

# 戦略的評価

～移動系通信市場における  
新規参入事業者の事業環境～

# 移動系通信市場における新規参入事業者の事業環境 アウトライン

## 移動系通信市場の事業環境の変化

### MVNOの市場参入の動向

MNOアンケート結果

MNO／MVNO比較

MVNOアンケート結果

利用者アンケート結果

# 移動系通信市場の事業環境の変化

## <現状>

### ●移動系通信市場の拡大

- ・携帯・PHS市場：1億3,840万(2012末)
- ・BWA市場：470万(2012末)

## <新規参入の動向>

### ●新規参入MNOによる競争の促進

- ・イー・アクセス参入、買収によるソフトバンク参入(2006)
  - ・UQコミュニケーションズの参入(2009)
  - ・ワイヤレスシティプランニングの参入(2012)
- ⇒ 3位以下の事業者の合計シェアの増加  
(HHIの着実な低下)【携帯・PHS市場】

### ●MVNO参入によるサービスの多様化

- ・低速度・低料金等の独自サービス提供
- ⇒MVNOの契約者数・事業者数の増加

## <事業環境の変化>

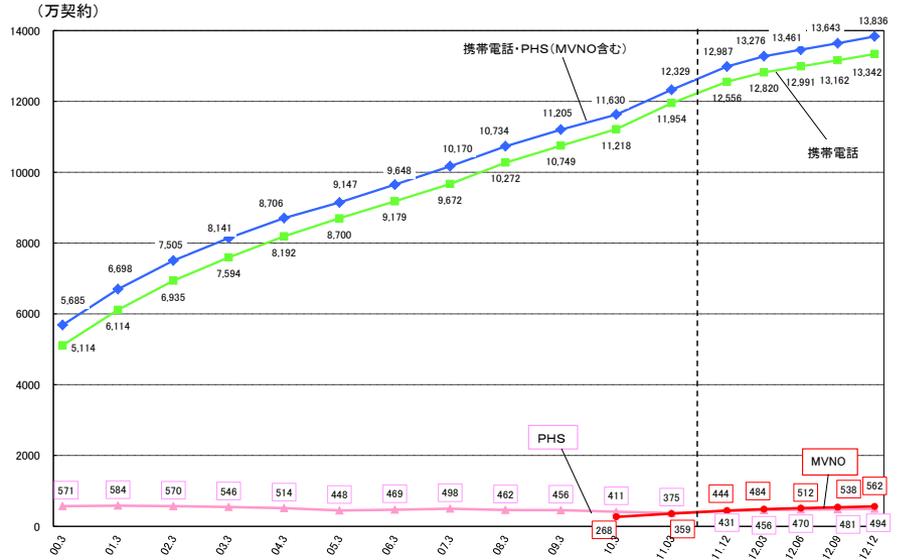
### ●上位MNOの競争力の均衡

- ・上位3社の料金・サービス内容の均質化
- ・3位事業者も接続料規制(二種指定設備)対象に
- ・4位以下の事業者の系列化

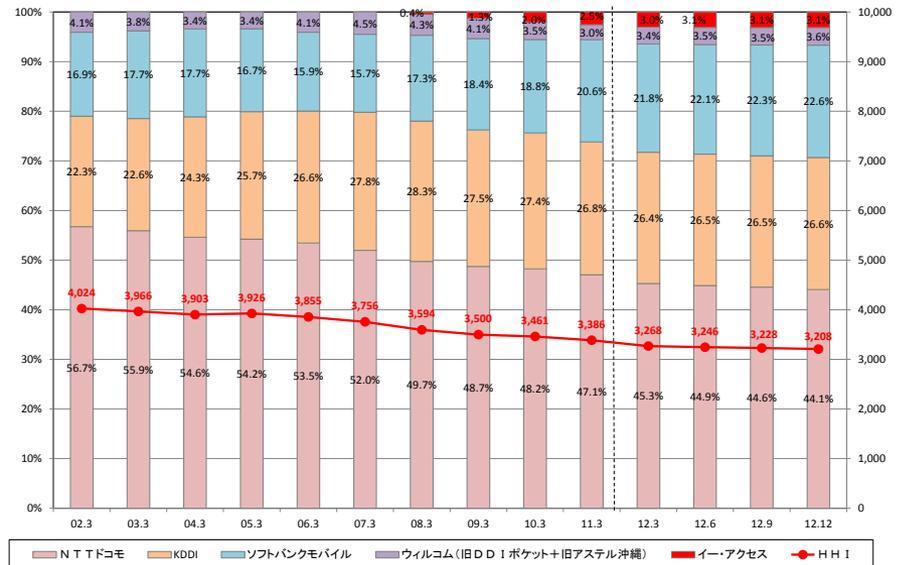


移動系通信市場の競争上の  
MVNOの重要性の高まり

### 【携帯電話・PHSの契約数の推移】



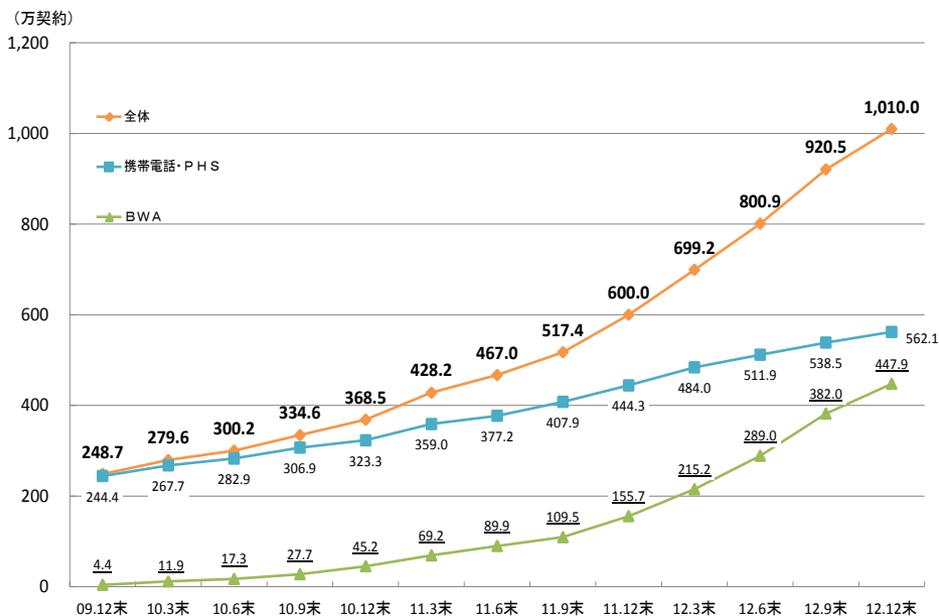
### 【携帯電話・PHS契約数の事業者別シェアの推移】



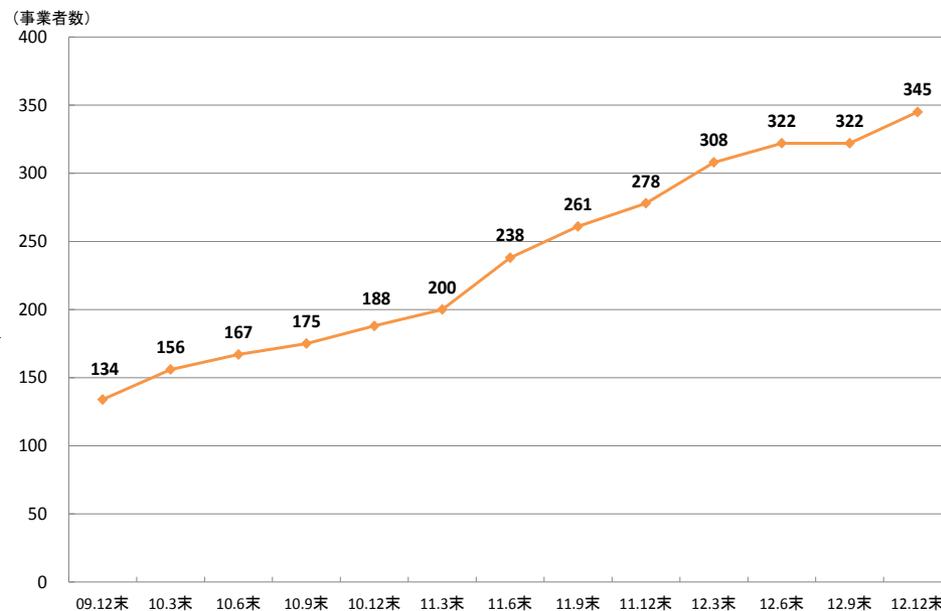
# MVNOの市場参入の動向

- MVNOの契約数・事業者数ともに増加基調。
- 2012年12月末時点で契約数は1,010万(対前年同期比68.3%増)で、BWA系が牽引。
- 事業者数は延べ345(同24.1%増)で、主な増加要因は携帯・PHS系の事業者数増。

