



# モバイル市場の競争環境に関する検証について

---

令和 2 年 7 月 3 1 日  
事 務 局

# 1 概要

2 これまでの取組

3 改正電気通信事業法の執行

4 モバイル市場の現況とその分析

(1) 分析の手法

(2) 通信市場の動向

(3) 端末市場の動向

(4) 新プランへの移行状況

(5) 事業者等の経営状況

## 〔改正電気通信事業法の執行〕

- 各事業者において電気通信事業法の一部を改正する法律（令和元年法律第5号。）による改正後の電気通信事業法（以下「改正電気通信事業法」という。）の規律への対応が行われているが、一部の販売代理店で、違反する事案が発生。
  - 事業者及び販売代理店において規律の遵守のための取組を行うとともに、総務省において規律の適正な執行を図ることが必要。

## 〔通信市場〕

- 改正電気通信事業法の施行前後で、期間拘束のない大容量のプランが約3割の値下げ、一部の事業者で期間拘束ありのプランの廃止等の動き。一方で、国際的に見ると依然として高水準。
  - 改正電気通信事業法により一定の成果はでていますが、まだ十分とは言えない。新規MNOの参入やMNOのサブブランドによる競争などの動きも出てきており、引き続き競争の状況を注視。

なお、価格の比較に際しては、通信速度や接続率などのサービスの品質等の観点も踏まえた分析・評価をしていくことが必要。

## 〔端末市場〕

- ミドルレンジの端末や廉価な端末の発売など端末価格の多様化の動きや、MNO3社における回線契約を条件としない利益の提供などの動きもある。一方で、利益の提供の1件あたりの金額に大きな変化はないこと、回線契約を条件としない利益の提供について周知の徹底や提供条件等の精査の必要性が指摘されている。
  - 改正電気通信事業法により、通信料金収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境の根絶が図られたと言える状況にはなっていない。引き続き状況を注視。

## 〔新プランへの移行〕

- MNO3社における既往契約の新プランへの移行は、順調に進んでいる。

## 〔事業者等の経営状況〕

- 事業者の売上高営業利益率は20%前後。また、大手販売代理店の売上高営業利益率は5%前後。

## 〔今後の分析〕

- 関係者においては、今回の分析・評価の結果を踏まえ、これまでの取組を一層促進するとともに、必要な見直しを行うことが望ましい。
- 改正電気通信事業法その他のモバイル市場の競争の促進のための施策について、その効果の分析・検証を適切に行うため、引き続き、モバイル市場に与えた影響の評価を定性的・定量的な情報に基づき、総合的に行っていくことが必要である。
- 総務省では、事業者の協力を得ながら、引き続き必要なデータの報告を受け、それに基づく分析を行うとともに、関係者との意見交換や利用者の意識調査のためのアンケートの定期的な実施など、継続的に行っていくべきである。
- WGにおいても、それらの状況について継続的に注視していく。

評価・検証の観点		検証の項目	検証結果
通信市場の動向	市場全体	通信市場の全体の動向 ・契約数の推移	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 規律の対象となる契約件数は1億2,500万契約、そのうちスマホは9,000万契約。</li> <li>・ 楽天モバイルの参入やUQのサブブランド化などの動きがあり、MNOのメインブランド・サブブランド・系列MVNO、独立系のMVNOからなる競争が行われる状況。</li> </ul> <p>⇒ <b>引き続き状況を注視。なお、サブブランドに係るデータの取得が必要。</b></p>
	通信料金	通信料金等の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通信料金プランの推移(4G・5G)</li> <li>・ 通信料金プランの諸外国との比較</li> </ul> <p>⇒ <b>改正電気通信事業法等により一定の成果が出てきており、今後のさらなる競争の進展について引き続き状況を注視。なお、国際比較においては、品質の比較も行うことを検討すべき。</b></p>
		契約数等の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規契約数の推移</li> <li>・ 契約解除数の推移</li> </ul> <p>⇒ <b>引き続き状況を注視。</b></p>
		移動電気通信役務に係る収入の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 改正電気通信事業法の施行前後で、解約率は低下。</li> <li>・ 全体では、新規契約数が契約解除数より少なく、スマホは新規契約数が契約解除数より多い。3Gからの移行が進んでいることによるものと思われる。</li> </ul> <p>⇒ <b>引き続き状況を注視。</b></p>
	競争	事業者乗換えの動向 (MNPの動向、SIMロック解除の動向)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 改正電気通信事業法の施行前後で、MNPの件数、新規契約に占める割合がともに低下。過大なキャッシュバック目当てのMNPの減少によるものと考えられる。</li> <li>・ SIMロック解除GL改正後、SIMロック解除件数が増加。MVNOの一部は、SIMロック自体を廃止。</li> </ul> <p>⇒ <b>改正電気通信事業法やSIMロック解除GL改正による成果が出てきたことを示すものと考えられ、引き続き状況を注視。なお、その際、サブブランド・メインブランド間の移行の状況を把握する必要。</b></p>
		囲い込み	違約金のある契約の動向 ・ 違約金の支払件数・額の推移

評価・検証の観点		検証の項目	検証結果
端末市場の動向	市場全体	端末市場の状況 ・事業者による価格帯別の端末販売の推移(4G・5G) ・販売手法の多様化(端末購入サポートプログラム) ・販売経路の多様化(新規端末・中古端末)	・改正電気通信事業法施行前後で、端末販売台数・売上高は大きく変わらず。端末出荷台数も同様。 ・端末の販売チャネルは、いわゆるキャリアショップによる販売が中心だが、オンライン等での販売、中古端末の販売など、多様化の動きが出てきている。 ⇒ <b>改正電気通信事業法による影響は、大きくないものと考えられる。今後、新型コロナウイルス感染症の影響も出てくると考えられるため、引き続き状況を注視。</b>
	端末価格	端末の販売状況 ・売上台数・売上高の推移 ・出荷台数の推移	・2018年下半年から2019年下半年にかけて、価格帯が多様化。一部の端末は、同様のスペックのものが従来よりも廉価で販売されるようになっている。 ・端末販売サポートプログラムの導入に伴い、キャリアが非回線契約者にも端末の販売を開始。 ・一方で、利用者の意識には、大きな変化は見られず。 ⇒ <b>改正電気通信事業法により一定の成果が出ているが、利用者の意識には大きな変化は見られず、引き続き状況を注視。</b>
	競争	利益の提供の動向 ・端末購入を条件とする利益の提供の件数・額の推移 ・新規契約を条件とする利益提供の件数 ・利益提供の例外の適用状況(不良在庫端末、廉価端末、通信方式の変更等に対応するための端末)	・セット販売での利益の提供は、改正電気通信事業法施行前後で件数・金額ともに減少。 ・一方で、端末1台あたりの売上高は大きく変化しておらず。 ・特例は、それぞれ適用されている。 ⇒ <b>改正電気通信事業法により一定の成果が出ているが、通信料金収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境の根絶が図られたい言える状況にはなっていない。</b> ⇒ <b>特例については競争に与える影響が大きいいため、適正な運用が行われるようにしていくことが必要。</b>
		販売代理店等への支払金の動向 ・販売代理店への支払金・販売奨励金の推移 ・メーカーへの支払金の推移	・販売代理店への支払金は、改正電気通信事業法の施行前後で減少。販売奨励金の減少によるもの(その他の支払金は、大きく変わらず。) ・2020年3月は、販売奨励金もその他の支払金もともに増加。 ⇒ <b>改正電気通信事業法による過度の利益の提供が減少することに伴うものと考えられるが、販売代理店に与える影響などを含め、引き続き状況を注視。</b> ⇒ <b>メーカーへの支払金については、今後必要に応じ分析。</b>

