

分析データ集

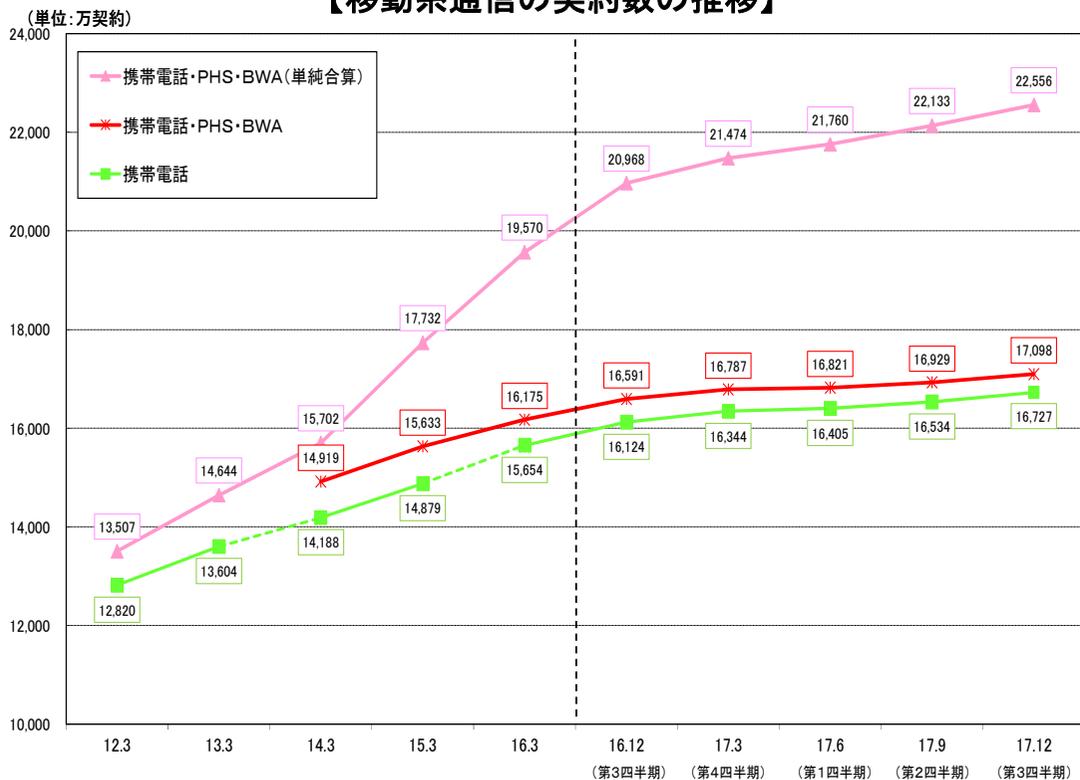
目次

- 1. 移動系通信市場(小売市場)**
 - 2. 移動系通信市場(卸売市場)**
 - 3. 固定系ブロードバンド市場**
 - 4. FTTH市場(卸売市場)**
 - 5. ISP市場**
 - 6. 固定系音声通信市場**
 - 7. グループ化の動向に係る分析**
 - 8. 隣接市場間分析**
- (参考) 中古端末の流通に係る分析
- (参考) 連携サービスの影響に係る分析

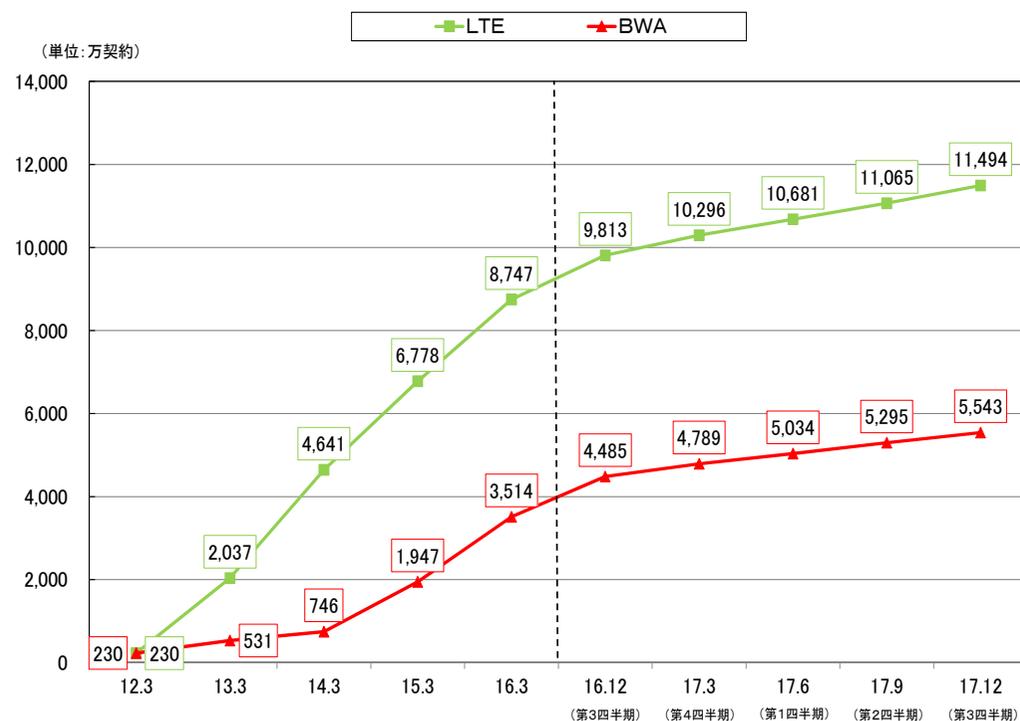
1. 移動系通信市場(小売市場)

- **移動系通信**(携帯電話、PHS及びBWA。以下同じ。)の**契約数**は**1億7,098万**(前期比+1.0%、前年同期比+3.1%:単純合算では2億2,556万)、**携帯電話の契約数**は**1億6,727万**(前期比+1.2%、前年同期比+3.7%)と増加(2017年12月末)。
- **3.9-4世代携帯電話(LTE)**の**契約数**(単純合算)は**1億1,494万**(前期比+3.9%、前年同期比+17.1%)で、携帯電話の契約数に占める割合は**68.7%**(前期比+1.8ポイント、前年同期比+7.8ポイント)と大きく増加。**BWAの契約数**(単純合算)も**5,543万**(前期比+4.7%、前年同期比+23.6%)と大きく増加(2017年12月末)。

【移動系通信の契約数の推移】



【LTE及びBWAの契約数の推移】

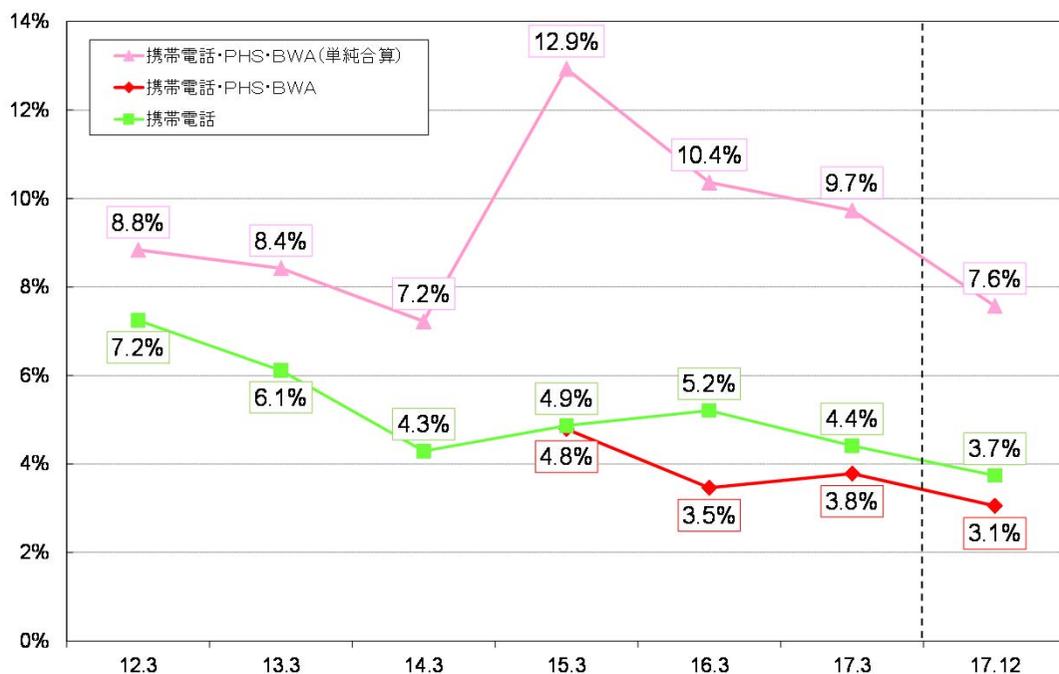


注:LTEの契約数には、3G及びLTEのどちらも利用可能である携帯電話の契約数が含まれる。

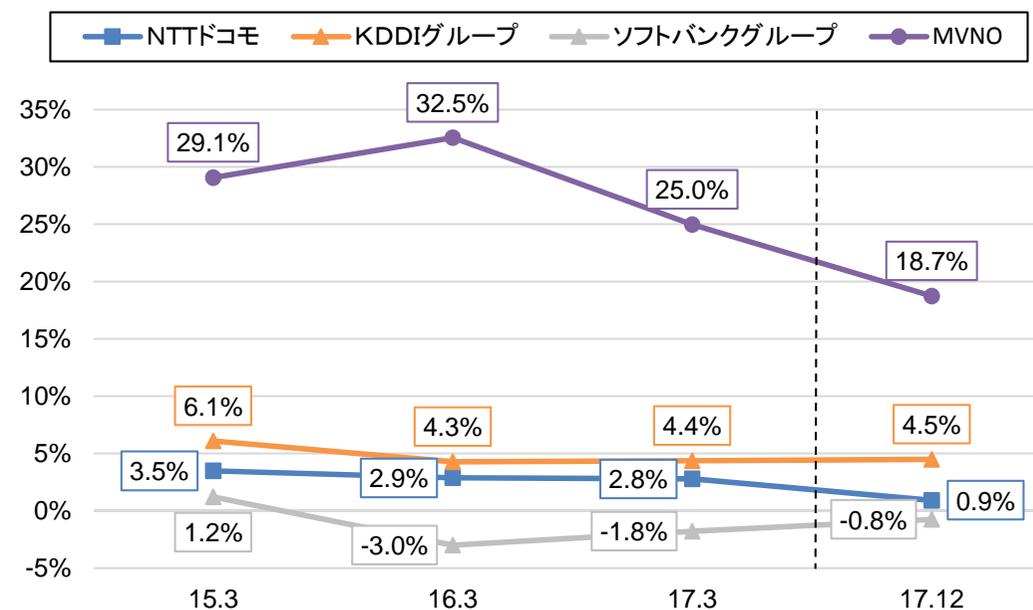
注1: 数値は表示単位未満を四捨五入しているため、合計の数値と内訳の計や、図表内の数値から計算される増減率と表示されている増減率等については一致しない場合もある。以下同じ。
 注2: 携帯電話及び移動系通信の契約数については、特段の記載がない限り、グループ内取引調整後の数値。
 注3: 2013年度第2四半期よりMVNO契約数が報告事項に追加され、2015年度第4四半期よりMVNOサービスの区分別契約数が報告事項に追加された。このため、2011年度第4四半期及び2012年度第4四半期、2013年度第4四半期及び2014年度第4四半期、並びに2015年度第4四半期以降で、グループ内取引調整後の契約数等の算出方法が異なっている。以下同じ。

- **移動系通信の契約数**(グループ内取引調整後)及び**携帯電話の契約数**の**増加率**は、2015年3月末期と比較して2016年3月末期以降継続して鈍化している。
- **MNO3グループにおける契約数の増減率**をみると、NTTドコモは**0.9%**(前年度末比▲1.9ポイント)と**増加率がやや低下**、KDDIは**4.5%**(前年度末比+0.1ポイント)と**増加率がほぼ横ばい**、ソフトバンクが**-0.8%**(前年度末比+1.0ポイント)と**減少率が低下**している。**MVNOは18.7%**(前年度末比▲6.2ポイント)と**増加率が低下したものの、MNO3グループに比して高い水準を維持**している。

【移動系通信の契約数の増加率の推移】



【グループ別増減率の推移】



注1: MNOと当該MNOの特定関係法人であるMNOを同一グループとしている。以下「1. 移動系通信市場(小売市場)」及び「2. 移動系通信市場(卸売市場)」において同じ。

注2: KDDIグループには、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズが含まれる。

注3: ソフトバンクグループには、ソフトバンク及びワイモバイル(15.3)が含まれる。

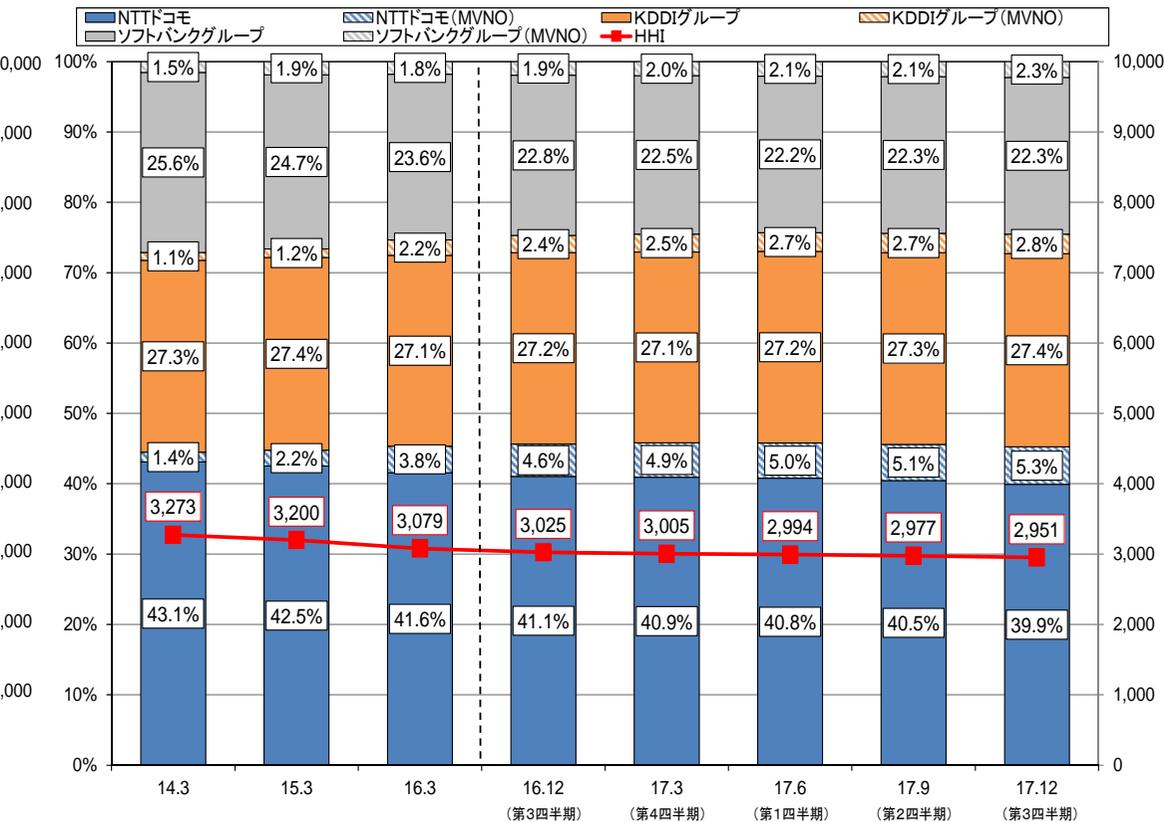
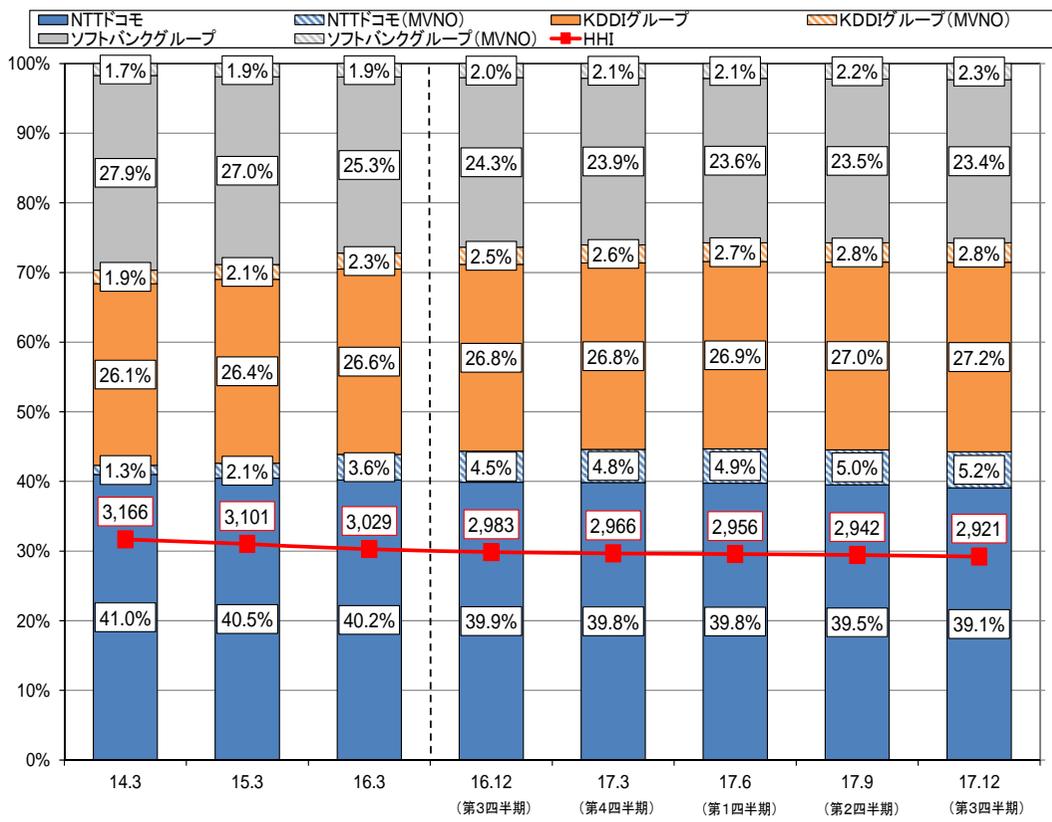
注: 対前年同期比の増加率の推移を表している。

- **移動系通信の契約数における事業者別シェア(グループ別)※**は、NTTドコモが**39.1%**(前期比▲0.4ポイント、前年同期比▲0.8ポイント)、KDDIグループが**27.2%**(前期比+0.2ポイント、前年同期比+0.4ポイント)、ソフトバンクグループが**23.4%**(前期比▲0.1ポイント、前年同期比▲0.9ポイント)、MVNOが**10.3%**(前期比+0.3ポイント、前年同期比1.4ポイント)(2017年12月末)。HHIは**2,921**(前期比▲22、前年同期比▲62)と**減少傾向**。
- **携帯電話の契約数における事業者別シェア(グループ別)※**は、NTTドコモが**39.9%**(前期比▲0.5ポイント、前年同期比▲1.1ポイント)、KDDIグループが**27.4%**(前期比+0.2ポイント、前年同期比+0.2ポイント)、ソフトバンクグループが**22.3%**(前期比±0ポイント、前年同期比▲0.5ポイント)、MVNOが**10.4%**(前期比+0.4ポイント、前年同期比1.4ポイント)(2017年12月末)。HHIは**2,951**(前期比▲26、前年同期比▲74)と**減少傾向**。MVNOを含めた競争が進展。

※ MVNO(MNOであるMVNOは除く。以下、特段の記載がない限り同じ。)への提供に係るものを除く。

【移動系通信の契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移(グループ別)】

【携帯電話の契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移(グループ別)】



注1: 四捨五入の関係上、合計が100%にならない場合がある。以下同じ。

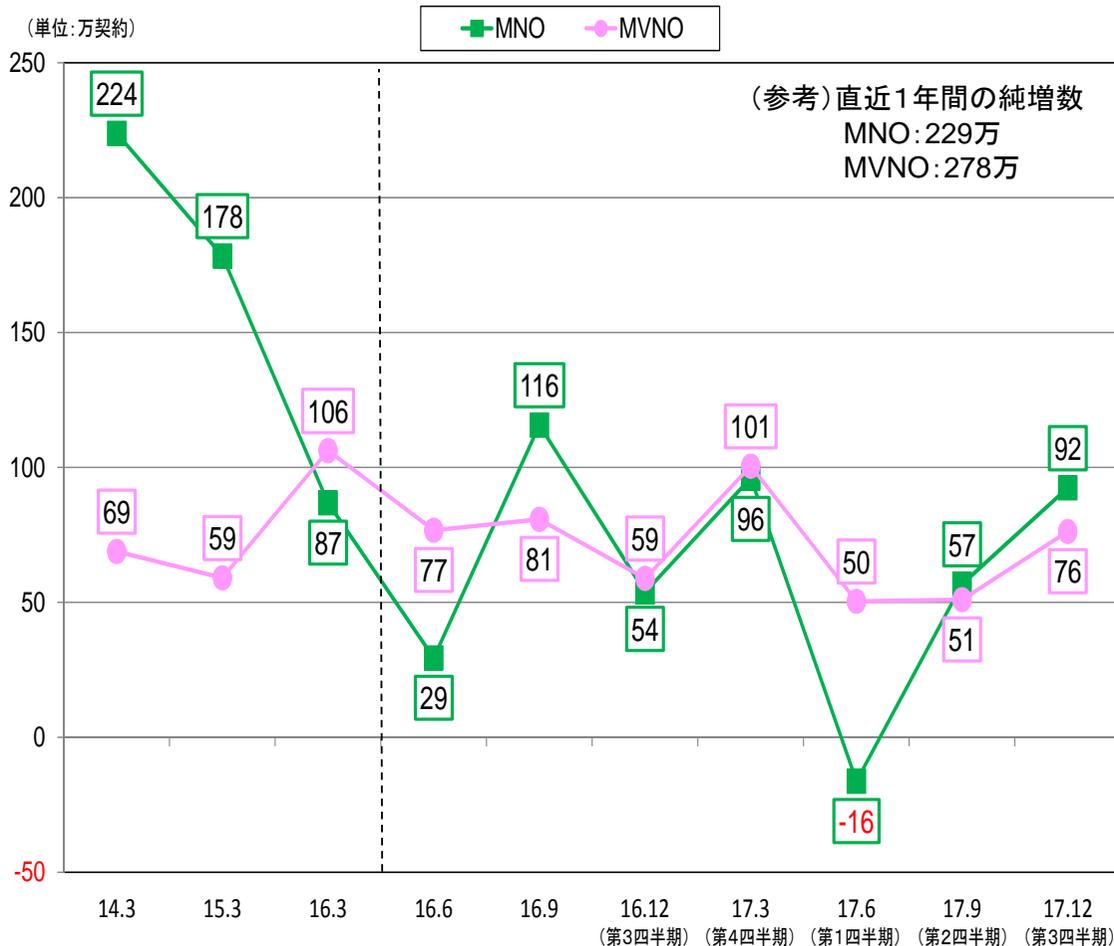
注2: KDDIグループのシェアには、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズが含まれる。

注3: ソフトバンクグループのシェアには、ソフトバンク、ウィルコム(14.3)、イー・アクセス(14.3)及びワイモバイル(15.3)が含まれる。

注4: MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。

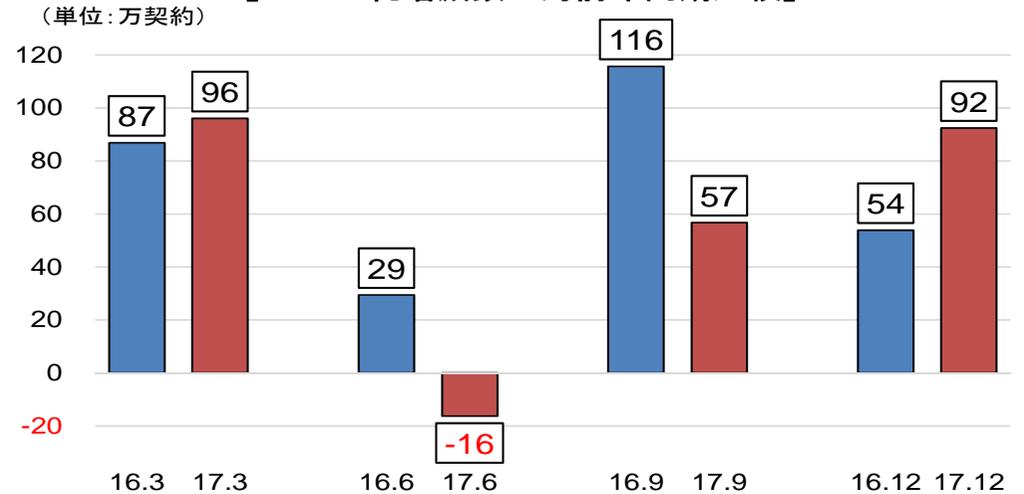
- 2017年6月末期以降において、2017年6月末期を除きMNOサービスの契約数の純増数がMVNOの契約数の純増数を上回っているものの、直近1年間の純増数はMVNO(278万)がMNO(229万)を上回っている。
- 直近4四半期におけるMNO及びMVNOの契約数の純増数を前年同期と比較してみると、2017年度は前年同期を下回る傾向が続いていたものの、2017年12月末期において前年同期の純増数を上回った。

【移動系通信の契約数におけるMNO・MVNO別の純増数の推移】

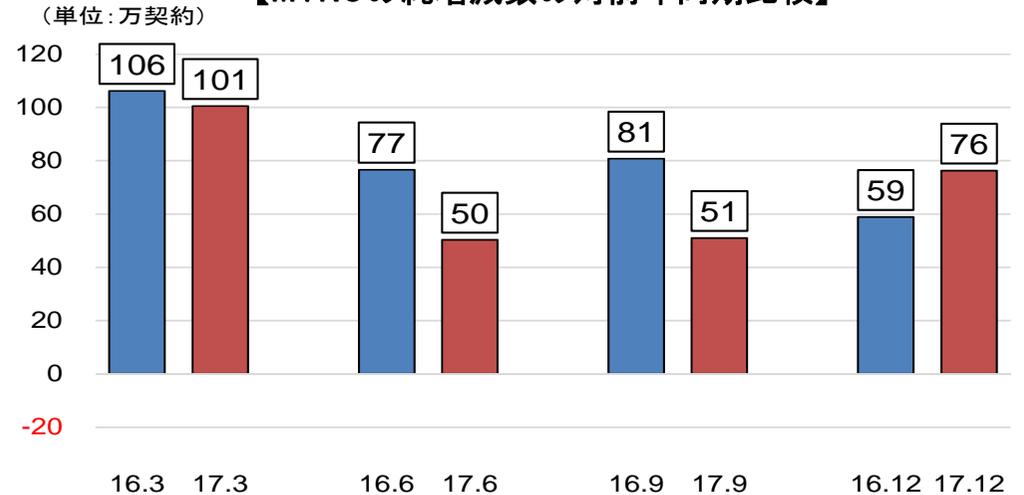


注:MNOからの報告を基に作成。

【MNOの純増減数の対前年同期比較】



【MVNOの純増減数の対前年同期比較】

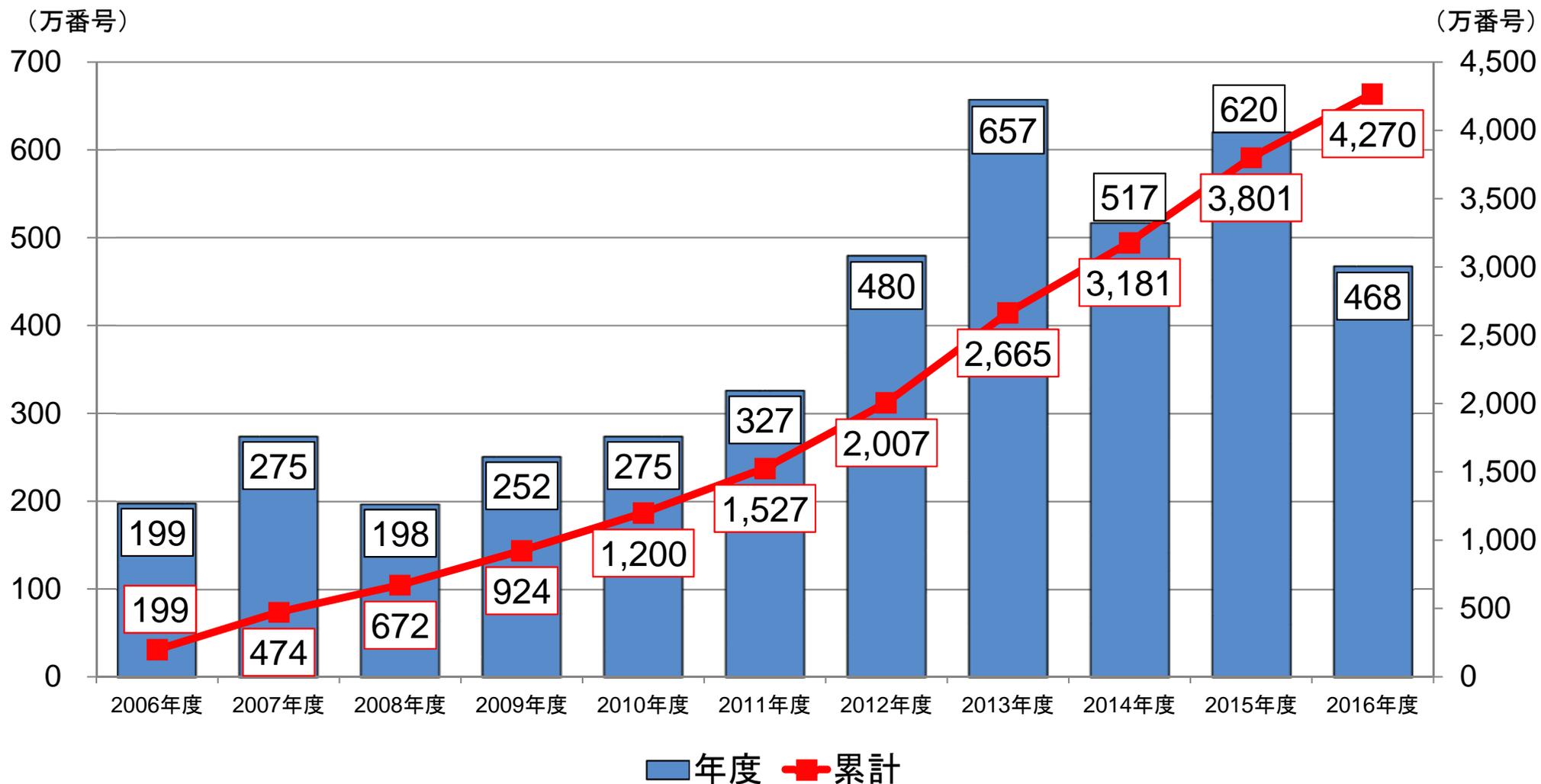


出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

- 年度ごとのMNP*の利用数は、2008年度から2013年度まで増加していたが、2014年度には減少し、2016年度は**468万**番号となっている。

※ MNP (Mobile Number Portability): 電話番号を変更せずに携帯電話事業者を乗り換える制度。2006年10月より開始。

【MNPの利用数】



- MNPの転出入件数について、2016年度上半期以降、MNOは転出が転入を上回っているが、MVNOは転入が転出を大きく上回っている。

【MNPの転出入件数】

(単位:万件)

