



検討の方向性(案)について (通信市場の動向に関する事項)

令和3年6月23日
事 務 局

1. 契約数・事業者数の動向	… 2
2. 通信料金の動向	… 11
3. 利用者の動向	… 35
4. 事業者の経営状況	… 61
5. これまでの議論、検討の方向性(案)	… 76

1. 契約数・事業者数の動向

1 契約数

- ・ 2020年3月以降の市場全体の状況をみると、移動系通信(携帯電話、PHS及びBWA)の契約数は、引き続き毎年増加しており、2021年3月末には、1億9,512万契約(対前年同期比(以下同様)4.6%増)となっている。
- ・ 移動系通信の契約数における事業者別シェアは、NTTドコモが36.9%(0.4ポイント減)、KDDIグループが27.1%(0.5ポイント減)、ソフトバンクが21.1%(0.7ポイント減)、楽天モバイルが1.5%(1.5ポイント増)、MVNOが13.4%(0.1ポイント増(ただし、対前期比は0.1ポイント減))となっている。
- ・ 移動系通信のうち、携帯電話の契約数は、2021年3月末で1億9,433万契約(5.2%増)、このうち、3.9-4世代携帯電話(LTE)の契約数は1億5,437万契約(1.1%増)であり、昨年度末からは増加しているものの、2020年9月末をピークに初めて減少に転じ、2021年3月末にかけて2期連続して減少した。一方、5世代携帯電話(5G)の契約数は、2020年9月末では79万契約であったが、半年後の2021年3月末では1,419万契約であり、契約数ベースでは、LTEから5Gへの移行が始まりつつある様子が見えてくる。
- ・ 事業法第27条の3の規律の対象となる移動電気通信役務に係る契約数は、2021年3月末で約1億2,600万契約であり、改正法の施行以降、大きな変動がない。なお、そのうちスマートフォン向けの契約は、9,800万契約と2020年3月末と比べ6.7%増となっており、移動電気通信役務全体に占める割合が増加している(2020年3月末:72.4%、2021年3月末:77.4%)。

2 事業者

- ・ 2020年4月に、楽天モバイルが本格サービスを開始し、現在、我が国のMNOは4社(※1)となっている。また、MVNO事業者数は、2021年3月末で、1,516社(※2)であり、前年同期と比べ114社増加している。

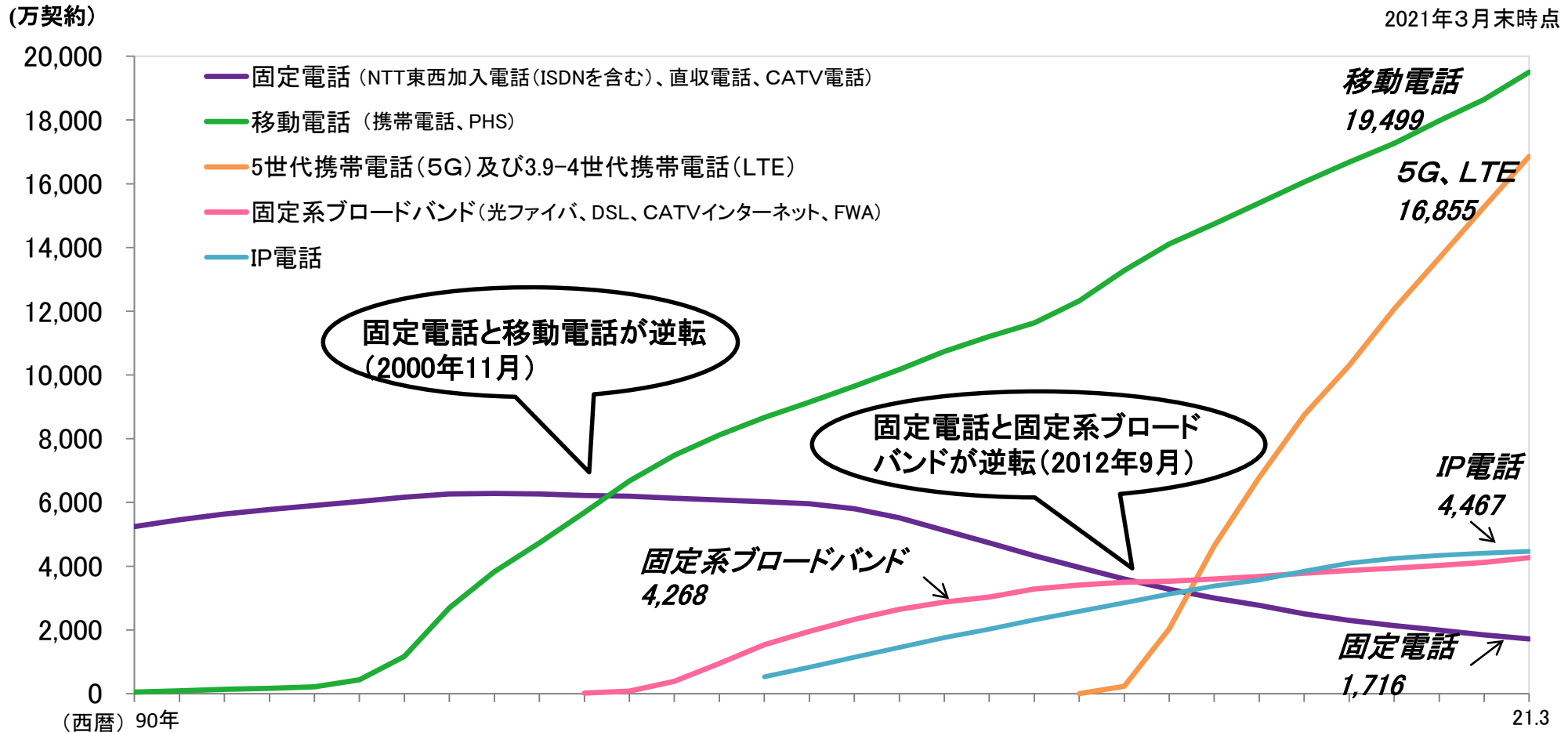
※1 NTTドコモ、KDDI(子会社として沖縄セルラーが存在)、ソフトバンク及び楽天モバイル

※2 契約数3万未満である二次以降のMVNOのみから回線の提供を受けている契約数3万未満のMVNOの事業者数は含まない。

電気通信サービスの契約数の推移

4

- 移動系: 移動電話の契約件数は、2000年11月に固定電話契約数を抜き、20年間で約3倍に増加(19,499万件)。
- 固定系: 固定電話契約数は、2012年9月に固定系ブロードバンドに逆転され、1997年11月のピーク時(6,322万件)の約2.7割に減少(1,716万契約)。

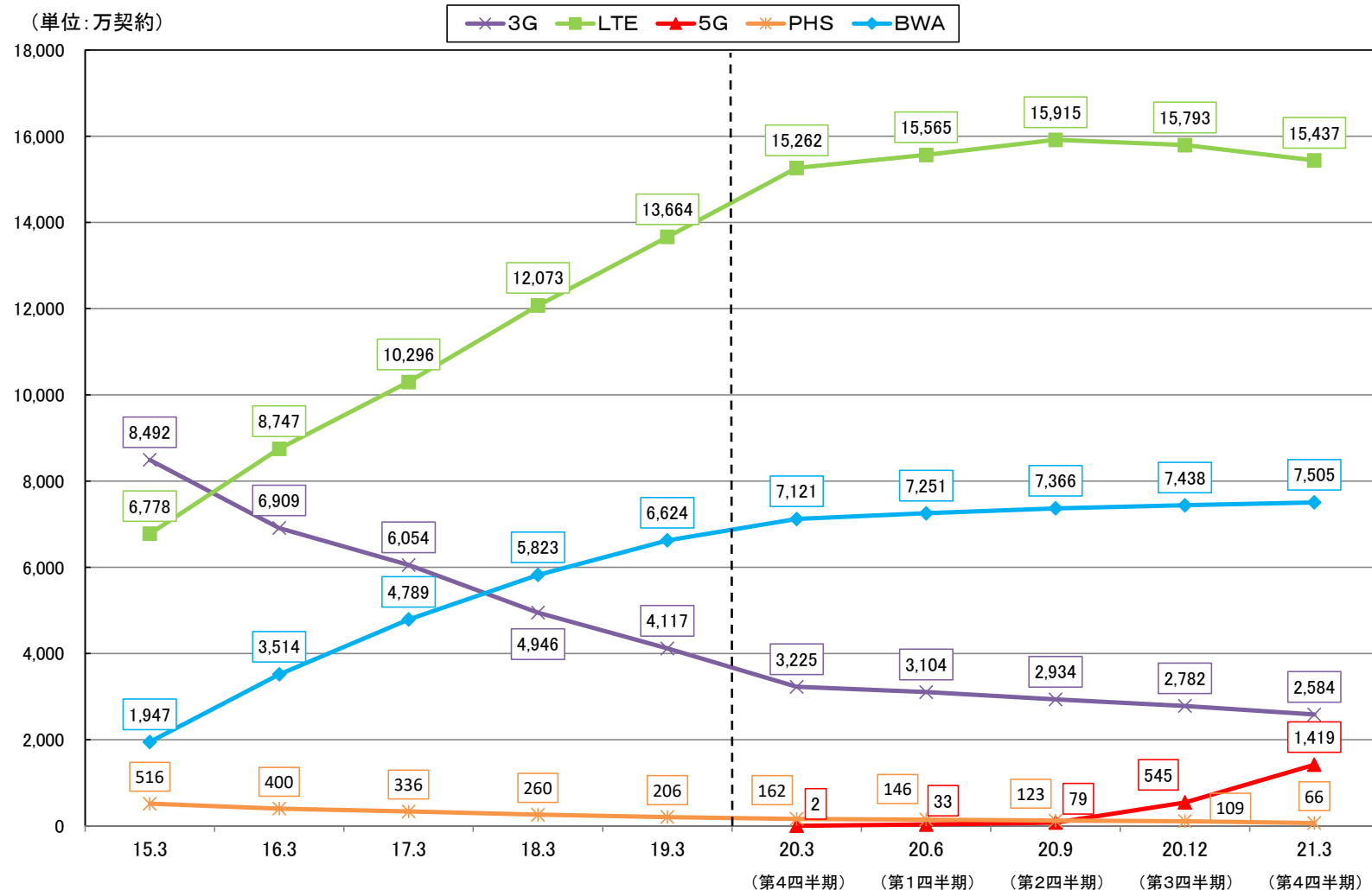


注1: 各年は3月末時点の数字。

注2: 移動電話は、2013年度第2四半期以降、グループ内取引調整後の契約数。

移動通信サービスの契約数の推移

○ LTEの契約数は2020年9月をピークに減少し、5G契約数は伸びている。



注1: LTEの契約数には、3G及びLTEのどちらも利用可能である携帯電話の契約数が含まれる。

注2: 5Gの契約数には、LTE及び5Gのどちらも利用可能である携帯電話の契約数が含まれる。

(出典)総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表(令和2年度第4四半期(3月末))」

- 電波の割当を受け、自らネットワーク整備をしてサービスを提供する携帯電話事業者(MNO):
NTTドコモ、KDDI(au)、ソフトバンク、楽天モバイル(2020年4月から本格サービス開始)
- MNOのネットワークを借りてサービスを提供する携帯電話事業者(MVNO):1,516社
※ MNO:Mobile Network Operator、MVNO:Mobile Virtual Network Operator

MNO

(シェア86.6%)

移動系通信(携帯電話、PHS及びBWA)の契約数:1億9,512万

NTTドコモ

・シェア: 36.9%
・売上高: 4兆7,252億円
・営業利益: 9,132億円(営業利益率:19.3%)

KDDI グループ

・シェア: 27.1%
・売上高: 5兆3,126億円
・営業利益: 1兆374億円(営業利益率:19.5%)

ソフトバンク グループ

・シェア: 21.1%
・売上高: 5兆2,055億円
・営業利益: 9,708億円(営業利益率:18.6%)

楽天モバイル(2020年4月から本格サービス開始)

・シェア: 1.5%
・売上高: 1,351億円
・営業利益: ▲2,079億円(営業利益率:▲53.9%)

ネットワーク
の貸出し

卸料金の
支払い

MVNO

(シェア 13.4%)

インターネットイニシアティブ

NTTコミュニケーションズ

オプテージ

ソニーネットワーク
コミュニケーションズ

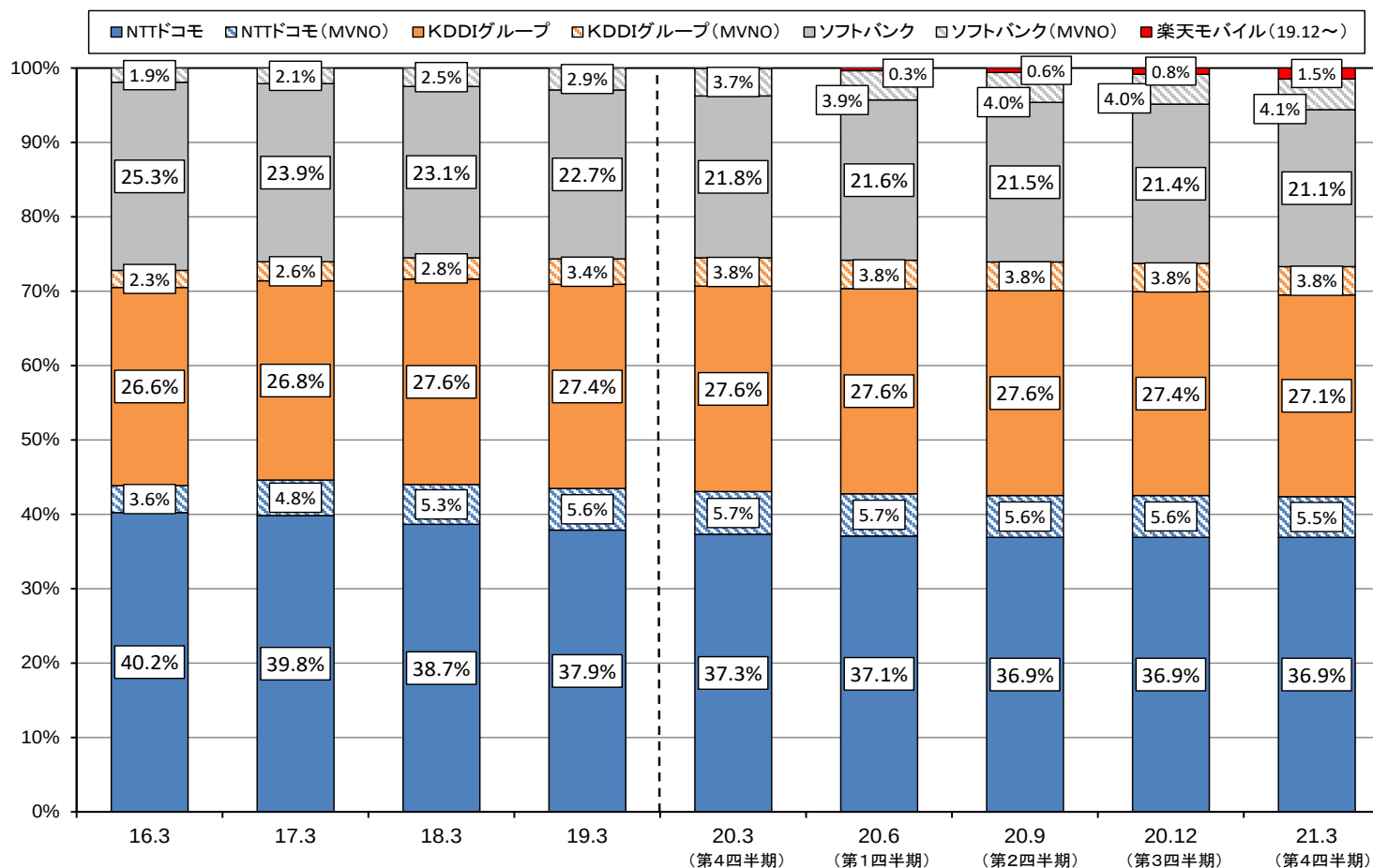
※ 事業者数、契約数、シェアは2021年3月末時点。

※ 営業利益、売上高、営業利益率は、NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクは2020年度、楽天は2020年。

移動系通信の契約数における事業者別シェアの推移

7

- 最近の移動系通信の契約数に係る事業者別シェアの推移をみると、NTTドコモとソフトバンクは2016年3月から徐々にシェアが下がっており、KDDIも2020年3月から徐々にシェアが下がっている。



注1：MNOが、同じグループに属する他のMNOの提供する移動通信サービスを利用して提供するものを除く。

注2：「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズが含まれる。

注3：MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。

注4：楽天モバイルが提供するMVNOサービスは、「NTTドコモ(MVNO)」及び「KDDIグループ(MVNO)」に含まれる。

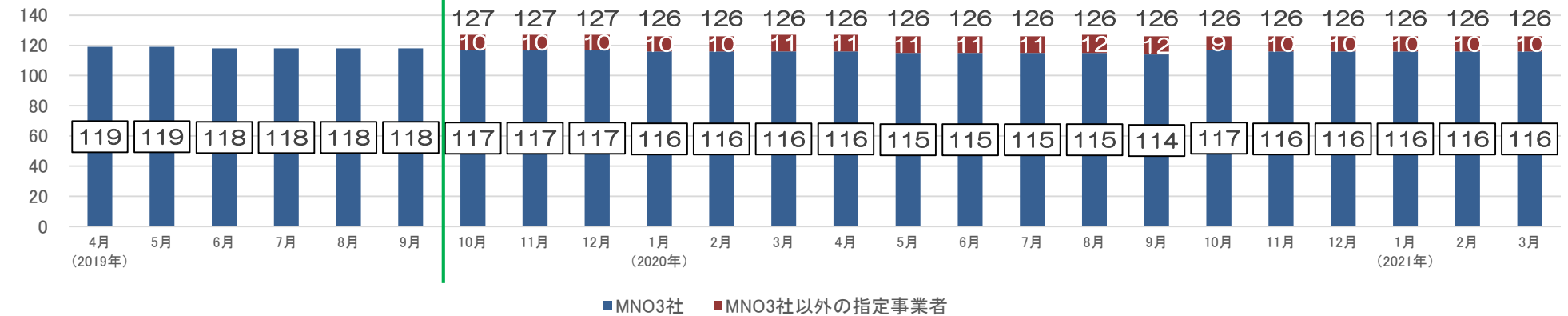
移動電気通信役務に係る契約数の推移

8

- 携帯電話の契約数のうち改正法の対象となる事業者の移動電気通信役務に係る契約数は、約1億2,600万契約であり、改正法施行後、大きな変動はない。
- スマートフォン向けの契約数は、約9,800万契約と改正法施行後、6.7%増加している。

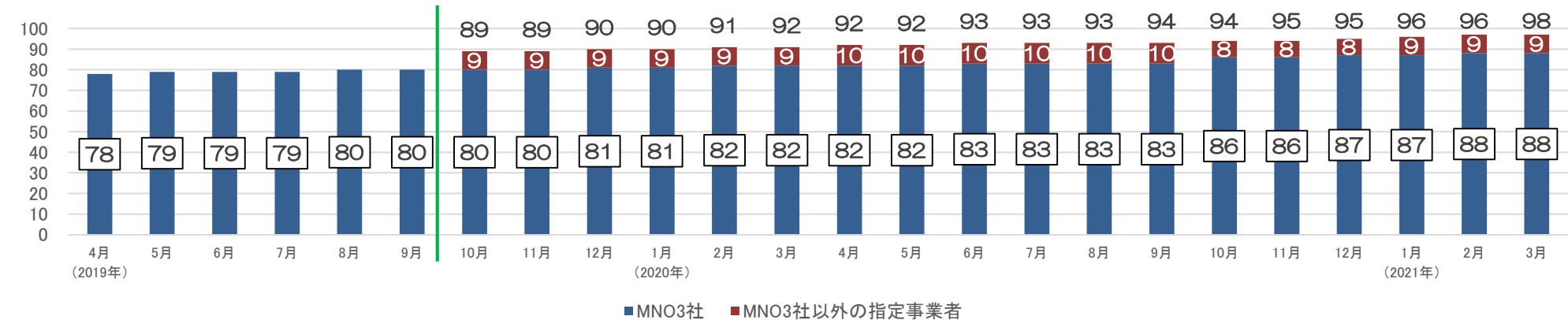
契約数の推移(全体)

(単位 百万件)



契約数の推移(スマートフォン向け)

(単位 百万件)



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

注3) 2019年4月から9月までの数値については、MNO3社以外の指定事業者から報告を求めているため、指定事業者合計の数値を記載していない。

出典：電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

電気通信事業法第27条の3等の規律の対象となる事業者は、以下の通り。

- ① 次の携帯電話事業者（現行の告示（令和3年総務省告示第142号）では、下記表の計37社を指定している。）
- ・ 電波の割当を受けた携帯電話事業者(MNO)の全て
 - ・ MNOから無線ネットワークを借りてサービスを提供する携帯電話事業者(MVNO)のうちMNOの特定関係法人である者
 - ・ MVNOのうち契約者数のシェアが0.7%以上（契約者数で100万に相当）である者
- ② ①の携帯電話事業者の販売代理店

MNO	MVNO	
	MNOの特定関係法人 ←	その他MVNO
・ NTTドコモ	・ NTTコミュニケーションズ ・ NTTネオメイト ・ NTTビジネスソリューションズ ・ NTTPCコミュニケーションズ ・ NTT BP ・ NTTメディアサプライ ・ NTTリミテッド・ジャパン ・ ドコモCS	MNOの親会社、子会社、兄弟会社、1/3超の議決権保有等の実質的な支配関係のある関連会社等 ↑ シェアが0.7%超 ・ IIJ ・ オプテージ ・ ○△事業者 ・ ×××事業者 ...
・ KDDI ・ 沖縄セルラー電話 ・ UQコミュニケーションズ	・ 京セラコミュニケーションシステム ・ ジェイコム地域会社(11社)※ ・ ソラコム ・ 中部テレコミュニケーション ・ ビッグロープ	計37社
・ ソフトバンク	・ ウィルコム沖縄 ・ SBパートナーズ ・ 夕留モバイル ・ ヤフー ・ LINEモバイル	
・ 楽天モバイル	・ 楽天コミュニケーションズ	

※ 大分ケーブルテレコム、ケーブルネット下関、ジェイコムウエスト、ジェイコム九州、ジェイコム埼玉・東日本、ジェイコム札幌、ジェイコム湘南・神奈川、ジェイコム千葉、ジェイコム・東京、土浦ケーブルテレビ、横浜ケーブルビジョン。

注) 赤字となっている事業者は2021年4月1日の告示制定で新たに指定された事業者であるため、今回分析に使用しているデータにはそれらの事業者の報告は含まれていない。
 今回の分析は、本年4月に指定された13社を除く24社及び過去指定されていたが現在は解除されている2社(UQモバイル沖縄、沖縄セルラーアグリ&マルシェ)の報告を合わせた26社からの報告を基に行っている。

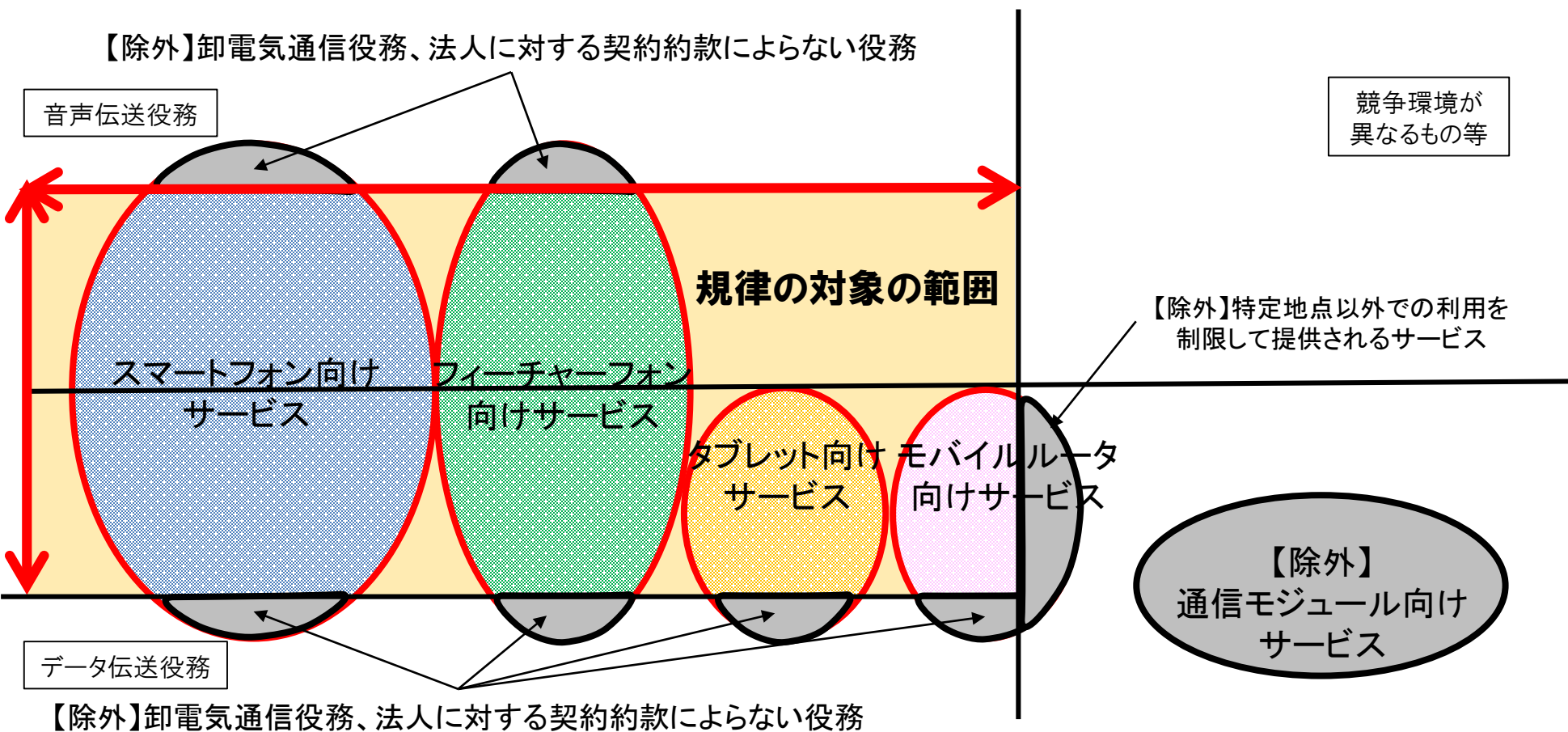
□ 禁止行為規律の対象となる移動電気通信役務として次の役務を指定。

- ・ 携帯電話サービス
- ・ 全国BWAサービス

※ 携帯電話サービス及び全国BWAサービスのうち、卸電気通信役務、法人に対して契約約款によらないで提供する役務、固定して使用されるモバイルルータ(固定ブロードバンドの代替となるサービス)、通信モジュール向けサービスを、個別に指定の対象から除外。

※ なお、PHSサービスや公衆無線LANサービス等は、携帯電話サービス及びBWAサービスとは異なる役務(指定の対象外)。

携帯電話サービス＋全国BWAサービス



2.通信料金の動向

1 MNO各社の動き

- ・ 2020年10月27日の報告書2020の公表と同日に、総務省は、「モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション・プラン」を公表しており、その後、携帯電話事業者各社から、様々な料金プランの発表がなされた。
- ・ 具体的には、翌10月28日には、KDDI（UQモバイルブランド）が月間通信容量20GB、月額3,980円（通話料含まず）の新料金プラン（2021年2月以降の提供開始を予定していたが、後述する「くりこしプラン」として2月1日から提供を開始）を、ソフトバンク（ワイモバイルブランド）が月間通信容量20GB、月額4,480円（1回あたり10分以内の国内通話料無料）の料金プラン（2020年12月の提供開始を予定していたが、後述する「シンプルL」として2021年2月18日から提供開始）を発表した。
- ・ その後、NTTドコモは、12月3日に、月間通信容量20GB、月額2,980円（1回あたり5分以内の国内通話料無料）のオンライン専用の新料金プラン（ahamo）を発表した（その後、2021年3月1日に月額2,700円に引下げることを発表し、3月26日提供開始）。
- ・ また、NTTドコモは、その後の12月18日に、5G向けの月間通信容量無制限（月額6,650円）（3GB以下の月は5,150円）の新料金プラン（5Gギガホプレミア）を、4G向けには月間通信容量60GB（月額6,550円）（3GB以下の月は5,050円）の新料金プラン（ギガホプレミア）を発表した（いずれも2021年4月1日提供開始）。
- ・ ソフトバンクもこれに続き、12月22日に、月間通信容量20GB、2,980円（1回あたり5分以内の国内通話料無料）のオンライン専用の新ブランド・プラン（Softbank on LINE）を発表した（後にLINEMOを正式名称とし、2021年3月17日に提供開始）。

