

モバイル市場の公正競争促進に関する検討会 事業者ヒアリング説明資料

2018年1月22日
トーンモバイル株式会社

TONE
MOBILE

トーンモバイルのMVNO事業への取り組み

- 2013年11月 SIMと自社端末セットのMVNOサービス freebit mobile を開始
(株式会社ドリーム・トレイン・インターネット)
- 2015年 3月 TSUTAYA /Tポイントを運営するカルチュア・コンビニエンス・クラブ
と業務/資本提携し、TONE MOBILEにブランド変更
(トーンモバイル株式会社を設立し事業移管)
- 5月 TSUTAYAでの販売開始

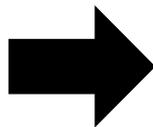
仕組みの違い(垂直統合)

一般的な
通信事業者

サービス

端末

回線



「全ての人に安心品質」

お子様、シニアのスマホデビュー、
ご家族の安心利用に最適化

社会問題への取り組み

居場所
確認

子供の
利用制限

フィルタ
リング

健康
管理

詐欺
電話等

福利
厚生

第三者機関の推奨・認定



東京都



GOOD
DESIGN

お客様構成比

シニア
充実した
サポート

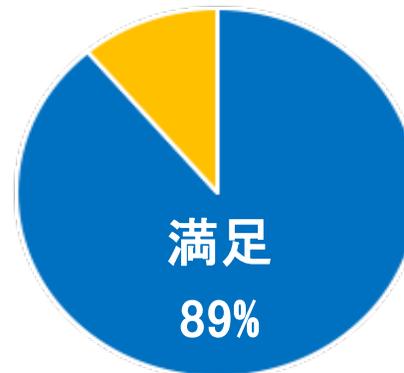


お子様
安心安全への
取り組み

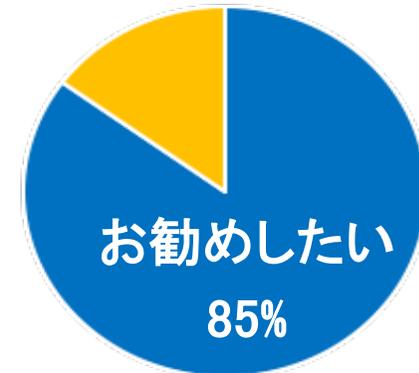
2017.12 利用者

お客様満足度

満足度



お勧め度



2017.12 WEBアンケート

充実したサポートの仕組み

置くだけサポート



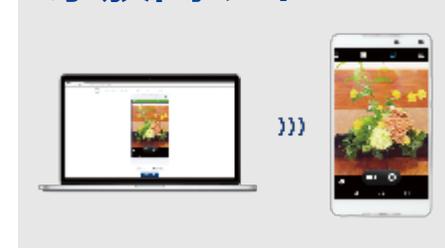
店頭サポート



遠隔サポート



家族間サポート



1. MNOサブブランドを含む同等性
2. 消費者を惑わす料金訴求(各種条件付き料金の積極訴求)
3. MNP時のMNO→サブブランド囲い込みによる流動性低下
4. MNOキャリアメールによる流動性低下
5. 音声定額の卸プラン化
6. 接続料の確定時期

公正な競争環境が確保されず、サブブランドを含む3キャリアの寡占市場に逆戻りした場合、5G導入時等に料金が高止まりする要因になりかねません。

上記課題を含め、MNO、サブブランド、MVNOの健全かつ公正な競争環境の整備が必要と考えます。

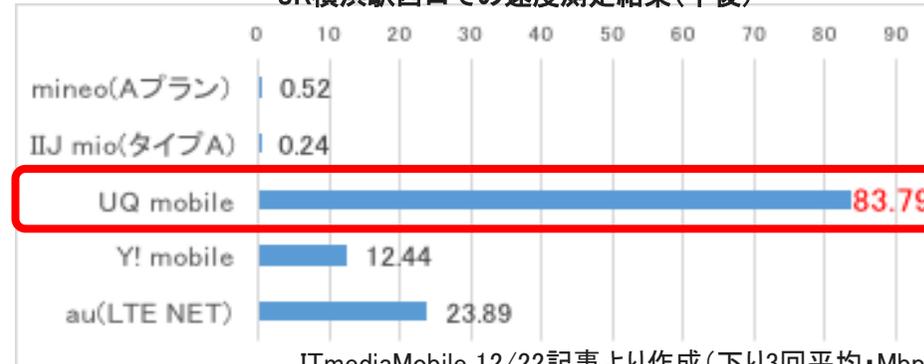
課題1 MNOサブブランドを含む同等性

UQmobileは、同じKDDI回線を利用した他MVNO事業者と料金水準は近いが、通信速度は速い。

JR横浜駅西口での速度測定結果(午前)



JR横浜駅西口での速度測定結果(午後)



ITmediaMobile 12/22記事より作成(下り3回平均・Mbps)

