

『モバイル市場の競争環境に関する研究会』

- ご説明資料 -

2018年11月14日
ソフトバンク株式会社

1. 利用者料金（料金プラン）

- 利用者料金の構造・水準
- 利用者の負担感

2. 端末購入補助

3. 期間契約

4. 最後に

1. 利用者料金（料金プラン）

- 利用者料金の構造・水準

- 利用者の負担感

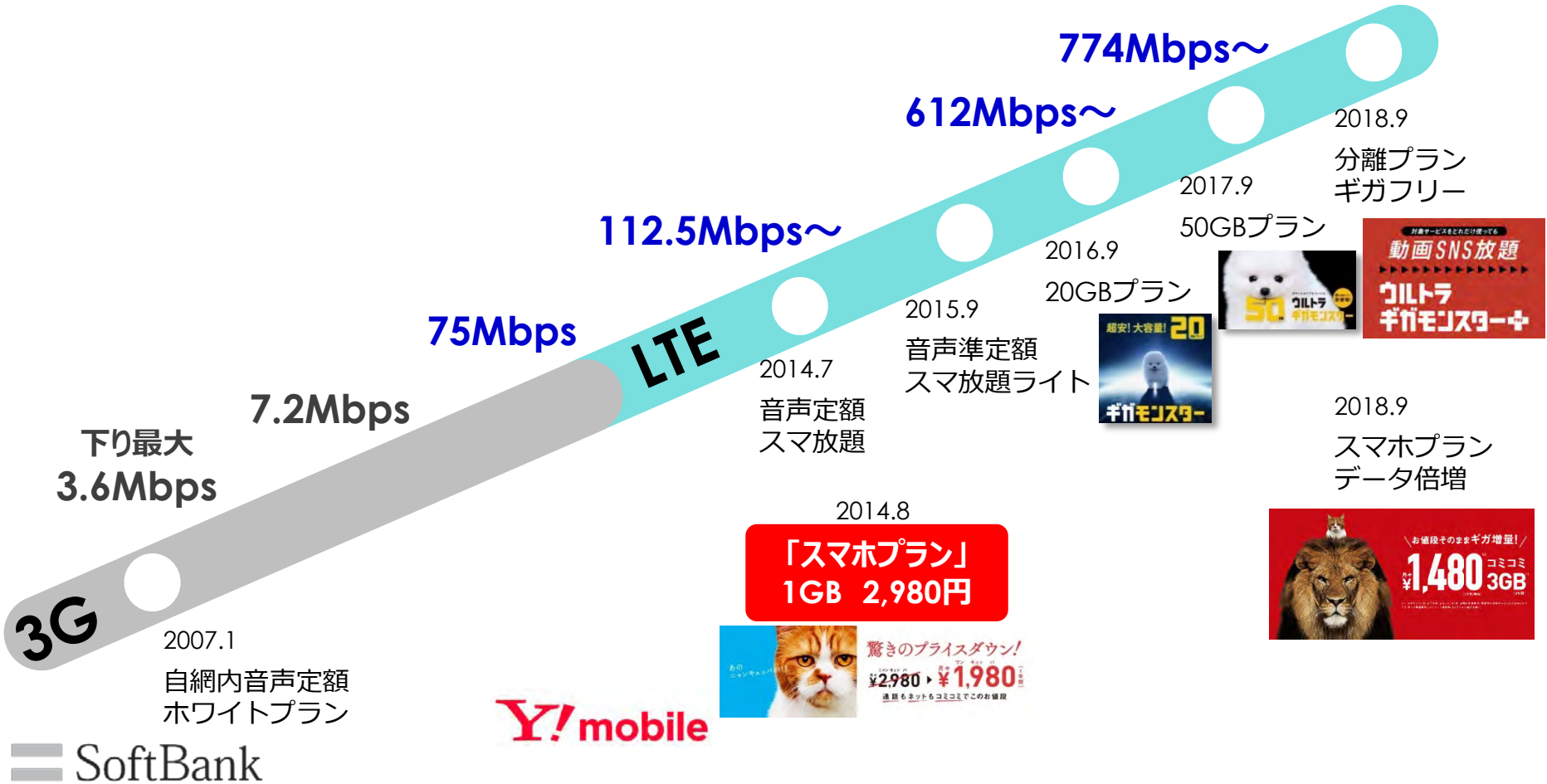
2. 端末購入補助

3. 期間契約

4. 最後に

利用者料金等に関する取組み

設備競争、サービス競争の進展により 料金多様化・低廉化が進展





携帯料金は
4割下げられる？

携帯料金は
OECD平均の倍？

**ご指摘は真摯に受け止め、
引き続き、企業努力を重ねていく**

SoftBank

データ大容量



スマホをめいっぱい楽しみたい

Y!mobile

低価格



ライトユーザー

SoftBank