- ・ 合わせて、ソフトバンクは、同日、ソフトバンクブランドでは5G/4Gとも月間通信容量無制限(月額6,550円)(3GB以下の月は5,150円)の新料金プラン(メリハリ無制限)(2021年3月17日提供開始)を、ワイモバイルブランドでは月間通信容量3GB(月額1,980円)、10GB(月額2,980円)及び20GB(月額3,780円(再値下げ))(いずれも通話料含まず)の新料金プラン(シンプルS/M/L)を発表した(その後、2021年2月1日に、10GBから15GBへ、20GBから25GBへ月間通信容量の増加を発表し、2月18日提供開始)。
- ・ 2社からの新料金プランの発表に続き、KDDIは、2021年1月13日に、月間通信容量20GB、2,480円(通話料含まず)のオンライン専用の新ブランド・プラン(povo)を発表している(2021年3月23日提供開始)。
- ・ 合わせて、KDDIは、同日、auブランドでは5G/4Gとも月間通信容量無制限、月額6,580円(3GB以下の月は5,080円)の新料金プラン(使い放題MAX 4G/5G)(2021年3月1日提供開始)を、UQモバイルブランドでは月間通信容量3GB(月額1,480円)、15GB(月額2,480円)及び25GB(月額3,480円)(いずれも通話料含まず)の新料金プラン(くりこしプランS/M/L)(2021年2月1日提供開始)を発表した。
- ・ その後、楽天モバイルは1月29日に、毎月のデータ通信量によって料金が変わる段階制の新料金プラン(月間通信容量1GBまでは無料(1回線目のみ)、3GBまでは980円、20GBまでは1,980円及び20GB超は無制限で2,980円)(Rakuten-UNLIMIT VI)(2021年4月1日提供開始)を発表した。
- ・ さらにこの後、2月18日に、ソフトバンクは、既に発表済みのオンライン専用の新ブランド(Softbank on LINE)について、正式名称(LINEMO)を発表し、当初標準としていた1回あたり5分以内の国内通話料無料をオプションとして、月額料金を2,480円に引下げたとともに(2021年3月17日提供開始)、ソフトバンクブランドにおいても、月間通信容量1GB(月額2,980円)、2GB(月額3,980円)及び3GB(月額4,980円)(通話料含まず)の新料金プラン(ミニフィットプラン+) (2021年3月17日提供開始)を発表した。

※価格については税抜表示

2 MVNO各社の動き

- ・ こうしたMNO各社の動きと同時期に、またはこれらに続けて、MVNO各社も、主なもので次のとおり、従来より低廉な新料金プランを発表し、2021年2月から4月にかけて、順次、提供を開始している。
- ・ 2020年12月4日（NTTドコモによるオンライン専用新料金プラン発表の翌日）、日本通信が、月間通信容量16GB（NTTドコモのオンライン専用新料金プラン提供開始日に20GBに増量）、月額1,980円（月70分の通話無料）の新料金プラン（合理的20GBプラン）を発表（2020年12月10日提供開始）
- ・ 2021年1月27日、オプテージが、月間通信容量1GB（月額1,180円）、5GB（月額1,380円）、10GB（月額1,780円）及び20GB（月額1,980円）（いずれも音声通話可能、通話料含まず）の新料金プラン（マイピタ）を発表（2021年2月1日提供開始）
- ・ 2021年1月28日、J:COM MOBILEが、月間通信容量1GB（月額980円）、5GB（月額1,480円）、10GB（月額1,980円）及び20GB（月額2,480円）（いずれも音声通話可能、通話料含まず）の新料金プラン（J:COM MOBILE Aプラン）を発表（2021年2月18日提供開始）
- ・ 2021年2月19日、ビッグローブが、月間通信容量1GB（月額980円）、3GB（月額1,200円）及び6GB（月額1,700円）（いずれも音声通話可能、通話料含まず）の新料金プラン（新料金プラン）を発表（2021年2月19日提供開始）
- ・ 2021年2月24日、IIJが、月間通信容量2GB（月額780円）、4GB（月額980円）、8GB（月額1,380円）、15GB（月額1,680円）及び20GB（月額1,880円）（いずれも音声通話可能、通話料含まず）の新料金プラン（ギガプラン）を発表（2021年4月1日提供開始）
- ・ 2021年3月25日、NTTコミュニケーションズが、月間通信容量1GB（月額700円）、3GB（月額900円）、6GB（月額1,200円）及び10GB（月額1,600円）（いずれも音声通話可能、通話料含まず）の新料金プラン（新料金プラン）を発表（2021年4月1日提供開始）

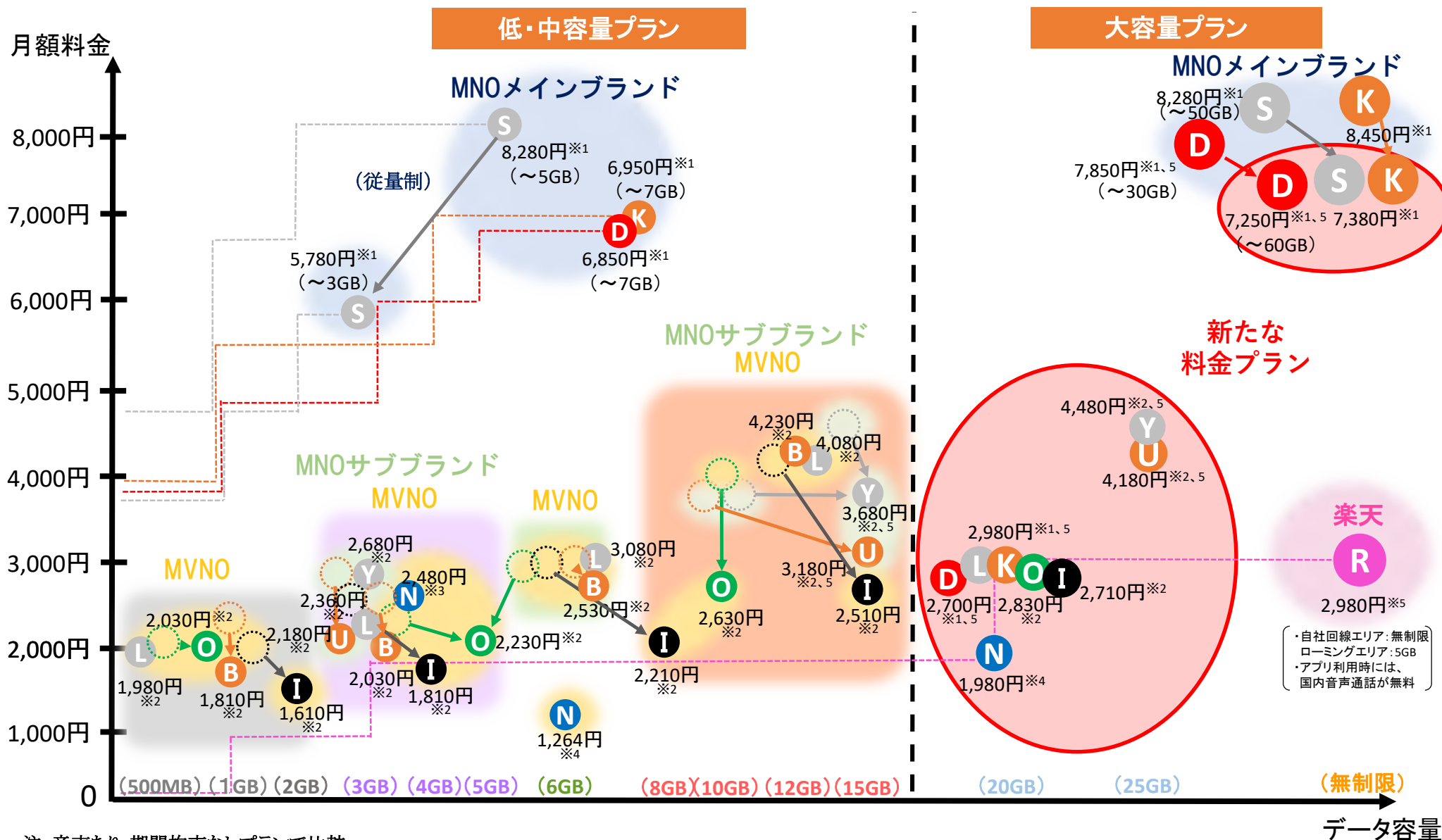
※価格については税抜表示

3 MVNOからの問題提起とMNOによるデータ接続料の低廉化の前倒し

- ・ MNO各社からの新料金プランの発表を受け、本WG第12回会合（2020年12月21日）においては、構成員から、これらのMNOの新料金プランについて、MVNOとの公正競争を確保する観点から、接続料の適正性を含め、スタックテスト等で検証すべき旨の意見があり、また、2021年1月18日には、（一社）テレコムサービス協会MVNO委員会から、イコールフットINGの確保のための緊急措置の実施に関する「要望書」が提出された。
- ・ これらを踏まえ、「接続料の算定等に関する研究会」において、「携帯電話料金と接続料等の関係について」の検討を開始し、同研究会第41回会合（2021年2月8日）では、NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクのMNO3社から試算による検証及びMVNO2社（IIJ、オプテージ）から原価構造等についてヒアリングが実施された。
- ・ その結果、MVNOの原価構造においてデータ接続料の占める比重が大きいこと等を踏まえ、MNO3社がデータ接続料を算定する際には、「新料金プラン」の導入といった直近の状況変化を含めた市場環境の見通しを適切に反映し、より一層精緻な予測に基づく算定をするよう、総務省からMNO3社に対して要請が行われた。
- ・ MNO3社は、その要請を踏まえ、2021年2月にデータ接続料の届出を行い、「モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション・プラン」において示した、データ接続料の3年間で5割減の目標を1年前倒しで達成している（2021年4月から適用）。

4 新たな料金プランの提供状況からみた競争の状況

- ・ 報告書2020以降、データ通信を中心とする月額料金について、MNO各社から月間通信容量20GBのオンライン専用の新料金プランが発表されたことを皮切りに、MVNO各社からも低廉な新料金プランの発表が続いており、事業者による料金競争が活発化してきている様子がうかがえるのではないかと。



注: 音声あり・期間拘束なしプランで比較。

※1: 1回5分以内の国内通話無料。※2: 1回10分以内の国内通話無料。※3: 国内通話かけ放題。

※4: 国内通話月70分無料。

※5: 月間データ利用量が契約容量を超過した場合の通信速度は、送受信時最大1Mbps。

(凡例) MVNO・MNOサブブランド

O: オプテージ I: IIJ L: LINEモバイル(ソフトバンク系列のMVNO)

B: ビッグローブ(KDDI系列のMVNO) N: 日本通信

Y: Y!mobile(ソフトバンクのサブブランド) U: UQ mobile(KDDIのサブブランド)

・自社回線エリア: 無制限
ローミングエリア: 5GB
・アプリ利用時には、
国内音声通話が無料

- 2020年10月以降、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクはそれぞれ**新たな大容量（20～25GB）の料金プランを発表。**
- 2021年1月、楽天モバイルは**新たな段階制月額額の料金プランを発表。**

	NTTドコモ	KDDI		ソフトバンク		楽天モバイル
	ahamo	UQ mobile くりこしプランL	povo	Y!mobile シンプルL	LINEMO スマホプラン	Rakuten UN-LIMIT VI
開始時期 (2021年)	3月26日	2月1日	3月23日	2月18日	3月17日	4月1日
月間通信容量	20GB	25GB	20GB※1	25GB	20GB※2	無制限※3
容量超過後の 通信速度	1Mbps	1Mbps	1Mbps	1Mbps	1Mbps	—
月額利用料	2,700円	3,480円	2,480円	3,780円	2,480円	～1GB：0円 1～3GB：980円 3～20GB：1,980円 20GB～：2,980円
音声	—※4 (1回5分以内 国内通話 かけ放題込み)	700円※5 (1回10分以内 国内通話 かけ放題オプション)	500円※6 (1回5分以内 国内通話 かけ放題オプション)	700円※7 (1回10分以内 国内通話 かけ放題オプション)	500円※6 (1回5分以内 国内通話 かけ放題オプション)	— (Rakuten Link利用時の 国内通話かけ放題)
受付チャネル	Webのみ (有償※8で店頭サポート)	店頭及びWeb	Webのみ	店頭及びWeb	Webのみ	店頭及びWeb
キャリアメール	利用不可	200円/月のオプションで 利用可能	利用不可	利用可能	利用不可	提供なし
月額料金 (合計)	2,700円 (税込2,970円)	4,180円 (税込4,598円)	2,980円 (税込3,278円)	4,480円 (税込4,928円)	2,980円 (税込3,278円)	0円～2,980円 (税込0円～3,278円)

※1 200円/日で、データ使い放題となるオプションも提供。※2 LINEは通信容量の消費なく利用可能。

(特に記載のない限り、価格は税抜。)

※3 楽天回線以外のローミングエリアでは、月間通信容量5GB(超過した場合、通信速度が1Mbpsに制限)。※4 1,000円/月で、国内通話がかけ放題となるオプションも提供。

※5 500円/月で、国内通話60分/月が無料となるオプション、1,700円/月で、国内通話がかけ放題となるオプションも提供。※6 1,500円/月で、国内通話がかけ放題となるオプションも提供。

出典:各社HP

※7 1,700円/月で、国内通話がかけ放題となるオプションも提供。 ※8 申込みサポート及び手続サポートをそれぞれ3,300円/回で実施。

○ 2020年12月以降、一部のMVNOも新たな大容量（20GB）の料金プランを発表。

	IIJ	オプテージ	J:COM MOBILE	日本通信
開始時期	2021年4月1日	2021年2月1日	2021年2月18日	2020年12月10日
月間通信容量	20GB	20GB	20GB	20GB※1
容量超過後の 通信速度	300Kbps	200Kbps	1Mbps	300Kbps
月額利用料	1,880円	1,980円	2,480円	1,980円
音声	830円※2 (みおふぉんダイヤル利用時の 1回10分以内 国内通話かけ放題オプション)	850円※3 (mineoでんわ利用時の 1回10分以内 国内通話かけ放題オプション)	850円※4 (1回5分以内 国内通話かけ放題オプション)	— (70分/月の国内通話無料)
受付チャネル	店頭及びWeb	店頭及びWeb	店頭及びWeb	Webのみ※5
月額料金 (合計)	2,710円 (税込2,981円)	2,830円 (税込3,113円)	3,330円 (税込3,663円)	1,980円 (税込2,178円)

※1 2021年2月17日まで16GB。 ※2 600円/月で、みおふぉんダイヤル利用時の1回3分以内(家族通話は1回10分以内)の国内通話がかかけ放題となるオプションも提供。 (特に記載のない限り、価格は税抜。)

※3 840円/月で、国内通話30分/月が無料となるオプション、1,680円/月で、国内通話60分/月が無料となるオプションも提供。

※4 キャンペーンによって500円で提供中。1,500円/月で、国内通話60分/回が無料となるオプションも提供。

※5 店頭受付は準備中。

		NTTドコモ			KDDI			ソフトバンク				楽天モバイル (MNO)														
		NTTドコモ		ahamo	au		povo	UQ mobile	ソフトバンク		LINEMO		Y!mobile													
プラン名		ギガライト	ギガホ プレミア	ahamo※1	ビタットプラン 4G LTE	使い放題MAX 4G※2	povo※3	くりこしプランS・M・L	ミニフィットプラン+ ※1	メリハリ無制限※1	スマホプラン※1※4	シンプルS・M・L※1	Rakuten UN-LIMIT VI※1													
音声通信 オプション※5	かけ放題オプション	1,700円	かけ放題オプション 1,000円	通話定額2 (国内通話 かけ放題)	1,800円	通話かけ放題 1,500円	かけ放題 (24時間いつでも) 1,700円	定額オプション+ (国内通話 かけ放題)	1,800円	通話定額 (国内通話 かけ放題)	1,500円	スーパー だれとでも 定額 (S) (国内通話 かけ放題)	1,700円	— (Rakuten Link利用時の 国内通話かけ放題)												
	5分通話無料 オプション	700円	(1回 5分以内の 国内通話 かけ放題) 0円	通話定額ライト2 (1回5分以内の 国内通話 かけ放題)	800円	5分以内通話かけ放題 500円	かけ放題 (10分/回) 700円 通話バック (60分/月) 500円	準定額オプション+ (1回5分以内 の国内通話 かけ放題)	800円	通話準定額 (1回10分以 内の国内通話 かけ放題)	500円	だれとでも 定額 (1回10分 以内の 国内通話 かけ放題)	700円													
通話基本料+データ通信料※6	用途	段階制定額	定額	定額	段階制定額	定額	定額	定額	段階制定額	定額	定額	定額	段階制定額													
	～1GB	3,150円 (2,980円)	—	—	3,150円 (2,980円)	—	—	—	2,980円	—	—	—	0円※8													
	～2GB	4,150円 (3,980円)			4,650円 (4,480円)			—	3,980円			—	980円													
	～3GB	(3,980円)			1,480円			4,980円	1,980円																	
	～4GB	5,150円 (4,980円)						—	—			—	—	—												
	～5GB	6,150円 (5,980円)			2,480円										—	2,980円										
	～7GB	(5,980円)															2,480円	—	3,780円							
	～10GB	—	2,700円	—	2,480円	—	—	2,980円																		
	～14GB								—	6,580円※7	—	—	—	—												
	～15GB														—	6,580円※7	—	—	—	—						
	～20GB																				—	6,580円※7	—	—	—	—
	～25GB																									
	～30GB	—	6,550円※7 (6,380円)	—	—	—	—	—	—	—																
	～50GB										—	6,580円※7	—	—	—	—	—	—	—							
	～60GB																			—	6,580円※7	—	—	—	—	—
無制限	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—													
追加	1,000円/1GB	500円/1GB	550円/0.5GB、 1,000円/1GB	550円/0.5GB、 1,000円/1GB (テザリング/データシェア /世界データ定額 追加の場合)	500円/1GB データ使い放題： 200円/24時間	200円/0.1GB、 500円/0.5GB	550円/0.5GB、 1,000円/1GB	550円/0.5GB、 1,000円/1GB (テザリング/データシェア 追加の場合)	500円/1GB	500円/0.5GB	500円/1GB (ローミングエリアの場合)															
合計	期間拘束無	3,150円 ～7,850円	6,550円 ～8,250円	2,700円 ～3,700円	3,150円 ～7,950円	6,580円 ～8,380円	2,480円 ～3,980円	1,480円 ～5,180円	2,980円 ～6,780円	6,580円 ～8,380円	2,980円 ～3,980円	1,980円～5,480円	0円 ～2,980円													
	期間拘束有※10	2,980円 ～7,680円	6,380円 ～8,080円	—	2,980円 ～7,780円	—	—	—	—	—	—	—	—													
上限超過時の 通信速度 (最大)※11		128kbps	1Mbps	128kbps	—	1Mbps	くりこしプランS：300kbps くりこしプランM・L：1Mbps	128kbps	—	1Mbps	シンプルS：300kbps シンプルM・L：1Mbps	1Mbps (ローミングエリアの場合)														

※1 5Gサービスも利用可能。※2 大量のデータ通信又は長時間接続を伴うサービスを利用した場合、速度制限を行う可能性あり。※3 5Gは2021年夏に対応予定。※4 LINEはデータ容量の消費なく利用可能。※5 5分通話無料オプション、通話定額ライト2及び準定額オプションは1回の通話が5分を超えた場合、だれとでも定額は1回の通話が10分を超えた場合、通話従量料金(20円/30秒)が発生。楽天モバイルは、Rakuten Link非利用時は従量料金(20円/30秒)。※6 期間拘束なしプランの料金を記載。括弧内は記載拘束のあるプランを選択した場合の料金。※7 月間のデータ使用量が3GB以下の場合には、▲1,500円/月。※8 1回線目のみ。2～5回線目は980円。※9 楽天回線エリア内に限る。パートナー回線エリアは5GBまで。※10 契約期間中に途中解約を行った場合、契約解除料1,000円がかかる。※11 速度制限の解除にはデータ量の追加購入が必要。

注 記載の金額は各種割引を考慮していない。各社とも家族割(家族で加入した場合に家族内通話に係る通話料を割引(一部事業者では月額料金から一定額を割引))、学割(学生が加入した場合に学生本人やその家族の月額料金から一定額を割引)、そのほか期間限定キャンペーンなどの割引あり。

(月額、税抜。2021年6月23日現在)

		楽天モバイル(MVNO)※1		IIJ		NTTコミュニケーションズ	
プラン名		スーパーホーダイ※2	組み合わせプラン※3	IIJmioモバイルプラスサービス 従量制プラン（タイプAのみ）※4	IIJmioモバイルサービス ギガプラン※5	音声対応 SIMカード※6	
音声通信 オプション		－	楽天でんわ 10分かけ放題※2 850円	通話定額オプション （誰とでも3分、家族と10分）※7	600円	10分かけ放題※8 850円	
						トップ3かけ放題※9 850円	
				通話定額オプション （誰とでも10分、 家族と30分）※7	830円	完全かけ放題※10 1,300円	
基本通話料＋データ通信料	用途	定額		段階制定額	定額	定額	
	～500MB	－	1,250円	1,180円	－	－	
	～1GB					700円	
	～2GB	2,980円	－	1,400円	780円	－	
	～3GB	－	1,600円（3.1GB）		－	900円	
	～4GB		－	980円	－		
	～5GB		2,150円	－	1,200円		
	～6GB	3,980円	－	以降1GB追加毎に 200円ずつ加算 （最大20GBまで利用可能）	1,380円	－	
	～8GB	－			－	－	
	～9GB					2,960円	1,600円
	～10GB	5,980円	－		－	－	
	～12GB						－
	～14GB						
	～15GB	－	1,880円				－
	～20GB	6,980円	－				
	～24GB	－	－		200円/1GB		
	～30GB	6,150円					
	追加	300円/100MB、 550円/500MB、 980円/1GB	－				500円/500MB
合計		2,980円 ～6,980円	1,250円 ～7,000円		1,180円 ～5,830円	780円 ～2,710円	700円 ～2,900円
上限超過時の 通信速度 （最大）※11		1Mbps	200kbps	200kbps	300kbps	200kbps	

※1 楽天モバイル(MVNO)は、新規受付を停止。※2 「楽天でんわ」アプリからの10分以内の国内通話が無料。10分を超えた場合、通話従量料金(10円/30秒)が発生。※3 「楽天でんわ」アプリからの通話は10円/30秒。※4 「みおふぉんダイヤル」アプリからの通話は10円/30秒。※5 「みおふぉんダイヤル」アプリからの通話は10円/30秒。5Gサービスは2021年6月1日より対応開始。※6 通話料金は10円/30秒。※7 「みおふぉんダイヤル」使用時。同一顧客ID内の契約電話番号を「家族」と表記。一回の通話が規定の時間を超えた場合、通話従量料金(10円/30秒)が発生。※8 「OCNでんわ」を利用した10分以内の国内通話が無料。10分を超えた場合、通話従量料金(10円/30秒)が発生。※9 「OCNでんわ」を利用した通話料上位3番号への通話が無料。上位3番号以外への通話は通話従量料金(10円/30秒)が発生。※10 「OCNでんわ」を利用した国内通話が無料。※11 速度制限の解除にはデータ量の追加購入が必要。

注 記載の金額は各種割引を考慮していない。家族割(家族で加入した場合に月額料金から一定額を割引)、そのほか期間限定キャンペーンなどの割引あり。

(月額、税抜。2021年6月23日現在)

		オプテージ	ビッグロブ	LINEモバイル
プラン名		A、D、Sプラン※1 (デュアルタイプ)	タイプD、タイプA※2	ベーシックプラン※3
音声通信 オプション	mineoでんわ10分かけ放題※4	850円	・3分かけ放題※6 ・通話パック60※7 600円	10分電話かけ放題オプション※8 880円
	通話定額30 (月間最大30分間かけ放題) ※5	840円		
	通話定額60 (月間最大60分間かけ放題) ※5	1,680円	・10分かけ放題※6 ・通話パック90※7 830円	
基本 通話料+データ通信料	用途	定額	定額	定額
	～500MB	－	－	1,100円
	～1GB	1,180円※9	980円	－
	～2GB	－	－	
	～3GB		1,200円	1,480円
	～5GB	1,380円	－	－
	～6GB	－	1,700円	2,200円
	～7GB		－	－
	～10GB	1,780円		
	～12GB	－	3,400円	3,200円
	～14GB	－	－	－
	～20GB		5,200円	
	～24GB		－	
	～30GB		7,450円	
	追加	50円/100MB	300円/100MB	500円/500MB、1,000円/1GB※10
合計		1,180円 ～3,660円	980円 ～8,280円	1,100円 ～4,080円
上限超過時の 通信速度 (最大)※11		200kbps	200kbps	200kbps

※1 「mineoでんわ」アプリからの通話は10円/30秒。※2 「BIGLOBEでんわ」アプリからの通話は9円/30秒。 ※3 LINEモバイルは、新規受付を停止。「いつでもでんわ」アプリからの通話は10円/30秒。※4 一回の通話が規定の時間を超えた場合、通話従量料金(10円/30秒)が発生。※5 一回の通話が規定の時間を超えた場合、通話従量料金(20円/30秒)が発生。 ※6 「BIGLOBEでんわ」アプリからのそれぞれ3分以内、10分以内の通話が無料。超過した場合、通話従量料金(9円/30秒)が発生。※7 「BIGLOBEでんわ」アプリからの通話がそれぞれ最大60分、最大90分無料。超過した場合、通話従量料金(9円/30秒)が発生。※8 「いつでもでんわ」アプリからの10分以内の通話が無料。超過した場合、通話従量料金(10円/30秒)が発生。※9 最大2ヶ月間利用可能な「お試し200MBコース」(データ容量200MB、1,000円/月)も提供。※10 月に10回まで追加可能。※11 速度制限の解除にはデータ量の追加購入が必要。

注 記載の金額は各種割引を考慮していない。家族割(家族で加入した場合に月額料金から一定額を割引)、そのほか期間限定キャンペーンなどの割引あり。

5Gサービスの提供状況

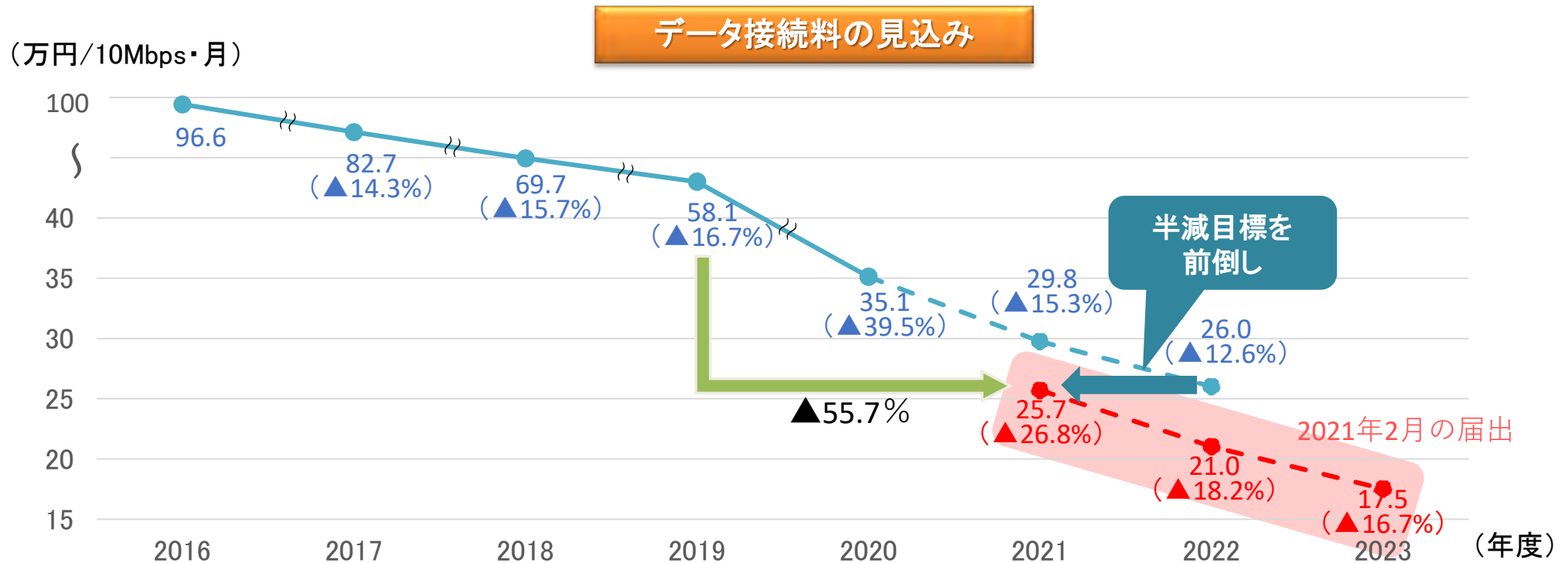
(税抜。2021年6月23日現在)

22

		NTTドコモ			KDDI※1			ソフトバンク			楽天モバイル
		NTTドコモ		ahamo	au		povo	ソフトバンク	LINEMO	Y!mobile	
		5G	4G	4G・5G	5G	4G	4G・5G	4G・5G	4G・5G	4G・5G	
月額料金※3	大容量プラン	(5Gギガホプレミア) 無制限 6,650円/月※4	(ギガホプレミア) 60GB 6,550円/月※4※5	(ahamo) 20GB 2,700円/月	(使い放題MAX 5G) 無制限 6,580円/月※4	(使い放題MAX 4G) 無制限 6,580円/月※4	(povo※6) 20GB 2,480円/月	(メリハリ無制限) 無制限 6,580円/月※4	(スマホプラン) 20GB 2,480円/月	(シンプルL) 25GB 3,780円/月	(Rakuten UN-LIMIT VI) 1GB～無制限※7 0円～2,980円/月※8
	低容量プラン	(5Gギガライト) 1GB～7GB 3,150円～6,150円/月	(ギガライト) 1GB～7GB 3,150円～6,150円/月※5	—	(ピタットプラン5G) 1GB～7GB 3,150円～6,150円/月※5	(ピタットプラン4G LTE) 1GB～7GB 3,150円～6,150円/月※5	—	(ミニフィットプラン+) 1GB～3GB 2,980円～4,980円/月	—	(シンプルS) 3GB 1,980円/月 (シンプルM) 15GB 2,980円/月	
テザリング	利用料	なし			なし			500円/月※10	なし	なし	なし
	上限	なし			30GB※9			なし※11	なし	なし	なし
5Gサービス開始時期		2020年3月25日		2021年3月26日	2020年3月26日		2021年夏予定	2020年3月27日	2021年3月17日	2021年2月18日	2020年9月30日
5G端末の機種数・価格帯		・21種類 ・36,000円～137,520円		・2種類 ・57,000円, 65,000円	・26種類 ・26,150円～236,345円		—	・15種類 ・19,637円～180,000円	—	・4種類 ・28,800円～100,800円	・9種類 ・39,073円～164,946円
5Gサービスの提供エリア		・ 47都道府県の一部地域 (スタジアム、空港、駅等の人が集まる場所が中心。)			・ 47都道府県の一部地域 (山手線周辺、駅前等の人が集まる場所が中心。)			・ 47都道府県の一部地域 (駅周辺等人が集まる場所に加えて人口の多い主要都市から順次エリアを拡大中。)			・ 47都道府県の一部地域 (イベント会場、スポーツ施設等の人が集まる場所が中心。)

