

モバイル市場の公正競争促進に関する検討会 事業者ヒアリング資料

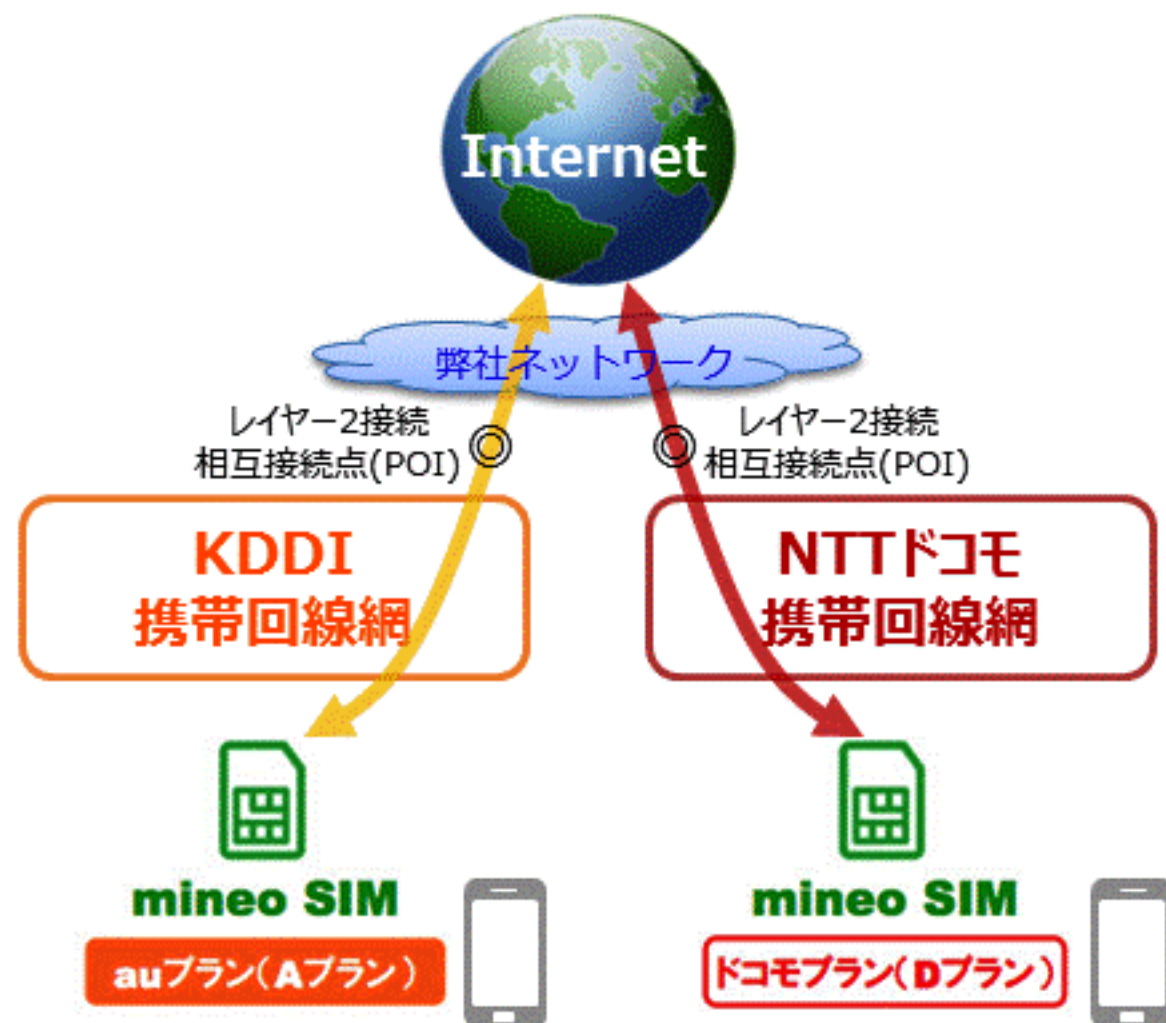
2018年1月15日
株式会社ケイ・オブティコム

弊社のMVNOサービスに関する取り組み

mineo^{マイネオ}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

NTTドコモ、KDDI回線網とレイヤー2接続し、**マルチキャリア対応MVNOとして活動中**

マルチキャリア対応イメージ



ブランドステートメント

ユーザーとの「**共創**」と
ユーザーに寄り添う「**安心**」を

Fun with Fans!



加入者数 : 約89万 (2017年12月末時点)

加入者シェア : 8.7%※ (4位)

