

競争ルールの検証に関する報告書2024
(案)

2024年 6 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	2
1	報告書2023の公表以降の取組	2
(1)	報告書2023における主な提言	2
(2)	報告書2023の公表以降の総務省等における取組	3
2	事業法第27条の3の執行状況	5
(1)	事業法第27条の3の規律の見直し(令和5年省令等の改正)	5
(2)	覆面調査の結果等の規律の遵守状況	8
3	モバイル市場の現況と分析	15
(1)	分析の視点及び手法	15
(2)	通信市場の動向	16
(3)	端末市場の動向	63
第3章	モバイル市場に係る課題	85
1	モバイル市場競争促進プランを踏まえた見直しの基本的考え方	85
2	中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策	86
(1)	ネットワーク利用制限	86
(2)	端末の下取りサービス	101
(3)	不良在庫端末特例	104
(4)	ミリ波対応端末	111
3	モバイル市場の競争を一層促進させるための実効性の高い対策	132
(1)	指定事業者の基準・通信料金割引規制	132
4	その他モバイル市場の競争促進に資する対策	152
(1)	通信モジュール	152
(2)	端末購入プログラム	156
第4章	おわりに	164
	各種資料	167

1 第1章 はじめに

2 2019年5月、通信料金と端末代金の分離、行き過ぎた囲い込みの禁止等を内
3 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」という。）が成立し、同年10月に施行された。

5 本WGは、2020年4月から、「電気通信市場検証会議」（座長 大橋 弘 東京
6 大学副学長・東京大学公共政策大学院 教授）の下に開催されるWGとして、
7 改正法の効果・影響や、料金等の提供条件、事業者間の競争環境等の評価・検
8 証を実施しているものである。

9 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
10 ており、2020年10月に「競争ルールの検証に関する報告書2020」（以下「報告
11 書2020」という。）を、2021年9月に「競争ルールの検証に関する報告書2021」
12 （以下「報告書2021」という。）を、2022年9月に「競争ルールの検証に関す
13 る報告書2022」を、2023年9月に「競争ルールの検証に関する報告書2023」（以
14 下「報告書2023」という。）を公表した。

15 それぞれの報告書においては、電気通信事業法（昭和59年法律第86号。以下
16 「事業法」という。）第27条の3の執行の状況やモバイル市場の現況について
17 分析・評価を行い、報告書2023では改正法の施行から3年が経過したことを踏
18 まえた見直しの検討を行い見直し策を示した。

19 こうした中、2023年11月2日に閣議決定された「デフレ完全脱却のための総
20 合経済対策」に携帯電話の料金やサービスの競争促進が盛り込まれ、さらに、
21 総務省においても、モバイル市場競争促進プランを2023年11月に公表するな
22 ど、引き続き、モバイル市場の競争促進は重要な課題となっている。

23 このような状況を踏まえ、モバイル市場の現況を分析・評価するとともに
24 （第2章）、モバイル市場競争促進プランを踏まえた対策の検討を行った（第
25 3章）。

26 今般、これらの点についての本WGにおける検証と検討の結果を「競争ルー
27 ルの検証に関する報告書2024」として取りまとめ、公表する。

28

29 第2章 モバイル市場の競争環境に関する検証

30 1 報告書2023の公表以降の取組

31 (1) 報告書2023における主な提言

32 報告書2023においては、改正法施行以降のモバイル市場の競争環境に関
33 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し
34 て、主に次の点について提言した。

35 ○ 既往契約の解消状況

36 不適合拘束条件（違約金1,000円超、期間拘束2年超等）の解消時期と
37 して設定した2023年末をもって、改正法の施行日（2019年10月1日）より
38 前に約された事業法第27条の3の規定に適合していない条件の契約（以
39 下「既往契約」という。）の更新に係る特例（3G契約に係る部分を除く）
40 を廃止するよう規定の整備を行うことが適当である。

41 ○ 事業法第27条の3の規律の見直し

42 「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」とい
43 う改正法の考え方を維持しつつ、MNO3者¹以外の事業者の競争力を高める
44 環境の整備や制度運用上の課題等を解消するため、①上限2万円規制、②
45 継続利用割引規制、③指定事業者の範囲等について見直すことが適当で
46 ある。

47 ○ サービス利用意思を伴わない乗換えの抑止

48 他の事業者において事業の妨げとなっている事実が判明したにもかかわらず、他の事業者への専らMNPを行うことを目的としたサービス利用意
49 思を伴わない乗換え行為を防ぐための適切な措置を講ずることなくMNP
50 による新規加入を優遇することは業務改善命令（事業法第29条第1項第
51 12号）の対象となり得ることをガイドラインにおいて明確化することが
52 適当である。
53

54 ○ 短期解約ブラックリスト

55 利用者が「短期解約を行ったことがある」ということのみを理由として

¹ 「MNO3者」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。

56 役務提供拒否をすることは事業法第121条第1項に違反し、業務改善命令
57 の対象となり得ることをガイドラインにおいて明確化することが適当で
58 ある。

59

60 (2) 報告書2023の公表以降の総務省等における取組

61 (1)の提言も踏まえ、報告書2023の公表以降の総務省等における主な取
62 組は、次のとおりである。

63 ○ 「モバイル市場競争促進プラン」の公表

64 2023年11月2日に閣議決定された「デフレ完全脱却のための総合経済
65 対策」に携帯電話の料金やサービスの競争促進が盛り込まれたことを踏
66 まえ、総務省は、3つの柱(①納得感のある料金・良質なサービスの実現、
67 ②事業者間の乗換えの円滑化の加速、③事業者間の公正な競争環境の整
68 備の促進)を掲げた「モバイル市場競争促進プラン」を2023年11月7日
69 に公表した。

70

71

【図表 I モバイル市場競争促進プラン】

日々の生活をより豊かにするためのモバイル市場競争促進プラン

基本方針

- モバイルは、技術革新のスピードが速くイノベーションが生じやすく、そして、何よりも国民の日々の生活に密着した不可欠なもの。
⇒ このため、モバイルが**納得感のある料金**で**良質なサービス**となれば、**日々の生活はより豊か**になる。
- 一方、寡占的な市場環境を踏まえると、**料金・サービス本位の競争**につながる環境整備を一層進めることが重要。
⇒ このため、年内の**制度改正**、**利用者に向けた料金プラン選択促進のための広報等を順次実施**、**フォローアップ**とともに**更なる競争促進化策を検討開始**。

これまでの取組 → **今後の取組**

① 納得感のある料金・良質なサービスの実現

- 端末の廉売競争から、通信料金・サービス競争へのシフト
・ 通信料金・端末料金の分離の徹底 **2019年法改正**
・ 「1円端末」販売等につながる過度な割引を規制 (→転売ヤー等の防止) **年内に省令改正**
- 端末流通市場の活性化 **2019年民間事業者団体による自主ガイドライン策定**
・ 中古端末の安心・安全な流通の促進 (中古端末の利用者情報の処理方法等の明確化)
・ 中古端末の安心・安全な流通の促進 (マイナンバーカード機能の処理方法の明確化) **民間事業者団体による自主ガイドライン改正を促進 (年内に議論開始)**
- 代理店による不適正な営業の見直し **2019年法改正**
・ 代理店の届出制度導入
・ MNO^{※1}による代理店の指導強化 **年内にガイドライン改正**

※1 MNO: 移動通信事業者 (Mobile Network Operator) の略称。移動通信サービスに係る無線局を自ら開設・運用して、移動通信サービスを提供する電気通信事業者。

② 事業者間の乗換えの円滑化の加速

- 事業者を乗り換えるための費用 (スイッチングコスト) の低減化
・ 違約金上限を規定 (1000円) **2019年法改正**
・ 新料金プランの移行の検討促進のための広報 **順次実施 (補正予算要求)**
- ・ SIM^{※2}ロックの原則禁止 **2021年ガイドライン改正**
・ MNP^{※3}の無料化・ワンストップ化 **2020・2023年ガイドライン改正**
・ MNPワンストップ化の推進 **対応事業者の拡大推進**

※2 SIM: 加入者識別モジュール (Subscriber Identity Module) の略称。サービスを提供する電気通信事業者とそのサービスに係る契約を締結している者 (加入者) を特定するための情報 (プロフィール) を記録した電磁的記録媒体。
※3 MNP: モバイル・ナンバー・ポータビリティ (Mobile Number Portability) の略称。契約している携帯電話事業者を、電話番号を変えずに替えることができる仕組み。

③ 事業者間の公正な競争環境の整備の促進

- 事業者間の競争環境の整備 **2022年法改正**
・ MNOとMVNO^{※4}との間の卸協議の円滑化
・ 通信・端末分離規制の基準値の引き上げ (→独立系MVNOを規制の対象から除外) **年内に省令改正**
- ・ MVNOのネットワーク使用料 (接続料・卸料金) の低減化 **2020年省令改正**
・ 周波数の追加割当て
・ 接続料の更なる低減化 **プラチナバンド: 10月に割当て 4.9GHz帯 ; 年度内目途に 技術的条件取りまとめ ; データ接続料: 約3割減 (2025年度までに (2023年度比))**

※4 MVNO: 仮想移動通信事業者 (Mobile Virtual Network Operator) の略称。移動通信サービスに係る無線局を自ら開設・運用せず他社から借り受けることで、移動通信サービスを提供する電気通信事業者。

72

実施状況のフォローアップに加え、更なる競争促進化策の検討を開始 (来夏を目途に取りまとめ)

73

出典: 総務省「モバイル市場競争促進プラン」(2023年11月7日公表)

- 74 ○ 事業法第27条の3の規律の見直し
75 第2章2(1)を参照。
- 76 ○ 中古端末市場の流通促進
77 第2章3(3)ウを参照。
- 78 ○ 新料金プランの移行の検討促進のための広報
79 総務省は、いつでも自由に容易な手続で料金プランの変更ができるよ
80 うになったこと等の国民理解の向上を図り、適切な携帯料金プランの選
81 択を促進させるための周知広報事業の予算を要求し、2023年11月29日に
82 成立した令和5年度補正予算に当該事業が盛り込まれた。
- 83 ○ MNP²ワンストップ化の推進
84 総務省は、MNP手続の円滑化促進のため、2023年5月24日、「携帯電話・
85 PHSの番号ポータビリティに関するガイドライン」について、MNPワンスト
86 ップに係る改正を行い、同日、MNO4者³及び一部MVNOにおいて、MNPワン
87 ストップが開始された。
- 88 また、総務省は、「モバイル市場競争促進プラン」を踏まえ、主なMVNO
89 事業者の導入予定時期について2023年末に公表し、MNPワンストップ対応
90 事業者の拡大を推進した。
- 91 ○ 「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」の改定
92 総務省及び公正取引委員会は、専らMNPを行うことを目的としたサー
93 ビス利用意思を伴わない乗換え行為やいわゆる短期解約ブラックリスト
94 による役務提供拒否に対する業務改善命令の適用等に係る考え方の整理
95 等のためのガイドラインの改定を行った。
- 96 ○ 消費者団体への説明会の開催
97 総務省は、2023年7月、全国消費生活相談員協会、全国消費者団体連
98 絡会、主婦連合会に対し、事業法第27条の3の規律の見直しの方向性、
99 2021年春以降の低廉な新料金プランの提供の状況や利用者による新料金
100 プランへの移行の状況など、モバイル市場の動向に関する説明会を開催
101 した。
102

² 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。

³ 「MNO4者」とは、MNO3者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。

103 2 事業法第27条の3の執行状況

104 (1) 事業法第27条の3の規律の見直し（令和5年省令等の改正）

105 ア 見直しの経緯と主な改正事項

106 2019年以前のモバイル市場においては、人気端末の購入に対する過度
107 な利益提供による利用者の誘引や行き過ぎた囲い込み契約が横行してお
108 り、通信サービスの適正な競争が阻害され、携帯電話料金が高止まりして
109 いた。こうした状況を是正するため、改正法が同年10月に施行され、次
110 の規律が導入された。

- 111 ・ 通信料金と端末代金の分離（上限2万円規制等）
- 112 ・ 行き過ぎた囲い込みの禁止（2年超の期間拘束契約、1,000円超の違
113 約金等の禁止）

114 また、この改正法の附則において、改正法の施行後3年を経過した場合
115 には、改正条項の施行状況について検討し、必要に応じて所要の措置を講
116 ずることが定められている。

117 2019年の改正法の施行から3年経過後の施行状況を踏まえ、本WGに
118 いて、規律の見直しの検討を実施し、報告書2023に取りまとめた。

119 報告書2023の内容を踏まえ、総務省においては、電気通信事業法施行
120 規則（昭和60年郵政省令第25号）等の一部改正について、情報通信行
121 政・郵政行政審議会へ諮問のうえ、2023年10月7日から同年11月6日
122 までの間、意見募集を行い、その結果及び同審議会からの答申を踏まえ、
123 改正省令等を同年12月1日に公布、同年同月27日に施行するとともに、
124 「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」（以下「運
125 用ガイドライン」という。）を改正した。主な改正事項は次のとおりであ
126 る。

127 (ア) 端末割引上限規制

- 128 ・ 端末の購入等をするのみを条件とすることで上限2万円規制の
129 対象外となる端末値引き（以下「白ロム割」という。）については、上
130 限額の範囲に含める。
- 131 ・ 割引の上限額については、2万円から原則4万円とするが、対照価格
132 が4万円から8万円までの場合にあっては対照価格の50%、4万円以

133 下にあっては2万円に変更。

134 (イ) 継続利用割引

135 ・ 通信料金割引以外の利益の提供についても継続利用割引の規律の対象に含める。

137 ・ 継続利用割引の規律対象として、契約時点において将来の継続利用
138 に応じた割引を行うことを約することで、6か月を超える期間にわた
139 って利用者を拘束するものに限定。

140 (ウ) 指定事業者

141 ・ 指定事業者の基準について、MVNOに関する基準の割合を0.7%から
142 4%に変更（MNOの基準については変更無し）。

143 (エ) その他

144 ・ 割引の基点である対照価格の下限は、運用ガイドラインにおいて調
145 達価格とされていたが、潜脱を防止する観点から、省令において明確化。

146 ・ 端末割引上限規制の例外（不良在庫端末の特例、廉価端末の特例、通
147 信方式変更/周波数変更に対応するための端末の特例）のうち、通信方
148 式変更/周波数変更に対応するための端末の特例を廃止（3Gから4G
149 又は5Gへの移行については特例を存置）。

150 ・ 既往契約の更新に係る特例（3G契約に係る部分を除く。）を2023年
151 12月31日をもって廃止。

152 ・ SIMのみ新規契約について、事業者が行う利用者への利益の提供額と
153 販売代理店が行う利用者への利益の提供額の合計が2万円を超えるも
154 のは、事業法第27条の3の潜脱行為として、業務改善命令（事業法第29
155 条第1項第12号）の対象となり得る旨を運用ガイドラインにおいて明
156 確化。

157 イ 事業者の意見

158 ・ 転売がどのくらい減ったかを定量的に評価するのはなかなか難しい
159 が、施行後にはキャリアの乗換え等の件数も少し減少傾向にあると見
160 ており、乗換えによる端末の取得を目的としたような契約というのは
161 一定程度減少していると思われるため、制度見直しは、適正化に寄与し
162 ているものと考え。【第52回 NTT ドコモ】

- 163 ・ 今般の制度見直しにより、端末の大幅値引きが抑制されて、「転売ヤ
164 ー」に関する問題などは減少していると考え。初動を見ると、端末値
165 引きによらない競争がかなり進展しつつあると評価している。今後は、
166 指定事業者の見直しも含めた制度変更の影響、あるいは成果に関する
167 詳細な検討が必要であると考え。【第 52 回 KDDI】
- 168 ・ 以前から規律違反が行われないように、サービス企画部門や営業部
169 門と渉外部門との間で情報のやり取りをするというフローを作ってお
170 り、代理店にはどれぐらい値引きができるかというような情報を出し
171 ている。また、値引き過ぎが起きないようにシステムでアラートを出す
172 というようなこともやっている。今回の改正に伴い、改めて社内の説明
173 会を実施し、代理店、スタッフへの再周知なども行っている。また、シ
174 ステムや接客ツール、ホームページの更新なども行っている。【第 52 回
175 ソフトバンク】
- 176 ・ 転売の増減を定量的に図れるものではないが、営業の現場にヒアリ
177 ングをした結果、おそらく転売は減っていきそうだというような感触を
178 得ており、制度見直しは転売解消に一定の効果があったと考え。【第
179 52 回 ソフトバンク】
- 180 ・ 過去の 4 年ぐらいに比べ、同月で比較したときに大きく端末の販売
181 数が落ち込んでいる。おそらく値引き幅が小さくなったことの影響に
182 より、単月だけではなくて今後も継続していくのではないかと。転売がな
183 くなったという良い面がある一方で、最新テクノロジー普及の遅れだ
184 とか、あとは代理店の経営が悪化してしまうようなおそれというのが
185 端末の販売数の減少によって引き起こされる可能性があり、その影響
186 の度合いというのは注視していく必要があるのではないかと。【第 52 回
187 ソフトバンク】
- 188 ・ 改正省令施行に先立ち、業務に従事する社員並びに代理店のスタッ
189 フに対する説明会、また e ラーニング、その他マニュアル等の更新を行
190 い、施行に備えた。施行後は、適切に法令が遵守されているかをチェッ
191 クするという観点から、当社独自の覆面調査、値引きデータの定期的な
192 モニタリング、また、社内体制の整備として違反事例に関わる内部通報
193 の窓口並びに広告表示の承認制度の継続などを引き続き行うなど適切
194 な運用を徹底していく。【第 52 回 NTT ドコモ】
- 195 ・ 規律遵守のために、端末の販売価格の変更や広告物記載内容の変更
196 といった施策の見直し、全社員向け研修、代理店向けの e ラーニング、

197 営業社員向けの説明会といった改正内容に関する研修、また、代理店向
198 け商談資料の改定などを実施。代理店商談資料は、ガイドライン改正内
199 容をしっかりと反映させ、違反事例などの周知徹底を図っている。【第
200 52回 KDDI】

201 ・ 制度見直しに際して、既定の社内体制・業務プロセスに則り、制度見
202 直しに係る内容を社内の関連部門に展開するほか、説明会や研修等
203 を通じて、代理店や直営店舗に対しても改正内容等を周知徹底する取組
204 を行っている。【第52回 楽天モバイル】

205 ・ 説明会では、改正内容の紹介、解説、それを受けた実際の販売現場で
206 のオペレーションにおける施行後の対応指示といったものを実施して
207 いる。また、個別のツールの変更点を丁寧に周知している。説明会後は
208 質問への回答等、継続的にフォローを実施している。【第52回 楽天モ
209 バイル】

210 ・ コンプライアンス強化に向けた取組としてリスクマネジメントにお
211 ける3ラインディフェンスの概念を適用した体制を構築し、複数の視
212 点から改善を行っている。店舗運営においても検知・指導・改善、それ
213 を受けた全店舗、全スタッフへの啓発といったサイクルを回すための
214 取組を実施している。これらの取組は、2021年度の総務省の覆面調査
215 の結果を受けて開始し、2022年度の覆面調査では、大幅な改善が見ら
216 れた。今般の制度見直し後もこれらの取組を継続的に行っていくこと
217 で現場のオペレーション改善を行っていく。【第52回 楽天モバイル】

218

219 (2) 覆面調査の結果等の規律の遵守状況

220 ア 報告書2023の提言概要とMN04者の取組

221 報告書2023においては、2022年度覆面調査の結果に対して、MN04者
222 が販売代理店の店員の誤認識等により利用者に誤解を与える説明を行っ
223 たことが原因である旨の回答をしていることを踏まえ、MN04者は、次の
224 措置を講ずることが適当であると提言した。

225 ・ 販売代理店と利用者との間で誤解が生じないように、単体購入用とセ
226 ット購入用で在庫が分かれていない旨や単体販売の価格が明示され
227 ている店頭の商品物（ポスター等、価格訴求を行うもの）等を活用し
228 た説明の徹底

- 229 ・ 販売代理店及びスタッフ一人一人に対する教育・研修・指導の徹底・
230 強化（上限2万円規制についてのeラーニングや理解度テストの実
231 施等を必須にする等。）
- 232 ・ 上記のほか、販売代理店への指導事項について、出張販売を含め、
233 販売代理店に認知されない形での履行状況の確認（独自覆面調査）の
234 実施やその独自覆面調査の結果のフィードバックを行う等、不適切
235 な事案を防ぐための対策や体制等の強化
- 236 ・ 販売代理店に対する手数料・奨励金等や評価指標が、上限2万円規
237 制違反を助長し得るような形となっていないかについて、継続的な
238 見直しの実施
- 239 MNO4者は、報告書2023の提言を踏まえた対応として、スタッフや販
240 売代理店に対する研修や独自覆面調査の実施、販売代理店に対する手
241 数料、奨励金等や評価指標の市場環境等を踏まえた適宜見直しを実施
242 している。
243

244 【図表Ⅱ－1 報告書2023の提言を踏まえた取組（規律の遵守状況）】

245 【NTTドコモ発表資料】

【参考】「競争WG報告書2023」提言内容に対する対応状況



#	提言内容	対応状況
1	販売代理店及びスタッフ一人一人に対する教育・研修・指導の徹底・強化（上限2万円規制についてのeラーニングや理解度テストの実施等を必須にする等。）	<ul style="list-style-type: none"> 当社は、2023年9月より、スタッフ向けWeb研修の教材において、違反事例を挙げながら注意喚起する等の内容拡充を行うとともに、理解度確認テストの実施を必須とすることで、販売代理店及びスタッフ一人一人に対する教育・指導の徹底・強化を行っています。 加えて、2023年6月より、新人スタッフ・ルート担当者向けの集合型研修にも事業法第27条の3規律に係る内容を追加し、新人スタッフの理解醸成にも努めています。
2	上記のほか、販売代理店への指導事項について、出張販売を含め、販売代理店に認知されない形での履行状況の確認（独自覆面調査）の実施やその独自覆面調査の結果のフィードバックを行う等、不適切な事案を防ぐための対策や体制等の強化	<ul style="list-style-type: none"> 当社は、従来より独自覆面調査を実施しており、その調査結果について、全代理店・店舗に対しフィードバックを行う等、不適切な事案を防ぐための対策・体制の強化に努めています。
3	販売代理店に対する手数料・奨励金等や評価指標が、上限2万円規制違反を助長し得るような形となっていないかについて、継続的な見直しの実施	<p style="color: red; font-weight: bold;">構成員限り</p>

246 © 2024 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

4

247 【KDDI発表資料】

競争ルールの検証に関する報告書2023を踏まえた対応

4

競争ルールの検証に関する報告書2023で記載された事項に対して、当社は以下の通り対応

・販売代理店及びスタッフ一人一人に対する教育・研修・指導の徹底・強化（上限2万円規制についてのeラーニングや理解度テストの実施等を必須にする等。）

- ✓ これまで、半期に1度の頻度で営業担当社員および販売代理店に対して継続してeラーニングを実施
- ✓ 2023年においては、6月・12月に実施。12月実施分においては報告書2023や省令改正を踏まえたコンテンツに刷新
- ✓ 今後も継続して、コンテンツを適宜最新化しつつ実施

・上記のほか、販売代理店への指導事項について、出張販売を含め、販売代理店に認知されない形での履行状況の確認（独自覆面調査）の実施やその独自覆面調査の結果のフィードバックを行う等、不適切な事案を防ぐための対策や体制等の強化

- ✓ 2022年12月から2023年1月にかけて独自覆面調査およびフィードバックを実施しており、報告書2023や省令改正を踏まえた対応は現在調整中
- ✓ なお、2022年10月以降、全国携帯電話販売代理店協会と協議し、出張販売適正化の取組みを行い、2023年8月に完了
（消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合（第16回）／消費者保護ルールの在り方に関する検討会（第54回）合同会合 全国携帯電話販売代理店協会ご説明資料）

・販売代理店に対する手数料・奨励金等や評価指標が、上限2万円規制違反を助長し得るような形となっていないかについて、継続的な見直しの実施

- ✓ 市場環境やお客さまニーズ、販売代理店の声を踏まえ適宜見直しを実施
 - 営業担当が、商談形式で丁寧なヒアリングや意見交換を実施
 - 営業担当を介さずに弊社施策策定部門へ申告できる窓口を設置
- ✓ なお、2022年6月より、従来の相対評価によるランク付け、およびランクに伴う支援金を廃止し、販売代理店が過去の販売実績等の実態を踏まえて選択する目標に応じたもの（絶対評価）へ移行済

248 © 2024 KDDI

249

250

【参考】事業法遵守取り組み

「競争ルールの検証に関する報告書2023」を踏まえた取り組み（従前の取り組み）	代理店及びスタッフ一人一人に対する教育・研修・指導の徹底・強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業法第27条の3の規律遵守に関する定期的な周知・eラーニング研修等による代理店/スタッフへの指導徹底（重点事項については適宜内容に反映）
	独自覆面調査の実施や不適切な事案を防ぐための対策や体制等の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 出張販売を含む独自覆面調査の実施（不適切事例の発覚時にはその後の是正対応） ● サービス企画部門・営業部門と渉外部間での確認フロー（サービス企画部門・営業部門が検討する各施策について、施策開始前に渉外部に確認し、渉外部にて事業法第27条の3の規律該当性を確認）を整備 ● 代理店への端末購入補助額の通知（昨年12月にルール改定された上限額に更新） ● システムでのアラート表示（事業法第27条の3違反となる端末割引の設定を行うとアラートが表示される仕組み）
	代理店に対する手数料・奨励金等や評価指標が、上限規制違反を助長し得るような形となっていないか継続的な見直しの実施	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまや代理店への影響も踏まえて、不適切な販売かつ事業法第27条の3の違反を助長させないように適正に設定（市場環境や状況も踏まえて適宜見直しを実施）

既に講じている取組について（報告書2023を踏まえた取組）

ヒアリング事項
<p>□ 販売の現場で不適切な対応を防止するために既に講じている取組と今後講じる予定の取組（出張販売に関する取組合む。）は何か（例えば、販売代理店及びスタッフに対する研修等の実施、独自覆面調査の実施、事業法第27条の3の違反を助長する可能性のある手数料・奨励金体系の見直しの検討・実施など）。</p>
「競争ルールの検証に関する報告書2023」を踏まえた取組の実施状況
<p>➢ 「競争ルールの検証に関する報告書2023」における提言されたことについて、当社では以下の取組を講じております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 販売代理店及びスタッフ一人一人に対する教育・研修・指導の徹底・強化（上限2万円規制についてのeラーニングや理解度テストの実施等を必須にする等。） ⇒ 上限2万円規制等について、四半期コンプライアンス研修において定期的に説明しております。 また、規制に関する資料について、スタッフ用の研修システムで常時確認可能です。 ✓ 販売代理店への指導事項について、出張販売を含め、販売代理店に認知されない形での履行状況の確認（独自覆面調査）の実施やその独自覆面調査の結果のフィードバックを行う等、不適切な事案を防ぐための対策や体制等の強化 ⇒ p2でご説明した通り、当社は社内覆面調査を実施し、店舗運営における「検知→指導→改善→啓発」のサイクルをまわす取組を実施しております。 ✓ 販売代理店に対する手数料・奨励金等や評価指標が、上限2万円規制違反を助長し得るような形となっていないかについて、継続的な見直しの実施 ⇒ p3でご説明した通り、店舗運営会社へ評価指標について説明をする際は、指標の所感についても確認し、その結果を受け適宜見直しを行っております。

257 イ 2023年度覆面調査の結果

258 報告書 2023 において、総務省は、覆面調査等を通じて、販売現場にお
259 いて不適切な行為が行われていないかを確認することが必要であるとの
260 提言があった。

261 その提言を踏まえ、総務省においては、販売現場において不適切な行為
262 が行われていないか確認をするために、2022 年度に引き続き、MNO 4 者の
263 販売代理店等の店頭における対応についての覆面調査を実施した。

264 2023 年度覆面調査においては、2023 年 12 月の制度改正により「白ロ
265 ム割」が規制されたことから、これまで調査対象となっていた端末単体販
266 売拒否や端末購入プログラムの提供拒否に関する事項は調査項目から削
267 除するとともに、報告書 2023 の提言を踏まえて運用ガイドラインにおい
268 て明確化された販売代理店による SIM のみ新規契約における利益の提供
269 に係る事項を調査項目として追加した。具体的な調査項目は次のとおり
270 である。

271 (Ⅰ) 利用者に対する端末の購入等をするを条件とする原則 4 万円
272 の上限を超える利益提供の提示

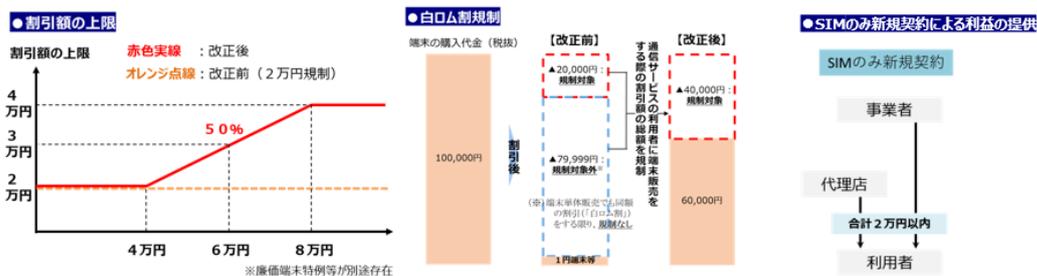
273 (Ⅱ) SIM のみ新規契約における 2 万円を超える利益提供の提示

274 【図表Ⅱ－2 2023 年度覆面調査の概要】

- 総務省においては、販売現場において不適切な行為が行われていないか確認をするために、2022年度に引き続き、MNO 4 者の販売代理店等の店頭における対応についての覆面調査を実施（2024年1月～3月）。
- 調査項目は、2023年12月の制度改正を踏まえ、次の点を 前回から変更。
 - ・ 端末単体販売拒否や端末購入プログラムの提供拒否に関する事項を削除（「白ロム割」が規制されたため）
 - ・ 販売代理店によるSIMのみ新規契約における利益の提供を追加（ガイドラインで規律対象と明確化されたため）

[覆面調査の内容]

- 期間：2024年1月～同年3月 ○ 対象：MNO 4 者の販売代理店（出張販売含む）
 - 調査項目
 - I 利用者に対する端末の購入等をするを条件とする原則 4 万円の上限を超える利益提供の提示
 - II S I M のみ新規契約における 2 万円を超える利益提供の提示
- (参考) 前回までの調査項目
- I 非回線契約者への端末販売の有無
 - 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
 - III 回線契約をした場合の利益提供額（上限2万円の範囲で利益提供が行われているか）



275

276 その結果としては、全体では、前回の調査結果よりも大幅に改善し、違
 277 反と判断・疑われる事案の割合は半分以下に低下した。各社ごとに見ても、
 278 違反と判断・疑われる事案の割合は、各社とも改善されており、楽天モバ
 279 イルが2年連続で最も良い結果であった。また、ソフトバンクは、前回と
 280 比較し、大幅に改善され、2番目に良い結果であった。

281 【図表Ⅱ－3 2023年度覆面調査の結果について】

	全体	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル
調査件数	556	152	152	152	100
違反と判断される事案又は違反が疑われ る事案が確認された件数(割合)	15 (2.7%)	7 (4.6%)	4 (2.6%)	3 (2.0%)	1 (1.0%)
[1] 違反と判断される事案	14 (2.5%)	6 (3.9%)	4 (2.6%)	3 (2.0%)	1 (1.0%)
I 利用者に対する端末の購入等をする ことを条件とする原則4万円の上限を 超える利益提供の提示	11	6 (3.9%)	2 (1.3%)	2 (1.3%)	1 (1.0%)
II SIMのみ新規契約における2万円を 超える利益提供の提示	3	0 (0.0%)	2 (1.3%)	1 (0.7%)	0 (0.0%)
[2] 違反が疑われる事案	1 (0.2%)	1 (0.7%)	-	-	-
I 利用者に対する端末の購入等をする ことを条件とする原則4万円の上限を 超える利益提供の提示	1	1 (0.7%)	-	-	-
II SIMのみ新規契約における2万円を 超える利益提供の提示	0	0 (0.0%)	-	-	-
【参考】前回の調査結果	41/530 (7.7%)	12/150 (8.0%)	10/150 (6.7%)	18/150 (12.0%)	1/80 (1.3%)

※表中の数値は、小数点第2位を四捨五入しているため、内訳を足し上げても必ずしも合計と一致しない。

282

283 ウ 構成員の意見

284 ・ 覆面調査の結果が総じて、大変改善される点ということに安堵して
 285 いるが、NTTドコモの事案に、頭金関連の勘違いがあったという点が気
 286 になった。かねてから各代理店によって頭金の扱いが異なるというこ
 287 とがあり、今回の事案は、ショップスタッフがそれを難しいと感じられ
 288 ているが反映されたものと思われる。それはユーザーとっても同様で
 289 あることから、頭金と呼ばないことということも含めて、ぜひ今後とも検
 290 討いただければと思う。【第57回 西村（真）構成員】

291 ・ 前年度と比べると、随分改善されている。これは、これまでの施策の
 292 効果と、MNO4者の御協力、御努力の賜だと感じている。【第57回 新美
 293 主査】

294

295

296 エ 考え方

297 2023年度覆面調査の結果について、全体では2022年度覆面調査の結果
298 よりも大幅に改善し、違反と判断・疑われる事案の割合は半分に低下
299 しており、また、各社とも改善されている状況である。このため、各社が
300 これまで行ってきた取組の効果により、規律の遵守が図られつつあると
301 考えられる。

302 他方で、一部の販売代理店等において違反と判断・疑われる事案が確認
303 されたが、今回の調査では、店舗として不適切な割引金額を設定等すると
304 いった事案は確認されず、キャリア各社からは、販売代理店の店員、特に
305 新人スタッフ等の習熟不足や誤認を原因とした不適切な案内・不十分な
306 案内が実施されたとの回答があった。

307 このため、MNOは引き続き、次の措置を継続して取り組むことが適当で
308 ある。

- 309 ・ スタッフ一人一人に対する研修・教育・指導の徹底・強化
- 310 ・ 販売代理店への指導事項について、出張販売を含め、販売代理店に認
311 知されない形での履行状況の確認（独自覆面調査）の実施やその独自覆
312 面調査の結果のフィードバックを行う等、不適切な事案を防ぐための
313 対策や体制等の強化

314 また、総務省においては、引き続き覆面調査等を通じて規律の遵守状況
315 を確認することが適当である。

316

317 3 モバイル市場の現況と分析

318 (1) 分析の視点及び手法

319 ア 分析の視点

320 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、
321 継続的な分析を行うとともに、報告書2023における提言やそれ以降の状
322 況の変化等を踏まえた分析を行う。

323 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
324 らの報告その他公表データの定量的・定性的な分析や利用者への意識調
325 査を通じ、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
326 含めた分析を行うこととする。

327 特に、MNO3者の廉価プラン等⁴への移行の状況等の分析を通じ、廉価プ
328 ラン等がMVNOとの競争環境に与える影響等のモバイル市場に与える影響
329 について検証することとする。

330 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
331 についても確認を行うこととする。

332 イ 分析の手法

333 報告書2023での分析と同様に、通信市場の動向及び端末市場の動向に
334 ついて、一つの指標等により分析を行うのではなく、

- 335 ・ 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
336 告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
- 337 ・ 事業者、業界団体からのヒアリングや公開情報を通じた市場の動向
338 の把握等の定性的な分析
- 339 ・ 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
340 等により、総合的に行う。

341 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。

- 342 ・ 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
343 告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者の

⁴ 「NTTドコモ (ahamo)」、「au (povo)」、「UQ mobile」、「SoftBank (LINEMO)」、「Y!mobile」をいう。

344 データは2019年4月から2024年3月までのものを、その他の指定事業
345 者のデータは2019年10月から2024年3月までのものを使用した。なお、
346 MNO 4 者の価格帯別売上状況については2020年10月から2024年3月ま
347 でのものを、MNO 3 者の廉価プラン等への移行の状況については2021年
348 1月から2024年3月までのものを使用した。

349 ・ 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
350 果（2019年9月から2024年3月までの間の四半期ごとの結果）を使用し
351 た。

352 ・ ヒアリングは次の事業者・団体から実施した。

353 - 第49回会合：NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル、（一
354 社）テレコムサービス協会MVNO委員会（以下「MVNO委員会」という。）

355 - 第50回会合：（一社）全国携帯電話販売代理店協会（以下「全携協」
356 という。）、（一社）情報通信ネットワーク産業協会（以下「CIAJ」と
357 いう。）、クアルコムジャパン合同会社（以下「クアルコム」という。）、
358 （一社）リユースモバイル・ジャパン（以下「RMJ」という。）、

359 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。

360 （2）通信市場の動向

361 ア 契約数・事業者数の動向

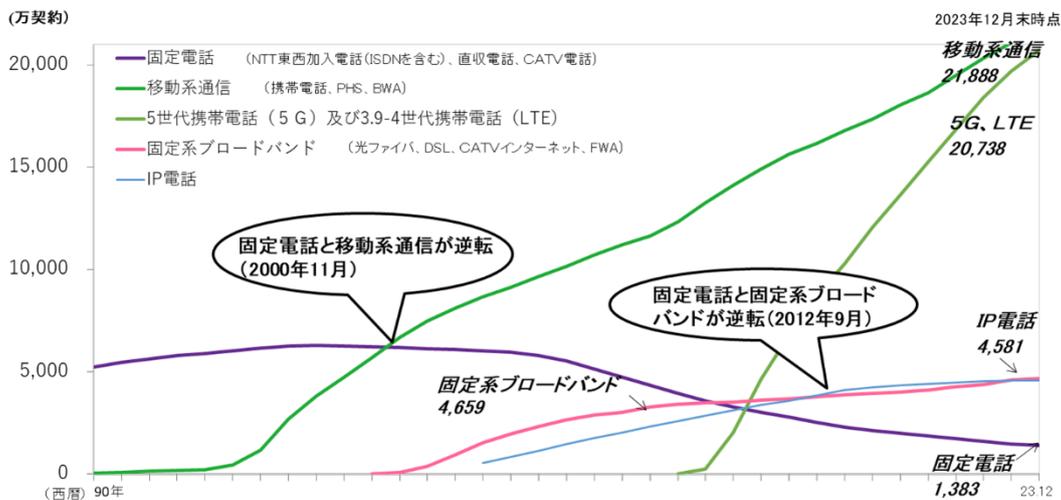
362 （ア）契約数

363 2023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、
364 PHS及びBWA）の契約数は、2023年12月末には、2億1,888万契約（前年
365 同期比+5.4%）となっており、改正法施行年（2019年）同期比でも+
366 18.4%となっている。

367

368

【図表Ⅱ－４ 電気通信サービスの契約数の推移】



注1：各年は3月末時点の数字。
 注2：移動系通信は、2013年度第2四半期以降グループ内取引調整後の契約数、2013年度第4四半期以降は携帯電話、PHSに加えBWAを含む契約数。

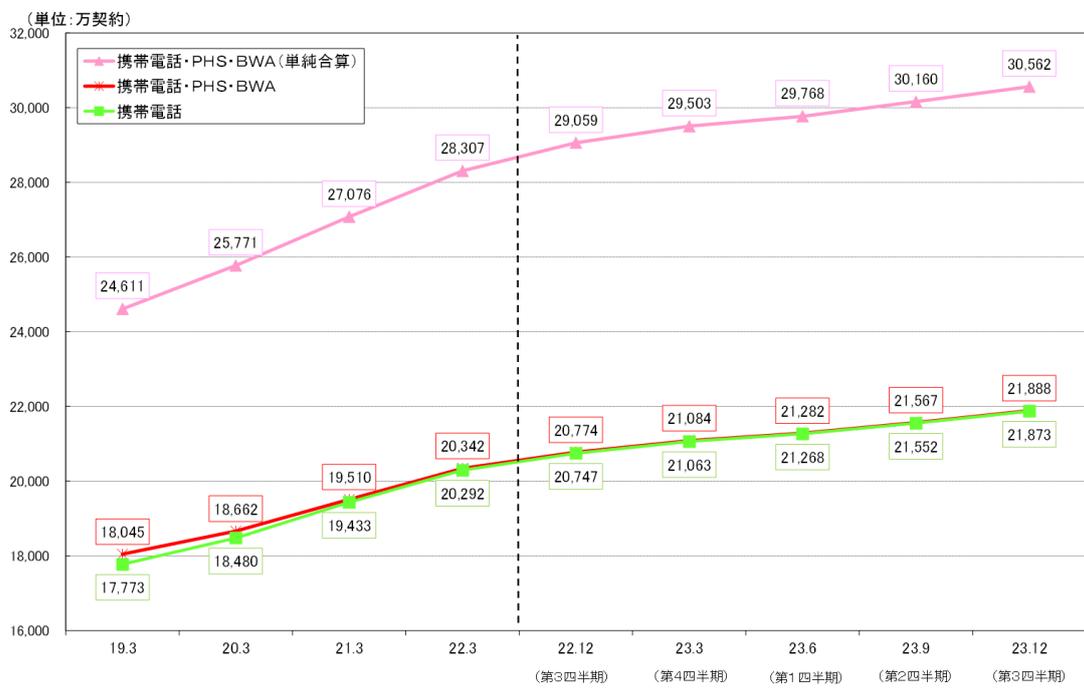
369

370

出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

371

【図表Ⅱ－５ 移動系通信の契約数の推移】



372

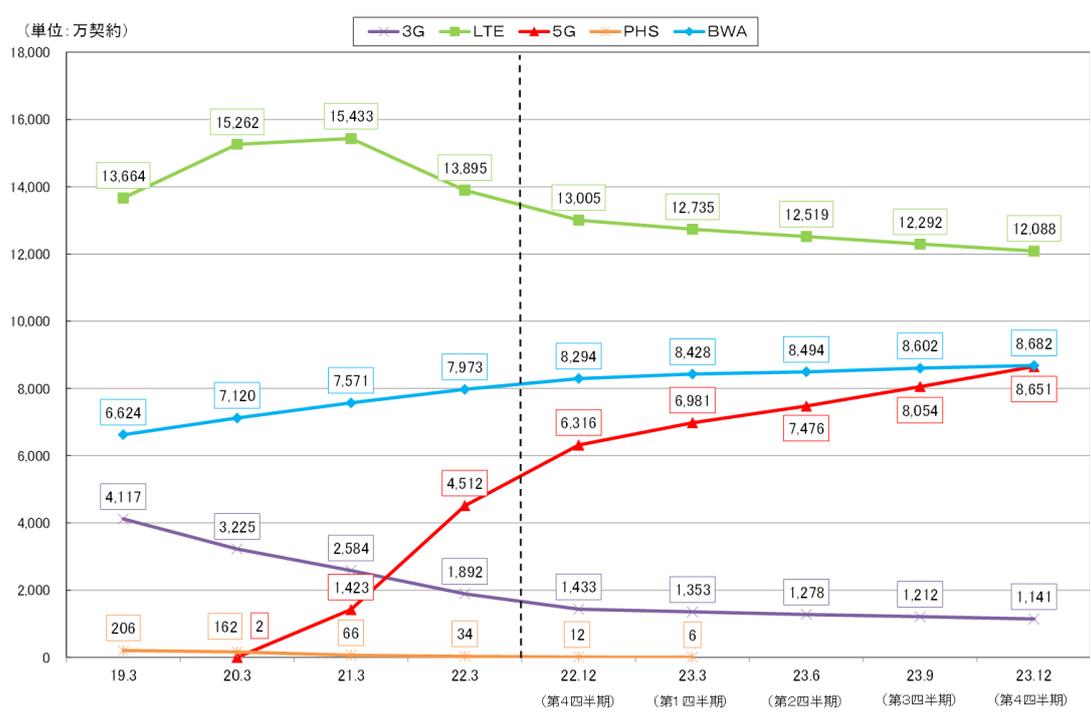
373

出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

374

375 移動系通信のうち、携帯電話の契約数は、2023年12月末で2億1,873万
 376 契約（前年同期比+5.4%）、このうち、3.9-4世代携帯電話（LTE）の契約
 377 数は1億2,088万契約（前年同期比▲7.1%）であり、2020年9月をピーク
 378 に継続して減少している一方で、第5世代携帯電話（5G）の契約数は、
 379 2020年3月のサービス開始以降、継続して増加しており、2023年12月末で
 380 8,651万契約（前年同期比+37.0%）となっている。

381 【図表Ⅱ-6 3G・LTE・5G・PHS・BWAの各契約数の推移】

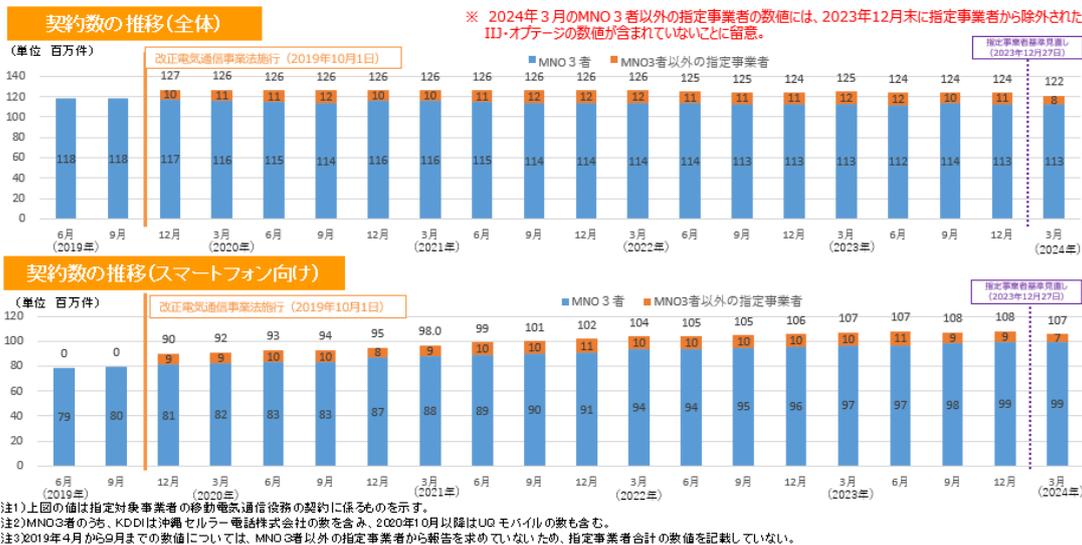


382 出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

383 事業法第27条の3の規律の対象となる指定事業者の移動電気通信役務
 384 に係る契約数は、2023年12月末で約1億2,400万契約であり、改正法施行
 385 年同月と比較すると、僅かに減少しているものの、スマートフォン向けの
 386 契約は、1億800万契約（+1.2%）となっており、改正法施行年同期比で
 387 も+20.5%となっている。また、移動電気通信役務全体に占めるスマート
 388 フォン向けの契約割合も増加している（2022年12月末：85.2%→2023年12
 389 月末：87.2%）。なお、2022年12月と2023年12月を比較するとMNO3者と、
 390 MNO3者以外の指定事業者の契約数は全体では変化していないが、スマー
 391 トフォン向けの契約数ではMNO3者が僅かに増加し、MNO3者以外の指定
 392 事業者の契約数は僅かに減少している。

393

【図表Ⅱ－7 指定事業者の移動電気通信役務に係る契約数の推移】



394

395

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

396

397

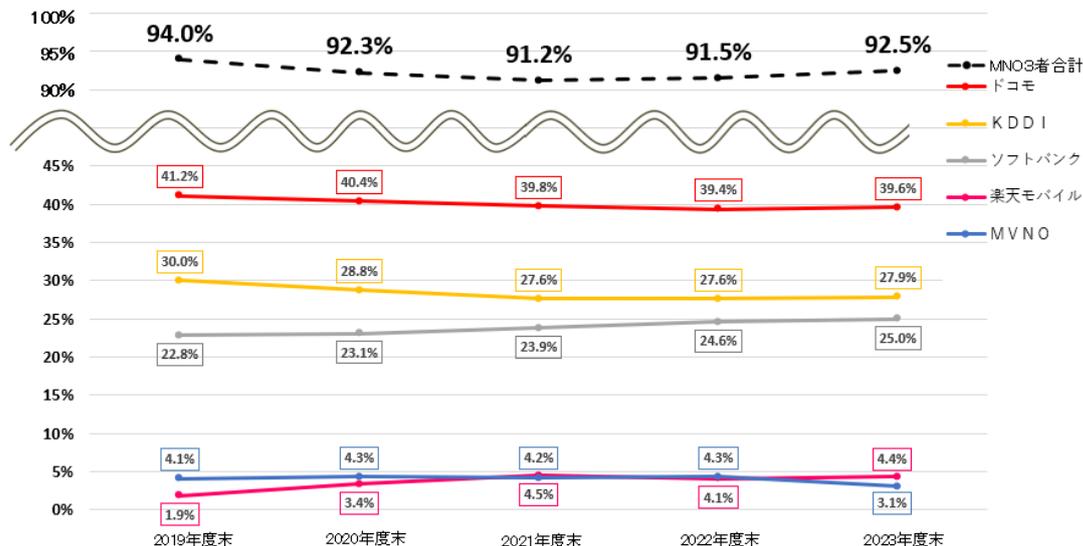
398

399

MNO3者の移動電気通信役務の合計シェアは、2019年度末と比較すると減少しているものの、2023年度末で90%超であり、MNO3者の合計シェアは2022年度以降拡大している。楽天モバイルのシェアは約4%、MVNOのシェアは約3%である。

400

【図表Ⅱ－8 移動電気通信役務の事業者シェアの推移】



注1 移動電気通信役務の契約に係るもの 注2 KDDIは沖縄セルラー電話・UQコミュニケーションズを含む。
 ※ 移動電気通信役務とは、事業法第27条の3の規律対象として指定された電気通信役務のことであり、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、通信モジュール向けサービス等は含まれていない。
 電気通信事業報告規則第2条の3に基づく報告をもとに作成しているため、MVNOは契約数が50万以上の事業者に限られる。

401

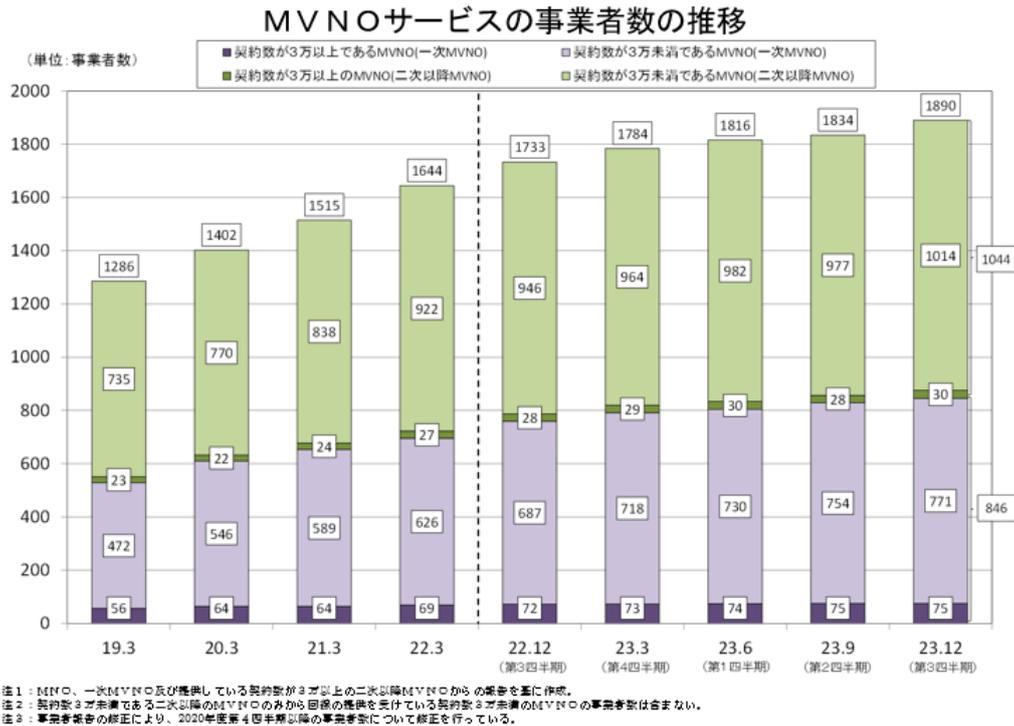
402

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

403 (イ) 事業者

404 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
 405 のMVNOは4者⁵となっている。また、MVNO事業者数は、2023年12月末で、
 406 1,890社⁶であり、改正法施行年同期比で510社増加している。

407 【図表Ⅱ－9 MVNOの事業者数の推移】



408 出典：電気通信事業報告規則に基づく報告
 409

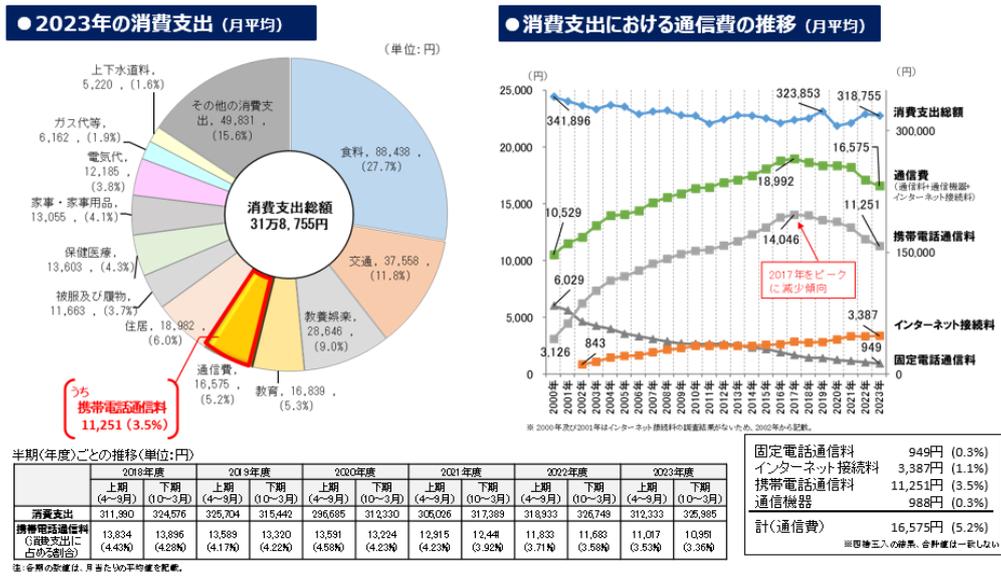
⁵ NTTドコモ、KDDI（子会社として沖縄セルラー電話株式会社が存在）、ソフトバンク及び楽天モバイル
⁶ 契約数3万未満である二次以降のMVNOのみから回線の提供を受けている契約数3万未満のMVNOの事業者数は含まない。

410 イ 通信料金の動向

411 (ア) 通信料金について

412 消費支出に占める携帯電話通信料は約3.5%であり、消費の一定の割合を占めている。

414 【図表Ⅱ-10 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）】



415

416

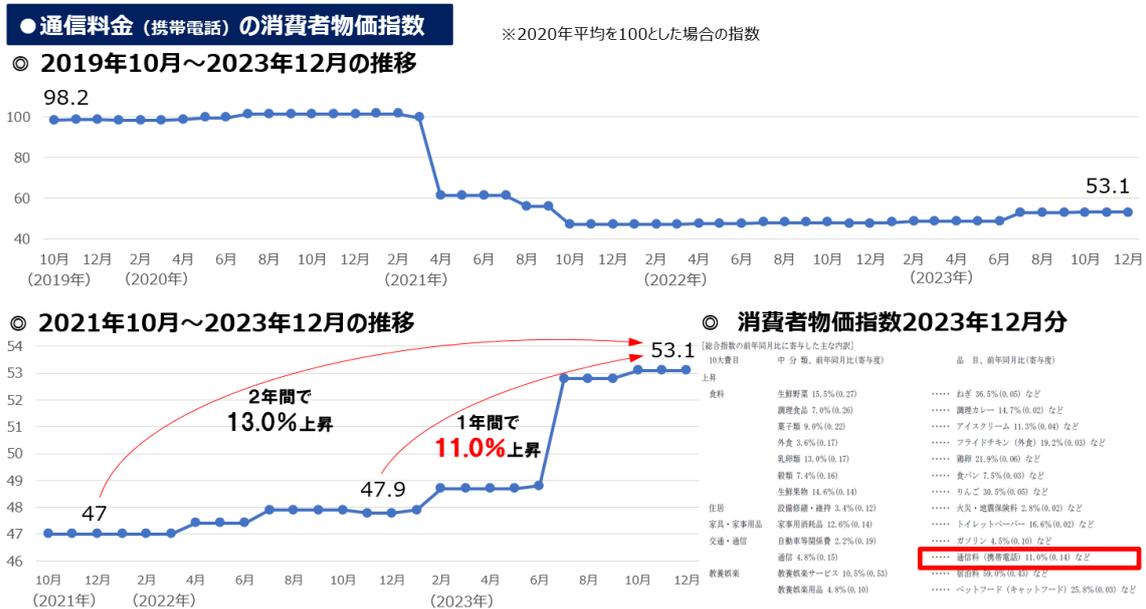
出典：総務省「家計調査」から作成

417

通信料金（携帯電話）の消費者物価指数は、改正法施行時（2019年10月1日）と比較すると、大きく下落しているが、直近では、上昇傾向であり、2年間で約13.0%、1年間で約11.0%上昇している。

420

【図表Ⅱ-11 通信料金（携帯電話）の消費者物価指数について】



422
423

出典：品目別価格指数

424

(イ) MN0の動き

425
426

2021年春にMN0 4 者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MN0 4 者における主な動きは、次のとおりである。

427
428
429

なお、NTTドコモ・KDDI・ソフトバンクは2023年春以降、新プランを発表したところ、必ずしも一概ではないが、一部には基本料金（セット割引なし）や通話オプションの価格の上昇が見られる。

430

【料金プラン⁷】

431
432

- ソフトバンクは、2021年7月15日、LINEM0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。

433
434
435

- 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。

436
437
438

- 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

⁷ 価格については税抜表示

- 439 ションであるahamo大盛り（ahamoと合計で月間通信容量100GB、月額
440 4,500円）の提供を開始。
- 441 ・ 楽天モバイルは、2022年7月1日、Rakuten UN-LIMIT VII（3GBま
442 で～無制限の段階制プラン（月額980円～2,980円））の提供を開始。
 - 443 ・ KDDIは、2023年2月1日、スマホミニプラン5G/4G（1GBから4GB
444 までの段階制プラン（月額3,150円～5,650円））の提供を開始。
 - 445 ・ KDDIは、UQ mobileから、2023年6月1日、10分以内通話無料月の
446 20GBプランであるコミコミプラン（月額2,980円）、段階制のプランで
447 あるトクトクプラン（月額2,070円～3,150円）、小容量である4GBのミ
448 ニミニプラン（月額2,150円）の提供を開始。
 - 449 ・ 楽天モバイルは、2023年6月1日、ローミング回線を含めデータ無
450 制限となるRakuten最強プラン（3GBまで～無制限の段階制プラン（月
451 額980円～2,980円））の提供を開始。
 - 452 ・ NTTドコモは、2023年7月1日、eximo（1GBまで、1GB超から3GBま
453 で、3GB超から無制限の3段階制の料金プラン（月額4,150円～6,650
454 円））及びirumo（月間通信容量0.5GB（月額500円）、3GB（1,970円）、
455 6GB（月額2,570円）及び9GB（月額3,070円））の提供を開始。
 - 456 ・ KDDIは、2023年9月1日、au PAY残高還元特典などを受けられるau
457 マネ活プラン（3GB～無制限の段階制プラン（月額5,080円～6,580円））
458 の提供を開始。
 - 459 ・ ソフトバンクは、2023年10月3日、メリハリ無制限+（2GB～無制
460 限の段階制プラン）の提供を開始するとともに、PayPayのポイント付
461 与特典が受けられるペイトク（月間通信容量30GBのペイトク30（月額
462 6,750円）、50GBのペイトク50（月額7,750円）、無制限のペイトク無制
463 限（8,750円））の提供を開始。
 - 464 ・ ソフトバンクは、Y!mobileから、2023年10月3日、月間通信容量4GB
465 のシンプル2S（月額2,150円）、1GB～20GBまでの段階制プランであ
466 るシンプル2M（月額2,650円～3,650円）、1GB～30GBまでの段階制
467 プランであるシンプル2L（月額2,650円～4,650円）の提供を開始。
 - 468 ・ NTTドコモは、2024年4月1日、d払いのご利用金額に応じてdポ
469 イントの還元特典が受けられるahamo大盛りの利用者が追加可能な
470 ポイ活オプション（月額2,000円）の提供を開始。

【図表Ⅱ-12 2023年春以降各社が発表した主なプラン】

●これまでの料金プラン				●新たな料金プラン					
NTTドコモ		5Gギガホプレミア		5Gギガライト		eximo		irumo	
開始時期	2021年4月1日		2020年3月25日		2023年7月1日				
月間通信容量	無制限		1GB~7GB		無制限		0.5GB/3GB/6GB/9GB		
基本月額料金 ^{※1}	6,650円		3,150円~6,150円		6,650円		500円/1,970円/2,570円/3,070円		
月額最安料金 ^{※2}	4,480円		1,980円~3,980円		4,480円		500円/800円/1,400円/1,900円		
通話オプション			+700円(5分通話無料) ^{※3}				+800円(5分通話無料)		
備考	3GB以下の場合▲1,500円				1GB以下の場合▲2,500円、1GB超~3GBの場合▲1,500円		「0.5GB」プランは各種割引無し		
KDDI (UQ mobile)		くわしプラン+5G			ミニプラン		トクトクプラン		コミコプラン
開始時期	2021年9月2日			2023年6月1日		2023年6月1日		2023年6月1日	
月間通信容量	3GB		15GB	25GB		4GB		15GB	20GB
基本月額料金 ^{※1}	1,480円		2,480円	3,480円		2,150円		3,150円	2,980円 (セット割引無し)
月額最安料金 ^{※2}	900円		1,900円	2,700円		980円		1,980円	
通話オプション	+800円(10分通話無料)					+800円(10分通話無料)			
備考						1GB以下の場合▲1,080円		1回10分以内の国内通話無料	
ソフトバンク (Y!mobile)		シンプル			シンプル2				
開始時期	2021年2月18日			2023年10月3日		2023年10月3日			
月間通信容量	3GB		15GB	25GB		4GB		20GB	30GB
基本月額料金 ^{※1}	1,980円		2,980円	3,780円		2,150円		3,650円	4,650円
月額最安料金 ^{※2}	900円		1,900円	2,700円		980円		1,980円	2,980円
通話オプション	+700円(10分通話無料)					+800円(10分通話無料)			
備考						1GB以下の場合▲1,000円		1GB以下の場合▲2,000円	

※1：通話オプション等含まない料金で比較。 ※2：家族割、固定・電光等の他サービスとのセット割引、カード支払い割引等を適用した場合の料金。 ※3：2023年7月1日以前に申込みの場合は800円。
(特に記載のない限り、価格は税抜。)

472

473

出典：各社HP

474

【図表Ⅱ-13 MNOの新しい料金プラン（主な廉価プラン等）】

	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク			楽天モバイル
	ahamo		UQ mobile	povo2.0	Y!mobile	LINEMO	LINEMO	Rakuten
	ahamo大盛り		コミコプラン		シンプル2 L	スマホプラン	ミニプラン	最強プラン
開始時期	2021年3月26日	2022年6月9日	2023年6月1日	2021年9月29日	2023年10月3日	2021年3月17日	2021年7月15日	2023年6月1日
月間通信容量	20GB	20GB+80GB (大盛りオプション)	20GB	1GBへの選択制 ^{※1}	30GB	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)	2,980円	900円(3GB)~ 2,455円(20GB) 等	~1GB:2,650円 1~30GB:4,650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)	- ^{※5} (1回10分以内国内通話かけ放題込み)	500円 ^{※6} (1回5分以内国内通話かけ放題オプション)	800円 ^{※7} (1回10分以内国内通話かけ放題オプション)	500円 ^{※6} (1回5分以内国内通話かけ放題オプション)	500円 ^{※6} (1回5分以内国内通話かけ放題オプション)	- ^{※8} (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 ^{※9} で店舗サポート)	Webのみ (有償 ^{※9} 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	利用可能
月額料金(合計) ^{※10}	2,700円 (税込2,970円)	4,500円 (税込4,950円)	2,980円 (税込3,278円)	1,400円~ 2,955円 (税込1,540円~ 3,250円) 等	3,450円~ 5,450円 (税込3,795円~ 5,995円)	2,980円 (税込3,278円)	1,400円 (税込1,540円)	980円~ 2,980円 (税込1,078円~ 3,278円)

※1 基本料ゼロ円のベースプランに、1GB~300GBのデータ容量(7日間~365日間有効期限有)、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、選択して購入
 ※2 LINEは通信容量の消費なく利用可能 ※3 楽天総以外のローミングエリアも無制限 ※4 トッピングによるデータ容量の追加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 1,800円/月で国内通話かけ放題となるオプションも提供 ※7 1,000円/月で1回15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
 ※8 申込みサポート及び店舗サポートをそれぞれ3,000円/回で実施 ※9 各プランの「月額利用料」と「音声」の合計額
 (特に記載のない限り、価格は税抜。)

475

476

出典：各社HP

【図表Ⅱ-14 MNOの新しいプラン（ポイント還元）】

(2024年6月1日時点)

	NTTドコモ			KDDI	ソフトバンク		
	ahamo			auマネ活プラン 5G/4G※1	バイト無制限	バイトク50	バイトク30
	ahamo大盛り		ポイ活オプション				
開始時期	2021年 3月26日	2022年 6月9日	2024年 4月1日	2023年 9月1日	2023年 10月3日	2023年 10月3日	2023年 10月3日
月間通信容量	20GB	20GB+80GB (大盛りオプション)	20GB+80GB (大盛りオプション)	無制限	無制限	50GB	30GB
容量超過後の 通信速度	1Mbps	1Mbps	1Mbps	—	※2	300Mbps	300kbps
月額利用料	2,700円	2,700円+1,800円 (ahamo+大盛りオプション)	2,700円+1,800円 +2,000円 (ahamo+大盛りオプション+ポイ 活オプション)	~3GB: 5,080円 3GB~: 6,580円	8,750円	7,750円	6,750円
音声	—※3 (1回5分以内 国内通話 かけ放題込み)	—※3 (1回5分以内 国内通話 かけ放題込み)	—※3 (1回5分以内 国内通話 かけ放題込み)	800円※4 (1回5分以内 国内通話かけ放題 オプション)	800円※4 (1回5分以内 国内通話かけ放題 オプション)	800円※4 (1回5分以内 国内通話かけ放題 オプション)	800円※4 (1回5分以内 国内通話かけ放題 オプション)
受付チャネル	Webのみ (有償※5で店頭サポート)	Webのみ (有償※5で店頭サポート)	Webのみ (有償※5で店頭サポート)	店頭及びWeb	店頭及びWeb	店頭及びWeb	店頭及びWeb
キャリアメール	利用不可	利用不可	利用不可	利用可能	利用可能	利用可能	利用可能
月額料金 (合計)※6	2,700円 (税込2,970円)	4,500円 (税込4,950円)	6,500円 (税込7,150円)	5,880円~7,380円 (税込6,468円~8,118円)	9,550円 (税込10,505円)	8,550円 (税込9,405円)	7,550円 (税込8,305円)
最大還元額※7	—	—	4,000ポイント (dポイント)	800円 (au PAY)	4,000円 (PayPay)	2,500円 (PayPay)	1,000円 (PayPay)
条件	—	—	・「10%還元キャンペーン」を適用 して「d払い」で月に40,000円 (税込)の対象決済	・au PAY カード特典:300円 ・auじぶん銀行特典:300円 ・通信料金支払い特典:200円	・「PayPay」(残高/クレジット) で月に80,000円の対象 決済 (付与率+5%)	・「PayPay」(残高/クレジット) で月に82,400円の対象 決済 (付与率+3%)	・「PayPay」(残高/クレジット) で月に100,000円の対象 決済 (付与率+1%)

※1 auマネ活プラン 5G/4G ドラマ・バラエティパックは8,280円、auマネ活プラン 5G/4G Netflix(ツク(P))は7,670円、auマネ活プラン 5G/4G DAZN(ツク)は9,280円、auマネ活プラン 5G with Amazonプライムは7,370円、(各プラン、データ利用量が3GB以下の月は▲1,500円) ※2 月200GBを超えた場合、送受信時最大4.5Mbpsに制限 ※3 1,000円/月で国内通話かけ放題となるオプションも提供 ※4 1,800円/月で国内通話かけ放題となるオプションも提供 ※5 申込みサポート及び手続サポートをそれぞれ3,000円/回で実施 ※6 各プランの「月額利用料」と「音声」の合計額 ※7 各プランにおいて実質利用料金を請求する上で使用している最大還元額を記載。(特に記載のない限り、価格は税別。)

478

479

出典：各社HP

480

481

482

483

484

他事業者への乗換え費用について、NTTドコモ・KDDI・ソフトバンクは店頭手続の費用を3,000円から3,500円に上昇している。楽天モバイルは0円を維持している。また、KDDIは、唯一、オンライン手続の費用を徴収(3,500円)している。

485 【図表Ⅱ-15 他事業者への乗換え・同一事業者内でのブランド等変更に係る
486 手数料】

費用は全て税抜

① 他事業者への乗換え費用		2020年末頃まで		2023年春まで		現在	
		店頭	オンライン	店頭	オンライン	店頭	オンライン
合計費用 (円)		6000	・基本 6000 ・ドコモ関連 3000	・基本 3000 ・楽天モバイル乗換え 0	・基本 0 ・KDDI (povo等) 乗換え 3000	・基本 3500 ・楽天モバイル乗換え 0	・基本 0 ・KDDI (povo等) 乗換え 3500
乗換え元 に支払う 費用 (円)	ドコモ	3000	0	0	0	0	0
	KDDI	3000	3000	0	0	0	0
	SB	3000	3000	0	0	0	0
	楽天モバイル	3000	3000	0	0	0	0
乗換え 先に支払う 費用 (円)	ドコモ	3000	0	3000	0	3500*	0
	KDDI (povo等)	3000	3000	3000	3000	3500	3500
	KDDI (povo)			×	0	×	0
	SB (LINEMO等)	3000	3000	3000	0	3500	0
	SB (LINEMO)			×	0	×	0
	楽天モバイル	3000	3000	0	0	0	0
② 同一事業者内でブランド等の変更費用		2020年末頃まで		2023年春まで		現在	
		店頭	オンライン	店頭	オンライン	店頭	オンライン
費用 (円)		6000	6000	・基本 0 ・ahamo 3000*	0	・基本 0 ・ahamo 3000*	0
ドコモ ⇨ ahamo				3000*	0	3000*	0
KDDI ⇨	UQmobile	6000	6000	0	0	0	0
	povo			×	0	×	0
SB ⇨	Y!mobile	6000	6000	0	0	0	0
	LINEMO			×	0	×	0
楽天モバイル							

※ オンライン専用プランであるahamoの手続サポートも店頭で行う場合は、手数料の代わりに手続サポート費用が3000円かかる

487

488

出典：各社HP

489 (ウ) MVNOの動き

490 MVNOにおける、2021年春以降の主な料金に関する動きは次のとおり。

491 【料金プラン⁸】

492 ・ 2021年4月1日、IIJが、月間通信容量2GB（月額780円）、4GB（月
493 額980円）、8GB（月額1,380円）、15GB（月額1,680円）、20GB（月額1,880
494 円）の新料金プラン（ギガプラン）の提供を開始。

495 ・ 2021年4月1日、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会
496 社（以下「NTTコミュニケーションズ」という。）が、OCNモバイルONE
497 から⁹、月間通信容量1GB（月額700円）、3GB（月額900円）、6GB（月額
498 1,200円）、10GB（月額1,600円）の新料金プランの提供を開始。

499 ・ 2021年4月1日、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式
500 会社（以下「SNC」という。）が、NUROモバイルから、月間通信容量3GB

⁸ 価格については税抜表示

⁹ OCNモバイルONEはNTTレゾナント株式会社に承継された。

- 501 (月額720円)、5GB (月額900円)、8GB (月額1,350円) (5GB及び10GB
502 のプランには3か月ごとにGB追加)の新料金プラン(バリュープラス)
503 の提供を開始。
- 504 ・ 2021年4月1日、イオンリテール株式会社(以下「イオン」という。)
505 が、イオンモバイルから、月間通信容量500MBから50GBまで計15プラン
506 (月額730円から4,780円)の新料金プラン(さいてきプラン、さい
507 てきプランMORIMORI)の提供を開始。
 - 508 ・ 2021年6月3日、日本通信株式会社(以下「日本通信」という。)
509 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
510 (合理的みんなのプラン)の提供を開始。
 - 511 ・ 2021年7月1日、ビッグローブ株式会社(以下「ビッグローブ」と
512 いう。)が、月間通信容量50GB(月額2,480円)の新料金プラン
513 (donedone)の提供を開始。
 - 514 ・ 2021年10月1日、ビッグローブが、月間通信容量1GB(月額980円)、
515 3GB(月額1,200円)、6GB(月額1,700円)の新料金プランの提供を開
516 始。
 - 517 ・ 2021年10月1日、イオンが、イオンモバイルから、音声プランの一
518 律値下げ(200円)を実施。
 - 519 ・ 2021年10月1日、Y.U-mobile株式会社(以下「Y.U-mobile」という。)
520 が、y.u mobileから、U-NEXT付き月間通信容量10GB(月額2,970円)
521 の新プラン(シングル U-NEXT)の提供を開始。
 - 522 ・ 2021年10月1日、Y.U-mobileが、y.u mobileから、プラン及びデー
523 タチャージ料金を値下げ(5GB、シングル(月額1,639円から1,070円)、
524 20GB、シェアU-NEXT(月額4,378円から4,170円)10GBチャージ(1,650
525 円から1,200円))を実施。
 - 526 ・ 2021年10月21日、NTTコミュニケーションズが、OCNモバイルONEを
527 NTTドコモのエコノミーMVNOとして提供を開始するとともに、月間通
528 信容量500MB(月額500円)の新料金プランの提供を開始。
 - 529 ・ 2021年11月1日、SNCが、NUROモバイルから、月間通信容量20GB(3
530 か月ごとに15GB付与、月額2,454円)の新料金プラン(NEOプラン)の
531 提供を開始。

- 532 ・ 2021年12月1日、SNCが、NUROモバイルから、既存のVLプラン（月
533 額1,350円）の容量の増加（月間通信容量8GBから10GB）を実施。
- 534 ・ 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
535 下「DTI」という。）が、NTTドコモのエコノミーMVNOとして、TONE for
536 iPhoneを、2022年2月24日、TONE for Androidの提供を開始。
- 537 ・ 2022年1月27日、日本通信が、月間通信容量1GB（月額264円、従量
538 制）の新料金プラン（合理的シンプル290）の提供を開始。
- 539 ・ 2022年3月7日、オプテージが、mineoから、最大1.5Mbps（月額900
540 円）と最大3Mbps（月額2,000円）の通信速度を選べる新料金プラン（マ
541 イそく）の提供を開始。
- 542 ・ 2022年4月1日、SNCが、NUROモバイルから、月間通信容量20GB（月
543 額1,900円）の新料金プラン（NEOプランLite）の提供を開始。
- 544 ・ 2022年4月1日、IIJが、ギガプランの値下げ（2ギガプラン（月
545 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
546 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
547 1,637円）、20ギガプラン（月額1,880円から1,819円））を実施。
- 548 ・ 2022年4月1日、イオンが、イオンモバイルから、音声プランの値
549 下げ（20GB（月額1,980円から1,780円）、30GB（月額3,780円から2,780
550 円）、40GB（月額4,780円から3,780円）、50GB（月額5,780円から4,780
551 円））を実施。
- 552 ・ 2022年8月24日、オプテージが、mineoから、最大速度300kbpsの新
553 料金プラン（マイそくライト（月額600円））の提供を開始。
- 554 ・ 2022年10月13日、SNCが、NUROモバイルから、かけ放題付き月間通
555 信容量1GBの新料金プラン（月額1,700円）の提供を開始。
- 556 ・ 2023年2月22日、オプテージが、mineoから、最大速度32kbpsの新
557 料金プラン（マイそくスーパーライト（月額228円））の提供を開始。
- 558 ・ 2023年4月1日、IIJが、ギガプランの4ギガプラン（月額900円）
559 と8ギガプラン（月額1,364円）で容量の増加（4ギガプランから5
560 ギガプラン、8ギガプランから10ギガプラン）を実施。
- 561 ・ 2023年4月28日、日本通信が「合理的みんなのプラン」（月額1,264
562 円）を6GBから10GBに増量。

