

# 電気通信事業法第27条の3と モバイル市場の動向

---

令和7年12月12日  
事 務 局

## 2019年以前のモバイル市場

### 1. 「同一サービス同一料金」ではないため、利用者が料金プランを正確に理解できず、通信サービスを比較しにくい。

(例：端末購入の有無や端末の種類によって、通信料金割引の有無や程度が異なる 等)

#### 弊害

- ✓ 利用者は、料金プランを正確に理解できないため、**自らのニーズに沿って合理的な選択をすることができない。**
- ✓ 端末の購入や買い替えを頻繁に行う一部の者のみが恩恵を受けており、**利用者間の不公平**が存在する。

### 2. 人気端末の購入や乗換えに対する過度な利益提供を通じて、利用者を誘因

(例：高額なキャッシュバック、0円端末 等)

#### 弊害

- ✓ 通信料金の収入を原資として過度に割引等する競争慣行が続くと、**通信料金が高止まり**したままとする。
- ✓ 資金調達力がなく同様の販売手法をとることができない**新規参入者やMVNOが不利**（事業者間の競争が縮減）。

### 3. 通信契約により、獲得した利用者を過度に囲い込む

(例：高額な違約金、「2年/4年縛り」 等)



#### 弊害

- ✓ 利用者に乗換えを躊躇させることで、**事業者間の競争が縮減**する。

## 規律の導入：電気通信事業法第27条の3

規律対象の事業者が自社の利用者（乗り換えて新たに自社の利用者になることを含む）と通信サービスや端末購入等の契約を締結する際のルールを法・省令・運用ガイドラインで規定。

### 1. 規律対象の役務（＝移動電気通信役務）

携帯電話サービスと全国BWAサービス

(スマートフォン、フィーチャーフォン、モバイルルータ、タブレット等に対するサービス)

ただし、以下のサービスについては規律対象外。

- ① 卸電気通信役務
- ② 法人に対して契約約款によらず別段の合意に基づき提供する役務
- ③ 特定地点以外での利用を制限して提供されるサービス（据置型Wi-Fiサービス等）
- ④ 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向けサービス（通信モジュール向けサービス）

### 2. 規律対象の事業者 ※ ①～③の販売代理店も規律の対象

- ① MNO4社
- ② MNO4社の特定関係法人
- ③ 規律対象サービスの契約数シェアが4%を超える独立系MVNO  
(2025年12月現在、該当なし)

### 3. 規律対象の行為

(1) 利益提供（通信サービスの継続利用を条件とした/に応じた利益提供を含む。価格は税抜）

- ① 端末の購入等（レンタル含む）や新規契約（乗換え含む）を条件とした
  - ・通信料金割引は原則禁止
  - ・通信料金割引以外の利益提供については
    - 継続利用を条件とする場合は一律禁止
    - 継続利用を条件としない場合は上限を設定
      - ✓ 端末販売時（新規契約時を含む）：原則4万円（端末価格等に応じて上限が変動）
      - ✓ 端末販売せずSIMのみ新規契約：2万円
- ② ①を条件としない場合、契約継続期間に応じた利益提供に上限
  - 6か月を超える場合：1か月分の料金/年、6か月以内の場合：1か月分の料金/月

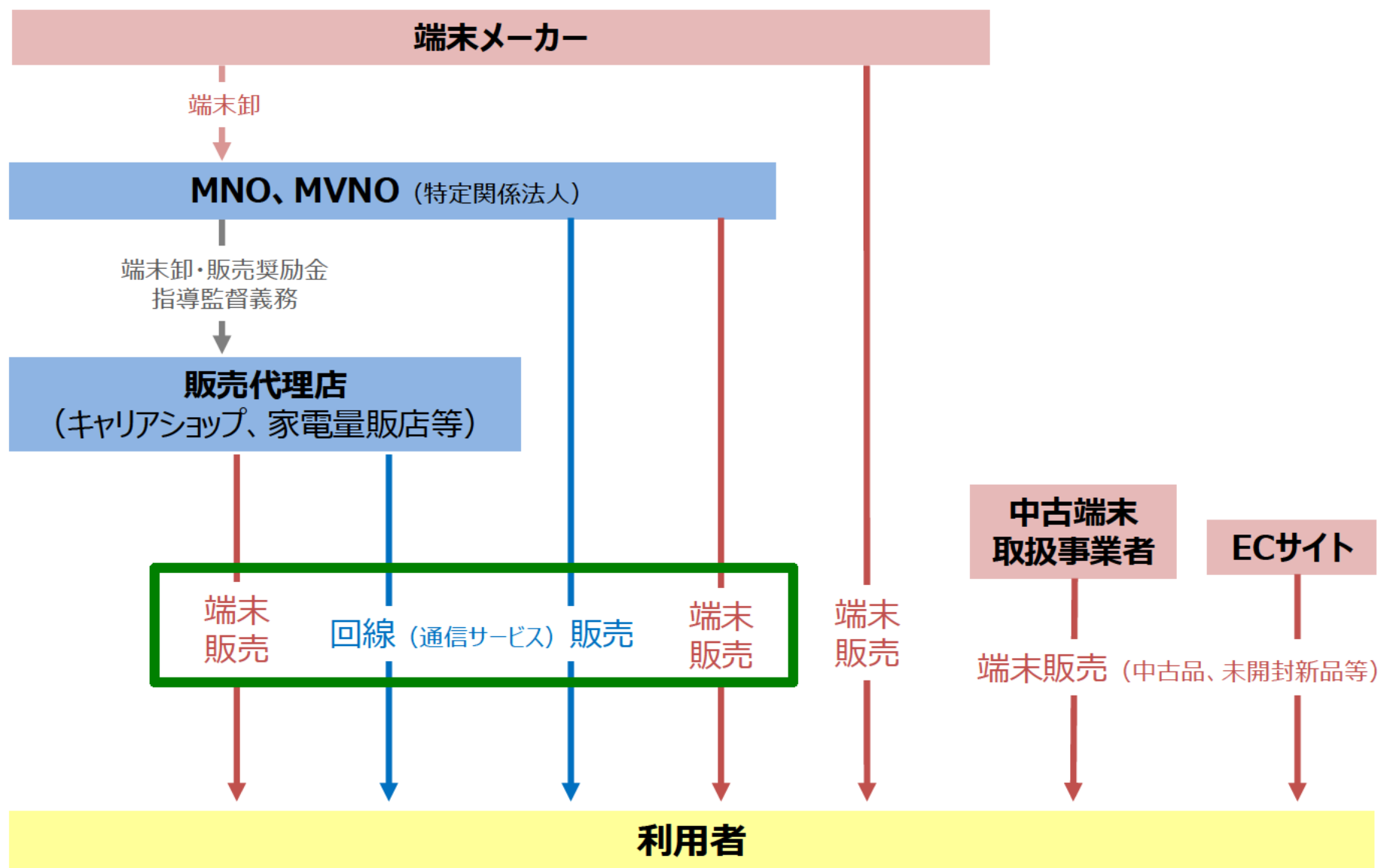
SIMのみ新規契約についてはガイドラインで規律

(2) 契約の解除を不当に妨げる行為

- ・規律対象サービスの解約時の違約金は上限1000円
- ・契約で拘束できる期間は2年まで 等

## 電気通信事業法第27条の3の規律対象（イメージ）

一部の通信事業者（MNOやその特定関係法人）やその販売代理店が携帯電話端末や通信サービスを販売する際の①割引等の利益提供、②契約時の顧客の囲い込み行為 に対して一定のルールを設けることで、モバイル市場の競争を促進。



## 【参考】モバイル市場の概況

3

- 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）：2,103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



等

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2025年6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年度の数値。

## 【参考】27条の3の規律対象事業者

MNO	MVNO	
	MNOの特定関係法人	その他
全ての事業者	全ての事業者	移動電気通信役務の 契約数シェアが4%を超える者 (2023年に0.7%→4%に見直し)
<ul style="list-style-type: none"> <li>・(株)NTTドコモ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・NTTドコモビジネス(株)</li> <li>・NTTビジネスソリューションズ(株)</li> <li>・(株)NTTPCコミュニケーションズ</li> <li>・NTTブロードバンドプラットフォーム(株)</li> <li>・NTTメディアサプライ(株)</li> <li>・NTTリミテッド・ジャパン(株)</li> <li>・(株)ドコモCS</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・KDDI(株)</li> <li>・沖縄セルラー電話(株)</li> <li>・UQコミュニケーションズ(株)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジェイコム地域会社(11社)</li> <li>・(株)ソラコム</li> <li>・中部テレコミュニケーション(株)</li> <li>・ビッグロープ(株)</li> </ul>	該当する 事業者なし
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ソフトバンク(株)</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・楽天モバイル(株)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・楽天コミュニケーションズ(株)</li> </ul>	

- 「スイッチング円滑化タスクフォース」において、事業者間の乗換え障壁となる課題（MNP、SIMロック、キャリアメール）を議論。
- ガイドライン改正等により、乗換え時のスイッチングコストを低下させるための取組が実施され、利用者にとってより手軽に乗り換えることが可能となった。

## 1. MNPの手数料原則無料化・ワンストップ化

### ① 手数料の原則無料化（ガイドライン改正、令和3年4月）

※乗換え後の契約事務手数料は別途発生。

ガイドライン上、利用者が負担する手数料は、  
ウェブ：0円 店頭・電話：上限1,000円

2025年現在のMNO各社の手数料

NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル
0円 (店頭・電話・ウェブ)			0円 (ウェブ)

## 2. SIMロックの原則禁止

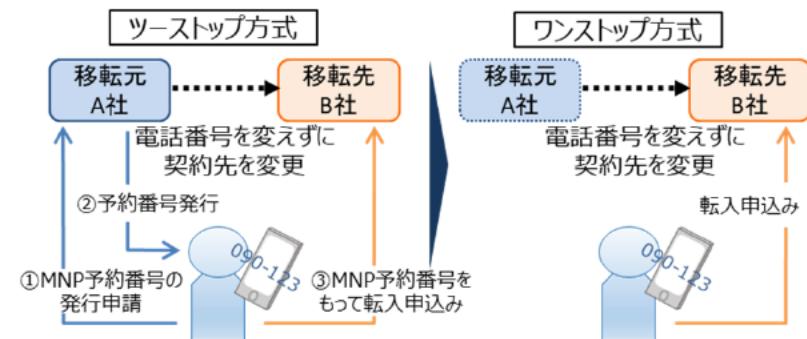
これまでも、利用者利便や競争促進の観点から、SIMロック端末の解除を政策的に促進してきたところ、ガイドライン改正（令和3年8月）により、2021年10月以降発売の新端末はSIMロックを原則禁止とした。



### ② ワンストップ化（ガイドライン改正、令和5年5月）

これまでは、乗換え元と乗換え先の双方で手続きが必要であったが（ツーストップ方式）、乗換え先のみの手続きで完結する方式（ワンストップ方式）か、ツーストップとの併用を原則とした。

⇒ 2025年現在、MNO及び主要なMVNOが対応済み。



## 3. キャリアメールの持ち運び

キャリアメールは、携帯電話事業者が提供する信頼性の高いサービスとして一定程度のニーズが存在しており、他事業者に乗り換えても引き続きメールアドレスやメールボックスが使えるよう、「スイッチング円滑化タスクフォース」が提言。

