資料３－１

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第２回）

モバイル市場の競争環境に関する消費者視点からの考察

2018年10月18日

全国地域婦人団体連絡協議会
事務局長　長田三紀

総論

料金プランの在り方を抜本的に見直し、シンプルでわかりやすいものとすることで、消費者が自分に合ったサービスを、低廉な価格で利用できることが必要。

- これまでの指摘を受けて継ぎ足しのように料金プランが増加。
- 加えて様々な条件付のもの多数。
  → その結果、料金プランが複雑化、説明時間の長時間化
- 複雑すぎる料金プランは、消費者による適切な選択を阻害していないか。
- 競争は、事業者のための競争であってはならず、消費者がその便益を享受できるものに。
- 小手先の対応は限界を迎えており、抜本的な解決を検討すべき。
- シンプルでわかりやすい料金プランの実現を。

各論1

端末と通信に関する料金の完全分離

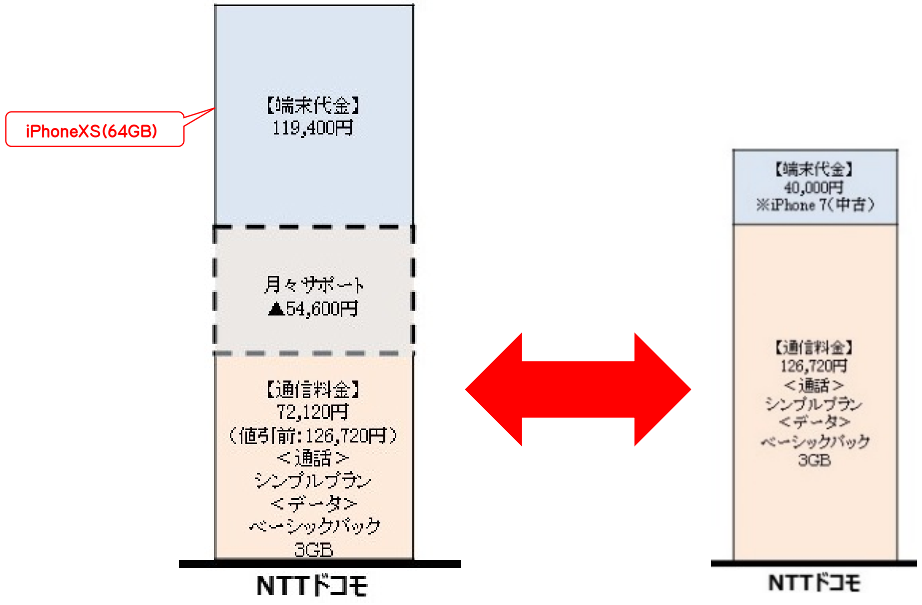
- 端末の購入補助を通信料金で回収？
- 同じ通信サービスでも特定の端末を購入するとお得に？