¥3,480~



大容量



高性能ラインナップ



充実のサポート

Y!mobile



¥1,980~



小~中容量

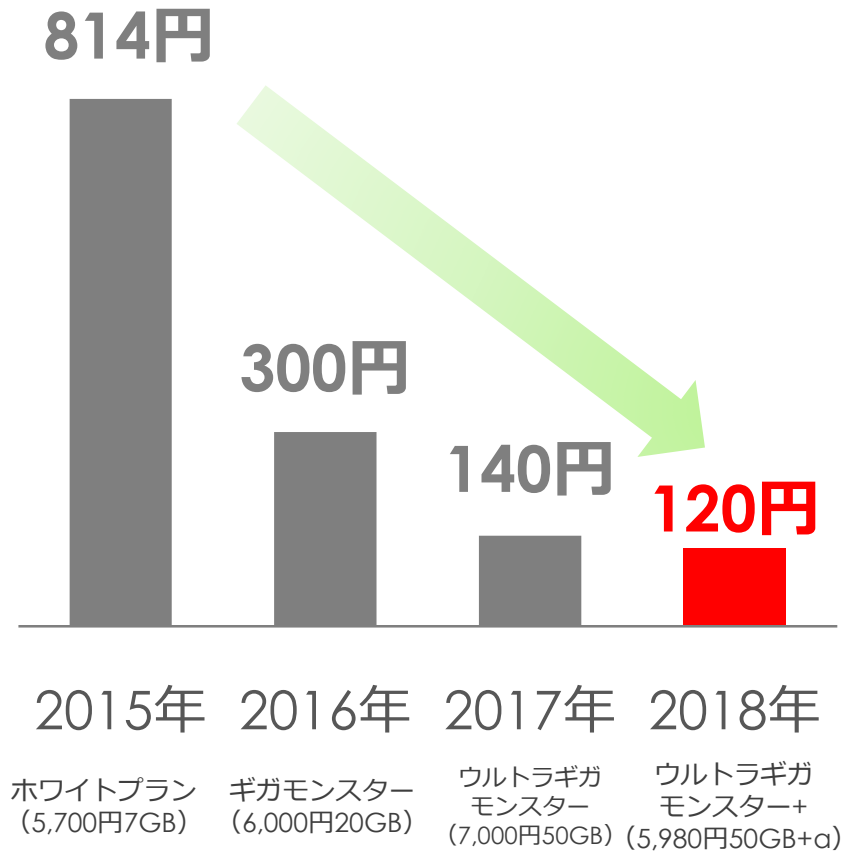


低価格ラインナップ



必要十分のサポート

データ単価は大幅に低廉化

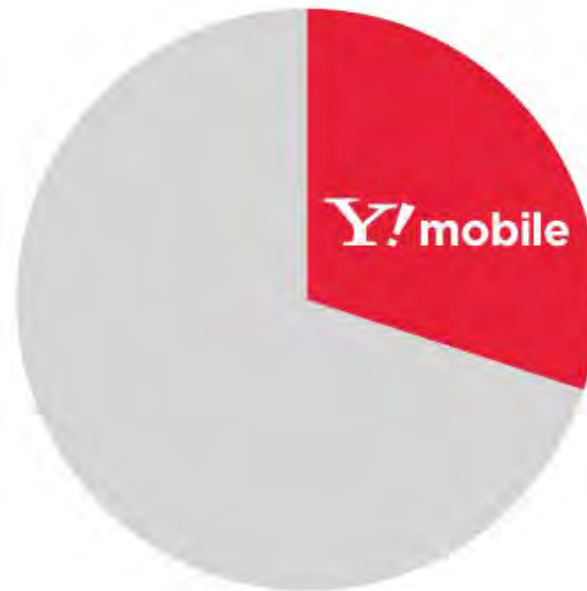


※1GBあたり

さらに、動画やSNSが使い放題



格安スマホ市場を牽引 (スマホ累計数でソフトバンク内で約2割まで伸長)



シェアNo.1
市場を牽引

〈出所〉MMD研究所「2018年9月格安SIMサービスの利用動向調査／メイン利用通信事業者」

分離プランを導入・拡大

SoftBank

18年9月導入

Y!mobile

来期導入予定

分離プランによる効果

ソフトバンクブランドでは分離プラン導入により通信料値下げ (2018年9月～)

