



検討の方向性(案)について (「一部ゼロ円」料金プランと価格圧搾の関係)

令和4年6月7日
事務局

- KDDIの「povo2.0」や楽天モバイルの「Rakuten UN-LIMIT VI」など、料金体系の一部においてゼロ円で提供されるプランについて、価格圧搾に当たるか否か検証が必要、との指摘があった。

【構成員意見】

- MNOとMVNOの同等性の確保に関して問題と考える点。基本料金0円のpovo2.0が、価格圧搾なのではないか、原価割れしているのではないか、コストに適正利潤を乗せた料金になっているのか、検証が必要だと思う。
- 価格圧搾については、合理的な企業が市場から排除されるような価格、一般的には料金水準の問題だと思っている。
- 価格圧搾の話は、ゼロ円だから問題だという話ではなく、プレーヤーとして市場、競争にどれだけインパクトを与え得る立場なのかということも非常に重要。実際、ゼロ円だと言っても、マネタイズの仕方、恐らくビジネスとして様々工夫しているところもあると思うので、そうしたところを一概に否定することも問題かと思う。必ずしもゼロ円だから価格圧搾だ、よって問題、という論の立てつけはしないほうが良いと思っている。

【事業者意見】

- モバイル市場全体として、各社が低価格帯の料金プランの値下げを実施しているが、楽天モバイルやKDDIが提供するゼロ円プランは、価格圧搾の懸念等もあるかと考えており、MVNO事業者も含めたモバイル市場全体での公正競争環境の確保に向けた検証が必要。コスト割れしているのではないか、それがMVNOも含めた競争にどう影響を与えるのか、ということの検証を行うべきではないか。
- KDDI及び楽天モバイルのプランについては、顧客の支払金額やコスト構造が把握できないことから回答しかねるが、一般論として「0円提供」といった形でコスト・利潤を明らかに下回る価格設定がなされている疑義がある場合は、公正競争の観点で検証意義があるものと考える。
- 接続料と小売料金の関係性についてはスタックテストを活用することが考えられるが、楽天モバイルが指定事業者ではないことをもって検証対象外するのは不適切と考える。
- povo2.0は、お客様が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プランであり、180日間有料トッピングの御購入がない場合は、利用停止あるいは契約解除になるため、コストがかかっているにもかかわらずゼロ円で利用いただくことを意図したプランではない。つまり、必要なコストは、お客様が購入されるトッピングの売上げで賄うことを前提としている。
- 楽天モバイルは、2020年4月にチャレンジャーという位置づけで携帯電話市場へ本格参入し、結果として市場における競争を活性化し、料金水準の引下げにも貢献できたものと考えている。法的な観点においても、有識者や弁護士の方々、専門家の方々にも御相談の上、本プランについて開発、提供しており、問題はないものと考えている。

1. 携帯電話市場において懸念される価格圧搾の問題について

- 携帯電話サービスを提供する上では電波を利用することが必須であり、有限な電波の割当を受けた事業者(MNO)以外の者(MVNO)が携帯電話サービスを提供するには、MNOが整備する基地局等のネットワークを借りざるを得ない構造にある。
- こうした構造の下で、MNOが、そのネットワークを借りてサービスを提供するMVNOに対して、ネットワークを借りる際の費用である接続料や卸料金(以下「接続料等」という。)を引き上げ、又は自らの小売料金を引き下げることによって、両者の差を無くし、又は狭めることで当該MVNOの事業を困難にすることは、いわゆる「価格圧搾」による不当な競争を引き起こすものとして問題となる。

(参考)従来のMNO3社による音声通話料金とMVNOに対する音声卸料金の関係は、正にこの問題に該当するおそれのある行為として、報告書2021において指摘されたものである。

