

米キャリアの無制限プランと販売競争（第2回）

— 資料編 —

執筆者 KDDI 総合研究所 特別研究員 高橋陽一

▼記事のポイント

<サマリー>

米国のワイヤレス市場では、今、「無制限プラン」がトレンドだ。旧無制限プランは2010年から2011年にかけて次々と廃止され、一旦は段階制プランが主流になったが、2012年からまた無制限プランが勢いを盛り返し、2017年には大手4社の無制限プランが出揃うとともに、これを武器にした販売競争が本格化した。

無制限プランの効果は特に Verizon の四半期決算で顕著に現れた。他社が無制限プランを復活・拡充して販売攻勢を強める中、唯一復活に慎重だった Verizon は2017年第1四半期にポストペイドの電話の顧客を大量に失ったが、その後の四半期で劇的な回復に成功した。その勝因としては、第1四半期半ばに復活させた無制限プランが大きく寄与していると言われている。

本レポートでは2回にわたり、大手4キャリアの無制限データを中心とした料金プランの変遷や動向を概観するとともに、プランと併せて提供された端末の提供方法を含む販売促進施策にも触れながら、米国のワイヤレス市場における販売競争の最前線を紹介する。

本レポートの第1回では、本レポートの全体像についての理解を助けるため、米ワイヤレス大手4社の無制限プランの変遷、効果、現時点の最新プランの内容等をかいつまんで紹介した。第2回となる本稿では、資料編的な役割を果たすことを期待しつつ、各社の施策をできるだけ詳細に紹介することとしたい。詳細に追うことで、競合他社との駆け引き、他業界の巻き込み等、興味深い企業活動を実感することができる。

<主な登場人物>

Verizon AT&T T-Mobile Sprint

<キーワード>

料金プラン 無制限プラン 段階制プラン シェアプラン 端末補助金 分割払い リース

<地域>

米国

US Mobile Carriers' Mobile User Plans and the Battle for Market Share

TAKAHASHI, Yoichi

Research Fellow, KDDI Research Inc.

Abstract

“Unlimited Plan” is now a trend in the US wireless market. Older unlimited plans came to an end one after another in 2010 and 2011, followed by the temporary proliferation of tiered plans, but newer unlimited plans started gaining traction in 2012. All four major US carriers introduced their respective unlimited plans into the market and began a fierce marketing battle in 2017.

The effects of unlimited plans were obvious particularly, in Verizon's quarterly results. Among the carriers reviving and reinforcing their unlimited plans, Verizon alone was too cautious in reviving those plans and eventually suffered from significant losses in the post-paid phone customer market in the first quarter of 2017. However, Verizon dramatically regained customers in the subsequent 2nd and 3rd quarters, with much of the rebound widely attributed to reviving the unlimited plans in the middle of the first quarter.

This report, one of multiple installments, gives an overview of the history and trends of rate plans provided by four major US carriers, with a special emphasis given to unlimited data strategies. It also covers each companies' promotional activities, including the option of providing devices to further competition in the US wireless market. The first installment of this report briefly introduced the history, marketing strategies and aggressive competition between carriers. This latest update concentrates on the unlimited plans provided by the four major US wireless carriers, with a view to helping readers gain overall understanding of the report.

Key Players

Verizon AT&T T-Mobile Sprint

Keywords

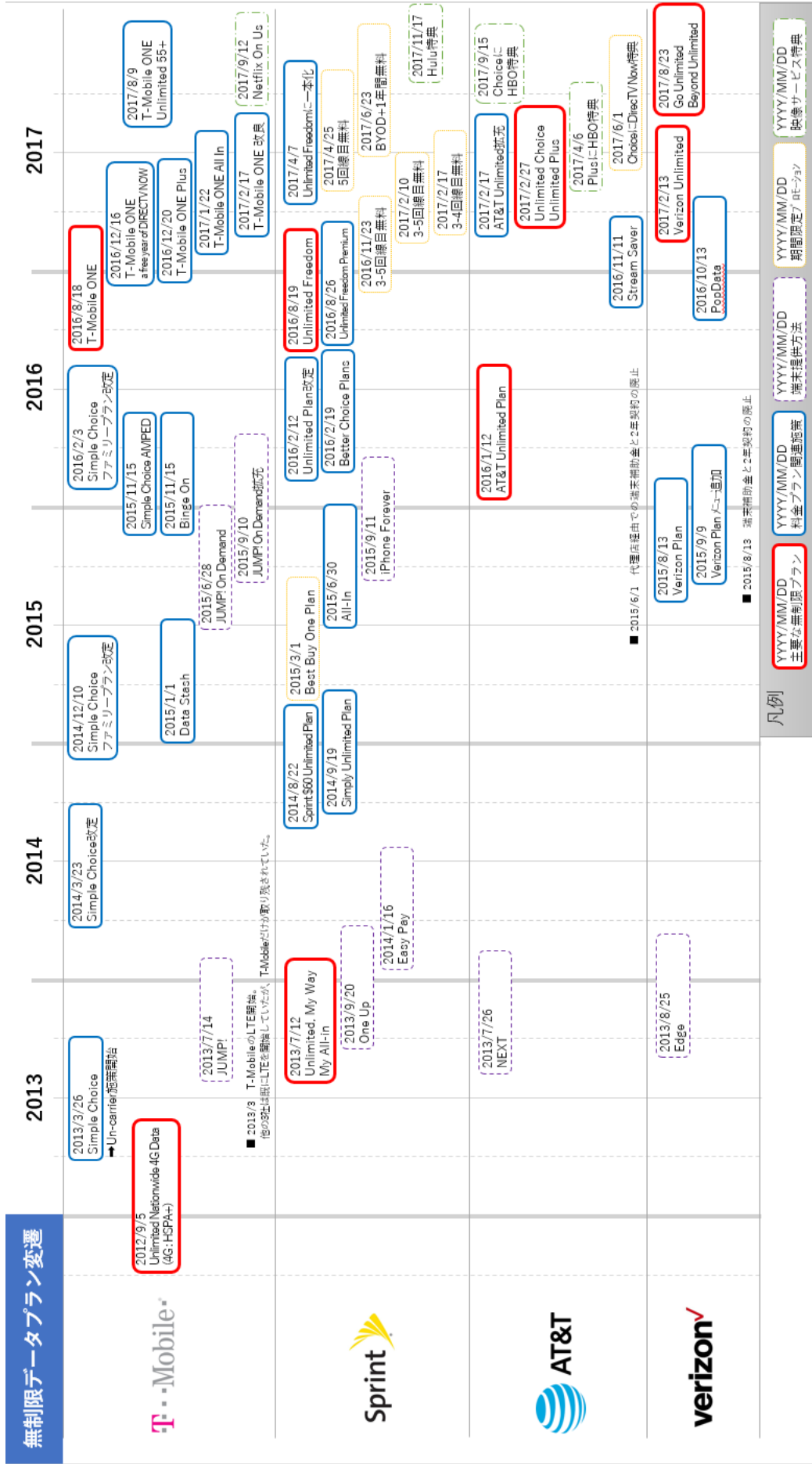
rate plans unlimited plans tiered plans shared plans phone subsidies installments
lease

Regions

US

米キャリアの無制限プランと販売競争（第2回）	1
1 はじめに	6
2 段階制プランから無制限プランへの移行	6
2-1 T-Mobile が「真の無制限全国 4G データ」を開始	6
2-2 T-Mobile が「アンキャリア」を開始	7
2-3 T-Mobile が「JUMP!」を開始	9
2-4 AT&T が iPhone 5 の半額セール	10
2-5 Sprint が無制限の新プランと「生涯無制限保証」	10
2-6 Sprint の早期買換オプションは短命	11
2-7 T-Mobile が「Simple Choice」を改定	12
2-8 Sprint が「生涯無制限保証」を事実上終了	13
2-9 Sprint が iPhone 6 でリースを導入	14
2-10 T-Mobile がファミリープランを値下げ	15
2-11 T-Mobile がデータ繰越しを導入	16
2-12 Sprint が「Best Buy One Plan」を提供	17
2-13 Sprint : 「無制限はいつまでも続かない」	17
2-14 AT&T が代理店での端末補助金と 2 年契約を廃止	18
2-15 T-Mobile が端末のリースを導入	18
2-16 Sprint がコミコミの「All-In」を導入	19
2-17 Verizon が端末補助金と 2 年契約を廃止	20
2-18 T-Mobile と Sprint が iPhone 6s でリース競争	22
2-19 T-Mobile が「Binge On」を導入	23
2-20 T-Mobile が「Simple Choice」を強化	23
2-21 AT&T が端末補助金と 2 年契約を全廃	24
2-22 Sprint が端末補助金と 2 年契約の廃止で迷走	25
2-23 AT&T が限定的に無制限データを復活	25
2-24 Verizon : 「無制限の復活はありえない」	26
2-25 T-Mobile がファミリープランを値下げ	27
2-26 Sprint が無制限プランで T-Mobile に対抗	27
2-27 Sprint が段階制プランで Verizon に対抗	28
2-28 T-Mobile は無制限から遠ざかる方針	29
2-29 Verizon がシェアプランを拡充	29
2-30 AT&T がデータの超過料金を廃止	31
2-31 「制限付き無制限」の「T-Mobile ONE」登場	31
2-32 Sprint が「Unlimited Freedom」を開始	32
2-33 Sprint が無制限プランの高級版を導入	32
2-34 T-Mobile が無制限プランを補強	33
2-35 Verizon : 「顧客は無制限を必要としない」	34
2-36 Verizon が 30/60 分の無制限データを導入	35
2-37 AT&T がビデオの低品質オプションを導入	35
2-38 Sprint が無制限 5 回線で月 100 ドル	35

2-39	T-Mobile が DirecTV Now で AT&T の顧客を釣る	36
2-40	T-Mobile がアドオンを二分化	36
2-41	T-Mobile ONE が税・サーチャージ込みに	37
2-42	Verizon が端末補助金と2年契約を全廃	38
2-43	Sprint が無制限5回線で月90ドル	38
3	無制限プランの転機	39
3-1	「魔の第1四半期」	39
3-2	Verizon が無制限プランを復活	40
3-3	無制限プランの効果はてきめん	41
4	無制限プランが本格競争に突入	42
4-1	T-Mobile が無制限プランを改良	42
4-2	AT&T が無制限プランを拡充して全顧客に拡大	43
4-3	Sprint が「いまだかつてないプロモーション」	43
4-4	Sprint が無制限プランを一本化	43
4-5	AT&T が無制限プランを二分化・TVバンドル拡充	44
4-6	AT&T が高級版プランにHBO無料特典を追加	44
4-7	Sprint が無制限に両足を乗せる	45
4-8	Sprint が5回線目無料のプロモーション	46
4-9	無制限プラン導入でネットワークの速度が低下	46
4-10	AT&T が DirecTV Now バンドル割引を拡大	47
4-11	Sprint が「史上最強のプロモーション」	47
4-12	T-Mobile が55才以上向け無制限プランを導入	48
4-13	Verizon の無制限プランが分化	49
4-14	T-Mobile が Netflix 無料特典を導入	50
4-15	AT&T が HBO 無料特典を廉価版プランに拡大	51
4-16	T-Mobile が混雑時の速度制限を50GBに引上げ	51
4-17	Sprint が Hulu 無料特典を導入	51
4-18	無制限プランの普及は進む	52
5	おわりに	53



1 はじめに

本レポートでは米ワイヤレス大手4社の無制限データを中心に料金プランの変遷や動向を概観するとともに、プランと併せて展開された端末の提供方法を含む販売促進施策にも触れながら、米国のワイヤレス市場における販売競争の最前線を紹介する。

本レポートの第1回では、本レポートの全体像についての理解を助けるため、米ワイヤレス大手4社の無制限プランの変遷、効果、現時点の最新プランの内容等をかいつまんで紹介した。

第2回となる本稿では、資料編的な役割を果たすことを期待しつつ、各社のプランや販売施策の内容、経緯、影響等をできるだけ詳細に記すとともに、各社の最新プランやサービスについての比較や評価も併せて紹介することとしたい。

2 段階制プランから無制限プランへの移行

旧無制限プランをAT&Tが2010年6月に、T-Mobileが2011年5月に、Verizonが2011年7月にそれぞれ廃止してから、米国のワイヤレス市場は、一旦、段階制プランが主流となる。無制限プランはそのまま消え去る運命かと思われたが、大方の予想に反して復活を果たし、これを武器にした販売競争が活発化することとなる。

2-1 T-Mobileが「真の無制限全国4Gデータ」を開始

無制限プランにおける競争激化の火付け役であるT-Mobileは、2012年8月22日、無制限データを復活し、「Unlimited Nationwide 4G Data」プランを発表した。データの上限はなく、速度制限もなく、請求書を見てショックを受けることもないとし、業界唯一の「真の無制限全国4Gデータプラン」と宣伝した。実施日は9月5日。

このプランはデータ部分のみをカバーするもので、音声とテキストをカバーする既存のプランと組み合わせて利用する。既存のValueプランに追加する場合は月20ドル、Classicプランに追加する場合は月30ドルの加算となる。

ちなみに、Valueプランは既存の端末を持ち込むか分割払いで購入する場合に適用されるもの。一方、Classicプランは端末を補助金付きで購入する場合のプランで、Valueプランよりも月20ドル高い。どちらも2年契約が必要。

これによりスマホ1回線で音声、テキスト、データをオール無制限で利用すると、プラン料金の合計はValueプランの場合で月69.99ドル、Classicプランの場合で月89.99ドルとなる。

ただし無制限データのプランではスマホをアクセスポイントとして使用するモバイルホットスポット（以下「テザリング」）を使うことはできない。

これにより既存のプランのうち、高速データが5GB以上のメニューについては無制限データよりも月額料金が高くなってしまったが、テザリングができるというメリットがあったので、それを望む顧客のためにそのまま残された。

【図表1】 無制限4Gデータが追加されたValueプランとClassicプラン

Value Plans:

Value Plans (including Unlimited Minutes + Unlimited Text)	
Plus (2 GB)	\$59.99
Unlimited Nationwide 4G Data	\$69.99
Premium (5 GB)	\$74.99
Ultra (10 GB)	\$104.99

Classic Plans:

Classic Plans (including Unlimited Minutes + Unlimited Text)	
Plus (2 GB)	\$79.99
Unlimited Nationwide 4G Data	\$89.99
Premium (5 GB)	\$94.99
Ultra (10 GB)	\$124.99

(出所) T-Mobile/CNET¹

なお、当時、T-MobileはまだLTEを開始しておらず、このプランで宣伝している「4G」はHSPA+によるもの。他の3社は既にLTEを開始していたが、T-Mobileだけが取り残されていた。T-MobileのLTE開始は2013年3月になってからのこととなる。

2-2 T-Mobileが「アンキャリア」を開始

T-Mobileは2013年3月26日、LTEの開始と同時に、従来の通信キャリアとの決別を意味する「アンキャリア (Un-carrier)」施策を開始した。ここからT-Mobileの怒涛の顧客奪回作戦が始まる。

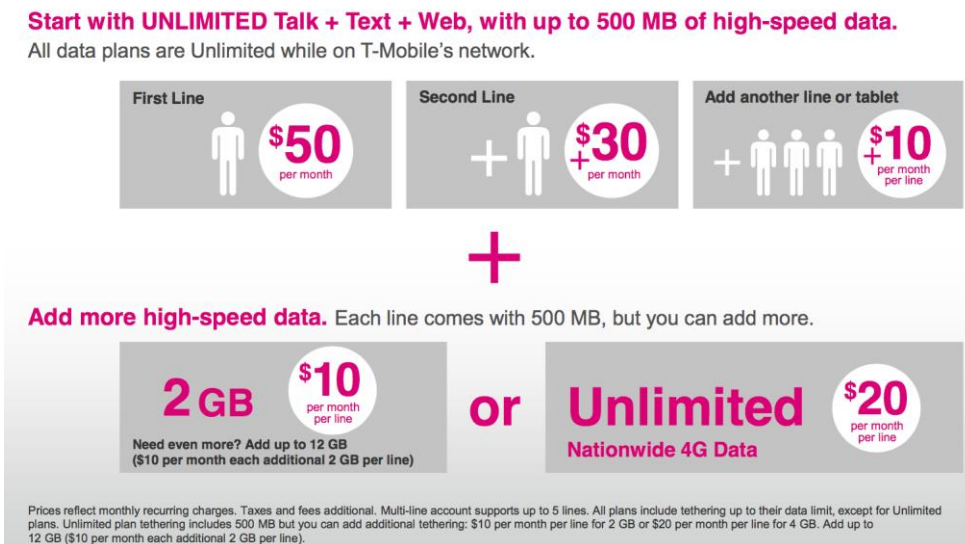
施策の第1弾として端末補助金と2年契約を廃止し、「Simple Choice」プランを導入した。音声とテキストは無制限、データも無制限ではあるが高速データの上限が選べるというもの。上限を超えると2G速度（128kbps）となる。

高速データの上限は500MBが基本で、料金は1回線で月50ドル、2回線目は月30ドル、3回線目以降は1回線につき月10ドルが加算となる。同一アカウントに最大5回線まで登録できる。

高速データの上限は回線ごとに増減することができ、2GBを追加するには1回線につき月10ドルを加算、無制限にするには1回線につき月20ドルを加算する。すなわち、無制限の高速データを含むオール無制限を1回線で利用すると月70ドルとなる。