	2016年度上半期	2016年度下半期	2017年度上半期
MNOへの転入			
MVNOへの転入			
MNOからの転出			
MVNOからの転出			

【MNPの転出件数に対する転入件数の比】

	2016年度上半期	2016年度下半期	2017年度上半期
MNO	0.8倍	0.7倍	0.7倍
MVNO	8.8倍	9.3倍	5.6倍

注:本表において、UQコミュニケーションズは番号割り当てを受けていないため「MVNO」に含まれている。

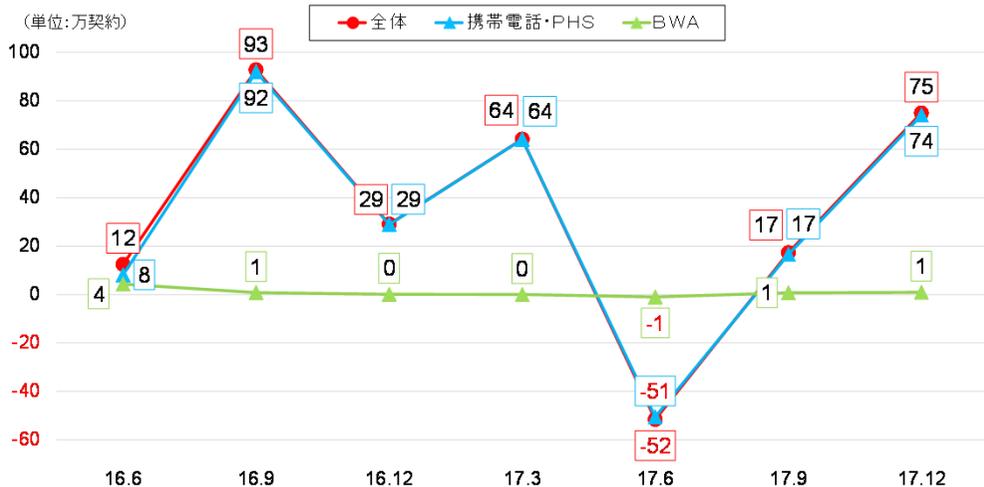
- **MNOサービスの契約数**※は**1億5,099万**(前期比+0.5%、前年同期比+0.7%)と増加している(2017年12月末)。純増数は時期ごとにばらつきがみられるものの、概ね**増加傾向**。
- **MNOサービス市場の事業者別シェア**は、**KDDIグループ**(30.2%、前期比+0.3ポイント、前年同期比+0.7ポイント)が**増加傾向**、**NTTドコモ**(44.2%、前期比▲0.3ポイント、前年同期比+0.1ポイント)が**横ばい**、**ソフトバンクグループ**(25.5%、前期比±0ポイント、前年同期比▲0.8ポイント)が**減少傾向**(2017年12月末)。HHIは**3,522**(前期比▲8、前年同期比+9)と**横ばいで推移**。

※ MNOであるMVNOとして提供するものは含まない。

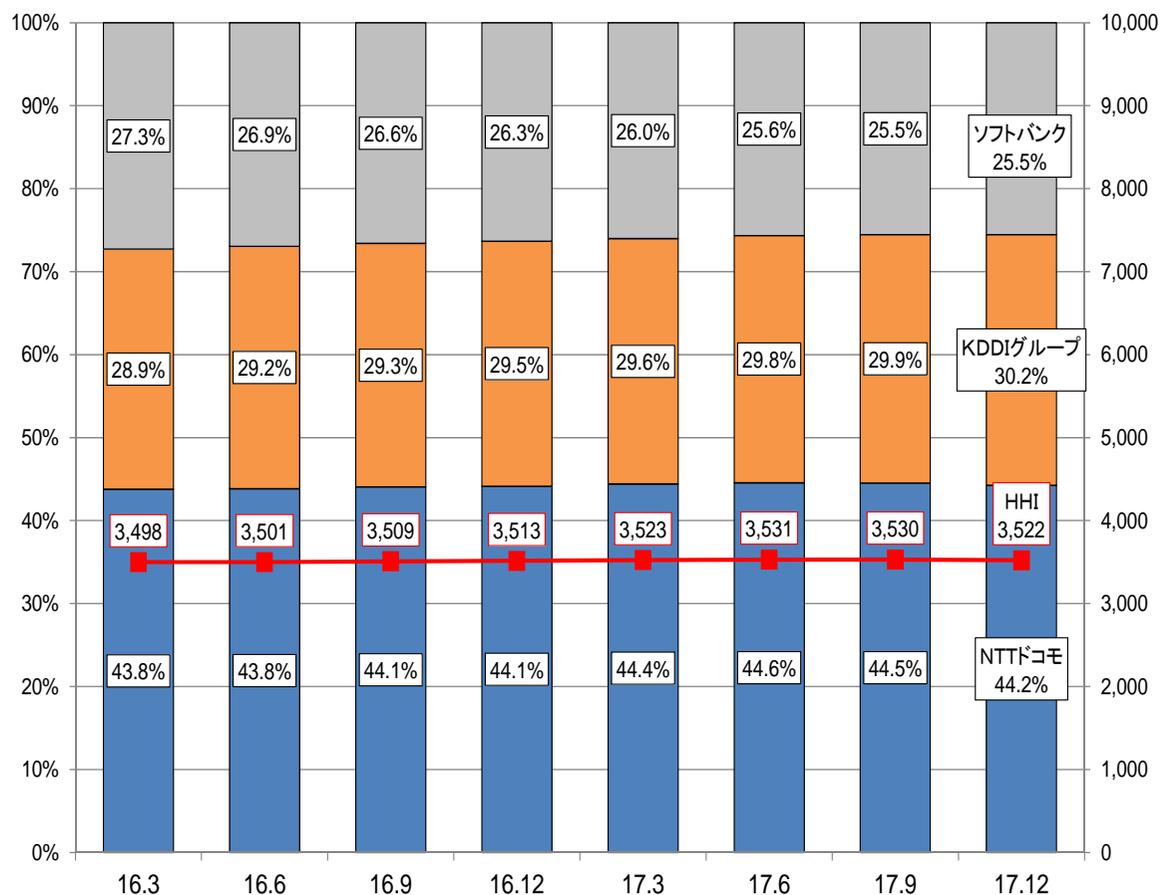
【MNOサービスの契約数の推移】



【MNOサービスの純増数の推移】



【MNOサービスの契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移(グループ別)】



注: KDDIグループのシェアには、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズが含まれる。

- 大手携帯電話事業者各社は、ライトユーザの負担を軽減する料金プランを2016年3月以降導入。その後各社は、更に安価なプランを提供。
- 当該プランを選択することにより、概ね1人当たり3,500円以下で利用できる。

(月額、税抜) (2018年4月1日現在)

会社名	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	ワイモバイル
基本料	980円 (家族内の国内通話かけ放題)	980円 (通話従量料金)	1,700円 (5分以内の国内通話 かけ放題)	2,980円 (10分以内の国内通話 かけ放題)
ネット 接続料	300円	300円	300円	基本料に含む
データ 通信	6,500円 + 500円 × 子回線数 (家族全員で5GB/月)	1,700円～ (1GB~/月)	2,900円 (1GB/月)	基本料に含む (1GB/月)
割引	特定機種で購入で 1,500円/月 割引	—	特定機種で購入及び 特定の料金プラン加入で 1,457円/月 割引	—
合計	2,280円/人 3人家族の場合	2,980円～	3,443円	2,980円
備考	・端末購入に伴う月額通信料金割引なし。 ・総額から割引。	・端末購入に伴う月額通信料金割引なし。	・端末購入に伴う月額通信料金割引なし。 ・契約後1年間は更に1,000円割引。 ・総額から割引。	・端末購入に伴う月額通信料金割引の適用あり。

(月額、税抜) (2018年4月1日現在)

会社名 (名称)		NTTドコモ (ウルトラパック)	KDDI (スーパーデジラ)	ソフトバンク (ギガモンスター、 ウルトラギガモンスター)
データ通信料金	20GB	個人用プラン: 6,000円	個人用プラン: 6,000円	個人用プラン: 6,000円
	30GB	個人用プラン: 8,000円 家族シェア用プラン: 13,500円	個人用プラン: 8,000円	— (従来の個人用30GBプラン(8,000円)は、 2017年9月21日をもって受付終了)
	50GB	家族シェア用プラン: 16,000円	—	個人用プラン: 7,000円 家族シェア用プラン: 16,000円
	100GB	家族シェア用プラン: 25,000円	—	家族シェア用プラン: 25,000円
データ繰越		○	○	○
家族データシェア		△ (家族シェア用プランのみ可能)	×	△ (家族シェア用プランのみ可能)
テザリング オプション		1,000円 (終了期限の定めなく無料)	1,000円 (2018年3月末まで無料)	500円 (個人用50GBは最大2か月間無料、 これ以外は2018年3月末まで無料)
提供開始		2016年9月14日: 個人用20・30GB 2016年9月23日: 家族シェア用50・100GB 2017年5月24日: 家族シェア用30GB	2016年9月15日: 個人用20・30GB	2016年9月13日: 個人用20・30GB 2016年9月29日: 家族シェア用50・100GB 2017年9月22日: 個人用50GB
備考		家族シェア用プランは個人でも利用可能 (子回線500円/月)		家族シェア用プランは個人での利用不可 (子回線500円/月)

注: 端末購入に伴う月額通信料金割引が適用されるプランを記載

出所: 各社ウェブサイトを基に作成

(税抜) (2018年4月1日現在)

ドコモ

KDDI

ソフトバンク

①利用期間に応じた料金割引

利用期間	割引例	
	データMパック (5GB、5,000円/月)	ウルトラシェアパック 100 (100GB、 25,000円/月)
4年～	100円	1,000円
8年～	200円	1,200円
10年～	600円	1,800円
15年～	800円	2,500円

又は

②利用期間に応じたポイント還元

利用期間	還元例	
	データMパック (5GB、5,000円/月)	ウルトラシェアパック 100(100GB、 25,000円/月)
4年～	120ポイント	1,200ポイント
8年～	240ポイント	1,440ポイント
10年～	720ポイント	2,160ポイント
15年～	960ポイント	3,000ポイント

①利用期間に応じたデータ容量の付与
(3か月ごと)

データプラン例	利用期間		
	4年～	7年～	10年～
データ定額 5/20/30	1GB	1.5GB	2GB
データ定額 2/3	0.5GB	0.75GB	1GB
データ定額 1	-	0.3GB	0.5GB

注:「auピタットプラン」、「auフラットプラン」は、対象外。

及び

②利用期間に応じたポイント還元

利用期間	「auピタットプラン」、 「auフラットプラン」 (割引後のプラン定額料 金1,000円ごと)	左のプラン以外の プラン (割引後のデータ定額料 金1,000円ごと)
～4年	10ポイント	-
4年～	20ポイント	20ポイント
7年～	30ポイント	40ポイント
10年～	40ポイント	60ポイント
13年～	60ポイント	80ポイント
16年～	80ポイント	100ポイント

①利用期間に応じた割引率による
料金割引

利用期間	割引率 (割引後のプラン定額料金に 割引率をかけた金額を割引)
2年～	1%
4年～	2%
6年～	3%
10年～	4%
14年～	5%

又は

②利用期間に応じたポイント還元

利用期間	ポイント (割引後のプラン定額料金1,000円ごと)
2年～	20ポイント
4年～	40ポイント
6年～	60ポイント
10年～	80ポイント
14年～	100ポイント

月々の
特典契約更
新特典

ポイント3,000円分

3,000円分のギフト券
(auSTARギフトセレクションでのみ利用可能)初回更新時：ポイント3,000円分
以降の更新時：ポイント1,000円分

備考

- ポイントはdポイント
- 1ポイント=1円で利用可能
- 1ポイントから携帯料金の支払に利用可能
- ②については、2018年5月以降適用
(利用期間だけでなく、dポイント獲得数に
も応じて還元額が変動)

- ポイントはau walletポイント
- 1ポイント=1円で利用可能
- 3,000ポイントから携帯料金の支払に利用
可能

- ポイントは期間固定Tポイント
- 1ポイント=1円で利用可能
- Yahoo! JAPANサービスのみで利用可能
(携帯料金の支払は不可)

NTTドコモ「docomo with」

- NTTドコモは、2017年6月、新割引プラン「docomo with」を提供開始。
- 特定の対象端末の購入が必要ではあるものの、その後は他の端末に変更しても、恒常的に毎月1,500円を割引く※プラン。

※端末購入に伴う月額通信料金割引を受けて他の端末に変更した場合を除く。

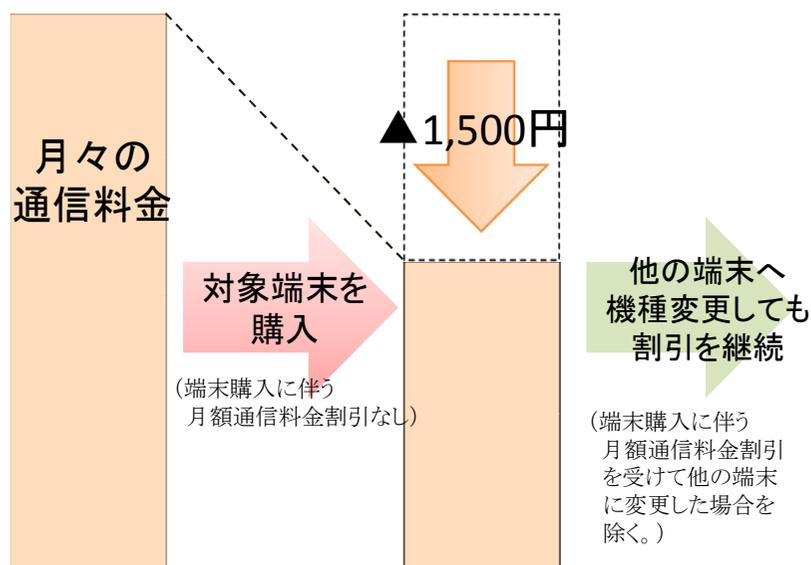
ソフトバンク「ワンキュッパ割」

- ソフトバンクは、2017年9月、新割引プラン「ワンキュッパ割」を提供開始。
- 特定の対象端末の購入及び特定の料金プラン※¹への加入が必要ではあるものの、その後は他の端末に変更しても、恒常的に毎月1,457円を割引く※²プラン。
- なお、契約後1年間は更に1,000円割引。

※1 基本料:通話定額基本料または通話定額ライト
データ:データ定額1GB

※2 端末購入に伴う月額通信料金割引を受けて他の端末に変更した場合を除く。

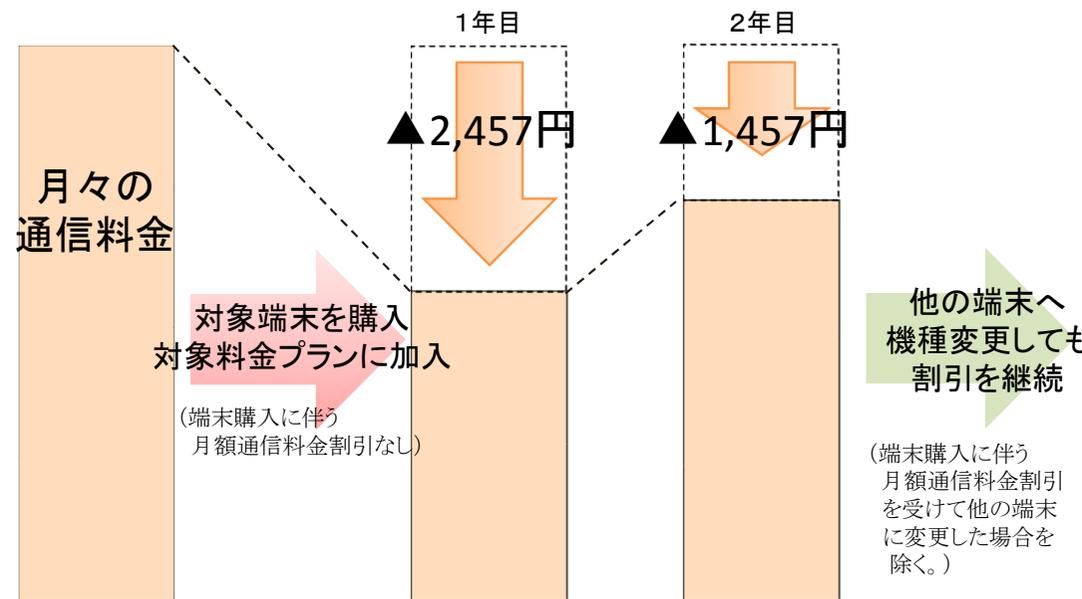
【イメージ】



【従来の料金プラン】

【docomo with 適用】

【イメージ】



【従来の料金プラン】

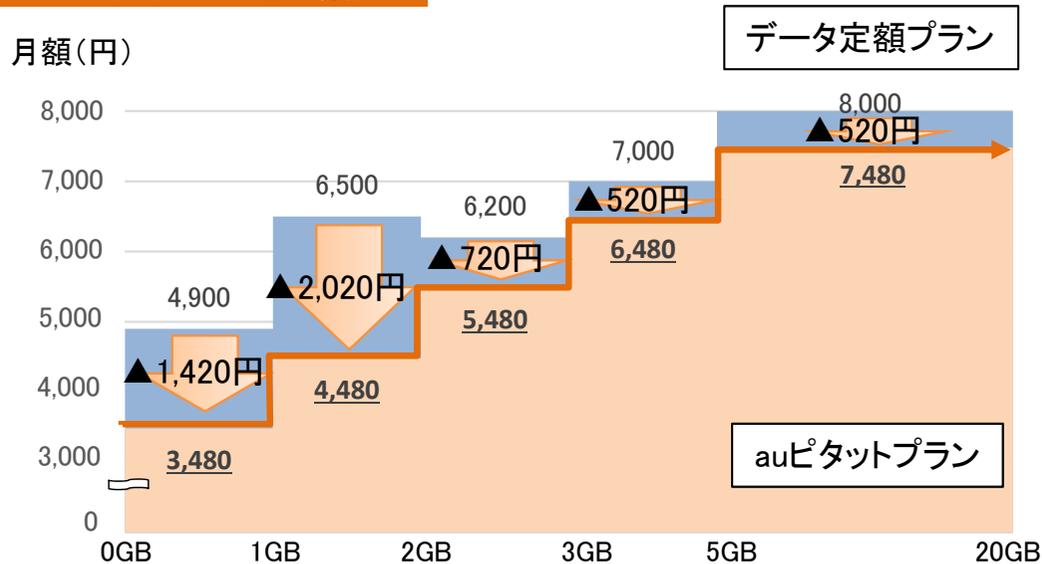
【ワンキュッパ割適用】

- KDDIは、2017年7月14日から、**実際のデータ使用量に応じた定額料金が自動的に適用される「auピタットプラン」**及び**20GBまたは30GBのデータ定額型料金**の「auフラットプラン」を提供開始。
- 端末購入を条件とする割引ではなく、**通信料金を恒常的に値下げ**するもの。
- **auピタットプラン***の料金は、3,480円(～1GB)～7,480円(5～20GB)となり、これまでのプランと比較して、最大約30%低廉化。
- **auフラットプラン***の料金は、6,500円(20GB)、8,500円(30GB)となり、これまでのプランと比較して、いずれも1,500円低廉化。

*5分以内のかけ放題、2年間契約の場合。auピタットプランにおいて音声通話が従量制の場合の料金は2,980円～6,980円。

auピタットプラン

(5分以内かけ放題の場合)



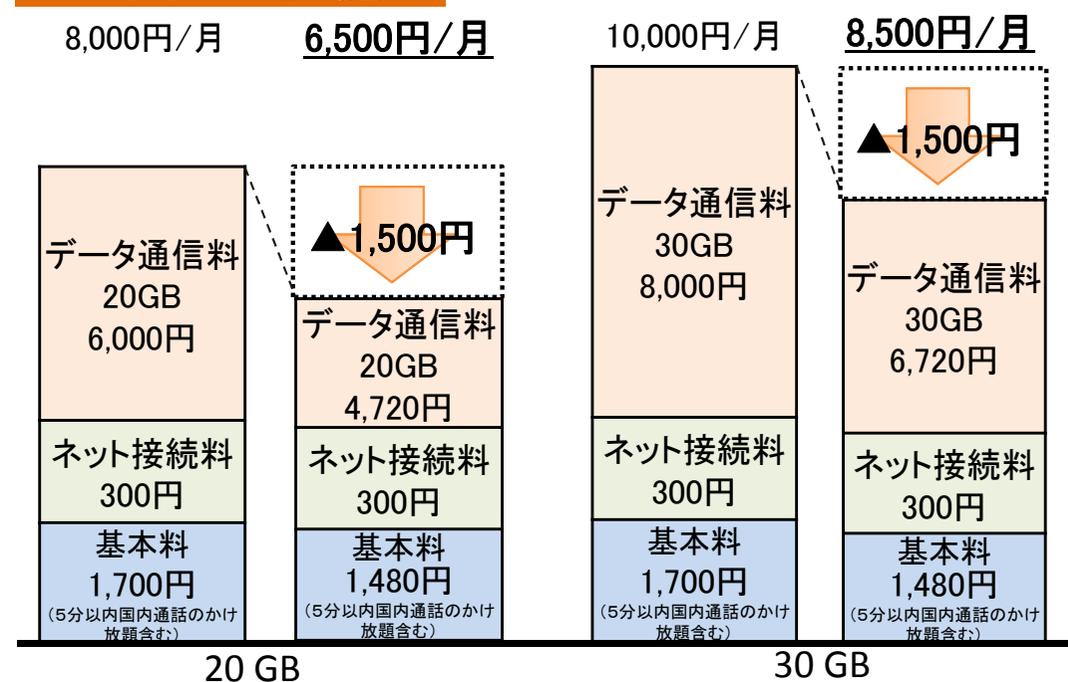
注1:2018年5月31日までに、機種変更・新規契約と同時に本プランに加入した場合、1年間、更に1,000円割引。

注2:auスマートバリューへ加入した場合、1GB、2GBでは更に月額500円割引、3GB～20GBでは更に月額1,000円割引。

注3:データ定額プランの2GBについては、5分以内かけ放題との組合せ不可のため、かけ放題との組合せ。

auフラットプラン

(5分以内かけ放題の場合)



注1:2018年5月31日までに、機種変更・新規契約と同時に本プランに加入した場合、1年間、更に1,000円割引。

注2:auスマートバリューへ加入した場合、更に月額1,000円割引。

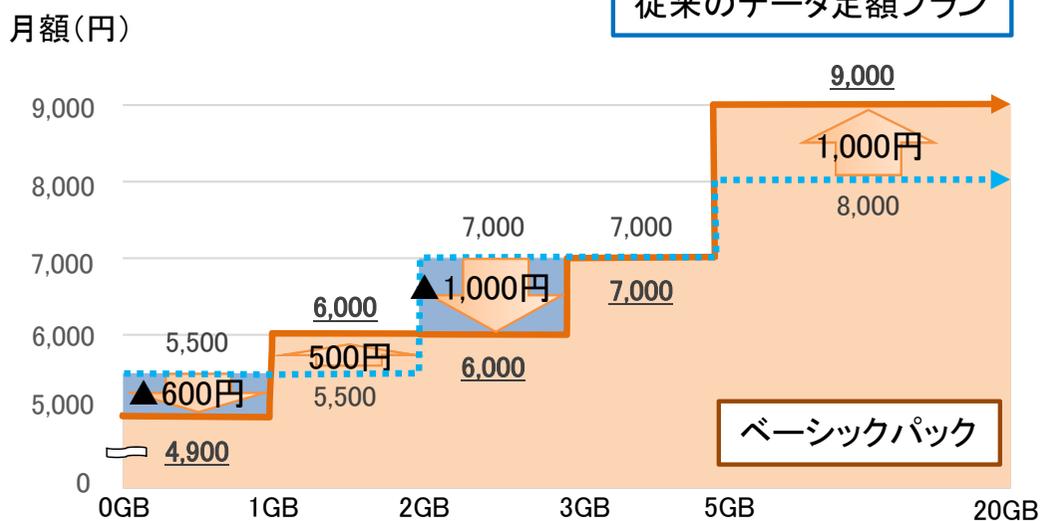
注3:月々の通信料金の総額から割引。

- NTTドコモは、2018年5月25日から、**実際のデータ使用量に応じた定額料金が自動的に適用される「ベーシックパック」**及び「ベーシックシェアパック」を提供開始。
- **ベーシックパック***1の料金は、4,900円(～1GB)～9,000円(5～20GB)。従来プランと比較して、最大約14%低廉化。
- ただし、データ使用量によっては、従来プランよりも高額となる場合もある。
- **ベーシックシェアパック***1の料金は、8,500円(～5GB)～17,000円(15～20GB)。従来プランと比較して、最大約4%低廉化。
- ただし、**データ使用量によっては、従来プランよりも高額となる**場合もある。
- 「ベーシックパック」と音声従量の基本プラン「シンプルプラン」を組み合わせた場合、4,180円(～1GB)から利用可能。従来プラン*2と比較して、24%低廉化。
- 「docomo with」(対象端末の購入を条件に、その後は端末を変更しても、通信料金を毎月1,500円割り引くもの)と併用可能。

※1 5分以内かけ放題(2年契約)の場合。ベーシックパックにおいて音声通話が従量制の場合の料金は4,180円～8,280円。

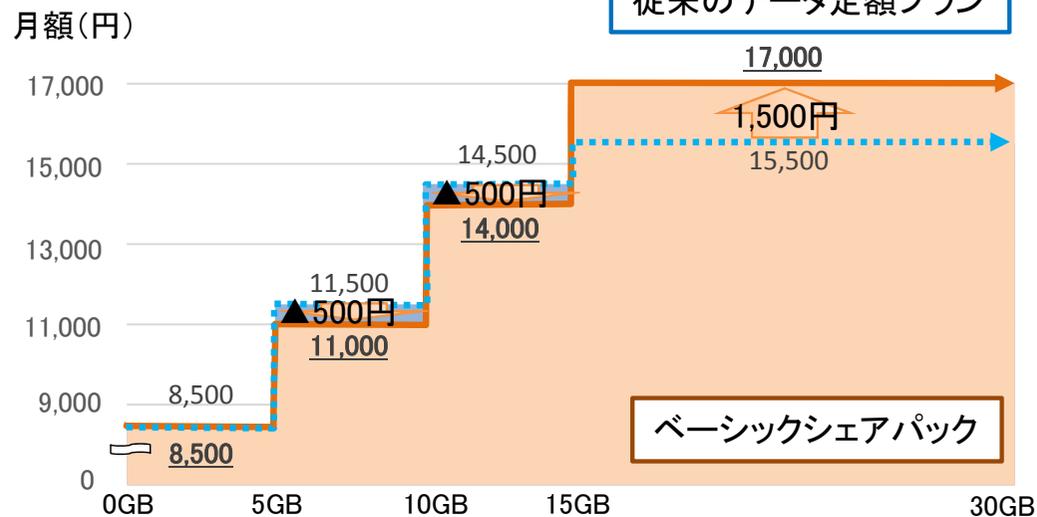
※2 5分以内かけ放題(2年契約):1,700円+2GBプラン:3,500円+ネット接続料:300円

ベーシックパック (5分以内かけ放題の場合)



