加えて、上記のルールに変更した上で、事業者の不良在庫を抱える期間短縮のため、現状の最終調達日からの経過期間の短縮を要望いたします。</p> <p>例)製造中止の有無にかかわらず下記の条件により最大の値引き額を決定。 i)最終調達日から6か月経過:対照価格の半額に相当する額 ii)最終調達日から12か月経過:対照価格の8割に相当する額</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>○ 不良在庫端末の特例の適用時期等の御意見については、参考として承ります。</p> <p>○ 不良在庫端末の特例については、その手続きの簡素化等のため、総務省において、事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインの見直しが検討されることが適当と考えます。</p>	無
意見3-28 廉価端末の特例に係る考え方に賛同。		
<p>当社は、特例の趣旨を踏まえ、割引の上限額と同額までの端末を廉価端末とすることが適当であるとの考え方に賛同いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。なお、上記「意見3-16」に対する考え方を踏まえ、廉価端末の特例は、2万円を維持することが適当であると考えられるため、修正します。</p>	有
意見3-29 廉価端末の特例の対象が4万円以下の端末となる場合、低価格帯の端末における過度な安値販売が引き続き行われる可能性がある。廉価端末の特例の対象は、上限2万円規制を維持すべき。		
<p>廉価端末の特例の枠組みを維持することについては異論ありませんが、特例の対象となる端末</p>	<p>○ 上記「意見3-16」に対する考え方を踏まえ、廉価端末の特例</p>	有

<p>を4万円以下の端末とした場合、当該価格以下の端末については1円販売が可能となる等、低価格帯の端末における過度な安値販売が引き続き行われる可能性があります。</p> <p>そのような状況ではより資本のある事業者が有利となるため、公正な競争環境にあるとは言えないことから、廉価端末の特例の対象となる端末の価格についても、上限2万円規制を維持すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>	<p>は、2万円を維持することが適当であると考えられるため、修正します。</p>	
<p>意見3-30 利用者に無用の混乱を引き起こさないために3Gから4G又は5Gへの移行について特例を存置することは必要。</p>		
<p>当社は、3Gから4G又は5Gへの移行について特例を存置することは、利用者に無用の混乱を引き起こさないために必要な措置であると考えます。</p> <p>加えて、4Gから5G等への移行における特例の扱いについても、将来的に事業者が移行を進めていく際に、市場環境やユーザの利用状況等を踏まえて再度検討いただきたいと考えております。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 4Gから5G等への移行が本格的に進められる状況になった際は、総務省において、その状況等を踏まえ、必要に応じて、当該特例について検討することが適当と考えます。 	無
<p>意見3-31 特例を使った潜脱行為等が行わないよう対策等を議論すべき。</p>		
<p>通信方式移行などに対応するための特例については賛同いたします。ただし、上記と同様に一部販売店においてやはり本来の役務利用を目的としない転売や、転売ヤーによる不適切な取引があると認識しており、具体的には明らかに使用していない3G端末の提示、3G専用SIMカードなどと偽ったうえで特典を享受する場面が散見されます。</p> <p>こういった行為についての認識、および対策についても議論がなされることを要望します。</p> <p style="text-align: right;">【イオンリテール株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 当該特例の適用ルールについては、事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインで規定しており、御意見にある行為については、ガイドライン上で当該特例の適用は不可としています。 	無
<p>意見3-32 特例を使った潜脱行為が行わないようモニタリングすべき。</p>		
<p>3Gからの端末買い替えで、過度に高額な端末を購入したものの使いこなせないというトラブルが生じています。割引額の多寡だけでなく、使い勝手を考慮して助めていただきたい。</p> <p>3G通信サービスと3G端末の組み合わせで使っているユーザーが特例の対象ですが、これらの確認をせずに販売をした事例がありましたので、潜脱行為が行われないようモニタリングをしていただきたい。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人全国消費生活相談員協会】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ いただいた御意見については、参考として承ります。 ○ 関係事業者においては、御意見を踏まえ、適切に対応すべきと考えます。 	無
<p>意見3-33 事業者起因で端末が利用できなくなった場合の利用者保護観点から、端末を無償提供できるようにする顧客救済措置が必要。</p>		
<p>3Gの移行完了後も、事業者起因で通信方式変更や周波数移行が発生することが予想されており、事業者起因で端末が利用できなくなった場合の利用者保護観点から、端末を無償提供できるようにする顧客救済措置が必要です。</p> <p>このため、特例規定自体を廃止するのではなく、4万円端末まで端末無償提供可能にすることが適当と考えるため、本報告書案にも以下追記を要望します。</p> <p><追記案> 「また、利用者保護の観点から端末の無償交換は必要であることから、利益の提供の上限額の</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 4Gから5G等への移行が本格的に進められる状況になった際は、総務省において、その状況等を踏まえ、必要に応じて、当該特例について検討することが適当と考えます。 	無

<p>原則(新たな規律では4万円)の範囲内で、対照価格までの利益の提供は可能としておくことが <u>適当である。</u>」</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>		
<p>意見3-34 他事業者の利用者を含め3G端末からのスイッチングを円滑に進めるため、対象となる3G端末が各事業者から公開されることを要望。</p>		
<p>本報告書(案)において、将来的に通信方式の変更や周波数の移行に対応するための端末の特例は廃止される方向性が示されたものと認識しております。</p> <p>しかしながら、未だ3G端末の利用を継続する利用者が一定程度市場に存在することから、その廃止に向けては、新たな通信方式への迅速な移行が一層促進されるべきと考えます。</p> <p>ついで、他事業者の利用者を含め3G端末からのスイッチングを円滑に進める観点から、その対象となる3G端末が各事業者から公開されることを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p> <p>○ 関係事業者においては、御意見を踏まえ、適切に対応すべきと考えます。</p>	無
<p>3. 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る規律の見直し</p>		
<p>意見3-35 正当な理由のない短期解約等に対して、一定程度の違約金を課すことは認めるべき。</p>		
<p>・行き過ぎた囲い込みの禁止に係る規律の見直しについて</p> <p>現行の規制は、キャリア・料金プランの自由な選択に資するものであり、基本的には好意的に受け止めているが、いわゆる転売ヤーや濫用的MNP(サービス利用意思を伴わない乗り換え)に対しては、公平性の観点からきちんと対策をしてほしいと思う。</p> <p>そのため、正当な理由のない短期解約等(3ヶ月ないし6ヶ月以内の解約又はMNP)に対して、一定程度(解約の時期に応じて、3000円から1万円程度)の違約金を課すことは認めるべきである。</p> <p>このように違約金制度を予めルール化しておくことは、「短期解約ブラックリスト」による解約希望者への不当な乗り換え阻止の問題への対策にもなると考えられる。</p> <p style="text-align: right;">【個人1】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	無
<p>意見3-36 継続利用割引規制の見直し案について賛同。</p>		
<p>改正法施行時の本来の趣旨よりも広く、長期にわたって利用者を拘束する行為とまでは言えないものまで規律対象となってしまう現状を踏まえると、当社は、長期(例えば6ヶ月を超える期間)にわたって利用者を拘束するものに限定することが適当であるとの考え方について賛同いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	無
<p>意見3-37 継続利用割引規制の見直し案について賛同。違反行為に該当する事例についてガイドラインで明確化すべき。</p>		
<p>継続利用割引規制については、行き過ぎた囲い込みの禁止を目的として導入されたものであり、スイッチングコストを低下させることで、2019年の事業法改正以降、利用者自身のニーズに合った事業者・料金プランを自由に選択できる環境の整備が進展したものと認識しております。</p> <p>なお、本報告書案で具体的に示された2事例について、契約時に将来の継続利用を前提としたものでは無いことやシステム都合上やむを得ず発生するものであることから、本規律の趣旨を踏まえると規制対象外とすることが適当であると考えます。</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>○ 見直し後の継続利用割引の規律については、事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインにおいて違反行為等が明確化されることが適当と考えます。</p>	無

<p>一方で、本報告書で示された2事例に該当しない状況も含め、単に拘束期間のみをもって当該規制の対象有無を判断する事業者が現れる可能性も考えられ、短期間の期間拘束契約を組み合わせる等による潜脱行為の横行が懸念されることから、規制対象外となる条件等について、今後ガイドライン化する際には具体的にお示しいただくよう要望いたします。</p> <p style="text-align: center;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>		
<p>継続利用割引は、契約時点において将来の継続利用に応じた割引を行うことを約することが長期にわたって利用者を拘束することになり得ることから規律対象とされたところ、i)、ii)の事例においては長期にわたって利用者を拘束する行為とまでは言えないことを踏まえ、規律の対象外とする報告書案の考え方に賛同いたします。</p> <p>他方、本報告書案の記載からは、長期(例えば6か月を超える期間)の拘束のみが規律対象と解釈が可能であるところ、例えば、契約を約した時点から5カ月後に利益提供を行うような短期拘束を恣意的に繰り返すことで、長期拘束を行うなど潜脱的な行為が行われるおそれもあることから、例に挙げたような行為は違反行為に該当することを、ガイドラインに明確化いただくことを要望いたします。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社オプテージ】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 見直し後の継続利用割引の規律については、事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインにおいて違反行為等が明確化されることが適当と考えます。 ○ なお、長期でない場合であっても、過度な継続利用割引を行うことは適当ではないため、このような割引が行われぬよう必要な対応を行うことが必要であることから、その旨を本報告書案に追記します。 	有
<p>意見3-38 継続利用割引規制の見直し案について賛同。通信料金割引以外の利益の提供について今後も認められるべき。</p>		
<p>「継続利用割引の規律対象としては、契約時点において将来の継続利用に応じた割引を行うことを約することで、長期(例えば6か月を超える期間)にわたって利用者を拘束するものに限定することが適当である」との取りまとめに関しまして、現行制度においては、意図せず継続利用割引の対象となってしまう事例が発生してしまうおそれがあったことを解消するものであり、本見直しに賛同いたします。</p> <p>今回は大枠のルールが示されたものと理解していますが、実際の運用に当たっては、不明確な点が残されており、例えば、「長期にわたって利用者を拘束する」の起点に当たる「契約時点」の解釈や、継続利用割引の該否基準、継続利用割引に該当する場合の利益提供額の上限など、これらの詳細なルールについては、今後、事業者の意見も参考にしつつ検討がなされるものと考えております。詳細なルールについては、各社の認識相違等が発生しないよう、事例等も交え、ガイドラインで明確化していくことが必要であると考えます。</p> <p>また、上記大枠ルールに加え、これまで認められていた通信料金割引以外の利益提供(付加的な機能の提供料金減免やコンテンツ配信サービス等他サービスの利用料金の減免など)は、制度趣旨を踏まえ認めないことが適当とされていますが、継続利用割引規制の趣旨は、行き過ぎた囲い込みを禁止するものであると考えており、通信料金割引以外の利益提供であっても、過度な利益提供でなければ行き過ぎた囲い込みを助長するものではないと考えます。</p> <p>従って、通信料金割引以外の利益提供であっても各社の創意工夫の一環として、通信料金割引の場合と同額の利益提供は許容されるものと理解しています。</p> <p style="text-align: center;">【KDDI株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 見直し後の継続利用割引の規律については、事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインにおいて違反行為等が明確化されることが適当と考えます。 ○ なお、現行制度において、継続利用に応じた高額な利益の提供であっても通信料金割引以外の利益の提供については認められていますが、制度趣旨を踏まえれば、こうした利益の提供と同様に規律の対象とすることが適当であると考えます。 ○ 当該趣旨を明確化するため、本報告書案の記述を以下のとおり修正します。 <p style="text-align: center;">【元案】</p> <p>(略)制度趣旨を踏まえれば、こうした利益の提供については認めないことが適当である。</p> <p style="text-align: center;">【修正案】</p> <p>(略)制度趣旨を踏まえれば、こうした利益の提供については、通信料金割引による利益の提供と同様に、規律の対象とすることが適当である。</p>	有

