



固定通信市場におけるキャッシュバックや セット割引による不当競争の検証結果

令和 5 年 5 月 30 日
事 務 局

- 固定通信市場(固定系ブロードバンド市場)において8割を占めるFTTHアクセスサービスについては、多くの事業者が、キャッシュバックの提供やモバイル契約とのセット割引を実施することにより顧客獲得を図っているという状況を踏まえ、**MNO3社(NTTドコモソフトバンク及びKDDI)が行うキャッ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、FTTHアクセスサービスの競争環境を不当に歪めることにならないか**という観点で、それらが固定通信市場に与える影響について本WGにおいて過去2回、**検証を行っている**。
- 2回目の検証では**NTTドコモ・ソフトバンクにおいて、原価等が収入を上回る結果となったものの、直ちに不当競争を引き起こす状況にあるとは認められなかった**。一方で、**NTTドコモ・ソフトバンクに対しては継続的に検証を行うことが適当であるとされ、特にセット割引の扱いについては、各社の会計処理の実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された**。
- これらを踏まえ、**報告を求める内容をより精緻化した上で、改めてNTTドコモ・ソフトバンクに報告徴収を発出し、それに基づき前回第44回会合(令和5年5月17日)において検証条件の整理を行った**。

<本WG第44回会合を踏まえた検証条件の精緻化>

【モバイル契約とのセット割引について】

- セット割引にかかる費用について、各社からの報告によれば、企業会計基準第29号収益認識に関する会計基準第70項により、独立販売価格をもとにセット割引の値引き額を按分しており、独立販売価格(財又はサービスを独立して企業が顧客に販売する場合の価格)の捉え方において多少の差異が見られるものの、会計処理上の考え方は共通している。
- 各社、概ね共通の按分方法が用いられていることを踏まえ、今回の検証においては各社の会計処理の結果得られている按分比を用いて、FTTH1契約当たりのセット割引の平均額の一部をFTTHアクセスサービスの料金減免(割引)とみなして、検証を行うこととする。なお、この方法によりセット割引の値引き額を按分すると、概ね次のとおりとなる。

FTTHアクセスサービス:モバイルサービス=1:2~3

【工事費について】

- 光コラボにおいては新規契約時の工事形態が複数存在することから、検証条件を精緻化するため、工事種別※ごとの実績件数に応じて加重平均をとった値を工事費として原価及び収入に算入することとする。

※ 有派遣工事:工事担当者が現地を訪問し、引込工事及び宅内工事等を行う工事・有派遣工事(工事一部実施なし):工事担当者が現地を訪問する必要があるが、既設の屋内配線を利用できるため、引込み工事及び屋内配線敷設以外の宅内工事のみを行う工事・無派遣工事:既設の屋内配線及び引込線を利用できるため、工事担当者が現地を訪問する必要がなく、利用者自身が回線終端装置を設置する場合の工事

(前ページの続き)

【検証対象のプランについて】

- 前回検証と同様に対象とするプランは、MNO2社が提供するFTTHアクセスサービスのうち、戸建向け・集合住宅向けサービスにおいてそれぞれ最も契約数が多いプランとする。

【原価及び収入の算定に用いる期間について】

- 原価及び収入の算定に用いる期間については、利用者のサービス選択に関する意識の状況も踏まえ、契約継続期間を想定したものである。その背景にある状況の変化は認められず、さらに直近のデータによればMNO3社(NTTドコモ、ソフトバンク及びKDDI)が提供するFTTHアクセスサービスの継続利用年数は、2年以上4年未満が最も多い。
- 検証の連続性の担保という観点からも、今次検証においても引き続き、ある時点(今回の検証では令和4年3月末時点)で新規に契約を締結した場合に、その後4年間で支払われる金額を検証に用いることとする。

原価

収入

項目名		検証データ
回線原価		卸料金
サービス 付加的	ISP原価	FTTHと一体不可分に用いられるサービスに係る原価 (分離プランを提供していない場合のISPに加え、回線契約者の過半数が利用するオプションサービス(IP電話等))
工事費・手数料原価		工事費(工事種別に応じた加重平均後の額)・手数料の原価
契約締結等 補助	キャッシュバック	キャッシュバックの付与額 (契約プラン、オプション、工事の有無等の別に報告)
	販売奨励金	販売奨励金の付与額 (契約プラン、オプション、工事の有無等の別に報告)

