

モバイルフォーラム2019

完全分離時代におけるM V N O振興のための課題


2019年03月08日

株式会社野村総合研究所
パートナー（テレコム・メディア担当）

北 俊一



「通信料金と端末代金の完全分離」は、国民のライフラインである携帯電話サービスの料金低廉化、業界健全化のための、最後の手段です

- 2007年9月 総務省から分離プランを要請したが、ソフトバンクの「月月割」で、完全に形骸化
 - 2012年頃から、端末値引き（+キャッシュバック）が加熱、消費者からの苦情・相談件数が増加
 - 2014年4月 総務省から行き過ぎたキャッシュバックの自粛を要請したが、再び元に戻る
 - 2015年9月 安倍首相「家計における携帯電話料金負担軽減」検討指示
 - ⇒ 「端末販売適正化ガイドライン」による行き過ぎた値引きを規律（2016.4～）
 - 2016年5月 改正電気通信事業法施行、キャリアによる代理店規律を導入
 - 一瞬、行き過ぎた端末値引きはなくなったが、再び元に戻る
 - ガイドラインの“穴”をついた「代理店独自値引き」が増加：独禁法の壁
 - 2016年8月 公取委が回線と端末の「セット販売」を独禁法上問題と指摘
-
- 2018年8月 菅官房長官「4割値下げ余地あり」発言
 - 2018年11月 内閣府規制改革推進会議が回線と端末の完全分離を総務省に要請
- 
- 2018年11月26日 総務省「モバイル競争環境研究会」「消費者保護ルールに関するWG」から、法改正を視野に入れた、完全分離、代理店の販売・広告に関する規律を提言

