

指標の在り方、論点整理

令和8年5月15日
事務局

論点1：27条の3の規制の在り方（総論）

27条の3の規制の効果検証や在り方検討のための指標	2
---------------------------	---

論点2：短期解約問題

1. これまでの議論	8
2. 追加質問に対する関係者の回答	8
3. 第6回会合（4/20）における委員の意見	9
4. 論点整理	12

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

1. これまでの議論	14
2. 追加質問に対する関係者の回答	17
3. 論点整理	18

論点4：27条の3における特定関係法人の規律

1. これまでの議論	19
2. 追加質問に対する関係者の回答	21
3. 論点整理	25

1. 目的

- ◆ 中長期的な27条の3の規制の撤廃・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整理することが必要ではないか。【コアKPIの設定】
- ◆ 指標（データ）には閾値を設定せず、主に指標（データ）の変化率に着目して、市場環境の変化等を確認していくというアプローチが適当ではないか。
- ◆ その上で、一定程度の市場環境の変化等が認められる場合に、規制の見直しの有無を自動的に判断するのではなく、規制の撤廃・緩和が市場に与える影響等も検証した上で、規制の撤廃・緩和を進めていくことが考えられるのではないか。

2. 評価軸の在り方

- ◆ 中長期的な規制の撤廃・緩和に向けては、事業者間の適正な競争環境が実現できているかが重要であるところ、
 - シェア等による①市場における競争状況の定量的な把握に加えて、
 - 競争は手段であって、適正な競争を通じて、利用者のニーズに合ったより良いサービスが提供され、利用者が合理的な選択ができることが本来の目的であることを踏まえて、②利用者がどのようなサービスを選択可能であり、③そのサービスの内容を良く理解した上で選択できているか、についても重点的に着目すべきではないか。
- ◆ さらに、④端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行自体は継続していることから、特に値引き上限規制の撤廃・緩和に向けては、当該競争慣行が市場や利用者 に及ぼす影響について重点的に着目すべきではないか。
- ◆ なお、関係者ヒアリングにおいては、短期解約問題に関連する指標について様々な意見が出されたところ、これらの指標の扱いについては、短期解約問題の事後検証の在り方において検討することが適当ではないか。
- ◆ 総務省においては、事業者からの各種報告や利用者意識調査を通じて、幅広い様々な市場データの把握に努めてきたところ、市場を多角的・総合的に検証する観点から、重点的に着目する指標（データ）以外についても、引き続き把握に努めることが適当ではないか。なお、検証に活用する意義に乏しいデータについては、事業者の意見も聴きつつ簡素化を図るべきではないか。

1. 市場における競争状況

- ◆ 市場における競争状況の定量的な把握方法としては、利用者数のシェアが最も分かりやすい指標と考えられるが、累積のシェアのみをもって競争状況を把握することは適切でないとの意見もあることから、累積のシェアに加えて、直近の競争状況を把握する観点から、純増シェアも重点的に着目することとしてはどうか。
- ◆ 新規契約者に占めるMNP比率の推移は、スイッチングコストの低下による乗り換えを通じた競争の進展状況を測る指標と考えられる一方、市場が飽和状態に向かえばMNP比率が上昇するのは必然であり競争の進展状況を測る指標としては適切でないとの意見もあるところ、MNPの状況について重点的に着目すべきであるか。

2. 利用者が選択可能なサービス等の状況

- ◆ 競争の結果として、利用者のニーズに合った適切な価格・品質の通信サービスが提供されているかを把握することに加え、利用者にとっての選択肢があるかという点についても、重点的に着目すべきではないか。
 - ①通信料金：消費者物価指数における通信料の変動、内外価格差調査を通じた主要先進国の通信料金との比較
 - ②通信品質：第三者機関による通信品質評価等
 - ③選択肢の幅（通信サービス・端末）：各事業者が提供している料金プランの多様性、端末の販売状況等
- ◆ なお、27条の3の規制の本来の目的は、端末市場競争から切り離れた通信サービス単体での競争の促進であり、最新技術を搭載した端末の普及によるモバイル市場の発展や利用者利便の向上を後押しするものではない（ミリ波対応端末特例は例外）。他方、端末は通信サービス利用に不可欠なものであり、27条の3の規制によって端末の選択肢が狭まることでモバイル市場の発展や利用者利便の向上の足かせとなることは避けるべきとの考え方もあるところ、27条の3の規制の在り方を今後検討する上で、端末の選択肢の幅についても重点的に着目すべきではないか。

3. サービスに対する利用者の理解、意識

- ◆ 利用者が通信サービスの内容をよく理解した上で選択できているかを把握する観点からは、利用者意識調査における①「支払っている通信料金に納得しているか」、②「料金プランの内容について理解できているか」、③「どのような付加サービスが組み込まれているか把握しているか」、④「利用している携帯電話サービスについて満足・不満足な点」等への回答状況について、重点的に着目すべきではないか。また、「通信サービス契約や端末購入にあたって選択肢があると感じているか」等についても、利用者意識調査における回答状況に着目すべきではないか。

4. 「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が市場や利用者に及ぼす影響

- ◆ 27条の3の規制は、「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行からの脱却により通信サービス競争の促進を目指すものであり、値引き等が「過度の」水準にならないよう、利益提供額の上限ルールを定めている。
- ◆ したがって、現行の上限ルールの範囲内であれば、値引き等の誘引に頼った競争慣行は許容されているところ、上限ルールの撤廃・緩和を検討するにあたっては、以下の点について重点的に着目すべきではないか。

（１）利用者

通信サービスの内容ではなく、値引き等の誘引に惹かれてサービスを契約している利用者がどの程度いるか、利用者意識調査における携帯電話会社を乗り換えた理由（値引き等の誘引による乗り換えの有無等）への回答状況について、重点的に着目すべきではないか。

（２）事業者

違反状況や販売現場の実態等について、覆面調査や事業者自身のモニタリングを通じて重点的に着目すべきではないか。

（３）値引き等の誘引を発揮する機会

利用者意識調査における①「使用携帯電話端末の購入場所」でMNO・MVNO以外（メーカー直販や中古端末販売事業者等）から購入したと回答した者の割合や、②中古端末の販売状況、③端末購入を伴わないSIMのみ新規契約の割合について、重点的に着目すべきではないか。