注1:ドコモ回線継続利用期間及びデータ使用量に応じて、100円～800円割引。
 注2:ドコモ光セット割に加入した場合、データ使用量に応じて、100円～800円割引。
 注3:従来のデータ定額プランでは、1GBプラン・3GBプランの提供がないため、それぞれ2GBプラン・5GBプランの料金を記載。

ベーシックシェアパック (5分以内かけ放題の場合)



注1:ドコモ回線継続利用期間及びデータ使用量に応じて、900円～1,200円割引。
 注2:ドコモ光セット割に加入した場合、データ使用量に応じて、800円～1,500円割引。

大手携帯電話事業者

MVNO(データ+通話プラン)

NTTドコモ※1

KDDI※2

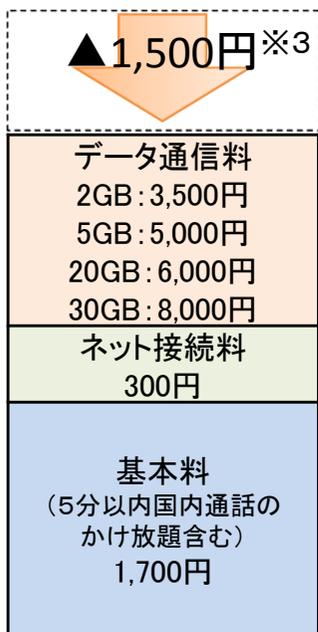
ソフトバンク
(ワイモバイル)

インターネット
イニシアティブ

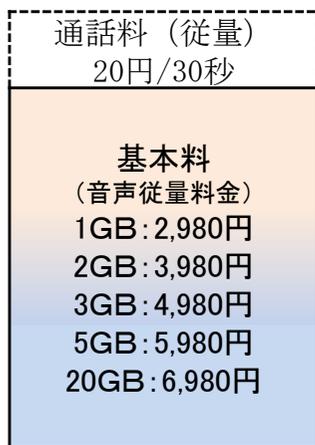
ケイ・オプティコム

4,000円/月～

▲1,500円※3



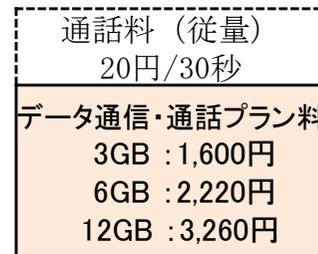
2,980円/月～
+通話料



2,980円/月～



1,600円/月～
+通話料



1,310円/月～
+通話料



※1: docomo with加入の場合

※2: ピタットプラン(シンプル)加入の場合

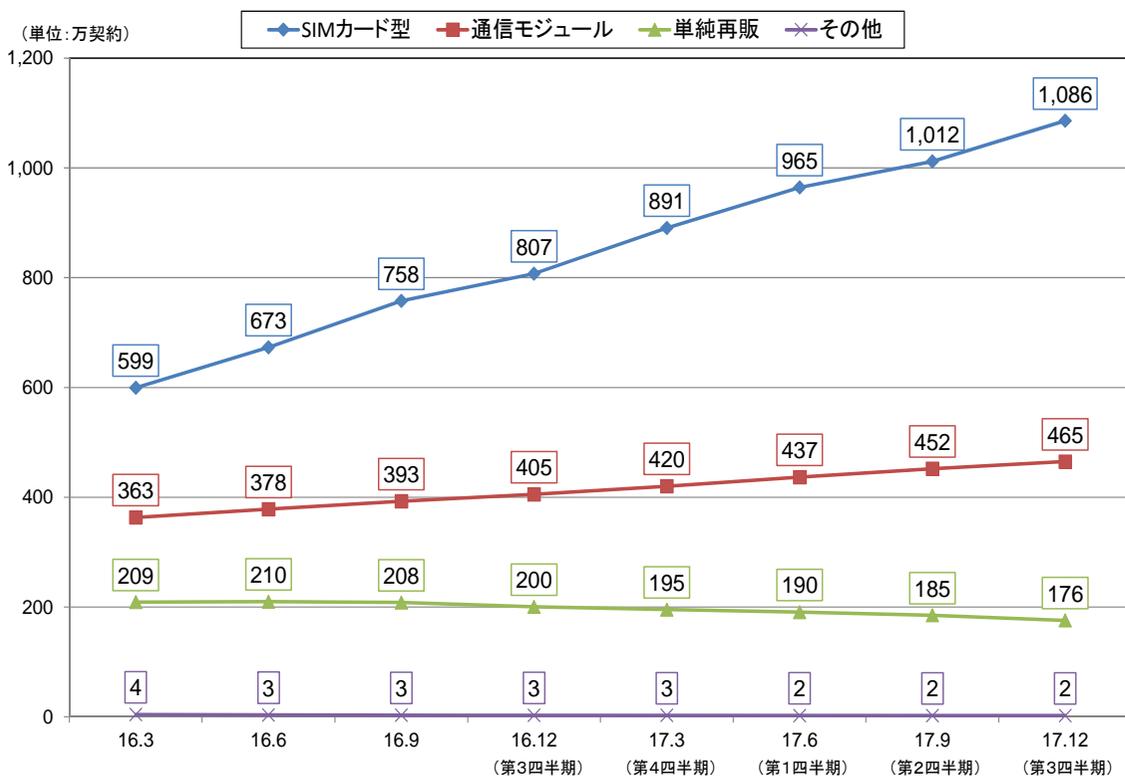
※3: 月々の通信料金総額から割引

(税抜) (2018年4月1日現在)

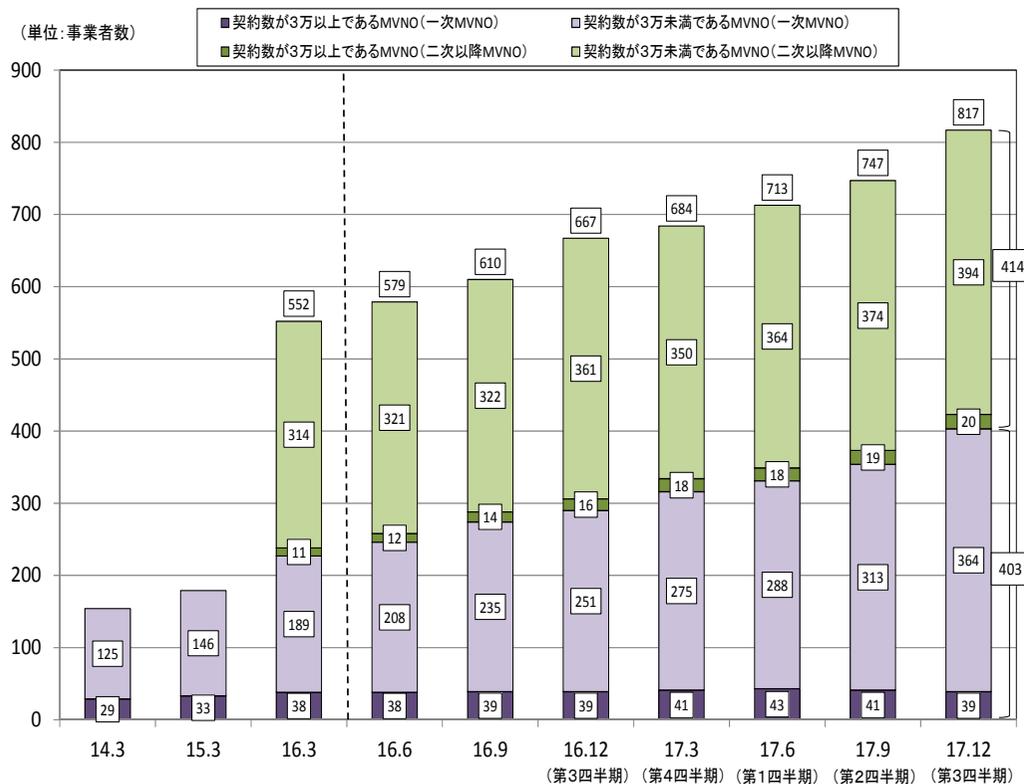
- MVNO契約数は1,764万(2017年12月末)であり、契約数が3万以上のMVNOのサービス区分別契約数はSIMカード型が1,086万(前期比+7.3%、前年同期比+34.5%)、通信モジュールが465万(前期比+2.9%、前年同期比+14.7%)とともに増加傾向(2017年12月末)。
- 一次MVNO※¹サービスの事業者数はMNOであるMVNOを除くと403者※²(前期比+49者、前年同期比+113者)、二次以降のMVNO※³サービスの事業者数は414者(前期比+21者、前年同期比+37者)とともに増加傾向(2017年12月末)。

※1 MNOから直接回線の提供を受けるMVNO。 ※2 MNOであるMVNOを含めると407社。
 ※3 MVNOから回線の提供を受けるMVNO。

【MVNOサービスの区分別契約数】



【MVNOサービスの事業者数(二次以降のMVNOも含む)と割合】



注1：提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

注2：それぞれの区分については以下のとおり。

- ・SIMカード型：SIMカードを使用してMVNOサービスを提供している場合（SIMカードが製品に組み込まれている場合を含む。）で、自ら最終利用者に提供しているもの。
- ・通信モジュール：特定の業務の用に供する通信に用途が限定されているモジュール向けに提供している場合で、自ら最終利用者に提供しているもの。
- ・単純再販：MNOが提供するサービスと同内容のMVNOサービスを提供している場合で、自ら最終利用者に提供しているもの。
- ・その他：「再卸」、「SIMカード型」、「通信モジュール」及び「単純再販」のいずれにも属さないMVNOサービス。

注1：MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

注2：二次以降のMVNOの事業者数には、二次以降のMVNOのみから回線の提供を受けている契約数3万未満のMVNOの事業者数は含まない。

注3：二次以降のMVNOサービスの事業者数については、2016年3月末より報告事項に追加されている。

- **MVNOサービス市場の事業者**(契約数が3万以上のMVNO)別シェアは、一部を除き主にSIMカード型を提供する事業者が上位を占める。特に、主にSIMカード型を提供する事業者の上位5社のシェアの合計は増加傾向。
- HHIは、契約数が3万以上のMVNOの事業者数の増加(59者)に伴い減少傾向にあったが、MVNO間の事業承継※等により、**654**(前期比+39、前年同期比+31)と**増加に転じた**(2017年12月末)。

※ 楽天によるプラスワン・マーケティングからのMVNO事業の承継

【MVNOサービス市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】

構成員限り

注1:各事業者のシェアに他のMVNOへの提供に係る契約数(再卸契約数)は含まない。
注2:MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

- 契約数が3万以上のMVNOのうち、SIMカード型を提供する事業者の数は**41者**(前年同期比+3者)と微増している。SIMカード型の契約数における事業者別シェア※は、**楽天**(15.4%、前期比+3.8ポイント、前年同期比6.2ポイント)及び**ケイ・オプティコム**(9.3%、前期比+0.7ポイント、前年同期比+2.4ポイント)が**増加傾向**、**ソニーネットワークコミュニケーションズ**(5.2%、前期比+0.2ポイント、前年同期比▲0.7ポイント)が**横ばい**、**インターネットイニシアティブ**(14.0%、前期比▲0.1ポイント、前年同期比▲1.6ポイント)及び**NTTコミュニケーションズ**(11.8%、前期比▲0.5ポイント、前年同期比▲1.9ポイント)が**減少傾向**。HHIは減少傾向にあったが、MVNO間の事業承継等により、**800**(前期比+86、前年同期比+51)と**増加に転じた**(2017年12月末)。
※ MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。
- 契約数が3万以上のMVNOのうち、**通信モジュールを提供する事業者の数は18者**(前年同期比+1者)と横ばいとなっており、当該MVNOの事業者別シェアを基に算出したHHIは**3,526**(前期比+65、前年同期比+185)と**増加傾向**(2017年12月末)。

【SIMカード型の契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移】

【通信モジュールの契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移】

構成員限り

- **MNOであるMVNO*を含めたSIMカード型の契約数が3万以上のMVNOの事業者別シェアを基に算出したHHIは742**(前期比+75、前年同期比+31)となる(2017年12月末)。
- **UQコミュニケーションズのシェアは増加傾向**であり、**シェア上位のMVNOと同程度**になっている。

※:MNOであるMVNOのうち、UQコミュニケーションズがSIMカード型を提供。

【SIMカード型の契約数*における事業者別シェアの推移】
＜MNOであるMVNOを含む＞

構成員限り

注1:各事業者のシェアに他のMVNOへの提供に係る契約数(再卸契約数)は含まない。

注2:MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

- **MNOのサブブランド***及び**SIMカード型**の契約数が3万以上の**MVNOの事業者別シェア**を基に算出した**HHIは1,549**(前期比▲22)となる(2017年12月末)。
- **ワイモバイル**のシェアは他のMVNO事業者に比して**かなり大きいものの、減少傾向**にある。**UQコミュニケーションズ**のシェアは**増加傾向**となっている。

※:ここではUQコミュニケーションズの提供するMVNOサービス及びソフトバンクの提供する「ワイモバイル」を指す。

【MNOのサブブランド及びSIMカード型MVNOサービスの
契約数*における事業者別シェアの推移】

構成員限り

注1:各事業者のシェアに他のMVNOへの提供に係る契約数(再卸契約数)は含まない。
注2:MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

(月額、税抜) (2018年4月1日時点)

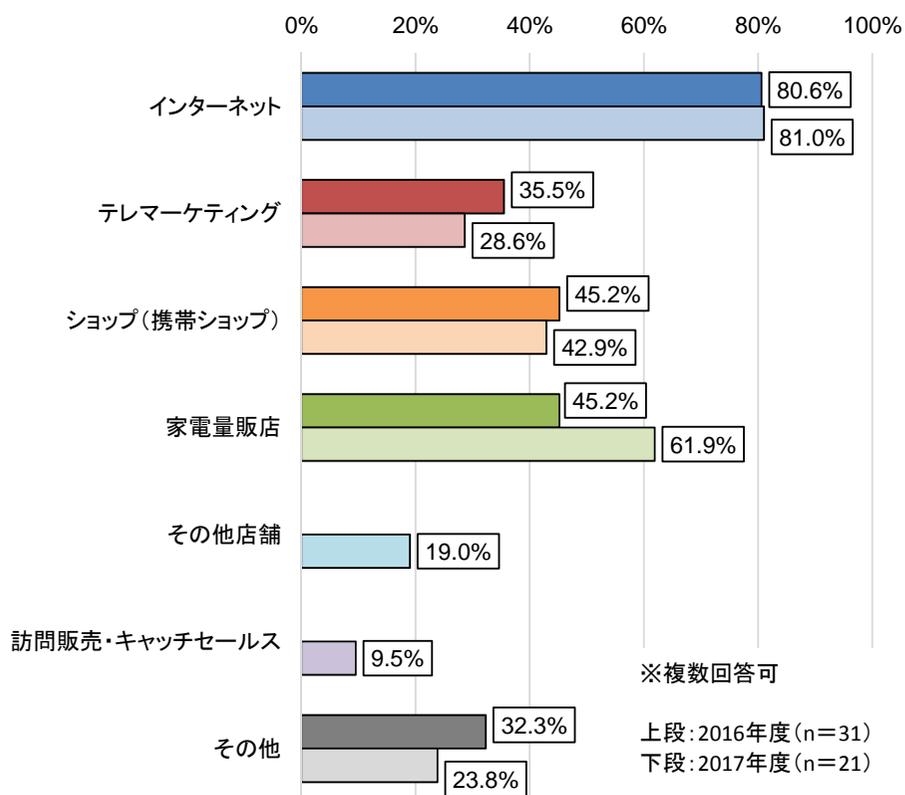
会社名 (ブランド名)	楽天 (楽天モバイル)		インターネット イニシアティブ (IIJmio) ※2	NTT コミュニケーションズ (OCNモバイルONE)	ケイ・オプティコム (mineo)	ソニーネットワーク コミュニケーションズ (nuroモバイル)		(参考) UQコミュニケーションズ (UQモバイル)				
	従来プラン	スーパーホーダイ ※1				従来プラン	おしゃべりプラン ぴったりプラン ※3					
データ通信料金	500MB	—	—	—	700円	—	—	—	—			
	1GB	—	—	—	800円	—	—	—	2,980円			
	2GB	—	2,980円	—	—	700円	980円	—	—			
	3GB	900円 (3.1GB)	—	900円	1,100円	900円	900円	—	980円	3,980円		
	4GB	—	—	—	—	—	1,100円	—	—	—		
	5GB	1,450円	—	—	—	—	1,300円	1,780円	—	—		
	6GB	—	3,980円	1,520円	1,450円	1,580円	1,500円	—	—	—		
	7GB	—	—	—	—	—	1,700円	—	—	5,980円		
	8GB	—	—	—	—	—	1,900円	—	—	—		
	9GB	—	—	—	—	—	2,100円	—	—	—		
	10GB	2,260円	—	—	2,300円	2,520円	2,300円	—	—	—		
	12GB	—	—	2,560円	—	—	—	—	—	—		
	14GB	—	5,980円	—	—	—	—	—	—	—		
	20GB	4,050円	—	—	4,150円	3,980円	—	—	—	—		
	25GB	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
30GB	5,450円	—	—	6,050円	5,900円	—	—	—	—			
料金 音声通信	基本料	700円	込み (5分以内かけ放題)	タイプA 700円	タイプD 700円	700円	Aプラン 610円	Dプラン 700円	タイプD 700円	タイプS 700円	700円	込み (5分以内かけ放題or 無 料通話30分~/月)
	通話料	20円/30秒	20円/30秒 ※4	20円/30秒	20円/30秒	20円/30秒	20円/30秒	20円/30秒	20円/30秒	20円/30秒	20円/30秒	20円/30秒 ※4
合計	1,600円~	2,980円~	1,600円~	1,800円~	1,310円~	1,400円~	1,680円~	1,680円~	2,980円~			

※1 国内通話5分以内かけ放題がセットになった月額料金プラン。通信量がデータ容量を超えた場合でも最大1Mbpsで通信可能。※2 3,100円/月で+20GB、5,000円/月で+30GBの大容量オプションも提供。※3 国内通話5分以内かけ放題(おしゃべりプラン)または無料通話30~90分(ぴったりプラン)を含む料金プラン。※4 無料通話分超過時の従量料金。

出所:各社ウェブサイトを基に作成

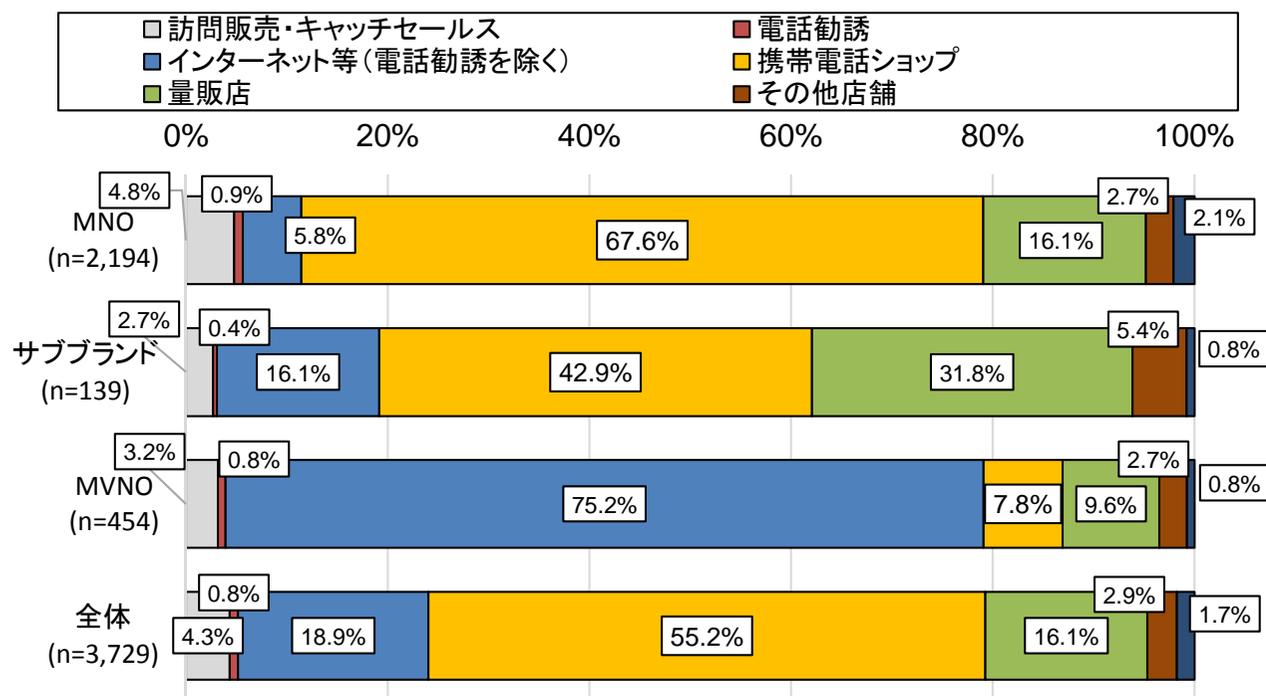
- MVNOにおける販売チャネルの状況は昨年度と同傾向であり、「インターネット」(81.0%)が最も多いほか、次いで多かった「家電量販店」(61.9%)が昨年度に比して高い割合となった。
- 移動系通信サービスの契約場所では、MNO及びMVNOにおいては昨年度と同傾向であったが、サブブランドにおいては、昨年最も多かった「量販店」(31.8%)を「携帯電話ショップ」(42.9%)が上回り、最も多い結果となった。
- 移動系通信事業者の比較検討状況では、「現在利用中の1社のみしか検討しなかった」(47.5%)が最も多い結果となった。

【MVNOにおける販売チャネルの状況】

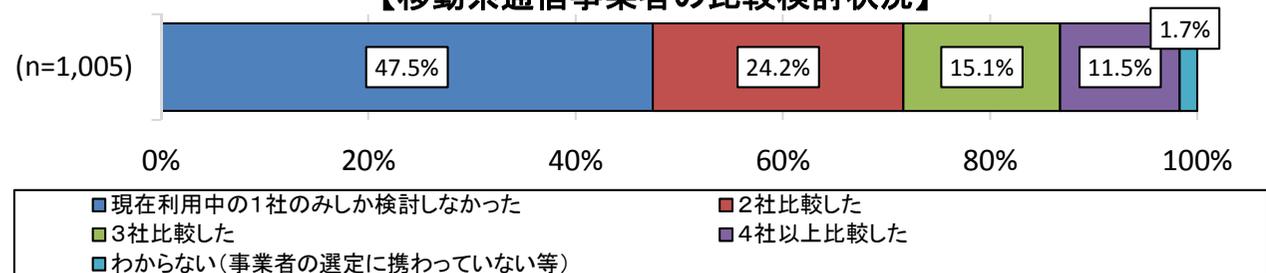


出所: 2016・2017年度事業者アンケート

【移動系通信サービスの契約場所】



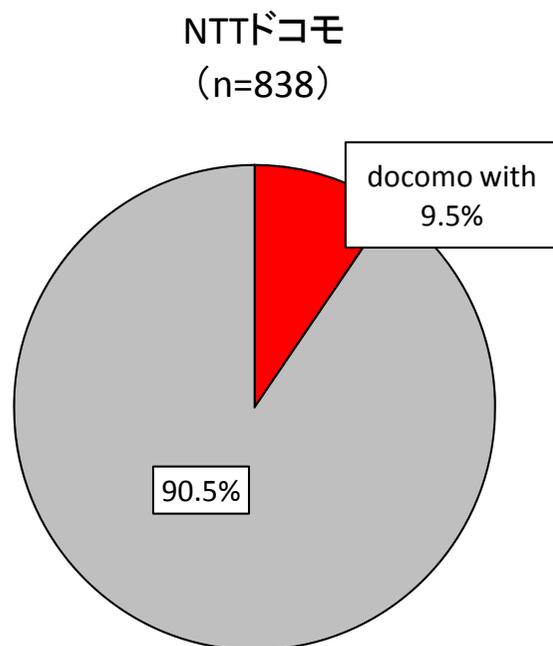
【移動系通信事業者の比較検討状況】



出所: 2017年度利用者アンケート

- MNO各社が提供する主な新料金プランの選択状況では、NTTドコモが提供する「docomo with」については9.5%、KDDIが提供する「ピタットプラン」については11.9%、ソフトバンクが提供する「ウルトラギガモンスター」については4.0%であった。

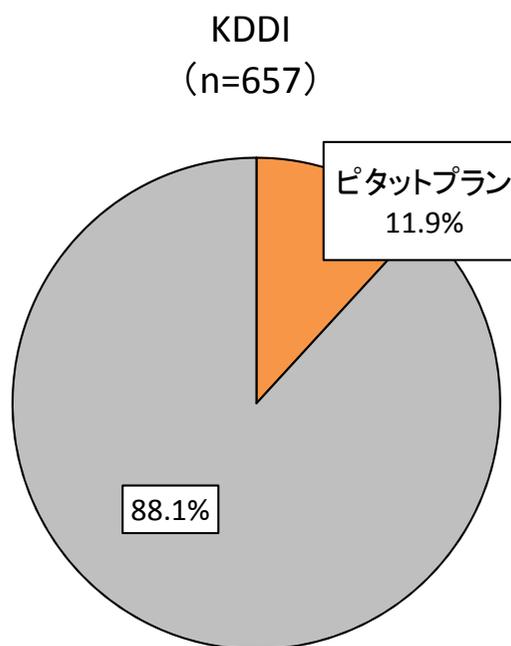
【MNOが提供する新料金プランの選択状況】



【docomo with】

提供開始: 2017年6月

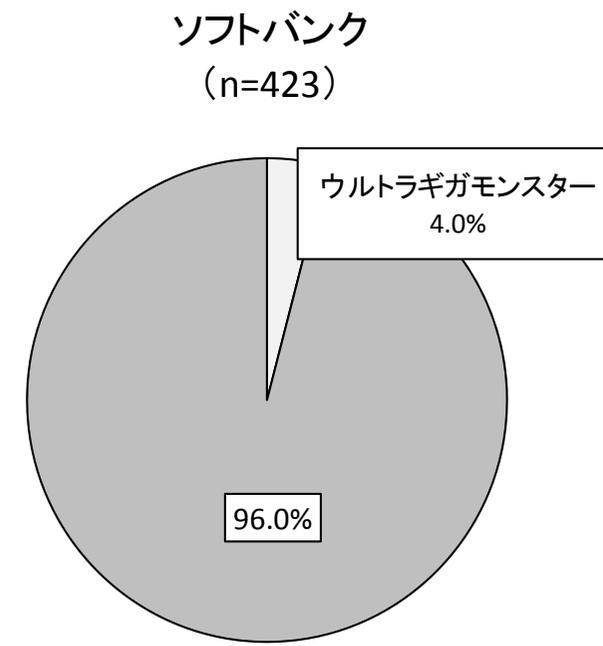
概要: 特定の対象端末の購入が必要だが、その後は端末を変更しても、毎月1,500円を割引く(端末購入に伴う月額通信料金割引を受けて他の端末に変更した場合を除く。)



【ピタットプラン】

提供開始: 2017年7月

概要: 実際のデータ使用量に応じた定額料金が自動的に適用される。



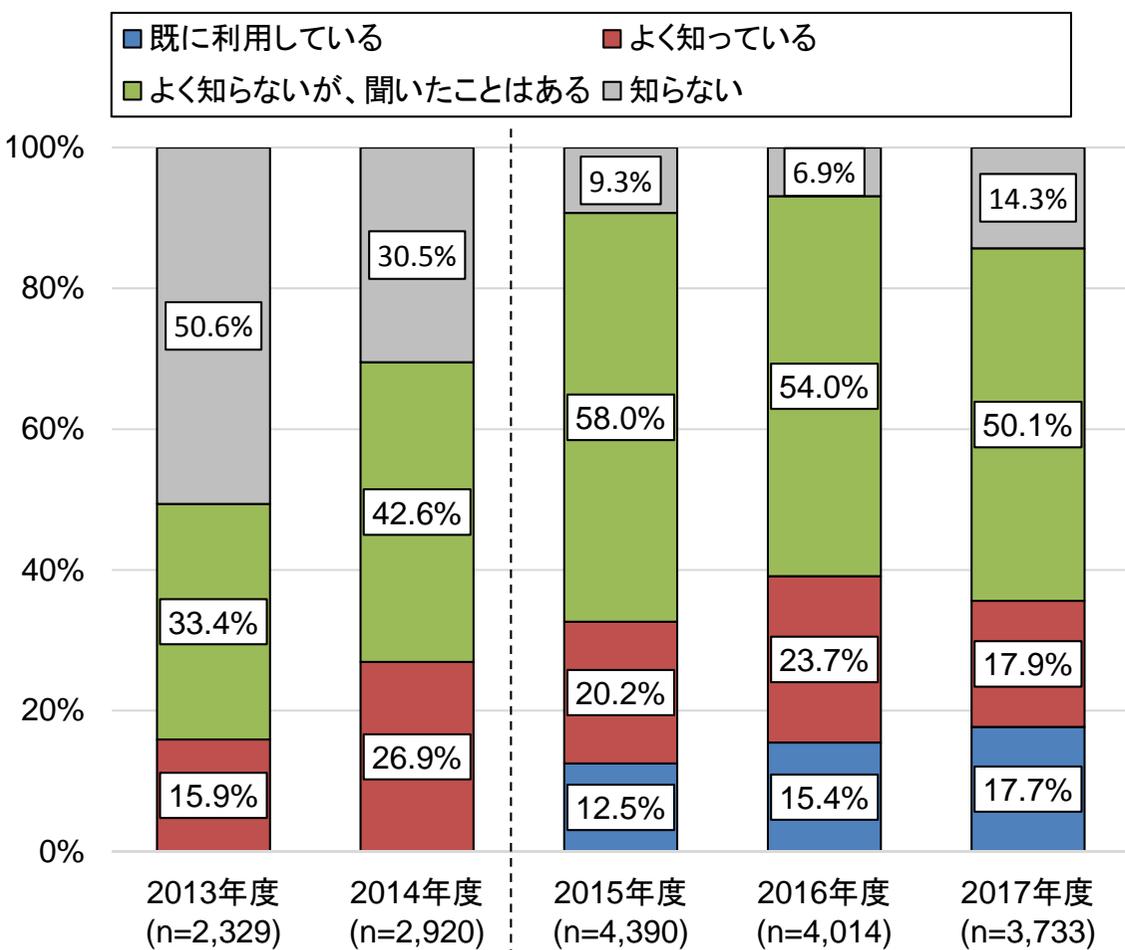
【ウルトラギガモンスター】

提供開始: 2017年9月(個人向け50GB)