		評価・検証の観点	検証の項目	検証結果
新プランへの移行の状況	既往契約	移行促進の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新事業法不適合期間拘束契約の残存数の推移(移行・解除数及び更新数の推移)</li> <li>・新事業法不適合利益提供の残存数の推移(通信料金割引・残債免除額の件数・額の推移)</li> <li>・移行促進に向けた取組状況</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 期間拘束契約、利益提供ともに、減少。</li> <li>・ 期間拘束契約は、2020年1月以降、移行・解除数が更新数を上回っている。</li> <li>・ アンケートでは、案内がなかったとの回答が約4割。</li> </ul> <p>⇒ 順調に移行が進んでいるものと考えられるが、十分な周知が行われるようにしていくことが必要。</p>
	事業者	大手通信事業者の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高の推移、営業利益・営業利益率の推移</li> <li>・設備投資額・減価償却費の推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 売上高営業利益率は、NTTドコモは減少しているが、MNO3社ともに20%前後。</li> </ul> <p>⇒ 引き続き状況を注視。</p>
経営状況	代理店	販売代理店の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高、営業利益・営業利益率の推移</li> <li>・販売実績及び仕入実績の推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上場代理店4社の売上高営業利益率は、5%前後。2019年度第4四半期は、各社とも大幅に改善。</li> </ul> <p>⇒ 引き続き状況を注視。</p>

1 概要

2 **これまでの取組**

3 改正電気通信事業法の執行

4 モバイル市場の現況とその分析

(1) 分析の手法

(2) 通信市場の動向

(3) 端末市場の動向

(4) 新プランへの移行状況

(5) 事業者等の経営状況



○ **モバイル市場の適正化に向け**、総務省では、これまで、関係事業者等とも協力しながら、**様々な取組を多面的に実施**してきた。〔参考資料1 3頁〕

- ・ **接続料の適正化**については、2001年6月の第二種指定電気通信設備制度の創設以降、算定方法の整備（2010年3月）、接続会計の導入（2011年3月）や指定基準の引下げ（2012年6月）、利潤における資本調達コストの算定方法の厳密化（2017年2月）などの取組を行ってきた。〔参考資料1 3頁〕
- ・ **料金の適正化**については、総務省の研究会の提言等を踏まえ、MNO各社において、利用者のデータ通信量分布に応じた料金プランの導入、ライトユーザ等のニーズに対応した料金プランの導入、期間拘束がある料金プランに関する期間拘束が自動更新されないプランの導入や期間拘束契約の満了時点で違約金等の支払なしに解約可能な期間の拡大などの改善に取り組んできている。〔参考資料1 4頁〕
- ・ **端末販売の適正化**については、2007年9月に端末販売奨励金と通信販売奨励金の分計を図ったのち、端末購入者の実質負担額が一定額を下回るような端末価格・通信料金の割引等の禁止（2016年3月）、端末購入者に求める合理的な額の負担の明確化（2017年1月）、販売店に対する端末価格等の実質的指示の禁止（2018年8月）などの取組を行ってきた。〔参考資料1 5頁〕
- ・ **SIMロック解除の推進**については、2010年6月に策定された「SIMロックの解除に関するガイドライン」により一部の事業者における任意の取組として2011年4月から開始され、その後、SIMロック解除の義務付け（2014年12月）、SIMロック解除が可能となるまでの期間の180日から100日への短縮（2017年1月）、中古端末のSIMロック解除の義務付け（2018年8月）などの取組を行ってきた。〔参考資料1 7頁〕
- ・ **MNPの推進**については、2004年5月に策定された「携帯電話の番号ポータビリティの導入に関するガイドライン」を踏まえ、2006年11月から電気通信番号規則に基づくMNOへの措置として開始された。その後、MVNO利用者への措置の拡大（2008年2月）、PHSへの措置の拡大（2014年10月）、過度な引止めの機会を減らすためのウェブによるMNPの実施の義務付け（2018年8月）などの取組を行ってきた。〔参考資料1 8頁〕

- これらの取組にもかかわらず、依然として、モバイル市場の競争は十分であるとは言いがたい状況にあることから、総務省では、**利用者のニーズに合ったサービス・端末の選択の確保、事業者間の公正な競争の促進による利用者利益の確保及び技術進歩の成果を利用者が享受できる環境の確保**のための取組を進めてきている。〔参考資料1 9,10頁〕
- ・ 通信料金と端末代金の区分が不分明であること、スイッチングコストの抜本的な引下げが行われていないことや端末購入補助に関して規律が及ばない販売代理店による独自の値引きが横行していること等により、利用者の適切かつ自由な選択が阻害され、事業者間の公正な競争が不当に制限されているという指摘があったことから、総務省では、2019年10月に施行された**改正電気通信事業法により、通信料金と端末代金の完全分離や行き過ぎた囲い込みの是正等**を図ることとした。〔参考資料1 11,12頁〕
    - － MNOとその特定関係法人及びシェア0.7%以上のMVNOを対象（24社）。
    - － 通信契約と端末購入とを条件とする通信料金の割引を禁止、端末代金の値引き等の利益の提供の上限2万円等
    - － 期間拘束契約について、違約金の上限1,000円、2年超の拘束期間を禁止 等
  - ・ また、総務省では、**SIMロック解除の一層の促進**のため、2019年11月に「移動端末設備の円滑な流通・利用の確保に関するガイドライン」を改正し、**割賦購入から100日以内のSIMロック即時解除の義務づけ（信用確認措置に応じた場合）及び手数料等の原則無料化（2020年4月適用）、中古端末のオンライン手続を義務付け（2020年10月適用）**などを図ることとした。〔参考資料1 56,57頁〕
  - ・ さらに、MNOとMVNOとの間の公正競争確保については、データ接続料の適正性向上に向け、全国BWA事業者への二種指定制度の適用に係る制度整備（2019年12月）、将来原価方式による算定方法の導入（2020年1月）などの取組を行うとともに、音声卸料金について、日本通信株式会社（以下「日本通信」という。）と株式会社NTTドコモ（以下「NTTドコモ」という。）の紛争に関して、**適正原価・適正利潤を基本とした料金設定を行うべきとの総務大臣裁定**を行う一方、有識者会議において、**指定設備卸役務の適正化**として、各二種指定事業者における**適正原価・適正利潤を基本とした料金設定の実現に向けた検討**を行っている。〔参考資料1 107~115頁〕

- 1 概要
- 2 これまでの取組
- 3 改正電気通信事業法の執行**
- 4 モバイル市場の現況とその分析
  - (1) 分析の手法
  - (2) 通信市場の動向
  - (3) 端末市場の動向
  - (4) 新プランへの移行状況
  - (5) 事業者等の経営状況

- 改正電気通信事業法の施行を踏まえ、各事業者では、違約金の金額の見直し（一部の事業者では期間拘束の撤廃）、期間拘束なしの料金プランの料金の見直しなど、**新たな規律に適合するための料金プランの見直し**を行った。〔参考資料1 22頁〕
- また、改正電気通信事業法の施行後、**各事業者や販売代理店では、関係規律の遵守のための体制整備等を図ってきている。**〔参考資料1 91,92頁〕
  - ・ NTTドコモでは、社内及び全販売代理店に対する関係規律の遵守徹底に向けた詳細な運用手順の説明・指導等、支社・支店販売部門によるキャリアショップの毎月の点検と本社への報告、不適切な利益の提供等に関する内部通報窓口の新設等の取組を実施。
  - ・ KDDI株式会社（以下「KDDI」という。）では、営業管理、販売促進部門の本社組織化などの体制強化、全販売代理店に対する説明の実施、全販売代理店へのガイドラインの責任者の設置等の取組を実施。
  - ・ ソフトバンク株式会社（以下「ソフトバンク」という。）では、社内管理部門での確認フローの確立、販売代理店に配備された顧客情報管理システムでの注意喚起（アラート）の表示等の取組を実施。
  - ・ 販売代理店各社では、店舗での価格設定・値引きの本部での承認ルール、本部によるPOSデータの日次チェック等の取組を実施（第5回会合一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会（以下「全携協」という。）資料）
- 総務省では、地方総合通信局等に設置した通報窓口を通じて改正電気通信事業法に違反する事案を匿名で受け付けるなど、改正電気通信事業法の適切な執行を図っている。その中で、**関係規律に違反した販売代理店及び事業者に対し、再発防止等を図るよう行政指導を実施**した。〔参考資料1 16～18頁〕
  - ・ 3月6日：KDDIの販売代理店26社（上限を超えた利益の提供）とKDDI（指導等措置義務違反）
  - ・ 3月6日：UQコミュニケーションズ株式会社（以下「UQコミュニケーションズ」という。）の販売代理店社2社（上限を超えた利益の提供）とUQコミュニケーションズ（指導等措置義務違反）
  - ・ 5月29日：NTTドコモの販売代理店70社（上限を超えた利益の提供）とNTTドコモ（指導等措置義務違反）
- 販売代理店及び事業者において改正電気通信事業法の規律の遵守のための取組を行うとともに、**総務省において、引き続き改正電気通信事業法の適正な執行を図っていくことが必要である。**