¹ <https://www.cnet.com/news/t-mobiles-value-plan-beats-classic-any-day/>

【図表2】 T-Mobileの「Simple Choice」プランの概要

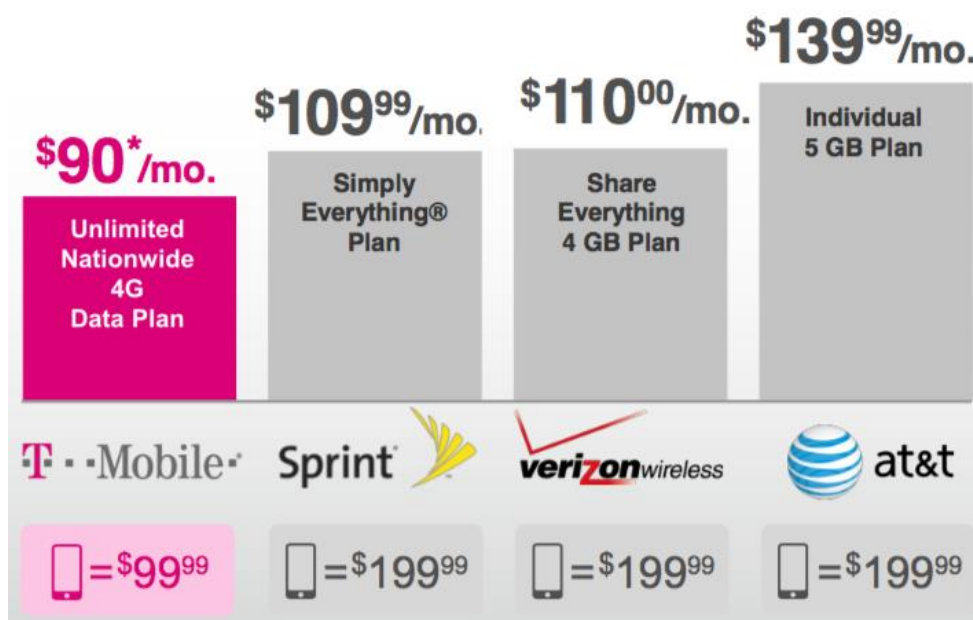


（出所） T-Mobileの発表文書

当時T-Mobileが他社と比べて後れをとっていたのはLTEだけではなく、同社はiPhoneでも取り残されていた。2013年4月12日、T-MobileはiPhone 5の取り扱いを開始したが、これが同社としては初めてのiPhoneの取り扱いとなった。

端末の購入方法として、端末補助金方式は廃止されたので、定価で一括払いをするか、24回の分割払いとするかの選択肢となった。T-Mobileはキャンペーンとして、iPhone 5の16GBモデルを頭金99.99ドル、月々20ドルの24回払いで提供した。

【図表3】 T-Mobileのオール無制限プランと他社との料金比較



（出所） T-Mobileの発表文書

他の3社はいずれも端末補助金付きの2年契約で、同モデルを199.99ドルで提供していたので、T-MobileではiPhone 5が半額で買えるとの印象を与えた。初期費用のみならず月々の割賦代金とプラン料金を合わせても、T-Mobileが4社中最安となった。

T-Mobileは端末補助金を廃止する計画をその前年の12月に発表していたが、業界には失敗を懸念する声が上がっていた。欧州で端末補助金を廃止したキャリアが顧客を失い、苦境に陥ったり慌てて復活したりした事例があったからだ¹。

ところがT-Mobileの場合、その結果は衆知のとおり、失敗に終わるどころか、ここから顧客獲得で目覚ましい成果を上げ、他社の追随を誘うことになる。その当時は誰もそのような結果を予想しなかったに違いない。

端末補助金を廃止すると、消費者は端末の購入のために高い代金を支払わされることになる予想され、顧客離れが危惧されたが、端末代金を無利息で分割払いにするとともに月々のプラン料金を安くすることで、トータルの支払額をそれまでとほとんど変わらないかそれまでよりも低く抑えることができたことが成功の一因だ。

また、分割払いの場合は2年間で残債を払い終わると、その後は端末代金の部分に関しての支払いがなくなるので、2年経過後も同じ端末を使い続ける場合には月々の支払額が端末補助金方式よりも安くなるというメリットがある。

T-Mobileが端末補助金を廃止した当初、消費者は端末補助金付きの2年契約でも24回の分割払いでも結局は同じことではないかとの印象を受けたが、徐々にこのメリットが理解されるようになり、分割払いの方が有利との考え方が広まっていった。

2-3 T-Mobileが「JUMP!」を開始

T-Mobileは2013年7月10日、「アンキャリア」の第2弾として、端末早期買換オプションの「JUMP!」を発表した。端末代金を24回の分割払いとし、6か月経過後はいつでも既存端末を下取りに出して新端末に買い換えることができる。すなわち1年に2回まで買い換えが可能。実施日は7月14日。

このオプションには月10ドルの追加料金がかかったが、端末が破損、紛失、盗難等に遭った際に保証される保険も含まれていたため、消費者にとって追加料金に対する抵抗感はそれほどなかった。

それどころか、T-Mobile自身が「いまだかつてない大胆な施策」と豪語したように、一旦契約すると2年間は端末を買い換えることができないというそれまでの常識を覆して業界に大きなインパクトを与え、他社もすぐに追随した。

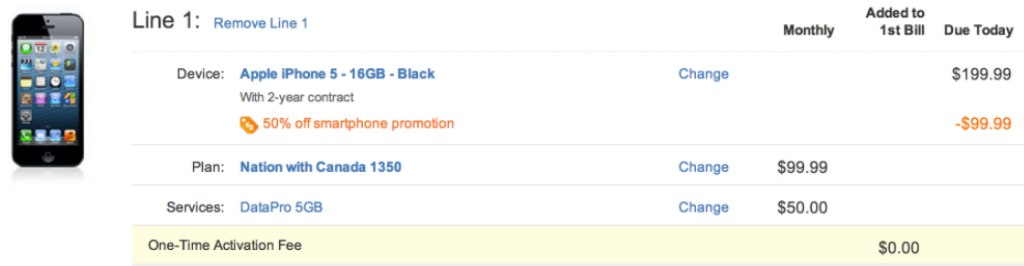
他社の追随策としては、AT&Tが2013年7月16日に「Next」を発表して7月26日に開始、Verizonは7月18日に「Edge」を発表して8月25日に開始、Sprintは「One Up」を9月20日に発表と同時に開始した（ただし短命（2-6項）に終わる）。

¹ <https://www.fiercewireless.com/europe/vodafone-spain-loses-639k-customers-after-dropping-handset-subsidies>

2-4 AT&TがiPhone 5の半額セール

T-MobileがiPhone 5を半額で買えると印象づけるプロモーションを展開したのに対抗し、AT&Tは2013年6月22日、「iPhone 5半額セール」を開始した。同社は他のスマホではそれまでにも半額セールを行っていたがiPhoneでは初めてだった。

【図表4】 AT&Tの「iPhone 5半額セール」の適用事例



	Monthly	Added to 1st Bill	Due Today
Device: Apple iPhone 5 - 16GB - Black With 2-year contract 50% off smartphone promotion	Change		\$199.99 -\$99.99
Plan: Nation with Canada 1350	Change	\$99.99	
Services: DataPro 5GB	Change	\$50.00	
One-Time Activation Fee		\$0.00	

（出所）AT&Tのオンラインショップの購入画面/9To5Mac¹

「半額」と言っても定価の半額ではなく、補助金付きで購入する場合の端末代金がベースとなる。AT&Tのオンラインショップの購入画面（図表4）では、2年契約でiPhone 5の16GBモデルが通常199.99ドルのところ、99.99ドル割引されると表示された。

なお、当時のAT&Tは無制限プランを提供しておらず、図表4の購入例では音声の部分が「Nation with Canada 1350（米国内とカナダ宛の通話が月間1,350分利用できるプラン）」で月99.99ドル、データの部分が5GBで月50ドルとなっている。

これにはテキストは含まれていない。もし無制限のテキストを含めるとさらに月20ドルが加算され、月額料金は170ドルとなる。その上、データは上限を超過すると1GBにつき10ドルが課金されるという仕組みだった。

2-5 Sprintが無制限の新プランと「生涯無制限保証」

無制限プランに対する「忠誠度」ではSprintに勝るものはない。他社が続々と無制限プランを廃止する中、Sprintだけはこれを維持し、他社との差別化要素と位置付けて販促に努めた。

Sprintの無制限プランの足跡でおそらく最も大胆な施策は「生涯無制限保証」だろう。2013年7月11日、同社は新しい無制限プランを導入するとともに、このプランを選ぶと生涯無制限を保証すると発表し、翌12日から実施した。

このときに導入した新しい無制限プランは「Unlimited, My Way」と「My All-in」の2種類で、どちらも2年契約が必要。

¹ <https://9to5mac.com/2013/06/22/att-cuts-iphone-5-price-to-99-99-as-part-of-50-off-smartphone-promotion/>

【図表5】 Sprintの「Unlimited, My Way」（左）と「My All-in」（右）

1. Choose your number of phone lines.			
UNLIMITED TALK & TEXT			
1	2	3	4-10
\$50	+\$40	+\$30	+\$20 ^{ea.}

2. Choose your data for each line.			
SMARTPHONE DATA		BASIC PHONE DATA	
UNLIMITED	1 GB	UNLIMITED	Blocked Data
\$30 per line	\$20 per line	\$10 per line	\$0 per line

MY ALL-IN PLAN	
A packaged plan option for individual smartphone lines of service.	
UNLIMITED Talk, Text & Data	5 GB Mobile Hotspot
\$110 per line/mo.**	

All pricing above per line, per month.**

（出所）Best Buyのパンフレットより

「Unlimited, My Way」は、単独または複数回線用で、音声とテキストは無制限、データは回線ごとに無制限（月30ドル）か1GB（月20ドル）を選ぶことができる。最大10回線まで同一アカウントに登録できる。

音声・テキスト部分の料金は1回線目が月50ドル、2回線目は月40ドル、3回線目が月30ドル、4回線目以降は1回線につき月20ドルが加算される。1回線をオール無制限で利用すると、プランの料金はトータルで月80ドルとなる

「My All-in」は単独回線用（複数回線でも単価が安くなるなどのメリットはない）で、オール無制限に加えて5GBまでのテザリングが付いて月110ドル。内容的に「Unlimited, My Way」との違いは5GBのテザリングだけであることから、この部分が月30ドルということになる。

Sprintがこの新プランと同時に発表した「生涯無制限保証」は、上記の新プランのいずれかを選択すると、そのプランを維持する限り無制限の部分は恒久的に無制限にすることを保証するという大胆なもの。

他社は続々と無制限プランを廃止し、これからは全キャリアが段階制プランに移行するものと思われていたときだったので、この発表は意外で衝撃的だった。ところがCEOが交代して方針が変わり、この「生涯無制限保証」は後述（2-8項）のように、1年あまりで事実上終了することとなる。

2-6 Sprintの早期買換オプションは短命

2013年9月20日、Sprintは、T-Mobileの「JUMP!」への対抗策となる端末早期買換オプションの「One Up」を発表し、同日開始した。T-Mobileやそれに追随した他社よりも約2か月遅れの発表となったが、その内容には大胆な施策が盛り込まれた。

「One Up」は既存の無制限プランと組み合わせると早期買い換えが可能になる上にプランの月額料金が15ドル割引されるというもの。スマホやタブレットを24回の分割払いとし、12回目を払い終わると旧端末を下取りに出して新機種に買い換える

ことができる。

これにより、「Unlimited, My Way」でスマホ1回線をオール無制限で利用する場合の月額料金は80ドルから65ドルに値下げされることになった。T-Mobileはオール無制限で月70ドル、その上に「JUMP!」が月10ドル加算される。無制限プランの料金競争でSprintが一步リードした。

ところがこの「One Up」はわずか4か月足らずという短命で終わることとなる。2014年1月8日、ファミリープランの「Family」を導入した際に「One Up」は廃止され、一時的にSprintの早期買換オプションが不在の状態となった。

それから1週間後の1月16日、Sprintは、端末代金を分割払いする「Easy Pay」の中で、早期買い換えが可能になったと発表した。端末代金を24回の分割払いとした上で、いつでも残債を完済して新端末に買い換えることができるというもの。

端末代金を完済すれば端末は顧客のものになるので、新端末に買い換えができるのは当然の権利と言える。その際に旧端末を下取りに出す義務はないが、Sprintは最大300ドルで旧端末を買い取る「Buyback」プログラムも用意した。

「One Up」と比べて「Easy Pay」では端末を下取りに出す義務がない分、利用者にとっては自由度が増すが、端末代金の定価を650ドルとすると、「One Up」では旧端末を325ドルで買い取っていたところ、「Easy Pay」では最大でも300ドルでの買い取りとなる。Sprintとしては多少なりとも財務状況の改善が期待できる施策と言える。

2-7 T-Mobileが「Simple Choice」を改定

T-Mobileは2014年3月7日、「Simple Choice」プランを改定すると発表した。それまでのメニューは高速データの上限が500MB、2.5GB、無制限の3種類だったのを、1GB、3GB、5GB、無制限の4種類に増やした。

テザリングの高速データの上限もそれまではそれぞれ500MB、2.5GB、2.5GBだったのを、1GB、3GB、5GB、5GBにした。国際テキストも全部のメニューで無制限に利用できるようにした。実施日は3月23日。

料金は1GBのプランで1回線目が月50ドル、2回線目が月30ドル、3回線目から5回線目までは1回線につき月10ドルの加算。高速データを増量する場合は1回線につき3GBが月10ドル、5GBが月20ドル、無制限が月30ドルの加算となる。

旧プランで500MBまたは2.5GBを利用していた既存顧客にとっては、料金がそのまま高速データの上限が引き上げられることになり、特に手続きは必要なく、実施日に自動的に新プランが適用された。

それまで高速データを無制限で利用していた顧客は、引き続き旧プランのまま利用することもできるが、希望すれば新プランに変更することもできることになった。

新プランで高速データを無制限で利用すると月80ドルとなり、旧プランよりも10

ドル高くなるが、テザリングで利用できる高速データが旧プランでは2.5GBだったのが新プランでは5GBになるという違いがある。月10ドル余計に支払ってでもテザリングで高速データを多く利用したいという顧客にとっては新プランに変更する意味がある。

【図表6】「Simple Choice」の改定内容

	Additional 4G LTE Per Line			
First Line	\$50			
Second Line	\$30	+\$10/mo	+20/mo	+\$30/mo NEW!
Lines 3-5	\$10			
Talk	Unlimited			
Text	Unlimited			
2G Data	Unlimited			
4G LTE Data*	500MB 1GB	2.5GB 3GB	Unlimited 5GB	Unlimited
High-Speed Tethering	500MB 1GB	2.5GB 3GB	2.5GB 5GB	5GB
Global Data & Text	Unlimited in 115 Countries / Destinations Unlimited in 122 Countries / Destinations			
Stateside International Texting	Pay-Per-Use Unlimited			

NEW!

* 4G LTE data allotment includes high-speed tethering (Smartphone Mobile HotSpot) with the exception being the Unlimited 4G LTE data plan which includes 5GB of tethering (up from 2.5GB previously)

(出所) T-Mobileの発表文書

2-8 Sprintが「生涯無制限保証」を事実上終了

Sprintは2014年8月21日、新しい無制限プラン「Sprint \$60 Unlimited Plan」を発表し、翌22日に開始した。オール無制限で月60ドルと、T-Mobileよりも20ドル安くした。ただし、これを選ぶと「生涯無制限保証」が受けられないという大きなデメリットがあった。

既存顧客はもちろん新規顧客もこれまでの無制限プランを選択することは可能であり、それにより「生涯無制限保証」を受けることは可能だったが、月60ドルという新プランの魅力は大きく、「生涯無制限保証」は事実上消滅することとなる。

この新プランでは端末補助金は利用できないので、顧客にとっては「Easy Pay」により分割払いをするか、定価で一括払いをするか、既存の端末を持ち込むかの選択肢となった。

なお、当時Sprintは全面的に無制限プランに注力していたわけではなく、無制限プランを推進するかたわら、段階制プランの拡充にも力を入れていた。たとえば2014年8月18日には上限付きのデータを家族でシェアできる「Family Share Pack」を発表し、8月22日に開始している。

2-9 SprintがiPhone 6でリースを導入

2014年9月11日、SprintはiPhone 6用の料金プランとして、オール無制限で月50ドルの「Simply Unlimited Plan」を発表した。実施日は9月19日。同時に端末の提供方法としてリース方式を初めて導入するとともに、iPhone用の機種変更プラン「iPhone for Life」を開始した。

オール無制限で1回線が月50ドルというのは格安だったが、期間限定のプロモーションとされ、10月16日までにSprintでiPhone 6または6 Plusを定価で購入またはリースにより利用を開始した顧客が対象とされた。

端末代金は、たとえばiPhone 6（16GB）の場合、定価が649.99ドル。これを頭金なしで月々20ドルの24か月リースで提供した。しかも「iPhone for Life」により、2年後にはそのiPhoneを返却して新しいiPhoneに交換できることとされた。

2年間に支払うリース代金の合計は480ドルとなるので、2年後に新端末に交換すると、旧端末を170ドルで買い取ってもらうのと同じことになる。これを中古端末買取市場の相場と比較すれば、利用者にとって損か得かの1つの判断材料となる。

またリースは期間が満了したときに端末が顧客のものにならないという点が一種のデメリットと考えられるが、Sprintはリース期間の満了時にリース料として支払済みの金額と定価との差額を支払うことで買い取ることのできるオプションを設け、リース満了時に買い取る場合のトータルの支払額が定価や分割払いと変わらないようにした。

利用者にとってのリースのメリットの一つに、端末代金に対する税金（消費税）がかからないことがある。分割払いの場合は、表向きは頭金がないと謳っていても、実際には本体の定価に対する税金を一時金で支払わなければならない。

米国の消費税率は都市によって異なるが、サンフランシスコやその近郊では8.5%から9%程度であり、端末代金の定価が650ドルとすると、60ドル弱の消費税がかかってくる。リースを選択した顧客はその分が節約できることになる。

リースはまた、事業者側にもメリットをもたらす。顧客が端末を使用している間、その端末の所有権は事業者側にあるので、事業者は端末を資産として計上する。資産は年々価値が下がり、その減価分につき減価償却費という費用項目が発生する。

通信業界を含め一般的に企業の業績を評価する指標として、EBITDAがよく用いられる。この指標は所得税や減価償却費を差し引く前の利益を示す。すなわち端末の減価償却費はこの指標には反映されないのので、その分実際の業績よりも費用が少なく、すなわち利益が大きく見えるという効果を生み出す。