⇒ MNO各社は、令和4年までにキャリアメール持ち運びをオプションサービス（月額数百円）として提供開始。



## 主な政策の動向

**2004年**  
携帯電話料金等の事前規制を撤廃【電気通信事業法改正】

**2007年**  
通信料金と端末代金の分離の促進を提言【モバイルビジネス研究会】  
(分離プランの導入、端末販売と通信販売の奨励金の分計 等)

別途、接続料の  
適正化等の  
政策を推進

**2015年**  
正当な理由なくSIMロック解除に応じないことを禁止  
【GL改正】

代理店が独自に実施する  
割引等は規律対象外

**2016年**  
端末購入者の実質負担額が一定額を下回るような端末割引や通信料金割引を禁止  
【端末購入補助GLの策定】

白ロム割（通信契約に関係なく端末  
割引等）は規律対象外

端末の販売に際する代理店の  
利益提供も規律対象に

**2019年** ★  
電気通信事業法の改正

(通信料金と端末代金の完全分離、行き過ぎた囲い込み行為の禁止、販売代理店の届出制度導入)

**2020年～**  
事業者間の乗換え円滑化の取組（SIMロック原則禁止等）

**2023年**  
白ロム割規制、SIMのみ新規契約における代理店の利益提供規制、対象事業者の見直し等  
【競争WG、省令・GL改正】

**2024年**  
端末購入プログラムの買取価格算出ルール整備、新規契約条件の通信料金割引の一部解禁等  
【競争WG、省令・GL改正】

## 主な市場・事業者の動向

MNOが販売代理店に販売奨励金を拠出し、回線とセットで携帯電話  
端末を0円など非常に安価で販売することが一般的

**2007年**  
通信料金と端末代金を分離したプランを事業者が導入

**2008年～**  
MNOによるスマートフォンの発売開始

**2010年～**  
4Gサービス開始

自動更新の2年契約型プランや、毎月の端末  
割引分を通信料金から値引く商習慣が普及

人気端末や乗換えに対する  
過剰な利益提供が発生

日本の携帯電話料金の  
高止まりが指摘される  
(総務省が実施する6か国料金比較調査)

**2020～**  
5Gサービス開始、楽天モバイルがサービス本格開始しMNO 4 社体制に

**2021**  
MNO3社がオンライン専用の廉価プランを発表

端末の転売ヤーや踏み台問題が発生

端末購入プログラムによる  
端末販売割合の増加

MNPの増加

日本の携帯電話料金は  
主要6か国の中で  
概ね低～中位の水準に

2020

**競争WG 報告書2020**【2020.10公表】

- ・ MNP原則無料化、ワンストップ化、オンライン手続24時間対応化、過度な引き止め行為の禁止
- ・ 非回線契約者への端末販売における課題の解消

2021

**スイッチング円滑化TF 報告書**【2021.5公表】

- ・ 2021.10.1以降の発売端末はSIMロック原則禁止
- ・ eSIMを規律対象化、キャリアメール持ち運び実現、MNP手続簡素化

**競争WG 報告書2021**【2021.9公表】

- ・ 既往契約の早期解消、覆面調査等を通じた規律の運用状況や非回線契約者への端末販売状況、新料金プランへの移行状況の確認
- ・ 代理店評価指標が事業法第27条の3違反を助長する場合は業務改善命令の対象に（消費者検討会と合同で、販売代理店のあり方を検討）

2022

**競争WG 報告書2022**【2022.9公表】

- ・ 端末単体購入拒否の禁止
- ・ 転売ヤー対策（転売目的の購入の抑止のための事業者の自主的取組等）
- ・ 携帯電話端末の対応周波数制限（端末メーカーへの不当な干渉の禁止等）

施行3年後  
見直し

2023

**競争WG 報告書2023**【2023.9公表】

- ・ 「白ロム割」を規制。通信契約の有無にかかわらず、端末購入を条件とする利益提供を規制し、割引等の利益提供上限を2万円→4万円（税抜）に緩和。
- ・ SIMのみ新規契約を条件とする利益提供は、指定事業者と販売代理店の分をあわせて2万円（税抜）以内とする。
- ・ 指定事業者のうち独立系MVNOの指定基準を0.7%→4%に緩和（IIJとオプテージが規律対象外に）
- ・ 継続利用割引の緩和、通信料金割引以外の利益提供も規律の対象に。
- ・ 踏み台行為（専らMNPを目的としたサービス利用意思を伴わない乗換え行為）の示唆や短期解約ブラックリスト案内を業務改善命令の対象に。

2024

**競争WG 報告書2024**【2024.9公表】

- ・ いわゆるお試し割（最長6か月、1人1回で上限2万円）に限り、新規契約を条件とする通信料金割引を許容。
- ・ 端末購入プログラムの買取等予想価格の算出ルール整備
- ・ ミリ波対応端末の割引上限緩和
- ・ 債務不履行を理由とするネットワーク利用制限の原則禁止
- ・ 不良在庫端末特例の見直し



# 【参考】端末販売時の利益提供額の上限ルール（2025年現在）

8

## 利益提供の主な類型

- 端末代金の値引き
- キャッシュバック、ポイント、商品券等の経済的利益
- 他のサービス・商品の割引や無償提供
- 市場価格を超える額での買取

## 端末販売時の利益提供の上限額（原則4万円）の根拠

「平均的な利用者1人あたりの通信料収入から得られる利益」の額を条件として設定

MNO 3社のARPU平均 × MNO 3社の営業利益率の平均 × 携帯端末の平均使用期間 = 約4万円

4137円/月  
(2020年～2022年の平均)

18.9%  
(2020年～2022年の平均)

53.2か月  
(2020年～2022年の平均)

### 端末の価格によって 利益提供額の上限が変動 (不良在庫端末特例以外)

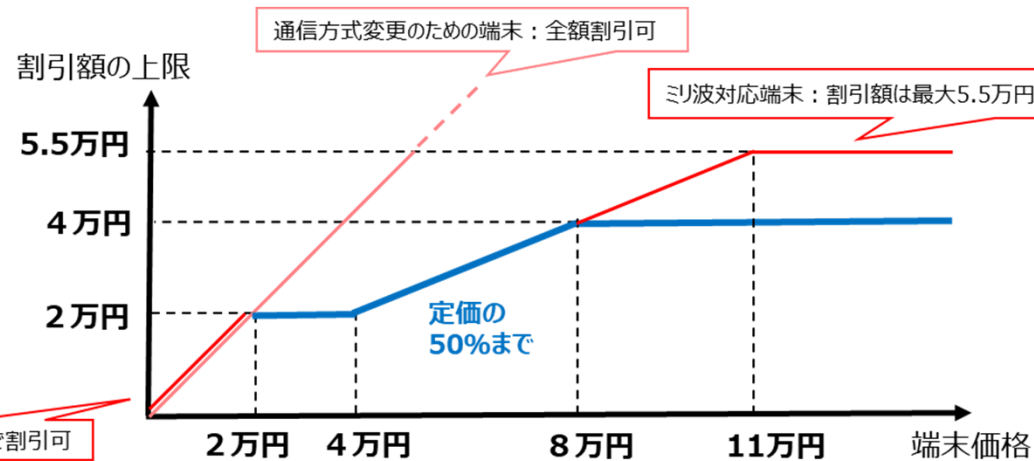
#### 青色：原則

ただし、先行同型機種がある場合は、  
2～4万円 or 「定価-先行機種の下取額」  
のいずれか小さいほう

#### 赤色：例外

→ 廉価端末、通信方式変更、ミリ波対応端末

廉価端末：1円まで割引可



価格は全て税抜表示

### 不良在庫端末特例

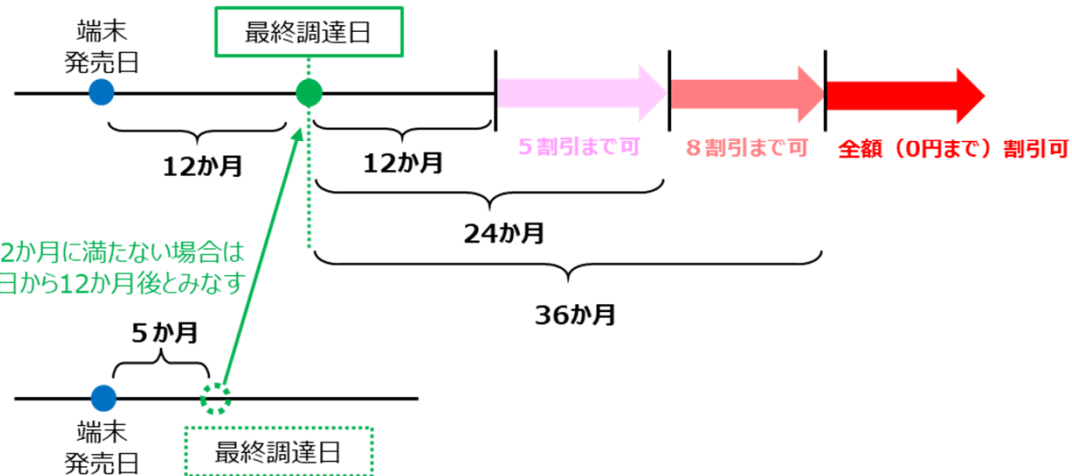
(最終調達日からの経過期間で  
利益提供額の上限が変動)

端末の最終調達日から

- ・12か月以上経過すれば定価の5割まで割引可
- ・24か月以上経過すれば定価の8割まで割引可
- ・36か月以上経過すれば全額割引可

端末発売日から最終調達日まで12か月に満たない場合は  
最終調達日（＝特例適用の基準日）を端末発売日から12か月後とみなす

特例適用の時期を早めて端末を安売りするために、端末発売日から間もない時期に端末を大量発注して最終調達としてしまうような、特例の悪用を防ぐため。



## 【参考】端末販売時の利益提供額の上限ルール（2019年当初）

9

価格は全て税抜表示

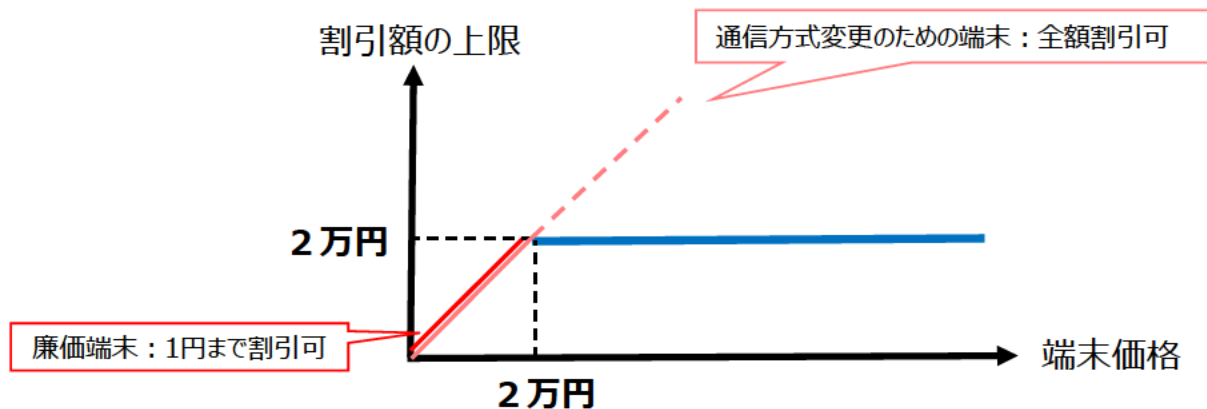
端末の価格によって  
利益提供額の上限が変動  
(不良在庫端末特例以外)