- なお、ヒアリングの中で、関係事業者から、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（以下「運用GL」という。）の「規定内容の解釈に苦慮するケースがある」との指摘があった（第4回会合KDDI説明資料）。総務省では、関係者における改正電気通信事業法の規律の正確な理解のため、**運用GLの解説などを丁寧に行うことが必要である**。また、関係者による理解促進のため、**運用GL自体についても、より分かりやすい表現とするための見直しなども検討することが望ましい**。
- また、改正電気通信事業法による規律の対象となる移動電気通信役務について、利用目的や利用環境、競争環境も大きく異なることから、タブレット向けの役務を適用対象外とすべきとの意見（第5回会合Apple Japan, Inc.（以下「Apple」という。））や、固定して利用するWi-Fiルータ向けの役務を対象とすべきとの意見（第4回会合UQコミュニケーションズ）があった。
  - ・ タブレット向けの役務については、端末と一体で販売されることが一般的である点や、通信サービスに関する積極的な競争が期待される中で利用者の流動性が損なわれることによる競争への悪影響が懸念される点などにおいて、スマートフォンと同様であることから規律の対象とすることとされたものであり、2020年1月から改正電気通信事業法が適用されたところであって、まだ十分なデータ等もなく、分析を十分に行える状況になっていないことから、引き続き分析を行った上で、必要に応じ、その是非を判断することが望ましい。
  - ・ また、固定して利用するWi-Fiルータ向けの役務については、モバイル市場よりも固定市場における競争関係にあると判断され、規律の対象となる役務から除外されたものであり、現時点においてその状況に変化が見られたとは言えないが、引き続き状況を注視し、必要に応じ、その是非を判断することが望ましい。

- 1 概要
- 2 これまでの取組
- 3 改正電気通信事業法の執行
- 4 **モバイル市場の現況とその分析**
  - (1) **分析の手法**
  - (2) 通信市場の動向
  - (3) 端末市場の動向
  - (4) 新プランへの移行状況
  - (5) 事業者等の経営状況



- 改正電気通信事業法の施行等によるモバイル市場の变革の進捗については、通信料金と端末代金の完全分離による通信料金収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境の根絶や、過度の期間拘束の禁止によるスイッチングコストの引下げの状況等を確認するとともに、前述の総合的な取組による公正な競争の促進の進捗状況を確認する。
- 分析は、通信市場の動向、端末市場の動向、既往契約の移行の状況及び事業者等の経営状況について、1つの指標等により行うのではなく、
  - ① 総務省において報告規則や報告徴収で事業者等から報告を受けることとなっているデータ等を用いた定量的な分析
  - ② 事業者、販売代理店、業界団体のほかメーカーなどの関係者からのヒアリングを通じた市場の動向の把握などの定性的な分析
  - ③ アンケートによる利用者の意識調査などによる利用者の意識の分析 等により、総合的に行う。
- 具体的には、主な資料として、次のデータ等を用いる。
  - ・ 総務省において報告規則や報告徴収で事業者等から報告を受けることとなっているデータは、MNO3社の数値は、2019年4月から2020年3月まで、その他の指定事業者の数値は、2019年10月から2020年3月までのものを使用する。このため、改正電気通信事業法の施行前後の状況の変化については、MNO3社の数値により分析を行った。
  - ・ 利用者の意識調査は、総務省で実施した3回のアンケート調査（2019年9月・12月、2020年3月）を使用する。
  - ・ 関係者からのヒアリングとして、株式会社MM総研（以下「MM総研」という。）（第3回会合）、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル、UQコミュニケーションズ、一般社団法人テレコムサービス協会 MVNO委員会、株式会社インターネットイニシアティブ（以下「IIJ」という。）、株式会社オプテージ（以下「オプテージ」という。）（第4回会合）、全携協、一般社団法人電気通信事業者協会、電気通信サービス向上推進協議会、一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会（以下「CIAJ」という。）、Apple、クアルコムジャパン合同会社（以下「クアルコム」という。）、一般社団法人リユースモバイル・ジャパン（以下「RMJ」という。）（第5回会合）を実施した。
  - ・ 以上のほか、関係事業者の決算資料その他の公開資料を使用する。

- なお、ヒアリングでは、法改正の実効性を客観的なデータに基づいて検証することで正確な政策効果を把握すること（EBPM）の重要性に関する指摘があった（第5回会合Apple）。一方で、データの収集に関して、事業者における負担に関する要望もあった（第4回会合KDDI・UQコミュニケーションズ）。

政策の効果に関する検証においては、定量的なデータ、関係者の意識や受け止めなどを踏まえ、市場の状況を多面的に分析していくことが必要である。今回の検証では、総務省において関係事業者の多大な協力を得て報告を受けたデータ等に基づく分析を行っており、今回の分析の結果も踏まえ、政策の効果に関する検証をより適切に実施していくことができるよう、関係事業者の負担にも配慮しつつ、必要に応じて分析に用いる指標の妥当性の検討を行うとともに、新たに分析に必要と考えられるデータは報告を求めるなど、分析に必要なデータを随時見直して行くことが必要である。



- 1 概要
- 2 これまでの取組
- 3 改正電気通信事業法の執行
- 4 モバイル市場の現況とその分析
  - (1) 分析の手法
  - (2) 通信市場の動向**
  - (3) 端末市場の動向
  - (4) 新プランへの移行状況
  - (5) 事業者等の経営状況

〔契約数の動向〕

- 移動電話の契約数は、1990年代より毎年増加してきており、2000年11月に固定電話の契約数を超え、2020年3月末には、合計1億8,661万契約となっており、そのうち、3.9世代携帯電話（LTE）の契約数は、1億5,262万契約となっている。また、移動電話の契約数のうち、MNOの契約数は、約86.8%となっており、**MVNOの契約数の割合は増加してきているものの、最近では増加のスピードが鈍化している。**〔参考資料2 1,4頁〕
- **電気通信事業法第27条の3の規律の対象となる事業者の移動電気通信役務に係る契約数は、2020年3月末には、約1億2,500万契約であり、そのうち、スマホ向けの契約数は約9,000万契約となっている。**また、移動電気通信役務に係る契約数のうち、MNO3社の契約数は、約91.6%となっている。〔参考資料2 2頁〕

## 〔事業者の動向〕

- 携帯電話市場では、1990年代からサービスを提供する事業者が変遷してきており、少数のMNOと多くのMVNOからなる競争市場が形成されている。MVNOの数は、1,128者となっており増加してきているが、その多くは、契約数が3万未満の小規模な事業者となっている。〔参考資料2 6頁〕
- 最近では、新たなMNOの参入やMNOによる系列事業者のサブブランド化などの動きがある。〔参考資料1 25~27頁〕
  - ・ 2020年4月に、4番目のMNOとして楽天モバイルが本格的にサービスを開始した。
  - ・ 2020年6月に、KDDIが同年10月にUQコミュニケーションズのモバイル事業の事業譲渡を受け、サブブランド化することを発表した。

この結果、現在のモバイル市場は、MNO4社のうち、KDDI・ソフトバンクがメインブランド、サブブランド、系列のMVNOの3ブランドで、NTTドコモ・楽天モバイルがメインブランドのみ（系列のMVNOは存在）でサービスを提供するとともに、III、オプテージなどの独立系のMVNOがサービスを提供する構造となり、大きく分けて、**高品質で大容量のサービス、品質は中程度で低容量のサービス、販売店舗やサポート等を限定したリーズナブルなサービスという3つのセグメント**での競争が行われている。今後、**これらのセグメントでの競争の状況やセグメント間の変化などについて、継続的に動向を注視し、定量的な分析を行っていく必要がある**。その際、**メインブランドとサブブランド別に各種のデータを把握することが必要である**。〔参考資料1 26,28~30頁〕
- なお、国際的に見ると、多くのMNOがサブブランドや系列のMVNOによりサービスを提供しており、全体的な傾向としては、メインブランドの方が大容量のサービスを提供しており、また、サブブランド・系列MVNOの方が廉価な価格帯でのサービスを提供しているものと思われる。一方で、我が国の一部の事業者のように、メインブランド、サブブランド、系列のMVNOという3ブランドでのサービス提供をしている事業者は、見受けられない。国により利用者の志向や競争の状況が異なるところではあるが、各国において、メインブランド、サブブランド、系列のMVNOでのサービスの差別化がどのような戦略で行われているのか等について、さらなる分析が必要である。〔参考資料1 33~35頁〕