Sprintは投資家向けの説明で、端末補助金、分割払い、リースの3通りの場合で、業績にどのような違いが出てくるかを図示（図表7）して解説した。

前提として、端末の定価を650ドル、端末補助金付きで購入する場合の端末代金を200ドルとする。その差額を24か月で回収すると月々18.75ドル。分割払いとリース

の場合の月額プラン料金を60ドルとすると、端末補助金付きの月額プラン料金は78.75ドルとなる。

これがEBITDAにおいてどのような違いを生むかという点、端末補助金と分割払いではどちらも1,440ドルの利益となるのに対し、リースの場合は1,920ドルの利益となる。すなわち減価償却費分の480ドルだけ利益が増していることがわかる。

【図表7】 端末の支払い方法による業績への影響比較

Income Statement Impacts by Device Program											
Traditional Subsidy				Equipment Installment Plan				Leasing			
	Customer Device Transaction	Each Month	24 Month Total		Customer Device Transaction	Each Month	24 Month Total		Customer Device Transaction	Each Month	24 Month Total
Service Revenue	\$0	\$78.75	\$1,890	Service Revenue	\$0	\$60	\$1,440	Service Revenue	\$0	\$60	\$1,440
Equipment Revenue	\$200	\$0	\$200	Equipment Revenue	\$600	\$0	\$600	Equipment Revenue	\$0	\$20	\$480
Imputed Interest	\$0	\$0	\$0	Imputed Interest	\$0	\$2	\$50	Imputed Interest	\$0	\$0	\$0
Cost of Goods Sold	(\$650)	\$0	(\$650)	Cost of Goods Sold	(\$650)	\$0	(\$650)	Cost of Goods Sold	\$0	\$0	\$0
EBITDA	(\$450)	\$78.75	\$1,440	EBITDA	(\$50)	\$62	\$1,440	EBITDA	\$0	\$80	\$1,920
Depreciation	\$0	\$0	\$0	Depreciation	\$0	\$0	\$0	Depreciation	\$0	(\$20)	(\$480)
EBIT	(\$450)	\$78.75	\$1,440	EBIT	(\$50)	\$62	\$1,440	EBIT	\$0	\$60	\$1,440

(出所) Sprintの投資家向け資料¹

企業の業績を評価するのにEBITDAを使うことについては、実際の業績が正しく反映されないという否定的側面もあるが、少なくとも現状においてEBITDAも業績評価の指標として一定の意味がある以上、事業者において端末の提供方法をリースに移行しようという誘引が働いてもおかしくはない。

利用者にも事業者にも一定のメリットをもたらすリース方式は、一種の「奇策」とも考えられ、後述（2-1 5項）のようにT-Mobileも追随して導入することとなるが、一方、これは実態以上に業績を良く見せようとする「ごまかし」にすぎないと批判もあり、いまだ業界に広く浸透するには至っていない。

2-10 T-Mobileがファミリープランを値下げ

2014年12月9日、T-Mobileは「無制限4G LTEファミリープラン」を発表した。SprintがiPhone 6用に無制限1回線で月50ドルというプロモーションを実施したのに対抗して、複数回線の「Simple Choice」を値下げしたもので、翌10日に実施した。

4G LTEの高速データが無制限に使える2回線で月100ドルと、1回線あたりの料金を

¹ https://s21.q4cdn.com/487940486/files/doc_news/sprint-device-programs-an-accounting-illustration.pdf

Sprintと横並びにした。また、追加回線は1回線につき月40ドルとして、Sprintに対する優位性を確保した。同一アカウントに最大10回線まで登録できる。

さらにテザリングや国際テキストも無料で利用できる。これにより、高速データを含むオール無制限は4回線で月180ドルとなった。SprintのiPhone 6用プランは4回線で月200ドルとなるが、テザリングと国際テキストが別料金（各10ドル/月/回線）となることから、これも含めると月280ドルにもなるとして、T-Mobileの優位性を強調した。

【図表8】 T-Mobileの改定後の「Simple Choice」と他社との比較

		T-Mobile Simple Choice	Sprint Single Lines (stacked)	Verizon MORE Everything	AT&T Mobile Share Value
Core Plan Details	2 Lines with Unlimited Talk + Text + 4G LTE	\$100	\$120 (any phone) \$100 (iPhone)	UNL Data Not Available \$180 (20GB)	UNL Data Not Available \$160 (30GB)
	Cost per Additional Line (with UNL Talk + Text + 4G LTE)	\$40/line	\$60/line (any phone) \$50/line (iPhone)	\$90/line*	\$25/line*
	Data Overage Cost	N/A	N/A	\$15/GB	\$15/GB
Additional Plan Benefits Included		<ul style="list-style-type: none"> Data tethering Unlimited music streaming Wi-Fi calling Unlimited international texting from the US Unlimited data and text in over 120 countries & destinations Unlimited in-flight texting with Gogo 	<ul style="list-style-type: none"> Data tethering (\$10/line) Wi-Fi calling (select devices) Unlimited international texting from the US (\$10/line) 	<ul style="list-style-type: none"> Data tethering Unlimited international texting from the US 	<ul style="list-style-type: none"> Data tethering Unlimited international texting from the US
Total Cost for a Family of 4		\$180	\$320 (any phone) \$280 (iPhone)	\$360 (with 40GB shared data)	\$210 (with 40GB shared data)

T-Mobile data tethering included up to 5GB

* Plan pricing based on 10GB per line. Verizon AAL = \$15 access fee + \$75 proxy 10GB/line; ATT AAL = \$15 access fee + \$10 proxy for 10GB/line

（出所） T-Mobileの発表文書

2-1-1 T-Mobileがデータ繰越しを導入

2014年12月16日、T-Mobileは「アンキャリア」の第8弾として、データ上限付きのプランについて、未使用データを1年間繰り越せる「Data Stash（データ貯金箱）」を導入すると発表した。

ジョン・レジヤーCEOは、発表文書の中で、「ガソリンスタンドが車のタンクから毎月未使用のガソリンを抜き取っていたとしたらどう思われるだろうか」と問いかけた。これまで米国のキャリアはまさにそれをやっていたと批判した。

しかも上限を超えると超過料金を取るというのだからさらに悪質だとも述べた。消費者は超過料金が怖いので必要以上のデータ量のプランを選択するように誘導され、その結果、未使用のデータが増え、それをキャリアが没収するという構図になっていると指摘した。

顧客はデータのために料金を支払っているのだから、そのデータは顧客のものだ。それを使わなかったからといってキャリアが没収するのはおかしい。この悪しき慣行を業界から根絶しよう、とT-Mobileは呼びかけた。

「Data Stash」の利用にあたっては、特別な申込手続きや追加料金はなく、2015年1月からスマホで3GB以上、タブレットで1GB以上の顧客に自動的に適用した。利用

開始時には10GBを「貯金箱」に入れてくれるというサービスも実施した。

2-1-2 Sprintが「Best Buy One Plan」を提供

2015年2月27日、Sprintは家電量販店のBest Buyとタイアップした「Best Buy One Plan」を発表した。音声、テキスト、データがオール無制限で、しかも端末のリース料もセットにした業界初の「コミコミプラン」と宣伝した。

「ケータイの料金はわかりにくくてしょうがない。もっとシンプルにしてほしい」との顧客の声に応えたものとしている。3月1日から全国のBest Buyの店舗で取り扱いを開始した。ただし5月30日までの期間限定とされた。

たとえばiPhone 6の16GBモデルは、オール無制限で端末の24か月のリース料も含めて月65ドル（税金やサーチャージは別途）で利用できることになった。月10ドルを追加することにより12か月リースに変更することも可能だった。

65ドルの内訳は24か月のリース料が20ドルとなっていたので、端末代金を除いたオール無制限プランの部分の月額料金が45ドルということになり、当時の他社の料金と比べると圧倒的に安かった。

Sprintは、このプランにより2年間で他社より最大1,300ドルの節約になると宣伝した。ただしこの比較にはリース終了後に端末を買い取る場合の費用やサービス内容の違いなどは考慮されていない。

iPhone 6以外にも、Galaxy S5とLG G3用に月75ドルの同プランが、Galaxy Note 4用には月80ドルの同プランが用意された。LG G3のリース料は月15ドルとなっていたので、オール無制限プランの部分の料金は月60ドルということになり、同じプランでも端末の機種によって月額料金が変わることになった。

【図表9】 Sprintの「Best Buy One Plan」

Sprint

One phone + One plan = One price.

Best Buy One Plan™
Exclusively from Sprint, lease the latest and greatest smartphones with unlimited high speed data, talk and text for one low monthly price. Enjoy \$0 down and no sales tax at time of lease. Get a new smartphone every year by upgrading to a 12-month lease option for \$10/mo. more.

Get unlimited high speed data, talk & text + a new phone, all while on the Sprint network.

iPhone® 6 (16GB) \$65 /mo.	Samsung GS® 5 or LG G3 \$75 /mo.	Samsung Galaxy Note® 4 \$80 /mo.
--------------------------------------	--	--

Includes lease payment for 24 months: \$15/mo for LG G3; \$20/mo. for iPhone 6 (16GB), Samsung GS5; and \$25/mo. for Samsung Galaxy Note 4. For well-qualified customers with new-line activation or eligible upgrade and service. Available on select devices. Ask a Best Buy rep. for details. Other monthly charges apply.**

（出所） Best Buyのパフレット

2-1-3 Sprint : 「無制限はいつまでも続かない」

Sprintは唯一、無制限プランを忠実に維持していたが、その将来に関しては悲観

的で、「無制限はいつまでも続かない」と事あるごとに公言していた。無制限プランに対して確固たる信念を持っていなかったどころか、いつかやめることにしていたというのが真意だった。

たとえば2015年5月のコードコンファレンスでは、マルセロ・クラウレCEOが、「無制限プランはSprintにとって今のところいい結果をもたらしてはいるが、だからといって将来いつか廃止することをやめることにしたわけではない」と述べている。

当時Sprintに対抗して無制限プランを提供していたT-Mobileは、将来無制限を廃止するといった言動は特に示していなかったが、業界にはT-Mobileもいずれやめざるを得ないという見方や、無制限プランはいずれ消滅するとの見方が優勢だった。

少なくとも今のところは、その見方は外れている。Sprintは未だに「無制限プランをやっぴりやめないことにした」と宣言してはいないが、無制限プランの拡充や販促活動を活発化させており、今更やめるような雰囲気ではなくなっている。

2-14 AT&Tが代理店での端末補助金と2年契約を廃止

AT&Tは2015年6月1日、Best BuyやApple Storeなどの代理店経由での販売について、端末補助金と2年契約を廃止した。新規顧客はもちろん、既存顧客でも新たに端末を購入する場合には、AT&T Nextによる分割払いか定価で購入するしかなくなった。

どうしても端末補助金と2年契約を利用したいという顧客には、AT&Tの直営ショップやオンラインで申し込むという道がまだ残されていたが、これもいずれは廃止することとしていた。

AT&Tのモバイル・ビジネス・ソリューションのラルフ・デ・ラ・ベガCEOは、Re/code誌に対し、「無制限データプランと同様、2年契約と端末補助金も絶滅危惧種だ」と述べていた¹。

2-15 T-Mobileが端末のリースを導入

2015年6月25日、T-Mobileは「アンキャリア」の増強施策の一環として、2年前に導入した端末早期買換オプションの「JUMP!」を発展させた「JUMP! On Demand」を発表し、6月28日に開始した。T-Mobileとして初めてのリースの導入を伴う施策となった。

「JUMP!」は端末を24回の分割払いで購入するものだったが、「JUMP! On Demand」は18か月のリースとなる。Sprintは24か月と12か月のリースを提供していたが、T-Mobileはその中間に入ってきた。

また、年に3回までいつでも追加料金なしで機種変更できる特典も組み込んだ。

¹ <https://www.recode.net/2015/6/2/11563208/atts-ralph-de-la-vega-subsidized-phones-are-going-away>

「JUMP!」にかかっていた月10ドルの追加料金は「JUMP! On Demand」にはかからない。なお端末の保険は別建てにし、希望する顧客は月8ドルで加入できるようにした。

【図表10】「JUMP! On Demand」と「JUMP!」の比較

	JUMP! On Demand	JUMP!*
Monthly Program Fee	\$0	\$10
Upgrade Freedom	ANYTIME up to 3 times a year	12 Months (or when 50% is paid)
Upfront Out-of-Pocket Cost*	\$0	Sales Tax (on devices with \$0 down)
Eligible Smartphones	Latest T-Mobile Superphones	Most T-Mobile Phones

(出所) T-Mobileの発表文書

リース期間の満了時には単に端末を返却するか、機種変更をするか、リース料として支払済みの金額と定価との差額を支払って端末を買い取るかを選択することができる。

さらにT-Mobileは、期間限定のプロモーションとして、既存の端末を下取りに出すことを条件に、iPhone 6の16GBモデルを月15ドルの18か月リースで提供した。この場合、リース期間満了時に買い取る際の支払額は164ドルとされたので、トータルで434ドルの支払いで同モデルが入手できることになる。

2-16 Sprintがコミコミの「All-In」を導入

2015年6月30日、Sprintは新しい無制限プラン「All-In」を開始したと発表し、同日より実施した。音声、テキスト、高速データがオール無制限のプラン料金に加えて端末代金のリース料も含めて月額料金が80ドルというもの。

月額料金の内訳は、24か月のリース料が月20ドル、オール無制限プランの月額料金が60ドル。ただし、「All-In（すべて込み）」と言っても、税金やサーチャージは別途となる。また、初期費用として36ドルのアクティベーション料も別途かかる。

アイデアとしてはBest Buyとタイアップして導入した前述（2-12項）の「Best Buy One Plan」を他の販売ルートにも拡大し、期間も限定しないこととしたものだが、iPhone 6については月額料金が15ドル値上げされる結果となった。


この新プランを宣伝するにあたっては、Best Buyのときと同様に、全部コミコミの簡単明瞭なプランであることを前面に出し、顧客のフラストレーションと混乱を解消すると宣言した。

Sprintは発表文書の中で、「チーズバーガーが99セント」と宣伝しながら、バンズが別売りで2ドル、レタスが別売りで1ドルだったら消費者は怒るだろうと述べ、これまでのワイヤレス業界の料金プランがそうだったと業界の慣行を批判した。

なぜ表示どおりに売らないのか、なぜすべての料金を表示しないのか、といった

疑問が「All-In」を導入した背景だとしている。Sprintはこのプランを、デイビッド・ベッカムを起用したCM「フォロワー」で宣伝した。

【図表11】 SprintのCM「フォロワー」

	<p>ベッカムが理想の料金プランを求めてキャリアのショップを渡り歩く。だんだんフォロワーが増える。T-Mobile、AT&T、Verizonのショップでも望みのプランはなかった。フォロワーが街全体にあふれ返る。最後にSprintのショップでやっと求めていたプランに巡り合う。友人もみんな利用可能だと言う。みんなで大喜びする。</p>
<p>https://ispot.tv/a/7PBx</p>	

なお、Sprintはこのプランの発表文書の中で、ビデオストリーミングの速度を常時600kbpsに制限する旨を注で記載した。「高速データは無制限」と謳いながら、ビデオストリーミングについてこのような制限をしたことはユーザの不評を買った。

新プランの発表直後にユーザの不満がまたたく間に拡散したため、Sprintは同日、ビデオストリーミングに関する600kbpsの速度制限を廃止すると発表した。顧客の声に迅速に応える姿勢を示したとも言えるが、まさに朝令暮改となってしまった。

2-17 Verizonが端末補助金と2年契約を廃止

Verizonは旧無制限プランを廃止した後、2012年6月に業界初のシェアプラン「Share Everything Plan」を導入し、端末補助金／2年契約とシェアプランを軸に販売施策を展開してきたが、「アンキャリア」攻勢を無視し切れず、徐々にT-Mobileのアイデアを採用していった。

2015年8月7日、VerizonはT-Mobileに追随して端末補助金と2年契約を廃止するとともに、簡素化した新しいデータプランを発表した。実施日は8月13日。当初はプラン名称が特になかったが、後に「Verizon Plan」と呼ばれた。

新プランは当初、音声とテキストが無制限、データは同一アカウント内でシェアできる月間の上限により、Small（1GBで月30ドル）、Medium（3GBで月45ドル）、Large（6GBで月60ドル）、X-Large（12GBで月80ドル）の4種類が用意された。

上限を超過すると1GBにつき15ドルが課金される。このデータ料の他に端末／回線ごとにかかる回線アクセス料があり、スマホの場合は1回線につき月20ドルがかかる。

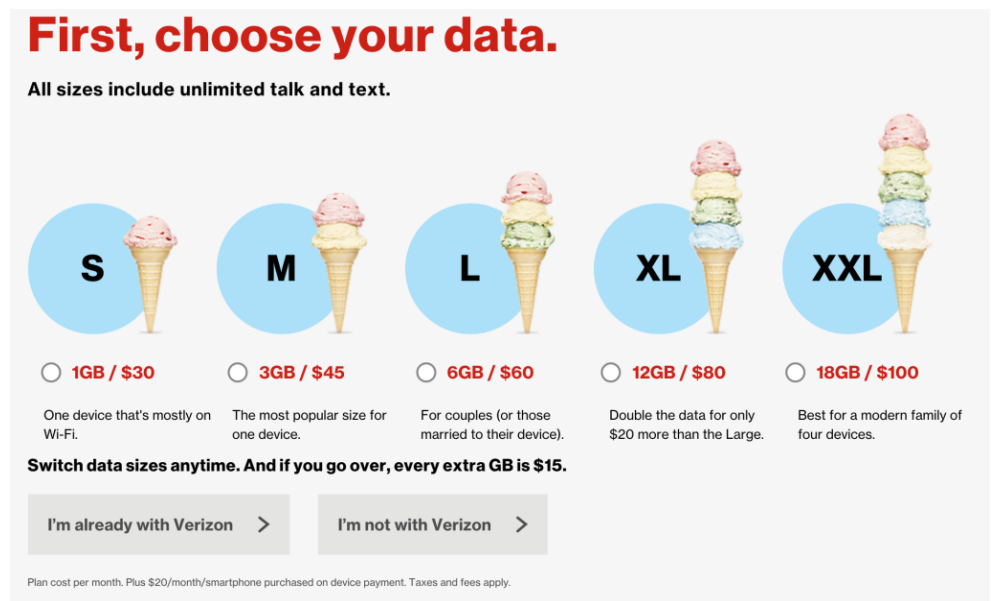
新規顧客は新プランを選ぶしかなくなったが、既存の2年契約の顧客はそのまま2年契約を維持することも、新プランに移行することもできた。既存顧客が一旦新プランに移行すると2年契約には戻れないこととされた。