- 通信事業者なのか、端末販売事業者なのか？

例：NTTドコモの「月々サポート」　（KDDIの「毎月割」、ソフトバンクの
「月月割」も同様）

特定の端末を購入することで、同じプラン
の通信料金が異なる

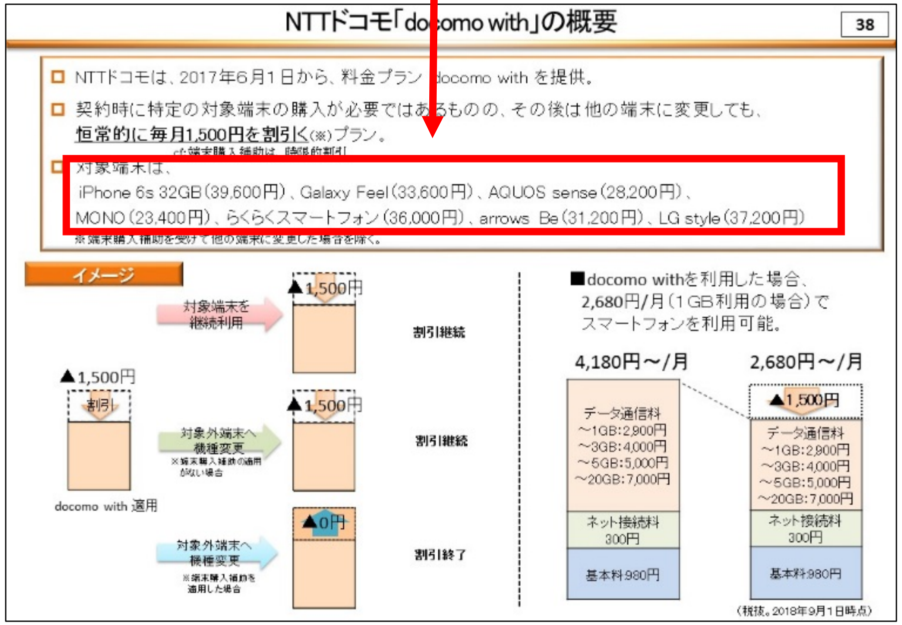
（しかも、購入する端末により通信料金がそれぞれ異なる）



（第１回参考資料36頁及び37頁より作成）

例：NTTドコモの「docomo with」

適用対象が特定の端末に限定されている



２年間で36,000円
（月々サポートより少ない）

（第１回参考資料38頁より作成）

各論２

各種条件の簡素化

・　音声プランとデータプランが希望通りに組み合わせられない！
・　併用できない割引プラン

←　私たちは自由に選択したいのです。
　データはあまり使わなくても音声電話はいっぱいかけます！とか、電話はかけないけどデータはいっぱいとか、好きに選択させてください。

例：KDDIのデータプランと音声プラン

会社名		KDDI		
音声通信基本料※1（2年契約）		カケホ（国内通話かけ放題）	2,480円	2,700円
		スーパーカケホ（１回５分以内の国内通話かけ放題）	1,480円	1,700円
		シンプル（従量料金）	980円	－
ネット接続料		300円		
データ通信料※2	用途	段階制定額	定額	
	～1GB	1,700円	－	2,900円※4
	～2GB	2,700円		3,500円※5
	～3GB	3,700円		4,200円
	～5GB	4,700円		5,000円
	～20GB	5,700円	4,720円	6,000円
	～30GB	－	6,720円	8,000円
	～50GB		－	
	追加	550円/0.5GB、1,000円/1GB		
月々サポート等		不可		可※6
合計		2,980円～8,480円	6,000円～9,500円	4,900円～11,000円
（参考）docomo with※8適用の場合		－		

で通信速度が送受信時最大128kbpsに制限される。速度制限の解除にはデータ量の追加購入が必要。
能。※4 スーパーカケホとの組合せのみ可。※5 カケホとの組合せのみ可。※6 1GBプランの場合、月々サポート等の適用不可。

