

一部構成員限り

追加質問に対する関係者の回答と 論点整理

令和8年4月20日
事務局

論点2：短期解約問題

- 1. 追加質問に対する関係者の回答2
- 2. 論点整理5

その他論点

- 1. 新規契約を条件とする通信料金割引のルール9
- 2. 廉価端末特例14
- 3. MNOが販売する中古端末等の割引15

今後の進め方16

1. 追加質問に対する関係者の回答

(質問1) 短期解約問題への対処として望ましい/許容できる、継続利用条件の緩和の程度 (参考資料1 p.3~7)

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、MVNO委員会、オプテージ、全携協】

①緩和の期間

- ◆ MNO3社からは、利用者間の不公平や事業運営上の損失回収、短期解約数の実態に着目して、1年以上の期間を求める声が挙がっている。
 - ・ 短期解約数の分布に照らして、実効性が高くなる期間として1年程度が望ましい。(KDDI)
 - ・ 利用者1人あたりの通信料収入から得られる利益(平均)で利益提供額(2万円)を回収できる期間を考慮すべき。
 - ✓ NTTドコモ：新規契約者(短期解約者)への利益提供額は、既存契約者の通信料金収入を実質的な原資としており、利用者間で不公平が存在。利益提供上限額が2万円の前提において、既存契約者との公平性担保には30か月が必要。継続利用期間を短く設定するのであれば、不公平是正のため利益提供上限額の引き下げも併せて実施する必要あり。(継続利用期間が6か月であれば、利益提供上限額は4千円とすべき)
 - ✓ ソフトバンク：通信料収入から得られる利益で回収できる期間を踏まえつつ、利用者の契約実態や制度趣旨を考慮すると、2年程度が望ましい。
- ◆ 楽天モバイルと全携協は、現行ルールにおいて1年以内(違約金のないプランを別途提供せずとも、違約金のあるプラン(自動更新なし)を提供できる期間)であれば不当な期間拘束に当たらないという整理を根拠に、継続利用条件の緩和を求める期間を最長1年とすることが望ましいとしている。
- ◆ 一方で、MVNO委員会とオプテージは、スイッチングコストを上げて解約を妨げるべきではなく、必要最小限にすべきとして、許容できる期間は数か月間程度、最長でも6か月(現行ルール上、お試し割で新規契約を条件とする通信料金割引が許容されている期間)と主張している。

②継続利用を求める程度

- ◆ 緩和期間に加え、「通信サービスの利用に連動した分割利益提供(分割で利益提供し通信サービスを解約時には利益提供を終了)」のほうが、「契約から一定期間の継続利用を明示的に条件にする」よりも継続利用を求める効果が小さいという点に着目した提案が、KDDIとMVNOから挙がっている。
- ◆ KDDIからは、通信サービスの利用に連動した分割利益提供であれば囲い込みに当たらないため、継続利用できる期間を制限せずとも利用者の解約の自由を不当に制限しないのではないかと意見があった。
- ◆ 一方でMVNO委員会やオプテージからは、可能な限り解約が妨げられることのないよう、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(一定期間後に一括で利益提供することを許容しない)制度設計にすべきではないかと意見があった。

1. 追加質問に対する関係者の回答

(質問 2) 利益還元目的の悪質な短期解約を特定可能か。 (参考資料 1 p.8～10)

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。

【対 MNO 4 社、MVNO委員会、オプテージ、全携協】

- ◆全ての関係者から、「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困難」との回答があった。
- ◆一部の関係者からは、同一名義で短期間での転出を繰り返す等、一定の傾向を把握することは可能との回答もあった。

(質問 3) 業界の自主的取組や規制見直しの効果の事後検証にあたって確認すべき点 (参考資料 1 p.11～13)

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。

【対 MNO 4 社、MVNO委員会、オプテージ、全携協】

- ◆一定期間内の解約率やMNP数の推移を把握すべきとの意見が全関係者から挙がっている。
- ◆加えて、MNP転出理由や満足度などの利用者の認識、MVNOとの競争状況、販売代理店の目標値や手数料体系等も挙がった。

(質問 4) 販売代理店に対するMNPの目標値や手数料と短期解約の関係 (参考資料 1 p.14～15)

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せんか。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）をご教示願います。

