

専門委員会の進め方

令和7年12月12日
事務局

1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

電気通信事業法第27条の3の規制について、「目的に見合った必要最小限なもの」に見直していくべきではないか？

- 規制は達成すべき目的に見合った必要最小限なものとするべきであり、その目的や規制の効果を踏まえて、電気通信事業法第27条の3についても適切に見直していくことが必要。（競争WG報告書2024）
- 特に制度導入時に、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行を2年を目途に根絶し、規制を撤廃するとしていた『値引き上限規制』は、競争制限効果もあり、長期にわたり維持されることは競争上適切と言えないため、その必要性を含めて見直していくことが必要。（競争WG報告書2023）

電気通信事業法第27条の3の規制のあり方を検討するにあたり、

- （1）現在の市場環境や規制の効果を検証するための指標（データ）を設定。
- （2）指標に照らして現在の市場環境や規制の効果を検証し、規制の最小化を図ることが可能かを検討。

指標に基づく規制のあり方の検討

（1）検証のための指標の設定

規制の見直しにあたっては、27条の3の規制導入当時に目指していた4つの目的が達成できているか、各々の目的に照らして、現在の市場環境や規制の効果を検証することが必要。

目的① 事業者間の適正な競争環境の実現

目的② 利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択

目的③ 利用者間の不公平

目的④ 通信料金の高止まりの解消

そのために、今後定点的に観測すべき指標（データ）を設定することができるかを検討。

（2）規制の最小化の可否を検討

- 指標に照らして現在の市場環境や規制の効果を検証し、27条の3の規制の最小化（緩和・撤廃、規律対象の縮小等）を図ることが可能か検討。その際、利用者視点に立ち、規制が複雑化して分かりにくいものとならないよう、シンプルな制度を目指す。
- 現在の市場環境においては当面の間規制を維持することが必要と判断されるものについては、将来的に自律的な競争が行われる市場環境を実現し規制の最小化を図るために、（27条の3の規制に代わる）どのような対応策が必要かを検討。

27条の3の規制と達成すべき目標との関係（全体像）

2

顕在化していた課題

高額なキャッシュバックや0円端末等、人気端末の購入や乗換えに対する過度な利益提供

- 通信料金を原資として過度に割引等を行う競争慣行により通信料金が高止まり
- 資金調達力で劣り、同様の販売手法を採ることができない新規事業者やMVNOが不利（事業者間の競争が縮減）
- 端末を頻繁に買い替える者のみが恩恵を受けることになり、利用者間の不公平が存在。

端末購入の有無や端末の種類によって通信料金割引の有無や程度が異なる。

- 利用者は料金プランを正確に理解できず、通信プランを比較しにくいいため、通信サービスの合理的な選択が困難
- 利用者間の不公平が存在

高額な違約金や「2年/4年縛り」等の行き過ぎた囲い込み行為

- 利用者が事業者の乗換えを躊躇し、既存事業者間の競争が縮減するとともに、新規事業者の参入機会を阻害

27条の3による規制

通信料金と端末代金の完全分離

利益提供規制

通信契約の継続を条件としない利益提供であって、

- ・ 端末販売契約に際して、端末の購入等や新規契約を条件とするものは原則上限4万円
- ・ 端末購入を伴わず新規契約を条件とするものは上限2万円

端末の購入等や新規契約を条件とする

- ・ 通信料金の割引を原則禁止
- ・ 通信契約の継続を条件とする利益提供は一律禁止

契約解除を不当に妨げる提供条件のある契約の締結を禁止

- ・ 解約時の違約金は上限1000円
- ・ 契約で拘束できる期間は2年まで 等

行き過ぎた囲い込み行為の禁止

達成すべき目的

通信料金の高止まりの解消

利用者間の不公平の解消

利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択

事業者間の適正な競争環境の実現

1. の規制のあり方の検討と並行して、今後のヒアリングにおいて、関係事業者等より「現に顕在化している課題」として、速やかな対応を図るべき旨提起された事項について、その必要性を精査した上で、具体的な対応策を検討。

(1) 短期解約について

- 通信契約の継続を条件としないSIMのみ新規契約については、上限2万円（税抜）の範囲で利益提供が可能。MNO各社においては、上限規制の範囲内で、MNPによる新規契約者に対し、純粋新規契約者に比べて高額な利益提供の値引きを提示する傾向がある。
- この専らMNPによる利益提供を目当てに、契約後短期解約して他社に乗り換える踏み台行為や、それを繰り返すホッピングが発生しており、対応が必要との声がある。