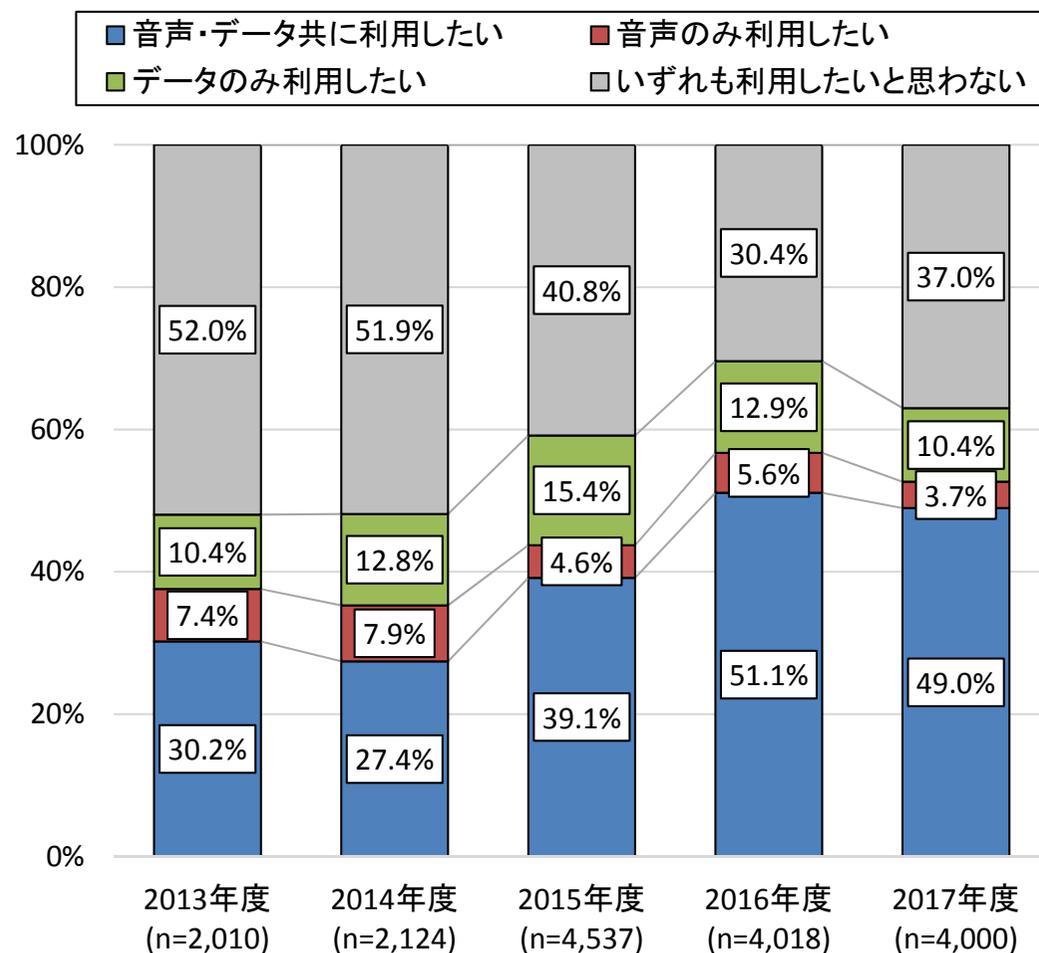
概要: 50GBプランの場合、6,500円/月で利用可能。

- MVNOサービスの認知度は、「よく知っている」の割合(17.9% 前年度比▲5.8ポイント)が低下。「よく知らないが、聞いたことはある」の割合(50.1% 前年度比▲3.9ポイント)及び「知らない」の割合(14.3% 前年度比+7.4ポイント)の合計が微増している。
- 他方、MVNOサービスの利用率(「既に利用している」の割合)(17.7% 前年度比+2.3ポイント)は、増加傾向となっている。
- MVNOの今後の利用意向では、「(音声通話、データ通信の)いずれも利用したいと思わない」の割合が増加しているが、「(音声通話又はデータ通信を)利用したい」の割合は6割超(63.1%)となっている。

【MVNOサービスの認知度の推移】



【MVNOサービスの今後の利用意向】

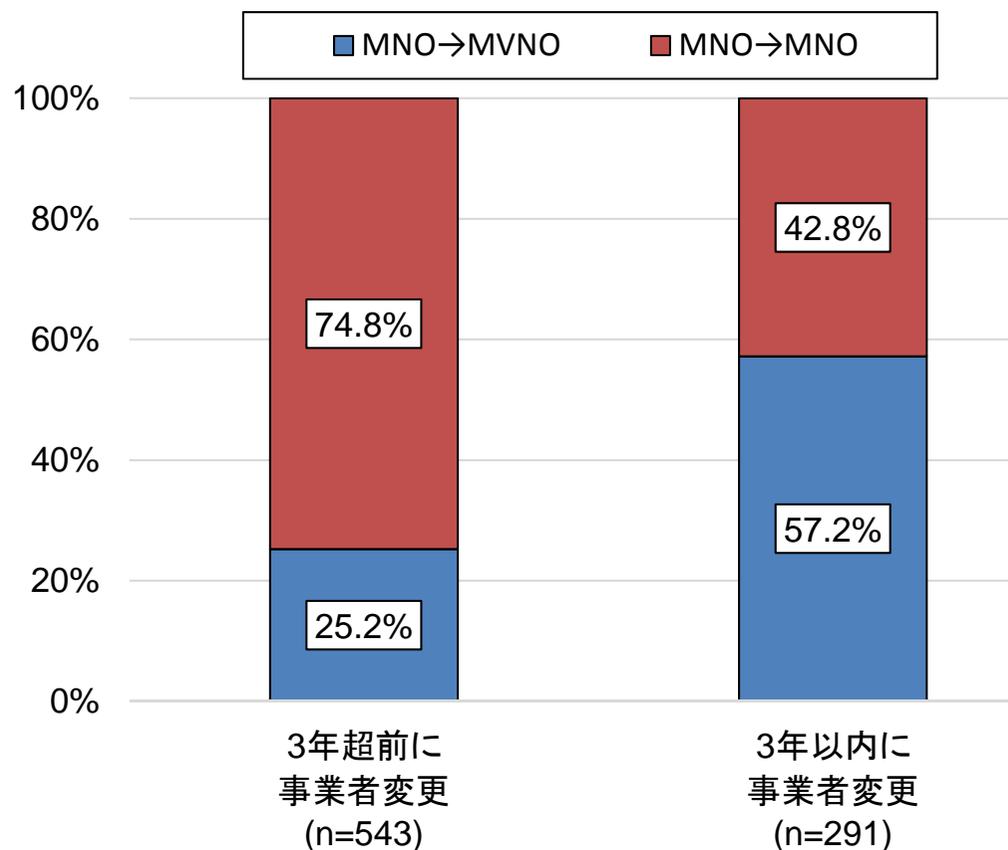


注: グラフ要素として、2015年度以降、「既に利用している」を算出している。

- 移動系通信サービスの事業者変更経験について、3年以内にMNOから他のMNO又はMVNOへの事業者変更経験がある者のうち、MVNOに変更した者の割合(57.2%)が他のMNOに変更した者の割合(42.8%)を上回っており、3年超前と比べてMNOからMVNOへの移行が進んでいることが窺える。
- MVNOサービスの選択理由としては、「月額料金が安い」(92.2%)が昨年に引き続き最も多い。

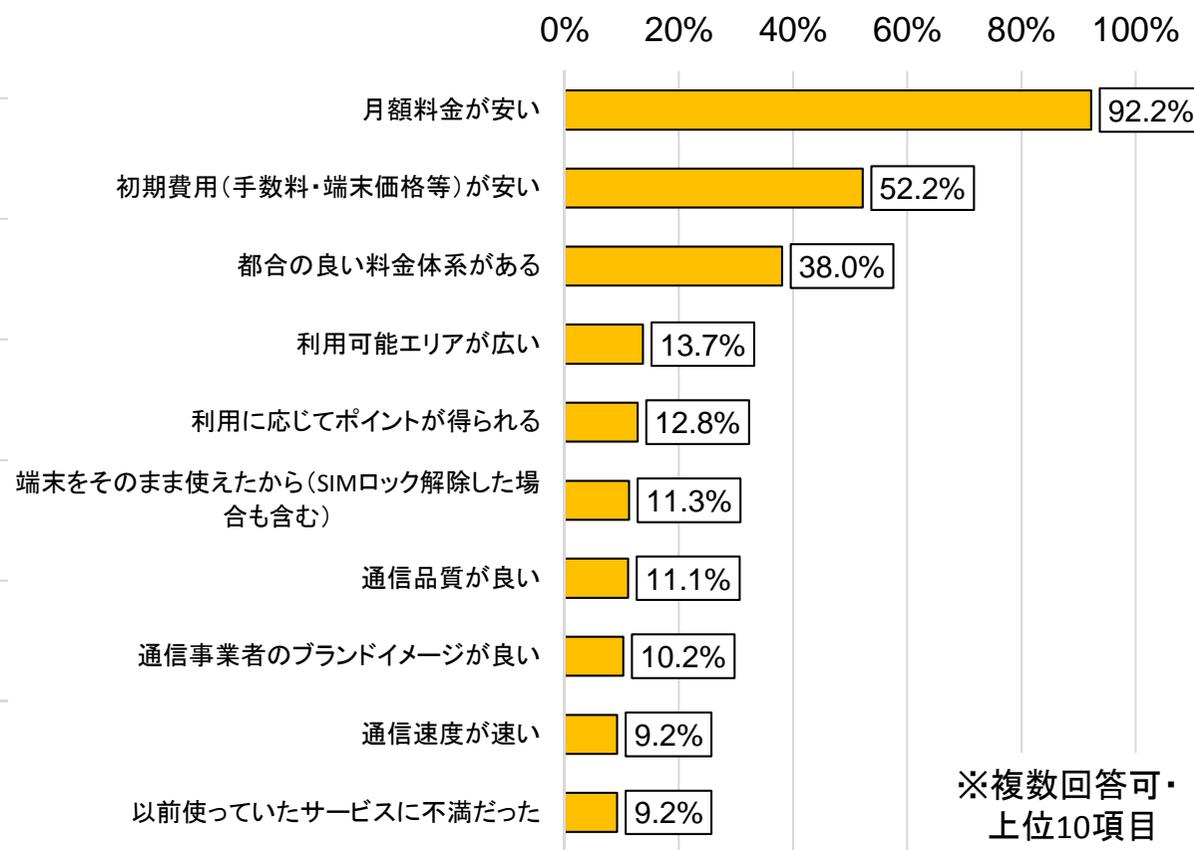
【MNOからの事業者変更の状況】

(n=834)



【MVNOサービスの選択理由】

(n=665)

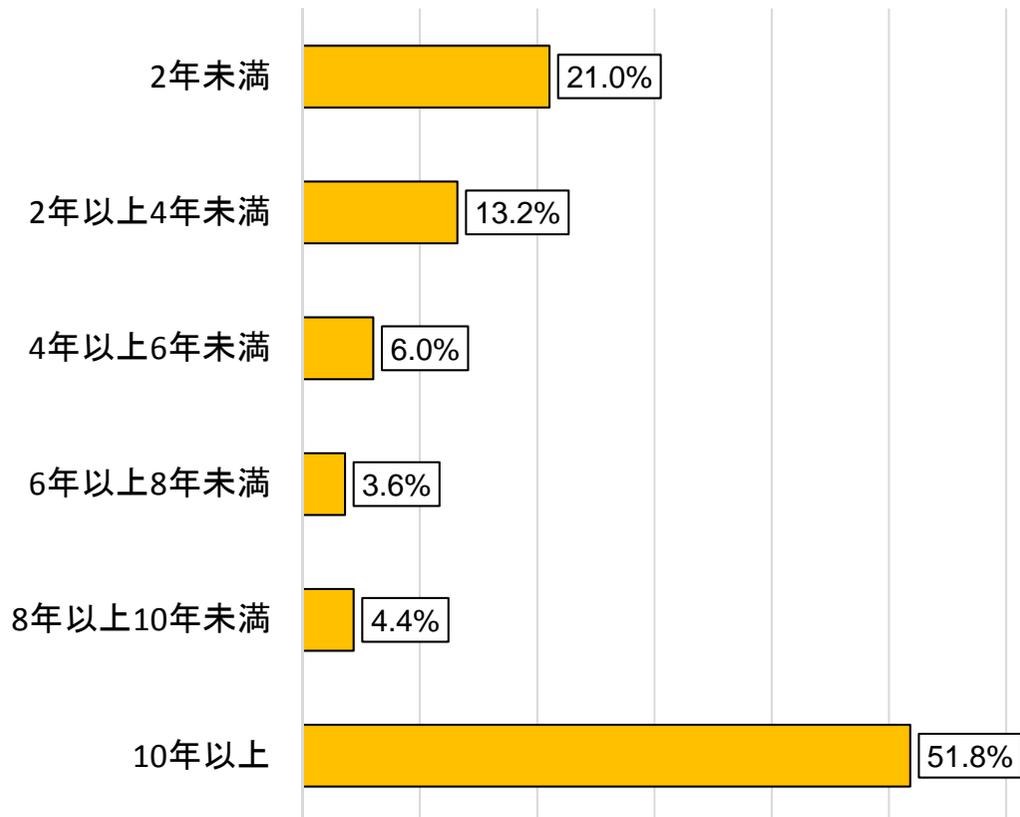


- 移動系通信事業者の利用継続年数は「10年以上」(51.8%)が最も多く、次いで「2年未満」(21.0%)が多かった。
- MVNOサービスを利用しない理由としては、「サービスの内容をよく知らない」(33.7%)が昨年に引き続き最も多く、次いで「通信品質に不安がある」(23.6%)が多く挙げられている。

【移動系通信事業者の利用継続年数】

(n=3,747)

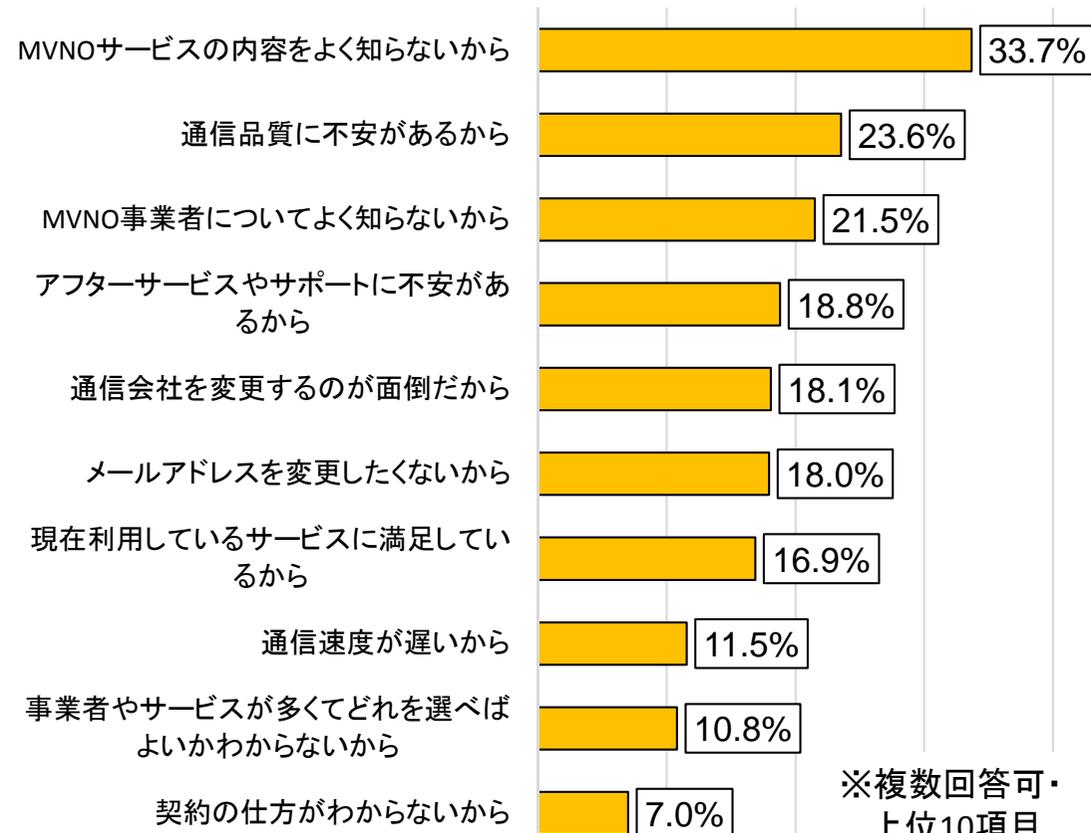
0% 10% 20% 30% 40% 50% 60%



【MVNOサービスを利用しない理由】

(n=3,074)

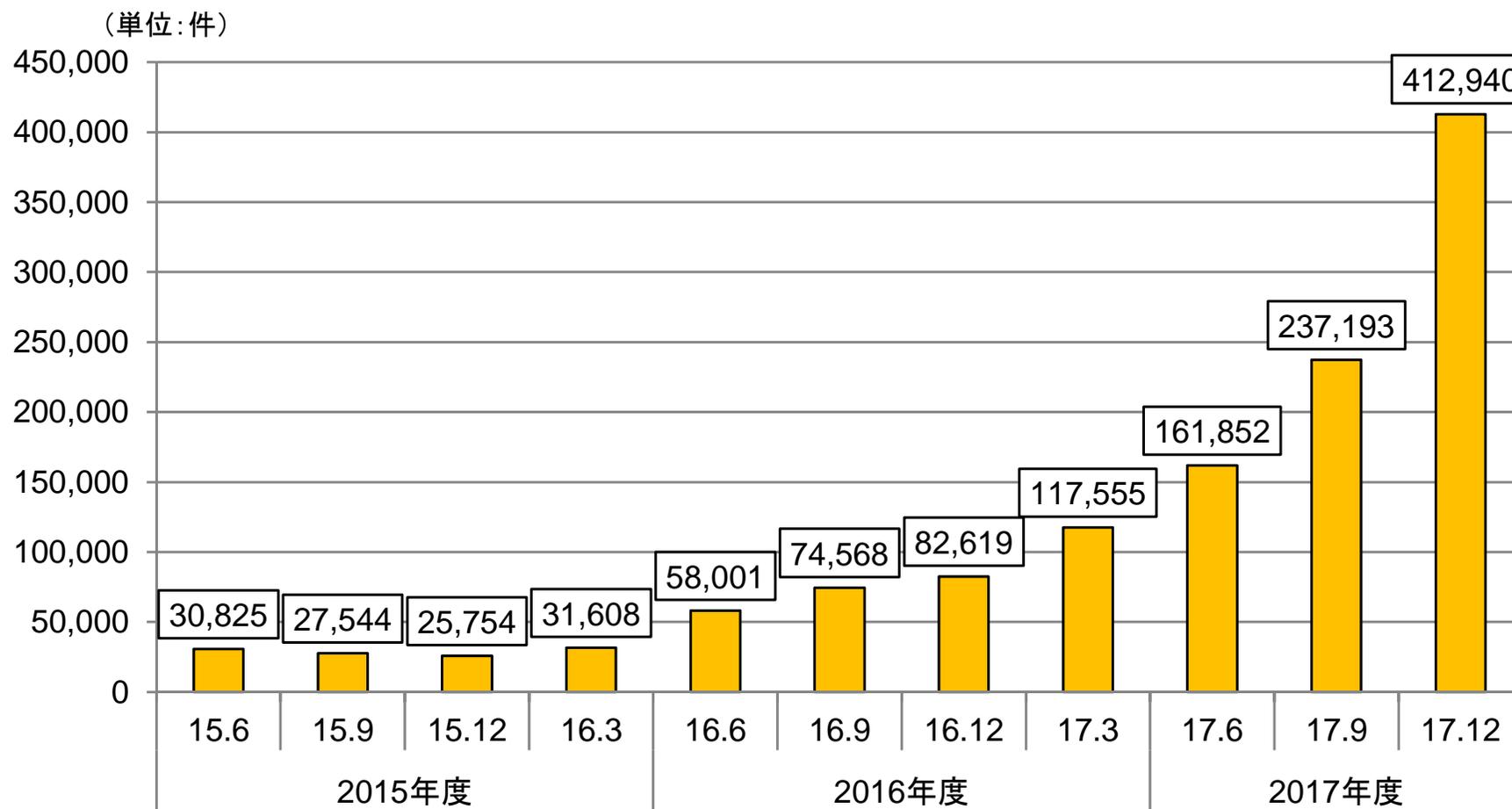
0% 10% 20% 30% 40%



※複数回答可・上位10項目

- SIMロックが解除された端末の数は、2016年度第1四半期以降に大きく増加している。

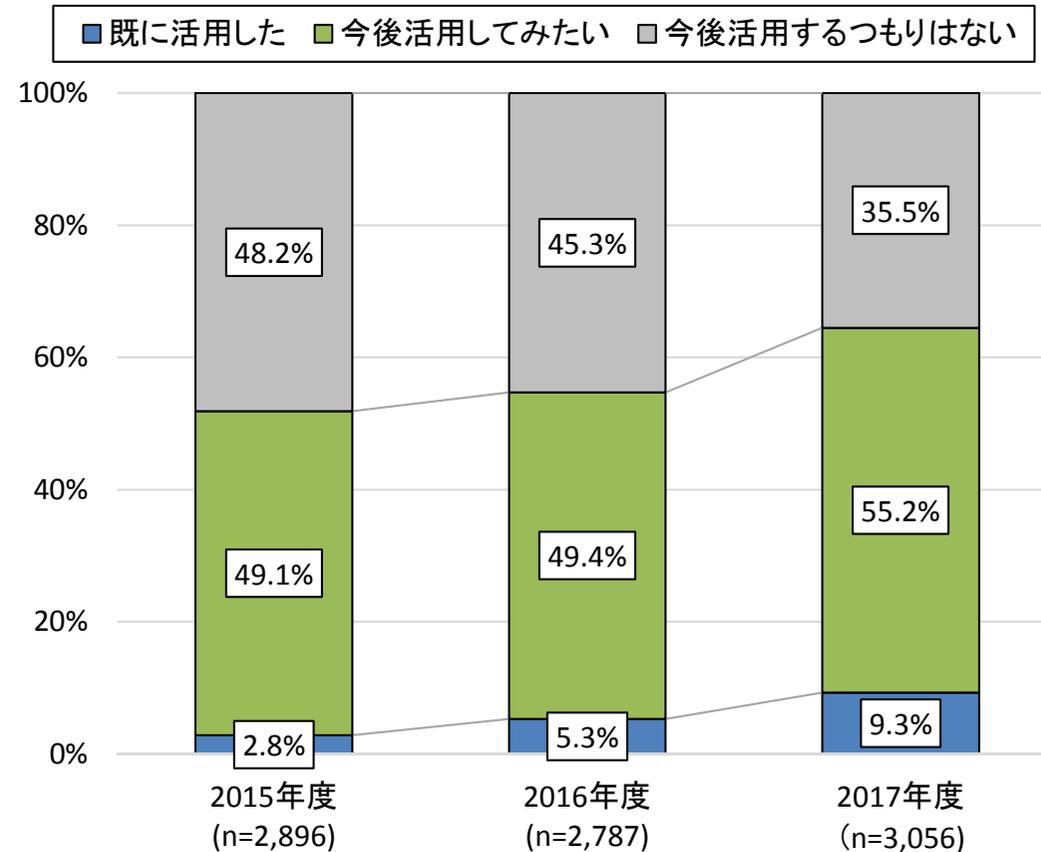
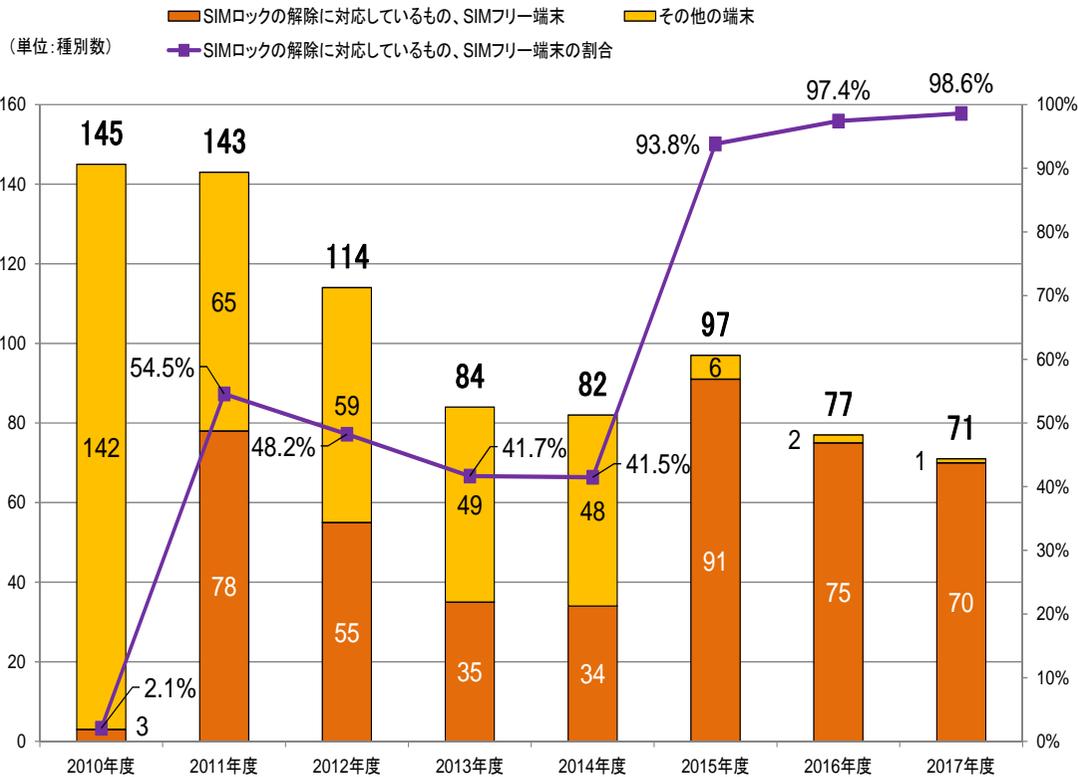
【毎四半期のSIMロック解除の利用件数】



- 2017年4月～12月において発売された端末の種別数71のほぼ**全て**(98.6%)がSIMロック解除可能な端末及びSIMフリー端末となっている。
- SIMロック解除の利用意向は、「既に活用した」「今後活用してみたい」の合計は**64.5%**(前年度比+9.8ポイント)と利用意向は高まりつつある。

