

競争ルールの検証に関する報告書 2022 (案)

2022年9月

電気通信市場検証会議
競争ルールの検証に関するWG

目次

第1章	はじめに	1
第2章	モバイル市場の競争環境に関する検証	3
1.	報告書2021の公表以降の取組	3
(1)	報告書2021における主な提言	3
(2)	報告書2021の公表以降の総務省等における取組	5
2.	事業法第27条の3の執行の状況	7
(1)	上限2万円規制に関する事項	7
(2)	既往契約の解消状況	23
(3)	その他、執行全般に関する事項	31
3.	モバイル市場の現況と分析	41
(1)	分析の視点及び手法	41
(2)	通信市場の動向	43
(3)	端末市場の動向	68
(4)	事業者等の経営状況	82
第3章	モバイル市場等に係る課題	85
1.	携帯端末の対応周波数等について	85
2.	乗換えコストの更なる改善	112
3.	「一部ゼロ円」料金プランと価格圧搾の関係について	117
4.	いわゆる「転売ヤー」対策について	122
5.	固定通信市場に係る課題	128
第4章	おわりに	143
	各種資料	150

1 第1章 はじめに

2 2019年5月、通信料金と端末代金の完全分離、行き過ぎた囲い込みの禁止等を
3 内容とする電気通信事業法の一部を改正する法律（令和元年法律第5号。以下
4 「改正法」といい、同法による改正後の電気通信事業法（昭和59年法律第86号）
5 を以下「事業法」という。）が成立し、同年10月に施行された。

6 本WGは、改正法により講じた措置の効果やモバイル市場に与えた影響など
7 につき評価・検証を行うことを目的として、「電気通信市場検証会議」（座長：大
8 橋弘東京大学公共政策大学院・大学院経済学研究科教授）の下に設置されたもの
9 である。

10 本WGでは、改正法の施行後、2020年度から継続して評価・検証を行ってきて
11 おり、2020年10月には「競争ルールの検証に関する報告書2020」（以下「報告書
12 2020」という。）を、その後、2021年9月には「競争ルールの検証に関する報告
13 書2021」（以下「報告書2021」という。）を公表してきた。

14 報告書2021を取りまとめる過程では、MNO（Mobile Network Operator）及び
15 MVNO（Mobile Virtual Network Operator）各社による従来よりも低廉な新しい
16 料金プランの提供が相次いで開始される市場環境の中、事業法第27条の3の執
17 行の状況に加え、利用者による事業者の乗換えの傾向や端末市場における価格
18 帯別の販売状況等につき、新たなデータや実態に基づく分析・評価を実施すると
19 ともに、携帯電話の音声通話料金（特に従量制料金）、スイッチングコスト、販
20 売代理店の在り方といった個別の課題について検討を行った。

21 その結果として、報告書2021では、通信市場においては事業者間における料金
22 競争や利用者による乗換え・料金プランの見直しなどの動きが活発化している、
23 端末市場においても利用者がニーズに合った端末を選択し利用する傾向が進展
24 しつつある、と分析・検証する一方、通信料金と端末代金の分離の実態、「既往
25 契約」の解消状況、音声通話市場（特に従量制料金）における実質的な「逆ざや」
26 の状態等、なお残る課題を明らかにした上で、その対応について提言した（第2
27 章 1.）。

28 その後のモバイル市場においては、特にMVNO各社が多様なプランを新たに提
29 供する動きを活発にする一方、端末の安値販売に伴う転売など現場における問
30 題も一部指摘されるなど、引き続き、様々な動きが生じている。

31 本WGにおいては、こうした市場環境の中、事業法第27条の3の執行の状況に
32 つきその実態を把握するとともに、実際のデータに基づきモバイル市場の現況

33 を分析・評価し、報告書2021公表以降における市場の競争環境を検証した（第2
34 章 2. 及び3.）。

35 加えて、携帯端末の対応周波数、「一部ゼロ円」料金プランと価格圧搾の関係、
36 いわゆる「転売ヤー」対策といった、報告書2021公表以降に新たに指摘された課
37 題についても、その対策について検討を行った（第3章）。

38 今般、これらの結果及び今後取り組むべき事項を中心に、本WGにおける検証
39 と検討の結果を「競争ルールの検証に関する報告書2022」として取りまとめ、公
40 表する。

41 第2章 モバイル市場の競争環境に関する検証

42 1. 報告書2021の公表以降の取組

43 (1) 報告書2021における主な提言

44 報告書 2021 においては、報告書 2020 公表以降のモバイル市場の競争環境
45 に関する評価・検証、及び同市場における個別の課題についての検討の結果と
46 して、主に次の点について提言した。

47 ○ 事業法第 27 条の 3 の違反事例の確認等

48 引き続き、通報窓口や覆面調査を通じて事業法第27条の3の規律に反す
49 る行為が行われていないかの確認を行うとともに、今後、必要な制度整備を
50 していくことが求められる。

51 ○ 既往契約の早期解消

52 総務省においては、既往契約の種類に応じて、その解消の進捗状況や困い
53 込み効果の程度、また、利用者への影響にも配慮しつつ、既往契約の早期解
54 消に向けたスケジュールを定めた上で、事業者に対し、既往契約をできる限
55 り早期に解消するための積極的な取組を求めることが適当である。

56 ○ 端末購入プログラムが与える影響

57 MNO 3 社¹が提供する端末購入プログラムについて、端末購入における過度
58 な困い込みの要因となっていないか、今後、端末市場における問題としても
59 注視していくことが必要である。

60 ○ MNO 3 社の廉価プラン等²の契約数等の動向

61 MNO 3 社の廉価プラン等について、実際の利用者の移行がどのように進む
62 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
63 て重大な関心をもって分析・検証を継続していく必要がある。

64 ○ 5Gの普及状況

¹ 本報告書において、「MNO 3 社」とは、株式会社NTTドコモ（以下「NTTドコモ」という。）、KDDI株式会社（以下「KDDI」という。）及びソフトバンク株式会社（以下「ソフトバンク」という。）のことをいう。

² 「NTTドコモ (ahamo)」、「au (povo)」、「UQ mobile」、「SoftBank (LINEMO)」及び「Y!mobile」をいう。なお、報告書2021においては、これらの料金プラン・ブランドを「MNO 3 社の新料金プラン等」と呼称していた。

65 通信市場及び端末市場における競争ルールの検証の観点から、我が国に
66 おける5Gの普及状況について、ミリ波やスタンドアローン方式（以下「S
67 A」という。）によるものの状況も考慮しつつ、引き続き、その契約数、端
68 末販売台数等の状況を確認していく必要がある。

69 ○ 音声通話料金（特に従量制料金）について

70 MNOとMVNOとの間の競争が阻害されるような事態を未然に防止するた
71 めの有効なルールの具体的な在り方について、別途専門的に検討を進め、速
72 かに所要の制度整備を図ることが必要である。

73 ○ 携帯電話端末の対応周波数等

74 総務省においては、MNO3社が販売する携帯電話端末の対応周波数帯等
75 について、事業者乗換え時のスイッチングコストになっていないか、状況を注
76 視していくことが適当である。

77 ○ その他のスイッチングコスト

78 オンライン解約手続について、少なくとも24時間の受付対応が求められ
79 るものであり、ガイドラインに明記すべきと考えられる。

80 端末補償サービス、他サービスとのセット販売による割引について、引き
81 続き状況を注視していく必要がある。

82 ○ 販売代理店の在り方

83 通報窓口の積極的な活用や覆面調査等を通じて実際の販売現場において
84 事業法第27条の3違反が行われていないか確認し、是正が図られていない
85 場合には、必要に応じて、事業者から手数料・奨励金体系等について報告を
86 求め、事業法第27条の3の違反を助長するものがないか確認をすることが
87 適当である。

88 ○ 事業者間連携による工事の削減

89 引込み線転用を自己設置事業者や集合住宅も含めた場合について、総務
90 省及び関係事業者においては、まずは課題の整理を行い、対応の可能性につ
91 いて検討することが適切である。

92

93 (2) 報告書2021の公表以降の総務省等における取組

94 上述の報告書2021における提言も踏まえた、同報告書の公表以降の総務省
95 等における主な取組は次のとおりである。

96 ① 利用者の理解を助けるための取組

97 ○ 携帯電話ポータルサイトの拡充

98 総務省は、消費者が自分に合った携帯電話サービスを選ぶ際に役立つ
99 情報をまとめた「携帯電話ポータルサイト」を公表しているところ（2020
100 年12月～）。2022年4月に同サイトをリニューアルし、料金プランの見
101 直しに関して参考となる動画や最近の動きを解説する漫画を追加するな
102 ど、内容を大幅に拡充した。

103 ○ 消費者団体への説明会の開催

104 総務省は、2022年3月から4月にかけて、主婦連合会（同年3月）、全
105 国消費生活相談員協会（同年同月）及び全国消費者団体連絡会（同年4月）
106 に対し、2021年春以降の低廉な新しい料金プランの提供の状況や、利用
107 者による新しい料金プランへの移行の状況など、モバイル市場の動向に
108 関する説明会を開催した。

109

110 ② 多様で魅力的なサービスを生み出すための取組（事業者間の公正な競
111 争の促進）

112 ○ 卸協議の適正性の確保に係る制度整備（事業法の改正）

113 報告書2021及び接続料研究会において取りまとめた「卸協議の適正性
114 の確保に係る制度整備について」を踏まえ、第一種指定電気通信設備又は
115 第二種指定電気通信設備を設置する事業者に対し、特定卸電気通信役務
116 を提供する義務及び同役務に関する料金の算定方法等の情報を卸先事業
117 者に提示する義務を課すこと等を内容とする「電気通信事業法の一部を
118 改正する法律」（案）が2022年3月に国会に提出され、同年6月に成立し
119 た（公布後1年以内に施行）。

120 ○ データ接続料の低廉化

121 データ接続料については、2021年2月末の届出時点で、「アクション・
122 プラン」に掲げた「3年間で半減させる目標」を1年前倒しで実現してい
123 たところ、2022年2月末の届出時点では、更に低廉化が進み、今後3年
124 間でおおよそ半減のペースで低廉化が進捗する見込みである。

125

126 ③ 利用者による乗換えやプラン変更を手軽にするための取組

127 報告書 2021 の公表以降も、総務省等において、利用者による乗換えやプ
128 ラン変更をより手軽にするため、主に次のような取組が継続して行われて
129 いる（第3章 2. 「乗換えコストの更なる改善」において詳述）。

- 130 ・ 総務省は、MNP³ワンストップ化の2023年春頃の運用開始に向け、MNO
131 及び（一社）テレコムサービス協会MVNO委員会（以下「MVNO委員会」と
132 いう。）との間の議論を継続し、具体的な方向性に関する検討が進展し
133 した。
- 134 ・ 総務省は、公正取引委員会と共同して、2022年6月、「電気通信事業
135 分野における競争の促進に関する指針」を改正し、オンライン手続の24
136 時間受付等に関する規定を追加した。
- 137 ・ 総務省は、困り込みの一層の解消のため、改正法施行前に締結された
138 既往契約に係る経過措置の見直し等を実施。これを受け、MNO3社は既
139 往契約を含む全ての契約の違約金を撤廃した。
- 140 ・ MNO3社において2021年12月から、楽天モバイルにおいても2022年
141 8月からキャリアメールの持ち運びサービスの提供が開始された。

³ MNP（モバイルナンバーポータビリティ）とは、携帯電話役務の利用者が携帯電話事業者を変更した場合に、携帯電話番号を変更することなく変更後の携帯電話事業者が提供する携帯電話役務を利用できることをいう。

142 2. 事業法第27条の3の執行の状況

143 (1) 上限2万円規制に関する事項

144 ① 現状

145 ○ 上限2万円規制の違反と判断される事案等

146 ア 報告書2021以降の状況

147 事業法第27条の3では、通信料金と端末代金の完全分離を図る観点から、次のような規定を設けている。

- 149 ・ 端末の購入を条件とする通信料金の割引を禁止
150 ・ 通信契約と端末の購入を条件とする端末値引き等の利益提供に
151 ついて、
152 - 通信契約の継続を条件とするものは、一律禁止
153 - 通信契約の継続を条件としないものは、上限を2万円に設定
154 (以下「上限2万円規制」という。) 等

155 2020年度、総務省において、MNO3社の販売代理店を対象に、上限2万円
156 円規制の遵守状況に関する覆面調査(以下「前回調査」という。)を実施
157 したところ、相当程度の販売代理店において、規律の趣旨に反する端末単
158 体販売拒否や端末購入プログラムの提供拒否が確認された。

159 報告書2021では、端末購入プログラムを巡るこうした状況や、MNO3社
160 がそれぞれの判断として「回線契約とは切り離している(回線契約を条件
161 としていない)」と説明し、回線契約とセットではない端末単体の値引き
162 として扱い、事業法第27条の3の上限2万円規制の外側(内数として計上
163 しない形)で提供していること等を踏まえ、事業者において、最低限、次
164 の取組が行われるべき、また、対応についての取組方針を定めて総務省に
165 提出し、その後も定期的に実施状況を報告すべきであると指摘した。

166 (i) 回線契約者と非回線契約者との間の形式的な提供条件の差異に
167 ついては、合理的な理由がない限り、2022年6月までに全て撤廃す
168 ること。

169 (ii) 利用者において正確な情報が理解されていない現状を早期に是
170 正すべく、正確な説明及び周知の徹底に向けて最大限の努力を行う
171 こと。

172 2021年9月、総務省は上記の提言を踏まえ、MNO3社に対し、事業法第
 173 27条の3の規律に反する行為が生じないように不断の取組を行うことや、
 174 端末購入プログラムに関する上記(i)(ii)の取組等を要請⁴した。これを受
 175 け、MNO3社は、端末購入プログラムに関する対応について、取組方針を
 176 表明した。

177 【図表Ⅱ-1 端末購入プログラムに関するMNO3社に対する要請と各社の回
 178 答】

要請に対するMNO3社からの回答(昨年10月時点)			NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
①回線契約者と非回線契約者との間の形式的な提供条件の差異の撤廃			(2020年3月に撤廃済)	加入条件の差異(非回線契約者の未成年者・法人は加入不可) → 本年6月までに解消予定	販売チャネル差異(非回線契約者へのオンラインでの端末販売未実施) → 昨年度中に解消予定
②正確な説明、周知の徹底 (回線契約は条件でない、通信契約解約後もプログラム継続可能等)	代理店関係	現場対応	・スタッフへの再研修 ・販売マニュアルの見直し	・スタッフへの再研修 ・代理店説明資料の見直し ・重要事項説明書の記載改善	・スタッフへの再研修
		契約内容	・卸売価格が直販価格を下回るよう 端末価格設定を見直し	・販売代理店の評価基準及び 奨励金体系の見直し	・販売代理店の評価基準及び 奨励金体系の見直し
		監査	・覆面調査等を実施(必要に応じて)	・店舗監査	・外部委託等第三者並びに社内による 店舗調査、店頭ツール写真報告
	広告関係		・ 広告表示の改善		
	利用者周知		・プログラム加入者へのメール周知 (昨年11月開始予定)	・契約者向けWebサイトの表示改善 ・プログラム加入者へのSMS周知 (準備が整い次第)	・プログラム加入者のMyページに記載 ・プログラム加入者へのメール・DM 周知(実施中)
社会全体の理解度向上		・国民生活センターへの説明、 ITジャーナリスト、メディア等への メール周知	・国民生活センター、ITジャーナリスト、 メディア等への説明	・国民生活センターへの説明、 ITジャーナリスト、メディア等への メール周知	

179
 180 出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料

181 上記要請では、事業者は、上記(ii)の事項に係る実施状況について、四
 182 半期ごとに総務省に報告することが求められているところ、MNO3社は、
 183 販売代理店における不適切な対応根絶のための自社調査や、端末購入プ
 184 ログラムに係る広告ツールの改善、利用者への周知、社会全体の理解度向
 185 上のためのメディア等に対するブリーフィング・国民生活センターへの
 186 説明等に取り組んでいることを報告している。
 187

⁴ 「電気通信事業法の一部を改正する法律の趣旨に沿った公正な競争環境の確保に向けた取組について（要請）」（2021年9月17日付け総基料第216号）

【図表Ⅱ－２ 要請に基づくMNO 3社の取組（端末購入プログラム関係）】

		NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
販売代理店における不適切な対応根絶のための対応	システム・体制	・システム改修による単体販売時の手続所要時間短縮（21年12月）	・不適切な案内に関する申告があった際の事実確認・再発防止スキームの整備（19年10月） ・商談資料の改訂（21年5月）	・店頭ツールの写真報告
	マニュアルの見直し	・マニュアルの見直し（21年3月）	-	-
	店頭スタッフへの研修	・Web研修（21年6～7月、11～12月、22年3月） ・アンケートの実施（21年8月） ・販売代理店に対する通知文書での注意喚起（22年3月）	・Web研修（20年6月～、半期に一度）	・トレーニング実施（21年4月） ・誓約書締結 ・販売代理店/スタッフへの周知
	端末の価格設定	・卸価格がオンライン直販価格を下回らないような価格設定（21年5月～）	-	-
	手数料・奨励金体系	-	・端末購入プログラムに限らない端末単体販売時の奨励金設定（21年9月～） ・販売代理店の評価項目として、大容量プラン等の契約販売数又は獲得率の設定廃止（21年6月～）	・端末単体販売に関する手数料の増額 ・端末単体販売の代理店評価への反映
	自社調査	・主に電話での覆面調査の実施（21年11～12月：全店舗）	・店舗監査（21年7月以降、四半期に1回実施）の項目に、端末購入プログラム提供・単体販売拒否に係る確認を追加	・外部委託等第三者並びに社内による店舗調査（22年1月：20店舗）
重要事項としての説明		・実施（21年7月にマニュアル見直し、販売代理店への周知）	・実施（21年9月～）	・実施
Webサイトやカタログ、ポスターなどの店頭ツールの見直し		・広告作成、運用ルールの改定（21年6月） ・旧広告物の差し替え（～21年7月） ・広告作成に関するWeb研修の実施	・HP、店頭POP、チラシの見直し（21年6月） ・総合カタログの見直し（21年10月） ・旧端末購入プログラムの契約継続条件の廃止に係るHPでの案内（22年4月）	・店頭ツール、Webサイト、Web動画、総合カタログでの表示（総合カタログは21年10月）
加入者に対するメール周知		・残債免除が可能となるタイミングでのメール周知（21年11月～） ・上記タイミング以外でのメール周知（予定）	・My auでの表示対応 ・残債免除が可能となるタイミングでのSMS周知（21年11月～）	・メールやDM送付時に記載
ITジャーナリストや消費者系メディアに対するフリージング・国民生活センター等への説明		・国民生活センターへの説明（21年9月） ・ITジャーナリストや消費者系メディアに対するメール周知（21年10月） ・新端末販売に関する記者説明会時のメディアへの説明、メール周知（22年5月）	・国民センターへの説明・意見交換（21年10月） ・国民センターから全国の消費生活センターへの情報共有の依頼（21年12月依頼、22年2月共有） ・メディアへの説明（21年9月） ・ITジャーナリストや消費者系メディアに対する「新任記者へのしぐし」（21年10月～）、継続的なフォロー ・旧端末購入プログラムの契約継続条件の廃止について、複数メディアへの補足説明（21年12月）	・ITジャーナリストや各メディア等に対するメール配信（22年1月～、端サホ対象端末発売時に都度） ・国民生活センターへの説明（21年11月） ・国民生活センター/消費者センターへのメールマガジンの記載（21年11月～）

※黒字は初回報告内容。※赤字は本年1月末報告で新たに記載された内容。※緑字は本年4月末報告で新たに記載された内容。※取組開始時期については、明記されているもののみ記載。

189

190

出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料

191

192

193

194

195

196

こうした事業者の取組による効果について、報告書2021では、総務省において、販売代理店の店頭における対応についての覆面調査、端末購入プログラム加入者における理解度調査及び各社の端末購入プログラムについて関心を有すると考えられる一般利用者の理解度を調査するとともに、回線契約者と非回線契約者それぞれへの端末販売の実績について事業者から報告されるデータを分析し、検証を行うべきであるとした。

197

198

199

200

201

202

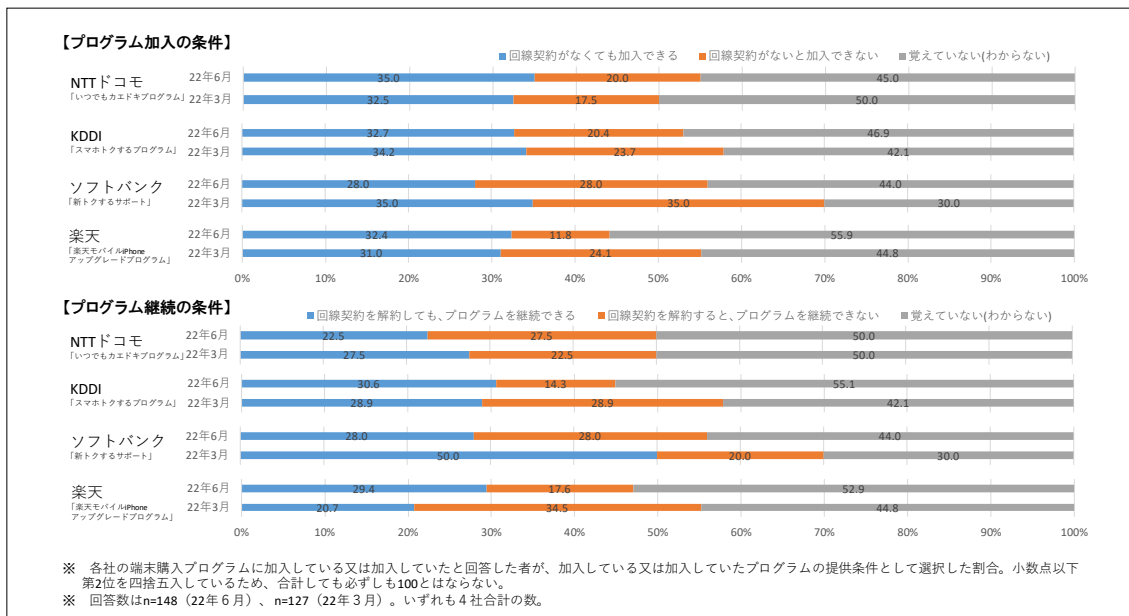
203

204

この点、覆面調査等の結果については後述するが、総務省はMNO 4社⁵の端末購入プログラムの提供条件に関する理解度について、同プログラムに加入している、又は加入していた者及び同プログラムに関心を有すると考えられる者に対し、アンケートにより調査を行った。その結果からは、「回線契約がなくてもプログラムに加入できる」「回線契約を解約しても、プログラムを継続できる」といった正確な提供条件を理解している者の割合は必ずしも多くない状況にあることがうかがえる。

⁵ 「MNO 4社」とは、MNO 3社及び楽天モバイル株式会社（以下「楽天モバイル」という。）のことをいう。

205 【図表Ⅱ－3 端末購入プログラムの提供条件に関する理解度（プログラム加
206 入者）】



207

208

出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

このほか、報告書2021では、KDDI・ソフトバンクが当時提供していた端末購入プログラムが、端末の下取りに加え、端末の再購入を残債免除の条件としていたことについて、利用者が合理的な選択をした結果、他の選択肢（端末下取りを条件とする下取り価格分のポイント付与）ではなく、そうした残債免除（特に、新しい端末についても端末購入プログラムに再加入する場合）が最も有利な条件になるのだとすれば、一定の囲い込み効果を有すると考えられるとした。また、公正取引委員会の2021年度調査報告書においても、端末購入プログラムが、消費者に契約変更を断念させることで消費者の選択権を事実上奪うものと判断される場合であって、他の事業者の事業活動を困難にさせるときは、独占禁止法⁶の観点から問題となるおそれがある（私的独占、取引妨害等）ことや、スイッチングコストの低減を図る観点から、事業者は再購入条件を削除することが競争政策上望ましいこととされている旨が指摘されている。

222

223

その後、KDDI・ソフトバンクは、公正取引委員会からの要請を踏まえて、残債免除に係る端末の再購入条件を撤廃している。

224

イ 上限2万円規制の遵守状況に係る現状

⁶ 昭和22年法律第54号（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）

225 端末の値引き等の利益提供について、回線契約とのセット購入に対し
 226 ても、非回線契約者の端末単体購入に対しても、同条件で行うものについ
 227 ては、上限2万円規制の対象外となる。ここで、上限2万円規制の対象外
 228 とするためには、形式的に回線契約者と非回線契約者の両者を値引き等
 229 の対象とするだけでなく、非回線契約者への端末販売及び利益提供の実
 230 態が伴うことが必要となる。

231 報告書2021では、総務省において、引き続き、通報窓口や覆面調査を通
 232 じて事業法第27条の3の規律に反する行為が行われていないかの確認を
 233 行うとともに、今後、必要な制度整備をしていくことが求められるとした。

234 総務省は、前回調査と同様、2021年度においても、上限2万円規制の遵
 235 守状況に関する覆面調査（以下「今回調査」という。）を実施した。今回
 236 調査においては、前回調査の対象事業者としたMNO3社に加え、新たに楽
 237 天モバイルを対象として追加し、各社の販売代理店等に対して、次の項目
 238 についての調査を実施した。

- 239 (i) 非回線契約者への端末販売の有無
- 240 (ii) 非回線契約者への端末購入サポートプログラムの提供の有無
- 241 (iii) 回線契約をした場合の利益提供額(上限2万円規制の範囲で利益提
 242 供が行われているか。)

243 その結果、前回調査の結果と比較して全体的に改善傾向が見られるも
 244 のの、なお高い割合の販売代理店等において、上限2万円規制の違反と判
 245 断される、又は違反が疑われる事案が確認された。

246 【図表Ⅱ－4 今回調査の結果】

	全体	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天
調査件数	531	167	167	167	30
違反または違反が疑われる事案が確認された件数(割合)	52 (9.8%)	8 (4.8%)	17 (10.2%)	20 (12.0%)	7 (23.3%)
[1] 違反と判断される事案	40 (7.5%)	6 (3.6%)	13 (7.8%)	14 (8.4%)	7 (23.3%)
I 非回線契約者への端末販売拒否	13	1	4	3	5
II 非回線契約者への端末購入サポートプログラムの提供拒否	9	1	4	3	1
III 回線契約を条件とする2万円の上限を超える利益提供の提示	18	4	5	8	1
[2] 違反が疑われる事案	12 (2.3%)	2 (1.2%)	4 (2.4%)	6 (3.6%)	-
I 非回線契約者への端末販売拒否	2	0	2	0	-
II 非回線契約者への端末購入サポートプログラムの提供拒否	1	0	0	1	-
III 回線契約を条件とする2万円の上限を超える利益提供の提示	9	2	2	5	-
【参考】昨年の調査結果 (I及びIIが確認された件数の割合)	20.5%	22.2%	29.9%	9.3%	非対象

247
248

出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料

249 事案の類型に着目すると、全体として、次の傾向にあることがうかがえ
250 る。

251 (i) 非回線契約者に対する端末単体販売拒否は、MNO3社では前回調
252 査と比較して少ない結果となっており、その行為が不適切との認識
253 が販売現場においてある程度浸透しているものと考えられる。他方、
254 確認された事案においては「セット販売用の在庫であり、単体販売
255 用の在庫はない」との説明が多く見られ、販売拒否の手法が巧妙化
256 していると考えられる。

257 楽天モバイルについては、確認された事案においては、「単体販
258 売不可(回線契約が必要)」との説明が多く見られる結果となった。

259 (ii) 非回線契約者に対する端末購入プログラム提供拒否については、
260 各社とも少数に留まっており、端末単体販売拒否と同様に、その行
261 為が不適切との認識が販売現場においてある程度浸透しているも
262 のと考えられる。また、MNO3社については、昨年⁷の要請を受けた
263 取組の効果が、一定程度表れているといえる。

264 (iii) 回線契約を条件とする2万円⁷の上限を超える利益提供の提示と
265 判断される、又は疑われる事案は、MNO3社を対象とした前回調査
266 においては確認されなかったが、今回調査では3社とも、他の類型
267 と比較して多く確認されている。具体的には、確認された事案にお
268 いては、単体販売は行うものの、割引が適用されない旨の説明が多
269 く見られる結果となった。このことから、単体販売との値差(回線
270 契約とのセット購入を条件とする端末値引き等)の上限が2万円と
271 いう点について、未だ徹底がなされていないことがうかがえる。

272 上記のように、各社の販売代理店等において、上限2万円規制の違反と
273 判断される、又は違反が疑われる事案が確認されたことを踏まえ、2022年
274 6月、総務省はMNO4社及び(一社)全国携帯電話販売代理店協会(以下
275 「全携協」という。)に対し、販売代理店の業務の適正性確保に向けた措
276 置の実施等を要請⁷した。

277 ○ 上限2万円規制の特例の適用状況

278 上限2万円規制の例外として、不良在庫端末、廉価端末及び通信方式変
279 更/周波数移行に対応するための端末に関する特例が設けられている。

⁷ 「販売代理店の業務の適正性確保に向けた指導等の措置の実施について(要請)」等(2022年6月15日付け総基料第121号)

280 2021年と同様に、各特例の適用状況について、利益提供の件数等の数値
 281 により確認したところ、次のとおりとなっており、明らかに不適切な端末
 282 代金の値引き等が行われている兆候は確認されない。

283 ア 不良在庫端末の特例

- 284 ・ 2022年6月1日時点で、**MNO3社**で延べ309機種（うちスマートフォン
 285 は221機種）が不良在庫端末に係る例外の対象となっている。このうち、
 286 iOSは126機種（うちスマートフォンは77機種）、Androidは183機種（う
 287 ちスマートフォンは144機種）となっており、いずれについても、最終
 288 調達日から1年以上の特例（半額までの値引き）と2年以上の特例（8
 289 割以上の値引き）の対象となる機種が存在する。
- 290 ・ 不良在庫端末1件当たりに対する利益提供の平均金額は、対象機種の
 291 対照価格と比較して明らかに高い水準の額であるとはいえず、この数
 292 値を見る限りでは、明らかに不適切な端末代金の値引き等が行われて
 293 いる兆候は確認されなかった。

294 【図表Ⅱ－5 不良在庫端末に係る例外の対象機種数】

事業者名	対象機種数(OS別)				合計※3
	iOS		Android		
	半額まで 値引き可※1	8割まで 値引き可※2	半額まで 値引き可※1	8割まで 値引き可※2	
株式会社NTTドコモ	0機種 (0機種)	17機種 (11機種)	0機種 (0機種)	11機種 (9機種)	28機種 (20機種)
KDDI株式会社	22機種 (10機種)	46機種 (27機種)	26機種 (21機種)	119機種 (88機種)	213機種 (146機種)
ソフトバンク株式会社	10機種 (9機種)	31機種 (20機種)	3機種 (3機種)	24機種 (23機種)	68機種 (55機種)
合計※3	32機種 (19機種)	94機種 (58機種)	29機種 (24機種)	154機種 (120機種)	309機種 (221機種)

(2022年6月1日時点)

※1 電気通信事業法施行規則第22条の2の16第1項第2号イ(1)に掲げる端末(製造が中止されておらず、最終調達日から24月が経過しているもの)又は同号イ(2)に掲げる端末(製造が中止されており、最終調達日から12月が経過しているもの)については、対照価格の半額までの値引きが可能。
 ※2 電気通信事業法施行規則第22条の2の16第1項第2号イ(3)に掲げる端末(製造が中止されており、最終調達日から24月が経過しているもの)については、対照価格の8割までの値引きが可能。
 ※3 同一機種が複数の事業者において対象となっている場合、重複して計上されているため、延べの合計となる。
 注: 括弧内は、うちスマートフォンの機種数。

295 出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料
 296

297 イ 廉価端末の特例

- 298 ・ 2022年6月1日時点で、6事業者（MNO3社、株式会社インターネッ
 299 トイニシアティブ（以下「IIJ」という。）、株式会社オプテージ（以下
 300 「オプテージ」という。）及びビッグロブ株式会社（以下「ビッグロ
 301 ーブ」という。))で販売されている廉価端末（スマートフォン）は、延
 302 べ29機種が発売されている。

303 ・ 廉価端末 1 件当たりに対する利益提供の平均金額は、2 万円以下に留
 304 まっており、この数値を見る限りでは、明らかに不適切な端末代金の値
 305 引き等が行われている兆候は確認されなかった。

306 【図表Ⅱ－6 廉価端末に係る例外の対象機種数】

(2022年6月1日時点、価格は税別。)

事業者名	発売時期	機種名	現在の販売価格	事業者名	発売時期	機種名	現在の販売価格	
NTTドコモ	2020年6月25日	Galaxy A41	20,000円	ソフトバンク	2018年1月18日	Android One S3	19,964円	
	2021年5月28日	Xperia Ace II	20,000円		2018年4月13日	キッズフォン	10,910円	
	2021年5月28日	arrows Be4 Plus	19,800円		2019年11月8日	Libero S10	19,964円	
	2021年12月2日	Galaxy A22 5G	20,000円		2020年1月17日	キッズフォン2	16,364円	
	2021年12月3日	arrows We	20,000円		2021年2月26日	Redmi Note 9T	19,637円	
KDDI	2018年11月9日	LG it	20,000円		2021年8月26日	Redmi 9T	19,964円	
	2018年11月9日	AQUOS sense2	20,000円		2021年12月3日	Libero 5G II	19,964円	
	2019年6月14日	AQUOS sense2 かんたん	20,000円		2022年1月19日*	iPhone 8 64GB (SoftBank Certified)	19,854円	
	2019年10月25日	Galaxy A20	20,000円		IIJ	2020年11月20日	OPPO A73	16,750円
	2020年6月19日	AQUOS sense3 basic	20,000円			2021年3月1日	moto e7 power	13,800円
	2020年9月4日	GRATINA KYV48	20,000円	2021年3月1日		moto e7	15,500円	
	2020年9月18日*	iPhone 8 64GB (au Certified)	20,000円	2022年2月1日		moto g31	18,000円	
	2020年12月12日	Galaxy A21	20,000円	2022年3月10日		Redmi Note 11	19,819円	
	2021年6月10日	OPPO A54 5G	20,000円	オプテージ	2020年10月1日	moto e6s	12,720円	
				ビッグロブ	2021年3月1日	moto e7	16,992円	
計：29機種(重複排除:27機種)								

※ それぞれ、au Certified、SoftBank Certifiedにおける取扱開始時期。

307 出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料
 308

309 ウ 通信方式変更/周波数移行に対応するための端末の特例

310 ・ 事業法第27条の3に不適合な条件で約された3G契約は、2022年3月
 311 末時点で、改正法の施行時と比較して約30.8%（改正法施行時を100と
 312 した時の残存割合）まで減少し、残り約613.5万契約となっている。
 313 ・ 通信方式変更に対応するための端末に対する利益提供の件数は、3G
 314 契約の減少数（MNO3社計）よりも少なく、この数値を見る限りでは、
 315 明らかに不適切な端末代金の値引き等が行われている兆候は確認され
 316 なかった。

317
 318 ② 意見

319 ア 構成員の意見（合同会合⁸における消費者検討会の構成員の意見を含
 320 む。）

⁸ 本報告書で、「合同会合」とは、本WGと「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」（以下「消費者検討会」という。）と合同で行った会合をいう。

321

○ 上限 2 万円規制の違反と判断される事案等

322

- ・ 覆面調査の結果について、素朴な販売拒否事例は減ったものの、根絶はできていないこと、回線契約を条件とする 2 万円上限を超える利益提供が各社から見つかったということで、より巧妙化しているという印象を受ける。

326

各社研修等の努力をしているにもかかわらず、こうした事案が起きている要因として、ポイントの獲得が過度に高評価を受けるような評価制度になっている等インセンティブ設計等の構造的な課題が関係していると思われるため、販売代理店の評価制度の見直しが十分なものであるか、更なる検証をしていく必要があると考える。

327

328

329

330

331

また、これはお願いになるが、各社が再発防止策を講じている中で、それが奏功しているのか、効果測定してほしい。防止策の一つとして、各社で割引上限に関するアラートツールを整備しているとのことだが、割引のアラートを解除したログごとに、その割引が結果的に適正なものであったかをチェックすることも必要となってくるのではないかと。

332

333

334

335

336

337

それから、NTTドコモはキャリア独自の覆面調査を行うことで一定の効果を上げていると思われるので、まだ未着手のキャリアは是非そういう取組もお願いしたい。徹底には一定の難しさがあるため、キャリア自身が努力することも勿論重要であるが、むしろ顧客の目や利用者の目を借りることも必要ではないか。可能かどうか検討して貰いたい。

338

339

340

341

342

343

店頭でのPOP等で、在庫の有無や端末単体購入で受けられる利益の表示も行うことで、利用者の違和感をあらかじめなくす取組も考えられる。それが無理な理由があればこの場で御説明いただきたい。

344

345

346

- ・ 4 月 1 日の会合での速報版資料で、店頭での表示例があり、ポイントや新規契約の場合に一括で 1 円といった表示のそばに、回線契約なしで購入できる旨が書いてあるが、見え方は全然違う。店頭での表示も改善していかないと、消費者の側では理解しづらい。店頭での表示も含めて点検していくことが大事だと思うため、そういうことを実施できたら良いと思う。

347

348

349

350

351

352

- ・ 利用者の立場から、単体で購入できることをまだ知らない利用者も多いし、ましてオプションや割引については理解困難。店員に単体購入できないといわれると、そうなのか、となったり、可能と知っていても強く出られなかったりする場合は結構あると思う。こうした利用者にとって不利益なことは本当にやめていただきたい。

353

354

355

356

357 また、今回の覆面調査でも違反事案があったが、全件調査ではない
358 ので、この何倍もあると考えると各社是对応を徹底してほしい。苦情
359 は対応してほしいし、評価指標の話もあったが、構造が複雑で難しい
360 ので、利用者の不利益にならないよう明快にしてほしい。

361 ・ 各社とも評価制度の見直しやシステム化に取り組んでいただいて
362 おり、そのことは大変素晴らしい。

363 ただ、個人的には、研修制度や店舗のスタッフの問題というよりは、
364 全体的な評価、指標の問題だと思っている。両方の要因があるのかも
365 かもしれないが、評価制度及びその背景にある指標の問題が大きいのでは
366 ないかと考えている。特に注目すべきはポイントインだと思う。この点、
367 もう少し緩和されるかと思っていたが、実態としてはポイントイン獲得
368 競争が緩和されていないと理解した。

369 ・ 事業法第27条の3で求めているのは禁止事項だが、結局、最終的な
370 質の競争をどのように行っていくかということだと認識しており、そ
371 の観点から2点申し上げる。

372 1点目は、個別に様々なルールができる時に、そのルールをどのよ
373 うに掻い潜ろうかというような話が出てきているのも覆面調査等で
374 散見される場所。モグラたたきになるが、モグラたたきをしっかり
375 やることが非常に重要である。

376 2点目は、インセンティブ、評価制度に踏み込むことについてどう
377 考えるか。結局のところ、モグラたたきを行ったとしても、本質的に、
378 このような評価制度を取った方がより利用者のためになるだろうと
379 いうことでぶつかってしまうといけないわけであり、営業の自由の範
380 囲内で、しっかりと進めていき、そこに報奨金等がついていくとい
381 うことが非常に重要である。

382 KDDIからも説明があったとおり、正直者が馬鹿を見ることがないよ
383 うな形でインセンティブ設計の手段について、非常に細かく縛ったり、
384 このように明らかにしてというのは、元のガイドライン等でも一定程
385 度の留保を置いているところではあるが、これについてしっかり考え
386 ていくことが重要である。

387 全体のインセンティブ設計が適切な質の競争に向かっていくよう
388 になっているかということと、個別に作ったガイドラインの中から潜
389 脱的な行為が出てきたら、これは厳しく、速やかに取り締まるという
390 2点を進めていただくということが必要だということが、今回の資料
391 等では明らかになっており、そこに対して対策をしていくことが大事
392 だと考える。

- 393 ・ 今回、覆面調査をしていただき、改めて各事業者には取組の強化を
394 お願いしたいと感じた。あくまでこれは氷山の一角であり、実数で考
395 えるとさらに多くの頻度で発生している。
- 396 また、割合について、NTTドコモが比較的低いところではあるが、そ
397 れ以外の事業者は2桁以上に乘ってしまっている。この辺りは意識し
398 ておかなければいけない。
- 399 取り立てて申し上げると、料金プラン等比較的シンプルな商品設計
400 をされている楽天の比率について、他事業者と同じ又は若干高い数字
401 が出ている。すなわち、単純に商品構成を考えるというだけでは問題
402 は解決せず、現場でどのような取組を詳細にしていくのかということが
403 改めて必要だと考える。商品設計をシンプルにすることは非常に重
404 要なことであるし、個人的には非常に高く評価しているが、それだけ
405 では足りないということが示唆されていると考えられるため、一層の
406 努力をお願いしたい。これは、今後、ウェブ契約の取組が強化されて
407 いく中で、先行して消費者行政の方で諸外国を含めた検討が始まって
408 いるダークパターンの話ともつながってくるため、是非意識を高めて
409 いただきたい。
- 410 また、モグラたたきの話があったが、これは私も全く同意。事務局
411 への意見となるが、覆面調査は販売代理店に対して行われたわけだが、
412 今回のヒアリング対象は、主に電気通信事業者の皆様である。この間
413 には、当然販売代理店という独立した法人がおり、その方々が個別に
414 それぞれの会社の中で研修等の取組をされていることも含め、施策が
415 行われている。
- 416 全携協から色々な御説明をいただいたが、実際、違反事案がどのよ
417 うに行われているのか、どこでどのように発生しているのかというこ
418 との御回答を本当の当事者からいただけていないところでもあろう
419 かと思う。こうした調査は非常に重要なものだと思うので、進めてい
420 ただきたい。
- 421 調査の成果や、成果から見えてきた課題をどのように取り扱ってい
422 くのか、これは事業者にも当然、販売代理店を指導する責任がある
423 と思うので、その取組は引き続きしていただければと思うが、販売代理
424 店そのものに対してどのように行政から伝えていくのか、全携協も交
425 えてになると思うが、是非御検討を深めていただきたい。
- 426 ・ 店頭において、白ロム単体販売拒否が発生しているところ、これは
427 要因として、激安の白ロム端末に群がる転売ヤーには売りにたくない
428 というスタッフの心理と、そもそも転売して儲かるような価格設定で安

429 売りしていることが背景にある。前者の転売ヤー対策に関しては、先
430 般の会合において、MNO各社に対しお願いをしたので、これをしっかり
431 やっていただければ、端末単体販売拒否という事案は概ね解消してい
432 くのではないか。

433 ○ 端末購入プログラムに関する取組について

434 ・ アンケートの母数が少ないとはいえ、利用者に提供条件に関する正
435 しい知識が伝わっていない点には歯がゆさを感じる。利用者に正しく
436 認識してもらえるように、目に見える形で、店頭での表示や、情報提
437 供といったものが適切になされるようにガイドラインに記載するこ
438 とも大変必要な施策である。

439 イ 事業者等の意見

440 ○ 上限2万円規制の違反と判断される事案等

441 ・ 覆面調査において、違反と判断される事案が6件、違反と疑われる
442 事案が2件ということで、計8件発生した。

443 今回の事象については0件を目標とするところだと認識している
444 ので、今一度身を引き締める思いで、販売代理店とのコミュニケーション
445 を図っていかねばいけないと考えている。(第29回会合：NTT
446 ドコモ)

447 ・ 2019年の法改正以降、法令遵守の徹底のために、色々と一律の研修
448 や評価制度、奨励金の見直しをしてきた。そうはいうものの、全体と
449 しての意識向上というのは図られてきているが、一部の販売代理店等
450 で徹底できていない事例というのが現在発生している。

451 販売代理店、スタッフの知識、意識に濃淡が発生しているという状
452 況である。(第29回会合：KDDI)

453 ・ 販売代理店における不適切な対応ということで、非回線契約者への
454 端末単体販売の拒否、あるいは2万円を超える利益提供というものが
455 全部で違反が14件と疑いがあるのが6件という御指摘をいただいで
456 いる。以前からこのようなことが起きないように様々な取組を実施して
457 おり、今後も緩めることなく継続して取り組む予定である。

458 この20件について、結果の詳細をいただいたので、実際に、それぞ
459 れ1件1件全て詳細についての調査を行った。該当する全店舗に調査
460 を行ったが、ルールは正しく理解はしている。まして、意図的に間違
461 った案内をしているというケースはなかった。だからといって違反が
462 1件もなかったと言うつもりは全くなく、実際にそのようなこともあ

463 ったかもしれないし、あるいは、説明の方法やトークの中身によって、
464 利用者に誤解を与えてしまったというケースもあると想像している。
465 そういったことはあってはならないため、その場合は改善していく
466 必要がある。(第29回会合：ソフトバンク)

- 467 ・ 当社店舗において、事業法第27条の3の規律に違反すると判断され
468 る事案が計7件確認されたこと、大変申し訳ない。この結果を真摯に
469 受け止めたい。
470 今回の事案は、本来であれば、十分な知識を持つスタッフによるツ
471 ールやウェブサイト等を用いた説明を実施すべきところだったにも
472 かかわらず、見習スタッフによる応対や、ツールやウェブサイト等
473 を用いず口頭のみでの説明等を実施したことにより、発生したと考
474 えている。より正確な案内方法を含めた、しっかりとした運用ルールの徹
475 底を引き続き図っていくことにより、こうした事案発生を0件に抑
476 える取組を強化していきたい。(第29回会合：楽天モバイル)

477 ○ 上限2万円規制の特例の適用状況

- 478 ・ 「通信方式変更に対応するための端末の特例」について、現行ルー
479 ル上、3G端末の利用者であっても、加入しているプランによって適
480 用可否が変わる。具体的には、3G専用プランを3G端末で利用して
481 いる者に対しては本特例の適用が可能だが、3G・4G共通プランを
482 3G端末で利用している者に対しては適用不可能である。
483 どちらも3G停波後に使用できなくなる、という点は同一であるに
484 もかわらず、加入しているプランによって特例の適用可否が変わ
485 るのは不公平だと考えており、解消いただきたい。(第28回会合：ソフト
486 バンク)
- 487 ・ 当社は3G・4G共通プランを提供していないが、3G停波により
488 一部端末の機能が利用できなくなることは課題だと考えている。
489 具体的には、4G専用プランをVoLTE非対応端末で利用している者
490 (VoLTE非対応端末利用者)は、2026年3月末予定の3G停波後、音声
491 通信が一切不可となるため、端末の取替が必要となるが、「通信方式変
492 更に対応するための端末の特例」の対象外である点が課題だと考
493 えている。利用者保護の観点から、VoLTE非対応端末利用者も本特例の対象
494 としていただきたい。
495 なお、VoLTE非対応端末利用者を本特例の対象とするに当たっては、
496 潜脱的な運用を防ぐ観点から、例えば、利用者の利用端末がVoLTE非対
497 応端末であることをマイページの購入履歴等により確認し、システム

498 へ利用端末等の証跡を残す場合に限り対照価格以上の割引を行う、と
499 いった運用が考えられる。(第28回会合終了後追加質問に対する回答：
500 NTTドコモ)

501

502 ③ 対応の方向性

503 ○ 上限2万円規制の遵守の徹底について（一層の徹底に向けたルール
504 整備）

505 端末単体購入に対しても行うとしている利益提供について、実態とし
506 て非回線契約者への端末販売等が適正に行われていない場合には、実質
507 的に回線契約とのセット購入を条件としていることとなり、上限2万円
508 規制の対象となる。上限を超える利益の提供が行われている場合には、事
509 業法第27条の3に違反することとなる。

510 MNO4社及びその販売代理店等の実態として、端末単体購入に対しても
511 行う利益提供と、回線契約とのセット購入を条件とする利益提供とを組
512 み合わせる形で、端末の大幅な安値販売が広く行われている中、上限2万
513 円規制の遵守を徹底する観点から、端末単体購入に対しても同条件で行
514 われる利益提供であることが明確に示される必要がある。

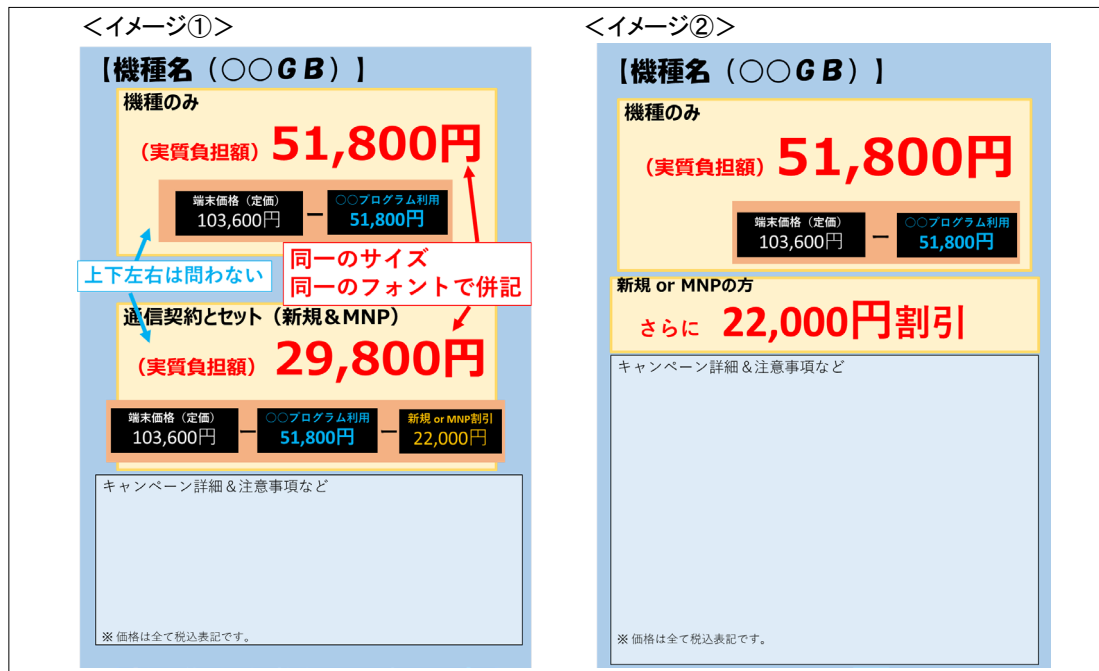
515 このため、MNO4社及びその販売代理店等は、店頭において、当該値引
516 き等の対象となる端末に関し、少なくとも次の措置を講ずることが適当
517 である。

- 518 ・ 単体購入用とセット購入用での在庫区分や、当該区分を理由とした
519 販売拒否を行わないこと。
- 520 ・ 店頭の広告物（ポスター等、価格訴求を行うもの）において、消費
521 者が十分に認知できる形で、次のような情報を表示すること。
 - 522 - 単体購入用とセット購入用とで在庫が分かれていない旨
 - 523 - 端末単体購入価格の明示。例えば、以下(i)(ii)の手法が考えら
524 れる。
 - 525 (i) セット購入価格を表示する場合、単体購入価格についても、
526 字の大きさ等に差異を設けずに併記
 - 527 (ii) 単体購入価格を表示し、セット購入時の追加的な割引を併
528 記

529 総務省においては、上記の措置について、ガイドライン等において、事

530 業者間で認識・運用の齟齬が生じないように明示するとともに、上記措置が
 531 講じられていない場合には、端末単体購入に対しても行うとしている利
 532 益提供であっても、回線契約とのセット購入を条件としているものとみ
 533 なされる旨を明確化することが適当である。

534 【図表Ⅱ-7 単体購入価格の表示のイメージ】



535 出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料
 536

537 ○ 上限2万円規制の遵守の徹底について（販売現場での遵守の徹底に
 538 向けた措置）

539 上限2万円規制は、事業者のみならず、販売代理店を直接の規律対象と
 540 しており、一義的には販売代理店自らにおいて、その遵守が求められるも
 541 のである。加えて、事業者は、事業法第27条の4の規定に基づき、販売代
 542 理店に対する指導等、委託に係る業務の適正かつ確実な遂行を確保する
 543 ために必要な措置を講ずる義務が課せられている。

544 上記に鑑み、MNO4社は、販売代理店等における上限2万円規制の遵守
 545 の徹底のため、次の措置を講ずることが適当である。

- 546 ・ 販売代理店等及びスタッフ一人一人に対する教育・研修・指導の徹
 547 底・強化
 548 （例えば、非回線契約者に対する端末単体販売拒否・端末購入プロ
 549 グラム提供拒否の禁止、回線契約を条件とする2万円の上限を超える
 550 利益提供の禁止、前頁の記載事項の実施）

- 551 ・ 上記を含め、販売代理店等への指導事項について、販売代理店等に
552 認知されない形での履行状況の確認（独自覆面調査）
553 ・ 販売代理店等に対する手数料・奨励金等や評価指標が、上限2万円
554 規制の違反を助長し得るような形となっていないかについて、継続
555 的な見直しの実施

556 総務省は、引き続き覆面調査等を通じて、販売現場において不適切な行
557 為が行われていないかを確認することが必要である。また、今後の調査の
558 実施に当たっては、これまでのように市場全体の動向把握を主とした一
559 斉調査に加え、個別事案の詳細把握や要因分析、是正等を図ることのでき
560 る調査を実施することや、そのための体制の整備についても必要に応じ
561 て検討することが適当である。

562 また、今回調査の結果も踏まえ、改めて、販売代理店等に対する手数料・
563 奨励金等や評価指標が適正かつ合理的でなく、上限2万円規制の違反を
564 助長し得るような形で設定されている場合は、事業法第29条第1項第12
565 号に該当するものとして、業務改善命令の対象となり得る旨を、ガイドラ
566 インにおいて明確化することが適当である。

567 ○ 端末購入プログラムに関する取組について

568 端末購入プログラムに関しては、要請を受けたMNO3社の取組により、
569 販売代理店等において、上記のとおり、非回線契約者への提供拒否が不適
570 切との認識がある程度浸透したものと考えられる。

571 また、MNO3社における非回線契約者への端末販売の割合は、低調であ
572 ることに変わりはないが、端末購入プログラム加入者に対する販売割合
573 を含め、直近1年間では3社とも増加傾向にある。

574 他方、上記のアンケート調査に照らせば、端末購入プログラムの提供条
575 件に関する理解度は、各社の端末購入プログラム加入者と、端末購入プロ
576 グラムについて関心を有すると考えられる一般利用者のいずれにおいて
577 も、必ずしも高いと言える状況とはなっていない。

578 こうしたことを踏まえ、MNO各社においては、引き続き端末購入プログ
579 ラムに関する利用者に対する正確な説明及び周知の徹底の一環として、
580 次のような努力を継続することが適当である。

- 581 ・ ウェブサイトほか各種の利用者接点チャンネルにおける表示・案内
582 ・ メール、SMS等による定期的な案内

583 ・ メディアや消費者団体向けの案内

584 ○ 上限2万円規制の特例の適用状況

585 上記のとおり、上限2万円規制の特例の適用状況については、利益提供
586 の件数等の数値を見る限りでは、明らかに不適切な端末代金の値引き等
587 が行われている兆候は確認されなかった。

588 この点、MNO3社が提供する3Gサービスに関しては、既にKDDIが2022
589 年3月31日をもって提供を終了し、ソフトバンクは2024年1月下旬、NTT
590 ドコモは2026年3月末に順次終了を予定しており、今後も特例を活用し
591 た2万円の上限を超える端末値引き等の利益提供の件数の増加が見込ま
592 れる。また、不良在庫端末の特例の対象となる機種については、2021年の
593 確認以降も引き続き増加している。こうしたことも踏まえ、引き続き、総
594 務省においては、上限2万円規制の特例の適用状況について確認を行い、
595 不適切な端末代金の値引き等が行われないう、適切な運用を行ってい
596 くことが適当である。

597

598 (2) 既往契約の解消状況

599 ① 現状

600 ○ 事業法に基づく規律と既往契約に関する制度

601 改正法の施行日以降、新たに「約する」契約（「更新」を含む。）は、事
602 業法第27条の3に適合した条件の契約（以下「適合契約」という。）であ
603 る必要がある。

604 当該施行日より前に約された事業法第27条の3に適合していない条件
605 の契約（以下「既往契約」という。）としては、次のものがある。

606 (i) 不適合拘束条件

607 違約金1,000円超、期間拘束2年超など電気通信事業法施行規則
608 （昭和60年郵政省令第25号。以下「施行規則」という。）第22条の2
609 の17に適合しない提供条件が残っている契約

610 (ii) 不適合利益提供等

611 端末購入を条件とする通信料金の割引や通信契約の継続利用を条
612 件とする端末代金の値引き（割賦残債の支払免除）など施行規則第22
613 条の2の16に適合しない利益提供が残っている契約

614 既往契約については、最初の契約の更新の際に、適合契約に移行すること
615 とが原則として求められるが、適合契約への移行が不利となるおそれの
616 ある例外的な利用者も存在するため、これまで「当分の間」の経過措置と
617 して、(i)の不適合拘束条件については、再度、事業法不適合の条件で「更
618 新」することが特例として認められてきた((ii)の不適合利益提供等につ
619 いては、特例による更新は認められていない)。

620 他方、潜脱行為を防止する観点から、適合契約に移行させるものを除き、
621 これまで原則として⁹「変更」は認められていなかった。

622 こうした制度について、既往契約の早期解消を図る観点から省令改正
623 を行い¹⁰、次の規定を追加した。

- 624 ・ 既往契約（3G契約を除く。）の更新の特例を2023年末をもって廃
625 止する方針を明らかにする規定
- 626 ・ 既往契約の不適合拘束条件を個別に適合させる変更を可能とする
627 規定

628 ○ 報告書2021以降の状況

629 報告書2021では、携帯各社から低廉な料金プランが発表され、市場全体
630 として競争が活発化し、スイッチングコストの低減も進捗する中、既存大
631 手であるMN03社が、事業法第27条の3の趣旨に反する既往契約に加入す
632 る利用者を多く抱えたまま、新規事業者やMVNOとの間で顧客獲得を争う
633 ことは、決して対等な競争条件とはいえず、公正な競争環境を整える観点
634 からは、早期に解消するべきであると指摘した。

635 このため、総務省においては、①既往契約の種類に応じて、その解消の
636 進捗状況や困り込み効果の程度、また、②利用者への影響にも配慮しつつ、
637 既往契約の早期解消に向けたスケジュールを定めた上で、③事業者に対
638 し、既往契約をできる限り早期に解消するための積極的な取組を求める
639 ことが適当であるとした。

640 こうした提言を受け、総務省は、次の取組を実施した。

⁹ 例外的に、利用者利益の保護の観点から、「当分の間」の経過措置として、①の不適合拘束条件に係る規律については、改正法の施行日の前日における提供条件において利用者からの申出により変更することができることとされている範囲内で利用者からの申出により行う変更に限り適用しないとする特例を設けている。

¹⁰ 電気通信事業法施行規則等の一部を改正する省令（令和4年総務省令第3号）

641 (i) 2021年9月、MNO3社に対し、報告書2021において過去からの経緯
 642 にも言及しつつ極力早急な解消の必要性を指摘した事項（NTTドコモ
 643 の違約金の留保¹¹、KDDI・ソフトバンクの旧端末購入プログラム¹²の
 644 回線契約継続条件）に関し、速やかな撤廃について検討するよう要請
 645 ¹³した。

646 (ii) 不適合拘束条件の解消時期（政策目標）など、既往契約の早期解
 647 消に向けた取組の方針を整理した上で、上記の規定の追加を内容と
 648 する施行規則等の一部改正を実施¹⁴した。

649 【図表Ⅱ－8 既往契約の早期解消に向けた取組の方針】

	概要	解消状況 (9月末時点の 残存割合)	囲い込み効果に ついての指摘等	解消による 利用者への 影響	解消時期に ついての考え方	総務省・事業者に おける対応	
不適合利益提供等 ※更新不可	①旧端末購入プログラム (回線契約条件の 割賦代金残債免除)	D:— K・S計:55.8%	2年前 (改正法施行時) から指摘	なし	早急に解消	[総務省] 9/17 各社に解消を要請 [事業者] 年度内 KDDI・ソフトバンクが解消予定	
	②端末購入を条件とする 通信料金割引	3社計:9.5%	(改正法 不適合)	あり (値上げ)	更新不可のため、 令和5年9月末までに 自然解消	—	
不適合拘束条件 ※特別により 同一条件での 更新可能	③2年超の契約期間	D:— K・S計:38.4%	(改正法 不適合)	なし	令和5年末までに解消 〔令和6年以降は 更新不可〕	[総務省] ①令和5年末をもって特例廃止 ②不適合拘束条件を適合させる 変更に関り認める制度的措置 [事業者] ②を活用し、解消に取り組むべき ※契約期間(更新)の撤廃については 一定の制約あり(別紙参照)	
	④-1 違約金1,000円超	3社計:37.4%	(改正法 不適合)	なし	同上	[総務省] 9/17 ドコモに解消を要請 [事業者] 10/1 ドコモが解消	
	④-2 9,500円留保(ドコモ)		2年前 (改正法施行時) から指摘	なし	早急に解消	[総務省] 9/17 ドコモに解消を要請 [事業者] 10/1 ドコモが解消	
	⑤その他 条件	⑤-1 利用者不利		(改正法 不適合)	なし	令和5年末までに解消 〔令和6年以降は 更新不可〕	[総務省] 上記①+② [事業者] 上記②を活用し、 解消に取り組むべき
		⑤-2 利用者有利			あり (値上げ)	同上	[総務省] 上記①+② [事業者] 上記②を活用し、 解消することが望ましい
⑤-3 契約期間(更新)なし					制度的に解消は困難		
⑥ 3Gのみ契約	3社計:43.0%	—	—	あり (端末買換、 SIM交換)	(上記解消時期及び①に関わらず) 各社3Gサービスの終了までに解消		

650 出典：本WG（第24回）（2021年11月9日）資料
 651

¹¹ 適合契約へ移行した後も、移行前の既往契約の残余の拘束期間中に適合契約を解約した
 場合には、不適合拘束条件による違約金9,500円の支払いが発生するもの。

¹² KDDIの「アップグレードプログラムEX」(2017年7月～2019年9月の間提供)及びソフトバ
 ンクの「半額サポート」(2017年9月～2019年9月の間提供)。自社が販売する指定端末につ
 いて、①一定期間利用後、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割賦残債の免除を受ける時まで通信契約を継続し続けていることを全て満た
 した場合に、最大2年分の割賦残債を免除するプログラム。

¹³ 「電気通信事業法の一部を改正する法律の趣旨に沿った公正な競争環境の確保に向けた
 取組について（要請）」(2021年9月17日付け総基料第216号)

¹⁴ 電気通信事業法施行規則等の一部を改正する省令（令和4年総務省令第3号）

652 (iii) 2022年2月、改正法の施行当時から事業法第27条の3の規律
653 の対象となっている事業者19社に対し、上記改正を踏まえた既往
654 契約の解消に向けた取組について要請¹⁵した。

655 MNO3社は、(i)の要請を受け、指摘事項に関する対応方針を表明し、
656 2022年4月までに撤廃している。また、MNO3社は自主的な対応として、
657 同様に2022年までに、既往契約を含む全ての契約の違約金を撤廃した。
658 MNO3社の対応状況は次のとおりである。

659 ・ NTTドコモは、2021年10月、(i)の要請を受けた対応として違約金の
660 留保を撤廃し、その際、既往契約を含む全ての契約の違約金を免除す
661 る取扱いを開始した。2022年2月、(ii)の施行規則等の一部改正を踏
662 まえ、約款上でも全ての契約の違約金を撤廃した。

663 ・ KDDIは、2022年4月、(i)の要請を受けた対応として旧端末購入プ
664 ログラムの回線契約継続条件を撤廃するとともに、自主的な対応と
665 して全ての契約の違約金を撤廃した。

666 ・ ソフトバンクは、2022年2月、自主的な対応として全ての契約の違
667 約金を撤廃した。また同年3月、(i)の要請を受けた対応として旧端
668 末購入プログラムの回線契約継続条件を撤廃した。

669 ○ MNO3社の既往契約の状況

670 上記の各種取組の結果、2022年3月末又は同年4月1日時点における、
671 MNO3社の既往契約の解消状況は、次のとおりとなっている。

672 ・ 不適合拘束条件は、利用者にとって不利な条件（期間拘束2年超又は
673 違約金1,000円超）は全て解消されており、NTTドコモにおいて、利
674 用者にとって有利な条件（上限を超える継続利用割引）を有するもの
675 が一定数残存している。

676 ・ 不適合利益提供等は、3社合計で残り約897.4万契約が残存してい
677 る。このうち、端末購入を条件とする通信料金割引は、3社とも施行
678 当初と比べて少なく、合計で約139.6万件となっている。旧端末購入
679 プログラムは、KDDI・ソフトバンクにおいて約757.6万契約が残存し
680 ているが、上記のとおり、回線契約継続条件を撤廃している。また、

¹⁵ 「電気通信事業法施行規則等の一部を改正する省令の施行を踏まえた既往契約の解消に向けた取組について（要請）」（2022年2月4日付け総基料第25号）

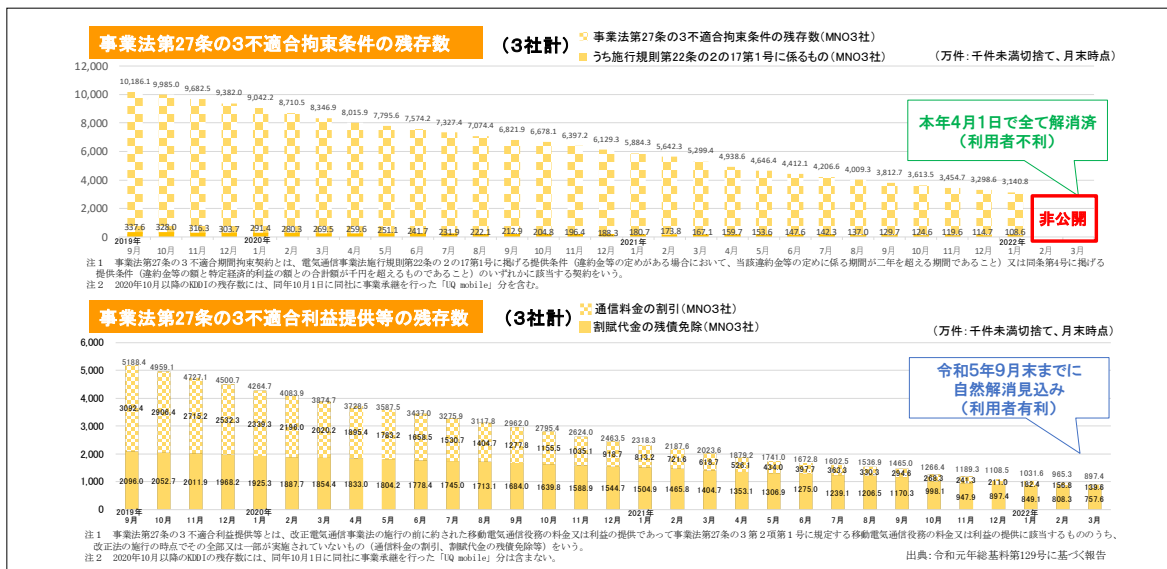
681

これらはいずれも特例による更新は認められていないため、2023年9月末までに自然解消することが見込まれている。

682

683

【図表Ⅱ－9 MN03社の既往契約の残存数】



684

出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料

685

686

○ 3G契約に関する事項

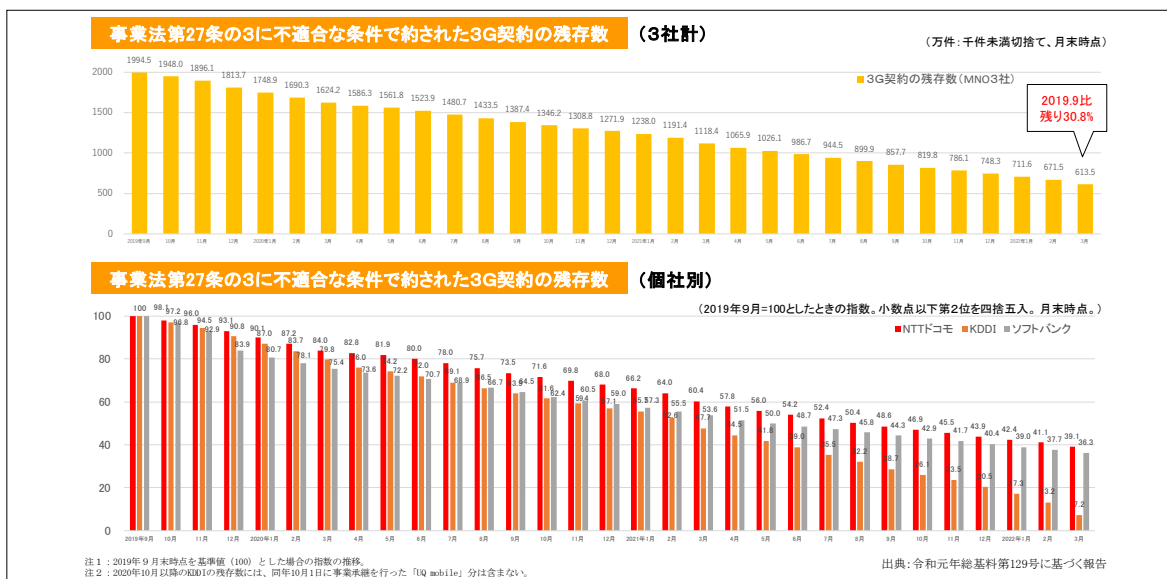
687

事業法第27条の3に不適合な条件で約された3G契約は、上記の各種取組の結果、2022年3月末又は同年4月1日時点における、MN03社の既往契約の解消状況は、次のとおりとなっている。

688

689

【図表Ⅱ－10 事業法第27条の3に不適合な条件で約された3G契約の状況】



691

出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料

692

693 また、NTTドコモは2026年3月末、ソフトバンクは2024年1月下旬に3
694 Gサービスの終了を予定しているところ、両社は事業者ヒアリング等
695 の中で、事業法第27条の3の規律の見直しに関し、次のような要望を挙げて
696 いる。

697 ・ セット販売時の端末値引き等の上限2万円規制の特例（通信方式変更
698 /周波数移行に対応するための端末については、対照価格以下の利益の
699 提供が可能）について、現行ルール上、3G端末やVoLTE非対応端末の
700 利用者であっても、加入しているプランによっては適用対象外となる
701 点を解消してほしい。

702 ・ 継続利用割引の規定について、事前に将来の特典を提示していない、
703 回線契約を結果的に継続していた利用者を対象とする施策（例えば3
704 Gの巻取り施策）にも適用されるのは少し過剰な適用であり、見直して
705 ほしい。

706

707 ② 事業者等の意見

708 ○ 既往契約の解消に関する事項

709 ・ 既往契約の解消に向け、他社に先駆けて2021年10月に違約金及び違
710 約金留保を撤廃したところであり、違約金に係る既往契約は現時点で
711 解消されている認識。引き続き新しいプランへの移行を促進すること
712 で、2023年12月末までの既往契約解消を目指す。（第28回会合：NTTドコ
713 モ）

714 ・ 不適合期間拘束契約については、従来から、積極的な周知や移行による
715 違約金の免除、魅力的な料金プランの提供等を軸に適合契約への移
716 行を促進してきた。これらの取組に加え、2022年3月31日をもって、au
717 とUQ mobileの違約金を廃止し、また、これは他社に先行しての取組と
718 なるが、3Gの携帯電話向けサービスを終了したことにより、結果として、
719 全ての不適合期間拘束契約が解消された。

720 また、不適合利益提供契約の中の端末購入サポートプログラムに関
721 するものについても、旧端末購入プログラムの回線契約継続条件を撤
722 廃したことで、全て解消された。（第28回会合：KDDI）

723 ・ 違約金を撤廃したため、大半の既往契約は既に解消されている。以前
724 総務省に提出した既往契約解消計画通りに解消が進んでいたところ、
725 2022年2月に違約金を撤廃したことにより、2023年12月末までとされ

726 ていた解消期限を大幅に前倒しし、いわゆる2年縛りといわれていた
727 利用者を解消するに至った。

728 また、その他の取組として、旧端末購入プログラム（半額サポート）
729 の回線契約継続条件を2022年3月に撤廃したため、これも解消が完了
730 している。

731 端末購入を条件とする通信料金割引は一部残存しているが、これも
732 2023年9月末までに解消予定である。（第28回会合：ソフトバンク）

733 ○ 3G契約に関する事項

734 ・ 「通信方式変更に対応するための端末の特例」について、現行ルール
735 上、3G端末の利用者であっても、加入しているプランによって適用可
736 否が変わる。具体的には、3G専用プランを3G端末で利用している者
737 に対しては本特例の適用が可能だが、3G・4G共通プランを3G端末
738 で利用している者に対しては適用不可能である。

739 どちらも3G停波後に使用できなくなるという点は同一であるにも
740 かかわらず、加入しているプランによって特例の適用可否が変わるの
741 は不公平だと考えており、解消いただきたい。（第28回会合：ソフトバ
742 ンク）

743 ・ 当社は3G・4G共通プランを提供していないが、3G停波により一
744 部端末の機能が利用できなくなることは課題だと考えている。
745 具体的には、4G専用プランをVoLTE非対応端末で利用している者
746 （VoLTE非対応端末利用者）は、2026年3月末予定の3G停波後、音声
747 通信が一切不可となるため、端末の取替が必要となるが、「通信方式変
748 更に対応するための端末の特例」の対象外である点が課題だと考えて
749 いる。利用者保護の観点から、VoLTE非対応端末利用者も本特例の対象
750 としていただきたい。

751 なお、VoLTE非対応端末利用者を本特例の対象とするに当たっては、
752 潜脱的な運用を防ぐ観点から、例えば、利用者の端末がVoLTE非対応端
753 末であることをマイページの購入履歴等により確認し、システムへ利
754 用端末等の証跡を残す場合に限り対照価格以上の割引を行う、といっ
755 た運用が考えられる。（第28回会合終了後追加質問に対する回答：NTTド
756 コモ）

757 ・ 継続利用割引の規律は、過大な割引が利用者の自由な事業者選択を
758 抑制するというもので設けられた規律であり、現在契約している利用
759 者が、将来大きな割引を受けられることができると事前に分かれば、その割
760 引を受けられるまでの間、事業者移行を思いとどまることが考えられ、この

761 ような例に対応するための規制であると理解している。当社もこの意
762 図は理解しており、賛同する。

763 他方、事前に将来の特典を提示していない場合でもこの規律の対象
764 となることになっており、回線契約を結果的に継続していた利用者を
765 対象とする施策についても、この規律が適用されることとなるが、これ
766 は少し過剰な適用ではないか。

767 利用者にとっては事前に何の情報もないため、それまでの間、事業者
768 の選択には何の影響も与えていない。

769 これによって、例えば3Gの巻取り施策について、3G契約を以前から
770 行っている際には、当然将来このような特典があると案内しておら
771 ず計画も無かったわけだが、4Gに移行した利用者に対して何らかの
772 特典を提供しようとする時もこの規律の対象となってしまう。規律の
773 適用範囲について見直しをいただきたい。(第28回会合：ソフトバンク)

774

775 ③ 対応の方向性

776 上記のとおり、MNO3社の既往契約については、極力早急な解消の必要性
777 が指摘されていた事項¹⁶や違約金など、利用者にとって不利な不適合条件は
778 全て解消されている。残るMNO3社の既往契約は、利用者にとって有利な不
779 適合条件¹⁷を有するもののみであり、これらについても、一定期間後に自然
780 解消することや、後述の既往契約の更新に係る特例の廃止により2024年以
781 降に順次解消することが見込まれている。

782 また、MNO3社以外で事業法第27条の3の規律の対象となっている事業者
783 については、一部で不適合拘束条件を有する契約が残存している(2022年3
784 月末時点で、6社合計で約18.9万契約)が、サービス終了等により自然解消
785 することや、後述の既往契約の更新に係る特例の廃止により2024年以降に
786 順次解消することが見込まれている。

787 以上を踏まえ、総務省においては、引き続き、各社の既往契約の解消状況
788 を注視し、特段の問題がなければ、不適合拘束条件の解消時期(政策目標)
789 として設定した2023年末をもって、既往契約の更新に係る特例(3G契約に

¹⁶ NTTドコモ：違約金の留保

KDDI・ソフトバンク：旧端末購入プログラムの回線契約継続条件

¹⁷ NTTドコモ：端末購入を条件とする通信料金の割引、継続利用割引

KDDI・ソフトバンク：端末購入を条件とする通信料金の割引、旧端末購入プログラム

790 係る部分を除く。)を廃止することが適当である。

791 また、3Gサービスの終了を見据えたNTTドコモ(2026年3月末終了予
792 定)及びソフトバンク(2024年1月下旬終了予定)からの事業法第27条の
793 3の規律の見直しに関する要望を踏まえ、総務省において、規律の趣旨を損
794 なわない範囲で、VoLTE非対応端末等への特例適用について、利用者利益に
795 も配慮しながら、その見直しの要否について検討を行うことが適当である。

796

797 (3) その他、執行全般に関する事項

798 ① 報告書2021以降の状況

799 ○ 事業法第27条の3等の規律の執行及び規律内容の明確化

800 総務省においては、関係者における事業法第27条の3等の規律の正確な
801 理解を図り、公正な競争環境を確保する観点から、「電気通信事業法第27条
802 の3等の運用に関するガイドライン」(以下「運用ガイドライン」という。)
803 を策定し、事業者からの声を踏まえつつ累次にわたり改正するなど、規律内
804 容の明確化を行っている。

805 報告書2021の公表以降、NTTドコモにおいて、運用ガイドラインの規定¹⁸
806 に沿わない不適正な通信料金の割引が行われたことを踏まえ、総務省は
807 2021年11月12日、運用ガイドライン及び関係法令の理解・遵守を徹底するよ
808 う、同社に対し行政指導を実施した。

809 また、報告書2021では、規律内容の明確化に関し、事業者間でルールの解
810 釈について理解が異なることにより公正な競争が損なわれることがないよ
811 う、総務省において、引き続き運用ガイドライン自体の随時の見直しを含む
812 対応を行っていくことが必要であること、また、各事業者がルールの解釈に
813 ついて共通の認識を持つことができるよう、必要に応じて、規律の趣旨とと
814 もに個別の解釈を関係事業者に周知するなどの対応を行うなど、運用面の
815 工夫を行うことも考えられることを提言した。

816 上記の提言を踏まえ、総務省においては、運用ガイドラインの解釈に関す
817 る事業者からの質問及びその回答内容を、総務省から規律の適用を受ける

¹⁸ 運用ガイドラインでは、利益の提供について、新規契約者と既存利用者のプラン変更の双方を対象としつつ、プラン変更にのみ「追加的な条件」を付すことは、事業法第29条に基づく是正対象となり得る旨を規定している。