実態を把握するため、関係者へのヒアリングにおいて、以下の点を明確にする必要があるのではないかと。

① 短期解約の課題は何か

- 事業者に対するマイナスの収支影響か、利用者間の不公平か、販売代理店への影響か、課題を明らかにする必要。
- 利用者意識調査によると、改正法施行前と比べて半年以内の解約者には大きな変化がないが、事業運営に影響が出るほど踏み台やホッピングが疑われる件数が多いのか確認する必要。

② 当事者が自主的な対策を講じることではないのか

- 踏み台やホッピングの発生は、MNPに対し高額の利益提供を行っていることが原因であり、まずはMNO各社において必要な対策を講じる自助努力が必要ではないか。例えば、顧客ID管理等を通じて、一定期間内に再度転入した契約者には利益提供しない等の措置を講じることが考えられるのではないかと。
- 販売代理店への影響が課題なのであれば、MNOによる販売代理店への対応の見直しや販売代理店自身による対策等も検討すべきではないかと。
- 自主的な対策を講じてもなお、規制による対応が必要である場合には、どのような措置を講じることが適切か。その際にも、規制は目的に見合った必要最小限なものとするを基本とすべきではないかと。

(2) その他、顕在化している課題について

1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

（１）電気通信事業法第27条の３の導入時に目指した目的①～④は達成できていると言えるか。

目的① 事業者間の適正な競争環境の実現

目的② 利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択

目的③ 利用者間の不公平

目的④ 通信料金の高止まりの解消

（２）現在の市場環境や27条の３の規制の効果をどのように捉えているか。

（３）市場環境や27条の３の規制の効果を検証するにあたり、どのようなデータを定点的に観測すべきか。
現在参照しているデータに加えて、他に把握すべきデータはあるか。