1回線で
契約した場合

¥8,000

毎月割型

〔
ウルトラ
ギガモンスター〕

▲25%

¥5,980

分離型

〔
ウルトラ
ギガモンスター+〕

家族4人で
契約した場合

¥6,000

毎月割型

〔
ウルトラ
ギガモンスター〕

▲34%

¥3,980

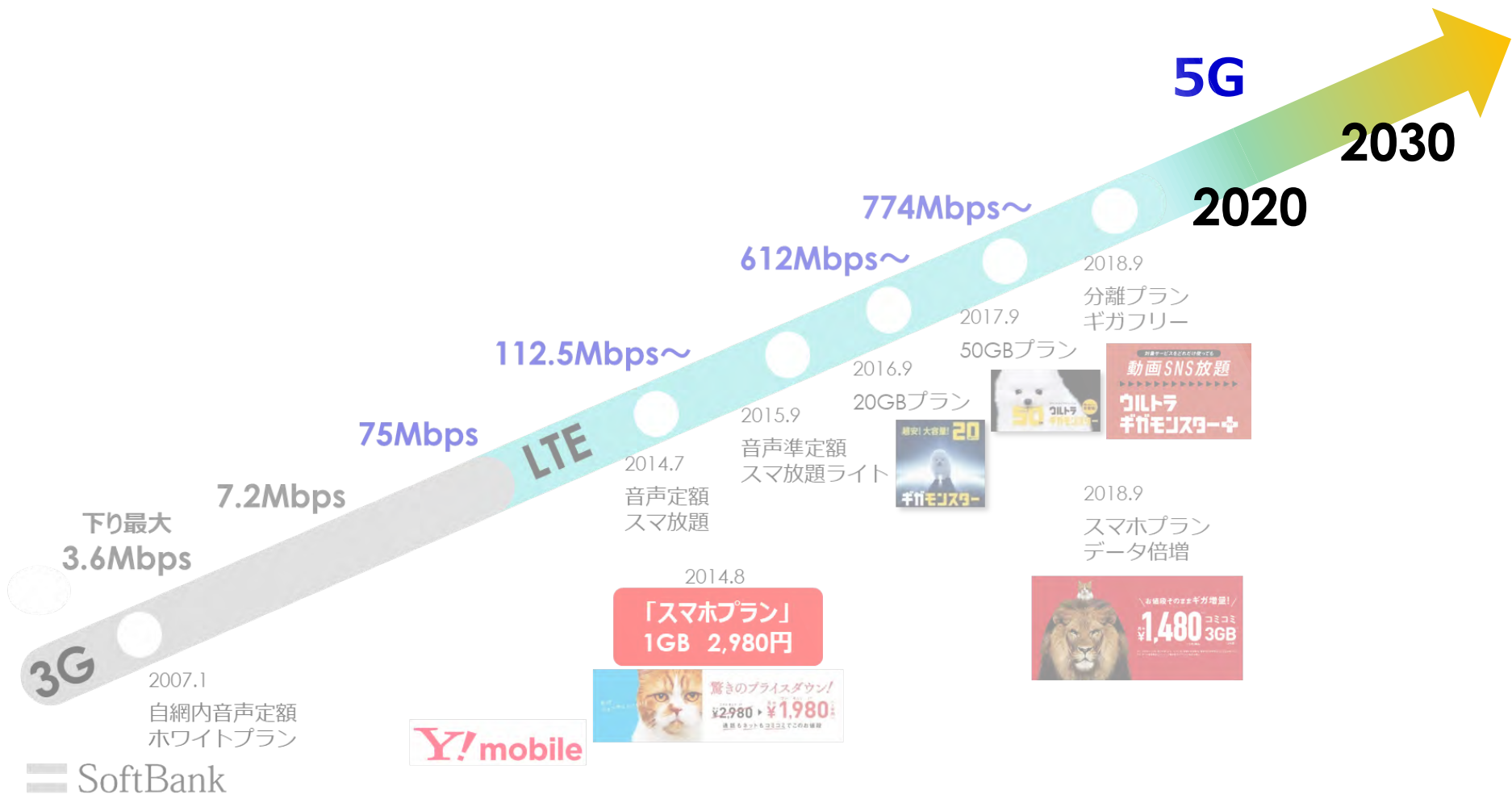
分離型

〔
ウルトラ
ギガモンスター+〕

50GB 音声準定額 2年契約の月額料金

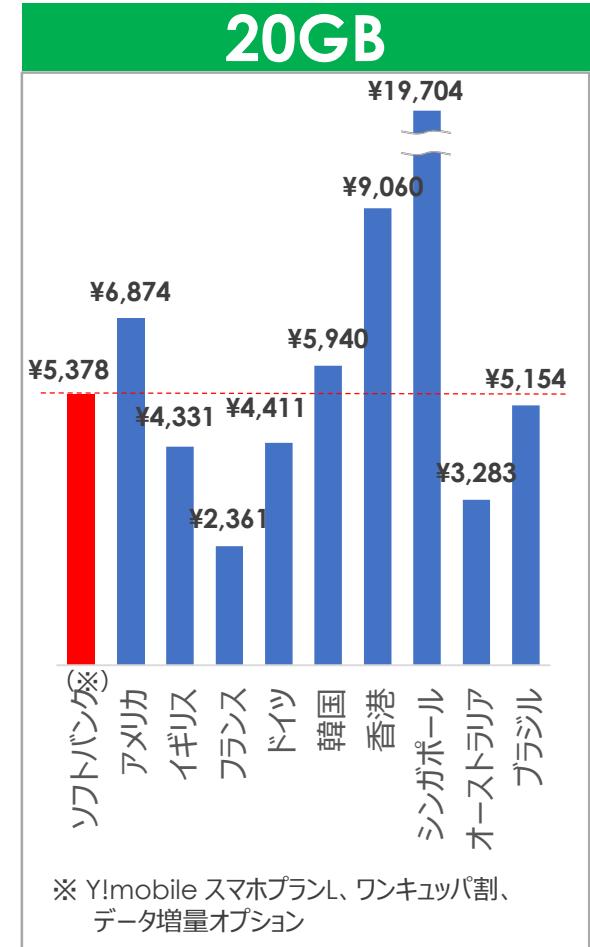