818 全事業者に対し共有する手続が策定された。また、当該手続や、上記の行政
819 指導事案、既往契約の早期解消を図る省令改正その他事業者からの要望・相
820 談等を踏まえ、2022年4月1日に運用ガイドラインの第5次改正が行われ
821 た。

822 ○ 通信料金と端末代金の完全分離に係る規律の在り方

823 報告書2021の公表以降における本WGでの一連の検証においては、規律
824 の運用に関する事項や、MNO4社及びその販売代理店等が実施する端末の大
825 幅な安値販売など市場の状況の変化等も踏まえた通信料金と端末代金の完
826 全分離に係る規律の在り方等について議論がなされた。

827

828 ② 意見

829 ア 構成員の意見

830 ・ 2020年の本WGの報告書を読み返すと、端末の大幅な値引き等によ
831 り利用者を誘引するモデルを、2年を目途に根絶する、と書かれている。
832 完全分離の施行によってこのようなモデルが根絶されるかと思いきや、
833 現在白ロム端末を活用した大幅な値引きが行われているところである。
834 こうなるだろうと当初から予想していたが、現状は自分の予想をはる
835 かに超えている。

836 (中略)

837 また、白ロム端末の大幅値引きを絡め、キャリア間のポートイン獲得
838 競争が激化。その背景にはスイッチングコストの低下がある。キャリア
839 間、キャリア内のプランやブランド間の移行にほぼコストがなくなり、
840 消費者はより自分に合ったキャリアやプランに容易に変更できるよう
841 になったが、キャリアにとってはユーザが簡単に取られてしまうよう
842 になっており、取られたら取り返すということで、ポートイン獲得競争
843 が生まれている。

844 (中略)

845 このような競争に、MNOに比べて圧倒的に体力が劣るMVNOは参戦でき
846 ず、MNOの寡占状態を形成することになる。

847 また、端末購入補助金は通信料金から回収されているため、中長期的
848 な通信料金の高止まりも生む。事業法第27条の3の規律の趣旨に沿っ
849 た対応が十分に行われているか、十分な実態把握と検証が必要。

850 ・ あまり1円等で端末を売りたいくないが、競争上やむを得ず販売して

851 いるというキャリアが多い中で、楽天モバイルから、一括1円等の過度
852 な端末値引きを各社が控えることで値引き目的のMNPも抑制できるの
853 ではないかという提案があった。抑制できない場合、MNPを断るのはユ
854 ーザにとってはいかながなものかと思ったが、こうした提案が事業者か
855 らあることは感慨深い。

856 また、廉価販売の対策として、台数制限を行っているというキャリア
857 が多かったが、これは、目の前で今日の台数が終わったというシーンを
858 見る消費者からクレームが多く発生しそうだと思う。台数制限で1円
859 端末を販売することは考え直していただきたい。

860 ・ 端末ビジネスの収支が成り立っているという説明が印象に残ってい
861 る。収支に関する情報を提供いただきたい。

862 メーカーA社、B社、C社があって、全体で収支が成り立っているとい
863 うこともあるが、例えば、A社は利益が出ているけれどB社は利益が出
864 てなくて、A社からB社に何らかの補填があって、トータルでは収支が
865 賄えているというときに、もしかしたら端末競争をゆがめるような経
866 営判断になってないかという懸念を持っている。これはもう少し議論
867 してみないと分からない。

868 ・ MVNO委員会から、最新端末の安売りに対する規律の強化を提案いた
869 だいた。

870 事業法第27条の3に係る措置の徹底と強化を図り、それでも解消さ
871 れない場合にはさらに踏み込んだ規律を導入すべきという考え方に強
872 く賛同する。

873 IIJやオプテージから報告があったホッピングの状況を見ても、もは
874 や規律を強化すべきかではなく、どう強化するかを議論すべきステー
875 ジに来ていると考える。公正取引委員会においても、不当廉売の徹底し
876 た調査を改めてお願いしたい。

877 ・ 今日色々と市場で起こっている問題を伺うと、端末の安値販売やMNP
878 ホッパー等、やはりルール違反が引き続き色々な形で行われており、競
879 争上の問題があるということだと思う。従って、実態をもう少し調べる
880 必要があるかと思うが、総務省や我々構成員が、規律の強化も含め、具
881 体的にどのような対応が必要かそろそろ議論しなければいけない段階
882 だと思う。

883 ・ ルール外の端末安売りに関する指導の議論を行ったが、特定の端末
884 に対する割引が端末市場での競争をゆがめるのではないかという点も、
885 もう一つの新しい大事な視点である。

886 エビデンスではないが、CIAJ¹⁹の資料では、国内の端末メーカーの販売
887 台数やシェアが落ちているということと、輸出入の話があった。日本の
888 端末がシェアを落としている一つの理由として、こういう特定端末に
889 対する割引ということが要因の一つとして挙げられる可能性がある
890 と理解したところ。

891 やはり特定の端末を割り引くことで端末市場の調査が揺らぐという
892 ことは、改めて議論すべきことだと思っている。引き続き議論してい
893 きたい。

894 ・ 全体的にキャリアは施策を変えていっていただきたい。端末を0円
895 や1円で提供することは、ユーザにとっては確かにありがたいが、その
896 余裕があるなら通信料金をより合理的なものにさせていただく方がよい
897 のではないか。

898 ・ 端末を安く売ることによって通信料金に影響が出るようなことはあ
899 ってはならない。そういうことがないようにしていただきたいという
900 のが基本的な狙い。事業者がどう対策を立てるかに期待したい。

901 ・ 白ロム端末の安売りは、法改正の議論をしている時から抜け穴だと
902 認識されていた。確かに完全分離施行前は端末を一括ゼロ円で販売し、
903 追加のキャッシュバックを行うという安売りがされており、転売ヤー
904 はもちろん、日本でスマホを買って小遣いを稼いで帰るといふ外国人
905 観光客が多くおり、それを組織化するブローカーが多くいた。その時か
906 ら見れば今はまだましな状況。もし上限2万円規制だけを撤廃したら
907 どうなるのかというと、スイッチングコストがほぼない状況に加え、円
908 安が進んでおり、日本で売られているiPhoneは安いので、以前より更に
909 ひどい状況に陥る可能性は高い。今後、2022年10月1日で施行3年を迎
910 えるところ、2万円上限規制についてだけでなく、行き過ぎた囲い込み
911 の禁止も含めた、2019年の事業法改正そのもの、完全分離についてしっ
912 かりと成果と課題を検証し、必要であれば見直しを行う必要がある。で
913 きるだけ早く検証を立ち上げて真正面から議論すべきである。

914 ・ 上限2万円規制の維持というのは、昨今の状況を踏まえて、やむを得
915 ない判断になるかと思っている。現在様々なところで指摘されている
916 ように、利用者獲得競争が過熱している状況にもあり、経済合理性を度
917 外視した過熱ぶりを見ている状況である。いずれ5G端末などの高価
918 格帯端末などの販売などが増えてくる状況下で、今後通信料金の引上
919 げや、それに見合った品質のない値上げということも先々懸念される

¹⁹ (一社) 情報通信ネットワーク産業協会

920 状況になるのではないかと考える。

921 イ 事業者等の意見

922 ○ 事業法第27条の3等の規律の執行及び規律内容の明確化等

923 ・ 運用ガイドラインについては、規定内容が複雑かつ不明確な箇所も
924 あり、規定内容の解釈に苦慮するケースがあったため、この点、2021年
925 10月13日から開始された情報共有スキームについて、大変ありがたく
926 考えている。一方で、個別の相談についても、回答をより速やかに頂き
927 たい。また、事業法第27条の3を含む総務省への報告項目については、
928 報告事項が年々増加し、事業者の報告稼働を非常に要しているため、報
929 告項目全般についても、検証・分析にあたり真に必要なものであるか、
930 また、競争環境等の変化により、その重要性が薄れているものは無いか
931 等、随時確認を行い、不要な項目の削減の検討をお願いしたい。(第28
932 回会合：NTTドコモ)

933 ・ 事業者に求められる報告項目が多く、また、複雑な内容の報告事項も
934 多いため、事業者が報告するための作業に多大な時間と人員を要して
935 おり、非常に大きな負担となっている。検証に必要な報告項目を真に必
936 要なものに絞るとともに、目的を終えた時点で報告の対象から外す、ま
937 た、報告項目としていたものの、分析・検証に使用されないデータが出
938 た場合には、速やかに報告の対象から外すなど、事業者の負担軽減に向
939 け適宜見直していただくことを、引き続き要望する。(第28回会合：KDDI)

940 ・ 継続利用割引の規律は、過大な割引が利用者の自由な事業者選択を
941 抑制するというで設けられた規律であり、現在契約している利用
942 者が、将来大きな割引を受けることができると事前に分かれば、その割
943 引を受けるまでの間、事業者移行を思いとどまることが考えられ、この
944 ような例に対応するための規制であると理解している。当社もこの意
945 図は理解しており、賛同する。

946 他方、事前に将来の特典を提示していない場合でもこの規律の対象
947 となることとなっており、回線契約を結果的に継続していた利用者を
948 対象とする施策についても、この規律が適用されることとなるが、これ
949 は少し過剰な適用ではないか。

950 利用者にとっては事前に何の情報もないため、それまでの間、事業者
951 の選択には何の影響も与えていない。

952 これによって、例えば3Gの巻取り施策について、3G契約を以前から
953 行っている際には、当然将来このような特典があると案内しておら
954 ず計画も無かったわけだが、4Gに移行した利用者に対して何らかの

955 特典を提供しようとする時もこの規律の対象となってしまう。規律の
956 適用範囲について見直しをいただきたい。(第28回会合：ソフトバンク)
957 ・ 運用ガイドラインについては、当該ガイドラインが複雑化しており、
958 改めて統一的な解釈醸成までのプロセスやガイドライン改正・周知の
959 スキーム等の運用の整理が必要であると考え。(第28回会合：ソフト
960 バンク)

961 ○ 通信料金と端末代金の完全分離に係る規律の在り方

- 962 ・ 自由化されている電気通信市場は、本来電気通信サービスの多様性
963 や事業者の創意工夫により発展していくべきと考える。しかし、規律が
964 複雑化していることで必要以上にサービスの検討を萎縮させてしまう
965 といったマイナスの影響があることから、将来的には規律をシンプル
966 にしていく必要があると考える。(第28回会合：ソフトバンク)
- 967 ・ 新規電話番号で契約し、当月解約する場合におけるMNP転出が非常
968 に多い現状を課題として認識している。高額端末の過度な値引きが短
969 期間でのMNP転出を誘発している可能性もあり、当社も含め、各社が過
970 度な端末値引きを控えることでMNP転出を抑制できるのではないかと
971 考える。こういった各社における取組が、どうしても引き続き不十分な
972 状況が続くと、新規電話番号契約におけるMNP受付を断る、いわゆる制
973 度改正も考えられるのではないかと。(第28回会合：楽天モバイル)
- 974 ・ 複数店舗を運営する販売代理店においては、規律遵守徹底のため、各
975 機種とも全国統一の売価(対照価格)とせざるを得ない点が課題である
976 と認識している。(第29回会合：全携協)
- 977 ・ 当社は、自社のネットワーク及び各サービスの進化に応じた新たな
978 価値を提供することを目的としてサービス及び端末を提供している。
979 一部の端末を対象とした大幅な端末割引については、競争環境を鑑み、
980 現行ルールの内範囲内で実施しているものと認識しているが、公平性及
981 び経済合理性の観点から不相当だと思っている。
- 982 利用者の利便の確保においては、通信と端末それぞれを自由に選択
983 できることが、健全なモバイル市場の発展につながるものと考え。
984 (第28回会合：NTTドコモ)
- 985 ・ 通信料金と端末代金の分離の下で、端末代金を大幅に割り引くこと
986 についての見解、合理性といったところについてだが、端末の割引は定
987 められたルールの中で行っている。また、端末ビジネス自体で収支が成
988 り立つような設計をして、そのように実施している。
- 989 一方で、大幅な端末の値引きによって、一部で転売といった事態が発

990 生していることも把握している。

991 これに対しては、その抑止策も適宜検討して実施している状況であ
992 る。

993 本来、端末の値引きに関しては、消費者としては望ましいと思うが、
994 一括1円といった極端な安値販売は、やはり市場をゆがめるものであ
995 り望ましいとは考えていない。

996 こうした過剰値引きについては、引き続き対策を考えていきたい。
997 (第28回会合：ソフトバンク)

998 ・ 大幅な値引きの問題については、当然、コストを下回るような売り方
999 は健全ではなく、何らかの是正が必要。在庫端末の売り切りや一時的な
1000 販促といったものについては必要な場面等があると考えているが、や
1001 はり1年を通じて常時、高額端末の安値販売が続いているのは行き過
1002 ぎた値引きであると思う。

1003 これは、当社から仕掛けているものでは決してなく、防衛的にやらざ
1004 るを得ないと認識している部分があるのは、ニュアンスとしてお伝え
1005 しているところである。(第28回会合：KDDI)

1006 ・ 端末ビジネスの中で収支が成り立つように設計しているが、1円販
1007 売などが一部で存在しているのも事実である。単体で見ると収益がマ
1008 イナスになっている部分があるが、トータルで見たときに、ほかの端末
1009 等も含めて、端末の収益として総合的にプラスになっているという趣
1010 旨である。端末の仕入れと割引があつて、売買差益があつてという中で、
1011 その数字を見たときにプラスになっている。(第28回会合：ソフトバン
1012 ク)

1013 ・ 2019年に総務省が2年を目途に根絶するとの決意を示した、通信料
1014 金収入を原資とする端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境が
1015 復活している。復活というよりもはるかにひどい状況になっていると
1016 考えている。

1017 このような販売方法は利用者にとって分かりにくい。また、MNPの濫
1018 用行為を防ぐ安全弁でもあつた解約金や手数料の減額・廃止に誠実
1019 に対応してきたMVNOにとっては、前提となる通信料金と端末代金の分離
1020 の条件が崩れる。そして一部利用者への著しく不適正かつ不公平な利
1021 益提供であるばかりか、詐欺グループや反団体の資金源となる可能
1022 性も指摘されている。

1023 (中略)

1024 まずは、現行の事業法第27条の3の適正な運用や強化が必要。また、
1025 「分かりやすく、健全で、持続可能な移動通信ビジネス」へのしかるべ

1026 き責任をMNO各社が今後とも果たさないということであれば、事業法第
1027 1条の目的を満たすべく、更なる事業法の改正を含め、より踏み込んだ
1028 MNOへの規律を導入する必要がある。

1029 (中略)

1030 また、独占禁止法第2条第9項第3号の求める3つの条件(①廉売の
1031 態様、②他の事業者の事業活動を困難にさせていること、③正当な理由
1032 の有無)をいずれも満たしていると思っており、公正取引委員会におか
1033 かれては、MNO及び販売代理店に対して、不当廉売の徹底した調査と速や
1034 かな排除措置命令を御検討いただきたい。(第30回会合：MVNO委員会)

1035 ・ MNOによる端末販売の手法の実態について、MVNO委員会からの説明で
1036 もあったように、安値販売キャンペーンはまだまだ恒常的に実施され
1037 ているということと、特にMVM0の回線を踏み台にしてMNPの割引を受け
1038 るMNPホッパーが非常に増えているといったことは感じている。

1039 当社を2週間以内に解約した短期解約数の推移グラフからも分かる
1040 とおり、非常に右肩上がりで数が増えており、通信事業の運営に深刻な
1041 ダメージとなる状況が続いている。

1042 通信料金と端末代金分離は、法令改正前からさらに悪化している状
1043 況だと感じている。法令改正の趣旨は、端末代金を分離し通信への誘引
1044 と分けることであるため、端末をフックとした割引やMNPホッパーにつ
1045 いては、早急に解決を図る必要があると感じている。

1046 規律を遵守する姿勢がMNOに見られないということであれば、更なる
1047 ルールの強化が求められるのではないかと。(第30回会合：IIJ)

1048 ・ 他社最新端末の安値販売に関する受け止めについて、MNOのショップ
1049 や量販店で1円等での端末販売が増加している状況は、ユーザからも
1050 聞き及んでいる。

1051 実質的に回線契約者にしか販売されていないということであれば、
1052 重大な規律違反のおそれがあるため、競争上の影響が大きく、また、利
1053 用者の誤解や不利益につながる。このため、適切な説明・告知がされる
1054 ように徹底されることが重要と考えている。

1055 また、メインブランドの回線契約と併せて端末を購入後、その場で
1056 オンライン専用プランへの移行を受け付けるという事例も伺っており、
1057 オンライン専用プランの獲得に伴う営業費用をメインブランドで負担
1058 している懸念もある。これらについても丁寧に検証することが必要で
1059 はないか。(第30回会合：オプテージ)

1060 ・ 特定端末への奨励金や店舗での特定端末への頭金があり、公正な商
1061 品力での競争になりづらい状況にある。端末メーカーの競争がゆがめら

- 1062 れているのではないかと考えている。(第30回会合：CIAJ)
- 1063 ・ 低料金サービスプランが現在市場で多数出回っている中で、改正法
- 1064 の目的は達成されたと考えられる。以前から申し上げているとおり、規
- 1065 制による端末購入補助の制限を一律に行う必要性を精査し、市場競争
- 1066 に委ねるべきはそのようにしていくことが重要と考える。(第30回会
- 1067 合：Apple)
- 1068 ・ ミリ波非対応機種等の一部特定機種に対して値引きを重点的に行う
- 1069 販売方式が定着・拡大している。繰り返しになるが、低・中価格帯の機
- 1070 種が多く、結果的にミリ波端末が市場から除かれてしまっているとも
- 1071 いえる。
- 1072 マーケット自体を活性化する取組については賛成するが、消費者の
- 1073 選択を狭めている可能性がある。
- 1074 端末の多様化、そしてイノベーションを促すミリ波等の最新の技術
- 1075 を消費者が享受できることが通信サービス業界の発展には不可欠であ
- 1076 る。総務省には、消費者の端末の選択を市場に委ねる、市場の努力をさ
- 1077 らに促すような政策をお願いしたい。(第30回会合：クアルコム²⁰)
- 1078 ・ 事業法第27条の3あるいは完全分離の趣旨から外れた、事業者施策
- 1079 における一括1円や10円等といった端末販売がいまだに各所で見られ
- 1080 る。また、新品価格が中古価格より安い状況に疑問を感じるとの声もあ
- 1081 った。(第30回会合：RMJ²¹)

1082

1083 ③ 対応の方向性

1084 事業法第27条の3等の規律の執行に関しては、事業者各社から、関連す

1085 る報告事項の数が多いため負担であるとして見直しを求める要望や、ガイ

1086 ドラインの解釈共有に当たってのプロセス等について整理が必要との要望

1087 が寄せられている。総務省においては、必要に応じて、報告事項の見直しや、

1088 運用ガイドライン自体の随時の見直しを含む対応を行っていくことが適当

1089 である。

1090 また、通信料金と端末代金の完全分離に係る規律に関する検証をすべき

1091 との指摘があった。この点については、改正法附則第6条において、施行後

1092 3年を経過した場合において規定の施行の状況について検討を加えること

1093 とされており、総務省においては、当該規定に基づき必要な検討を行うこと

²⁰ クアルコムジャパン合同会社

²¹ (一社) リユースモバイル・ジャパン

1094 が適当である。

1095

1096 3. モバイル市場の現況と分析

1097 (1) 分析の視点及び手法

1098 ア 分析の視点

1099 今回の評価・検証では、改正法の効果やモバイル市場への影響について、
1100 前回からの継続的な分析を行うとともに、報告書2021における提言や同報
1101 告書以降の状況の変化等を踏まえた分析を行う。

1102 具体的には、改正法の効果やモバイル市場への影響について、事業者から
1103 の報告やその他公表データの定量的・定性的な分析、利用者への意識調査を
1104 通じ、季節変動等の経年変化や対前年度比といった過去との比較も含めた
1105 分析を行うこととする。

1106 特に、MNO3社の廉価プラン等への移行の状況等の分析を通じ、廉価プラ
1107 ン等がモバイル市場に与える影響（独立系MVNOとの競争環境に与える影響）
1108 について検証することとする。

1109 加えて、大容量や5Gプラン、音声通話料金（従量制料金）の提供状況に
1110 ついても確認を行うこととする。

1111 【図表Ⅱ-11 前回の分析内容と今回の分析内容との比較】

報告書2021における主な検証内容	今回(2022)の主な検証内容(案)
I モバイル市場の競争環境に関する検証	I モバイル市場の競争環境に関する検証
1. 報告書2020の公表以降の取組 ・ 報告書2020における主な提言 ・ 報告書2020公表以降の総務省等における取組	1. 報告書2021の公表以降の取組 ・ 報告書2021における主な提言 ・ 報告書2021公表以降の総務省等における取組
2. 事業法第27条の3の執行の状況(覆面調査の結果等も踏まえた検証) (1) 事業法第27条の3の違反事例等 (2) 既往契約に関する事項について (3) 端末購入サポートプログラム	2. 事業法第27条の3の執行の状況(覆面調査の結果等も踏まえた検証) (1) 事業法第27条の3の違反事例等(特に通信と端末の分離の状況) (2) 既往契約に関する事項(事業者による実施状況等のフォローアップ)
3. モバイル市場の現況と分析 (1) 分析の視点及び手法 (2) 通信市場の動向 ・ 契約数・事業者数の動向、 ・ 通信料金の動向(MNO・MVNOの動き、国際比較 等) ・ 利用者の動向(MNO3社の廉価プラン等)の契約数 等) (3) 端末市場の動向 ・ 市場全体の動向(売上台数・売上高、売上単価、価格帯別の売上台数 等) ・ 5G端末の動向(契約数、端末販売台数、ラインナップ 等) ・ 中古端末市場の動向(下取り台数、販売台数、課題と取組状況 等) (4) 事業者等の経営状況 ・ 大手通信事業者及び代理店の動向	3. モバイル市場の現況と分析 (1) 分析の視点及び手法 (2) 通信市場の動向 ・ 契約数・事業者数の動向 ・ 通信料金の動向(MNO・MVNOの動き(大容量や5Gプランの提供状況、音声通話料金(従量制料金)の提供状況)、国際比較 等) ・ 利用者の動向(MNO3社の廉価プラン等)の契約数 等) (3) 端末市場の動向 ・ 市場全体の動向(売上台数・売上高、売上単価、価格帯別の売上台数 等) ・ 5G端末の動向(契約数、端末販売台数、ラインナップ 等) ・ 中古端末市場の動向(下取り台数、販売台数、課題と取組状況 等) (4) 事業者等の経営状況 ・ 大手通信事業者及び代理店の動向
II モバイル市場等に係る課題 1. 携帯電話の音声通話料金(従量制料金) 2. スイッチングコスト(オンライン解約手続、端末の機能制限 等) 3. 販売代理店の在り方 4. 固定通信市場に係る課題(工事費分割払い・無料解約期間見直し、事業者間連携による工事の削減)	II モバイル市場等に係る課題 1. 乗換コストの更なる改善(端末の機能制限(携帯電話端末の対応周波数の制限) 等) 2. 販売代理店の状況 3. 固定通信市場に係る課題(事業者間連携による工事の削減)

※赤字が主な変更部分

1112

1113

出典：本WG（第26回）（2022年3月14日）資料

1114 イ 分析の手法

1115 前回の分析と同様に、通信市場の動向、端末市場の動向及び事業者等の経
1116 営状況について、一つの指標等により分析を行うのではなく、

- 1117 ・ 総務省において報告規則や報告徴収、要請に基づき事業者等から報告
1118 を受けることとなっているデータ等を用いた定量的な分析
- 1119 ・ 事業者、業界団体のほかメーカー等の関係者からのヒアリングや公開情
1120 報を通じた市場の動向の把握などの定性的な分析
- 1121 ・ アンケートによる利用者の意識調査等による利用者の意識の分析

1122 等により、総合的に行う。

1123 今回の分析・評価に当たっては、具体的に次のデータ等を用いて行った。

- 1124 ・ 総務省において報告規則や報告徴収、要請に基づき事業者等から報告
1125 を受けることとなっているデータについては、原則としてMNO3社のデ
1126 ータは2019年4月から2022年3月まで、その他の指定事業者のデータ
1127 は2019年10月から2022年3月までのものを使用した。なお、MNO4社の
1128 価格帯別売上状況については2020年10月から2022年3月までのものを、
1129 MNO3社の廉価プラン等への移行の状況については2021年1月から
1130 2022年3月までのものを使用した。
- 1131 ・ 利用者の意識調査について、総務省で実施したアンケート調査の結果
1132 (2021年6月から2022年3月までの間の四半期ごとの結果)を使用し
1133 た。
- 1134 ・ 関係者として、次の事業者・団体からヒアリング等を実施した。
 - 1135 - 第28回会合：NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル
 - 1136 - 第29回会合：NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル、MVNO
1137 委員会、全携協、端末メーカー
 - 1138 - 第30回会合：MVNO委員会、IIJ、オプテージ、CIAJ、Apple Japan, Inc.
1139 (以下「Apple」という。)、クアルコム、RMJ
 - 1140 - 第31回会合：ソフトバンク、東日本電信電話株式会社(以下「NTT
1141 東日本」という。)、西日本電信電話株式会社(以下「NTT西日本」と
1142 いう。)、オプテージ、(一社)日本ケーブルテレビ連盟(以下「日本
1143 ケーブルテレビ連盟」という。)、NTTドコモ

1144 以上のほか、関係事業者の決算資料その他の公開資料を使用した。

1145 【図表Ⅱ-12 分析に用いたデータ】

報告内容		対象者	期間
通信市場の動向	・移動電気通信役務の契約数 ・移動電気通信役務の収入状況 ・移動電気通信役務の新規契約数、契約解除数 ・違約金等の定めがある契約の提供状況 等	・指定電気通信事業者(33社)	2019年10月～ ^{※1}
	・MNO3社の廉価プラン等 ^{※2} の契約数 ・MNO3社の廉価プラン等への転入・転出 等	・MNO3社	2021年1月～
端末市場の動向	・端末購入を条件とする利益の提供の状況 ・代理店への支払金支出状況 等	・指定電気通信事業者(33社)	2019年10月～ ^{※1}
	・価格帯別の売上台数	・MNO4社	2020年10月～
	・端末購入を条件とする利益の提供の状況 ・利益提供の例外の適用状況(不良在庫端末、廉価端末、 通信方式の変更等に対応するための端末) 等	・指定電気通信事業者(33社) ・店舗数100以上の代理店	2019年10月～ ^{※1}
経営情報	・事業者・代理店の決算情報	-	-

※1 MNO3社のデータは2019年4月以降を対象とする
 ※2 NTTドコモ(ahamo)、KDDI(povo、UQモバイル)及びソフトバンク(LINEMO、ワイモバイル)

1146

1147

出典：本WG（第26回）（2022年3月14日）資料

1148

1149 (2) 通信市場の動向

1150 ① 分析・検証結果

1151 ○ 契約数・事業者数の動向

1152 ア 契約数

1153 2021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
 1154 及びBWA）の契約数は、引き続き増加しており、2022年3月末には、2億
 1155 341万契約（対前年同期比（以下同様）+4.3%）となっている²²。

1156 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36.3%
 1157 （▲0.6ポイント）、KDDIグループが27.1%（▲0.1ポイント）、ソフトバン
 1158 クが21.1%（±0ポイント）、楽天モバイルが2.4%（+1.0ポイント）、MVNO
 1159 が13.0%（▲0.3ポイント）となっている。

1160 移動系通信のうち、携帯電話の契約数は、2022年3月末で2億292万契
 1161 約（+4.4%）、このうち、3.9-4世代携帯電話（LTE）の契約数は1億3,905
 1162 万契約（▲9.9%）であり、2020年9月をピークに継続して減少している。

²² 各種資料18

1163 一方、5世代携帯電話（5G）の契約数は、2020年3月のサービス開始
 1164 以降、継続して増加しており、2022年3月末で4,502万契約と対前年同期
 1165 比で約3倍に増加、携帯電話の契約数に占める割合は約2割に拡大して
 1166 おり、契約数ベースでは、5Gへの移行が進展している様子が見える。

1167 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
 1168 は、2022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
 1169 なる変動がない。そのうちスマートフォン向けの契約は、1億400万契約と
 1170 対前年同期比で+6.2%となっており、移動電気通信役務全体に占める割
 1171 合が増加している（2021年3月末：77.4%→2022年3月末：82.5%）²³。

1172 **イ 事業者数**

1173 2020年4月に楽天モバイルが本格サービスを開始して以降、我が国の
 1174 MNOは4社²⁴となっている。また、MVNO事業者数は、2022年3月末で、1,648
 1175 社²⁵であり、前年同期と比べ132社増加している。

1176 【図表Ⅱ-13 現在のモバイル市場の競争状況】



1177 出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料
 1178
 1179

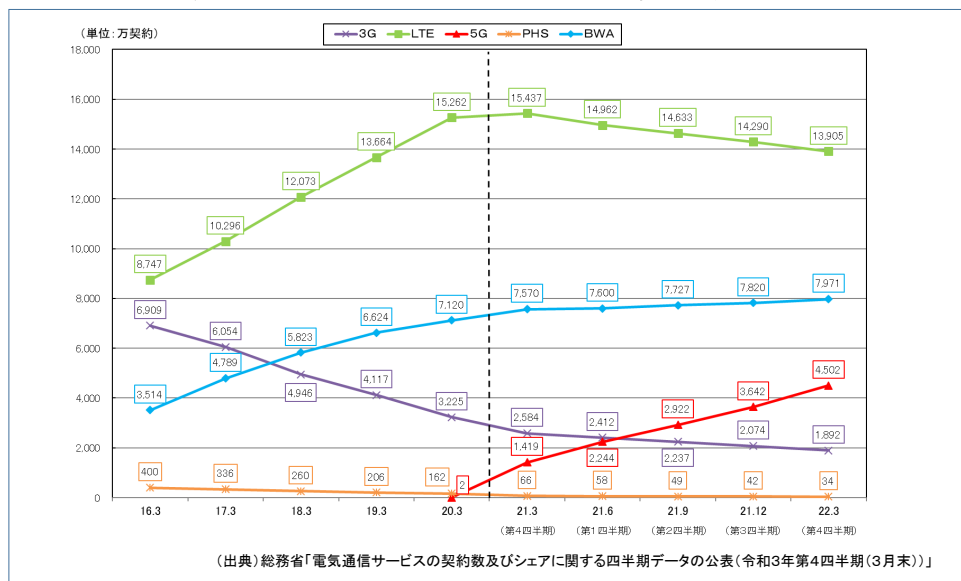
²³ 各種資料23

²⁴ 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

²⁵ 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。

1180

【図表Ⅱ-14 移動通信サービスの契約数の推移】



1181

1182

出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料

1183

○ 通信料金の動向

1184

ア MNO各社の動き

1185

2021年春にMNO各社から新料金プランの提供が開始されているところ、それ以降のMNO各社における主な動きは次のとおりである。

1186

1187

- ・ ソフトバンクは、2021年7月15日、LINEMOの新料金プランとして、月間通信容量3GB（月額900円）のミニプランの提供を開始

1188

1189

- ・ KDDIは、2021年9月29日、基本料金を0円とした上で、利用者が各自のニーズに応じてデータ通信容量や音声通話のトッピングを組み合わせることでできるpovo2.0の提供を開始

1190

1191

1192

- ・ NTTドコモは、2021年10月21日、エコノミーMVNOとして、連携するMVNOが提供する小容量かつ低廉な料金プラン等のドコモショップにおける取扱いを開始。また、2022年6月9日、ahamoの容量増加オプションであるahamo大盛り（ahamoと合計で月間通信容量100GB、月額4,500円）の提供を開始

1193

1194

1195

1196

1197

- ・ 楽天モバイルは、2021年4月から提供していた、月間のデータ通信容量が1GB以下の場合には料金が0円となるプラン（Rakuten UN-LIMIT VI）を改定し、2022年7月1日から、0～3GB/月以下の場合には月額980円とする新料金プラン（Rakuten UN-LIMIT VII）へ移行することを発表

1198

1199

1200

1201

1202 イ MVNO 各社の動き

1203 MVNOにおいても同様に、2021年春以降の主な料金に関する動きは次の
1204 とおりである。

1205 【データプラン】

1206 ・ 2021年4月1日、IIJが、月間通信容量2GB（月額780円）、4GB（月
1207 額980円）、8GB（月額1,380円）、15GB（月額1,680円）、20GB（月額1,880
1208 円）の新料金プラン（ギガプラン）の提供を開始

1209 ・ 2021年4月1日、OCNモバイルONEが、月間通信容量500MB（月額500
1210 円）、1GB（月額700円）、3GB（月額900円）、6GB（月額1200円）、10GB
1211 （月額1600円）の新料金プランの提供を開始

1212 ・ 2021年4月1日、NUROモバイルが、月間通信容量3GB（月額720円）、
1213 5GB（900円）、8GB（月額1350円）（5GB及び10GBのプランには3か
1214 月ごとにGB追加）の新料金プラン（バリュープラス）の提供を開始

1215 ・ 2021年4月1日、イオンモバイルが、月間通信容量500MBから50GB
1216 まで計15プラン（月額730円から4,780円）の新料金プラン（さいてき
1217 プラン、さいてきプランMORIMORI）の提供を開始

1218 ・ 2021年6月3日、日本通信株式会社（以下「日本通信」という。）
1219 が、月間通信容量6GB、通話無料70分（月額1,264円）の新料金プラン
1220 （合理的みんなのプラン）の提供を開始

1221 ・ 2021年7月1日、ビッグローブが、月間通信容量50GB（月額2,480
1222 円）の新料金プラン（donedone）の提供を開始

1223 ・ 2021年10月1日、ビッグローブが、月間通信容量1GB（月額980円）、
1224 3GB（月額1,200円）、6GB（月額1,700円）の新料金プランの提供を
1225 開始

1226 ・ 2021年10月1日、イオンモバイルが、音声プランの一律値下げ（200
1227 円）を実施

1228 ・ 2021年10月1日、y.u mobileがU-NEXT付き月間通信容量10GB（月額
1229 2,970円）の新プラン（シングルUNEXT）の提供を開始

1230 ・ 2021年10月1日、y.u mobileがプラン及びデータチャージ料金を値
1231 下げ（5GB、シングル（月額1,639円から1,070円）、20GB、シェアU-

- 1232 NEXT（月額4,378円から4,170円）10GBチャージ（月額1,650円から
1233 1,200円）を実施
- 1234 ・ 2021年10月21日、NTTコミュニケーションズ株式会社が、OCNモバイル
1235 ルONEをNTTドコモのエコノミーMVNOとして提供を開始
- 1236 ・ 2021年11月1日、NUROモバイルが、月間通信容量20GB（3か月ごと
1237 に15GB付与、月額2,454円）の新料金プラン（NEOプラン）の提供を開始
1238
- 1239 ・ 2021年12月1日、NUROモバイルが、既存のVLプラン（月額1,350円）
1240 の容量の増加（月間通信容量8GBから10GB）を実施
- 1241 ・ 2021年12月22日、株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下「DTI」という。）がNTTドコモのエコノミーMVNOとして、TONE for
1242 iPhoneを、2022年2月24日、TONE for Androidの提供を開始
1243
- 1244 ・ 2022年1月27日、日本通信が、月間通信容量1GB（月額264円、従
1245 量制）の新料金プラン（合理的シンプル290）の提供を開始
- 1246 ・ 2022年3月7日、オプテージが、最大1.5Mbps（月額900円）と最大
1247 3Mbps（月額2,000円）の通信速度を選べる新料金プラン（マイそく）
1248 の提供を開始
- 1249 ・ 2022年4月1日、NUROモバイルが、月間通信容量20GB（月額1,900
1250 円）の新料金プラン（NEOプランLite）の提供を開始
- 1251 ・ 2022年4月1日、IIJが、ギガプランの値下げ（2ギガプラン（月
1252 額780円から773円）、4ギガプラン（月額980円から900円）、8ギガプ
1253 ラン（月額1,380円から1,364円）、15ギガプラン（月額1,680円から
1254 1,637円）、20ギガプラン（月額1,880円から1,819円））を実施
- 1255 ・ 2022年4月1日、イオンモバイルが、音声プランの値下げ（20GB（月
1256 額1,980円から1,780円）、30GB（月額3,780円から2,780円）、40GB（月
1257 額4,780円から3,780円）、50GB（月額5,780円から4,780円））を実施
- 1258 **【音声プラン】**
- 1259 ・ 2021年9月11日、IIJが通常通話料金の値下げ（20円/30秒から
1260 10円/30秒）を実施
- 1261 ・ 2021年10月1日、イオンモバイルが、音声通話料金の値下げ（20

- 1262 円/30秒から10円/30秒)を実施
- 1263 ・ 2021年11月26日、イオンモバイルがフルかけ放題(月額1,500
1264 円)の提供を開始
- 1265 ・ 2021年12月7日、IIJが通話プランの改定(通話定額5分(月額
1266 455円)、通話定額10分(月額637円))及びかけ放題プラン(月額
1267 1,273円)の提供を開始
- 1268 ・ 2021年12月27日、DTIが音声通話かけ放題(月額950円)を実
1269 施
- 1270 ・ 2021年12月27日、日本通信が、合理的20GBプランに対する通話
1271 かけ放題(月額1,091円)の提供を開始
- 1272 ・ 2022年1月1日、y.u mobileが、通話オプションの値下げ(10分
1273 かけ放題(月額780円から500円)、無制限かけ放題(月額2,700円
1274 から1,273円))を実施
- 1275 ・ 2022年1月27日、日本通信が、合理的シンプル290に対する通話
1276 無料70分(月額637円)、通話かけ放題(月額1,455円)の提供を開
1277 始
- 1278 ・ 2022年3月1日、オプテージが、10分かけ放題(月額500円)及
1279 び時間無制限かけ放題(月額1,100円)の提供を開始

1280 ウ MNOによる接続料の低廉化等

1281 こうしたMVNOによる新料金プラン、特に音声通話料金の引下げについ
1282 ては、背景として、2021年4月以降に行われたMNO3社のモバイル音声卸
1283 の料金の引下げやプレフィックス自動付与機能を活用した接続サービス
1284 への移行等があると考えられる。

1285 エ 新たな料金プランの提供状況からみた競争の状況

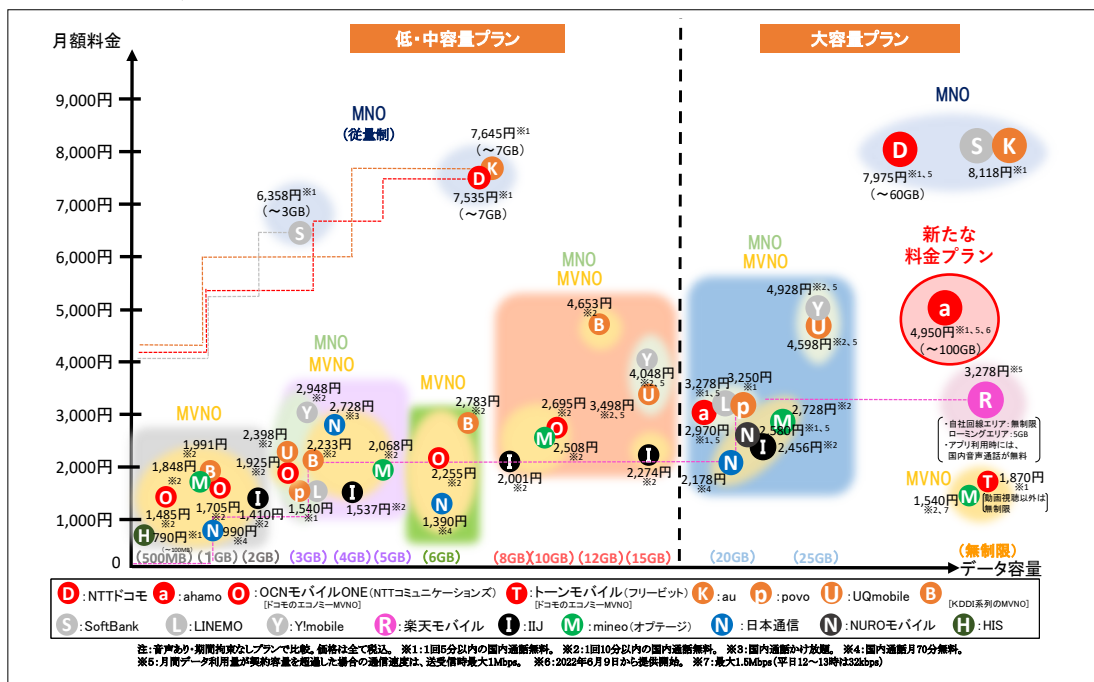
1286 上述のとおり、2021年の春以降も、MNO及びMVNO各社から、新たに低廉
1287 な料金プランの提供が開始されたり、料金の引下げが行われたりしてい
1288 る。

1289 MNO各社においては、2021年の春までと比べ、新たな料金プランの発表
1290 や提供開始等の動きは落ち着きを見せつつある中、上述のとおり、各社と
1291 も小中容量において低廉な料金プランを展開・強化する動きが見られた。

1292 他方、2021年の春以降、MVNO各社においては、ごく小容量から無制限まで、
 1293 様々なデータ通信容量と通信速度を組み合わせた多様なプランを多
 1294 くの社が相次いで提供開始した。また、音声通話料金についても、MNOに
 1295 よるモバイル音声卸の料金引下げ等を受け、多くの社が、従量制料金の引
 1296 下げや、定額・準定額制プランの導入など、多様で低廉な新プラン・オプ
 1297 ションの提供を開始した。

1298 MNO 3社は、従来、ショップ等での「フルサポート」を提供する比較的高額な
 1299 ブランド・料金プランを中心にサービス提供を行ってきたが、スイッチングコストの
 1300 低下を受けた利用者の流動性の高まり（詳細は後述する「○ 利用者の動向」に
 1301 関して分析）や新規事業者（楽天モバイル）の参入を受けて、オンライン専用
 1302 プランを含めた従来よりも低廉な料金プランを提供することにより、MVNOや
 1303 楽天モバイルとの料金競争に対抗している。これにより、なお多くの利用者が
 1304 存在する小中容量領域を中心に、MNOとMVNOの料金差が縮まってきており、
 1305 MVNOにとっては、従来強みであった料金の価格優位性が低下している状況に
 1306 あると考えられる。

1307 【図表Ⅱ－15 携帯電話事業者各社の主な料金プランの比較】



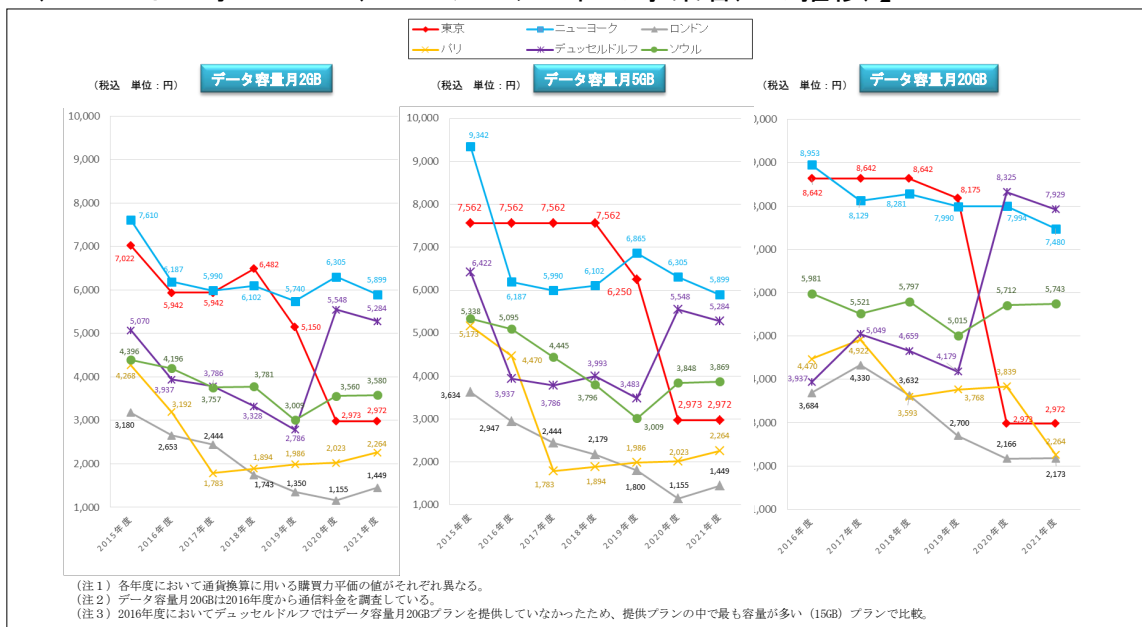
1308 出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料を基に作成
 1309

1310 携帯料金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

1311 総務省が実施した2022年3月時点での内外価格差調査（2022年5月公
 1312 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

1313 で比較すれば、諸外国と比べて中位又は低位の水準となっている。

1314 【図表Ⅱ-16 電気通信サービスに係る内外価格差調査（2021年度調査結果）
1315 （スマートフォン4G（MNO：シェア位の事業者）の推移）】



1316 出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料
1317

1318 また、諸外国の民間調査会社を実施した通信品質に関する国際比較に
1319 よれば、日本は、通話や動画の品質等については高く評価されているが、
1320 通信速度（ダウンロード速度）については多くの調査で平均値を下回る結
1321 果とのことであった²⁶。

1322 このほか、通信速度、事務手続の簡便さといった5項目²⁷について、現
1323 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
1324 ところ、日本は、全ての項目において、利用者が「非常に満足」「満足」

²⁶ 各種資料32

²⁷ 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（契約事務手続や変更手続の簡便さ）」、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）」

1325 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^{28,29}。

1326 カ 指定事業者のARPU³⁰の状況

1327 通信料金の動向に関連し、指定事業者のARPUを確認すると、2021年度の
1328 平均値は、契約全体では3,625円、スマートフォン向け契約では4,070円で
1329 あり、2020年度の平均値と比べ、それぞれ、▲4.0%、▲9.6%となってい
1330 る。

1331 なお、MNO3社以外の指定事業者のARPUは、指定事業者全体と比べ、契
1332 約全体で約3～4割、スマートフォン向けでは約3割程度となっている。
1333 また、2021年度の平均値は、2020年度の平均値と比べ、それぞれ▲24.5%、
1334 ▲27.6%であり、指定事業者全体と比べて低下率は大きくなっている³¹。

1335 キ 消費支出からみた通信料金の動向

1336 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
1337 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
1338 あり、2021年では12,923円と、2020年と比べ▲3.6%であった³²。

1339 ク 消費者物価指数からみた通信料金の動向

1340 また、2022年4月分の全国消費者物価指数の発表では、前述した、2021
1341 年4月以降のMNOによる新たな料金プランの提供開始を受け、通信料（携
1342 帯電話）は、対前年同月比で▲22.5%であった³³。

1343 ケ 通信料金に関する利用者意識調査の結果

1344 総務省が実施した利用者意識調査³⁴の結果によれば、月々の携帯電話会
1345 社への支払総額（通信料金、端末代金やアプリ代金等を含んだ総額）は継

²⁸ 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、手続に要する時間が長い、通信
が不安定、手続の手順や方法が分かりにくい、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。

²⁹ 各種資料33

³⁰ Average Revenue Per User：1契約当たりの売上高

³¹ 各種資料34

³² 各種資料35

³³ 各種資料36

³⁴ サンプル数：6,000人（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：2022/3/9～3/11

1346 続して低下しており、直近の1年間において約4,866.3円から約4,538.2
 1347 円、▲6.7%となっている³⁵。

1348 また、月々の通信料金の支払額も同様に継続して低下しており、直近の
 1349 1年間において約2,878.9円から約2,498.0円、▲13.2%となっている³⁶。

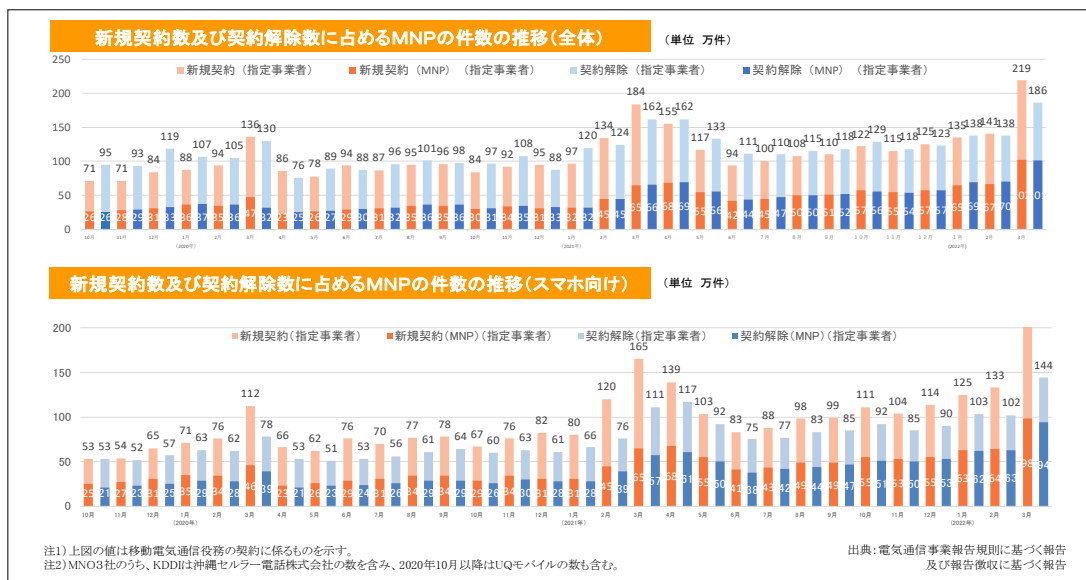
1350 ○ 利用者の動向

1351 ア 利用者による事業者乗換えの動き

1352 指定事業者の新規契約数及び契約解除数は、全体で、2021年3月に大
 1353 大きく伸びた後も、毎月、前年同月を上回る水準で推移しており、2021年
 1354 年度の合計では、2020年度の合計と比べ、新規契約数は+26.1%、契約解
 1355 除数は+26.9%となっている。スマートフォン向けの契約では、より増加
 1356 率が大きく、同様に、新規契約数は+38.0%、契約解除数は+47.8%とな
 1357 っている。

1358 また、新規契約数及び契約解除数に占めるMNP件数の割合は、2020年
 1359 度は概ね3割程度であったところ、2021年度では概ね4割強に増加して
 1360 いる。

1361 【図表Ⅱ-17 指定事業者の新規契約数及び契約解除数（MNP契約数含む。）】



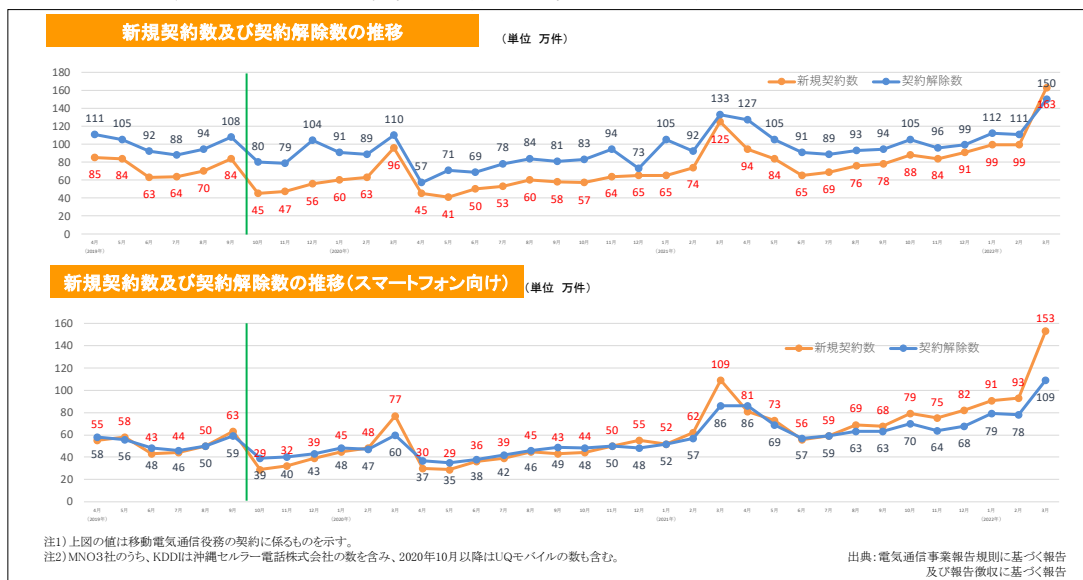
1362 出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料

1364

35 各種資料37
 36 各種資料38

1365 MNO 3社については、全体では、毎月の契約解除数が新規契約数を上回
 1366 る傾向が続いているが、2022年3月はこれが逆転している。一方、スマ
 1367 ートフォン向けについては、双方に大きな差はなく、特に最近では、新規
 1368 契約数が契約解除数を上回る傾向になっており、2022年3月はこの傾向
 1369 が大きくなっている。MNO 3社の移動電気通信役務の契約解除数が新規契
 1370 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
 1371 等スマートフォン以外の役務によるものであると考えられる。

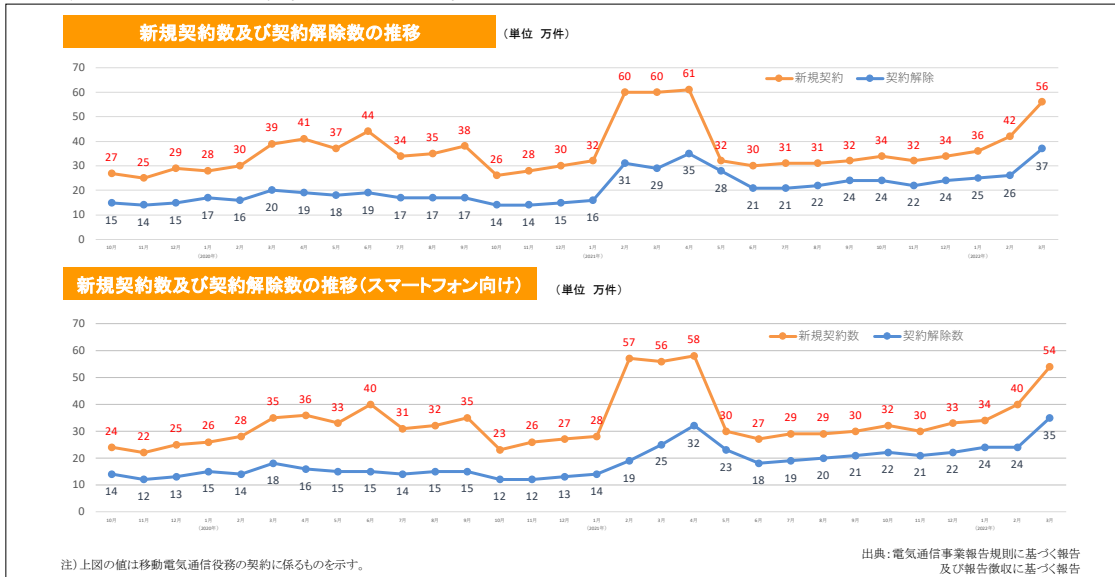
1372 【図表Ⅱ-18 新規契約数及び契約解除数の推移 (MNO 3社)】



1373 出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料
 1374

1375 MNO 3社以外の指定事業者については、2020年度と同様に、移動電気通
 1376 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
 1377 いる。特に2021年2、3、4月の新規契約数は大きくなっており、この
 1378 要因としては、楽天モバイルが、同年1月に、月間通信容量が1GB以下
 1379 の場合には料金が0円となるプランの4月からの提供開始を発表したこ
 1380 と、また、同年3月に、それまで実施していた1年間無料キャンペーンの
 1381 受付を4月に停止することを発表したことを受け、この時期に同社の新
 1382 規契約者が増加したためと考えられる。
 1383

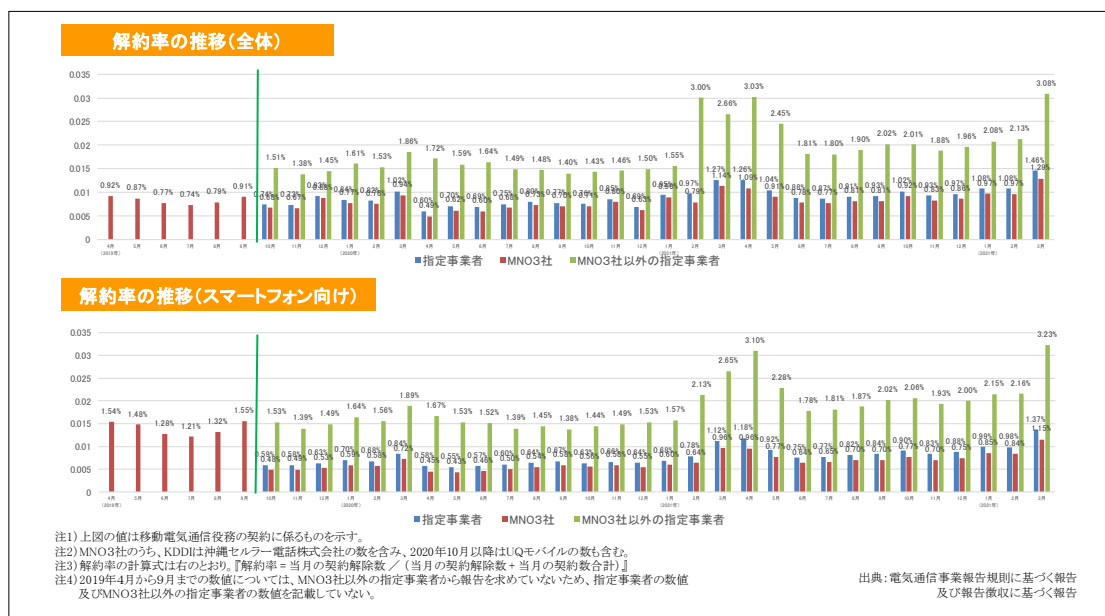
1384 【図表Ⅱ-19 新規契約数及び契約解除数の推移 (MNO3社以外の指定事業者)】



1385 出典: 本WG (第32回) (2022年6月7日) 資料
 1386

1387 解約率については、2021年4月から2022年3月にかけて、ほぼ全ての
 1388 月において、指定事業者、MNO3社、それ以外の事業者とも、また、全体、
 1389 スマートフォン向けとも、継続して前年同月より高い状況が続いている。

1390 【図表Ⅱ-20 解約率の推移】



1391 出典: 本WG (第32回) (2022年6月7日) 資料
 1392

1393 指定事業者の契約数自体に大きな変動がない状況において、上述した
 1394 動きが起きていることを踏まえると、利用者が事業者を乗り換える動き
 1395 がさらに活発化していると考えられる。

1396 これは、スイッチングコストが低下したこと、それを機に各事業者が顧
1397 客獲得競争に力を入れたことが背景にあると考えられる。

1398 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
1399 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
1400 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。

1401 イ 新料金プランへの移行状況

1402 (ア) 携帯電話事業者からの報告

1403 報告書 2021 における記述及び上記のとおり、様々な事業者から、主に
1404 2021 年の2月以降、従来に比べて低廉な新しい料金プランの提供が開始
1405 されている。同年の5月以降、これら新料金プランの契約数³⁷は、平均す
1406 ると200万/月を超えて増加しており、2022年5月末では、その数は約
1407 4,050万となっている。これは、通信モジュール等³⁸を除いた携帯電話契
1408 約数(約1億4,790万:2022年3月末)の約27%に相当する。

1409 これら新料金プランの契約数の月当たりの増加(約200万/月)は、前
1410 述した指定事業者の月当たりの新規契約数(2021年の5月から2022年3
1411 月までの平均:約130万/月)を上回っているが、主には当該契約数の増
1412 加に、同じ事業者内でのプラン変更、ブランド変更が多く含まれるためと考
1413 えられる。

1414 (イ) 利用者意識調査の結果

1415 総務省が実施した利用者意識調査(2022年3月)の結果によれば、「既
1416 に新料金プランを利用している」と回答した者は全体の43%となってい
1417 る。また、「今後乗り換えたいと考えている」「乗り換えるつもりだが乗換
1418 え先は検討中」と回答した者は約16%となっており、全体として約6割
1419 の者が、これら新料金プランに興味を持っていることがうかがえる。一方、
1420 「乗り換えるつもりはない」と回答した者は27.3%、「これらプランにつ
1421 いて知らないので分からない」と回答した者は14.1%存在した³⁹。

³⁷ 各種資料39、40

³⁸ MNOは携帯電話契約数から通信モジュールの契約数を除いたもの。MVNOは契約数3万以上の事業者からの契約数報告のうち携帯電話・SIMカード型のサービスの契約数。いずれもMNOのグループ内取引による契約数の重複等を排除・調整している。契約数の数値は10万未満で四捨五入しているため、合計と内訳等の計は必ずしも一致しない。

³⁹ 各種資料41

1463 ウ MN03社の廉価プラン等への移行状況

1464 (ア) 分析対象及び方法

1465 報告書2020においては、Y!mobile、UQ mobileの2ブランド⁴²につい
1466 て、特に独立系MVNOとの間の公正な競争環境の阻害要因となる可能性が
1467 ある旨の指摘も踏まえ、これらがモバイル市場の競争環境に与える影響
1468 について分析が可能となるよう事業者からデータを取得する必要がある
1469 旨を提言した。

1470 これに加え、報告書2021に向けた検討の中では、報告書2020以降に
1471 新たに発表されたMN03社のオンライン専用プランであるNTTドコモの
1472 「ahamo」、KDDIの「povo」及びソフトバンクの「LINEMO」についても、モ
1473 バイル市場へ与える影響が大きいと想定されたことから、MN0各社(NTT
1474 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
1475 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
1476 ラン・ブランドを、「廉価プラン等」として捉え、料金プラン・ブランド別
1477 のデータを取得し、分析することとした。

1478 今回の検証では、MN03社の廉価プラン等について、昨年同様、提出デ
1479 ータに基づく検証を行うとともに、楽天モバイルの「Rakuten UN-LIMIT
1480 VI」についても、総務省が実施した利用者意識調査の結果及び同社から提
1481 出された第28回会合終了後追加質問に対する回答(同社が実施したアン
1482 ケート調査の結果)に基づく検証を行った。

1483 (イ) 分析結果(契約数は10万単位で四捨五入している。)⁴³

1484 まず、携帯電話契約数(通信モジュール等を除く。以下、本「ウ MN0
1485 3社の廉価プラン等への移行状況」において同じ。)の総数は、2022年3
1486 月末時点で約1億4,790万であり、2021年3月末時点(約1億4,660万
1487 契約)と比べ+0.9%となっているものの、大きな変化はない。

1488 この状況において、MN03社の廉価プラン等の契約数は、2022年3月末
1489 時点で約1,910万であり、2021年3月末時点(約1,120万契約)と比べ、
1490 +70.7%となっている。また、携帯電話契約数の総数に占める割合は
1491 12.9%であり、2021年3月末時点(7.6%)と比べ+5.3ポイントとなっ

⁴² 報告書2020においては、これら2ブランドを「サブブランド」と呼称していた。

⁴³ 各種資料44

1492 ている。

1493 このうち、いわゆるオンライン専用プラン⁴⁴の契約数は、2022年3月
1494 末時点で約470万であり、2021年3月末時点（約90万契約）と比べ5倍
1495 以上に増加している。また、携帯電話契約数の総数に占める割合は3.2%
1496 であり、2021年3月末時点（0.6%）と比べ+2.5ポイントとなっている。

1497 楽天モバイル+MVNOの契約数は、2022年3月末時点で約1,710万であ
1498 り、2021年3月末時点（1,570万契約）と比べ、+9.0%となっている。
1499 また、携帯電話契約数の総数に占める割合は11.6%であり、2021年3月
1500 末時点（10.7%）と比べ+0.9ポイントとなっている。2022年3月末時点
1501 においては、MNO3社の廉価プラン等とほぼ同じ規模であるといえる。

1502 このうち、楽天モバイルの契約数は、2022年3月末時点において、2021
1503 年3月末時点と比べ、7割程度増加している。

1504 また、このうち、MVNOの契約数は、2022年3月末時点で約1,220万で
1505 あり、2021年3月末時点（1,280万契約）と比べ▲5.0%となっている。

1506 ただし、新規受付停止済みの主な料金プランを除けば、2022年3月末
1507 時点の契約数は、2021年3月末時点と比べ、5%程度増加しており、ま
1508 た、この契約数が携帯電話契約数の総数に占める割合も微増している。

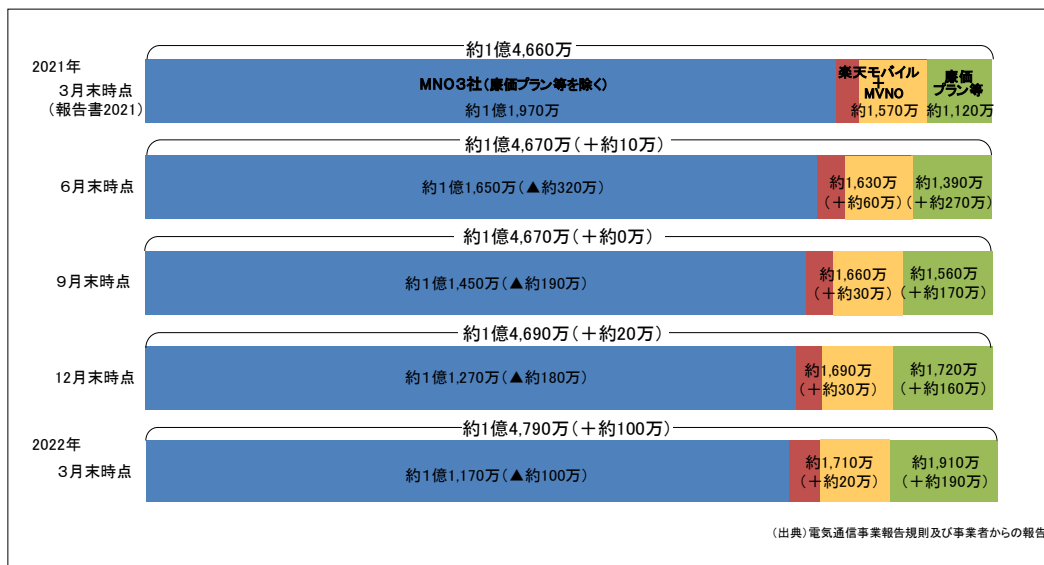
1509 一方、MNO3社の廉価プラン等以外のプラン（旧来の料金プランや無制
1510 限プラン等）の契約数は、2022年3月末時点で約1億1,170万であり、
1511 2021年3月末時点（約1億1,970万契約）と比べ、▲6.7%となっている。
1512 また、携帯電話契約数の総数に占める割合は75.5%であり、2021年3月
1513 末時点（81.7%）と比べ▲6.1ポイントとなっている。

1514

⁴⁴ MNO3社の廉価プラン等のうち、NTTドコモ「ahamo」、KDDI「povo」及びソフトバンク「LINEMO」を指す。

1515

【図表Ⅱ-23 利用者の動向（携帯電話契約数：2022年3月末）】



1516

1517

出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料

1518

1519

1520

1521

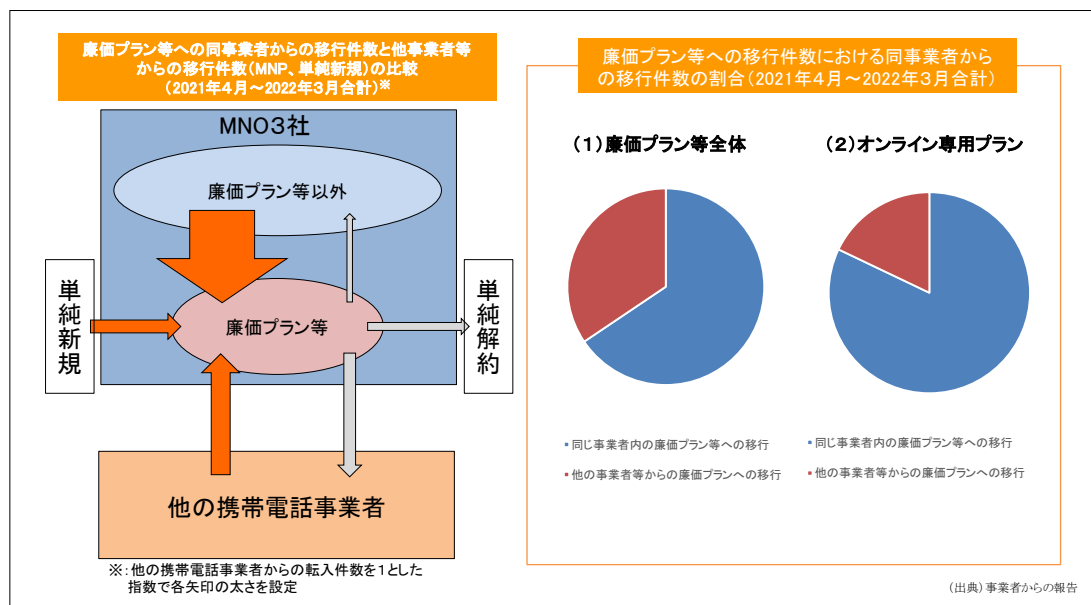
1522

1523

次に、MNO3社の廉価プラン等への転入の内訳についてみると、2021年4月から2022年3月までの転入数の合計の多くが、特にオンライン専用プランに限ればその大多数が、同じ事業者内の別のプラン等からの転入となっている。報告書2021に掲載した2021年3月と比べればその割合は減ってはいるものの、引き続き、廉価プラン等への転入の多くが同じ事業者内での転入である結果となっている。

1524

【図表Ⅱ-24 廉価プラン等への転入・転出の内訳(2021年4月～2022年3月)】

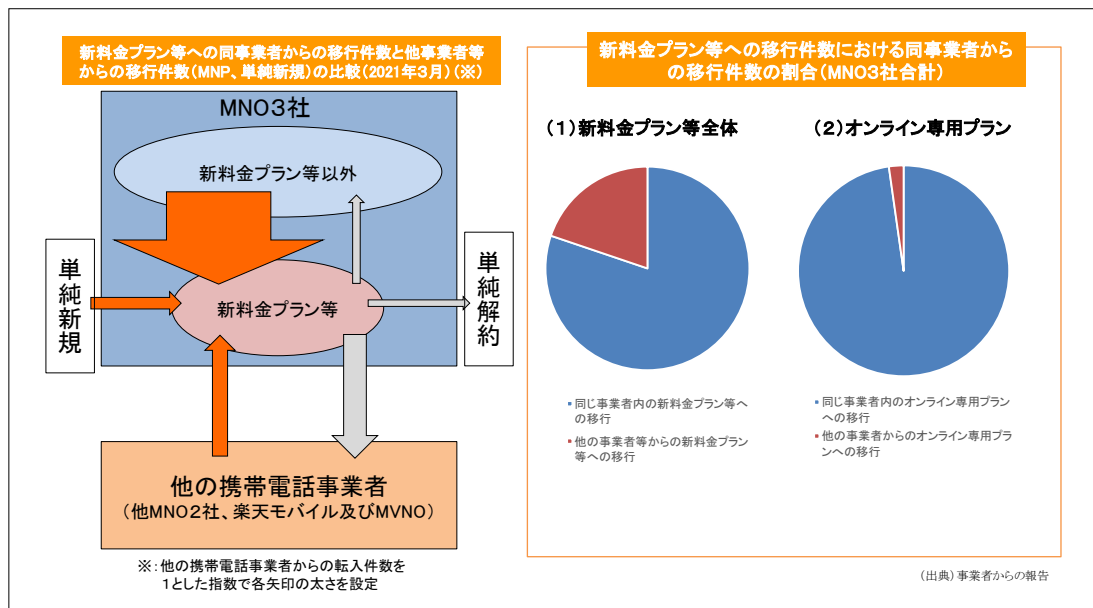


1525

1526

出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料を基に作成

1527 【図表Ⅱ-25（参考）廉価プラン等への転入・転出の内訳（2021年3月）】



1528

1529

出典：本WG（第21回）（2021年6月23日）資料を基に作成

1530

1531

1532

1533

1534

1535

なお、楽天モバイル「Rakuten UN-LIMIT VI」については、MNO3社の廉価プラン等のような、転入の内訳を把握するためのデータを入手していない。このため、同プランへの転入の内訳について、総務省が実施している利用者意識調査の結果⁴⁵に加え、同社から提出された第28回会合終了後追加質問に対する回答（同社が実施したアンケート調査の結果。具体的な数値は非公開）に基づき検証を行った⁴⁶。

1536

1537

1538

1539

1540

1541

1542

1543

上記調査によれば、いずれも、転入元として最も割合が高かったのは他のMNOであり、総務省調査では約4割が他のMNOからの転入であるとの結果であった。次いで、いずれも自社内MVNOからの移行の割合が高く、総務省調査では約3割という結果であった。他のMVNOからの転入はいずれも最も少なく（ただし楽天モバイル調査における「その他」を除く。）、総務省調査では約1割にとどまるという結果であった。なお、総務省調査においては「新規契約」の割合が約2割であり、他のMVNOからの転入より割合が高い結果となっている。

⁴⁵ 各種資料45

⁴⁶ 総務省調査は2022年3月9～11日に実施したもの（6,000人）。上述の内容は、調査実施時点において楽天モバイル「Rakuten UN-LIMIT VI」を利用していると回答した者に対し、いずれの事業者からの転入であるかを訊ねた結果。一方、楽天モバイル調査は2021年4月から2022年3月までにおける月次の新規契約者に対し、いずれの事業者からの転入であるか尋ねた結果であり、上述の内容は当該期間における平均値についてのもの。

1544 以上を踏まえれば、利用者の動向としては、次のように分析することが
1545 できる。

1546 2021 年春以降、各社から従来よりも低廉な料金プランの提供が開始さ
1547 れるとともに、乗換えの円滑化に向けた各種の取組により、利用者が自身
1548 に合った料金プランを選択しやすい環境が整ってきたところ、事業者の
1549 顧客獲得競争も活発になり、利用者が事業者の乗換えや料金プランを見
1550 直す動きが活発化している。

1551 この結果、市場全体として見れば、MNO 3 社の旧来の高額な料金プラン
1552 (以下「旧来プラン」という。)の利用者が、各社 (MNO 3 社を含む。)が
1553 提供を開始した、従来よりも低廉な新しい料金プランに移行する動きが
1554 着実に進展している傾向が確認できる。他方で、利用者全体で見れば、今
1555 なお多くの者が、MNO 3 社の旧来プランに残っていると考えられる。

1556 同様に、MNO 3 社の廉価プラン等以外の料金プランの利用者数も減少を
1557 続けている。これらの利用者数の減少分に相当する乗換え先としては、
1558 MNO 3 社自身の廉価プラン等 (オンライン専用プランを含む。)の増加分が、
1559 楽天モバイルと MVNO を合計した増加分を大きく上回っている状況にある。

1560 廉価プラン等への転入数の割合を見ても、自社の廉価プラン等以外の
1561 料金プランからの割合が依然として高いことから、MNO 3 社の廉価プラン
1562 等が、主に自社の旧来プランの利用者が料金プランを見直す際の受け皿
1563 として機能していることがうかがえる。ただし、2021 年 3 月と比較する
1564 と、自社内のみならず、他社からの顧客獲得が寄与する割合が高まってい
1565 る傾向がうかがえる。

1566 楽天モバイルについては、これまで契約数を着実に伸ばしてきたところ、
1567 上述の総務省調査及び楽天モバイル調査の結果を踏まえれば、その内
1568 訳として、いずれの調査においても、「他の MNO からの転入」の割合が最
1569 も高い結果となっている。また、いずれの調査においても、次に割合が高
1570 高いのは「自社内 MVNO から移行」であり、「他の MVNO からの転入」は、い
1571 ずれの調査において最も低い割合となっている。また、総務省調査におい
1572 ては、「新規契約」の割合が「他の MVNO からの転入」より高い割合となっ
1573 ている。こうして見ると、楽天モバイルは、新規事業者として、主に、MNO
1574 3 社からシェアを奪うとともに、新規の市場開拓の機能を果たしてきた
1575 ものと考えられる。

1576 MVNO については、既に受付停止をした事業者を除けば、MVNO 全体とし

1577 て利用者数は微増しているが、その伸びは鈍化傾向にある。「○ 通信料
1578 金の動向 エ 新たな料金プランの提供状況からみた競争の状況」で述
1579 べたとおり、MNO と MVNO の料金水準が近接する中、上述のとおり MNO 3
1580 社の廉価プラン等や楽天モバイルの料金プランが MNO 3 社の旧来プラン
1581 の利用者の移行先として機能することにより、MVNO にとっては顧客獲得
1582 が従来よりも難しくなっている様子がうかがえる。

1583 エ 違約金のある契約の状況

1584 MNO 3 社は、2022 年 4 月までに全ての契約についての違約金を撤廃して
1585 いる。(NTT ドコモは 2021 年 10 月より違約金を免除、2022 年 2 月に約款
1586 上で違約金を撤廃。ソフトバンクは 2022 年 2 月、KDDI は 2022 年 4 月に
1587 撤廃。)

1588 こうした状況の中、違約金のある契約は、2021 年度第 4 四半期に大き
1589 く数を減らしており、指定事業者全体で 2,320 万契約、前年同期比▲
1590 72.7%となっている。

1591 また、毎月の 1 件当たりの違約金支払金額は指定事業者、MNO 3 社とも
1592 に改正法施行後、継続的に減少している⁴⁷。

1593 オ その他

1594 新規契約を条件とした利益提供（新規契約をした利用者に対する割引
1595 やポイント付与等（端末購入等代金の割引を除く。))については、2021 年
1596 6 月以降、件数、提供額とも大きく増加している⁴⁸。その要因として、一
1597 部の事業者が同時期に開始したキャンペーン等が考えられる。

1598 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
1599 ている利用者に対する割引やポイント付与等）については、改正法の施行
1600 以降、全体として継続して減少している⁴⁹。

