競争ルールの検証に関するWG(第16回) 事業者ヒアリング ご説明資料

2021年4月16日 楽天モバイル株式会社



本日のご説明内容

【第1部】市場の動向関係

【第2部】改正電気通信事業法の運用関係

【第3部】音声通話料金関係



本日のご説明内容

【第1部】市場の動向関係

【第2部】改正電気通信事業法の運用関係

【第3部】音声通話料金関係



2020年4月、携帯キャリア事業に本格参入

「携帯電話を民主化したい」

- 高額な携帯電話料金
- 複雑でわかりにくいプラン
- ・携帯キャリアによる顧客の囲い込み(2年縛り、違約金など)





日本におけるデータ利用量

ひと月あたりのデータ通信使用量の割合(月)

~2GB ~5GB ~10GB ~20GB 20GB~ 49.5% 16.5% 12.3% 10.4% 11.3%

あまり使わない人

(ライトユーザー)

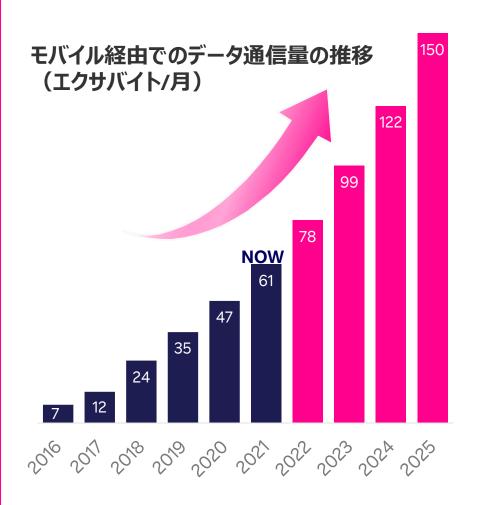
66%

たくさん使う人

(ヘビーユーザー)

34%

出典:総務省資料(2020年12月)をもとに当社作成。NTTドコモ、KDDI(沖縄セルラー含む。UQmobileは含まない)、ソフトバンク(Y!mobile含む)、楽天モバイルを含む



5G時代に必要なのは データ 無制限プラン

出典:総務省(令和2年版)情報通信白書より抜粋

Rakuten Mobile

たくさん使う人にも、あまり使わない人にも

全国民に、最適なプランを

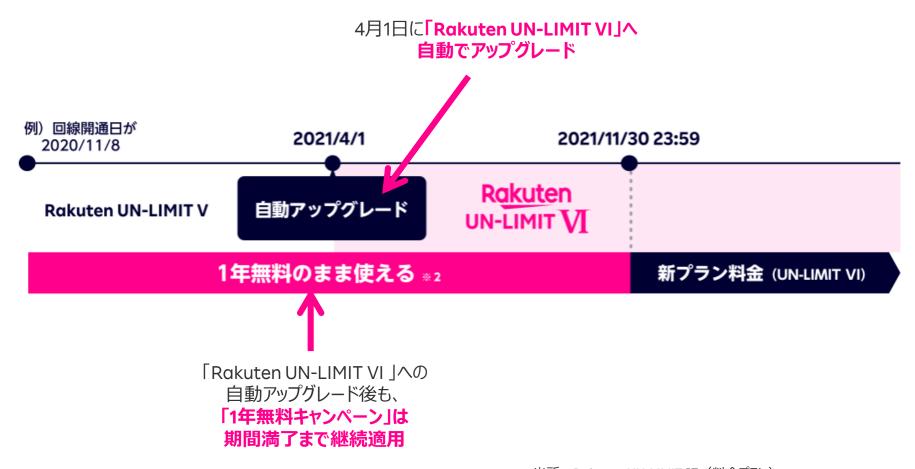


[●]表記はすべて税別 ●製品代、オプション料、通話料等は別費用

※1: 1回線目のみ。2~5回線は0~3GBまで980円 ※2: 公平にサービスを提供するため通信速度の制御を行うことあり。パートナー回線エリアは、国内は5GB以降は最大1Mbps、海外は2GB以降は最大128kbpsで使い放題