## 〔料金プランの動向〕

- 料金プランについて、MNOは、比較的大容量のものを充実させる一方、MNOのサブブランドやMVNOは、比較的低容量のものを充実させてきた。
- 改正電気通信事業法の公布後、MNO各社は、違約金の引下げや期間拘束のない料金プランの料金の引下げを行っている。その結果、**期間拘束のない大容量のプランについては、改正電気通信事業法の施行前後で約3割の値下げとなっている**。また、一部のMNOでは、期間拘束のある料金プラン自体を廃止している。〔参考資料1 22~24,28頁〕
  - ・ NTTドコモは、2019年6月に、通信料金と端末代金とを分離したプランを導入した。また、2019年10月から、違約金を1,000円に引き下げるとともに、期間拘束のない料金プランの料金を1,330円引き下げた。また、2020年3月に発表した5G向けの料金プランでは、期間拘束のある料金プランを廃止している。
  - ・ KDDIは、2019年10月から、違約金を1,000円に引き下げるとともに、期間拘束のない料金プランの料金を1,330円引き下げた（一部プランについては、2019年9月から）。また、2020年2月には、容量無制限のプランの料金を1,500円引き下げた。さらに、2020年6月には、容量無制限のプランについて、月間データ使用量が2GB以下の月は1,480円の値引きを行う新プランを開始した。
  - ・ ソフトバンクは、2019年9月に、期間拘束のあるプランを撤廃した。また、2020年3月には、大容量のプランについて、月間データ使用量が2GB以下の月は1,500円の値引きを行う新プランを開始した。

## 〔諸外国との比較〕

- 一方で、総務省が実施した2020年3月末時点でのスマホ利用料金に係る内外価格差調査では、我が国の料金については、**依然として高位な水準にある**。〔参考資料1 36,37頁）
  - ・ シェア1位のMNOでの比較では、2019年度末は、1年前に比べて低廉化してきているが、2GB・5GBでニューヨークに次いで2番目に高く、20GBでは最も高くなっている。
  - ・ 家族4人で利用した場合の比較でも、2GBはニューヨークに次いで2番目に高く、5GB・20GBでは最も高くなっている。
  - ・ 端末とセットの場合の比較でも、2GB・5GBでニューヨークに次いで2番目に高く、20GBでは最も高くなっている。
  - ・ なお、MNOの最安プランでの比較では、2GB・5GBは中位な水準と、20GBは高位な水準となっている。
- 他の都市における内外価格差調査の結果については、様々な要因があるため簡単には分析できないが、主要な要因として、次のような事情が想定される。
  - ・ アメリカは、ここ数年通信料金水準に大きな変化はない。
  - ・ イギリスは、SIM単体の契約を行うユーザの増加により、低容量プランにおける通信料金の低廉化につながっていると考えられる。また、ユーザのデータ使用量の増加に伴う大容量プランに対する需要の高まりを背景に、大容量プランの競争が促進され通信料金の低廉化につながっていると考えられる。
  - ・ フランスは、2012年1月に第4のMNOとしてFree mobileが参入し、低価格を武器に加入者数を伸ばしたことで、競争が促進され、通信料金の低廉化につながっている。
  - ・ ドイツでは、100以上のMVNO事業者が存在し、移動体通信加入者全体の4割程度がMVNOサービスに加入しているというデータもあり、市場全体の通信料金の低廉化につながっていると考えられる。また、ドイツについては、従来低容量プランが主流であったが、ユーザのデータ使用量の増加に伴い、各事業者において大容量プランの提供が開始されたことで、大容量プランの通信料金の低廉化につながっていると考えられる。
  - ・ 韓国では、政府がMVNOに対する支援策（卸料金引下げ、電波利用料免除、販売網の拡大等）を実施しており、その影響でMVNOの加入者数が増加し、MNOもMVNOに対抗して低廉な料金プランの提供を開始したこともあり、通信料金の低廉化につながっていると考えられる。
- なお、**価格の比較に際しては、通信速度や接続率などのサービスの品質、店舗数などのサポートの充実度などと併せて分析することが重要である**。通信速度や接続率についての国際比較を料金水準と関連して行った調査も発表されており、**今後、そのような観点も踏まえた分析・評価をしていく必要がある**。

## 〔最近の動向〕

- 直近の動向として、2020年4月に第4のMNOとして本格的に参入した楽天モバイルによる低廉な価格での大容量のサービスの提供開始や、それを受け、MNO系列のUQコミュニケーションズが提供するUQモバイルやソフトバンクのサブブランドであるワイモバイルによる月間通信容量及び容量超過後の通信速度の引上げなどの動きが出てきている。**楽天モバイルの料金プランは、これまでのセグメントには必ずしも当てはまらないサービスであり、現状において、楽天モバイル回線の提供エリアは限られているが、今後、基地局整備が進むにつれて競争環境に影響を与えることが想定される。**〔参考資料1 26,27頁〕
  - ・ 楽天モバイルは、2,980円で通信量無制限（ローミングエリアでは2GB）のプランのみを提供している。サービス開始に伴い、ローミングエリアでの上限を5GBに引き上げるとともに、容量を超過した後の通信速度を128kbpsから1Mbpsに引き上げている。
  - ・ UQモバイルは、2020年6月に、月間通信容量を9GBから10GBに、容量を超過した後の通信速度を300kbpsから1Mbpsに引き上げている。
  - ・ ワイモバイルは、2020年7月に、月間通信容量を9GBから10GBに、容量を超過した後の通信速度を128kbpsから1Mbpsに引き上げている。
- また、日本通信は、NTTドコモの音声卸料金に関する総務大臣の裁定を受け、音声かけ放題込みの低廉な料金プランの導入を公表しており、さらに、総務省におけるモバイル音声卸料金の適正化に向けた検討の結果を受けて、MVNOの料金の引下げが行われることが期待されることである。〔参考資料1 111~115頁〕
- 2020年3月にMNO3社で開始された5Gについては、各事業者とも、4Gの料金と同水準又は若干の追加料金で利用可能としている。〔参考資料1 31頁〕
  - ・ NTTドコモは、5G専用プランを提供し、大容量プランについては4Gプランに比べて500円高い水準に、段階制プランについては4Gプランと同水準になっている。
  - ・ KDDIは、5G専用プランを提供し、4Gプランに比べて1,000円高い水準になっている。
  - ・ ソフトバンクは、4Gプランに5G基本料を追加する形で提供し、4Gプランに比べて1,000円高い水準になっている。



〔ARPUの動向〕〔参考資料2 11,12頁〕

- MNO3社のARPUは、改正電気通信事業法の施行前後で、大きく変化はしていない
  - MNO3社のスマホ向けのARPUは約4,900円弱であり、スマホ向けを含めた全体のARPUより高くなっている。また、MVNOでは、スマホ向けのARPUよりもスマホ向けを含めた全体のARPUの方が高い傾向にある。
- ※ なお、ここでのARPUは、各事業者が決算で発表している数値ではなく、各事業者から総務省が報告を受けた数値に基づき算出したものである。

$$\text{月次のARPU} = \frac{\text{移動電気通信役務に係る当月の収益}}{(\text{前月末の契約者数} + \text{当月末の契約者数}) / 2}$$

〔新規契約・契約解除の動向〕 〔参考資料2 7頁〕

- MNO3社の新規契約数・契約解除数は、改正電気通信事業法の施行前後で、いずれも、減少している。
- スマホ向けについては、MNO3社では契約解除数の方が多いが、その他の指定事業者では新規契約数の方が多く、その他の指定事業者へ移行していると予測される。
- また、スマホ向けに限定しない全体の動向では契約解除数の方が多いが、スマホ向けの動向では、新規契約数の方が多くなっており、スマホへの移行が進んでいると予測される。
- 2020年3月は、新規契約数及び契約解除数のいずれも、大きく増加しており、特に新規契約に占めるスマホの割合が増加している。

