

I 携帯電話市場の課題（令和3年度調査）

1 実態調査報告書の特徴

実態調査報告書のキーワード

- ・「競争政策上の考え方」
 - ・「競争政策上望ましい」
- ・「独占禁止法上の考え方」
 - ・「xxxx（行為）の場合であって、他の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がある（私的独占、oooo）」
（「oooo」は不公正な取引方法の類型名）
xxxx だけでは違反ではない。

2 「第5 新たな競争政策上の課題」（31 頁以下）から抜粋

(1)表示のわかりやすさ（32～36 頁）

不当表示なら景表法の問題

需要者による適正な選択による競争の促進に期待している

(2)MNO→MVNO 等の乗り換えが進まない（36～40 頁）

「接続料の一層の低廉化」など

(3)MNO→MNO の乗り換えが進まない（40～41 頁）

SIM ロック関係

(4)新規参入 MNO の周波数だけを削った端末

そのような端末の製造を端末メーカーにさせる

独禁法上問題となるおそれ

端末メーカーが独自にそのようにする

そうしないことが競争政策上望ましい

(5)SIM フリー端末

遅らせるよう端末メーカーに求めると独禁法上問題となるおそれ

(6)腕時計型ウェアラブル端末

端末メーカーに対し、他の通信事業者には供給しないように指示すると独禁法上問題となるおそれ

端末メーカーが、技術上の理由等正当な理由なく、MNO3 社以外に供給しないと独禁法上問題となるおそれ

(7)MVNO の料金関係

MNO が、MVNO が MNO に支払う接続料等を下回る料金プランを設定する等すると独禁法上問題となるおそれ

NTT 東日本最判との違い

1 社か 3 社か

電気通信事業法上の規制の違い

接続料の一層の低廉化が競争政策上望ましい

(8)RSP 機能の開放、eSIM の導入

「競争政策上望ましい」が 2 件

(9)音声卸料金

「競争政策上望ましい」が 2 件

(10)5G と MVNO

「競争政策上望ましい」

(11)販売代理店

ア 評価制度

優越的地位濫用の観点から独禁法上問題となるおそれ（52 頁）

イ 販売価格の設定方法

割賦払いの上限額を上回る価格設定を、MNO が販売代理店に対し、させないようにしているのではないか。

独禁法上問題となるおそれ（再販売価格の拘束等）

> 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。

「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」する点を問題とする趣旨か？

ウ 独自商材

独自商材とは

51 頁注 59 では「端末ケースやイヤホン等」としているが、
[令和 3 年 10 月 13 日付 事務総長定例会見記録]における質問では、系列外 MNO 由来の SIM フリー端末や「中国から勝手に輸入」してきた SIM フリー端末が想定されている模様。

法的観点

53 頁

販売方法の拘束に合理的な理由があれば問題ないが
商材メーカーの排除の観点から独禁法上問題となるおそれ
上記会見記録の「事務方」（調整課）の回答
販売方法の拘束に合理的な理由がない状況を問題にしている模様

(12)新規参入 MNO

企業結合規制の観点からの言及

外国の事例なども紹介し、MNO は 4 社が望ましいという方向での記述

Ⅱ アップルアプリ内課金等

上記の図の「X 社」は、公取委公表文では「デベロッパー」と呼ばれているが、これは iPhone アプリの作成環境を構築するに際してのアップルの用語であると思われる。一般的には「コンテンツ提供事業者」と呼んだほうがわかりやすいと考えられる。

公表文の「デジタルコンテンツの販売等」の定義

>（注 1）音楽、電子書籍、動画等のデジタルコンテンツ及びアプリの有料の追加機能の販売並びに定期購入契約（サブスクリプション）による音楽の聴き放題等のサービスの提供等をいう。

前提事実（公表文 3（2））

>アップルは、［アップルが作成した］ガイドラインに基づき、デベロッパーがアプリ内でデジタルコンテンツの販売等をする場合、アップルが指定する課金方法（以下「IAP」という。）の使用を義務付け、IAP を使用した売上げの 15 又は 30 パーセント（注 4）を手数料として徴収している。

本件行為

>［アップルが作成した］ガイドラインには、デベロッパーがアプリ内でデジタルコンテンツの販売等を行う場合、IAP を使用しなければならないことに加え、消費者を IAP 以外の課金による購入に誘導するボタンや外部リンクをアプリに含める行為（以下「アウトリンク」という。）を禁止することが定められている。

独占禁止法上の考え方（公表文 5（1）イ）

>……IAP 以外の課金による販売方法という選択肢が存在することは、デジタルコンテンツ等の価格を引き下げる効果を持ち得、消費者の利益となり得るものである（注 6）。

>上記及び 3（2）のような状況の下、アウトリンクを禁止する行為は、IAP 以外の課金による販売方法を十分に機能しなくさせたり、デベロッパーが IAP 以外の課金による販売方法を用意することを断念させたりするおそれがあり、独占禁止法上問題となり得る。

アップルからの申出（公表文 5（1）ウ）

＞公正取引委員会がアップルに対して上記イの問題を指摘したところ、同社は、音楽配信事業等（注 7）におけるリーダーアプリについてアウトリンクを許容する（注 8）こととし、ガイドラインを改定することを当委員会に申し出た。

申出に対する評価

＞上記ウの申出は、音楽配信事業等における独占禁止法上の問題を解消するものと認められる。

○法的観点

他の決済事業者への影響でなく
コンテンツ提供事業者（「デベロッパー」）による競争への影響

○第 219 回独占禁止懇話会（令和 3 年 10 月 18 日公表）における公取委の説明

ゲームは今回の対象ではない

アップルの改定ガイドラインは日本のみならず世界中で適用される予定。

「アプリ内のリンクを 1 つ配置可能とすると聞いている」という質問に関連して「実際にどのようなアウトリンクが許容されるのかという点については引き続きアップル・インクと交渉を行っており、十分な競争圧力が働くようなアウトリンクの実現に向けて今後も尽力していきたい。」