1601

1602 ② 意見

1603 ア 構成員の意見

⁴⁷ 各種資料46、47

⁴⁸ 各種資料48

⁴⁹ 各種資料49

- 1604 ・ 新規参入者が、モバイル市場における積極的な競争を起こしたとい
1605 う結果、そしてその役割というのは、非常に注視すべきことであろうか
1606 と思うし、一面では、競争による成果がここで確認されたのかと思っ
1607 ている。今回の評価・検証の後になるが、この共通の成果が果たして本当
1608 に消費者側の利益としてどのように評価されるかについて、また引き
1609 続き検討しなければいけないと考えている。
- 1610 ・ 携帯料金の低廉化の影響の一つとして、各社の通信料収入の減少と
1611 いうことを取り上げており、これとは別に、各社の非通信事業の拡大に
1612 ついてコメントされている。次回以降の検証において、可能であれば、
1613 こういった傾向がどのようにトレンドとして見て取れるのかについて、
1614 是非時間軸を長く取って、通信料金の低下傾向と多角化の状況につい
1615 て、分かりやすい資料を作成いただけたら、さらに内容が充実するよう
1616 に感じる。
- 1617 ・ 一言コメントしたいのは、ヒアリングの中でIIJ等から示された帯域
1618 の問題、回線の品質におけるMNOとMVNOの隔たりが、MVNOの競争力の低
1619 下により拍車をかけているのではないか、という点についてである。今
1620 後、色々分析する上で、回線品質に見合った形で接続料が設定されてい
1621 るのか、などについて、MVNOとMNOのイコールフットイングの観点から、
1622 今後、スタックテストなどの検討も進めていかれるということなので、
1623 その結果を心待ちにしている。MVNOのビジネスがやりづらくなってい
1624 るという状況については、今後とも注視しなければいけないと思っ
1625 ている。

1626 イ 事業者等の意見

1627 ○ モバイル市場の現状関係

- 1628 ・ 報告書2021以降のモバイル市場は、解約金の撤廃、キャリアメール
1629 の持ち運び、SIM (Subscriber Identity Module) ロック⁵⁰の原則禁止
1630 等により、スイッチングコストが低下し、事業者間の乗換えが促進さ
1631 れてきた。(第28回会合：NTTドコモ)
- 1632 ・ また、MNO各社が低価格帯の料金プランの値下げを実施したこと
1633 により、特に低価格帯の料金プランにおいてMVNOを含む事業者間の競争
1634 が激化していると考えられる。(第28回会合：NTTドコモ)
- 1635 ・ MNOの接続料・卸料金の値下げによるMVNOの料金値下げや各社のオ

⁵⁰ SIMロックとは、特定の事業者に係るプロファイルが記録されたSIMに対してのみ動作するよう設定された端末上の制限をいう。

1636 オンライン専用プランの提供などにより料金の低廉化が進展加えて、ス
1637 イッチングコストの引下げ等により利用者がよりサービスを選択し
1638 やすい環境になった。(第28回会合：KDDI)

1639 ・ 日本モバイル市場の現状については、以前から高品質かつ多様な
1640 サービスが提供されていた認識ですが、昨今の各社のサービス展開に
1641 より、より一層サービスの多様化や低廉化が進展していると考え
1642 る。(第28回会合：ソフトバンク)

1643 ○ 公正な競争環境の確保関係

1644 ・ 当社からの転出は楽天モバイル社が最も多い状況で、MVNOにとつ
1645 ては大きな脅威と認識。モバイル市場において公正な競争が行われて
1646 いるか、引き続き注視いただきたい。(第30回会合：オプテージ)

1647 ・ 2021年度に入り既存MNO 3社についても、オンライン専用プランが台
1648 頭し、メインブランド・サブブランドとも、当社からの転出がそれぞ
1649 れ増加傾向である。引き続き、「接続料の算定等に関する研究会」で検
1650 討されているモバイル分野のスタックテスト等、MNOとMVNOとの間の
1651 イコールフットィングの確保について、さらに推進いただきたい。(第
1652 30回会合：オプテージ)

1653 ・ これまでは低容量・低価格がMVNOの主要なマーケットであり、利用
1654 者の通信速度への期待は必ずしも高くなかったが、MNOの料金が低廉
1655 化し、MVNOと近接するなか、依然としてMNOとMVNOの回線品質には大き
1656 な隔たりが見られる。(第30回会合：IIJ)

1657 ・ 大容量ニーズも高まってくるため、MVNOが拡大してきた低容量の市
1658 場は縮小し、料金的にもMNOとの差分が少なくなり、MVNOの競争力が低
1659 下の可能性がある。MNOが、自社のブランドで小容量プランをラインナ
1660 ップし、MVNOと同じ価格帯でリリースしてきていることを危惧してい
1661 る。今以上の、MNOによる小容量プランの価格・販売手法の強化は、MVNO
1662 の経営体力を奪いかねない。キャリアの使い放題プランが脅威である。
1663 容量を使い切った後も 1 Mbps で使えるなども脅威である。(第30回会
1664 合：MVNO委員会)

1665 ・ 今後、スタックテストを通じ、MNOの廉価プラン・サブブランドが適
1666 正な原価でビジネスをしているか (MVNOへのデータ接続料の水準が適
1667 正か)、確認を進めるべき。(第30回会合：IIJ)

1668 ・ 楽天モバイルやKDDIが提供する 0円～プランについては、価格圧搾
1669 の懸念があるため、MVNOも含めたモバイル市場全体の公正競争環境の
1670 確保に向けて、検証が必要である。(第28回会合：NTTドコモ)

1671

1672

③ 対応の方向性

1673

ア 市場の概況

1674

1675

1676

1677

1678

通信市場の動向を見ると、市場全体として携帯電話の契約数が引き続き年間約5%程度の伸びを見せている一方で、事業法第27条の3の規律の対象となる役務（指定事業者による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。

1679

1680

1681

1682

携帯電話契約数の内訳をみると、LTEの契約数は継続して減少している。一方、5Gの契約数は継続して増加し、携帯電話の契約数に占める割合は約2割にまで拡大している。このように、契約数ベースでは5Gへの移行が進展しているが、全体として見れば、まだLTEの契約数の方が多い。

1683

イ 料金の動向

1684

1685

1686

2021年春以降の料金プランの新たな動きについて見ると、MNO3社においては、2021年の春までと比べて落ち着きを見せつつある中、各社とも小中容量において低廉な料金プランを展開・強化する動きが見られた。

1687

1688

1689

1690

他方で、MVNOにおいては、各社それぞれ多様なプランを新たに提供する動きが活発に行われた。また、音声通話についても、従来よりも低廉な従量制料金や定額・準定額などの多様な料金プラン・オプションの提供が開始されている。

1691

1692

1693

以上のとおり、通信市場においては、特にMVNO各社を中心に、継続して料金競争、サービス競争が行われており、利用者にとっての選択肢は更に拡大しつつあると評価できる。

1694

1695

これらの結果、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、主要国と比べて中位又は低位の水準となっている。

1696

1697

ただし、MVNOにとっては、MNOとの料金差が縮まり、従来の強みであった料金の価格優位性が低下している状況にあると考えられる。

1698

ウ 利用者の動向

1699

1700

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るとともに、乗換えの円滑化に向けた各種の取組により、利用者が自身に合った事業

1701 者や料金プランを選択しやすい環境が整ってきた中、事業者の顧客獲得
1702 競争も活発になり、利用者が事業者の乗換えや料金プランを変更する動
1703 きが活発化している。

1704 具体的に、市場全体として見た場合、主に旧来プランの利用者が、各社
1705 (MNO 3社を含む。)が提供を開始した、従来よりも低廉な新しい料金プラン
1706 に移行する動きが着実に進展しており、本年5月末までに、「新料金プラン」
1707 の契約数は約4,050万(契約数全体の約27%)に至っている。

1708 こうした動きにより、これまでの各種取組の成果が、料金低廉化という
1709 形で国民利用者に恩恵が広がっているものと考えられる。他方で、利用者
1710 全体で見れば、今なお多くの利用者が、MNO 3社の旧来プランに残っていると
1711 考えられ、更に乗換え等が進むことにより、恩恵が更に広がるものと
1712 期待される。

1713 このため、総務省においては、MNPワンストップ化の実現をはじめとして、
1714 乗換えを妨げる要素がないか、引き続き、確認をしていくことが適当
1715 である。また、利用者が正確な知識を得て自らのニーズに合った事業者や
1716 料金プランを選択し、乗り換えることができるよう、携帯電話ポータルサイ
1717 トを通じて、利用者に対して正確で中立的な情報の発信に努めることが
1718 適当である。

1719 また、旧来プランの利用者の移行先としては、MNO 3社自身の廉価プラン
1720 等へ移行する割合が高く、MNO 3社の廉価プラン等が、主に自社の旧来
1721 プランからの移行に対する受け皿として機能している。楽天モバイルも
1722 主としてMNO 3社からシェアを奪ってきていることから、MVNOにとっては、
1723 顧客獲得が従来よりも難しくなってきた様子が見えてくる。

1724 こうした中で、2022年5月に楽天モバイルがこれまでの「ゼロ円プラン」
1725 を改定する旨を発表したことを受けて、MNO 3社のオンライン専用プラン
1726 やMVNOに利用者が乗り換える動きが広がっていると報じられている。こ
1727 れら各社の低廉な料金プラン間の利用者の動きについては、引き続き動
1728 向を注視することが適当である。

1729 エ その他(MNOとMVNOとの間の公正な競争条件の確保、5G時代におけ
1730 る取組)

1731 MNOの数に限りがある中、独自のサービスを提供するMVNOは引き続き競
1732 争の軸として重要な役割を果たすことが期待される。この点に関して、
1733 MNO各社とMVNOの料金水準が近接する中、両者間のイコールフッティン

1734 グの確保はこれまで以上に重要になる。具体的には、報告書2021において
1735 音声通話料金について指摘したように、MVNOにネットワークを貸し出す
1736 MNOの接続料等と小売料金の関係が価格圧搾を起こすものとなっていな
1737 いかという点について、これまで以上に精緻な検証が必要になると考え
1738 られる。このため、現在「接続料の算定等に関する研究会」において検討
1739 中のスタックテストについて結論が得られ次第、MVNOの問題意識も踏ま
1740 えて早期にスタックテストの運用を開始することが適当である。

1741 なお、5Gについては、まだ一般利用者向けサービスとして本格普及し
1742 ているとまではいえず、また、料金競争においても、5Gプランが主戦場
1743 となっている様子は確認できない。一方、上述したとおり、5Gの契約数
1744 は継続して増加していることから、引き続き、5Gや大容量の料金プラン
1745 の動向について注視することが適当である。

1746 また、5Gに関しては、MNO3社が5G(SA)のサービスを開始して
1747 いる。今後、MVNOも5G(SA)を活用したサービスを提供することで、
1748 具体的なサービスの多様化、市場の拡大につながることを期待される。こ
1749 のため、2022年に成立した電気通信事業法の一部を改正する法律(令和4
1750 年法律第70号)の関連規定の運用も視野に入れつつ、MNOによるMVNOへの
1751 積極的な5G(SA)の機能開放に向けて、両者間の協議を一層促進して
1752 いくことが重要になる。

1753

1754 (3) 端末市場の動向

1755 ① 分析・検証結果

1756 ○ 市場全体の動向

1757 ア 端末売上台数・売上高⁵¹

1758 指定事業者の端末売上台数・売上高について、2021年度の合計はそれぞ
1759 れ3,662万台、2兆2,133億円であり、2020年度(3,676万台、1兆9,939億
1760 円)と比べ、▲0.4%、+11.0%となっている。

1761 スマートフォンの売上台数・売上高について、2021年度の合計はそれぞ
1762 れ3,086万台、2兆308億円であり、2020年度(2,980万台、1兆7,883億円)

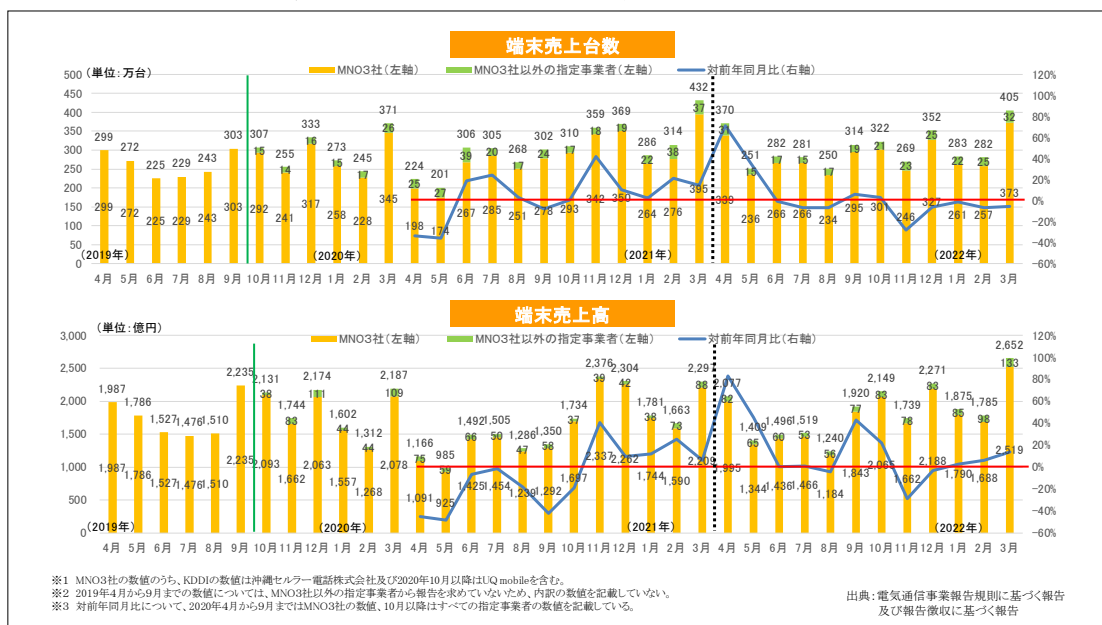
⁵¹ 2021年度の合計で、売上台数の82.9%、売上高の85.9%が指定事業者から販売代理店等への売却(卸売)となっている。

1763 と比べ、+3.5%、+13.6%となっている。

1764 いずれも、2021年4月、5月は対前年同月比で大きく増加しているが、
 1765 その要因は、2020年の4月、5月の新型コロナウイルス感染症の拡大の影響
 1766 による緊急事態宣言の発令に伴う店舗の営業時間の短縮や受付業務の
 1767 縮小などが行われた影響によるものと考えられる販売台数の減少との比
 1768 較であるためである。

1769 それ以外の月については、2021年9月に売上高が対前年同月比で伸び
 1770 たほか、11月には売上台数・売上高とも対前年同月比で低くなっているが、
 1771 全体としては、前年並みの水準が続いている。

1772 【図表Ⅱ-26 端末売上台数・売上高の推移】



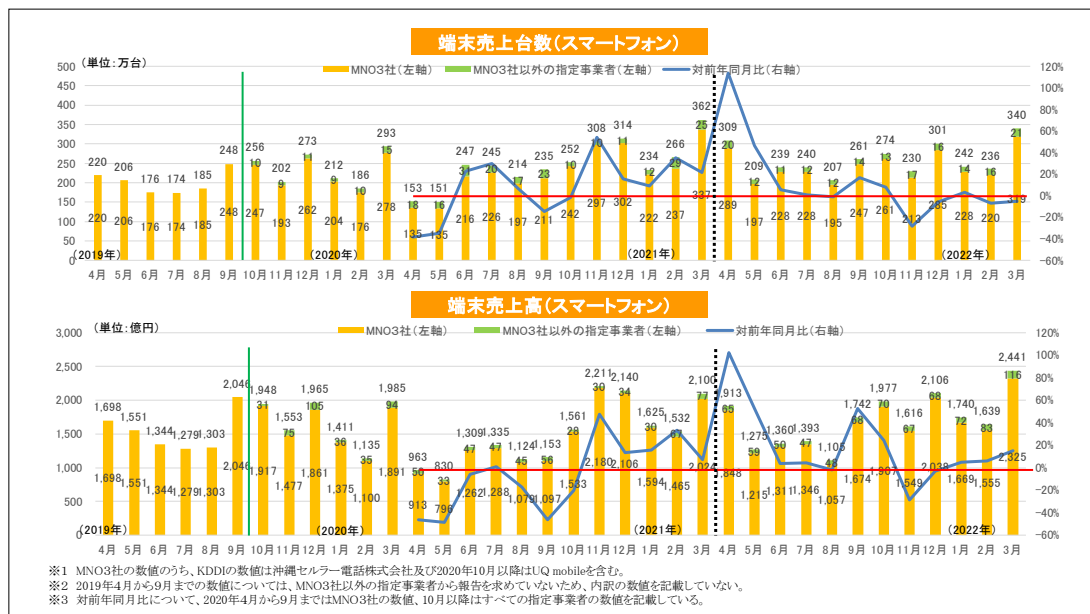
1773
 1774 出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料

1775 スマートフォンの売上台数・売上高が全体に占める割合は、2021年度に
 1776 おいて、それぞれ84.3%、91.8%であり、2020年度（81.1%、89.7%）と
 1777 比べ、+3.2ポイント、+2.1ポイントとなっている。

1778

1779

【図表Ⅱ-27 端末売上台数・売上高の推移（スマートフォン）】



1780

1781

出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料

1782

市場全体としてみれば、全体の売上台数が横ばいである中、スマートフォンの割合が増加している様子がうかがえる。

1783

1784

イ 端末売上単価

1785

指定事業者の売上台数・売上高から算出した1台当たりの売上げの平均値（売上単価）について、2021年度は60,435円であり、前述のとおり、全体の売上台数は横ばいであった一方、売上高は伸びていることから、2020年度（54,241円）と比べ、+11.4%となっている。

1786

1787

1788

1789

スマートフォンでは、2021年度は65,810円であり、2020年度（60,003円）と比べ、+9.7%となっている。

1790

1791

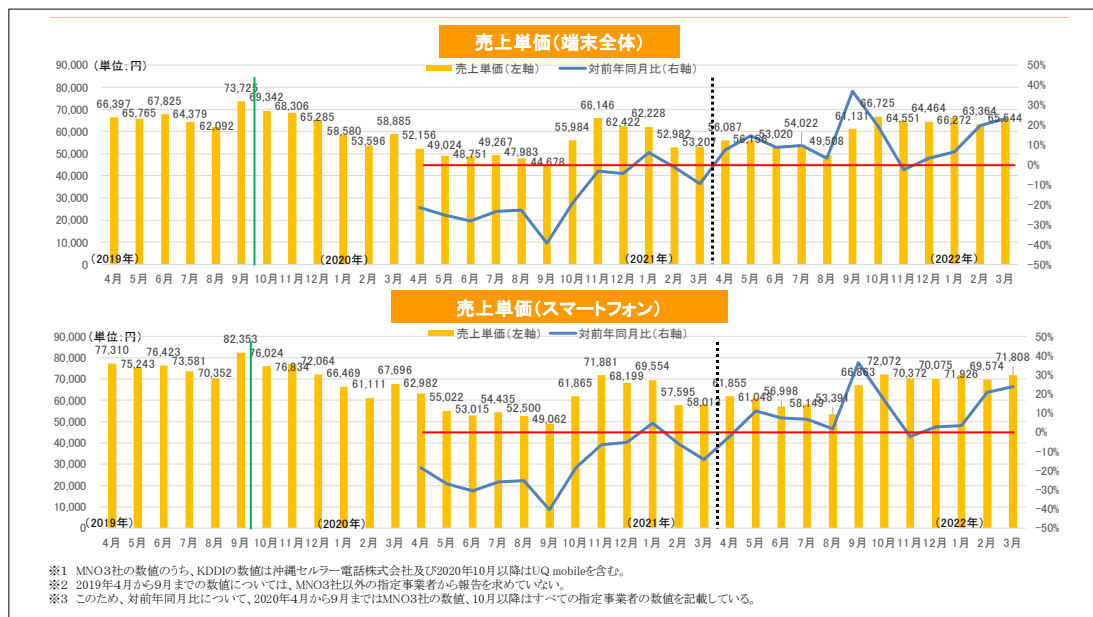
いずれも、概ね全ての月で前年同月を上回っており、全体として売上単価が上昇している傾向がうかがえる。

1792

1793

1794

【図表Ⅱ-28 売上単価（全体・スマートフォン）】



1795

1796

出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料

1797

ウ 価格帯別⁵²売上台数の構成比

1798

2020年10月分から報告を求め始めたMNO4社の価格帯別の端末（スマートフォン）売上台数の構成比は、図表Ⅱ-29のとおりである。

1799

1800

⁵² MNO4社のオンラインショップ等における販売価格を基にした分類であり、販売代理店等における実売価格を基にしたものではない。

1801

【図表Ⅱ-29 価格帯別売上台数の構成比】

価格帯別売上台数構成比(スマートフォン)(MNO4社)								
価格帯	2020年10月 ～2021年3月		2021年度					
	合計売上台数 の構成比		1Q	2Q	3Q	4Q	合計売上台数 の構成比	
16万～	0.6%	高価格帯 21.1%	0.2%	1.9%	2.9%	1.5%	1.6%	高価格帯 27.2%
14～16万未満	2.7%		1.4%	3.9%	7.2%	5.7%	4.6%	
12～14万未満	7.7%		6.0%	5.7%	5.4%	4.7%	5.5%	
10～12万未満	10.1%		11.3%	9.2%	↑ 20.1%	21.2%	15.6%	
8～10万未満	16.7%	中価格帯 44.3%	15.5%	10.5%	7.6%	↑ 19.9%	13.4%	中価格帯 39.6%
6～8万未満	6.4%		4.8%	3.5%	6.6%	6.2%	5.3%	
4～6万未満	21.2%		22.3%	27.7%	20.0%	14.2%	20.9%	
2～4万未満	31.9%	低価格帯 34.5%	36.5%	31.7%	21.1%	20.3%	27.3%	低価格帯 33.2%
～2万未満	2.6%		2.0%	6.0%	9.2%	6.3%	5.9%	

▲16.2ポイント

出典：事業者からの報告

1802

1803

出典：本WG（第33回）（2022年6月22日）資料を基に作成

1804

1805

1806

1807

1808

2021年度の合計売上台数における価格帯別の割合は、全体として、低価格帯33.2%、中価格帯39.6%、高価格帯27.2%であり、2020年10月から2021年3月までの合計における割合（低：34.5%、中：44.3%、高21.1%）と比べ、低価格帯・中価格帯、特に中価格帯の割合が減少し、高価格帯の割合が増加している。

1809

1810

1811

1812

1813

2021年度中の個別の価格帯の動向をみれば、第2四半期から第3四半期にかけて10～12万円未満の価格帯が、第3四半期から第4四半期にかけて8～10万円未満の価格帯が、10ポイントを超えて増加している。また、2～4万円未満の価格帯が年度当初と比較して15ポイント以上減少している。

1814

1815

なお、2021年度の第3四半期以降に高価格帯の割合が増加する傾向は、事業者ヒアリングにおける一部のMNOの報告からも確認できる。

1816

1817

1818

1819

1820

こうした動きの背景として、2021年度は人気端末の最新機種は価格帯が中価格帯から全て高価格帯に上昇したことが考えられる。また、MNO各社においては、2021年夏～秋頃から端末の大幅な値引きが行われるようになったといわれている。このことも、高価格帯端末の割合の増加に影響を与えていると考えられる。

1821

他方、一部のMVNOからは、これとは逆に、2021年度は、前年度と比較し

1822 として低価格帯の割合が増加しているとの報告がなされている。

1823 エ 対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供（指定事業者）

1824 指定事業者による対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供額
1825 ⁵³及びそのうち端末購入等割引額とも、2021年度は大きな動きはない。た
1826 だし、1件当たりの額は、4月以降、継続して増加している傾向がうかが
1827 える⁵⁴。

1828 また、この内数として、MNO3社による経済的利益の提供額及びそのう
1829 ち端末購入等割引額を、廉価プラン等とそれ以外とに分けてみたところ、
1830 いずれもその大宗は、廉価プラン等以外の料金プランに係るものであっ
1831 た。1件当たりの金額については、廉価プラン等以外の料金プランに係る
1832 ものの方が高額となっており、特に端末購入等割引については、その差が
1833 広がりつつある状況にある⁵⁵。

1834 オ 販売代理店等⁵⁶への支払金

1835 2021年度の販売代理店等への支払金の合計は1兆2,054億円であり、
1836 2020年度（1兆1,448億円）と比べ+5.3%であった。そのうち販売奨励金
1837 の合計は7,391億円であり、2020年度（5,991億円）と比べ+23.4%と増加
1838 している⁵⁷。

1839 このことから、指定事業者全体として、販売代理店等への支払金の総額
1840 の上昇は抑えつつ、そのうち、販売奨励金の割合を高めている傾向がうか
1841 がる。

1842 また、この内数として、MNO3社による販売代理店等への支払金及びそ
1843 のうち販売奨励金の額を、廉価プラン等とそれ以外とに分けてみたところ、
1844 いずれもその大宗は、廉価プラン等以外の料金プランに係るものであ
1845 った⁵⁸。

1846 これらの値は、「エ 対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供

⁵³ 販売代理店等を通じて行われる利益提供の額は含まない。

⁵⁴ 各種資料51

⁵⁵ 各種資料52

⁵⁶ 指定事業者が支払金を支出した届出媒介等業務受託者。本「オ」において同じ。

⁵⁷ 各種資料53

⁵⁸ 各種資料54

1847 (指定事業者)」におけるMNO3社による端末設備の購入等を条件とした
1848 経済的利益の提供額と比較して大きな額となっていることから、利用
1849 者に対する端末の販売促進は、MNO3社自身による端末購入等割引やポ
1850 イント提供等より、販売代理店への支払金(販売奨励金)を通じて行われて
1851 いる様子がうかがえる。

1852 カ 対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供(販売代理店等⁵⁹)

1853 販売代理店等による対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供
1854 は、その大宗が端末購入等割引であり、2021年度は、概ね前年同月を上回
1855 り、微増している状況にある⁶⁰。

1856 また、1件当たりの額も、2021年度を通じて増加している傾向がうかが
1857 える。

1858 キ メーカーへの支払金⁶¹

1859 2021年度の指定事業者からメーカーへの支払金は合計で1,468億円、2020
1860 年度(1,597億円)と比べ▲8%であり、月によって前年同月より多い月
1861 も少ない月もあるものの、全体として、大きな動きはなかった⁶²。

1862 なお、この増減につき、事業者によると、端末の故障修理の対価や開発
1863 費等の対価の増減によるものであるとのことであった。

1864 ク 利用者意識調査の結果

1865 改正法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、
1866 月々の端末代金の支払額について、2021年度中の調査では大きな変化は
1867 なかった結果となっている⁶³。

1868 また、実質的な端末代金に対する印象は、2021年6月の結果と比べ、
1869 2022年3月の結果では、「安くなっている」と回答した者が10.2%から
1870 8.5%に減る一方、「高くなっている」と回答した者は19.8%から28.7%に
1871 増えた結果となっている⁶⁴。

⁵⁹ 前年度末における営業所その他の事務所の数が百以上の届出媒介等業務受託者からの報告。本「カ」において同じ。

⁶⁰ 各種資料55

⁶¹ 移動端末設備の対価として支払うものを除く。

⁶² 各種資料56

⁶³ 各種資料57

⁶⁴ 各種資料58

1872 ケ 現状の総括

1873 これらを総合すれば、2021年度における端末市場の動向は、次のとおり
1874 総括できる。

1875 まず、端末の売上台数・売上高は、一部の月で前年同月と比べ増減はあ
1876 るものの、全体としては、前年並みの水準が続いている。また、全体に占
1877 めるスマートフォンの割合は増加している。

1878 売上単価は、概ね全ての月で前年同月を上回り、全体として上昇してい
1879 る傾向にある。

1880 MNO 4社の価格帯別の売上台数の構成比は、全体として、低価格帯・中
1881 価格帯、特に中価格帯の割合が減少し、高価格帯の割合が増加している。
1882 また、年度中の個別の価格帯の動向として、第3四半期以降、10～12万円
1883 未満、及び8～10万円未満の価格帯が+10ポイント超であり、2～4万円
1884 未満の価格帯が年度当初と比較して▲15ポイント超である。

1885 こうした傾向は、一部のMNOからの報告でも確認できるが、他方、一部
1886 のMVNOからは、これとは逆に、低価格帯の割合が増加しているとの報告が
1887 なされている。

1888 報告書2021においては、売上単価の低下、低価格帯の割合の増加の傾向
1889 がみられたが、上述した複数のデータによれば、2021年度はこの傾向が一
1890 転し、売上単価が上昇し、高価格帯の割合が増加している。こうした動き
1891 の背景として、2021年度は人気端末の最新機種は価格帯が中価格帯から
1892 全て高価格帯に上昇したことが考えられる。また、MNO各社においては、
1893 2021年夏～秋頃から端末の大幅な値引きが始まり行われるようになった
1894 といわれている。このことも、端末単価や高価格帯端末の割合に影響を与
1895 えていると考えられる。

1896 以上を踏まえると、利用者が端末本来の価値を基に自らのニーズに合
1897 った端末を適切に選択し利用する傾向が進展しつつあると評価した昨年
1898 度（2020年度）の状況から、今年度（2021年度）は、むしろ、利用者が端
1899 末の大幅な値引きに誘引され、（値引き前の価格が）より高価な端末を購
1900 入している傾向が生じていると考えられる。

1901 ○ 5G端末の動向

1902 ア 検証の背景

1903 競争ルールの検証に関する報告書2021においては、我が国における5
1904 Gの普及状況について、ミリ波やSAによるものの状況も考慮しつつ、引
1905 き続きその契約数、端末販売台数等の状況を確認していく必要があると
1906 の提言があったところであり、これに沿って検証を行った結果は、次のと
1907 おりである。

1908 イ 5Gサービスのインフラ

1909 我が国では、2020年3月に5Gサービスの提供が開始され、2021年3月
1910 までにMNO4社は全都道府県で5Gサービスを提供している⁶⁵。ソフトバ
1911 ンクは、2022年3月末に5Gの人口カバー率が90パーセントを突破したと
1912 発表した。NTTドコモは、2023年度末までに、5Gエリアの人口カバー率
1913 90%以上の実現を目指している。KDDIは2022年度早期に5Gエリアの人
1914 口カバー率90%以上の実現を目指すとしているが、2021年度末時点で5
1915 G基地局の開設計画の進捗に遅延が生じており、この遅延を2022年度上
1916 半期中に解消するためのリカバリ計画を策定中である。総務省は、2022年
1917 3月29日に「デジタル田園都市国家インフラ整備計画」を発表し、その中
1918 で、2023年度末の5Gの人口カバー率の目標を95%とした。

1919 ウ 5G契約数

1920 2022年3月末における我が国の5G契約数は約4,502万、人口普及率は
1921 約22.2%である。

1922 エ 5G端末の販売台数・出荷台数

1923 KDDIは、2021年12月末の5G端末の累積販売数が620万台であることを
1924 公表した。民間調査会社による調査結果⁶⁶によれば、2021年度通期の5G
1925 対応スマートフォンの出荷台数は約2,336.8万台、スマートフォン出荷数
1926 全体に占める割合は69.0%とのことである。

1927 オ 5G端末のラインナップ

1928 現在、MNO4社が販売している5G端末のラインナップをみると、4万
1929 円未満から10万円以上まで、様々な価格帯において5G端末が販売され
1930 ている。2021年6月以降は、特に、10万円以上及び6万円未満の端末の販
1931 売機種数が増加しており、中価格帯より、低価格帯・高価格帯のラインナ

⁶⁵ 5G用として割り当てられた周波数に加え、一部、これまで4Gで使用していた周波数も使用して5Gサービスが提供されている。

⁶⁶ MIM総研「2021年度通期 国内の携帯電話端末の出荷台数調査」（2022年5月19日）

1932 ップが充実している傾向にある。

1933 MNO 4 社が販売している端末全体の機種数のうち、5 G 対応端末の機種
1934 数が占める割合は約83%であり、ミリ波対応端末が占める割合は約12%
1935 である。また、2022年6月時点における5 G (S A) 対応端末はソフトバ
1936 ンクから発売されている1機種のみであるが、NTTドコモから発売されて
1937 いる3機種については、今夏のソフトウェアアップデートで5 G (S A)
1938 対応となる予定⁶⁷。

1939 カ 5 G (S A) の対応状況

1940 ・法人向け5 G (S A)

1941 MNO 3 社は、2021年度までに、それぞれ法人向け5 G (S A) サービ
1942 スの提供を開始している（ソフトバンクは2021年10月19日、NTTドコモ
1943 は同年12月13日、KDDIは2022年2月21日）。

1944 ・個人向け5 G (S A)

1945 ソフトバンクは2021年10月から提供を開始している。NTTドコモは
1946 2022年夏、KDDIは同年夏以降に提供開始を予定している。

1947 キ 現状の総括

1948 以上を総合すると、我が国における5 Gは、インフラの整備が着実に進
1949 みつつあり、契約数、出荷台数についても堅調に伸びている状況にある。
1950 また、5 G (S A) の提供も、MNO 3 社において、それぞれ提供開始又は
1951 開始予定である。対応端末の普及の進展と合わせ、今後、ミリ波やS A方
1952 式によるものも含め、本格的な5 Gサービスの展開が期待される状況に
1953 ある。

1954 ○ 中古端末市場の動向

1955 ア 中古端末市場の現状

1956 中古端末の流通状況について、MNO 4 社による2020年度の中古端末下取
1957 り台数は約551万台、売却台数は573万台であり、2019年度（494万台、570
1958 万台⁶⁸）と比べ、+11.6%、+0.4%であった。また、RMJからの報告によ
1959 れば、RMJ正会員による2021年度の中古端末販売台数は170万台を超え、

⁶⁷ 各種資料59、60

⁶⁸ 事業者報告の修正により、報告書2021から修正を行っている。

1960 2020年度と比較して約10%増加しているとのことであった⁶⁹。なお、民間
1961 調査会社が公表した調査結果⁷⁰によれば、2021年度の中古スマートフォン
1962 の販売台数は204万台（対前年度比+10.3%、過去最高）であり、その後
1963 も拡大は続くとの予測もある。

1964 中古端末の販路については、2021年に試行サービスを開始していた
1965 KDDIに加え、2022年にはNTTドコモ及びソフトバンクも品質を認定した中
1966 古端末の取扱いを開始しており、MNOを含む多様な者が中古端末の取扱い
1967 を開始している状況にある。

1968 総務省が行った利用者意識調査（2022年3月）において、メイン端末に
1969 おける中古端末の割合は3～4%であり、2台目以降のサブ端末では15
1970 ～20%を超える結果となっている⁷¹。また、民間調査会社が公表した調査
1971 結果⁷²によれば、2022年4月において、メイン端末における中古端末の割
1972 合は11.6%となっており、2020年3月（6.1%）と比べ、2年間で+5.5ポ
1973 イントとの結果となっている。

1974 こうした状況を踏まえれば、引き続き、中古端末が、利用者にとっての
1975 選択肢の一つとして浸透しつつある傾向がうかがえる。

1976 イ 中古端末の流通促進に向けた課題と取組状況

1977 （ア）利用者が安心して中古端末を売買、利用できる環境の整備

1978 利用者意識調査（2022年3月）において、使用していた端末の扱いにつ
1979 いて尋ねたところ、家で保管と回答した割合（56.3%）が引き続き最も高
1980 かった。その理由としては、個人情報心配だから（27.3%）、特に理由は
1981 ない（24.0%）、端末の中に大事なデータが入っているから（23.2%）と回
1982 答した割合が高かった⁷³。

1983 利用者のこうした懸念を払拭し、中古端末の流通を促進するため、民間
1984 事業者や政府における取組が進展しつつある。

1985 RMJは（一社）携帯端末登録修理協議会と協力し、「リユースモバイル関
1986 連ガイドライン検討会」を立ち上げ、利用者が安心して中古端末を売買し

⁶⁹ 各種資料61

⁷⁰ MM総研「中古スマートフォン市場規模の推移・予測」（2021年9月14日）

⁷¹ 各種資料62

⁷² MMD研究所「2022年中古スマホに関する調査」（2022年5月19日）

⁷³ 各種資料63、64

1987 利用することができるよう、端末の買取に当たっての利用者情報の確実
1988 な消去手順や、中古端末の格付基準といった、中古端末取扱業者業務の標
1989 準的な業務の方法等を定めた「リユースモバイルガイドライン（2019年12
1990 月改訂）」を策定・公表している。

1991 また、RMJでは、同ガイドラインを遵守している事業者を利用者が容易
1992 に識別することを可能とするため、「リユースモバイル事業者認証制度」
1993 を運用している。2020年11月には、同ガイドラインの遵守状況に加え、経
1994 営状況やガバナンスの状況を確認・審査した上で、初の認証事業者となる
1995 4社を認証し公表しており、さらに2022年2月には新たに1社を認証し
1996 公表している。

1997 総務省においては、2020年12月に開設した「携帯電話ポータルサイト」
1998 の中で、端末の売却時におけるデータの消去を含めた注意点などとも
1999 に、中古端末の購入方法等を紹介し、中古端末に対する利用者の理解を深
2000 めるための取組を行っている。

2001 （イ）端末の修理

2002 消費者が安心して中古端末を利用するためには、適切な修理部品を用
2003 いた、適切な修理が行われることが重要である。この点、特に我が国にお
2004 いてシェアの高いApple製品について、Appleが、2021年3月、独立系の修
2005 理事業者によるApple純正部品を用いた修理が可能となる取組（IRPプロ
2006 グラム：Independent Repair Providerプログラム）を、日本を含め世界
2007 に拡大することを公表した。日本においては、2022年6月時点で、少なく
2008 とも10数社が既に純正部品による修理の提供を開始していることが、各
2009 社のウェブサイトで確認できる⁷⁴。

2010 また、Appleは、2021年11月、利用者自らが同社の純正部品による修理
2011 を可能とする取組を、2022年以降、米国で開始予定と発表しており、2022
2012 年4月には、米国において当該取組を開始している⁷⁵。

2013 このほか、Google、SAMSUNGも同様に利用者自らがそれぞれの社の純正
2014 部品による修理を可能とする取組を本年中に米国等で開始予定であるこ

⁷⁴ 各種資料65

⁷⁵ <https://www.apple.com/newsroom/2022/04/apples-self-service-repair-now-available/>

2015 とを発表しており⁷⁶⁷⁷、Googleは2022年6月に当該取組を開始している⁷⁸。

2016

2017 ② 意見

2018 ア 構成員の意見

2019 ・ 端末の販売価格帯が上がっているとのことだが、実際の実売価格が
2020 分からないと、なかなか論旨が一貫できないため、総務省においては、
2021 困難かと思われるが、人気端末の廉価販売の実態を把握するための努力
2022 をしていただきたい。

2023 ・ ミリ波、SA等の端末の話が出てきたが、実際一般的なユーザの理解
2024 はまだまだだと思うので、総務省としてはきちんと情報提供をしてい
2025 っていただきたい。

2026 ・ 環境省所管の小型家電リサイクル法では、まだ携帯のリユースが必
2027 ずしも一般的でなかった頃にできた法律であり、端末のリユースを考
2028 えずに、都市鉱山だから貴金属等を抽出することが中心で、あまりリユ
2029 ースのことを考えていない。中古端末についても利用が進展している
2030 ことを環境省に情報提供した方がいい。

2031 イ 事業者等の意見

2032 ○ 5G端末について

2033 ・ 通信事業者の5Gサービスの開始以降、5G端末に急速に移行して
2034 いる。ただ、価格競争が激しく、5Gで付加価値を出すというよりも、
2035 低価格帯も5G化したことによって、ユーザとしては結果的に5G端
2036 末を購入しているというふうに思っている。(第30回会合：CIAJ)

2037 ・ ミリ波対応については、価格、カバーエリア等、ネットワーク環境
2038 の伸び悩みがあり、なかなか高コストを凌駕するだけの価格提供が難
2039 しい状況にある。ミリ波対応の端末は最上位機種であり、また、新し
2040 く事業者とのミリ波対応端末の提案をしているが、なかなか商品化に
2041 至っていないところがある。(第30回会合：CIAJ)

⁷⁶ <https://www.blog.google/outreach-initiatives/sustainability/pixel-phone-repairs/>

⁷⁷ <https://news.samsung.com/us/samsung-self-repair-program-ifixit-customer-first-care-experience/>

⁷⁸ https://twitter.com/madebygoogle/status/1542199441611902976?cxt=HHwWgMCqoZSO_-YqAAAA

- 2042 ・ 5Gの特性を生かしたサービスへの支援をお願いしたい。(第30回
2043 会合：CIAJ)
- 2044 ・ 5G及びBeyond 5Gは経済とイノベーション促進に不可欠な最重
2045 要インフラと捉えており、社会と経済全体において、通信及びオンラ
2046 インでの交流の重要性は増すばかりと認識している。(第30回会合：
2047 Apple)
- 2048 ・ 日本では規制により高機能端末が導入されにくい市場へとシフト
2049 してきている。鶏と卵の議論とも言えるが、ニーズが先行して端末が
2050 必ずしも後から来るとは限らないと考える。むしろ高機能端末の導入
2051 により人々が多様なイノベーションを駆使したサービスを開発し、そ
2052 の後、ユーザが利用し始める。これが、イノベーションが導入され、
2053 ユーザに利用される、一般的な流れ、関係となる。日本市場の場合、
2054 ローエンド、ミドルエンドのセグメントが拡大傾向にあるため、日本
2055 でのイノベーション、またイノベーションを駆使した製品の導入が遅
2056 れ気味になることを懸念している。(第30回会合：Apple)
- 2057 ・ 5Gが有する真のポテンシャルを活かし新たな価値をもたらすミ
2058 リ波の普及促進は、日本における周波数の能率的な利用や、日本の強
2059 み（ミリ波分野の高度な技術など）を活かした電気通信市場の健全な
2060 発展の後押しといった観点から、総務省におかれては、市場の状況を
2061 より詳細に分析するとともに、ミリ波普及促進の観点からも、必要に
2062 応じた対策を講じていただけることを要望する。消費者が真の5Gの
2063 便益を享受できるようにするという観点からも、極めて重要であると
2064 考える。(第30回会合：クアルコム)
- 2065 ・ 端末の多様化、そしてイノベーションを促すミリ波などの最新の技
2066 術を消費者が享受できる、これが通信サービス業界の発展には不可欠。
2067 是非、消費者の端末の選択においては市場に委ねる、市場の努力をさ
2068 らに促すような政策をお願いしたい。(第30回会合：クアルコム)

2069

2070 ③ 対応の方向性

2071 ○ 市場全体の動向

2072 端末市場については、端末の大幅な値引きによる利用者の選択への影響
2073 にも留意しながら、引き続き、その売上単価や価格帯別の売上台数等の推
2074 移といった動向に注視し、改正法により講じた措置の効果や市場に与えた
2075 影響について検証を行っていくことが適当である。

2076 ○ 5G端末の動向

2077 5Gは、政府が掲げる「デジタル田園都市国家構想」の実現のために整
2078 備が不可欠な基盤であり、総務省においても、「デジタル田園都市国家イン
2079 フラ整備計画」を策定し、世界最高水準の5G環境の実現を目指して、新
2080 たな5G用周波数の割当て等を実施している。

2081 MNO3社においては、KDDIに計画の遅延が生じているものの、引き続き5
2082 Gエリアの拡大を進めるとともに、各社とも、既に法人向け5G（SA）
2083 サービスの提供を開始し、また、個人向け5G（SA）サービスについて
2084 も、ソフトバンクは2021年10月から既に開始し、NTTドコモは2022年夏、
2085 KDDIは同年夏以降に提供開始を予定している。

2086 利用者における5G端末の普及の進展と合わせて、今後、**ミリ波やSA**
2087 **方式によるものも含め**、5Gならではの様々なサービスの提供が期待され
2088 る。

2089 本WGとしては、引き続き、改正法により講じた措置の効果やモバイル
2090 市場に与えた影響を検証する観点から、我が国における5Gの普及状況に
2091 ついて、ミリ波やSA方式によるものの状況も考慮しつつ、その契約数、
2092 販売台数等の状況を確認していくことが適当である。

2093 ○ 中古端末市場の動向

2094 上述した状況を踏まえ、中古端末については、今後も、その流通促進に
2095 向け、事業者や中古端末取扱業者による取扱いの状況、中古端末に関する
2096 利用者の意識の変化を継続的に注視していくことが適当である。

2097 また、中古端末取扱業者等から示されている各種課題については、それ
2098 らの課題に対する関係者の対応の状況等について、継続的に確認してい
2099 ことが適当である。

2100 総務省においては、継続して、「携帯電話ポータルサイト」において中古
2101 端末に対する消費者の理解を助けるための正確な情報発信を行うことが
2102 適当である。

2103

2104 (4) 事業者等の経営状況

2105 ① 現状

2106 ○ 大手通信事業者の経営状況

2107 2021年度のMNO3社の通信事業の売上高は11兆2,839億円となっており、2020年度から+1.2%と大きくは変わっておらず、MNO3社別に見ても、
2108 NTTドコモ、KDDIが横ばい、ソフトバンクが微増となっている⁷⁹。
2109

2110 営業利益はMNO3社合計で▲2.8%であり、ソフトバンクが横ばいである
2111 もの、NTTドコモ、KDDIは減少となっている⁸⁰。

2112 減価償却費については、2019年度から2020年度にかけて大きく変わっ
2113 ておらず、2021年度にかけても同様である⁸¹。

2114 2021年度の決算では、各社とも、携帯電話料金の低廉化の影響により通
2115 信料収入が減少しており、NTTドコモは▲956億円、KDDIは▲872億円、ソ
2116 フトバンクは▲694億円となっている。さらに、2022年度の通信料収入の
2117 予想として、NTTドコモは▲1,143億円、KDDIは▲7~800億円、ソフトバ
2118 ンクは▲900億円（携帯電話料金の低廉化の影響のみ）を見込んでいる。

2119 こうした状況の中、各社とも、法人事業や非通信事業の拡充に力を入れ
2120 ており、2021年度の決算報告では、各社ともこれらの事業の営業利益を増
2121 加させているとともに、2022年度について、これらの事業の増益を予想し
2122 ている⁸²。

2123 ○ 販売代理店の経営状況

2124 2020年度の売上高は各社とも前年度から減少したが、2021年度は各社
2125 とも増加している⁸³。

2126 一方、営業利益については、2020年度に比べて増加している会社、減少
2127 している会社でばらつきがある⁸⁴。

2128 2020年度の移動体通信事業に係るセグメント別営業利益率は、概ね5%
2129 前後で推移している⁸⁵。

2130

79 各種資料67、68

80 各種資料69~71

81 各種資料72、73

82 各種資料74

83 各種資料75

84 各種資料76

85 各種資料77

2131 ② 対応の方向性

2132 各社とも、携帯料金の低廉化の影響は2022年度も続くとの予想であるこ
2133 とから、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こと
2134 が適当である。

2135

2136 第3章 モバイル市場等に係る課題

2137 1. 携帯端末の対応周波数等について

2138 ① 検討課題等

2139 ア 携帯端末の対応周波数に関する現状

2140 携帯端末については、事業法上の技術基準（電気通信回線設備に障害を与
2141 えない等）、電波法上の技術基準（混信等の防止等）への遵守を求められる
2142 一方で、「どの携帯電話事業者（MNO）の周波数に対応するか」についてのル
2143ールは現在存在していない。

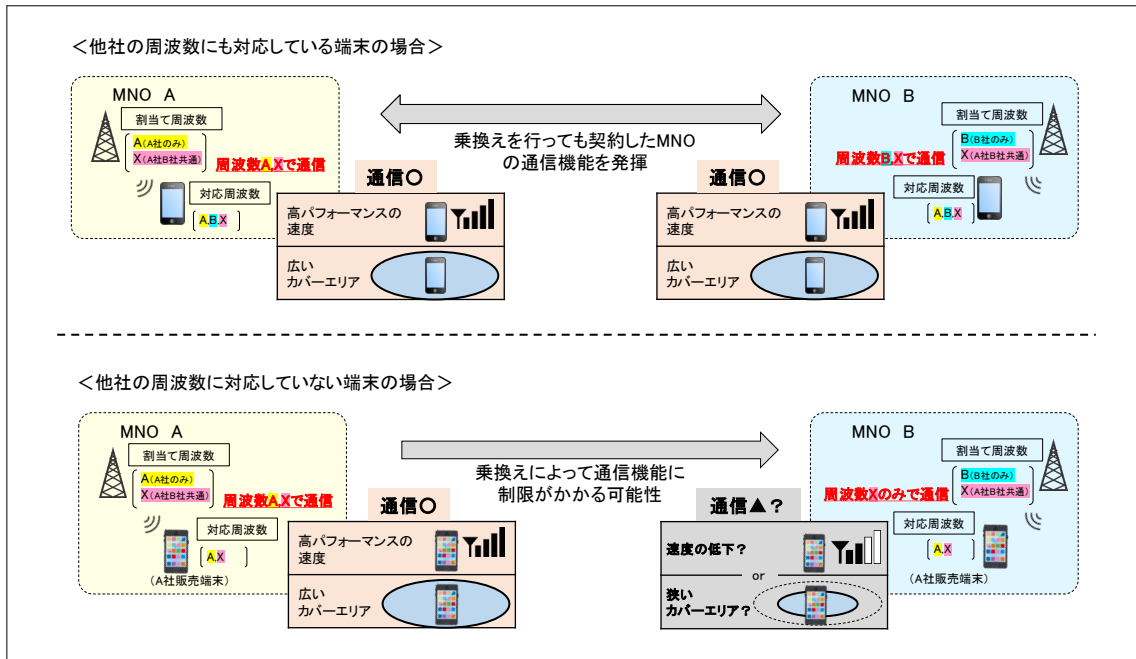
2144 この結果、MNOが端末メーカーから調達して販売する端末（いわゆる「キャ
2145 リア端末」）の中には、他のMNOに割り当てられた周波数に対応していないも
2146 のがある。

2147 実際に、端末メーカーや端末の機種によって対応周波数の状況は区々であ
2148 り、全MNOの周波数に対応した端末も販売されている一方で、端末メーカーや
2149 端末の機種によっては、特定のMNOに割り当てられた周波数のみを中心に対
2150 応し、他のMNOの周波数には対応していないものも少なくない。

2151 こうした端末については、他のMNOに乗り換えた際に継続して利用しよう
2152 としても、通信性能が低下する（例：エリアが狭くなる、速度が低下する等）
2153 場合がある。このため利用者にとって乗換えの障壁となる、との指摘がある。
2154

2155

【図表Ⅲ－１ 携帯端末の対応周波数について】



2156

2157

出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料

2158

【図表Ⅲ－２ 各MNOが使用している周波数帯について】

4G、LTE										
MNO	周波数帯	700MHz帯		800MHz帯	900MHz帯	1.5GHz帯		1.7GHz帯	2.0GHz帯	3.5GHz帯
		バンド28	バンド18/26	バンド19/26	バンド8	バンド11	バンド21	バンド3	バンド1	バンド42
NTTドコモ		○		○			○	○	○	○
KDDI/沖縄セルラー (au)		○	○			○		○	○	○
ソフトバンク		○			○	○		○	○	○
楽天モバイル								○		

5G					
MNO	周波数帯	3.7GHz帯		4.5GHz帯	28GHz帯
		n77	n78	n79	n257
NTTドコモ			○	○	○
KDDI/沖縄セルラー (au)		○	○		○
ソフトバンク		○			○
楽天モバイル		○			○

(令和3年4月時点)

2159

2160

2161

出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料

2162 【図表Ⅲ－3 各機種への対応周波数帯について（スマートフォン（4G、LTE））】

○2020年スマートフォン出荷台数シェア上位5社（MM総研調べ）+ Googleの2020、21年発売の端末について調査。

略記号 D:NTTドコモ、K:KDDI、S:ソフトバンク、R:楽天モバイル

は周波数帯（バンド）と当該バンドを割当てられたMNO
 は他社に割り当てられた周波数帯に非対応
 は自社及び他社に割り当てられた周波数帯に非対応
 は自社に割り当てられた周波数帯に非対応

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	700MHz帯			800MHz帯			900MHz帯			1.5GHz帯			1.7GHz帯			2.0GHz帯			3.5GHz帯		
			バンド28	バンド18/26	バンド19	バンド8	バンド11	バンド21	バンド3	バンド1	バンド42	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R
Apple	iPhone13	4社	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	iPhone12	4社	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	iPhoneSE(2nd)	4社	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
Google	Google Pixel 6pro、5a、4a(5G)、4a	SB	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Google Pixel 6、5	KDDI,SB	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
Samsung	Galaxy S21 5G、Z Flip3	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	5G、Z Fold3 5G、S20+5G	KDDI	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Galaxy A52 5G	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Galaxy A51 5G	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
SHARP	AQUOS zero6	KDDI,SB,楽天	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	AQUOS R6	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	AQUOS sense5G	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	AQUOS sense5G	KDDI,SB	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	AQUOS zero5G basic	KDDI,SB	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	AQUOS R5G、zero2	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
SONY	Xperia 1 III、5 II	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Xperia 1 III	KDDI	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Xperia 10 III	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Xperia Ace II	KDDI	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Xperia 1 II	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
FCNT	arrows Be4 Plus	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	arrows 5G、NX9	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	

2163
2164

出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料

2165 【図表Ⅲ－4 各機種への対応周波数帯について（MNO独自スマートフォン（4G、
2166 LTE））】

OMNOが独自に販売している2020、21年発売の端末について調査。

略記号 D:NTTドコモ、K:KDDI、S:ソフトバンク、R:楽天モバイル

は周波数帯（バンド）と当該バンドを割当てられたMNO
 は他社に割り当てられた周波数帯に非対応
 は自社及び他社に割り当てられた周波数帯に非対応
 は自社に割り当てられた周波数帯に非対応

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	700MHz帯			800MHz帯			900MHz帯			1.5GHz帯			1.7GHz帯			2.0GHz帯			3.5GHz帯		
			バンド28	バンド18/26	バンド19	バンド8	バンド11	バンド21	バンド3	バンド1	バンド42	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R
京セラ	TORQUE 5G KYG01	KDDI	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	GRATINA KYV48	KDDI	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	BASIO4	KDDI	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
SHARP	シンプルスマホ5	SB	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
BALMUDA	BALMUDA Phone	SB	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
FCNT	らくらくスマートフォン F-42A	ドコモ	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
motorola	razr 5G	SB	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
ライカ	LEITZ PHONE 1	SB	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
楽天モバイル	Rakuten BIG s	楽天	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Rakuten BIG	楽天	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Rakuten HAND	楽天	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Rakuten Mini (I)	楽天	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	Rakuten Mini (II)	楽天	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
Rakuten Mini (III)	楽天	○	○/○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○		

2167
2168
2169

出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料

2170 【図表Ⅲ－5 各機種への対応周波数帯について（フィーチャーフォン（4G、
2171 LTE））】

OMNOが独自に販売している2020、21年発売の端末について調査。※については、それ以前に販売の端末。
略記号 D:NTTドコモ、K:KDDI、S:ソフトバンク、R:楽天モバイル

は周波数帯(バンド)と当該バンドを割当てられたMNO
は他社に割り当てられた周波数に非対応
は自社及び他社に割り当てられた周波数に非対応
は自社に割り当てられた周波数に非対応

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	700MHz帯				800MHz帯				900MHz帯				1.5GHz帯				1.7GHz帯				2.0GHz帯				3.5GHz帯																					
			バンド28				バンド18/26				バンド19				バンド8				バンド11				バンド21				バンド3				バンド1				バンド42													
			D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R										
au Design project	INFOBAR xv※	KDDI					○	—																																								
京セラ	カードケータイ KY-01L※	ドコモ																																														
	G'zOne TYPE-XX	KDDI					○	—																																								
	かんたんケータイライト KYF43	KDDI					○	—																																								
	かんたんケータイ KYF41	KDDI					○	—																																								
SHARP	かんたん携帯10※	SB																																														
	らくらくホン F-01M	ドコモ																																														

2172

2173

出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料

2174 【図表Ⅲ－6 各機種への対応周波数帯について（スマートフォン（5G））】

○ 2020年スマートフォン出荷台数シェア上位5社(MM総研調べ) + Googleの2020、21年発売の端末について調査。
略記号 D:NTTドコモ、K:KDDI、S:ソフトバンク、R:楽天モバイル

は周波数帯(バンド)と当該バンドを割当てられたMNO
は他社に割り当てられた周波数に非対応
は自社及び他社に割り当てられた周波数に非対応

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	3.4GHz帯、 3.5GHz帯、 3.7GHz帯 (n77)				3.4GHz帯、 3.5GHz帯、 3.7GHz帯 (n78)				4.5GHz帯 (n79)				28GHz帯 (n257(ミリ波))							
			D K S R				D K S R				D K S R				D K S R							
			Apple	iPhone13	4社																	
Google	iPhone12	4社																				
	Google Pixel 6 pro	SB																				
	Google Pixel 5a、4a(5G)	SB																				
	Google Pixel 6、5	KDDI, SB																				
SAMSUNG	Galaxy S21 5G、Z Flip3 5G、A51 5G	ドコモ																				
	Galaxy Z Fold3 5G、S20+ 5G	KDDI																				
	Galaxy A52 5G	ドコモ																				
		KDDI																				
SHARP	AQUOS zero6	KDDI																				
		SB,楽天																				
	AQUOS R6	ドコモ																				
		SB																				
	AQUOS sense5G	ドコモ																				
		KDDI, SB																				
SONY	AQUOS zero5G basic	KDDI, SB																				
	AQUOS R5G	ドコモ																				
		KDDI																				
		SB,楽天																				
FCNT	Xperia 1 III	ドコモ																				
	Xperia 10 III、1 II	KDDI, SB																				
	Xperia 5 II	ドコモ																				
		KDDI																				
arrows	arrows 5G	ドコモ																				
	arrows NX9	ドコモ																				

2175

2176

出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料を基に作成

2177

2178 【図表Ⅲー7 各機種の対応周波数帯について（MNO独自スマートフォン（5
2179 G））】

○ MNOが独自に販売している2020、21年発売の端末について調査。

略記号 D:NTTドコモ、K:KDDI、S:ソフトバンク、R:楽天モバイル

は周波数帯(バンド)と当該バンドを割当てられたMNO 他社に割り当てられた周波数に非対応
は自社及び他社に割り当てられた周波数に非対応

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	3.4GHz帯、 3.5GHz帯、 3.7GHz帯 (n77)				3.4GHz帯、 3.5GHz帯、 3.7GHz帯 (n78)				4.5GHz帯 (n79)				28GHz帯 (n257(ミリ波))			
			D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R	D	K	S	R
京セラ	TORQUE 5G KYG01	KDDI	○				○											
BALMUDA	BALMUDA Phone	SB	○				○											
motorola	razr 5G	SB	○				○				○							
ライカ	LEITZ PHONE 1	SB	○				○											
楽天モバイル	Rakuten BIG s	楽天	○														○	
	Rakuten BIG	楽天	○														○	

2180
2181 出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料を基に作成

2182 実際、総務省電気通信消費者相談センターには、事業者を乗り換えようと
2183 した際に初めて対応周波数の関係で現在の端末をそのまま使用できないこと
2184 を知った、といった意見・苦情が寄せられている⁸⁶。

2185 イ 諸外国の状況

2186 （ア）主要諸外国における携帯端末の対応周波数の状況

2187 主要諸外国（米国、英国、フランス、ドイツ、EU、韓国）において、我
2188 が国と同様の問題について調査したところ以下のとおりであった。

2189 欧州においては、基本的に各国内で販売されている携帯端末は、全て各国
2190 内の全てのMNOの全ての周波数帯に対応しており、日本と同じような課題は
2191 存在していない模様である。また、そのためと思われるが、この問題に対す
2192 る政策的な検討が行われた様子も確認できなかった。

2193 韓国においては、欧州と同様に、国内で販売されている携帯端末は全ての
2194 MNOの周波数帯に対応している。同国においては、端末のUSIMを交換しても
2195 全てのMNOの通信サービスが利用可能となるようにしなければならないこと
2196 を求める規制があり、原則、全ての端末が全てのMNOの周波数に対応して
2197 いる⁸⁷⁸⁸。

2198 主要諸外国の中では、米国のみが、日本と同様に、MNOが販売する端末が、
2199 他のMNOのみに割り当てられた周波数に対応していない場合がある⁸⁹。

2200 なお、米国においては、2008年に連邦通信委員会（FCC）が実施した700MHz

86 各種資料80、81







87 各種資料82

88 各種資料83

89 各種資料84

2201 帯のオークションに関連して、端末が対応する周波数について政策的な対応
 2202 が検討された例がある。

2203 【図表Ⅲ－8 主要諸外国における対応周波数の概況】

	米国 	英国 	仏国 	独国 	EU 	韓国 
・ MNOが販売する端末の他社周波数への対応状況	▲ ・ MNOが販売する端末について、他社の周波数に対応していないものがある。	○ ・ 知る限り、この10年間に英国で販売された端末は、全てのMNOの主要な周波数に対応している（Ofcom回答）。	○ ・ 国内のMNOから販売されている端末は、どのMNOのネットワークでも利用可能（ARCEP回答）。	○ ・ 既存のMNOが取得している周波数帯については、MNOが販売する全ての端末でサポートされている（WIK*回答）。	/	○ ・ MNOが販売する端末は、MNOの周波数を全て搭載している（科学技術情報通信部回答）。
・ 携帯電話端末の対応周波数に関する政策的対応等	・ 2008年にFCCが実施したオークションに関連して、端末の対応周波数について対応が取られた例あり。	なし	なし	なし		なし

* Wissenschaftliches Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste
 (インフラ及び通信研究所(政府系シンクタンク))

2204 出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料
 2205

2206 (イ) 韓国及び米国における政策的対応の例

2207 ○ 韓国における政策的対応

2208 「電気通信設備の相互接続基準」第68条⁹⁰において、端末のUSIM移動性
 2209 を規定し、端末のUSIMを交換しても全てのMNOの通信サービスが利用可能
 2210 となるよう定められている。

2211 周波数搭載に関する直接的な規定はないが、USIM移動性の規定により、
 2212 USIM (Universal SIM) を交換した際に全てのMNOの通信サービスが可能と
 2213 なるようにしなければならないため、携帯電話端末は、各MNOの周波数を
 2214 全て搭載しているとのことである。

2215 ○ 米国における政策的対応

⁹⁰ 電気通信設備の相互接続基準（科学技術情報通信部告示第2020-10号）（仮訳）第68条（移動電話汎用加入者識別モジュール）「移動通信サービス提供事業者は、利用者が「移動電話汎用加入者識別モジュール」を同一事業者または他の事業者の「移動電話汎用加入者識別モジュール」に交換し、移動通信サービスが可能な通信端末装置に挿入しても、音声通話サービス、映像通話サービス、発信者番号表示、短文メッセージサービス、マルチメディアメッセージサービス、データサービス（ただしWAPサービスは除く。）を利用できるようにしなければならない。ただし、科学技術情報通信部長官が定める通信端末装置は、この限りではない。」

2216 2008年にFCCが実施した700MHz帯オークションの結果、多くの地域系
2217 中小事業者が獲得した免許ブロックに対応する「バンド12」と、AT&Tが
2218 獲得した免許ブロックに対応する「バンド17」という、互換性のない2
2219 つのバンドが併存することとなった。

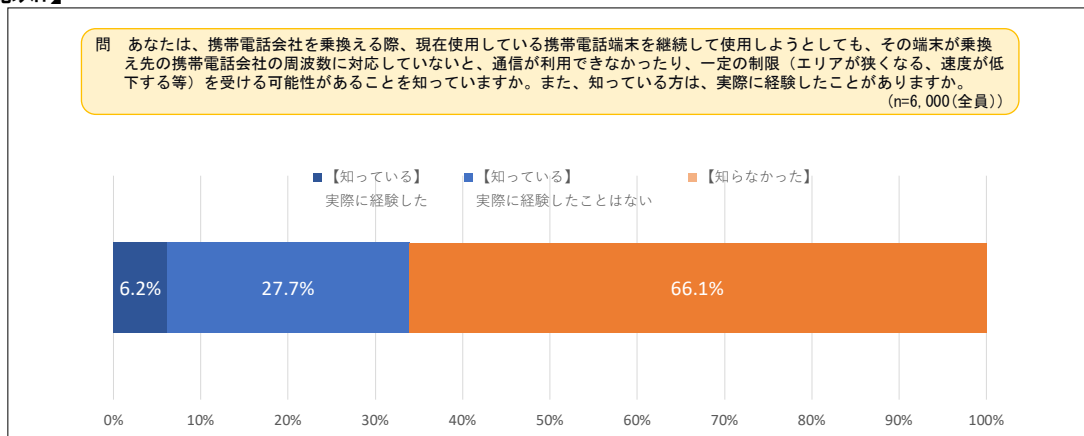
2220 中小事業者は、端末メーカーが製造コスト削減やAT&Tによる大口需要が
2221 見込まれるバンド17に注力することにより、バンド12に対応した端末
2222 の調達が困難となることやローミングが困難となることを懸念し、消費
2223 者団体とともに「Interoperability Alliance」を結成し、FCCに対応を
2224 求めた。

2225 FCCが相互運用性の確保を義務付ける規則について検討を開始したこ
2226 とを受け、2013年9月、AT&Tをはじめとする業界関係者は、AT&Tが
2227 2017年9月までに自社が販売する端末の全てをバンド12対応とするな
2228 ど、自主的に相互運用性を確保する措置を講じることをFCCに確約し
2229 た。同年10月にはFCCがそれを踏まえた規則改正を採択している。

2230 ウ 利用者意識調査の結果

2231 総務省が実施した利用者意識調査(2022年3月)の結果によれば、他のMNO
2232 に乗り換える際、現在使用している端末を継続して使用しようとしても、そ
2233 の端末が乗換え先のキャリアの周波数に対応していないと、通信性能が低
2234 下する可能性があることを、「知っている」と回答した者は全体の約28%、「実
2235 際に経験した」と回答した者は約6%であり、「知らなかった」と回答した
2236 者は約66%であった。

2237 【図表Ⅲ-9 調査結果① 端末により対応周波数が異なる場合があることの 2238 認知】

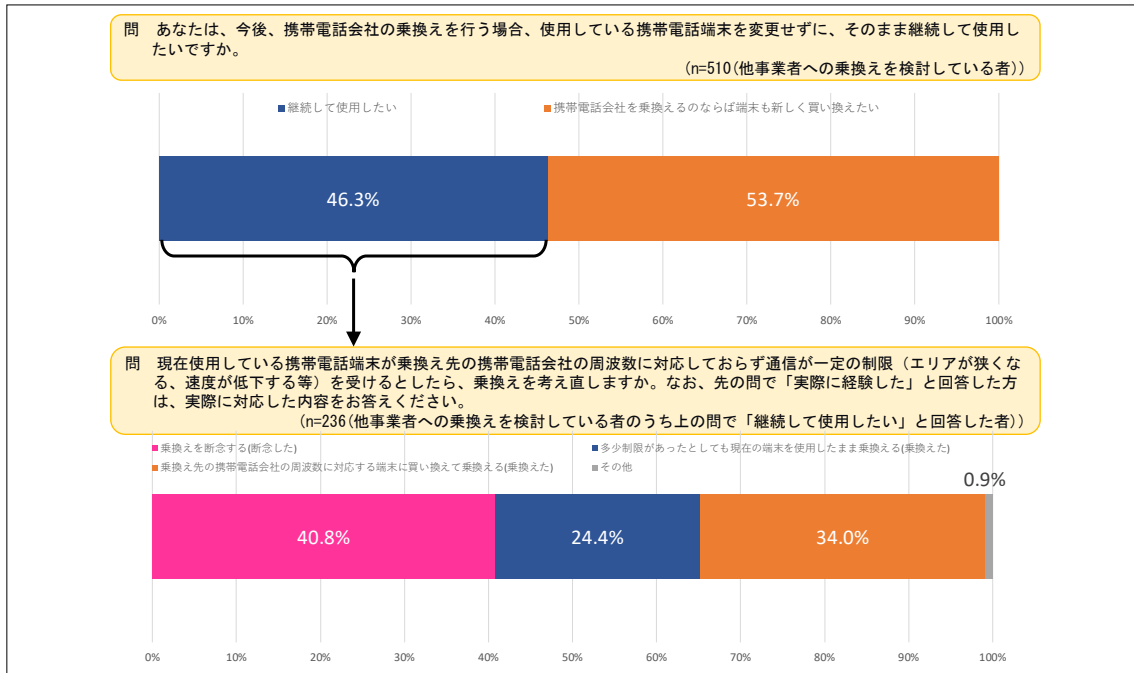


2239
2240

出典：本WG(第31回)(2022年5月24日)資料

2241 また、別の問において「他のMNOへの乗換えを検討している」と回答した
 2242 者に対し、乗換え後も、現在使用している端末をそのまま使用したいか否か
 2243 を尋ねたところ、約46%の者が「継続して使用したい」と回答した。さらに
 2244 「継続して使用したい」と回答した者に対し、現在使用している端末が乗換
 2245 え先の周波数に対応しておらず通信が一定の制限を受けるとしたら乗換え
 2246 を考え直すか否かを尋ねたところ、約40%の者が「乗換えを断念する」と回
 2247 答した。

2248 【図表Ⅲ－10 調査結果② 今後の乗換え時の端末継続使用意向】

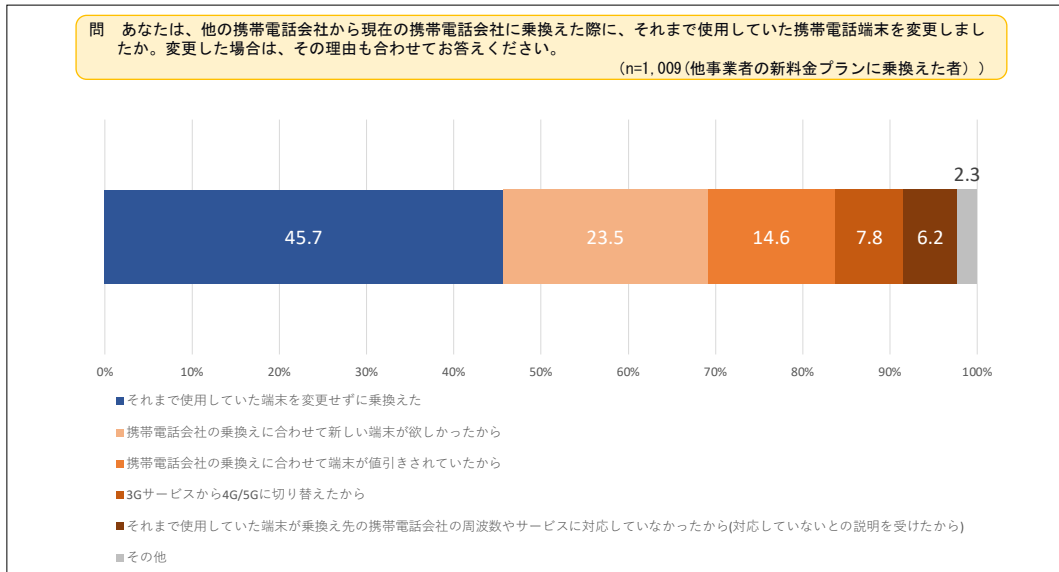


2249 出典：本WG（第32回）（2022年6月7日）資料
 2250

2251 なお、別の問において「他のMNOから乗り換えて現在の料金プランを利用
 2252 している」と回答した者に対し、乗換えの際にそれまで使用していた端末を
 2253 変更したか否かを尋ねたところ、「端末を変更せずに乗り換えた」と回答し
 2254 た者は約46%であった。
 2255

2256

【図表Ⅲ－11 調査結果③ 過去の乗換え時の端末継続使用の割合】



2257

2258

出典：本WG（第31回）（2022年5月24日）資料

2259

2260

2261

2262

2263

2264

このほか、(A) 全てのMN0に対応する端末と、(B) 特定のMN0にのみ対応した端末とがある場合、対応する周波数以外は外観や機能が同じだとしたら、(A)の端末を購入するために(B)と比べていくらまでなら価格の上昇を許容できるか尋ねたところ、約6割の者が「許容できない」と回答した一方、「500円程度まで」、「1,000円程度まで」と回答した者もそれぞれ約1割程度という結果であった。

2265

2266

② 意見

2267

ア 構成員の意見

2268

(ア) 利用者への情報提供

2269

2270

2271

2272

2273

2274

2275

2276

2277

- ・ 利用者が乗換えしようとしたときに、突然、乗換え先の会社では使えないことを知るのでは非常に困る。利用者が合理的な選択を可能にする必要があり、情報公開に関しては、利用者にホームページの閲覧を促すだけでは足りず、乗換え時ではなく、端末購入時に適切な情報提供が必要である。
- ・ 例えば、ショップでSIM交換すれば問題ない旨言われたが、実際に乗り換えたところ使えなかったというようなことがあると、利用者にとって不利益である。利用者にとって、簡便でかつ適切な情報提供がなされるような環境を整えていただきたい。

- 2278 ・ 対応周波数の制約について、どちらかといえば端末メーカーの主導で行
2279 われているということであれば、情報提供だけでも一元的に行うこと
2280 によって、利用者に不利益が生じないように対応することが、恐らくMNO各
2281 社ができる最大のことでないかと思う。
- 2282 ・ 特定のエリアにおける周波数帯の普及状況について、各社がその情報
2283 を周波数帯ごとの情報として提供していないと、他社に乗り換えた特定
2284 地域の在住者が、自宅周辺で電波がつかないかどうかの確認をしたとき
2285 に困る場合が出てくる。この点では、NTTドコモが対応しているが、他社
2286 は対応していない。4Gとしてつながるエリア、LTEとしてつながるエリ
2287 ア、全体を提供しているだけだと思うが、提供しているということであ
2288 れば、そのサイトを特定して教えていただきたい。
- 2289 ・ 周波数表示のことで、例えばバンド1を2.0GHzと書いてあるキャリア
2290 と、2.1GHzと書いているキャリアがいる。これは実際にそれぞれのキャ
2291 リアが割り当てられている周波数がどちらに近いかという丸めの問題な
2292 かと思うが、同じバンドでも表示が違っていると、利用者から見ると違
2293 うバンドかと誤解を招くおそれがあるので、統一していただければと思
2294 う。
- 2294 ・ (MVNO委員会から提案のあったガイドラインの作成、それに基づく利用
2295 者にとって分かりやすいマークの付与につき) その効果について期待で
2296 きる。賛成。一つのアイデア、議論すべきテーマ。
- 2297 ・ キャリアにより対応バンドがそれぞれ違うということ(利用者が)ど
2298 れだけ知っているかとの問題は非常に大きいと思う。若い方でもみんな
2299 がそれを承知しているわけではないので、例えば、自キャリアの周波数に
2300 合わせた端末を販売しているのであれば、(それが分かるように)少し名
2301 称も変えて販売する等の工夫が必要。
- 2302 ・ 利用者への情報提供の方法について、店頭の販売員や利用者の負荷が
2303 高まらないかが気になる。また、具体的な情報提供の仕方、内容について、
2304 事業者間で表記を可能な限り共通化することが望ましいが、その共通化
2305 する内容について、対応周波数だけではなく、キャリアアグリゲーション
2306 やMIMOなど、どこまで対応するのかについても、今後、実務的な検討が必
2307 要。
- 2308 ・ 表示の問題につき、どちらかというメリットというよりはデメリット
2309 がある場合に表示していただくという方がいいと思っている。個人的
2310 には、あまり複雑にならないように、というのも希望する。
- 2311 (イ) 複数キャリア対応に要するコストについて
- 2312 ・ 全周波数に対応した場合、端末コストが上昇するのではないかと、MNO

2313 3社が発言していた。例えば韓国などでSAMSUNGは全周波数対応の端末を
2314 出しているが、日本ではそれぞれのキャリア向けのものを出している。そ
2315 こにコストの差がかなり出ているのかどうか、総務省で調査の上、本当に
2316 コストが上昇するのか教えていただきたい。

- 2317 ・ 周波数対応により、端末販売価格の上昇及び利用者から低価格端末の
2318 選択機会を奪う懸念があるとのこと。しかし、販売価格から大幅値引きし
2319 ているが、現在、端末販売での収支は確保できているとの説明があった。
2320 そうであれば、共通化によるコスト増が相当大きなものでなければ十分
2321 吸収できるのではないかと、他国ではそういったことが実現できていると
2322 思う。
- 2323 ・ 周波数の話が、ある種、意図的なものだったのか、あるいは、偶然こう
2324 いう形で我が国は対応ができないような姿になってしまったのか。乗換
2325 えを自由にするような形での周波数対応型の端末を出すためのコストが
2326 どのくらいなのかということもしっかり考えながら進めていただきたい。
- 2327 ・ 総務省あるいは公正取引委員会が端末メーカー、キャリアに対して他の
2328 キャリアの周波数帯対応を要請した場合、追加コスト、特に検証テストに
2329 要するコストを誰が負担するのかという問題がある。もう一つ重要な点
2330 として、キャリアは、自社が保有する周波数帯で最高の通信品質を発揮で
2331 きるように社内基準を設けていて、端末メーカーはキャリアと相談しなが
2332 ら開発を進めているとのこと。他キャリアの周波数に対応する、つまり、
2333 他キャリアの周波数のマスクを取るということは、当該キャリアの通信
2334 品質とトレードオフの関係にあるとのこと。他キャリアの周波数に対応
2335 すると、当該キャリアの通信品質が犠牲になり、ユーザが不利益を被る。
- 2336 ・ 低価格帯端末における価格のコストアップの影響は大きいと、高価格
2337 帯端末については低価格帯に比して影響は小さいとの結果は興味深い。
2338 高価格帯の商品は、購入側はハイスペックな機能を求めて購入している
2339 ので、全周波数対応は是非実装する方がいい。

2340 (ウ) 周波数対応に係る今後の方向性・課題

- 2341 ・ 周波数の話については、極力分かりやすい形の運用になればいいと思
2342 う。韓国のように規制をするという方向性もあり、アメリカのように端末
2343 メーカーや通信事業者主導で自主的に改善に向けた議論を進めていく方向
2344 性もある。
- 2345 ・ 周波数の対応については、スイッチングコストになって、利用者及び競
2346 争事業者双方に問題となる。この問題について、諸外国では何らかの対応
2347 がなされているが、一方、日本では対応が遅れているということなので、

2348 諸外国の事例を参考に、日本でも何らかの対応をしていく必要がある。対
2349 応していないのは、コストの問題なのか、競争戦略等の問題なのか、説明
2350 していただくことになるかと思う。

