

通信市場・端末市場の動向について

令和7年6月16日
事務局

●市場動向の分析の目的

①通信料金と端末代金の分離、②行き過ぎた囲い込みの禁止を目的とする改正電気通信事業法（電気通信事業法第27条の3）の規律や、その後の制度整備を踏まえ、市場の変化や現在の動向を把握・分析することで、規律の在り方を継続的に検証する。

●分析の手法

以下のデータに基づき、定量的・定性的に市場の動向を分析。

- 報告規則や報告徴収、要請に基づき事業者等から報告を受けることとなっているデータ
- 事業者・業界団体・調査会社等の公開情報
- インターネット上で総務省が定期的に実施している利用者意識調査（アンケート）の結果

●目次

- 1 事業者数、シェアの動向
- 2 通信料金の動向
- 3 端末の動向
- 4 スイッチングコスト低下に関する動向
- 5 事業者の経営状況

目次

- 1 事業者数、シェアの動向**
- 2 通信料金の動向
- 3 端末の動向
- 4 スイッチングコスト低下に関する動向
- 5 事業者の経営状況

●事業者数・シェア

- 2020年4月に楽天モバイルが本格サービスを開始して以降、我が国のMNOは4者※¹となっている。また、MVNO事業者数は2024年12月末現在で1,991社※²となっている。

※1 NTTドコモ、KDDI（子会社として沖縄セルラーが存在）、ソフトバンク及び楽天モバイル

※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。

- 移動電気通信役務の事業者別シェアを見ると、MNO3者の合計シェアは、2019年度末と比較すると減少しているものの、2024年度末で90%超となっている。

- 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、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）：1,991社

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

MNO

NTTドコモ

・売上高：6兆2,131億円
・営業利益：1兆205億円（営業利益率：16.4%）



KDDIグループ

・売上高：5兆9,180億円
・営業利益：1兆1,187億円（営業利益率：18.9%）



ソフトバンク

・売上高：6兆5,443億円
・営業利益：9,890億円（営業利益率：15.1%）



楽天モバイル（2020年4月から本格サービス開始）

・売上高：4,407億円
・営業利益：▲2,089億円（営業利益率：▲47.4%）



MVNO

インターネットイニシアティブ



オプテージ



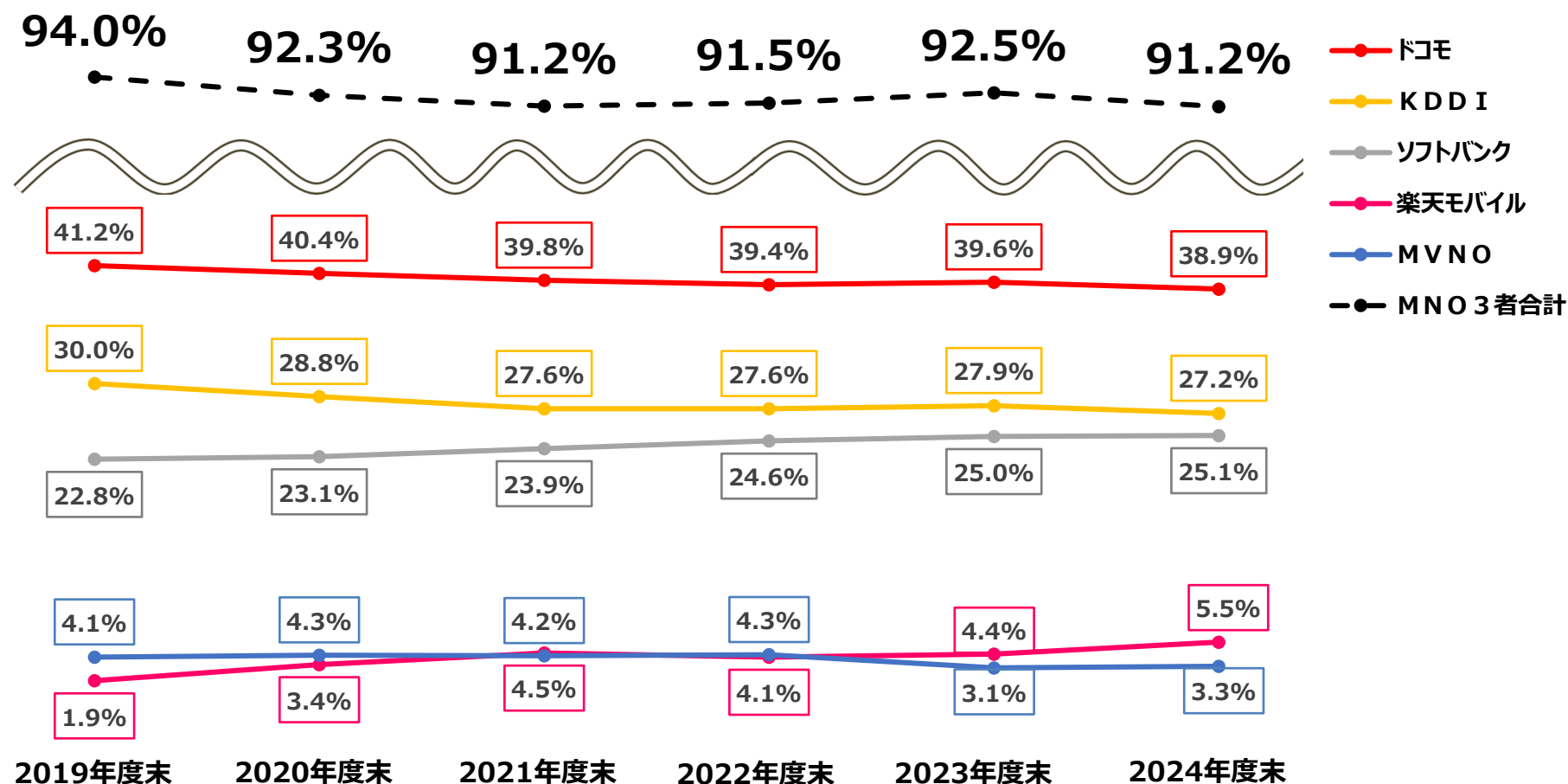
ネットワーク
の貸出し

ネットワーク
利用料の支払い

※ 事業者数は2024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2024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2024年の数値。

- 移動電気通信役務の事業者別シェアを見ると、MNO 3 者の合計シェアは、2019年度末と比較すると減少しているものの、2024年度末で90%超となっている。



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。

注3 MVNOのシェアが2023年度に減少しているのは、NTTレゾナントが同年7月にNTTドコモに吸収合併されたことが大きな要因と考えられる。

注4 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。

出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

目次

- 1 事業者数、シェアの動向
- 2 通信料金の動向**
- 3 端末の動向
- 4 スイッチングコスト低下に関する動向
- 5 事業者の経営状況

●過去及び諸外国の料金水準との比較

- 通信料（携帯電話）の消費者物価指数は、改正法施行時と比較すると大きく下落しているが、2022年以降は、総合及び通信料（携帯電話）の指標がやや上昇傾向にある。
- 諸外国と比較すると、日本の携帯電話の料金水準は、2018年度・2019年度は高い水準であったが、2020年度以降は料金低廉化が進み、諸外国と比較してもおおむね中位の水準となっている。
- MNO3者のARPUは、全体、スマートフォン向けともに、2020年度第3四半期以降減少傾向にあったが、2023年第3四半期は増加に転じている。MNO3者以外の指定事業者は、2021年度第3四半期以降増加傾向に転じている。

●最近の動き

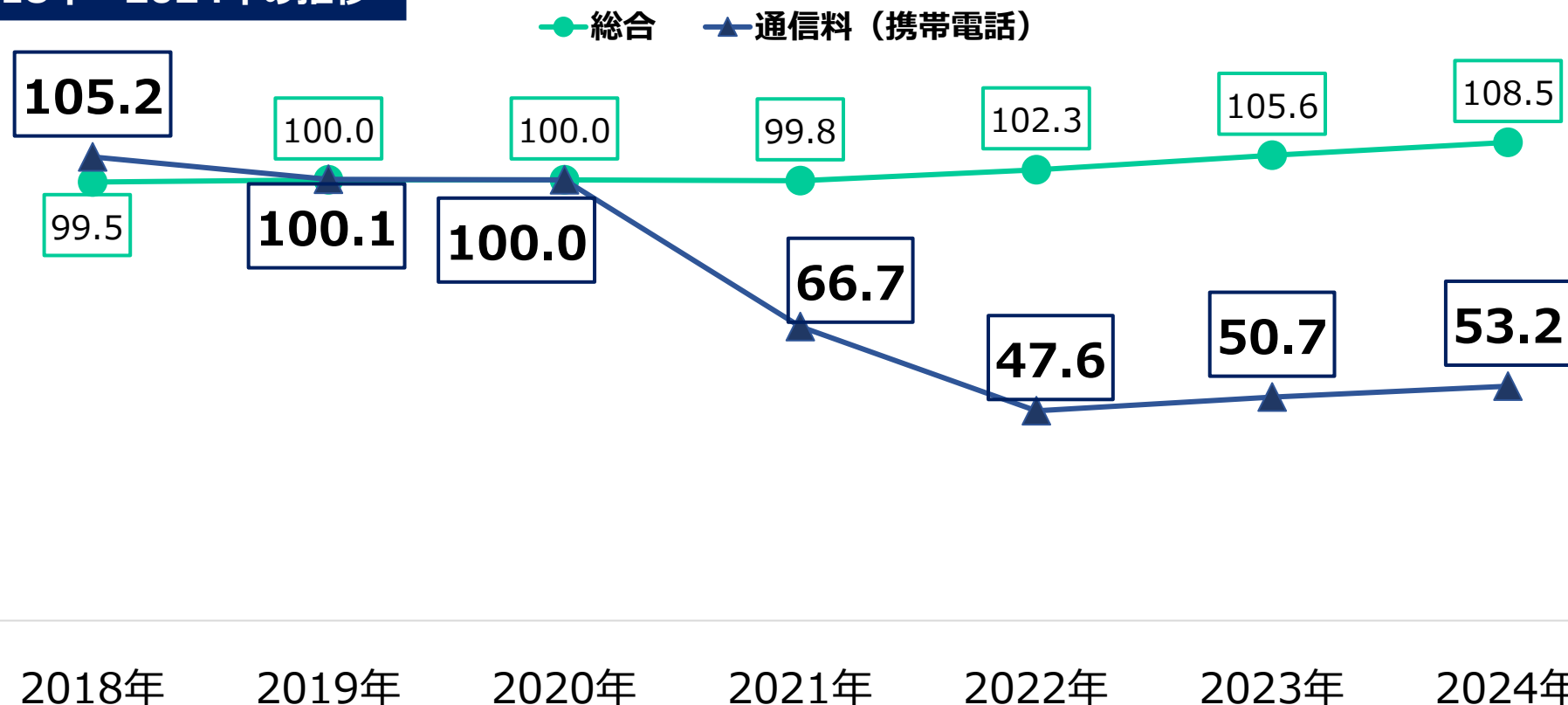
- 2024年から2025年にかけて、MVNOを含む複数の事業者が、料金据え置きでデータ容量を増量したり、提供条件を変えずに料金を値下げする動きが見られた。
- NTTドコモ（4月24日）とKDDI（5月7日）が新しい料金プランを発表。これらのプランにおいて、基本料金の水準が上がっていると考えられるものもあるが、付加サービスが組み込まれており、自社サービスと連携した割引特典（自社カード払いによる割引や光回線等とのセット割等）により利用者が支払額を抑えることができる設計となっている。

●利用者の意識

- 現在契約しているプランの料金については、改正法施行前に比べて、「安いと思う」と回答する者の割合が増加し、「高いと思う」と回答する者の割合が減少。
- 改正法施行前に比べて、現在契約している料金プランを「理解できていると思う」「納得している」と回答する者の割合が増加し、「理解できていない」「納得していない」と回答する者の割合が減少。
- 利用者が現在契約している料金プランをよく理解しているほど、これまでに乗り換えた回数が多い傾向がある。

- 通信料（携帯電話）の消費者物価指数について、改正法施行年（2019年）と比較すると大きく下落している。
- 2022年以降は、総合及び通信料（携帯電話）の指標がやや上昇傾向にある。

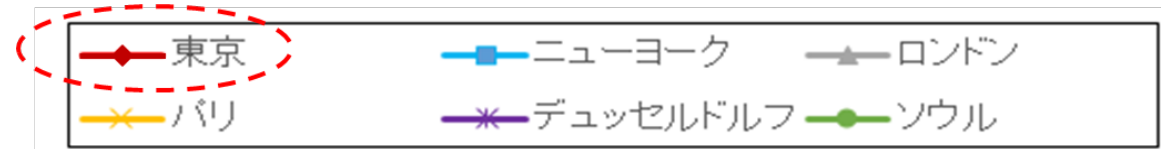
●2018年～2024年の推移



注 通信料（携帯電話）の指数算出に当たっての価格選定方法：契約割合の多い代表的な通信事業者・ブランドを複数選定し、複数の利用パターンにおける最安価格をそれぞれ選定。最安価格の選定に当たっては、加入に制約条件のない割引サービスは考慮する。加入に制約条件があっても、多数の利用者が利用しているとみられる割引サービスについては、例外的に考慮する。

- 日本の携帯電話料金について、2018年度・2019年度は諸外国と比べ、高い水準であったが、2020年度以降は料金低廉化が進み、諸外国と比較してもおおむね中位の水準となっている。