MNO3社の新規契約数及び契約解除数

	2019									2020		
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
新規契約数	81	81	61	62	68	82	44	46	54	59	82	95
対4月比	-	100	75	77	84	101	54	57	67	73	101	117
うちスマホ	55	58	43	44	50	63	29	32	39	45	48	77
対4月比	-	105	78	80	91	115	53	58	71	82	87	140
スマホ比率	67.9	71.6	70.5	71.0	73.5	76.8	65.9	69.6	72.2	76.3	58.5	81.1
契約解除数	108	101	88	84	91	104	76	76	101	87	85	106
対4月比	-	94	81	78	84	96	70	70	94	81	79	98
うちスマホ	58	56	48	46	50	59	39	40	43	48	47	60
対4月比	-	97	83	79	86	102	67	69	74	83	81	103
スマホ比率	53.7	55.4	54.5	54.8	54.9	56.7	51.3	52.6	42.6	55.2	55.3	56.6

※ 新規契約数 (万) ・対4月比 (%) ・スマホ比率 (%) ・契約解除数 (万)



〔解約率〕〔参考資料2 10頁〕

- MNO3社の解約率は、改正電気通信事業法の施行前後で、減少している。
- その他の指定事業者の解約率は、MNO3社の解約率に比べて高く、スマホでは、2倍以上となっている。また、MNO3社の解約率が全体よりもスマホ向けの方が低いのに対して、その他の指定事業者の解約率は全体とスマホ向けで大きな相違はない。

〔利用者の意識〕

- 通信料金に関する利用者の意識については、アンケート調査では、改正電気通信事業法の施行前後で劇的な変化はみられないものの、「高い」や「納得していない」と感じる者が微減するなどの傾向が見られる。
  - ・ 日本の携帯電話料金が安くなってきたかについて、「安くなっている」と回答した者はほとんど変化が見られない（問6）。〔参考資料3-2 11頁〕
  - ・ 自分が支払っている通信料金を安いと感じるか、納得しているかについて、「安い」・「納得している」と回答した者はほとんど変化していないが、「高い」・「納得していない」と回答した者は若干減少している（問10・問11）。〔参考資料3-2 26頁〕
  - ・ 日本の携帯電話の料金プランがシンプルで分かりやすくなってきたかについて、「わかりやすくなった」と回答した者はほとんど変化が見られないが、「わかりづらくなった」と回答した者は若干減少している（問20）。〔参考資料3-2 41頁〕
  - ・ 最近乗換えをした者ほど、日本の携帯電話の料金プランがシンプルで分かりやすくなり、かつ、自分が支払っている通信料金に納得している割合が高い（問27×問20・問21）。〔参考資料3-2 60頁〕

〔まとめ〕

- 以上のとおり、改正電気通信事業法の施行により、料金プランの低廉化の動きが出てきており、一定の効果が見られる。一方で、我が国の料金プランは、国際的にみるとまだ高水準にある。今後、4社目のMNOの参入やMNOの卸業務に係る料金の適正化などと相俟って、更なる競争の進展が期待される。

なお、価格の比較に際しては、通信速度や接続率などのサービスの品質等の観点も踏まえた分析・評価をしていくことが必要である。

また、5Gについてはそのサービスが開始されたところであり、引き続き状況を注視していく。

## 〔MNPの状況〕

- MNPの利用数は、2008年度から2013年度まで増加していたが、2014年度に減少し、近年は横ばいの傾向にある（2019年度は約431万番号（速報値））。改正電気通信事業法の施行前後に着目すると、MNO3社については、MNPの件数が減少しており、かつ、新規契約数に占める割合も低下している。  
〔参考資料2 13,15頁〕
- 従来、MNPによる乗換えをめぐる、高額な違約金が設定される一方で、過大なキャッシュバックによる引抜き施策が行われる等の不当な競争が行われていたとの指摘もあるところであり、改正電気通信事業法の施行により、セット販売時の利益の提供に上限額が設けられた結果、高額なキャッシュバック等がなくなり、それを目的とした乗換えが減少したため、全体として乗換え件数が減少したものと考えられる。〔参考資料1 46頁〕
  - ・ 日本通信における30日以内の短期MNPは、改正電気通信事業法の施行前後で大幅に減少している。
  - ・ オプテージでは、1年以内のMNP転出時契約解除料を撤廃したが、MNPの乱用等はなく、高額キャッシュバック自体が減ったものと推定している（第4回会合オプテージ）。
- また、後述のとおり、MNO3社による端末売上台数は、改正電気通信事業法の施行前後で大きく変わっていない。MNO3社による端末販売は、現時点ではその大部分が回線契約者に対するものであること、前述のとおり新規契約の件数も改正電気通信事業法の施行前後で減少していることから、回線契約者に対する端末販売（いわゆる機種変更）は、減少はしていなかったものと推察される。〔参考資料2 23頁〕

MNO 3社の端末売上台数、新規契約数及びMNP件数

	2019									2020		
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
MNP件数	29	36	26	26	33	45	15	17	20	23	21	29
対4月比	-	124	90	90	114	155	52	59	69	79	72	100
端末売上台数	220	206	176	174	185	248	247	193	262	204	176	278
対4月比	-	94	80	79	84	113	112	88	119	93	80	126
MNP比率	-	17.5	14.8	14.9	17.8	18.1	6.1	8.8	7.6	11.3	11.9	10.4
新規契約数	81	81	61	62	68	82	44	46	54	59	82	95
対4月比	-	100	75	77	84	101	54	57	67	73	101	117
MNP比率	-	44.4	42.6	41.9	48.5	54.9	34.1	37.0	37.0	39.0	25.6	30.5

※ MNP件数(万)・対4月比(%)・端末売上台数(万)・MNP比率(%)・新規契約数(万)

- そのほか、サブブランド・メインブランド間で移行する件数がMNPの件数に比して増加してきているとの指摘もある(第3回会合MM総研説明)。
- 乗換えに係る利用者の意識については、アンケート調査では、改正電気通信事業法の施行後、乗換え意向についてはほとんど変化が見られないものの、乗換えしやすくなったとする利用者が増加している。
  - ・ 携帯電話会社を乗り換えたことがあるかについて、「乗り換えたことはない」と回答した者は、4割程度(問28)。「参考資料3-2 61頁」
  - ・ 携帯電話会社の乗換えをしやすくなったかについて、「乗換えしやすくなった」と回答した者が増加し、「変わらない」又は「乗換えしづらくなった」と回答した者が減少している(問29)。「乗換えしやすくなった」と回答した者は、20代・30代で高くなっている(年齢×問29)。「参考資料3-2 62,63頁」
  - ・ 乗換えしたいと思うかについて、「乗換えを検討中」又は「今後乗り換える可能性がある」と回答した者は、概ね3割強で大きな変化はない(問31)。「参考資料3-2 65頁」

- 以上のとおり、改正電気通信事業法の施行前後でMNPの件数が減少しているが、これは、高額なキャッシュバック目当てのMNPの減少による影響が大きく、改正電気通信事業法による規律が一定の効果を挙げていることを示すものと考えられる。このような高額なキャッシュバック目当てのMNPが減少した後のMNPの状況については、利用者の事業者変更の動向を直接的に把握できるものであり、前述の解約率の状況とともに、引き続き注視していくことが必要である。その際、前述の各種データ把握で記載したとおり、MNOのメインブランドとサブブランドとの間の移行についても、把握して分析することが必要である。

〔SIMロック解除の状況〕

- SIMロック解除については、前述のとおり、2019年11月に「移動端末設備の円滑な流通・利用の確保に関するガイドライン（以下「SIMロック解除GL」という。）」を改正し、分割購入から100日以内に信用確認措置に応じた場合のSIMロック即時解除や、中古端末のオンライン手続を義務付けたほか、SIMロック解除手続の原則無料化を行った。〔参考資料1 56,57頁〕
- **SIMロック解除GLの改正後、SIMロック解除件数が増加し、また、SIMロックを行ってきたMVNOの多くでSIMロック自体を取りやめる動きが出てきており、SIMロック解除GLの改正により一定の成果があったものと考えられる。**
  - ・ 直近の2019年度第4四半期のSIMロック解除端末数は、前四半期から約19万件と大幅に増加し、初めて100万件を突破して約110万件となった。〔参考資料2 16頁〕
  - ・ これまでSIMロックがかかった端末を販売していた複数のMVNO事業者（ビックローブ株式会社、LINEモバイル株式会社、株式会社ジュピターテレコムグループ各社）が、2020年4月から、SIMロックを取りやめた。〔参考資料1 58~60頁〕
- なお、SIMロック解除GLの改正のうち**中古端末のSIMロック解除のオンライン手続については、2020年10月より適用が開始される**こととされており、**各事業者の対応状況を注視する**必要がある。
- この点、中古端末取扱業者では、SIMロック解除は、中古端末の流通促進につながるという回答が89%を占めている（RMJによる正会員・賛助会員へのヒアリングの結果。（第5回会合RMJ））

