

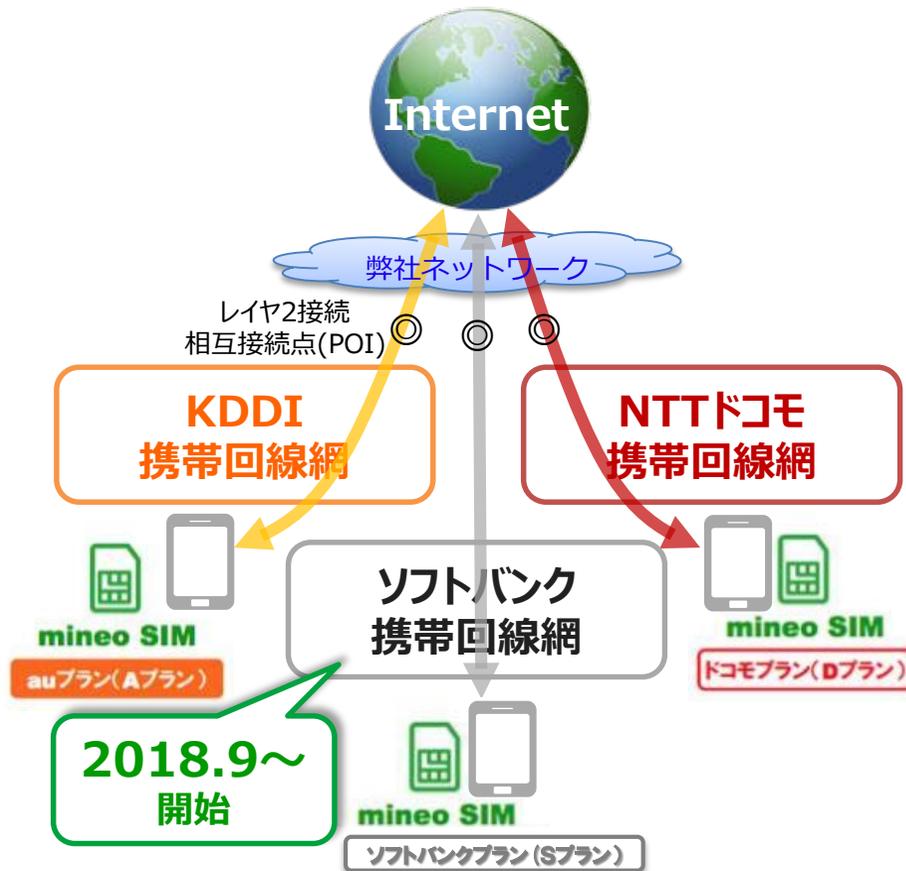
# 「モバイル市場の競争環境に関する研究会」 事業者ヒアリング資料

2018年10月18日  
株式会社ケイ・オプティコム

# 弊社MVNOサービスの概要

マイネオ  
mineoというブランド名でMVNOサービスを2014年6月より提供開始  
MNO3社とレイヤ2接続する業界初のトリプルキャリア対応MVNOとして活動中

## トリプルキャリア対応イメージ



## ブランドステートメント

仲間と一緒に、便利で、  
楽しくて、面白くを創る「共創」

Fun with Fans!



## 対外評価



サービスホスピタリティアワード  
MVNO業界初  
(2018.7月受賞)



満足度第1位  
NPS第1位

出典元：MMD研究所「2018年3月、9月格安SIMサービスの満足度調査」

# 弊社MVNOサービスの取り組み

- 従来にはなかった**独自サービスを積極的に展開**
- 従来大手MNOと比較して、**シンプルで低価格・期間拘束のない料金設定**

## 独自サービスの例

### フリータンク



#### mineoユーザ全員でパケットシェア

- パケットが余るユーザは、タンクへ任意で貯蔵
- パケットが不足するユーザは、タンクから取出

#### キャリアの壁なし



GOOD DESIGN AWARD  
2016年度受賞



MM総研大賞  
話題賞

### アイデアファーム



#### ユーザーの「こんなサービスがあったら・・・」というアイデアにより「共創」を実現

- ユーザはコミュニティサイト「マイネ王」にアイデア投稿
- 当社はそのアイデアに基づき、サービス化を検討

これまで約3,500件の投稿があり、  
その10%を実現

(長期利用特典、かけ放題時間の延長 など)

## 料金体系

### データ通信

au/ドコモプランの場合  
(SBプランは下記+90円)

500MB	700円
3GB	900円
6GB	1,580円
10GB	2,520円
20GB	3,980円
30GB	5,900円

### 音声サービス

auプラン	+610円
ドコモプラン	+700円
SBプラン	+960円

### 違約金・期間拘束

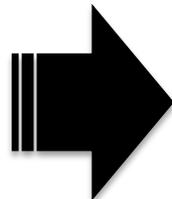
- 期間拘束・自動更新なし**
- 違約金なし**

(ただし、1年以内のMNP転出時のみ手数料等が必要)