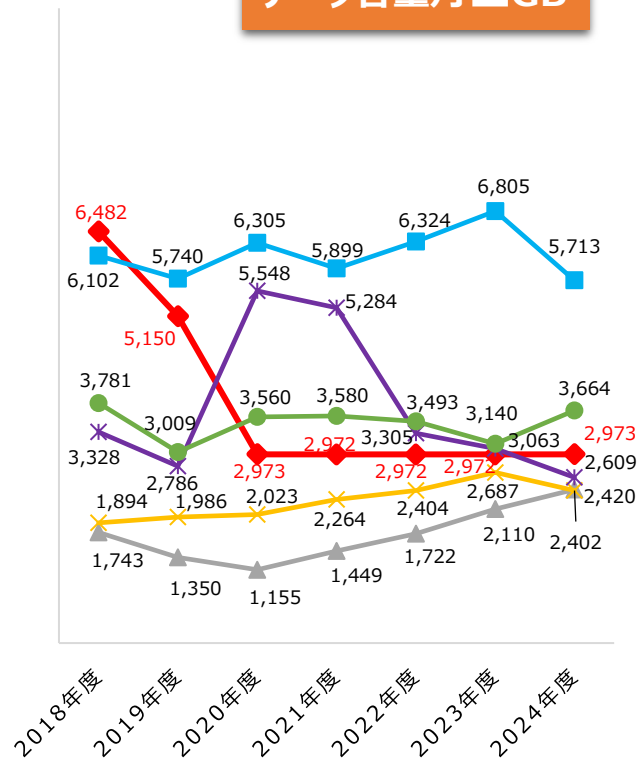
シェア1位の携帯電話事業者（MNO） のモデル料金（※）の国際比較



※ 一定の利用形態（通話時間が月44分、メールが月60通）を仮定した場合の最も安いもの

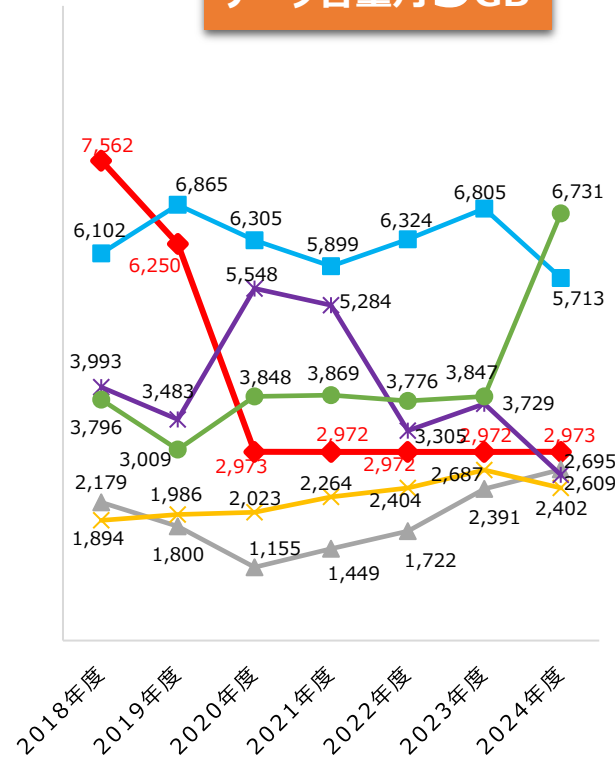
（税込 単位：円）

データ容量月2GB



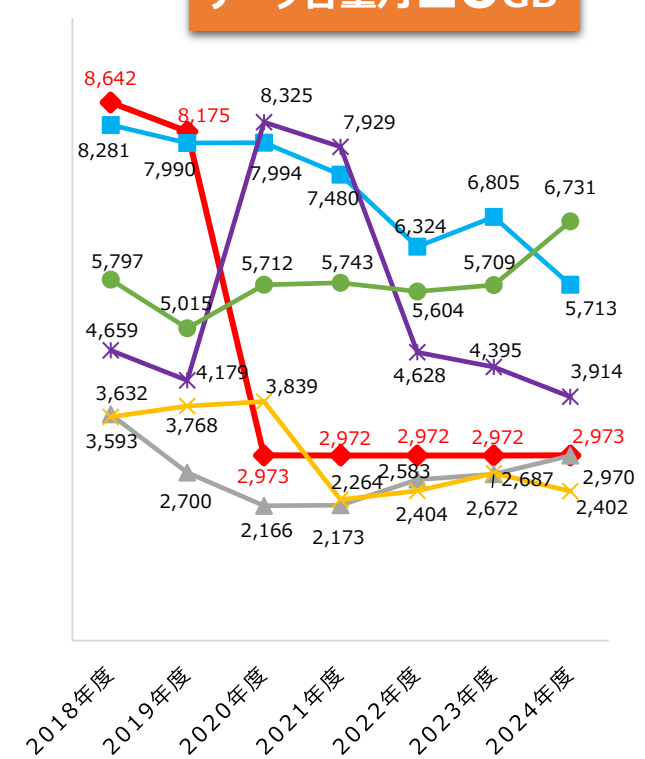
（税込 単位：円）

データ容量月5GB



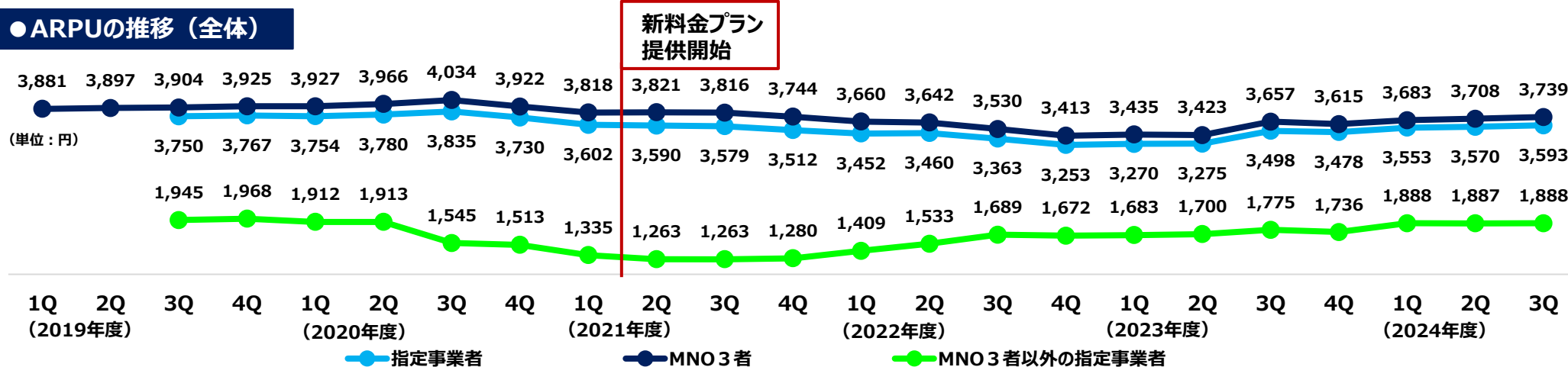
（税込 単位：円）

データ容量月20GB

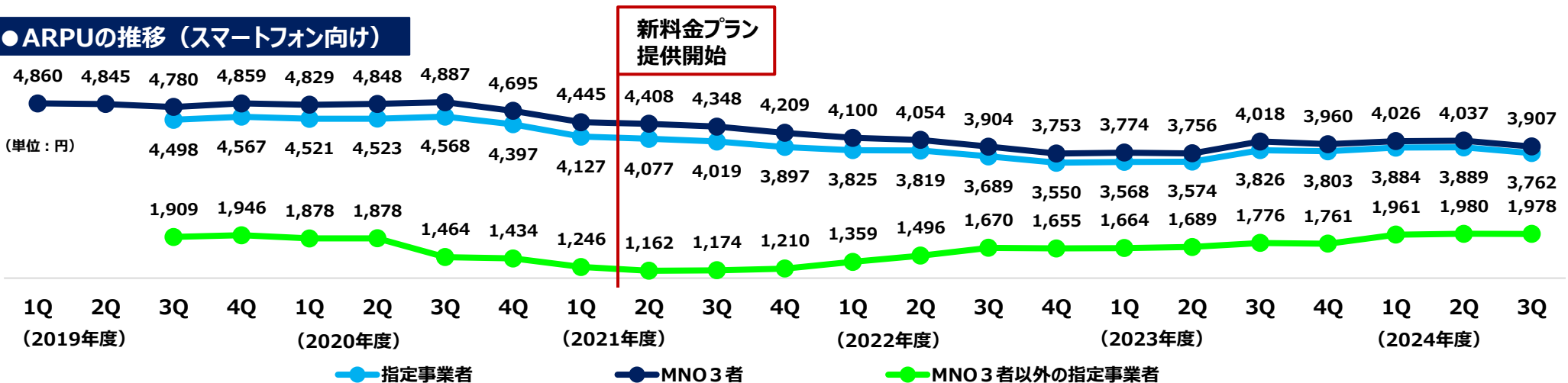


○ MNO3者のARPUは、全体、スマートフォン向けともに、2020年度第3四半期以降減少傾向にあったが、2023年第3四半期には増加した。他方で、MNO3者以外の指定事業者のARPUは、2021年度第3四半期以降増加傾向に転じている。

●ARPUの推移（全体）



●ARPUの推移（スマートフォン向け）



注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。

注2) MNO3者のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社を含み、2020年10月からはUQモバイルの数字も含む

注3) ARPUの計算式は左記のとおり。『ARPU = 移動電気通信役務に係る当四半期の収益 / ((前四半期末の契約数 + 当四半期中の各月の契約数) / 4) / 3』

注4) 指定事業者の数値及びMNO3者以外の指定事業者の数値については、MNO3者以外の指定事業者は2019年第3四半期分より報告を求めていることから、当期以降の数値を基に計算している。

注5) MNO3者の数値については、MNO3者に2019年第1四半期分より報告を求めていることから、当期以降の数値を基に計算している。

注6) 事業者からの報告内容に修正があったため、「ARPUの推移（全体）」のうち、「MNO3者以外の指定事業者」の2023年度第3、4四半期の数値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
及び報告徴収に基づく報告

（税抜）

- 2024年から2025年にかけて、MVNOを含む複数の事業者が、料金据え置きでデータ容量を増量したり、提供条件を変更せずに料金を値下げする動きが見られた。

（2025年 6 月 6 日時点）

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク		IIJ	日本通信
	ahamo	UQ mobile コミコプラン+	Y!mobile シンプル2 M	LINEMO ベストプランV	ギガプラン（音声）	合理的 50GBプラン
データ通信容量 改定時期	2024年 10月 1 日	2024年 11月12日 （2025年 6 月 2 日 新規受付終了）	2025年 1 月 1 日	2024年 11月 1 日	2025年 3 月 1 日	2024年 9 月30日
月間通信容量 （→は改定後）	20GB→ <u>30GB</u>	20GB→ <u>33GB</u> ※ 1	20GB→ <u>30GB</u>	20GB※ 2→ <u>30GB</u> ※ 2	30GB→ <u>35GB</u>	30GB→ <u>50GB</u>
月額料金 （→は改定後）	<u>2,700円</u> （1 回 5 分以内 国内通話 かけ放題込み）	<u>2,980円</u> （1 回10分以内 国内通話 かけ放題込み）	<u>3,450円</u> ※ 3 ～ <u>4,450円</u> （1 回10分以内 国内通話かけ放題 オプションの場合）	<u>2,700円</u> （1 回 5 分以内 国内通話 かけ放題込み）	2,910円→ <u>2,637円</u> （1 回 5 分以内 国内通話かけ放題 オプションの場合）	<u>1,980円</u> （1 回 5 分以内 国内通話かけ放題 または 1 月70分以内 通話無料込み）

※ 1 「コミコプラン+」加入で自動適用されるデータ増量特典（3 GB）を含めた容量 ※ 2 LINEは通信容量の消費なく利用可能 ※ 3 データ通信量 1 GB以下の場合

最近の動き②（NTTドコモとKDDIが発表した新しい料金プラン）

13

- NTTドコモ（4月24日）とKDDI（5月7日）が新しい料金プランを発表。これらのプランにおいて、基本料金の水準が上がっていると考えられるものもあるが、付加サービスが組み込まれており、自社サービスと連携した割引特典（自社カード払いによる割引や光回線等とのセット割等）により利用者が支払額を抑えることができる設計となっている。

NTTドコモ

新プランに
組み込まれている
サービス

通信：海外ローミング

非通信：①動画視聴サービス
(DAZN見放題 等)

②自社ポイント還元率UP

旧プラン → 6/4 新規受付終了

	eximo	eximoポイ活	irumo
基本 料金 (税抜)	1GB:4150円 3GB:5150円 無制限:6650円	無制限 9650円	0.5GB:500円 3GB:1970円 6GB:2570円 9GB:3070円
組み込 まれた サービス	—	dポイント 還元率UP	—
各種 割引	①光回線等とのセット割、②自社カード払い割 ※ irumo0.5GBは割引対象外 ← 家族割 →		



注：ahamoは変更なし

新プラン → 6/5 提供開始

	ドコモ MAX	ドコモ ポイ活MAX	ドコモ ポイ活20	ドコモ mini
基本 料金 (税抜)	1GB:5180円 3GB:6180円 無制限:7680円	無制限 10680円	20GB: 7180円 無制限:8700円	4GB:2500円 10GB:3500円
組み込 まれた サービス	①DAZN見放題 ②海外ローミング30GB ← dポイント還元率UP →			
各種 割引	①光回線等とのセット割、②自社カード払い割、③電気とのセット割 ← 家族割 → ← 長期利用割引 →			

KDDI

新プランに
組み込まれている
サービス

通信：①衛星通信サービス (au Starlink Direct)

②優先接続サービス (5G Fast Lane)

③海外ローミング、かけ放題

非通信：自社ポイント還元率UP (サブスクぶらすポイント、Pontaパス)

新プラン → 6/3 提供開始

	au	auバリューリンクプラン
基本料金 (税抜)	無制限:7280円 (マネ活: 8480円)	
組み込 まれた サービス	①au Starlink Direct ②5G Fast Lane ③海外ローミング15日間 ④サブスクぶらすポイント ⑤Pontaパス (マネ活: au Pay還元率UP)	
各種 割引	①光回線等とのセット割 ②自社カード払い割 ③家族割	

	UQ mobile	コミコミ プランバリュー	トクトク プラン2
基本料金 (税抜)		35GB 3480円	30GB:3680円 (5GB以下の場合割引あり)
組み込 まれた サービス		①10分かけ放題 ②サブスクぶらすポイント ③Pontaパス	—
各種割引		—	①光回線等とのセット割 ②自社カード払い割 ③家族割 (①及び③は重複適用されない)