（４）端末購入プログラムの利用実態

端末購入プログラムが適正に提供され、利用者がよく理解した上で利用しているかを把握する観点からは、利用者意識調査における端末購入プログラムに係る①「端末を返却しなかった理由」、②「プログラム利用中でもキャリア変更できる旨の認知度」、③「特典利用料免除のための次端末購入時に通信契約不要である旨の認知度」への回答状況等について、重点的に着目すべきではないか。

評価軸		重点的に着目すべき指標（データ）		把握手法
1	市場における競争状況 (定量的な把握)	・ 利用者数	<ul style="list-style-type: none"> ・ 累積シェア ・ 純増シェア 	・ 事業者からの報告
		・ 新規契約数におけるMNPの数・比率		
2	利用者が選択可能な 通信サービス等の状況	・ 通信料金	・ 消費者物価指数における通信料の変動	・ 消費者物価指数
			・ 主要先進国の通信料金との比較	・ 内外価格差調査
		・ 通信品質	・ 第三者機関による通信品質評価等	・ 公表情報等
		・ 通信サービスの 選択肢の幅	・ 各事業者が提供しているプランの多様性	・ 公表情報等
		・ 端末の選択肢の幅	・ 端末の価格・種類、廉価端末特例の適用状況 等	・ 事業者からの報告 ・ 公表情報等
			・ 中古端末の販売状況（MNO、中古端末取扱事業者）	・ 公表情報等
・ 使用携帯電話端末の購入場所 (MNO、MVNO、メーカー直販、中古端末市場等)	・ 利用者意識調査			
3	通信サービス等に対する 利用者の理解、意識	<ul style="list-style-type: none"> ・ 支払っている通信料金に納得しているか ・ 料金プランの内容について理解できているか ・ どのような付加サービスが組み込まれているか把握しているか ・ 利用している携帯電話サービスについて満足・不満足な点 ・ 通信サービス契約や端末購入にあたって選択肢があると感じているか 等 		・ 利用者意識調査

評価軸		重点的に着目すべき指標（データ）		把握手法
4	「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が市場や利用者に及ぼす影響	• 利用者の意識	• 携帯電話会社を乗り換えた理由（値引き等の誘引による乗り換えの有無等） 等	• 利用者意識調査
		• 事業者の状況	• 違反事例、販売現場の状況 等	• 覆面調査、事業者によるモニタリング
		• 誘引力を発揮する機会	• 使用携帯電話端末の購入場所（MNO・MVNO以外（メーカ直販や中古端末販売事業者等）から購入と回答した者の割合）	• 利用者意識調査
			• 中古端末の販売状況（MNO、中古端末取扱事業者）	• 公表情報等
			• 端末購入を伴わないSIMのみ新規契約の割合	• 事業者からの報告
• 端末購入プログラムの利用実態	• 端末を返却しなかった理由（返却できるという仕組みを知らなかった、一定期間経過後端末の分割支払い額が高くなることを知らなかった等） • プログラム利用中でもキャリア変更できる旨の認知度 • 特典利用料免除のための次端末購入時に通信契約不要である旨の認知度 等	• 利用者意識調査		

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
	端末市場 の動向	利益提供の状況
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

1. これまでの議論

- ◆ 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、乗り換え特典を目当てに発生するものであるため、まず第一に、乗り換え特典を付与する主体（主にMNO）による自主的な取組の徹底を求めるべき。
- ◆ 一方で、短期解約原因の作出者でない関係者（MVNO、販売代理店）が被害に遭っている実態があることや、MNOの自主的な取組だけでは限界がありうることから、規制見直しによる短期解約問題への対応策として、以下の3案が挙げられている。案1については、囲い込みにつながらないように、緩和の程度を検討中。

案1：新規契約を条件として利益提供する場合の継続利用条件の緩和
案2：通信サービス解約時の違約金の上限引き上げ
案3：新規契約を条件とする利益提供の上限引き下げ

2. 追加質問に対する関係者の回答（参考資料1 p.18）

第6回会合（4/20）において、「論点2 短期解約問題」の規制見直し案1（継続利用条件の緩和）の緩和期間を最長6か月とする場合、ホッピングが止まらず、MVNOが踏み台にされ続けるのではないかと発言が一部の委員からありました。

追加質問に対する回答において、継続利用条件の緩和は、囲い込みにならないよう必要最小限の期間にすべきとの御意見でしたが、踏み台の問題を考慮してもなお、緩和期間は6か月を超えるべきでないと考えますか。

競争制限的な見直し案である案2（解約の違約金の引き上げ）や案3（乗り換え特典の上限額の引き下げ）を採用することは望ましくないため、あくまでも案1（継続利用条件の緩和）による見直しを前提として、御回答いただきますようお願いいたします。 【MVNO委員会、オプテージ】

- ◆ MVNO委員会とオプテージからはいずれも、案1（継続利用条件の緩和）による見直しを前提とした場合に、過度な囲い込み行為を防ぐ観点から、「長期にわたって利用者を拘束しない」期間とされている6か月間を超えるべきではないとの意見が出ている。
- ◆ MVNO委員会は、継続利用条件の期間を最長6か月とする場合であっても、利益提供を月額料金の範囲内で均等に分割提供し、解約時には以後の利益提供を終了する等の方法とすることで、利用者の手元に支払額を上回る利益が残りにくくなることから、ホッピング行為の抑制に一定の効果が期待できると指摘。
- ◆ オプテージは、解約者の手元に利益が残るという構造が短期解約の原因になっていると指摘し、構造的課題を根本的に解消するには、案1（継続利用条件の緩和）だけでなく案3（利益提供の上限額の引き下げ）等の対応も含めた検討が必要であると主張している。

3. 第6回会合（4/20）における委員の意見

（1）案1～3について

◆乗り換え特典の獲得のみを目的とする悪質な短期解約かどうかの特定が困難であることを理由に、事業者自身の自主的取組による対処を前提とした上で、競争制限的でない形で最小限の範囲で見直しを行うべき、との意見が複数挙がっている。

