

第 5 回会合における主な意見

令和 8 年 4 月 20 日
事 務 局

1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

論点1 27条の3の規制のあり方（総論）

- 規制の撤廃・緩和の観点について、過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が具体的にどのような行為なのか特定できないと規制の検証もできないため、問題となる競争慣行行為の特定が必要ではないか。（西村（暢史）委員）
 - 27条の3の規制は、過度な囲い込みや過度の割引を問題視して利益提供上限規制などを定めているので、27条の3に違反するものについては問題がある行為として整理しているが、果たしてそれを引き続き規制する必要があるのかという観点があると認識。また、端末購入プログラムについてもそれ自体は適切な手法であっても適正に販売が行われているのか、利用者が理解できているのかという指摘もあったため、規制の目的に反する行為なのか、改めて何が問題かを整理していきたい。（事務局）
- こうした行為がなぜ電気通信事業法に違反するのか把握するために指標の検討が必要であると認識しており、規制の撤廃・緩和という視点のみならず、今後の規制のあり方全般、あるいは全体の検討という観点でも今回の論点1の整理は非常に重要。（西村（暢史）委員）
- 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いう考え方について、撤廃するか否かというイチ・ゼロではなく、規制を段階的に緩和していくという選択肢があるのではないか。今は一括でしか利益提供できないところを例えば6か月や1年など一定期間の継続利用を条件に利益提供を可能とすることによって、端末の転売ヤーはほぼ排除できる。次の段階として例えば料金プランに連動した値引き上限を選択可能にし、その際、当初は一律の算出ルールによって値引き上限を決定し、その後自由化するなど、規制なしで料金プランに連動した柔軟な利益提供ができるようにしていく、といったやり方もあるのではないか。（北委員）
- 仮に日本が欧米型の販売手法に移行した場合、何も規制がないと当初は上位の料金プランと下位の料金プランで端末補助金に差がついていても、競争によって徐々に全体の補助金が上昇するとともに、上位プランと下位プランの補助金の差がなくなっていくことが想定される。どこか1社が下位の料金プランでも大幅な値引き攻勢を仕掛ければ、すぐにそういった状態になる。しかし、欧米では、何も規制がなくても、料金プランごとに合理的な値引きが行われており、なぜ海外では規制がないのに過度な値引きが行われないのかを解明しない限り、日本では永遠に27条の3の規制を緩和、撤廃することはできないのではないか。（北委員）

1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

論点1 27条の3の規制のあり方（総論）

- 今の仮説として、日本のキャリアは他国よりも激しい競争を行っているが、他国で競争が行われていないかというそうではなく、競争によって生じる多くの課題について、他国では消費者や消費者団体、株主などによるチェックや監視がより厳しいのではないか。以前イギリスの通信キャリアを取材した際に、イギリス人は自分の通信料金が他人の端末値引きに使われることを嫌うので、値引きが自己完結するように上位プランの契約者の値引き額が多く、下位プランの契約者の値引き額は少なくしているという説明を受けた。また、MNPばかり優遇すると、長期利用のユーザーからなぜ新規ユーザーばかり優遇するのかといった声や、過度な値下げ競争をしようとすれば、株主から株主利益を毀損するような不毛な値引き競争はしないでほしいといった声上がるのではないかと推測している。この点について情報収集、分析を行って報告できればと思う。（北委員）
 - コーポレートガバナンスの観点も含め、諸外国の例も見ながら考えていきたい。（事務局）
- 市場に過当競争といった状況を生み出している産業の構造自体に問題があるという観点もあるのではないか。（大橋主任）
- 規制の撤廃・緩和にフォーカスが当たり過ぎている部分もあるかもしれないが、それはあくまで結論の話であり、どういった行為において何が問題であって、その問題に対してどう対処するのかという観点でいうと、論点2以降も議論としては大変重要。（大橋主任）
- 自らのニーズに沿った通信サービスの合理的な選択について、依然として自分の契約しているサービスについて一体どの付加的なサービスに対して上乘せの料金が課されているかといった点や、その金額と通信環境に対する費用対効果の観点で他の事業者のサービスとどのように比較すればよいかは、一般の利用者にとっては非常に難しいと考える。その点がもう少し明確になると、こうした規制がなくても利用者はフラットに自分のニーズに沿った通信サービスを選択できるようになるのではないと考えており、27条の3の規制で対処する話ではないと思われるが、引き続き考えていかななくてはならない課題ではないか。（宮川委員）
 - 27条の3のみで対応していく問題ではないと考えられるが、対消費者の観点は総務省全体でも検討しているので、関係する委員会とも連携しながらより理解を深めてもらうにはどういことができるか考えていきたい。（事務局）

