

モバイル市場の公正競争促進に関する検討会 ヒアリングご説明資料

2018年 1月15日

楽天株式会社 楽天モバイル事業

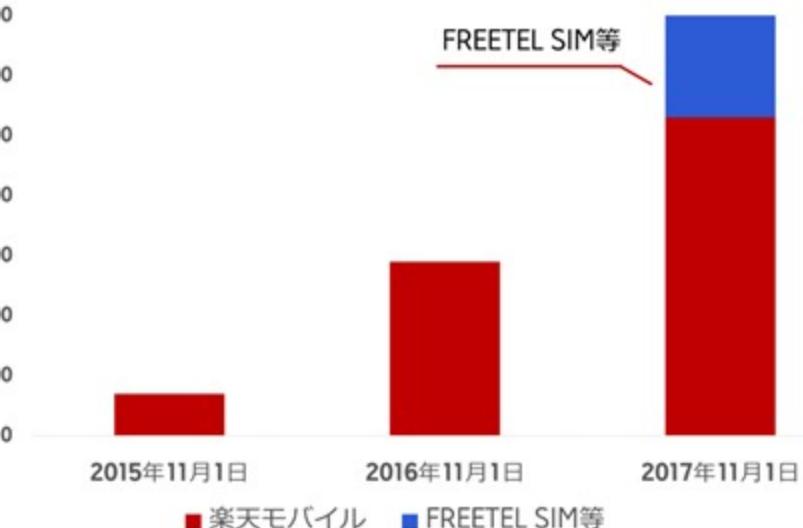


楽天モバイルのご紹介

- ・ 2014年10月より『楽天モバイル』ブランドのもと、MVNO事業を展開。
- ・ 魅力的な価格設定、多様な端末ラインナップ、全国180以上かつ効率的な店舗展開、『楽天スーパーポイント』を使用した通信料の支払い等、業界の常識に捉われない様々な取組を行い、多くのユーザーに好評を博しています。
- ・ 契約者数は現在140万人を超え、MVNO業界においてトップシェア。



楽天のMVNO事業回線数



本会合におけるフォローアップ[®]事項

本日は 下記5つの論点について弊社意見を述べる。

- ① MVNO向け接続料と卸料金の課題
- ② サブブランドにおけるメインブランドとの店舗展開連携
- ③ 期間拘束契約における自動更新、48か月割賦と機種変下取・残債免除
- ④ 中古端末市場の可能性と阻害要因
- ⑤ 代理店による最新端末「一括0円」販売の横行

①-1 MVNO向け接続料と卸料金の課題

データ接続料は、サブブランドとの競争環境の面で課題がある。

また、音声卸料金がMNOの言い値で高止まりし、準定額・定額プランが卸提供されないことで、MNOおよびサブブランドとの競争環境の面でMVNOが不利となっている。

赤枠内は構成員限り

データ接続料

(1)サブブランドのNW品質は接続料からみて妥当か？

- ・現在のデータ接続料は67~95万円/10Mbps
- ・MVNOはこの接続料下で、通常、ユーザ当たり [] で品質を設定
(接続料は、[] 円/ユーザ)
- ・MNOのサブブランドの品質を見ると、上位MVNOのさらに2~3倍の容量で設計しているのではないか（次頁）。「音声卸料金」の基本料は700円近く、データと音声のコストを合わせると、MVNOが1,980円では提供できない品質になっている。