【対 MNO 4 社】

- ◆MNO各社とも、MNP 目標値や手数料設定において、短期解約の件数が一定程度ある場合に手数料等を変動させるような対応は行っていないとの回答があった。その上で、販売現場での不適切販売の是正を目的に、新規契約からの解約状況を考慮し、販売代理店への支援金額の変動をさせる場合があるとの回答もあった。

1. 追加質問に対する関係者の回答

(質問5) 継続利用割引の緩和・撤廃に対する賛否 (参考資料1 p.16)

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。【対 MVNO委員会、全携協】

- ◆MVNO委員会は、資金力を有するMNOが長期利用者への多額の還元を実施すると、スイッチングコストを高めMVNOへの影響が懸念されることを理由に、現行規制の維持を希望。
- ◆一方で全携協は、継続利用を重視する質への競争のシフトの重要性や、現行制度が柔軟でないこと（継続利用を求める期間が半年以上であれば、どんな長期利用者でも利益還元の上限は1か月分の料金/年）を理由に、一定の緩和を求めている。

2. 論点整理

(1) 短期解約問題への対処としての規制見直しの考え方

- 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引き上げ
- 案3：新規契約を条件とする利益提供上限の引き下げ

- ◆以下の点を踏まえれば、規制による見直しは、より競争制限的でない形で、必要最小限の範囲とすべきではないか。
 - ・ 前回会合（3/30）の資料5-1のとおり、まずはMNOをはじめとする関係者の自主的な取組が第一。
 - ・ 短期解約のうち、乗り換え特典の獲得のみを目的とする悪質なケースを特定することは困難。
 - ・ 乗り換えしやすい環境構築や、これによる通信サービス競争促進を目的として、これまで政策としてスイッチングコスト低下を推進。

①案2と案3の課題

- ◆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を踏まえると、ペナルティとして解約時の違約金を一律に引き上げたり（案2）、利益提供額の上限を一律に引き下げる（案3）ことは、事業者間の適正な競争を阻害するのではないか。
- ◆電気通信事業法上の短期解約の問題点について、関係者からは、利用者間の不公平（乗り換え特典を自当てにホッピングする者だけが恩恵を受ける）や、事業運営上の損失発生により、事業者間の適正競争や事業の適正運営が妨げられ、電気通信の健全な発達等にも悪影響を及ぼしうるとの意見があった。しかし、短期解約問題の対処のために、案2や案3という競争制限的な性質が強い手段を採用するほうが、電気通信事業法上、問題が大きいのではないか。そうであれば、たとえ短期解約の抑止効果が大きくても、案2や案3を採用することは慎重に考えるべきではないか。

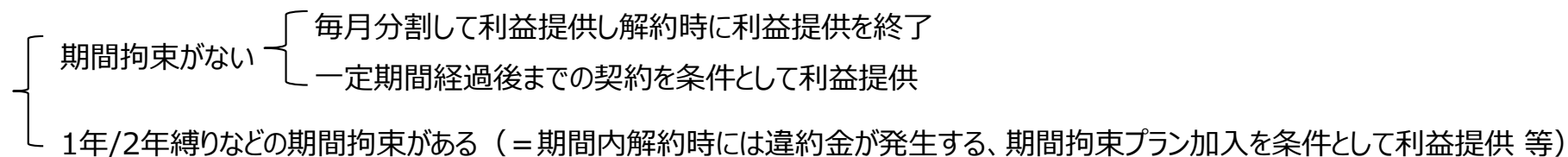
②案1の緩和の程度

- ◆ 困い込みにつながらないよう規制見直しの範囲を必要最小限とする観点からは、緩和の程度について、以下の点を検討すべきではないか。
 - ・ 利用者間の不公平解消や事業運営上の損失回収を目的として提案されている期間は、利用者1人あたりの通信料収入から得られる利益で乗り換え特典が回収できる期間としているが、「短期解約への対処」としての程度を超えているのではないか。
 - ・ 緩和の期間について、現行ルールと整合的な範囲でより短期間に設定すべきではないか。現行ルールでは、新規契約を条件として利益提供ができるスキームとして、「お試し割」による通信料金割引が特例として導入されており、「長期にわたって利用者を拘束しない」期間として割引可能期間を最長6か月に設定しているところ、新規契約を条件としてポイント還元等の提供をする場合においても、最長6か月まで継続利用条件を緩和することが考えられるのではないか。
 - ・ 継続を求める程度については、通信サービスの利用に連動した分割利益提供（分割で利益提供し通信サービスを解約時には利益提供を終了）のみ認める方が利用者の困い込み効果が少ないが、「契約から一定期間の継続利用後に乗り換え特典を付与する」形での利益提供も認めるべきか。