【MVNO契約数の推移】



【MVNO事業者数の推移】



※1 上表中のMVNOの契約数・事業者数は、電気通信事業報告規則に基づきMNOから報告のあった数値の単純合算値(延べ数)

※2 MVNOの分析対象として、競争評価2011等においては携帯・PHS市場のみに着目してきたが、競争評価2012においては、移動系(データ通信)市場の分析対象を踏まえ、BWA市場も含めて分析している。

【報告対象事業者】

携帯・PHS:NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイル、イー・アクセス、ウィルコム

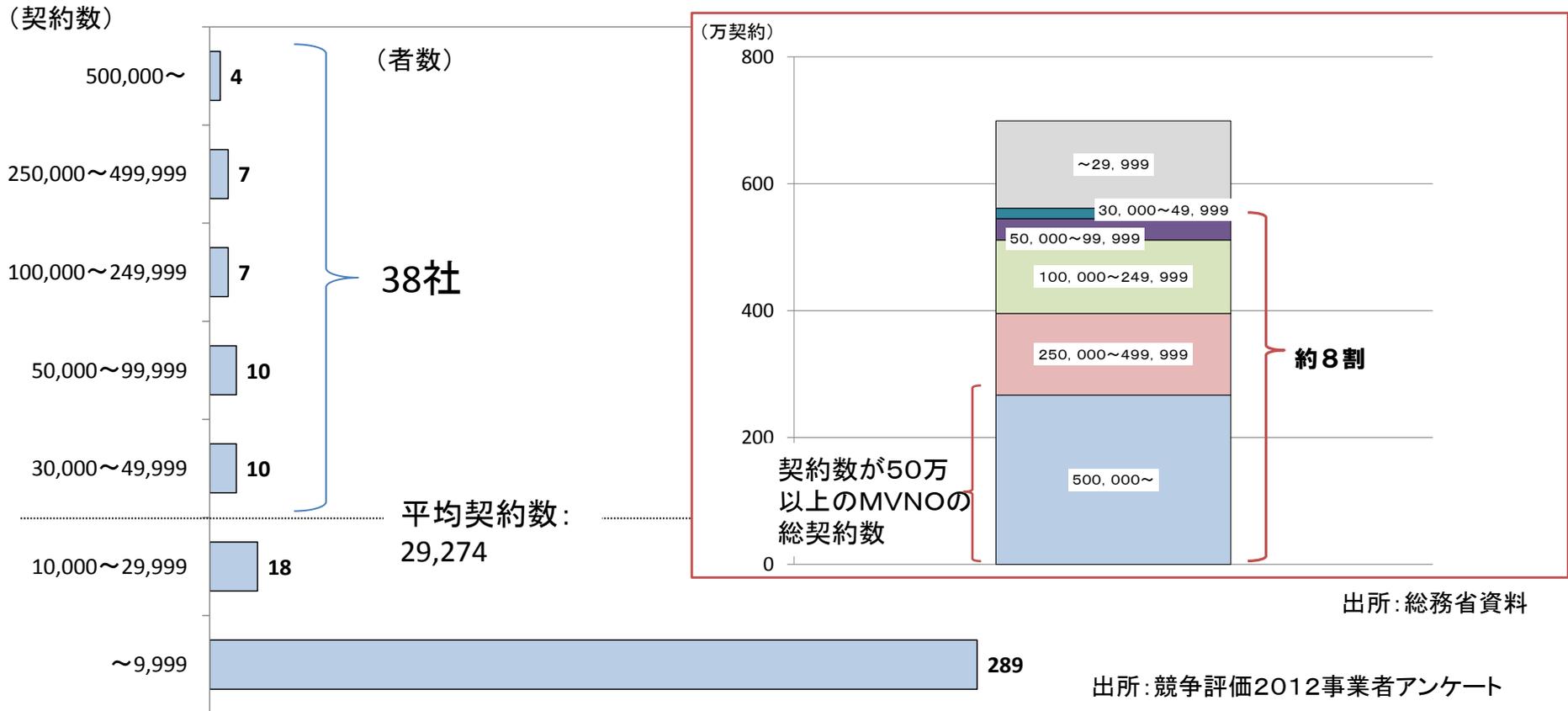
BWA:UQコミュニケーションズ、ワイヤレス・シティ・プランニング

# MNOアンケート結果① ~ MVNOの事業規模

- MVNOの平均契約数(=契約数/事業者数)は約3万(29,274)。
- 契約数が3万を上回るMVNOは事業者数ベースで38社(11.1%)にとどまる一方で、当該MVNOの合計契約数は全体の約8割を占める。

【MVNO事業者数(契約数規模別:2012年12月末時点)】

【MVNO契約数(2012年3月末時点)】

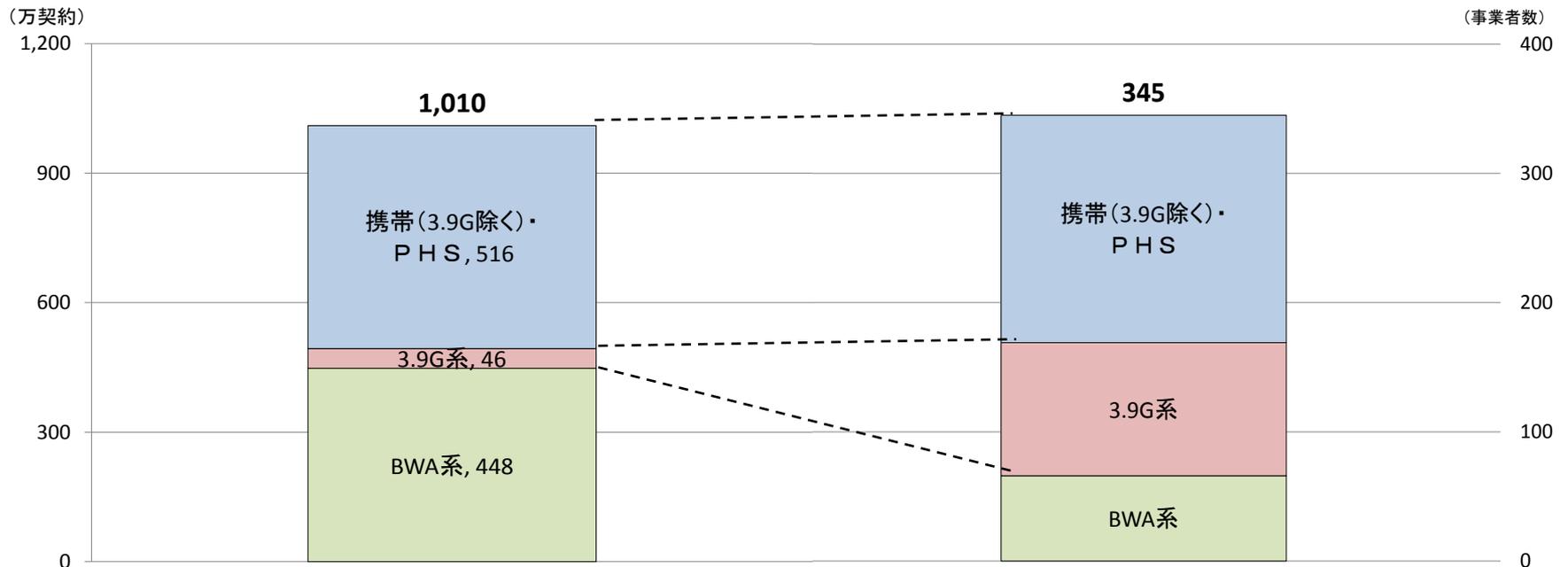


# MNOアンケート結果② ~ MVNOの利用回線

- 契約数では、携帯(3.9Gを除く)・PHS、BWA、3.9Gの順に多い。
- 事業者数(サービス数)では、携帯・PHS、3.9G、BWAの順に多い。

【利用回線別契約数(2012年12月末)】

【利用回線別事業者数(2012年12月末)】



# MNOアンケート結果③ ～ MNO別に見たMVNOの現状

- MVNOの契約数・事業者数ともに後発MNOの割合が高い。
- BWA事業者は、MVNOの販売チャネル型の活用度が高い。  
※ BWAの総契約数は466万。そのうちのMVNO契約数は448万。
- MNOのMVNO事業は、①MNO以外のMVNOへのネットワーク提供、②他のMNOへのネットワーク提供に大別される。