キャッシュバックはMNO間競争の産物。ロックインユーザーの奪い合い 体力勝負に参加できないMVNOは蚊帳の外

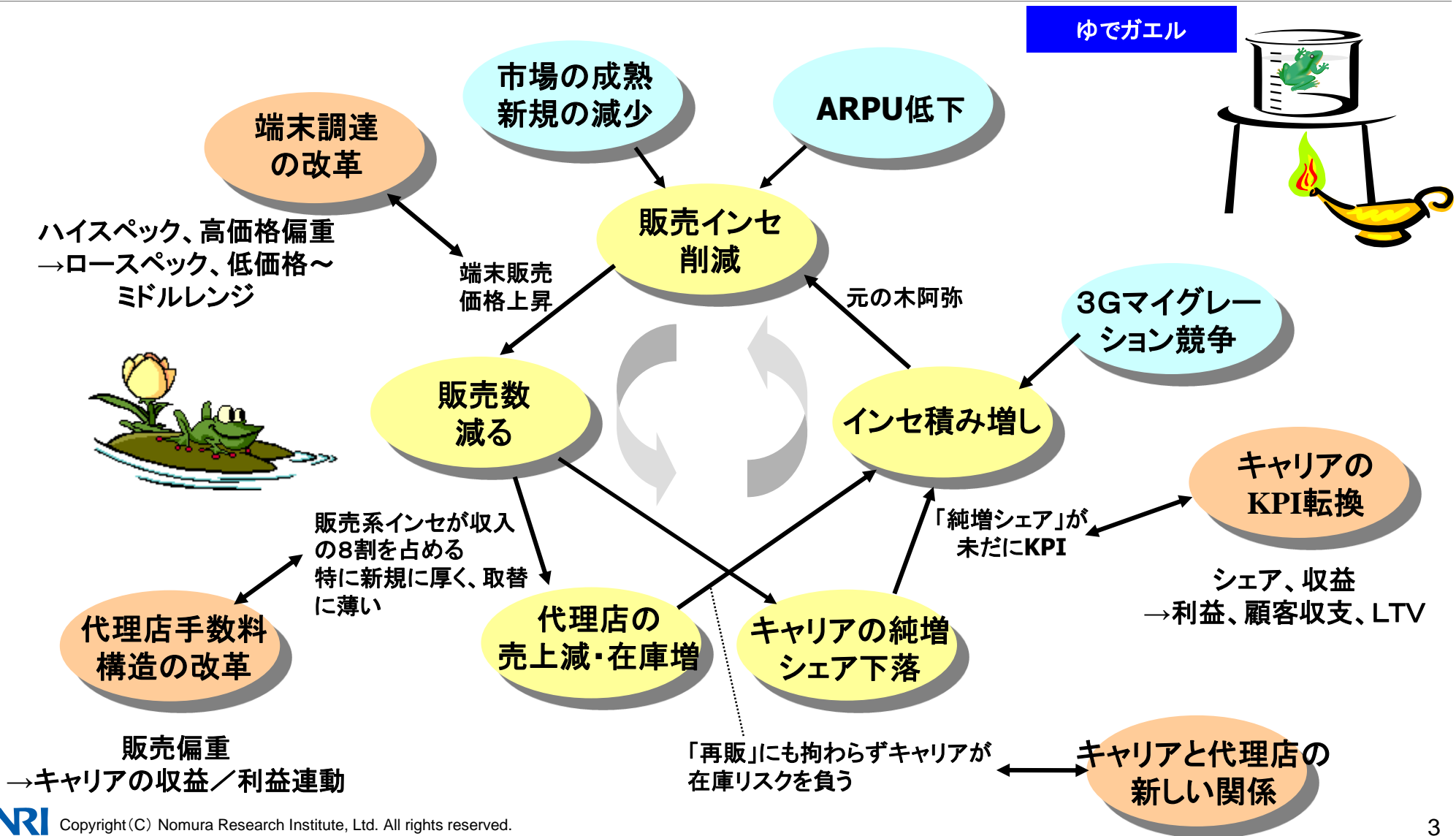
キャリアの動き

- 2005年ごろまで、何の縛りもなく「1円」でガラケーが手に入る(3社体制)→不公平感の拡大、MVNOが育たない
- 2006年 SBがVodafone買収により参入、MNP開始
- 2006年～7年 各社「2年縛り」プラン強化 →違約金定着
- 2006年9月 SB「スーパーボーナス(月月割)で回線と端末が実質的に一体化。割賦販売開始→定着
- 2007年 イーアクセス参入(4社体制)
- 2012年10月 SBがイーアクセスを買収(3社体制)
- 2012～3年ごろからキャッシュバック拡大、2014年3月「キャッシュバック祭り」“家族4人で100万円CB”
 - MNP競争で「2年縛り」の他社の違約金補助→割賦残債補助へとエスカレート。3MNOの体力勝負
 - 異常なMNPの数「MNP弾」「ケータイ乞食」
- その後、徐々にCB復活、「実質ゼロ円」「一括ゼロ円」
- 2016年4月以降、GLにより行き過ぎたCBは鎮静化
- その後、GLの穴をつく「代理店独自値引き」により、再びCB増加
- 2017年6月以降、各社「分離型プラン」発表するも、ドコモは機種限定、au、SBは「4年縛り」開始

総務省等の動き

- 2004年NRI北「ゆでがえる論文」で販売奨励金の課題を指摘
- 2006年「ICT国際競争力会議」NRI北「ガラパゴス論文」で奨励金の功罪を指摘、MVNOの育成を競争政策の柱に
- 2007年9月「モバ研」で分離プラン要請、MVNO育成に本格着手(第二次MVNOブーム)
- キャッシュバック増加の背景には、
 - キャリアの差異化要素の消滅 iPhone取り扱い 2009年SB、2011年au、2013年ドコモ
 - iPhone Agreement: iPhoneを期間拘束プランで売るときには端末補助金を×万円つけなければならない。→Android端末も補助金増加、iPhoneも単価上昇に伴い補助金増加
- 2014年4月 行き過ぎたCBの自粛を要請(?)
- 2015年9月 安倍首相指示→「携帯電話料金TF」でユーザー間の不公平の是正、端末購入補助GL(2016.4～)、MVNO育成に本気で着手(第三次MVNOブーム)
- 2016年8月 公取委が「セット販売」を問題視