特定のプランとのみ組合せ可能
（シンプルプランは、いずれとも組合せ不可）

（第１回参考資料31頁より作成）

例：KDDIの「スマホ応援割」・ソフトバンクの「1年おトク割」

スマホ応援割は、ピタットプラン（シンプル）との併用不可

大手携帯事業者3社の割引例

32

（2018年9月27日時点）（月額、税抜）

	割引名	概要	割引額	備考
NTTドコモ	ずっとドコモ割プラス	パケットパック、dポイントクラブのステージに応じ、料金を割引	家族100～2,500円/月 一人100～ 800円/月 ※dポイント進呈も選択可能	契約するパケットパックにより割引額が異なる。
	端末購入サポート	購入機種の利用及び適用条件の契約の継続を条件として、機種の購入代金の一部を割引	約3万円～10万円 （機種や新規/MNP/機種変更によって異なる。）	2年契約の解約金とは別に、12か月以内に新たな機種の購入、指定プラン以外への契約変更や解約を行った場合、概ね1.5万～4万円の解除料が発生。
KDDI	iPhone ギガトクキャンペーン	対象機種を新規契約（他社からのお乗りかえ含む）・機種変更でご購入と同時に「auフラットプラン」にご加入を条件として割引	1年間 auフラットプラン20/30 520円/月 auフラットプラン25 Netflixパック 1,020円/月	H30.9.14～H30.11.30のキャンペーン。対象機種はiPhone8以降。
	スマホ応援割	機種変更・新規契約と同時に「auピタットプラン」「auフラットプラン」に加入を条件として割引	1年間 1,000円/月	機種変更は端末購入必要。新規契約（MNP含む。）は端末購入不要。 auピタットプラン（シンプル）を選択した場合は、スマホ応援割は適用されない。
	iPhone MNP au購入サポート	MNPでiPhone7・iPhone 8を購入し、2年契約で「auピタットプラン」「auフラットプラン」の加入を条件として割引	iPhone8 45,000円 iPhone7 35,000円	2年契約の解除料とは別に、12か月以内に指定プラン以外への契約変更や解約を行った場合、概ね1万～3万円の解除料が発生。
ソフトバンク	ギガ使い放題キャンペーン＋	新規契約又は機種変更し、「データ定額50GBプラス」の加入を条件として割引	1,000円/月 （2019年4月請求分まで）	端末購入不要。 H30.9.6～H30.11.30のキャンペーン。
	1年おトク割	新規契約又は機種変更し、「データ定額50GBプラス」「データ定額ミニモンスター」の加入を条件として割引	1年間 1,000円/月	端末購入不要。
	USIM単体専用割	持込み端末で、通話基本プラン・2年契約なし（3,900円/月）で契約すると割引	2年間 3,000円/月	1年おトク割は適用されない。

USIM単体専用割は、１年おトク割との併用不可

（第１回参考資料32頁より作成）

例：KDDIの「毎月割」

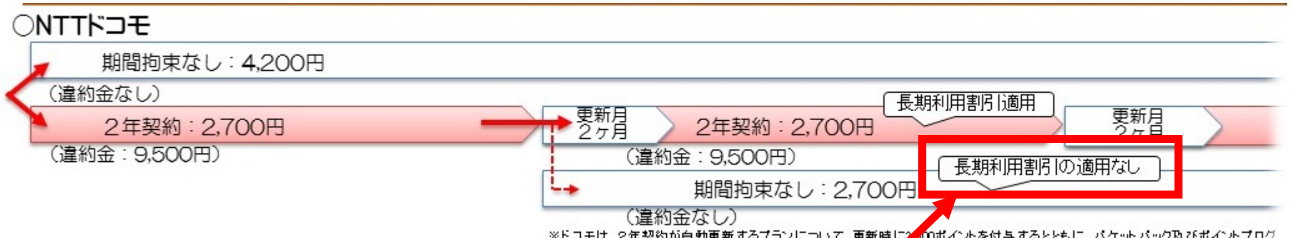
会社名	KDDI		
音声通信基本料※1（2年契約）	カケホ（国内通話かけ放題）	2,480円	2,700円
	スーパーカケホ（1回5分以内の国内通話かけ放題）	1,480円	1,700円
	シンプル（従量料金）	980円	–
ネット接続料	300円		
データ通信料※2 用途	段階制定額	定額	
～1GB	1,700円	–	2,900円※4
～2GB	2,700円		3,500円※5
～3GB	3,700円		4,200円
～5GB	4,700円		5,000円
～20GB	5,700円	4,720円	6,000円
～30GB	–	6,720円	8,000円
～50GB		–	
追加	550円/0.5GB、1,000円/1GB		
月々サポート等	不可		可※6
合計	2,980円～8,480円	6,000円～9,500円	4,900円～11,000円
（参考）docomo with※8 適用の場合	–		

毎月割は、1Gプランとの組合せ不可

ご通信速度が送受信時最大128kbpsに制限される。速度制限の解除にはデータ量の追加購入が必要。
[能。※4 スーパーカケホとの組合せのみ可。※5 カケホとの組合せのみ可。※6 1GBプランの場合、月々サポート等の適用不可。
:4,400円、定額オプション:5,400円)を選択した場合は、月々サポート等の適用可。

（第1回参考資料31頁より作成）

例：NTTドコモの「ずっとドコモ割」（長期割引）



※ドコモは、2年契約が自動更新するプランについて、更新時に3000ポイントを付与するとともに、パケットパック及びポイントプログラムのステージに応じた割引又はポイントを付与。（シェア：100円～2500円/月割引、単独：100～800円/月割引）