音声卸料金

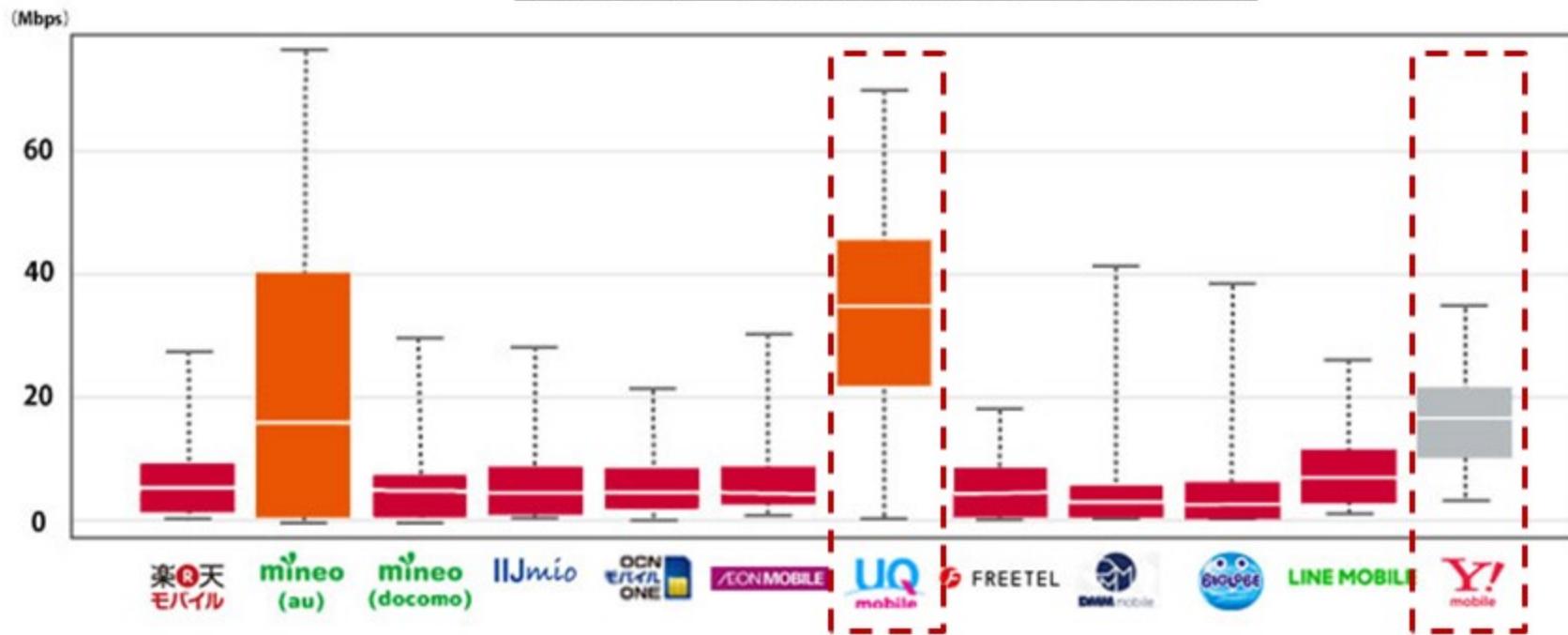
(2)データ接続料と異なりコストとのかい離が大きく、実質的にMNOの言い値で高止まりしている。コストベースで考えると引き下げ余地があるはず。また体系が回線当たり基本料金と通話料金になっているが、その対象コストが不明。