注：povoは変更なし

既存プランの改定

au → ①～④の付加サービスが既存プランに組み込まれ200円/300円の値上げ（8/1実施）。

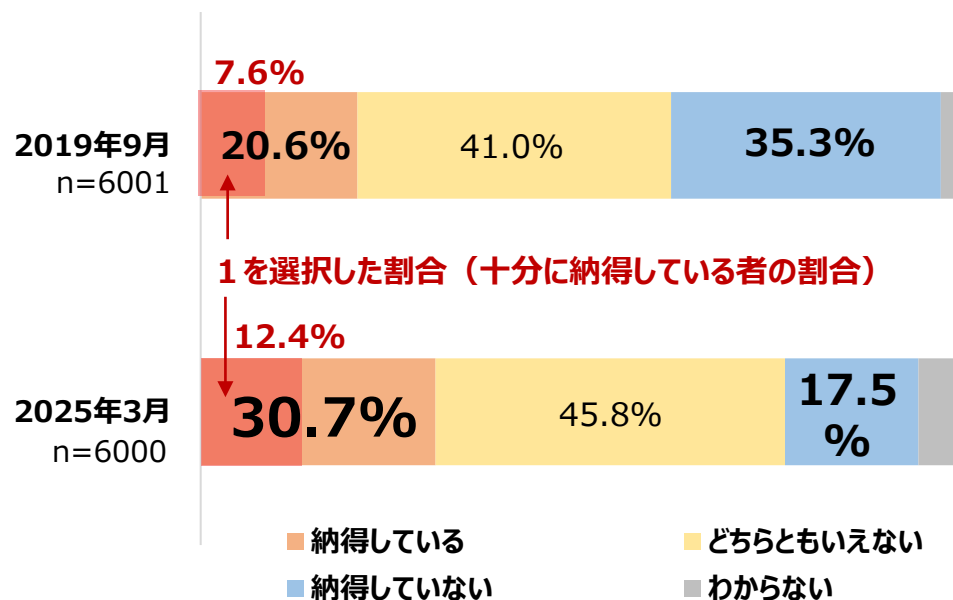
	使い放題MAX+ auマネ活プラン+	スマホスタートプラン スマホミニプラン+
値上げ額（税抜）	300円	200円
追加される 付加サービス	①au Starlink Direct、④サブスクぶらすポイント ②5G Fast Lane、③海外ローミング15日間	

UQ mobile → 既存の「コミコミプラン+」「トクトクプラン」「ミニミニプラン」は6/2に新規受付を終了し、料金プランを今後改定予定（詳細未定）。

- 利用者意識調査では、改正法施行前に比べて、自分が契約している料金プランを「納得している」と回答する者の割合が増加し、「納得していない」と回答する者の割合が減少。
- 現在契約しているプランの料金については、改正法施行前に比べて、「安いと思う」と回答する者の割合が増加し、「高いと思う」と回答する者の割合が減少。

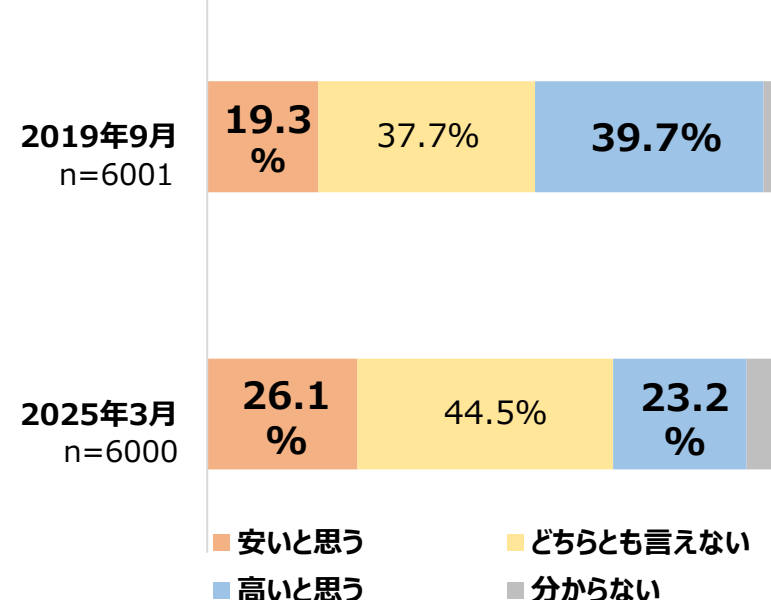
●現在契約している料金プランに対する納得感

現在契約している料金プランについて、
納得している場合は1に近い数字（1～3）を、
納得していない場合は9に近い数字（7～9）を選択。



●現在契約しているプランの料金は安いと感じるか

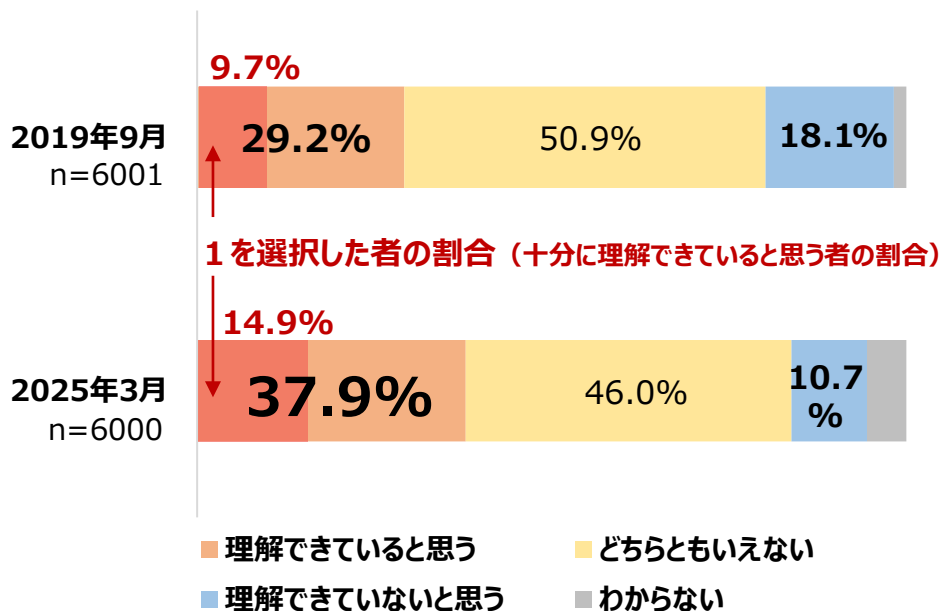
現在契約している料金プランについて、
安いと思う場合は1に近い数字（1～3）を、
高いと思う場合は9に近い数字（7～9）を選択。



- 利用者意識調査では、改正法施行前に比べて、自分が契約している料金プランを「理解できていると思う」と回答する者の割合が増加し、「理解できていないと思う」と回答する者の割合が減少。
- 現在契約している料金プランをよく理解しているほど、これまでに乗り換えた回数が多い傾向がある。

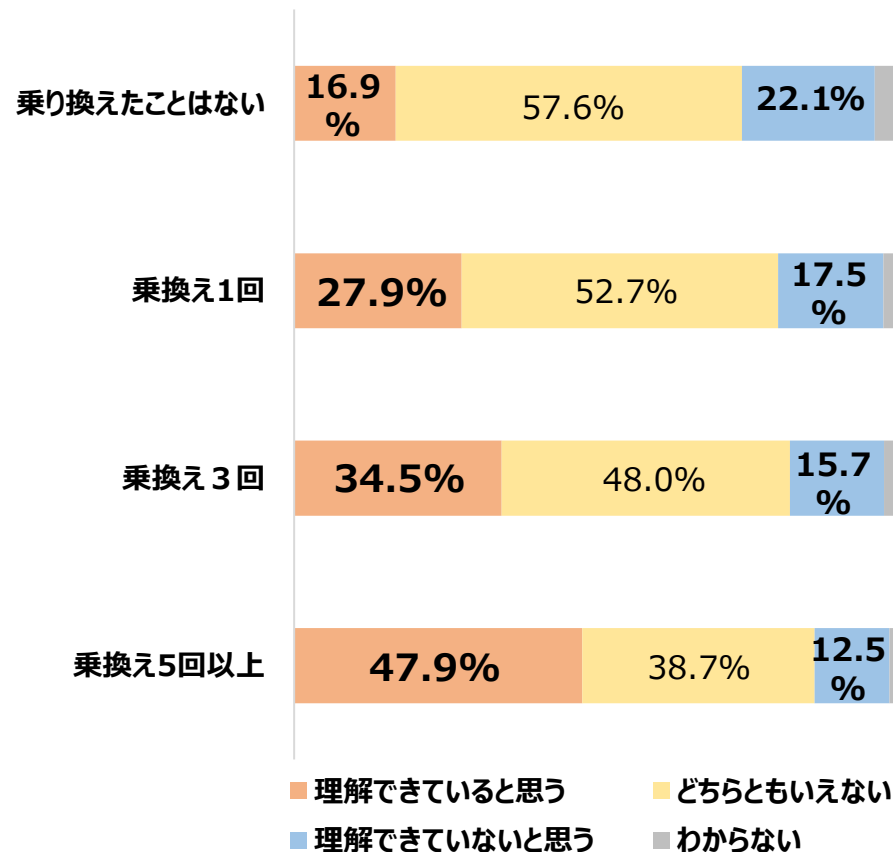
● 現在契約している料金プランに対する利用者の理解度

現在契約している料金プランについて、理解できていると思う場合は1に近い数字（1～3）を、理解できていないと思う場合は9に近い数字（7～9）を選択。



● 利用者の理解度 × これまでの乗換え回数（クロス分析）

2023年3月～2025年3月のアンケート結果の平均値を算出。
n=6000。



目次

- 1 事業者数、シェアの動向
- 2 通信料金の動向
- 3 端末の動向**
- 4 スイッチングコスト低下に関する動向
- 5 事業者の経営状況

● 端末台数・価格

- 指定事業者が販売する端末について、2024年の売上台数は計2,733万台（前年比▲6.6%）、端末1台あたりの売上単価は84,691円（前年比+8.8%）となっている。
- MNO 4 者が販売するスマートフォンの価格帯別売上台数について、10万円以上の高価格帯のスマートフォンの割合が増加し、2024年度（第1、2、3 四半期）には全体の半数近くを高価格帯が占めている（2020年度比+27.1%）となっている。

● 端末販売の態様

- 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に対する端末販売台数の割合は、改正法施行後、おおむね40%から50%台で推移していたが、直近は60%を超えており、上昇傾向にある。
- 回線契約時に端末を購入した者の割合は減少傾向にあり、乗換え時に端末を買い替えた者の割合は1 / 2 程度、端末を買い替えた者のうち、端末値引きを理由に買い替えた者は1 / 4 程度。
- 改正法施行前に比べ、MNOやMVNOの店舗以外（オンラインショップ、メーカーから直接購入等）で端末を契約する割合が増加。また、中古端末の販売台数は増加傾向（直近5年間で約1.7倍）であり、新品端末の販売台数に対する中古端末の販売台数の比率も、約11%程度に達している。
- 改正法施行後、非回線契約者に対する端末販売の割合は増加傾向にあったが、2023年12月末の「白ロム割」を規律対象に加える制度改正※後、減少に転じている。

※ 同改正前は、回線契約とのセット購入に対しても、非回線契約者の端末単体購入に対しても同条件で行う端末の値引き等の利益提供（「白ロム割」）については、規制対象外であった。

● 端末購入等に対する利益提供・代理店に対する支払金

- 2024年の指定事業者、代理店による端末の購入を条件とする経済的利益の提供額は、それぞれ1,549億円（前年比+251.2%）、626億円（前年比+26.2%）であった。また、2024年の指定事業者、代理店による新規契約を条件とする経済的利益の提供額は、それぞれ203億円（前年比+120.7%）、331億円（前年比+50.5%）であった。
- 指定事業者、代理店ともに、新規契約を条件とする利益提供の額は増加傾向であるものの、端末購入を条件とする利益提供の額に比べると相対的に少ない。また、代理店による経済的利益の提供額は2020年以降増加している。
注 2023年12月27日以前は、「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。
- 2024年の指定事業者、代理店による端末の購入を条件とする経済的利益の1件当たりの提供額は、それぞれ12,461円（前年比▲6.9%）、18,133円（前年比+18.4%）であった。また、2024年の指定事業者、代理店による新規契約を条件とする経済的利益の1件当たりの提供額は、それぞれ7,929円（前年比+68.1%）、17,381円（前年比+24.6%）であった。
- 指定事業者が支払う代理店への支払金について、2024年の支払金の合計は1兆1,127億円（前年比▲3.6%）、そのうち販売奨励金の合計金額は7,259億円（▲2.0%）、65%に達しており、高止まりしている（2020年比+13%）。
- 販売奨励金のうち端末販売に係るものは、合計金額が2,370億円（▲23.7%）であり、減少傾向。

端末の売上台数、端末1台あたりの売上単価の推移

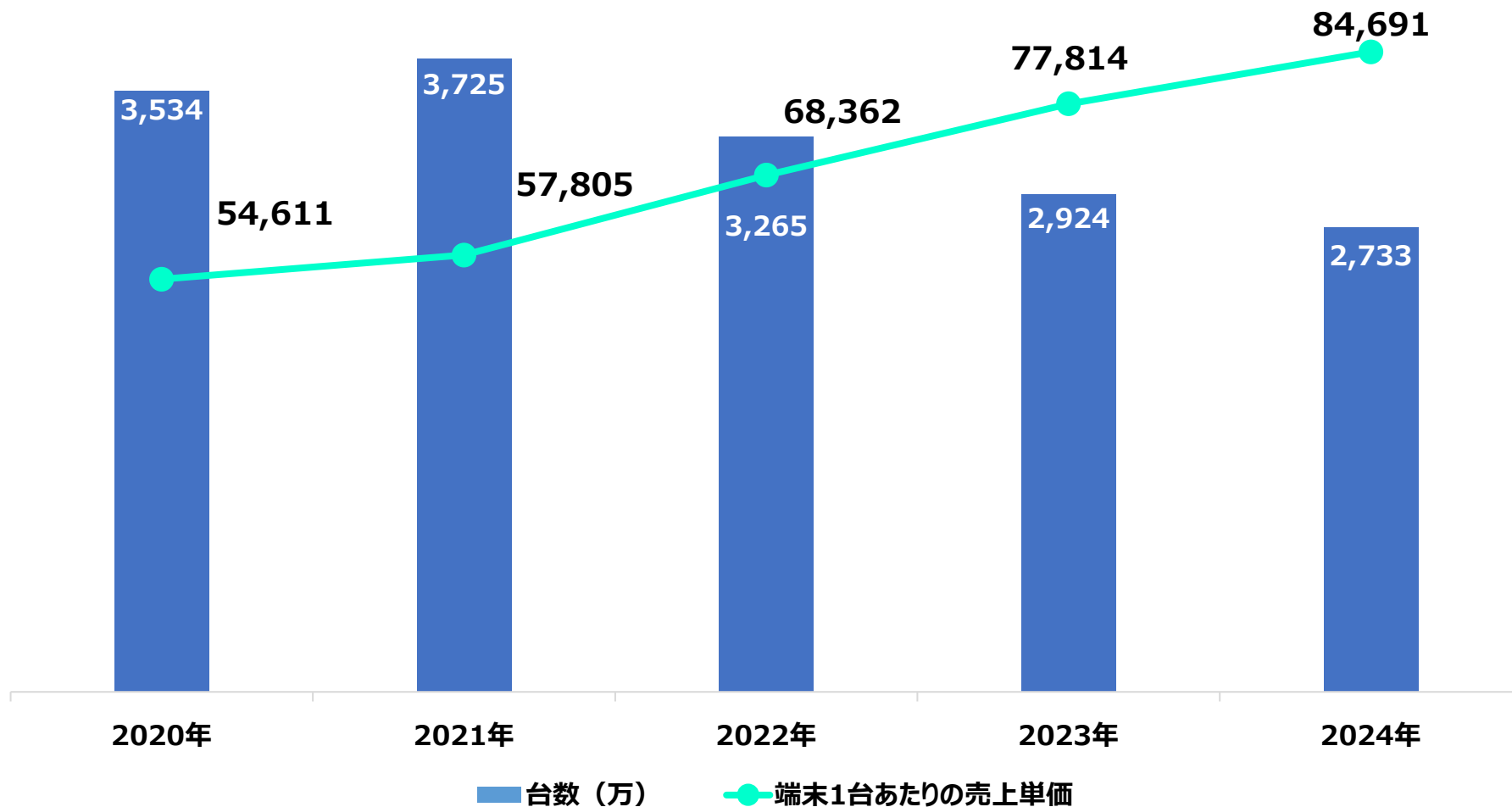
19

○ 指定事業者が販売する端末について、2024年の売上台数は計2,733万台（前年比▲6.6%）、端末1台あたりの売上単価は84,691円（前年比+8.8%）となっている。