ただ、既存の2年契約の顧客が更新の際にも2年契約を選べるのか、回線を追加するときはどうなのかなど、不明確な点も多かった。

同年9月9日、「Verizon Plan」はXX-Large（18GBで月100ドル）が追加されてメニューが5種類に増えるとともに、既存の2年契約の顧客は更新の際に2年契約が選べることや、回線を追加する際にも2年契約が選べることなどが明確化された。

既存顧客も含めて端末補助金と2年契約が完全に廃止されるのは、後述（2-4 2項）のように、2017年1月に入ってからのこととなる。

【図表12】 メニューが5種類になった「Verizon Plan」



（出所）Verizon/Consumerist¹

それまでVerizonは、端末補助金と2年契約を廃止することについては、事あるごとに批判的な姿勢を示していた。たとえば、2014年3月に開催されたドイツ銀行主催のコンファレンスでは、CFOのフラン・シャンモ氏が、「端末補助金モデルは極めてよくできている」、「これを廃止するのは間違い」、「分割払い方式には多大なリスクが伴う」などと述べ、同社としては端末補助金と2年契約を廃止しない意向であることを明言していた。

前言を翻してまで他社に追随するという、これまでのVerizonでは考えられなかった行動だった。Verizonが徐々に危機感を募らせていたことや、業界のリーダーとしてのプライドに満ちていた体質が変わり始めたことを感じさせる施策と言える。

¹ <https://consumerist.com/2016/07/06/verizon-wireless-confirms-price-increases-and-rollover-data-new-plans-launch-tomorrow/>

2-18 T-MobileとSprintがiPhone 6sでリース競争

Appleが2015年9月9日にiPhone 6s/6s Plusを発表したことで、これをめぐる販売競争が活発化した。とりわけT-MobileとSprintは月額のリース料で激しい競争を繰り広げた。

T-Mobileは9月10日、iPhone 6sの16GBモデルを「JUMP! On Demand」において月20ドルのリースで提供すると発表した。18か月のリース期間の満了時に164ドルを支払えば買い取ることもでき、トータルで524ドルの支払いで同モデルが入手できるようにした。

これに対抗してSprintは9月11日、iPhoneを毎年機種変更できるオプション「iPhone Forever」を発表するとともに、iPhone 6sの16GBモデルを月15ドルの22か月リースで提供すると発表した。既存の端末を下取りに出すことが条件となっており、下取りに出さない場合は月22ドルの21か月リースとした。

すると今度はT-Mobileが9月23日、やはり「JUMP! On Demand」において既存のiPhone 6を下取りに出すことによりiPhone 6sの16GBモデルを月5ドルの18か月リースで提供するなどの内容を盛り込んだ期間限定のプロモーションを発表した。

【図表13】 T-MobileのiPhone 6sプロモーションの内容

Model	Upfront	Introductory JUMP! On Demand Monthly Payment			
		iPhone 6 / iPhone 6 Plus GS6 Edge+ / GS6 / GS6 Edge / Note 5	iPhone 5s Note 4 / GS5	Other Phones *	None
iPhone 6s - 16 GB	\$0.00	\$5.00	\$10.00	\$15.00	\$20.00
iPhone 6s - 64 GB	\$99.99	\$4.00	\$9.00	\$14.00	\$19.00
iPhone 6s - 128 GB	\$199.99	\$3.00	\$8.00	\$13.00	\$18.00
iPhone 6s Plus - 16 GB	\$0.00	\$9.00	\$14.00	\$19.00	\$24.00
iPhone 6s Plus - 64 GB	\$99.99	\$8.00	\$13.00	\$18.00	\$23.00
iPhone 6s Plus - 128 GB	\$199.99	\$7.00	\$12.00	\$17.00	\$22.00

When you sign up for the introductory price, you keep it for the full length of your JUMP! on Demand agreement for as long as you use that phone on T-Mobile - no price increases!

(出所) T-Mobileの発表文書

新しいiPhone 6s/6s Plusの各モデルについて、下取りに出す既存の端末の機種により頭金と月額リース料がいくらになるかを細かくマトリックスで示した。

それに対抗して、Sprintは9月24日、既存のiPhone 6を下取りに出すことを条件に、iPhone 6sの16GBモデルを月1ドルの22か月リースで提供すると発表した。さすがに1ドルよりもいいオファーを出すのは難しく、リース競争はここで収まった。

【図表14】 SprintのiPhone 6sプロモーションと他社との比較

	Sprint iPhone Forever (Lease)	T-Mobile Jump! On Demand (Lease)	Verizon (Installment Payments)	AT&T Next 12 (Installment Payments)
Monthly Payments with Trade-in of the iPhone 6 (16GB)	\$1/month	\$5/Month	\$27.08/Month*	\$32.50/Month**
Total Phone Payments after One Year	\$12	\$60	\$324.96***	\$390

(出所) Sprintの発表文書

2-19 T-Mobileが「Binge On」を導入

2015年11月10日、T-Mobileは「アンキャリア」の第10弾として「Binge On」を発表し、11月15日に開始した。これは高速データに上限のあるプランの顧客向けに、特定のビデオストリーミングサービスの品質を落とす代わりに無制限に視聴できる機能をオプションとして提供するもの。

この機能はT-Mobileのアカウント画面でいつでも容易にオン/オフできる。オンにするとビデオの品質はDVD品質（480p）となるが、データの使用量はカウントされない。オンにしても品質的にはスマホやタブレットで視聴する分にはまったく問題ないとしている。

このオプションはネットワークの負荷を軽減しながら無制限データを提供することを可能にするもので、これが後に登場する「制限付き無制限プラン」の布石となり、その後の無制限プランの展開に大きく貢献することになる。

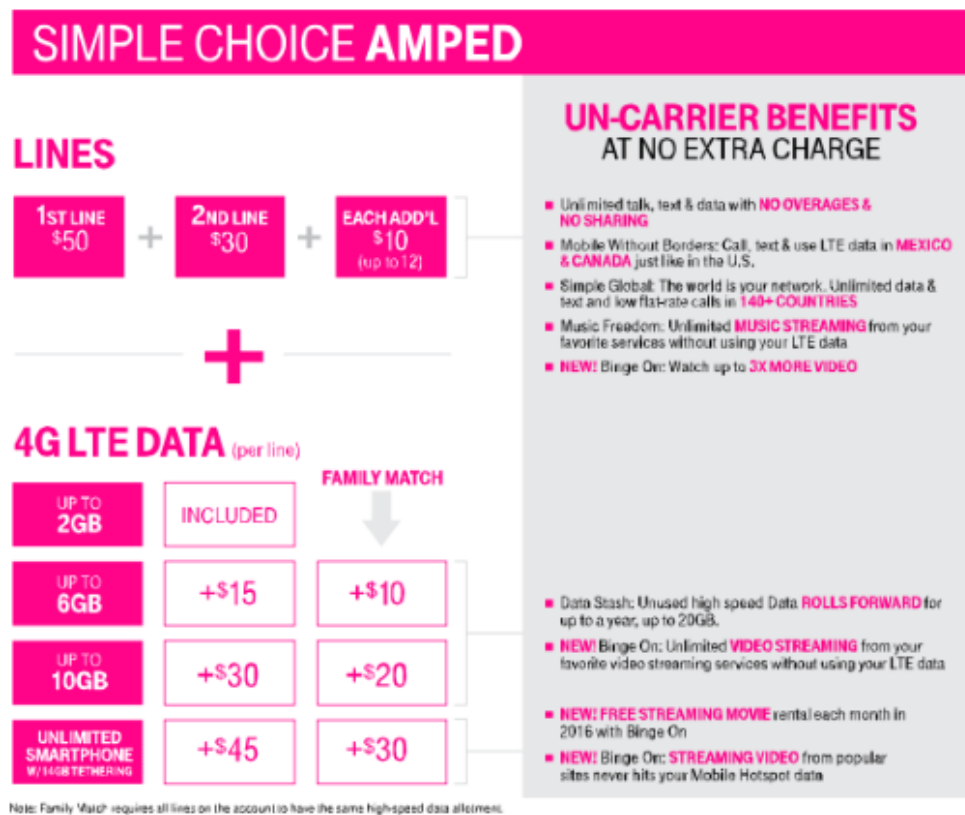
2-20 T-Mobileが「Simple Choice」を強化

T-Mobileは「アンキャリア」の第10弾において、「Binge On」を発表すると同時に「Simple Choice」プランの増強版となる「Simple Choice AMPED」も発表した。それまでのプランでは高速データの上限が1GB、3GB、5GB、無制限の4種類だったのを、それぞれ倍増して2GB、6GB、10GB、無制限の4種類とした。

高速データが2GBのプランは1回線目が月50ドル、2回線目が月30ドル、3回線目以降は1回線につき月10ドルが加算される。さらに回線ごとに高速データを追加することができ、1回線につき6GBは月15ドル、10GBは月30ドル、無制限は月45ドルが加算される。また、期間限定で4回線目の月額料金を無料にするプロモーションも実施した。

さらに「Family Match」という制度も導入した。これは同一アカウント内の回線の高速データ上限がすべて同じで、全回線について同じ量の高速データを追加する場合は追加料金が安くなり、1回線につき6GBは月10ドル、10GBは月20ドル、無制限は月30ドルの加算で済むというもの。

【図表15】 T-Mobileの「Simple Choice AMPED」



（出所） T-Mobileの発表文書

たとえば、4回線をオール無制限で利用する場合は、1回線目が月80ドル、2回線目が月60ドル、3回線目と4回線目はそれぞれ月40ドルとなるので、本来なら合計で月220ドルとなるが、期間限定のプロモーションが適用されて4回線目が無料となるので月180ドルとなる。

一方、1回線で利用する場合は、オール無制限にすると月95ドルとなり、初めて「Simple Choice」を導入した2013年3月当時に比べると25ドルも高くなっている。

2-2-1 AT&Tが端末補助金と2年契約を全廃

2010年6月に旧無制限プランを他社に先駆けて廃止したAT&Tは、Verizonが導入したシェアプランに同調して「Mobile Share Plan」を2012年7月に開始した。2013年12月には2年契約の縛りのない「Mobile Share Value Plan」を導入するなど、しばらくはシェアプランを中心とした販売活動を展開していたが、T-Mobileの「アンキャリア」への対抗策も打ち出していた。

まずは端末補助金と2年契約の廃止。AT&Tは2015年6月に代理店経由の場合について、端末補助金と2年契約を廃止した（2-1 4項）が、2016年1月8日には直営ショップも含めて全廃された。以後、既存顧客も含めすべての顧客は、新たに端末を購入する際には、「Next」で分割払いをするか定価で購入するしかなくなった。

全廃に踏み切った理由としては、顧客と業界のトレンドに沿ってサービスを提供するためとしている。AT&Tの顧客の大部分が「Next」による分割払いを選択しており、「端末補助金/2年契約を廃止するのは論理的必然」とも述べていた。

2-2-2 Sprintが端末補助金と2年契約の廃止で迷走

2016年1月6日、Sprintが端末補助金と2年契約を廃止すると報じられた。同社の従業員がReddit¹に投稿した情報によれば実施日は1月8日。同社は2015年8月にその計画があることを明らかにし、2015年末までに実施することとしていたが、結局翌年はずれ込んで実施されるに至ったもの。

実施日以降は、新規顧客は端末を定価で購入するかリースまたは「Easy Pay」の分割払いを選択するしかなくなった。なお、既存顧客については、少なくとも当面は、引き続き端末補助金付きの2年契約で更新や回線追加ができることとされた。

ところが、同社は2月26日、驚くべきことに、一旦廃止した端末補助金と2年契約を復活した。「顧客の声を聞き入れて、より多くの選択肢を用意することにした」としているが、朝令暮改的な動きに見えなくもない。

ただし、同社としてはあくまでもリースを優先する姿勢を示していた。CFOのタレック・ロビアッティ氏によれば、リースは「チャーン・キラー」であり、リース期間が満了しても新たなリースで顧客をつなぎ留めやすいそうだ。リース期間が満了して回収した端末を再生品として提供することで収入増にも貢献するとしている。

2-2-3 AT&Tが限定的に無制限データを復活

AT&Tの無制限データが限定的ながら復活した。2016年1月11日、AT&Tは自社のTVサービス（DirecTV、U-Verse TV）の顧客を対象に、ワイヤレスサービスにおいて無制限データを提供すると発表し、翌12日から実施した。

新たに導入した無制限プラン「AT&T Unlimited Plan」は音声、テキスト、データが無制限に利用できる。ただしテザリングはできない。22GBを超えると混雑時には速度が制限される場合がある。

料金はスマホ1回線の場合で月100ドル。追加のスマホは1回線につき月40ドルが加算されるが、4回線目の月額料金を無料にするプロモーションを実施し、無制限4回線を月180ドルで提供した。

¹ https://www.reddit.com/r/Sprint/comments/3znuri/psa_effective_1816_new_sprint_customers_will_not/

【図表16】 復活したAT&Tの無制限プランの概要



（出所）AT&Tの発表文書

AT&TはDirecTVとの合併手続きを2015年7月24日に完了したが、その際、これによりTVサービスとワイヤレス・インターネットを統合した便利で価値あるサービス提供を展開すると表明していたが、それを具現化した初めての施策となった。

他にもAT&TのTVサービスとワイヤレスサービスの請求書をまとめると月10ドル割引したり、AT&Tのワイヤレスサービスの顧客に対しDirecTVの「SELECT」パッケージ（月49.99ドル）を月19.99ドルで提供したりするなどした。

既にDirecTVまたはU-Verse TVを利用中でモバイルは他社を利用している顧客に対しては、モバイルをAT&Tに乗り換えて「Next」の分割払いでスマホを購入すると、既存端末の下取りを条件に500ドル返金するというプロモーションも実施した。

無制限プランは消え行く運命にあると思われていた中で米ワイヤレス第2位のAT&Tが無制限を復活させたことは大きなニュースだったが、対象顧客を自社のTVサービスの顧客に限定したことでインパクトは弱まり、失望の声も上がった。

2-2-4 Verizon：「無制限の復活はありえない」

AT&Tが限定的ながらも無制限を復活させたのに対し、Verizonは頑なに慎重な姿勢を貫いていた。2016年1月21日、CF0のフラン・シャンモ氏は、同社の2015年第4四半期決算報告後のインタビューで、「現時点では無制限プランを復活させるつもりはない」と明言した。

他社のプロモーションに対しても批判的で、Verizonは安易に追随しないと述べた。「プロモーションは出ては消え、出ては消えるもので、それにいちいち反応してはいられない」と、他社の販売攻勢に対抗する可能性さえも否定した。

その頃のVerizonはいったいどこを向いていたのか。2016年3月8日付けのFierceWirelessの記事が、その答えの一端を示している¹。Verizonは無制限プランに興味はなく、興味があるのはモバイル広告収入だ、と同CFOが述べている。

Verizonは2015年6月にAOLの買収を完了し、同10月にはOTTビデオストリーミングサービスの「go90」を開始した。AOLのモバイル広告技術を駆使して、「go90」でいかに収益を上げるかが目下の最大の関心事だった。

2-25 T-Mobileがファミリープランを値下げ

T-Mobileは2016年2月3日、「Simple Choice」を対象に、データ使用量の多いファミリー向けに無制限データを含むファミリープランの「無敵の販促」を実施した。10GBと無制限のプランを値下げするとともに、4回線目の月額料金を無料にするというもの。期間限定とされたがいつまでとは明示しなかった。

4回線目を無料にするプロモーションは以前から実施していたが、料金を値下げしたことで、高速データが無制限で4回線の場合、それまで月180ドルだったのが月150ドルになった。追加回線は1回線につき月30ドルで、最大12回線まで同一アカウントに登録できる。

10GBのプランでは2回線（合計20GB）の場合、月120ドルだったのが月100ドルに、4回線（合計40GB）の場合、月140ドルだったのが月120ドルになった。

さらに、期間限定の措置として（これもいつまでとは明示されなかったが）、無制限プランを申し込むと最低2年間はそのプランを維持でき、その他のプランを申し込むと顧客であり続ける限りいつまでもそのプランを維持できることも保証した。

すなわちこの時点ではT-Mobileも、無制限プランについては「いつまでも続くわけではない」と考えていたことがわかる。

2-26 Sprintが無制限プランでT-Mobileに対抗

SprintはT-Mobileの値下げに対抗し、2016年2月11日、無制限プランの料金改定を発表し、翌12日に実施した。新料金は1回線で月75ドル、2回線で月120ドル、3回線目以降は1回線につき月30ドルが加算されるが、4回線目の月額料金を無料にするプロモーションも実施した。

その結果、1回線ではT-Mobile（月95ドル）よりも安く、2回線以上の場合にはT-Mobileのプロモーション料金と横並びとなった。

テザリングも3GBまで無料にした。さらに特定の国におけるローミングのデータも2G速度ではあるが無料にし、テキストも無料で使えるようにした。

¹ <https://www.fiercewireless.com/wireless/verizon-s-shammo-we-re-interested-ad-revenues-not-unlimited-data-plans>

【図表17】 Sprintの改定後の無制限プランと他社との比較

	Sprint	T-Mobile	AT&T	Verizon
1 Line	\$75	\$95	\$100	Doesn't even offer unlimited.
2 Lines	\$120	\$120 ¹	\$140	
3 Lines	\$150	\$150 ¹	\$180	
4 Lines	\$150	\$150 ^{1 2}	\$180 ²	
5 Lines	\$180	\$180 ¹	\$220	

¹ T-Mobile promo pricing.