（４）27条の３の規制の最小化を図ることは可能と考えるか。
上記の目的①～④を達成するため、27条の３の規制に代わる対応策が考えられるか。

2. 現在、通信市場や端末市場において顕在化している課題はあるか

（１）短期解約問題については、

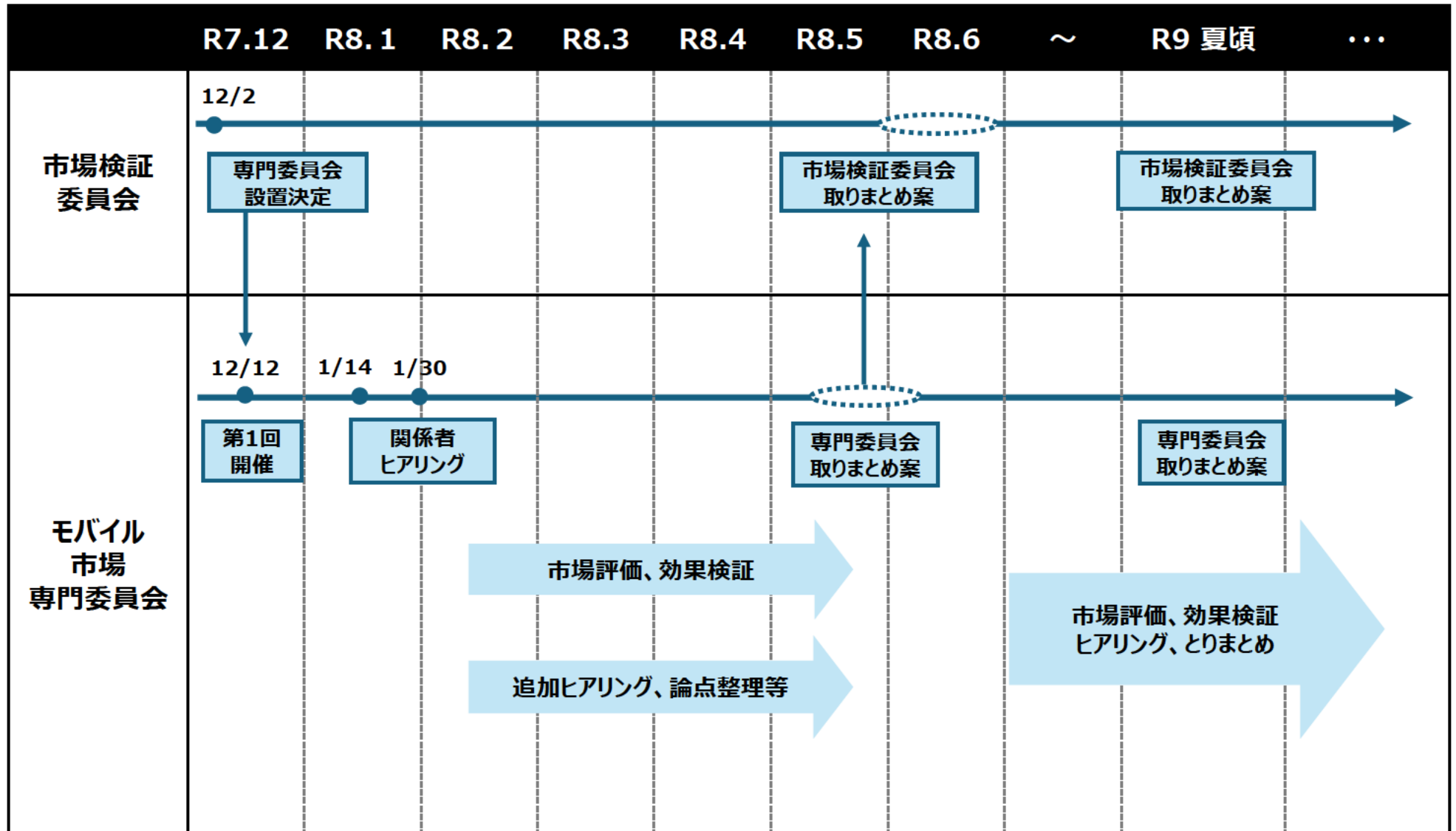
① 短期解約の課題は何か。

② 当事者が自主的な対策を講じることはできないのか。

（２）その他、顕在化している課題はあるか。

今後のスケジュール

5



モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言（抄）

（2019年1月17日 モバイル市場の競争環境に関する研究会 ICTサービス安心・安全研究会、消費者保護ルールの検証に関するWG）

2. シンプルで分かりやすい携帯電話に係る料金プランの実現

（2）通信料金と端末代金の完全分離

①問題点

- ハイエンド端末を中心に過度な端末購入補助が行われることにより、ハイエンド端末とローエンド端末の実売価格が接近し、市場メカニズムが有効に機能していない。また、同様の補助ができないMVNOとの競争上のイコールフットINGの問題がある。

②提言

- 同じデータ通信容量等のプランであるにもかかわらず、購入する端末によって通信料金が異なるという不公平や、通信料金の割引等が特定の端末の利用者に限定されるという不公平があること。
- 利用者が料金プランを正確に理解した上で他の料金プランと比較することが困難となり、自らのニーズに沿って合理的な選択を行うことができないこと。

（3）行き過ぎた期間拘束の禁止

①問題点

- 期間拘束とその自動更新により、事業者乗換えのスイッチングコストが高くなっている。
- 契約途中で解約する際の違約金について、その算定根拠が明らかとなっておらず、また、その水準が高いことが、事業者乗換えの妨げとなっている。

②提言

行き過ぎた期間拘束は、利用者が携帯電話事業者を乗り換える上での制約であり、事業者間の公正な競争を阻害することとなる。

電気通信事業法の一部を改正する法律によるモバイル市場の公正な競争環境の整備に関する基本的考え方（抄）

（2019年8月）

1 背景

しかし、モバイル市場では、2019年10月にMNO（Mobile Network Operator）1社の新規参入が見込まれているものの、現時点においては、MNO3社の提供する料金プランが横並びとなるような協調的寡占の色彩が強い市場が形成され、結果として、他の先進国と比較して利用者料金が総じて高く、また、その推移を見ても、下がる傾向が鈍い状態にあることが指摘されている。また、利用者料金その他の提供条件に関する累次に渡る有識者会合などにおける検討とそれを受けた関係事業者等による各種の取組にもかかわらず、端末購入者に対して大幅な値引きを行う慣行が広く見られるなど、競争が働く前提である利用者による適切かつ自由なサービス選択が阻害されているという課題も指摘されている。

3 制度整備の基本的考え方

（3）通信料金と端末代金の完全分離

一方で、継続利用を条件とせずに通信役務の利用者に対して端末の販売等をする際の端末代金の値引き等については、何らのルールもないと、現在行われているような通信料金収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が続くおそれがある。その結果、本来期待される通信市場における通信料金の低廉化も、通信料金収入を原資としない端末自体の本来の価格の低廉化も進まず、通信市場・端末市場いずれにおいても、本来あるべき適正な競争が期待できないおそれが高い。

（4）行き過ぎた囲い込みの禁止

通信料金と端末代金が完全分離され、また、新たなMNOが参入する中で、事業者間の公正な競争が行われるようにするためには、スイッチングコストを抜本的に低下させ、利用者が事業者を自由に選択し、容易に変更可能とすることが重要である。