◆一方で案1（継続利用条件の緩和）だけでは、低廉な料金プランを契約した場合に解約者の手元に利益が残る、あるいは通信料金分が実質無料となるケースが出てくるため、乗り換え特典を目的とするホッピングを抑止できないとして、案3（利益提供上限の引き下げ）もあわせて検討すべきとの意見も出ている。

◆案2（解約時の違約金の上限引き上げ）は、スイッチングコストを高めることから慎重な検討が必要との意見が出ている。

- 利益還元の獲得のみを目的とする悪質な解約を特定することは困難であり、悪質でない消費者も相当程度いることが見込まれるところ、いずれにしてもこうした消費者の行動は事業者の価格付けが引き起していることであり、本来はMNOをはじめとする事業者の自主的な取組の中で価格付けの適正化が行われるべきことであって、これに対しては事業者が責任を持つべき。競争制限的ではない形で自由な価格付けができるような競争環境をつくるべきというのが根本理念にあるべきと考えられる。また、価格付けは本来事業者が真摯に説明すべきものであって、それを安易に規制に委ねることはあってはならないのではないかと。
- 3つの規制見直し案を組み合わせる形で対処するほうが短期解約問題に対して非常に強力なツールとして機能するものと考えているが、やはりまずは事業者の自主的取組を前提とするならば、案2や案3をセットで考えるというのは難しいのではないかと。短期解約問題は事後的な対応、回復が極めて困難でありつつも、そもそも短期解約には通常の合理的な一消費者の行動であるという側面と、その一方で悪質な行動であるという側面があり、これらを事前に区別することは極めて困難であることから、3つの案を組み合わせて短期解約自体に一律に規制をかけることは、スイッチングコストの低下を1つの主眼とした規制の趣旨とは逆の方向なのではないかと。
- 案3（利益提供上限の引き下げ）も対処として捨てがたいと考えており、継続議論に含めるのも良いのではないかと。
- 6か月だと、例えば楽天モバイルにポートインすると3ギガまで月額880円のプランがあり、これを6か月間利用した後に解約しても手元に1万3,000円以上残るので、乗換え特典の獲得のみを目的とするホッパーは止まず、その間、MVNOはずっと踏み台にされ続ける。つまり、残念ながら案1の期間を6か月としても、短期解約の抑止効果はなく、また同じことが繰り返され、1年後に同じ議論をすることになる。12か月にしたとしても、光やカード、家族割などの割引適用により1,000円を切るプランがたくさんあり、実質1年間通信料金が無料となるので同様であり、案1で継続を求められる期間を6か月あるいは12か月にしてもホッピングは止まらないと考えられ、そうなると案3の利益提供上限2万円の引下げを検討することが必要ではないかと。案2（解約時の違約金の上限引き上げ）はスイッチングコストを高めることから慎重な検討が必要である。案3（利益提供上限の引き下げ）はかなり効果的であると考えている。案3が規制の強化あるいは事業者間の競争を阻害するという見方をしてしまうとそれまでであるが、この2万円という額を適正化あるいは再定義するという見方に立てば、例えば案1で12か月の継続を許容した場合、新規契約から12か月間に得られる利益を超えない額ということに再定義して計算すれば1万円弱、6か月であれば5,000円弱の水準になれば、乗換え特典の獲得のみを目的とするホッパーを止めることができるのではないかと。

3. 第6回会合（4/20）における委員の意見


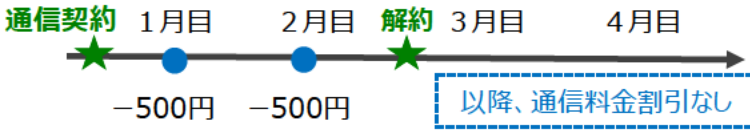
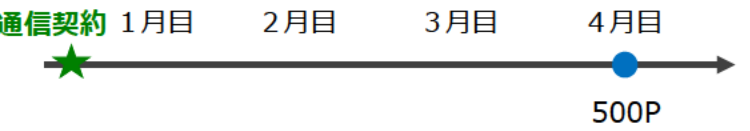
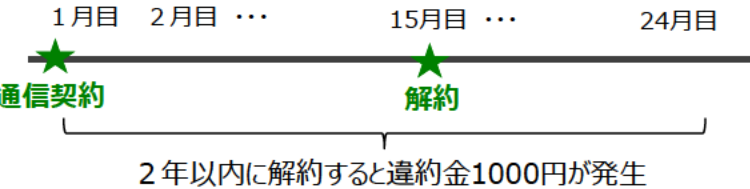
（2）案1の緩和の程度について