●売上台数及び端末1台あたりの売上単価

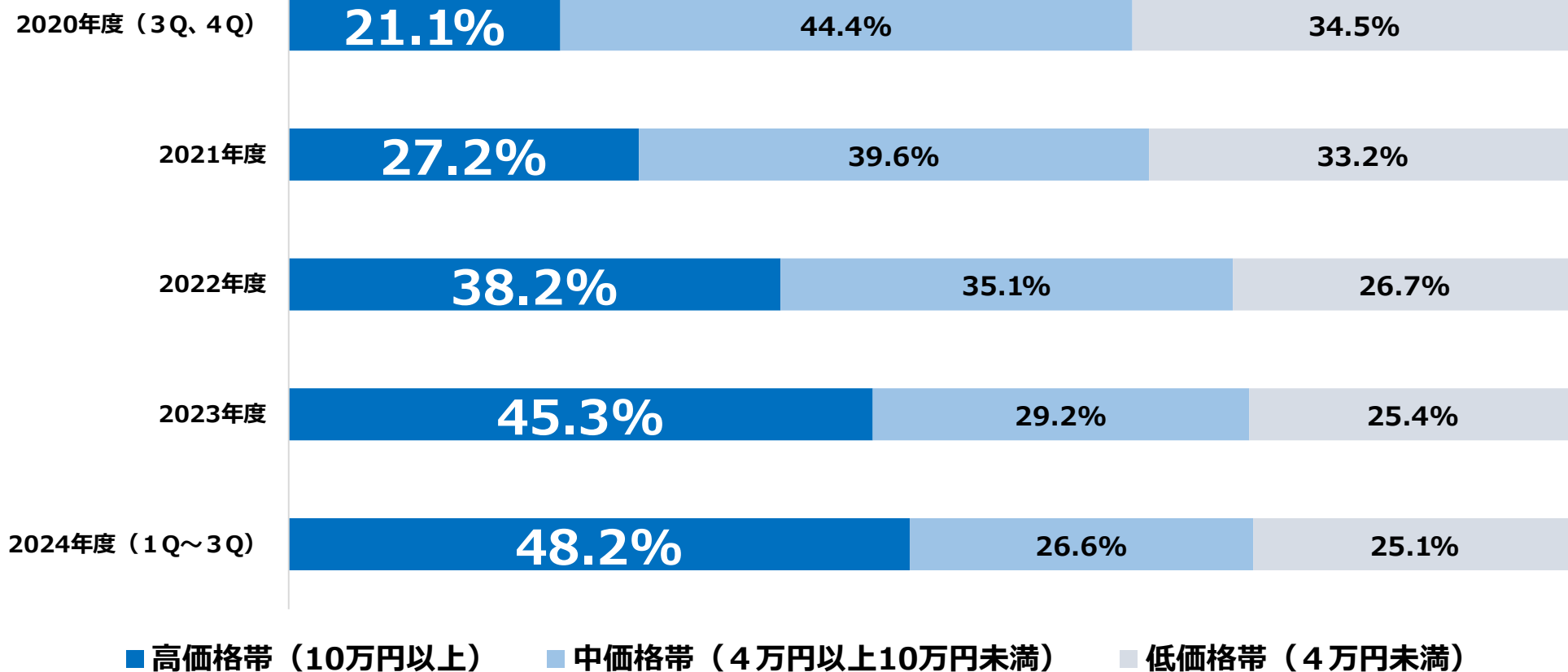
(単位 万台)

(単位 円)



- MNO 4 者が販売するスマートフォンの価格帯別売上台数について、10万円以上の高価格帯のスマートフォンの割合が増加し、2024年度（第 1、2、3 四半期）には全体の半数近くを高価格帯が占めている（2020年度比 + 27.1%）となっている。

●価格帯別 スマートフォン売上台数 構成比（MNO 4 者）



※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。

出典：事業者からの報告

●【詳細】価格帯別 スマートフォン売上台数 構成比（MNO 4 者）

価格帯	2020年度 (3Q、4Q)		2021年度		2022年度		2023年度		2024年度 (1Q～3Q)	
	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		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 45.3%	12.7%	高価格帯 48.2%
14～16万未満	2.7%		4.6%		6.6%		5.7%		5.2%	
12～14万未満	7.7%		5.5%		12.2%		17.4%		15.1%	
10～12万未満	10.1%		15.6%		12.3%		11.6%		15.3%	
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 29.2%	2.7%	中価格帯 26.6%
6～8万未満	6.4%		5.3%		16.5%		16.5%		18.1%	
4～6万未満	21.2%		20.9%		13.6%		10.2%		5.9%	
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 25.4%	20.2%	低価格帯 25.1%
～2万未満	2.6%		5.9%		2.9%		4.5%		4.9%	

※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。

出典：事業者からの報告

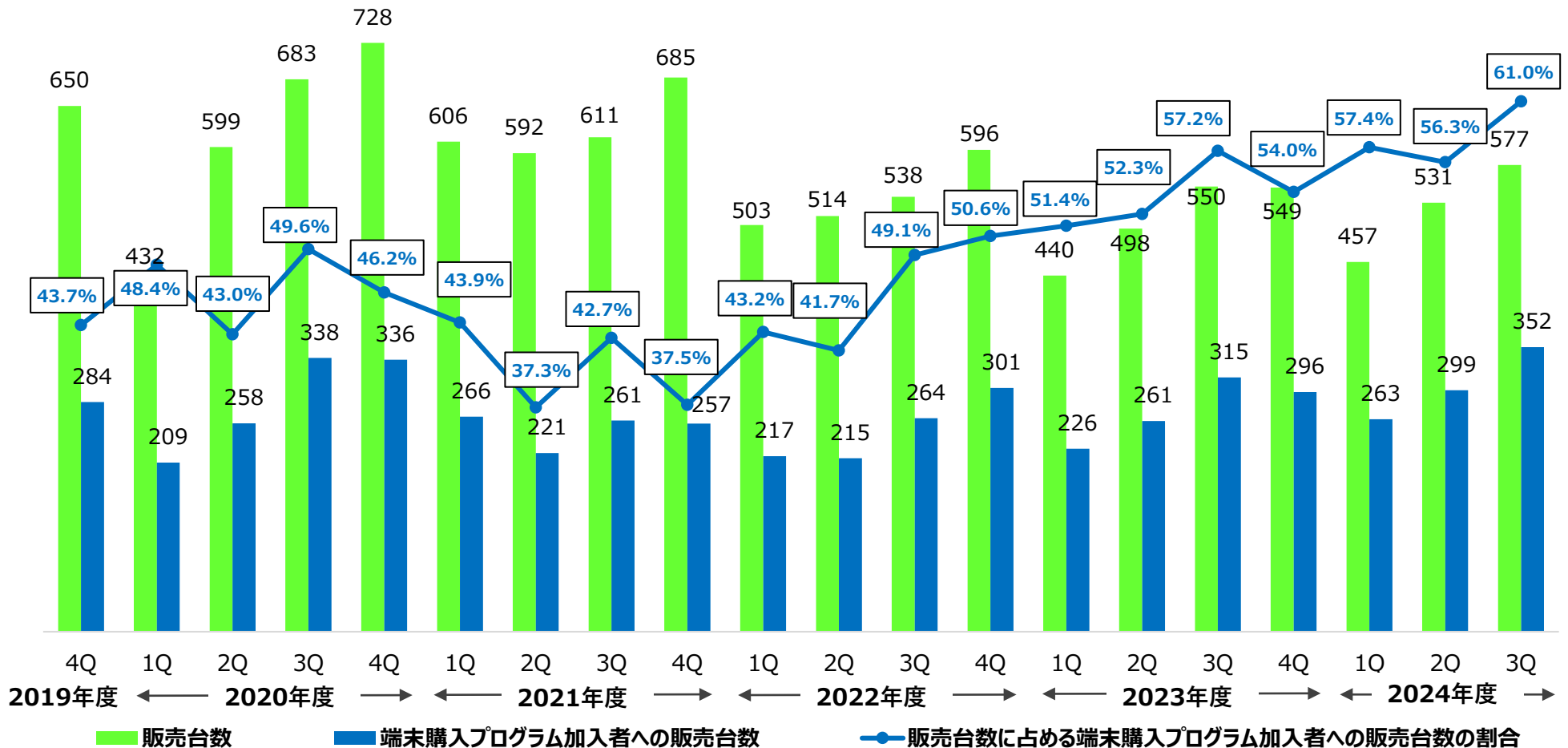
端末購入プログラム加入者に対する端末販売台数の割合

22

○ 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端末販売台数の割合は、改正法施行後、おおむね40%から50%台で推移していたが、2024年度第3四半期は60%を超えており、増加傾向にある。

● 端末購入プログラム加入者に対する販売台数（MNO 3 者）

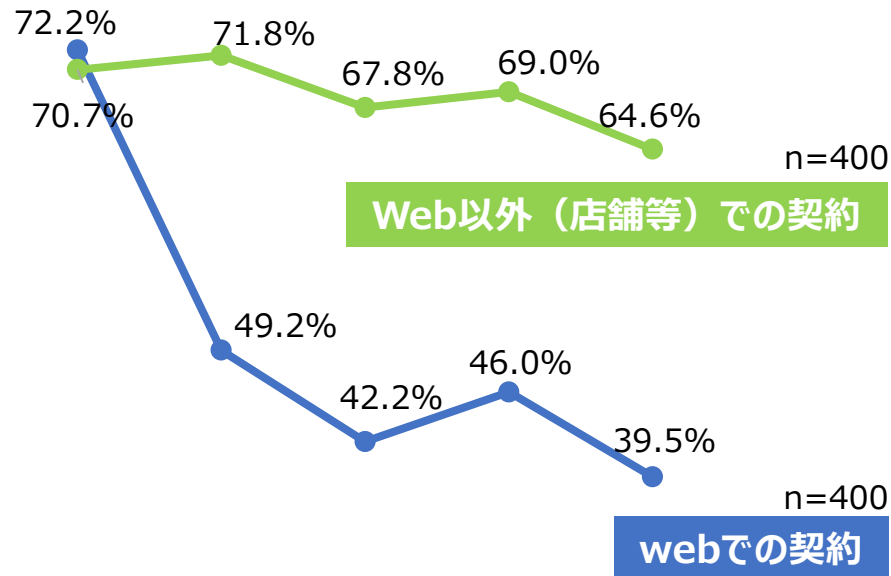
（単位 万台）



- 新規契約時に端末を購入する者の割合は減少傾向。
- 利用者意識調査によると、2025年3月時点で、乗換え時に端末を買い替えた者の割合は1/2程度。また、端末を買い替えた者のうち、端末値引きを理由に買い替えた者は1/4程度。