<p>現行の継続利用割引規制は、規制の趣旨に反していないものまで制限を受けていたため、契約時点において将来の継続利用に応じた割引を行うことを約することで長期にわたって利用者を拘束するものに限定する見直しを行うことについて、賛同します。</p> <p>また、通信料割引以外に、キャッシュバックやポイント等通信料割引と同等の利益の提供(現行でも通信料割引と同様に規制対象となっている利益)について今後も認められるべきだと考えますので、本報告書案にも以下追記を要望します。</p> <p><追記案> 「また、現行制度では、継続利用に応じた高額な利益提供であっても通信料金割引及び<u>その他通信料割引と同等の利益以外の利益提供については認められているが、制度趣旨を踏まえれば、こうした利益提供については認めないことが適当である。</u>」</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>		
<p>電気通信事業法第27条の3の規律については、「通信料金と端末代金の完全分離」と「行き過ぎた囲い込みの禁止」を柱とし、「料金・サービス本位の競争」環境を目指して導入された(PP.127-128)ものと認識しております。</p> <p>したがって、今般の見直し後の競争環境にも引き続き注視いただき、「料金・サービス本位の競争」環境が実現された場合には、同条第2項第1号において禁止されている利益の提供について、禁止対象サービスの緩和を要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>		
<p>4. 指定事業者の範囲に係る規律の見直し</p>		
<p>意見3-39 指定事業者の範囲に係る規律の見直し案に賛同。</p>		
<p>本内容に賛同いたします。</p> <p>5GSA時代のMVNOに期待される「多種多様な利活用シーンにあわせた魅力的なサービスの提供実現」に向け尽力し、新時代における更なるモバイル市場の競争の促進・活性化の一翼を担うMVNOとなるべく邁進する所存です。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社インターネットイニシアティブ】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>指定事業者の範囲の見直しは、MVNOが創意工夫により独自のサービスを提供することで事業者間の競争を活性化し、改正法が目指す料金・サービス本位の競争によってモバイル市場の進展に資するものであり、利用者利便の向上にも繋がる方向であるものと考えますので、報告書案の考え方に賛同いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社オプテージ】</p>		
<p>意見3-40 指定事業者の範囲に係る規律の見直し案に賛同。特定関係法人についても独立系や大手MVNOとの競争状況を踏まえた指定がされるべき。</p>		
<p>市場のシェアに関しては現在でもMNO3社が9割近いシェアを占めているのが実情であり、モバイル市場における競争環境を活性化させるためには、MVNOの競争力を高める環境整備が必要とされている点について、賛同いたします。</p> <p>ところで、寡占市場であるモバイルの競争環境を活性化させるため、政策的にMVNOの参入が促されてきた経緯がある一方、モバイルの競争環境を適正化するために電気通信事業法第27</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>○ 指定対象事業者としてMNOの特定関係法人(親会社、子会社、兄弟会社等)を対象としているのは、MNOの特定関係法人がMVNO事業を営んでいる場合には、規制の対象であるMNOが特定関係法人たるMVNOに禁止行為を代行させるとい</p>	<p>有</p>

<p>条の3の規律が定められており、MNOの他にMVNOも指定の対象となっております。</p> <p>当社はKDDIの連結子会社であることから、当社の地域法人が特定関係法人であるMVNOとして法第27条の3の指定事業者とされています。しかしながら、MNOと特定関係法人との関係性は各社において様々です。従来より意見で述べているとおり、当社はKDDIと住友商事からそれぞれ50パーセントずつの出資を受け、独自の運営を行っていることから、KDDIとの資本関係が存在するという理由で一括りにされることは適切ではないと考えています。</p> <p>今回、指定事業者の範囲に係る規律の見直しにより、契約者数500万人相当に満たないMVNOは規律の対象外となりますが、今回対象外となるMVNOは、当社よりもはるかに多くの加入者を保有しており、MVNO市場において影響力に大きな差があります。すなわち、指定事業者である当社地域法人と、大手MVNOとの間で提供できるサービス等の制約が異なることとなり、同じMVNOの中で競争条件が異なることとなります。</p> <p>当社の独立性および大手MVNOとの競争条件の観点から、当社地域法人を法第27条の3の指定事業者より除外いただきますようお願いいたします。</p> <p style="text-align: right;">【JCOM株式会社】</p>	<p>った潜脱を防止するためです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 現時点において、当該潜脱の懸念が払拭されているわけではないため、引き続き、MNOの特定関係法人を対象とすることが適当であると考えます。 ○ 一方で、指定事業者の範囲については、MNOとMVNO間の競争環境、MVNO間の競争環境、MNO間の競争環境を適正なものとしていく観点から、引き続き、通信市場の競争状況を注視し、必要に応じて、見直しの検討を進めることが適当であると考えますので、その旨を本報告書案に追記します。 	
<p>意見3-41 公正な競争のため、全事業者を対象とすべき。</p>		
<p>一部の事業者のみが規律の対象となるのは、公正競争とは言えないため、対象とするのであれば、全ての事業者と対象とすべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【イオンリテール株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 事業法第27条の3の規律の対象となる事業者については、電気通信事業法施行規則(昭和60年郵政省令第25号)第22条の2の15において、電気通信事業者間の競争の及ぼす影響が少ないものとして禁止行為の適用対象から除外する電気通信事業者に係る利用者数の割合として、MNO及び当該MNOの特定関係法人であるものを除くMVNOについて基準を定めています。 ○ 指定事業者の範囲については、MNOとMVNO間の競争環境、MVNO間の競争環境、MNO間の競争環境を適正なものとしていく観点から、引き続き、通信市場の競争状況を注視し、必要に応じて、見直しの検討を進めることが適当であると考えますので、その旨を本報告書案に追記します。 	有
<p>意見3-42 指定事業者の範囲を見直す事由はない。</p>		
<p>本報告書案では、改正法施行後のMVNOのシェアは、改正法施行前と比べ、「ほぼ横ばい」と示されていますが、「電気通信事業分野における市場検証(令和4年度)年次レポート(案)」では、「前年同期比でみると、(中略)MVNO はシェアを伸ばしている。」と示されているとおり、現時点では、MVNOのシェアが増加傾向にある中、MVNOの競争力が低下していると決定づける根拠は乏しく、MVNOにおける指定事業者の範囲を見直す特段の事由は生じていないものと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 改正法施行前にあったシェアの伸び率と比べると施行後は、その勢いがなくなっていると考えます。 ○ MNOの新料金プランの導入によるMVNOにおける従前の価格優位性が低下していることで、改正法施行時と比較してMVNOのMNOに対する相対的な競争力は低下しており、現時点での競争状況においては、MVNOの競争への影響が少ないことから、MVNOにおける指定事業者の範囲を見直すことが適当と考えます。 	有
<p>事業法第27条の3の立法趣旨(利用者保護観点を含む市場の健全化)を鑑みれば、本来、事業規模によらず対象サービスを提供している事業者全てに公平に適用されるべきと考えます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 一方で、指定事業者の範囲については、MNOとMVNO間の競 	

<p>現行の基準(0.7%)については、事業法改正当時、利用者の数が100万(割合換算で約0.7%)に満たないMVNOに一定の配慮を行ったものと理解していますが、「電気通信事業分野における市場検証(令和4年度)年次レポート(案)」P12でも「前年同期比でみると、NTTドコモ、KDDI 及びソフトバンクがシェアを緩やかに減少させている一方、MVNO はシェアを伸ばしている。直近では、MNO のシェアは減少傾向にある。」と評価もされており、MVNOのMNOに対する相対的な競争力は低下しているとは言い切れないと考えます。</p> <p>したがって、現行基準を見直すような市場環境の変化は起こっていないため、本見直しは適当ではないと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>争環境、MVNO間の競争環境、MNO間の競争環境を適正なものとしていく観点から、引き続き、通信市場の競争状況を注視し、必要に応じて、見直しの検討を進めることが適当であると考えますので、その旨を本報告書案に追記します。</p>	
<p>意見3-43 MNOとMVNOの区分を無くした上で、指定事業者の範囲を基準化するべき。</p>		
<p>本報告書(案)において、「MNO4社は周波数の割当てを受けて自らネットワークを運用する事業者であり、競争への影響が少ないとは考えられない」(P97)、「一部の事業者から、MNOと比較して事業規模の小さい独立系MVNOにとっては規律の遵守コストが大きいこと、改正法施行時と比較してMVNOの競争力が低下していることを踏まえ、指定事業者の範囲を見直して欲しい旨の意見があった」(同)と示されているところ、MNOであっても新規参入時点では競争への影響は限定的であることから、今後は、MNO・MVNOの区別をなくした上、指定事業者の範囲を基準化し、これに基づき指定する運用とすべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>	<p>○ 指定事業者の範囲については、MNOとMVNO間の競争環境、MVNO間の競争環境、MNO間の競争環境を適正なものとしていく観点から、引き続き、通信市場の競争状況を注視し、必要に応じて、見直しの検討を進めることが適当であると考えますので、その旨を本報告書案に追記します。</p>	有
<p>5. その他見直しが必要な事項</p>		
<p>意見3-44 お客様の意思をねじ曲げるMNP誘導を早期に是正して、機種変更のお客様をないがしろにしないような市場を目指すべき。</p>		
<p>P.104 「既存のユーザを大事にしていくというような思想を持った配点を考えていただきたい。お客様の意思をねじ曲げるMNP誘導を早期に是正して、機種変更のお客様をないがしろにしないような正しい市場を目指していきたいと思う。」</p> <p>この意見に賛成です。販売現場からこの意見が出たことを重く受け止めるべきと思います。消費生活相談現場でも、機種変更のため店舗に行った顧客に対し、サブブランド等にMNPして短期(3か月、6か月等)で再度MNPすれば端末が廉価になる、等のMNP誘導によるトラブルが散見します。特に高齢の消費者は店員の言うことは正しいと信じてしまいます。ショップがキャリアの意向により止むを得ずMNP誘導を行っているのであれば、ショップも顧客も契約に対してネガティブなイメージを引きずり、ショップ店員の離職、消費者の電気通信サービスに対する不信感が募り、公正な競争とは無関係な方向へ進んでしまうと思います。今が、ビジネスモデル是正の最後のチャンスではないかと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ 「電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン」では、電気通信事業者等は、適合性原則の趣旨を踏まえ、利用者がその利用実態等に応じた選択ができるよう、適切な説明を行うことが求められるとしており、総務省においては、同ガイドラインに基づいた取組がなされているか引き続き注視していくことが適当と考えます。</p>	無
<p>P.104 「既存のユーザを大事にしていくというような思想を持った配点を考えていただきたい。お客様の意思をねじ曲げるMNP誘導を早期に是正して、機種変更のお客様をないがしろにしないような正しい市場を目指していきたいと思う。」</p>		