Rakuten UN-LIMIT VIへの自動移行

2021年3月以前の契約は「Rakuten UN-LIMIT VI」へ自動でアップグレードされ、 無料利用期間も継続適用となります。



出所: Rakuten UN-LIMIT VI (料金プラン) (https://network.mobile.rakuten.co.jp/fee/un-limit/)

ZERO宣言(2020年11月4日発表)

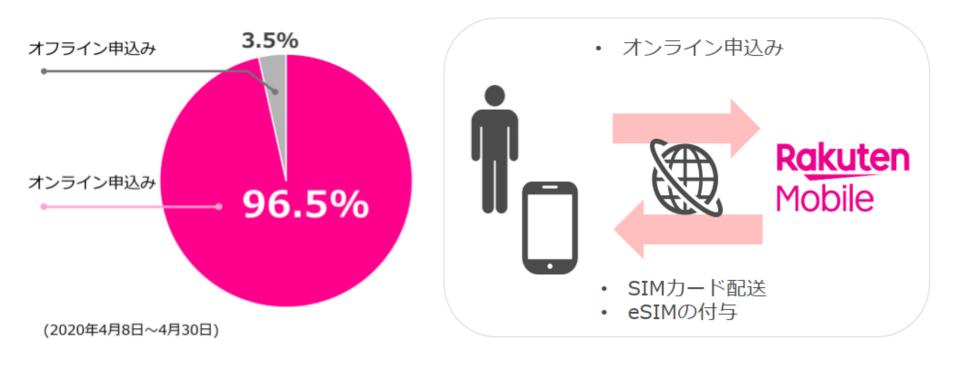
✓ プラン料金1年無料(2980円/月) ^{※1} · ○円	☑ SIM交換手数料 ····· O _円
✓ 5G通信 (「 ●部エリアのみ) ^{※2} □ 円	☑ SIM再発行手数料 ···· O _円
✓ アプリ 利用で国内通話料 ○ 0円	☑ MNP転出手数料 ····· O _円
✓ 契約事務手数料 ····································	☑ 契約解除料······O _円

- 表記の金額はすべて税別です。
- ※1お1人様1回線1度のみ1年無料は2021年4月7日に終了。2021年4月8日以降は3か月無料キャンペーンを実施中。
- ※2プラン料金に含む。5Gは一部エリアで提供されています。詳しくは5Gサービスエリアをご確認ください。
- ※3 Rakuten Linkアプリ利用時。アプリ未利用時30秒20円。一部対象外番号あり。