● MNOとの回線契約時に端末を購入した者の割合

毎年、直近の6月～12月に契約申込した者
(web契約者400人、web以外での契約者400人) にアンケートを実施。



2020年 2021年 2022年 2023年 2024年

● 直近の乗換え時の端末変更の有無と、端末を変更した理由

2025年3月
n=1752

端末変更なし
48.8%

端末変更あり
51.2%

乗換えに合わせて
新しい端末が
欲しかったから
21.5%

乗換えに合わせて
端末が値引き
されていたから
13.2%

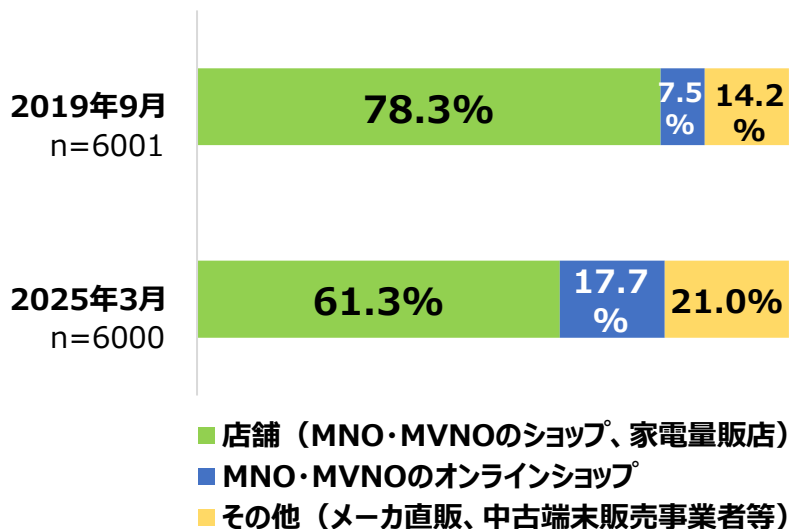
8.8%

その他
7.7%

3G→4G/5G、4G→5Gの
対応端末に切り替えたから

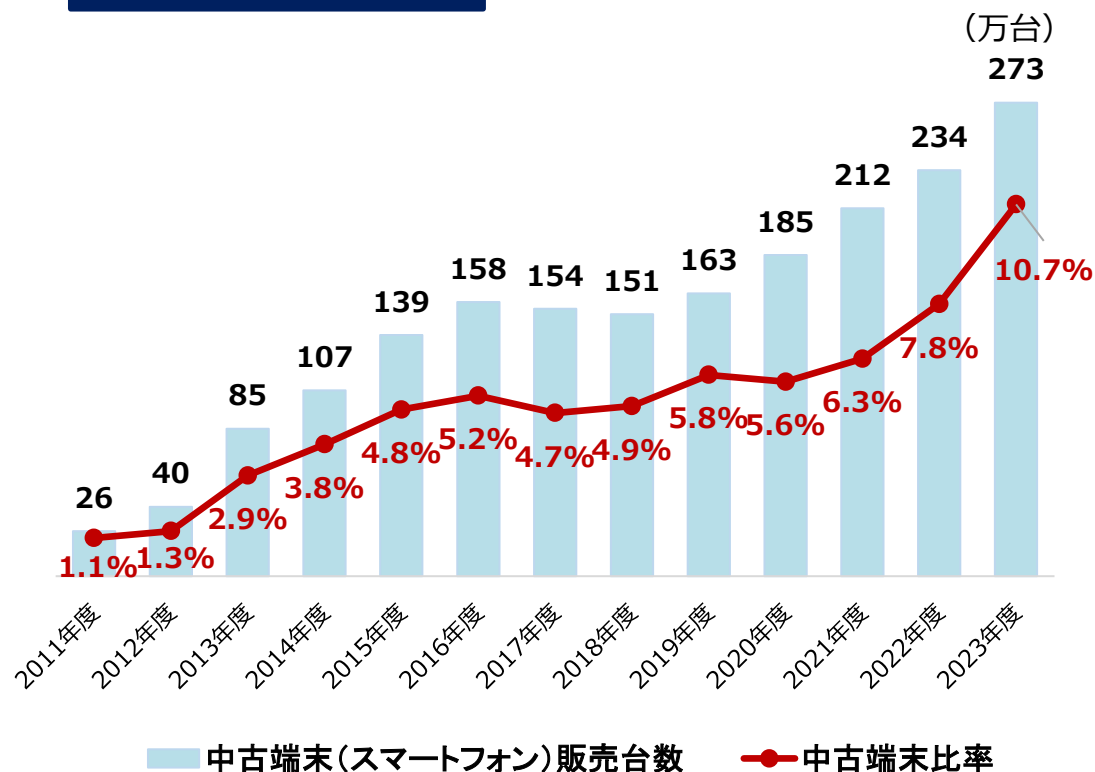
- 利用者意識調査によると、改正法施行前に比べて、MNOやMVNOの店舗以外（オンラインショップ、メーカーから直接購入等）で端末を契約する割合が増加。
- 中古端末の販売台数は増加傾向（直近5年間で約1.7倍）であり、新品端末の販売台数に対する中古端末の販売台数の比率も、約11%程度に達している。

●現在使っている端末を購入した場所



出典：総務省 利用者意識調査

●中古端末の販売台数



↑
(中古スマートフォン販売台数
÷ 新品スマートフォン販売台数)

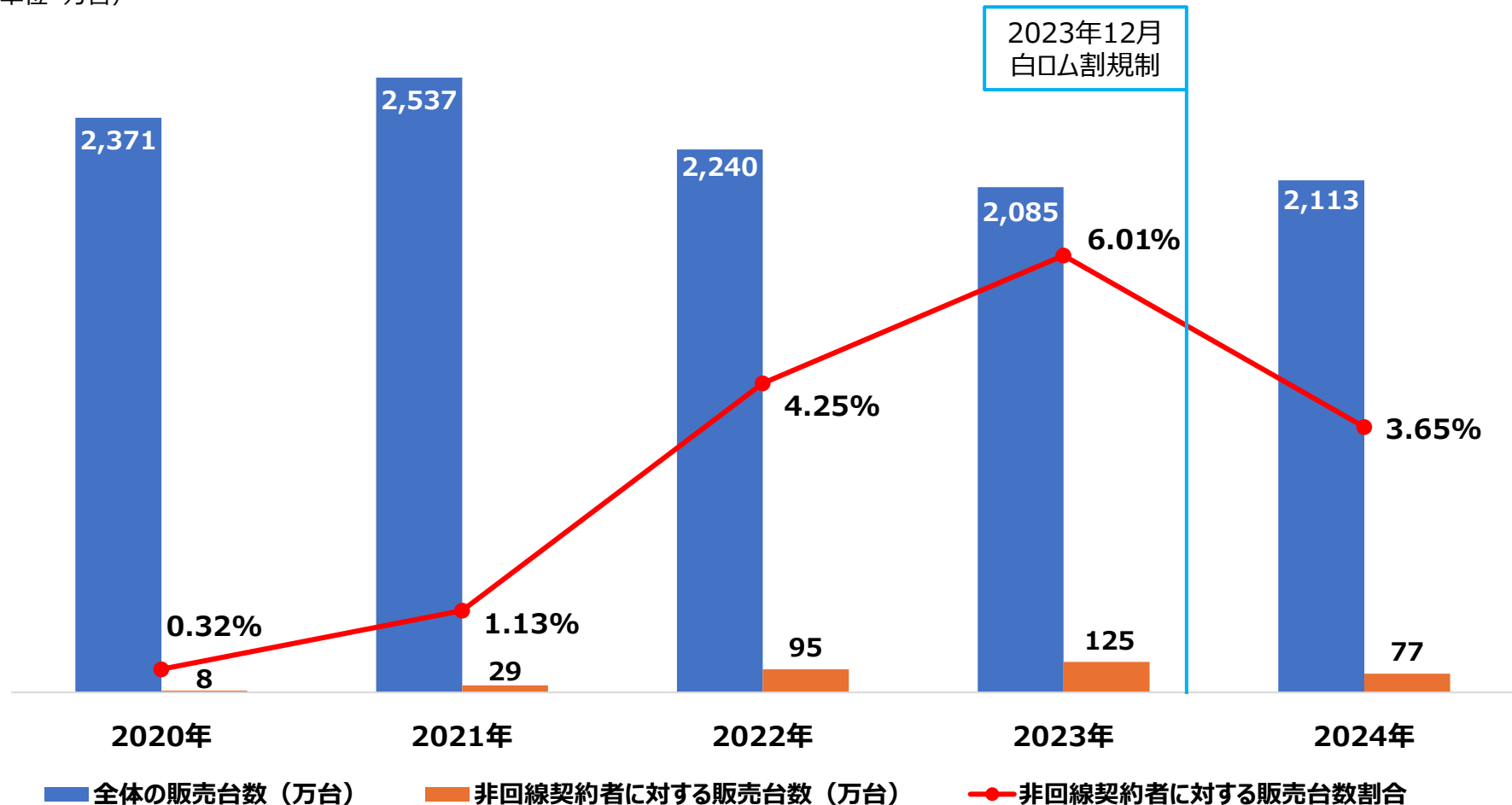
MM総研の調査を基に作成

- 改正法施行後、非回線契約者に対する端末販売の割合は増加傾向にあったが、2023年12月末に「白ロム割」を規律対象に加える制度改正※を実施したことに伴い、減少に転じている。

※ 同改正前は、回線契約とのセット購入に対しても、非回線契約者の端末単体購入に対しても同条件で行う端末の値引き等の利益提供（「白ロム割」）については、規制対象外であった。

● 端末販売台数、非回線契約者に対する販売台数割合（スマートフォン）（MNO 3 者）

（単位 万台）

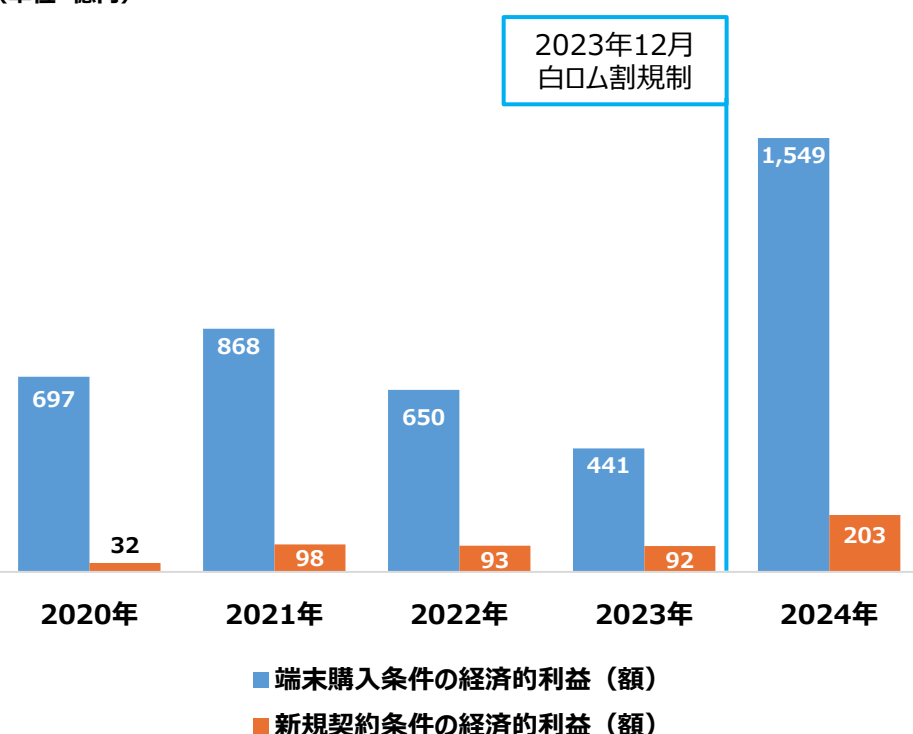


- 2024年の指定事業者、代理店による端末の購入を条件とする経済的利益の提供額は、それぞれ1,549億円（前年比+251.2%）、626億円（前年比+26.2%）であった。
- 2024年の指定事業者、代理店による新規契約を条件とする経済的利益の提供額は、それぞれ203億円（前年比+120.7%）、331億円（前年比+50.5%）であった。
- 指定事業者、代理店ともに、新規契約を条件とする利益提供の額は増加傾向であるものの、端末購入を条件とする利益提供の額に比べると相対的に少ない。また、代理店による経済的利益の提供額は2020年以降増加している。

注 2023年12月27日以前は、「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。

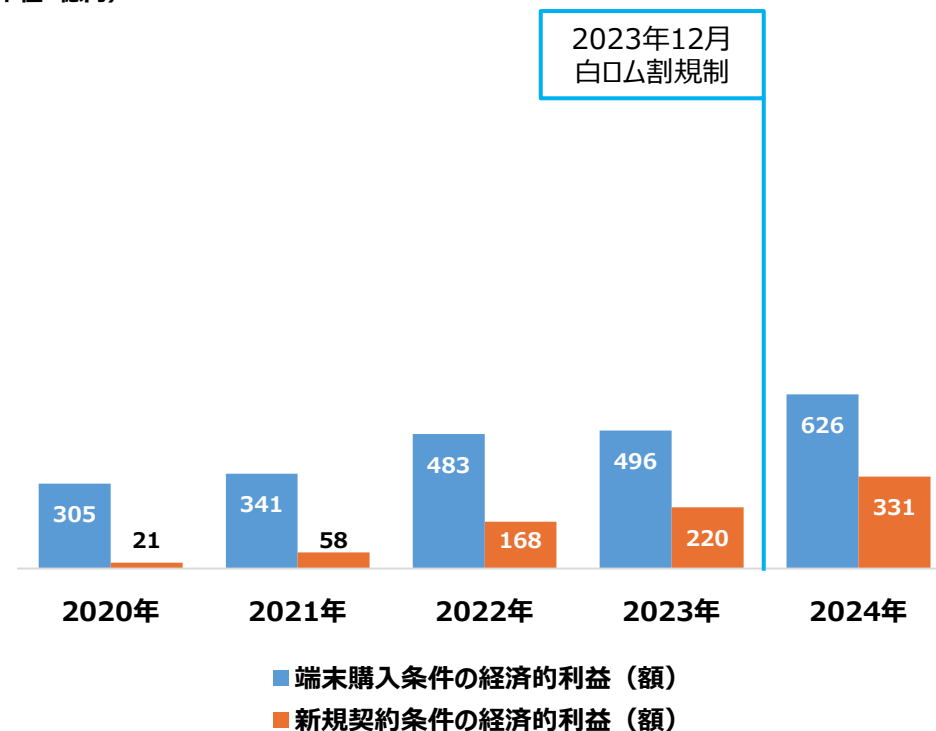
●端末の購入/新規契約を条件とする利益提供（額）（指定事業者）

（単位 億円）



●端末の購入/新規契約を条件とする利益提供（額）（代理店）

（単位 億円）

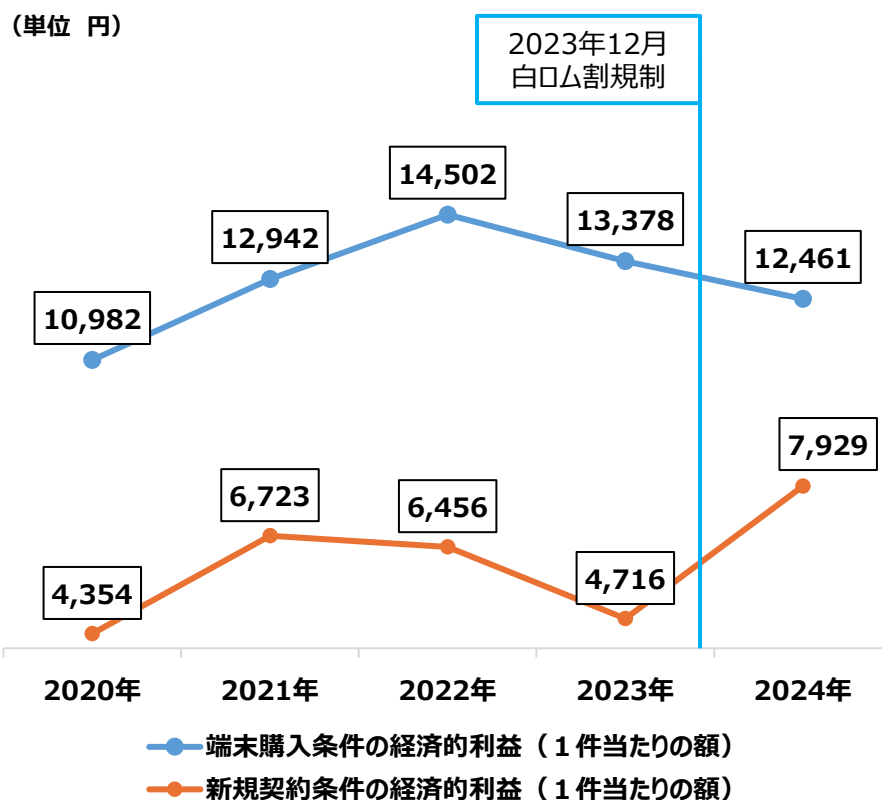


- 2024年の指定事業者、代理店による端末の購入を条件とする経済的利益の 1 件当たりの提供額は、それぞれ 12,461円（前年比▲6.9%）、18,133円（前年比+18.4%）であった。
- 2024年の指定事業者、代理店による新規契約を条件とする経済的利益の 1 件当たりの提供額は、それぞれ 7,929円（前年比+68.1%）、17,381円（前年比+24.6%）であった。

