

論点整理(案)

令和6年4月24日
事務局

目次

論点整理（案）

（1）中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

- ・ ネットワーク利用制限
- ・ 端末の下取りサービス
- ・ 不良在庫端末特例
- ・ ミリ波対応端末

（2）競争を一層促進させるための実効性の高い対策

- ・ 指定対象事業者の見直し

（3）その他モバイル市場の競争促進に資する対策

- ・ 通信モジュール
- ・ 端末購入プログラム

目次

論点整理（案）

（1）中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

- ・ ネットワーク利用制限
- ・ 端末の下取りサービス
- ・ 不良在庫端末特例
- ・ ミリ波対応端末

（2）競争を一層促進させるための実効性の高い対策

- ・ 指定対象事業者の見直し

（3）その他モバイル市場の競争促進に資する対策

- ・ 通信モジュール
- ・ 端末購入プログラム

【現状と課題】

- ネットワーク利用制限とは、次の条件に該当する端末について、当該端末のIMEIをもとに、キャリア側で通話や通信の利用を制限するものであり、キャリアの自主的な取組として実施している。
 - ① 債務不履行の端末
 - ② 盗難等の犯罪行為で入手された端末
 - ③ 不正契約で入手された端末
 - ④ 補償サービスにより補償対象となった旧端末
- RMJ（一般社団法人リユースモバイル・ジャパン）が中古端末事業者を実施したアンケート調査によれば、ネットワーク利用制限の在り方が最も大きな課題とあげられており、中古端末市場発展に対する大きな阻害要因とされている。特にネットワーク利用制限の対象となる端末のうち、①債務不履行の端末が問題とされている。具体的には、債務不履行の端末に関し、ネットワーク利用制限が行われた場合、中古端末事業者から購入した新たな所有者は、通信料金を適切に支払っていたとしても、前所有者の瑕疵（債務不履行等）により、通話通信が突然できなくなる問題がある。
- RMJが中古端末事業者を実施したアンケート調査によれば、中古端末に対し、年間約6,900件（2022年度）のネットワーク利用制限が実施されている（2023年度は半期で約3,900件）。なお、当該調査の有効回答は16/19社であり、大手小売業者から回答が得られなかったケースもあるため、実際の中古端末へのネットワーク利用制限の件数は、アンケート調査の数字を上回る可能性もある。
- 中古端末の販売台数は増加傾向であり、今後、ネットワーク利用制限により、中古端末利用者が通信料金を適切に払っているにも関わらず、前所有者の瑕疵により、突然、通信・通話の利用ができなくなるケースが増加する可能性がある。
- なお、端末を割賦販売（購入）契約した場合、各キャリアの契約約款により、端末の所有権を、端末の引渡し時に、購入者に移転している。このため、分割支払中でも、端末購入者は、法令の制限内において、端末を中古端末事業者に売却する権利を有している。また、当該端末を中古端末事業者から購入した者は当該端末の所有権を有しており、端末を使用する権利を有している。

- 現在、キャリアが実施しているネットワーク利用制限は、当該制限を実施したキャリアのネットワークを利用できなくするものであり、他キャリアのネットワークは利用可能なものである。このため、SIMロックが完全廃止となった現在においては、ネットワーク利用制限が実施された端末であっても、国内の他キャリアや海外であれば利用することが可能であり、現在のネットワーク利用制限により端末の利用を防ぐことは従来と比較すると困難になっている。

【これまでの主な意見】

構成員の主な御意見①

- ネットワーク利用制限の廃止又は緩和（いわゆる赤ロム問題）を検討してはどうか。【第48回 北構成員】
- ネットワーク利用制限は非常に深刻な問題。中古端末購入者にとって非常に危険な場合がある。避ける方法をキャリアに真剣に考えていただき、責任のない中古端末購入者にこういう目に遭わせないような仕組みをぜひ考えていただきたい。【第50回 長田構成員】
- ネットワーク利用制限を撤廃すべきというRMJの提案は大きな課題と認識した。債務不履行については、割賦契約を締結した時点で所有権が利用者に移転しているので、ネットワーク利用制限をかけるべきではないと思っている。【第50回 北構成員】
- 盗難・犯罪行為への対応、不正契約への対応として、件数がどのぐらいあり増減しているのか、また、ネットワーク利用制限後でも他キャリアで使用可能であり、海外に転売しても使用可能であるが、SIMロックが原則禁止になった今でも効果があるのか等の実態を把握すべき。【第50回 北構成員】
- ネットワーク利用制限について、債務不履行を理由とするというのは、少なくとも民法上の契約理論からいったら合理的な根拠がないと思っている。契約の第三者効というものは特には認められておらず、このような観点から、この債務不履行を理由としたネットワーク利用制限は、場合によっては不正な行為として受け止められる可能性も高いと思う。【第50回 新美主査】
- ネットワーク利用制限はひどい状況になっていると再認識した。中古端末が普及して、より顕在化している状況にあるのではないか。債務不履行の抑止効果がどのぐらい期待できるのか、既に手放した端末についてネットワーク利用制限がかかるということは、残債がある、債務不履行に陥っている人にとっては何の痛みもないため、スマホの購入者と販売店の両方にとって理不尽な負担になるだけであり、ネットワーク利用制限は廃止を目指して検討していくことが必要ではないか。その上で、ネットワーク利用制限を導入しなければ回避できない課題が残っているのかという観点でキャリアに議論いただき、その手だては別途検討することが望ましいのではないか。【第50回 大谷構成員】
- ネットワーク利用制限の対象になる可能性がある「▲」の端末については、それを販売価格に反映させている場合、購入者はそのようなリスクがあることを認識した上で購入しているとも考えられ、善意の第三者といえるのか疑問に感じると思った【第50回 関口構成員】

構成員の主な御意見②

- 割賦販売購入の場合、各社の契約約款での端末所有権の取扱いをあえて分割支払中でも、商品の現実の引渡で契約者に所有権を移転させており、契約者は所有権を有する以上は処分も可能である。他方で、裁判の例では、利用制限措置というものが所有権侵害を構成しないとされている。民法上の所有権の議論とは別という場合、電気通信事業法としての考え方を整理したほうがよい。【第51回 西村(暢) 構成員】
- 高裁判決は所有権侵害になるのかどうかを焦点とした判断になっている。所有権そのものは全く侵害しているわけではないが、この事案の一番のポイントは前者との契約関係の問題を新たな購入者に対して持ち出すことができるかどうかという、契約の相対効の問題だったのではないか。他人の取引上の問題を新たな契約事業申込みに対して持ち出すということは、不当な利用制限になるんじゃないかということで、通信サービスの問題として議論したらいい問題だったのではないか。その意味で、今後の進め方というのはその線に沿っていきとあり得る議論かと思っている。【第51回 新美主査】
- 他事業者のネットワークは普通に使えるため、SIMロックが当たり前だった時代とは大分ネットワーク利用制限の効果が変わってきたということは十分理解できるが、それなりに市場が健全に機能していれば、赤ロム化のリスクのある端末はそれを価格に反映されていることによって中古端末を購入したユーザーはそのリスクを認識できているのではないか。【第51回 関口構成員】
- 民法における取引の考え方でいえば、あるものの契約関係を他者に主張するためには公的な公示システムがなければいけない。例えば、自動車であれば登録、不動産であれば登記というものがあって初めて前者との契約関係を新規の所有者に対抗できるというシステムがある。そのようなシステムが携帯端末に構築できるかどうかというのは大きな問題になるかと思う。【第51回 新美主査】
- 中古端末を購入した方が突然通信が使えなくなるという状況は、いくらそのリスクがあることが分かっていたとしても、前の利用者の瑕疵のためにそれが使えなくなるというのは大きな問題があると思う。またネットワーク利用制限をかけたところで元の所有者には何の影響もないため、ぜひきちんと考え方を整理してほしい。【第51回 長田構成員】

構成員の主な御意見③

- ネットワーク利用制限そのものを禁止するというのも一つのアプローチではあるが、ネットワーク利用制限の対象となっているかどうかという正確な情報が得られずに、後日それが分かってしまった時に、次の利用者が迷惑を被るという状況になっているが、そもそも、ネットワーク利用制限の対象であるかどうか曖昧な状態のものを販売することができる状態というのは何とか見直せないのか。今、ネットワーク利用制限対象かどうかということについて○・△・×で表示されており、次の利用者が困るケースは、△表示の場合がメインとのことであるが、○のケースでも後日不正利用などが判明し、使えなくなるというケースもあるとのことから、そういったケースが起こらない端末だけを販売することはできないのか。【第51回 大谷構成員】
- 結果的にはR M Jの主張がもっともだなと思う。【第53回 相田主査代理】
- R M Jの提案が結構腑に落ちる。ネットワーク利用制限4分類の中で、債務不履行とそれ以外のものということで2つに分けることができ、不正契約は本当に犯罪絡みの話で、これについてはちゃんと食い止めていただきたいが、一方の債務不履行は、会社の与信が適切なのかにもよる。楽天モバイルは、ある程度の対応で債務不履行の率を押しとどめていることができている。【第53回 西村(真)構成員】
- S I Mロックが禁止された今、ネットワーク利用制限というものが本当に不正抑止の一助になっているのか。【第53回 北構成員】
- △状態であると分かっている購入しているという意見もあるが、そこまで想定しないで使っている場合もあり、また、多少のリスクを分かっている使っていたとしても、きちんと通信料金を支払っているような方々が、突然スマホが使えなくなるという事態に陥らせなければいけないことは非常に危険なことである。【第53回 長田構成員】
- ネットワーク利用制限についての情報の共有化ということについて、R M Jから不正対策の共有データベースをつくって共同運営したらどうかという提案があったが、全面的に賛成する。【第53回 関口構成員】
- 赤ロムを中古事業者が永久保証し、同等商品と交換する、あるいは全額返金するという形で制度が成り立っていて、RMJ会員全てこの保証と行っているとすると、赤ロムになったとしても、ユーザーはリスクを全く被っていないというべきではないか。【第53回 関口構成員】

事業者等の主な御意見①

- ネットワーク利用制限の見直しは中古端末業界の最重要課題であり、中古端末市場発展に対する大きな阻害要因になっており、特に分割支払（割賦販売）契約が問題。2022年度では、ネットワーク利用制限により、通信料金を支払っている第三者が通信できなくなる事例が約7000件確認されており、2023年度は2022年度を上回るペース。ネットワーク利用制限により、査定額が減額・買取り拒否されたり、突然通信使用不可になるため、消費者に大きな不利益が生じており、ネットワーク利用制限は廃止すべき。【第50回 RMJ】
- ネットワーク利用制限の4類型のいずれにおいても、本来果たされるべき債権債務の不履行や犯罪行為を防止する観点で、対象端末を用いた当社のネットワークの利用を制限しており、不正な手段による端末の入手を防止する一助となっていると認識している。当社はこれまで審査基準や本人確認の強化等の対応を行ってきたが、それでも不正契約の発生件数は増加傾向であることを苦慮しており、ネットワーク利用制限が禁止された場合には、4類型いずれにおいても、不払い等不正な手段で取得される端末がこれまで以上に増加し、また、これらの端末が不正に転売されることを懸念している。【第53回 ドコモ】
- 当社はこれまでもネットワーク利用制限確認サイトを通じて中古業者及び利用者へ端末のネットワーク利用制限状態が確認できる手段を提供しており、その状態についても随時更新を行っている。【第53回 ドコモ】
- SIMロックの解除などが進んでいることもあり、かつてほどのユーザーへの影響はないということになるが、一定程度、不正な端末購入を防止する一助となっているものとする。【第53回 ドコモ】
- ネットワーク利用制限は、代金未払い端末の転売抑止効果及び不正に取得された端末を利用した犯罪への転用抑止効果などがあると認識している。仮にネットワーク利用制限を禁止したら、転売ヤー問題などの再燃が起き、端末を利用した犯罪を助長する可能性があると考えている。【第53回 KDDI】
- 中古端末販売事業者が「▲」端末（分割支払い中）を販売する際に購入者に対して、メリット・デメリットを十分説明（周知徹底）することが重要である。【第53回 KDDI】
- ネットワーク利用制限を開始した2008年当時、実際に犯罪に使用されたという事例を基に、窃盗や不正契約、端末代金の債務不履行、あるいは保証サービスの不正利用があった端末に対して当社のネットワークへの接続を制限の対象としている。【第53回 SB】
- 中古端末を購入するかどうかにおいて、ネットワーク利用制限は考慮に入っていないのではないか。ネットワーク利用制限の可能性のある端末を購入した人の中で、運悪く制限が実際にかかってしまった人の消費者問題だと理解をしているが、それを軽視していいとは考えていない。【第53回 SB】

事業者等の主な御意見②

- ネットワーク利用制限があることで、盗品や遺失物の買取りに際し一定の回復義務を負われている中古端末事業者においても、不正取得された端末を誤って買取りしてしまう事態を防ぐ効果があるため、中古端末買取事業者にとってもメリットがある仕組みであると考えている。また、一般の方にも、不正取得された端末の購入を避け、それによって余計なトラブルを避けることができるという効果もあると考える。【第53回 楽天モバイル】
- ネットワーク利用制限を禁止することで、不正に入手された端末の二次流通が増加し、抑止力の消失により犯罪や不正行為が増加することが懸念される。ネットワーク利用制限は、不正に取得された端末の二重流通を抑止することで、犯罪行為を含む不正行為の抑止力として機能している点を鑑み、慎重に判断していただきたい。【第53回 楽天モバイル】
- 債務不履行を理由とした端末のネットワーク利用制限については、購入時点で端末の所有権が購入者に移っていること、分割払いの方法に関して、当社においてはクレジットカードのみとすることで、割賦代金に未納が発生するケースをかなり抑止できているという認識から、このケースに限った見直しの検討は可能と考える。【第53回 楽天モバイル】
- (債務不履行についてネットワーク利用制限を禁止することについてどう考えるかという問いに対し) 不正契約まではいかないまでも、支払う意思がないにも関わらず割賦契約を締結し、そのまま端末を転売してしまう事例も増えていると認識しており、このようなものを防止する一助となっているのではないかと考える。【第53回 ドコモ】
- 債務不履行には、様々な事情があると思うが、組織的に意図して払うことなく債務不履行を行うことはあり得ると思う。これを見分けるのは難しいので、債務不履行が、何らかの犯罪なり不正の温床になり得るところで、このような措置をとっている。ただ、それを裏づけるデータはないが、これを緩めることになると、このリスクは減ることはない。【第53回 KDDI】
- 犯罪行為の抑止を目的としてネットワーク利用制限を行っている。犯罪に利用された事例を基に導入したが、長期間に渡って実施しており、その抑止効果を定量的に図ることは困難であるが、手段は複数存在した方が抑止効果が高いと考える。【第53回 SB】
- 第三者が利用する端末の接続が制限されるといった事象が発生しないことが理想であるが、本件は犯罪抑止とのトレードオフの関係にあるため、どちらを重視するかという判断と考える。現実的には中古端末販売時の説明を徹底することで一定程度のトラブル回避は可能とも考える。【第53回 SB】
- (ネットワーク利用制限が行われるおそれがある端末について、下取り価格や中古販売価格に反映を行っているかという問いに対し、) 調査結果は84%の正会員が反映を行っているとの回答であった。その内容として一番多く見られたのが、買取り価格に差をつけているという結果であった。【第53回 RMJ】

事業者等の主な御意見③

- △の端末が×になるケースと、○の端末がバツになるケースの割合を調べたところ、△から×が約93.4%を占めている結果となった。この調査結果から、一利用者の債務不履行が理由で×になる赤ロム化がほとんどを占めていることが分かった。ネットワーク利用制限は、盗難や不正防止、振り込み詐欺等の防止を主たる目的としてMNO各社ホームページ等で表示されているが、このデータからすると、実態との差を感じざるを得ない。【第53回 RMJ】
- RMJとしても、盗難や不正への対策は重要な課題と考えている。仮にネットワーク利用制限を一部認める形で進めるのであれば、少なくとも対象は盗難・不正契約に限定し、所有権移転後の端末に対する債務不履行防止を目的としたネットワーク利用制限は対象に含めないようにしていただきたい。その対策の結果、万が一、ネットワーク利用制限を廃止した上で、不正や盗難が増加するような事象につながった場合、MNO、MVNO、RMJにて、そのような不正情報を共有するデータベースなどを構築し、発生したデータを蓄積しながら、不正品流通を防止するような体制構築を運用していくのも一つではないか。【第53回 RMJ】
- ヨーロッパでも同様な制限があるのかという点について確認したが、ヨーロッパにおいては、端末の所有権を移転しているにも関わらず、債務不履行の観点からネットワーク利用制限を行っている事例は確認できなかった。また、端末の現在の所有権と以前の分割払いの債務とは、法的には2つの別個の事象であり、それらが結びついて扱われることはないという認識。【第53回 RMJ】
- 例えば、販売して不正等が起きた端末のIMEIの情報などを4社間で交換することによって、共通の条件でネットワーク利用制限をかけることは考え得るものと思う。その際は、制限をかける場合の考え方などについては統一をする等の工夫が必要になるが、仕組みとしては可能である。他方で、この場合においても、海外のネットワークに持ち出された場合には制限は効かないため、この点は留意が必要。【第53回 ドコモ】
- SIMロックがなくなった今、1社のみでネットワーク利用制限をやることになると、以前より効果が薄れているため、昨今の社会情勢に鑑みて、全社に広げるほうがいいのではないかと。もっといえば、海外で犯罪が行われたり、海外で使えるじゃないかという意見もあるので、本当の理想を言うと、海外にも広げることも考えながらやっていけばいいのではないかと考えている。【第53回 SB】
- ネットワーク利用制限は、その換金性を妨げるためにバツ表示を出しているという側面があるので、そこについては当社独自のネットワーク利用制限をすることでも効果を発揮しているかと考える。一方で、ソフトバンクからあった、海外に持ち出す等を含めて、組織的に行われる方々に関しては、利用者で制限するだけでは限界があるので、どのレベルまで我々として取組を進めるべきかというところを事業者としてもしっかり考えていきたい。【第53回 楽天モバイル】

事業者等の主な御意見④

- (決済の仕組みを例えばクレジットカード払いに限定することについてどう考えるかという点について) 当社においては昔からの経緯で口座振替によって支払っている方が相当数いるため、割賦契約をクレジットカードに限定するのは、そのような利用者の利便性の低下を招く。その他の手段として、分割払い手数料を設けるとか、丁寧な与信を行い、場合によっては端末のお渡しは後日にするといったような方法が考えるが、いずれも利便性とのトレードオフになるため、慎重に考えていく必要がある。【第53回 ドコモ】
- (赤ロム化した場合、中古事業者が補償する商慣習になっているという問いに対し、) 旅行先で突然通信・通話が使えなくなった場合、購入した中古店にすぐに行くことができず、その期間はずっと使えない状況になる。また、赤ロム化理由がすぐに分かればいいが、購入して半年、1年と経過する中で、急に端末が使えなくなった場合、その状況をすぐに察知できない消費者も多いのではないか。【第53回 RMJ】

【論点整理（案）】

- ネットワーク利用制限は、中古端末を購入した者が通信料金を適切に支払っていた場合であっても、中古端末の元の所有者の瑕疵により、通話・通信が利用できなくなるおそれがあるものである。通話・通信が国民生活に必要不可欠なものであることを踏まえれば、他人の瑕疵で、突然通信・通話が利用できなくなることは、利用者への影響は大きいと考えられることから、利用者の利益等を確保するため、ネットワーク利用制限が許されるケースは極力限定することが必要ではないか。
- このため、利用者の利益等を確保するため、ネットワーク利用制限は原則禁止することとするが、一方で、事業者からはネットワーク利用制限が犯罪等の抑止の一助になっているとの指摘もあったことも踏まえれば、犯罪等の行為を抑止する観点から、必要最小限の措置に限定してネットワーク利用制限を許容することとしてはどうか。
- 犯罪等の行為を抑止する観点から、ネットワーク利用制限を許容するものに関して、具体的には、
 - ① 盗難等の犯罪行為、不正契約で入手された端末、補償サービスにより補償対象となった旧端末に対するネットワーク利用制限については、本来であればキャリアが当該端末の所有権を有しているものであり、いわば不正に入手された端末であると考えられるため、これらの犯罪等の行為を抑止する観点から、これらの端末に対するネットワーク利用制限を許容することとしてはどうか。

- ② 債務不履行の端末に対するネットワーク利用制限については、
- 各キャリアの約款により所有権は端末購入者に移転されているため、端末購入者は割賦契約中であっても端末を中古事業者に売却する権利を有しており、キャリアは端末の所有権を有していないこと
 - 一般的な商慣行において、比較的高額な商品を割賦等により販売する例が多くある中、こうした商品を販売する事業者は、購入時における本人確認の徹底や支払能力・意思の有無を確認するための事前審査、外部機関による与信審査の活用、一定の頭金の徴収、さらには、不払いが生じた際の差押えなど、様々な手段を活用することによりリスクを回避・軽減していること
 - 端末販売においても、楽天モバイルは割賦販売時の支払いをクレジットカードに限定することにより、債務不履行のリスクを回避・軽減しており、実際に他のキャリアと比較して、債務不履行の観点から実施しているネットワーク利用制限が著しく少ないこと
 - 令和元年電気通信事業法の改正により、通信と端末の分離が図られていること

を踏まえれば、債務不履行の観点から実施するネットワーク利用制限は原則禁止することとしてはどうか。ただし、端末代金を全く支払う意思がない、いわば端末搾取を目的とした不適切行為を防ぐことも重要と考えられるため、必要最小限の措置として、端末代金の支払い意思を確認できる期間を考慮し、端末購入から4ヶ月を超えない期間においては債務不履行の端末に対するネットワーク利用制限を許容することとしてはどうか。

※ 令和元年11月22日改正以前のSIMロックガイドラインにおいて、端末代金の支払が少なくとも1回確認できる期間を考慮し、購入から100日程度を越えた場合は不適切な行為が行われる可能性が低いとしていた（ただし、現在は、100日ルールを廃止し、発売日からSIMロックを禁止としている）。

- ただし、現在のネットワーク利用制限は、ネットワーク利用制限が実施された端末であっても、国内の他キャリアであれば利用することが可能であるところ、SIMロックが完全廃止されたことを踏まえれば、ネットワーク利用制限の有効性は減少していると言わざるを得ないのではないか。
- このため、犯罪等を抑止するため、必要最小限の措置として、ネットワーク利用制限を許容することを踏まえれば、その前提として、例えば、キャリア間でネットワーク利用制限の対象となるIMEIを共有し、他キャリアに乗換えたとしてもネットワークが利用できないようにする等のネットワーク利用制限の有効性を高める措置が必要ではないか。キャリアはネットワーク利用制限の有効性を高める措置に向けた議論を早急に開始し、必要な対応を行うことが適当ではないか。
- なお、利用者の利益等を確保するため、ネットワーク利用制限が許されるケースは極力限定することが必要であることを踏まえれば、引き続き、ネットワーク利用制限の影響を注視し、必要に応じて、ネットワーク利用制限の在り方の見直しの検討を行うことが適当ではないか。

○ ネットワーク利用制限とは、次の条件に該当する端末について、キャリア側で通話や通信の利用を制限するものであり、キャリアの自主的な取組として実施。

- ① 債務不履行の端末
- ② 盗難等の犯罪行為で入手された端末
- ③ 不正契約で入手された端末
- ④ 補償サービスにより補償対象となった旧端末

ネットワーク利用制限の対象端末

	①債務不履行	②盗難等の犯罪行為	③不正契約	④補償サービス
ドコモ	代金債務（分割支払金や、端末割引に伴う違約金等の債務を含む）の履行がなされていない、またその恐れが高い携帯電話機	ドコモショップなどの販売店での窃盗（盗難）や詐欺などの犯罪行為により、不正に入手された携帯電話機	本人確認書類偽造や申込書の記載内容（お名前、住所、生年月日など）に虚偽の申告が含まれているなど、不正な契約により入手された携帯電話機	ケータイ補償サービスにより、補償対象となった旧携帯電話機
KDDI	代金債務（立替払などに係る債務を含む）の履行がなされていない携帯電話機	販売店での窃盗（盗難）や詐欺などの犯罪行為により、不正に入手された携帯電話機	本人確認書類偽造や申込書の記載内容（氏名、住所、生年月日など）に虚偽の申告が含まれているなど、不正な契約により入手された携帯電話機	交換用携帯電話機お届けサービスで回収、利用できないことになった携帯電話機
ソフトバンク	代金債務（立て替え払いによる分割支払金債務を含む）の履行がなされていない、またその恐れが高い場合	窃盗（盗難）や詐欺等の犯罪行為、その他法令に違反する行為（携帯電話不正利用防止法違反、文書偽造等）により不正に取得された場合	申込書の記入内容（氏名・住居・生年月日など）に虚偽の事項が含まれている場合 契約申込書に記入された連絡先に対し当社からの請求書などの郵便物が届かない場合	債務不履行および以下のサービスにご加入の携帯電話機で、水濡れ・全損保証サービス、盗難・紛失保証サービス、または配送交換の対象となった旧携帯電話機（ソフトバンクショップにて回収したものも含む） ・あんしん保証パック(i)プラス、あんしん保証パック(i) ・あんしん保証パックプラス、あんしん保証パック ・あんしん保証パックライト ・あんしん保証パック with AppleCare Services
楽天モバイル	代金債務（立て替え払いによる分割支払金債務を含む）の履行がなされていない、またその恐れが高い場合	窃盗（盗難）や詐欺等の犯罪行為、その他法令に違反する行為（携帯電話不正利用防止法違反、文書偽造等）により不正に取得された場合	申し込みの記入内容（氏名・住居・生年月日等）に虚偽の事項が含まれている場合	オプションサービスであるスマホ交換保証プラスにて交換対象となった旧端末

- RMJ（一般社団法人リユースモバイル・ジャパン）が中古端末事業者を実施したアンケート調査によれば、**ネットワーク利用制限の在り方が最も大きな課題**とあげられており、**中古端末市場発展に対する大きな阻害要因**とされている。特にネットワーク利用制限の対象となる端末※のうち、**①債務不履行の端末が問題**とされている。

※ ①債務不履行の端末、②盗難等の犯罪行為で入手された端末、③不正契約で入手された端末、④補償サービスにより補償対象となった旧端末

- 具体的には、**①債務不履行の端末**に関し、ネットワーク利用制限が行われた場合、次のとおり、**中古端末事業者から購入した新たな所有者は、通信料金を適切に支払っていたとしても、前所有者の瑕疵（債務不履行）により、通話通信ができなくなる。**

- ① a氏がキャリアAから端末αを分割払いで購入（各社の契約約款により、端末αがa氏に届いた時点で端末αの所有権はa氏に移転）
- ② a氏が端末αを分割支払中に中古端末事業者Bに売却
- ③ 第三者b氏が中古端末事業者Bから端末αを購入し、キャリアAと通信契約
- ④ a氏がキャリアAへの端末αの分割支払をやめた場合、キャリアAは端末αに対し、ネットワーク利用制限を実施
- ⑤ 第三者b氏が、キャリアAに通信料金を支払っていたとしても、通話や通信の利用ができなくなる。

① キャリアAから端末αを分割払いで購入

（各社の契約約款により、端末αがaに届いた時点で端末αの所有権はaに移転）



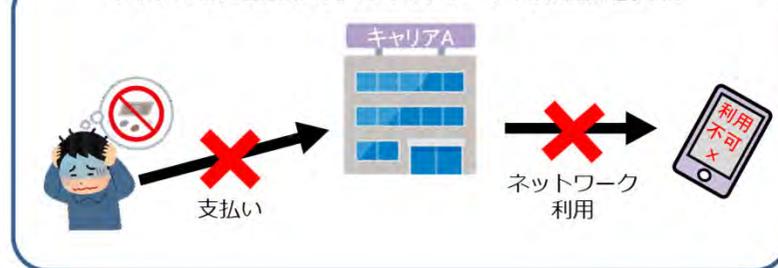
② 端末αを分割支払中に中古端末事業者Bに売却



③ 中古端末事業者Bから端末αを購入し、キャリアAと通信契約



④ キャリアAへの端末αの分割支払をやめた場合、キャリアAは端末αに対し、ネットワーク利用制限を実施



⑤ キャリアAに通信料金を支払っていたとしても、通話や通信の利用ができなくなる。



●中古端末業界の課題 (RMJアンケート調査)

業界課題	対処すべき
ネットワーク利用制限の在り方と適用ルールの見直し	94.1%
海外輸出中心型から国内流通量増加検討	76.5%
MNOによるリユースモバイル事業者向けの連携窓口の設置/大口対応	94.1%
SIMロック解除の確認方法の簡素化	94.1%
MNO・端末メーカーに対し、端末機能が備えるデータ消去機能の完全化と義務化	88.2%
端末に付帯する情報の一括消去対応 (フェリカデータ等初期化で消せる仕様へ)	88.2%
リファビッシュ品の定義や国内流通促進に向けた協議	88.2%
純正修理部品の調達ルールの整備と義務化	58.8%
C2C取引時における端末の評価基準や安心安全評価および機能評価に関する基準の明確化	77.8%
プラットフォーム向けガイドラインの整備	88.2%

ネットワーク利用制限の一番の課題

ネットワーク利用制限における課題ポイント

キャリア/対応	債務不履行への対応
	
docomo	代金債務 (分割支払金や、端末割引に伴う違約金等の債務を含む) の履行がなされていない、またその恐れが高い携帯電話機
KDDI	代金債務 (立替払などに係る債務を含む) の履行がなされていない携帯電話機
Softbank	代金債務 (立て替え払いによる分割支払金債務を含む) の履行がなされていない、またその恐れが高い場合
ポイントは「分割支払金」	