オンライン手続きの推進

オンラインにフォーカスした顧客獲得戦略を推進。

新型コロナウイルス感染拡大防止のためのショップ臨時休業化でも、顧客獲得は堅調に推移。

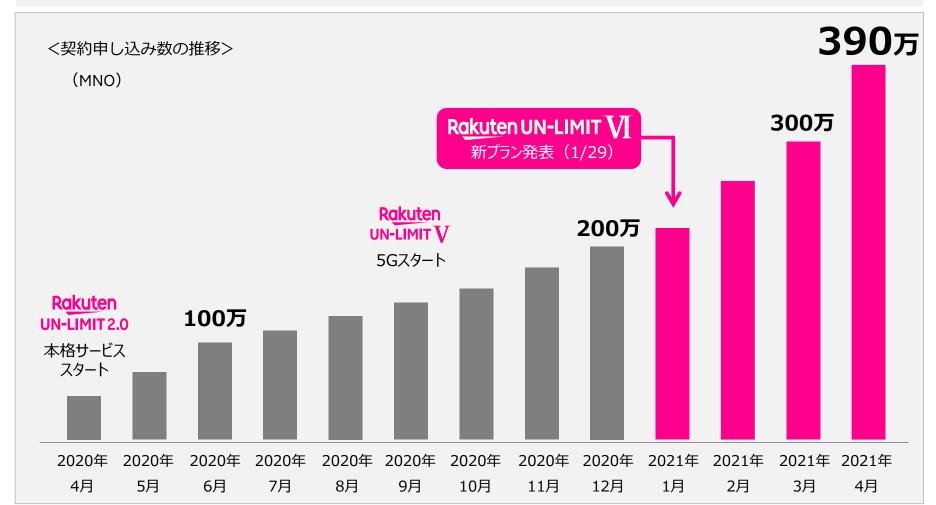


出所:2020年度第1四半期決算説明会

(https://corp.rakuten.co.jp/investors/documents/results/)

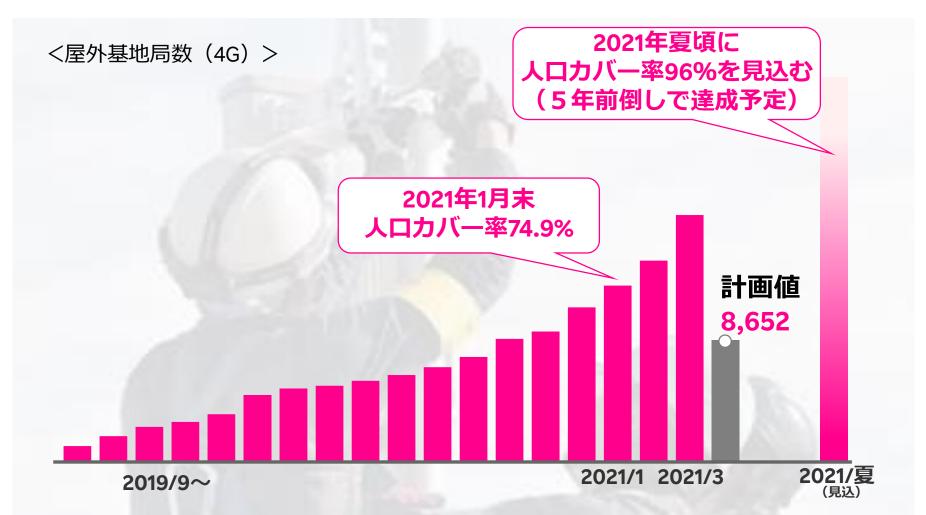
契約申し込み数の状況

2020年4月の本格サービススタートから契約申し込み数は順調に増加しており、 2021年3月に300万回線、2021年4月には390万回線^{*1}を突破しています。



屋外基地局数(4G)の建設状況

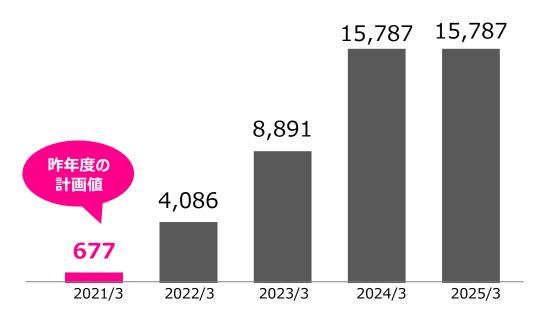
基地局の計画数を増やし、通信品質向上と利用者増加に対応。



屋外基地局数(5G)の建設状況

昨年度の計画値を達成。 引き続き、計画通りに5G基地局建設を推進。

<屋外基地局数(5G)>



都道府県ごとに定められた 2021年3月までの計画値は 677局





5G mmW

衛星利用による災害に強いスマホの実現

地震、台風、集中豪雨等の自然災害の増加と被害の甚大化を鑑み 災害発生時も安定して提供できる通信環境の構築をめざす

米AST社との連携による「スペースモバイル計画」

- •災害時にも利用できる、衛星通信ネットワークを構築
- 日本全土の100%カバーも可能なブロードバンド・インフラ └現状、日本の携帯キャリアの面積カバー率は国土の70%程度 └山岳地帯や無人島などのカバレッジも可能に
- ・災害地の基地局が損壊しても、<mark>既存のスマートフォン</mark>で 常時と同様の安定的な通信手段を提供可能に







