

一部構成員限り

# これまでの主な意見と 今後の検討に向けた整理

---

令和8年3月30日  
事 務 局

## 1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

関係者・委員の主な意見 .....	2
論点1 27条の3の規制のあり方（総論） .....	8

## 2. 顕在化している課題

論点2 短期解約問題 .....	9
論点3 端末購入プログラムにおける端末の残価率算出ルール .....	17
論点4 27条の3における特定関係法人の規律 .....	23

## 3. 関係者への追加質問（送付済） .....

33

参考資料 .....	35
------------	----

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

### 【概況】

- ◆ 27条の3の規制導入当時に目指していた4つの目的（①事業者間の適正な競争環境の実現、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、③利用者間の不公平の是正、④通信料金の高止まりの解消）について、27条の3の規制により過度な値引きや囲い込み行為が解消され、27条の3の規制により一定程度効果があったとする意見が多くを占めた。
- ◆ ただし、端末購入プログラムを通じた実質1円端末の販売や乗換えキャンペーンにおけるキャッシュバック合戦等、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行は継続しており、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要との意見もあった。
- ◆ また、乗換えの利益還元のみを目的としたホッピングや短期解約の増加により利用者間の不公平が生じており、電気通信事業法の目的である「電気通信の健全な発達」や「電気通信役務の円滑な提供」を阻害しているとの意見もあった。

### 【目的① 事業者間の適正な競争環境の実現】

- ◆ 全体としては、27条3の規制により、過度な値引きや囲い込み行為が解消され、事業者間の競争環境が適正化されたという意見が多くを占めた。
- ◆ ただし、端末購入プログラムを通じた実質1円端末の販売や乗換えキャンペーンにおけるキャッシュバック合戦等、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行は継続しており、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要との意見もあった。
- ◆ MVNOからは、
  - 競争の評価にあたってはシェアが最もわかりやすい指標であるが、現状ではMVNOのシェアが上がっていない状況であり、競争の促進は引き続き重要であることから、現行の規制は維持すべきとの意見があった。
  - また、端末購入が利用者の通信サービス選択に未だに影響を与えており、特に端末購入プログラム等を通じた端末販売は、廉価販売で消費者が誘因されるだけでなく、通信契約の継続が必要と消費者が誤解しているおそれもあり、MVNOが契約先として選択されにくい状況があるのではないかと指摘があった。

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

**【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】**

- ◆ 27条の3の規制により、購入する端末の種類に応じて通信料金が異なる状況が解消したことや、行き過ぎた囲い込み行為の禁止等によりスイッチングコストが低下したことから、利用者が乗換えを含め、自らのニーズに沿った通信サービスを選択しやすい環境が実現したという意見が多くを占めた。
- ◆ 他方、利用者が通信サービスを選択する際に端末割引等の利益提供で誘因される状況は続いており、端末購入プログラム等を通じた端末販売の仕組みが複雑化するなど、利用者が真に自らのニーズに沿った選択ができているのかは不明であり、実態を把握すべきとの指摘も複数あった。

**【目的③ 利用者間の不公平】**

- ◆ 27条の3の規制により、購入する端末の種類に応じて通信料金が異なる状況が解消し、端末購入に対する利益提供の上限が設定されたことから、端末を頻繁に購入する者だけが恩恵を受ける状況は一定程度解消され、端末購入に着目した場合の利用者間の不公平は是正されたとする意見が多くを占めた。
- ◆ 一方で、端末購入とは別に、以下の点に着目した新たな利用者間の不公平を指摘する意見もあった。
  - ・ 乗換えの利益還元を目的としてホッピングを繰り返すなど短期解約者とそうでない者の間の不公平
  - ・ 購入する端末の価格に応じて端末割引等の利益上限が決まる現行ルールにおいて、高額プラン契約者が低額プラン契約者よりも必ずしも多くの還元を受けることができないという不公平

**【目的④ 通信料金の高止まりの解消】**

- ◆ 廉価プランやサブブランドの登場等により、諸外国と比較しても中～低水準にあるとして、ネットワーク品質や消費者物価指数の推移等を考慮しても、通信料金の低廉化は進んだと評価する意見が大半を占めた。
- ◆ 一方でMVNOからは、MNOのメインブランドの料金プランの高止まりや、動画配信サービス等を料金プランに組み込むことで料金水準自体が分かりにくくなっているという指摘もあった。

**（2）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期的に観測すべきか。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。**

- ◆ 市場の競争状況を把握する上で、累積での現状のシェアのみをもって評価することは適切ではないとの指摘や、一定の指標をクリアすれば規制を緩和して良いということではなく、市場への影響を十分に検証することが必要との指摘があった。
- ◆ その上で、市場の競争環境を把握するためには、事業者ごとの契約数の伸び率（純増シェア）や、料金プランやネットワーク品質の海外との比較が有効な手法と考えられるとの提案があった。
- ◆ 過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行から脱却できているか把握する観点からは、店頭における顧客誘引の実態等をモニタリングすることや、端末購入プログラムに係る提供実態や利用者の理解度、利用者による料金プランの比較状況等についてアンケート等を通じて把握すべきといった意見が、委員からも含め多く示された。
- ◆ 通信品質について、MNO各社からは、各キャリアの競争領域であり、共通の指標を設定することは困難の意見が多かったが、第三者による品質評価としてOpenSignalの調査結果等は共通項として参考になるのではとの意見もあった。
- ◆ その他、短期解約問題に関し、短期解約件数やMNP転出入数の推移、機種変更の件数等を把握すべきとの意見があった。

**委員の意見**

- 端末購入プログラムは利用者に中々理解されていないのが現実だと思われ、実際に何か月目で返却したのかといった点は是非確認していただきたい。仕組みが難しく、下取りサービスと混同しているケースも多いため、もう少し分かりやすいサービスになることが望ましい。【西村（真由美）委員】
- いつでも解約できるということがしっかり説明されているのか、実際に24か月後などに端末を返却している利用者がどのくらい存在するかといった点など、この制度の実効性を確認することが必要。【北委員】
- 端末割引が通信サービスを選ぶ際にどのくらい影響しているのかについて、総務省が実施している利用者意識調査の中に組み込んで、実際にその影響度を測っていく必要があるのではないか。【横田委員】
- 通信品質も利用者視点において重要な要素であり、27条の3の規制の見直しを検討するに当たって、通信品質とネットワーク投資の状況をどのような形で指標に位置づけられるか。【宮田委員】
- 通信事業者が適切な料金設定の下、その資金から設備投資を適切に行った上で非常に質の高い通信環境を提供することは、その通信環境を前提にビジネスを行っている他の業種にとっても重要。【宮川委員】

**(3) 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。

**1. 総論（規制の全体像、特に利益提供上限規制）**

- ◆ 1（1）①のとおり、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行は未だ継続しており、利益提供上限規制を撤廃・緩和すると過剰な端末安売り等につながるため、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要であるとして、現行規制を維持すべきとの意見が関係者の多くを占めた。その上で、今後、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行から脱却できれば、27条の3の規制の最小化や規制に代わる対応策も検討できるのではないかと意見もあった。
- ◆ 他方、「通信料金と端末代金の完全分離」や行き過ぎた囲い込みに対する規制は、日本特有のものであり、諸外国のように契約するプランの料金や期間の多寡に応じた柔軟な利益提供ができるようにすべきではないかと意見も一部の端末メーカーや委員からあった。

**委員の意見**

- 諸外国では端末割引規制や囲い込み規制がなく、24か月や36か月など一定期間の継続利用や期間拘束を条件として端末割引や通信料金割引が行われ、契約するプランが高額であるほど利用者への還元額が大きい。ただし、プリペイドの利用者やSIMのみで安いプランに加入する利用者は期間拘束されておらず、料金プランによらず期間拘束を前提として割引が行われていた日本とは違いがあるのではないかと。また、日本の端末購入プログラムは、端末の返却を条件に端末を安く買えることがメリットだが、デメリットとして、諸外国と比較すると上位プランと下位プランの利用者間の不公平性が存在する。【北委員】
- 韓国では、端末価格の高止まりを理由に補助金規制が廃止されたものの、通信事業者がAI投資に注力している等により、端末割引はそれほど拡大していない。販売店を通じた通信と端末のセット販売の商慣行など日本と韓国のモバイルビジネス環境は似ており、韓国の動向は参考になるのではないかと。【三澤委員】
- 現行ルールでは長期利用者があまりメリットを得られない状況になっており、利用期間、通信プラン、ARPUに照らしてロイヤルユーザに対しては端末割引額をもっと増やせるように見直しをしていく必要があるのではないかと。【横田委員】
- 日本のモバイル市場は世界的に見て非常に特殊であり、キャリア間でユーザーへの利益提供の還元競争が過熱し、それによって利益を得ようとする者がいたり、反社に資金が流出する事態となっており、それを止めるために緊急対策として規制を行うということを繰り返してきた。現在もSIMのみ新規キャッシュバック2万円によるポートイン競争が続いており、MNP件数が増加しているが、利益提供目的のMNPは健全なMNPとは言えないのではないかと。キャリア間競争が間違った方向に行かないようにすることは行政の役割であり、日本市場の特殊性を鑑みれば、規制を強化すべき点は強化するという是々非々の対応が求められるのではないかと。【北委員】

(3) 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. 各論

### (1) 特定関係法人に対する規律の在り方（規律対象事業者の範囲）

- ◆ MNOの特定関係法人であるMVNOからは、シェアにかかわらず一律に27条の3の規律の適用対象となっており、独立系MVNOとの競争条件に差が生じていることから、MVNO間の競争を促進し、モバイル市場全体の競争を活性化するために、特定関係法人を27条の3の規律の適用対象外とするよう見直すべきとの意見があった。
- ◆ これに関連して、2023年に独立系MVNOを27条の3の規律の適用対象外とした後に、事業者間競争に与えた影響について、MNOからは、影響は限定的であったとの意見がある一方、MVNOを含めた市場全体の競争が激化している点を指摘する声もあった。