(3)MNOが提供する5分定額や完全定額ができるない体系であり不公正。早急に準定額・定額プランの卸料金プラン提供を実施すべき。

①-2 サブブランドにおけるネットワーク品質

サブブランドにおけるネットワーク速度は他MVNOを大きく上回る。接続料金を勘案するとコスト面でMVNOでは提供不可能な水準にあり、検証および不公正の是正が必要。

主要3都市（東京、大阪、名古屋）
格安SIMサービスのダウンロード速度比較

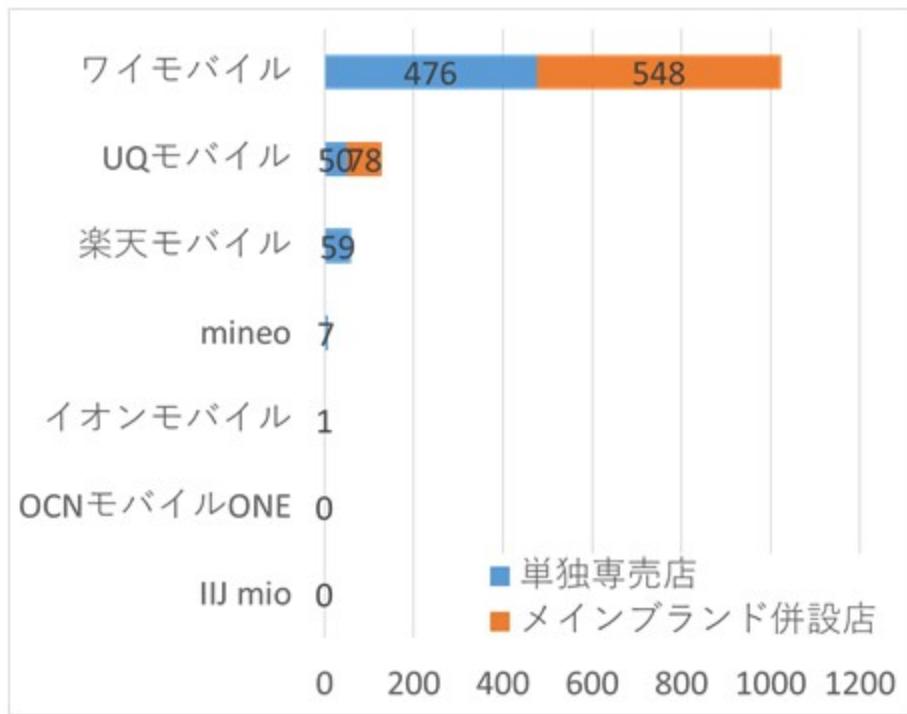


出所: MMD研究所「2017年2月格安SIM・格安スマホ通信速度調査」

② サブブランド・大手MVNOにおける店舗数

キャリアショップは獲得・ブランド認知の双方で強力な店舗形態。サブブランドはその過半をメインブランドとの併設店とすることでいち早く良いロケーションで店舗展開しており不公正。MNOによるサブブランド店舗展開支援を抑制するルールが必要。

サブブランド・大手MVNOにおける
キャリアショップ数



同一ロケーションに
ダブルブランドでショップを展開



* メインブランド併設店について、ワイモバイルは店舗名にソフトバンクを冠する店舗数、UQ mobileは店外看板にauブランド併記の店舗数を集計
出所：楽天モバイル調査(2018/1/8)

③-1 期間拘束契約の自動更新、48か月割賦と機種変下取・残債免除

MNO各社における自動更新や契約解除料設定は、MVNOへの移行の障害となっており、抑止されるべき。また48か月割賦と機種変更時の下取り・残債免除を組み合わせた複雑なスキームが登場しており、新たなお客様縛りになつてないか確認が必要。その場合ルール化が不可欠。

自動更新

- (1)MNO3社では、「期間拘束」「自動更新なし」のプランもあるが、個人向けの宣伝やキャンペーンはほぼ期間拘束・自動更新プランになっている。
- (2)MNO3社では端末割賦を伴うバンドル契約が主流であるが、「機種変更時期（割賦割引終了時期）」と「無料解約期間」が異なることで、解約がしづらい構造になっている。
注：通信サービスの終了に伴い、割賦料金相当の毎月の通信料割引がなくなる構造