業界ゆでガエルの図 (2004年作成)



緊急提言①：シンプルで分かりやすい携帯電話に係る料金プランの実現

最低限の基本的なルールとして電気通信事業法の改正を含め、必要な措置を検討・実施

■ 通信料金と端末代金の完全分離（端末値引きが完全に禁止されるわけではない）

- 端末購入を条件とする通信料金の割引を廃止 → 「月々サポート」「毎月割」「月月割」廃止
- 通信契約の一定期間の利用継続を条件とした端末代金の割引「端末購入サポート」の見直し
- 端末買換えサポートプログラム（4年縛り）について、抜本的に見直し

通信契約の利用を条件としない
端末代金の割引は可能

■ 行き過ぎた期間拘束の禁止：2年縛りが禁止されるわけではない

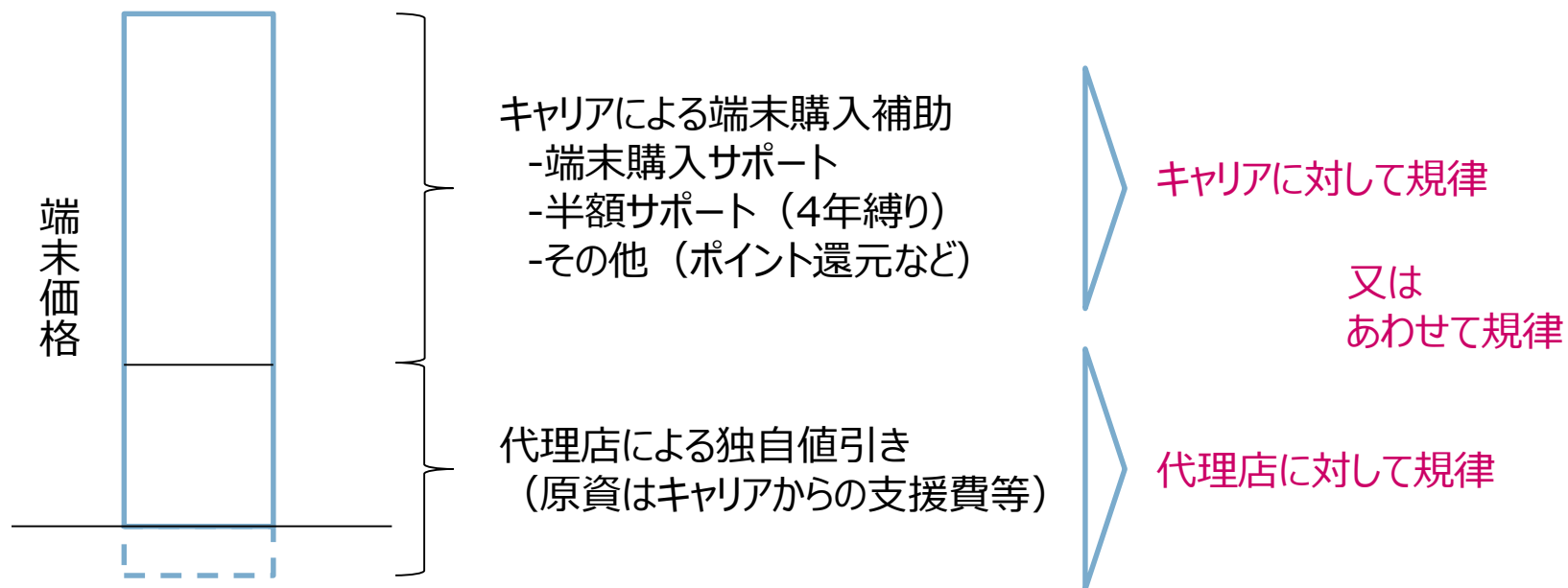
- 期間拘束なしの料金プランについて、合理的理由なく著しく劣る提供条件の設定を禁止
- 合理的な根拠のない著しく高額な違約金を禁止
- 自動更新の有無により料金等に差を設けることを禁止