### (2) 新規契約（乗換えを含む）を条件とする通信料金割引の在り方

- ◆ 新規契約や端末購入を条件とする通信料金割引については、囲い込みにつながるおそれがあることから、「お試し割」を除いて禁止されている。
- ◆ これに対して、新規契約者（乗換えを含む）とプラン変更者のいずれも対象とすることで、「新規契約を条件としない通信料金割引」として27条の3の規制を回避し、割引期間や割引上限の制限なく通信料金割引が行われていることが「市場の歪み」を生じさせているとして、以下の意見が楽天モバイルから出ている。
  - プラン変更も対象とすることにより27条の3の規制対象外とする例外規定を廃止し、SIMのみ新規契約に対して一定期間の通信料金割引ができるよう規制を見直してほしい（例：新規契約者に対し最長6か月間の通信料金割引は可能）。
  - 当該規制の見直しが認められない場合は、事業者がより柔軟に通信料金割引できるよう、「お試し割による通信料金割引の上限額は他の利益提供と合わせて現行の上限額を超えてならない」としている現行のルールを見直してほしい。
- ◆ 一方で、全携協からは、お試し割はホッピングを助長するため廃止すべきとの意見もあった。

※ 「お試し割」は、乗換え検討先の通信事業者の通信サービス品質を確認しやすいよう、乗換えを後押しすることを目的として、乗換え後最長6か月間の通信料金割引を許容しているもの（割引は1人につき1回、割引上限はSIMのみで最大2万円、端末購入を伴う場合は原則として最大4万円）。

(3) 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. 各論（続き）

### (3) MNOによる中古端末の取扱い

- ◆ MNOが認定中古品の端末販売にあたって新品同様に値引きするなどして、中古端末の実売価格がRMJの平均買取価格を下回る等、中古市場への影響が懸念されるため、MNOが中古端末を販売する際の利益提供を新品端末販売時よりも厳格にすべきとの意見がRMJからあった。

### (4) 廉価端末特例の在り方

- ◆ 1円まで割引可能である「廉価端末」の定義が2万円以下となっていることから、1円端末の実現のために小売価格2万円で販売できる端末を用意することが求められ、メーカーは利益を削って採用を目指す状況にあるとの意見が一部の端末メーカーからあった。
- ◆ また、端末価格の高騰を踏まえ、廉価端末の定義を2万円から4万円に見直してはどうかとの意見が全携協からあった。

### (5) 端末購入プログラムに対する利用者理解

- ◆ MNOの端末購入プログラムを通じて消費者が端末を購入し、端末の返却や引き続き同一キャリアで端末を購入する際、「その時点まで通信サービスの継続が必要」と利用者が誤解することによって、MNOによる実質的な顧客の囲い込みにつながっている可能性があるとして、利用者が正しく理解しているかどうかの実態を調査し、誤解がある場合は利用者への周知改善等を図るべきとの意見がオプテージからあった。
- ◆ また、MNOが端末購入プログラムを通じてハイエンドな新品端末の利用者負担額を少なく見せた販売を行っているが、利用者に総支払額や返却時負担、特典返還の内容が十分に伝わっていない可能性があるとして、端末購入プログラムの透明化や価格表示の標準化等、消費者にとっての分かりにくさの解消を図るべきとの意見がRMJからあった。

※ 端末購入プログラムについては、「2. 顕在化している課題」として、端末の残価率算出ルールの見直しについて様々な意見があった。

## 1. 27条の3の効果及びそれを踏まえた規制の撤廃・緩和について

- ◆ 27条の3の規制導入当時を目指していた4つの目的（①事業者間の適正な競争環境の実現、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、③利用者間の不公平の是正、④通信料金の高止まりの解消）について、過度な値引きや囲い込み行為が解消されたことから、27条の3の規制により一定程度の効果があったと評価できるのではないかと。
- ◆ 他方、多くの関係者から、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行は未だ継続しており、利益提供上限規制を撤廃・緩和すると過剰な端末安売り等につながるため、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要であるとして、現行規制を維持すべきとの意見があったところであり、現時点で直ちに規制を撤廃することは避けることが適当ではないかと。
- ◆ その上で、中長期的に規制の撤廃・緩和を進める観点から、「どのような点が解消されれば規制の撤廃・緩和に一步踏み出せるのか」を明らかにし、規制の撤廃・緩和に向けた道標を立てていくことが必要ではないかと。特に、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行から脱却するために、どのような指標や取組に着目して進めていく必要があるか検討すべきではないかと。
- ◆ なお、規制の無い諸外国のように契約するプランの料金や期間の多寡に応じた柔軟な利益提供ができるようにすべきではないかと指摘については、27条の3の規制は、このような「MNOが2年縛り等の囲い込みができる状況に安住して多額の利益提供で顧客を誘因することにより、モバイル市場全体での通信サービス競争につながらない」という状況を是正するために導入されたものであり、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行は未だ継続している状況において、長期間の囲い込みやそれを原資とした大幅な値引きを可能とする規制の見直しは、上述の通り現時点では避けることが適当ではないかと。

## 2. 規制の検証に向けた指標（データ）の在り方について

- ◆ 中長期的な規制の撤廃・緩和に向けた道標として、どのような指標（データ）について重点的に着目していくべきか、関係者からの提案を踏まえて、当該指標の把握方法も含めて整理することが必要ではないかと。
- ◆ 特に、過度の端末代金の値引き等の誘因力に頼った競争慣行の状況を把握する観点から、MNOによる端末購入プログラムを通じた買取型の端末販売が拡大している状況も踏まえ、端末購入プログラムに対する消費者の理解や意識、消費者に適切な説明ができていないか、中古端末市場も含め端末市場にどのような影響があるか等を把握する必要があるのではないかと。
- ◆ 通信品質について、MNOからは、各キャリアの競争領域であり、共通の指標を設定することは困難であるが、OpenSignalなど第三者機関による品質評価は共通項として参考になるのではないかと指摘があったことを踏まえ、例えば、総務省において現在実施している主要諸外国のMNO・MVNOの携帯電話の料金水準の定点的な観測と合わせて、日本を含む主要各国MNOの第三者機関の通信品質の調査結果を比較分析することも考えられるのではないかと。

27条の3は、利用者が乗換えて自分に合った通信サービスを選択しやすいよう、また、乗換え促進による通信サービス競争の活性化を目的として、以下のようなルールとなっている。

- ① 新規契約（乗換えを含む）を条件として利益提供する場合に通信サービスの継続利用を条件とすることを禁止。
- ② 通信サービスの解約時に設定できる違約金は上限1000円。（27条の3対象外サービスについての解約時の違約金は、電気通信事業法の消費者保護ルール上、1か月分の料金）

## 1. 短期解約の要因

- ◆ 上記①により、新規契約時に一括で利益提供せざるを得ず、**毎月分割や一定期間経過後にポイント還元する等の乗換えキャンペーンの設計が制限されている。**
- ◆ 上記②により、利益提供額に比べて解約時にかかる違約金等の諸費用が小さく、**解約者の手元に利益が残る構造**となっている。

## 2. 短期解約の課題

- ◆ 乗換えの利益還元のみを目的としたホッピングや短期解約の増加により、現時点で設備投資への影響が出ているわけではないものの、**MNO・MVNO側に少なからずコスト**が生じており、電気通信事業の適正な運営を妨げている。
- ◆ **MVNOの踏み台化**、解約による顧客流出分を新規獲得で補うためMNOから販売代理店に課すMNPの目標値が上がることによる**販売現場の疲弊や無理販、端末の不当な転売**につながっている。
- ◆ 27条の3の規制の趣旨・目的に照らすと、ホッピングする者だけが恩恵を受けるという**利用者間の不公平**が生じており、善良なユーザによる利用を前提としたキャンペーンの実施が難しくなることで、事業者間の**通信サービス競争を阻害**しかねない。
- ◆ ずる賢い消費者の行動にとどまらず**組織的かつ大規模**なMNPや短期解約が発生している。

### 3. 当事者による自主的な対策はできないのか

#### (1) 当事者が現在実施している自主的な対策

- ◆ MNO
  - 一定期間内の再転入者に対して利益提供しない
  - 27条の3のルールの範囲内で違約金（上限1000円）を設定
  - 低容量の廉価プランの新規受付停止
- ◆ 販売代理店
  - 出張販売やイベント販売時の不適切な販売を防ぐための外部スタッフ研修

#### (2) 自主的な対策の限界

- ◆ MNOが自社のみの取組として乗換えキャンペーンでの利益提供額を下げることは、他社との競争対抗上難しい。
- ◆ MNOが自社の対策を超えて業界全体で対策を講じる場合、
  - 全事業者で足並みを揃えて乗換えに対して利益提供をやめることは、独占禁止法違反（カルテル）のおそれがある。
  - 通信事業者共通の顧客ID管理等の仕組みを構築して、ホッパーを特定し過去の利益提供に関する情報を事業者間で共有することは考えられるが、個人情報取り扱いや情報共有の在り方について制度面・システム面で整理すべき課題が多く、短期間で実施することは難しい。
  - 販売代理店が独自に実施する割引については管理できない。
- ◆ MVNOは一方向的に踏み台にされてしまう。また、販売現場における顧客獲得等の目標設定は、MNOと販売代理店に圧倒的な立場上の差があることや、競争領域であることから、適切な目標設定のレベルを議論することが難しい。

## 4. 関係者からの規制見直し提案

関係者は、自主的な対策に限界があることを理由に規制での対処を求めている。規制による見直し案としては主に以下の3つの案が挙げられている。

### 案1：新規契約（乗換えを含む）を条件とした利益提供における継続利用条件の緩和

一定期間の通信サービスの継続利用を乗換え特典付与の条件としたり、通信サービスの利用に応じた利益提供ができる（毎月分割して利益提供し、通信サービスの解約時に利益提供を終了することができる）ようにする。