# MVNOの競争環境

## これまで

- 多くのMVNOが参入し、MNO等との競争が活性化
- 低廉な料金・多様なサービスが創造され、利用者利益も向上



## 現状

- MVNOシェアは8%<sup>SIMカード型契約</sup>※1と小さい
- 独立系MVNOの存在感は低下  
(FREETEL・LINEモバイル等の買収)

### 料金

- MNOから多様なプラン登場  
例: docomo with
- 競争による低価格化  
例: GB単価の値下げ

### サービス

- 多彩なサービスが登場  
例: 弊社のフリータンク  
例: BIGLOBEのエンタメフリー
- 通話サービスの充実化  
例: 音声定額サービス

### 端末

- SIMフリー端末の増加
- 中古端末の増加

## 「独立系MVNO<sup>※2</sup>」の獲得状況

2018.7月  
契約数  
シェア

MVNO全体の  
約4割<sup>※3</sup>

2018.7月  
純増  
シェア

MVNO全体の  
約2割<sup>※3</sup>

独立系MVNOは、競争の活性化や利用者利便の向上に不可欠な存在であり、引き続き、公正な競争環境が整備されることが重要

※1 総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表（平成30年度第1四半期（6月末））」における移動系通信の契約数に占めるMVNOサービスのSIMカード型の契約数比率より

※2 MNOグループ、今後MNOになるMVNOは除いたMVNO

※3 調査会社経由による弊社調べ。各シェアの分母はサブブランドを含んだ値で算出

- **接続料算定方式の適正化** → 5 ~ 10
- **音声卸料金の適正性検証** → 11 ~ 12
- **MVNOによる多様なサービスの提供** → 13 ~ 15

# 接続料算定方式の適正化

# MVNOの事業課題（接続料関係）

- 弊社MVNOサービスの**1加入者あたりの収入**において、**接続料※1**に関する割合は大
- 接続料の中では、特に**データ利用料**に関する割合が大きくなっている状況

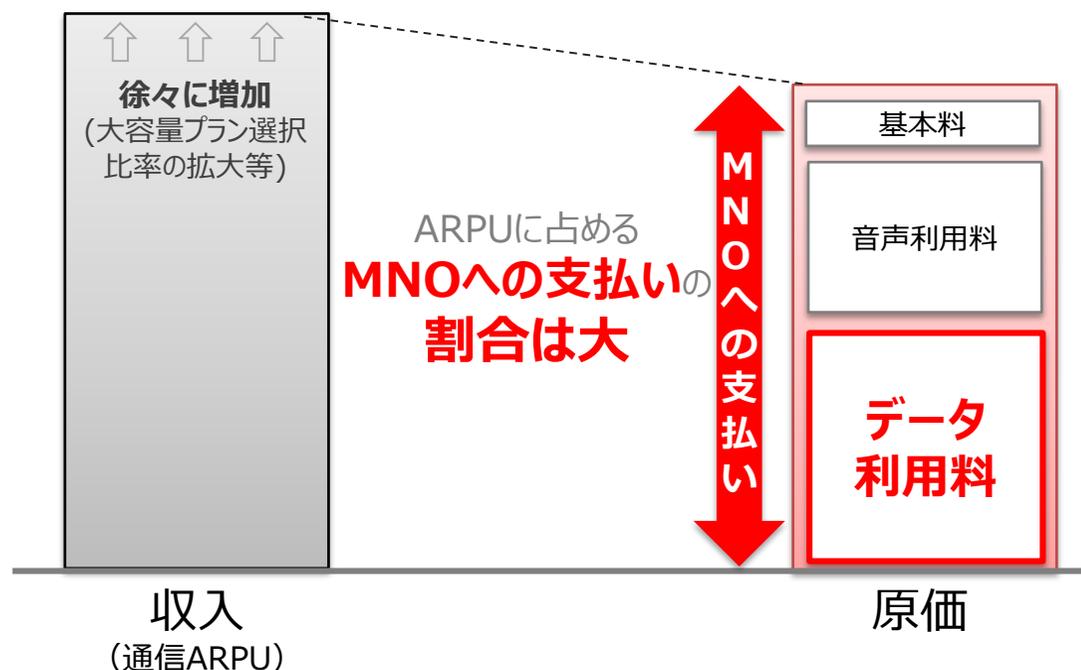
※1 接続料・・・卸電気通信役務で必要となるネットワーク機能利用料(=データ利用料)、音声利用料、基本使用料等の合計料金のこと

## 弊社の取り組み

安定した事業運営を図るべく、  
各種改善に取り組み中だが・・・

- 「新規ユーザー獲得」と「既存ユーザーの長期利用」の増加による**固定費の削減**  
(コミュニティサービスの強化 等)
- サービス・技術の工夫による**ピークトラヒックの削減**  
(混雑時間帯に速度制限するが月額料金を割引するコース 等)
- 魅力的な付加価値サービスの販売強化、他商材とのクロスセル等による**ARPUの向上**  
(オプションのセット販売 等)