※出典：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29年度第2四半期（9月末））」

至近の政策に対する弊社の受け止め

MVNOへのアンケートやヒアリングを通じて**確認された諸課題に対して迅速に対応いただく等、**
総務省殿の取り組みは**MVNOの普及促進に大きく貢献**

総務省殿による取り組み（例）

SIMロック解除のルール見直し

端末購入補助の適正化

接続料における利潤の適正化

情報開示事項の拡充

**MVNOの普及促進に大きく貢献し
利用者利便も向上**

MVNOの普及状況（2017年9月）

MVNOサービスの事業者数

約750※

新規参入は
増加傾向

移動系通信の契約数に占める
MVNO（SIMカード型）契約数比率

6.7%※

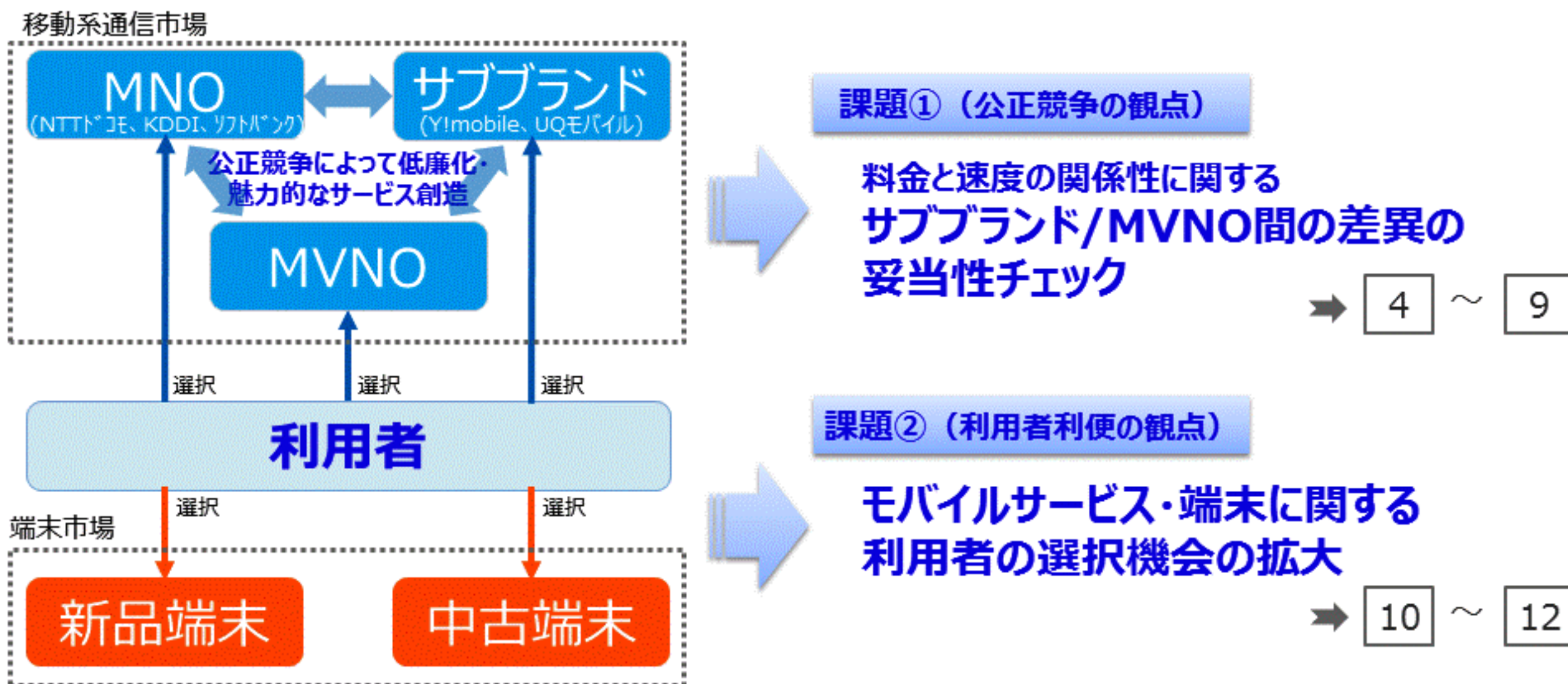
未だ低水準
成長も鈍化傾向

**移動系通信の健全な発展のためにも
MVNOの普及促進をさらに推進**

※出典：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29年度第2四半期（9月末））」

弊社の考える課題

協調的寡占状態であった移動系通信市場において、MVNOが参入・競争したことでモバイル料金は低廉化し、魅力的なサービスが多く創造されているものの課題は残存



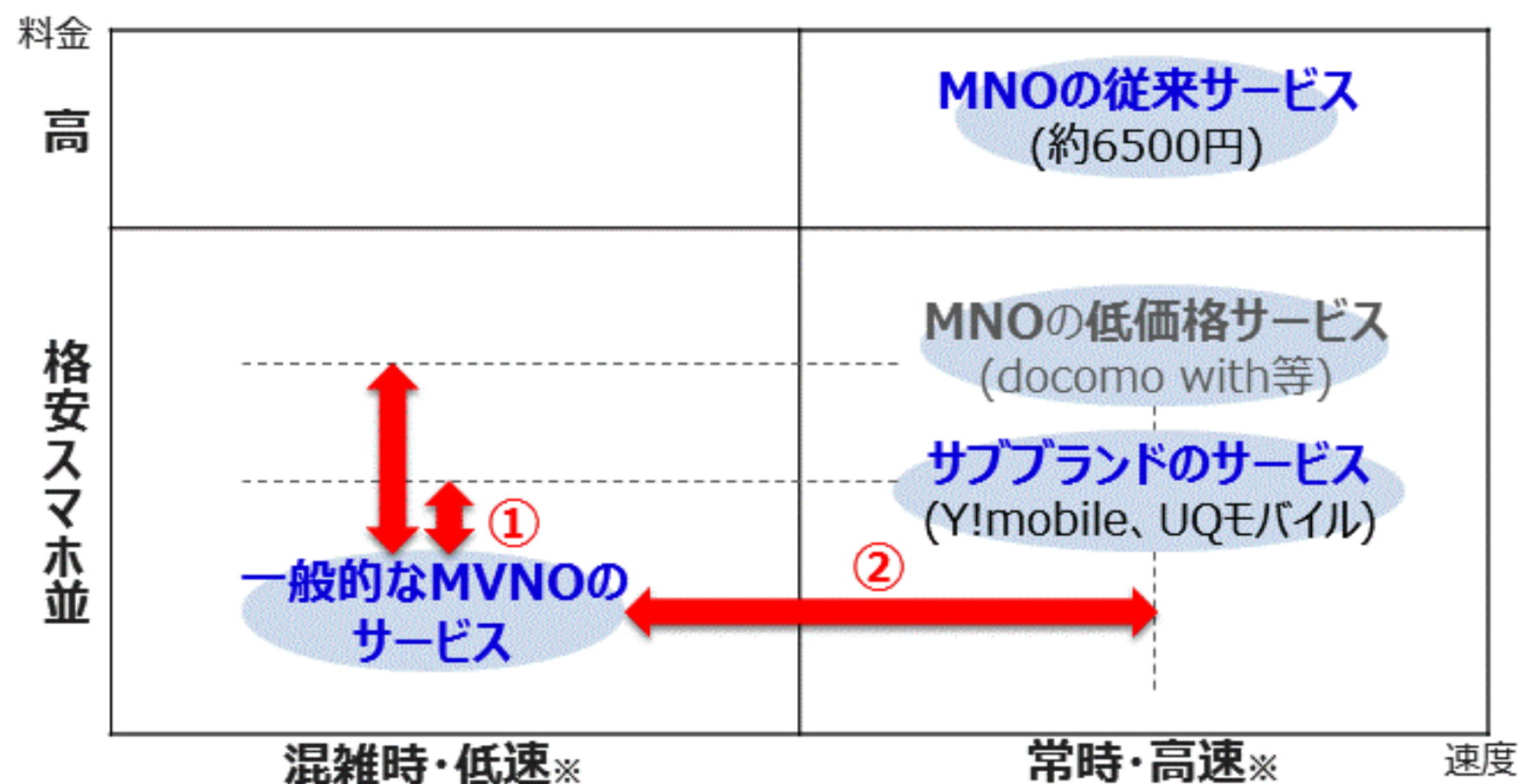
諸課題を早期に解決し、利用者が自らのニーズに合ったサービス・端末をより自由に選択できる環境にしていくことが極めて重要と考えます