MVNO	500MB	1GB	2GB	3GB	6GB	10GB	12GB	14GB
BIGLOBEモバイル タイプA	-	1,400	-	1,600	2,150	-	3,400	
IIJmio タイプA	-	-	-	1,600	2,220	3,260	-	
mineo Aプラン	1,310	1,410	-	1,510	2,190	3,130	-	
UQ mobile	音声従量	-	-	1,680	-	-	-	
	(音声定額)			1,980		2,980		4,980

MVNOのコスト構造で、サブブランドと同等のサービス(料金・速度)を提供し、かつ同等量のTVCMを展開することは困難であり、接続料金、接続条件等について、同等性が確保されているか検証が必要と考えます。

課題2 消費者を惑わす料金訴求

条件付きの最安料金訴求が多く見られ、主流のプロモーション手法になっている。



2018年1月 Yモバイル、UQモバイル、楽天モバイルHPより

1,480円(1,980円)の条件は、

- ① 光回線とセット(Y) もしくは 家族の2回線目以降(Y,UQ)
- ② 1年目のみ(各社。R:会員のみ)
- ③ 端末代もコミコミなのは一部機種のみ

と限定的ながら、TVCM等で積極訴求され、お客様の誤認が散見されます。

MNOからMVNOへのMNP移行を希望するお客様に対し、サブブランドへの誘導を行い、自社・自グループで流出を阻止する事例が散見されます。

	時期・場所	内容
事例 1	2016年12月 茨城県	ソフトバンクからトーンへのMNP希望のお客様が来店。MNP予約番号取得のため店頭からソフトバンクに電話。「Yモバイルにすることにします。申し訳ない。」と退店。iPhoneに関する特典の説明、勧誘があったとのこと。
事例 2	2017年6月 愛知県	MNP希望でソフトバンクに電話したところ、解約金がソフトバンクとトーンモバイルの両方にかかると案内され、Yモバイルを勧められたとのことご申告。 ※実際に弊社でかかるのは解約金より安い契約事務手数料3,000円

上記のような行為により流動性が低下しており、電気通信事業法第29条第1項における「不当な差別的取扱い」に該当しないかの検証、および抑止のためのガイドライン等が必要と考えます。

◆ MNOのメールアドレス(～@docomo.ne.jp , ～@ezweb.ne.jp , ～@softbank.ne.jp)

ご家族・ご友人との重要な連絡手段であり、長年ご利用されている場合等は特にメールアドレスに価値・愛着があるため、電話番号のようにMNP移行できないことが、MNOからMVNOへの移行障壁となっている。

◆ MNOの迷惑メール設定

MVNOが提供するメールサービスはWEBメールと認識されるため、MNOの迷惑メール設定で「携帯・PHSのメールのみ受信」や「パソコンのメール拒否」に設定されている場合、MVNOからMNOにメールが届かなくなる。
これは、特にシニアのお客様に多く見られ、ロコミにより阻害要因になっている。

MNOメールアドレスのキャリア間「持ち運び」や転送設定、MNO迷惑メール設定におけるMNOメールとMVNOメールの同等性が必要と考えます。

課題5 音声定額の卸プラン化

MNOはエンドユーザ向けに音声定額を提供しているが、MVNO向けの卸プランに音声定額はなく従量料金プランのみ。

MVNOが音声定額を提供するためには、以下3つからの選択が現状。

- ①従量料金の卸サービスのままリスクをとる
- ②プレフィックス番号を利用した第三者サービスを利用しリスクを低減させる
- ③IP電話で代替する

NTTドコモの場合(税抜)

エンドユーザ向け音声定額	MVNO向け音声プラン(卸)
・5分通話かけ放題 : 1,700円/月 (カケホーダイライトプラン)	・965円/月 + 18円/30秒 (契約期間なし)
・家族内かけ放題 : 980円/月 (シンプルプラン)	・668円/月 + 14円/30秒 (3年契約、2,001回線以上)

公正競争のため、音声定額の卸提供が必要と考えます。
また、代替となるIP電話は、ユニバーサル利用料の課金対象である一方、110番、119番等の緊急通話、特番発信ができないため、対策が必要と考えます。

課題6 接続料金の確定時期

実績データから接続料金確定までの期間が長いため、MVNOは1年以上前の実績データによる原価を元に料金検討や事業計画の策定をしているのが実態。

年度	2016	2017	2018												2019	2020	
月			4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3			
接続料金 スケジュール																	
	2018年度単金決定 (2016年度実績より算出)														2019年度単金 (2017年度実績)		2020年度単金 (2018年度実績)

【2018年度に利用される原価】

MNO	MVNO
直近実績から原価予測が可能と推測	2016年度実績で算出された単金を利用

MVNOは古い実績データによる原価を元に料金検討や事業計画を策定しており、時間軸や料金競争上の同等性が確保されていないと考えます。

また、5Gやe-SIM等の新技術についても、技術的要件や提供条件等がMNOから早期に開示され、MVNOとの同等性が確保される必要があると考えます。