レアケースですが、「ネットワーク利用制限：○」の端末でも「×」になる可能性があります。キャリアで一括払いで購入されたが、後ほど不正購入された端末だと判明した場合や、「端末保障サービス (端末を紛失したり、盗難された時に新しい端末と交換してくれるサービス)」に加入しており、そのサービスが適用された時にネットワーク利用制限が×になることがあります。

- キャリアが2022年度に実施したネットワーク利用制限の件数を合算し類型別の割合を算出したところ、債務不履行が95.8%、盗難等の犯罪行為が0.4%、不正契約が2.1%、補償サービスが1.7%であった。

ネットワーク利用制限の件数

赤枠構成員限り

2022年度	①債務不履行	②盗難等の犯罪行為	③不正契約	④補償サービス	合計
ドコモ					
KDDI					
ソフトバンク					
楽天モバイル					
合計					

○ 楽天モバイルは、分割払いの支払方法を「クレジットカード払い」のみとすることで未納発生を抑制している。

楽天モバイル発表資料

ネットワーク利用制限の見直し検討可能性

- ✓ 不正取得された端末の二次流通、及び中古端末事業者や利用者への注意喚起等の効果があると認識
- ✓ 債務不履行を理由としたネットワーク利用制限については、**端末の所有権が当社にないこと、他の手段により未納発生を抑制できていることから、見直し検討は可能と考える**

ネットワーク利用制限端末の照会結果

照会結果	○	△	×	—
内容	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークを問題なく利用できる 	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークを問題なく利用できるが、今後利用制限の対象となる可能性がある 分割支払金のお支払い中 お支払い完了 残債の未納等 	<ul style="list-style-type: none"> 利用制限が掛かっており利用できない ①債務不履行 ②盗難等の犯罪行為 ③不正契約 ④補償サービスの悪用 	<ul style="list-style-type: none"> IMEI(製造番号)が確認できない

債務不履行の場合については、
 ① 端末の所有権が購入者に移転している
 ② 分割払いの支払方法を「クレジットカード払い」のみとすることで未納発生を抑制

▶ 債務不履行の場合について
見直し検討は可能

R

【分割支払中の端末について】

○ 端末を割賦販売（購入）契約した場合、各キャリアの契約約款により、**端末の所有権を、端末の引渡し時に、購入者に移転。**

⇒ **分割支払中でも、端末購入者は、法令の制限内において、端末を中古端末事業者に売却する権利を有している。**（民法第206条）
また、当該端末を**中古端末事業者から購入した者は当該端末の所有権を有しており、端末を使用する権利を有している。**

【盗品等端末について】

○ 盗品等端末について、窃盗者等は中古端末事業者に売却する権利は有していないが、一方で、民法では、**端末等の動産について、取引行為によって売買され、善意であり・過失がないとき等であれば、購入者は即時に当該動産を行使する権利が発生するとされている。**
（民法第192条）

○ また、**端末等が盗品であった場合、購入者が一般の店舗等において善意で買ったものであれば、被害者（盗まれた元の所有者）は、盗難から2年以内は当該動産の返還請求が可能であり現所有者はその返還を拒めないが、ただし、被害者は現所有者が当該物品を手に入れるために支払った代金を弁償する必要があるとされている。**（民法第193条・第194条）

【裁判例】

○ ネットワーク利用制限と所有権の侵害に関する裁判例（大阪高判平成22年12月3日（平成22年（ネ）第2249号）※）では、**端末を購入しても、キャリアとの間で通信サービス契約を締結しなければ端末を通信又は通話に利用することができないのは明らかであるから、端末を通信又は通話に利用することが、端末の所有権の内容となっているなどということとはできない。**したがって、**ネットワーク利用制限は所有権を侵害するものとはいえないとされている。**

※ 平成24年6月8日：最高裁、上告不受理決定（最高裁第二小法廷平成23年（受）第444号）

割賦販売（購入）契約約款	
ドコモ	<p>● 割賦販売契約約款 （指定商品の引渡しおよび所有権の移転）</p> <p>第6条 指定商品は、本契約成立後、当社所定の本契約の申込画面または交付書面（以下、総称して「交付書面等」といいます）に記載する時期に当社から契約者に引渡しされるものとし、指定商品の現実の引渡しが完了したときに指定商品の所有権が当社から契約者に移転するものとします。</p>
KDDI	<p>● 個品割賦販売契約約款 （商品の引渡し及び所有権の移転）</p> <p>第5条 商品は、個品割賦販売契約成立後、本申込書記載の時期に当社から購入者に引渡されるものとし、商品の現実の引渡しが完了したときに商品の所有権が当社から購入者に移転するものとします。</p> <p>2 商品の所有権の移転前においては、購入者は、当該商品を担保に供し、譲渡し、又は転売することができないものとします。</p>
ソフトバンク	<p>● 個品割賦購入約款</p> <p>第2条（商品の引渡しおよび所有権の移転）</p> <p>商品は、本契約成立後、直ちに購入者に引渡され、引渡し時に所有権が移転するものとします。ただし、Airターミナル、でんわユニットの所有権は購入者が商品を受領したことをソフトバンクが確認した日をもって購入者に移転するものとします。なお、購入者は、商品の所有権移転前においては、商品を担保に供し、譲渡し、又は転売することができないものとします。</p>
楽天モバイル	<p>● 割賦販売契約約款</p> <p>第4条（商品の引渡しおよび所有権の移転）</p> <p>1. 当社は、本契約成立後、対象商品を当社所定の方法によりお客様に引渡すものとし、対象商品の現実の引渡しが完了した時に対象商品の所有権が当社からお客様に移転するものとします。</p> <p>2. お客様は、商品の所有権の移転前においては、当該商品を担保に供し、譲渡し、または転売することができないものとします</p>

出典：各社HP

●民法（明治29年法律第89号）

（即時取得）

第百九十二条 取引行為によって、平穩に、かつ、公然と動産の占有を始めた者は、善意であり、かつ、過失がないときは、即時にその動産について行使する権利を取得する。

（盗品又は遺失物の回復）

第百九十三条 前条の場合において、占有物が盗品又は遺失物であるときは、被害者又は遺失者は、盗難又は遺失の時から二年間、占有者に対してその物の回復を請求することができる。

第百九十四条 占有者が、盗品又は遺失物を、競売若しくは公の市場において、又はその物と同種の物を販売する商人から、善意で買い受けたときは、被害者又は遺失者は、占有者が支払った代価を弁償しなければ、その物を回復することができない。

（所有権の内容）

第二百六条 所有者は、法令の制限内において、自由にその所有物の使用、収益及び処分をする権利を有する。

●裁判例（大阪高判平成22年12月3日（平成22年（ネ）第2249号）） ※ 平成24年6月8日：最高裁、上告不受理決定（最高裁第二小法廷平成23年（受）第444号）

控訴人は、本件利用制限措置により、本件端末を使用して通信ないし通話ができなくなったことから、同措置は本件端末の所有権を侵害する不法行為であると主張する。しかしながら、本件端末を購入しても、被控訴人との間で3G通信サービス契約を締結しなければ、本件端末を通信又は通話に利用することができないのは明らかであるから、本件端末を通信又は通話に利用することが、端末の所有権の内容となっているなどということとはできない。したがって、本件利用制限措置は、控訴人の所有権を侵害するものとはいえないから、控訴人の所有権侵害による不法行為に基づく損害賠償請求は、その主張自体が理由がないことが明らかである。

- RMJが中古端末事業者を実施したアンケート調査によれば、中古端末に対し、**年間約6,900件**（2022年度）の**ネットワーク利用制限が実施**されている（2023年度は半期で約3,900件）。
 なお、当該調査の**有効回答は16/19社であり**、大手小売業者から回答が得られなかったケース（正確なデータを保持していないため）もあり、**実際の中古端末へのネットワーク利用制限の件数は、アンケート調査の数字を上回る見込み**。
- **中古端末の販売台数は増加傾向であり**、今後、**ネットワーク利用制限により**、中古端末利用者が通信料金を適切に払っているにもかかわらず、**前所有者の瑕疵により**、唐突に**通信・通話の利用ができなくケースが増加する可能性がある**。

●中古端末のネットワーク制限件数

対象期間		NW利用制限「×」件数
2022年度	4-9月	3,863件
	10-3月	3,055件
2023年度	4-9月	3,870件
合計		10,788件

✓ **2022年度において年間6,918件もの赤ロム化が発生した。**
 ✓ **2023年度も半期を終えて3,870件と、既に昨年を上回るペースで赤ロム化が発生している。**

有効回答：16/19社・・・大手小売業者で正確なデータを保持していないため回答を得られなかったケースもあったが確実に発生しているとのコメントあり。

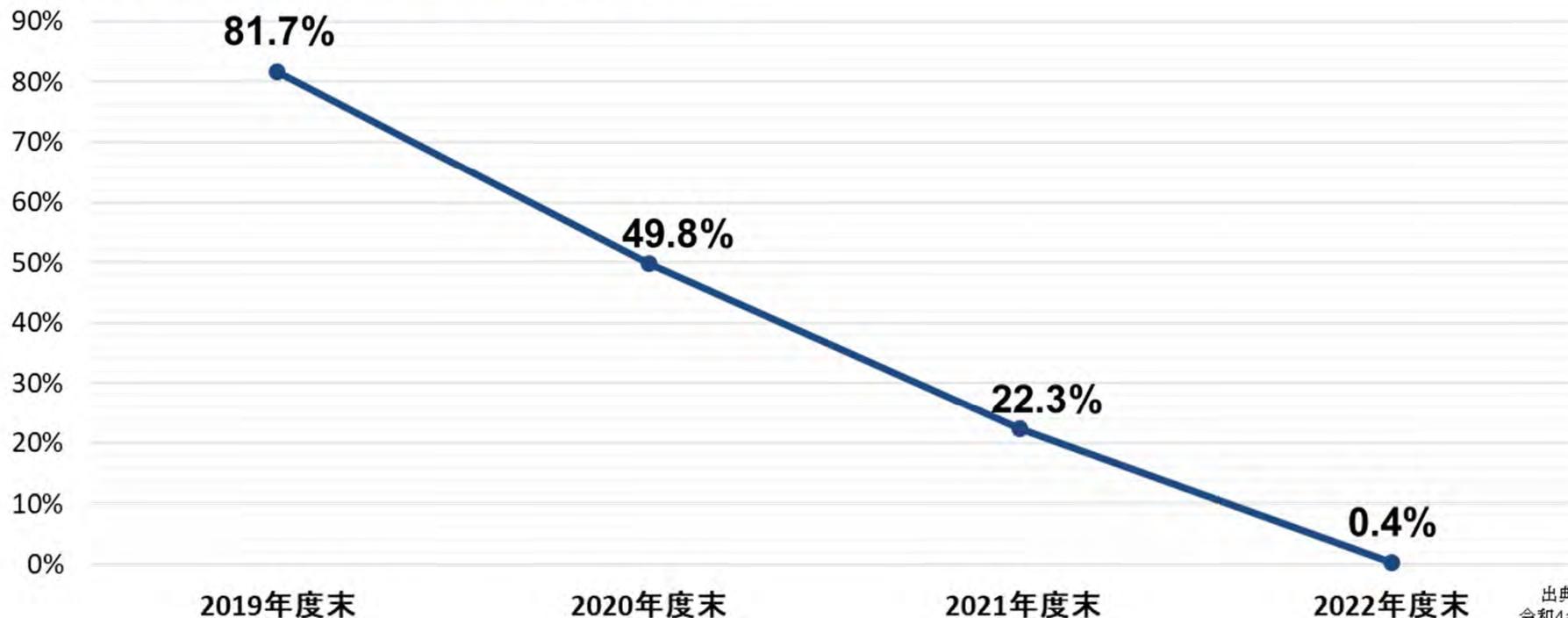
出典：競争ルールの検証に関するWG（第50回）資料50-5（一般社団法人リユースモバイル・ジャパン発表資料）

●中古端末の販売台数



- ネットワーク利用制限は当該制限を実施したキャリアのネットワークを利用できなくするものであり、**他キャリアのネットワークは利用可能**。例えば、Aキャリアが端末aにネットワーク利用制限を実施した場合、端末aはAキャリアでの通信・通話は利用できなくなるが、BキャリアやCキャリアの通信・通話は利用することができる。また、海外キャリアでも利用が可能。
- この点、他キャリアのネットワークを利用させない**SIMロック端末が前提だった時代では、ネットワーク利用制限とSIMロックを組み合わせることにより、ネットワーク利用制限を実施された携帯端末の利用を防ぐことが可能**であった。
- 他方、**2021年のSIMロックガイドラインの改正により、SIMロックは原則廃止とされ、経過措置が終わる2023年10月1日以降に販売する全ての端末はSIMロックが完全に廃止**されることとなっている。
MNO 4 者の販売端末のSIMロック端末の割合は、ガイドライン改正前の2019年度末では約81.7%であったが、2022年度末では約0.4%となり、MNO 4 者の販売端末はほぼ全てがSIMロック解除されている（2023年10月1日以降は0%となる）。
- このため、**SIMロックが完全廃止となった現在においては、ネットワーク利用制限が実施された端末であっても、国内の他キャリアや海外であれば利用することが可能であり、ネットワーク利用制限により端末の利用を防ぐことは従来と比較すると困難**になっている。

● MNO 4 者の販売端末に占めるSIMロック端末の割合



- 電気通信事業法では、電気通信事業者等の業務の方法等が不適切に行われていると認めるときは、**利用者の利益や公共の利益を確保するために、総務大臣が電気通信事業者等に対し、業務の方法の改善等を命ずること（業務改善命令）**ができるとしている。（電気通信事業法第29条）
- 具体的には、例えば、
 - ・ 電気通信役務の**提供条件が電気通信回線設備の使用の態様を不当に制限するものであるとき**（同条第1項第7号）に業務改善命令を行うことが可能であり、**利用者の責に帰すべき事由などの合理的な理由なく、利用停止など利用を制限しているとき**が該当する
 - ・ 事業の運営が適正かつ合理的でないため、**電気通信の健全な発達又は国民の利便の確保に支障が生ずるおそれがあるとき**（同項第12号）に業務改善命令を行うことが可能であるとされている。

●電気通信事業法（昭和59年法律第86号）

（業務の改善命令）

第二十九条 総務大臣は、次の各号のいずれかに該当すると認めるときは、電気通信事業者に対し、利用者の利益又は公共の利益を確保するために必要な限度において、業務の方法の改善その他の措置をとるべきことを命ずることができる。

二～六 （略）

七 電気通信事業者が提供する電気通信役務に関する提供条件が電気通信回線設備の使用の態様を不当に制限するものであるとき。

八～十一 （略）

十二 前各号に掲げるもののほか、電気通信事業者の事業の運営が適正かつ合理的でないため、電気通信の健全な発達又は国民の利便の確保に支障が生ずるおそれがあるとき。

2 （略）

目次

論点整理（案）

（1）中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

- ・ ネットワーク利用制限
- ・ 端末の下取りサービス
- ・ 不良在庫端末特例
- ・ ミリ波対応端末

（2）競争を一層促進させるための実効性の高い対策

- ・ 指定対象事業者の見直し

（3）その他モバイル市場の競争促進に資する対策

- ・ 通信モジュール
- ・ 端末購入プログラム

【現状と課題】

- キャリアの端末下取りサービスでは、HP上で「良品の場合」、「良品でない場合」の下取り金額や、端末の状態に応じた査定基準を公表しているが、郵送で端末下取りを行う場合、キャリアの査定の結果、利用者の想定と異なり、「良品でない場合」と査定されても、キャンセルできない運用とされている。他方、店頭で査定する場合は、キャンセル可能としている。
- また、下取り不可の基準も公開し、当該基準に該当する端末を郵送で送られてきた場合は、郵送で端末を返却する運用としている。
- キャリアからは、利用者は「良品」に該当すると判断していたが、キャリアの査定の結果、良品でないと査定されているケースは多くはないが存在しているとの回答があった。
- なお、中古端末事業者によっては、郵送の場合でも、査定の結果、利用者の想定と異なる査定となった場合はキャンセルできる運用としている。

【これまでの主な意見】

構成員の主な御意見

- キャリア4者の端末下取りサービスは査定額がいくらになってもキャンセルできない規約となっており、考え直していただきたい。【第49回 西村（真）構成員】
- （下取りサービスが査定額いくらになってもキャンセルできない規約としていることは）事実であれば、下取りの自由を事実上奪う契約となっており、早急に是正する必要があるのではないか。【第49回 新美主査】
- 査定額に納得がいけない場合の流れとしては、RMJの回答（キャンセル可能）が納得できる。【第50回 西村（真）構成員】
- （キャリア各社が見直しを表明したことに対して）いくらで買取り可能か分からない状態で申込みをすること自体は、一般的な取引とは少し違った通信業界の対応が、この契機で一般的になるということを大変歓迎。【第54回 西村（真）構成員】

事業者等の主な御意見

- (端末下取りを郵送で行った場合、査定額に納得いかない際にキャンセル可能かとの質問に対し、) その辺りが分からないまま郵送されて、キャンセルできないのは問題だというようなことも、課題として認識しているが、キャリアにより定められたルールに基づいてオペレーションをしており、販売代理店独自の判断では一切、何らの動きもできていないので、キャリアと相談の上、対応していかざるを得ない。【第50回 全携協】
- (端末下取りを郵送で行った場合、査定額に納得いかない際にキャンセル可能かとの質問に対し、) インターネット等で簡易的に査定金額が表示されるような仕組みにしており、お客様があらかじめ自分の端末状態から参考価格を確認の上、郵送してもらっている。その上で、端末の査定結果を改めてお客様へ通知する。この段階で、インターネット上に表示された事前価格と同一であれば、手続は進み、仮に査定結果、事前価格と一致しなかった場合は、その旨事前に知らせた上で、お客様の同意があれば減額した査定額で買い取りし、同意いただけない場合はキャンセルとして、端末を返送する段取りをしている。【第50回 RMJ】
- キャンセルができないことについての苦情の声というのはそれほど多くはない状況ではあるが、実際に消費生活相談においてそのような声があるという指摘も踏まえ、2024年4月から、郵送下取りにおける査定キャンセルをできるように改善する。【第54回 ドコモ】
- お客様のニーズあるいは利便性向上を踏まえ、通常品以外の査定となった場合にキャンセルできるよう、秋頃を目途に対応する予定であるが、できる限り前倒しを含めて検討したい。【第54回 KDDI】
- 郵送の受付時、申込み後にキャンセルできないことについてのクレームについてはほぼ皆無ではあったが、そういう相談が入っていることを重く受け止め、申込み後でもキャンセルを可能とする方向で調整しており、2024年度中のできるだけ早い時期に実現できればと考えている。【第54回 SB】
- 現在、当社のスマホ下取りサービスにおいては、端末の買取査定が終了した後はキャンセルできないという運用になっているが、1年以内をめどに改善すべく検討・準備を進めている。【第54回 楽天モバイル】

【論点整理（案）】

- キャリアは査定基準等を公表しているが、端末買取り額に関し、利用者の認識と査定結果に齟齬が生じているケースは存在していること、他の中古端末事業者ではこのような場合にキャンセルできる運用としていることを踏まえれば、利用者視点に立てば、郵送の端末下取りであっても、キャリアも利用者の認識と査定結果に齟齬が生じた場合、キャンセル可能とすることが望ましいのではないか。
- この点、キャリア4者からは、競争WGでの議論を踏まえ、郵送の端末下取りであっても、利用者の認識と査定結果に齟齬が生じた場合、キャンセル可能とする運用に改める方針である旨の発表があった。このため、キャリア各社の対応状況を確認していくことが適当ではないか。

NTTドコモ発表資料

2. 郵送下取りにおけるキャンセル対応



■ 従来は郵送での下取りはキャンセル対応していなかったが、2024年4月（予定）より郵送時に「良品判定でない場合はキャンセル（返却）」の選択肢を設け、キャンセル対応できるよう改善予定

端末下取り時のキャンセル対応

対応チャネル	現状	見直し後（2024年4月～）
店頭下取り	査定結果を見てキャンセル可	査定結果を見てキャンセル可
郵送下取り	郵送後キャンセル不可	お客様が郵送にて端末を発送する際に「良品判定でない場合はキャンセル（返却）」を事前に選択可

KDDI 発表資料

2. 端末下取りサービス

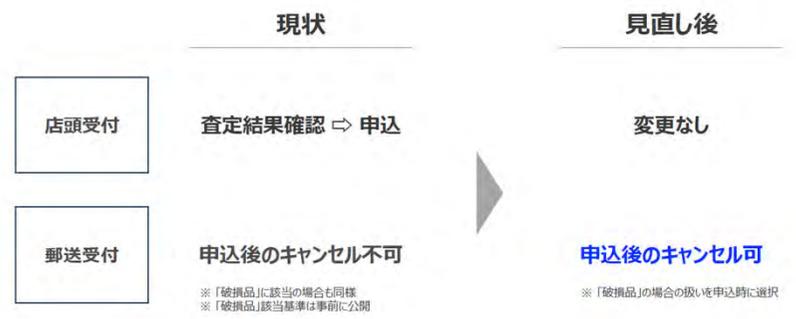
お客様のニーズや利便性向上を踏まえて「通常品」以外の査定となった場合にキャンセルできるよう秋頃目途に対応予定（前倒しも検討）



S B 発表資料

2. 端末下取りサービス

運用を一部見直し (2024年度中予定)

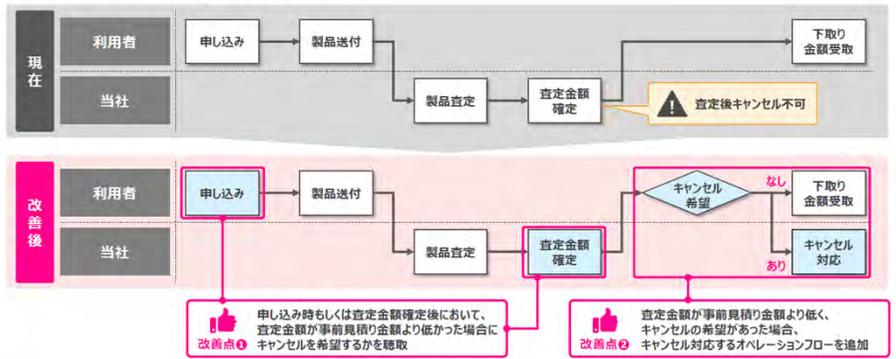


楽天モバイル発表資料

査定後にキャンセルできない運用の改善の検討について

✓ 買取査定後にキャンセルできない状況について、1年以内をめどに改善すべく検討・準備を進めている

スマホ下取りサービスフロー



目次

論点整理（案）

（1）中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

- ・ ネットワーク利用制限
- ・ 端末の下取りサービス
- ・ **不良在庫端末特例**
- ・ ミリ波対応端末

（2）競争を一層促進させるための実効性の高い対策

- ・ 指定対象事業者の見直し

（3）その他モバイル市場の競争促進に資する対策

- ・ 通信モジュール
- ・ 端末購入プログラム

【現状と課題】

- 通信料金・端末料金の分離に係る端末の割引規制は、導入当初、規制の導入効果が現れていたが、いわゆる「白ロム割」※により、再び「1円端末」販売等の大幅な端末値引きが行われ、転売ヤー等の問題が発生した。

※ 端末の購入等をするのみを条件とすることで規制の対象外となる端末値引き

- このため、1円端末販売等につながる過度な割引を規制し、転売ヤー等を防止するため、「白ロム割」を規制対象とし、端末割引額の上限を2万円から原則4万円に変更する省令改正を令和5年12月27日に実施した。
- 端末割引上限規制には、不良在庫に関する特例（不良在庫端末特例）があり、制定当初から、次のとおり割引上限の特例が適用されている。
 - ・ 製造が中止されていない端末 最終調達日から24か月経過した場合、対照価格の半額に相当する額
 - ・ 製造が中止された端末 最終調達日から12か月経過した場合、対照価格の半額に相当する額
最終調達日から24か月経過した場合、対照価格の8割に相当する額
- 端末割引の基点となる対照価格は、最終調達価格以上である必要があるため、最終調達価格が変わらなければ、経年によって端末の市場価格が低下しても、対照価格は変わらないこととなる。
- この点、経年による端末の市場価格の低下には、令和5年省令改正以前はいわゆる白ロム割で対応することが可能であった。

【これまでの主な意見】

構成員の主な御意見

- いわゆる白ロム割を規制対象としたことで、型落ち端末の価格調整が難しくなるという課題がある。【第50回 北構成員】
- 端末の不良在庫特例の見直しに当たっては、キャリア及び代理店における仕入れの適正化が前提にあるべきだ。あえて多めに調達して、不良在庫化したので安売りするということができてしまう。【第51回 北構成員】
- 最終調達からの特例期間がある程度短い場合、潜脱的行為を誘発し、かつこれまでの業界的な対応を振り返ると、大量調達を横並びで一気にして同時期・同程度割引というものが生じる、あるいは他社追随の可能性のあり得ることを認識させられた。特例により、端末販売の最終的な対応あるいは最後に処分することができることから、期間設定と割引上限の設定というのは慎重にしなければならない。【第54回 西村（暢）構成員】
- 製造中止という条件を撤廃して最終調達日からの期間に見直すという案に賛同。ただし、最終調達日をできるだけ前倒して早く安売りできるようにする競争になるということが十分考えられる。KDDIの案だと、初期調達日から最短で1年後に8割引が可能となり、要は1年型落ちの新品端末が8割引で売られることから、中古市場への影響が少なからずあると考えられる。これらを勘案すると、全携協の案が今のところ最も合理的なのではないか。もちろんこの案で中古市場に影響がないのかとか、ほかに潜脱的な運用がなされないか、穴がないかなどはしっかりと考える必要がある。【第54回 北構成員】
- 全携協の提案が非常に腑に落ちる。現在何に困っているのかということ、それについて具体的な提案がされており、また中古端末市場に与える影響も特になくと思われる内容になっていると思われることから、賛同したい。【第54回 大谷構成員】

事業者等の主な御意見①

- 新ルールにより白ロム割を規制に加えることにあたり、製造終了した端末は最終調達価格が下がり、対照価格も下がらないため、経年の市場価値低下を踏まえた不良在庫基準への見直しが必要ではないか。例えば、最終調達日から24か月経過した場合には、1円まで値引き可能というシンプルなルールがよいと考えている。【第50回 全携協】
- 具体的にどのような形で見直してほしいという意見はないが、見直しによって柔軟かつ迅速な業務運営に資するようなことができるのであれば賛同する。特例として踏み込んだ割引が可能となることを見込み、意図的にあらかじめ在庫を大量に抱えるといった潜脱行為が生じないよう留意する必要があると考える。【第54回 ドコモ】
- 現行ルールでは、現在製造が中止されているのかどうかによって割引上限が異なる仕組みとなっている。しかし、現在はグローバル共通端末を調達するあるいはそれを販売するビジネスモデルに変化しており、グローバル共通端末の製造中止は日本のモバイル市場とは無関係であることから、製造中止の有無にかかわらず、最終調達日からの経過期間によって割引上限が決定される仕組みに見直しをしていただきたい。【第54回 KDDI】
- スマホの新陳代謝が非常に激しく、1年ごとに新端末が販売されるような状況であり、端末の調達というものは物によりケース・バイ・ケースではあるが、弊社の場合ではおおむね端末調達期間は半年間行われるということに鑑み、製造中止有無を条件にするのではなく、最終調達日からの期間を6か月以上とし、割引上限も対照価格の半額以上とするのはどうか。ただし、例えば、初期調達の時に大量調達することによって最終調達日イコール初期調達日とし、最初から大幅割引が可能になるというようなことも考えられるため、少なくとも最終調達日から1年間は特例適用できなくすることとし、最初調達日から12か月で対照価格の8割割り引くことが可能としてはどうか。【第54回 KDDI】
- 現行ルールでは、製造中あるいは製造中止された端末ということでその取扱いが分かれており、グローバルの端末が海外で売られている場合、日本国内で販売が中止されていても、製造中という扱いになってしまうため、この区分はないほうがいいのではないかと。また、最終調達からの経過期間はできるだけ短いほうがいいが、一方であまり短過ぎるとするのも問題になる得るため、適度な期間について検討が必要。【第54回 SB】
- 当社は原則預託販売を行っており、当社が把握している状況に基づいて、店舗間の在庫移動や販促施策等を実施することで、不良在庫が発生しないように管理を行っていることから、当社としては現時点での見直しの必要性は感じていない。【第54回 楽天モバイル】

事業者等の主な御意見②

- 商品は経年で市場価値が低下し、割引上限規制の見直し前は、是非はともかく白ロム割で対応してきた。しかし、見直し後は、最終調達日以降、その価格が下がらず、対照価格も一定以上には永遠に下がらないという問題点がある。販売代理店の利益は、上場している会社でも利益率は2～3%であるため、代理店のデッドストックは廃棄損を生み、営業継続に深刻な影響を与えるという懸念がある。経年での端末の市場価値は低下していくことに併せて価格訴求で対応できず、販売機会を逃して廃棄損が経営を圧迫するという事態が起こることから、見直しが必要であると強く主張する。【第54回 全携協】
- 割引上限規制の見直しによって4万円から8万円の端末は対照価格の半額までが値引き上限となったが、在庫特例にある半額までを利益提供額の上限としたところが機能していない。4万円から8万円の端末は販売構成比で3割とボリュームゾーンであるため、この点からも見直しは必須ではないか。また、現状のルールではメーカーの製造中止を基点としているが、グローバルメーカーは、日本市場だけを見て製造終了を判断しているわけではない。日本の端末市場の価値と直結するのは、キャリアがメーカーから仕入れているのをやめると意思決定した最終調達日とするのが妥当ではないか。このようなことから、見直し案は「製造中止の有無に関わらず」とし、その上で、最終調達から12か月経過で半額、24か月経過で8割、36か月経過からは値引き上限規制の対象外として、普通の家電製品のように独禁法や一般法での値引きの妥当性を判断する案を提案する。【第54回 全携協】