- ◆ 現行ルールで継続利用条件が禁止されていることから、乗換えキャンペーンの設計において契約時に一括で利益提供する商習慣になっており、これが利益提供目的の短期解約を助長するとして、関係者から最も多く提案が挙げられている。
- ◆ 一方で、MVNOはスイッチングコストを高める方向での見直しに懸念を示している。

### 案2：通信サービス解約時の違約金の引き上げ

現在の27条の3の違約金上限ルール（税抜1000円）をなくし、違約金上限額を消費者保護ルールの1か月分の料金まで引き上げる。  
※ 消費者保護ルールにおける違約金の上限である「1か月分の料金（違約金が設定されているサービスの月額料金）」は、2022年の電気通信事業法施行規則改正で導入。

- ◆ 現行ルールでは、違約金の上限額が低いため短期解約者の手元に残る利益が大きく、ホッピングの抑止力になっていないことから、抑止力向上を目的として提案が挙げられている。
- ◆ 一方で、MVNOはスイッチングコストを高める方向での見直しに懸念を示している。また、現行ルールの上限で問題ないとするMNOの意見もある。

### 案3：利益提供額の引き下げ・MNP優遇の禁止

SIMのみ新規契約を条件とする場合の利益提供上限を2万円から引き下げる、純粹新規とMNP（乗換え）の利益提供額の差別化を禁止。

- ◆ スwitchingコストを高めず短期解約問題に対処する方策として、主にMVNOから提案されている。
- ◆ 乗換えを促すには利益還元が効果的であること等を理由に現状維持が望ましいという意見も複数見られた。

委員からは、電気通信事業法上の位置づけや乗換え促進という27条の3の政策目的も踏まえて慎重に検討する必要がある、MNPに対する利益提供等のやり方が制限されている、短期解約の効果的な抑止のためには乗換えを条件とする利益提供上限の減額や禁止もありうるのではないかと意見があった。

### 委員の意見

- 対事業者規制としての電気通信事業法で一消費者の行動を直接的に規制する目的で規制を見直すという方法論、利用者の乗換えを促進させた結果という側面も持っている現行規制の見直しには躊躇。一方でホッピング行為が業界として取り組まなければならないという点も無視はできないと考えており、どういったアイデアがより公正な競争を促進し、かつホッピング行為を助長させるような短期解約者獲得だけを目指した競争環境、あるいはそこへ向かっていく業界構造を是正していけるかについて、各関係事業者の意見をまた改めて伺いたい。【西村（暢史）委員】
- ホッピングの誘発は、利用者側の経済合理的な行動が誘発されているとも考えられるため、現状のデータを使って定量的な分析や議論ができればいいのではないかと。割引や値付けはビジネスの生命線であり、その創意工夫を奪う規律があるのは問題という点は理解できる。【大橋主任】
- 短期解約後にMNPで契約してすぐに利益提供を受けられる状況がおかしいといった問題はしっかり見直す必要があるのではないかと。【横田委員】
- この業界は競争が非常に激しいので、契約時の一括提供が禁止され、かつ期間や回数が規律されない限り、徐々に利益提供の期間が短くなっていき、最後は最も訴求力がある一括提供に収れんしてしまうのではないかと。【北委員】
- 現在もSIMのみ新規キャッシュバック2万円によるポータイン競争が続いており、MNP件数が増加しているが、利益提供目的のMNPは健全なMNPとは言えないのではないかと。キャリア間競争が間違った方向に行かないようにすることは行政の役割であり、日本市場の特殊性を鑑みれば、規制を強化すべき点は強化するという是々非々の対応が求められるのではないかと。【北委員】
- 消費者としては、割引額が絞られてしまうのはつらいところはあるが、MNPのホッパーに資金が流れているということであれば、提案のあったように割引上限額を月額利用料の範囲に留める案も説得力がある。【西村（真由美）委員】

## 1. 規制による対処の必要性の検討

### (1) MNOを中心とする業界の自主的な対策の徹底

- ◆ 短期解約問題は、スイッチングコストが下がった市場環境を悪用し、MNPに対する利益提供を目当てに発生するものであるため、まず第一に、主に利益提供を行う主体であるMNOの自主的な取組の徹底を求めるべきではないか。
- ◆ MNOからは以下のような方策の提案や既存の取組紹介もあったところ、個社ごとの対応を超えて業界全体としても自主的な対策が可能か、システムや法令等の課題を検討すべきではないか。
  - ・ 事業者共通の顧客ID管理等の仕組みを構築し、事業者間でホッパーを特定・共有して利益提供の対象外とする。
  - ・ MNP手続において、転出元事業者から転出先事業者に対し、過去の利益提供に関する一定の情報を共有する。
  - ・ 利用意図のない通信回線の契約を斡旋する手配師による代理店への営業を抑止する観点から、事業者間で連携し、代理店に対して注意喚起を行う。
- ◆ MNP獲得の目標設定にあたって、通常範囲を超えて販売代理店に対して過大な目標値や理不尽な手数料を設定していないか、それにより利用者のニーズに沿わない案内や契約、法令違反を助長していないか、MNOが各自で点検すべきではないか。

### (2) 規制による見直しの必要があるか

上述のとおり、まずはMNO4社による自主的な対策の徹底を求めるべきであるが、以下の点も考慮すると、規制の最小化という方針を踏まえつつ、事業者間の適正競争をはじめとする27条の3の規制の趣旨・目的に沿った形で、規制を見直すことも考えられるか。

- ◆ MVNOが踏み台の標的にされたり、販売現場の厳しいMNP獲得ノルマや無理販につながるなど、短期解約原因の作者でない関係者が被害に遭っている実態があること。
- ◆ MNOの自主的な取組だけでは限界がありうること。

## 2. 関係者から提案のあった規制見直し案の検討

仮に、規制による見直しをする場合は、事業者間の適正競争をはじめとする27条の3の規制の趣旨・目的に沿った形にすべきところ、以下の3つの案について、どう考えるか。

### (1) 案1：新規契約（乗換えを含む）を条件とする場合の継続利用条件の緩和

- ◆ 緩和により、一定期間の通信サービス継続利用を乗換え特典付与の条件としたり、通信サービスの利用に応じた利益提供ができるようになるところ、MVNOがスイッチングコストを高める方向での見直しに懸念を示していることから、緩和にあたっては、「目的①：事業者間の適正な競争環境の実現」や「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」に反しないよう、緩和の程度（継続利用を求められることができる期間等）を検討すべきはないか。

現行の27条の3のルール上は、利用者に通信サービスの継続を求める期間の基準として6か月、1年、2年の3パターンがあるところ。

#### ・ 【6か月】

- ✓ 継続利用割引（＝新規契約や端末購入を条件としない）において、6か月以内の継続期間であればより多くの利益提供が可能。競争ルールWG報告書2023において、6か月以内であれば長期にわたって利用者を拘束しないとされた。
- ✓ お試し割（新規契約を条件とする通信料金割引を例外的に許容する類型）の割引可能期間は最長6か月。継続利用割引の「長期にわたって利用者を拘束しない」という考えを踏襲。

#### ・ 【1年】

- ✓ 1年以内の期間拘束プラン（自動更新なし）の場合は、期間拘束なしプランを別途提供する必要がなく、当該プランの契約を条件とした乗換え限定キャンペーンを実施することも可能。

← 2年縛りが一般的であった2019年当初、1年以内の期間拘束かつ自動更新のないプランであれば拘束性が相対的に低いものと判断。

#### ・ 【2年】

- ✓ 2年を超える期間拘束プランは禁止。
- ✓ 電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン（27条の3規律対象外の事業者も広く対象）において、「消費者保護の観点からは、拘束期間は24か月以内であることが望ましい」としている。

← EUでは、2年（24か月）を超える期間拘束契約を提供する場合は、契約期間が12か月以下となるプランも選択できるようにしなければならないとのルールが導入されている（ユニバーサルサービス指令）。

## 2. 関係者から提案のあった規制見直し案の検討（続き）

### (2) 案2：通信サービス解約時の違約金の引き上げ

- ◆ 27条の3の違約金上限ルール（1000円）を撤廃し消費者保護ルールの違約金上限（1か月分の料金）のルールに合わせるという点では規制緩和ではあるが、利用者にペナルティを課してスイッチングコストを上げる性質がある。
- ◆ 違約金というペナルティを通じてスイッチングコストを上げることは、経済的利益を前にして利用者が通信サービスの継続有無を選択できる案1よりも強く他事業者のサービスを選択する自由を妨げることにもつながり、「目的①：事業者間の適正な競争環境の実現」に沿わないのではないか。
- ◆ 短期解約者の中には、通信品質等に不満を持ち短期解約した者も一定数いると考えられるところ、そのような健全な利用者の自由な選択を阻害することは、「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」にも沿わないのではないか。
- ◆ 27条の3の規律対象者が課すことができる違約金の上限を低く設定しているのは、スイッチングコストを下げることで上記の2つの目的を達成するという当時の政策判断があり、利用者アンケートも踏まえて設定したことから、慎重に考えるべきではないか。

### (3) 案3：利益提供額の引き下げ・MNP優遇の禁止

- ◆ 規制強化であり、利益提供が健全な利用者の乗換えを促すための手段である点に鑑み、事業者の経営判断や営業の自由を妨げることがないかという観点も踏まえた検討が必要ではないか。
- ◆ 一方で委員からは、MNPに対する利益提供行為を直接的に規制することが短期解約の効果的な抑止につながるのではないかと意見もあった。