○本件と確約制度

○その他

＞アップルは、今後、デベロッパーの予見可能性を高めるため、ガイドラインの明確化やアプリ審査の透明性の向上のための取組を進め、その取組状況について、3 年間にわたって年 1 回、公正取引委員会に報告する旨を申し出た。

白石教授から、レジュメに基づき説明が行われた後、概要、以下のとおり議論が行われた。

携帯電話市場の課題（令和3年度調査）

- 公取委報告書では、「通信事業者は条件付きの最安値を強調せず、消費者が料金計算をしやすい表示を行うことが競争政策上望ましい。」（報告書36頁）と述べているが、通信料金ごとに様々な条件があることは通常であり、最安値を表示できないとするのは厳しすぎるのではないか。
- 言葉通りに受け取ると、確かに言い過ぎの感があるが、担当者の筆が滑って書き過ぎただけかもしれない。
- MNO から MVNO への乗り換えの経済的メリットを消費者が過小評価しているとの指摘（40 頁）がある。競争政策は、消費者の心理まで踏み込み是正すべきなのか、あるがままの消費者を前提に行うべきだろうか。
- 例えば、消費者庁は、消費者が不当表示にだまされないよう、積極的な消費者教育を行っている。競争当局が、競争政策の視点から需要者の認識に対して働きかけをすることは、おかしいことではない。ただ、事業者には消費者教育の措置を命じることは行き過ぎだろう。
- 通信役務と端末の割引プランの抱き合わせ販売について、私的独占のおそれが指摘されている（12 頁）。この条件だけで私的独占が成立するのか、コスト割れのような事実が必要であろうか。
- 通信役務と端末の割引プランを一まとめにする場合、セット割引として考えることができる。セット割引の原価計算については、これまでに公取委が考え方を示しており、こうした考え方を踏まえた上での「独占禁止法上問題となるおそれ」ではないか。
- 業界に対して「競争政策上望ましくない」と指摘することは、問題の改善にどれだけ効果があるのか疑問だ。しっかり検討したうえで、できるところに正式な処分を行う方が、効き目があるのではないか。
- 問題の指摘に意義があると考えられたものが公表されているのであろうが、効果があるのかについては、結局は業界の受け止め方次第である。

- 料金設定について色々な業界の事業者から相談を受けることがあるが、一定期間のサービスの利用を条件として安価に提供することには合理性があり、基本的には認められるべきだ。いわゆる 2 年縛りに係る考え方が示されている（12 頁～）ところ、改正電気通信事業法の趣旨にもよるが、事業者及び消費者の選択肢を狭めるものとなっていないか。違約金さえ安ければ、期間拘束できると考えてもよいだろうか。
- 報告書 12～15 頁に指摘されているが、途中で解約すると 1 万円ほどの違約金を請求されることがあったが、電気通信事業法の改正により、一定額以上の違約金請求が制限された。私も法的論理はよく分からないが、背景には、とにかく高い違約金をやめさせたいという政治的な要請があるのだろう。純粋な競争法の観点からは、一定期間の契約により供給コストが低下する分、安い価格で提供すること自体は、問題にならない。

アップルアプリ内課金等

- 音楽配信・電子書籍配信では、小売価格に占める著作権料と手数料の比率が大きいので、安売りの余地がなく価格も固定化しているようだ。今回の措置によって消費者の利便性が高まると思う。ただ、リーダーアプリのみアウトリンクを許容すれば十分だろうか。課金できるアプリも許容すべきではなかったか。
- 今あるリーダーアプリでないアプリを、バージョンアップ時に自動的に修正し、これまで購入したものを保持したままリーダーアプリにすることが技術的に可能であれば（公表文注 8 参照）、多くの消費者が負担なく恩恵を受けることができそうだ。
- アップルが徴収する 15%又は 30%の手数料率は、合理的な説明が可能なのだろうか。一般的なクレジットカード等の手数料と比較しても高いと感じる。
- 米国においても様々な議論があるが、15%や 30%という手数料率そのものを競争法で問題とすることは難しいと考えられているようだ。日本では優越的地位の濫用規制があり、問題にしうる素地はあるものの、米国で問題としないものを日本だけで取り上げるのはハードルが高いと思われる。
- 音楽・電子書籍配信については、「著作権料の負担が大きく、デベロッパーの努力によって費用を圧縮することが難しい」とされている（公表文第 1 の 4）。今回ゲーム配信は対象外だったが、ゲーム配信は費用を圧縮可能と考えられたのだろうか。

- おっしゃるとおり、日本の公取委がゲーム市場を扱わなかった本当の理由は分からない。本件審査中は、まだ米国で Epic games の裁判が係属中であったことが影響している可能性がある。少なくとも著作権料が高いためにデジタルコンテンツの販売等市場だけをピックアップしたという説明は、やや形式的である。
- 決済の安全性から、アップルによる手数料の徴収に正当化理由は認められると思う。アウトリンクさせない行為については、Epic games 判決においてカリフォルニア州法は、他の良いソースを消費者が知ることを妨げていることを問題とした点に特徴がある。
- 選択肢を知らせないことを問題とすることは、既存の独禁法のメニューにはなく、公取委として扱いにくいのではないか。知らせないこと自体を不正な行為ととらえ、競争への影響を見ないとすると、違反の範囲も広くなりそうだから、気安く使える説明ではなく、日本では別のアプローチで処理されたといえる。

以上