・縛りなしプランの料金値下げ？
・違約金の値下げ or 漸減？

緊急提言②：販売代理店の業務の適正性の確保

販売代理店の業務の適正性の確保に向け、電気通信事業法の改正を含め、必要な措置を実施

- 行政が販売代理店の存在を直接把握できるよう届出制度を導入
 - 第一義的には、悪質なFTTH販売業者の把握が目的
- 通信事業者・販売代理店による、利用者に誤解を与える不適切な勧誘行為（社名や勧誘目的の不明示等）を禁止
- 販売代理店の不適切な業務実態（独自の過度な端末補助等）について業務改善命令の規律を導入




回線と端末の分離は、携帯電話業界の「改革」であり、当然痛みを伴うもの

分離のプラス面

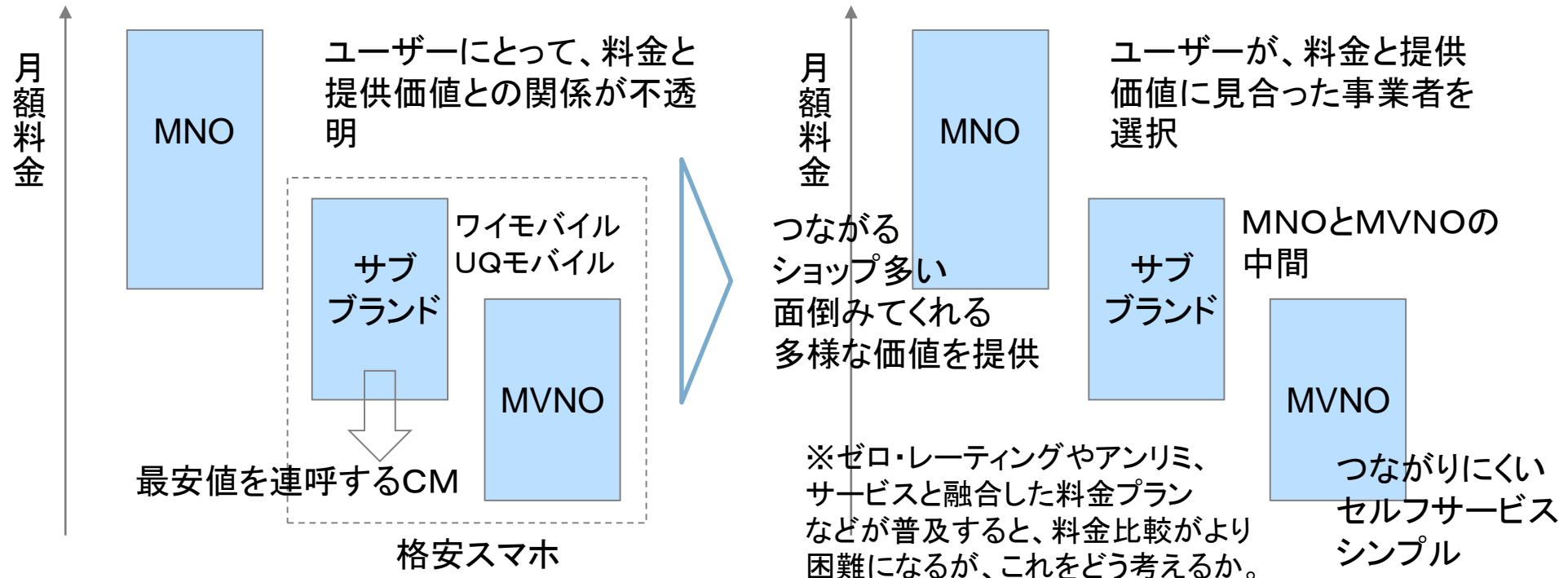
- 通信料金の**公平性**確保（端末購入者だけが通信料金値引きの恩恵を受けていた）
- 購入端末の**適正化・正常化**（過分に高機能・高額なスマホが売られ、使いなせていない）
- 通信料金の**低廉化**（端末値引きの原資はすべて、通信料金から回収。高止まりの原因）
- 通信料金の**透明性、わかりやすさ**の実現
- キャリア間**スイッチングコストの低下**、MVNO振興（端末値引きでユーザを誘引していた）
- “**正直者が馬鹿を見ない**”業界へ（一部の代理店が不適切な販売で利益を上げていた）