【SIMフリー・SIMロック解除端末の状況】

【SIMロック解除の利用意向】



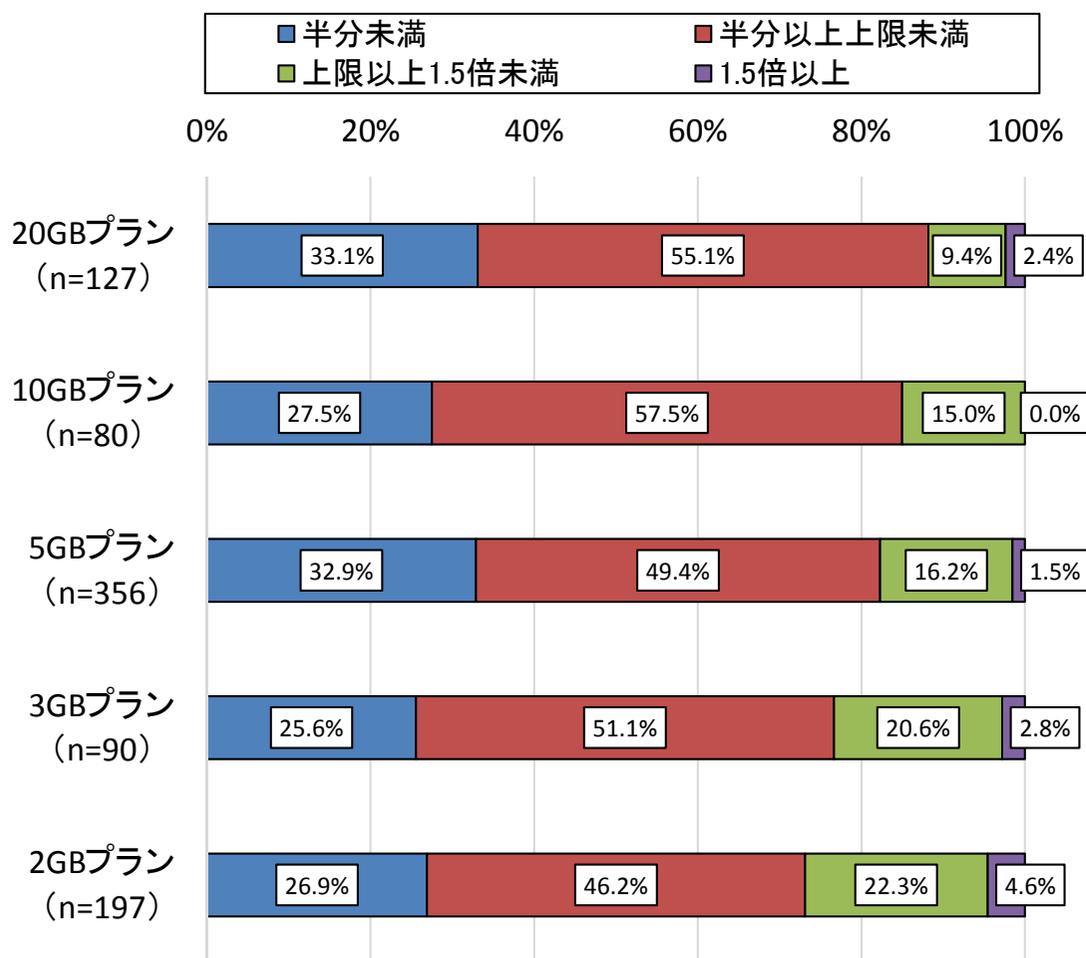
注:2017年度については、2017年12月末までに発売された端末に係るもの。

- データ通信の利用量の分布は、「1GB未満」が最も多くを占めており、その割合も微増している。また、1～10GB未満が減少する一方で10GB以上が増加している。
- 契約している料金プランの分布は、「3GB, 5GB上限」が最も多くを占めている。また、「7GB上限」が減少する一方で1GB上限及び10GB超上限が増加している。

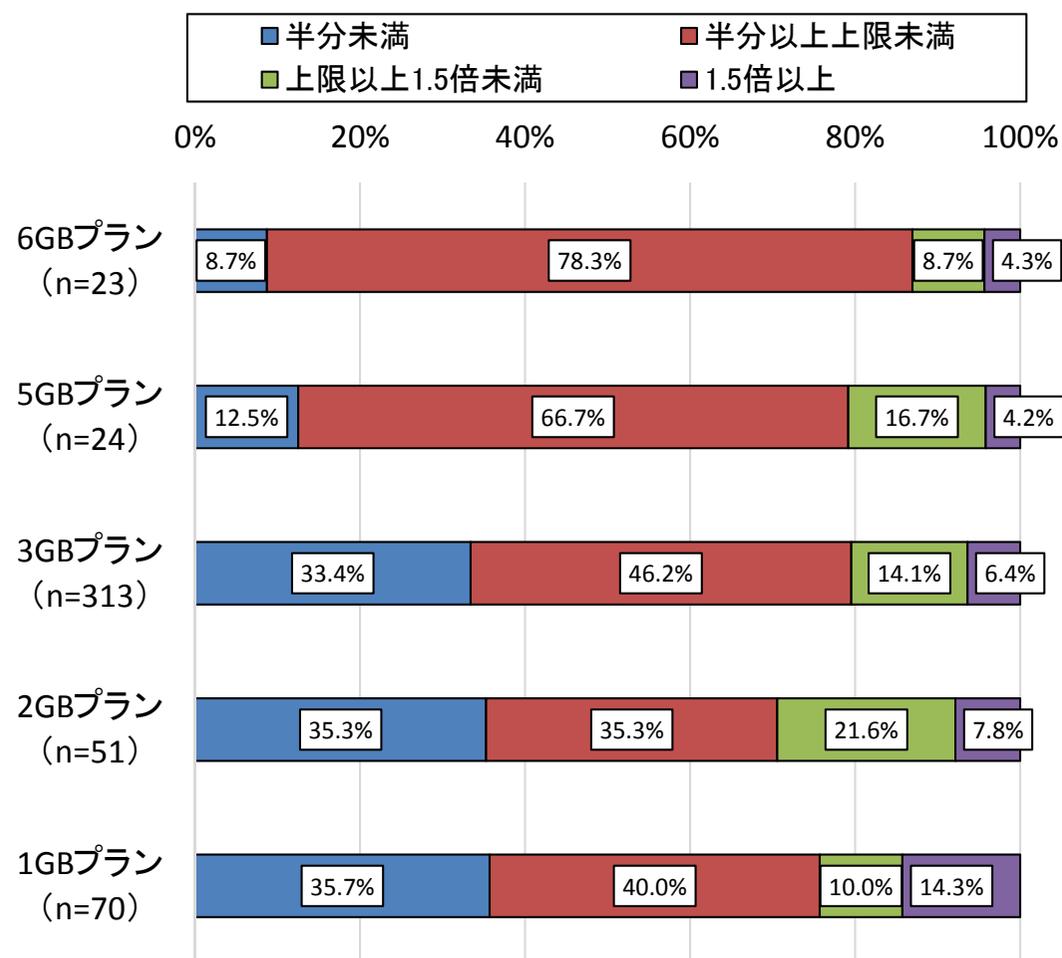
構成員限り

- データ通信の使用量に関して、MNO利用者においては、容量上限の「半分未満」と回答した者が概ね3割程度であった。
- MVNO利用者においては、2GBプランや1GBプラン等の低容量プランの利用者では「半分未満」と回答した者がMNOの2GBプラン等を上回っているものの、6GBや5GBの利用者では「半分以上」と回答した者が9割程度であった。

【MNOのデータ通信プランごとの実際の使用量】

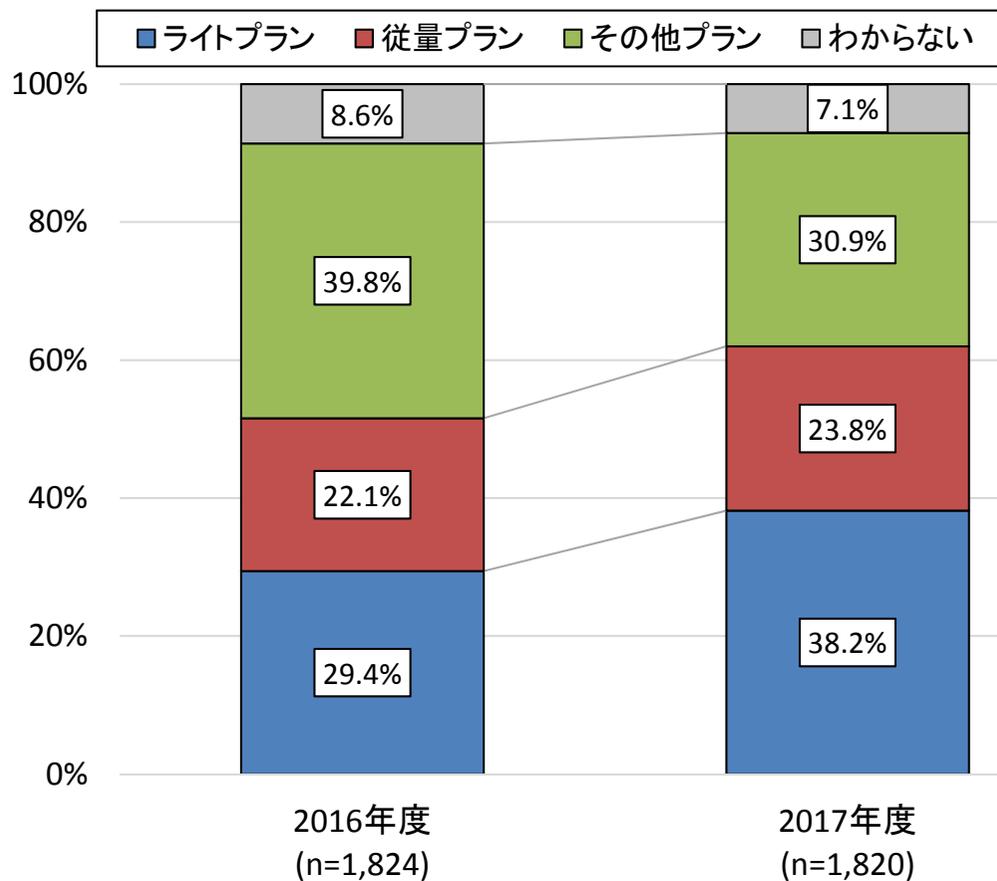


【MVNOのデータ通信プランごとの実際の使用量】

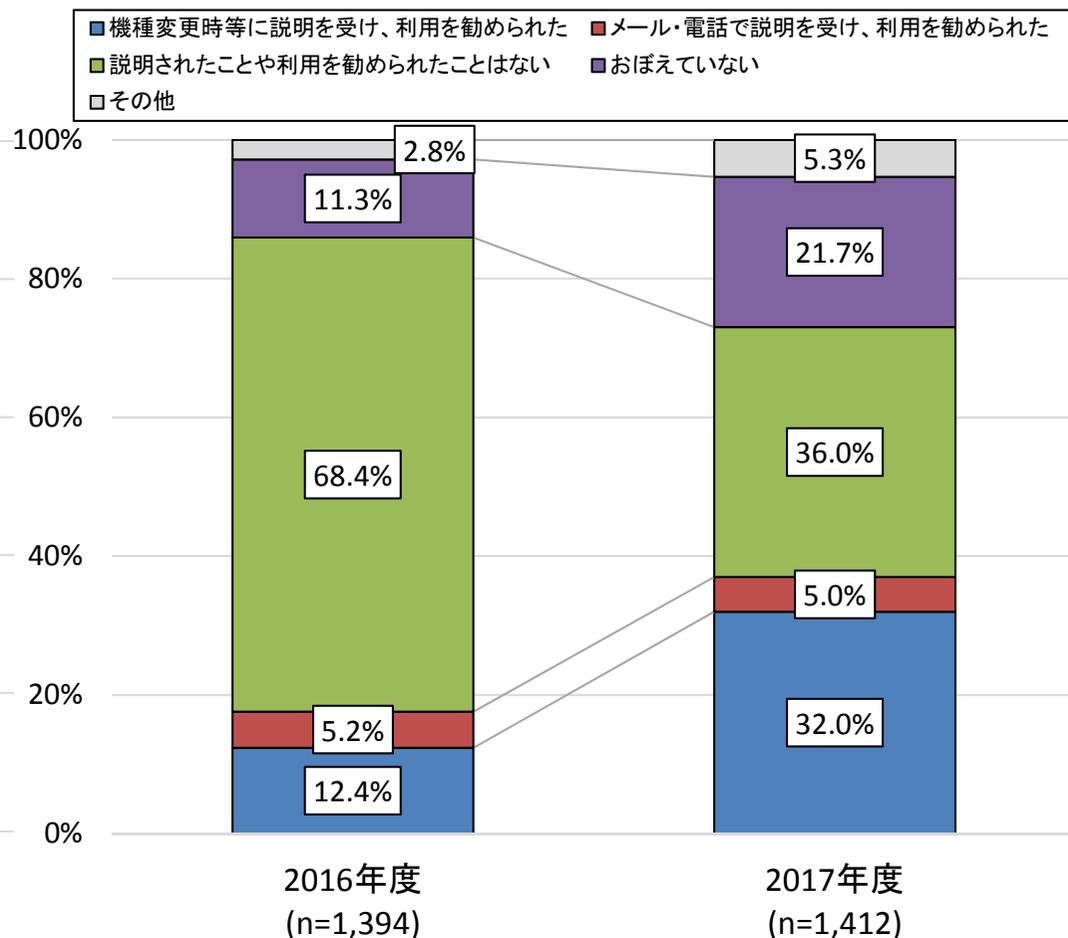


- MNOの利用者のうち、音声のライトユーザー向けプランを利用している者の割合は**38.2%**（前年度比+8.8ポイント）となっている。また、通話料が従量制で基本料が1,000円未満のプランについては**23.8%**（前年度比+1.7ポイント）であった。
- また、音声のライトユーザー向けプランの説明状況について、「機種変更時等に説明を受け、利用を勧められた」が**32.0%**（前年度比+19.6ポイント）となり、大幅に増加した。

【音声プランの選択状況】



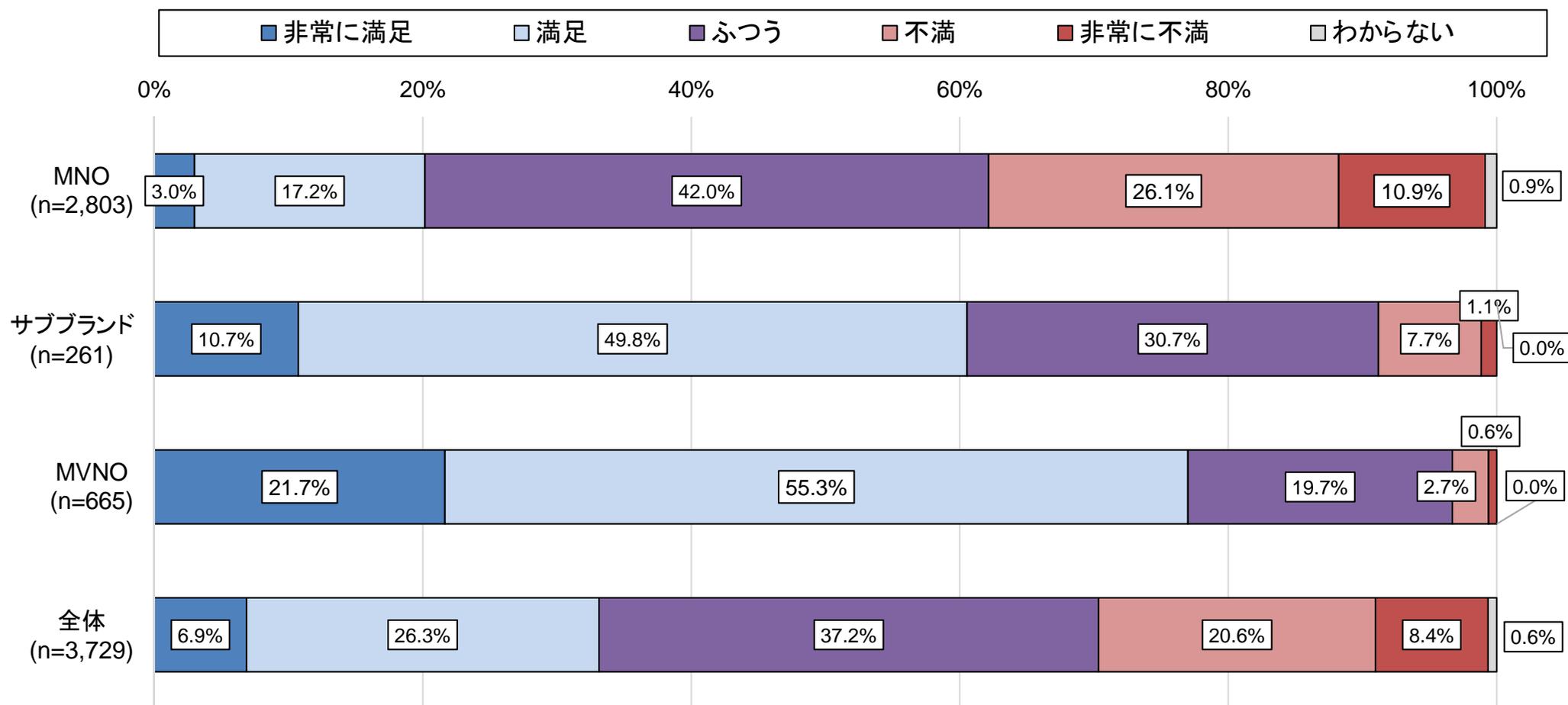
【音声のライトユーザー向けプランの説明状況】



注：ライトユーザー向けプラン：MNOが提供している基本料が1,700円のプラン
 例)カケホーダイライトプラン(NTTドコモ)、スーパーカケホ(KDDI)、スマ放題ライト(ソフトバンク)
 従量プラン：MNOが提供している通話料が従量制(一部無料)基本料が1,000円未満のプラン
 例)シンプルプラン(NTTドコモ)、LTEプラン(KDDI)、ホワイトプラン(ソフトバンク)

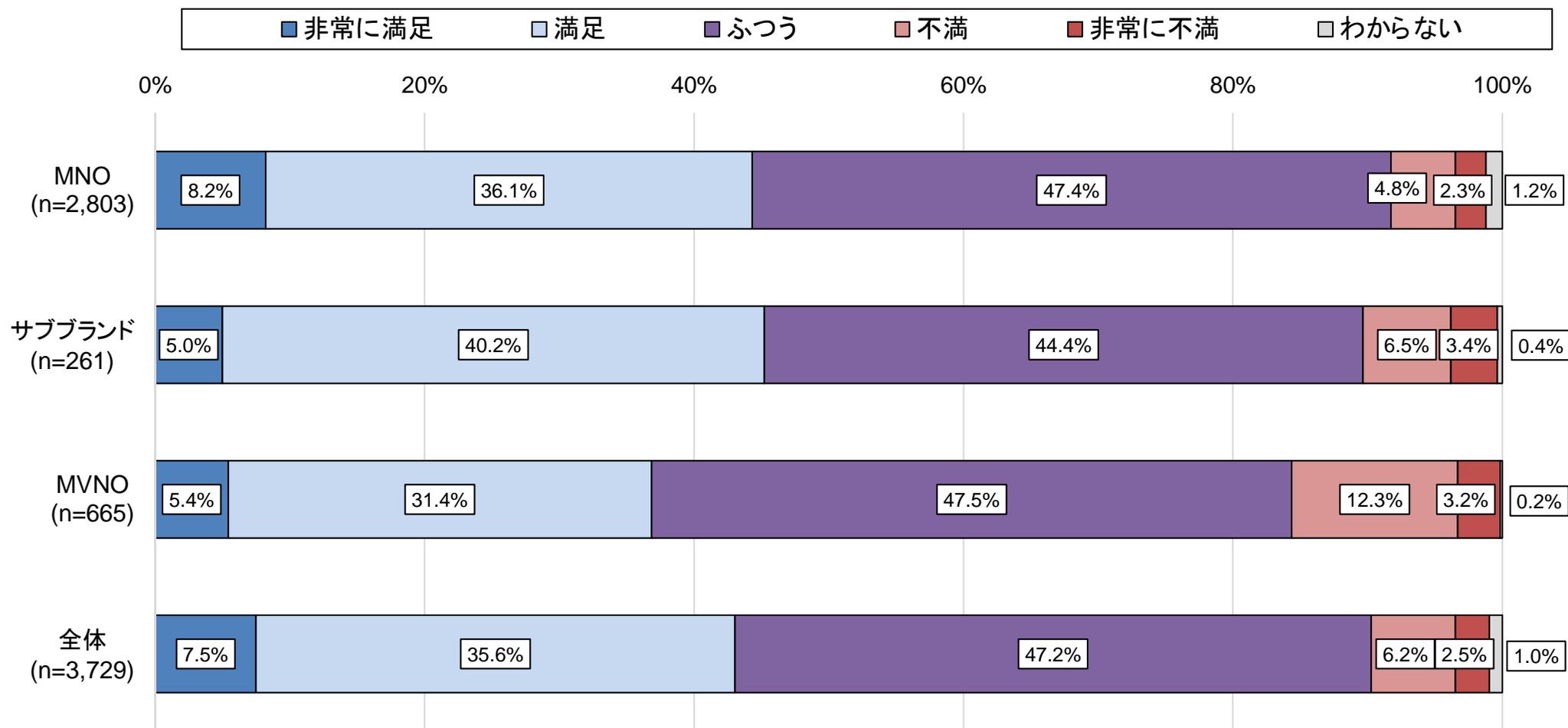
- **料金に対する満足度**では、**全ての事業者類型**において「非常に満足」「満足」の合計の割合が増加（MNO:20.2%、前年度比+4.1ポイント サブブランド:60.5%、前年度比+14.1ポイント MVNO:77.0%、前年度比+4.1ポイント）。
- 「不満」「非常に不満」の合計の割合では、MVNOが最も少なかったが微増（3.3%、前年度比+1.4ポイント）。MNO及びサブブランドでは減少した（MNO:37.0%、前年度比▲6.7ポイント サブブランド:8.8%、前年度比▲10.6ポイント）。

【移動系通信サービスの満足度(料金)】



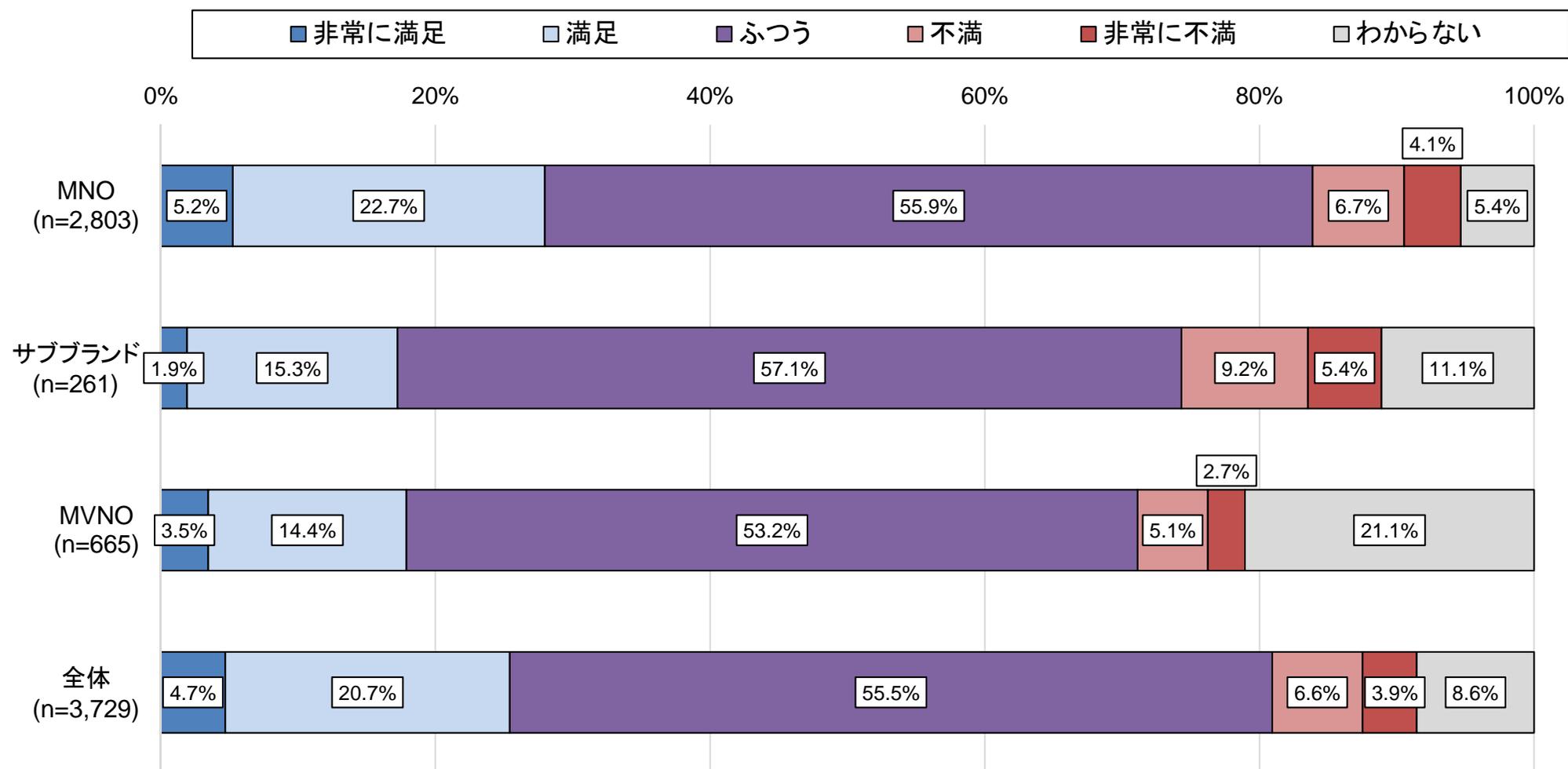
- 通信速度・品質に対する満足度では、MNO及びサブブランドにおいて「非常に満足」「満足」の合計の割合が増加した（MNO:44.3%、前年度比+6.0ポイント サブブランド:45.2%、前年度比+4.7ポイント）一方、MVNOにおいて減少（36.8%、前年度比▲6.1ポイント）。
- 「不満」「非常に不満」の合計の割合では、全ての事業者類型において減少（MNO:7.1%、前年度比▲2.6ポイント サブブランド:9.9%、前年度比▲6.4ポイント MVNO:15.5%、前年度比▲0.6ポイント）。

【移動系通信サービスの満足度（通信速度・品質）】



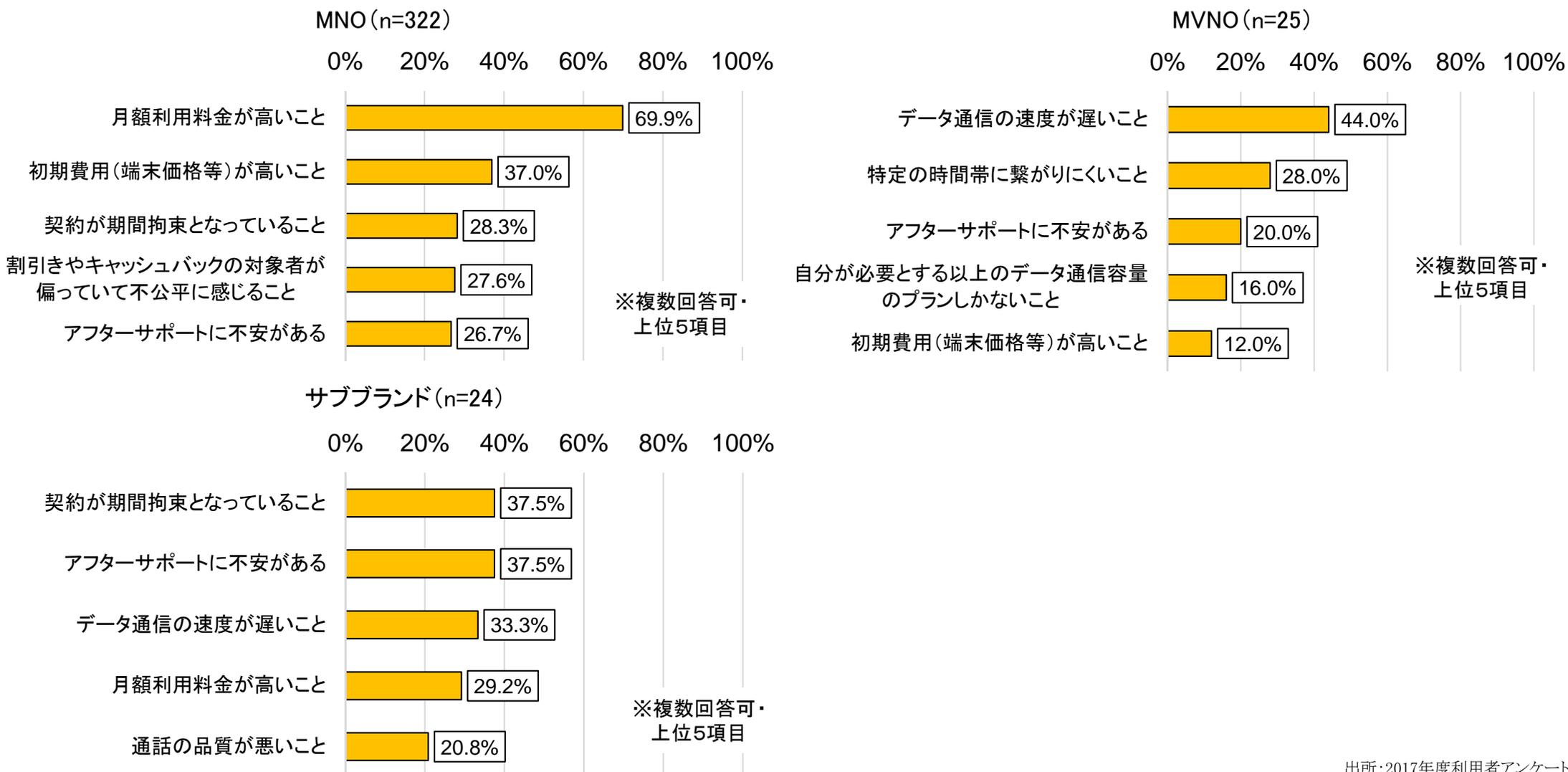
- アフターサポートに対する満足度では、MNO及びサブブランドにおいて「非常に満足」「満足」の合計の割合が増加(MNO: 27.9%、前年度比+5.4ポイント サブブランド:17.2%、前年度比+0.9ポイント)。MVNOにおいて微減(17.9%、前年度比▲1.8ポイント)。
- 「不満」「非常に不満」の合計の割合では、全ての事業者類型においてほぼ横ばい(MNO:10.8%、前年度比±0ポイント サブブランド: 14.6%、前年度比+0.8ポイント MVNO:7.8%、前年度比±0ポイント)。

