

携帯料金値下げの旗を振る菅首相が、1月4日の年頭記者会見で「スマホ大手が大幅な値下げをした料金プランが実現した」と、成果を強調していた。ただこれは若者や一部のヘビーユーザー向けの値下げで、多くの小容量ユーザーや我々高齢者向けの値下げにはなっていない。これで成果が出た、一件落着とされては困る。ごまかされないようにしてほしい。

ドコモとソフトバンクが、昨年暮れに月間データ容量 20GB で「月額 2980 円」の新料金プランを打ち出した。その後今年になって KDDI (au) が同じ容量で 2480 円 (5 分の無料通話なし) の新プランを発表し、大手キャリアの値下げプランが出揃った。

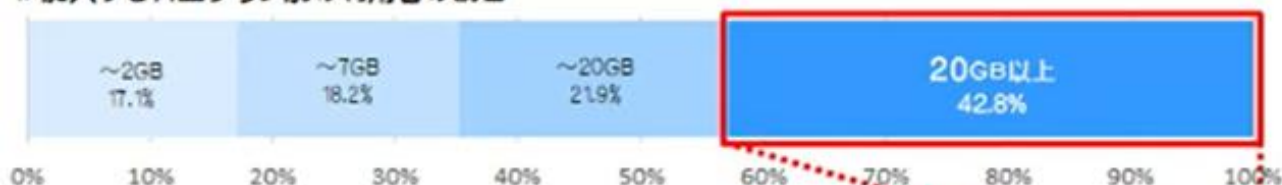
従来の大容量プランは 7000 円台なので、表面上の数字だけ見ると大幅値下げかも知れない。ただこれには各社の巧妙な戦略、カラクリがある。問題は各社とも契約が「オンライン専用」ということ。申し込みから各種手続き、サポートまで、すべて専用のホームページやアプリのオンラインでの対応としており、従来のように対面式のショップでは扱わない。電話の応答もしないらしい。我々高齢者世代には極めてハードルが高い。

オンライン専用化によるコスト削減という名の下に、表向き大幅値下げのように見せかけて「障壁」を作り、ユーザーがこの新プランに流れるのを出来るだけ食い止めようとしている、そんな気がしてならない。政権の動向を強く意識した巧妙な戦略、見せかけのパフォーマンス、非常にずる賢いやり方、姑息な手段に思えてならない。

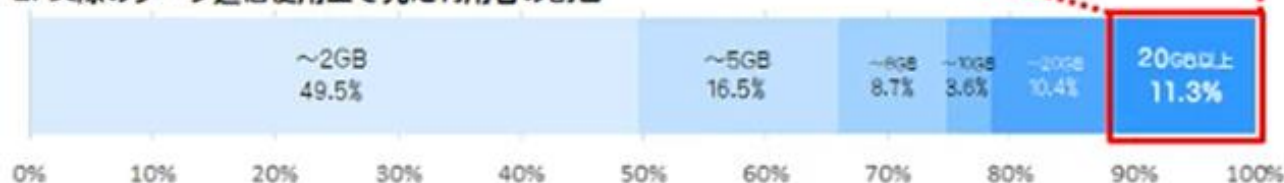
このオンライン専用以外の従来プランも若干値下げするようだが、ただ自動的に安くなるわけではない。ショップに出向くかオンラインで自ら料金プランを調べて変更手続きせねばならない。オンラインが苦手な人、面倒くさがりな人、分からない人は、料金値下げの恩恵は受けられない。オンラインや店頭で手続きした人だけ値下げなんてケチなことをしないで、自動的に値下げして全員に恩恵が届くようにしてほしい。

総務省の資料 (下表) によると、約 75% の人が 8GB 以下の利用に収まっていて、20GB 以上使う人はわずか 11.3% しかない。にもかかわらず 20GB 以上のプランに契約している人は 42% もいる。このように、月々 1~2GB の使用にも関わらずショップで 20GB や 50GB などの高いプランやオプションを勧められ、わけのわからぬまま高額な料金を支払っている人が多いのではないだろうか。