【論点整理（案）】

- 現行の不良在庫端末特例では、端末を新たに調達しなければ最終調達価格は変わらないため、端末が経年による市場価値が低下しているにも関わらず、端末の販売価格を最大 8 割までしか低下させることができないところ、令和 5 年省令改正以前はいわゆる白ロム割で対応することが可能であったが、現在は白ロム割が規律対象となっているため、従来のように、経年による市場価値に販売価格をあわせることが困難となっている。
- この点、通信収入等を原資とした過度な端末割引を規制し、転売ヤー等を防止するために白ロム割の規制は引き続き必要であるが、一方で、不良在庫の端末に関し、端末販売価格を経年による市場価値にあわせることができず、不良在庫を処分させることが困難になることを踏まえれば、不良在庫を最終処分しやすくする観点から、不良在庫端末特例を見直すことが適当ではないか。
- 現行の不良在庫端末特例は、製造が中止されている否かによって特例の内容が異なる仕組みとなっているが、グローバル端末メーカーは、様々な国で端末を販売しており、端末の製造中止の判断を必ずしも日本の端末市場だけで決定するものではないこと、また、日本の端末市場における端末の価値は、キャリアが端末メーカーから端末調達をやめた日を起点することで一定程度反映できることに鑑みれば、製造中止されているか否かを問わず、最終調達日からの期間で決めることが適当ではないか。
- また、今回の見直しは、白ロム割が規律対象となったことに鑑みあくまでも不良在庫を最終処分させることを可能とさせる目的であること、また、最終調達日からの期間がある程度短い場合、これまでの業界対応に鑑みれば潜脱的行為を誘発しかねないことを踏まえれば、現行の最終調達日からの期間（製造中止のもの（最終調達日から12か月経過した場合、対照価格の半額に相当する額、最終調達日から24か月経過した場合、対照価格の 8 割に相当する額））より短くする必要性はないのではないか。
- 他方、現行制度で12ヶ月で半額、24ヶ月で 8 割と12ヶ月単位で期間を設けていることに鑑み、不良在庫を最終処分させることを可能とさせるため、最終調達日から36か月経過した場合は、割引上限規制の対象外とすることが適当ではないか。
- ただし、市場価値を下回る価格となる割引が行われないか注視し、問題がある場合には、再度見直しの検討を行うことが適当ではないか。

(参考) 端末割引上限規制(令和5年省令改正)

○ 通信料金・端末料金の分離に係る端末の割引規制は、導入当初、規制の導入効果が現れていたが、「白ロム割」※により、再び「1円端末」販売等の大幅な端末値引きが行われ、転売ヤー等の問題が発生。

※ 端末の購入等をするのみを条件とすることで規制の対象外となる端末値引き

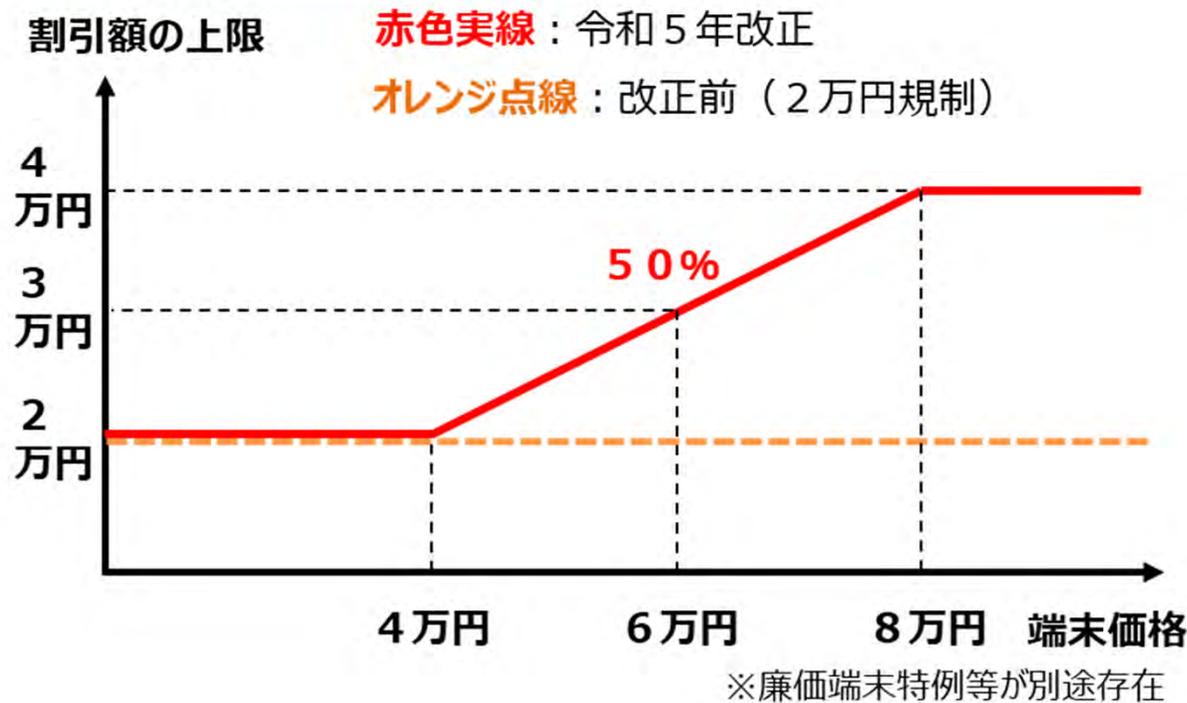
○ このため、1円端末販売等につながる過度な割引を規制し、転売ヤー等を防止するため、次のとおり、省令改正を実施（令和5年12月27日施行）。

・ 割引額の上限の見直し（2万円→原則4万円）※

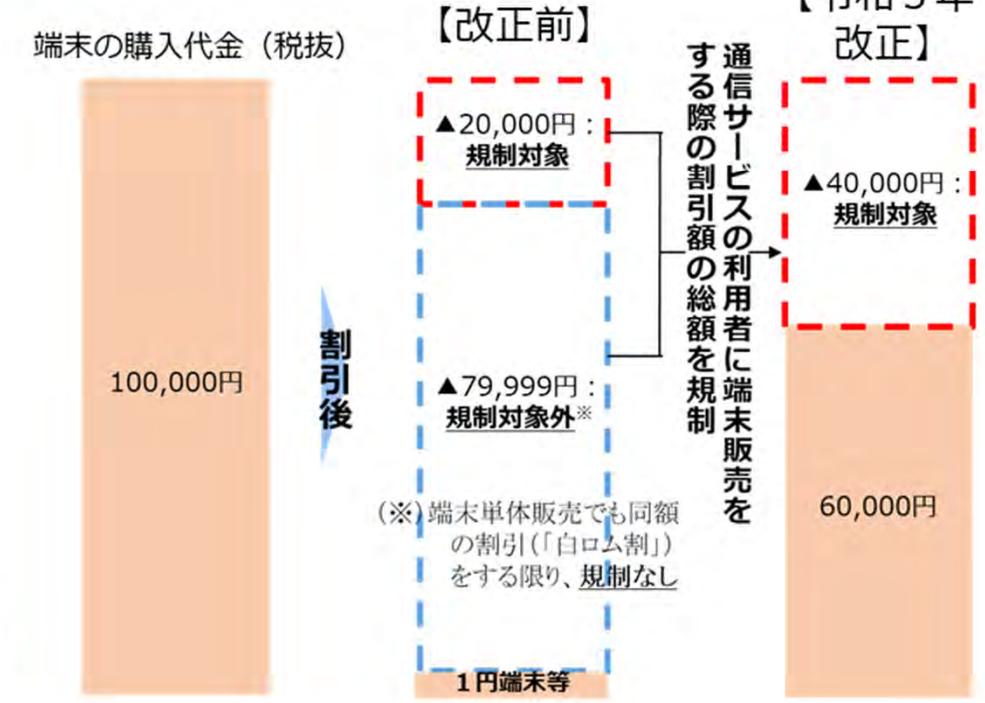
※ 原則4万円。ただし、端末価格が4万円から8万円までの場合にあっては端末価格の50%、4万円以下にあっては2万円。

・ 「白ロム割」を規制対象

● 割引額の上限



● 白ロム割規制



一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会発表資料

不良在庫基準見直しの必要性

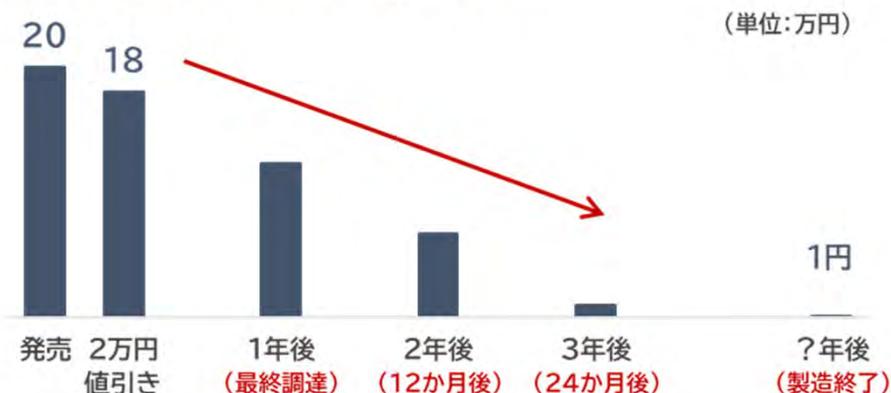
[現行ルール]

製造事業者による製造の状況	同一の機種 の最終調達日 からの経過期間	利益の提供の額 の上限
中止されていないもの	24 か月	対照価格の 半額に相当する額
中止されたもの	12 か月	対照価格の 半額に相当する額
	24 か月	対照価格の 8割に相当する額

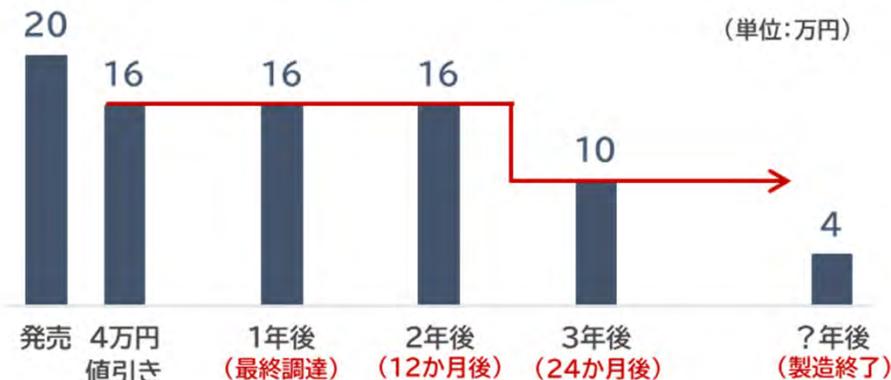
製造終了した端末は最終調達価格が下がり、対照価格も下がる。

新ルールにより白ロム割を規制に加えることにより、経年の市場価値低下を踏まえた不良在庫基準への見直しが必要ではないか。

『経年で端末の市場価値は低下』
(従来は白ロム割で市場価値に対応してきた。)



改正後 (販売機会を逃し、廃棄損を発生させる可能性。)



在庫はキャリアだけでなく、主には営業利益率数%しかない販売代理店の店頭にあります。

目次

論点整理（案）

（1）中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

- ・ ネットワーク利用制限
- ・ 端末の下取りサービス
- ・ 不良在庫端末特例
- ・ **ミリ波対応端末**

（2）競争を一層促進させるための実効性の高い対策

- ・ 指定対象事業者の見直し

（3）その他モバイル市場の競争促進に資する対策

- ・ 通信モジュール
- ・ 端末購入プログラム

【現状と課題】

- 移動通信システムは約10年ごとに進化を続け、それとともに携帯電話の利用ニーズも、コミュニケーション手段から生活基盤、そして、あらゆる産業・社会活動の基盤へと拡大を続けている。我が国では、2019年4月に、5G専用周波数として、sub6（3.7GHz帯・4.5GHz帯）、ミリ波（28GHz帯）の割当てを実施している。
- 移動通信トラフィックは急増しており、10年間で約15.4倍、1年間で約1.2倍に増加している。また、LTEサービス開始から約13年間で約88.1倍、5Gサービス開始から約3年間で約1.8倍に増加している。引き続き、移動通信トラフィックは急増することが予想されている。
- 移動通信トラフィックが急増していることを踏まえれば、「超高速・大容量通信」が重要となるが、「超高速・大容量通信」は主に「周波数の幅」に依存するところ、周波数の幅を広く確保するためには、高い周波数帯の活用が重要となる。また、我が国では、携帯電話用周波数として、合計2,976MHz幅の周波数割当てを実施しているが、その半分以上はミリ波が占めている。
- 増加を続ける移動通信トラフィックへの対応や、5Gの特長を活かしたサービスを実現する観点からは、広い帯域幅を確保できるミリ波が果たす役割は大きい。ミリ波については、インフラ整備、機器・端末、そして、ユースケースがそれぞれ「鶏と卵」の関係となり、ビジネスが十分に進展しているとはいえない状況となっている。
- 民間調査会社による調査結果によれば、2023年通期のスマートフォン出荷に占める5G専用周波数の対応状況について、5G対応端末割合は99.0%、ミリ波対応割合は5.2%であり、5G対応端末は順調に普及が進んでいるが、一方で、ミリ波対応端末は順調に普及しているとはいえない状況である。
- 端末割引上限は、原則4万円としているが、低中価格帯の端末において、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等を踏まえ、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2万円としている。
- なお、規制改革推進会議スタートアップ・投資WG（座長：落合孝文弁護士、事務局：内閣府）において、5Gに対応するスマートフォンの機種拡大等について議論が行われたところ、座長総括として、総務省に対し、ミリ波に対応するスマートフォンの機種拡大のために必要な対応の検討を行うことが示されている。

【これまでの主な意見】

構成員の主な御意見①

- ミリ波対応端末の割引上限（上限2万円から4万円）の緩和を検討してはどうか。【第48回 北構成員】
- ミリ波端末の割引上限緩和を実施する場合、割引を誰が負担をするのかについて議論をしていくべき。通信と端末の分離は、我々が求めてきたことでもあり、ミリ波端末が広まらないとミリ波のサービスが広まらないという、鶏と卵の関係の紹介もあったが、ミリ波を必要としない人からもミリ波端末の値引きを負担させることが良いのかを検討する必要がある。【第48回 長田構成員】
- 一般の企業、例えば自動車産業では技術開発の資金をどこから求めるかという、従来の車の値段に価格転嫁する必要がある。ミリ波対応端末の緩和について、通信事業に関しても、サービスと端末の分離は主要命題であるが、通信システム全体として考えたとき、あるいは技術進化を考えた場合に、どこまで一般の消費者が負担するのか議論する必要がある。【第48回 新美主査】
- ミリ波や5Gの普及のために何らかの産業政策を実現しようというのは理解できる。そういう産業政策については原則、競争中立であるべきと思っているので、必要な段階でMVNOを含めて競争事業者の意見を伺いたい。【第50回 佐藤構成員】
- ミリ波対応端末の割引上限緩和に関する費用の負担者に関して、例えばガソリンを補助する場合には、車保有者にメリットがあるが非保有者はメリットがなく、かつ非保有者も補填の財源である税金を支払っており、また、ガソリンを多く消費する車を保有する比較的裕福な者がより多くの便益を得ており、このようなこともあり得る。【第50回 佐藤構成員】
- ミリ波端末の普及支援が社会的に受容される施策になるためには、利用者だけではなく社会全体に長期的によい影響があるということが考えられるのであれば、時期に応じて必要な施策として段階的に講じていくというのもあり得るのではないかと。突破口になる施策として、端末を身近に感じる施策はあってもいいのではないかと。ただし、市場をゆがめたり、特定の利用者に対して負担をかけたりというようなものにならないようにしてほしい。【第50回 大谷構成員】
- 過去、この検討会での報告書でも、高額な端末について、同様の指摘があり、本来端末について、自由に売られるというのが原則であるものの、公正な競争が担保されていない現状においては割引上限が必要であり、サービスの品質がいいということをしっかり消費者に訴求することによってそこを解消してほしいと指摘していたのではないかと。【第50回 大橋構成員】
- ミリ波は鶏と卵の関係であり、魅力的なサービスが出てこないから契約しない、対応端末も買ってくれないという悪循環が起きているのをどう打破するかということで、端末割引上限の緩和も一つの候補であると思う。一方、端末割引に頼るのではなく、安いミリ波端末を作ることとはできないのかとも思う。【第50回 相田主査代理】
- 各キャリアのミリ波対応エリアは少ない。ミリ波割引上限の緩和を実施するにしても、ミリ波がどのくらい異なるのか体験できるような環境整備すべきだと思う。【第50回 関口構成員】

構成員の主な御意見②

- 割り当てられている周波数の半分以上がミリ波であることから、これからミリ波の普及を進めなきゃいけないと本当に思う。【第51回相田主査代理】
- ミリ波対応端末のA R P Uが高いは、主に端末の値段が高いところから来ているんじゃないかという印象を持った。【第51回 相田主査代理】
- ミリ波は全国どこでも使えるという状況ではないと思う。この点は、有効利用評価などの対象にもなっているのだと思うので、どの程度きちんと全国で使えているのかということも数字も示していただいた上で、この端末の補助を高くするとかもきちんと議論していただけるといいんじゃないか。【第51回 長田構成員】
- 5 G、6 Gの技術、特にミリ波の普及によって新たな技術革新につながっていく可能性は大いに期待している。【第54回 大谷構成員】
- 通信のトラフィックが増えていくことによってエネルギー消費が高まっていくということが想定されている。GXとDXを両立させるということが非常に重要であり、5 Gの技術の中にはエネルギー消費をより効率的にするための技術というの也被含まれていると理解しているが、ミリ波を活用していくことで、GXに与える影響、例えばカーボンニュートラルの進展につながるようであれば、5 Gの利用者だけではなく社会全体の利益につながる点もあるのではないか。【第54回 大谷構成員】
- 端末の割引を増やすための資金はそれぞれの契約者が払っている通信料の中からまかなわれるものであるため、ミリ波端末割引上限額の緩和を総務省の政策と呼んでいただきたくはないと思う。【第54回 長田構成員】
- ミリ波の普及は、ミリ波対応端末を持っていない人にも恩恵があるということから、当面の一番の受益者はキャリアであると考えられることから、キャリアがお金を出すということはリーズナブルなのではないか。ただ、競争ルールとしてはお金の回り方は競争中立であってほしいと考えられるため、キャリアがお金を出し、そのプールをつくって、ミリ波対応の端末であればどんなものを買った人であってもキャッシュバックが得られるような仕組みも考えられるのではないか。キャリアの意向でこの端末は値引かないという余地は残さないほうがよいのではないか。【第54回 相田主査代理】
- 鶏と卵状態を脱するには端末だけではなくてネットワーク整備、ユースケース創出等を含め政策を総動員していかなければならないと理解。また、割引上限を緩和することだけが選択肢でもないということも改めて認識した。その上で、もしミリ波端末の割引上限を緩和するという選択をした場合、ミリ波端末に限定して割引を行う根拠を明確にする必要があるのではないか。また、今後、ミリ波以外にもいろいろな技術が出てくる場合、その都度割引上限を見直すのか、どういう場合に見直すのか、その考え方を整理する必要があるのではないか。その上で割引上限を見直すという場合は、その上限値と根拠を明確にし、いつやめるのかの基準を事前に決めておく必要があるのではないか。【第54回 北構成員】

構成員の主な御意見③

- 値引き上限の緩和以外にも、例えば、相田先生から御提案のあったような対策が取れるのではないかと考えると、もう少し幅広くミリ波端末が多くの方の手元に届くようにするための施策というのは考えていく必要があるのではないかと。また、例えば、ミリ波端末の販売や、利用契約によって受益者となるMNOだけではなく、MVNOへの競争にどう影響が与えられるのかといった観点も重要であり、実際にミリ波端末や5G(SA)などについて提供する可能性があまり高くないMVNOに対する競争影響というものが不当な影響にならないように検討していく必要があるのではないかと。【第54回 大谷構成員】
- ミリ波端末をより多くの方に利用していただくための施策ということでは、各社が危惧されているように、ほかの端末への影響というのが生じることについても十分に検討する必要があると考えている。ただ、これから出てくる同種の端末で普及させたいものについて、同じような施策が常に有効かどうかというのは個別に考えていく必要もあるため、この機会に一般的なルールとして考慮すべき要素というのを抽出し、それについて何か普遍的なルールをここで決めて考え方を示すということは、難しさがあるのではないかと。そういう意味では、考慮すべき要素などを中心にここでは議論して、それについてミリ波端末を当てはめた場合にどうなのかといった考え方を示していくというような考え方のプロセスを取ればと考えている。【第54回 大谷構成員】
- これまでミリ波自体のメリットだけを視野の中に入れていたが、森川先生が「スピルオーバー効果」ということをおっしゃったことは非常に印象的であり、4Gの人にとってもミリ波というのは決してよそ事ではないなと思った。そういう意味では、ミリ波をどう活用するかというのはもう少し全体での議論をし、ミリ波そのもののメリットではなく、それがもたらすスピルオーバーの効果ももう少し十分に視野に入れた方がいいのではないかと。【第54回 新美主査】

外部有識者の主な御意見

- ミリ波の一番のポイントは帯域が広いことである。総務省が割り当てている帯域はミリ波が圧倒的に多い。トラヒックは確実に使われていており、今までの周波数帯だけだとどうしてもトラヒックが収容できなくなっているという状況において、ミリ波は非常に貴重な周波数帯域である。ミリ波を最大限うまく活用できれば、今とは全然違う世界が出てくると考えている。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】
- 若い人たちはトラヒックを使いまくるので、トラヒックはどんどん増えていく。トラヒックがどんどん増えていると、今我々ができることというのは、新しい別の周波数帯を割り当てない限りはミリ波を使わざるを得ないと考えている。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】
- 真の5Gを体験する新サービス創出のためにはミリ波が必須。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】
- 6Gの検討が今始まっており、6Gから7Gへ進展していく中で、確実に高い周波数帯を使わざるを得ないため、その前哨戦としてミリ波がある。また、ミリ波がうまくいけば、新しい市場の創出につながることを期待できる。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】
- ミリ波は、高トラヒックコンテンツや高トラヒックエリアのトラヒックの吸収が可能である。もし、ミリ波がいろいろな所で使われるようになれば、そのエリアではミリ波により高トラヒックコンテンツを吸収し、それ以外の周波数帯のユーザーの通信混雑を緩和できることになることから、ミリ波が普及すれば、ミリ波対応端末のユーザー以外の方々にも恩恵をもたらすスピルオーバー効果がある。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】
- ミリ波が今立ちすくみ状態なのは、インフラ整備がされていない、ユースケースも出てきていない、端末もほとんどないという3つがないからである。ミリ波はインフラ整備、機器端末、ユースケースの鶏と卵の関係にあり、その好循環を創出することが重要。このうちの1つをやればうまくいくということではなく、いろいろな政策をとにかく突っ込みながら支援していくしかないのではないかと考えている。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】
- 電力側からするとデマンドレスポンス、高速デマンドレスポンスなど含めて、電力ネットワークのリアルタイムでの制御が必要になることから、間接的かもしれないが、GXやカーボンニュートラルに資すると考えられる。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】

事業者等の主な御意見①

- (ミリ波端末についてどう考えているかとの質問に対し、) ミリ波に対応することによって、スピードが出るという特性もあるが、まずは、どのような使われ方をするのか、多様な使われ方が出てくるのかということが優先的に確保されるべきだと考えている。他方で、端末普及の促進について積極的に反対することはなく、必要に応じて双方において措置を講じていくのがよいと考えている。【第49回 ドコモ】
- (ミリ波端末についてどう考えているかとの質問に対し、) 卵か鶏かというのは難しい問題であり、基本的には、端末の普及と、エリア展開、コンテンツなりサービスとが三位一体で進む必要があり、どれが一番最初なのかというのはなかなか難しい。端末の普及と、採用する周波数、これはメーカーの戦略とかいろいろな複雑な要素が絡まっているが、うまく前倒しに進むとよいと考えている。ただ、5Gの端末が高機能化しているというのは一般的な傾向であり、ハイエンド端末についての高機能化というのは1つ大きな課題。【第49回 KDDI】
- (ミリ波端末についてどう考えているかとの質問に対し、) 端末、サービス、ネットワークは鶏と卵の関係なので、何かいい解決策があるわけではないが、今後の端末が新しいテクノロジーを搭載したものであるというのがより高価格化していくことはまず間違いないと考えており、高価格の端末、新しい機能を持ったものが海外と比較して極端に普及が遅れるということは避けなければいけないと考えている。一方で、特定の機能を持ったものに対してだけ値引きの上限を緩めると、制度が複雑になることやその特定の機能は誰がどうやって決めてどの程度まで緩和するのか等、いろいろ複雑化してくる点が懸念事項。できればルールは簡素なほうがよいと考えている。【第49回 SB】
- (ミリ波対応端末の割引上限見直しについてどう考えているかとの質問に対し、) ミリ波端末の普及に対し一定の効果があると考えられるが、インフラ整備やユースケースの創出と合わせて議論していくことが重要と考える。【第50回追加質問への回答 楽天モバイル】
- (ミリ波対応端末の割引上限見直しについてどう考えているかとの質問に対し、) 電気通信事業法施行規則の改正により、割引上限額が原則4万円へ見直されたものの、「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」との基本的な考え方に変更はないものと認識しているが、規律見直しの直後から、一部MNOにより、新たな端末購入プログラムと組み合わせた条件等で端末の安値販売(例：月額1円×12カ月 ※1年後買取りが条件)が開始される等、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、現状においても通信料金収入を原資とした端末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。このため、仮にミリ波対応端末に限定した場合であっても、端末の割引上限額を拡大した場合、モバイル市場の競争に与える影響は小さくないと考える。また、ミリ波の周波数特性等から利用可能なエリアや施設等は限定的であると想定されること、仮に全利用者の通信料金収入を原資とする場合には、便益を享受する対象が、一部のミリ波対応端末の利用者に集中する等、不公平が生じることも懸念。以上を踏まえ、公正な競争環境の確保および、利用者間の公平性の確保の観点から、ミリ波対応の有無に関わらず、端末の割引上限額については現行の規律を維持すべきと考える。【第50回追加質問への回答 MVNO委員会】

事業者等の主な御意見②

- 5Gの特徴を生かせるミリ波対応端末の普及促進のため、ミリ波対応端末の割引額上限4万円を見直し、50%や更なる割引きを行うべきではないか。【第50回 CIAJ】
- 周波数資源の有効な活用という視点以外にも、電気通信事業が健全に発展するためにも、ミリ波などの真の5Gのポテンシャルを発揮することが可能な最先端技術に対応する端末の普及促進は必要不可欠であるが、ミリ波対応端末は全体の約4.2%（2022年）、約4.5%（2023年）に留まっており、Sub6のみに対応した5G端末が全体の約88%を占めていることに比べ、その普及が順調な状況とは言い難い。【第50回 クアルコムジャパン】
- ミリ波対応端末のラインナップは横ばいの状況。特に高価格帯端末に偏在。最先端の技術が搭載された端末について、消費者にとっての選択肢が限定的となっている。【第50回 クアルコムジャパン】
- トラフィックの需要が毎年著しく伸びていく一方で、それを賄う周波数には限りがあり、ミリ波を有効に活用していくことが今後の市場の成長には必要不可欠。米国での事例では、2026年にはトラフィックがsub6のキャパシティを超えるため、ミリ波でカバーしていくことが必須。【第50回 クアルコムジャパン】
- 端末市場の更なる活性化及び競争の一層の促進を図る対策として、恒久的な措置でなくてよいので、ミリ波対応端末への割引上限規制の更なる緩和を図ることを検討いただきたい。【第50回 クアルコムジャパン】
- 端末の出荷台数は大幅に減少傾向。5G普及のため、中古、新品端末ともに5G端末の流動性を上げることが重要であり、将来的にはミリ波端末の普及拡大も課題。【第49回 KDDI】
- ミリ波の本格普及は2020年代後半からだと考えているので、2020年代後半にはミリ波端末を何かてこ入れすることは将来的な課題としてはあるのではないかと考えている。【第49回 KDDI】
- 仮にミリ波対応端末に限定した場合であっても、端末の割引上限額を拡大した場合、モバイル市場の競争に与える影響は小さくないと想定している。また、ミリ波の周波数特性等から利用可能なエリアや施設等は現在限定的であると想定されているところ、仮に全利用者の料金収入を原資とする場合には、便益を享受する対象が一部のミリ波対応端末の利用者に集中する等、不公平が生じることも懸念される。以上を踏まえ、公正な競争環境の確保及び利用者の公平性の確保の観点から、ミリ波対応端末の有無にかかわらず、端末の割引上限につきましては現行の規律を維持すべきではないか。【第53回 MVNO委員会】