※1 UQmobileも2021年夏から5Gサービスの提供開始を予定しているが、詳細未定。※2 音声通話(かけ放題)は、NTTドコモは+1,700円/月、ahamoは+1,000円/月(1回5分以内の国内通話無料込み。)、KDDIは+1,800円/月、povoは+1,500円/月、ソフトバンクは+1,800円/月、LINEMOは+1,500円/月、Y!mobileは+1,700円/月、楽天モバイルは独自アプリ使用時には無料。 ※3 期間拘束のないプランで比較。 ※4 月間データ利用量が3GB以下の場合、▲1,500円/月。※5 期間拘束のあるプランを選択した場合、▲170円/月。※6 5Gサービスは2021年夏に提供開始予定。+200円/24時間で24時間データ使い放題のオプションを選択可能。※7 4Gの場合については、自社ネットワークエリア外でローミングサービスを提供(上限は5GB)。※8 1回線目のみ。2～5回線目は980円～2,980円/月。※9 テザリングの上限は、使い放題MAX 5G ALL STARパックは80GB、使い放題MAX 4G/5G テレビパックは70GB、使い放題MAX 4G/5G Netflixパック(P)及び使い放題MAX 5G with Amazonプライムは60GB、povo及びピタットプラン5G/4G LTEはデザリング上限なし。 ※10 メリハリ無制限はテザリング利用料無料。※11 メリハリ無制限のテザリングの上限は30GB。

- データ接続料については、昨年10月に公表した「モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けた アクション・プラン」において、3年間で半減させるとしていたところ、MVNO業界団体からの「要望書」も踏まえ、市場環境の見通しを適切に反映し、より一層精緻な予測に基づく算定を行うよう総務省より要請。
- 2021年2月末の届出により、データ接続料は、昨年度の予測よりも更なる低廉化が進み、3年間で半減させる当初の目標を前倒しで実現する見込み。 ※2021年4月より適用
(3社平均の接続料： 58.1万円(2019年度当初額) ⇒ 25.7万円(2021年度当初額) (▲55.7%))



※ グラフは、各年度における当初支払額(精算前)の料額(3社単純平均)を記載。括弧内は対前年度増減率。

※ 接続料(2020年度以降)は、将来原価方式に基づく予測値。また4Gと5Gを一体的に算定したもの。

(参考)データ接続料の算定方法

$$\text{接続料単価} \leq \frac{\text{適正な原価} + \text{適正な利潤}}{\text{需要(回線容量)}}$$

5 携帯電話料金の国際比較及び品質に関する国際比較についての調査

- ・ 総務省が実施した2021年3月時点での内外価格差調査(2021年5月公表)によれば、日本のスマートフォンの料金水準は、最も安い料金プランで比較すれば、諸外国と比べても遜色のないものとなっている。
- ・ なお、報告書2020における指摘を受け、総務省では、携帯電話サービスの品質に関する国際比較についての調査を行っている。
- ・ この調査のうち、諸外国の官民機関が行った通信品質に関する国際比較の結果を確認したところ、日本の携帯電話の通信品質は、全体として高く評価されているとのことであった。ただし、通信速度及び遅延時間については、平均値を下回っているとの評価もあり、必ずしも全ての項目において日本の携帯電話の通信品質が高い評価を得ている訳ではないとのことであった。
- ・ また、通信速度、事務手続きの簡便さといった5項目(※1)につき、現在利用している携帯電話サービスの品質について満足度調査を実施したところ、日本は、すべての項目において、利用者が「非常に満足」「満足」と回答した割合が、他国と比較して一番低いとのことであった(※2)。

※1 1.「通信品質①(通信速度、通話品質、つながりやすさ等)」、2.「通信品質②(利用可能エリア、エリアカバー等)」、3.「利用者サポート品質①(契約事務手続きや変更手続きの簡便さ)」、4.「利用者サポート品質②(店舗での対応(店舗の数、待ち時間、対応者の接客態度等))」、5.「利用者サポート品質③(コールセンターの対応(つながりやすさ、対応者の電話応対等))」

※2 具体的に不満な点を尋ねたところ、日本においては、他国と比較して、コールセンターにつながりにくい、店舗(ショップ)での待ち時間が長い、手続きに要する時間が長い、手続きの手順や方法がわかりにくい、通信速度が遅い、との点について特に不満に思う回答の割合が高かったとのことであった。

6 指定事業者のARPUの状況

- ・ 通信料金の動向に関連し、指定事業者のARPUを確認すると、2020年度の平均値は、契約全体では3,777円、スマートフォン向け契約では4,504円であり、2019年度の平均値と比べ、それぞれ、1.3%、4.1%の減となっている。
- ・ なお、MNO3社以外の指定事業者のARPUは、MNO3社のものと比べ、契約全体で約半額、スマートフォン向けでは40%程度となっている。

7 消費支出からみた通信料金の動向

- ・ 家計調査(2人以上世帯のうち勤労者世帯)によれば、消費支出における携帯電話通信料は、2017年の14,046円(月平均)をピークに減少傾向にあり、2020年では13,410円であり、2019年と比べ1.0%の減であった。

8 消費者物価指数からみた通信料金の動向

- ・ また、2021年4月分の全国消費者物価指数の発表では、上述したMNOによるオンライン専用の新料金プランの提供開始を受け、通信料(携帯電話)は、対前月比で27.6%、対前年同月比で26.5%のマイナスであった。

9 通信料金に関する利用者意識調査の結果

- ・ 改正事業法の施行前から定期的に行っている総務省の利用者意識調査では、月々の通信料金の支払額について、改正法の施行前と比べ、約4,287.3 円から約3,297.1円へと継続的に減少している結果となっている。
- ・ また、現在契約している事業者との契約年数の長さと、現在支払っている料金について安いと思うか、納得しているかとの関係を分析したところ、契約年数が短いほど、料金について安いと思う、納得していると回答する者の割合が高くなる傾向にあった。
- ・ 契約年数が1年未満（1年以内に事業者を乗り換えている）の者では、約4割の者が、現在支払っている料金について、安いと思う、納得していると回答しており、また、1割強が、高いと思う、納得していないと回答している。
- ・ 一方、契約年数が8～15年未満の者では、安いと思う、納得していると回答した者はおよそ15%であり、高いと思う、納得していないと回答した者が3割弱となっている。

令和2年度 電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査 スマートフォン4G(MNO:シェア1位の事業者)の推移

27

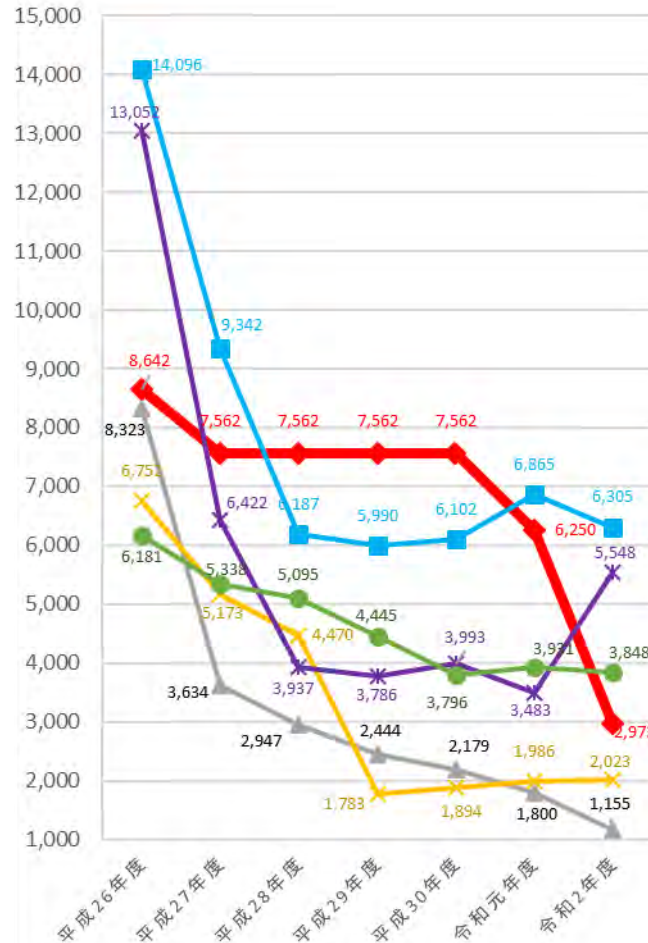
(税込 単位: 円)

データ容量月 2GB



(税込 単位: 円)

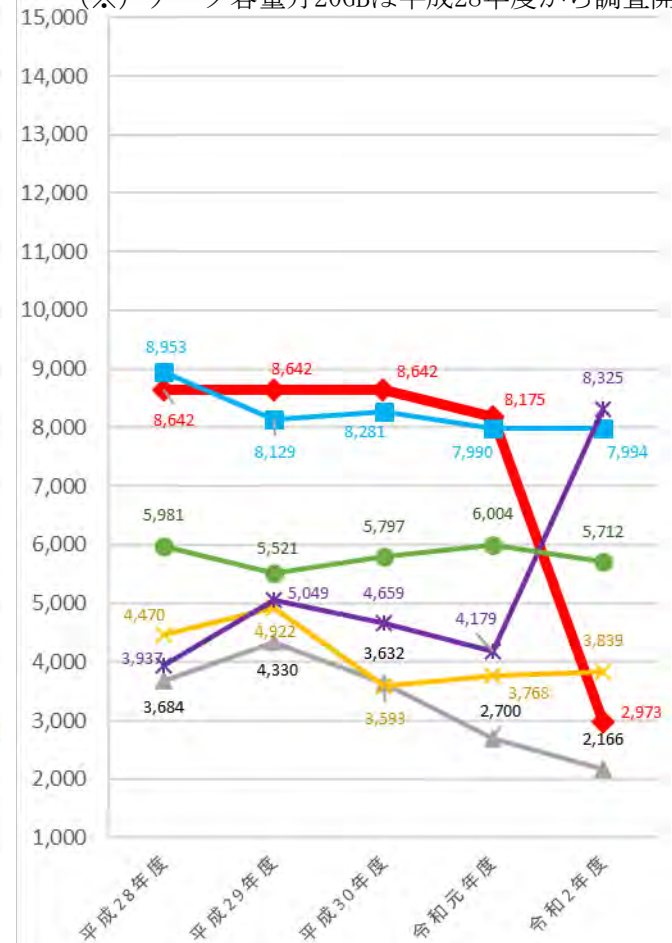
データ容量月 5GB



(税込 単位: 円)

データ容量月20GB (※)

(※) データ容量月20GBは平成28年度から調査開始



(注1) 各年度において通貨換算に用いる購買力平価の値がそれぞれ異なる。

(注2) 各年度末時点(平成26年度のみ平成26年12月時点)の通信料金を調査している。

(注3) 平成28年度においてデュッセルドルフではデータ容量月20GBプランを提供していなかったため、提供プランの中で最も容量が多い(15GB)プランで比較。

(出典) 総務省「電気通信サービスに係る内外価格差調査(令和2年度調査結果)」

○ 第19回WG MM総研資料から抜粋

P 3

1 - 1 諸外国の機関による通信品質比較についての調査

■ 携帯電話の通信品質に関する調査を行っている諸外国の官民機関のうち、自国の調査のみならず日本を含む国際比較を行っているのは、今回知り得た範囲では、次の3者。

・韓国科学技術情報通信部(KCC) ・Opensignal (英:民間調査会社) ・Ookla (米:民間調査会社)

■ これら3者による国際比較について、内外価格差調査の対象都市のある6カ国(※)の結果をみる限り、評価項目や評価方法が異なることから単純な比較はできないが、日本の携帯電話の通信品質は、全体として高く評価されている。ただし、通信速度及び遅延時間については、平均値を下回っているとの評価もあり、必ずしも全ての項目において日本の携帯電話の通信品質が高い評価を得ている訳ではない。

※:日本、米国、英国、仏国、独国、韓国

【韓国科学技術情報通信部(KCC)】

①音声通話の成功率、LTEの②通信速度(ダウンロード、アップロード)、③遅延時間、④損失率、⑤接続成功率、⑥送信成功率

◆東京は、⑤、⑥についてサンフランシスコ及びパリと並び100%の成功率だったが、②及び③について平均値を下回っていた。

【Opensignal】

構成員限り

【Ookla】

構成員限り

○ 第19回WG MM総研資料から抜粋

P 5

2-1 携帯電話サービスの品質に関する満足度調査

■ 内外価格差調査の対象都市のある6カ国において、現在利用している携帯電話サービスの品質について、利用者アンケートによる満足度調査を実施。

■ 各国の利用者に、通信速度、事務手続きの簡便さといった5項目(※)の満足度を尋ねたところ、日本は、すべての項目において、利用者が「非常に満足」「満足」と回答した割合が、他国と比較して一番低かった。

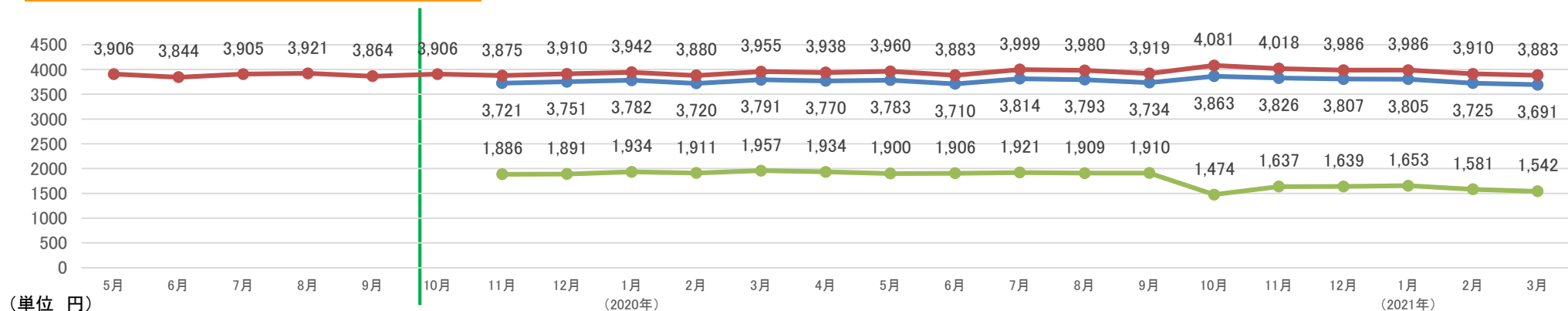
※：①「通信品質①(通信速度、通話品質、つながりやすさ等)」、
②「通信品質②(利用可能エリア、エリアカバー等)」、
③「利用者サポート品質①(契約事務手続きや変更手続きの簡便さ)」、
④「利用者サポート品質②(店舗での対応(店舗の数、待ち時間、対応者の接客態度等))」、
⑤「利用者サポート品質③(コールセンターの対応(つながりやすさ、対応者の電話応対等))」

■ また、それぞれの項目において「不満」「非常に不満」と回答した者に対し、具体的に不満な点を尋ねたところ、他国と比較して、日本においては、以下の点について特に不満に思う回答の割合が高かった。

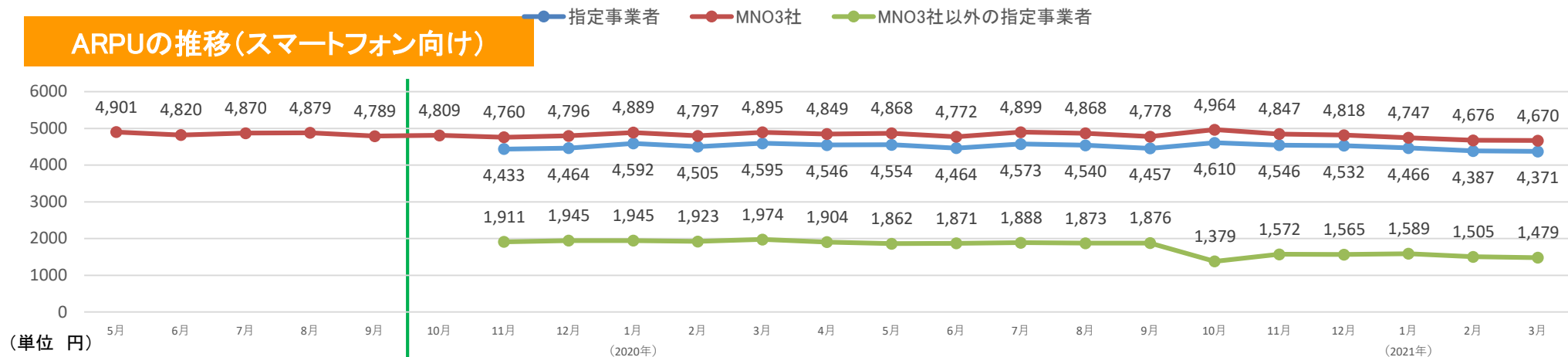
・コールセンターにつなぐにくい	(74.8%)
・店舗(ショップ)での待ち時間が長い	(64.9%)
・手続きに要する時間が長い	(66.0%)
・手続きの手順や方法がわかりにくい	(62.4%)
・通信速度が遅い	(55.9%)

- 指定事業者のARPUは、月額約3,700円弱であり、スマートフォンに係るARPUはそれよりも高く、約4,400円弱となっている。
- MNO3社以外の指定事業者のARPUは、MNO3社のARPUと比べ低くなっている。
- 2020年度平均と2019年度平均を比較すると、契約全体では1.3%、スマートフォン向けでは4.1%の減となっている。

ARPUの推移(全体)



ARPUの推移(スマートフォン向け)



指定事業者 MNO3社 MNO3社以外の指定事業者

注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社を含み、2020年10月からはUQモバイルの数字も含む

注3) ARPUの計算式は左記のとおり。『ARPU = 移動電気通信役務に係る当月の収益 / (前月末の契約数 + 当月末の契約数) / 2』

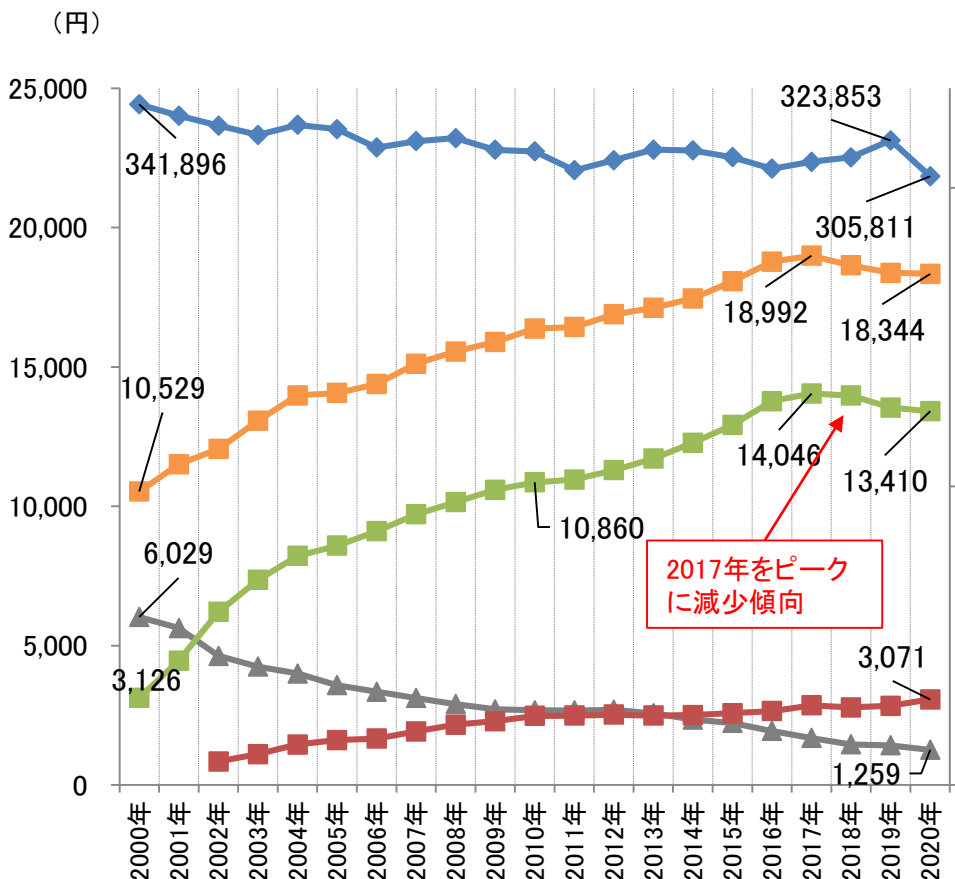
注4) MNO3社の数値については、2019年4月分以降の報告値を基に計算するため、5月分以降の数値を記載する。

また、指定事業者の数値及びMNO3社以外の指定事業者の数値については、MNO3社以外の指定事業者に2019年第3四半期分より

報告を求めていることから、11月分以降の数値を記載する。

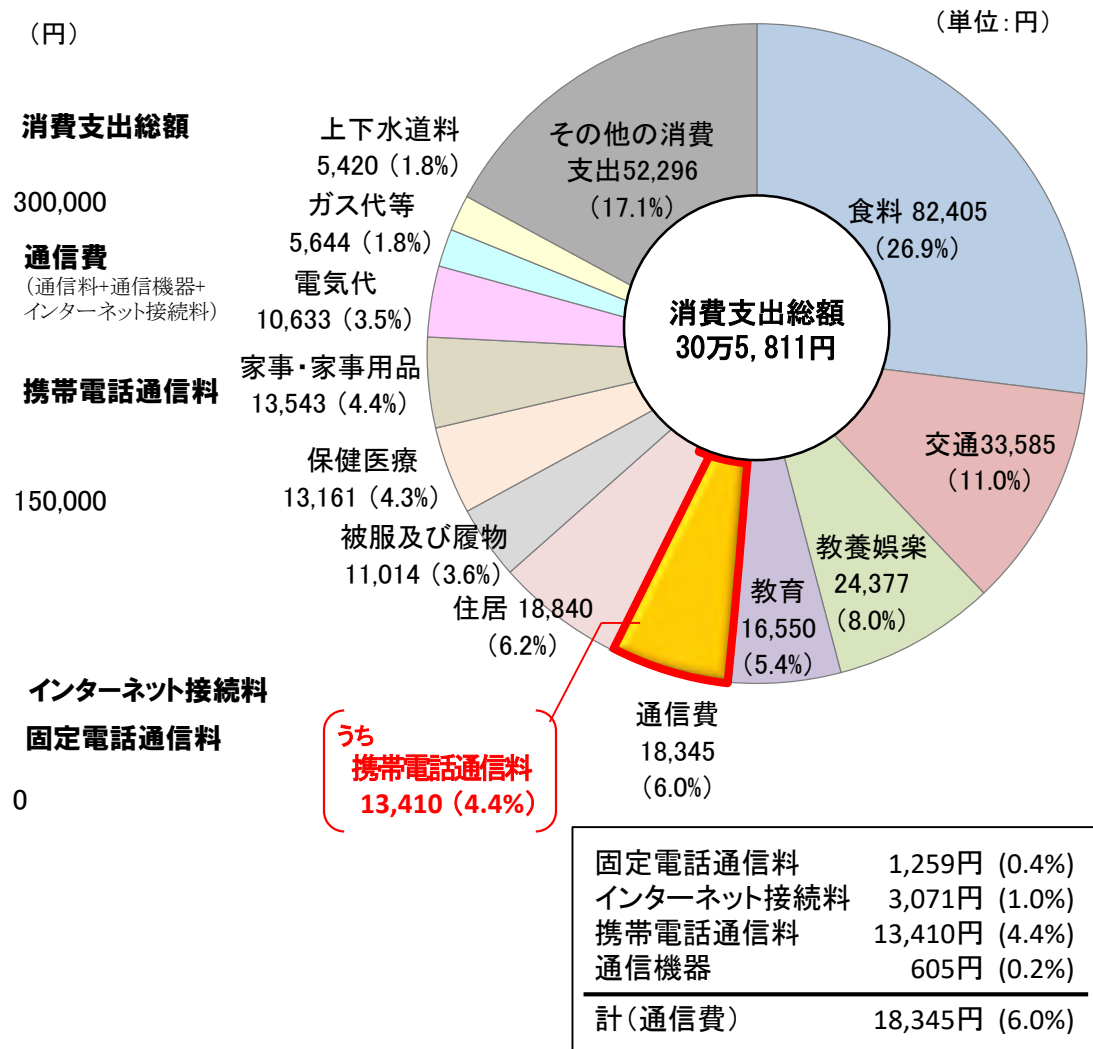
出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

消費支出における通信費の推移(月平均)



※ 2000年及び2001年はインターネット接続料の調査結果がないため、2002年から記載。

2020年の消費支出(月平均)



(出典)総務省「家計調査」から作成

○ 2021年4月分の消費者物価指数では、通信料(携帯電話)につき、前月比で-27.6%、前年同月比で-26.5%となっている。

主な項目の前月比、前年同月比等

表6 他の主な項目の前年同月比及び寄与度

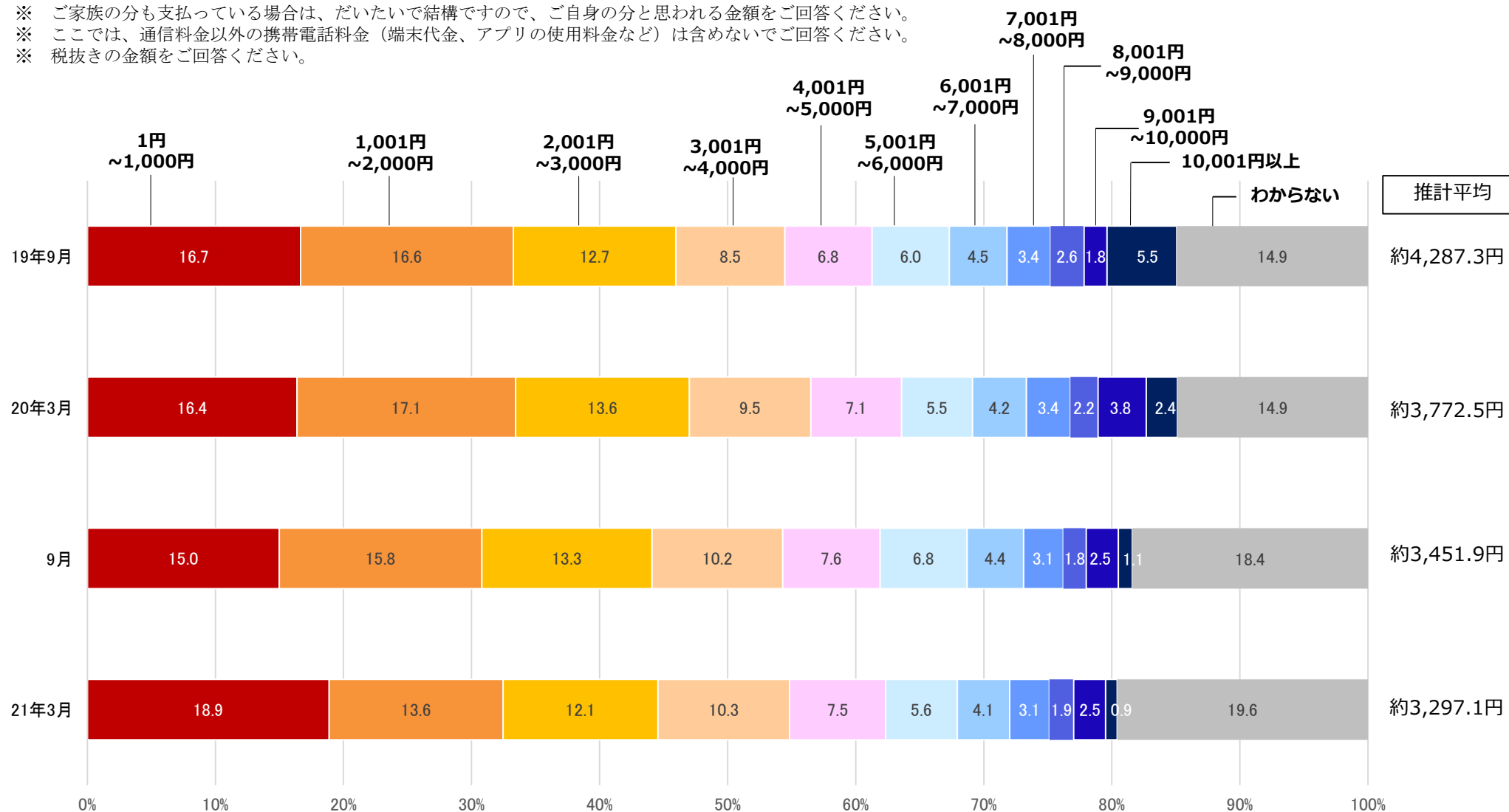
	万百分比 ウェイト	2021年3月		2021年4月			
		前年同月比(%)	寄与度	前月比(%)	前年同月比(%)	寄与度	寄与度差
生鮮食品を除く食料	2209	0.0	0.01	0.0	0.0	0.01	0.00
家庭用耐久財	111	4.4	0.05	-0.2	3.0	0.03	-0.01
教養娯楽用耐久財	59	-2.3	-0.01	0.8	-0.7	0.00	0.01
宿泊料	113	0.0	0.00	-0.3	3.1	0.03	0.03
自動車保険料(自賠責)	41	-16.3	-0.06	-7.0	-7.0	-0.02	0.04
通信料(携帯電話)	230	1.9	0.04	-27.6	-26.5	-0.50	-0.54
大学授業料(私立)	90	-4.3	-0.04	0.7	0.7	0.01	0.04