- 563 ・ 2023年5月12日、日本通信が、データチャージ料金を値下げ（250
564 円/1GBから200円/1GB）。
- 565 ・ 2023年11月1日、SNCが、NUROモバイルから、5分かけ放題プラン
566 （月額846円）、10分かけ放題プラン（月額1,200円）、月間通信容量
567 15GBの新料金プラン（VLLプラン（月額1,627円））の提供を開始。
- 568 ・ 2023年11月27日、日本通信が、「合理的20GBプラン」（月額1,980円）
569 を20GBから30GBに増量し、「合理的30GBプラン」として提供を開始。
- 570 ・ 2024年3月1日、IIJが、ギガプランの30ギガプラン（月額2,455円）、
571 40ギガプラン（月額3,000円）、50ギガプラン（月額3,546円）の提供
572 を開始。
- 573 ・ 2024年4月1日、イオンが、イオンモバイルの「さいてきプラン
574 MORIMORI」の月額料金を値下げ（30GB（月額2,780円から2,280円）、
575 40GB（月額3,780円から2,780円）、50GB（月額4,780円から3,280円））
576 を実施。また、60GBから100GBまでを10GB刻みで追加（月額3,780円～
577 5,780円）し、さらに150GB（月額8,280円）、200GB（月額10,780円）
578 の提供を開始。
- 579 **【通話オプション等¹⁰】**
- 580 ・ 2021年6月1日、イオンが、イオンモバイルから、イオンでんわ5
581 分かけ放題（月額500円）の提供を開始。
- 582 ・ 2021年9月11日、IIJが、音声通話料金の値下げ（20円/30秒から10
583 円/30秒）を実施。
- 584 ・ 2021年10月1日、イオンが、イオンモバイルから、音声通話料金の
585 値下げ（20円/30秒から10円/30秒）を実施。
- 586 ・ 2021年11月26日、イオンが、イオンモバイルから、フルかけ放題（月
587 額1,500円）の提供を開始。
- 588 ・ 2021年12月7日、IIJが、通話プランの改定（通話定額5分（月額
589 455円）、通話定額10分（月額637円））及びかけ放題プラン（月額1,273
590 円）の提供を開始。
- 591 ・ 2021年12月27日、DTIが、音声通話かけ放題（月額950円）を実施。

¹⁰ 価格については税抜表示

- 592 ・ 2021年12月27日、日本通信が、合理的20GBプランから、通話かけ放
593 題（月額1,091円）の提供を開始。
- 594 ・ 2022年1月1日、Y.U-mobileが、y.u mobileから、通話オプション
595 の値下げ（10分かけ放題（月額780円から500円）、無制限かけ放題（月
596 額2,700円から1,273円））を実施。
- 597 ・ 2022年1月27日、日本通信が、合理的シンプル290から、通話無料
598 70分（月額637円）、通話かけ放題（月額1,455円）の提供を開始。
- 599 ・ 2022年3月1日、オプテージが、mineoから、10分かけ放題（月額
600 500円）及び時間無制限かけ放題（月額1,100円）の提供を開始。
- 601 ・ 2022年12月21日、SNCが、NUROモバイルから、無制限のかけ放題オプ
602 ション（月額1,300円）の提供を開始。
- 603 ・ 2023年2月1日、オプテージが、mineoから、10分通話パック（月
604 額100円）の提供を開始。
- 605 ・ 2023年3月17日、オプテージが、mineoから、22時30分～翌7時30
606 分のデータ通信が使い放題になる「夜間フリー」オプション（月額900
607 円）の提供を開始。
- 608 ・ 2023年4月28日、日本通信が、合理的みんなのプランに通話かけ放
609 題（月額1,455円）のオプションの提供を開始。
- 610 ・ 2023年5月12日、日本通信が、合理的20GBプラン（現合理的30GBプ
611 ラン）に5分かけ放題のオプションの提供を開始。
- 612 ・ 2024年3月1日、日本通信が、70分の無料通話オプションの値下げ
613 （月額637円から355円）を実施。また、合理的シンプル290プランを
614 対象に5分かけ放題プラン（月額355円）の提供を開始。
615

【図表Ⅱ-16 MVNOの新しい料金プラン】

(2024年6月1日時点)

社名	UJ		オプテージ (mineo)		イオンモバイル		NUROモバイル		
	プラン名	料プラン (音声)	マイビタ(音声+データ通信)	マイネク	音声プラン (さいてきプラス、さいてきプラス、通信WORLD)	パリュープラス、かけ放題ジャスト	NEOプラン		
開始時期	2021年4月1日		2021年2月1日		2022年7月7日 2022年8月24日 (ライト) 2023年2月22日 (スーパーライト)	2021年4月1日		2021年4月1日 2022年10月13日 (かけ放題プラン)	2021年11月1日 2023年3月8日 (NEOプランの)
基本料金 データ通信料 サービス料	用途	定額	定額		定額		定額		
	～500M		1GB	1,180円	500M	730円	5分かけ放題プラン	846円	
	～1GB				1GB	730円	10分かけ放題プラン	1,200円	
	～2GB	2ギガプラン 773円			2GB	880円	かけ放題プラン	1,300円	
	～3GB				3GB	880円	V5プラン2GB	720円	
	～4GB				4GB	1,080円			
	～5GB	5ギガプラン 904円	5GB	1,380円	5GB	1,130円	V4プラン2GB	900円	
	～6GB				6GB	1,680円			
	～7GB				7GB	1,880円			
	～8GB				8GB	1,480円			
	～9GB				9GB	1,530円			
	～10GB	10ギガプラン 1,364円	10GB	1,780円	10GB	1,680円	VLプラン10GB	1,850円	
	～12GB				12GB	1,880円			
	～15GB	15ギガプラン 1,837円			15GB	2,000円	VLLプラン15GB	1,827円	
	～20GB	20ギガプラン 1,818円	20GB	1,980円	20GB	1,780円		NEOプラン20GB 2,454円	
～30GB	30ギガプラン 2,459円			30GB	2,280円				
～40GB	40ギガプラン 3,200円			40GB	2,730円		NEOプラン40GB 3,816円		
～50GB	50ギガプラン 3,544円			50GB	3,230円				
～60GB				60GB	3,730円				
～70GB				70GB	4,230円				
～80GB				80GB	4,730円				
～90GB				90GB	5,230円				
～100GB				100GB	5,730円				
～150GB				150GB	6,230円				
～200GB				200GB	10,730円				
追加	200円/1GB (最大20GB)		50円/100MB	24時間使い放題	180円/回	48円/1GB	50円/1GB	50円/1GB	
上限超過時の通信速度 (最大)	30Mbps		20Mbps	—	20Mbps	20Mbps	1Mbps		
通話料通話料	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 (au回線は (イオンモバイル) (専用アプリ) 使用) スズメ通信定額かけ放題 (au回線は要専用アプリ※1)	20円/30秒 (NUROモバイルでんわ利用※1は10円/30秒)	20円/30秒 (通話料オプション (かけ放題はドコモ回線au回線のみ) (かけ放題はドコモ回線au回線のみ) (かけ放題はドコモ回線au回線のみ) ※3)		
プラン名	通話定額オプション		通話オプション		2017年3月1日	2017年2月1日			
提供開始日	2016年8月1日		2022年3月1日						
通話定額5分+	45円	10分通話パック	100円	5分かけ放題	800円	5分かけ放題	445円		
通話定額10分+	63円	10分かけ放題	500円	10分かけ放題	800円	10分かけ放題	800円		
かけ放題+	1,273円	時間無制限かけ放題	1,100円	フルかけ放題	1,500円	かけ放題	1300円		
合計※2	773円+4,816円		1,180円+3,800円	220円+3,100円	730円+12,280円	720円+6,320円	2,454円+4,816円		
受付チャネル	Web・店舗	Web・店舗	Web・店舗	Web・店舗	Web・店舗	Web・店舗	Web・店舗		
5G対応状況	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)		
eSIM対応状況	対応済 (ドコモ回線) タイプA (au回線のみ) ※3	対応済 (ドコモ回線) タイプB (au回線のみ) ※3	対応済 (ドコモ回線) タイプC (au回線のみ) ※3	未対応	未対応	未対応	未対応		
備考			・月曜～金曜の12時台は最大304Mbps ・遠近3日間で10GB以上の利用があった場合、最大速度30Mbpsに制限する場合あり。			・V4プランは3GB、V5プランは6GB、VLプランは9GBが3ヶ月ごとに追加で受け取り可能。	・NEOプランは15GBが3ヶ月ごとに追加で受け取り可能。		

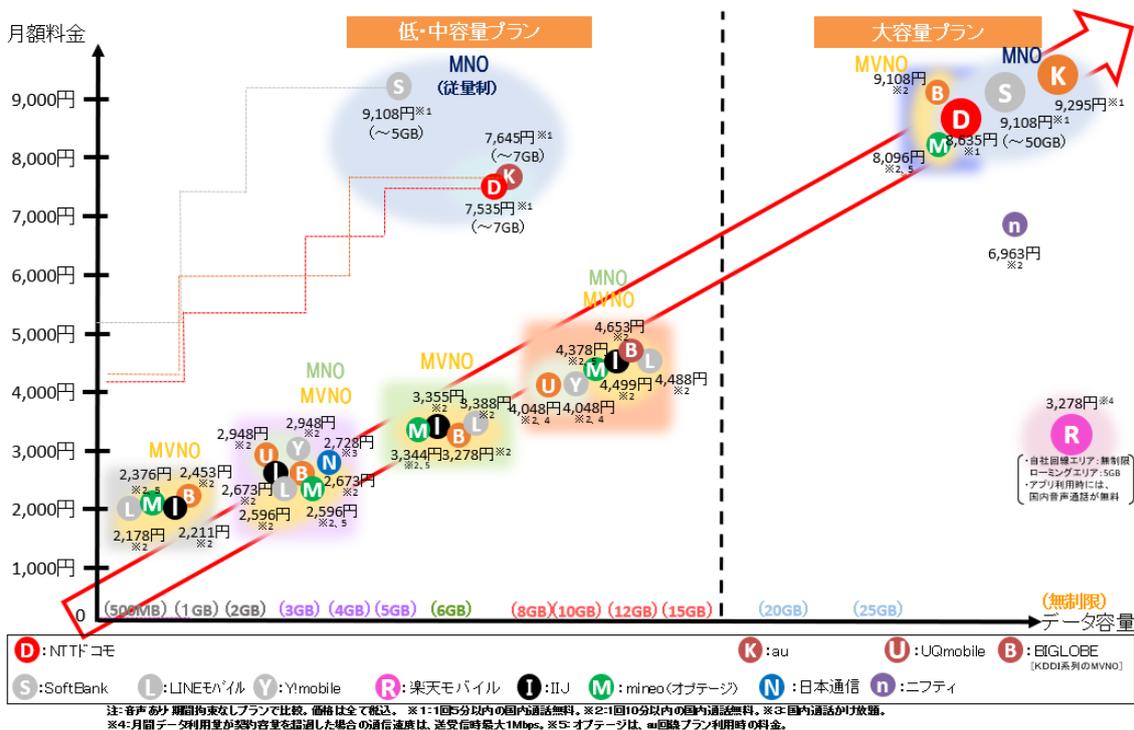
社名	y.u mobile	JCOM	BIGLOBE	日本通信	DTI						
プラン名	シングルプラン	AプランS/U	音声通話SIM	合理的30GB、合理的みんなのプラン、合理的シンプル290	TONEモバイル基本プラン	TONE for iPhone TONE for Android					
開始時期	2021年3月12日	2021年2月18日 (AプランS/U) 2023年2月21日 (AプランSU)	2021年4月1日	2020年12月10日 (合理的30GBプラン) 2021年6月9日 (合理的みんなのプラン) 2022年1月27日 (合理的シンプル290プラン)	2021年3月1日	2021年12月22日 (TONE for iPhone) 2024年2月1日 (TONE for Android)					
基本料金 データ通信料 サービス料	用途	定額	定額	定額	定額	定額					
	～500M		1GB	980円	プランS (1ギガ)	980円	シンプル290プラン	264円			
	～1GB				プランM (3ギガ)	1,200円					
	～2GB				プランL (6ギガ)	1,700円					
	～3GB	シングル5GB	973円	5GB	1,480円						
	～4GB										
	～5GB										
	～6GB										
	～7GB										
	～8GB										
	～9GB										
	～10GB	シングルU-NEXT10GB	2,700円	10GB	1,980円						
	～12GB										
	～15GB	シェアU-NEXT 20GB	3,791円	20GB	2,480円						
	～20GB										
～30GB											
～40GB											
～50GB											
追加	300円/1GB、1,091円/10GB	200円/500MB、300円/1GB	300円/100MB	200円/1GB	300円/1GB (動画視聴用)	300円/1GB (動画視聴用)					
上限超過時の通信速度 (最大)	128bps	200bps、1Mbps	200bps	非公式	非公式	非公式					
通話料通話料	20円/30秒 (y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10円/30秒)	10円/30秒	10円/30秒 (カメラのフタなどで購入した場合、17円/30秒)	10円/30秒 (カメラのフタなどで購入した場合、17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	通話パック、かけ放題オプション (要専用アプリ※1)	国内通話定額	090通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3月12日	2020年12月2日	2018年3月1日	2021年12月27日 (30GBプラン)、2022年1月27日 (シンプル290プラン)、2023年4月28日 (みんなのプラン)	2021年3月1日	2021年12月22日、2024年2月1日					
10分かけ放題	500円	かけ放題 (5分/回)	500円	通話パック60	600円	70分無料	355円	5分以内	950円	5分以内	700円
無制限かけ放題	1,273円	かけ放題 (60分/回)	1,500円	通話パック90	830円	かけ放題 (30GBプラン)	1,091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)	
				3分かけ放題	600円	5分かけ放題 (シンプル290プラン)	355円	2016年12月1日		2021年12月22日、2024年2月1日	
				10分かけ放題	830円	かけ放題 (みんなのプラン シンプル290プラン)	1,455円	10分以内	500円	10分以内	600円
合計※2	973円+5,064円	980円+3,980円	980円+3,280円	264円+3,071円	1,000円+1,950円	1,000円+1,950円	1,000円+1,700円				
受付チャネル	Web・店舗	Web・店舗・訪問対応	Web・店舗	Web・店舗	Web・店舗	Web・店舗	Web・店舗				
5G対応状況	利用可	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)	利用可 (無料)				
eSIM対応状況	未対応	対応済 (Aプラン SU)	未対応	未対応	未対応	未対応	未対応				
備考				・みんなのプラン及び30GBプランには無料通話 (70分又は通話5分かけ放題) の料金も含まれる。			TONE for iPhoneプラン：iPhoneで使えるSIMのみ TONE for Android、動作確認済みのAndroid端末で使えるSIMのみ				

※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 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)。
 ※3 別途発行手数料が発生。

(特に記載のない限り、価格は税抜。)

出典：各社HP

622 【図表Ⅱ-17 携帯電話事業者各社の主な料金プランの比較(2020年9月10日現在)】

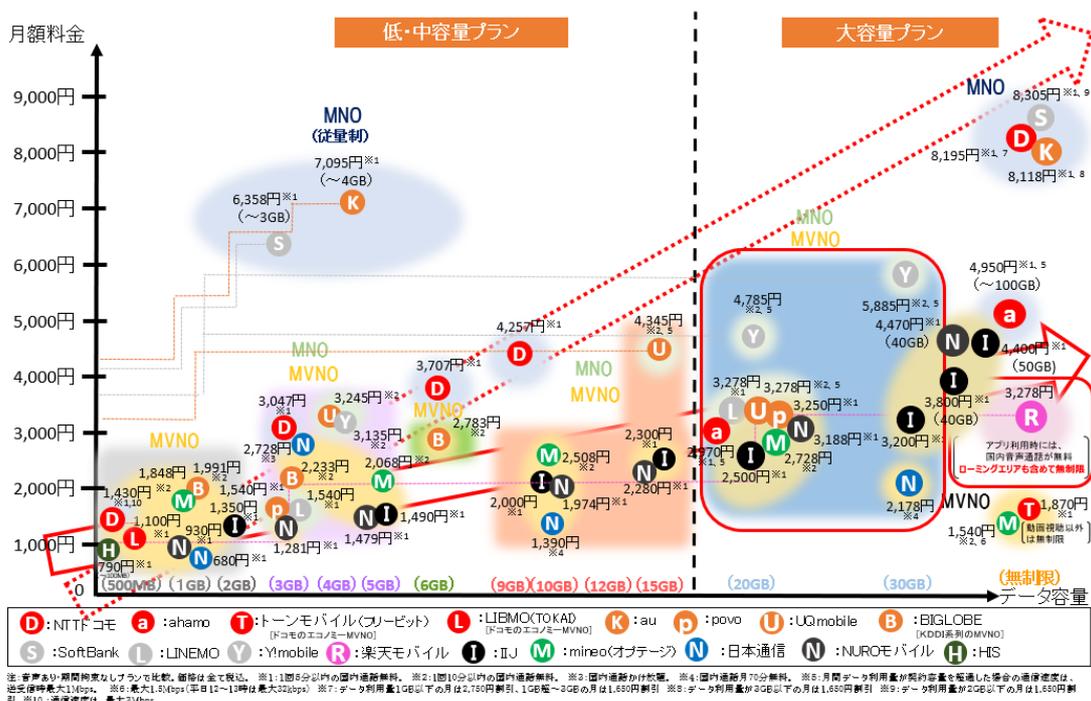


623

624

出典：各社HPを基に総務省作成

625 【図表Ⅱ-18 携帯電話事業者各社の主な料金プランの比較(2024年6月1日現在)】



626

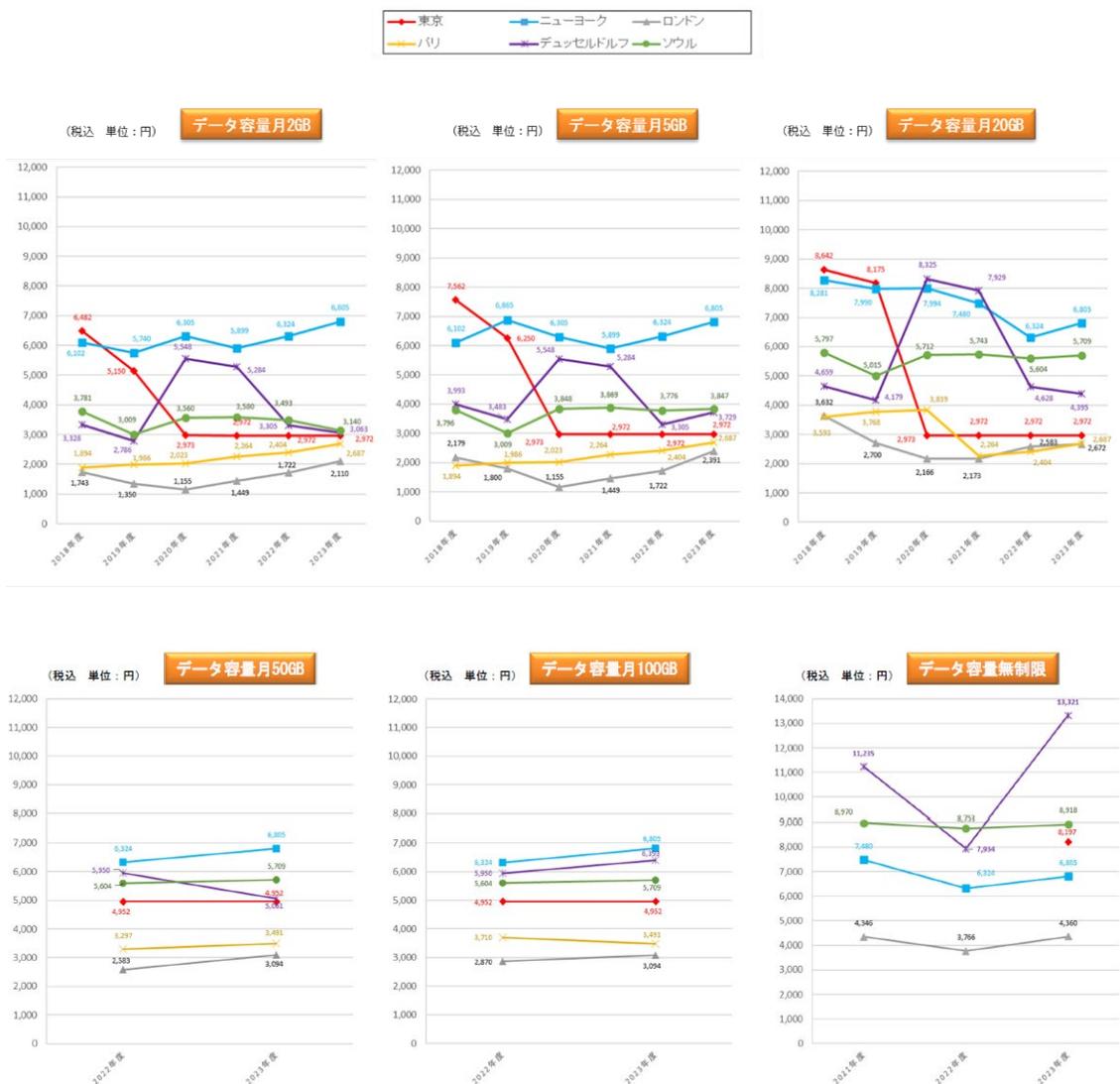
627

出典：各社HPを基に総務省作成

628 (エ) 携帯電話料金の国際比較調査の結果

629 総務省が実施した2024年3月時点での内外価格差調査（2024年6月
630 公表）によれば、日本のスマートフォンの料金水準は、シェア1位の事
631 業者について、諸外国と比べて、4Gでは中位の水準、5Gでは中位又
632 は低位の水準となっている。

633 【図表Ⅱ-19 スマートフォン4G（MNO：シェア1位の事業者）の推移】



634

635

636

637

(注1) 各年度において通貨換算に用いる購買力平価の値がそれぞれ異なる。
(注2) データ容量50GB及び100GBは2022年度から、無制限は2021年度から通信料金を調査している。

出典：電気通信サービスに係る内外価格差調査—令和5年度調査結果—

【図表Ⅱ-20 スマートフォン5G（MN0：シェア1位の事業者）の推移】



(注1) 各年度において通貨換算に用いる購買力平価の値がそれぞれ異なる。
 (注2) データ容量月2GB、月5GB、月20GB及び無制限は2021年度から、月50GB及び100GBは2022年度から通信料金を調査している。

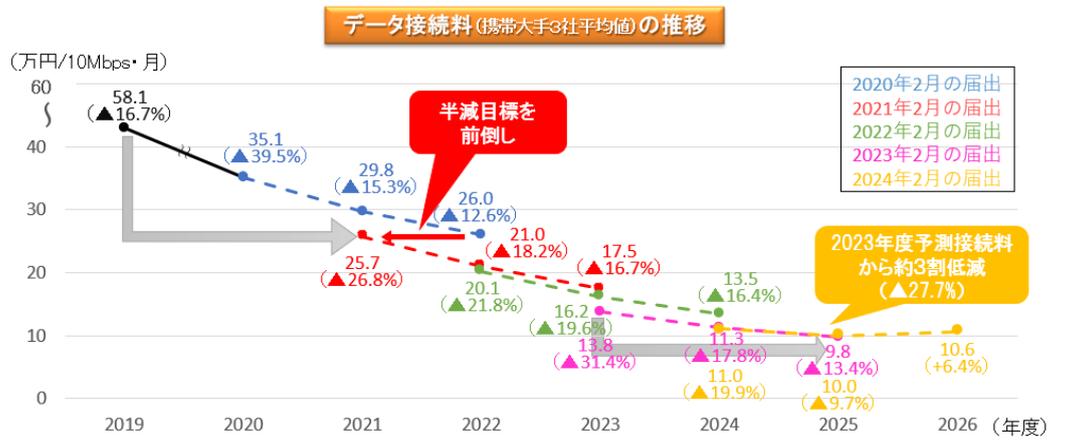
出典：電気通信サービスに係る内外価格差調査—令和5年度調査結果—

(オ) MN0による接続料の低廉化等

MVNOが多様な料金プランを提供できるようになった背景としては、将来原価方式の導入等によるデータ接続料の低廉化や、2021年4月以降に行われたモバイル音声卸の料金の引下げ、プレフィックス自動付与機能を活用した音声接続の開始等が挙げられる。これによりMVNO各社の創意工夫の余地が拡大し、ごく小容量から無制限までの様々な通信容量と通信速度を組み合わせた料金プランや音声定額プランといった新たな料金プランが多数提供されるようになった。

651 【図表Ⅱ-21 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】

○ 「日々の生活をより豊かにするためのモバイル市場競争促進プラン」(令和5年11月7日公表)において、「データ接続料の一層の低廉化を図る(2023年度当初と比較して、2025年度までに約3割低減化)」とされたところ、2024年2月末に届け出られた2025年度データ接続料(黄色部分)は、2023年2月末に届け出られた2023年度データ接続料(桃色部分)から約3割低減を達成(▲27.7%)。



※ 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(NSA)を一体的に算定したもの。

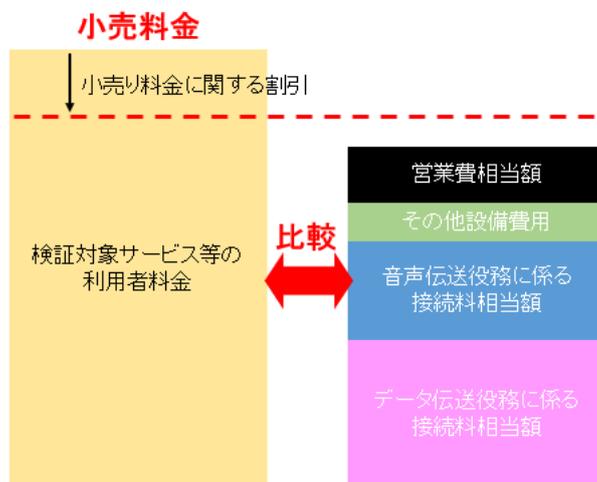
(参考)データ接続料の算定方法

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

652

653 MNOとMVNO間のイコールフットイングを確保する観点から、2022年度
 654 から、MNOの設定する料金が価格圧搾による不当な競争を引き起こすも
 655 のでないことを確認する、移動通信分野における接続料等と利用者料
 656 金の関係の検証(モバイルスタックテスト)が実施されている。2022年
 657 度の検証においては、NTTドコモのahamo(20GB)、KDDIのpovo2.0(3GB)
 658 及びソフトバンクのLINEMOミニプラン(3GB)が、2023年度の検証にお
 659 いては、NTTドコモのirumo(3GB及び6GB)、KDDIのUQ mobile ミニミニ
 660 プラン(4GB)及びソフトバンクのY!mobile シンプル2(4GB)がそれ
 661 ぞれ検証対象として選定され、各社による検証結果の妥当性について
 662 「接続料の算定等に関する研究会」において検討した結果、当該サービ
 663 ス等の価格は価格圧搾による不当な競争を引き起こす水準ではないこ
 664 とが確認された。
 665

666 【図表Ⅱ－22 モバイル分野における接続料等と小売料金との関係の検証】



667

668 2023年6月には、電気通信事業法の一部を改正する法律（令和4年法律第70号）により導入された、事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響
 669 が少ない指定設備卸役務（特定卸電気通信役務）に関する規律が施
 670 行された。移动通信分野においては、携帯電話サービス、全国BWAサー
 671 ビス及びセルラーLPWAサービスが特定卸電気通信役務の対象とされて
 672 おり、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
 673 信役務を提供する義務及び同役務に関する協議の円滑化に資する情報
 674 を卸先事業者の求めに応じて提示する義務等が課されている。
 675

676 MNOによるMVNOに対する5G（SA方式）の機能開放については、「接
 677 続料の算定等に関する研究会」において事業者間協議の状況を注視し
 678 つつ、検討が行われている。

679 （カ）指定事業者のARPU¹¹の状況

680 MNO3者のARPUについては、廉価プランの提供が本格化して以降、減
 681 少傾向にあったが、2023年度第3四半期は増加に転じている。なお、MNO
 682 3者のスマートフォン向けARPUは、2023年度第4四半期と、改正法が施
 683 行した2019年度第4四半期と比較すると▲7.9%となっているが、他方
 684 で、2022年度第4四半期と比較をすると+5.9%となっている。

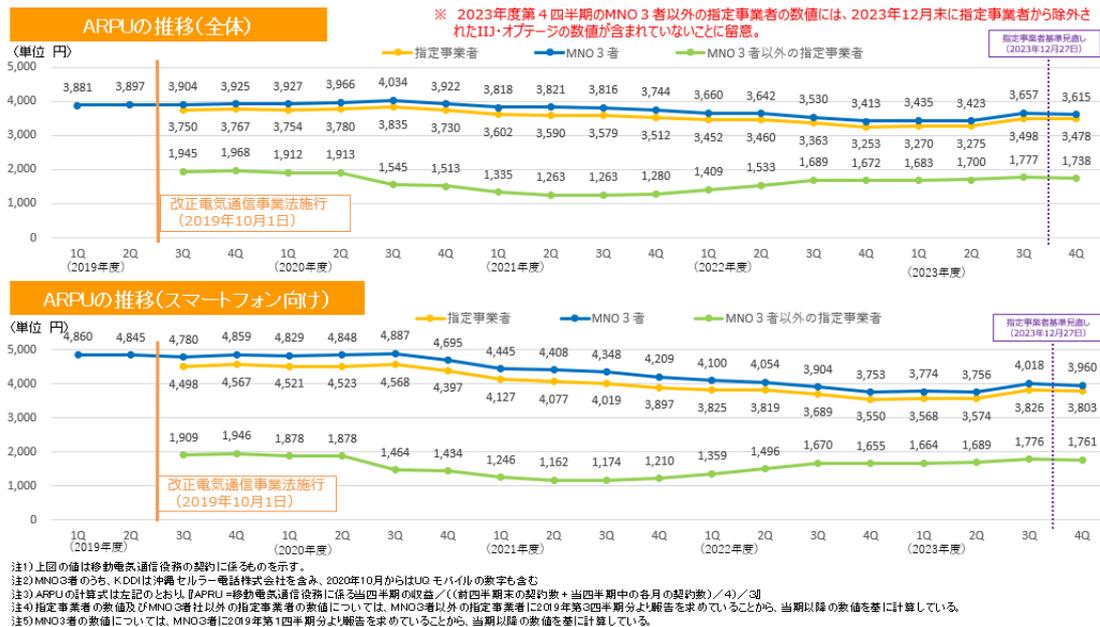
685 MNO3者以外の指定事業者のARPUについては、額自体はMNO3者と大
 686 きな開きがあるものの、2021年度第2四半期以降、増加傾向にある。

¹¹ Average Revenue Per User：1契約当たりの売上高

687 指定事業者のARPUについては、2023年度第1四半期から第3四半期
 688 までの平均値は、契約全体では3,348円、スマートフォン向け契約では
 689 3,780円であり、2022年度の平均値と比べ、それぞれ、▲1.0%、▲1.7%
 690 となっている。

691

【図表Ⅱ-23 ARPUの推移】



692

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

693

(キ) 通信料金に関する利用者意識調査の結果

694

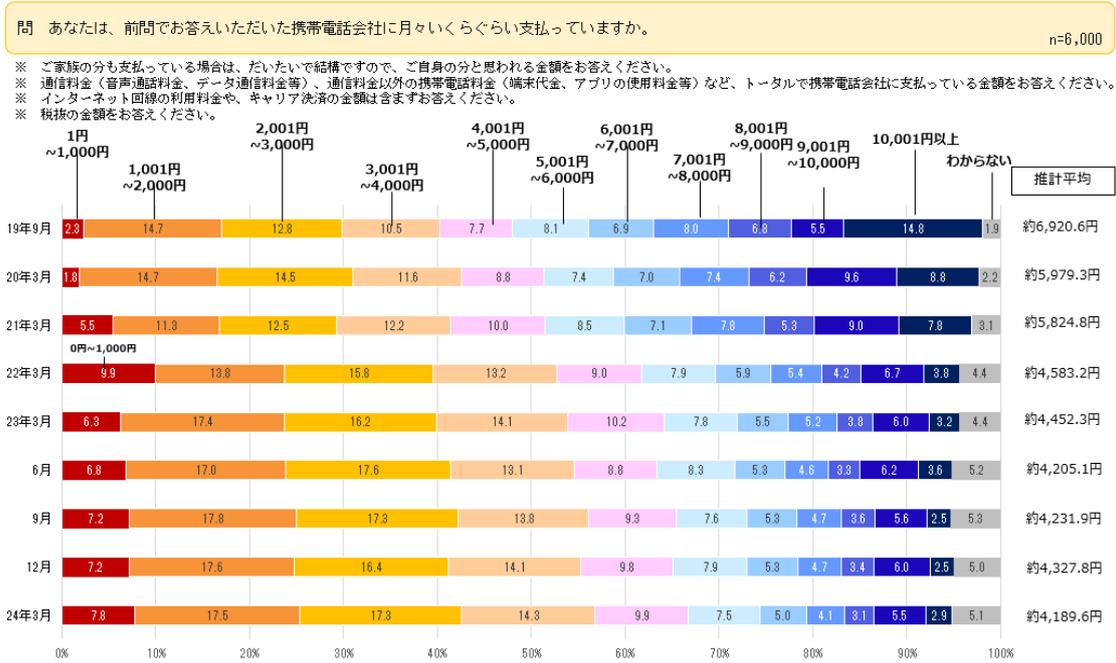
695 総務省が実施した利用者意識調査¹²の結果によれば、月々の携帯電話
 696 会社への支払総額（通信料金、端末代金やアプリ代金等を含んだ総額）
 697 は継続して低下しており、直近の1年間において約4,452円から約
 698 4,190円で、▲5.9%となり、改正法施行時点（約6,921円）と比べて▲
 39.5%となっている。

699

700 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
 701 の1年間において約2,486円から約2,391円で、▲3.8%となり、改正法
 施行時点（約4,287円）と比べて▲44.2%となっている。

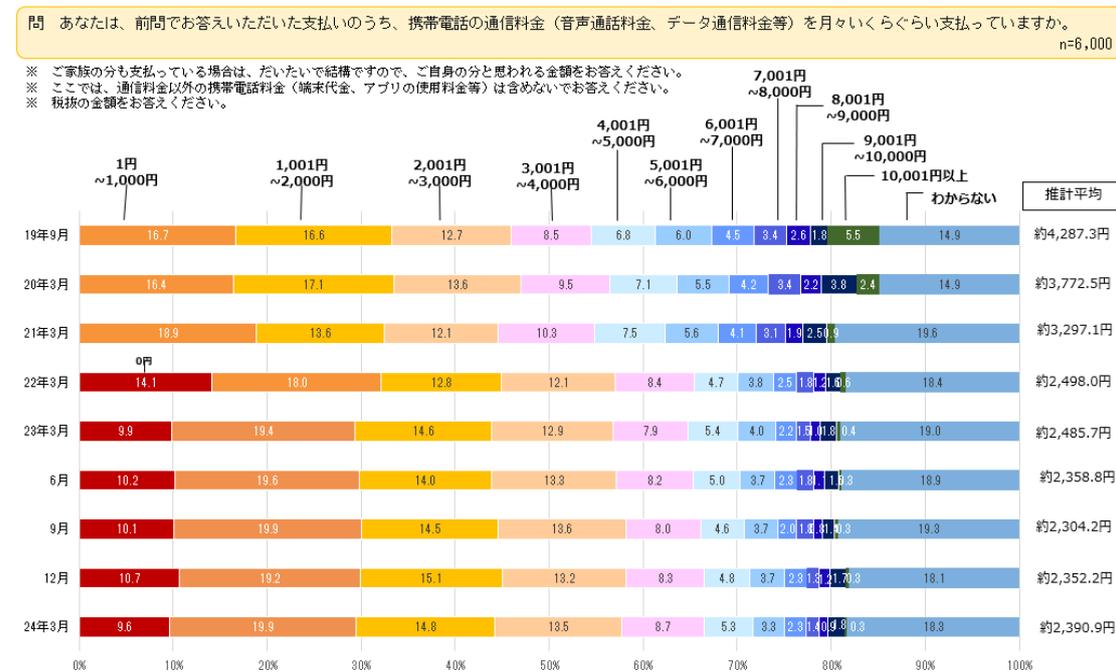
¹² サンプル数：6,000人（属性は12属性×500人①性別（男女）2属性、②年齢（20代～70代以上10代ごと）6属性）、調査実施期間：2024年3月1日から3日まで

【図表Ⅱ-24 毎月の支払額】



出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）

【図表Ⅱ-25 毎月の通信料金の支払額】



出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）

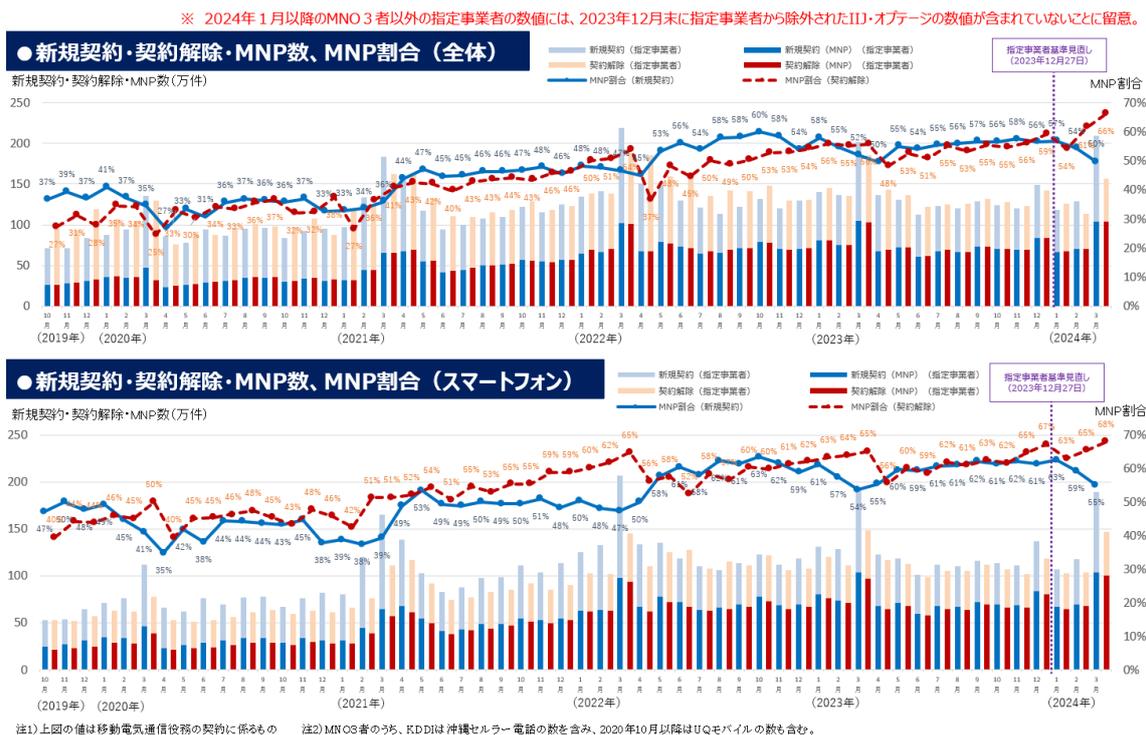
706 ウ 利用者の動向

707 (ア) 利用者による事業者乗換えの動き

708 指定事業者の新規契約数及び契約解除数は、全体では、毎年3月頃に
 709 大きく伸びる傾向にある。2023年の合計では、前年と比べ、新規契約
 710 数は▲2.4%、契約解除数は▲8.3%となっている。スマートフォン向け
 711 の契約では、前年と比べ、新規契約数は▲2.6%、契約解除数は▲1.8%
 712 となっている。

713 新規契約数及び契約解除数に占めるMNP件数の割合は、2020年度は
 714 概ね3割程度、2021年度は概ね4割強、2022年度は5割程度と年々増
 715 加傾向にあり、2023年度第1四半期から第3四半期についても5割程
 716 度の水準となっている。

717 【図表Ⅱ-26 指定事業者の新規契約数・契約解除数、MNP割合】

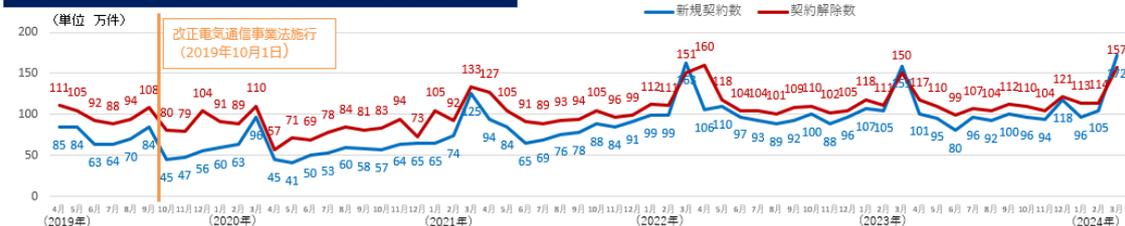


718 719 出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

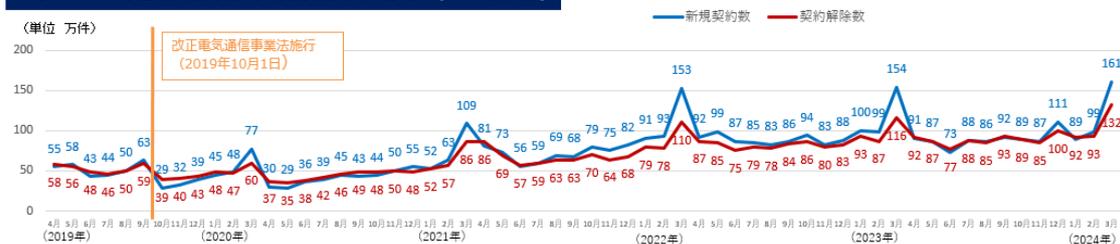
720 MNO3者については、全体では、毎月の契約解除数が新規契約数を上
 721 回る傾向が続いている。他方で、スマートフォン向けについては、双方
 722 に大きな差はなく、2021年8月以降、新規契約数が契約解除数を上回
 723 る傾向になっている。

【図表Ⅱ-27 新規契約数及び契約解除数の推移（MNO3者）】

●【MNO3者】新規契約・契約解除数の推移（全体）



●【MNO3者】新規契約・契約解除数の推移（スマートフォン）



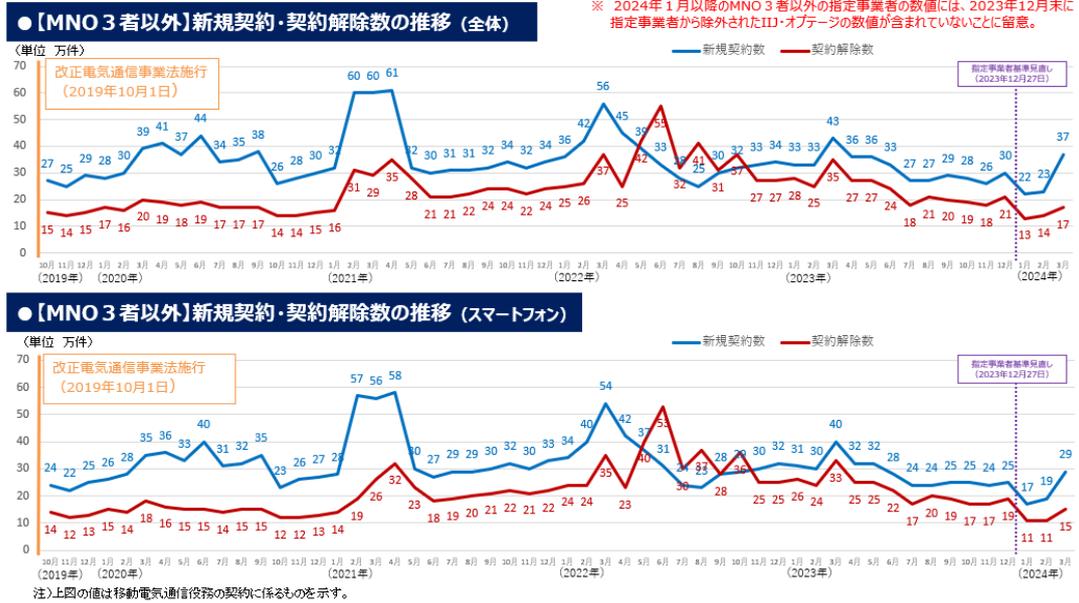
注1)上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。
 注2)MNO3者のうち、FDDは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

MNO3者以外の指定事業者については、楽天モバイルが2022年5月に1GB以下0円を廃止したRakuten UN-LIMIT VIIを同年7月1日に提供開始することを発表したことを受け、同社の契約解除数が増加したことが要因として考えられる2022年5月から10月までの期間を除いては、全体、スマートフォン向けともに新規契約数が契約解除数を上回っている。

731

【図表Ⅱ-28 新規契約数及び契約解除数の推移（MNO3者以外の指定事業者）】



732

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

733

解約率については、指定事業者全体、MNO3者、それ以外の事業者とも、

734

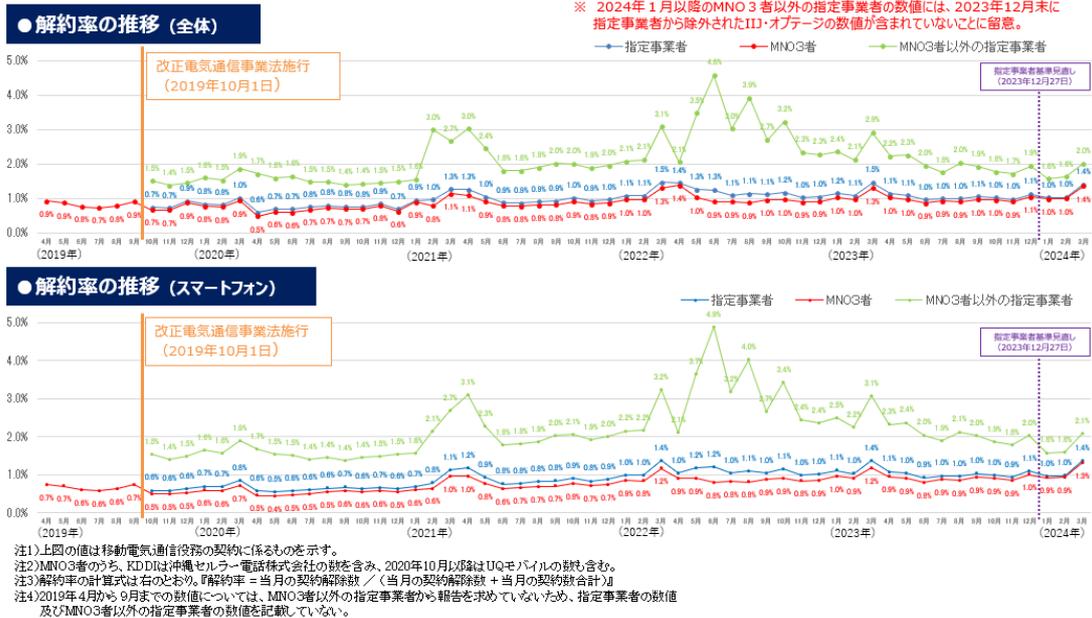
また、全体、スマートフォン向けとも、季節変動はあるもののそれぞれ概

735

ね1%、1%、2%で推移している。

736

【図表Ⅱ-29 解約率の推移】



737

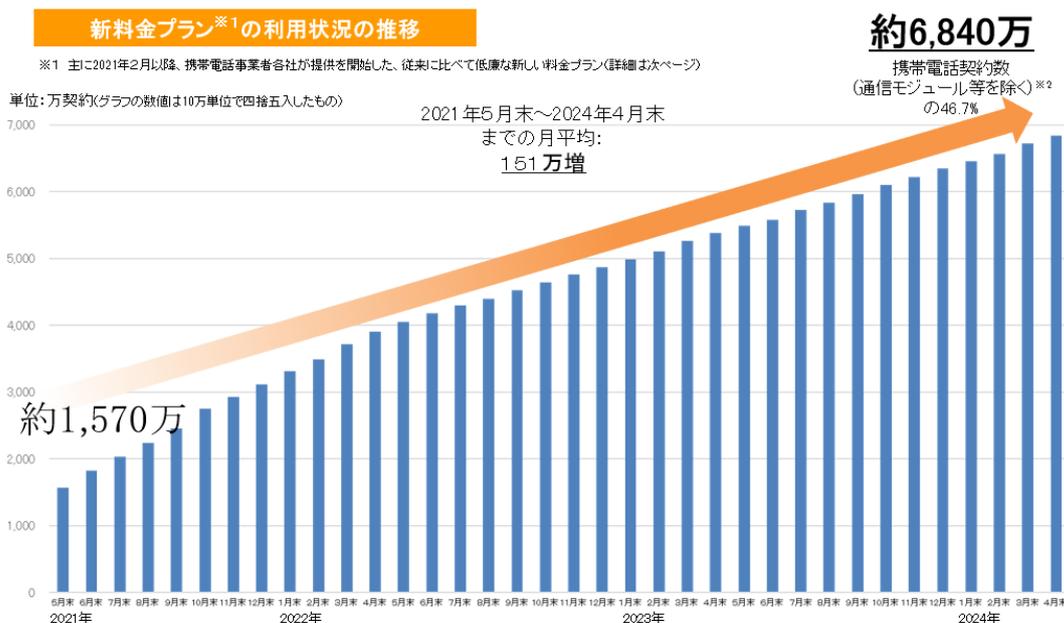
738

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

739 (イ) 新料金プランへの移行状況

740 2021年5月以降、新料金プランの契約数は、平均すると約151万/月
 741 を超えて増加しており、2024年4月末では、その数は約6,840万とな
 742 っており、新料金プランへの移行は着実に進展している。

743 【図表Ⅱ-30 新料金プランへの移行状況】



※2 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。

744

新料金プランの契約数集計の対象及び集計開始時期

事業者名等* (MNO)	料金プラン名等	集計開始時期	事業者名等* (MVNO)	料金プラン名等	集計開始時期
NTTドコモ	ahamo	2021年5月	Ujmo	ギガプラン	2021年5月
	5Gギガホプレミア、ギガホプレミア	2021年5月	モバイルサービス		
	eximo、irumo	2023年7月	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	2021年10月
KDDI	povo (1.0)	2021年5月	OCNEバйлONE (旧NTTレゾナント)	SIMカード	2021年5月
	povo (2.0)	2021年9月	mineo (オプテージ)	マイビタ マイそく	2021年5月 2022年3月
	使い放題MAX 5G/4G	2021年5月	JCOM MOBILE	AプランST	2021年5月
	スマホミニプラン 5G/4G	2023年2月	トーンモバイル (トーン・トレイン・インター ネット)	基本プラン TONE for iPhoneプラン TONE for Androidプラン	2021年10月 2021年12月 2022年2月
ソフトバンク	くりこしプランS/M/L/45G	2021年5月	日本通信	合理的30GBプラン、合理的かりほプラン、 合理的みんなのプラン、WSスマートプラン、 合理的シンプル290プラン	2021年5月 2022年1月
	トクトク/コミコミ/ミニミニプラン	2023年6月		バリュープラス VS/VM/VL/VLL、お試しプラン	2021年10月 2023年11月
	LINEMO(スマホプラン)	2021年5月		NEOプラン、NEOプランLite、NEOプランW	2021年11月 2022年4月 2023年3月
ワイモバイル	LINEMO(ミニプラン)	2021年9月	ビッグローブ	かけ放題プラン、かけ放題ジャスト	2022年10月 2023年11月
	メリハリ無制限 ペイトク30、ペイトク50、ペイトク 無制限、メリハリ無制限+	2021年5月 2023年10月		EGLOBEモバイル S/R/M donedone	2021年5月 2021年9月
楽天モバイル	シンプルS/M/L	2021年5月	y.u mobile	シングル、シングル U-NEXT、 シェア U-NEXT	2021年10月
	シンプル2 S/M/L	2023年10月			
	Rakuten UN-LIMIT VI	2021年5月			
	Rakuten UN-LIMIT VII	2022年7月			
	Rakuten 最強プラン	2023年6月			

※五十音順

出典：事業者からの報告

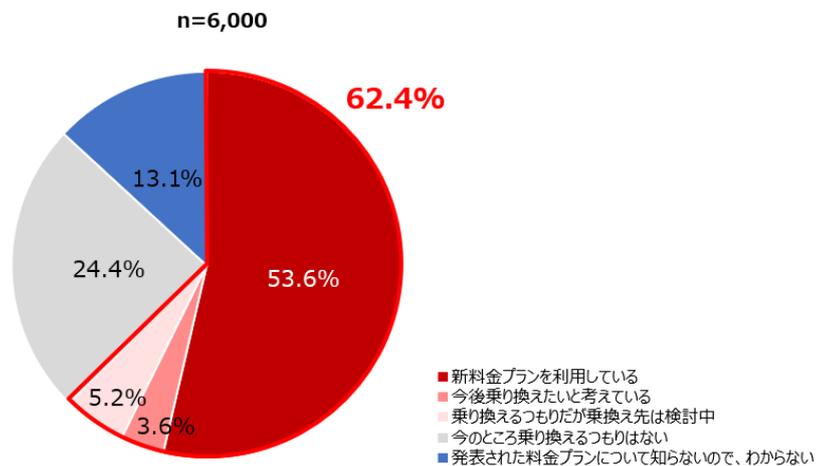
745
746

747 総務省が実施した利用者意識調査¹³の結果によれば、既に新料金プラン
 748 を利用している」と回答した者は全体の53.6%となっている。また、
 749 「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え先は
 750 検討中」と回答した者は8.8%となっており、全体として約6割の者が、
 751 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。他方で、
 752 「乗り換えるつもりはない」と回答した者は24.4%、「これらプランに
 753 ついて知らないのだからわからない」と回答した者は13.1%存在した。

754 【図表Ⅱ-31 利用者意識調査結果（新たな料金プランへの乗換え意向）】

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。



755

756 出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）

757 ・ 「既に新料金プランを利用している」と回答した者（3,217名）に、
 758 どのプランを利用しているかについて尋ねたところ、「楽天モバイル：
 759 Rakuten UN-LIMIT VII（10.0%）」、「NTTドコモ：ahamo（10.0%）」、「Y!
 760 mobile：シンプルS（10.0%）」、「UQ mobile：くりこしプラン S+5G
 761 （7.1%）」、「ソフトバンク：メリハリ無制限（7.0%）」、の順となっ
 762 ている。これらのプランへの乗換え元を尋ねたところ、NTTドコモ・KDDI・
 763 ソフトバンクについては、同じ事業者からの移行が最も多かったが、楽
 764 天モバイルに関しては、MNO3者からの移行が最も多くなっている。

¹³ 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：2024年3月1日から3日まで

- 765 MVNO から MNO に乗り換えたとの回答は合計で全体の 3.3%である一
- 766 方、MNO から MVNO へ乗り換えたとの回答は合計で全体の 4.5%であり、
- 767 全体として見れば、MVNO の契約数が増加している傾向がうかがえる回
- 768 答となった。

769 【図表Ⅱ-32 利用者意識調査結果（既に新料金プランを利用している者の動き）】

移行先	+新料金プラン																				
	(docomo) へ移行し、新料金プランへ変更	(docomo) へ移行し、新料金プランへ変更	(au) へ移行し、新料金プランへ変更																		
移行先不明	100%	4.6%	5.3%	2.5%	5.0%	10.0%	3.7%	2.2%	4.6%	3.8%	7.1%	2.3%	0.3%	2.6%	1.1%	0.8%	7.0%	0.7%	0.8%	0.3%	0.1%
NTTドコモ (docomo) ahamo, OCN モバイル ONE	27.8%	2.6%	3.0%	1.7%	3.5%	7.4%	1.5%	0.1%	0.3%	0.1%	0.5%	0.2%	0.1%	0.2%	0.0%	0.0%	0.5%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
KDDI (au, povo)	39.5%	0.1%	0.4%	0.1%	0.2%	0.7%	0.3%	1.1%	2.3%	2.3%	3.5%	1.2%	0.2%	1.2%	0.5%	0.3%	0.5%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
ソフトバンク (SoftBank, LINEMO)	4.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%	0.3%	0.2%	0.7%	0.3%	0.0%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ymobile	16.2%	0.3%	0.1%	0.1%	0.1%	0.4%	0.2%	0.2%	0.1%	0.2%	0.6%	0.2%	0.0%	0.2%	0.1%	0.0%	3.4%	0.4%	0.3%	0.1%	0.1%
楽天モバイル	7.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.4%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.2%	0.0%	0.4%	0.1%	0.1%	0.5%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%
III (IIImio)	5.7%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	0.3%	0.0%	0.0%	0.6%	0.4%	0.1%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
オプティクス (マイネ)	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
エヌジー (エンジーモバイル)	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3COM (3COM MOBILE)	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
日本通信	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
イオンモバイル (イオンモバイル)	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Y!mobile (y! mobile)	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ドコモ・モバイルインターネット (ドコモモバイル)	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
フューチャークラウドモバイル (フューチャーモバイル)	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他(株式会社)等	-1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
携帯電話会社と契約していない方	14.8%	1.6%	1.7%	0.7%	0.8%	0.6%	0.4%	0.7%	1.6%	0.3%	0.5%	0.2%	0.0%	0.2%	0.1%	0.1%	2.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%

770 出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）

771

772 現在利用契約している携帯電話サービスが仮に利用できなくなった場

773 合の変更先として回答したサービスごとに、現時点で切替えない理由を

774 調査したところ、「現在利用しているサービスに満足しているから」との

775 回答が 19.3%と最も多く、「通信会社を変更する事務手続きが面倒だから」

776 との回答が 12.3%と 2 番目に多くなっているが、「通信品質に不安がある

777 から」、「通信速度が遅いと思うから」という通信サービスの質への不安の

778 回答も多くなっている。特に乗換え検討先事業者が MVNO・楽天モバイル

779 の場合は、「通信品質に不安があるから」、「通信速度が遅いと思うから」

780 という通信サービスの質への不安に関する回答が 11.6%となり、変更手

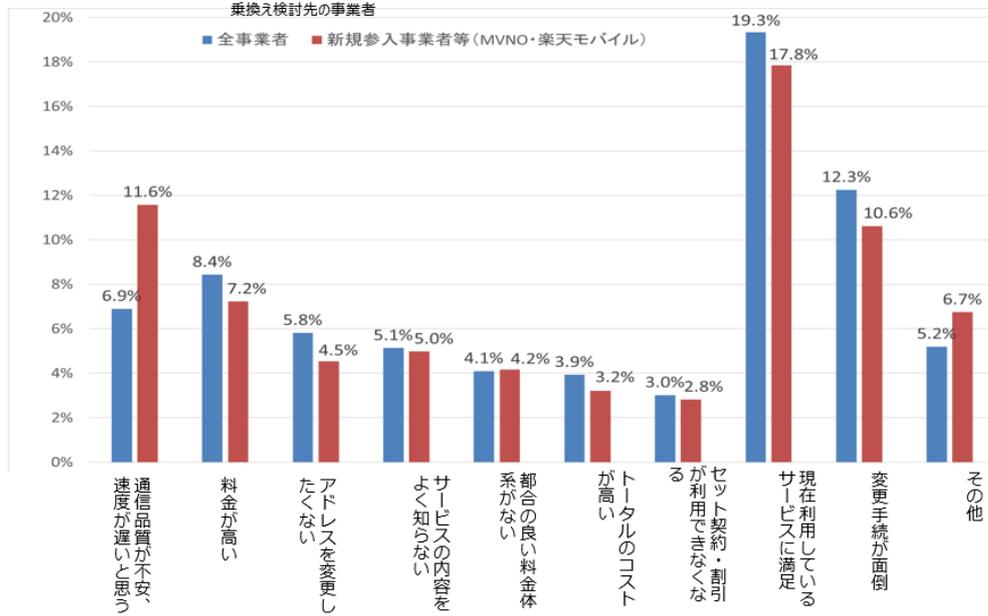
781 続が面倒との回答 10.6%を上回り、2 番目に多くなる。

782

783

【図表Ⅱ-33 他の事業者が提供するサービスに切り替えない理由】

● 現在利用契約している携帯電話サービスが仮に利用できなくなった場合の変更先として回答したサービスごとに、現時点で切替えない理由を確認



出典：2023年度利用者アンケート（電気通信市場検証会議）から作成
注 質問内容「メインで利用している携帯電話事業者のサービスが利用できなくなった場合の変更先として回答した事業者に現時点で切り替えない理由について最も当てはまるものを1つお答えください。」、回答選択肢29個のうち、回答が多かったものから作成

【図表Ⅱ-34 他の事業者が提供するサービスに切り替えない理由（詳細版）】

● 現在利用契約している携帯電話サービスが仮に利用できなくなった場合の変更先として回答したサービスごとに、現時点で切替えない理由を確認。

理由	該当者数	理由																												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
全体	6900	03	51	14	23	20	84	39	18	41	24	22	30	22	47	20	30	58	17	07	29	06	123	193	04	06	07	04	05	52
NTTドコモ (ahamo線)	501	06	64	06	14	30	150	62	14	38	28	20	22	14	22	14	24	52	18	04	26	04	110	202	12	00	02	00	08	38
ahamo	746	00	64	05	31	15	80	40	25	43	21	24	27	13	25	38	62	78	16	04	44	00	123	193	01	04	08	08	05	23
OCNモバイルONE (NTTドコモ/IB NTTレゾナ)	0	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	
au (pove線)	381	03	50	08	11	14	125	68	08	22	22	11	39	17	28	25	22	78	30	06	30	11	108	202	08	08	08	08	03	42
pove	380	06	58	17	23	17	58	31	19	39	31	22	28	17	25	25	23	11	06	33	08	106	203	08	11	03	00	08	72	
ソフトバンク (LINEMO線)	499	06	52	20	30	26	130	34	12	56	34	10	24	22	14	08	36	66	06	14	26	08	122	182	02	06	08	04	04	36
LINEMO	233	09	47	17	34	09	90	47	26	60	26	58	39	13	21	17	21	47	17	17	30	04	64	210	04	13	04	00	09	47
楽天モバイル	1010	04	40	25	20	19	49	27	20	33	17	19	40	41	33	30	30	48	18	08	13	12	125	180	04	06	10	07	04	38
ワイモバイル	837	00	33	19	19	08	63	33	03	44	28	27	31	18	47	19	30	82	11	08	25	09	168	201	00	03	03	05	08	00
UQモバイル	573	02	47	19	26	14	75	42	21	28	28	45	17	30	21	23	61	17	02	31	05	166	204	03	05	02	00	03	47	
UPlus (F&Bモバイル) (インターネットアジアテ)	110	00	27	00	45	27	81	36	36	73	18	00	18	09	36	18	09	45	09	18	36	27	82	205	09	09	00	00	55	
イオンモバイル (イオンリテール)	101	10	20	40	20	50	119	30	00	30	30	30	10	10	30	20	30	30	40	20	40	00	109	188	00	10	30	10	00	50
J.COM MOBILE (J.COMグループ)	112	00	63	09	27	36	63	63	45	38	27	00	45	54	54	09	18	89	27	00	45	00	89	179	09	00	00	00	18	
PM Mobile (楽天モバイル)	93	00	75	32	54	43	108	11	32	54	11	32	00	22	75	11	43	43	22	00	42	00	54	161	32	11	22	11	00	22
NURU (ニルル)	14	00	00	73	00	00	254	71	71	00	00	00	71	165	00	00	00	00	00	00	00	00	71	00	71	00	71	71	00	00
BBGLOBEモバイル ※BBGLOBE LTE-3G	63	00	63	16	00	63	32	32	00	79	18	63	00	63	48	32	32	48	18	18	32	16	127	143	00	48	00	16	00	00
PMU (オプテージ) (旧ケイオプティコム)	134	00	60	17	22	30	90	82	22	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
その他	453	02	73	07	18	29	102	24	20	51	22	08	11	09	31	22	11	42	22	02	33	09	91	174	02	00	07	00	00	178

出典：2023年度利用者アンケート（電気通信市場検証会議）から作成

793 (ウ) MNO 3 者の廉価プラン等への移行状況

794 (i) 分析対象及び方法

795 報告書 2020 において、Y!mobile、UQ mobile の 2 ブランドに焦点
796 を当て、それがモバイル市場の競争環境に与える影響について分析
797 が行えるよう事業者からデータを取得する旨提言があった。

798 これに加え、報告書 2021 に向けた検討の中で、報告書 2020 以降
799 に新たに発表された MNO 3 者のオンライン専用プラン¹⁴についても、
800 モ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、MNO 4 者
801 が提供するサービスのうち、特に独立系 MVNO (MNO の特定関係法人に
802 該当しない MVNO をいう。以下同じ。) との間の競争に影響を与えると
803 考えられる料金プラン・ブランドを、「廉価プラン等」として捉え、
804 料金プラン・ブランド別のデータを取得し、分析することとした。

805 MNO 3 者の廉価プラン等については、廉価プラン等以外の契約数が
806 減少している中で、2021 年 3 月以降継続して契約数を増やしている。
807 現時点において最も移行先として選択されている MNO 3 者の廉価プ
808 ラン等について、総務省が実施した利用者意識調査の結果等に基づ
809 き検証を行った。

810

¹⁴ MNO 3 者の廉価プラン等のうち、NTTドコモ「ahamo」、KDDI「povo」、ソフトバンク「LINEMO」をいう。

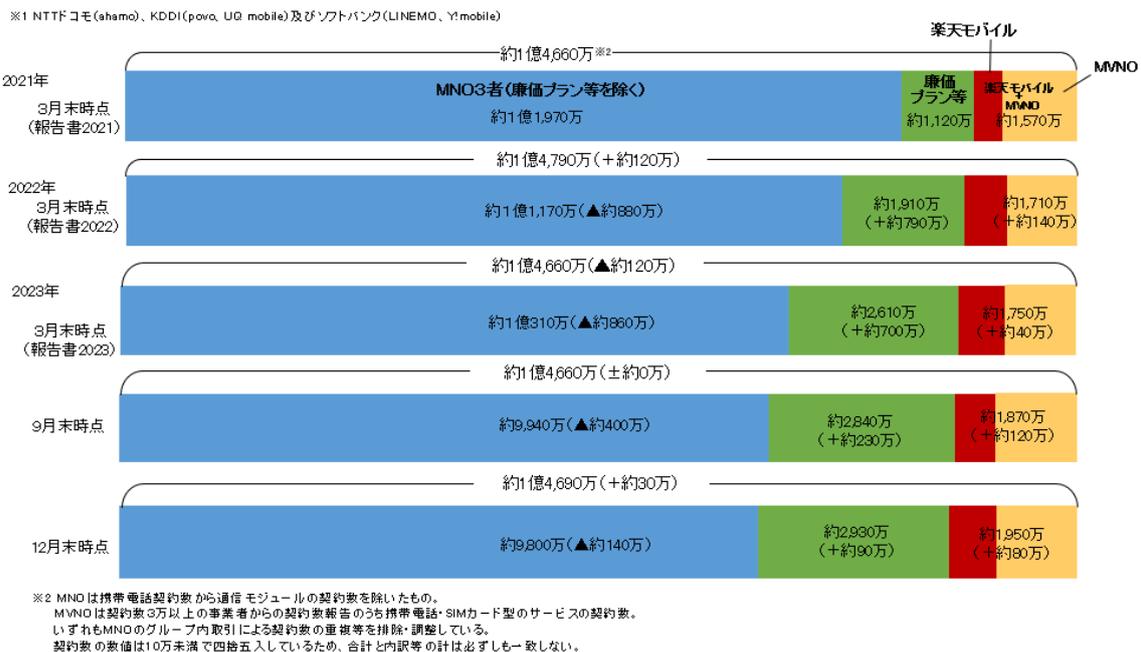
811 (ii) 分析結果（契約数は10万単位で四捨五入している。）

812 携帯電話契約数（モジュール等を除く。以下同じ。）の総数は、2023
813 年12月末時点で約1億4,690万であり、2023年3月末時点（約1億
814 4,660万契約）と比べ、+0.2%となっている。

815 この状況において、MNO3者の廉価プラン等の契約数は、2023年12
816 月末時点で約2,930万であり、2023年3月末時点（約2,610万）と
817 比べ、+12.3%となっている。また、携帯電話契約数の総数に占める
818 割合は19.9%であり、2023年3月末時点（17.8%）と比べ2.1ポ
819 イント増加している。

820 楽天モバイル+MVNOの契約数は、2023年12月末時点で約1,950
821 万であり、2023年3月末時点（1,750万）と比べ、+11.4%となっ
822 ている。

823 【図表Ⅱ-35 利用者の動向（通信モジュール等を除いた契約数）】

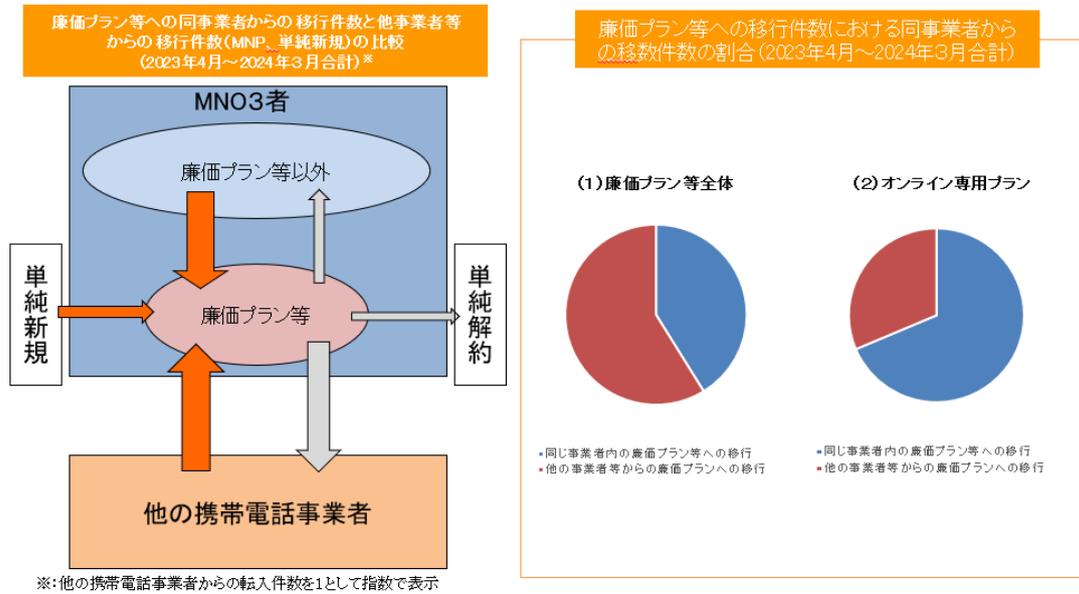


824
825
826

出典：電気通信事業報告規則及び事業者からの報告

827 また、MNO3者と他の携帯電話事業者との間では、前者の廉価プラン
 828 等から後者への転出よりも後者から前者の廉価プラン等への転出の方
 829 が多くなっている。

830 【図表Ⅱ-36 MNO3者の廉価プラン等への転出・転入の内訳】



831 出典：事業者からの報告
 832

833 なお、楽天モバイル「Rakuten 最強プラン」については、MNO3者の
 834 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
 835 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
 836 している利用者意識調査の結果に基づき分析を行った¹⁵。

837 上記調査によると、転入元として最も割合が高かったのは他のMNOから
 838 の移行（約5割）であり、次いで自社内MVNOからの移行の割合が高
 839 く（約2割）、他のMVNOからの転入は最も少ない割合（約1割）であ
 840 った。なお、「新規契約」の割合は約1割であり、他のMVNOからの転入と
 841 同程度という結果となっている。
 842

¹⁵ 総務省調査は2024年3月1日から3日までに実施したもの（6,000人）であり、調査実施時点において楽天モバイル「Rakuten最強プラン」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等を尋ねたものである。

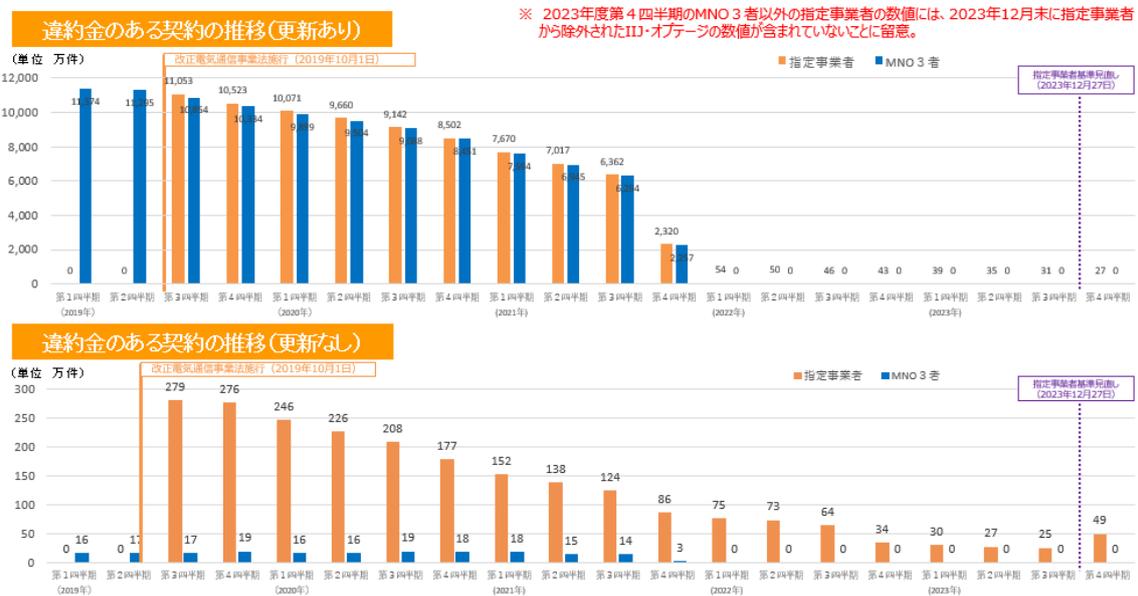
843 (エ) 違約金のある契約の状況

844 MNO 3 者は、2022 年 4 月までに全ての契約についての違約金を撤廃した
 845 た（NTT ドコモは 2021 年 10 月より違約金を免除、2022 年 2 月に約款
 846 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
 847 に撤廃。）。なお、楽天モバイルはサービス開始当初から違約金を設定し
 848 ていなかった。

849 ただし、専ら MNP を行うことを目的としたサービス利用意思を伴わ
 850 ない乗換え行為等の対策として、そのような行為を行う者に限定した
 851 違約金の設定を 2024 年 2 月 21 日から楽天モバイルが、2024 年 6 月 1
 852 日から KDDI (au、UQ mobile) 及びソフトバンク (LINEMO) が開始した。

853 違約金のある契約は、MNO 3 者以外の指定事業者についても継続的に
 854 減少しており、2023 年 12 月末時点で約 56 万契約（前年同月比▲48.6%）
 855 となっている。

856 【図表Ⅱ-37 違約金のある契約件数の推移】

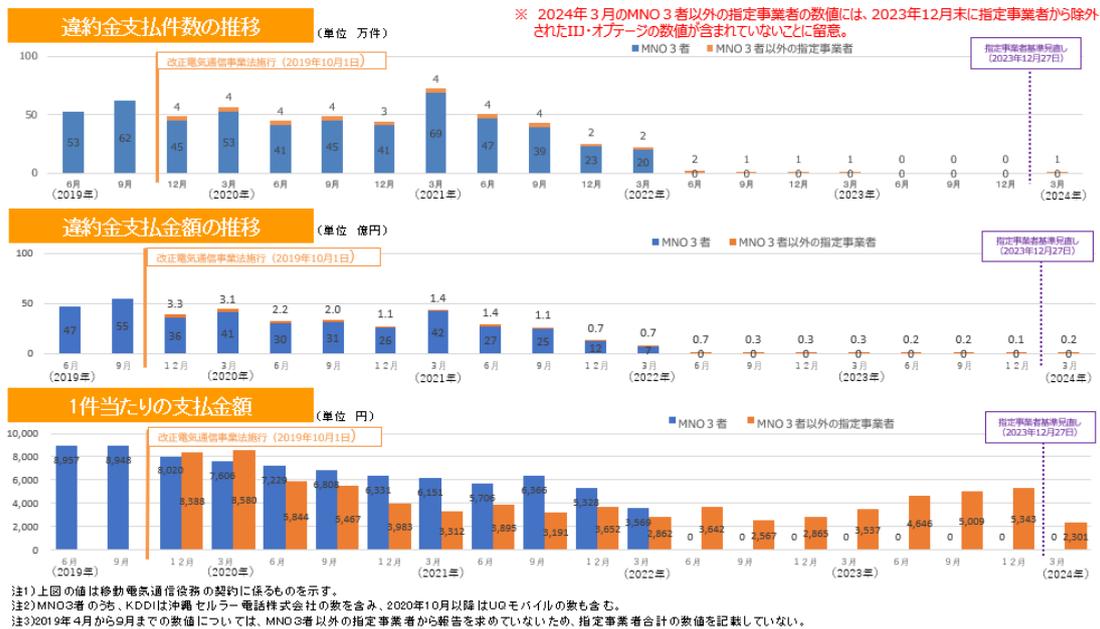


857 注1) 上の値は移動電気通信業務の契約に係るものを示す。
 858 注2) MNO 3者のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。
 859 注3) 2019年1Q、2Qの数値については、MNO 3者以外の指定事業者から報告を求めていないため、指定事業者合計の数値を記載していない。

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

860 また、毎月の1件当たりの違約金支払金額はMNO3者は2022年第1四
 861 半期にゼロとなり、それ以外の指定事業者は改正法施行後、継続的に減少
 862 傾向にあったが、2023年度に増加傾向に転じている。これは、既往契約
 863 者が何らかの要因によって、解約をする動きがあったことによるものと
 864 考えられる。なお、2023年12月末をもって既往契約の更新に係る特例は
 865 廃止されたことから、今後、既往契約は自然解消していくことが見込まれ
 866 ている¹⁶。