事業者等の主な御意見③

- 値引き上限の緩和は、ミリ波対応端末の普及に一定程度寄与するものと考えられるものの、その緩和額については、単なる割引強化にならぬようミリ波対応による端末販売価格上昇分を勘案した金額とする等、過度な値引き競争や転売ヤー問題を助長することにならないよう配慮すべきと考えている。【第54回 ドコモ】
- 5Gビジネスデザインワーキングの報告書において、端末がミリ波に対応するに当たっては、必要な部品の原価が5,000円程度上昇するというようにまとめられている。端末の開発コストやその他管理費なども考慮すると、実際の端末価格、販売価格に転嫁された場合には1万円程度の上昇が見込まれるのではないかと考えていることから、仮にミリ波対応端末の促進のために値引き上限を緩和するという場合においては、単なる割引強化等にならないために1万円程度の上昇とすることがよいのではないかと考えている。【第54回 ドコモ】
- ミリ波の活用に関しては、ミリ波対応端末の普及のみならず、ユースケースの創出・実現についても必要不可欠であると考えており、両輪として取り組んでいく。【第53回 ドコモ】
- ミリ波は本格普及期に向けてエリア整備・サービス・端末の三位一体で普及を図ることが重要。【第53回 KDDI】
- ミリ波対応端末の普及は将来に向けて必要。まずは、デジタル田園都市国家インフラ整備計画の目標である5G人口カバー率を着実に達成していくことが重要。【第53回 KDDI】
- ミリ波対応端末に限定して割引上限を緩和した際に懸念されるのは、ミリ波端末の普及に伴って現行の4万円ルールが形骸化するおそれである。割引上限緩和をもし検討するのであれば、時限的措置を取るといった場合であっても、開始時期、終了時期の見極め、どのような状況となれば政策目標が達成されるのかといった基準をあらかじめ策定する必要があると考える。拙速に結論を出すのではなく、いつどのような対応が必要なのか、海外の動向も見ながら制度設計について慎重な議論が必要と考えている。また、例えば、国の補助金による端末メーカーの支援や、あるいはマイナポイントの活用など、政府主導の施策の実施も含めて考えていただければありがたい。【第54回 KDDI】
- 今後もミリ波以外で同じように最新のテクノロジーを搭載した端末をどう普及させていくかをその都度繰り返し考えなければいけなくなると思われるため、例外対象とする機能やテクノロジーの基準を整理しておく必要がある。また、適用期間を永年適用するのか期間限定にするのか、仮に期間を限定にするのであれば、それはどれぐらいの期間にするのかについても整理しておく必要がある。割引額の上限を緩和するのであれば、その根拠についても整理しておく必要がある。【第54回 SB】
- ミリ波を活用したユースケースができていくことで利用者ニーズが高まって端末の需要も生まれてくるだろうということから、ミリ波対応端末の割引上限変更については、インフラ整備やユースケースの創出と合わせて議論していくことが重要だと考えている。【第54回 楽天モバイル】

事業者等の主な御意見④

- ユースケース導入拡大により利用者ニーズが高まることで、ミリ波対応端末購入のインセンティブとなる。また、利用者ニーズの高まりに伴った端末普及施策としての価格戦略は有効であると考え。【第54回 楽天モバイル】
- ミリ波対応端末の普及は、鶏と卵の関係打破の一助につながると考える。また、ミリ波対応端末の割引上限見直しは、端末メーカーがミリ波対応を検討するインセンティブとなると考える。【第54回 全携協】
- ミリ波に限らず5Gの普及が携帯市場に活性化をもたらすことを期待している。ミリ波のユースケースを喚起し、5Gの利活用の促進につながるという意味において賛同。一方、この趣旨に照らすと、ミリ波端末の割引はMNPのみに限定されず、機種変更にも配慮いただきたい。なお、端末値引きの原資の負担先が代理店に及ぶということは、業界として受け入れられないところである。【第54回 全携協】

【論点整理（案）】

- ミリ波については、次のとおり、ミリ波普及が今後も増加が予想されるトラヒックや将来的な新サービスに対応し、電気通信事業が多種多様なサービスとしてより良質なものとして提供されるために重要である等のミリ波普及の政策的意義が非常に高いこと、端末の普及の遅れがミリ波普及のボトルネックの一つとなっており、端末普及が重要であることを踏まえれば、インフラ整備とミリ波対応端末、ユースケースの「鶏と卵」の状況を打破するために、ミリ波端末普及の後押しが重要ではないか。このため、ミリ波対応端末に関しては、端末割引上限の緩和を行うこととしてはどうか。

【ミリ波の政策的意義】

- ・ 移動通信トラヒックの観点からも、5 Gの利用は重要である。トラヒックは、足もとで年間約 1.3 倍のペースで増加しており、今後も爆発的な増加が見込まれている。新たなサービスやコンテンツが出現した場合には、更にトラヒックが増加する可能性も指摘されている。増加を続ける移動通信トラヒックへの対応や、5 Gの特長を活かしたサービスを実現する観点からは、広い帯域幅を確保できるミリ波が果たす役割は大きい。【5GビジネスデザインWG報告書】
- ・ 割当周波数の半分以上がミリ波であり、高トラヒックな新サービスや高トラヒックエリアではミリ波の活用が不可欠【第54回 森川東京大学大学院教授発表資料】
- ・ 産業界の期待も大きく、2023年1月には、ミリ波の普及促進を図り、我が国のミリ波に関する国際的なイニシアティブを発揮することを目的として、「ミリ波普及推進アドホック」が5 Gモバイル推進フォーラム（5GMF）内に設立された。世界的にも、GSM Association（GSMA）等を中心に、ミリ波の利用に向けた議論が進展している。また、各国の携帯電話事業者において、今後注力する周波数帯としてミリ波の存在感が高まっており、今後、市場規模が拡大することが見込まれている。【5GビジネスデザインWG報告書】
- ・ ミリ波等の高い周波数帯を活用したビジネスについては、様々な社会課題を有した過密都市から過疎地までの幅広いフィールド、部品競争力や製造業を中心とした競争優位な産業群など、我が国において、ビジネス拡大に有利な土台を有しており、今後、一層注力すべき分野であると考えられる。【5GビジネスデザインWG報告書】
- ・ 真の5Gを体験する新サービス創出のためにはミリ波が必須【第54回 森川東京大学大学院教授発表資料】

【ミリ波端末普及の重要性】

- 5 Gに係るインフラ整備、機器・端末、そして、ユースケースがそれぞれ「鶏と卵」の関係となり、ビジネスが十分に進展しているとはいえない状況となっているところ、これをいかに発展させていくかが課題である。「鶏と卵」の関係については、5 Gの特長である「超高速通信」を可能とするミリ波等の高い周波数帯において、この傾向が顕著である。【5GビジネスデザインWG報告書】
 - 現在「鶏と卵」の関係に陥っている、「インフラ整備」、「機器・端末の普及」、「ユースケースの創出」を一体的に進め、好循環を生み出すことにより、今後、2020年代後半にかけて、国民が5 Gの利便性を実感できる形で、5 Gをビジネスとして社会に実装させていくことが重要である。【5GビジネスデザインWG報告書】
 - ミリ波対応端末の普及はミリ波対応端末以外の利用者にも恩恵が及ぶスピルオーバー効果がある※。【第54回 森川東京大学大学院教授発表資料】
- ※ ミリ波は高トラフィックコンテンツや高トラフィックエリアのトラフィックの吸収が可能であるため、ミリ波以外の周波数帯域利用者の通信混雑を緩和することができ、ミリ波対応端末利用者以外にも恩恵が及ぶ。

- ミリ波対応端末の普及は、ミリ波対応端末利用者が超高速大容量通信可能となる直接的な効果に加え、ミリ波対応端末を持っていない通信利用者も通信混雑の緩和といった恩恵が及ぶ外部効果がある※。これに鑑みれば、ミリ波対応端末の普及の恩恵はミリ波対応端末利用者以外も含めて通信利用者に広く及ぶものと考えられることから、通信利用者全体でミリ波対応端末の普及を後押しすることは妥当性があるのではないか。

※ ミリ波は高トラフィックコンテンツや高トラフィックエリアのトラフィックの吸収が可能であるため、ミリ波対応端末利用者の高トラフィックをミリ波で吸収することで、ミリ波以外の周波数帯域利用者の通信混雑を緩和することができ、ミリ波対応端末利用者以外にも恩恵が及ぶ。

- なお、特例対象とする機能について、6 G等の将来の機能まで網羅的に事前に決めることは、当該機能の重要性や端末普及施策の必要性が明らかではないため、適切ではないと考えられることから、6 G等の将来の機能については、必要に応じて個別検討することが適当ではないか。

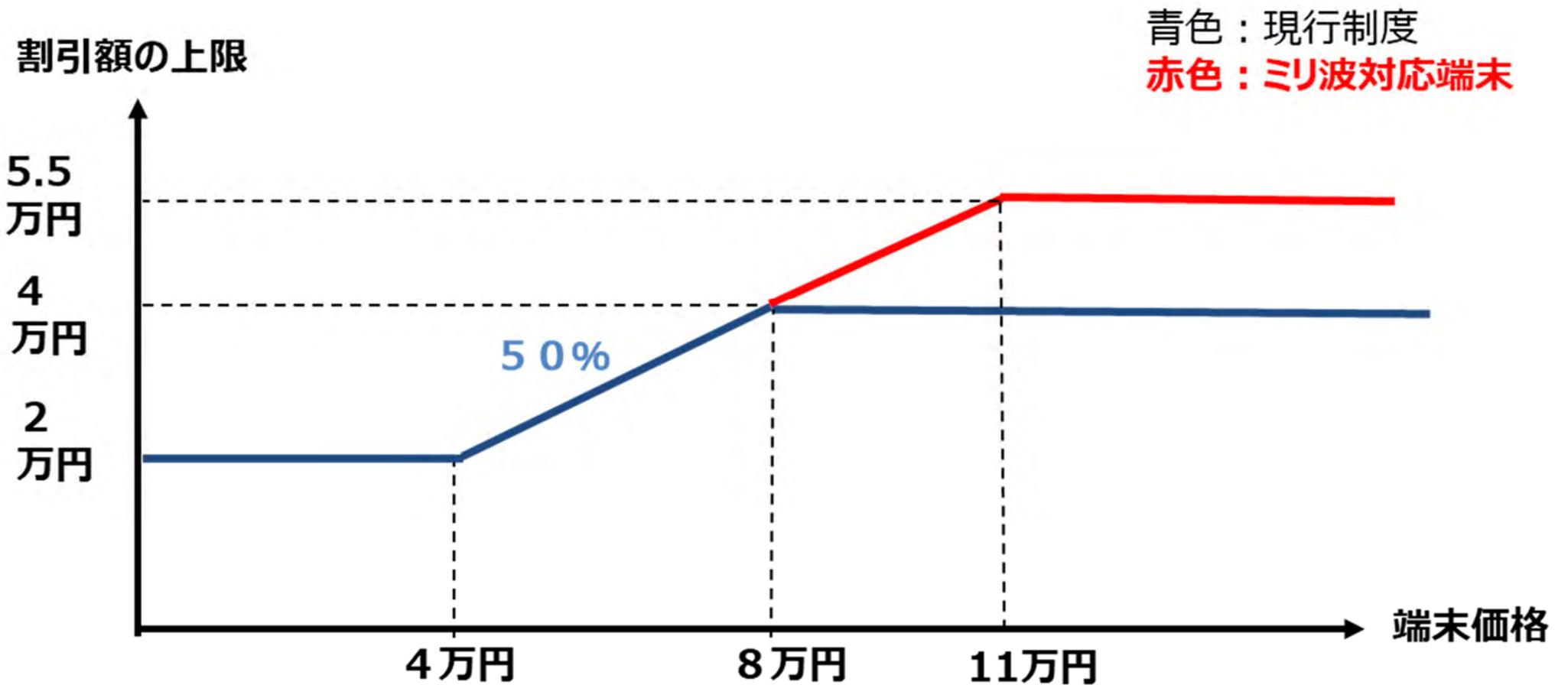
【割引上限額】

- ミリ波対応端末の普及促進の観点からは、割引上限は高いほうが効果は大きいと考えられるが、一方で、大幅に割引上限額を緩和することとした場合、転売ヤー等の問題が生じる可能性や、MVNOへの影響も大きくなる可能性がある。このため、ミリ波対応端末普及に必要な額を緩和することとし、具体的には、ミリ波対応に伴う端末販売価格上昇分に対応することができる額とすることとしてはどうか。
- この点、端末販売価格は複合的な要因で決まるものであるが、国内におけるミリ波対応端末と非対応端末の同機種種の価格差の平均が約1.7万円だったことを踏まえ、当該価格差をミリ波対応に伴う端末販売価格上昇分とみなし、ミリ波端末の割引上限額を1.5万円緩和することとしてはどうか。
- ただし、現行制度では、いわゆる「転売ヤー」や「1円端末」等の問題が発生することを防ぐ等のため、原則、対照価格の50%を超える割引を行わないようにしているところ（割引上限は原則4万円であるが、対象価格が4万円から8万円までの場合は、対象価格の50%としている。）、現行制度と同様に、「転売ヤー」や「1円端末」等の問題が発生することを防ぐ等の観点から、ミリ波対応端末であっても、割引上限は対照価格の50%を超えないようにすべきではないか。

【特例の終了タイミング】

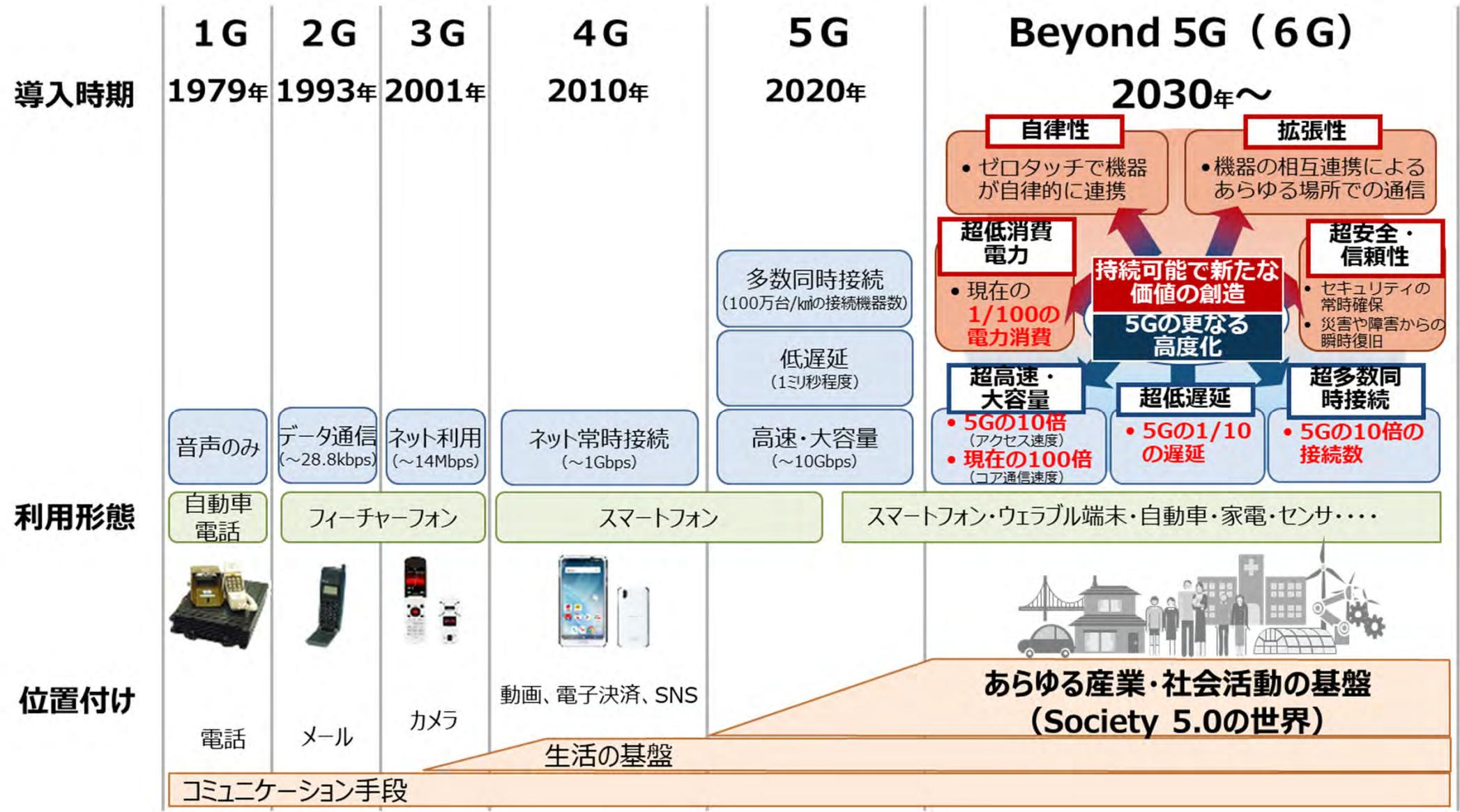
- ミリ波対応端末の普及促進を目的とするものであるため、ミリ波対応端末が普及した場合には、この特例を終了することが適当ではないか。また、特例終了の予見可能性を高めるために、特例終了のタイミングを事前に決めておくことが適当ではないか。
- この点、ミリ波対応端末を技術感度性が高い一部の限られた人だけに普及させるのではなく、国民に幅広くミリ波が普及するよう、市場全体に普及することを目指すこととし、通信利用者の過半数がミリ波に対応すること、具体的には、ストックベースでのミリ波対応端末の普及率が50%を超えた場合には特例を終了することが適当ではないか。

● 割引額の上限



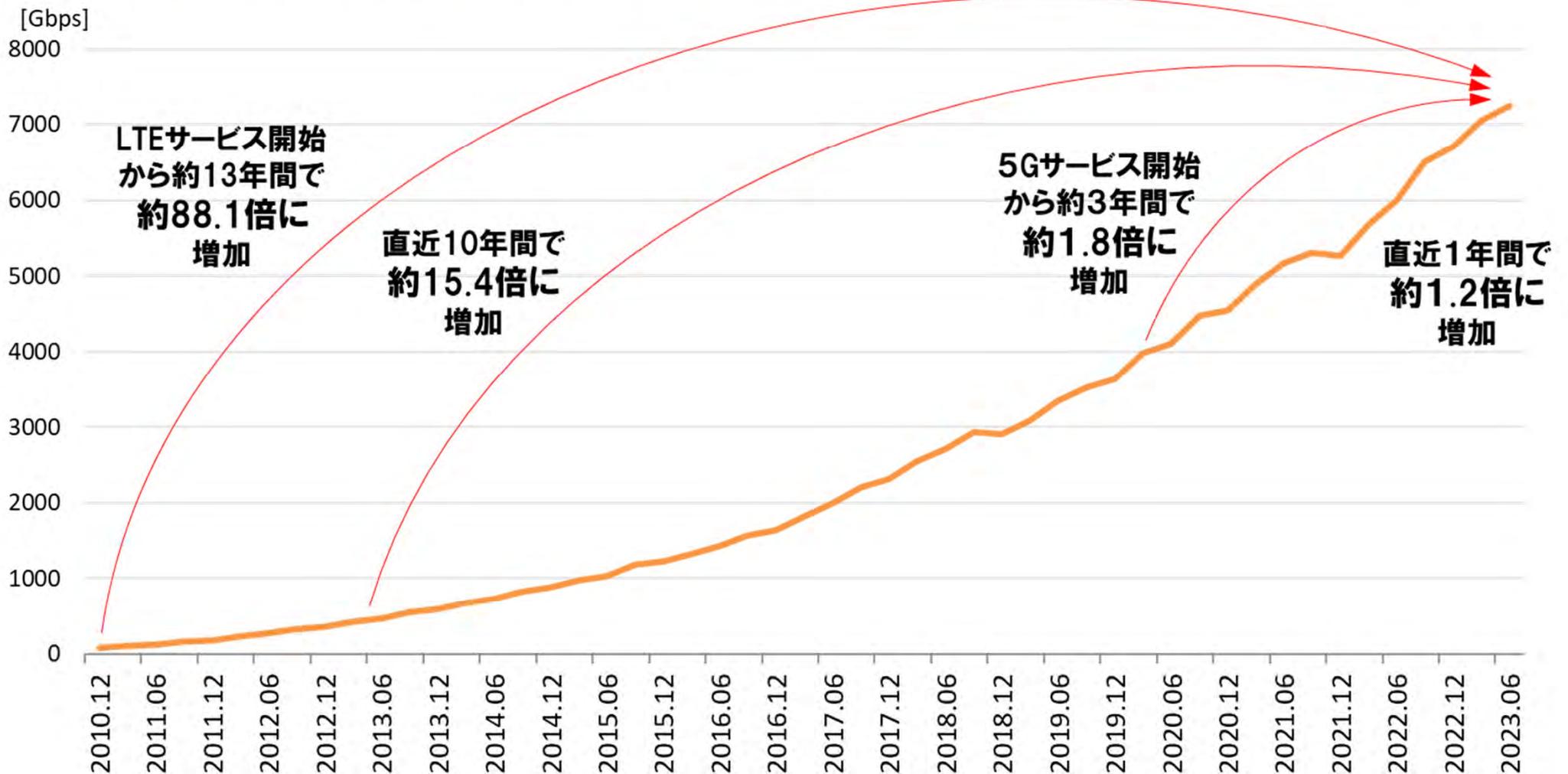
※廉価端末特例等が別途存在

○ 移動通信システムは約10年ごとに進化を続け、それとともに携帯電話の利用ニーズも、コミュニケーション手段から生活基盤、そして、あらゆる産業・社会活動の基盤へと拡大を続けている。



- 移動通信トラフィックは急増しており、直近10年間で約15.4倍、直近1年間で約1.2倍に増加。
- LTEサービス開始から約13年間で約88.1倍、5Gサービス開始から約3年間で約1.8倍に増加。

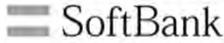
●月間平均トラフィックの推移 (2010年12月から2023年6月)



- 2019年4月に、5G専用周波数として、sub6（3.7GHz帯・4.5GHz帯）、ミリ波（28GHz帯）の割当てを実施。
- 携帯電話用周波数として、**2,976MHz幅の割当てを実施したが、その半分以上はミリ波が占めている。**

●携帯電話用周波数の割当状況

ミリ波

	700 MHz帯	800 MHz帯	900 MHz帯	1.5 GHz帯	1.7 GHz帯	2 GHz帯	2.3 GHz帯	3.4 GHz帯	3.5 GHz帯	3.7GHz帯 4.5GHz帯	28 GHz帯	合計
 docomo	20	30	—	30	40 <small>東名阪のみ</small>	40	—	40	40	200	400	840
 au	20	30	—	20	40	40	40	—	40	200	400	830
 SoftBank	20	—	30	20	30	40	—	40	40	100	400	720
 Rakuten Mobile	6	—	—	—	80 <small>(40MHzは東名阪以外)</small>	—	—	—	—	100	400	586
合計	66	60	30	70	190	120	40	80	120	600	1,600	2,976

単位：MHz

- 規制改革推進会議 スタートアップ・投資WG（座長：落合孝文弁護士、事務局：内閣府）において、5Gに対応するスマートフォンの機種拡大等について議論が行われたところ。
- 座長総括として、総務省に対し、ミリ波に対応するスマートフォンの機種拡大のために必要な対応の検討を行うことが示された。

規制改革推進会議スタートアップ・投資WG 第4回 事務局資料

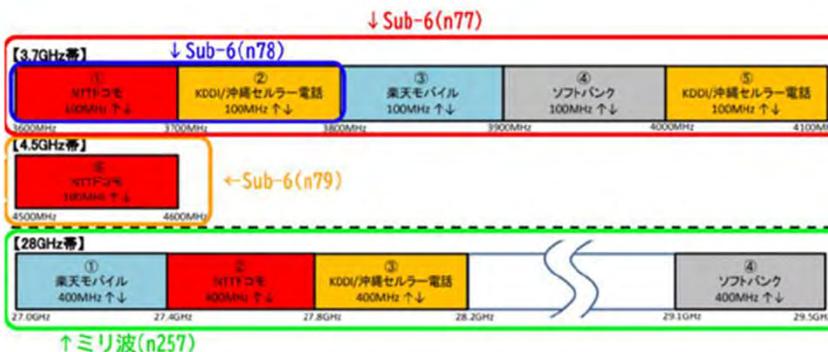
③5Gに対応するスマートフォンの機種拡大に向けた課題【総務省】

- ・現状、主要なメーカーのスマートフォンのハイエンド端末であっても、5Gを利用するうえで、ミリ波に対応していない機種が一部存在するという課題がある。（詳細は、下記。）
- ・ミリ波の基地局整備を行ったとしても、端末側においてもミリ波に対応しなければ、ミリ波の特徴（超高速等）を享受できない。

【国内5G端末の対応状況】

メーカー	機種名	5G用周波数				SA対応
		3.7GHz帯		4.5GHz帯	ミリ波	
		n77	n78	n79	n257	
		a,R,S	a,d	d	a,d,R,S*	
Apple	15シリーズ	○	○	○	×	○
	14シリーズ	○	○	○	×	○
Google	Pixel 8 Pro	○	○	○	○	○
	Pixel 8	○	○	○	×	○
	Pixel Fold	○	○	○	○	○
SAMSUNG	Galaxy Z Fold5	○	○	○	○	○
	Galaxy Z Flip5	○	○	○	○	○
	Galaxy S23	○	○	○	○	○

* 凡例
a : a u, d : ドコモ、R : 楽天、S : ソフトバンク



出典：以下を元に事務局にて作成
 NTTドコモ：<https://www.docomo.ne.jp/binary/pdf/support/product/band.pdf>
 KDDI：https://www.au.com/support/service/mobile/procedure/simcard/unlock/compatible_network/
 ソフトバンク：https://www.softbank.jp/mobile/products/?cid=5gmp_200312_mobile/special/softbank-5g/003#products-5g
 楽天：<https://network.mobile.rakuten.co.jp/product/frequency-band/>

出典：総務省「第5世代移動通信システム（5G）の導入のための特定基地局の開設計画の認定（概要）」をもとに事務局にて抄録と注釈を加筆
https://www.soumu.go.jp/main_content/000613734.pdf

規制改革推進会議スタートアップ・投資WG 第4回 座長総括

5Gを利用するスマートフォンについて、ミリ波に対応するスマートフォンの表示、また機種拡大のために必要な対応の検討を行うこと

○ 通信料金・端末料金の分離に係る端末の割引規制は、導入当初、規制の導入効果が現れていたが、「白ロム割」※により、再び「1円端末」販売等の大幅な端末値引きが行われ、転売ヤー等の問題が発生。

※ 端末の購入等をするのみを条件とすることで規制の対象外となる端末値引き

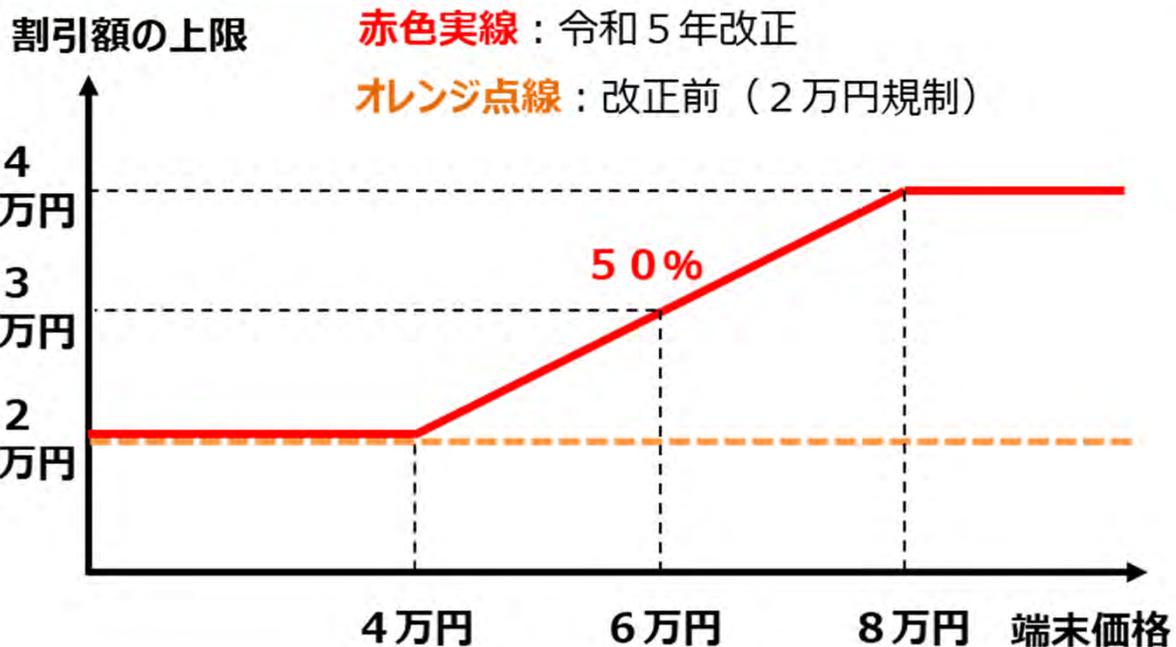
○ このため、1円端末販売等につながる過度な割引を規制し、転売ヤー等を防止するため、次のとおり、省令改正を実施（令和5年12月27日施行）。