### 青色：原則

ただし、先行同型機種がある場合は、  
2万円 or 「定価-先行機種の下取額」  
のいずれか小さいほう

### 赤色：例外

→ 廉価端末、通信方式変更

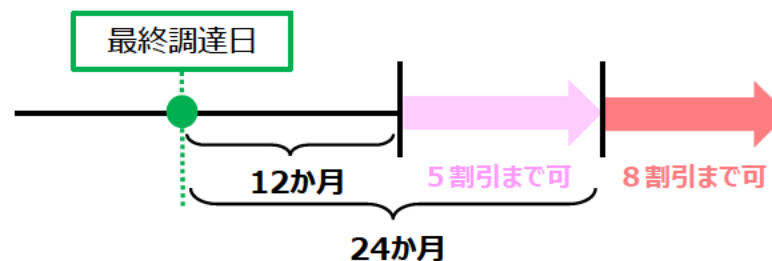


不良在庫端末特例  
(最終調達日からの経過期間で  
利益提供額の上限が変動)

### 1. 製造を中止した端末

端末の最終調達日から

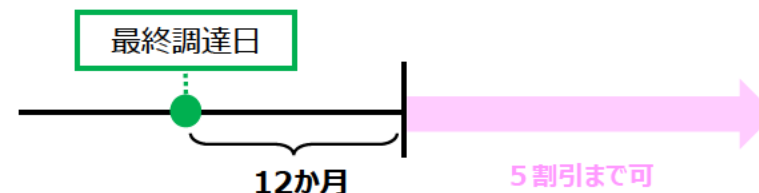
- 12か月以上経過すれば定価の5割まで割引可
- 24か月以上経過すれば定価の8割まで割引可



### 2. 製造を中止していない端末

端末の最終調達日から

- 12か月以上経過すれば定価の5割まで割引可

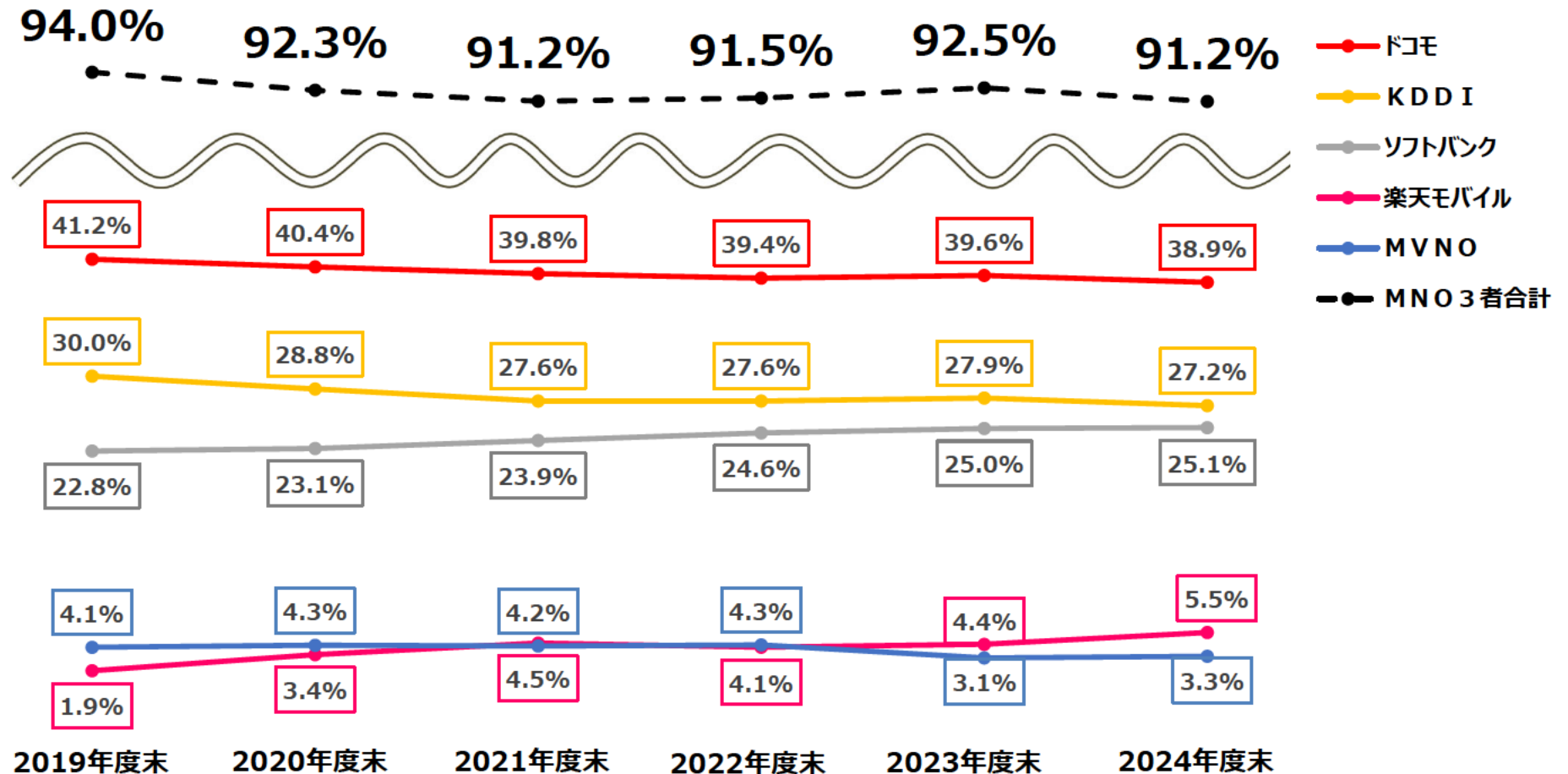


# 通信市場・端末市場の主な動向

# 携帯電話サービス等の事業者シェアの推移

11

- 移動電気通信役務（携帯電話サービス等の規律対象サービス）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。

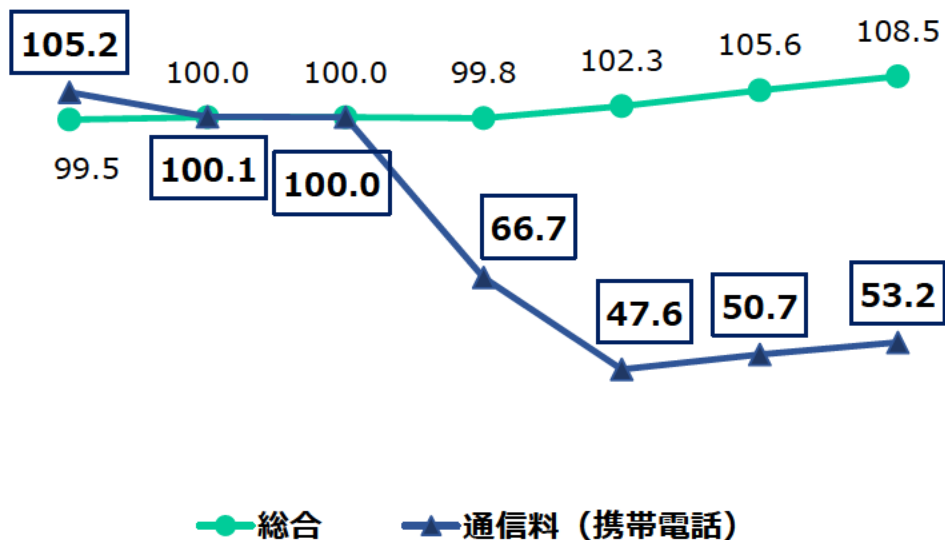
出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

# 消費者物価指数、利用者の意識（現在契約しているプランの料金は安いと感じるか）

12

- 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。
- 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。

## ●消費者物価指数 2018年～2024年の推移



2018年 2019年 2020年 2021年 2022年 2023年 2024年

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・プランを複数選定し、複数の利用パターンにおける最安価格をそれぞれ選定。

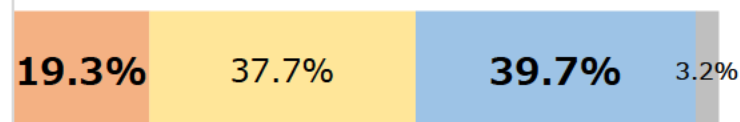
最安価格の選定に当たっては、加入に制約条件のない割引サービスは考慮する。加入に制約条件があっても、多数の利用者が利用しているとみられる割引サービスについては、例外的に考慮する。

出典：「2020年基準消費者物価指数」の品目別価格指数（全国。2020年＝100）をもとに作成。

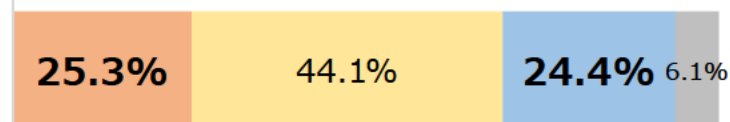
## ●現在契約しているプランの料金は安いと感じるか

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。

2019年9月  
n=6001



2025年9月  
n=6000



安いと思う  
高いと思う

どちらとも言えない  
分からない

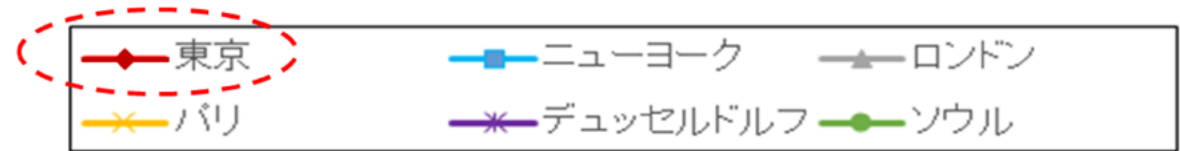
出典：総務省 利用者意識調査

# 携帯電話料金の国際比較の推移（4Gサービス）

13

- 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

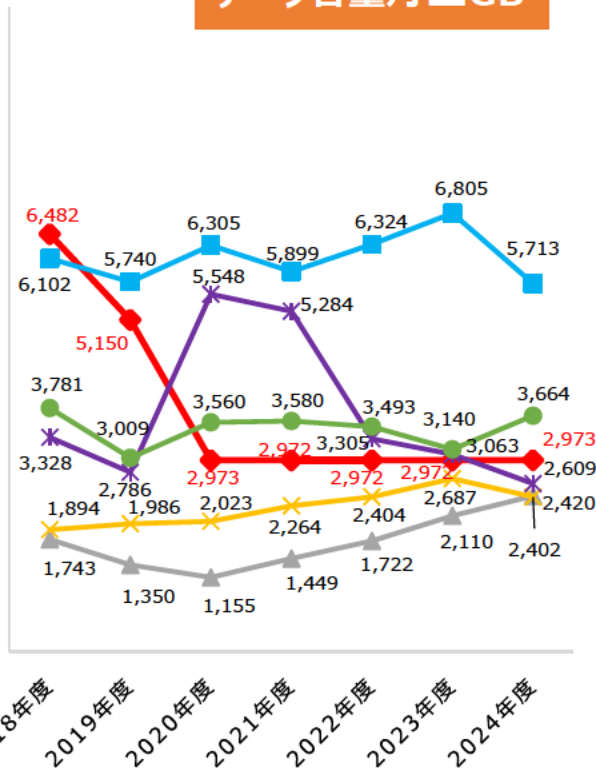


※ 一定の利用形態（通話時間が月44分、メールが月60通）を仮定した場合の最も安いもの

4Gサービス

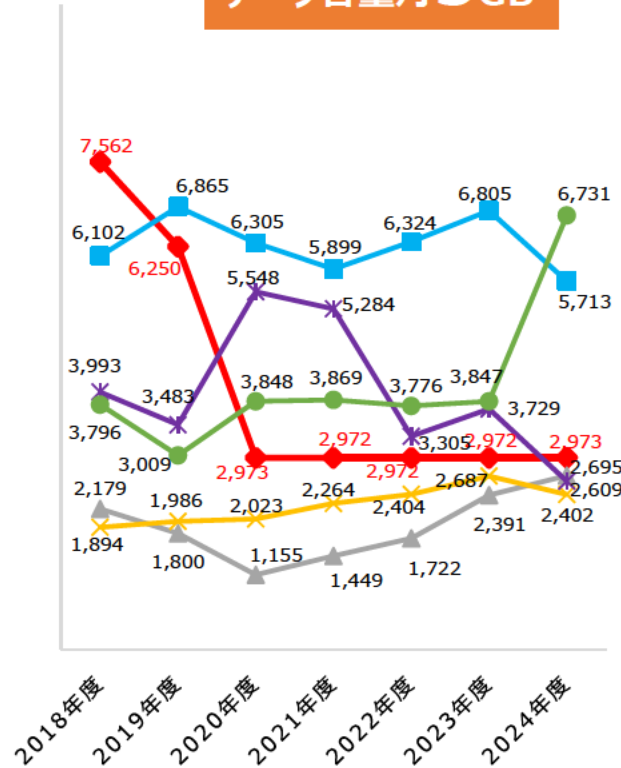
(税込 単位：円)