利用者意識調査結果①(毎月支払っている通信料金の金額)

33

問 あなたは、携帯電話料金の支払いのうち、携帯電話の通信料金（音声通話料金、データ通信料金など）を月々いくらぐらい支払っていますか。
n=6,000（19年9月のみn=6,001）

- ※ ご家族の分も支払っている場合は、だいたい結構ですので、ご自身の分と思われる金額をご回答ください。
- ※ ここでは、通信料金以外の携帯電話料金（端末代金、アプリの使用料金など）は含めないでご回答ください。
- ※ 税抜きの金額をご回答ください。



利用者意識調査結果②(契約年数と料金の感じ方)

34

問 あなたは、現在の携帯電話会社と契約したのは何年くらい前ですか。

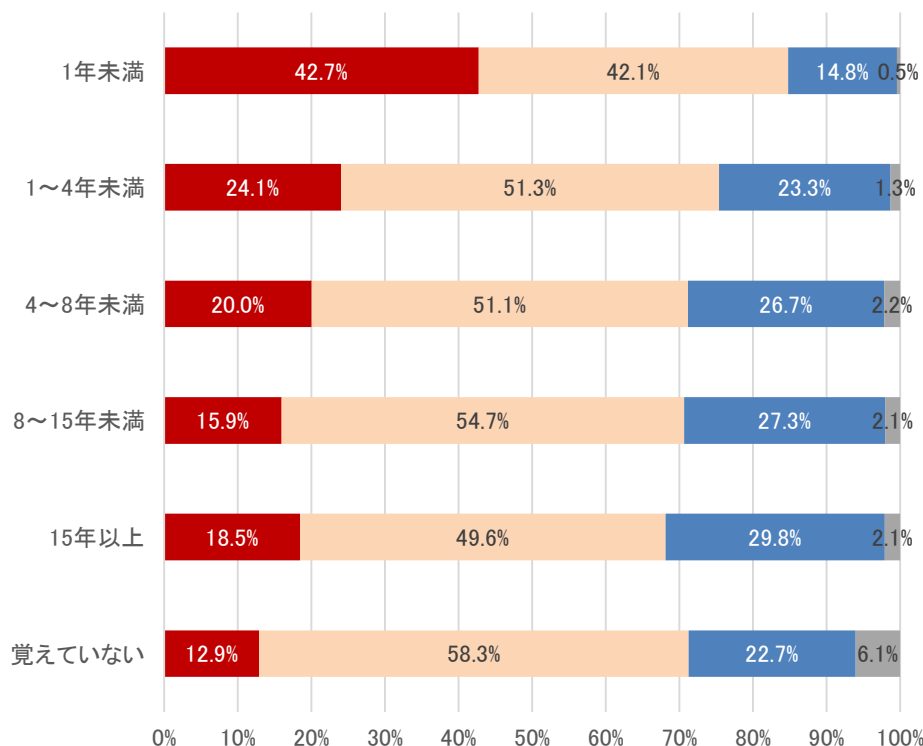
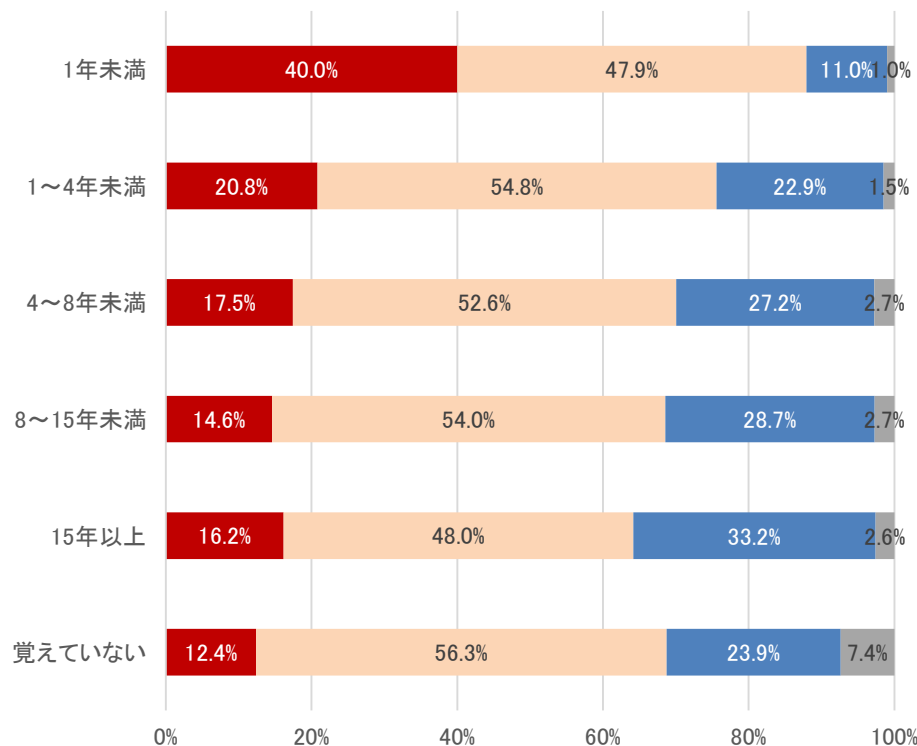
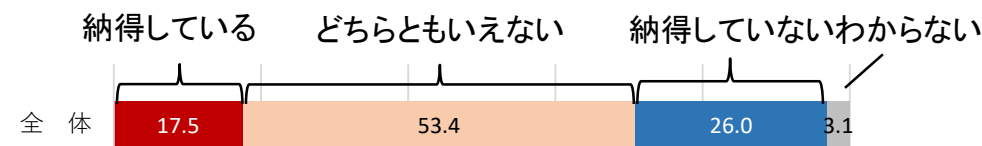
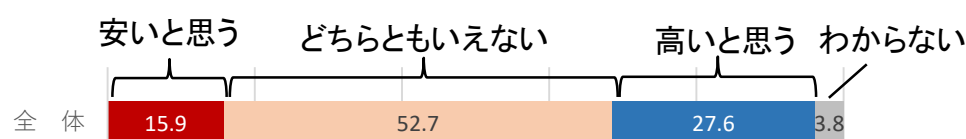


問 現在あなたが携帯電話会社に支払っている金額（通信料金（音声通話料金、データ通信料金等）、通信料金以外の携帯電話料金（端末代金、アプリの使用料金等）など、トータルで携帯電話会社に支払っている金額）は安いと感じますか。

問 あなたは、現在の携帯電話会社と契約したのは何年くらい前ですか。



問 現在あなたが携帯電話会社に支払っている金額（通信料金（音声通話料金、データ通信料金等）、通信料金以外の携帯電話料金（端末代金、アプリの使用料金等）など、トータルで携帯電話会社に支払っている金額）に納得していますか。



3.利用者の動向

1 利用者による事業者乗換えの動き

- ・ 指定事業者の新規契約数及び契約解除数は、2020年3月に伸びた後、4月に減少し、その後はほぼ100万件弱で推移していたが、2021年2月には、2020年3月と同程度まで増加し、さらに3月には、昨年3月を大きく超えて伸びている。特にスマートフォン向けの新規契約については増加が顕著である。新規契約、契約解除数に占めるMNP件数の割合は、2020年4月以降、概ね同じであり、2021年2月、3月には、新規契約、契約解除数の増加に伴い、MNP件数も増加している。
- ・ 2020年度においても、2019年同様MNO3社の移動電気通信役務全体については、毎月の新規契約数より契約解除数が大きい状況が続いている。一方で、スマートフォン向けについては、新規契約数と契約解除数が同等の数値となっている。このことから、MNO3社の移動電気通信役務の契約解除数が新規契約数よりも大きくなっている要因としては、フィーチャーフォンの解約などスマートフォン以外の役務に係るものであると考えられる。
- ・ MNO3社以外の指定事業者については、2019年度と同様に、移動電気通信役務、スマートフォン向けともに新規契約数が解約解除数を上回っている。特に2021年2月、3月の新規契約数は大きくなっており、この要因としては楽天モバイルが新料金プランを発表し、新規契約者が増加したためと考えられる。
- ・ 解約率については、2019年度と同様、移動電気通信役務全体、スマートフォン向けともに、MNO3社以外の指定事業者の解約率がMNO3社より高い割合となっている。
- ・ 特に2021年2月、3月はMNO3社以外の指定事業者の解約率が移動電気通信役務全体、スマートフォン向けともに他の月及び前年同月と比べても大きくなっている。
- ・ また、MNO3社についても、2021年3月の解約率は移動電気通信役務全体、スマートフォン向けともに、他の月や前年同月に比べて大きくなっている。
- ・ 上記を踏まえると、各事業者からの新料金プランの発表を受け、事業者を乗換える動きが活発化していると考えられる。
- ・ なお、MNO3社以外の指定事業者について、新規契約数が契約解除数を上回っているにもかかわらず、MNO3社に比べて解約率が高いのは、母数としての契約数の大きさの違いが影響していると考えられる。

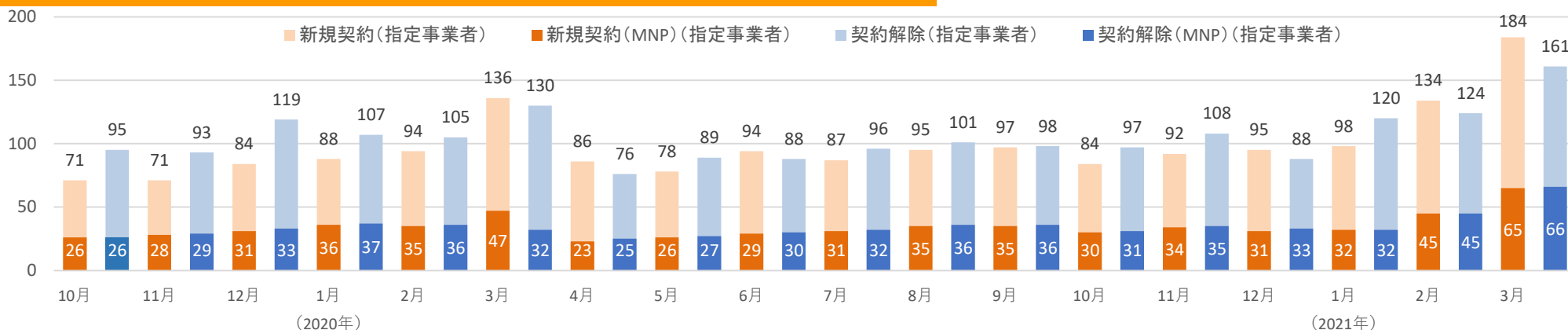
指定事業者の新規契約数及び契約解除数(MNP件数含む)

37

- 指定事業者の新規契約数及び契約解除数は、2020年3月に伸びた後、4月に減少し、その後はほぼ100万件弱で推移していたが、2021年2月、3月に大きく伸びている。特にスマートフォン向けは増加が顕著。また、2021年2月、3月には、新規契約、契約解除数の増加に伴い、MNP件数も増加している。

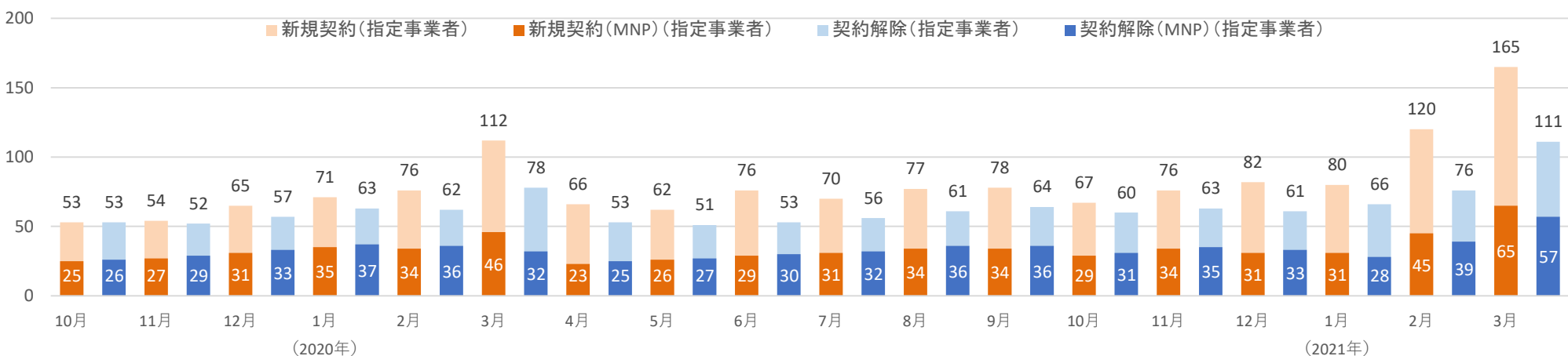
新規契約数及び契約解除数に占めるMNPの件数の推移(全体)

(単位 万件)



新規契約数及び契約解除数に占めるMNPの件数の推移(スマホ向け)

(単位 万件)



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

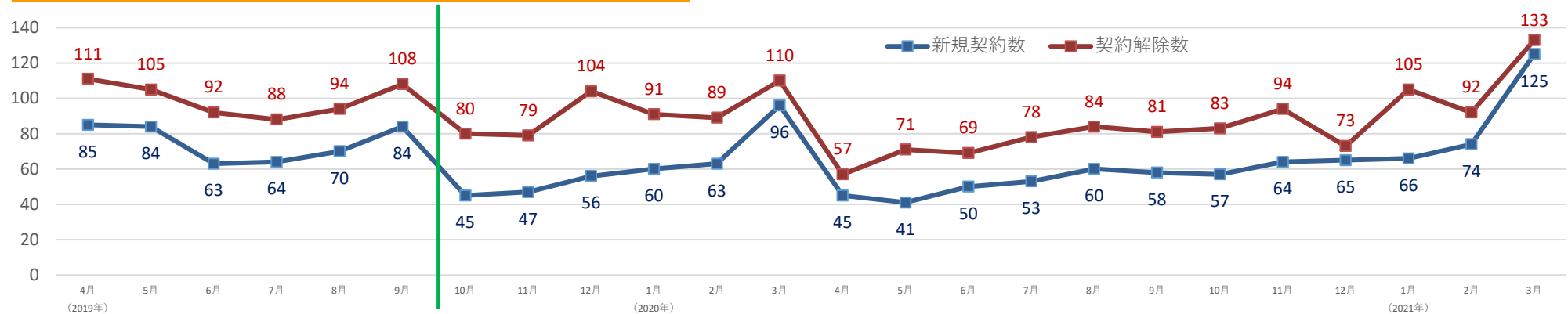
新規契約数及び契約解除数の推移(MNO3社)

38

- MNO3社の新規契約数・契約解除数は、2020年4月に減少した後、2021年3月に向けて増加傾向にある。
- 移動電気通信役務全体については契約解除数が新規契約数を上回っているが、スマートフォンについては、新規契約数と契約解除数は同等の数値になっている。

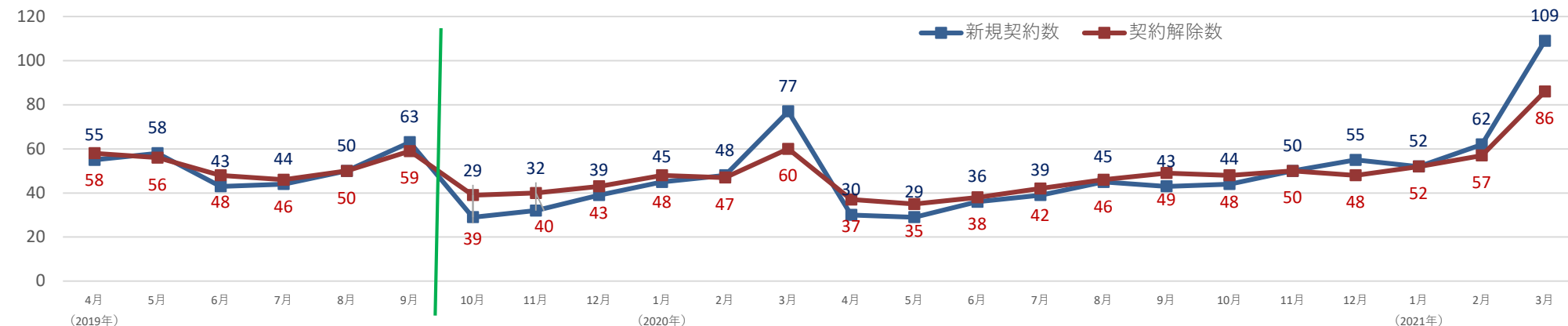
新規契約数及び契約解除数の推移

(単位 万件)



新規契約数及び契約解除数の推移(スマートフォン向け)

(単位 万件)



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

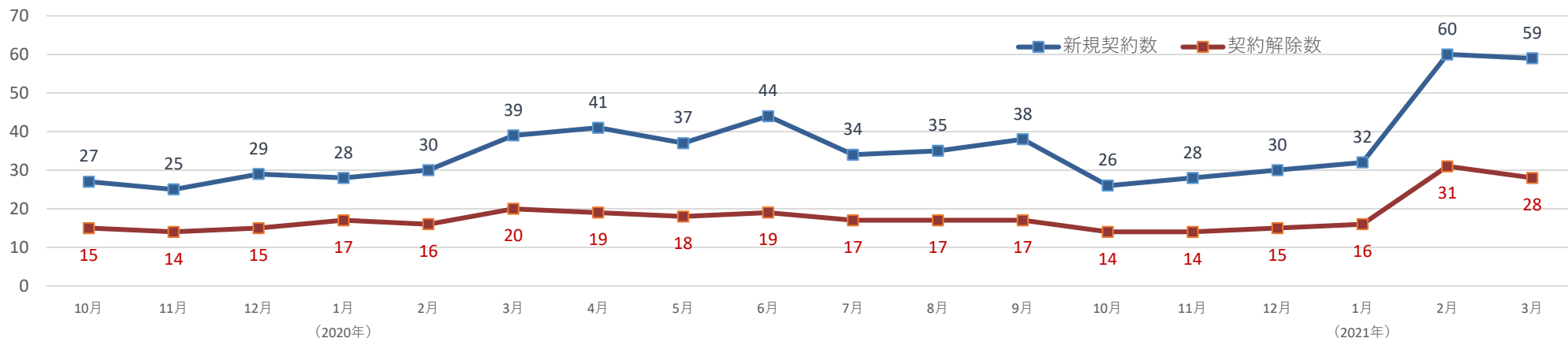
注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

- MN03社以外の指定事業者について、移動電気通信役務全体でもスマートフォン向けでも、新規契約数は増加している一方、契約解除数は大きく変わっていない。

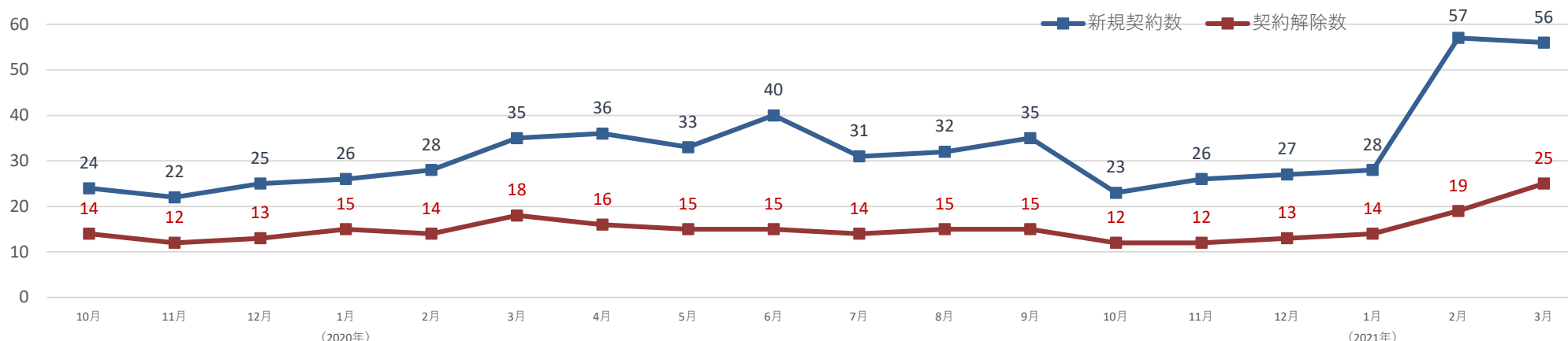
新規契約数及び契約解除数の推移

(単位 万件)



新規契約数及び契約解除数の推移(スマートフォン向け)

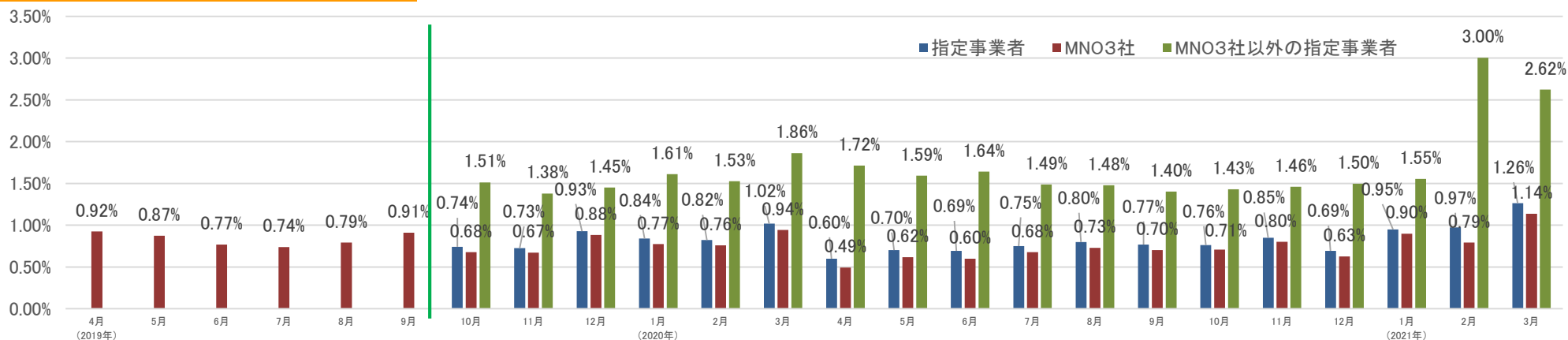
(単位 万件)



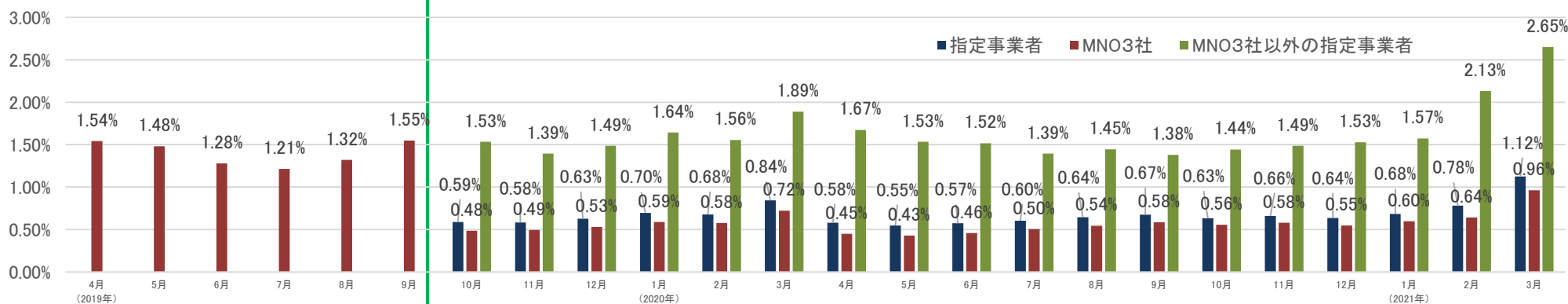
解約率の推移

- MNO3社の解約率は、改正法施行後、減少している。
- MNO3社以外の指定事業者の解約率は、MNO3社の解約率よりも高くなっており、2021年2月、3月は大きく増加している。

解約率の推移(全体)



解約率の推移(スマートフォン向け)



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

注3) 解約率の計算式は右のとおり。『解約率 = 当月の契約解除数 / (当月の契約解除数 + 当月の契約数合計)』

注4) 4月から9月までの数値については、MNO3社以外の指定事業者から報告を求めているため、指定事業者の数値及びMNO3社以外の指定事業者の数値を記載していない。

出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

2 新料金プラン等の分析

(1)分析対象及び方法

- ・ 報告書2020においてはMNOのサブブランドに焦点を当て、それがモバイル市場の競争環境に与える影響について分析が行えるよう事業者からデータを取得する旨提言があった。
- ・ 一方で、前述の通り、2020年12月にNTTドコモがオンライン専用プラン「ahamo」をデータ通信容量20GBで2,980円(税抜)の低廉な料金で提供する旨発表し、その後KDDI、ソフトバンクもほぼ同様のサービス内容のオンライン専用ブランドである「povo」、「LINEMO(発表当時はSoftbank on LINE)」を発表しており、同プラン・ブランドについても、モバイル市場へ与える影響が大きいと想定された。
- ・ そのため、MNO各社(NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク及び楽天モバイル)が提供するサービスのうち、特に独立系MVNOとの間の競争に影響を与えると考えられる料金プラン・ブランドを、「新料金プラン等(仮称)(※)」として捉え、料金プラン・ブランド別のデータを取得し、分析することとした。

※: 今回の検証では、「NTTドコモ(ahamo)」、「au(povo)」、「UQモバイル」、「SoftBank(LINEMO)」、「ワイモバイル」を新料金プラン等とすることとした。

- ・ これに加えて、携帯電話利用者に対し、新料金プラン等への乗換え意向等に関するアンケートを行い、利用者の新料金プラン等に対する意識について調査・分析を行った。

1. 背景

- 「競争ルールの検証に関する報告書2020」(2020年10月)において、MNOのサブブランドは、「新たな囲い込みの手段として利用されるなど、特に独立系MVNO※1との間の公正な競争環境の阻害要因となる可能性がある」旨の指摘があり、「今後の検証においてより詳細な分析が可能となるよう、MNOのメインブランド・サブブランドの2つのサービスを提供している事業者からは、ブランド別のデータを取得する必要がある」旨の提言がされたところ。
- 2020年10月以降、MNO3社(NTTドコモ、KDDI及びソフトバンク)は、それぞれ新たに大容量(20~25GB)かつ低廉な料金プランを発表しており、今後モバイル市場の競争環境に大きな影響を与えることが想定される。

※1 「独立系MVNO」とは、MVNOのうちMNOの特定関係法人を除いたものをいう。

2. 今後の分析・検証

- MNO各社(NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク及び楽天モバイル)が提供するサービスのうち、特に独立系MVNOとの間の競争に影響を与えとされる料金プラン・ブランドを、「新料金プラン等(仮称)※2」として捉え、(従来の)メインブランド※3と別に料金プラン・ブランド別のデータを取得し、競争環境に与える影響を分析・検証することとしたい。
- 新料金プラン等(仮称)については、各社がどう呼称しているか※4、どのような目的や戦略で提供しているかに関わらず、独立系MVNOと競合するような料金体系で提供されるものであって、料金体系やサービス形態、広告戦略等から見て、いわゆる「(従来の)メインブランド」とは明らかに異なるものとして展開・訴求していると認められるものと整理することとしたい。

※2 新料金プラン等(仮称)は、2021年度の検証作業に当たり、特に検証対象とする料金プランを一括りに捉えるために呼称するもの

※3 「(従来の)メインブランド」とは、2020年末時点において現に提供されているMNO各社のサービス(KDDIが提供するUQモバイル、ソフトバンクが提供するワイモバイルを除く。)、また、各社において名称変更等があった場合でも、各社の販売戦略等から見て、これらの後継のプラン等と思われるものをいう。

※4 MNO各社が、(従来の)メインブランド内の一つの料金プランであると呼称していたとしても、新料金プラン等(仮称)に該当すると考えられる料金プランについては個別のデータを把握し、分析・検証の対象とする。

3. 分析・検証の対象とする料金プラン・ブランド

- 2021年度の分析・検証に当たっては、現在提供・発表されている料金プラン・ブランドを以下のように分類し、個別のデータを取得した上で、分析・検証を進めていくこととしたい。
- なお、対象となる料金プラン・ブランドは、各社の料金プラン等の提供状況等も踏まえ随時見直していくこととしたい。