- 2351 ・ マークの発行については是非進めていただければと思う。一方で、例え
2352 ば外国人観光客への対応、つまり、外国人の方が、海外で購入した端末を
2353 持ち込み、日本国内にいる間、通話料を安く抑えるために空港でSIMを購
2354 入しようとするときに、自己の端末で、どのキャリアのSIMが使えるのか
2355 という話がある。今後大阪万博を控えているが、国際的な観点からの対応
2356 についても、是非考えていただければと思う。
- 2357 ・ ユーザの認知が進めば自然と端末メーカは自主的に対応バンドを増や
2358 すことになるというのは、私も期待するところである。
- 2359 ・ 各キャリアに割り当てられているバンドについては、競争の観点と消
2360 費者利便の観点、ルール化する観点、実質的に何を取るかという観点と、
2361 色々組合せがあると思う。端末メーカとしては、プラチナバンドを重点的
2362 に考えるとのことだが、その一方で、プラチナバンドにだけ対応した端末
2363 というのが出回ると、MNO 4社の中で1社でだけ使えない端末ができてし
2364 まうため、競争環境として適切ではないのではないか。4Gの場合は、バ
2365 ンド3対応必須としてもいいのではないか。ただ、バンド3は、ほとんどの
2366 端末が既に対応しているため、ルール化しても得られるメリットは少
2367 ない。一方で、規制の導入により、「バンド3に対応すれば、ほかには対
2368 応しなくていい」と変に解釈されても困るということを考えて、ガイド
2369 ラインにより、強制的ではない形で対応する方が実質的であると思う。ま
2370 た、利用者利便の観点から、多くのバンドへの対応が望ましいが、モジュ
2371 ールを使用していれば、対応バンドの増加は容易であるため、その場合は、
2372 そのモジュールの対応している範囲で全てのバンドに対応する必要がある
2373 旨をガイドラインに書いてもいいのではないか。
- 2374 ・ 販売している端末は、それぞれキャリアによって違うわけで、販売員が
2375 説明の苦勞をせず済むようにお互いに色々工夫をしながら、最終価格
2376 に反映させない形で端末の全周波数への対応へ進んでいけばいいと思う。
2377 ただ、急な進展は困難であるため、まずは状況を注視していくこと
2378 になると思う。
- 2379 ・ 現在でも対応周波数に制約がない端末は存在しているが、それだけをも
2380 って称賛すべきではない。端末市場における消費者の選択基準は多様
2381 であり、カラー、附属機能、カメラ等、対応バンドだけではない。消費者
2382 の選択を促した結果、端末のメーカの対応バンドの広がりにつながるこ
2383 とは、方向性として間違っていないが、対応バンドの多さだけに拘泥して

2384 端末市場をゆがめないように気をつけていく必要がある。ただ、その対応
2385 周波数の制約を、キャリアが、スイッチングコストを高めることに利用す
2386 るということは認められないと考えているところ、端末購入時に十分か
2387 つ平易な表示をし、特に消費者にとって、適切な端末の選択に資すよう検
2388 討していくということが、何よりも必要だと思う。

2389 イ 携帯電話事業者等の意見

2390 (ア) 総論

2391 ○ MNOからの意見

2392 ・ 自社に割り当てられた周波数については、端末メーカーに対して、MNO
2393 によっては「必須」、「推奨」、「任意」等のカテゴリに分けて、提示を行
2394 い、必要に応じて端末メーカーとの協議を経て、実装する周波数を決定し
2395 ている旨の説明があった。他方、他社周波数については、端末メーカーに
2396 対して制限を行うことはなく、全て端末メーカーが判断している旨の説
2397 明があった。

2398 ・ その上で、携帯端末について、例えばプラチナバンドなど、各社の主
2399 要な周波数帯に対応することがルール化又は業界標準化されること
2400 については、①NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクが、端末メーカーによるコ
2401 スト増懸念などを理由に慎重な意見を示した一方で、②楽天モバイル
2402 からは、一定以上の販売シェアを有する端末メーカーにおいては、全ての
2403 MNOに対応することを義務付けることは考えられる、との意見が示され
2404 た。

2405 ・ また、各MNOからは、携帯端末の周波数対応に関する現在の情報提供
2406 等の取組状況について説明があり、総務省消費者センターに寄せられ
2407 た意見を踏まえた改善策として、必要な周知の強化等についての姿勢
2408 が示された。

2409 ○ MVNOからの意見

2410 ・ MVNO委員会からは、利用者視点に立てば、本来的には、どの端末であ
2411 っても、どの回線でも大きな不利益なく使用できることが望ましく、各
2412 MNOの主要な周波数への対応を端末提供事業者に求めるガイドライン
2413 の作成など必要な措置を講ずる希望が示された。

2414 ・ 他方で、全ての端末が全ての周波数に対応することが理想だが、端末
2415 の製造・開発コストへの影響が懸念されることから、ガイドラインを策
2416 定した上で、それを満たす端末に対して利用者に分かりやすいマーク

2417 を発行するという提案が示された。

2418 ○ 中古端末取扱事業者からの意見

2419 ・ RMJからは、全てのMNOの主要な周波数帯に対応することがルール化
2420 又は業界標準化されることについて、利用者が安心して購入できるよ
2421 うになり、中古事業者も販売しやすい環境が整う一方、独自の付加価値
2422 や特性を備えた端末の減少や、販売数の少ない端末メーカーにとってコ
2423 スト高になり、消費者の選択肢が減少する可能性を危惧するとの説明
2424 があった。

2425 (イ) キャリア端末の対応周波数の決定プロセスや考え方について

2426 ・ Android端末は、実装を求める周波数帯を「必須」・「推奨」・「任意」
2427 のカテゴリに分けて提示し、その後、端末メーカーから提示される端末製
2428 造コストやサイズについて端末メーカーと複数回協議を経て、実装する
2429 周波数帯を決定している。iOSはApple社が決定している。(第28回会合：
2430 NTTドコモ)

2431 ・ 端末メーカーに対して、当社に割り当てられた周波数帯（バンド）への
2432 対応を依頼している。(第28回会合：KDDI)

2433 (ウ) 他キャリアの周波数への対応についての考え方

2434 ・ 端末を調達・発注する際、他社の周波数について実装を求める依頼や
2435 制限を行うことはなく、あくまで端末メーカーの判断に委ねている。仮に、
2436 全てのMNOの周波数に対応する場合は、端末コストの上昇や筐体が大き
2437 くなる等、商品性が低下する可能性がある。(第28回会合：NTTドコモ)

2438 ・ 自社以外に割り当てられている周波数帯（バンド）を搭載するか否かに
2439 ついて、当社側で制限を行うことはない。(第28回会合：KDDI)

2440 ・ 当社が依頼する自社に割り当てられた周波数以外への対応に関して
2441 は端末メーカーが判断。(他社周波数に対応する場合) 納入コスト上昇の
2442 懸念はある。(第28回会合：ソフトバンク)

2443 (エ) 複数のMNOに対応させることの利用者目線から見たメリット・デメリッ
2444 ト

2445 ○ メリット

2446 ① 他社の周波数にも広く対応した端末のメリット

2447 ・ 携帯電話事業者の乗換え時に、エリアが狭くなる等の通信機能が

- 2448 制限されない可能性がある。(第28回会合：NTTドコモ)
- 2449 2450 2451 2452 2453 2454
- ・ 端末を変えずに携帯電話事業者を乗り換えたい利用者にとって、乗換え先での利用可能エリア・通信品質に対する懸念の一部が解消されることになる。(第28回会合：ソフトバンク)
 - ・ 利用者の視点に立てば、本来的には、どの端末であっても、どの回線でも、大きな不利益なく使用できることが望ましい。(第29回会合：MVNO委員会)
- 2455 ② 自社の周波数を中心に対応した端末のメリット
- 2456 2457 2458 2459 2460 2461 2462 2463 2464 2465
- ・ 自社のネットワーク展開・高速化方針を踏まえた周波数実装が可能となり、各社割り当てられた独自の周波数対応や組み合わせに対応することで、安定的かつ高速の通信を楽しむことができる可能性がある。(第28回会合：NTTドコモ)
 - ・ 利用者がより高速かつ安定的に自社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、当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る。(第28回会合終了後追加質問への回答：KDDI)
 - ・ NTTドコモと同様である。(第28回会合終了後追加質問への回答：ソフトバンク)
- 2466 ○ デメリット
- 2467 2468 2469 2470 2471 2472 2473 2474 2475 2476 2477 2478 2479 2480 2481
- ・ iPhoneのように複数のMNOの周波数に対応することを前提とした設計の場合、周波数の組み合わせ等により、キャリアアグリゲーションやMIMO等の高速通信に対応せず、対応している端末と比べ通信速度が下回る可能性がある。他社の周波数にも広く対応することで、端末価格の上昇や筐体が大きくなる等、商品性が低下する可能性がある。(第28回会合：NTTドコモ)
 - ・ 自社の周波数を中心に対応した端末は、MNOの乗換え時に、サービス・通信機能等の利用が一部制限される可能性がある。(第28回会合：NTTドコモ)
 - ・ 自社に割り当てられた複数の周波数に対応していない端末は、キャリアアグリゲーション等が利用できずスループットが低下する可能性がある。(第28回会合：KDDI)
 - ・ 端末販売価格の上昇の影響が懸念され、利用者が低価格の端末を選択する機会を奪ってしまうことにつながり、利用者には不利益が生じる懸念がある。(第28回会合：ソフトバンク)

2482 (オ) 全キャリア周波数対応のルール化又は業界標準化のメリット・デメリ
2483 ット

- 2484 ・ ルール化は、利用者利便は高まるが、一般的には端末メーカーのコスト
2485 増になる可能性があり、提供価格に影響することが懸念されるため、十
2486 分な検討が必要である。端末製造・開発コスト等の詳細は端末メーカーへ
2487 の確認が必要である。(第28回会合：KDDI)
- 2488 ・ 端末販売価格上昇の影響が懸念され、利用者が低価格の端末を選択
2489 する機会を奪ってしまうことにつながる懸念があることから、状況に
2490 鑑みれば、ルール化を行うことは適切ではないと考える。加えて、技術
2491 的側面からの実現性、試験工数の増加、さらにMNOが販売する端末にの
2492 み当該ルールが適用される場合は端末メーカーが直接販売する端末と適
2493 用されるルールが異なることになり不公平や利用者の混乱が生ずるお
2494 それがあることから、端末メーカーにも影響について確認してほしい。
2495 (第28回会合：ソフトバンク)
- 2496 ・ 一定以上の販売シェアを有する端末製造事業者においては、全ての
2497 MNOへ対応するよう義務付けることは考えられる。(第28回会合：楽天
2498 モバイル)
- 2499 ・ ルールによって、日本で販売される全てのスマートフォンやタブレ
2500 ットが、全てのMNOの周波数に対応することが理想だが、反面、端末の
2501 開発・製造コストへの影響等が懸念される。(第29回会合：MVNO委員会)
- 2502 ・ メリットとして、利用者が安心して購入できるようになり、中古端末
2503 事業者も販売しやすい環境が整う。デメリットとして、MNO独自の付加
2504 価値や特性を備えた端末の減少や、販売量の少ない端末メーカーにとっ
2505 てコスト高となり 結果消費者の選択肢が減少する可能性を危惧して
2506 いる。(第30回会合：RMJ)

2507 (カ) 現在行っている利用者への情報提供

- 2508 ・ SIMロック解除のページ、2021年8月26日までに発売された機種の説
2509 明書(SIMロック解除の項目)、店頭におけるSIMロック解除の申込書に
2510 おいて(端末を保持したまま他のMNOに乗り換えた場合)「通信に一定の
2511 制限等がかかる可能性がある」旨を周知している。端末が対応する周波
2512 数一覧もホームページにおいて周知している。他社端末の自社回線へ
2513 の対応についても同様にホームページで注意喚起を実施している。(第
2514 28回会合：NTTドコモ)
- 2515 ・ 端末の対応周波数帯(バンド)やSIMロック解除方法に関する情報を
2516 掲載したホームページ内にて(、端末を保持したまま他のMNOに乗り換

- 2517 えた場合) 端末の動作保証を行うものではない旨や、サービス・機能・
2518 アプリケーション・コンテンツの利用などが制限される場合がある旨
2519 を記載している。他社端末の自社回線での動作確認状況を公開してい
2520 る。(第28回会合：KDDI)
- 2521 ・ ホームページで機種別の対応周波数一覧も公開の上、注意喚起を実
2522 施。一部の端末では対応周波数や他社回線では動作保証を行っていな
2523 いことも掲載している。加えて、端末販売時の注意事項としてサービス
2524 が利用できない場合がある旨を周知している。他社端末の自社回線へ
2525 の対応についても同様にホームページで注意喚起を実施している。(第
2526 28回会合：ソフトバンク)
 - 2527 ・ 自社端末の対応周波数はホームページで周知している。他社端末の
2528 自社回線への対応状況もホームページで周知している。(第28回会合：
2529 楽天モバイル)

2530 (キ) 消費者センターに寄せられた意見を踏まえた改善策

- 2531 ・ 自社として、携帯電話事業者の乗換え時に、周波数の対応の有無によ
2532 り、通信に一定の制限等がかかる可能性について利用者への適切な説
2533 明に努めるが、対応周波数の情報提供は、各事業者区々の対応ではなく、
2534 業界として一元的に実施することが望ましい。(第28回会合：NTTドコ
2535 モ)
- 2536 ・ 対応周波数の利用者への分かりやすい周知に努める。(第28回会合：
2537 KDDI)
- 2538 ・ 利用者へ継続的に周知を実施し、必要に応じて周知強化等を検討し
2539 ていく。(第28回会合：ソフトバンク)
- 2540 ・ 例えば、各MNOの主要な周波数への対応を、端末の提供事業者に対し
2541 求めるガイドラインを作成するなど、必要な措置を講じていくよう希
2542 望する。ガイドラインを満たす端末に対し、利用者に分かりやすいマー
2543 クを発行するなどの取り組みが考えられるのではないか。(第29回会
2544 合：MVNO委員会)

2545 ウ 端末メーカーの意見

2546 (ア) キャリア端末の対応周波数の決定プロセス等

2547 ○ キャリア端末の対応周波数の決定プロセス

- 2548 ・ MNOからの要求仕様に基づき、メーカーにて検討し、提案している。
- 2549 ・ MNOからの要求仕様に基づき、メーカーから提案して調整を実施してい

- 2550 る。
- 2551 ・ 想定仕様を元にコストや開発期間を加味して対応周波数を決定。そ
2552 の後、MNOの要求仕様を確認した上で調整している。
- 2553 ・ 顧客の使用用途に特化した特徴ある製品を製造・販売している。必要
2554 とする顧客への最適化（コスト・デザイン含む）を考慮し、MNOと販売
2555 戦略を共有した上で、メーカーにて最終決定している。

2556 ○ 他のMNOの周波数に係る指示等

- 2557 ・ 過去、要求仕様がないバンドについて、MNOから排除指示を受けたこ
2558 とはない。
- 2559 ・ MNOから他のMNOの周波数への対応制限等の要求はなく、メーカーが独
2560 自に決定している。
- 2561 ・ 他のMNOの周波数については、これまで、MNOから指示、要請等を受け
2562 たことはない。メーカーにてコスト・デザイン等を総合的に判断している。

2563 (イ) 他のMNOの周波数への対応の決定

2564 ○ 経済合理性に基づく決定

- 2565 ・ 経済合理性（顧客訴求と発生費用・経費の関係）に基づき搭載バンド
2566 を決定している。
- 2567 ・ 他のMNOの周波数に対応すると、端末サイズやコストに影響があるた
2568 め、最適な構成を検討の上決定している。

2569 ○ バンドの性質の違いによる決定

- 2570 ・ プラチナバンドは優先的に対応している。容量拡大バンドは可能な
2571 範囲で対応している。

2572 ○ 端末の価格帯に基づく決定

- 2573 ・ 全てのMNOと取引があり、共通設計により自主的な判断の結果、対応
2574 バンドが多い。結果として、高価格帯商品は多くのバンドを搭載。低中
2575 価格帯商品は各MNO向けに最適なバンドを搭載するほか、MVNO向けにオ
2576 ープン市場商品も販売している。

2577 ○ 製造・開発コストの効率化に基づく決定

- 2578 ・ 可能な限りグローバルに仕様を共通化し、製造・開発コストを効率化
2579 している。結果として、全てのMNOの主要周波数帯に対応した共通機種
2580 を実現している。

2581 (ウ) 複数のMNOに対応させることの利用者から見たメリット・デメリット

2582 ○ メリット

- 2583 ・ 全てのMNOのバンドに対応した端末は、通信可能エリア・通信速度が
- 2584 維持できる。
- 2585 ・ 複数のMNOに対応した端末は、MNO間の乗換えが容易である。
- 2586 ・ 他のMNOの周波数に対応した場合、乗換え先のMNOのサービスをある
- 2587 程度利用できるようになる。
- 2588 ・ MNO 3社のプラチナバンドに対応した端末は、端末価格への影響を抑
- 2589 えた上で乗換え後も通信可能エリアを維持できる可能性が高い。
- 2590 ・ 端末やソフトウェアの共通化により、より早くソフトウェアのアップ
- 2591 デートを受けるメリットがある。

2592 ○ デメリット

- 2593 ・ 端末価格やサイズ、無線性能に影響がある。通信速度の低下を招く。
- 2594 ・ 乗換えを行わない多くの利用者は不要な価格を負担することになる
- 2595 とともに、端末のサイズ、機能・性能に影響がある。
- 2596 ・ 複数のMNOの周波数に対応しても、各MNOの通信高速化技術等が実装
- 2597 されなければ、通信性能のメリットは生まれない。

2598 ○ 特定のMNOにのみ対応することのメリット・デメリット

- 2599 ・ 特定のMNOに特化した端末は、現状の市場価格を維持でき、当該MNOで
- 2600 は無線性能が良い。一方、MNOを乗り換えた場合に通信可能エリアの減
- 2601 少や通信速度の低下を招く。

2602 ○ 利用者が求める内容による違い

- 2603 ・ (メリット・デメリットは) 顧客の求める内容によって変わってくる
- 2604 と考えている。例えば、低価格帯の製品を求める顧客は不要な周波数ま
- 2605 で対応を望まない一方、性能や機能を求める顧客は端末価格が高くて
- 2606 も広い対応を求める可能性がある。

2607 (エ) 全てのMNOに対応する場合のコスト面への影響

2608 ○ 複数のMNOに対応することの影響

- 2609 ・ コスト増、端末サイズのアップ、開発期間の増加につながる。
- 2610 ・ 周波数追加で発生する追加コストは、部材費(変動費)、開発費・認
- 2611 証費(固定費)など多岐にわたり、メーカーとして影響は大きい。

2612 ・ 単一端末で複数のMNOの周波数に対応した場合であっても、対応周波
2613 数の増加は、開発・製造・試験・認証等のコスト増要因につながる。

2614 ○ 特定のMNOにのみ対応することの影響

2615 ・ (特定のMNOにのみ対応した) キャリア専用端末を製造する場合、製
2616 造ライン管理コストの増加につながる。また、端末の他のMNOへの転用
2617 ができないため、コスト負担が増える。

2618 ・ 開発コストは、MNOからのテスト要求に従うと、(対応する周波数が異
2619 なる) 端末の(種別の) 数だけ負担が増える。

2620 ○ 端末の価格帯による影響、対応の違い

2621 ・ 高価格帯端末と低価格帯端末では、通信速度を上げる為のキャリア
2622 アグリゲーション対応の有無などにより、搭載している部品構成が異
2623 なるため、追加コストにも差分が発生する場合がある。

2624 ・ 低価格帯と高価格帯の端末では、周波数の追加に対応するためのコ
2625 ストが異なる。低価格帯は、最小回路構成としているため、アンテナを
2626 含め影響が大きい。高価格帯は既に複数周波数に対応した回路を使用
2627 することが多く、大きなコスト増加は発生せず影響は少ない。

2628 ・ 低中価格帯商品はバンド追加により比例的にコストが増加する一方、
2629 高価格帯商品はモジュール部品の活用によりバンド追加によるコスト
2630 増加は限定的である。高価格帯商品については基本的には全て対応済
2631 みである。低中価格商品については差異がある。ある程度、企業努力に
2632 よって幅広くバンド対応は出来ているし、網羅率を上げていくことは
2633 可能である。

2634 ○ 対応する周波数帯による影響の違い

2635 ・ プラチナバンドのみに対応した場合の方が全社の主要周波数に対応
2636 した場合より追加コストは相対的に小さくなるが、端末コストに与え
2637 る影響は小さくない。

2638 ○ 具体的な影響額

2639 ・ プラチナバンドのみ追加した場合、全てのMNOのバンドに対応した場
2640 合、それぞれ製品価格に追加の影響が生じると考える。

2641 ・ 高価格帯端末と低価格帯端末、プラチナバンドのみの追加と主要バン
2642 ドの追加で異なるが、低価格帯端末の方が、また、主要バンドの追加の方
2643 が、よりコストが上昇する。

- 2644 (オ) 全MNO周波数対応のルール化又は業界標準化のメリット・デメリット
- 2645 ○ メリット
- 2646 ・ 利用者は端末の対応周波数を気にすることなくMNOを切り替えること
2647 が可能である。
 - 2648 ・ SIMフリーの普及に伴い、高性能端末を求める顧客に、より多く使っ
2649 てもらえる可能性が広がる。
- 2650 ○ デメリット
- 2651 ・ 低価格帯の端末ニーズに沿えない可能性がある。
 - 2652 ・ 一意的に搭載すべきバンドをルール化することは、利用者の選択肢
2653 をなくすことになるので、大きなデメリットとなる。
- 2654 ○ ルール化又は業界標準化に向けた課題
- 2655 ・ ルール化は、乗換え後も通信品質を確保するためには、全てのMNOへ
2656 の仕様対応が必要となる。また、通信及びネットワークに関わる仕様・
2657 性能・品質の基準決定も必要となる。
 - 2658 ・ ルール化又は業界標準化される場合は、ルール化された周波数に対
2659 する利用者への品質保証やサポート体制についてもスキーム作りが必
2660 要である。
 - 2661 ・ 義務化は、開発・製造コスト増が販売価格に反映される可能性あり。
2662 したがって、利用者へのより積極的な情報提供やメーカーに対するメリ
2663 ット作り・コスト負担を軽減する支援が重要である。
 - 2664 ・ ルール作りの際には対応周波数以外にも乗換え阻害要因がないか考
2665 慮が必要である。
- 2666 ○ その他
- 2667 ・ 現在は利用者の理解が進んでいないが、今後、乗換えのしやすさが浸
2668 透すれば、端末購入時の選択要素となる。結果として、メーカーが自主的
2669 に対応バンドを増やすことになる。
 - 2670 ・ 周波数の国内・国際協調により、端末メーカーがMNO、国を超えて端末
2671 を販売できる環境を整備することが重要である。
 - 2672 ・ これにより、端末メーカーは増加コストを回収し、ユーザへの転嫁を最
2673 小限に抑えることができる。
- 2674 (カ) 総務省電気通信消費者相談センターに寄せられた意見を踏まえた改善
2675 策

2676 ○ 端末の購入時等における情報提供

- 2677
- 2678
- 2679
- 2680
- 2681
- 2682
- ・ 端末の使用可能バンド、ネットワークを記載し、販売店舗での購入時に顧客に説明するのが最適である。
 - ・ 購入時に、顧客に分かりやすく理解していただくのが重要である。
 - ・ 短期的な解決策として、メーカー・キャリアが共により積極的に情報を提供し、顧客が事前に理解した上で購入・乗換えの判断ができる環境を作ることが考えられる。

2683 ○ 具体的な情報提供の内容等

- 2684
- 2685
- 2686
- 2687
- 2688
- 2689
- 2690
- 2691
- 2692
- ・ 各端末がどの周波数に対応しているか分かりやすく明示する必要がある。
 - ・ 周波数だけでなくキャリアアグリゲーションによる通信速度について整理する必要がある。協力する準備はある。
 - ・ 記載内容については、関係者を交えた調整が必要である。
 - ・ 一元的な情報提供は好ましく、全面的に協力したい。現在、自社のウェブサイトで端末のバンド情報は細かく提供済みである。
 - ・ 乗換え後のアフターサポートについて、責任分担等が今後必要になる。

2693 ○ 端末メーカーとしての今後の対応

- 2694
- 2695
- 2696
- ・ 周波数対応を求める顧客が増えれば対応する考えである。
 - ・ 様々な要望を求める顧客がおられ、ニーズに応えた端末を開発していく考えである。

2697 ○ 中長期的な改善策

- 2698
- 2699
- 2700
- 2701
- ・ 中長期的には、①各周波数を複数キャリアに割り当てること、②キャリアによるカスタマイズを最小限に留め、単一端末を複数キャリアや直接販売可能と規制すること、③端末の周波数対応度合いによる開発・販売奨励金の支給の検討、などが考えられる。

2702 (キ) MNOによる独自規格の影響

- 2703
- 2704
- 2705
- 2706
- ・ 現在、各MNO独自のOTAスペックが設定されている。これが緩和されれば、複数MNO対応がしやすくなり、顧客へのインパクトを低減できる。
 - ・ MNOが国際標準（3GPP規格）を上回る独自規格への対応を求めている場合、それが緩和されれば、複数MNO対応がしやすくなる可能性がある。

2707

2708 ③ 対応の方向性

2709 ○ 基本的な視点

2710 固定電話機や家電製品については標準化がなされており、サービス提供
2711 事業者（固定電話サービス提供事業者や電気サービス提供事業者）の如何に
2712 かかわらず、同じ端末・機器を利用することが可能である一方、現在の我が
2713 国における携帯端末については、必ずしもそのような状況にはなっていない。
2714 具体的には、携帯端末が対応する周波数その他の機能によって、サービ
2715 ス提供事業者（携帯電話事業者）の違いにより機能（通信性能）に差が出る
2716 場合がある。

2717 しかしながら、携帯端末がどの周波数に対応しているか、どういった通信
2718 性能を有するかといったことは端末を一見しただけでは分からないことから、
2719 利用者が事業者を乗り換えた際に、端末に起こる挙動の変化を予測する
2720 ことは難しい。

2721 モバイル市場における公正な競争環境整備に向けたこれまでの取組によ
2722 り、利用者が、自身に最適な事業者を選択し、乗り換えやすい環境が整って
2723 きた中で、事業者の乗換えを妨げる障壁を極力減らす観点、また、実際に利
2724 用する携帯端末の購入者の視点に立てば、本来的には、どの端末であっても、
2725 どの回線でも、大きな機能制限等がない形で、利用できることが望ましい。
2726 現に、端末メーカ各社の経営判断の結果、そのような端末も販売されている。

2727 他方で、現在は、特定のMNOの回線に対して十分な又は一定の通信性能を
2728 発揮する一方で、他のMNOの回線に対しては、相応の通信性能を発揮できな
2729 い端末も販売されている。そうした端末については、事業者乗換えの妨げの
2730 一要因となるとともに、利用者が十分に理解しないまま購入し、後から事業
2731 者を乗り換えようとした場合、利用者に思わぬ不利益をもたらすおそれも
2732 ある（「① ウ 利用者意識調査の結果」で述べたように、通信機能が制限
2733 される場合、乗換えを断念するという回答が約4割、また、端末を買い換え
2734 て乗り換える（この場合、端末の購入費用はスイッチングコストとなり得
2735 る。）という回答が約3分の1であった。）。

2736 現時点では、こうした問題に直面したことのある利用者は限定的であり、
2737 これらの問題が市場において広く認識されているとまではいえないが、一
2738 方で、利用者意識調査の結果によればこの問題を認識していない利用者が
2739 約3分の2を占めていること、また、通信料金と端末代金の分離やSIMロッ

2740 クが設定されていない端末の普及が進みつつあることを踏まえれば、今後、
2741 問題が拡大する前に、必要な対応について検討することが適当である。

2742 ○ MNO と端末メーカーの関係

2743 携帯端末については、大きく、MNO が OEM 等により端末メーカーから調達を
2744 行い、MNO から販売される、いわゆる「キャリア端末」と、端末メーカーが自
2745 ら直接消費者に販売する「メーカー直販端末」に分類される。正確なデータは
2746 不明だが、国内で販売される携帯端末の大半は、MNO 各社を通じて販売され
2747 ている。

2748 メーカー直販端末については、端末メーカー各社は、各 MNO に割り当てられた
2749 周波数に対応するなど、基本的に国内のどの MNO の回線にも対応できる端
2750 末を開発・製造し、販売しているのが一般的である。

2751 他方で、キャリア端末については、携帯端末の機種によって、他の MNO の
2752 回線にも問題なく対応できるものもあれば、販売主体である MNO の回線に
2753 特化・最適化され、他の MNO の回線では相応の機能を発揮できないものも販
2754 売されている。

2755 MNO が、端末メーカーからキャリア端末を調達する際に、当該 MNO 以外の
2756 MNO の周波数や回線に対応するか否かについて、どのように決定しているか
2757 ヒアリングをしたところ、MNO 各社からは、端末メーカーの判断に任せている
2758 との回答が得られた。端末メーカー各社からも、基本的に端末メーカー自身が最
2759 最終的に決定しているとの回答があった。キャリア端末の調達に当たり、MNO
2760 から端末メーカーに対して、他の MNO の周波数への対応を制限するような働
2761 きかけがあったかどうかについては、「MNO から制限等を受けたことがない」
2762 と明確に否定する端末メーカーが存在する一方で、過去まで含めた事実関係
2763 についての質問に対してそこまでの明言を避けた端末メーカーも存在した。

2764 MNO が、自社が販売する携帯端末について、端末メーカーに対し、自社の回
2765 線に対応するための機能の実装を求めることは当然のことである。他方で、
2766 周波数を含めて、他の MNO の回線に対して相応の通信性能が発揮できなく
2767 なるような対応を求めることについては、正当な理由は見出し難く、事業者
2768 間の競争の促進にも資さないものと考えられる。現在、そうした行為が行わ
2769 れていることは確認できなかったが、今後もそのようなことが行われるこ
2770 とがないよう、こうした行為について、ガイドラインに明記することなど
2771 により、禁止されるべき旨を明確にすることが適当である。

2772 その上で、端末メーカーが MNO からかかる不当な干渉を受けず、端末メーカー

2773 自らの経営判断の下で、実装周波数を含めた端末の機能を自社で決定する
2774 ことができているという前提の下、ヒアリングに応じた端末メーカー各社か
2775 らの説明によれば、端末メーカーによる携帯端末の開発・製造の状況としては、
2776 概ね次のようにまとめられる。

2777 ○ 端末メーカーによる開発・製造の状況

2778 端末メーカー各社からのヒアリングにおいて、複数の端末メーカーから、携帯
2779 端末の対応周波数の範囲を広げることについては、開発費・部材費・認証費
2780 などの影響があり、製造コストの増加要因となるとの説明があった。

2781 また、そのコスト増加要因については、一般に、低価格帯端末の方が影響
2782 が大きく、高価格帯端末は複数周波数に対応した部品（モジュール）を活用
2783 することが多いため、コスト増加要因は限定的という見解が複数の端末メ
2784 ーカーから示された。また、各社のプラチナバンドのみに対応した場合の方が、
2785 プラチナバンド以外も含めた各社の周波数に対応する場合と比較して、影
2786 響が小さいという説明があった。

2787 他方で、特定の MNO のみに対応した端末を製造した場合、製造ライン管理
2788 コストの増加につながり、また、端末を他の MNO に転用できないため、コス
2789 ト負担が増えるとの意見もあった。

2790 各端末メーカーは、こうした製造コストに関わる様々な要素を踏まえつつ、
2791 各社の事業戦略の下、消費者ニーズや、端末メーカーによっては MNO との製品
2792 戦略に係る協議なども踏まえた上で、実際の端末スペックを決定している
2793 模様であり、それぞれの判断により、結果として、共通設計により複数の MNO
2794 に対応した端末を開発・製造する場合もあれば、特定の MNO に特化・最適化
2795 された携帯端末を開発・製造する場合もある模様である。

2796 なお、対応周波数を増加するのはコスト増要因になるとの説明が複数の
2797 端末メーカーからなされたが、複数の MNO の周波数に対応した端末メーカー直
2798 販モデルと、周波数が限定されたキャリア端末の販売価格を比較したとこ
2799 ろ、むしろ後者の方が高いことが確認された⁹¹。また、海外においては幅広
2800 い周波数に対応する形で販売されている端末と同じモデルについて、日本
2801 国内では対応周波数が限定されているにもかかわらず、後者の方が高い場
2802 合もあることが確認された⁹²。

⁹¹ 各種資料86

⁹² 各種資料87

2803 対応周波数以外の機能等が同一ではないこと、また、販売価格については、
2804 販売する MNO による調達ロット数や販売戦略など様々な要素が絡むと想定
2805 されることから、必ずしも単純な比較はできないが、対応周波数を増加する
2806 ことについて、端末メーカー各社が指摘する製造コストの増加要因があると
2807 しても、必ずしもそれが実際の販売価格における決定的・支配的な要素とは
2808 ならず、むしろ販売価格の増加につながる他の要素が多く存在しているこ
2809 とがうかがわれる。

2810 ○ ルール化・標準化についての考え方

2811 事業者乗換えの妨げとならないような携帯端末をできるだけ広く市場に
2812 普及させるという観点からは、携帯端末について、例えば、各 MNO の主要な
2813 周波数に対応することをルール化・標準化することが一つの案として考え
2814 られる。例えば、韓国では、電気通信設備の相互接続基準に基づき、実態と
2815 して同国内で販売されている端末は、MNO の専売モデルの端末を含め、複数
2816 の MNO の全ての周波数に対応している模様である。

2817 他方で、こうした措置を講じることについては、特に、低価格帯の端末ニ
2818 ーズに沿えなくなる、利用者の選択肢を奪うことになるとの懸念が示され
2819 ている。低価格帯端末については製造コストへの影響が小さくない模様で
2820 あり、また、端末のサイズにも影響を与える可能性があることから、現在販
2821 売されている端末と同じような選択肢が減る可能性も否定できない。

2822 このように、ルール化・標準化については、メリットとデメリットが併存
2823 すると思われるが、現時点では、国民利用者の多くがこうした問題を認識し
2824 ていない状況にあり、携帯端末がどうあるべきといった議論が熟している
2825 とはいえない。

2826 また、実際、国内において、既に複数の MNO に対応した端末も複数の端末
2827 メーカーから販売され、複数の MNO に対応した端末もある程度普及しており、
2828 複数の端末メーカーからは、ルール化・標準化を行わなくても、利用者のニ
2829 ーズが高まれば、そうした端末を開発することが期待される旨も示されてい
2830 る。

2831 これらを踏まえれば、現時点で拙速にルール化・標準化を推し進めること
2832 は適当ではない。このため、当面は、端末メーカーの自主性を尊重し、端末の
2833 製品性なども踏まえた端末メーカー各社の経営判断の下で、可能な範囲で複
2834 数の MNO に対応した端末を開発・製造することを促していくこととし、そう
2835 した考え方を、ガイドラインなどの形で示すことが適当である。その際には、

2836 公正競争上の観点から MNO 4 社に割り当てられている周波数帯に対応する
2837 ことが、また、複数周波数に対応した通信モジュールを採用する高価格帯の
2838 端末においては当該通信モジュールに搭載された国内周波数帯に対応する
2839 ことが望ましいことを明らかにすることが適当である。

2840 ○ 利用者に対する関連情報の提供の充実

2841 また、ルール化・標準化を見送り、複数の MNO の周波数等に対応していな
2842 い端末が市場において引き続き販売されることを前提とするならば、利用
2843 者が、多様な選択肢の中から、関連する情報を得て、合理的な選択をするこ
2844 とが可能なる環境を整えることが重要である。こうした情報の提供が充実す
2845 ることで、利用者の認知度・知識が向上すれば、端末メーカーにとっても、よ
2846 り積極的に、複数の MNO の周波数等に対応するインセンティブにつながる
2847 ことが期待できる。

2848 関連する情報の提供については、①利用者が平素から関連する情報を容
2849 易に収集できる環境を整えるため、MNO や端末メーカーにおいてウェブサイト
2850 における関連情報を充実させるとともに、②実際に利用者が端末を選択し
2851 て購入する際において、できるだけ分かりやすい形で関連する情報が提供
2852 されることが適当である。

2853 具体的な情報提供の在り方については、事業者間での表記の違い等によ
2854 り混乱を招くことがないようにする観点や、販売者・購入者双方にとって過
2855 度な負担とならないようにする観点を踏まえ、総務省において、ガイドライ
2856 ン等により示すことが適当である。

2857 なお、今後の携帯端末に関する技術の進展や市場の動向等により、上記の
2858 対応では適切に問題を解決できないと認められる状況となった場合には、
2859 改めてルール化・標準化の必要性や適否について検討することも視野に入
2860 れることが適当である。
2861

2862 2. 乗換えコストの更なる改善

2863 ○ MNPワンストップ化の検討状況

2864 「スイッチング円滑化タスクフォース」報告書(2021年5月公表)において、
2865 「今後2年以内を目途にワンストップ化が実施できるよう、課題の解決に向
2866 けて取り組むことが適当」とされた。これを踏まえ、MNO、MVNO委員会及び総
2867 務省において、ワンストップ方式の実現に向けた具体的な方向性について議
2868 論し、合意形成を図りつつ検討が進められている。

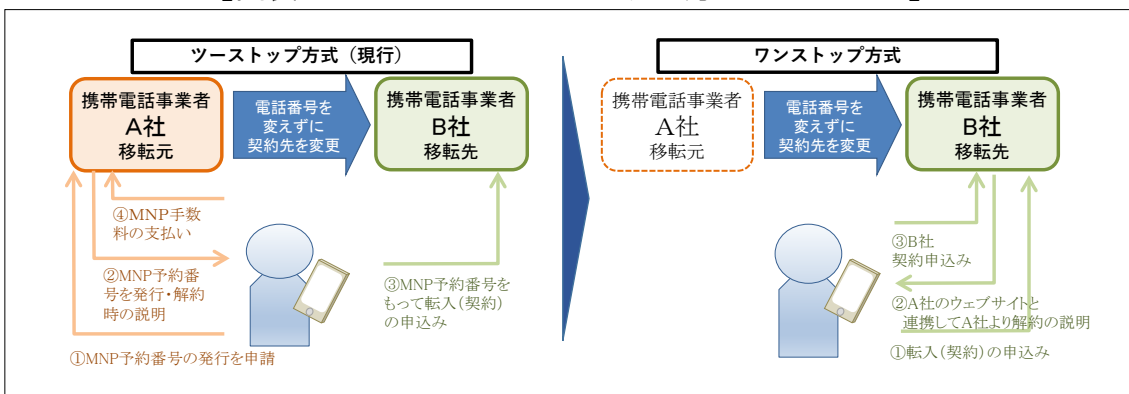
2869 <方向性>

- 2870 ・ 一つのコンタクト窓口により、「移転元契約の解除」、「移転先への契約
2871 申込み」及び「回線切替え」が完結する仕組みとすること。
- 2872 ・ 解約時重要事項説明における責任事業者の明確化など、利用者利便の確
2873 保のための課題に対応すること。
- 2874 ・ MVNOが容易に対応できるように、具体的な実施方式、システムを検討す
2875 ること。
- 2876 ・ MVNOはウェブ手続が主流であるため、ウェブ手続での実施を優先するこ
2877 と。また、店頭窓口等においても、ウェブ手続におけるスキームを活用す
2878 ること。
- 2879 ・ ワンストップ方式を原則としつつも、当分の間は、その利用を躊躇する
2880 利用者等に配慮し、ツーストップ方式も併存させること。

2881 今後、各事業者において必要なシステム構築を進め、2023年春頃を目途にワ
2882 ンストップ方式の運用を開始することが目指されている。

2883

2884 【図表Ⅲ-12 MNPワンストップ方式のイメージ】



2885

2886

2887 ○ 違約金の撤廃

2888 第2章 2.(2)で述べたとおり、報告書2021の提言を受け、総務省は改正
2889 法施行前に締結され、違約金9,500円などの不適合拘束条件を有する既往契約
2890 について、早期解消に向けた制度整備を実施した。

2891 こうした困り込みの一層の解消のための取組の結果、MNO3社は2022年4月
2892 までに、既往契約を含む全ての契約の違約金を撤廃している。

2893 ○ キャリアメール持ち運びの実現

2894 キャリアメール⁹³の持ち運びの実現時期については、本WGの下に設置した
2895 「スイッチング円滑化タスクフォース」において、「2021年中を目処に、でき
2896 る限り速やかに実現することを目指すことが適当である」と提言している
2897 ところである。この提言時にキャリアメールを提供していたMNO3社は、当該提
2898 言を受け、2021年12月に、持ち運びサービスの提供を開始した⁹⁴。この持ち運
2899 びサービスの提供数としては、2022年6月末時点において、MNO3社合計で約
2900 78万件となっている。

2901 また、MNOの楽天モバイルについては、上記提言時にはキャリアメールを提
2902 供していなかったが、2022年7月1日からその提供を開始し、同年8月からは
2903 持ち運びサービスの提供を開始した。

2904 ○ オンライン解約手続

2905 報告書2021では、新規契約手続のオンライン対応をしている場合には、よ
2906 り簡易な手続で済むはずの解約手続のオンライン対応をしないことに合理的
2907 な理由は見出し難いとし、少なくともオンラインで新規受付をしているサー
2908 ビスであれば、利用者が望む時間・タイミングに解約できるようにするため
2909 の手段となるという利用者利便の向上の観点から、また、利用者のスイッ
2910 ングコストの低下という公正な競争を促進する観点から、オンライン解約手
2911 続への対応が求められるとした。

2912 また、事業者において、オンライン手続や説明の内容が利用者の確実な理
2913 解に配慮したものとなるよう不断の改善に取り組むこと、特に、利用者にと
2914 って取り返しが見つからないトラブルが生じないように、注意事項をはっきりと

⁹³ MNOにより、「@docomo.ne.jp」「@au.com」「@softbank.ne.jp」「@rakumail.jp」等のドメインで提供されるメールサービスのこと。

⁹⁴ ソフトバンクが提供する持ち運びサービスについては、2022年8月までに一部機能等を改定済みであり、今後も順次改定予定。

2915 分かるように示すなど、対策を徹底することが求められるとした。

2916 これらを踏まえ、報告書 2021 では、事業者の対応状況等について引き続き
2917 状況を確認していくとともに、消費者検討会における議論を注視していくこ
2918 とが適当であるとしている。

2919 その後の状況として、報告書 2021 の公表時点で全てのプラン、ブランドに
2920 ついてオンライン解約手続を実施していた NTT ドコモ、ソフトバンク及び楽
2921 天モバイルに加え、2022 年 3 月から KDDI においても全てのプラン、ブランド
2922 についてオンライン解約手続に対応している。

2923 加えて各社は、オンライン解約ページに解約により生じる不利益事項等の
2924 注意事項を記載（KDDI、ソフトバンク）、MNP 解約と通常解約の手続誤り防止
2925 のための解約手続ナビゲーションの改善等（楽天モバイル）のように、利用
2926 者の確実な理解に配慮した取組を行っている。

2927 また、「消費者保護ルールの在り方に関する検討会報告書 2021」では、解約
2928 は、契約締結と同様に、電気通信サービスの利用に関する利用者の重要な意
2929 思決定であるため、電気通信事業者は、利用者の解約手続が契約締結の手続
2930 と同程度に円滑に実施できるような状態を確保しなければならず、現状にお
2931 いてこの点が必ずしも確保できていないことを踏まえれば、総務省において、
2932 特段の合理的な事情がある場合を除き、利用者が遅滞なく解約できるように
2933 するための適切な措置を講じなければならないことを義務化することが適当
2934 とされた。

2935 あわせて、多くの電気通信サービスがウェブにより迅速かつ容易に契約締
2936 結が可能であり、一般的に、契約締結・解除には、同一の手段が提供されるこ
2937 とが適切であると考えられることから、特に、ウェブで契約が可能なサービ
2938 スの解約については、可能な限りウェブでも可能とすることが望ましいとさ
2939 れた。

2940 上記の提言やその後の消費者検討会での議論を踏まえ、総務省においては、
2941 2022 年 2 月に利用者が遅滞なく解約できるようにするための措置を講じるこ
2942 とを義務化する省令改正⁹⁵を行うとともに、「電気通信事業法の消費者保護ル
2943 ールに関するガイドライン」を改正⁹⁶し、ウェブで契約が可能なサービスの
2944 解約については、可能な限りウェブでも可能とすることが望ましい旨が追記

⁹⁵ 電気通信事業法施行規則の一部を改正する省令（令和 4 年総務省令第 6 号）

⁹⁶ 改正規定に係るものについては 2022 年 7 月 1 日から適用。

2945 された。

2946 ○ 端末補償サービス

2947 報告書2020では、MNO 4 社が提供している端末補償サービスについては、①
2948 加入を端末の購入時のみに限定していること、また、MNO 3 社が提供している
2949 端末補償サービスについて、②回線契約者のみを対象とし、かつ、③回線契約
2950 の継続を条件としていることについて、乗換えの過度の制約になっている可
2951 能性があることを指摘した。

2952 この点、報告書2021では、②と③が実態として解消された場合には、①の条
2953 件が残っていたとしても、事業者の乗換え時の制約は解消されると考えられ
2954 ること、また、MNO 3 社が②及び③の条件を一部ブランドで見直し予定である
2955 ことに言及した。

2956 報告書2021の公表以降、NTTドコモは2021年9月28日から、KDDIは2022年5
2957 月17日から、受付中の端末補償サービスの提供条件を変更し、②及び③の条件
2958 を撤廃している⁹⁷。

2959 現在、MNO 3 社が提供する端末補償サービスの中では、ソフトバンク
2960 (Y!mobile) の端末補償サービスのみ②及び③の条件が残されているが、同社
2961 は今年度中に撤廃予定であるとしている。

2962 ○ 他サービス（電気、保険、コンテンツ等）のセット販売による割引

2963 MNO 4 社は、携帯電話サービスと、電気、保険、コンテンツ等様々な他のサ
2964 ービスとセットで加入することにより、それぞれ単独で加入した場合と比較
2965 して、料金が割引となる特典等を提供している。

2966 報告書2021では、このようなセット販売による割引について、MNO 3 社は、
2967 携帯電話契約の解約・乗換え時にペナルティを課していないことなどを理由
2968 に、セット販売が事業者乗換え時の制約にはなっていないとしている一方で、
2969 MVNOは、MNOとMVNOの事業規模の違いも考慮し、セット販売によって乗換えが
2970 阻害される場合には、課題の解決が必要であるとしていることから、総務省に
2971 においては、セット販売による割引について過度な囲い込み効果を有するもの
2972 がないか、引き続き状況を注視していく必要があると指摘した。

2973 その後の状況として、総務省において、「消費者保護ルールの在り方に関す

⁹⁷ ソフトバンク（ソフトバンク）は、2021年7月14日から②及び③の条件を撤廃している。

2974 る検討会報告書2021」を踏まえ、セット販売される他サービスに係る違約金に
2975 ついても基本的に月額利用料相当額以内とすることを義務化するという解
2976 約に伴い請求できる金額を制限する省令改正⁹⁸が行われた。また、電気通信事
2977 業者においても、セット販売されるサービスの一部において、期間拘束契約の
2978 撤廃、期間拘束年数や契約解除料の引下げの実施といった、囲い込み効果を有
2979 する条件の見直しが行われている。

2980 総務省においては、上記の取組も踏まえ、利用者の自由なサービス選択が阻
2981 害されないように、セット販売による割引により過度な囲い込み効果が生じ
2982 ていないか、引き続き状況を注視していくことが適当である。

2983 ○ 利用者利益又は事業者間の公正競争を阻害するような措置への対策

2984 報告書2021では、スイッチング円滑化タスクフォースで確認された、一部の
2985 事業者において解約方法を説明するページに「noindex」タグを設定し、検索
2986 をした際に当該ページが非表示になるようにしていた事案を踏まえ、そうし
2987 た利用者の乗換えを妨げることにより、利用者の利益や公正な競争を阻害す
2988 るおそれがある行為について、その都度事業者に対して是正を求めるのでは
2989 なく、ガイドライン整備をするなどして禁止の徹底を図っていくことが求め
2990 られるとした。

2991 また、オンライン手続に関し、少なくとも受付については人員を介さずに手
2992 続を受理することができるはずであり、基本的に24時間対応できないこと
2993 について合理的な理由は見出し難く、合理的な理由がない限り、原則として全て
2994 のオンライン手続について少なくとも24時間の受付対応が求められるもので
2995 あり、ガイドラインにおいてその旨を明記すべきと考えられるとした。

2996 こうした提言等を踏まえ、総務省及び公正取引委員会においては、2022年6
2997 月に「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」を改定し、利用者
2998 の乗換えを妨げることにより、利用者の利益又は事業者間の公正な競争を阻
2999 害するおそれがあるものとして、次のような行為が事業法上問題となる行為
3000 の具体例として追加された。

- 3001 ・ 検索しても解約方法を説明するページが表示されないように設定する
- 3002 など、解約時に必要な情報を利用者が見つけづらくすること
- 3003 ・ オンライン手続について、合理的な理由なく、24時間受付としないこと
- 3004

⁹⁸ 電気通信事業法施行規則の一部を改正する省令（令和4年総務省令第6号）

3005 3. 「一部ゼロ円」料金プランと価格圧搾の関係について

3006 ① 検討課題等

3007 モバイル市場全体として、携帯電話事業者各社が料金プランの値下げを
3008 施している中、KDDIの「povo2.0」や楽天モバイルの「Rakuten UN-LIMIT VI」
3009 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（以下「一部ゼロ
3010 円」料金プラン」という。）について、価格圧搾の懸念が一部の事業者及び構
3011 成員から示され、検証が必要と指摘されたところである。

3012

3013 ② 意見

3014 ア 構成員の意見

- 3015 ・ 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
3016 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、
3017 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。
- 3018 ・ 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、
3019 一般的には料金水準の問題だと思っている。
- 3020 ・ 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
3021 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
3022 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
3023 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
3024 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
3025 価格圧搾だ、よって問題、という論の立てつけはしない方がいいと思っ
3026 ている。

3027 イ 事業者等の意見

- 3028 ・ 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
3029 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
3030 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
3031 体での公正競争環境の確保に向けた検証が必要である。コスト割れして
3032 いるのではないか、それがMVNOも含めた競争にどのような影響を与えるの
3033 か、ということの検証を行うべきではないか。（第28回会合：NTTドコモ）
- 3034 ・ 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
3035 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」

3036 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
3037 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する。(第28
3038 回会合終了後追加質問に対する回答：ソフトバンク)

- 3039 ・ 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
3040 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
3041 証対象外とするのは不適切と考える。(第28回会合終了後追加質問に対
3042 する回答：ソフトバンク)
- 3043 ・ 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
3044 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
3045 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
3046 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
3047 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
3048 げで賄うことを前提としている。(第28回会合：KDDI)
- 3049 ・ 接続料の算定等に関する研究会において、当社を含め二種指定事業者
3050 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
3051 している。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
3052 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、当社
3053 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
3054 力していく所存である。(第28回会合終了後追加質問に対する回答：KDDI)
- 3055 ・ 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
3056 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
3057 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、
3058 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
3059 いて開発、提供しており、問題はないものと考えている。(第28回会合：楽
3060 天モバイル)

3061

3062 ③ 対応の方向性

3063 ア 携帯電話市場において生じ得る「価格圧搾」の問題

3064 ○ 携帯電話市場における価格圧搾に対する基本的な考え方

3065 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、
3066 有限な電波の割当てを受けた事業者(MNO)以外の者(MVNO)が携帯電話サ
3067 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
3068 を得ない構造にある。

3069 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
3070 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
3071 (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
3072 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
3073 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
3074 のとして問題となる⁹⁹。

3075 ○ モバイル・スタックテストの検討状況

3076 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収容設置
3077 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
3078 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
3079 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
3080 いる。

3081 同制度に基づき、現在、接続料研究会において、接続料等と小売料金との
3082 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
3083 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
3084 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
3085 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
3086 討が進められている。

3087 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、
3088 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、
3089 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
3090 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、
3091 紛争処理スキームにより解決することとなっている。

3092 イ KDDI の「povo2.0」と価格圧搾

3093 KDDI の提供する「povo2.0」は、月々の基本料金を0円とし、「トッピング」
3094 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
3095 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
3096 い場合は利用停止、契約解除)。

3097 KDDI は、接続料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

⁹⁹ 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。

3098 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
3099 進められており、同社は、povo2.0 について、接続料研究会におけるモバイル
3100 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¹⁰⁰。

3101 KDDI の povo2.0 については、今後、モバイル・スタックテストのスキーム
3102 の中で、必要に応じて¹⁰¹、小売料金と接続料等の関係について、価格圧搾の
3103 問題がないか、検証・確認を行うことが適当である。

3104 ウ 楽天モバイルの「Rakuten UN-LIMIT VI」と価格圧搾

3105 楽天モバイルの提供する「Rakuten UN-LIMIT VI」（以下「VI」という。）は、
3106 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
3107 た場合に 980 円（3GB まで）、1,980 円（20GB まで）、2,980 円（20GB 超）と、
3108 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
3109 は、2022 年 7 月 1 日から「Rakuten UN-LIMIT VII」（以下「VII」という。）
3110 の提供を開始することを発表済み。「VII」においては、データ使用量月 3GB
3111 まで 980 円とされ、「VI」における「0 円」の部分が改定されることとされて
3112 いる。）。

3113 2022 年 6 月時点において、楽天モバイルのネットワークを借りて携帯電話
3114 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
3115 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と考えられる。

3116 楽天モバイルは、基地局等のインフラ整備を進めており、2022 年 4 月時点
3117 において人口カバー率が 97%に届いたとしている。これまでのところ、楽天
3118 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
3119 しなかったが、今後、現れる可能性は想定される。

3120 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
3121 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

¹⁰⁰ 第30回会合 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）を参照。

¹⁰¹ 接続料研究会においては、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、「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」「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のが適当」と整理している。

3122 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
3123 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
3124 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
3125 が適当である。

3126 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
3127 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、
3128 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
3129 適当である。

3130 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
3131 力となっている面があると思われるものの、むしろ、主に MNO 3 社に対する
3132 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
3133 のと考えられる。実際に、同社の参入後、MNO 3 社が対抗的な料金値下げを行
3134 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
3135 という面が大きいと考えられる。

3136 また、一般論として、新規事業者が、新規参入後の一定の期間、事業基盤
3137 となる顧客獲得のために、コストを賄えない水準で料金を設定することは、
3138 公正競争の観点から直ちに否定されるものではない。依然として MNO 3 社が
3139 8割以上のシェアを有するモバイル市場において、新規事業者に対する萎縮
3140 効果を抑制し、継続的・潜在的な競争圧力を確保する観点からは、新規事業
3141 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適当ではない。

3142 エ その他

3143 KDDI 及び楽天モバイルの「一部ゼロ円」料金プランについて、価格圧搾の
3144 懸念が指摘されたが、MNO 3 社等がこれまで提供してきた「かけ放題」プラン
3145 のように、各々の事業者が、一部利用例においてコストを賄えない料金プラ
3146 ンを設計することは一般的に想定し得るものである。

3147 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
3148 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
3149 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
3150 ることが適当である。

3151

3152 4. いわゆる「転売ヤー」対策について

3153 ① 検討課題等

3154 ア いわゆる「転売ヤー」について

3155 市場全体として、従来よりも安い料金プランが各社から様々な形で提供
3156 されるとともに、違約金の撤廃をはじめ、利用者にとっては、多くの選択肢
3157 の中から、自らのニーズに合った事業者・料金プランを比較的自由に選択で
3158 ける環境が整いつつある一方で、こうした利用者にとって利便性の高い環
3159 境を巧妙に利用する者の活動によって、携帯電話業界の現場においてゆが
3160 みが出ているとの指摘がある。

3161 具体的には、事業者やその販売代理店が端末の大幅な安値販売を行った
3162 際に、こうした安値で販売される端末を取得し、通信サービスの利用に用い
3163 ることなく転売することによって利益を得ることを半ば業として行う者
3164 (いわゆる「転売ヤー」)が多く跋扈していることにより、現場においては
3165 次のような問題が生じているとの指摘がある。

- 3166 ・ 人気端末等が転売ヤーに買い占められ、その端末を購入して通信サ
3167 ービスを使いたいという真の利用者が端末を入手できない状況が起き
3168 ていること
- 3169 ・ 「真の利用者」ではなく、転売ヤーに売らざるを得ない販売代理店ス
3170 タッフの心理的な負担となっていること
- 3171 ・ 転売による利益が反社会的な目的に利用されるおそれがあること
- 3172 ・ MNPを利用した端末の安値入手を目的とする転売ヤーが急増するこ
3173 とにより、MNPの「踏み台」とされるMVNO等の通信事業者にとって、事
3174 業の妨げとなる業務負荷が生じていること

3175 端末が安く入手できること自体は購入者にとって望ましいことではある
3176 が、大幅な安値販売が不用意な形で行われることにより、結果として転売ヤ
3177 ーの活動を助長し、上記のような問題が生じることは、電気通信の健全な発
3178 達という観点、また社会的に見ても望ましいものではない。

3179 イ いわゆる「転売ヤー」対策の具体例

3180 事業者や販売代理店においては、端末の大幅な値引き販売施策を実施す
3181 るに当たっては、こうした弊害が極力生じないように、必要な対策を検討し、
3182 実施することが求められる。具体的に、例えば次のような対策を講じている
3183 例がある。

- 3184 ・ 事業者において、割引の対象となる端末を「一人一台」に限定すること
3185 とで、一人の転売ヤーが多数の端末を入手するような行為を防いでい
3186 る。
3187 ・ 端末購入に係る費用負担の軽減を図るための端末購入サポートプロ
3188 グラムを組み合わせた形とし、一定期間後に端末の返却を前提とする
3189 ことによって、転売のインセンティブを抑制している。
3190 ・ 家電量販店において、転売目的の購入を断ることを販売方針として
3191 定め、例えば当該量販店の会員情報に基づく購入履歴確認を行うなど
3192 の対策を講じている。

3193

3194 ② 構成員及び事業者等の意見

3195 ア いわゆる「転売ヤー」について

- 3196 ・ 私が把握している現場の実態について、スタッフに話を聞くと、一括
3197 1円などのキャンペーンにおいて、端末がショップに入荷するやいなや、
3198 転売を目的とするであろう客がわさわさと現れて、根こそぎ持っていか
3199 れてしまうとのことであった。
3200 ・ 明らかに転売を目的とする客には売りたいくないというスタッフの気
3201 持ちは分かる。短期解約されるとペナルティが付くキャリアもあるので、
3202 スタッフは規制と現実の板挟みになっている。
3203 ・ 端末単品値下げを用いたMNP合戦が激化し、キャリアショップもMNPの
3204 ため自腹で対抗せざるを得ないといった状況下において、端末単品転売
3205 できる人気端末だけが目的の「転売ヤー」が来店する。転売ヤーに買い
3206 占められると、本当に必要な利用者に端末が行き渡らない。(第29回会
3207 合：全携協)
3208 ・ 秋葉原をはじめ、転売品であろう端末が出品されているということは
3209 協会内でも報告されており、転売ヤー問題は、販売代理店にとって深刻
3210 であると考えている。(第29回会合：全携協)
3211 ・ 現在MNO各社が実施している最新端末の安値販売は、MVNOの回線契約
3212 を使ってホッピング行為を繰り返し、安価に入手した大量の最新型ハイ
3213 エンド端末を市場売却することで利益を上げる行為を誘発させるなど、
3214 一部利用者への著しく不適正かつ不公平な利益提供を行っているばかり
3215 か、これが詐欺グループや反社会的団体の資金源となる可能性も指摘
3216 されている。(第30回会合：MVNO委員会)
3217 ・ MNOが最新端末を大幅に値引き販売している状況を受け、MVNOの回線

3218 契約を踏み台として割引を受け、端末を安価に購入し転売するMNPの濫
3219 用行為、いわゆるMNPホッパーが急速に再燃している。(第30回会合：IIJ)
3220 ・ 端末の安値販売及び転売によるMVNOへの影響について、アンケートに
3221 答えたMVNOの過半から事業に影響が出ているとの回答があった。具体的
3222 にどのような影響が出ているか資料の提出を求めたところ、いずれも短
3223 期解約が急増している状況が明らかとなった。(第30回会合：MVNO委員会)

3224 イ いわゆる「転売ヤー」対策の具体例

3225 ○ 一人一台制限について

3226 ・ (MNO 4社に対し) 転売目的での端末購入などが増加している問題に対
3227 して、どのような対策を実施しているのか、あるいは、どのような対策
3228 が考えられるか。

3229 (上の質問に対する回答として)

3230 ・ 一人一台限りというような形で販売をするようなことも行っている。
3231 (第28回会合：NTTドコモ)

3232 ・ 転売の問題については大変悩ましいと思っており、当社の中で、これ
3233 について今、しっかりとした対応ができていないという状況ではないの
3234 で、こちらは、何かいいアイデアがないか、しっかりと考えていきたい
3235 と考えている。(第28回会合：KDDI)

3236 ・ 転売の対策については、台数制限を行っている。一人一台までという
3237 形。なかなか定量的な評価は難しく、実際に定量的に測ることも難しい
3238 が、現場からすると、かなり効果が上がっているのではないかという感
3239 触は得ている。(第28回会合：ソフトバンク)

3240 ・ 当社の転売対策としては、他社と同様に、人気の端末については、一
3241 人一台限りということで制限をしている状況である。(第28回会合：楽
3242 天モバイル)

3243 (上の回答を受け、NTTドコモ、ソフトバンク及び楽天モバイルに対し)

3244 ・ 具体的に、どのように「一人一台」に限定しているのか、同一人物が、
3245 別の日に、又は異なる店舗で同じ端末を単体で購入しようとした場合、
3246 どのように防げるのか。

3247 (上の質問に対する回答として)

3248 ・ 顧客管理システムによる一人一台の制御を実施している。同一人物
3249 が、別の日に、又は異なる店舗で同じ端末を単体で購入しようとした場
3250 合、使用者情報(名義、生年月日等)との突合により同一人物と判定さ

3251 れた場合には、割引は適用不可としている。(端末購入自体は可能) (第
3252 28回会合終了後追加質問への回答：ソフトバンク)

3253 (KDDI に対し)

3254 ・ 一人一台限り販売について実現の可能性はあるか。

3255 (上の質問に対する回答として)

3256 ・ 当社では、販売代理店に卸した端末の販売に対して「一人一台限り」に
3257 制限するよう指示していることはないが、販売代理店の判断により実
3258 施していることがある。販売代理店においては、店頭システムに利用者
3259 の名前等を登録することで同一店舗での端末単体購入履歴の確認が出
3260 来るため、同一店舗での「一人一台」の管理を行うことは可能である。
3261 (第29回会合終了後追加質問への回答：KDDI)

3262 ・ 転売ヤーに買い占められると、本当に必要な利用者に端末が行き渡
3263 らない。希少性のある在庫については、「お一人さま一台限りルール」
3264 を引き続き徹底させてほしい。(第29回会合：全携協)

3265 ・ 転売対策については、一人一台の購入制限は抜け穴が多いとの実感
3266 があるため、一人一台の購入制限をするよりも先に、転売ヤーの利益と
3267 なるような異常な安値での販売を止めるべきではないか。

3268 ○ その他

3269 ・ ショップスタッフに改めて話を聞くと、「一括1円」であると、すぐ
3270 に回線も解約された上に端末が転売されて、何の法律も犯していない、
3271 おとがめなしの状態だが、「実質1円」販売は、2年後に端末の返却が
3272 条件になっているので、転売ヤーは前者を選択する。

3273 ・ 機種変更など、本当に必要な人に在庫が無い状況となっているため、
3274 「スマホ転売購入撲滅宣言」として、一人一台制限のほか、販売に当
3275 たり、外装の開封や液晶フィルムの取り外しを行っている。(第29回会合：
3276 全携協)

3277 ・ 白ロム端末の大幅な安値販売自体は現行法(事業法)や規律に違反す
3278 るものではないので、これが不当廉売に該当するか否かは公正取引委
3279 員会において議論していただくとしても、まずは、様々な課題を生みだ
3280 している足下の転売ヤーの排除に重点を置くべき。各事業者等が既に
3281 実施している転売ヤー対策についてはそれぞれ成果が上がっていると
3282 聞いているし、NTTドコモがスマートフォンの箱にマジックで名前を記
3283 入するという取組を始めたとのことだが、国内での転売対策としては
3284 一定の効果が見込めることだと思う。システムで対応するには改修等

3285 の時間がかかるので、転売ヤーの対応しなければならないショップス
3286 タッフたちの心理的な負担軽減のため、各事業者には、一刻も早く様々
3287 な転売ヤー対策を創意工夫して行っていただきたい。
3288 ・ 転売による利益が反社会的な目的に利用される懸念があるが、それ
3289 が実際に行われている場合には、現状の対策では不十分になってくる
3290 と思う。転売ヤーの活動の問題点の大きさに応じて取るべき対応につ
3291 いては、今後柔軟に見直していくことも必要ではないか。ただ、現時点
3292 で取りうる対策は、各事業者の工夫で相当程度効果があるものが多い
3293 とのことであり、まずはそれを見届けたい。

3294 ○ 不適切な獲得件数の増加が疑われる例について

- 3295 ・ 最新端末の安値販売を絡め、キャリア間のポートイン獲得競争が激
3296 化している。背景にはスイッチングコストの低下がある。消費者はより
3297 自分に合ったキャリアやプランに容易に変更できるようになり、逆に
3298 キャリアにとっては、ユーザが簡単に取られてしまうようになった。取
3299 られたら取り返すということで、ポートイン獲得競争になっている。
3300 ポートイン獲得の手段として、古くて新しい手法も含め、様々な寝技が
3301 出てきているなど、おかしなことが起こっているようだ。機種変更客を、
3302 一旦、他社にポートアウトさせてからポートインさせるとか、モール内
3303 で複数のキャリアショップを運営している販売代理店が客を回してい
3304 るとか、一昔前に戻ったように感じる。
- 3305 ・ メインブランドの回線契約と併せて端末を購入後、販売店で、その場
3306 でオンライン専用プランへの移行を受け付けるという事例もうかがっ
3307 ている。(第30回会合：オプテージ)
- 3308 ・ 大型ショッピングモールでブースを設置し、キャリアAのサブブラン
3309 ドの呼び込みをしていた。「日割り計算はできないため、何日に申し
3310 込んでも月額使用料は同じ」という説明があったため、キャリアBから
3311 Aのサブブランドへの乗換えを契約した。Aの店舗に案内され、手続きに
3312 1時間ほど要したが、その間、オンラインで自分自身で申し込んでいれ
3313 ば発生しないようなプラン名や契約内容の記載があったものの「こち
3314 らは関係ないです」とのこと、具体的な説明がないままに契約書
3315 を受け取った。帰宅後、契約内容を確認したところ、キャリアBからA
3316 のサブブランドへの乗換えの間に、キャリアAの本ブランドの新規契約
3317 を挟んでいることが分かった。その説明は受けておらず、また、月額
3318 使用料が日割り計算になっており、説明と異なることも分かった。後日、
3319 契約した店舗に伺ったところ、契約した当日は説明不足であったこと、

3320 事実と異なる説明があったことは認めていた。(第29回会合：事務局資
3321 料4-3から抜粋)

3322

3323 ③ 対応の方向性

3324 現在、端末の大幅な値引きは、MNO 各社及びその販売代理店において多く見
3325 られる。MNO 各社においては、販売奨励金等を通じて今後も大幅な安値販売を
3326 実施するのであれば、各社及び販売代理店における業務実態を踏まえつつ、法
3327 令上の問題点の有無等について確認した上で(例えば、転売ヤー対策の名目の
3328 下、事業法第27条の3の規律の趣旨に反する端末単体販売拒否等が行われて
3329 はならない。)、実効性のある転売ヤー対策を検討し、実施することが適当であ
3330 る。

3331 総務省においては、MNO 各社に対し、対策の検討及びその実施状況について
3332 報告を求めるとともに、MVNO 等における短期解約者の数の推移等を確認し、
3333 転売ヤーによる弊害が継続していないか状況を注視することが適当である。
3334 その上で、改善が見られないようであれば、改めて必要な措置について検討す
3335 ることを視野に入れることが適当である。

3336 また、乗換え利用者の獲得競争が激化していることを受け、販売代理店の現
3337 場においては、自社の利用者を一度他社に乗り換えさせた上で再度自社に乗
3338 り換えさせる、あるいは、複数の事業者の業務を受託する販売代理店において、
3339 利用者を複数事業者の間で回すような形で乗り換えさせることなどにより、
3340 乗換え利用者の獲得件数を不適切な形で増やしている例があるといった指摘
3341 もある。こうした行為は、事業者各社自身にとっても何ら事業上のメリットを
3342 生むとは考えられないにもかかわらず、他事業者の短期解約者を不必要に増
3343 やすなど市場全体にも弊害をもたらすものと考えられる。上記の対策の検討
3344 に当たっては、こうした「無意味な乗換え」を生まないような対策についても
3345 併せて検討・報告を求めることが適当である。

3346

3347 5. 固定通信市場に係る課題

3348 (1) 引込線転用による工事の削減

3349 ① 検討課題等

3350 NTT東日本・西日本の引込線を利用する接続事業者・光コラボ事業者間で、
3351 利用者が事業者変更を行う場合に生じる引込線の撤去工事を不要とすること
3352 を目的として、2020年3月以降、NTT東日本・西日本、接続事業者（KDDI）
3353 及び光コラボ事業者（NTTドコモ、ソフトバンク）間で協議を進めてきたも
3354 のの、撤去工事を不要とするためにどのようなスキームを採用するかにつ
3355 いて、合意形成が難航していた¹⁰²。

3356 これを受け、本WGの第20回（2021年6月）において、検討を加速するた
3357 め、総務省も協議に介入すべきとの意見が構成員から出たことを踏まえ、同
3358 年6月から総務省が事業者間協議にオブザーバーとして参画した。また、同
3359 年7月からはソニーネットワークコミュニケーションズ（接続事業者）も協
3360 議に参画したほか、報告書2021への意見募集の中で、NTT東日本・西日本か
3361 らは、「2021年9月までに具体的な運用方法を取りまとめる」旨の意見提出
3362 があったところである。しかしながら、2021年9月30日の事業者間協議にお
3363 いても合意に至らず、スキームの決定は見送りとなった。

3364 その後も、2021年10月以降、NTT東日本・西日本は、各事業者と個別に協
3365 議・調整を重ね、採用するスキームの方向性は固まりつつあるものの、ソフ
3366 トバンクから、報告書2021の記載¹⁰³も踏まえ、「スキームの決定に先立ち、
3367 まずは、自己設置事業者等も対象とするか否かの方向性を示していただか
3368 ないと、どのスキームであっても参入することは困難である。」旨の主張が

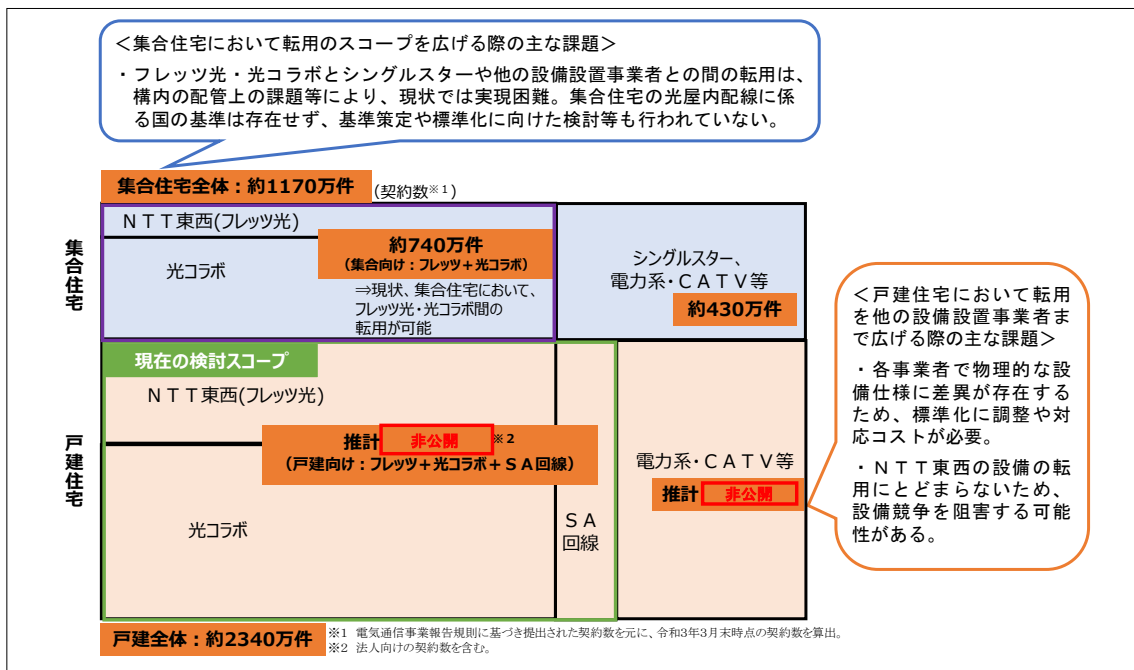
¹⁰² スキームの候補とされた案のいずれも、技術的には全事業者が採用可能であったものの、実現するためのコスト（システム改修費等）、実現までの期間、利用者利便等の面で折り合わなかった。

¹⁰³ 「現在の協議で検討されているスキームは、接続事業者や光コラボ事業者の戸建における工事を前提としたものであり、自己設置事業者や集合住宅については、当該スキームの対象とはなっていない。構成員からは、自己設置事業者も含めて協議を実施することを検討することや、電気やガス等の他のインフラ系サービスと同様に屋内配線を標準設備化することにより、屋外工事のみでサービスを利用できるよう検討することについて意見があったところであり、総務省及び関係事業者においては、まずは課題の整理を行い、対応の可能性について検討することが適切である。」

3369 されている¹⁰⁴こともあり、今なお採用するスキームの合意・決定には至って
 3370 いない。

3371 このような状況の中、本WG第31回（2022年5月24日）において、引込線
 3372 転用スキームの対象とするスコープと課題等を検討すべく、転用のスコー
 3373 プをNTT東日本・西日本以外の自己設置事業者や、集合住宅にまで拡大する
 3374 際の課題について、ソフトバンク、NTT東日本・西日本、オプテージ及び日
 3375 本ケーブルテレビ連盟からヒアリングを行った。

3376 【図表Ⅲ－13 引込線転用スキームの対象とするスコープと課題等】



3377 出典：本WG（第27回）（2022年4月1日）資料
 3378

3379
 3380 ② 意見

3381 ア 構成員の意見

- 3382 ・（事業者変更の前後で）宅内で違うケーブルを使用するのであれば、
 3383 少なくとも現在は引き直しをせざるを得ないが、全く同じ（NTT 東日本・

¹⁰⁴ 当該主張の論拠としては、現在協議の対象となっている範囲（引込線の設置事業者はNTT東日本・西日本であり、かつ、戸建住宅に係る引込線に限る。）のみにおいて、引込線転用や工事削減の検討を行っても、FTTHアクセスサービス市場全体から見れば部分最適となってしまう、現在の範囲で転用を実現した後に自己設置事業者も転用の対象に含めることになった場合、再度システム開発やオペレーション追加の対応が発生してしまうというもの。

3384 西日本が設置した) ケーブルを使っているのにもかかわらず、宅内ケー
3385 ブルを引き直さないといけないのは無駄であり、転用ができるように
3386 是非検討を進めてもらいたい。

3387 一方で、NTT が提唱する IOWN のような、次世代のブロードバンドサー
3388 ビスにおいては、(NTT 東日本・西日本以外の自己設置事業者が設置
3389 するものも含めて) 宅内配線の標準化を進めてもらいたい。

3390 ・ 現在の検討スコープとなっている部分 (NTT 東日本・西日本が戸建住
3391 宅に設置する引込線の転用) だけでもかなり大きなシェアを占めてお
3392 り、早期に実現させることが必要。

3393 ・ 本件は、ずいぶん前から事業者間協議を進めていたものであり、そろ
3394 そろ結論が出ている頃だと思っていたところ、協議が進んでおらず、引
3395 き続き合意形成に難航しているということで、少し驚いた。

3396 NTT 東日本・西日本の回線を撤去・再移設するのではなく転用する
3397 ということは、効率性・合理性の観点から望ましいことで、コストが下が
3398 り工期も短くなるなど、最終的にはユーザへのメリットも期待できる
3399 ため、できるところから早急に実現する努力をしてほしい。

3400 スコープを (NTT 東日本・西日本以外が設置する引込線まで) 後で広
3401 げることで追加の対応やコストが増えるということだが、増えるコス
3402 トがどの程度で、それが、今の検討スコープでの実現を半年か1年遅ら
3403 せることで失う利益を大きく上回るようなものなのかどうかは疑問で
3404 ある。

3405 将来のあるべきネットワークを踏まえて標準化等を考えることは重
3406 要である一方、現在のネットワークを前提に何かを決めることで将来
3407 のネットワークや標準化等に対して特に大きな障害になることがなけ
3408 れば、今できることと、将来に向けてなすべきことを分けて考え、まず
3409 はできるところから実現すべき。

3410 ・ (NTT 東日本・西日本と) 設備競争している相手にまで、引込線の転
3411 用をお願いして、NTT 東日本・西日本の仕様に全部合わせることは、設
3412 備競争阻害要因が増すのではないかと感じる。利用者の設置コストを
3413 下げることとの選択の問題ではあるが、設備競争を守っていくことの
3414 方が価値が高いのではないか。

3415 また、集合住宅での転用については、建築事業者の問題でもあり、建
3416 築業界で標準化したものを導入するようなタイミングが来れば、転用
3417 にあたっての障害も減っていきだろうが、まずは実現可能性の高い戸
3418 建での転用の実現を目指すべきだ。

3419 ・ これまで検討がスムーズに進まなかった一因として、ソフトバンク

3420 から、引込線転用の検討スコープをできるだけ広げようという理想論
3421 的な発案があったことがあるが、それを実現するためには、解決しなけ
3422 ればならない課題が非常に山積していると理解している。さらには、オ
3423 プテージの説明にあったように、設備競争を大きく阻害するリスクも
3424 存在しているものと理解。ソフトバンクのように光コラボで卸を受け
3425 て営業している事業者は、自己設置事業者に比べると低コストで対応
3426 ができる一方で、自己設置事業者にかかる負担の大きさというのは計
3427 り知れない。ソフトバンクの語るような理想も、長期的にはメリットが
3428 あるかもしれないが、検討スコープを広げることによって、かえって公
3429 正競争を損なう面があるのではないか。