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）。




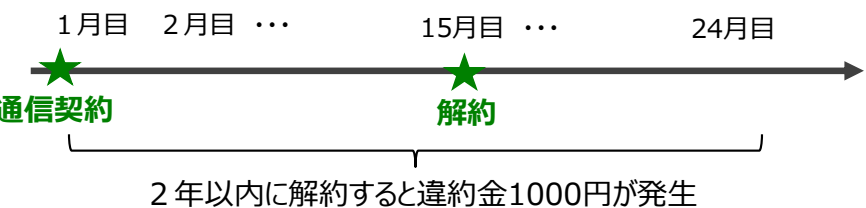
- 通信サービスの継続利用を求める主な類型としては以下のとおり。期間拘束がない場合、利用者は目の前の利益提供に誘引されるものの、他社への乗換えを引き留めるものは通信サービスの契約上はなく、「毎月分割して利益提供し解約時に利益提供を終了」するパターンが継続を求める効果が最も小さい。



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>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</p>	<p>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>プランの契約者のみ 1年超の期間拘束</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>

2. 論点整理

(2) 継続利用のあり方の見直し：短期解約問題への対処とは切り離して検討すべきではないか。

- ◆一方で、MNOをはじめとする関係者からは、善良な利用者からの適正な通信料収入確保やMNOによる投資活動の重要性、端末の普及を通じた通信市場・端末市場の発展、ロイヤルユーザへの還元、規制の最小化等の観点から、27条の3における継続利用の考え方全体を見直し、より柔軟に継続利用を求められるルールとすべきではないかとの意見があった。
- ◆また、委員からも、以下の指摘があった。
 - ・ 安定的な事業経営と乗り換えがしやすい環境構築とのバランスを考慮した上で、安定的に通信サービスを契約する利用者や長期利用者への還元の在り方を考えるべきではないか。
 - ・ 規制の最小化に向けて、まずは（短期解約の対処にとどまらず）継続利用を条件とした利益提供を一定期間許容することが必要ではないか。
- ◆他方MVNOからは、継続利用割引の緩和・撤廃により、長期利用者に多額の還元ができるようになると、利用者のスイッチングコストを高め、行き過ぎた困り込みにつながるおそれがあることから、現状維持を求める声が挙がっている。
- ◆27条の3においては、乗り換えがしやすい環境構築による通信サービス競争促進を目的として、期間拘束プラン（解約時に違約金が発生するプラン）のみならず、将来の利益提供によって間接的に通信サービスの継続利用を誘引することも広く規制してきたところ。また、端末購入や新規契約を条件として利益提供する場合は、端末購入や新規契約を条件としない場合と比べて継続利用をより厳格に規制しており、通信料金割引も継続利用を間接的に求める要素があるものとして規制している。
- ◆したがって、継続利用のあり方を見直すことは、27条の3の規制の在り方全体に関わる見直しとなるのではないか。そうであれば、短期解約問題への対処とは切り離し、利益提供規制のあり方と同様に、今後設定する指標に照らして、見直しを検討すべきではないか。

1. 追加質問に対する楽天モバイルの回答（参考資料1 p.18）

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 楽天モバイル】

- ◆ 楽天モバイルは、複数のプランやブランドを持つ事業者が「新規契約を条件としない」通信料金割引を実施することで、顧客獲得をより有利に進めることができることから、市場競争を歪めていると指摘。自社のプラン変更者を対象とするか否かにかかわらず、新規契約者（乗り換えを含む）を対象に通信料金割引を実施する場合に一定期間の通信料金割引を許容することで、ユーザ基盤の有無に左右されない競争環境が実現すると主張している。