・NTTドコモ :「NTTドコモ」、「NTTドコモ(ahamo)」

・KDDI :「au」、「au(povo)」、「UQモバイル」

・ソフトバンク :「ソフトバンク」、「SoftBank(SoftBank on LINE)」、「ワイモバイル」

・楽天モバイル:「楽天モバイル」

※赤字・下線部分が「新料金プラン等(仮称)」

新たに報告を求めるデータ	(参考)現在報告を受けているデータ
○メインブランド、新料金プラン等(仮称)別の契約数 ・新料金プラン等(仮称)に係る契約数 ※メインブランドの数値は事業者全体の数値から新料金プラン等(仮称)の数値を差し引いて算出	○契約数(電気通信事業報告規則様式第3) ・事業者毎の契約数(都道府県別)
○メインブランド、新料金プラン等(仮称)別の移動電気通信役務に係る新規契約数等 ・新料金プラン等(仮称)に係る新規契約数(うちMNPIによるもの)、契約更新数、契約解除数(うちMNPIによるもの)、契約の合計数 ※メインブランドの数値は事業者全体の数値から新料金プラン等(仮称)の数値を差し引いて算出 ○メインブランドと新料金プラン等(仮称)の間のユーザーの移行状況 ・メインブランドから新料金プラン等(仮称)への移行件数 ・新料金プラン等(仮称)からメインブランドへの移行件数 ・新料金プラン等(仮称)から新料金プラン等(仮称)への移行件数	○移動電気通信役務に係る新規契約数等(同規則様式第20の5) ・事業者毎の新規契約数(うちMNPIによるもの)、契約更新数、契約解除数(うちMNPIによるもの)、契約の合計数
○メインブランド、新料金プラン等(仮称)別の代理店への支払金、販売奨励金の支払状況 ・販売奨励金支出額の新規契約に係るもののうち新料金プラン等(仮称)の新規契約に係るもの ※メインブランドの数値は事業者全体の数値から新料金プラン等(仮称)の数値を差し引いて算出 ○代理店への支払金支出額のうち、メインブランドと新料金プラン等(仮称)の間の移行に係るもの ・メインブランドから新料金プラン等(仮称)へ移行した場合の支払金額 ・新料金プラン等(仮称)からメインブランドへ移行した場合の支払金額 ・新料金プラン等(仮称)から新料金プラン等(仮称)へ移行した場合の支払金額	○代理店への支払金、販売奨励金の支払状況(同規則様式第23の3) ・事業者毎の支払金支出額、販売奨励金支出額(新規契約に係るもの(MNPIによるもの)、端末販売に係るもの))
○メインブランド、新料金プラン等(仮称)別の経済的利益提供の件数及び額 ・新料金プラン等(仮称)に係る以下のもの ・対象設備の購入等を条件としたもの(うち対象設備の購入等代金の割引) ・新規契約を条件としたもの ※メインブランドの数値は事業者全体の数値から新料金プラン等(仮称)の数値を差し引いて算出 ○メインブランドと新料金プラン等(仮称)の間の移行を条件とした利益提供 ・メインブランドから新料金プラン等(仮称)へ移行した場合の利益提供 ・新料金プラン等(仮称)からメインブランドへ移行した場合の利益提供 ・新料金プラン等(仮称)から新料金プラン等(仮称)へ移行した場合の利益提供	○経済的利益提供の件数及び額(同規則様式第23の5) ・事業者毎 - 対象設備の購入等を条件としたもの(うち対象設備の購入等代金の割引) - 新規契約を条件としたもの

(2)分析結果

- ・ MNOの提供する新料金プラン等の契約数は2021年3月末時点で約1,100万件（うち、いわゆるオンライン専用プラン（※）は約93万件）となっている。

※:新料金プラン等のうち、NTTドコモ「ahamo」、KDDI「povo」、ソフトバンク「LINEMO」を指す。

- ・ 上記契約数を踏まえて、新料金プラン等のモバイル市場における規模をみると、以下のとおりになっている。
- ・ 携帯電話契約数（通信モジュール等を除く）は2021年3月末時点で約1億4,700万契約となっており、このうちMNO3社の新料金プラン等以外の契約が約8割を占めている。
- ・ また、上記の残りの約2割において、MNOの新料金プラン等、楽天モバイル、MVNOの契約数を比較すると、新料金プラン等の契約数が約4割を占めている。
- ・ 加えて、MVNOのシェア上位5社の契約数と新料金プラン等の契約数を比較すると、UQモバイル、ワイモバイルの契約数はMVNOのシェア1位事業者よりも大きくなっている。
- ・ さらに、本年3月にサービス開始したMNO各社のオンライン専用プランの契約数の合計も同月末時点の契約数でMVNOの上位5社各社の契約数に匹敵する水準となっている。
- ・ 上記を踏まえると新料金プラン等がモバイル市場に与える影響、特にMVNO事業者に与える影響は小さくないことが、契約数の面からもうかがえるのではないか。
- ・ 2021年3月における新料金プラン等への移行件数の内訳をみると、同じ事業者からの移行件数は他の事業者からの移行件数（MNP件数）の□倍程度、新料金プラン等への移行件数全体に占める同じ事業者からの移行件数の割合は□%であり、多くは自社内での移行となっている。特にオンライン専用プランについては、移行件数の□%と、ほぼすべてが同じ事業者からの移行となっている。

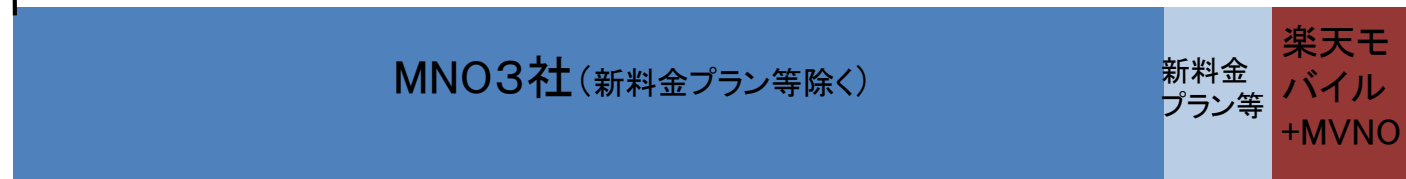
- ・ 上記を踏まえると、本年3月の状況を見る限り、新料金プラン等は主としてMNO内のより高額なプランからの移行に対する受け皿として機能し、自社の利用者の料金の低廉化に寄与していると考えられる。一方、従前より低料金を売りにしていたMVNOにとっては、従前であればMVNOに乗換えていたかもしれないMNOの利用者が新料金プラン等に移行することでMNOにとどまっているとも考えられる。そのため、MVNOにとって、MNOの新料金プラン等が新規の利用者獲得に当たっての厳しい競争相手となっている事がうかがえるのではないかな。

- 携帯電話契約数(通信モジュール等を除く)は2021年3月末時点で約1億4,700万契約となっており、このうちMNO3社の提供する新料金プラン等以外の契約が約8割を占めている。また、残りの約2割において、MNO3社の提供する新料金プラン等の契約数が約4割を占めている。
- MVNOのシェア上位5社の契約数と新料金プラン等の契約数を比較すると、ワイモバイル、UQモバイルの契約数はMVNOのシェア1位事業者よりも大きくなっており、MNO各社のオンライン専用プランの契約数の合計も同月末時点の契約数でMVNOの上位5社各社の契約数に匹敵する水準となっている。

①携帯電話契約数(通信モジュール含む): 1億9,433万契約



②携帯電話契約数(通信モジュール等を除く(※)): 約1億4,700万契約



③MNO新料金プラン等と楽天モバイル及びMVNO契約数シェアの比較

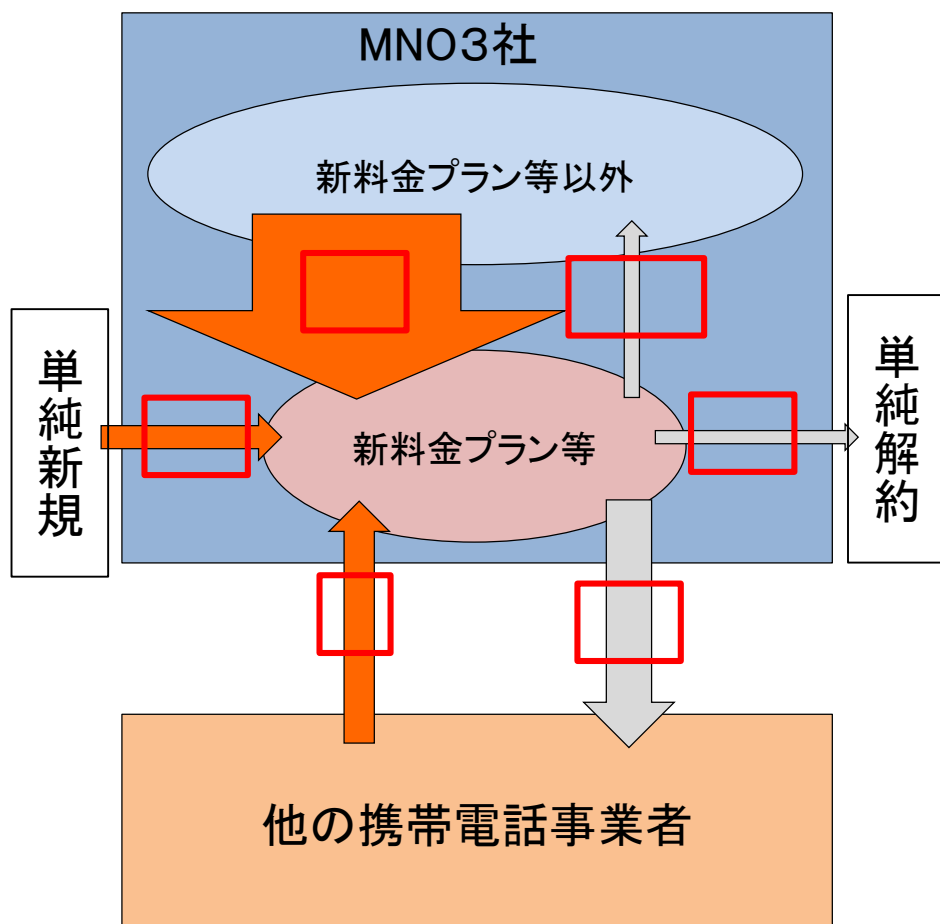
※: MNOは①の数字から通信モジュールの契約数を除いたもの。

MVNOは①の数字から通信モジュール等の数を除いたものではなく、契約数3万以上の事業者からの報告のうちSIMカード型のサービスの契約数を使用。また、MVNOの数値についてはMNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

(出典) 電気通信事業報告規則及び事業者からの報告

- 2021年3月の1月間について、新料金プラン等に転入・転出した件数をみると、同じ事業者からの転入が他の事業者からの転入（MNPの件数）の 倍程度となっており、新料金プラン等の転入件数の %を占めている。
- また、特にオンライン専用プランへの移行状況をみると、移行件数全体に占める同じ事業者からの移行の割合は %となっている。

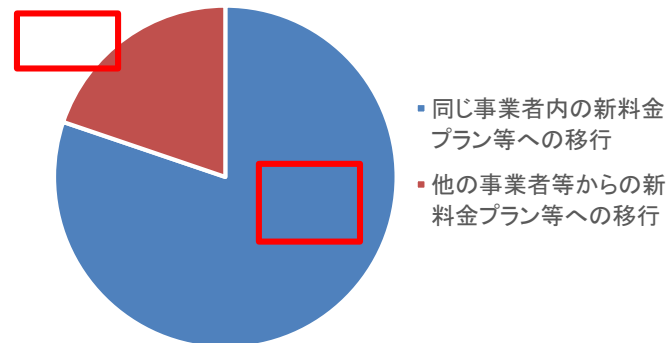
新料金プラン等への同事業者からの移行件数と他事業者等からの移行件数（MNP、単純新規）の比較（2021年3月）（※）



※:他の携帯電話事業者からの転入件数を1として指数で表示

新料金プラン等への移行件数における同事業者からの移数件数の割合（MNO3社合計）

(1)新料金プラン等全体

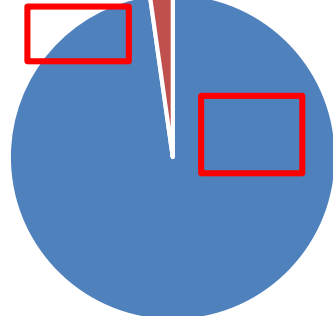


(2)UQモバイル及びワイモバイル



- 同じ事業者内のUQモバイル、ワイモバイルへの移行
- 他の事業者からのUQモバイル、ワイモバイルへの移行

(3)オンライン専用プラン



(3)新料金プラン等に関する利用者意識調査の結果

- ・ 携帯電話利用者6000名(※)を対象に新料金プランに関するアンケートを実施。
※: サンプル属性は12属性×500人①性別(男女)・・・2属性、②年齢(20代～70代以上 10代ごと)・・・6属性
調査実施期間は2021/6/1～6/3。
- ・ 冬以降に発表、開始された新料金プランに対する乗換え意向について、すでに乗換えたもしくは乗換えたいと考えていると回答した者は37.0%となっている。
- ・ MVNOユーザーに絞ると、すでに乗換えたもしくは乗換えたいと考えていると回答した者は28.4%となっており、全体に比べて乗換えに対する意向は低くなっている。
- ・ すでに乗換えたと回答した者の乗換え元としては、MNO3社の割合が大きくなっている。
- ・ すでに乗換えたと回答した者の乗換え先としては、「楽天モバイル: Rakuten UN-LIMIT VI(32.9%)」、が最も多く、次いで、「NTTドコモ: ahamo(20.7%)」、「ワイモバイル: シンプルS・M・L(13.0%)」、「UQモバイル: くりこしプランS・M・L(12.3%)」、「KDDI(au): povo(11.7%)」の順となっており、乗換え前に契約していた事業者を確認すると、NTTドコモの利用者はahamoに乗り換えている割合が高いなど、乗換え前の事業者と同じ事業者の新料金プランに契約している者が多くなっている。
- ・ 今後乗換えたいと回答した者の乗り換え先としては、「NTTドコモ: ahamo(29.7%)」が最も多く、「楽天モバイル: Rakuten UN-LIMIT VI(22.5%)」、「KDDI(au): povo(13.4%)」、「ソフトバンク: LINEMO(10.4%)」となっている。こちらも、現在利用している事業者を確認すると、現在契約している事業者と同じ事業者の新料金プランを乗換え先として検討している者が多くなっている。

- ・ 一方で楽天モバイルの新料金プランについてはすでに乗換えた、今後乗換えたいと回答した者ともに楽天モバイル以外の利用者の回答割合が大きくなっており、楽天モバイルの新料金プランは、MNO、MVNOどちらの利用者からの注目度も高いということがうかがえる。
- ・ すでに乗換えた、乗換えるつもりと回答した理由としては、「料金が安いから」(61.8%)という回答が圧倒的に高く、次いで「データ容量が多く使えるから」(19.3%)、「プラン内容が分かりやすいから」(15.9%)が多くなっている。
- ・ 新料金プランに乗換えないと回答した理由としては、「特に理由はない(23.0%)」、「現在の料金プランに不便を感じていないから(20.4%)」、「手続きを行うことが面倒だから(19.2%)」、「キャリアメールが使えないから(18.8%)」が多くなっている。

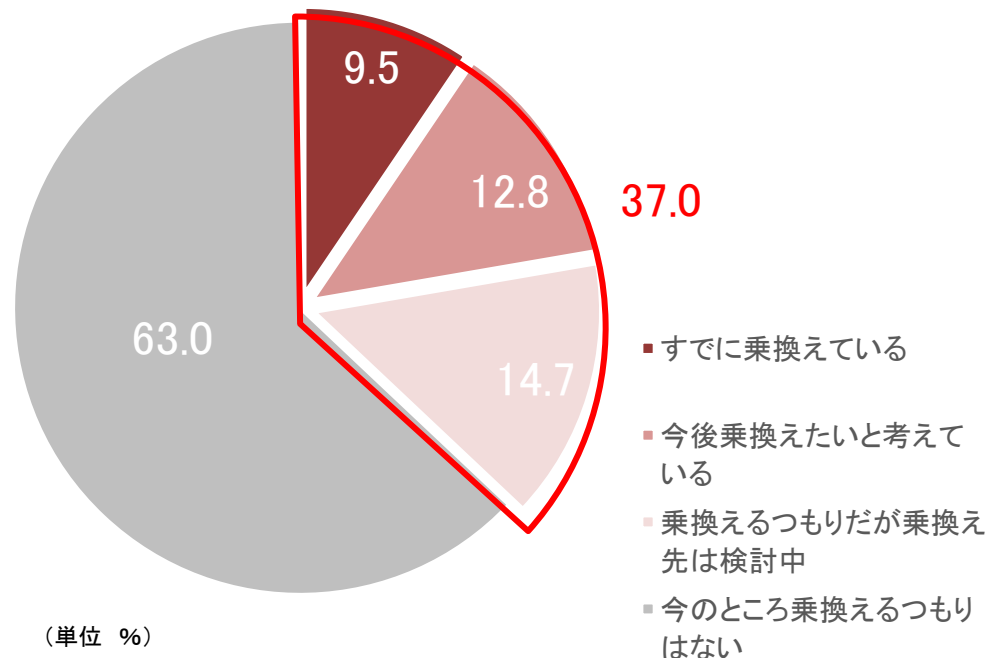
- 冬以降に発表、開始された新料金プランに対する乗換え意向について、すでに乗換えたもしくは乗換えたいと考えていると回答した者は37.0%となっている。
- MVNOユーザーに絞ると、すでに乗換えたもしくは乗換えたいと考えていると回答した者は28.4%となっており、全体に比べて乗換えに対する意向は低くなっている。

問:新たな料金プラン(※)について、あなたは乗換えたいと思いますか。(n=4,908)

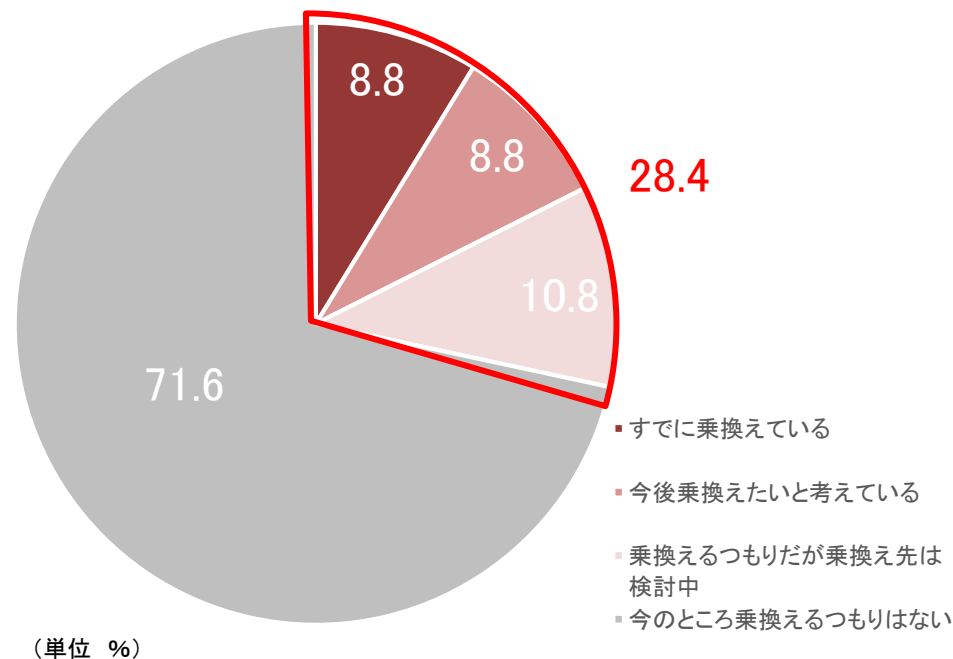
※:新たな料金プラン

NTTドコモ:ahamo(20GB・オンライン限定プラン)、KDDI(au):povo(20GB・オンライン限定プラン)、ソフトバンク:LINEMO(20GB・オンライン限定プラン)、楽天モバイル:Rakuten UN-LIMIT VI(無制限)、UQモバイル:くりこしプランS(3GB)、M(15GB)、L(25GB)、ワイモバイル:シンプルS(3GB)、M(15GB)、L(25GB)、IIJmio:IIJmioモバイルサービス ギガプラン(2GB、4GB、8GB、15GB、20GB)、マイネオ:マイピタ(1GB、5GB、10GB、20GB)、日本通信:合理的20GBプラン(20GB)等

全体(n=4,908)



MVNOユーザー(n=389)



利用者意識調査結果(すでに乗換えた利用者の動き)

51

- すでに乗換えた者に対して乗換え前に契約していた事業者を確認したところ、移行先と同じ事業者の提供する料金プランに
乗換えている者が多かった。
- 一方で、楽天モバイルの新料金プランは楽天モバイルの利用者だけでなく他の事業者からの乗換えの割合も多くなっている。

問：(すでに新料金プランに乗換えた者に対して)あなたが乗換えた
先の料金プランをお選びください。(n=465)



問：あなたが乗換え前に契約していた携帯電話会社はどこです
か。(n=465)

(単位 %)

移行先 移行元	全体	NTTドコモ: ahamo	KDDI(au): povo	UQモバイル: くりこしプラン S、M、L	ソフトバンク: LINEMO	ワイモバイル: シンプルS、M、 L	楽天モバイル: Rakuten UN- LIMIT VI	IIJmio:IIJmio モバイル サービス ギ ガプラン	オプテージ (マイネオ): マイピタ	日本通信: 合理的20GB プラン	その他の MVNO
全体	100.0	20.7	11.7	12.3	2.1	13.0	32.9	2.8	0.8	0.0	3.8
NTTドコモ	23.2	16.5	0.2	0.8	0.0	1.1	3.9	0.2	0.2	0.0	0.2
KDDI(au)	23.5	0.4	11.0	5.6	0.0	0.6	4.8	0.0	0.4	0.0	0.6
UQモバイル	4.7	0.4	0.0	2.7	0.0	0.4	0.8	0.2	0.0	0.0	0.2
ソフトバンク	14.4	0.9	0.0	0.6	1.7	5.9	5.0	0.0	0.0	0.0	0.2
ワイモバイル	7.0	0.0	0.0	1.2	0.2	4.1	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0
楽天モバイル (UN-LIMIT Vプラン)	4.4	0.8	0.4	0.2	0.2	0.4	1.9	0.2	0.0	0.0	0.2
楽天モバイル (UN-LIMIT Vプラン以外 のプラン)	12.8	1.0	0.0	0.5	0.0	0.0	10.6	0.2	0.0	0.0	0.5
IIJ(IIJmio)	2.7	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.9	1.4	0.0	0.0	0.0
オプテージ (マイネオ)	1.9	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	0.0	0.2	0.0	0.0
その他の MVNO	5.4	0.2	0.0	0.2	0.0	0.5	2.3	0.4	0.0	0.0	1.8

- 乗換え意向のある者の乗換え先としては、すでに乗換えた者と同様に、現在契約している事業者が提供する新料金プランを挙げている者が多い。
- 乗換え先としては楽天モバイルと答えた者が多いが、NTTドコモのahamoも他社の利用者から乗換え先として検討されている。

問：あなたが、現在ご自身で費用(通信料金(音声通話料金、データ通信料金等)や、通信料金以外の携帯電話料金(端末代金、アプリの使用料金等))を支払っている携帯電話会社をお選びください。(n=6,000)



問：(新料金プランに乗換えたいという者に対して)Iあなたが今後乗換えたいと考えている料金プランをお選びください。(n=629)

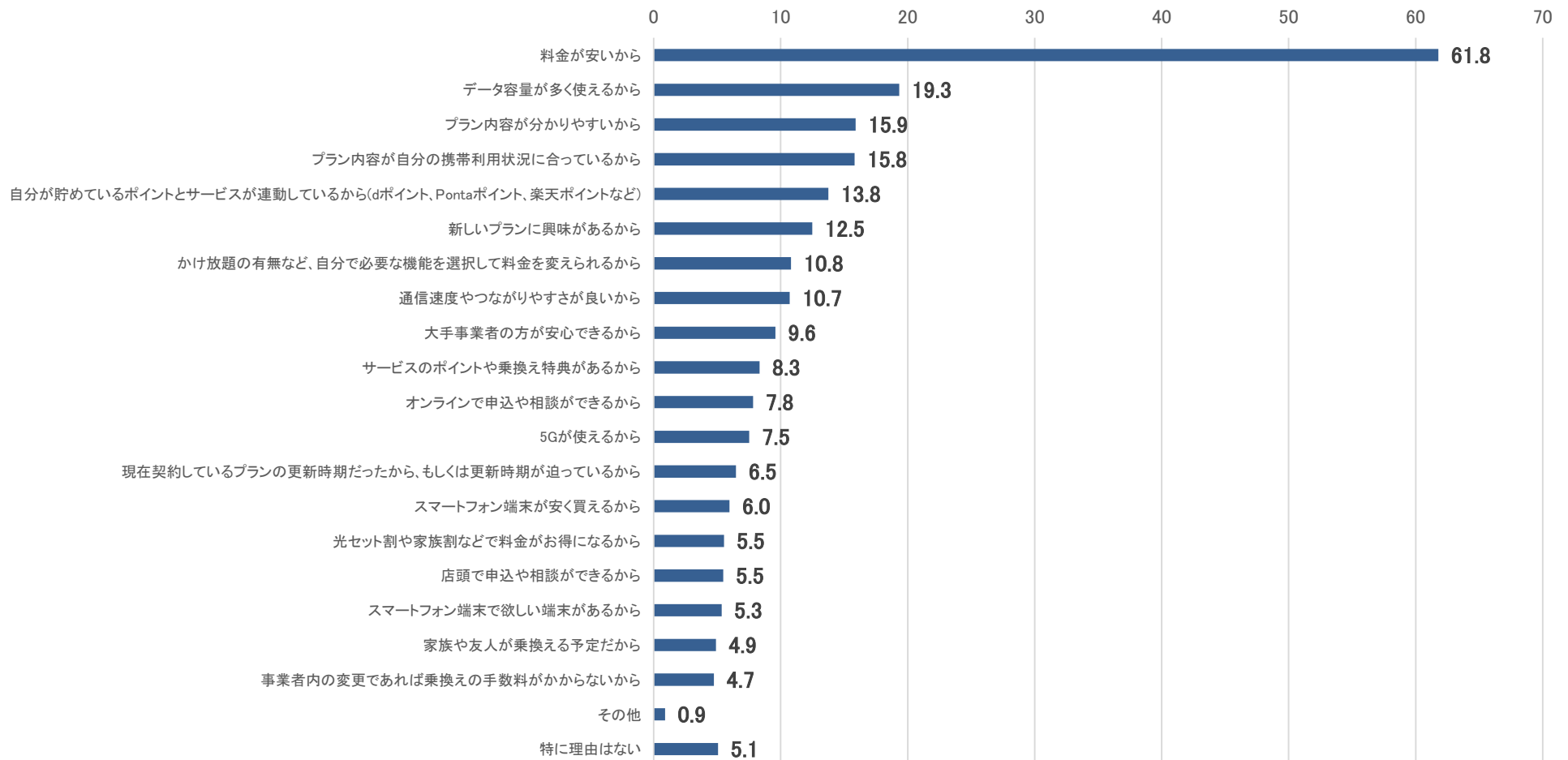
問：(新料金プランに乗換えたいが乗換え先は検討中という者に対して)あなたが乗換え先として今一番検討している料金プランをお選びください。(n=724)

(単位 %)

移行先 移行元	全体	NTTドコモ: ahamo	KDDI(au): povo	UQモバイル: くりこしプラン S、M、L	ソフトバンク: LINEMO	ワイモバイル: シンプルS、 M、L	楽天モバイル: Rakuten UN-LIMIT VI	IIJmio:IIJmio モバイル サービス ギ ガプラン	オプテージ (マイネオ): マイピタ	日本通信: 合理的20GB プラン	その他の MVNO
全体	100.0	29.7	13.4	7.9	10.4	8.8	22.5	1.9	2.0	1.0	2.4
NTTドコモ	34.2	20.9	0.5	1.0	1.4	1.5	6.9	0.3	0.8	0.1	0.9
KDDI(au)	24.9	2.5	11.4	3.5	1.3	0.6	4.4	0.2	0.3	0.2	0.7
UQモバイル	3.1	0.3	0.2	0.8	0.0	0.1	1.4	0.1	0.1	0.0	0.0
ソフトバンク	17.4	2.3	0.5	0.8	6.3	3.7	3.1	0.4	0.0	0.1	0.2
ワイモバイル	7.8	0.9	0.2	0.5	1.0	2.1	2.7	0.2	0.0	0.3	0.0
楽天モバイル (UN-LIMIT VIプラン)	2.8	1.1	0.1	0.5	0.1	0.1	0.0	0.4	0.3	0.1	0.2
楽天モバイル (UN-LIMIT VIプラン 以外のプラン)	4.1	0.7	0.0	0.2	0.3	0.4	2.0	0.2	0.2	0.1	0.1
IIJ(IIJmio)	0.7	0.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1
オプテージ(マイ ネオ)	0.6	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0
その他の MVNO	4.4	0.6	0.4	0.4	0.1	0.3	1.9	0.0	0.2	0.3	0.3

○ すでに乗換えた、乗換えるつもりと回答した理由としては、「料金が安いから」(61.8%)という回答が圧倒的に高く、次いで「データ容量が多く使えるから」(19.3%)、「プラン内容が分かりやすいから」(15.9%)が多くなっている。