MVNOを取り巻く競争環境

MVNOを取り巻く現下の競争環境

サブブランド等が“格安スマホ並の料金”で“常時・高速※”なサービスを積極販売し、MVNOとの料金差が縮小、速度の差は顕著になる等、MVNOが競争上劣後する傾向

弊社における競争環境のイメージ



① 料金差は縮小

② 速度差は顕著

さらに販売・サポート面の違いもあり
MVNOが競争上劣後する傾向

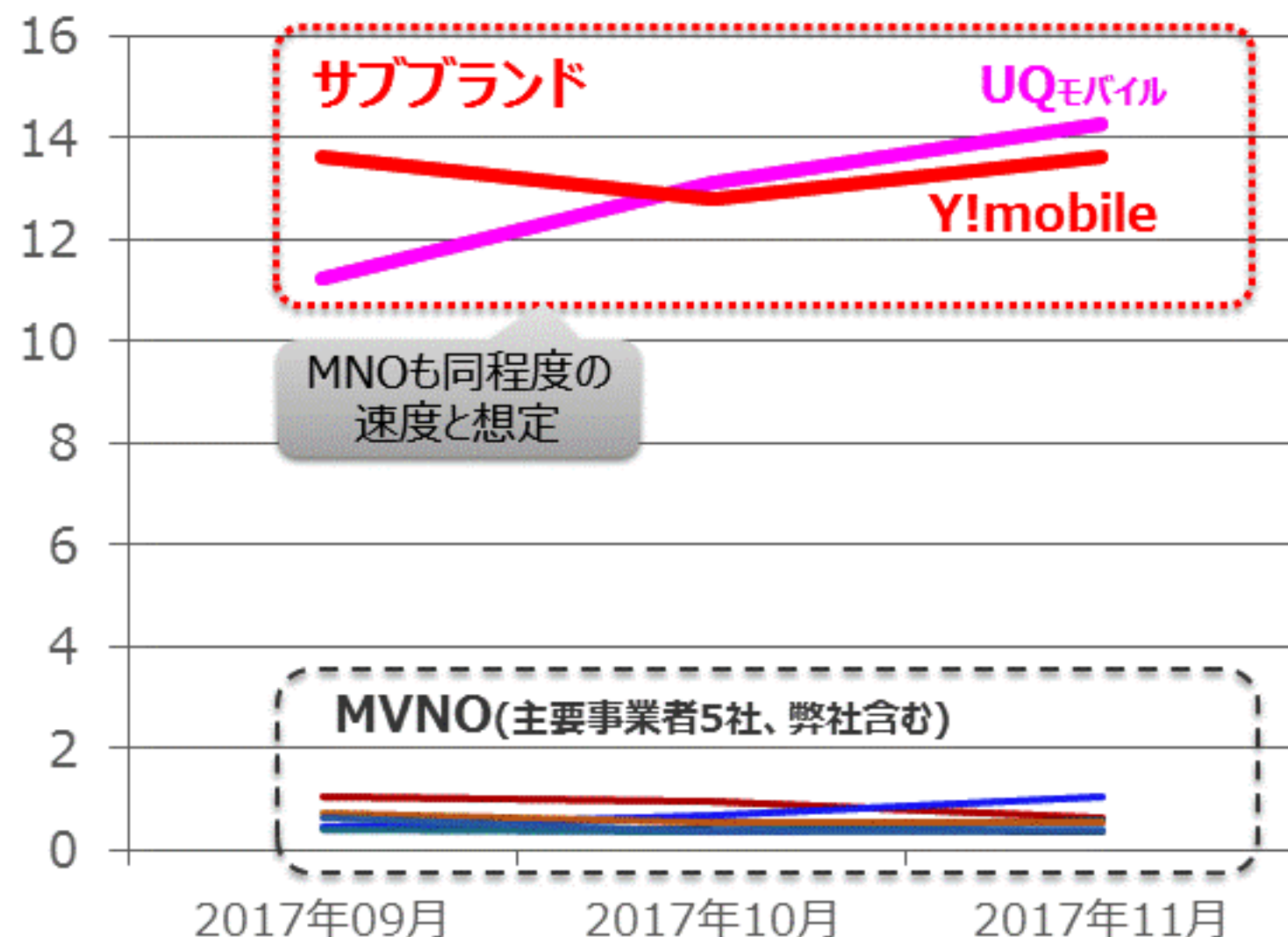
設備基盤は各社の携帯回線網（プレーヤー共通）

※携帯回線網（電波・アクセス設備等）において輻そう等が発生していない状態での速度

(参考)サブブランドの速度調査結果

サブブランドは混雑時でも安定して**高速**であるが、**MVNOは低速**であり**速度差は大きい**

(Mbps) 昼間(12時~13時) 混雑時の速度調査結果



速度

常時
高速

速度差は
大

混雑時
低速

参考料金

サブブランドの例※

1GB:2,980円
3GB:3,980円
6GB:4,480円

料金差は
720円~
1,620円

弊社(auプラン)の例※

1GB:2,260円
3GB:2,360円
6GB:3,040円

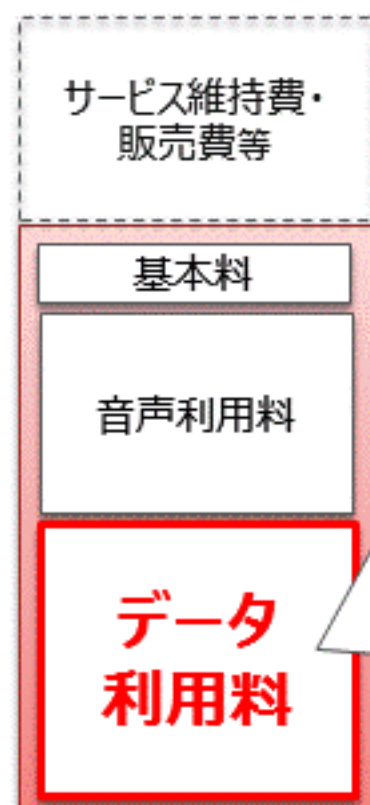
出典:「MVNO格安SIMの速度比較(ホームページ:スマホ辞典)」に基づき弊社作成

※かけ放題サービス付、CP特典やセット割引等は含まない。サブブランドの6GBの料金は倍増オプション適用時の料金

速度に関する弊社トライアルの概要

サブブランドと同程度の速度を実現する場合、1加入者あたりのデータ利用料がどの程度となるかトライアルを実施

1加入者あたりのデータ利用料



現行においても
データ利用料の負担大

**サブブランドと
同程度の速度**を実現する場合
どの程度となるかトライアル

弊社MVNOサービスにおける
1加入者あたりの原価(イメージ)

弊社のトライアル概要

赤枠内は構成員限り

速度に関する弊社トライアルの結果

現在のトライアル加入者数の規模で、サブブランドと同程度の速度を実現するには、
1加入者あたりのデータ利用料は極めて高額 になることを確認

赤枠内は構成員限り

弊社トライアル

基本料

音声利用料

データ
利用料

弊社トライアル結果(考察)

○ 弊社トライアルの料金 =

○ 弊社トライアルの原価 =

赤枠内は構成員限り

通常サービス

基本料