- ・ 割引額の上限の見直し（2万円→原則4万円）※

※ 原則4万円。ただし、端末価格が4万円から8万円までの場合にあっては端末価格の50%、4万円以下にあっては2万円。

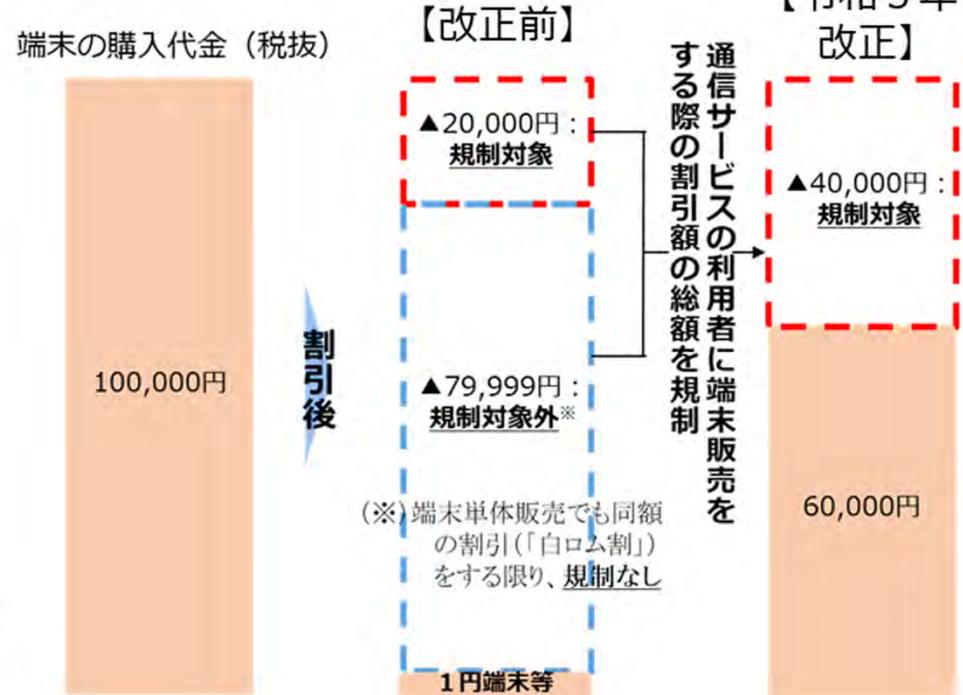
- ・ 「白ロム割」を規制対象

● 割引額の上限



※ 廉価端末特例等が別途存在

● 白ロム割規制

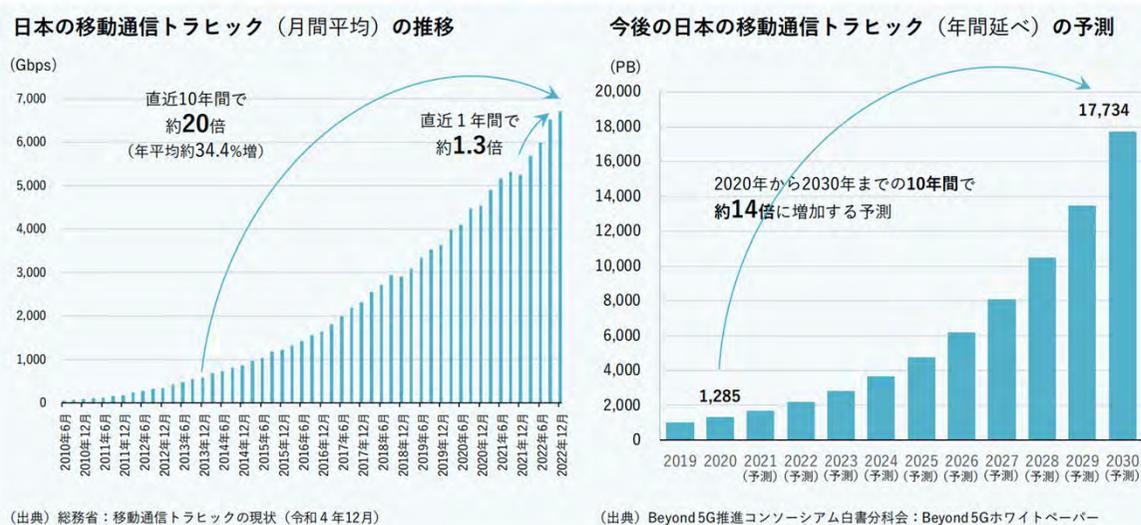


第1章 5Gビジネスの現状と課題

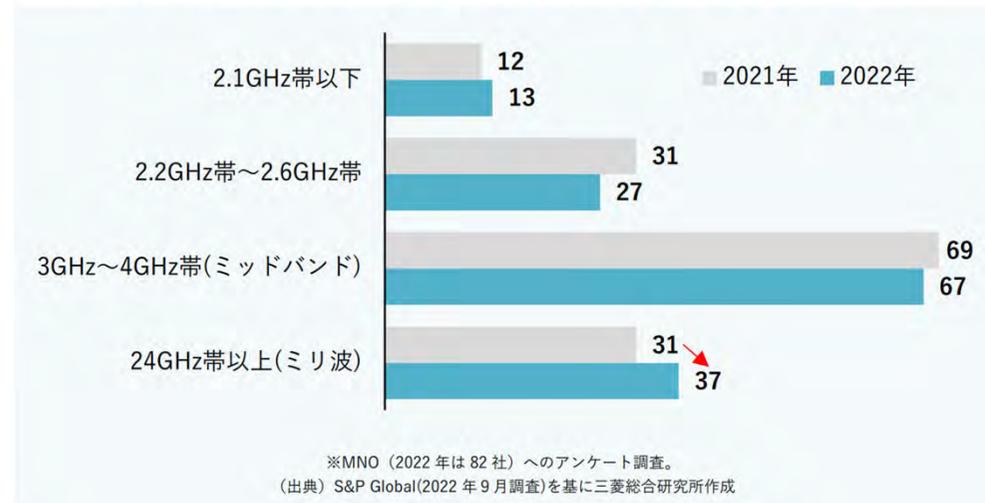
1-2. ワイヤレスビジネスの果たす役割の拡大

- 移動通信トラフィックの観点からも、5Gの利用は重要である。トラフィックは、足もとで年間約1.3倍のペースで増加しており、今後も爆発的な増加が見込まれている。新たなサービスやコンテンツが出現した場合には、更にトラフィックが増加する可能性も指摘されている(図表10)。
- このようなトラフィックの増加に対応するためには、広い帯域幅が確保できる高周波数帯の活用も含めて、5Gの一層の普及が必要であると考えられる。
- 1-4-3 ミリ波の利用に係る動向
- 我が国に限らず、諸外国においても、ミリ波の利用は模索されている状況であり、商用展開が開始されている国は31か国にとどまっている(図表18)。
- 直進性が強く、伝搬距離も短いミリ波は、エリア構築が困難であることがしばしば指摘される。一方で、増加を続ける移動通信トラフィックへの対応や、5Gの特長を活かしたサービスを実現する観点からは、広い帯域幅を確保できるミリ波が果たす役割は大きい。また、ホットスポット等に戦略的にミリ波を置局することができれば、高い経済・エネルギー効率性でネットワークを構築することが可能となるとの指摘もなされている⁸。
- 産業界の期待も大きく、2023年1月には、ミリ波の普及促進を図り、我が国のミリ波に関する国際的なイニシアティブを発揮することを目的として、「ミリ波普及推進アドホック」が5Gモバイル推進フォーラム(5GMF)内に設立された。
- 世界的にも、GSM Association(GSMA)等を中心に、ミリ波の利用に向けた議論が進展している。また、各国の携帯電話事業者において、今後注力する周波数帯としてミリ波の存在感が高まっており(図表19)、今後、市場規模が拡大することが見込まれている⁹。

図表10 移動通信トラフィックの推移



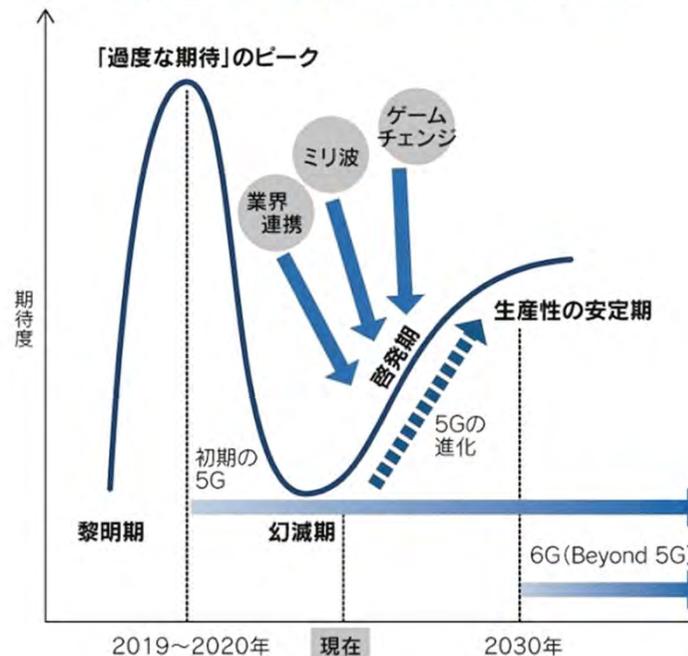
図表19 各国携帯電話事業者が今後注力する周波数帯



第2章 5Gビジネスデザイン 2-1-1 5Gビジネス拡大の意義 2-1-1-3 考え方

- 5Gは、「デジタル田園都市国家構想」の実現に必要な不可欠なインフラであり、地方も含めた社会課題の解決や、イノベーションの創出等を通じて、人口減少や少子高齢化により縮小傾向にある我が国の経済成長に貢献することが期待されている。
- 他方で、5Gは、我が国で2020年に商用化されたものの、多くの国民は、5Gの特長（超高速、超低遅延、多数同時接続）による利便性を実感できていない状況にあり、幻滅期を脱しきれていない（図表71）。このため、今後、2020年代後半にかけて、国民が5Gの利便性を実感できる形で、5Gをビジネスとして社会に実装させていくことが重要である。
- また、5Gビジネスは、我が国だけでなく、世界各国においても模索しているところ、世界に先駆けて5Gビジネスを確立することにより、我が国の優位性を確保していくことが必要である。加えて、国際的なプレゼンスを向上させることは、Beyond 5Gも含めた中長期的な国際競争力の強化に貢献するのみならず、我が国の経済安全保障の確保にもつながることは欠かせない視点である。
- なお、5Gビジネスの中でも、特に、ミリ波等の高い周波数帯を活用したビジネスについては、様々な社会課題を有した過密都市から過疎地までの幅広いフィールド、部品競争力や製造業を中心とした競争優位な産業群など、我が国において、ビジネス拡大に有利な土台を有しており、今後、一層注力すべき分野であると考えられる。

図表71 5G技術への評価の推移



(注) 米ガードナーの「ハイブ・サイクル」図を参考
(出典) 資料1-2 森川主査提出資料

第1章 5Gビジネスの現状と課題 1-3 5Gビジネスの全体像

- 我が国の経済・社会にとって、5Gが果たす役割は大きい。しかしながら、5Gに係るインフラ整備、機器・端末、そして、ユースケースがそれぞれ「鶏と卵」の関係となり、ビジネスが十分に進展しているとはいえない状況となっているところ、これをいかに発展させていくかが課題である(図表11)。
- 「鶏と卵」の関係については、5Gの特長である「超高速通信」を可能とするミリ波等の高い周波数帯において、この傾向が顕著である。
- このような周波数帯は、利用に高度な技術やノウハウが必要であることに加えて、機器・端末のコストが高いことや、従来のビジネスモデルが適用できないことなどがボトルネックになり、利活用が十分に進んでいない。また、これまでに様々な研究開発や実証等が行われてきたが、ミリ波を活かしたサービスが商用化まで至った事例は限られているのが現状である。
- 他方、今後も大幅な増加が見込まれる通信トラフィックや、将来的な新サービスに対応するためには、このような周波数帯の活用は必須であるとの指摘も多い。

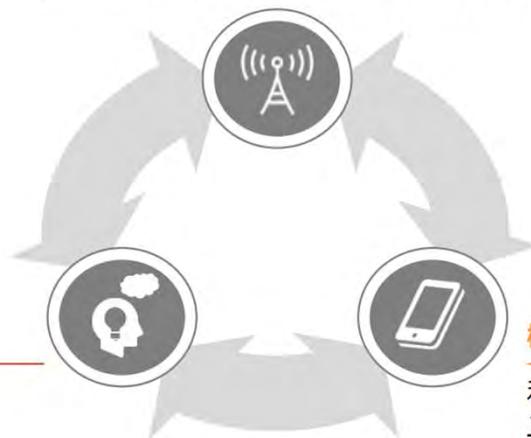
第2章 5Gビジネスデザイン 2-1-2. 5Gビジネスデザインのフレームワーク 2-1-2-3. 考え方

- 現在「鶏と卵」の関係に陥っている、「インフラ整備」、「機器・端末の普及」、「ユースケースの創出」を一体的に進め、好循環を生み出すことにより、今後、2020年代後半にかけて、国民が5Gの利便性を実感できる形で、5Gをビジネスとして社会に実装させていくことが重要である(図表72)。

図表11 鶏と卵の関係に陥っている5Gビジネス

インフラ整備

機器・端末が少なく、
ユースケースも限られているため、
インフラ整備の投資インセンティブが少ない



ユースケース

利用可能なエリアが狭く、
機器・端末も少ないため、
ユースケースが創出されない

機器・端末

利用可能なエリアが狭く、
ユースケースも限られているため、
機器・端末が普及せず、
コストも高止まり

森川東京大学大学院教授発表資料

- ✓ 真の5Gを体験する新サービス創出のためにはミリ波が必須
- ✓ 割当周波数の半分以上がミリ波であり、高トラヒックな新サービスや高トラヒックエリアではミリ波の活用が不可欠
- ✓ ミリ波対応端末の普及はミリ波対応端末以外の利用者にも恩恵が及ぶスピルオーバー効果あり
- ✓ ミリ波は6G・7Gの前哨戦であり、6G・7Gでの市場獲得に向けてミリ波での知見が必須。ミリ波の活用が将来の情報通信産業の発展の帰趨を握る可能性あり
- ✓ ミリ波はインフラ整備、機器端末、ユースケースの鶏と卵の関係にあり、その好循環を創出することが重要

大局的な見地から政策を総動員し、
ミリ波の普及を後押しすることが重要

スマートフォン全体に占める5G対応は99.0%、ミリ波対応は5.2%にとどまる

2023年のスマートフォン出荷は2628.6万台で前年比17.0%減少したが、通信方式別の内訳をみると5G対応がほぼ完了した一年といえるだろう。5Gスマートフォンの出荷台数は2603.1万台で市場の縮小に伴い台数は前年より減少したものの、5G対応比率は99.0%（前年比4.0ポイント増）に拡大した。

今回の統計調査では、5G専用帯域のひとつとして割り当てられているミリ波帯（日本では28GHz帯）に対応した端末の出荷台数を調査した。現在の5GネットワークはSub6といわれる6GHz未満の周波数帯を活用したサービスが主力となっている。しかし、5Gの特徴である高速大容量通信の実現にはミリ波の本格普及が必要不可欠である。このミリ波に対応した5G端末は137.6万台で増加しているものの対応比率は5.2%にとどまる。日本で発売されるiPhoneはすべてミリ波非対応モデルであることや、Androidスマートフォンの対応も高価格端末の一部に限定されているためと分析する。

ミリ波対応端末や高価格端末の普及促進が課題

2023年の総出荷台数はスマートフォンが登場した2007年以降で過去最少かつ台数も3000万台割れ、スマートフォン出荷台数は2012年以降で最少と低迷した。理由としては、①端末の機能性・耐久性・品質向上による買い替え需要の低下②フィーチャーフォン利用者減によるスマートフォンへの特別販売施策の減少③端末割引施策の縮小——と分析する。2023年12月27日に施行された電気通信事業法の省令改正により、「端末単体の割引規制」「端末の割引上限額を原則4万円（税別）」とすることが義務付けられた。その結果を受けて、すでに販売現場では大きな変化が起こっている。特に高価格帯の端末が不人気となる懸念があげられている。2023年のスマートフォン出荷に占めるミリ波対応比率は5.2%と限定的であった。日本が今後世界に誇る5G先進国として成長していくためにも、ミリ波対応端末や高価格端末を意識した普及方針について、今回の改正による影響を慎重に把握していくと同時に新たな議論が必要かもしれない。

- 第50回WG クアルコム社資料から抜粋

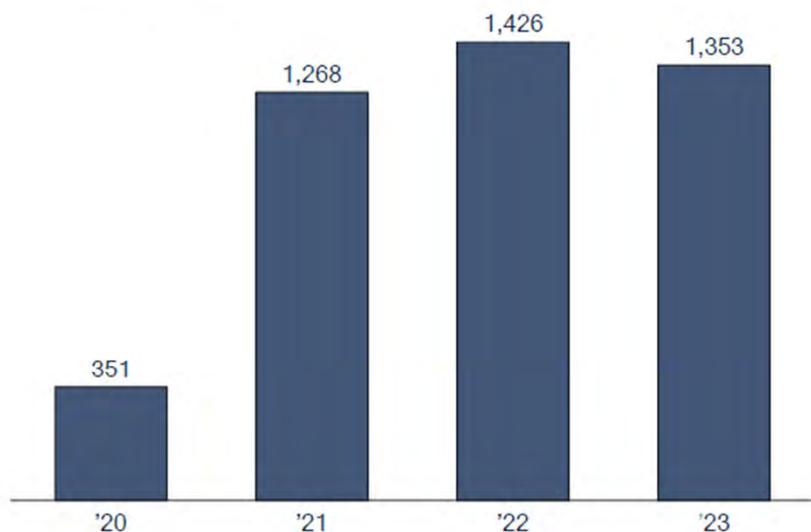
国内携帯電話市場における5G・ミリ波搭載端末（クアルコム調査）

As of 12 Dec 2023

■ ミリ波搭載端末販売台数の推移

- 2023年のミリ波搭載の販売台数は約135万台（推定）

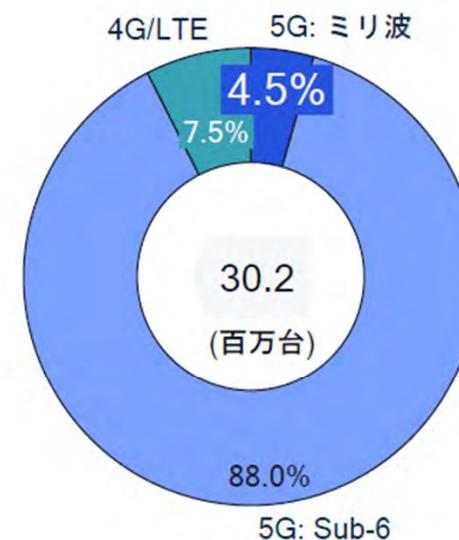
ミリ波搭載端末販売台数（千台）



■ ミリ波搭載端末販売台数の割合

- ミリ波搭載端末は、2023年における携帯電話市場の販売台数の約4.5%
米国は68%（2023年）

2023年販売台数の割合（%）



日本でミリ波対応・ミリ波非対応端末が販売されているものの価格差 ⇒ **平均約1.7万円** (税抜)

機種名称		発売時の端末価格	差異
Aquos R8 Pro	ミリ波対応	190,000	15,890
	ミリ波非対応	174,110	
Xperia 1 V	ミリ波対応	194,964	17,964
	ミリ波非対応	177,000	
Xperia 1 IV	ミリ波対応	176,740	17,740
	ミリ波非対応	159,000	

目次

論点整理（案）

（1）中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

- ・ ネットワーク利用制限
- ・ 端末の下取りサービス
- ・ 不良在庫端末特例
- ・ ミリ波対応端末

（2）競争を一層促進させるための実効性の高い対策

- ・ 指定対象事業者の見直し

（3）その他モバイル市場の競争促進に資する対策

- ・ 通信モジュール
- ・ 端末購入プログラム

【現状と課題】

- 事業法第27条の3は通信料金と端末代金の分離や行き過ぎた囲い込みの禁止等により、適正な競争関係を確保し、公正な競争を確保することを目的としているところ、同条の規律の対象となる事業者については、利用者数のシェアが相対的に小さい事業者は競争関係に及ぼす影響が少ないため、利用者数のシェアが総務省令に定める割合を超えない事業者を除くこととしている※。

※ 規制を必要最小限のものとする趣旨

- 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する割合を総務省令で定めることとしたのは、競争環境に一定の影響を及ぼしうるか否かの判断は移動電気通信役務の市場の状況、経緯等を踏まえて柔軟に決定することが適当であると考えられたからである。
- 規律の対象事業者の基準について、制定当初は、省令において、MVNO（MNOの特定関係法人を除く。）に関する基準（シェア0.7%）のみを定めていた。このため、MNO（及び特定関係法人）はシェアに関係なく全事業者が規律の対象となっていた。
- これは、省令制定時、MNO 4 者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こと、その特定関係法人はMNO 4 者における潜脱を防止する必要性から競争への影響が少ないとは考えられないこと、特定のMVNOは利用者の数が100万を超える事業者であり競争への影響が少ないとは言えないと考えられたためである。

- 指定対象事業者の基準は、競争ルールの検証に関する報告書2023（以下「競争WG報告書2023」という。）を踏まえ、MVNOの基準見直すため、令和5年省令改正により、MVNOに関する基準の割合を0.7%から4%に変更する制度改正を実施した。
- これは、競争WG報告書2023において、MVNOの基準見直しを検討し、次のとおり取りまとめられたことを踏まえた措置である。
 - ・ 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※、通信市場における現時点での競争状況においては、MVNOの競争への影響は少ないと考えられること
 - ※ 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。
 - ・ 2022年7月の楽天モバイルの料金プラン改定が他の事業者の事業戦略に一定の影響を与えたことを踏まえれば、MVNOであっても、その改定当時の楽天モバイルの契約者数（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関係に及ぼす影響が少なくないとも考えられること
 - ・ MVNOの指定対象範囲を4%（約500万人相当）とすることが適当
- 他方、MNOについては基準を変更していない。
- なお、競争WG報告書2023において、指定対象事業者の基準見直しについては、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とされていたところである。

- 指定対象となった事業者は、通信料金と端末代金の分離や行き過ぎた囲い込みの禁止等の規律が適用されることとなる。具体的には、法令において、通信料金と端末代金の分離の観点から、端末の購入を条件とする通信料金の割引が一律禁止、端末購入や端末の販売に際する新規契約を条件とする利益提供等の上限が原則 4 万円等とされ、行き過ぎた囲い込みの禁止の観点から、期間拘束 2 年まで、違約金の上限1,000円まで等とされている。
- また、法令で禁止されているものではないが、端末の販売に際しない新規契約を条件とする利益提供については、事業法第27条の3の規律の趣旨を逸脱させない観点から、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おいて、業務改善命令の対象となる可能性があるとしている。

端末購入を条件とする通信料金割引 ⇒ **法令で禁止**

端末購入を条件せず、新規契約を条件とする通信料金割引 ⇒ **ガイドラインで業務改善命令の該当可能性**

端末の販売等	条件		適用される規律の内容	
			通信料金の割引	利益の提供等
端末の販売等に際する	「新規契約」を条件とする	「継続利用」に当たる	一律禁止 (法第 27 条の 3 第 2 項第 1 号)	利益の提供について、一律禁止 (施行規則第 22 条の 2 の 16 第 1 項第 1 号)
		「継続利用」に当たらない		利益の提供の上限は 4 万円 (税抜) (端末の対照価格が 2 万円を超え 8 万円以下である場合には、当該端末の対照価格の 5 割に相当する額又は 2 万円のいずれか高い額) と端末の対照価格から先行同型機種 of 買取価格を減じて得た額のいずれか低い額 (施行規則第 22 条の 2 の 16 第 1 項第 2 号)
端末の販売等に際してではない	「新規契約」を条件とする	「継続利用」に当たる	法第 29 条第 1 項第 5 号に該当する可能性	利益の提供等について、法第 29 条第 1 項第 12 号に該当する可能性
		「継続利用」に当たらない		2 万円 (税抜) を超える利益の提供等について、法第 29 条第 1 項第 12 号に該当する可能性

- ドコモ・KDDI・ソフトバンクのMNO 3 者の合計シェアは90%超であり、MNO 3 者の合計シェアは2022年度に拡大している。他方、楽天モバイルとMVNOのシェアは約4%である。
- 携帯電話の通信料金について、消費者物価指数は、改正電気通信事業法施行時（2019年10月1日）と比較すると、大きく下落しているが、直近では、上昇傾向であり、2年間で約13.0%、1年間で約11.0%上昇している。
- また、他事業者への乗換え費用について、ドコモ・KDDI・SBは店頭手続の費用は2023年春頃まで3000円であったが、現在3500円に上昇させている。他方、楽天モバイルは0円を維持している。また、KDDIは、唯一、オンライン手続の費用を3500円徴収している。
- 従来、販売端末に対し、自社の周波数を用いたネットワーク以外を利用できないようにするSIMロックが一般的であったが、2021年8月、SIMロックガイドラインを改正し、2021年10月以降発売の新端末については、SIMロックを原則禁止した。この結果、MNO 4 者の販売端末のSIMロック端末の割合は、ガイドライン改正前の2019年度末では約81.7%であったが、2022年度末では約0.4%となり、MNO 4 者の販売端末はほぼ全てがSIMロック解除されている。
※ ただし、経過措置として、2021年9月30日以前に発売された端末は、2023年9月末まで、改正前のガイドラインの要件を満たした場合に、SIMロックの設定が認められていた。2023年10月以降は経過措置がなくなることから、0%となる予定。
- また、事業者の乗換えの検討に当たって、乗換え検討先事業者（特に新規参入事業者等（MVNO・楽天モバイル））の「通信品質に不安」、「通信速度が遅いと思う」という通信サービスの質への不安が障壁となっているとの調査結果がある。
- なお、指定対象事業者の基準について、楽天モバイルから、規律対象をMNO・MVNOを区別なく基準を統一して設定し、新規参入事業者が市場に一定程度影響を与えうるまで柔軟な施策を可能するよう、見直してほしい旨の意見があった。

【これまでの主な意見】

構成員の主な意見①

- (楽天モバイルの第27条の3の規律基準を緩和しチャレンジな取組を行いたいとの提案について) 電波状況を自分が暮らしている生活圏や出かけた先でお試しで確かめられるということは、ユーザーにとってはとても魅力的なことだと考える。楽天モバイルが規律対象外になった場合、禁止事項を全部やるという宣言ではないと思うが、お試し施策の実施がユーザーとしては納得がいく。【第49回 長田構成員】
- (楽天モバイルの第27条の3の規律基準を緩和しチャレンジな取組を行いたいとの提案について) 電気通信事業法第27条の3等の規律対象としてMVNOの基準をシェア4%以上に緩和したが、MNOについては議論しなかった。楽天モバイルからのMNO・MVNO問わずシェア10%以上に緩和してほしいという要望は一考の価値はある。他方、これによって楽天モバイルが新規獲得に向けて、お試し施策、SIMのみ新規キャッシュバック2万円以上等が可能になるが、一方で、楽天モバイルは過度な端末値引販売や期間拘束などのスイッチングコスト高めるような施策はしないと言っているところ、これをどのように担保するのか検討する必要がある。【第49回 北構成員】
- (楽天モバイルの第27条の3の規律基準を緩和しチャレンジな取組を行いたいとの提案について) 27条の3の規律の目的は過度な端末割引を防止する、端末の大幅な値引きで顧客を誘引するような競争を排除することであり、通信収入から端末への大きな補助を制限するということが狙いであった。その意味では、楽天モバイルの提案については、規律の趣旨に反して端末割引しないということなので、どのように担保するかというような議論になる。新規事業者として挑戦的な関係性で競争したいという認識であれば、理解できる提案。一定の顧客基盤を獲得する間と考えているので、それがあ程度のシェアを取るまでなのか議論が必要。モバイル市場の寡占的な状況が継続していることを踏まえて競争を一層促進させるための対策として捉えることができると考えている。【第49回 佐藤構成員】
- (楽天モバイルの第27条の3の規律基準を緩和しチャレンジな取組を行いたいとの提案について) 初期契約解除制度という、8日以内の無条件の契約がなかったことにできる制度が既にある中で、そういう制度ではなく新たに何か必要なのか議論が必要。【第49回 関口構成員】

構成員の主な御意見②

- 移動体通信は、第二種指定電気通信設備の34条と禁止行為の対象指定の30条といった2段階で非対称規制が用いられてる。34条は、電波の有限性等からの新規参入困難、寡占的市場といった諸点を前提に、それへの接続に係る交渉上の優位性を捉まえて、接続約款等に基づく接続条件の公平性などが求められてきたものであり、30条は、指定された事業者の中から、更に営業収益シェアで指定された事業者に対する事前の禁止行為というのを定めている。30条の指定のための基本的考え方は公表されているところ、特に30条の議論のときは、移動通信分野における市場支配的な電気通信事業者という表現もされており、さらに、シェアのみならず総合的な事業能力というようなことで、様々な点を考慮した上で、端的に小売レベルでの公正な競争に焦点を当てていっている。ただ、しかしながら、平成24年に4分の1から10分の1に第二種指定の基準が変更された際、独占禁止法上の考え方も参考にされていたため、究極的にはこの34条、30条、同じようなことを目指しているというふうにも言えるかもしれないが、シェアに関して言及を今後行う場合、今後の技術的進展で、指定電気通信設備に基づいている現行規制の在り方にも波及する可能性もあるので、また、時間的経過での変化もあるので、27条の3がどの文脈でどのようにシェアを議論するか、過去の状況も整理して丁寧に行う必要があると考えている。【第49回 西村（暢）構成員】
- シェアという場合、その計算のための市場という範囲の特定が求められている。接続規制を趣旨とする第二種指定電気通信設備の指定に関する枠組みで捉えられるのか、法律の趣旨との関係で留意が必要。市場ルールを考えるに当たっては、明確な通信市場のビジョン、特にどこの市場を見て議論すべきか、先ほど競争とは一体どういったものかを意識しなければならないと考えている。【第49回 西村（暢）構成員】