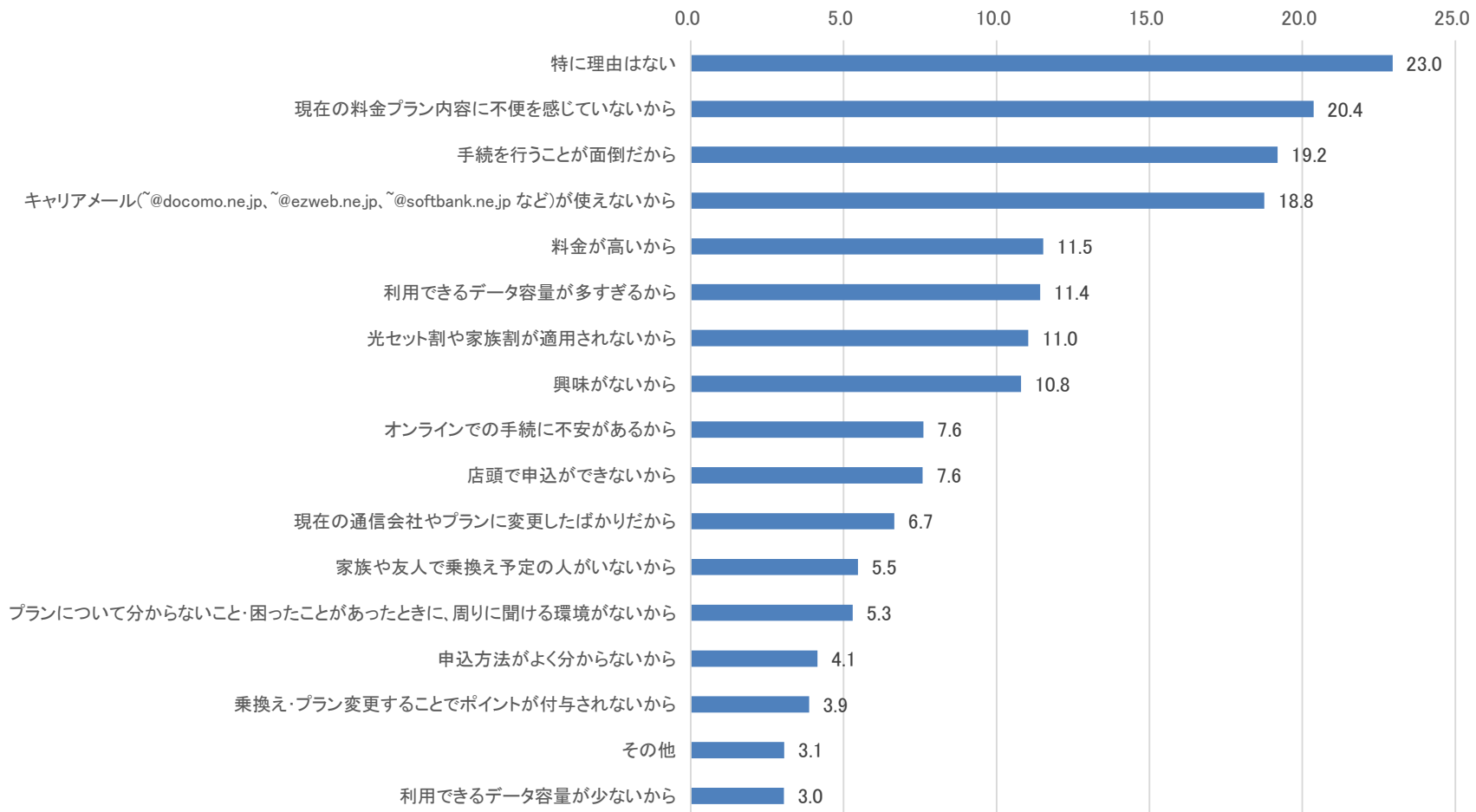
問 あなたが低廉な料金プランにすでに乗換えている、今後乗換えたいと考えている理由は何ですか。(n=1,094)



(単位 %)

- 新料金プランに乗換えないと回答した理由としては、「特に理由はない(23.0%)」、「現在の料金プランに不便を感じていないから(20.4%)」、「手続きを行うことが面倒だから(19.2%)」、「キャリアメールが使えないから(18.8%)」が多くなっている。

問 あなたが今のところ携帯電話会社を乗換えるつもりはないと考える理由は何ですか。あてはまるものをすべてお選びください。(n=3,091)



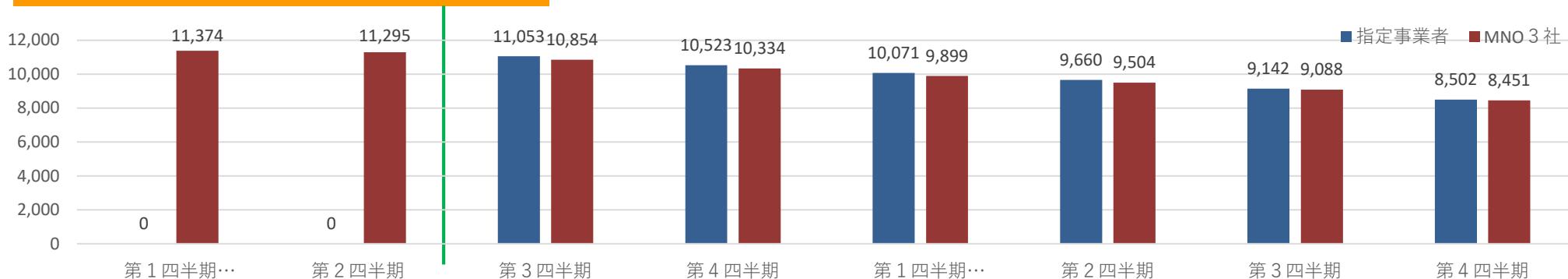
3 違約金のある契約の状況

- ・ 2019年10月の改正法施行当初より、ソフトバンクは、全てのプランについて期間拘束契約を撤廃し、期間拘束がない契約のみを提供していたが、他の2社についても、期間拘束契約を撤廃する動きがある。
- ・ NTTドコモは、5Gプランやオンライン専用プランについて、期間拘束がないプランのみを提供しているほか、本年秋には、期間拘束があるプランの新規受付を止めることを表明している。
- ・ KDDIは、大容量プランやオンライン専用プランについて、期間拘束がないプランのみを提供している。
- ・ 2021年3月末時点で、違約金のある契約は約8,500万件であり、2020年3月末時点と比べ19.2%減少している。
- ・ 毎月の1件当たりの違約金支払金額は指定事業者、MNO3社ともに改正法施行後徐々に減少している。

- 指定事業者全体の違約金のある契約(※)は8,500万件程度(2021年3月末時点)であり、大半が更新ありの契約。
 - 更新ありはMNO3社の契約が大半を占めており、更新なしはその他の指定事業者の契約が大半を占めている。
- ※:違約金のある契約には事業法第27条の3不適合契約(既往契約)と事業法第27条の3適合契約(違約金1,000円の契約)の両方を含む。

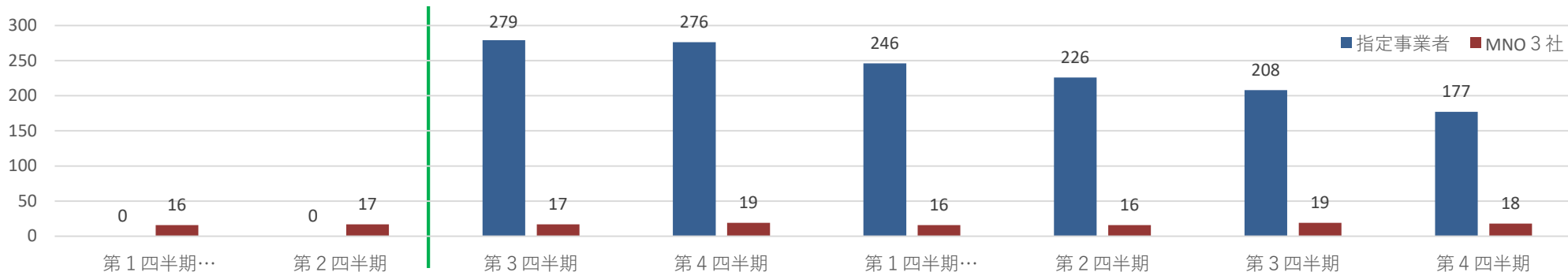
違約金のある契約の推移(更新あり)

(単位 万件)



違約金のある契約の推移(更新なし)

(単位 万件)



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

注3) 2019年1Q、2Qの数値については、MNO3社以外の指定事業者から報告を求めているため、指定事業者合計の数値を記載していない。

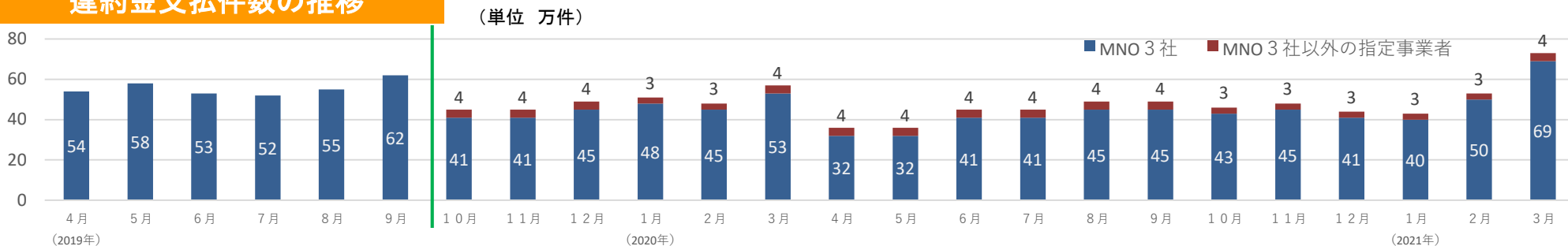
出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

違約金の支払件数及び支払金額の推移

57

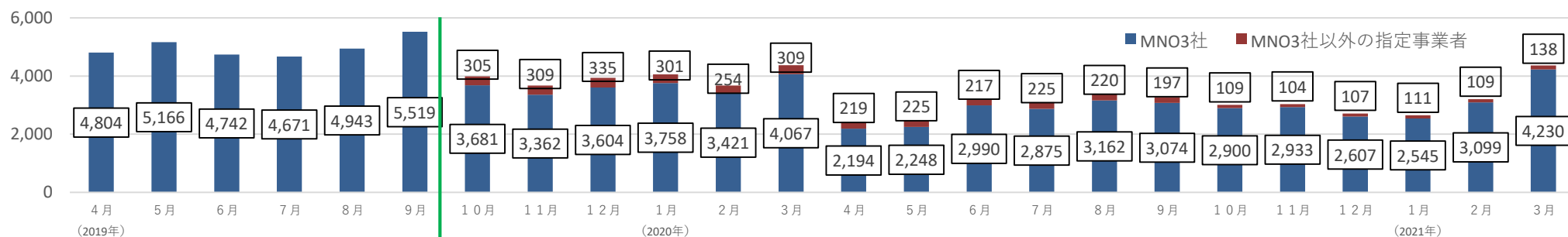
- 指定事業者の契約者の違約金の支払状況は、約73万件で約44億円(2021年3月)。
- 1件当たりの支払金額は指定事業者、MNO3社ともに改正法施行後徐々に減少している。

違約金支払件数の推移

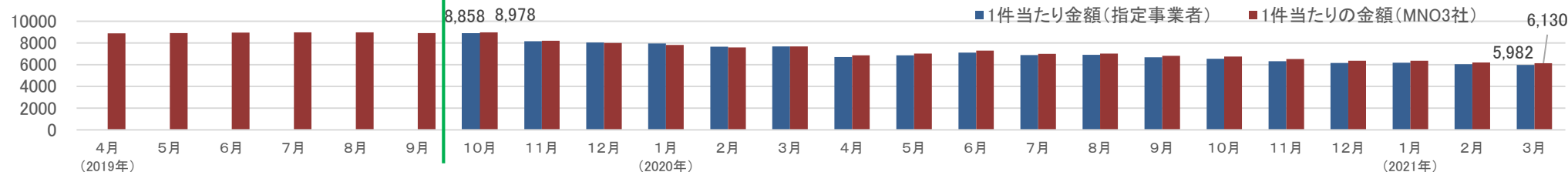


違約金支払金額の推移

(単位 百万円)



1件当たりの支払金額



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

注3) 2019年4月から9月までの数値については、MNO3社以外の指定事業者から報告を求めているため、指定事業者合計の数値を記載していない。

出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

4 その他

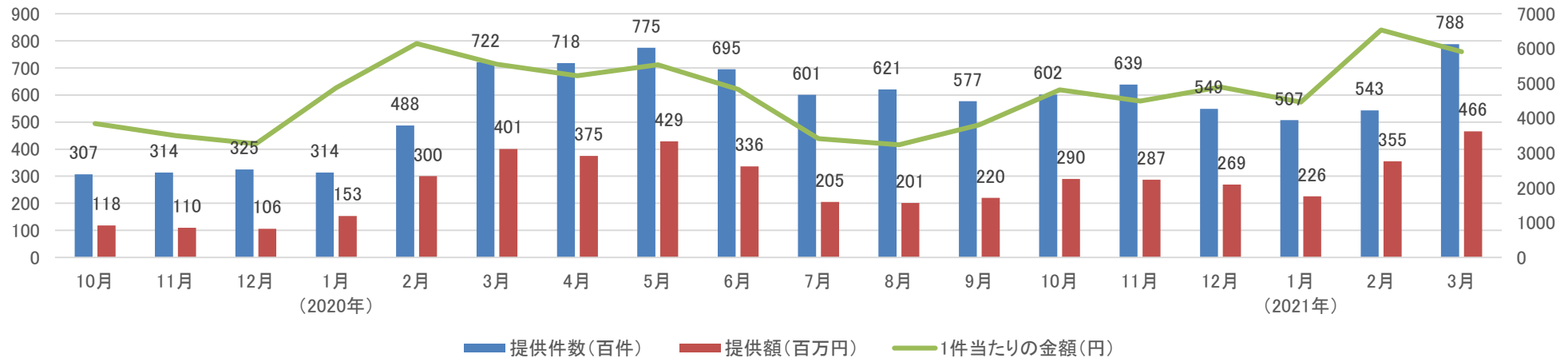
- ・ 指定事業者及び代理店による新規契約を条件とした利益提供について、改正事業法の施行直後に比べ、件数は増加しているが、1件当たりの金額に大きな変動はない。
- ・ 指定事業者が行っている継続利用割引等(一定程度通信契約を継続している利用者に対する割引やポイント付与等)について、ここ1年程度は件数、金額ともに減少しており、2021年度の1件当たりの支払額は約468円となっている。

新規契約を条件とした利益提供の推移

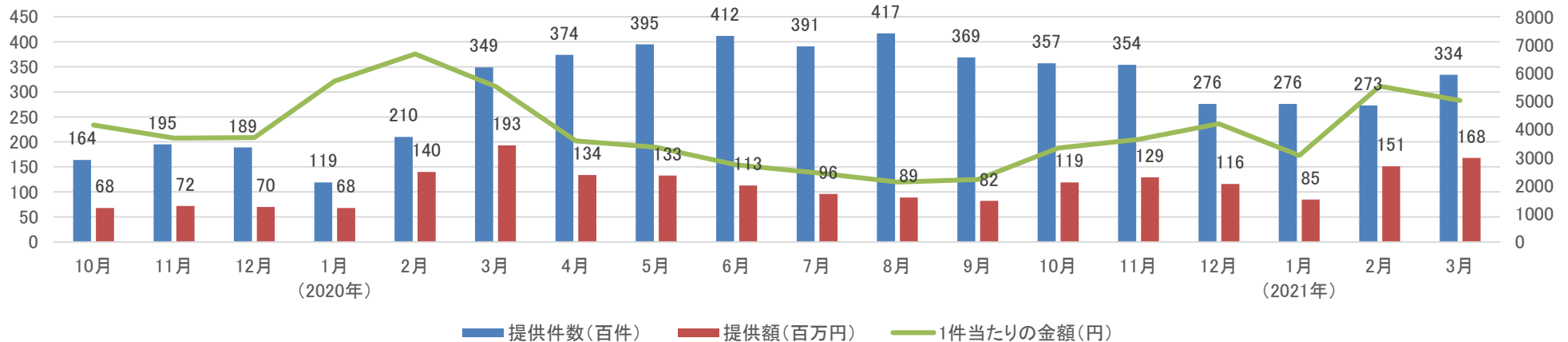
59

- 指定事業者及び代理店による新規契約を条件とした利益提供について、提供件数、提供額、1件当たりの金額ともに2020年2月から3月にかけて増加した後、月の増減はありつつも2020年1月以前の数値よりも大きい水準で推移している。

新規契約を条件とした利益提供(全体)



新規契約を条件とした利益提供(MNPに係るもの)



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告

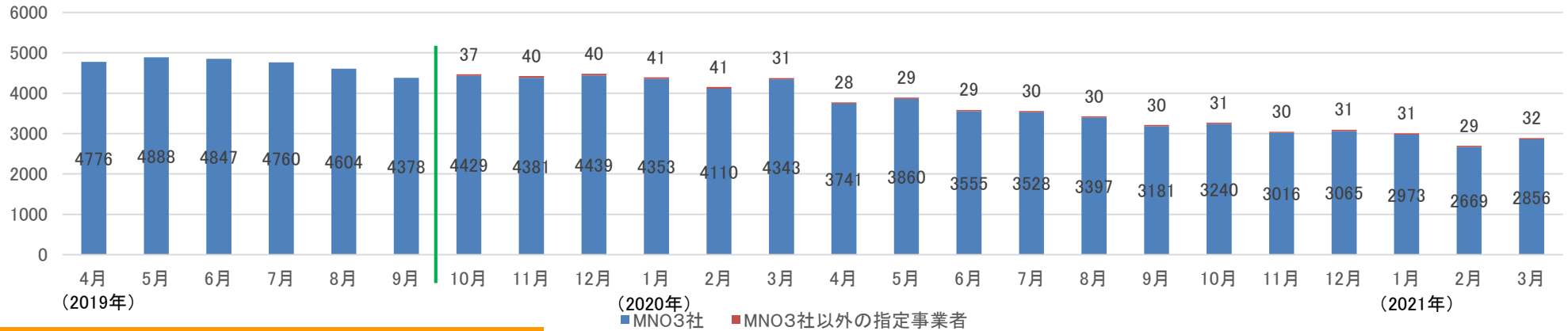
継続利用割引等の適用状況

60

○ 継続利用割引等の適用件数、金額ともにこの1年程度は減少傾向にある。

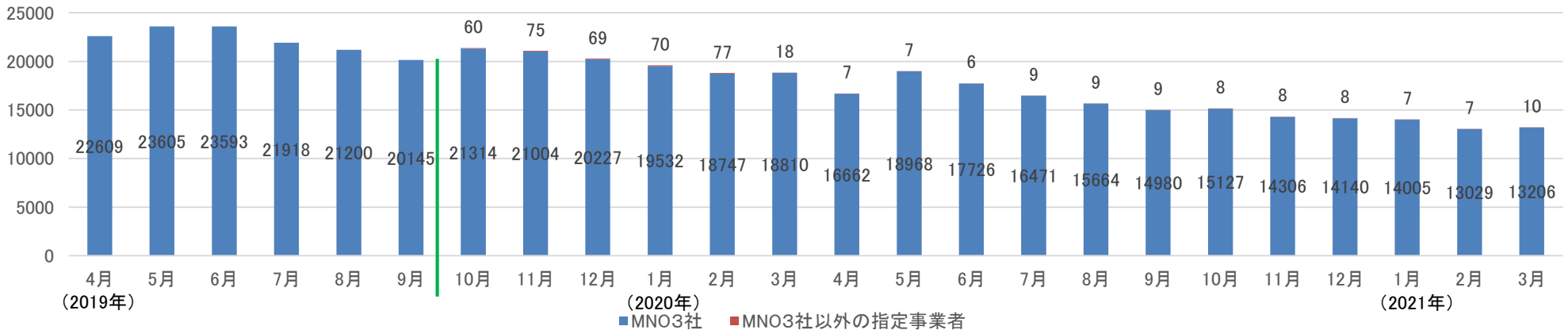
継続利用割引等の適用件数

(単位 万件)



継続利用割引等の適用金額

(単位 百万円)



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

注3) 2019年4月から9月までの数値については、MNO3社以外の指定事業者から報告を求めているため、MNO3社以外の指定事業者の数値を記載していない。

出典：電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

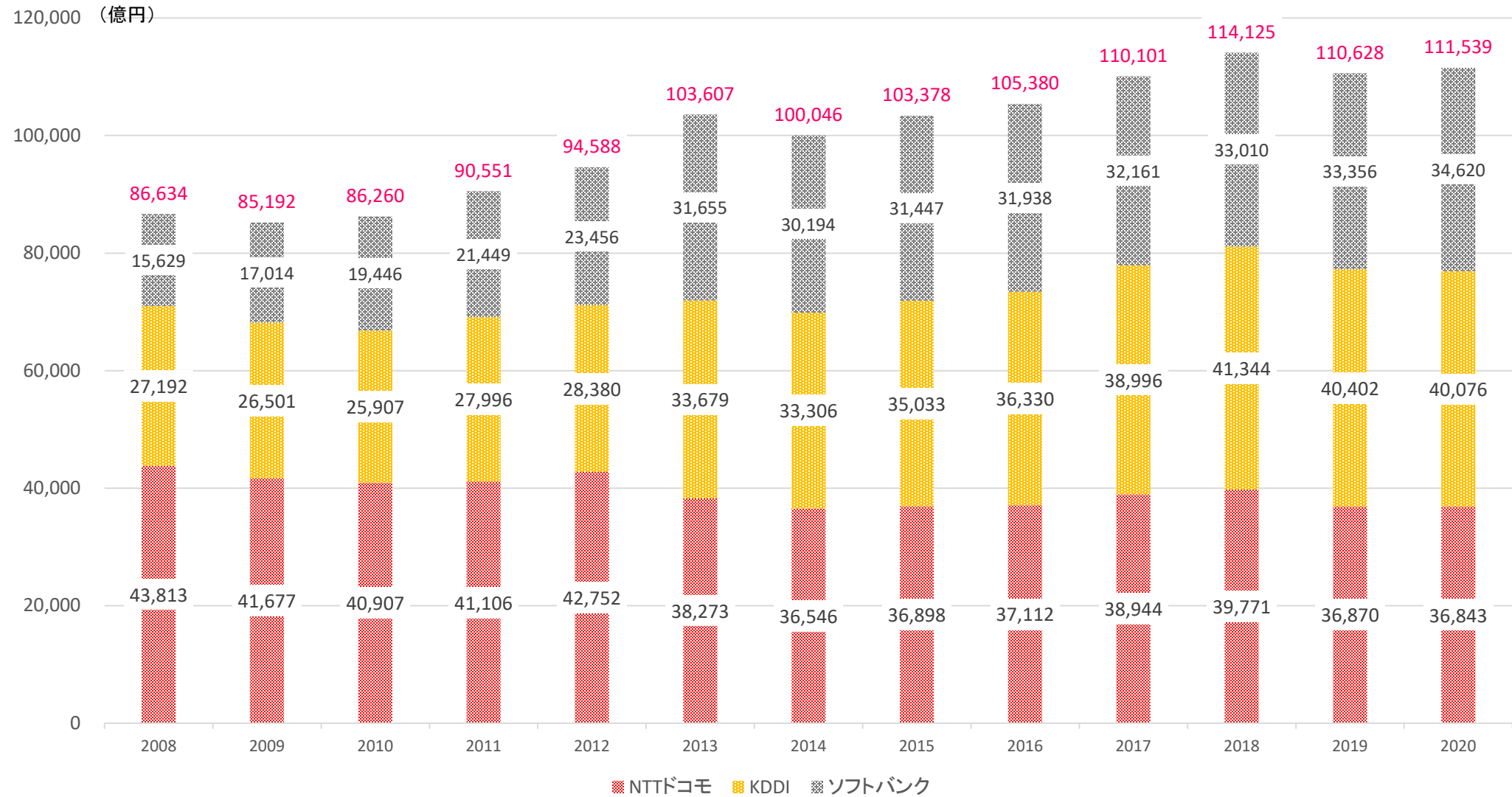
4.事業者の経営状況

1 大手通信事業者の経営状況

- ・ 2020年度のMNO3社の通信事業の売上高は11兆1,539億円となっており、2019年度から約0.8%増と大きくは変わっておらず、3社別に見ても、NTTドコモ、KDDIが横ばい、ソフトバンクが微増となっている。
- ・ 同じく営業利益はMNO3社合計で約1.9%増であり、3社別の利益率についても、NTTドコモは19.6% (0.4%増)、KDDIは20.9%(0.1%減)、ソフトバンク22.1% (0.2%増)と、2019年度に比べて大きな変化は見られない。
- ・ 減価償却費については2018年度から2019年度までは大きく増加しているが、2020年度は2019年度から大きく変わっていない。
- ・ 一方、2020年度の決算報告においては、各社から携帯電話料金の低廉化の影響で、2021年度のモバイル通信事業については減収となる見込みであり、減収幅については、KDDIは600億から700億円、ソフトバンクは700億円ほどの減収を見込んでいると発言があった。
- ・ なお、通信事業の営業利益が頭打ちとなる中、MNO3社は非通信事業の拡充に力を入れており、2020年度の決算報告では、3社とも非通信事業の営業利益が増加している。
- ・ これらを踏まえ、携帯料金の低廉化が各社の経営に与える影響も含め、各社の経営状況については引き続きその動向を注視していくべきではないか。

通信事業に係る売上高の推移(MNO3社)

63



注) 使用した売上高は、次のとおり。

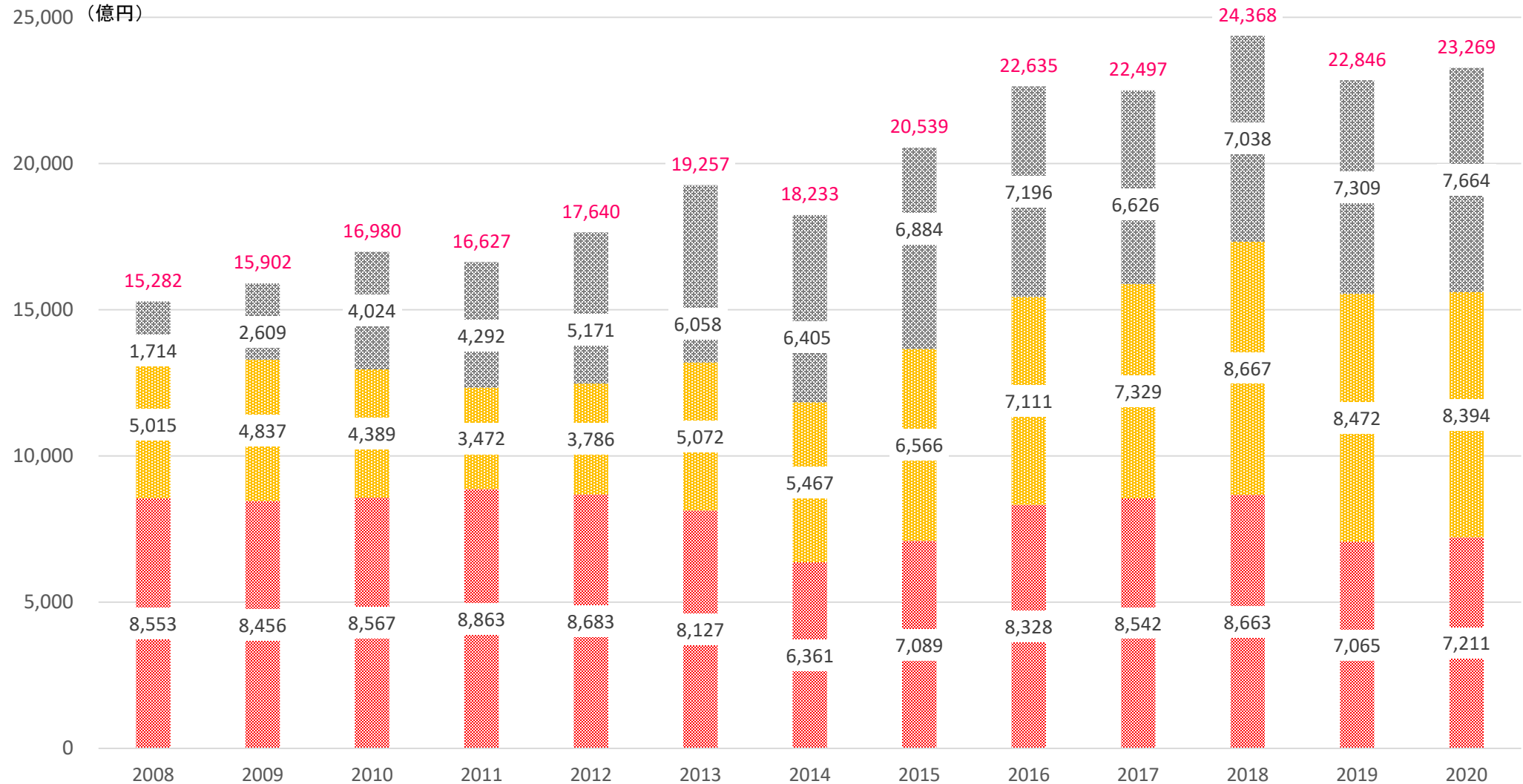
【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度以降は通信事業に係るもの(固定等含む)。

【KDDI】 2010年度までは移動通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)、
2018年度以降は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。

【ソフトバンク】 2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、
2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの(固定等含む)。

通信事業に係る営業利益の推移(MNO3社)