- ◆利用者拘束しない期間として最長6か月まで緩和することに賛同する声がある一方、「通信サービス品質確認をしやすくするための乗り換え促進」という位置づけであるお試し割（新規契約を条件とする通信料金割引の特例）の割引可能期間（最長6か月）と同じ緩和期間にすることで、お試し割の導入検討時と同様の懸念（ホッピング等）があるのではないか、短期解約問題への対処という観点からは別途検討が必要ではないかとの意見があった。
 - ◆また、毎月分割で利益提供する場合であっても、乗り換え直後の還元額の割合を大きくすることを禁止したり、当月よりも翌月の還元額を増やすようにする等、継続利用条件の緩和後も特典一括付与の商習慣に後戻りしないようルール化する必要があるのではないかとの意見もあった。
- 当面まずは案1に絞って対処するという場合、一番拘束性が低い点を重視し6か月の継続利用とするということに賛同。例えば6か月より短期間に刻んでしまうとまたルールが複雑化することから避けるのが望ましく、1年を超えると拘束性は確実に高くなる。
 - 継続利用条件の緩和の期間として、お試し割の割引可能期間である6か月が示されているが、お試し割の趣旨は品質確認であり、短期解約との関係で考える場合は、6か月という期間については、もう少し検討が必要ではないか。
 - お試し割の割引可能期間が6か月であることから継続利用条件の緩和の期間も6か月で良いのかは悩ましい。仮にMNOが6か月間分割あるいは6か月後に一括で2万円の利益提供を行う場合、また通信サービスの利用に連動した分割利用提供を行う場合であっても、各種割引なしで月額3,000円弱のプランはたくさんあり、こういったプランであれば6か月間通信料金が実質ゼロ円で利用できるようになる。今ショッピングモールなどの出張販売や家電量販店では、もう2万円もらいましたかという声かけがあるが、これが6か月間通信料金が実質ゼロですよという声かけに変わるだけではないか。ユーザーは4MNOを半年ずつホッピングすれば、ずっと無料で使い続けることができ、これはまさにお試し割の導入を検討した際のホラーストーリーそのもので、一般のユーザーを巻き込んだホッピングを助長しかねない状況になってくるものと考えられる。
 - どの事業者もお試し割を実施していないということ、SIMのみ新規で案1の期間を6か月にするといった場合、お試し割と何が違うのか、ほぼ同じではないかという疑問があるので、その点を考えていく必要があるのではないかと。
 - お試し割の割引可能期間を持ち出してこれと同様に6か月という期間が示されているが、どの事業者もお試し割を実施していないことからすると、もしこれを持ち出してくるのであれば、そもそもなぜこのお試し割が制度として使いにくいのかをまずは整理し、その中で改善できる点があれば次の良い一手になると思うので、そこの辺りを検討していくのも良いのではないかと。
 - ホッピング対策として一括キャッシュバックがなくなっていく、それに伴って通信サービスの利用期間に連動した利益提供の形になっていった場合、毎月同じ額がキャッシュバックされていくような前提になっているように見えるが、これがホッピング問題が少し時間がたって忘れ去られてくると、事業者によっては、例えば1年の最初の月に多額のキャッシュバックをして残りの11か月は少額のキャッシュバックをするといったやり方が出てこないとも言えないので、契約期間に応じたキャッシュバックの割合はしっかりとルール化していく必要があるのではないかと。例えばキャッシュバックの額は必ず前の月よりも翌月のほうが多くなるようにすることにして、最初のほうにキャッシュバックの割合がシフトしてしまうような状況にはならないように留意すべきではないかと。

新規契約や端末購入を
条件とした利益提供

プラン変更者や既存契約者、端末非購入者にも
新規契約者や端末購入者と同じ条件で利益提供する場合 =

新規契約や端末購入を
条件としない利益提供

<p>期間拘束なし (=解約時に違約金が発生しない)</p>	<p>毎月分割して利益提供し 解約時に利益提供を終了</p>	<p>禁止</p> <p>ただし、「お試し割」は、通信料金割引の期間が6か月以内であれば可能。</p>	<p>プラン変更者や既存契約者、端末非購入者にも 新規契約者や端末購入者と同じ条件で利益提供する場合 =</p> <p>最大4か月、毎月500ポイント付与するキャンペーン</p>  <p>最大4か月、通信料金を毎月500円割引するキャンペーン</p> 	<p>27条の3の規制対象外</p> <p>額や期間の制限なく 通信料金割引も含め あらゆる利益提供が「可能」</p>
	<p>一定期間経過後に 利益提供</p>	<p>禁止</p>	<p>契約から3か月間契約を継続すれば、4か月目に500ポイントを付与</p> 	<p>一定の範囲で可能 (=いわゆる「継続利用割引」)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・6か月以内：1か月分の料金/月 ・6か月超：1か月分の料金/年 <p>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期間とされた。</p>
<p>期間拘束あり</p>	<p>1年超の期間拘束 プランの契約者のみ に利益提供</p>	<p>禁止</p>		<p>違約金と利益提供 (※) の合計が1000円まで</p> <ul style="list-style-type: none"> ・期間拘束なしプランの提供義務 ・期間拘束なしプランとの料金差は170円まで、他の条件は同一 ・2年を超える期間拘束の禁止 <p>※ 期間拘束中の継続利用を条件とする利益提供</p>

4. 論点整理

(1) 案3 (利益提供上限の引き下げ) について

- ◆一部の関係者や一部の委員からは、乗り換え特典を目当てとするホッピングの動機を抑止することが重要であるとして、案3 (利益提供上限の引き下げ) により解約者の手元に利益が残ってしまう構造を排除すべきとの意見が出ている。
- ◆解約者の手元に利益が残らない水準まで乗換え特典の上限を引き下げるほうが、MVNOや販売代理店の被害を抑止する効果大きいことは確かである。
- ◆しかし、前回会合で委員から指摘があったように、乗り換え特典目当てのホッピングは事業者の (乗り換え特典の) 価格付けが原因であることから、本来はMNOをはじめ、乗り換え特典を付与する事業者の自主的な取組の中で適正化が行われるべきではないか。また、外形上短期解約であっても善良な解約者が存在することから、まずは競争制限的ではない形で乗り換え特典を付与できるような環境を構築すべきであり、顧客獲得競争において乗り換え特典をどの程度付与するかは事業者の経営判断として自ら責任を取るべきものであることから、規制によって特典付与額の上限を引き下げることは慎重に考えるべきではないか。
- ◆そこで、MNOをはじめとする関係者の自主的な対応を大前提とした上で、まずは、競争制限的な性質が小さい案1のみを採用し、一定期間の継続を促す形で乗り換え特典を付与する選択肢を与えられるよう (顧客獲得戦略として、現状のように乗り換え直後の特典一括付与の選択肢も残されている)、規制の見直しを実施することが望ましいのではないか。
- ◆その上で、乗換え特典を目的としたホッピングによって、短期解約原因の作出者でない関係者 (MVNO、販売代理店) が被害を受けるという事実も考慮すれば、関係者の自主的な対応や案1による規制見直しの効果を今後検証し、必要な取組を尽くしたとしてもなお、問題があるとの評価に至った場合に、案2や案3による規制の見直しを検討することが適当ではないか。

4. 論点整理

(2) 案1の緩和の程度について

- ◆MVNOからは、案1（継続利用条件の緩和）による見直しを前提とした場合でも、過度な困り込み行為を防ぐ観点から6か月間を超えるべきではないとの意見が出ており、前回会合（4/20）において、一部の委員から最小限の見直しという方向性に賛同する意見があった。一方で、最長6か月にすると、低廉な料金プランを契約した場合に、解約者の手元に利益が残ったり「月額通信料金が実質無料」と訴求したりすることにより、MVNOの踏み台化が止まらず、お試し割の導入検討時と同様の懸念（ホッピング等）が生じうる（※1）ため、短期解約問題への対処として最長6か月が妥当と言えるのか引き続き検討すべきという委員の意見もあった。