2. 「新規契約や端末購入を条件とする」通信料金割引のルール

- ◆ 「新規契約や端末購入を条件とする」通信料金割引は、以下の理由から、他の利益提供に比べてルールがより厳しく、お試し割を除き、原則として禁止されている。
 - ① 通信料金割引は、通信サービスを解約すると当然の結果として終了するものであるため、通信料金割引を受けるために通信サービスの継続利用を間接的に誘引することにつながる。
 - ② 通信料金は通信サービスの対価であるため、通信料金割引を広範に許容すると、利用者は料金プランやその対価を正確に理解できないおそれがある。特に、端末の購入を条件として通信料金割引を実施する場合は、端末購入の有無や機種によって同一の料金プランでも通信料金割引の有無や程度が異なり、利用者は通信サービス単体で比較することが難しく、通信サービス競争につながりにくい（端末の購入を条件とする通信料金割引は法で禁止）。
- ◆ 一方で、非新規契約者や非端末購入者にも同じ条件で公平に利益提供する場合は、「新規契約や端末購入を条件としない」場合に該当するとして27条の3の規制対象外となり、通信料金割引を含め、額や期間の制限なく通信料金割引が可能。
- ◆ なお、「新規契約を条件とする」通信料金割引の禁止の例外としてお試し割を2024年12月に導入している。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、乗り換えを後押しすることを目的として、①や②を踏まえ通信料金割引を禁止する27条の3の趣旨に反しない範囲で特例として、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もの（割引は1人につき1回、割引上限は最大2万円）。

構成員限り

構成員限り

構成員限り



3. 論点整理

(1) 「新規契約を条件としない」通信料金割引のルールのあり方

- ◆ 27条の3は、非新規契約者や非端末購入者にも同じ条件で公平に利益提供する場合は、「新規契約や端末購入を条件としない」場合に該当するとして、通信料金割引の禁止規制の対象外としている。
- ◆ そのため、新規契約者だけでなく、自社の既存ユーザによるプラン変更も対象に含める等（※）、キャンペーンの内容を工夫することにより、「新規契約を条件としない」形で期間や額の制限なく通信料金割引を実施することが可能となるが、新規参入者である楽天モバイルよりも、サブブランドを含め複数のプランや大規模な顧客基盤を有するMNO3社のほうが柔軟にキャンペーンを設計できる点で競争上有利であるとして、ルールの見直しを求める声が挙がっている。
※ 「新規契約を条件としない」利益提供となるよう、既存ユーザのプラン変更を受け入れる場合には、プラン変更できる条件や対象者の数が著しく制限されていない等、一定の条件を満たす必要がある。
- ◆ 実際に、MNO3社が自社の既存ユーザによるプラン変更も対象とする形で、「新規契約を条件としない」通信料金割引を柔軟に実施している例が見受けられるが、ルールの見直しを検討する前提として、このような通信料金割引の実施によって、楽天モバイル等の他事業者との競争環境にどのような影響が生じているのかをまず把握する必要があるのではないかと。そのために、どのようなデータがあればその影響を把握することができるか、検討すべきではないかと。
- ◆ なお、競争に及ぼす影響が大きいとして、公平な競争条件を確保する観点からルールの見直しを行う場合であっても、規制の最小化を図る観点から、現に規制の対象外である通信料金割引について新たな規制を課すのではなく、現に制限されている側に一定の柔軟性を認める方向で規制の見直しを行うことが適当ではないかと。

(2) お試し割を含む、「新規契約を条件とする」通信料金割引のルールのあり方

- ◆ お試し割は、27条の3の趣旨を逸脱しない範囲で「新規契約を条件とする」通信料金割引ができる特例であり、「新規契約を条件としない」キャンペーンを実施しにくい事業者にも、乗り換えを対象にした通信料金割引を実施できる選択肢が与えられている。しかし、お試し割が制度として使いづらいため、「新規契約を条件としない」通信料金割引を実施できるMNO3社だけが有利な競争環境になっていたり、「通信サービスのお試しのための乗り換え促進」というお試し割の建付けが「ホッピングを助長する（全携協）」として、お試し割を見直すべきとの声が挙がっている。
- ◆ お試し割はこれまでどの事業者も実施していないところ、短期解約問題への対処として継続利用条件の緩和を検討していることも踏まえ、特例としてのお試し割のあり方を検討していくべきではないかと。

1. 追加質問に対する関係者の回答（参考資料1 p.19～22）

端末価格や資材の高騰化を背景に、全携協とサムスン電子ジャパンから廉価端末特例（2万円以下の端末は1円まで割引が可能）の見直し要望があり、見直しの必要性について関係者から追加質問への回答があった。

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 MNO 4 社、MVNO委員会、オページ、JCOM、グーグル】

- ◆ KDDIを除くMNO3社とMVNOは、27条の3の利益提供規制の意義が関係者に認められている現状や、過度な値引き等の誘引に頼った競争慣行からの脱却という観点から、見直しは不要との見解を示している。
- ◆ 一方でKDDIとグーグルは、近年の端末価格高騰を背景理由として、現行の廉価端末の基準（2万円以下）では低価格端末を求める利用者の選択肢が狭まるとして、基準の引上げが望ましいとしている。