【MNO別契約数（2012年12月末）】

【MNO別事業者数（2012年12月末）】

グラフ部分は委員限り

# MNO/MVNO比較① ～ サービスと料金

事業者名	3G/ LTE	プラン名	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
NTTドコモ	3G	パケホーダイフラット	¥5,985※1	¥5,460	¥5,460	¥5,460
	LTE	Xiパケホーダイフラット (月7GBまで)	-	¥7,980※2	¥5,985※3	¥5,985※3
		Xiパケホーダイライト (月3GBまで)	-	-	-	¥4,935※4
KDDI	3G	ISフラット	¥5,985※1	¥5,460	¥5,460	¥5,460
	LTE	LTEフラット (月7GBまで)	-	-	-	¥5,985※3
ソフトバンク モバイル	3G	パケットし放題フラット (for スマートフォン)	¥5,985※1	¥5,985	¥5,460	¥5,460
	LTE	パケットし放題フラット	-	-	-	¥5,985※3
IIJ	3G	IIJmio高速モバイル	¥3,875※5	¥3,875※5	¥3,875※5	¥3,875※5
	LTE	IIJmioファミリー/ライトスタートプラン (月1GBまで)			¥2,940※6	¥1,974※7
日本通信	3G	U300 (上限300Kbps速度制限) 1ヶ月パッケージ	¥2,980	¥2,980	¥2,980	¥2,980
	LTE	かんかんSIM (月5GBまで) / スマートSIM月額定額1980(月 3GBまで)	-	-	¥5,400※8	¥1,980※9

※：各社の各年における代表的な料金プランを記載

※1：フィーチャーフォン向け2段階定額プラン（パケ・ホーダイダブル/ダブル定額/パケットし放題）における、PCサイト閲覧機能使用時、上限金額

※2：Xiデータプラン上限金額（月5GBまで）、※3：月7GBまで高速通信、超過時128Kbps

※4：月3GBまで高速通信、超過時128Kbps、※5：速度制限なし、2年契約

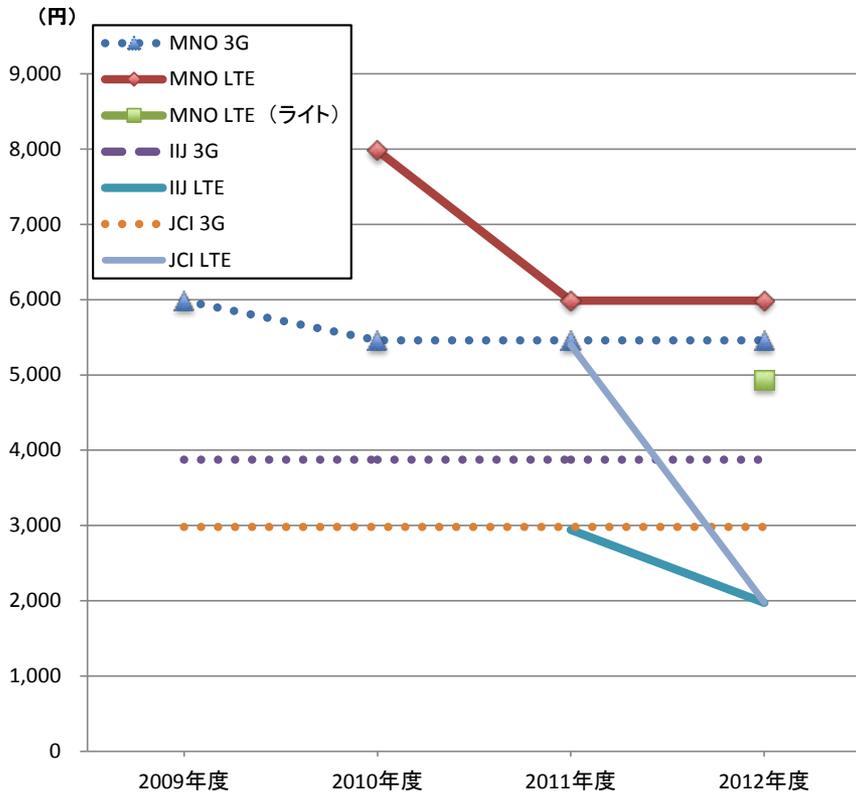
※6：月1GBまで高速通信、超過時200Kbps、SIM 3枚、※7：月1GBまで高速通信、超過時200Kbps、SIM 1枚

※8：月5GBまで利用可能、※9：月1GBまで高速通信、超過時150Kbps

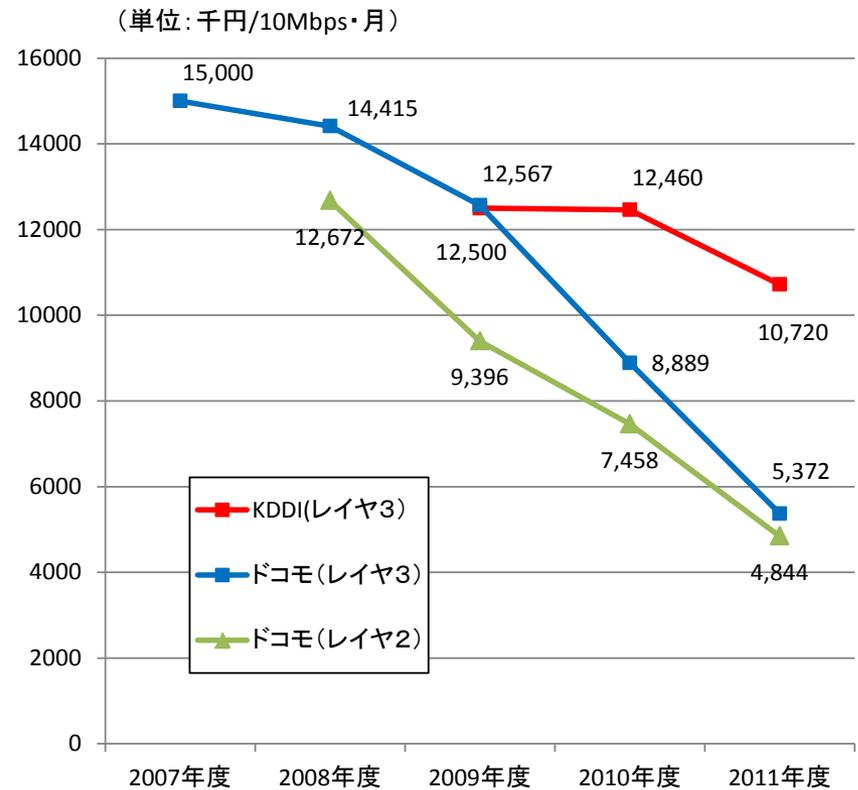
# MNO/MVNO比較② ～ データ通信の料金と接続料の推移

- MNO、MVNOともにデータ通信の料金プランが低下傾向にある。
- 料金プランの低下傾向は3. 9G(LTE)がより顕著。
- 携帯電話のデータ接続料は低下傾向にある。