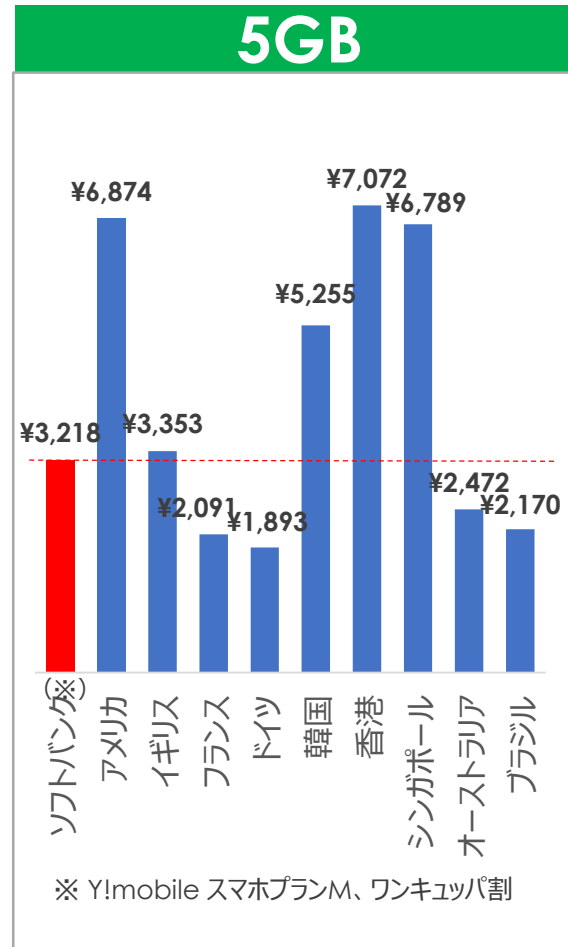
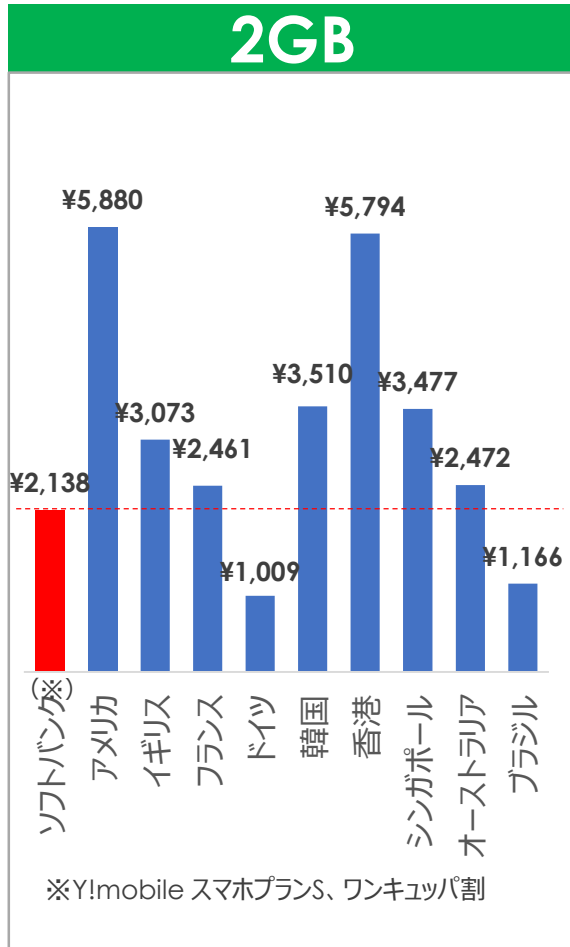
※ おうち割、1年おトク割適用

今後もサービス向上・料金低廉化を目指す (通信自由化に逆行する料金への規制は自由競争の妨げに)