項目名		検証データ
実質月額料金		プランごとの月額料金－セット割引－月額割引
サービス 付加的	セット割引	FTTH1回線あたりに紐付く平均的なモバイル回線数を勘案した割引額の一部(会計処理の結果得られた按分比をもとに算出)
	月額割引	月額割引の種別ごとの割引額
ISP料金収入		FTTHと一体不可分に用いられるサービスに係る収入 (分離プランを提供していない場合のISPに加え、回線契約者の過半数が利用するオプションサービス(IP電話等))
工事費・手数料収入		工事費(工事種別に応じた加重平均後の額)・手数料の収入
卸元からの奨励金		コラボ事業者がNTT東日本・西日本から受け取る奨励金の額

検証結果(NTTドコモ)

- 「ドコモ光」のうち、**戸建向け・集合向けともに「1ギガタイプA(2年定期契約)」**について検証。
- 収入額と回線原価等の合計額の差額を算出した結果、**戸建の場合は** 円、**集合住宅の場合は** 円と、**どちらも収入額が上回っている。**

戸建

回線原価等(4年分)

回線原価	卸料金	
	付加的サービス (ISP) の原価	
	工事費原価	
	手数料原価	
契約締結等補助	キャッシュバック	
	販売奨励金	
合計		

小売料金収入(4年分)

実質月額利用料金収入	月額料金		
	月額割引		
	セット割		
付加的サービスの収入			
工事費収入			
手数料収入			
卸元からの奨励金			
合計			

集合

回線原価	卸料金	
	付加的サービス (ISP) の原価	
	工事費原価	
	手数料原価	
契約締結等補助	キャッシュバック	
	販売奨励金	
合計		

実質月額利用料金収入	月額料金		
	月額割引		
	セット割		
付加的サービスの収入			
工事費収入			
手数料収入			
卸元からの奨励金			
合計			

検証結果(ソフトバンク)

赤枠内は構成員限り

- 「Softbank光」のうち、**戸建向け・集合向けともに「Softbank 光 1G (2年自動更新プラン)」**について検証。
- 収入額と回線原価等の合計額の差額を算出した結果、**戸建の場合は** 円、**集合住宅の場合は** 円と、**どちらも収入額が上回っている。**

回線原価等(4年分)			小売料金収入(4年分)				
戸建	回線原価	卸料金		実質月額利用料金収入	月額料金		
		付加的サービス (IP電話等) の原価			月額割引		
		工事費原価			セット割		
		手数料原価		付加的サービスの収入			
	契約締結等補助	キャッシュバック		工事費収入			
		販売奨励金		手数料収入			
	合計			卸元からの奨励金			
				合計			
	集合	回線原価	卸料金		実質月額利用料金収入	月額料金	
			付加的サービス (IP電話等) の原価			月額割引	
工事費原価			セット割				
手数料原価			付加的サービスの収入				
契約締結等補助		キャッシュバック		工事費収入			
		販売奨励金		手数料収入			
合計			卸元からの奨励金				
			合計				

○ 今回の検証では、NTTドコモ・ソフトバンクの2社について、原価等が収入を下回っており、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は認められない。

○ 一方で、

➤ 依然として、両社が提供する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、「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」が多数(NTTドコモ:41.4%、ソフトバンク:40.8%)を占めている※1こと

➤ 「サービス卸ガイドライン※2」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下回るような料金を設定することが電気通信事業法※3上問題となり得る行為とされているのみならず、特に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ること

を踏まえれば、MNO3社(NTTドコモ、ソフトバンク及びKDDI)の固定系ブロードバンドサービス市場・移動系通信市場双方におけるシェアの推移等の今後の市場環境の変化や、提供するセット割引・キャッシュバック等の実態等に鑑み、必要と認められる場合には、再度検証を実施することが適当ではないか。また、再度の検証において、これまで実施された検証の過程で整理された内容を反映して検証を行うため、「FTTHアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例」を改定することが適当ではないか。

※1 携帯電話の料金等に関する利用者の意識調査(総務省)令和5年3月調査

※2 NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信業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月策定)

※3 第29条(業務の改善命令) 第1項第5号(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。)及び第11号(需要を共通と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。)

○ さらに、通信市場の動向としては、モバイルサービス市場において、MNO各社がオンライン専用プランやその他廉価プラン等(ahamo、povo、LINEMO、UQモバイル、Y!mobile等)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、MNOとMVNOの料金プランの料金差が縮まっており、MVNOにとって価格優位性が低下している状況にあるところ、MNOとMVNO間のイコールフットイングを確保する観点から、MNO3社が行うキャッ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について実態を把握すべき状況にあるのではないか。