期間拘束のない契約を選択するとずっとドコモを使っていても、割引を受けられない

（第1回参考資料49頁より作成）

各論３

同一サービス同一料金（当たり前のことですが）

- データプランの選択によって音声通信基本料が異なる
- 1GB+追加１GB＝２GB　なのに、料金は、3,480円＜4,480円？

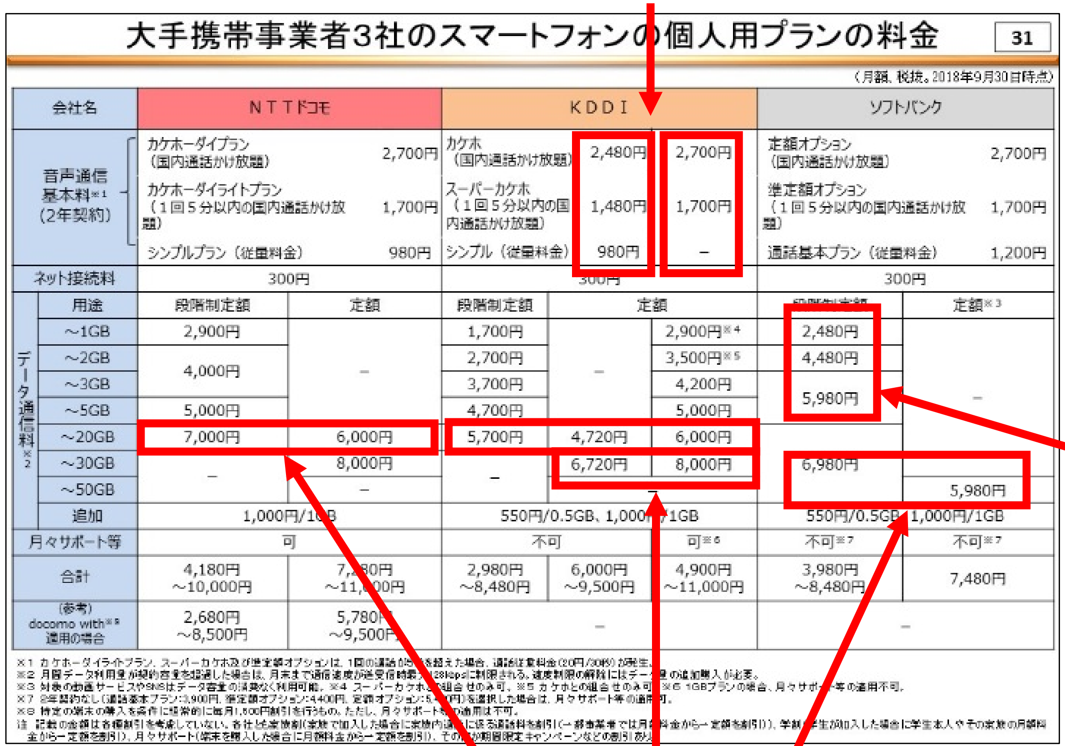
　　← 私たちは納得できません。

- 期間拘束ありの方が料金プランは安くなる？はずなのに、期間拘束なしのほうが安いキャンペーンを実施。

　　← 大変混乱します。

例：各社の定額プラン、KDDIの音声通信基本料

選択するデータプランにより
音声通信基本料が異なる



大手携帯事業者3社のスマートフォンの個人用プランの料金　31

（月額、税抜。2018年9月30日時点）

会社名	NTTドコモ		KDDI			ソフトバンク	
音声通信基本料※1（2年契約）	カケホーダイプラン（国内通話かけ放題） 2,700円		カケホ（国内通話かけ放題）	2,480円	2,700円	定額オプション（国内通話かけ放題） 2,700円	
	カケホーダイライトプラン（１回５分以内の国内通話かけ放題） 1,700円		スーパーカケホ（１回５分以内の国内通話かけ放題）	1,480円	1,700円	準定額オプション（１回５分以内の国内通話かけ放題） 1,700円	
	シンプルプラン（従量料金） 980円		シンプル（従量料金）	980円	－	通話基本プラン（従量料金） 1,200円	
ネット接続料	300円		300円			300円	
データ通信料※2 用途	段階制定額	定額	段階制定額	定額		段階制定額	定額※3
～1GB	2,900円	－	1,700円	－	2,900円※4	2,480円	－
～2GB	4,000円		2,700円		3,500円※5	4,480円	
～3GB			3,700円		4,200円	5,980円	
～5GB	5,000円		4,700円		5,000円		
～20GB	7,000円	6,000円	5,700円	4,720円	6,000円		
～30GB	－	8,000円	－	6,720円	8,000円	6,980円	
～50GB		－					5,980円
追加	1,000円/1GB		550円/0.5GB、1,000円/1GB			550円/0.5GB、1,000円/1GB	
月々サポート等	可		不可		可※6	不可※7	不可※7
合計	4,180円～10,000円	7,280円～11,000円	2,980円～8,480円	6,000円～9,500円	4,900円～11,000円	3,980円～8,480円	7,480円
（参考）docomo with※8 適用の場合	2,680円～8,500円	5,780円～9,500円	－			－	