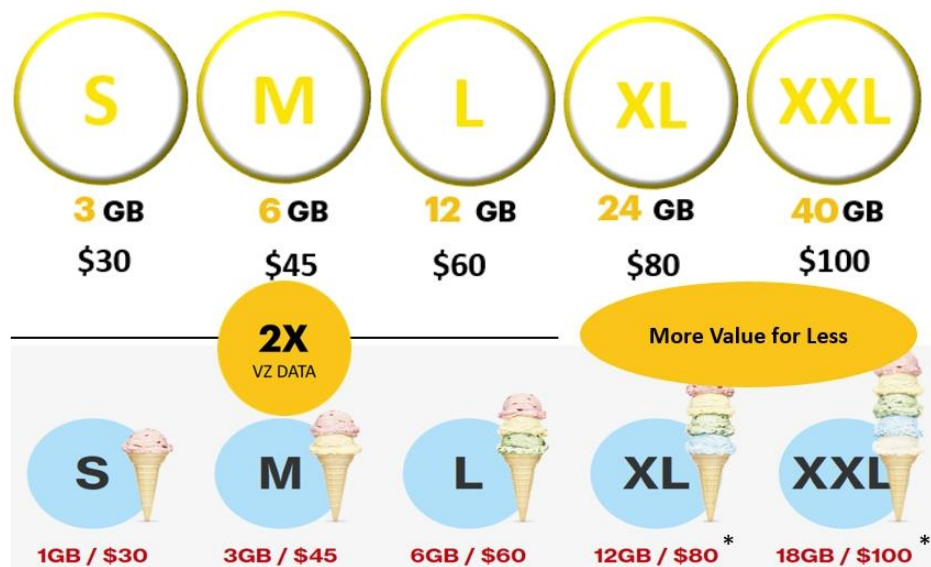
² AT&T and T-Mobile are also offering 4th line free.

（出所） Sprintの発表文書

2-27 Sprintが段階制プランでVerizonに対抗

2016年2月18日、Sprintは段階制の新たな料金プラン「Better Choice Plans」を発表し、翌19日に開始した。これは特にVerizonのシェアプランに対抗するもので、発表文書の中では「Verizon Plan」のイメージ図を改変した比較表でSprintのメリットを強調した。

【図表18】 Sprintの「Better Choice Plans」と「Verizon Plan」の比較



（出所） Sprintの発表文書

比較表ではプランのメニューはVerizonに合わせてSからXXLまでを表示し、月額料金も30ドルから100ドルまでVerizonと同額にした。データ上限はVerizonの2倍以上に設定した。

Sprintにはこの他にVerizonにはないXSや無制限のメニューがあり、使えるデータ量だけでなく品揃えでもVerizonよりも「Better」であると宣伝した。Verizonが「Better Matters」というキャッチフレーズで宣伝していたのを逆手に取ったもの。

2-28 T-Mobileは無制限から遠ざかる方針

2016年3月に開催されたドイツ銀行主催の投資家向けコンファレンスにおいて、T-MobileのCF0のブラクストン・カーター氏は、同社が無制限プランを値上げしてきたことをあえて持ち出し、無制限データから遠ざかる方針であることを明らかにした¹。

同社はファミリープランで複数回線を利用する場合には無制限プランについても料金を値下げしたり4回線目を無料にしたりするなどのプロモーションを行ってきたが、無制限プランを1回線で利用する場合にはプロモーションの対象にしないばかりか、実際に何度か値上げをしてきた。

同氏は、同社の無制限プランのプロモーションに関して、「あくまでもプロモーションであって、極めて短期的なものであり、既に前年から無制限をプロモーションの目玉にしない方向に方針変更している」と述べた。

ビデオストリーミングの品質を落とす「Binge On」と料金値上げのおかげで、今のところ何とか無制限プランは持ちこたえているが、四半期ごとに決算値の改善を求める投資家の要求に応えようとするれば、いずれ無制限プランの維持は困難になるとの見方を示した。

投資家向けの会合ではしばしば、報道陣も聞いていることを忘れたかのように、投資家が聞きたいと思っていることについての率直な発言が飛び出すこともあるが、同氏の発言により、同社がいずれ無制限プランから手を引く方針であることが公になった。

2-29 Verizonがシェアプランを拡充

Verizonは2016年7月7日、シェアプランの「Verizon Plan」を拡充するとともに、プランを管理したり柔軟に変更やオプションの選択をしたりすることができるアプリ「My Verizon」を導入した。

「Verizon Plan」の拡充ではまずデータ上限を引き上げた。これまでのメニューは1GB、3GB、6GB、12GB、18GBだったのを2GB、4GB、8GB、16GB、24GBに変更した。顧客のデータ使用量が増えていることに対応したものである。

Verizonによれば、スマホを利用している顧客の月間平均データ使用量は2013年4月には1GBだったが、2016年4月には2.7GBに増加したということだ。

¹ <https://www.dslreports.com/shownews/T-Mobile-Says-Its-Pivoting-Away-From-Unlimited-Data-136484>

料金が今までと同じでデータ上限が増えるだけという施策は他社にはよくあるが、そうはしなかったのがVerizonらしさとも言える。データ上限を増量するとともに、月額料金も相応に引き上げ、それまでは30～100ドルだった料金を35～110ドルに改定した。

1GBあたりの単価にすると改定後の方が安くなるので、Verizonは「これは料金値上げではない」、「今までよりもお得になる」と力説した。ところが、平均的なデータ使用量のユーザは、これまでは3GBで月45ドルのプランを選んでいたところ、これからは4GBで月50ドルのプランを選ぶことを強いられることとなり、これは見方によっては料金値上げであるとも言える。

Verizonは今回さらに、「Carryover Data」（未使用データを翌月に繰り越せる）、「Safety Mode」（データが上限を超えると超過料金がかからずに低速になるが無制限に使える）、「Data Boost」（高速データが必要なときに1GBにつき15ドルで追加できる）、メキシコとカナダへの無制限通話と現地での通話・テキスト・データの無料ローミングといった施策も導入し、一定以上のメニューの顧客には無料で提供した。

【図表19】 改定後の「Verizon Plan」の概要

The new Verizon Plan	S	M	L	XL	XXL
	2GB/\$35	4GB/\$50	8GB/\$70	16GB/\$90	24GB/\$110
Carryover Data	✓	✓	✓	✓	✓
Safety Mode	\$5/mo	\$5/mo	\$5/mo	✓	✓
Data Boost	\$15/GB	\$15/GB	\$15/GB	\$15/GB	\$15/GB
Unlimited calling to Mexico & Canada	\$5/mo	\$5/mo	\$5/mo	✓	✓
Talk, Text and Data in Mexico and Canada	\$2/day	\$2/day	\$2/day	✓	✓

via Travel Pass

（出所）Verizonの発表文書

実はこの施策のほとんどがT-Mobileの「アンキャリア」に追随したものだ。さらにVerizonは発表文書の中で、「超過料金や請求額の不確実性といった顧客の痛みを解消する」と述べたが、この謳い文句こそT-Mobileの専売特許だ。

ただしデータ繰越しの条件はT-Mobileに比べれば見劣りし、また超過料金がかからないようにする措置などT-Mobileが無料で提供しているものをVerizonは有料にしているなど、ユーザにとっての条件や使い勝手は悪く、評判は良くなかった。

それでもVerizonとしては「顧客のワイヤレス体験を変革する」と豪語するほど思い切った施策だった。無制限データの復活については未だ慎重な姿勢を崩していなかったが、それ以外の施策についてはかなり柔軟になってきている。他社には追随しないこととしていた姿勢は完全に崩れている。

2-30 AT&Tがデータの超過料金を廃止

限定的に無制限プランを復活したAT&Tも、この時点ではまだシェアプランに軸足を置きながら、T-Mobileが「アンキャリア」で打ち出した施策を着々と取り込んでいた。

同社は2016年8月17日、料金プランの簡素化の一環として、「Mobile Share Advantage」を発表し、8月21日に開始した。データの上限を超えた場合の超過料金を廃止したのが大きな特徴。上限を超えると速度は128kbpsに落ちるが無制限に使える。

これは言うまでもなくT-Mobileに追随したものの。T-Mobileは2014年4月に「超過料金撲滅運動」を展開した。同年5月に自社の一部のプランに残っていた超過料金を撤廃するとともに、この業界から超過料金を追放しようと呼びかけ、署名集めまで行っていた。これにAT&Tが賛同した形となった。

Verizonは前述（2-29項）のように、超過料金がかからないようにするオプション「Safety Mode」を導入したものの、16GB以上のプランでは無料で提供したが、8GB以下のプランでは月5ドルの追加料金を徴収していた。AT&Tはデータ量を問わず無料で提供した。

2-31 「制限付き無制限」の「T-Mobile ONE」登場

2016年8月18日、T-Mobileは「アンキャリア」の第12弾として、新しい無制限プラン「T-Mobile ONE」を発表した。音声、テキスト、高速データがすべて無制限で、テザリングも無制限というもの。

これがあれば他には何もいらぬ、すべてコミコミの単純明快な無制限プランと銘打ち、ワイヤレス最大の障害を打ち破り、モバイル・インターネットの在り方を変えると大々的に宣伝した。当初の実施予定日は9月6日だった。

T-Mobileは発表文書の中で、「(段階制の) データプランの時代は終わった。ワイヤレス業界は二度と後戻りしない」とも述べ、「R. I. P. (= rest in peace) Data Plans (データプランよ、安らかに眠れ)」と言いつつ放った。

料金は1回線目が月70ドル、2回線目が月50ドル、3回線目から8回線目までは1回線につき月20ドルが加算される。9回線目以降は1回線につき月30ドルと割高にした。ただし上記は料金を自動払いにした場合のもので、自動払いにしない場合は1回線につき月5ドルが加算される。

「すべて無制限」と謳っていたが、実際にはさまざまな制限が付いていた。特に前述（2-19項）の「Binge On」の技術を使い、ビデオストリーミングをDVD品質（480p）で提供するのが大きな特徴。「制限付き無制限」プランの「走り」となった。

ビデオを高品質にするアドオンも1回線につき月25ドルで提供した。テザリングも「無制限」だが速度は2G（128kbps）に制限された。高速テザリングのオプションは

5GBで15ドル。データ使用量が26GBを超えると混雑時に速度が制限される場合がある。

2-3-2 Sprintが「Unlimited Freedom」を開始

2016年8月18日、T-Mobileが「T-Mobile ONE」を発表した同日、Sprintは無制限の新プラン「Unlimited Freedom」を発表し、翌19日に開始した。顧客にいまだかつてないシンプルで価値ある料金プランを提供すると宣伝した。

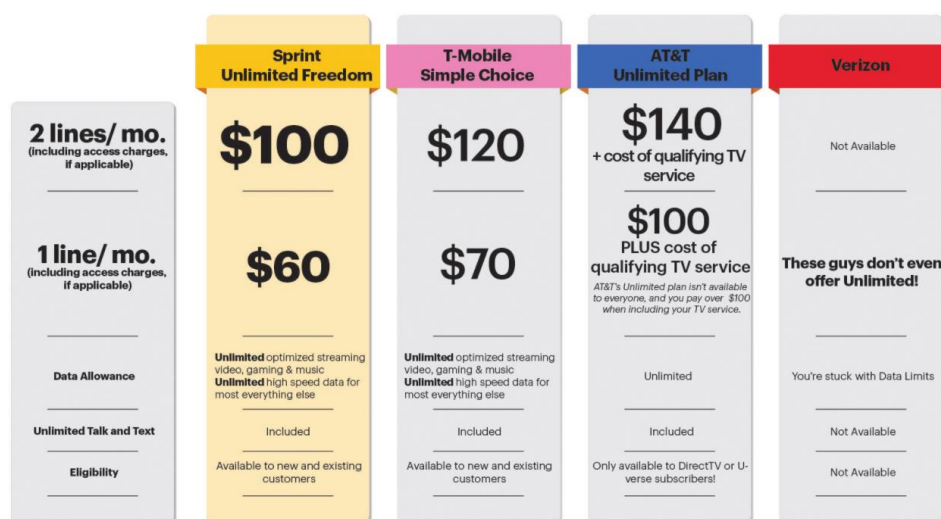
オール無制限で料金は1回線で月60ドル、2回線で月100ドル、3回線目以降は1回線につき月30ドルが加算されるというもの。ビデオ（480p）と音楽（500kbps）とゲーム（2Mbps）の品質・速度を落とすが、それ以外の高速データは無制限で提供する。

テザリングも高速で5GBまで使え、それを超えると2G速度となるが無制限に使えるようにして、T-Mobileに比べて優位性を確保した。ただしテザリングの高速データを追加するオプションは1GBあたり15ドルでT-Mobileよりも高い。

データが上限を超えはしないかという不安は消費者にとって嫌なものだとし、また無制限プランに対して払ってもいいと思う料金のレベルはせいぜい50-60ドルであるとして、Sprintの新プランはまさに消費者が求めているものだと述べた。

Sprintは発表文書の中で、T-Mobileが発表したばかりの新プランを反映させた4社の比較表を示してSprintの優位性を宣伝した。おかげでT-Mobileの新プランがやや色あせてしまった。

【図表20】 Sprintの「Unlimited Freedom」と他社の同等プランの比較



（出所）Sprintの発表文書

2-3-3 Sprintが無制限プランの高級版を導入

Sprintはさらに、2016年8月26日、無制限プランの高級版となる「Unlimited Freedom Premium」を導入したと発表した。ビデオ、音楽、ゲームの品質を落とさずに利用で

きるというもの。

料金は廉価版の「Unlimited Freedom」に比べて1回線につき月20ドルの追加となる。すなわち、1回線の場合は月80ドル、2回線の場合は月140ドルとなる。更に期間限定プロモーションとして、2016年10月31日までは追加料金なしで高級版のプランが利用できるようにした。

この発表の際にもSprintは他社の同等プランとの比較表を示して、Sprintの優位性を強調した。

【図表21】 Sprintの「Unlimited Freedom Premium」と他社の同等プランの比較



(出所) Sprintの発表文書

2-3-4 T-Mobileが無制限プランを補強

T-Mobileは2016年8月29日、発表したばかりでまだ実施していなかった新プラン「T-Mobile ONE」を早くも改定した。9月6日に予定していた実施日も9月1日に前倒しした。「顧客の声を聞き入れて補強した」としているが、明らかにSprintの攻勢に反応したもの。

補強の内容は、テザリングの速度を2G（128kbps）から3G（512kbps）に増速するとともに、1日3ドルでHDビデオが24時間視聴できる「HD Day Pass」を導入するというもの。

さらに、1回線につき月25ドルの追加料金で高速のテザリングや「HD Day Pass」を無制限に使えるアドオン「T-Mobile ONE Plus」も導入した。

【図表22】「T-Mobile ONE」と「T-Mobile ONE Plus」の比較

	PER LINE	UNLIMITED	UNLIMITED	PER DAY	UNLIMITED	UNLIMITED	UNLIMITED	UNLIMITED
1 T-Mobile ONE ONE plan. Unlimited everything.	\$40 <small>* Taxes/Fees included activation discount</small>	3G <small>data speeds</small> (128kbps)	DVD <small>quality</small> (optimized at 480p)	+\$3 <small>coming in October</small>	4G LTE <small>data speeds</small> with unlimited talk & text, just like the US	128kbps <small>data speeds</small> with unlimited texting calls \$0.25 per min	Unlimited	1 Hour <small>in flight data & unlimited texting/ messaging</small>
ONE+ Add ONE Plus for premium connectivity.	+\$25	4G LTE <small>data speeds</small>	DVD <small>quality</small> (optimized at 480p)	Unlimited	4G LTE <small>data speeds</small> with unlimited talk & text, just like the US	256kbps <small>data speeds</small> with unlimited texting calls \$0.25 per min	Unlimited	1 Hour <small>in flight data & unlimited texting/ messaging</small>

(出所) T-Mobile/TmoNews

2-35 Verizon: 「顧客は無制限を必要としない」

Verizonは依然として、無制限プランに対して否定的な姿勢を維持していた。2016年9月に開催されたGoldman Sachsの投資家向けコンファレンスでも、CFOのフラン・シャンモ氏は「結局、顧客は無制限プランを必要としない」と述べた¹。

他社が無制限プランを拡充したりビデオの品質を落としたりしていることについては、「無制限のビデオは儲からない」と述べた上で、「Verizonは速度を落としたり品質を下げたりしない」とし、Verizonのプランの方が単純明快で顧客にとっては使いやすいはず、と自信を見せた。

また、無制限プランでは一部のヘビーユーザがこれを悪用してネットワークに過大な負荷をかけ、他のユーザに悪影響を与える可能性があるが、これも無制限プランの復活に慎重になっている理由であるとも述べた。

一方、同じコンファレンスの前日のセッションでは、AT&Tのランドール・ステーブソンCEOが、限定的ながらも復活した無制限プランについて、利用顧客が500万件に達したことを明らかにした。

当時のVerizonは顧客の純増数では決して楽観できる状況ではなかった。同CFOは、「他社の動きを注視し、必要なときには対応する」とも述べていたことから、この時点では以前の頑なな姿勢はかなりやわらいでおり、無制限プランを復活する準備をしていた可能性がうかがえる。

1

<https://www.cnet.com/news/sorry-verizon-customers-no-unlimited-data-for-you/>

2-36 Verizonが30/60分の無制限データを導入

Verizonは2016年10月13日、30分間または60分間だけ無制限データを利用できる「PopData」を導入して、無制限プラン復活の片鱗を見せた。「Verizonがとうとう無制限プランを復活、ただし1時間だけ」とFortuneが皮肉を込めて報じた。

2ドルで30分間、3ドルで60分間、4G LTEネットワーク上で高速データが無制限に利用できる。「My Verizon」アプリで利用開始の操作ができる。これにより利用したデータはプランのデータ使用量にはカウントされない。

この「PopData」は他社の無制限プランへの対抗というよりは、一時的に無制限データを必要とするユーザ向けに、公衆Wi-Fiを使うより高速で安全な接続を提供しようという意味合いが強い。

これに対し、競合他社は冷ややかなコメントを浴びせた。たとえば、T-Mobileのジョン・レジャーCEOは、「1時間で3ドルだって?! Verizonで無制限データを利用すると、1か月で2,160ドルもかかる」と皮肉った。

2-37 AT&Tがビデオの低品質オプションを導入

AT&Tは2016年11月11日、T-Mobileの「Binge On」に倣って、ビデオの品質を落とす（AT&Tの言葉では「最適化」する）オプション「Stream Saver」を、プリペイドの「GoPhone」を含むほぼすべてのプランで2017年始めから導入すると発表した。

高品質なビデオのほとんどをスタンダード品質（DVD品質）で提供するとしている。「ほとんど」というのは、コンテンツの提供方式によってはAT&T側でビデオであることを認識できずに、品質を「最適化」できない場合があるからとしている。

これにより、データ使用量を節約することができるため、ユーザはより多くのビデオが楽しめ、他の用途にもより多くのデータを使うことができるとしている。さらに、AT&Tのアプリ「myAT&T」でいつでもこのオプションをオン/オフすることができる。ユーザが選択できるというのが一番のメリットだとしている。

2-38 Sprintが無制限5回線で月100ドル





Sprintは2016年11月23日、「ワイヤレス史上最も大胆なブラックフライデーセール」と称して、無制限プランの3回線目から5回線目までの月額料金を無料にするプロモーションを発表し、即日実施した。

無制限プラン「Unlimited Freedom」は、本来は1回線で月60ドル、2回線で月100ドル、3回線目以降は1回線につき月30ドルが加算されるというものだったが、このプロモーションにより5回線で月100ドルとなり、1回線あたり月20ドルというこれまでにない格安料金を実現した。

ただし、プロモーションは12月1日までの期間限定とされ、この期間内に申し込む

とプロモーション料金が2018年1月31日まで適用されることとされた。

【図表23】 Sprintのプロモーションと他社の同等プランとの比較

Unlimited Wireless Plans					
	1 Line	2 Lines	3 Lines	4 Lines	5 Lines
 Sprint plus 5GB for mobile hotspot	\$60	\$100	\$130 \$100	\$160 \$100	\$190 \$100
 T-Mobile mobile hotspot at maximum 3G speeds	\$70	\$120	\$140	\$140	\$160
 at&t requires DirecTV/UVerse	\$100	\$140	\$180	\$180	\$220
 verizon	Verizon doesn't even offer unlimited plans!				