データ容量月2GB



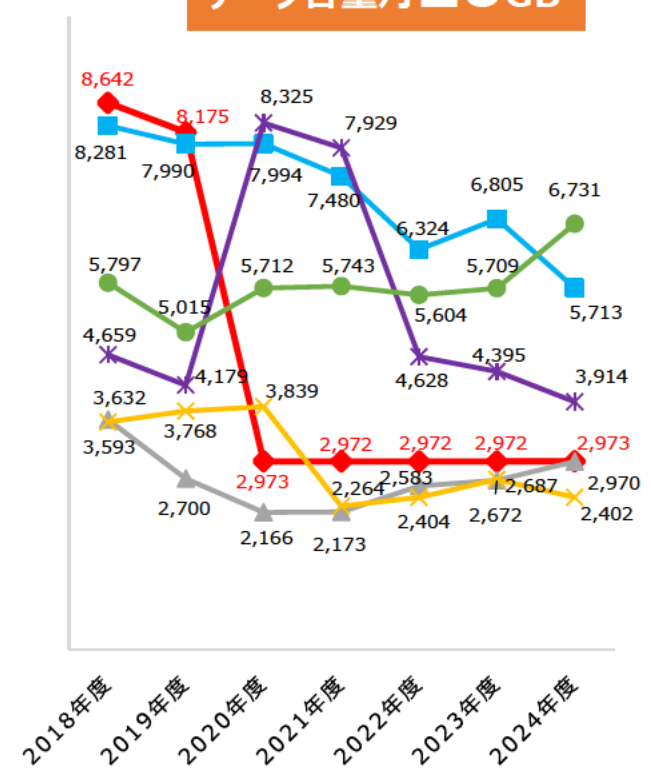
(税込 単位：円)

データ容量月5GB



(税込 単位：円)

データ容量月20GB



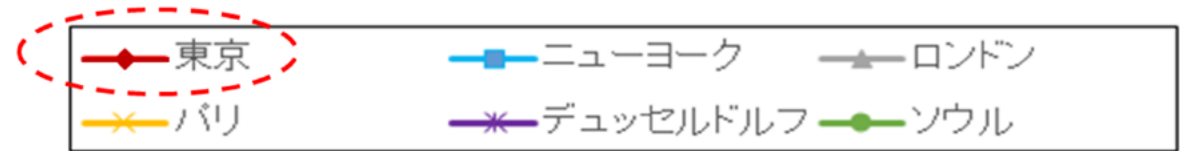


# 携帯電話料金の国際比較の推移（5Gサービス）

14

○ 5Gサービスについても、諸外国と比較して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

5Gサービス

（税込 単位：円）

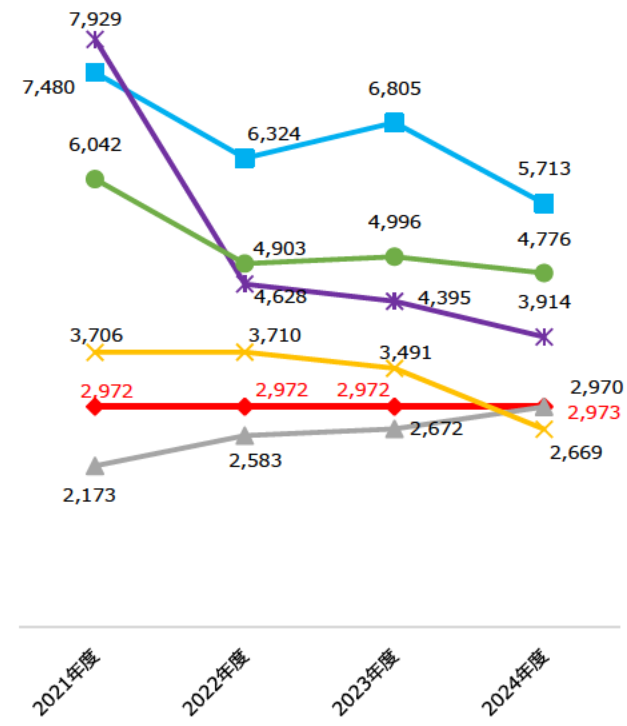
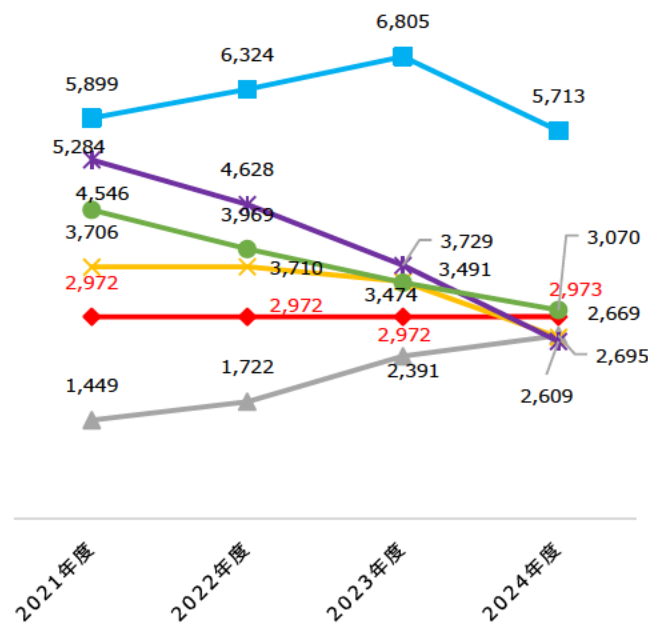
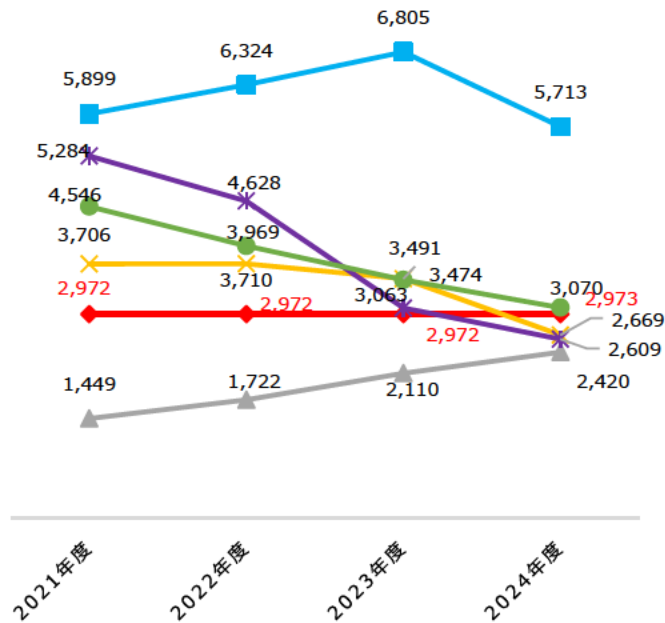
データ容量月2GB

