

ICTサービス安心・安全研究会(第9回)  
利用者視点からのサービス検証TF(第7回)

---

# 端末購入補助の適正化について

2016年05月26日

---

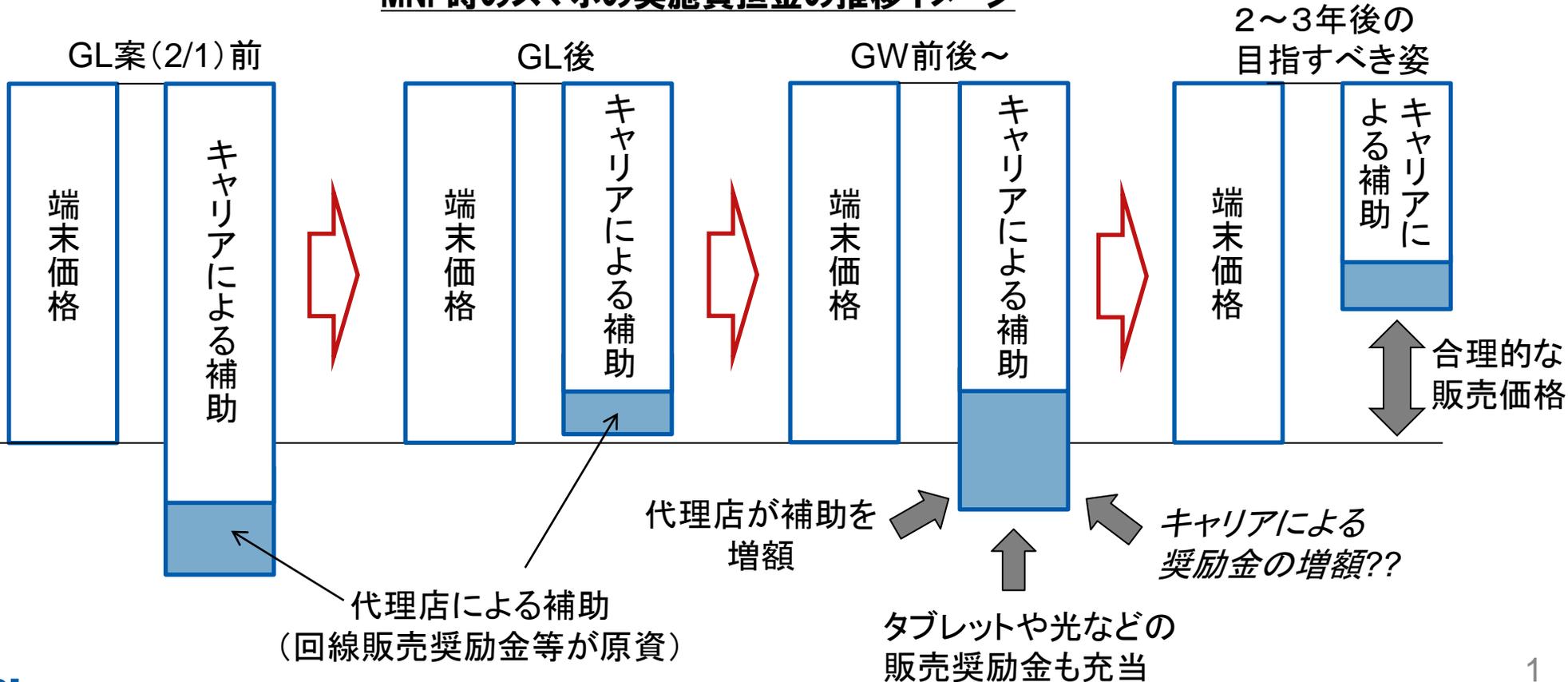
株式会社 野村総合研究所  
プリンシパル

北 俊一 (Shun'ichi Kita)

# GW前後あたりから、再び「実質ゼロ円以下」「一括ゼロ円+CB」が復活 これを放置すれば、元の木阿弥

- キャリアからユーザーへの直接的な端末補助が縮減しても、**代理店・販売店自らの判断**で、回線販売奨励金等から端末補助を行えば、ゼロ円以下で売ることができる

## MNP時のスマホの実施負担金の推移イメージ



# 少なくとも、端末値引きを目的としてキャリアから増額される回線販売奨励金・手数料については、端末購入補助とみなすよう、GLを改正すべき

## 「端末購入補助ガイドライン」における端末購入補助の対象

		キャリアからユーザーへの直接的補助	販売代理店からユーザーへの間接的補助
端末販売が条件	MNP	①GL当初案から対象 ・端末代金割引 ・通信料金割引(月サポなど) ・キャッシュバック、商品券、クーポン、ポイント等 ・データ容量の無料増量 ・他の物品や役務の割引(光、電気のセット割など)	②GL当初案から対象 ・端末代金割引 ← 端末販売奨励金及び手数料
	新規		
	機種変更		
回線契約獲得が条件	MNP	③GLの修正で対象に ・端末代金割引(のりかえ割など)	⑤GL対象外 ・端末代金割引 ← 回線契約奨励金及び各種奨励金・手数料  <b>「実質ゼロ円」「一括ゼロ円」復活!</b>
	新規	④パブコメへの総務省からの回答で対象に(解約新規) ・端末代金割引	

# 価格競争から価値競争へのシフトはまだ一里塚。先は長い 業界関係者は、覚悟を持って退路を断ち、前進していこう

- 代理店や販売店が自腹を切って端末を値下げする行為は、独禁法上も、認めざるを得ない
- しかし、キャリアも代理店も、「ユーザーを獲得するためには端末を安売りするしかない」、という凝り固まった考え方から脱却する時期が来ている
  - 他業界では、いかに値下げせずに売るか、いかに高く売るか、ということ在必死に考えている
  - 安売りしなければ在庫端末をはけないというが、そもそも、調達に問題があるということ。少し頑張れば売れる分だけ調達する。これも、他業界では当たり前のこと
  - 真の営業力・提案力を持った人材が育っていないショップや代理店は、将来、AIやロボットに代替されてしまうだろう。キャリアも同様。
- キャリアは、代理店と直接契約を結んでいる以上、端末価格の適正化への理解を求め、どうしたら端末を安売りしないでも売れるのかを一緒に考えてほしい
  - 改正電気通信事業法に「代理店に対する指導等の措置義務」が加わったタイミングでもある  
「④業務の実施状況の確認、検証、必要に応じた改善等」

**NRI**

未来創発

**Dream up the future.**