

ICTサービス安心・安全研究会 携帯電話の料金その他の提供条件に関するTF 第1回資料

我が国の携帯電話料金の課題と 解決の方向性

2015年10月19日

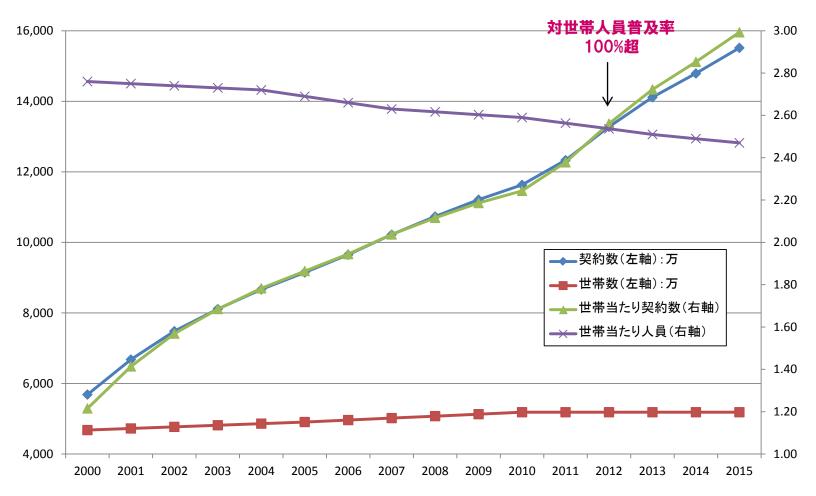
株式会社野村総合研究所 ICT・メディア産業コンサルティング部

上席コンサルタント 北 俊一(Shun'ichi Kita)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内北ロビル

総契約数の増加とほぼ同期して、世帯当たり契約数が増加している

携帯電話契約数、世帯数等の推移



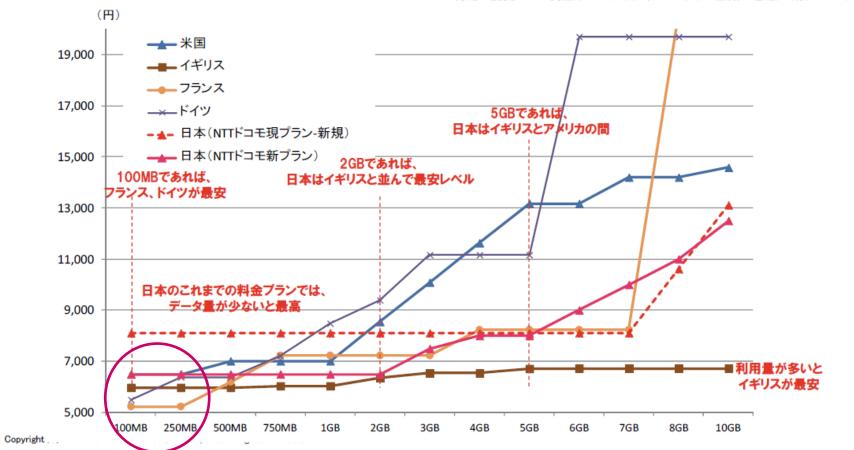
家計支出に占める携帯電話関連支出は増加する仕組みになっている

- ■家計支出における携帯電話関連支出の比率増加の理由:
 - 家庭内における保有者の増加(キッズからシニアまで)
 - 一人複数保有(ガラケー、スマホ、タブレット、WiFiルーター、フォトフレーム等)
 - ガラケーからスマホへの移行に伴うデータトラヒックの爆発的増加
 - ・ 音声ARPUの減少を、データARPUの増加が上回っている
 - ■スマホ上での多様なサービスの利用増、キャリア重畳決済の増加
 - ゲーム、音楽、ビデオ、雑誌、新聞、スタンプ、アプリなどのデジコン、及び、物販
 - (実質的に)端末代金が通信料金で回収されている →後述
 - ・ これは、光ファイバー/ISPも同様(PCや白モノ家電値引き分を通信料金で回収)
- ■国際的に見て、我が国の携帯電話料金は決して高くない
 - NRIによる調査:iPhone5sを新規に契約するユーザーの2年間の総支出(端末代金込み)の平均月額
 - ・ データ利用量によって国の順位は変わる
 - ・その時々のキャンペーンによっても料金は大きく変動する(特に日本はキャンペーンが多い)
 - ●強いて言えば、日本の(MNOの)料金は、ヘビーユーザーにとって優しく、ライトユーザー(200MB未満)にとって厳しい料金体系となっている。ライトユーザーはMVNOの利用がお勧め。
 - ただし、電波の質(エリアの広さ、深さ、速度)において、他国を圧倒していることを忘れてはならない