【データ通信料金の推移】



【携帯電話のデータ接続料の推移】



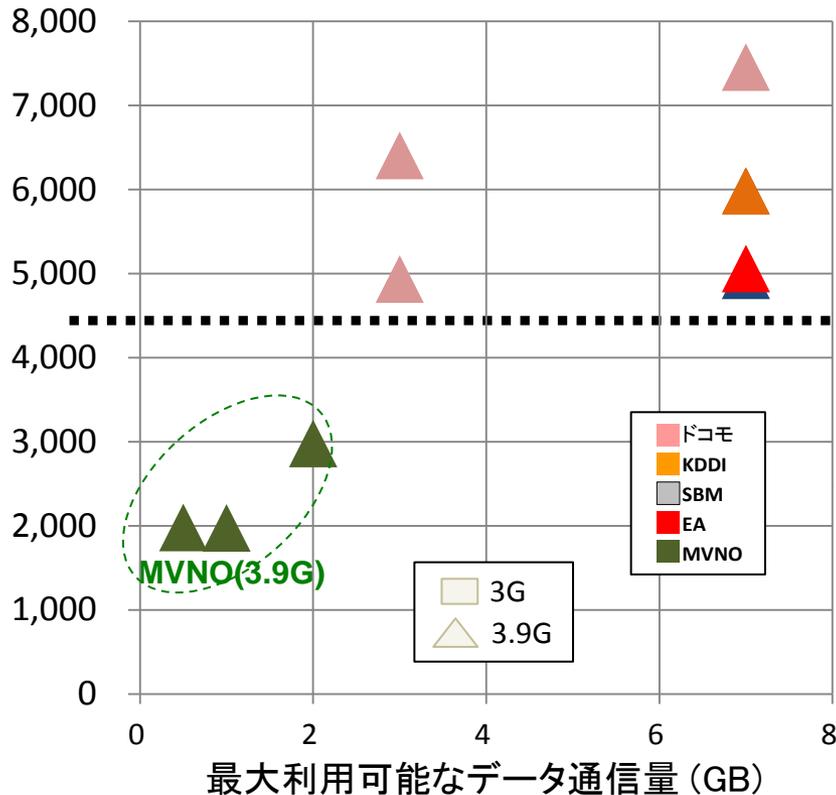
P7に例示した料金を記載

出所:総務省資料

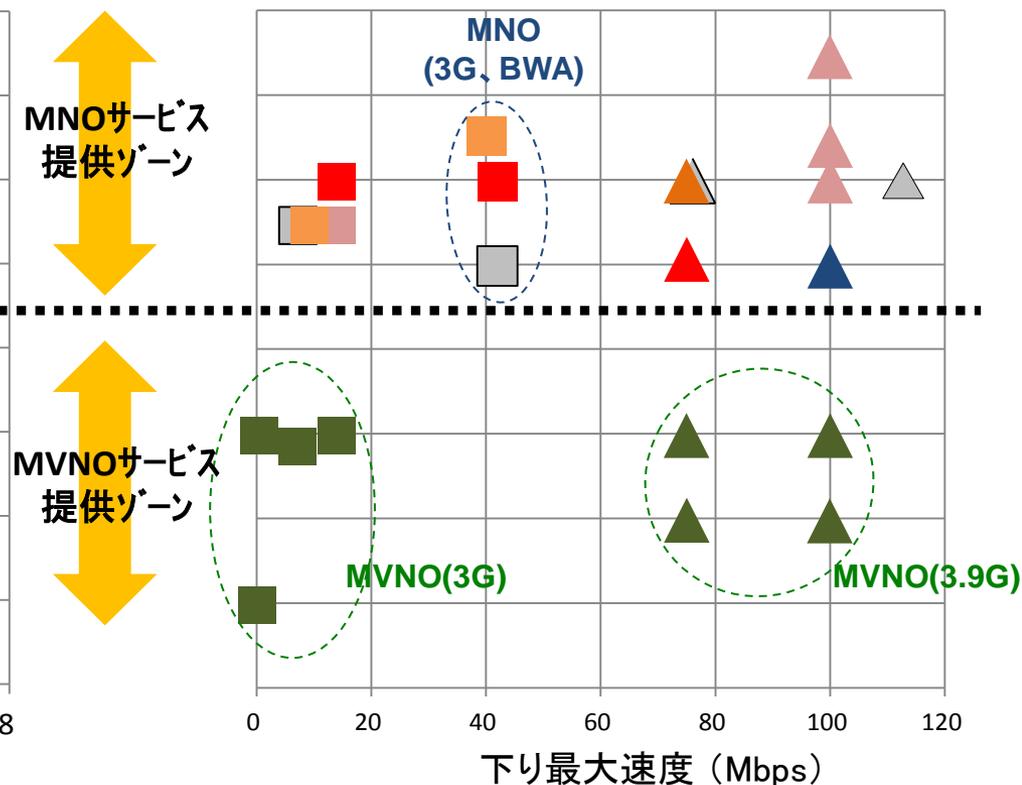
# MNO/MVNO比較③ ～ 料金とサービス品質

- MVNOのサービスは、MNOと比べて低速度・低容量のもので低価格帯のものが多い。
- 3.9Gでは、MVNOは**低データ通信量・低料金**のサービス提供を行っている。
- 3Gサービスでは、MVNOは**低速度・低料金**の差別化戦略を打ち出してきた。また、当該**低速度・低料金**のプランは3.9Gのプランへの移行が進んでいる。

【データ通信量別の比較(3.9G, BWA)】



【通信回線の速度別の比較】



※ MNO(NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイル、イー・アクセス)、MVNO(IIJ、NECビッグロブ、日本通信、NTTぷらら、Sonet)各社の主なサービスを基に作成(P12参照)

※ 2012年3月時点のスマートフォン利用者の平均データ通信量は1.6GB(「無線LANビジネス研究会報告書」(参考資料2「移動通信トラフィックの将来動向」より)。  
[http://www.soumu.go.jp/main\\_content/000168907.pdf](http://www.soumu.go.jp/main_content/000168907.pdf)