- 3430 ・ 固定市場における引込線転用の課題について、ソフトバンクは、スイ
3431 ッチングコストを低減させることが大事であり、消費者利便や公正競
3432 争上の観点では、FTTH アクセスサービス市場全体での転用を実現して
3433 いく必要があるとしている。他方、モバイル市場における携帯端末の対
3434 応周波数制限については、スイッチングコストの低下という観点では、
3435 全キャリアで対応することや、それに向けたルール化が必要と思われる
3436 が、(異なった方向性の意見を述べていたように見受けられるところ、)
3437 固定とモバイルで、ソフトバンクは政策的に何か違う意見を持た
3438 れているのか。
- 3439 ・ ソフトバンクには、スイッチングコストの低下や競争環境の整備を
3440 通じた消費者利便や公正競争の促進に、今後も前向きに対応してもら
3441 いたい。
- 3442 ・ これから Beyond 5 G など、光のネットワークもアップグレードして
3443 いくに際して、総務省において、設備の標準化や共用可能な設備構築と
3444 いったことを推進してもらいたい。一度、各事業者が独自に設備を構築
3445 してしまうと、転用が困難になり、スイッチングコストが非常に高くな
3446 るということが、本件を通じてよく分かった。
- 3447 ・ 一番問題なのは、宅内配線まで事業者の資産になっていることだ。例
3448 えば、自宅をリフォームしようとして、ONU 設置箇所のリフォームをし
3449 ようとすると、現在は仮移設と復元に事業者の工事や、その手数料が発
3450 生してしまうが、リフォーム会社が構内配線の工事も行えるようにな
3451 ってほしい。

3452 ブロードバンドがユニバーサルサービス化され、場合によっては一
3453 つの家庭に複数の回線を引き込むということも想定される中で、標準
3454 化というよりはオープン化と表現すべきだが、事業者の資産なので事
3455 業者でないと工事できないという体制は見直す方向で検討いただきたい

3456 い。

3457 **イ 事業者等の意見**

3458 ・ 引込線転用の目的はスイッチング障壁の低下であり、消費者利便や
3459 公正競争といった観点からは、戸建住宅においては、FTTH アクセスサ
3460 ービスの市場全体で転用ができることが理想である。一方で、電力系・
3461 CATV を含めての検討に当たっては、技術面や資産管理面、同一市場内
3462 でスイッチング障壁の格差が生じた場合の影響などの点について課題
3463 があることは認識しており、それらの課題も踏まえ、転用スキームの範
3464 囲について、現実的な解を整理していく必要がある。(第 31 回会合：ソ
3465 フトバンク)

3466 ・ フレッツ光・光コラボ・シェアドにおける引込線転用を先行して実施
3467 するということについては、反対ではない。一方で、利用者利便や公正
3468 競争の観点、また、コラボ間の事業者変更においては全事業者同時に開
3469 始したことを踏まえれば、全事業者が同時に転用を開始すべきである。
3470 (第 31 回会合：ソフトバンク)

3471 ・ (自己設置事業者からのヒアリングを踏まえ) 技術面など、各者で仕
3472 様に差異があるところもあり、課題が多くあるところは見えた
3473 と認識している。一方で、それらの課題解消が本当に難しいのかといっ
3474 たところについては、全て結論が得られたわけではないのではないかと
3475 (第 31 回会合：ソフトバンク)

3476 ・ 当社は、固定通信分野であっても移動通信分野であっても、スイッチ
3477 ングコストに対する考え方に相違はない。(第 31 回会合：ソフトバン
3478 ク)

3479 ・ 戸建住宅における転用については、事業者によって使用する芯線数
3480 等の物理的な設備仕様の相違があることに加え、円滑な転用工事の実
3481 現には各設備保有事業者・工事会社間での情報連携の仕組みが必要と
3482 なるなど、自己設置事業者同士の引込線転用スキームの導入に当たっ
3483 ては、下記のような課題がある。

3484 (ア) 物理的な設備仕様の相違

3485 利用ケーブル(当社は光ファイバ 1 芯相当、他社では 2 芯のケースも
3486 あり)が異なっている。また、電柱でのケーブル添架位置が異なるため、
3487 ケーブルに余長がある場合に限り設備転用が可能である。光ファイバ
3488 終端のフィルタ有無や光コンセント有無など、宅内側設備でも仕様が
3489 異なっている。

3490 (イ) 工事実施方法の検討

- 3491 設備保有者・工事会社が異なるため、廃止新設の順序性を持った工事
3492 を行うには新たな連携の仕組みが必要である。また、ケーブルの余長不
3493 足等により設備転用が行えなかった場合に、新規に設備構築して開通
3494 する、あるいは旧事業者を継続利用するなど、利用者説明や切り戻し方
3495 法の検討が必要である。
- 3496 (ウ) 保守方法の検討
- 3497 光ファイバや引留具等の関連物品も含め、設備転用の対象設備が自
3498 社のものと同じ手順や方法で保守が可能か、あらかじめ確認や、必要に
3499 応じ保守方法の見直しが必要である。
- 3500 (エ) 設備管理情報の適正利用に係る検討
- 3501 設備転用可否を判断するための各社の設備管理に係る情報（設置場
3502 所・利用者等）について、事業者間で連携・共有し、適正に利用する仕
3503 組みが必要である。（第 31 回会合：NTT 東日本・西日本）
- 3504 ・ 集合住宅での転用（横系光配線）についても、戸建の場合と同様の課
3505 題があるほか、建物状況と運用方法によっては、追加のルート確保や狭
3506 隘スペース等の課題も存在する。（第 31 回会合：NTT 東日本・西日本）
 - 3507 ・ 引込線には事業者ごとに違いがあり、これらを単純に転用すること
3508 は困難な状況である。（NTT 東日本・西日本：IP 信号とテレビ信号を多
3509 重化し光ファイバ 1 芯で引込み、オプテージ：IP 信号とテレビ信号を
3510 それぞれ別芯線で光ファイバ 2 芯で引込み、CATV（HFC 方式）：同軸ケ
3511 ーブルで引込み）（第 31 回会合：オプテージ）
 - 3512 ・ 設備事業者間での転用については、ケーブル仕様に加えてルートや
3513 引込場所が異なる場合もあり、従来に比べ、工事量や期間が増加する場
3514 合があることに留意が必要である。（第 31 回会合：オプテージ）
 - 3515 ・ 転用スキームを（NTT 東日本・西日本以外の）自己設置事業者の設備
3516 まで拡大する場合、品質の不均一化や、開通工期及び障害時復旧の長期
3517 化等の課題・懸念事項が存在することから、サービス品質や利用者利便
3518 の低下等に留意が必要である。（第 31 回会合：オプテージ）
 - 3519 ・ また、利用者との手続や事業者間の手続に加え、各種申請や工事その
3520 ものが増加するほか、設備を管理するための事業者間の共通データベ
3521 ースといった仕組みも必要となるため、事業者側の運用負荷や対応コス
3522 トの増加に留意が必要である。（第 31 回会合：オプテージ）
 - 3523 ・ 設備管理方法や運用方法の見直しによって、自己設置事業者側のコス
3524 トアップになると考えられるが、NTT 東日本・西日本に比べて事業規
3525 模の小さな中小事業者にとってはその負担は大きく、各社の事業運営
3526 に影響を及ぼすおそれに留意が必要である。加えて、仮に設備の標準化

- 3527 にまで発展する場合は、設備競争にも留意が必要である。(第 31 回会
3528 合：オプテージ)
- 3529 ・ 自己設置事業者と接続事業者及びコラボ事業者間での競争という観
3530 点では、設備の管理や運用に関するコストアップは自己設置事業者の
3531 みに影響するため、例えば、接続事業者やコラボ事業者とのコスト負担
3532 の仕組み等を検討するなど、競争を阻害しないような留意が必要であ
3533 る。(第 31 回会合：オプテージ)
- 3534 ・ 引込線転用スキームを NTT 東日本・西日本以外の自己設置事業者に
3535 拡大することは、現状においては市場競争への影響など様々な課題が
3536 あることから困難であり、まずは利用者利便の観点からも、現在のスコ
3537 ープで検討を進めることが重要である。(第 31 回会合：オプテージ)
- 3538 ・ 当社としては、引き続き設備事業者として競争していくことで、利用
3539 者料金の低廉化や利用者利便の向上に貢献していく。(第 31 回会合：オ
3540 プテージ)
- 3541 ・ CATV では、通信と放送を伝送するため、2 芯 3 波の方式を採用して
3542 いる事業者が多く、引込線は 2 芯ドロップケーブルを利用している一
3543 方、(NTT 東日本・西日本の設備を利用し) 卸や接続でサービスを提供
3544 する事業者は 1 芯 2 波となるため、引込線をそのまま転用できるかど
3545 うかが課題である。また、通信と放送をセットで利用している利用者が、
3546 通信は CATV から他事業者に変更するものの、放送は CATV を継続する
3547 場合には、CATV 事業者の引込線利用を維持する必要性が生じる。(第 31
3548 回会合：日本ケーブルテレビ連盟)
- 3549 ・ (NTT 東日本・西日本の設備を利用し) 卸や接続でサービスを提供す
3550 る事業者の場合、局舎内の分岐装置で 4 分岐、柱上で 8 分岐の計 32 分
3551 岐となっている一方、CATV 事業者は幹線分岐装置と引込線分岐装置で
3552 分岐を行い、64 分岐や 128 分岐となっている場合がある。このように
3553 分岐数が異なることから、引込線転用の際に光信号レベルの測定・調整
3554 を行う必要や、通信のために十分な品質を確保できない等の問題が発
3555 生する可能性がある。(第 31 回会合：日本ケーブルテレビ連盟)
- 3556 ・ CATV 事業者と他事業者の引込線分岐装置 (クロージャ) が同一の電
3557 力柱や電信柱等に共架・添架されてない場合、また、同一の電柱であつ
3558 ても設置している高さが異なる場合がある。この場合、引込線や幹線の
3559 延伸が必要になるが、延伸するための光ファイバの余長がない場合は、
3560 融着などの延伸作業が発生する可能性がある。(第 31 回会合：日本ケー
3561 ブルテレビ連盟)
- 3562 ・ CATV 事業者の自己設置では、引込線も自社の資産の場合が多く、ま

3563 た、公設（公設公営、公設民営）の場合には自治体の資産となっている
3564 場合もあり、引込線の所有権を移転する場合には、会計上の対応も行う
3565 必要が生じる。（第 31 回会合：日本ケーブルテレビ連盟）
3566 ・ 引込線転用の際には、転用先と転用元事業者間で管理情報の連携が
3567 必要となるどころ、管理情報の連携を行うに当たっては、システム改修
3568 を行うことも想定され、CATV 事業者（特に中小）にとって大きな負担
3569 となることが想定される。（第 31 回会合：日本ケーブルテレビ連盟）
3570 ・ CATV 事業者は全国に約 460 社存在し、その事業規模も様々であり、
3571 さらに導入している設備や仕様も同一ではない。このため、これらの事
3572 業者と上記課題について検討を行い、引込線転用に関する協議を行う
3573 ことは、多大な時間と労力を要することが想定される。また、一定規模
3574 以上の事業者に限定した場合であっても、上記の課題が存在する。（第
3575 31 回会合：日本ケーブルテレビ連盟）
3576 ・ 自己設置事業者間の設備仕様の違いについては、各地域において、競
3577 合する事業者と激しい競争を行っている中で、利用者によりよいサー
3578 ビスを提供するために、それぞれの自己設置事業者が設備競争で切磋
3579 琢磨してきた結果である。（第 31 回会合：日本ケーブルテレビ連盟）

3580

3581 ③ 対応の方向性

3582 関係事業者・団体へのヒアリングの結果、戸建住宅における引込線転用に
3583 ついて、NTT 東日本・西日本以外の引込線を自ら設置する自己設置事業者が
3584 設置する引込線にまでスコープを拡大することには、

- 3585 ・ 自己設置事業者間で物理的な仕様に大きな差異があり、そのまま転用
3586 することは技術的に困難である上に、仕様に差異があるまま転用しよ
3587 うとすると、かえってサービス品質の低下や利用者利便の低下を招く
3588 おそれがあること
- 3589 ・ また、そのような物理的仕様の差異を克服するために（仮に）標準化
3590 を進めるとすると、設備競争を阻害するおそれがあること
- 3591 ・ そのほか、所有権の扱いや保守点検の責任分界などの運用面も統一す
3592 る必要があるものの、その対応は、特に小規模な自己設置事業者にと
3593 つて負担が大きいこと

3594 などの多くの課題が存在することが明らかとなった。

3595 また、集合住宅における転用についても、戸建住宅と同様の課題が存在す
3596 る。さらに、構内の配管上の課題については、配管の所有者が主に住宅オー

3597 ナーであることもあって現状では解決が困難である上に、集合住宅の光屋
3598 内配線に係る国の基準は現状では存在せず、また、基準策定や標準化に向け
3599 た検討等もされていないとのことである（国土交通省住宅局への聞き取り
3600 による。）。

3601 このように、引込線転用のスコープをNTT東日本・西日本以外の自己設置
3602 事業者（戸建住宅）や集合住宅まで広げることについては、スイッチングコ
3603 ストの低下といったメリットよりも、利用者利便の低下や設備競争の阻害
3604 などのデメリットの方が大きいと考えられる。したがって、現在事業者間協
3605 議において検討が進められている引込線転用スキームについては、NTT東日
3606 本・西日本の設置する設備かつ戸建住宅のみをスコープとすることが適当
3607 である。

3608 以上の整理を踏まえ、NTT東日本・西日本をはじめとする協議参加事業者
3609 6社においては、速やかに事業者間協議を再開し、採用するスキームを決定
3610 した上で、引込線転用を可能な限り早期に実現することが適当である。また、
3611 総務省においては、引き続き事業者間協議にオブザーバー参加し、協議の進
3612 展状況を注視することが適当である。

3613 引込線転用スキームの実現に際しては、利用者利便の向上や、公正な競争
3614 環境を確保する観点から、全卸先事業者・接続事業者の一斉参加という形態
3615 も含め、可能な限り多くの事業者が参加することが望ましいところ、例えば
3616 ・ 当該スキームに参加することを念頭に、協議参加事業者6社以外の事
3617 業者において生じ得る課題の整理等について、関係事業者・団体におい
3618 て検討を進めるよう要請を行う
3619 ・ 上記の検討結果も踏まえつつ、関係事業者・団体に対して参加の呼び
3620 かけを行う
3621 など、総務省において、所要の対応について検討することが適当である。

3622

3623 (2) 固定通信市場におけるキャッシュバック・セット割引による不当競争
3624 の検証

3625 ① 検討課題等

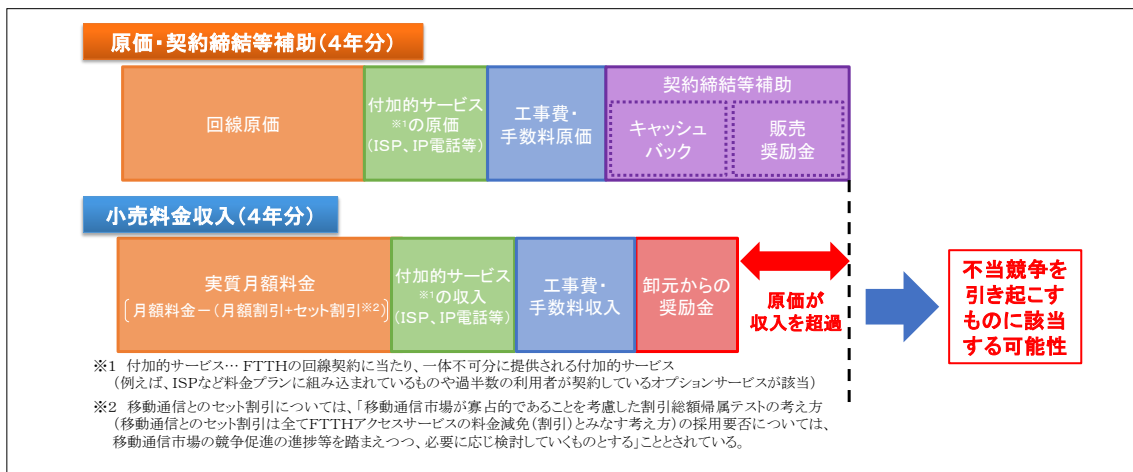
3626 固定通信分野のうちFTTHアクセスサービスについては、多くの事業者が、
3627 キャッシュバックの提供やモバイル契約とのセット割を実施することによ
3628 り顧客獲得を図っているという状況を踏まえ、本WG第6回（2020年7月21
3629 日）において、MNO3社（NTTドコモ、ソフトバンク及びKDDI）が行うキャッ

3630 シュバック等の契約締結等補助やモバイル契約とのセット割引が固定通信
3631 市場の競争に与える影響について検証を行った。

3632 その結果、直ちに不当競争が生じていると判断する状況にはなかったも
3633 のの、検証に十分なデータが提出されていない状況と考えられたため、「対
3634 象となった3社と更に調整しながら、引き続きデータの精査を進め、検証の
3635 精度を高めていく必要がある」とされた。

3636 これを踏まえ、報告を求める内容をより精緻化した上で、2021年6月3日
3637 に、MNO3社に報告徴収を発出し、6月末日までに各社から報告（同年3月
3638 末時点のデータ）があった。その報告内容を踏まえ、「FTTHアクセスサービ
3639 スにおける不当競争の具体例について」（2019年6月28日報道発表）に基づ
3640 き、事務局において改めて検証を行ったところ、NTTドコモ・ソフトバンク
3641 において原価等が収入を上回る結果となったため、両者にヒアリングを行
3642 った。

3643 【図表Ⅲ－14 検証方法】



3644 出典：本WG（第30回）（2022年5月11日）資料
3645

3646

3647 ② 意見

3648 ア 構成員の意見

- 3649 ・ 今回の検証に引っかけたからといって、競争政策上問題だという
3650 結論に必ずしも直結しているわけではなく、あくまでスクリーニング
3651 という認識。検証結果を踏まえ、こうした状況がどの程度、いわゆる排
3652 除行為につながっているのかということについて分析を深めていくこ
3653 とが重要である。

- 3654
- 3655
- 3656
- 3657
- 3658
- 3659
- 3660
- 3661
- 3662
- 3663
- 3664
- 3665
- 3666
- 3667
- 3668
- 3669
- 3670
- 3671
- 3672
- 3673
- 3674
- 3675
- 3676
- 3677
- 3678
- 3679
- 3680
- 3681
- 3682
- 3683
- 3684
- 3685
- 3686
- 3687
- 3688
- 3689
- ・ かつてNTT 東日本・西日本自身が BtoC という形で売ろうとしてもなかなか売れなかった B フレッツという商品を、BtoBtoC である光サービス卸という方法で、しかもボリュームディスカウントも無く、大量販売してくれる卸先事業者に対しても原価は同額という前提で卸しているという状況を前提としながら、キャッシュバック等がどの程度市場に影響しているのかという点について、今後とも引き続きスクリーニングや分析をしつつ、排除行為の程度を判断していくことが大切である。
 - ・ モバイルとのセット割については、キャッシュバック等と同様、顧客を獲得するために支払われる費用・支出であると考えられることから、契約締結等の補助に算入できるのではないかな。
 - ・ キャッシュバックや販売奨励金の費用や支出について、例えば収入補填や販促費の補助と扱われているのかなど、会計上どのように処理・措置されているのか（検証対象の事業者から）明確に示してもらった上で、どのように算入するのが適正であるか議論すべきであり、総務省に対してデータを提供してもらいたい。
 - ・ セット割の原資がモバイル側から出ているとした場合に、具体的にはどこから出ているのか。モバイル側では、コスト以上の料金、すなわち超過利益を得ていると思われるような、同容量の他プランより価格が高いにもかかわらず、利用者がしっかりと判断せずに使っているままのプランもまだいくつか残っている中で、どういうところから原資が動いているのかということも検証しなければ、経営上の判断として許容される範囲なのか、競争上問題があるのか議論はできない。
 - ・ セット割にはコスト的なメリットやその他事業上のメリットがあり、それをお互いの市場で享受しながらコストを按分していくことはあり得るものの、（片方の市場からもう片方の市場へ）一方的な収入補填が生じているとした場合に、競争上どのような問題があるのかについては議論する必要がある。

特に、独占的な市場を持っている企業が競争的な市場を併せて持っている場合、独占的な市場での優位性や超過利潤で競争市場の方を補填するなど、競争に影響を与えとなると、競争上の問題として議論しなければならぬ。移動通信市場が独占だとは思わないが、今後は通信と通信だけではなく、通信と違うものとの様々なセット割がこれから登場すると思われるので、セット割については競争上の観点からしっかり議論したい。
 - ・ キャッシュバックや販売奨励金などが、固定市場にこういった形で影響を及ぼしていくのかについて検証していきながら、考え方として

3690 は、(それらの費用は) FTTHの方に寄せて考えていくというのが一つの
3691 理論的な在り方だろう。いずれにせよ、実態に即してどのように考えて
3692 いくべきかという点は今後の課題であり、より精緻化して競争への影
3693 響を見ていくためにも、会計上の流れというのは明らかにしていく必
3694 要がある。

3695 ・ セット割について、今回の検証では固定の方に全部寄せて判断して
3696 いるという点について事業者から反論があったが、どちらに寄せるか
3697 については今後議論していくべき。この点については、例えば家族全員
3698 のスマホの代金が毎月 1000 円以上安くなるということを通りにして顧
3699 客誘引力を持たせている場合には、FTTH の市場に与える影響も当然想
3700 定されるとともに、モバイル市場の方にも少なからぬ影響を与えてい
3701 るものと考えられる。今後、データなどをさらに詳細に分析していく中
3702 で、どちらにどのような影響を与えているかという全貌がいずれ把握
3703 できるようになり、事業者にとっても納得のいく形で検証できるよう
3704 になることを期待している。

3705 ・ 今回の検証では、セット割は、48 か月(4年間)で計算されている
3706 ところ、実際には10年以上利用しているユーザが最も多い層になると
3707 いうことを踏まえると、セット割で差し引かれる収入というのは実は
3708 もっと大きく、セット割を4年分ではなく10年分にした場合には、収
3709 入がより原価を下回るという試算も成り立つのではないか。

3710 イ 事業者等の意見

3711 ・ ドコモ光は、様々なタイプ・プロバイダを選択可能なサービスである
3712 ほか、NTT東日本・西日本だけでなく、CATV事業者からも設備を卸受け
3713 した上でサービスを提供しており、ドコモ光の契約数が拡大すれば、
3714 ISPやCATV事業者の契約者数も拡大するビジネスモデルとなっている。
3715 (第31回会合：NTTドコモ)

3716 ・ FTTH市場の事業者別シェアの推移において、市場占有の度合いを示
3717 すHHIは一貫して減少傾向にあり、各事業者のシェアが開いておらず、
3718 多数の事業者が存在することを示している。また、当社についても、契
3719 約数自体は引き続き増加しているものの、市場シェアは2020年以降横
3720 ばいとなっており、2021年9月末以降は漸減傾向にある。(第31回会合：
3721 NTTドコモ)

3722 ・ 当社の割引施策は、他社と比べて過度なものではない。また、他社か
3723 らの乗換えのキャンペーンは行っておらず、FTTH市場のパイを広げる
3724 新規獲得に注力している。(第31回会合：NTTドコモ)

- 3725 ・ 本検証は、料金プランの一つを取り上げた収支モデルによる検証結果に過ぎず、一部の検証条件はさらに事業の実態に則したものとすることも考えられる。(工事費：無派遣工事等を含む工事費実績の加重平均額で算定。モバイルとのセット割：モバイル料金に対する割引として提供していることを踏まえ、モバイル・FTTHサービスの双方で按分して算定。算定期間：実際の利用者継続利用年数を鑑みた期間で算定。)(第31回会合：NTTドコモ)
- 3726
- 3727
- 3728
- 3729
- 3730
- 3731
- 3732 ・ 以上のような市場の実態を踏まえれば、ドコモ光が不当競争を引き起こしているとは考えていない。(第31回会合：NTTドコモ)
- 3733
- 3734 ・ 現行ルール¹⁰⁵では、FTTHアクセスサービスにおける原価と収入の関係が対象となっており、モバイル料金から割り引く固定とモバイルのセット割については考慮の対象外である。セット割を考慮せずに収入を計算すると、原価は収入の範囲内に収まっており、当社は現行ルールを遵守してサービスを提供している。(第31回会合：ソフトバンク)
- 3735
- 3736
- 3737
- 3738

3739

3740 ③ 対応の方向性

3741 今回、事務局で定めた検証条件に基づき検証を行ったところ、NTTドコモ・ソフトバンクの2社について、原価等が収入を上回った。

3742

3743 この検証結果については、

3744 ・ 各社の代表的なプランについて、いくつかの検証条件を設定して行ったものであり、より実態に即した検証条件を検討する余地があると考えられること

3745

3746

3747 ・ そのうち特にセット割の扱いについては、更なる検討・議論が必要であると考えられること

3748

3749 を踏まえると、現時点において、直ちに不当競争を引き起こす状況にあるとまでは認められない。

3750

3751 他方で、

3752 (i) 光サービス卸の開始が表明された2014年以降、自己設置事業者やISPから、光サービス卸を受けたMNO(NTTドコモ・ソフトバンク)が提供するような水準でのセット割・キャッシュバックは提供できず、固定通信市場における競争環境をゆがめるおそれがある旨の指摘がされ続けていること、

3753

3754

3755

3756

¹⁰⁵ 「FTTHアクセスサービスにおける不当競争の具体例について」

3757 (ii) 情報通信審議会や市場検証会議における議論を通じて、総務省にお
3758 いてもその点は課題として認識されており、例えば「サービス卸ガイド
3759 ライン¹⁰⁶」では、光サービス卸の提供を受けてサービスを提供する際
3760 に、競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく
3761 下回るような料金を設定することが事業法（第29条第1項第5号及び
3762 第11号）上問題となり得る行為として規定されているのみならず、特
3763 にMNOが提供するセット割引に関して、料金設定について懸念が生じ
3764 たときには（MNOが）合理的な説明を行うことが求められるとされてい
3765 ること

3766 を踏まえれば、引き続き、NTTドコモ・ソフトバンクに対しては継続的に検
3767 証を行うことが適当である。

3768 その際、検証条件についてはより精緻化することが望ましいが、特にセッ
3769 ト割の扱いについては、ヒアリングの際に両者から意見があったところで
3770 あり、更なる検討が必要である。具体的には、モバイル契約とのセット割に
3771 ついては、モバイル料金に対する割引であることから、固定契約における収
3772 入から（全額を）差し引くことは適当ではないとの考え方が両者から示され
3773 たが、上述の(i)(ii)に加え、利用者がFTTHアクセスサービスを選択す
3774 るに際し、NTTドコモ・ソフトバンクが提供するサービスについては、モバ
3775 イル契約とのセット割の存在が強い誘因となっていると考えられること¹⁰⁷
3776 を踏まえれば、固定通信分野における不当競争の検証に当たって、モバイル
3777 契約とのセット割を少なくとも「一切考慮しない」ことは適当ではない。

3778 また、セット割については、その提供に必要な費用も顧客獲得費用の一種
3779 と捉え、契約締結等補助として算入することも考えられる。

3780 いずれにせよ、実態に即した検証条件とするためには、特にセット割・キ
3781 ャッシュバックについて、NTTドコモ・ソフトバンクにおける会計処理の実
3782 情について把握した上で、検証・議論を深めることが必要と考えられること
3783 から、総務省において、両者から報告を求めるための所要の対応をとること
3784 が適当である。

¹⁰⁶ 「NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関
するガイドライン」（2015年2月策定）

¹⁰⁷ 利用者アンケートの結果によれば、ドコモ光・ソフトバンク光を契約する利用者がその
サービスを選択した理由として、モバイル契約とのセット割引の存在が、いずれにおい
ても大多数（約40%）を占めている。また、MNO系光コラボ利用者のうち、約6割の者がFTTH
アクセスサービスと「セットで携帯電話サービスの提供を受けている」と回答している。

3785 その上で、必要に応じ検証条件等を精緻化の上、総務省において継続して
3786 検証を行い、その結果を本WGに報告することが適当である。

3787 なお、今回の検証対象だった3社のうちKDDIについては、同社のシェア
3788 推移を含む今後の市場環境の変化や、同社が提供するセット割・キャッシュ
3789 バック等の実態等に鑑み、必要と認められる場合には、再度検証対象とする
3790 ことが適当である。

3791

3792 第4章 おわりに

3793 1. これまでの成果

3794 通信料金と端末代金の完全分離や行き過ぎた囲い込みの禁止等を柱とする改
3795 正法の施行から3年を迎えようとする今般、2020年、2021年に引き続き、改正
3796 法により講じた措置の効果やモバイル市場への影響について3度目となる検証
3797 を行うとともに、モバイル市場等における課題について検討を行い、「競争ルー
3798 ルの検証に関する報告書2022(案)」として取りまとめた。

3799 改正法の施行(2019年10月1日)後の3年弱を振り返ると、

- 3800 ① 1年目、すなわち報告書2020の公表(2020年10月27日)までの間において
3801 は、事業法の運用体制の整備や事業者における規律内容に関する理解の定
3802 着、MVNOがMNOに支払うデータ接続料に関する予見可能性の向上(将来原価
3803 方式の導入)や音声卸料金に係る総務大臣裁定、第4のMNOとなる新規事業
3804 者(楽天モバイル)の参入等が進んだ。
- 3805 ② 2年目、報告書2020公表後から報告書2021の公表(2021年9月16日)まで
3806 の間においては、携帯電話料金の低廉化を重要政策の一つと位置付ける菅
3807 内閣の下、総務省によるアクション・プランの策定及びこれに基づく各種取
3808 組の推進に加えて、公正取引委員会や消費者庁も含め関係省庁一体となっ
3809 てモバイル市場の公正な競争環境の整備に向けた取組が進められた。具体
3810 的には、利用者の乗換えを円滑にするための取組(MNPの原則無料化、SIMロ
3811 ックの原則禁止、eSIMサービスの導入等)が進むとともに、MVNOがMNOに支
3812 払う料金の低廉化(データ接続料の5割減を1年前倒して実現、卸検証ガイ
3813 ドライン¹⁰⁸に基づく音声卸料金の引下げ)、利用者の正確な理解を助けるた
3814 めの各種取組(全ての割引が適用された場合の最安値だけを強調した広告
3815 表示の是正や総務省による「携帯電話ポータルサイト」の開始等)といった
3816 総合的な取組が一気に進んだ。こうした取組を背景として、2021年春頃から、
3817 多くの携帯電話事業者が従来よりも大幅に低廉な料金プランの提供を開始
3818 し、利用者の乗換えも大きく進んだ。
- 3819 ③ 3年目、報告書2021の公表以降においても、MNO3社がなお多く抱えてい
3820 た既往契約を含む全ての契約の違約金の撤廃、キャリアメールの持ち運び
3821 の実現など、利用者の乗換えを円滑にするための各種取組が引き続き進め
3822 られるとともに、MVNOとMNOの間の卸協議がより実質的・活発に行われる
3823 ようにするために事業法を改正するといった取組が進められた。料金面で

¹⁰⁸ 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」(2020年9月策定)

3824 は、2年目に進められたMVNOが支払う料金の低廉化等を背景に、MNO3社に
3825 おいて長年引下げが行われてこなかった音声従量制料金について、MVNOが
3826 従来の半額以下となる水準でのサービス提供を開始するなど、引き続き、利
3827 用者の細かいニーズに応える多様な料金プランが提供されている。また、利
3828 用者による事業者の乗換えやプラン変更の動きも着実に進んでおり、新料
3829 金プランの契約数は、本年5月末時点で4,000万を突破するに至った。

3830 上記約3年間の振り返りの中で述べた、個々の取組一つ一つについては、専門
3831 的な事項が多く、また、その取組事項も多数に上ることから、この分野について
3832 の専門的な知識がない一般利用者の方にとっては、全ての事項について細かい
3833 点まで正確に理解することは難しい面がある。

3834 しかしながら、全体として見れば、上述の「アクション・プラン」において「3
3835 つの柱」として掲げられていた点、すなわち、

- 3836 ① 利用者の正確な理解を助けること（逆に言えば、利用者の理解を妨げるよ
3837 うな商慣行や表示・説明を是正させること）
- 3838 ② 多様な事業者による多様で魅力的なサービスを生み出すこと（MVNOによ
3839 る柔軟なサービス提供や事業展開が可能となるよう、MNOのネットワークを
3840 適正な形で開放・提供させること）
- 3841 ③ 利用者による乗換えを手軽にすること（逆に言えば、利用者の乗換えを阻
3842 むような仕組みや商慣行を是正させること）

3843 に資する多くの取組を一つ一つ積み重ねてきたということに尽きる。こうした
3844 地道な努力の結果、事業者にとっては、「利用者に、分かりにくい形で高い料金
3845 を支払わせたまま、困り込んでおく」という事業戦略を取ることが困難になり、
3846 結果として、利用者を獲得・維持するためには、従来よりも魅力的な料金プラン
3847 を提供せざるを得ないこととなり、市場全体として特に通信料金面での競争が
3848 活発化してきたものと考えられる。

3849 こうした競争の結果、利用者から見れば、改正法施行以前よりも低廉な料金プ
3850 ランが市場全体として広く提供されるとともに、利用者が自らのニーズに合致
3851 した事業者や料金プランを選択しやすい環境が整いつつあると評価できる。そ
3852 して、実際に自らの利用するサービスを見直し、事業者の乗換えやプランの変更
3853 を行った利用者は、月々の携帯料金の支払いが大きく減るという形で改革の成
3854 果を享受していると考えられる。他方で、現時点では、なお多くの利用者が旧来
3855 の高額なプランに残っている。こうしたプランの利用者においては、是非、利用
3856 中のプランがニーズに合っているかを確認し、合っていなければ事業者の乗換
3857 えやプランの変更を行うことで、これまでの改革による成果を享受していただ
3858 きたいと考える。

3859

3860 2. 今回の検証結果

3861 (1) 通信料金と端末代金の完全分離についての検証

3862 本章の冒頭で述べたとおり、改正法は「通信料金と端末代金の完全分離」と「行
3863 き過ぎた囲い込みの禁止」等をその柱としている。「これまでの成果」にて述べ
3864 たとおり、「行き過ぎた囲い込みの禁止」については、MNO3社による違約金の撤
3865 廃など既往契約の解消に向けた道筋も見えてきており、改正法が目指した目的
3866 は達成されつつあるといえる。他方で、改正法のもう一つの柱である「通信料金
3867 と端末代金の完全分離」については、現時点においても課題が存在しており、当
3868 初目標の達成に向けてはなお道半ばと言わざるを得ない。

3869 「通信料金と端末代金の完全分離」を実現するための規律の一つである「上限
3870 2万円規制」は、事業法改正前に行われていた通信料金収入を原資とする過度の
3871 端末値引き等の誘引に頼った競争慣行について2年を目途に根絶することと
3872 し、通信市場・端末市場の双方の市場における競争をより働かせることを目指し
3873 て導入されたものである。報告書2021においては、改正法施行前と比べて低・
3874 中価格帯の端末の販売割合が増加している点等を確認し、上限2万円規制の目
3875 指した効果が一定程度現れつつある旨を報告した。

3876 その後、違約金の撤廃等によりスイッチングコストが低下し、利用者による事
3877 業者の乗換え・料金プランの見直し等が活発化する中、事業者間での利用者の獲
3878 得競争が激しくなっている。利用者の獲得競争が進むこと自体は競争上当
3879 然に想定される動きではあるが、その手法として、MNO各社及びその販売代理店
3880 においては、形式的には通信契約とは直接関係ない形で端末価格を大幅に値引
3881 き、実態としては、その大幅に値引いた価格を訴求して通信契約の利用者獲得に
3882 力を入れている傾向がうかがえる。実際、MNO各社が販売した端末の価格帯別売
3883 上台数の構成比について、報告書2021と比較すると高価格帯の端末の割合が増
3884 えている傾向が確認できる。

3885 現在の我が国の携帯料金の水準は、諸外国と比較しても中位又は低位にある
3886 など決して高くないことを踏まえると、MNO各社及びその販売代理店が昨年
3887 実施している端末の大幅な値引きの影響が、通信料金の引上げといった形で表
3888 面化しているとは認められない。

3889 他方で、端末の大幅値引きを行っているMNO各社においては、一昨年から昨
3890 年にかけての動きと比較すると、また、MVNOと比較しても、通信料金の引下げ
3891 の動きが落ち着いている状況にある。通信料金の動向については、ある程度の期

3892 間をもって注視する必要はあるが、今後、端末代金の大幅な値引きが続き、ある
3893 いはエスカレートする場合、通信料金の引上げなどにつながることも懸念され
3894 る。

3895 改正法の施行以前には、高額な端末を0円で販売しつつ、更に数万円のキャッ
3896 シュバックも提供するといった極端な事例も見られるなど、現在よりも過激な、
3897 端末購入と合わせた極端な利益提供による顧客獲得競争が行われていた。改正
3898 法の施行に伴い、事業者と販売代理店の合計による上限2万円規制を導入した
3899 ことにより、こうした改正法の施行以前のような極端な状況に陥ることは一定
3900 程度抑制できてきたと考えられるものの、MNO各社及びその販売代理店は、今な
3901 お、過度の端末値引き等による誘引力に頼った競争慣行から脱却できていない
3902 と考えられる。

3903 こうした状況を受けて、上限2万円規制を更に強化して、かかる状況が改善さ
3904 れるまでは利益提供の上限を0円に引き下げるべき、といった意見もある。しか
3905 しながら、現時点では通信料金の引上げ等明らかな悪影響が現れているとまで
3906 は言い難い状況にあることから、直ちに規制を強化するという結論を導き出す
3907 のは困難である。

3908 他方で、現在のMNO各社及びその販売現場の実態に照らし、過度の端末値引
3909 き等の誘引力に頼った競争慣行から脱却できておらず、MNO自身が経済合理性は
3910 ないものの競争対抗上実施せざるを得ないと考えている状況を踏まえると、現
3911 行の上限2万円規制を撤廃すると、以前の極端な状況にまで戻ってしまい、通信
3912 料金の下げ止まりや引上げ等につながることや、利用者間の不公平が広がる懸
3913 念が払拭できない。

3914 このため、当面は現行の上限2万円規制を維持した上で、第2章で述べたとお
3915 り、その遵守の徹底を図っていくことが適当である。その上で、引き続き端末の
3916 大幅値引きの状況や通信料金の動向等を注視しつつ、上限2万円規制を含めた
3917 規律の在り方や更なる措置の必要性について検討することが適当である。

3918 その際には、極端な端末の値引きについては、通信料金への影響のみならず、
3919 次のような弊害をもたらすおそれがあるとの指摘や懸念があることに留意する
3920 必要がある。

- 3921 ・ 第3章 4.において指摘した、いわゆる「転売ヤー」の問題を生じさせ得
3922 ること。
- 3923 ・ 資金的に対抗できないMVNOが淘汰され、MNOによる寡占状態が強まり得
3924 ること。
- 3925 ・ あるMNOが割引を行うと、直ちに他のMNOで対抗策が講じられ、結局は、

3926 MNO 間の消耗戦となって、端末を買い換える利用者だけが過度な利益を享受
3927 することになり得ること。ひいては、MNO 各社によるインフラ整備やサービ
3928 ス開発に向けた投資余力が削がれ、中長期的な電気通信市場全体の発達の
3929 阻害要因となり得ること。

3930 ・ 大幅な割引の適用を受ける端末を頻繁に買い換える利用者とそうでない
3931 利用者との間で不公平を生じ得ること。

3932 ・ 特定のメーカーの端末に対して、他のメーカーの端末よりも大幅な値引きが行
3933 われると、端末メーカー間の競争がゆがめられ得ること。また、例えばミリ波
3934 対応端末など先進的な技術に対応した端末と比較して、対応していない端
3935 末に大幅な値引きが行われると、かかる先進的な技術の普及の妨げの要因
3936 となり得ること。

3937 ・ 新品の端末が中古端末よりも安く販売されると、中古端末市場に影響を与
3938 え得ること。

3939 MNO 各社においては、端末の値引きを検討・実施するに当たっては、上限 2 万
3940 円規制の遵守を徹底するのは当然として、それに加え、上記のような指摘や懸念
3941 を踏まえて適切に対応することが求められる。

3942

3943 (2) その他の課題についての検証

3944 本WGにおいては、改正法により講じた措置の効果やモバイル市場への影響
3945 について毎年定点観測的に検証を行うとともに、それ以外のモバイル市場等
3946 における個別の課題についても、毎年テーマを設定して検証・議論を行っている。

3947 例えば報告書 2021 においては、市場全体として長年にわたり値下がりしてこ
3948 なかった音声通話料金（従量制料金）について分析を行い、MNO 3 社が、自らが
3949 提供する音声通話料金（小売料金）について定額プラン等の導入を通じて実質
3950 に引下げを行ってきた一方で、MVNO に対して提供する音声卸料金については長
3951 年にわたって全く引下げを行わず、実質的に「逆ざや」の状態となっていたこと
3952 を明らかにした。その後、MNO 3 社が接続メニューの追加や音声卸料金の見直し
3953 を行ったことで、MVNO 各社からは、従量制料金を従来の半額以下にするとい
3954 った動きが出てくるなど、競争が機能し、利用者にとって従来は提供されていなか
3955 った多様な選択肢が提供され始めている。

3956 本年は、新たに携帯端末の対応周波数等、「一部ゼロ円」料金プランと価格圧
3957 搾の関係、いわゆる「転売ヤー」対策等を取り上げ、関連する事実関係の調査や
3958 データの収集、関係者からのヒアリングなどを重ね、議論を行った。

3959 この中でも、特に携帯端末の対応周波数等については、これまで十分な議論・
3960 検討がなされてこなかったが、通信・端末の分離や SIM ロックの原則禁止等と
3961 いった政策の影響を受けて問題が表面化し始めてきていることを踏まえ、初め
3962 てこの問題を正面から取り上げて、端末メーカーへのヒアリングも含めて議論を
3963 行った。

3964 その結果、我が国においては、MNO 主導による端末販売が広く行われている中、
3965 国内の複数の MNO に対して共通的に利用できない端末であるにもかかわらず、
3966 共通的に利用できる端末よりも高額で販売されているといった、利用者の立場
3967 から見ると理解・納得し難い状況が存在することも明らかになった。現時点では
3968 国民的な議論が熟していないことに鑑み、ルール化・標準化等を推し進めること
3969 は見合わせたが、MNO 及び端末メーカーにおいて、利用者の視点に立った自主的な
3970 改善の取組が進められることを期待したい。また、本WGとしては引き続きこの
3971 問題について注視していくこととしたい。

3972 報告書 2021 において指摘したとおり、電気通信サービスは、国民生活や産業
3973 活動において必需のサービスであり、これを提供する電気通信事業は高い公共
3974 性を有している。

3975 その中でも携帯電話サービスは、国民共有の財産であり有限希少な電波（周波
3976 数）を利用して提供されるものであり、

- 3977 ・ 国民一般には理解が必ずしも容易ではない無線技術が密接に関わるとと
3978 もに、その技術革新が急速であること
- 3979 ・ 電波の割当てを受けて事業展開を行う事業者（MNO）の数が限られること
- 3980 ・ 我が国においては、携帯電話事業者が通信サービスと端末を一体として提
3981 供してきた慣習があること

3982 など、一般的な財・サービスが提供される市場とは異なり、更には固定通信市場
3983 と異なる特殊な事情が存在している。このため、モバイル市場全体として公正
3984 な競争環境が整っているか、未解決の課題はないかについて常に利用者の視点
3985 に立って検証を行うとともに、必要があれば一定の規律を課すことを検討して
3986 いく必要がある。

3987 また、上述のとおり、電波の割当てを受けて事業展開を行う MNO の数は限定
3988 されることから、多様な事業者の競争を通じた料金の低廉化やサービスの多様
3989 化・高度化を図っていくためには、MVNO が市場における競争の軸として機能す
3990 ることが極めて重要であり、そのためには MVNO が MNO と対等な条件で競争する
3991 ことができる環境を整備することが不可欠である。特に、第 2 章で指摘したとお
3992 り MNO と MVNO の料金水準が近接してきている中、第 3 章 3. で指摘した価格圧

3993 搾の検証作業が今後は重要になってくると考える。

3994

3995 3. 今後に向けて

3996 関係者には、本報告書に盛り込まれた事項について、必要な取組を早急を実施
3997 することを期待する。

3998 本WGにおいては、上述した視点に基づき、引き続きモバイル市場等の状況を
3999 確認・検証し、必要に応じて更なる対応について提言していくこととする。

4000 各種資料

4001 1. 「競争ルールの検証に関するWG」概要

4002 ・ 開催要綱

4003 ・ 開催状況

4004 2. 各種資料

4005

電気通信市場検証会議

「競争ルールの検証に関するWG」開催要綱

1 目的

本会合は、「電気通信市場検証会議」の下に開催されるワーキンググループとして、電気通信事業法の一部を改正する法律（令和元年法律第5号。以下「改正法」という。）が令和元年10月に施行され、移動系通信市場の競争を促進するため、通信料金と端末代金の完全分離、期間拘束等の行き過ぎた困り込みの是正のための制度等が整備されたことを踏まえ、講じた措置の効果、移動系通信市場への影響、固定系通信も含めた競争環境等について、評価・検証を行うことを目的とする。

2 名称

本会合は、「競争ルールの検証に関するWG」と称する。

3 主な検討事項

- (1) 改正法により講じた措置の効果や移動系通信市場への影響について
- (2) 利用者料金その他の提供条件、事業者間の競争環境等について
- (3) その他

4 構成及び運営

- (1) 本会合の構成員及びオブザーバーは、別紙のとおりとする。
- (2) 本会合には、主査及び主査代理を置く。
- (3) 主査は、本会合を招集し、主宰する。主査代理は、主査を補佐し、主査不在のときには主査に代わって本会合を招集し、主宰する。
- (4) 主査は、必要に応じて、構成員及びオブザーバー以外の関係者の出席を求め、その意見を聴くことができる。
- (5) その他、本会合の運営に必要な事項は、主査が定めるところによる。

5 議事・資料等の扱い

- (1) 本会合は、原則として公開とする。ただし、主査が必要と認める場合については、非公開とする。
- (2) 本会合で使用した資料及び議事概要は、原則として、総務省のウェブサイトに掲載し、公開する。ただし、公開することにより、当事者若しくは第三者の利益を害するおそれがある場合又は主査が必要と認める場合については、非公開とする。

6 庶務

本会合の庶務は、総務省総合通信基盤局電気通信事業部料金サービス課において行う。

電気通信市場検証会議
「競争ルールの検証に関するWG」
構成員等

(五十音順、敬称略)

【構成員】

相田 仁	東京大学大学院 工学系研究科 教授
大谷 和子	株式会社日本総合研究所 執行役員 法務部長
大橋 弘	東京大学 公共政策大学院 教授
北 俊一	株式会社野村総合研究所 パートナー
佐藤 治正	甲南大学 名誉教授
関口 博正	神奈川大学 経営学部 教授
長田 三紀	情報通信消費者ネットワーク
新美 育文	明治大学 名誉教授
西村 暢史	中央大学 法学部 教授
西村 真由美	全国消費生活相談員協会 IT研究会 代表

【オブザーバー】

公正取引委員会

消費者庁

「競争ルールの検証に関するWG」開催状況

日程	開催内容
第1回会合 2020年4月21日	・競争ルールの検証に関するWGについて
第2回会合 2020年5月26日	・モバイル市場の競争環境の検証について ・固定市場の競争環境の検証について)
第3回会合 2020年6月11日	・改正電気通信事業法の適切な執行について ・新型コロナウイルス感染症の影響拡大に対応するための取組 ・モバイル市場の競争環境の検証について ・携帯電話の料金等に関する利用者の意識調査について ・MM総研からの発表
第4回会合※ 2020年6月25日	・事業者等ヒアリング (NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル、UQコミュニケーションズ、MVNO委員会、IIJ、オプテージ、NTT東日本・西日本、ソニーネットワークコミュニケーションズ) ・モバイル市場の最近の動向
第5回会合※ 2020年6月30日	・事業者等ヒアリング (全携協、電気通信サービス向上推進協議会/(一社)電気通信事業者協会、CIAJ、Apple、クアルコム、RMJ)
第6回会合 2020年7月21日	・電気通信サービスに係る内外価格差調査の結果について ・モバイルにおける音声卸料金の見直しについて ・固定通信分野におけるキャッシュバックやセット割引に関する検証状況について ・検討の方向性(案)について(MNPに関する事項、その他のモバイルに関する事項)
第7回会合 2020年7月31日	・ICT総研からの発表 ・モバイル市場の競争環境に関する検証について ・検討の方向性(案)について(固定通信に関する事項)
第8回会合 2020年8月27日	・モバイル市場に係る課題(MNPに関する事項)について ・報告書骨子(案)について
第9回会合 2020年9月7日	・競争ルールの検証に関する報告書2020(案)について
第10回会合 2020年10月23日	・MNPに関する過度な引き止めに関する運用について ・競争ルールの検証に関する報告書2020(案)の意見募集の結果について

第11回会合 2020年11月12日	<ul style="list-style-type: none"> ・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・プランについて ・タスクフォースの設置について ・MNP ガイドラインの改正について ・モバイル市場の最近の動向について ・「頭金」に関する注意喚起について
第12回会合 2020年12月21日	<ul style="list-style-type: none"> ・「スイッチング円滑化タスクフォース」における検討の進捗について ・モバイル市場の最近の動向について
第13回会合 2021年2月1日	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイル市場の最近の動向について ・「接続料の算定等に関する研究会」における携帯電話料金と接続料等の関係についての検討 ・MNO の新料金プラン等（仮称）に関するデータ分析について ・「スイッチング円滑化タスクフォース」における検討の進捗について
第14回会合 2021年3月8日	<ul style="list-style-type: none"> ・固定通信分野における工事費の分割支払い・無料解約期間の見直しについて ・データ接続料の低廉化について ・スイッチング円滑化タスクフォースにおける検討の進捗について ・今回の検証方針（案）について ・オンライン解約手続について
第15回会合 2021年3月29日	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイル市場の最近の動向について ・携帯電話の音声通話料金（特に従量制料金）について ・電気通信事業法第27条の3適合契約への移行促進について ・電気通信事業法第27条の3の規律に係る覆面調査の結果について ・DX時代における代理店の在り方（代理店に期待される役割）について ・事業者等ヒアリングの進め方について
第16回会合 2021年4月16日	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者ヒアリング（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル） ・スイッチング円滑化タスクフォース報告書（案）について
第17回会合※ 2021年4月26日	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者等ヒアリング（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル、MVNO委員会、関東弁護士会連合会、全携協） ・電気通信事業法第27条の3の規律に係る覆面調査の結果について ・モバイル市場における販売代理店に関する調査結果等について
第18回会合	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者等ヒアリング（MVNO委員会、IIJ、オプテージ、

2021年5月17日	<p>CIAJ、Apple、クアルコム、RMJ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 端末売上台数及び端末売上高の推移
<p>第19回会合 2021年5月31日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 電気通信サービスに係る内外価格差調査について（令和2年度調査結果） ・ 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結果（MM 総研からの発表） ・ 携帯電話の料金等に関する利用者の意識調査の結果について ・ 検討の方向性（案）について（音声通話料金（特に従量制料金）に関する事項、代理店の在り方に関する事項）
<p>第20回会合 2021年6月9日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 検討の方向性（案）について（事業法第27条の3適合契約への移行に関する事項、事業法第27条の3の執行に関する事項、端末市場の動向に関する事項） ・ 固定通信分野における事業者間連携による工事の削減に係る状況報告
<p>第21回会合 2021年6月23日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 検討の方向性（案）について（スイッチングコストに関する事項、通信市場の動向に関する事項） ・ 携帯電話市場における競争政策上の課題について（令和3年度調査） ・ 競争ルールの検証に関する報告書2021の骨子について
<p>第22回会合 2021年7月9日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 携帯電話料金の低廉化に向けた二大臣会合について ・ 競争ルールの検証に関する報告書 2021（案）について
<p>第23回会合 2021年9月15日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競争ルールの検証に関する報告書 2021（案）の意見募集の結果について
<p>第24回会合 2021年11月9日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最近の通信市場の動向について ・ 既往契約の解消方針について ・ 電気通信事業法第27条の3の規律の趣旨の徹底に向けた取組について ・ MNO3社からの点検結果及び改善内容の報告について
<p>第25回会合 2022年1月18日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最近のモバイル市場の動向について ・ 既往契約の早期解消に向けた制度整備の状況について ・ 卸協議の適正性の確保に係る制度整備に向けた検討について ・ MNO3社による「キャリアメール持ち運び」サービスの開始について
<p>第26回会合 2022年3月14日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 電気通信事業法改正法案について ・ 今回の検証方針（案）について ・ 総務省情報提供窓口に寄せられている電気通信事業法第27条の3関係の通報の状況について

	<ul style="list-style-type: none"> ・携帯電話端末が対応する周波数の現状について
<p>第27回会合 2022年4月1日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・電気通信事業法第27条の3の規律の概要と遵守状況に係る覆面調査の結果（速報）について ・主要諸外国における携帯電話端末の周波数対応の現状について ・MNPワンストップ化の検討状況について ・引込線転用による工事削減の進め方について ・事業者等ヒアリングの進め方について
<p>第28回会合 2022年4月11日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・事業者ヒアリング（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル）
<p>第29回会合※ 2022年4月25日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・対応周波数の違いによる端末価格の比較 ・事業者等ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・事業者等ヒアリング（MVNO委員会、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル、全携協） ・覆面調査・販売代理店調査結果等の報告
<p>第30回会合 2022年5月11日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新料金プランへの移行状況について ・固定通信分野におけるキャッシュバックやセット割引に関する検証状況について ・事業者等ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・事業者等ヒアリング（MVNO委員会、IIJ、オプテージ、CIAJ、Apple、クアルコム、RMJ）
<p>第31回会合 2022年5月24日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・電気通信サービスに係る内外価格差調査について（令和3年度調査結果） ・携帯端末の対応周波数等について ・引込線転用による工事削減の進め方について（事業者等ヒアリング） ・固定通信市場における不当競争の検証について（同上）
<p>第32回会合 2022年6月7日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・検討の方向性（案）について（既往契約に関する事項、通信市場の動向に関する事項、「一部ゼロ円」料金プランと価格圧搾の関係に関する事項、いわゆる「転売ヤー」対策に関する事項）
<p>第33回会合 2022年6月22日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・検討の方向性（案）について（事業法第27条の3（通信・端末分離）に関する事項、端末市場の動向に関する事項、引込線転用による工事削減の進め方に関する事項、固定

	<p>通信市場におけるキャッシュバック・セット割引による不当競争の検証に関する事項)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・競争ルールの検証に関する報告書2022（仮称）骨子（案）について
<p>第34回会合 2022年7月19日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・競争ルールの検証に関する報告書 2022（案）について
<p>第35回会合 2022年9月21日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・競争ルールの検証に関する報告書 2022（案）の意見募集の結果について

※ 第4回会合及び第5回会合は、ICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWGとの合同開催。第17回会合及び第29回会合は、消費者保護ルールの在り方に関する検討会との合同開催。

各種資料

I モバイル市場の競争環境に関する検証

I - 1 事業法第27条の3の執行の状況

(1) 上限2万円規制に関する事項

制度の概要

3

改正電気通信事業法の趣旨

- 2019年10月1日に改正電気通信事業法(令和元年法律第5号。以下「改正法」とする。)が施行された。
- 改正後の電気通信事業法(昭和59年法律第86号。以下「事業法」とする。)第27条の3は、「通信料金と端末代金の完全分離」と「行き過ぎた囲い込みの是正」を内容としている。

① 通信料金と端末代金の完全分離

- 端末の購入を条件とする通信料金の割引を禁止
- 通信契約と端末購入を条件とする端末値引き等の利益提供について、
 - 通信契約の継続を条件とするものは、一律禁止
 - 通信契約の継続を条件としないものは、上限を2万円に設定(以下「上限2万円規制」とする。) 等

② 行き過ぎた囲い込みの是正

- 期間拘束有り契約の期間上限を2年に設定
- 期間拘束有り契約の違約金の上限を1,000円に設定
- 期間拘束有り契約と期間拘束無し契約の値差上限を170円に設定 等

- モバイル市場の競争の促進及び電気通信市場の環境の変化に対応した利用者利益の保護を図るために、電気通信事業法の一部を改正(2019年5月17日公布、同年10月1日施行。)

モバイル市場の競争の促進

- 事業者間の競争が不十分
 - ☞ 大手3社による寡占(シェア9割)
 - ☞ 端末代金と通信料金が一体化し、利用者に分かりにくく不公平。

- 競争を促進するための基本的なルールを整備

○ 通信料金と端末代金の完全分離、期間拘束などの行き過ぎた囲い込みの是正のための制度を整備。

代理店への届出制度の導入

- 代理店への指導は一義的には事業者任せられ、行政の現状把握が不十分

- 代理店の業務の適正性の確保に資する制度を整備

○ 代理店に届出制度を導入することで、代理店の不適切な業務の是正の実効性を担保。

事業者・代理店の勧誘の適正化

- モバイル・FTTH等の苦情・相談は高い割合で推移

☞ 分野別の相談件数(2017年度)で見ると、「インターネット接続回線(FTTH含)」は3.3万件(3位)、「移動通信サービス」は2.4万件(8位)
(出典:全国消費生活情報ネットワークシステム(PIO-NET))

- 利用者の利益の保護のためのルールを強化

○ 自己の名称等を告げずに勧誘する行為等を抑止することで、利用者利益の保護を強化。

事業法第27条の3等のルールの概要

- モバイル市場の公正な競争を促進するため、電気通信事業法第27条の3等において、携帯電話事業者・代理店に対する規律を規定。
- 対象役務[※]は、携帯電話サービス及び全国BWAサービス(スマートフォン、フィーチャーフォン、タブレット、モバイルルータ)
- 対象事業者[※]は、MNO、MNOの特定関係法人、MVNOのうち利用者数の割合が0.7%を超える者(現行の告示で指定する対象事業者は合計34社)及び販売代理店

※ 対象役務・対象事業者は、電気通信事業法第27条の3第1項に基づき指定。

競争を行う際の最低限の基本的なルールとして、携帯電話事業者・代理店に対し以下の規律を規定。違反した場合は業務改善命令の対象。

通信料金と端末代金の分離

- 端末の購入等を条件とする通信料金の割引を禁止
- 通信契約とセット購入時の端末代金の値引き等の利益の提供について、
 - 通信契約の継続を条件とするものは、一律禁止
 - 通信契約の継続を条件としないものは、上限2万円に制限(先行同型機種の見取価格を下回ることも不可)
- 端末代金の値引き等の利益の提供の例外
 - ① 廉価端末
→ 0円以下とならない範囲で利益提供可
 - ② 通信方式変更/周波数移行に対応するための端末
→ 0円未満とならない範囲で利益提供可
 - ③ 不良在庫端末
→ 製造が中止されていない端末については、最終調達から24か月で半額までの利益提供可、
→ 製造が中止された端末については、最終調達から12か月で半額まで、24か月で8割までの利益提供可

※ 新規契約を条件とする通信料金の割引、利益の提供についても同様のルール

行き過ぎた囲い込みの禁止

- 期間拘束契約の期間の上限 2年
- 期間拘束契約の違約金の上限 1,000円
- 期間拘束のない契約の提供の義務付け
- 期間拘束の有無による料金差の上限 170円/月
- 更新を伴う契約が満たすべき条件
 - ① 契約締結時に、契約期間満了時に期間拘束を伴う契約で更新するかどうかを利用者が選択可能
 - ② ①の選択によらず料金その他の提供条件が同一
 - ③ 契約期間満了時に、期間拘束を伴う契約で更新するかどうかを利用者が改めて選択可能
 - ④ 違約金なく契約を解除可能な更新期間が少なくとも3か月間設けられている(自動更新なしの場合は1か月)
- 継続利用割引時の利益の提供 1か月分の料金/年

○ 「競争ルールの検証に関する報告書2021」での提言

- 昨年、総務省において、MN03社の販売代理店を対象に、上限2万円規制の遵守状況に関する覆面調査を実施したところ、相当程度の販売代理店において、規律の趣旨に反する端末単体販売拒否や端末購入プログラムの提供拒否が確認された。
- これを踏まえ、「競争ルールの検証に関する報告書2021」(以下「報告書2021」とする。)では、総務省において、引き続き、通報窓口や覆面調査を通じて事業法第27条の3の規律に反する行為が行われていないかの確認を行うとともに、今後、必要な制度整備をしていくことが求められるとされた。

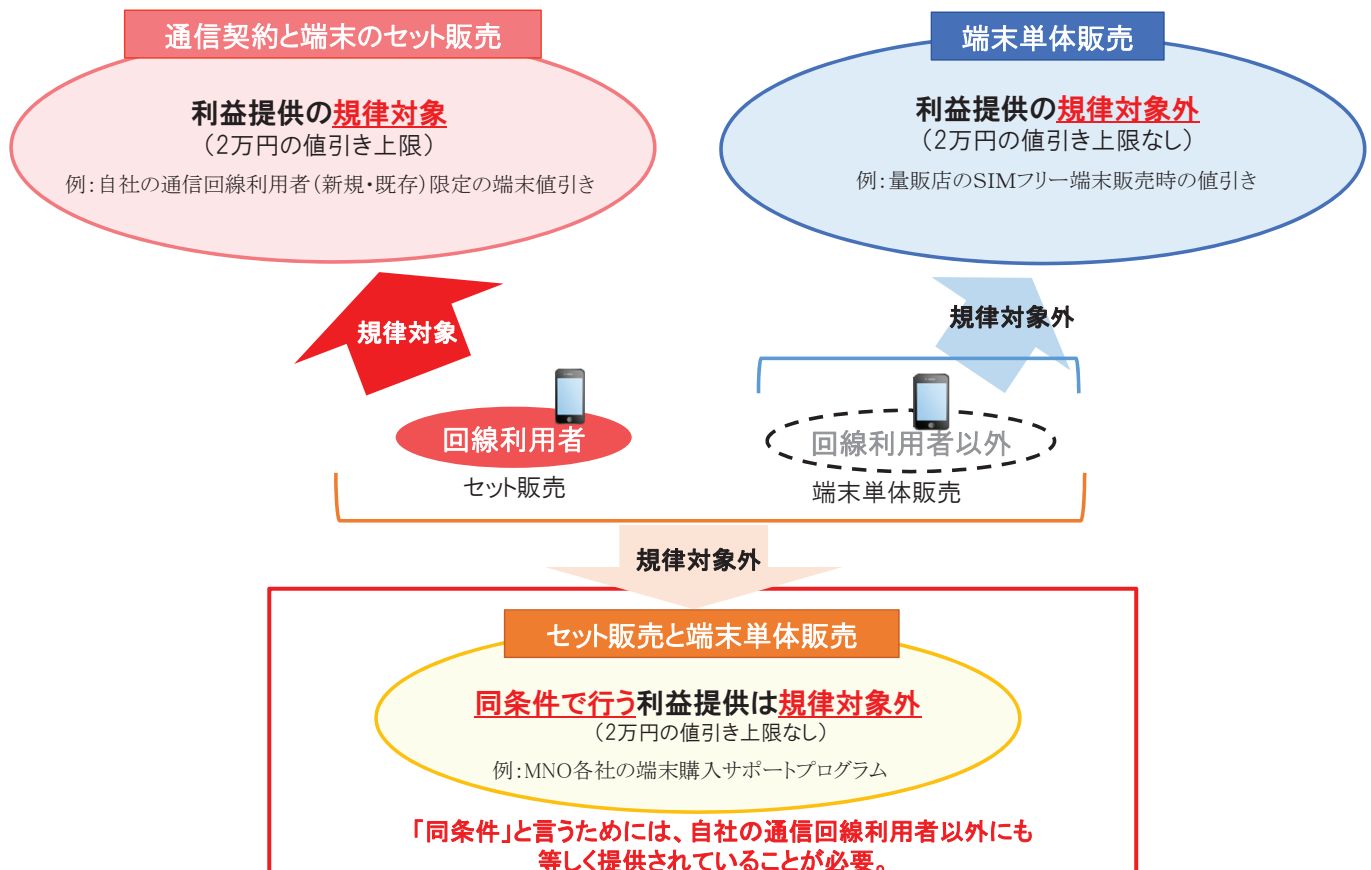
○ 総務省における取組

- 昨年9月、報告書2021での提言を踏まえ、MN03社に対し、事業法第27条の3の規律に反する行為が生じないように不断の取組を行うことや、端末購入プログラムに関する取組等を要請した。
- 同じく昨年9月、「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」の提言を踏まえ、販売代理店における不適切な行為や、それを助長していると思われる事業者の評価指標、指示、圧力、不作為等があった場合に、その情報提供を受けることを目的とし、「携帯電話販売代理店に関する情報提供窓口」を開設した。
- 本年も昨年同様、上限2万円規制の遵守状況に関する覆面調査を実施した(MN03社に加え、新たに楽天モバイルを調査対象として追加)。その結果、各社の代理店等において、違反または違反が疑われる事案が確認されたことを踏まえ、本年6月、MN04社及び全国携帯電話販売代理店協会に対し、販売代理店の業務の適正性確保に向けた措置の実施等を要請した。

○ MN03社における取組

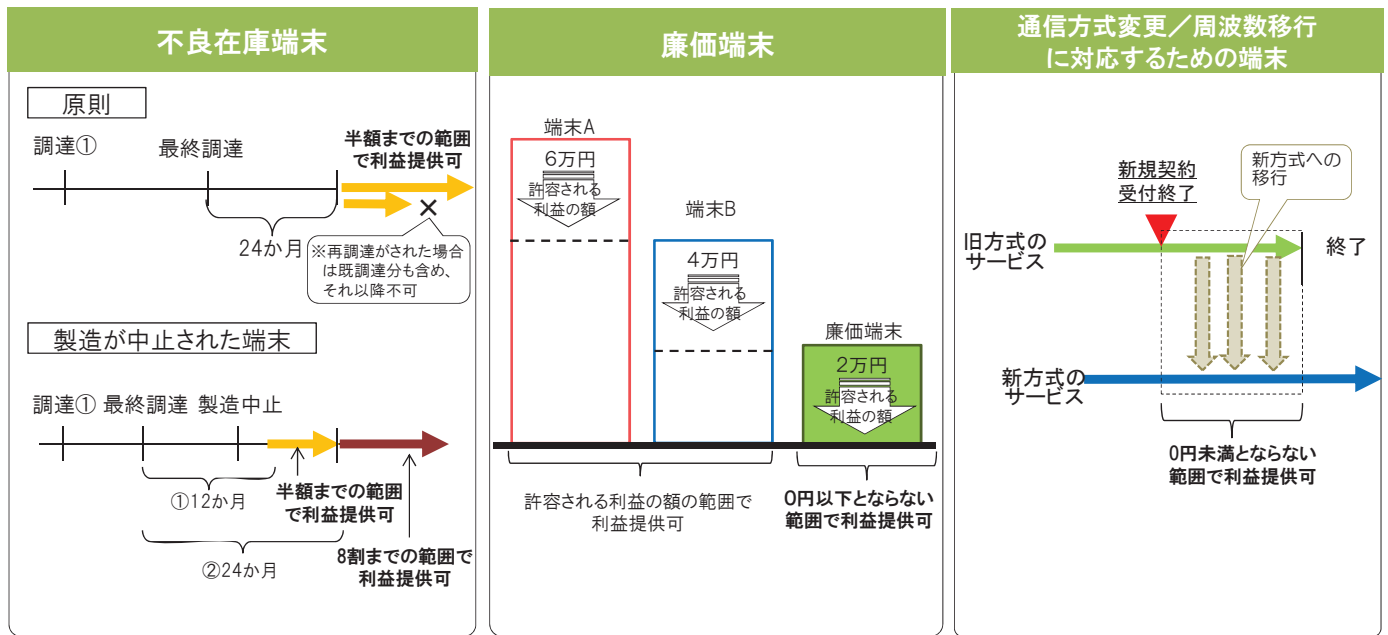
- MN03社は、昨年9月の要請を受け、端末購入プログラムに関する取組方針を表明した(①回線契約者と非回線契約者との間の形式的な提供条件の差異の撤廃、②正確な説明、周知の徹底に向けた最大限の努力)。

事業法第27条の3の規律における利益提供の考え方



端末代金の値引き等の規律の例外

□ 端末代金の値引き等の規律について、「不良在庫端末」「廉価端末」「通信方式変更／周波数移行に対応するための端末」は、通信役務の利用を求めるものの例外となる。



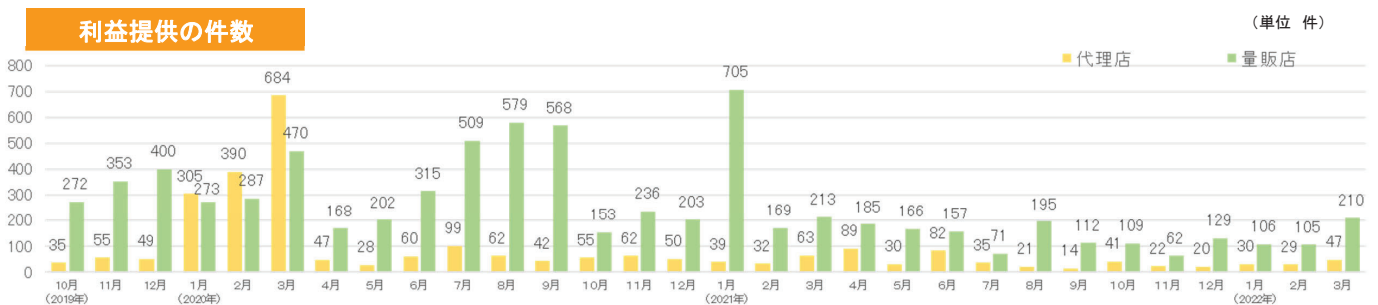
※ 廉価端末は、2万円(税抜)以下の端末。

※ 新規契約の受付終了した通信方式のサービス利用者が新たな通信方式に移行(例:3Gから4G等への移行)するために購入する端末(周波数移行における場合のものも同様。)

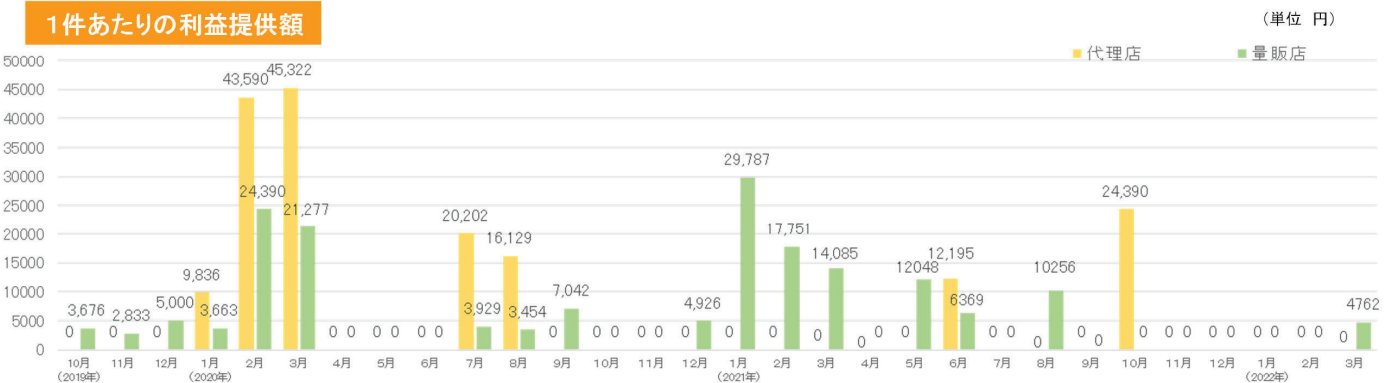
販売代理店及び量販店の不良在庫端末に対する利益提供の件数及び1件あたりの利益提供額

○ 販売代理店及び量販店の不良在庫端末1件あたりに対する利益提供の平均金額は、対象となっている機種種の対照価格と比較して明らかに高い水準の額であるとは言えない。
 → この数値を見る限りでは、明らかに不適切な端末代金の値引き等が行われている兆候は確認されない。

利益提供の件数



1件あたりの利益提供額



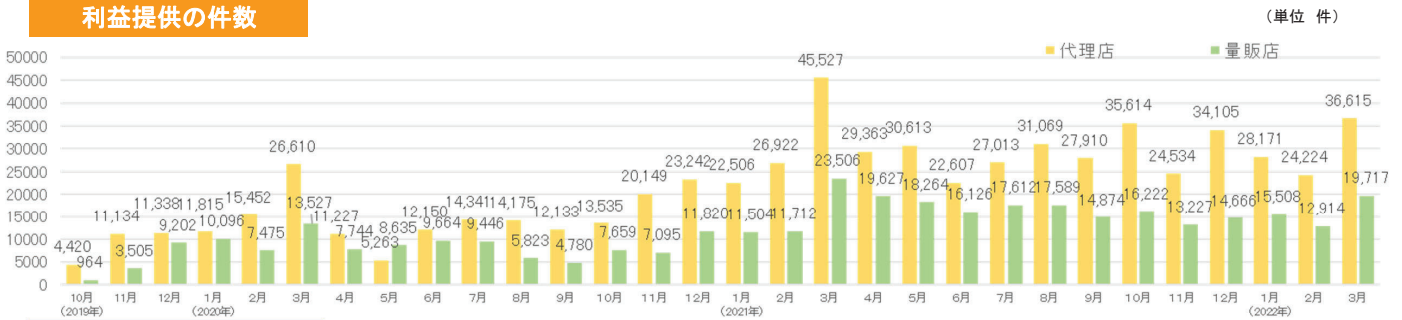
注1) 電気通信事業法施行規則第22条の2の16第1項第2号イに該当する不良在庫端末を販売した際に提供した利益の件数及び1件あたりの利益提供額(100万円以下を切り捨てて提出されている利益提供の総額を、件数で割って算出)を記載。
 出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告

代理店及び量販店の廉価端末に対する利益提供の件数及び1件あたりの利益提供額

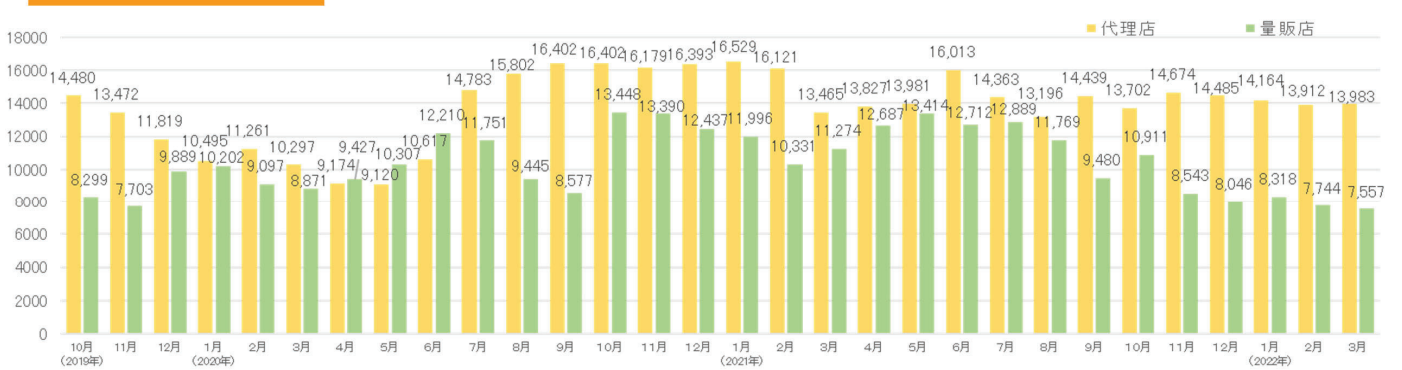
10

- 販売代理店及び量販店の廉価端末1件あたりに対する利益提供の平均金額は、2万円以下に留まっている。
- この数値を見る限りでは、明らかに不適切な端末代金の値引き等が行われている兆候は確認されない。

利益提供の件数



1件あたりの利益提供額



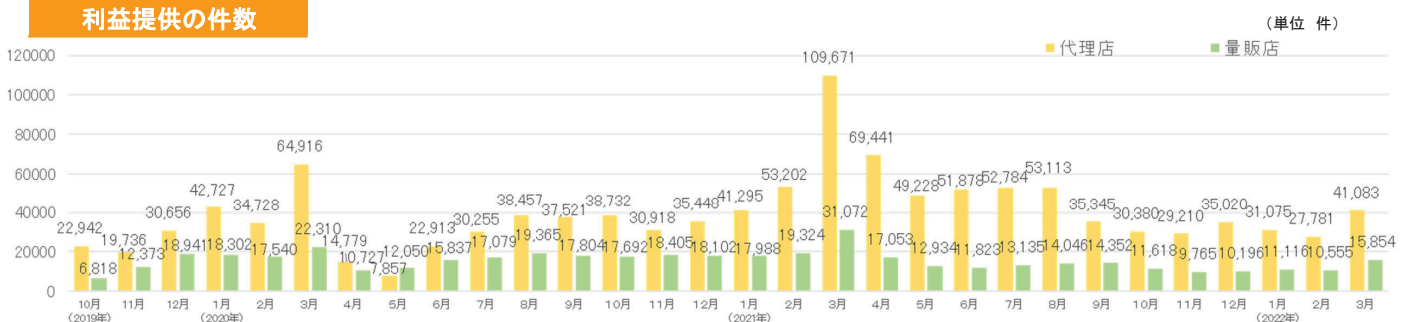
注1)2万円以下の端末(廉価端末)を販売した際に提供した利益の件数及び、1件あたりの利益提供額(100万円以下を切り捨てて提出されている利益提供の総額を、件数で割って算出)を記載。 出典:電気通信事業報告規則に基づく報告

代理店及び量販店の通信方式変更・周波数移行に対応するための端末に対する件数及び1件あたりの利益提供額

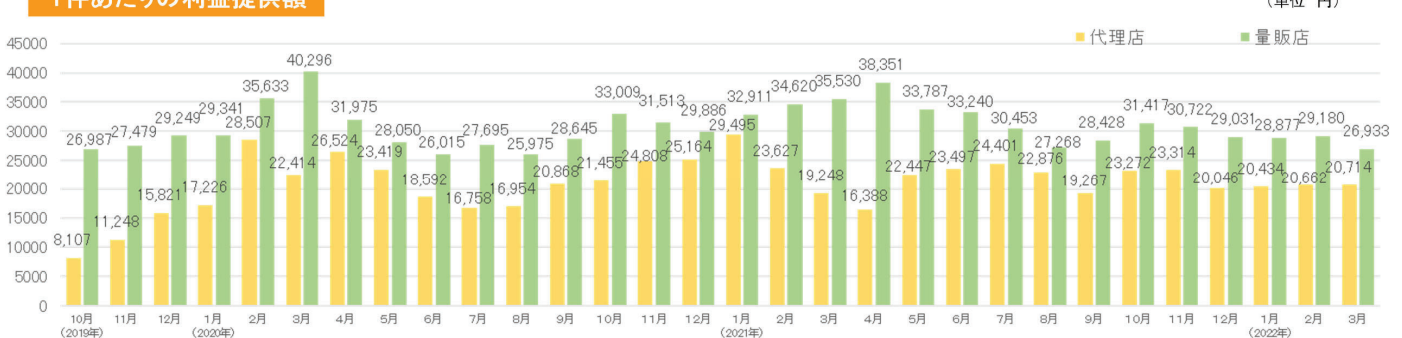
11

- 通信方式の変更に対応するための端末に対する利益提供の件数(販売代理店及び量販店計)は、毎月の3G契約の減少数(MNO3社計)より少ない。
- この数値を見る限りでは、明らかに不適切な端末代金の値引き等が行われている兆候は確認されない。

