

1 円ケータイの謎にせまる

本教材「1 円ケータイの謎にせまる」は、株式会社アイディアミックスのクレジットURL が入っていれば、営利・非営利を問わず、コピー・印刷・改変・販売など自由に利用できます。クリエイティブ・コモンズの帰属ライセンスで配布されています。



1 円ケータイの謎にせまる by [株式会社アイディアミックス](#) is licensed under a [Creative Commons 表示 3.0 Unported License](#).

1円ケータイの謎にせまる

年 組 番 名前



家電量販店などの店頭で販売されているケータイの中に、1円で売られているものがあります。なぜ通話、メール、インターネット、更に高機能なカメラまでついているケータイ端末が1円で販売できるのでしょうか？
本単元ではケータイにかかわっている人たちの役割を知り、ケータイを1円で販売しても利益を上げられる理由を考えてみましょう。

1. ケータイにかかわっている人たちの役割を理解しよう



○ 上の絵を参考にして、次のかっこに当てはまる言葉を選択肢①～④から選ぼう。また、それぞれの人たちの具体例をあげてみよう。【個人ワーク】

(選択肢) ①携帯電話メーカー ②通信事業者 ③販売代理店 ④消費者

(1) 携帯電話メーカー

役割：ケータイ端末を開発して、(②) に売る。

例：シャープ、

(2) 通信事業者

役割：通信設備をもち、通信サービスを消費者に提供する。また (①) からケータイ端末を一括で買い、販売代理店に売る。

例：ドコモ、

(3) 販売代理店

役割：ケータイ端末を通信事業者から買い、(④) に販売する。

例：ビックカメラ、

2. なぜケータイ端末が 1 円で販売できるのか

○ 生徒と先生の会話を読んで、下の絵の空欄に適切な言葉をいれよう。

【個人ワーク】



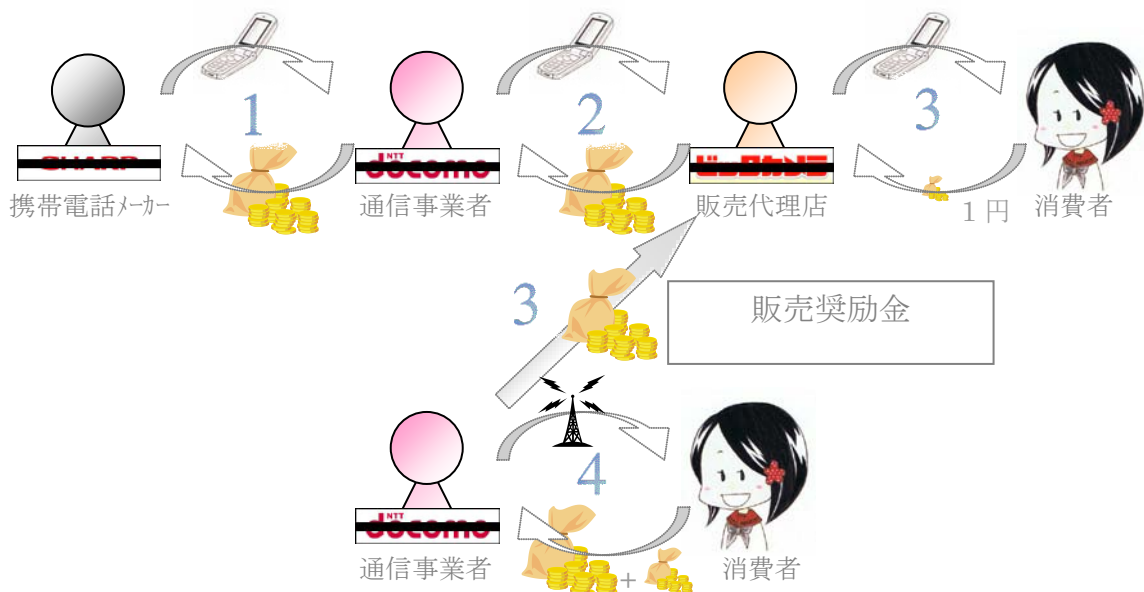
ケータイにかかわっている人たちの役割はわかりました。でも、①ケータイを 1 円で販売しちゃったら、販売代理店のひとたちはどうやって利益をだしているんですか？1 円なんて価格だと、販売代理店は店員さんのお給料分も稼げないと思うんですけど…。

それはね、ケータイが 1 つ売れるたびに通信事業者が販売奨励金はんばいしょうれいきんというお金を販売代理店に支払っているからなんだ。この販売奨励金という仕組みがあるから、販売代理店はケータイを 1 円で売っても利益をあげることができるんだね。



あれれ？でも、②そうすると今度は通信事業者の人たちがヤバくないですか？あんまりよくわからないんですけど、販売代理店の人たちがケータイを 1 円で売っても彼らは利益が出せるくらいの販売奨励金って、相当大きな金額になりそうな気がするんですけど…。



するどいですね！たしかに、このままでは通信事業者は赤字になってしまいます。そこで③通信事業者は、この販売奨励金分を消費者から毎月の基本使用料に上乗せして回収しているんです。諸外国と比べて「日本の携帯電話の通信費用は高い！」と言われているのですが、それは基本使用料に販売奨励金分が上乗せされているからなんですね。