どの「断面」で比較するかによって、国間の料金の高い/安いは大きく変わる

iPhone5s (16GB)を利用する際の利用データ量別の月額料金(国別)

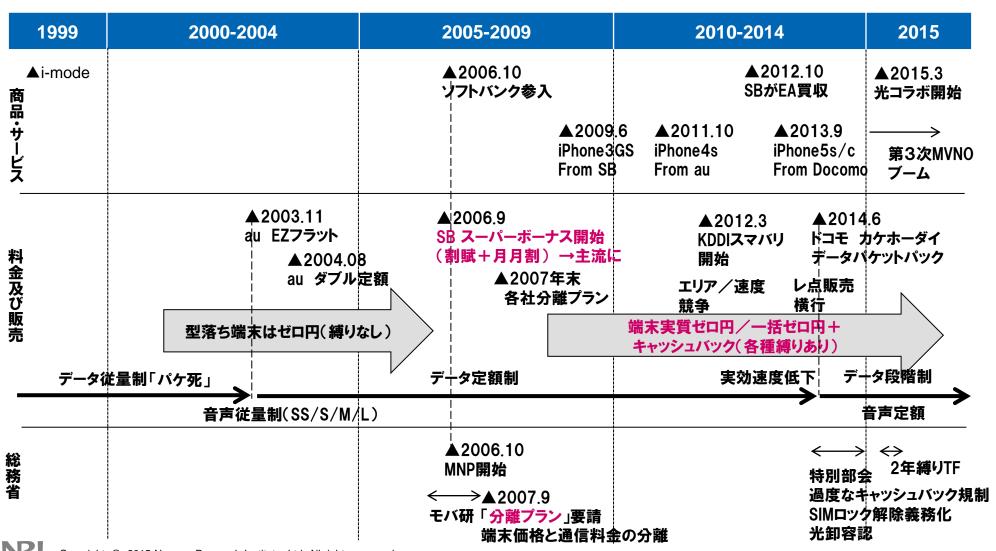
ドイツとフランスは、それぞれ5GB、7GBまでの 利用を前提とした料金なので、それ以上になると金額が急激に跳ね上がる



NRI

19

キャリアの同質化(土管化)に伴い、過度な端末安売り競争が進展



携帯電話の料金及び販売の現状

ARPU低下、端末高額化にもかかわらず、端末販売奨励金が増加

■(広義の)端末販売奨励金が増加

- 新発売のiPhone6s(16GB)でも、MNPや新規であれば、ほぼ実質負担金ゼロ円で入手可能
- フィーチャーフォン時代に比べ、ARPUは大幅に減少し、端末価格は上昇しているにもかかわらず、 端末販売奨励金(月々サポートやキャッシュバックを含む)は増加している
- 奨励金は、端末を買い換えないユーザーを含む、全ユーザーの通信料金から広く回収されており、 2007年の「分離プラン」は、実質的に機能していない状態

■キャッシュバックの状況

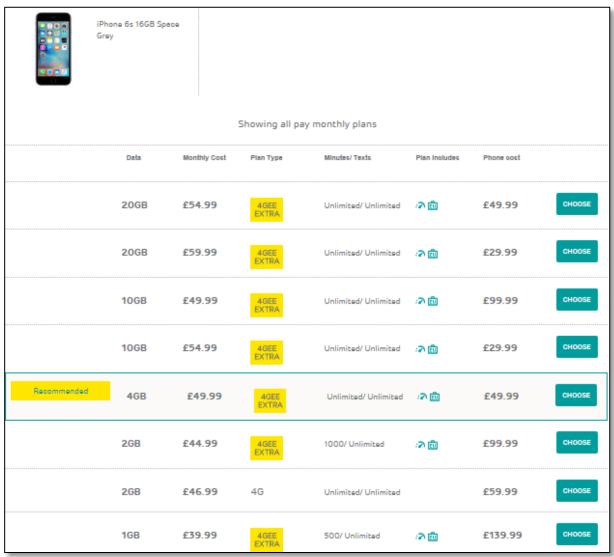
- ●2014.3にピークを迎え、2014年4月以降、一旦沈静化したように見えたが、一部のキャリアショップや、 量販店・併売店では、手を変え品を変え、ゲリラ的にキャッシュバックが行われている
- ●「キャッシュバック」→「ポイント/Wallet/商品券還元」」「最大〇〇円還元!」「最大〇〇円オトク!」