分離のマイナス面と対応案

- 端末価格の上昇により、これまでのようには（高機能・高額な）端末が売れなくなる
 - 端末メーカーの経営への影響
 - 販売代理店の経営への影響
- 
- ✓ キャリアの代理店手数料体系の見直し（端末販売連動系手数料比率の低減）
 - ※海外では、端末の行き過ぎた安売りは行われていないが、代理店の経営は成り立っている
 - ✓ 端末の値引きに「一定」の基準を設ける
 - ※一般の商材（家電など）と同様、売れ残った端末は値引きが必要。キャリアやメーカーからの補助も一定程度許容することを検討
 - ✓ 激変緩和措置を行うべきか否か検討

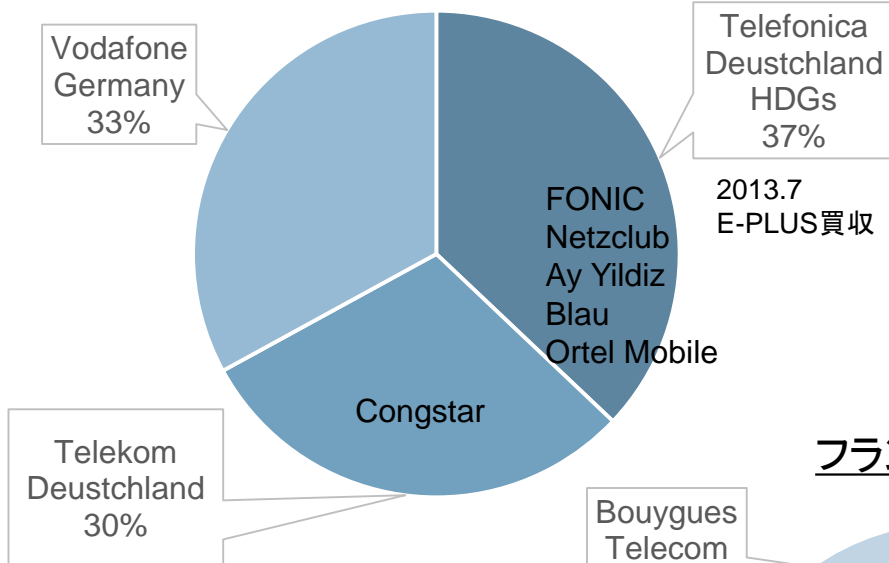
ユーザーが、料金と提供価値を勘案して、自分にふさわしいと思う事業者を自由に選択できる環境を整えよう。スイッチングコストは極力低減へ

- スマホユーザーの6割は料金を「高い」と感じており、3割は「納得してない」。5割は「儲け過ぎ」と考え、4割は「スマホを使いこなせていない」と回答。(NRI調査2018.7)
- 提供価値に見合わない、高い料金の事業者は、ユーザーに選ばれなくなるだけ。料金が高くても、ユーザーが納得して選択しているのであれば良い。ただし、多くのユーザーが、料金プランの他社比較や定期的な見直しをしていない。これをどうするかが大きな課題。
- 別途、(国際的に見て) MNOの料金が本当に高いのか、儲け過ぎなのかは、しっかりとした検証が必要※