【参考】海外比較例① 料金

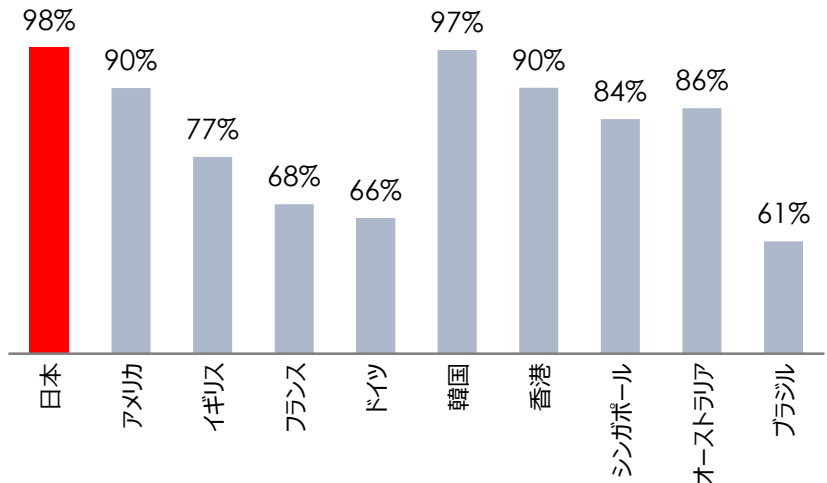
携帯料金の水準(国際比較)は比較条件にも依る
(より精緻な分析余地有り)



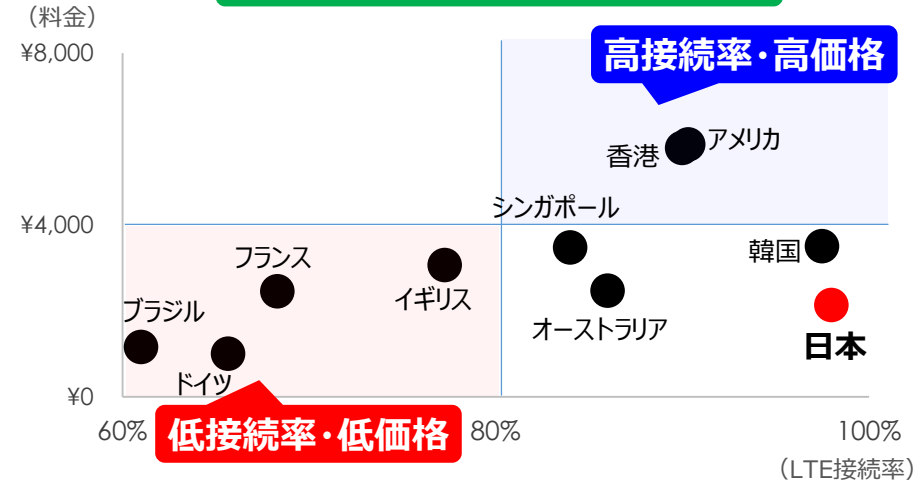
- iPhone8 64GB購入時の1年目の通信料金 (自社調査)
- 各国で最も安いキャリアを選定