2023年以降 日本でのサービス 開始をめざす

第1部まとめ

- ① 「携帯電話を民主化したい」という理念のもと、たくさん使う人にもあまり使わない人にも最適な新料金プラン「Rakuten UN-LIMIT VI」を提供。お客様の利便性の向上や負担の削減のため、各種手数料を無料化するZERO宣言を推進。
- ② 基地局開設計画を前倒しで達成し、エリア拡大を確実に推進。
- ③ 災害発生時も安定して提供できる通信環境を目指し衛星通信ネットワークを計画(スペースモバイル計画)。

主なヒアリング事項への当社見解 ○モバイル市場の現状についてどの) 改正法の目的に沿ったサービスを提供しているため、検証作業以降の環 通信市場 の動向 ように評価しているか。特に、昨 境変化に関わらず一貫して携帯市場の民主化を進めるべくサービスを提 年の検証作業以降の環境変化につ 供しております。 市場全体 いてどのように捉えているか 及び新料 ○当該環境変化を踏まえた、御社の ○携帯電話の民主化をさらに推進すべく、挑戦者として革新的な新料金プ 金プラン 戦略(料金、サービス等)は、ど ラン「Rakuten UN-LIMIT VI」の提供を開始しました。分かりやすいワン 等の検証 のようなものか(複数の料金プラ プランでライトユーザーからヘビーユーザーまで全ての人に最適な "使った分だけ払う"段階的な料金プランとなっております。 ン・ブランドを提供する場合には、 プラン・ブランド毎の戦略・狙 ○イノベーションによるコスト削減によりZERO宣言を展開し、ユーザー (I) の様々な手数料をゼロにする取り組みを進めております。 ○各プラン・ブランド毎の反響はど ○ Rakuten UN-LIMITは2020年3月3日より先行申し込み受付を開始し、契 の程度か(事前のエントリー数、 約申し込み数は2020年6月30日には100万回線、2020年12月30日には 実際の契約数、契約ユーザーの自 200万回線を突破しました。2021年1月29日には新料金プラン「Rakuten 汁・他計割合等) UN-LIMIT VII を発表し、2021年3月9日には300万回線、2021年4月8日 には390万回線を突破しました。

の割合、チャネル(店舗、オンライン)ごとの販売台数の割合はど

うなっているか

主なヒアリング事項への当社見解 端末市場 ○ 改正電気通信事業法の施行後の端 「携帯電話を民主化したい」という理念のもと、改正法施行前から通信 の動向 末販売戦略は、どのようなものか。 契約と端末販売を分離しておりました。 また、施行前からどのような変化 ○現在も端末のみの販売を行っており、端末のみをご購入された方向けの があるか 端末保証サービスをご提供しております。 ○改正電気通信事業法の施行後の端 ○改正法施行前から通信契約と端末販売を分離しているため、改正法の事 末販売の状況は、どうなっている 業への影響については評価できかねます。 か。例えば、販売台数の推移はど うなっているか、価格帯別(低・ 中・高価格帯)の販売台数の割合、 チャネル(店舗、オンライン)ご との販売台数の割合はどうなって いるか ○新型コロナウイルス感染症により、 ○ 当社は2020年4月にMNO新規参入により事業規模を大幅に拡大したため、 端末販売戦略は変化したのか。変 新型コロナウイルス感染症による事業への影響については評価できかね 化した場合、どのように変化した ます。 ○新型コロナウイルス感染症による 端末販売への影響は、どうなって いるか。例えば、販売台数の推移 はどうなっているか、価格帯別 (低・中・高価格帯) の販売台数