- MNO各社では、期間拘束のあるプランとないプランとの間での料金差の上限に対応するほか、そもそも、**期間拘束のある料金プラン自体を廃止する等の見直し**を実施している。〔参考資料1 22頁〕
  - ・ ソフトバンクは、2019年9月の新料金プランで、2年縛りを廃止。5Gの料金プランでも、2年縛りはない。
  - ・ ドコモは、5Gの料金プランで、2年縛りを廃止。
- また、一部のMVNOでは、高額なキャッシュバック目当ての短期でのMNPを防止するための最低利用期間付き契約を廃止している。〔参考資料1 53,54頁〕
  - ・ オプテージでは、1年以内のMNP転出時の契約解除料を廃止している。
- これらの動きにより、違約金のある契約件数は、微減の傾向を見せている。なお、違約金のある契約のうち、更新があるものは大半がMNO3社によるものであり、更新がないものは大半がMNO3社以外の指定事業者によるものである。〔参考資料2 19頁〕
- **違約金の支払件数・支払額は、いずれも、改正電気通信事業法の施行前後で減少している**。時期的な偏りの影響もある可能性はあるが、前述のMNP件数の減少と併せて考えると、キャッシュバック目当ての拘束期間途中での解約が減少したものと推察される。〔参考資料2 18頁〕



- また、1件あたりの違約金の支払金額は、改正電気通信事業法の施行後、減少してきている。改正電気通信事業法の施行前に締結された契約では高額な違約金のあるものが多かったことから、その減少に伴い、今後、1件あたりの違約金の支払金額は、徐々に減少していくことが想定される。

MNO3社の違約金支払件数及び違約金支払金額

	2019									2020		
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
違約金支払件数	54	58	53	52	55	62	41	41	45	48	45	53
対4月比	-	107	98	96	102	115	76	76	83	89	83	98
違約金支払金額	4,804	5,166	4,742	4,671	4,943	5,519	3,681	3,362	3,604	3,758	3,421	4,067
対4月比	-	108	99	97	103	115	77	70	75	78	71	85
1件あたり	8,896	8,907	8,947	8,983	8,987	8,902	8,978	8,200	8,009	7,829	7,602	7,674

※ 違約金支払件数(万件)・対4月比(%)・支払金額(百万円)・1件あたり違約金(円/件)

- 乗換えに係る障害に関する利用者の意識については、アンケート調査では、乗換えを考えない理由として「手続きが面倒くさいこと」を挙げる者が多い。
- 乗換えを考えない理由について、「手続きが面倒くさいため」を挙げた者が最も多く、「より魅力的なサービスがないため」、「家族で同じ事業者を使っているため」を挙げた者が次いで、多くなっている(問34)。(参考資料3-2 73頁)
- 料金プランの見直しに関する利用者の意識については、アンケート調査では、2年以内に見直しをした者が過半数であり、その理由は、料金が高かったから、端末を買い換えたからとする者が多い。
- 現在の料金プランにしたのはいつ頃かについて、2年未満と回答した者が5割超であり、そのうち、半年未満と回答した者は約2割となっている(問14)。なお、改正電気通信事業法の施行後に変更した者は、2020年3月調査の段階で、約15%となっている。(参考資料3-2 34頁)
  - 料金プランの見直しの内容について、通話時間やデータ容量の見直しと回答した者が多かったが、「期間拘束のない料金プランに変更した」と回答した者は、5%前後であった(問16)。料金プランの変更への満足度については、約4割の者が満足していると回答した一方で、「期待と違う点があり、満足していない」と回答した者も1割弱であった(問17)。(参考資料3-2 36,37頁)



- 以上のように、改正電気通信事業法の行き過ぎた囲い込みの禁止により、一定の効果が出てきているが、いわゆるスイッチングコストは様々なもの存在することから、囲い込みの状況については、引き続き注視していくことが必要である。

- 1 概要
- 2 これまでの取組
- 3 改正電気通信事業法の執行
- 4 モバイル市場の現況とその分析
  - (1) 分析の手法
  - (2) 通信市場の動向
  - (3) 端末市場の動向**
  - (4) 新プランへの移行状況
  - (5) 事業者等の経営状況

## 〔端末販売台数・端末出荷台数〕

- 端末売上台数・端末売上高については、改正電気通信事業法の施行前後では、MNO3社に大きな変動はみられない。また、2020年3月は、売上台数・売上高ともに、増加している。〔参考資料2 20~23頁〕
  - ・ 端末売上は、新モデルの発売や季節変動などの影響が大きいところ、現時点では年間を通じたデータがないため、詳細な分析はできない。
- 端末出荷台数については、改正電気通信事業法の施行前後で、大きな変動はない。2020年2月以降は、新型コロナウイルス感染症による製造への影響もあったものと言われている。〔参考資料2 24頁〕
- 売上台数も出荷台数も、いずれも、2020年4月以降は、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響がさらに出てくることが予想される。

## 〔端末販売の多様化〕

- 端末販売は、いわゆるキャリアショップにおける販売が中心であるが、量販店や併売店などの店舗での販売、事業者を中心としたオンラインショップでの販売も行われている。また、量販店におけるSIMフリー端末の取扱いなども出てきている。〔参考資料1 63,69頁〕
- 中古端末についても、中古端末取扱業者による販売のほか、MVNO等の事業者による販売など多様化してきており、また、個人間での取引も行われている。〔参考資料1 70頁〕

## 〔全体の状況〕

- 改正電気通信事業法による端末出荷・販売に与える影響は小さくなく、むしろ、新型コロナウイルス感染症の影響が大きく、かつ、今後さらにその影響が出てくると考えられるため、引き続き状況を注視していく。

## 〔中古端末の販売促進〕

- 中古端末の流通については、RMJ正会員企業では、改正電気通信事業法の施行後、販売台数は減少しているが、売上高は増加している。**中古スマートフォンの販売台数は、2019年には約163万台であり、それが2025年度には約265万台に増加すると予測されている**（MM総研による予測。第5回会合RMJ資料）〔参考資料1 71頁〕
- 中古端末の流通に係る課題として、個品ごとの状態の判断の難しさ、個人情報の扱い等が指摘されており、それに対応して、リユースモバイル関係ガイドライン検討会で外装評価の格付基準や個人情報の消去等について規定したリユースモバイルガイドラインが策定された（2019年3月策定、11月改訂）。その後、RMJにおいて、リユースモバイルガイドラインに沿った業務運営を認証する「**リユースモバイル事業者認証**」が開始されており、新型コロナウイルス感染症の影響で認証の手続きが遅れていたが、**2020年8月頃には、最初の認証が行われる予定**となっている（第5回会合RMJ説明）。〔参考資料1 72頁〕
- RMJからは、ネットワーク利用制限の在り方、端末のデータ消去機能の完全化など、中古端末の流通促進に係る課題も提起されている（第5回会合RMJ資料）。
- 中古端末に関する利用者の意識については、**アンケート調査**では、使用していた端末の扱いについて、「**家で保管**」する者が約半数となっており、**家で保管する理由は、「個人情報心配だから」、「大事なデータが入っているから」と回答した者が多い**。
  - ・ 使用していた端末の扱いについて、「家で保管」する者が約半数となっており、「通信会社で下取り」する者は、約1/4となっている（問39）。「家で保管」する者の比率は、年代層が高いほど高くなっている（年齢×問39）。〔参考資料3-2 78,79頁〕
  - ・ 家で保管する理由については、「個人情報心配だから」、「大事なデータが入っているから」という回答が多く、いずれも約25%となっている（問40）。〔参考資料3-2 80頁〕

- 事業者における取扱いの状況、中古端末取扱業者による取扱いの状況、リサイクルとしての回収の状況や中古端末の処理に関する利用者の意識の変化など、今後も継続的に中古端末の流通の状況を注視するとともに、具体的な課題やそれに対する関係者の対応の状況などについて、確認していくこととする。
- なお、中古端末の個人間取引などに係る課題については、大きな動きはなく、今回は検証を行っていないが、今後、拡大が見込まれることから、課題に係る対応の状況などについて、確認していくこととする。