■抱き合わせ的販売が横行

- キャリアオリジナルのオプションサービスや、代理店独自のアプリなどが、端末価格の値引きの条件として販売されている。その多くは一定期間無料で使えるが、その後何もしないと有料になる
- 解約し忘れによる過剰な支払いが発生している



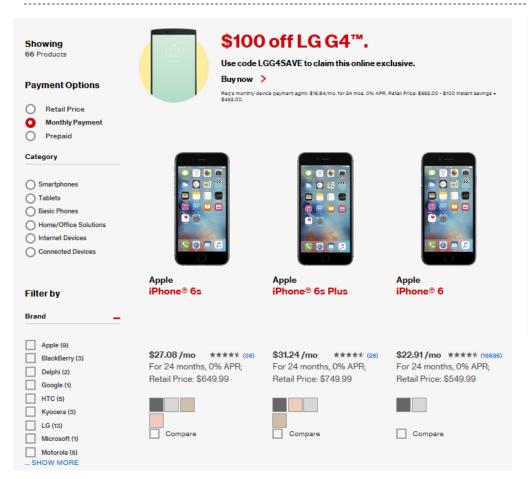
英国では、端末初期費用に応じて料金プランがパッケージされている



- 英国(EE)の場合、端末の初期費用 と、データ量、月額料金が連動してい る(パッケージ化されている)
- ■端末の初期費用を抑えようとすると、 月額料金の高いプランから選ばなければならない(データ量は増えるが)
- ■端末の初期費用を多く支払えば、月額料金を低く抑えられる
- ■日本と同様に、端末と回線は分離されていないが、他人の端末の値引き分を負担する仕組みにはなっていない→ある意味で公平なプラン

諸外国における携帯電話料金及び販売の現状

米国では、端末と回線の分離が進行し、シンプルな仕組みに移行中



出所) Verizon Wireless ホームページより(2015.10.18)



- 米国(Verizon)の場合、端末は端末で購入(一括 購入か、24ヶ月の割賦かを選択)
- オール・インクルーシヴ(音声、テキスト、データ) のブランを別途選択し、端末と組み合わせる
- キャンペーンとして、(メーカーが原資を出して) 端末の割引があるが、\$50~100程度
- 非常に公平なプランと言える

日本の携帯電話料金の課題と解決の方向性

携帯電話料金全体の値下げという話ではない ユーザー間の行きすぎた不公平性の是正がポイント

- ■行きすぎた不公平性があれば、これを是正すべき
 - 音声のライトユーザーとヘビーユーザー
 - ・ 2700円/1700円定額(2年縛り)
 - データ通信のライトユーザーとヘビーユーザー
 - 2GB以下のユーザーからの利益を、ヘビーユーザーに補填する構造
 - ・ ただし、格安スマホや格安SIMとの競合に留意。 棲み分けるという考え方もある。
 - MNPユーザー、新規ユーザー、買い換えユーザー
 - ■端末買い換えユーザーと、端末長期利用ユーザー
 - iPhoneユーザーと他端末ユーザー

多額の端末販売奨励金が MVNO普及の阻害要因にもなっている

- ■我々は、どちらを選択するのか?
 - 端末と回線を再度分離し、端末価格は上がるが、通信料金は安くなる世界。MVNO普及促進。 VS
 - ●端末と回線を一体的に扱い、通信料金はある程度高いが、端末を安く買える世界。MVNO普及に壁。
 - ●解はイチゼロではなく、これらの間にあるはずだが、規制を入れるとイチゼロになりがち:「官製不況」
 - 過度な端末販売奨励金の適正化による削減分を、データライトユーザ向けプランに充当する、という考え方が妥当ではないか

日本の携帯電話料金の課題と解決の方向性

その他、通信料金の低廉化に向けた各者の努力が必要

■ユーザー

- 自分の使い方に合った料金プラン/キャリア(MVNO含む)の選択、見直し
- 使わないオプションサービスやデバイスの解約

■キャリア

- 更なるコスト削減努力
- ●特に設備投資に関しては、キャリア間のネットワーク・シェアリングも視野に入れた検討を行うべき
 - ・ ただし、設備競争の減退により、我が国が世界に誇る携帯電話網の品質低下を招いてはならない
 - 2020年5Gの開始も視野に入ってきている。5GはIoT/インダストリー4.0のプラットフォームであり、 他産業を含む新たな価値創造のインフラとなる
- ショップや代理店への販売目標の適正化、代理店監督の強化(消費者保護WGでの議論)

■総務省

● 2020年代に向けた携帯電話料金や販売の在り方(端末と回線の分離を含む)についての、本格的な 議論の場の設定





Dream up the future.

野村総合研究所 Nomura Research Institute