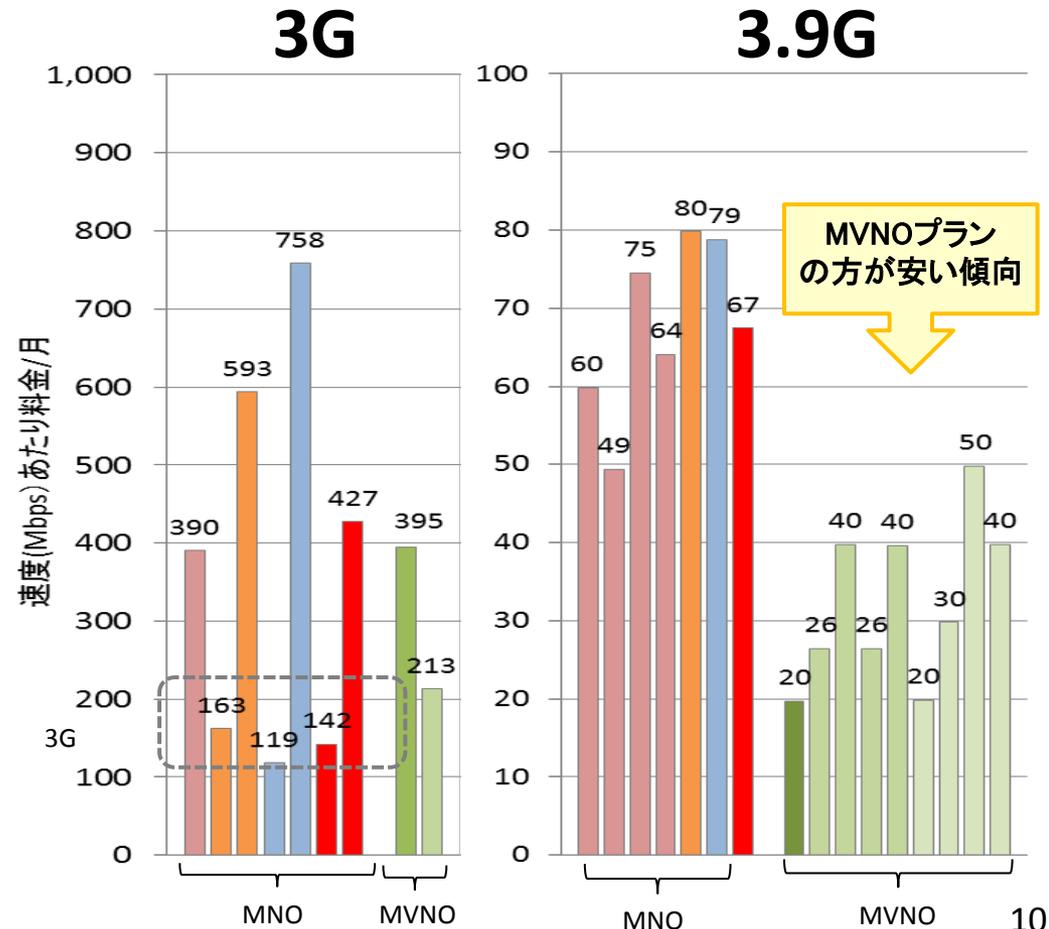
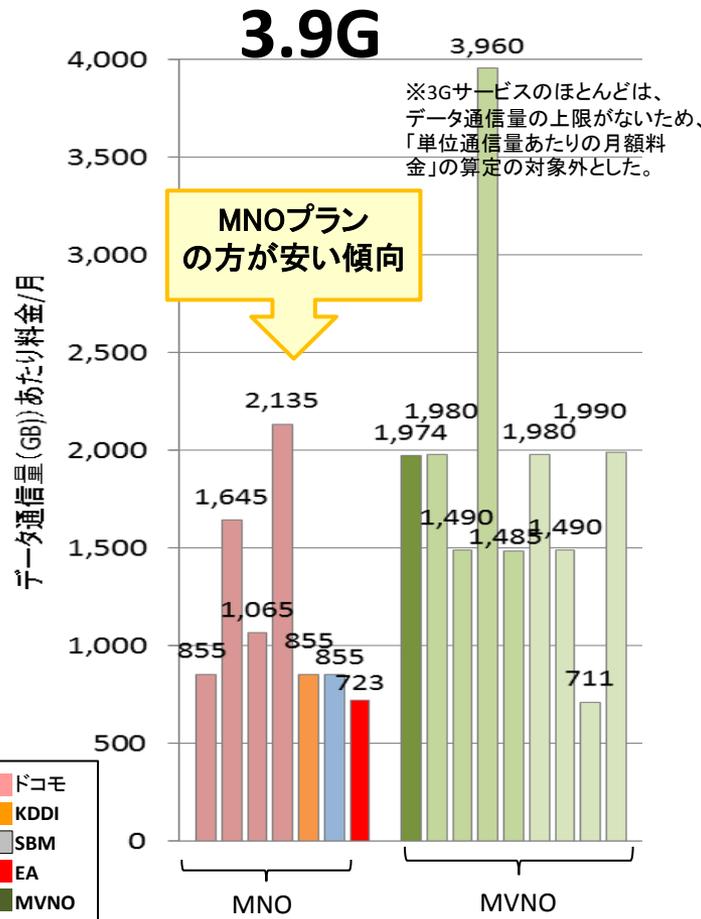
# MNO/MVNO比較④ ~ 単位当たりの料金比較

- 3.9Gについて、単位通信量あたりの月額料金では、MNOの方がMVNOより安い  
のに対し、**単位速度あたりの月額料金では、MVNOの方が安い**傾向が見られる。
- 当該結果から、MVNOは、最大通信速度はMVNOと同等としつつ、月間の通信量を制限することで低廉な料金プランで差別化を図っていると考えられる。

【単位通信量あたりの月額料金】

【単位速度あたりの月額料金】

円/月



# MNO/MVNO比較⑤ ～ サービス変更コスト

- SIMロック解除不可の端末の保有者にとり、MNOからのサービス変更コストは高い。
- MVNOではSIMロックをかけておらず、MVNOからのサービス変更コストは低い。
- サービス変更先がMNOである場合、新規端末購入費がサービス変更コストに加わり総コストは高くなるが、キャンペーン等によって同コストが相殺されることがある。

## MNOからのサービス変更

※1 一部の事業者はSIMロック解除に応じており、当該事業者のユーザが通信方式の同じMNO又はMVNOにサービス変更をした場合、新規端末購入費を要しない場合がある。

※2 販売代理店等からキャッシュバックのほか、サービス変更コストを相殺する要素として、利用をやめた端末の販売収入が考えられるが、ここでは捨象する。

新規端末  
購入費(※1)

83,790円  
(最大)

30,720円  
(最低)

新規契約事  
務手数料

3,150円

転出手数料

2,100円

解約事務  
手数料

9,975円

サービス  
変更コスト  
45,945～  
99,015円

## MVNOからの サービス変更

サービス  
変更コスト  
15,225円

(サービス変更先  
が主要なMNO  
である場合)

キャンペーン  
(※2)

20,000～95,000円

実質負担  
0～79,015円

# 【参考1】MNO/MVNO比較関連 ～ バックデータ

## 【MNO/MVNO各社の主なサービス名】

事業者	規格	プラン名称	月額利用料	利用量上限	最大通信速度(下り)※
NTTドコモ	3.9G	Xiパケ・ホーダイフラット	¥5,985	7GB	112.5Mbps
	3.9G	Xiパケ・ホーダイ ライト	¥4,935	3GB	112.5Mbps
	3.9G	Xiデータプラン フラット	¥7,455	7GB	112.5Mbps
	3.9G	Xiデータプラン ライト	¥6,405	3GB	112.5Mbps
	3G	パケ・ホーダイ フラット	¥5,460	-	14Mbps
KDDI	3.9G	LTEフラット	¥5,985	7GB	75Mbps
	WiMAX	WINシングルフラット WiMAX	¥6,510	-	40Mbps
	3G	ISフラット	¥5,460	-	9Mbps
ソフトバンク モバイル	AXGP	4Gデータし放題フラット	¥5,985	7GB	76Mbps
	3G	データし放題フラット for ULTRA SPEED	¥4,980	-	42Mbps
	3G	パケットし放題フラットforスマートフォン	¥5,460	-	7Mbps
イー・アクセス	3.9G	LTEフラット ベーシック	¥5,060	7GB	75Mbps
	3G	EMOBILE G4 データプランベーシック	¥5,980	-	42Mbps
	3G	EMOBILE G4 データプランBベーシック	¥5,280	5GB	42Mbps
	3G	スマートプランベーシック	¥5,980	-	14Mbps
IIJ	3.9G	高速モバイル/D ライトスタートプラン	¥1,974	1GB	112.5Mbps
NEC ビッグローブ	3.9G	Biglobe LTE・3G ライトSプラン ※2年契約	¥1,980	1GB	100Mbps
	3.9G	Biglobe LTE・3G ライトMプラン ※2年契約	¥2,980	2GB	100Mbps
	3.9G	Biglobe LTE・3G スタンダードプラン ※2年契約	¥4,980	7GB	100Mbps
日本通信	3.9G	スマートSIM 月額定額1980	¥1,980	1GB	75Mbps
	3.9G	スマートSIM 月額定額2980	¥2,980	2GB	75Mbps
	3.9G	bmobile 4G Amazon	¥1,980	0.5GB	75Mbps
	3.9G	bmobile 4G PairGB	¥2,970	2GB	75Mbps
	3.9G	イオン b-mobileSIM プランXA	¥980	-	150kbps
	3.9G	イオン b-mobileSIM プランXB	¥2,980	-	400kbps
NTTぷらら	3G	ぷららモバイル ※2年契約	¥2,845	-	1.5Mbps
Sonett	3.9G	Sonet モバイル ※2年契約	¥2,983	-	14Mbps

※ 一部エリア

## 【接続料の推移】

単位：円		2007	2008	2009	2010	2011
NTT ドコモ	レイヤ2	-	12,671,760	9,396,038	7,458,418	4,843,632
	レイヤ3	15,000,000	14,414,934	12,567,408	8,889,321	5,371,852
KDDI	レイヤ3	-	-	12,500,000	12,460,000	10,720,000