音声利用料

データ
利用料

料金

原価

料金

原価

弊社トライアルの料金では
 サブブランドと同程度の速度を
 実現するのは**到底困難**

まとめ（MVNOを取り巻く競争環境）

ご説明事項

- **サブブランド等が“格安スマホ並の料金”で“常時・高速”なサービスを積極販売**
- 販売・サポート面の違いもあり、**MVNOは競争上劣後**する傾向
- 弊社において、**サブブランドの料金で同程度の速度を実現できるかを検証**した結果、**弊社では到底実現できないレベルと確認**



今後の課題

料金と速度の関係性に関し、サブブランド/MVNO間の**差異の妥当性を検証**し、問題がある場合は、**公正競争確保のための対応を速やかに検討**すべきではないか
(サブブランドが従来の速度を維持しながら、料金をなぜ低価格化できるかの検証 等)

モバイルサービス・端末に関する 利用者の選択機会の拡大

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

	課題① MNOにおける違約金の設定	課題② MNOにおける自動更新の設定
現状	加入期間によらず 一律の違約金	利用者の意思によらず 自動更新がデフォルト
(参考1) 弊社MVNO サービスでの 対応例	違約金設定なし	期間拘束・自動更新なし
(参考2) 弊社FTTH サービスでの 対応例	加入期間に応じて 段階的に遡減	利用者の意思をあらかじめ確認し 途中の変更も可能 (例. 初期契約時に自動更新の意思確認、 次回更新についてWEB/電話受付 等)

利用期間拘束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重要と考えます

中古端末のSIMロックに関する課題

SIMロック解除ガイドラインの改正により、**MVNO向けSIMロックが廃止**される等、**利用者利便の向上が図られた**反面、**中古端末のSIMロックに関する課題は残存**

中古端末市場



SIMロックに関して
さまざまな端末が混在している状態



当該端末購入者はより多くの選択肢の中から
サービスを選ぶことができる

当該端末購入者は**SIMロックが解除できず**
選択肢が限定されてしまう

お客さまから弊社への問合せ例

- 中古端末を購入したがロック解除をキャリアで断られたがどうしてか。
- 中古端末をロック解除しようとキャリアに問い合わせると、契約中のみ可能と聞いた。どうしようもないのか。