【本WGにおける構成員からの意見】

- 報告徴収の結果、検証方法の精緻化が図られることは望ましい。また、各社の会計方法はそれぞれ相違しているものの(処理の結果として得られている)按分比の1:2~3という数字については実感に合っているのではないか。(第44回会合)
- (報告徴収の)結果を見ると、セット割引の値引き額の多くがモバイルサービスに按分されていると言える。FTTHアクセスサービスそのものの競争もさることながら、モバイル契約に与える影響についても将来的に見極めていく必要があるのではないか。(今般、)会計上の取扱いが明確になったことを受けて、引き続き確認していくことが必要ではないか。(第44回会合)
- セット割引については、固定・モバイル双方でメリットがあるため、その費用を按分するという基本的な考え方は理解できる。少し心配なのは、メリットを超えたお金が動いていないかということについて、他のユーザからの補填の可能性もあるので、金額の全体像を含めて、どこからどのようにお金が回っているか気になっている。(第44回会合)

- この点、MVNO等からもセット割の影響等を指摘する意見がある。

(参考)「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」(案)に対する意見及びその考え方(抄)

- ・ 利用者料金に関する割引の取扱いについて「接続料の算定等に関する研究会」第六次報告書では、固定通信とのセット割について、利用者料金に関する割引の算出が可能であるとの考え方が示されているところ、本指針案においても同様に固定通信とのセット割を利用者料金から控除する旨を明記いただくことが、検証の適正性の更なる向上につながるものと考える。(一般社団法人テレコムサービス協会・MVNO委員会)
 - ・ 固定通信や非通信サービスとのセット割引が携帯電話サービスに係るものであるかが明確になりましたら、対象のセット割引については利用者料金から控除して検証するよう指針を改定いただきたい。(株式会社インターネットイニシアティブ)
 - ・ 本指針案においても固定通信のセット割を利用者料金から控除する旨を明文化することが、モバイルスタックテストの運用の適正化、引いては公正競争の確保に繋がると考える。(株式会社オプテージ)
- ⇒固定通信と移動通信のセット割については、その割引がどの程度携帯サービスに係るものなのか等、明確でない点があることから、引き続き「競争ルールの検証に関するWG」において検討することが適当と考える。また、固定通信と移動通信のセット割のうち、どの程度が携帯サービスに係るものであるか等が明確になった際には、本指針の見直しを検討することが適当と考える。

 現在、モバイルスタックテスト(移動通信分野における接続料等と利用者料金との関係の検証)においては、固定通信サービスとのセット割引を検証における原価に算入しない扱いとしているが、本WGにおける不当競争の検証上の按分の考え方を踏まえて、セット割引を考慮して検証を行うこととすべきではないか。

- 対象事業者の個別のFTTH契約において、継続する任意の4年の間FTTHアクセスサービスを提供する場合の小売料金の収入が、当該期間における当該契約に係る回線原価及び契約締結等補助の合計額を下回る事例が生じた場合については、不当な競争を引き起こすものとして電気通信事業法第29条第1項第5号の規定による業務改善命令の対象になり得る。
- ただし、上記の事例であっても、総務省に対する申告の状況、当該事例を生じさせた対象事業者による説明の内容その他の事情を勘案し、他の競争事業者を排除し又は弱体化させるものでないと考えられる場合又は小売料金が適正なコストを著しく下回るものでないと考えられる場合は、不当な競争を引き起こすものとはならない。

原価・契約締結等補助(4年分)



小売料金収入(4年分)



原価が収入を超過

不当競争を引き起こすものに該当する可能性

※1 付加的サービス… FTTHの回線契約に当たり、一体不可分に提供される付加的サービス(例えば、ISPなど料金プランに組み込まれているものや過半数の利用者が契約しているオプションサービスが該当)

※2 移動通信とのセット割引については、「移動通信市場が寡占的であることを考慮した割引総額帰属テストの考え方(移動通信とのセット割引は全てFTTHアクセスサービスの料金減免(割引)とみなす考え方)の採用要否については、移動通信市場の競争促進の進捗等を踏まえつつ、必要に応じ検討していくものとする」とこととされている。

(参考)FTTHアクセスサービスにかかる料金プラン、セット割引の概要(MNO)