867 【図表Ⅱ-38 違約金の支払件数及び支払金額の推移】



868 出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告
 869
 870

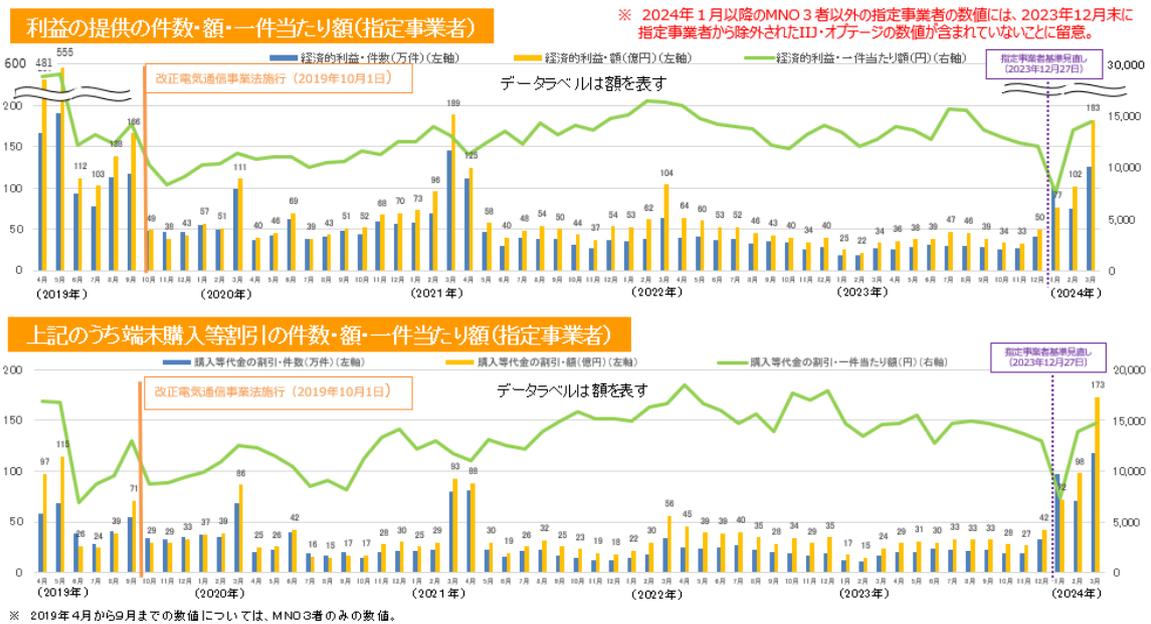
¹⁶ 2024年1月1日時点において、MNO3者以外の指定事業者の合計で約6万契約残存している。

871 (オ) 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）

872 2023 年の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
 873 益の提供額の合計¹⁷は、411 億円（前年比▲32.2%）、そのうち端末購
 874 入等割引の額の合計は 340 億円（前年比▲21.4%）であった。また、1
 875 件当たりの額は、前者は 13,369 円（前年比▲6.5%）、後者は 14,245 円
 876 （前年比▲12.8%）であった。

877 このため、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
 878 利益の提供額は減少傾向にあるとみえなくもないが、2023 年 12 月 27
 879 日以前は、いわゆる白ロム割が規律対象となっていなかったため、白ロ
 880 ム割による規律対象外の利益提供が行われていたことに留意が必要で
 881 ある。

882 【図表Ⅱ－39 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）】



883

884

885

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

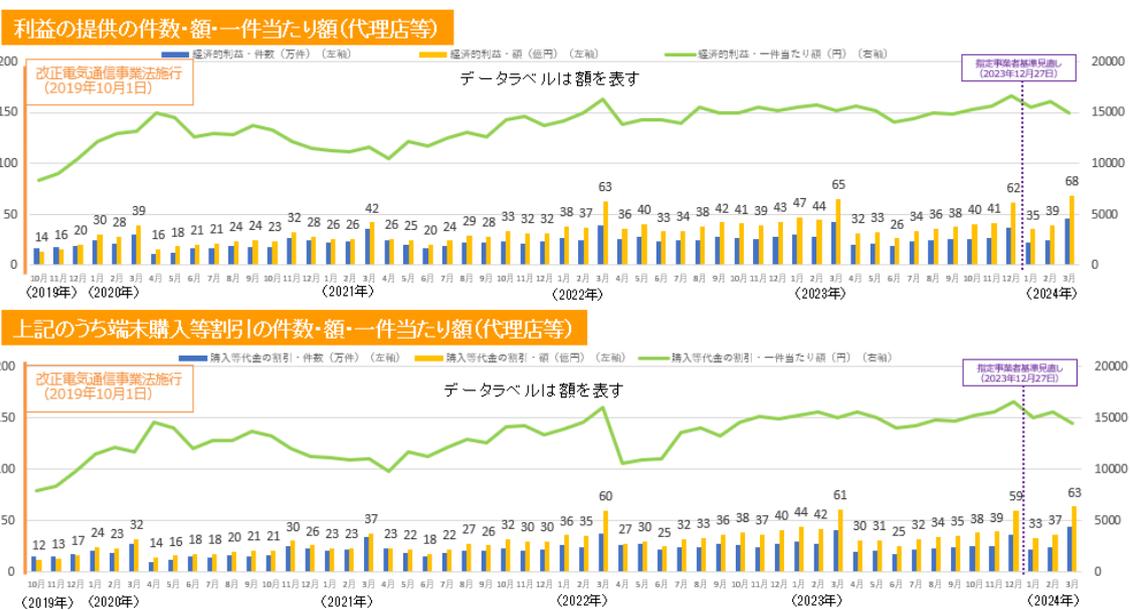
¹⁷ 販売代理店等を通じて行われる利益提供の額は含まない。

886 (カ) 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¹⁸）

887 2023年の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
 888 の提供額の合計は、496億円（前年比+2.7%）、そのうち端末購入等割
 889 引の額の合計は471億円（前年比+9.7%）であった。また、1件当た
 890 りの額は、前者は15,236円（前年比+2.8%）、後者は15,114円（前年
 891 比+11.7%）であった。

892 このため、代理店等による対象設備の購入等を条件とした1件当た
 893 りの経済的利益の提供額は増加傾向にあるといえる。また、2023年12
 894 月27日以前は、いわゆる白ロム割が規律対象となっていなかったため、
 895 白ロム割による規律対象外の利益提供が行われていたことに留意が必要
 896 である。

897 【図表Ⅱ-40 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）】



898 出典：電気通信事業報告規則に基づく報告
 899

900 (キ) 新規契約を条件とした経済的利益提供の推移

901 指定事業者が行っている新規契約を条件とした利益提供（新規契約
 902 をした利用者に対する割引やポイント付与等（端末購入等代金の割引
 903 を除く。））については、2021年6月以降、件数、提供額とも大きく増
 904 加した後、2022年1月をピークに減少していたが、2023年4月以降は

¹⁸ 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

905 増加傾向にある。他方で、代理店等が行っている新規契約を条件とした
 906 利益提供については、改正法施行以降、件数、提供額とも増加傾向に
 907 なる。

908 【図表Ⅱ-41 新規契約を条件とした経済的利益提供の推移（指定事業者）】

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） ※ 2024年1月以降のMNO3者以外の指定事業者の数値には、2023年12月末に指定事業者から除外されたIIJ・オプテージの数値が含まれていないことに留意。



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）

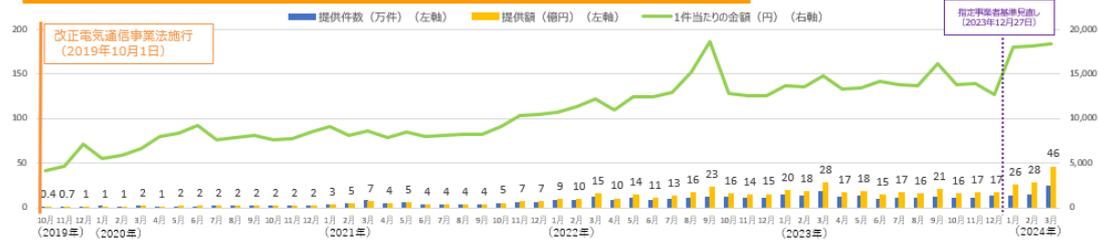


注1) 上図の値は移動電気通信サービスの契約に係るものを示す。
 注2) MNO3者のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

909 出典：電気通信事業報告規則に基づく報告
 910

911 【図表Ⅱ-42 新規契約を条件とした経済的利益提供の推移（代理店等）】

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）



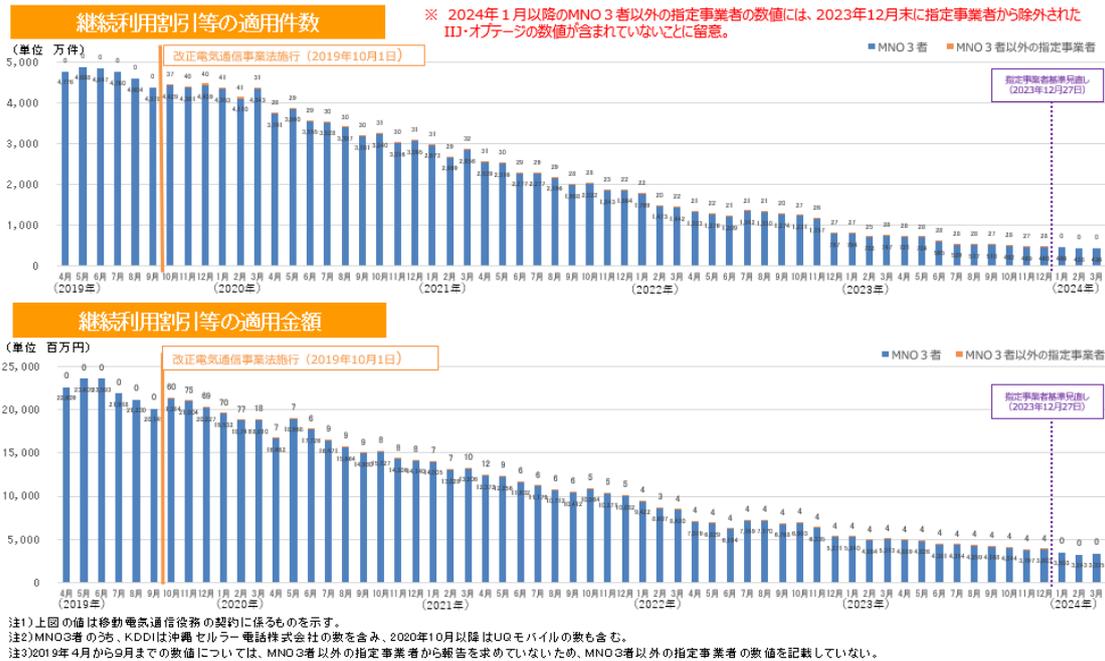
※ 前年度末における営業所その他の事務所の数が100以上の届出媒介等業務受託者に限る（電気通信事業報告規則第4条の5）。
 注1) 上図の値は移動電気通信サービスの契約に係るものを示す。
 注2) MNO3者のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社の数を含み、2020年10月以降はUQモバイルの数も含む。

912 出典：電気通信事業報告規則に基づく報告
 913

914 (ク) 継続利用割引等の適用状況

915 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
 916 している利用者に対する割引やポイント付与等）については、改正法施
 917 行以降、全体として減少傾向にある。

918 【図表Ⅱ-43 継続利用割引等の適用状況】



919 出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

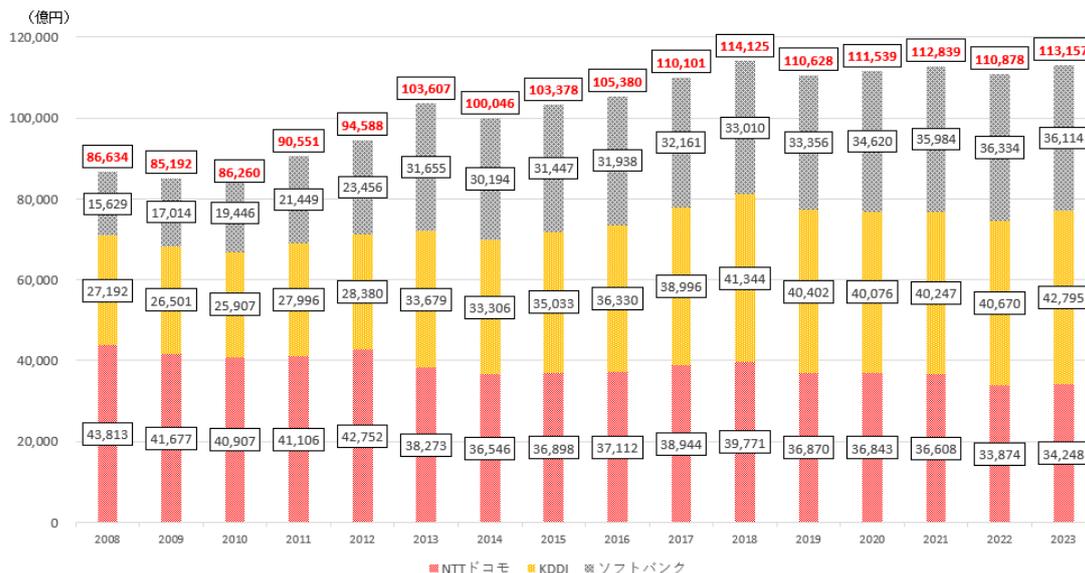
920 エ 事業者の経営状況

921 (ア) 大手通信事業者の経営状況

922 2023年度のMNO 3者の通信事業の売上高は11兆3,157億円となっ
 923 ており、2022年度から+2.1%と増加しており、3社別に見ると、NTTド
 924 コモ、KDDIが増加、ソフトバンクが微減となっている。

925

【図表Ⅱ-44 通信事業に係る売上高の推移（MNO3者）】

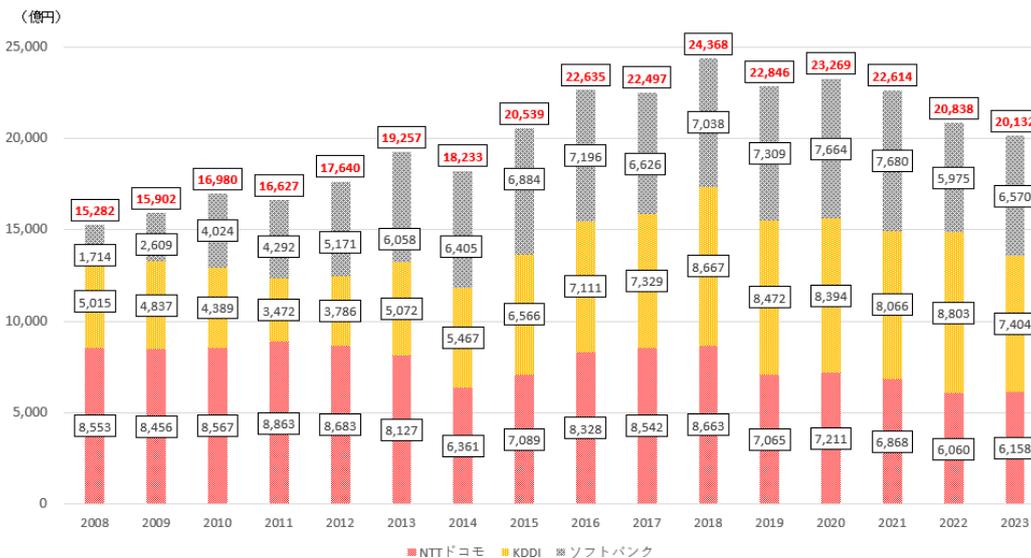


注) 使用し売上高は、次のとおり。
 [NTTドコモ] 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)、2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの。
 [KDDI] 2010年度までは移動通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)。
 [ソフトバンク] 2018年度～2021年度は通信からライブデザイン・情報価値を削除したもの、2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値APRU収入を引いたもの。
 [ソフトバンク] 2013年度までは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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。

出典：各社決算資料

2023年度の営業利益は MNO3者合計で前年度比▲3.4%となっており、KDDIが減少しており、NTTドコモ、ソフトバンクは増加している。

【図表Ⅱ-45 通信事業に係る営業利益の推移（MNO3者）】



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～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)、2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの。
 [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)。
 [ソフトバンク] 2018年度～2021年度は通信からライブデザイン・情報価値を削除したもの、2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値APRU収入を引いたもの。
 [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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。

出典：各社決算資料

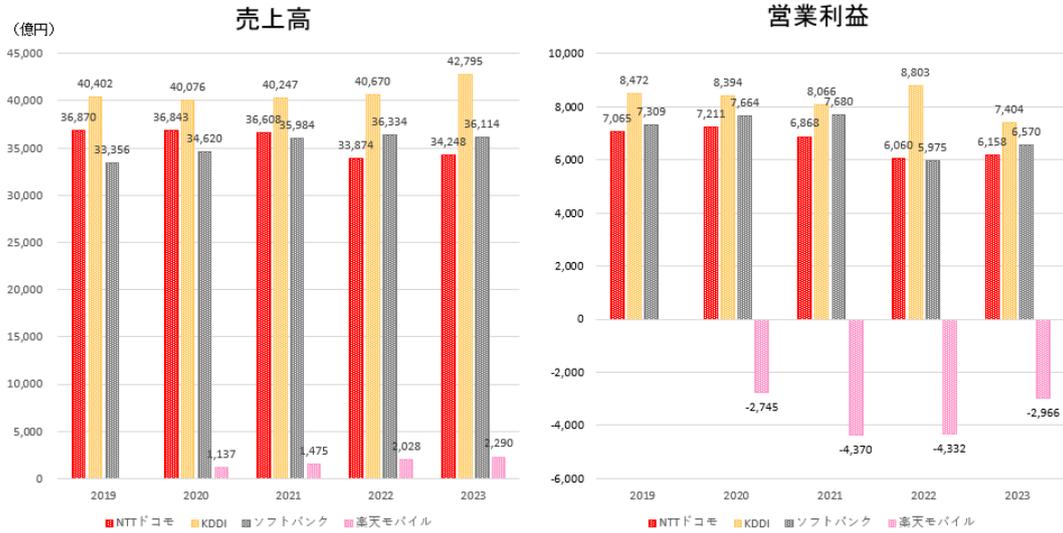
934

なお、MNO 3 者と楽天モバイルとは、売上高及び営業利益率ともに著しく大きな差がある。

935

936

【図表Ⅱ-46 通信事業に係る売上高及び営業利益の推移 (MNO 4 者)】



注) 使用した売上高および営業利益は、次のとおり。
 【NTTドコモ】 2019年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)、2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの。
 【KDDI】 2019年度までは移動体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～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの、2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値APPLU取入を引いたもの。
 【ソフトバンク】 2019年度までは移動体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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。
 【楽天モバイル】 2019年から移動体通信事業者としてのサービスを開始したため、2020年度より記載。なお、楽天モバイルは、1月から12月を事業年度としているため楽天モバイルにおける2022年第2四半期から2023年第1四半期の売上高及び営業利益をもって2022年度の売上高及び営業利益としている(通年度についても同様。)

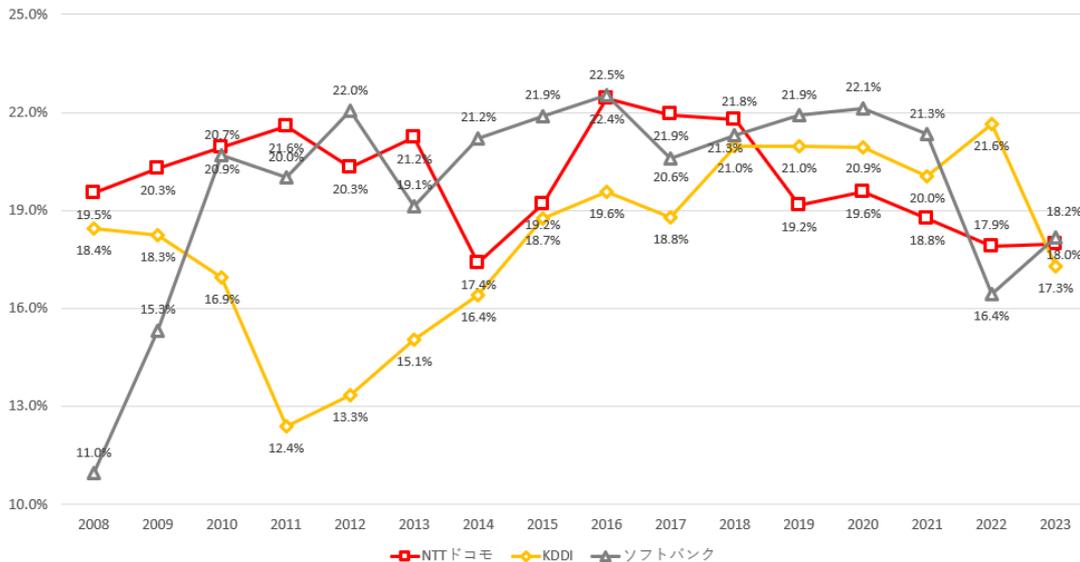
937

938

出典：各社決算資料

939

【図表Ⅱ-47 通信事業に係る営業利益率の推移 (MNO 3 者)】

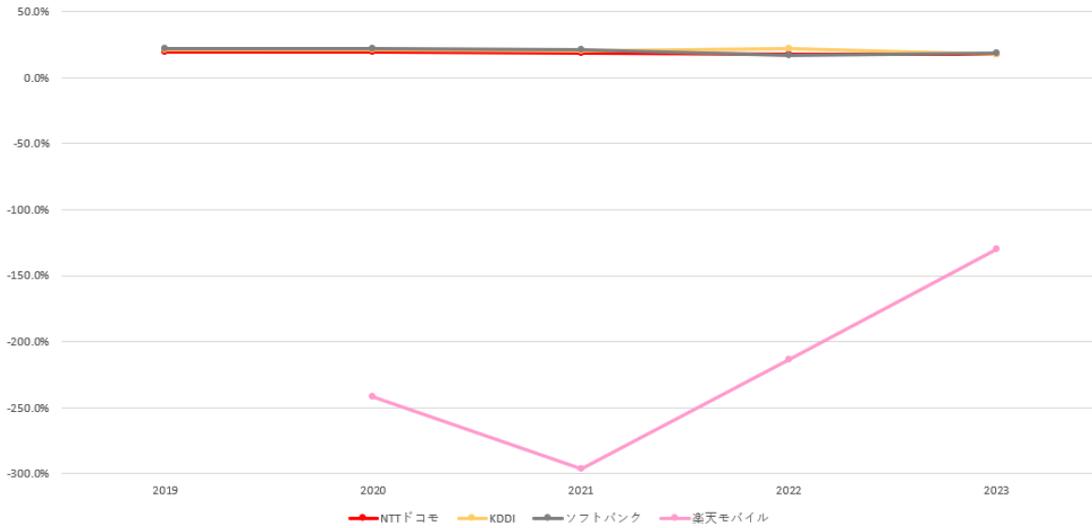


注) 使用した売上高及び営業利益は、次のとおり。
 【NTTドコモ】 2019年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)、2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの。
 【KDDI】 2019年度までは移動体通信事業に係るもの、2011年度から2017年度まではパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)、2018年度～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの、2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値APPLU取入を引いたもの。
 【ソフトバンク】 2019年度までは移動体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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。

940

出典：各社決算資料

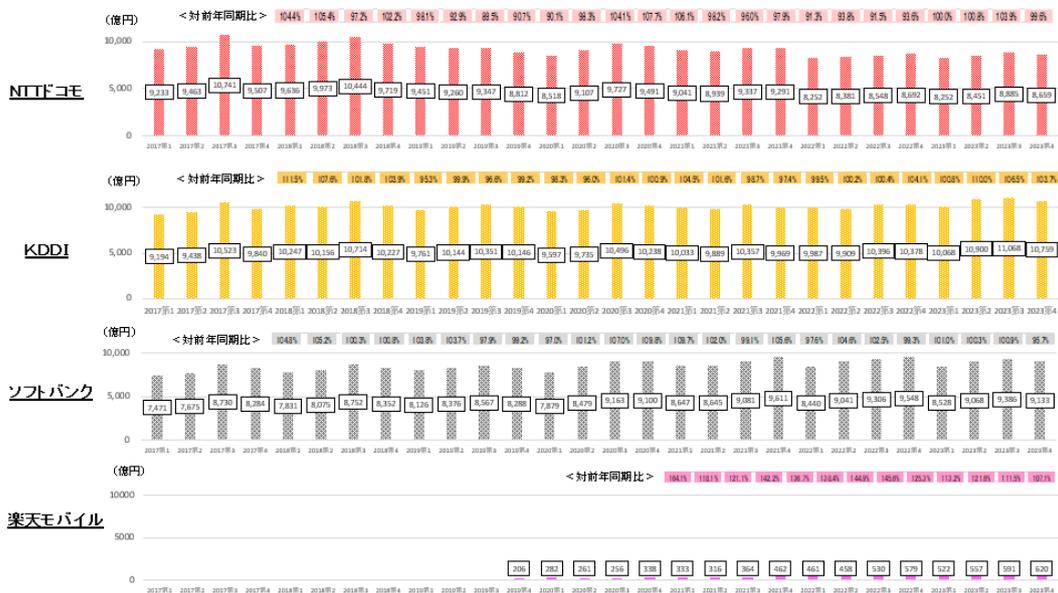
【図表Ⅱ-48 通信事業に係る営業利益率の推移（MNO 4者）】



注) 使用した売上高及び営業利益は、次のとおり。
 【NTTドコモ】 2019年度までは携帯電話事業に係るもの、2019年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)、2022年度以降は再編後のNTTドコモグループの消費者マ通信に係るもの。
 【KDDI】 2019年度までは移動体通信事業に係るもの、2019年度～2020年度は通信事業に係るもの、2021年度～2022年度はパーソナルセグメントに係るもの(固定等含む)。
 2019年度～2021年度は連結からライフェデザイン領域の値を控除したもので、2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値APPL収入を引いたもの。
 【ソフトバンク】 2019年度～2021年度は移動体通信事業に係るもの、2019年度～2021年度は国内通信事業に係るもの(固定等含む)。
 2019年度～2021年度は消費者マ通信事業及び法人事業(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。
 【楽天モバイル】 2019年から移動体通信事業者としてのサービスを開始したため、2020年度より記載。なお、楽天モバイルは、1月から12月を事業年度としているため楽天モバイルにおける2022年度第2四半期から2023年第1四半期の売上高及び営業利益をもって2022年度の売上高及び営業利益としている(過年度についても同様。)

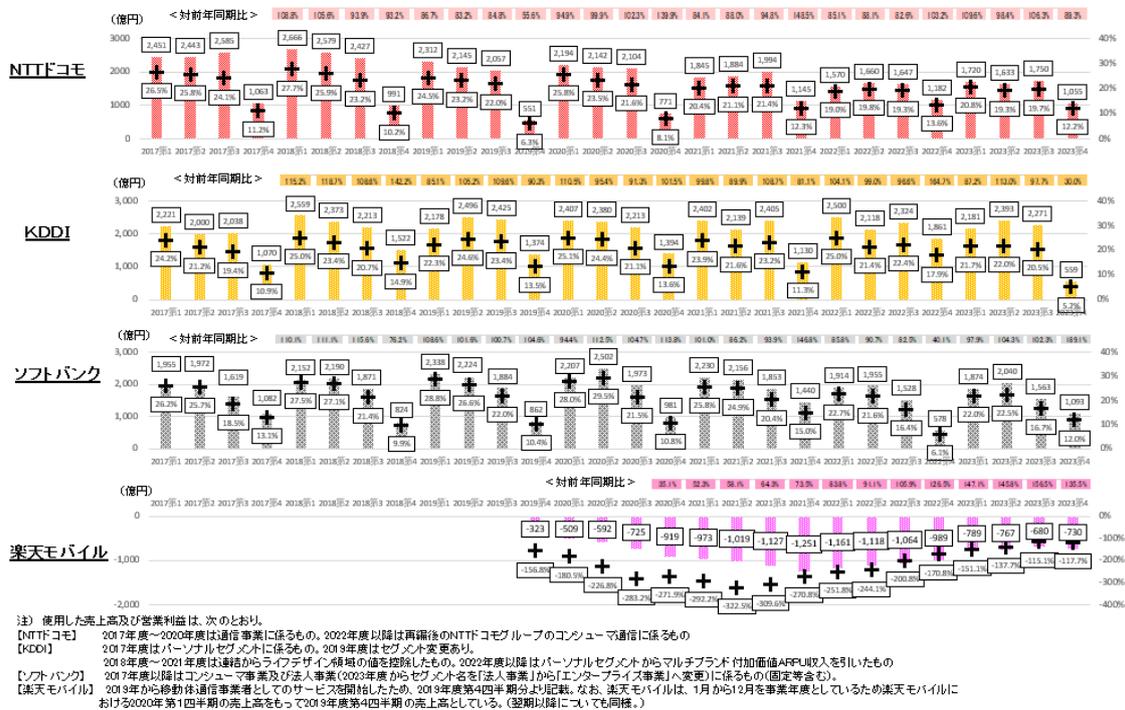
出典：各社決算資料

【図表Ⅱ-49 通信事業に係る売上高の推移（MNO 4者・四半期）】



出典：各社決算資料

945 【図表Ⅱ-50 通信事業に係る営業利益及び売上高営業利益率の推移（MN0 4
946 者・四半期）】



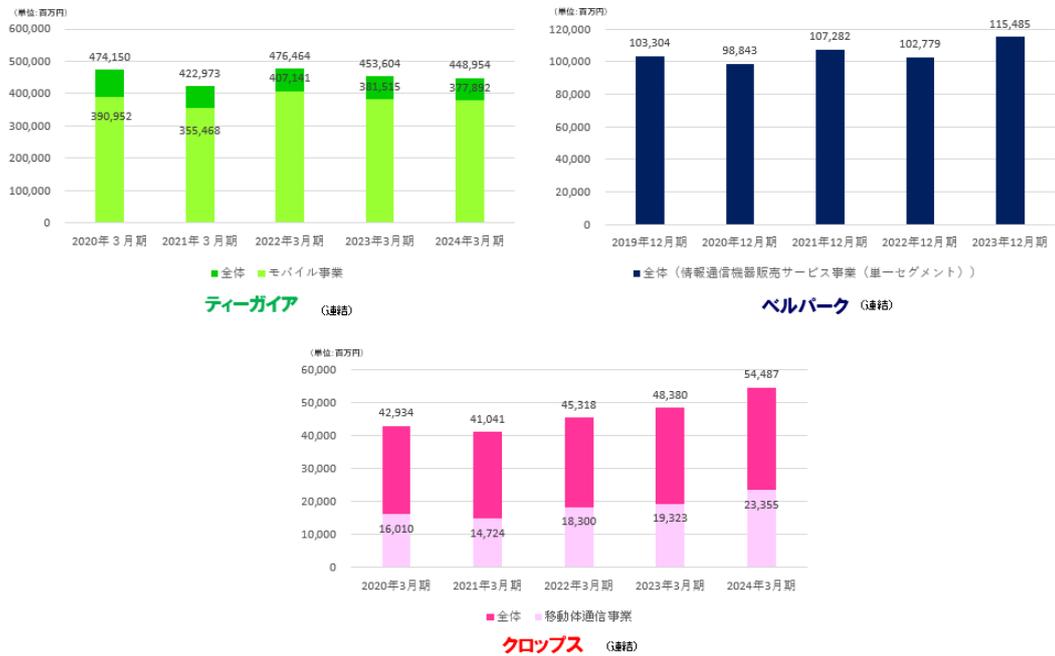
947 出典：各社決算資料

948 (イ) 販売代理店の経営状況

949 2021年度の売上高は、各社ともに前年度から増加したが、2022年度
 950 以降の売上高は増減のばらつきがある。また、2022年度の営業利益は、
 951 各社ともに前年度から減少していたが、2023年度の営業利益は増減の
 952 ばらつきがある。
 953

954

【図表Ⅱ－51 販売代理店各社の売上高（過去5年間）】

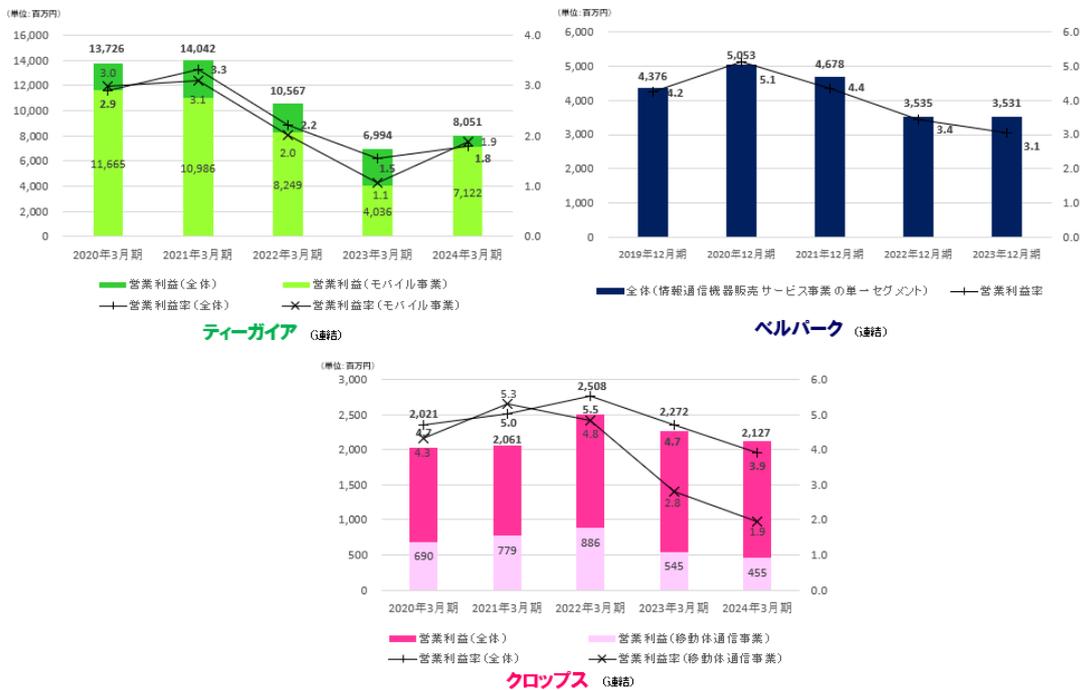


955
956

出典：各社決算資料

957

【図表Ⅱ－52 販売代理店各社の営業利益（過去5年間）】

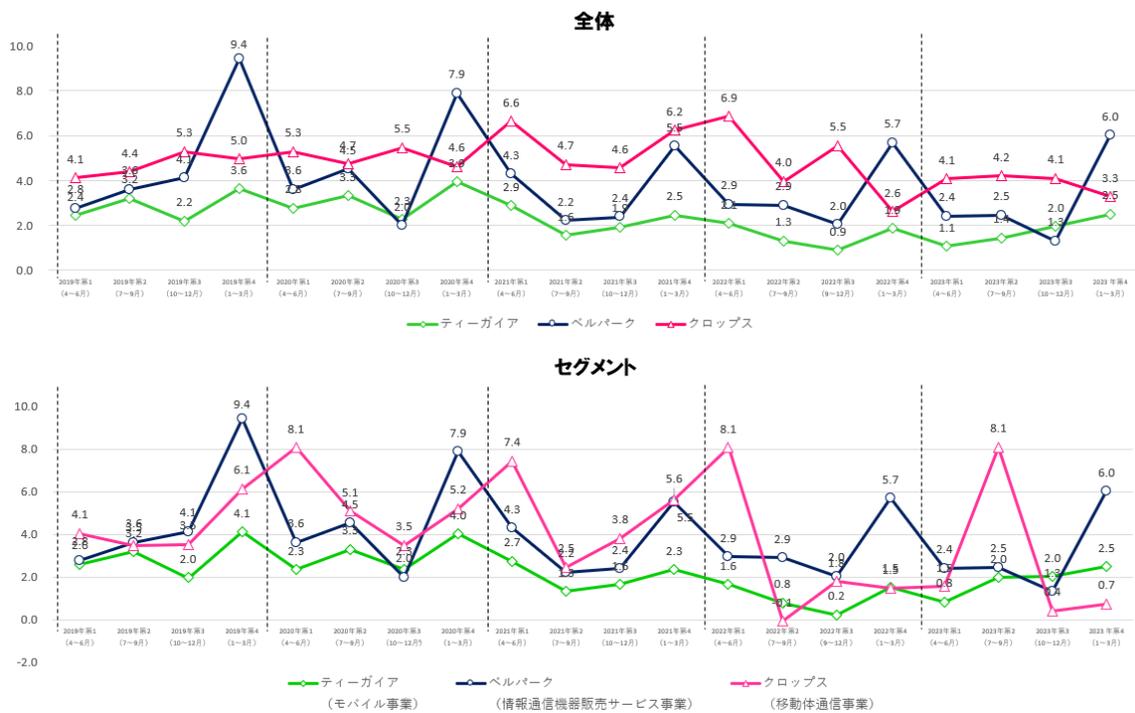


958
959
960

出典：各社決算資料

961 2023年度の営業利益率は、全体では、概ね1%から5%前後で推移
 962 しているが、移動体通信事業に係るセグメント別営業利益率は、0%か
 963 ら8%とばらつきが大きくなっている。

964 【図表Ⅱ-53 販売代理店各社の営業利益率（過去5年間）】



965

966

出典：各社決算資料

967 **オ 考え方**

968 **(ア) 市場の概況**

969 通信市場の動向をみると、移動電気通信役務の契約数は、改正法施行
 970 年の12月末時点と2023年12月末時点とを比較すると、僅かに減少して
 971 いるものの、スマートフォン向け契約数は継続して堅調な伸びを見せ
 972 ており、20.5%の伸びとなっている。

973 MNO 3 者の移動電気通信役務の合計シェアは、2019年度末と比較する
 974 と減少しているものの、2023年度末で90%超であり、MNO 3 者の合計シ
 975 ェアは2022年度以降拡大している。

976 また、移動電気通信役務の契約数について、2022年12月と2023年12月
 977 とを比較したところ、MNO 3 者と、MNO 3 者以外の指定事業者の契約数は全

978 体では変化がないが、スマートフォン向けの契約数ではMNO3者が僅か
979 に増加し、MNO3者以外の指定事業者は僅かに減少している。

980 これらを踏まえると、移動電気通信役務については、2019年度当初よ
981 り、MNO3者の合計シェアが減少していることから、通信市場において
982 は競争が一定程度機能していると考えられるものの、直近では、数年前
983 と比較し、MNO3者のシェアが維持されている傾向がみられ、引き続き
984 MNO3者の合計シェアは9割超となっていることから、寡占的な状況が
985 維持されているといえる。

986 (イ) 料金の動向

987 改正法施行前と比較すると、MNO・MVNOとも多様な料金プランを提供
988 している。その結果、利用者による月々の携帯電話会社への通信料金の
989 支払額は、改正法施行時点と比べて▲44.2%、支払総額（通信料金、端
990 末代金やアプリ代金等を含んだ総額）でみても、改正法施行時点と比べ
991 て▲39.5%となるなど、通信料金の低廉化は大きく進展している。

992 他方で、MNO各社がオンライン専用プランを含めた従来よりも低廉な
993 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
994 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となっ
995 ている。

996 この点、従来のMNOのデータ接続料やモバイル音声卸料金の低廉化に
997 向けた取組に加え、2023年6月に、特定卸電気通信役務に係る制度が施
998 行された。また、2023年12月に独立系MVNOは、事業法第27条の3の指定
999 対象外となったところである。こうした制度を活用し、MVNOにおいて創
1000 意工夫が促進されることが期待されることであることから、本WG
1001 において、MVNOの料金の動向及びそれによる競争の進展度合いについ
1002 て引き続き注視していくことが適当である。

1003 (ウ) 利用者の動向

1004 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、
1005 MNOにおける期間拘束契約の廃止をはじめとした乗換えの円滑化に向
1006 けた各種の取組が実施された結果、従前と比較すると、利用者が自身の
1007 ニーズに合った事業者や料金プランを選択できる環境が整ってきてい
1008 る。

1009 改正法の施行後、新料金プランへの移行は着実に進展し、2024年4月

1010 末時点では、「新料金プラン」の契約数は約6,840万に至っていることは、
1011 制度見直しの恩恵が利用者に一定程度広がっていることを示している
1012 が、他方で、一定数の利用者は、新料金プランに移行せずにMNO3者の
1013 旧来プランを利用している。また、乗換え検討先事業者に切り替えない
1014 理由を調査したところ、「事務手続きが面倒」や、「通信品質に不安がある
1015 から」・「通信速度が遅いと思うから」という通信サービスの質への不安
1016 の回答が多くなっていた。

1017 これらの利用者に対して制度見直しの恩恵を行き渡らせる観点から
1018 は、自身のニーズに合った移行のメリットや手続きが必ずしも複雑では
1019 ないことを伝えるため、周知啓発といった情報の発信を引き続き積極
1020 的に行っていくとともに、乗換え検討先事業者の通信サービスの質へ
1021 の不安解消を図ることが重要である。

1022 (エ) 公正な競争条件の確保

1023 MNO3者のシェアが引き続き高い水準を維持している。このような状
1024 況に鑑みれば、通信市場において継続的に競争が行われるためには、
1025 MNO3者以外の事業者がMNO3者と競争できる環境整備が重要である。

1026 また、MNOの数に限りがある中、創意工夫により独自のサービスを提供
1027 するMVNOは引き続き重要な役割を果たすことが期待されることを踏
1028 まえると、MVNOにおいて適時に競争し得るサービスの提供が重要であ
1029 る。この点、MNOは5G(SA方式)によるサービスの提供を開始して
1030 おり、今後更なる普及が見込まれる中、MVNOが競争し得る5G(SA方
1031 式)によるサービスを提供できる環境が求められる。特にMNOによる5
1032 G(SA方式)に係る機能開放について、「接続料の算定等に関する研
1033 究会」と連携しつつ、本WGにおいても、引き続き注視していくことが
1034 適当である。

1035

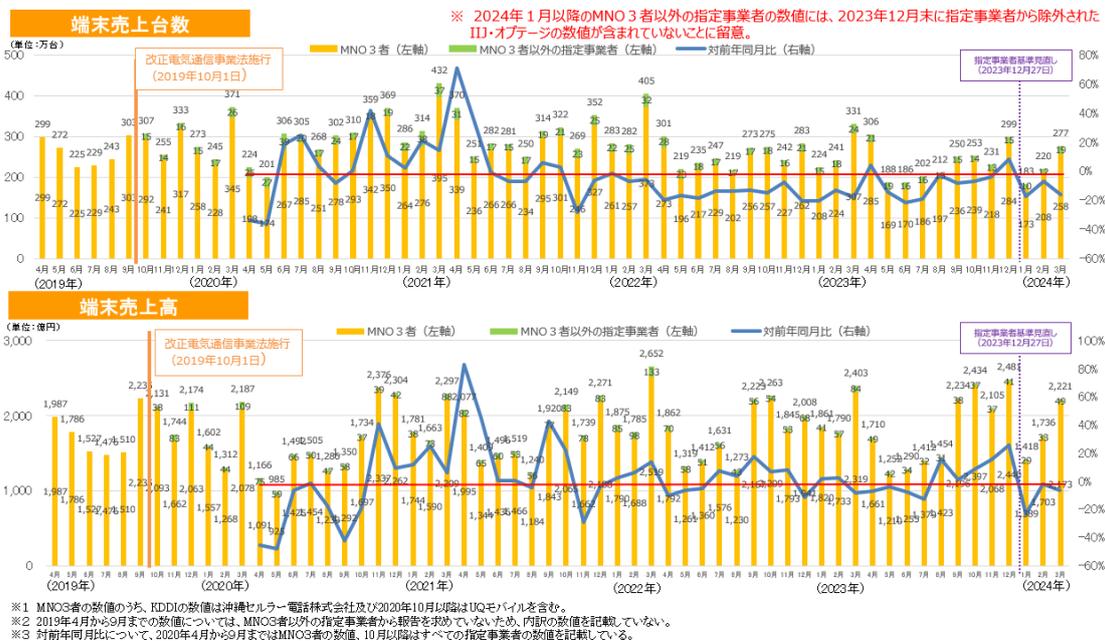
1036 (3) 端末市場の動向

1037 ア 市場全体の動向

1038 (ア) 端末売上台数・売上高¹⁹

1039 指定事業者の端末売上台数・売上高について、2023年の合計はそれぞれ
 1040 れ2,929万台、2兆2,424億円であり、2022年(3,263万台、2兆2,149億円)
 1041 と比べ、▲10.4%、+1.2%となっており、そのうち、スマートフォンの
 1042 売上台数・売上高について、2023年の合計はそれぞれ2,535万台、2兆
 1043 1,043億円であり、2022年(2,792万台、2兆581億円)と比べ、▲9.2%、
 1044 +2.2%となっている。

1045 【図表Ⅱ-54 端末売上台数・売上高の推移(全体)】



1046

1047

1048

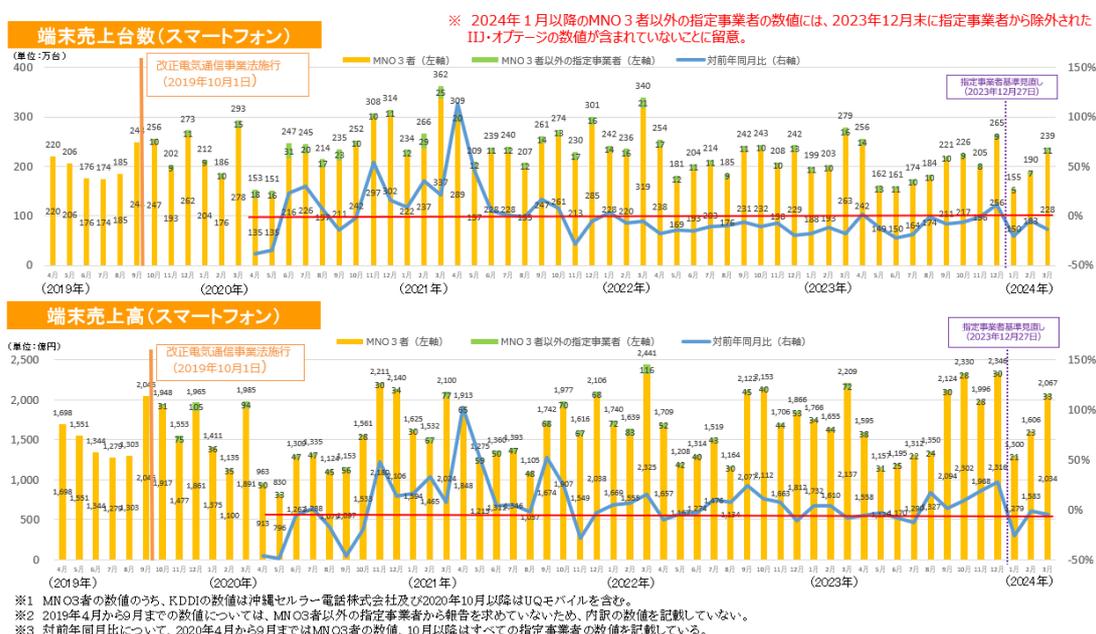
出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

¹⁹ 2022年度の合計で、売上台数の82.2%、売上高の86.2%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。

1049 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、2023年に
 1050 おいて、それぞれ86.7%、93.8%であり、2022年（85.6%、92.9%）と
 1051 比べ、+1.1ポイント、+0.9ポイントとなっている。

1052 市場全体としてみれば、端末売上台数、端末売上高ともに、スマート
 1053 フォンの全体に占める割合が高まる傾向については、今後NTTドコモの
 1054 3G停波を迎える中で、フィーチャーフォンがスマートフォンに置き
 1055 換えることが想定されるため、同様の傾向が続いていくと考えられる。

1056 【図表Ⅱ-55 端末売上台数・売上高の推移（スマートフォン）】

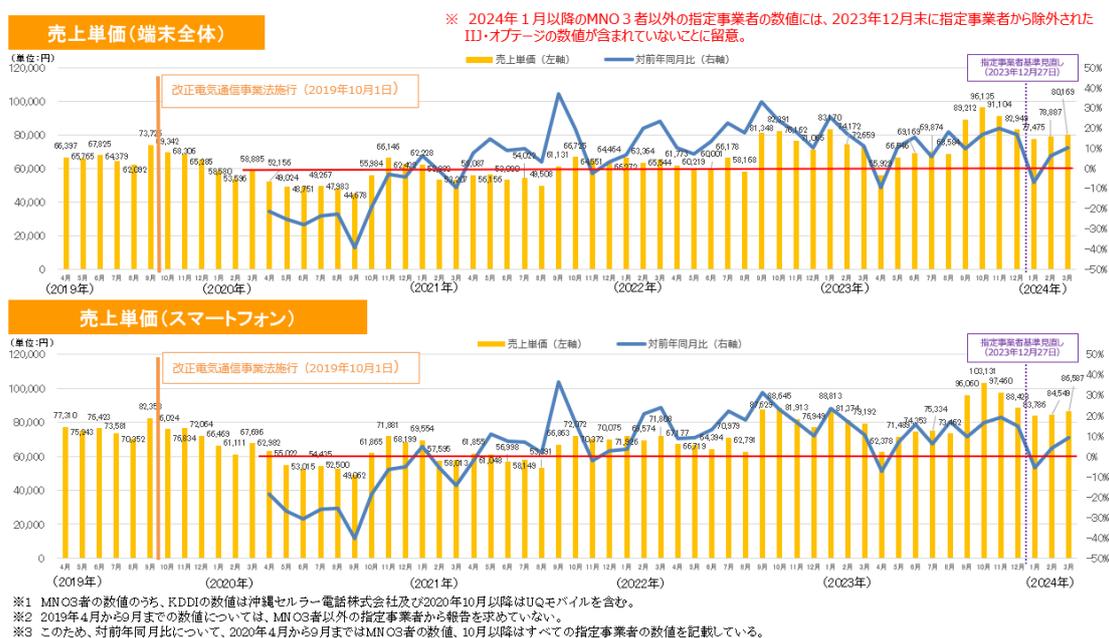


1057
 1058 出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告
 1059

1060 (イ) 売上単価及び価格帯別²⁰売上台数の構成比

1061 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
 1062 平均値(売上単価)について、2023年は76,625円であり、2022年(67,707
 1063 円)と比べ、+13.2%となっており、また、スマートフォンだけでみて
 1064 も、2023年は82,622円であり、2022年(73,375円)と比べ+12.6%とな
 1065 っている。売上単価が上昇している傾向がうかがえる。

1066 【図表Ⅱ-56 売上単価(全体、スマートフォン)】



1067

1068

1069

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

²⁰ MNO4者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。

1070 2023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
 1071 価格帯25.4%、中価格帯29.2%、高価格帯45.3%であり、2022年度の合
 1072 計における割合（低：26.7%、中：35.1%、高：38.2%）と比べ、主に
 1073 低価格帯が減少し、高価格帯の割合が増加している。

1074 個別の価格帯の動向をみれば、2022年度と比べ、16万円以上の価格帯
 1075 が3.5ポイント、12～14万円未満の価格帯が5.2ポイント、2万円未満の
 1076 価格帯が1.6ポイント増加している一方で、6～8万円未満の価格帯は
 1077 同水準、それ以外の価格帯は減少している。

1078 【図表Ⅱ－57 価格帯別売上台数の構成比（スマートフォン）（MN04者）】

価格帯	2020年10月 ～2021年3月		2021年度		2022年度		2023年度	
	合計売上台数の構成比		合計売上台数の構成比		合計売上台数の構成比		合計売上台数の構成比	
16万～	0.6%	高価格帯 21.1%	1.6%	高価格帯 27.2%	7.1%	高価格帯 38.2%	10.6%	高価格帯 45.5%
14～16万未満	2.7%		4.6%		6.6%		5.7%	
12～14万未満	7.7%		5.5%		12.2%		17.4%	
10～12万未満	10.1%		15.6%		12.3%		11.6%	
8～10万未満	16.7%	中価格帯 44.4%	13.4%	中価格帯 39.6%	5.0%	中価格帯 35.1%	2.5%	中価格帯 29.3%
6～8万未満	6.4%		5.3%		16.5%		16.5%	
4～6万未満	21.2%		20.9%		13.6%		10.2%	
2～4万未満	31.9%	低価格帯 34.5%	27.3%	低価格帯 33.2%	23.9%	低価格帯 26.7%	20.9%	低価格帯 25.2%
～2万未満	2.6%		5.9%		2.9%		4.5%	

1079 ※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない。

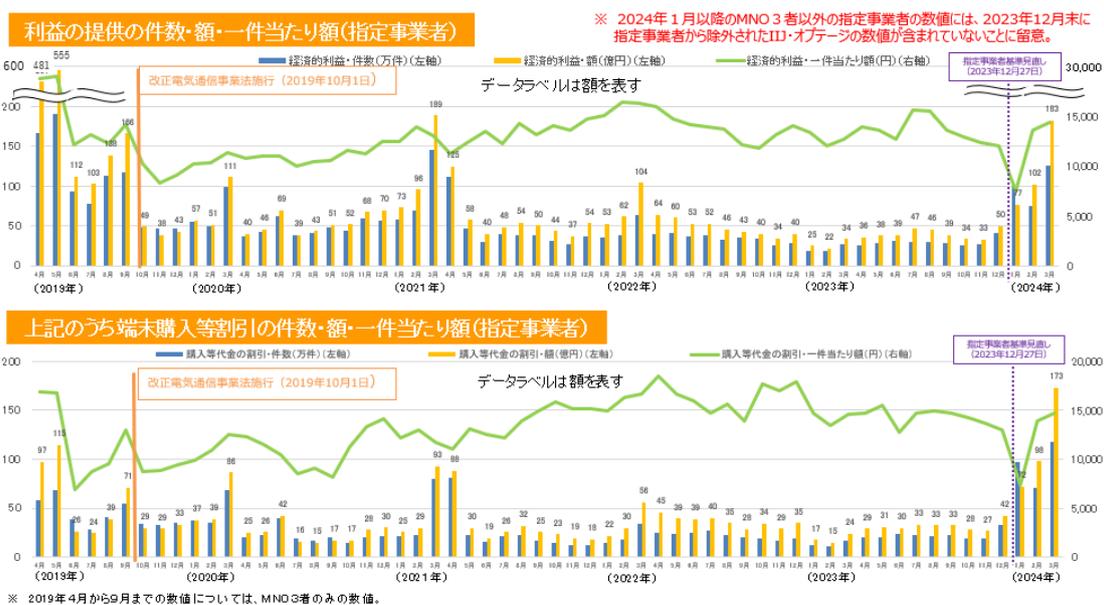
1080 出典：事業者からの報告
 1081

1082 (ウ) 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)

1083 2023年の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
 1084 益の提供額の合計²¹は、411億円 (前年比▲32.2%)、そのうち端末購入
 1085 等割引の額の合計は340億円 (前年比▲21.4%)であった。また、1件
 1086 当たりの額は、前者は13,369円 (前年比▲6.5%)、後者は14,245円 (前
 1087 年比▲12.8%)であった。

1088 このため、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
 1089 利益の提供額は減少傾向にあるとみえなくもないが、2023年12月27日
 1090 以前は、いわゆる白ロム割が規律対象となっていなかったため、白ロム
 1091 割による規律対象外の利益提供が行われていたことに留意が必要である。
 1092

1093 【図表Ⅱ-58 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)】



1094

1095

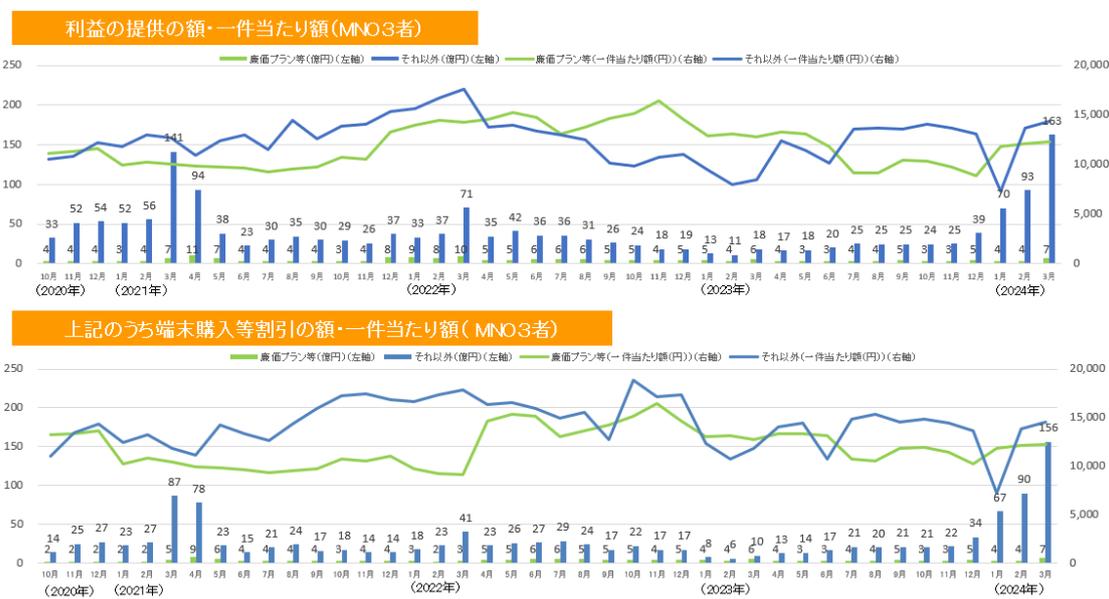
1096

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

²¹ 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。

1097 また、この内数として、MNO 3 者による経済的利益の提供額及びその
 1098 うち端末購入等割引額を、廉価プラン等²²とそれ以外とに分けてみたところ、
 1099 いずれもその大宗は、廉価プラン等以外のプランに係るものであった。
 1100 1件当たりの額については、経済的利益の提供額は2022年4月以降廉価プラン等の方が高額となる傾向が続いていたが、2023年4月以降は逆転している。端末購入等割引額については、2022年度は両者は近接していたが、2023年度に入り、再び廉価プラン等以外のプランに係るものの方が高額となる傾向となっている。

1105 【図表Ⅱ－59 対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供（MNO 3 者）】



1106 出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告
 1107
 1108

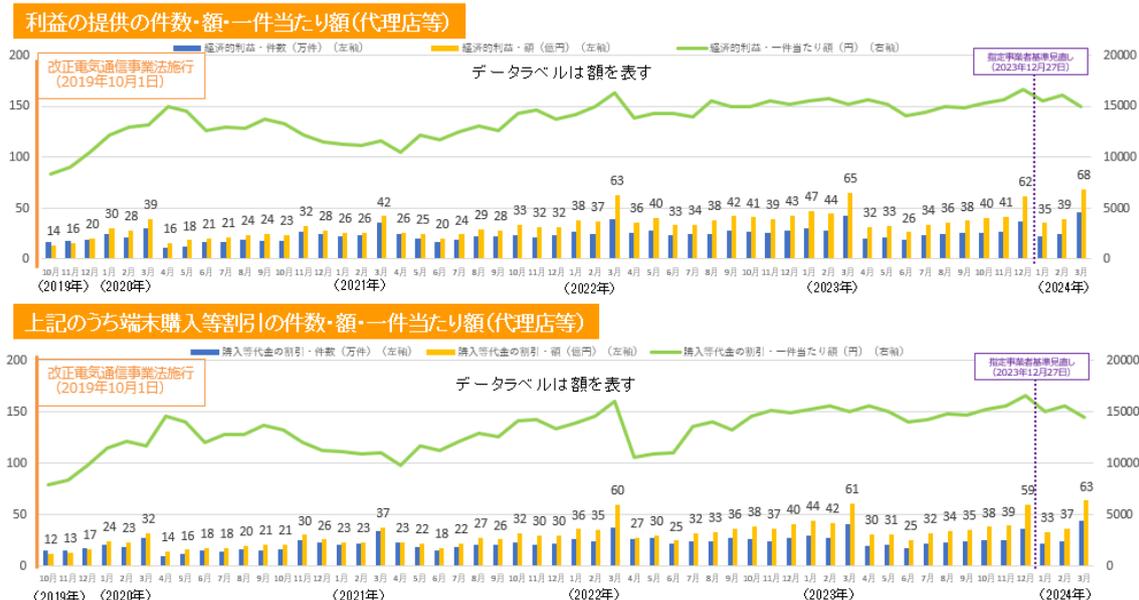
²² 「NTTドコモ (ahamo)」、「au (povo)」、「UQ mobile」、「SoftBank (LINEMO)」及び「Y!mobile」をいう。

1109 (エ) 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²³）

1110 2023年の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
 1111 の提供額の合計は、496億円（前年比+2.7%）、そのうち端末購入等割
 1112 引の額の合計は471億円（前年比+9.7%）であった。また、1件当たり
 1113 の額は、前者は15,236円（前年比+2.8%）、後者は15,114円（前年比+
 1114 11.7%）であった。

1115 このため、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
 1116 益の提供額は増加傾向にあるといえる。また、2023年12月27日以前は、
 1117 いわゆる白ロム割が規律対象となっていなかったため、白ロム割によ
 1118 る規律対象外の利益提供が行われていたことに留意が必要である。

1119 【図表Ⅱ－60 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）】



出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

1120
1121
1122

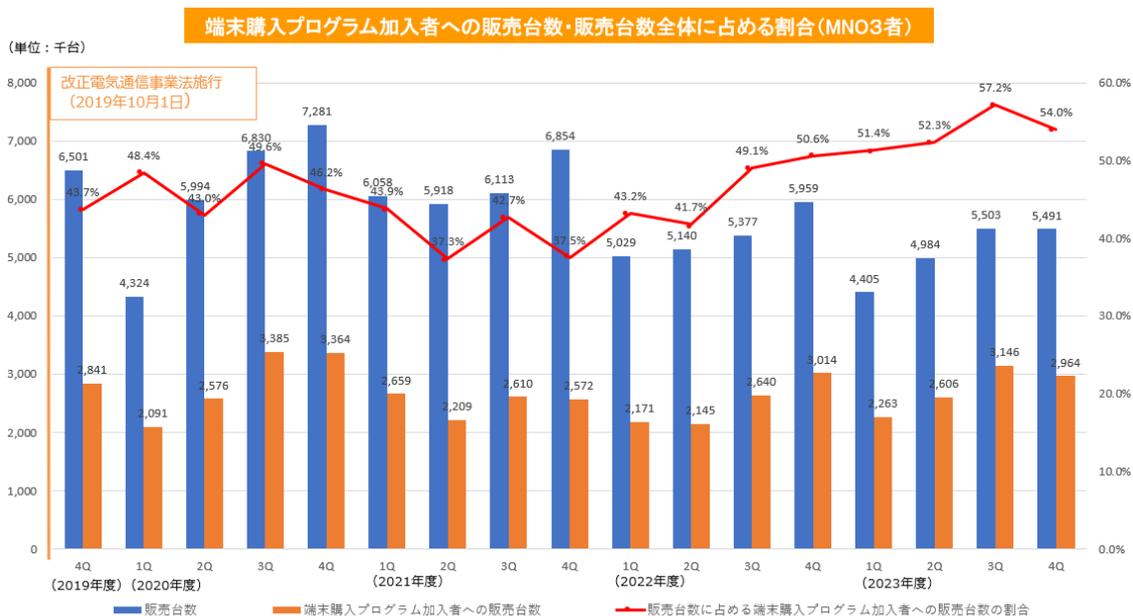
²³ 前年度末における営業所その他の事務所の数が百以上の届出媒介等業務受託者からの報告。

1123 (オ) 端末購入プログラム加入端末販売台数と販売台数に占める割合

1124 MNO 3 者の端末販売台数のうち、端末購入プログラム加入者への販売
 1125 台数の割合は、改正法施行後、概ね40%台で推移していたが、直近 1 年
 1126 は50%を超えており、上昇傾向にある。

1127 また、いわゆる「白ロム割」が2023年12月27日に規制対象となったこ
 1128 とを踏まえれば、端末購入プログラム加入者の割合は引き続き上昇す
 1129 ることが想定される。

1130 【図表Ⅱ－61 端末購入プログラム加入端末販売台数と販売台数に占める割合
 1131 (MNO 3 者)】



1132
 1133
 1134

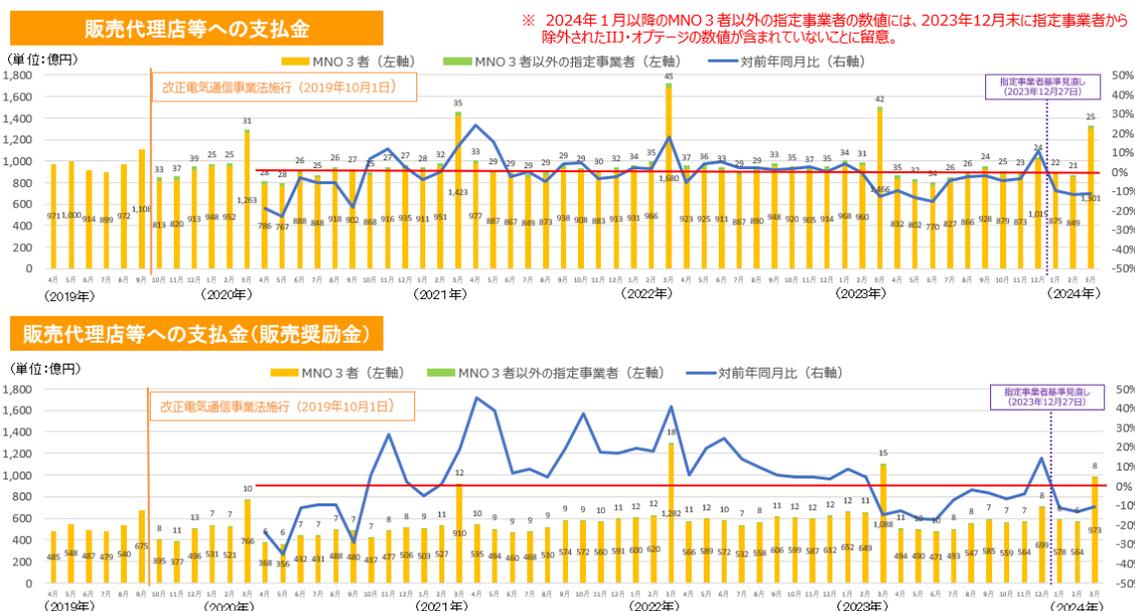
出典：令和 2 年総基料第142号に基づく報告

1135 (カ) 販売代理店等²⁴への支払金

1136 2023年の販売代理店等への支払金の合計は1兆1,154億円（前年比▲
1137 5.4%）、そのうち販売奨励金の合計は7,403億円（前年比▲5.8%）であ
1138 った。

1139 販売代理店等への支払金の合計のうち販売奨励金が占める割合は、
1140 2023年は66.4%であり、2022年の64.4%と比べ、+2.0ポイントとなっ
1141 ている。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
1142 金の総額の上昇は抑えつつ、そのうち、販売奨励金の割合を高めている
1143 傾向がうかがえる。

1144 【図表Ⅱ－62 販売代理店等への支払金（指定事業者）】



1145 ※1 2019年4月から9月までの数値については、MNO 3者の数値のみ。
1146 ※3 対前年同月比について、2020年4月から9月まではMNO 3者の数値、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及び報告徴収に基づく報告

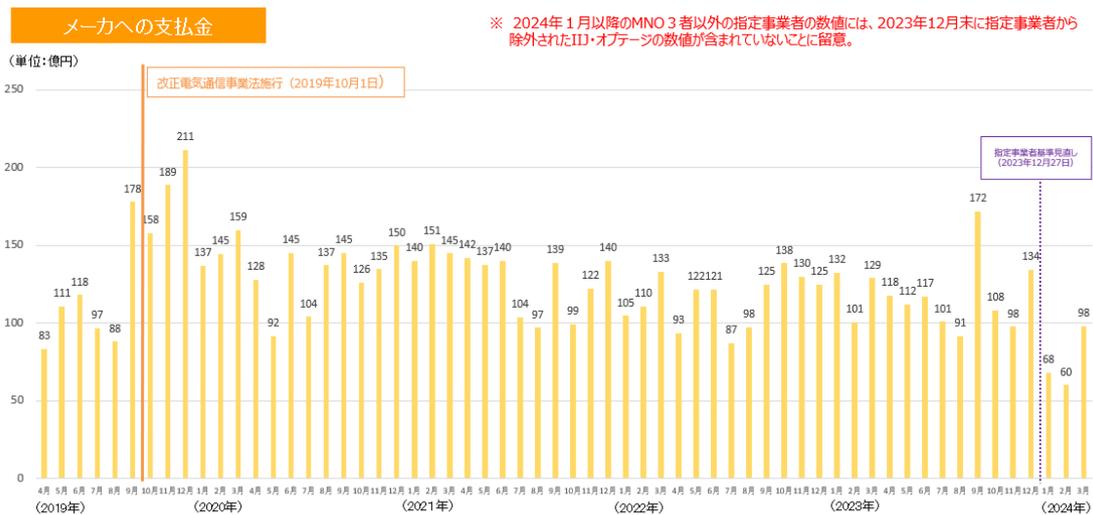
1147 また、この内数として、MNO 3者とそれ以外の指定事業者とに分けて
1148 みたところ、いずれもMNO 3者がその大宗を占める構造に変化はないも
1149 のの、毎年3月に大きく額が増加するほか、販売代理店等への支払金及
1150 びそのうち販売奨励金ともに、2023年12月における対前年同月比率が
1151 上がっていた。これは、2023年12月27日に白ロム割を規律対象とする制
1152 度改正が行われたことが要因の一つではないかと推測される。

²⁴ 指定事業者が支払金を支出した届出媒介等業務受託者。

1168 (キ) 端末メーカーへの支払金²⁵

1169 2023年の指定事業者からメーカーへの支払金は合計で1,413億円(前
 1170 年比+1.9%)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
 1171 もものの、全体として、大きな動きはなかった。

1172 【図表Ⅱ-64 メーカーへの支払金(指定事業者)】



1173 ※ 2019年4月から9月までの数値については、MNO3者だけの数値。

1174 出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

1175

²⁵ 端末の対価として支払うものを除く。

1176 (ク) SIMロック端末

1177 MNO 4 者の販売端末のSIMロック端末の割合は、2019年度末では約
1178 81.7%であったが、2023年10月以降は経過措置がなくなり、2023年度末
1179 時点においてMNO 4 者が販売するスマートフォンは全てSIMロック解除
1180 されている。

1181 【図表Ⅱ－65 SIMロック端末の状況】

- 従来、販売端末に対し、自社の周波数を用いたネットワーク以外を利用できないようにするSIMロックが一般的であったが、2021年8月、SIMロックガイドラインを改正し、2021年10月以降発売の新端末については、SIMロックを原則禁止。
※ ただし、経過措置として、2021年9月30日以前に発売された端末は、2023年9月末まで、改正前のガイドラインの要件を満たした場合に、SIMロックの設定が認められていた。
- MNO 4 者の販売端末のSIMロック端末の割合は、ガイドライン改正前の2019年度末では約81.7%であったが、2023年10月以降は経過措置がなくなり、2023年度末時点においてMNO 4 者が販売するスマートフォンは全てSIMロック解除されている。

● MNO 4 者の販売端末に占めるSIMロック端末の割合



1182

1183

出典：電気通信事業報告規則及び令和4年総基料第137号に基づく報告

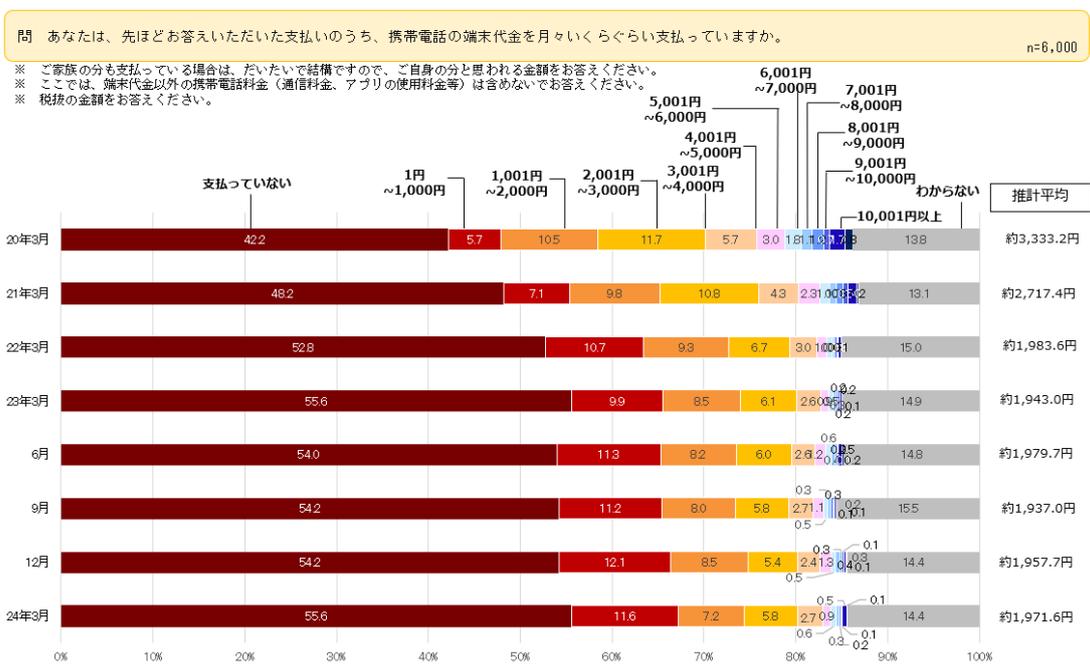
1184 (キ) 端末代金の支払額

1185 月々の端末代金の支払額について、総務省の利用者意識調査の結果
1186 によれば、2024年3月は約1,972円であり、2020年3月（約3,333円）
1187 と比較すると下落しているが、2023年度中の調査では大きな変化はな
1188 かった。

1189

1190

【図表Ⅱ-66 毎月の端末代金の支払額】

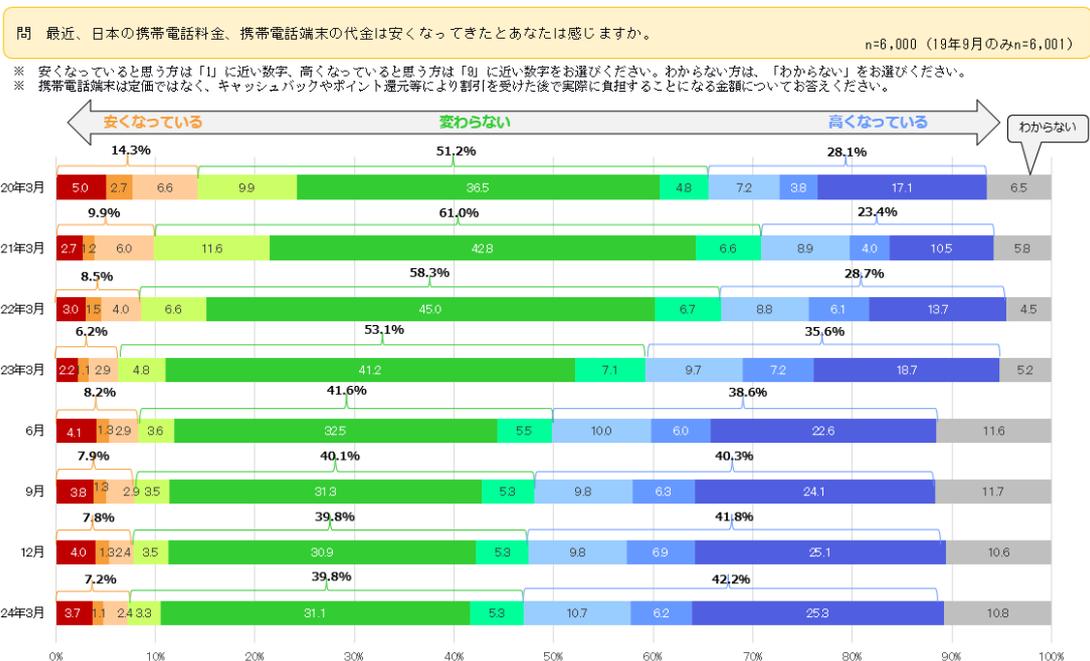


出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）

1191
1192

1193

【図表Ⅱ-67 端末代金に関する意識】



出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）

1194
1195
1196

1197

イ 5G端末

1198

1199

1200

1201

1202

現在、MN04者が販売している5G端末のラインナップをみると、4万円未満から15万円以上まで、様々な価格帯の5G端末が販売されている。2022年4月以降は、特に、高価格端末（10万円以上）の販売機種数が増加しており、MN04者が販売している5G端末のラインナップのうち約5割程度を占める傾向が続いている。

1203

1204

1205

また、MN04者が販売している5G端末に占めるミリ波対応端末の割合は約2割であり、また、ミリ波対応端末に占める高価格端末（10万円以上）の割合は約9割となっている。

1206

【図表Ⅱ-68 5G端末の発売状況】

	NTTドコモ	KDDI*	ソフトバンク*	楽天モバイル
15万円～	<ul style="list-style-type: none"> Galaxy Z Fold5 - 234,000円(23/9/1)★ Google Pixel Fold - 229,900円(23/7/27) Galaxy Z Fold4 - 227,000円(22/9/29)★ iPhone15 Pro Max - 215,400円(23/9/22) Xperia 1 V - 198,800円(23/6/16)★ Galaxy S24 Ultra - 198,600円(24/4/11)★ AQUOS R8 pro - 190,000円(23/7/20)★ iPhone14 Pro Max - 183,500円(22/9/16) Google Pixel8 Pro - 180,000円(23/10/12) AQUOS R7 - 180,000円(22/7/15)★ Galaxy S23 Ultra - 179,700円(23/4/20)★ iPhone15 Pro - 174,600円(23/9/22) iPhone14 Pro - 158,300円(22/9/16) iPhone13 Pro - 157,100円(21/9/24) iPhone15 Plus - 153,400円(23/9/22) 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone15 Pro Max - 209,418円(23/9/22)★ Galaxy S24 Ultra - 204,364円(23/4/11)★ Xperia 1 V - 191,127円(23/6/16)★ iPhone15 Pro - 168,964円(23/9/22)★ Google Pixel8 Pro - 154,455円(23/10/12)★ Galaxy S24 - 131,636円(23/4/11)★ 	<ul style="list-style-type: none"> Google Pixel Fold - 261,164円(23/7/27)★ iPhone15 Pro Max - 208,800円(23/9/22)★ Xperia 1 V Gaming Edition - 180,000円(23/6/16)★ iPhone14 Pro Max - 174,110円(22/9/16)★ LEITZ PHONE 3 - 177,986円(24/4/19)★ LEITZ PHONE 2 - 168,873円(22/11/18)★ iPhone15 Pro - 168,873円(23/9/22)★ iPhone14 Pro - 157,746円(22/9/16)★ 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone15 Pro Max - 191,637円(23/9/22) iPhone15 Pro - 158,819円(23/9/22)
10～15万円	<ul style="list-style-type: none"> Galaxy Z Flip4 - 145,000円(22/9/29)★ Xperia 1 IV - 145,000円(22/6/3)★ iPhone14 Plus - 143,900円(22/10/7) Xperia 5 V - 137,900円(23/10/13) iPhone15 - 135,900円(23/9/22) AQUOS R8 - 133,900円(23/8/10) Galaxy S24 - 132,700円(24/4/11)★ Galaxy Z Flip5 - 126,200円(23/9/1)★ Galaxy S23 - 124,200円(23/4/20)★ Xperia 5 IV - 114,800円(22/10/21) iPhone14 - 113,150円(22/9/16) Google Pixel8 - 109,000円(23/10/12) iPhone13 mini - 106,100円(21/9/24) Xperia 5 III - 102,960円(21/11/12) iPhone13 - 100,190円(21/9/24) 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone15 Plus - 148,627円(23/9/22)★ iPhone15 - 132,400円(23/9/22)★ Xperia 5 V - 130,000円(23/10/13)★ iPhone14 - 116,273円(22/9/16)★ 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone15 Plus - 148,582円(23/9/22)★ Google Pixel 8 Pro - 145,571円(23/10/12)★ AQUOS R8 pro - 141,382円(23/7/20)★ Xperia 1 V - 140,335円(23/6/16)★ iPhone14 Plus - 136,146円(22/10/7)★ iPhone15 - 131,957円(23/9/22)★ AQUOS R7 - 125,673円(22/7/8)★ Google Pixel 7 Pro - 119,782円(22/10/13)★ iPhone14 - 115,855円(22/9/16)★ iPhone13 - 104,728円(21/9/24) Xperia 5 IV - 104,728円(22/10/21)★ 	<ul style="list-style-type: none"> Xperia 5 V - 138,546円(23/10/13) Galaxy S23 - 134,273円(23/4/20) iPhone15 Plus - 133,455円(23/9/22) iPhone14 Plus - 123,546円(22/10/7) iPhone15 - 119,819円(23/9/22) iPhone14 - 109,819円(22/9/16)
8～10万円	<ul style="list-style-type: none"> Galaxy S22 - 90,000円(22/4/21)★ Xperia 1 II - 82,000円(20/6/18) arrows N - 80,000円(23/2/10) 	<ul style="list-style-type: none"> TORQUE G06 - 89,091円(23/10/19)★ Google Pixel8 - 85,091円(23/10/12)★ Galaxy S23 FE - 80,000円(24/2/9)★ 	<ul style="list-style-type: none"> Xiaomi 12T Pro - 98,182円(22/12/16)★ iPhone12 - 90,328円(20/10/23) Xperia 5 III - 90,982円(21/11/12)★ iPhone13 mini - 90,328円(21/9/24) BALMUDA Phone - 90,328円(21/11/26) Google Pixel 8 - 85,746円(23/10/12)★ motorola razr40 - 88,364円(23/12/8)★ Xiaomi 13T Pro - 85,746円(23/12/8)★ 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone13 - 98,819円(21/9/23)
6～8万円	<ul style="list-style-type: none"> Google Pixel8a - 76,800円(24/5/14) Xperia 10 V Fun Edition - 72,600円(24/1/16) iPhone SE3 - 66,700円(22/3/18) Galaxy A55 5G - 64,400円(24/5/30)★ 	<ul style="list-style-type: none"> Google Pixel8a - 72,727円(24/5/14)★ Galaxy A55 5G - 70,000円(24/5/30)★ iPhone SE3 - 64,486円(22/3/18) Xperia 10 V - 63,227円(23/7/8)★ TORQUE 5G - 60,727円(21/3/26) 	<ul style="list-style-type: none"> Google Pixel 7 - 72,655円(22/10/13)★ Google Pixel8a - 70,691円(24/5/14)★ iPhone SE3 - 66,764円(22/3/18) Google Pixel 6 - 63,491円(21/10/28) Xperia 10 IV - 63,491円(22/7/8)★ AQUOS sense7 plus - 63,491円(22/10/7)★ Google Pixel 6a - 61,528円(22/7/28) 	
4～6万円	<ul style="list-style-type: none"> AQUOS sense8 - 56,500円(23/11/9) DuraForce EX - 54,500円(24/1/29) Xperia 10 V - 53,500円(23/7/8) AQUOS sense7 - 49,300円(22/11/11) Google Pixel 7a - 49,030円(23/5/11) Galaxy A54 5G - 45,300円(23/5/25) 	<ul style="list-style-type: none"> Xiaomi 13T - 59,091円(23/12/8)★ AQUOS sense8 - 54,364円(23/11/9)★ 	<ul style="list-style-type: none"> DuraForce EX - 53,673円(24/3/1)★ Google Pixel 7a - 50,400円(23/5/11)★ シンプルスマホ6 - 49,746円(22/4/8) 	<ul style="list-style-type: none"> iPhone SE3 - 58,182円(22/3/18) AQUOS sense8 - 58,000円(23/11/9) Xperia 10 V - 53,900円(23/7/8)
0～4万円	<ul style="list-style-type: none"> arrows We - 20,000円(21/12/3) Xperia Ace III - 20,000円(22/6/10) AQUOS wish2 - 20,000円(22/6/24) Xperia 10 IV - 20,000円(22/7/8) Galaxy A23 5G - 20,000円(22/10/27) AQUOS wish3 - 20,000円(23/8/30) 	<ul style="list-style-type: none"> BASIO active2 - 38,000円(24/4/5)★ Redmi Note 13 Pro 5G - 38,000円(24/5/16)★ BASIO active - 26,182円(22/10/28) Galaxy A23 5G - 23,455円(22/10/27)★ Redmi 12 5G - 20,001円(23/10/6)★ arrows We - 20,001円(21/12/3) 	<ul style="list-style-type: none"> すみっくぐらしスマホ - 37,310円(24/3/8)★ Xperia 10 V - 28,931円(23/7/6)★ OPPO Reno10 Pro 5G - 28,931円(23/10/8)★ arrows We - 23,564円(21/12/3) OPPO A55 5G - 19,986円(21/11/26) Redmi Note 10T - 19,986円(22/4/22) あんしんファミリースマホ - 19,986円(24/2/9)★ Redmi 12 5G - 19,986円(24/4/25)★ AQUOS wish3 - 19,985円(23/10/13)★ 	<ul style="list-style-type: none"> OPPO Reno9 A - 37,000円(23/6/22) OPPO A79 5G - 30,728円(24/2/15) AQUOS wish3 - 27,000円(23/7/6)

注1 オンライン直販のスマートフォンに限る。価格は、2024年6月1日時点の各社オンラインストア記載のもの（いずれも税別）。注2 各機種の記事欄は、全て最小容量のものを記載。
 注3 括弧内の日付は発売日。
 *1 auブランドでの販売端末のみ記載。*2 ソフトバンクブランドでの販売端末のみ記載。

赤字はミリ波対応端末 ★は5GSA対応端末(要専用USIM)

1207

出典：各社HP

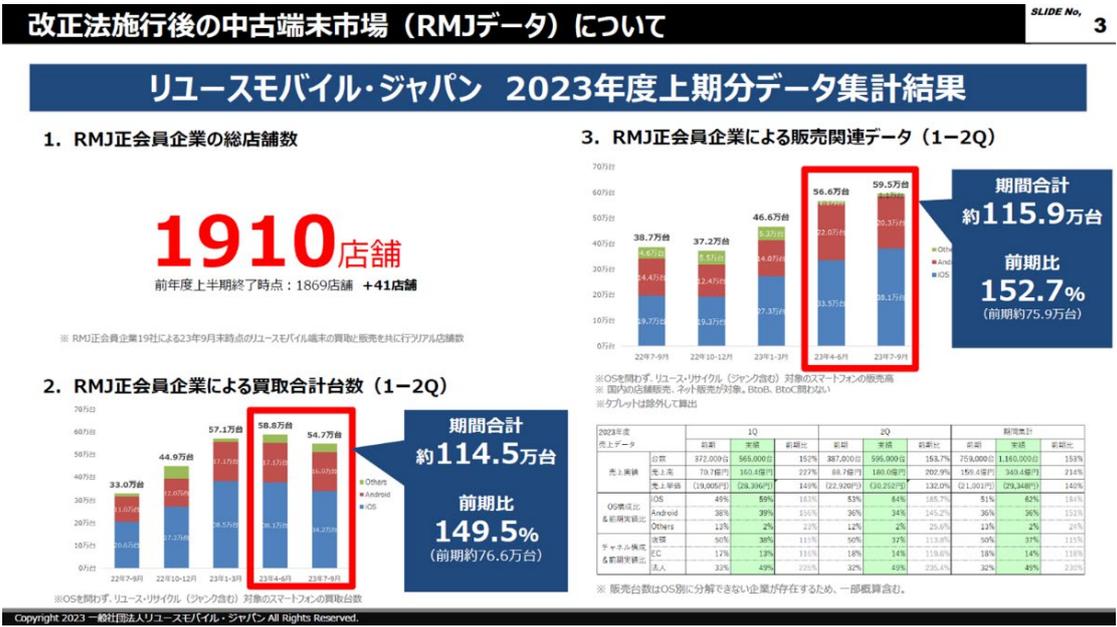
1208 なお、端末販売台数・出荷台数としては、民間調査会社による調査結果
 1209 ²⁶によれば、2023年通期の5G対応スマートフォンの出荷台数は約
 1210 2,603.1万台、スマートフォン出荷数全体に占める割合は99.0%となっ
 1211 ているが、ミリ波に対応した5G端末は137万台、対応比率は5.2%にとどま
 1212 っている。

1213 ウ 中古端末市場の動向

1214 中古端末の流通状況について、MNO4者による2022年度の中古端末下取
 1215 り台数は約462万台、売却台数は541万台であり、2021年度（562万台、624
 1216 万台）と比べ、それぞれ▲17.9%、▲13.4%であった。

1217 また、RMJからの報告によれば、RMJ正会員（1,910店舗）による2023年
 1218 度上期の中古端末販売台数は115.9万台、買取台数は114.5万台であり、前
 1219 期（2022年度下期、83.8万台、102.0万台）と比べ、+38.3%、+12.6%
 1220 であった。

【図表Ⅱ－69 各社の資料】



Copyright 2023 一般社団法人リユースモバイル・ジャパン All Rights Reserved.

