



気になるこの用語

第9回

消費生活相談の周辺用語を取り上げ、やさしく解説します。

木暮 祐一 Kogure Yuichi **モバイル研究家**
青森公立大学 経営経済学部地域みらい学科准教授

(株)アスキー、(株)ケイ・ラボラトリー(現 KLab (株))などを経て大学教員に転向、2013年より現職。
1,000台を超えるケータイコレクションを保有している。

分離プラン

携帯電話やスマートフォンの端末代金と通信料金を切り離れた料金体系である「分離プラン」。導入義務化の背景や、導入後にどんな変化が起きてくるのかを解説します。



端末代金と通信料金を明確に分離、義務づけ

携帯電話やスマートフォンの購入の際に店頭でよく見かける「実質××円」の値札。これは長期利用を前提とした回線契約が条件になっており、毎月の通信料金から一定額の割引を行い、その割引合計を端末の価格から差し引いた金額を示すものです。一見、高価な端末がかなりお得に購入できるようにも見えますが、いくなれば通信料金にその割引原資が上乗せされているというわけです。しかも、その値引き額は、機種によっても、あるいは契約形態（機種変更か、新規・MNP^{*1}契約か）によっても異なり、その恩恵を受ける人と、むしろ高額な通信料金を払い続けるだけで恩恵を受けていない人もいました。こうした不透明かつ不公平だった通信料金にメスを入れ、端末代金と通信料金をしっかりと明確に分けましょうというのが「分離プラン」です。

わが国では、さかのぼれば黒電話の時代から電話機と回線契約がセットで提供されてきました。この商慣習が携帯電話サービスにも引き継がれ、端末は回線契約とともに電気通信事業者が販売するものとの認識が根づいてきました。しかし世界に目を向ければ、携帯電話端末は家電品と同様に単体で販売され、ユーザーはその端末に好みの通信会社の回線（SIMカード）

を組み合わせて利用しています。もちろん、わが国と同様な通信会社による端末販売も存在しますが、どちらを利用するかはユーザーが自由に選べる環境が整っています。



電気通信事業者の困い込みを問題視

実は今回と同様の議論は、2007年にも行われていました。当時、総務省は「モバイルビジネス活性化プラン」を打ち出し、販売モデルの見直しとして通信料金と端末価格を明確化する新料金体系の構築などが提唱され、これを受けて2008年から各電気通信事業者がそれまでオープン価格として安価に販売していた端末の定価を明示し、同時に通信料金の引き下げを行いました。この時に、通信サービスのオープン化をめざしてSIMロック解除義務化の検討やMVNO^{*2}の活性化なども盛り込まれましたが、各電気通信事業者は一方で、いわゆる解約をしづらくさせる施策を次々に導入していきました。

回線契約を条件とした端末代金の割引では、その条件として24カ月あるいはそれ以上の利用を前提とした回線契約の締結が求められ、解約のタイミングを誤ると高額な違約金の発生や、分割した端末代金の一括返済が求められるようになりました。これが解約を妨げ、いわゆる困い込みにつながり競争を阻害させていると問題視され、国は有識者会議等を経て2019

*1 携帯電話番号ポータビリティ。電話番号はそのまま、携帯電話会社を変えられるサービスのこと。

*2 Mobile Virtual Network Operator(仮想移動体通信事業者)。携帯電話回線などの無線通信インフラを他社から借りてサービスを提供する事業者のこと。



年1月に「モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言」*³を行い、2019年春には電気通信事業法の改正も行ったうえで、端末代金と通信料金を明確にする「分離プラン」の導入を義務化させる見通しです*⁴。

入後は、低価格帯から高価格帯の端末まで、幅広いラインアップの中からニーズに合わせて端末を選択することになるでしょう。

なお、今回の緊急提言や電気通信事業法の改正では、端末の割引自体を禁止しているわけではありません。つまり通信サービスの利用継続を条件にした割引でなければ問題はなく、市場原理に従った競争の中での特価販売などは行われるものと考えられます。毎年モデルチェンジする人気のスマートフォンも、型落ちとなれば同価格では勝負できないのは当然です。新品ながら旧機種を安価に購入して利用するという選択もあるでしょうし、さらには中古端末にも注目が集まるようになるかもしれません。

契約を条件にした割引を規制

これまでの端末販売における問題点を踏まえ、分離プランの導入において次の2つのポイントが求められています。まず1つ目は、端末の購入を条件とした通信料金の割引が禁止されます。これは「月々サポート」「毎月割」「月月割」といった名称で毎月の通信料金から割引かれる端末購入補助を指しています。これら購入補助は24カ月にわたって適用され、その額は端末によって異なるものでした。今回の法改正によってこれらが禁止されます。

もう1つのポイントは、ドコモの「端末購入サポート」のような、通信契約の一定期間の継続利用を条件とした端末代金の割引禁止です。「端末購入サポート」は、端末代金から一定額を割り引く代わりに、12カ月以内に解約や機種変更などをすると、解除料が発生するものでした。

これらの売り方は高価な端末がとてもお得に購入できるように感じられるものの、契約後は過度な囲い込みにつながっており、ユーザーの自由な選択が阻まれると考えられたのでしょう。

維持費は安価になり、縛られ感も薄く

こうして端末の価格だけ見るとユーザーにとって不利益でしかないようにも感じますが、本来高価な端末を「実質××円」で販売できるほど、毎月の通信料金から値引きを行っても通信キャリアのビジネスは成り立っていたわけです。すなわち、新たな「分離プラン」ではその値引き分の通信料金引き下げが可能とも言えるわけで、端末代金の負担が増えても、24カ月程度でみた端末代金および通信料金のトータル支払い額は大きく変わることはないと考えられます。

さらに、通信サービスの利用では大手通信3キャリア以外に、MVNOという選択肢もあります。すでに格安サービスとして多くの人たちに認知が進んできていましたが、MVNOでは端末をほぼ定価で購入することが基本でしたので、新端末の購入も含めた乗り換えを検討する場合に不利といえました。しかし、分離プランの導入により、これで改めてMVNOも同じ土俵で競争できることになります。MVNOにとっては、分離プランの義務化は大きな転機となるはずで

端末価格とその選択肢はどうなるか

つまり、分離プランが義務化されれば、これまでのような端末価格からの過剰な値引きはなくなり端末代金は高騰することになります。ただし、これまでの販売方法では、本来高価な端末に驚くような値引きが付けられていたため、わが国では低～中価格帯のスマートフォン端末があまり売れていませんでしたし、この点の不公平さの指摘も多くありました。分離プラン導

*³ 総務省「モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言」 http://www.soumu.go.jp/main_content/000594929.pdf

*⁴ 2019年5月8日現在、国会にて審議中。