



# 競争ルールの検証に関するWG 報告書2023概要

令和5年10月  
総合通信基盤局

## 開催目的・経緯

- 本WGは、2019年10月に施行された**改正電気通信事業法の効果やモバイル市場に与える影響の評価・検証**等を行うことを目的として、電気通信市場検証会議の下で開催。これまで、2020年、2021年、2022年と三度の評価・検証を実施した。
- **2023年も評価・検証を実施。9月に「競争ルールの検証に関する報告書2023」を公表。**

### 【構成員】(50音順)

相田 仁 東京大学 名誉教授  
 大谷 和子 株式会社日本総合研究所 執行役員 法務部長  
 大橋 弘 東京大学 公共政策大学院 教授  
 北 俊一 株式会社野村総合研究所 パートナー  
 佐藤 治正 甲南大学 名誉教授

関口 博正 神奈川大学 経営学部 教授  
 長田 三紀 情報通信消費者ネットワーク  
 (主査) 新美 育文 明治大学 名誉教授  
 西村 暢史 中央大学 法学部 教授  
 西村 真由美 全国消費生活相談員協会 IT研究会 代表

## スケジュール

10月	11月～4月						4, 5月			6月	9月
10/25	11/29	1/30	2/28	3/17	3/28	4/12	4/25	5/17	5/30	6/20	9/8
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
・検討の開始	・事業者ヒアリング (MNO、MVNO、端末メーカー等) ・個別課題議論						・検討の方向性 ・個別課題議論			・報告書(案) パブリック コメント募集	・報告書公表 (9/11)

6/23～7/24

- 2019年改正事業法 (電気通信事業法の一部を改正する法律) は、2019年5月に全会一致で成立し、同年10月から施行
- 2019年改正事業法においては、法律の施行後3年を経過した場合には、改正条項の施行状況について検討し、必要に応じて、所要の措置を講ずることが定められている (附則第6条)。
- 2022年10月で、2019年改正事業法の施行から3年を迎えることから、上記の検討を開始。

## 改正法による措置

移動電気通信役務について、携帯電話事業者・販売代理店に対して、以下の規律を設け、公正な競争を促進。

### ① 通信料金と端末代金の分離

- 端末の購入を条件とする通信料金の割引を禁止
- 通信役務の締結を条件とする端末代金の値引き等の利益の提供等を禁止

### ② 行き過ぎた困り込みの是正

- 契約の解除を不当に妨げる提供条件を約することを禁止

※ このほか、販売代理店の届出制度の導入及び事業者・代理店の勧誘の適正化に係る措置も実施。

## 禁止行為の具体的な内容

(従来) 通信料金を原資とした過度な値引き・キャッシュバック (例: 10万円端末の0円販売等)



禁止される「利益の提供の内容」

→ 端末代金の値引きの上限 2万円 等

(従来) 4年縛り契約、違約金9,500円



禁止される「契約の解除を不当に妨げる提供条件の内容」

→ 期間拘束は2年まで、違約金※の上限 1,000円

期間拘束ありプランとなしプランの値差170円/月 等

※ 違約金とは、期間拘束のある契約を解除する場合に支払いを要する金銭。

## 第1章 はじめに

## 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
  - (1) 報告書2022における主な提言
  - (2) 報告書2022の公表以降の総務省等における取組
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
  - (2) 既往契約の解消状況
3. モバイル市場の現況と分析
  - (1) 分析の視点及び手法
  - (2) 通信市場の動向
  - (3) 端末市場の動向
  - (4) 事業者等の経営状況

## 第3章 事業法第27条の3の施行状況に関する検討

1. 改正法の施行状況を踏まえた見直しの基本的考え方
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**
  - (2) 上限2万円規制の例外規定の見直し
3. **行き過ぎた囲い込みの禁止に係る規律の見直し**
4. **指定事業者の範囲に係る規律の見直し**
5. **その他見直しが必要な事項**
  - (1) **サービス利用意思を伴わない乗換えの抑止**
  - (2) **販売代理店によるSIMのみ新規契約における利益の提供**
  - (3) その他規律の運用に係る見直し
6. 今後の見直し