1222 出典：本WG（第50回）（2023年12月22日）資料50-5
 1223 (RMJ資料)
 1224

²⁶ MM総研「2023年（暦年）国内携帯電話端末の出荷台数調査」（2024年2月7日）

1225

1226

1227

1228

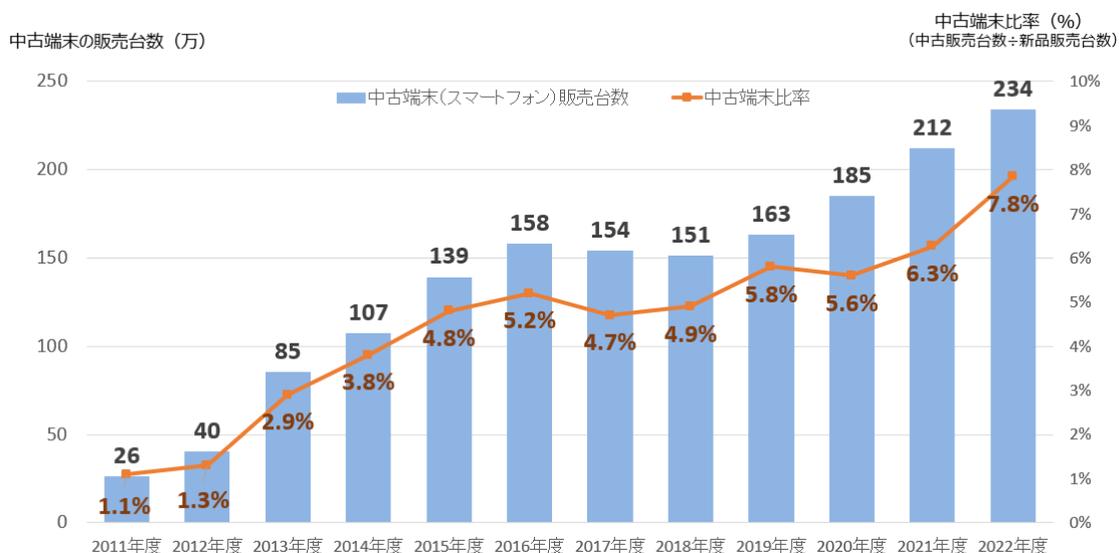
1229

なお、民間調査会社が公表した調査結果²⁷によれば、2022年度の中古スマートフォン販売台数は234万台（前年度比+10.4%）であり、直近5年間で約1.5倍となっており増加傾向である。また、その後も拡大傾向が続き2027年度には352万台となるとの予測もある。

1230

【図表Ⅱ-70 中古端末の販売台数】

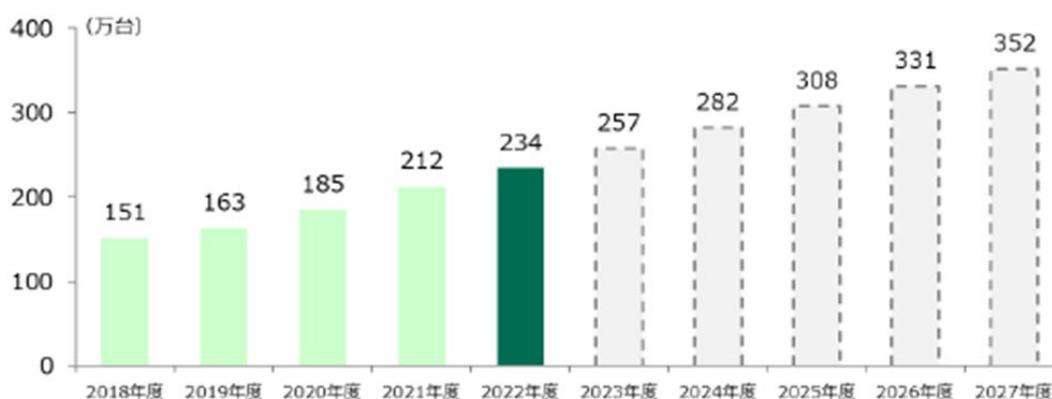
● 中古端末の販売台数



1231

出典：MM総研の調査を基に作成

【データ1】中古スマートフォン販売台数の推移・予測



© 2023 MM Research Institute, Ltd.

1232

1233

出典：MM総研

²⁷ MM総研「2022年度 中古スマートフォン市場規模の推移・予測」（2023年8月28日）

1234 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
 1235 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
 1236 古端末の取扱いを開始するなど、MNOを含む多様な者が中古端末の取扱い
 1237 を開始している状況にある。

1238 【図表Ⅱ-71 MNOによる中古端末の取扱い】

1239 【NTTドコモ発表資料】

「docomo Certified（ドコモ認定リユース品）」の提供開始 NTT docomo

- 当社は、2022年3月より、当社の厳しい基準をクリアした高品質なリユース品（中古品）である「docomo Certified（認定リユース品）スマートフォン」の取扱いを開始
- 販売台数は上昇傾向であり、「型落ち品でも、外装がきれいで手ごろな価格のスマホが欲しい」とのニーズは強い

docomo Certified

ドコモが選んだ、リユース品。

ドコモの認定リユース スマートフォン

30日間保証であんしん

基本性能チェック済み
電池残量80%以上



充実の30日間保証



外装もクリーニング済み



ケータイ補償サービス
も加入可能



© 2023 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved. 3

1240

1241 【ソフトバンク発表資料】

1. 中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

4

当社認定中古スマホ「SoftBank Certified」を提供中

オンライン限定
SoftBank Certified



ソフトバンク
認定中古品 iPhone[®]

ソフトバンク認定だから良品で安心

ソフトバンクだからできる3つのあんしん



ソフトバンク
認定の良品



初期化
クリーニング済



万が一の[※]ま
交換OK^{*}

1242

© 2023 SoftBank Corp.

1243 【楽天モバイル発表資料】

端末市場の更なる活性化のための対策

- 幅広い価格帯の端末を販売、グループとして中古端末流通に貢献等、端末市場の活性化に取り組み
- 更なる市場の活性化に向け楽天エコシステムを活かした取組を引き続き進めていく

5G端末の発売状況

■ 発売端末機種数における価格帯（低・中・高価格帯）の内訳

幅広い価格帯で万遍なく端末を販売

※2023年11月時点

■ 低価格帯(4万円未満) ■ 中価格帯(~10万円未満) ■ 高価格帯(~10万円以上)

中古端末の販売状況

グループとして**中古端末の流通**に貢献

■ スマホ下取りサービス

大切にお使いになっていたスマホを楽天キャッシュで高額下取り

楽天モバイルと提携した店舗でご利用いただけます。※ 楽天モバイル・楽天モバイルグループの端末に限ります。◎ 提携店舗で楽天モバイルの電子マネーとしてご利用いただけます。◎ 楽天モバイルの店舗もご利用いただけます。

■ 楽天市場での中古端末販売

Rakuten Mobile **Rakuten**

1244

R

3

1245

出典：本WG（第49回）（2023年12月4日）資料49-2、4、5

1246

総務省が行った利用者意識調査（2024年3月）において、メイン端末における中古端末の割合は3～4％程度であり、2台目のサブ端末では13～17％程度の結果となっている。

1247

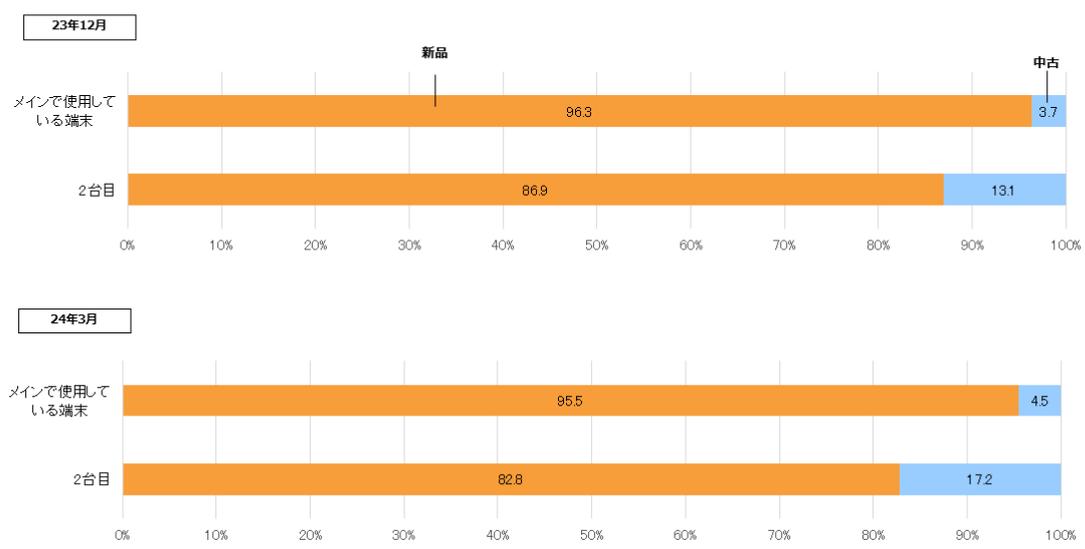
1248

1249

【図表Ⅱ-72 使用携帯電話端末の入手方法】

問 前問で回答した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
 23年12月：(2台目) n=407
 24年3月：(2台目) n=352

※ 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2台目までお答えください。



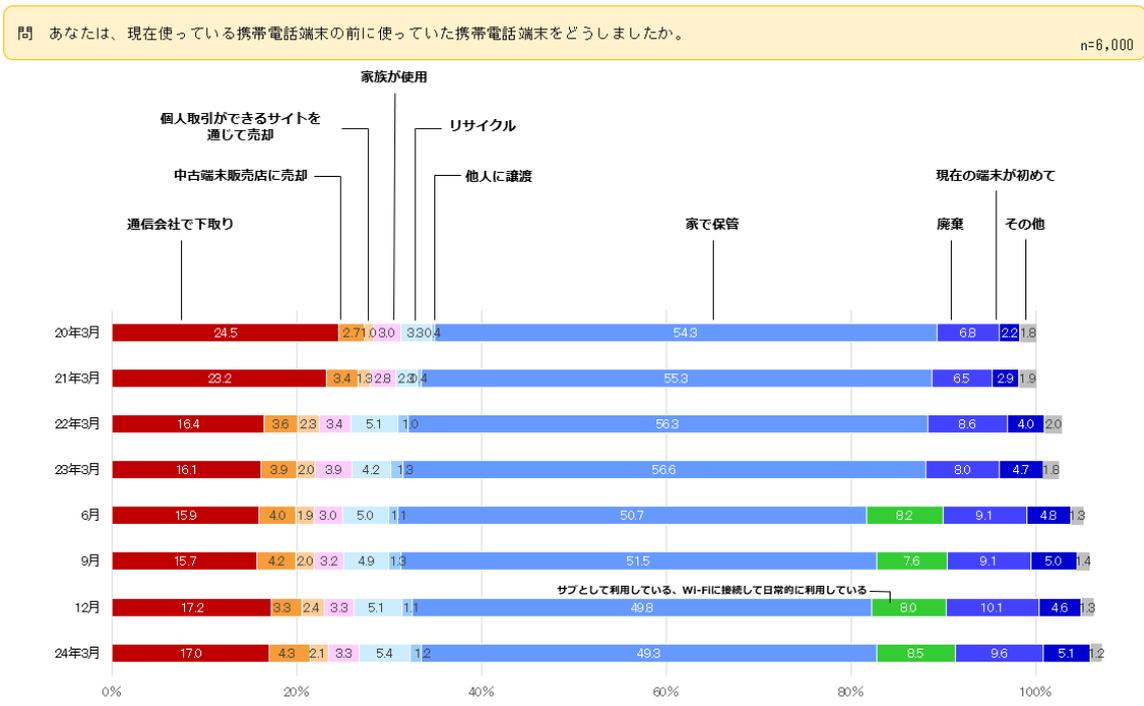
1250

1251

出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）

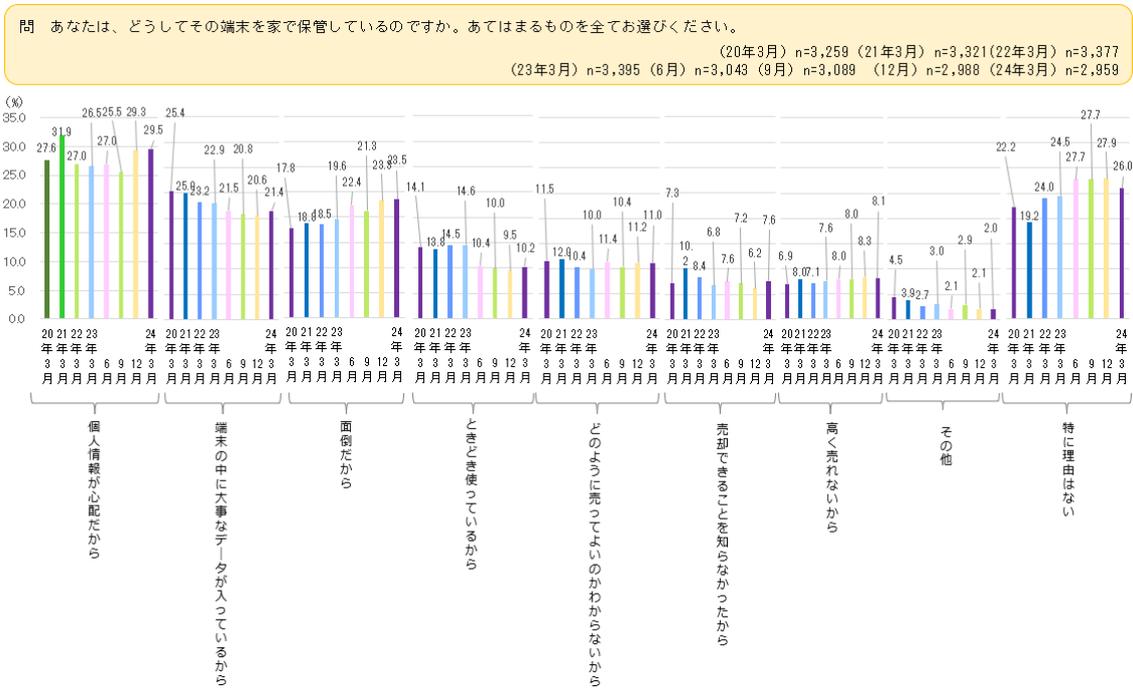
1252 利用者意識調査（2024年3月）において、以前使用していた端末について、家で保管していると回答した割合（49.3%）が引き続き最も高かった。
 1253 その理由としては、個人情報心配だから（29.5%）、特に理由はない
 1254 （26.0%）、面倒だから（23.5%）、端末の中に大事なデータが入っている
 1255 から（21.4%）と回答した割合が高かった。
 1256

1257 【図表Ⅱ－73 使用携帯電話端末の入手方法】



1258
 1259 出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）
 1260

【図表Ⅱ-74 使用携帯電話端末の入手方法】



1262

1263

出典：総務省利用者意識調査（2024年3月実施）

1264

1265

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、民間事業者や総務省において次のような取組が進められている。

1266

1267

1268

1269

1270

1271

- ・ 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月改訂）」を策定・公表している。

1272

1273

1274

1275

1276

- ・ また、RMJは、2023年11月7日に総務省が公表した「モバイル市場競争促進プラン」を踏まえた中古端末の安心・安全な流通の促進のための取組として、マイナンバーカード機能の処理方法の明確化等といった、「リユースモバイルガイドライン」の改正に向けた議論を2023年12月に開始した。

1277

1278

1279

- ・ なお、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」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

1280 え、経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
 1281 者となる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
 1282 社を、同年12月にはさらに1社を認証し公表している。

1283 ・ 総務省においては、2021年4月から「携帯電話ポータルサイト²⁸」の
 1284 正式版の運用を開始し、2022年4月には大幅な更新を実施し、2023年3
 1285 月には更なるコンテンツの充実を図っているところ、その中で、端末の
 1286 売却時におけるデータの消去を含めた注意点などとともに、中古端末
 1287 の購入方法等を紹介することで、中古端末に対する利用者の理解を深
 1288 める取組を行っている。

1289
 1290

【図表Ⅱ-75 リユースモバイルガイドラインの改定】

SLIDE No. 16

リユースモバイルガイドラインについて

✓ リユースモバイルガイドライン改版を推進

「日々の生活をより豊かにするためのモバイル市場競争促進プラン」に連携した より安心で安全なリユースモバイル市場の更なる発展に向けて

一般社団法人リユースモバイル・ジャパン（RMJ）は、一般社団法人携帯端末登録修理協議会（MRR）と協力し、「日々の生活をより豊かにするためのモバイル市場競争促進プラン」で示された中古端末の安心・安全な流通の促進に関連する項目に対して「リユースモバイル関連ガイドライン検討会」を立上げて、以下のとおり推進します。

推進内容

リユースモバイル・ガイドラインの改版

1. マイナンバー機能スマホ搭載（スマホ用電子証明書搭載サービス）に関連した対応項目の追加
2. リユースモバイルの個人情報の取扱い、データ消去について
3. バッテリー状態検査結果表示の見直し検討
4. E C 販売時の商品ページへの機種情報掲載ルールの見直し（IMEI表示マストの緩和）
5. その他、関連検討項目

推進に向けた体制

リユースモバイル関連ガイドライン検討会の立ち上げ

```

graph TD
    A[座長 RMJ理事長] --- B[総務省 オブザーバー]
    A --- C[事務局 RMJ事務局 MRR事務局]
    A --- D[リユースモバイル関連ガイドライン検討会  
(必要に応じて連絡会・部会を設置)]
          
```

メンバー構成
 ・RMJ理事会および正会員と賛助会員より有志企業
 ・MRR事務局および理事会員企業より有志
 ・その他、アドバイザー

1291

Copyright 2023 一般社団法人リユースモバイル・ジャパン All Rights Reserved.

1292 出典：本WG（第50回）（2023年12月22日）資料50-5
 1293 (RMJ発表資料)

1294
 1295
 1296
 1297

²⁸ https://www.soumu.go.jp/menu_seisaku/ictseisaku/keitai_portal/

1298 エ 考え方

1299 指定事業者の端末売上台数・売上高について、2023年において、端末売
1300 上台数は減少する一方で、売上高は僅かに増加しており、売上単価は増加
1301 している。また、合計売上台数における価格帯別の割合は、主に低価格帯
1302 が減少し、高価格帯の割合が増加している。端末販売価格も上昇傾向にあ
1303 る。

1304 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
1305 の合計は、2023年は大幅に減少しているため、指定事業者による対象設備
1306 の購入等を条件とした経済的利益の提供額は減少傾向にあるとみえなく
1307 もないが、2023年12月27日以前は、いわゆる白ロム割が規律対象となっ
1308 ていなかったため、白ロム割による規律対象外の利益提供が行われていた
1309 ことに留意が必要である。

1310 現在、MN04者が販売している5G端末のラインナップをみると、様々
1311 な価格帯の5G端末が販売されているが、特に、高価格端末（10万円以上）
1312 の販売機種数が増加しており、約5割程度を占めている。特にミリ波対応
1313 端末は、高価格端末（10万円以上）の割合が高く、約9割を占めている。
1314 また、民間調査会社による調査結果によれば、2023年スマートフォン出荷
1315 数全体に占める5G対応割合は99.0%となっているが、ミリ波対応割合
1316 は5.2%にとどまっている。このため、5G対応端末は順調に普及が進ん
1317 ているといえるが、一方で、ミリ波対応端末は順調に普及しているとはい
1318 いがたい状況である。

1319 中古端末の流通状況は、民間調査会社による調査結果によれば、2022年
1320 度の中古スマートフォンの販売台数は234万台（前年度比+10.4%）、直近
1321 5年間で約1.5倍となっており、増加傾向である。

1322 以上のとおり、端末価格は高騰傾向であることやミリ波等の高機能端
1323 末が順調に普及していない状況、また、中古端末が増加傾向であることを
1324 踏まえると、利用者が端末を自分のニーズに応じて多様なものから選択
1325 できるようにすることが重要であり、中古端末を含む端末市場の活性化
1326 を図っていくことが重要と考えられる。

1327

1328 第3章 モバイル市場に係る課題

1329 1 モバイル市場競争促進プランを踏まえた見直しの基本的考え方

1330 2023年11月7日に、総務省が公表した「モバイル市場競争促進プラン」では、
1331 2023年内の制度改正、利用者に合った料金プラン選択促進のための広報等を
1332 順次実施することに加え、更なる競争促進策の検討を開始することとされ
1333 た。

1334 更なる競争促進策の検討については、具体的には、

- 1335 ・ 通信料金の低廉化に加え、端末をニーズに応じて多様なものから選択でき
1336 るようにすることも重要であり、中古端末を含む端末市場の更なる活性化
1337 のための対策
- 1338 ・ モバイル市場の寡占的な状況が継続していることを踏まえ、競争を一層促
1339 進させるための実効性の高い対策
1340 を中心に幅広く検討を行うこととされたところである。

1341 この点、モバイル分野は、技術革新のスピードが速くイノベーションが生じ
1342 やすく、そして、何よりも国民の日々の生活に密着した不可欠なものであるた
1343 め、モバイルが納得感のある料金で良質なサービスとなれば、日々の生活はよ
1344 り豊かになるものと考えられる。これを実現するためには、料金・サービス本
1345 位の競争につながる環境整備を一層進めることが重要であると考えられる。

1346 このため、本WGでは、モバイル市場競争促進プランを踏まえ、

- 1347 ・ 通信料金の低廉化に加え、端末をニーズに応じて多様なものから選択で
1348 きるようにすることも重要であり、中古端末を含む端末市場の更なる活
1349 性化のための対策
- 1350 ・ モバイル市場の寡占的な状況が継続していることを踏まえ、モバイル市
1351 場の競争を一層促進させるための実効性の高い対策
- 1352 ・ その他モバイル市場の競争促進に資する対策

1353 の3点について、集中的な検討を行うこととした。

1354

1355

1356 2 中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

1357 (1) ネットワーク利用制限

1358 ア 現状と課題

1359 ネットワーク利用制限とは、次の条件に該当する端末について、当該端
 1360 末の IMEI をもとに、キャリア側で通話や通信の利用を制限するものであ
 1361 り、キャリアの自主的な取組として実施している。

- 1362 ① 債務不履行の端末
- 1363 ② 盗難等の犯罪行為で入手された端末
- 1364 ③ 不正契約で入手された端末
- 1365 ④ 補償サービスにより補償対象となった旧端末

1366 【図表Ⅲ－1 ネットワーク利用制限の対象端末】

	①債務不履行	②盗難等の犯罪行為	③不正契約	④補償サービス
ドコモ	代金債務（分割支払金や、端末割引に伴う違約金等の債務を含む）の履行がなされていない、またその恐れが高い携帯電話機	ドコモショップなどの販売店での窃盗（盗難）や詐欺などの犯罪行為により、不正に入手された携帯電話機	本人確認書類偽造や申込書の記載内容（お名前、住所、生年月日など）に虚偽の申告が含まれているなど、不正な契約により入手された携帯電話機	ケータイ補償サービスにより、補償対象となった旧携帯電話機
KDDI	代金債務（立替払などに係る債務を含む）の履行がなされていない携帯電話機	販売店での窃盗（盗難）や詐欺などの犯罪行為により、不正に入手された携帯電話機	本人確認書類偽造や申込書の記載内容（氏名、住所、生年月日など）に虚偽の申告が含まれているなど、不正な契約により入手された携帯電話機	交換用携帯電話機お届けサービスで回収、利用できないことになった携帯電話機
ソフトバンク	代金債務（立て替え払いによる分割支払金債務を含む）の履行がなされていない、またその恐れが高い場合	窃盗（盗難）や詐欺等の犯罪行為、その他法令に違反する行為（携帯電話不正利用防止法違反、文書偽造等）により不正に取得された場合	申込書の記入内容（氏名・住居・生年月日など）に虚偽の事項が含まれている場合 契約申込書に記入された連絡先に対し当社からの請求書などの郵便物が届かない場合	債務不履行および以下のサービスにご加入の携帯電話機で、水濡れ・全損保証サービス、盗難・紛失保証サービス、または配送交換の対象となった旧携帯電話機（ソフトバンクショップにて回収したものを含む） ・あんしん保証パック(i)プラス、あんしん保証パック(i) ・あんしん保証パックプラス、あんしん保証パック ・あんしん保証パックライト ・あんしん保証パック with AppleCare Services
楽天モバイル	代金債務（立て替え払いによる分割支払金債務を含む）の履行がなされていない、またその恐れが高い場合	窃盗（盗難）や詐欺等の犯罪行為、その他法令に違反する行為（携帯電話不正利用防止法違反、文書偽造等）により不正に取得された場合	申し込みの記入内容（氏名・住居・生年月日等）に虚偽の事項が含まれている場合	オプションサービスであるスマホ交換保証プラスにて交換対象となった旧端末

1367

1368

出典：各社HP等から総務省作成

1369 RMJが中古端末事業者を実施したアンケート調査によれば、ネットワー
 1370 ク利用制限の在り方が最も大きな課題とあげられており、中古端末市場
 1371 発展に対する大きな阻害要因とされている。特にネットワーク利用制限
 1372 の対象となる端末のうち、①債務不履行の端末が問題とされている。具体
 1373 的には、債務不履行の端末に関し、ネットワーク利用制限が行われた場合、
 1374 中古端末事業者から購入した新たな所有者は、通信料金を適切に支払っ
 1375 ていたとしても、前所有者の瑕疵（債務不履行等）により、通話通信が突
 1376 然できなくなる問題がある。

1377

【図表Ⅲ－２ 中古端末業界の課題（RMJアンケート調査）】

業界課題	対処すべき
ネットワーク利用制限の在り方と適用ルールの見直し	94.1%
海外輸出中心型から国内流通量増加検討	76.5%
MNOによるリユースモバイル事業者向けの連携窓口の設置/大口対応	94.1%
SIMロック解除の確認方法の簡素化	94.1%
MNO・端末メーカーに対し、端末機能が備えるデータ消去機能の完全化と義務化	88.2%
端末に付帯する情報の一括消去対応（フェリカデータ等初期化で消せる仕様へ）	88.2%
リファビッシュ品の定義や国内流通促進に向けた協議	88.2%
純正修理部品の調達ルールの整備と義務化	58.8%
C2C取引時における端末の評価基準や安心安全評価および機能評価に関する基準の明確化	77.8%
プラットフォーム向けガイドラインの整備	88.2%

ネットワーク利用制限の一番の課題

ネットワーク利用制限における課題ポイント

キャリア/対応	債務不履行への対応
	
docomo	代金債務（分割支払金や、端末割引に伴う違約金等の債務を含む）の履行がなされていない、またその恐れが高い携帯電話機
KDDI	代金債務（立替払などに係る債務を含む）の履行がなされていない携帯電話機
Softbank	代金債務（立て替え払いによる分割支払金債務を含む）の履行がなされていない、またその恐れが高い場合

ポイントは「分割支払金」

レアケースですが、「ネットワーク利用制限：○」の端末でも「×」になる可能性があります。キャリアで一括払いで購入されたが、後ほど不正購入された端末だと判明した場合や、「端末探検サービス」（端末を紛失したり、盗難された時に新しい端末と交換してくれるサービス）に加入しており、そのサービスが適用された時にネットワーク利用制限が×になることがあります。

1378

1379

出典：本WG（第50回）（2023年12月22日）資料50－5

1380

（RMJ発表資料）

1381

1382

1383

1384

1385

1386

加えて、RMJが中古端末事業者を実施したアンケート調査によれば、中古端末に対し、年間約6,900件（2022年度）のネットワーク利用制限が実施されている（2023年度は半期で約3,900件）。なお、当該調査の有効回答は16/19社であり、大手小売業者から回答が得られなかったケースもあるため、実際の中古端末へのネットワーク利用制限の件数は、アンケート調査の数字を上回る可能性もある。

1387

【図表Ⅲ－３ 中古端末のネットワーク利用制限の件数】

対象期間		NW利用制限「×」件数
2022年度	4－9月	3,863件
	10－3月	3,055件
2023年度	4－9月	3,870件
合計		10,788件

1388

1389

※ 有効回答：16/19社：大手小売業者で正確なデータを保持していないため回答を得られなかったケースもあったが確実に発生しているとのコメントあり。

1390

1391

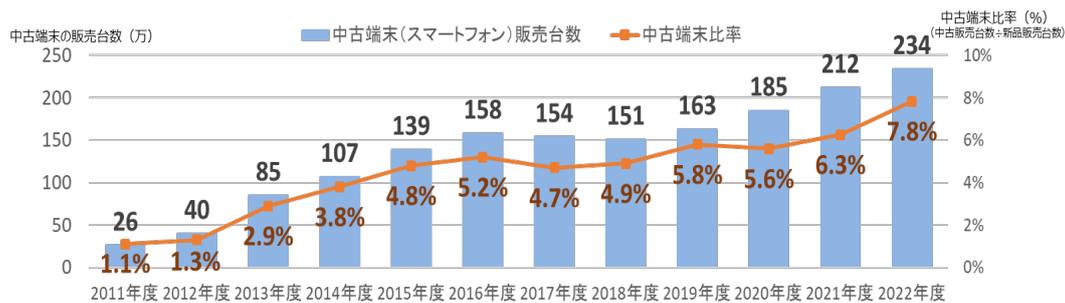
出典：本WG（第50回）（2023年12月22日）資料50－5

1392

（RMJ発表資料）

1393 中古端末の販売台数は増加傾向であり、今後、ネットワーク利用制限に
 1394 より、中古端末利用者が通信料金を適切に払っているにも関わらず、前所
 1395 有者の瑕疵により、突然、通信・通話の利用ができなくケースが増加する
 1396 可能性がある。

1397 【図表Ⅲ－４ 中古端末の販売台数】



1398
 1399 出典：MM総研の調査を基に総務省作成

1400 なお、端末を割賦販売（購入）契約した場合、各キャリアの契約約款に
 1401 より、端末の所有権を、端末の引渡し時に、購入者に移転している。この
 1402 ため、分割支払中でも、端末購入者は、法令の制限内において、端末を中
 1403 古端末事業者売却する権利を有している。また、当該端末を中古端末事
 1404 業者から購入した者は当該端末の所有権を有しており、端末を使用する
 1405 権利を有している。

1406 【図表Ⅲ－５ 各社の割賦販売（購入）契約約款】

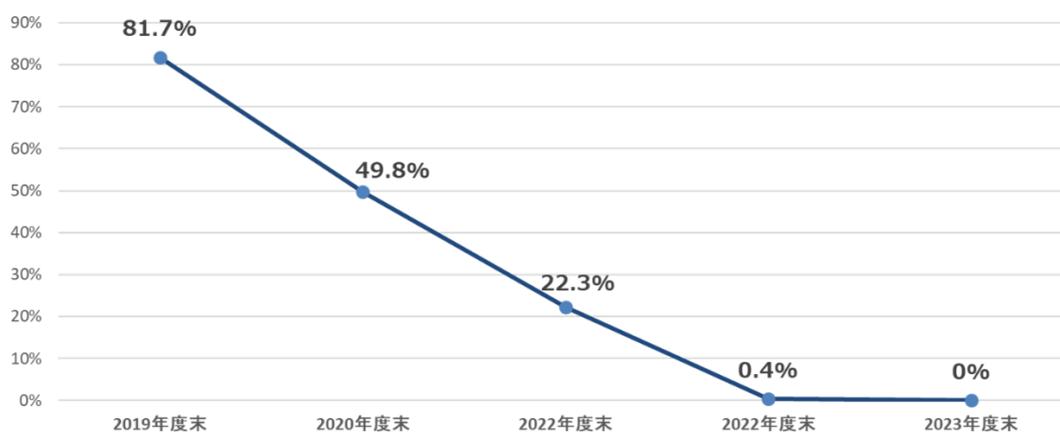
	割賦販売（購入）契約約款
ドコモ	●割賦販売契約約款 （指定商品の引渡しおよび所有権の移転） 第6条 指定商品は、本契約成立後、当社所定の本契約の申込画面または交付書面（以下、総称して「交付書面等」といいます）に記載する時期に当社から契約者に引渡しされるものとし、指定商品の現実の引渡しが完了したときに 指定商品の所有権が当社から契約者に移転 するものとします。
KDDI	●個品割賦販売契約約款 （商品の引渡し及び所有権の移転） 第5条 商品は、個品割賦販売契約成立後、本申込書記載の時期に当社から購入者に引渡されるものとし、商品の現実の引渡しが完了したときに商品の 所有権が当社から購入者に移転 するものとします。 2 商品の 所有権の移転前においては 、購入者は、当該商品を担保に供し、 譲渡し、又は転売することができない ものとします。
ソフトバンク	●個品割賦購入約款 第2条（商品の引渡しおよび所有権の移転） 商品は、本契約成立後、直ちに購入者に引渡され、 引渡し時に所有権が移転 するものとします。ただし、Airターミナル、でんわユニットの所有権は購入者が商品を受領したことをソフトバンクが確認した日をもって購入者に移転するものとします。なお、購入者は、商品の 所有権移転前においては 、 商品を担保に供し、譲渡し、又は転売することができない ものとします。
楽天モバイル	●割賦販売契約約款 第4条（商品の引渡しおよび所有権の移転） 1. 当社は、本契約成立後、対象商品を当社所定の方法によりお客様に引渡すものとし、対象商品の現実の引渡しが完了した時に対象商品の 所有権が当社からお客様に移転 するものとします。 2. お客様は、商品の 所有権の移転前においては 、当該商品を担保に供し、 譲渡し、または転売することができない ものとします

1407
 1408 出典：各社HPから総務省作成

1409

1410 現在、キャリアが実施しているネットワーク利用制限は、当該制限を
 1411 実施したキャリアのネットワークを利用できなくするものであり、他キャ
 1412 リアのネットワークは利用可能なものである。このため、SIMロックが完
 1413 全廃止となった現在においては、ネットワーク利用制限が実施された端
 1414 末であっても、国内の他キャリアや海外であれば利用することが可能で
 1415 あり、現在のネットワーク利用制限により端末の利用を防ぐことは従来
 1416 と比較すると困難になっている。

1417 【図表Ⅲ－6 MN04者の販売端末に占めるSIMロック端末の割合】



1418

1419 出典：電気通信事業報告規則及び令和4年総基料第137号に基づく報告

1420

1421 **イ 意見**

1422 **(ア) 構成員の意見**

- 1423 ・ ネットワーク利用制限の廃止又は緩和（いわゆる赤ロム問題）を検討
 1424 してはどうか。【第48回 北構成員】
- 1425 ・ ネットワーク利用制限は非常に深刻な問題。中古端末購入者にとつ
 1426 て非常に危険な場合がある。避ける方法をキャリアに真剣に考えてい
 1427 ただき、責任のない中古端末購入者にこういう目に遭わせないような
 1428 仕組みをぜひ考えていただきたい。【第50回 長田構成員】
- 1429 ・ ネットワーク利用制限を撤廃すべきというRMJの提案は大きな課題
 1430 と認識した。債務不履行については、割賦契約を締結した時点で所有権
 1431 が利用者に移転しているので、ネットワーク利用制限をかけるべきで
 1432 はないと思っている。【第50回 北構成員】

- 1433 ▪ 盗難・犯罪行為への対応、不正契約への対応として、件数がどのぐら
1434 いあり増減しているのか、また、ネットワーク利用制限後でも他キャリ
1435 アで使用可能であり、海外に転売しても使用可能であるが、SIMロック
1436 が原則禁止になった今でも効果があるのか等の実態を把握すべき。【第
1437 50回 北構成員】
- 1438 ▪ ネットワーク利用制限について、債務不履行を理由とするというの
1439 は、少なくとも民法上の契約理論からいったら合理的な根拠がないと
1440 思っている。契約の第三者効というものは特には認められておらず、こ
1441 のような観点から、この債務不履行を理由としたネットワーク利用制
1442 限は、場合によっては不正な行為として受け止められる可能性も高い
1443 と思う。【第50回 新美主査】
- 1444 ▪ ネットワーク利用制限はひどい状況になっていると再認識した。中
1445 古端末が普及して、より顕在化している状況にあるのではないか。債務
1446 不履行の抑止効果がどのくらい期待できるのか、既に手放した端末に
1447 ついてネットワーク利用制限がかかるということは、残債がある、債務
1448 不履行に陥っている人にとっては何の痛みもないため、スマホの購入
1449 者と販売店の両方にとって理不尽な負担になるだけであり、ネットワ
1450 ーク利用制限は廃止を目指して検討していくことが必要ではないか。
1451 その上で、ネットワーク利用制限を導入しなければ回避できない課題
1452 が残っているのかという観点でキャリアに議論いただき、その手だて
1453 は別途検討することが望ましいのではないか。【第50回 大谷構成員】
- 1454 ▪ ネットワーク利用制限の対象になる可能性がある「△」の端末につい
1455 ては、それを販売価格に反映させている場合、購入者はそのようなリス
1456 クがあることを認識した上で購入しているとも考えられ、善意の第三
1457 者といえるのか疑問に感じると思った。【第50回 関口構成員】
- 1458 ▪ 割賦販売購入の場合、各社の契約約款での端末所有権の取扱いをあ
1459 えて分割支払中でも、商品の現実の引渡しで契約者に所有権を移転さ
1460 せており、契約者は所有権を有する以上は処分も可能である。他方で、
1461 裁判の例では、利用制限措置というものが所有権侵害を構成しないと
1462 されている。民法上の所有権の議論とは別という場合、電気通信事業法
1463 としての考え方を整理したほうがよい。【第51回 西村（暢）構成員】
- 1464 ▪ 高裁判決は所有権侵害になるのかどうかを焦点とした判断になって
1465 いる。所有権そのものは全く侵害しているわけではないが、この事案の
1466 一番のポイントは前者との契約関係の問題を新たな購入者に対して持

- 1467 ち出すことができるかどうかという、契約の相対効の問題だったので
1468 はないか。他人の取引上の問題を新たな契約事業申込みに対して持ち
1469 出すということは、不当な利用制限になるのではないかとということで、
1470 通信サービスの問題として議論したらいい問題だったのではないか。
1471 その意味で、今後の進め方案というのはその線に沿っていくとあり得
1472 る議論かと思っている。【第51回 新美主査】
- 1473 ・ 他事業者のネットワークは普通に使えるため、SIMロックが当たり前
1474 だった時代とは大分ネットワーク利用制限の効果が変わってきたとい
1475 うことは十分理解できるが、それなりに市場が健全に機能していれば、
1476 赤ロム化のリスクのある端末はそれを価格に反映されていることによ
1477 って中古端末を購入したユーザーはそのリスクを認識できているので
1478 はないか。【第51回 関口構成員】
- 1479 ・ 民法における取引の考え方でいえば、あるものの契約関係を他者に
1480 主張するためには公的な公示システムがなければいけない。例えば、自
1481 動車であれば登録、不動産であれば登記というものがあって初めて前
1482 者との契約関係を新規の所有者に対抗できるというシステムがある。
1483 そのようなシステムが携帯端末に構築できるかどうかというのは大き
1484 な問題になるかと思う。【第51回 新美主査】
- 1485 ・ 中古端末を購入した方が突然通信が使えなくなるという状況は、い
1486 くらそのリスクがあることが分かっていたとしても、前の利用者の瑕
1487 疵のためにそれが使えなくなるというのは大きな問題があると思う。
1488 またネットワーク利用制限をかけたところで元の所有者には何の影響
1489 もないため、ぜひきちんと考え方を整理してほしい。【第51回 長田構
1490 成員】
- 1491 ・ ネットワーク利用制限そのものを禁止するというのも一つのアプ
1492 ーチではあるが、ネットワーク利用制限の対象となっているかどうか
1493 という正確な情報が得られずに、後日それが分かってしまった時に、次
1494 の利用者が迷惑を被るという状況になっているが、そもそも、ネット
1495 ワーク利用制限の対象であるかどうか曖昧な状態のものを販売するとい
1496 うことができる状態というのは何とか見直せないのか。今、ネットワ
1497 ーク利用制限対象かどうかということについて「○」「△」「×」で表示さ
1498 れており、次の利用者が困るケースは、「△」表示の場合がメインとの
1499 ことであるが、「○」のケースでも後日不正利用などが判明し、使えな
1500 くなるというケースもあるとのことから、そういったケースが起こら

- 1501 ない端末だけを販売することはできないのか。【第51回 大谷構成員】
- 1502 ・ 結果的にはRMJの主張がもっともだなと思う。【第53回 相田主査代理】
- 1503
- 1504 ・ RMJの提案が結構腑に落ちる。ネットワーク利用制限4分類の中で、
- 1505 債務不履行とそれ以外のものということで2つに分けることができ、
- 1506 不正契約は本当に犯罪絡みの話で、これについてはちゃんと食い止めて
- 1507 いただきたいが、一方の債務不履行は、会社の与信が適切なのかにも
- 1508 よる。楽天モバイルは、ある程度の対応で債務不履行の率を押しとどめ
- 1509 ていることができている。【第53回 西村（真）構成員】
- 1510 ・ SIMロックが禁止された今、ネットワーク利用制限というものが本当
- 1511 に不正抑止の一助になっているのか。【第53回 北構成員】
- 1512 ・ 「△」状態であると分かっている購入しているという意見もあるが、
- 1513 そこまで想定しないで使っている場合もあり、また、多少のリスクを分
- 1514 かかっていて使っていたとしても、きちんと通信料金を支払っているよ
- 1515 うな方々が、突然スマホが使えなくなるという事態に陥らせなければ
- 1516 いけないことは非常に危険なことである。【第53回 長田構成員】
- 1517 ・ ネットワーク利用制限についての情報の共有化ということについて、
- 1518 RMJから不正対策の共有データベースをつくって共同運営したらどう
- 1519 かという提案があったが、全面的に賛成する。【第53回 関口構成員】
- 1520 ・ 赤ロムを中古事業者が永久保証し、同等商品と交換する、あるいは全
- 1521 額返金するという形で制度が成り立っていて、RMJ会員全てこの保証と
- 1522 行っているとすると、赤ロムになったとしても、ユーザーはリスクを全
- 1523 く被っていないというべきではないか。【第53回 関口構成員】
- 1524 ・ 通信料金を適切に支払っている中古端末利用者がある日突然に通信
- 1525 できなくなってしまうことは、中古市場の活性化を損なう課題という
- 1526 だけでなく、シンプルに利用者保護の観点で望ましくない。他方、SIM
- 1527 ロック廃止の状況で犯罪防止に対するネットワーク利用制限の抑止力
- 1528 が限定となっているにせよ、端末の不正利用を防止することも必要で
- 1529 ある（事業者共同の取組も含めて異なる場でも検討を進めるべきでは
- 1530 ないか）。端末搾取を目的とした不適切行為を防止することは大切だと
- 1531 考えており、端末の販売段階での本人確認等を厳重に行うことを含め、
- 1532 ネットワーク利用制限のみに依拠しない対策を講じていくことも必要
- 1533 である。【第55回 大谷構成員】

- 1534 ・ 利用制限によって債務不履行を抑止する効果はあるだろうが、同等
1535 の効果で悪影響をより小さくする方法があるのではないか（例えば契
1536 約時点における与信管理をしっかり行うことによって代替できるの
1537 ではないか）。犯罪等の行為を抑止することに対しては、犯罪等が判明し
1538 た時点での責任限界を明確にしておくべきではないか。中古端末販売
1539 事業者は中古端末購入販売段階において、当該端末に関する問題をチ
1540 ェックすることが責務として求められるのではないか。さらに、販売後
1541 に判明した場合でも中古端末購入者の責によらない場合、少なくとも
1542 業界（ここに中古端末事業者やショップが含まれるかは要議論）全体で
1543 の保証（代替端末の提供等）が考えられるのではないか。【第55回 大
1544 橋構成員】
- 1545 ・ 施策の効果検証のためにも、ネットワーク利用制限の4種類の件数・
1546 推移や、滞納額のデータが有益と思われる。手間であっても各事業者に
1547 おいては各データの整理や、データが存在しない場合は前向きな対応
1548 の検討をお願いしたい。【第55回 西村（暢）構成員】
- 1549 ・ ネットワーク利用制限は悪意を持って端末を取得しようとする人
1550 に対して意味があるのかもしれないが、善意で中古端末を購入した人
1551 に対して連絡が突然できなくなる非常に危険なものであるため、他の手
1552 段で悪意の人に対する効果を強める策がないのかをMNOで検討してい
1553 ただきたいと思う。今回の論点整理（案）はその点も含めて考えられて
1554 いると思うが、「△」のものを購入した方が突然使えなくなることは解
1555 決ができていないとも思う。また、「△」の状態ものを販売可能なもの
1556 として考えるかどうかということについても中古事業者において検討
1557 していただくのが良いのではないか。【第55回 長田構成員】
- 1558 ・ 取りまとめ案については基本的に賛成する。犯罪等の行為の抑制と
1559 いう観点から、必要最小限の措置として端末購入から4か月を超えな
1560 い期間の端末について、許容していくことに加えて、ネットワーク利用
1561 制度の有効性を高める措置としてIMEIを共通で参照し、事業者間で犯
1562 罪等の状況について情報を共有する仕組みを構築することは非常に意
1563 味のあることだと理解している。必要最小限の措置として端末購入か
1564 ら4か月を超えない期間と設定することとするが、このような制限が
1565 適切かどうかについては今後の運用をウォッチしながら検証していく
1566 ことが必要だと考える。【第55回 関口構成員】
- 1567 ・ ネットワーク利用制限の仕組みが変更することについては、利用者

1568 周知をしっかりとお願いしたい。【第55回 相田主査代理】

1569 (イ) 事業者等の意見

1570 ・ ネットワーク利用制限の見直しは中古端末業界の最重要課題であり、
1571 中古端末市場発展に対する大きな阻害要因になっており、特に分割支
1572 払（割賦販売）契約が問題。2022年度では、ネットワーク利用制限によ
1573 り、通信料金を支払っている第三者が通信できなくなる事例が約7,000
1574 件確認されており、2023年度は2022年度を上回るペース。ネットワーク
1575 利用制限により、査定額が減額・買取拒否されたり、突然通信使用不可
1576 になるため、消費者に大きな不利益が生じており、ネットワーク利用制
1577 限は廃止すべき。【第50回 RMJ】

1578 ・ ネットワーク利用制限の4類型のいずれにおいても、本来果たされ
1579 るべき債権債務の不履行や犯罪行為を防止する観点で、対象端末を用
1580 いた当社のネットワークの利用を制限しており、不正な手段による端
1581 末の入手を防止する一助となっていると認識している。当社はこれまで
1582 審査基準や本人確認の強化等の対応を行ってきたが、それでも不正
1583 契約の発生件数は増加傾向であることを苦慮しており、ネットワーク
1584 利用制限が禁止された場合には、4類型いずれにおいても、不払い等不
1585 正な手段で取得される端末がこれまで以上に増加し、また、これらの端
1586 末が不正に転売されることを懸念している。【第53回 NTTドコモ】

1587 ・ 当社はこれまでもネットワーク利用制限確認サイトを通じて中古業
1588 者及び利用者へ端末のネットワーク利用制限状態が確認できる手段を
1589 提供しており、その状態についても随時更新を行っている。【第53回
1590 NTTドコモ】

1591 ・ SIMロックの解除などが進んでいることもあり、かつてほどのユーザ
1592 ーへの影響はないということになるが、一定程度、不正な端末購入を防
1593 止する一助となっているものと考える。【第53回 NTTドコモ】

1594 ・ ネットワーク利用制限は、代金未払い端末の転売抑止効果及び不正
1595 に取得された端末を利用した犯罪への転用抑止効果などがあると認識
1596 している。仮にネットワーク利用制限を禁止したら、転売ヤー問題など
1597 の再燃が起き、端末を利用した犯罪を助長する可能性があると考えて
1598 いる。【第53回 KDDI】

1599 ・ 中古端末販売事業者が「△」端末（分割支払い中）を販売する際に購
1600 入者に対して、メリット・デメリットを十分説明（周知徹底）すること

- 1601 が重要である。【第53回 KDDI】
- 1602 ・ ネットワーク利用制限を開始した2008年当時、実際に犯罪に使用さ
1603 れたという事例を基に、窃盗や不正契約、端末代金の債務不履行、ある
1604 いは保証サービスの不正利用があった端末に対して当社のネットワ
1605 ークへの接続を制限の対象としている。【第53回 ソフトバンク】
- 1606 ・ 中古端末を購入するかどうかにおいて、ネットワーク利用制限は考
1607 慮に入っていないのではないかと。ネットワーク利用制限の可能性があ
1608 る端末を購入した人の中で、運悪く制限が実際にかかってしまった人
1609 の消費者問題だと理解をしているが、それを軽視していいとは考えて
1610 いない。【第53回 ソフトバンク】
- 1611 ・ ネットワーク利用制限があることで、盗品や遺失物の買取りに際し
1612 一定の回復義務を負われている中古端末事業者においても、不正取得
1613 された端末を誤って買取りしてしまう事態を防ぐ効果があるため、中
1614 古端末買取事業者にとってもメリットがある仕組みであると考えてい
1615 る。また、一般の方にも、不正取得された端末の購入を避け、それによ
1616 って余計なトラブルを避けることができるという効果もあると考える。
1617 【第53回 楽天モバイル】
- 1618 ・ ネットワーク利用制限を禁止することで、不正に入手された端末の
1619 二次流通が増加し、抑止力の消失により犯罪や不正行為が増加するこ
1620 とが懸念される。ネットワーク利用制限は、不正に取得された端末の二
1621 重流通を抑止することで、犯罪行為を含む不正行為の抑止力として機
1622 能している点を鑑み、慎重に判断していただきたい。【第53回 楽天モ
1623 バイル】
- 1624 ・ 債務不履行を理由とした端末のネットワーク利用制限については、
1625 購入時点で端末の所有権が購入者に移っていること、分割払いの方法
1626 に関して、当社においてはクレジットカードのみとすることで、割賦代
1627 金に未納が発生するケースをかなり抑止できているという認識から、
1628 このケースに限った見直しの検討は可能と考える。【第53回 楽天モバ
1629 イル】
- 1630 ・ （債務不履行についてネットワーク利用制限を禁止することについ
1631 てどう考えるかという問いに対し）不正契約まではいかないまでも、支
1632 払う意思がないにも関わらず割賦契約を締結し、そのまま端末を転売
1633 してしまう事例も増えていると認識しており、このようなものを防止

- 1634 する一助となっているのではないかと考える。【第53回 NTTドコモ】
- 1635 ・ 債務不履行には、様々な事情があると思うが、組織的に意図して払う
1636 ことなく債務不履行を行うことはあり得ると思う。これを見分けるの
1637 は難しいので、債務不履行が、何らかの犯罪なり不正の温床になり得る
1638 というところで、このような措置をとっている。ただ、それを裏づける
1639 データはないが、これを緩めることになると、このリスクは減ることは
1640 ない。【第53回 KDDI】
- 1641 ・ 犯罪行為の抑止を目的としてネットワーク利用制限を行っている。
1642 犯罪に利用された事例を基に導入したが、長期間に渡って実施してお
1643 り、その抑止効果を定量的に図ることは困難であるが、手段は複数存在
1644 した方が抑止効果が高いと考える。【第53回 ソフトバンク】
- 1645 ・ 第三者が利用する端末の接続が制限されるといった事象が発生しな
1646 いことが理想であるが、本件は犯罪抑止とのトレードオフの関係にあ
1647 るため、どちらを重視するかという判断と考える。現実的には中古端末
1648 販売時の説明を徹底することで一定程度のトラブル回避は可能とも考
1649 える。【第53回 ソフトバンク】
- 1650 ・ (ネットワーク利用制限が行われるおそれがある端末について、下取
1651 り価格や中古販売価格に反映を行っているかという問いに対し、) 調査
1652 結果は84%の正会員が反映を行っているとの回答であった。その内容
1653 として一番多く見られたのが、買取り価格に差をつけているという結
1654 果であった。【第53回 RMJ】
- 1655 ・ 「△」の端末が「×」になるケースと、「○」の端末が「×」になる
1656 ケースの割合を調べたところ、「△」から「×」が約93.4%を占めてい
1657 る結果となった。この調査結果から、一利用者の債務不履行が理由で
1658 「×」になる赤ロム化がほとんどを占めていることが分かった。ネット
1659 ワーク利用制限は、盗難や不正防止、振り込み詐欺等の防止を主たる目
1660 的としてMNO各社ホームページ等で表示されているが、このデータから
1661 すると、実態との差を感じざるを得ない。【第53回 RMJ】
- 1662 ・ RMJとしても、盗難や不正への対策は重要な課題と考えている。仮に
1663 ネットワーク利用制限を一部認める形で進めるのであれば、少なくとも
1664 対象は盗難・不正契約に限定し、所有権移転後の端末に対する債務不
1665 履行防止を目的としたネットワーク利用制限は対象に含めないように
1666 していただきたい。その対策の結果、万が一、ネットワーク利用制限を

1667 廃止した上で、不正や盗難が増加するような事象につながった場合、
1668 MNO、MVNO、RMJにて、そのような不正情報を共有するデータベースなど
1669 を構築し、発生したデータを蓄積しながら、不正品流通を防止するよう
1670 な体制構築を運用していくのも一つではないか。【第53回 RMJ】

1671 ・ ヨーロッパでも同様な制限があるのかという点について確認したが、
1672 ヨーロッパにおいては、端末の所有権を移転しているにも関わらず、債
1673 務不履行の観点からネットワーク利用制限を行っている事例は確認で
1674 きなかった。また、端末の現在の所有権と以前の分割払いの債務とは、
1675 法的には2つの別個の事象であり、それらが結びついて扱われること
1676 はないという認識。【第53回 RMJ】

1677 ・ 例えば、販売して不正等が起きた端末のIMEIの情報などを4社間で
1678 交換することによって、共通の条件でネットワーク利用制限をかける
1679 ことは考え得るものと思う。その際は、制限をかける場合の考え方など
1680 については統一をする等の工夫が必要になるが、仕組みとしては可能
1681 である。他方で、この場合においても、海外のネットワークに持ち出さ
1682 れた場合には制限は効かないため、この点は留意が必要。【第53回 NTT
1683 ドコモ】

1684 ・ SIMロックがなくなった今、1社のみでネットワーク利用制限をやる
1685 ことになると、以前より効果が薄れているため、昨今の社会情勢に鑑み
1686 て、全社に広げるほうがいいのではないか。もっといいうならば、海外で
1687 犯罪が行われたり、海外で使えるじゃないかという意見もあるので、本
1688 当の理想を言うと、海外にも広げることも考えながらやっていけばい
1689 いのではないかと思っている。【第53回 ソフトバンク】

1690 ・ ネットワーク利用制限は、その換金性を妨げるためにバツ表示を出
1691 しているという側面があるので、そこについては当社独自のネットワ
1692 ーク利用制限をすることでも効果を発揮しているかと考える。一方で、
1693 ソフトバンクからあった、海外に持ち出す等を含めて、組織的に行われ
1694 る方々に関しては、利用者で制限するだけでは限界があるので、どのレ
1695 ベルまで我々として取組を進めるべきかというところを事業者として
1696 もしっかり考えていきたい。【第53回 楽天モバイル】

1697 ・ （決済の仕組みを例えばクレジットカード払いに限定することにつ
1698 いてどう考えるかという点について）当社においては昔からの経緯で
1699 口座振替によって支払っている方が相当数いるため、割賦契約をクレ
1700 ジットカードに限定するのは、そのような利用者の利便性の低下を招

1701 く。その他の手段として、分割払い手数料を設けるとか、丁寧な与信を
1702 行い、場合によっては端末のお渡しは後日にするといったような方法
1703 が考えるが、いずれも利便性とのトレードオフになるため、慎重に考え
1704 ていく必要がある。【第53回 NTTドコモ】

1705 ・（赤ロム化した場合、中古事業者が補償する商慣習になっているとい
1706 う問いに対し、）旅行先で突然通信・通話が使えなくなった場合、購入
1707 した中古店にすぐに行くことができず、その期間はずっと使えない状
1708 況になる。また、赤ロム化理由がすぐに分かればいいが、購入して半年、
1709 1年と経過する中で、急に端末が使えなくなった場合、その状況をすぐ
1710 に察知できない消費者も多いのではないか。【第53回 RMJ】

1711

1712 ウ 考え方

1713 ネットワーク利用制限は、中古端末を購入した者が通信料金を適切に
1714 支払っていた場合であっても、中古端末の元の所有者の瑕疵により、通
1715 話・通信が利用できなくなるおそれがあるものである。通話・通信が国民
1716 生活に必要な不可欠なものであることを踏まえれば、他人の瑕疵で、突然通
1717 信・通話が利用できなくなることは、利用者への影響は大きいと考えられ
1718 ることから、利用者の利益等を確保するため、ネットワーク利用制限が許
1719 されるケースは極力限定することが必要である。

1720 このため、利用者の利益等を確保するため、ネットワーク利用制限は原
1721 則禁止することとするが、一方で、事業者からはネットワーク利用制限が
1722 犯罪等の抑止の一助になっているとの指摘もあったことも踏まえれば、
1723 犯罪等の行為を抑止する観点から、必要最小限の措置に限定してネット
1724 ワーク利用制限を許容することが適当である。

1725 犯罪等の行為を抑止する観点から、ネットワーク利用制限を許容する
1726 ものに関して、具体的には、

1727 ① 盗難等の犯罪行為、不正契約で入手された端末、補償サービスによ
1728 り補償対象となった旧端末に対するネットワーク利用制限について
1729 は、本来であればキャリアが当該端末の所有権を有しているもので
1730 あり、いわば不正に入手された端末であると考えられるため、これら
1731 の犯罪等の行為を抑止する観点から、これらの端末に対するネット
1732 ワーク利用制限を許容することが適当である。

- 1733 ② 債務不履行の端末に対するネットワーク利用制限については、
- 1734 ・ 各キャリアの約款により所有権は端末購入者に移転されている
1735 ため、端末購入者は割賦契約中であっても端末を中古事業者に売
1736 却する権利を有しており、キャリアは端末の所有権を有していな
1737 いこと
- 1738 ・ 一般的な商慣行において、比較的高額な商品を割賦等により販売
1739 する例が多くある中、こうした商品を販売する事業者は、購入時に
1740 おける本人確認の徹底や支払能力・意思の有無を確認するための
1741 事前審査、外部機関による与信審査の活用、一定の頭金の徴収、さ
1742 らには、不払いが生じた際の差押えなど、様々な手段を活用するこ
1743 とによりリスクを回避・軽減していること
- 1744 ・ 端末販売においても、楽天モバイルは割賦販売時の支払いをクレ
1745 ジットカードに限定することにより、債務不履行のリスクを回避・
1746 軽減しており、実際に他のキャリアと比較して、債務不履行の観点
1747 から実施しているネットワーク利用制限が著しく少ないこと
- 1748 ・ 令和元年電気通信事業法の改正により、通信と端末の分離が図ら
1749 れていること
- 1750 を踏まえれば、債務不履行の観点から実施するネットワーク利用制
1751 限は原則禁止することが適当である。ただし、端末代金を全く支払う
1752 意思がない、いわば端末搾取を目的とした不適切行為を防ぐことも
1753 重要と考えられるため、必要最小限の措置として、端末代金の支払い
1754 意思を確認できる期間を考慮し、端末購入から4か月を超えない期
1755 間においては債務不履行の端末に対するネットワーク利用制限を許
1756 容することが適当である。
- 1757 ※ 2019年11月22日改正以前のSIMロックガイドラインにおいて、端末代
1758 金の支払が少なくとも1回確認できる期間を考慮し、購入から100日程度を
1759 越えた場合は不適切な行為が行われる可能性が低いとしていた（ただし、現
1760 在は、100日ルールを廃止し、発売日からSIMロックを禁止としている）。
- 1761 ただし、現在のネットワーク利用制限は、ネットワーク利用制限が実施
1762 された端末であっても、国内の他キャリアであれば利用することが可能
1763 であるところ、SIMロックが完全廃止されたことを踏まえれば、ネットワ
1764 ーク利用制限の有効性は減少していると言わざるを得ない。

1765 このため、犯罪等を抑止するため、必要最小限の措置として、ネットワ
1766 ーク利用制限を許容することを踏まえれば、その前提として、例えば、キ
1767 ャリア間でネットワーク利用制限の対象となる IMEI を共有し、他キャリ
1768 アに乗換えたとしてもネットワークが利用できないようにする等のネッ
1769 トワーク利用制限の有効性を高める措置が必要である。キャリアはネッ
1770 トワーク利用制限の有効性を高める措置に向けた議論を早急に開始し、
1771 必要な対応を行うことが適当である。また、ネットワーク利用制限の仕組
1772 みを変更することについて、利用者周知を適切に行うことが重要である。

1773 一方で、ネットワーク利用制限のみで犯罪等の行為を防ぐことは困難
1774 であるため、事業者においては本人確認や与信審査・管理等のネットワ
1775 ーク利用制限に依拠しない対策を適切に行っていくことが重要である。ま
1776 た、中古端末事業者においては、盗品等の売買の防止等を図るため、例え
1777 ば、端末売買時に当該端末がネットワーク利用制限の対象となっていな
1778 いか確認する等の対応を行うことも重要と考えられる。

1779 なお、利用者の利益等を確保するため、ネットワーク利用制限が許され
1780 るケースは極力限定することが必要であることを踏まえれば、引き続き、
1781 ネットワーク利用制限の影響を注視し、必要に応じて、ネットワーク利用
1782 制限の在り方の見直しの検討を行うことが適当である。この点、ネットワ
1783 ーク利用制限の検証をしていくためにも、キャリアはネットワーク利用
1784 制限の類型ごとの件数や、滞納額、これらの推移といったデータを整理し、
1785 本WGに報告してもらうことが望ましい。
1786

1787 (2) 端末の下取りサービス

1788 ア 現状と課題

1789 キャリアの端末下取りサービスでは、HP上で「良品の場合」、「良品で
1790 ない場合」の下取り金額や、端末の状態に応じた査定基準を公表している
1791 が、郵送で端末下取りを行う場合、キャリアの査定の結果、利用者の想定
1792 と異なり、「良品でない場合」と査定されても、キャンセルできない運用
1793 とされている。他方、店頭で査定する場合は、キャンセル可能としている。

1794 また、下取り不可の基準も公開し、当該基準に該当する端末を郵送で送
1795 られてきた場合は、郵送で端末を返却する運用としている。

1796 キャリアからは、利用者は「良品」に該当すると判断していたが、キャ
1797 リアの査定の結果、良品でないと査定されているケースは多くはないが
1798 存在しているとの回答があった。

1799 なお、中古端末事業者によっては、郵送の場合でも、査定の結果、利用
1800 者の想定と異なる査定となった場合はキャンセルできる運用としている。

1801

1802 イ 意見

1803 (ア) 構成員の意見

1804 ・ キャリア4者の端末下取りサービスは査定額がいくらになってもキャ
1805 ンセルできない規約となっており、考え直していただきたい。【第49
1806 回 西村(真)構成員】

1807 ・ (下取りサービスが査定額いくらになってもキャンセルできない規
1808 約としていることは) 事実であれば、下取りの自由を事実上奪う契約と
1809 なっており、早急に是正する必要があるのではないか。【第49回 新美
1810 主査

1811 ・ 査定額に納得がいかない場合の流れとしては、RMJの回答(キャンセ
1812 ル可能)が納得できる。【第50回 西村(真)構成員】

1813 ・ (キャリア各社が見直しを表明したことに対して)いくらで買取り可
1814 能か分からない状態で申込みをするということ自体は、一般的な取引
1815 とは少し違った通信業界の対応が、この契機で一般的になるというこ
1816 とを大変歓迎。【第54回 西村(真)構成員】

1817 ・ キャンセル可能となる時期に事業者間でかなり開きがあるため、で
1818 きる限り早期に可能になることを希望する。【第55回 関口構成員】

1819 (イ) 事業者等からの意見

1820 ・ (端末下取りを郵送で行った場合、査定額に納得いかない際にキャン
1821 セル可能かとの質問に対し、) その辺りが分からないまま郵送されて、
1822 キャンセルできないのは問題だというようなことも、課題として認識
1823 しているが、キャリアにより定められたルールに基づいてオペレーシ
1824 ョンをしており、販売代理店独自の判断では一切、何らの動きもできて
1825 いないので、キャリアと相談の上、対応していかざるを得ない。【第50
1826 回 全携協】

1827 ・ (端末下取りを郵送で行った場合、査定額に納得いかない際にキャン
1828 セル可能かとの質問に対し、) インターネット等で簡易的に査定金額が
1829 表示されるような仕組みにしており、お客様があらかじめ自分の端末
1830 状態から参考価格を確認の上、郵送してもらっている。その上で、端末
1831 の査定結果を改めてお客様へ通知する。この段階で、インターネット上
1832 に表示された事前価格と同一であれば、手続は進み、仮に査定結果、事
1833 前価格と一致しなかった場合は、その旨事前に知らせした上で、お客様
1834 の同意があれば減額した査定額で買い取りし、同意いただけない場合
1835 はキャンセルとして、端末を返送する段取りをしている。【第50回 RMJ】

1836 ・ キャンセルができないことについての苦情の声というのはそれほど
1837 多くはない状況ではあるが、実際に消費生活相談においてそのような
1838 声があるという指摘も踏まえ、2024年4月から、郵送下取りにおいての
1839 査定キャンセルをできるように改善する。【第54回 NTTドコモ】

1840 ・ お客様のニーズあるいは利便性向上を踏まえ、通常品以外の査定と
1841 なった場合にキャンセルできるよう、秋頃を目途に対応する予定であ
1842 るが、できる限り前倒しを含めて検討したい。【第54回 KDDI】

1843 ・ 郵送の受付時、申込み後にキャンセルできないことについてのクレ
1844 ームについてはほぼ皆無ではあったが、そういう相談が入っているこ
1845 とを重く受け止め、申込み後でもキャンセルを可能とする方向で調整
1846 しており、2024年度中のできるだけ早い時期に実現できればと考えて
1847 いる。【第54回 ソフトバンク】