2. 論点整理

- ◆ 過度な値引き等の誘引に頼った競争慣行からの脱却等を根拠に現行ルール維持を求める関係者が多いことから、現時点では、廉価端末の基準を見直す必要はないのではないか。
- ◆ 一方で、端末価格が高騰している状況も踏まえ、低価格端末を求める利用者の選択肢が狭まらないようにすべきとの意見もあったところ、例えば、廉価端末特例の適用状況について、ルール導入当初から変化があるのか等を確認する等、利用者の選択肢への影響について引き続き注視していくことが必要ではないか。

1. 追加質問に対するRMJの回答 (参考資料1 p.23~27)

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とのことですが、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。 【対 RMJ】

- ◆ RMJは、会員企業の売上・買取の実績において、売上単価（売上総額÷売上台数）や買取単価（買取総額÷買取台数）が2025年上半期から減少していることを示し、高価格端末のユーザがMNOの端末購入プログラムを利用していることや、MNOが認定中古品販売時に大幅割引していることが一因ではないかと指摘している。

2. 論点整理

- ◆ 27条の3の利益提供規制は、規律対象事業者（主にMNO）が、過度の端末値引き等による誘引に頼った競争慣行を是正し、「目的①：通信事業者間の適正な競争環境の実現」「目的③：（端末購入者と非購入者の）利用者間の不公平」「目的④：通信料金の高止まりの解消」の達成を目指すものであり、中古端末市場の保護・促進を主眼とする位置づけではない。
- ◆ そのため、27条の3は導入当初から、新品端末と中古端末と区別せず端末価格に応じて利益提供額が変動するルールとしており、「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」旨のルールも、利益提供規制の潜脱防止としての位置づけである。
- ◆ 一方で、利用者にとって端末購入の選択肢を増やす点で中古端末市場の発展は重要。これまで、27条の3とは別に、以下の取組を通じて、利用者が中古端末を安心して使える環境構築を支援してきたところ。
 - SIMロック原則禁止、端末代金の債務不履行を理由とするネットワーク利用制限の原則禁止（スイッチング円滑化TF、競争WG）
 - RMJの自主ガイドライン作成や当ガイドラインに適合した対応を行う事業者の認証など、業界の自主的取組の後押し
- ◆ 中古端末市場の保護を目的として、MNOが端末購入プログラムや中古端末を販売する際の利益提供ルールを厳格化することは、27条の3の元々の趣旨や政策目的からは外れるため、慎重に考えるべきではないか。他方、以下の点も踏まえ、中古端末市場を含む端末市場の動向を引き続き注視していくべきではないか。
 - MNOが認定中古品という形で中古端末を販売する機会が増加している等の状況の変化がある。
 - 中古端末市場を含めMNO以外から端末を購入する者の割合が増加すれば、MNOによる過度な端末値引き等の誘引に頼った競争慣行の弊害が相対的に弱まる。

<p>2026年夏まで</p>	<p>論点1 27条の3の規制のあり方（総論）を議論するために重点的に着目すべきデータ（指標）を設定。 論点2 短期解約問題 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 論点4 27条の3における特定関係法人の規律</p> <p>} 一定の結論を出す。</p>
<p>2026年夏以降も引き続き検討</p>	<p>論点1 27条の3の規制のあり方（総論）</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 設定した指標に沿って、利益提供上限規制や、囲い込み・継続利用に関する規制のあり方を議論。 ◆ 委員から、長期利用者やロイヤルカスタマーへの還元のあり方や、段階的な27条の3の規制の緩和（一定期間の継続利用を条件とする利益提供ができるようにした上で、次の段階として、料金プランの額の多寡に連動した柔軟な利益提供ができるようにする）についても提案があったことから、これらも規制のあり方を議論する上で検討すべきではないか。

2026年夏までの進め方

論点1 27条の3の規制のあり方（総論）

次回、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、重点的に着目すべき指標（データ）を整理、検討予定。

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

今後の検討に向けて、以下の点について関係者に追加質問を送付済。引き続き検討。

【対 MNO 4社、MVNO委員会、オプテージ、JCOM、全携協、RMJ、グーグル、サムスン電子ジャパン、Apple】
 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。

論点2（短期解約問題）・論点4（27条の3における特定関係法人の規律）

引き続き検討。