### 3. 事後検証の在り方

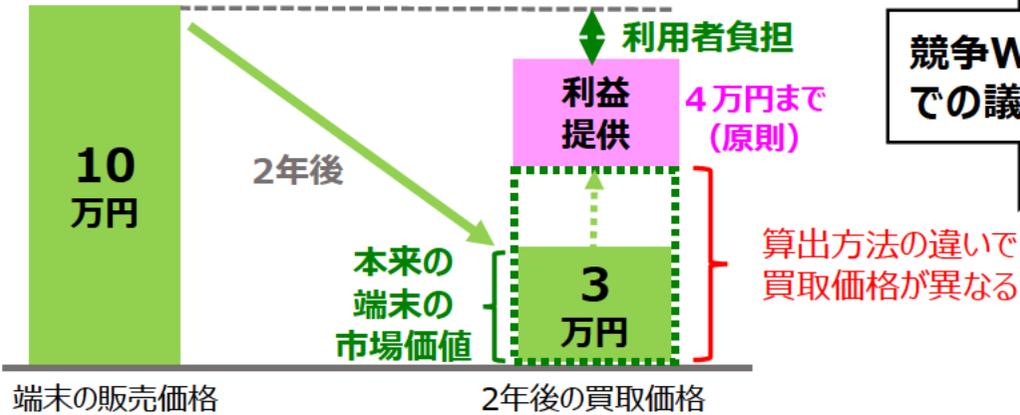
- ◆ 仮に規制による見直しを実施する場合にも、案1（新規契約を条件とする場合の継続利用条件の緩和）に対して、委員から、販売現場での競争対抗上結果的に継続利用を求めず一括での利益提供に収れんしてしまうことを懸念する意見もあったところ。
- ◆ 案1は、現行の継続利用条件規制によって契約時に一括で利益提供する手法に制限されていることが利益提供目的の短期解約を助長する要因となっているとして、利益提供の設計に一定の柔軟性を認めることが要望されているものであり、規制の見直しにより柔軟な対応が可能になった後も事業者が一括での利益提供を選択する場合、短期解約問題はあくまでも事業者自身の事業戦略の結果に過ぎないと位置づけられるのではないか。
- ◆ そのため、仮に案1による規制の見直しを実施する場合には、まずMNOによる自主的対策や案1の規制見直し後の対応状況を検証することが必要ではないか。その上で、MNOにおいて必要な取組を尽くしたとしてもなお短期解約問題の改善効果が不十分との評価に至った場合には、案2や案3による規制の見直しを含め、更なる対応策を検討すべきではないか。

### 1. 端末購入プログラムにおける残価率算出のルール概要

- ◆ 27条の3ルール導入当初から、端末購入プログラムによる買取型の端末販売自体は許容している（2年後の端末返却時までの通信サービス継続利用を条件として残債を免除する行為については禁止）
- ◆ ただし、27条の3の利益提供規制の潜脱防止のため、27条の3の規律対象事業者（実際にはMNO）が端末購入プログラムで販売した端末を一定期間経過後に買い取る際に、中古端末市場での一般的な中古端末の価値を超えて端末を買い取る場合は、その差額を利益提供とみなす旨、省令やガイドラインで定めている。
- ◆ 従前は、一定期間経過後の買取時の端末の残価率（中古端末としての残存価値）を算出するための具体的なルールがなかったが、「競争ルールの検証に関するWG」での議論を経て、2024年12月に端末買取時の残価率算出ルールを導入。
- ◆ 残価率の算出にあたって、RMJが公表する会員企業の中古端末買取実績データを参照するルールとしている。

#### 算出ルール整備前

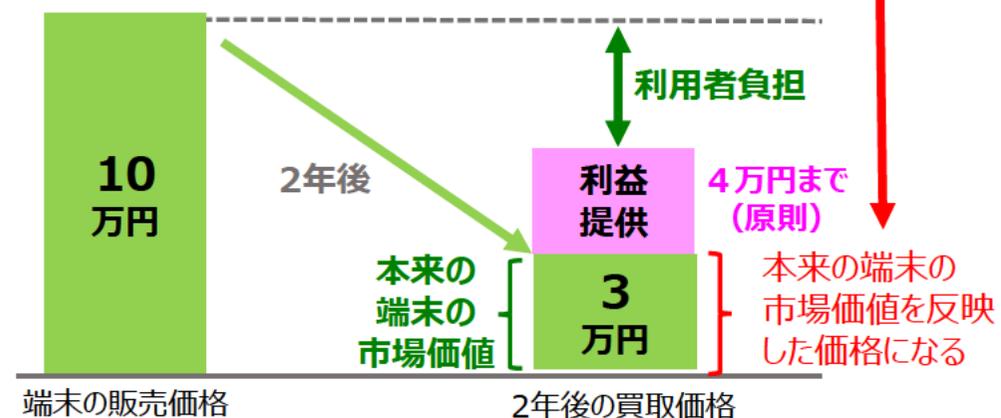
具体的な算出ルールがなく、事業者の裁量が大きかった（フリマでの販売価格を基に算出するなど）



競争WG  
での議論

#### 算出ルール整備後（2024年12月～）

RMJ（中古端末取扱事業者の業界団体）が公表する、RMJ会員企業の中古端末買取実績（買取額の平均値・買取台数）を用いて算出



【電気通信事業法施行規則第二十二の二の十六 第1項第1号八（利益提供の種類）】

利用者（略）から移動端末設備を譲り受ける際に市場において当該移動端末設備を譲り受ける際の一般的な価格を超える額を対価として提供すること

【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 p.42-43】

イ 将来時点でしか金額が確定しない利益を提供する場合の扱い

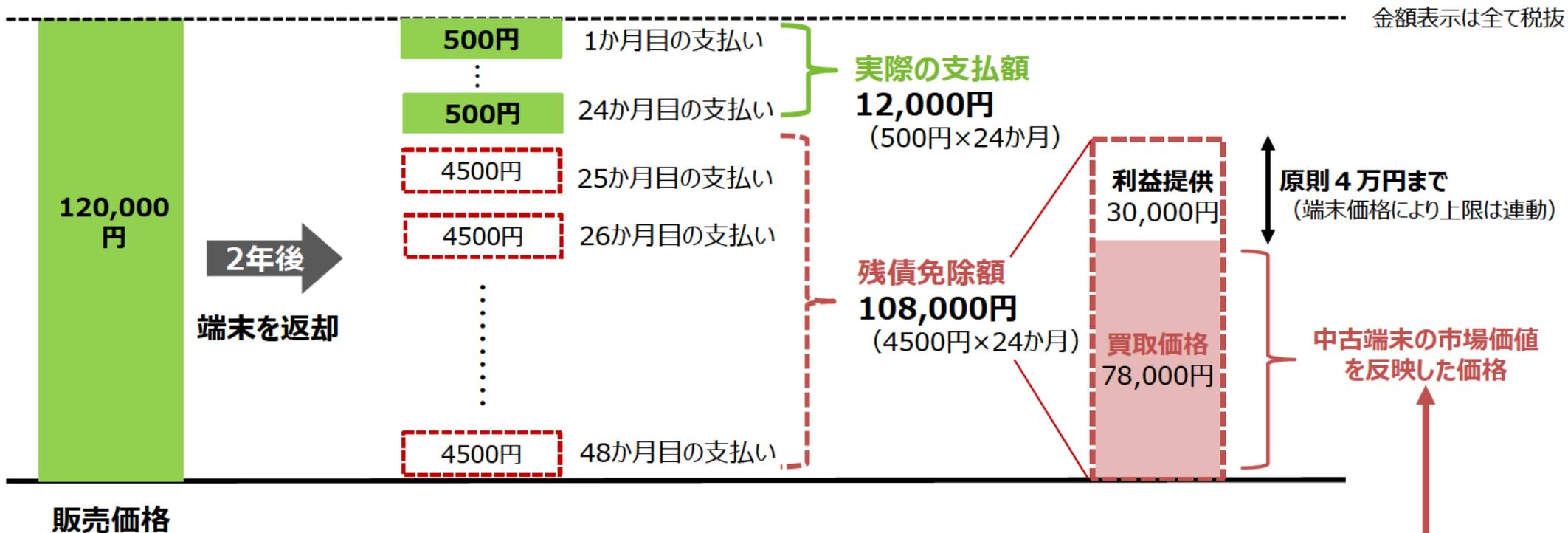
a 電気通信事業者において、将来時点において端末の買取を行うこと等のプログラムを提供しようとする端末について、

「端末の販売価格×残価率×その他考慮事項」という算出式により、利益の提供を行う将来時点において予想される合理的な買取等予想価格（略）を算出する。

## 【参考】 端末購入プログラムを通じた端末販売の仕組み

- ◆ 端末購入プログラムとは、携帯電話事業者から端末を分割払いで購入した者（回線契約の有無は問わない）が、一定期間後にその端末を事業者に戻却することで、端末の残りの支払い（例：24か月間分）が免除される仕組み。
- ◆ 端末購入プログラムで端末を販売する事業者は、算出ルールに沿って販売機種の新価率を算出し、各機種の新取価格を公表。
- ◆ 返却時期を2年後以降に設定し、契約から2年経過前後で月額の新取代金の負担額が異なる（2年経過前の月額負担を小さくする）ケースが一般的で、2年経過後も返却は可能。一部の機種について、別途費用（早期利用料）を支払えば最短1年後の返却を可能としている場合もある。また、返却時に端末に傷や破損がある場合は、別途費用を支払う必要。
- ◆ プログラム利用料を設定し、端末返却後に自社で新たに端末を購入した場合にプログラム利用料を免除する仕組みを導入している場合もある。