【参考】市場動向の把握にあたりこれまで参照してきた主なデータ

通信市場 の動向	事業者間の競争	<ul style="list-style-type: none"> 事業者シェア（MNO・MVNOの契約数の推移）
	通信料金 料金プラン	<ul style="list-style-type: none"> 消費者物価指数（携帯電話の通信料） 家計調査における携帯電話料金の支払額の推移 各社の料金プランやセット割引等の条件 日本を含む主要6か国の料金比較調査 （対象は携帯電話・固定電話・FTTH。携帯電話はMNOシェア1位、MNOのうち最安、MVNOシェア1位それぞれ最安料金を比較） 廉価プラン・サブブランド・MVNOの契約者数の推移 2021年2月以降に発表されたMNOや主要MVNOのプランの契約数 利用者の意識（現在契約しているプランの理解度・納得度・安いと感じるか 等）
	スイッチング	<ul style="list-style-type: none"> 対象役務のMNP件数、契約解除数の推移 携帯電話サービス解約時の各社の違約金設定の動向 各種手数料の動向 利用者の意識（乗換えた/乗り換ええない理由、違約金額や手数料額に対する許容度 等）
	通信サービスの 利用実態	<ul style="list-style-type: none"> 利用者の意識（事業者との契約継続期間、サブ回線の有無、セット割・付加サービス等の利用状況 等） MNO4社のユーザが利用した月ごとのギガ数（通信量帯ごとの該当件数）
	事業者の 経営状況	<ul style="list-style-type: none"> 規律対象サービスのARPU 規律対象事業者（主にMNO）の売上額、営業利益額、設備投資額 等
	販売代理店 との関係	<ul style="list-style-type: none"> 販売代理店に対する支払金（販売奨励金を含む）の推移 MNOが販売する端末のうち販売代理店に卸している台数
	利益提供の状況	<ul style="list-style-type: none"> 継続を条件としない場合の新規契約を条件とする利益提供の件数・額
端末市場 の動向	端末価格	<ul style="list-style-type: none"> MNO 4 社が販売する端末の種類や価格帯の推移
	端末販売	<ul style="list-style-type: none"> MNO 3 社が販売する端末のうち端末購入プログラムによる販売台数の推移 規律対象事業者による端末販売台数の総数（新品端末・中古端末） MNO3社による非回線契約者への端末販売の割合 利用者意識調査（端末購入経路、乗換え時の端末購入の割合、端末購入プログラムの利用実態 等）
規律の遵守状況		<ul style="list-style-type: none"> 販売・契約の現場（キャリアショップ、家電量販店等）における法令遵守状況等の覆面調査

2. 短期解約ブラックリスト

③ 考え方

MNO 4 社は、いずれも認定電気通信事業者であり、事業法第 121 条第 1 項の規定により、「正当な理由」がない限り、役務提供を拒否することができないこととなっている。

これについては、次の点により、利用者が「短期解約を行ったことがある」という事実のみでは役務提供を拒否できる「正当な理由」には該当しないと解することが総務省より示された。

- ・ 改正法の施行以後、スイッチングコストが低減し、事業者変更が容易になっている中で、サービスの利用意思がある者が「短期解約」を行うことは十分に考えられるため、単に「短期解約を行ったことがある」という事実のみではサービスの利用意思がないとは言い切れない。
- ・ MNO 4 社は、仮に利用者による「短期解約」が行われた場合でも、その契約期間に応じた対価を得ることが可能であることから、「短期解約」自体が事業者の利益を不当に害するとは言い切れない。

このため、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ほか、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」等の案内等を行うことは、内容によって事業法第 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、この場合も業務改善命令の対象となり得る。したがって、MNO 4 社において、販売代理店がその不実告知を行わないよう、適切に指導監督を行う必要がある

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

③ 考え方

「踏み台」行為が行われた事業者にとっては、通常の申込みと「踏み台」行為による申込みを申込み時点で判別することは困難である。こうした状況の中では、「踏み台」行為が行われた事業者としては、「踏み台」行為を排除するためには、何らかの事業者・料金プランの乗換え障壁を設ける方法によらざるを得ない。

しかし、この方法は、乗換え障壁の低減を目指してきたこれまでの考え方に反するものであり、行き過ぎた囲い込みの禁止を継続していく観点から望ましい方向とは言えない。

また、「踏み台」行為が発生する主たる原因がMNPによる新規加入の優遇であることを踏まえれば、基本的には原因者側においてこれを防止するための措置を講ずる必要があるとも考えられる。