**中古端末のSIMロック解除不可による利用者への影響が顕在化しつつあるため、
何らかの対応（例えば、解約時には原則SIMロック解除する等）が必要ではないかと考えます**

本日は以下の課題についてご紹介させていただきました。

課題①（公正競争の観点）

料金と速度の関係性に関する サブブランド/MVNO間の差異の妥当性チェック



- 妥当性を検証のうえ、問題がある場合には速やかに対応検討
（サブブランドの料金・速度に関する検証 等）

課題②（利用者利便の観点）

モバイルサービス・端末に関する利用者の選択機会の拡大



- 利用期間拘束の見直し検討
- 中古端末のSIMロックに関する対応検討

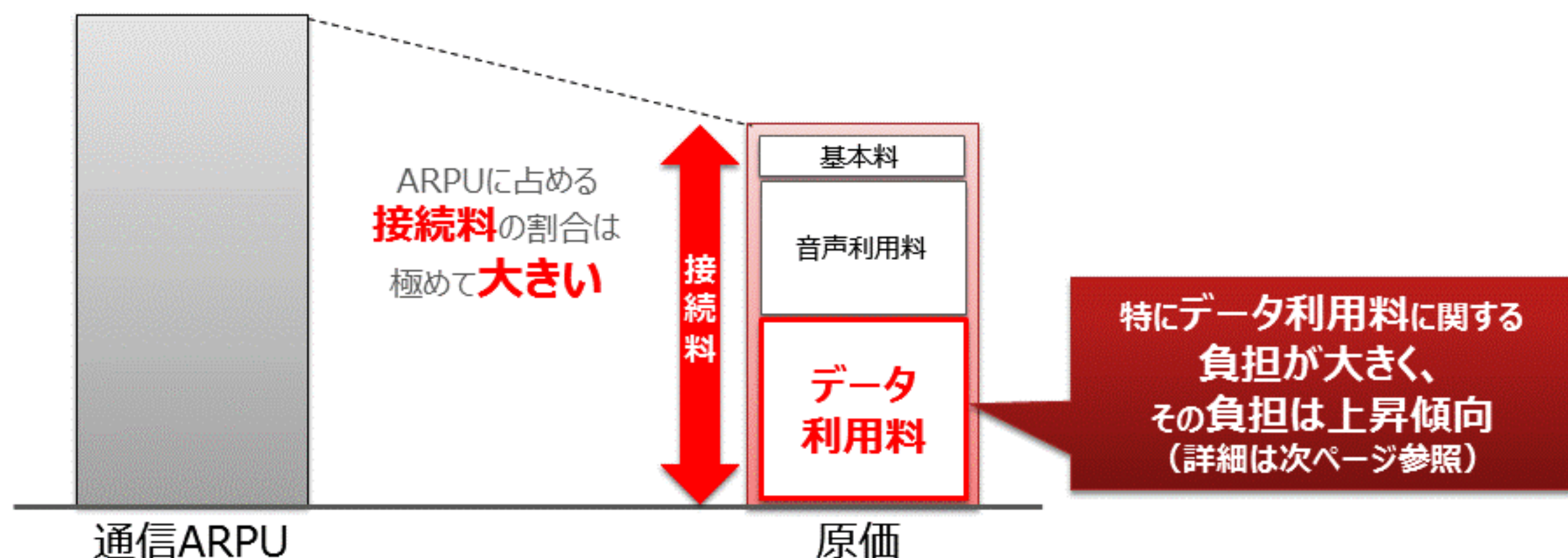
參考資料

弊社MVNO事業の収支イメージ

- ・弊社MVNOサービスの1加入者あたりの収入に対して、**接続料***に関する負担が大
- ・トラフィック最適化等による**コスト低減**を図るものの、**当該負担は今後更に上昇**する見込み

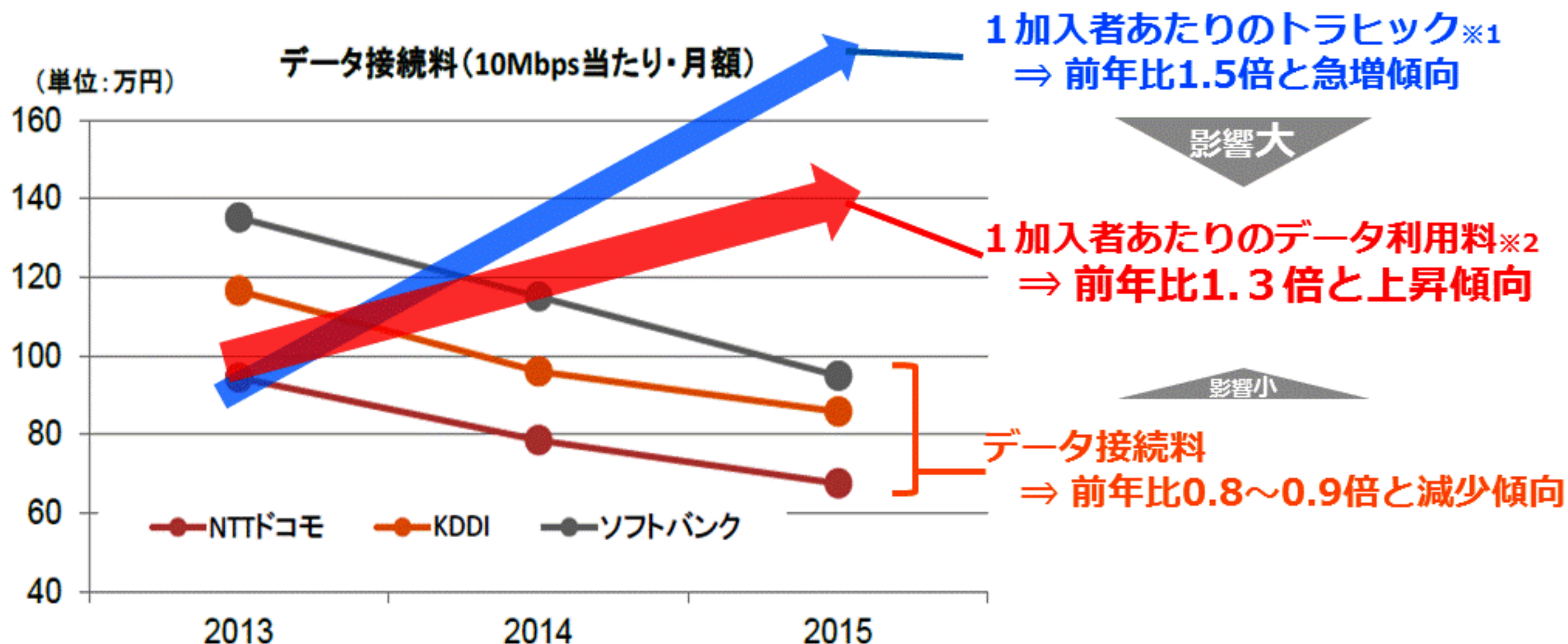
*接続料・・・卸電気通信役務で必要となるネットワーク機能利用料(=データ利用料)、音声利用料、基本使用料等の合計料金