1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

論点1 27条の3の規制のあり方（総論）

- 今でも1年間は毎月1円の負担で1年で12円しか毀損しないという売り方は、消費者がどうやってそのような計算になるのか理解することは難しいと考えられ、27条の3の規制により過度な値引きが規制されたはずでも、家電量販店で何十万という利益を受けたけど問題ないのかといった話もよく聞いている。消費者は必ずしも携帯電話単体で契約するわけではないため、光回線やクレジットカード、家電などに紐づいた割引もあり本当に分かりにくい状態。総務省でも携帯電話ポータルサイトによりPRはしているが、携帯電話の契約が苦手な消費者はまだ多いのが現状。（西村（真由美）委員）
 - 家電や光回線など他分野では合理的な割引が行われている中で、モバイルについては規制が必要なのはなぜかという観点に関係するものと考え。この一端としては、プランが複雑で利用者の理解が進みにくく、過剰な誘引力を発揮するような要素も生まれやすい部分はあるかと思うので、利用者への説明の分かりやすさと併せて考えていきたい。（事務局）
- 自らのニーズに沿った通信サービスの合理的な選択について、消費者視点でまだ改善の余地があると考え。現在は通信サービスの選択肢が多く、大きく分けると、キャリアプラン、キャリアサブブランド、MVNOのプランがあるが、現状ではプランの情報が散在しており、まずこのような体系があるということ自体を理解していない利用者も多いのではないかと。例えば携帯に詳しい人やネット検索が得意な人は自分でネットで情報を収集して最適なプランを選んでいるかもしれないが、そうではない人が実際にはまだかなり多いのではないかと。この目的は、規制の緩和以前の問題として望ましい競争のあり方としてずっと残るべきものと考え。（三澤委員）
- 中長期的な方向性として、一般の利用者に対して国または業界レベルで大きく体系立てて分かりやすく広報する、何らかの形で知らせる形を検討しても良いのではないかと。MVNOが選ばれにくいという声もあったが、それは選択肢としてまだ認知度が低いからだと考え。海外の競争促進策の事例もあるが、例えば幅広な通信プランの種類と属性に合った選び方が分かるような専用サイトがあれば、MVNOも含めてプランの選択肢が十分にあるということの認知度向上につながるのではないかと。総務省では既に携帯電話ポータルサイトを開設しているが、これがどのくらい消費者に気がついてもらえているのか、携帯ブランドマップではMVNOは5社よりもっと示した方がいいのではないかと、といった点は改善の余地はあるのではないかと。（三澤委員）
 - 利用者が実際に通信サービスの契約をしたり、端末を買い換えるときに、まず総務省のサイトを見に行くという行動がなかなか起きにくいというのが現状であり、あまり活用されていないという問題意識は持っている。どうすればより国民の皆様きちんと伝えられるかについて意見をいただきながら改善を進めていきたい。（事務局）

1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

論点1 27条の3の規制のあり方（総論）

- 端末購入プログラムは通信サービス契約と紐づいていないことや、乗り換えのスイッチングコストが低い点について、消費者に適切な説明を行うことの徹底も併せてMNOの自主的取組として求めるべきではないか。（三澤委員）
- 利用者間の不公平について、新規契約者、特に短期で解約をするような利用者ばかりではなく、長期で契約しているユーザーに対して何らかの利益を還元できないかという点に関しては、囲い込みによる新規参入者との間の公平性という観点で、非常にセンシティブになっているという印象を受けている。ここまで成熟してきている産業の中で、長期の安定した契約は事業者側にとっても安定的にビジネスをしていく上での一つの材料になり、また、そうした安定的な契約がどれくらいあるかに関しては、通常投資家や金融関係者から見たときにもプラスの材料にもなり、何より利用者にとっても一つの事業者と安定的な契約関係を結んでいることで、何かしら利益の還元があることはマイナスにはならないので、この点の考え方について少し検討してみる余地はあるのではないかと。（宮川委員）
 - 27条の3の規制自体は過度の囲い込みを制限することで競争の促進を図ろうとしており、その囲い込みと長期的なユーザーのバランスを今後よく考えていきたい。（事務局）
- モバイルはますます我々の日常生活の基盤になってきたとともに、AIやDXなどさらに政策的にも進めようとする中で、社会経済活動の基盤としてますます重要性が増しているということは論を待たない。そうしたモバイルを消費者が購入するに当たって、その購入が極めて複雑化しているという点について委員からも指摘あったが、一般の消費者が理解できない状況は誠に不幸な事態だと言わざるを得ず、そうした意味で、制度も含めて商慣行を簡素化すべきという意見はもっともではないか。（大橋主任）
- 関係する全ての事業者が満足する解を出すことはおそらく相当難しいのではないかと考えられ、重要なのは政策的に何を指そうとしているのか、そしておそらく目指すべきなのは、消費者が価値に見合った支払いができる世界をどうやって作っていくのかということではないか。（大橋主任）
- 資本主義経済である我が国の足元を考えれば、自然な出発点というのは消費者が主導する世界観を作ることであり、目指すべきは、情報が透明化された、消費者が選択できるような基盤、いかにシンプルな世界観を作っていくのかというのが根本にあるべき思想・理念ではないか。（大橋主任）