※1 6か月以内という期間は、「長期にわたって利用者を拘束しない期間」とされ（競争ルールWG報告書2023）、これを踏まえお試し割においても、乗り換え後最長6か月間の通信料金割引を許容している（競争ルールWG報告書2024）。他方、お試し割の導入検討時、「乗り換え先の通信サービスのお試し」という特例の建て付け上、お試し期間としての割引適用期間が終了すると多数の解約が発生しうることを理由に、割引目当てのホッピングや販売現場の負担を懸念する声が挙がっていた。

- ◆また、継続を求める程度について、「通信サービスの利用に連動した分割利益提供（通信サービス解約時には利益提供を終了）」のほうが、「乗り換えから一定期間経過後に特典を付与する」よりも困り込み効果が小さいため、MVNOからは、「通信サービスの利用に連動した分割利益提供」のみを認める制度設計にすべきではないかとの意見があった（4/20会合 資料6-1 p.2）。
- ◆これらを踏まえ、短期解約問題への対処としての有効性とスイッチングコストとのバランスを考慮するならば、乗り換えから一定期間経過後に特典を付与することは引き続き禁止した上で、分割での利益提供に限り最長1年間実施できるようにする見直し案が考えられるのではないか。
- ◆関連して、短期解約への対処としての有効性という観点からは、乗り換え直後の特典一括付与や、それに類似する特典還元方法（乗り換え直後の還元額の割合を大きくする等）を規制することも考えられるものの、関係者の自主的取組を第一とする方針や、競争制限的でない形で最小限の範囲で見直しを行うという観点からは、慎重に考えるべきではないか。
- ◆なお、最長1年間の継続利用条件の緩和を認めると、通信料金割引を含む利益提供が新規契約を条件として最長1年間実施できるようになるため（※2）、お試し割を特例として設ける必要がなくなり、見直し後の制度に吸収されることで、お試し割導入時に指摘された懸念も解消されるのではないか。

※2 新規契約を条件とする通信料金割引は、通信サービスの継続利用の間接的な誘引につながることから、これまでお試し割を除き禁止されていたが、案1の規制見直しにより一定期間の継続利用を促すことが可能になれば、その期間は通信料金割引ができるようになる。

1. これまでの議論

- ◆ 端末購入プログラムにおける現行の残価率算出ルールに対して見直し案が関係者から挙がっているところ、その案は大きく以下の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%）
- ◆ 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、(2)の全機種・全キャリアで一律の残価率を採用する案では、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ため、本来は(1)の機種ごとの残価率算定が望ましい。しかし、中古端末市場での流通量が少ない機種はRMJの買取実績も少なく、機種ごとの残価率を正確に反映できないおそれがあることから、(1)には限界がある。
- ◆ そこで、以下の折衷案も含め、算出方法の在り方について関係者に追加質問を送付し、回答を求めた。

専門委員会資料5-1のp.22の2つの折衷案について、どのように考えていますか。賛成・反対の理由に加え、どのような算出方法にすべきかアイデアがあれば、具体的に御教示願います。その際、算出の負担軽減の方策についても、アイデアがあれば具体的に御教示願います。

【対 MNO 4社、MVNO委員会、オペテージ、JCOM、全携協、RMJ、グーグル、サムスン電子ジャパン、アップルジャパン】

2つの折衷案（資料5-1 p.22 抜粋）

【折衷案1】

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。

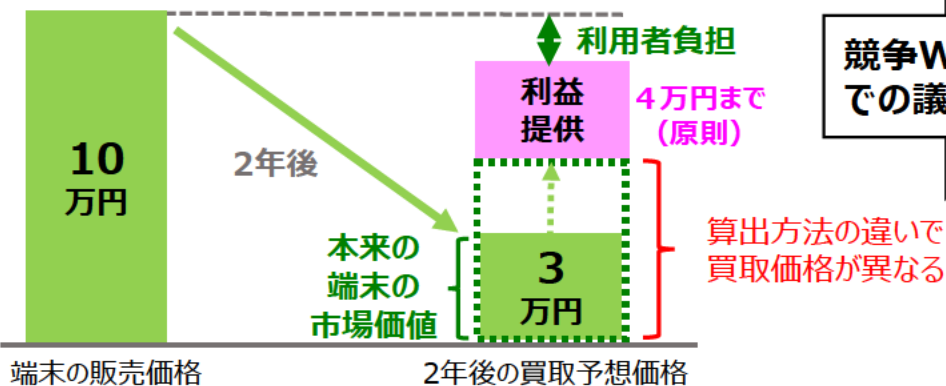
【折衷案2】

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。

- ◆ 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

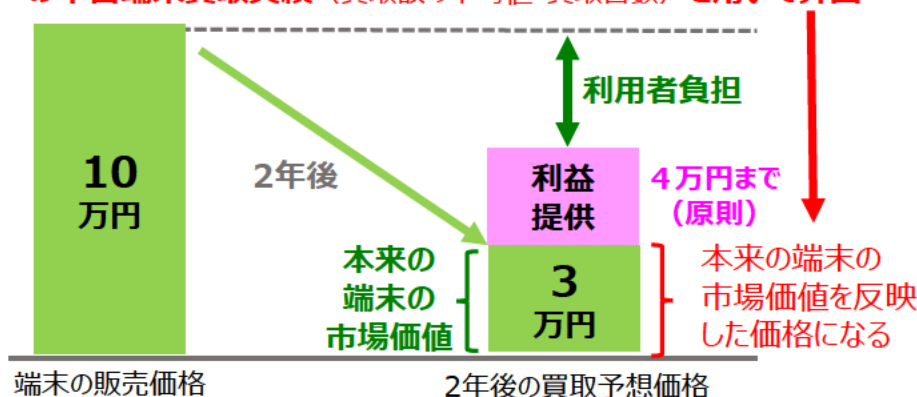
具体的な算出ルールがなく、事業者の裁量が大きかった
（フリマでの販売価格を基に算出するなど）



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 将来時点では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。

- ◆ 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付けつつも、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り、本来の価値との乖離が生じている。