<p>この意見に賛成です。販売現場からこの意見が出たことを重く受け止めるべきと思います。消費生活相談現場でも、機種変更のため店舗に行った顧客に対し、サブブランド等にMNPして短期(3か月、6か月等)で再度MNPすれば端末が廉価になる、等のMNP誘導によるトラブルが散見します。特に高齢の消費者は店員の言うことは正しいと信じてしまいます。ショップがキャリアの意向により止むを得ずMNP誘導を行っているのであれば、ショップも顧客も契約に対してネガティブなイメージを引きずり、ショップ店員の離職、消費者の電気通信サービスに対する不信感が募り、公正な競争とは無関係な方向へ進んでしまうと思います。今が、ビジネスモデル是正の最後のチャンスではないかと考えます。</p> <p>【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>		
<p>意見3-45 サービス利用意思を伴わない乗換えの防止に係る考え方について賛同。</p>		
<p>P.105 「踏み台」行為が発生する主たる原因がMNPによる新規加入の優遇であることを踏まえれば、基本的には原因者側においてこれを防止するための措置を講ずる必要がある」</p> <p>この意見に賛成です。状況が改まらない場合は、業務改善命令の対象となりうるとガイドラインで明記していただきたいです。</p> <p>短期間でのMNPが横行するのは、1円端末の購入など、利用者にうまみがあるからだと思いません。MVNOのSIMを容易に安価で手に入れ、MNPすることで、安価に端末購入できる行為は、転売ヤーの他、闇バイトの悪用にも使われています。適切でクリーンな販売環境こそ、悪質な利用者の締め出しにつながるものだと考えています。</p> <p>【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>P.105 「踏み台」行為が発生する主たる原因がMNPによる新規加入の優遇であることを踏まえれば、基本的には原因者側においてこれを防止するための措置を講ずる必要がある」</p> <p>この意見に賛成です。状況が改まらない場合は、業務改善命令の対象となりうるとガイドラインで明記していただきたいです。</p> <p>【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>		
<p>本内容に賛同いたします。</p> <p>今後のガイドラインの整備においては、「踏み台」行為を防ぐための適切な措置について具体例を示す等より実効性を高めることを要望いたします。</p> <p>【株式会社インターネットイニシアティブ】</p>		
<p>MNPによる新規加入の優遇する利益の提供を得ることを目的とした、サービス利用意思を伴わない乗り換え行為、いわゆる「踏み台」行為によって、安価な料金で提供するMVNOにおいては、短期解約による事業の妨げが生じていることから、これらを抑止するための考え方に賛同いたします。</p>		

<p>この点、適切な措置の例として「転入元事業者での契約期間が短期である新規加入者には利益の提供を行わないこと」を挙げていただいているところ、店舗やオンライン等様々な販路があることを踏まえると、全ての利用者が転入元事業者の契約期間を適切に提示することは困難と想定されます。そのため、その他、実効性が高い適切な措置の事例もご検討いただくことが望ましいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社オプテージ】</p>	
<p>MNPの「踏み台」となる短期解約が発生する主たる原因がMNPによる新規加入の優遇であることを踏まると、他事業者への「踏み台」行為を防ぐための措置を講じることは公正な競争環境の確保において重要であると考えます。</p> <p>なお、本報告書案にて例示された措置（転入元事業者での契約期間が短期である新規加入者には利益の提供を行わないこと）等については、事業者規模や体制等によっては運用が困難となる可能性もあることから、MNPによる新規加入の優遇の一律禁止も含め、総務省殿においては実効的な措置を検討いただくようお願いいたします。</p> <p style="text-align: right;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>	
<p>本件の考え方について、賛同いたします。 また、検討いただき、感謝いたします。</p> <p>ただし、実効性のある措置を検討いただく必要があると考えます。 MVNOとしては、「他の事業者において事業の妨げとなっている事実」について、その原因を作っている事業者を特定することができないため、事実となる証拠を提示することができません。 理由は、転出先の事業者をMVNOでは特定できないため。 尚、転出先を特定するには、MNP予約番号等を管理しているMNOに協力いただければ可能であると考えます。 つきましては、「踏み台」行為について、対象行為となる事案を明確化し、対象行為と認定できる事案に関しては、「どの事業者へ転出しているか」について、MNOへ開示請求でき、MNOは開示する義務が発生するなどのガイドラインを制定いただきたい。 また、本件を議論については、MVNO委員会経由ではなく、実際に「踏み台」行為を受けている事業者への個別ヒアリングの実施及び個別に説明の機会を提供いただきたい。</p> <p style="text-align: right;">【イオンリテール株式会社】</p>	
<p>「他の事業者において事業の妨げとなっている事実」が判明したにもかかわらず、他の事業者への『踏み台』行為を防ぐための適切な措置（例えば、転入元事業者での契約期間が短期である新規加入者には利益の提供を行わないこと）を講ずることなくMNPによる新規加入を優遇することは業務改善命令（事業法第29条第1項第12号）の対象となり得ることをガイドラインにおいて明確化することが適当」（PP.105-106）とする本報告書（案）の方向性に賛同いたします。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>	

意見3-46 「踏み台」行為に対する対策を実施していく。		
<p>「踏み台」問題は、当社としても販売代理店スタッフが適切な案内を行えるよう指導を徹底するとともに、MNPにおけるポートイン時のセット割引の適用条件を1人1回へ変更する等、対策を実施していく考えです。</p> <p>なお、通信サービスと端末のセット販売時の「白ロム割」を規制の対象とすることにより、転売を目的としたMNPや短期解約も減少が見込まれ、改善することが期待できますが、仮に他事業者の事業の妨げとなる事実が判明した場合は、適切な措置を講ずる考えです。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	無
意見3-47 「踏み台」行為及びいわゆる「転売ヤー」対策として短期解約者に利益の提供額を上限に違約金を課すことを認めるべき。		
<p>「他の事業者への「踏み台」行為を防ぐための適切な措置(例えば、転入元事業者での契約期間が短期である新規加入者には利益の提供を行わないこと)」とありますが、転出先事業者側で他キャリアの契約期間をお客様に正確にご申告いただくことは、実務的に困難と見られます。</p> <p>代案として、P91の構成員意見で「顧客の囲い込みではなく短期のホッピングを防ぐ期間拘束の設計については、ありかなと思っている。要するに、端末代金を回線料金で回収しようとするから駄目なのであって、そうでない、それができないような限度であれば、ホッピングを防ぐための期間拘束はありなのではないかと思う。」とありますとおり、新規契約者に限った利益の提供を行う際には、6か月以内等に契約を解約した場合はその利益の提供の額を上限に、違約金を課すことを認めていただくことをご検討いただきたいと思っております。</p> <p>これは「踏み台」行為、および転売ヤー対策として極めて有効であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】</p>	<p>○ 違約金に関する御意見については、参考として承ります。</p> <p>○ なお、報告書案記載の措置は例示であり、これ以外に他事業者への「踏み台」行為を防ぐための適切な措置を講じることを妨げるものではありません。</p>	無
意見3-48 通常の申込みと「踏み台」行為による申込みの判別は困難。業務改善命令が移転元事業者の申告のみで発動されることがないよう、適切なデータに基づいて実施していただきたい。		
<p>本報告書案では、「踏み台」行為が行われた事業者にとっては、通常の申込みと「踏み台」行為による申込みを申込み時点で判別することは困難である、とされていますが、これは、「踏み台」行為が行われた事業者(移転元事業者)のみではなく、移転先事業者においても同様に、申込み時点で通常の申込みと「踏み台」行為による申込みを判別することは困難であり、例示されている対応を行った場合であっても、完全に「踏み台」行為による申込みを排除することは難しいと考えます。</p> <p>従って、移転元事業者及び移転先事業者の加入審査時において、各社の短期解約の傾向等を踏まえながら、独自の条件で「踏み台」行為による申込みを防止していくことが必要と考えます。</p> <p>また、弊社としても、「踏み台」行為による申込みは不適切であると考えていますが、他の事業者への「踏み台」行為を防ぐための適切な措置を講ずることなくMNPによる新規加入を優遇することが、業務改善命令の対象になり得ると明確化するにあたり、例えば、移転元事業者の申告のみで業務改善命令が発動されることがないよう、総務省殿においては、MNP優遇が短期解約の原因であるのか、適切なデータに基づいた調査・分析を実施いただきたいと考えます。</p> <p>例えば、実際に発生した短期解約の件数や、全解約に占める短期解約の割合、また、原因事業</p>	<p>○ 報告書案記載の措置は例示であり、これ以外に他事業者への「踏み台」行為を防ぐための適切な措置を講じることを妨げるものではありません。</p> <p>○ なお、「踏み台」行為に係る業務改善命令の発動については、適切なデータ等に基づいて実施されることが適当と考えます。</p>	無