（税込 単位：円）

データ容量月5GB

（税込 単位：円）

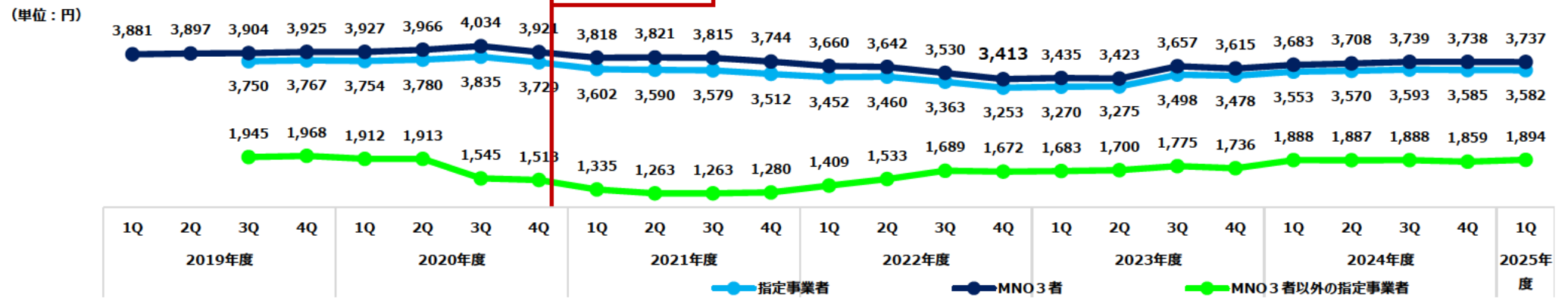
データ容量月20GB



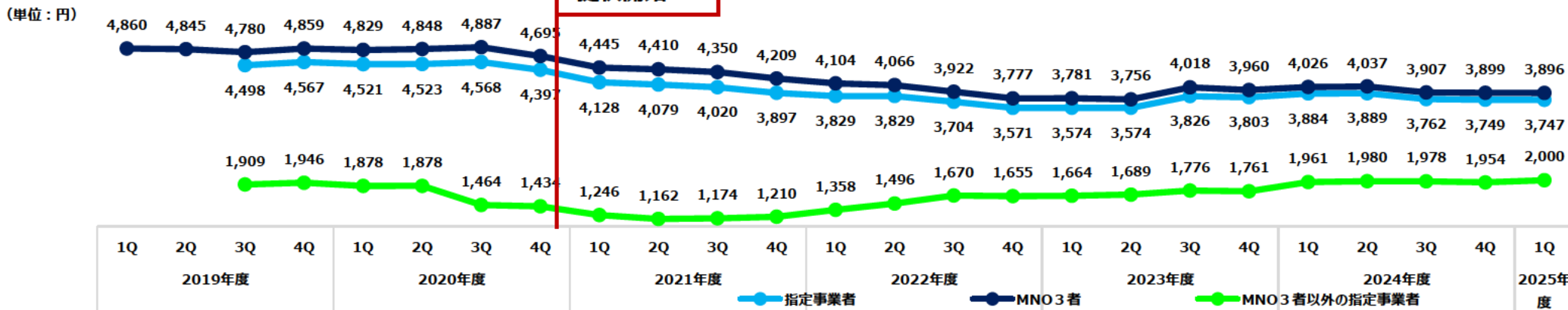
# 27条の3 規律対象事業者のARPUの推移

○ 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）



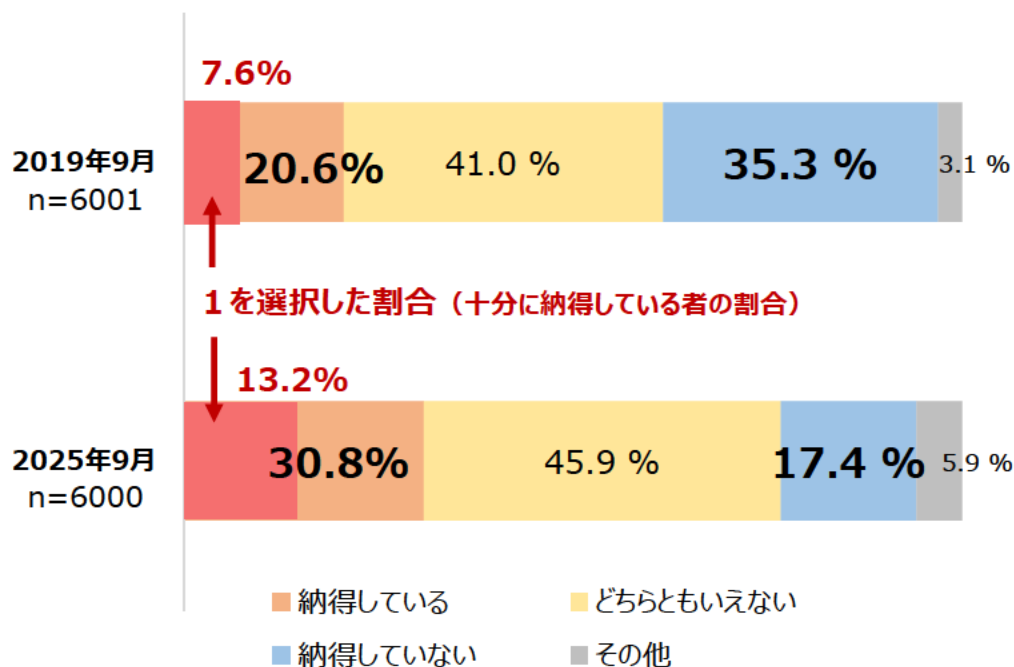
注1) 上図の値は移動電気通信役務の契約に係るものを示す。  
注2) MNO3者のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社を含み、2020年10月からはUQモバイルの数字も含む  
注3) ARPUの計算式は左記のとおり。『ARPU = 移動電気通信役務に係る当四半期の収益 / ( (前四半期末の契約数 + 当四半期中の各月の契約数) / 4 ) / 3』  
注4) 指定事業者の数値及びMNO3者以外の指定事業者の数値については、MNO3者以外の指定事業者は2019年第3四半期分より報告を求めていることから、当期以降の数値を基に計算している。  
注5) MNO3者の数値については、MNO3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。

出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

- 利用者意識調査では、ルール導入前に比べて、自分が契約している料金プランを「納得している」「理解できていると思う」と回答する者の割合が増加。

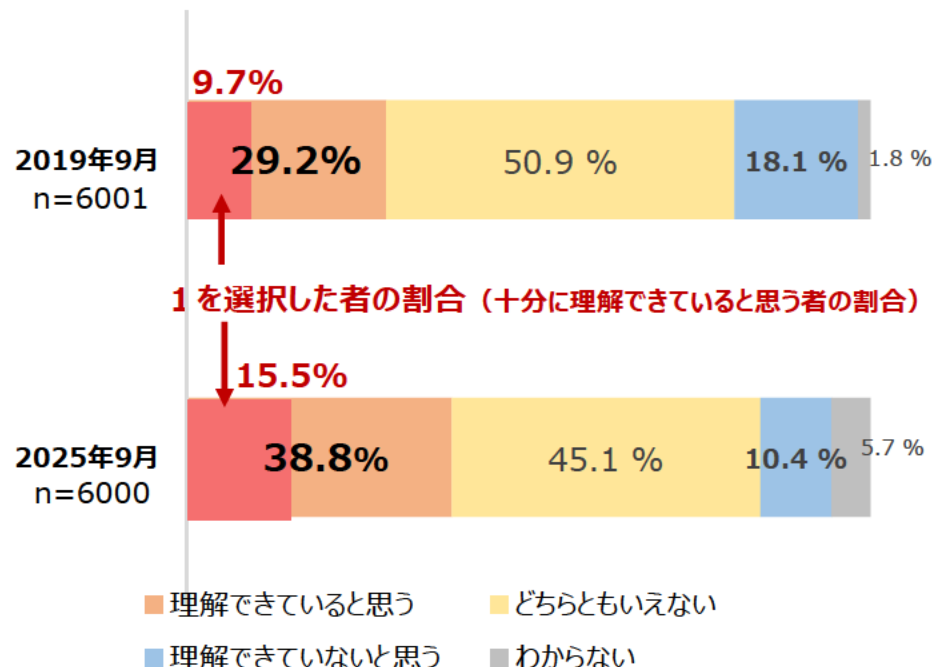
## ●現在契約している料金プランに対する納得感

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。



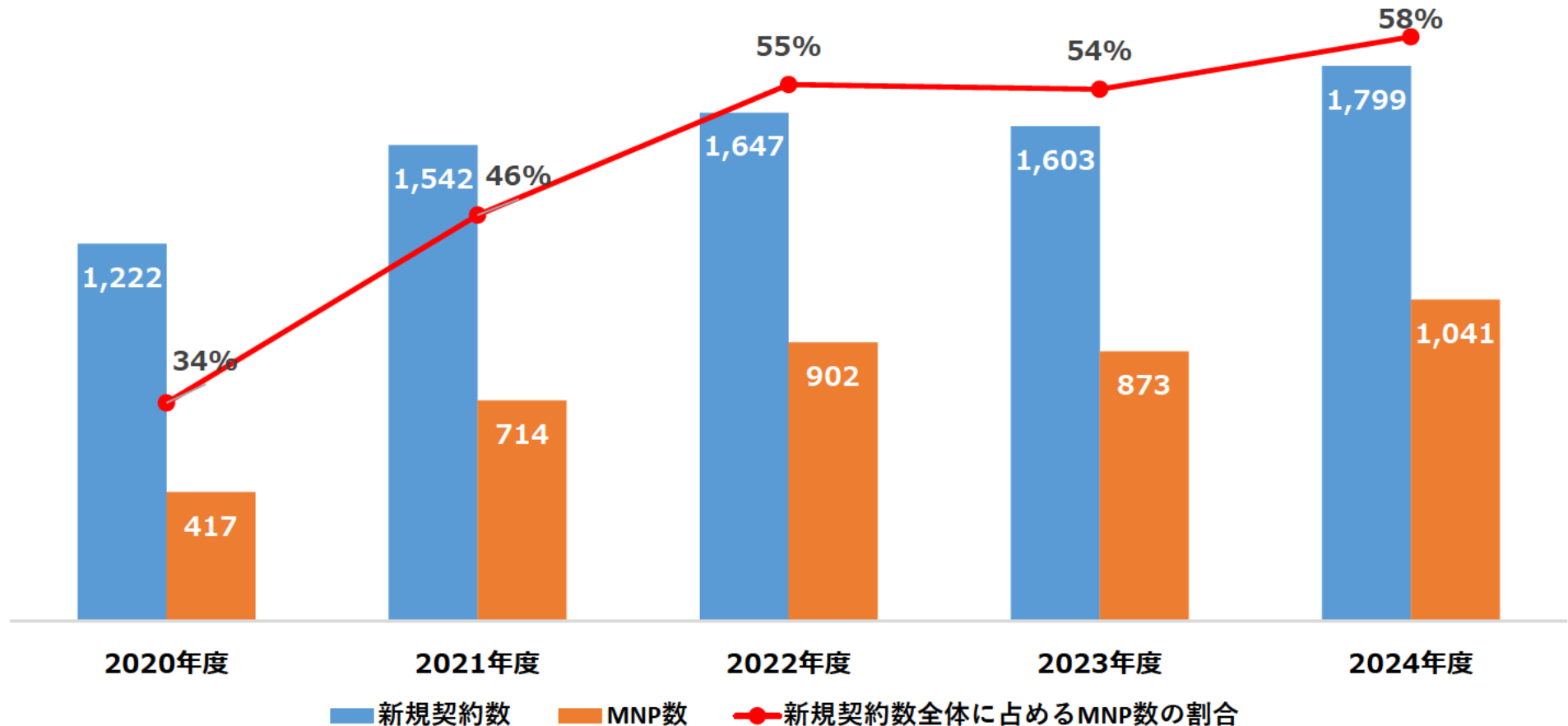
# 携帯電話サービス等の新規契約数・MNP数

17

- 移動電気通信役務（携帯電話サービス等の規律対象サービス）に係る新規契約数、MNP数はそれぞれ1,799万件（前年度比+12.2%）、1,041万件（前年度比+19.2%）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年度と比べ24%増加している。

## ● 新規契約数・MNP数の推移（全体）

（単位 万件）



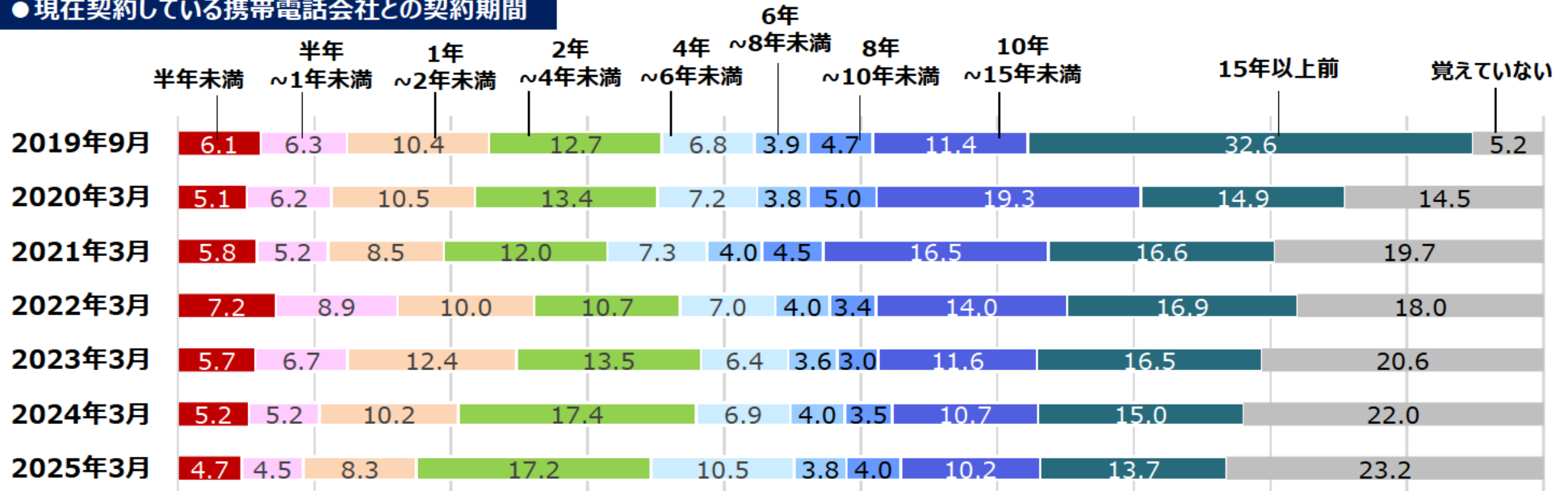
# 利用者意識調査の結果（現在契約している携帯電話事業者との契約期間）

18

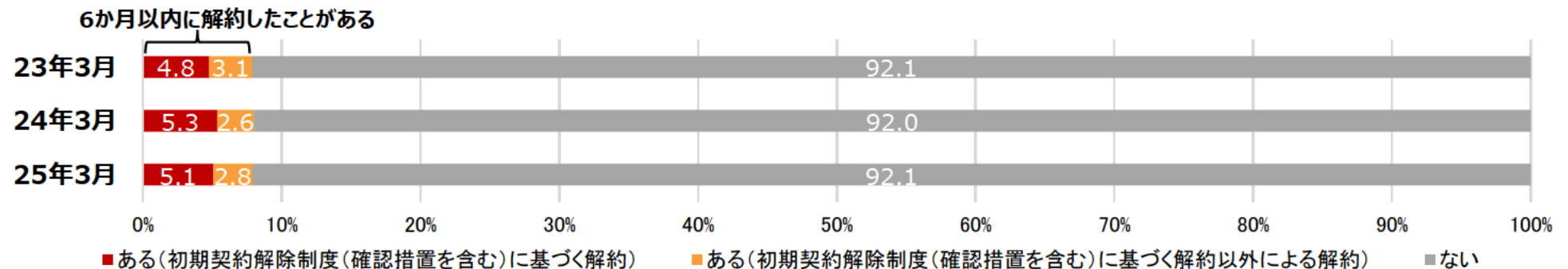
○ 利用者意識調査によると、現在契約している携帯電話事業者との契約期間や、半年以内に乗換え・解約する者の割合については、大きな変化がない。