- スマートフォンの価格帯別の販売状況について、携帯電話事業者が2018年下半期及び2019年下半期にそれぞれ発売した端末について、5万円以上10万円未満のミドルレンジの価格帯の端末や2～3万円の廉価な端末の取り扱いが増加しており、消費者にとって、従来より幅広い価格帯で選択が可能となっている。また、一部端末については、iOS、androidともに、同様のスペックの端末が従来よりも廉価で販売されるようになっている。〔参考資料1 66～68頁〕
- 端末の販売経路については、従来は、キャリアショップや量販店などの代理店が中心であったが、オンラインでの販売や量販店でのSIMフリー端末の販売、中古端末の流通の拡大など、多様化が進んでいる。〔参考資料1 69頁〕
- MNO3社による端末の販売方法でも、割賦での販売において一定期間経過後に端末の返却を条件とした残債の免除を内容とする端末購入サポートプログラムに導入に伴い、非回線契約者に対しても端末を販売するようになっている（端末購入サポートプログラムに係る課題については、別途）。〔参考資料1 78～81頁〕
- 端末に係る利用者の意識については、アンケート調査では、実質的な端末代金に対する印象は、改正電気通信事業法の施行前後でほとんど変化が見られない。
  - ・ 携帯電話端末の実質的な代金について、「安くなっている」と回答した者は15%前後、「高くなっている」と回答した者は約3割弱で、大きくは変わっていない（問7）。〔参考資料3-2 13頁〕
  - ・ 携帯電話会社に支払っている通信料金・端末代金等について、「安くなっている」・「納得している」と回答した者は、約2割弱で変わっていないが、「高いと思う」・「納得していない」と解答した者は約3割弱で微減傾向にある（問8×問9）。なお、「安くなっている」・「納得している」と回答した者の過半数が「乗換えしやすくなった」と回答している（問8・問9×問29）。〔参考資料3-2 17,19頁〕
- 以上のとおり、改正電気通信事業法の施行前後で、端末価格の多様化等の動きはあるものの、利用者の意識や動向は、まだ大きな変化は見られない状況であり、引き続き注視していく。

### ③ 競争の状況 (1/6)

〔利益の提供の状況〕

- 対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供については、ほとんどがMNO3社によるものである。  
**MNO3社による経済的利益の提供は、改正電気通信事業法の施行前後で、件数、金額ともに減少しており、特に施行前の6月にも大幅な減少となっている。これは、改正法の成立後、その施行に先立ちMNOが利益の提供に係る取組を改善したことが影響したものと推測される。**〔参考資料1 22頁 参考資料2 25頁〕
- また、1件あたりの利益の提供額は、10月以降、大きな変化はない。

MNO3社の利益の提供の件数及び金額

	2019									2020		
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
件数	165	188	90	75	110	115	45	45	45	49	45	92
対4月比	-	114	55	45	67	70	27	27	27	30	27	56
金額	47,833	55,174	10,933	10,001	13,529	16,326	4,567	3,701	4,094	4,912	4,681	10,423
対4月比	-	115	23	21	28	34	10	8	9	10	10	22
1件あたり	28,990	29,348	12,148	13,335	12,299	14,197	10,149	8,224	9,098	10,024	10,402	11,329

※ 件数（万件）・対4月比（％）・金額（百万円）・1件あたり（円／件）

MNO3社の端末購入等割引の件数及び金額

	2019									2020		
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
件数	58	69	38	28	40	55	33	32	34	36	33	67
対4月比	-	119	66	48	69	95	57	55	59	62	57	116
金額	9,748	11,481	2,643	2,425	3,367	7,091	2,822	2,336	3,772	3,578	3,662	8,515
対4月比	-	118	27	25	35	73	29	24	39	37	38	87
1件あたり	16,807	16,639	6,955	8,661	8,418	12,893	8,552	7,300	11,094	9,939	11,097	12,709

※ 件数（万件）・対4月比（％）・金額（百万円）・1件あたり（円／件）

- また、新規契約を条件とする利益の提供については、2020年2月・3月に、件数・金額ともに増加している。〔参考資料2 26頁〕

## 〔1台あたり売上げ〕

- 一方で、MNO3社のスマホの売上台数・売上高から算出した1台あたりの売上げは、改正電気通信事業法の施行前後で大きく変化はなく、実際に販売されている端末の価格は変わっていないものと考えられる。これは、改正電気通信事業法による効果として想定していた（割引等が行われる前の）端末価格自体の引下げについて、現時点では、大きな変化がないことを示すものと思われる。〔参考資料2 22頁〕

MNO3社のスマホの売上台数及び売上高

	2019									2020		
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
売上台数	220	206	176	174	185	248	247	193	262	204	176	278
対4月比	-	94	80	79	84	113	112	88	119	93	80	126
売上高	169,834	155,063	134,378	127,850	130,334	204,617	191,725	147,737	186,073	137,535	110,031	189,099
対4月比	-	91	79	75	77	120	113	87	110	81	65	111
1台あたり	77,197	75,273	76,351	73,477	70,451	82,507	77,621	76,548	71,020	67,419	62,518	68,021

※ 売上台数（万台）・対4月比（%）・売上高（百万円）・1台あたり（円/台）



〔端末購入サポートプログラム〕

- MNO3社では、割賦により購入した端末について一定期間経過後に返却すること等を条件としてその残債を免除する端末購入サポートプログラムを、非回線契約者にも提供することにより、**改正電気通信事業法による通信契約と端末購入とを条件とする利益の提供の上限の規律の対象とならない方法による利益の提供を始めている。**〔参考資料1 75~77頁〕
  - ・ NTTドコモでは、対象端末を36回割賦で購入し、当該端末回収で最大12回分の分割支払金を免除。
  - ・ KDDIでは、対象端末を24回払い（23回割賦+24回目残価支払）で購入し、13ヵ月日以降に当該端末回収かつ端末購入で24回目残価支払いを免除（端末回収のみの場合は、下取り価格相当のポイントを付与）。
  - ・ ソフトバンクでは、対象端末を48回割賦で購入し、25ヵ月日以降に当該端末回収かつ指定端末購入で最大24回分の分割支払金を免除（端末回収のみの場合は、下取り価格相当のポイントを付与）。
- この端末購入サポートプログラムについては、後述のとおり、**利用者へ十分周知されているか、回線契約者と非回線契約者との提供条件等の合理的理由のない差異がないか等の課題も指摘されている。**

〔利益の提供の上限の例外〕

- 改正電気通信事業法に係る端末代金の値引き等の規律については、不良在庫端末、廉価端末及び通信方式変更／周波数移行に対応するための端末に関して、通信役務の利用を求めるものの例外としており、各事業者において、それらの例外による利益の提供が行われている。
  - ・ 不良在庫端末に係る例外の対象機種数は、4事業者で延べ140機種あり、iOSが34機種、Androidが106機種である。半額まで値引きが可能な1年以上の特例と、8割までの値引きが可能な2年以上の特例の両方がある。〔参考資料1 83,84頁〕

この不良在庫端末に係る例外については、製品の製造が中止されている場合の特例について、多くのモデルを発表し製造中止を繰り返すメーカーを利する一方で、継続的に製造を続けるメーカーに対する不利益になることから、「製品の発表後XXか月を経過」することを条件とすべきとの指摘があった（第5回会合Apple）。市場で引き続き販売されている端末については、その販売価格の見直しも行われており、見直しによる価格の下落幅など、関連の状況を分析していくことが必要と考えられる。

また、製造中止の判断については、世界で販売される端末における判断の在り方など、市場相互の関係などについても、分析していくことが必要と考えられる。
  - ・ 廉価端末については、計9事業者が、延べ18機種を取り扱っている。〔参考資料1 86頁〕
  - ・ なお、PHS端末（2019年4月15日に省令を改正し、端末代金の値引き等の規律の例外に追加。）については、改正電気通信事業法の特例の対象となる契約数（相対契約及びモジュールの数を除いたもの。）についても、注視していく。〔参考資料1 15頁〕