## 1 加入者あたりの収入と原価（イメージ）



# 固定通信分野とモバイル通信分野の比較（市場環境）

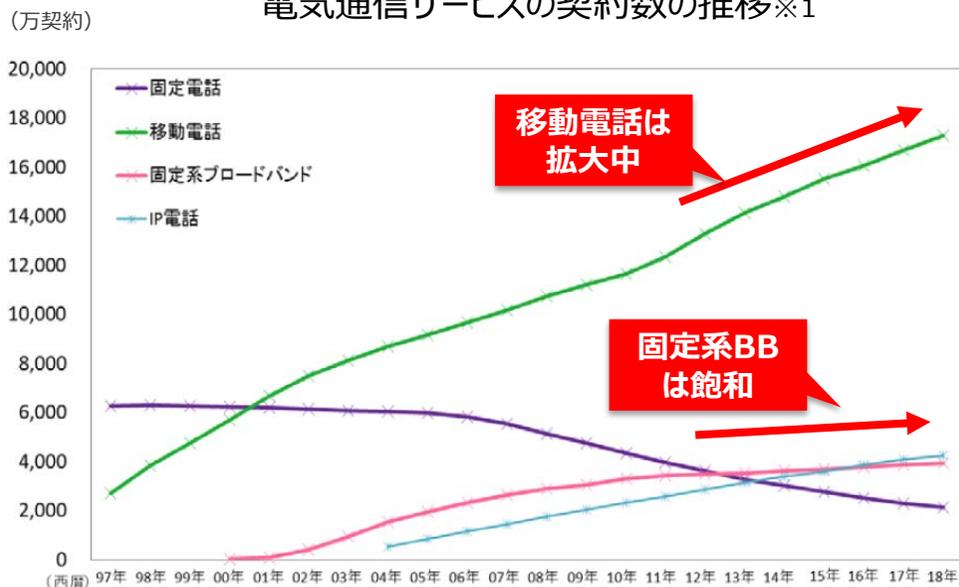
## 固定通信

- FTTHは自由に参入可能  
（電力系事業者等は自ら設備構築）
- 5Gにより、モバイルが固定通信並の通信手段となり、FTTHからの置換えが進む可能性あり

## モバイル通信

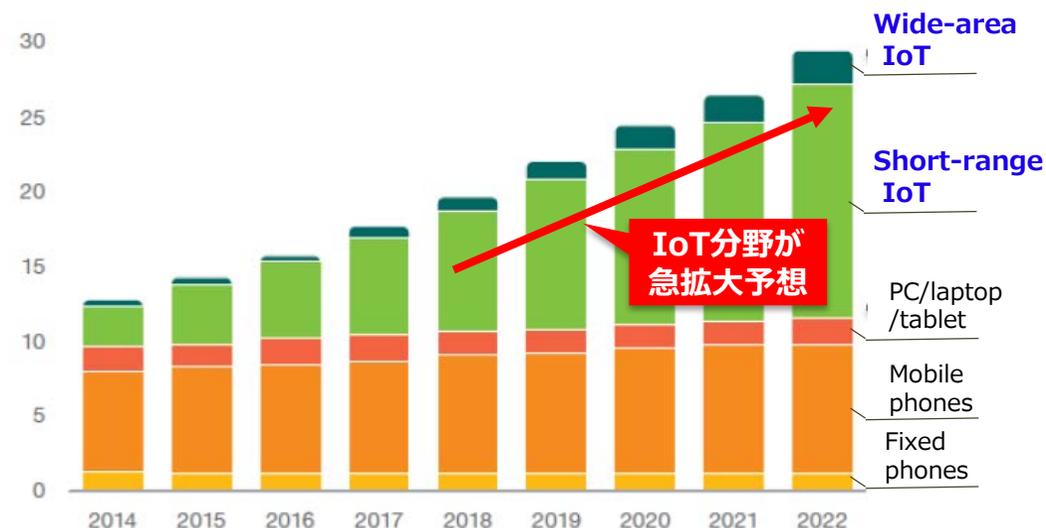
- MNOへの参入はハードルが高い  
（電波は有限稀少、プラチナバンドは割当済）
- IoTや自動運転等の新たな用途が市場成長を牽引する可能性が高い

電気通信サービスの契約数の推移※1



ネットワークに接続される端末数の予測※1

(ネットワークにつながる端末数単位：10億)