（出所）Sprintの発表文書

2-39 T-MobileがDirecTV NowでAT&Tの顧客を釣る

2016年12月15日、T-MobileはAT&Tのビデオストリーミングサービス「DirecTV Now」を餌にAT&Tの顧客を釣ろうという奇策を発表した。T-Mobileに乗り換えて2回線以上で「T-Mobile ONE」を利用するとDirecTV Nowが1年間無料になるというもの。実施日は翌16日。

DirecTV Nowの最安プラン「Live a Little」は60チャンネル以上で月35ドル。これを1年間無料にするので、トータルで420ドル相当の優遇措置となる。こんな措置は当のAT&Tでさえ行っていなかった。

普通は魅力的な特典を餌にして顧客獲得を図るもの。T-MobileはDirecTV Nowを魅力的なサービスと考えていたのか。けっしてそうではない。一応、特典にしている以上、あからさまに貶すわけにはいかないが、DirecTV NowはAT&TのサービスなのでT-Mobileは保証しない、と述べた。

そして、たとえDirecTV Nowが気に入らなかったとしても、無制限の高速データがAT&Tよりも高速で高度なネットワーク上で、しかもAT&Tよりも安い料金で使えるので、失うものは何もないと述べて、安心感を醸し出した。

2-40 T-Mobileがアドオンを二分化

2016年12月21日、T-Mobileは無制限プランのアドオン「T-Mobile ONE Plus」を2種類に分けて、前日の20日から提供を開始したと発表した。これによりアドオンは、それまでの名称を受け継いだ新しい「T-Mobile ONE Plus」と「T-Mobile ONE Plus International」の二本立てとなった。

新しい「T-Mobile ONE Plus」は月15ドルで、Gogo機内Wi-Fiが無制限、海外データローミングが2倍速、ボイスメールからテキストへの変換機能、Name ID（発信者の名前表示・ブロック機能）、HD Day Passが無制限といった特典が利用できる。

「T-Mobile ONE Plus International」は月25ドルで、「T-Mobile ONE Plus」の全特典に加えて、70対地以上の固定電話と30対地以上の携帯電話宛の国際通話が無制限となり、高速のテザリングも無制限に利用できる。

それまで月25ドルで「T-Mobile ONE Plus」を利用していた顧客は、何も手続きをしなければ自動的に「T-Mobile ONE Plus International」に移行する。また、無制限の国際通話や高速テザリングは不要という顧客は、新しい「T-Mobile ONE Plus」に変更することにより、これまでよりも10ドル安い料金で利用できるようになった。

これにより、顧客のニーズに応じてきめ細かく対応できることとなったが、せっかく「単純明快」を謳い文句にシンプルにスタートした「T-Mobile ONE」がかなり複雑化してわかりにくいものになった。

2-4-1 T-Mobile ONEが税・サーチャージ込みに

2017年1月5日、ラスベガスで開催された家電見本市 (CES 2017) において、T-Mobile は、無制限プラン「T-Mobile ONE」の料金を税・サーチャージ込みにする施策を始めとする新ルールを盛り込んだ「Un-carrier Next」を発表した。

ワイヤレス市場における顧客の最大の痛みを解消することを目的として、新たに次の4つのルールを導入すると発表した。

新ルール1 「表示された料金を払うべし」 T-Mobile ONEの料金を税・サーチャージ込みの「All In」にする。すなわち、広告などで表示されている料金以外には追加費用は一切かからないようにする。

新ルール2 「使わなかったものに料金を払うべからず」 T-Mobile ONEにおいて「KickBack」を導入し、1か月のデータ使用量が2GB以下の場合には1回線につき最大10ドルを翌月の請求書上で返金する。

新ルール3 「料金の変更権は顧客にあり」 T-Mobile ONEに「Un-contract」を導入する。以後は顧客が何か変更をしない限り同じ料金が適用され、T-Mobile側から料金を変更することはない。

新ルール4 「モバイル・インターネットは従量課金すべからず」 インターネットに従量課金はなじまない。T-Mobileの料金プランは、音声、テキスト、高速データがすべて無制限の「T-Mobile ONE」に一本化する。なお、既存顧客は既存のプランを継続して利用することができる。

税・サーチャージ込みの「All In」は1月22日から実施された。これを利用するためには既存の「T-Mobile ONE」と「Simple Choice」プランの顧客は税・サーチャージ込みの新しい「T-Mobile ONE」に変更する必要がある。

なお、新しい「T-Mobile ONE」もビデオは480pに制限され、テザリングは3G速度に制限される。また、データ使用量が28GBを超えると混雑時には速度が制限される場合がある。

2-4-2 Verizonが端末補助金と2年契約を全廃

Verizonは2017年1月9日、端末補助金と2年契約を全廃した。2015年8月に同様の措置を実施したが（2-1-7項）、そのときは新規顧客だけが対象で、既存顧客については回線追加や更新時に端末補助金と2年契約を選ぶことができることとしていた。

今回の廃止により、既存顧客も含めてすべての顧客は、新たに端末を購入する際には、定価で一括払いをするか24か月の分割払いを選ぶしかなくなった。ただし、企業や政府向けは対象にしないこととした。

2-4-3 Sprintが無制限5回線で月90ドル


2017年2月10日、Sprintは新規顧客向けに、廉価版の無制限プラン「Unlimited Freedom」の1回線目の月額料金を60ドルから50ドルに値下げした上で、3回線目から5回線目までの月額料金を無料にするという大胆なプロモーションを発表し、即日実施した。

その結果、無制限プランが5回線で月90ドル、1回線あたり月18ドルという破格の料金で利用できることになった。ただし、これは料金を自動払いにすることが条件とされており、自動払いにしない場合は1回線につき月5ドルが加算される。

割引料金が適用される期間は2018年3月31日までで、それ以降は通常料金（1回線目が月60ドル、2回線目が月40ドル、3回線目から5回線目までは1回線につき月30ドルが加算）となる。

発表文書の中で、最高マーケティング責任者のロジャー・ソーレ氏は、「Sprintは顧客にとって無制限データがいかに価値あるものかを理解している」、「顧客は無制限を望んでいる」と述べ、同社がかなり無制限に傾倒している姿勢を示した。

【図表24】 Sprintの無制限プロモーション料金と他社との比較表

Unlimited Wireless Plans					
	1 Line	2 Lines	3 Lines	4 Lines	5 Lines
 Plus 5GB free for mobile hotspot, VPN, and PDF images each month	\$60 \$50	\$100 \$90	\$130 \$90	\$160 \$90	\$190 \$90
 Mobile hotspot at max. 3G speeds, pricing shown includes taxes and fees.	\$70	\$120	\$140	\$160	\$180
 Pricing shown includes min. \$50/mo. for required TV service.	\$150	\$190	\$230	\$230	\$270
Verizon	Verizon doesn't even offer unlimited plans!				

After 3.0% off pay regular price. Mobile optimized video streams at up to 480p resolution, music at up to 500kbps, gaming at up to 2mbps. Data prioritization during congestion. Pricing shown with \$5/mo. line AutoPay discount applied within 2 invoices. Regs. apply and new account activation. Other monthly charges apply. Sprint and AT&T pricing excludes taxes and fees. T-Mobile pricing shown with autopay discount. Carrier features offer. Competitor plans include the allotted amount of high-speed data and may include additional features such as international Calling and Data and cloud storage. All pricing shown with required device or service unless otherwise noted. All pricing shown at \$50/mo. All "stream faster" limits apply according to standard definition (typically 480p) by default but can be toggled off. T-Mobile ONE video streams in standard definition. Excludes 4K/8K.

（出所） Sprintの発表文書

3 無制限プランの転機

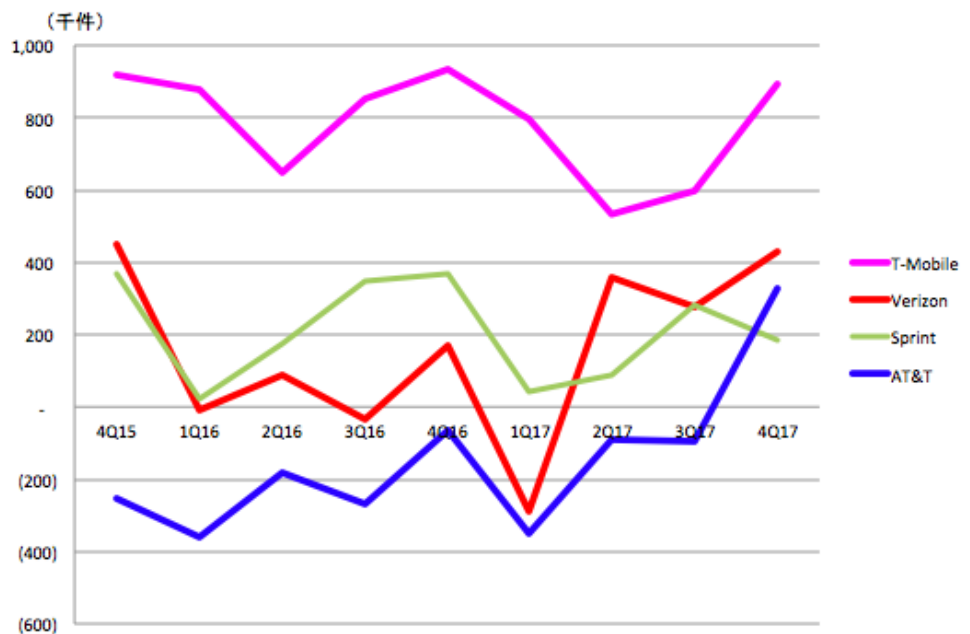
無制限プランは段階制プランからの移行期を経て、本格的な販売競争に突入することとなるが、その転機となったのは、Verizonの無制限プランの復活であり、Verizonを無制限プランの復活へと駆り立てたのは2017年第1四半期だった。

3-1 「魔の第1四半期」

毎年第1四半期はポストペイド電話（スマホとフィーチャーフォンを含む）の顧客純増数でT-Mobileが独り勝ちをする傾向にあり、T-Mobile以外のキャリアにとっては「魔の四半期」と言えるが、2017年の第1四半期も例外ではなかった。

特にVerizonが28万9,000件の純減と大きく落ち込んだ。AT&Tも34万8,000件の純減と、Verizonよりも悪い数字だったが、AT&Tは他の四半期も多かれ少なかれ純減を維持していたのでそれほど驚きではなかったが、Verizonの落ち込みようは尋常ではなかった。

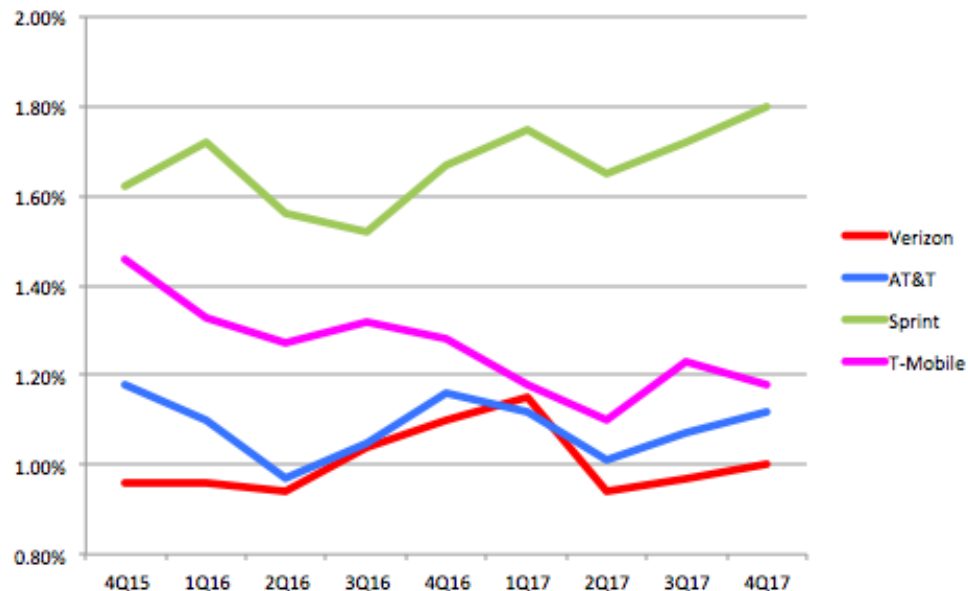
【図表25】 ポストペイド電話の顧客純増数推移



（出所） 各社の決算発表資料を元にKDDI総合研究所作成

ポストペイドの解約率についても、T-Mobile以外は悪化の傾向を示していたが、Verizonはそれまでの解約率が比較的良好だったことからこの時期の悪化が特に目立ち、2017年第1四半期には1.15%と、AT&Tの1.12%よりも高い数値となった。

【図表26】ポストペイドの解約率推移



(T-Mobileは「postpaid phone churn」、その他は「postpaid churn」)

(出所) 各社の決算発表資料を元にKDDI総合研究所作成

この危機的状況にいち早く気づいたのは、当然ながらVerizon自身だった。同社は同第1四半期の半ばで39万8,000件の顧客純減となったことで危機感を抱き、直ちにデータ無制限プランを復活した。

3-2 Verizonが無制限プランを復活

Verizonは2017年2月12日、無制限プラン「Verizon Unlimited」を発表し、翌13日に開始した。

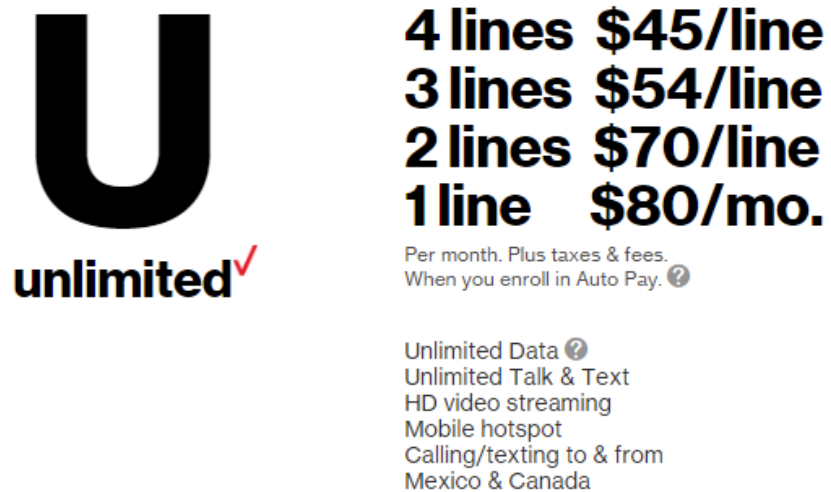
発表のビデオでは、映画『2001年宇宙の旅』でも使用された「ツァラトゥストラはかく語りき」の音楽とともに、Verizonのロゴが厳かに登場し、「真の無制限を提供できるのはVerizonだけだ」と、最強の無制限プランの出現を演出した。

Verizonはこれまで他社の無制限プランに対し、「制限付きでは本当の無制限ではない」などとさんざん批判してきた手前、中途半端な無制限プランを発表するわけにはいかなかったものと推察される。

Verizonが発表した「真の無制限プラン」は、音声、テキスト、データが無制限に使える上に、ビデオがHD品質で、テザリングが10GBまで無料で使え、メキシコとカナダ宛の通話とテキストが無制限、メキシコ・カナダでのデータローミングが1日につき500MBまで無料で使えるというフルスペックに近いもの。ただし22GBを超えるとネットワークの混雑時には速度が制限される場合がある。

料金は自動払いで紙の請求書を廃止するという条件で1回線の場合月80ドル、2回線では月140ドル、4回線では月180ドルとなる。4回線の場合は1回線当たり月45ドルとなり、料金的にも他社に比べて引けを取らないプランとなった。