# 【参考2】サービス変更コスト関連 ～ バックデータ

## 【新規端末購入費(サンプル対象機種)※1】

## 【MNPキャンペーン事例※2】

事業者	対象機種名	発売時期	購入価格
NTTドコモ	AQUOS PHONE ZETA SH-02E	2012/11/29	¥83,790
	ARROWS Kiss F-03E	2012/12/21	¥67,830
	ARROWS V F-04E	2012/11/28	¥76,230
	GALAXY Note II SC-02E	2012/11/16	¥80,430
	GALAXY S III α SC-03E	2012/12/5	¥81,270
	MEDIAS U N-02	2012/12/1	¥65,310
	Optimus LIFE L-02E	2012/12/21	¥65,310
	Xperia AX SO-01E	2012/11/16	¥68,670
KDDI	AQUOS PHONE SERIE SHL21	2012/11/2	¥78,120
	ARROWS ef FJL21	2012/11/2	¥50,400
	DIGNO S KYL21	2012/11/9	¥55,440
	GALAXY SIII Progre SCL21	2012/11/2	¥57,960
	G'zOne TYPE-L CAL21	2012/11/2	¥80,640
	HTC J butterfly HTL21	2012/12/9	¥78,120
	Optimus G LGL21	2012/11/2	¥80,640
	VEGA PTL21	2012/11/2	¥50,400
	Xperia VL SOL21	2012/11/2	¥75,600
ソフトバンク モバイル	HONEY BEE 201K	2013/1/25	¥30,720
	MOTOROLA RAZR M 201M	2012/10/26	¥30,720
	PANTONE 6 200SH	2012/12/21	¥61,920
	STREAM 201HW	2012/10/10	¥30,720

事業者	名称	時期	概要
NTTドコモ	事例無し	-	-
KDDI	ウェルカム割	2013年1月22日～ 2013年5月31日	MNPで月額基本使用料2年間0円
ソフトバンク モバイル	スマホタダ割	2012年12月1日～ 2013年5月31日	MNPでホワイトプラン基本使用料2年間0円 + ソフトバンクポイント5,280pt

※SBMの場合、その他、iPad mini (Wi-Fiモデル/16GB)の実質負担額が0円/ iPad Retinaディスプレイモデル(Wi-Fiモデル/16GB)の実質負担額が580円/月 × 24回、もしくはソフトバンクポイント28,800ptから選べる

## 【MNPキャッシュバック事例※3】

MNP転出先	調査事例数	最小額	最大額
NTTドコモ	6件	20,000円	40,000円
KDDI	4件	20,000円	50,000円
SBM	10件	35,280円	95,000円

※1：最新機種を対象とした。購入価格は各社Webサイトに掲載されている正規価格に基づく(2013年1月時点)

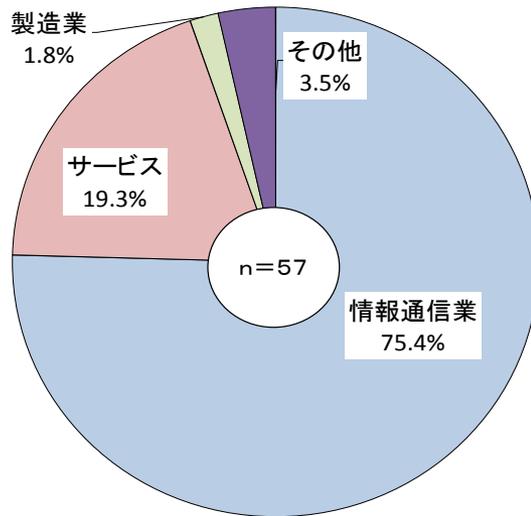
※2：各社が提供するMNPに伴う利用料還元キャンペーンに基づく

※3：携帯電話販売代理店等が提供するMNPに伴うキャッシュバックキャンペーンに基づく(Webサイトよりランダム調査)

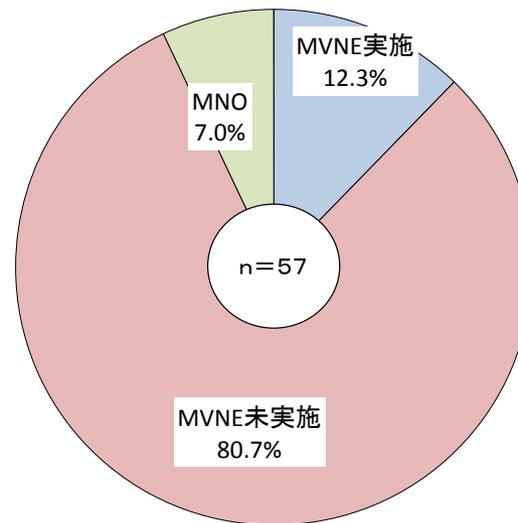
# MVNOアンケート結果① ～ MVNOの属性分類

- アンケートに回答したMVNOの主な業種は、情報通信業が75%を占める。
- 回線の再販等を実施するMVNEの未実施の割合は、8割程度。

【主な業種】



【MVNE事業の実施】



## 事業者アンケートの概要

MNOを通じてMVNO各社に任意のアンケート調査を実施。

<回収状況>

事業者数ベース: 19.8%  
(61社/308社)

契約数ベース: 83.1%  
(581万/699万)

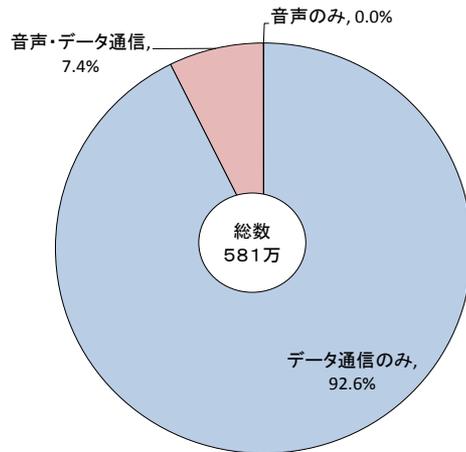
【対平成23年度末比】

出所: 競争評価2012事業者アンケート  
※ 回答時点は各社の直近の決算年度  
(以下事業者アンケートについて同じ。)

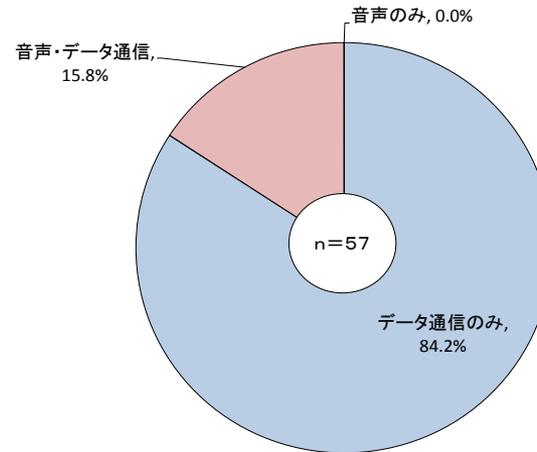
# MVNOアンケート結果② ～ MVNOの属性分類

- データ通信の割合が8～9割程度で、音声通信と比べて圧倒的に多い。
- 事業者間取引の契約形態は、卸契約が相互接続を上回る。

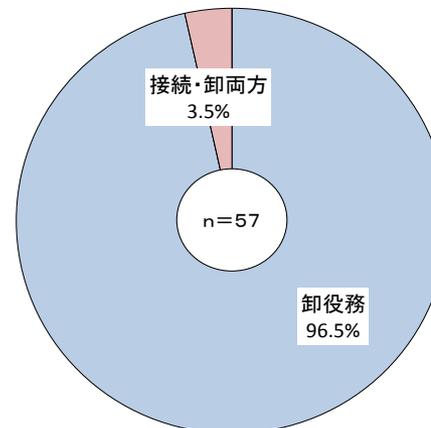
【データ通信／音声通信別契約数】



【データ通信／音声通信別事業者数】



【卸／接続別の事業者数】



## 事業者アンケートの概要

MNOを通じてMVNO各社に任意のアンケート調査を実施。

<回収状況>

事業者数ベース: 19.8%  
(61社/308社)