## 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**
2. **短期解約ブラックリスト**
3. **固定通信市場に係る課題**

## 第5章 おわりに

各種資料

## 2. 通信料金と端末代金の完全分離に係る規律の見直し

現状

### (1) 上限2万円規制に係る規律の見直し

#### 潜脱行為の防止

- 端末の購入等を行うことのみを条件とすることで上限2万円規制の対象外となる「白ロム割」により「1円販売」等の大幅な端末値引きが行われている。

#### 上限額の見直し

- 規制導入時は、2018年度における「ARPUの平均×営業利益率の平均×端末の平均使用年数」で算出した額を基礎に、上限額を2万円とした。

考え方

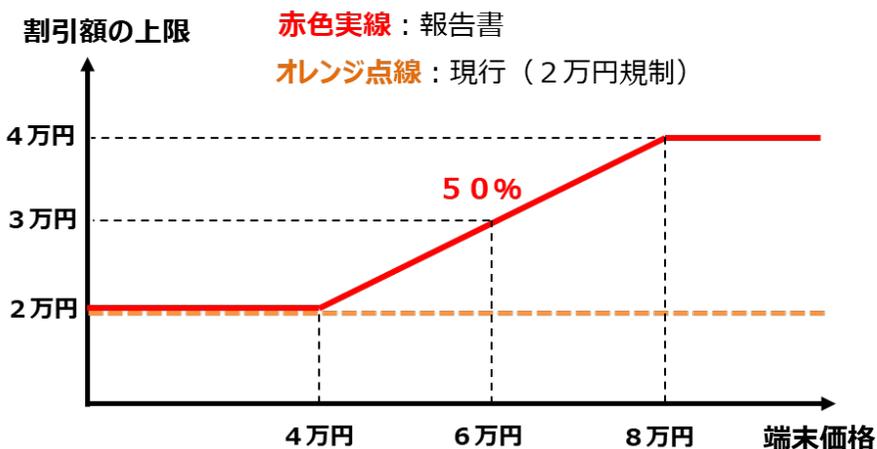
#### 潜脱行為の防止

- 通信サービスと端末のセット販売に係る「白ロム割」は上限額の範囲に含めることが適当。

#### 上限額の見直し

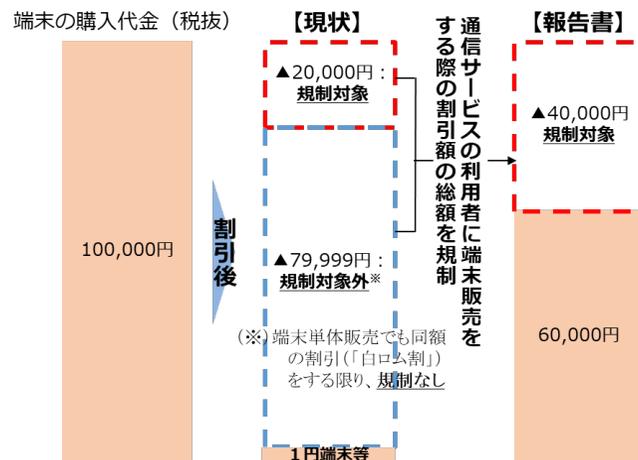
- 最新のデータを用いた算出額である4万円を原則としつつ、低中価格帯の端末において「転売ヤー」や「1円端末」等の問題が発生するおそれがあること、また、現行の在庫端末特例の基準（50%）を考慮し、4万円から8万円までの場合は対照価格の50%、4万円以下の場合は2万円とすることが適当。

### ● 割引額の上限について



※ 廉価端末特例が別途存在

### ● 白ロム割規制について



## 3. 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る規律の見直し

現状

### ○ 継続利用割引規制に係る規律の見直し

#### 長期の期間拘束とまではいえない行為

- 現行の継続利用割引の制度では、将来の継続利用に応じた割引のみならず、「(i)契約地点において将来の継続利用に応じた割引を約していない場合（3Gから4G又は5Gへの移行を行う際等）」「(ii)割引適用の判定に一定期間を要する場合」についても継続利用割引に該当することとなっている。