2. MNOによる、価格圧搾による不当な競争を防止する為の措置(モバイル・スタックテスト)の検討状況について

- 電気通信事業法においては、MNOのうち、相対的に多数の移動端末設備を收容設置するMNOについては、他の電気通信事業者との接続協議において強い交渉力を有し、優位な地位に立つことになるため、第二種指定電気通信設備制度において、接続料等についての適正性を確保するための各種規律を設けている。
- 同制度に基づき、現在、「接続料の算定等に関する研究会」(以下「接続料等研究会」という。)において、接続料等と小売料金との関係について、価格圧搾による不当な競争を引き起こすものでないか検証するための枠組み(いわゆるモバイル・スタックテスト)について検討が進められている。この中では、接続料等についての適正性を確保することが必要となる第二種指定電気通信設備を設置する事業者を対象とする方向で検討が進められている。
- 第二種指定電気通信設備を設置していない事業者については、事業法上、事業者間の相対協議により接続料等を設定することが基本とされており、仮に第二種指定電気通信設備を設置していない事業者とMVNOとの間で接続料等について協議が調わない場合は、当事者の一方又は双方の申出により、紛争処理スキームにより解決することとなっている。

(参考) 接続料と小売料金との関係の検証

- MNO3社(第二種指定電気通信事業者である、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクをいう。以下同じ。)が、2021年3月に提供を開始した、データ容量20GBの新料金プランについて、MVNOからの要望を踏まえ検証。
- MNOの設定する利用者料金が、回線費用と営業費を上回っており、MVNOが同等の条件により同等のサービスを提供できるかどうかについて検証。

< 前回検証対象としたMNO 3社の料金プラン >

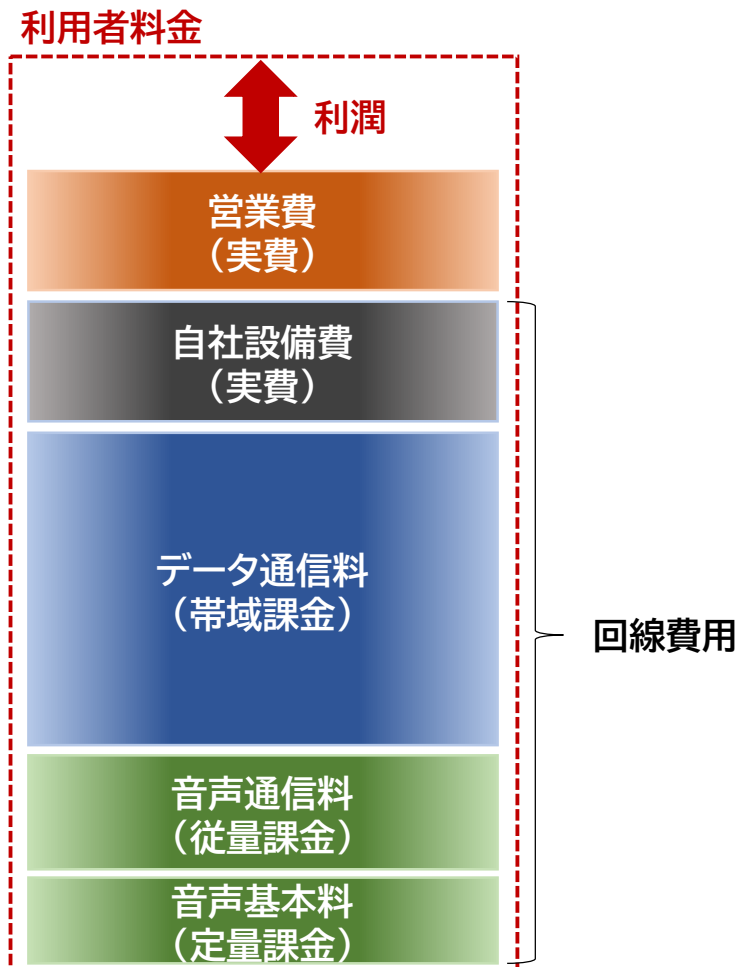
※ 検証を実施した2021年2月時点の各社プラン

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
	ahamo	povo on au	Softbank on LINE (仮称)
開始時期 (2021年)	3月	3月	3月
月間通信容量	20GB	20GB	20GB※1
容量超過後の 通信速度	1Mbps	1Mbps	1Mbps
月額利用料	2,980円	2,480円	2,980円
音声	—※2 (1回5分以内 国内通話 かけ放題込み)	500円※4 (1回5分以内 国内通話 かけ放題オプション)	—※2 (1回5分以内 国内通話 かけ放題込み)
受付チャネル	Webのみ	Webのみ	Webのみ
キャリアメール	利用不可	利用不可	利用不可
月額料金 (合計)	2,980円 (税込3,278円)	2,980円 (税込3,278円)	2,980円 (税込3,278円)