利益提供の件数



1件あたりの利益提供額



注1)3G端末の利用者に対して4G端末や5G端末を販売した場合等、通信方式の変更・周波数移行に対応するための端末を販売する際に行った利益の件数及び、1件あたりの利益提供額(100万円以下を切り捨てて提出されている利益提供の総額を、件数で割って算出)を記載。 出典:電気通信事業報告規則に基づく報告

1-1 事業法第27条の3の執行の状況

(2) 既往契約の解消状況

既往契約の早期解消に向けた電気通信事業法施行規則等の一部改正

13

既往契約の早期解消に向けた取組の方針を踏まえ、情報通信行政・郵政行政審議会に「電気通信事業法施行規則等の一部を改正する省令案」を諮問、答申を受領(下記太字が主な改正箇所)。今後、速やかに改正手続を実施。

電気通信事業法施行規則の一部を改正する省令(令和元年九月六日総務省令第三十八号)附則

(移動電気通信役務についての規定の適用に関する特例)

第三条 改正法による改正後の電気通信事業法(次項において「新法」という。)第二十七条の三第一項の規定に基づき指定された電気通信事業者が次に掲げる行為に際して約し、又は約させる料金その他の提供条件については、当分の間、新施行規則第二十二條の二の十七の規定は、適用しない。

一 施行日の前日(第四項の移動電気通信役務にあつては、令和元年十二月三十一日。以下この項において同じ。)において現に締結されている移動電気通信役務の提供に関する契約(以下この項において「旧契約」という。)の一部の変更(次に掲げるものに限る。)又は更新(施行日の前日における当該旧契約の提供条件(ロの規定による変更後のものを含む。)において更新することができることとされている範囲内で同一の条件で行うものに限る。)に関する契約の締結

イ 施行日の前日における当該旧契約の提供条件(ロの規定による変更後のものを含む。)において利用者からの申出により変更することができることとされている範囲内で利用者からの申出により行う変更

ロ 施行日の前日における当該旧契約の提供条件のうち **新施行規則第二十二條の二の十七各号のいずれかに該当するものを改めるために行う変更(当該変更後も当該旧契約の提供条件に同条各号のいずれかに該当するものがある場合において、当該旧契約の更新の機会を失わせるものその他当該旧契約の解除を行うことを不当に妨げることにより電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれがあるものを除く。)**

二 第三世代携帯電話サービス(電気通信事業法施行規則様式第四に規定する三・九一四世代移動通信システム又は第五世代移動通信システムを使用するもの以外の携帯電話サービスをいう。)の提供に関する契約(その提供条件が施行日の前日に提供されていた契約の提供条件と同一のもの(この号の規定による変更後のものを含む。))に限る。)の締結 **及び当該契約の提供条件のうち新施行規則第二十二條の二の十七各号のいずれかに該当するものを改めるために行う変更(当該変更後も当該契約の提供条件に同条各号のいずれかに該当するものがある場合において、当該契約の更新の機会を失わせるものその他当該契約の解除を行うことを不当に妨げることにより電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれがあるものを除く。)**に関する契約の締結

2 略

3 **第一項の規定(同項第一号に規定する旧契約の更新に係る部分に限る。)は、令和六年一月一日までに廃止するものとする。**

4 略

<②関係>

不適合拘束条件を個別に適合させる(改める)ために行う変更を新たに認めるもの。

<②関係>

不適合拘束条件を個別に適合させる変更であっても、他の不適合拘束条件を残したまま既往契約の更新の機会をなくす(契約期間(更新)を撤廃する)変更は認めないこととするもの。

<②関係>

上記のほか、行き過ぎた囲い込みの禁止の趣旨に反するような潜脱的な変更が行われることを防止するために規定するもの。

※具体的な事例に応じ、「電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン」で考え方を明確化。

<②関係>

3Gのみ契約についても、上記3点と同様の規定整備を行うもの。

<①関係>

「当分の間」の経過措置として認められている、既往契約の「更新」に係る特例(3Gのみ契約に係る部分を除く)を令和5年末をもって廃止する方針を規定するもの。(廃止のための省令改正は別途実施)

既往契約の早期解消に関する取組の状況

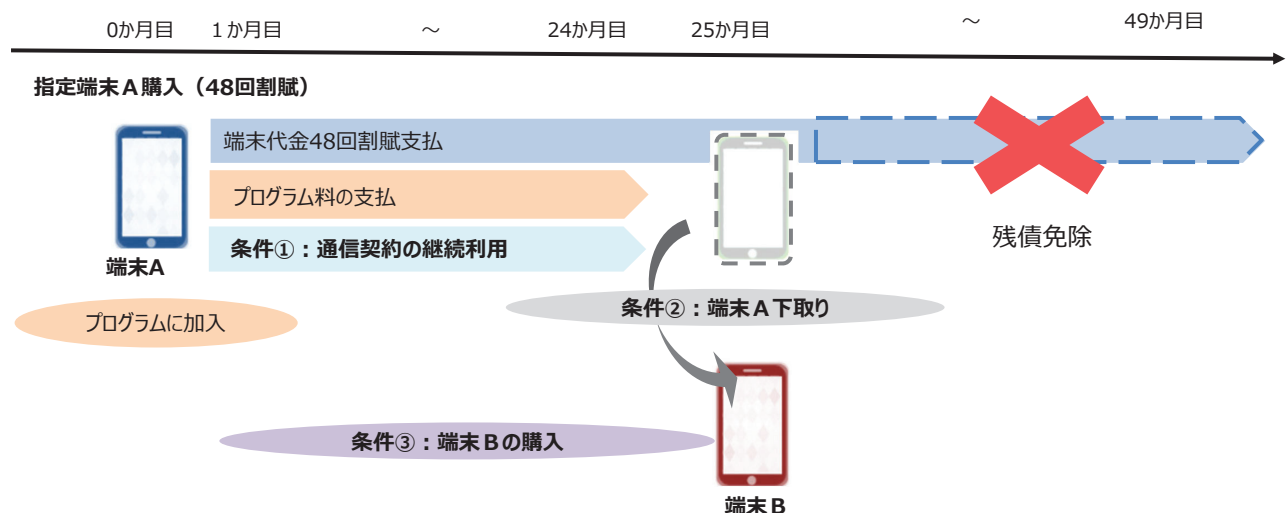
14

日付	取組内容	取組の種類
令和3年9月16日	「競争ルールの検証に関する報告書2021」公表	総務省による取組
17日	報告書2021での提言を受け、総務省からMN03社に対し要請を发出	総務省による取組
10月1日	NTTドコモが違約金の留保を撤廃以降、全ての契約の違約金を免除	事業者の自主的な取組
令和4年1月31日	電気通信事業法施行規則等の一部を改正する省令の公布・施行	総務省による取組
2月1日	ソフトバンクが約款上で全ての契約の違約金を撤廃	事業者の自主的な取組
4日	総務省から、改正法施行当時より事業法第27条の3の規律の対象となっている電気通信事業者19社に対し、上記省令の施行を踏まえた既往契約の解消に向けた取組について要請	総務省による取組
18日	NTTドコモが約款上で全ての契約の違約金を撤廃	事業者の自主的な取組
3月16日	ソフトバンクが旧端末購入プログラムの回線契約継続条件を撤廃	事業者の自主的な取組
4月1日	KDDIが約款上で全ての契約の違約金 及び 旧端末購入プログラムの回線契約継続条件を撤廃	事業者の自主的な取組

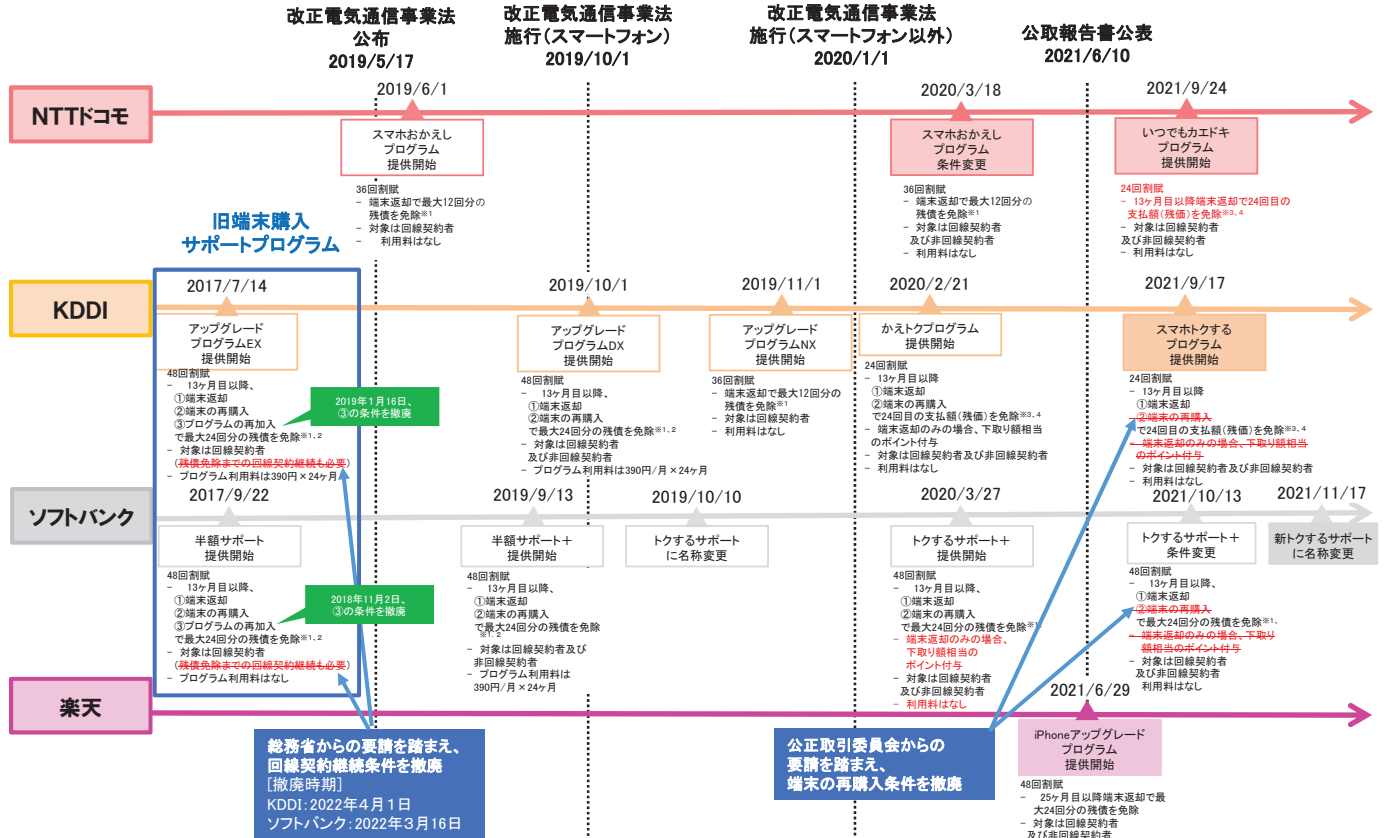
旧端末購入サポートプログラムの概要

15

- 改正法の施行前に、KDDI（2017年7月～2019年9月）及びソフトバンク（2017年9月～2019年9月）は、**指定端末の48回割賦での購入**を加入条件としたオプションプログラムを提供していた。
- 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）が免除されるプログラムとなっていた。
 - ① 割賦残債の免除を受けるまでの間、**通信契約を継続していること**。
 - ② **旧端末を下取り**に出すこと。
 - ③ **新たに端末を購入**すること。



各社の端末購入サポートプログラムの変遷



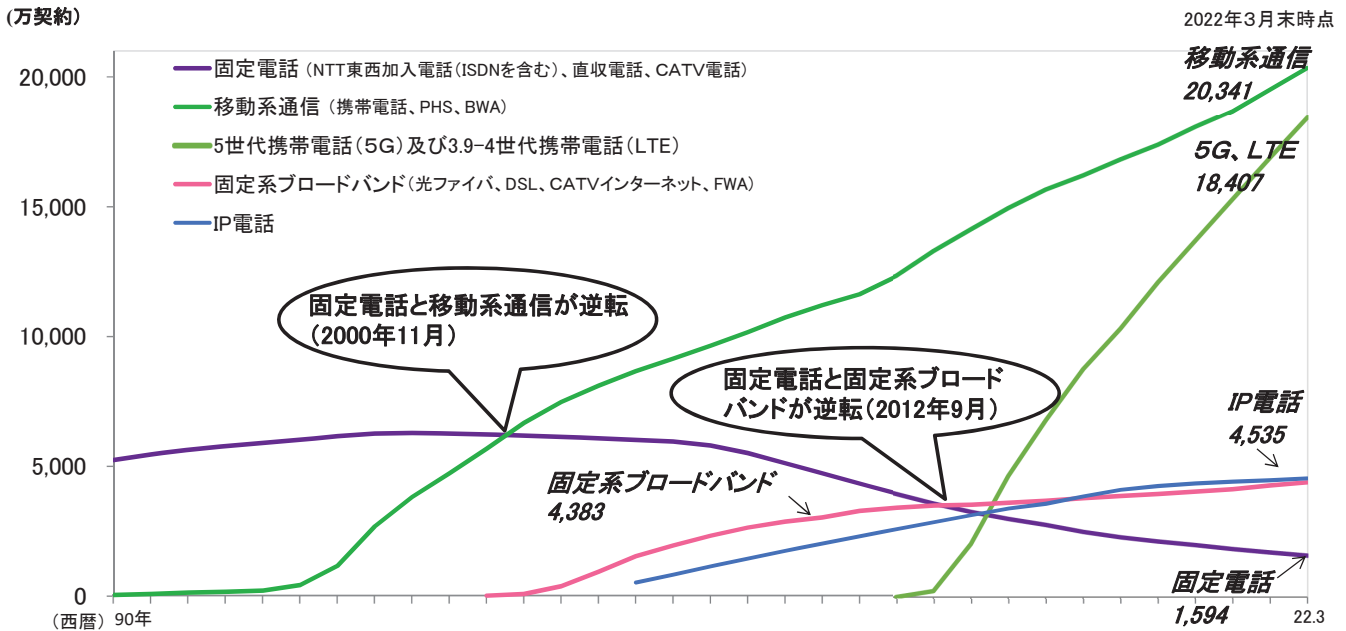
※1 24ヶ月目までに特典を利用する場合にも、24回目までの分割支払金は引き続き支払いが必要。 ※2 24ヶ月目までに特典を利用する場合には、残月分のプログラム利用料の前払いが必要。
 ※3 23ヶ月目までに特典を利用する場合にも、23回目までの分割支払金は引き続き支払いが必要。 ※4 残債の再分割後は残債免除申請の当月以降の残債を免除。
 注: 赤字部分は、直前の端末サポートから提供条件に変更があった箇所。

1-2 モバイル市場の現況と分析 (1) モバイル通信市場の動向

電気通信サービスの契約数の推移

18

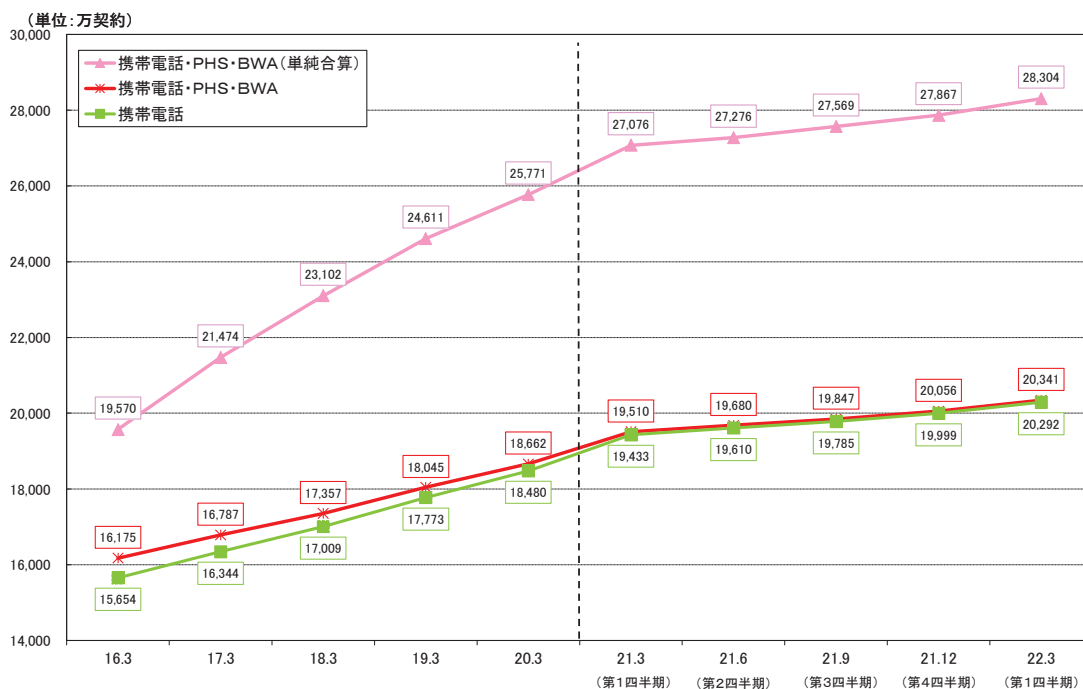
- 移動系: 移動系通信の契約件数は、2000年11月に固定電話契約数を抜き、その後、約20年間で約3倍に増加(20,341万件)。
- 固定系: 固定電話契約数は、2012年9月に固定系ブロードバンドに逆転され、1997年11月のピーク時(6,322万件)の約2.5割に減少(1,594万契約)。



移動系通信の契約数の推移

19

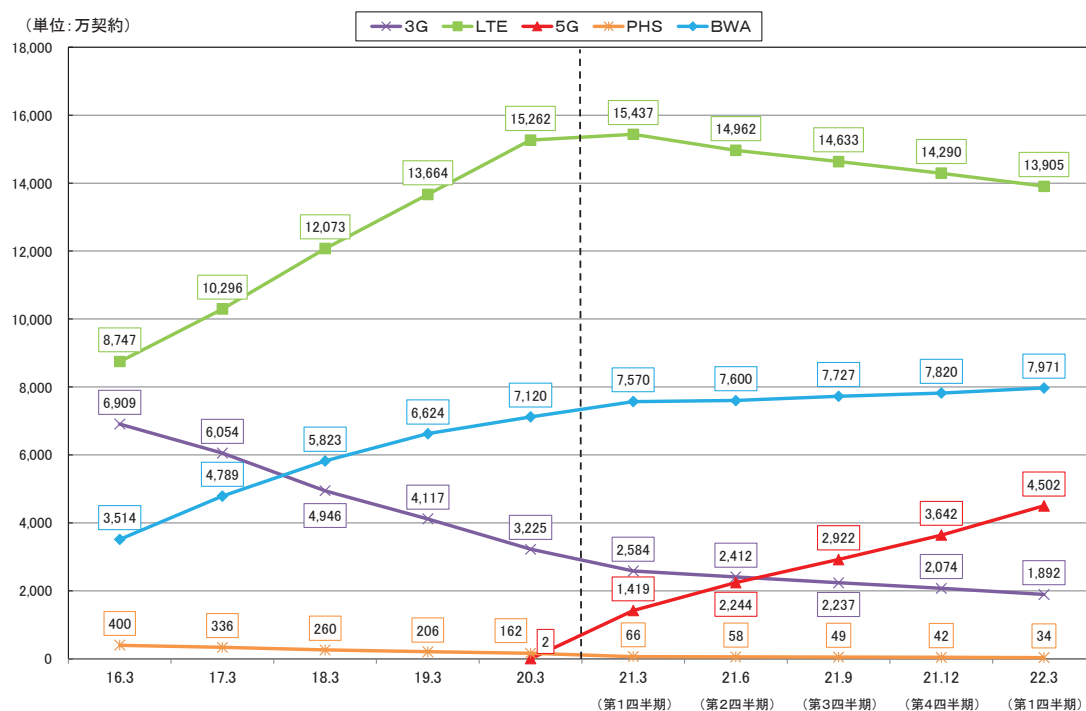
- 移動系通信(携帯電話、PHS及びBWA)の契約数は前年同期比+4.3%、携帯電話の契約数は前年同期比+4.4%となっている。



3G・LTE・5G・PHS・BWAの各契約数の推移

20

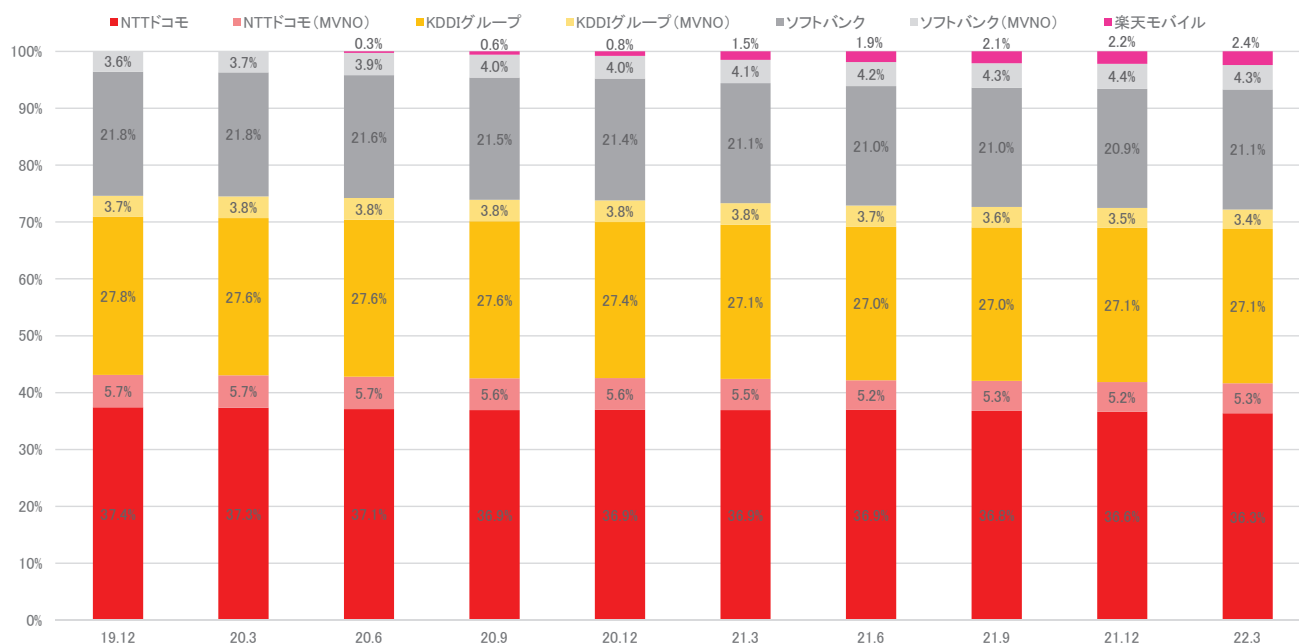
○ LTEの契約数は2020年9月をピークに継続して減少。一方、5G契約数は継続して伸びている。



事業者シェアの推移(移動系通信)

21

○ 2022年3月末時点のMNO3社のシェアは、それぞれドコモ36.3%、KDDI27.1%、ソフトバンク21.1%であり、大きく変化していない。



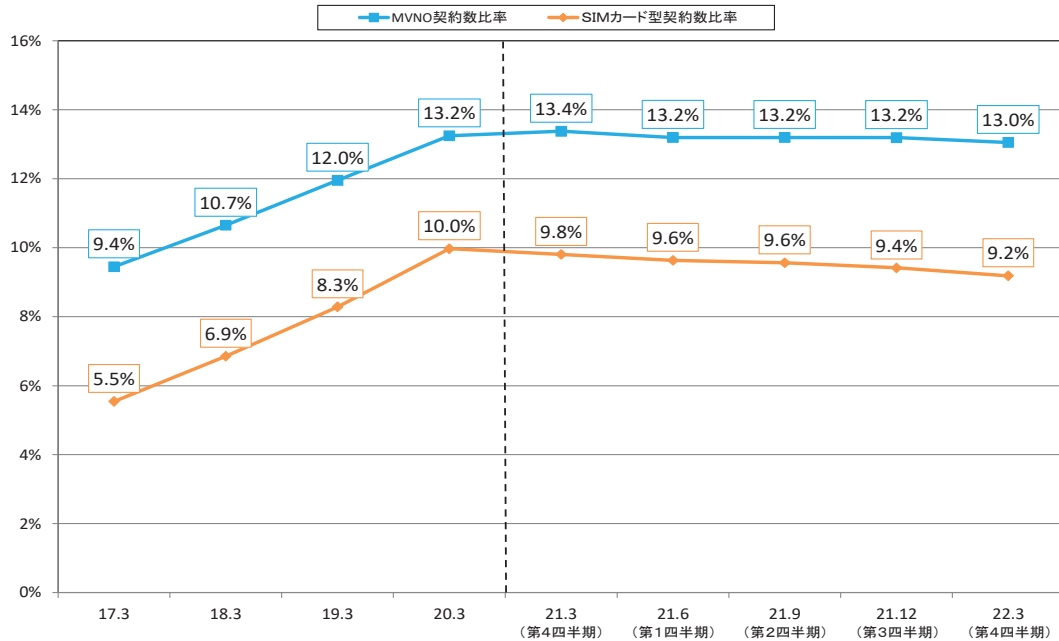
注1: MNOが、同じグループに属する他のMNOの提供する移動通信サービスを利用して提供するものを除く。
 注2: 「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズが含まれる。以下このページにおいて同じ。
 注3: MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。
 注4: 楽天モバイルが提供するMVNOサービスは、「NTTドコモ(MVNO)」及び「KDDIグループ(MVNO)」に含まれる。

MVNOのシェアの推移

22

○ MVNOの契約数シェアは2021年3月をピークに増加が止まっており、その後横ばいが続いている。

MVNOサービスの契約数比率及び
MVNOが提供するSIMカード型の契約数比率の推移

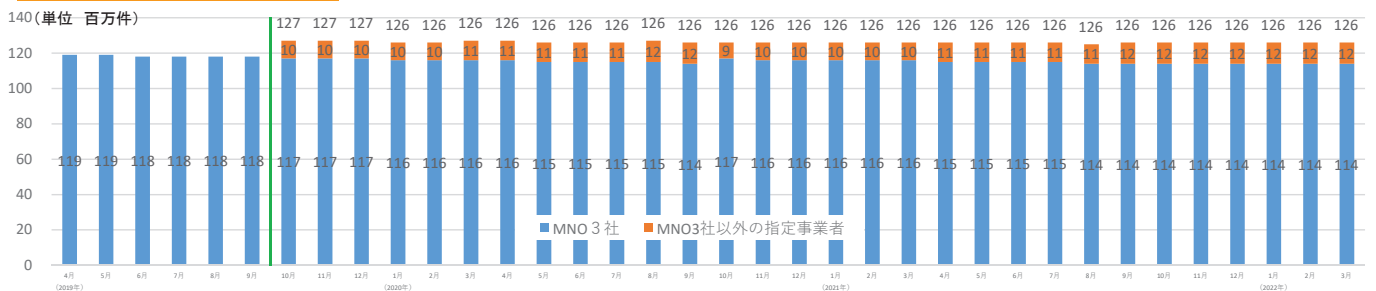


移動電気通信役務に係る契約数の推移

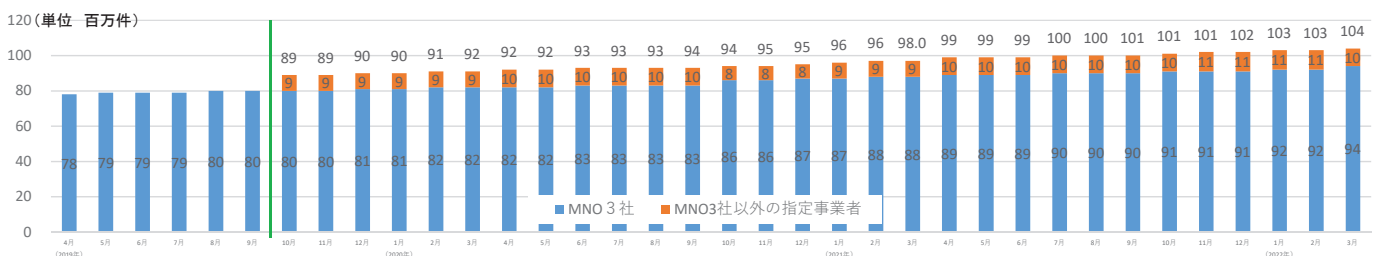
23

- 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1億4,000万契約であり、改正法施行後、継続して増加している。

契約数の推移(全体)



契約数の推移(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) 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、以下のとおり。

- 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344号）では、下記表の計34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
<ul style="list-style-type: none"> ・ NTTドコモ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ NTTコミュニケーションズ ・ 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メティアサブライ ・ NTTリミテッド・ジャパン ・ ドコモCS 	<ul style="list-style-type: none"> ・ IJ ・ オプテージ ・ ○△事業者 ・ ×××事業者 ・ ... <p style="text-align: right;">↑ シェアが0.7%超</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・ KDDI ・ 沖縄セルラー電話 ・ UQコミュニケーションズ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ ビッグロフ 	<div style="border: 2px solid red; padding: 10px; display: inline-block; color: red; font-weight: bold;">計34社</div>
<ul style="list-style-type: none"> ・ ソフトバンク 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ウィルコム沖縄 ・ SB/パートナーズ ・ ヤフー ・ LINEモバイル 	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 楽天モバイル 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。

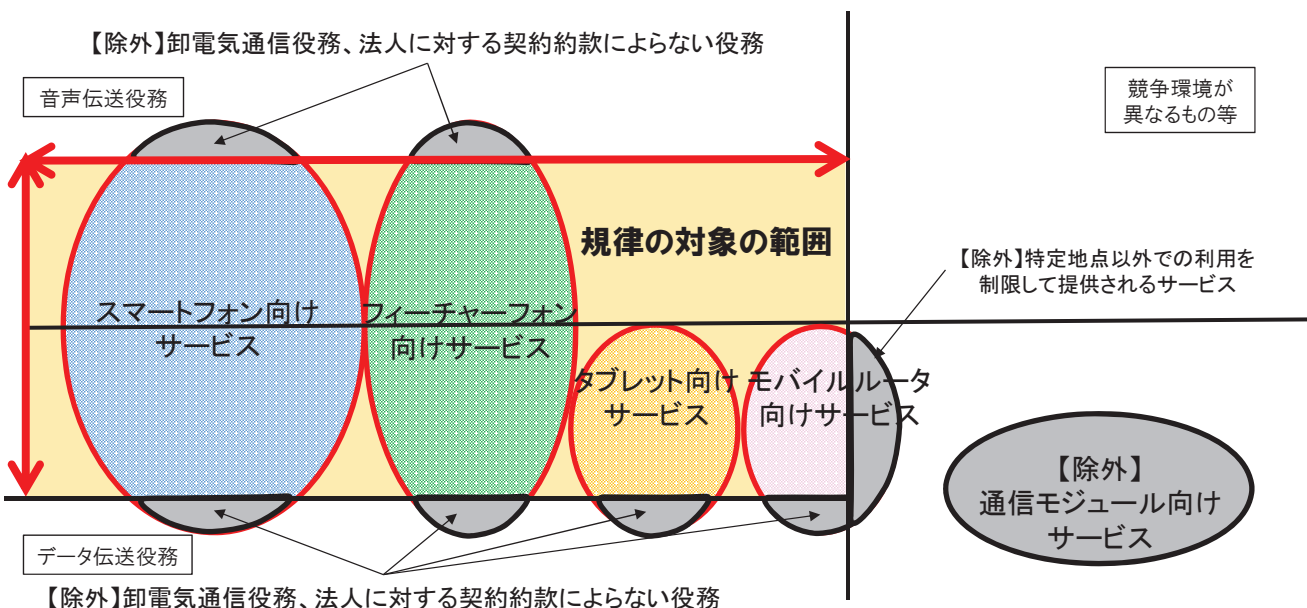
□ 禁止行為規律の対象となる移動電気通信役務として次の役務を指定。

- ・ 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



MNOの新しい料金プラン(主に2021年春以降)

(特に記載のない限り、価格は税抜。)

26

	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク			楽天モバイル
	alamo		U Q mobile くわしプランL	povo2.0	Y!mobile シンプル	LINEMO スマホプラン	LINEMO ミニプラン	Rakuten UN-LIMIT VII
	ahamo大盛り							
開始時期	2021年 3月26日	2022年 6月9日	2021年 2月1日	2021年 9月29日	2021年 2月18日	2021年 3月17日	2021年 7月15日	2022年 7月1日
月間通信容量	20GB	20GB + 80GB (大盛りオプション)	25GB	1GB~の選択制※1	25GB	20GB※2	3GB※2	無制限※3
容量超過後の 通信速度	1Mbps	1Mbps	1Mbps	128kbps※4	1Mbps	1Mbps	300kbps	-
月額利用料	2,700円	2,700円 + 1,800円 (ahamo+大盛りオプション)	3,480円	900円(3GB) ~ 2,455円(20GB) 等	3,780円	2,480円	900円	~ 3GB : 980円 3~20GB : 1,980円 20GB~ : 2,980円
音声	—※5 (1回5分以内 国内通話 かけ放題込み)	—※5 (1回5分以内 国内通話 かけ放題込み)	700円※6 (1回10分以内 国内通話かけ放題 オプション)	500円※7 (1回5分以内 国内通話かけ放題 オプション)	700円※8 (1回10分以内 国内通話かけ放題 オプション)	500円※7 (1回5分以内 国内通話かけ放題 オプション)	500円※7 (1回5分以内 国内通話かけ放題 オプション)	—※9 (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 ¹⁰ で店舗サポート)	Webのみ (有償 ¹⁰ で店舗サポート)	店頭及びWeb	Webのみ	店頭及びWeb	Webのみ	Webのみ	店頭及びWeb
キャリアメール	利用不可	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	利用不可	提供なし
月額料金 (合計) ※11	2,700円 (税込2,970円)	4,500円 (税込4,950円)	4,180円 (税込4,598円)	1,400円~ 2,955円 (税込1,540円~ 3,250円) 等	4,480円 (税込4,928円)	2,980円 (税込3,278円)	1,400円 (税込1,540円)	0円~2,980円 (税込0円~3,278円)

※1 基本料ゼロ円のベースプランに、1GB~150GBのデータ容量(7日間~180日間の有効期限あり)、または24時間データ使い放題のオプションを必要に応じて、選択して購入
 ※2 LINEは通信容量の消費なく利用可能 ※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 トッピングによるデータ容量の追加などがない場合の通信速度
 ※5 1,000円/月で国内通話かけ放題となるオプションも提供 ※6 500円/月で国内通話60分/月が無料となるオプション、1,700円/月で国内通話かけ放題となるオプションも提供
 ※7 1,500円/月で国内通話かけ放題となるオプションも提供 ※8 1,700円/月で国内通話かけ放題となるオプションも提供 ※9 1,000円/月で1回10分以内国内通話かけ放題及び国内SMS使い放題となるオプションも提供
 ※10 申込みサポート及び手続きサポートをそれぞれ3,000円/回で実施 ※11 各プランの「月額利用料」と「音声」の合計額

出典: 各社HP

MVNOの新しい料金プラン①(報告書2021以降)

(特に記載のない限り、価格は税抜。)

27

(2022年6月1日時点)

社名	IIJ	オプテージ (mineo)	OCNモバイルONE	NUROモバイル	
プラン名	ギガプラン (音声)	マイビタ(音声+データ通信)	マイそく	音声対応SIMカード バリュープラス NEOプラン	
開始時期	2021年4月1日	2021年2月1日	2022年3月7日	2021年4月1日 2021年4月 2021年11月1日 (2022年4月1日に NEOプランLite提供開始)	
基本料 データ通信料+データ通信料+データ通信料	用途	定額	定額	定額	
	~500MB			500MB/月コース 500円	
	~1GB	773円	1GB 1,180円	1GB/月コース 700円	
	~2GB			3GB/月コース 900円	
	~3GB			66B/月コース 1200円	
	~4GB	900円	5GB 1,380円	10GB/月コース 1600円	
	~5GB				
	~6GB				
	~7GB				
	~8GB	1,364円	10GB 1,780円		
~9GB					
~10GB					
~12GB					
~14GB					
~15GB	1,637円	最大1.5Mbps 最大3Mbps			
~20GB	1,819円	20GB 1,980円			
~30GB					
~40GB					
~50GB					
追加	200円/1GB (最大20GB)	50円/100MB	24時間使い放題 300円/1回	500円/1GB	
上限超過時の通信速度 (最大)	300kbps	200kbps	-	200kbps	
音声 通話	通話料通常料金	10円/30秒	20円/30秒 (mineoでんわ (専用アプリ) 使用時※1は10円/30秒)	10円/30秒 (OCN電話発信対象外の場合、20円/30秒) 20円/30秒 (NUROモバイルでんわ (専用アプリ) 使用時※1は10円/30秒 (ドコモ・ソフトバンク回線は専用アプリ不要))	
	プラン名	みおふぉんダイヤル (要専用アプリ※1)	通話オプション	OCN電話かけ放題	
	提供開始日	2016年9月1日	2022年3月1日	2017年2月1日	2017年2月1日
	通話定額5分+	455円	10分かけ放題	500円	10分かけ放題 850円
	通話定額10分+	637円	時間無制限かけ放題	1,100円	トップ3かけ放題 850円
かけ放題+	1,273円			完全かけ放題 1,300円	
合計※3	773円~3,092円	1,180円~3,080円	900円~3,100円	500円~2,900円	
受付チャネル	Web・店頭	Web・店頭	Web・店頭	Web・店頭	
5G提供状況	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	
備考	・2021年9月11日に通常通話料金を10円/30秒に値下げ ・2021年12月7日に通話プラン値下げ、かけ放題プラン追加 ・2022年4月1日に料金プラン全プラン値下げ		・平日12時から13時までは最大32kbps ・最近3日間で10GB以上の使用があった場合、最大速度32kbpsに制限する場合あり。	・2021年2月1日に完全かけ放題を提供開始 ・最近3日間で10GB以上の使用があった場合、最大速度32kbpsに制限 ・2021年4月7日から専用アプリを用いず、10円/30秒で利用可能に ・2021年12月1日にVLプランの容量を8GBから10GBに増量、VMプランは3GB、VLプランは6GBが3ヶ月ごとに追加で受け取り可能。	

※1 専用アプリの使用に替えて、プレフィックス番号を先頭につけて発信する場合も適用される。
 ※2 黄色の網掛けの箇所は、2021年9月以降に、プラン等の新設、変更があった場所。
 ※3 合計はデータ通信料金及び音声通話料金を足した額 (ただし、追加データ料金及び通話料通常料金は考慮しない。)

出典: 各社HP

MVNOの新しい料金プラン②(報告書2021以降)

(特に記載のない限り、価格は税抜。)

28

(2022年6月1日時点)

社名		y.u mobile		JCOM		BIGLOBE		
プラン名		シングル、シングル U-NEXT、シェア U-NEXT		AプランST		音声通話SIM		
開始時期		2020年3月12日		2021年2月18日		2021年4月19日		
データ通信	基本通話料+データ通信量	用途	定額	定額	定額	定額	定額	
		~500MB						
		~1GB		1GB	980円	1GB	980円	
		~2GB				3GB	1,200円	
		~3GB						
		~4GB				6GB	1,700円	
		~5GB	シングル5GB	973円	5GB	1,480円		
		~6GB						
		~7GB						
		~8GB						
		~9GB						
		~10GB	シングル U-NEXT10GB	2,700円	10GB	1,980円	12GB	3,400円
		~12GB						
~14GB								
~15GB								
~20GB	シェア U-NEXT 20GB	3,791円	20GB	2,480円	20GB	5,200円		
~30GB					30GB	7,450円		
~40GB	-	-	-	-	-	-		
~50GB								
追加		300円/1GB、1,091円/10GB		200円/500MB、300円/1GB		300円/100MB		
上限超過時の通信速度(最大)		128kbps		200kbps,1Mbps		200kbps		
音声通話	オプション 音声通話	通話料通常料金	20円/30秒 (y.uでんわ(専用アプリ)使用時※1は10円/30秒)	20円/30秒	20円/30秒 (BIGLOBEアプリ(専用アプリ)使用時※1は9円/30秒)	20円/30秒		
		プラン名	通話オプション (要専用アプリ※1)	かけ放題オプション	通話バック・かけ放題オプション (要専用アプリ※1)	-		
		提供開始日	2020年3月12日	2020年12月2日	2018年3月1日			
		10分かけ放題	500円	かけ放題(5分/回)	500円	通話バック60	600円	
		無制限かけ放題	1,273円	かけ放題(60分/回)	1,500円	通話バック90	600円	
						3分かけ放題	830円	
						10分かけ放題	830円	
		合計※3	973円~5,064円	980円~3,980円	980円~8,280円	2,480円		
受付チャネル	Web・店頭	Web・店頭・訪問対応	Web・店頭	Web・店頭				
5G提供状況	利用不可	利用可(無料)	利用可(無料)	利用可(無料)				
備考	2022年1月1日に通話オプションを値下げ							

- ※1 専用アプリの使用に替えて、プレフィックス番号を先頭につけて発信する場合も適用される。
 ※2 黄色の網掛けの箇所は、2021年9月以降に、プラン等の新設、変更があった場所。
 ※3 合計はデータ通信料金及び音声通話料金を足した額(ただし、追加データ料金及び通話料通常料金は考慮しない。)

出典:各社HP

MVNOの新しい料金プラン③(報告書2021以降)

(特に記載のない限り、価格は税抜。)

29

(2022年6月1日時点)

社名		日本通信		イオンモバイル		DTI		
プラン名		合理的20GB、合理的みんなのプラン、合理的シンプル290		音声プラン(さいてきプラン、さいてきプランMORIMORI)		TONEモバイル基本プラン		
開始時期		2020年12月10日(合理的20GBプラン) 2021年6月3日(合理的みんなのプラン) 2022年1月27日(合理的シンプル290プラン)		2021年4月1日		2021年3月1日		
データ通信	基本通話料+データ通信量	用途	定額	定額	定額	定額	定額	
		~500MB		500MB	730円			
		~1GB	シンプル290プラン1GB	264円	1GB	780円		
		~2GB			2GB	880円		
		~3GB			3GB	980円		
		~4GB			4GB	1,080円		
		~5GB			5GB	1,180円		
		~6GB	みんなのプラン6GB	1,264円	6GB	1,280円		
		~7GB			7GB	1,380円		
		~8GB			8GB	1,480円		
		~9GB			9GB	1,580円		
		~10GB			10GB	1,680円		
		追加		250円/1GB(ただし、シンプル290プランは200円/1GB)		480円/1GB		300円/1GB(動画視聴用)
上限超過時の通信速度(最大)		非公表		200kbs		非公表		
音声通話	オプション 音声通話	通話料通常料金	10円/30秒	10円/30秒(ドコモ回線は(イオン電話(専用アプリ)使用))	10円/30秒 (カメラのキタムラで購入した場合、18.7円/30秒)	10円/30秒		
		プラン名	国内通話定額	えらべる通話定額かけ放題 (要専用アプリ※1)	090電話かけ放題オプション	音声通話かけ放題オプション※		
		提供開始日	2021年12月27日(20GBプラン)、2022年1月27日(シンプル290プラン)	2017年3月1日	2021年3月1日	2021年12月22日、2022年2月24日		
		70分無料	637円	5分かけ放題	500円	5分以内	700円	
		かけ放題(20GBプラン)	1,091円	10分かけ放題	850円	TONE電話かけ放題オプション(IP電話)	TONE電話かけ放題オプション(IP電話)	
		かけ放題(シンプル290プラン)	1,455円	フルかけ放題	1,500円	2016年12月1日	2021年12月22日、2022年2月24日	
						10分以内	500円	
		合計※3	264円~3,071円	730円~6,280円	1,000円	1,000円	1,000円	
受付チャネル	Web・店頭	Web・店頭	Web・店頭	Web・店頭				
5G提供状況	利用不可	利用可(無料)	利用可(無料)	利用可(無料)				
備考	・2021年2月18日に合理的20GBプラン(今は16GB)を20GBプランに変更 ・みんなのプラン及び20GBプランには無料通話70分の料金も含まれる。		・2021年10月1日に音声プランを一律200円値下げ ・2021年10月に音声通話料金を10円/30秒に値下げ ・2021年11月26日にフルかけ放題提供開始 ・2022年4月1日に20GB以上のプランを値下げ。		TONE for iPhoneでは2021年3月1日をもって090音声オプションの新規加入が終了。			

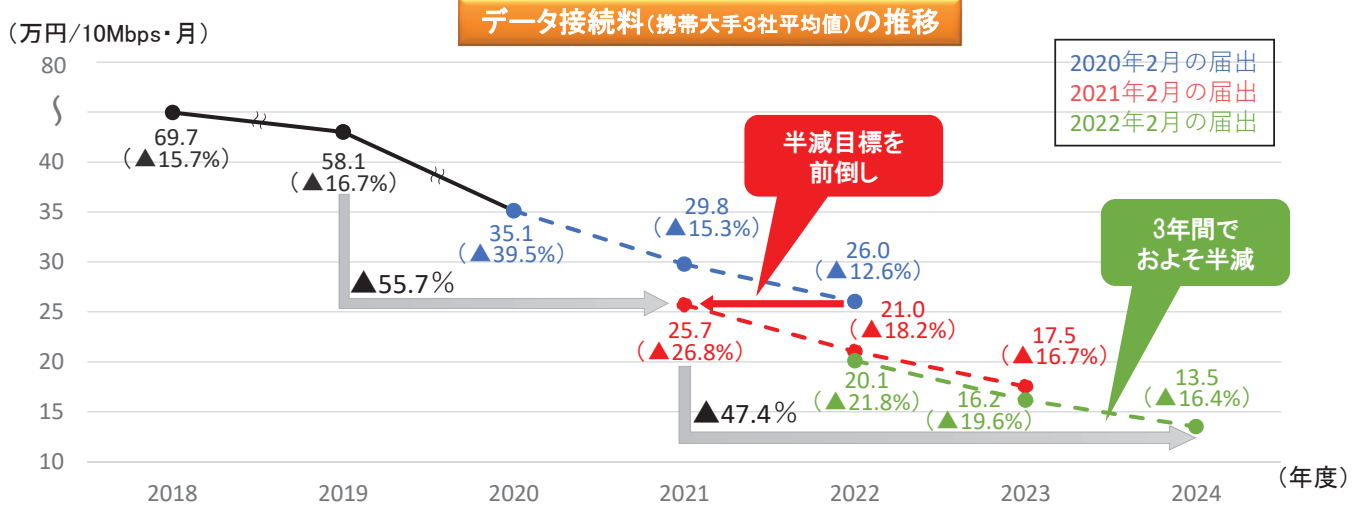
- ※1 専用アプリの使用に替えて、プレフィックス番号を先頭につけて発信する場合も適用される。
 ※2 黄色の網掛けの箇所は、2021年9月以降に、プラン等の新設、変更があった場所。
 ※3 合計はデータ通信料金及び音声通話料金を足した額(ただし、追加データ料金及び通話料通常料金は考慮しない。)

出典:各社HP

携帯分野における「データ接続料」(携帯大手3社のネットワーク貸出料)の推移

30

- 2021年2月末に届け出られたデータ接続料(赤部分)は、前年度の予測(青部分)よりも更なる低廉化が進み、アクションプランに掲げた「3年間で半減させる目標」を前倒して実現。
(携帯大手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%))
- 2022年2月末に届け出られたデータ接続料(緑部分)は、前年度の予測(赤部分)を更に下回っており、引き続き3年間でおよそ半減のペースで低廉化が進捗。
(携帯大手3社平均の接続料：25.7万円(2021年度当初額) ⇒ 13.5万円(2024年度当初額)(▲47.4%))



※ グラフは、各年度における当初支払額(精算前)の料額(携帯大手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

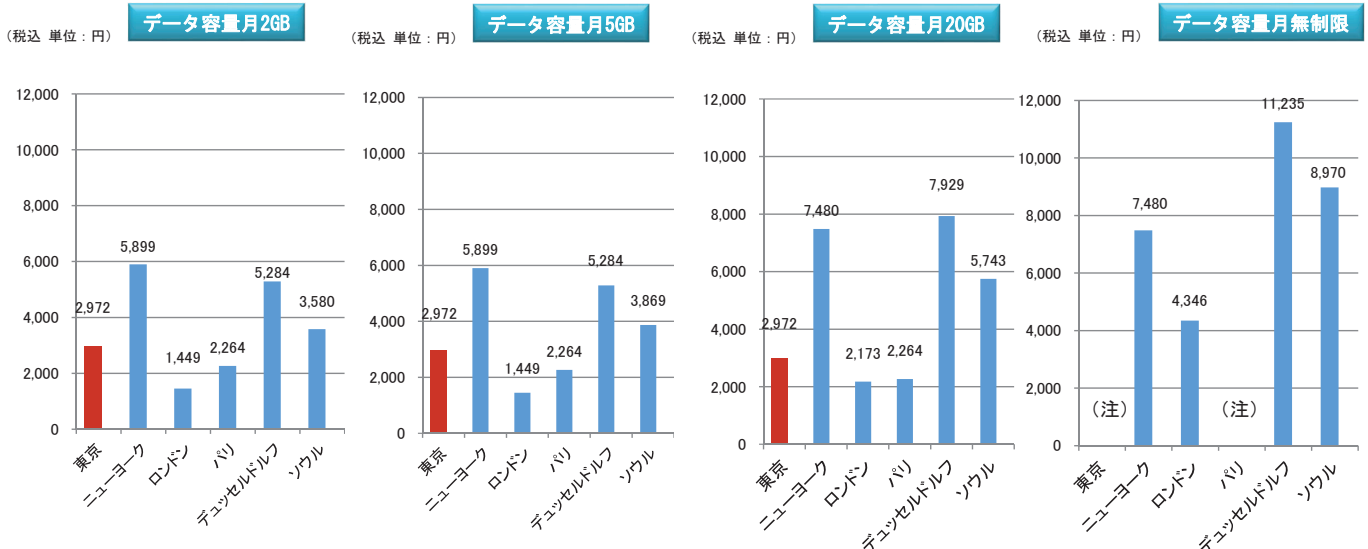
$$\text{接続料単価} \leq \frac{\text{適正な原価} + \text{適正な利潤}}{\text{需要(回線容量)}}$$

携帯電話料金の国際比較

31

スマートフォン4G(MNO:シェア1位の事業者)(2022年5月20日公表)

- 最もシェアが高い事業者(メインブランド)のポストペイド型の一般利用者向け料金プラン(新規契約の場合)のうち、通話時間・データ通信量等の利用モデルに照らして最も安いものについて、月々の支払額を比較。
- 東京の支払額は、2GB及び5GBで中位の水準、20GBで低い水準となっている。



(注) 東京及びパリは無制限プランの提供がなかった。

○ 第31回WG MM総研資料から抜粋

1-1 諸外国の機関による通信品質比較についての調査

P 2

- 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（いずれも民間調査会社）。
 - ・Opensignal（英：民間調査会社）・Ookla（米：民間調査会社）・Speed Checker（アイルランド：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、通話や動画の品質など高く評価されている項目はある。ただし、ダウンロード速度は、ほぼ全ての調査において平均値を下回っているとの評価であり、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
- 【Opensignal】
 「4G」「5G」ごとの①Availability（可用性）、
 「3G、4G及び5G」「5G」ごとの、②Download Speed Experience（ダウンロード速度）、③Upload Speed Experience（アップロード速度）、④Video Experience（動画品質）、⑤Game Experience（ゲーム品質）、⑥Voice App Experience（通話品質）
 ◆日本は、①について、「4G」は平均値を上回っていたが、「5G」は平均値を下回っており、最下位であった。
 ②から⑥までについて、全体として平均値を上回っていたが、「3G、4G及び5G」の②、③は平均値を下回っていた。
- 【Ookla】
 ①Download（ダウンロード速度）、②Upload（アップロード速度）、③Latency（遅延時間）
 ◆日本は、英、仏と同様に、全ての項目について6カ国の平均値を下回っており、③は最下位であった。
- 【Speed Checker】
 「4G」「5G」ごとに
 ①Avg. Download Speed（平均ダウンロード速度）、② Avg. Upload Speed（平均アップロード速度）、③ Avg. Latency（平均遅延時間）
 ◆日本は、「4G」について、②は平均値を上回っており、1位であった。①、③は平均値を下回っていた。
 「5G」について、③は平均値を上回っていたが、①、②は平均値を下回っており、①は最下位であった。

© 2021 MM Research Institute, Ltd.

○ 第31回WG MM総研資料から抜粋

2-1 携帯電話サービスの品質に関する満足度調査

P 6

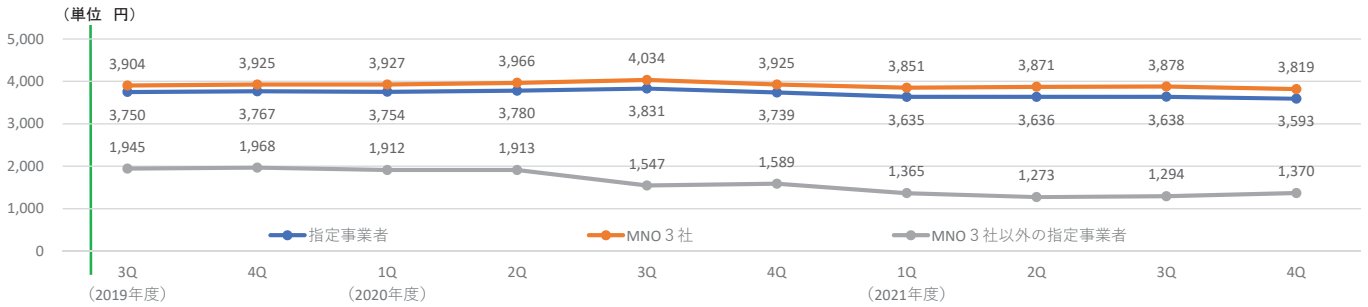
- 内外価格差調査の対象都市のある6カ国において、現在利用している携帯電話サービスの品質について、利用者アンケートによる満足度調査を実施。
- 各国の利用者に、通信速度、事務手続きの簡便さといった5項目（※）の満足度を尋ねたところ、日本は、すべての項目において、利用者が「非常に満足」「満足」と回答した割合が、他国と比較して一番低かった。
 - ※：①「通信品質①（通信速度、通話品質、つながりやすさ等）」、
 ②「通信品質②（利用可能エリア、エリアカバー等）」、
 ③「利用者サポート品質①（契約事務手続きや変更手続きの簡便さ）」、
 ④「利用者サポート品質②（店舗での対応（店舗の数、待ち時間、対応者の接客態度等）」、
 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探ったところ、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がりにくい	(69.5%)
・店舗（ショップ）での待ち時間が長い	(59.9%)
・手続きに要する時間が長い	(56.1%)
・通信が不安定	(55.4%)
・手続きの手順や方法がわかりにくい	(52.4%)

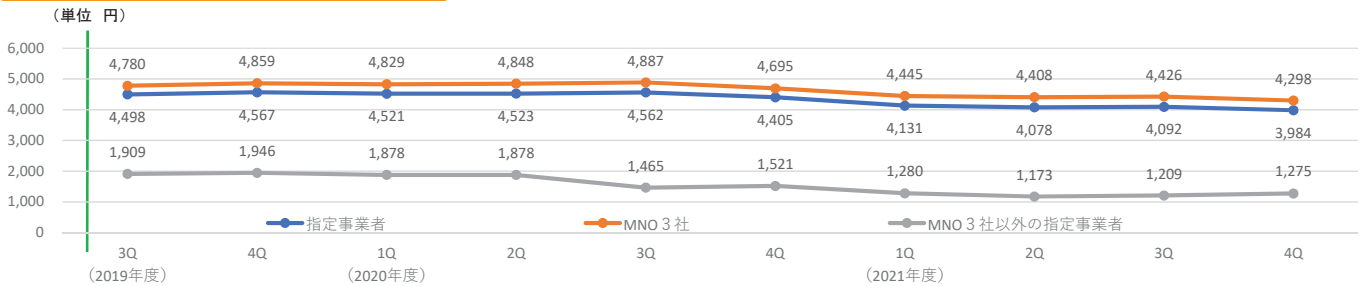
© 2021 MM Research Institute, Ltd.

・指定事業者のARPUを確認すると、2021年度の平均値は、全体では3,625円、スマートフォン向け契約では4,070円であり、2020年度の平均値と比べ、それぞれ、▲4.0%、▲9.6%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)



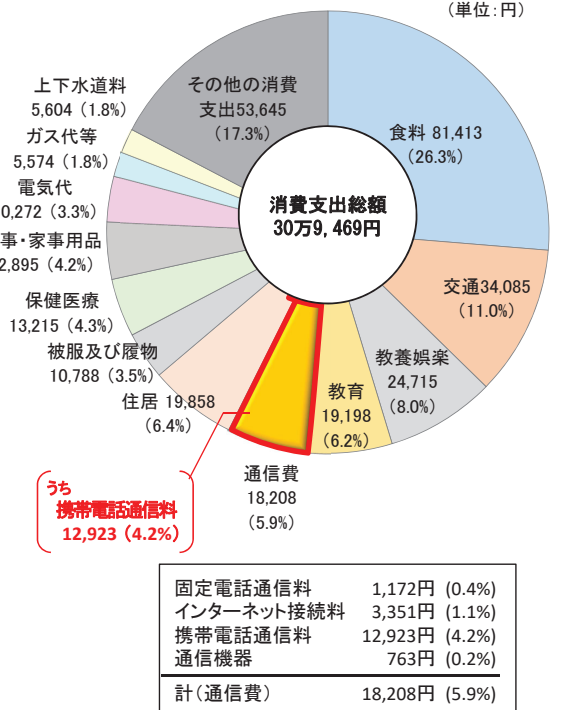
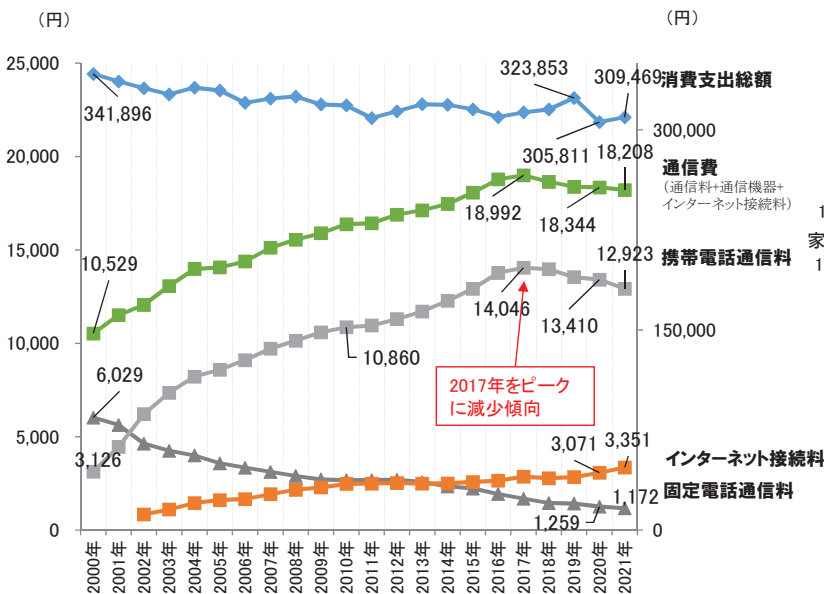
注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。
 注2) MNO3社のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社を含み、2020年10月からはUQモバイルの数字も含む
 注3) ARPUの計算式は左記のとおり。【ARPU=移動電気通信役務に係る当四半期の収益/(前四半期末の契約数+当四半期中の各月の契約数)/4】/3
 注4) 指定事業者の数値及びMNO3社以外の指定事業者の数値については、MNO3社以外の指定事業者に2019年第三四半期分より報告を求めていることから、当期以降の数値を基に計算している。

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(2人以上世帯のうち勤労者世帯)

消費支出における通信費の推移(月平均)

2021年の消費支出(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。

固定電話通信料	1,172円 (0.4%)
インターネット接続料	3,351円 (1.1%)
携帯電話通信料	12,923円 (4.2%)
通信機器	763円 (0.2%)
計(通信費)	18,208円 (5.9%)

(出典) 総務省「家計調査」から作成

表6 他の主な項目の前年同月比及び寄与度

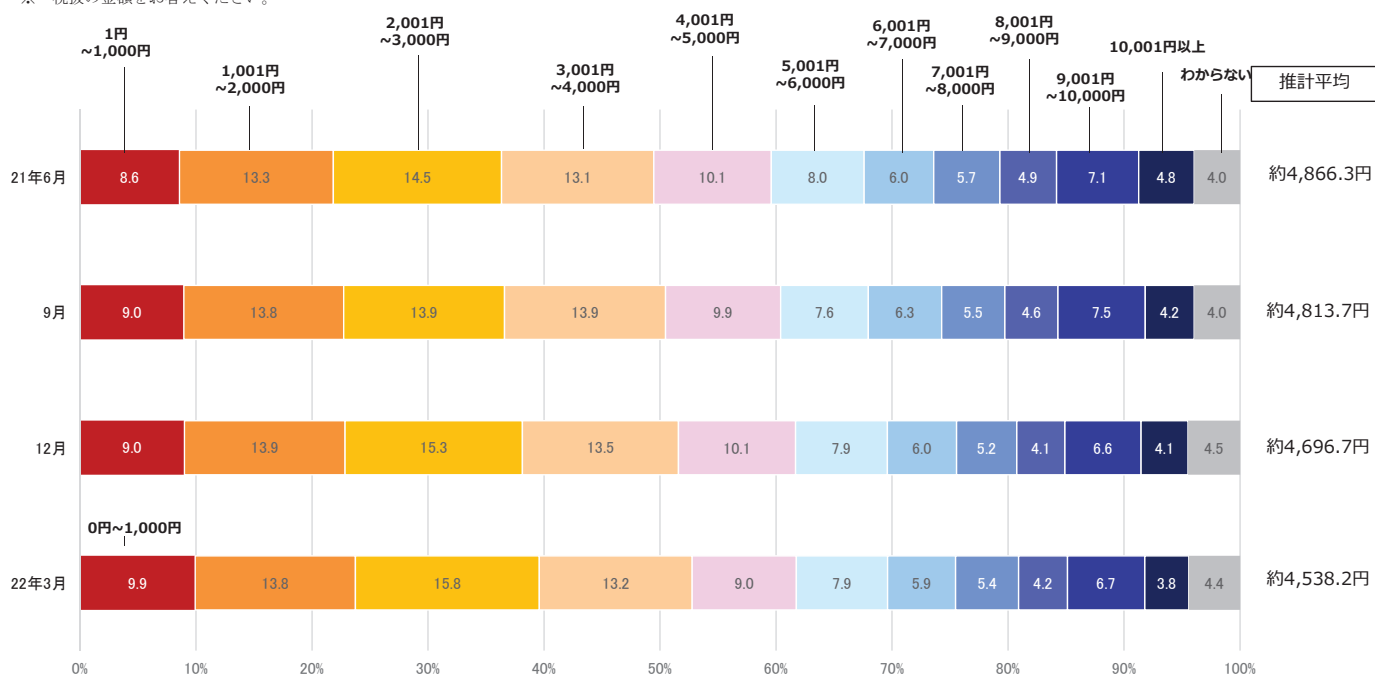
	万百分比 ウェイト	2022年3月		2022年4月			
		前年同月比(%)	寄与度	前月比(%)	前年同月比(%)	寄与度	寄与度差
生鮮食品を除く食料	2230	2.0	0.44	0.5	2.6	0.58	0.14
家庭用耐久財	132	-0.4	-0.01	4.7	5.0	0.07	0.07
教養娯楽用耐久財	77	4.0	0.03	1.1	4.5	0.03	0.00
宿泊料	81	5.6	0.05	1.3	6.1	0.06	0.00
通信料(携帯電話)	271	-52.7	-1.42	0.9	-22.5	-0.38	1.04

毎月の支払額

問3 あなたは、前問でお答えいただいた携帯電話会社に月々いく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お答えください。
- ※ 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をお答えください。
- ※ インターネット回線の利用料金や、キャリア決済の金額は含まずお答えください。
- ※ 税抜の金額をお答えください。

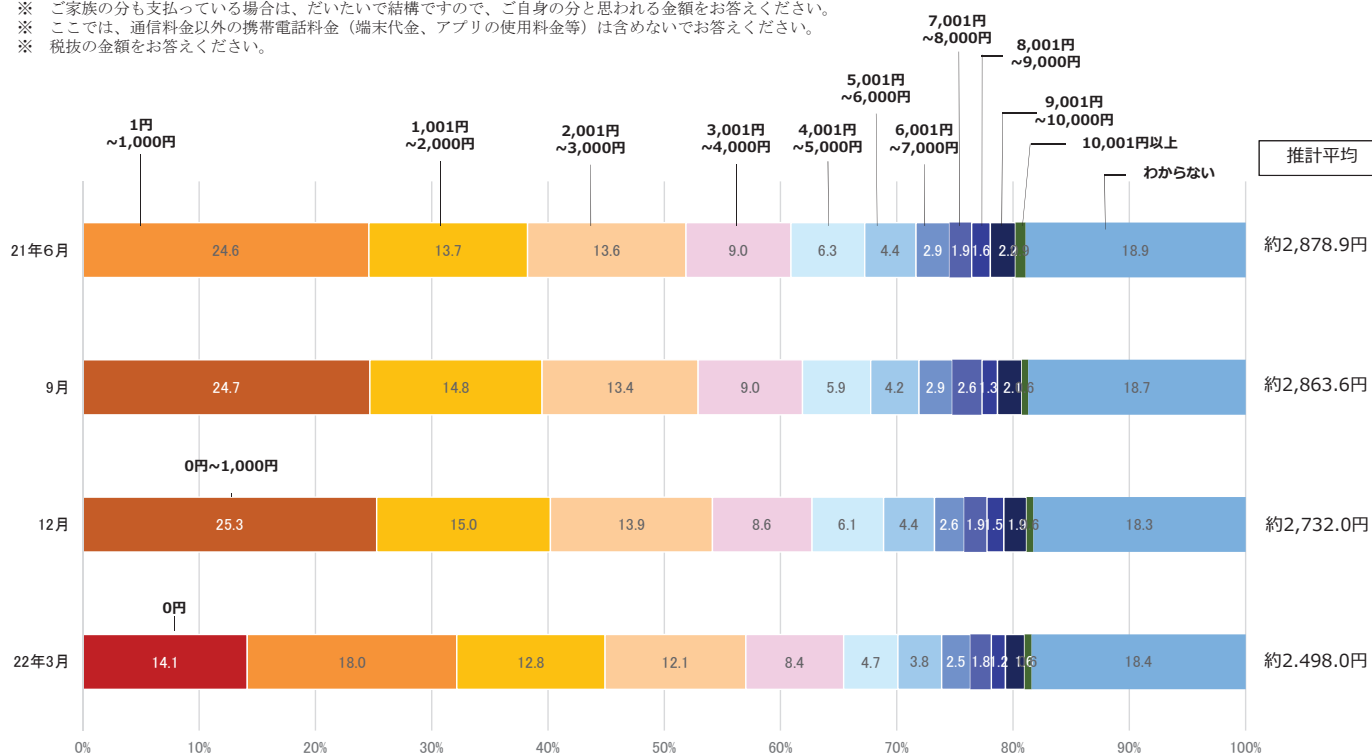


毎月の通信料金の支払額

38

問4 あなたは、前問でお答えいただいた支払いのうち、携帯電話の通信料金（音声通話料金、データ通信料金等）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お答えください。
※ ここでは、通信料金以外の携帯電話料金（端末代金、アプリの使用料金等）は含めないでお答えください。
※ 税抜の金額をお答えください。

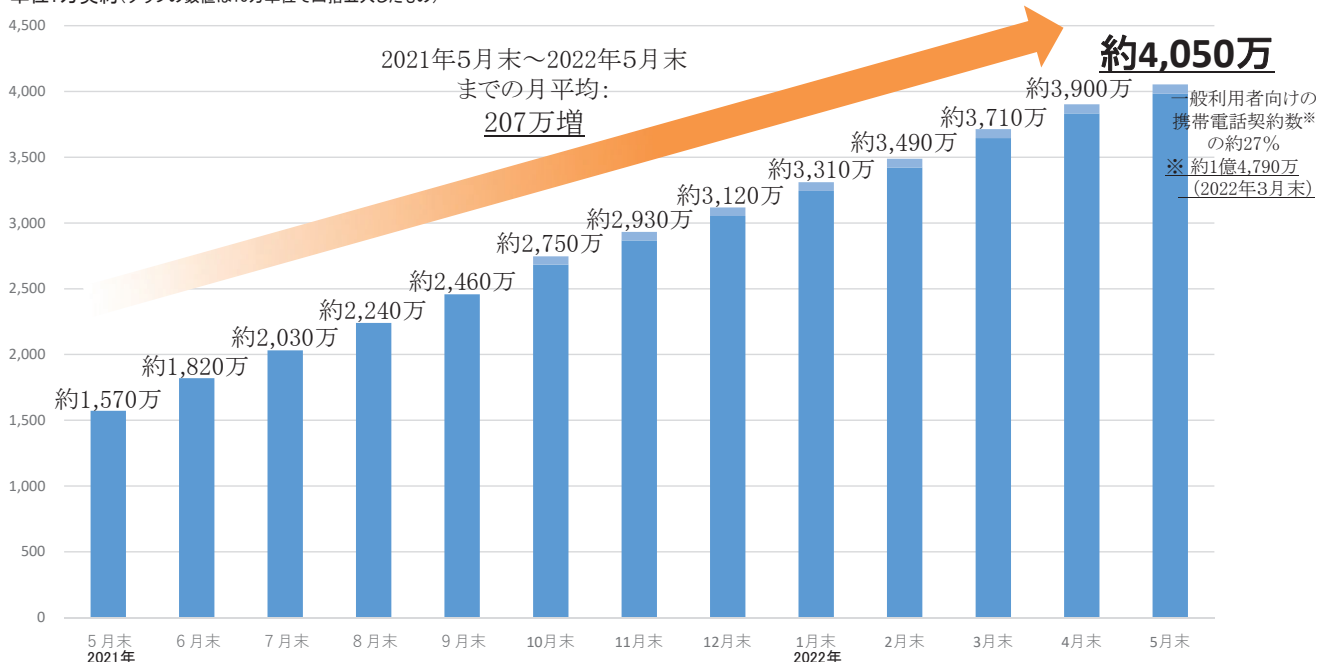


新料金プランへの移行状況

39

- 主に昨年2月以降、携帯電話事業者各社が従来に比べて低廉な新しい料金プランの提供を開始、競争が活発化。
- 主要な携帯電話事業者各社が提供を開始した新料金プランの契約数合計は約4,050万（2022年5月末時点）。
- これは、一般利用者向けの携帯電話契約数の約27%に相当。

単位：万契約（グラフの数値は10万単位で四捨五入したもの）



新料金プランへの移行状況(契約数集計の対象としている新料金プラン)

40

- 新料金プランの契約数集計の対象は、2021年9月末までは左表の10社の各プラン。
- MVNO各社においても新たに低廉な料金プランの提供を開始していることを踏まえ、同年10月末以降は集計対象を追加。

2021年9月末までの対象新料金プラン

事業者名等	料金プラン名等
NTTドコモ	ahamo
	5Gギガホプレミア、ギガホプレミア
KDDI	povo (1.0/2.0)
	使い放題MAX 5G/4G
UQモバイル	くりこしプランS/M/L /+5G
ソフトバンク	LINEMO(ミニプラン/スマホプラン)
	メリハリ無制限
ワイモバイル	シンプルS/M/L
楽天モバイル	Rakuten UN-LIMIT VI
IIJmio モバイルサービス	ギガプラン
mineo (オフテジ)	マイビタ
OCNモバイルONE (NTTコミュニケーションズ)	SIMカード
ビッグロブ	BIGLOBEモバイル S/R/M
	donezone
J:COM MOBILE	AプランST
日本通信	合理的20GBプラン、合理的かけほプラン、合理的みんなのプラン、Wスマートプラン、合理的シンプル290プラン

同年10月末以降の主な対象新料金プラン[追加]

事業者名等	料金プラン名等
イオンモバイル	音声プラン、データプラン、シェア音声プラン、やさしいプラン
y.u mobile	シングル、シングル U-NEXT、シェア U-NEXT
トーンモバイル (ドリーム・ドレイン・インターネット)	基本プラン、TONE for iPhoneプラン、TONE for Androidプラン
NUROモバイル (ソニーネットワークコミュニケーションズ)	NEOプラン、バリュープラス VS/VM/VL、お試しプラン

+

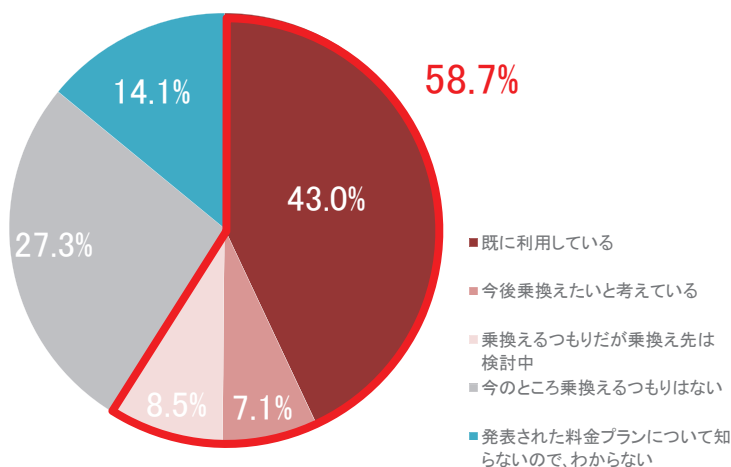
利用者意識調査結果(新たな料金プランへの乗換え意向)

41

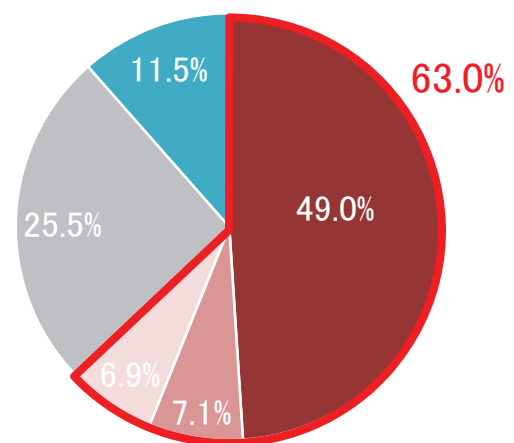
問 あなたは、既に新料金プランを利用していますか。また、どの新料金プランを利用していますか。複数の回線を契約している方は、メインで利用している回線についてお選びください。

問 (前問で新料金プランを利用していないと回答した者に対し) あなたは、今後、これらの新料金プランに乗り換えたいと思いますか。

全体(n=6,000)



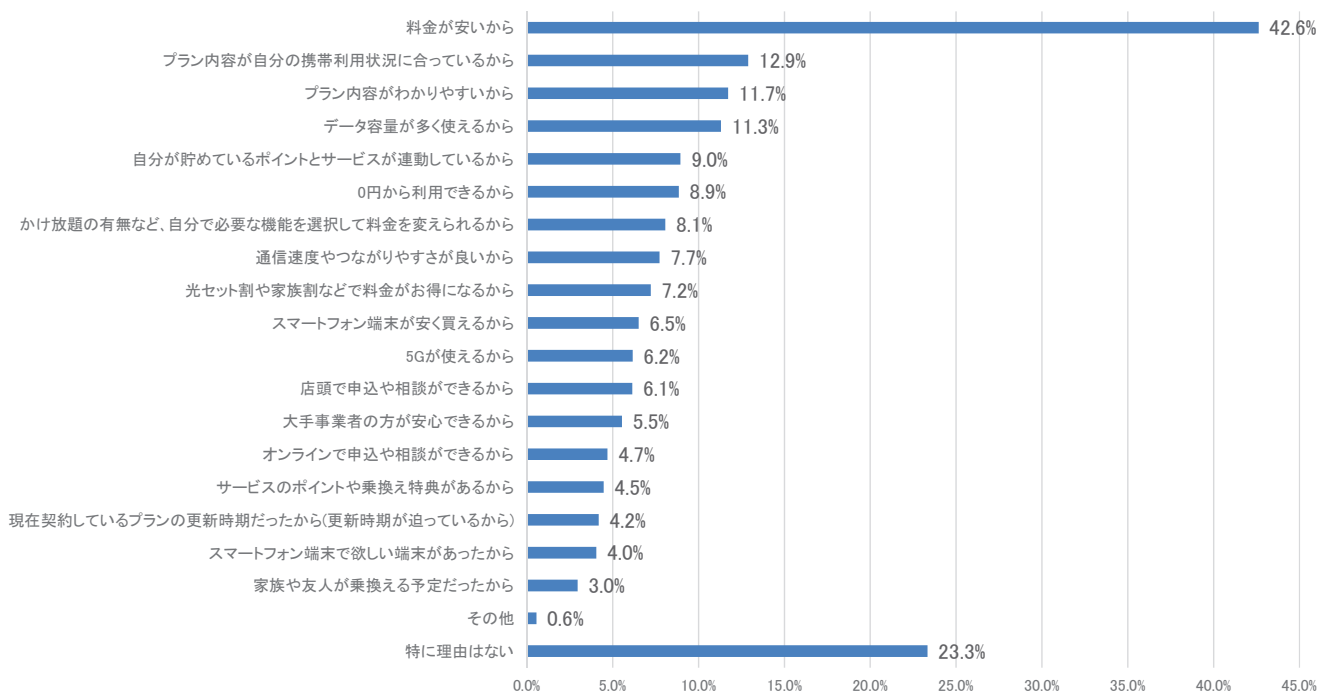
MVNOユーザー(n=534)