1848 ・ 現在、当社のスマホ下取りサービスにおいては、端末の買取査定が終
1849 了した後はキャンセルできないという運用になっているが、1年以内

1850 をめどに改善すべく検討・準備を進めている。【第54回 楽天モバイル】

1851

1852 ウ 考え方

1853 キャリアは査定基準等を公表しているが、端末買取り額に関し、利用者
1854 の認識と査定結果に齟齬が生じているケースは存在していること、他の
1855 中古端末事業者ではこのような場合にキャンセルできる運用としている
1856 ことを踏まえれば、利用者視点に立てば、郵送の端末下取りであっても、
1857 キャリアも利用者の認識と査定結果に齟齬が生じた場合、キャンセル可
1858 能とすることが望ましい。

1859 この点、キャリア4者からは、本WGでの議論を踏まえ、郵送の端末下
1860 取りであっても、利用者の認識と査定結果に齟齬が生じた場合、キャン
1861 セル可能とする運用に改める方針である旨の発表があった。このため、キャ
1862 リア各社の対応状況を確認していくことが適当である。なお、キャンセル
1863 可能に運用を改める時期はキャリアによって大きく異なっているところ、
1864 利用者視点に立てば、早期に運用を改めることが望ましい。

1865 【図表Ⅲ－7 各社の今後の対応（各社発表資料）】

NTTドコモ発表資料

2. 郵送下取りにおけるキャンセル対応

■ 従来は郵送での下取りはキャンセル対応していなかったが、2024年4月（予定）より郵送時に「良品判定でない場合はキャンセル（返却）」の選択額を設け、キャンセル対応できるよう改善予定

端末下取り時のキャンセル対応

対応チャネル	現状	見直し後（2024年4月～）
店頭下取り		査定結果を見てキャンセル可
郵送下取り	郵送後キャンセル不可	お客様が郵送にて端末を送る際に「良品判定でない場合はキャンセル（返却）」を事前に選択可

KDDI発表資料

2. 端末下取りサービス

お客様のニーズや利便性向上を踏まえて「通常品」以外の査定となった場合にキャンセルできるよう秋頃目標に対応予定（前倒しも検討）

構成利用中

S B発表資料

2. 端末下取りサービス

運用を一部見直し（2024年度中予定）

	現状	見直し後
店頭受付	査定結果確認 ⇨ 申込	変更なし
郵送受付	申込後のキャンセル不可	申込後のキャンセル可

楽天モバイル発表資料

査定後にキャンセルできない運用の改善の検討について

✓ 買取査定後にキャンセルできない状況について、1年以内をめどに改善すべく検討・準備を進めている

スマホ下取りサービスフロー

利用会社 申し込み 買取査定 買取金額確定 買取後キャンセル不可 下取り金取寄せ

買取会社 申し込み 買取査定 買取金額確定 買取後キャンセル不可 下取り金取寄せ

※ 申し込み後、申し込み内容と買取金額に相違が生じた場合、買取金額が変更されることがあります。その場合、申し込み内容と買取金額に相違が生じた旨をお知らせいたします。

※ 買取金額が変更された場合、買取金額が変更された旨をお知らせいたします。

1866

1867

1868

出典：本WG（第54回）（2024年3月28日）資料54-3-1～4（各社の発表資料）

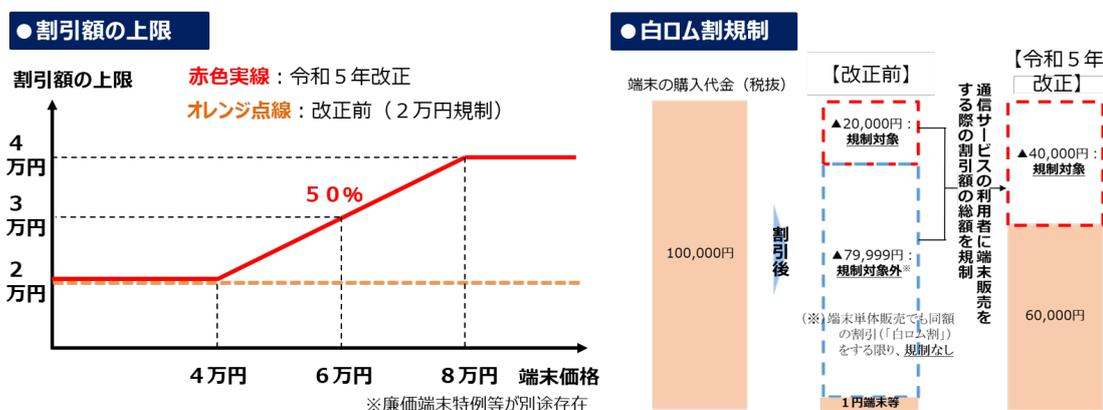
1869 (3) 不良在庫端末特例

1870 ア 現状と課題

1871 通信料金・端末料金の分離に係る端末の割引規制は、導入当初、規制の
 1872 導入効果が現れていたが、いわゆる「白ロム割」により、再び「1円端末」
 1873 販売等の大幅な端末値引きが行われ、転売ヤー等の問題が発生した。

1874 このため、1円端末販売等につながる過度な割引を規制し、転売ヤー等
 1875 を防止するため、「白ロム割」を規制対象とし、端末割引額の上限を2万
 1876 円から原則4万円に変更する省令改正を2023年12月27日に実施した。

1877 【図表Ⅲ－8 端末割引上限規制（令和5年省令改正）】



1878
 1879

出典：総務省作成

1880 端末割引上限規制には、不良在庫に関する特例（不良在庫端末特例）が
 1881 あり、制定当初から、次のとおり割引上限の特例が適用されている。

- 1882 ・ 製造が中止されていない端末
- 1883 最終調達日から24か月経過した場合、対照価格の半額に相当する額
- 1884 ・ 製造が中止された端末
- 1885 最終調達日から12か月経過した場合、対照価格の半額に相当する額
- 1886 最終調達日から24か月経過した場合、対照価格の8割に相当する額

1887 端末割引の基点となる対照価格は、最終調達価格以上である必要があ
 1888 るため、最終調達価格が変わらなければ、経年によって端末の市場価格が
 1889 低下しても、対照価格は変わらないこととなる。

1890 この点、経年による端末の市場価格の低下には、令和5年省令改正以前
 1891 はいわゆる白ロム割で対応することが可能であった。

1892 イ 意見

1893 (ア) 構成員からの意見

- 1894 ▪ いわゆる白ロム割を規制対象としたことで、型落ち端末の価格調
1895 整が難しくなるという課題がある。【第 50 回 北構成員】

- 1896 ▪ 端末の不良在庫特例の見直しに当たっては、キャリア及び代理店
1897 における仕入れの適正化が前提にあるべきだ。あえて多めに調達し
1898 て、不良在庫化したので安売りするということができてしまう。【第
1899 51 回 北構成員】

- 1900 ▪ 最終調達からの特例期間がある程度短い場合、潜脱的行為を誘発
1901 し、かつこれまでの業界的な対応を振り返ると、大量調達を横並びで
1902 一気にして同時期・同程度割引というものが生じる、あるいは他社追
1903 随の可能性のあり得ることを認識させられた。特例により、端末販
1904 売の最終的な対応あるいは最後に処分することができることから、
1905 期間設定と割引上限の設定というのは慎重にしなければならない。
1906 【第 54 回 西村（暢）構成員】

- 1907 ▪ 製造中止という条件を撤廃して最終調達日からの期間に見直すとい
1908 う案に賛同。ただし、最終調達日をできるだけ前倒しして早く安売
1909 りできるようにする競争になるということが十分考えられる。KDDI
1910 の案だと、初期調達日から最短で1年後に8割引が可能となり、要は
1911 1年型落ちの新品端末が8割引で売られることから、中古市場への
1912 影響が少なからずあると考えられる。これらを勘案すると、全携協の
1913 案が今のところ最も合理的なのではないか。もちろんこの案で中古
1914 市場に影響がないのかとか、ほかに潜脱的な運用がなされないか、穴
1915 がないかなどはしっかりと考える必要がある。【第 54 回 北構成員】

- 1916 ▪ 全携協の提案が非常に腑に落ちる。現在何に困っているのかとい
1917 うこと、それについて具体的な提案がされており、また中古端末市場
1918 に与える影響も特にないと思われる内容になっていると思われるこ
1919 とから、賛同したい。【第 54 回 大谷構成員】。

- 1920 ▪ 論点整理案について基本的に問題ないと考えているが、ヒアリン
1921 グで KDDI から指摘があったように、キャリアの最終調達日が起点と
1922 なるため、最初にまとめて大量に購入し、大量の不良在庫を抱えるよ
1923 うなことが起きないとも限らないため、論点整理案の最後の行にあ

- 1924 るとおり、今後どうということになるのかよく注視し、問題ある場合には
1925 はまた再度見直すことをお願いしたい。【第 55 回 相田主査代理】
- 1926 ・ 内容については、おおむね賛同であるが、ヒアリングで KDDI から
1927 指摘があったように、例えば初期調達を最終調達とするように、最終
1928 調達を意図的に早めれば、新機種発売から最短 1 年で半額で売ること
1929 ができてしまう。現行のルール of 1 年後半額というのは製造中止
1930 という条件があるが、今回それを見直すことによりで、中古市場への
1931 影響がないのか、具体的には 1 年で半額、2 年で 8 割というのが本当
1932 に中古市場へ影響を及ぼさないのかという点を確認する必要がある。
1933 【第 55 回 北構成員】
- 1934 ・ 全携協の不良在庫端末特例の見直し案が中古市場に与える影響に
1935 ついて確認するために、RMJ から、2 キャリア以上から発売されている
1936 機種別に月別の中古販売価格を提供してもらい、分析を行った。また、
1937 キャリアから、機種別の最終調達の大まかな時期についてヒアリン
1938 グを行った。その結果、日本メーカーの端末を含めて、どの機種も
1939 最終調達は、発売後おおむね 1 年以降であったことから、こういった
1940 調達が行われる限りにおいては、最終調達から 1 年後、つまり、発売
1941 から最短で 2 年後に半額、発売から 3 年後に 8 割引き、4 年後に対象
1942 外という案は、中古端末市場に与える影響は軽微であると考えられる。
1943 他方、現状の調達の仕方よりも最終調達を早めるなどの潜脱行為
1944 により、極端な場合、初期調達が最終調達になれば、発売から 1 年で
1945 半額、2 年で 8 割引きになってしまい、中古市場に与える影響は小さ
1946 くない。そこで、不良在庫端末特例の趣旨にそぐわない行為を防ぐ観
1947 点から、例えば、発売日から 1 年以内の最終調達は 1 年後の調達とみ
1948 なすとすればよいのではないかと考えている。【第 56 回 北構成員】
- 1949 ・ 北構成員からの御報告は、エビデンスベースでの判断に資するも
1950 のである。今回調査の内容などについては、本 WG の報告書において、
1951 例えば、野村総研のレポートなどを引用するような形で、裏づけとし
1952 て紹介することができるのかどうか。特にメーカーによって差異が
1953 顕著で、それが、市場に対する影響が懸念されるということであれば、
1954 A 社、B 社というふうに丸めたり、総体的な数値を出すというような
1955 出し方もあり得ると思われることから、事務局にて工夫していただ
1956 ければありがたい。【第 56 回 大谷構成員】
- 1957 ・ 北構成員からの御報告にととても納得した。潜脱行為を防ぐために

1958 も、最終調達日がたとえどんなに早かったとしても1年というふう
1959 に考えるという考え方に賛同したい。【第56回 長田構成員】

1960 イ 事業者等の意見

1961 ・ 新ルールにより白ロム割を規制に加えることにあたり、製造終了
1962 した端末は最終調達価格が下がらず、対照価格も下がらないため、経
1963 年の市場価値低下を踏まえた不良在庫基準への見直しが必要ではな
1964 いか。例えば、最終調達日から24か月経過した場合には、1円まで
1965 値引き可能というシンプルなルールがよいと考えている。【第50回
1966 全携協】

1967 ・ 具体的にどのような形で見直してほしいという意見はないが、見
1968 直しによって柔軟かつ迅速な業務運営に資するようなことができる
1969 のであれば賛同する。特例として踏み込んだ割引が可能となること
1970 を見込み、意図的にあらかじめ在庫を大量に抱えるといった潜脱
1971 行為が生じないよう留意する必要があると考える。【第54回 NTTド
1972 コモ】

1973 ・ 現行ルールでは、現在製造が中止されているのかどうかによって
1974 割引上限が異なる仕組みとなっている。しかし、現在はグローバル共
1975 通端末を調達するあるいはそれを販売するビジネスモデルに変化し
1976 ており、グローバル共通端末の製造中止は日本のモバイル市場とは
1977 無関係であることから、製造中止の有無にかかわらず、最終調達日か
1978 らの経過期間によって割引上限が決定される仕組みに見直しをして
1979 いただきたい。【第54回 KDDI】

1980 ・ スマホの新陳代謝が非常に激しく、1年ごとに新端末が販売され
1981 るような状況であり、端末の調達というものは物によりケース・バ
1982 イ・ケースではあるが、弊社の場合ではおおむね端末調達期間は半年
1983 間行われるということに鑑み、製造中止有無を条件にするのではな
1984 くて、最終調達日からの期間を6か月以上とし、割引上限も対照価格
1985 の半額以上とするのはどうか。ただし、例えば、初期調達の時に大量
1986 調達することによって最終調達日イコール初期調達日とし、最初か
1987 ら大幅割引が可能になるというようなことも考えられるため、少な
1988 くとも最終調達日から1年間は特例適用できなくすることとし、最
1989 初調達日から12か月で対照価格の8割割り引くことが可能としては
1990 どうか。【第54回 KDDI】

- 1991
- 1992
- 1993
- 1994
- 1995
- 1996
- 1997
- 現行ルールでは、製造中あるいは製造中止された端末ということ
でその取扱いが分かれており、グローバルの端末が海外で売られて
いる場合、日本国内で販売が中止されていても、製造中という扱いに
なってしまうため、この区分はないほうがいいのか。また、
最終調達からの経過期間はできるだけ短いほうがいいが、一方であ
まり短過ぎるというのも問題になる得るため、適度な期間について
検討が必要。【第 54 回 ソフトバンク】
- 1998
- 1999
- 2000
- 2001
- 当社は原則預託販売を行っており、当社が把握している状況に基
づいて、店舗間の在庫移動や販促施策等を実施することで、不良在庫
が発生しないように管理を行っていることから、当社としては現時
点での見直しの必要性は感じていない。【第 54 回 楽天モバイル】
- 2002
- 2003
- 2004
- 2005
- 2006
- 2007
- 2008
- 2009
- 2010
- 商品は経年で市場価値が低下し、割引上限規制の見直し前は、是非
はともかく白ロム割で対応してきた。しかし、見直し後は、最終調達
日以降、その価格が下がらず、対照価格も一定以上には永遠に下がら
ないという問題点がある。販売代理店の利益は、上場している会社で
も利益率は 2～3% であるため、代理店のデッドストックは廃棄損
を生み、営業継続に深刻な影響を与えるという懸念がある。経年での
端末の市場価値は低下していくことに併せて価格訴求で対応できず、
販売機会を逃して廃棄損が経営を圧迫するという事態が起こること
から、見直しが必要であると強く主張する。【第 54 回 全携協】
- 2011
- 2012
- 2013
- 2014
- 2015
- 2016
- 2017
- 2018
- 2019
- 2020
- 2021
- 2022
- 2023
- 2024
- 割引上限規制の見直しによって 4 万円から 8 万円の端末は対照価
格の半額までが値引き上限となったが、在庫特例にある半額までを
利益提供額の上限としたところが機能していない。4 万円から 8 万
円の端末は販売構成比で 3 割とボリュームゾーンであるため、この
点からも見直しは必須ではないか。また、現状のルールではメーカ
ーの製造中止を基点としているが、グローバルメーカーは、日本市場
だけを見て製造終了を判断しているわけではない。日本の端末市場の
価値と直結するのは、キャリアがメーカーから仕入れているのをや
めると意思決定した最終調達日とするのが妥当ではないか。このよ
うなことから、見直し案は「製造中止の有無に関わらず」とし、その
上で、最終調達から 12 か月経過で半額、24 か月経過で 8 割、36 か月
経過からは値引き上限規制の対象外として、普通の家電製品のように
独禁法や一般法での値引きの妥当性を判断する案を提案する。【第
54 回 全携協】

2025 ウ 考え方

2026 現行の不良在庫端末特例では、端末を新たに調達しなければ最終調達
2027 価格は変わらないため、端末が経年による市場価値が低下しているにも
2028 関わらず、端末の販売価格を最大8割までしか低下させることができな
2029 いところ、令和5年省令改正以前はいわゆる白ロム割で対応することが
2030 可能であったが、現在は白ロム割が規律対象となっているため、従来のよ
2031 うに、経年による市場価値に販売価格をあわせることが困難となってい
2032 る。

2033 この点、通信収入等を原資とした過度な端末割引を規制し、転売や一等
2034 を防止するために白ロム割の規制は引き続き必要であるが、一方で、不良
2035 在庫の端末に関し、端末販売価格を経年による市場価値にあわせること
2036 ができず、不良在庫を処分させることが困難になることを踏まえれば、不良
2037 在庫を最終処分しやすくする観点から、不良在庫端末特例を見直すこと
2038 が適当である。

2039 現行の不良在庫端末特例は、製造が中止されている否かによって特例
2040 の内容が異なる仕組みとなっているが、グローバル端末メーカーは、様々
2041 な国で端末を販売しており、端末の製造中止の判断を必ずしも日本の端
2042 末市場だけで決定するものではないこと、また、日本の端末市場における
2043 端末の価値は、キャリアが端末メーカーから端末調達をやめた日を起点
2044 することで一定程度反映できることに鑑みれば、製造中止されているか
2045 否かを問わず、最終調達日からの期間で決めることが適当である。

2046 また、今回の見直しは、白ロム割が規律対象となったことに鑑み、あく
2047 までも不良在庫を最終処分させることを可能とさせる目的であること、
2048 また、最終調達日からの期間がある程度短い場合、これまでの業界対応に
2049 鑑みれば潜脱的行為を誘発しかねないことを踏まえれば、現行の製造中
2050 止に係る最終調達日からの期間（製造中止のもの（最終調達日から12か
2051 月経過した場合、対照価格の半額に相当する額、最終調達日から24か
2052 月経過した場合、対照価格の8割に相当する額））より短くする必要性はな
2053 いと考えられる。

2054 他方、現行制度で12か月で半額、24か月で8割と12か月単位で期間
2055 を設けていることに鑑み、不良在庫を最終処分させることを可能とさせ
2056 るため、最終調達日から36か月経過した場合は、端末割引上限規制の対
2057 象外とすることが適当である。

2058 ただし、事業者ヒアリングにおいて、一部のキャリアからは、不良在庫
2059 端末特例を活用するために、これまでの通常の調達と異なり、初期調達の
2060 時に大量調達することによって最終調達日を初期調達日とする潜脱行為
2061 を行う可能性がある旨指摘があったところ、仮にそのような潜脱行為が
2062 行われる場合、適正な調達ではなく過剰調達となる可能性が高くなるお
2063 それがあり、かえって不良在庫を助長させてしまうおそれがある。このた
2064 め、このような不良在庫端末特例の趣旨にそぐわない行為を防ぐ必要が
2065 あるところ、主な端末の最初の調達日から最終調達日までの期間の平均
2066 が約 12 か月であったことを踏まえれば、発売開始から 12 か月以内に最
2067 終調達となった端末については、最終調達日を発売開始から 12 か月後と
2068 みなすことが適当である。

2069 加えて、本来、不良在庫を発生させないよう適正な調達を行うことが重
2070 要であり、不良在庫端末特例はその名のおりあくまでも不良在庫とな
2071 る端末を特例として処分させることを目的とするものであることを踏ま
2072 えれば、販売する端末に将来的な価値をみだし、将来時点において端末
2073 の買取りを行うこと等を約するプログラムである端末購入プログラムと
2074 併用することは適当ではなく、不良在庫端末特例を活用する場合は端末
2075 購入プログラムとの併用を認めないことが適当である。

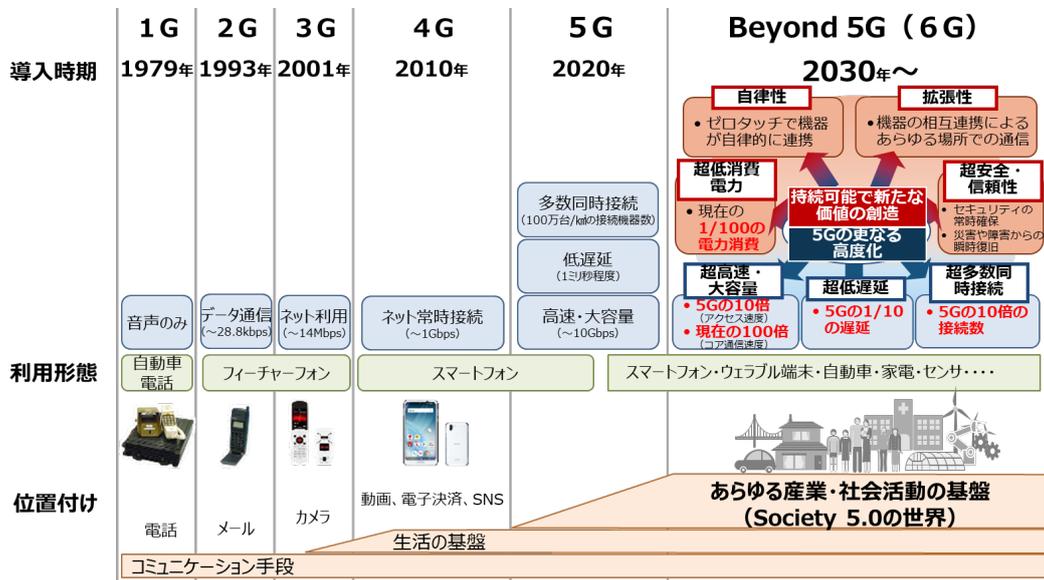
2076 なお、市場価値を下回る価格となる割引が行われることがないかを注
2077 視し、問題が生じた場合には、再度見直しの検討を行うことが適当である。
2078

2079 (4) ミリ波対応端末

2080 ア 現状と課題

2081 移動通信システムは約10年ごとに進化を続け、それとともに携帯電話
 2082 の利用ニーズも、コミュニケーション手段から生活基盤、そして、あらゆる
 2083 産業・社会活動の基盤へと拡大を続けている。我が国では、2019年4
 2084 月に、5G専用周波数として、sub6(3.7GHz帯・4.5GHz帯)、ミリ波(28GHz
 2085 帯)の割当てを実施している。

2086 【図表Ⅲ－9 移動通信システムの進化と利用ニーズの拡大】



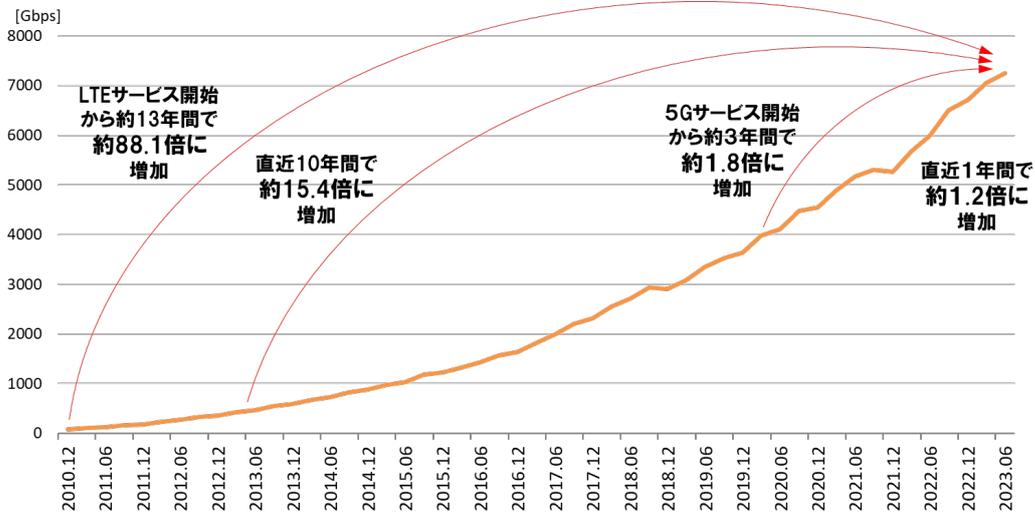
2087

2088 移動通信トラフィックは急増しており、10年間で約15.4倍に増加してい
 2089 る。また、LTEサービス開始から約13年間で約88.1倍、5Gサービス開
 2090 始から約3年間で約1.8倍に増加している。引き続き、移動通信トラヒッ
 2091 クは急増することが予想されている。

2092

2093

【図表Ⅲ－10 移動通信トラヒックの推移】



2094

2095

出典：総務省：移動通信トラヒックの現状（2023年6月）

2096

2097

2098

2099

2100

2101

移動通信トラヒックが急増していることを踏まえれば、「超高速・大容量通信」が重要となるが、「超高速・大容量通信」は主に「周波数の幅」に依存するところ、周波数の幅を広く確保するためには、高い周波数帯の活用が重要となる。また、我が国では、携帯電話用周波数として、合計2,976MHz幅の周波数割当てを実施しているが、その半分以上はミリ波が占めている。

2102

【図表Ⅲ－11 携帯電話用周波数の割当状況（2024年6月時点）】

	700 MHz帯	800 MHz帯	900 MHz帯	1.5 GHz帯	1.7 GHz帯	2 GHz帯	2.3 GHz帯	3.4 GHz帯	3.5 GHz帯	3.7GHz帯 4.5GHz帯	ミリ波	合計
											28 GHz帯	
docomo	20	30	—	30	40 <small>東名阪のみ</small>	40	—	40	40	200	400	840
au	20	30	—	20	40	40	40	—	40	200	400	830
SoftBank	20	—	30	20	30	40	—	40	40	100	400	720
Rakuten Mobile	6	—	—	—	80 <small>(40MHzは東名阪以外)</small>	—	—	—	—	100	400	586
合計	66	60	30	70	190	120	40	80	120	600	1,600	2,976

単位：MHz

出典：総務省作成

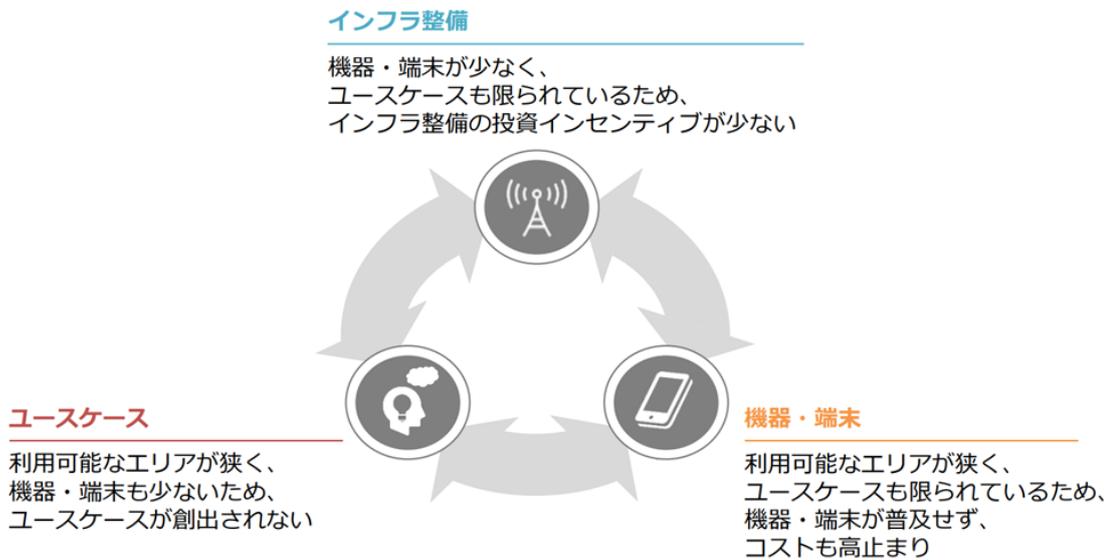
2103

2104

2105

2106 増加を続ける移動通信トラフィックへの対応や、5Gの特長を活かした
 2107 サービスを実現する観点からは、広い帯域幅を確保できるミリ波が果た
 2108 す役割は大きいですが、ミリ波については、インフラ整備、機器・端末、そし
 2109 て、ユースケースがそれぞれ「鶏と卵」の関係となり、ビジネスが十分に
 2110 進展しているとはいえない状況となっている。

2111 【図表Ⅲ-12 鶏と卵の関係に陥っている5Gビジネス】



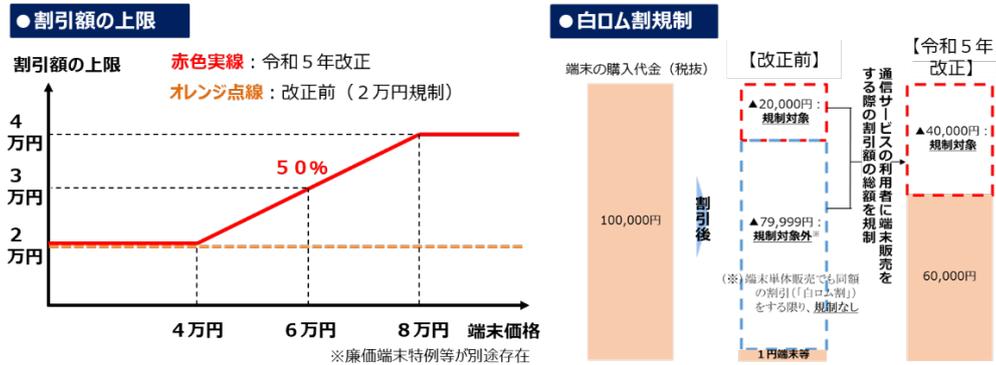
2112
 2113 出典：5GビジネスデザインWG報告書（2023年7月公表）

2114 民間調査会社による調査結果によれば、2023年通期のスマートフォン
 2115 出荷に占める5G専用周波数の対応状況について、5G対応端末割合は
 2116 99.0%、ミリ波対応割合は5.2%であり、5G対応端末は順調に普及が進
 2117 んでいるが、一方で、ミリ波対応端末は順調に普及しているとはいいがた
 2118 い状況である。

2119 端末割引上限は、原則4万円としているが、低中価格帯の端末において、
 2120 いわゆる「転売ヤー」や「1円端末」等の問題が発生するおそれがあるこ
 2121 と等を踏まえ、対照価格が4万円から8万円までの場合にあっては対照
 2122 価格の50%、4万円以下にあっては2万円としている。
 2123

2124

【図表Ⅲ－13 端末割引上限規制（令和5年省令改正）】



2125

2126

出典：総務省作成

2127

2128

2129

2130

なお、規制改革推進に関する答申（令和6年5月31日規制改革推進会議）において、総務省は、ハイエンドのスマートフォンにおいて、ミリ波に対応したスマートフォンの拡充に向けて必要な措置を講ずるとされている。

2131

2132

イ 意見

2133

(ア) 構成員の意見

2134

2135

・ ミリ波対応端末の割引上限（上限2万円から4万円）の緩和を検討してはどうか。【第48回 北構成員】

2136

2137

2138

2139

2140

2141

・ ミリ波端末の割引上限緩和を実施する場合、割引を誰が負担をするのかについて議論をしていくべき。通信と端末の分離は、我々が求めてきたことでもあり、ミリ波端末が広まらないとミリ波のサービスが広まらないという、鶏と卵の関係の紹介もあったが、ミリ波を必要としない人からもミリ波端末の値引きを負担させることが良いのかを検討する必要がある。【第48回 長田構成員】

2142

2143

2144

2145

2146

2147

・ 一般の企業、例えば自動車産業では技術開発の資金をどこから求めるかという、従来の車の値段に価格転嫁する必要がある。ミリ波対応端末の緩和について、通信事業に関しても、サービスと端末の分離は主要命題であるが、通信システム全体として考えたとき、あるいは技術進化を考えた場合に、どこまで一般の消費者が負担するのか議論する必要がある。【第48回 新美主査】

- 2148 ・ ミリ波や5Gの普及のために何らかの産業政策を実現しようという
2149 のは理解できる。そういう産業政策については原則、競争中立であるべき
2150 と思っているので、必要な段階でMVNOを含めて競争事業者の意見を
2151 伺いたい。【第50回 佐藤構成員】
- 2152 ・ ミリ波対応端末の割引上限緩和に関する費用の負担者に関して、例
2153 えばガソリンを補助する場合には、車保有者にメリットがあるが非保
2154 有者はメリットがなく、かつ非保有者も補填の財源である税金を支払
2155 っており、また、ガソリンを多く消費する車を保有する比較的裕福な者
2156 がより多くの便益を得ており、このようなこともあり得る。【第50回
2157 佐藤構成員】
- 2158 ・ ミリ波端末の普及支援が社会的に受容される施策になるためには、
2159 利用者だけではなく社会全体に長期的によい影響があるということが
2160 考えられるのであれば、時期に応じて必要な施策として段階的に講じ
2161 ていくというのもあり得るのではないか。突破口になる施策として、端
2162 末を身近に感じる施策はあってもいいのではないか。ただし、市場をゆ
2163 がめたり、特定の利用者に対して負担をかけたりというようなものにな
2164 らないようにしてほしい。【第50回 大谷構成員】
- 2165 ・ 過去、この検討会での報告書でも、高額な端末について、同様の指
2166 摘があり、本来端末について、自由に売られるというのが原則であるも
2167 のの、公正な競争が担保されていない現状においては割引上限が必要
2168 であり、サービスの品質がいいということをしっかり消費者に訴求す
2169 ることによってそこを解消してほしいと指摘していたのではないか。
2170 【第50回 大橋構成員】
- 2171 ・ ミリ波は鶏と卵の関係であり、魅力的なサービスが出てこないから
2172 契約しない、対応端末も買ってくれないという悪循環が起きているの
2173 をどう打破するかということで、端末割引上限の緩和も一つの候補で
2174 あるとは思う。一方、端末割引に頼るのではなく、安いミリ波端末を作
2175 ることはできないのかとも思う。【第50回 相田主査代理】
- 2176 ・ 各キャリアのミリ波対応エリアは少ない。ミリ波割引上限の緩和を
2177 実施するにしても、ミリ波がどのくらい異なるのか体験できるような
2178 環境整備すべきだと思う。【第50回 関口構成員】
- 2179 ・ 割り当てられている周波数の半分以上がミリ波であることから、こ
2180 れからミリ波の普及を進めなきゃいけないと本当に思う。【第51回 相

- 2181 田主査代理】
- 2182 ・ ミリ波対応端末のARPUが高いのは、主に端末の値段が高いところから
2183 来ているのではないかという印象を持った。【第51回 相田主査代理】
- 2184 ・ ミリ波は全国どこでも使えるという状況ではないと思う。この点は、
2185 有効利用評価などの対象にもなっているのだと思うので、どの程度き
2186 ちんと全国で使えているのかということも数字も示していただいた上
2187 で、この端末の補助を高くするとかもきちんと議論していただけると
2188 いいのではないか。【第51回 長田構成員】
- 2189 ・ 5G、6Gの技術、特にミリ波の普及によって新たな技術革新につな
2190 がっていく可能性は大いに期待している。【第54回 大谷構成員】
- 2191 ・ 通信のトラフィックが増えていくことによってエネルギー消費が高ま
2192 っていくということが想定されている。GXとDXを両立させるとい
2193 うことが非常に重要であり、5Gの技術の中にはエネルギー消費をよ
2194 り効率的にするための技術というの也被まれていると理解しているが、
2195 ミリ波を活用していくことで、GXに与える影響、例えばカーボンニュ
2196 ートラルの進展につながるようであれば、5Gの利用者だけではなく
2197 社会全体の利益につながる点もあるのではないか。【第54回 大谷構
2198 成員】
- 2199 ・ 端末の割引を増やすための資金はそれぞれの契約者が払っている通
2200 信料の中からまかなわれるものであるため、ミリ波端末割引上限額の
2201 緩和を総務省の政策と呼んでいただきたくはないと思う。【第54回 長
2202 田構成員】
- 2203 ・ ミリ波の普及は、ミリ波対応端末を持っていない人にも恩恵がある
2204 ということから、当面の一番の受益者はキャリアであると考えられる
2205 ことから、キャリアがお金を出すということはリーズナブルなのでは
2206 ないか。ただ、競争ルールとしてはお金の回り方は競争中立であってほ
2207 しいと考えられるため、キャリアがお金を出し、そのプールをつくって、
2208 ミリ波対応の端末であればどんなものを買った人であってもキャッシ
2209 ュバックが得られるような仕組みも考えられるのではないか。キャリ
2210 アの意向でこの端末は値引かないという余地は残さないほうがよいの
2211 ではないか。【第54回 相田主査代理】
- 2212 ・ 鶏と卵状態を脱するには端末だけではなくてネットワーク整備、ユ
2213 ースケース創出等を含め政策を総動員していかなければならないと理

2214 解。また、割引上限を緩和するということが選択肢でもないなとい
2215 うことも改めて認識した。その上で、もしミリ波端末の割引上限を緩和
2216 するという選択をした場合、ミリ波端末に限定して割引を行う根拠を
2217 明確にする必要があるのではないか。また、今後、ミリ波以外にもいろ
2218 いろな技術が出てくる場合、その都度割引上限を見直すのか、どういう
2219 場合に見直すのか、その考え方を整理する必要があるのではないか。そ
2220 の上で割引上限を見直すという場合は、その上限値と根拠を明確にし、
2221 いつやめるのかの基準を事前に決めておく必要があるのではないか。

2222 【第54回 北構成員】

2223 ・ 値引き上限の緩和以外にも、例えば、相田先生から御提案のあったよ
2224 うな対策が取れるのではないかと考えると、もう少し幅広く
2225 ミリ波端末が多くの方の手元に届くようにするための施策というの
2226 は考えていく必要があるのではないか。また、例えば、ミリ波端末の販
2227 売や、利用契約によって受益者となるMNOだけではなく、MVNOへの競争
2228 にどう影響が与えられるのかといった観点も重要であり、実際に
2229 ミリ波端末や5G(SA方式)などについて提供する可能性があまり高
2230 くないMVNOに対する競争影響というものが不当な影響にならないよう
2231 に検討していく必要があるのではないか。【第54回 大谷構成員】

2232 ・ ミリ波端末をより多くの方に利用していただくための施策というこ
2233 とでは、各社が危惧されているように、ほかの端末への影響というのが
2234 生じるということについても十分に検討する必要があると考えている。
2235 ただ、これから出てくる同種の端末で普及させたいものについて、同じ
2236 ような施策が常に有効かどうかというのは個別に考えていく必要もあ
2237 るため、この機会に一般的なルールとして考慮すべき要素というのを
2238 抽出し、それについて何か普遍的なルールをここで決めて考え方を示
2239 すということは、難しさがあるのではないか。そういう意味では、考慮
2240 すべき要素などを中心にここでは議論して、それについてミリ波端末
2241 を当てはめた場合にどうなのかといった考え方を示していくというよ
2242 うな考え方のプロセスを取ればと考えている。【第54回 大谷構成員】

2243 ・ これまでミリ波自体のメリットだけを視野の中に入れていたが、森
2244 川先生が「スピルオーバー効果」ということをおっしゃったことは非常
2245 に印象的であり、4Gの人にとってもミリ波というのは決してよそ事
2246 ではないなと思った。そういう意味では、ミリ波をどう活用するかとい
2247 うのはもう少し全体での議論をし、ミリ波そのもののメリットではな
2248 く、それがもたらすスピルオーバーの効果ももう少し十分に視野に入

2249 れた方がいいのではないか。【第54回 新美主査】

2250 ・ ミリ波対応端末の普及が社会全体に総合のベネフィットがあるとい
2251 うことであれば、受益者全体による負担でミリ波対応端末の普及を促
2252 進することを検討することが必要であり、端末の求めやすさという施
2253 策のみに依存すべきではないし、他の受益者を考慮せずに通信利用者
2254 のみで負担することを是としてよいかどうか疑問は残る。一方、端末が
2255 手に届きやすくなることについてはミリ波普及を促進させる一定の効
2256 果があると思われるため、他の通信端末利用者の負担を考慮しても妥
2257 当と考えられる範囲で割引額の上限を緩和することは選択肢の一つと
2258 思われる。初期の実用段階のテクノロジーの普及のための一般的なル
2259 ールをあらかじめ決めておくことは、論点整理（案）の50ページの最終
2260 行にあるとおり、困難であり、個別検討するほかないと思われる。

2261 一方で、この種の緩和策を検討する上での考え方については、ルール
2262 と言えないまでももう少し一般化したものを示しておく必要があると
2263 思われる。具体的には、例えば、①普及促進措置は金額的にも最小限度
2264 であって、他の通信端末利用者に与える影響を僅少にしなければなら
2265 ないこと、②転売ヤー対策の効果を希釈化させないこと、③政策の効果
2266 を検証しながら行うこと、④実施期間は時限的なものとする、⑤端
2267 末購入者の混乱を招来しないこと、⑥効果が認められない場合は見直
2268 しを適時に行うこと、などの考え方を整理しておくのはどうか。【第55
2269 回 大谷構成員】

2270 ・ 技術の普及は本来規制ではなく自由な取引環境の中で事業者の創意
2271 工夫の中で取組が進められるべきところ、割引上限の存在がミリ波端
2272 末を中心にしたエコシステムの形成を阻害しているものと思量する。
2273 その点で携帯電話市場におけるイノベーションを促進するためにも、
2274 割引上限の撤廃を早期にできるだけ環境整備が求められる。その間
2275 においてイノベーションの促進のためのエコシステム形成のために割
2276 引上限という政策介入を緩和することは理解ができる。50%や1.5万円
2277 という数字の妥当性については、確認をしておくべきかもしれない。
2278 【第55回 大橋構成員】

2279 ・ 本来は産業政策としてミリ波を推進すべきかと思うが、それがすぐ
2280 に実行できないのであれば、限定的にミリ波対応端末の促進をする
2281 ということは理解した。普及促進の成果、補助の総額に対してどういう効
2282 果があるかも含めて適宜検証していくことが必要であり、ミリ波対応
2283 端末の補助が始まった段階で半年、1年、市場の状況等を見て評価検証

- 2284 をしていただきたい。【第55回 佐藤構成員】
- 2285 ・ ミリ波を普及させることは、ミリ波端末利用者以外の他の利用者にも
2286 も利があり、ひいてはMNO自身にもメリットがあることから、事業法第
2287 27条の3 関係では割引上限規制の緩和を行うが、以前の競争WGで政
2288 策総動員というような言葉があったとおり、総務省が音頭をとって、当
2289 該施策以外にも様々な施策を講じるべきだということを報告書の中に
2290 盛り込んでいただきたい。【第55回 相田主査代理】
- 2291 ・ 今回、WGの検討項目がミリ波対応端末の普及の検討であったが、こ
2292 の点と併せてインフラ整備とユースケースの創出といったほかの事項
2293 についても同時に必要と指摘されてきたことから、今般の施策を実施
2294 するに当たっては、ほかの事項とともにというような文言もぜひ加え
2295 ていただきたい。また、特例の終了のタイミングとして、普及率50%と
2296 いうことであるが、これに届かないと永遠に続いていく施策になって
2297 しまう。途中での事業者の方針転換、状況の変化等の諸事態への対応も
2298 必要かもしれないので、数値を設定する意味では予測可能性という点
2299 が重要になろうかと思うが、市場環境、状況の変化に応じた形で1.5万
2300 円、普及率50%、これらを含めた今般の見直しの検討を行うことが適当
2301 という点もぜひ言及していただきたい。【第55回 西村（暢）構成員】
- 2302 ・ ミリ波の普及が難しいのは、ミリ波自体の電波特性の問題があるた
2303 めとも聞いている。そういう中で今、ミリ波は一般的なユーザーがスマ
2304 ホで使うことももちろん、スポット的な使い方をされているところも
2305 あるとは思いますが、ビジネス仕様に期待がされているのではないか。また、
2306 今、経済全体がなかなか厳しい状況の中で端末の買い替えを控えてい
2307 る方もいるし、中古端末を利用しようという方も増えている。こういう
2308 状況の中で、非常に高いミリ波対応端末だけ割引額が大きくなること
2309 は、そういったユーザーへの気持ちに反するところがあると思うし、ま
2310 た、日本で人気のあるiPhoneはミリ波に対応のものが出ていない状況
2311 の中で、iPhoneユーザーの気持ちみたいなものもあるかなともいろいろ
2312 思ったりするので、もう少しミリ波が日本で非常に使いやすい電波に
2313 なる見通しが立ったときにこういうことをやった方が効果的なのでは
2314 ないかと思う。ミリ波対応端末の割引上限緩和で決まっていくと思う
2315 が、その場合は、普及率50%がいいのかということも含めて、ショ
2316 ートタイミングで検証していただきたい。【第55回 長田構成員】
- 2317 ・ 割引上限の緩和に加えて基地局整備も含めた対応も併せてミリ波促

- 2318 進策を検討していくということであれば、論点整理（案）の内容でよい
2319 かと思う。なお、ある端末メーカーの国内シェアは約5割であることから、
2320 今後どのベンダーがミリ波に対応するかによっても随分普及率が
2321 変わると思われる。この施策については、状況を注視しながら適用して
2322 いくことが必要と考える。【第55回 関口構成員】
- 2323 ・ 現状、ミリ波対応端末は高価格帯端末がほとんどである。ミリ波普及
2324 のためには安い端末がミリ波に普及することが必要だと思うが、今回
2325 の施策だと、廉価端末については、ミリ波に対応させたとしても、その
2326 対応にかかった価格分を値引くことはできないルールとなる。このよ
2327 うなことも踏まえて、この施策だけではなく、ミリ波普及のための別の施
2328 策も進めていただきたい。【第55回 相田主査代理】
- 2329 ・ 5Gの認知すらあまり一般の方には行き渡っていない中でミリ波に
2330 ついてこういうアナウンスをすることは非常に強いメッセージにはな
2331 ると思う。ただ、現状、あまり使えるところは無いという状態である
2332 ということがすごく残念ということもあり、今スタートすべきなのかと
2333 という懸念は感じている。ただ、あまりぐずぐずしていると、そろそろ6
2334 Gの話も出てくるので、その辺を考えると短いスパンで効果があるか
2335 どうかは取りあえずやってみるという観点では賛成する。【第55回 西
2336 村（真）構成員】
- 2337 ・ 利用者は、どの端末がミリ波対応なのか分かりにくいと思うので、混
2338 乱を生じないように対応する必要があるのではないか。【第57回 大谷
2339 構成員】
- 2340 ・ ミリ波対応端末の特例終了の基準50%を超えるまで、月日をかなり
2341 要する可能性がある。緩和効果があるのかについて、普及率50%に至る
2342 までの期間の間で見直しをしなければいけない可能性もあり得るもの
2343 と考えており、それが適切に実施されるように期待したいと思う。【第
2344 57回 大谷構成員】
- 2345 ・ 現在ミリ波はスポット的に使われる周波数であり、ある地域ではミ
2346 リ波をメインに使えたとしても、ミリ波が全然つかめないようなところ
2347 で暮らすということもあり得る。それをどう具体的にユーザーに説
2348 明するかということについては、販売側に委ねるのではなく、総務省が
2349 具体的なものを示すべきではないかと思った。また、普及率50%という
2350 数字は非常に高い数字なのではないかとも思う。【第57回 長田構成員】

2351 ・ 50%に至る期間を予測することが難しいことということから、きちんと
2352 と定点観測して、きちんとした検証を行い、必要に応じた再検討をお願い
2353 したい。【第57回 佐藤構成員】

2354 ・ 鶏と卵の関係は、本来は民間事業者が自分で乗り越えるべきものだ
2355 と思う。一方で、割引上限規制がその足かせになってしまっているとい
2356 うのが、今回の話だと思っていて、ある種、割引上限規制が民間事業者
2357 の自由な価格付けを阻害している側面があると思われる。この規制は、
2358 モバイル市場の特殊性から導入されたものであり、割引上限規制が無
2359 くなるような世界に近づけるために、市場の環境整備をどうしていく
2360 のかというのが、本筋なのではないか。上限規制を緩和することを特例
2361 と考えるのか、何を普通と考えて、何を特例と考えるのか、考え方や見
2362 方は複数あり得ると思っている。【第57回 大橋構成員】

2363 (イ) 外部有識者の意見

2364 ・ ミリ波の一番のポイントは帯域が広いことである。総務省が割り当
2365 てている帯域はミリ波が圧倒的に多い。トラヒックは確実に使われて
2366 いており、今までの周波数帯だけだとどうしてもトラヒックが収容
2367 できなくなってきたという状況において、ミリ波は非常に貴重な
2368 周波数帯域である。ミリ波を最大限うまく活用できれば、今とは全然違
2369 う世界が出てくると考えている。【第54回 森川東京大学大学院工学系
2370 研究科・教授】

2371 ・ 若い人たちはトラヒックを使いまくるので、トラヒックはどんどん
2372 増えていく。トラヒックがどんどん増えていくと、今我々ができること
2373 というのは、新しい別の周波数帯を割り当てない限りはミリ波を使わ
2374 ざるを得ないと考えている。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究
2375 科・教授】

2376 ・ 真の5Gを体験する新サービス創出のためにはミリ波が必須。【第54
2377 回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】

2378 ・ 6Gの検討が今始まっており、6Gから7Gへ進展していく中で、確
2379 実に高い周波数帯を使わざるを得ないため、その前哨戦としてミリ波
2380 がある。また、ミリ波がうまくいけば、新しい市場の創出につながるこ
2381 とが期待できる。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】

2382 ・ ミリ波は、高トラヒックコンテンツや高トラヒックエリアのトラヒ
2383 ックの吸収が可能である。もし、ミリ波がいろいろな所で使われるよう

2384 になれば、そのエリアではミリ波により高トラフィックコンテンツを吸
2385 収し、それ以外の周波数帯のユーザーの通信混雑を緩和できることに
2386 なることから、ミリ波が普及すれば、ミリ波対応端末のユーザー以外の
2387 方々にも恩恵をもたらすスピルオーバー効果がある。【第54回 森川東
2388 京大学大学院工学系研究科・教授】

2389 ・ ミリ波が今立ちすくみ状態なのは、インフラ整備がされていない、ユ
2390 ースケースも出てきていない、端末もほとんどないという3つがない
2391 からである。ミリ波はインフラ整備、機器端末、ユースケースの鶏と卵
2392 の関係にあり、その好循環を創出することが重要。このうちの1つをや
2393 ればうまくいくということではなく、いろいろな政策をとにかく突っ
2394 込みながら支援していくしかないのではないかと考えている。【第54回
2395 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】

2396 ・ 電力側からするとデマンドレスポンス、高速デマンドレスポンスな
2397 ど含めて、電力ネットワークのリアルタイムでの制御が必要になるこ
2398 とから、間接的かもしれないが、GXやカーボンニュートラルに資する
2399 と考えられる。【第54回 森川東京大学大学院工学系研究科・教授】

2400 (ウ) 事業者等からの意見

2401 ・ (ミリ波端末についてどう考えているかとの質問に対し、) ミリ波に
2402 対応することによって、スピードが出るという特性もあるが、まずは、
2403 どのような使われ方をするのか、多様な使われ方が出てくるのかとい
2404 うところが優先的に確保されるべきだと考えている。他方で、端末普及
2405 の促進について積極的に反対することはなく、必要に応じて双方にお
2406 いて措置を講じていくのがよいと考えている。【第49回 NTTドコモ】

2407 ・ (ミリ波端末についてどう考えているかとの質問に対し、) 卵か鶏か
2408 というのは難しい問題であり、基本的には、端末の普及と、エリア展開、
2409 コンテンツなりサービスとが三位一体で進む必要があり、どれが一番
2410 最初なのかというのはなかなか難しい。端末の普及と、採用する周波数、
2411 これはメーカーの戦略とかいろいろな複雑な要素が絡まっているが、
2412 うまく前倒しに進むとよいと考えている。ただ、5Gの端末が高機能化
2413 しているというのは一般的な傾向であり、ハイエンド端末について
2414 の高機能化というのは1つ大きな課題。【第49回 KDDI】

2415 ・ (ミリ波端末についてどう考えているかとの質問に対し、) 端末、サ
2416 ービス、ネットワークは鶏と卵の関係なので、何かいい解決策があると

- 2417 わけではないが、今後の端末が新しいテクノロジーを搭載したものと
2418 いうのがより高価格化していくことはまず間違いないと考えており、
2419 高価格の端末、新しい機能を持ったものが海外と比較して極端に普及
2420 が遅れるということは避けなければいけないと考えている。一方で、特
2421 定の機能を持ったものに対してだけ値引きの上限を緩めると、制度が
2422 複雑になることやその特定の機能は誰がどうやって決めてどの程度ま
2423 で緩和するのか等、いろいろ複雑化してくる点が懸念事項。できればル
2424ールは簡素なほうがよいと考えている。【第49回 ソフトバンク】
- 2425 ・ 端末の出荷台数は大幅に減少傾向。5G普及のため、中古、新品端末
2426 ともに5G端末の流動性を上げることが重要であり、将来的にはミリ
2427 波端末の普及拡大も課題。【第49回 KDDI】
- 2428 ・ ミリ波の本格普及は2020年代後半からだと考えているので、2020年
2429 代後半にはミリ波端末を何かでこ入れすることは将来的な課題として
2430 はあるのではないかと考えている。【第49回 KDDI】
- 2431 ・ (ミリ波対応端末の割引上限見直しについてどう考えているかとの
2432 質問に対し、) ミリ波端末の普及に対し一定の効果があると考えられる
2433 が、インフラ整備やユースケースの創出と合わせて議論していくこと
2434 が重要と考える。【第50回追加質問への回答 楽天モバイル】
- 2435 ・ (ミリ波対応端末の割引上限見直しについてどう考えているかとの
2436 質問に対し、) 電気通信事業法施行規則の改正により、割引上限額が原
2437 則4万円へ見直されたものの、「通信料金と端末代金の完全分離という
2438 改正法の考え方を維持することが適当である」との基本的な考え方に
2439 変更はないものと認識しているが、規律見直しの直後から、一部MNOに
2440 より、新たな端末購入プログラムと組み合わせた条件等で端末の安値
2441 販売(例:月額1円×12か月 ※1年後買取りが条件)が開始される等、
2442 端末代金の値引き等の誘引に頼った競争が根絶されていない状況で
2443 あることを踏まえると、現状においても通信料金収入を原資とした端
2444 末割引による顧客獲得競争が継続しており、料金・サービス本位での競
2445 争が不十分な状況であると考え。このため、仮にミリ波対応端末に限
2446 定した場合であっても、端末の割引上限額を拡大した場合、モバイル市
2447 場の競争に与える影響は小さくないと考える。また、ミリ波の周波数特
2448 性等から利用可能なエリアや施設等は限定的であると想定されるこ
2449 ろ、仮に全利用者の通信料金収入を原資とする場合には、便益を享受す
2450 る対象が、一部のミリ波対応端末の利用者に集中する等、不公平が生じ

- 2451 ることも懸念。以上を踏まえ、公正な競争環境の確保および、利用者間
2452 の公平性の確保の観点から、ミリ波対応の有無に関わらず、端末の割引
2453 上限額については現行の規律を維持すべきと考える。【第50回追加質問
2454 への回答 MVNO委員会】
- 2455 ・ 5Gの特徴を生かせるミリ波対応端末の普及促進のため、ミリ波対
2456 応端末の割引額上限4万円を見直し、50%や更なる割引きを行うべき
2457 ではないか。【第50回 CIAJ】
- 2458 ・ 周波数資源の有効な活用という視点以外にも、電気通信事業が健全
2459 に発展するためにも、ミリ波などの真の5Gのポテンシャルを發揮す
2460 ることが可能な最先端技術に対応する端末の普及促進は必要不可欠で
2461 あるが、ミリ波対応端末は全体の約4.2%（2022年）、約4.5%（2023年）
2462 に留まっており、Sub6のみに対応した5G端末が全体の約88%を占め
2463 ていることに比べ、その普及が順調な状況とは言い難い。【第50回 ク
2464 アルコム】
- 2465 ・ ミリ波対応端末のラインナップは横ばいの状況。特に高価格帯端末
2466 に偏在。最先端の技術が搭載された端末について、消費者にとっての選
2467 択肢が限定的となっている。【第50回 クアルコム】
- 2468 ・ トラヒックの需要が毎年著しく伸びていく一方で、それを賄う周波
2469 数には限りがあり、ミリ波を有効に活用していくことが今後の市場の
2470 成長には必要不可欠。米国での事例では、2026年にはトラヒックがsub6
2471 のキャパシティを超えるため、ミリ波でカバーしていくことが必須。
2472 【第50回 クアルコム】
- 2473 ・ 端末市場の更なる活性化及び競争の一層の促進を図る対策として、
2474 恒久的な措置でなくてよいので、ミリ波対応端末への割引上限規制の
2475 更なる緩和を図ることを検討いただきたい。【第50回 クアルコム】
- 2476 ・ 仮にミリ波対応端末に限定した場合であっても、端末の割引上限額
2477 を拡大した場合、モバイル市場の競争に与える影響は小さくないと想
2478 定している。また、ミリ波の周波数特性等から利用可能なエリアや施設
2479 等は現在限定的であると想定されているところ、仮に全利用者の料金
2480 収入を原資とする場合には、便益を享受する対象が一部のミリ波対応
2481 端末の利用者に集中する等、不公平が生じることも懸念される。以上を
2482 踏まえ、公正な競争環境の確保及び利用者の公平性の確保の観点から、
2483 ミリ波対応端末の有無にかかわらず、端末の割引上限については現行

- 2484 の規律を維持すべきではないか。【第53回 MVNO委員会】
- 2485 ・ ミリ波の活用に関しては、ミリ波対応端末の普及のみならず、ユース
2486 ケースの創出・実現についても必要不可欠であると考えており、両輪と
2487 して取り組んでいく。【第53回 NTTドコモ】
- 2488 ・ ミリ波は本格普及期に向けてエリア整備・サービス・端末の三位一体
2489 で普及を図ることが重要。【第53回 KDDI】
- 2490 ・ ミリ波対応端末の普及は将来に向けて必要。まずは、デジタル田園都
2491 市国家インフラ整備計画の目標である5G人口カバー率を着実に達成
2492 していくことが重要。【第53回 KDDI】
- 2493 ・ 値引き上限の緩和は、ミリ波対応端末の普及に一定程度寄与するも
2494 のと考えるものの、その緩和額については、単なる割引強化にならぬよ
2495 うミリ波対応による端末販売価格上昇分を勘案した金額とする等、過
2496 度な値引き競争や転売ヤー問題を助長させることにならないよう配慮
2497 すべきと考えている。【第54回 NTTドコモ】
- 2498 ・ 5Gビジネスデザインワーキングの報告書において、端末がミリ波
2499 に対応するに当たっては、必要な部品の原価が5,000円程度上昇する
2500 というようにまとめられている。端末の開発コストやその他管理費など
2501 も考慮すると、実際の端末価格、販売価格に転嫁された場合には1万円
2502 程度の上昇が見込まれるのではないかと考えていることから、仮にミ
2503 リ波対応端末の促進のために値引き上限を緩和するという場合におい
2504 ては、単なる割引強化等にならないために1万円程度の上昇とすること
2505 がよいのではないかと考えている。【第54回 NTTドコモ】
- 2506 ・ ミリ波対応端末に限定して割引上限を緩和した際に懸念されるのは、
2507 ミリ波端末の普及に伴って現行の4万円ルールが形骸化するおそれ
2508 である。割引上限緩和をもし検討するのであれば、時限的措置を取ると
2509 いった場合であっても、開始時期、終了時期の見極め、どのような状況
2510 となれば政策目標が達成されるのかといった基準をあらかじめ策定する
2511 必要があると考える。拙速に結論を出すのではなくて、いつどのような
2512 対応が必要なのか、海外の動向も見ながら制度設計について慎重な議
2513 論が必要と考えている。また、例えば、国の補助金による端末メーカー
2514 の支援や、あるいはマイナポイントの活用など、政府主導の施策の実施
2515 も含めて考えていただければありがたい。【第54回 KDDI】
- 2516 ・ 今後もミリ波以外で同じように最新のテクノロジーを搭載した端末

2517 をどう普及させていくかをその都度繰り返し考えなければいけなくな
2518 ると思われるため、例外対象とする機能やテクノロジーの基準を整理
2519 しておく必要がある。また、適用期間を永年適用するのか期間限定にす
2520 るのか、仮に期間を限定にするのであれば、それはどれぐらいの期間に
2521 するのかについても整理しておく必要がある。割引額の上限を緩和す
2522 るのであれば、その根拠についても整理しておく必要がある。【第54回
2523 ソフトバンク】

2524 ・ ミリ波を活用したユースケースができていくことで利用者ニーズが
2525 高まって端末の需要も生まれてくるだろうということから、ミリ波対
2526 応端末の割引上限変更については、インフラ整備やユースケースの創
2527 出と合わせて議論していくことが重要だと考えている。【第54回 楽天
2528 モバイル】

2529 ・ ユースケース導入拡大により利用者ニーズが高まることで、ミリ波
2530 対応端末購入のインセンティブとなる。また、利用者ニーズの高まりに
2531 伴った端末普及施策としての価格戦略は有効であると考えている。【第54回
2532 楽天モバイル】

2533 ・ ミリ波対応端末の普及は、鶏と卵の関係打破の一助につながると考
2534 える。また、ミリ波対応端末の割引上限見直しは、端末メーカーがミリ
2535 波対応を検討するインセンティブとなると考える。【第54回 全携協】

2536 ・ ミリ波に限らず5Gの普及が携帯市場に活性化をもたらすことを期
2537 待している。ミリ波のユースケースを喚起し、5Gの利活用の促進につ
2538 ながるという意味において賛同。一方、この趣旨に照らすと、ミリ波端
2539 末の割引はMNPのみに限定されず、機種変更にも配慮いただきたい。な
2540 お、端末値引きの原資の負担先が代理店に及ぶということは、業界とし
2541 て受け入れられないところである。【第54回 全携協】

2542 ウ 考え方

2543 ミリ波については、ミリ波普及が今後も増加が予想されるトラヒック
2544 や将来的な新サービスに対応し、電気通信事業が多種多様なサービスと
2545 してより良質なものとして提供されるために重要である等のミリ波普及
2546 の政策的意義が非常に高い。他方、ミリ波はインフラ整備、端末、ユース
2547 ケースが「鶏と卵」の関係となっており、十分普及している状況ではない。
2548 端末に関しては、民間調査によれば、2023年のスマートフォン出荷に占
2549 めるミリ波対応端末の割合が5.2%にとどまっており、端末の普及の遅れ
2550 がミリ波普及のボトルネックの一つとなっている。

2551 この点、一般的に、端末をミリ波に対応させるには追加コストがかかる
2552 ものであるが、ミリ波の利用可能エリアやユースケースがまだ限られて
2553 いる現状では、一部の利用者を除き、多くの利用者は追加コストを支払っ
2554 てミリ波対応端末を購入するインセンティブが生じづらい状況ともいえ
2555 る（インフラ整備に関しては、端末やユースケースがまだ限られている現
2556 状では、投資インセンティブが生じづらい状況）。このため、ミリ波の割
2557 当てを受けている事業者は、ミリ波のインフラ整備やユースケースの創
2558 出と併せて、利用者のメリットが必ずしも大きくない時期は事業者負担
2559 により利用者の追加負担が少なく、ミリ波対応端末を利用できるように
2560 することも必要となるが、端末割引上限規制により事業者負担に上限が
2561 設けられている。

2562 このような、「鶏と卵」の状況を打破し、ミリ波のエコシステムを形成
2563 するためには、インフラ整備やユースケースの創出と併せて、ミリ波端末
2564 普及の後押しが重要であることから、ミリ波対応端末に関しては、端末割
2565 引上限の緩和を行うことが適当である。

2566 また、ミリ波対応端末の普及は、ミリ波対応端末利用者が超高速大容量
2567 通信可能となる直接的な効果に加え、ミリ波対応端末を持っていない通
2568 信利用者も通信混雑の緩和といった恩恵が及ぶ外部効果がある^{*}。これに
2569 鑑みれば、ミリ波対応端末の普及の恩恵はミリ波対応端末利用者以外も
2570 含めて通信利用者に広く及ぶものと考えられることから、通信利用者全
2571 体でミリ波対応端末の普及を後押しすることは妥当性がある。

2572 ※ ミリ波は高トラフィックコンテンツや高トラフィックエリアのトラフィックの吸
2573 収が可能であるため、ミリ波対応端末利用者の高トラフィックをミリ波で吸収す
2574 ることで、ミリ波以外の周波数帯域利用者の通信混雑を緩和することができ、
2575 ミリ波対応端末利用者以外にも恩恵が及ぶ。

2576 なお、特例対象とする機能について、6G等の将来の機能まで網羅的に
2577 事前に決めることは、当該機能の重要性や端末普及施策の必要性が明ら
2578 かではないため、適切ではないと考えられることから、6G等の将来の機
2579 能については、必要に応じて個別検討することが適当である。ただし、端
2580 末割引上限緩和の検討に当たっては、緩和額は転売ヤー対策や他の通信
2581 端末利用者にも与える影響を踏まえ必要な額とすること、特例実施の期間
2582 は時限的なものとするを考慮するとともに、これらの緩和額や期間
2583 は政策の効果を検証し必要に応じて見直しの検討を行うこととするこ
2584 とが適当である。

ミリ波の政策的意義

2585

2586

2587

2588

2589

2590

2591

2592

・ 移動通信トラヒックの観点からも、5Gの利用は重要である。トラヒックは、足もとで年間約1.3倍のペースで増加しており、今後も爆発的な増加が見込まれている。新たなサービスやコンテンツが出現した場合には、更にトラヒックが増加する可能性も指摘されている。増加を続ける移動通信トラヒックへの対応や、5Gの特長を活かしたサービスを実現する観点からは、広い帯域幅を確保できるミリ波が果たす役割は大きい。【5GビジネスデザインWG報告書】

2593

2594

2595

・ 割当周波数の半分以上がミリ波であり、高トラヒックな新サービスや高トラヒックエリアではミリ波の活用が不可欠。【第54回 森川東京大学大学院教授発表資料】

2596

2597

2598

2599

2600

2601

2602

2603

・ 産業界の期待も大きく、2023年1月には、ミリ波の普及促進を図り、我が国のミリ波に関する国際的なイニシアティブを発揮することを目的として、「ミリ波普及推進アドホック」が5Gモバイル推進フォーラム(5GMF)内に設立された。世界的にも、GSM Association(GSMA)等を中心に、ミリ波の利用に向けた議論が進展している。また、各国の携帯電話事業者において、今後注力する周波数帯としてミリ波の存在感が高まっており、今後、市場規模が拡大することが見込まれている。【5GビジネスデザインWG報告書】

2604

2605

2606

2607

2608

・ ミリ波等の高い周波数帯を活用したビジネスについては、様々な社会課題を有した過密都市から過疎地までの幅広いフィールド、部品競争力や製造業を中心とした競争優位な産業群など、我が国において、ビジネス拡大に有利な土台を有しており、今後、一層注力すべき分野であると考えられる。【5GビジネスデザインWG報告書】

2609

2610

・ 真の5Gを体験する新サービス創出のためにはミリ波が必須。【第54回 森川東京大学大学院教授発表資料】

2611

2612

2613

2614

2615

2616

2617

ミリ波対応端末の重要性

2618

2619

2620

2621

2622

2623

・ 5Gに係るインフラ整備、機器・端末、そして、ユースケースがそれぞれ「鶏と卵」の関係となり、ビジネスが十分に進展しているとはいえない状況となっているところ、これをいかに発展させていくかが課題である。「鶏と卵」の関係については、5Gの特長である「超高速通信」を可能とするミリ波等の高い周波数帯において、この傾向が顕著である。【5GビジネスデザインWG報告書】

2624

2625

2626

2627

2628

・ 現在「鶏と卵」の関係に陥っている、「インフラ整備」、「機器・端末の普及」、「ユースケースの創出」を一体的に進め、好循環を生み出すことにより、今後、2020年代後半にかけて、国民が5Gの利便性を実感できる形で、5Gをビジネスとして社会に実装させていくことが重要である。【5GビジネスデザインWG報告書】

2629

2630

2631

・ ミリ波対応端末の普及はミリ波対応端末以外の利用者にも恩恵が及ぶスピルオーバー効果がある*。【第54回 森川東京大学大学院教授発表資料】

2632

2633

2634

* ミリ波は高トラフィックコンテンツや高トラフィックエリアのトラフィックの吸収が可能であるため、ミリ波以外の周波数帯域利用者の通信混雑を緩和することができる、ミリ波対応端末利用者以外にも恩恵が及ぶ。

2635

2636

【ミリ波対応端末の割引上限額】

2637

2638

2639

2640

2641

2642

ミリ波対応端末の普及促進の観点からは、割引上限は高いほうが効果は大きいと考えられるが、一方で、大幅に割引上限額を緩和することとした場合、転売ヤー等の問題が生じる可能性や、MVNOへの影響も大きくなる可能性がある。このため、ミリ波対応端末普及に必要な額を緩和することとし、具体的には、ミリ波対応に伴う端末販売価格上昇分に対応することができる額とすることが適当である。

2643

2644

2645

2646

2647

この点、端末販売価格は複合的な要因で決まるものであるが、国内におけるミリ波対応端末と非対応端末の同機種の商品価格差の平均が約1.7万円だったことを踏まえ、当該価格差をミリ波対応に伴う端末販売価格上昇分とみなし、ミリ波端末の割引上限額を1.5万円緩和することが適当である。

2648 ただし、現行制度では、いわゆる「転売ヤー」や「1円端末」等の問題
2649 が発生することを防ぐ等のため、原則、対照価格の50%を超える割引
2650 を行わないようにしているところ（割引上限は原則4万円であるが、
2651 対象価格が4万円から8万円までの場合は、対象価格の50%としてい
2652 る。）、現行制度と同様に、「転売ヤー」や「1円端末」等の問題が発生
2653 することを防ぐ等の観点から、ミリ波対応端末であっても、割引上限は
2654 対照価格の50%を超えないようにすることが適当である。

2655 【ミリ波対応端末の割引上限の特例の終了タイミング】

2656 ミリ波対応端末の普及促進を目的とするものであるため、ミリ波対応
2657 端末が普及した場合には、この特例を終了することが適当ではない
2658 か。また、特例終了の予見可能性を高めるために、特例終了のタイミン
2659 グを事前に決めておくことが適当である。

2660 この点、ミリ波対応端末を技術感度性が高い一部の限られた人だけ
2661 に普及させるのではなく、国民に幅広くミリ波が普及するよう、市場全
2662 体に普及することを目指すこととし、通信利用者の過半数がミリ波に
2663 対応すること、具体的には、ストックベースでのミリ波対応端末の普及
2664 率が50%を超えた場合には特例を終了することが適当である。

2665 ただし、これらの緩和額や実施期間については、政策の効果を検証し必
2666 要に応じて見直しの検討を行うことが適当である。また、現行では、電気
2667 通信事業報告規則第4条の5に基づき、指定事業者及び販売代理店（事務
2668 所の数が100以上に限る。）は対象設備の購入等を条件とした経済的利益
2669 の提供状況を報告することとされているところ、政策効果の検証を行う
2670 ために、ミリ波対応端末に係る経済的利益の提供状況も報告することと
2671 することが適当である。

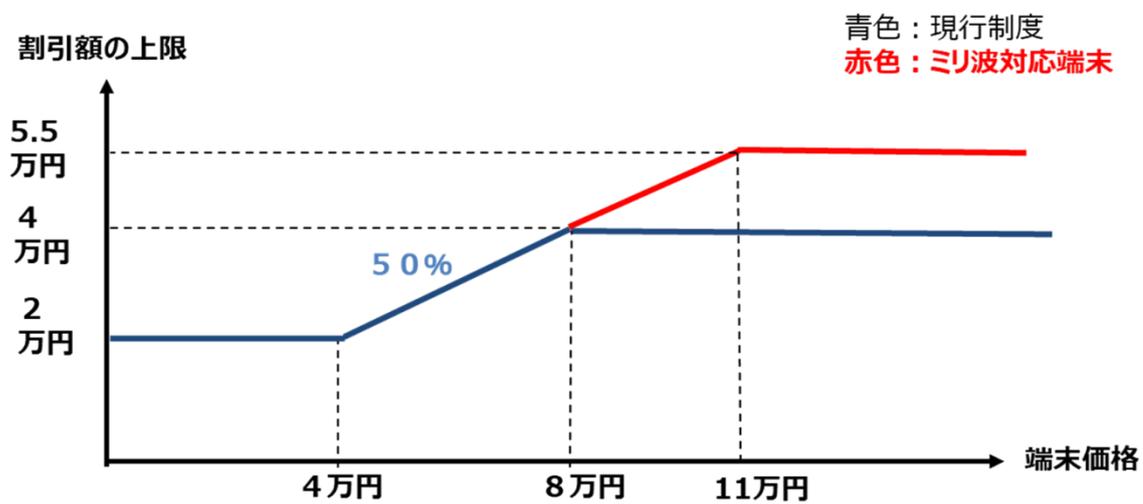
2672 なお、端末割引上限緩和はミリ波対応端末の普及の後押しになり得る
2673 ものであるが、一方で、ミリ波はインフラ整備とミリ波対応端末、ユース
2674 ケースの「鶏と卵」の状況であることを踏まえれば、ミリ波対応端末の
2675 普及策のみならず、インフラ整備やユースケース創出の促進に関する施
2676 策も実施していくことが重要である。このため、総務省に当たっては、ミ
2677 リ波普及を端末割引上限の緩和のみに依拠するのではなく、インフラ整
2678 備やユースケース創出の促進に関する施策も実施することが求められる。

2679

2680

【図表Ⅲ－14 端末割引上限規制の改正イメージ（案）】

● 割引額の上限



2681

※廉価端末特例等が別途存在

2682

2683 3 モバイル市場の競争を一層促進させるための実効性の高い対策

2684 (1) 指定事業者の基準・通信料金割引規制

2685 ア 現状と課題

2686 事業法第27条の3は通信料金と端末代金の分離や行き過ぎた囲い込み
2687 の禁止等により、適正な競争関係を確保し、公正な競争を確保することを
2688 目的としているところ、同条の規律の対象となる事業者については、利用
2689 者数のシェアが相対的に小さい事業者は競争関係に及ぼす影響が少ない
2690 ため、利用者数のシェアが総務省令に定める割合を超えない事業者を除
2691 くこととしている*。

2692 ※ 規制を必要最小限のものとする趣旨

2693 電気通信事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少ないとする割合
2694 を総務省令で定めることとしたのは、競争環境に一定の影響を及ぼしう
2695 るか否かの判断は移動電気通信役務の市場の状況、経緯等を踏まえて柔
2696 軟に決定することが適当であると考えられたからである。

2697 規律の対象事業者の基準について、制定当初は、省令において、MVNO
2698 (MNOの特定関係法人を除く。)に関する基準(シェア0.7%)のみを定め
2699 ていた。このため、MNO(及び特定関係法人)はシェアに関係なく全事業
2700 者が規律の対象となっていた。

2701 これは、省令制定時、MNO4者は周波数の割当てを受けて自らネットワ
2702 ークを運用する事業者であり、競争への影響が少ないとは考えられない
2703 こと、その特定関係法人はMNO4者における潜脱を防止する必要性から競
2704 争への影響が少ないとは考えられないこと、特定のMVNOは利用者の数が
2705 100万を超える事業者であり競争への影響が少ないとは言えないと考え
2706 られたためである。

2707 指定事業者の基準は、報告書2023を踏まえ、MVNOの基準見直すため、令
2708 和5年省令改正により、MVNOに関する基準の割合を0.7%から4%に変更
2709 する制度改正を実施した。

2710 これは、報告書2023において、MVNOの基準見直しを検討し、次のとおり
2711 取りまとめられたことを踏まえた措置である。

2712 ・ 改正法施行時と比較してMVNOのMNOに対する相対的な競争力は低下

2713 しており※、通信市場における現時点での競争状況においては、MVNO
2714 の競争への影響は少ないと考えられること

2715 ※ MNOとMVNOとの契約者シェアについては、改正法施行の前後で比較すると、
2716 施行前はMVNOのシェアが年1.2%の伸びを見せていたが、施行後はほぼ横ば
2717 いとなっており、施行前の勢いはなくなっている。また、MNOの新料金プラン
2718 の導入により、MVNOにおける従前の価格優位性が低下している。

2719 ・ 2022年7月の楽天モバイルの料金プラン改定が他の事業者の事業
2720 戦略に一定の影響を与えたことを踏まえれば、MVNOであっても、その
2721 改定当時の楽天モバイルの契約者数（約500万人）程度の契約者を有
2722 する場合は、事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少なくない
2723 とも考えられること

2724 ・ MVNOの指定対象範囲を4%（約500万人相当）とすることが適当
2725 他方、MNOについては基準を変更していない。

2726 なお、報告書2023において、指定事業者の基準見直しについては、MNO
2727 とMVNO間の競争環境、MVNO間の競争環境、MNO間の競争環境を適正なもの
2728 としていく観点から、引き続き、通信市場の競争状況を注視し、必要に応
2729 じて、見直しの検討を進めることが適当とされていたところである。

2730 指定対象となった事業者は、通信料金と端末代金の分離や行き過ぎた
2731 囲い込みの禁止等の規律が適用されることとなる。具体的には、法令にお
2732 いて、通信料金と端末代金の分離の観点から、端末の購入を条件とする通
2733 信料金の割引が一律禁止、端末購入や端末の販売に際する新規契約を条
2734 件とする利益提供等の上限が原則4万円等とされ、行き過ぎた囲い込み
2735 の禁止の観点から、期間拘束2年まで、違約金の上限1,000円まで等とさ
2736 れている。