※1 総務省 特別委員会 第1回資料「2030年頃を見据えたネットワーク ビジョンに関する考察」

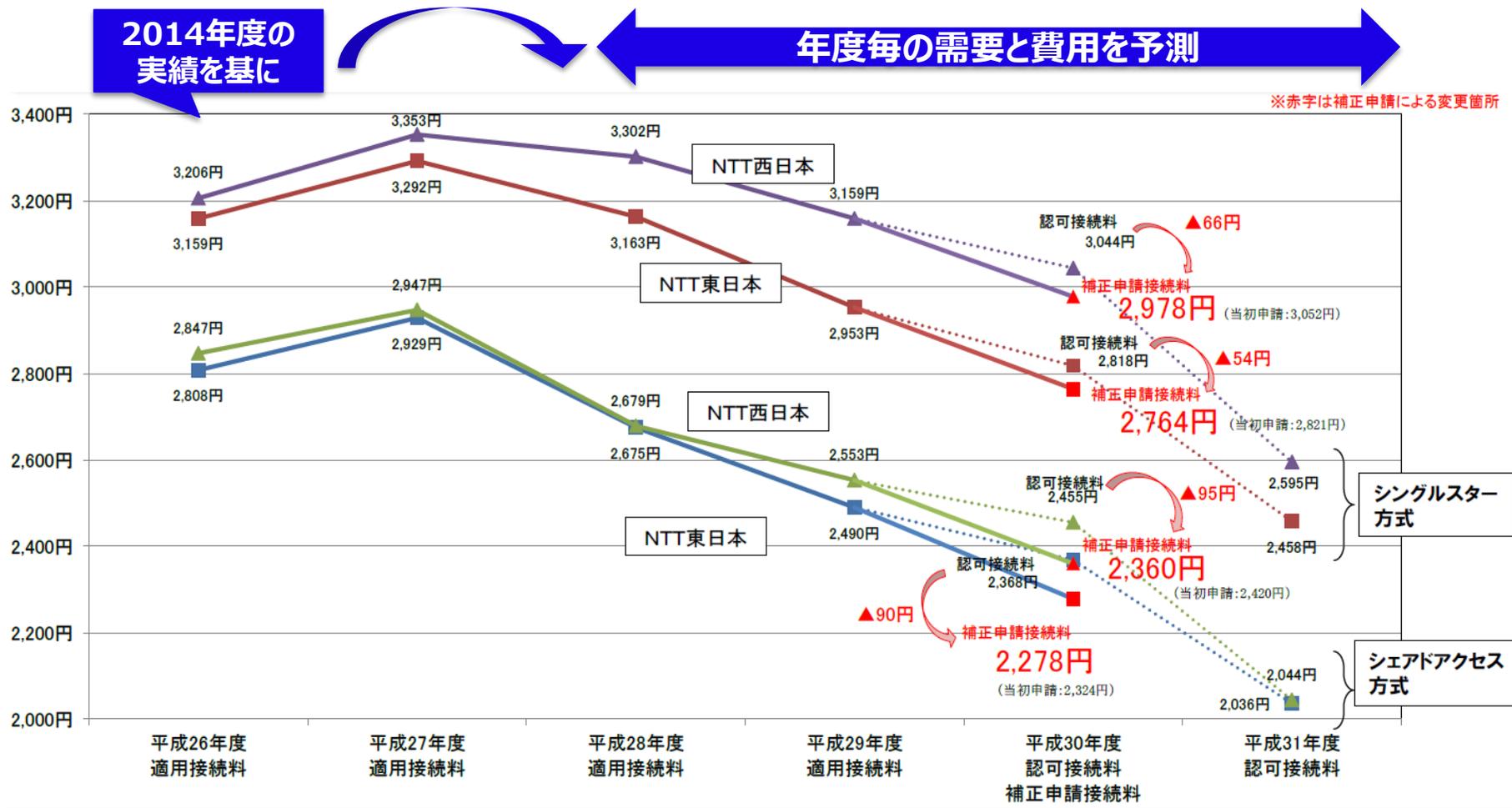
# 固定通信分野とモバイル通信分野の比較（政策措置）

- 固定通信分野では、2014年度の実績を基にして**2016年度から2019年度までの4年間の“年度毎の需要と費用”を予測する将来原価方式**を採用

接続約款	加入光ファイバ 接続料	モバイルデータ 接続料	
接続料算定	認可制 (情報通信行政・郵政行政審議会にて審議)	届出制 (総務省に届出)	
	算定内容	<b>4年分を予測</b> (将来原価方式)	<b>1年分を設定</b> (実績原価方式)
	料金原価	公開	一部公開 (対象外コスト控除前の情報は公開)
	利潤・需要	公開	一部公開 (対前算定期間比等は開示請求可)
調整・精算	乖離額調整を 特例的に許可	急激な変動がある場合 当年度精算を実施	
利用者料金と接続料との関係検証 (スタックテスト)	あり	なし	
研究会	接続料の算定に関する研究会 (有識者等により課題議論)	接続料に特化したものは現状なし	

# (参考) 加入光ファイバの接続料推移

- 加入光ファイバ接続料では4年先までの接続料を予想し予見性を確保



※ 総務省「情報通信行政・郵政行政審議会答申を踏まえた補正申請に対する認可（2018年6月15日）」より加入光ファイバ接続料の推移を抜粋

- 加入者やトラフィックの増加により、**データ利用料の支払額は増加**、**その変動による影響は大**
- **モバイルデータ接続料は前々年度の実績により算定**されるため**多額の精算が発生（課題①）**  
更に、**将来の見通しが不明（課題②）**といった課題が存在