米・仏では、第4のMNOによるディスラプション(Un-Carrier戦略) 独では、MVNO政策によって、料金が低廉化

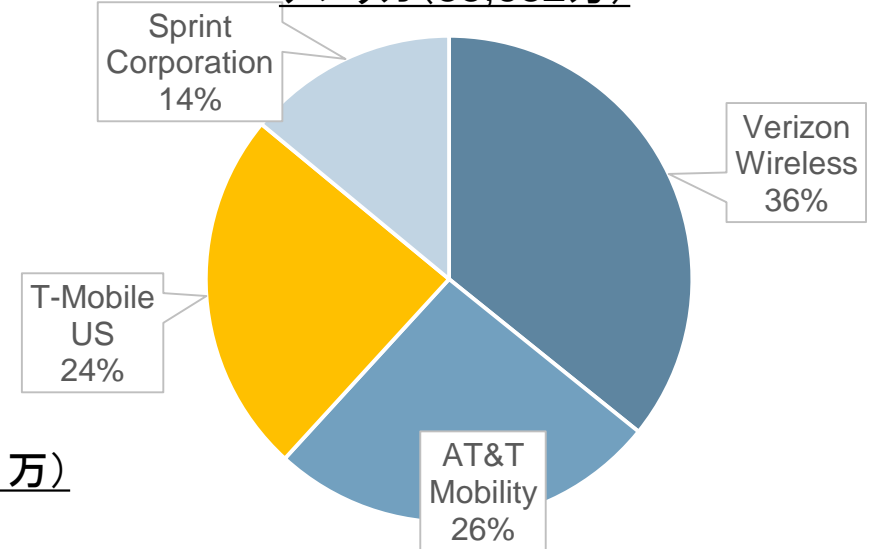
ドイツ(11,288万)



内、MVNOシェア47.6%
(5,373万)

- ①Freenet 1,170万
- ②1&1 Drillisch 873万
- ③Aldi Talk 499万

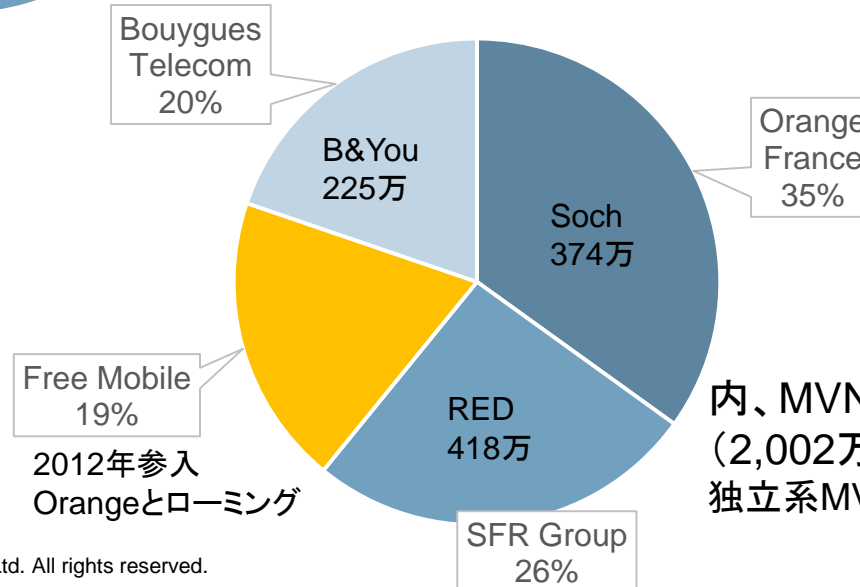
アメリカ(35,682万)



内、MVNOシェア11.5%
(4,100万)

- 近年、MVNOは減少傾向
- ①TracFone Wireless 2,213万
 - ②Virgin Media USA 340万

フランス(7,091万)