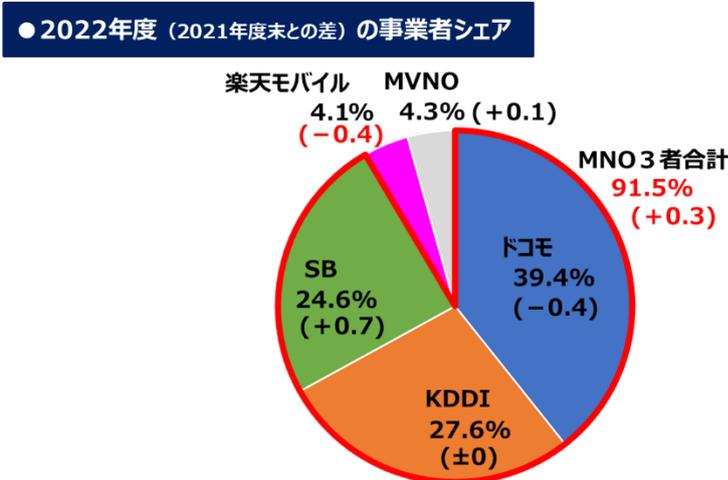
2737 また、法令で禁止されているものではないが、端末の販売に際しない新
2738 規契約を条件とする利益提供については、事業法第27条の3の規律の趣
2739 旨を逸脱させない観点から、運用ガイドラインにおいて、業務改善命令
2740 の対象となる可能性があるとしている。

2741 【図表Ⅲ－15 指定事業者に係る通信料金割引の規律】



2743 NTTドコモ・KDDI・ソフトバンクのMNO 3者の合計シェア（移動電気通信
 2744 役務の契約に係るもの）は90%超であり、MNO 3者の合計シェアは2022年
 2745 度に拡大している。他方、楽天モバイルとMVNOのシェアは約4%である。

2746 【図表Ⅲ－16 移動電気通信役務の事業者シェアの推移】

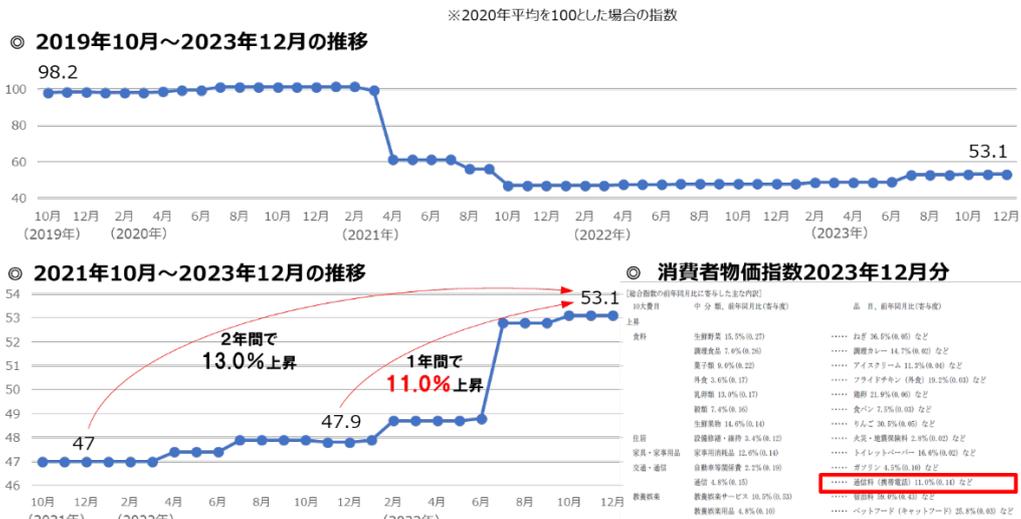


注1 移動電気通信役務の契約に係るもの 注2 KDDIは沖縄セルラー電話・UQコミュニケーションズを含む。
 ※ 移動電気通信役務とは、事業法第27条の3の規律対象として指定された電気通信役務のごとであり、卸電気通信役務、法人に対して契約約款によらないで提供する役務、通信モジュール向けサービス等は含まれていない。
 電気通信事業報告規則第2条の3に基づき報告をもとに作成しているため、MVNOは契約数が50万以上の事業者に限られる。

2747
 2748 出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

2749 携帯電話の通信料金について、消費者物価指数は、改正法施行時（2019
 2750 年10月1日）と比較すると、大きく下落しているが、直近では、上昇傾向
 2751 であり、2年間で約13.0%、1年間で約11.0%上昇している。

2752 【図表Ⅲ－17 通信料金（携帯電話）の消費者物価指数について】



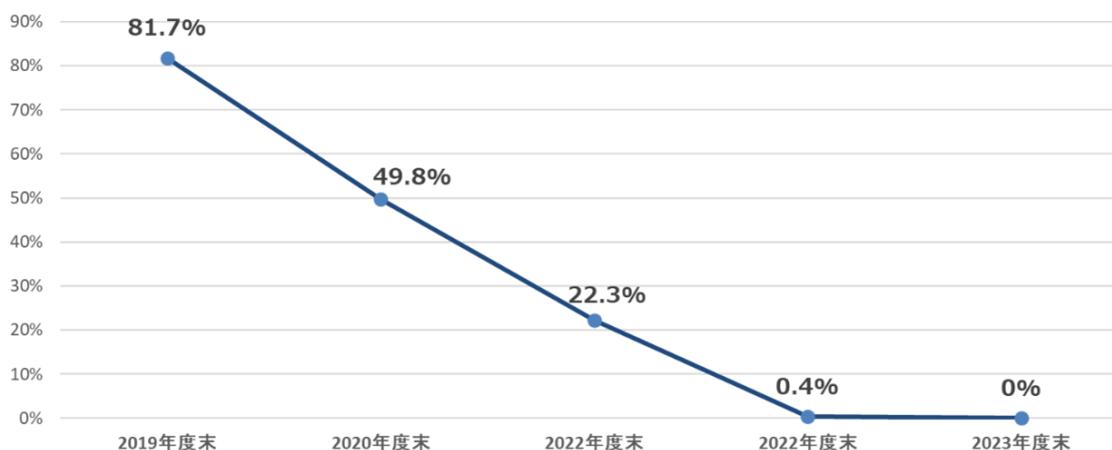
2753
 2754 出典：品目別価格指数

2755 また、他事業者への乗換え費用について、NTTドコモ・KDDI・ソフトバ
2756 ンクは店頭手続の費用は2023年春頃まで3,000円であったが、現在3,500
2757 円に上昇させている。他方、楽天モバイルは0円を維持している。また、
2758 KDDIは、唯一、オンライン手続の費用を3,500円徴収している。

2759 従来、販売端末に対し、自社の周波数を用いたネットワーク以外を利用
2760 できないようにするSIMロックが一般的であったが、2021年8月、SIMロッ
2761 クガイドラインを改正し、2021年10月以降発売の新端末については、SIM
2762 ロックを原則禁止した。この結果、MNO 4 者の販売端末のSIMロック端末の
2763 割合は、ガイドライン改正前の2019年度末では約81.7%であったが、2023
2764 年度末では約0%となり、MNO 4 者の販売端末は全てがSIMロック解除さ
2765 れている。

2766 ※ 経過措置として、2021年9月30日以前に発売された端末は、2023年9月末ま
2767 で、改正前のガイドラインの要件を満たした場合に、SIMロックの設定が認めら
2768 れていた。

2769 【図表Ⅲ－18 MNO 4 者の販売端末に占める SIM ロック端末の割合】



2770

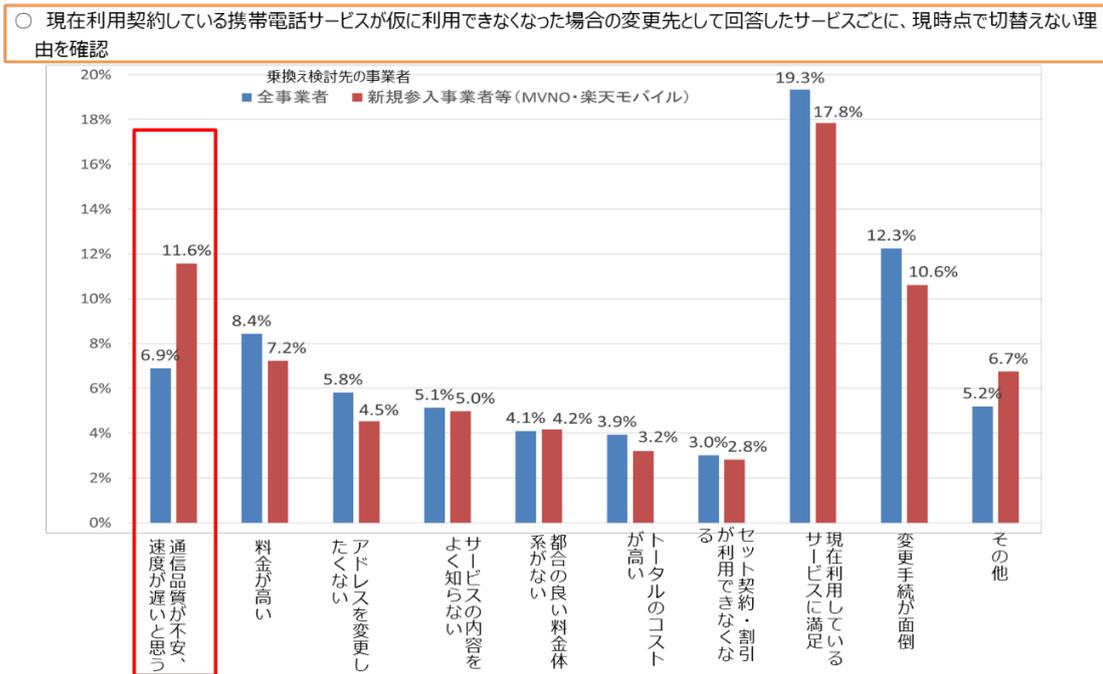
2771 出典：電気通信事業報告規則及び令和4年総基料第137号に基づく報告

2772 また、事業者の乗換えの検討に当たって、乗換え検討先事業者（特に新
2773 規参入事業者等（MVNO・楽天モバイル）の「通信品質に不安」、「通信速
2774 度が遅いと思う」という通信サービスの質への不安が障壁となっている
2775 との調査結果がある。

2776

2777

【図表Ⅲ－19 他の事業者が提供するサービスに切替えない理由】



2778

2779

出典：2023年度利用者アンケート（電気通信市場検証会議）から総務省作成

2780

2781

イ 意見

2782

（ア）構成員の意見

2783

2784

2785

2786

2787

2788

- （楽天モバイルの事業法第27条の3の規律基準を緩和しチャレンジな取組を行いたいとの提案について）電波状況を自分が暮らしている生活圏や出かけた先でお試しで確かめられるということは、ユーザーにとってはとても魅力的なことだと考える。楽天モバイルが規律対象外になった場合、禁止事項を全部やるという宣言ではないと思うが、お試し施策の実施がユーザーとしては納得がいく。【第49回 長田構成員】

2789

2790

2791

2792

2793

2794

2795

- （楽天モバイルの事業法第27条の3の規律基準を緩和しチャレンジな取組を行いたいとの提案について）事業法第27条の3等の規律対象としてMVNOの基準をシェア4%以上に緩和したが、MNOについては議論しなかった。楽天モバイルからのMNO・MVNO問わずシェア10%以上に緩和してほしいという要望は一考の価値はある。他方、これによって楽天モバイルが新規獲得に向けて、お試し施策、SIMのみ新規キャッシュバック2万円以上等が可能になるが、一方で、楽天モバイルは過度な端末

- 2796 値引販売や期間拘束などのスイッチングコスト高めるような施策はし
2797 ないと言っているところ、これをどのように担保するのか検討する必
2798 要がある。【第49回 北構成員】
- 2799 ・ (楽天モバイルの事業法第27条の3の規律基準を緩和しチャレンジ
2800 な取組を行いたいとの提案について) 事業法第27条の3の規律の目的
2801 は過度な端末割引を防止する、端末の大幅な値引きで顧客を誘引する
2802 ような競争を排除することであり、通信収入から端末への大きな補助
2803 を制限するということが狙いであった。その意味では、楽天モバイルの
2804 提案については、規律の趣旨に反して端末割引しないということなので、
2805 どのように担保するかというような議論になる。新規事業者として
2806 挑戦的な関係性で競争したいという認識であれば、理解できる提案。一
2807 定の顧客基盤を獲得する間と考えているので、それがある程度のシェア
2808 を取るまでなのか議論が必要。モバイル市場の寡占的な状況が継続
2809 していることを踏まえて競争を一層促進させるための対策として捉え
2810 ることができると考えている。【第49回 佐藤構成員】
- 2811 ・ (楽天モバイルの事業法第27条の3の規律基準を緩和しチャレンジ
2812 な取組を行いたいとの提案について) 初期契約解除制度という、8日以
2813 内の無条件の契約がなかったことにできる制度が既にある中で、そう
2814 いう制度ではなく新たに何か必要なのか議論が必要。【第49回 関口構
2815 成員】
- 2816 ・ 移動体通信は、第二種指定電気通信設備の事業法第34条と禁止行為
2817 の対象指定の事業法第30条といった2段階で非対称規制が用いられて
2818 いる。事業法第34条は、電波の有限性等からの新規参入困難、寡占的市
2819 場といった諸点を前提に、それへの接続に係る交渉上の優位性を捉ま
2820 えて、接続約款等に基づく接続条件の公平性などが求められてきたも
2821 のであり、事業法第30条は、指定された事業者の中から、更に営業収益
2822 シェアで指定された事業者に対する事前の禁止行為というのを定めて
2823 いる。事業法第30条の指定のための基本的考え方は公表されていると
2824 ころ、特に事業法第30条の議論のときは、移動通信分野における市場支
2825 配的な電気通信事業者という表現もされており、さらに、シェアのみな
2826 らず総合的な事業能力というようなことで、様々な点を考慮した上で、
2827 端的に小売レベルでの公正な競争に焦点を当てていっている。ただ、し
2828 かしながら、平成24年に4分の1から10分の1に第二種指定の基準が
2829 変更された際、独占禁止法上の考え方も参考にされていたため、究極的
2830 にはこの事業法第34条、30条、同じようなことを目指しているというふ

2831 うにも言えるかもしれないが、シェアに関して言及を今後行う場合、今
2832 後の技術的進展で、指定電気通信設備に基づいている現行規制の在り
2833 方にも波及する可能性もあるので、また、時間的経過での変化もあるので、
2834 事業法第27条の3がどの文脈でどのようにシェアを議論するか、過
2835 去の状況も整理して丁寧に行う必要があると考えている。【第49回 西
2836 村（暢）構成員】

2837 ・ シェアという場合、その計算のための市場という範囲の特定が求め
2838 られている。接続規制を趣旨とする第二種指定電気通信設備の指定に
2839 関する枠組みで捉えられるのか、法律の趣旨との関係で留意が必要。市
2840 場ルールを考えるに当たっては、明確な通信市場のビジョン、特にどこ
2841 の市場を見て議論すべきか、先ほど競争とは一体どういったものかを
2842 意識しなければならないと考えている。【第49回 西村（暢）構成員】

2843 ・ 事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響の多少という形で、契約者
2844 数のみで規制の対象となるかどうかを見ているかと思う。小売市場で
2845 の競争というのに焦点を当てている場合、果たして契約者数シェアの
2846 みで競争を評価し得るのかどうかという議論が、もしかすると生じる
2847 かもしれない。特に、例えば禁止行為規定では営業収益シェア基準、そ
2848 の運用としての基本的考え方というのが公表されているが、その中で
2849 総合的な評価が行われている。そこの関係性も電気通信事業法上の
2850 規制体系として明確化、あるいは説明が求められてくるのではないか。
2851 【第51回 西村（暢）構成員】

2852 ・ MVNOに対して規律を適用除外としたときの考えと一緒だと考える。
2853 すなわち、シェアが小さい、利益率が低くて原資が大きくない、そうで
2854 あれば、端末を大幅に値引きすることは極めて難しい、あるいは、通信
2855 料金を下げるにしても、長期的にコストを下回るような、略奪的な料金
2856 設定はできない。このため、今回の規律の適用除外として、料金設定に
2857 関して自由度を高めるということは理解できる。【第51回 佐藤構成員】

2858 ・ 例えば、閾値について、例えば8%がいいのか10%がいいのか、ある
2859 いはMVNOとMNOで同じ数字を設定することが良いのかどうかについて
2860 は、議論の余地があると思う。ただし、今回のこの議論は、MNOに対
2861 して規律の適用除外の議論になるが、楽天モバイルを対象とする規律の
2862 適用除外ではなくて、あり得ないかと思うが、NTTドコモでもKDDIで
2863 も、将来シェアが下がれば同じように適用除外となって、よりチャレン
2864 ジャーとして自由度の高い料金設定を実施していくということが可能

- 2865 になるということなので、特定の企業に対する適用除外ではない。【第
2866 51回 佐藤構成員】
- 2867 ・ シェアが小さいから何やってもいいということはないと思う。事業
2868 法第27条の3の通信料金と端末代金の分離とか不当な囲い込み禁止と
2869 いったものは守ったほうが良い。【第53回 相田主査代理】
- 2870 ・ 自由な競争大原則というのはごもっともで、自由にいろいろ競争し
2871 ていただきたい。ただ、競争を機能させるには、全て自由じゃなくて、
2872 市場支配力とか優越的地位がある企業、その行為に関しては何らかの
2873 ルールが必要になる。そういう意味では、例えばADSLで競争が始まった
2874 とき、ソフトバンクはモデムの無料配布をしたが、私は競争上問題があ
2875 るとそのときは思わなかった。逆に、もし、NTTが対抗上、モデムを無
2876 料で販売するようなことになれば、これは競争を非常に阻害するとい
2877 うことで、問題として議論されたのではないかと思う。【第53回 佐藤
2878 構成員】
- 2879 ・ 向かうべき将来像が明確になっているのかとあったが、競争を機能
2880 させることが大前提で、事業法第27条の3で言うと、端末と通信それぞ
2881 れの市場での競争を促進させる、通信から端末への補填をなくして、端
2882 末の大幅割引を誘引とした顧客確保を制限し、それぞれの市場での競
2883 争をさせる。競争を機能させることで継続的に通信料金を下げていく
2884 ことが必要であるが、継続的に実現できていないと思う。そういう意味
2885 では今回議論して、競争事業者の競争上の自由度を少し拡大すること
2886 は、私は見直しを、逐次して競争促進していく必要があると思っている
2887 ので、今、議論することに問題はないと思っている。【第53回 佐藤構
2888 成員】
- 2889 ・ 今回、あと閾値についても、特に意見を述べていただいたのはMVNO委
2890 員会だったと思うが、あとは閾値についても議論が特にはなかったの
2891 で、10%で、今回の提案で進めていくことは、私としては問題ないとい
2892 うか、セカンドベスト、細かい議論をして1年かけるよりは、この段階
2893 で、例えば10を8にしても大きく変わらないと思うので、このやり方で
2894 議論を進めたらどうかと思う。【第53回 佐藤構成員】
- 2895 ・ (楽天モバイルが指定対象外になることについて) 懸念しているので
2896 モニタリングをして、事業法第27条の3の趣旨に反するような行為が
2897 行われるかどうかをきちっと見て、適宜対応できるようにすることが
2898 併せて必要。市場競争の観点と事業法第27条の3の趣旨の観点の両方

2899 をモニタリングで見ていく、必要に応じて適宜対応することで実現で
2900 きないか。この点については、総務省、きちっと競争検証の議論の中で
2901 モニタリング等をできるか確認はしたいと思う。それから、ルールを守
2902 らない人とか企業とかができることあるじゃないかと。そう言われる
2903 と、そもそも事業法第27条の3で、2万円の端末価格割引条件をつくっ
2904 たにもかかわらず、少なくとも趣旨に沿わないような大幅な割引を仕
2905 掛けた、あるいは対抗上追随した企業の人たちがいるわけで、だからモ
2906 ニタリングというときには、今回の対象だけじゃなくて、そういうそも
2907 そもの事業法第27条の3に関して、MVNO、MNOを含めて、趣旨に反しな
2908 い行為が許されないことが検証できるようにすべきだと思う。今回の
2909 MNOの大幅割引も、1年待たずに状況を見ていく必要があると思う。【第
2910 53回 佐藤構成員】

2911 ・ 見直しは極めて慎重に御対応いただければという意見にくみする。
2912 【第53回 関口構成員】

2913 ・ 事業法第27条の3は、消費者に対して悪影響を及ぼさないことが一
2914 番の問題であるため、事業法第27条の3を見直すとしたら、消費者にと
2915 ってまずい点は一切手をつけないことは明らかであるため、それに則
2916 った上で、どういう競争環境を整えるかということは議論していく必
2917 要がある。また、事業者間のマーケットと消費者も入れたマーケットで
2918 は全く事情が違うため、その辺は今後の議論の中でもきちんとしてい
2919 く必要があると思っている。【第53回 新美主査】

2920 ・ 指定事業者の見直しについて、シェアが小さい事業者が積極的な施
2921 策を行えるように、事業法第27条の3の基準を見直すことができるか
2922 どうかの検討は丁寧に行う必要があるのではないかと。【第53回 大谷構
2923 成員】

2924 ・ 指定事業者を見直すには時期尚早であるとの結論には賛同する。乗
2925 換え対象事業者の通信品質への不安を払拭するためのお試しを認める
2926 ために通信料金の割引をする提案については、利用者視点で混乱を招
2927 来しないように検討が必要と思われる。【第55回 大谷構成員】

2928 ・ 本来、自由で合理的な市場においては割引上限を導入する政策的な
2929 根拠がないものと思量するところ、情報の極度の非対称性や一定レベ
2930 ルを超えた消費者の認知バイアスなど、消費者の自由な選択に制約を
2931 与える過度なスイッチングコストが依然、携帯電話市場に存在するこ
2932 とが割引上限の政策改定が行われることの根拠と考える。消費者の合

2933 理的な選択を軸とした市場が形成される過程において、指定基準は次
2934 第に緩和の方向に向かうものと考え。その過程において新規契約の
2935 割引規制の上限緩和などの措置は検討に値する一方、こうした措置を
2936 含めて割引上限の考え方においてはMNO間における公正競争をゆがめ
2937 ることがないよう、MNOに対しては対照的な取扱いをしていくことが望
2938 ましい。【第55回 大橋構成員】

2939 ・ 指定事業者を見直さないことに賛同する。お試し施策については、現
2940 行ルールでは業務改善命令の対象になり得るといったガイドラインに
2941 なっているが、最初の何か月間か無料というような商慣行というのは、
2942 固定ブロードバンドをはじめとしてこの通信業界ではかなり行われて
2943 おり、そういったこと等を踏まえても、お試し期間の割引を行うことは
2944 受け入れられるものなのではないか。その一方で、固定ブロードバンド
2945 の場合には場所ということで新規契約であるかどうか、2度目以降か
2946 というようなことについてはかなり明確であるのに対して、携帯電話
2947 の場合は、ホッピングといった新規契約を装っている事業者の間
2948 を渡り歩くようなことについて、うまく防止できるのかどうかという
2949 ようなことについては、ぜひ注視していただきたいと思う。【第55回
2950 相田主査代理】

2951 ・ 内容については賛同するが、懸念があるとすれば、楽天モバイルがお
2952 試しSIMを配り始めたら、どこかが追随して、結局全社やり合うみたい
2953 なことになる、せつかく落ち着いてきた市場が再び荒れてしまうん
2954 じゃないかなということである。ただ、今回は端末の安売りではなくて
2955 通信料金の安売り競争なので、どんどんやってくれという考え方もあ
2956 ると思う。行き過ぎると、またキャリアがほかのコストを削り出しかね
2957 ないので、競争の状況については注視が必要である。1人1回などのル
2958 ールをまたかいくぐって、いろんなことが出てきたりしかねないので、
2959 そういうことも含めてしっかり注視していく必要がある。【第55回 北
2960 構成員】

2961 ・ 新規ユーザーへの料金割引については、楽天モバイルだけではなく、
2962 MNO3者にも拡大することになることから、市場での競争がどのような
2963 状況になるのか、心配すべきこともあるのではないか。新料金の低廉化、
2964 料金引下げ競争という、それ自体は悪いことではなくて消費者に対
2965 するメリットもある。ただし、市場が荒れるのではないか、頻繁に乗換
2966 えて割引サービスを受ける人も出てくることから、競争がどのよう
2967 な状況になるかが懸念されるので、きちんと注視して、必要であれば適

- 2968 宜、対応すべきではないか。また、MVNOに対する影響も大きいので略奪
2969 的料金設定や価格圧搾が行われてないかといったことも市場を注視し
2970 ていくべきだと考える。【第55回 佐藤構成員】
- 2971 ・ ホッピングの問題等が出てくると思われるので、市場を慎重に見て
2972 いく必要がある。【第55回 西村（暢）構成員】
- 2973 ・ ホッピングの問題はそういう人たちも出てくるんじゃないかと思う。
2974 なお、6か月という期間はお試しとしては、長期のようにも思われる。
2975 契約の長期とお試しの長期を同じ基準でいいのかというところは疑問
2976 に思い、もう少し短くするべきではないかと思った。【第55回 長田構
2977 成員】
- 2978 ・ 「お試し」のイメージからは、6か月は長期のような気もしている。
2979 特に今回は、指定事業者については、公平性に鑑みて、全てのMNO 4者
2980 に適用されることになるため、一見すると利用者にとっては、メリット
2981 があるよう見えるかもしれないが、MNO 4者がそれぞれにキャンペーン
2982 を行うことになると、利用者にとって1回限りのものであるかとい
2983 ったことも含めて、分かりにくく、複雑な仕組みになってくるかと思う。
2984 また、利用者にとっての混乱ということに限らず、MVNOなどへの影響も
2985 懸念される。この施策によって、市場環境がどう変わっていくのかをな
2986 かなか予測し難いところもあるため、この「お試し」の影響をちゃんと
2987 見極めるために、市場をよく見守っていく必要がある。本WGのための
2988 市場調査などを高い頻度ですることは難しいかもしれないが、できれ
2989 ば早期の検証をしていただくことが望ましいと考えている。【第57回
2990 大谷構成員】
- 2991 ・ お試し期間として6か月は長いため、6か月を短くするのが妥当と
2992 思うし、現在十分に周波数を提供している者はいまさら「お試し」はい
2993 らないのではないかとも思う。それでももし、6か月という期間で実施
2994 がされるのであれば、これまでのように規律の趣旨に沿わないことを
2995 どこか1者がすると、他のMNOも横並びで、同じようなことが行われる
2996 という現状を踏まえ、今回は、本当にユーザーにとってのお試し期間と
2997 いうことをきちんと考えて提供するという工夫をしていただきたいと
2998 キャリアの皆様に対し強く希望する。【第57回 長田構成員】
- 2999 ・ ユーザーも含めた市場に対する影響と、競争に対する影響について
3000 きちんと検証することが必要。特に、競争に関しては、MVNOに対してど
3001 ういう影響があるかということをストックテストもきちんとやって価

3002 格圧搾を見ていくなど、競争事業者に対する影響もきちんと検証すべ
3003 きと思っている。【第57回 佐藤構成員】

3004 ・ 「お試し」というのは、本来、事業者の自由な判断の中で行われるも
3005 のであり、おそらく他産業だと普通に行われているものかと思うが、モ
3006 バイル市場の特殊性により事業規制がされていると理解している。普
3007 通に他産業でやっていることを、モバイル市場でできるように市場環
3008 境整備していくことが重要であり、それをチェックする上で、モバイル
3009 スタックテストは一つの手法だと思うが、なかなか粗い手法ではある
3010 ので、モバイルスタックテストも使いながら、不当な競争が引き起こさ
3011 れているのかどうかをしっかりと見ていくべきかと思う。【第57回 大橋
3012 構成員】

3013 ・ 「お試し」期間における通信料割引という点については、独禁法上の
3014 問題、つまり、不当廉売の観点からの検討が、事後的に入ってくるかも
3015 しい。【第57回 西村（暢）構成員】

3016 ・ 今回見直しを行う場合、MVNO 2 者が指定事業者から外れた2023年12
3017 月27日の省令改正と近接した時期での見直しとなるため、市場への影
3018 響を検証する上で、果たして本当に何が影響を及ぼしたのかを検証す
3019 るのが難しいと感じている。【第57回 西村（暢）構成員】

3020 (イ) 事業者等からの意見

3021 ・ 未だ高額な旧プランに多くの利用者が残留する中、新規参入事業者
3022 の通信サービスへの乗換えには不安があり、きっかけがないと試せない
3023 利用者に向けて施策を検討するも、事業法第27条の3の規律が障壁と
3024 なり効果的な施策が打てない。【第49回 楽天モバイル】

3025 ・ MNO 3 者のシェアは9割超で、寡占は未だに継続している。【第49回
3026 楽天モバイル】

3027 ・ 事業法第27条の3の規律対象について、MNO・MVNOを区別せず、公正
3028 競争の促進を目的とする第二種指定電気通信設備制度を参考に基準を
3029 10%に設定するなど、チャレンジングな施策により利用者が新規参入
3030 事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境を実現することで競争
3031 を活発化すべき。規律緩和後は、新規顧客獲得に向けて当社の通信サー
3032 ビスを試していただくための施策を実施し、過去にモバイル市場で問
3033 題視されたような事業法第27条の3の趣旨にそぐわない施策は実施し
3034 ない方針。【第49回 楽天モバイル】

- 3035 ▪ 2012年に、情報通信審議会の答申を受け、第二種指定電気通信設備制
3036 度指定の基準値を10%に引き下げた際も、シェアが低いMNOについて
3037 は、規制の対象外とした場合でも公正競争を阻害するとは考えにくい
3038 と示されている。また、市場における各企業のシェアが持つ意味合いに
3039 注目し、市場シェアの目標値を定めた「クープマンの目標値」によれば、
3040 第二種指定事業者相当（シェア10%以上）を対象とした場合でも、市場
3041 認知シェア（10.9%）を下回る。【第49回 楽天モバイル】
- 3042 ▪ 競争促進と利用者による日々の豊かな生活の早期実現のためにも、
3043 新規契約者向けの柔軟な施策を2024年秋頃より実施できるように検討
3044 いただきたい。【第49回 楽天モバイル】
- 3045 ▪ 2023年12月27日施行の見直し後ルール（割引上限見直し等）による端
3046 末の転売抑止効果や流動性への影響等当面は状況を注視することが必要。
3047 今回の見直しの一つに「規律対象となる事業者範囲の見直し」があ
3048 るが一部の事業者を指定対象外としたことによる競争環境に与える影
3049 響を見極めるべき。【第49回 KDDI】
- 3050 ▪ ルールを見直す場合であっても、かつての囲い込み競争への逆戻り
3051 が懸念される行為は、MNOに対しては引き続き規制すべきではないか。
3052 分離のルールを入れる際に当たっての根幹の部分、特に問題となった
3053 販売行為・契約行為については引き続き規制すべきであるとする。具
3054 体的には、端末販売時の通信料金の割引並びに通信契約の継続を条件
3055 とする端末の割引については、引き続き禁止すべきであるとする。ま
3056 た、不当な囲い込みの禁止に関し、2年契約の際の期間拘束有無の料金
3057 差や解約金についても、事業法第27条の3で規定した程度にすることが
3058 必要であるとする。それ以外の、通信契約の継続等を条件としない
3059 端末の割引並びにSIMのみ契約の利益提供等については、シェアにより
3060 規律対象外とすることも考えられる。【第53回 NTTドコモ】
- 3061 ▪ シェアの閾値を見直す場合に参照する考え方として、二種指定など
3062 の事例が挙げられているが、事業法第27条の3の規律は対エンドユー
3063 ザーに対する規律であるので、事業者間の取引の際の規律のシェアを
3064 そのまま持つてくるというのは、あまり合理的ではないのではないか。
3065 【第53回 NTTドコモ】
- 3066 ▪ 指定事業者の基準は、2023年12月にルールの見直しをしたばかりで
3067 ある。また、基準の制定当初に、MNOは、自ら周波数の割当てを受けて
3068 ネットワークを運用する事業者は、競争への影響が少ないとは考えら

- 3069 れないと整理されたが、この考え方を変更する環境変化は生じていな
3070 いと理解している。また、2022年7月の楽天モバイルの料金プラン改定
3071 が他の事業者の事業戦略に一定の影響を与えたことを踏まえれば、
3072 MVNOであっても、その改定当時の楽天モバイルの契約者数(約500万人)
3073 程度の契約者を有する場合は、事業者間の適正な競争関係に及ぼす影
3074 響が少なくないと示されており、この考え方を踏まえて対象事業者を
3075 見直して、まだ2か月少々であり、まだ検証すら行われていないこの段
3076 階で、既に600万を超える楽天モバイルを対象外とすることは、今年の
3077 この考え方を覆すものであり、こういった検証もせずにさらなる制度
3078 見直しを行うことは通常あり得ないことで、極めて不自然なことで
3079 あると考える。【第53回 KDDI】
- 3080 ・ MNOとしてのサービスだけではなくて、経済圏も含めて、楽天モバイル
3081 の市場への影響力は極めて高い。通信サービス以外も含めて、お客様
3082 への認知度が非常に高い。相当規模の顧客基盤を有しており、市場への
3083 影響は非常に大きいと考えられる。【第53回 KDDI】
- 3084 ・ 情報通信産業における消費者保護や競争政策については、国民生活
3085 に多大な影響を与える。過去積み重ねてきた政策議論を踏まえ慎重な
3086 検討が必要であり、頻繁なルール変更により消費者の混乱やゆがんだ
3087 競争環境を招くことのないよう、目指すべき通信業界の将来像を明確
3088 に示しつつ、予見性のある政策立案が行われることを強く要望する。特
3089 に公正競争や消費者保護に直結する事業法第27条の3に関するルール
3090 は、国民や市場に与える影響が甚大であることから、特定MNOのみを適
3091 用除外とすることに対し、断固反対する。見直しが必要な市場環境の変
3092 化は生じていない。2023年12月末にルールが改正したばかり、まだ2か
3093 月半しか経過していない。規制は最小限で全事業者に公平というのが
3094 原則だと考える。【第53回 ソフトバンク】
- 3095 ・ 転売問題やMVNOが淘汰されないこと、端末の買換え頻度によって利
3096 用者の不公平感が発生しないようにということを目指して、これまで
3097 いろいろな議論がなされ、ルールが履行されてきた。今回、規制対象外
3098 の事業者をつくることは、これまでの方向性に明らかに逆行すること
3099 になる。【第53回 ソフトバンク】
- 3100 ・ 2023年に規制対象外事業者の閾値を100万から500万に変更した際
3101 には、その報告書の中に、楽天モバイルの当時の契約者数500万人の契約
3102 者を有する場合には、事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少な

- 3103 くないという記載があることから、今、基準を変えることは、その報告
3104 書の内容と矛盾している。【第53回 ソフトバンク】
- 3105 ・ MNO 3 者の合計シェアが 9 割を超え、寡占されている状態が現在も継
3106 続している。また、いまだに旧来の高額な料金プランに特に理由なく残
3107 留している利用者が 4 分の 1 以上いることから、この方々に対する乗
3108 換えのきっかけを我々として提供したいと考えている。チャレンジ
3109 ングな施策により、利用者が新規参入事業者の通信サービスを気軽に体
3110 験できる環境の実現により、競争を活発化する必要性が市場に対して
3111 あるのではないかと考える。【第53回 楽天モバイル】
- 3112 ・ 事業法第27条の3の制定時はネットワーク側の仕組みとしてMNOの
3113 みSIMロックをすることが可能であったが、現在SIMロックは原則禁
3114 止であり、ネットワーク利用においてMNO・MVNOにおける差は大きく減
3115 少した。この点から、MNOであることによる競争環境への影響は以前よ
3116 り大きく低下しており、MNO・MVNOの共通の閾値等を設けることは考え
3117 得るのではないかと考える。【第53回 楽天モバイル】
- 3118 ・ 具体的な閾値の設定については、競争への影響力を考慮した基準を
3119 設定することが必要である。そういう意味では、第二種指定電気通信設
3120 備制度についてのシェアの議論においては、シェア10%以上という
3121 ところが市場への影響等も考慮され、設定されたと理解しており、それが
3122 参考になると考えた。また、一般的な市場での経験則をまとめたクー
3123 プマンの目標値によれば、シェア10%以上を対象とした場合では、生活者
3124 がようやく純粹想起されるというラインを若干下回る水準であること
3125 から、10%を基準とすることに問題はないのではないかと考えている。
3126 【第53回 楽天モバイル】
- 3127 ・ (指定事業者の基準の見直しが実現した場合) 新規顧客獲得に向けて
3128 当社の通信サービスをお試しいただくための施策を実施したいという
3129 考えであることから、過去にモバイル市場で問題視されたような事業
3130 法第27条の3の趣旨にそぐわない施策、具体的には過度な端末割引や
3131 キャッシュバック、それから乗換え障壁のための施策は実施しない
3132 ということをはっきりと申し上げる。【第53回 楽天モバイル】
- 3133 ・ 周波数資源の有限希少性に起因して、設備を保有するMNOの数が少数
3134 に限定される構造が避けられない中、設備を保有するMNOと保有しない
3135 MVNOの間には、圧倒的な交渉の優位性や情報の非対称性が存在する状
3136 況であり、事業法第27条の3は、公正な競争環境の確保が目的であると

3137 ころ、MNO 4 者は周波数の割当てを受けて自らネットワークを運用する
3138 事業者であり、競争影響が少ないとは考えられないことから、規律の対
3139 象になっていると認識している。2021年10月以降発売の端末はSIMロッ
3140 クが原則廃止となったものの、MNOが独自販売する端末において他社の
3141 周波数に対応していないものがあるということで、本WGでも検討が
3142 されて、その結果、「競争ルールの検証に関する報告書2022」が取りま
3143 とめられ、「移動端末設備の円滑な流通・利用の確保に関するガイドラ
3144 イン」が改正されたことを踏まえれば、MNOが競争に与える影響は、現
3145 時点においても一定程度存在するものと認識している。周波数の割当
3146 てを受けて自らネットワークを運用するMNOとMNOの設備を借りて運用
3147 するMVNOの間には、依然として市場での競争力や影響力に大きな差が
3148 存在していると考えており、これまでどおりMNO及びMNOの特定関係法
3149 人は、利用者の数の割合と関係なく、指定対象とすべきと考えている。
3150 仮にMNOに閾値を設けるのであれば、そういった競争の差を考慮して、
3151 MVNOの閾値より低い値で別に設けることが必要ではないか。【第53回
3152 MVNO委員会】

3153 ・ 報告書2023では、指定事業者の範囲に係る規律の見直しについて、
3154 「2022年7月の楽天モバイル料金プラン改定が他の事業者の事業戦略
3155 に一定の影響を与えたことを踏まえれば、MVNOであっても、その改定当
3156 時の楽天モバイルの契約者数（約500万人）程度の契約者を有する場合
3157 は、事業者間の適正な競争を環境に及ぼす影響が少なくないとも考え
3158 られることから、MVNOの対象範囲を4%（約500万人相当）とすることが
3159 適当である」との考え方が示されたものと認識している。この点、指
3160 定事業者の閾値変更においては、仮に閾値を10%に変更した場合、事
3161 業者間の適正な競争環境に大きな影響を及ぼすことも懸念され、この点
3162 については、市場シェアの目標値を定めたクーブマンの目標値におい
3163 ても、おおよそ10%であれば市場認知シェアと定義されており、一定の
3164 競争力を有していると考えることからもその可能性は否定できないの
3165 ではないと考える。MNOとMVNOの市場での競争力や影響力の差を踏まえ、
3166 公正な競争環境の確保に留意し、指定事業者の基準を検討いただきたい。
3167 【第53回 MVNO委員会】

3168 ・ （ルールを見直す場合であっても引き続き規制すべきものとする理由
3169 について）通信料金と端末代金の分離のルールの導入前のモバイル市
3170 場において特に問題となっていた端末販売を条件とする通信料金割引
3171 や不当な期間拘束といった行為については、市場の実態、利用者への影

3172 響等を鑑みて、不当性が高いものとして引き続き禁止すべきではない
3173 かと考えた。【第53回 NTTドコモ】

3174 ・ 実際、楽天モバイルが対象から外れると、MNO3者は4万円までしか
3175 端末を値引けないが、いくらでも引けるようになる。また、長期割引が、
3176 ルール上は1年間で1か月分までしか提供できないところ、何か月で
3177 も提供できるようになる。SIMのみ契約をしたときのキャッシュバック
3178 が、MNO3者は2万円までしかできないところ、楽天モバイルは4万円
3179 でもできるようになる。このような、お客様に提供する部分が事業者に
3180 よって大きく差異が生じることを「ハンディキャップ」となる。【第53
3181 回 ソフトバンク】

3182 ・ 自由な競争が大原則であるが、支配力が違う場合には、一部規制が必要
3183 だということは全く同意する。しかし、マーケットシェア、支配力の
3184 違いによって事業者に規制を課す場合、事業者間の取引にルールが課
3185 されるべき。例えば、強い事業者が接続料を高止まりさせたことによっ
3186 て、シェアの低い事業者が、それによって魅力的なサービスを市場に提
3187 供できないといったようなことを防ぐために、強い事業者に対しては
3188 一定の規制が課されることに対しては賛成である。現在、公正な競争が
3189 実現できていないということであるが、楽天モバイルは今現在とても
3190 魅力的なサービスを出していて、実際にマーケットのシェアで非常に
3191 高いポジションを取っている。こういうことから、現時点で公正な競争
3192 が実現できているのではないか。【第53回 ソフトバンク】

3193 ・ 制度は常に見直すべしというのはそのとおりである。ただし、それは
3194 環境が変わったとか状況が変わったということが前提にあることでは
3195 ないか。ルールを見直してからまだ2か月少々の中で、これを見直すべ
3196 き何か前提条件に変更があったのか、当時全く想定されないような何
3197 か大きな事象が起きているということであれば理解できる。例えば、ル
3198 ールは見直したが、誰ももうそのルールを無視するようになってしま
3199 って秩序が崩壊してしまったとかならば、緊急避難措置として新たに
3200 ルールを決めるというのは、まだ分かる。現時点では、2023年12月末に
3201 適用開始されたルールは、各事業者がしっかり遵守し、秩序を持ってル
3202 ールが適用されていると思っている。その中において、この新しく決め
3203 たルールがどのような影響を及ぼすかということを検証もなく、また、
3204 500万人というものの考え方についての議論もされずに次の議論がさ
3205 れるのではないかと危機感を覚えている。この点においての議論をし
3206 てから、次のステップに進む、あるいは検証をしてから、何か問題が生

3207 じている、ルールを見直さなければいけない必要性が現に出ていると
3208 いうことを確認してから、ルールの見直しの手続に入っていただきたい
3209 たい。【第53回 KDDI】

3210 ・ 事業法第27条の3の制定時の衆参両院の総務委員会での附帯決議を
3211 踏まえ、特に、「通信料金と端末代金の分離にかかる事業者の指定の除
3212 外は、事業者間の公平性及び利用者の適切なサービスの選択の確保に
3213 配慮し、慎重に行う」という点を強くお願いしたい。また、指定事業者
3214 の見直しに係る閾値の議論がされているが、2023年12月の見直し時点
3215 から、楽天モバイルを含む直近のMNOの競争環境の状況は何ら変わって
3216 いないので、現在の4%の基準を変更する理由はないと考えている。
3217 【第54回 ソフトバンク】

3218

3219 ウ 考え方

3220 指定事業者の基準については、2023年12月27日施行の省令改正におい
3221 て、MVNOの基準を0.7%から4%に変更した直後であることに鑑みれば、
3222 要望があったMNOとMVNOの基準を統一し、その基準値も変更することにつ
3223 いては、今後、通信市場の競争状況を踏まえた議論を行うことが重要であ
3224 る。

3225 このため、指定事業者の基準見直しについては、今回新たな結論を得る
3226 こととしないが、一方で、報告書2023のとおり、MNOとMVNO間の競争環境、
3227 MVNO間の競争環境、MNO間の競争環境を適正なものとしていく観点から、
3228 引き続き、通信市場の競争状況を注視し、必要に応じて、見直しの検討を
3229 進めることが適当である。

3230 他方、携帯電話市場の寡占状況は継続し、通信料金の消費者物価指数が
3231 1年前に比べ10%以上上昇している状況に鑑みれば、事業者間の更なる
3232 競争の促進が重要である。

3233 競争の促進のためには、事業者間の乗換えの円滑化が重要であるところ
3234 ろ、利用者は、事業者の乗換えの検討に当たって、乗換え検討先事業者(特
3235 に新規参入事業者等(MVNO・楽天モバイル))の「通信品質に不安」、「通
3236 信速度が遅いと思う」という通信サービスの質への不安が障壁となっ
3237 ているとの調査結果がある。これに鑑みれば、事業者間の円滑な乗換えを加
3238 速するため、利用者目線にたつて、乗換え検討先事業者の通信サービスの
3239 質を「お試し」として利用しやすくすることが重要である。

3240 この点、指定事業者であっても、端末購入を条件としない、新規契約を
3241 条件とする通信料金割引については、法令の趣旨を逸脱しない範囲にお
3242 いて、乗換え検討先事業者の通信サービスの質を「お試し」として利用し
3243 やすくすることを可能とすることが適当である。

3244 具体的には、端末購入を条件としない、新規契約を条件とする通信料金
3245 割引について、運用ガイドラインの規律は原則維持しつつも、通信サー
3246 ビスの質を「お試し」として利用させることを目的としたもの、具体的には、
3247 「お試し」の趣旨に鑑み、当該通信料金割引の期間は長期でない期間（6
3248 か月以内）に限定すること、当該通信料金割引を同一事業者で複数回受け
3249 ることができないようにすること、また、通信料金の割引は利益提供の一
3250 種であるため、ポイント還元等の利益提供の上限である2万円の内数と
3251 することで、規制の趣旨を逸脱しない範囲として、限定的に認めることが
3252 適当である。

3253 また、割引実施に当たっては、契約時に割引期間が一定期間であることを
3254 を適切に案内するとともに、割引期間終了の際に、割引が終了する旨を
3255 SMS等を活用し利用者に周知する等の利用者が契約内容を誤解せず適切
3256 に理解できる取組を行うことが適当である。

3257 なお、今般の見直しにより認めることとなる通信料金割引については、
3258 MNOとMVNO間のイコールフットィングを確保する観点から、MNOの設定す
3259 る料金が価格圧搾による不当な競争を引き起こすものでないことを確認
3260 するために実施している、移動通信分野における接続料等と利用者料金
3261 の関係の検証（モバイルスタックテスト）においても考慮される[※]。

3262 ※ モバイルスタックテストは、検証の対象となったサービス等（以下「検証対
3263 象サービス等」という。）ごとに、利用者料金による指定事業者（第二種指定電
3264 気通信設備を設置する電気通信事業者）の収入と、検証対象サービス等の提供
3265 に必要と考えられる設備等費用（接続料相当額及びその他の設備費用をいう。）
3266 を比較し、その差分が利用者料金で回収される営業費に相当する金額を下回ら
3267 ないものであることを確認することで、競争事業者が検証対象サービス等と同
3268 等の価格で競合サービス等の提供を行うことが可能な接続料等の水準となっ
3269 ているかを検証している。この際、利用者料金に関する割引については、指定
3270 事業者が提供する全てのサービス等に適用される割引にあつては、全ての利用
3271 者に占める現に割引を受ける者の割合に割引額を乗じた金額を、検証対象サー
3272 ビス等を含む一部のサービス等にのみ適用される割引にあつては、当該一部の
3273 サービス等の利用者に占める現に割引を受ける者の割合に割引額を乗じた金

3274 を算出し、利用者料金の額から控除することとされている。

3275 今般の通信料金割引に関する見直しはシェアが大きい指定事業者も対
3276 象となることを踏まえれば、モバイルスタックテストの結果も含め、通
3277 信市場に与える影響を注視し、必要に応じて、見直しの検討を行うことが
3278 適当である。

3279

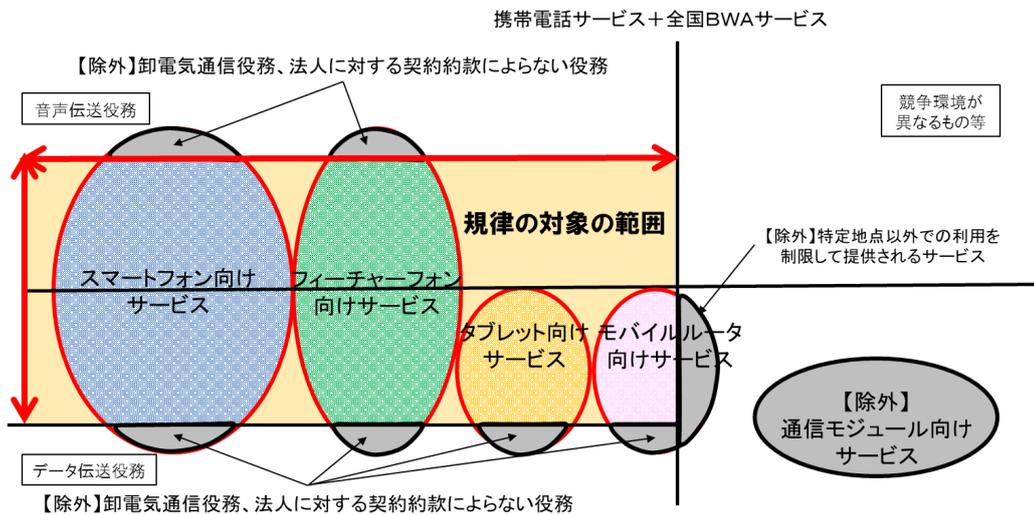
3280 4 その他モバイル市場の競争促進に資する対策

3281 (1) 通信モジュール

3282 ア 現状と課題

3283 事業法第 27 条の 3 では、移動系のサービスのうち、「適正な競争関係を
 3284 確保する必要がある」サービスを規制対象として告示で指定しているところ、
 3285 携帯電話サービス等と競争環境が異なり潜脱的な行為のおそれがないサービスは
 3286 規制対象から除外することとしており、通信モジュール
 3287 向けの通信サービスは規制対象から除外されている。

3288 【図表Ⅲ－20 移動電気通信役務（事業法第 27 条の 3 の規律対象として
 3289 指定された電気通信役務）】



3290

3291 この点、現行告示では、通信モジュール向けの通信サービスを「機能が
 3292 限定的」なものとしているため※、使用する場所・場面等が相当程度特定
 3293 されていても、機能が限定的でないものは規律の対象と解釈されるおそ
 3294 れがある。（例えば、コネクテッドカーの通信モジュールに車内 Wi-Fi 機
 3295 能が付与されているもの）

3296 ※ 役務指定告示（令和元年総務省告示第 166 号）

3297 2 次に掲げる電気通信役務は、前項の電気通信役務から除くものとする。

3298 一～四 （略）

3299 五 特定の用途に対応するため機能が限定的で拡張性がない移動端末設備
 3300 向けの電気通信役務であって、専らデータ伝送役務（従としてその利用
 3301 の態様が著しく制限された音声伝送役務が付加されているものを含む。）
 3302 として提供されるもの

3303 また、令和5年省令改正により、いわゆる白ロム割が規制対象となり、
3304 端末割引上限規制は原則4万円とされている。

3305

3306 イ 意見

3307 （ア）構成員の意見

3308 ・ （モジュールを全て規律対象外とすべきとの意見について）同じ規律
3309 である必要はないマーケットかもしれないと基本的には考える。ただ
3310 し、基本、事業者が優位な立場で早めに市場を押さえてしまうと、後発
3311 事業者が、例えばMVNOかもしれないが、同じ土俵で競争できないことが
3312 あり得るのか議論する必要がある。【第49回 佐藤構成員】

3313 ・ （モジュールを全て規律対象外とすべきとの意見について）事務局で
3314 何が問題なのかを整理してほしい。【第49回 相田主査代理】

3315 （イ）事業者等の意見

3316 ・ 様々なIoTデバイスがインターネットにつながり多様な用途での利
3317 用が広がる中、通信モジュールの機能によって、電気通信事業法第27条
3318 の3等の規律対象・対象外の判断が変わる仕組みは見直しが必要。【第
3319 49回 KDDI】

3320 ・ （KDDIのモジュールを全て規律対象外とすべきとの意見について）コ
3321 ネクテッドカーは車に乗っているときだけといった場合、自由に使える
3322 というよりは、あくまでも車に乗っているときだけ使えるというよ
3323 うな用途が限定されているようなものになっているかと思うので、現
3324 行の運用ガイドラインで十分にそういった解釈ができると考える。【第
3325 49回 MVNO委員会】

3326 ・ 通信モジュールの指定対象役務からの除外については賛同。一定程
3327 度自由な通信ができるものであっても、カーナビなどを車に搭載され
3328 るなど、使用する場所・場面等が相当程度特定されているものについて、
3329 規律対象外とすることが考え得る。例えばタブレットの形状をしてい
3330 て、それが車から取り外せてタブレットのように使えるといったよう
3331 なものは、規律対象とすることが考えられる。具体的な相当程度特定さ
3332 れている場合というものについて、今後、運用ガイドライン等で明確化
3333 をしていくことが必要である。【第53回 NTTドコモ】

- 3334 ・ 現状の端末割引規制は、スマホと市場が異なるモジュールの市場に
3335 におけるイノベーションの芽を摘む可能性があることから、車載モジュ
3336 ール、あるいはドローンなどのように、場所・場面等が相当程度特定さ
3337 れている場合は指定対象役務から除外することについて賛同。【第53回
3338 KDDI】
- 3339 ・ 通信モジュール向けの通信サービスに関しての見直しについて異論
3340 はない。また、本件に限らず、指定対象役務の対象については、運用ガ
3341 イドラインの範疇で総合的に判断されるものと理解している。【第53回
3342 楽天モバイル】
- 3343 ・ 通信モジュール向けの通信サービスに関しては、例えばコネクテッ
3344 ドカーの車内Wi-Fi機能など、使用する場所・場面等が相当程度特定さ
3345 れているものであれば、事業法第27条の3の規律の対象外とした場合
3346 でも事業者間の適正な競争への影響は少ないと想定している。一方で、
3347 今後、IoT機器の普及等により、通信モジュールを利用した通信サービ
3348 スの多様化も想定され、個々の事業者の判断により潜脱的な行為が生
3349 じる可能性もあることから、指定対象役務から除外する通信サービス
3350 については、ガイドライン等に具体的に記載するなど、規律の遵守・適
3351 正な運用について留意することが必要ではないか。【第53回 MVNO委員
3352 会】

3353

3354 ウ 考え方

3355 5Gには、4Gを発展させた「超高速」に加え、遠隔地でもロボットな
3356 どの操作をスムーズに行える「超低遅延」、多数の機器が同時にネットワ
3357 ークに繋がる「多数同時接続」といった特長があり、あらゆる「モノ」が
3358 インターネットにつながるIoT社会を実現する上で不可欠なインフラと
3359 して大きな期待が寄せられている。

3360 このようなIoT社会実現に向けて、通信モジュールは重要となってい
3361 くが、現行の役務指定告示では、「通信モジュール向けの通信サービス」
3362 の定義を「機能が限定的」なものにしているため、使用する場所・場面等
3363 が相当程度特定されていても、機能が限定的でないものは規律の対象と
3364 解釈されるおそれがある。

3365 他方、使用する場所・場面等が相当程度特定されている通信モジュール
3366 向けの通信サービス（例えば、コネクテッドカーの通信モジュールに車内

3367 Wi-Fi 機能が付与されているもの) は、携帯電話サービス等と競争環境が
3368 異なるものであり、潜脱的な行為のおそれがないサービスとして考えら
3369 れる。

3370 このため、使用する場所・場面等が相当程度特定されている通信モジュ
3371 ールについては、規律対象でないことを明確化することが適当である。
3372

3373 (2) 端末購入プログラム

3374 ア 現状と課題

3375 指定事業者は、端末購入プログラム（将来時点において端末の買取りを
3376 行うこと等のプログラム）を提供する場合、将来時点において予見される
3377 合理的な買取等予想価格（以下「予想価格」という。）を事前に算出する
3378 必要があるところ、当該予想価格を超える買取価格を約する場合は、その
3379 差分が利益提供の額となるが、予想価格以下の買取価格を約する場合は、
3380 利益提供を行ったこととならない。

3381 端末購入プログラム加入者への販売台数の割合（MNO3者）は、改正法
3382 施行後、概ね40%台で推移していたが、直近1年は50%を超えており、
3383 上昇傾向にある。いわゆる「白ロム割」が2023年12月27日に規制対象
3384 となったことを踏まえれば、端末購入プログラム加入者の割合は引き続
3385 き上昇することが想定される。

3386 このため、端末購入プログラムの予想価格が適切に算出されることが
3387 重要となるが、この予想価格の算出方法については、運用ガイドラインで
3388 は、「先行同型機種 of 買取等価格の推移、中古端末市場における一般的な
3389 買取等価格の推移等が考えられる」としているのみで、具体的な算出方法
3390 は示しておらず、指定事業者の裁量が大きいものとなっている。

3391 実際、白ロム割が規制された令和5年12月省令改正後、キャリアは予
3392 想価格を活用した買取を開始し[※]、予想価格を算出し公表しているが、算
3393 出方法が異なっていたため、同一機種であってもキャリアによって予想
3394 価格が大きく異なっていた。

3395 [※] 従前はいわゆる白ロム割という規制を潜脱した端末割引が可能であったた
3396 め、上記手続を行うことなく、白ロム割として規制対象外の利益提供をキャリ
3397 ア各社は行っていたが、令和5年12月省令改正により、白ロム割が規制対象
3398 となったため、キャリア各社は端末購入プログラムを提供する場合は予想価格
3399 を算出する手続が必要となった。

3400 特に一部事業者の予想価格が他キャリアより高いものとなっており、
3401 予想価格が高いがゆえに、一月1円支払い・合計24円支払い等の端末購
3402 入プログラムも行われていた。このため、他キャリアも予想価格が高い事
3403 業者に追随する形で、予想価格の算出方法の変更を行い、当初より高い予
3404 想価格を算出している。

3405 なお、予想価格の算出根拠については、事後提出となっているため、当
3406 該算出方法が適切であるかどうかを事前に確認することはできない運用
3407 となっている。

3408

3409 イ 意見

3410 （ア）構成員の意見

3411 ・ 通信料金と端末代金の分離の実現に向けて、この件は真面目に議論
3412 していく必要があり、事業法第27条の3の趣旨に合わない状況が起こ
3413 っている、あるいは抜け道を探す企業がいると理解している。整理案の
3414 方向で進めてみる必要があると思っており、賛同する。【第55回 佐藤
3415 構成員】

3416 ・ 端末購入プログラムの価格の予想方法について、この内容に賛同す
3417 る。中古端末のどのグレードを参照するのが重要であるが、RMJでは
3418 中古端末のグレードについてのガイドラインをしっかりと作っており、
3419 RMJ加盟の中古端末流通事業者は、S、A、B、C、Jというグレード
3420 を必ず表記しているので、そういったデータを参照することは合理的
3421 なのではないかと考えている。【第55回 北構成員】

3422 ・ 論点整理（案）に賛同する。やはり中古端末事業者の買取価格を使わ
3423 ずに個人間取引、しかもレアケースみたいなところに着目をして算出
3424 している事業者がいるならば、中古端末事業者の買取価格を参考にす
3425 べき。また、予想価格についての利用者への情報提供が今の段階ではも
3426 のすごく十分ではないと認識しており、例えば車の中古の価格が出て
3427 いるというのと一緒で、中古端末事業者が価格を公表することが可能
3428 であれば、状況は変わってくる。いずれにしてもRMJなどが、買取価格
3429 情報について提供していただくようなことを希望する。【第55回 関口
3430 構成員】

3431 ・ 今回の整理案に賛成する。こういう基準でこの価格なんだというこ
3432 とが明確に示せるようなことにしないと、ユーザーは理解が難しくな
3433 るため、そういうものを明確化する議論を今後できれば良いと思う。
3434 【第55回 長田構成員】

3435 ・ 残価率について、線形近似にすることはスタートとして問題ないと思
3436 うが、現在の各社の予想価格を見ると、直線的ではない下がり方に

3437 なるようなケースも見られるので、直線的なものについて
3438 は、引き続き検討をして、機種等の状況によっては適切な別の形のカー
3439 ブを描かせるということを認めてもいいのではないか。【第56回 相田
3440 主査代理】

3441 ・ ある程度予想価格の算定が統一的に考え方を整理していくことが必
3442 要。数字を見ながら、必要なことがあれば、追加の議論を今後していく
3443 ことになるかと思う。中古端末事業者の買取り価格を参考にし、きちっ
3444 と客観的なデータで、ある程度統一的な数字をつくっていくことが今
3445 回非常に大事なことだと思う。私も残価率は直線ではなくて原点に少
3446 し凸の曲線になるのかとも考えたが、取りあえず運用上、1年、2年の
3447 短い単位で残価率を調べていくのであれば、ある程度直線でも大きな
3448 問題にならないとは思うため、客観的なデータをそろえながら、今後、
3449 検証してみてもどうかと思う。その他考慮事項については、具体的に起
3450 こりそうなことはなかなかないと思われるところ、現時点で想定され
3451 るものは特に無く、各社からいろんなことが申出があったときに考える
3452 という意味で一応置いてあるだけならそれでも良い。また、グループ
3453 化についても各社がどのように設定をするのか少し気になっているが、
3454 ただ、これは各社良識的にやっていただけたらと思うので、特定の事業者
3455 だけ際立って違っているというような場合については、きちっと説明
3456 いただいて検討する形で事後対応かと思っている。【第56回 佐藤構成
3457 員】

3458 ・ グループごとの残価率の計算は、各社の判断で、端末ごとか、グルー
3459 プごとの共通の残価率を設定するか裁量がある。ただ、各社の判断がか
3460 かなり異なることは問題があるかと思うので、グループ化するのであれば、
3461 各社がなぜそのグループ化をしたのか、あるいは外れる場合であれば
3462 外れた理由を説明する機会が確保されている必要があるのではない
3463 か。また、追隨的に各社が同じように価格を高止まりさせているという
3464 危険性もあるため、そういった追隨型の並行的な行為について何かし
3465 ら回避する仕組み、あるいは注意喚起も必要ではないか。【第56回 西
3466 村（暢）構成員】

3467 ※第52回会合で非公開の事業者ヒアリングを実施している。

3468

3469 (イ) 事業者等の意見

3470 ・ 現在、MNO各社の予想価格については、各社独自の調査等より価格が

3471 設定されていると想定するところ、恣意的な価格設定を排除する観点
3472 から、例えば、RMJの協力を得て、1年前に発売された先行同型機種の中
3473 古端末市場の買取価格を参照し（iPhone15 128GBの場合、iPhone14
3474 128GBを参照）、販売価格からの値下がり率を踏まえて、1年後の予想価
3475 格を設定するなど各社共通の基準を設けてはどうか。【第52回追加質問
3476 への回答 MVNO委員会】

3477 ・ 一般の電気通信事業法施行規則の改正により、割引上限額が原則4
3478 万円へ見直されたものの、報告書2023に示された「通信料金と端末代金
3479 の完全分離という改正法の考え方を維持することが適当である。」との
3480 考え方に変更はないものと認識している。この点、規律の見直しの直後
3481 から、一部のMNOにより、新たな端末購入プログラムと組み合わせた条
3482 件等で端末の安値販売、例えば月額1円を毎月払って1年後に買取り
3483 というようなものが開始されているので、端末代金の値引き等の誘引
3484 力に頼った競争が根絶されていない状況であることを踏まえると、現
3485 状においても通信料金収入を原資とした端末割引による顧客獲得競争
3486 が継続しており、料金・サービス本位での競争が不十分な状況ではない
3487 かと考える。【第53回 MVNO委員会】

3488 ※第52回会合で非公開の事業者ヒアリングを実施している。

3489

3490 ウ 考え方

3491 端末購入プログラムの予想価格の算出方法について、算出方法が事業
3492 者間で異なるため、予想価格に差異が生じ、その結果、競争環境に影響を
3493 与えている状況は、改正法が目指した料金・サービス本位の競争とは到底
3494 いえないことから、このような状況を是正するため、予想価格の算出方法
3495 は運用ガイドラインで一定程度統一的に定めることが適当である。

3496 また、現行の運用ガイドラインで「先行同型機種の買取等価格の推移、
3497 中古端末市場における一般的な買取等価格の推移等が考えられる」とさ
3498 れているところ、指定事業者の端末購入プログラムの取引形態は、個人間
3499 取引ではなく、企業と個人間の取引であることに鑑みれば、買取等価格の
3500 推移は、個人間取引の買取価格ではなく、中古端末事業者の買取価格を参
3501 考とすることが適当である。

3502 中古端末事業者の買取価格を参考するに当たっても、広く中古端末事
3503 業者の買取価格を参考とすることが望ましい。

3504 具体的に、予想価格の算出に当たっては、
3505 「①端末の販売価格 × ②残価率 × ③その他考慮事項」
3506 で算出可能であるところ。

3507 ① 端末の販売価格

3508 一般的に、端末は経年とともに市場価値が変化し、端末販売価格も変
3509 化するものであることを踏まえ、端末の販売価格は、端末の販売時点の
3510 販売価格を使用することが適当である。

3511 ② 残価率

3512 【残価率の算出の基本的な方法】

3513 販売時点から n か月後の残価率は、中古端末事業者の買取平均額
3514 を基に算出することとし、具体的には、「発売から n か月後の買取平
3515 均額 ÷ 販売当初の販売価格」で算出することが適当である。

3516 ※ 例えば、販売当初の販売価格が 18 万円、発売開始から 24 か月後の買取
3517 平均額が 7.5 万円の場合、24 か月後の残価率は、 $7.5 \text{ 万} \div 18 \text{ 万} = 41.7\%$

3518 ※ なお、n か月後の残価率の算出に当たり、端末が販売開始前等のため当
3519 該端末の買取平均額の数値がない場合には、最新の先行同型機種
3520 の買取平均額を使用する。

3521 n か月後の買取平均額については、中古端末事業者の買取価格を
3522 参考するに当たって、広く中古端末事業者の買取価格を参考とする
3523 ことが望ましいところ、この点、中古端末事業者団体である RMJ から
3524 は、主要な端末について、端末の買取平均額（当該端末買取総額（n
3525 か月後の一ヶ月間） ÷ 当該端末買取台数（n か月後の一ヶ月間））を
3526 月ごとに算出可能とのことであった。

3527 このため、n か月後の買取平均額について、RMJ が公表している端
3528 末については、RMJ が公表した買取平均額を使用することが適当であ
3529 る。

3530 なお、各月の残価率の算出に当たって、特定の一月のみ上記数式で
3531 残価率を算出し当該残価率をもとに他の月の残価率を算出する場合、
3532 当該一月の影響が大きくなるおそれがある。他方、各月の残価率をそ
3533 れぞれ算出し、単純に当該月の残価率を使用した場合、残価率が上下
3534 し利用者に対し混乱を与えるおそれがある。このため、1～48 か月

3535 ごとの残価率をそれぞれ算出し、当該残価率を基に、線形近似により、
3536 各月の残価率を算出することが適当である。

3537 **【買取平均額に用いる端末の状態】**

3538 RMJ は、端末の外装状態の評価に応じて、S（未使用品）、A（美
3539 品）、B（中程度品）、C（使用済品）、J（破損）※のランク付けを行
3540 っているところ、買取平均額の算出に当たっては、使用済かつ使用可
3541 能な中古端末を算出に用いることとし、具体的には、未使用品と破損
3542 品を除く全てのもので算出することが適当である。

3543 ※ S：未使用品、A：目立つ傷がなく非常にきれいな状態、B：細かな傷・
3544 薄いかすり傷があり、使用感がある状態、C：目立つ傷や擦り傷等が
3545 あり、明らかな使用感がある状態、J：目に見えてダメージがあり、激しい
3546 損傷または破損している状態

3547 **【グループごとの残価率】**

3548 予想価格を算出するに当たり、端末ごとの残価率設定の義務化や
3549 共通の残価率を用いる端末グループの統一化も考えられなくないが、
3550 利用者・販売員へのわかりやすさや各社の販売戦略等も踏まえ、現時
3551 点では義務化・統一化せず、残価率を端末ごとに設定するか、共通項
3552 が多い端末でグループ化した上で当該グループの共通の残価率を設
3553 定するかは、原則、各社の判断によるものとすることが適当である。

3554 ただし、あくまでも共通項が多い端末のグループ化であることを
3555 踏まれば、ある端末のグループ選定に当たって、当該端末と共通項
3556 の多い端末グループがあるにも関わらず、当該グループより共通項
3557 が少ない他の端末グループに含めることは適当ではない。

3558 ※ 例えば、ある端末の同一メーカーの端末グループがあるにも関わらず、
3559 当該端末を異なる端末メーカーのグループに含めることや、同じOSの端
3560 末グループがあるにも関わらず、他のOSの端末のグループに含めること
3561 等。

3562 また、グループごとのnか月後の残価率を算出するに当たっては、
3563 参照する機種を恣意的に選択することで、残価率を意図的に高く設
3564 定することが可能となることを踏まえ、当該グループの特定の端末
3565 を用いて残価率を算出するのではなく、当該グループに含まれる端
3566 末全てを用いて、残価率を算出することが適当である。

3567 この際、単に端末ごとの残価率の平均をとると、本来であれば市場
 3568 に与える影響の小さい端末の残価率が過度に影響を与えてしまうた
 3569 め、nか月後の端末ごとの残価率に対し、nか月後の当該端末の買取
 3570 台数で重み付けを行う加重平均で算出することが適当である。

3571 具体的には、あるグループのnか月後の残価率（線形近似で算出前
 3572 のもの）は、当該グループに含まれる端末を i （ $a, b \dots x$ ）、 i
 3573 の販売当初の販売価格を p_i 、nか月後の買取平均額を $m_{n,i}$ 、nか月
 3574 後の買取台数を $q_{n,i}$ とすると、次の式で表すことができる。

3575
$$\frac{\sum_{i=a}^x \left(\frac{m_{n,i}}{p_i} \times q_{n,i} \right)}{\sum_{i=a}^x q_{n,i}}$$

3576 例：あるグループの端末 a、b、c があるとし、24 か月後の残価
 3577 率を算出する場合、それぞれ例えば、

	販売当初の価格 (p_i)	24か月後の買取平均額 ($m_{24,i}$)	24か月後の買取台数 ($q_{24,i}$)
a	15 万円	6 万円	200台
b	18 万円	7.5 万円	400台
c	22.5 万円	11 万円	10台

3578
 3579 の場合、24 か月後の a、b、c の残価率 $\frac{m_{24,i}}{p_i}$ は以下のとおりと
 3580 なる。

3581 ・ a の残価率 $\frac{m_{24,a}}{p_a}$ 6 万円 ÷ 15 万円 = 40.0%

3582 ・ b の残価率 $\frac{m_{24,b}}{p_b}$ 7.5 万円 ÷ 18 万円 = 41.7%

3583 ・ c の残価率 $\frac{m_{24,c}}{p_c}$ 11 万円 ÷ 22.5 万円 = 48.9%

3584 これを各端末の買取台数で重み付けを行うと、グループの 24 か
 3585 月後の残価率は、 $\frac{\sum_{i=a}^c \left(\frac{m_{24,i}}{p_i} \times q_{24,i} \right)}{\sum_{i=a}^c q_{24,i}} = \frac{40.0 \times 200 + 41.7 \times 400 + 48.9 \times 10}{200 + 400 + 10} = 41.2\%$

3586 ※ 単純平均した場合の残価率は、43.5%

3587
 3588

3589 ③ その他考慮事項
3590 現時点では、その他考慮すべき事項は想定されないことから、原則
3591 「①端末の販売価格 × ②残価率」で算出することが適当である。

3592 ※ 物価上昇率については、物価上昇が極端に短期的に上下しない限り、原則、
3593 ②のnか月後の買取平均額の算出の際に、物価上昇の影響は一定程度加味さ
3594 れているはずなので、特別③として考慮する必要はない。

3595 ただし、その他考慮すべき事項に関し、今後必要なものが生じた場合
3596 は、総務省がその内容を事前に確認し、反映させることが適当か判断す
3597 ることが適当である。

3598

3599 (その他)

3600 現在の運用では、予想価格の算出根拠については、事後提出となっている
3601 ため、当該算出方法が適切であるかどうかを事前に確認することはで
3602 きない運用となっているところ、端末購入プログラムの予想価格が適切
3603 に算出されることが重要であることを踏まえれば、今後、グループ化の考
3604 え方を含む残価率の算出方法を事前に総務省に提出する運用に改めるこ
3605 とが適当である。

3606 また、残価率については、現状、どの程度の期間で更新するか特段のル
3607ールがないところ、最新の数値に随時更新することが理想ではあるが、随
3608時更新の事業者負担も考慮し、少なくとも一定の期間ごと（例えば少なく
3609とも1年ごと）に更新することとすることが適当である。また、現在、各
3610社は予想価格を公表しているが、予想価格は販売価格によって変更する
3611こととなるため、今後は、残価率を公表することが適当である。

3612 なお、引き続き、端末購入プログラムの各社の動向を注視し、算出方法
3613の統一化に関して、必要に応じて、見直しの検討を進めることが適当であ
3614る。

3615 第4章 おわりに

3616 今期の本WGにおいては、モバイル市場における競争を促進する観点から、
3617 中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策、競争を一層促進させ
3618 ための実効性の高い対策を中心に検討を行った。足下のモバイル市場にお
3619 いて生じている様々な課題に対して、電気通信事業者をはじめとする関係者
3620 の協力を得て構成員で真摯に議論し、報告書として対策をまとめることがで
3621 きた。

3622 端末市場の更なる活性化の対策については、

- 3623 ・ネットワーク利用制限の原則禁止（ただし、犯罪等の行為を抑止する観点
3624 から、必要最小限の措置に限定してネットワーク利用制限は認められる）
- 3625 ・端末の下取りの運用の見直し（郵送での端末下取りであっても、利用者の
3626 認識と査定結果に齟齬が生じた場合、キャンセル可能とするもの）
- 3627 ・不良在庫に関する特例の見直し（特例の適用について、製造中止か否かを
3628 問わず、原則最終調達日を起算点とするもの）
- 3629 ・ミリ波対応端末に関する割引上限額の時限的な引き上げ（ミリ波対応端末
3630 の割引上限額を1.5万円緩和するもの）

3631 などの案を取りまとめた。

3632 また、競争を一層促進させるための実効性の高い対策については、端末購入
3633 を条件としない、新規契約を条件とする通信料金割引に関して、運用ガイドラ
3634 インは原則維持しつつも、利益提供の上限である2万円の内数とすること、割
3635 引期間は長期でない期間（6か月）以内とすること、当該通信料金割引を同一
3636 事業者で複数回受けることができないようにすることとした上で、限定的に
3637 認める案を取りまとめた。

3638 さらに、白ロム割が規制された2023年12月の省令改正後、端末購入プロ
3639 グラムの予想価格の算出方法について、事業者間で異なるため、公正な競争環
3640 境に影響を与えている状況を踏まえ、運用ガイドラインで一定程度統一的に
3641 定める案を取りまとめた。

3642 これらについては、いずれも、電気通信事業の公正な競争の促進や利用者の
3643 利益の保護を図るために重要なものであり、総務省においては、本報告書を踏
3644 まえ、速やかに制度改正等の必要な措置を講ずるよう求める。また、制度改正
3645 等の実施後、総務省においては、その影響を検証するため、市場における競争

3646 状況等を注視し、データ収集等を行った上で、適時適切に本WGの検証の俎上
3647 にあげるよう強く求める。

3648 併せて、電気通信事業者や販売代理店等の媒介業務受託者等においても、改
3649 正後の制度を踏まえて業務運営を行うこととなるが、その際には、自らの公共
3650 性にも鑑み、制度改正に至ることとなった背景、趣旨、問題意識等を十分に踏
3651 まえた対応を行うことを強く望む。

3652 以上が本報告書に関するまとめであるが、最後に、改めて事業法第 27 条の
3653 3 の意義等を申し添えたい。事業法第 27 条の 3 の意義については、同条を追
3654 加する改正法案の国会審議において、「通信料金と端末代金の完全分離や行き
3655 過ぎた囲い込みの是正等が実現することで、利用者は通信料金のみで携帯電
3656 話事業者を比較、選択できるようになること、また、利用者による自由な携帯
3657 電話事業者の乗りかえが可能となることといった効果が期待されるところで
3658 ございまして、その結果として、競争の促進を通じた携帯電話料金の低廉化が
3659 進むものと考えている」（第 198 回国会衆議院総務委員会総務省政府参考人答
3660 弁（平成 31 年 4 月 18 日））とされている。これまで、通信料金と端末代金の
3661 分離、違約金の上限規制等の制度改正や、それを踏まえたステークホルダーの
3662 取組等により、利用者が通信料金のみを比較、選択し、円滑に事業者を乗り換
3663 えられるような市場環境の整備に取り組んできており、一定程度進んでいる
3664 と認識している。

3665 しかしながら、携帯電話市場の寡占状況が継続し、通信料金の消費者物価指
3666 数が 1 年前に比べて 10% 以上上昇している状況に鑑みれば、引き続き、料金・
3667 サービス本位の競争につながる環境整備を一層進めることが重要となる。加
3668 えて、端末購入プログラムの予想価格の算出方法の現状等に鑑みれば、MNO は
3669 依然として過度な端末値引き等による誘引に頼った競争環境から必ずしも
3670 脱却できているとはいえない状況であり、事業法第 27 条の 3 が目指す市場環
3671 境の実現に向けて道半ばとも考えられる。引き続き、携帯電話市場の適正化に
3672 取り組んでいく必要があると考える。