本日のご説明内容

【第1部】市場の動向関係

【第2部】改正電気通信事業法の運用関係

【第3部】音声通話料金関係

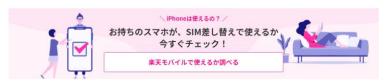


改正電気通信事業法施行に係る影響

「携帯電話を民主化したい」という理念のもと、改正法施行前から通信契約と端末販売を 分離しており、特に影響はございません。

通信契約

端末を保有しているお客様に楽天回線への対応状況を紹介



回線契約のみのお客様も対象となるキャンペーンを実施



出所:楽天モバイルスマホ専門店

(https://www.rakuten.ne.jp/gold/rakutenmobile-store/)

端末販売

当社や楽天グループにおいて端末のみを販売



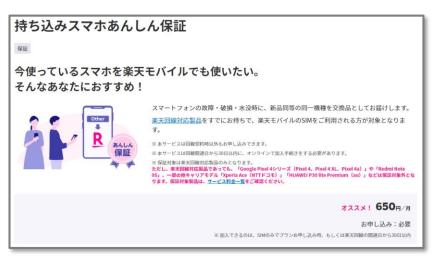
R

出所:ご利用製品の対応状況確認
(https://network.mobile.rakuten.co.jp/product/byod/?l-id=top_product_byod)
【Rakuten UN-LIMIT Vお申し込み特典】だれでも5,000ポイントプレゼント
(https://network.mobile.rakuten.co.jp/?l-id=qnqvi_logo)

端末保証サービス

通信契約者向け(当社で端末を購入していなくても楽天回線対応端末であれば保証対象)と端末購入者向け(通信契約者以外も加入可能)の2種類を用意しております。

通信契約者向け



出所:持ち込みスマホあんしん保証

(https://network.mobile.rakuten.co.jp/service/replacement-warranty-sim/?l-id=service_service_replacement-warranty-sim)

端末購入者向け



出所:スマホ交換保証プラス

(https://network.mobile.rakuten.co.jp/service/replacement-warranty-plus/?l-id=service_replacement-warranty-plus)