最新の料金では中位程度

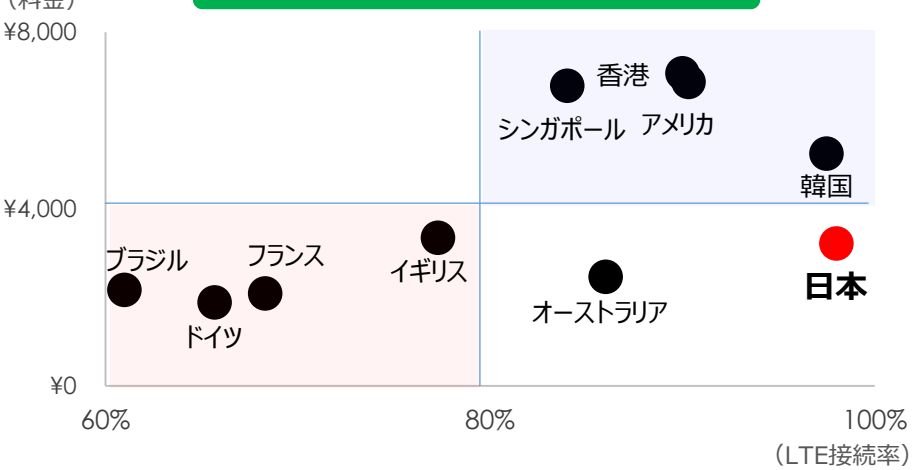
LTE接続率



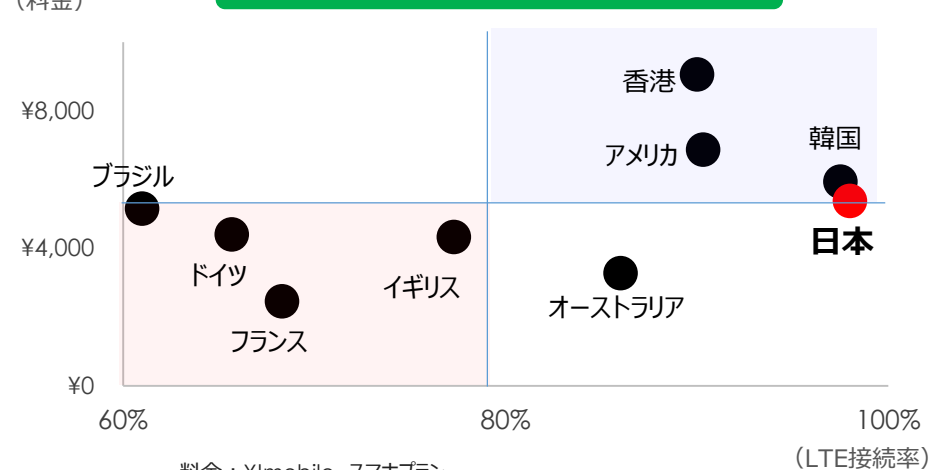
料金 (2GB) × LTE接続率



料金 (5GB) × LTE接続率



料金 (20GB) × LTE接続率



料金：Y!mobile スマホプラン
 接続率：
 日本：当社接続率解析データより
 諸外国：OpenSignal <https://opensignal.com/reports/2018/02/state-of-lte>