3673 ただし、その際には、携帯電話サービスも、市場経済の下に提供されるもの
3674 であり、可能な限り競争を通じて課題が解決されるようにすることを念頭に
3675 置くべきであろう。事業法第 27 条の 3 のような規制についても、達成すべき
3676 目的に見合った必要最小限のものとする必要がある。このような観点から、例
3677 えば、事業者の料金等に直接影響を与える規制と利用者が円滑に乗り換えら
3678 れるようにするための規制とのバランスはどうあるべきかという視点も重要
3679 であろう。ある事業者が新規契約者のみを優遇して既存契約者には配慮しな

3680 かったり、端末代金ばかり値引きして通信料金を値引きしなかったりすれば、
3681 その利用者は、他の事業者に乗り換えることが可能であり、そのような乗換え
3682 が増えてくれば、いわば市場競争を通じて、事業者に営業戦略を見直させるこ
3683 とが可能となる。確かに、事業者による通信料金の割引額等を規制することに
3684 より、新規利用者と既存利用者との間の公平性を確保することも可能であるし、
3685 また、利用者は常に料金プラン等を確認して頻繁に乗り換えるほどの時間的
3686 余裕等がないこともそのとおりであろうが、市場経済の下では、可能な限り、
3687 事業者が市場の状況を見て、自律的に市場に見合った料金やサービスを投入
3688 するよう促すほうが、多種多様なサービスが実現する可能性が高く、望ましい
3689 ものと考えられる。もちろん、利用者が円滑に乗り換えられるようにするため
3690 の規制だけでは対処できない場合もあり得るが、事業法第27条の3を含む競
3691 争ルールについては、規制は達成すべき目的に見合った必要最小限なもの
3692 とすべきという一般的な原則を踏まえつつ、個別具体の携帯電話市場における
3693 競争環境等を十分に注視して、引き続き、多様な観点から検討することが重要
3694 である。

3695 携帯電話サービスは、10兆円を超える市場規模を有する産業であり、また、
3696 社会・経済に大きなインパクトを与えるイノベーションの創出が期待される
3697 重要な産業である。そして、国民の多くが使う社会経済基盤となっている。こ
3698 のような産業の健全な発達と利用者の利便の確保のため、適宜適切に競争ル
3699 ールは見直されるべきである。本WGとしては、引き続き、事業法第27条の3
3700 等の競争ルールが市場に与える影響等を注視し、必要な見直しを提言してい
3701 きたい。

3702

3703 各種資料

3704 1. 「競争ルールの検証に関するWG」概要

3705 ・ 開催要綱

3706 ・ 開催状況

3707 2. 参考資料

3708

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 特命教授
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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<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、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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 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 2021年5月17日	<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、CIAJ、Apple、クアルコム、RMJ）

	<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 ・ 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）

	<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
第34回会合 2022年7月19日	<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
第35回会合 2022年9月21日	<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36回会合 2022年10月25日	<ul style="list-style-type: none"> ・電気通信事業法第27条の3の施行状況の検討
第37回会合 2022年11月29日	<ul style="list-style-type: none"> ・関係者ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・関係者ヒアリング（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル）
第38回会合 2023年1月30日	<ul style="list-style-type: none"> ・関係者ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・関係者ヒアリング（IIJ、オプテージ、MVNO委員会、RMJ）
第39回会合※ 2023年2月28日	<ul style="list-style-type: none"> ・関係者ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・関係者ヒアリング（端末メーカ（CIAJ、Apple、クアルコム）、全携協） ・「携帯電話販売代理店に関する情報提供窓口」等に寄せられた情報及び短期解約に関する役務提供義務の考え方について ・携帯電話端末の廉価販売に関する緊急実態調査について（公正取引委員会）
第40回会合※ 2023年3月17日	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店ヒアリング
第41回会合※ 2023年3月28日	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店ヒアリング
第42回会合 2023年4月12日	<ul style="list-style-type: none"> ・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（MNO・MVNO）
第43回会合 2023年4月25日	<ul style="list-style-type: none"> ・検討の方向性（案）について（短期解約ブラックリスト） ・通信市場の動向について ・端末市場の動向について
第44回会合※ 2023年5月17日	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・事業者等ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・覆面調査結果の報告 ・事業者等ヒアリング（事業法第27条の3の執行の状況、販売代理店の状況）

第45回会合 2023年5月30日	<ul style="list-style-type: none"> ・ MNPワンストップに係る報告 ・ 電気通信サービスに係る内外価格差調査について（令和4年度調査結果） ・ 引込線転用による工事削減に係る状況について ・ 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について ・ 検討の方向性（案）について（既往契約に関する事項、覆面調査の結果に関する事項、電気通信事業法第27条の3に関する見直し）
第46回会合 2023年6月20日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競争ルールの検証に関する報告書2023（案）について
第47回会合 2023年9月8日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競争ルールの検証に関する報告書2023（案）の意見募集の結果について
第48回会合 2023年11月16日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「モバイル市場競争促進プラン」について ・ 検討の進め方について
第49回会合 2023年12月4日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関係者ヒアリング（MNO・MVNO委員会）
第50回会合 2023年12月22日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関係者ヒアリング（全携協、CIAJ、クアルコム、RMJ）
第51回会合 2024年1月29日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後の検討の進め方
第52回会合 2024年2月16日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関係者ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・ 関係者ヒアリング（令和5年省令改正等に伴う取組、影響）（MNO）
第53回会合 2024年3月13日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関係者ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・ 関係者ヒアリング（MNO、MVNO委員会、RMJ）
第54回会合 2024年3月28日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関係者ヒアリングの進め方及びヒアリング事項 ・ 関係者ヒアリング（外部有識者、MNO、全携協）
第55回会合 2024年4月24日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 通信市場の動向について ・ 端末市場の動向について ・ 論点整理（案）
第56回会合 2024年5月20日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 論点整理（案）（端末購入プログラム）
第57回会合 2024年6月12日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 覆面調査結果の報告について ・ 電気通信サービスに係る内外価格差調査について（令和5年度調査結果）

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 報告書の方向性（案）、通信市場の動向、端末市場の動向について ・ 競争ルールの検証に関する報告書2024骨子（案）について
<p>第58回会合 2024年6月20日</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競争ルールの検証に関する報告書2024（案）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、第29回会合、第39回会合から第41回会合まで及び第44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。

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の執行状況

(1) 事業法第27条の3の規律の見直し (令和5年省令等の改正)

- モバイル市場においてみられた
 - ① 人気端末の購入に対する過度な利益提供による利用者の誘引
 - ② 行き過ぎた囲い込み契約
- の是正を目的として、電気通信事業法の一部を改正する法律を令和元年10月1日に施行（衆・参ともに全会一致で成立）

以前のモバイル市場

改正電気通信事業法（法第27条の3）

- ① 人気端末の購入に対する過度な利益提供
（例：高額なキャッシュバック）



- ① 通信料金と端末代金の分離

- ・ 端末の購入を条件とする通信料金の割引を禁止
- ・ 通信契約とセットでの端末代金値引き等の上限を設定
（→ 省令：原則4万円）

途中でやめたら
違約金9,500円

- ② 行き過ぎた囲い込みの禁止

- ・ 契約の解除を不当に妨げる提供条件のある契約を結ぶことを禁止
（→ 省令：期間拘束2年まで、違約金の上限1,000円等）

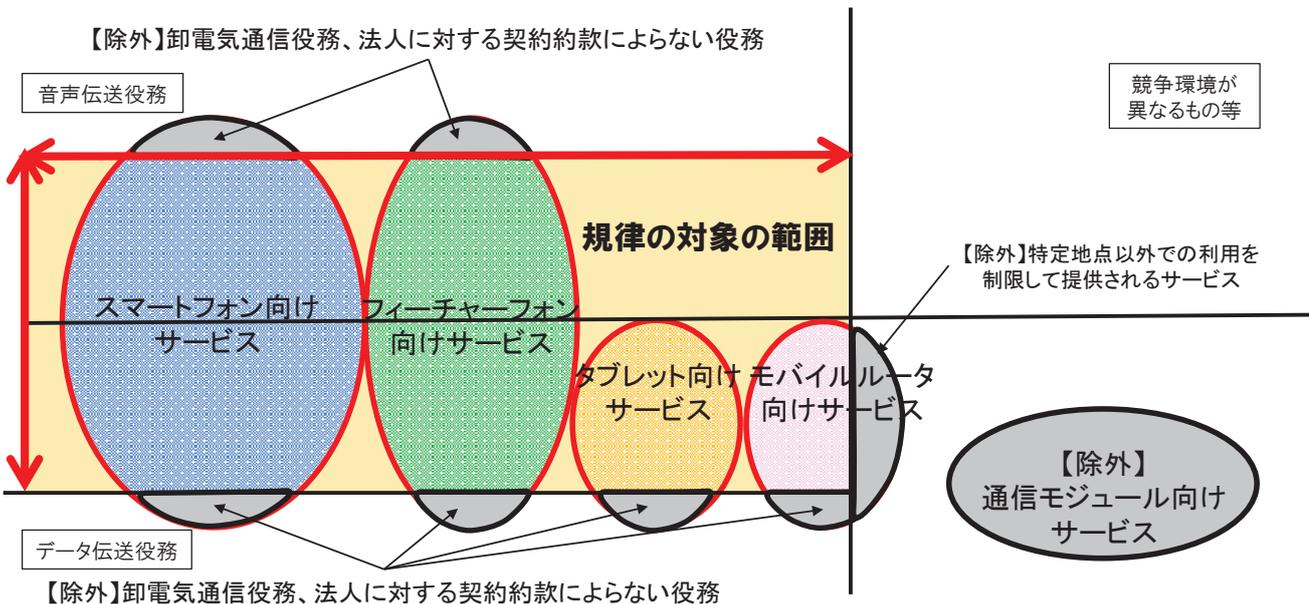
- ② 行き過ぎた囲い込み契約
（例：「4年縛り」、
違約金9,500円）



移動電気通信役務(事業法第27条の3の規律対象として指定された電気通信役務)

- 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



● 指定対象事業者の見直し(令和5年改正(令和5年12月27日施行))

MNO	MVNO	
	MNOの特定関係法人	独立系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メテアサプライ NTTリミテッド・ジャパン ドコモCS 	<p>シェアの基準を 0.7%⇒4%</p> <ul style="list-style-type: none"> IIJ オブテージ <p>→ 対象外</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 ビッグロープ 	<p>→ 計28社 (施行前は計30社)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ソフトバンク 		
<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

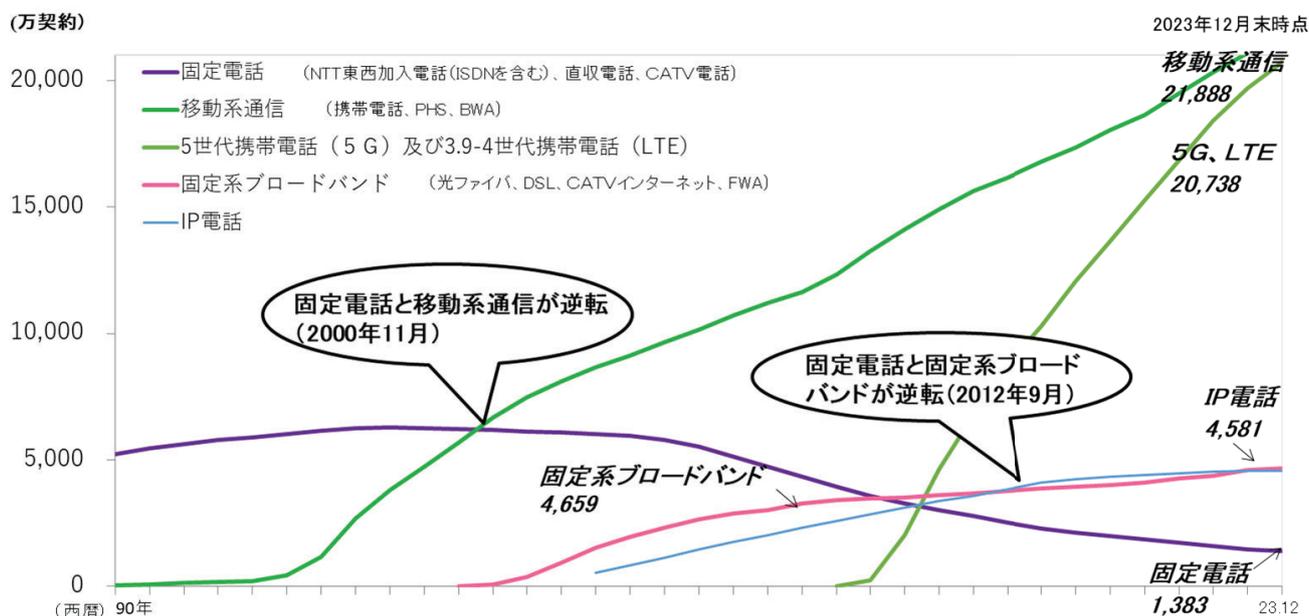
I-2 モバイル市場の現況と分析

(1) 通信市場の動向

電気通信サービスの契約数の推移

6

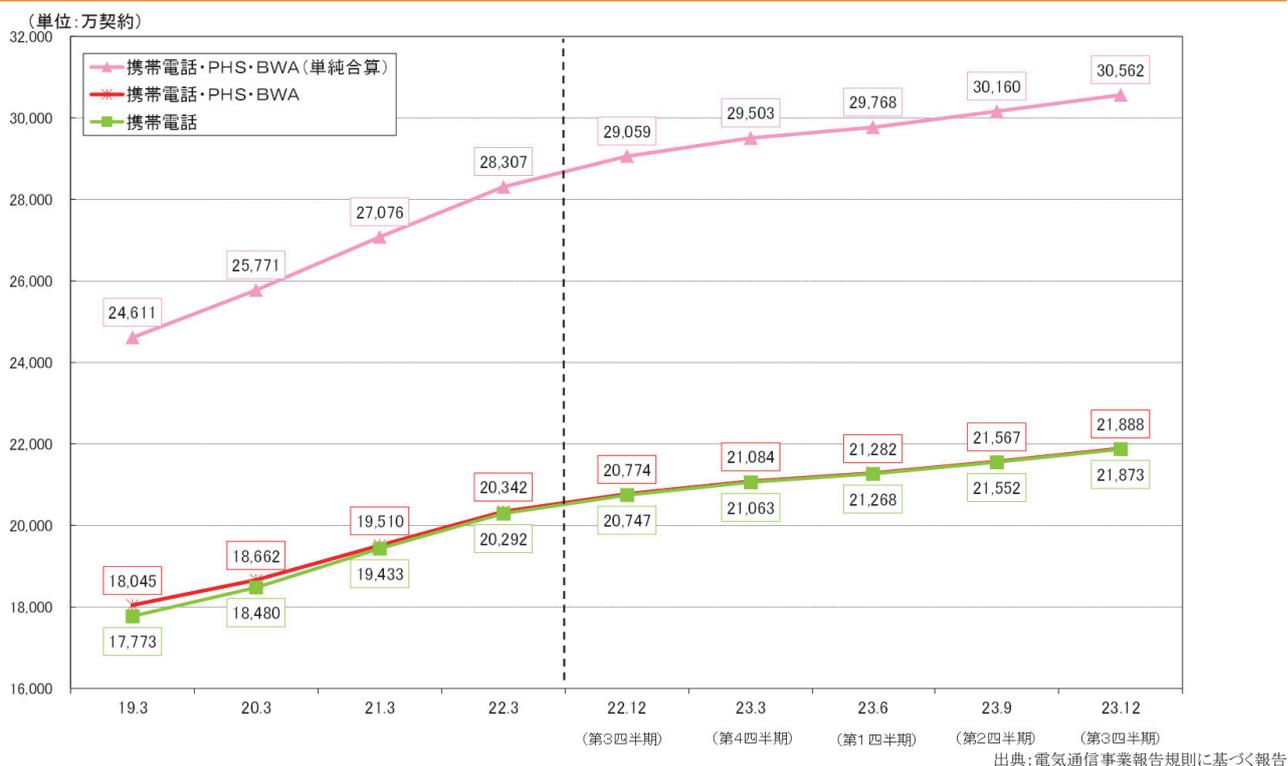
- 移動系：移動系通信の契約件数は、2000年11月に固定電話契約数を抜き、その後、約20年間で約3倍に増加（21,888万件）。
- 固定系：固定電話契約数は、2012年9月に固定系ブロードバンドに逆転され、1997年11月のピーク時（6,322万件）の約2.5割に減少（1,383万契約）。



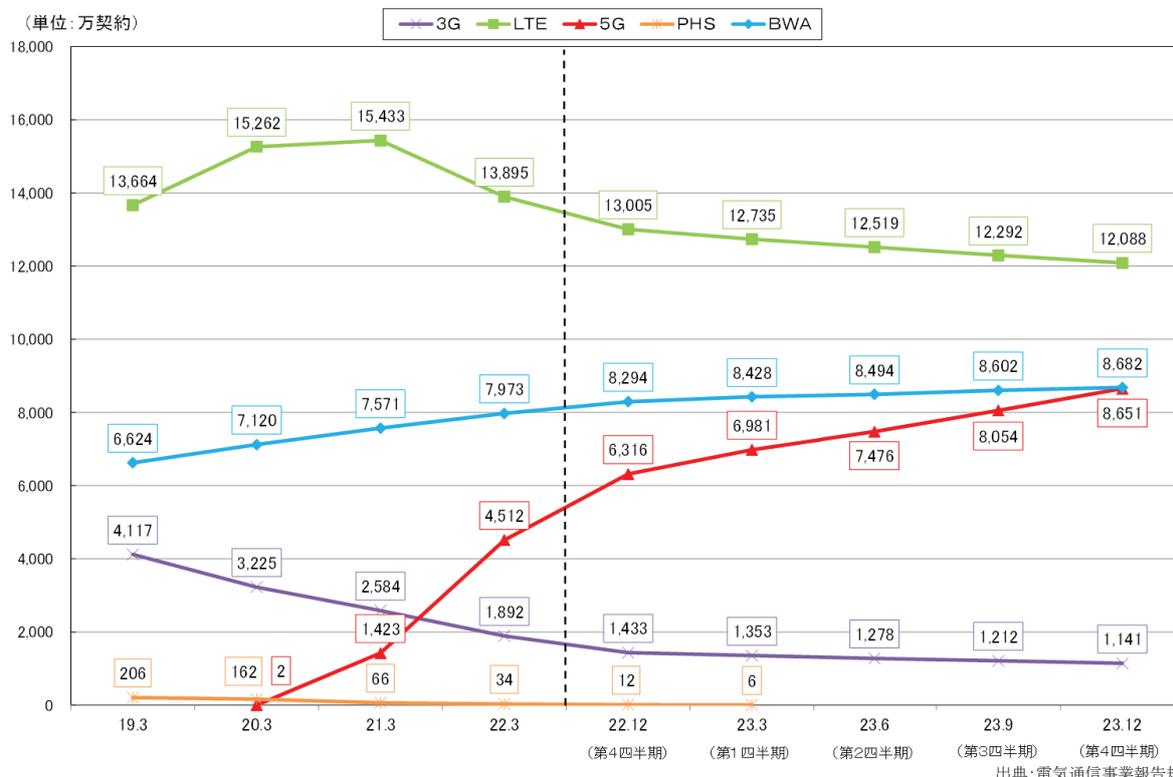
移動系通信の契約数の推移

7

- 移動系通信（携帯電話、PHS及びBWA）の契約数は前年同期比+5.4%、携帯電話の契約数は前年同期比+5.4%となっている。



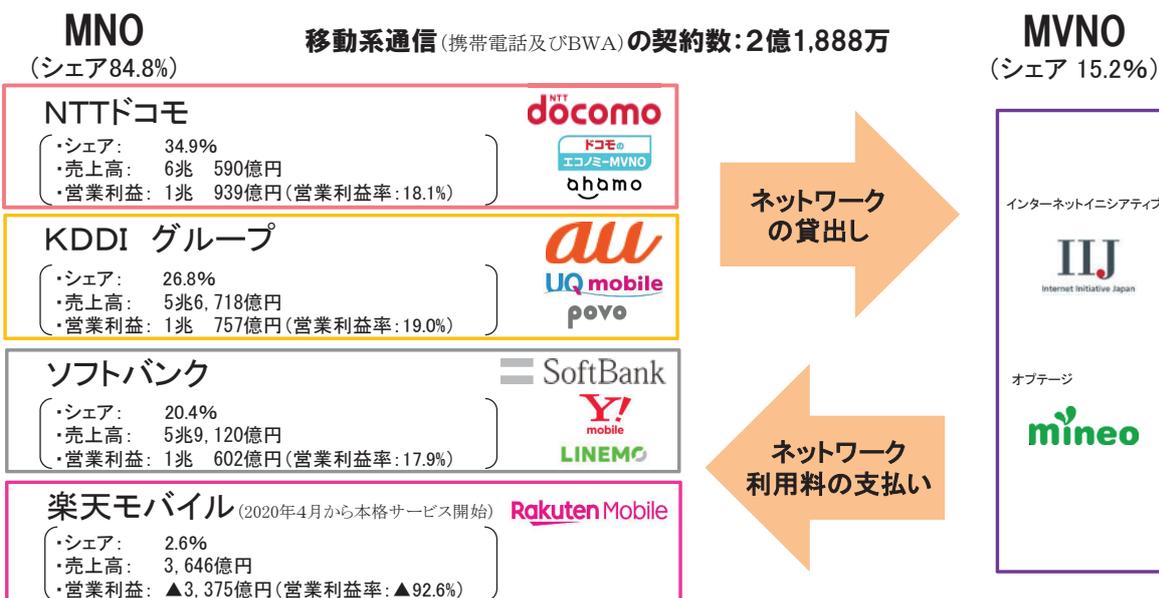
○ LTEの契約数は2020年9月をピークとして減少する一方、5G契約数は継続して増加している。



モバイル市場の状況

- 電波の割当を受け、自らネットワーク整備をしてサービスを提供する携帯電話事業者 (MNO) : NTTドコモ、KDDI (au)、ソフトバンク、楽天モバイル (2020年4月から本格サービス開始)
- MNOのネットワークを借りてサービスを提供する携帯電話事業者 (MVNO) : 1,890社

※ MNO: Mobile Network Operator、MVNO: Mobile Virtual Network Operator

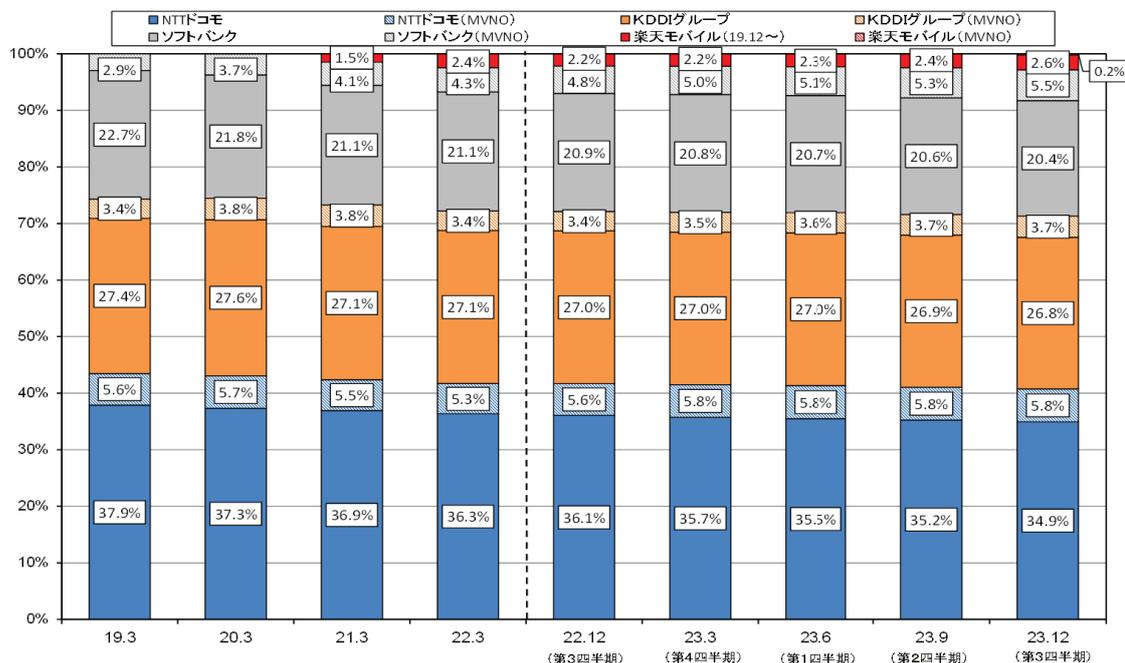


※ 事業者数、契約数及びシェアは2023年12月末時点。
 ※ 売上高、営業利益及び営業利益率は、NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクは2022年度、楽天モバイルは楽天グループ株式会社のモバイルセグメントの2023年の数値。

事業者シェアの推移(移動系通信)

10

- 2023年12月末時点のMNO 3者のシェアは、それぞれドコモ34.9%、KDDI26.8%、ソフトバンク20.4%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。以下このページにおいて同じ。

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

注3：MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。以下このページにおいて同じ。

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。以下このページにおいて同じ。

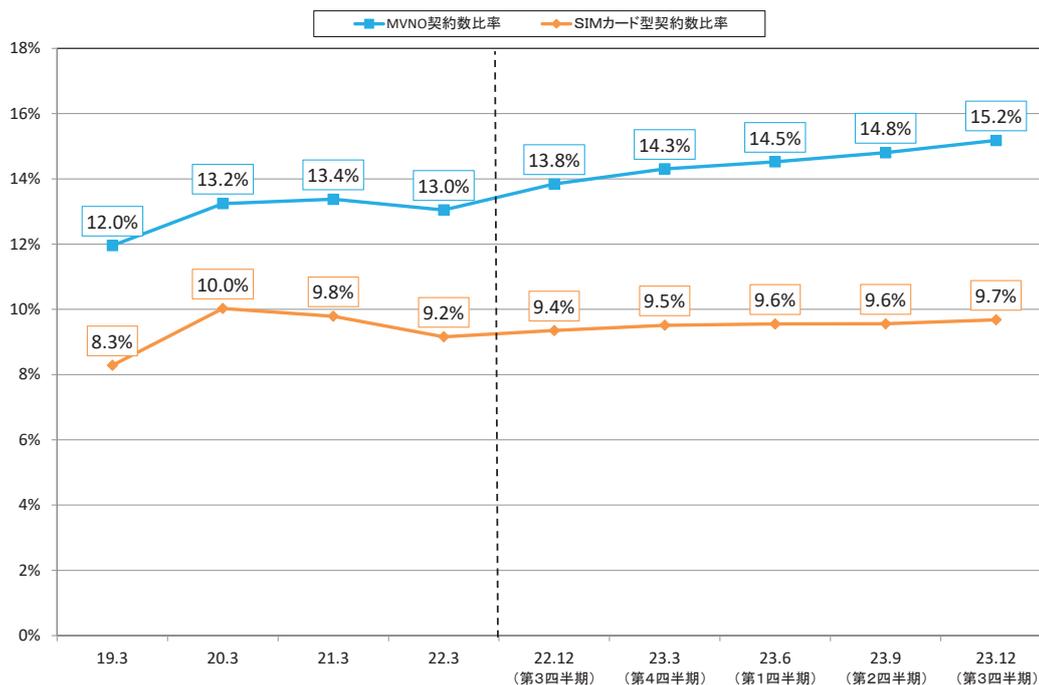
出典：電気通信事業者報告規則に基づく報告

MVNOのシェアの推移

11

- 移動系通信の契約数におけるMVNOのシェアは、15.2%（前年同期比+1.3%）となっている。

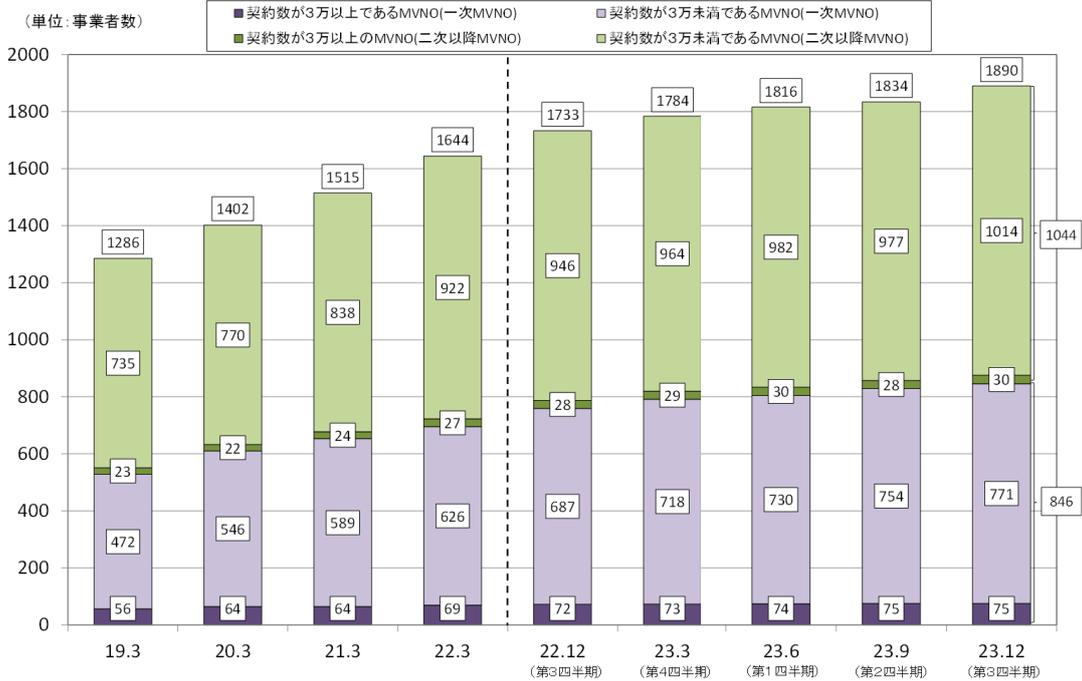
MVNOサービスの契約数比率及び
MVNOが提供するSIMカード型の契約数比率の推移



出典：電気通信事業者報告規則に基づく報告

○ MVNOの事業者数は1890社（前年同期比+157）となっている。

MVNOサービスの事業者数の推移



注1：MNO、一次MVNO及び提供している契約数が3万以上の二次以降MVNOからの報告を基に作成。
 注2：契約数3万未満である二次以降のMVNOのみから回線の提供を受けている契約数3万未満のMVNOの事業者数は含まない。
 注3：事業者報告の修正により、2020年度第4四半期以降の事業者数について修正を行っている。

出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

指定設備卸役務に関する制度の概要

卸電気通信役務は相対契約を基本とするが、指定電気通信設備を用いる卸電気通信役務（指定設備卸役務）の提供については、指定設備を設置する事業者（指定設備設置事業者）に対して、

- 指定設備卸役務の提供に関する情報を総務大臣に届け出る義務（総務大臣は当該届出の内容を整理・公表）

が課されているほか、指定設備設置事業者の交渉上の優位性・卸先事業者（MVNO等）との間の情報の非対称性を是正し、協議がより実質的・活発に行われるための環境整備として、

- 特定卸役務（競争関係に及ぼす影響が少なくない指定設備卸役務）を提供する義務、
- 特定卸役務に関する協議の円滑化に資する情報を卸先事業者の求めに応じて提示する義務

等の規律が整備されている（平成27年、令和4年電気通信事業法改正）。

指定設備卸役務

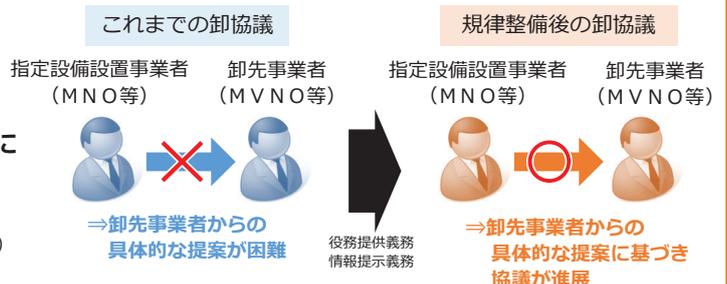
※指定設備：NTT東日本・西日本の一種指定設備（固定系）、NTTドコモ・KDDI・沖縄セルラー・ソフトバンク・WCP・UQの二種指定設備（移動系）

- 総務大臣への届出義務（総務大臣は当該届出の内容を整理・公表）

特定卸役務（競争関係に及ぼす影響が少なくない指定設備卸役務）

- 役務を提供する義務
 - 【特定卸役務の範囲】
 - ・携帯電話サービス（4G、5G）
 - ・全国BWA
 - ・FTTHアクセスサービス 等
- 協議の円滑化に資する情報を卸先事業者の求めに応じて提示する義務
 - 【提示する情報】
 - ・接続料相当額（FTTHアクセスサービスについては指数）
 - ・卸料金と接続料相当額の差額の用途

＜卸協議の適正化イメージ＞



- 現在の5Gは、NSA方式(4Gコアネットワークにより4G基地局と5G基地局を連携させて動作させる方式)が主流であるが、SA方式(5Gコアネットワークにより5G基地局単独で動作させる方式)へ順次切り替わっているところ。
- MNOは、5G(SA方式)によるサービスの提供を開始しており、MNOとMVNOとの間のイコールフットイングを確保する観点から、MNOによる5G(SA方式)のMVNOへの機能開放が課題となっている。
- このため、接続料の算定等に関する研究会において、5G(SA方式)のMVNOへのネットワーク機能について、継続的な検討を実施。

● 「接続料の算定等に関する研究会」第五次報告書(令和3年9月10日公表)

5G(SA方式)のMVNOへのネットワーク機能開の形態については、①L3接続相当、②ライトVMNO、③L2接続相当、④フルVMNOの4形態として整理。MVNOがMNOと同時期にサービス提供できるよう、総務省において、事業者間協議の状況を注視し、必要に応じて対応を検討する必要があると整理。

● 「接続料の算定等に関する研究会」第六次報告書(令和4年9月9日公表)

各機能開放形態の協議状況を踏まえ、5G(SA方式)のサービス提供についてMNOとMVNO間のイコールフットイングを確保する観点から、総務省において、事業者間協議の状況を引き続き注視していくことが適当と整理。

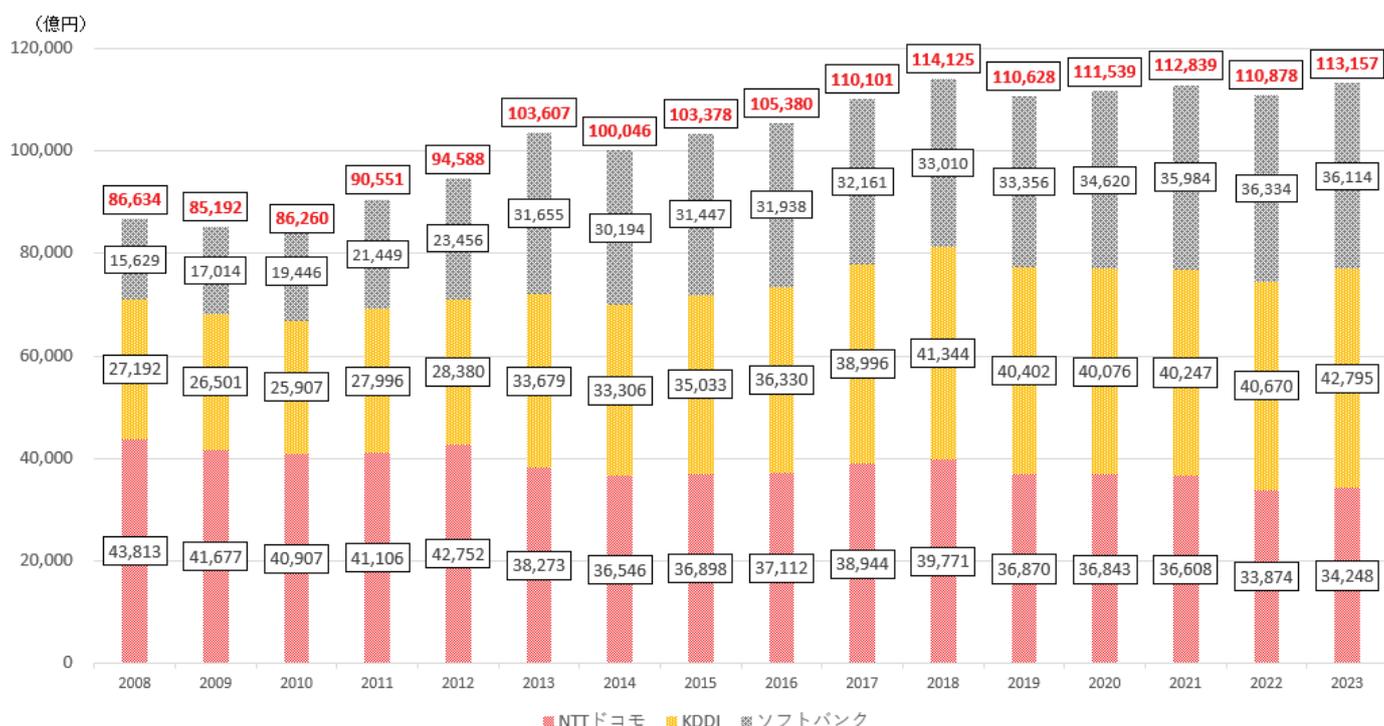
● 「接続料の算定等に関する研究会」第七次報告書(令和5年9月6日公表)

5G(SA方式)のネットワーク構成を踏まえた機能開放に関する協議状況を確認するとともに、今後の協議の在り方等について整理。

- ① L3接続相当(サービス卸)：既に各MNOにおいて機能開放済。MVNOから提供の要望があった場合にはMNOにおいて適切に対応することを期待。
- ② ライトVMNO(スライス卸/API開放)：提供時期が未定又は当初の想定よりも後ろ倒しとなっているものの、スライシング技術に関する国際標準化の動向やAPI開発の状況を勘案しながらMVNO側の検討期間を考慮した情報提供が行われることが適当。
- ③ L2接続相当：MVNOの導入意向が強く、MNO3社とも協議を実施。MVNO側への情報提供が少ない、国際標準化の遅延により協議が進展しない等の指摘があった。MVNOに対して積極的に情報提供するとともに、協議を適切に進めることが必要。具体的には、国際標準化動向も踏まえて情報提供や大枠からの議論を始めるとともに、国際標準化の議論の決了後は速やかに協議を進展させることが適当。
- ④ フルVMNO(RANシェアリング)：MNO3社とも提供時期未定。MVNOの具体的な要望を踏まえ、技術的条件等の実現可能性の検討が必要。事業者間で基本的な認識合わせを進めていくことが望ましい。MECの活用・連携について、MNOにおいて、自社利用者向けサービスの提供開始スケジュールが見えてきた段階で、可能な限り早期にMVNOに情報提供することが適当。

上記を踏まえ、総務省において、事業者間協議の状況を引き続き注視。

通信事業に係る売上高の推移(MNO3者)



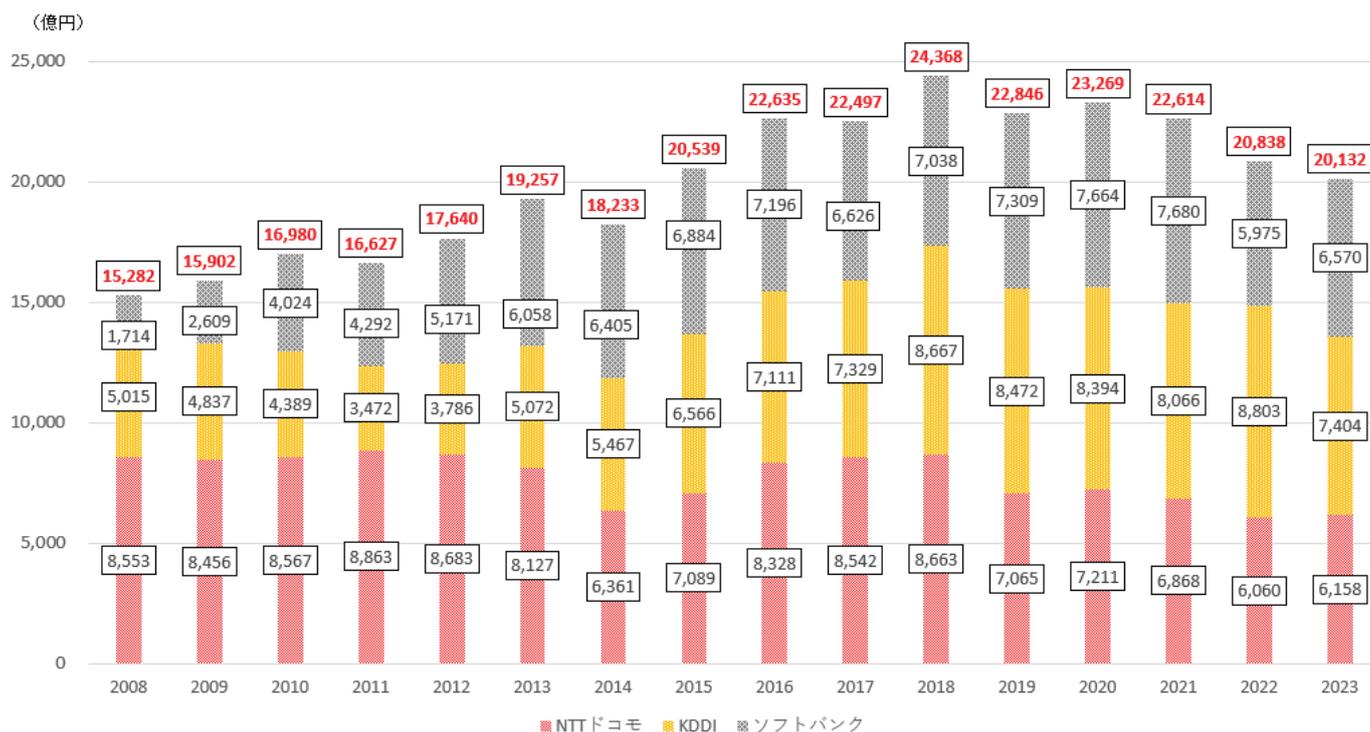
注) 使用売上高は、次のとおり。

- 【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)、2022年度以降は再編後のNTTドコモグループで通信に係るもの。
- 【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～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの、2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値AFPU収入を引いたもの。
- 【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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)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の推移(MNO3者)

16



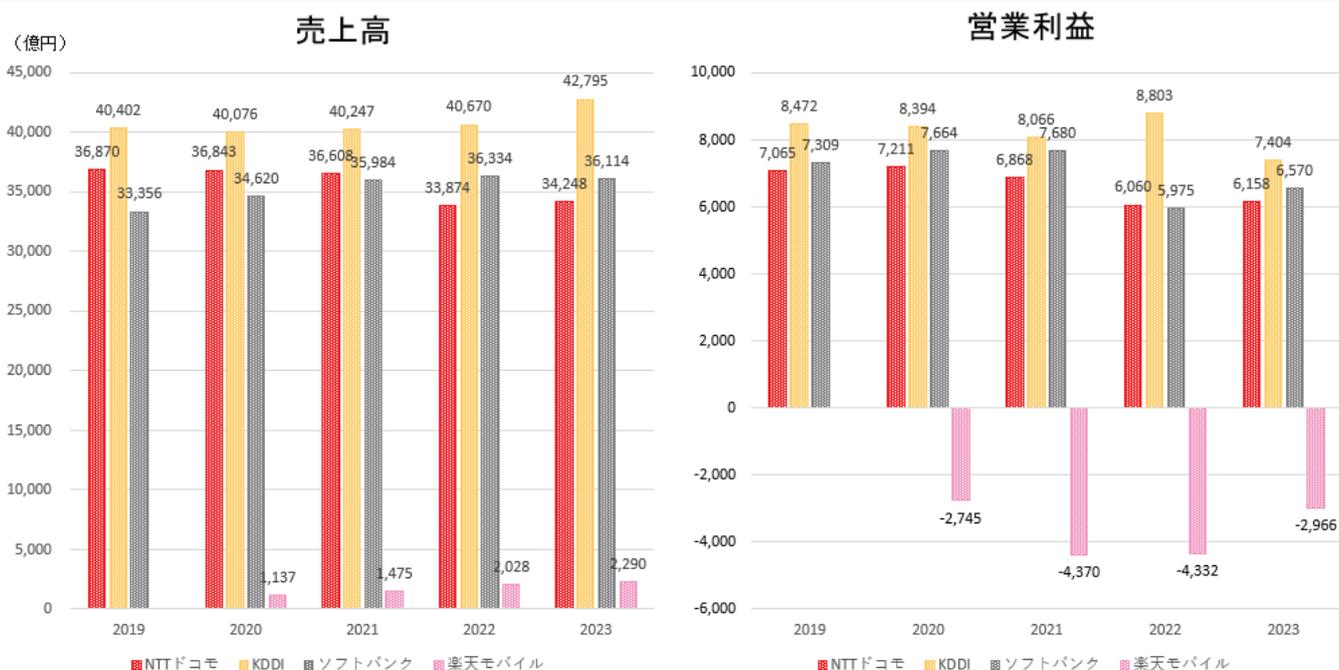
注) 使用した営業利益は、次のとおり。

- 【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)、2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの。
- 【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～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの、2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値ARPU収入を引いたもの。
- 【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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)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及び営業利益の推移(MNO4者)

17



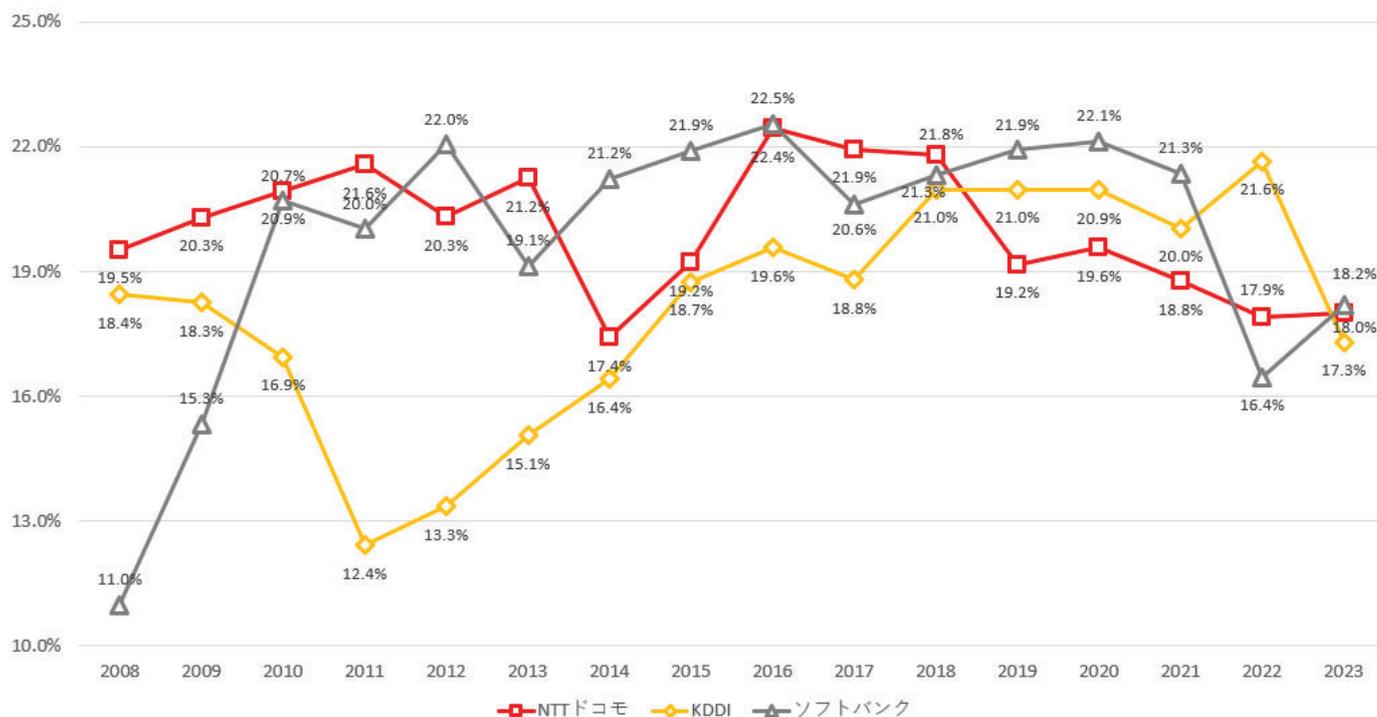
注) 使用した売上高および営業利益は、次のとおり。

- 【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)、2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの。
- 【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～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの、2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値ARPU収入を引いたもの。
- 【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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。
- 【楽天モバイル】 2019年から移動体通信事業者としてのサービスを開始したため、2020年度より記載。なお、楽天モバイルは、1月から12月を事業年度としているため楽天モバイルにおける2022年第2四半期から2023年第1四半期の売上高及び営業利益をもって2022年度の売上高及び営業利益としている(過年度についても同様)。

出典:各社決算資料

通信事業に係る営業利益率の推移(MNO3者)

18



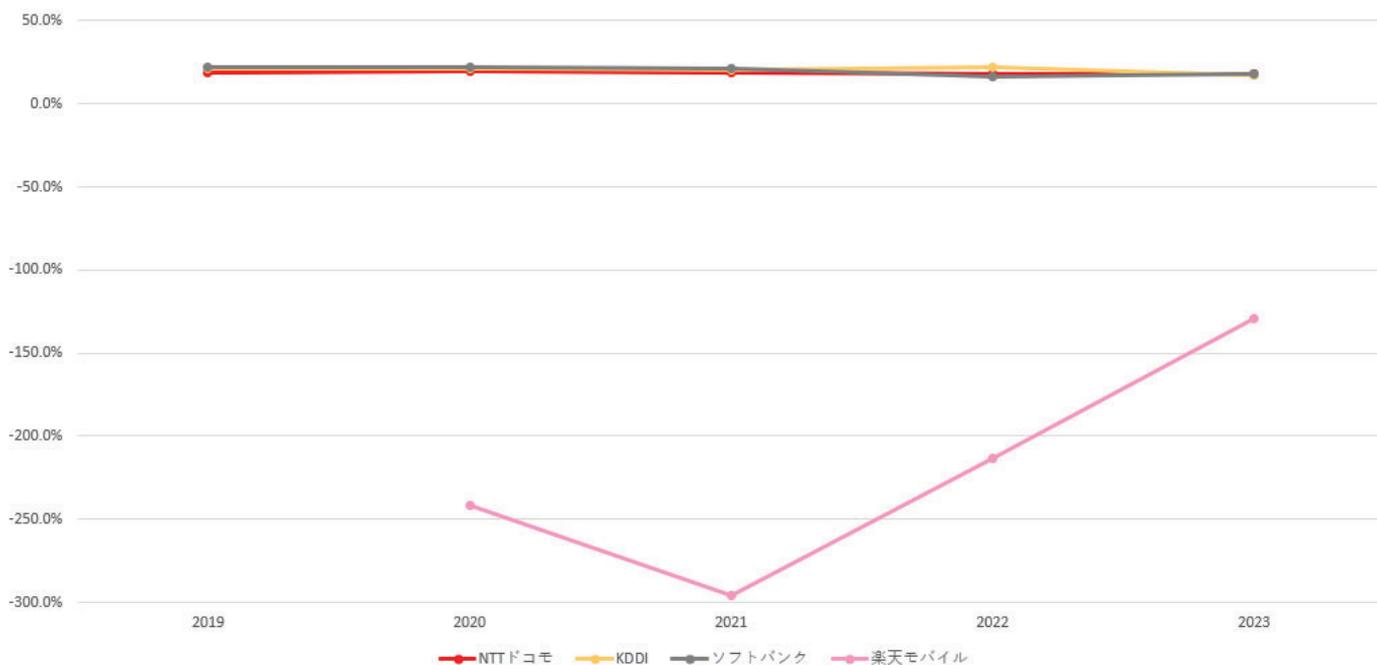
注) 使用した売上高及び営業利益は、次のとおり。

- 【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)。2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの。
- 【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～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値ARPU収入を引いたもの。
- 【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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)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率の推移(MNO4者)

19



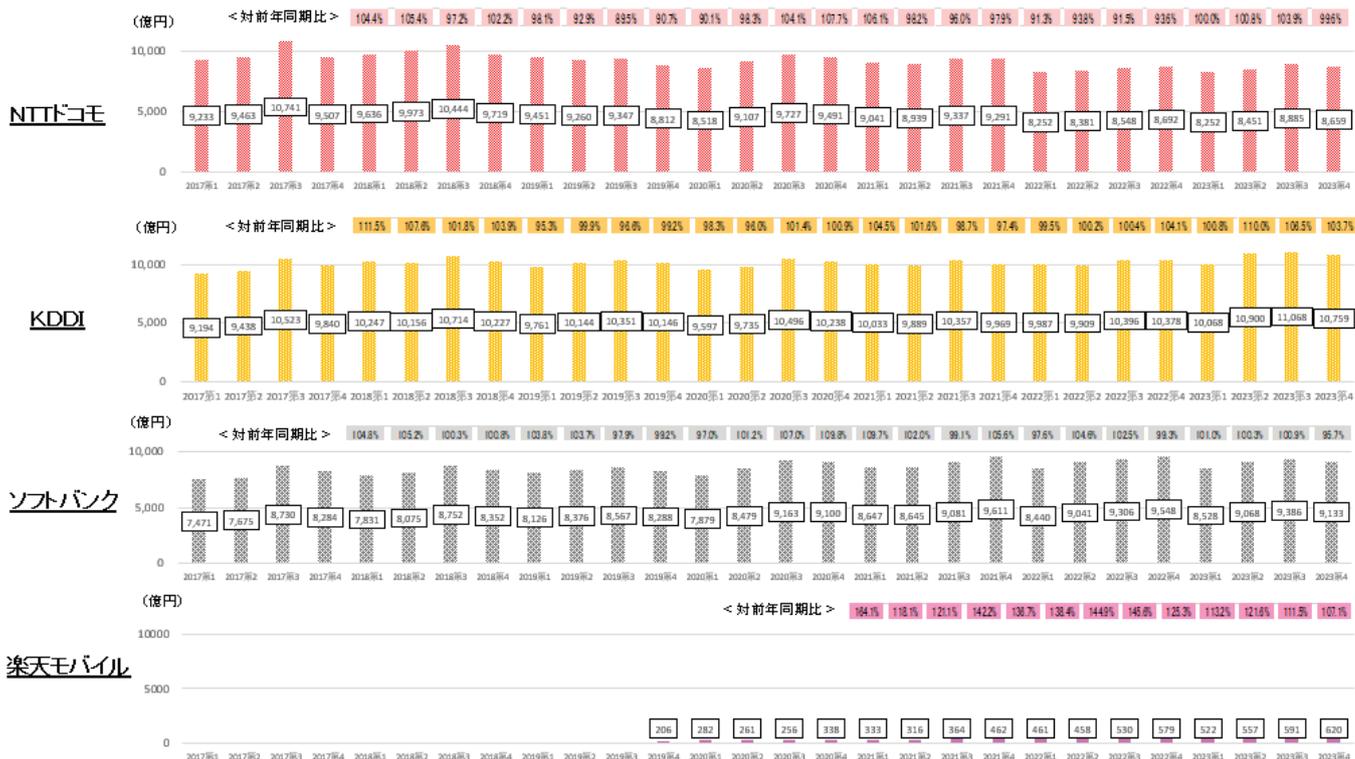
注) 使用した売上高及び営業利益は、次のとおり。

- 【NTTドコモ】 2012年度までは携帯電話事業に係るもの、2013年度～2020年度は通信事業に係るもの(固定等含む)。2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの。
- 【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～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。2022年度はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値ARPU収入を引いたもの。
- 【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(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。
- 【楽天モバイル】 2019年から移動体通信事業者としてのサービスを開始したため、2020年度より記載。なお、楽天モバイルは、1月から12月を事業年度としているため楽天モバイルにおける2022年度第2四半期から2023年第1四半期の売上高及び営業利益をもって2022年度の売上高及び営業利益としている(過年度についても同様。)

出典:各社決算資料

通信事業に係る売上高の推移(MNO4者・四半期)

20

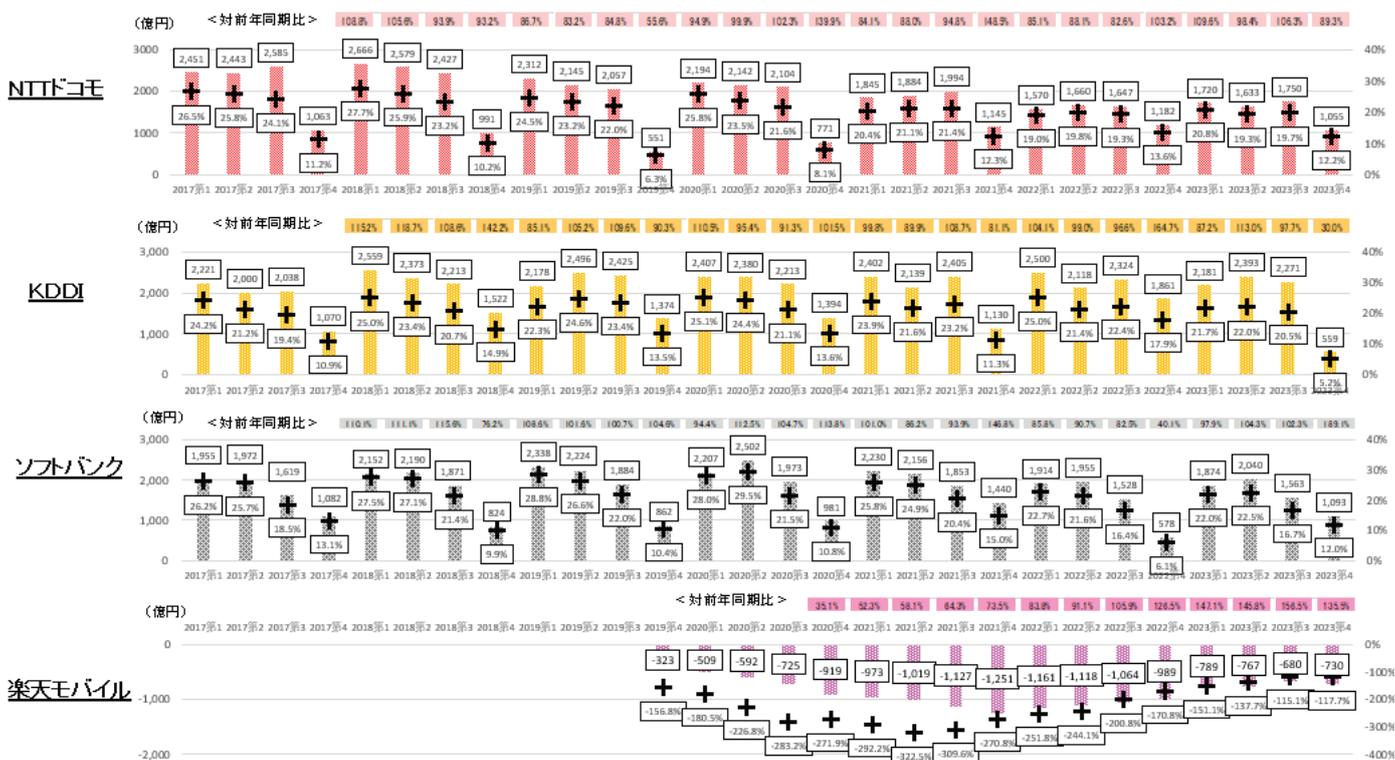


注) 使用した売上高は、次のとおり。
 【NTTドコモ】 2017年度～2020年度は通信事業に係るもの。2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの
 【KDDI】 2017年度はパーソナルセグメントに係るもの。2019年度はセグメント変更あり。
 2018年度～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。2022年度以降はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値AFPM収入を引いたもの
 【ソフトバンク】 2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。
 【楽天モバイル】 2019年から移動体通信事業者としてのサービスを開始したため、2019年度第4四半期分より記載。なお、楽天モバイルは、1月から12月を事業年度としているため楽天モバイルにおける2020年第1四半期の売上高をもって2019年度第4四半期の売上高としている。(翌期以降についても同様。)

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(MNO4者・四半期)

21

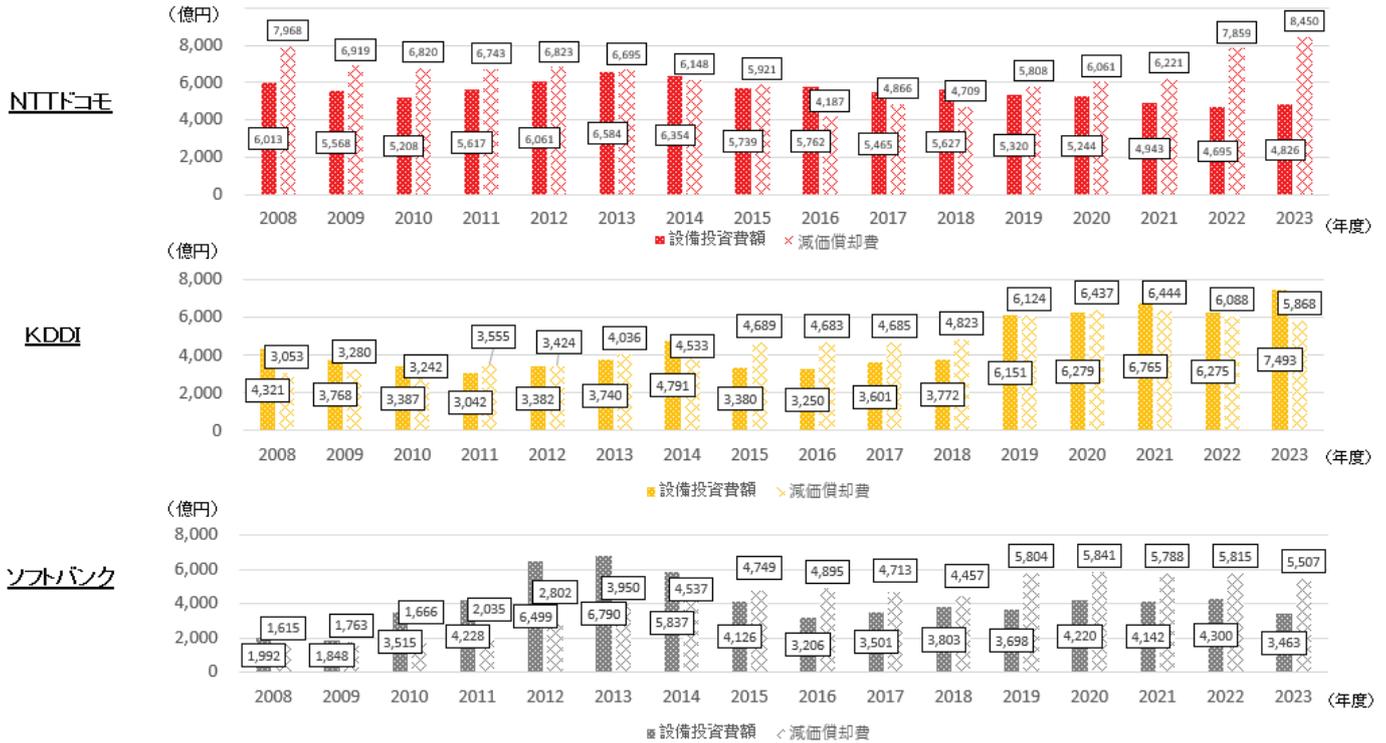


注) 使用した売上高及び営業利益は、次のとおり。
 【NTTドコモ】 2017年度～2020年度は通信事業に係るもの。2022年度以降は再編後のNTTドコモグループのコンシューマ通信に係るもの
 【KDDI】 2017年度はパーソナルセグメントに係るもの。2019年度はセグメント変更あり。
 2018年度～2021年度は連結からライフデザイン領域の値を控除したもの。2022年度以降はパーソナルセグメントからマルチブランド付加価値AFPM収入を引いたもの
 【ソフトバンク】 2017年度以降はコンシューマ事業及び法人事業(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更)に係るもの(固定等含む)。
 【楽天モバイル】 2019年から移動体通信事業者としてのサービスを開始したため、2019年度第4四半期分より記載。なお、楽天モバイルは、1月から12月を事業年度としているため楽天モバイルにおける2020年第1四半期の売上高をもって2019年度第4四半期の売上高としている。(翌期以降についても同様。)

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者)

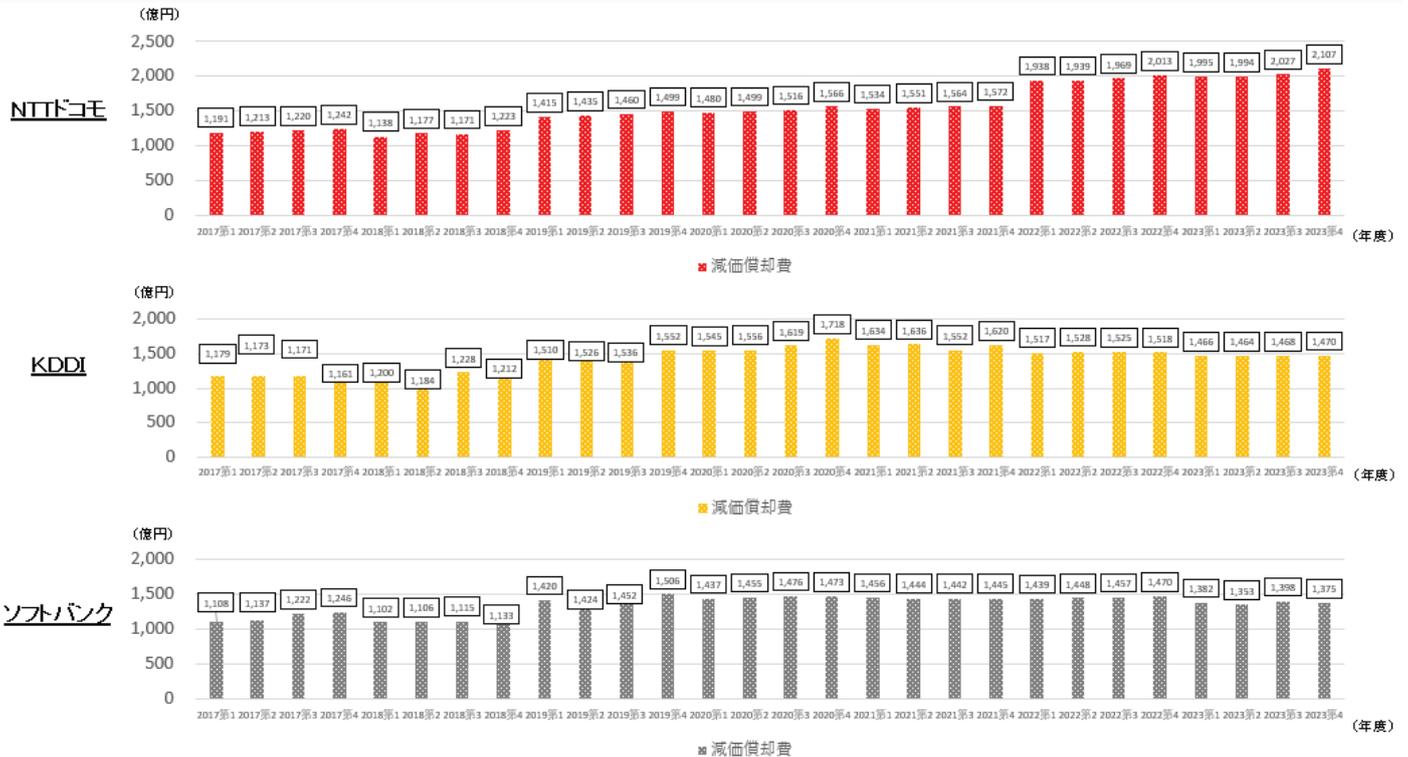
22



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(固定等含む)に係るもの。2017年度～2021年度は、設備投資額は通信事業(固定等含む)に係るもの、減価償却費は連結、2022年度は、設備投資額は消費者通信のかかるもの、減価償却費はNTTドコモグループに係るもの。
 【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年度はセグメント変更あり。2019年度以降の設備投資額は連結。
 【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(固定等含む)に係るもの。2017年度から2021年度までは、設備投資額は連結に係るもの、減価償却費は消費者事業及び法人事業(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更。以下同じ。)(固定等含む)に係るもの。2022年度以降は設備投資額は設備投資額(消費者・法人)と設備投資額(その他)の合計、減価償却費は消費者事業及び法人事業(固定等含む)に係るもの。
 出典:各社決算資料

通信事業に係る減価償却費の推移(MNO3者・四半期)

23



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(固定等含む)に係るもの。2017年度～2021年度は、設備投資額は通信事業(固定等含む)に係るもの、減価償却費は連結、2022年度は、設備投資額は消費者通信のかかるもの、減価償却費はNTTドコモグループに係るもの。
 【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年度はセグメント変更あり。2019年度以降の設備投資額は連結。
 【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(固定等含む)に係るもの。2017年度から2021年度までは、設備投資額は連結に係るもの、減価償却費は消費者事業及び法人事業(2023年度からセグメント名を「法人事業」から「エンタープライズ事業」へ変更。以下同じ。)(固定等含む)に係るもの。2022年度以降は設備投資額は設備投資額(消費者・法人)と設備投資額(その他)の合計、減価償却費は消費者事業及び法人事業(固定等含む)に係るもの。
 出典:各社決算資料

NTTドコモ

2024年度業績予想
セグメント別

✓ コンシューマ事業・法人事業ともに対前年増収・増益をめざす

IFG	(単位: 億円)	2023年度		2024年度		対前年比	
		実績	業績予想	増減	増減率		
コンシューマ事業	営業収益	44,761	44,890	+129	+0.3%		
	スマートフォン*	10,008	12,850	+2,842	+28.3%		
	コンシューム通信*	34,248	33,330	-918	-2.7%		
	営業利益	8,202	8,250	+48	+0.6%		
	スマートフォン*	2,044	2,350	+306	+15.0%		
コンシューム通信*	6,158	5,900	-258	-4.2%			
法人事業	EBITDA	13,891	13,890	-1	-0.0%		
	スマートフォン*	2,582	2,880	+298	+11.5%		
	コンシューム通信*	11,309	11,010	-299	-2.6%		
法人事業	営業収益	18,817	19,800	+983	+5.2%		
	営業利益	3,242	3,450	+208	+6.4%		
	EBITDA	4,787	5,020	+233	+4.9%		

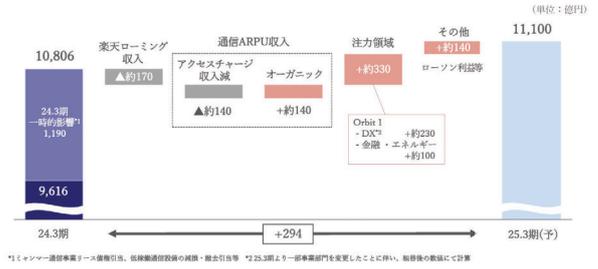
※「スマートフォン事業の内訳は参考見

© NTT DOCOMO, INC. All rights reserved. | 29

KDDI

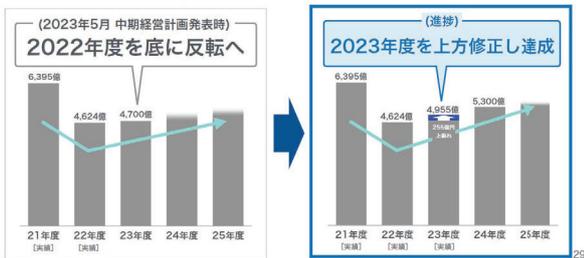
49

25.3期 連結営業利益のポイント
通信ARPU収入増(オーガニック)と注力領域の二桁成長等により増益を目指す



ソフトバンク

コンシューマ事業 営業利益
[円] 2022年度で底打ち反転、強含みで進捗



楽天モバイル

2024年中の楽天モバイル(株) EBITDA¹⁾単月黒字化を目指す
■ 減価償却費用を除く月次営業費用を上回るMNOサービス売上の成長により黒字化を実現へ



*1: EBITDAはNon-GAAP財務指標に属する指標を記載して算出 *2: BCPはMVNEを除く、BCPとは、既述においてBusiness Continuity Planに属しているが、MVNEは個人モバイルから法人向けにシフトする業務の削減 *3: 固定資産減価償却費

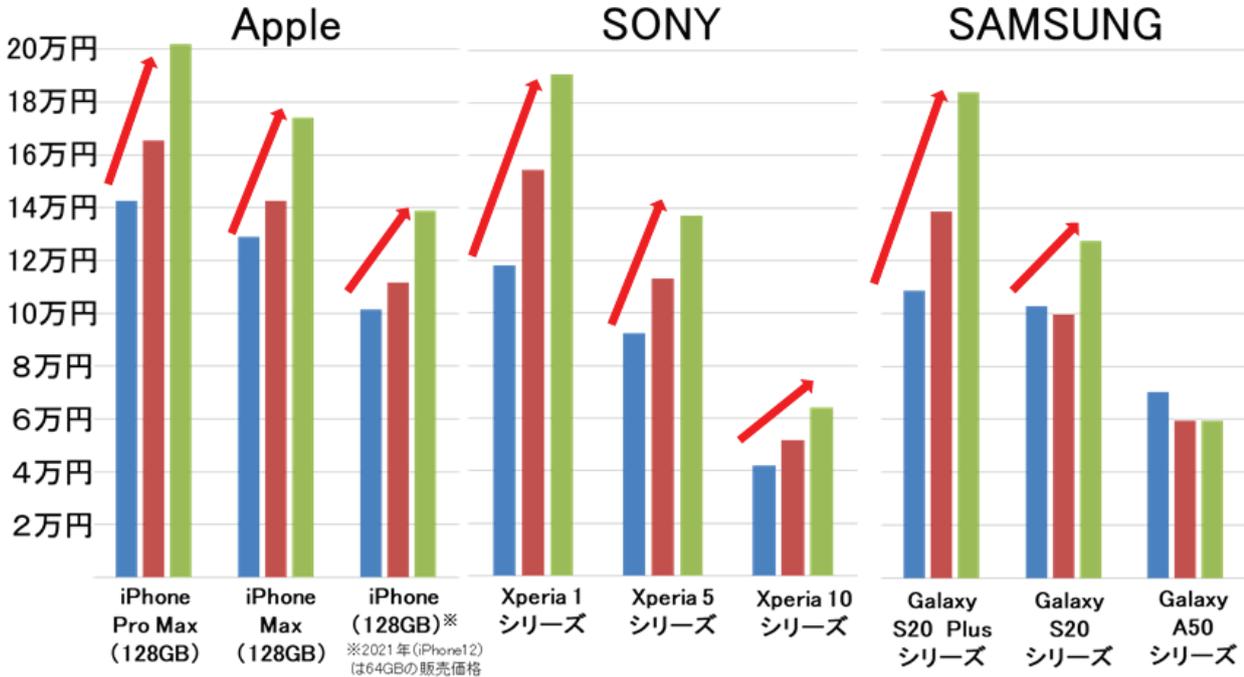
R 36

出典: 各社決算報告プレゼンテーション資料

I-2 モバイル市場の現況と分析
(2) 端末市場の動向

● 端末販売価格の推移

■ 2021 ■ 2022 ■ 2023



出典 電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査を基に作成 (各年3月時点における最新機種の販売価格)
 出典 スマートフォンシェア上位3社(出所: statcounter)

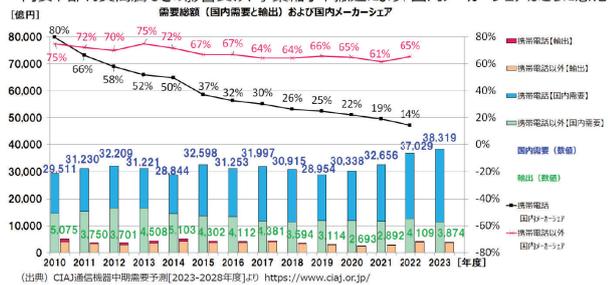
各社の資料

○ 第50回会合 CIAJ発表資料から抜粋

1. 国内通信機器市場の動向

(1) 国内通信機器の需要動向

- 2023年度の通信機器の需要総額は4兆2,193億円になると予測 (前年度比2.6%増)
- モバイル通信端末は2兆7,064億円 (同10.2%増) 端末価格が上昇して金額面では増加
- 円安や部材費高騰などの影響受け、事業縮小や撤退により、国内メーカーシェアはさらに悪化

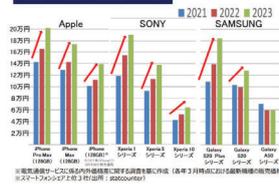


(出典) CIAJ通信機器中期需要予測(2023-2028年度)より <https://www.ciaj.or.jp/>

(3) 国内のモバイル端末市場の動向

- コロナ禍を契機に日本のモバイルブロードバンドの通信トラフィックは、3年間で1.8倍に拡大
- 半導体不足や急激な円安による部材高騰により端末価格が上昇
- ユーザーの買い控えや買換えサイクルの長期化により、国内メーカーの出荷台数は大幅に低下