※ iOS端末とAndroid端末をそれぞれ複数取り扱っている場合に、一部のiOS端末とAndroid端末を同じグループに入れることは原則不可。

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"> • 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) • 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。
<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"> • 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) <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>

2. 追加質問に対する関係者の回答（参考資料1 p.20～35）

- ◆ いずれの折衷案についても意見が分かれているが、元々の案（機種ごと算出 or 全機種・全キャリア一律）と主張の軸は同じ。
 - ◆ 一律化（折衷案を含む）に賛成する根拠としては以下の点が挙げられている。
 - 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せば、残価率の算出におけるMNOの裁量は排除すべき。
 - 現行の複雑な算出ルールと比べて算出業務に係る負担の軽減が図られる。
 - 既存の買取実績を参照して将来の端末買取時の価値を算定すること自体に限界がある（中古端末市場における流通台数が少ない場合に残価率を正しく算出できないおそれがある、新しいタイプの機種が発売された場合にも既存機種の買取価格を参照せざるを得ない）ことから、割り切りが必要（中古端末市場における機種ごとの市場価値の違いは考慮しない）。
 - ◆ 一方で、機種ごと算出に賛成する根拠としては、27条の3の規制の潜脱（全機種の残価率一律化により本来価値の低い機種残価率を引き上げることは規制の潜脱に当たる）が挙げられる。ただし、折衷案1のようにMNOの裁量でRMJ以外の中古端末取扱事業者のデータを参照できることに対しては、算出ルール導入前のように、残価率や買取予想価格の恣意的な引き上げにつながり27条の3の潜脱が発生することから、慎重な意見が多数挙げられている。他方で、機種ごとの算出を徹底する場合は買取台数の少なさに起因して残価率が不正確となるおそれがある（※）。
- ※ 現行の算出ルールにおいては、機種ごとに残価率を算出する場合、容量別（128GB、256GB等）に算出を求めている。
- ◆ そのため、一律化によるMNOの裁量の排除や業務負担の軽減といったメリットを維持しつつ、市場価値との乖離を抑制する観点から、以下の新たな提案が挙げられている。
 - 全機種・全キャリアでの残価率一律化による機種ごとの市場価値の乖離を狭める観点から、全機種一律ではなく一定の基準でグループを設け、そのグループごとに全キャリア共通の残価率とする。（NTTドコモ、ソフトバンク）
 - RMJの買取実績をOS・価格帯・発売時期・性能等の客観的な基準で分類した表を新たに作成し、流通台数が少ない機種についてはその表を参照することにより、MNOの裁量を排除し、算出負担を軽減しつつ流通台数の少なさに起因する残価率の不正確性を解消する。（RMJ、MVNO委員会）

3. 論点整理：残価率算出ルール見直しの大まかな方向性

- ◆ 27条の3の元々の趣旨や残価率算出ルール制定時の考え方は、「中古端末市場において機種ごとに市場価値が異なり、本来の価値の低い機種の残価率を引き上げることは規制の潜脱に当たる」というものであり、各社の裁量によるグループ化を広く認めている現行ルールは規制の潜脱が発生している状態であるから、見直すことが必要ではないか。
- ◆ その上で、全機種の残価率を（原則）一律化する見直し案については、MNOの裁量の排除や業務負担の軽減の観点からは有効と考えられるものの、「機種ごとの市場価値の違いが反映されず、本来価値の低い機種の残価率を引き上げることは規制の潜脱である」との指摘があり、現行の27条の3の利益提供規制の考え方を維持する限りは、全機種の残価率を（原則）一律化する案の採用は難しいのではないか。
- ◆ 一部の関係者からは、MNOの裁量の排除や業務負担の軽減を図りつつ、市場価値との乖離を抑制する観点から、端末を一定の基準に基づき複数グループに分類した上で、そのグループごとに全キャリア共通の残価率を算出するという案が挙げられている。この案に沿って、機種ごとの市場価値に大きな乖離が生じないようグループを細分化する方向で見直すことにより、MNOの裁量を排除しつつ、本来の市場価値との乖離を抑制することが考えられるのではないか。
- ◆ この点、RMJやMVNO委員会から、OS・価格帯・発売時期・性能等の客観的な基準で分類した表を新たに作成することが提案されており、この提案に沿ってグループの細分化の検討を進めることも考えられるが、機種ごとの市場価値に大きな乖離が生じないような客観的基準や分類表の作成には一定の時間を要することが想定される。
- ◆ そこで、現行の算出ルールによる27条の3の規制の潜脱状態を早期に解消する観点からは、ひとまず一定の基準によりグループの細分化を図る制度変更を行い、客観的基準や分類表が作成され次第アップデートする方法も考えられるが、算出ルールの在り方は通信市場だけでなく端末市場にも大きな影響を及ぼすことや現場の対応に係る負担等も考慮し、どのような進め方が適切であるかを含め、引き続き関係者の意見を聞きながら検討を進めることが適切ではないか。

1. これまでの議論

- ◆ 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のみが27条の3の規制対象となっており、MVNO事業者間の競争が公平ではない」等を理由として、特定関係法人を27条の3の規律対象外とすべきとの要望があった。検討にあたり、以下の点を整理・確認した上で、特定関係法人を27条の3の規律対象外とするかどうかは、27条の3の潜脱防止の観点から検討すべきとした。
 - (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（規定の趣旨・目的ごとに適用対象を指定）
 - (2) ルール導入当初からの事情の変化（契約数が大きかった特定関係法人やそのサービスの一部をMNOが吸収）
 - (3) 独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況（シェアは、独立系MVNOが漸増、特定関係法人が漸減）
- ◆ 27条の3の潜脱としては、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や回線・端末調達時の価格優遇等を受けることにより、27条の3で禁止されている水準を超えて端末割引や利益提供を行うケースが考えられる。
- ◆ 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を検討するため、規律対象外とする場合に想定される27条の3の潜脱行為、潜脱防止のためにどのような措置が考えられるか、潜脱行為の事後的確認や業務改善命令等で事後的対応で代替可能か、について、独立系MVNO、27条の3 規律対象の特定関係法人、親会社であるMNOに以下の追加質問を送付し、回答を求めた。
 - 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。【対 独立系MVNO（IIJ、オプテージ）、MVNO委員会、ソフトバンク】
 - 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 独立系MVNO（IIJ、オプテージ）、MVNO委員会、ソフトバンク】
 - ③ 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。
【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】