既に乗換えた、または今後乗換えたいと考えている理由

42

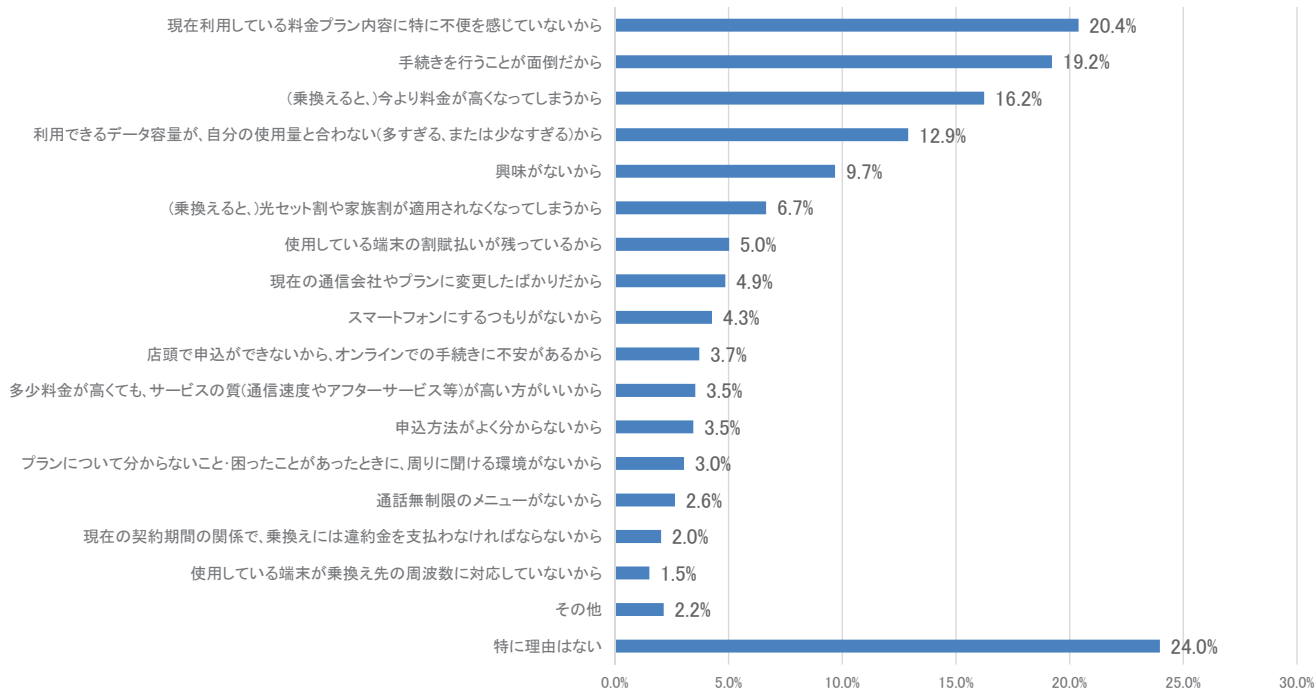
問 あなたが低廉な新料金プランをすでに利用している、あるいは今後乗換えたいと考えている理由は何ですか。あてはまるものをすべてお選びください。
(n=3,008)



今のところ乗換えるつもりがないと考えている理由

43

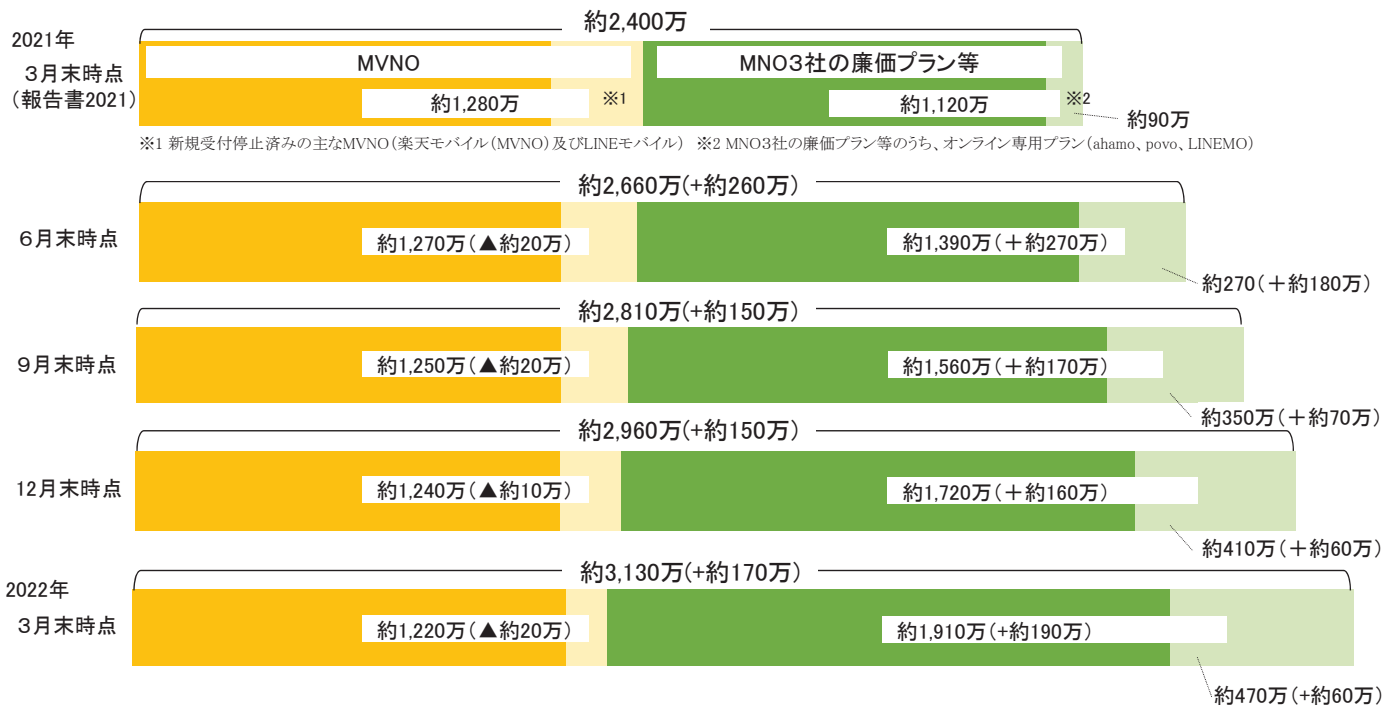
問 あなたが今のところ新料金プランに乗換えるつもりはないと考える理由は何ですか。あてはまるものをすべてお選びください。
(n=3,008)



利用者の動向(通信モジュール等を除いた契約数:2022年3月末)

44

➤ MVNOの契約数は、2022年3月末時点で約1,220万、2021年3月末時点と比べ▲5.0%。ただし、新規受付停止済みの主な社を除けば、2021年3月末時点と比べ増加。

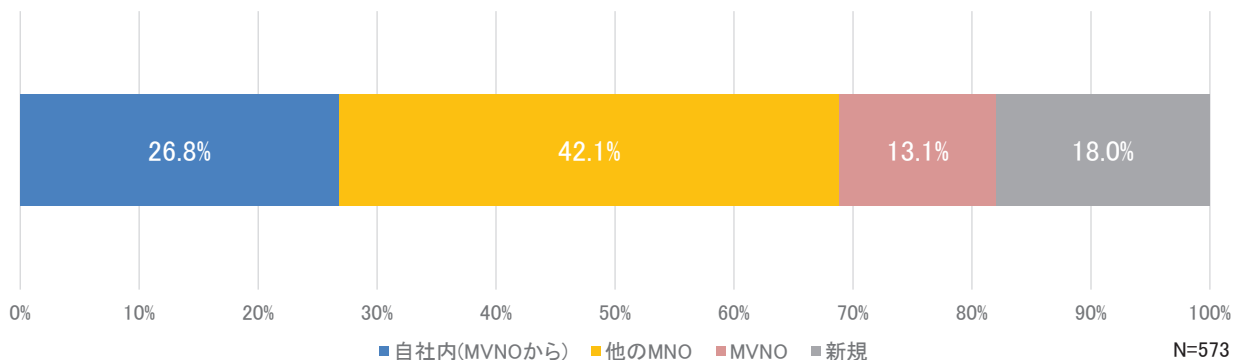


(出典)電気通信事業報告規則及び事業者からの報告

楽天モバイルへの移行内訳(総務省利用者意識結果)

45

○ 楽天モバイルへの移行は、他のMNOからの移行が約4割を占め、次いで自社内、新規契約の順に割合が高い。他のMVNOからの移行は約1割に止まる。

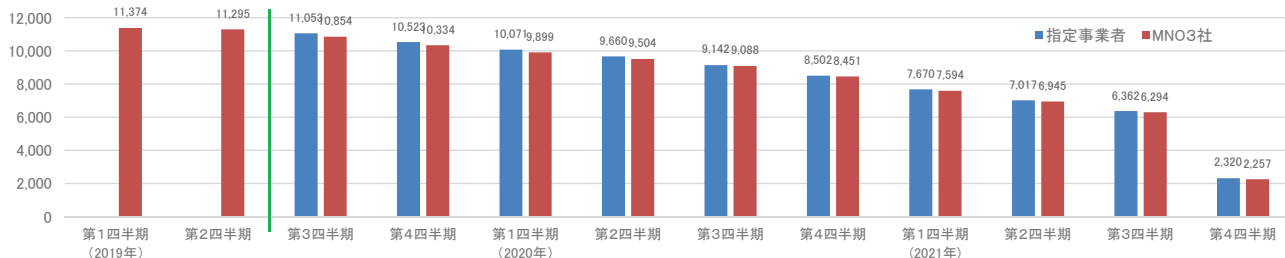


違約金のある契約件数の推移

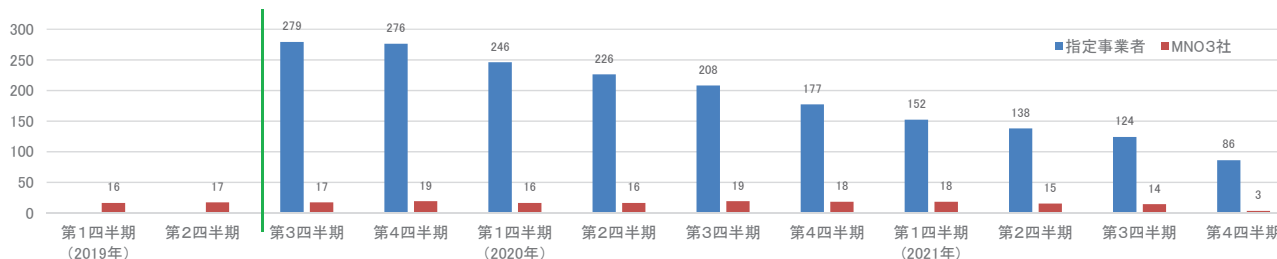
46

- 違約金のある契約は、2021年度第4四半期には指定事業者全体で2,320万契約、前年同期比▲72.7%となっている。
 - 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、継続的に減少。
- ※: 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。

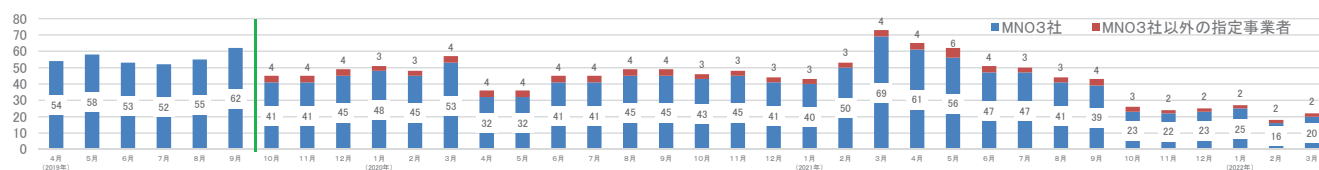
出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告及び報告徴収に基づく報告

違約金の支払件数及び支払金額の推移

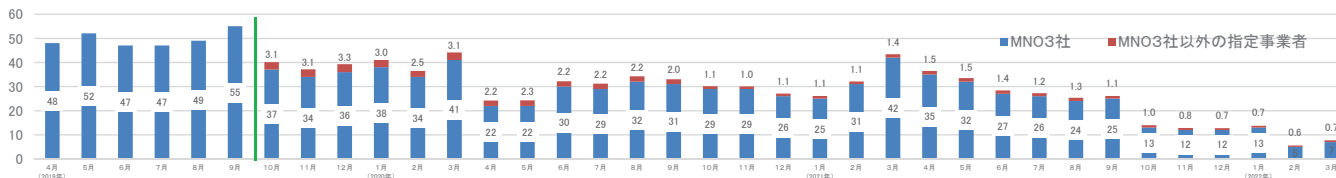
47

- 指定事業者の契約者の違約金の支払状況は、約22万件で約8億円(2022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。

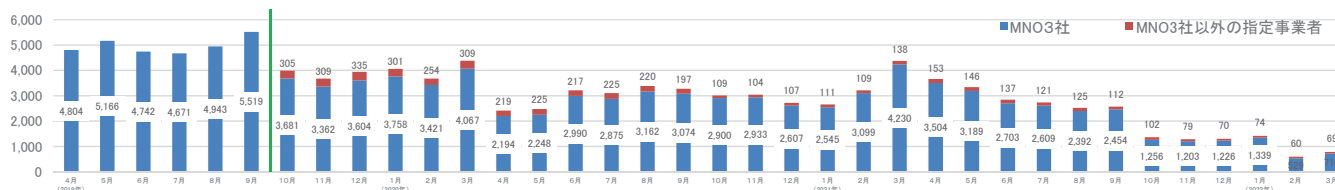
違約金支払件数の推移 (単位: 万件)



違約金支払金額の推移 (単位: 億円)



1件当たりの支払金額 (単位: 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、指定事業者合計の数値を記載していない。

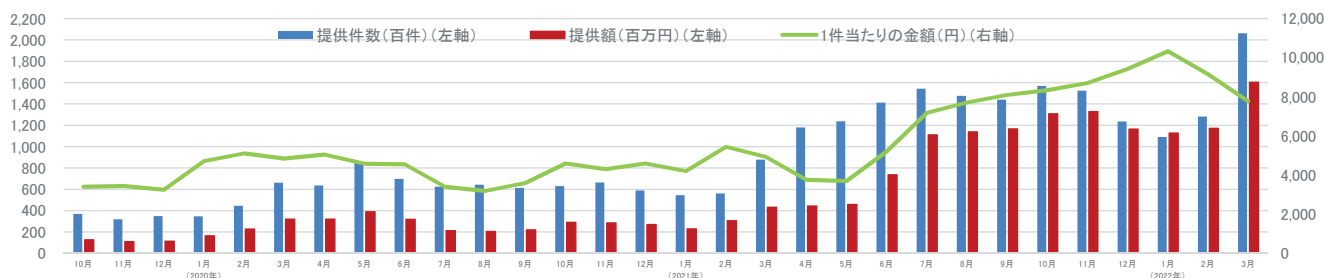
出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告及び報告徴収に基づく報告

新規契約を条件とした利益提供の推移

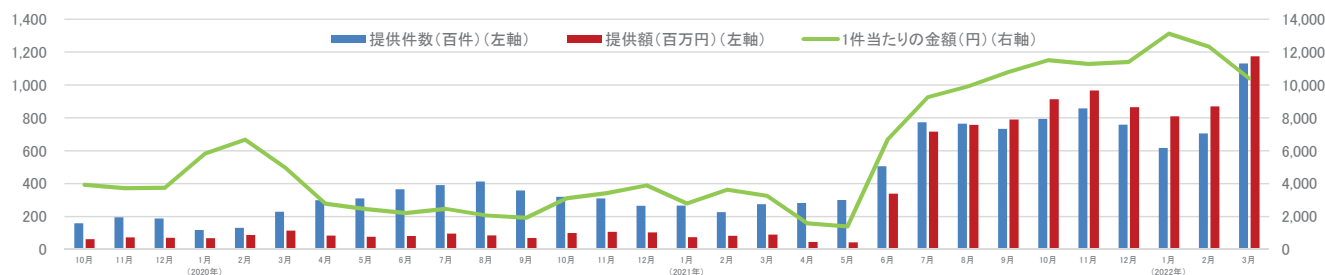
48

○ 2021年6月以降、件数、提供額とも大きく増加。その要因として、一部の事業者が開始したキャンペーン等が考えられる。

新規契約を条件とした利益提供(端末購入等代金の割引を除く)(全体)



新規契約を条件とした利益提供(端末購入等代金の割引を除く)(MNPに係るもの)



注1) 上記の値は移動電気通信業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。

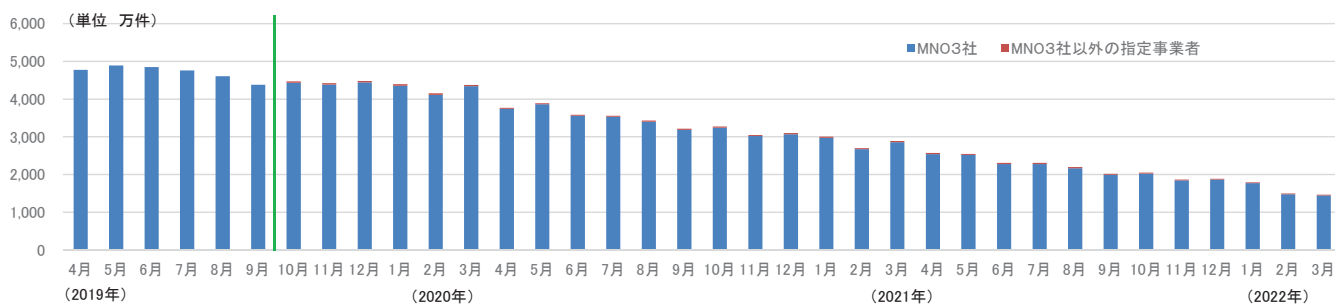
出典: 電気通信事業報告規則に基づく報告

継続利用割引等の適用状況

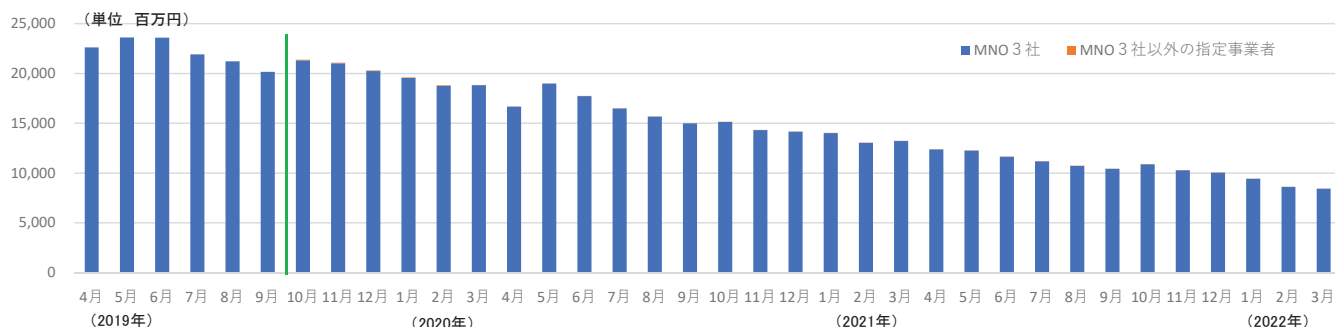
49

○ 継続利用割引等の適用件数、金額ともに、改正法の施行以降、全体として継続して減少している。

継続利用割引等の適用件数



継続利用割引等の適用金額



注1) 上記の値は移動電気通信業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

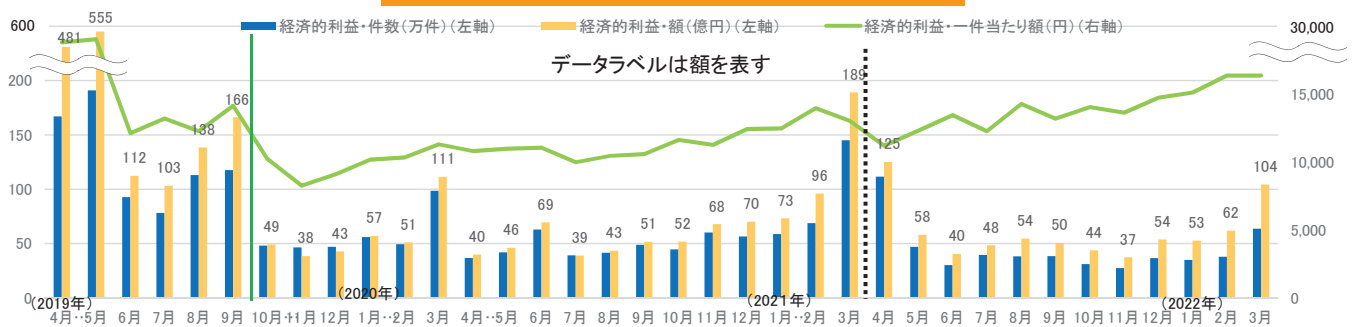
1-3 モバイル市場の現況と分析 (2) モバイル端末市場の動向

対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供(指定事業者)

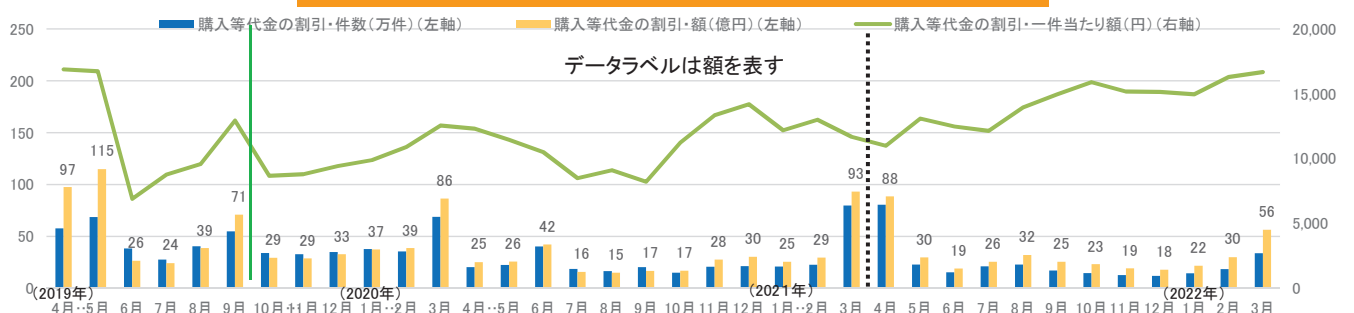
51

◆ 指定事業者による対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供額、及びそのうち端末購入等割引額とも、2021年度は大きな動きはない。ただし、1件当たりの額は、4月以降、継続して増加している傾向がうかがえる。

利益の提供の件数・額・一件当たり額(指定事業者)



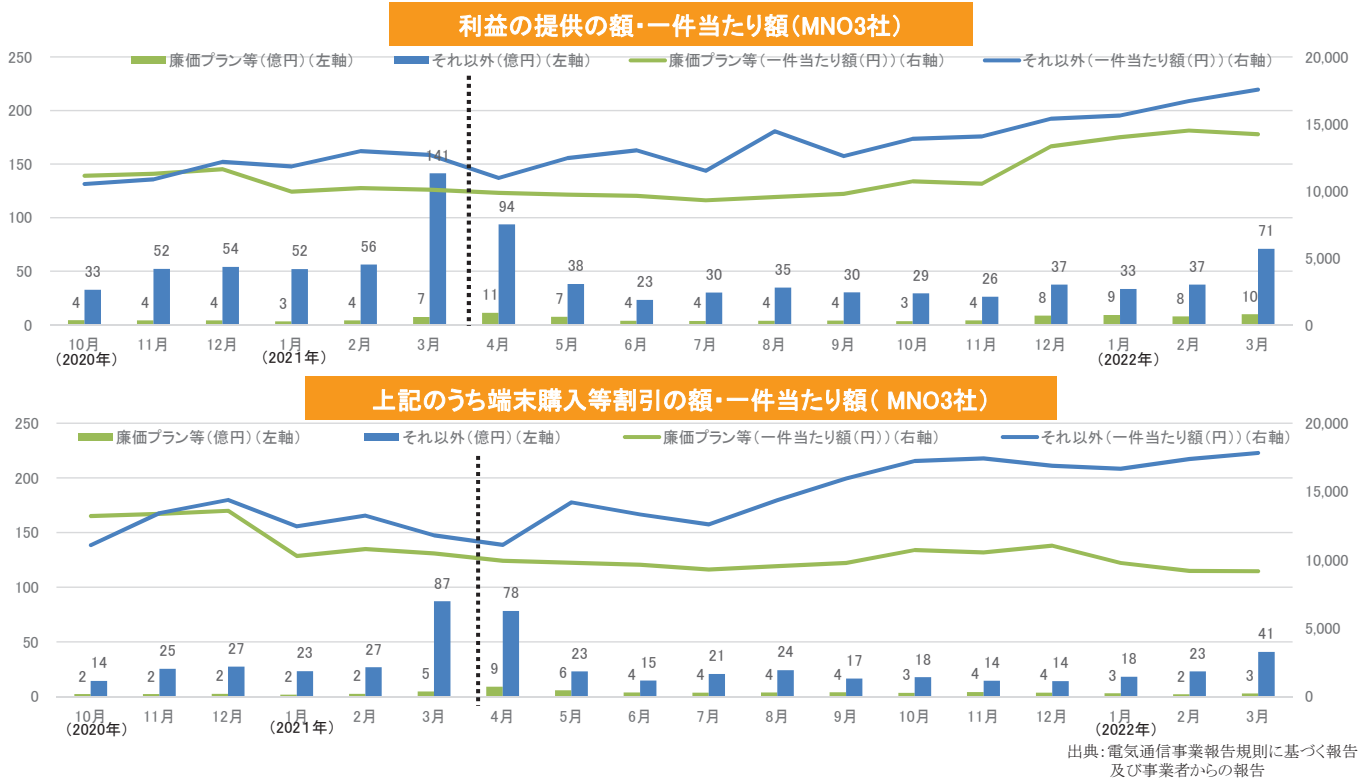
上記のうち端末購入等割引の件数・額・一件当たり額(指定事業者)



※ 2019年4月から9月までの数値については、MNO3社のみの数値。

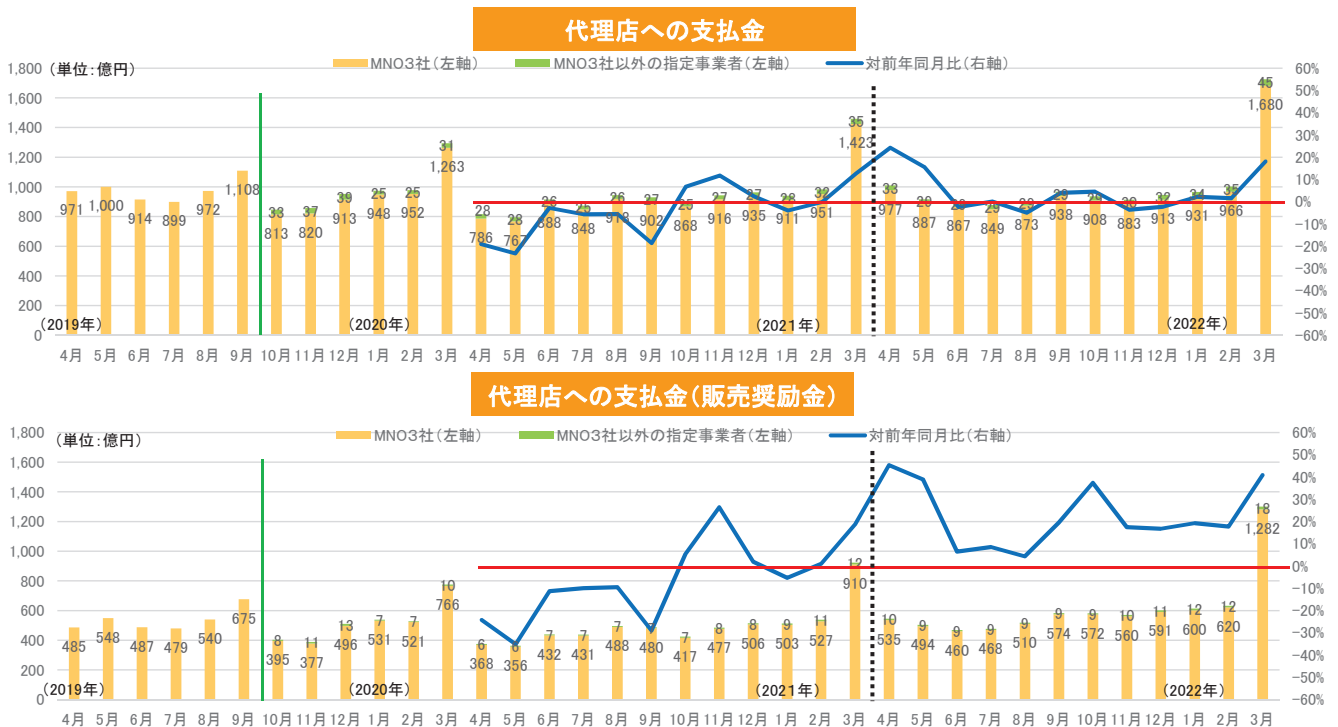
出典:電気通信事業報告規則に基づく報告及び報告徴収に基づく報告

◆ MNO3社による経済的利益の提供額、及びそのうち端末購入等割引額を、廉価プラン等とそれ以外とに分けてみたところ、いずれもその大半は、廉価プラン等以外のプランに係るものであった。



代理店への支払金(指定事業者)

◆ 2021年度の代理店等への支払金の合計は1兆2,054億円(+5.3%)、そのうち販売奨励金の合計は7,391億円(+23.4%)であった。

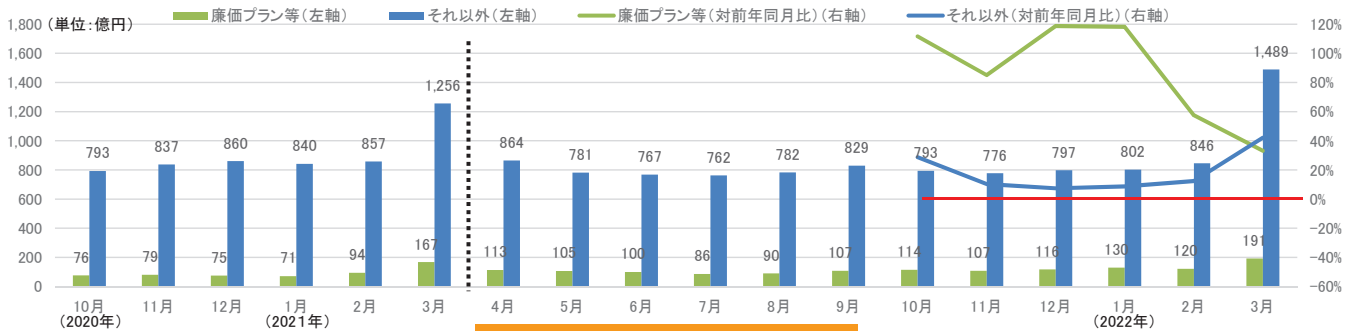


※1 2019年4月から9月までの数値については、MNO3社の数値のみ。
 ※3 対前年同月比について、2020年4月から9月まではMNO3社の数値、10月以降はすべての指定事業者の数値を記載している。

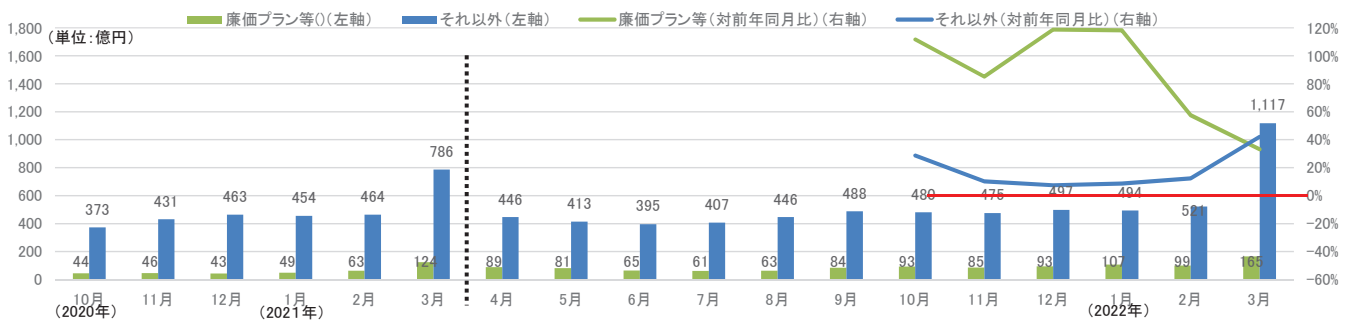
出典:電気通信事業報告規則に基づく報告及び報告徴収に基づく報告

◆ MN03社による代理店等への支払金及びそのうち販売奨励金の額を、廉価プラン等とそれ以外とに分けてみたところ、いずれもその大半は、廉価プラン等以外のプランに係るものであった。

代理店への支払金



代理店への支払金(販売奨励金)

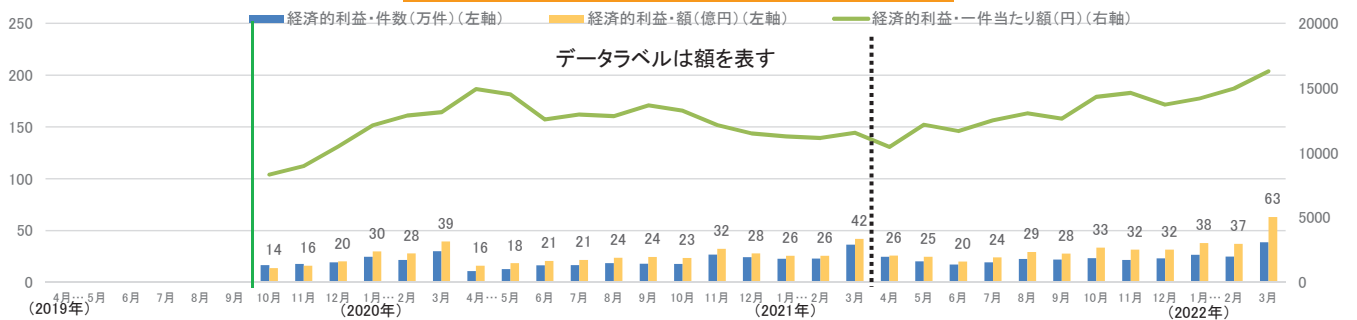


出典:電気通信事業報告規則に基づく報告及び事業者からの報告

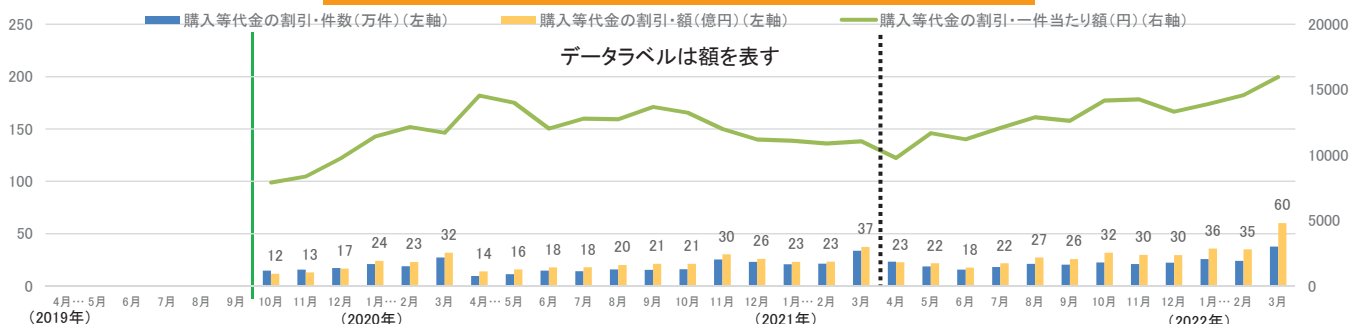
対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供(代理店等)

◆ 代理店等による対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供は、その大半が端末購入等割引であり、2021年度は、概ね対前年同月を上回り、微増している状況にある。

利益の提供の件数・額・一件当たり額(代理店等)



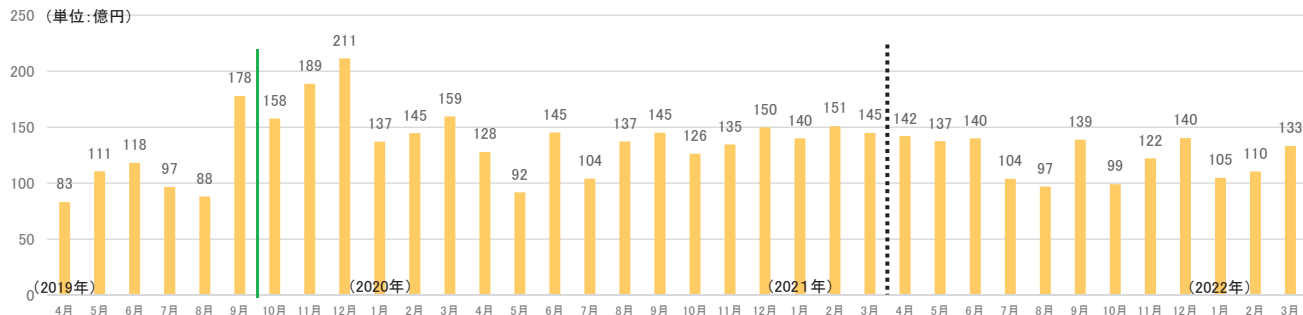
上記のうち端末購入等割引の件数・額・一件当たり額(代理店等)



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

◆ 2021年度の指定事業者からメーカーへの支払金は合計で1,468億円(▲8%)であり、月によって前年同月より多い月も少ない月もあるものの、全体として、大きな動きはなかった。

メーカーへの支払金

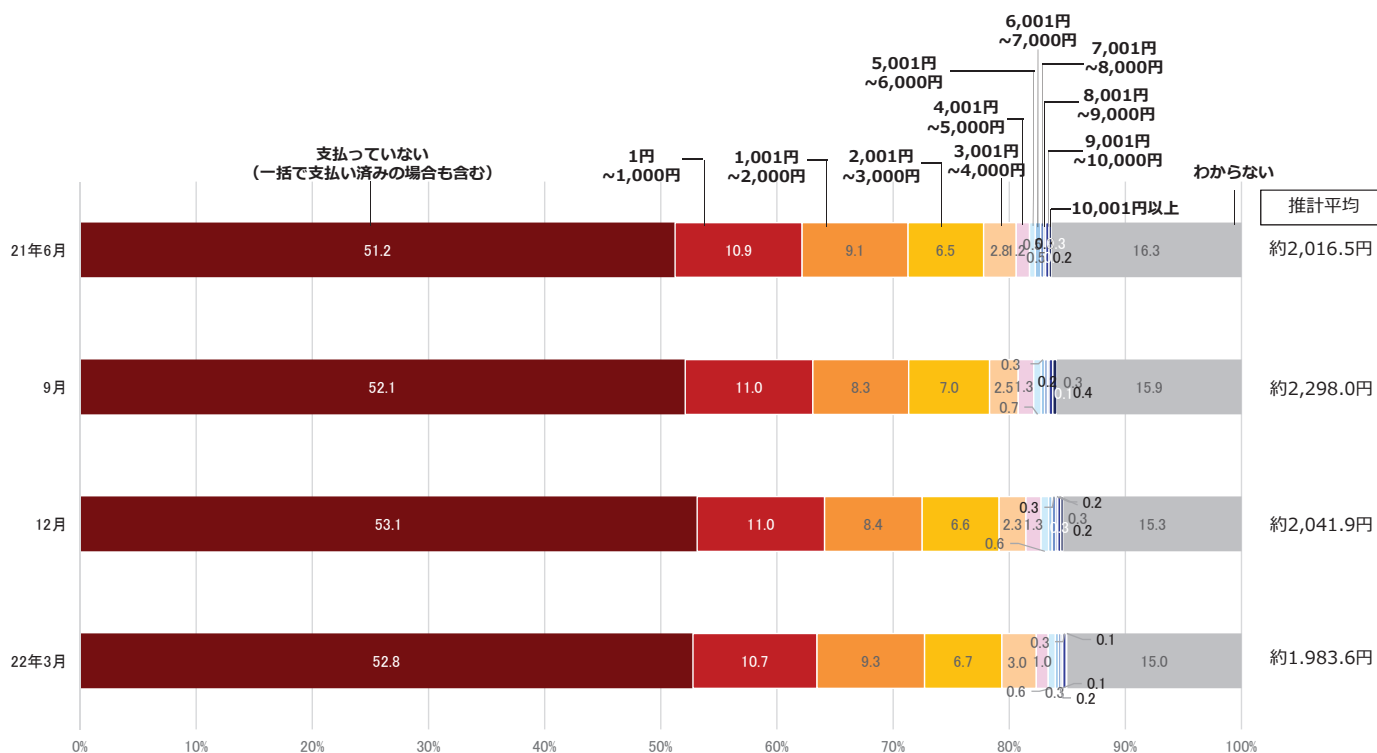


※ 2019年4月から9月までの数値については、MNO3社のみの数値。

出典: 電気通信事業者報告規則に基づく報告及び報告徴収に基づく報告

利用者意識調査(端末代金)

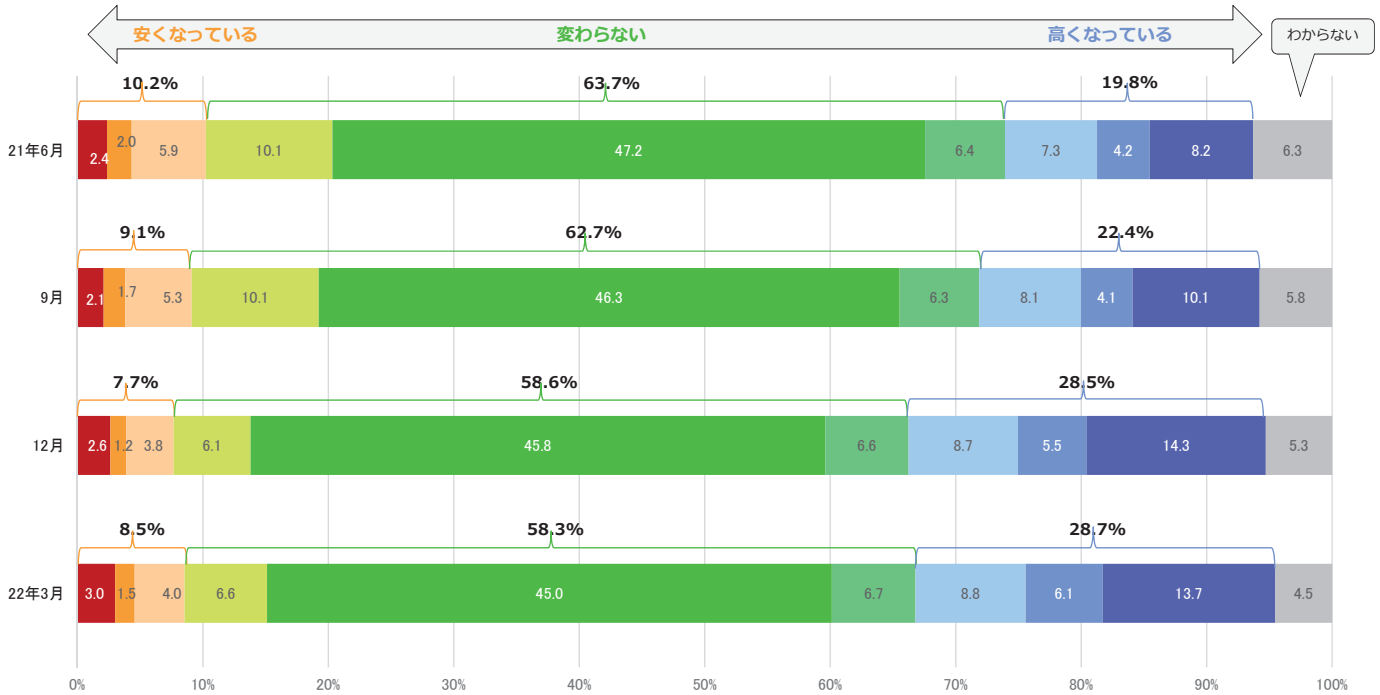
問 あなたは、先ほどお答えいただいた支払いのうち、携帯電話の端末代金を月々いくぐらい支払っていますか。 n=6,000



問 最近、日本の携帯電話料金、携帯電話端末の代金は安くなってきたとあなたは感じますか。

n=6,000

※ 安くなっていると思う方は「1」に近い数字、高くなっていると思う方は「9」に近い数字をお選びください。わからない方は、「わからない」をお選びください。
 ※ 携帯電話端末は定価ではなく、キャッシュバックやポイント還元等により割引を受けた後で実際に負担することになる金額についてお答えください。



5G端末の発売状況①(8万円以上)

◆2021年6月から2022年にかけて、10万円以上及び6万円未満の販売端末及びミリ波対応端末が増加している。

MNO各社が販売している5G端末(2022年6月10日時点)

黄色網掛けは2021年6月1日から2022年6月10日までに発売された端末 赤字はミリ波対応端末 ★は5G(SA)対応端末(要専用USIM) ☆は2022年夏のソフトウェアアップデートにより5G(SA)対応となる端末

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル
10万円~	<ul style="list-style-type: none"> Galaxy Z Fold3 5G- 216,000円(21/10/6) Xperia 1 IV- 173,520円(22/6/3)☆ Galaxy S22 Ultra - 167,040円(22/4/21)☆ iPhone 13 Pro Max- 150,480円(21/9/24) Xperia 1 III(21/7/9) - 140,400円 Galaxy S21 Ultra 5G - 137,520円(21/4/22)※ Galaxy Z Flip3 5G- 135,360円(21/10/6) Galaxy Note20 Ultra 5G - 132,480円(20/11/6)※ iPhone 13 Pro- 129,600円(21/9/24) iPhone12 Pro Max - 129,600円(20/11/13) iPhone12 Pro - 117,360円(20/10/23) Galaxy S22- 115,920円(22/4/21)☆ arrows 5G - 107,280円(20/7/30)※ LG V60 ThinQ 5G - 107,280円(20/5/11)※ AQUOS R6 - 105,120円(21/6/25) Xperia 5 III- 102,960円(21/11/12) iPhone 13- 101,520円(21/9/24) 	<ul style="list-style-type: none"> Galaxy Z Fold 5G- 215,968円(21/10/6) Xperia 1 IV- 175,391円(22/6/3) Galaxy S22 Ultra(22/4/21) - 162,564円 iPhone 13 Pro Max- 142,723円(21/9/24) iPhone 13 Pro- 130,036円(21/9/24) iPhone 12 Pro Max - 129,000円(20/11/13) Xperia 1 III- 125,036円(21/7/9) Galaxy Z Flip3 5G- 117,195円(21/10/6) iPhone 12 Pro - 115,904円(20/10/23) Galaxy S22- 113,664円(22/4/21) Xperia 5 III- 110,368円(21/11/12) iPhone 13- 104,564円(21/9/24) 	<ul style="list-style-type: none"> Xperia 1 IV- 181,309円(22/6/3) razr 5G - 180,000円(21/3/26) Xperia 1 III- 171,491円(21/7/9) LEITZ PHONE 1- 170,836円(21/7/16) iPhone 13 Pro Max- 143,345円(21/9/24) iPhone 12 Pro Max - 138,110円(20/11/13) iPhone 13 Pro- 130,309円(21/9/24) BALMUDA Phone- 130,255円(21/11/26) iPhone 12 Pro- 125,019円(20/10/23) Xperia5 III- 125,018円(21/11/12)★ AQUOS R6- 121,745円(21/6/25) AQUOS R5G - 117,818円(20/3/27) Google Pixel 6 Pro- 115,855円(21/10/28) iPhone 13- 105,382円(21/9/24) Xperia 5 II - 104,728円(20/10/17) iPhone 12 - 100,800円(20/10/23) 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone 13 Pro Max- 122,546円(21/9/24) iPhone 12 Pro Max - 111,637円(21/4/30) iPhone 13 Pro - 111,637円(21/9/24) iPhone 12 Pro - 102,546円(21/4/30)
8~10万円	<ul style="list-style-type: none"> Galaxy S20 5G - 93,600円(20/3/25)※ iPhone12 - 87,160円(20/10/23) Galaxy S21 5G - 90,720円(21/4/22) Xperia 5 II - 90,000円(20/11/12)※ iPhone 13 mini- 89,280円(21/9/24) Xperia 1 II - 82,000円(20/6/18) 	<ul style="list-style-type: none"> Xperia 5 II - 99,477円(20/10/17) Galaxy S21+ 5G - 96,600円(21/4/22) iPhone 12 - 94,027円(20/10/23) iPhone 13 mini- 91,882円(21/9/24) Galaxy S21 5G - 82,805円(21/4/22) iPhone 12 mini - 81,877円(20/11/13) TORQUE 5G - 80,804円(21/3/26) OPPO Find X3- 80,182円(21/6/30) 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone 13 mini- 92,291円(21/9/24) iPhone 12 mini - 87,710円(20/11/13) 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone 13- 87,700円(21/9/24)

注1 価格は、令和4年6月10日時点の各社オンラインストア記載のもの(※は発売時点のもの)(いずれも税抜)。注2 各機種種の記憶容量は、全て最小容量のものを記載。注3 括弧内の日付は発売日。

MNO各社が販売している5G端末(2022年6月10日時点)

黄色網掛は2021年6月1日から2022年6月10日までに発売された端末 赤字はミリ波対応端末

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル
6~8万円	<ul style="list-style-type: none"> iPhone12 mini- 74,920円(20/11/13) arrows NX9 - 69,120円(20/12/18) LG VELVET- 64,080円(20/12/18)※ Galaxy A51 - 64,080円(20/11/6)※ 	<ul style="list-style-type: none"> Google Pixel 6- 75,177円(21/10/28) AQUOS zero6- 65,077円(21/10/8) 	<ul style="list-style-type: none"> Google Pixel 5 - 79,855円(20/10/15) Google Pixel6- 77,891円(21/10/8) AQUOS zero 6- 68,073円(21/10/18) iPhone SE3- 61,527円(22/3/18) 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone13 mini- 71,273円(21/9/24) iPhone 12 - 70,400円(21/4/30) AQUOS zero6- 63,455円(21/10/14) iPhone 12 mini - 63,455円(21/4/30)
4~6万円	<ul style="list-style-type: none"> iPhone SE3- 59,300円(22/3/18) Galaxy A52 5G- 54,000円(21/6/3) Galaxy A53- 54,000円(22/5/27) AQUOS sense6- 51,840円(21/11/11) Xperia 10 III- 46,800円(21/6/18)※ 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone SE3- 59,395円(22/3/18) ZTE a1 - 54,527円(20/8/5) Galaxy A53 5G- 54,395円(22/5/27) Xperia 10 III- 49,077円(21/6/18) 	<ul style="list-style-type: none"> Google Pixel 5a(21/8/26) - 58,909円 AQUOS zero5G basic - 59,564円(20/10/9) Google Pixel 4a(5G) - 52,364円(20/10/15) シンプルスマホ6- 49,745円(22/4/8) 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone SE3- 52,546円(22/3/18) Xperia 10 III Lite- 42,546円(21/8/27)
0~4万円	<ul style="list-style-type: none"> AQUOS sense5G - 36,000円(21/2/12)※ Xperia Ace III- 31,280円(22/6/10) Galaxy A22 5G- 20,000円(21/12/2) arrows We- 20,000円(21/12/3) 	<ul style="list-style-type: none"> AQUOS sense6s- 36,791円(22/4/28) AQUOS sense6- 36,791円(21/11/4) AQUOS sense5G - 36,263円(21/2/10) Xperia Ace III- 30,377円(22/6/10) Galaxy A32 5G - 28,354円(21/2/25) Redmi Note10 JE- 26,150円(21/8/13) AQUOS wish- 23,800円(22/1/14) arrows We- 23,800円(21/12/3) OPPO A54- 20,000円(21/6/4) 	<ul style="list-style-type: none"> AQUOS sense5G - 39,273円(21/2/10) Redmi Note 10T- 24,873円(22/4/22) arrows We- 24,873円(21/12/3) OPPO A55s 5G- 24,873円(21/11/26) Redmi Note 9T - 19,637円(21/2/26) 	<ul style="list-style-type: none"> Redmi Note11Pro 5G- 39,073円(22/5/30) Rakuten BIG s- 36,346円(21/4/21) OPPO Reno5 A- 36,346円(21/6/18) AQUOS sense6- 36,182円(21/11/11) OPPO A55s 5G- 29,819円(21/11/26) Rakuten Hand 5G- 27,182円(22/2/14) AQUOS wish- 27,091円(22/1/21)

注1 価格は、令和4年6月10日時点の各社オンラインストア記載のもの(※は発売時点のもの)(いずれも税抜)。注2 各機種種の記憶容量は、全て最小容量のものを記載。注3 括弧内の日付は発売日。

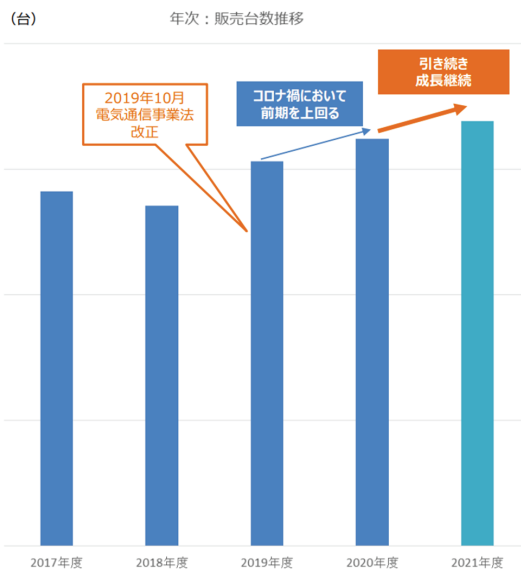
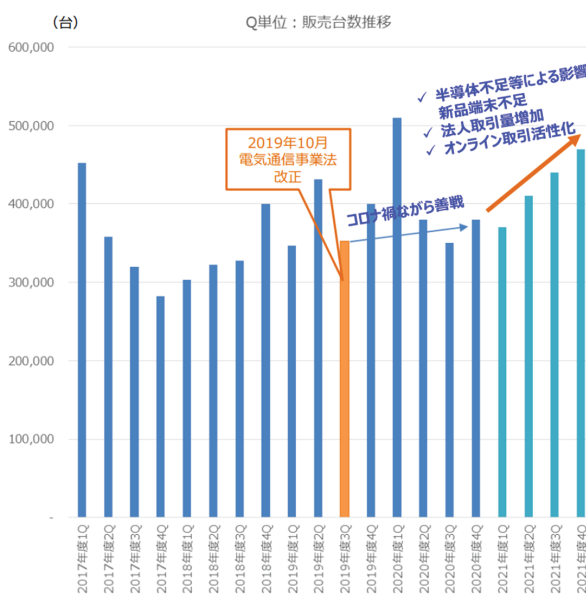
中古端末販売台数の推移

○ 第30回WG RMJ資料から抜粋

リユースモバイルジャパン正会員 販売台数推移

SLIDE No. 4

■RMJ リユースモバイル・ジャパン会員企業 実績推移 (2022年3月時点)



※対象期間：2017年3月度～2022年3月度(年度単位)
※OSを問わず、リユース、リサイクル対象端末の販売金額・販売台数の合計
※国内外、BtoB、BtoCを問わない
※RMJ正会員企業のデータを集計

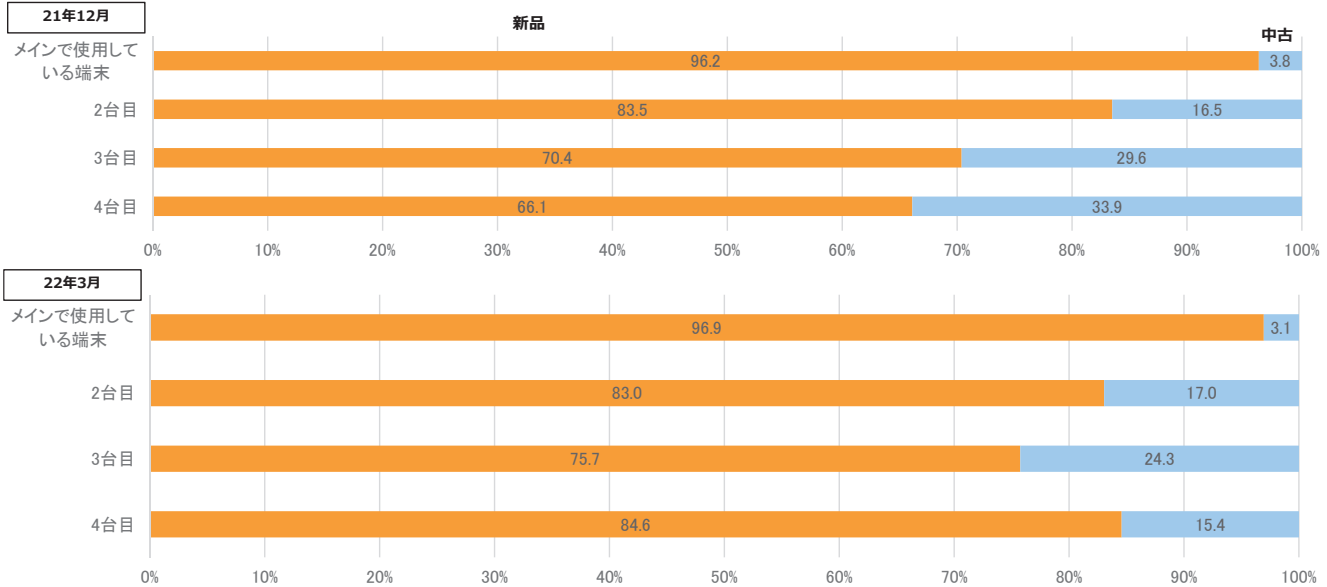
利用者意識調査(使用端末の新品、中古の別)

62

問 現在使用している台数に応じ、新品で入手したか、中古で入手したかそれぞれお選びください。

(メインで使用している端末) n=6,000
 21年12月：(2台目) n=580 (3台目) n=143 (4台目) n=44
 22年3月：(2台目) n=513 (3台目) n=112 (4台目) n=37

※ メインで使用している端末を含めて利用頻度が高い順に4台目までお答えください。

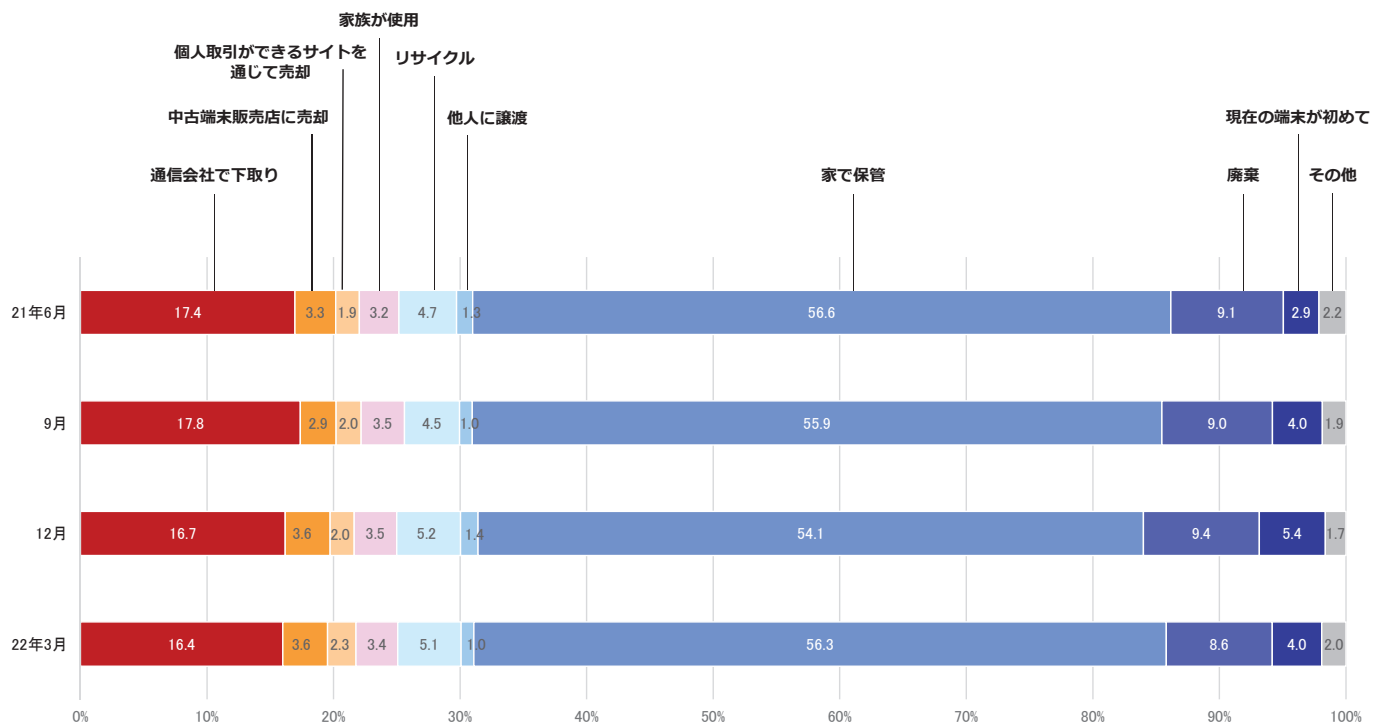


利用者意識調査(使用していた携帯電話端末の扱い)

63

問 あなたは、現在使っている携帯電話端末の前に使っていた携帯電話端末をどうしましたか。

n=6,000



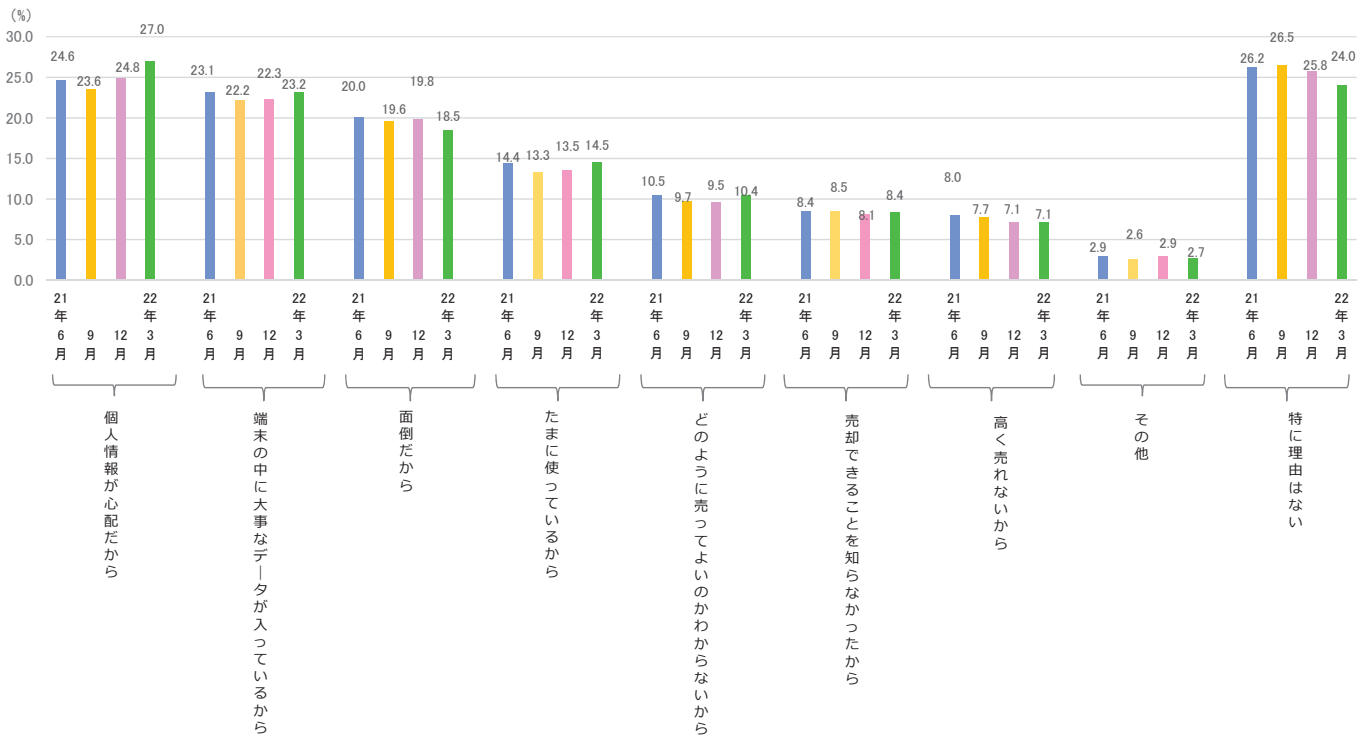
利用者意識調査(家で保管する理由)

64

問 あなたは、どうしてその端末を家で保管しているのですか。あてはまるものをすべてお選びください。

(21年6月) n=3,396 (9月) n=3,357 (12月) n=3,248 (22年3月) n=3,377

※ 前問で「家で保管している」を選択した者に対する質問。



純正部品による修理が可能な者の拡大(iPhone)

65

2021年3月以前

➤ 日本国内でiPhoneの純正部品による持ち込み修理を行っているのは、アップルストアと正規サービスプロバイダ※1。

- ◆ アップルストア: 日本全国10店舗
- ◆ 正規サービスプロバイダ: 日本全国6事業者※2 計108店舗



※1 これらに加え全国からApple修理センターへの配送による修理も行っている。
 ※2 カメラのキタムラ、ビックカメラグループ、クイックガレージ、Misumi Store、C smart、ベルパーク。

2021年3月以降

➤ 2021年3月、Apple社は、独立系修理業者※3においても同社の審査を前提に同社の純正部品による修理を可能とする取組を、日本を含む全世界に拡大すると発表。※3 IRP:Independent Repair Provider

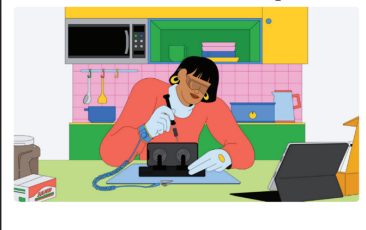
- ◆ 2021年12月までに、日本国内でも既に複数社が審査を通過済み
- ◆ 2022年6月時点で少なくとも10数社がIRPとして純正部品による修理の提供を開始

Apple社の発表(抜粋)

Apple、Independent Repair Provider プログラムを全世界に拡大



Apple announces Self Service Repair



2022年以降

➤ 2021年11月18日、Apple社は、利用者自らが同社の純正部品による修理を可能とする取組を、米国で開始予定と発表。

- ◆ 2022年4月27日、Apple社は米国において上記の取組を開始

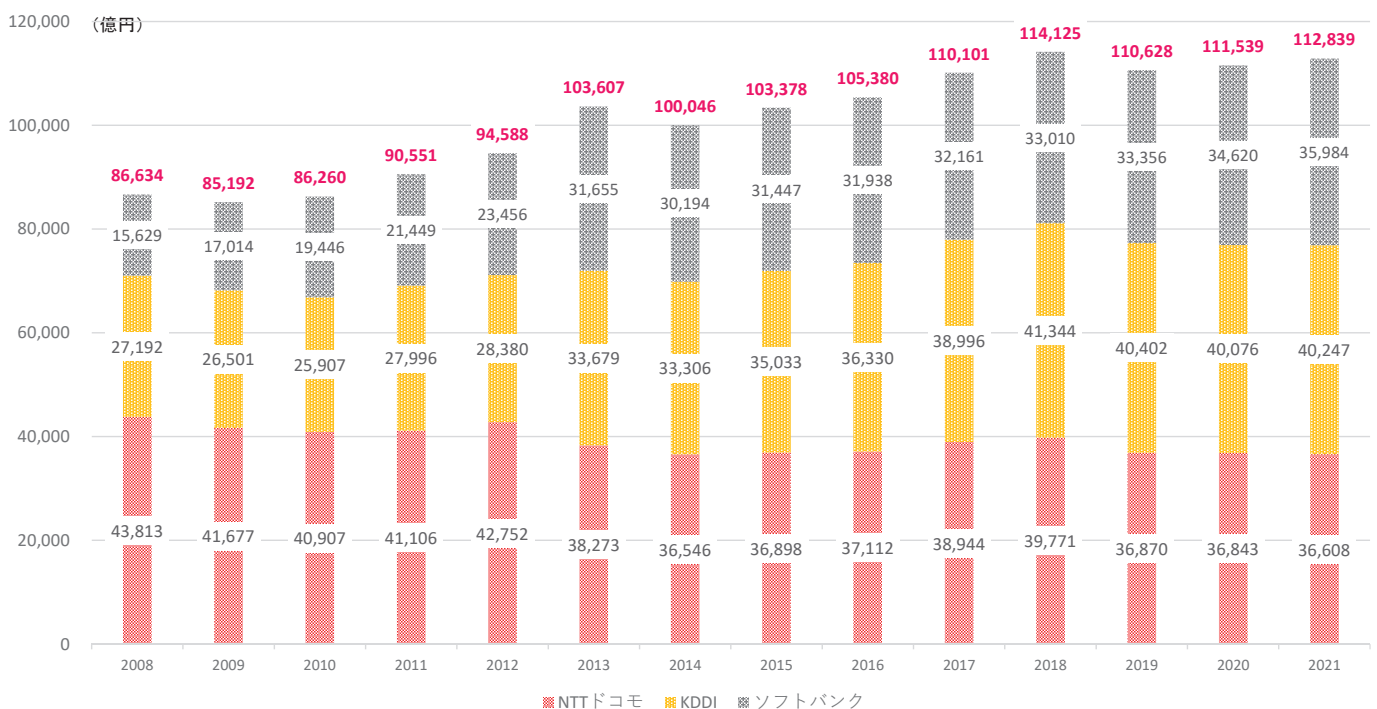
出典: 各社HP。Apple社の発表はそれぞれ次のURL。
<https://www.apple.com/jp/newsroom/2021/03/apples-independent-repair-provider-program-expands-globally/>
<https://www.apple.com/newsroom/2021/11/apple-announces-self-service-repair/>

I-3 モバイル市場の現況と分析

(3) 事業者の経営状況

通信事業に係る売上高の推移(MNO3社)

67



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。

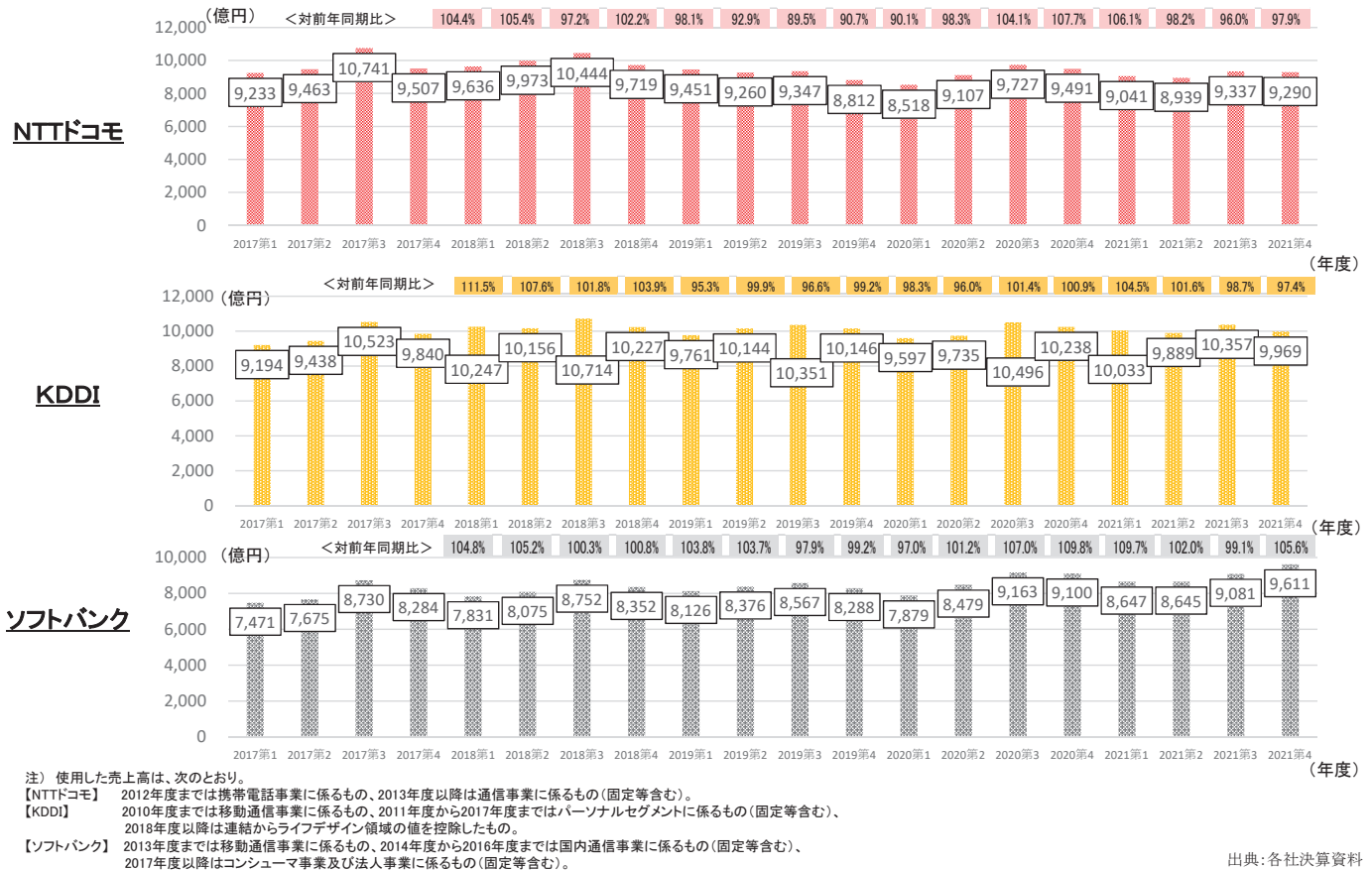
【ソフトバンク】 2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、

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)。

出典: 各社決算資料

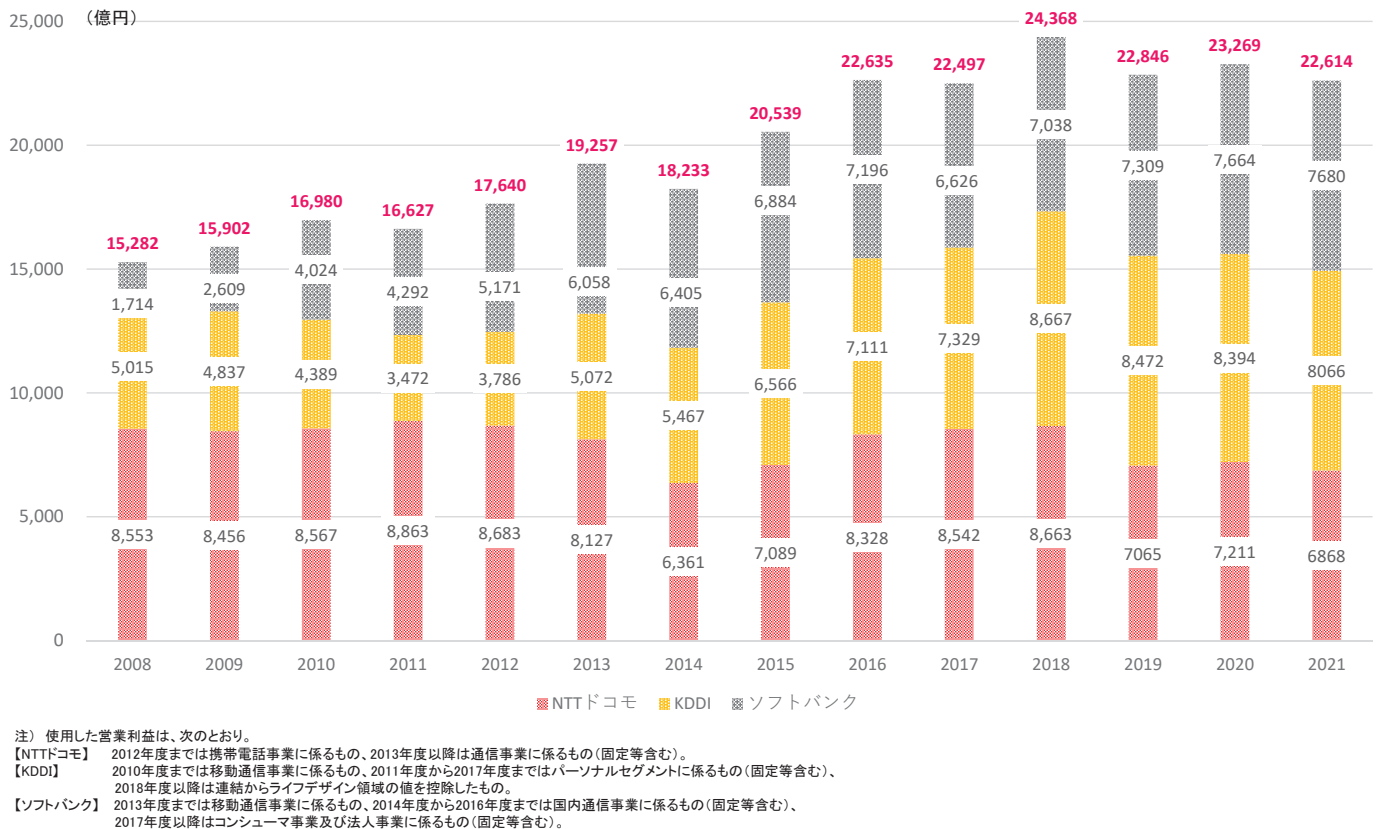
通信事業に係る売上高の推移(MNO3社・四半期)