1 加入者あたりの収入(通信ARPU)と原価 (イメージ)



弊社MVNOにおけるデータ利用料の推移イメージ

1 加入者あたりのトラフィック増加に対して、**データ接続料の減少が下回っており**、利用者の通信速度を維持するには**1 加入者あたりのデータ利用料に関する負担が上昇する傾向**



出典：データ接続料は総務省殿公開情報を引用。図に記載の矢印は弊社の実績に基づき記載

※1 1加入者あたりのトラフィック = POI回線容量 (bps) ÷ 弊社MVNOサービス加入者数

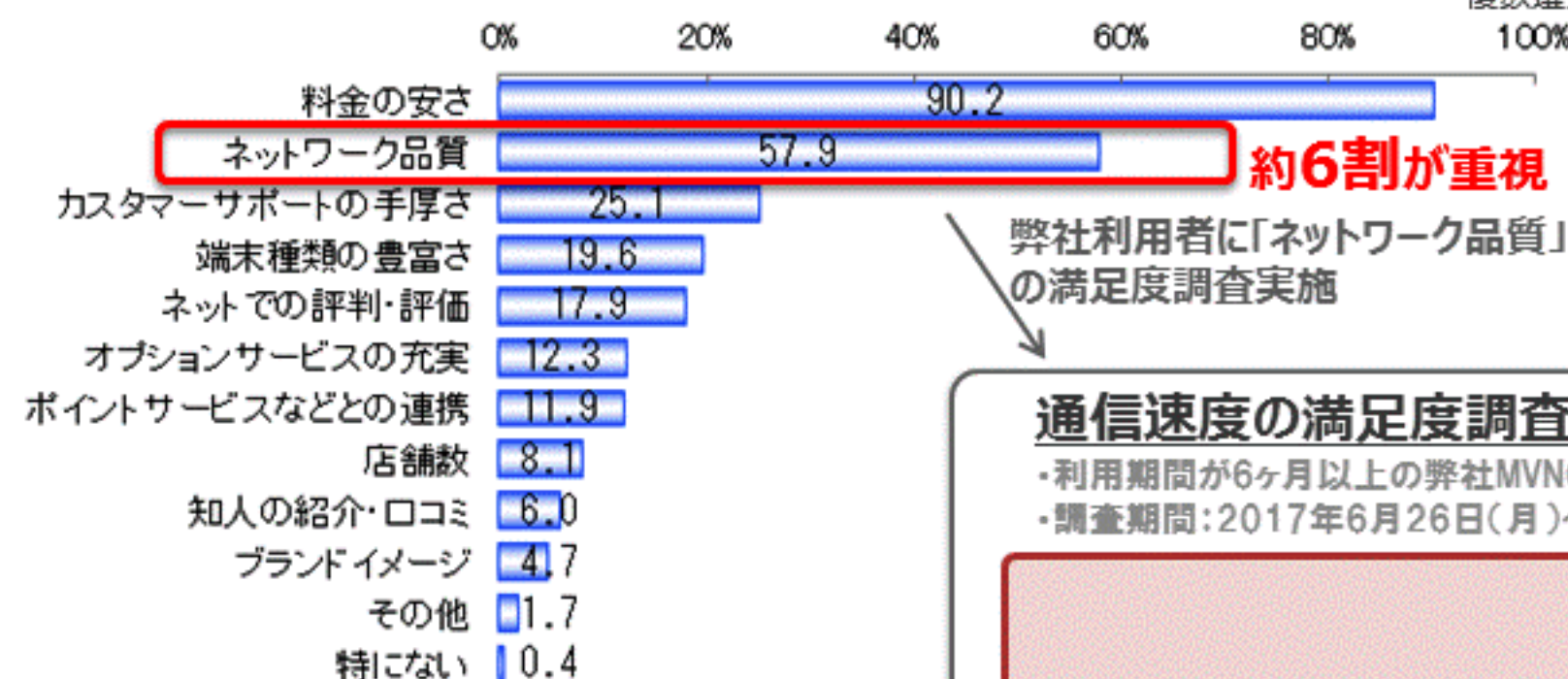
※2 1加入者あたりのデータ利用料 = データ接続料 (円/bps) × 1加入者あたりのトラフィック (bps)