		NTTドコモ (ドコモ光)	KDDI・UQmobile (auひかり)	ソフトバンク・Y!mobile (SoftBank光)	楽天モバイル (楽天ひかり)
戸建	定期契約	<2年定期契約> 5,940円~5,500円※1	<3年定期契約> 1年目 6,160円 2年目 6,050円 3年目以降 5,940円 <2年定期契約> 6,270円	<5年定期契約※4> 5,170円 <2年定期契約> 5,720円	<2年定期契約> 5,280円
	契約期間なし	7,590円~7,150円※1	7,480円	6,930円	-
	2段階定額サービス※2	基本料金 2,970円(0.2GB) 上限料金 6,270円(1.2GB)※3	-	基本料金 4,290円(3GB) 上限料金 6,160円(10GB~)	-
マンション	定期契約 (2年定期契約)	4,620円~4,180円※1	4,455円 (auひかり マンションギガの場合。2年定期契約、契約期間なし、どちらも月額料は同じ。)	4,180円	4,180円
	契約期間なし	5,720円~5,280円※1		6,930円	-
モバイルとのセット割引		5Gギガホプレミア、5Gギガホ、ギガホプレミア、ギガホ、5Gギガライト/ギガライト(3GB超~7GB) :▲1,100円/モバイル回線 ギガライト(1GB超~3GB) :▲550円/モバイル回線	使い放題MAX 5G等:▲1,100円/モバイル回線 スマホミニプラン5G/4G :▲550円/モバイル回線 (UQmobileは▲858~638円/モバイル回線)	▲1,100円/モバイル回線 (Y!mobileは▲1,188円/モバイル回線)	-

※1 選択できるプロバイダによって料金が異なる。

※2 2023年3月末をもって新規受付終了。

※3 プロバイダ料金は含まれない。

※4 Softbank光の5年定期契約については、テレビ視聴サービスの加入を前提としたプラン。

注1) 1GbpsのFTTHアクセスサービスについて記載。月額料金(税込)

注2) 途中解約費用のほか、別途、工事費用又は工事ができない場合の設備維持費相当の支払が必要となる場合がある。

注3) 「SoftBank 光」のセット割引適用にはオプションメニューの料金(550円/月)が必要。「auひかりホーム」「auひかりマンションギガ」のセット割引適用にはオプションメニューの料金(500円/月)が必要。