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

(株)インターネットイニシアティブ
(株)オプテージ

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)
- ・ビッグロープ(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)

2026年現在 (3月末時点)

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)
- ・ビッグロープ(株)
- ・楽天コミュニケーションズ(株)

2. 追加質問に対する関係者の回答 (参考資料1 p.37～49)

【概況】

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ことについて、独立系MVNO（IIJ、オプテージ）に加えて、一部MNO（NTTドコモ、ソフトバンク）やNTTドコモの特定関係法人も、27条の3の規制の潜脱防止が必要との意見や、事後的に潜脱行為を確認し業務改善命令等で対処することで一定の効果があるもののそれだけでは不十分と指摘する意見が多い。

（1）潜脱として想定される行為

- ◆ グループ全体の資金力や販売網を活用し、特定関係法人単体の事業体力や27条の3で禁止されている水準を超えて利益提供（高額な端末割引、MNP還元等）等を行うことにより、顧客獲得を優位に進めることが、想定される潜脱行為として挙げられている。

（2）業務改善命令等の事後的対応で足りるか

- ◆ 独立系MVNO、MVNO委員会、NTTドコモとその特定関係法人、ソフトバンクは、事後的な市場検証や業務改善命令等の事後的対応自体は重要であり、一定の効果があるとしつつ、事後的対応だけでは不十分であると主張しており、その理由として以下の点が挙げられている。
 - MNOによる関与や規制潜脱の実態を事後的に立証することが容易ではない等、問題行為の確認までに時間を要する。
 - 高額な端末割引やキャッシュバック等は短期間で利用者獲得効果を発揮し、市場構造に不可逆的な影響を与えるため、規模の小さい独立系MVNOにとって、一度生じた契約者流出や販売機会の逸失を回復することは困難。
- ◆ 一方で、KDDIとJCOMは、スイッチングコストが低下した現在の市場環境においては、一時的に特定関係法人であるMVNOのシェアが拡大した場合であっても、シェアの固定化や競争回復が困難となるような状況に至ることは想定しづらく、市場検証の継続的な実施により、潜脱行為を一定程度抑止できるのではないかと指摘している。

2. 追加質問に対する関係者の回答（続き）

（3）27条の3の潜脱行為防止の方策

- ◆KDDIからは、想定される潜脱行為として他の関係者から挙がっているような潜脱行為については今後実施する予定がないとして、潜脱行為を防止する取組として、以下の方策を挙げている。
 - 27条の3ガイドラインの目的（趣旨）において、グループ内優遇に関する考え方を明確化し、具体的な潜脱に関する行為類型を明示する。（JCOMからも同様の提案あり）
 - 二種指定設備を用いた卸電気通信役務の提供に関する届出事項（※）において、卸先電気通信事業者に対して支払う金銭等の有無を総務省が確認するとともに、卸先であるグループ会社（特定関係法人であるMVNO）を通じた27条の3の潜脱行為を行っていないことを総務省が確認できるよう、特定関係法人による回線・端末販売において何らかの優遇（MNO店舗での一体的販売等）を実施している場合に届出を求めるようにする。

※ 電気通信事業法施行規則第25条の7第4号の届出事項二及びル

ニ 当該提供卸電気通信役務に関して、当該卸先電気通信事業者に対して支払う金銭等（金銭その他の財産をいう。）

ル イからヌまでに掲げるもののほか、当該卸先電気通信事業者若しくはその利用者の権利若しくは義務に重要な関係を有する当該提供卸電気通信役務の提供条件又は当該卸先電気通信事業者若しくはその利用者の権利若しくは義務に重要な関係を有する当該提供卸電気通信役務の提供の業務と併せて行う業務の条件に関する事項があるときは、その事項

- ◆他の関係者（MNO、独立系MVNO、特定関係法人）からも、以下の提案が挙がっている。
 - 事前に27条の3の潜脱を防止する規律を設けること
 - MNOから特定関係法人に対して、直接的な資金提供や、不当に優遇された価格で端末・回線を卸さない

2. 追加質問に対する関係者の回答（続き）

（4）27条の3の潜脱防止のために、MNOによるグループ内優遇を防止すべきとの意見

◆ IIJは、特定関係法人を27条の3の規律対象外とするかどうかを検討する際は、MNOの特定関係法人であるMVNOと独立系MVNOとの間の競争上の格差等はないかを、例えば以下の観点から検証した上で慎重に議論すべきと主張している。

- MNOの販売チャネル（店舗・Web等）での一体的販売の有無等の現状
- MNOからの接続・卸の料金や仕様等
- MNOとの端末の調達や仕様等

その上で、仮に規律対象外とする場合は、MNOの販売チャネルでの一体的販売を禁止する等の規律を設けるべきと指摘している。

◆ MVNO委員会は、以下のようなグループ内優遇を通じた特定関係法人の回線・端末販売について、（現在禁止されている水準を超えなければ）直ちには27条の3の規制の潜脱には当たらないとしつつ、特定関係法人を含むMNOグループとMVNOとの間の公正競争を歪めるのではないかと指摘している。

- MNOの店舗での一体的販売
- MNOオンラインチャネル・ポイント経済圏等のリソースを用いたグループMVNOへの誘導
- 販売代理店への手数料や評価指標を通じて、特定関係法人であるMVNOの回線・端末の販売を優先

◆ NTTドコモとその一部の特定関係法人は、潜脱防止の自主的措置だけでは不十分であるため特定関係法人の見直しには制度的措置が必要とした上で、電気通信事業法第30条の禁止行為規制によりNTTドコモのみが特定関係法人であるMVNO（総務大臣が指定する者に限る）を不公平に取り扱うことが禁止されていることから、他のMNOとの非対称性を解消するため、MNOに対する規律としてNTTドコモ以外のMNOを電気通信事業法第30条の市場支配的事業者に指定する等の対応が必要であると主張している。