【図表27】 Verizonの「真の無制限プラン」の概要



（出所）Verizonのホームページ

「真の無制限プラン」の訴求のため、Verizonは俳優のトーマス・ミドルディッチを起用したCMで、無制限プランの除幕式を行う形で大々的に宣伝した。

【図表28】 VerizonのCM「マイク落とし」

 <p>https://ispot.tv/a/A0nS</p>	<p>俳優のトーマス・ミドルディッチが「他社の無制限はその名に値しない。本日、無制限がそれに相応しいネットワークを得た」とVerizonの無制限を紹介。ここでマイクを落とすが、言い忘れたことがあり、用意していた別のマイクを取り出し、補足してマイクを落とす。また言い忘れ、同じことを繰り返し、とうとうマイクが尽きる。</p>
--	---

3-3 無制限プランの効果はてきめん

Verizonの無制限プランの導入効果はてきめんで、同四半期の後半は10万9,000件の純増となり、結局同四半期全体では30万件弱の純減にとどまった。もし無制限プランを導入していなかったら、さらに純減が悪化して、4社中最悪の数字を記録していた可能性がある。

続く2017年第2四半期には35万8,000件の純増、同第3四半期も27万4,000件の純増、同第4四半期には43万1,000件の純増と、劇的な回復を遂げた。解約率も同様に、同第2四半期には0.94%。同第3四半期には0.97%、同第4四半期は1.00%と、ほぼ悪化前の状態に戻って落ち着いた。

この四半期決算の変化により、Verizonのみならず競合他社も、無制限プランの導入効果を改めて見直したのではないだろうか。その後、各社とも無制限プランに軸足を移す動きが強まることとなる。

4 無制限プランが本格競争に突入

Verizonが無制限プランを復活させたことで大手4社が勢揃いし、ワイヤレス市場における無制限プランの地位は確固たるものとなった。以後は各社の販売競争において無制限プランが主役となる。

4-1 T-Mobileが無制限プランを改良

Verizonが無制限プランの復活を発表した翌日の2月13日、T-Mobileは無制限プランを改良すると発表した。その目的は、もちろんVerizonが大々的に発表した「真の無制限プラン」への対抗だ。

T-Mobileは発表文書の中で、「Verizonはネットワークの優位性がなくなったので、とうとう無制限プランに屈服した」と述べ、ネットワーク速度とLTEカバレッジでVerizonとT-Mobileが互角だったとするOpenSignalの調査結果を紹介した。

Verizonに対抗してT-Mobileが発表した改良点は2点。1点は「T-Mobile ONE」のビデオストリーミングをHD品質にすること。もう1点は高速のテザリングを10GBまで無料で利用できるようにすること。実施日は2月17日。

同時に、無制限プラン2回線で月100ドルという新料金を導入した。しかもこれは税・サーチャージが込みであるため、Verizonに比べると3分の2の料金になることを比較表で示した。その際、Verizonの料金にはご丁寧に税・サーチャージを上乗せして表示した。

【図表29】 T-MobileとVerizonの最新無制限プラン比較

Unlimited Comparison		T-Mobile	Verizon
Data Plan		ONE <small>Taxes & Fees incl.</small>	UNL <small>(Taxes & Fees not incl.)</small>
Lines	1	\$70	\$85 <small>(\$80 plan + \$5 Taxes)</small>
	2	\$100	\$150 <small>(\$140 plan + \$10 Taxes)</small>
	4	\$160	\$200 <small>(\$180 plan + \$20.75 Taxes)</small>
Payment Restriction		N/A	Checking and Debit ONLY
Hotspot (LTE)		10GB	10GB
Video Quality		HD	HD
Mex/Can	Calling/Texting	✓	✓
	Data	UNL	500MB / Day
Data (rest of world)		UNL 2G <small>(256kbps)</small>	\$10 / day <small>(4G LTE)</small>
GoGo	Data	1 Hour	N/A
	Text	UNL	N/A

All Prices include Autopay All Prices include Autopay T&F = ~\$5/line

(出所) T-Mobileの発表文書

4-2 AT&Tが無制限プランを拡充して全顧客に拡大

AT&Tは2017年2月16日、無制限プラン「AT&T Unlimited」を拡充し、同社のTVサービスの顧客に限定せず、ビジネス顧客を含むワイヤレスサービスのポストペイドの全顧客に提供すると発表し、翌17日に実施した。

料金的には変更はなく、4回線目を無料にするプロモーションも実施して、無制限4回線を月180ドルで提供した。また、新たにカナダ・メキシコへの国際通話や120対地以上へのテキストを無制限で利用できるようにした。

さらにカナダとメキシコにおいて、通話、テキスト、データがローミング料なしで利用できる「Roam North America」機能を追加料金なしで使えるようにもした。

データ使用量が22GBを超えると混雑時には速度制限がかかることがある。なお、同プランでは低品質ビデオオプションの「Stream Saver」も利用できる。無制限ではあるがこの22GBの制限があるので、データを節約することには意味がある。

4-3 Sprintが「いまだかつてないプロモーション」

Sprintは2017年2月16日、他社から乗り換えた顧客向けに、HD品質のビデオと10GBのテザリングが付いた無制限プランを最安料金で提供するという「いまだかつてないプロモーション」を発表し、翌17日に実施した。

料金は1回線で月50ドル、2回線で月90ドル。3回線目と4回線目の月額料金を無料にして、4回線で月90ドル、1回線あたり月22.50ドルで提供する。4回線の場合の月額料金はVerizonやAT&Tの無制限プランに比べると半額になる。

このプロモーション料金が適用される期間は2018年3月31日までで、それ以降は通常料金（1回線目が月60ドル、2回線目が月40ドル、3回線目と4回線目は1回線につき月30ドルの加算）となる。

さらにプロモーションの一環として、既存の特定端末を下取りに出すことを条件に、iPhone 7（32GB）の18か月のリース料を無料にするという措置も実施した。通常のリース料は月27.09ドルで、これと同額を毎月請求書上で返金する。

すなわち、廉価版の「Unlimited Freedom」のプロモーション料金で高級版の「Unlimited Freedom Premium」と同等のサービスを提供した上、iPhone 7を無料で提供するという、確かに「いまだかつてないベストオファー」となった。

4-4 Sprintが無制限プランを一本化

Sprintはさらに2017年2月23日、既存顧客向けの無制限プランも改良すると発表した。既存の「Unlimited Freedom」の顧客にもHD品質のビデオストリーミングと10GBのテザリングを追加料金なしで提供するというもの。

HD品質のビデオストリーミングの提供は即日実施し、それまで5GBだった高速テザ

リングの10GBへの増量は同年3月から適用された。

既存の「Unlimited Freedom Premium」の顧客は廉価版の「Unlimited Freedom」の顧客に比べて1回線につき月20ドルの追加料金を支払っていたが、同年3月分の請求書からこの追加料金を廃止した。

これにより、高級版の「Unlimited Freedom Premium」は意味がなくなったので廃止され、料金は廉価版、サービスは高級版という内容の「Unlimited Freedom」に一本化されることとなった。

4-5 AT&Tが無制限プランを二分化・TVバンドル拡充

Sprintの一本化の動きとは対照的に、AT&Tは2017年2月27日、それまで一本だった無制限プラン「AT&T Unlimited」を、高級版の「Unlimited Plus」と廉価版の「Unlimited Choice」の二本立てにした。

高級版の「Unlimited Plus」は音声、テキスト、データが無制限に使えるほか、10GBまでの高速テザリングも含まれている。テザリングは10GBを超えると速度が最大128kbpsに制限される。ビデオ品質を落とす「Stream Saver」も組み込まれている。

料金はスマホ1回線で月90ドル、2回線で月145ドル、3回線目以降は1回線につき月20ドルが加算される。最大8回線まで同一アカウントに登録できる。4回線では月185ドルとなる。

このプランの特典として、AT&TのTVサービス（DirecTV、DirecTV Now、U-verse TV）のいずれかと組み合わせると月額料金が25ドル割引される。これにより、このプランの顧客は、たとえば月35ドルのDirecTV Nowを月10ドルで視聴できることになった。

廉価版の「Unlimited Choice」は音声、テキスト、データは無制限ではあるが、データの速度が最大3Mbpsに制限される。ビデオストリーミングは速度が最大1.5Mbpsに制限されスタンダード品質（約480p）となる。なお、テザリングは使用不可。当初はTVバンドルの特典もなかった。

料金はスマホ1回線で月60ドル、2回線で月115ドル、追加は1回線につき月20ドルの加算となる。4回線では月155ドルとなり、少なくとも料金的にはSprint以外の2社に太刀打ちできるレベルとなった。

なお、両プランの上記料金は自動払いにした場合のもので、自動払いにしない場合は1回線につき月5ドルが加算される。また、両プランともデータ使用量が22GBを超えるとネットワーク混雑時には速度が制限される場合がある。

4-6 AT&Tが高級版プランにHBO無料特典を追加

2017年4月5日、AT&Tは高級版の無制限プラン「Unlimited Plus」の顧客向けに、TVネットワークのHBOが無料で視聴できる特典を導入すると発表し、翌6日に実施した。

HBOは有料TVサービスのコンテンツの中では「プレミアムチャンネル」とされ、通常は月10ドルから15ドル程度の追加料金を支払うか、高額プランに加入しないと視聴できない。

これを無料で視聴できるようにして無制限プランの価値を高めたもの。既にAT&TのTVサービスを利用中で追加料金を支払ってHBOを視聴していた顧客に対しては、追加料金なしで視聴できるようにした。

4-7 Sprintが無制限に両足を乗せる

2017年4月6日、Sprintは無制限プラン「Unlimited Freedom」の料金改定を発表し、翌7日に実施した。同時に、それ以外のプランを廃止し、他社からの乗り換えを促進する「50%引き」プロモーションも終了した。

「50%引き」の乗り換えプロモーションは2015年から行ってきたが、今や同社のネットワークは改善し、顧客も増え、ブランドの知名度も高まったことから、その任務を果たしたと説明。これからは料金を大幅に簡素化し、段階制プランを廃止し、無制限プランに一本化すると表明した。

改定後の無制限プランはHD品質のビデオストリーミングと10GBの高速テザリングが付いて1回線で月50ドル、2回線で月80ドル、3回線で月100ドル、4回線で月120ドルというもの。

【図表30】 Sprintの改定後の無制限プランと他社の同等プランの比較

	Sprint Unlimited <small>Savings until 6/30/17</small>	Verizon Unlimited	AT&T Unlimited Plus Plan	T-Mobile ONE Plan <small>Excludes taxes & fees</small>
1 line	\$50	\$80	\$90	\$70
2 lines	\$80	\$140	\$145	\$100
3 lines	\$100	\$160	\$165	\$140
4 lines	\$120	\$180	\$185	\$160
Data Allowance	Unlimited video in high definition - streaming video (up to 1080p) - streaming gaming (up to 1080p) - music (up to 13mbps) Unlimited high speed data for most everything else.	Unlimited video in high definition. Unlimited high speed data for everything else.	Unlimited video in standard definition (typically 480p) by default. Unlimited high speed data for everything else.	Unlimited video in standard definition (typically 480p) by default. Unlimited high speed data for everything else.
Mobile Hotspot	Includes 10GB wireless mobile hotspot. 10GB and 5GB followed by unlimited 4G-LTE at 2G speeds.	10GB wireless mobile hotspot, followed by unlimited 4G-LTE at 2G speeds.	10GB wireless mobile hotspot, followed by unlimited 4G-LTE at 2G speeds.	10GB wireless mobile hotspot, followed by unlimited 4G-LTE at 2G speeds.
Unlimited Talk & Text	Included	Included	Included	Included
Eligibility	Promotional pricing shown above for new accounts. Unlimited available to new and existing customers.	Available to new and existing customers.	Available to new and existing customers.	Available to new and existing customers.

(出所) Sprintの発表文書

2月に実施した「いまだかつてないプロモーション」（4-3項）に比べると3-4回線の場合が見劣りするが、それでも他社に比べるとかなり安い。特にVerizonの無制

限プランの料金を意識し、それと比較してSprintの割安感を強調した。

なお、この新料金も期間限定のプロモーションの位置付けで、割引料金は2018年6月30日まで適用されることとされた。

発表文書の中で、Sprintは、無制限に対する需要は飛躍的に拡大していることは否定できないと述べ、保有周波数では他社に比べて優位に立っていることから、顧客の無制限に対するニーズを満たせるのはSprintだけだと宣伝した。

4-8 Sprintが5回線目無料のプロモーション

Sprintはさらに2017年4月25日、「Unlimited Freedom」の新規顧客向けに5回線目の月額料金を無料にするプロモーションを発表し、即日実施した。5回線で月120ドル、1回線あたり月24ドルでフルスペックの無制限プランが利用できるというもの。

その時点で有効なプロモーション料金では5回線目は月20ドルかかることになっていたので、それと比べても1年間で240ドルの節約ができることになる。期間限定の措置とされたが、いつまでに申し込まないといけないという期間は特に明示していなかった。

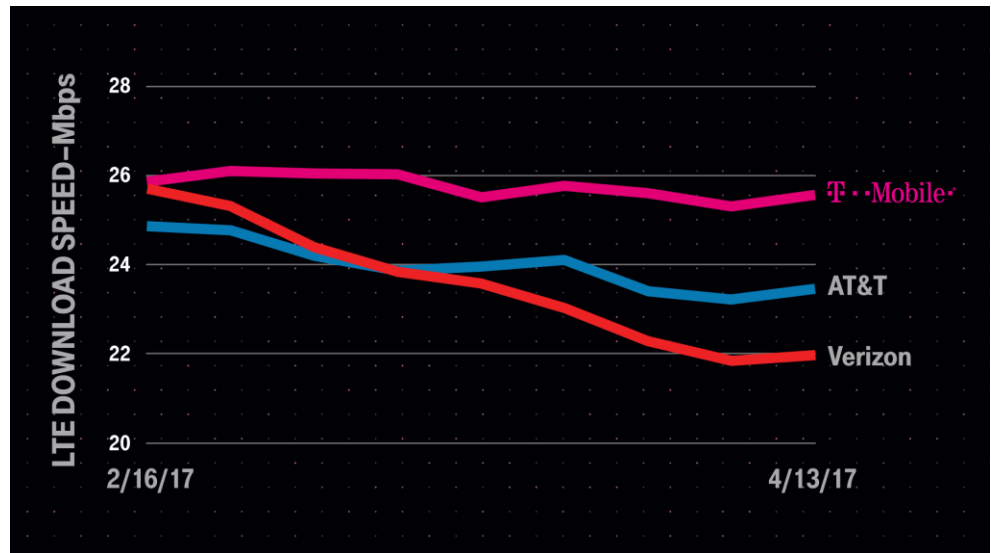
今回のプロモーション料金は2018年6月30日まで適用されることとなり、それ以降は通常料金（1回線目が月60ドル、2回線目が月40ドル、3-5回線目が1回線につき月30ドルの加算）に戻ることであった。

4-9 無制限プラン導入でネットワークの速度が低下

4社の無制限プランが出揃った2017年2月以降、VerizonとAT&Tのネットワーク速度が低下しており、特にVerizonの下り速度は14%も遅くなったとする調査結果をT-Mobileが4月21日に紹介した。AT&Tの下り速度も4%遅くなったとしている。

この調査自体はOokla Speedtestが行ったもの。T-Mobileのジョン・レジャーCEOは、「無制限データを取り扱えるネットワークを構築していないとこうなる」とし、「T-Mobileのネットワークは無制限データに対応している」と述べて、自社の優位性をアピールした。

【図表31】 無制限プラン導入後の3社の下り速度



（出所）T-Mobileの発表文書

4-10 AT&TがDirecTV Nowバンドル割引を拡大

AT&Tは2017年6月1日、廉価版の無制限プラン「Unlimited Choice」の顧客向けに、DirecTV Nowの月額料金を25ドル割引するプロモーションを発表した。これまでは高級版の「Unlimited Plus」の顧客にのみ提供していた割引を廉価版の顧客にも拡大したものの。

ただし高級版ではAT&TのTVサービス（DirecTV、DirecTV Now、U-verse TV）のいずれともバンドルして25ドルの割引が受けられたが、廉価版ではDirecTV Nowのみが対象となった。

DirecTV Nowの60チャンネルのプランは通常料金が月35ドルであることから、AT&Tの無制限プランの顧客は月10ドルを追加するだけで人気のTVサービスが楽しめることと宣伝した。

4-11 Sprintが「史上最強のプロモーション」

Sprintは2017年6月23日、無制限プランの月額料金を1年間無料にするという、いまだかつてない思い切ったプロモーションを開始した。「Sprintは正気を失ったに違いない」とCNETが報じた¹。

しかも、「うまい話には裏がある」のが世の常だが、このプロモーションには一定の制限はあるが「落とし穴」のようなマイナス面が特にないと、同誌は好意的に伝

¹

<https://www.cnet.com/news/sprints-free-year-of-unlimited-data-whats-the-catch/>

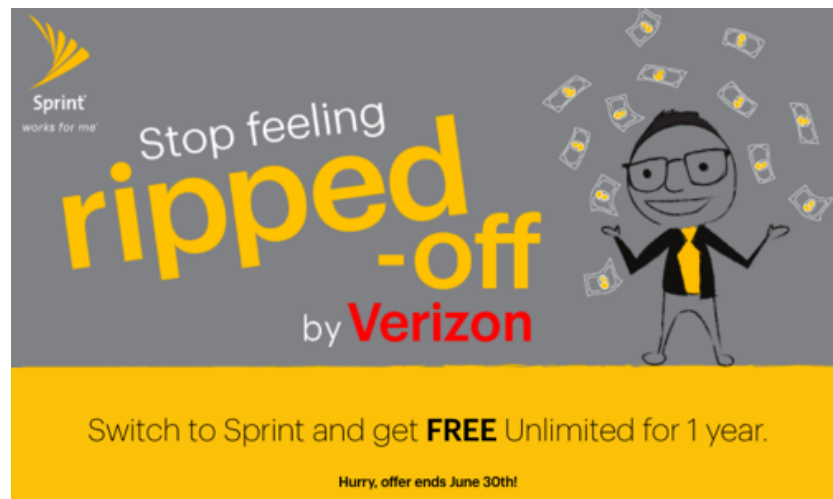
えた。1アカウントにつき最大5回線まで利用できる。

これを利用するためには、Sprintから新たな端末を購入する必要はなく、今持っている端末を持ち込んで使うことができる。逆に、今持っている端末がSprintのネットワークで使えなければ利用できない。