68



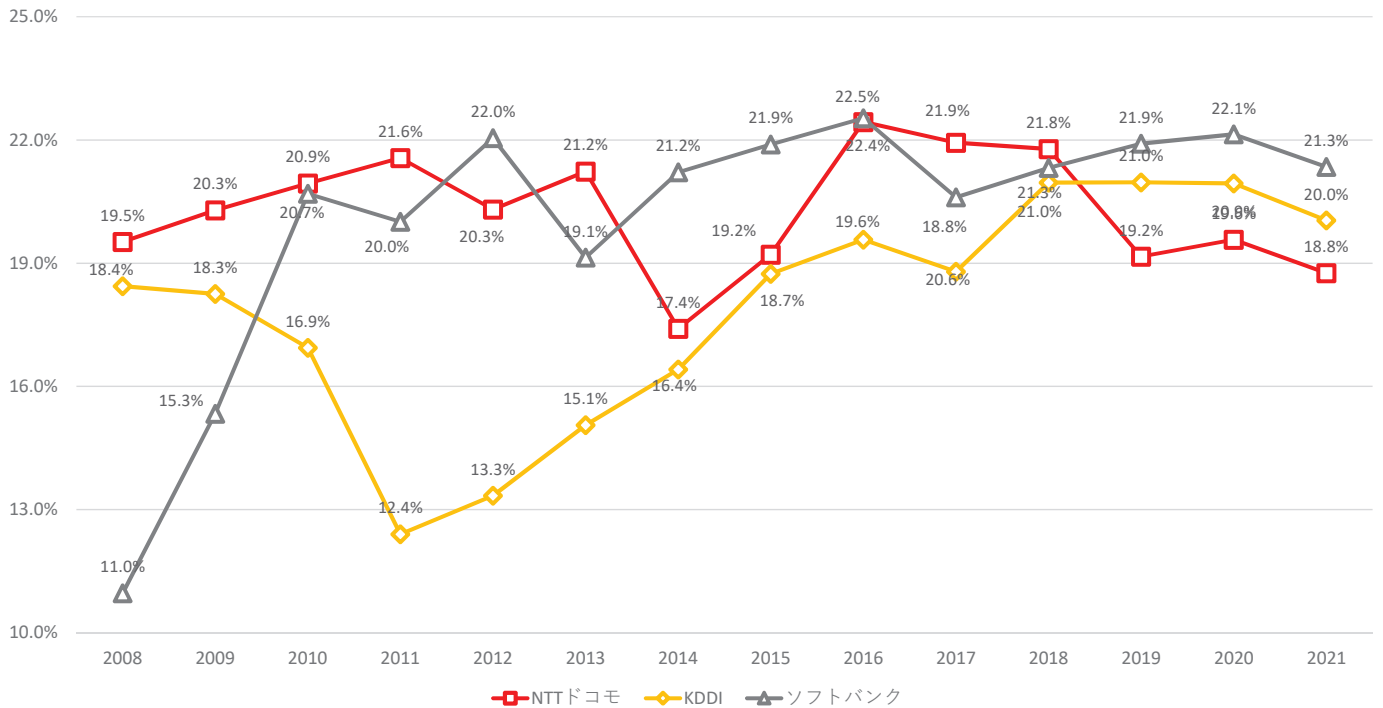
通信事業に係る営業利益の推移(MNO3社)

69



通信事業に係る営業利益率の推移(MNO3社)

70

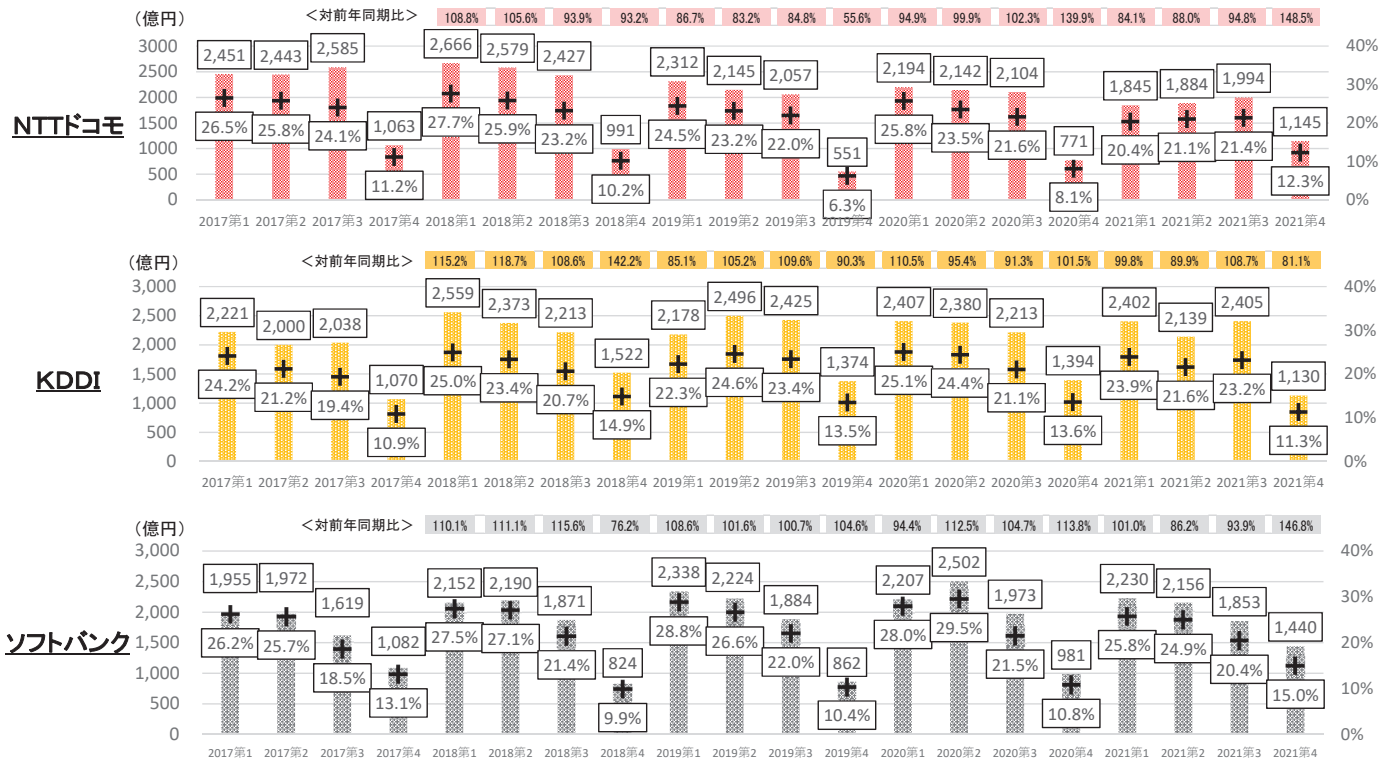


注) 使用した営業利益は、次のとおり。
 【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度以降は通信事業に係るもの(固定等含む)。
 【KDDI】 2010年度までは移動通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)、
 2018年度以降は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。
 【ソフトバンク】 2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、
 2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの(固定等含む)。

出典: 各社決算資料

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)

71

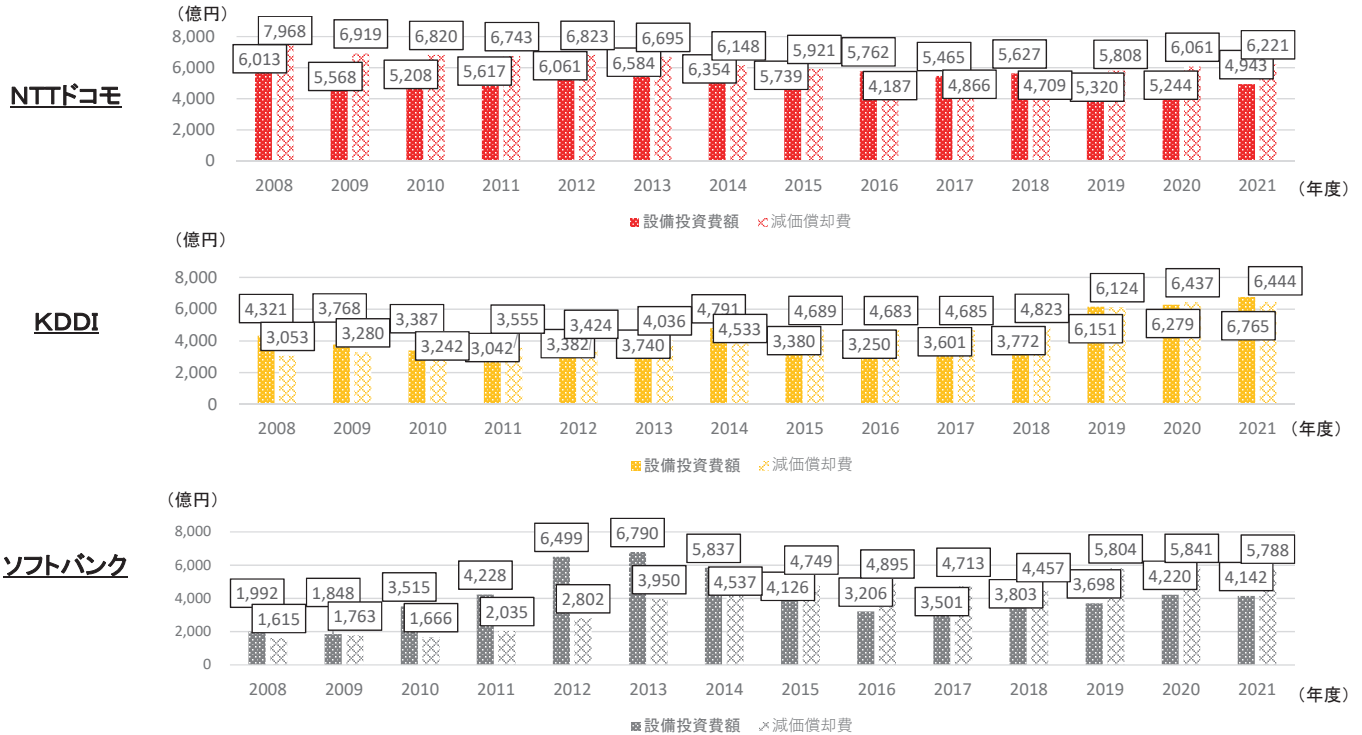


注) 使用した営業利益は、次のとおり。
 【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度以降は通信事業に係るもの(固定等含む)。
 【KDDI】 2010年度までは移動通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)、
 2018年度以降は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。
 【ソフトバンク】 2013年度までは移動通信事業に係るもの、2014年度から2016年度までは国内通信事業に係るもの(固定等含む)、
 2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業に係るもの(固定等含む)。

出典: 各社決算資料

通信事業に係る設備投資額及び減価償却費の推移(MNO3社)

72



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。

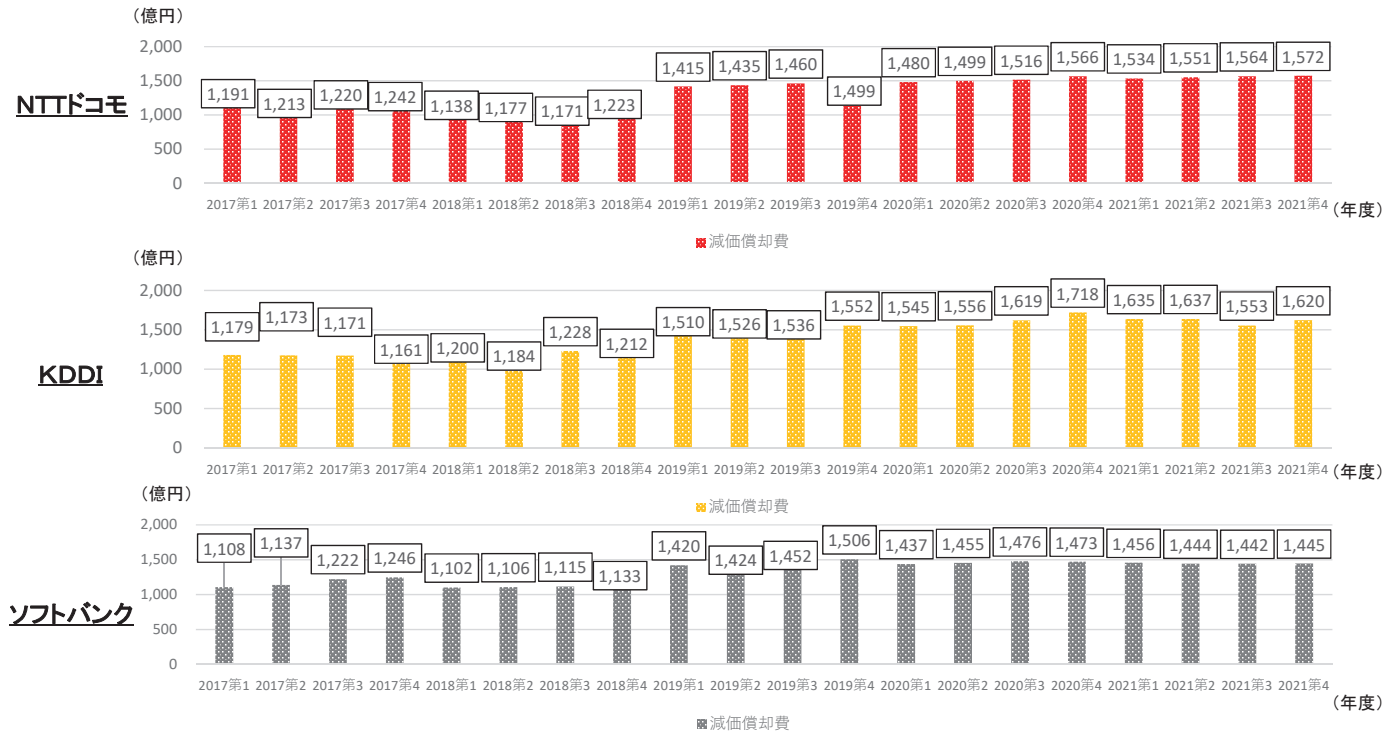
2011年度以降の減価償却費はパーソナルセグメントに係るもの、2019年度以降の設備投資額は連結に係るもの。

【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)

73



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)。

出典: 各社決算資料

携帯料金の低廉化の影響(MNO3社の2022年度業績予想)

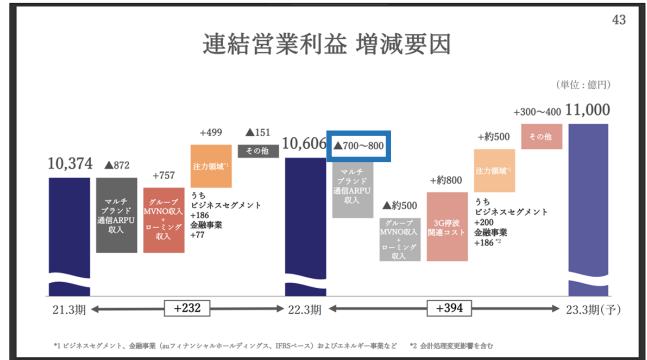
○ 2021年度の決算では、3社とも、携帯電話料金の低廉化の影響により通信料収入が減少。さらに、2022年度の通信料収入の予想として、NTTドコモは▲1,143億円、KDDIは▲7~800億円、ソフトバンクは▲900億円(携帯電話料金の低廉化の影響のみ)を見込んでいる。

NTTドコモ

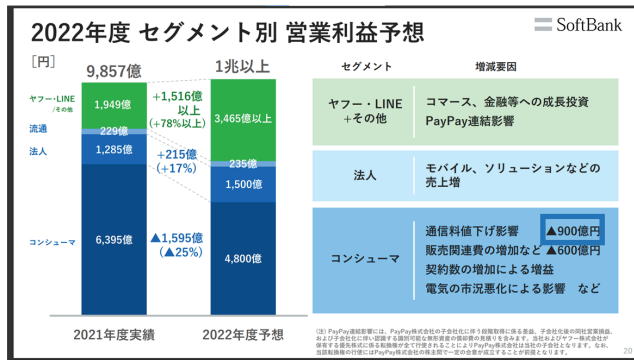
3.グループ別決算(NTTドコモグループ(NTTコミュニケーションズ・NTTコムウェアグループ含む))

業績概要	2021年度				2022年度 過期業績予想
	4月~6月 (第1四半期)	7月~9月 (第2四半期)	10月~12月 (第3四半期)	1月~3月 (第4四半期)	
NTTドコモグループ(NTTコミュニケーションズ・NTTコムウェアグループ含む)					
営業収益	14,355	14,453	14,800	15,095	58,702
通信サービス	9,125	9,144	8,947	8,842	36,000
モバイル通信サービス収入	6,745	6,745	6,557	6,537	26,583
固定通信サービス及びその他の通信サービス収入	2,380	2,399	2,390	2,305	9,417
固定電話販売	1,392	1,278	1,802	1,819	6,290
システムインテグレーションサービス収入	1,150	1,264	1,206	1,632	5,252
その他の営業収入	2,688	2,767	2,845	2,802	11,102
営業費用	11,526	11,522	11,700	13,228	47,976
人件費	1,202	1,175	1,184	1,147	4,707
経費	6,725	6,729	6,901	8,397	28,753
減価償却費	1,921	1,948	1,957	1,974	7,799
減価損失	-	-	-	17	-
通信設備使用料	1,550	1,551	1,552	1,521	6,174
固定資産売却費	129	119	105	174	526
営業利益	2,828	2,931	3,100	1,866	10,725
税引前中間(過期)利益	2,847	2,930	3,186	1,861	10,824
当社の帰属する中間(過期)利益	1,983	2,009	2,225	1,305	7,450

KDDI



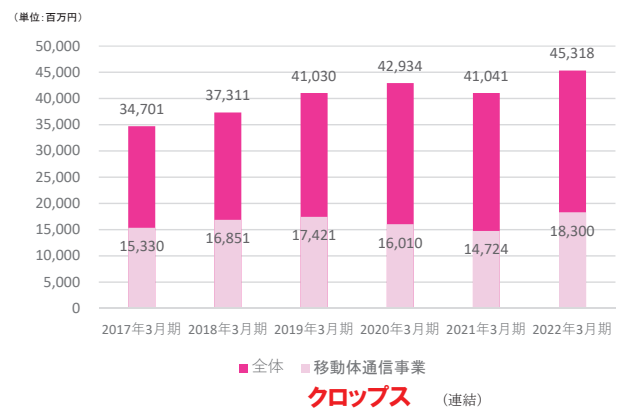
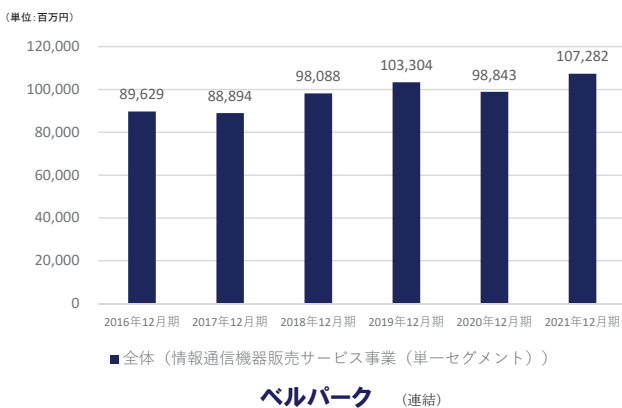
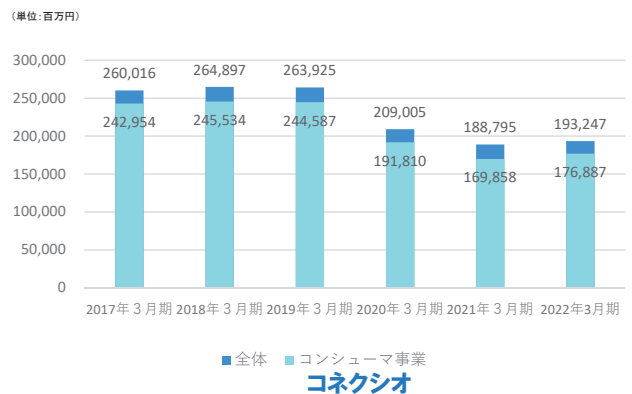
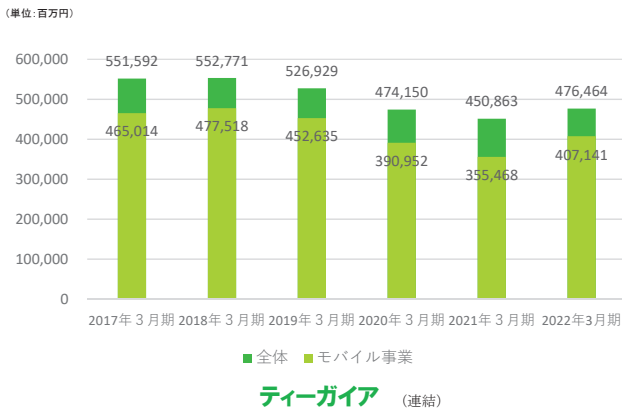
ソフトバンク



出典: 各社決算プレゼンテーション資料

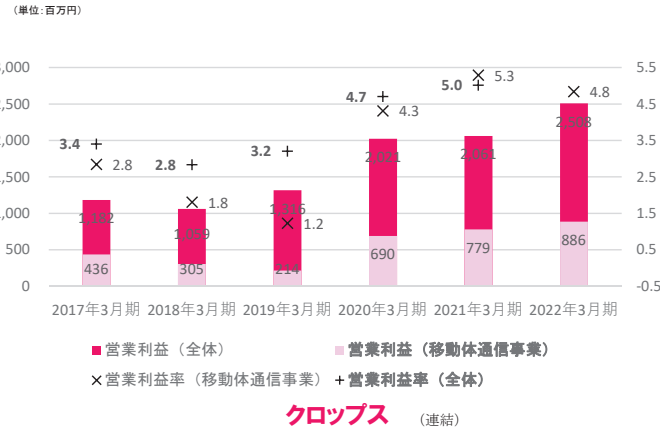
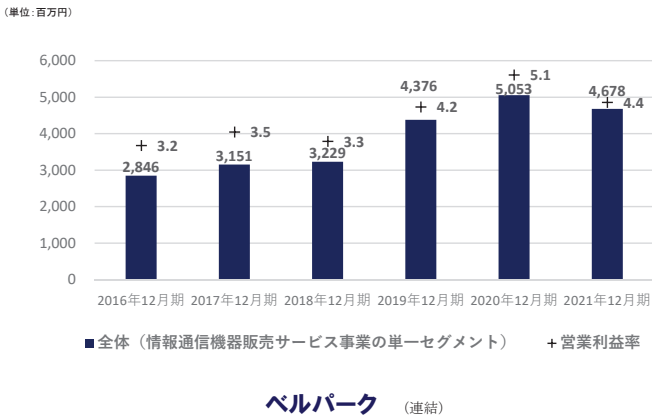
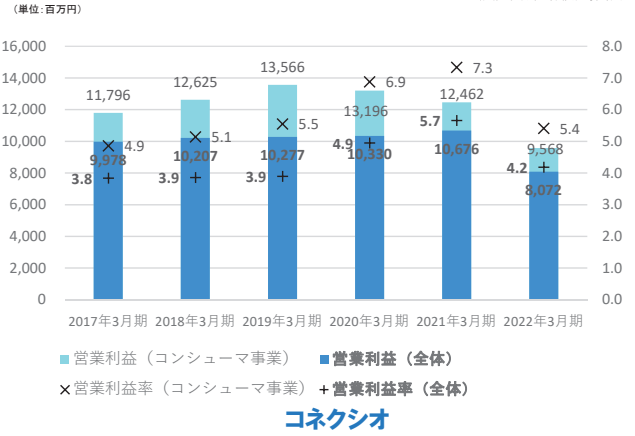
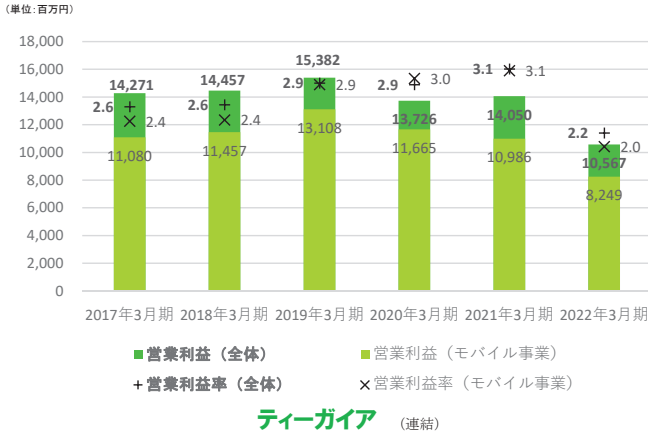
代理店各社の売上高(過去5年間)

(出典) 各社有価証券報告書



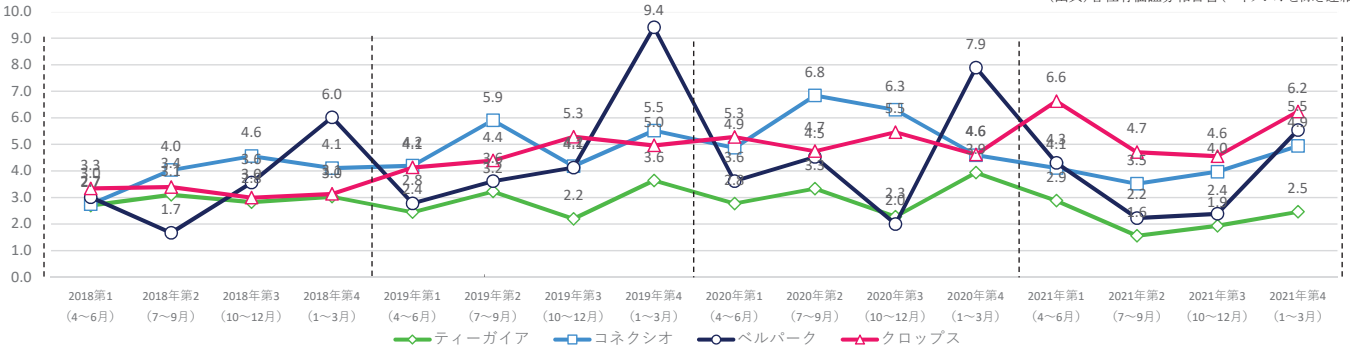
代理店各社の営業利益(過去5年間)

(出典)各社有価証券報告書



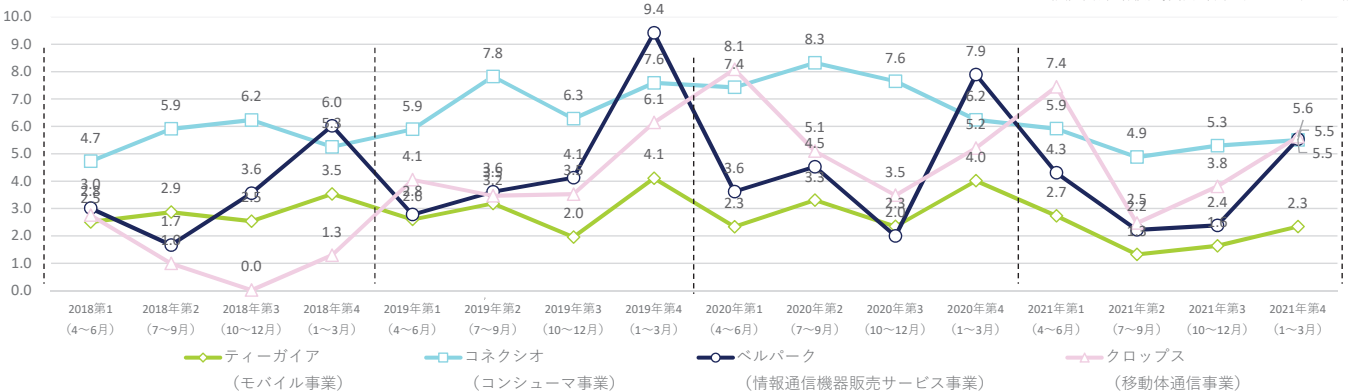
代理店各社の営業利益率

(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

II モバイル市場等に係る課題関係

II-1 携帯端末の対応周波数等について

令和3年5月～令和4年2月

- ・ MNO各社のバンドはSIMロックを解除しても、メーカー各社のカスタマイズにより、実際につながる範囲が狭められている。**MNO自社以外のエリアを狭めるというバンドのカスタマイズはやめてほしい**。政府がせっかく**乗り換えや手数料を改善しても乗り換え先で不自由、エリアが狭いなどの不都合があっては乗り換える意味がない**。総務省は、こういったことをMNO各社が行わないように指導してほしい。
- ・ iPhoneはMNOのカスタムを許さないでSIMロック解除すれば、どこのMNOも電波が捕まる。**AndroidはMNOオリジナルカスタム、バンド通信であり、例えばA社が繋がっても、B社の電波は繋がらない現象も起こりうる**。このように**バンド通信を潰されるとSIMロック解除しても意味がないのではない**か。
- ・ SIMロックを廃止しても乗換えは促進しない。**各通信会社で端末が使えるようにバンドの問題を解消し**、端末単体で購入した場合、セキュリティの更新ができるように**しなければ乗換えをするものはいない**。
- ・ **A社の契約者だが、B社の端末を購入した場合**、A社で使えるか、A社とB社の双方に確認したところ、SIMが合えば使えるということだったので、端末を購入。その後、A社ショップにて**SIMロック解除の設定をしてもらったが、結果的に周波数帯(エリア)が合わないのか使用不可**であった。
- ・ SIMフリー化が進んでいるところであるが、**Androidのキャリア端末ではMNOごとに使用バンドに縛りがかけられており、他のMNOのSIMだとプラチナバンドのような優位な帯域で通信ができない機種がある**。端末をMNOで買った方が分割払いにしても手数料がかからないことがあって便利なのだが、**そのバンド縛りがネック**になる。
- ・ SIMロック解除は自由に行えるようになったが、**キャリア端末は他のMNOのバンドに対応していないため、乗り換えが自由にできない**。SIMフリー端末では全てのMNOのバンドに対応していることからキャリア端末であっても対応できるはずである。MNOからメーカーに対して他のMNOのバンドに対応しないように働きかけている可能性がある。
- ・ A社に乗り換えようと思った。確認をしたところ、回線が繋がらない場合があるかもしれない、バージョンアップしないと行けないなどと言われた。各社違いがあるためとのこと。**基板をかえて周波数を変えるようなことができればいい**。

- ・ A社でスマホにした。B社に**乗換えようとしたところ、対応していない端末だった**。メーカーに聞いたところ、A社仕様のため、A社でしかテストをしていないため、他社での動作保証はしていないとのこと。**MNO毎にスペックが統一されていないため、端末を持って乗り換えできないのでは、SIMフリーとなっても意味がない**。
- ・ 現在、SIMロック解除はできるようになったが、**バンド縛りを行っている。プラチナバンドを縛っているためSIMを入れ替えても使えない**。
- ・ **SIMロック解除になっても、MNO自社のバンドしか使えない仕組みにしている**。何のためのSIMフリーなのか。総務省はMNO各社に厳しく指導してもらいたい。
- ・ SIMロックは廃止になったが、**バンドの問題が残っている。MNOの仕様の端末では他社では使えない**。どこのMNOに乗換えても利用出来る端末を販売するようにしてほしい。
- ・ A社通信契約でスマホを購入。B社に**移行しようとキャリアショップで聞いてみると、SIMを変えてもこの機種は構造上使えないと言われた**。**SIMフリーで変更しやすくする方向に行っているのにできないのはおかしい**。各社共通で使えるSIMを作してほしい。
- ・ **総務省はSIMロック解除だけでなくバンドロックも外すべき。A社で使っていた携帯にB社のSIMをさすと使い勝手が悪い**。これは**バンドロックのせい**である。
- ・ 国は中古端末を勧めているが、SIMロック解除をしても、全く意味がないことがわかった。メーカーに問い合わせた納得できた。内容は、MNOでは、「同じメーカーの製品でもSIMフリーで工場出荷するわけではなく、工場を出荷する段階で各社使用の周波数帯に設定し出荷している」とのこと。そのためSIMロック解除して、**かぶっている周波数帯は携帯電話会社が違っても使える場合があるが、会社が違えば周波数帯がもともと違うので使えない**。せっかく国がSIMロック解除をすると決めても、現実的にかぶっていない電波はつかまない。携帯電話各社が最初から自社用に設定しているなら、SIMロック解除しても使えなくて当然。この**各社で周波数帯が違ふものを設定していることをどうにかしてほしい**。簡単に工場の設備を変えるわけにはいかないだろうが、この状況を総務省はわかって改善していくように努めてほしい。

韓国における政策的対応

- 「電気通信設備の相互接続基準」第68条において、端末のUSIM移動性を規定し、端末のUSIMを交換しても全てのMNOの通信サービスが利用可能となるよう定めている。
- 周波数搭載に関する直接的な規定はないが、USIM移動性の規定により、**USIMを交換した際に全てのMNOの通信サービスが可能となるようにしなければならないため、携帯電話端末は、MNO各社の周波数を全て搭載しているとのこと。**

【参考】電気通信設備の相互接続基準（科学技術情報通信部告示第2020-10号）（仮訳）

第68条（移動電話汎用加入者識別モジュール）

移動通信サービス提供事業者は、利用者が「移動電話汎用加入者識別モジュール」を同一事業者または他の事業者の「移動電話汎用加入者識別モジュール」に交換し、移動通信サービスが可能な通信端末装置に挿入しても、音声通話サービス、映像通話サービス、発信者番号表示、短文メッセージサービス、マルチメディアメッセージサービス、データサービス（ただしWAPサービスは除く）を利用できるようにしなければならない。ただし、科学技術情報通信部長官が定める通信端末装置は、この限りではない。

米国における政策的対応

- 2008年に連邦通信委員会（FCC）が実施した700MHz帯オークションの結果、多くの地域系中小事業者が獲得した免許ブロックに対応する「バンド12」と、AT&Tが獲得した免許ブロックに対応する「バンド17」という、互換性のない2つのバンドが併存することとなった。
- 中小事業者は、端末メーカーが製造コスト削減やAT&Tによる大口需要が見込まれるバンド17に注力することにより、バンド12に対応した端末が調達が困難となることやローミングが困難となることを懸念し、消費者団体とともに「Interoperability Alliance」を結成し、FCCに対応を求めた。
- **FCCが相互運用性の確保を義務付ける規則について検討を開始したことを受け、2013年9月、AT&Tを始めとする業界関係者は、AT&Tが2017年9月までに自社が販売する端末の全てをバンド12対応とするなど、自主的に相互運用性を確保する措置を講じることをFCCに確約。**同年10月にFCCがそれを踏まえた規則改正を採択するに至った。

韓国において販売されている携帯電話端末の対応周波数帯

略記号 S:SK Telecom, K:KT, L:LG Uplus は周波数帯(バンド)と当該バンドを割当てられたMNO は自社及び他社に割り当てられた周波数に非対応

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	4G. LTE					5G											
			850MHz帯		900MHz帯		1.8GHz帯		2.1GHz帯		2.6GHz帯		3.5GHz帯			28GHz帯			
			バンド5		バンド8		バンド3		バンド1		バンド7		N78			n257			
S	K	L	S	K	L	S	K	L	S	K	L	S	K	L	S	K	L		
Apple	iPhone12	3社	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Samsung	Galaxy Z Flip3 5G	3社	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	Galaxy S21 5G	3社	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	Galaxy A32	3社	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	Galaxy A12	3社	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

携帯電話各社専売モデル

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	4G. LTE					5G											
			850MHz帯		900MHz帯		1.8GHz帯		2.1GHz帯		2.6GHz帯		3.5GHz帯			28GHz帯			
			バンド5		バンド8		バンド3		バンド1		バンド7		N78			n257			
S	K	L	S	K	L	S	K	L	S	K	L	S	K	L	S	K	L		
Samsung	Galaxy Wide5	SKT	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	Galaxy Jump	KT	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	Galaxy Buddy	LGU+	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

※ Samsung（シェア85%）の端末販売ランキング上位3機種及び7位のローエンド端末1機種、Apple（シェア12%）の上位1機種を選定。さらに、MNO3社がそれぞれ販売する専売モデルから1機種ずつを選定。（シェア及び端末販売ランキングは2021年第3四半期時点）

米国において販売されている携帯電話端末の対応周波数帯

略記号 V: Verizon Wireless、T: T-Mobile US、A: AT&T Mobility

 は周波数帯(バンド)と当該バンドを割当てられたMNO は他社に割り当てられた周波数に非対応
 は自社及び他社に割り当てられた周波数に非対応 は自社に割り当てられた周波数に非対応

4G、LTE

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	600MHz帯			700MHz帯						850MHz帯			1.7GHz帯			1.9GHz帯			2.3GHz帯								
			バンド71			バンド29			バンド12		バンド17		バンド13		バンド14		バンド5			バンド4/66			バンド2			バンド30			
			V	T	A	V	T	A	V	T	V	T	V	T	V	T	V	T	A	V	T	A	V	T	A	V	T	A	
Google	Google Pixel 6	3社	○			○			○			○			○			○			○			○			○		
Samsung	Galaxy S21 Ultra5G	Verizon						○						○															
		T-Mobile	○					○						○															
		AT&T					○										○												○
	Galaxy A12	Verizon						○						○															
		T-Mobile	○					○						○															
		AT&T					○										○												○
Sonim	XP8	Verizon, AT&T						○																					○

5G

端末メーカー (50音順)	機種名	取扱MNO	600MHz帯			850MHz帯			1.7/2.1GHz帯			1.9GHz帯			2.3GHz帯			2.5GHz帯			3.7GHz帯			26GHz帯			28GHz帯			39GHz帯		
			n71			n5			n66			n2			n40			n41			n77			n258			n261			n260		
			V	T	A	V	T	A	V	T	A	V	T	A	V	T	A	V	T	A	V	T	A	V	T	A	V	T	A	V	T	A
Google	Google Pixel 6 (mmW モデル)	Verizon、 AT&T	○			○			○			○			○			○			○			○			○			○		
	Google Pixel 6 (Sub6 モデル)	T-mobile	○			○			○			○			○			○			○											
Samsung	Galaxy S21 Ultra5G	Verizon				○																										
		T-Mobile	○																													
		AT&T																														

※ 米国の大手MNO 3社が販売する主要な携帯電話端末について、対応周波数帯を調査。

対応周波数の違いによる端末価格の比較(ソニーの例)

Xperiaシリーズ

機種名	特定キャリアの周波数に特化した端末(キャリアモデル)				⑤SIMフリーモデル※3	⑥差額※4 (⑤-④)
	①docomo	②KDDI	③ソフトバンク	④①~③ の平均		
Xperia1 III	154,440円	137,540円	188,640円	160,207円	149,600円	▲10,607円
Xperia5 III	113,256円	121,405円	137,520円	124,060円	114,400円	▲9,660円
Xperia5 II	-	88,140円	92,880円	90,510円	79,200円	▲11,310円

※3 SIMフリー端末の販売価格は、SONYストアから引用。

※4 差額は、⑤SIMフリーの価格から④docomo、KDDI及びソフトバンクの価格平均を引いた額(小数点以下は四捨五入)。

 は自社に割り当てられていない周波数に非対応
 は自社及び他社に割り当てられた周波数に非対応
 はSIMフリー端末で非対応の周波数

機種名	周波数帯 バンド	4G										5G								価格												
		700MHz帯		800MHz帯		900MHz帯		1.5GHz帯		1.7GHz帯		2.1GHz帯		2.5GHz帯		3.5GHz帯		1.7GHz帯			700MHz帯		2.5GHz帯		3.4GHz帯 3.7GHz帯 4.0GHz		3.5GHz帯 3.7GHz帯		4.5GHz帯		28GHz帯	
		28	18	19	26	8	11	21	3	1	41	42	n3	n28	n41	n77	n78	n79	n257													
Xperia1 III	docomo	○		○				○		○		○																			154,500円	
	KDDI	○	○		○			○		○		○																			137,540円	
	ソフトバンク	○						○	○			○																			188,640円	
	ソニーストア	○	○	○	○	○		○		○		○																			149,600円	
Xperia5 III	docomo	○		○				○		○		○																			113,256円	
	KDDI	○	○		○			○		○		○																			121,405円	
	ソフトバンク	○						○	○			○																			137,520円	
	ソニーストア	○	○	○	○	○		○		○		○																			114,400円	
Xperia5 II	docomo	販売終了																												-		
	KDDI	○	○		○			○		○		○																			88,140円	
	ソフトバンク	○						○	○			○																			92,880円	
	ソニーストア	○	○	○	○	○		○		○		○																			90,510円	

「キャリアメールの持ち運び」サービスの提供開始について

88

- 「キャリアメール^(※)の持ち運び」については、MNO3社において、令和3年中に基本的なサービスを実現すべく開発準備が行われてきたところ。
※:NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクが〇〇@docomo.ne.jp、△△@ezweb.ne.jp、□□@softbank.ne.jpなどのアドレスで提供するメールサービス
- 各社において準備が整い、NTTドコモが12月16日から、KDDI・ソフトバンクが12月20日からサービス提供開始。
- 各社のサービス概要は以下のとおりであり、今後一部機能を改定する事業者があるものの、令和4年夏頃までには改定を行う見込み。

【各社が提供するサービス概要】

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
サービス名称	ドコモメール持ち運び	auメール持ち運び	メールアドレス持ち運び
報道発表日	令和3年12月15日	令和3年12月15日	令和3年12月20日
提供開始時期	令和3年12月16日	令和3年12月20日	令和3年12月20日
申込方法	ドコモを解約後31日以内に、専用サイトからオンラインで申込み	auを解約後31日以内に、専用サイトからオンラインで申込み	ソフトバンクを解約後31日以内に、専用サイトからオンラインで申込み
主な機能	<ul style="list-style-type: none"> ・メールアドレスの引継ぎ ・メールボックスの引継ぎ ・メールの送受信 ・迷惑メールの受信拒否 	<ul style="list-style-type: none"> ・メールアドレスの引継ぎ ・メールボックスの引継ぎ ・メールの送受信 ・迷惑メールの受信拒否 (既存の設定の引継ぎ不可。 新たな個別設定は可能) 	<ul style="list-style-type: none"> ・メールアドレスの引継ぎ ・メールボックスの引継ぎ ・メールの送受信 ・迷惑メールの受信拒否 (設定の変更は不可)
料金額	330円(月額、税込)	330円(月額、税込)	3,300円(年額、税込) [※]

※:令和4年夏以降、330円(月額、税込)も提供予定

MNO4社の端末補償サービス①

(税抜、2022年7月1日現在)

89

名称	NTTドコモ		KDDI		
	ケータイ補償サービス <small>※ iPhoneについては、AppleCare+ for iPhone6s 加入可能。</small>	ケータイ補償サービス (持込機種での加入)	故障紛失サポート	故障紛失サポート with Cloud	故障紛失サポート with AppleCare Services & iCloud+
月額料金	330円～1,000円	500円～1,000円	380円～660円 (Galaxy Fold, Galaxy Z Flip1,190円) 500円 (au Certified)	900円	776円～1,260円
対象端末	<ul style="list-style-type: none"> ・ iPhone ・ Android ・ フィーチャーフォン 	<ul style="list-style-type: none"> ・ iPhone ・ Android 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Android ・ フィーチャーフォン ・ au Certified 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Android 	<ul style="list-style-type: none"> ・ iPhone
補償内容 <small>※端末に係る補償に関する内容を記載</small>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配送交換又は店頭交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難補償 等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配送交換 ・ 故障修理(自社販売品のみ) 等 	<ul style="list-style-type: none"> <Android> ・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難補償 等 <ul style="list-style-type: none"> <au Certified> ・ 配送交換 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難補償 等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難補償 等
回線契約者以外の加入	○ (2021年9月28日～) <small>※ ahamoでは、非回線契約者への端末販売は行っていない。</small>	×	×→○ (2022年5月17日)		
端末購入時以外の加入	×	— (回線契約後14日以内)	× (機種購入時のみ)		
回線契約解除後の継続加入	○ (2021年9月28日～)	×	×→○ (2022年5月17日)		
備考	<ul style="list-style-type: none"> ・ 修理時には追加料金(サービス非加入時より割引)が必要となる場合あり。 ・ その他、テ-タ復旧サービス(有償)等を提供。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SIM単体契約者用 ・ 修理時には追加料金(サービス非加入時より割引)が必要となる場合あり。 ・ その他、テ-タ復旧サービス(有償、Androidは対象外)等を提供。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 修理時には追加料金(サービス非加入時より割引)が必要となる場合あり。 ・ その他、テ-タ復旧サービス(有償)等を提供。 		

MNO4社の端末補償サービス②

(税抜、2022年7月1日現在)

90

名称	ソフトバンク									楽天モバイル					
	ソフトバンク					Y!mobile									
名称	あんしん保証 バックネット	あんしん保証 バックプラス	あんしん保証 バック	あんしん保証 バックライト	あんしん保証 バックwith Apple Care Services	故障安心 バックプラス	故障安心 バックS	故障安心 バックライト	持込端末保証 with AppleCare Services	スマホ交換保証 プラス	持ち込みスマホ あんしん保証	故障紛失保証 with AppleCare Services	あんしん保証 with AppleCare Services for Apple Watch		
月額 料金	900円	650円	500円	300円	890円 ～1,190円	690円	500円	500円	863円～1,136円	650円	650円 ～1,190円	650円 ～1,190円	219円 ～391円		
対象 端末	・ Android (GooglePixel のみ)	・ Android (GooglePixel 以外) ・ フィーチャー フォン	・ フィーチャー フォン	・ キックステイ ド	・ iPhone	・ iPhone ・ Android	・ フィーチャー フォン	・ iPhone ・ Android	・ iPhone	・ Android	・ Android ・ iPhone	・ iPhone	・ AppleWatch		
補償 内容 <small>※端末に係る補 償に関する内容 を記載</small>	・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難 補償 等 ・ 即日修理	・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難 補償 等 ・ 即日修理 (GooglePixel のみ)	・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難 補償 等	・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難 補償 等	・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難補 償 等 <small>※ AppleCare+の 製品保証を加入期間 中提供。 ※ 故障修理時には修理 代金相当のPayPay* コードを付与。</small>	・ 配送交換 又は 店頭交換 ・ 故障修理 ・ 紛失盗難 補償 等	・ 故障修理 ・ 紛失盗難 補償 等	・ 取り換え ・ 紛失検索	・ 配送交換 <small>※ AppleCare+の製品保証を加入 期間中提供。</small>	・ 配送交換 ・ 紛失盗難 補償 等	・ 配送交換 ・ 故障修理 ・ 盗難紛失補 償 等 <small>※ AppleCare+の 製品保証を加入 期間中提供。</small>	・ 配送交換 ・ 故障修理	・ 故障修理		
回線契約 者以外の 加入	○	○ (2021年7月14日～)				×	×	×	×	○	×	○	○		
端末購入 時以外の 加入	×	× (機種購入日のみ)				×	—	—	—	×	—	×	×		
回線契約 解除後の 継続加入	○	○ (2021年7月14日～) ※ 提供以降に加入した者が対象				×	×	×	×	○	×	○	○		
備考	<ul style="list-style-type: none"> 修理時には追加料金(サービス非加入時より割引)が必要となる場合あり。 その他、データ復旧サービス(無償)、遠隔サポートサービス等を提供。(あんしん保証バック、あんしん保証バックライトを除く) 					<ul style="list-style-type: none"> 修理時には追加料金(サービス非加入時より割引)が必要となる場合あり。 その他、データ復旧サービス(無償)を提供。 		<ul style="list-style-type: none"> SIM単体契約者用 取り換え時は所定の手数料を支払うことで指定機種(Android, iPhone)を購入。 端末紛失時に紛失したおおよその場所を利用者が確認できるサービスを提供。 		<ul style="list-style-type: none"> SIM単体契約者用 修理時には追加料金(サービス非加入時より割引)が必要となる場合あり。 その他、データ復旧サービス(無償)、端末紛失時に紛失したおおよその場所を利用者が確認できるサービスも提供。 		<ul style="list-style-type: none"> その他、遠隔サポートサービス等を提供。 SIM単体契約者用 サービス加入後、30日以内に保証対象製品を登録する必要がある。 		<ul style="list-style-type: none"> 修理時には追加料金(サービス非加入時より割引)が必要となる場合あり。 修理時には追加料金(サービス非加入時より割引)が必要となる場合あり。 	

端末補償サービスに関するMNO4社の対応状況①

(税抜、2022年7月1日現在)

91

	NTTドコモ	KDDI
キャリア・メーカーにおいて既に修理の受付を終了している端末に関する取扱い		
■ 端末補償サービスの扱い	<ul style="list-style-type: none"> 加入継続 	<ul style="list-style-type: none"> 【Android端末又はフィーチャーフォン】 加入継続 【iPhone】 契約対象モデルのApple社での修理受付が終了となった際にお客様告知の上で端末補償サービスの契約を終了。 【au Certified】 加入継続
■ 修理・交換申込があった場合の対応	<ul style="list-style-type: none"> 交換については、原則、交換を申し込まれた端末と同一機種に交換。在庫枯渇等により、同一機種への交換が困難な場合は、別途当社が指定する機種に交換。 	<ul style="list-style-type: none"> 【Android端末又はフィーチャーフォン】 修理を申し込まれた端末がAndroid端末又はフィーチャーフォンであった場合は、同一機種又は同等以上の別機種に交換。 【iPhone】 - 【au Certified】 修理を申し込まれた端末がAndroid端末又はau Certifiedであった場合は、同一機種又は同等以上の別機種に交換。
■ 利用者への案内	<ul style="list-style-type: none"> 修理終了時期を自社HPで周知。 機種交換について規定するサービス規約を自社HPで周知。 メーカー修理終了となる場合、利用者に個別の案内は行っていない。 交換用在庫が用意できない場合、交換申込を受けた際に自社指定機種と交換する旨を案内。 	<ul style="list-style-type: none"> 修理終了時期を自社HPで周知。 機種交換について規定するサービス規約を自社HPで周知。(Android端末又はフィーチャーフォン) メーカー修理終了となる場合、利用者に個別の案内は行っていない。 交換用在庫が用意できない場合、交換申込を受けた際に同等以上の自社指定機種と交換する旨を案内。(Android端末又はフィーチャーフォン)
顧客情報の削除		
■ 回線契約解除後の顧客情報の扱い	<ul style="list-style-type: none"> 必要な保存期間経過後、法令やプライバシーポリシーに基づき、顧客情報を削除。 ※端末補償サービスは、回線契約解除に伴い解約。 回線契約を解約した場合であっても、割賦契約が継続していれば顧客情報は削除されない。 ※顧客情報は一括して管理しており、回線契約、端末補償サービス、割賦契約等の各種情報が紐づいている。 	<ul style="list-style-type: none"> 必要な保存期間経過後、法令やプライバシーポリシーに基づき、顧客情報を削除。 回線契約を解約した場合であっても、端末補償サービスが継続していれば顧客情報は削除されない。 ※顧客情報は一括して管理しており、回線契約、端末補償サービス、割賦契約等の各種情報が紐づいている。

端末補償サービスに関するMNO4社の対応状況②

(税抜、2022年7月1日現在)

92

		ソフトバンク		楽天モバイル
		ソフトバンク	Y!mobile	
キャリア・メーカーにおいて既に修理の受付を終了している端末に関する取扱い				
■ 端末補償サービスの扱い	・ 加入継続	・ 加入継続	・ 加入継続	
■ 修理・交換申込があった場合の対応	・ 交換については、原則、交換を申し込まれた端末と同一機種に交換。在庫枯渇等により、同一機種への交換が困難な場合は、別途当社が指定する機種に交換。 ・ 端末修理受付を行う代わりに機種変更の価格を特別に割引。	・ 交換については、原則、交換を申し込まれた端末と同一機種に交換。在庫枯渇等により、同一機種への交換が困難な場合は、別途当社が指定する機種に交換。 ・ 端末修理受付を行う代わりに機種変更の価格を特別に割引。	・ 交換については、原則、交換を申し込まれた端末と同一機種に交換。在庫枯渇等により、同一機種への交換が困難な場合は、別途当社が指定する機種に交換。 ・ 修理対応期間が終了している場合、端末修理は受け付けない。(iPhone・AppleWatch)	
■ 利用者への案内	・ メーカーにて修理受付停止が発表された後、自社HPで修理受付の停止及び自社指定機種を特別価格で機種変更可能な旨を周知。	・ メーカーにて修理受付停止が発表された後、自社HPで修理受付の停止を周知。	・ 修理終了時期を自社HPで周知。 ・ 機種交換について規定するサービス規約を自社HPで周知。	
	・ 個別にSMSを送信し、HPの情報に加えて故障時に店舗への来店を案内。	・ 個別にSMSを送信し、HPの情報に加えて故障時に店舗への来店を案内。	・ メーカー修理終了となる場合、利用者に個別にメールを送信し、HPの情報で周知。(iPhone・AppleWatch) ・ メーカー修理終了となる場合、利用者に個別の案内は行っていない。(Android) ・ 交換用在庫が用意できない場合、交換申込を受けた際に自社指定機種と交換する旨を案内。	
顧客情報の削除				
■ 回線契約解約後の顧客情報の扱い	・ 必要な保存期間経過後、法令やプライバシーポリシーに基づき、顧客情報を削除。 <small>※端末補償サービスは、回線契約解約に伴い解約。</small> ・ 回線契約を解約した場合であっても、割賦契約が継続していれば顧客情報は削除されない。 <small>※顧客情報は一括して管理しており、回線契約、端末補償サービス、割賦契約等の各種情報が紐づいている。</small>	・ 必要な保存期間経過後、法令やプライバシーポリシーに基づき、顧客情報を削除。 <small>※端末補償サービスは、回線契約解約に伴い解約。</small> ・ 回線契約を解約した場合であっても、割賦契約が継続していれば顧客情報は削除されない。 <small>※顧客情報は一括して管理しており、回線契約、端末補償サービス、割賦契約等の各種情報が紐づいている。</small>	・ 必要な保存期間経過後、法令やプライバシーポリシーに基づき、顧客情報を削除。 <small>※端末補償サービスは、回線契約解約に伴い解約。</small> ・ 回線契約を解約した場合であっても、割賦契約が継続していれば顧客情報は削除されない。 <small>※顧客情報は一括して管理しており、回線契約、端末補償サービス、割賦契約等の各種情報が紐づいている。</small>	・ 通信契約者向け端末保証サービスについては回線契約解除後に、端末購入者向け端末保証サービスについては同サービス解約後に、必要な保存期間経過後、法令やプライバシーポリシーに基づき、顧客情報を削除。

携帯電話事業者による主なセット販売の現状①

(税抜、2022年7月1日現在)

93

		NTTドコモ	KDDI	KDDI (UQモバイル)	
インターネット回線	施策	①ドコモ光 ②home 5G	auスマートバリュー	自宅セット割(インターネットコース)	
	特典	月額200円～1,000円の割引(携帯電話の通信料金) ※新規受付停止プランをご利用の場合は100円～3,500円の割引	月額500円～2,000円の割引(携帯電話の通信料金)	月額580円～780円の割引(携帯電話の通信料金)	
	条件	①ドコモ光を契約すること - 契約期間2年(自動更新)、 契約解除料3,800円(マンション)又は2,700円～5,000円(戸建て) ※2022年6月申込分までは従来通り、8,000円(マンション)又は13,000円(戸建て) - 契約期間なし ②home 5Gを契約すること - 契約期間なし	「auひかり」や対象のご自宅のインターネットまたは「auスマートポート」/「au ホームルーター 5G」/「WiMAX +5G」を契約すること auひかり(au one net) - 契約期間3年(自動更新)、 契約解除料4,300円(ホーム・ずっとギガ得プラン) - 契約期間2年(自動更新) 契約解除料4,055円(ホーム・ギガ得プラン) 契約解除料2,082円(マンション、お得プランA) 契約解除料2,482円(マンション、お得プラン) - 契約期間なし	「auひかり」や対象のご自宅のインターネットまたは「auスマートポート」/「au ホームルーター 5G」/「WiMAX +5G」を契約すること auひかり(au one net) - 契約期間3年(自動更新) 契約解除料4,300円(ホーム・ずっとギガ得プラン) - 契約期間2年(自動更新) 契約解除料4,055円(ホーム・ギガ得プラン) 契約解除料2,082円(マンション、お得プランA) 契約解除料2,482円(マンション、お得プラン) - 契約期間なし	
	備考	①・②携帯電話の料金プランや利用データ量に応じて割引額が異なる	・ 契約解除料はいずれもauひかり(au one net)の場合、他のインターネット回線に関する契約期間 契約解除料は、インターネット回線提供事業者による ・ 携帯電話の料金プランや利用データ量に応じて割引額が異なる	・ 契約解除料はいずれもauひかり(au one net)の場合、他のインターネット回線に関する契約期間 契約解除料は、インターネット回線提供事業者による ・ 携帯電話の料金プランや利用データ量に応じて割引額が異なる	
固定電話	施策	homeでんわ	ホームプラス電話		
	特典	月額480円の割引 (homeでんわ利用料金)	月額350円の割引 (ホームプラス電話利用料金)		
	条件	「homeでんわ」契約者と同一「ファミリー割引」グループ内に、対象プラン契約者がいること(対象プラン：5Gギガホ プレミア/5Gギガホ/5Gギガライト/ギガホ プレミア/ギガホ/ギガライト)はじめてスマホプラン/U15はじめてスマホプラン/ahamo/home 5G プラン)	Wi-Fiルータを利用しており、かつホームプラス電話を契約すること		
	備考	-	-		
電気	施策	ドコモでんき	auでんき	UQでんき	自宅セット割(でんきコース)
	特典	利用料金の2%～10%をポイントで還元(電気料金)	利用料金の1%～5%をポイントで還元(電気料金)	利用料金の1%～5%をポイントで還元(電気料金)	月額580円～780円の割引(携帯電話の通信料金)
	条件	ドコモでんきを利用していること	auでんきを利用していること	UQでんきを利用していること	auでんきまたはUQでんきを利用していること
	備考	毎月の電気料金に応じて還元額が異なる	毎月の電気料金に応じて還元額が異なる	毎月の電気料金に応じて還元額が異なる	・ 携帯電話の料金プランによって、割引額が異なる

注) 携帯電話の契約とセットで割引になるが、携帯電話の契約がないと契約できないサービスについて記載。

携帯電話事業者による主なセット販売の現状②

(税抜、2022年7月1日現在)

94

		NTTドコモ	KDDI	KDDI (UQモバイル)
保険	施策		auの生命ほけん	
	特典		月額200円の割引 (最大60か月間、携帯電話の通信料金)	
	条件		au生命ほけんに加入すること	
	備考		povo1.0、povo2.0、UQ mobile (5G対応料金プラン)、UQ mobile (4G LTE料金対応プラン) をご契約のお客さまは保険料還付金の対象外	
	施策		au自動車ほけん	
	特典		500円から1,000円に割引額が拡大 (Teサービス (証券不発行) 割引)	
	条件		au自動車ほけんに加入すること	
	備考		割引適用は初年度のみ povo2.0、UQ mobile (4G LTE料金対応プラン) をご契約のお客さまは割引対象外	

注) 携帯電話の契約とセットで割引になるか、携帯電話の契約がないと契約できないサービスについて記載。

出典: 各社HP

携帯電話事業者による主なセット販売の現状③

(税抜、2022年7月1日現在)

95

		NTTドコモ	KDDI	KDDI (UQモバイル)
コンテンツ	施策	YouTube Premium/Disney+	Netflix/Apple Music/YouTube Premium/TELASA/Paravi/FOD/Amazonプライム/DAZN/GeForce NOW Powered by au	
	特典	①月額料金1,180円(税込)が3ヶ月間無料(YouTube Premium)、②月額料金990円(税込)が最大6ヶ月間無料(Disney+)	①月額料金990円(税込)が無料 (Netflixベーシックプラン)、②月額料金980円(税込)が無料 (Apple Music)、③月額料金1,180円(税込)が無料 (YouTube Premium)、④月額料金618円(税込)が無料 (TELASA)、⑤月額料金1,017円(税込)が無料 (Paraviベーシックプラン)、⑥月額料金976円(税込)が無料 (FODプレミアム)、⑦月額料金500円(税込)が無料 (Amazonプライム)、⑧月額料金3,000円(税込)が無料 (DAZN)、⑨月額料金1,980円(税込)が無料(GeForce NOW Powered by au)	
	条件	ドコモの対象料金プラン等 (①SPモード/ahamo、②5Gギガホ プレミア/5Gギガホ/5Gギガライト/ギガホ プレミア/ギガホ/ギガライト/ahamo) を契約しており、対象サービスに加入すること及びキャンペーンのエントリーすること	対象料金プラン及び対象サービスに加入すること	
	備考		料金プランによって、対象となるコンテンツが異なる。どのコンテンツが対象となるかは以下の通り。 auの携帯電話(5G/4G LTE/3G)をご契約されている方で、GeForce NOW Powered by au(ausスマートバスプレミアム版は除く)に加入していること(GeForce NOW Powered by au) 料金プランによって、対象となるコンテンツが異なる。どのコンテンツが対象となるかは以下の通り。 使い放題MAX 5G with Amazonプライム: ④⑦、使い放題MAX 5G DAZN/ツク、使い放題MAX 4G DAZN/ツク: ⑧、使い放題MAX 5G Netflix/ツク、使い放題MAX 4G Netflix/ツク: ①④、使い放題MAX 5G Netflix/ツク(P)、使い放題MAX 4G Netflix/ツク(P): ①④⑦、使い放題MAX 5G テレビ/ツク、使い放題MAX 4G テレビ/ツク: ④⑤⑥、使い放題MAX 5G ALL STAR/ツク: ①②③④⑦⑧⑨	
	施策		Apple Music/DAZN/YouTube Premium/GeForce NOW Powered by au	
	特典		月額料金980円(税込)が6ヶ月間無料(Apple Music)、月額料金3,000円(税込)が3ヶ月間無料、有料期間中の請求料から毎月110円(税込)割引(DAZN)、月額料金1,180円(税込)が3ヶ月間無料(YouTube Premium)、月額料金1,980円(税込)から毎月330円(税込)割引(GeForce NOW Powered by au)	
	条件		auのスマートフォン(5G/4G LTE)で対象料金プランを契約しており、対象サービスに加入すること(Apple Music/DAZN/YouTube Premium) auの携帯電話(5G/4G LTE/3G)をご契約されている方で、GeForce NOW Powered by au(ausスマートバスプレミアム版は除く)に加入していること(GeForce NOW Powered by au) UQ mobileのくりこしプラン +5Gを契約しており、対象サービスに加入すること(Apple Music/DAZN/YouTube Premium) UQ mobileのくりこしプラン +5Gを契約しており、GeForce NOW Powered by au(ausスマートバスプレミアム版は除く)に加入していること(GeForce NOW Powered by au)	
	備考		特典は初回申込時のみ(Apple Music/DAZN/YouTube Premium)	
その他	施策	①dカード ②dカード GOLD	au住宅ローン	
	特典	①・② 月額170円の割引 (携帯電話の通信料金) ② 毎月、携帯電話料金等の10%をポイントで還元等	住宅ローンの適用金利から最大年0.07%引き下げ (2022年7月1日現在)	
	条件	① dカード又はdカードGOLDに加入し、かつ定期契約なしの対象料金プラン契約で、利用料金の支払方法をdカード又はdカードGOLDに設定すること ② dカードGOLDに加入すること	①auじぶん銀行口座へ登録したau IDの回線がauの家族割プラスに加入していること ②④の回線を含め、家族割プラスのアカウント対象が2回線以上存在していること ③auじぶん銀行 住宅ローンを新たにお借入れ ④条件①～③すべてを満たし、適用判定日までに手続きが完了していること	
	備考	-	-	

注) 携帯電話の契約とセットで割引になるか、携帯電話の契約がないと契約できないサービスについて記載。

出典: 各社HP

携帯電話事業者による主なセット販売の現状④

(税抜、2022年7月1日現在)

96

		ソフトバンク	ソフトバンク (Y!mobile)	楽天モバイル (MNO)
インターネット回線	施策	①SoftBank 光 ②SoftBank Air		楽天ひかり
	特典	月額500円～1,000円の割引 (携帯電話の通信料金)		12ヶ月間、月額基本料が無料 (固定回線の基本料)
	条件	①SoftBank 光を契約すること - 契約期間 5年 (自動更新)、契約解除料4,700～5,800円 - 2年 (自動更新)、契約解除料5,200～6,300円 - 契約期間なし (ソフトバンクのみ) ※指定オプションへの加入が必要 ②SoftBank Airを契約すること - 契約期間なし (2021/7/1～)	①SoftBank 光を契約すること - 契約期間 5年 (自動更新)、契約解除料4,700～5,800円 - 2年 (自動更新)、契約解除料5,200～6,300円 ※指定オプションへの加入が必要 ②SoftBank Airを契約すること - 契約期間なし (2021/7/1～)	楽天ひかりを契約すること - 契約期間 2年 (自動更新)、 - 契約解除料: ファミリー4,800円、マンション3,800円
	備考	①・②携帯電話のデータ通信契約に応じて割引額が異なる	・家族割引きとの重疊不可 ・携帯電話のデータ通信契約に応じて割引額が異なる	携帯電話を解約しても固定回線の基本料の割引は継続
固定電話	施策	おうちのてんわ		
	特典	月額480円の割引 (おうちのてんわ利用料金)		
	条件	おうちのてんわを契約すること		
	備考	①SoftBank Air、またはソフトバンク携帯電話とのセット	②SoftBank Air、またはY!mobile携帯電話とのセット	
電気	施策	おうちでんき		
	特典	最初の2年間は月額100円、3年目以降は月額50円の割引 (携帯電話/タブレット/固定通信サービスなどの通信料金)		
	条件	おうちでんきを利用すること - 契約期間 1年 (自動更新)、契約解除料500円		
	備考	割引は各回線に適用 (最大10回線)		
保険	施策	ソフトバンクかんたん保険		
	特典	携帯電話契約者のみ加入可		
	条件	-		
	備考	-		

注) 携帯電話の契約とセットで割引になるか、携帯電話の契約がないと契約できないサービスについて記載。

出典: 各社HP

携帯電話事業者による主なセット販売の現状⑤

(税抜、2022年7月1日現在)

97

		ソフトバンク	ソフトバンク (Y!mobile)	楽天モバイル (MNO)
コンテンツ	施策	Yahoo!プレミアム		楽天ミュージック
	特典	月額料金462円が無料 (Yahoo!プレミアム)		月額182円の割引
	条件	Yahoo!プレミアムの自動ログインの設定を行うこと		楽天ミュージックを契約していること
	備考	Yahoo!プレミアムの特典は、Yahoo!ショッピング利用時のポイントを10倍還元等	Yahoo!プレミアムの特典は、Yahoo!ショッピング利用時のポイントを5倍還元等	-
	施策	YouTube Premium		楽天マガジン
	特典	月額料金が6ヶ月間無料、7ヶ月目以降25%オフ		年額プラン又は月額プラン30%の割引
	条件	対象料金プランに加入 (既加入者も対象) 及び対象サービスに申込すること		楽天マガジンを契約していること
	備考			-
	施策	LINE MUSIC		NBA Rakuten
	特典	月額料金が6ヶ月間無料、7ヶ月目以降月額料金の20%をPayPayポイントで還元 (ソフトバンクのみ)		月額44%の割引
	条件	・対象料金プランに加入 (既加入者も対象) 及び対象サービスに申込すること ・月額料金の支払方法として、「ソフトバンクまとめて支払い」または「ワイモバイルまとめて支払い」を設定していること 等		NBA Rakutenを契約していること
	備考			-
	施策			楽天TV パーリーグ Special
	特典			月額50%相当の楽天ポイント付与
	条件			楽天TVのパーリーグ Specialを契約していること
	備考			-
施策			楽天市場	
特典			楽天市場でのお買い物ポイント最大+3倍還元	
条件			楽天市場でのお買い物をする	
備考			ダイヤモンド会員はポイント+3倍、その他会員はポイント+2倍還元	

注) 携帯電話の契約とセットで割引になるか、携帯電話の契約がないと契約できないサービスについて記載。

出典: 各社HP

II-3 固定通信市場に係る課題

光サービス卸におけるセット割や過度なキャッシュバックに関する答申・ガイドライン 99

■「2020年代に向けた情報通信政策の在り方ー世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けてー」(平成26年12月18日 情報通信審議会答申)

3. ICT基盤の利活用による新事業・新サービスの創出

3. 2. 光ファイバ基盤の利活用推進によるイノベーション推進

移動通信事業者がサービス卸を受けてFTTHサービスと移動通信サービスをセットで割引くこと(セット割引)が想定されるが、この場合、移動通信市場において課題となっている過度のキャッシュバック等により、利用者に提供される料金の適正性が実質的に損なわれ、固定通信市場における競争が歪められるおそれがある。

■NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン(平成27年2月27日 策定)

電気通信事業法上問題となり得る行為

(2) 特定卸役務について卸先事業者(市場支配的な電気通信事業者を除く。)が行う行為

① 競争阻害的な料金設定等

・ 特定卸役務の提供を受けてサービスを提供する際に、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回るような料金^{※1}を設定すること。

※ 移動通信市場については、固定通信市場の隣接市場であること及び協調的寡占の色彩が強い市場であると指摘されていること等から、利用者料金等の設定が公正競争環境に与える影響が特に大きいと考えられる。このため、移動通信事業者(MNO)が卸先事業者になり、特定卸役務の提供を受けて提供する電気通信役務と自社の移動通信の役務とを組み合わせる料金設定を行って提供する場合(いわゆるセット割引)において、料金設定について懸念が生じたときには、それぞれの役務の料金について合理的な説明を行うことが求められる。

・ 特定卸役務の提供を受けてサービスを提供する際に(特定卸役務の提供を受けて提供するサービスとセットで移動通信サービス等を提供する場合を含む。)、競争阻害的な料金設定や過度のキャッシュバックなどの行為により、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者の設備の保持が経営上困難となるおそれを生じさせること。

※1 ここでいう料金は、必ずしも契約約款、契約書等に記載された特定卸役務の料金のみを指すものではなく、割引等を考慮した実質的な料金を指す場合がある。

(事務局補記)

これらの行為は、電気通信事業法第29条第1項第5号及び第11号に該当しうることとされている。同項では、下記の場合に業務改善命令の対象となることを規定

- ・ 電気通信事業者が提供する電気通信役務に関する料金その他の提供条件が他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済的事情に照らして著しく不相当であるため、利用者の利益を阻害しているとき
- ・ 電気通信回線設備を設置することなく電気通信役務を提供する電気通信事業の経営によりこれと電気通信役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置して電気通信役務を提供する電気通信事業の当該需要に係る電気通信回線設備の保持が経営上困難となるため、公共の利益が著しく阻害されるおそれがあるとき

光サービス卸におけるセット割・キャッシュバックに対する事業者・団体からの意見① 100

■「2020年代に向けた情報通信政策の在り方―世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けて―」答申(案)に対する意見(意見募集期間:平成26年10月21日～同年11月19日)

- 固定通信市場は大手通信事業者の寡占状態となっている移動通信市場と異なり、中小規模の事業者が多く存在します。もし、大手移動通信事業者が固定+移動のセットサービスを開始し、固定通信事業者が移動通信市場で行われている様な過度なキャッシュバックやセット割等への対抗を余儀なくされた場合、中小事業者の経営は極めて厳しいものとなり経営破たんにつながる可能性があります。この結果、**固定通信市場において大手通信事業者による寡占化が進み、競争を通じたサービスレベルの向上が阻害される危険性**があります。このため、過度な営業行為に対する具体的な措置を早期に講じていただきたい。【コミュニケーションネットワークセンター】
- これまで**移動通信市場では、膨大な超過利潤を原資に過度なキャッシュバック等が横行してきており**、サービス卸の提供を受けて開始するFTTHサービスにおいて同様の行為がなされた場合、**固定通信市場での公正競争が阻害される懸念**があります。このため、実効性のある監視ならびに検証を行う体制を導入して頂くことをお願いいたします。【STnet】
- 過度なキャッシュバックについては、**移動通信事業者が、寡占市場で得た強大な資金力によって固定通信市場の公正競争を阻害**することのないよう、上限値を定める等の適切な措置が必要であると考えます。【九州通信ネットワーク】
- 現在でもNTTフレッツ光サービス販売において、例えば家電量販店等で大型冷蔵庫が無料になる等の行き過ぎたキャッシュバックが報告されているところですが、仮にサービス卸が開始された場合に、**移動通信サービス販売による更なるキャッシュバックの積み上げや固定通信サービスと移動通信サービスの逸脱したパッケージディスカウント**がなされることのないよう、具体的な監視の方法を構築しておくべきと考えます。またこうした事例発生時に速やかに是正に向けた措置がなされるよう、事後に発動される業務改善命令制度とは異なる予見的な行政指導等の手順を講じて健全な競争市場の確保に留意しておくべきと考えます。【ケーブルテレビ連盟】
- イノベーションを起こすのは、「得意分野を持った様々な分野・産業のプレイヤー」であります。移動通信事業者がサービス卸の提供を受けてFTTHサービスと移動通信サービスをセットで割り引くこと(セット割引)は、本来のサービス卸の目的であるイノベーション促進や新たな需要創出を達成することには該当しないと考えます。むしろ答申案にあるとおり、**移動通信事業者によるセット割引は過度のキャッシュバック等により固定通信市場における競争を歪めるおそれ**や排他的な自社グループ優遇の懸念があります。移動通信事業者へのサービス卸の提供は実施すべきではないと考えます。【東北インテリジェント通信】

光サービス卸におけるセット割・キャッシュバックに対する事業者・団体からの意見② 101

■NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン(案)に対する意見(意見募集期間:平成27年1月21日～同年2月19日)

- 卸先事業者が、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者(以下、「競争事業者」といいます。)を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回るような料金設定を禁じること、**MNOによるセット割引においてそれぞれの役務の料金について合理的な説明を求め、競争阻害的な料金設定や過度のキャッシュバックを禁じること、についてガイドラインに明記することについて賛成**です。ただ、どのような状況において競争事業者の設備の保持が経営上困難とみなすのか予見的に対処するために、具体的内容をガイドラインで提示する、あるいは議論される場を設定する等の仕組みを導入していただきたいと存じます。【ケーブルテレビ連盟】
- 卸先事業者の競争阻害的な料金設定や過度のキャッシュバックなどの行為については、今後、卸先契約代理業者も関与するケースが懸念されることから、卸先事業者の卸先契約代理業者に対する監視・監督責任についても明記すべきと考えます。【ケイ・オプティコム】

■「FTTHアクセスサービスにおける不当競争の具体例について(案)」に対する意見(意見募集期間:令和元年5月29日～同年6月20日)

- **NTT東西のサービス卸においては、MNOの契約数が過半を占めており、年々その割合は増えている**。これに対しISPは年々その割合は減少している。これは携帯電話の契約時に、光回線も同時契約すると携帯電話の料金が割り引かれるキャンペーンの訴求により、ISPの利用者がMNOの光卸サービスに乗り換えていることなどが影響しているものと思われる。このままでは**FTTHアクセスサービス市場は、将来的には携帯電話サービスの市場に相似形に収斂したマーケットシェアの市場となり、自由な競争とはいえない状況になる恐れがある**。(JAIPA)

■電気通信事業分野における市場検証(令和2年度)年次レポート(抄)(令和3年8月)

各卸先事業者に対するアンケートにおいて、MNOが行うセット割引等に係る料金設定の適正性及びキャッシュバックの適正性の観点からの以下の意見が寄せられた。

- ・ MNOが行うセット割引の料金設定について、FTTHアクセスサービスを提供するMVNOからは、MNOによる割引額がFTTHアクセスサービス以外のサービスの収益を原資としていること等から、同程度の割引を行うことは不可能。
- ・ 電気通信回線設備を設置する競争事業者からはMNOの行う高額なキャッシュバックは不当な競争を引き起こすおそれがある。

利用者が固定系ブロードバンドサービスを選択する理由

102

- 固定系ブロードバンドサービスのうち、**NTTドコモ・ソフトバンクが提供するFTTHアクセスサービスを契約する利用者がそのサービスを選択した理由としては、いずれにおいても「利用している携帯電話会社とのセット割引があったから」が最多数(約40%)を占めている。**

	利用者が自身で費用を払っている固定系ブロードバンドサービス																		
	NTT東日本 NTT西日本 フレッツ光	NTTドコモ KDDI ソフトバンク	NTTドコモ KDDI ソフトバンク	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	ソフトバンク (ソフトバンク)	
そのサービスを選択した利用者数 (n=6,000)	445	640	320	342	159	97	191	71	78	469	139	92	79	54	338	545	1160	782	
そのサービスを選択した理由 (複数回答可)	料金が安かったから	7.2	5.5	10.1	13.5	30.3	44.8	10.7	24.3	27.3	17.3	13.8	11.6	6.1	18.6	34.4	6.7	0.0	0.0
	品質が良かったから	20.7	6.4	9.3	5.6	11.8	32.9	11.7	4.3	16.7	3.8	1.3	8.3	9.3	8.0	7.6	0.9	0.0	0.0
	固定電話サービスと一緒に契約していたから	28.0	16.3	19.7	10.0	17.3	5.3	16.4	7.4	7.7	20.2	11.7	12.4	10.8	9.2	9.0	3.3	0.0	0.0
	パソコンや家電などを購入する際に割引があったから	6.4	3.2	2.2	5.7	2.7	2.5	6.7	4.2	7.9	1.4	2.8	7.8	9.1	5.2	4.1	1.3	0.0	0.0
	利用している携帯電話会社とのセット割引があったから	1.9	37.4	25.6	35.9	8.7	0.9	7.5	15.4	5.5	5.9	22.3	28.9	20.4	18.0	9.7	2.5	0.0	0.0
	利用している映像サービス(CATVなど)とのセット割引があったから	1.7	1.8	3.6	2.6	5.8	4.6	1.9	2.7	5.2	26.8	2.0	3.1	8.2	16.1	3.8	0.9	0.0	0.0
	それら以外のセット割引があったから	1.0	3.5	5.4	5.9	6.2	2.1	3.6	2.4	5.8	5.7	2.0	3.2	5.9	4.9	3.9	0.4	0.0	0.0
	契約時のキャッシュバックが魅力的だったから	8.1	8.9	13.1	13.3	5.9	25.7	11.7	19.6	19.1	3.5	12.9	12.8	4.7	6.7	16.8	1.5	0.0	0.0
	工事が不要だったから	8.4	12.5	6.5	15.2	7.1	3.0	10.6	16.2	8.0	10.9	38.9	35.8	26.7	23.0	13.0	4.9	0.0	0.0
	その他	3.7	1.4	2.3	2.4	8.6	6.7	7.3	1.5	5.1	8.5	3.2	3.6	1.5	5.9	13.1	1.9	0.0	0.0
特に理由はない	33.8	27.9	25.0	19.8	25.1	11.3	34.9	31.0	20.3	23.7	16.4	16.2	30.5	18.5	18.3	78.7	0.0	0.0	

出所:携帯電話の料金等に関する利用者の意識調査 令和4年6月調査

利用者がFTTHアクセスサービスとセットで提供を受けているサービス

103

- FTTHアクセスサービスとセットで提供を受けているサービスに関して、**MNO系光コラボ利用者**においては、**約6割**の者が**FTTHアクセスサービスと「セットで携帯電話サービスの提供を受けている」と回答しているのに対し、それ以外のFTTHアクセスサービス利用者**(MNO系以外光コラボ利用者、光コラボ以外のFTTH利用者)においては、**6割程度**の者が**「セットで提供を受けているサービスはない」と回答している。**



出所:2021年度利用者アンケート