利用者ニーズにおける速度の重要性

MVNOの選択においては、「料金の安さ」に次いで「**ネットワーク品質（速度）**」が決め手となっており、とりわけ**混雑時の通信速度を改善することは重要**

格安スマホを選ぶ、乗り換える際に重視するポイント

(n = 235
複数選択可)



出典：楽天リサーチ調べ（2017年6月）

(<https://research.rakuten.co.jp/report/20170620/>)

通信速度の満足度調査結果（対象時間帯：平日昼間の混雑時）

- ・利用期間が6ヶ月以上の弊社MVNO利用者(N=7,147人)を調査
- ・調査期間：2017年6月26日(月)～7月3日(月)

赤枠内は構成員限り

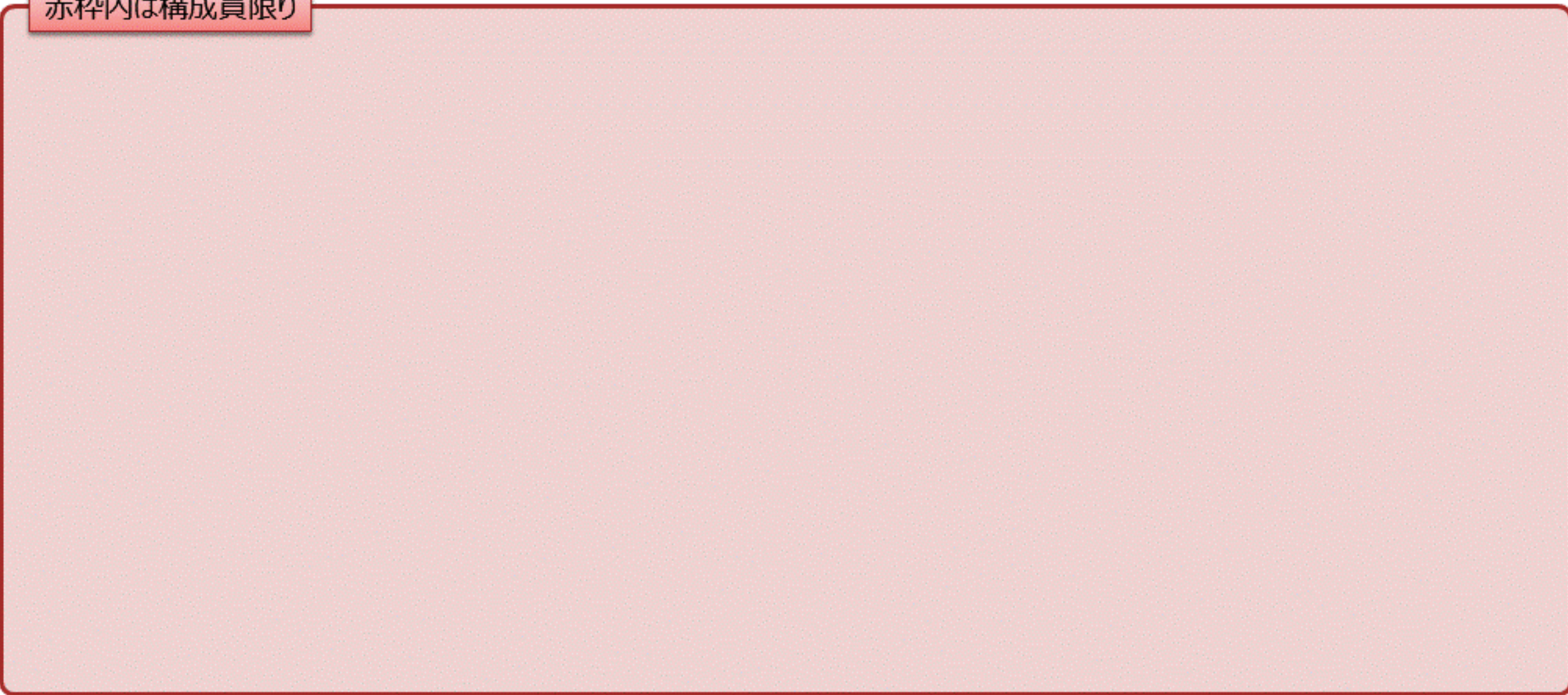
大半の利用者が混雑時に不満 ⇒ 速度改善は重要な課題

弊社MVNOサービスの解約理由

弊社MVNOサービスの解約理由を調査した結果、「**速度が遅い**」ということが最も多い

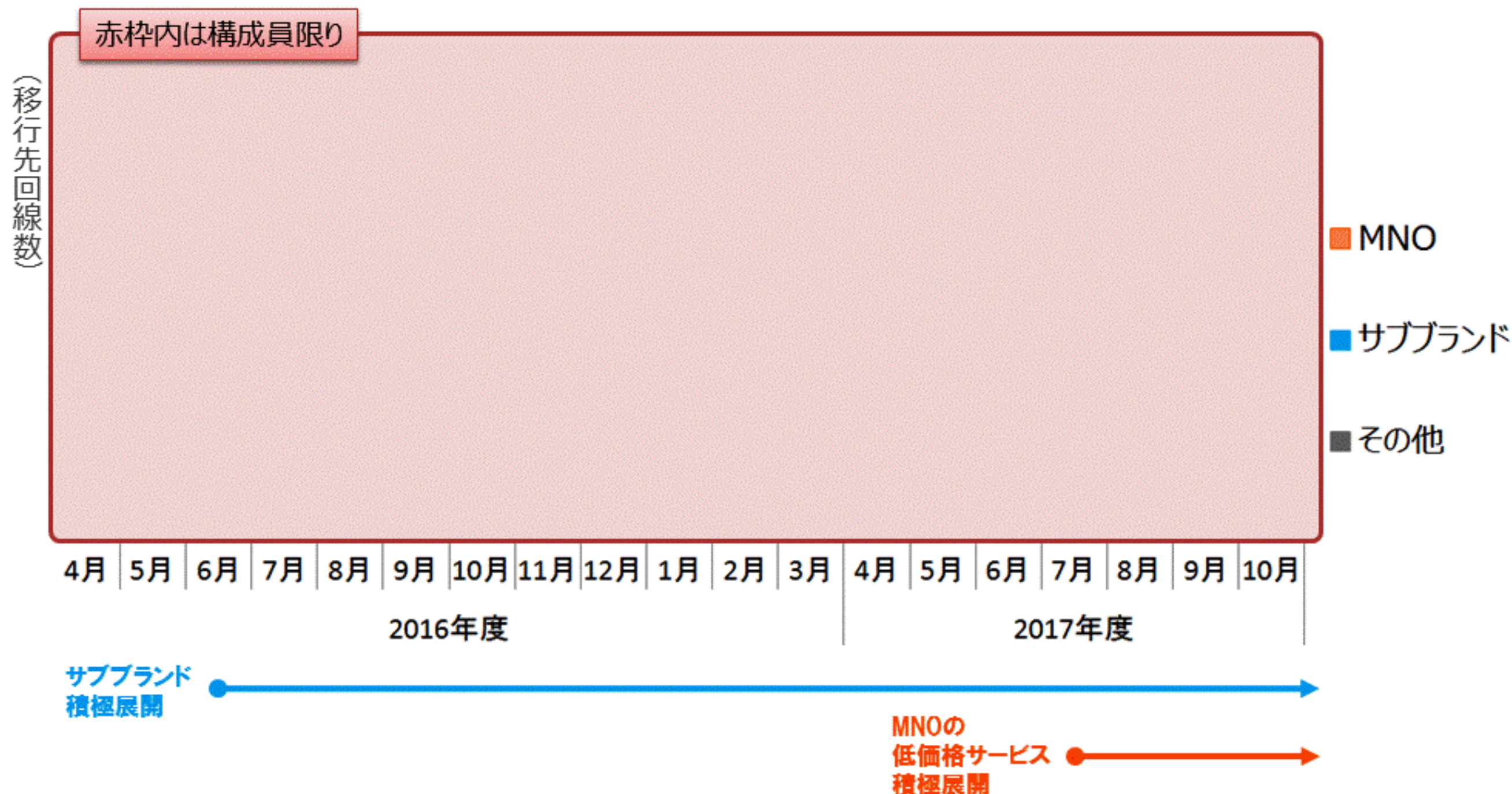
■ 音声付プランをMNPで解約されたユーザーの不満点調査結果(2017/8/1~8/31)

赤枠内は構成員限り



弊社MVNOサービスの解約移行先動向

サブブランド等の低価格サービスの展開に伴い、弊社MVNOサービスの解約移行先においては、サブブランド等への解約移行が増加傾向



サブブランドと弊社MVNOサービスの比較

ブランド	Y!mobile	UQモバイル	弊社MVNOサービス
月額料金	1GB～：2,980円～ (スマホプランS・M・L)	1GB～：2,980円～ (おしゃべりプランS・M・L)	500MB～：1,310円～ (データ+音声プラン)
無料通話	10分以内無料・無制限 (上記プランに標準でセット)	5分以内無料・無制限 (上記プランに標準でセット)	10分以内無料・無制限 (オプション：料金850円/月)