【例】 端末購入プログラムを利用して、定価120,000円、分割期間48か月（4年間）のスマートフォンを購入する場合



「端末の販売価格 × 残価率」で算出。  
残価率の算出には、中古端末事業者の買取実績（RMJが公表）を使用。

## 2. 残価率算出ルールにおけるグループ化の位置づけ

- ◆ 現行の残価率算出ルールにおいては、機種ごとに残価率が異なるという市場の実態を前提として、機種ごとの残価率算定を原則と位置づけつつも、算出の柔軟性（参照すべき先行同型機種のない新しい端末の残価率を算出する場合等）を確保し、算出の業務負担を軽減し、各社の販売戦略を尊重する観点から、共通項が多い機種をグループ化した上でグループごとに残価率を算出することを許容している。
- ◆ しかし実際にはMNO各社がグループ化を採用。グルーピングの細分化の程度は各社の裁量に委ねられている（※）が、例えば「iPhone」「Androidスマホ」「スマートウォッチ」など大きくグルーピングすると、同グループに属する端末の残価率が、価格帯・スペック・人気度等に関わらず全て同一となる。

※ iOS端末とAndroid端末をそれぞれ複数取り扱っているにもかかわらず、一部のiOS端末とAndroid端末を同じグループに入れることは不可。

### 残価率算出ルールの詳細

買取価格 = 端末の販売価格 × **残価率** ← RMJ（中古端末取扱事業者の業界団体）が公表する中古端末の買取データを用いて算出

買取価格の算出方法（グループ化の考え方を含む）は総務省に事前提出。機種ごとの残価率や利益提供額は事後提出。

残価率は、各事業者の判断により、以下の①、②いずれかの方法によって設定。

<p>①機種ごとに設定</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 機種ごとに、RMJ公表の買取平均額を参照。 （→「各月の買取平均額÷端末の販売価格」により各月の残価率を算出。買取データのばらつきを補正するため、線形近似補正後の残価率を使用）</li> <li>• 最近発売された機種ゆえにRMJ公表の買取データがない場合、当該端末の先行同型機種の買取平均額を参照。</li> </ul>
<p>②共通項が多い機種をグループ化した上で設定 （算出の柔軟性や負担軽減等の観点から許容）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• グループ内の機種のうち、RMJ公表の買取実績がある機種の買取平均額を参照。先行同型機種は参照しない。 （→機種ごとに各月の残価率を算出し、各機種の買取台数で加重平均。買取データのばらつきを補正するため、線形近似補正後の残価率を使用）</li> </ul> <div style="border: 1px dashed black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>グループ化の例 （MNOによって取扱機種やグルーピングが異なる）</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>iPhone グループ</p> <p>↓</p> <p>残価率○%</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Androidスマホ グループ</p> <p>↓</p> <p>残価率△%</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>タブレット グループ</p> <p>↓</p> <p>残価率□%</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>スマートウォッチ グループ</p> <p>↓</p> <p>残価率◇%</p> </div> </div> </div>

### 3. 現行の残価率算出ルールに対する関係者の意見

現行の残価率算出ルールについて、MNO、MVNO、端末市場関係者から以下の指摘があった。

#### (1) 現行の算出ルールにおけるグループ化の是非

- ◆ 現行ルールにおいてMNO各社がグループ化を実施しているところ、グループごとに算出した残価率を見ると、機種によっては本来の残価率よりも大きく吊り上がった残価率になっていることから規制の潜脱が発生しており、見直すべきとの意見があった。
- ◆ 一方で、現行の算出ルールは、残価率を端末ごとに設定するか、共通項が多い端末をグループ化してグループ共通の残価率を設定するか事業者が選択できるようにして柔軟な運用となっている点で肯定的に捉える意見もあった。

#### (2) 算出にあたってRMJの買取実績データを参照することの是非

- ◆ 現行ルールでは、最近発売された機種ゆえにRMJ公表の買取データがない場合には、当該機種の先行同型機種の買取実績をもとに残価率を算出するところ、新しいタイプの機種が出てきた場合にもRMJが公表する過去の実績ベースで残価率を算出するというルールの在り方を疑問視する声があった（事務局注：実際にはMNO各社が機種をグループ化して残価率を算出しており、先行同型機種を参照していない）。
- ◆ RMJの買取実績を参照すること自体には肯定的な意見が多いものの、客観性・正確性の観点で疑問視する声もあった。また、そもそも一定期間経過後の端末の残存価値を算出することの限界を指摘する声もあった。

#### (3) 算出ルール運用にあたっての負担

- ◆ 現行の算出ルールの運用が煩雑で、総務省に事前確認・提出が必要な事項が多く、業務負担となっている。

### 4. 関係者からの見直し提案

グループ化を見直すべきという意見については大きく以下の2つに分類される。

#### (1) 現行ルールにおいてグループ化を禁止し、機種ごとに残価率を算出させる

#### (2) 全機種・全キャリアで一律の残価率を採用する（例：あらゆる機種の2年後の残価率は50%）

→ 所得税法等における減価償却の考え方（4～6年後に0%）や、携帯電話の平均利用期間（内閣府消費動向調査）に基づき4.3年で0%になる案が提案されている。

## 5. 残価率一律化に対する委員の意見

委員からは、全機種での残価率一律化の案に対して、一定期間経過後の各機種の残存価値を正しく算出することや事業者の創意工夫による競争の促進や中古端末市場への影響という観点から残価率一律化の是非を問う意見がある一方、シンプル化を肯定的に捉えつつ販売価格等での競争は発生してしまうのではないかという意見もあった。

- 事業者の創意工夫を促して競争の多様化を追求するというのは重要。その観点では、残価も一律に減少させるのではなく、事業者が自由に設定することが論理的帰結としては正しいのではないかと考えられるが、それでも一律減少という提案になるのか。【大橋主任】
- 現行の残価設定ルールが過去の端末の買取価格を参考にしていることから現在価値を正しく反映できていないという課題提起があったが、その解が、全てのスマホの残価が定率で減少するモデルであるのはなぜか。【北委員】
- 全機種一律で残価率が下がるモデルでは、事業者の裁量がなくなるのか。また、中古端末市場の競争に何かしら影響が生じると考えられるか。【西村（暢史）委員】
- 残価率を一律化することで大変クリアになるが、これまで各社の裁量によって残価率に差が生じていたので、もし定率で残価率が減少する方法で算定したとしても、一番最初の販売価格はこれまでも同じ端末でもキャリアによって異なっており、そういうところで競争が発生することは懸念されるのではないか。【西村（真由美）委員】

## 6. 残価率一律化に対する関係者の意見

追加質問の回答では、提案者のNTTドコモ、グーグル、サムスン電子ジャパンに加えて、ソフトバンクも制度・運用のシンプル化の観点で残価率一律化に賛成している。一方で、一律化に慎重な意見がMNO、MVNO、端末市場関係者など複数の関係者から出ている。

慎重意見の主な理由は以下のとおり。

- 一律化案では中古端末市場における機種ごとの市場価値の違いを反映できない（本来の市場価値が高い端末は損をし、反対に市場価値が低い端末は残価率の引上げにより利益提供規制の潜脱になりうる）。
- 残価率の設定はMNOの販売・経営戦略の根幹であり、一律化によりMNO各社の販売・経営戦略の裁量が狭められることで各社の創意工夫による競争が妨げられ、多様な選択肢が提供されにくくなることで結果的に消費者の不利益にもつながりうる。

## 7. 見直し案の検討に向けた考え方

- ◆ 27条の3の潜脱防止の趣旨や算出ルール制定の考え方に照らすと、本来は機種ごとの残価率算定が望ましい。加えて、残価率算出の当事者たるMNOの一部が、一律化が事業者の創意工夫の余地を狭めサービス競争が阻害しうると主張していること、また、現行のグループ化に反対する関係者は27条の3の利益提供規制の潜脱防止を訴え機種ごとの算出を要望していることを踏まえると、残価率の完全な一律化という見直し案は難しいのではないか。
- ◆ 現行のグループ化は、残価率の一律化と比較すると、機種ごとの市場価値の重みづけをMNO各社が決められる点で創意工夫の余地がある。しかし、グルーピング次第で本来の市場価値が大きく異なる機種でも同じ残価率を設定できることになるため、本来の規制の趣旨からは逸脱することになるため、グルーピングを広く許容している現行ルールは見直すべきではないか。
- ◆ 一方で、機種ごとに残価率を算出する場合、
  - 新しい機種が発売された時点では、参照すべき先行同型機種がない場合がある、何らかの参照ルールを決める必要がある
  - 中古端末市場での流通量が少ない機種はRMJの買取実績が少なく残価率を正確に反映できないおそれがある
  - 現在よりも算出の負担が増加しうるという弱点があるため、RMJ公表の買取実績を用いて現行ルールのままグループ化のみ禁止し完全に機種ごとに算出することには限界があるのではないか。
- ◆ そこで、例えば、以下のような折衷案も考えられるか。
  - 機種ごとの算出ルールを義務化しつつ、RMJデータ以外も参照可能とし（ただし、端末購入プログラムの取引形態に照らすと、フリマのような個人間取引の売買価格は参照しないことが適当）、ある先行同型機種がない端末については、スペックや価格が類似している他の機種を参照して各社が自らの判断で一定期間経過後の残価率を算出する。
  - 全機種で残価率が一律で低減するモデル（例：2年後に残価率50%）をベースにしなが、これよりも市場価値が高い機種については、RMJの公表データを参照し機種ごとに残価率を設定できるようにする。
- ◆ なお、残価率の算出ルールは、27条の3の利益提供規制の潜脱防止のために導入されたものであるため、利益提供規制が存在する限りは、何らかの形で適切な残価率を算出する必要がある。ただし、中長期的に利益提供規制を撤廃・緩和することになれば、おのずと算出ルールも撤廃されるべきものであるから、可能な限り規制を最小化する形での見直しが望ましいのではないか。