#### 規律対象の利益の範囲

- 現行制度では、通信料金割引以外の利益の提供は継続利用割引の規律の対象外。

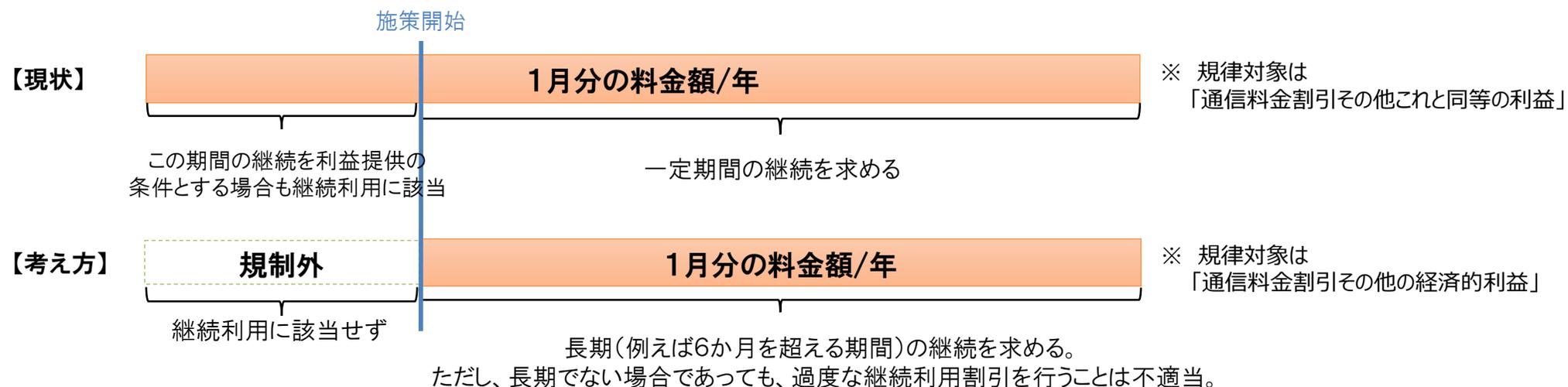
考え方

#### 長期の期間拘束とまではいえない行為

- (i)(ii)の場合は、長期にわたる期間拘束とまではいえない行為であることから、継続利用割引の規律対象を、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。ただし、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ないよう必要な対応を行うことが必要。

#### 規律対象の利益の範囲

- 継続利用割引の制度の趣旨を踏まえ、通信料金割引以外の利益の提供についても規律の対象とすることが適当。



## 4. 指定事業者の範囲に係る規律の見直し

現状

- 事業者間の適正な競争環境に及ぼす影響が少なくない事業者として、MNO及びその特定関係法人並びに利用者の数の割合が0.7%以上のMVNOが事業法第27条の3の規律対象となっている。
- MVNOのシェアが改正法施行後はほぼ横ばいとなっている。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。

考え方

- 現時点で、MVNOの競争への影響は少ない。約500万人程度の契約者を有する場合は、事業者間の適正な競争環境に及ぼす影響が少なくないとも考えられることから、MVNOの指定対象範囲を4%とすることが適当。ただし、MNOの特定関係法人であるMVNOについては引き続き規律対象とすることが適当。
- 指定対象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。

MNO	MVNO	
	MNOの特定関係法人	その他MVNO
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ NTTドコモ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ NTTコミュニケーションズ</li> <li>・ NTTビジネスソリューションズ</li> <li>・ NTTPCコミュニケーションズ</li> <li>・ NTT BP</li> <li>・ NTTメティアサプライ</li> <li>・ NTTリミテッド・ジャパン</li> <li>・ ドコモCS</li> </ul>	<p>シェアが <del>0.7%</del> <b>4%</b>超</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>IIJ</b></li> <li>・ <b>オプテージ</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ KDDI</li> <li>・ 沖縄セルラー電話</li> <li>・ UQコミュニケーションズ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ジェイコム地域会社(11社)※</li> <li>・ ソラコム</li> <li>・ 中部テレコミュニケーション</li> <li>・ ビッグロープ</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトバンク</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 楽天モバイル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 楽天コミュニケーションズ</li> </ul>	

※ 大分ケーブルテレコム、ケーブルネット下関、ジェイコムウエスト、ジェイコム九州、ジェイコム埼玉・東日本、ジェイコム札幌、ジェイコム湘南・神奈川、ジェイコム千葉、ジェイコム東京、土浦ケーブルテレビ、横浜ケーブルビジョン

## 5. その他見直しが必要な事項

現状

### (1) サービス利用意思を伴わない乗換えの抑止

- MNO 3社及びその販売代理店において、MNPによる新規契約者に対し、それ以外の方法による新規契約者に比べて高額な利益提供が行われていることから、サービス利用意思を伴わない乗換え行為（「踏み台」行為）が発生している。