端末 ラインナップ	iPhone・自社ブランド端末 が中心	iPhone・自社ブランド端末 が中心	SIMフリー端末が中心
端末割引	2万円～3万円割引	2万円～3万円割引	なし
タッチポイント	専売店舗、量販店中心	専売店舗・量販店中心	Web中心（専売・量販店は一部）
プロモーション	恒常的にマス広告	恒常的にマス広告	ピンポイントでマス広告
速度	常時・高速	常時・高速	混雑時・低速
メールアドレス	キャリアメール扱い	キャリアメール扱い	フリーメール扱い

注）弊社調べ

テザリングへの対応

MVNOから挙げられた「**一部端末でテザリングができない**」という課題に対しては、**MNOと改善に向けて協議中**

テザリング利用可否状況（2018年1月5日時点）

端末	NTTドコモ KDDI ソフトバンク	サブブランド		弊社	
		Y!mobile※	UQモバイル	auプラン	ドコモプラン
iPhone 6/6 Plus iPhone 6s/6s Plus iPhone SE	○	○	○	改善に向けて協議中 ×	○
iPhone 7/7 Plus iPhone 8/8 Plus iPhone X	○	○	×	×	○
Android系端末 (テザリング機能搭載)	○	○	○	○	○

※ 他社が販売する端末については動作保証外となっている

注)各社の利用可否はHP等により弊社調べ

接続料精算の考え方

接続料算定の考え方

現 状

接続料精算における当年度精算は
「**接続料の急激な変動がある場合**」に
実施することとなっているが、
当該の判断基準が明確になっていない



仮に当年度精算されない場合、
**MNOに比べてMVNOの原価が
1年遅れ**になる

対応例

当年度精算は必須と
しても良いのではないか

	考え方
接続料原価	将来 の設備投資を反映
需要	実績 の需要のみを反映



接続料原価と需要のズレによって、
接続料が割高になってしまうおそれ

接続料算定に将来的な要素を
考慮しても良いのではないか
(例. 加入光ファイバ同様に将来原価方式を導入 等)