注4) KDDIの料金は、au one netで「口座振替・クレジットカード割引(▲110円/月)」適用時のもの。また、戸建の料金は電話料金を含む。

出所: 各社ウェブサイトを基に作成

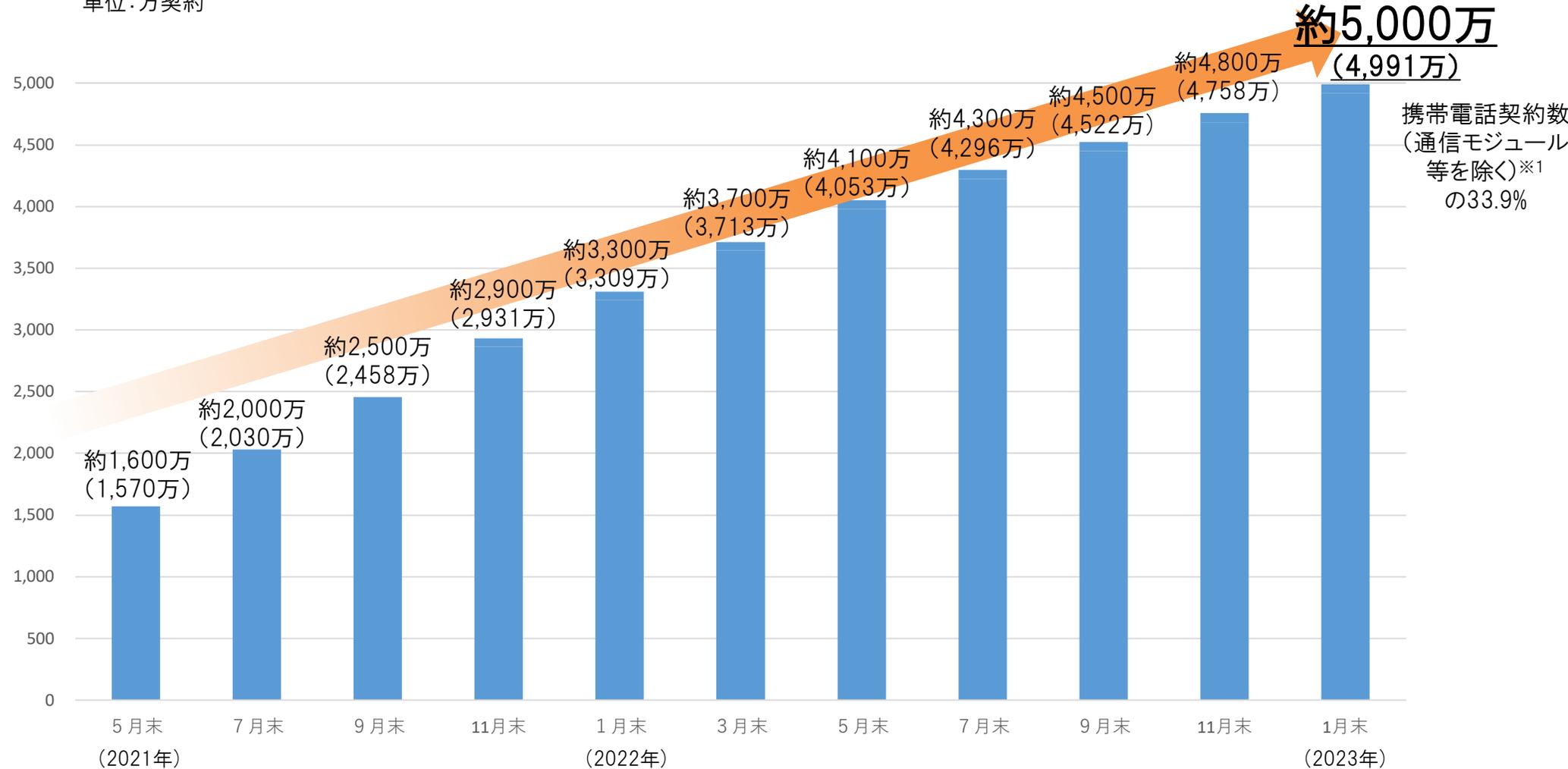
(参考)各社のキャンペーン・キャッシュバック内容の例

		NTTドコモ (ドコモ光)	ソフトバンク (SoftBank光)	KDDI (auひかり)	楽天モバイル (楽天ひかり)
各社が 直接実施	キャンペーン 内容	新規又は事業者変更： <u>dポイント 10,000pt</u> 転用： <u>dポイント5,000pt</u>	新規： <u>最大26,400円</u> 回線工事費相当分を月額基本料金から 割引	新規： <u>20,000円キャッシュバック</u> (au PAYへチャージ)	新規： <u>楽天ポイント1,000円相当</u>
	期間	・「ドコモ光」利用開始月の4ヶ月後の月に 進呈。	・2021年4月1日～ ・課金開始月を1ヶ月目として、6ヶ月目 の末日より月額基本料金の割引開始。	・2022年12月1日～2023年5月31日 ・申込み月を1ヶ月目としてカウントし、4ヶ 月目の月末以降にチャージ。	・2021年4月1日～ ・楽天ひかりの開通月を1ヶ月目とし、4ヶ 月目の月末に進呈。
	適用条件	・「ドコモ光（2年定期契約）」を申込み、申 込み月を含む7か月以内に利用開始すること。 ・利用開始の2ヶ月目の末日に2年定期契約 を契約中であり、契約者がdポイントクラブ会員 であること。	・実施期間中に、指定の窓口にて、新たに対象 サービスを申込み、申込日より180日以内に課 金開始されていること。 ・対象サービスの申込みと同時に本キャンペーン に申込みこと。 ・対象サービスの申込時に他社サービスを利用 していること。 ・課金開始月を1ヶ月目として5ヶ月目の末日 までに、同社指定の条件を満たすこと。	・auひかり（ホーム：ずっとギガ得プラン/マン ション：お得プラン・お得プランA）の「ネット」+ 「電話」に新規同時加入すること。 ・プロバイダをau one netで契約すること。 ・受付月を含む3ヶ月以内にauひかりを利用 開始していること。 ・au PAYのご利用開始手続きが完了済みであ ること。 ・WEBサイトまたは電話で申込みを行うこと。	・キャンペーンから楽天ひかりに申込みを行うこと ・申込みを1ヶ月目として4ヶ月目末日以内に はじめて開通すること。