1. 加入する料金プラン別の利用者の割合



2. 実際のデータ通信使用量で見た利用者の割合



そんな偉そうなことを言っている私自身も、実は2年程前まではずっと20GBのプランで月7000円以上支払っていた。家のWi-Fi環境下での使用がほとんどで、外でもフリーWi-Fiのところで使うようにしているので、スマホのギガはあまり消費しない。実際の使用量は1~2GBほどだった。使用実績の把握を怠りうかつだった。

2年ほど前の機種変更の時に、従量制プランに変更した。1GBまで3000円、2GBまで5000円、5GBまで6500円、それを超えると50GBまで7500円と段階的に料金が上がるコース。それにプラス音声通話の基本料金980円が加わり、合計で1GB以内なら月3980円（オプションや各種割引は除く）。現在ほとんど1GB以内に収まっている、というか収めている。結果それまでより月3000円以上の節約になっている。

ただ、1GBに収めるためにかなり気を使っているのも、正直「月額2980円で20GB」というのは魅力的。だが20GBまでは必要ない。「オンライン専用」というのも気に入らない。一方、我々高齢者や小容量ユーザー向けには、KDDIの「UQ mobile」、ソフトバンクの「ワイモバイル」などのサブブランドや「格安スマホ」がある。こちらはもっと安いので、サブブランドや格安スマホの選択肢もある。

今春には各社値下げプランがスタートするので、キャリアの「オンライン専用」に挑戦するか、「サブブランド」や「格安スマホ」にするか、月2000円以内を目標に「総合的、俯瞰的」によく検討して乗り換える予定。その結果をまた投稿しようと思う。

さあ、今回の大手キャリアの値下げプランを、政府がどう評価するか、まさかこれで成果が出た、一件落着とはしないと思うが……。いずれにしても携帯料金値下げはこれからが本番、これからの各社の動向と政権のバトルを注視していきたい。

スマホの料金の仕組みは非常に複雑でややこしい。わざとそうしているように思える。まず表面上の数字をドーンと安く見せ、実際は家族割り、光割り、1年割り、キャンペーン割りなどすべての割引を適用したもので、ずる賢い。さらにショッパで店員とやりとりしていくうちにいろいろなオプションが追加され、どんどん料金が上昇していく。そんなつもりじゃなかったのに、となる。泣き寝入りしている人が多いのではないだろうか。

この機会に、スマホ料金の仕組みなどを勉強するとともに、現在契約しているプランの内容や、月々の消費データなどをチェックし、「お得」を求めているいろいろ勉強、挑戦しようと思う。スマホ各社の姑息なやり方に、徹底的に対抗しようではありませんか。

(2021/01/25)

<余談>

「Go To 携帯料金還元・キャンペーン」の提案

毎月の携帯通信料金を、全国民に自動的に一律40%還元する。還元は、毎月の実績から一律40%を請求額から自動的に差し引く。その半額は国が携帯各社に補填する。期間は1年間。現在のスマホ各社の料金値引きプランとは別にプラスして行う・・・などの単純明快な方法で、恩恵が国民すべてに行き届くようにする。

どこの誰に提案したらいいのだろうか。まあ、一笑に付されると思うが。

その後、1月29日に「楽天モバイル」の新料金プランのニュースが飛び込んできた。

『 1GB以下は 無料、1~3GBは 980円、3~20GBは 1980円 』

多くのデータ消費量の少ないユーザーを安くすることで、大手に対抗する狙いと思うが、とくに1GB以下無料というのは非常にインパクトが大きい。

通信品質やサービス面がどうなのかが気になるが、いずれにしても選択肢がふえたのはいいこと。サブブランドを持たない「ドコモ」が、これからどう出てくるかが興味深い。携帯料金値下げ競争は、ますます目が離せなくなってきた。

(2021/01/29)