## ● 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



出典：総務省 利用者意識調査

# スマートフォンの売上台数、1台あたりの売上単価の推移

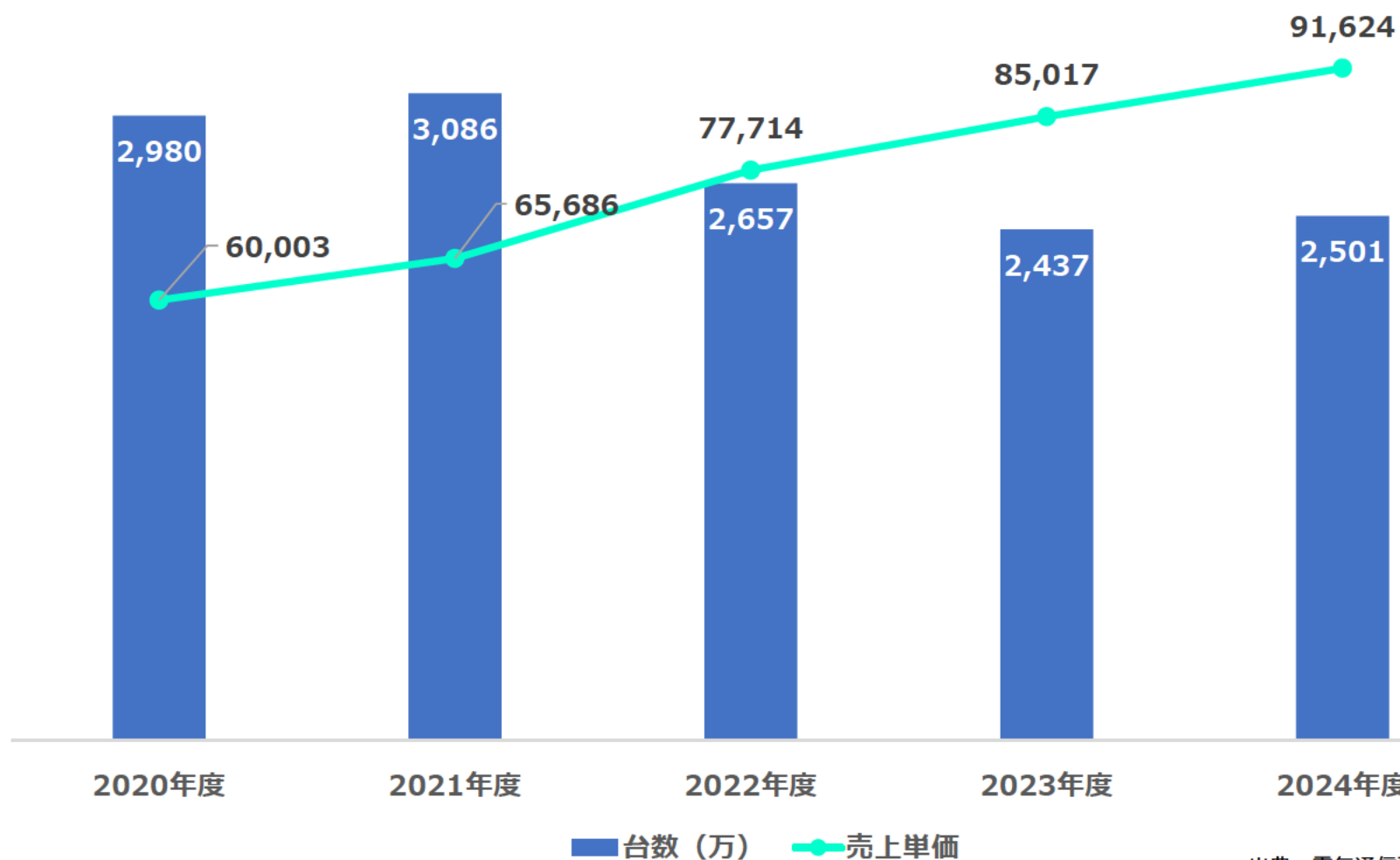
19

- 規律対象事業者が販売するスマートフォンについて、売上台数は減少傾向、端末1台あたりの売上単価は年々増加している。
- このうち、MNO 4 社の販売分は約98%を占めている。

## ● 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)



出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

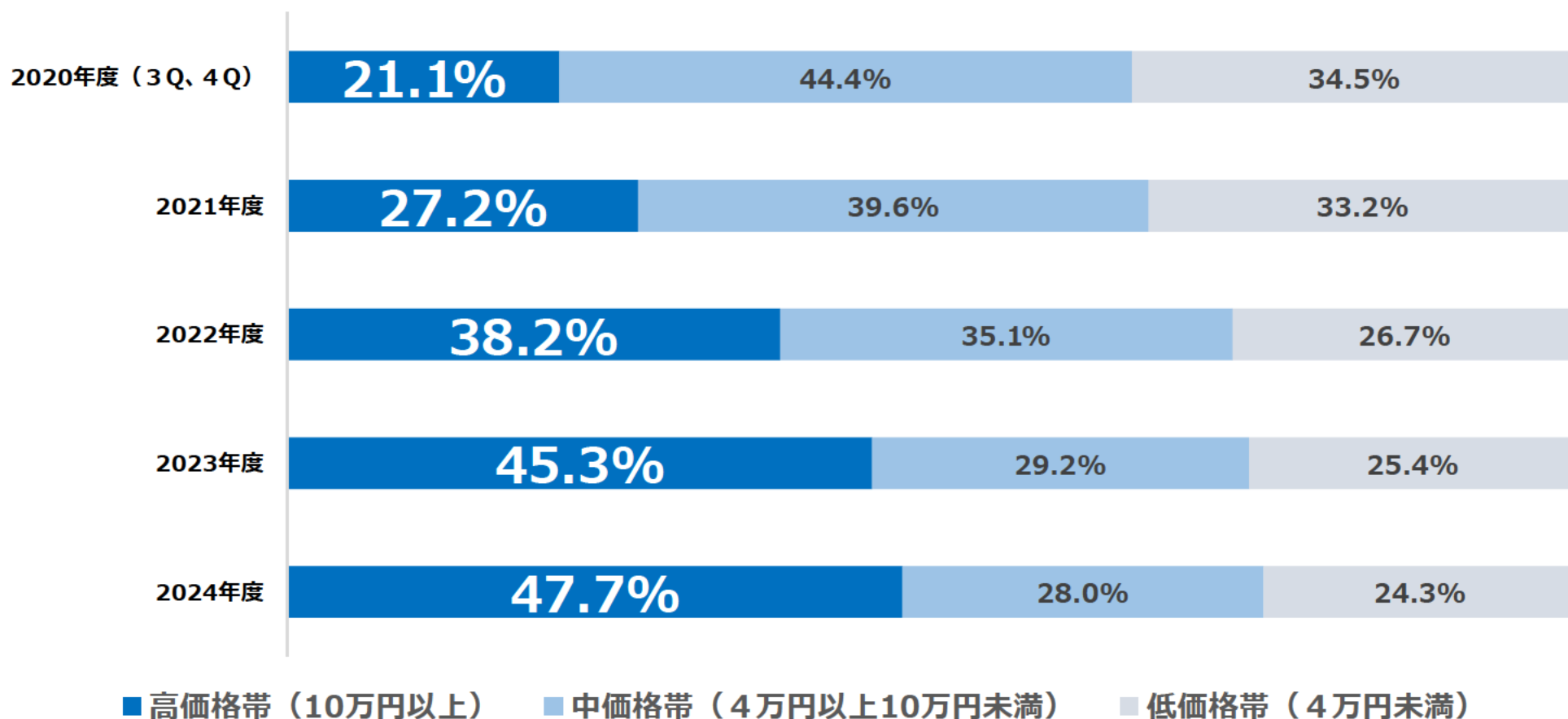


# スマートフォンの価格帯別売上台数の構成比（MNO 4 者）

20

- 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年度には全体の半数近くを高価格帯が占めている（2020年度比+26.6%）。

## ●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】スマートフォンの価格帯別売上台数の構成比（MNO 4 者）

21

## ●【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	
	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%	13.3%	高価格帯 47.7%
14～16万未満	2.7%		4.6%		6.6%		5.7%		5.1%	
12～14万未満	7.7%		5.5%		12.2%		17.4%		13.6%	
10～12万未満	10.1%		15.6%		12.3%		11.6%		15.7%	
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%	5.5%	中価格帯 28.0%
6～8万未満	6.4%		5.3%		16.5%		16.5%		15.6%	
4～6万未満	21.2%		20.9%		13.6%		10.2%		6.9%	
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%	19.4%	低価格帯 24.3%
～2万未満	2.6%		5.9%		2.9%		4.5%		4.8%	