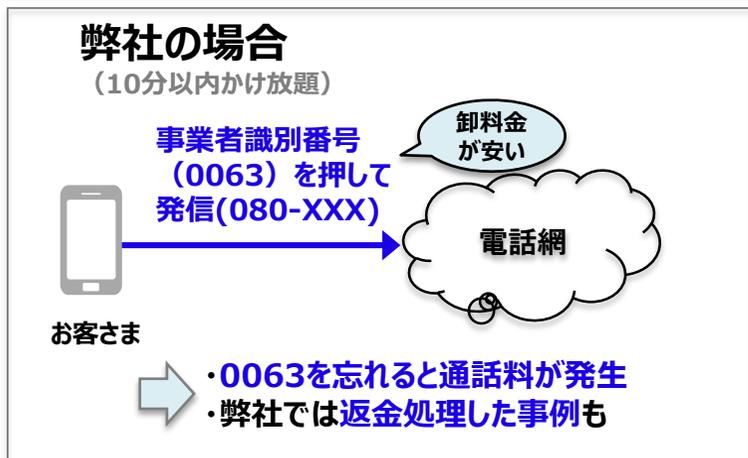
弊社におけるデータ利用料の支払額推移

将来原価方式等により接続料の予見性が高まれば、MVNOが経営資源をより積極的に事業展開に活用でき、魅力的なサービスの開発や品質・サポートの向上等、利用者利便の向上が期待

# 音声卸料金の適正性検証

## サービス仕様の比較

- 弊社の音声定額サービスは発信時に事業者識別番号が必要で利用者利便の面で課題あり



## 音声定額サービスのコスト

- 弊社が「事業者識別番号なし」で音声定額を実現する場合はコストが高くなり、MNOと同様のサービスは提供困難



料金

原価  
(弊社推定)