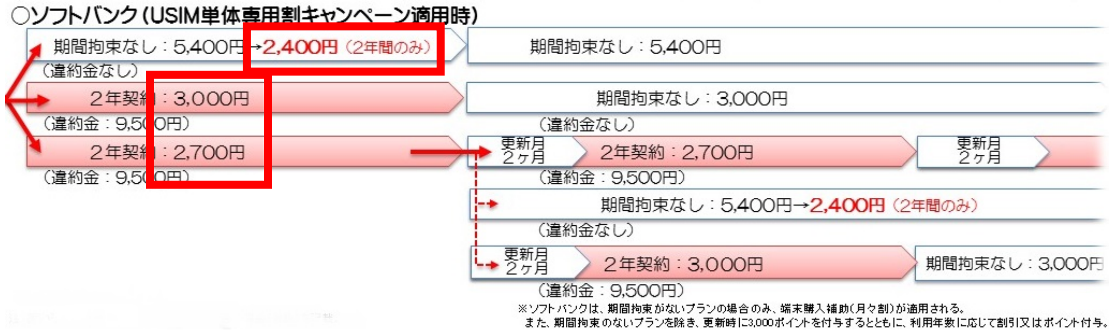
同じデータ量なのに、プランにより価格が異なる

１ＧＢ＋追加１ＧＢ（2,480円+1,000円）より２ＧＢ（4,480円）の方が高い

（第１回参考資料31頁より作成）

例：ソフトバンクの期間拘束ありのプランとなしのプラン

期間拘束のないプランの方が安い



（第１回参考資料50頁より作成）

各論4

期間拘束の自動更新の禁止

- 平成27年「利用者視点からのサービス検証タスクフォース」においても課題が指摘されている。

  ← 直ちにやめるべき！

- 現状においては、期間拘束なしの料金プランは月額が相当程度に高い設定となっており、選択肢としては機能しているとは思いません。店舗においても、このプランの契約者はほとんどいませんといいながら説明をされる場合も。

  ← まるで二重価格表示のような状況とさえ言えます。

「期間拘束・自動更新付契約」に係る論点とその解決に向けた方向性

平成27年7月16日

利用者視点からのサービス検証タスクフォース

1. 期間拘束契約

<論点及び考え方>

論点2: 期間拘束のないプランの料金水準が禁止的ではないか？

○ 携帯各社の基本料金は、「かけ放題プラン」の場合、①期間拘束のないプランは4,200円、②期間拘束のあるプランは2,700円であり、割引率は36%、それ以外のプランの割引率は50%となっている。

※ 基本料金に加えて、データ通信の料金等がかかるため、料金全体での割引率はこれらよりも低くなる(「かけ放題プラン」における代表的なデータ量で概ね15～20%程度)。他方で、利用者に対しては基本料金に係る高い割引率が訴求されているのではないかとの意見もあった。

○ 光回線サービス(戸建て)では、NTT東の割引率は12%、NTT西は24～33%、ケイ・オプティコムは2～8%となっている。

○ 期間拘束・自動更新付契約による大幅割引は、事業者間の競争によりもたらされた面があるが、期間拘束のないプランの「通常料金」が高額となっているサービスがある。実態がほとんどない①の料金を高く設定し、②の割引率を高くみせかけており、①は形式的なプランに過ぎないと考えられる。場合によっては景品表示法違反のおそれもあるのとの見解もある。