注 2023年12月27日以前は、「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。

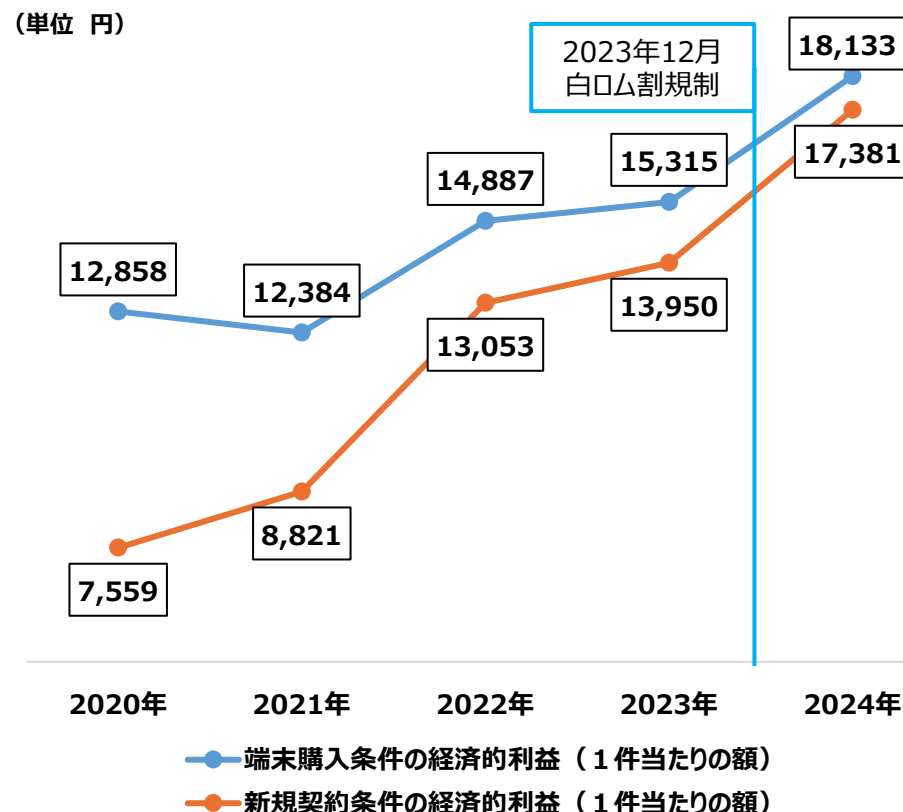
●端末の購入/新規契約を条件とする 1 件当たり利益提供（額）（指定事業者）

（単位 円）



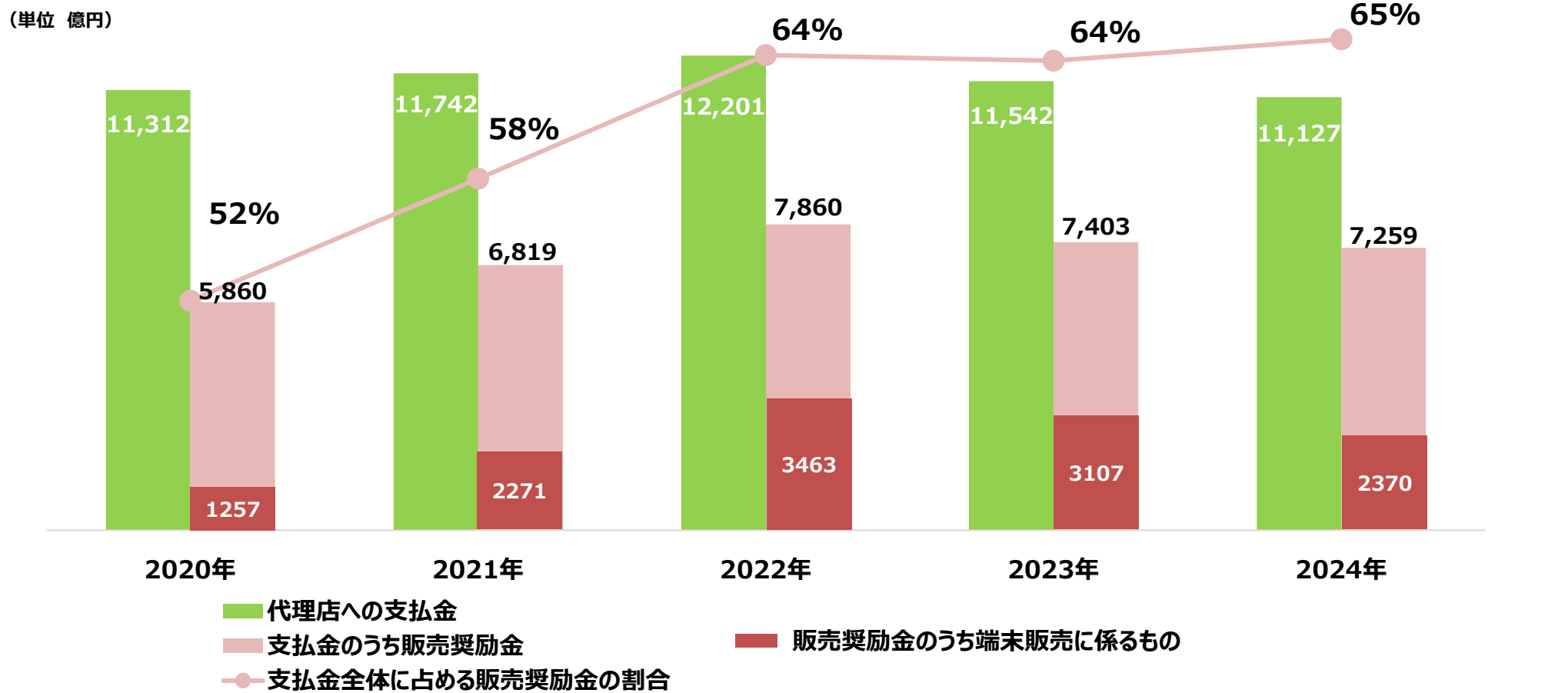
●端末の購入/新規契約を条件とする 1 件当たり利益提供（額）（代理店）

（単位 円）



代理店への支払金の推移

- 指定事業者が支払う代理店への支払金について、2024年の支払金の合計は1兆1,127億円（前年比▲3.6%）、そのうち販売奨励金の合計は7,259億円（▲2.0%）であった。
- 支払金全体に占める販売奨励金の割合は65%であり、高止まりしている（2020年比+13%）。
- 販売奨励金のうち端末販売に係るものは、合計金額が2,370億円（▲23.7%）であり、減少傾向。



目次

- 1 事業者数、シェアの動向
- 2 通信料金の動向
- 3 端末の動向
- 4 スイッチングコスト低下に関する動向**
- 5 事業者の経営状況

●乗換えの動き

- 指定事業者の移動電気通信役務に係る新規契約数、MNP数はそれぞれ1,711万件（前年比+5.3%）、960万件（前年比+7.5%）であり、いずれも2020年以降増加している。また、新規契約数全体に占めるMNP数の割合についても、2020年と比べて21%増加している。
- 利用者意識調査によると、現在契約している携帯電話事業者との契約期間や、半年以内に乗換え・解約する者の割合については、大きな変化がない。

●違約金

- 2024年2月以降、MNO 4 者は、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ない乗換え行為等への対策として、違約金の設定を行っている。これにより、違約金のある契約数、違約金の発生件数及び発生金額は、直近では増加している。

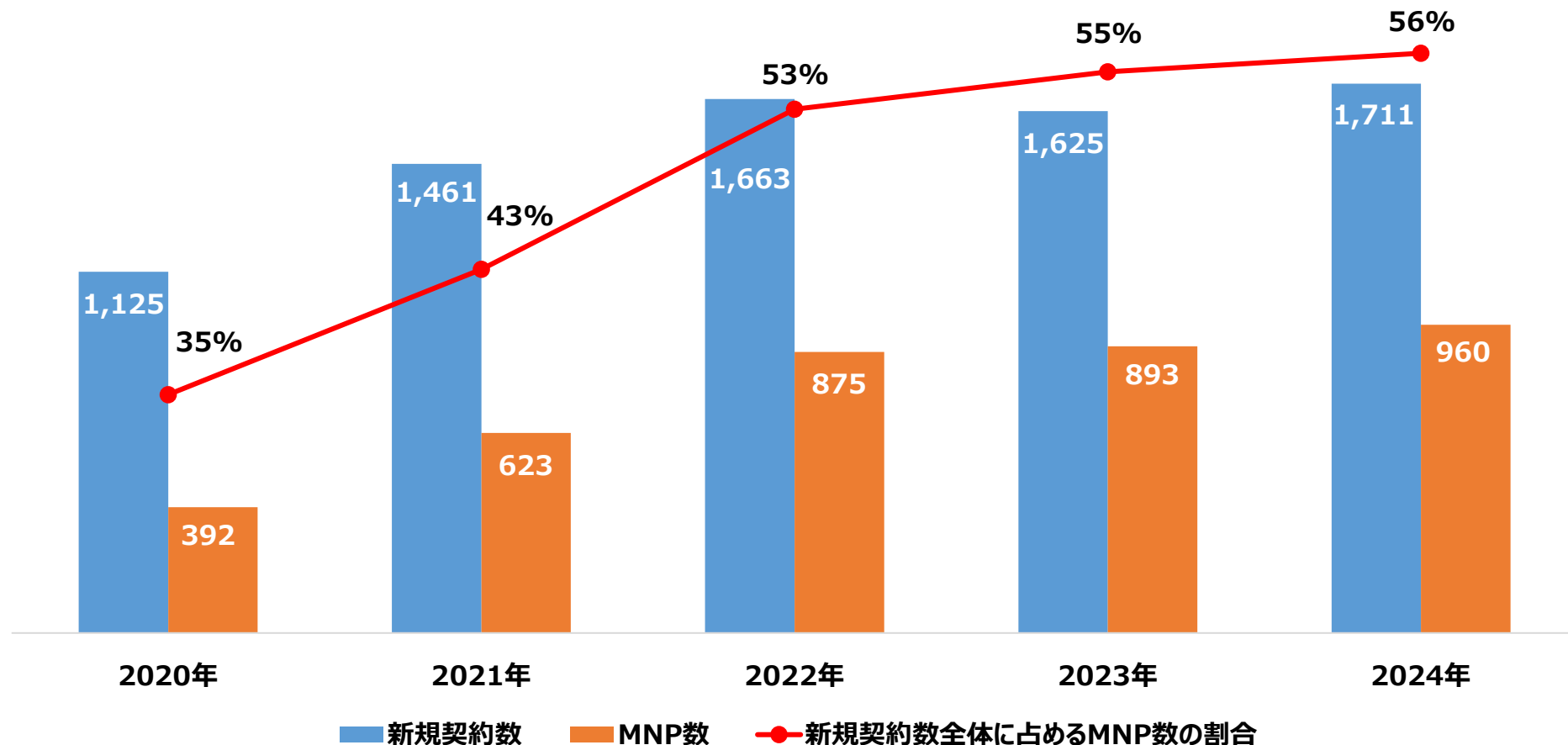
●継続利用割引

- 継続利用割引の適用金額は、改正法の施行以降、全体として継続して減少している。

- 指定事業者の移動電気通信役務に係る新規契約数、MNP数はそれぞれ1,711万件（前年比+5.3%）、960万件（前年比+7.5%）となっている。
- 新規契約数、MNP数は増加傾向にあるとともに、新規契約数全体に占めるMNP数の割合についても、2020年と比べ21%増加している。