ソフトバンクからの音声卸料金で  
“10分かけ放題”を  
提供した時のコスト

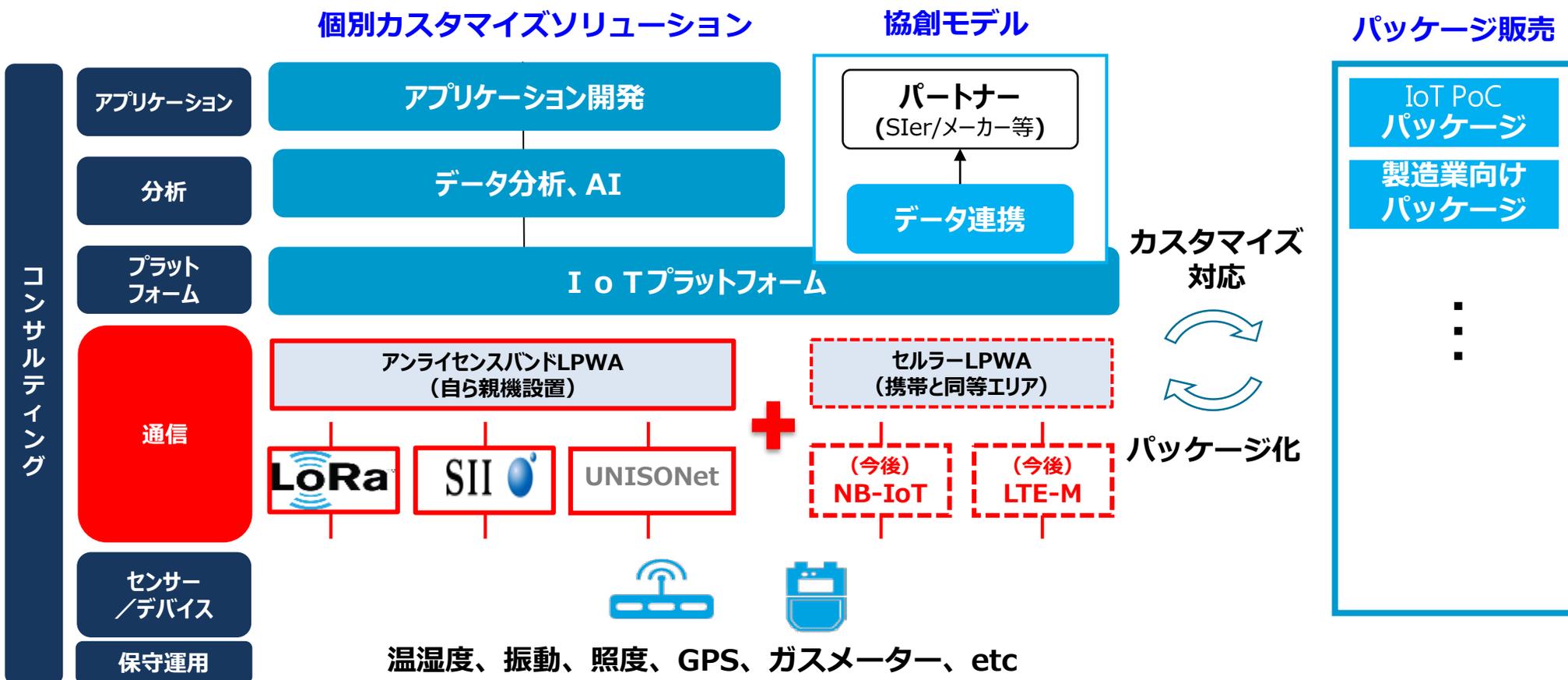
Y!mobileスマホプランS

MVNOにおいても、MNOと同様の音声定額サービスが実現できれば、利用者利便が向上

# MVNOによる多様なサービスの提供

# 弊社IoTサービスの取り組み

- 通信（アンライセンスバンドLPWA）～分析・アプリを含め、**ワンストップでサービス提供**
- エリアカバーに優れた**セルラーLPWA**など**多様な通信手段を組み合わせることで、お客さまニーズに合ったサービスを創出していきたい**



# MVNOの事業課題（IoT関係）

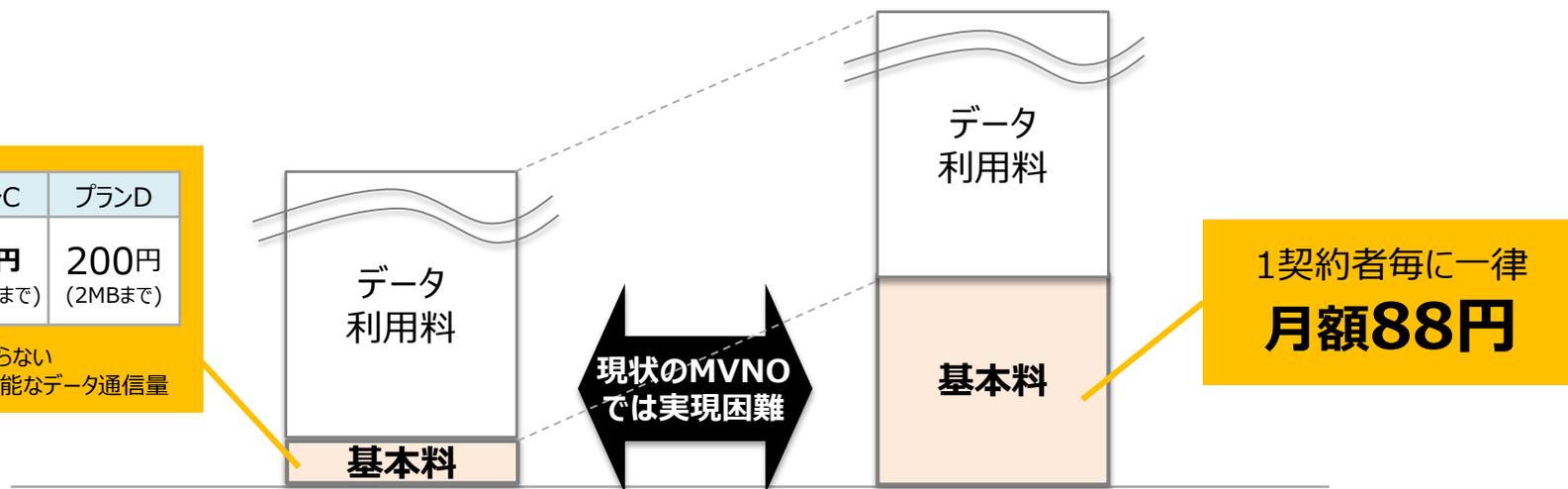
- セルラーLPWAの実現に向け、一部MNOと協議をし始めたところ  
ソフトバンクは**非常に安い水準の「NB-IoTサービスの料金プラン」**を発表

ソフトバンクが提供する  
NB-IoTの料金プラン※1

MVNOがMNOへ支払う  
基本料（回線管理機能の利用料※2）

プランA	プランB	プランC	プランD
10円 (10kBまで)	20円 (100kBまで)	50円 (600kBまで)	200円 (2MBまで)

・契約回線数で料金は変わらない  
・括弧内は基本料で利用可能なデータ通信量



セルラーLPWAについて、MNOと競争可能な料金で、レイヤ2接続や卸提供がなされれば、MVNOによる多様なサービスが実現し、IoTの普及促進に貢献

※1 ソフトバンクのプレスリリース：「日本初、NB-IoTの商用サービスを開始（2018年4月）」よりIoTプラットフォームと併用される場合の料金を抜粋

※2 ソフトバンクの接続約款より

# まとめ

- 弊社は、**独自サービスとシンプルで低価格、期間拘束のない料金設定**により、**MVNOサービスの普及促進**に取り組んできた
- **独立系MVNO**は、**モバイル市場の競争活性化や利用者利便の向上**に**不可欠な存在**であり、引き続き、**公正な競争環境が整備されることが重要**

## 接続料算定方式の適正化

- **将来原価方式等により接続料の予見性が高まれば**、MVNOが経営資源をより積極的に事業展開に活用でき、魅力的なサービスの開発や品質・サポートの向上等、**利用者利便の向上が期待**