【移動系通信サービスの満足度(アフターサポート)】



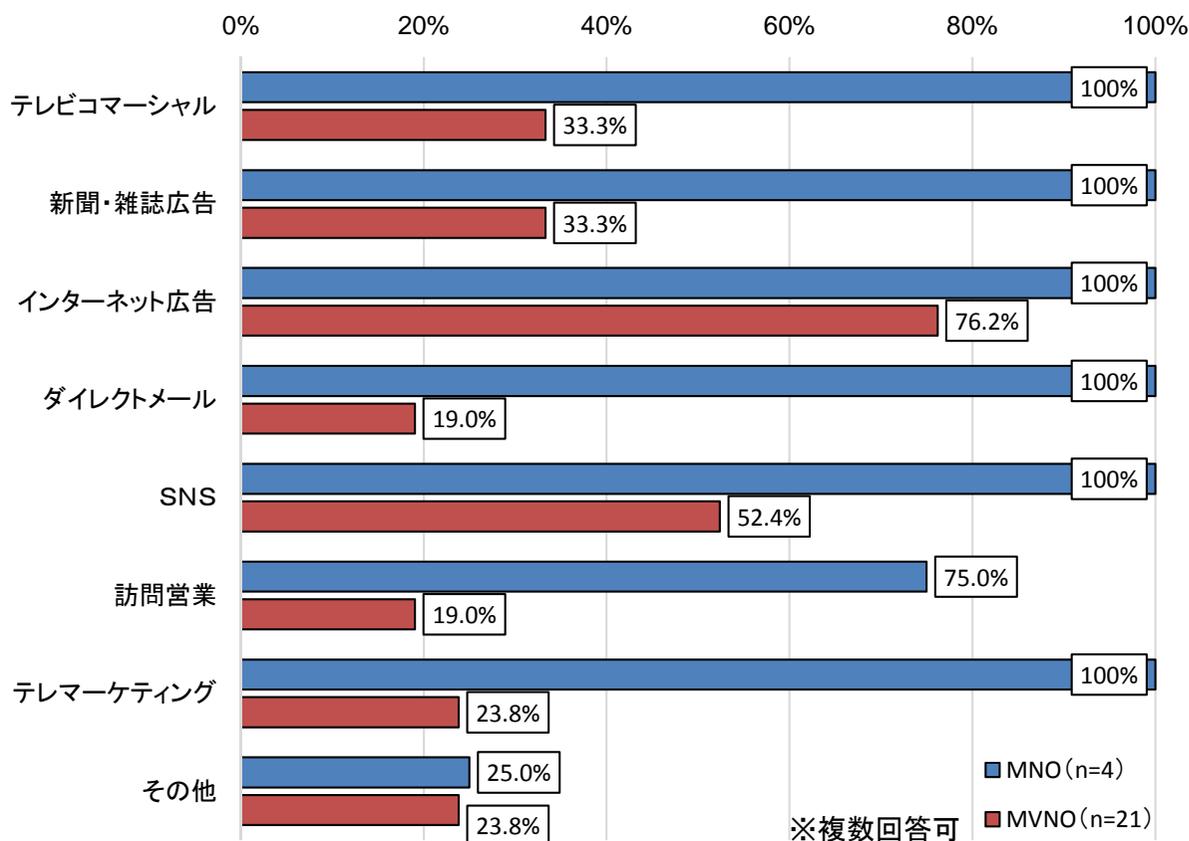
- 移動系通信サービスの不満足な点については、MNOにおいては「月額料金が高いこと」が昨年度に引き続き最も多かった(69.9%、前年度比▲8.3ポイント)が、サブブランドにおいては、割合が大幅に減少した(29.2%、前年度比▲24.1ポイント)。
- MVNOにおいては、「データ通信速度が遅いこと」が昨年引き続き最も多かったが、割合は減少(44.0%、前年度比▲15.5ポイント)。

【移動系通信サービスの不満足な点】

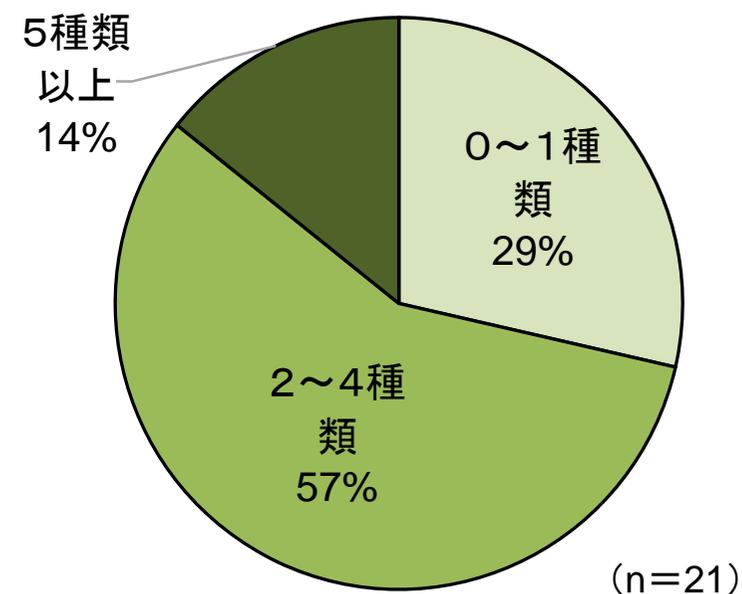


- 移動系通信サービスの周知方法についてみると、MNOはほぼ全ての周知方法を実施している。MVNOについては「インターネット広告」(76.2%)が最も多く、次いで「SNS」(52.4%)が多かった。
- また、MNOが多様な周知方法を実施している一方で、MVNOは平均2~4種類に限定して周知を行っている。

【移動系通信サービスの周知方法の実施状況】

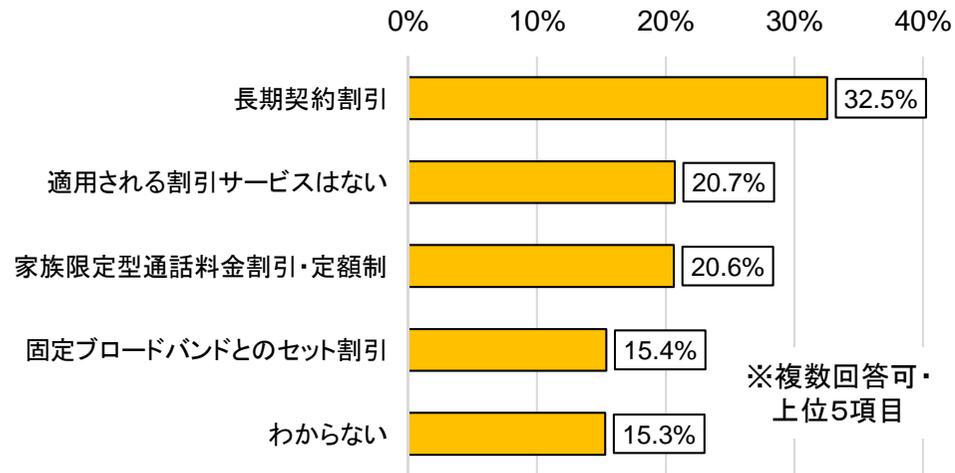


【MVNO各事業者が実施している移動系通信サービスの周知方法の種類数】

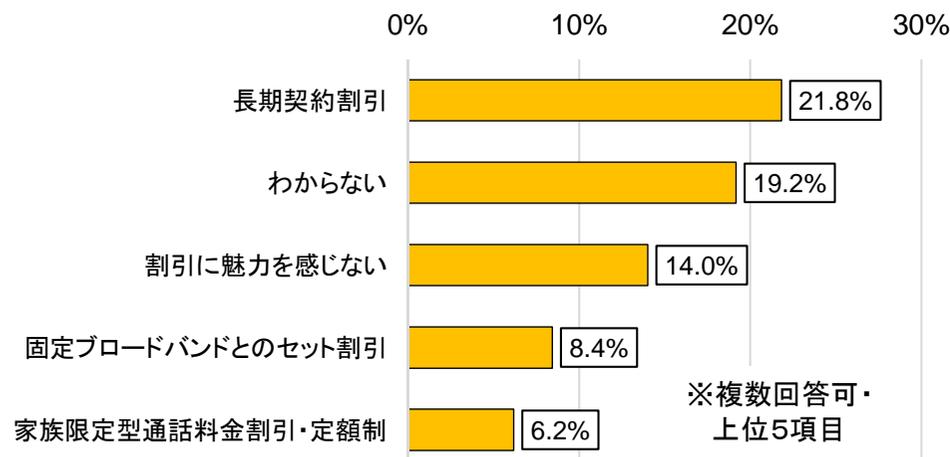


- **移動系通信サービスにおける割引の利用状況**では、契約期間に応じて基本料金等の値引きが行われる「**長期契約割引**」の適用を受けている利用者の割合が**最も多く**(32.5%、前年度比+1.2ポイント)、また**魅力を感じる割引サービスでも最も多かった**(21.8%、前年度比▲1.4ポイント)。
- 利用者が魅力を感じる「**長期継続利用**」による割引を実施しているMVNOの割合は、**昨年度に比して増加した**(23.8%、前年度比+14.1ポイント)。

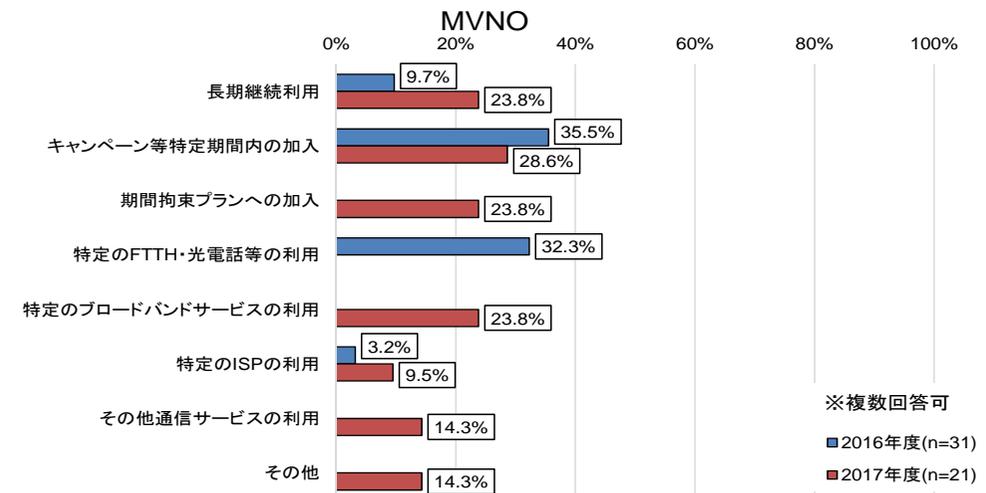
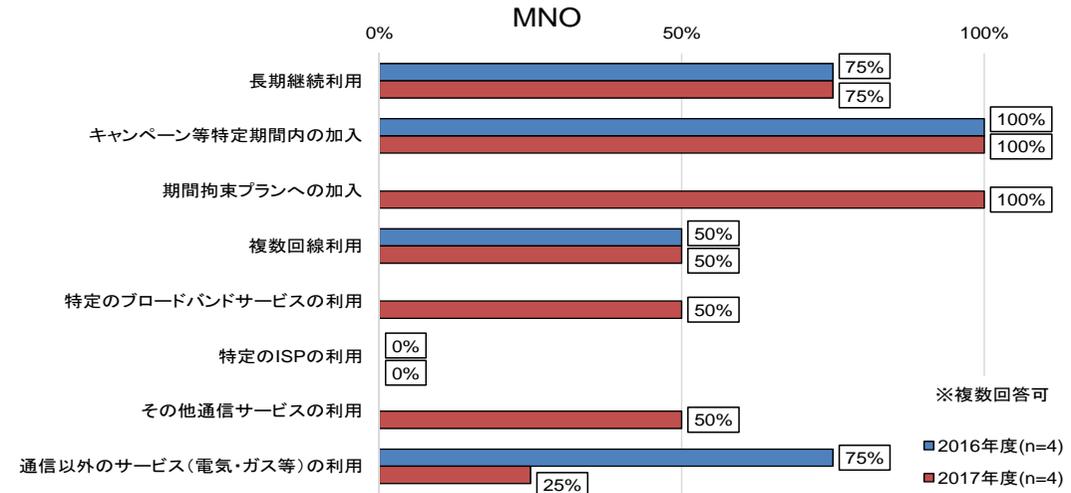
【現在適用を受けている割引サービス】(n=3,747)



【魅力を感じる割引サービス】(n=3,747)



【割引サービスの実施状況】



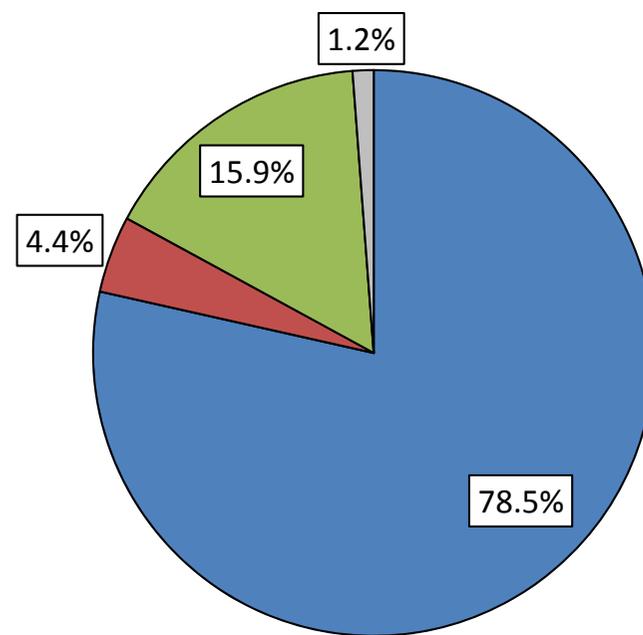
- アンケートに回答した**全てのMNO及び約半数のMVNOがキャッシュバックを実施しており、還元対象費目を特に設定せずに実施している事業者が多かった**ほか、昨年度に引き続きMNOのみが他社設定違約金を還元対象費目としていた。還元方法はMNO、MVNOのいずれも同傾向であったが、**現金でのキャッシュバックを実施したと回答したMNOはいなかった**。
- 移動系通信サービスにおける、キャッシュバックと料金値下げに関する認識では、「**キャッシュバックの増額よりも通信料金の値下げを優先してほしい**」との回答が**最も多かった**(78.5%)。

【移動系通信事業者におけるキャッシュバックの実施状況】

	MNO	MVNO
アンケート回答者数	4者	21者
実施事業者数	4者	10者
還元対象費目	<ul style="list-style-type: none"> ・他社設定違約金(1) ・事務手数料(1) ・月額通信料金(1) ・端末機器等代金(1) ・なし(3) 	<ul style="list-style-type: none"> ・他社設定違約金(0) ・事務手数料(1) ・月額通信料金(1) ・端末機器等代金(1) ・なし(7)
還元方法	<ul style="list-style-type: none"> ・現金(0) ・商品券等の金券(2) ・料金無償化、割引(1) ・専用ポイント(3) ・その他(1) 	<ul style="list-style-type: none"> ・現金(3) ・商品券等の金券(3) ・料金無償化、割引(3) ・専用ポイント(3) ・その他(0)

注:()内の数字は実施している事業者の数。複数回答可。

【移動系通信サービスにおけるキャッシュバックと料金値下げに関する認識】(n=3,723)

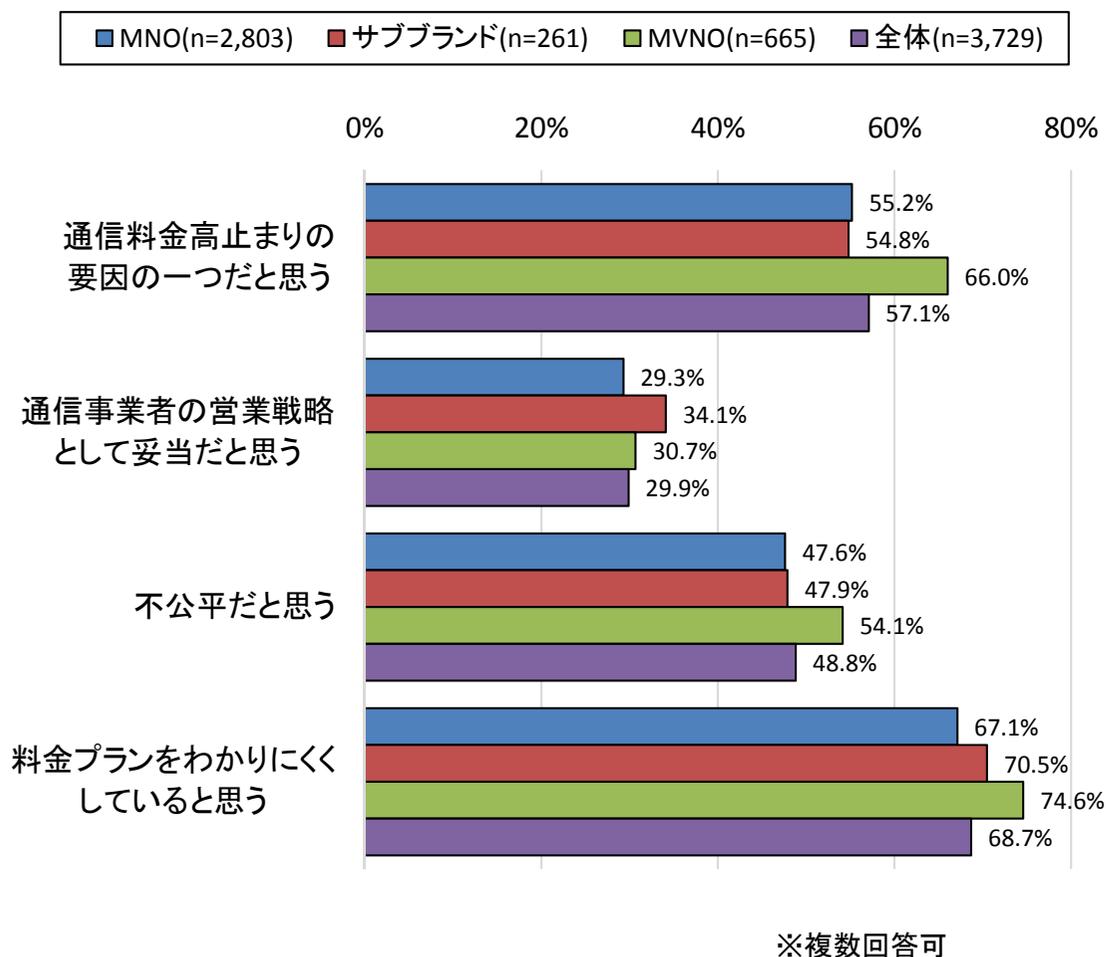


- キャッシュバックの増額よりも通信料金の値下げを優先してほしい。
- 通信料金の値下げよりもキャッシュバックの増額を優先してほしい。
- 通信料金の値下げとキャッシュバックの増額のどちらが優先でも構わない。
- その他

- キャッシュバックに対する認識では、MVNO利用者において批判的な意見の割合が高い。また、「料金プランを分かりにくくしている」と感じる人の割合は全体で68.7%であり、他の項目に比べ最も高かった。
- キャッシュバックに関する利用者の経験では、「適用条件等の表記がわかりにくい」が37.1%で最も多かった。

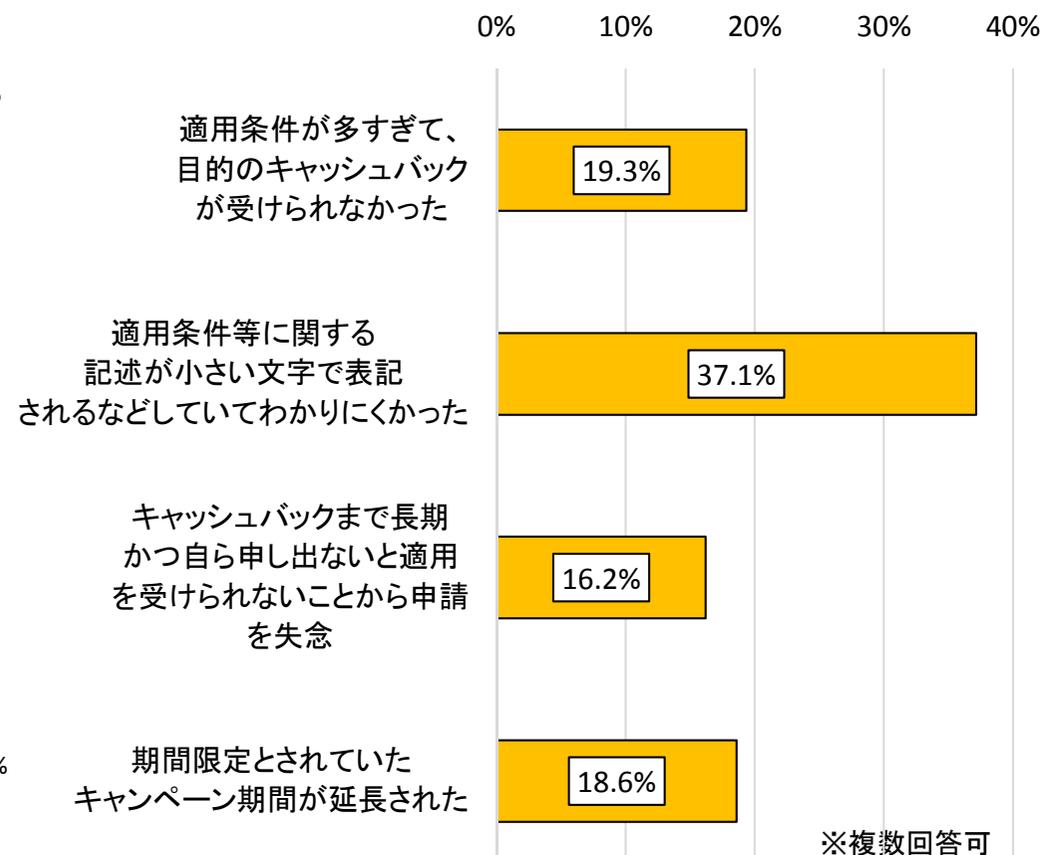
【キャッシュバックに対する認識】

(n=3,747)



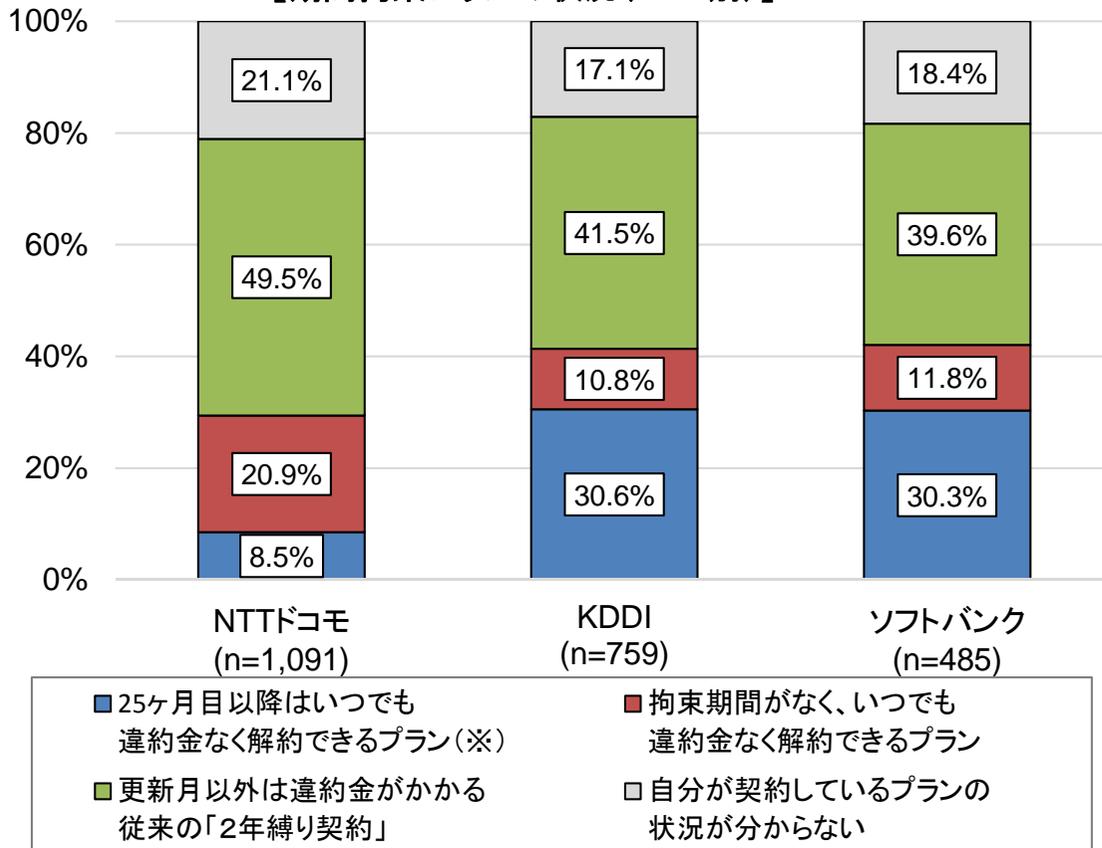
【キャッシュバックに関する利用者の経験】

(n=3,747)

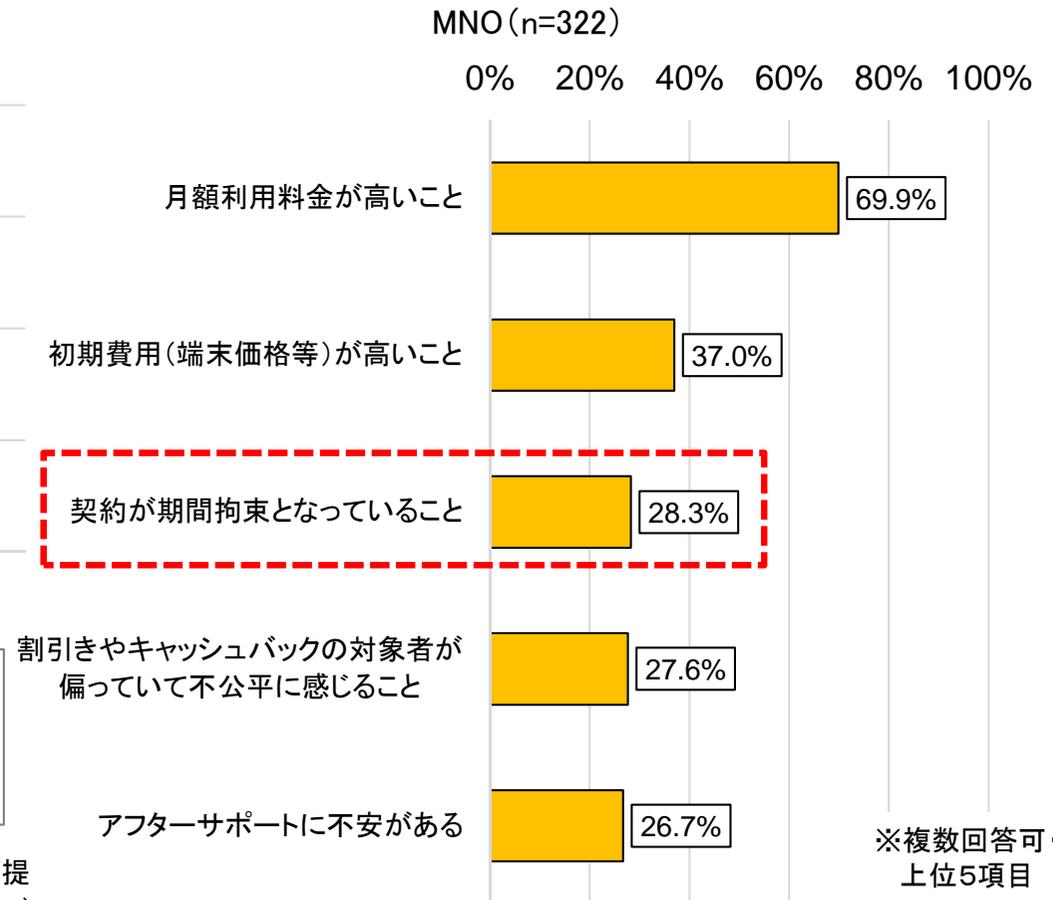


- MNOの利用者における期間拘束契約の選択状況では、全ての事業者において、「従来の『2年縛り契約』」の利用割合が高まる結果となった（NTTドコモ：49.5%、前年度比+8.9ポイント KDDI：41.5%、前年度比+0.8ポイント ソフトバンク：39.6%、前年度比+4.7ポイント）。
- また、NTTドコモの利用者において、「25ヶ月目以降は違約金なく解約できるプラン」の選択割合が低下し（8.5%、前年度比▲3.0ポイント）、KDDI及びソフトバンクの利用者では選択割合が増加した（KDDI：30.6%、前年度比+5.0ポイント ソフトバンク：30.3%、前年度比+5.4ポイント）。
- MNOの利用者における不満足な点では、「契約が期間拘束となっていること」が28.3%（対前年度比▲8.3）と3番目に多く、依然として上位に挙げられている。

【期間拘束プランの状況(MNO別)】



【移動系通信サービスの不満足な点】(再掲)



※複数回答可・上位5項目

※ NTTドコモが提供するプラン(「フリーコース」)は、期間拘束の更新月に選択可能。KDDIが提供するプラン(「誰でも割ライト」)及びソフトバンクが提供するプラン(「二年契約(フリープラン)」)は、期間拘束の更新月及び新規契約時選択可能。