○ 以上を踏まえ、期間拘束のない標準プランの料金水準については、実体のある選択肢となるように検討される必要がある。

1. 期間拘束契約

論点3: 利用者のプラン選択は機能しているか？

○ 携帯電話サービス等の一部サービスでは、期間拘束のないプランの契約率が著しく低いこと、期間拘束のないプランについての説明が不足しているという店頭等での説明の実態、期間拘束のないプランの料金水準が高いこと、これらを総合的に判断すれば、利用者のプラン選択は実質的に機能していない。利用者のプラン選択が実質的に機能していないことは、以下のとおり、消費者契約法第9条第1号及び同法第10条との関係でも問題があり得るとの見解がある。

○ 携帯電話契約の違約金の消費者契約法第9条第1号該当性(違約金の額が契約解除に伴い事業者に生ずべき平均的損害を超えるか否か)等について争われた裁判において、一部の社で主張されたように、違約金の算定根拠として、期間拘束のないプランからの割引額の回収と説明するならば、期間拘束があるプランとないプランとの選択が機能している必要がある。

○ また、期間拘束契約には消費者契約法第10条の観点から問題があり得、合理性・必要性が認められない余地もあるのではないかとの見解がある。この見解においては、変化が速い分野にもかかわらず長期間の拘束がなされていること、高額な解約金による解約抑止の効果があること、解約金が不要となる事由が制限され、やむを得ない事情で解約が必要となった場合でも解約金を支払うリスクがあることが、消費者を一方的に不利益な立場に置き得ると指摘されている。そして、このこととあいまって、期間拘束があるプランとないプランとの選択が機能しておらず、利用者がこのような不利益な契約を選択させられているとすれば、期間拘束契約を、消費者の利益を一方的に害するものとして消費者契約法第10条の観点から問題とする余地があると指摘されている。

※ 消費者契約法第10条では、民法、商法その他の法律の任意規定の適用による場合に比し、消費者の権利を制限し、又は消費者の義務を加重する消費者契約の条項であって、信義則に反して消費者の利益を一方的に害するものは無効とされている。

○ したがって、期間拘束のないプランについて十分な説明や料金水準の検討を行うこと等により、利用者のプラン選択が実質的に機能するものとする必要がある。これにより、利用者自身が期間拘束、自動更新、解約金などを踏まえた上で契約を締結したと言うことができる。