## 1. 関係者・委員の意見

- ◆ 前回の専門委員会（第4回）において、JCOMから、
  - ・ 特定関係法人であるMVNOは独立系MVNOよりもシェアが低いにも関わらず、実質的に特定関係法人にのみ27条の3の規制が掛かっており、MVNO事業者間の競争が公平ではない状況にあり、
  - ・ 特定関係法人において27条の3のルールに対応するための業務負担も大きいことから、27条の3の規律適用対象として指定される電気通信事業者の範囲を見直し、MNOの特定関係法人を指定対象外とすべきとの要望があった。

※特定関係法人：当該電気通信事業者の子会社等、親会社等、兄弟会社等及び政令で定める特殊の関係がある法人（法第12条の2第4項第1号）

- ◆ これに対して、委員からは、以下の点を整理した上で議論すべきとの指摘がなされたところ。

- (1) 特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規定との関係の整理
- (2) ルール導入当初からの事情の変化
- (3) 独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況
- (4) 潜脱行為への対処の在り方

- ・ 特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規定との関係を整理することが必要。関係性が最も深いのが、第30条の二種指定事業者による特定関係法人の差別的取扱いの禁止。これと27条の3との関係性や考え方の違いを、法体系の観点から検討すべき。  
【西村（暢史）委員】
- ・ 2019年当時はMNOの子会社としてそれなりに規模の大きいMVNOが複数存在していたため、MVNOを使ってMNOが端末を安売りするなどの潜脱行為があるかもしれないという懸念があり、特に議論もせず指定対象になったと認識。現状、そういったMVNOがMNOに吸収され、状況が大きく変わってきたことから、改めてこの規制の必要性についてしっかり検討する必要がある。【北委員】
- ・ 規制の潜脱防止、グループ内事業者の優遇という問題は特に確認しなければならない。グループ内のMVNOが独立系MVNOと比べて、グループのMNOと同様の優遇を端末機能や販売支援等で受けているかどうか、整理しておく必要があるのではないか。MVNO間の競争状況が今後関係規定の整備に向けた検討の土台あるいは前提となる。【西村（暢史）委員】
- ・ グループ会社だからといって潜脱行為をするわけではないと考えている。潜脱行為があった場合のペナルティーのようなものは作っておく必要があると思う一方、2023年からIIJなどが規制から外れたことを踏まえると、見直しの必要があるのではないか。【横田委員】

## 2019年当初

※JCOMは2021年に指定

### 独立系MVNO

移動電気通信役務の  
契約数シェアが  
**0.7%**を超える者

### MNOの特定関係法人

27条の3 規律対象サービス  
を提供する  
全ての事業者

- ・NTTコミュニケーションズ(株)
- ・(株)NTTネオメイト
- ・(株)NTTPCコミュニケーションズ
- ・NTTメディアサプライ(株)
- ・(株)ドコモCS
- ・(株)ソラコム
- ・中部テレコミュニケーション(株)
- ・ビッグローブ(株)
- ・沖縄セルラーアグリ&マルシェ(株)
- ・UQモバイル沖縄(株)
- ・テレコムプロフェッショナルサービス(株)
- ・ヤフー(株)
- ・LINEモバイル(株)
- ・(株)ウィルコム沖縄
- ・汐留モバイル(株)
- ・SBパートナーズ(株)
- ・楽天コミュニケーションズ(株)

(株)インターネットイニシアティブ  
(株)オプテージ

## 2026年現在

### 独立系MVNO

移動電気通信役務の  
契約数シェアが  
**4%**を超える者  
(2023年に0.7%→4%に見直し)

該当する  
事業者なし

### MNOの特定関係法人

27条の3 規律対象サービス  
を提供する  
全ての事業者

- ・NTTドコモビジネス(株)
- ・NTTビジネスソリューションズ(株)
- ・(株)NTTPCコミュニケーションズ
- ・NTTブロードバンドプラットフォーム(株)
- ・NTTメディアサプライ(株)
- ・NTTリミテッド・ジャパン(株)
- ・(株)ドコモCS
- ・ジェイコム地域会社（11社）
- ・(株)ソラコム
- ・中部テレコミュニケーション(株)
- ・ビッグローブ(株)
- ・楽天コミュニケーションズ(株)

# 論点 4 27条の3における特定関係法人の規律

## 1. 特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規定との関係の整理 (1)

※下線は令和7年法改正による追加規定

規律	① 一種指定設備設置事業者の役員兼任禁止等	② 一種指定設備設置事業者の禁止行為等	③ 二種指定設備設置事業者の禁止行為等	④ 移動通信役務提供事業者の禁止行為
根拠規定	法第31条第1項、第2項	法第30条第4項	法第30条第3項	法第27条の3第1項・第2項
規制内容	<p><b>一種指定設備設置事業者 (= NTT東西) に対し、総務大臣が指定する特定関係法人 (特定関係事業者) との間における以下の行為を禁止</b></p> <p>① 役員兼任、② <u>在籍出向</u></p> <p>③ 接続に必要な建物等の利用又は情報提供に係る不公平な取扱い</p> <p>④ 契約の締結の媒介等の業務受託に係る不公平な取扱い</p> <p>⑤ <u>その他の省令で定める取引・行為に係る不公平な取扱い</u></p>	<p><b>一種指定設備設置事業者 (= NTT東西) に対し、以下の行為を禁止</b></p> <p>① 接続情報等の目的外利用</p> <p>② <b>特定の電気通信事業者に対する</b>その電気通信業務に係る不公平な取扱い</p> <p>③ <b>他の電気通信事業者又は電気通信設備の製造業者・販売業者に対する</b>その業務に係る不当な規律・干渉</p>	<p><b>二種指定設備を設置する市場支配的事業者 (= NTTドコモ) に対し、以下の行為を禁止</b></p> <p>① 接続情報等の目的外利用</p> <p>② <b>総務大臣が指定する特定関係法人に対する</b>その電気通信業務に係る不公平な取扱い</p>	<p><b>総務大臣が指定する移動通信役務提供事業者 (= MNO、MNOの特定関係法人) に対し、以下の行為を禁止</b></p> <p>① 端末の販売等の契約締結に際する電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれのある利益提供</p> <p>② 契約の解除を不当に妨げる行為</p>
特定関係法人の指定要件等	役員等を兼ねた場合には電気通信事業者間の <b>適正な競争を阻害するおそれがあるもの</b> (= 特定関係事業者)	—	携帯電話、MVNO、IP電話、FTTH、インターネット接続等を提供し、当該役務のいずれかの <b>契約数等が継続して5万以上であるもの</b> (※ガイドラインで規定)	<p>✓ <b>対象役務を提供するMNO及びその特定関係法人は一律に指定</b></p> <p>✓ 対象役務を提供する<b>独立系MVNOのうち、利用者数のシェアが4%を超えないものは「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もの」として指定の対象外</b> (※省令で規定)</p>
指定されている特定関係法人	NTTドコモ、NTTドコモビジネス、(NTTデータ)	—	NTT東西、NTTドコモビジネス、NTTBP、NTT-ME、NTTデータ、NTTPCコミュニケーションズ、NTTメディアサプライ (計8社)	<p>✓ MNO 4社</p> <p>✓ MNOの特定関係法人12社</p> <p>✓ 独立系MVNO該当なし</p>

## 2. 特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規定との関係の整理（2）

- ◆ 特定関係法人（＝グループ会社）のうち規律の適用対象として指定する範囲については、各規律によって異なっており、それぞれの規律の趣旨・目的を踏まえて規定されているものと解される。
- ◆ ①一種指定設備設置事業者の役員兼任禁止等（第31条第1項・第2項）と②一種指定設備設置事業者の禁止行為等（第30条第4項）を比較すると、①の規律の適用対象である特定関係事業者はNTTドコモ及びNTTビジネスの2社のみが指定されており、他の電気通信事業者全般を対象とする②の規律と比べ、①の規律は電気通信事業者間の適正な競争を確保する観点から必要性が高い範囲に限定して追加的規律を課す趣旨から、一部の特定関係法人のみを指定対象としていると解される。
- ◆ ②一種指定設備設置事業者の禁止行為等（第30条第4項）と③二種指定設備設置事業者の禁止行為等（同条第3項）を比較すると、電気通信業務に係る不公平な取扱いの禁止に関して、②は特定の電気通信事業者に対する不公平な取扱いが一律に禁止されるのに対し、③は総務大臣が指定する特定関係法人（8社）に対する不当な優遇の禁止に限定されており、一種指定設備設置事業者に対する②の規律と比べ、二種指定設備設置事業者に対する③の規律は、電気通信事業者間の適正な競争を確保する上で必要最小限の範囲に適用対象を限定して規律を最小化する趣旨から、一部の特定関係法人のみを指定対象としているものと解される。
- ◆ ①②③の規律はいずれも、市場支配力を有する事業者による支配力の濫用を防止する観点から、一種又は二種指定設備設置事業者に対して課されるものであるのに対し、④移動通信役務提供事業者の禁止行為（第27条の3第1項・第2項）の規律は利用者数のシェアが相対的に小さい独立系MVNOを除き、移動電気通信役務（27条の3の規律対象役務）を提供する事業者に広く課されるものである点が異なり、電気通信事業者間の通信サービス面での競争の促進を図る観点から、利用者に対して一定の影響を有する範囲を広く指定対象としているものと解される。
- ◆ また、特定関係法人について、①③の規律は、市場支配力を有する事業者が、他の電気通信事業者と比して特定関係法人を不公平に取り扱うことを禁止するものであり、禁止行為規制が課される対象は市場支配力を有する事業者自身であるのに対し、④の規律は、利用者に対して一定の影響を有するMNOによる規律の潜脱を防止する観点から特定関係法人も指定対象とし、禁止行為規制が特定関係法人にも課される点も異なり、特定関係法人に規制対応コストが掛かる点にも留意が必要。
- ◆ なお、①③は特定関係法人が法律上の要件であるのに対し、④は法律上の要件ではなくで省令で規定するものである点も異なる。