内、MVNOシェア28.6%
(2,002万)
独立系MVNOは減少傾向

イギリスでは、端末価格低下(Android)とSIMオンリー契約増によって、モバイル料金は下がり続けている

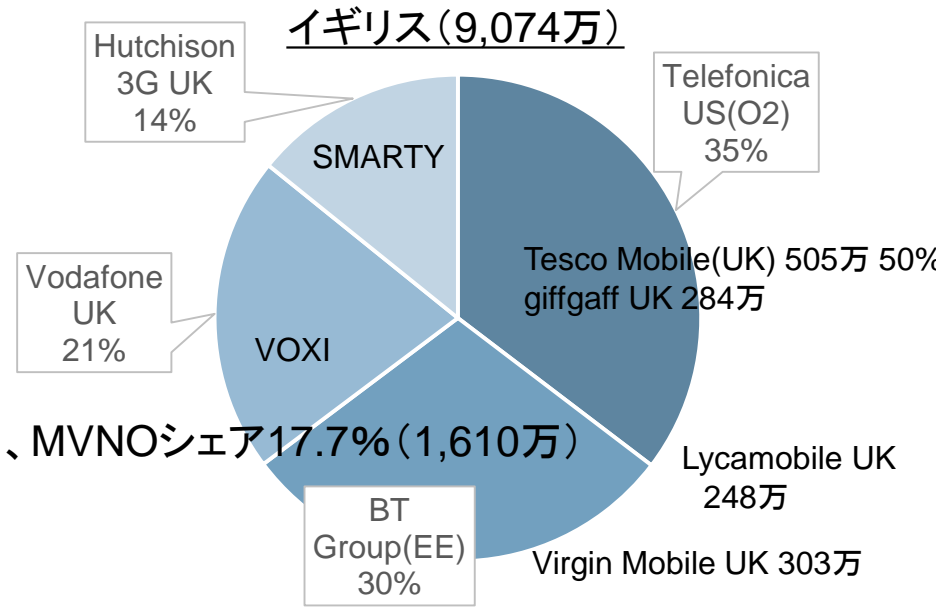
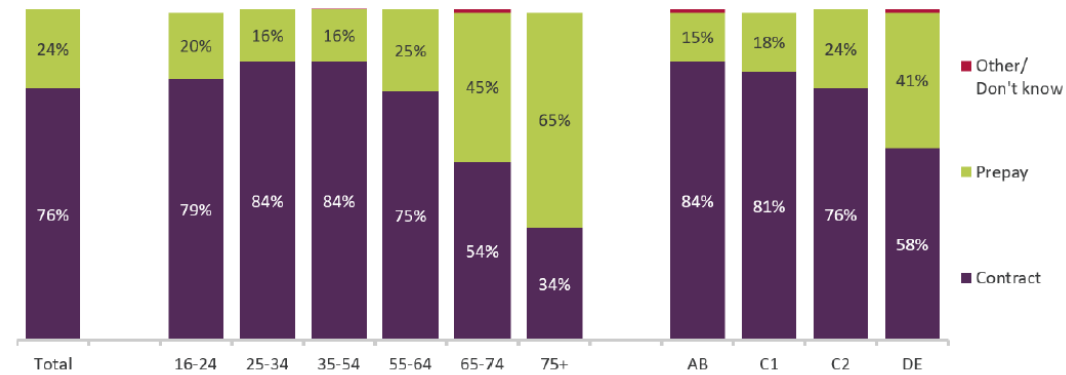


Figure 10: Proportion of mobile customers, by age and socio-economic group: 2018



内、MVNOシェア17.7%(1,610万)

Figure 5: Weighted average monthly prices of standalone mobile services: 2014 to 2017