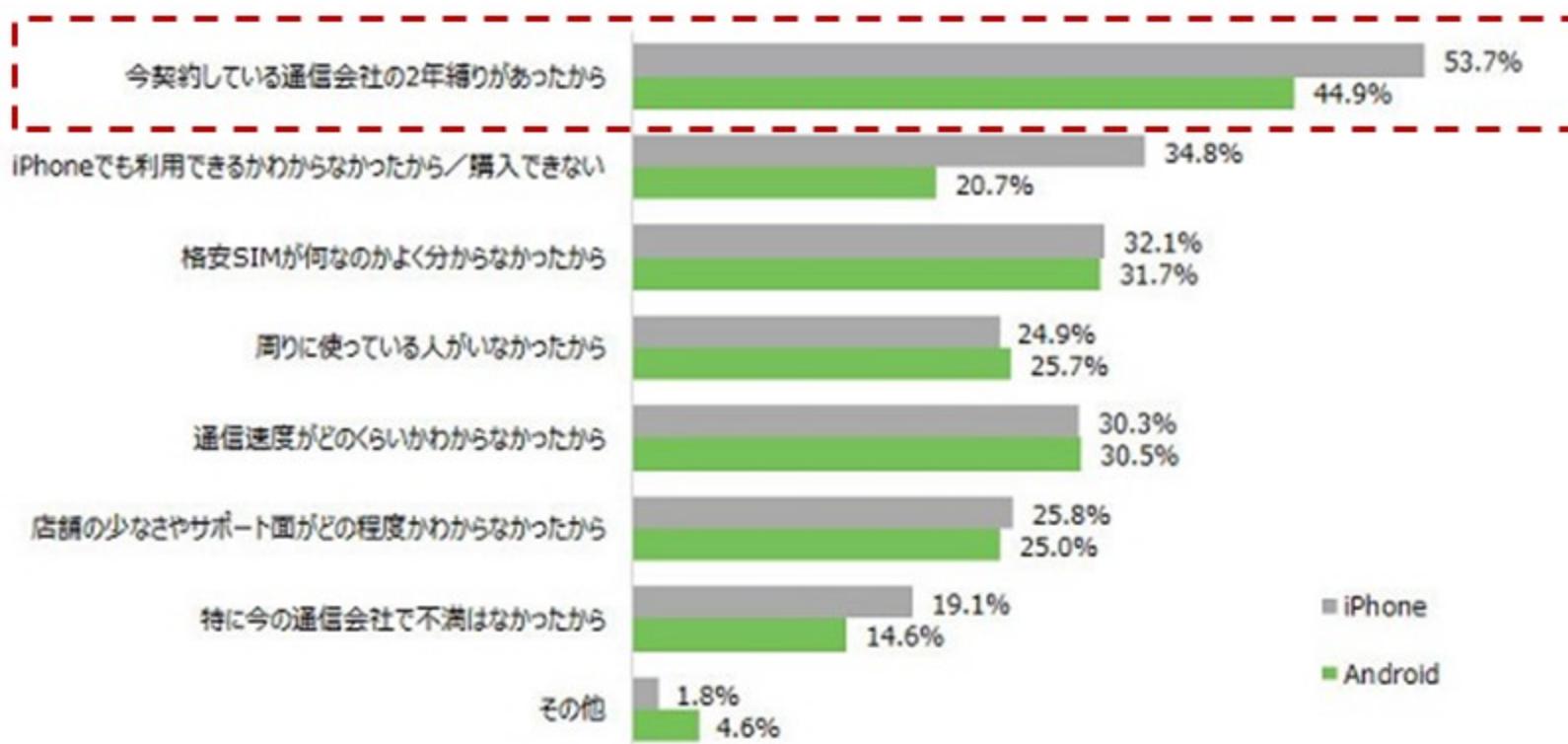
契約解除料

- (3)自動更新後の契約解除料の設定及び金額レベル（9,500円）には、更新後に解約制限がないプランの料金水準（+300円/月）と比較しても、合理性がないのではないか。
- (4)24ヶ月を超える端末割賦において、24ヶ月を超えた時に自社で機種変更すると残債免除となるが、他社へMNPをすると残債が残ることから、実質的な解約違約金としてMNPの障害となる。

③-2 期間拘束契約における自動更新

2年間の期間拘束はMVNOへの移行を妨げる最大の要因となっている。

- 今まで格安 SIM に変更しなかった理由 (iPhone n=551、Android n=521)



出所： 格安SIM検討者の意識調査(MMD研究所 2017/9/4)