### (2) 販売代理店でのSIMのみ新規契約による利益提供

- 販売代理店において、端末の販売を伴わない新規契約（SIMのみ新規契約）を条件とする、規制の潜脱行為となり得る高額なキャッシュバックが行われている。

考え方

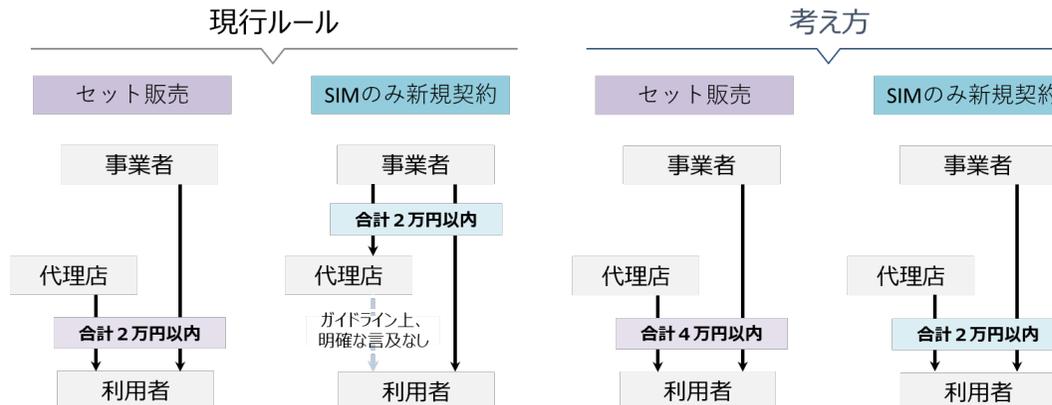
### (1) サービス利用意思を伴わない乗換えの抑止

- 他事業者から「踏み台」行為による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。

### (2) 販売代理店でのSIMのみ新規契約による利益提供

- 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よう、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することが適当。
- SIMのみ新規契約を条件とする2万円を超える利益の提供について、潜脱行為となる蓋然性が高い行為としてガイドライン上明確化することが適当。

### ○販売代理店でのSIMのみ新規契約による利益提供



## 1. 乗換えコストの更なる改善

- MNPワンストップには以下の課題が存在。
  - ① 対応事業者が限られている。
  - ② MNPワンストップはインターネット手続を基本としているが、現状、MNP申込においては店頭や電話による手続きが一定以上の割合を占めている。
  - ③ MNPの方式は原則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。
  - ④ MNPが円滑にできないケースが存在。
  - ⑤ 夜間時間帯に行われた手続きの完了は翌朝となる。

## 2. 短期解約ブラックリスト

- MNOの販売代理店等において消費者に対し、以下の行為が行われているとの相談が総務省に寄せられている。
  - ・「短期解約を行うとブラックリストに入る（その解約した事業者のサービスを再度受けられなくなる）」旨の案内
  - ・短期解約を理由とする契約拒否

- ①～⑤の課題に対する今後の対応・検討事項
  - ① MVNOが参入しやすくなる方策について継続的に議論が必要。
  - ② 店頭や電話等において、ワンストップ方式での手続の希望する相談を受けた場合の対応（インターネットでの手続きへの誘導・案内及び支援等）について検討が必要。
  - ③ 将来的なワンストップ一本化も見据えた検討が必要。
  - ④ MNPが円滑にできない個々のケースについて整理が必要。
  - ⑤ 24時間対応の実現には業務処理手順等の大幅な改修が必要となるため、長期的な状況の注視が必要。

- 以下の運用についてガイドラインにおいて明確化することが適当。
  - ✓ MNO 4社において「短期解約を行ったことがある」ことのみを理由として役務提供拒否をすることは事業法第121条第1項に違反し、業務改善命令の対象となり得る。
  - ✓ MNO 4社の販売代理店において「短期解約を行うと、ブラックリストに入る」等の案内を行うことは、同法第27条の2第1号で禁止されている不実告知にも該当する場合があります、業務改善命令の対象となり得る。これに伴い、MNO各社において、販売代理店が上記の不実告知を行わないよう、適切に指導監督を行うことが必要。

### 3. 固定通信市場に係る課題

#### (1) 引込線転用による工事の削減

- 接続事業者・光コラボ事業者間で利用者が事業者変更を行う際、NTT東日本・西日本の光ファイバの引込線を転用する仕組みについて、関係事業者間で協議を実施してきた。

#### (2) キャッシュバック・セット割引による不当競争の検証

- MNOがFTTHアクセスサービスにおいて行うキャッシュバックやセット割引については、固定通信市場の競争環境を不当に歪めることにならないかという観点で、本WGにおいて継続的に検証を実施してきた。



#### (1) 引込線転用による工事の削減

- 転用の実現方式について事業者間で合意が得られたところ、利用者利便の観点から、全ての光コラボ事業者が仕組みに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。光コラボ事業者の団体及びNTT東日本・西日本が連携して、参加に当たっての課題の解決・提言を図っていくことが適当。
- 接続事業者の参加に向けては、設備形態の差異（キャビネット渡し・コンセント渡し）については、設備形態の統一や、接続事業者設備の転用に係る課題の整理を図るなど、関係事業者において検討していくことが適当。

#### (2) キャッシュバック・セット割引による不当競争の検証

- 前回検証において収入が原価等を上回った2社（NTTドコモ・ソフトバンク）に関して、セット割引について会計処理上の考え方を踏まえて按分するなど、検証条件を精緻化して再度検証を行ったところ、原価等が収入を下回り、両社のキャッシュバック・セット割引が現時点で直ちに不当競争を引き起こすとは認められないが、今後も、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。
- FTTHアクセスサービスとのセット割引がモバイル市場に与える影響等が指摘されているところ、本WGのセット割引に関する検討結果を踏まえ、モバイルスタックテストにおいても、速やかにセット割引を考慮して検証を行うことが適当。