● 端末販売価格 (新品) の推移



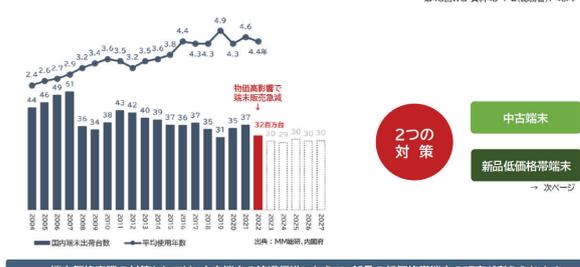
● 携帯電話 国内メーカーの出荷台数



○ 第50回会合 全携協発表資料から抜粋

端末市場の更なる活性化のための対策

- 近年、端末価格が高騰傾向であり、中古端末の需要は増加。
- 国民が低廉で多様な端末を選択できるようにするため、中古端末の更なる流通促進が重要。



端末価格高騰の対策としては、中古端末の流通促進に加えて、新品の低価格帯端末の販売が考えられます。

競争を一層促進させるための施策を検討する際の留意点



この2年間は、販売代理店の経営にとって厳しい冬だった。

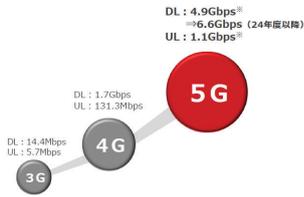
○ 第49回会合 NTTドコモ発表資料から抜粋

5Gのお客様提供価値



- 5Gのお客様提供価値は24年度以降の「更なるスループット向上」「スライシング」により最大化
- 5Gサービスの普及促進に向けては、その提供価値を広く認知されるユースケースの創出が優先事項

<ネットワーク進化イメージ>



<提供価値>

- 【これまで】
- ・ スループットの向上
- 【24年度以降】
- ・ 更なるスループット向上
DL最大6.6Gbps/UL最大1.1Gbps
- ・ スライシングによる
ユースケース多様化への対応

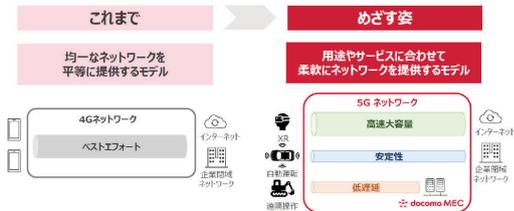
※5G SA CTI対応と6Eを1箇所組み合わせた最大通信速度
© 2023 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

ユースケース創出に向けたスライシング技術の導入



- スライシング技術は、用途やサービスに合わせて柔軟にネットワークを提供するものであり、「5Gサービス」のユースケースの創出にあたって不可欠
- スライシングが本格的に実装・普及する場合には、一般利用者の通信環境への影響などについて、制度的なものも含めて検討が必要

<スライシング技術イメージ>



© 2023 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

○ 第49回会合 KDDI発表資料から抜粋

1. 中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策 (1/3)

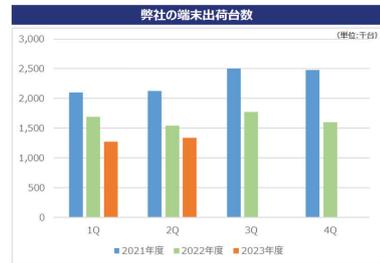
5Gはデジタル田園都市国家構想の実現に不可欠な重要なデジタル基盤
ビジネスや日常生活に革新をもたらす、日本の経済成長を支える5G普及は重要



©2023KDDI

1. 中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策 (2/3)

弊社販売中のスマートフォンは全て5G対応であるが、出荷台数は大幅に減少傾向



©2023KDDI

○ 第49回会合 MVNO委員会発表資料から抜粋

3. 5G(SA方式)卸協議の推進

9

- 当委員会内のアンケートでは、複数社からMNOとの協議において課題や問題があるとの声が多くあり、その中でも「情報提供が少ない」、「国際標準化の遅延を理由に協議が停滞」等の意見が散見
- 5G (SA方式) サービスの実現に向けた協議が順調に進捗しているとは言えない状況であるを認識しており、MVNOによる5G (SA方式) サービスの開始時期が大きく遅延する可能性があることに懸念
- MNO-MVNO間の協議状況や国際標準化の動向を注視したうえで、国際標準化策定の関係者に対し、5G (SA方式) 機能開放の検討状況や見込み時期等をヒアリングいただく等、協議推進に向けた取り組みを要望

3. MNOとの協議状況、具体的な課題	3. MNOとの協議状況、具体的な課題 (協議状況・スケジュール等)
<ul style="list-style-type: none"> ● 5G(SA方式)について情報提供が不十分で、MNOとの協議が停滞している状況が複数社から報告されている ● 協議の停滞が、協議状況や費用・スケジュールに関する課題が顕著な状況 	<ul style="list-style-type: none"> ● 協議状況については、MNOからの情報提供が不十分と課題の解決を理由に、協議が停滞し、具体的な検討ができていない状況が複数社から報告されている ● 対応費用・スケジュールについても、協議資料の対応コスト等の提示がないため、MVNO各社において、導入可否やスケジュール等の具体的な検討が進んでいない状況
<p>注: 「導入意向がある」「検討中」とは異なる場合、MNOとの協議に関する課題の有無を記載していません</p>	<p>協議状況</p> <p>対応費用・スケジュール</p>

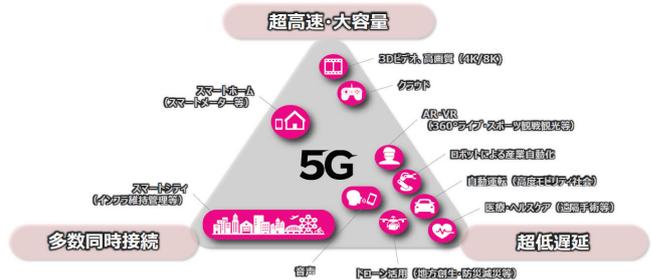
TELECOM 株式会社NTTドコモサービス委員会
Copyright © 2023 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

接続料の算定等に関する研究会 (第69回) 当委員会メンバー資料より抜粋

○ 第54回会合 楽天モバイル発表資料から抜粋

5Gサービスへの期待

- ✓ 通信テクノロジーは、生活基盤から産業・社会基盤へとさらなる進化を遂げている
- ✓ 5G(ミリ波)は、社会課題の解決やイノベーションの創出等を通じ、日本の経済成長への貢献が期待されている



R

3

スマートフォン全体に占める5G対応は99.0%、ミリ波対応は5.2%にとどまる

2023年のスマートフォン出荷は2628.6万台で前年比17.0%減少したが、通信方式別の内訳をみると5G対応がほぼ完了した一年といえるだろう。5Gスマートフォンの出荷台数は2603.1万台で市場の縮小に伴い台数は前年より減少したものの、5G対応比率は99.0%（前年比4.0ポイント増）に拡大した。

今回の統計調査では、5G専用帯域のひとつとして割り当てられているミリ波帯（日本では28GHz帯）に対応した端末の出荷台数を調査した。現在の5GネットワークはSub6といわれる6GHz未満の周波数帯を活用したサービスが主力となっている。しかし、5Gの特徴である高速大容量通信の実現にはミリ波の本格普及が必要不可欠である。このミリ波に対応した5G端末は137.6万台で増加しているものの対応比率は5.2%にとどまる。日本で発売されるiPhoneはすべてミリ波非対応モデルであることや、Androidスマートフォンの対応も高価格端末の一部に限定されているためと分析する。

ミリ波対応端末や高価格端末の普及促進が課題

2023年の総出荷台数はスマートフォンが登場した2007年以降で過去最少かつ台数も3000万台割れ、スマートフォン出荷台数は2012年以降で最少と低迷した。理由としては、①端末の機能性・耐久性・品質向上による買い替え需要の低下②フィーチャーフォン利用者減によるスマートフォンへの特別販売施策の減少③端末割引施策の縮小——と分析する。2023年12月27日に施行された電気通信事業法の省令改正により、「端末単体の割引規制」「端末の割引上限額を原則4万円（税別）」とすることが義務付けられた。その結果を受けて、すでに販売現場では大きな変化が起こっている。特に高価格帯の端末が不人気となる懸念があげられている。2023年のスマートフォン出荷に占めるミリ波対応比率は5.2%と限定的であった。日本が今後世界に誇る5G先進国として成長していくためにも、ミリ波対応端末や高価格端末を意識した普及方針について、今回の改正による影響を慎重に把握していくと同時に新たな議論が必要かもしれない。

出典：MM総研

○ 第50回会合 クアルコム発表資料から抜粋

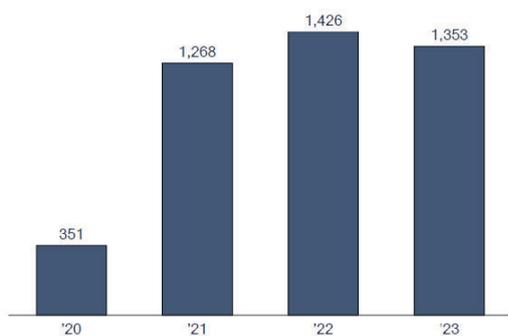
国内携帯電話市場における5G・ミリ波搭載端末（クアルコム調査）

As of 12 Dec 2023

■ミリ波搭載端末販売台数の推移

- 2023年のミリ波搭載の販売台数は約135万台（推定）

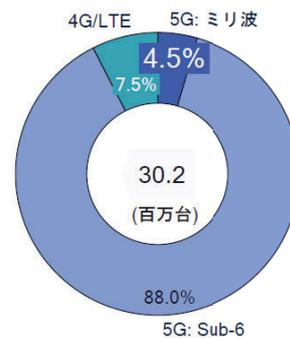
ミリ波搭載端末販売台数（千台）



■ミリ波搭載端末販売台数の割合

- ミリ波搭載端末は、2023年における携帯電話市場の販売台数の約4.5% 米国は68%（2023年）

2023年販売台数の割合（%）



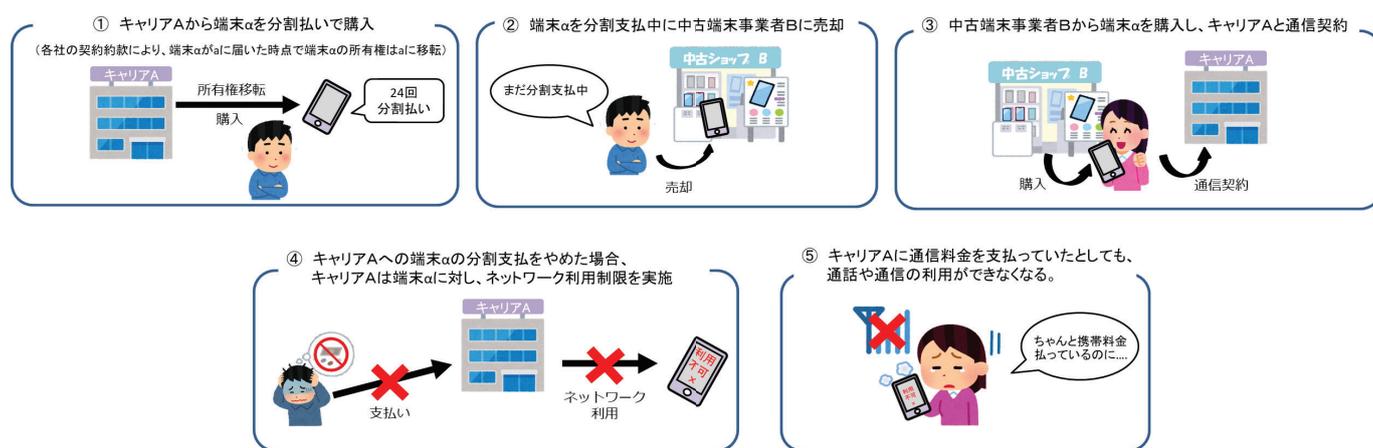
Source: QC Japan Internal analysis

Ⅱ モバイル市場に係る課題

Ⅱ-1 中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

(1) ネットワーク利用制限

- RMJ（一般社団法人リユースモバイル・ジャパン）が中古端末事業者を実施したアンケート調査によれば、**ネットワーク利用制限の在り方が最も大きな課題とあげられており、中古端末市場発展に対する大きな阻害要因とされている。**特にネットワーク利用制限の対象となる端末※のうち、**①債務不履行の端末が問題とされている。**
 - ※ ①債務不履行の端末、②盗難等の犯罪行為で入手された端末、③不正契約で入手された端末、④補償サービスにより補償対象となった旧端末
- 具体的には、①債務不履行の端末に関し、ネットワーク利用制限が行われた場合、次のとおり、**中古端末事業者から購入した新たな所有者は、通信料金を適切に支払っていたとしても、前所有者の瑕疵（債務不履行）により、通話通信ができなくなる。**
 - ① a氏がキャリアAから端末aを分割払いで購入（各社の契約約款により、端末aがa氏に届いた時点で端末aの所有権はa氏に移転）
 - ② a氏が端末aを分割支払中に中古端末事業者Bに売却
 - ③ 第三者b氏が中古端末事業者Bから端末aを購入し、キャリアAと通信契約
 - ④ a氏がキャリアAへの端末aの分割支払をやめた場合、キャリアAは端末aに対し、ネットワーク利用制限を実施
 - ⑤ 第三者b氏が、キャリアAに通信料金を支払っていたとしても、通話や通信の利用ができなくなる。



ネットワーク利用制限の種類の割合

- キャリアが2022年度に実施したネットワーク利用制限の件数を合算し類型別の割合を算出したところ、**債務不履行が95.8%、盗難等の犯罪行為が0.4%、不正契約が2.1%、補償サービスが1.7%であった。**

ネットワーク利用制限の件数

赤枠構成員限り

2022年度	①債務不履行	②盗難等の犯罪行為	③不正契約	④補償サービス	合計
ドコモ					
KDDI					
ソフトバンク					
楽天モバイル					
合計					

出典：各社の報告をもとに作成

- 楽天モバイルは、分割払いの支払方法を「クレジットカード払い」のみとすることで未納発生を抑制している。

楽天モバイル発表資料

ネットワーク利用制限の見直し検討可能性

- ✓ 不正取得された端末の二次流通、及び中古端末事業者や利用者への注意喚起等の効果があると認識
- ✓ 債務不履行を理由としたネットワーク利用制限については、**端末の所有権が当社にないこと、他の手段により未納発生を抑制できていることから、見直し検討は可能と考える**

ネットワーク利用制限端末の照会結果

照会結果	○	△	×	—
内容	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークを問題なく利用できる 	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークを問題なく利用できるが、今後利用制限の対象となる可能性がある 分割支払金のお支払い中 お支払い完了 残債の未納等 	<ul style="list-style-type: none"> 利用制限が掛かっており利用できない ①債務不履行 ②盗難等の犯罪行為 ③不正契約 ④補償サービスの悪用 	<ul style="list-style-type: none"> IMEI(製造番号)が確認できない

債務不履行の場合については、

- ① 端末の所有権が購入者に移転している
- ② 分割払いの支払方法を「クレジットカード払い」のみとすることで未納発生を抑制

債務不履行の場合について
見直し検討は可能

R

6

出典：本WG（第53回）（2024年3月13日）資料53-2-4（楽天モバイル発表資料）

端末の所有権等について

【分割支払中の端末について】

- 端末を割賦販売（購入）契約した場合、各キャリアの契約約款により、**端末の所有権を、端末の引渡し時に、購入者に移転。**
⇒ 分割支払中でも、**端末購入者は、法令の制限内において、端末を中古端末事業者に売却する権利を有している。**（民法第206条）
また、当該端末を**中古端末事業者から購入した者は当該端末の所有権を有しており、端末を使用する権利を有している。**

【盗品等端末について】

- 盗品等端末について、窃盗者等は中古端末事業者に売却する権利は有していないが、一方で、民法では、**端末等の動産について、取引行為によって売買され、善意であり・過失がないとき等であれば、購入者は即時に当該動産を行使する権利が発生するとされている。**（民法第192条）
- また、**端末等が盗品であった場合、購入者が一般の店舗等において善意で買ったものであれば、被害者（盗まれた元の所有者）は、盗難から2年以内は当該動産の返還請求が可能であり現所有者はその返還を拒めないが、ただし、被害者は現所有者が当該物品を手に入れるために支払った代金を弁償する必要があるとされている。**（民法第193条・第194条）

【裁判例】

- ネットワーク利用制限と所有権の侵害に関する裁判例（大阪高判平成22年12月3日（平成22年（ネ）第2249号）※）では、**端末を購入しても、キャリアとの間で通信サービス契約を締結しなければ端末を通信又は通話に利用することができないのは明らかであるから、端末を通信又は通話に利用することが、端末の所有権の内容となっているなどということとはできない。**したがって、**ネットワーク利用制限は所有権を侵害するものとはいえないとされている。**

※ 平成24年6月8日：最高裁、上告不受理決定（最高裁第二小法廷平成23年（受）第444号）

割賦販売（購入）契約約款	
ドコモ	<p>●割賦販売契約約款 （指定商品の引渡しおよび所有権の移転） 第6条 指定商品は、本契約成立後、当社所定の本契約の申込画面または交付書面（以下、総称して「交付書面等」といいます）に記載する時期に当社から契約者に引渡しされるものとし、指定商品の現実の引渡しが完了したときに指定商品の所有権が当社から契約者に移転するものとします。</p>
KDDI	<p>●個品割賦販売契約約款 （商品の引渡し及び所有権の移転） 第5条 商品は、個品割賦販売契約成立後、本申込書記載の時期に当社から購入者に引渡されるものとし、商品の現実の引渡しが完了したときに商品の所有権が当社から購入者に移転するものとします。 2. 商品の所有権の移転前においては、購入者は、当該商品を担保に供し、譲渡し、又は転売することができないものとします。</p>
ソフトバンク	<p>●個品割賦購入約款 第2条（商品の引渡しおよび所有権の移転） 商品は、本契約成立後、直ちに購入者に引渡され、引渡し時に所有権が移転するものとします。ただし、Airターミナル、でんわユニットの所有権は購入者が商品を受領したことをソフトバンクが確認した日をもって購入者に移転するものとします。なお、購入者は、商品の所有権移転前においては、商品を担保に供し、譲渡し、又は転売することができないものとします。</p>
楽天モバイル	<p>●割賦販売契約約款 第4条（商品の引渡しおよび所有権の移転） 1. 当社は、本契約成立後、対象商品を当社所定の方法によりお客様に引渡すものとし、対象商品の現実の引渡しが完了した時に対象商品の所有権が当社からお客様に移転するものとします。 2. お客様は、商品の所有権の移転前においては、当該商品を担保に供し、譲渡し、または転売することができないものとします</p>

出典：各社HP

●民法（明治29年法律第89号）

（即時取得）
第百九十二条 取引行為によって、平穩に、かつ、公然と動産の占有を始めた者は、善意であり、かつ、過失がないときは、即時にその動産について行使する権利を取得する。

（盗品又は遺失物の回復）
第百九十三条 前条の場合において、占有物が盗品又は遺失物であるときは、被害者又は遺失者は、盗難又は遺失の時から二年間、占有者に対してその物の回復を請求することができる。

第百九十四条 占有者が、盗品又は遺失物を、競売若しくは公の市場において、又はその物と同種の物を販売する商人から、善意で買い受けるときは、被害者又は遺失者は、占有者が支払った代価を弁償しなければ、その物を回復することができない。

（所有権の内容）

第百九十六条 所有者は、法令の制限内において、自由にその所有物の使用、収益及び処分をする権利を有する。

●裁判例（大阪高判平成22年12月3日（平成22年（ネ）第2249号））※平成24年6月8日：最高裁、上告不受理決定（最高裁第二小法廷平成23年（受）第444号）
控訴人は、本件利用制限措置により、本件端末を使用して通信ないし通話ができなくなったことから、同措置は本件端末の所有権を侵害する不法行為であると主張する。しかしながら、本件端末を購入しても、被控訴人との間で3G通信サービス契約を締結しなければ、本件端末を通信又は通話に利用することができないのは明らかであるから、本件端末を通信又は通話に利用することが、端末の所有権の内容となっているなどということはできない。したがって、本件利用制限措置は、控訴人の所有権を侵害するものとはいえないから、控訴人の所有権侵害による不法行為に基づく損害賠償請求は、その主張自体が理由がないことが明らかである。

電気通信事業法による業務改善命令

- 電気通信事業法では、電気通信事業者等の業務の方法等が不適切に行われていると認めるときは、**利用者の利益や公共の利益を確保するために、総務大臣が電気通信事業者等に対し、業務の方法の改善等を命ずること（業務改善命令）**ができるとしている。（電気通信事業法第29条）
- 具体的には、例えば、
 - ・ 電気通信役務の**提供条件が電気通信回線設備の使用の態様を不当に制限するものであるとき**（同条第1項第7号）に業務改善命令を行うことが可能であり、**利用者の責に帰すべき事由などの合理的な理由なく、利用停止など利用を制限しているとき**が該当する
 - ・ 事業の運営が適正かつ合理的でないため、**電気通信の健全な発達又は国民の利便の確保に支障が生ずるおそれがあるとき**（同項第12号）に業務改善命令を行うことが可能であるとされている。

●電気通信事業法（昭和59年法律第86号）

（業務の改善命令）

第二十九条 総務大臣は、次の各号のいずれかに該当すると認めるときは、電気通信事業者に対し、利用者の利益又は公共の利益を確保するために必要な限度において、業務の方法の改善その他の措置をとるべきことを命ずることができる。

二～六 （略）

七 電気通信事業者が提供する電気通信役務に関する提供条件が電気通信回線設備の使用の態様を不当に制限するものであるとき。

八～十一 （略）

十二 前各号に掲げるもののほか、電気通信事業者の事業の運営が適正かつ合理的でないため、電気通信の健全な発達又は国民の利便の確保に支障が生ずるおそれがあるとき。

2 （略）

II-1 中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

(2) 不良在庫端末特例

一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会発表資料

不良在庫基準見直しの必要性

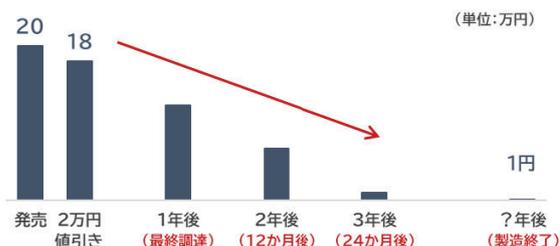
[現行ルール]

製造事業者による製造の状況	同一の機種種の最終調達日からの経過期間	利益の提供の額の上限
中止されていないもの	24 か月	対照価格の半額に相当する額
中止されたもの	12 か月	対照価格の半額に相当する額
	24 か月	対照価格の8割に相当する額

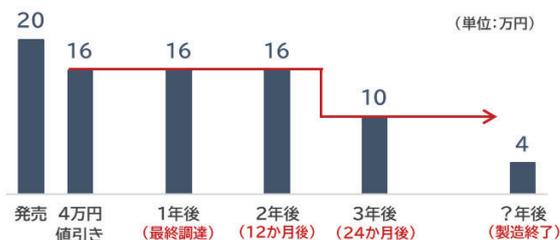
製造終了した端末は最終調達価格が下がらず、対照価格も下らない。

新ルールにより白ロム割を規制に加えることにあたり、経年の市場価値低下を踏まえた不良在庫基準への見直しが必要ではないか。

『経年で端末の市場価値は低下』
(従来は白ロム割で市場価値に対応してきた。)



改正後 (販売機会を逃し、廃棄損を発生させる可能性。)

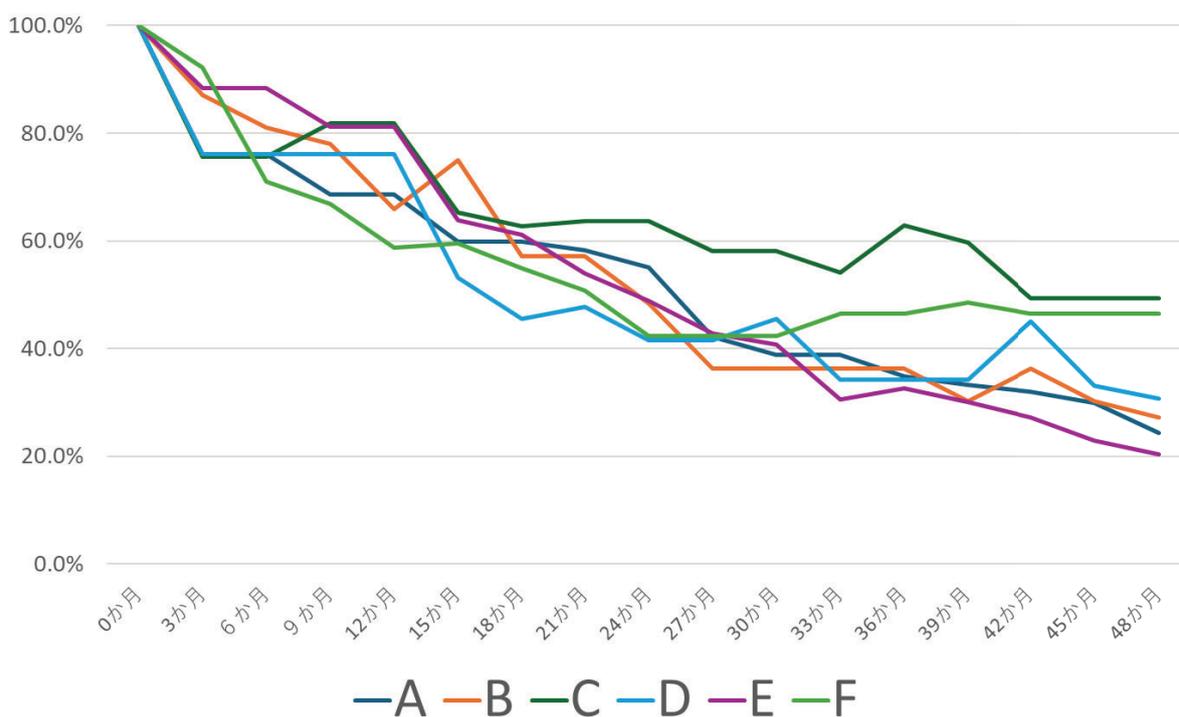


在庫はキャリアだけでなく、主には営業利益率数%しかない販売代理店の店頭にあります。

出典：本WG（第50回）（2023年12月22日）資料50-2（全携協発表資料）

端末価格の下落率の推計

42



北構成員の調査*を基に総務省が作成

* キャリアの販売当初価格の平均値と中古端末販売事業者1者の販売価格から算出

主な端末の最終調達日までの期間

43

機種	最初の調達日から 最終調達日までの期間 (単位：月)
平均	11.8
iPhone14 Pro Max	
iPhone14 Pro	
iPhone14 Plus	
iPhone14	
iPhone13 Pro Max	
iPhone13 Pro	
iPhone13	
iPhone13 mini	
iPhone12 Pro Max	
iPhone12 Pro	
iPhone12	
iPhone12 mini	
iPhone11 Pro Max	
iPhone11 Pro	
iPhone11	
Galaxy Z Filp5	
Galaxy Z Filp4	
Galaxy Z Filp3 5G	
Galaxy A21	
Galaxy A20	

赤枠構成員限り

Xperia 5 V	
Xperia 5 IV	
Xperia 5 III	
Xperia 5 II	
Xperia 5	
AQUOS sense8	
AQUOS sense7	
AQUOS zero6	
AQUOS sense4	
AQUOS sense3	
Google Pixel 8	
Google Pixel 7	
Google Pixel 6	
Google Pixel 5	
Google Pixel 4	
arrows N	
arrows ケータイ ベーシック	
arrows Be4 Plus	
arrows Be4	
arrows Be3	

出典：キャリアからの報告を基に総務省が作成

II-1 中古端末を含む端末市場の更なる活性化のための対策

(3) ミリ波対応端末

第1章 5Gビジネスの現状と課題

1-2. ワイヤレスビジネスの果たす役割の拡大

- 移動通信トラフィックの観点からも、5Gの利用は重要である。トラフィックは、足もとで年間約1.3倍のペースで増加しており、今後も爆発的な増加が見込まれている。新たなサービスやコンテンツが出現した場合には、更にトラフィックが増加する可能性も指摘されている(図表10)。
- このようなトラフィックの増加に対応するためには、広い帯域幅が確保できる高周波数帯の活用も含めて、5Gの一層の普及が必要であると考えられる。

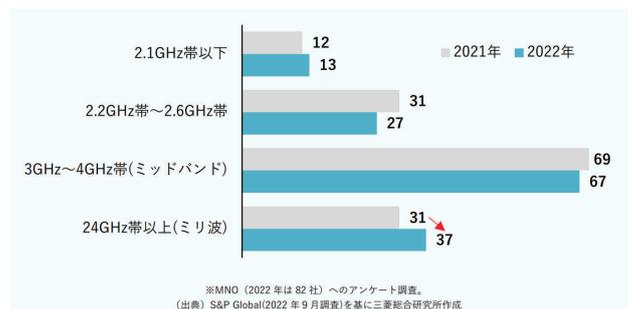
1-4-3 ミリ波の利用に係る動向

- 我が国に限らず、諸外国においても、ミリ波の利用は模索されている状況であり、商用展開が開始されている国は31か国にとどまっている(図表18)。
- 直進性が強く、伝搬距離も短いミリ波は、エリア構築が困難であることがしばしば指摘される。一方で、増加を続ける移動通信トラフィックへの対応や、5Gの特長を活かしたサービスを実現する観点からは、広い帯域幅を確保できるミリ波が果たす役割は大きい。また、ホットスポット等に戦略的にミリ波を置局することができれば、高い経済・エネルギー効率性でネットワークを構築することが可能となるとの指摘もなされている⁸。
- 産業界の期待も大きく、2023年1月には、ミリ波の普及促進を図り、我が国のミリ波に関する国際的なイニシアティブを発揮することを目的として、「ミリ波普及推進アドホック」が5Gモバイル推進フォーラム(5GMF)内に設立された。
- 世界的にも、GSM Association(GSMA)等を中心に、ミリ波の利用に向けた議論が進展している。また、各国の携帯電話事業者において、今後注力する周波数帯としてミリ波の存在感が高まっており(図表19)、今後、市場規模が拡大することが見込まれている⁹。

図表10 移動通信トラフィックの推移



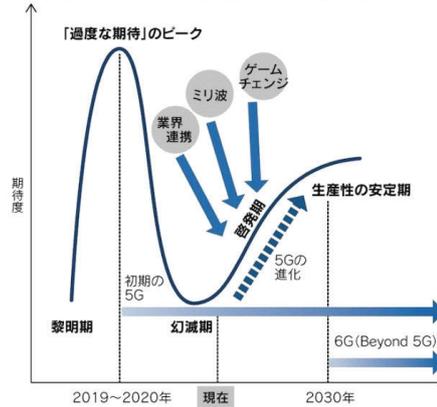
図表19 各国携帯電話事業者が今後注力する周波数帯



第2章 5Gビジネスデザイン 2-1-1 5Gビジネス拡大の意義 2-1-1-3 考え方

- 5Gは、「デジタル田園都市国家構想」の実現に必要な不可欠なインフラであり、地方も含めた社会課題の解決や、イノベーションの創出等を通じて、人口減少や少子高齢化により縮小傾向にある我が国の経済成長に貢献することが期待されている。
- 他方で、5Gは、我が国で2020年に商用化されたものの、多くの国民は、5Gの特長（超高速、超低遅延、多数同時接続）による利便性を実感できていない状況にあり、幻滅期を脱しきれていない（図表 71）。このため、今後、2020年代後半にかけて、国民が5Gの利便性を実感できる形で、5Gをビジネスとして社会に実装させていくことが重要である。
- また、5Gビジネスは、我が国だけでなく、世界各国においても模索しているところ、世界に先駆けて5Gビジネスを確立することにより、我が国の優位性を確保していくことが必要である。加えて、国際的なプレゼンスを向上させることは、Beyond 5Gも含めた中長期的な国際競争力の強化に貢献するのみならず、我が国の経済安全保障の確保にもつながることは欠かせない視点である。
- なお、5Gビジネスの中でも、特に、ミリ波等の高い周波数帯を活用したビジネスについては、様々な社会課題を有した過密都市から過疎地までの幅広いフィールド、部品競争力や製造業を中心とした競争優位な産業群など、我が国において、ビジネス拡大に有利な土台を有しており、今後、一層注力すべき分野であると考えられる。

図表 71 5G技術への評価の推移



(注) 米ガードナーの「ハイブ・サイクル」図を参考
(出典) 資料1-2 森川主査提出資料

第1章 5Gビジネスの現状と課題 1-3 5Gビジネスの全体像

- 我が国の経済・社会にとって、5Gが果たす役割は大きい。しかしながら、5Gに係るインフラ整備、機器・端末、そして、ユースケースがそれぞれ「鶏と卵」の関係となり、ビジネスが十分に進展しているとはいえない状況となっているところ、これをいかに発展させていくかが課題である（図表 11）。
- 「鶏と卵」の関係については、5Gの特長である「超高速通信」を可能とするミリ波等の高い周波数帯において、この傾向が顕著である。
- このような周波数帯は、利用に高度な技術やノウハウが必要であることに加えて、機器・端末のコストが高いことや、従来のビジネスモデルが適用できないことなどがボトルネックになり、利活用が十分に進んでいない。また、これまでに様々な研究開発や実証等が行われてきたが、ミリ波を活かしたサービスが商用化まで至った事例は限られているのが現状である。
- 他方、今後も大幅な増加が見込まれる通信トラフィックや、将来的な新サービスに対応するためには、このような周波数帯の活用は必須であるとの指摘も多い。

第2章 5Gビジネスデザイン 2-1-2. 5Gビジネスデザインのフレームワーク 2-1-2-3. 考え方

- 現在「鶏と卵」の関係に陥っている、「インフラ整備」、「機器・端末の普及」、「ユースケースの創出」を一体的に進め、好循環を生み出すことにより、今後、2020年代後半にかけて、国民が5Gの利便性を実感できる形で、5Gをビジネスとして社会に実装させていくことが重要である（図表 72）。

図表 11 鶏と卵の関係に陥っている5Gビジネス



森川東京大学大学院教授発表資料

- ✓ 真の5Gを体験する新サービス創出のためにはミリ波が必須
- ✓ 割当周波数の半分以上がミリ波であり、高トラヒックな新サービスや高トラヒックエリアではミリ波の活用が不可欠
- ✓ ミリ波対応端末の普及はミリ波対応端末以外の利用者にも恩恵が及ぶスピルオーバー効果あり
- ✓ ミリ波は6G・7Gの前哨戦であり、6G・7Gでの市場獲得に向けてミリ波での知見が必須。ミリ波の活用が将来の情報通信産業の発展の帰趨を握る可能性あり
- ✓ ミリ波はインフラ整備、機器端末、ユースケースの鶏と卵の関係にあり、その好循環を創出することが重要

大局的な見地から政策を総動員し、
ミリ波の普及を後押しすることが重要

Hiroyuki Morikawa | The University of Tokyo

20

出典：本WG（第54回）（2024年3月28日）資料54-3（森川東京大学大学院工学系研究所・教授発表資料）

国内の5G・ミリ波端末の動向 民間調査会社資料

スマートフォン全体に占める5G対応は99.0%、ミリ波対応は5.2%にとどまる

2023年のスマートフォン出荷は2628.6万台で前年比17.0%減少したが、通信方式別の内訳をみると5G対応がほぼ完了した一年といえるだろう。5Gスマートフォンの出荷台数は2603.1万台で市場の縮小に伴い台数は前年より減少したものの、5G対応比率は99.0%（前年比4.0ポイント増）に拡大した。

今回の統計調査では、5G専用帯域のひとつとして割り当てられているミリ波帯（日本では28GHz帯）に対応した端末の出荷台数を調査した。現在の5GネットワークはSub6といわれる6GHz未満の周波数帯を活用したサービスが主力となっている。しかし、5Gの特徴である高速大容量通信の実現にはミリ波の本格普及が必要不可欠である。このミリ波に対応した5G端末は137.6万台で増加しているものの対応比率は5.2%にとどまる。日本で発売されるiPhoneはすべてミリ波非対応モデルであることや、Androidスマートフォンの対応も高価格端末の一部に限定されているためと分析する。

ミリ波対応端末や高価格端末の普及促進が課題

2023年の総出荷台数はスマートフォンが登場した2007年以降で過去最少かつ台数も3000万台割れ、スマートフォン出荷台数は2012年以降で最少と低迷した。理由としては、①端末の機能性・耐久性・品質向上による買い替え需要の低下②フィーチャーフォン利用者減によるスマートフォンへの特別販売施策の減少③端末割引施策の縮小——と分析する。2023年12月27日に施行された電気通信事業法の省令改正により、「端末単体の割引規制」「端末の割引上限額を原則4万円（税別）」とすることが義務付けられた。その結果を受けて、すでに販売現場では大きな変化が起こっている。特に高価格帯の端末が不人気となる懸念があげられている。2023年のスマートフォン出荷に占めるミリ波対応比率は5.2%と限定的であった。日本が今後世界に誇る5G先進国として成長していくためにも、ミリ波対応端末や高価格端末を意識した普及方針について、今回の改正による影響を慎重に把握していくと同時に新たな議論が必要かもしれない。

出典：MM総研

○ 第50回会合 クアルコム発表資料から抜粋

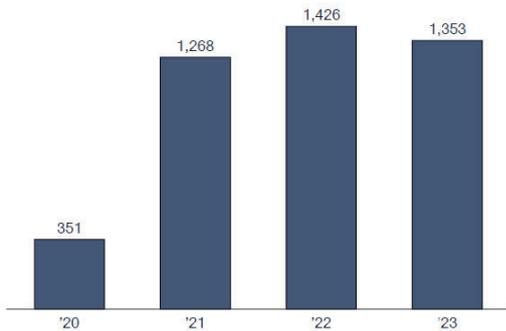
国内携帯電話市場における5G・ミリ波搭載端末（クアルコム調査）

As of 12 Dec 2023

■ ミリ波搭載端末販売台数の推移

- 2023年のミリ波搭載の販売台数は約135万台（推定）

ミリ波搭載端末販売台数（千台）

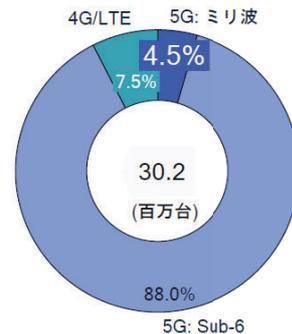


Source: QC Japan Internal analysis

■ ミリ波搭載端末販売台数の割合

- ミリ波搭載端末は、2023年における携帯電話市場の販売台数の約4.5% 米国は68%（2023年）

2023年販売台数の割合（%）



ミリ波対応端末の価格差

日本でミリ波対応・ミリ波非対応端末が販売されているものの価格差 ⇒ **平均約1.7万円**（税抜）

機種名称		発売時の端末価格	差異
Aquos R8 Pro	ミリ波対応	190,000	15,890
	ミリ波非対応	174,110	
Xperia 1 V	ミリ波対応	194,964	17,964
	ミリ波非対応	177,000	
Xperia 1 IV	ミリ波対応	176,740	17,740
	ミリ波非対応	159,000	

Ⅱ-2 モバイル市場の競争を一層促進させるための実効性の高い対策

(1) 指定対象事業者の見直し

2023年春以降各社が発表した主なプラン

(特に記載のない限り、価格は税抜。)

53

○ ドコモ・KDDI・SBの新プランは一概ではないが、一部には基本料金(セット割引なし)や通話オプションの価格の上昇も見られる。

●これまでの料金プラン

NTTドコモ	5Gギガホプレミア	5Gギガライト
開始時期	2021年4月1日	2020年3月25日
月間通信容量	無制限	1GB～7GB
基本月額料金※1	6,650円	3,150円～6,150円
月額最安料金※2	4,480円	1,980円～3,980円
通話オプション	+700円(5分通話無料)※3	
備考	3GB以下の場合▲1,500円	

KDDI (UQ mobile)	くりこしプラン+5G		
	S	M	L
開始時期	2021年9月2日		
月間通信容量	3GB	15GB	25GB
基本月額料金※1	1,480円	2,480円	3,480円
月額最安料金※2	900円	1,900円	2,700円
通話オプション	+800円(10分通話無料)		
備考			

ソフトバンク (Y!mobile)	シンプル		
	S	M	L
開始時期	2021年2月18日		
月間通信容量	3GB	15GB	25GB
基本月額料金※1	1,980円	2,980円	3,780円
月額最安料金※2	900円	1,900円	2,700円
通話オプション	+700円(10分通話無料)		
備考			

●新たな料金プラン

eximo	irumo
2023年7月1日	
無制限	0.5GB/3GB/6GB/9GB
6,650円	500円/1,970円/2,570円/3,070円
4,480円	500円/800円/1,400円/1,900円
+800円(5分通話無料)	
1GB以下の場合▲2,500円、 1GB超～3GBの場合▲1,500円	「0.5GB」プランは各種割引無し

ミニミニプラン	トクトクプラン	コミコミプラン
2023年6月1日		
4GB	15GB	20GB
2,150円	3,150円	2,980円 (セット割引無し)
980円	1,980円	
+800円(10分通話無料)		-
	1GB以下の場合▲1,080円	1回10分以内の国内通話無料

シンプル2		
S	M	L
2023年10月3日		
4GB	20GB	30GB
2,150円	3,650円	4,650円
980円	1,980円	2,980円
+800円(10分通話無料)		
	1GB以下の場合▲1,000円	1GB以下の場合▲2,000円

※1：通話オプション等を含まない料金で比較。※2：家族割、固定・電気等の他サービスとのセット割引、カード支払い割引等を適用した場合の料金。※3：2023年7月1日以降に申込みの場合は800円。

出典：各社HP

他事業者への乗換え・同一事業者内でのブランド等変更に係る手数料

54

○ 他事業者への乗換え費用について、ドコモ・KDDI・SBは店頭手続の費用を3000円から3500円に上昇。楽天モバイルは0円。また、KDDIは、唯一、オンライン手続の費用を徴収（3500円）。

① 他事業者への乗換え費用	2020年末頃まで		2023年春まで		現在	
	店頭	オンライン	店頭	オンライン	店頭	オンライン
合計費用 (円)	6000	・基本 6000 ・ドコモ関連 3000	・基本 3000 ・楽天モバイル乗換え 0	・基本 0 ・KDDI (povo除く) 乗換え 3000	・基本 3500 ・楽天モバイル乗換え 0	・基本 0 ・KDDI (povo除く) 乗換え 3500
乗換え 元に支払う 費用 (円)	ドコモ	3000	0	0	0	0
	KDDI	3000	3000	0	0	0
	SB	3000	3000	0	0	0
	楽天モバイル	3000	3000	0	0	0
乗換え 先に支払う 費用 (円)	ドコモ	3000	3000	0	3500*	0
	KDDI (povo除く)	3000	3000	3000	3000	3500
	KDDI (povo)			×	0	0
	SB (LINEMO除く)	3000	3000	3000	0	3500
	SB (LINEMO)			×	0	0
楽天モバイル	3000	3000	0	0	0	0

② 同一事業者内でブランド等の変更費用	2020年末頃まで		2023年春まで		現在	
	店頭	オンライン	店頭	オンライン	店頭	オンライン
費用 (円)	6000	6000	・基本 0 ・ahamo 3000*	0	・基本 0 ・ahamo 3000*	0
ドコモ ⇨ ahamo			3000*	0	3000*	0
KDDI ⇨ UQmobile	6000	6000	0	0	0	0
			×	0	×	0
SB ⇨ Y!mobile	6000	6000	0	0	0	0
			×	0	×	0
楽天モバイル						

* オンライン専用プランであるahamoの手続サポートを店頭で行う場合は、手数料の代わりに手続サポート費用が3000円かかる 費用は全て税抜 出典：各社HP

楽天モバイル発表資料①

55

対策：新規参入事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境の実現

現状

- 利用者としても新規参入事業者の通信サービスへの乗換えには不安があり“きっかけ”がないと試せない
- チャレンジャーである当社も規律対象であり顧客獲得に向けた効果的な施策が打てず3MNOの寡占が継続

目指すべき方向

- 気軽に新規参入事業者の通信サービスを試せる環境により、市場の競争が活発化
- 魅力的なプランやサービスの登場により、利用者の日々の生活がより豊かに

対策

チャレンジな施策により利用者が新規参入事業者の通信サービスを気軽に体験できる環境の実現

実現の例

- 規律対象について、MNO・MVNOを区別せず、「公正競争の促進」を目的とする第二種指定電気通信設備制度を参考に基準を設定することで、新規参入事業者が市場に一定程度影響を与えるまで柔軟な施策が可能となる



R

22

出典：本WG（第49回）（2023年12月4日）資料49-5（楽天モバイル発表資料）

(参考) 実現した場合の当社における施策方針 (1/2)

規律緩和後の施策方針

▶ 新規顧客獲得に向けて当社の通信サービスを試していただくための施策を実施。
 なお、過去にモバイル市場で問題視されたような第27条の3の趣旨にそぐわない施策は実施しない。

規律の趣旨

通信料金収入を原資とする過度な端末値引き等の誘引に頼った競争慣行を根絶	期間拘束契約や高額な違約金等により、事業者・料金プランの乗換え障壁を是正
-------------------------------------	--------------------------------------

新規顧客獲得に向けた通信サービスのお試し施策

実施したい施策 新規契約者向けに、通信サービスを体験いただく施策や体験しようと思っただけのための施策 等

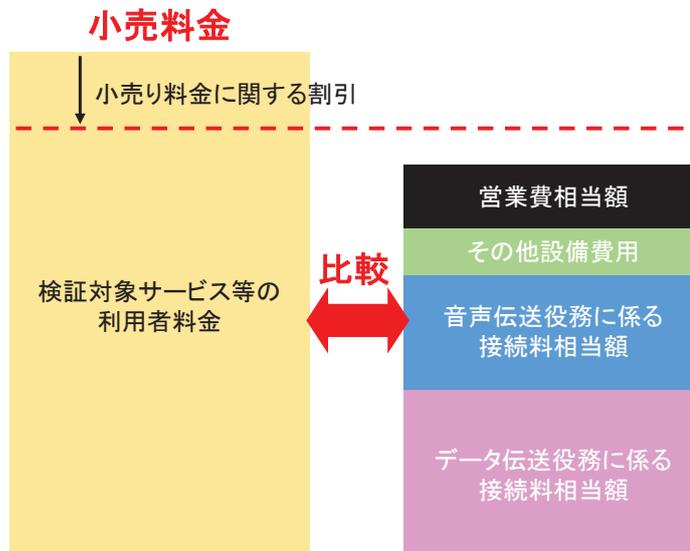
(参考) 実現した場合の当社における施策方針 (2/2)

実施したい施策の例	過度な端末値引き等の観点	乗換え障壁の観点
<ul style="list-style-type: none"> ・ 30日間有効の無料お試しSIMをエリア限定で配布 ・ 6か月間の通信サービス無償体験または全額ポイントバック ・ 新規契約者限定で合計3万円分のポイント付与 	利益提供の額は改正後の通信料金と端末代金の分離規律で認められる範囲を大幅に超えるものでない	利益提供がなされる期間は改正後の継続利用割引規律で認められる範囲を大幅に超えるものでない

出典：本WG（第49回）（2023年12月4日）資料49-5（楽天モバイル発表資料）

スタックテストについて

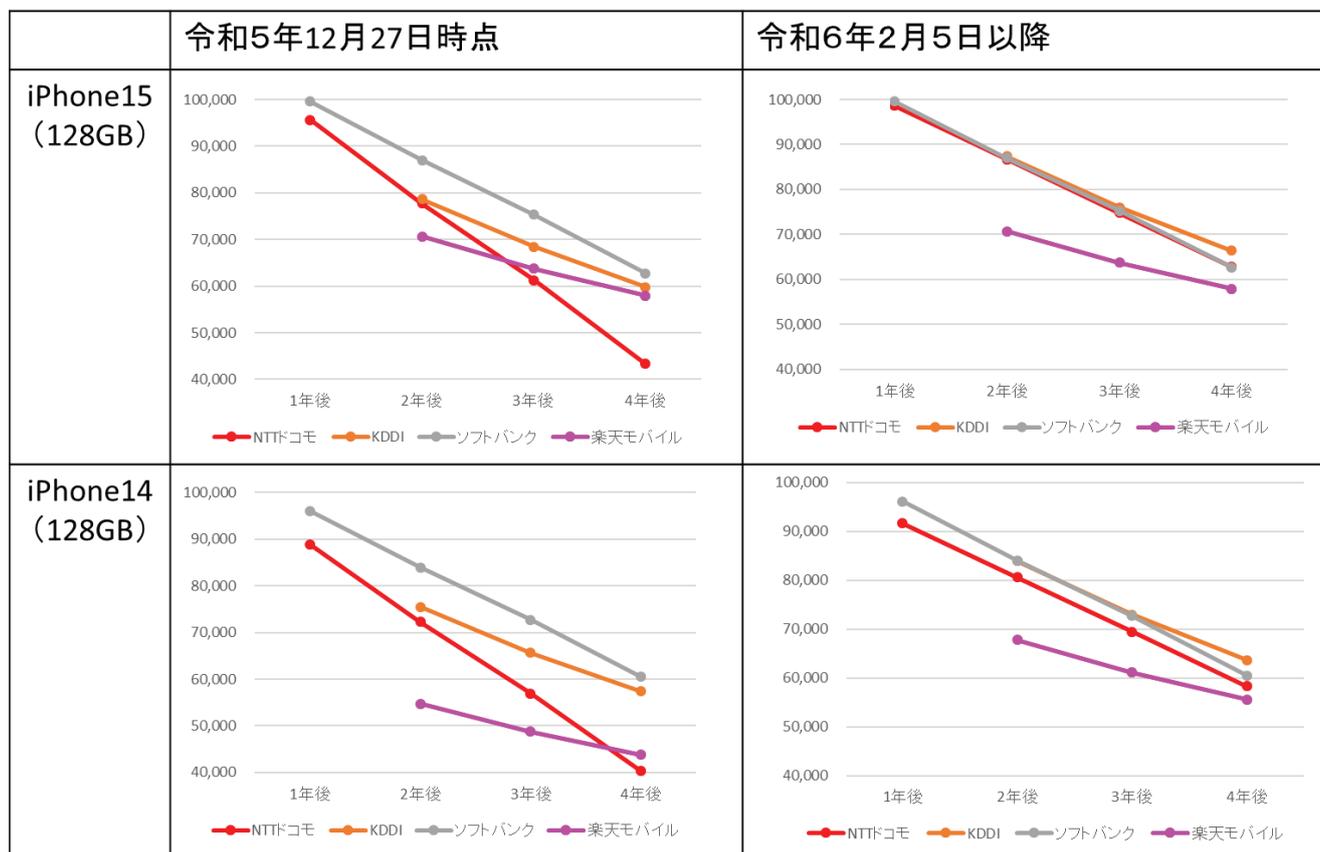
- 「MNOの小売料金」と「MVNOがMNOに支払う接続料等のコスト」を比較し、**「接続料等」が「小売料金」を十分に下回っているかについて検証。**
- 比較に当たり、**小売料金に関する割引については、利用者1人当たり割引相当額を算出し、小売料金の額から控除すること**とされている。（ただし、社会福祉を目的とする割引であって、公的機関が発行する証明書の確認を要件とするもの並びにF T T Hアクセスサービス以外の通信サービス及び非通信サービス等とのセット割引を除く。）



Ⅱ-3 その他モバイル市場の競争促進に資する 対策 (1) 端末購入プログラム

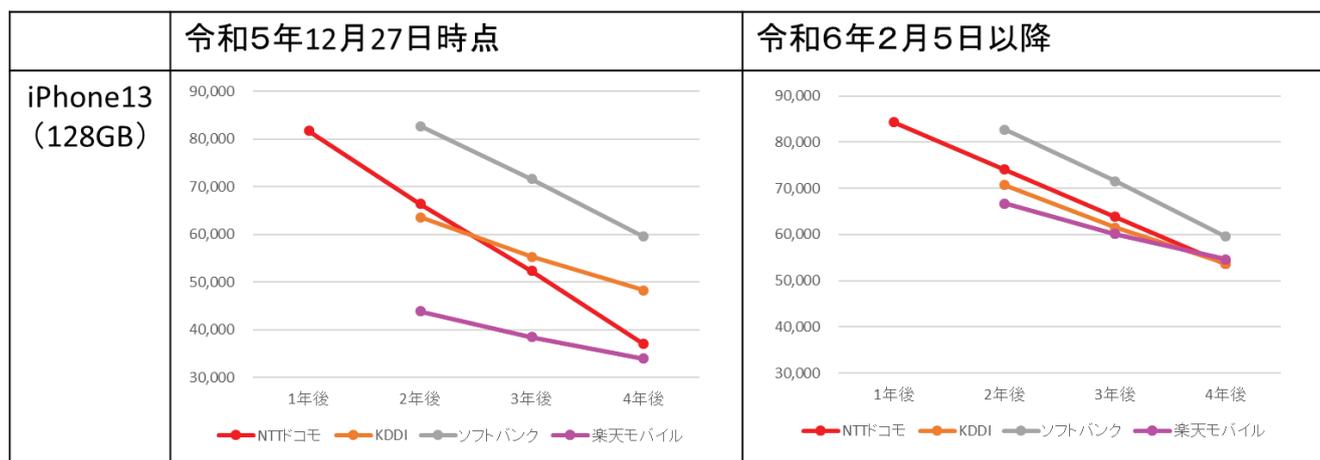
MNO各社の買取等予想価格の推移(iPhone)

59



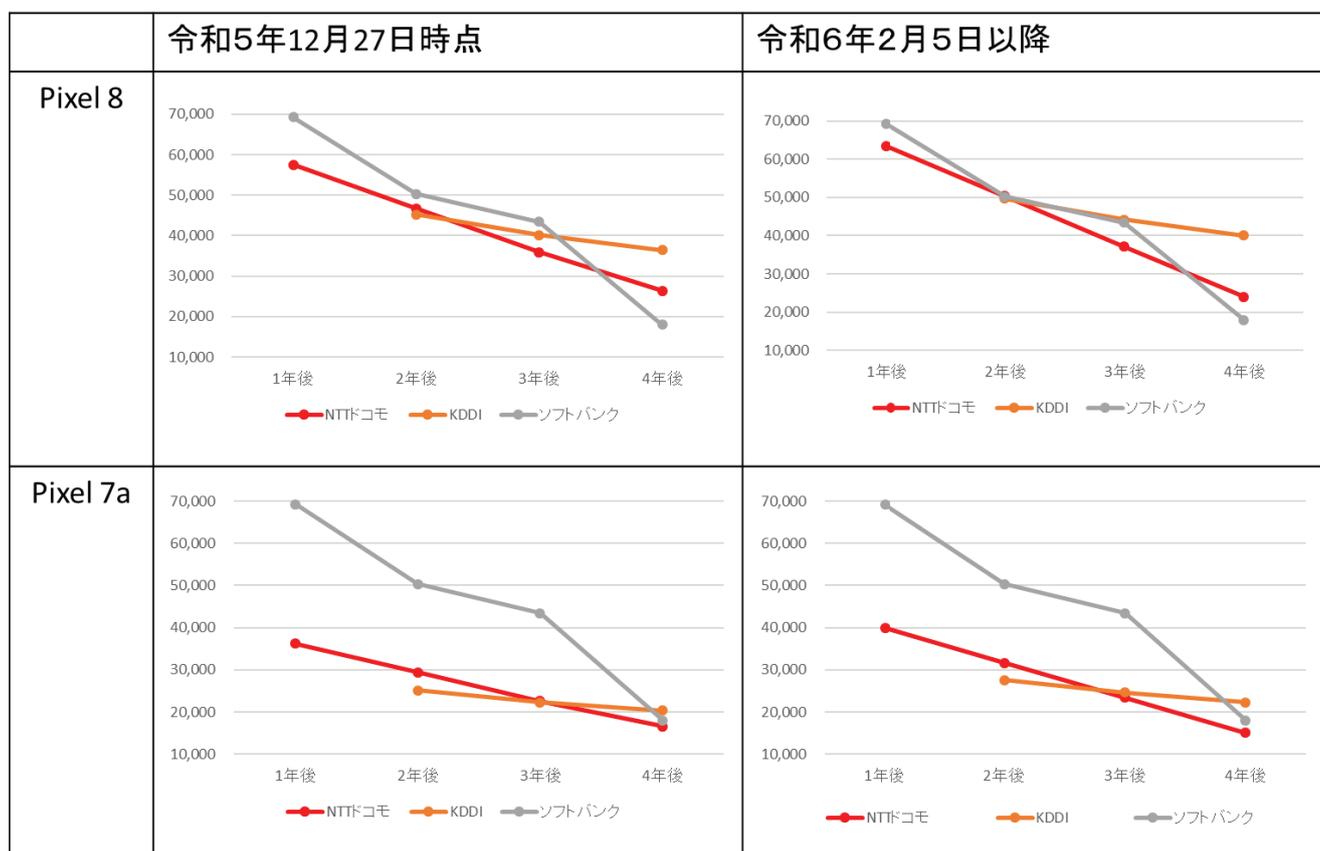
MNO各社の買取等予想価格の推移(iPhone)

60



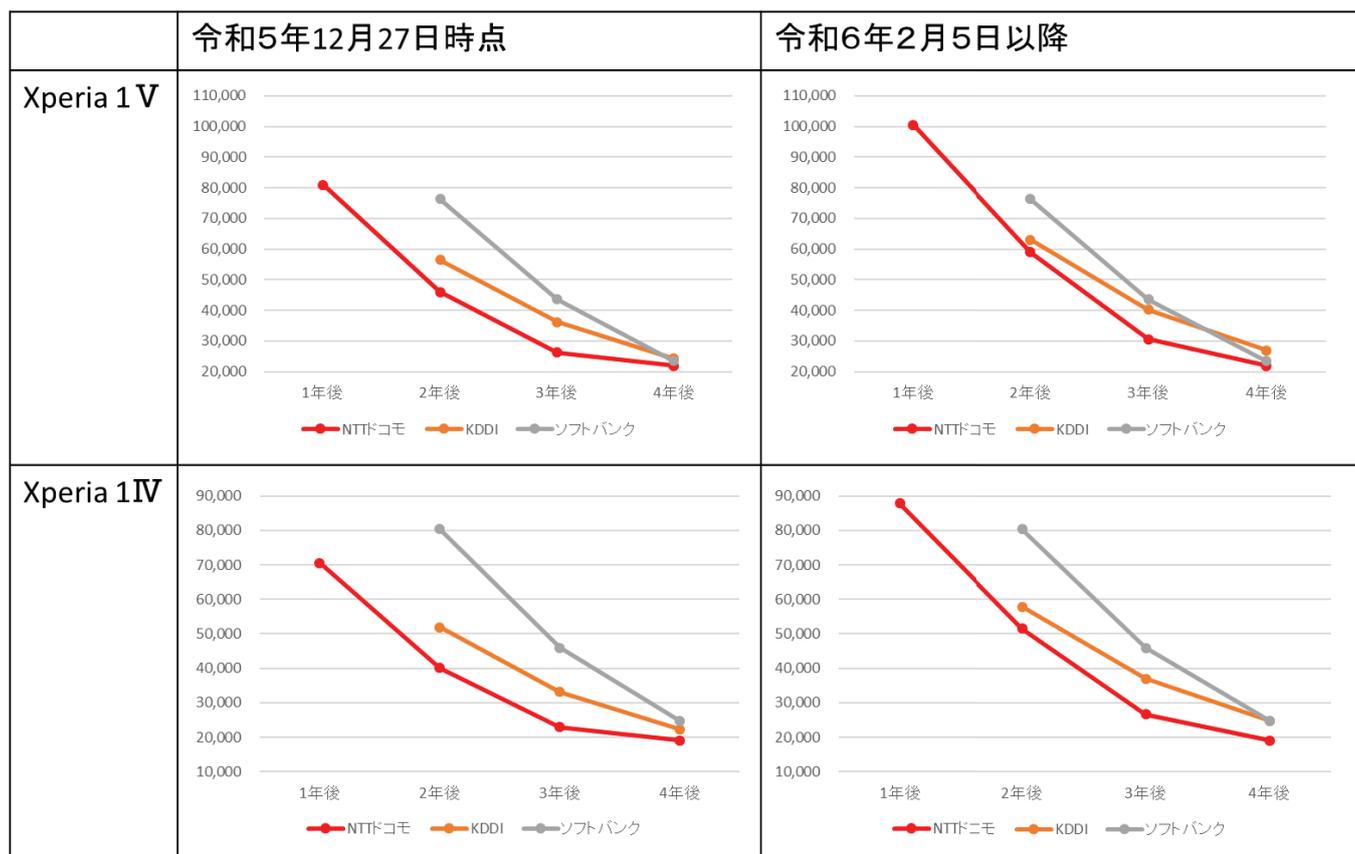
MNO各社の買取等予想価格の推移(Pixel)

61



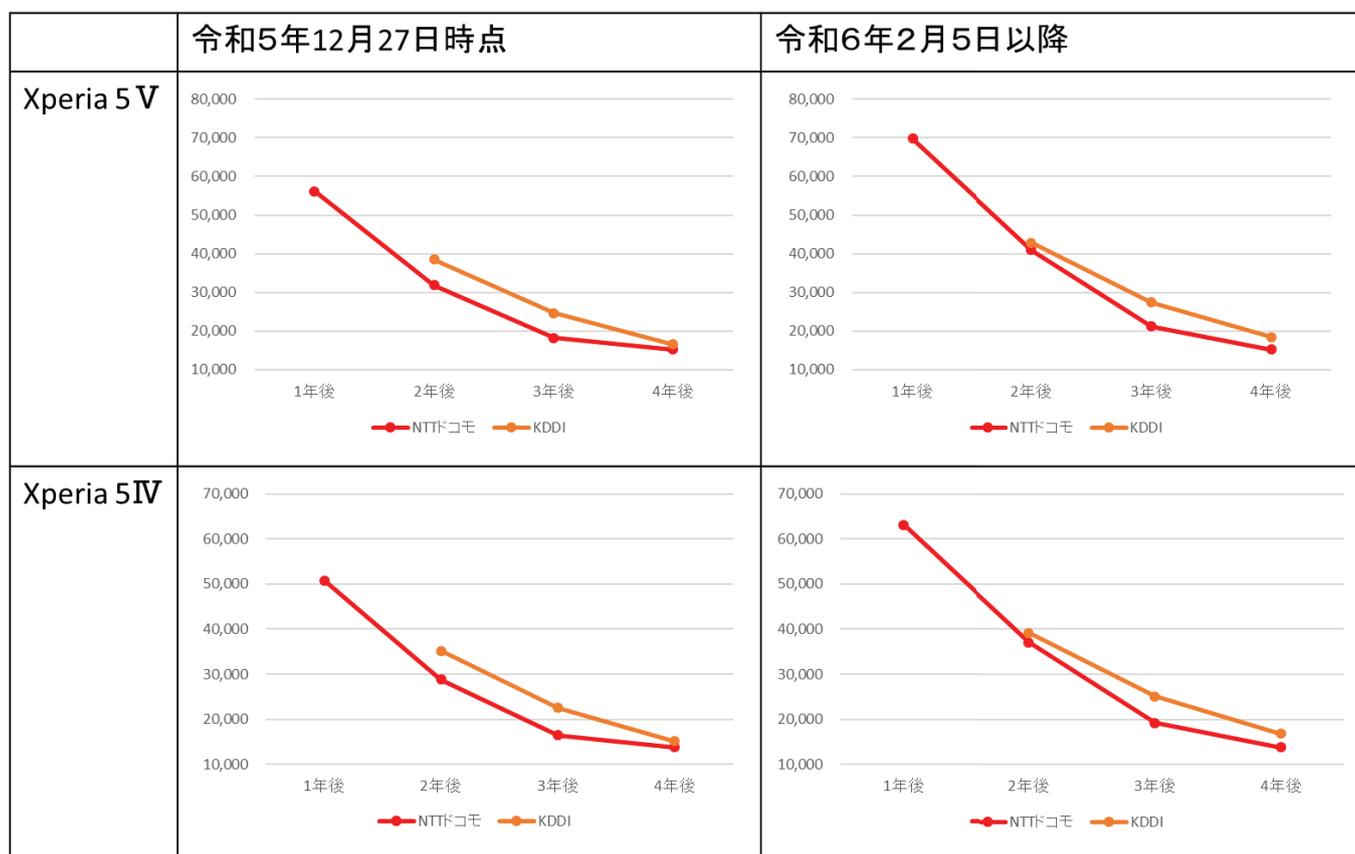
MNO各社の買取等予想価格の推移(Xperia)

62



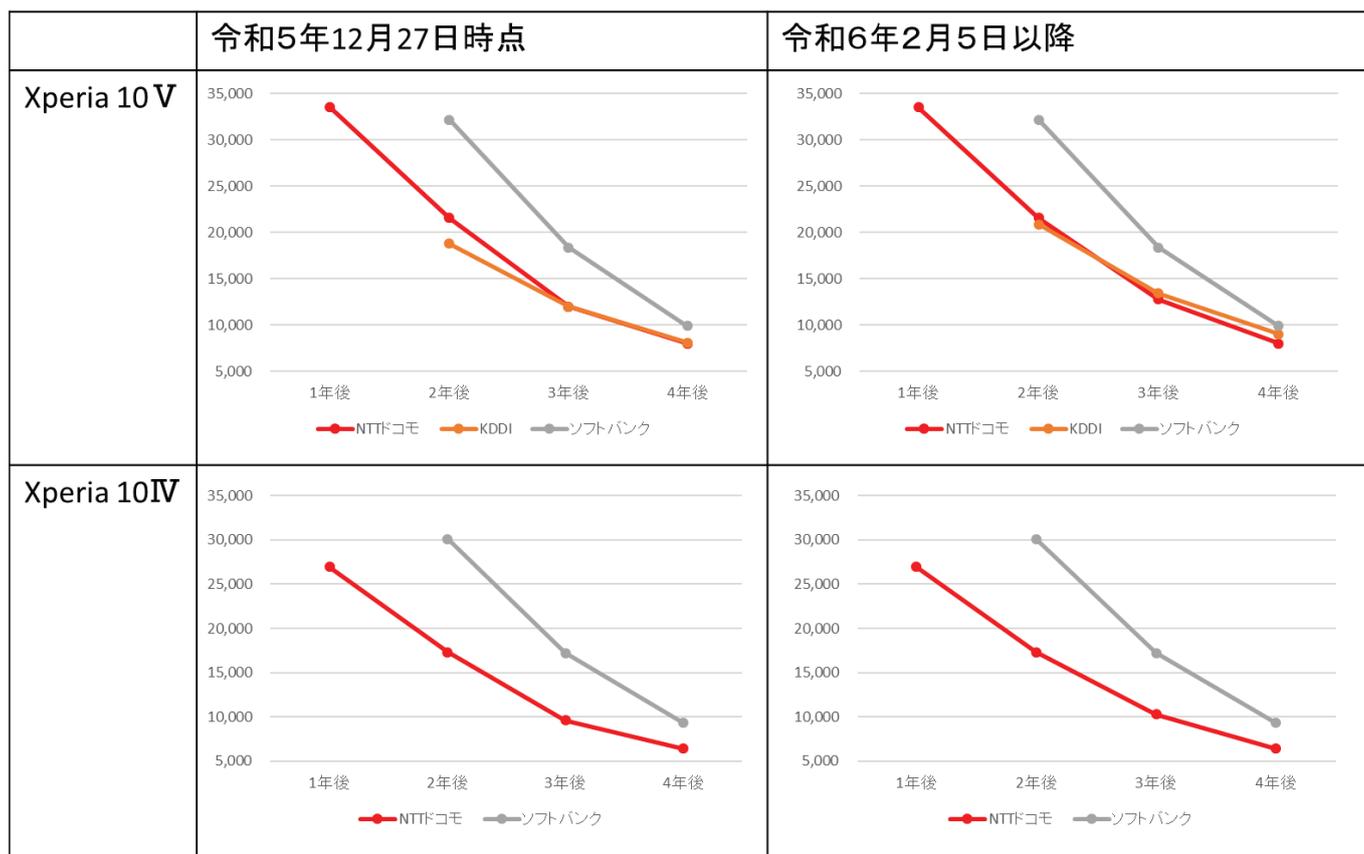
MNO各社の買取等予想価格の推移(Xperia)

63



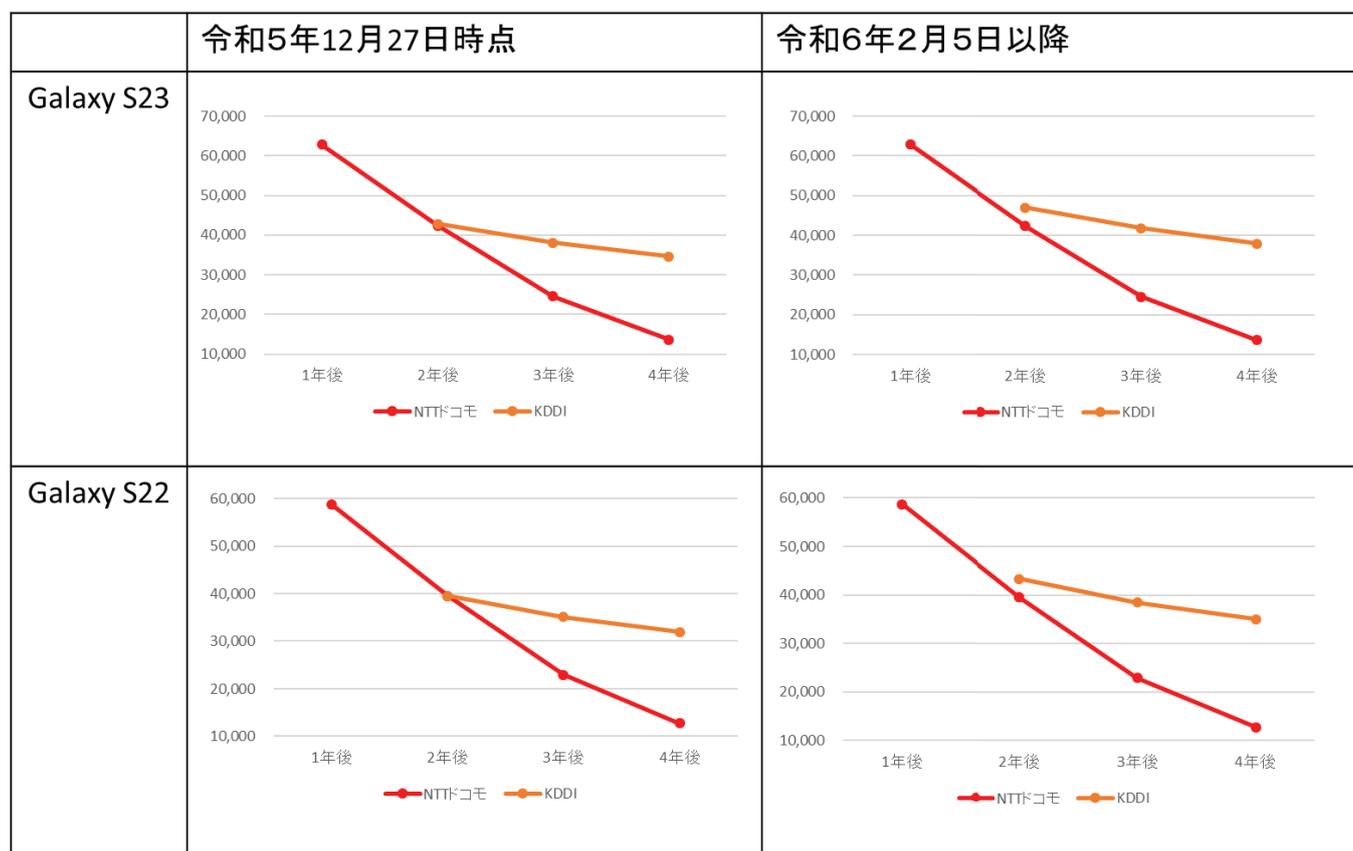
MNO各社の買取等予想価格の推移(Xperia)

64



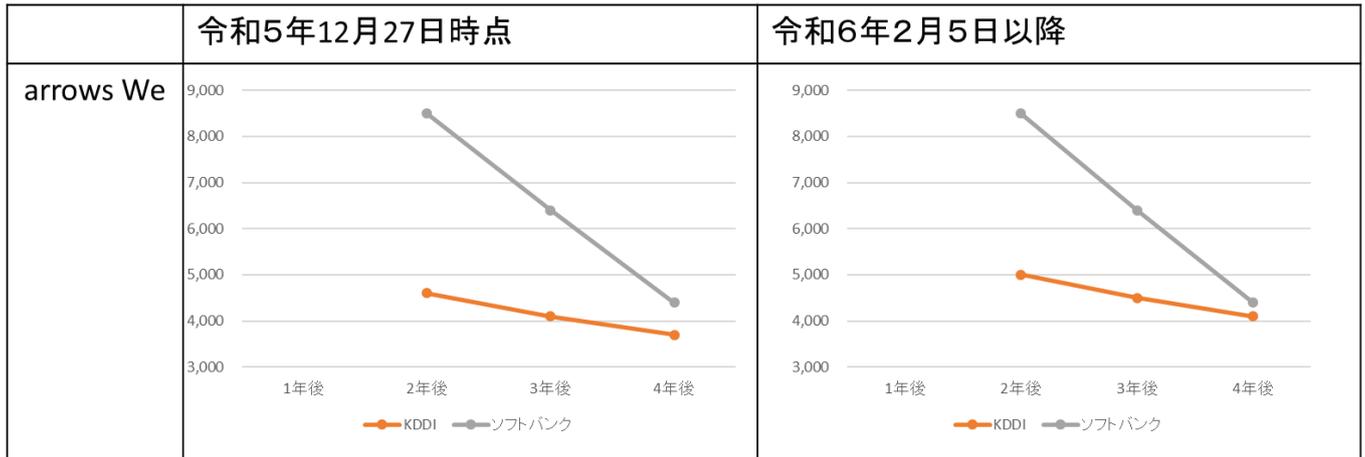
MNO各社の買取等予想価格の推移(Galaxy)

65



MNO各社の買取等予想価格の推移(arrows)

66



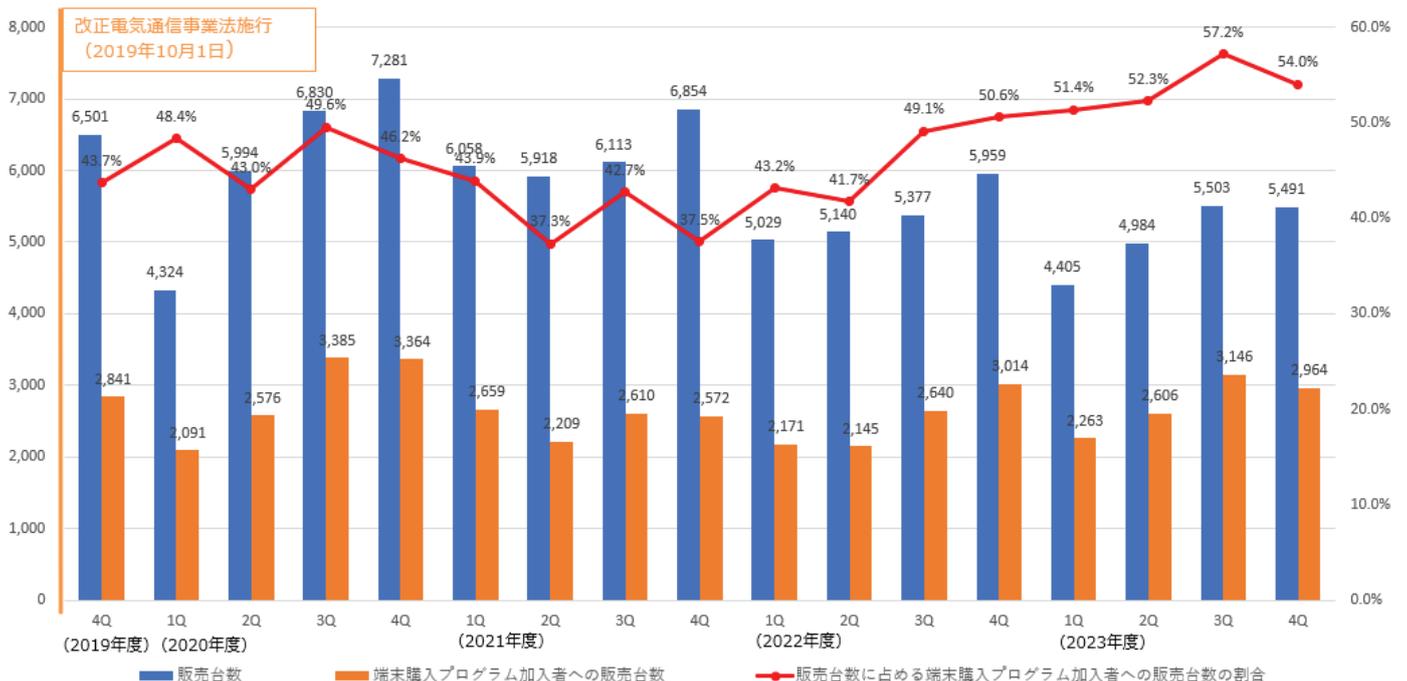
端末購入プログラム加入端末販売台数と販売台数に占める割合(MNO3者)

67

○ MNO 3 者の端末販売台数のうち、端末購入プログラム加入者への販売台数の割合は、改正事業法施行後、概ね40%台で推移してしたが、この1年は50%を超えており、上昇傾向にある。

端末購入プログラム加入者への販売台数・販売台数全体に占める割合(MNO3者)

(単位：千台)



出典：令和2年総基料第142号に基づく報告