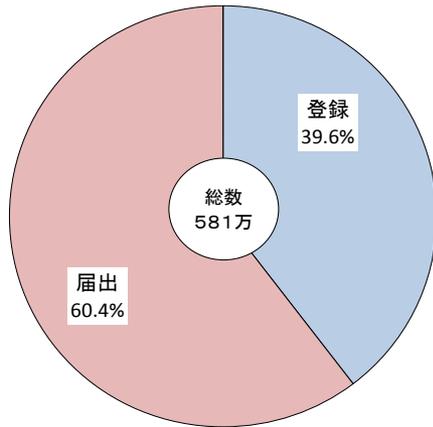
契約数ベース: 83.1%  
(581万/699万)

【対平成23年度末比】

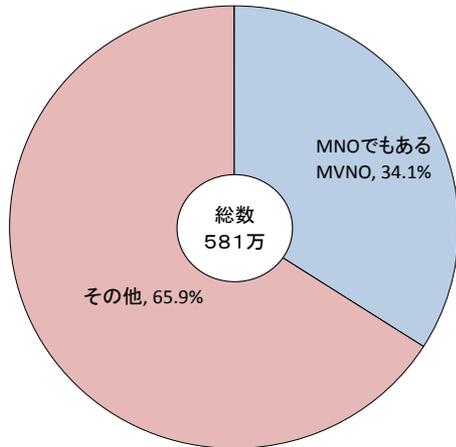
# MVNOアンケート結果③ ~ MVNOの属性分類

- MVNOのアンケート結果によれば、登録事業者と届出事業者の比率は、おおむね4:6。
- 契約数ベースで、登録事業者のうち、MNOでもあるMVNOは大半を占める。
- 事業者数ベースで、MNOでもあるMVNOは1割弱。

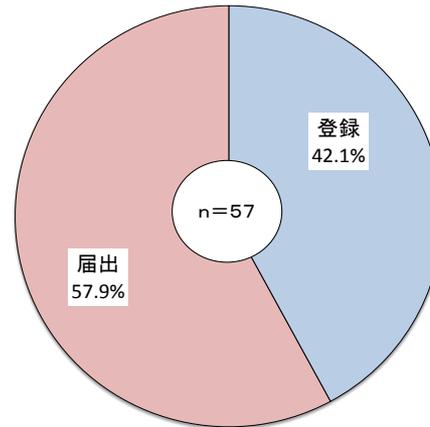
【電気通信事業者の種別(契約数ベース)】



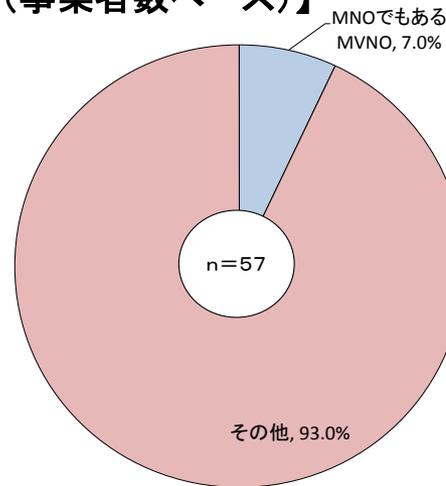
【MNOでもあるMVNO/その他(契約数ベース)】



【電気通信事業者の種別(事業者数ベース)】



【MNOでもあるMVNO/その他(事業者数ベース)】



## 事業者アンケートの概要

MNOを通じてMVNO各社に任意のアンケート調査を実施。

<回収状況>

事業者数ベース: 19.8%  
(61社/308社)

契約数ベース: 83.1%  
(581万/699万)

【対平成23年度末比】

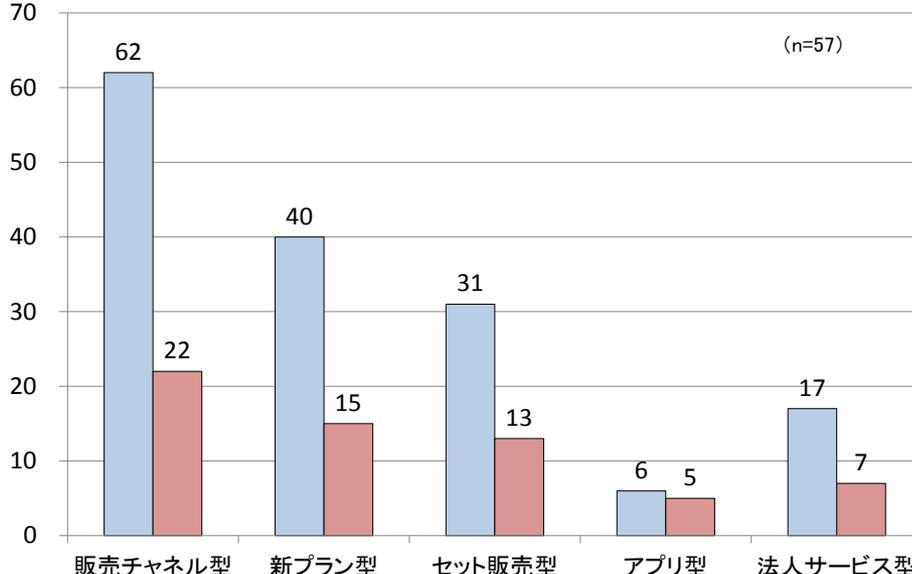
# MVNOアンケート結果④ ~ MVNOのサービスの分類

- 販売チャネル型、新プラン型、セット販売型、法人サービス型の順に多い。
- BWA事業者をはじめとした後発のMNOは、MVNOの販売網を活用している。
- 新プラン型や法人サービス型では、独自の付加価値を提供している。

【MVNOの具体的なサービス事例】

分類	区分	サービス名	概要	(プラン数/社数)
①販売チャネル型	BWA	YAMADA Air Mobile WiMAX/EM LTE [ヤマダ電機]	月額3,880円から利用できるデータ通信サービス(WiMAX/LTE)。	70
	携帯/PHS	BBIQモバイル(EM) 7.2Mコース[Qtnet]	MNOから卸提供を受け、同サービスを自社顧客へ提供	
②新プラン型	携帯/PHS	Bmobile 3G・4G 1GB定額[日本通信]	30日間または1GBに達するまで利用可能なデータ通信サービス。	40
	携帯/PHS	BIGLOBE ライトSプラン [NECビッグロブ]	月間の通信量が1GBを下回るユーザ向けのプラン	
③セット販売型	BWA	4Gデータし放題フラット [ソフトバンクモバイル]	WCPのAXGPサービスとSBMのデータ通信サービスをセットで利用可能。	31
	携帯/PHS	eoモバイル 3G 42M コース 光ハイブリッドタイプ [ケイオプティコム]	FTTH利用ユーザに対し、公衆無線LANサービス、3Gサービスを一体提供。	
④アプリ型	携帯/PHS	G-book [トヨタメディアサービス]	車載器などを利用して、各種コンテンツを提供する情報通信を利用したサービス。	15
	携帯/PHS	ココセコムサービス [セコム]	位置情報・通報サービス(モジュール使用)。	
⑤法人サービス型	携帯/PHS	エアナビ通信サービス [パイオニア]	車載ナビに通信モジュールを接続、有料にて付加情報を提供するサービス。	13
	BWA	Arcstar Universal One モバイル 3G[NTTcom]	VPN回線へのモバイルアクセスサービス(法人向け)	

【MVNOサービス・プランの分類】



分類	提供形態
①販売チャネル型	MNOと基本的に同内容のものを、家電量販店やISPが独自の販売チャネル(顧客網)を用いて提供
②新プラン型	MNOとは異なる新しいプラン(低速度低料金、月毎プラン変更可等)で提供
③セット販売型	固定ブロードバンド回線等とセットで販売することで、通常より低額な料金プランで提供
④アプリ型	アプリ等を用いてサービス、ブランド力を強みにした端末等を提供
⑤法人サービス型	M2M、企業内LANへのアクセス回線等としての利用