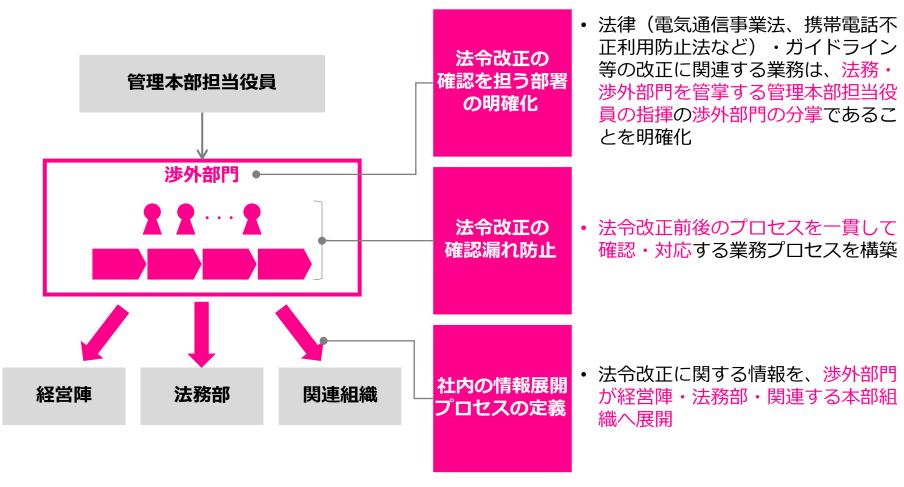
他社の端末保証サービスは端末購入と通信契約の継続を条件としている中、

通信のみ契約の方・端末のみ購入の方へも端末保証サービスを提供



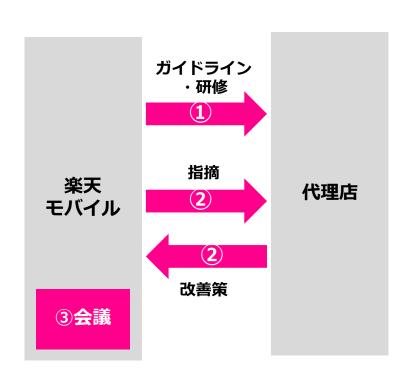
改正電気通信事業法の運用:社内整備

法令遵守の為社内体制・業務プロセスを整備。



改正電気通信事業法の運用:代理店支援

同様に法令遵守の為、代理店支援を実施しております。 具体的には、ガイドライン配布、研修実施、改善指導、社内確認を行っております。



①ガイドライン配布・研修実施

- 電気通信事業法第27条の3等および その運用に関するガイドライン遵守 の為の資料配布・研修実施
- 配布・研修実施 ・ 定期研修プログラムに上記資料活用
 - ガイドライン改訂の度に改訂内容に 関する研修を実施

②改善指導

- 当社営業本部長より代理店に対し書 面にて問題点を指摘
- 代理店は改善策を書面提示
- ショップ営業部が改善策の実施状況を確認

③法令遵守状況 の社内確認

・ キャンペーン実施に際し、営業本部 執行役員主催の会議に法務・渉外部 門含む関連部署が参加し、法令遵守 状況等を最終確認

第2部まとめ

- ① 改正法施行前から通信契約と端末販売を分離しており、改正電気 通信事業法施行の影響は特になし。
- ② 通信契約と端末販売との分離の観点から、通信のみ契約の方・端末のみ購入の方へも端末保証サービスを提供。
- ③ 改正電気通信事業法の遵守の為、社内体制および業務プロセスを整備し、また代理店支援を実施。

主なヒアリング事項への当社見解 改正電気 () 事業法第27条の3の規律を遵守す ○法令等改正確認に関する業務については渉外部門の分掌であることを明 诵信事業 るために貴社として具体的にどの 確化しています。渉外部門における法令確認漏れ防止のための体制整備 法の運用 ような取組を実施しているか 及びプロセス整備、また、社内関係者・関係部署への情報展開プロセス を整備しております。 ○事業法第27条の3の規律を販売代 理店が遵守するために貴社として ○ 全ての代理店に対し、「電気通信事業法第27条の3等およびその運用に 具体的にどのような取組を実施し 関するガイドライン遵守のための代理店マニュアル」を配布し、本マ ているか ニュアルに基づき研修を実施するとともに、代理店への指導を実施して おります。 ○キャンペーン実施に際し、営業本部執行役員主催の会議に法務・渉外部 門含む関連部署が参加し、法令遵守状況等について最終確認を実施して おります。 ○改正電気通信事業法の運用に関し ○特にございません。 て何か課題となっていることはな いか

主なヒアリング事項への当社見解		
改正法適 合プラン への移行 状況	○既往契約の移行の状況はどうなっ ているか(移行実績)	○当社がMNOへ参入したのは改正法施行後のため、MNOとしては、改正 法適合プランのみ提供しております。 ○MVNOでは期間拘束契約の更新を行わないことから既往契約は着実に減 少しており、2022年10月までに既往契約からの移行が完了します。
	 ○既往契約から適合契約への移行推進に有効な方法・取組の内容はどのようなものか。 既往契約の移行促進のために実施している利用者への積極的な周知や働きかけとはどのような内容が(新料金プランの一般的な広告は除く。)。 既往契約の移行促進のために実施している違約金免除等の対応状況について、詳細はどうなっているか ○上記のほか、既往契約の残存数・割合を減らすために具体的にどのような取組を行っているのか 	○加入促進キャンペーンにおいて、新規契約や他社からのMNP契約のみならず、当社既往契約からの移行も同様にキャンペーン対象とすることで、既往契約からの移行を促進しております。 ○MVNO側で最低利用期間が残っている場合でも、MVNOからMNOへの移行時については、契約解除料は免除とし、最低利用期間も設定しないこととしております。