## 音声卸料金の適正性検証

- MVNOにおいても、**MNOと同様の音声定額サービスが実現**できれば、**利用者利便が向上**

## MVNOによる多様なサービスの提供

- **セルラーLPWAについて、MNOと競争可能な料金で、レイヤ2接続や卸提供**がなされれば、MVNOによる多様なサービスが実現し、**IoTの普及促進に貢献**

## (参考) 利用者の利用期間拘束に関する課題

- ・MNOのサービス利用者の多くは、**期間拘束・自動更新の契約**となっているものと想定
- ・MVNOのサービスを選択したい利用者にとっては**スイッチング障壁**となるもの
- ・加えて、**料金プランも複雑化**しており、**利用者が十分理解できていない**可能性もある

	課題① 違約金の設定	課題② 自動更新の設定	課題③ 期間拘束の設定
MNOの 主要 メニュー例	加入期間によらず <b>一律の違約金</b>	利用者の意思によらず <b>自動更新がデフォルト</b>	2年・4年縛りで <b>お客さまを長期拘束</b>
弊社MVNO メニュー	なし (但し1年以内のMNP転出時 のみ解除料をご請求)	なし	なし

利用期間拘束等が利用者の選択を妨げるものとなっていないかを検証し、  
課題解決に向けた取り組みを検討していくことが必要ではないか

# (参考) 周波数割当におけるインセンティブ

## 周波数の割当てにおいて、MVNOとの取引に積極的に取り組むインセンティブを与えることはMVNOの普及促進に寄与するのではないか

(参考)「第4世代移動通信システムの導入のための周波数の割当てに関する意見募集」  
(意見募集期間：2014年7月26日(土)～同年8月25日(月))での弊社意見

「別表第一七 1 (開設計画に記載すべき事項/電気通信事業者の健全な発達と円滑な運営への寄与に関する事項)」を定める目的は、電波の有限希少性に鑑み、MVNOの参入促進による移動通信市場の競争促進にあると理解しております。そのため、「別表第一七 1」の趣旨を明確にするため、次のとおり修正すべきと考えます。

【「別表第一七 1」修正案】※下線が修正箇所

既存事業者以外の者および認定開設者と資本関係のないMVNOに対する、電気通信役務の提供又は電気通信設備の接続その他の方法による特定基地局の利用を促進するための認定の有効期間における具体的な計画及びその根拠

～略～

また、過去の周波数割当の際にも「別表第一七 1」と同様の指針に則って、**各申請事業者より、次のようなMVNOによる基地局の利用促進に係る計画が示されたところ**です。

	時期	MVNOへの提供に関する計画
N T T ドコモ殿	H24.6 700MHz割当	平成36年度末に1,000万契約のMVNO加入者を計画し、48社からのMVNO向けサービスの交渉状況に関する資料を添付。
K D D I 殿	H24.6 700MHz割当	平成35年度末に3,200万契約のMVNO加入者を計画し、123社からのMVNO向けサービスに対する関心表明書を添付。
ソフトバンク モバイル殿	H24.2 900MHz割当	平成33年に850のMVNO事業者数及び2,900万契約のMVNO加入数を計画し、今後900MHz対応予定の対象として、音声を含めたMVNO事業(提供中4者、商談中5者)、M2M関連領域(提供中32者、商談中13者、実証実験中1者)等の資料を添付。
イー・アクセス殿	H24.2 900MHz割当	平成34年度に468万契約のMVNO加入者を計画し、計29社(通信サービス市場19社、ソリューションサービス市場7社、融合型サービス市場3社)からMVNO向けサービス(LTE及び900MHz帯割当後のサービス)に対する関心表明書を添付。
	H24.6 700MHz割当	平成37年度末に437万契約のMVNO加入者を計画し、33社からのMVNO向けサービスに対する関心表明書を添付。

しかしながら、これまでのところ、上記に示された目標達成に向けた具体的な計画や進捗状況、目標到達見込み(計画が適切に実施されているか)は十分に開示されておらず、MVNOの参入促進に資する適切な取組が実施されているか不透明な状況にあります。国民共有の財産である電波(周波数)を利用するものである以上、その利用計画はできる限り具体性を持たせるべきであり、さらにその内容は原則としてすべて国民に公表されるべきものと考えます。そのため、**開設指針の実効性を高め、認定開設者による開設計画の適切な実施を確保するため、「計画のさらなる具体化」および「さらなる透明性の確保」に資する取組が必要と考えます。**

「計画のさらなる具体化」にあたっては、例えば、次のような計画を記載するよう義務付けるべきと考えます。

○MVNOによる基地局の利用促進に係る具体的な計画の例

- ・受入事業者(認定開設者と資本関係のないMVNO)の数
- ・加入者数規模(認定の有効期間までのロードマップ等)
- ・認定開設者と資本関係のないMVNOの受入条件(MVNO参入促進につながる条件を提示する予定があるか)
- ・網機能の提供計画(サービス多様化に資する機能を提供する予定があるか)
- ・計画と実績との乖離が明らかになった場合の改善策の検討