➤ 以上より、27条の3の規律の適用対象としての特定関係法人の扱いについては、あくまで27条の3の規律の趣旨・目的に基づき、通信サービス面での競争促進や規律の潜脱防止、規制対応コストの最小化といった観点から、引き続き指定する必要性について検討することが適当ではないか。

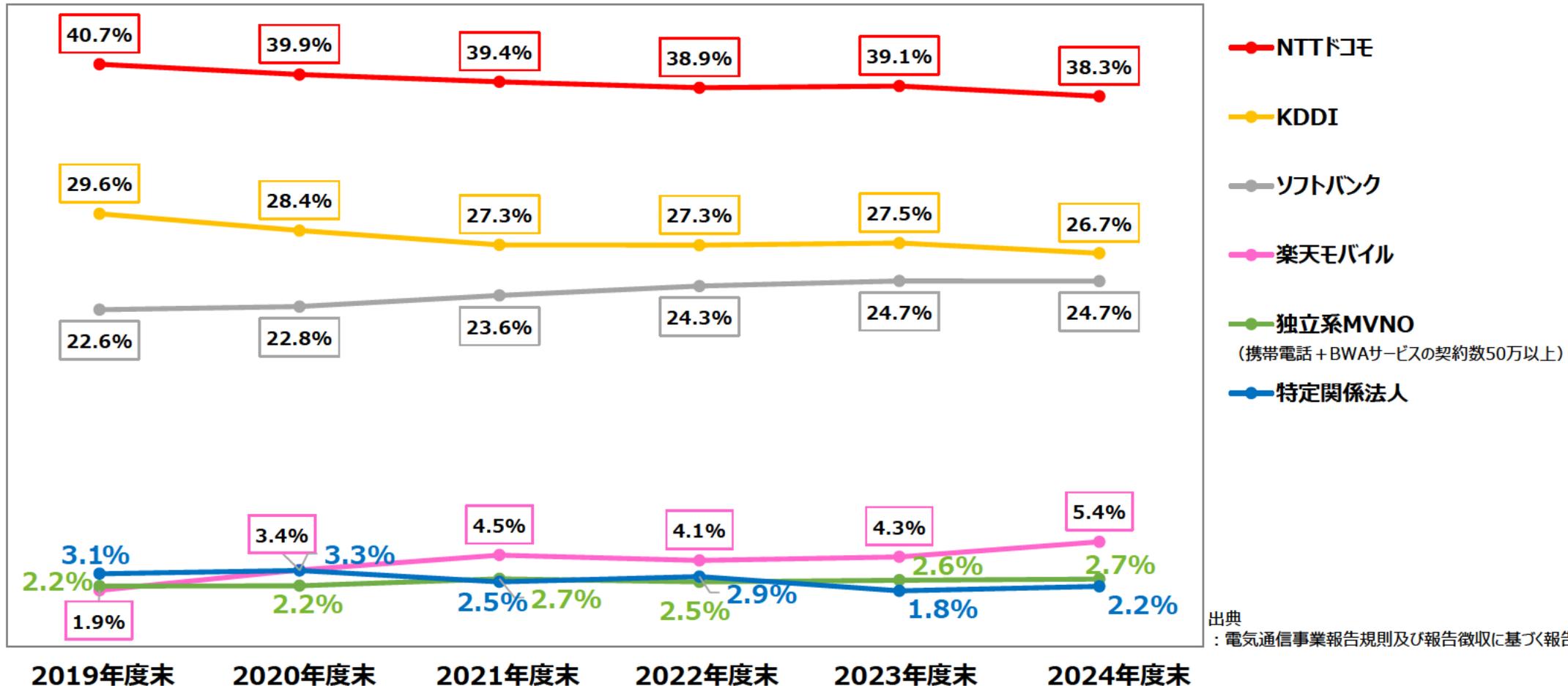
### 3. ルール導入当初からの事情の変化

- ◆ ルール導入当初においては、27条の3の規律の適用対象として、①MNO、②MNOの特定関係法人、③独立系MVNOであって移動電気通信役務の利用者数のシェアが0.7%以上の電気通信事業者を指定。
  - ◆ 事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少ない事業者として指定されていた趣旨は以下のとおり。
    - MNO 4社は周波数の割当てを受けて自らネットワークを運用する事業者であり、競争への影響が少ないとは考えられないこと
    - その特定関係法人はMNO 4社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
    - 一部の独立系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こと
  - ◆ これに対し、ルール導入後3年を経過した時点において、一部事業者から、①MNOと比較して事業規模の小さい独立系MVNOにとっては規律の遵守コストが大きいこと、②ルール導入時と比較してMVNOの競争力が低下していること、を踏まえ、指定事業者の範囲を見直して欲しい旨の意見があったことを受けて検討を行った結果、「競争ルールの検証に関する報告書2023」において、以下の整理がなされた。
    - MNOとMVNOとのシェアについて、ルール導入前はMVNOのシェアが年1.2%の伸びを見せていたが、導入後はほぼ横ばいとなり、以前の勢いはなくなっている等から、MVNOのMNOに対する相対的な競争力は低下していると考えられ、MVNOの競争への影響は少ないと考えられることから、MVNOにおける指定事業者の範囲を見直すことが適当【0.7%→4%に見直し】
    - MNOの特定関係法人であるMVNOについては、潜脱の防止の必要性に変化はないことから、引き続き指定対象とすることが適当
    - 指定対象事業者の範囲については、MNOとMVNO間の競争環境、MVNO間の競争環境、MNO間の競争環境を適正なものとしていく観点から、引き続き、通信市場の競争状況を注視し、必要に応じて、見直しの検討を進めることが適当
- 前述の通り、MNOと比較して事業規模の小さいMVNOにとって規律の遵守コストが大きい点は、特定関係法人も同様。
- 前回の見直しにおける議論を踏まえると、特定関係法人について、27条の3の規律の適用対象として引き続き指定する必要性の見直しにあたっては、
- ① 利用者数のシェアの推移等、独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況
  - ② 特定関係法人を通じたMNOによる規律の潜脱防止の必要性
- について、検討することが必要ではないか。

## 3 独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況①

◆ ルール導入時と比べ、独立系MVNOは漸増傾向（2.2%→2.7%）であるのに対し、特定関係法人は漸減傾向（3.1%→2.2%）

27条の3対象サービスを提供している事業者シェアの推移



出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

2019年度末

2020年度末

2021年度末

2022年度末

2023年度末

2024年度末

2021.4  
JCOMを指定

2022.3  
ソフトバンクが  
LINEモバイルを吸収合併

2023.7  
NTTドコモが  
OCNモバイルONEを吸収

2023.12  
独立系MVNOの指定基準見直し（0.7%→4%）  
→ IIJとオブテージが規律対象外に

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。

注3 事業法第27条の3の規律対象サービス（移動電気通信役務）には、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ない。

### 3 独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況②

- ◆ ルール導入当初（2020年3月末）、独立系MVNOと特定関係法人の契約数上位3位のシェアはほぼ拮抗。
- ◆ ルール導入当初と比較すると、直近（2025年3月末）は独立系MVNOの契約数が伸びている。
- ◆ 特定関係法人の中でも契約数が大きかったMVNOやそのサービスの一部をMNOが吸収。

構成員限り

### 27条の3 規律対象サービスの契約数上位MVNO 契約数の推移

### 3 独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況③

- ◆ 特定関係法人であるMVNOのうち利用者数のシェアが最も大きいJCOMにおいてもシェアは0.6%であり、独立系MVNOについて、「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もの」として27条の3の規律の適用対象外とするシェア4%を大きく下回っている。
  - ◆ 利用者数のシェアにおける独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとしての競争状況を評価すると、独立系MVNOのシェアは漸増傾向にあるのに対し、特定関係法人であるMVNOのシェアは漸減傾向にあり、独立系MVNOに対する特定関係法人であるMVNOの相対的な競争力は低下していると考えられる。
  - ◆ 特定関係法人であるMVNOのシェアが低下した要因の一つとして、契約数が大きかった特定関係法人であるMVNOやそのサービスの一部をMNOが吸収したことが挙げられるが、吸収後はMNO自身のサービスとして引き続き27条の3の規律が適用されることから、27条の3との関係において競争上特に考慮する必要は無いものと考えられる。
  - ◆ また、MNOとMVNO間のイコールフィッティングを確保する観点から進められてきた、MNPの手数料原則無料化・ワンストップ化やSIMロックの原則禁止等の取組は、独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとを問わず、MNOとMVNO間及びMVNO間における事業者間の乗換え時のスイッチングコストの低下を実現するものであり、独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOの間の適正な競争の確保にも資するものと考えられる。
- 
- 特定関係法人であるMVNO単体で見た場合、利用者数のシェアやその推移傾向からして、独立系MVNOとの間における適正な競争関係に及ぼす影響は少ないと考えられるのではないか。
  - 以上より、特定関係法人であるMVNOを27条の3の規律の適用対象として引き続き指定する必要性があるかどうかについては、特定関係法人を通じたMNOによる規律の潜脱防止の必要性の観点から検討すべきではないか。

## 4. 潜脱行為への対処の在り方（潜脱防止の必要性）

### （1）具体的な懸念に係る追加質問

- ◆ 特定関係法人であるMVNOについて27条の3の規律の適用対象外とした場合に、MNOによってどのような潜脱行為が行われる懸念があるかについては、これまで具体的な検討が行われていない。
- ◆ そのため、MNOによる潜脱防止の必要性の検討にあたっては、まず独立系MVNO等の関係事業者に対し、特定関係法人であるMNVOを27条の3の規律の適用対象外とした場合に、MNOによって具体的にどのような潜脱行為が行われることが公正競争上の懸念として想定されるのか、追加質問することが必要ではないか。
- ◆ 当該質問に対して示された具体的な潜脱行為に基づき、当該潜脱行為による公正競争上の懸念を防止するためには、引き続き特定関係法人に対して27条の3の規律を適用することが必要であるのか、他のより効率的な手法により防止することが可能であり、規制の最小化を図ることが可能であるのか、検討することが適当ではないか。