構成員の主な意見③

- 事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響の多少という形で、契約者数のみで規制の対象となるかどうかを見ているかと思う。小売市場での競争というのに焦点を当てている場合、果たして契約者数シェアのみで競争を評価し得るのかどうかという議論が、もしかすると生じるかもしれない。特に、例えば禁止行為規定では営業収益シェア基準、その運用としての基本的考え方というのが公表されているが、その中で総合的な評価が行われている。そこの関係性も電気通信事業法上の規制体系として明確化、あるいは説明が求められてくるのではないか。【第51回 西村(暢) 構成員】
- MVNOに対して規律を適用除外としたときの考えと一緒に考える。すなわち、シェアが小さい、利益率が低くて原資が大きくない、そうであれば、端末を大幅に値引きすることは極めて難しい、あるいは、通信料金を下げるにしても、長期的にコストを下回るような、略奪的な料金設定はできない。このため、今回の規律の適用除外として、料金設定に関して自由度を高めるということは理解できる。【第51回 佐藤構成員】
- 例えば、閾値について、例えば8%がいいのか10%がいいのか、あるいはMVNOとMNOで同じ数字を設定することが良いのかどうかについては、議論の余地があると思う。ただし、今回のこの議論は、MNOに対して規律の適用除外の議論になるが、楽天を対象とする規律の適用除外ではなくて、あり得ないかと思うが、ドコモでもKDDIでも、将来シェアが下がれば同じように適用除外となって、よりチャレンジャーとして自由度の高い料金設定を実施していくということが可能になるということなので、特定の企業に対する適用除外ではない。【第51回 佐藤構成員】
- シェアが小さいから何やってもいいということはないと思う。事業法第27条の3の通信料金と端末代金の分離とか不当な囲い込み禁止といったものは守ったほうが良い。【第53回 相田主査代理】
- 自由な競争大原則というのはごもつともで、自由にいろいろ競争していただきたい。ただ、競争を機能させるには、全て自由じゃなくて、市場支配力とか優越的地位がある企業、その行為に関しては何らかのルールが必要になる。そういう意味では、例えばADSLで競争が始まったとき、ソフトバンクはモデムの無料配布をしたが、私は競争上問題があるとそのときは思わなかった。逆に、もし、NTTが対抗上、モデムを無料で販売するようなことになれば、これは競争を非常に阻害するというので、問題として議論されたのではないかと思う。【第53回 佐藤構成員】

構成員の主な意見④

- 向かうべき将来像が明確になっているのかとあったが、競争を機能させることが大前提で、事業法第27条の3で言うと、端末と通信それぞれの市場での競争を促進させる、通信から端末への補填をなくして、端末の大幅割引を誘引とした顧客確保を制限し、それぞれの市場での競争させる。競争を機能させることで継続的に通信料金を下げていくことが必要であるが、継続的に実現できていないと思う。そういう意味では今回議論して、競争事業者の競争上の自由度を少し拡大することは、私は見直しは、逐次して競争促進していく必要があると思っているので、今、議論することに問題はないと思っている。【第53回 佐藤構成員】
- 今回、あと閾値についても、特に意見を述べていただいたのはMVNO委員会だったと思うが、あとは閾値についても議論が特にはなかったので、10%で、今回の提案で進めていくことは、私としては問題ないというか、セカンドベスト、細かい議論をして1年かけるよりは、この段階で、例えば10を8にしても大きく変わらないと思うので、このやり方で議論を進めたらどうかと思う。【第53回 佐藤構成員】
- (楽天モバイルが指定対象外になることについて) 懸念しているのでモニタリングをして、事業法第27条の3の趣旨に反するような行為が行われるかどうかをきちっと見て、適宜対応できるようにすることが併せて必要。市場競争の観点と27条の3の趣旨の観点の両方をモニタリングで見ていく、必要に応じて適宜対応することで実現できないか。この点については、総務省、きちっと競争検証の議論の中でモニタリング等ができるか確認はしたいと思う。それから、ルールを守らない人とか企業とかができることあるじゃないかと。そう言われると、そもそも27条の3、2万円の端末価格割引条件をつくたにもかかわらず、少なくとも趣旨に沿わないような大幅な割引を仕掛けた、あるいは対抗上追随した企業の人たちがいるわけで、だからモニタリングというときには、今回の対象だけじゃなくて、そういうそもそもの27条の3に関して、MVNO、MNOを含めて、趣旨に反しない行為が許されないことが検証できるようにすべきだとう。今回のMNOの大幅割引も、1年待たずに資料を見ていく必要があると思う。【第53回 佐藤構成員】
- 見直しは極めて慎重に御対応いただければという意見にくみする。【第53回 関口構成員】
- 事業法第27条の3は、消費者に対して悪影響を及ぼさないことが一番の問題ですので、27条の3を見直すとしたら、消費者にとってまずい点は一切手をつけないことは明らかであるため、それに則った上で、どういう競争環境を整えるかということは議論していく必要がある。また、事業者間のマーケットと消費者も入れたマーケットでは全く事情が違いため、その辺は今後の議論の中でもきちんとしていく必要があると思っている。【第53回 新美主査】
- 指定対象事業者の見直しについて、シェアが小さい事業者が積極的な施策を行えるように、27条の3の基準を見直すことができるかどうかの検討は丁寧に行う必要があるのではないかと。【第53回 大谷構成員】

事業者等の主な御意見①

- 未だ高額な旧プランに多くの利用者が残留する中、新規参入事業者の通信サービスへの乗換えには不安があり、きっかけがないと試せない利用者に向けて施策を検討するも、27条の3の規律が障壁となり効果的な施策が打てない。【第49回 楽天モバイル】
- 3MNOのシェアは9割超で、寡占は未だに継続している。【第49回 楽天モバイル】
- 27条の3の規律対象について、MNO・MVNOを区別せず、公正競争の促進を目的とする第二種指定電気通信設備制度を参考に基準を10%に設定するなど、チャレンジングな施策により利用者が新規参入事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境を実現することで競争を活発化すべき。規律緩和後は、新規顧客獲得に向けて当社の通信サービスを試していただくための施策を実施し、過去にモバイル市場で問題視されたような第27条の3の趣旨にそぐわない施策は実施しない方針。【第49回 楽天モバイル】
- 2012年に、情報通信審議会の答申を受け、第二種指定電気通信設備制度の指定の基準値を10%に引き下げた際も、シェアが低いMNOについては、規制の対象外とした場合でも公正競争を阻害するとは考えにくいと示されている。また、市場における各企業のシェアが持つ意味合いに注目し、市場シェアの目標値を定めた「クープマンの目標値」によれば、第二種指定事業者相当（シェア10%以上）を対象とした場合でも、市場認知シェア（10.9%）下回る。【第49回 楽天モバイル】
- 競争促進と利用者による日々の豊かな生活の早期実現のためにも、新規契約者向けの柔軟な施策を2024年秋頃より実施できるように検討いただきたい。【第49回 楽天モバイル】
- 2023年12月27日施行の見直し後ルール（割引上限見直し等）による端末の転売抑止効果や流動性への影響等当面は状況を注視することが必要。今回の見直しの一つに「規律対象となる事業者範囲の見直し」があるが一部の事業者を指定対象外としたことによる競争環境に与える影響を見極めるべき。【第49回 KDDI】

事業者等の主な御意見②

- ルールを見直す場合であっても、かつての囲い込み競争への逆戻りが懸念される行為は、MNOに対しては引き続き規制すべきではないか。分離のルールを入れる際に当たっての根幹の部分、特に問題となった販売行為・契約行為については引き続き規制すべきであると考え。具体的には、端末販売時の通信料金の割引並びに通信契約の継続を条件とする端末の割引については、引き続き禁止すべきであると考え。また、不当な囲い込みの禁止に関し、2年契約の際の期間拘束有無の料金差や解約金についても、事業法第27条の3で規定した程度にすることが必要であると考え。それ以外の、通信契約の継続等を条件としない端末の割引並びにSIMのみ契約の利益提供等については、シェアにより規律対象外とすることも考えられる。【第53回 ドコモ】
- シェアの閾値を見直す場合に参照する考え方として、二種指定などの事例が挙げられているが、事業法第27条の3の規律は対エンドユーザーに対する規律であるので、事業者間の取引の際の規律のシェアをそのまま持ってくるというのは、あまり合理的ではないのではないか。【第53回 ドコモ】
- 指定対象事業者の基準は、令和5年12月にルールの見直しをしたばかりである。また、基準の制定当初に、MNOは、自ら周波数の割当てを受けてネットワークを運用する事業者は、競争への影響が少ないとは考えられないと整理されたが、この考え方を変更する環境変化は生じていないと理解している。また、2022年7月の楽天モバイルの料金プラン改定が他の事業者の事業戦略に一定の影響を与えたことを踏まえれば、MVNOであっても、その改定当時の楽天モバイルの契約者数（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関係に及ぼす影響が少なくないと示されており、この考え方を踏まえて対象事業者を見直して、まだ2か月少々であり、まだ検証すら行われていないこの段階で、既に600万を超える楽天モバイルを対象外とすることは、去年のこの考え方を覆すものであり、こうした検証もせずにさらなる制度見直しを行うことは通常あり得ないことで、極めて不自然なことであると考え。【第53回 KDDI】
- MNOとしてのサービスだけではなく、経済圏も含めて、楽天モバイルの市場への影響力は極めて高い。通信サービス以外も含めて、お客様への認知度が非常に高い。相当規模の顧客基盤を有しており、市場への影響は非常に大きいと考えられる。【第53回 KDDI】

事業者等の主な御意見③

- 情報通信産業における消費者保護や競争政策については、国民生活に多大な影響を与える。過去積み重ねてきた政策議論を踏まえ慎重な検討が必要であり、頻繁なルール変更により消費者の混乱やゆがんだ競争環境を招くことのないよう、目指すべき通信業界の将来像を明確に示しつつ、予見性のある政策立案が行われることを強く要望する。特に公正競争や消費者保護に直結する事業法第27条の3に関するルールは、国民や市場に与える影響が甚大であることから、特定MNOのみを適用除外とすることに対し、断固反対する。見直しが必要な市場環境の変化は生じていない。2023年12月末にルールが改正したばかり、まだ2か月半しか経過していない。規制は最小限で全事業者に公平というのが原則だと考える。【第53回 SB】
- 転売問題やMVNOが淘汰されないこと、端末の買換え頻度によって利用者の不公平感が発生しないようにということを目指して、これまでいろいろな議論がなされ、ルールが履行されてきた。今回、規制対象外の事業者をつくることは、これまでの方向性に明らかに逆行することになる。【第53回 SB】
- 昨年の規制対象外事業者の閾値を100万から500万に変更した際には、その報告書の中に、楽天モバイルの当時の契約者数500万人の契約者を有する場合には、事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少なくないという記載があることから、今、基準を変えることは、その報告書の内容と矛盾している。【第53回 SB】
- MNO 3社の合計シェアが9割を超え、寡占されている状態が現在も継続している。また、いまだに旧来の高額な料金プランに特に理由なく残留している利用者が4分の1以上いることから、この方々に対する乗換えのきっかけを我々として提供したいと考えている。チャレンジングな施策により、利用者が新規参入事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境の実現により、競争を活発化する必要性が市場に対してあるのではないか。【第53回 楽天モバイル】
- 事業法第27条の3の制定時はネットワーク側の仕組みとしてMNOのみがSIMロックをすることが可能であったが、現在SIMロックは原則禁止であり、ネットワーク利用においてMNO・MVNOにおける差は大きく減少した。この点から、MNOであることによる競争環境への影響は以前より大きく低下しており、MNO・MVNOの共通の閾値等を設けることは考え得るのではないか。【第53回 楽天モバイル】
- 具体的な閾値の設定については、競争への影響力を考慮した基準を設定することが必要である。そういう意味では、第二種指定電気通信設備制度についてのシェアの議論においては、シェア10%以上というところが市場への影響等も考慮され、設定されたと理解しており、それが参考になると考えた。また、一般的な市場での経験則をまとめたクーパマンの目標値によれば、シェア10%以上を対象とした場合では、生活者がようやく純粹想起されるというラインを若干下回る水準であることから、10%を基準とすることに問題はないのではないかと考えている。【第53回 楽天モバイル】

事業者等の主な御意見④

- (指定対象事業者の基準の見直しが実現した場合) 新規顧客獲得に向けて当社の通信サービスをお試しいただくための施策を実施したいという考えであることから、過去にモバイル市場で問題視されたような事業法第27条の3の趣旨にそぐわない施策、具体的には過度な端末割引やキャッシュバック、それから乗換え障壁のための施策は実施しないということをはっきりと申し上げる。【第53回 楽天モバイル】
- 周波数資源の有限希少性に起因して、設備を保有するMNOの数が少数に限定される構造が避けられない中、設備を保有するMNOと保有しないMVNOの間には、圧倒的な交渉の優位性や情報の非対称性が存在する状況であり、事業法第27条の3は、公正な競争環境の確保が目的であるところ、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、競争影響が少ないとは考えられないことから、規律の対象になっていると認識している。2021年10月以降発売の端末はSIMロックが原則廃止となったものの、MNOが独自販売する端末において他社の周波数に対応していないものがあるということで、本WGでも検討がされて、その結果、「競争ルールの検証に関する報告書2022」が取りまとめられ、「移動端末設備の円滑な流通・利用の確保に関するガイドライン」が改正がされたことを踏まえれば、MNOが競争に与える影響は、現時点においても一定程度存在するものと認識している。周波数の割当てを受けて自らネットワークを運用するMNOとMNOの設備を借りて運用するMVNOの間には、依然として市場での競争力や影響力に大きな差が存在していると考えており、これまでどおりMNO及びMNOの特定関係法人は、利用者の数の割合と関係なく、指定対象とすべきと考えている。仮にMNOに閾値を設けるのであれば、そういった競争の差を考慮して、MVNOの閾値より低い値で別に設けることが必要ではないか。【第53回 MVNO委員会】
- 「競争ルールの検証に関する報告書2023」では、指定対象事業者の範囲に係る規律の見直しについて、「2022年7月の楽天モバイル料金プラン改定が他の事業者の事業戦略に一定の影響を与えたことを踏まえれば、MVNOであっても、その改定当時の楽天モバイルの契約者数(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を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の対象範囲を4%(約500万人相当)とすることが適当である」との考え方が示されたものと認識している。この点、指定対象事業者の閾値変更においては、仮に閾値を10%に変更した場合、事業者間の適正な競争環境に大きな影響を及ぼすことも懸念され、この点については、市場シェアの目標値を定めたクーブマンの目標値においても、おおよそ10%であれば市場認知シェアと定義されており、一定の競争力を有していると考えことからその可能性は否定できないのではないと考える。MNOとMVNOの市場での競争力や影響力の差を踏まえ、公正な競争環境の確保に留意し、指定対象事業者の基準を検討いただきたい。【第53回 MVNO委員会】

事業者等の主な御意見⑥

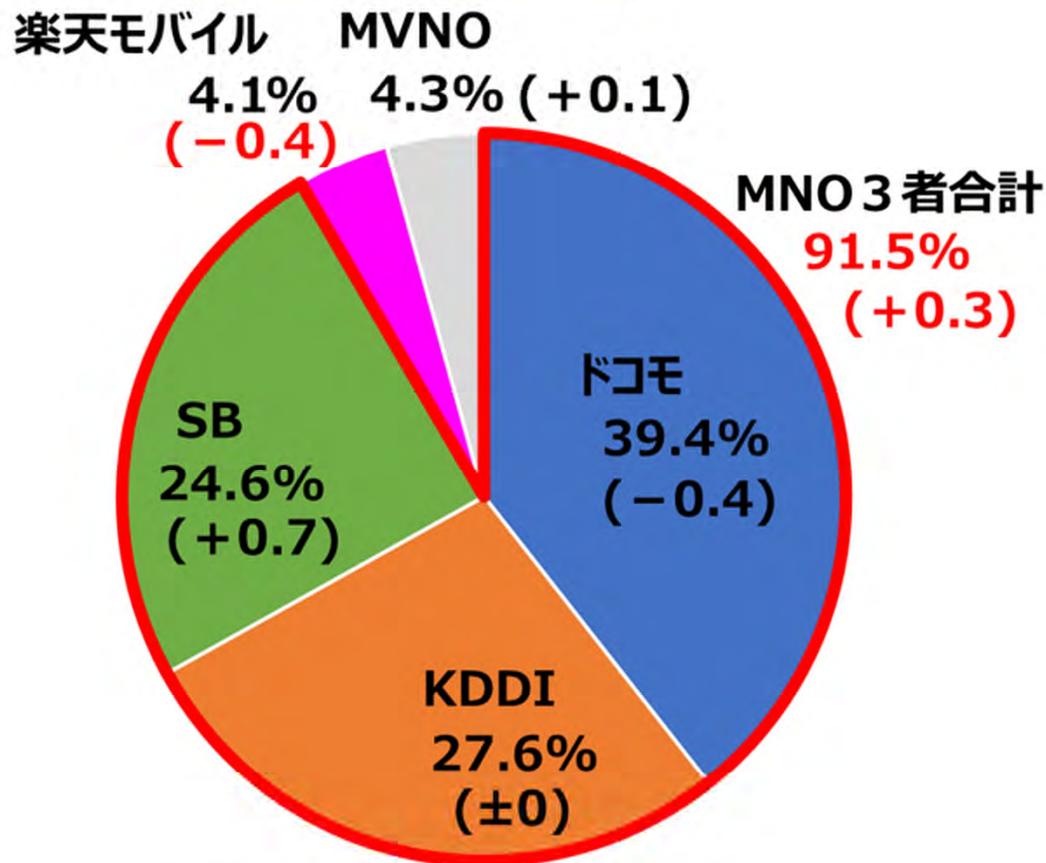
- (ルールを見直す場合であっても引き続き規制すべきものとする理由について) 通信料金と端末代金の分離のルールの導入前のモバイル市場において特に問題となっていた端末販売を条件とする通信料金割引や不当な期間拘束といった行為については、市場の実態、利用者への影響等を鑑みて、不当性が高いものとして引き続き禁止すべきではないかと考えた。【第53回 ドコモ】
- 実際、楽天モバイルが対象から外れると、MNO 3社は4万円までしか端末を値引けませんが、いくらでも引けるようになる。また、長期割引が、ルール上は1年間で1か月分までしか提供できないところ、何か月でも提供できるようになる。SIMのみ契約をしたときのキャッシュバックが、MNO 3社は2万円までしかできないところ、楽天モバイルは4万円でもできるようになる。このような、お客様に提供する部分が事業者によって大きく差異が生じることを「ハンディキャップ」となる。【第53回 SB】
- 自由な競争が大原則であるが、支配力が違う場合には、一部規制が必要だということは全く同意する。しかし、マーケットシェア、支配力の違いによって事業者に規制を課す場合、事業者間の取引にルールが課されるべき。例えば、強い事業者が接続料を高止まりさせたことによって、シェアの低い事業者が、それによって魅力的なサービスを市場に提供できないといったようなことを防ぐために、強い事業者に対しては一定の規制が課されることに対しては賛成である。現在、公正な競争が実現できていないということであるが、楽天モバイルは今現在とても魅力的なサービスを出している、実際にマーケットのシェアで非常に高いポジションを取っている。ということから、現時点で公正な競争が実現できているのではないかと。【第53回 SB】
- 制度は常に見直すべしというのはそのとおりである。ただし、それは環境が変わったとか状況が変わったということが前提にあることではないか。ルールを見直してからまだ2か月少々の中で、これを見直すべき何か前提条件に変更があったのか、当時全く想定されないような何か大きな事象が起きているということであれば理解できる。例えば、ルールは見直したが、誰ももうそのルールを無視するようになってしまって秩序が崩壊してしまったとかならば、緊急避難措置として新たにルールを決めるというのは、まだ分かる。現時点では、2023年12月末に適用開始されたルールは、各事業者がしっかり遵守し、秩序を持ってルールが適用されていると思っている。その中において、この新しく決めたルールがどのような影響を及ぼすかということを検証もなく、また、500万人というものの考え方についての議論もされずに次の議論がされるのではないかと危機感を覚えている。この点においての議論をしてから、次のステップに進む、あるいは検証をしてから、何か問題が生じている、ルールを見直さなければいけない必要性が現に出ているということを確認してから、ルールの見直しの手続に入っていただきたい。【第53回 KDDI】
- 事業法第27条の3の制定時の衆参両院の総務委員会での附帯決議を踏まえ、特に、「通信料金と端末代金の分離にかかる事業者の指定の除外は、事業者間の公平性及び利用者の適切なサービスの選択の確保に配慮し、慎重に行う」という点を強くお願いしたい。また、指定対象事業者の見直しに係る閾値の議論がされているが、2023年12月の見直し時点から、楽天モバイルを含む直近のMNOの競争環境の状況は何ら変わっていないので、現在の4%の基準を変更する理由はないと考えている。【第54回 SB】

【論点整理（案）】

- 指定対象事業者の基準については、令和5年12月27日施行の省令改正において、MVNOの基準を0.7%から4%に変更した直後であることに鑑みれば、要望があったMNOとMVNOの基準を統一し、その基準値も変更することについては、今後、通信市場の競争状況を踏まえた議論を行う必要があるのではないか。
- このため、指定対象事業者の基準見直しについては、今回新たな結論を得ることとしないが、一方で、競争WG報告書2023のとおり、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はないか。
- 他方、携帯電話市場の寡占状況は継続し、通信料金の消費者物価指数が1年前に比べ10%以上上昇している状況に鑑みれば、事業者間の更なる競争の促進が重要ではないか。
- 競争の促進のためには、事業者間の乗換えの円滑化が重要であるところ、利用者は、事業者の乗換えの検討に当たって、乗換え検討先事業者（特に新規参入事業者等（MVNO・楽天モバイル））の「通信品質に不安」、「通信速度が遅いと思う」という通信サービスの質への不安が障壁となっているとの調査結果がある。これに鑑みれば、事業者間の円滑な乗換えを加速するため、利用者目線にたつて、乗換え検討先事業者の通信サービスの質を「お試し」として利用しやすくすることが重要ではないか。
- この点、指定対象事業者であっても、端末購入を条件としない、新規契約を条件とする通信料金割引については、法令の趣旨を逸脱しない範囲において、乗換え検討先事業者の通信サービスの質を「お試し」として利用しやすくすることを可能とすることとしてはどうか。
- 具体的には、端末購入を条件としない、新規契約を条件とする通信料金割引について、ガイドラインの規律は原則維持しつつも、通信サービスの質を「お試し」として利用させることを目的としたもの、具体的には、「お試し」の趣旨に鑑み、通信料金割引の期間は長期でない期間（6ヶ月以内）に限定すること、当該通信料金割引を複数回受けることができないようにすること、また、通信料金の割引は利益提供の一種であるため、ポイント還元等の利益提供の上限である2万円の内数とすることで、規制の趣旨を逸脱しない範囲として、限定的に認めることとしてはどうか。

- ドコモ・KDDI・ソフトバンクのMNO 3者の合計シェアは90%超。MNO 3者の合計シェアは2022年度に拡大。
- 楽天モバイルとMVNOのシェアは約4%。また、楽天モバイルのシェアは2022年度に縮小。

●2022年度 (2021年度末との差) の事業者シェア



注1 移動電気通信役務の契約に係るもの 注2 KDDIは沖縄セルラー電話・UQコミュニケーションズを含む。

※ 移動電気通信役務とは、事業法第27条の3の規律対象として指定された電気通信役務のことであり、卸電気通信役務、法人に対して契約約款によらないで提供する役務、通信モジュール向けサービス等は含まれていない。

電気通信事業報告規則第2条の3に基づく報告をもとに作成しているため、MVNOは契約数が50万以上の事業者に限られる。

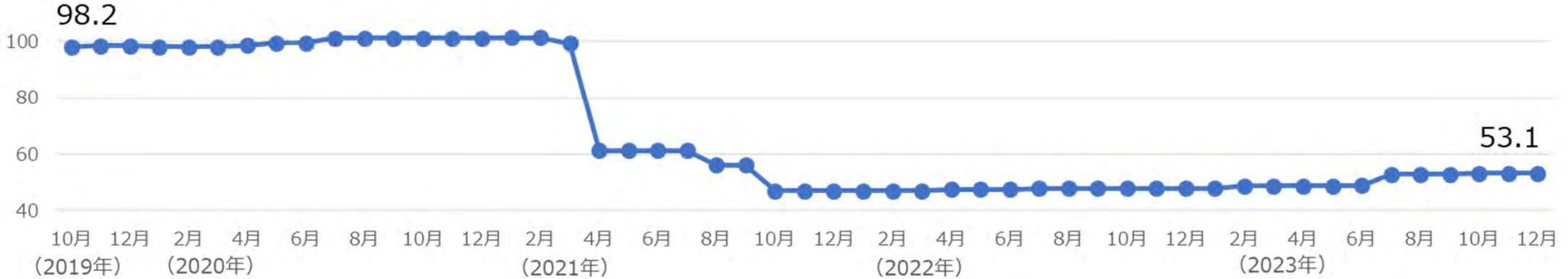
出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

- 通信料金(携帯電話)の消費者物価指数について、
 - ・ 改正電気通信事業法施行時(2019年10月1日)と比較すると、大きく下落しているが、
 - ・ 直近では、上昇傾向であり、2年間で約13.0%、1年間で約11.0%上昇(上昇の寄与度も大きい)。

●通信料金(携帯電話)の消費者物価指数

※2020年平均を100とした場合の指数

◎ 2019年10月～2023年12月の推移



◎ 2021年10月～2023年12月の推移



◎ 消費者物価指数2023年12月分

[総合指数の前年同月比に寄与した主な内訳]

10大費目	中分類、前年同月比(寄与度)	品目、前年同月比(寄与度)
上昇		
食料	生鮮野菜 15.5%(0.27) わぎ 36.5%(0.05) など
	調理食品 7.0%(0.26) 調理カレー 14.7%(0.02) など
	菓子類 9.0%(0.22) アイスクリーム 11.3%(0.04) など
	外食 3.6%(0.17) フライドチキン(外食) 19.2%(0.03) など
	乳卵類 13.0%(0.17) 鶏卵 21.9%(0.06) など
	穀類 7.4%(0.16) 食パン 7.5%(0.03) など
	生鮮果物 14.6%(0.14) りんご 30.5%(0.05) など
住居	設備修繕・維持 3.4%(0.12) 火災・地震保険料 2.8%(0.02) など
家具・家事用品	家事用消耗品 12.6%(0.14) トイレトペーパー 16.6%(0.02) など
交通・通信	自動車等関係費 2.2%(0.19) ガソリン 4.5%(0.10) など
	通信 4.8%(0.15) 通信料(携帯電話) 11.0%(0.14) など
教養娯楽	教養娯楽サービス 10.5%(0.53) 宿泊料 59.0%(0.43) など
	教養娯楽用品 4.8%(0.10) ペットフード(キャットフード) 25.8%(0.03) など

(参考)2023年春以降各社が発表した主なプラン (特に記載のない限り、価格は税抜。)

○ ドコモ・KDDI・SBの新プランは一概ではないが、一部には**基本料金** (セット割引なし) や**通話オプションの価格の上昇**も見られる。

●これまでの料金プラン

NTTドコモ	5Gギガホプレミア	5Gギガライト
開始時期	2021年4月1日	2020年3月25日
月間通信容量	無制限	1GB~7GB
基本月額料金※1	6,650円	3,150円~6,150円
月額最安料金※2	4,480円	1,980円~3,980円
通話オプション	+700円 (5分通話無料) ※3	
備考	3GB以下の場合▲1,500円	

KDDI (UQ mobile)	くりこしプラン+5G		
	S	M	L
開始時期	2021年9月2日		
月間通信容量	3GB	15GB	25GB
基本月額料金※1	1,480円	2,480円	3,480円
月額最安料金※2	900円	1,900円	2,700円
通話オプション	+800円 (10分通話無料)		
備考			

ソフトバンク (Y!mobile)	シンプル		
	S	M	L
開始時期	2021年2月18日		
月間通信容量	3GB	15GB	25GB
基本月額料金※1	1,980円	2,980円	3,780円
月額最安料金※2	900円	1,900円	2,700円
通話オプション	+700円 (10分通話無料)		
備考			

●新たな料金プラン

eximo	irumo
2023年7月1日	
無制限	0.5GB/3GB/6GB/9GB
6,650円	500円/1,970円/2,570円/3,070円
4,480円	500円/800円/1,400円/1,900円
+800円 (5分通話無料)	
1GB以下の場合▲2,500円、 1GB超~3GBの場合▲1,500円	「0.5GB」プランは各種割引無し

ミニミニプラン	トクトクプラン	コミコミプラン
2023年6月1日		
4GB	15GB	20GB
2,150円	3,150円	2,980円 (セット割引無し)
980円	1,980円	
+800円 (10分通話無料)		-
	1GB以下の場合▲1,080円	1回10分以内の国内通話無料