● 新規契約数・MNP数の推移（全体）

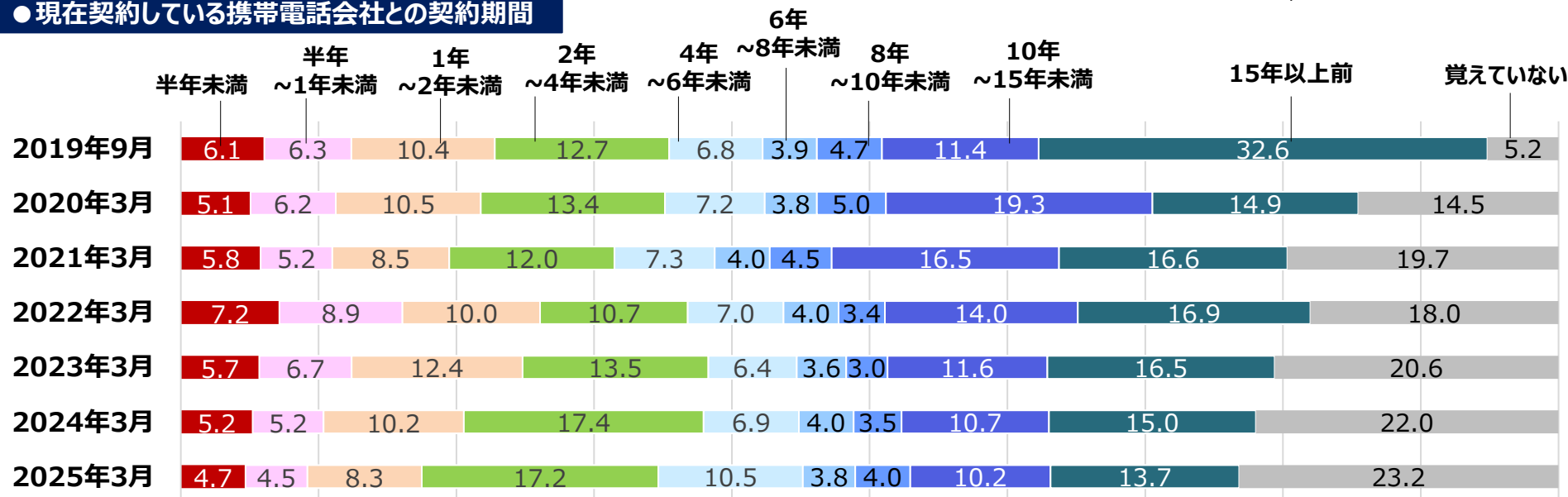
（単位 万件）



- 利用者意識調査によると、現在契約している携帯電話事業者との契約期間や、半年以内に乗換え・解約する者の割合については、大きな変化がない。

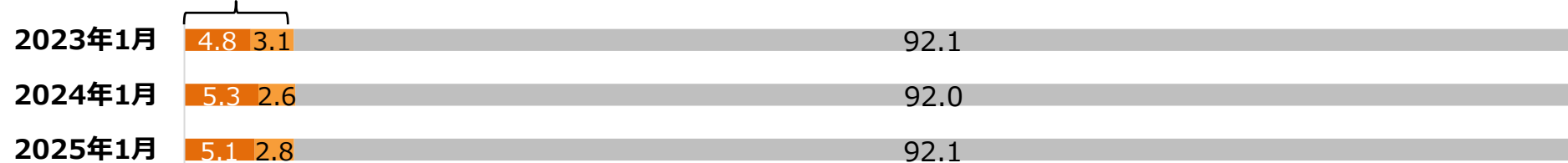
●現在契約している携帯電話会社との契約期間

n=6,000（2019年9月のみn=6,001）



●契約後6か月以内に解約した経験の有無

6か月以内に解約したことがある



■ 初期契約解除制度（確認措置を含む）に基づく解約 ■ 初期契約解除制度（確認措置を含む）に基づく解約以外による解約 ■ ない

- 2024年2月以降、MNO4者は、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ない乗換え行為等への対策として、違約金の設定を行っている。

● MNO 4 者が設定する違約金

(令和7年6月6日時点、税込)

	NTTドコモ	KDDI (au・UQ mobile)	ソフトバンク (LINEMO)	楽天モバイル
開始日	2025年3月1日	2024年6月1日	2024年6月1日	2024年2月21日
請求額	1,100円※1	990円	990円	1,078円※2
請求条件	新規契約から1年以内に解約され、かつ、以下の①又は②のいずれかに該当する場合	新規契約から1年以内に解約され、かつ、以下の①又は②のいずれかに該当する場合	加入当月に解約された回線	【2025年4月1日以降の契約】 回線利用開始から1年以内に解約された場合
	①利用実態がない場合	①利用実態がない場合		【同年3月31日までの契約】 回線利用開始から1年以内に解約され、かつ利用実態がない場合
	②解約日の過去1年以内に、 同一名義の他の回線が契約 期間1年以内に解約されて いた場合	②解約日の過去1年以内に、 同一名義の他の回線が契約 期間1年以内に解約されて いた場合		

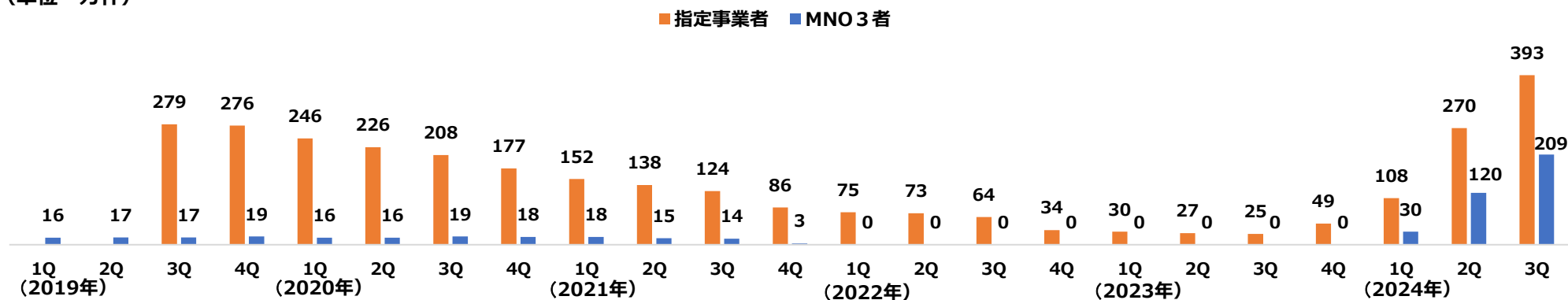
※1 月額1,100円未満の料金プランの場合には、料金プラン月額と同額が請求される。

※2 月額料金に対して割引適用されている場合は、割引後の月額料金額と同額が請求される。

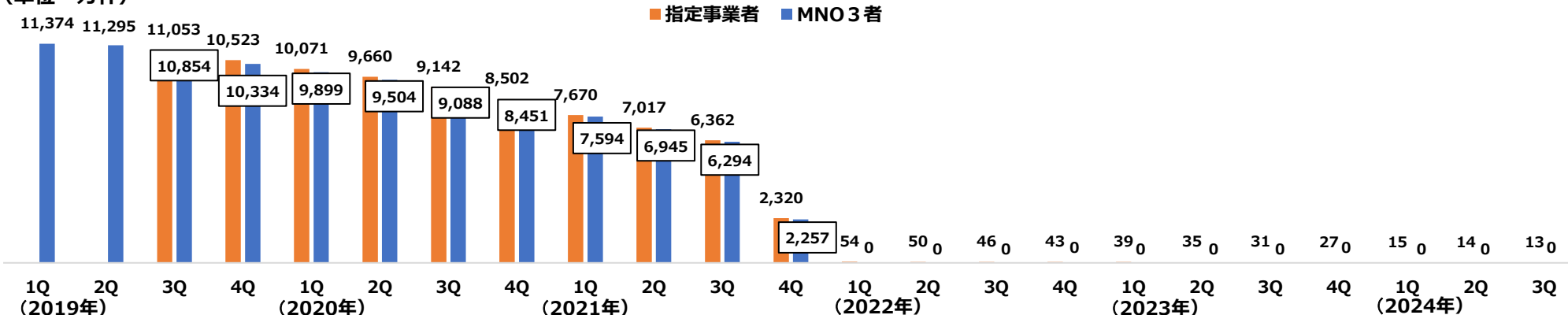
出典：各社HP

- ※ 違約金のある契約とは、各四半期の末日における違約金のある契約の件数を指す。違約金のある契約には事業法第27条の3 不適合契約（既往契約）と事業法第27条の3 適合契約（違約金1,000円の契約）の両方を含む。

(单位 万件)



(单位 万件)



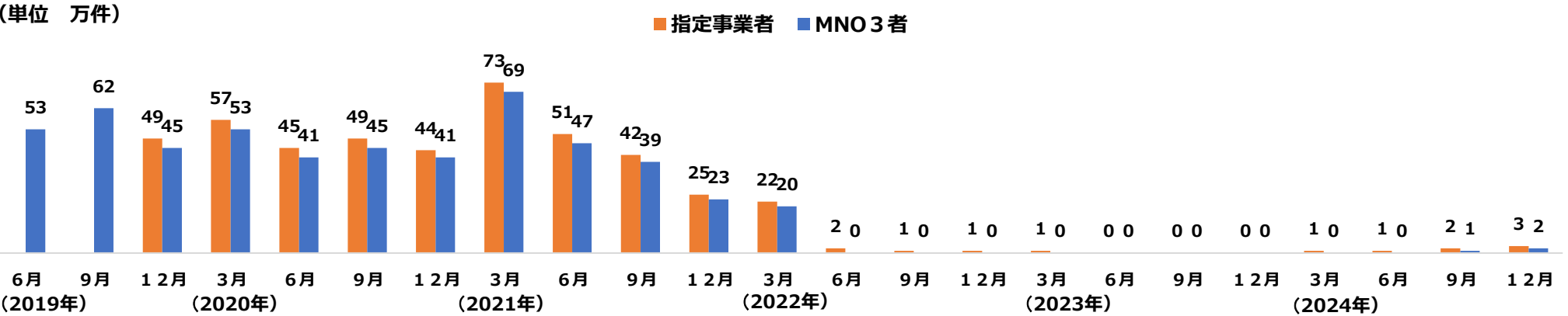
出典：電気通信事業報告規則に基づく報告
及び報告徴収に基づく報告

違約金の発生件数及び発生金額の推移

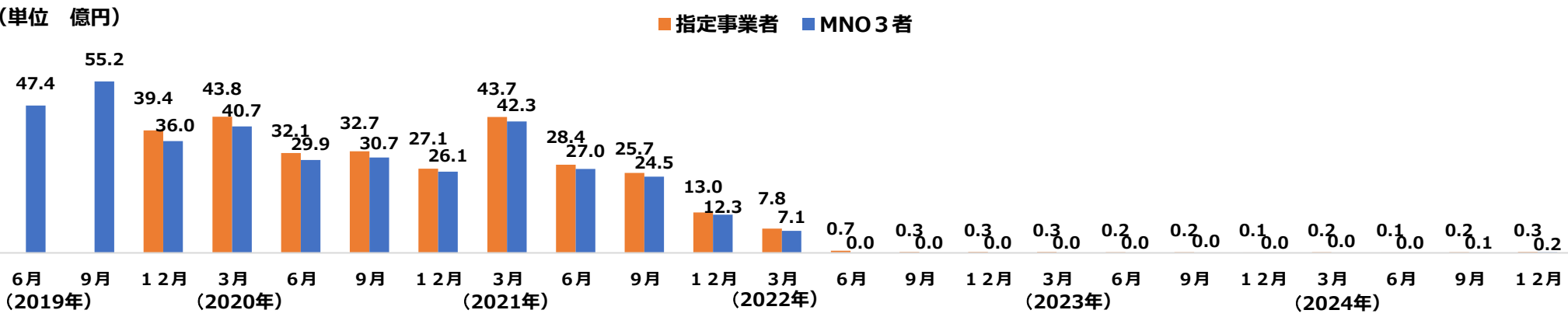
○ 違約金の発生件数、発生金額は、改正法の施行以降、おおむね減少しており、MNO 3 者については、2022年度第 1 四半期以降はほぼゼロになっていた。ただし、2024年 2 月以降、MNOが違約金を設定したため、直近では増加している。

※ 各四半期の末月における違約金発生件数及び発生金額を掲載している。

● 違約金発生件数の推移



● 違約金発生金額の推移



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) 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。