<p>者とされる事業者(移転先事業者)のMNP優遇を行っていた期間と短期解約が発生した期間の照合など、総務省殿において事前に調査・原因分析を行うことが考えられます</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>		
<p>意見3-49 販売代理店によるSIMのみ新規契約における利益の提供に係る考え方に賛同。</p>		
<p>当社は、販売代理店によるSIMのみ新規契約における利益の提供の扱いについてもガイドライン上明確化することについて、潜脱行為の抑制につながるため、賛同いたします。</p> <p>一方で、今回のガイドラインにおける明確化は通信事業者に対して販売代理店に対する指導監督義務に基づき措置を講じることとしていますが、販売代理店がお客様対応のなかで実施する利益提供を事業者が漏れなく全て把握することは困難であり、指導等の措置には限界があることも留意いただきたいと思います。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>販売代理店によるSIMのみ新規契約における利益の提供に関して、販売代理店から利用者への利益の提供が規律の対象外となっており、業務改善命令の対象とできないところ、当該事業法第27条の3の潜脱行為が行われないようにガイドラインにおいて明確化することに賛同します。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>		
<p>SIMのみ新規契約のキャッシュバックについてはポイントによる物が大半であり、その条件も分かりにくく、しくみも利用者には理解しにくい物です。今回事業法第27条の3の潜脱行為となる蓋然性が相対的に高い行為としてガイドライン上明確化することが適当であるとしていますが、将来的にはこのような意味不明な利益の提供をなくす方向が望ましいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>		
<p>販売代理店におけるSIMのみ新規契約に関する利益の提供の考え方をガイドラインに明確化いただくことは、潜脱的な行為を防止する観点からも適当であると考えます。</p> <p>他方、例えば、端末単体販売を行う別の店舗と提携し、過度な割引を実施するような、SIMのみ新規契約と端末単体購入の商行為を分離するような潜脱的な行為も想定されます。このような行為も撲滅するためには、総務省殿における覆面調査の項目に加えていただくことも有効ではないかと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社オプテージ】</p>		
<p>販売代理店による事業法第27条の3の潜脱行為防止(2万円を超える利益提供防止)のため、実効的な措置を事業者が講ずることも販売代理店に対する指導監督義務に含まれるよう明確化することについて、賛同します。</p> <p>なお、販売代理店が潜脱行為を行った場合は、販売代理店が業務改善命令対象となることが本来的にはあるべき姿であると考えため、将来的には、販売代理店に直接規制が課されるよう手当ていただくこと(事業法第27条3にSIMのみ新規契約における利益提供のケースを追加または事業法第29条の業務改善命令対象に代理店を追加する等)を要望します。</p>		

<p style="text-align: center;">【ソフトバンク株式会社】</p> <p>販売代理店が独自に行う利用者への利益の提供についても電気通信事業法第 27 条の3の「潜脱行為となる行為は等しく規律されるべき」(P108)とする本報告書(案)の方向性に賛同いたします。</p> <p>一方で、「販売代理店による事業法第 27 条の3の潜脱行為が行われないう、これを防止するための実効的な措置を事業者が講ずることも事業法第 27 条の4の販売代理店に対する指導監督義務に含まれることについて、ガイドラインにおいて明確化」(P108)することについては、事業者にとって過度な負担とならないよう留意いただきたく存じます。</p> <p style="text-align: center;">【楽天モバイル株式会社】</p>		
<p>意見3-50 SIMのみ新規契約の利益の提供は、事務手数料と初月通信料金までとすべき。</p>		
<p>SIMのみ契約に関するキャッシュバックについては、利用者が支払う通信料金を超える利益の提供は問題であると考えます。</p> <p>つまり、利益の提供額は、利用者の支払う費用以下である必要があると考えます。</p> <p>そのため、利益の提供を受ける利用者の支払額が基準となるべきであり、MNOは、期間拘束がないため、契約時に利益の提供を行うのであれば、対象となる利用者の支払額は、事務手数料及び初月の通信料金のみであると考えます。</p> <p>後日、利益の提供を行うのであれば、実際の支払い期間に応じて、最大の利益の提供額のルールを決定いただくべきだと考えます。</p> <p>また、キャッシュバックが、商品券ではなく、ポイントプログラム等の共通ポイントの場合、景品に該当する可能性があり、景品に該当する場合は、景品表示法の対象となるため、キャッシュバックのルールについて、景品表示法を踏まえた事案を示すなどの対応が必要であると考えます。</p> <p style="text-align: center;">【イオンリテール株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 事業者が行う利用者への利益の提供額と事業者から販売代理店への奨励金の合計額が利益の提供額の上限を超えるSIMのみ新規契約の利益の提供については、事業法第27条の3の潜脱行為を防止する観点から業務改善命令(事業法第29条第1項第12号)の対象となり得るものとされていますが、販売代理店は業務改善命令の対象となっておらず、また、販売代理店が独自に行う利用者への利益の提供に関する扱いについてはこれまでガイドライン上明確になっていなかったところ です。 ○ 今回、販売代理店が当該利益の提供を行う場合の扱いを明確にする必要が生じたことを踏まえ、販売代理店が行うSIMのみ新規契約においても潜脱行為の蓋然性が相対的に高い行為については、ガイドライン上明確化することが適当と考えます。 	無
<p>意見3-51 SIMのみ新規契約をした後、スマホをセット購入した場合は業務改善命令となるのか。</p>		
<p>SIMのみ新規契約について。例えばSIMのみで4契約してキャッシュバック8万円を受け取り、その後12万円のスマホをセット購入する場合、セット割引の4万円とSIMのみキャッシュバックの8万円を合わせると結果的に0円で購入できますが、こういう場合って業務改善命令の対象になりますか？</p> <p style="text-align: center;">【個人25】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 現行の規律においても、端末の購入等に関する契約に締結に関連していれば、端末の購入等と回線契約の時点の同一性は求めておらず、制度見直し後も同様です。そのため、御意見のような場合は、事業法第27条の3第2項第1号に違反するものとして、業務改善命令等の対象になります。 	無
<p>意見3-52 3Gサービスを終了した事業者等が3G契約者を対象とした通信料金の割引施策ができるように措置を検討することが必要。</p>		
<p>3Gサービスの終了に係る課題については、今後3Gサービスが終了する事業者からの要望のみならず、既に3Gサービスが終了した事業者や3Gサービスを提供していないMVNO事業者からの要望等も踏まえて、3Gサービスを利用するお客さまの迅速な移行の観点と選択肢確保の観点で、NTTドコモ殿が3Gを停波する2026年3月末までの間、「電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン」の改正案に対する意見募集(令和4年1月17日)に対する弊社提出意見※のとおり、追加的措置(3G契約者を対象とした通信料金の割引施策ができるように措置)の検討</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ いただいた御意見については、今後の施行状況等を踏まえ、必要に応じて、見直しの検討を行うことが適当と考えます。 	無

<p>を行うことが必要と考えます。</p> <p>-----</p> <p>※再掲:「電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン」の改正案に対する意見募集(令和4年1月17日)に対する弊社提出意見</p> <p>「3G契約」については、端末の買い換えやSIMカードの交換が必要になるなど、利用者への影響が大きいことから、各社の3Gサービス終了まで特例を維持することになっておりますが、3G契約者の移行先検討の選択肢確保と、改正法に適合した契約への更なる移行促進を図るため、特例の維持とあわせて追加的措置が必要と考えます。</p> <p>具体的には、現状の「通信方式の変更に対応するための端末の特例(対照価格以下の利益提供が可能)」に加えて、自社の3Gサービスの提供有無(3Gサービスの終了時期の差異含む。以下、同じ。)に関わらず、3G契約者を対象とした通信料金の割引施策ができるように措置(電気通信事業法第29条第1項第5号に該当しないと整理)いただきたいと考えます。</p> <p>例えば、3Gサービス提供中の事業者は、自社・他社双方の3G契約者を対象として、改正法適合契約へ移行する際の通信料金の割引施策(以下、「移行施策」という。)の実施が可能ですが、3Gサービスを提供していない事業者(MVNOや早期に3Gサービスを終了した事業者)は、同様の移行施策を実施することができません。</p> <p>これは、自社の3G契約者がいない場合には、他社の3G契約者からの新規契約(MNP)のみを条件とした通信料金の割引となり、電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン違反(電気通信事業法第29条第1項第5号に該当する可能性)となるためです。</p> <p>上述の追加的措置をとることで、3G契約者にとっては移行先の検討の選択肢が増え、また、自社の3Gサービスの提供有無による事業者間の規律の差異が解消され、公正競争環境が整うことで、改正法に適合する契約への移行を促進する政策目的の実現にも資すると考えます。</p> <p>追加的措置をとらない場合は、各社の3Gサービスの提供有無に起因して、3G契約者は、現に3Gサービスを提供している事業者が実施する移行施策しか実質的に選択できず、移行先の検討の選択肢が制限される問題が生じることで、改正法に適合した契約への移行が進展せず、長期にわたり改正法に適合しない契約が続くおそれ生じると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>		
<p>意見3-53 車載モジュール等を指定役務の対象外となるよう見直しを要望。</p>		
<p>現行ガイドラインの 3 禁止行為の対象となる電気通信役務 > (3) 指定しない役務 > ② 携帯電話サービス及び全国BWAサービスから個別に除外する役務「オ 特定の用途に対応するため機能が限定的で拡張性がない移動端末設備向けの電気通信役務であって、専らデータ伝送役務(従としてその利用の様態が著しく制限された音声伝送役務が付加されているものを含む。)として提供される役務【役務指定告示第2項第5号】」において、通信モジュールの機能によって規律対象・対象外の判断が変わる仕組みとなっております。これにより、例えば車載モジュール等がWi-Fi機能を有している場合、自動車(端末)と通信役務を条件とした利益提供として、自</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>

<p>動車(端末)割引上限が4万円の規制対象となりますが、スマホ等の移動通信市場とは異なる自動車販売市場にまで規制を課すことは過剰であると考えます。</p> <p>今後、通信モジュールを用いた移動通信市場以外のサービスが増えてくるものと考えますが、イノベーションの芽を摘むような規制とならないよう、ガイドラインの見直しを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>		
<p>意見3-54 端末購入プログラムに係る手続きの簡素化について賛同。</p>		
<p>当社は、端末購入プログラムに係る手続きについて、現行制度に基づいた運用に多くの稼働を要することから、簡素化を含めた合理化を実施することが適当であるとの考え方に賛同いたします。</p> <p>具体的には、事前手続きを廃止する代わりに、各社にて買取等予定価格をホームページ等で公表し、総務省が必要に応じて事後的に確認する形に簡素化を行うことで、手続きに係る期間を短縮することが可能となり、事業者における手続き稼働の削減にもつながると考えます。</p> <p>また、端末購入プログラムにおける買取等予定価格の設定は、機種毎の価値を踏まえ残価設定し、残債免除するものであることから、過去同型機種の実績等から個別に合理的な算出が可能なものについては個別の残価設定も可能とするとともに、過去同型機種の実績等の把握が困難であることも考えられることから、業界全体で一律の割合を設定し、両者を選択可能とすることが望ましいと考えます。</p> <p>さらに、月ごとに端末購入者の割賦残債が減少することを踏まえると、買取等予定価格の設定にあたっては、月ごとに直線的に一律の低減額となるよう設定することを可能としていただきたいと考えます。</p> <p>加えて、利用者に無用の混乱を引き起こさないためにも、頻繁な変更は望ましくないと考えており、買取等予定価格に業界一律の割合を設定する場合はその割合を当面の間は変更を行わないこととし、事業者が個別に買取等予定価格を設定するものについても、端末はおおよそ1年ごとのサイクルで後継機種が発売されることが一般的であることから、1年毎に変更を行うよう規律することが望ましいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>○ 端末購入プログラムにおける買取等予定価格の設定等のルール整備に関する御意見については、総務省において今後の参考にすることが適当と考えます。</p>	<p>無</p>
<p>端末購入プログラムに係る手続きの簡素化を含めた合理化や調達価格の変更手続の柔軟化等の見直しについて、賛同します。</p> <p>なお、端末購入プログラムについては、転売抑止及び端末購入促進策として有効な仕組みであるため、白ロム割の規制に伴って、現状の端末購入プログラム内容に大きな影響を及ぼさないよう「電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン」にて詳細ルールを定めていただくことが必要です。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>		