	注意事項	・ポイント進呈時点で契約者がdポイントクラブ 会員またはドコモビジネスメンバーズ会員でない 場合は、ポイント進呈なし。 ・利用開始日から2年間同一のドコモ光回線 での継続利用が条件（自動更新・解約金あり）。 ・進呈するdポイントは、「ポイント交換商品 （賞品が当たる抽選、JALマイルへの交換 含む）」、「ケータイ料金の支払い」、「データ量 の追加」には利用できない。また、進呈するdポ イント（期間・用途限定）の有効期限は進呈 月含む6か月。	・回線工事が発生しない場合は、キャンペーン 対象外。 ・キャンペーン内容・条件を予告なく変更する場 合がある。 ・キャンペーンを予告なく終了する場合がある。 ・以下のいずれかに該当する場合、当月の末日 をもってキャンペーン適用が終了する。①対象 サービスを解約した場合、②申込み以前から別 途利用していたSoftBank 光及びSoftBank Airを解約した場合 ・対象サービスの請求額が割引額を下回る場 合、同請求額が割引の上限となる。この場合で も、翌月以降に繰越して割引を適用することは できない。	・au PAY カードは対象外。 ・法人は適用対象外。 ・キャンペーンの内容が変更となる場合は事前に 通知。	・過去に楽天コミュニケーションズ光若しくは楽天 ひかりを開通したことがある場合及びNTT東日 本・西日本のフレッツ光回線を利用中で、プロバ イダーが楽天ブロードバンドの方の転用申込みの 場合は対象外。 ・店舗（楽天モバイルショップなど）で申込みの 場合は対象外。 ・楽天ひかり開通後にプラン変更を行った場合 は対象外。 ・キャンペーンを予告なく終了する場合がある。
代理店 が 実施	キャンペーン 内容	<u>42,000円キャッシュバック</u>	<u>40,000円キャッシュバック</u>	<u>55,000円キャッシュバック</u>	-
	適用条件等	・課金開始月の翌月末に振込み。 ・利用開始から12か月以上継続利用され ずに解約した場合、キャッシュバック特典と 同等額を請求。	・課金開始月の翌々月末に振込み。	・申込から1ヶ月後にau PAY残高へ チャージ。 ・36か月以上の継続利用を条件。	