※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>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</p> <p>①役員兼任、②在籍出向</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>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</p> <p>①接続情報等の目的外利用</p> <p>②特定の電気通信事業者に対するその電気通信業務に係る不公平な取扱い</p> <p>③他の電気通信事業者又は電気通信設備の製造業者・販売業者に対するその業務に係る不当な規律・干渉</p>	<p>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</p> <p>①接続情報等の目的外利用</p> <p>②総務大臣が指定する特定関係法人に対するその電気通信業務に係る不公平な取扱い</p>	<p>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</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	<p>役員等を兼ねた場合には電気通信事業者間の適正な競争を阻害するおそれがあるもの（＝特定関係事業者）</p>	—	<p>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契約数等が継続して5万以上であるもの（※ガイドラインで規定）</p>	<p>✓ 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</p> <p>✓ 対象役務を提供する独立系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（※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>

3. 論点整理

- ◆ 27条の3の規制は、潜脱防止を目的として特定関係法人であるMVNO自身にも、利益提供規制や囲い込み規制の遵守を求めている。2019年の27条の3導入当初から事情の変化（契約数が多かった特定関係法人やそのサービスの一部をMNOが吸収）や、27条の3対象サービスのシェアの推移（独立系MVNOが漸増、特定関係法人が漸減）、規制の最小化の方針に照らせば、27条の3の規制の潜脱防止を前提とした上で、特定関係法人を27条の3の規制対象外とすることが適当ではないか。
- ◆ この点、追加質問への関係者回答において、27条の3の規制の潜脱防止の必要性や、事後的に潜脱行為を確認し業務改善命令等で対処するだけでは不十分である点を指摘する関係者が多いことから、特定関係法人を27条の3の規律対象外とする場合は、27条の3の規制の潜脱が疑われる行為を実効的に防止する仕組みを導入することが必要ではないか。

(1) 27条の3の潜脱防止の在り方

- ◆ 複数の関係者が指摘しているように、27条の3運用ガイドラインにおいて、規制の潜脱に該当する行為類型（割引原資に対する支援や回線・端末調達時の価格優遇等を受けることにより、27条の3で禁止されている水準を超えて端末割引や利益提供を行う等）を列挙し、該当する場合は電気通信事業法の業務改善命令の対象となりうることを明示することによって、27条の3の規制の潜脱行為を事前に防ぐことができるのではないか。
- ◆ 一部の関係者からは、「もし潜脱が疑われる行為が実施された場合に、事後的な確認に時間を要することや、高額な利益提供等による利用者獲得が市場構造に不可逆的な影響を与えうることから、事後的対応では不十分ではないか」との指摘があった。ガイドラインに潜脱行為を列挙することが抑止力にはなる一方、27条の3の規律対象外となった特定関係法人が、27条の3で禁止されている水準を超えて利益提供等を実施している場合に、それが親会社であるMNOからの「割引原資に対する支援や回線・端末調達時の価格優遇等」のグループ内優遇を受けた結果であるか否かを他事業者が見分けることは、必ずしも容易ではないと考えられる。
- ◆ この点、事後検証を迅速に行う仕組みとして、例えば、他事業者からの検証要望を受け付け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（資料5-1 p.32参照）等の仕組みを導入することによって、仮に潜脱行為が発生した場合にも、事後的対処の実効性が高まるのではないか。あわせて、事後検証においては、27条の3の規制対象外となった後も特定関係法人のシェアの推移を引き続き把握するとともに、必要に応じて主要な特定関係法人の通信サービス・端末の販売におけるキャンペーンの状況を確認する等、事後検証が実効的なものとなるよう工夫することとしてはどうか。

(次ページに続く)

3. 論点整理

(1) 27条の3の潜脱防止の在り方（続き）

- ◆ また、27条の3の潜脱がグループ内優遇を受けた結果であるか否かを、他事業者が見分けることは必ずしも容易ではないと考えられることから、透明性向上のためには、特定関係法人に対する回線・端末の提供条件や直接的な資金提供等、27条の3の潜脱につながりうるグループ内優遇の有無について、MNOに対して総務省への報告を求めることも考えられる。
- ◆ この点、KDDIは、二種指定設備を用いた卸電気通信役務の提供に関する総務省への届出の仕組みを活用して、卸先の特定関係法人に対する直接的な資金提供や、不当な価格での回線・端末の卸提供の有無等、MNOによるグループ内優遇の有無を総務省が確認する仕組みを提案しているところであるが、
 - 電気通信事業法第30条の禁止行為規制（一部の特定関係法人に対する不当な優遇の禁止）においては、指定を受けた市場支配的な電気通信事業者（NTTドコモ）に対して個々のグループ内取引の開示を網羅的に求めていることとのバランスを考慮する必要がある
 - 卸先の特定関係法人に対する資金提供等が、必ずしも当該特定関係法人による過度な利益提供等につながらない点を踏まえると、潜脱防止の実効性やMNOの報告負担の観点から、過剰な規制にならないよう慎重に考えるべきではないか。

(2) その他（独立系MVNOとの格差の検証、電気通信事業法第30条の指定）

- ◆ 一部の関係者からは、特定関係法人を27条の3の規律対象外とすべきかの議論において、グループ内優遇の実態を確認して独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOの競争上の格差を検証すべきという意見や、NTTドコモ以外のMNOも市場支配的事業者に指定することで特定関係法人を不公平に取り扱うことを禁止すべきとの意見があった。
- ◆ 27条の3を特定関係法人にも適用しているのはあくまで親会社であるMNOによる27条の3の規律の潜脱防止が目的であり、グループ内優遇を全て規制することを目的とするものではないことから、特定関係法人を27条の3の規律対象外とすべきかどうかの検討において、グループ内優遇全般を検証対象とするのは議論の範疇を超えるものではないか。
- ◆ グループ内優遇については、本委員会の親会である市場検証委員会において、電気通信事業法第30条の指定を受けた市場支配的な電気通信事業者（NTTドコモ）による一部の特定関係法人に対する不当な優遇の有無等の禁止行為規制の遵守状況等の確認に加え、指定対象となり得る未指定事業者についても接続の業務に関して知り得た情報の目的外利用を防ぐための対応等の概要について確認を行うこととされており、これらの検証状況を注視することが適当ではないか。