1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

その他（各論）

- MNOによる中古端末の取扱いについて、現在、MNOが端末を販売する際は、旧端末の下取り価格が中古市場の平均的な下取り価格を上回る分について利益提供に繰り入れている。一方で、MNOが中古端末を販売する際は、新品の端末と同様に2万円から4万円の値引き上限規制があるだけで、中古市場の平均的な販売価格を下回る分については利益提供に繰り入れておらず、この点は何らかの措置を行うべきか否か検討が必要。（北委員）
- 廉価端末特例について、現在廉価端末の定義が2万円以下となっているため、メーカーが利益を削って端末価格を2万円に抑えることを求められているのであるとすれば、それは是正すべき。例えばSIMのみ新規による利益提供の上限2万円が1万円になれば、それと連動して廉価端末の定義を1万円以下にすることができるのではないか。1万円以下になれば、さすがにメーカーに1万円以内に抑えることを求められないのではないか。ただ、1万円にすべきかどうかは短期解約問題への対処次第。（北委員）
 - 関係者ヒアリングの中でも指摘があったところなので、まず、実態としての課題は何かについて追加質問への回答も踏まえながら、考え方を整理していきたい。（事務局）

2. 顕在化している課題

論点2 短期解約問題

- 利益提供を分割で提供できるようにすることでホッパーが暗躍する余地がなくなるということについては大いに賛同。長く契約し月額利用料から割引が相殺されるという形で利用者が恩恵を受けることになり、契約して違和感を感じた利用者は解約料を払って契約し、利益も得られなくなるというのは妥当な考え方ではないか。（西村（真由美）委員）
- 利益提供の上限が2万円が妥当かどうかという点については、2,000円程度のプランもあれば、4,000円程度などより高いプランもあるので、月額利用料と継続利用条件の緩和を何か月にするかという形で決めるのが良いのではないか。（西村（真由美）委員）
- 現段階で規制の見直しの是非を決めるのは時期尚早だと思うが、規制の見直しの必要があると考える。短期解約問題は、そもそも継続利用を条件とした利益提供を禁止したことにより短期解約しても確実に2万円、2万ポイントもらえるということが最大の要因であり、また、たとえ一定期間後や一定期間分割で利益提供できるようになったとしても、2万円という額自体が違約1,000円を支払ってもホッパーの手元に利益が残る水準であるということが問題。（北委員）
 - 月額料金プランに連動した設定といったアイデアも議論の中では一部の事業者から出ていたが、他方でなかなか実務的に運用が難しいのではないかという意見もあったところ。2万円という金額の設定のあり方について、事業者の意見も聞きながら引き続き検討を進めていきたい。（事務局）
- 継続利用条件を緩和しても競争によって一括での利益提供に収れんするかもしれないし、収れんしなかったとしても違約金1,000円、上限2万円のままだではホッパーはなくならないため、案1の継続利用条件の緩和に加え、規制の緩和として案2の違約金の引き上げ、あるいは規制の最適化として案3の利益提供上限2万円の引き下げが必要であると考え。そもそも2万円という額の根拠が希薄化しており、改めてこのタイミングでSIMのみ新規契約から得られる平均的な利益について算出し直す必要があるのではないか。例えば継続を求める期間として6か月や1年とした場合、それぞれの期間でキャリアが得られる平均的な利益を計算すれば、おそらくそれぞれ5,000円、1万円程度の水準になり、廉価端末の定義もこれに合わせて変更できると考える。（北委員）