1. 期間拘束契約

論点4: 2年を超える期間拘束は問題ではないか？

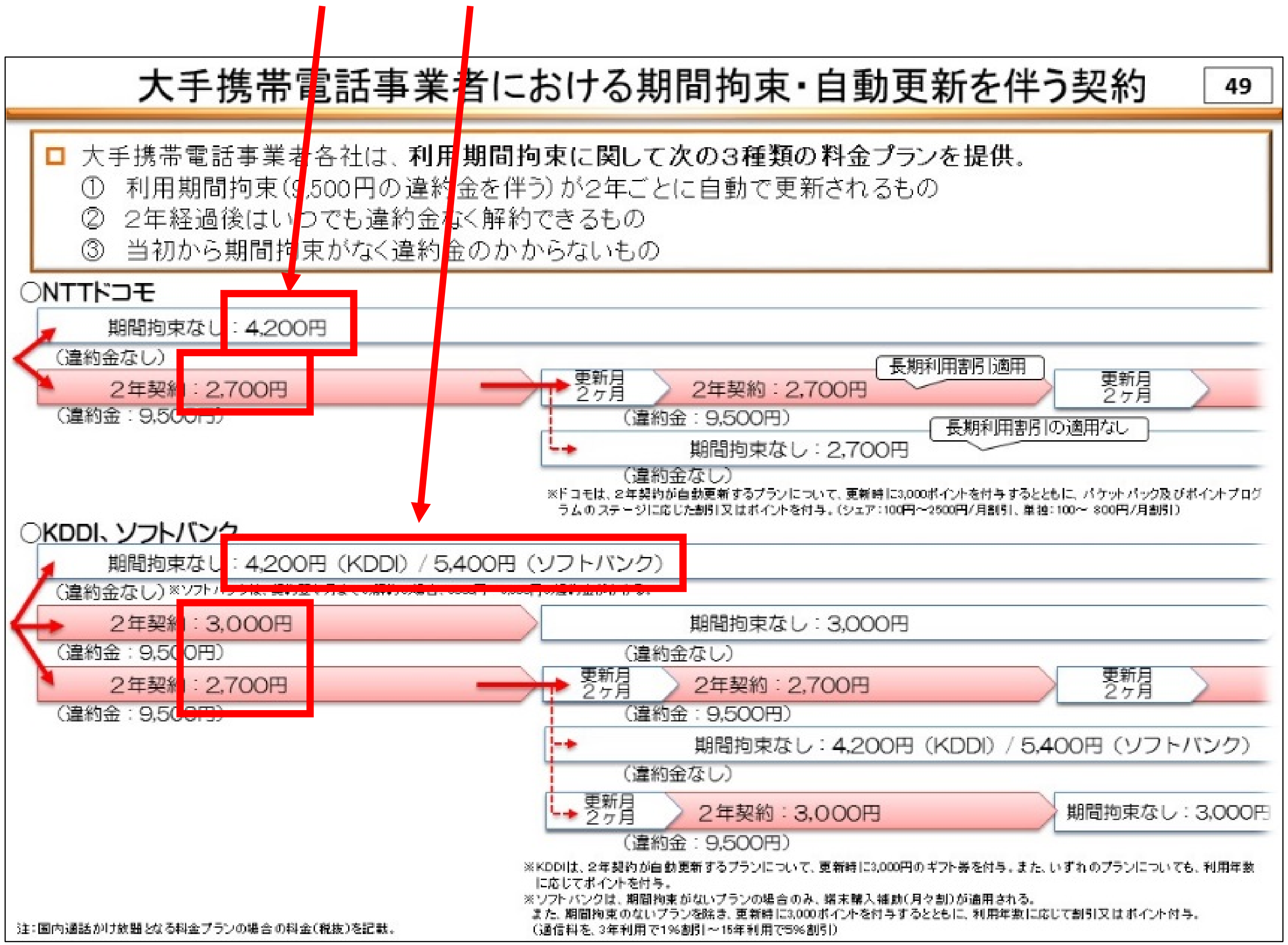
○ 期間拘束契約における料金の割引は、利用者にとって料金面のメリットがある一方、利用者は、将来の市場の状況を見通した上で合理的選択をすることが困難というデメリットがある。特に、技術革新や競争環境の変化が激しい電気通信分野の市場において、新たなサービスの展開を見通すことは困難である。また、「サービス内容」ではなく「契約」で利用者を拘束することは、サービス競争を妨げるとの見解がある。

○ 携帯と光回線サービスのセット販売・割引や異業種とのセット販売・割引等の普及が進んでいる中、サービス間で拘束期間が異なる場合、あるサービスの期間拘束が、他サービスの解約の制約となるおそれがある。

○ 欧州各国における「24ヶ月を超える契約を締結しないこと」等のルールも踏まえれば、3年契約や5年契約といった2年を超える期間拘束契約は、利用者の合理的選択を妨げる場合が多いと考えられる。違約金の高さ、標準プランの選択のし易さ、事情変更があった場合に利用者が負うリスクの程度等の要素も総合的に考慮して、拘束期間の短縮等が検討される必要がある。

○ また、複数のサービスのセット販売においては、違約金なく解約できる時期が同じタイミングとなるようにすることが望ましい。

期間拘束の有無で価格が大きく異なっている



（第１回参考資料49頁より作成）

各論５

割賦購入の残債免除

- そもそも機種変更を条件として割賦購入の残債免除は、“２年後の合理的な選択”を、今、消費者に迫るものであり、技術革新や競争環境の変化が激しい電気通信分野において不適切。
- 端末の使用期間が長期化していると言われている中で、２年経過時に機種変更するのが得であると思わせるようなもの。
- 機種変更しながら通信契約を解除することは通常考えづらく、機種変更を条件とすることは、消費者にとっては、通信契約の継続を条件とされていることと同じ。