64



■ NTTドコモ ■ KDDI ■ ソフトバンク

注）使用した営業利益は、次のとおり。

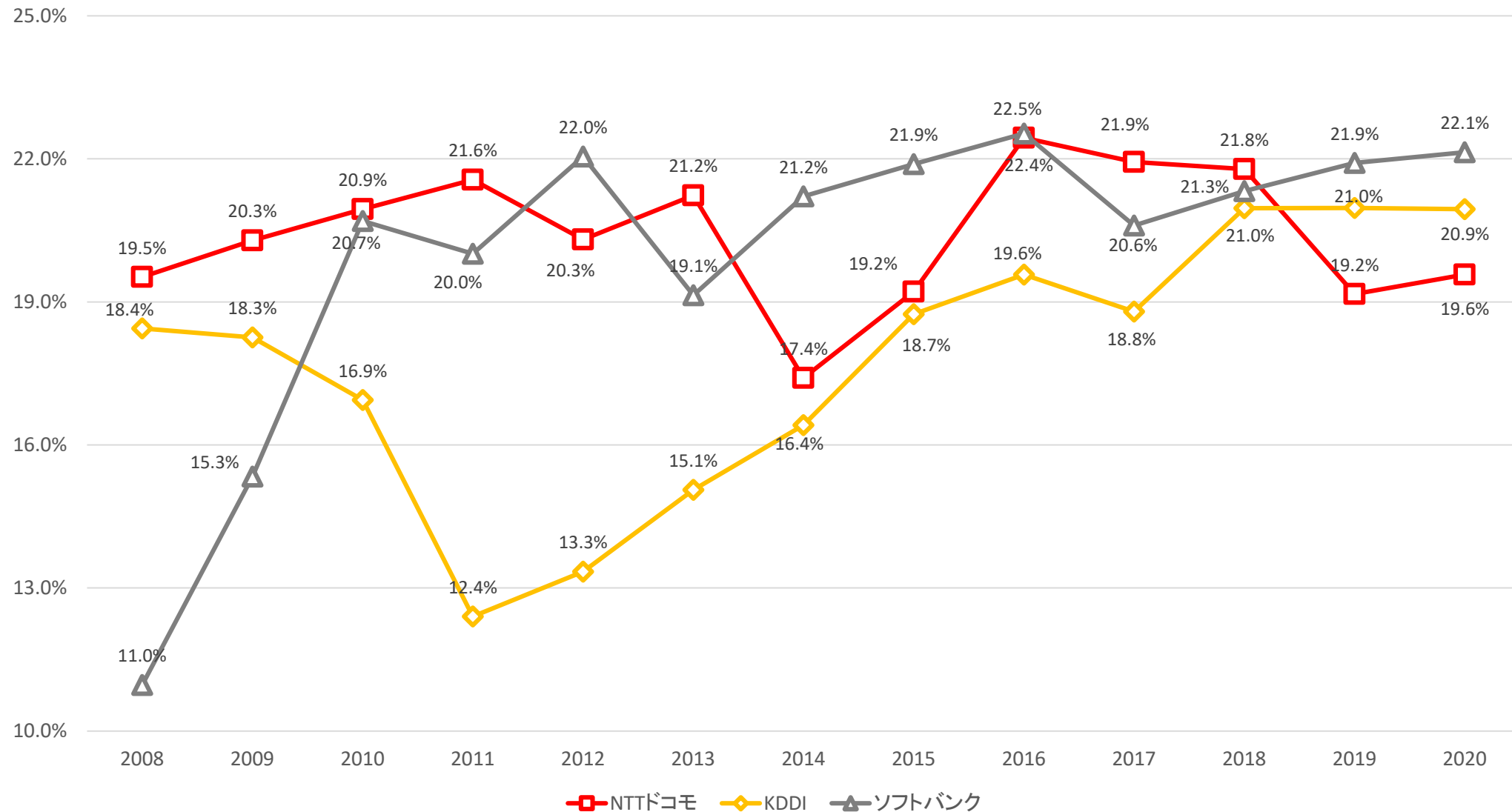
【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度以降は通信事業に係るもの（固定等含む）。

【KDDI】 2010年度までは移動通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの（固定等含む）、2018年度以降は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。

【ソフトバンク】 2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの（固定等含む）、2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの（固定等含む）。

通信事業に係る営業利益率の推移(MNO3社)

65



注) 使用した営業利益は、次のとおり。

【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度以降は通信事業に係るもの(固定等含む)。

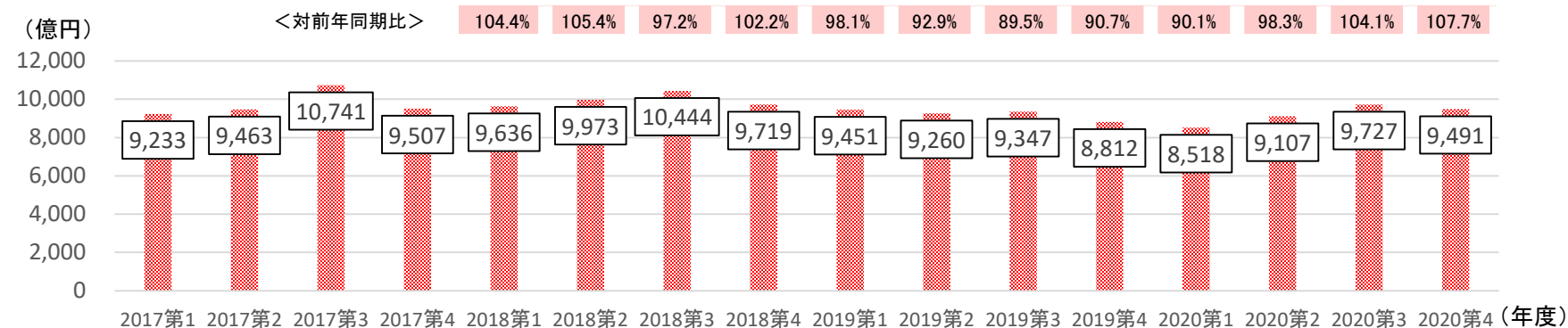
【KDDI】 2010年度までは移動通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)、
2018年度以降は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。

【ソフトバンク】 2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、
2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの(固定等含む)。

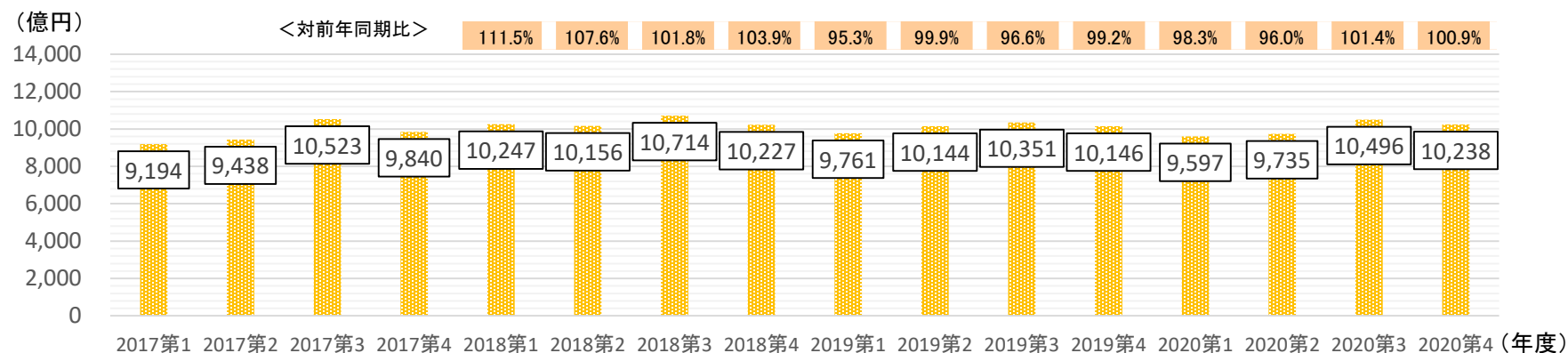
通信事業に係る売上高の推移(MNO3社・四半期)

66

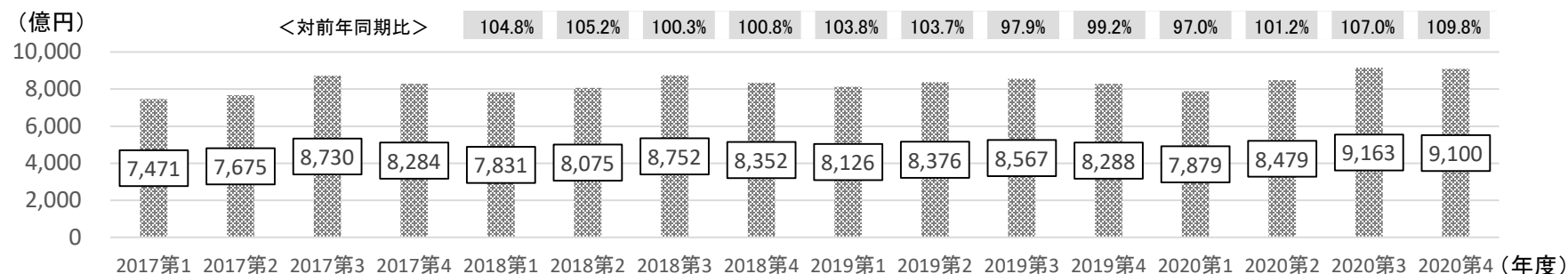
NTTドコモ



KDDI



ソフトバンク



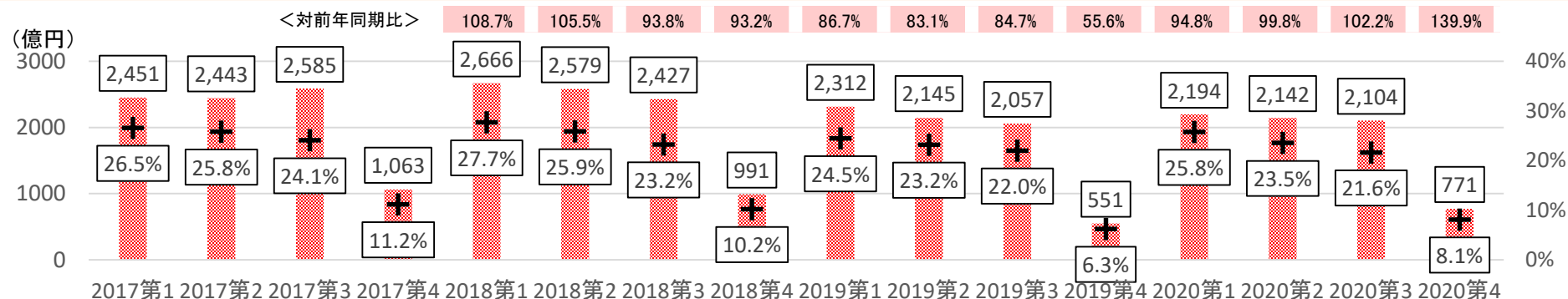
注) 使用した売上高は、次のとおり。

- 【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度以降は通信事業に係るもの(固定等含む)。
- 【KDDI】 2010年度までは移動通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)、2018年度以降は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。
- 【ソフトバンク】 2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの(固定等含む)。

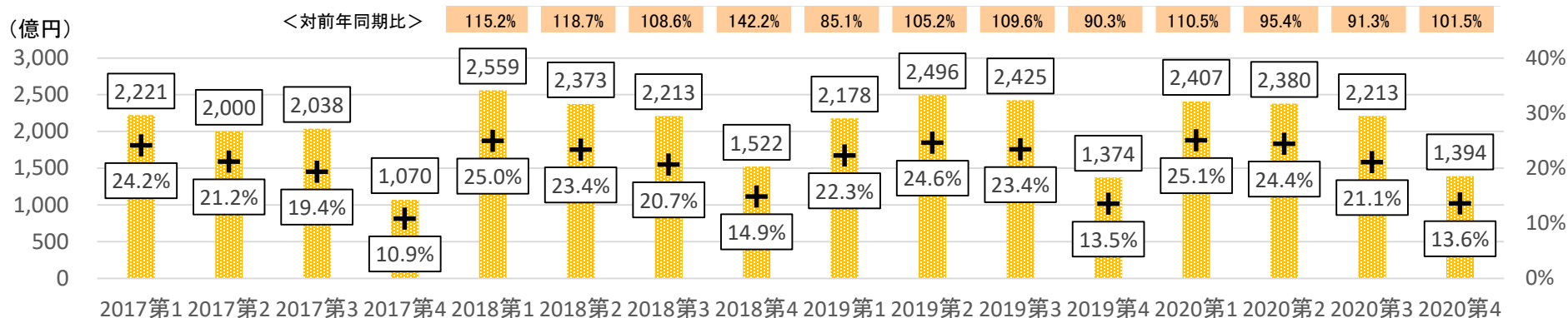
通信事業に係る営業利益及び売上高営業利益率の推移(MNO3社・四半期)

67

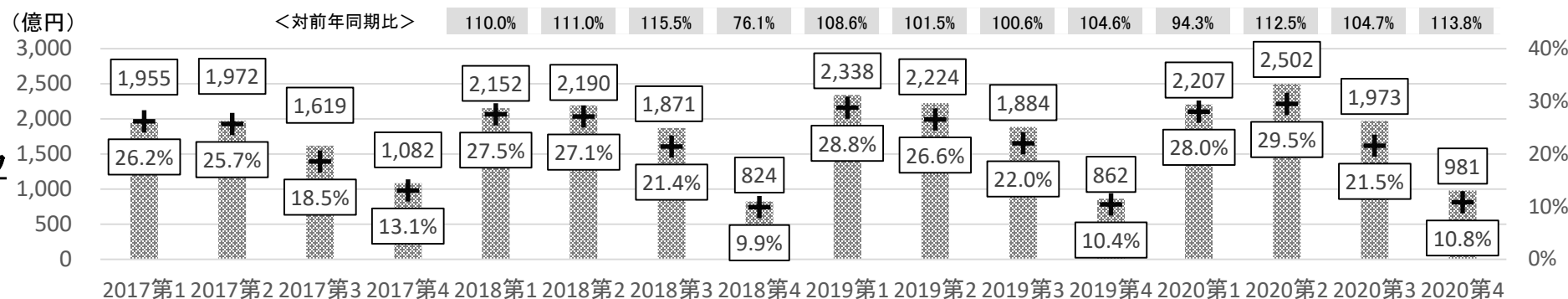
NTTドコモ



KDDI



ソフトバンク



注) 使用した営業利益は、次のとおり。

【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度以降は通信事業に係るもの(固定等含む)。

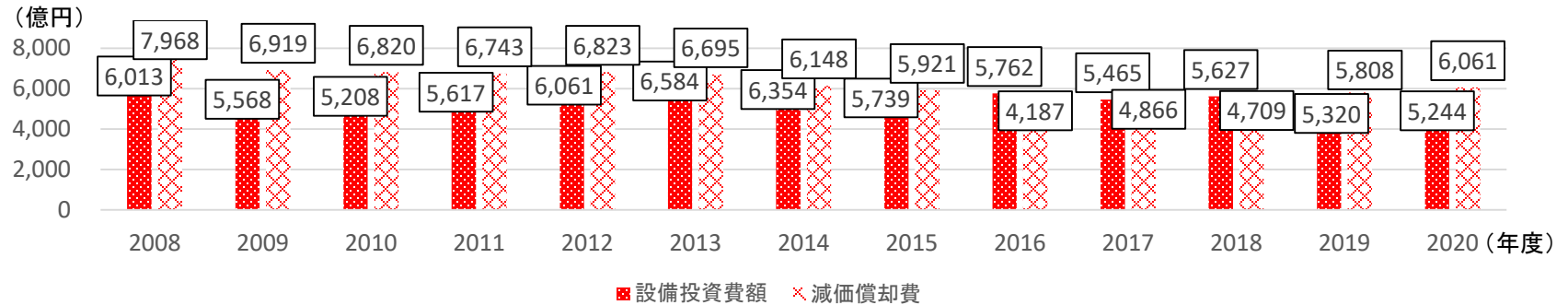
【KDDI】 2010年度までは移動通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)、
2018年度以降は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。

【ソフトバンク】 2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、
2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの(固定等含む)。

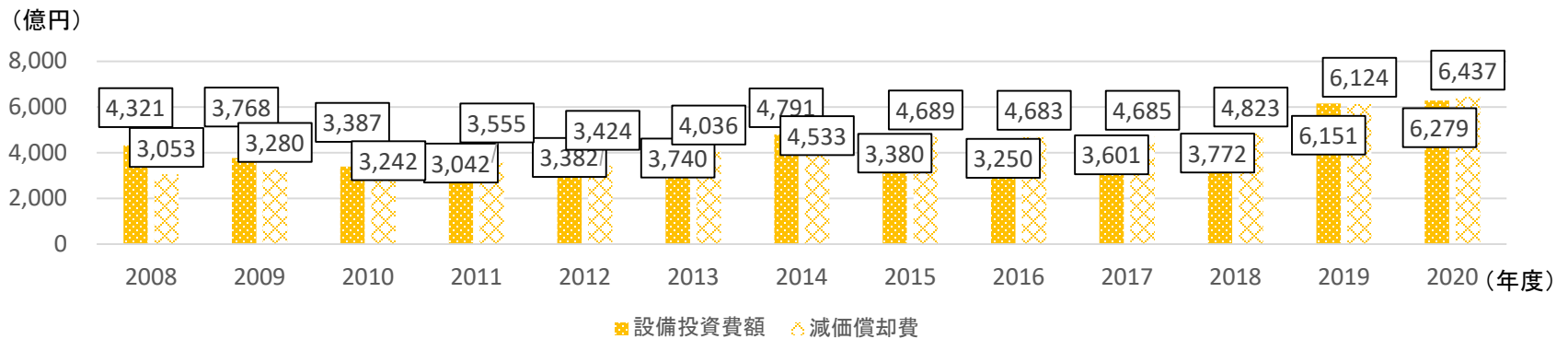
通信事業に係る設備投資額及び減価償却費の推移(MN03社)

68

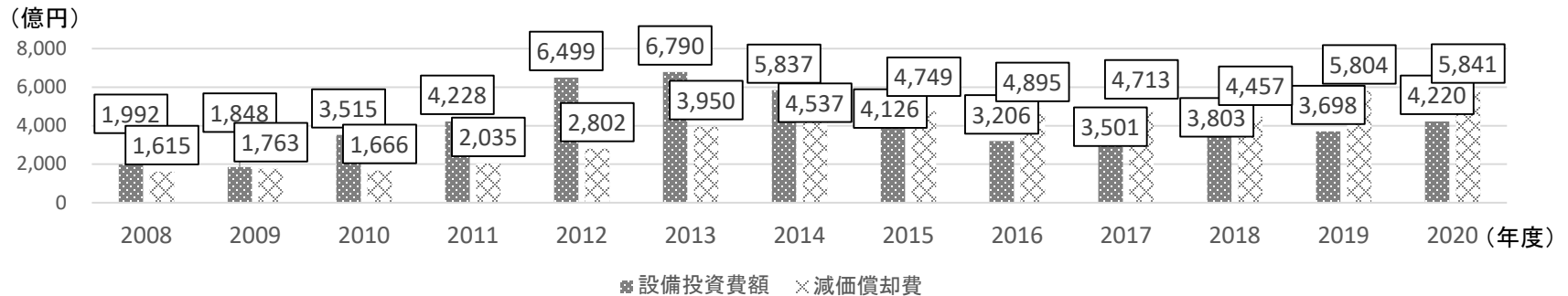
NTTドコモ



KDDI



ソフトバンク



注) 使用した設備投資額及び減価償却費は、次のとおり。

【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2016年度は通信事業に係るもの(固定等含む)。

2017年度以降は、設備投資額は通信事業に係るもの(固定等含む)、減価償却費は連結に係るもの。

【KDDI】 2018年度までの設備投資額及び2010年度までの減価償却費は移動通信事業に係るもの。

2011年度以降の減価償却費はパーソナルセグメントに係るもの。2019年度以降の設備投資額は連結に係るもの。

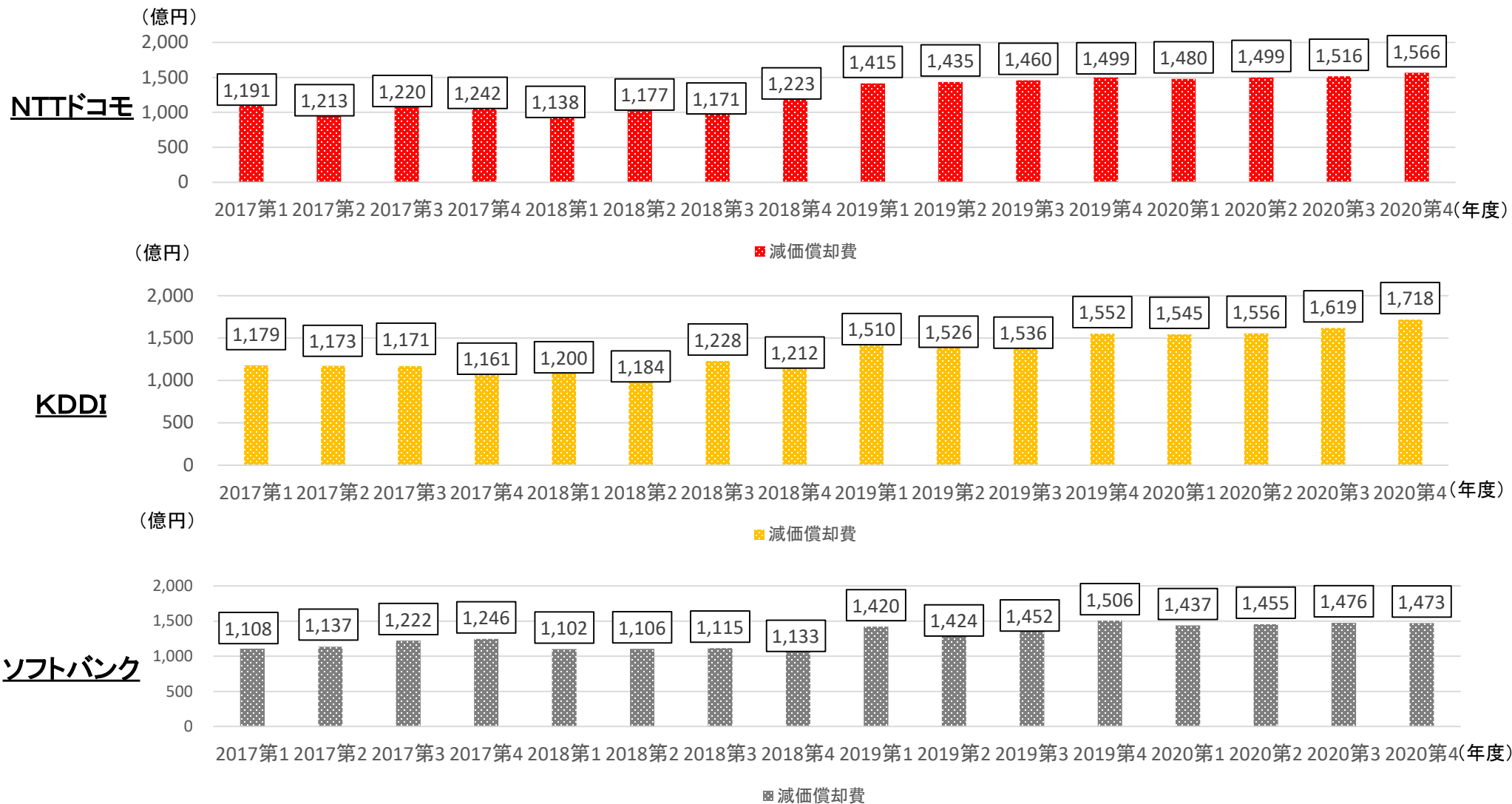
【ソフトバンク】2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、

2017年度以降は、設備投資額は連結に係るもの、減価償却費はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの(固定等含む)。

出典: 各社決算資料

通信事業に係る減価償却費の推移(MNO3社・四半期)

69



注) 使用した設備投資額及び減価償却費は、次のとおり。

【NTTドコモ】 2017年度以降は、設備投資額は通信事業に係るもの(固定等含む)、減価償却費は連結に係るもの。

【KDDI】 2018年度までの設備投資額及び2010年度までの減価償却費は移動通信事業に係るもの。

2011年度以降の減価償却費はパーソナルセグメントに係るもの。2019年度以降の設備投資額は連結に係るもの。

【ソフトバンク】2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、2017年度以降は、設備投資額は連結に係るもの、減価償却費はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの(固定等含む)。

- MNO3社は、2020年度の決算報告において2020年末以降の携帯料金の低廉化の影響による、モバイル通信事業の減収について言及している。

NTTドコモ

セグメント別 業績予想

docomo

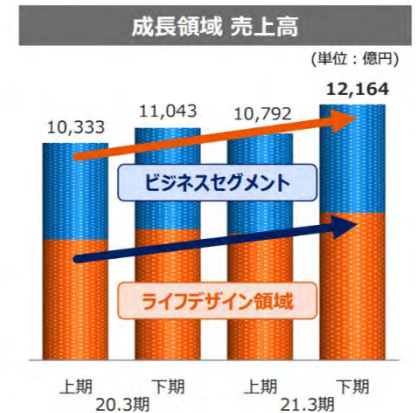
IFRS

(億円)		2020年度 通期(1)	2021年度 通期(2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	36,843	36,900	+57
	営業利益	7,211	7,100	-111
スマートライフ 領域	営業収益	10,815	11,400	+585
	営業利益	1,921	2,100	+179
スマートライフ事業	営業収益	6,162	6,700	+538
	営業利益	594	700	+106
その他の事業	営業収益	4,654	4,700	+46
	営業利益	1,327	1,400	+73

KDDI

売上高

通信料収入の減収に対し、成長領域を中心に増収



ソフトバンク

SoftBank

営業利益 増減要因

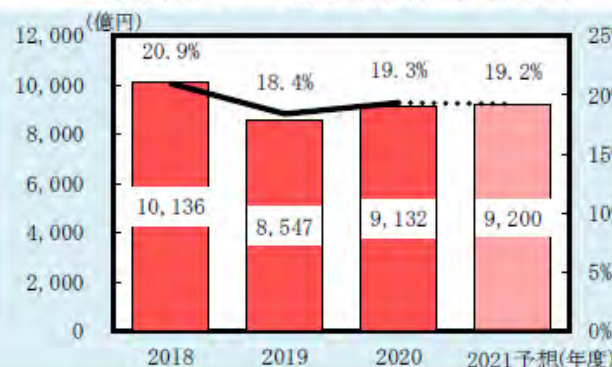
[円]



MNO3社の営業利益、営業利益率の推移

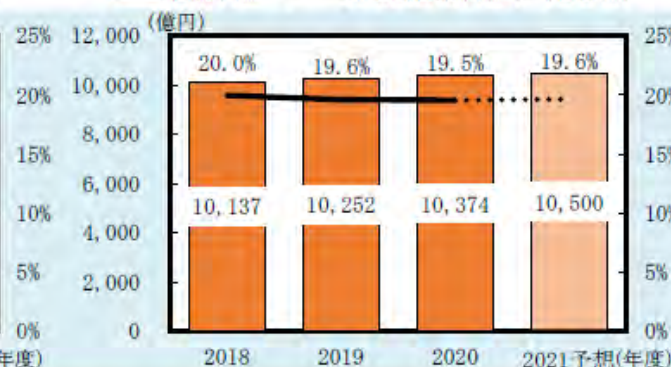
NTTドコモ

営業利益 売上高営業利益率 (右目盛)



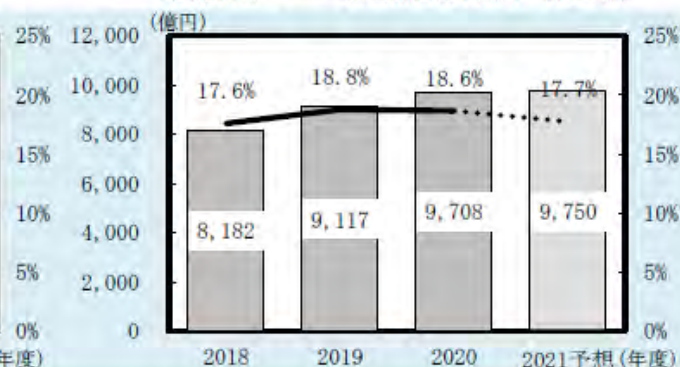
KDDI

営業利益 売上高営業利益率 (右目盛)



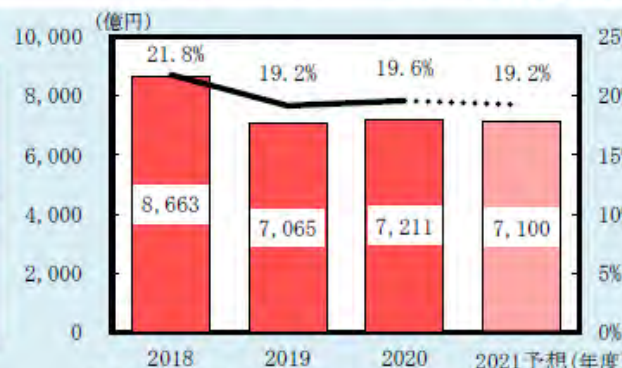
ソフトバンク

営業利益 売上高営業利益率 (右目盛)