3. 販売奨励金のよい点、悪い点を考えてみよう

- 次の文は消費者・通信事業者それぞれの立場から販売奨励金のよい点、悪い点をまとめたものです。それぞれの選択肢から正しいものに○をつけよう。 【個人ワーク】

販売奨励金があると…

 <p>消費者</p>	<ol style="list-style-type: none">1. お店で購入するときのケータイ端末価格が (安くなる・高くなる)2. 毎月の通信料、特に基本使用料が (安くなる・高くなる)3. 長期間機種変更しない人は基本使用料に上乗せされた販売奨励金分をずっと支払い続ける。 ⇒長期間機種変更しない人は (得する・損する)4. 短期間で機種変更する人は販売奨励金の残金を払わずに済む。 ⇒短期間で機種変更する人は (得する・損する)
 <p>通信事業者</p>	<ol style="list-style-type: none">5. 店頭価格が安くなることで自社のケータイ利用者が増える。 ⇒市場に占める割合 (シェア) が (増える・減る)6. 販売奨励金として最初に支払うお金がたかさんかかる。7. 短期間で機種変更する消費者からは販売奨励金を回収できないリスクが発生する。

4. 最近のケータイ料金プランを知ろう！

販売奨励金の悪い点を解決するために、最近では次のような 2 つの料金プランから選べるようになってきています。

- (1) ケータイを適正価格で販売し、基本使用料を値下げする料金プラン
(例：ドコモのバリュープラン：販売奨励金なし)
- (2) ケータイを割安価格で販売し、基本使用料を高いままにする料金プラン
(例：ドコモのベーシックプラン：販売奨励金あり)

また(2)の場合は、2年間契約を条件とするなどして販売奨励金の回収が出来るようにしています。

5. 今回のまとめ

1円ケータイの謎を解く鍵は「販売奨励金」にあり！

6. 販売奨励金はどうしてできたの？（おまけコラム）

どうして日本では販売奨励金制度が導入されたのでしょうか。奨励金はまだ携帯電話が一般に普及していなかった頃に導入された仕組みなのです。

その当時はPHSが主流であり、携帯電話の通信事業者としては、たくさんの携帯電話を販売してシェアを上げる必要がありました。代金はあとから回収することにしてでも、携帯電話を広める必要があったのですね。

ところが現在はすでに、携帯電話の保有率は2007年で95%にのぼり（図1）、日本の携帯電話市場は飽和状態であり、販売奨励金制度の本来の目的は失われてしまいました。

また市場原理を無視した、すわなち自由競争を排除した日本特有の販売奨励金制度は、日本の携帯電話市場の過保護につながり、世界市場における日本の競争力は非常に弱いままになってしまいました（図2）

それらの事情を踏まえ、総務省は携帯電話会社に販売奨励金制度の見直しを求めています。それでもすっかり定着してしまった「安い店頭価格」を、いきなり上昇させられないというのが現状のようです。

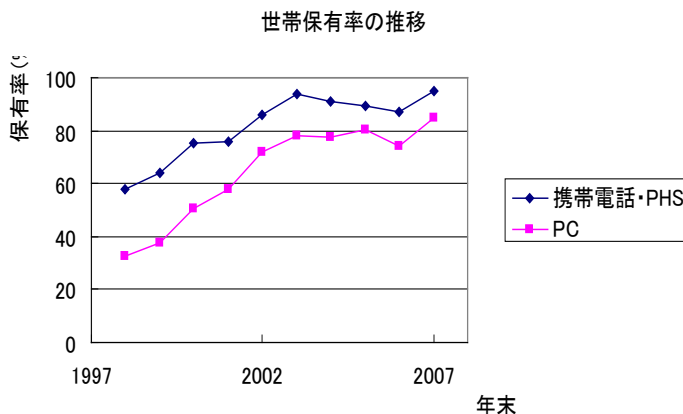


図1、日本の携帯電話・PHS 保有率はすでに95%に達している（総務省調べ）

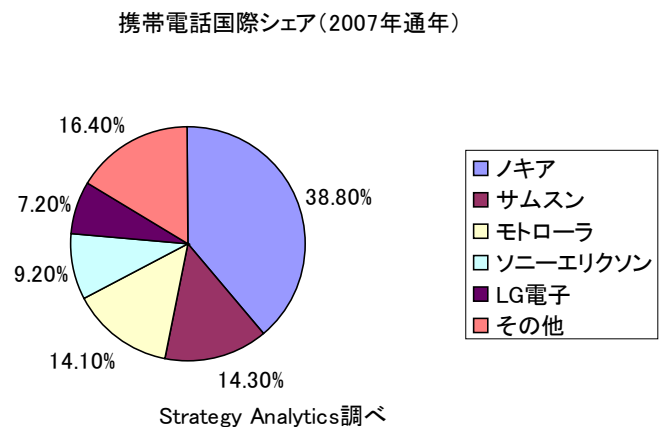


図2、日本の携帯電話メーカーは「その他」に含まれている。（Strategy Analytics 調べ）

2. なぜケータイ端末が1円で販売できるのか（説明案）

特にわかりにくいと思われる箇所は会話にあった次の部分です。

①ケータイを1円で販売しちゃったら、販売代理店のひとたちはどうやって利益をだしているんですか？

②そうすると今度は通信事業者の人たちがヤバくないですか？

③通信事業者は、この販売奨励金分を消費者から毎月の基本使用料に上乗せして回収している

ここで問われているのは「通信事業者」と「販売代理店」なので、その2人のプレイヤーに焦点を絞って解説を行うとよいでしょう。またその際には具体的な数字をだしてあげると納得しやすいでしょう。