※1 LINEは通信容量の消費なく利用可能。 ※2 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。
 ※3 500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。
 ※4 1,500円/月で、国内通話がかけ放題となるオプション、200円/日で、データ使い放題となるオプションも提供。
 ※5 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。
 (特に記載のない限り、価格は税抜。)

出典: 各社HP

< 携帯料金のコスト構造 (イメージ) >



(接続料の算定等に関する研究会(R3年3月))

- KDDIの提供する「povo 2.0」は、月々の基本料金を0円とし、「トッピング」として様々な利用期間・料金体系のデータ通信容量や音声通話メニューを組み合わせる料金体系となっている(180日間以上有料トッピングの購入がない場合は利用停止、契約解除)。
- KDDIは、接続料等研究会における議論の中で、第二種指定電気通信設備を設置する事業者として、モバイル・スタックテストの対象となる方向で検討が進められている。
- 同社は、povo 2.0について、接続料等研究会におけるモバイル・スタックテストの議論に協力していくと回答している。
- 同社のpovo 2.0については、今後、モバイル・スタックテストのスキームの中で、必要に応じて^(※)、小売料金と接続料等の関係について、価格圧搾の問題がないか、検証・確認を行うことが適当ではないか。

※ 接続料等研究会においては、モバイル・スタックテストにおいて検証の対象とすべきサービスや料金プランについて、次のとおり論点を整理している。

- MNOの一部からは接続料水準が低廉化の場合は検証不要、0円プランのみ検証すべきとの意見があったが、接続料の低廉化の局面における検証の必要性については前述の「1. 対象事業者」の論点整理案で示したとおりである。携帯電話料金と接続料等の関係の検証の目的が第二種指定電気通信設備に係る接続料等の水準の妥当性を検証することであることから、接続を用いて競争することになるMVNOの視点に立って対象を決定することが適当ではないか。また、検証を効率的・効果的に行う必要もあることから、具体的には、MVNOが現に提供しているサービス・料金プランと同等のサービス・料金プランのうち、MVNO(その関連団体を含む。)から具体的な課題に基づき検証対象とすべき旨の要望が寄せられ、かつ、接続研の議論を経てその要望に合理性があるものと認められたものとすることが適当ではないか。

Povo2.0は基本料0円/月から利用可能。なお、基本料0円のみで利用可能なサービスは、次のとおり。
 ※180日間以上有料トッピングの購入などが無い場合、利用停止、契約解除となる ※※ 料金は税込

	利用可能な内容	備考
データ通信	128kbpsのデータ通信	・高速通信を行うためには、データトッピングの購入等が必要
	テザリング	・データトッピングの購入等がない場合、128kbpsとなる
	+メッセージ	・データトッピングの購入等がない場合、128kbpsとなる
通話	発着信	・発信には別途従量制料金(22円/30秒)が必要 ・かけ放題の利用には通話トッピングの購入が必要
	ダイヤルサービス (緊急通報、0120、0570等)	・緊急通報等の通話料無料のダイヤルサービス以外は別途従量制料金(22円/30秒)が必要
SMS	送受信	・送信には別途従量制料金(3.3円/通)が必要。
その他	データボーナス	・「#ギガ活」で獲得したデータ容量の利用が可能
	緊急速報メール	

(参考)提供中の「トッピング」

カテゴリ	名称	料金
データ	データ追加1GB(7日間)	390円
	データ追加3GB(30日間)	990円
	データ追加20GB(30日間)	2,700円
	データ追加60GB(90日間)	6,490円
	データ追加150GB(180日間)	12,980円
	データ使い放題(24時間)	330円

カテゴリ	名称	料金
通話	5分以内通話かけ放題	550円/月
	通話かけ放題	1,650円/月
コンテンツ	DAZN使い放題パック(7日間)	760円
	smash.使い放題パック(24時間)	220円
サポート	スマホ故障サポート	830円

問 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)

