

一部構成員限り

参考資料 2

第 28 回 WG ヒアリングを踏まえた 事業者への追加質問及びその回答

令和 4 年 5 月 11 日

競争ルールの検証に関するWG（第28回）に関する追加質問事項

第1部 通信市場・端末市場の動向関係

<0円から利用可能なプランについて>

1-2 御社が提供する povo 2.0 について、価格圧搾を指摘する意見がありますが、御社としてのお考えをお聞かせ下さい。

その際には、例えば以下のような定量的なデータについて、構成員限りの扱いでも構わないので、御教示下さい。

- ・povo2.0 の提供開始からの契約数合計
- ・povo2.0 の提供開始からの契約数合計の内訳（自社内のプラン変更、MNP による転入、新規加入の別）
- ・povo2.0 の ARPU（提供開始からの平均）
- ・通信料金の支払いが一月間以上「ゼロ円」だったことのある契約数の割合（提供開始からの累計）

（西村（暢）構成員）

（KDDI 回答）

- ・povo2.0 は、お客さまがご自身のライフスタイルに合わせて必要なトッピングを購入いただくことを前提としたサービスであり、au・UQ mobile と同様に、適切な事業構造のもとでサービス提供しております。
- ・なお、接続料の算定等に関する研究会において、弊社を含め二種指定事業者に関する接続料と利用者料金との関係については議論・検証されると認識しております。同研究会において、今後、検証方法の詳細や各事業者から報告する実績データの範囲・粒度等について議論・検討予定であり、弊社としても、情報提示が必要である実績データについては可能な範囲で協力していく所存です。
- ・接続料の算定等に関する研究会で議論・検証された結果を、総務省様から本 WG に共有いただくことで、本 WG での理解も深まるものと考えます。

<料金値下の各社決算への影響について>

1-4 昨年の春以降の低廉な新料金プランの提供開始が、御社の決算にどのような影響を与えているのか。最新の数値（2021年度第3四半期（2021年12月期））、今年度通期の見通し、さらに来年度以降の見通しをお示しいただきたい。

（佐藤構成員）

（KDDI 回答）

- ・通信 ARPU 収入の減少として影響が表れております。具体的には、2022年3月期第

3 四半期決算説明会（2022 年 1 月 28 日）にて「マルチブランド通信 ARPU 収入」が前年同期比で 564 億円減少したことを発表しております。

- ・ 5G や使い放題プランのご利用の推進等によって、低廉な新料金プランの影響を低減していきませんが、2021 年度通期では、更なる減少を見込んでおります。
- ・ 2022 年度以降の見通しについては、現在精査しており、2022 年 3 月期決算説明会（2022 年 5 月 13 日）にてご説明する予定です。

<最新端末の安値販売について>

1-6 最新端末の安値販売に関し、ソフトバンクからは、端末ビジネスで収支が成り立つよう設計されているとのご主張があった。御社においては、ソフトバンクと同様に、端末ビジネスで収支が成り立っているのか、ご教示いただきたい。

また、「端末ビジネス」の収支の算定に当たり、次の項目が支出・費用項目に含まれているのか、それとも回線販売など他のセグメントの支出・費用項目に含まれているのかご教示いただきたい。

- ・ MNP 割引（22,000 円まで）
- ・ 機種限定特典（代理店による独自値引分を除く）
- ・ 端末購入プログラムの利用に係る値引き分（端末購入 2 年後の残債免除額と下取価格との差額）

（北構成員）

（KDDI 回答）

- ・ モバイル通信料収入や端末販売収入、端末の調達費用、奨励金等の売上、費用についてセグメント毎（パーソナル／ビジネス／その他）の採算管理は行っており、それらを踏まえて各種施策の検討を行っておりますが、「端末ビジネス」という区分に特化して、各種売上や費用等を紐づけた採算管理は行っておりません。