注3) 2019年 4 月から 9 月までの数値については、MNO 3 者以外の指定事業者から報告を求めているため、指定事業者合計の数値を記載していない。

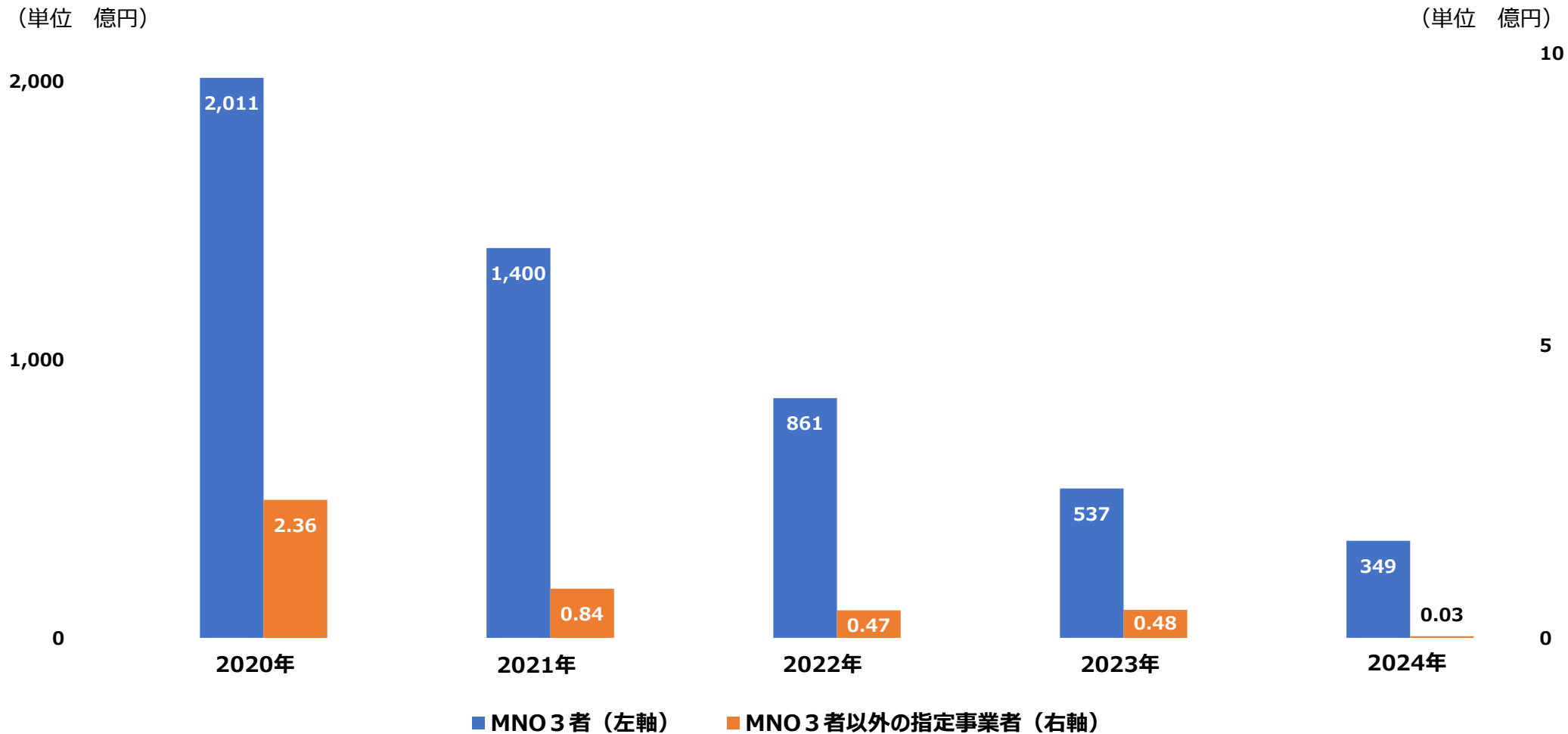
出典：電気通信事業報告規則に基づく報告及び報告徴収に基づく報告

継続利用割引の適用金額の推移

36

○ 継続利用割引の適用金額は、改正法の施行以降、全体として継続して減少している。

● 継続利用割引の適用金額



目次

- 1 事業者数、シェアの動向
- 2 通信料金の動向
- 3 端末の動向
- 4 スイッチングコスト低下に関する動向
- 5 事業者の経営状況**

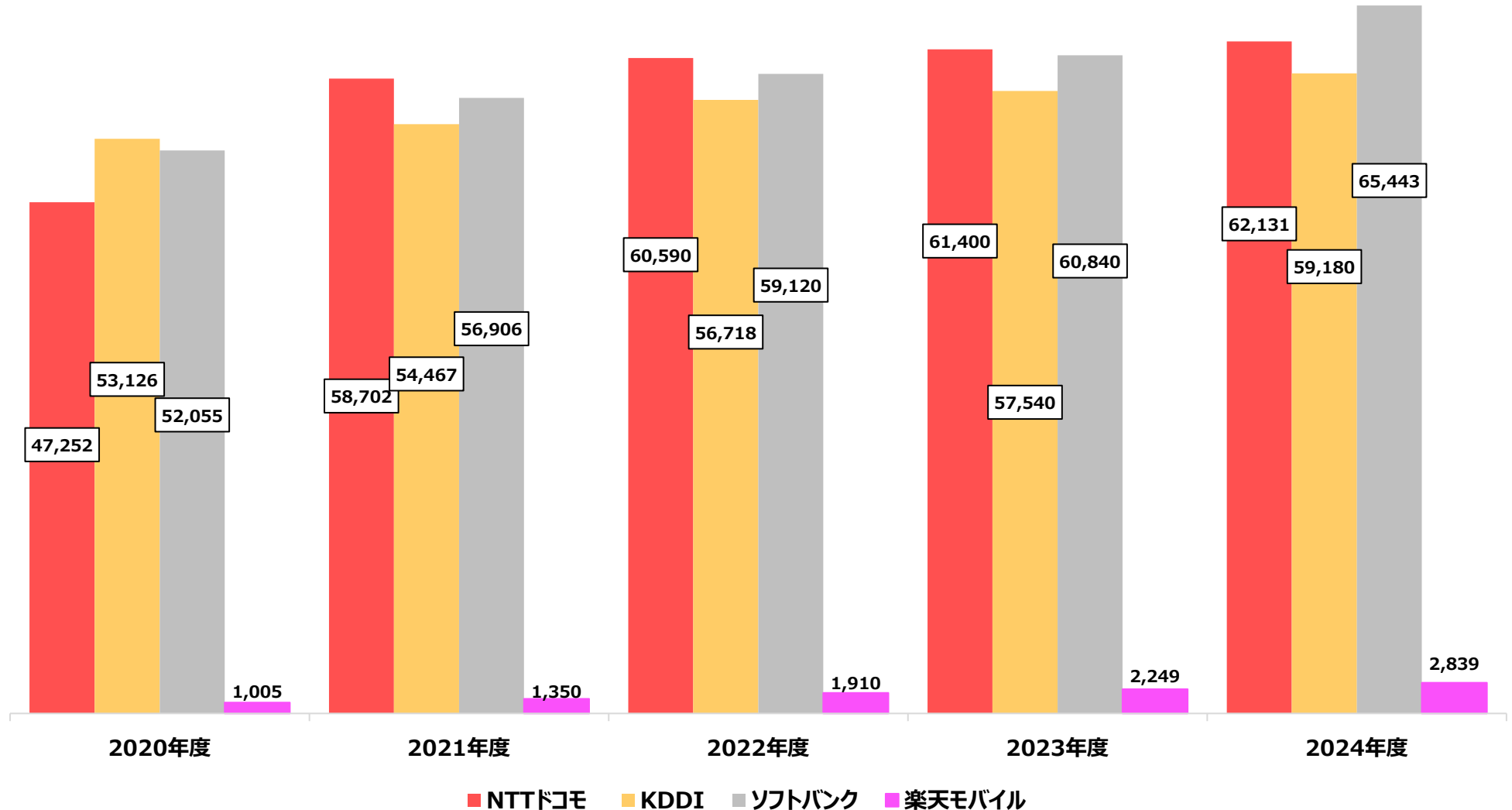
●MNO 4 者の経営状況

- 2024年度のMNO 4 者の売上高の合計額は18兆9,593億円となっており、2023年度と比べて+4.2%と増加している。また、売上高はMNO 4 者いずれも増加している。
- 2024年度のMNO 4 者の営業利益率について各社別に見ると、NTTドコモは16.4%（前年比▲2.2%）、KDDIは18.9%（前年比+2.2%）、ソフトバンクは15.1%（前年比+0.7%） 楽天モバイルは-85.5%（前年比+57.9%） となっている。

売上高の推移（MNO 4 者） 2020～2024年度 通期

39

（単位 億円）



※ 1 MNO 3 者は連結 ※ 2 楽天モバイルの事業年度は1月から12月まで
アの子会社化（2022年 1 月）に伴いこれら 2 者の値も含んだものとなっている。

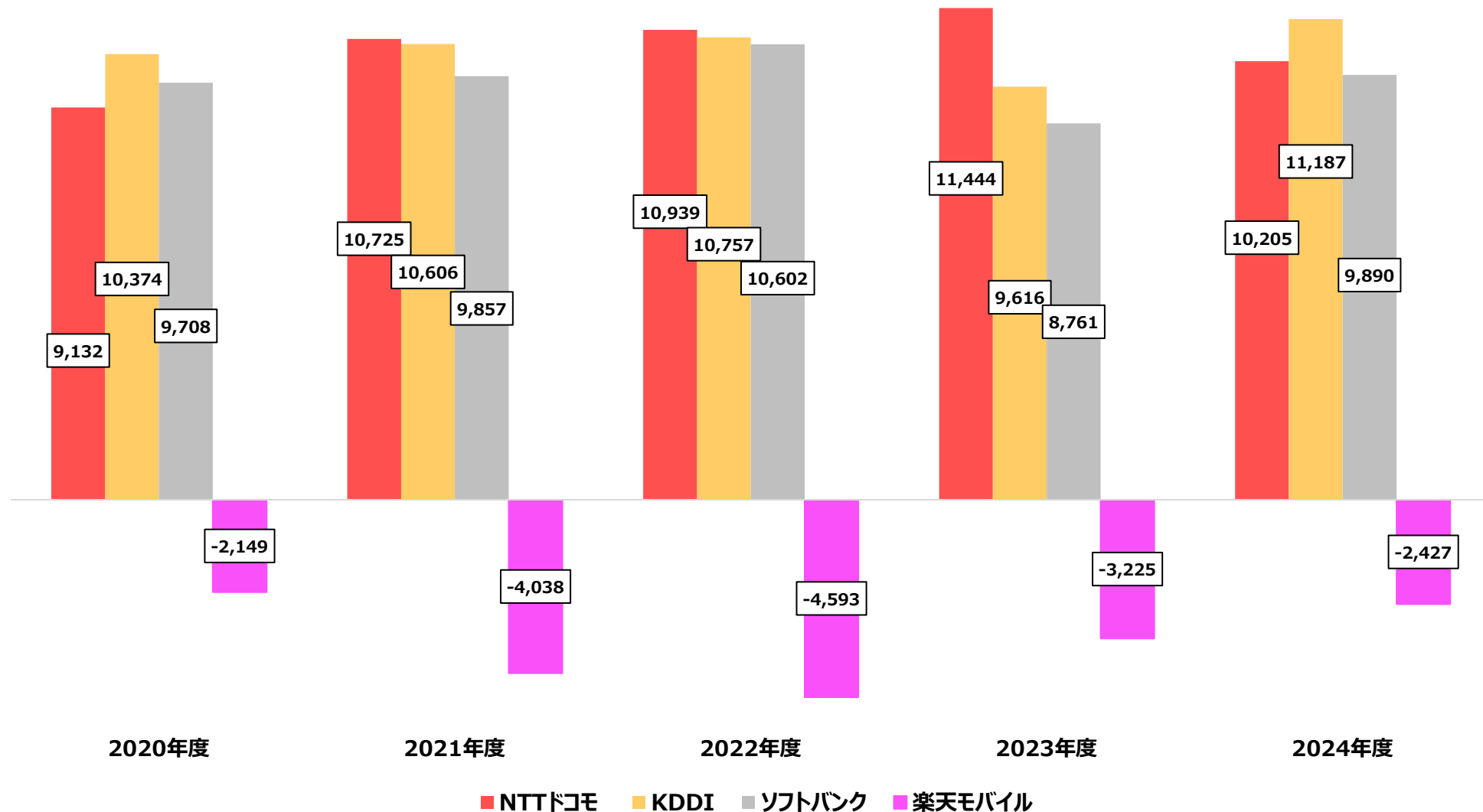
※ 3 2021年度以降のNTTドコモの値については、NTTコミュニケーションズ及びNTTコムウェ
出典：各社決算資料

営業利益の推移（MNO 4 者）

2020～2024年度 通期

40

（単位 億円）



※ 1 MNO 3 者は連結 ※ 2 楽天モバイルの事業年度は 1 月から 12 月まで
アの子会社化（2022 年 1 月）に伴いこれら 2 者の値も含んだものとなっている。

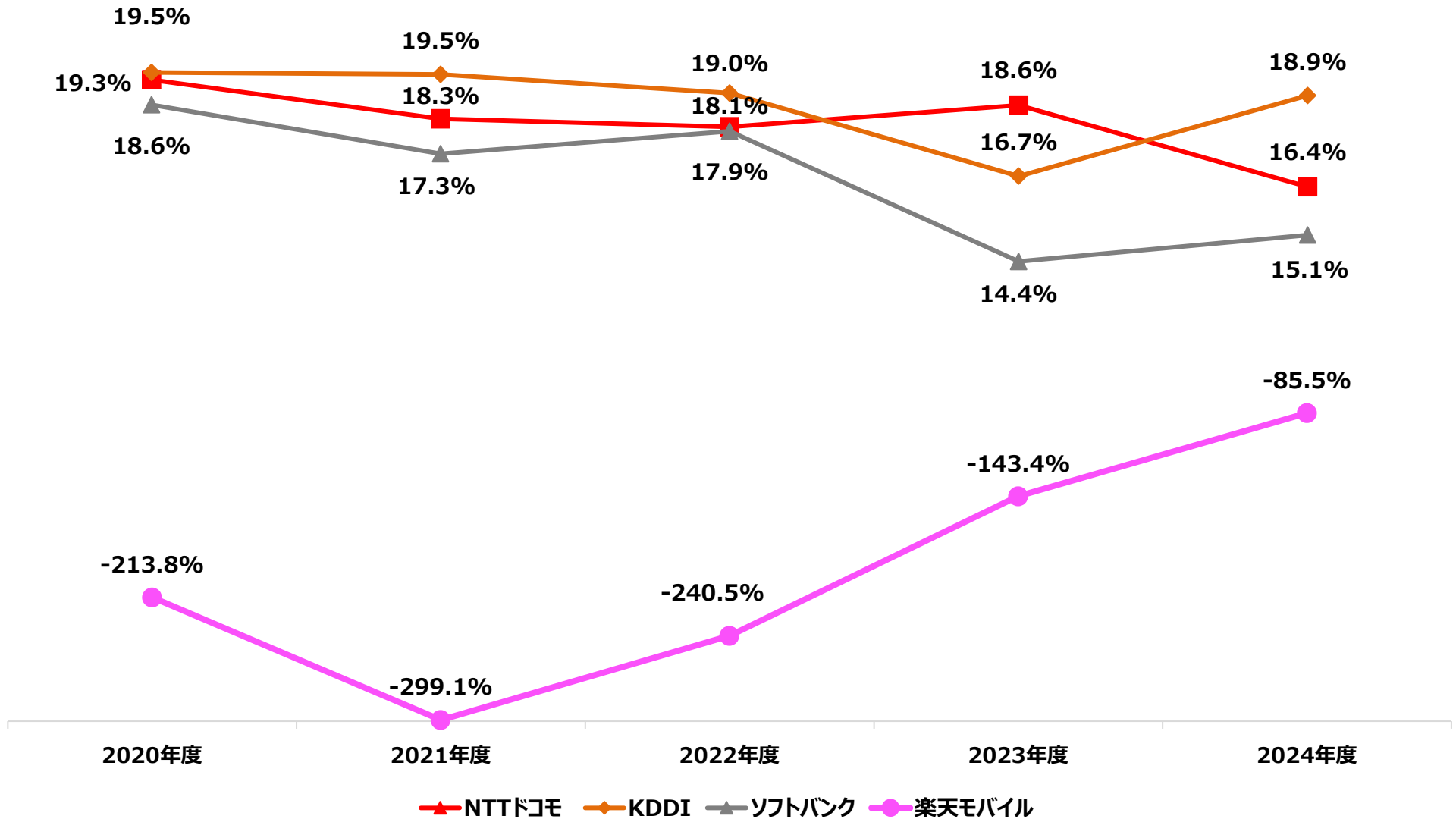
※ 3 2021 年度以降の NTTドコモ の値については、NTTコミュニケーションズ及び NTTコムウェ

出典：各社決算資料

営業利益率の推移 (MNO 4 者)

2020～2024年度 通期

41



※ 1 MNO 3 者は連結 ※ 2 楽天モバイルの事業年度は 1 月から 12 月まで
アの子会社化 (2022 年 1 月) に伴いこれら 2 者の値も含んだものとなっている。

※ 3 2021 年度以降の NTTドコモ の値については、NTTコミュニケーションズ及び NTTコムウェアの子会社化に伴いこれら 2 者の値も含んだものとなっている。
出典：各社決算資料