6. 今後の見直し		
意見3-55 規律違反等の不当な行為が確認された場合には、3年待たずとも割引上限額の見直しについて議論すべき。		
<p>仮に、MNO3社(電気通信事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少ないとはとりわけ考えられない電気通信事業者)による端末の一括1円・実質1円のような販売訴求が引き続き横行し、料金・サービス本位の競争が阻害されることとなれば、過度の端末値引き等による誘引に頼った競争慣行から日本の通信市場は脱却することができず、MVNOが低廉で魅力的な通信プランを提供しても消費者からみて通信プランの選択の段階に至らず、引き続き料金・サービス本位の通信市場の公正な競争を達しえないことが考えられます。</p> <p>この見直し以降も、MNO3社(その販売代理店を含む)において「過度の端末値引き等による誘引に頼った競争慣行(端末の一括1円・実質1円の販売訴求等)」から脱却できない場合は、この見直しから3年を待たず、利益上限額の更なる見直しを含む規律強化の必要性について本WGにてご議論いただく旨を、本報告書に追記いただくことを要望いたします。</p> <p>本報告書案においても「過度の端末値引き等による誘引に頼った競争慣行」からの脱却を目指すことが示されており、本WG(第46回)での意見交換の際に構成員からご指摘のあった点について事務局からは「見直し後、3年経過した際に見直すとした点については、もし何か弊害があった場合は当然3年と待たず見直しをしたいと考えている」旨の口頭での説明があり、構成員にもその点についてコンセンサスはあるように受け取れることから、本報告書に本WGの考え方として記されることが望まれます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社インターネットイニシアティブ】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ なお、本WGにおいて今般の見直し後の市場環境の動向を注視・検証を行い、少なくとも3年を経過するまでの間に、その施行状況について検討し、必要に応じて、直ちに、更なる見直しの必要性について議論することが適当と考えていることから、その旨を明確化する修正を行います。 	有
<p>割引上限額が見直しされた場合、MVNOは競争力が大きく低下すると想定されるところ、今後の市場環境の動向を注視いただき、本見直しから少なくとも3年を経過するまでの間に、更なる見直しの必要性について議論することは適当と考えます。</p> <p>この点、モバイル市場におけるMVNOのシェアやMVNOからMNOグループへの転出状況を注視いただくとともに、MNOによる過度な端末値引きや行き過ぎた囲い込み等、公正な競争環境が阻害される状況となった場合や、MNOや販売代理店による規律違反等の不当な行為が確認された場合は、3年待たずとも直ちに割引上限額の見直しについてご議論いただくことを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社オプテージ】</p>		

■ 第4章 モバイル市場等に係る課題

1. 乗換えコストの更なる改善

意見4-1 トラブルのおそれがあることから電話や店頭でのMNPワンストップ化には現時点では反対。

MNPワンストップ化は、スイッチングが円滑に行われる利便性がある一方、サービス利用意思の伴わないMNPIに一定程度の抑止が効かなくなるリスクもあると思います。例えば出張販売で、来店意図がない顧客が不意打ち的にMNPIした場合、消費者にとって不要な契約・解約の手続きが生じることとなります。現在はMNOのオンラインですが、電話の手続きは説明内容について言った言わないのトラブルになることがあります。よって電話や店舗でのワンストップ化に門戸を広げることは、現在のところ反対です。

【東京都消費生活総合センター】

○ 店頭及び電話におけるワンストップ方式への案内や手続の支援については、御懸念いただいているような不利益が利用者にも生じることのないよう、総務省において、事業者と引き続き検討していくことが適当と考えます。

無

意見4-2 MNPワンストップ化が開始されたとを歓迎。解約が及ぼす影響が判断できるような表示をお願いしたい。

MNPワンストップが一部で開始されました。MNPのツーストップ方式では過度な引き留めの問題もあったので、選択肢が増えることを歓迎します。もっとも、MNPIについては乗換えをした後になってデメリットに気づき戻りたいというクレームも発生しています。セット割引などで契約内容が複雑になっているので、解約が及ぼす影響をわかったうえで手続きを進めるかどうか判断できるような表示をお願いいたします。

【公益社団法人全国消費生活相談員協会】

○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。
○ なお、MNP手続においては、移転元事業者から解約に係る重要事項説明を求めています。利用者にとって必要かつわかりやすい表示・内容に留意することを、総務省において、引き続き事業者に対し求めていくことが適当と考えます。

無

意見4-3 MNPワンストップを導入していないMVNOに対し導入時期を確認するとともに、導入状況を継続的に注視することが重要。

「図表IV-1 MNPIに関して今後対応・検討を進めるべき事項」は、次の観点に鑑みれば、音声伝送役務を提供する全てのMVNOがMNPワンストップを導入した上で、改めて整理すべき内容と考えます。

- ・ 「携帯電話・PHSの番号ポータビリティの実施に関するガイドライン」において、MNPの実施方式は「原則としてワンストップ方式及びツーストップ方式の併用又はワンストップ方式とすること」とされていること
- ・ 多くのMVNOがMNPワンストップを開始できていない状況で追加の対応を検討することは、MNOとMVNOとの間で、乗換えやすさの差の拡大を招くと考えられること

したがって、まずは総務省殿においてMNPワンストップを導入していないMVNOに対し導入時期を確認いただくとともに、導入状況を継続的に注視いただくことが重要と考えます。

また、将来的に検討を進める場合も、利用者の更なる利便性向上の観点だけでなく、利用者の誤認を防ぐ説明が必要であることや、丁寧な説明を求める利用者も存在すること等も十分配慮するなど利用者保護の観点を踏まえて、慎重な議論が必要と考えます。

その上で、例えば、「夜間時間帯に行われた手続きの完了は、即時でなく翌朝となる。」との課題については、深夜・早朝にMNP手続きを即時で完了させるニーズが高いとは想定されない中、24時間システムを稼働する環境を構築(システム開発、システム管理や保守等)する必要性には疑問があることや、構築には追加コストが発生し、その規模によっては、現在、原則無償(対面や電話の場合は1,000円以下)とされているMNP利用者が負担するMNPIに係る料金額の有償化

○ 「図表IV-1 MNPIに関して今後対応・検討を進めるべき事項」におけるMVNOのMNPワンストップ導入については、総務省としてもスピード感をもって取り組んでいくべき事項と考えております。その他の事項についても、利用者の利便性向上や利用者保護の観点を踏まえ、総務省において、事業者と引き続き検討していくことが適当と考えます。

無

<p>又は値上げに繋がる可能性があることについても留意する必要があると考えます。 なお、MNPワンストップ導入にあたっては、MNO4社は利用者の利便性を確保するとともに、MVNO委員会殿の意見も確認のうえ、MVNOの参入しやすい仕組みを構築しています。 【ソフトバンク株式会社】</p>		
<p>意見4-4 本報告書案の方向性に賛同。</p>		
<p>貴省のご尽力により、ワンストップ方式による番号ポータビリティが実現したことに感謝申し上げますとともに、利用者の更なる利便性向上に向け、「図表IV-1 MNPIに関して今後対応・検討を進めるべき事項」(P112)に掲載された事項について「本WGにおいて検討を進めることが適当」(P112)とする本報告書(案)の方向性に賛同いたします。 加えて、番号ポータビリティの利便性を更に高め、スイッチングのより一層の円滑化を実現すると考えられる以下の事項についても引き続き検討を進めるべきと考えます。 ・移転元事業者におけるアカウント情報が不要な手続フローの導入 ・番号ポータビリティ予約番号の有効期間の延長 【楽天モバイル株式会社】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 「図表IV-1 MNPIに関して今後対応・検討を進めるべき事項」について、当該表に掲載されていないその他の事項についてもご指摘をいただきながら、利用者の利便性向上や利用者保護の観点を踏まえ、総務省において、今後、事業者と引き続き検討していくことが適当と考えます。</p>	<p>無</p>
<p>意見4-5 ショップ店員は、端末補償サービスの有無について確認をとっていただきたい。</p>		
<p>端末補償サービスは長期にわたって契約している利用者が多く、契約自体を失念していることがあります。端末の紛失でショップに行った際に端末補償サービスを失念したまま新規で端末を購入したというトラブルが生じています。ショップ店員は当然のこととして端末補償サービスの有無について確認をとっていただきたい。悪意によって端末補償サービスの利用を阻止しているとは思っておりませんが、トラブルが続くようなら行政指導を検討いただきたい。 【公益社団法人全国消費生活相談員協会】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。 ○ 関係事業者においては、御意見を踏まえ、適切に対応すべきと考えます。</p>	<p>無</p>
<p>意見4-6 他サービス(電気、保険、コンテンツ等)のセット販売についての考え方に賛同。</p>		
<p>本内容に賛同いたします。 MNOとMVNOの間の公正な競争を阻害する可能性があるセット割については、次回のモバイルスタックテストにおいてこれらを考慮した検証が行えるよう、ガイドライン等の整備を早急に進めていただきますようお願いいたします。 【株式会社インターネットイニシアティブ】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>2. 短期解約ブラックリスト</p>		
<p>意見4-7 「踏み台」行為やいわゆる「転売ヤー」対策のためのアラート機能などの措置が必要。</p>		
<p>本文中にあるように、単に「短期解約を行ったことがある」という事実のみでは顧客がサービスの利用意思がないとは言い切れません。しかし現に、踏み台行為や転売ヤーが暗躍している現実があるため、それらが蔓延しないために短期解約者へのアラート機能などの措置は必要だと思います。購入時には顧客が短期解約するかは不明ですが、業界全体共通の精緻なシステムの開発・利用、イエローカード等の行使など、顧客の精査は必要になってくると思います。それでも踏み台行為等が改善しない場合、将来的には、事業法第121条第1項の改正を視野に入れた検討も必要になってくると思います。 【東京都消費生活総合センター】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。 ○ 関係事業者においては、御意見を踏まえ、適切に対応すべきと考えます。</p>	<p>無</p>