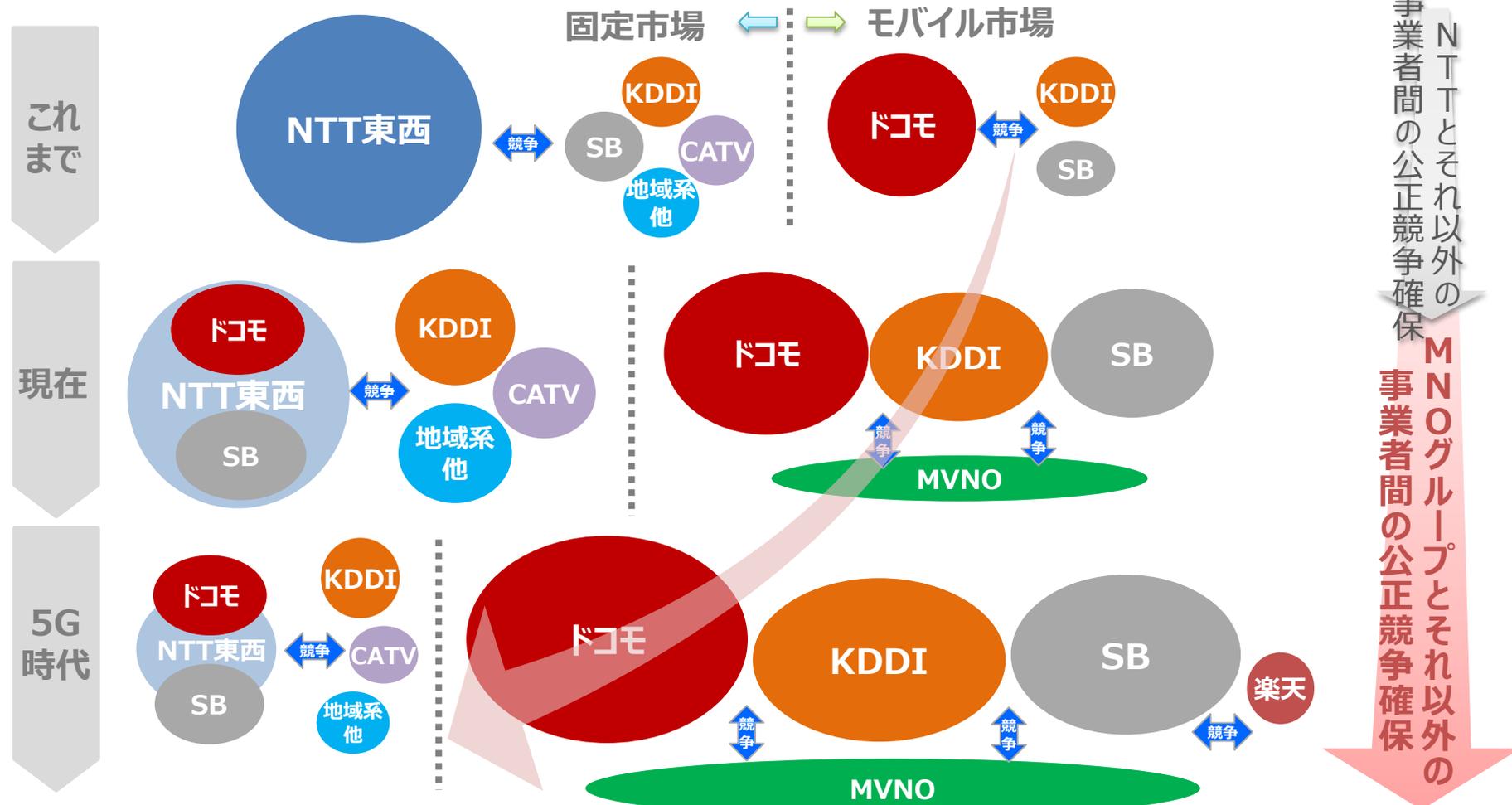
また、「さらなる透明性の確保」に向けて、告示案「六」の「適切に実施されていることを確認」、「当該書類の概要及び確認の結果を公表」にとどめるのではなく、例えば、次のような取組を進める必要と考えます。

- ・開設計画の実施状況について、第三者を交えた公の場で定期的に(毎年)確認・検証し、その結果を公表する
- ・書類の概要ではなく、全部(経営秘匿情報を除く)を公表する

なお、移動通信市場や電波利用を取り巻く環境の変化を踏まえ、開設計画の実施状況如何によっては、再免許の交付先を見直す等の措置を講じることができないか検討することも必要と考えます。

# (参考) 電気通信分野における小売市場構造の変化

- 2030年の5G時代では**固定系から移動系へのシフトがさらに加速**



モバイル市場の発展には多種多様なプレイヤーによる競争が必要であり、MNOグループと独立系MVNOとの間の公正な競争環境を整備することが益々重要となる