〔代理店への支払金等の状況〕

- **代理店への支払金は**、改正電気通信事業法の施行直前である9月に大幅に増加し、施行直後である**10月に急減している**。これは、代理店への支払金のうち、**販売奨励金の減少によるもの**である（それ以外の代理店への支払金の額は、大きく変わっていない。）。〔参考資料2 29,30頁〕
- **2020年3月は、販売奨励金もそれ以外の代理店への支払金も大幅に増加している**。

MNO3社の代理店支払金の金額

	2019									2020		
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
代理店 支払金	97,091	99,951	91,367	89,859	97,238	110,834	81,320	82,012	91,301	94,819	95,212	126,253
	-	103	94	93	100	114	84	84	94	98	98	130
販売奨励金	48,547	54,811	48,683	47,911	53,975	67,534	39,517	37,713	49,611	53,122	52,128	76,594
	-	113	100	99	111	139	81	78	102	109	107	158
	50.0	54.8	53.3	53.3	55.5	60.9	48.6	46.0	54.3	56.0	54.7	60.7
それ以外	48,544	45,140	42,684	41,948	43,263	43,300	41,803	44,299	41,690	41,697	43,084	49,659
	-	93	88	86	89	89	86	91	86	86	89	102

※ 上段はいずれも、百万円。下段（販売奨励金の中段）は、対4月比（%）。販売奨励金の下段は、販売奨励金／代理店支払金（%）。

- 販売奨励金の減少は、改正電気通信事業法による過度の利益の提供の減少に伴うものと考えられるが、その後、2020年3月には大幅に増加しており、また、2020年4月以降は、新型コロナウイルス感染症の影響も出てくるものと考えられることから、**販売代理店に与える影響などを含め、引き続き状況を注視していく**。
- なお、メーカーへの支払金は、改正電気通信事業法の施行直前から増加傾向にある。内訳には、移動端末設備に関する開発費、端末販売奨励金、広告宣伝費等の支払金のほか、移動端末設備に関する修理費、付属品の対価、販売促進ツール等の商材やサービスの対価としての性質を持つ支払金といった多種の金銭が含まれるため、今後必要に応じ分析していくべきである。〔参考資料2 31頁〕

〔まとめ〕

- 以上のとおり、改正電気通信事業法の施行により、経済的利益の提供は、件数・額とも減少するなど、過度の利益の提供の是正に一定の効果が出てきているものと思われる。一方で、1件あたりの金額には大きな変化はないこと、新規契約を条件とした経済的利益の提供が増加していること、MNO3社による改正電気通信事業法の上限の規律がかからない形での利益の提供について周知の徹底や提供条件等の精査の必要が指摘されていることなどから、**通信料金収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境の根絶が図られたとは言えず**、引き続き状況を注視していく。
- また、利益の提供の上限の特例については、引き続き、その状況を注視するとともに、その内容について精査していくことが必要である。
- なお、利益の提供は販売代理店においても行われており、今回は、指定事業者から報告を受けた数値を元に、指定事業者による利益の提供の動向と指定事業者から販売代理店への支払金の動向からの分析を行ったものである。総務省では、100店舗以上の販売代理店から、利益の提供の動向についての報告を受けており、今後の分析においては、そのデータも用いて、より詳細な分析を行うことが望まれる。
  - ※ 販売代理店からの報告については、初回の報告であったため、一部に誤り等もあり、その精査が未了であったため、今回の分析で用いることはできなかった。
- 5G端末に関し、その普及の促進のため、端末補助金制限の緩和（第5回会合クアルコム）、利益提供の制限を続けるならば、少なくとも新型コロナウイルス感染症の影響による不況等を勘案し、5G促進の観点から定額ではなく定率とすべき（第5回会合Apple）、国としての様々な施策の実施（第5回会合CIAJ）等の指摘があった。

5Gの普及や利活用の促進は重要であり、必要に応じ、そのための施策の実施について検討すべきものと考えられるが、5G端末のみ利益の提供の上限の規律を緩和する合理的な理由は考えづらい。また、MNO3社では、改正電気通信事業法の利益の提供の上限の規律がかからない形での利益の提供を開始しており、その状況も注視する必要がある。

- 1 概要
- 2 これまでの取組
- 3 改正電気通信事業法の執行
- 4 モバイル市場の現況とその分析
  - (1) 分析の手法
  - (2) 通信市場の動向
  - (3) 端末市場の動向
  - (4) 新プランへの移行状況**
  - (5) 事業者等の経営状況

- 拘束期間、違約金の金額等が改正電気通信事業法に適合しない既往契約は、改正電気通信事業法の施行後半年で、約18.1%減少しており、**改正電気通信事業法に適合する契約への移行は、順調に進んでいる**ものと考えられる。〔参考資料2 32,33頁〕
- 期間拘束については、月ごとに減少件数が増加してきており、また、期間拘束のうち、移行・解除数と更新数とを比べると、2019年12月までは更新数の方が多かったが、2020年1月からは、移行・解除数の方が多くなっている。このような傾向からも、移行は順調に進んでいるものと考えられる。

MNO3社の既往契約の件数

	2019				2020		
	9	10	11	12	1	2	3
期間拘束	10,186.2	9,985.0	9,682.5	9,382.0	9,042.2	8,710.5	8,346.9
対前月		201.2	302.5	300.5	339.8	331.7	363.6
利益提供	5,188.4	4,959.1	4,727.1	4,500.5	4,264.6	4,083.7	3,874.6
対前月		229.3	232.0	226.6	235.9	180.9	209.1
移行・解除数		206.3	305.2	303.0	339.6	331.5	363.6
更新数		481.9	366.5	312.8	329.0	300.9	318.7
割合		0.43	0.83	0.97	1.03	1.10	1.14

※ 期間拘束 (万契約) ・ 対前月 (%) ・ 利益提供 (万契約) ・ 移行・解除数 (万契約) ・ 更新数 (万契約) ・ 割合は、移行・解除数/更新数 (%)

- 既往契約の移行の促進のため、MNO各社は、いずれも、移行促進のための措置を推進している。〔参考資料1 88~90頁〕
  - ・ NTTドコモでは、期間拘束契約の無料更新期間以外の変更の際、違約金を変更前の期間拘束の満了月前月まで留保。
  - ・ KDDIでは、期間拘束契約の無料更新期間以外において、改正電気通信事業法不適合プランから改正電気通信事業法適合プランへの変更時の違約金を免除。
  - ・ ソフトバンクでは、期間拘束契約から改正電気通信事業法適合プランへの変更時の違約金を免除。

- 一方で、利用者への浸透度という観点では、アンケート調査では、改正電気通信事業法に適合したプランに移行した利用者のうち、約4割の者が案内がなかったと回答している。改正電気通信事業法に適合した料金プランの紹介という形での案内など、利用者が案内があったことを意識できていない可能性もあるが、必ずしも利用者への周知が十分行われているとは言えないものと考えられる。〔参考資料3 - 2 39,40頁〕
- 以上のとおり、既往契約の新プランへの移行は、順調に進んできており、引き続き移行の状況を注視していく。なお、各事業者においては、利用者が漫然と更新することがないよう、引き続き、移行促進のための措置を強化する必要がある。



- 1 概要
- 2 これまでの取組
- 3 改正電気通信事業法の執行
- 4 モバイル市場の現況とその分析
  - (1) 分析の手法
  - (2) 通信市場の動向
  - (3) 端末市場の動向
  - (4) 新プランへの移行状況
  - (5) 事業者等の経営状況**

## 〔MNO3社〕

- MNO3社の売上高は、直近の2019年でNTTドコモが減少しているものの、ソフトバンクは横ばい、KDDIは増加している。営業利益・営業利益率についても、基本的に同様の傾向であり、営業利益率は各社とも概ね20%前後である。〔参考資料2 38~40頁〕

## 【参考】

全産業（大企業）の営業利益率（2018年度）は、6.4%。

（備考） 財務省「法人企業統計季報」を元に算出

大企業は資本金10億円以上の企業（金融・保険業は除く。）

## 〔販売代理店〕

- 上場している代理店各社の売上高・営業利益にはばらつきがあるが、営業利益率については概ね5%以下で推移しており、MNO各社に比べて大幅に低くなっている。〔参考資料2 45~47頁〕
- ・ 直近の2019年度第4四半期の営業利益率（セグメント別）は、各社とも大きく増加している。〔参考資料2 49頁〕  
これは、前述のとおり、MNO3社からの支払金が増加していることが影響しているものと考えられる。