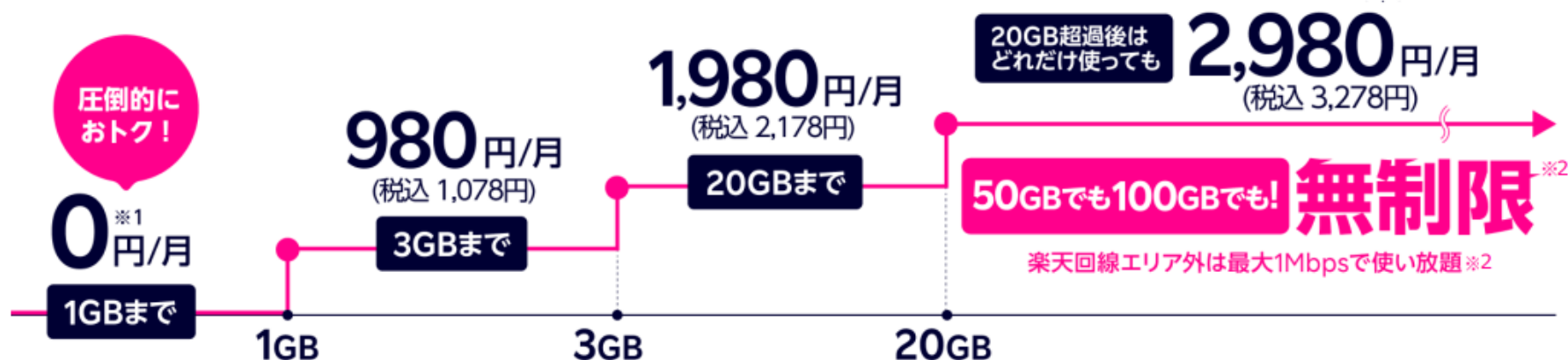
KDDIの回答

※下線は事務局追加

- 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。

- 楽天モバイルの提供する「Rakuten UN-LIMIT VI」は、一契約者一回線までに限り、データ使用量月1GBまで0円、月1GBを超えた場合に980円(3GBまで)、1,980円(20GBまで)、2,980円(20GB超)と、段階式で月額料金が上がっていく料金体系となっている。(なお、楽天モバイルは、7月1日から「Rakuten UN-LIMIT VII」の提供を開始することを発表済。「VII」においては、データ使用量月3GBまで980円とされ、「VI」における「ゼロ円」の部分が改定されることとされている)。
- 現時点において、楽天モバイルのネットワークを借りて携帯電話サービスを提供するMVNOは存在していないことから、価格圧搾の観点から小売料金と接続料等の関係について検証する必要性は乏しいのではないかと。
- 楽天モバイルは、基地局等のインフラ整備を進めており、現時点で人口カバー率が97%に届いたとしている。これまでのところ、楽天モバイルのネットワークを借りて携帯電話サービスを提供するMVNOは存在しなかったが、今後、現れる可能性は想定される。
- 楽天モバイルは、現時点で第二種指定電気通信設備の指定を受けていないところ、今後、楽天モバイルのネットワークを借りて携帯電話サービスを提供するMVNOが現れ、当該MVNO向けの接続料等と楽天モバイルの提供する小売料金との間で価格圧搾の疑念が生じた場合には、当該MVNOからの申出等を受け、紛争処理スキームの中で、必要に応じて両者の関係を検証することが適当ではないかと。
- また、今後、楽天モバイルが端末数シェアを伸ばし、第二種指定電気通信設備の指定を受けた場合には、モバイル・スタックテストのスキームの中で、必要に応じて、小売料金と接続料等の関係について検証・確認を行うことが適当ではないかと。
- なお、「VI」が市場全体に与えた影響としては、MVNOにとって競争上の圧力となっている面があると思われるものの、むしろ、主にMNO3社に対する競争圧力として機能するとともに、市場の新規開拓の機能を果たしてきたものと考えられる。実際に、同社の参入後、MNO各社が対抗的な料金値下げを行ったことなどを踏まえれば、「VI」は市場全体として競争の活性化に貢献したという面が大きいと言えるのではないかと。(資料2参照)
- また、新規事業者であり、かつ、インフラ整備途上にある同社のような事業者が、新規参入後の一定の期間、事業基盤となる顧客獲得のために、必ずしもコストを賄えない形で料金設定を行うことは、新規事業者としての事業戦略上、通常想定されるものではないか。依然としてMNO3社が8割以上のシェアを有するモバイル市場に対する継続的・潜在的な競争圧力の可能性を確保し、新規事業者に対する委縮効果を抑制する観点からは、一般論として、新規事業者によるこうした料金設定について直ちに問題視することは控えるべきではないか。