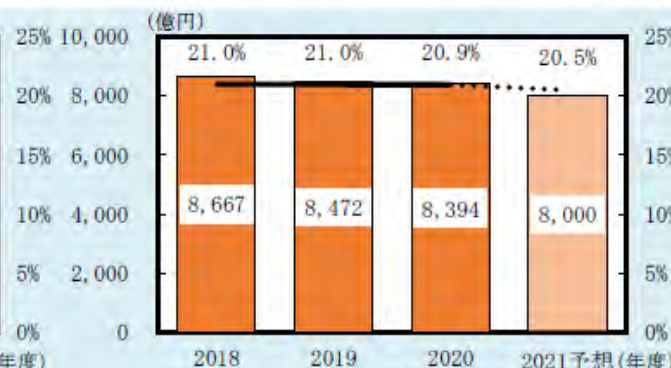


連結

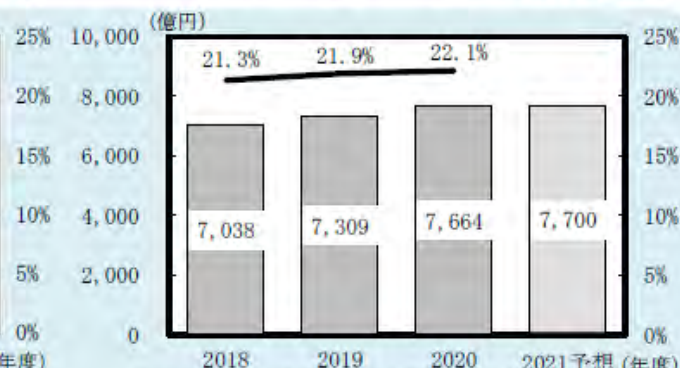
通信



※通信事業セグメントの値

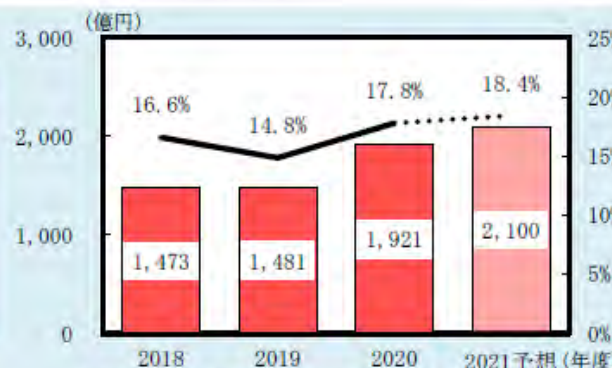


※連結からライフデザイン領域の値を控除した値

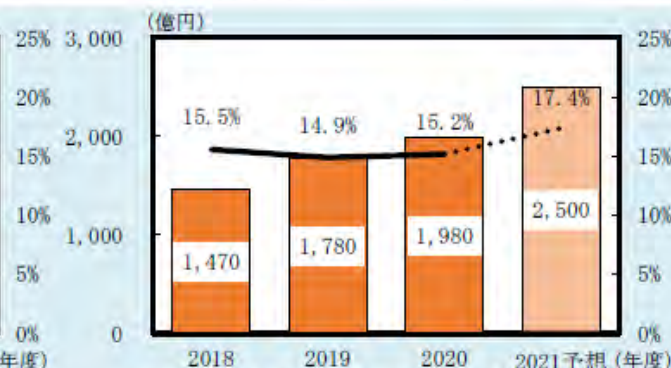


※コンシューマ事業及び法人事業の各セグメントの合計値

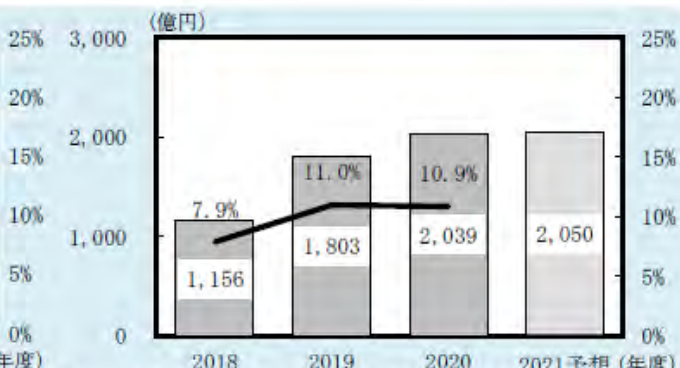
非通信



※スマートライフ領域 (コンテンツ、金融・決済等) の値



※ライフデザイン領域 (コマース、エネルギー、金融等) の値



※流通事業、ヤフー事業及びその他の各セグメントの合計値

2 代理店の経営状況

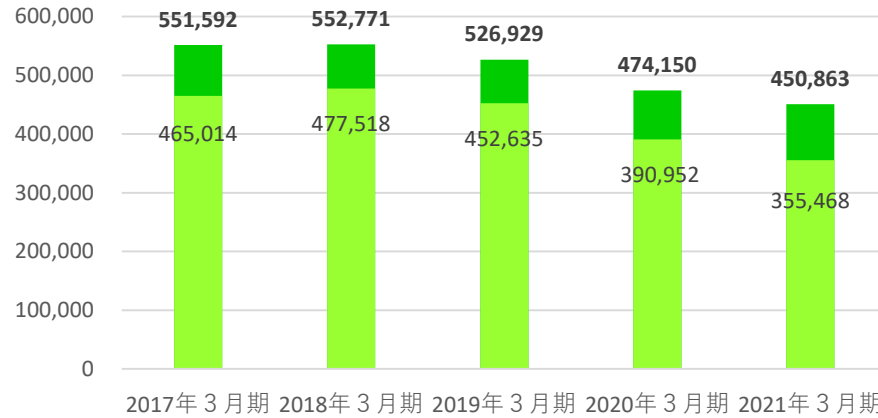
- ・ 2020年度の売上高については、2019年度に比べて各社減少しているが、営業利益については、2019年度に比べて増加している会社、減少している会社でばらつきがある。
- ・ 2020年度の営業利益率は、概ね5%前後で推移している。

代理店各社の売上高(過去5年間)

73

(出典)各社有価証券報告書

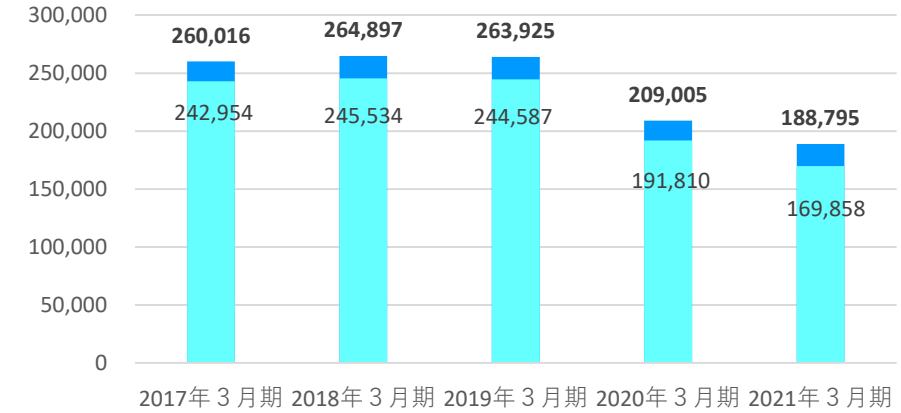
(単位:百万円)



■全体 ■モバイル事業

ティーガイア (連結)

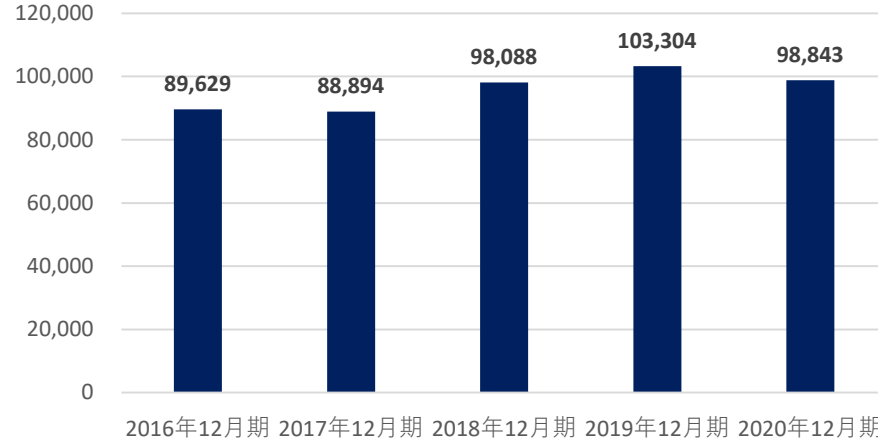
(単位:百万円)



■全体 ■コンシューマ事業

コネクシオ

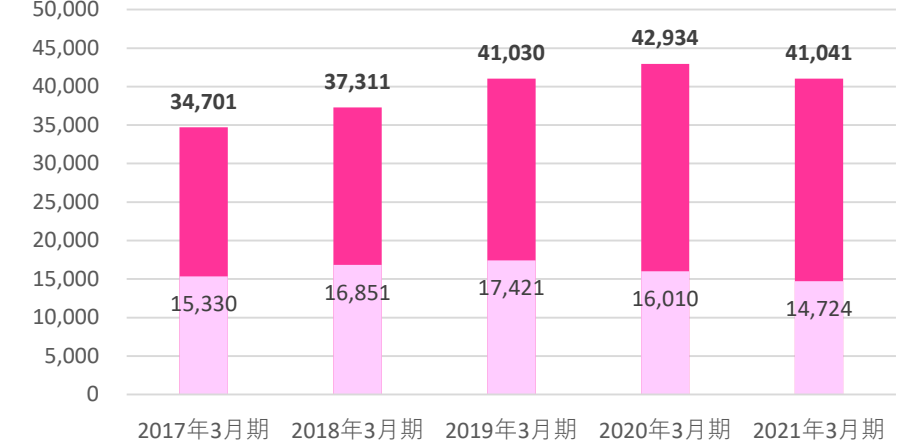
(単位:百万円)



■全体 (情報通信機器販売サービス事業(単一セグメント))

ベルパーク (連結)

(単位:百万円)



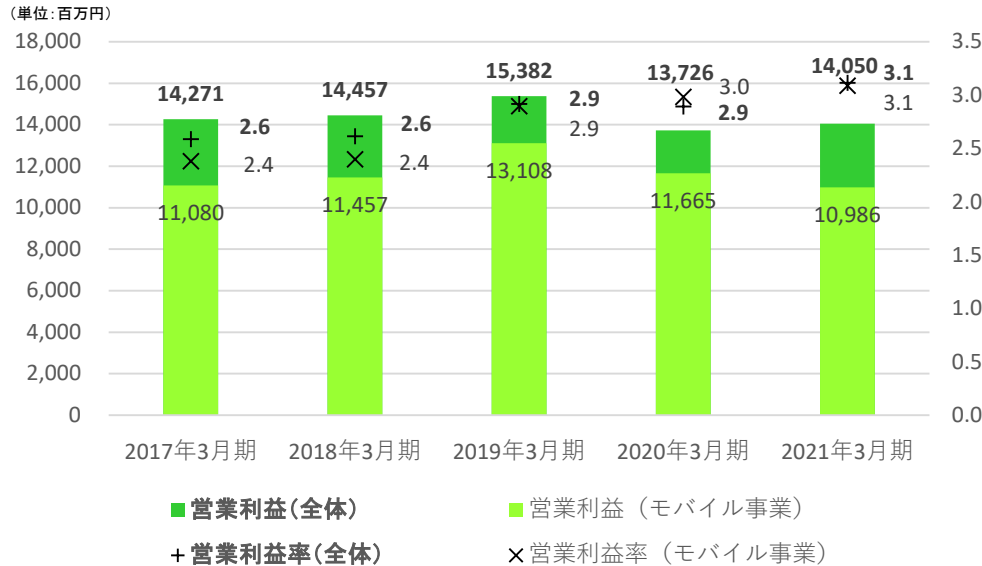
■全体 ■移動体通信事業

クロップス (連結)

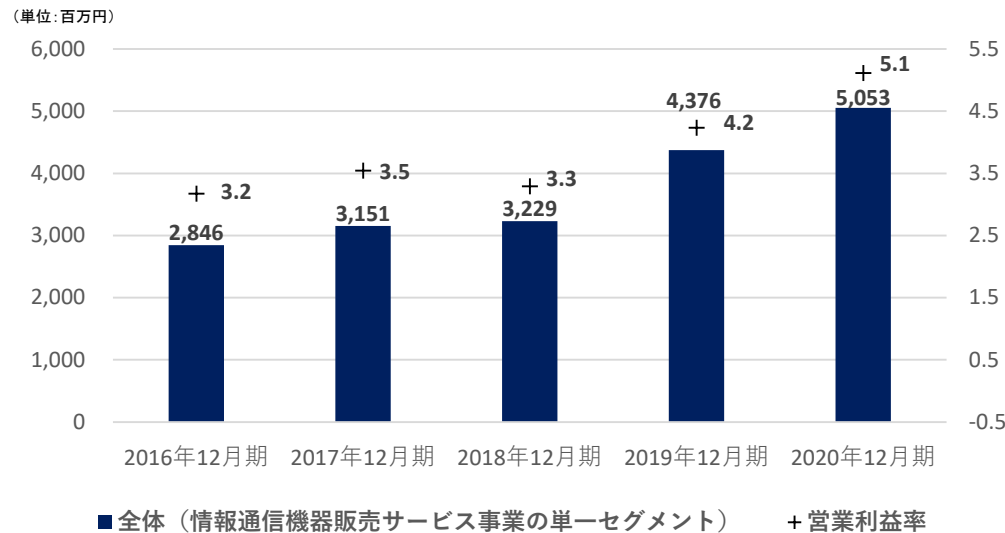
代理店各社の営業利益(過去5年間)

74

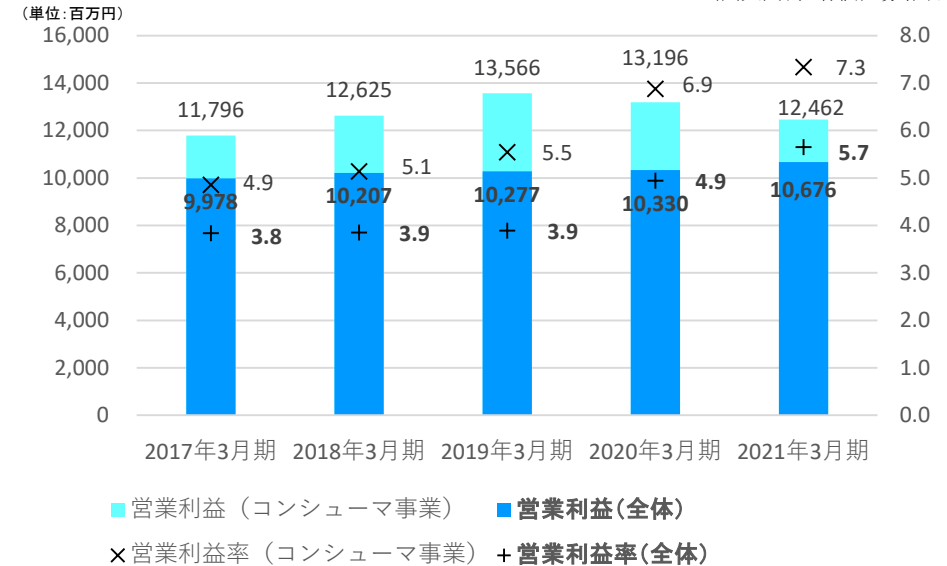
(出典) 各社有価証券報告書



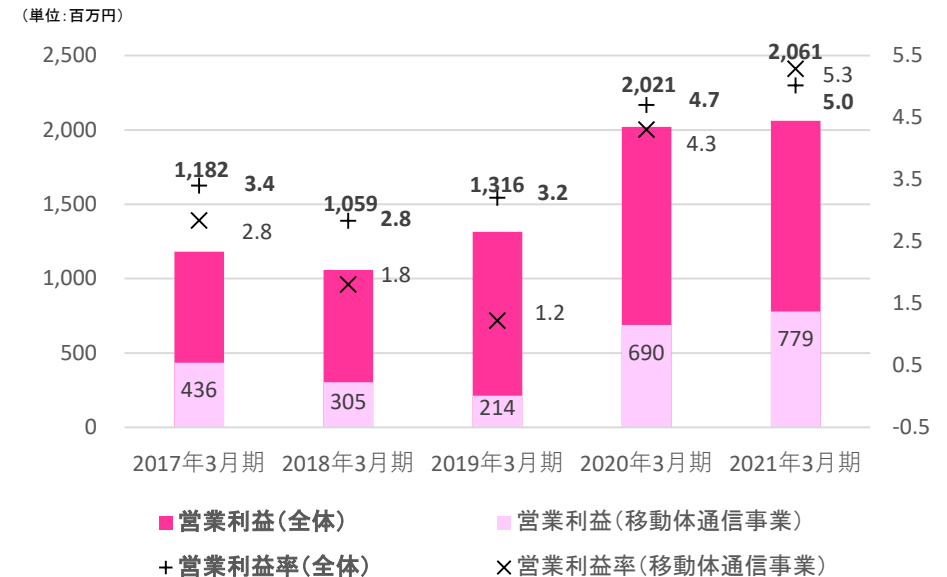
ティーガイア (連結)



ベルパーク (連結)



コネクシオ

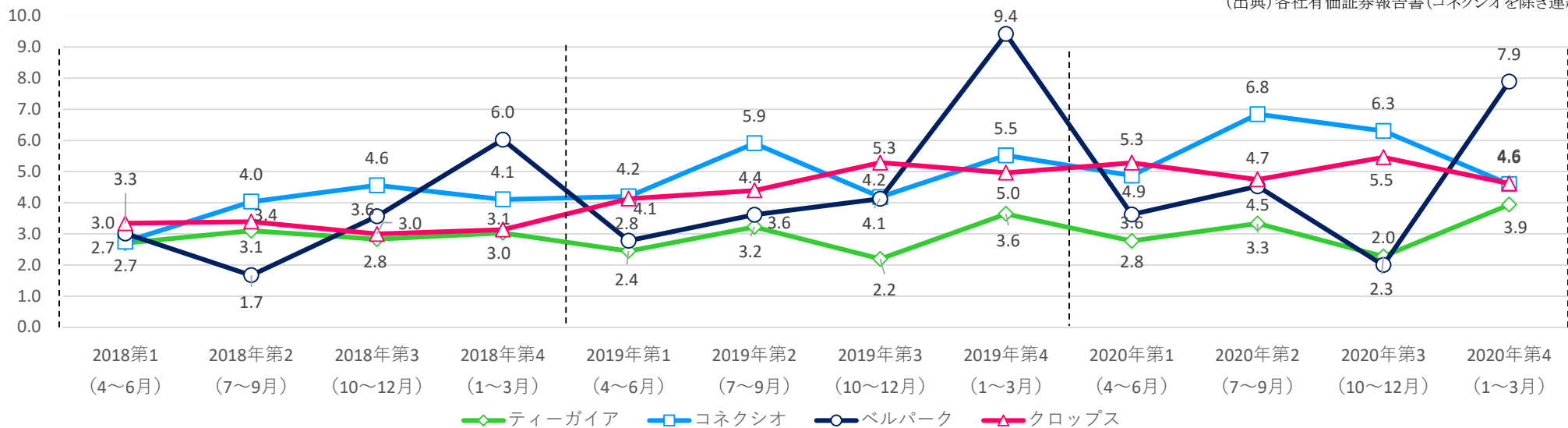


クロップス (連結)

代理店各社の営業利益率

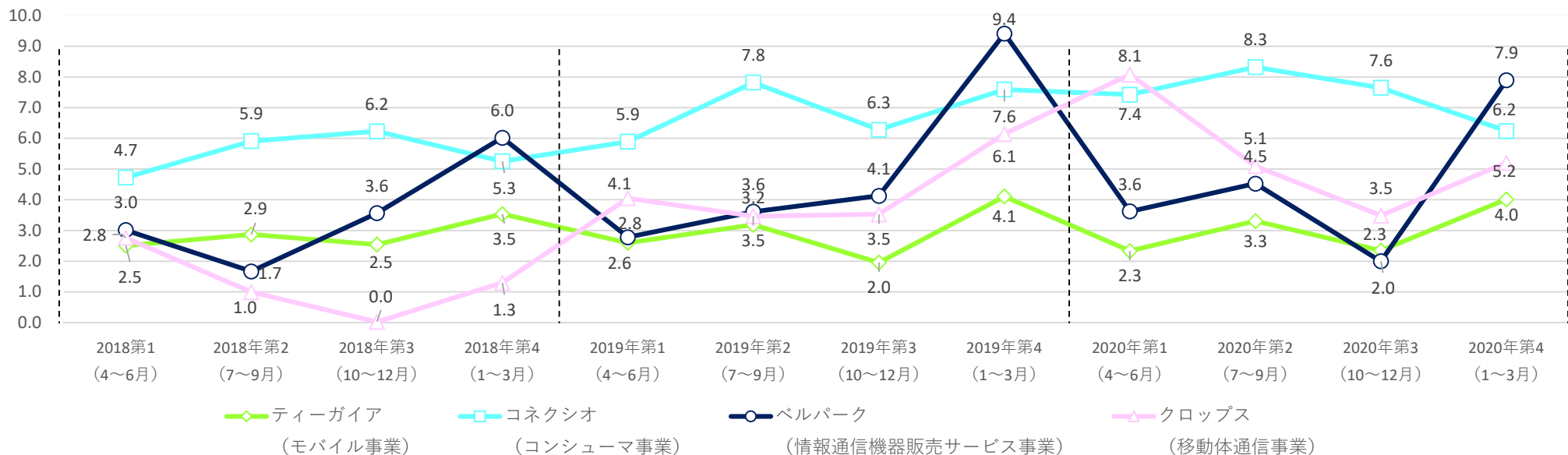
75

(出典) 各社有価証券報告書(コネクシオを除き連結)



全体

(出典) 各社有価証券報告書(コネクシオを除き連結)



セグメント

5.これまでの議論、検討の方向性(案)

○ 新料金プラン関係

- MVNOが帯域保証型サービスをしようとする、付加的な料金を徴収した上で帯域保証をするということで、帯域幅を増量しないといけないという部分が、さらなるコスト増になってくるので、MNOの廉価プランと同等のギガ数の料金メニューを比べたときに、それが帯域保証をしているか、していないかの差は、ユーザーにとってみると、利用勝手、使い勝手というのは随分差が出てくるということになる。したがって、MVNOとMNOの廉価プランとを比較する際などには、これがベストエフォートなのか、帯域保証型サービスなのかの区別をしておいたほうがいいのではないかなと思う。
- 重要なのは、数値から今回、何が分かるか、そして、どのようにこの数値を理解していくか。特に価格面では、非常に有意な形で結果が出るかもしれないが、サービス面の違いに関しては、どの程度の影響が今回の顧客の間の移動に関してインパクトを与えるか、この点を今から、方法論を含めて御議論、検討していただく必要があるのではないかなと思った。

○ 内外価格差関係

- 品質に関して、今回は諸外国の対比、比較というようなことを提示していただいたが、やはり新料金プラン等の価格のみならず、そういったサポート体制と2つの品質の基準という点も、もしフォローできれば望ましいのではないかな。

○ モバイル市場の現状関係

- 各社、「大容量プラン（無制限・大容量）」の値下げや「オンライン専用プラン（別ブランド）」による低廉な中容量プランの提供等を行うことで、料金の低廉化が進展していると考えている。（第16回資料：KDDI）
- 我が国のモバイル市場の現状については、元より、高品質且つ多様なサービスが提供されていた認識ですが、昨年後半以降の各社のサービス展開により、より一層、サービスの多様化や低廉化が進展したものと考えている。（第16回資料：ソフトバンク）
- （通信市場の現状、環境変化への評価について）利用者の選択肢が広がり競争が促進されたことで市場活性化につながったというポジティブな意見が4社。また、市場状況について注視が必要であるというニュートラルな意見が2社。ネガティブな意見としては、MNOに比べて体力のないMVNOにとっては今後さらに厳しい競争環境となる、あるいはMNOと同水準のプランを提供することは困難な状況になっている等の意見がある。（第18回：MVNO委員会）
- 昨年末にMNO各社が新プランを発表し、市場の低廉化に対応するために、我々としても4月に低価格な新プランを発表したところ。その際に、データ接続料や卸料金がなかなか見通せないといったような状況で、様々な予測や判断をする必要があった。ただ、利用者の料金が下がり、モバイル市場が活性化することは非常に望ましいことと考えているため、我々としてもどんどんマーケットを盛り上げていきたいと考えている。（第18回：IIJ）
- モバイル市場の現状につきましては、MNOが低容量帯・中容量帯において、MVNOの料金水準に接近した廉価プランを投入されたことにより、より厳しい競争環境になっていると感じている。これを受け、弊社でも2021年2月から、マイピタ（新料金プラン）を提供開始したところ。（第18回：オプテージ）

○ 新料金プラン関係

- ahamoでは、デジタルネイティブ世代をターゲットに、移行障壁のないお得でシンプルな料金プランということで設定している。充分なマーケットリサーチを行い、オンライン対応に特化して、メールなしなど、ターゲットのニーズにマッチするような提供条件としている。メインブランドとして今回の料金プランとしており、データ量が20ギガ、税抜で2,700円の低廉な料金に設定し、他社に先駆けて発表し御好評いただいている。(第16回：NTTドコモ)
- 当社では、本年3月17日にオンライン専用ブランドでシンプルな料金体系である「LINEMO」を導入し、併せて既存の「SoftBank」、「ワイモバイル」ブランドも料金/データ容量等を改定し新たな料金プランを提供している。上記各ブランドの新プランは多くのお客さまからご好評をいただいております、新プランへのお客さまの移行や新規での契約が大きく増加している状況。(第16回資料：ソフトバンク)
- 料金プランの変更を実施したMVNO(7社)のうち、効果があった、ポジティブな変化があった、反響があったと回答したのは5社。市場からは、MVNOの新プランについても好意的に受け止められているのではないかと。(第18回：MVNO委員会)

○ 卸料金、データ接続料関係

- (料金プランについて) 今後変更を予定している、検討していくと回答した主な理由、要因としては、卸料金が不透明な状況の中、料金プランを変更することは難しい、MNO、MVNEからの条件提示が遅かったために対応が間に合っていないといった回答があった。(第18回：MVNO委員会)
- MVNOのプランとMNOの廉価プランの間には通信品質に差があり、この差を埋めるため、引き続き、データ接続料の低廉化は必要。(第18回資料：IIJ)
- 一方、MNOのプランは品質が高く、MVNOが同等品質のプランを提供するには、データ接続料等の関係で、極めて困難な価格水準であることは課題。(第18回資料：オプテージ)

- ・ 通信市場の動向を見ると、市場全体として契約数が引き続き年間約5%程度の伸びを見せる一方で、事業法第27条の3の規律の対象となる役務(主に個人利用者向けのスマートフォン・フィーチャーフォン等に係る契約)の契約数は横ばいが続いている。他方で、その内訳を見ると、LTEから5Gへの移行が始まるとともに、引き続きスマートフォンへの移行が進展していることが確認できる。
- ・ こうした中、事業者が提供するデータ通信を中心とした月額料金プランを見ると、報告書2020及び総務省による「アクション・プラン」の発表以降、MNO3社から月間通信容量20GBを中心とする新料金プランが発表されたことを皮切りに、本年2月以降、MNO及びMVNO各社から従来よりも低廉な料金プランの提供が開始されており、競争の新たな一角となりつつある新規参入事業者も含め、料金競争が活発化してきていると評価できるのではないか。その結果、日本のスマートフォンの料金水準は、最も低廉な料金プランで比べると、主要国と比べても遜色のないものとなっている。
- ・ ここで、MNO3社が提供を開始したオンライン専用の新料金プランについては、オンライン専用という形態をとることによりサービス提供に係るコストを削減することで料金の低廉化を実現しつつ、必要とする利用者に対して有償での手続サポートを選択肢として提供する、海外ローミング料金を無料にする、トッピングという形で音声通話のかけ放題や1日データ使い放題などの選択肢を提供する、音声通話アプリの利用料を無料にするなど、各社それぞれに工夫を凝らした様子がうかがえる。こうした料金の設定は、利用者にとっての差別化要素・選択肢の拡大に繋がるとともに、「どのサービスに対していくら料金を負担しているのか」が以前よりも分かりやすく理解できる効果もあると考えられるのではないか。社会全体としてデジタル化が進む中、今後、特にICTリテラシーを有する利用者にとっては新たな選択肢の一つとなることが期待されるのではないか。また、手続サポートの有償化は、販売代理店にとっても、利用者に対する価値提供への対価としての位置づけが明確になるメリットもあるのではないか。

- ・ 利用者の動きを見ると、2021年2月・3月は、新規契約数・解約数とも前年同期と比べて大きく伸びており、利用者が事業者を乗り換える動きも活発化していると考えられるのではないかと。また、利用者の意識調査の結果からは、現在加入する携帯電話事業者と契約した時期が近い利用者ほど料金への納得感が高い傾向が確認できる。このことから、自らのニーズに合った料金プランを選択し、積極的に事業者を乗り換えるなどしている利用者は料金低廉化の恩恵を享受・実感している一方で、長期に渡り事業者を乗り換えていない利用者については、料金への納得感が低い傾向にあると言えるのではないかと。
- ・ この点に関して、利用者意識調査では、新料金プランに乗り換えしない理由として、「特に理由はない」、「現在の料金プランに不便を感じていない」といった積極的な不満が見られない回答が一定程度あった一方で、「手続を行うことが面倒だから」、「キャリアメールが使えないから」といった回答も同程度見られた。このことから、市場において様々な料金プランの選択肢が提供されていても、手続を始めとするスイッチング・コストが利用者の合理的な選択を妨げる効果を有することが確認されるところであり、第●章で述べるスイッチング・コストの低下に向けて、引き続き取り組みを進めることが必要ではないかと。
- ・ また、総務省においては、利用者が自らのニーズに合った事業者や料金プランを選択し、乗り換えることができるよう、ポータルサイトを通じて正確で中立的な情報の発信に努めるとともに、利用者の乗換えに関する相談・サポートに応じるような機能の実現に向けた取組を進めるべきではないかと。

- ・ 報告書2020においては、MNOの提供するサブブランドが競争環境に与える影響について注視する必要があると指摘した。これを踏まえ、今春から提供が開始されたMNO3社の新料金プラン等について、特にMVNOとの競争条件を中心に評価したところ、2021年3月の状況を見る限り、MNO3社の新料金プラン等(特にオンライン専用プラン)は、主としてMNO3社のより高額なプランからの移行に対する受け皿として機能している傾向がうかがえる。
- ・ 他方で、MNO3社の新料金プラン等の契約者数は、3社合計でMVNOの契約者数と比べても遜色ない規模であり、MVNO事業者に与える影響は小さくない。また、オンライン専用の新料金プラン等の提供の開始は2021年3月であり、今回の検証に用いたデータは蓄積として十分なものとはいえない。このため、今後とも、実際の利用者の移行がどのように進むのか、引き続きデータを取得し、特にMVNOとの競争環境に与える影響について分析・検証を継続していく必要があるのではないか。
- ・ この他、LTEから5Gへの移行が始まりつつある中、今後の5Gの普及に伴い、5Gならではのコンテンツ、アプリケーションが提供されると、携帯電話利用者のデータ使用量が増加し、より大容量の料金プランの需要が高まっていくことも想定される。このため、大容量や5Gの料金プランの料金プランについては今後一層注視し、国際的に見て遜色のない水準となっているかどうかも含め、毎年、状況を確認していく必要があるのではないか。
- ・ また、上記のとおりデータ通信を中心とした月額料金プランについては料金競争が活発化する一方で、第●章に示すとおり、音声通話料金(特に従量制料金)については、これまでは競争が制限される環境にあったことから、料金面での競争が進んでいるかを含め、今後の競争環境について確認していくことが必要ではないか。