MMD研究所調べ

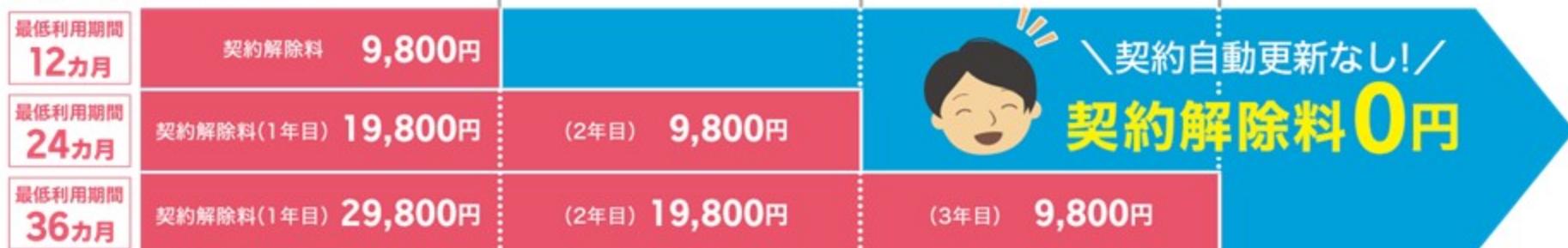
③-3 期間拘束契約における自動更新

MNO各社の主要プランでは2年の最低利用期間経過後に拘束期間が自動更新され、2か月の無料期間以外での解約については9,500円の解除料を求められる。自動更新およびその後の契約解除料設定は合理性がなく抑止されるべき。

大手携帯電話会社 の場合



R Mobile 通話SIM の場合



R Mobile 050データSIM データSIM の場合



③-4 48か月割賦と下取り・残債免除の組み合わせ

MNOによる48か月割賦および24か月経過後の機種変下取・残債免除は、他社へMNPをすると残債が残るため、実質的な解約違約金としてMNPのハードルとなっている。またこの構造は複雑で消費者に分かりにくく、説明や同意取得に際しルール化を行るべき。

au アップグレードプログラムEX



ソフトバンク 半額サポート for iPhone／Android



④ 中古端末市場の可能性と阻害要因

中古端末ニーズはあるものの、MNO買取後の海外流出と当初契約者以外によるSIMロック解除ルール不在が阻害要因。

- MVNOによるiPhoneの認定中古 (CPO: Certified Pre-Owned)端末販売は消費者に好評だが、入手可能台数が限定される。
- MNO各社や一部メーカーは国内で下取りしたスマートフォンの大半を海外市場へ転売。消費者利便性の観点から、海外流出を抑制し国内再流通を促進させる施策が必要。
- SIMロック端末について、回線契約者以外のSIMロック解除を受け付けないことも問題。不正入手でない、善意のセカンドユーザーの利便性向上のためにも、当初契約者以外のSIMロック解除受付ルールを整備すべき。

⑤ MNOにおける端末購入補助の最新動向

代理店による高額キャッシュバックや最新機種「一括0円」が横行しており、「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」に沿った運用が行われているか、検証が必要。



auショップ [REDACTED]
★ 1日1組限定!!!! ★ 12/31まで
8が!なんと!!一括0!!!!?
秘策、教えます!!!!
条件などはお電話にて (*^_^*)
電話☆ [REDACTED]
※お電話でのお見積りはいたしかねます。
#MNP #大阪 #和歌山 #au #iPhone8 #一括0円

携帯スマホSHOP [REDACTED] 12月22日
【#auキャンペーン】
在庫限り!
#iPhone8 64GB
#MNP
#一括0円
更に #還元 あり!
8は購入サポート無し!
家族割
新料金プラン
下取り込み
他容量、plusは差額分!
まずはお問い合わせ下さい!
#au #赤羽 #川口 #浦和 #大宮 #戸田 #越谷 #八潮 #草加 #三郷 #宇都宮 #龍原 #川越 #東京

まとめ

- ① データ接続料はサブブランドとの競争環境の面で課題がある。一方音声卸料金・体系について、MNOの言い値で高止まりし準定額・定額プランが卸提供されないことで、MNOおよびサブブランドとの競争環境の面でMVNOが不利となっている。
- ② キャリアショップは獲得・ブランド認知の双方で強力な店舗形態。サブブランドはその過半をメインブランドとの併設店とすることでいち早く良い口케ーションで店舗展開できており不公正。MNOによるサブブランド店舗展開支援を抑制するルールが必要。
- ③ MNO各社における自動更新や契約解除料設定はMVNOへの移行の障害なっており抑止されるべき。また48か月割賦と機種変下取・残債免除を組み合わせた複雑なスキームが登場しており、新たなお客様縛りになつていなか確認が必要。その場合は新たなルール化が不可欠。
- ④ 中古端末ニーズはあるものの、MNO買取後の海外流出と当初契約者によるSIMロック解除ルール不在が阻害要因。
- ⑤ 代理店による高額キャッシュバックや最新機種「一括0円」が横行しており「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」に沿った運用が行われているか、検証が必要。