<p>本文中にあるように、単に「短期解約を行ったことがある」という事実のみでは顧客がサービスの利用意思がないとは言いきれません。しかし現に、踏み台行為や転売ヤーが暗躍している現実があるため、それらが蔓延しないために、短期解約者へのアラート機能などの措置は必要だと思います。購入時には顧客が短期解約するかは不明ですが、業界全体共通の精緻なシステムの開発・利用、イエローカード等の行使など、顧客の精査は必要になってくると思います。それでも踏み台行為等が改善しない場合、将来的には、事業法第121条第1項の改正を視野に入れてもよいと思います。</p> <p>【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>		
<p>意見4-8 本報告書案の考え方に賛同。</p>		
<p>MNOの販売代理店等において、利用者に対し短期解約を行うとブラックリストに入る旨の案内等を行うことは、実質的な利用者の囲い込みになると考えます。</p> <p>この点、不実告知として業務改善命令の対象となり得ることを踏まえ、MNOによる販売代理店等への適切な指導監督等の運用についてガイドラインで明確化することが適当と示された本報告書案の考え方に賛同します。</p> <p>【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>無</p>	
<p>短期解約のみを理由に役務提供拒否を行うことは、利用者の不当な囲い込みにつながり、スイッチングコスト低減の取り組みに反する行為と考えることから、報告書案の考え方に賛同いたします。</p> <p>この点、このような行為を撲滅するためには、MNOは販売代理店に対して報告書案の考え方を周知・徹底を実施いただくことや、総務省殿における覆面調査の項目に加えていただくことも有効ではないかと考えます。</p> <p>【株式会社オプテージ】</p>		
<p>「短期解約を行ったことがある」という事実のみで役務提供の拒否をすることができない旨を明確化いただくことに賛同します。キャッシュバック狙いの不自然な契約を繰り返し行う者だけでなく、ショップ店員から短期解約を勧められその後の契約を断られる場合もありますので、一概に捉えることのない明記をお願いします。</p> <p>【公益社団法人全国消費生活相談員協会】</p>		
<p>販売代理店等において、短期解約を行うとブラックリストに入る旨の案内が行われ解約を阻害したり、過去に短期解約を行っていることを理由に役務提供拒否が行われているということに対し、ガイドラインにおいて明確化し、不適切な対応を防止することに賛成します。消費者が安心して解約・契約手続を行うことができるよう、ルールを徹底させてください。</p> <p>【主婦連合会】</p>		

3. 固定通信市場に係る課題		
意見4-9 本報告書案に賛同。接続関連情報の取扱いについては検討が必要。		
<p>利用者の利便性向上、および引込線設備の効率化を進めるには、引込線転用の促進を図ることが必要です。そのためには、本スキームに参画する事業者数や利用件数を増やすこと、および本スキーム実現のために要するコストを極力低廉化させることが重要と考えます。</p> <p>本スキームに参画する事業者数や利用件数を増やすためには、本報告書案のとおり、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTT東・西殿においては、光コラボ事業者との本スキーム導入に係る協議を進めるにあたり、十分に活用されるためのインセンティブ設計等の観点も含め、配慮すること ・総務省殿において、本スキームの活用状況も含め注視し、必要に応じて制度的措置を検討すること <p>が重要であることから、本報告書案の考え方に賛同します。</p> <p>また、より多くの設備形態が引込線転用の対象となるよう、キャビネット渡しとコンセント渡しの間における転用工事についても、報告書案のとおり、早期実現に向けて、NTT東・西殿と関係事業者間にて検討を進めることが適当という考え方に賛同します。</p> <p>仮に、キャビネット渡しを転用対象外とした場合、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・引込線設備の効率化の効果が限られる課題が生じる ・本スキームの利用可否が事業者毎に異なることに加え、事業者の提供形態毎にも異なることとなり、利用者への分かりやすい説明がより困難となる課題が生じる <p>ことから、現時点における運用開始目途である2025年2月頃までに整理することが望ましいと考えます。</p> <p>加えて、NTT東・西殿において、接続事業者向けの光アンバンドルシステムに係る開発費用、および光コラボ事業者向けのシステムに係る開発費用の低廉化に努めることが必要であり、総務省殿においても、当該費用の適正性等について十分に検証されることを要望いたします。</p> <p>また、今後、事業者間協議によって、詳細な運用フローの検討を進めていくこととなりますが、シェアドアクセスの新設申込等に係る情報は「接続関連情報」に該当するものであり、当該情報の取り扱いについては、NTT東・西殿の設備部門において、電気通信事業法に定められている目的外利用・提供の禁止に係る規定、体制整備に係る規定の遵守等が必須であり、その遵守状況に関しても、電気通信市場検証会議において毎年度検証がなされていると認識しています。</p> <p>従って、「接続関連情報」は、NTT東・西殿の設備部門のみが取り扱うような運用フローとすべきであり、仮に、本スキームを実現するにあたり、NTT東・西殿の設備部門以外が「接続関連情報」を取り扱わないと物理的に運用フローの構築が不可能である場合には、その理由・取り扱う情報の内容、代替策含めた対処方法等について、総務省殿を交えてその取扱いについて検討することが必要であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ 「キャビネット渡し」の形態の引込線に関しては、今後接続事業者において新設する引込線については設備形態を統一する、接続事業者の設置する設備の転用に係る課題の整理を図る等、設備競争が利用者の利益を阻害する結果とならないような検討を進めていくことが適当と考えており、関係事業者におけるこうした検討が円滑に進展するよう、総務省において注視していくことが適当と考えます。 ○ 本スキームの実現に要するシステム改修に関する御意見については、「意見4-10」に対する考え方のとおりです。 ○ 本スキームにおける接続関連情報の取扱いについては、今後、運用フロー等の整理を進めていく中で、本スキームに参画する全ての接続事業者が接続関連情報の取扱いの範囲についても明確に確認・合意することが適当です。また、総務省においては、電気通信事業法第31条第8項の規定によりNTT東日本・西日本が行う禁止行為規定遵守措置等報告等の形で、本スキームにおいて合意に基づく運用がなされていることについて確認する等の所要の対応を取ることが適当と考えます。 	無
意見4-10 事業者間協議において運用フローの簡素化等に協力していくが、システム改修費の低減が必要。		
<p>引込線転用の検討は、固定通信分野におけるスイッチングコストの低減を目的としており、その費用は新設工事費よりも安価となることが重要です。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 引き続き事業者間協議において、本スキームに係るシステムの仕様調整等を進めていくと承知していますが、速やかな運 	無

<p>弊社も引込線転用の事業者間協議に参加しており、引き続き運用フロー簡素化などへの協力を行っていく考えです。しかし、そのためにも、本スキームの実現に必要なNTT東西殿のシステム改修については、適正なコストで実現される必要があります。</p> <p>システム改修の内容や費用については、定期的にNTT東西殿から接続事業者向けに説明会が行われていますが、提示されるシステム改修費用が適正な金額であるかについては、接続事業者側で確認する手段がありません。今後はシステム改修費の低減に向けた取り組みや、調達条件の公開など透明性の確保が行われるべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社】</p>	<p>用開始と円滑な運用に向けて、関係事業者の更なる努力に期待します。本スキームにおいては、スイッチングコストの低減を図るという目的に照らしても、簡素で効率的な運用フロー及びシステムが採用されることが望ましく、事業者間協議においては、そうした観点も重視して仕様調整等を進めていくことが適当です。</p>	
<p>意見4-11 集合住宅の既設設備の転用についても今後の状況に応じて検討を行うべき。</p>		
<p>今回の引込線転用のスコープは、報告書2022にて「現在事業者間協議において検討が進められている引込線転用スキームについては、NTT 東日本・西日本の設置する設備かつ戸建住宅のみを対象とすることが適当」とされていることから、早期に着手できる設備から先行して対応する、という考え方となっております。</p> <p>一方で、集合住宅においても依然として、配管不通過にて新規FTTHサービスの導入が困難なケースが一定数存在しており、今後経年で増加していくと予想されます。そのため、集合住宅の既設設備の転用についても、今後の状況に応じて検討を行うべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社】</p>	<p>○ 集合住宅における構内設備の取扱いについては、集合住宅における課題に係る状況変化が今後見られれば、必要に応じて本WG等において検討することが適当と考えます。</p>	<p>無</p>
<p>意見4-12 賃貸物件からの退去の際に原状回復として回線の撤去を求められることがあるが、転用ができることから撤去の必要はないことを周知していただきたい。</p>		
<p>2020年3月以来、協議が続いており、課題が多くまとめるのは大変だと思いますが、光回線の有効利用の観点からも不要な工事をする事なく、効率的な運用を行うことができるシステムを作っていただきたい。</p> <p>賃貸物件からの退去の際には、原状回復として回線の撤去を求められることがあります。転用ができるので撤去の必要はないことを周知していただきたい。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人全国消費生活相談員協会】</p>	<p>○ 引込線転用スキームは、接続事業者・光コラボ事業者間の事業者変更の際の設備の構築等に係る運用を効率化するものであり、速やかに開始され、十分に活用されることにより、NTT東日本・西日本の加入光ファイバの効率的な整備・利用につながるものと考えます。</p> <p>○ NTT東日本・西日本においては、本スキームが実現していない現在においても、申込みのあった住宅等に引込線が残置されている場合、可能であれば、当該引込線を再利用する運用を行っていることと承知しており、当該運用を前提とすれば、賃貸住宅の明渡し時の原状回復に際して引込線を撤去しなかったとしても、後続する借主において当該引込線を利用することが可能であると考えられます。</p> <p>○ こうした引込線に関する運用の在り方については、関係事業者において、必要に応じて利用者等に適切に説明することが望ましいと考えます。</p>	<p>無</p>