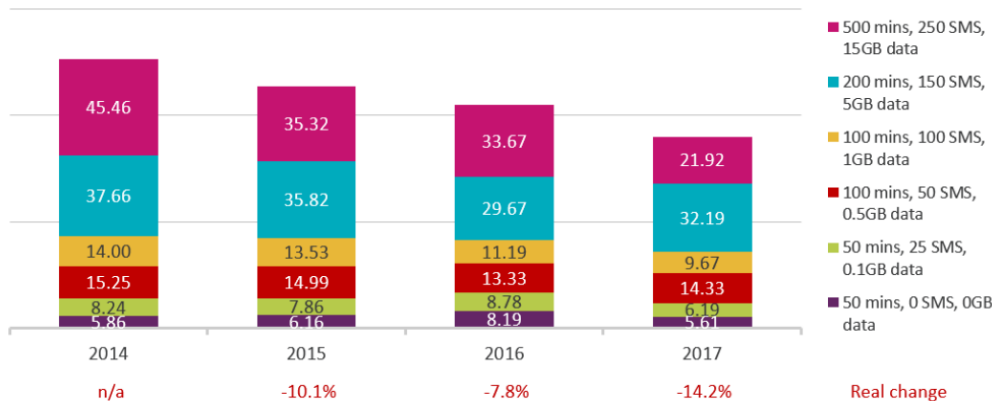
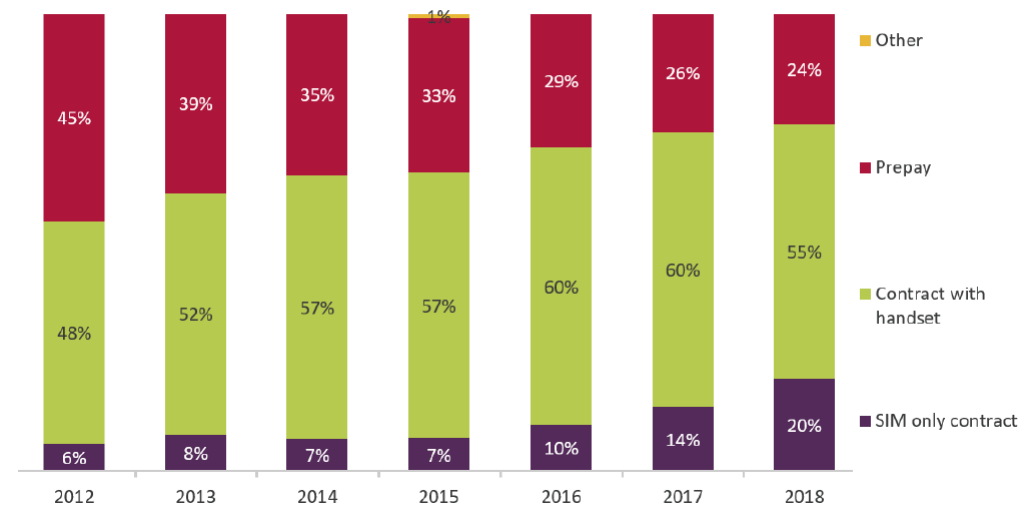


Figure 11: Take-up of mobile packages (%): 2010 to 2018



完全分離時代におけるMVNO振興のための課題

■料金及び提供条件に関する政策

- 接続料算定方式のさらなる適正化・透明化：実績原価方式→将来原価方式
- MNOのサブブランド及びMNOグループ内MVNOにおける同等性の検証
- 音声卸料金の適正化
- セルラーLPWAの提供
- 接続料算定方式の抜本的改革：MVNOは「ゼロ円学割」に対抗できるのか？ タリフと実質料金の乖離
- 他の通信役務（光）や隣接サービス（コンテンツ・電気・ガス等）等とのバンドル割引、ポイント還元への対応

■中古端末流通のための環境整備

- 中古端末のSIMロック解除（9月まで）
- 中古端末の格付、データ消去などのルール化、周知・啓蒙
- 海外の中古端末における技適の問題 等

■将来を見据えた対応

- eSIM対応：MNOのリモートSIMプロビジョニング基盤の開放
- 5G対応：ネットワーク・スライシング「VMNO」

NRI

未来創発

Dream up the future.