(参考)新料金プランへの移行状況

- 主に2021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、2023年1月末時点で約5,000万。
- これは、携帯電話契約数(通信モジュール等を除く※1。2022年9月末時点で1億4,740万。)の33.9%に相当。

単位:万契約



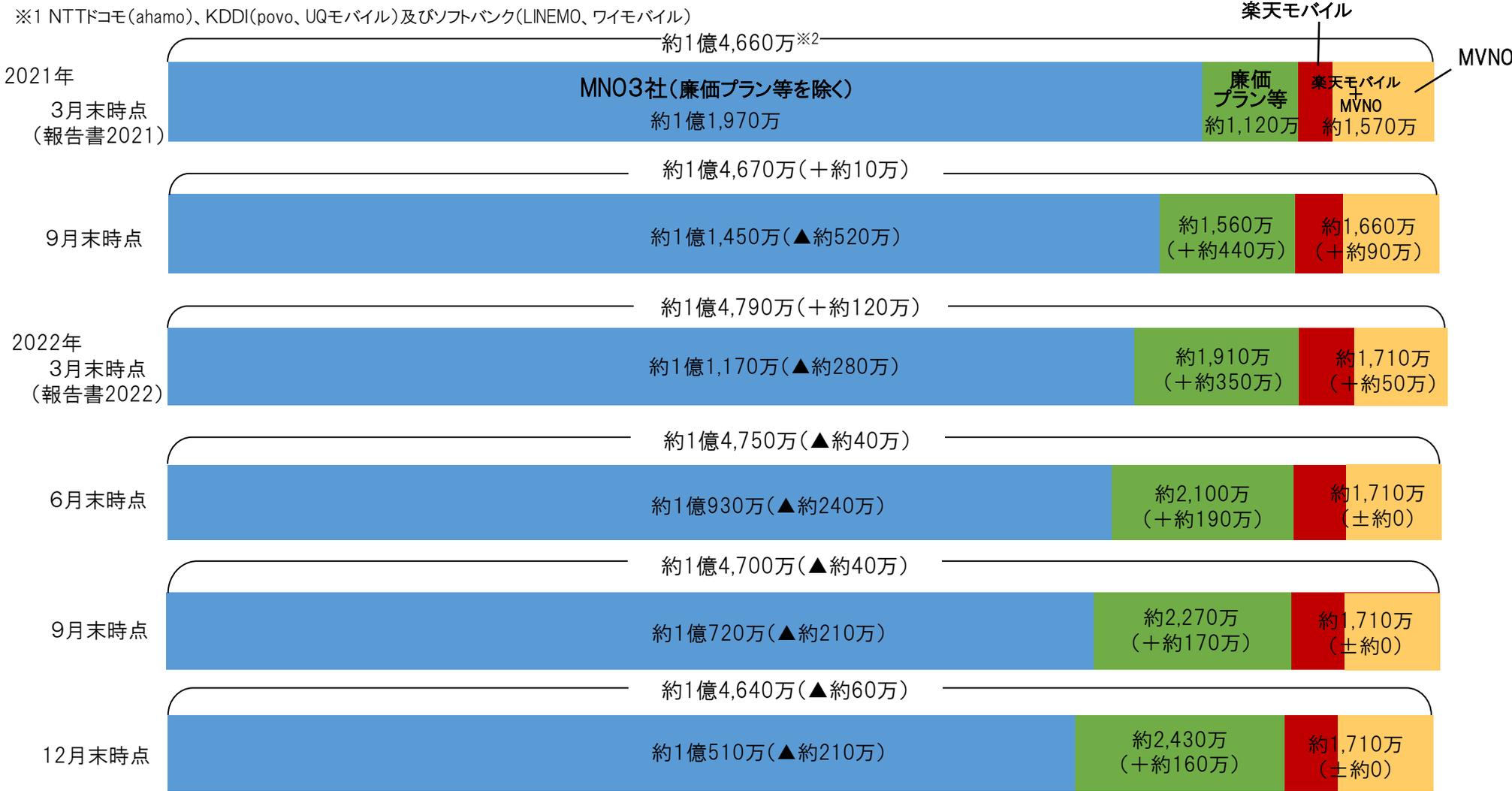
携帯電話契約数
(通信モジュール
等を除く)※1
の33.9%

※1MNO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。

※2グラフの数値は100万の位で四捨五入したもの(括弧内の数値は1万の位で四捨五入したもの)。

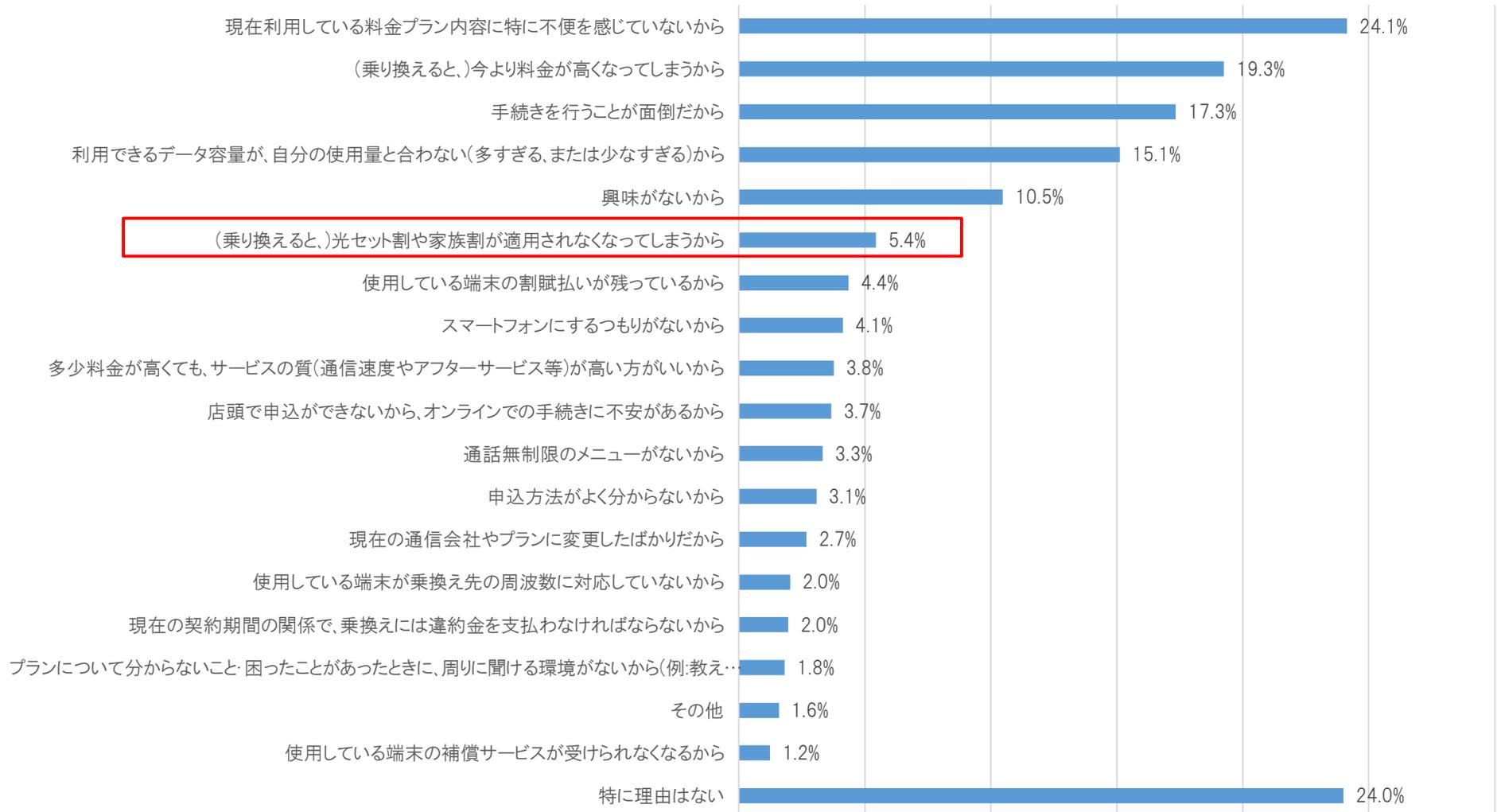
(参考)利用者の動向(通信モジュール等を除いた契約数:2022年12月末)