全国民に最適なワンプランとして、段階制プラン Rakuten UN-LIMIT VIを提供開始（2021年4月1日～）



※1 製品代、オプション料、通話料等は別費用。2回線目以降は0GB～3GBまで980円（税込1,078円）。以下のケースの場合、解約された翌月の1日時点で、契約中の回線のうちサービスが利用開始になる日が最も古い回線が「1回線目」となり、プラン料金（月額0円～2,980円（税込3,278円））が適用されます。

- ・一度ご契約されていた回線を解約された後に、再度別回線を契約された場合
- ・複数回線ご契約いただいている方が1回線目を解約した場合

※2 データ無制限は、楽天基地局に接続時。公平にサービスを提供するため通信速度の制御を行う場合があります。パートナー回線エリアは、国内は5GB超過後は最大1Mbps、海外は2GB超過後は最大128kbpsで使い放題。最大1Mbpsで使用時、動画再生・アプリダウンロード等では、時間がかかる場合あり。通信速度はベストエフォート（規格上の最大速度）であり、実効速度は通信環境・状況により変動します。

※7月1日から「Rakuten UN-LIMIT VII」へ自動移行

問 御社が提供するUN-LIMIT VI 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。

- ・UN-LIMIT VI の直近半年間の契約数合計
- ・UN-LIMIT VI の直近半年間の契約数合計の内訳(自社内 MVNO からの移行、MNP による転入、新規加入の別)
- ・UN-LIMIT VI の ARPU(直近半年間の平均)
- ・通信料金の支払いが一月間以上「ゼロ円」だった契約数の割合(直近半年間の累計)

楽天モバイルの回答

構成員限り

楽天モバイルの回答(続き)

構成員限り



楽天モバイル 新プラン発表に関する補足説明

構成員限り

その後、2022年5月13日に当社より、新プラン「Rakuten UN-LIMIT VII」を発表いたしました。この背景には、当社において、2022年4月までにMNO加入者数500万超、4G人口カバー率97%、全国1,100店舗展開等を達成する等、事業基盤が整い認知等が浸透したことで、サービスの利用を躊躇する方が減少したことがございます。

当社がチャレンジャーとしての黎明期から成長期へと新たなステージに向かうことで、今後携帯電話市場への影響力をより増していくことを鑑みると、0円で「お試し」いただくフェーズは過ぎつつあるものと認識しております。また、この数年で通信の利用スタイルにも変化があり、通信データ利用量は増加傾向にあるため、税抜2980円でデータ使い放題というのは据え置いたままとしています。さらに、いくつかの楽天グループサービスをお得に利用できるなど、データ利用の多いお客様ほどお得になるプランとしています。

構成員限り

- 今回は、KDDI及び楽天モバイルの料金プランにおいて、料金体系の一部においてゼロ円となる部分があることを捉えた上で価格圧搾についての懸念を指摘する声を受けて、考え方の整理を行った。
- 当該指摘は、当該「一部」において明らかにコストを賄えない可能性があることを踏まえたものと考えられるが、他方で、事業者が設定する小売料金については、各々の事業者が、料金体系の一部においてコストを賄えない可能性があっても、そのリスクを取って全体としての料金プランを設計することは、一般的には想定し得るものである(現に、MNO各社等がこれまで提供してきた「かけ放題」プランは、相当に長時間音声通話を利用する利用者については明らかにコストを賄えないことが想定される)。
- こうした中、料金体系の一部において、例えば料金をゼロ円とするなどコストを賄えない部分が存在することのみを持って、直ちに「価格圧搾」のおそれがあるものとして問題視し、確認・検証作業を行うべきとすることは適当ではないのではないか。
- 価格圧搾の問題を含め小売料金が不当な競争を引き起こすものであるか否かの検証の必要性の判断に当たっては、単に料金プランの形式のみで判断するのではなく、競争への影響度合い等を踏まえて総合的・客観的に判断すべきではないか。