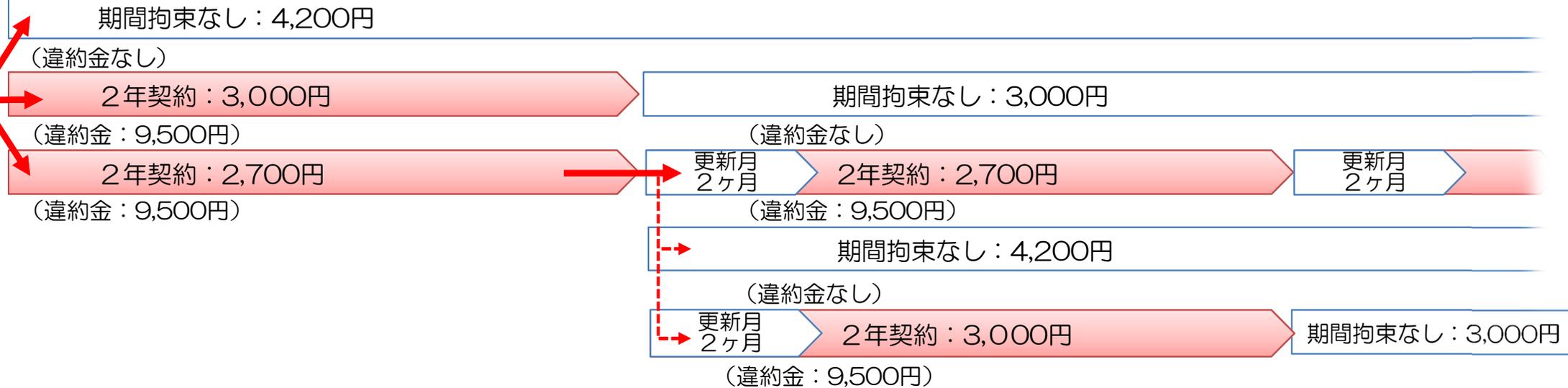
- 大手携帯電話事業者各社は、2016年6月より、**2年経過後はいつでも違約金なく解約できる料金プラン**を導入している。
- また、**当初から期間拘束がなく違約金のかからないプラン**も提供している(国内通話かけ放題となる料金プランの場合：4,200円)。

○NTTドコモ



注1：ドコモは、2年契約が自動更新するプランについて、更新時に3,000ポイントを付与するとともに、利用年数に応じた割引を実施。

○KDDI、ソフトバンク



注2：KDDIは、2年契約が自動更新するプランについて、更新時に3,000円のギフト券を付与。また、いずれのプランについても、利用年数に応じてポイントを付与。

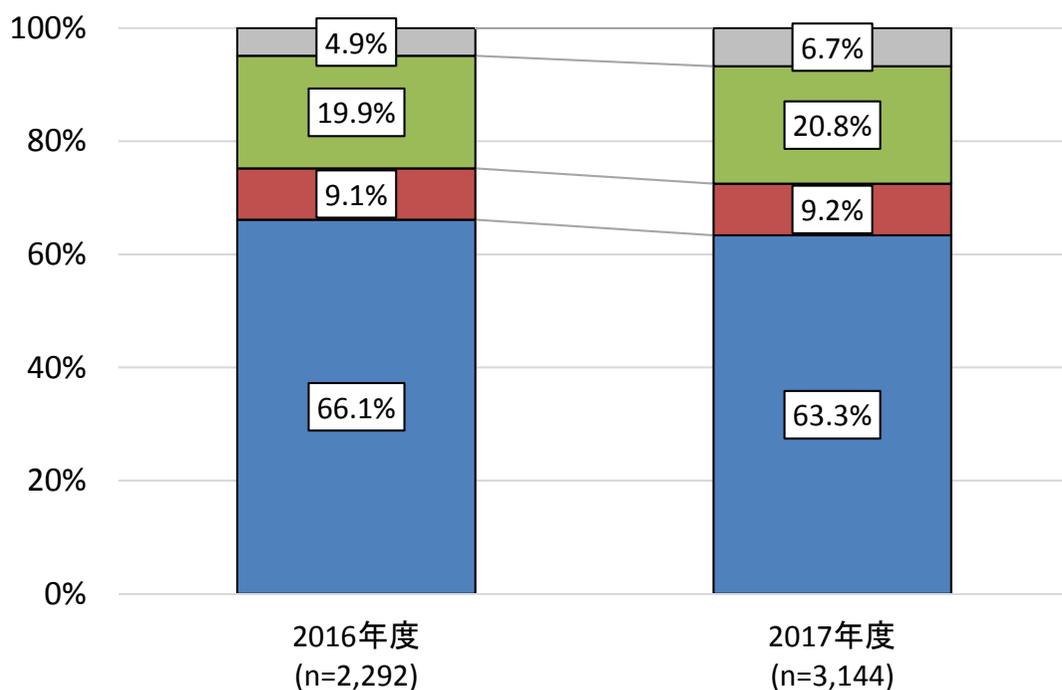
注3：ソフトバンクは、期間拘束のないプランを除き、更新時に3,000ポイントを付与するとともに、利用年数に応じて割引又はポイント付与。

- 移動系通信サービス利用者の期間拘束プランの自動更新に対する利用者の認識については、「当初の拘束期間を経過後は、料金をそのままにいつでも解約できるようにすべき」が最も多く、63.3%（前年度比▲2.8ポイント）であった。
- これまでMNOにおいて実施されてきた端末代金の分割払いの期間は2年間が一般的だが、2017年度から、KDDI及びソフトバンクにおいて端末料金代金の分割支払い期間を48か月とする支払いプログラム※が提供されている。

※25ヵ月目以降に同事業者の新端末に乗り換えることを前提に旧端末の残債が免除される値引きを伴う。

【拘束期間の自動更新に関する利用者の認識】

- 当初の拘束期間経過後は、料金をそのままに、いつでも解約できるようにすべき
- 当初の拘束期間経過後は、料金が上がっても良いので、いつでも解約できるようにすべき
- 料金が引き続き安くなるのだから、期間拘束が自動更新されても構わない
- その他



出所:2017年度利用者アンケート

【端末の長期(24か月超)分割支払いプログラムの一例】

提供事業者名 (プログラム名)	KDDI (アップグレード プログラムEX)	ソフトバンク (半額サポート for iPhone)
提供開始	2017年7月14日	2017年9月22日
利用者のメリット	端末の残債免除(最大24か月分)	端末の残債免除(最大24か月分)
適用条件(以下の全ての条件を満たす必要がある)		
プログラム料	390円/月×24回	なし
端末代金の支払い方法	48回の賦払い	48回の賦払い
端末の最低使用期間	12ヶ月間※ ¹ 利用後機種変更	12ヶ月間※ ² 利用後機種変更
当該端末の処分方法	事業者へ引渡し	事業者へ引渡し
次端末のプログラム	同プログラムへの加入が必須	同プログラムもしくは機種変更先取りプログラムへの加入が必須
通信契約を解約した場合	割賦残債を支払い(分割・一括選択可)	割賦残債を支払い(分割・一括選択可)

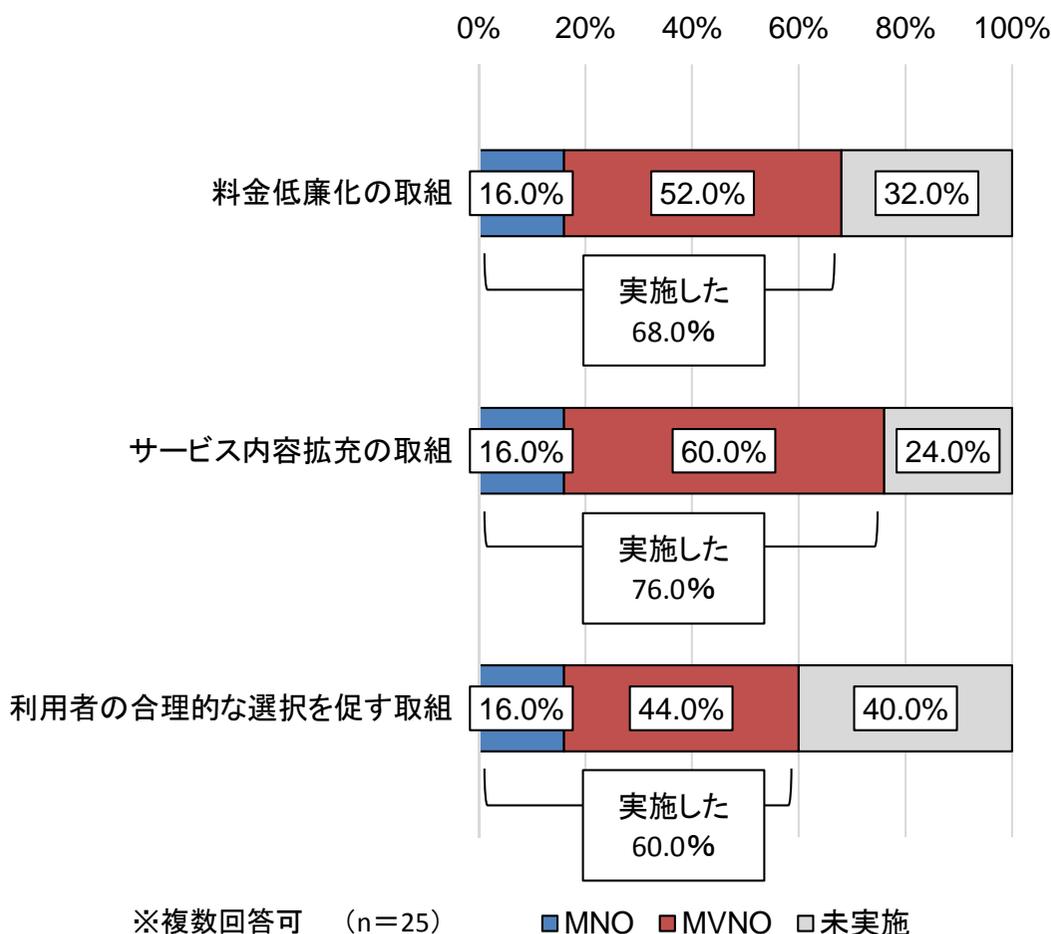
※1:13か月目～24か月目での機種変更の場合、390円×24回目までの残回数分の支払いが必要

※2:13か月目～24か月目での機種変更の場合、24ヵ月目までに支払う端末代金の残額を分割支払い

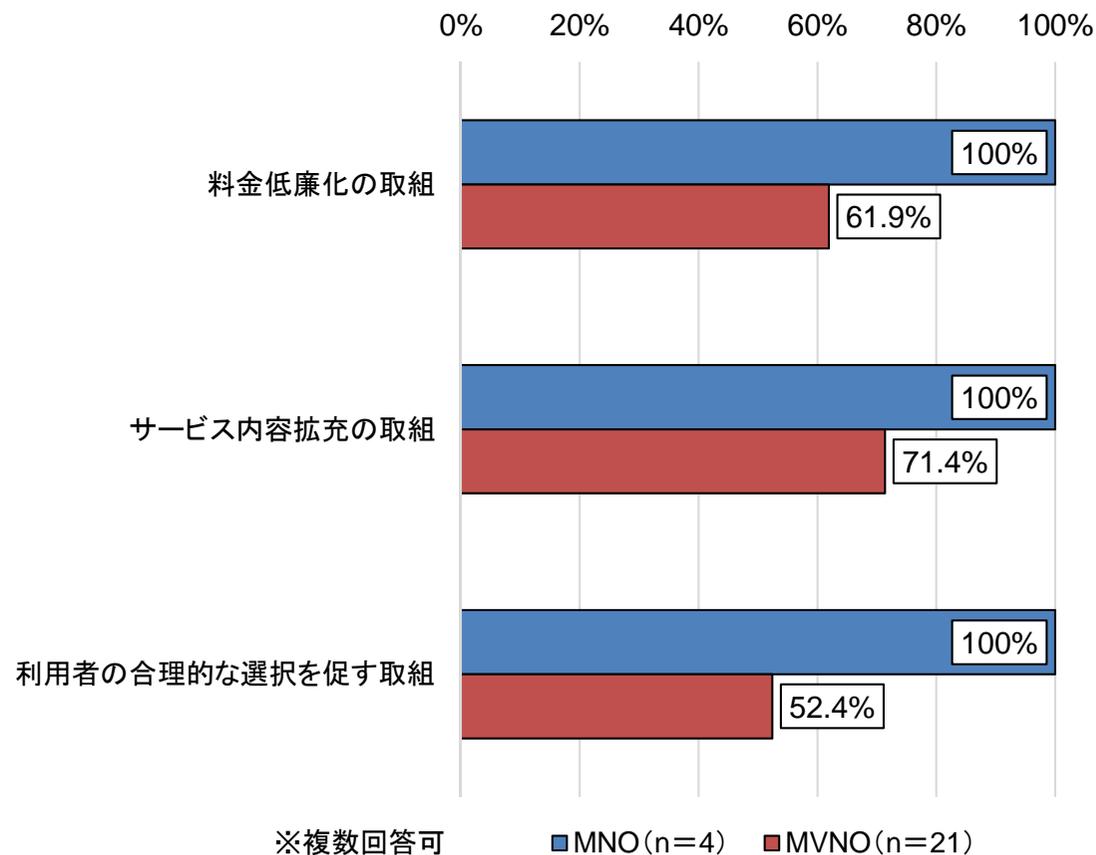
出所:各社ウェブサイトを基に作成

- 料金低廉化、サービス内容拡充、利用者の合理的な選択を促す取組といった**移動系通信サービスの向上に関する取組の実施状況**についてみると、いずれも**6～7割の事業者が取組を実施**しており、**サービス内容拡充の取組**を実施した事業者の割合が**最も多く76.0%**であった。
- **MNOでは全事業者が全ての取組を実施した**旨の回答があったほか、**MVNOにおいても半数以上の事業者が取組を実施した**と回答した。

【移動系通信事業者におけるサービス向上に関する取組の実施状況】

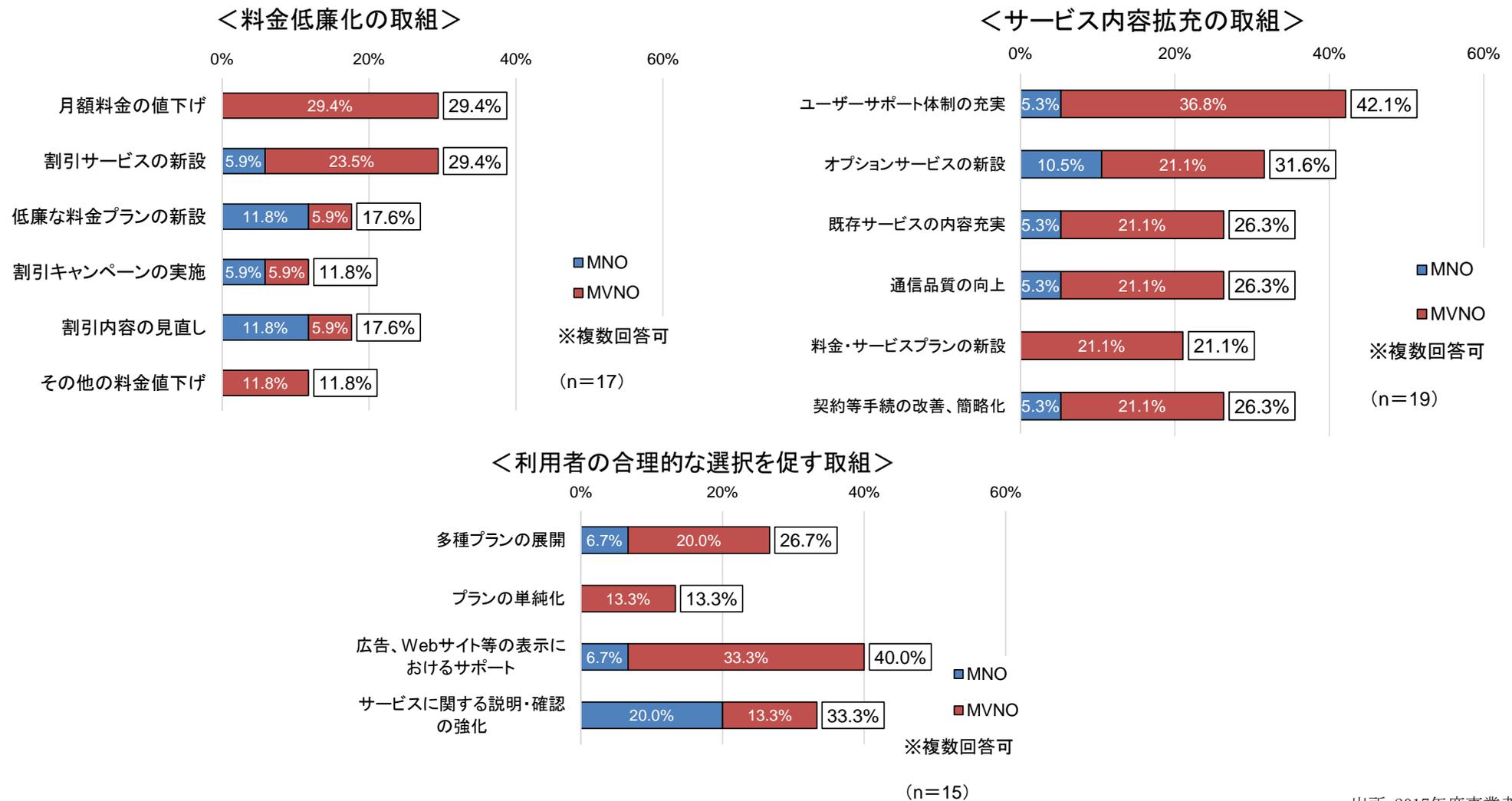


(参考) MNO・MVNO別の取組実施割合



- 移動系通信サービスの向上に関する取組の実施内容についてみると、各取組において実施した事業者の割合が最も多かったものは、**料金低廉化の取組が月額料金の値下げ及び割引サービスの新設(29.4%)**、**サービス内容拡充の取組がユーザーサポート体制の充実(42.1%)**、**利用者の合理的な選択を促す取組が広告、Webサイト等の表示におけるサポート(40.0%)**であった。
- いずれの取組においても、MVNO事業者はMNO事業者より多種の取組を実施した傾向がある。

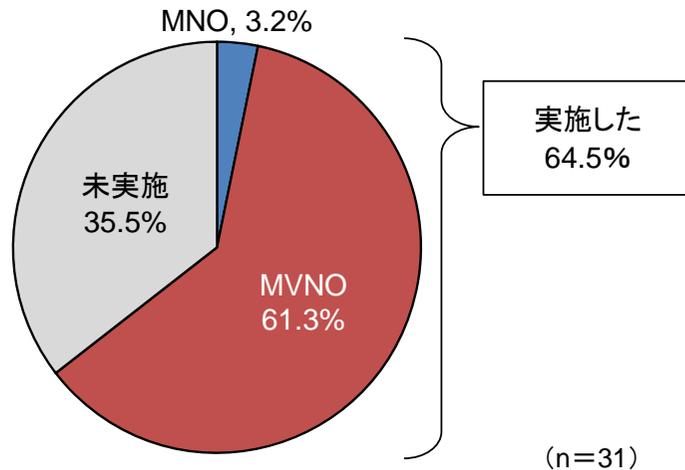
【移動系通信事業者におけるサービス向上に関する取組の実施内容】



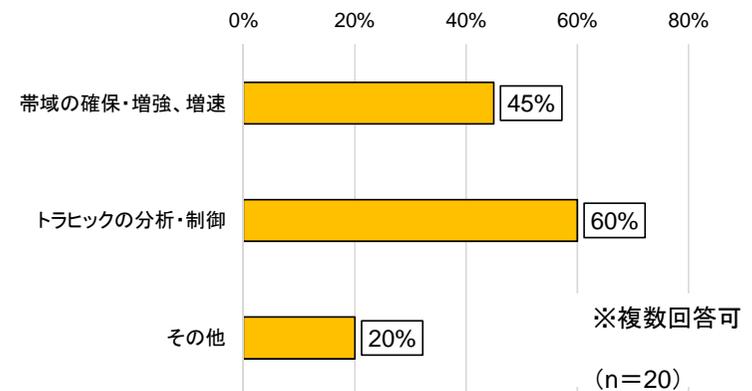
- 移動系通信サービスにおいて、品質の安定・向上等の取組を行っているとは回答した事業者は全体の**64.5%**であり、MNOの実施割合(20%)よりMVNOの実施割合(73.1%)の方が高い。
- 取組の内容についてみると、帯域の確保・増強・増速(45%)より、トラヒックの分析・制御による品質の安定化(60%)を行っているとは回答した事業者の割合が多かった。
- 一方で、品質の安定・向上等にあたっての課題については、トラヒック把握の困難さ(9.7%)より、帯域の確保・増強・増速にかかるコスト(22.6%)を挙げた事業者の割合が多かった。

【移動系通信サービスの品質の安定・向上に関する取組の実施状況】

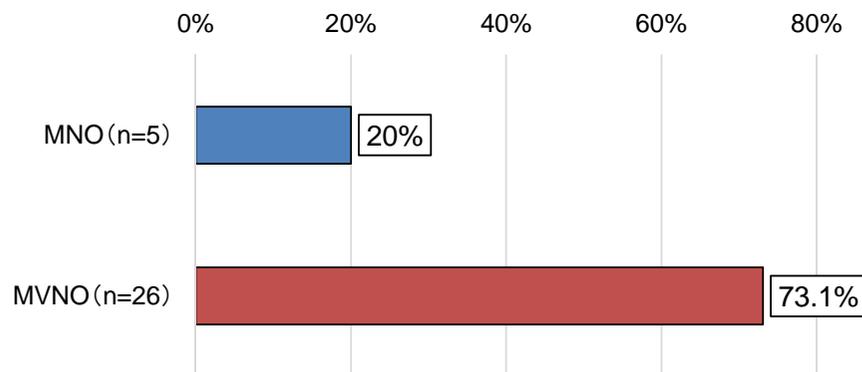
<取組実施の有無>



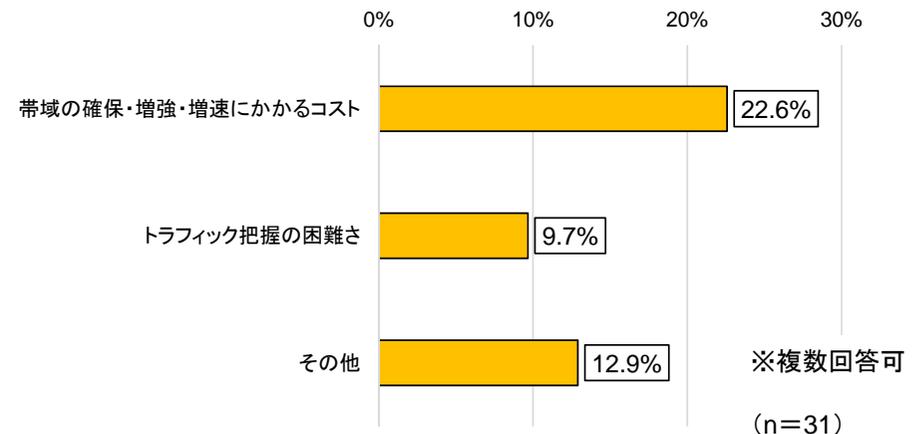
<取組の実施内容>



(参考) MNO・MVNO別の取組実施割合



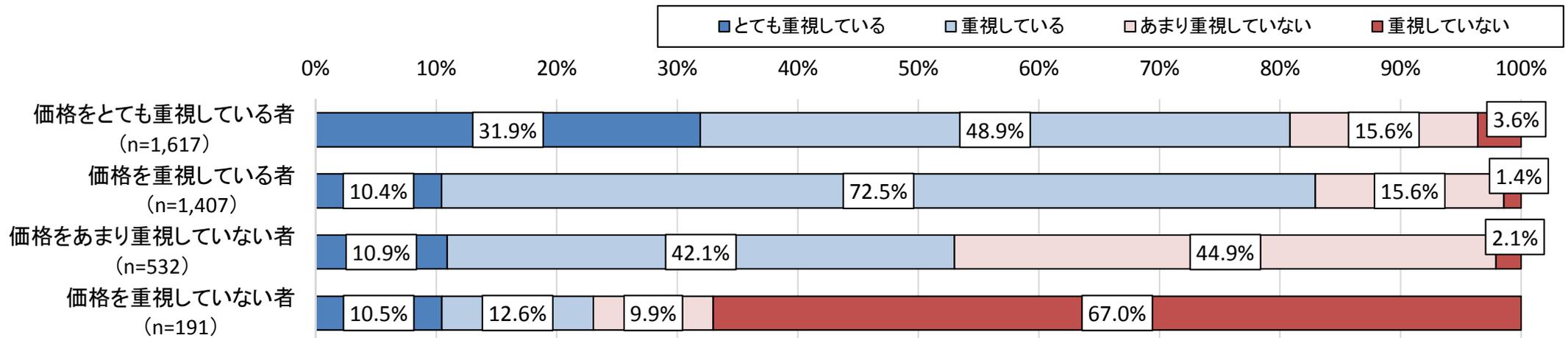
【品質の安定・向上にあたっての課題】



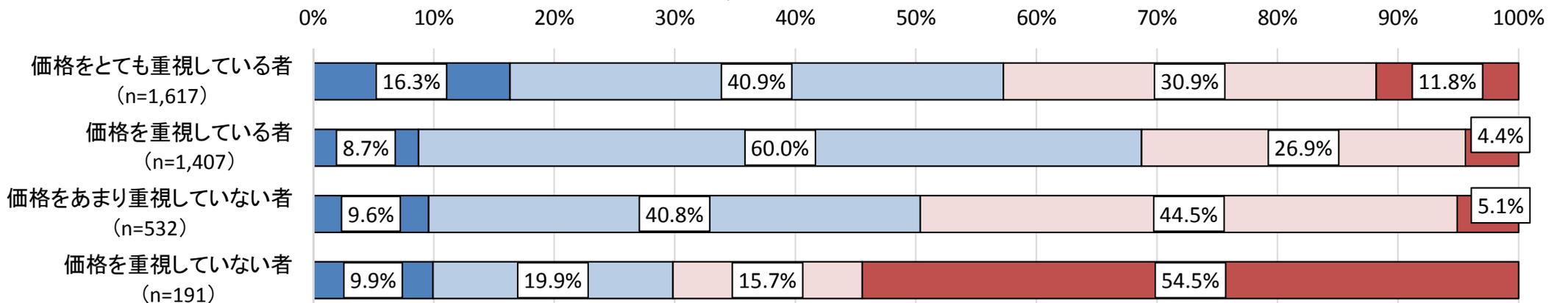
- 移動系通信サービス契約時に重視した点では、価格について「とても重視している」「重視している」と回答した者が全体の80.7%であった。また、これらの者はサービス内容、ブランドイメージともに「とても重視している」「重視している」と回答した者が大半であり、移動系通信サービス利用者の多くはコストパフォーマンスを考慮してサービス選択を行っている。
- 一方、価格を「重視していない」と回答した者は全体の5.1%程度であるが、その7割程度がサービス内容やブランドイメージを重視していない状況であった。

【移動系通信サービス契約時において重視した点】(n=3,747)