※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。

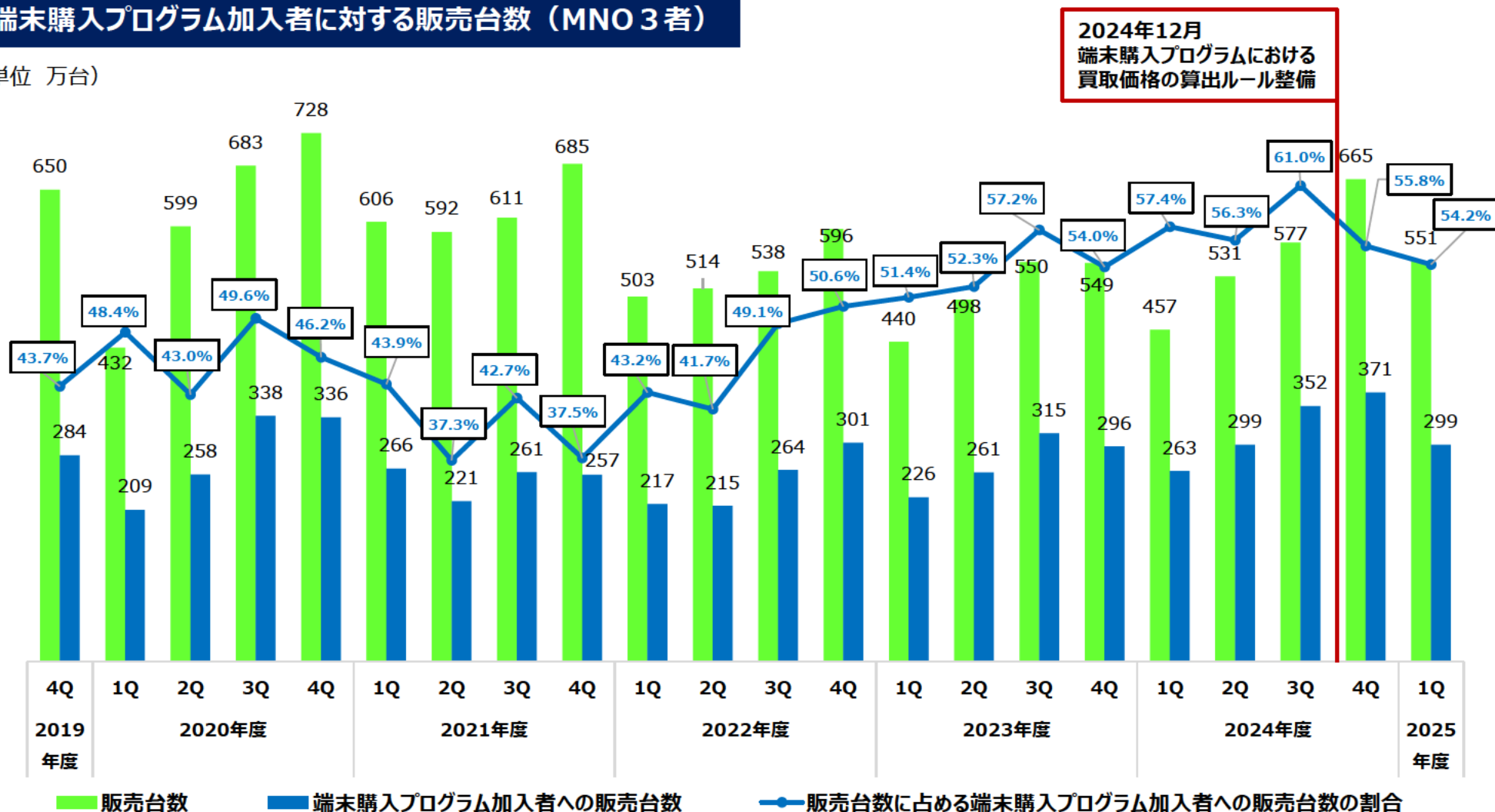
出典：事業者からの報告

## 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

- 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、2022年度第2四半期から増加傾向にあり、2024年度第3四半期には60%を超えている。

### ● 端末購入プログラム加入者に対する販売台数（MNO 3 者）

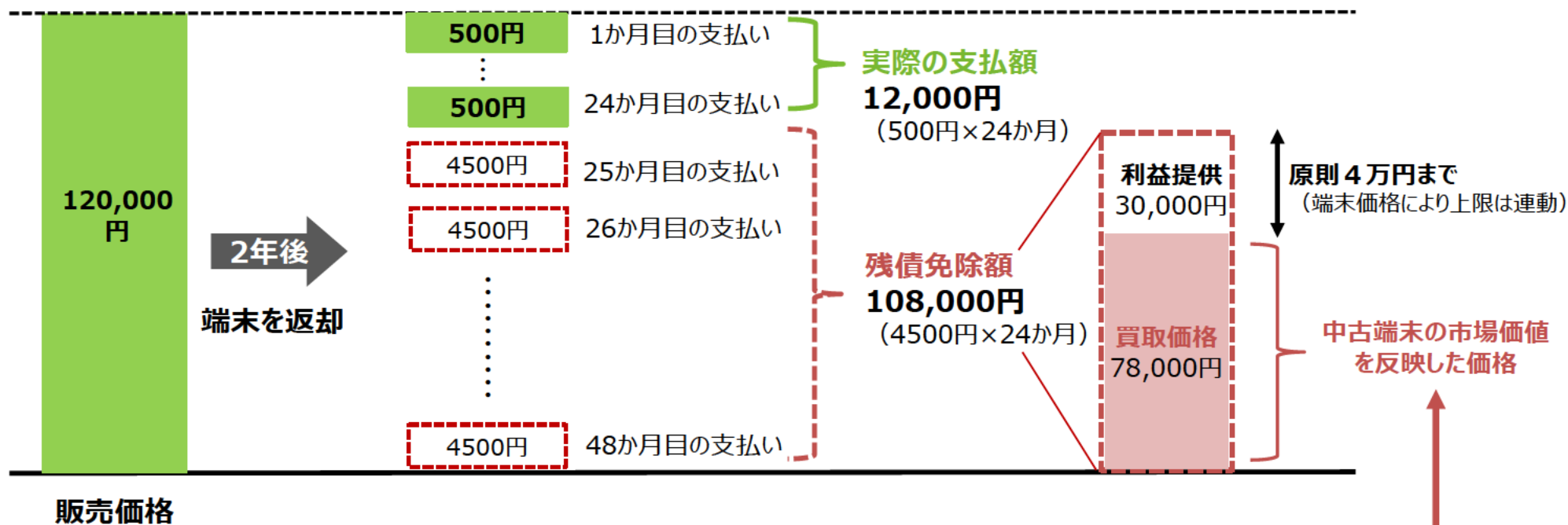
（単位 万台）



## 【参考】端末購入プログラムを通じた端末買取の仕組み

- 端末購入プログラムとは、携帯電話事業者から端末を分割払いで購入した者（回線契約の有無は問わない）が、一定期間後にその端末を事業者に戻却することで、端末の残りの支払い（例：24か月間分）が免除される仕組み。
- 携帯電話事業者は、端末購入プログラムを提供する上で、買取価格を算出する必要がある。

【例】 端末購入プログラムを利用して、定価120,000円、分割期間48か月（4年間）のスマートフォンを購入する場合

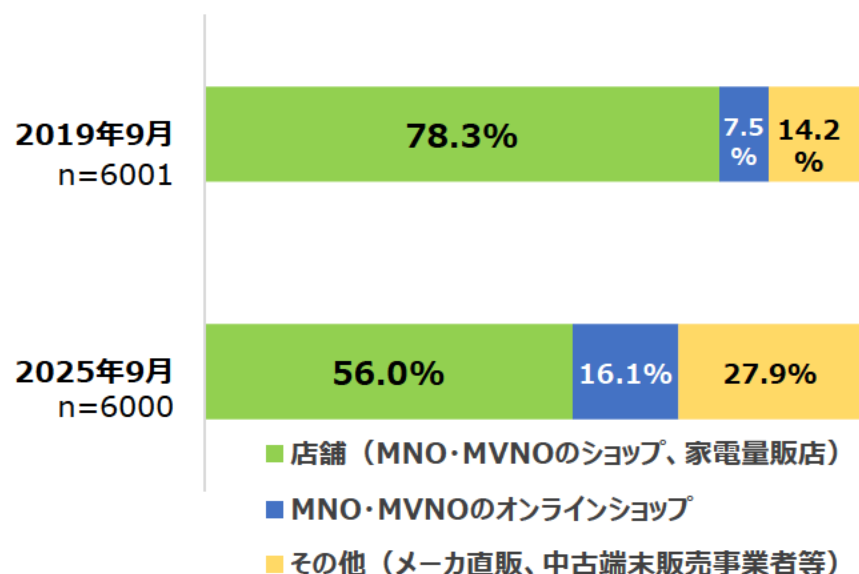


「端末の販売価格 × 残価率」で算出。  
残価率の算出には、中古端末事業者の買取実績（RMJが公表）を使用。

- 利用者意識調査によると、ルール導入前に比べて、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、10%近くに達している。