シンプル2		
S	M	L
2023年10月3日		
4GB	20GB	30GB
2,150円	3,650円	4,650円
980円	1,980円	2,980円
+800円 (10分通話無料)		
	1GB以下の場合▲1,000円	1GB以下の場合▲2,000円

※1：通話オプション等を含まない料金で比較。※2：家族割、固定・電気等の他サービスとのセット割引、カード支払い割引等を適用した場合の料金。※3：2023年7月1日以降に申込みの場合は800円。

(参考)他事業者への乗換え・同一事業者内でのブランド等変更に係る手数料

○ 他事業者への乗換え費用について、ドコモ・KDDI・SBは店頭手続の費用を3000円から3500円に上昇。楽天モバイルは0円。また、KDDIは、唯一、オンライン手続の費用を徴収（3500円）。

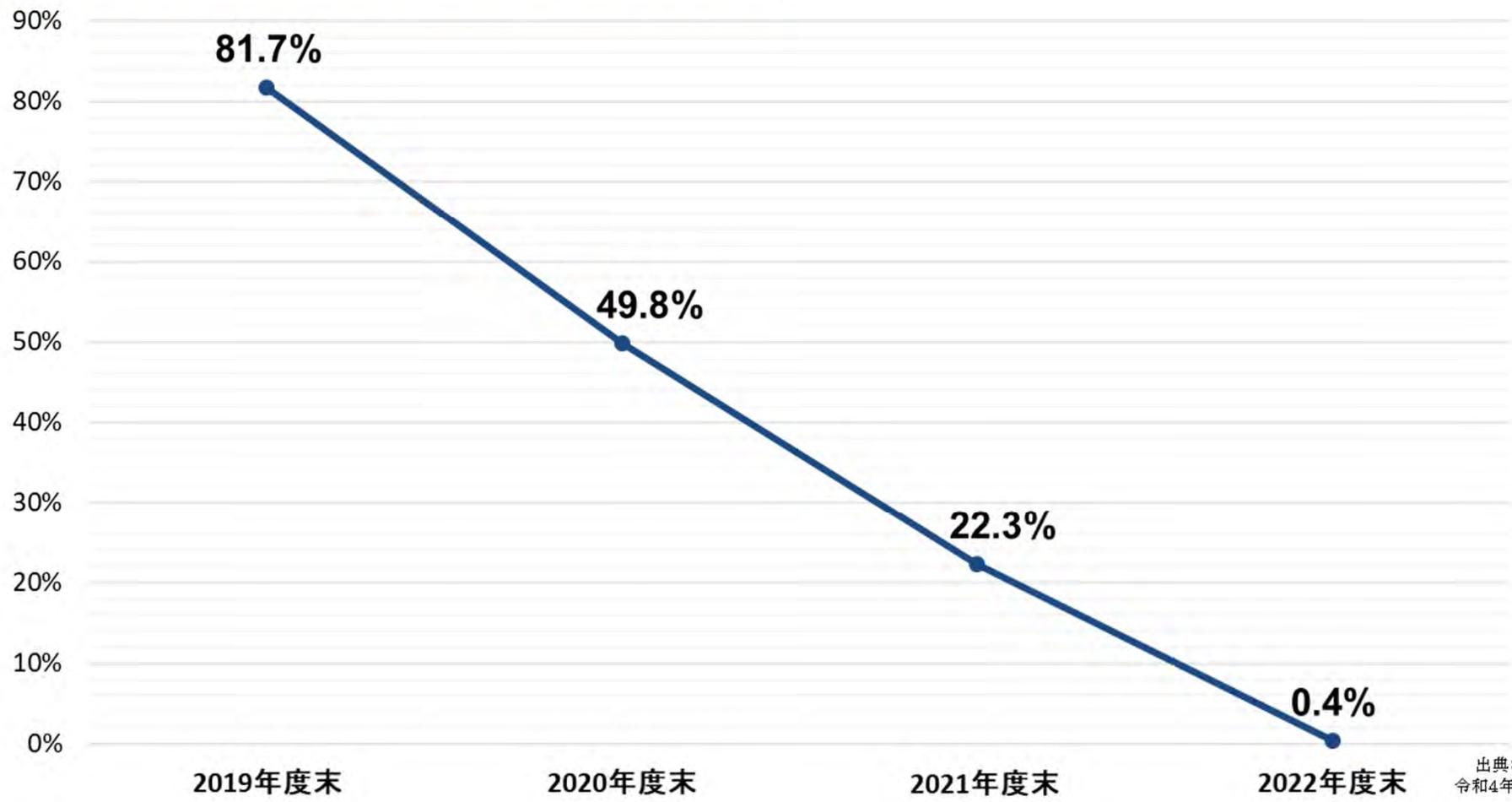
① 他事業者への乗換え費用		2020年末頃まで		2023年春まで		現在	
		店頭	オンライン	店頭	オンライン	店頭	オンライン
合計費用 (円)		6000	・基本 6000 ・ドコモ関連 3000	・基本 3000 ・楽天モバイル乗換え 0	・基本 0 ・KDDI (povo除く) 乗換え 3000	・基本 3500 ・楽天モバイル乗換え 0	・基本 0 ・KDDI (povo除く) 乗換え 3500
乗換え 元に支払う 費用 (円)	ドコモ	3000	0	<u>0</u>	0	0	0
	KDDI	3000	3000	<u>0</u>	<u>0</u>	0	0
	SB	3000	3000	<u>0</u>	<u>0</u>	0	0
	楽天モバイル	3000	3000	<u>0</u>	<u>0</u>	0	0
乗換え 先に支払う 費用 (円)	ドコモ	3000	0	3000	0	<u>3500</u> *	0
	KDDI (povo除く)	3000	3000	3000	3000	<u>3500</u>	<u>3500</u>
	KDDI (povo)	/		×	0	×	0
	SB (LINEMO除く)	3000	3000	3000	<u>0</u>	<u>3500</u>	0
	SB (LINEMO)	/		×	0	×	0
	楽天モバイル	3000	3000	<u>0</u>	<u>0</u>	0	0

② 同一事業者内でブランド等の変更費用		2020年末頃まで		2023年春まで		現在	
		店頭	オンライン	店頭	オンライン	店頭	オンライン
費用 (円)		6000	6000	・基本 0 ・ahamo 3000 *	0	・基本 0 ・ahamo 3000 *	0
	ドコモ ⇨ ahamo	/		3000*	0	3000*	0
KDDI ⇨	UQmobie	6000	6000	<u>0</u>	<u>0</u>	0	0
	povo	/		×	0	×	0
SB ⇨	Y!mobile	6000	6000	<u>0</u>	<u>0</u>	0	0
	LINEMO	/		×	0	×	0
	楽天モバイル	/		/		/	

* オンライン専用プランであるahamoの手続サポートを店頭で行う場合は、手数料の代わりに手続サポート費用が3000円かかる 費用は全て税抜 出典：各社HP

- 従来、販売端末に対し、自社の周波数を用いたネットワーク以外を利用できないようにするSIMロックが一般的であったが、**2021年8月、SIMロックガイドラインを改正し、2021年10月以降発売の新端末については、SIMロックを原則禁止。**
※ ただし、経過措置として、2021年9月30日以前に発売された端末は、2023年9月末まで、改正前のガイドラインの要件を満たした場合に、SIMロックの設定が認められていた。
- **MNO 4 者の販売端末のSIMロック端末の割合は、ガイドライン改正前の2019年度末では約81.7%であったが、2022年度末では約0.4%となり、MNO 4 者の販売端末はほぼ全てがSIMロック解除されている。**
※ 2023年10月以降は経過措置がなくなることから、0%となる予定。

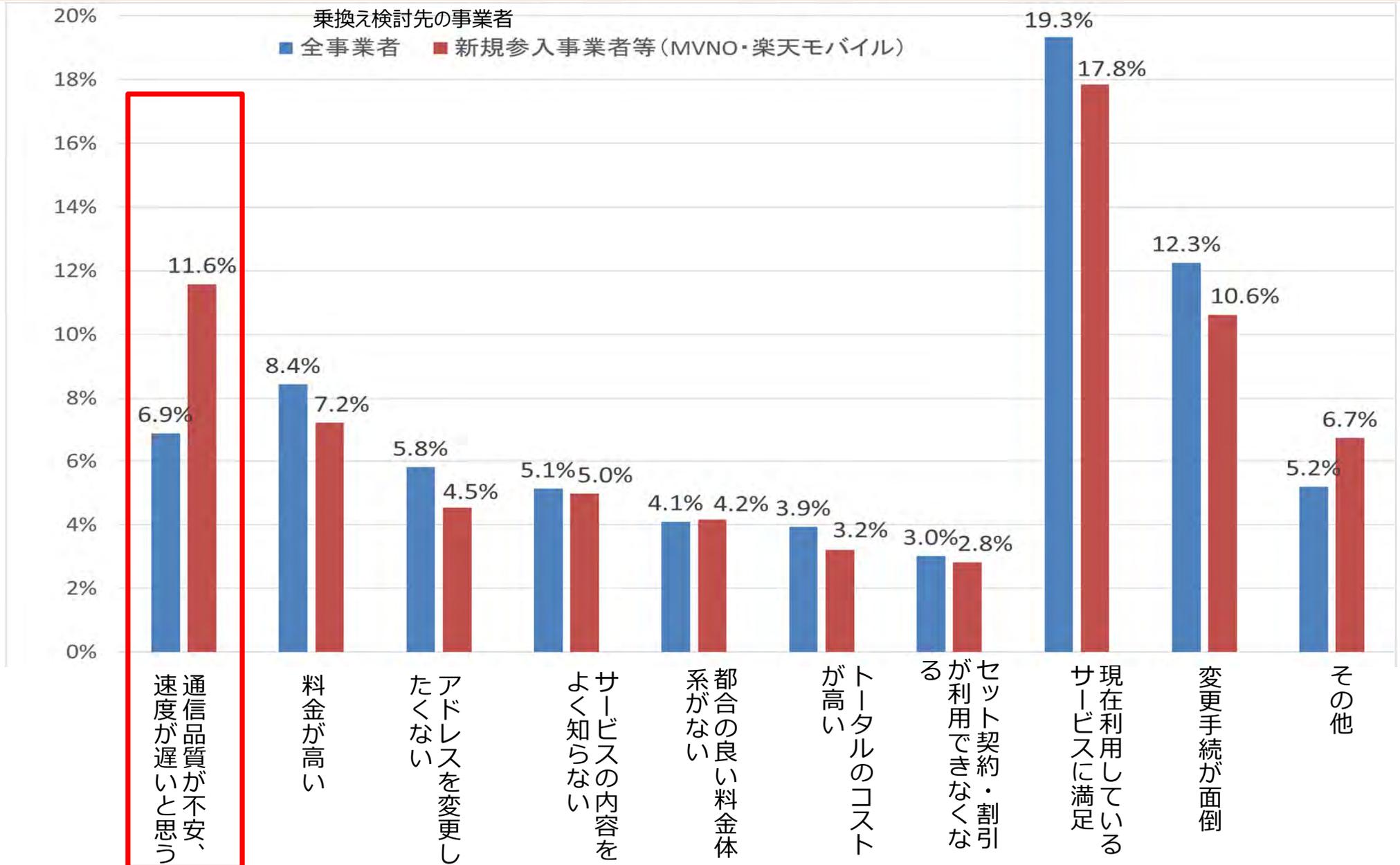
● MNO 4 者の販売端末に占めるSIMロック端末の割合



出典：電気通信事業報告規則及び令和4年総基料第137号に基づく報告

他の事業者が提供するサービスに切替えない理由

○ 現在利用契約している携帯電話サービスが仮に利用できなくなった場合の変更先として回答したサービスごとに、現時点で切替えない理由を確認



出所：2023年度利用者アンケート(市場検証会議)から作成 【質問内容「メインで利用している携帯電話事業者のサービスが利用できなくなった場合の変更先として回答した事業者に現時点で切り替えない理由について最も当てはまるものを1つお答えください。」、回答選択肢29個のうち、回答が多かったものから作成】

対策：新規参入事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境の実現

現状

- 利用者としても新規参入事業者の通信サービスへの乗換えには不安があり“きっかけ”がないと試せない
- チャレンジャーである当社も規律対象であり顧客獲得に向けた効果的な施策が打てず3MNOの寡占が継続

目指すべき方向

- 気軽に新規参入事業者の通信サービスを試せる環境により、市場の競争が活発化
- 魅力的なプランやサービスの登場により、利用者の日々の生活がより豊かに

対策

チャレンジングな施策により利用者が新規参入事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境の実現

- 規律対象について、MNO・MVNOを区別せず、「公正競争の促進」を目的とする第二種指定電気通信設備制度を参考に基準を設定することで、新規参入事業者が市場に一定程度影響を与えるまで柔軟な施策が可能となる

実現の例

改正後(2023.12.27~)

✓ MNOとMVNOを区別し基準を設定

対象 MNO
全ての事業者

対象 MVNO
シェア4%以上



目指すべき方向

✓ MNO・MVNOの区別なく基準を統一

対象 MNO・MVNO
シェア10%以上
(第二種指定事業者相当)

(参考) 実現した場合の当社における施策方針 (1/2)

規律緩和後の施策方針

➤ 新規顧客獲得に向けて当社の通信サービスを試していただくための施策を実施。
 なお、過去にモバイル市場で問題視されたような第27条の3の趣旨にそぐわない施策は実施しない。

規律の趣旨

通信料金収入を原資とする過度な端末値引き等の誘引に頼った競争慣行を根絶

期間拘束契約や高額な違約金等により、事業者・料金プランの乗換え障壁を是正

実施したい施策 **新規顧客獲得に向けた通信サービスのお試し施策**
 新規契約者向けに、通信サービスを体験いただく施策や体験しようと思っただけのための施策 等

(参考) 実現した場合の当社における施策方針 (2/2)

実施したい施策の例	過度な端末値引き等の観点	乗換え障壁の観点
<ul style="list-style-type: none"> 30日間有効の無料お試しSIMをエリア限定で配布 6ヵ月間の通信サービス無償体験または全額ポイントバック 新規契約者限定で合計3万円分のポイント付与 	<p>利益提供の額は改正後の通信料金と端末代金の分離規律で認められる範囲を大幅に超えるものでない</p>	<p>利益提供がなされる期間は改正後の継続利用割引規律で認められる範囲を大幅に超えるものでない</p>

目次

論点整理（案）

（1）中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

- ・ ネットワーク利用制限
- ・ 端末の下取りサービス
- ・ 不良在庫端末特例
- ・ ミリ波対応端末

（2）競争を一層促進させるための実効性の高い対策

- ・ 指定対象事業者の見直し

（3）その他モバイル市場の競争促進に資する対策

- ・ 通信モジュール
- ・ 端末購入プログラム

【現状と課題】

- 電気通信事業法第27条の3では、移動系のサービスのうち、「適正な競争関係を確保する必要がある」サービスを規制対象として告示で指定しているところ、携帯電話サービス等と競争環境が異なり潜脱的な行為のおそれがないサービスは規制対象から除外することとしており、通信モジュール向けの通信サービスは規制対象から除外されている。
- この点、現行告示では、通信モジュール向けの通信サービスを「機能が限定的」なものとしているため※、使用する場所・場面等が相当程度特定されていても、機能が限定的でないものは規律の対象と解釈されるおそれがある。
(例えば、コネクテッドカーの通信モジュールに車内WiFi機能が付与されているもの)

※役務指定告示(令和元年総務省告示第166号)

2 次に掲げる電気通信役務は、前項の電気通信役務から除くものとする。

一～四 (略)

五 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態様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。)として提供されるもの

- また、令和5年省令改正により、いわゆる白ロム割が規制対象となり、割引上限規制は原則4万円とされている。

【これまでの主な意見】

構成員の主な御意見

- (モジュールを全て規律対象外とすべきとの意見について) 同じ規律である必要はないマーケットかもしれないと基本的には考える。ただし、基本、事業者が優位な立場で早めに市場を押さえてしまうと、後発事業者が、例えばMVNOかもしれないが、同じ土俵で競争できないことがあり得るのか議論する必要がある。【第49回 佐藤構成員】
- (モジュールを全て規律対象外とすべきとの意見について) 事務局で何が問題なのかを整理してほしい。【第49回 相田主査代理】

事業者等の主な御意見

- 様々なIoT デバイスがインターネットにつながり多様な用途での利用が広がる中、通信モジュールの機能によって、電気通信事業法第27条の3等の規律対象・対象外の判断が変わる仕組みは見直しが必要。【第49回 KDDI】
- （KDDIのモジュールを全て規律対象外とすべきとの意見について）コネクテッドカーは車に乗っているときだけといった場合、自由に使えるというよりは、あくまでも車に乗っているときだけ使えるというような用途が限定されているようなものになっているかと思うので、現行のガイドラインで十分にそういった解釈ができると考える。【第49回 MVNO委員会】
- 通信モジュールの指定対象役務からの除外については賛同。一定程度自由な通信ができるものであっても、カーナビなどを車に搭載されるなど、使用する場所・場面等が相当程度特定されているものについて、規律対象外とすることが考え得る。例えばタブレットの形状をしていて、それが車から取り外せてタブレットのように使えるといったようなものは、規律対象とすることが考えられる。具体的な相当程度特定されている場合というものについて、今後、ガイドライン等で明確化をしていくことが必要である。【第53回 ドコモ】
- 現状の端末割引規制は、スマホと市場が異なるモジュールの市場におけるイノベーションの芽を摘む可能性があることから、車載モジュール、あるいはドローンなどのように、場所・場面等が相当程度特定されている場合は指定対象役務から除外することについて賛同。【第53回 KDDI】
- 通信モジュール向けの通信サービスに関しての見直しについて異論はない。また、本件に限らず、指定対象役務の対象については、事業法27条3のガイドラインの範疇で総合的に判断されるものと理解している。【第53回 楽天モバイル】
- 通信モジュール向けの通信サービスに関しては、例えばコネクテッドカーの車内Wi-Fi機能など、使用する場所・場面等が相当程度特定されているものであれば、事業法第27条の3の規律の対象外とした場合でも事業者間の適正な競争への影響は少ないと想定している。一方で、今後、IoT機器の普及等により、通信モジュールを利用した通信サービスの多様化も想定され、個々の事業者の判断により潜脱的な行為が生じる可能性もあることから、指定対象役務から除外する通信サービスについては、ガイドライン等に具体的に記載するなど、規律の遵守・適正な運用について留意することが必要ではないか。【第53回 MVNO委員会】

【論点整理（案）】

- 5Gには、4Gを発展させた「超高速」に加え、遠隔地でもロボットなどの操作をスムーズに行える「超低遅延」、多数の機器が同時にネットワークに繋がる「多数同時接続」といった特長があり、あらゆる「モノ」がインターネットにつながるIoT社会を実現する上で不可欠なインフラとして大きな期待が寄せられている。
- このようなIoT社会実現に向けて、通信モジュールは重要となっていくが、現行の役務指定告示では、「通信モジュール向けの通信サービス」の定義を「機能が限定的」なものにしているため、使用する場所・場面等が相当程度特定されていても、機能が限定的でないものは規律の対象と解釈されるおそれがある。
- 他方、使用する場所・場面等が相当程度特定されている通信モジュール向けの通信サービス（例えば、コネクテッドカーの通信モジュールに車内WiFi機能が付与されているもの）は、携帯電話サービス等と競争環境が異なるものであり、潜脱的な行為のおそれがないサービスとして考えられるのではないか。
- このため、使用する場所・場面等が相当程度特定されている通信モジュールについては、規律対象でないことを明確化することが適当ではないか。

○ 禁止行為規律の対象となる移動電気通信役務として次の役務を指定。

- ・ 携帯電話サービス
- ・ 全国BWAサービス

※ 携帯電話サービス及び全国BWAサービスのうち、卸電気通信役務、法人に対して契約約款によらないで提供する役務、固定して使用されるモバイルルータ(固定ブロードバンドの代替となるサービス)、通信モジュール向けサービスを、個別に指定の対象から除外。

※ なお、PHSサービスや公衆無線LANサービス等は、携帯電話サービス及びBWAサービスとは異なる役務(指定の対象外)。

携帯電話サービス+全国BWAサービス

【除外】卸電気通信役務、法人に対する契約約款によらない役務

音声伝送役務

競争環境が異なるもの等

規律の対象の範囲

【除外】特定地点以外での利用を制限して提供されるサービス

スマートフォン向けサービス

フィーチャーフォン向けサービス

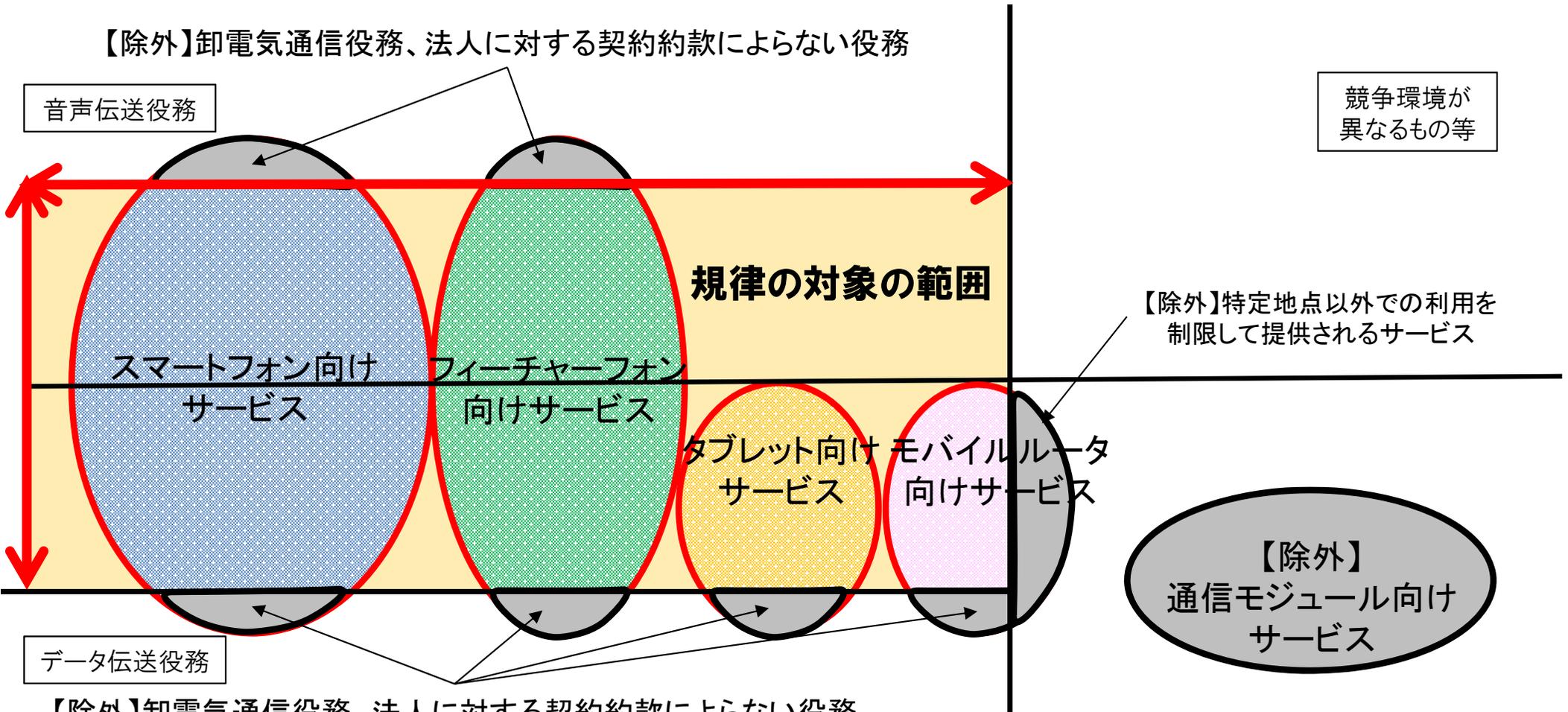
タブレット向けサービス

モバイルルータ向けサービス

【除外】通信モジュール向けサービス

データ伝送役務

【除外】卸電気通信役務、法人に対する契約約款によらない役務



目次

論点整理（案）

（1）中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

- ・ ネットワーク利用制限
- ・ 端末の下取りサービス
- ・ 不良在庫端末特例
- ・ ミリ波対応端末

（2）競争を一層促進させるための実効性の高い対策

- ・ 指定対象事業者の見直し

（3）その他モバイル市場の競争促進に資する対策

- ・ 通信モジュール
- ・ 端末購入プログラム

【現状と課題】

- 指定事業者は、端末購入プログラム（将来時点において端末の買取りを行うこと等のプログラム）を提供する場合、将来時点において予見される合理的な買取等予想価格（以下「予想価格」という。）を事前に算出する必要があるところ、当該予想価格を超える買取価格を約する場合は、その差分が利益提供の額となるが、予想価格以下の買取価格を約する場合は、利益提供を行ったこととならない。
 - 端末購入プログラム加入者への販売台数の割合（MNO3者）は、改正事業法施行後、概ね40%台で推移してたが、直近1年は50%を超えており、上昇傾向にある。いわゆる「白ロム割」が2023年12月27日に規制対象となったことを踏まえれば、端末購入プログラム加入者の割合は引き続き上昇することが想定される。
 - このため、端末購入プログラムの予想価格が適切に算出されることが重要となるが、この予想価格の算出方法については、ガイドラインでは、「先行同型機種 of 買取等価格の推移、中古端末市場における一般的な買取等価格の推移等が考えられる」としているのみで、具体的な算出方法は示しておらず、指定事業者の裁量が大きいものとなっている。
 - 実際、白ロム割が規制された令和5年12月省令改正後、キャリアは予想価格を活用した買取を開始し※、予想価格を算出し公表しているが、算出方法が異なっていたため、同一機種であってもキャリアによって予想価格が大きく異なっていた。
- ※ 従前はいわゆる白ロム割という規制を潜脱した端末割引が可能であったため、上記手続を行うことなく、白ロム割として規制対象外の利益提供をキャリア各社は行っていたが、令和5年12月省令改正により、白ロム割が規制対象となったため、キャリア各社は端末購入プログラムを提供する場合は予想価格を算出する手続が必要となった。
- 特に一部事業者の予想価格が他キャリアより高いものとなっており、予想価格が高いがゆえに、一月1円支払い・合計24円支払い等の端末購入プログラムも行われていた。このため、他キャリアも予想価格が高い事業者に追随する形で、予想価格の算出方法の変更を行い、当初より高い予想価格を算出している。
 - なお、予想価格の算出根拠については、事後提出となっているため、当該算出方法が適切であるかどうかを事前に確認することはできない運用となっている。

【これまでの主な意見】

構成員の主な御意見

赤枠構成員限り

事業者等の主な御意見①

赤枠構成員限り

事業者等の主な御意見②

- 現在、MNO各社の買取等予想価格については、各社独自の調査等より価格が設定されていると想定するところ、恣意的な価格設定を排除する観点から、例えば、一般社団法人リユースモバイル・ジャパンの協力を得て、1年前に発売された先行同型機種の中古端末市場の買取価格を参照し（iPhone15 128GBの場合、iPhone14 128GBを参照）、販売価格からの値下がり率を踏まえて、1年後の買取等予想価格を設定するなど各社共通の基準を設けてはどうか。【第52回追加質問への回答 MVNO委員会】
- 先般の電気通信事業法施行規則の改正により、割引上限額が原則4万円へ見直されたものの、「競争ルールの検証に関する報告書2023」に示された「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。」との考え方に変更はないものと認識している。この点、規律の見直しの直後から、一部のMNOにより、新たな端末購入プログラムと組み合わせた条件等で端末の安値販売、例えば月額1円を毎月払って1年後に買取りというようなものが開始されているので、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、現状においても通信料金収入を原資とした端末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はないかと考える。【第53回 MVNO委員会】