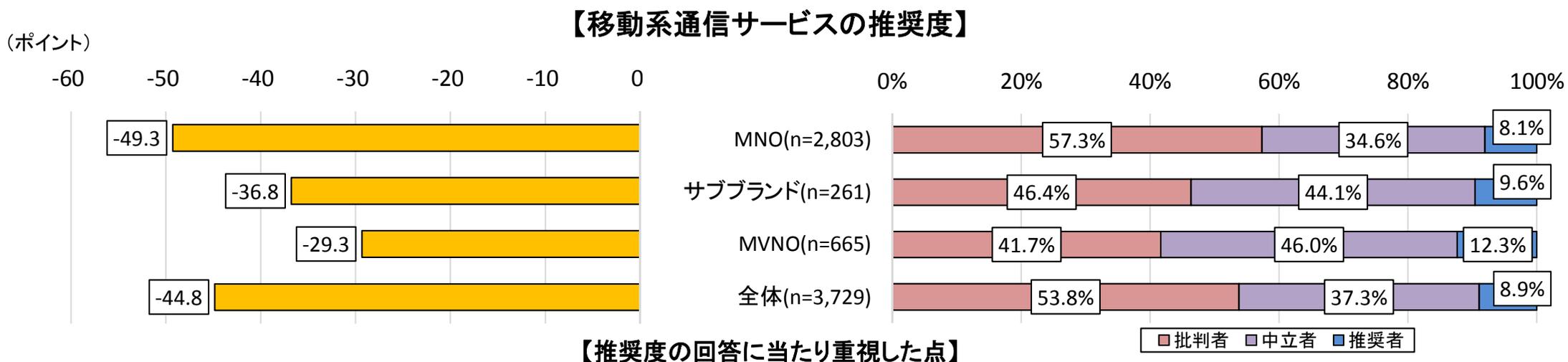
<サービス内容>



<ブランドイメージ>

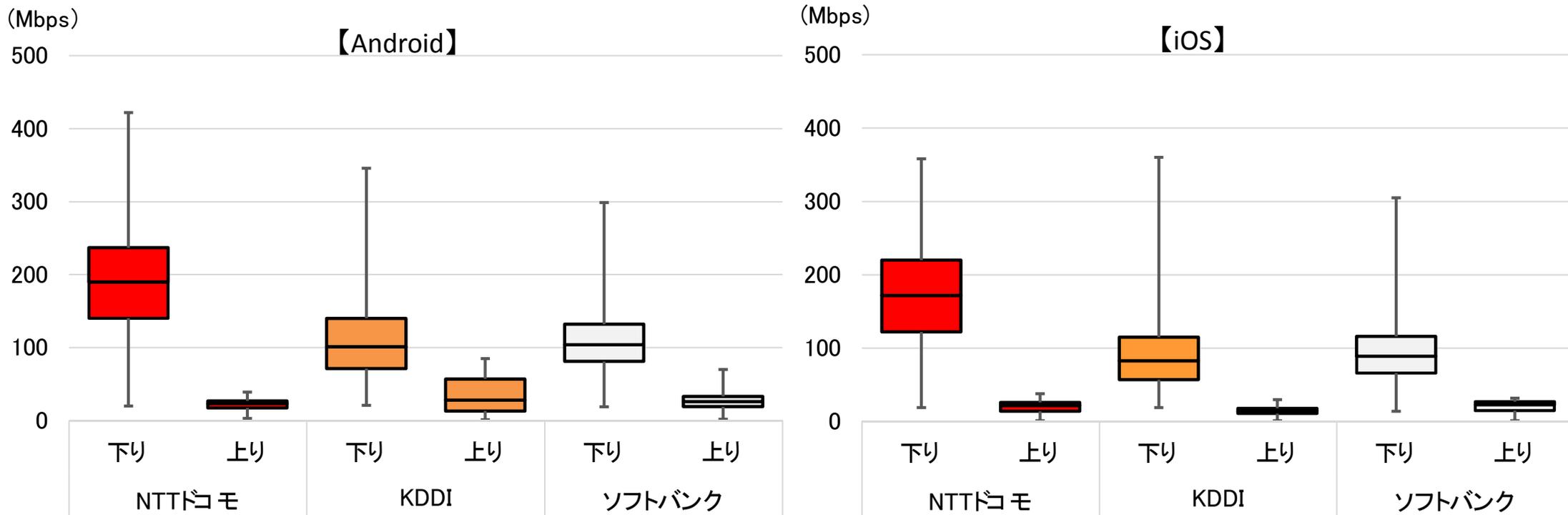


- 現在利用中の移動系通信サービスを友人や同僚にどれくらい薦めたいかを10～0の11段階で回答を求め、回答結果について、「10、9」と回答した者を**推奨者**、「8、7」と回答した者を**中立者**、「6～0」と回答した者を**批判者**としてその割合から**推奨度**を測定した結果、**移動通信全体**では**-44.8ポイント**、**MNO**では**-49.3ポイント**、**サブブランド**では**-36.8ポイント**、**MVNO**では**-29.3ポイント**であった。⇒ **推奨度 = 推奨者の割合 - 批判者の割合**
- 批判者が重視した点及び中立者が重視した点の改善を図ることで、推奨度の向上が期待される。



MNO推奨者	利用可能エリア(44.7%)、通信品質(42.9%)、通信速度(39.8%)、事業者のブランドイメージ(32.3%)、家族割引の有無・内容(27.9%)
MNO中立者	利用可能エリア(34.1%)、通信品質(33.5%)、家族割引サービスの有無・内容(29.3%)、月額料金(29.1%)、通信速度(26.5%)
MNO批判者	月額料金(33.9%)、特に理由はない(29.4%)、料金体系(21.5%)、利用可能エリア(13.6%)、初期費用(13.0%)
サブブランド推奨者	月額料金(88.0%)、料金体系(52.0%)、通信品質、通信速度、初期費用(同率36.0%)
サブブランド中立者	月額料金(88.7%)、料金体系(47.0%)、初期費用(35.7%)、通信品質(29.6%)、通信速度(25.2%)
サブブランド批判者	月額料金(50.4%)、料金体系(23.1%)、初期費用(20.7%)、特に理由はない(19.8%)、通信品質(13.2%)
MVNO推奨者	月額料金(92.7%)、料金体系(52.4%)、初期費用(41.5%)、利用可能エリア(18.3%)、通信品質(15.9%)
MVNO中立者	月額料金(87.9%)、料金体系(41.8%)、初期費用(33.0%)、通信速度(16.7%)、通信品質(14.1%)
MVNO批判者	月額料金(53.8%)、料金体系(24.2%)、特に理由はない(16.2%)、通信速度(15.2%)、初期費用(14.1%)

- MNO各社のウェブサイトにおいて、「移動通信事業者が提供するインターネット接続サービスの実効速度計測手法及び利用者への情報提供手法等に関するガイドライン」(2015年7月)に即して計測された実効速度が公表されている。
- 実効速度の**最大値と最小値との差異**については、各社とも**下りで顕著**にみられる。



	下り	上り	下り	上り	下り	上り		下り	上り	下り	上り	下り	上り
NTTドコモ			KDDI		ソフトバンク		NTTドコモ			KDDI		ソフトバンク	
最大値	422	39	346	85	299	70	358	38	360	30	305	32	
75%値	237	27	140	57	132	33	220	26	115	18	116	27	
中央値	190	23	101	28	104	26	172	22	83	14	89	23	
25%値	140	17	71	13	81	19	122	14	57	11	66	15	
最小値	20	3	21	1	19	2	19	1	19	1	14	1	

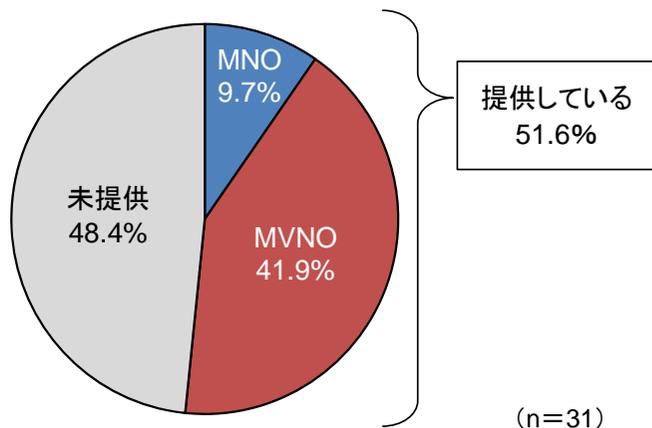
注1: 同一時点、同一地点の計測結果の比較ではない。

注2: NTTドコモ及びKDDIの計測期間は2018年1月～3月、ソフトバンクの計測期間は2018年2月～3月。

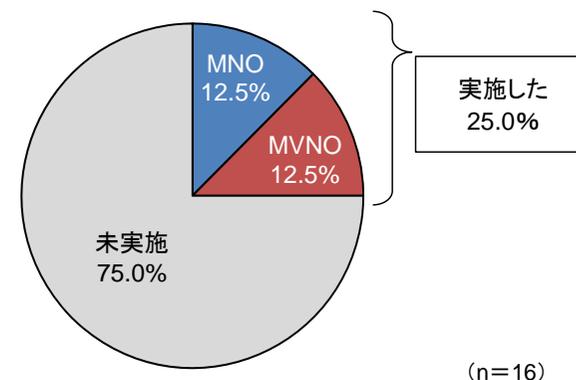
注3: 各社の理論上の最大値は異なる。

- 移動系通信サービスを提供する事業者において、IoT/M2Mサービスを行っているとは回答した者は全体の**51.6%**であり、MNO (60%) 及びMVNO (50%) とともに**ほぼ半数の事業者がIoT/M2Mサービスを提供している**。
- IoT/M2Mサービスにおける割引の実施状況についてみると、「**期間拘束プランへの加入**」(MNO:33.3%、MVNO:15.4%)が最も多かったほか、MNOにおいては「**複数回線利用**」(33.3%)、MVNOにおいては「**長期継続利用**」(15.4%)「**特定期間の加入**」(15.4%)と回答した事業者もいた。また、MVNOはMNOより**多種の割引サービスを実施している**。

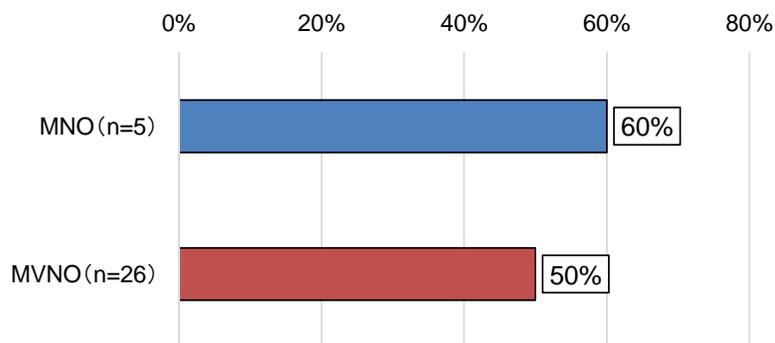
【IoT/M2Mサービスの提供状況】



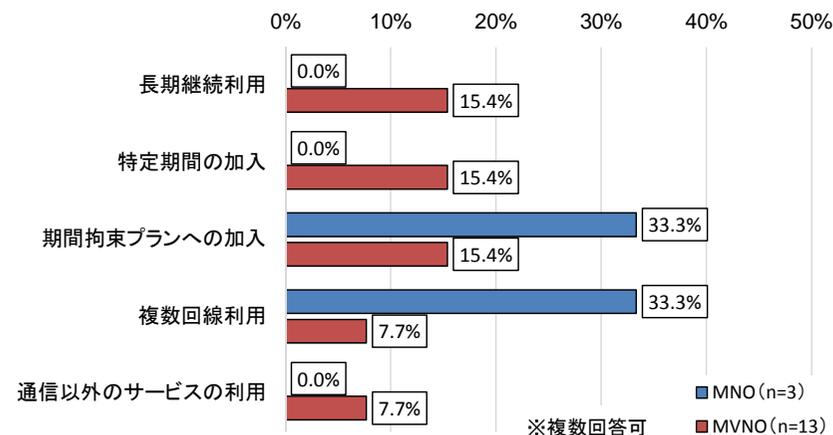
【IoT/M2Mサービスにおける料金低廉化の取組実施状況】



(参考) MNO・MVNO別の提供事業者割合



【IoT/M2Mサービスにおける割引の実施状況】

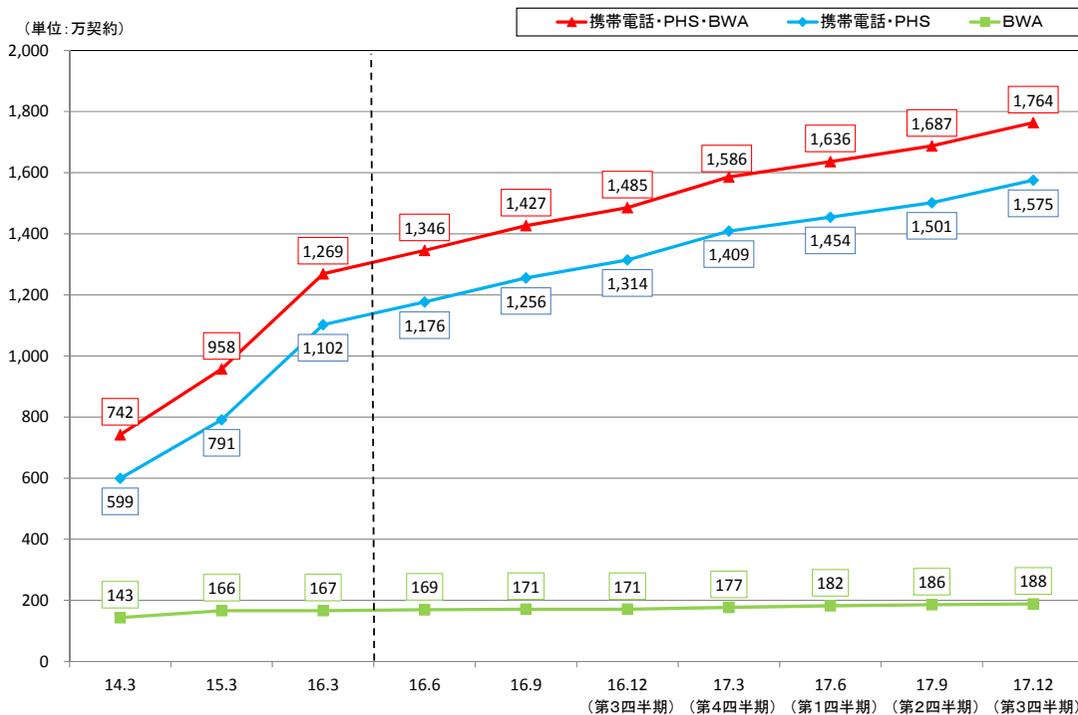


2. 移動系通信市場(卸売市場)

- **MNOの卸契約数** (MVNO※¹への提供に係る契約数) は**1,764万** (前期比+4.5%、前年同期比+18.7%)、再卸事業者※²が提供する再卸の契約数は**695万** (前期比+8.3%、前年同期比+33.5%)とともに**増加傾向** (2017年12月末)。
- **MNOの卸契約数における事業者別シェア**は、**NTTドコモ** (50.3%、前期比+0.1ポイント、前年同期比+0.6ポイント)が**増加傾向**、**KDDIグループ** (27.3%、前期比▲0.4ポイント、前年同期比▲0.4ポイント)及び**ソフトバンクグループ** (22.4%、前期比+0.2ポイント、前年同期比▲0.2ポイント)が**減少傾向** (2017年12月末)。**HHI**は**3,780** (前期比+4、前年同期比+29)と**微増**。

※1 MNOであるMVNOは含まない。 ※2 他のMVNOに対し、MVNOサービスを卸電気通信役務として提供するMVNO。

【MVNOサービスの契約数の推移】



注：MNOからの報告を基に作成。

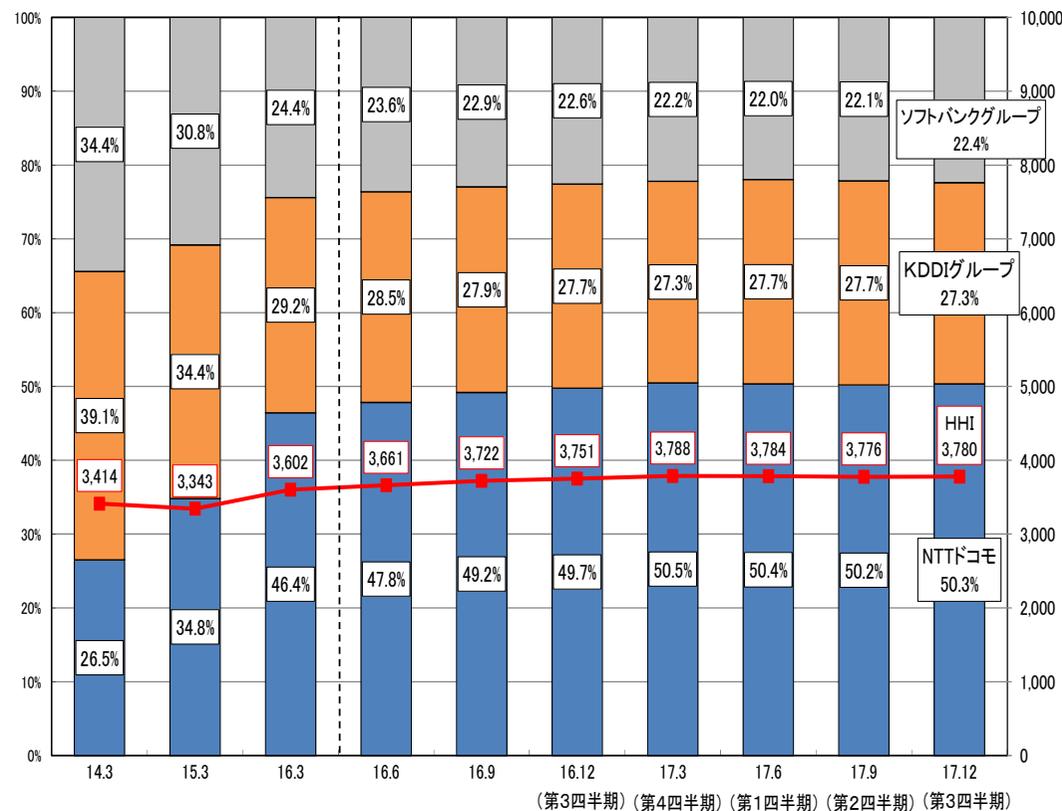
【MVNOサービス区分別「再卸」の契約数】

(単位: 万契約)

16.3	16.6	16.9	16.12	17.3	17.6	17.9	17.12
378	431	490	520	556	602	641	695

注：契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

【MNOの卸契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移】



注1：MNOからの報告を基に作成。

注2：KDDIグループのシェアには、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズが含まれる。

注3：ソフトバンクグループのシェアには、ソフトバンク及びWireless City Planningが含まれる。

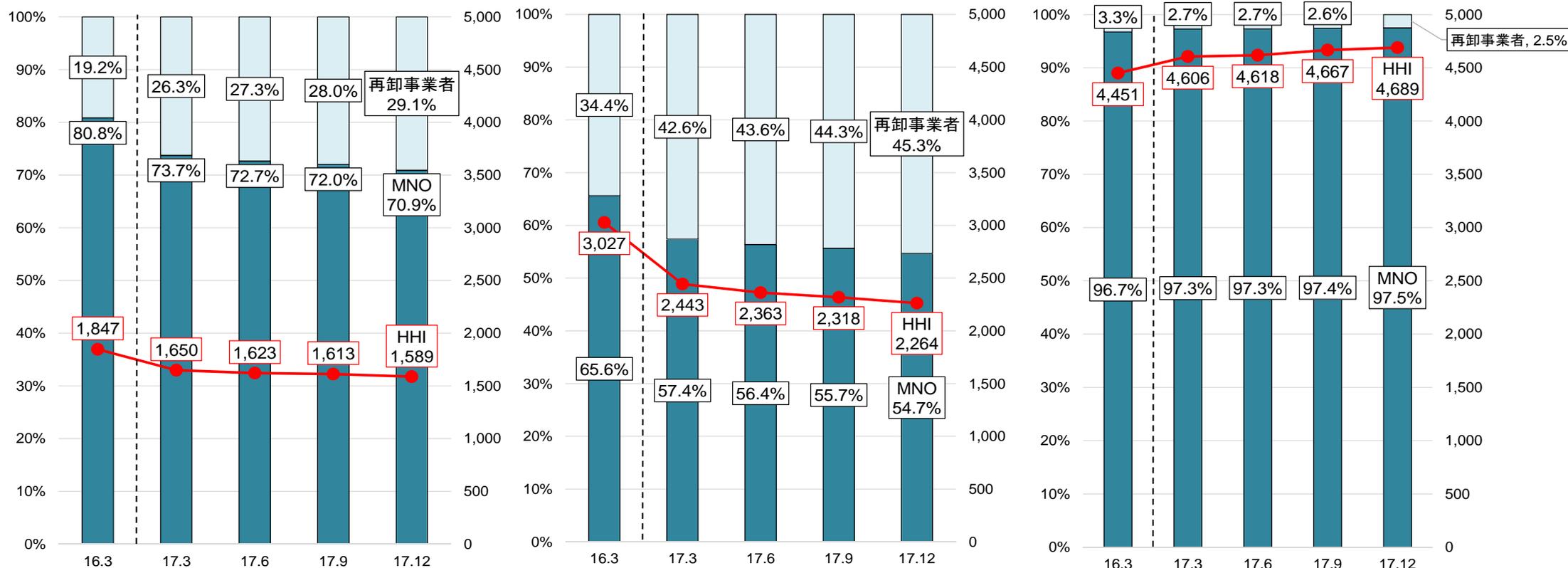
- 最終利用者に提供するMVNO（契約数が3万以上のMVNO）に対する卸契約数における卸元事業者別シェアは、再卸事業者のシェアの合計が**29.1%**（前期比+1.1ポイント、前年度末比+2.8ポイント）と**増加傾向**（2017年12月末）。これに伴い、HHIは**1,589**（前期比▲24、前年度末比▲61）と**減少傾向**。
- SIMカード型の卸契約数における卸元事業者別シェアについてみると、再卸事業者のシェアの合計が**45.3%**（前期比+1.0ポイント、前年度末比+2.7ポイント）と**増加傾向**（2017年12月末）。これに伴い、HHIは**2,264**（前期比▲55、前年度末比▲180）と**減少傾向**。
- 通信モジュールの卸契約数における卸元事業者別シェアについてみると、再卸事業者のシェアの合計が**2.5%**（前期比▲0.1ポイント、前年度末比▲0.2ポイント）と**減少傾向**（2017年12月末）。これに伴い、HHIは**4,689**（前期比+22、前年度末比+83）と**増加傾向**。

【最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェア及び市場集中度の推移】

<全体>

<SIMカード型>

<通信モジュール>



(参考) 主な再卸事業者

株式会社インターネットイニシアティブ、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社、株式会社ネットワークコンサルティング、フリービット株式会社、丸紅無線通信株式会社、楽天コミュニケーションズ株式会社

注1: 契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。
注2: MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

- 最終利用者に提供するMVNO（契約数が3万以上のMVNO）の卸元事業者別シェアについて、MNOを個社ごと、再卸事業者を提供元MNOの回線ごとにみると、NTTドコモ及びNTTドコモの回線を利用する再卸事業者のシェアが**増加傾向**（2017年12月末）。**複数のMNOの回線を利用する再卸事業者のシェアも増加傾向**。
- SIMカード型についてみると、NTTドコモ及びNTTドコモの回線を利用する再卸事業者のシェアが高いが、**複数のMNOの回線を利用する再卸事業者のシェアも増加傾向**。
- 通信モジュールについてみると、MNOのシェアが高く、MNOの回線を利用する再卸事業者のシェアは小さい。

【最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェアの推移】

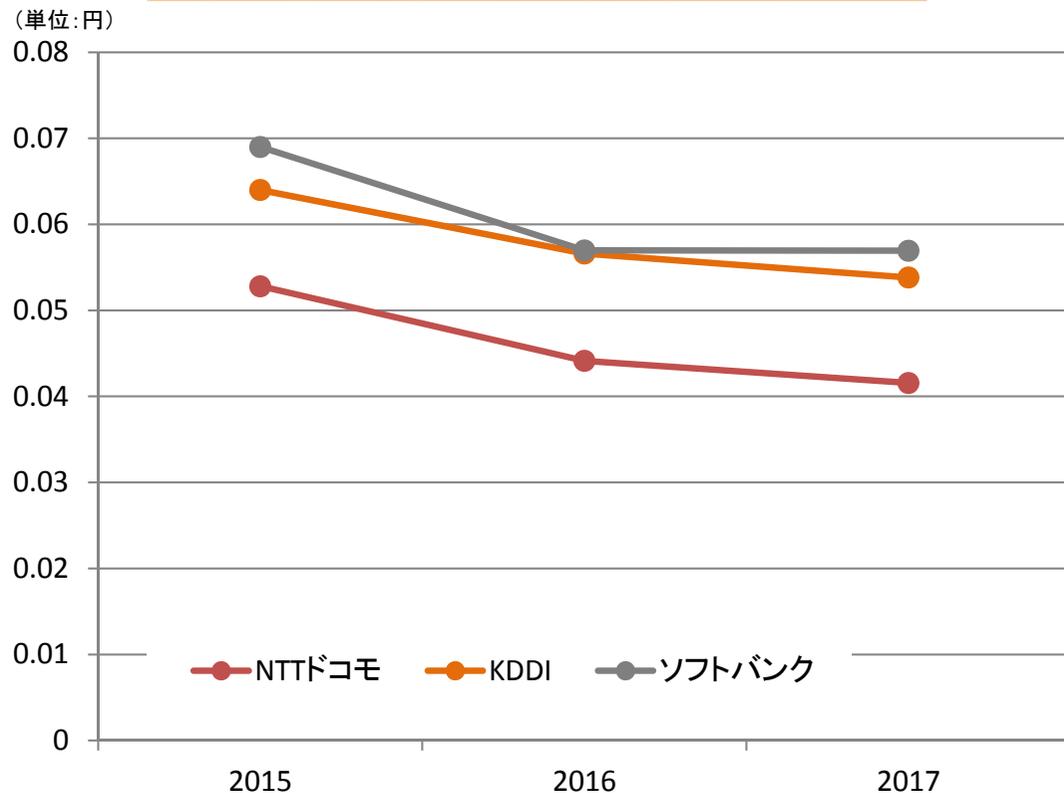
構成員限り

注1: 契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。
注2: MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

● **最新の接続料***は、対前年度比で、**音声**(2017年度適用)は約**1~6%減**、**データ**(2016年度適用)は約**11~19%減**。

※ 3/23届出、3/30公表

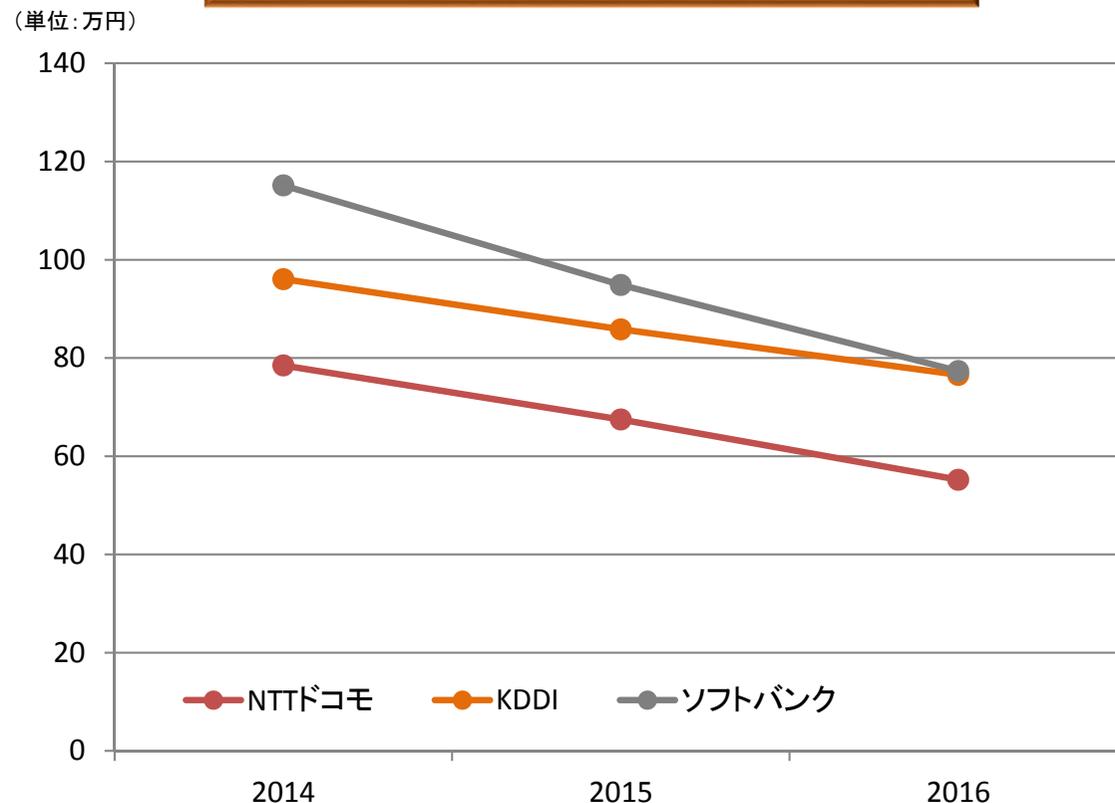
音声接続料(区域内)の推移(1秒当たり)



精算年度	2015	2016	2017
NTTドコモ	0.052808 (▲2%)	0.044138 (▲16.4%)	0.041562 (▲5.84%)
KDDI	0.064 (▲3%)	0.056614 (▲11.5%)	0.053823 (▲4.93%)
SB	0.069 (±0%)	0.056977 (▲17.4%)	0.056937 (▲0.07%)

(単位:円)

データ接続料の推移(10Mbps当たり・月額)



精算年度	2014	2015	2016
NTTドコモ	784,887 (▲17%)	674,818 (▲14.0%)	552,075 (▲18.2%)
KDDI	960,541 (▲18%)	858,335 (▲10.6%)	765,638 (▲10.8%)
SB	1,151,355 (▲15%)	948,803 (▲17.6%)	773,519 (▲18.5%)

(単位:円)

* 各算定期間年度に基づく接続料は、概ね算定期間年度の翌年度末に届出がなされ、原則、各算定期間年度の翌年度期首以降の接続協定に適用し遡及精算される。ただし、2013年度以降の算定期間に基づくデータ接続料は各算定期間年度の翌年度ではなく、当該年度の期首以降の接続協定に適用し遡及精算される。従って、2014年度の接続協定は、最終的に、2013年度を算定期間とする音声接続料及び2014年度を算定期間とするデータ接続料が適用され精算される。

※1 2015年度の音声接続料及び2014年度のデータ接続料の値は、2016年5月の第二種指定電気通信設備接続料規則施行後の届出値。

※2 2016年度の音声接続料からソフトバンクは区域内外の区別を廃止した。

- 他事業者のMVNO事業の開始にあたり、MVNE※として支援を行ったと回答した事業者は**53.8%**であった。
- 支援内容については、「回線の調達仲介(再卸)」(78.6%)が最も多く、次いで「情報提供」(64.3%)が多かった。2種類以上の支援を行った事業者は約6割であった。

※ MVNE(Mobile Virtual Network Enabler):本資料において、MVNOとの契約に基づき当該MVNOの事業の構築を支援する事業を営む者(当該事業に係る無線局を自ら開設・運営している者を除く)を指す。

【MVNEによる支援の有無及び支援内容】