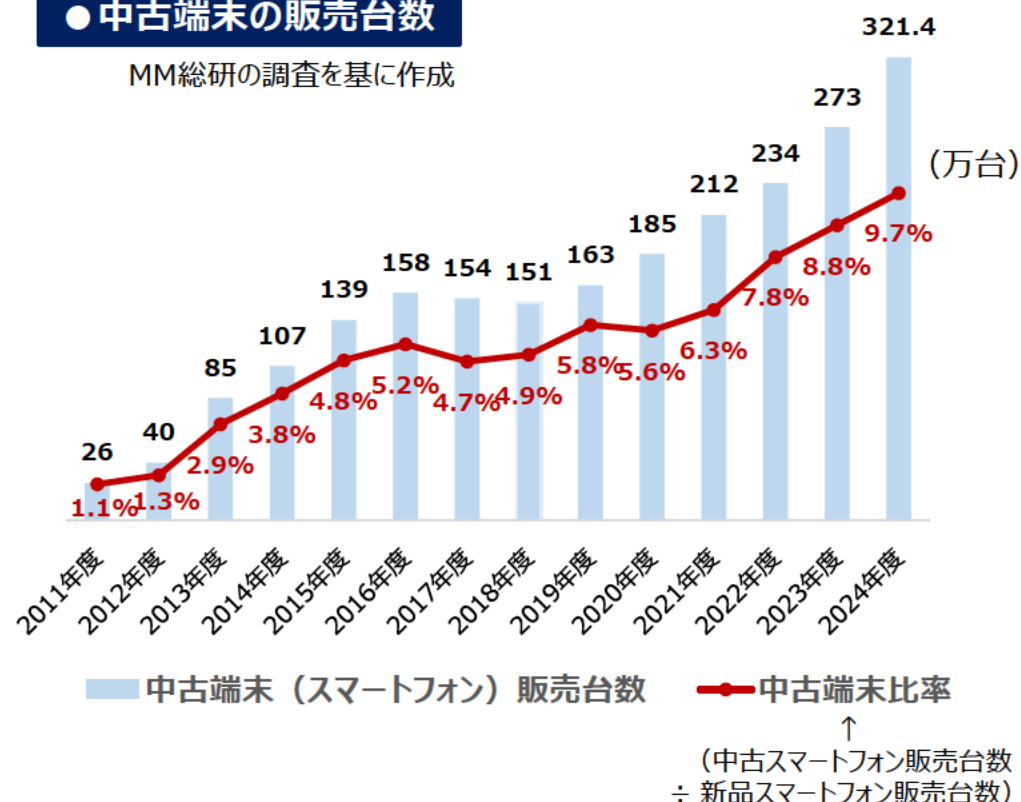
## ● 現在使っている端末を購入した場所

出典：総務省 利用者意識調査



## ● 中古端末の販売台数

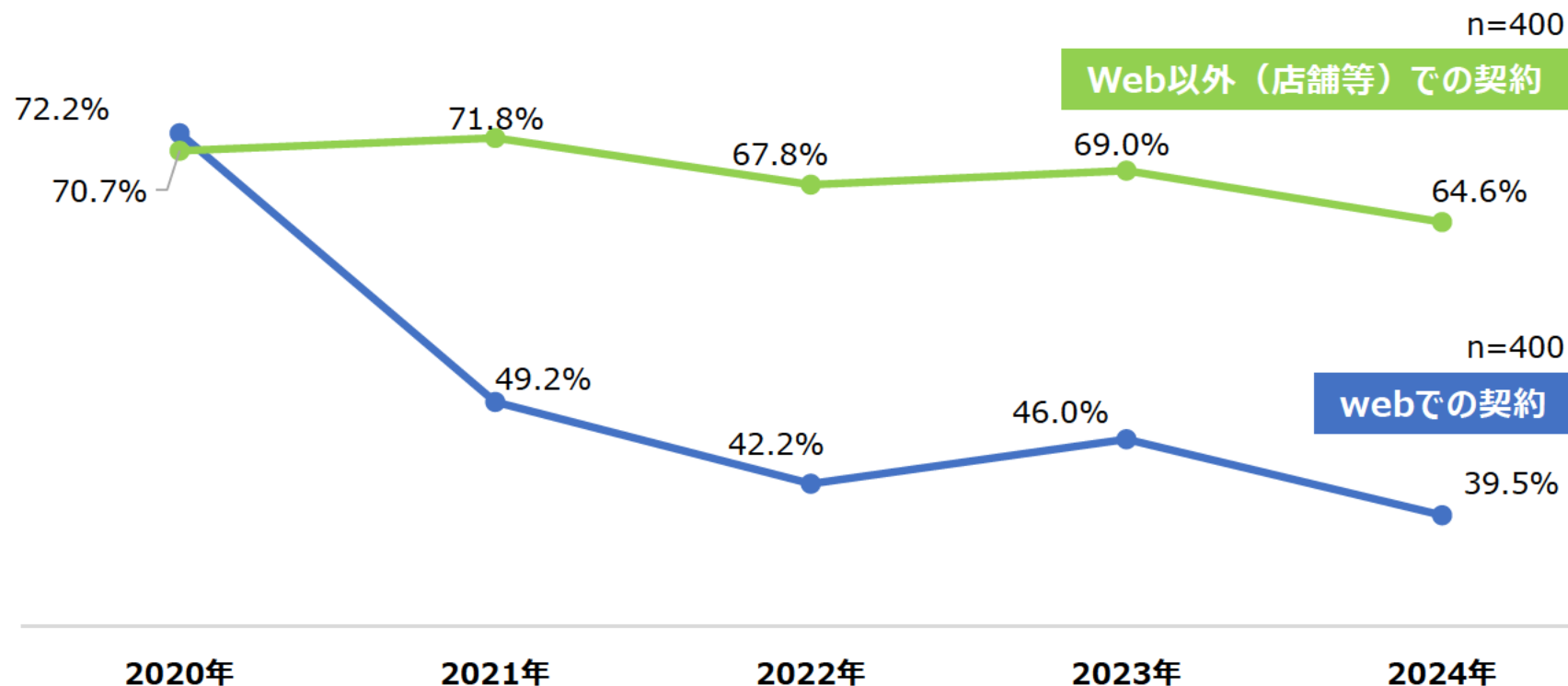
MM総研の調査を基に作成



- 新規契約時に端末を購入する者の割合は減少傾向。

## ● 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。



出典：総務省 消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合  
「利用者アンケート」（2021年～2025年）をもとに作成。

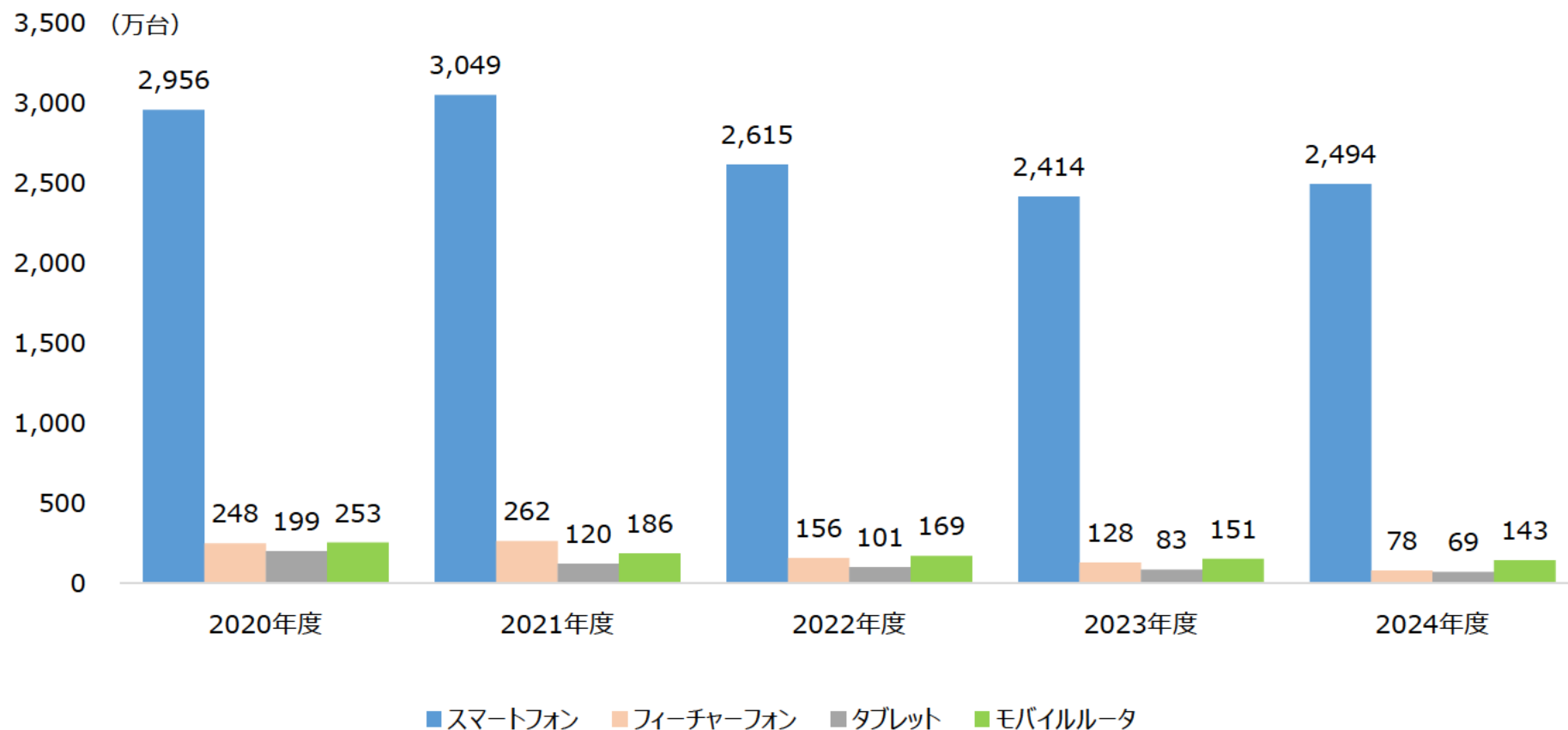


## 端末別販売台数（MNO4者）

26

- MNO4社が販売する27条の3 規律対象サービス向け端末のうち、代表的なものはスマートフォン、フィーチャーフォン、タブレット、モバイルルータであり、規律対象事業者の販売台数の報告を求めている。
- このうちスマートフォンが大多数を占めており、スマートフォン以外の割合は年々減少し、2024年度は1割程度である。

### 端末の種類ごとの販売台数（MNO 4 社）



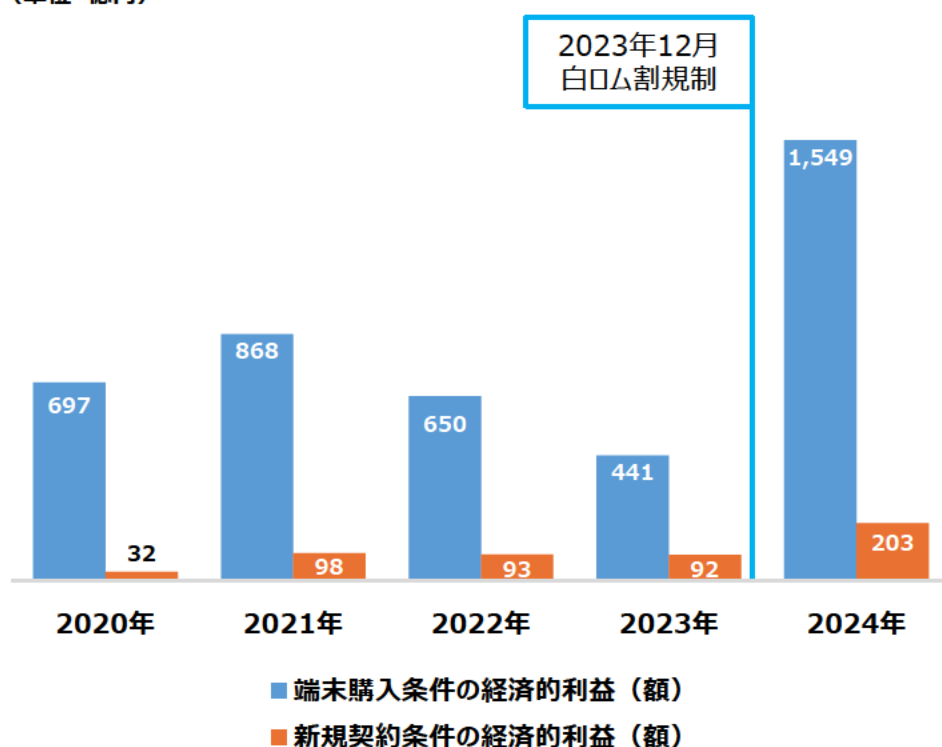
# 端末の購入/新規契約を条件とする利益提供（規律対象事業者・代理店）

27

- 規律対象事業者、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大きく増加。  
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。
- 規律対象事業者、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。
- 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。

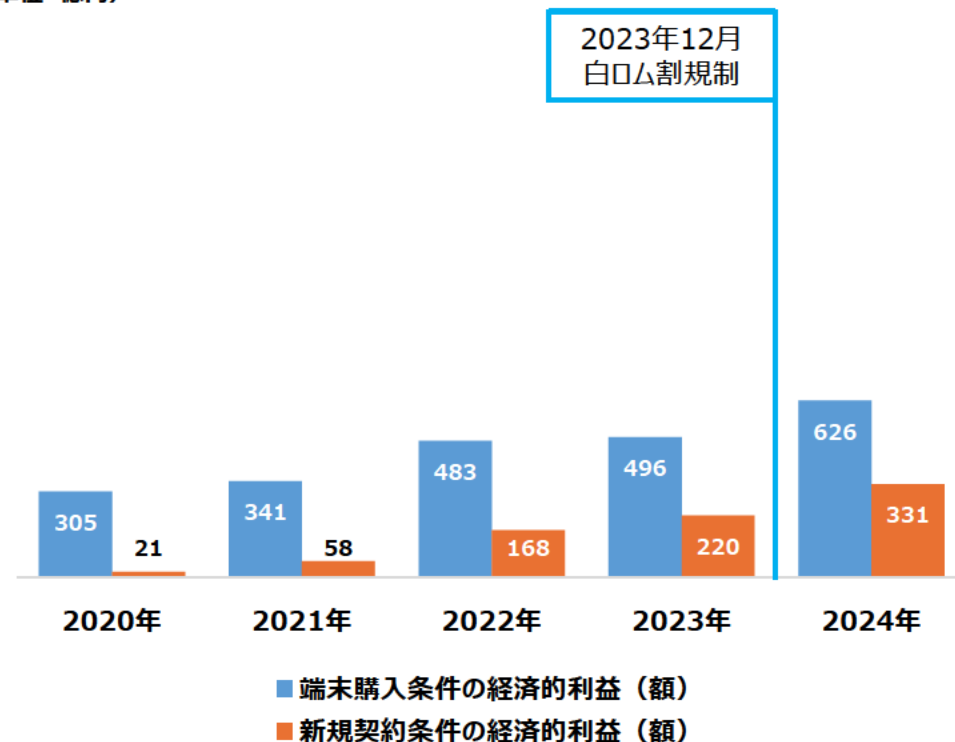
## ● 端末の購入/新規契約を条件とする利益提供（額）【事業者】

（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）



## 販売代理店への支払金の推移

- 規律対象事業者が支払う代理店への支払金について、2024年度の支払金の合計は1兆1,595億円であり、そのうち販売奨励金の割合は64%で、高止まりしている（2020年度比+12%）。
- 販売奨励金のうち端末販売に係るものは、合計金額が2,296億円（前年度比▲14.7%）であり、減少傾向。

（単位 億円）