○ MNO3社の廉価プラン等※1の契約数は、2021年3月以降、継続して増加している一方、MNO3社の廉価プラン等以外のプランは継続して減少し、MVNOの契約数は横ばいとなっている。



※2MNO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。

- 総務省が実施した利用者意識調査の結果によれば、**新料金プランに乗り換えるつもりがない理由として、「(乗り換えると、)光セット割や家族割が適用されなくなってしまうから」と回答した割合は、全体の5.4%であった。**(n=1,577)



(参考)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

○ 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 NTTモモ光	au (auから)	KDDI	ソフトバンク (ソフトバンク光)	楽天モバイル (楽天ひかり)	オプテージ (eo光)	NURON (光)	インターネットワーク 「ミニケーションズ」	NTT「Fii」 ケーシングズ (OCC光)	ビッグロップ (ビッグロップ光)	インターネットワーク 「ミニケーションズ」 (Soeet光プラス)	CATV事業者 (J:COMなど)	air(4G対応) (ソフトバンク)	SoftBank Air(5G対応)	ソフトバンク (SoftBank)	NTT「Fii」 (G5e)	KDDI「Speed Wi-Fi HOME5」	楽天モバイル (Rakuten Turbo)	その他	わからない	利用していない	自身で費用を 支払っていない
そのサービスを選択した利用者数 (n=6,000)		508	614	330	331	91	189	109	86	100	44	500	125	153	118	85	46	353	612	641	964			
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	8.0	8.3	11.9	12.3	39.6	25.7	41.9	18.2	24.1	24.7	19.1	15.4	14.7	13.2	7.8	28.8	36.8	6.0	0.0	0.0			
	品質が良かったから	17.7	10.3	9.6	5.3	1.9	10.1	29.4	9.4	5.8	12.6	5.5	5.9	8.2	15.4	7.1	7.9	8.9	2.3	0.0	0.0			
	固定電話サービスと一緒に契約していたから	32.3	16.5	21.1	9.2	4.6	18.6	4.1	14.5	7.0	18.1	25.1	12.4	6.9	6.7	11.1	10.9	14.5	4.4	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	3.5	2.9	8.5	3.1	8.4	2.0	7.4	6.9	4.0	2.9	3.6	5.4	9.0	3.9	11.0	3.3	1.5	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	2.1	41.4	24.6	40.8	25.2	5.0	5.3	5.7	15.6	10.8	6.7	23.4	28.0	15.4	17.7	11.8	7.4	2.9	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	1.3	3.2	4.0	3.5	4.1	6.5	2.4	1.0	3.7	10.3	25.8	4.3	5.4	6.4	5.3	5.5	5.9	1.2	0.0	0.0			
	それら以外のセット割引があったから	1.0	4.3	4.8	6.0	6.4	4.5	1.8	2.0	2.5	9.3	7.2	4.2	2.7	5.1	9.9	8.1	4.9	0.9	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	6.2	8.5	13.2	16.5	18.6	10.4	22.5	13.0	20.5	17.0	6.0	11.4	11.9	11.2	12.6	11.2	7.3	1.5	0.0	0.0			
	工事が不要だったから	7.8	12.7	8.3	11.2	7.6	10.8	3.3	12.0	15.3	11.0	12.9	28.9	34.9	26.4	17.9	11.5	14.1	5.6	0.0	0.0			
	その他	4.8	1.8	3.6	2.7	3.0	7.4	5.4	3.2	6.9	0.0	7.7	3.2	3.9	1.9	1.3	0.0	14.7	2.6	0.0	0.0			
(単位:%) 特に理由はない	30.6	19.2	26.0	16.3	15.2	23.4	16.2	31.6	24.4	23.4	19.9	16.3	14.2	26.4	34.2	36.8	18.1	76.6	0.0	0.0				