	主なヒアリング事項への当社見解		
改正法適 合プラン への移行 状況	○改正法施行から2年経過後(1回目 の更新到来後)も継続している既 往契約について、違約金を1,000 円に引下げるのみの契約内容の変 更を行う事についてどう考えるか	○ お客様における乗り換えハードルが下がることで、選択機会の拡大につ ながると考えます。	
	○改正法施行2年経過(2021年10 月)時の既往契約数の見通しはど うなっているか	○既往契約数は着実に減少しており、2021年10月には当社MVNO契約における既往契約の割合は2割未満となる見込みです。また期間拘束契約の更新を行わないことから、2022年10月には既往契約からの移行が完了いたします。	
	○今後、既往契約の移行促進を更に 進めるために具体的にどのような 取組を予定しているか	○MVNOからMNOへの移行促進の周知を継続的に行って参ります。	



本日のご説明内容

【第1部】市場の動向関係

【第2部】改正電気通信事業法の運用関係

【第3部】音声通話料金関係

Rakuten Link

国内通話料が無料(アプリ未使用時は30秒20円)となるサービス「Rakuten Link」を 提供しております。



他社のアプリ通話サービス並みに手軽でありながら、 音声伝送役務として国内通話無料を実現

※アプリ使用時に限る。未使用時は**他事業者同等の料金水準(30秒20円)**を設定

参考:通話/SMSの利用料金

Rakuten Link利用者同士の通話、メッセージは全て無料。

			Rakuten Link 使用時		Dakutan Link 主体田時
			Rakuten Link 利用者同士	Rakuten Link 利用者以外	Rakuten Link 未使用時
	海外, 発信 日本,	日本から日本へ		無料	20円/30秒
		海外から日本へ			ご利用できません
通話		日本から海外へ	無料	国・地域別従量課金	国・地域別従量課金
		海外から海外へ			ご利用できません
	着信	日本でうける		無料	無料
		海外でうける			ご利用できません
	海外から日送信 日本から海	日本から日本へ	##\PT	無料	3円/70文字(全角)
		海外から日本へ			ご利用できません
SMS		日本から海外へ		指定海外66の国と地域:無料 その他その他の国と地域: 100円/70文字(全角)	100円/70文字(全角)
		海外から海外へ			ご利用できません
	受信	日本でSMS受信		無料	無料
		海外でSMS受信			ご利用できません

出所:楽天モバイル重要事項説明書

※各種注意事項については出所参照のこと

音声接続に対する当社スタンス

音声接続については、プレフィックス番号を利用した自動接続機能についても、MVNO事業者から具体的な要望があれば、真摯な対応をいたします。

- 現状の音声接続(中継電話サービス)には「専用アプリの利用」が 必要等
- ・他MNOは、プレフィックス番号自動付与を実施開始している

プレフィックス番号自動付与イメージ -ザー側での00XYの付与は不要 他事業者 MNO 音声交換機 基地局 **MVNO** 音声交換機 \odot

第3部まとめ

- ① Rakuten Linkは国内無料通話を提供。
- ② 新たな接続機能(プレフィックス番号の自動付与)の検討については、MVNO事業者からの具体的な要望がございましたら真摯に対応。

	主なヒアリング事項への当社見解		
音声通話 料金	○ 音声通話料金について競争が十分 に機能していないのではないかと いう指摘についてどう考えるか	○マーケットの状況と各社戦略を鑑み、料金を設定しております。○新たな接続機能(プレフィックス番号の自動付与)等を検討することついては、MVNO事業者からの具体的な要望を受けた際には真摯に対応いたします。	
	○20円/30秒の設定理由は何か(何 故、音声従量料金について低額な 料金を打ち出さないのか)	○総合的に判断し、営業戦略的理由により設定しております。	
	○従量制とRakuten linkの利用割合 はどうなっているか	○具体的な割合については経営情報につき回答を控えさせていただきます。	



Rakuten Mobile