# MVNOアンケート結果⑤ ~ MVNOの事業展開に当たっての課題

- MNOとの①サービス差別化、②事業者間取引がMVNOにとっての大きな課題。
- ①ではMNOと比較して付加価値サービスを提供できない結果、価格競争を強いられる。②では接続や卸の条件がMVNOに不利であることが挙げられている。
- ①・②に続いて多かったのは、端末確保と販売チャネルの問題。

## <MVNOアンケートにおいて挙げられた事業展開上の課題>

### 【MVNOの事業展開に当たっての課題】

#### ① MNOとのサービス差別化

- ・MNOと比較した付加価値サービス提供が困難
- ・MNOとのサービス・価格の競合
- ・MNOの多額のインセンティブ
- ・SIM発行や電気通信番号の付与が不可能

#### ② 事業者間取引の条件

- ・卸料金や接続料(前年度実績が算定基準)の高止まり
- ・MNOと比較した新速度サービス等の開始の遅延

#### ③ MVNOサービス対応端末の確保

- ・スケールメリットがないため、端末調達コストが高止まり

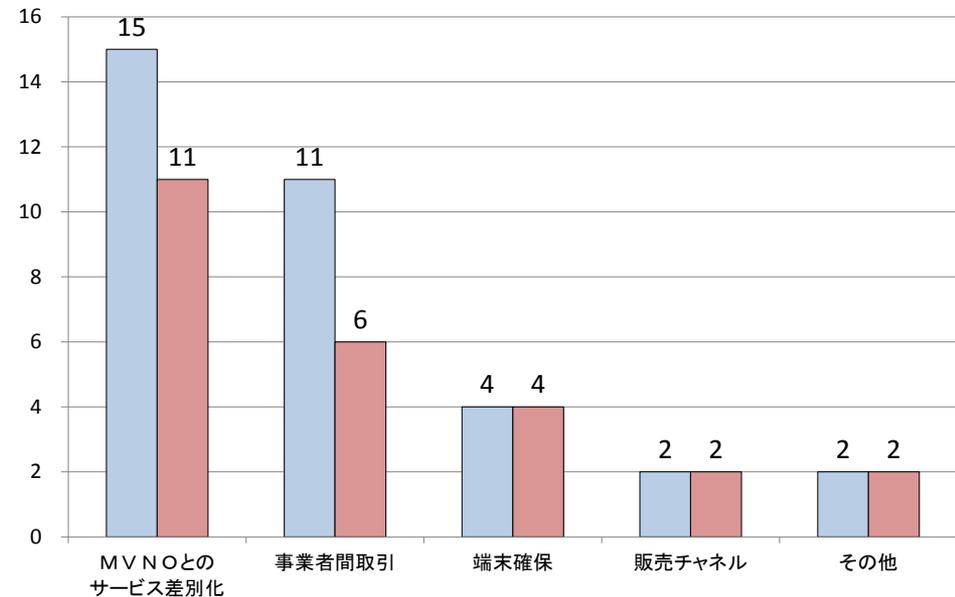
#### ④ 販売チャネルの確保

- ・販売チャネルがWEBや電話に限られること

#### ⑤ その他

- ・課金(料金回収)の機能が弱いこと

(件数/社数)



※ 集計対象事業者： 契約数が1万以上の社の提出意見のみを集計。

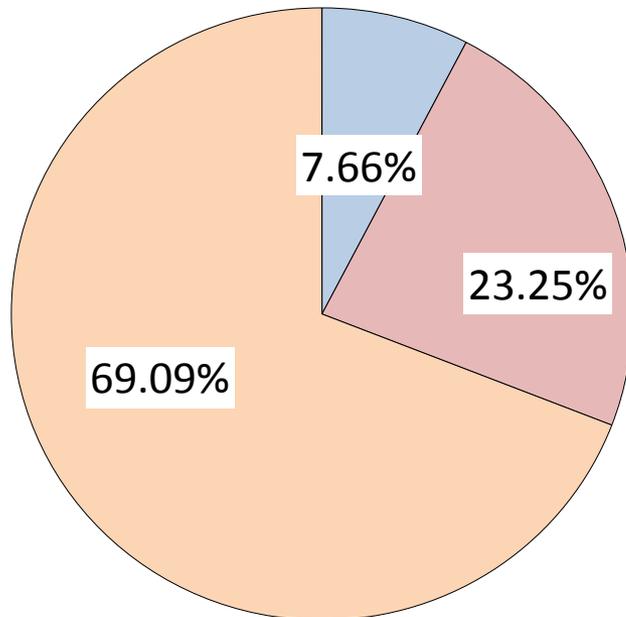
出所：競争評価2012事業者アンケート

# 利用者アンケート結果 ～ MVNOの認知度

- MVNOの認知度は、「聞いたことはある」を含めても3割程度
- 月額料金、初期費用、料金体系といった**料金面の有利性**が利用する**主な理由**
- 利用していない理由は、「サービスを知らないから」が76%を占める。

【MVNOの認知度】

(n=1,841)



□ よく知っている(141) □ 聞いたことはあるが、よく知らない(428) □ 知らない(1272)

MVNOを利用している理由 (n=320)

月額利用料金が安いから	108	33.8
量販店やWebで手軽に購入・契約できるから	89	27.8
初期費用が安いから	77	24.1
都合の良い料金体系があるから	56	17.5
通信品質が良いから	38	11.9
サポートが良いから	29	9.1

MVNOを利用していない理由 (n=1,521)

サービスを知らないから	1155	75.9%
身近で契約できる場所が無いから	125	8.2%
サポートに不安があるから	109	7.2%
通信品質に不安があるから	80	5.3%
月額利用料金が安いから	64	4.2%
都合のよい料金体系がないから	64	4.2%

# 【参考】アンケート調査の概要

## 事業者アンケート

- 電気通信事業報告規則で得られない情報について、アンケート調査を実施。
- 本年は戦略的評価に資するためMVNO関係の調査を実施。

対象	主要電気通信事業者（11者）、MVNO（308者：平成23年度末時点）
主な設問項目	FTTH関係：光ファイバの貸出回線数、NGN提供状況 移動体通信関係：データ通信契約数、MVNOの状況、番号ポータビリティ MVNO関係：契約数、サービス内容、事業展開に当たっての課題
回収状況	事業者数ベース：19.8%（61者／308者） 契約数ベース：約83.1%（581万／699万）【対平成23年度末比】

## 利用者アンケート

- 利用者の意向等を把握するため、Webアンケートを実施
- 移動系・固定系に分けて2回実施（移動系100問程度、固定系70問程度）

対象	登録モニター 約2,000サンプル
主な設問項目	移動系：利用しているサービス・端末、MVNO、SIMロック等の認知度、満足度（総合的な満足度、音声通話、通信速度）、上下レイヤーサービスの利用状況、プライバシー情報に対する意向 固定系：固定電話・インターネット回線・ソフトフォンの利用状況、満足度
回収状況	約2,000サンプル

## まとめ

- ✓ MVNOの市場参入状況を見ると、契約数・事業者数ともに増加傾向にある。事業者数で見ると、契約数の少ない事業者が全体の大多数を占める。
- ✓ MNO主要3社のサービスプランや料金は、ほぼ横並びでMVNOと比べて高い。一方、MVNOは、通信回線速度やデータ通信量を低くおさえることで、MNOと比べて低価格帯のサービスを提供している。
- ✓ サービス変更コストについて、MNOから移行する場合とMVNOから移行する場合とを比較すると、前者が後者よりも高い。これはSIMロック解除に依拠していないMNOがあり、その結果、当該MNOの利用者はサービス変更時に通信端末の再購入が必要となるからである。
- ✓ MVNOに対するアンケートの回答結果によれば、そのサービス内容ではデータ通信が主流で、契約形態は卸役務が大半を占める。また、MVNO事業者では、届出事業者の数が登録事業者の数を上回り、登録事業者の中にはMNOでもあるMVNOが含まれる。
- ✓ 同アンケート結果において、MVNOの事業展開上、MNOとのサービス差別化、事業者間取引の条件が課題であるとの意見が多くみられた。また、利用者アンケートによれば、MVNOの認知度は3割程度。