1-8 御社において、最新端末の安値販売を行う台数の決定は、販売店の裁量で行っていることか。それとも電気通信事業者側で管理をしているのか。

（西村（真）構成員）

（KDDI 回答）

- ・ 転売目当ての購入を抑止する目的での台数制限については、販売代理店の裁量で行っています。

第2部 事業法第27条の3の執行の状況関係

<各社のアラートシステムについて>

2-1 御社は資料 P.30 で、通信契約の締結を条件とする端末の割引額が2万円を超える場合にアラートで知らせるシステムを構築しているとのこと説明。

一方、現に「一括1円」など2万円を大きく超える割引を行っている訳だが、このような割引を実施する場合、アラートシステムはどのように機能するのか。

(大谷構成員)

(KDDI 回答)

- ・ 事業法第27条の3等に抵触する恐れがないか、受付時に再確認を促すためのシステムとなっています。
- ・ 2万円を超える割引を入力し「割引額が2万円を超えている」旨の表示がされる場合には、施策が「回線契約を条件に適用される割引」でないこと（事業法第27条の3等に抵触しないこと）を確認し、販売を行うものとなっております。

<新規番号契約における MNP 転出の増加について>

2-4 楽天モバイルは資料 P.40 で、新規番号で契約し、短期解約する場合において MNP 転出が非常に多くを占めているとして、高額端末の過度な値引きがその要因ではないかと推測。

これに関し、御社においても同様に、直近1か月間につき、新規番号契約及び MNP 転入における、短期（1月以内）の解約率及びそのうち MNP 転出率をそれぞれ教えていただきたい。

(大橋構成員)

(KDDI 回答)

- ・ 具体的な数値の回答は差し控えますが、弊社（au/個人契約/スマホ）の場合、新規番号で契約し短期（1か月以内）解約したお客さまのうち、MNP 転出したお客さまが非常に多くを占めているということはございません。

構成員限り

第3部 携帯電話端末の対応周波数の制限関係

<自社の周波数を中心に対応した端末のメリットについて>

3-2 NTTドコモが別冊P.21で主張している「自社の周波数を中心に対応した端末のメリット（他社の周波数にも広く対応した端末と比べ、安定的かつ高速通信を享受できる可能性）」について、同様に考えているか。

(北構成員)

(KDDI 回答)

- ・ 弊社の取り扱い端末については、お客さまがより高速かつ安定的に KDDI のネットワークでスマートフォンをご利用いただけるようになっている場合があり、SIM フリー端末などと比較して、弊社が実現したい機能について性能の差が生じるケースは想定されません。

<各社が公表しているエリアマップについて>

3-3 NTTドコモはエリアマップにおいてプラチナバンド(800MHz)でしかカバーされていないエリアを公表している。御社は、NTTドコモと同様に、プラチナバンドでしかカバーされていないエリアを示しているか。示していれば、教えていただきたい。

(関口構成員)

(KDDI 回答)

- ・ 弊社の4GLTEのエリアマップにおいて、プラチナバンド(800MHz)でしかカバーされていないエリアは公表しておりません。
- ・ 弊社の場合、「4GLTE(800MHz)」のカバーエリアをベースに表示しており、それに加え、「4GLTE(1.7GHz)」「4GLTE 海上エリア」の表示もしております。

<モジュール端末の扱いについて>

3-4 モジュール端末の対応周波数の「必須バンド」「推奨バンド」の指定について、スマートフォンと同一か。仮に違いがあれば具体的にお示し頂きたい。

(相田主査代理)

(KDDI 回答)

- ・ スマートフォンと同様、弊社からは「必須バンド」の搭載要望をさせていただいておりますが、その他の周波数への対応はメーカーの判断にお任せしております。

3-5 端末の対応周波数を共通化することや、各社端末の対応状況について業界一元的に情報提供を行うことについて、モジュール端末についてはどのように考えるか。

(相田主査代理)

(KDDI 回答)

- ・ 対応周波数の共通化は、一般的に評価に係わる工数や部材コストの増加などが考えられるため、お客様の利益につながらないケースもあると想定いたします。
- ・ 各モジュール端末の対応周波数について業界一元的に情報提供することで、お客様のモジュール採用検討が容易になる場合もあると考えます。

以上