意見4-13 本スキームに係る実現方式について事業者間で合意が得られたところであり、早期実現・運用開始に向けた課題・実施事項等について、これまで協議を進めてきた接続事業者や光コラボ事業者に加え、それ以外の事業者との議論・検討を引き続き進めていく。		
<p>当社としても、より多くの光コラボ事業者様に本スキームにご参画いただき、ご利用いただくことを希望しており、本スキーム参画に向けた説明や課題の整理等、引き続き関係事業者様と検討を進めていく考えです。</p> <p>また、本スキームをご利用いただく際の工事費や手数料等については、本スキーム実現のために必要となる費用を踏まえ検討していく考えです。</p> <p>一部の接続事業者様においてご利用されている「キャビネット渡し」の引込線を本スキームの対象とすることに向けた課題等に対しては、接続事業者様のご意見を踏まえながら検討していく考えです。</p> <p>当社としては、第45回 競争ルールの検証に関するWG(2023年5月)にて報告しましたとおり、本スキームに係る実現方式について事業者間で合意が得られたところであり、早期実現・運用開始に向けた課題・実施事項等について関係事業者様と引き続き議論・検討が必要であると認識しております。これまで協議を進めてきた接続事業者様や光コラボ事業者様に加え、それ以外の事業者様との議論・検討を引き続き進めてまいります。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社・西日本電信電話株式会社】</p>	<p>○ NTT東日本・西日本においては、必要に応じて総務省の協力も得つつ、光コラボ事業者との本スキーム導入に係る協議を進め、シェアアクセス方式の加入光ファイバを利用する接続事業者に対して必要な案内・協議を行う等、光コラボ事業者・接続事業者の参加に向けて設備設置事業者として必要な対応を行っていくことが適当と考えます。</p>	無
意見4-14 事業者によって参加時期が異なる場合利用者の理解も得られにくいこと及び公正な競争環境を確保することを考慮すれば、全ての対象事業者において、本取り組みを同時開始すべき。		
<p>現在検討中の引込線転用の取り組みについては、本報告書案P119に「本スキームの利用可否が事業者により異なることとなり、利用者への分かりやすい説明が困難となる」と記載されているとおり、事業者によって参加時期が異なる場合利用者の理解も得られにくいこと、また公正な競争環境を確保することを考慮すれば、全ての対象事業者において、本取り組みを同時開始すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>○ 御意見のとおり、運用開始時点において全事業者が参画していることが最も望ましいと考えますが、一方、速やかに本スキームの運用を開始することが利用者利便の観点から重要であり、参加にあたっての課題の解決・軽減に時間を要する等の理由により、一部の事業者がやむを得ず運用開始より後に参画することを想定しないような対応は適当ではないと考えます。</p>	無
意見4-15 本報告書案の方向性に賛同。全ての接続事業者・光コラボ事業者が漏れなく本スキームに参加するよう引き続き調整いただきたい。		
<p>「光コラボ事業者の参加に向けては、利用者利便の観点から、全ての光コラボ事業者が参加すべきであることを念頭に、速やかな対応を進めていく必要がある」(P120)とする本報告書(案)の方向性に賛同いたします。</p> <p>一方で、「全ての接続事業者・光コラボ事業者が本スキームに参加しない場合、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係事業者におけるシステム改修費等、本スキームの運用 に要するコストを勘案すると、本スキームの利用件数が低調となれば、コストメリットが得にくくなる ・本スキームの利用可否が事業者により異なることとなり、利用者への分かりやすい説明が困難となる 	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p> <p>○ 総務省においては、光コラボ事業者・接続事業者の参画に向けた取組、検討等の状況について注視していき、必要に応じて制度的措置を検討することが適当と考えます。</p>	無

<p>といった課題が事業者間協議において提起された」(PP.118-119)ことを踏まえ、全ての接続事業者・光コラボ事業者が漏れなく本スキームに参加するよう引き続き調整いただきたく存じます。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>		
意見4-16 本報告書案に賛同。モバイルスタックテストにおいて、速やかにモバイルサービスとFTTHアクセスサービスのセット割引を考慮した検証が行われることを要望。		
<p>本内容に賛同いたします。</p> <p>モバイルスタックテストにおいて、速やかにモバイルサービスとFTTHアクセスサービスのセット割引を考慮した検証を行っていただくことを要望いたします。</p> <p>さらに、MNOが提供するワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービス(共用型)は自社のモバイルサービスとのセット割引を実施しており、モバイル市場の競争に影響があると考えておりますため、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービス(共用型)とモバイルのセット割引についてもモバイルスタックテストにおいて考慮することを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社インターネットイニシアティブ】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ なお、モバイルサービスとFTTHアクセスサービス以外のサービスのセット割引をモバイルスタックテストにおいて考慮することについては、そのモバイル市場に与える影響等を踏まえて、総務省において引き続き検討することが適当と考えます。 	無
意見4-17 MNOとMVNO間の公正競争の確保のためには、FTTHアクセスサービス以外の固定通信サービスも含めセット割引の範囲と定義した上で、固定・モバイルの料金額の比率でセット割引額を按分等するのではなく、実際の市場競争における効果を反映したセット割引額の算定について考慮して、モバイルスタックテストが実施されることを要望。		
<p>現状、モバイル市場においては、MNOサブブランドの料金値下げや廉価プランの登場等によりMNOとMVNOの料金水準が近接し、料金面と品質面のバランス等で優位なサブブランド・廉価プランへの流出が増加する等、競争環境に影響が生じている状況と考えております。</p> <p>この点、MNOとMVNO間の公正競争の確保のためには、FTTH以外の固定通信サービス(CATV、FWA等)も含めセット割引の範囲と定義した上で、固定・モバイルの料金額の比率でセット割引額を按分等するのではなく、実際の市場競争における効果(例:顧客獲得数(獲得回線数等))を反映したセット割引額の算定について考慮いただき、モバイルスタックテストを実施いただくよう要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ モバイルサービスとFTTHアクセスサービス以外のサービスのセット割引をモバイルスタックテストにおいて考慮することについては、そのモバイル市場に与える影響等を踏まえて、総務省において引き続き検討することが適当と考えます。 ○ なお、モバイルスタックテストにおける、モバイルサービスとFTTHアクセスサービスとのセット割引の考慮の方法については、接続料の算定等に関する研究会における議論を踏まえて、総務省において検討することが適当と考えます。 	無
意見4-18 公正な競争環境を確保する観点からもモバイル通信と非通信サービス等のセット割引も考慮された上で、モバイルスタックテストが実施されることを要望。		
<p>MNO各社が提供する固定通信とモバイル通信のセット割引は、モバイル市場に与える影響が大きいと認識しているところ、FTTHを含めた固定通信サービスとの当該割引を考慮した上で、モバイルスタックテストを実施することは適当と考えます。</p> <p>この点、モバイル通信と非通信サービス等とのセット割引も提供されているところ、公正な競争環境を確保する観点からも、これらのセット割引も考慮された上で、モバイルスタックテストを実施いただくことを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社オプテージ】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。 ○ なお、モバイルサービスとFTTHアクセスサービス以外のサービスのセット割引をモバイルスタックテストにおいて考慮することについては、そのモバイル市場に与える影響等を踏まえて、総務省において引き続き検討することが適当と考えます。 	無

<p>意見4-19 「FTTHアクセスサービスにおける不当競争の具体例について」の改定では、同一MNO内のセット割引のみならず、事業者を跨ぐセット割引についても対象とすべき。</p>		
<p>モバイルサービスと固定通信サービスのセット割については、MNOが同一企業内で実施するケースのみならず、MNOが自社グループ・提携企業といった他社と実施するサービスが存在します。したがって、「FTTHアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例」の改定では、同一MNO内のセット割のみならず、事業者間を跨ぐセット割についても対象とすべきと考えます。</p> <p>なお、「FTTHアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例」の改定にあたっては、各社で解釈の違いが生じないように明確化し、総務省殿が行う検証についてはFTTHアクセスサービスを提供する全ての事業者を対象とすることが必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 他の事業者が提供するモバイルサービスにおいて FTTH アクセスサービスの契約を条件とするセット割引が提供されている場合に、当該セット割引の原資を FTTH アクセスサービス提供事業者が負担しているときには、当該コストを原価として考慮することが適当と考えます。 ○ また、御意見のとおり「FTTHアクセスサービスにおける不当競争の具体例について」の改定にあたっては、関係事業者が解釈について共通の認識を持つことができるよう改定を行うことが適当と考えます。 ○ なお、当該「具体例」は、従前より、FTTH アクセスサービス（卸電気通信役務として提供するものを除きます。）を提供する電気通信事業者全てを対象として示しているものと承知していますが、本WGIにおける検証については、特に、MNO3社が行うキャッシュバックやセット割引について、他の事業者から、財務余力の観点等で MNO と同水準のキャッシュバックやセット割引を提供することは困難である等の指摘がなされてきたことから MNO3社を検証対象としたところです。これまで検証が行われてきた MNO3者について必要と認められる場合に再度検証を実施することが適当であることについては報告書（案）に示したとおりですが、それ以外の事業者の FTTH アクセスサービスについても、検証を行う必要性が生じるような状況変化があった場合には、必要に応じて検証を行うことが適当と考えます。 	無
<p>意見4-20 適正なコストを著しく下回るような料金設定をしていないかといった観点のみならず、利用者に対して複雑で分かりづらい表示・説明等がなされていないかといった観点からも、モバイルサービスと固定通信サービスそれぞれの料金や割引額の表示・説明等がなされているか、検証がされることを要望。</p>		
<p>本報告書（案）において、「MNO4社の固定・モバイル双方の市場におけるシェアの推移等の今後の市場環境の変化や提供するセット割引やキャッシュバックの実態等に鑑み、必要と認められる場合には再度検証を実施することが適当」（P125）と示されているところ、セット割引やキャッシュバックに関しては、モバイルサービスと組み合わせる固定通信サービスの料金等について表示や説明をせず、割引やキャッシュバック後の金額のみを強調する表示や説明等により、モバイルサービス料金の合計金額を利用者が正確に理解できていない可能性があると考えます。</p> <p>したがって、適正なコストを著しく下回るような料金設定をしていないかといった観点のみならず、利用者に対して複雑で分かりづらい表示・説明等がなされていないかといった観点からも、モバイルサービスと固定通信サービスそれぞれの料金や割引額の表示・説明等がなされているか、検証がなされることを要望いたします。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン」では、契約の基本説明事項として、通信料金だけでなく、割引額等の内容や契約している期間のうち一部の期間に限り料金その他の経費の額が割引かれる場合には、適用される期間その他の条件を説明しなければならないとしており、総務省においては、同ガイドラインに基づいた取組がなされているか引き続き注視していくことが適当と考えます。 	無

【楽天モバイル株式会社】		
意見4-21 固定通信市場におけるキャッシュバック・セット割引は禁止させるべき。		
<p>固定通信市場におけるキャッシュバック・セット割引は止めさせてください。</p> <p>「報告書」123ページで、「他のユーザーからの補填の可能性もあるので」と、ありますが、同ページの図表から言えることは、ズバリそうなっているということではありませんか。</p> <p>携帯電話料金を払っている利用者が、他の携帯電話利用者の光回線の料金の分まで負担して払っているということです。</p> <p>なんで、そこまで払わなければならないのですか。</p> <p>そういうことは、直ぐ止めさせてください。</p> <p>他の携帯電話利用者の光回線だけではなく、他の携帯電話利用者の電気代まで負担している事例もあります。UQ mobileの「自宅セット割でんきコース」。</p> <p>電気代は高騰していて、自分の電気代ですら払うのにアップアップしているのに、なんで、他の人の電気代まで負担しなければならないのですか。</p> <p style="text-align: right;">【個人19】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	無