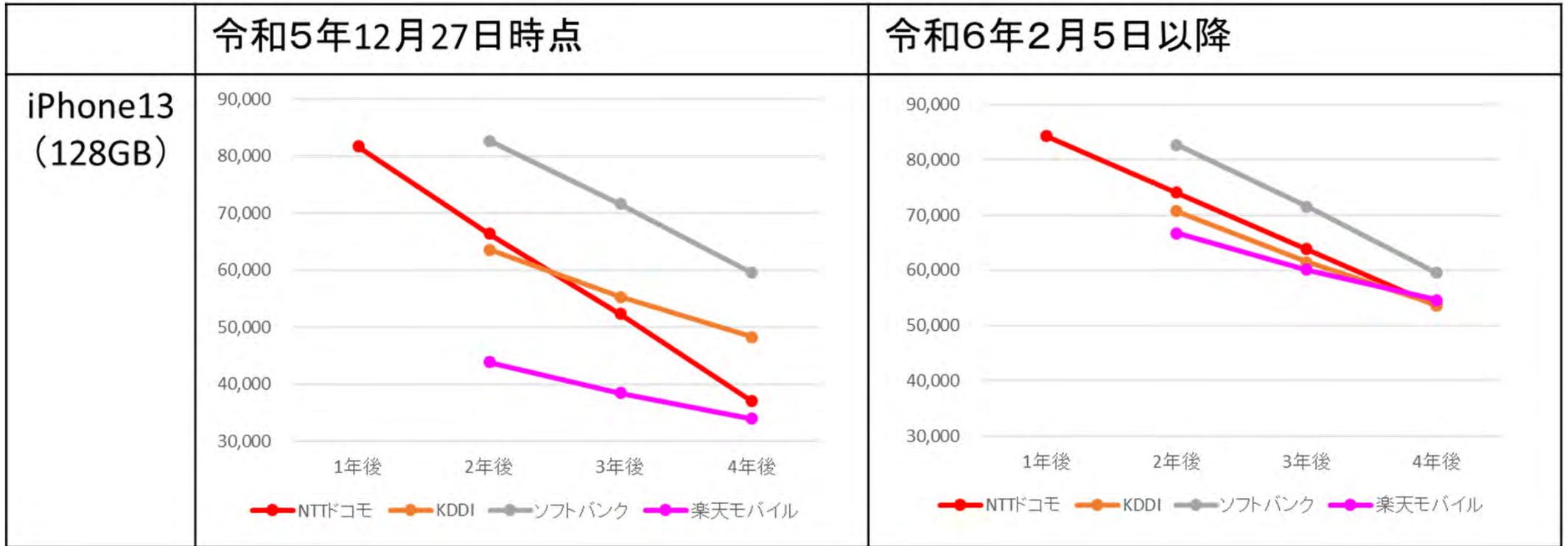
【論点整理（案）】

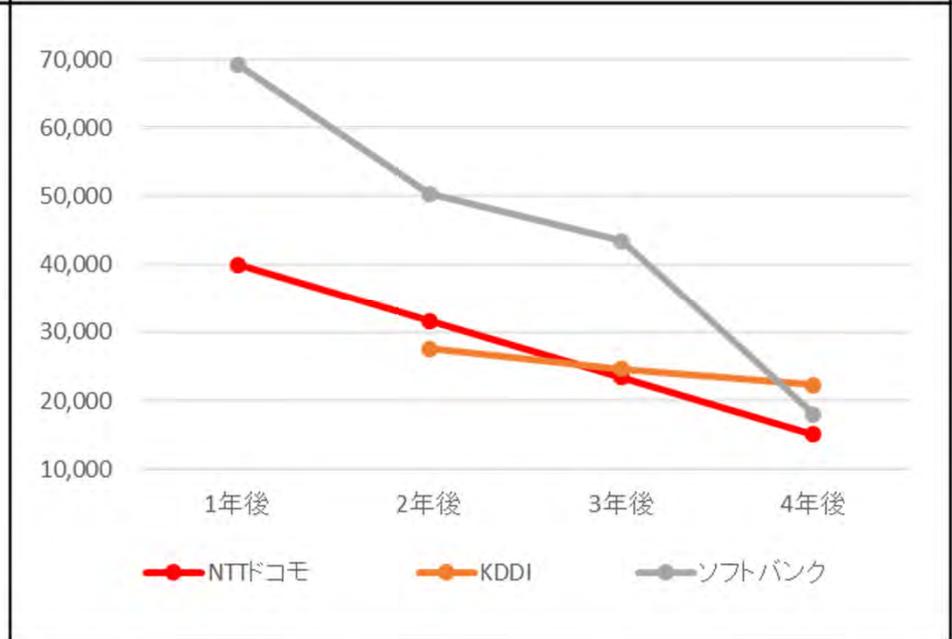
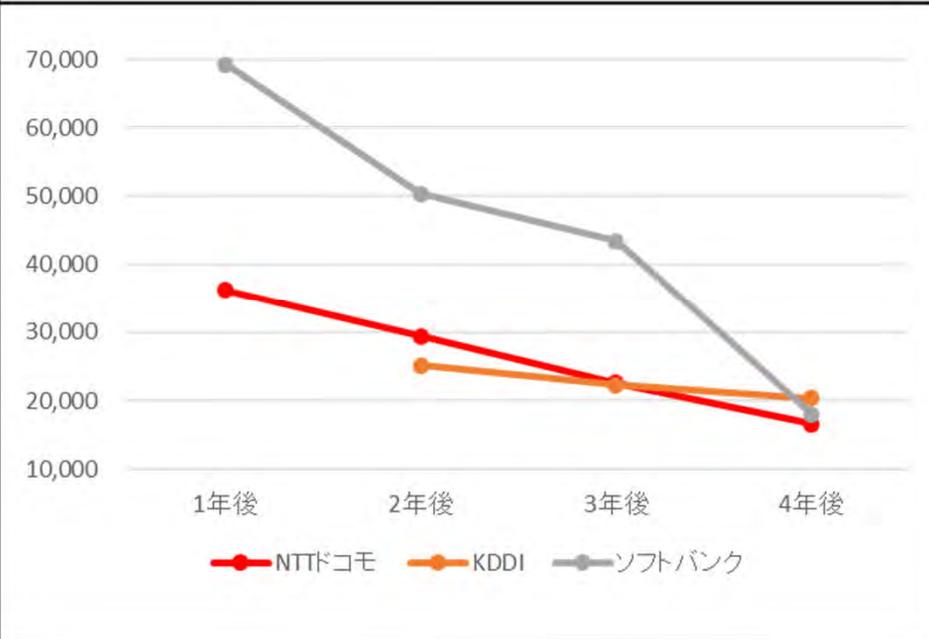
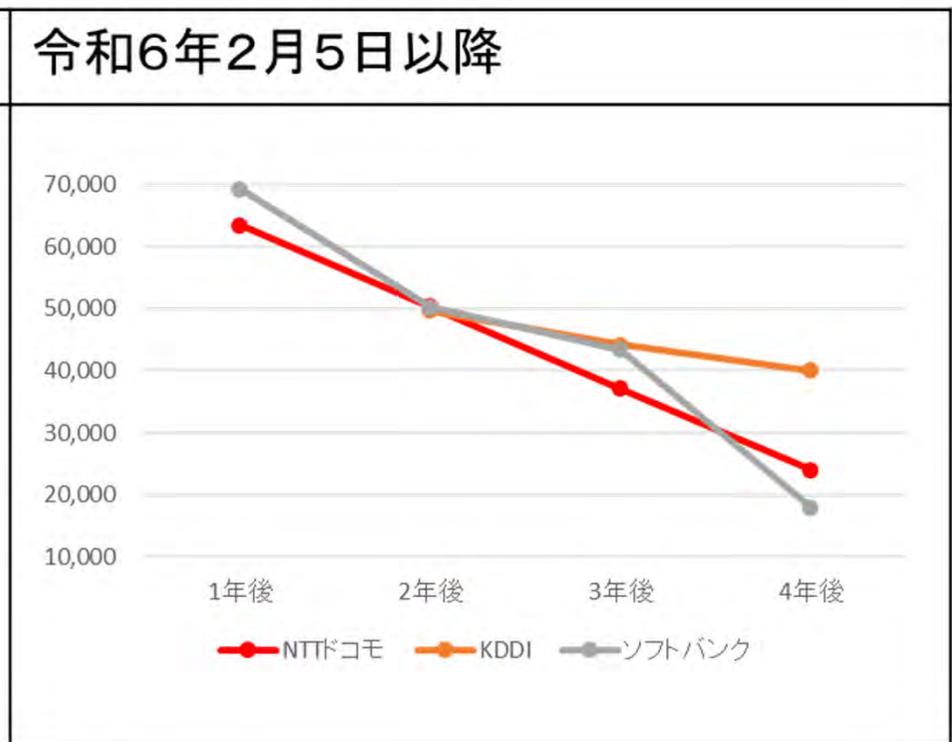
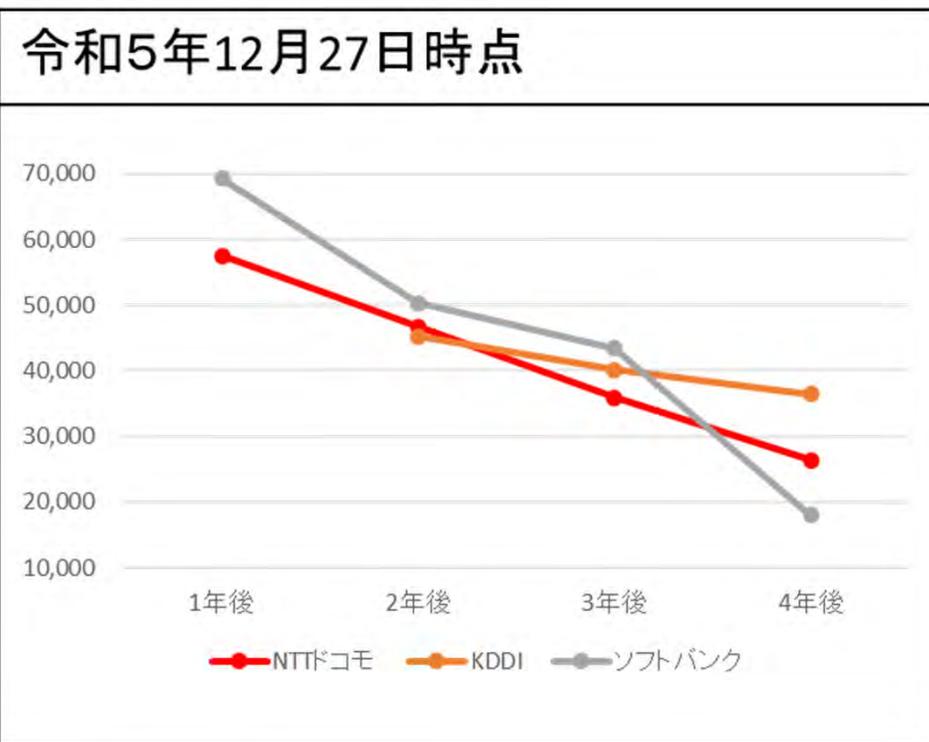
- 端末購入プログラムの予想価格の算出方法について、算出方法が事業者間で異なるため、予想価格に差異が生じ、その結果、競争環境に影響を与えている状況は、改正法が目指した料金・サービス本位の競争とは到底いえないことから、このような状況を是正するため、予想価格の算出方法はガイドラインで一定程度統一的に定めることが適当ではないか。
- また、現行のガイドラインで「先行同型機種 of 買取等価格の推移、中古端末市場における一般的な買取等価格の推移等が考えられる」とされているところ、指定事業者の端末購入プログラムの取引形態は、個人間取引ではなく、企業と個人間の取引であることに鑑みれば、買取等価格の推移は、個人間取引の買取価格ではなく、中古端末事業者の買取価格を参考とすることが適当ではないか。
- 中古端末事業者の買取価格を参考するに当たっても、広く中古端末事業者の買取価格を参考とすることが望ましいのではないか。

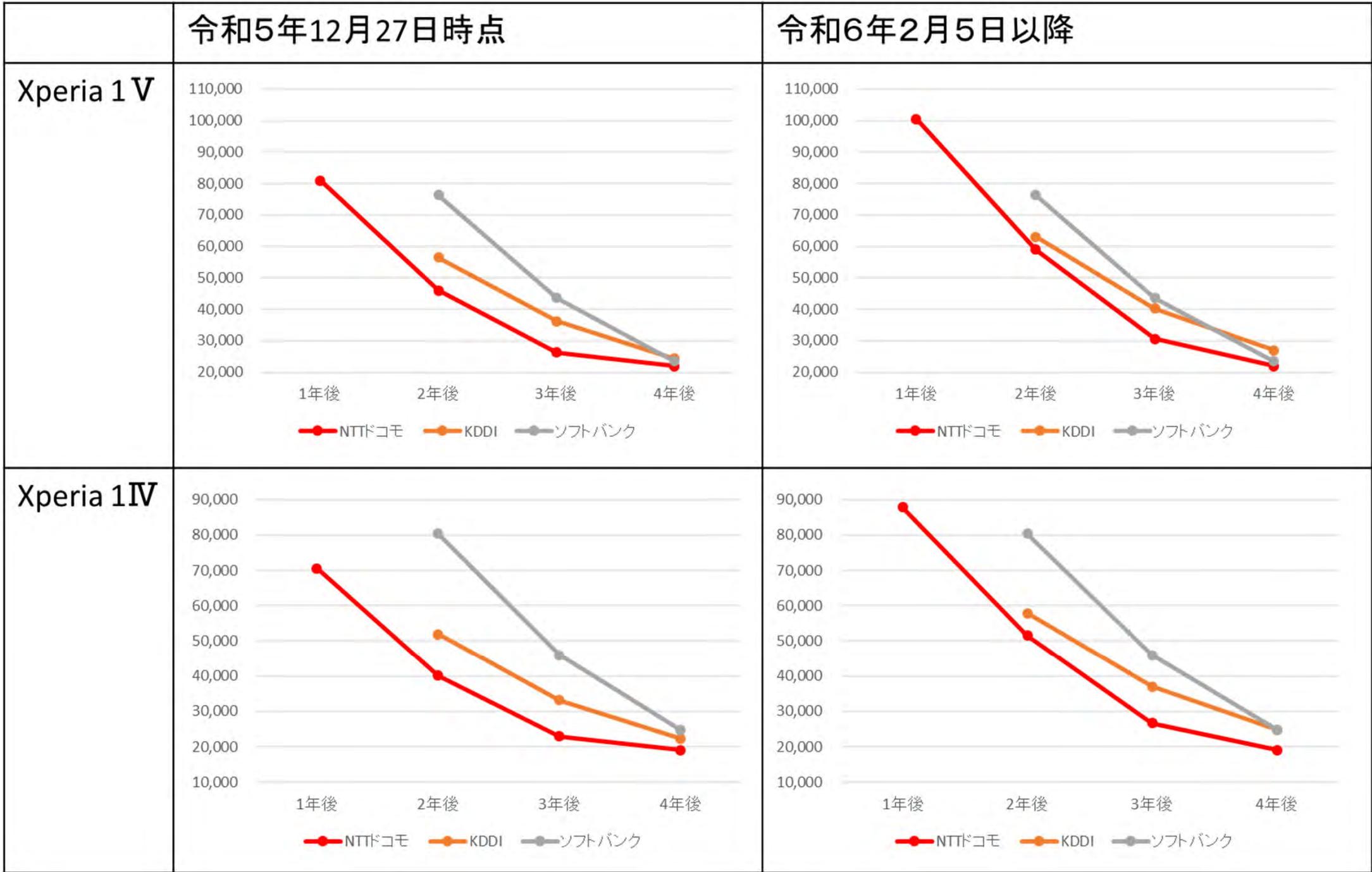
【今後の進め方】

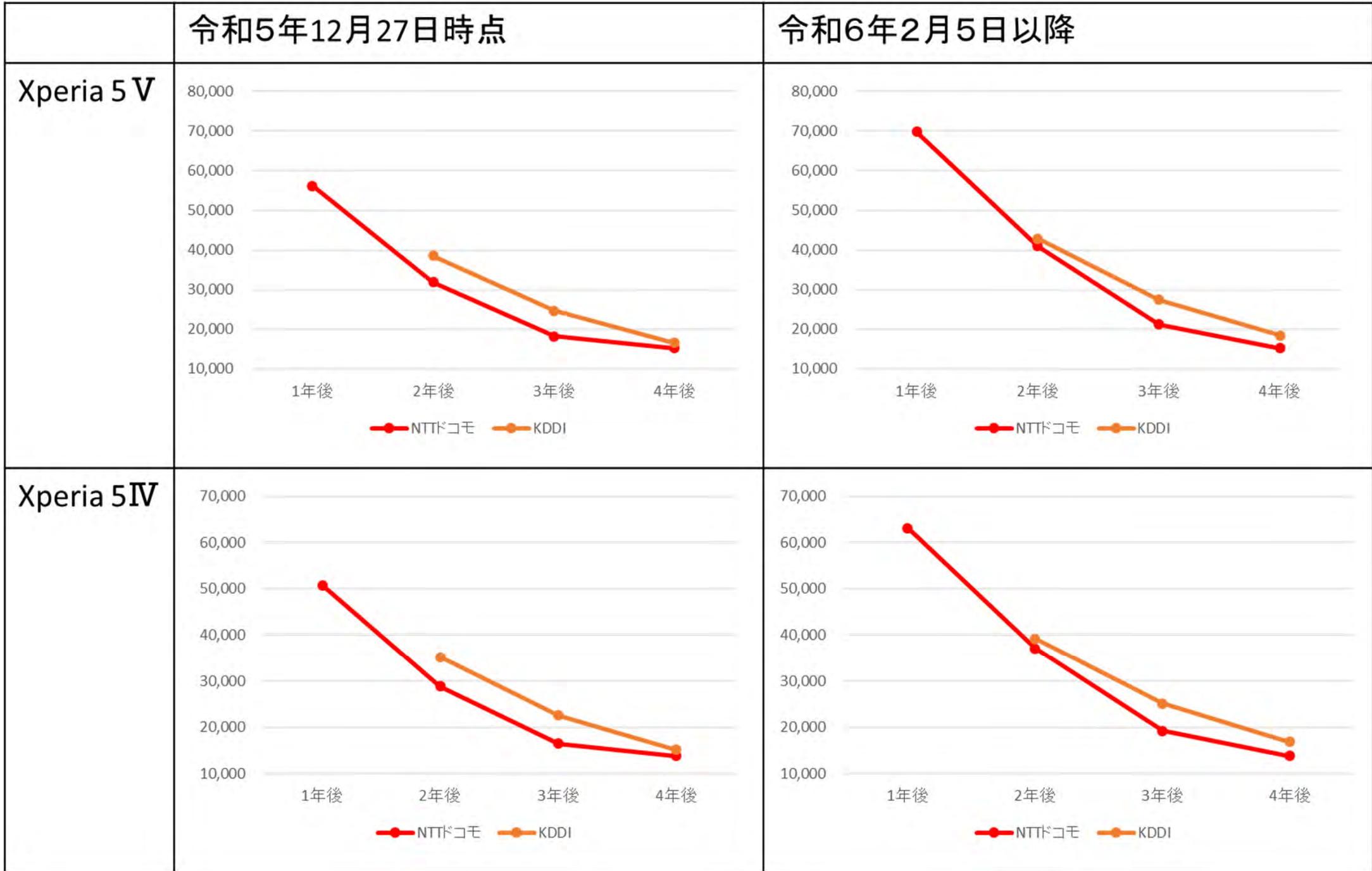
- なお、更なる具体的な算出方法等については、中古端末事業者の買取価格のデータをどこまで活用できるのか等にも影響されることから、事務局が確認したうえで、次回会合以降で詳細な検討を行うこととしてはどうか。

	令和5年12月27日時点	令和6年2月5日以降																																																		
iPhone15 (128GB)	<table border="1"> <caption>iPhone15 (128GB) 令和5年12月27日時点</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> <th>ソフトバンク</th> <th>楽天モバイル</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>95,000</td> <td>98,000</td> <td>100,000</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>78,000</td> <td>78,000</td> <td>87,000</td> <td>71,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>62,000</td> <td>68,000</td> <td>75,000</td> <td>64,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>43,000</td> <td>60,000</td> <td>63,000</td> <td>58,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル	1年後	95,000	98,000	100,000	-	2年後	78,000	78,000	87,000	71,000	3年後	62,000	68,000	75,000	64,000	4年後	43,000	60,000	63,000	58,000	<table border="1"> <caption>iPhone15 (128GB) 令和6年2月5日以降</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> <th>ソフトバンク</th> <th>楽天モバイル</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>98,000</td> <td>98,000</td> <td>98,000</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>87,000</td> <td>87,000</td> <td>87,000</td> <td>71,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>75,000</td> <td>75,000</td> <td>75,000</td> <td>64,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>63,000</td> <td>66,000</td> <td>63,000</td> <td>58,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル	1年後	98,000	98,000	98,000	-	2年後	87,000	87,000	87,000	71,000	3年後	75,000	75,000	75,000	64,000	4年後	63,000	66,000	63,000	58,000
年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル																																																
1年後	95,000	98,000	100,000	-																																																
2年後	78,000	78,000	87,000	71,000																																																
3年後	62,000	68,000	75,000	64,000																																																
4年後	43,000	60,000	63,000	58,000																																																
年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル																																																
1年後	98,000	98,000	98,000	-																																																
2年後	87,000	87,000	87,000	71,000																																																
3年後	75,000	75,000	75,000	64,000																																																
4年後	63,000	66,000	63,000	58,000																																																
iPhone14 (128GB)	<table border="1"> <caption>iPhone14 (128GB) 令和5年12月27日時点</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> <th>ソフトバンク</th> <th>楽天モバイル</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>89,000</td> <td>95,000</td> <td>96,000</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>72,000</td> <td>75,000</td> <td>84,000</td> <td>55,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>57,000</td> <td>66,000</td> <td>73,000</td> <td>49,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>40,000</td> <td>58,000</td> <td>61,000</td> <td>44,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル	1年後	89,000	95,000	96,000	-	2年後	72,000	75,000	84,000	55,000	3年後	57,000	66,000	73,000	49,000	4年後	40,000	58,000	61,000	44,000	<table border="1"> <caption>iPhone14 (128GB) 令和6年2月5日以降</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> <th>ソフトバンク</th> <th>楽天モバイル</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>92,000</td> <td>95,000</td> <td>96,000</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>81,000</td> <td>84,000</td> <td>84,000</td> <td>68,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>70,000</td> <td>73,000</td> <td>73,000</td> <td>61,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>58,000</td> <td>64,000</td> <td>61,000</td> <td>56,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル	1年後	92,000	95,000	96,000	-	2年後	81,000	84,000	84,000	68,000	3年後	70,000	73,000	73,000	61,000	4年後	58,000	64,000	61,000	56,000
年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル																																																
1年後	89,000	95,000	96,000	-																																																
2年後	72,000	75,000	84,000	55,000																																																
3年後	57,000	66,000	73,000	49,000																																																
4年後	40,000	58,000	61,000	44,000																																																
年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル																																																
1年後	92,000	95,000	96,000	-																																																
2年後	81,000	84,000	84,000	68,000																																																
3年後	70,000	73,000	73,000	61,000																																																
4年後	58,000	64,000	61,000	56,000																																																



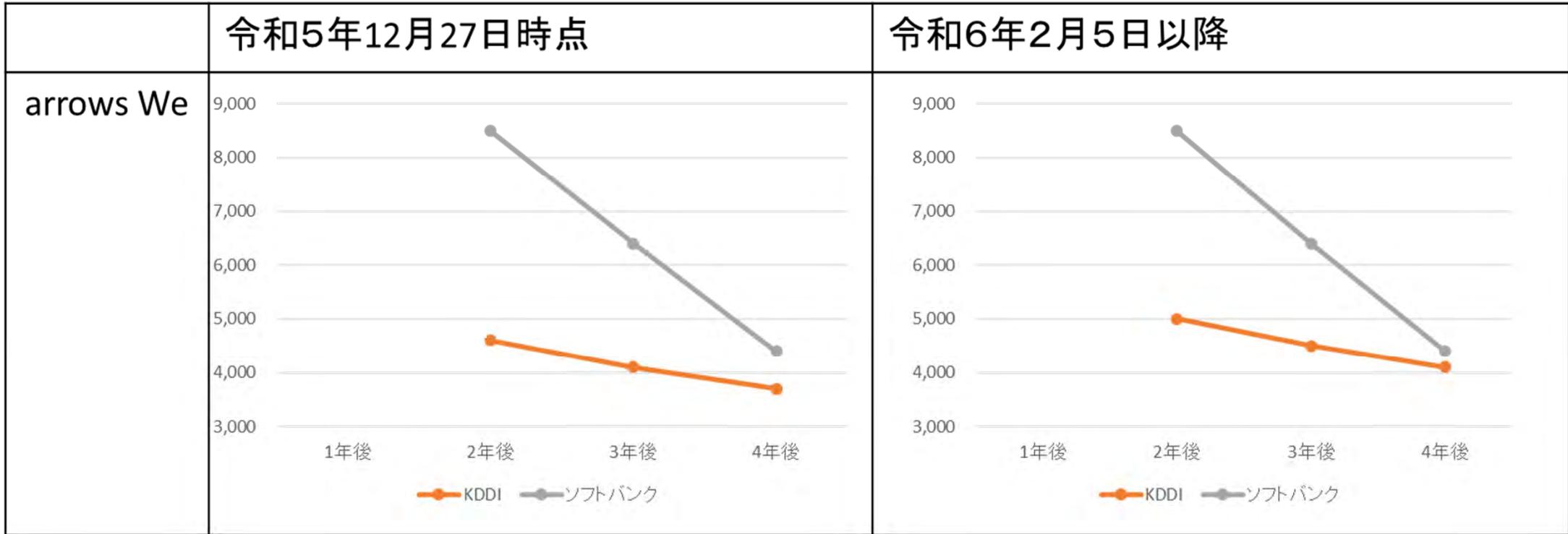






	令和5年12月27日時点	令和6年2月5日以降																																								
Xperia 10 V	<table border="1"> <caption>Xperia 10 V (Dec 27, 2023)</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> <th>ソフトバンク</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>33,000</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>22,000</td> <td>19,000</td> <td>32,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>12,000</td> <td>12,000</td> <td>18,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>8,000</td> <td>8,000</td> <td>10,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	1年後	33,000	-	-	2年後	22,000	19,000	32,000	3年後	12,000	12,000	18,000	4年後	8,000	8,000	10,000	<table border="1"> <caption>Xperia 10 V (Feb 5, 2024 onwards)</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> <th>ソフトバンク</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>33,000</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>21,000</td> <td>21,000</td> <td>32,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>13,000</td> <td>13,000</td> <td>18,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>8,000</td> <td>9,000</td> <td>10,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	1年後	33,000	-	-	2年後	21,000	21,000	32,000	3年後	13,000	13,000	18,000	4年後	8,000	9,000	10,000
年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク																																							
1年後	33,000	-	-																																							
2年後	22,000	19,000	32,000																																							
3年後	12,000	12,000	18,000																																							
4年後	8,000	8,000	10,000																																							
年数	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク																																							
1年後	33,000	-	-																																							
2年後	21,000	21,000	32,000																																							
3年後	13,000	13,000	18,000																																							
4年後	8,000	9,000	10,000																																							
Xperia 10 IV	<table border="1"> <caption>Xperia 10 IV (Dec 27, 2023)</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>ソフトバンク</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>27,000</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>17,000</td> <td>30,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>10,000</td> <td>17,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>6,000</td> <td>9,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	ソフトバンク	1年後	27,000	-	2年後	17,000	30,000	3年後	10,000	17,000	4年後	6,000	9,000	<table border="1"> <caption>Xperia 10 IV (Feb 5, 2024 onwards)</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>ソフトバンク</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>27,000</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>17,000</td> <td>30,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>10,000</td> <td>17,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>6,000</td> <td>9,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	ソフトバンク	1年後	27,000	-	2年後	17,000	30,000	3年後	10,000	17,000	4年後	6,000	9,000										
年数	NTTドコモ	ソフトバンク																																								
1年後	27,000	-																																								
2年後	17,000	30,000																																								
3年後	10,000	17,000																																								
4年後	6,000	9,000																																								
年数	NTTドコモ	ソフトバンク																																								
1年後	27,000	-																																								
2年後	17,000	30,000																																								
3年後	10,000	17,000																																								
4年後	6,000	9,000																																								

	令和5年12月27日時点	令和6年2月5日以降																														
Galaxy S23	<table border="1"> <caption>Galaxy S23 (Dec 27, 2023)</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>63,000</td> <td>43,000</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>43,000</td> <td>43,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>25,000</td> <td>38,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>14,000</td> <td>35,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	1年後	63,000	43,000	2年後	43,000	43,000	3年後	25,000	38,000	4年後	14,000	35,000	<table border="1"> <caption>Galaxy S23 (Feb 5, 2024 onwards)</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>63,000</td> <td>47,000</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>43,000</td> <td>47,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>25,000</td> <td>42,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>14,000</td> <td>38,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	1年後	63,000	47,000	2年後	43,000	47,000	3年後	25,000	42,000	4年後	14,000	38,000
年数	NTTドコモ	KDDI																														
1年後	63,000	43,000																														
2年後	43,000	43,000																														
3年後	25,000	38,000																														
4年後	14,000	35,000																														
年数	NTTドコモ	KDDI																														
1年後	63,000	47,000																														
2年後	43,000	47,000																														
3年後	25,000	42,000																														
4年後	14,000	38,000																														
Galaxy S22	<table border="1"> <caption>Galaxy S22 (Dec 27, 2023)</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>59,000</td> <td>40,000</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>40,000</td> <td>40,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>23,000</td> <td>35,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>13,000</td> <td>32,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	1年後	59,000	40,000	2年後	40,000	40,000	3年後	23,000	35,000	4年後	13,000	32,000	<table border="1"> <caption>Galaxy S22 (Feb 5, 2024 onwards)</caption> <thead> <tr> <th>年数</th> <th>NTTドコモ</th> <th>KDDI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年後</td> <td>59,000</td> <td>43,000</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>40,000</td> <td>43,000</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>23,000</td> <td>39,000</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>13,000</td> <td>35,000</td> </tr> </tbody> </table>	年数	NTTドコモ	KDDI	1年後	59,000	43,000	2年後	40,000	43,000	3年後	23,000	39,000	4年後	13,000	35,000
年数	NTTドコモ	KDDI																														
1年後	59,000	40,000																														
2年後	40,000	40,000																														
3年後	23,000	35,000																														
4年後	13,000	32,000																														
年数	NTTドコモ	KDDI																														
1年後	59,000	43,000																														
2年後	40,000	43,000																														
3年後	23,000	39,000																														
4年後	13,000	35,000																														



○ MNO 3 者の端末販売台数のうち、端末サポートプログラム加入者への販売台数の割合は、改正事業法施行後、概ね40%台で推移してしたが、この1年は50%を超えており、上昇傾向にある。

端末サポートプログラム加入者への販売台数・販売台数全体に占める割合(MNO3者)

(単位：千台)