## 4 潜脱行為への対処の在り方（潜脱防止の必要性）

### （2）想定される懸念への対処の在り方

- ◆ 前述の通り、具体的に想定される懸念について追加質問を踏まえて検討することが前提となるが、現時点で想定される潜脱行為としては、大きく分けて次の2種類があると考えられる。
    - ① MNOから委託を受けて特定関係法人であるMVNOがMNOの提供する回線や端末を販売する際に、MNOに課される利益提供の上限規制を超えて、端末割引や利益提供を行うケース
    - ② 特定関係法人であるMVNOが自ら提供する回線や端末を販売する際に、MNOから割引原資に対する支援等を受けることにより、特定関係法人であるMVNO単体の事業体力では提供可能な水準を超えて、端末割引や利益提供を行うケース
  - ◆ ①については、特定関係法人であるMVNOは、自らの回線や端末を提供するものではなく、販売代理店と同じ立場で、MNOから委託を受けてMNOの回線や端末を販売するものであり、現行制度上も特定関係法人であるMVNOに対する27条の3の規律の適用ではなく、MNOに対する規律の適用※により、このような潜脱行為の防止が図られている。

※「約し、又は第三者に約させること」、「約し、又は届出媒介等業務受託者に約させること」（27条の3第2項第1号・第2号）
  - ◆ したがって、特定関係法人であるMVNOを27条の3の規律の適用対象外とした場合に想定される潜脱行為としては、②の類型が主として想定されるところ、MNOから特定関係法人であるMVNOに対する支援の手法としては、例えば、
    - ① 販促金のような形で端末割引や利益提供に係る原資を提供したり、大幅な端末割引や利益提供による赤字を補填するための経営支援金を提供する等の直接的な資金提供のほか、
    - ② 特定関係法人であるMVNOが自ら提供する回線や端末をMNOから調達する際に、不当に優遇した価格で提供することにより特定関係法人であるMVNOが大幅な端末割引や利益提供を行うことを可能とする手法が考えられるのではないか。
- このような潜脱行為が行われていないか確認するために、例えば、市場検証委員会の市場検証における「未指定事業者に対するグループ内事業者への優先的な取扱い等についての把握・検証」の手法を参考にしつつアンケートを通じた情報収集を行うことや、接続政策委員会におけるモバイル・スタックテストを参考に、他事業者からの検証要望を踏まえ、当委員会において検証の合理性が認められた場合に該当事業者に対して説明を求めるといった手法が考えられるのではないか。
- その上で、潜脱行為が認められた場合には業務改善命令等により是正を求めることで、公正競争上の懸念に対処することが可能と考えられるのではないか。また、潜脱行為に関与した特定関係法人については、27条の3の規律の適用対象として再度指定することも考えられるのではないか。

今後の検討に向けて、論点を明確化するため、以下の点について関係者に追加質問を送付済。

## 論点2 短期解約問題

【対 MNO 4 社、MVNO委員会、オプテージ、全携協】

- ① 短期解約のうち、MNPの利益還元の獲得のみを目的とするような悪質な解約かどうかを特定することは可能ですか。
- ② 業界の自主的な取組や規制見直しの効果を事後検証するにあたり、どのような点を確認する必要があると考えていますか。具体的に御教示願います。
- ③ 短期解約問題への対処として、新規契約を条件とする場合の利益提供における継続利用条件の緩和を求める声があったところ、継続を求める期間として望ましい、あるいは許容できる期間はどの程度であると考えますか。理由や根拠も御教示願います。

【対 MNO4社】

販売代理店に対してMNPの目標値や手数料を設定するにあたり、短期解約の件数が一定程度ある場合に手数料等が変動することはありますか。その場合、短期解約の定義（契約から解約までの期間が何か月以内の解約が短期解約に該当するのか）ご教示願います。

【対 MVNO委員会、全携協】

短期解約問題への対処のための継続利用条件緩和とは別に、主に長期利用者への還元を目的として継続利用割引のルールを緩和・撤廃する意見も出ているが、このような意見についてどう考えますか。賛否とその理由を御教示願います。

## 論点4 27条の3における特定関係法人の規律

【対 独立系MVNO（IIJ、オプテージ）、MVNO委員会、ソフトバンク】

- ① 特定関係法人であるMNVOを27条の3の規律の適用対象外とした場合に、MNOによってどのような潜脱行為が行われることが公正競争上の懸念として想定されるのか、具体的に例示願います。
- ② 当該潜脱行為について、例えば総務省による市場検証等を通じてフォローアップを行い、問題ある行為が確認された場合には、業務改善命令等により事後的に改善を求めることで対応可能と考えますか。対応が十分ではないとする場合、どのような問題が懸念されるのか、具体的に例示願います。

【対 特定関係法人であるMVNO、その親会社であるMNO（NTTドコモ、KDDI、楽天モバイル）に対する追加質問】

特定関係法人であるMNVOを27条の3の規律の適用対象外とする場合、MNOによる潜脱行為を防止するために、MNO及びその特定関係法人であるMVNOにおいてどのような自主的な措置を講じることが考えられるか、具体的に例示願います。

今後の検討に向けて、論点を明確化するため、以下の点について関係者に追加質問を送付済。

## その他論点（今後整理）

### 【対 楽天モバイル】

新規契約者とプラン変更者に公平に通信料金を割引することで「新規契約を条件としない」形で額や期間の制限なく通信料金割引ができることによって、「市場の歪み」が生じていると主張していますが、具体的にどのような点で市場が歪んでおり、見直しをすることで問題がどう解消すると考えているのか御教示願います。

### 【対 MNO 4 社、MVNO委員会、オプテージ、JCOM、グーグル】

廉価端末特例について、見直しが必要と考えますか。必要と考える場合は、現在何が問題で、どのような見直しが望ましいか御教示願います。

### 【対 RMJ】

MNOが認定中古品の端末販売にあたって現行のルールの上限で大幅な割引を実施し、中古市場への影響が懸念されることですが、具体的に中古市場にどのような影響が出ているのか（中古端末の売上額等）、現時点で示すことができれば具体的に御教示願います。

## 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。  
(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。)

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) 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期的に観測すべきか。  
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。

- (3) 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。

- (4) (MNO 4社に対して)

- ① 自社のモバイルサービスの通信品質をどのような指標で評価しているか。また、これを踏まえてネットワーク投資の水準をどのように評価しているか。
- ② 顧客獲得や顧客維持のモチベーションとして、通信料金収入の確保の他に何があるか（例えば、顧客データの取得・活用、他サービスとの連携、自社経済圏の強化等）。

## 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。

## 2019年以前のモバイル市場

### 1. 「同一サービス同一料金」ではないため、利用者が料金プランを正確に理解できず、通信サービスを比較しにくい。

(例：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 等)

弊害

- ✓ 利用者は、料金プランを正確に理解できないため、**自らのニーズに沿って合理的な選択をすることができない。**
- ✓ 端末の購入や買い替えを頻繁に行う一部の者のみが恩恵を受けており、**利用者間の不公平**が存在する。

### 2. 人気端末の購入や乗換えに対する過度な利益提供を通じて、利用者を誘因

(例：高額なキャッシュバック、0円端末 等)

弊害

- ✓ 通信料金の収入を原資として過度に割引等する競争慣行が続くと、**通信料金が高止まり**したままとなる。
- ✓ 資金調達力がなく同様の販売手法をとることができない**新規参入者やMVNOが不利**（事業者間の競争が縮減）。

### 3. 通信契約により、獲得した利用者を過度に囲い込む

(例：高額な違約金、「2年/4年縛り」 等)



弊害

- ✓ 利用者に乗換えを躊躇させることで、**事業者間の競争が縮減**する。

## 規律の導入：電気通信事業法第27条の3

規律対象の事業者が自社の利用者（乗り換えて新たに自社の利用者になることを含む）と通信サービスや端末購入等の契約を締結する際のルールを法・省令・運用ガイドラインで規定。

### 1. 規律対象の役務（＝移動電気通信役務）

携帯電話サービスと全国BWAサービス

(スマートフォン、フィーチャーフォン、モバイルルータ、タブレット等に対するサービス)

ただし、以下のサービスについては規律対象外。

- ① 卸電気通信役務
- ② 法人に対して契約約款によらず別段の合意に基づき提供する役務
- ③ 特定地点以外での利用を制限して提供されるサービス（据置型Wi-Fiサービス等）
- ④ 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  
移動端末設備向けサービス（通信モジュール向けサービス）

### 2. 規律対象の事業者 ※ ①～③の販売代理店も規律の対象

- ① MNO4社
- ② MNO4社の特定関係法人
- ③ 規律対象サービスの契約数シェアが4%を超える独立系MVNO  
(2025年12月現在、該当なし)

### 3. 規律対象の行為

(1) 利益提供（通信サービスの継続利用を条件とした/に応じた利益提供を含む。価格は税抜）

- ① 端末の購入等（レンタル含む）や新規契約（乗換え含む）を条件とした
  - ・通信料金割引は原則禁止
  - ・通信料金割引以外の利益提供については
    - 継続利用を条件とする場合は一律禁止
    - 継続利用を条件としない場合は上限を設定
      - ✓ 端末販売時（新規契約時を含む）：原則4万円（端末価格等に応じて上限が変動）
      - ✓ 端末販売せずSIMのみ新規契約：2万円
- ② ①を条件としない場合、契約継続期間に応じた利益提供に上限
  - 6か月を超える場合：1か月分の料金/年、6か月以内の場合：1か月分の料金/月

SIMのみ新規契約についてはガイドラインで規律

(2) 契約の解除を不当に妨げる行為

- ・規律対象サービスの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

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