■ 第5章 おわりに

意見5-1 携帯電話の売買と通信契約の完全分離を早急に実現すべき。		
<p>「他方で、改正法のもう一つの柱である「通信料金と端末代金の完全分離」については、特にMNO3社及びその販売代理店は、未だに過度の端末値引き等による 誘引に頼った競争慣行から脱却できていないという状況にある」とあります。</p> <p>携帯電話の売買と通信契約の完全分離を早急に実現すべきと思います。各種値引きが他社から顧客を奪う強力な武器、消費者の乗り換えのインセンティブになっている現状をなくしていくことに賛同いたします。</p> <p>P148のサービス品質に関する国際比較では日本はサービスの品質についての利用者の満足度が他国と比較して一番低く、コールセンターに繋がりにくい、ショップでの待ち時間が長い、手続きに要する時間が長い、通信が不安定、建物の中で繋がりにくいという不満を多くの方が感じているという結果です。このような消費者の真のニーズを改善することの競争をしていくのが自然なよう気がします。</p> <p>さらに、スマホに慣れ親しんだ高齢者が将来、認知症を患ったり身体が思うように動かなくなった場合も機種変を行う必要が出てきます。こうした高齢者や介護者にも便利な契約方法、分かりやすいシステムや料金体系の提供できるサービスでも競争して欲しいと願っています。</p> <p style="text-align: right;">【公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 ICT委員会・消費者提言委員会】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	無
意見5-2 通信料金の分かりづらい表示や説明等、利用者本位とは思われない料金・サービスの訴求の在り方に課題がある。		
<p>「改正法が目指した料金・サービス本位の競争」(P128)の十分な進展に向けては、MNO3社のサブブランドを含む複雑で分かりにくい料金プラン、割引やキャッシュバック後の金額を強調す</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	無

<p>ることによる通信料金の分かりづらいつ表示や説明等、利用者本位とは思われない料金・サービスの訴求の在り方に課題があると考えます。</p> <p>当社は、引き続き革新的なテクノロジーにより「大容量」「低価格」「高品質」に加えシンプルでわかりやすいサービスを提供し、お客様とともに「携帯市場の民主化」に取り組むことで、これらの課題解決に貢献してまいります。</p> <p style="text-align: right;">【楽天モバイル株式会社】</p>		
意見5-3 通信料金と端末代金の完全分離、期間拘束等の行き過ぎた囲い込みの是正という取組が健全な市場環境の構築に繋がることを期待。		
<p>P128に記載されている「我が国のモバイル市場において競争の効用が最大限発揮されるよう、早期に料金・サービス本位の競争が拡大・定着し、値引き上限規制を撤廃できる競争環境に移行することが望まれる。」と締めくくられました。</p> <p>通信料金と端末代金の完全分離、期間拘束等の行き過ぎた囲い込みの是正という取組が健全な市場環境の構築に繋がることを期待します。</p> <p style="text-align: right;">【個人9】</p>	<p>○ 本報告書案への賛同の御意見として承ります。</p>	<p>無</p>

■ その他

意見6-1 概要がついていない。		
<p>競争ルールの検証に関するWG 報告書2022には概要があるのに、「競争ルールの検証に関する報告書 2023」(案)には概要がついていない。</p> <p>極めて不親切である。再考願う。</p> <p style="text-align: right;">【個人2】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>
意見6-2 携帯会社が端末を販売辞めれば良い。携帯会社が今まで通り販売する場合は、端末と通信のセット販売を辞めれば良い。		
<p>1.そもそも携帯会社が端末を販売辞めれば良い。</p> <p>理由:普通に家電量販店での販売もしているのでSIMロックの制限もされなくなったので携帯電話を普通の一般家電同様の販売にすれば良いかと思う。</p> <p>2.携帯会社が今まで通り販売する場合は、端末と通信のセット販売を辞めれば良い。</p> <p>理由:通信事業者はあくまでも通信事業なので、通信料金での商売を主として通信料金の競争で良いかと思う。</p> <p>あくまでも付帯として携帯電話を販売するっただけで、家電量販店と同様の感じにすれば良い。</p> <p style="text-align: right;">【個人3】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>
意見6-3 4キャリアの社長を国会等に招致してはどうか。		
<p>泣き言を言ってきた4キャリアの社長を国会等に招致しては。</p> <p>2019年の事業法改正を当初は高く評価していました。端末の販売環境が改善し料金が低廉化しシンプル化しました。しかし最近では料金が複雑化・高額化しかつての「1円端末」等が復活しています。</p> <p>各キャリアは代理店への高額MNPインセンティブを止めるどころか、むしろ執拗にその策にしがみついています。元を正せば、4キャリアの社長が、高額MNPインセンティブを元にした</p>	<p>○ いただいた御意見については、本意見募集の対象外です。</p>	<p>無</p>

<p>つな販売手法を「やれ」と言っているからです。 各社長は、販売代理店が勝手にやっていることであり自分は知らないと言っていますが、そこを追及しない限りこの問題は解決しません。。</p> <p>「報告書」86ページで、ドコモは「各社が過度な割引をして競争している中、キャリアが自らその割引をやめることが難しい状況になっていると認識している。白ロム割も含めて、事業法において規律いただくことを願いたい。」と表明しています。自らその非を認めているにもかかわらず、変えられないし、変える気もないと言っている。戯言としか言いようがありません。麻薬浸けのドコモは自分ではどうすることもできず、他のキャリアもこれに同調し、総務省とWGに、麻薬の泥沼から自分達を救ってくれと泣きついてきた。 日本の通信を代表する大企業がこの有様なのですか。貴WGや総務省はそれに対して何も言わない。おかしくないですか。</p> <p>4キャリアの社長に、「料金の低廉化とシンプル化をやる気があるか」、「端末単体販売の値引きは制限するか」、「MNP獲得指標を重視した販売代理店の評価は改めるか」を公の場で問い質してください。 総務省に泣きついてきたドコモ社長、NTT社長を筆頭にして実現してください。 各社長が「料金の低廉化等をしたくない」と言うのなら、それはそれで自由ですが、その時に初めて今回の改正案やもっと強烈的な案を進めるべきです。少なくともこの手順は踏んでいただきたい。</p> <p>4キャリアの社長を国会に招致しどう考えているのか聞いたらどうですか。 確か総務大臣や副大臣は議員でもあると思うので、動いてもらったらどうですか。 最低でも、4キャリアの社長を情報通信審議会に招致して考えを聞くことを要望します。 これまで貴WG等に4キャリアの事務方呼んでキャリアの考えを聞いたり、4キャリアの社長に総務省から改善要請文書を出したから、やることはやったよ、などと言うのはダメですよ。効いてないんだから。</p> <p style="text-align: right;">【個人14】</p>		
<p>意見6-4 総務省がプラチナバンドを楽天に割り振らないので、楽天モバイルが不利になっている。</p>		
<p>総務省がプラチナバンドを楽天に割り振らないので、楽天モバイルが不利になっています。 既存3社と同じ条件で競争させるべき</p> <p style="text-align: right;">【個人4】</p>	<p>○ いただいた御意見については、本意見募集の対象外です。</p>	<p>無</p>
<p>意見6-5 NHKに公共放送を名乗らせるべきではない。</p>		
<p>通信料金と端末代金の分離および行き過ぎた囲い込みの禁止といった、競争環境の整備を通じて、通信分野については一定の効果が出ているものと認識しています。</p> <p>一方で、全く競争環境がない分野が放置され過ぎており、本邦に対し被害を与える状況も見受けられます。</p>	<p>○ いただいた御意見については、本意見募集の対象外です。</p>	<p>無</p>

<p>総務省管轄のNHKです。社員の不祥事も多く、番組においても自国を害するものが多い中、最早公共放送を名乗らせるべきではありません。</p> <p>設立当初の目的は完遂されたものであり、現組織は解体(または縮小)を検討する時期が迫っているのではないのでしょうか。</p> <p>公共放送は総務省にて実施する方が納得感も多く得られると思います。</p> <p style="text-align: right;">【個人6】</p>		
<p>意見6-6 接続料引き下げ等の抜本的取組等により競争環境の改善を図るべき。</p>		
<p>データ通信が多い時間帯について、MVNOとMNOの回線品質には大きな差異が依然として存在するため、MNOと同等の回線品質、価格のプランがMVNOから提供されるまで接続料を劇的に下げるか、接続料という概念の見直しにも踏み込んだ抜本的な取組みを行うべき。</p> <p>また取組みの結果の可否はLINEMOやahamoの回線品質、価格と同等以上のプランがMVNOから提供されるかどうか、ahamo提供後すくなくとも2年以上MVNO側は不利な競争環境を強いられていることから、このことを十分に勘案した優遇策がなされているかの2点で判断されるべき。</p> <p>また、MNO側に対し、MVNO含め回線利用に際しAPNの構成プロファイルをインストールすることを必須としている状況を是正すべく勧告すべきと考える。</p> <p>SIMカードの挿入のみで回線利用が行える状況を整えるべく実行力のある取組みを期待する。</p> <p style="text-align: right;">【個人7】</p>	<p>○ いただいた御意見については、参考として承ります。</p>	<p>無</p>
<p>意見6-7 用語の統一を行うべき。</p>		
<p>・1ページの脚注1の「KDDI」は「沖縄セルラー」を含むのか？</p> <p>・24ページの脚注17の「沖縄セルラー」は「沖縄セルラー電話株式会社」のほうがよい。</p> <p>・56ページの19行目「さらに」と、62ページの7行目「更に」とは、どちらかに字句を統一したほうがよい。</p> <p>・76ページの22行目「あたり」は「当たり」のほうがよい。他の箇所の例と同様に。</p> <p>・70ページの10行目「白ロムの割引」は「白ロム割」のほうがよい。他の箇所の例と同様に。</p> <p>・86ページの最下行から7行上「白ロム割」はカギ括弧でくったほうがよい。同ページの他の箇所の例と同様に。</p> <p style="text-align: right;">【個人20】</p>	<p>○ 御指摘を踏まえ、本報告書案の記述を修正します。</p> <p>○ なお、注釈1のKDDIには、沖縄セルラーも含まれています。</p>	<p>有</p>
<p>意見6-8 「5GSA」の表現は適切か。</p>		
<p>「5GSA」という表現がいくつか見受けられるが、5GとSAは別個であることから「5G SA」の間に間にスペースを入れるか、もしくは「5G(SA方式)」と表記するのが適切ではないか？</p> <p style="text-align: right;">【個人23】</p>	<p>○ いただいた御意見及び報告書2022の記載と平仄を合わせるため、「5G(SA)」に修正します。</p>	<p>有</p>