2. 顕在化している課題

論点2 短期解約問題

- 業界の自主的な対策の徹底や規制による見直しの必要があるかについては、MNOは非常に重い問題提起として理解すべきではないか。追加質問への回答を踏まえても、短期解約問題が電気通信事業法上明らかに問題であることが完全に明確化されたとは考えていない。併せて、どのような見直しをするか、あるいは見直しをしないかいずれにしても、事後検証もセットで対応すべき。
(西村(暢史)委員)
- まずはMNOによる自主的な対策を徹底すべきという点は理解した。中長期的にはもう少し突っ込んだ措置が必要ではないか。
(三澤委員)
- 短期解約問題は全ての立場の関係者が得していないということで一致しており、見直しを行うことは非常に重要。(横田委員)
- ルールが制定された当時と比べ、ここ2、3年で経済環境などが大きく変わってきているので、利益提供の上限額などについては現在の市場環境に合わせるという観点で議論すべき。その中で、利用者は短期、中期、長期と3つのカテゴリーに分けられるが、短期でキャリアを変えていくホッパーはすぐにでもやめさせるべきである一方で、現状だと長期の利用者があまりメリットを得られない市場になっており、そういった長期の利用者がもう少し利益を得たり、端末を買い換えやすくするといった環境を整えることが望ましい。中期契約者に関しては、各キャリアが自社のサービスをより魅力的にして取り合うべき市場であり、そういった意味で利用者の契約期間に応じて利用者が納得してキャリアを変更する、または長期利用する、そういった環境になることが望ましい。
(横田委員)
- 専門委員会の名称にも利用者視点という言葉が含まれており、事業者は単に総務省の質問に対して回答するというよりも、利用者に向けた説明という意識も持つことが望ましい。(西村(暢史)委員)

2. 顕在化している課題

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

- 折衷案のうち機種ごとの算出ルールの義務化について、現行のルール導入前はほぼこの折衷案のように運営されていたと理解しており、機種ごとに算出し、先行同型機種がない端末は問題はあるながらも類似の機種を参照して算出していた。その後、算出ルールがより厳格化され、同時にグルーピングを可にしてしまったことで規制の潜脱という問題が生じたことを踏まえれば、確かに運用が煩雑で、総務省や機種ごとの買取り価格データを出しているRMJ会員企業に業務負担がかかるが、ここがクリアできれば大きな問題はないのではないか。（北委員）
 - 事業者の意見も踏まえながら、負担の面も含めて検討していきたい。（事務局）
- 厳密に残価を計算しても、結局本当に正確な残価になるかというのは検証することが難しく、ある程度割り切って、実際の実原価より高くなったり低くなったりすることがあるという前提で、一部事業者から提案のあった残価率が一律で低減するモデルによる算出方法は良い案ではないか。（西村（真由美）委員）

2. 顕在化している課題

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

- 今も端末購入プログラムの残価率算出ルールが複雑になっており、今後議論が進んでさらに複雑化していくことを懸念。複雑化すると、販売代理店での教育に時間がかかることに加え、抜け穴ができてやすくなってしまうと考えられ、できる限りシンプルなルールを目指していくべきではないか。（横田委員）
 - シンプルなルールとしては、一律の方法という形もあれば、折衷案で示したように細かいルールを決めずに合理的な算出価格を事業者の責任で判断し、事後的に問題があれば改善を求めるというのも一つのシンプルなやり方だと考えられるので、どちらが適切かは今後、事業者の意見も聞きながら検討していきたい。（事務局）
- 現在のルールでは新しい端末の残価率の設定が難しく、特に今後、AIを含めてスマートフォンもパラダイムシフトしていく環境の中、新しい今までなかった端末がこういったルールによって売れなくなるようなことがないようにルール作りをしていくべきではないか。（横田委員）

2. 顕在化している課題

論点4 27条の3における特定関係法人の規律

- 電気通信事業法上の他の特定関係法人の規律について、一種指定設備設置事業者の役員兼任禁止等が「追加的規律」となっているとのことだが、この「追加的」というのは何に加えて追加的なのか。（西村（暢史）委員）
 - 一種指定設備設置事業者について、禁止行為等の規律に加えて、さらに役員兼任規制や建物の利用に関する不公平な取扱いが追加的な規律となっている。（事務局）
- 規律の方向性を検討するの当たって利用者数のシェアの推移等の競争状況や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が考慮すべき要素として示されているが、今後のルールを考えたときに、指定をする前に、契約数のシェアのみならず、こういった点も追加的に考慮要素になるのではないか。（西村（暢史）委員）