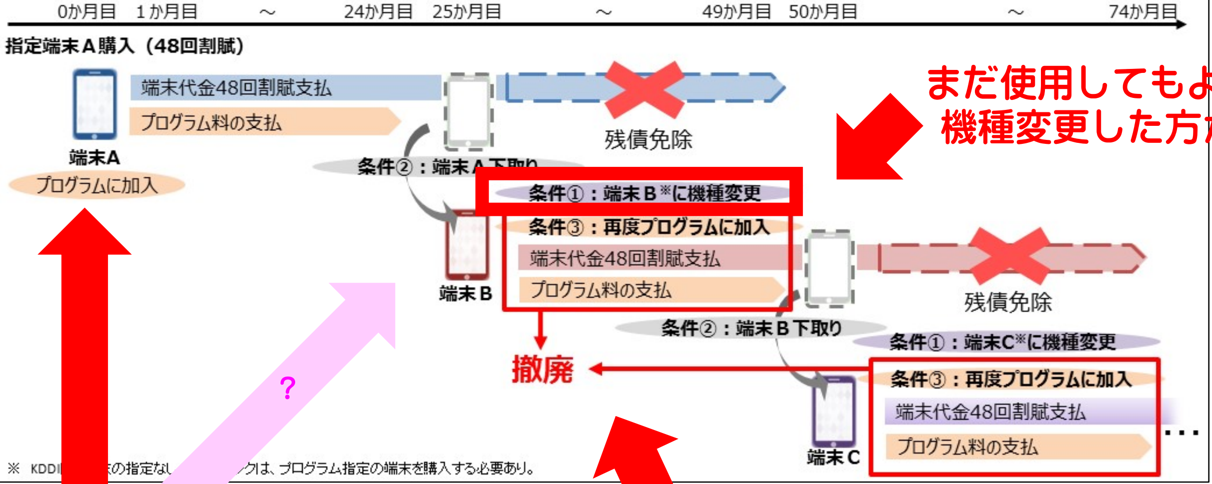
  ←　直ちにやめるべき！

いわゆる「４年縛り」の提供条件に関する利用者への説明

87

（2018年10月1日時点）

- 2017年、KDDI（７月）及びソフトバンク（９月）は、**指定端末の48回割賦での購入**及び**指定料金プランへの加入**を加入条件としたオプションプログラムを提供開始。
- 以下の条件を満たした場合に、旧端末の割賦残債（最大２年分）が免除される。
  - ①指定端末を一定期間利用後、**新たに端末※を購入し、機種変更をする**こと。
  - ②**旧端末を下取り**に出すこと
  - ③機種変更後も**新端末について同様のプログラムに加入**すること → 撤廃（ソフトバンク:2018年11月29日 KDDI:2019年1月16日）
- 総務省では、「４年縛り」と呼ばれる残債免除プログラムの提供条件について、大手携帯電話事業者や販売代理店による**契約前説明の対象とするガイドライン改正を2018年８月に実施**（「電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン」）。



まだ使用してもよいと思うのに、
機種変更した方が得と思わせる

２年後の機種変更が条件になっているが、契約の
段階では、２年後に機種変更する際の状況（どの
ような機種がいくらで出るのか）が分からない

機種変更により、事実上
通信契約も継続

（第１回参考資料87頁より作成）

その他

１．私たちは自らにあった端末を、機能・価格両面において選択したい！高い端末の方に多額な購入補助をつけることは、一見、お得に見えますが、結果的には通信料金で自分自身や他の消費者が支払うことになり、適正な範囲におさめるべきです。

２．販売代理店での独自の広告表示、行き過ぎていませんか？

３．利用実態にあった料金プランの案内、確かに必要かもしれませんが、キャリアに詳細まで見られているような気もして・・不安。料金プランのシンプル化こそ根本的な解決の道です。

その他

４．複数サービスの拘束期間

固定電話や電力、ガスなどとの複数サービスのセットプランにおける拘束期間のずれの問題は深刻です。違約金をいずれにも支払わずに解約できる期間の設定を求めます。

５．ＭＶＮＯをもっと身近に

ＭＶＮＯのサービスはライトユーザーに魅力的ですが、店舗の少なさや、自らの設定に戸惑っている人も多いと思います。全国どこからでもアクセスしやすいサービスの工夫を期待します。