プロモーションの広告では、Sprintは「Stop feeling ripped-off by Verizon (Verizonにぼったくられている感を終わりにしよう)」とのキャッチフレーズを採用し、Verizonの顧客をターゲットにしている意図をあからさまに表示した。

建前上はAT&TやT-Mobileの顧客でも利用できることになっていたが、Sprintのネットワークで使える端末を持っている必要があったため、事実上Verizonの顧客に限定されることとなった。

【図表32】 無制限プラン1年間無料プロモーションの広告



(出所) Sprintの発表文書

当時のSprintの無制限プランの通常料金は1回線目が月60ドル、2回線目が月40ドル、3-5回線目が1回線につき月30ドルが加算されるというものだったので、1年間では1回線で720ドル、5回線で2,280ドルの節約効果のあるプロモーションだった。

これは期間限定のプロモーションで、当初、2017年6月30日までに申し込む必要があることとされたが、同年7月31日までに延長され、その後もしばしば延長され、本稿執筆時点（2018年2月）においてもまだ実施中となっている。

4-12 T-Mobileが55才以上向け無制限プランを導入

T-Mobileは2017年8月7日、55才以上の顧客向けの無制限プラン「T-Mobile ONE Unlimited 55+」を発表し、8月9日に提供を開始した。オール無制限の「T-Mobile ONE」を、55才以上の顧客には1回線目が月50ドル、2回線目が月10ドルで、合計で2回線を月60ドルで提供するというもの。

このプランの対象顧客としては、子どもたちが成長して巣立って行った後の夫婦

のみの世帯を想定している。アカウントの主たる名義人が55才以上であればよく、追加回線の使用者は55才未満でもかまわない。

1アカウントに最大2回線まで登録できる。音声付きの回線のみが登録可能で、タブレットプランやデータ専用プランは追加できない。

この世代は今日のワイヤレス業界の発展に尽くし、大きな貢献をした世代であるにもかかわらず、これまでのキャリアの料金プランでは相応の待遇を用意していなかったとし、それに対するT-Mobileなりの答えだとしている。

4-13 Verizonの無制限プランが分化

Verizonは2017年8月22日、無制限プラン「Verizon Unlimited」が3つに進化したと発表した。これまで一本だった旧プランが「Go Unlimited」、「Beyond Unlimited」、「Business Unlimited」の三本立てとなった。

3番目はビジネス顧客向けであることから、消費者向けの無制限プランとしては廉価版の「Go Unlimited」と高級版の「Beyond Unlimited」の2種類に分化することとなった。実施日は8月23日。

ビデオストリーミングは「Go Unlimited」がDVD品質（スマホは480p、タブレットは720p）、「Beyond Unlimited」はスマホ、タブレット共にHD品質（スマホは720p、タブレットは1080p）となる。

両プランともテザリングは使い放題となるが、「Go Unlimited」は速度が最大600kbpsに制限される。「Beyond Unlimited」は15GBまで高速テザリングが利用できる。

「Beyond Unlimited」はデータ使用量が22GBを超えると、ネットワーク混雑時には速度が制限される場合があるのに対し、「Go Unlimited」はデータの用量にかかわらず、ネットワーク混雑時に速度が制限される場合があるとされている。

料金は1回線の場合、「Go Unlimited」が月75ドル、「Beyond Unlimited」は月85ドルとなった。旧プランの「Verizon Unlimited」は月80ドルだったので、これよりも5ドル高い高級版と5ドル安い廉価版に分化したことになる。

旧プランの顧客は旧プランを継続して利用することができるが、ビデオストリーミングについては新プランの「Beyond Unlimited」に準じた品質が適用されることとなった。すなわち、スマホのビデオは720pに制限されることとなった。

高速テザリングについても旧プランは10GBまでだったが、5GBが自動的に追加されて新プランの「Beyond Unlimited」と同じ15GBとなった。

無制限プランが事実上値上げされたことや制限が増えたり複雑化したりしたことで、概ね評判は悪かった。The Vergeが「Verizonの優れた無制限プランは3つの劣っ

た無制限プランになった」と報じた¹。

【図表33】 Verizonの消費者向け新無制限プランの概要

The screenshot displays two Verizon unlimited plans. On the left, the 'gounlimited' plan is advertised with a price of \$75 for one line. On the right, the 'beyondunlimited' plan is advertised with a price of \$85 for one line. A dropdown menu indicates the selection of '1 line'. Below the pricing, a table compares the features of both plans.

Plan details	
Unlimited 4G LTE data	Premium unlimited 4G LTE data
Unlimited Talk & Text	Unlimited Talk & Text
DVD-quality streaming	HD-quality streaming
Unlimited Mobile Hotspot (600kbps)	Unlimited Mobile Hotspot
Verizon Up rewards	Verizon Up rewards
Military discount	Military discount
	Mexico & Canada included

（出所）Verizonのホームページ

4-1-4 T-MobileがNetflix無料特典を導入

2017年9月6日、T-Mobileは「アンキャリア」の最新施策として、「Netflix On Us」を発表した。無制限プラン「T-Mobile ONE」の顧客向けにビデオストリーミングサービスのNetflixが無料で視聴できるようにするもの。実施日は9月12日。

2回線以上のファミリープランの顧客が対象になる。1アカウントにつきNetflixのスタンダードプラン（当時月9.99ドル）1加入分が無料で利用できる。利用できる期間は特に限定されておらず、2回線以上を維持している限りいつまでも利用できることとされている。

T-MobileのアカウントをNetflixのアカウントにリンクさせることで、Netflixへの支払いをT-Mobileが顧客に代わって行うことになる。顧客はNetflixのプレミアムプランを選択することもできるが、その場合はスタンダードプランとの差額がT-Mobileの請求書上で課金される。

なお、Netflixは2017年11月にプランの料金を値上げし、スタンダードプランは月10.99ドルとなったが、T-Mobileは値上げ後も顧客から追加料金を徴収することなく「Netflix On Us」を提供するとしている。

¹ <https://www.theverge.com/2017/8/22/16181362/verizon-new-unlimited-data-plan-video-throttling-net-neutrality>

4-15 AT&TがHBO無料特典を廉価版プランに拡大

2017年9月12日、AT&Tはこれまで高級版の無制限プラン「Unlimited Plus」の顧客に限っていたHBO無料視聴の特典を廉価版の無制限プラン「Unlimited Choice」の顧客にも拡大すると発表した。実施日は9月15日。

HBOは『Game of Thrones』が大ヒットするなど、数あるTVネットワークの中でも特に人気が高く、コンテンツも広範囲な上、エミー賞受賞の作品をどのネットワークよりも数多く出しているというトップレベルの実績を誇る。

AT&Tは同年4月に高級版プランの顧客にこのHBO無料視聴の特典を導入（4-6項）して以来、非常に好評を博していることから、廉価版プランの顧客にも拡大することにしたとしている。

4-16 T-Mobileが混雑時の速度制限を50GBに引上げ

2017年9月19日、T-Mobileは、ネットワークの混雑時に速度制限をかけるデータ使用量の基準を、これまでの32GBから50GBに引き上げた。これも目立たないが無制限プランにおける制限の1つ。同社はこれまでもたびたびこの基準を引き上げてきた。

2016年8月に「T-Mobile ONE」を導入したときはこの基準は26GBだったが、その後同年10月に28GBに、2017年3月に30GBに、同年5月に32GBへと引き上げた。ちなみに、VerizonとAT&Tは22GB、Sprintは23GBの基準を維持している。

T-Mobileのネットワーク上で使用されているデータ量は1年前に比べて50%以上も増えており、同時にLTEの平均速度も高速化している。その上、Netflix無料特典の提供も開始した。Netflixのトラフィックは1日100万時間を超えている。

こんな状態ではネットワークは混雑するに違いないと誰もが思うだろうが、T-Mobileは最新の設備と万全の維持管理体制を整えて高速化と無制限を両立させているとし、他社（特にVerizonとAT&T）とは違うというところを見せつけた。

4-17 SprintがHulu無料特典を導入

2017年11月15日、Sprintは、T-Mobileの「Netflix On Us」やAT&TのHBO無料特典への対抗策として、無制限プラン「Unlimited Freedom」の顧客にHuluの無料視聴特典を提供すると発表した。実施日は11月17日。

Sprintのアカウント1件につき、Huluの「Limited Commercials」プラン（月7.99ドル）1加入分が無料で利用できる。期間限定とされているが、特にいつまでとは明示していない。

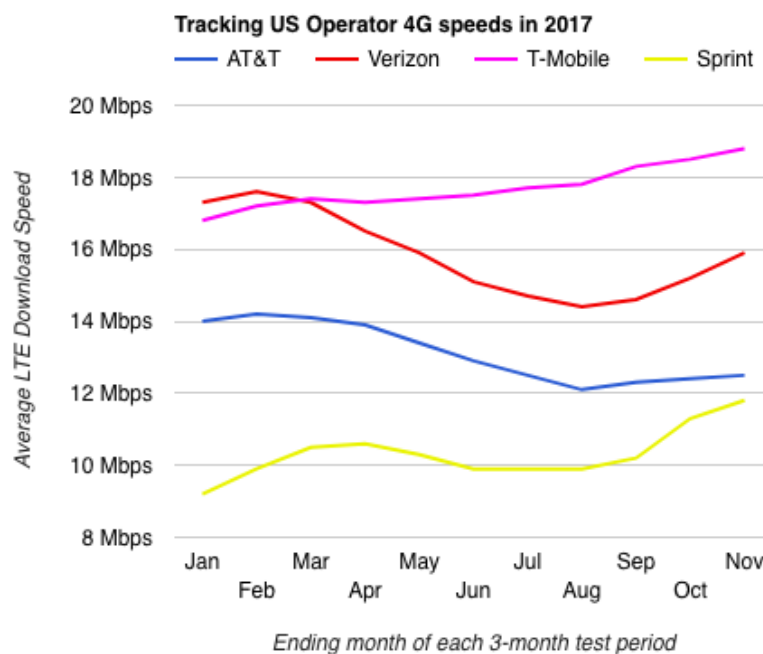
発表文書の中でSprintは、「他社も同じような特典があると言うかもしれないが、ベストプライスで提供しているかどうかが問題」と述べて、同社の無制限プランの料金上の優位性を強調した。

さらに、スマホ利用者の80%以上がビデオストリーミングを利用しているという事実を挙げ、スマホで好きなビデオが視聴できることの重要性が高まっていることから、今回のHulu無料特典でそのニーズに対応できるようにしたとも述べた。

4-18 無制限プランの普及は進む

ポストペイド顧客のうち、無制限プランを利用しているのは53.4%とする調査結果が発表された。FierceWirelessが2018年1月に紹介した¹。この数字は3年前には22.7%だったことから、無制限プランの普及が近年急速に進んでいる様子がうかがえる。

【図表34】4社のLTE下り速度推移



（出所）OpenSignalのブログ

この調査はCowen and Companyが四半期毎に実施しているもので、約1,100人にアンケート調査した結果に基づくもの。前四半期の51.6%に比べても2%弱増加しており、「無制限プランの増加トレンドはいまだ継続中」としている。

FierceWirelessはこの調査結果を伝えると同時に、無制限プランの導入とともに低下したVerizonとAT&Tのネットワーク速度が最近改善を示しているとの別の調査結果も紹介した。これはOpenSignalが2018年1月に調査して発表したもの²。

ネットワーク速度に関しては、T-Mobileも指摘（4-9項）しているように、Verizon、

¹ <https://www.fiercewireless.com/wireless/as-verizon-at-t-data-speeds-improve-53-4-u-s-postpaid-users-sign-up-for-unlimited-plans>

² <http://opensignal.com/blog/2018/01/17/att-verizon-still-feeling-the-pain-of-unlimited-but-4g-speeds-have-begun-recovering/>

AT&Tともに2017年始め頃から低下傾向が続いていたが、AT&Tはやっと下げ止まってほぼフラットになり、Verizonはやや上昇傾向に転じたとのことだ。

一方、T-MobileとSprintのネットワーク速度は同じ11か月の期間中、着実に上昇中。2017年11月の時点でT-MobileはVerizonよりも約3Mbps速く、LTEの速度競争で首位の座をキープ、Sprintも最下位ながらAT&Tとの差を縮めている。

5 おわりに

無制限プランの本格競争はまだ始まったばかりだが、今のところ、顧客が求める無制限データのニーズとネットワークの負荷という問題の折り合いを図るための策として登場した「制限付き無制限プラン」が舞台の主演となっている。

無制限プランの販売競争においては、ネットワークの品質、速度、カバレッジや料金面での優位性が重要であることは言うまでもないが、それに加えて「制限付き無制限プラン」の「制限」の部分をいかに魅力的にするかが重要なポイントとなる。

さらに映像系サービスの「特典」を目玉にする販促も活発化している。これも今のところ有望な施策と考えられているようだが、Verizonは今のところ特にそのような特典に頼らずに顧客獲得に成功していることにも留意する必要がある。

現時点における各社の無制限プランに関して、ネットワークの品質や特典などの要素も考慮した総合的なサービスの優位性という観点から、ある程度の評価が出ているので、参考までに少し紹介しておきたい。

Tom's Guideが2018年1月18日に発表した単独回線用の無制限プランで「ベスト」の評価を受けたのは、「T-Mobile ONE」だった¹。料金的には月70ドルと、Sprintよりも10ドル高いが、ネットワークやその他の特典が優れていると評価された。

VerizonとAT&Tはそれぞれ高級版と廉価版の2つの無制限プランを用意しているが、廉価版のプランに付随する制限が見劣りするということで評価を落とした。Sprintは料金が最安ではあるがネットワークの品質やその他の特典等で評価が低かった。

また、WhistleOutは毎月無制限プランの評価を発表しているが、同誌は対象を4大キャリアに限っていないため、「2018年2月のベスト無制限プラン」に選ばれたのは残念ながら4大キャリアではなく、Virgin Mobileの「Inner Circle Plan」だった²。

ただ、部門別でSprintが「テザリングが最適な無制限プラン」に選ばれた。最安の基本プランで高速テザリングが10GBまで使えるのが高評価。T-MobileとVerizonはテザリングの速度が遅い点で、AT&Tは廉価版プランではテザリングを提供していない点で評価を落とした。

¹ <https://www.tomsguide.com/us/best-phone-plans,review-2953-3.html>

² <https://www.whistleout.com/CellPhones/Guides/The-Best-Unlimited-Data-Plans-Around>

最後に筆者の体験を踏まえた個人的評価も付け加えておきたい。筆者は以前、T-Mobileの段階制プランを利用していたが、SprintがVerizonの顧客をターゲットにして乗り換えプロモーションをしていたのが気になった。

VerizonからSprintに乗り換えると無制限プランの月額料金が1年間無料になるという「史上最強のプロモーション」（4-1 1項）だ。しかも乗り換える際に今持っている端末を持ち込んで使うことができる（BYOD）というのも魅力的だった。

VerizonのiPhoneはSIMロックがかかっていないので、他社に乗り換える際には便利だ。そこでゆくゆくはSprintに乗り換えることを前提に、まずはT-MobileからVerizonに乗り換えた。その際、VerizonからiPhone 7 Plusを分割払いで購入した。

一時的にVerizonの顧客になってみてわかったことは、筆者の住んでいる地域ではVerizonのLTEのカバレッジが悪く、速度も遅かったこと。T-Mobileはアンテナ表示が2-3本で下り速度は10-20Mbps程度だったが、Verizonはアンテナ表示が1本で下り速度が2-3Mbps程度しか出ないことが多くなった。

Verizonでこの程度だと、Sprintではさらに弱い可能性がある。もしSprintに乗り換えて、ネットワークが遅くて使い物にならないことが判明した場合には、またT-Mobileに戻ろうと考えていた。

Sprintが例のプロモーションをしているのを確認した上で、VerizonからSprintに乗り換えた。その際に、Verizonで購入したiPhone 7 Plusの残債を一括で支払うこととなった。これがけっこう大きな負担となった。

Sprintに乗り換えてわかったことは、LTEのデータ速度がVerizonよりも速かったこと。さらにその前に使っていたT-Mobileよりも速かった。これは驚きだった。アンテナ表示は2本だったが、下り速度が40-60Mbps程度出ていた。

電波状態は場所によってずいぶん違うが、Sprintは4社中で一番ネットワークが弱いと言われている。たまたま住んでいた場所のネットワークの状態が良かったのはラッキーだった。今までに別の場所で使用して電波が弱くて困ったということもなく、今のところネットワーク上の問題は特に感じていない。

Sprintでは海外のデータローミングも無料で利用できるが「2G速度」に制限されることになっている。これはほとんど使い物にならないかもしれないと、あまり期待はしていなかった。

ところが、日本に一時帰国したときに速度を測ってみたら下りが30Mbps、上りが5Mbpsも出ていたのには驚いた。公称よりも速いこともあるのだと感心した。期待度が低かっただけに好感度はずいぶん上がった。

月額料金が無料になると言っても、税・サーチャージの部分までは免除されない。3回線で月々6.24ドルを支払っている。それでも普通に使うよりは格安だ。ネットワークの品質やカバレッジも問題なく、海外で利用できる無料のデータも速いなど、今のところ文句のつけどころのないサービスに満足している。

そういうわけで、筆者の体験に基づく個人的な評価では、今のところSprintがトップの座に就いている。

【執筆者プロフィール】

氏名：高橋 陽一（たかはし よういち）

経歴：KDD（現KDDI）にて海外通信事情の調査、サービス企画、海外の通信事業者との交渉、法人営業等を担当した後、1995年よりカリフォルニア支社（ロサンゼルス、サンフランシスコ）勤務。1999年より外資系通信事業者の日本オフィスに勤務。2006年より日本のIT企業にて米国現地法人の設立、運営等を担当。2010年4月よりKDDI総研にて特別研究員として、海外の通信市場・政策動向の調査分析に従事。2011年9月よりサンフランシスコ在住。