

MNO3社からの点検結果及び改善内容の報告について

《経緯》

- 「携帯電話市場における競争政策上の課題について（令和3年度調査）」公表（6月10日）
- MNO3社（NTTドコモ，KDDI，ソフトバンク）に対する要請（6月11日～14日）

《要請の内容》

「携帯電話市場における競争政策上の課題について（令和3年度調査）」の「通信と端末のセット販売」及び「将来的な端末の下取りや同じプログラムの加入等を前提としたプログラム」並びに「販売代理店」において記載されている独占禁止法上及び競争政策上の考え方（参考参照）に基づいて、

- MNO3社が提供する端末購入サポートプログラムの提供方法
- MNO3社が設定している販売代理店の評価制度，携帯電話端末の販売価格の設定方法及び販売代理店における独自商材の取扱い

について、点検及び改善を行い、点検結果及び改善内容を公正取引委員会に報告すること

《MNO3社からの改善内容の報告》

端末購入サポートプログラム

- HP，店頭POP，チラシ等において用いる端末購入サポートプログラムのロゴの近くに自社と通信契約を結んでいなくても端末購入サポートプログラムが利用可能であることを分かりやすく表示（MNO3社対応済）
- 重要事項説明や端末購入サポートプログラム加入申込書，端末購入サポートプログラム利用者向けメール等で，回線契約解約後も残債免除を受けられる旨を周知（MNO3社順次対応）
- 非回線契約者によるオンライン加入を認めていなかったKDDI及びソフトバンクにおいて，オンライン加入を認める（KDDIは対応済，ソフトバンクは今後対応予定）
- 残債免除を受ける場合に，端末再購入を条件として課していたKDDIにおいては令和3年9月17日以降，また，ソフトバンクにおいては，同年9月24日以降に提供する端末購入サポートプログラムから当該条件を撤廃（対応済）等

販売代理店との取引

(販売代理店の評価制度)

- 評価基準の変更、各種基準値・目標の設定等を行う場合には、販売代理店への通知日を前倒しするなど、販売代理店に対する十分な予告期間、検討期間を担保（MNO3社対応済）
- 販売代理店からの評価制度等に関する意見を募集する体制を構築し、販売代理店から出された意見を施策に反映（NTTドコモ及びソフトバンク対応済、KDDIは今後対応予定）
- 大容量プランの契約数等を評価項目としていたKDDI及びソフトバンクにおいて、評価項目から削除（対応済） 等

(携帯電話端末の販売価格の設定方法)

- 販売代理店が携帯電話端末の販売価格を自由に設定できるよう、
 - ・ 取扱いを開始した端末について卸売価格がMNOのオンライン直販価格を下回るように価格設定（NTTドコモ対応済）
 - ・ 端末単体販売を行った場合の販売奨励金を新設又は改定（KDDI及びソフトバンク対応済）
- MNOの営業担当者の研修において、販売代理店の携帯電話端末の販売価格の拘束につながるような強制、指示、発言等を行わないよう周知徹底（MNO3社対応済）
- 販売代理店に対して、販売代理店が携帯電話端末の販売価格を自由に決められることを周知徹底（MNO3社対応済） 等

(独自商材の取扱い)

- 独自商材の取扱いに関する基準を新設又は改定し、独自商材の取扱い申請を受け付け、当該基準を満たす場合には承認（NTTドコモ対応済、KDDI今後対応予定）
- 販売代理店の要望・ニーズ、販売代理店への支援の在り方等の観点を踏まえながら承認基準を再検討（ソフトバンク今後対応予定） 等

以上

端末購入サポートプログラム

通信と端末のセット販売（平成30年度調査フォローアップ）

端末購入サポートプログラムが非回線契約者にとって利用しにくい状況となっていることを踏まえると、端末購入サポートプログラムは、事実上、回線契約者のみを対象とする2万円以上の端末値引きとして機能しているおそれ。

端末購入サポートプログラムが、事実上、通信契約と端末のセット販売を条件として端末代金を大幅に値引く販売方法と評価される場合であって、当該販売方法により他の通信事業者の事業活動を困難にさせるときには、独占禁止法上問題となるおそれ。

端末購入サポートプログラムを提供する際には、非回線契約者であっても利用できることを分かりやすく積極的に周知し、非回線契約者に対しても回線契約者と同様に端末のオンライン購入を認めるなど、通信契約を条件としない端末代金の値引きであることを明確に位置付け、通信料金と端末代金の分離を徹底することが競争政策上望ましい。

将来的な端末の下取りや同じプログラムへの加入等を対象としたプログラム（平成30年度調査フォローアップ）

通信契約を結んでいる通信事業者から併せて携帯電話端末を購入する消費者が7割程度との調査結果があるところ、そのような状況下において、端末購入サポートプログラムにおける残債免除の条件として端末の再購入を課すことは、消費者の通信契約の変更を妨げるおそれがあり、他の通信事業者に乗り換えるスイッチングコストになると考えられる。

端末購入サポートプログラムが、消費者に契約変更を断念させることで消費者の選択権を事実上奪うものと判断される場合であって、他の通信事業者の事業活動を困難にさせるときは、独占禁止法上問題となるおそれ。

残債免除の条件として端末の再購入を課しているMNOは、当該条件を削除することが競争政策上望ましい。

販売代理店

評価制度

MNOの取引上の地位が販売代理店に対し優越している場合に、その地位を利用して、販売代理店によるサービスを的確に実施するために必要な限度を超えて、販売代理店と契約条件に係る交渉を十分に行うことなく契約内容を一方的に変更すること等によって、販売代理店に対し不利益を与える場合には、独占禁止法上問題となるおそれ。

消費者によっては必要としない大容量プラン等の販売契約数を評価制度の評価基準において過度に重点的な項目として位置付けることは、販売代理店が当該プラン等を過度に勧誘してしまうおそれがあり、消費者が最適な料金プランを選びやすい競争環境を整備するという観点から望ましくない。

携帯電話端末の販売価格の設定方法

MNOが販売代理店に対し、割賦払いの上限額を設定し、当該上限額とMNOのオンライン直販価格及び販売代理店の仕入価格を同額とした上で、端末を割賦払いの上限額を上回る金額で販売しないよう要請している場合がある。また、販売代理店は、MNOのオンライン直販価格と販売代理店の仕入価格が同額とされている状況では、MNOから各種支援金等が支払われないとMNOのオンライン直販価格を下回る価格で端末を販売することが困難であり、後日支払われる各種支援金等の額が予測できない場合においては、販売代理店はオンライン直販価格を下回る販売価格を設定することができないことが多いと考えられる。

前記のような販売代理店に対する端末の取引方法を通じて、実質的にMNOが販売代理店における端末の販売価格を拘束していると判断される場合には、独占禁止法上問題となるおそれ。

MNOは、独占禁止法違反行為を未然に防止する観点から、販売代理店が携帯電話端末の販売価格を自由に決められることを販売代理店に対して周知することが望ましい。また、販売代理店の端末の販売価格を拘束することにつながるおそれがある取引方法について、見直しを行うことが望ましい。

独自商材の取扱い

MNOが、商品の安全性の確保、品質の保持、商標の信用の維持等合理的な理由なく、販売代理店に対し自己の商品と競争関係にある商品の取扱いを制限する条件を付けて取引することにより、販売代理店と取引を行っている商材メーカーが排除されたり、商材メーカーの取引機会が減少する場合等には、独占禁止法上問題となるおそれ。