品質も加味して比較した場合、相対的に低廉且つ高水準

構成員限り 都市部でも各社ともに十分なLTE通信ができていない

構成員限り

都市部以外では約30%以上がLTE外通信

構成員限り

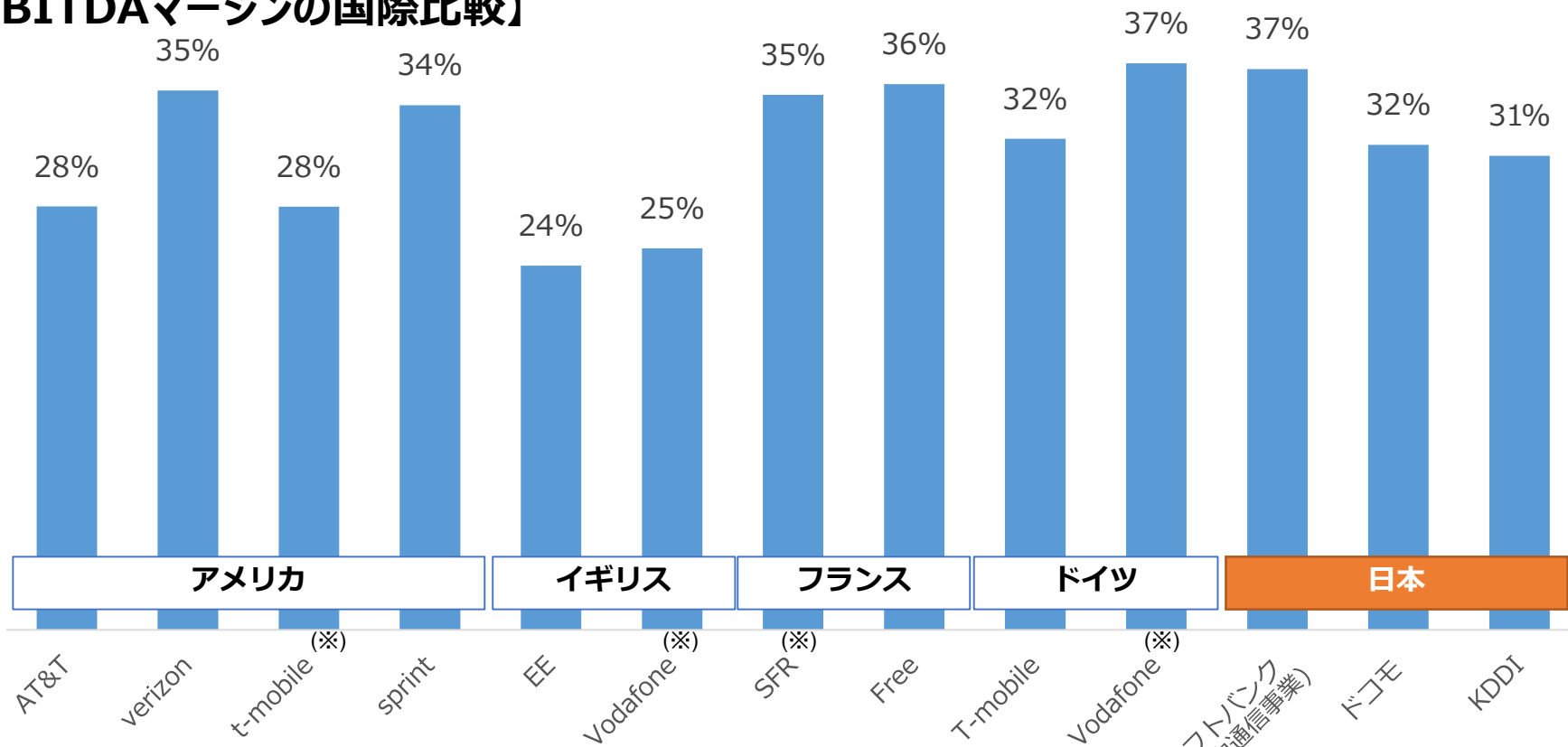
都市部でもA社以外は十分なLTE通信ができていない

構成員限り

都市部以外では約30%以上がLTE外通信

通信キャリアのEBITDAマージンでは 国際的に特別高い水準にはない

【EBITDAマージンの国際比較】



ソフトバンク
(国内通信事業)

各社決算資料より、当社作成
(*)調整後EBITDA使用

1. 利用者料金（料金プラン）

- 利用者料金の構造・水準

- 利用者の負担感

2. 端末購入補助

3. 期間契約

4. 最後に

わかりにくさ



シンプルな料金体系
説明の工夫

プランのミスマッチ感



適切な情報提供
最適プランのご紹介

料金体系をシンプル化 (引き続き努力を重ねていく)

SoftBank

ウルトラギガモンスター^{プラス}
ミニモンスター

Y!mobile

スマホプランL

スマホプランM

スマホプランS

※次スライドに詳細

料金ラインナップをシンプルに

3プラン×6データ

(組み合わせNGパターンあり)

基本プラン

スマ放題

24時間国内通話し放題

スマ放題ライト

1回5分以内
国内通話し放題

ホワイトプラン

SB同士国内通話し放題
(1時~21時)

データ

定額 (1GB)

定額 (2GB)

定額 (5GB)

定額 (20GB)

定額 (50GB)

定額 (7GB)

基本プラン

基本プラン

データ

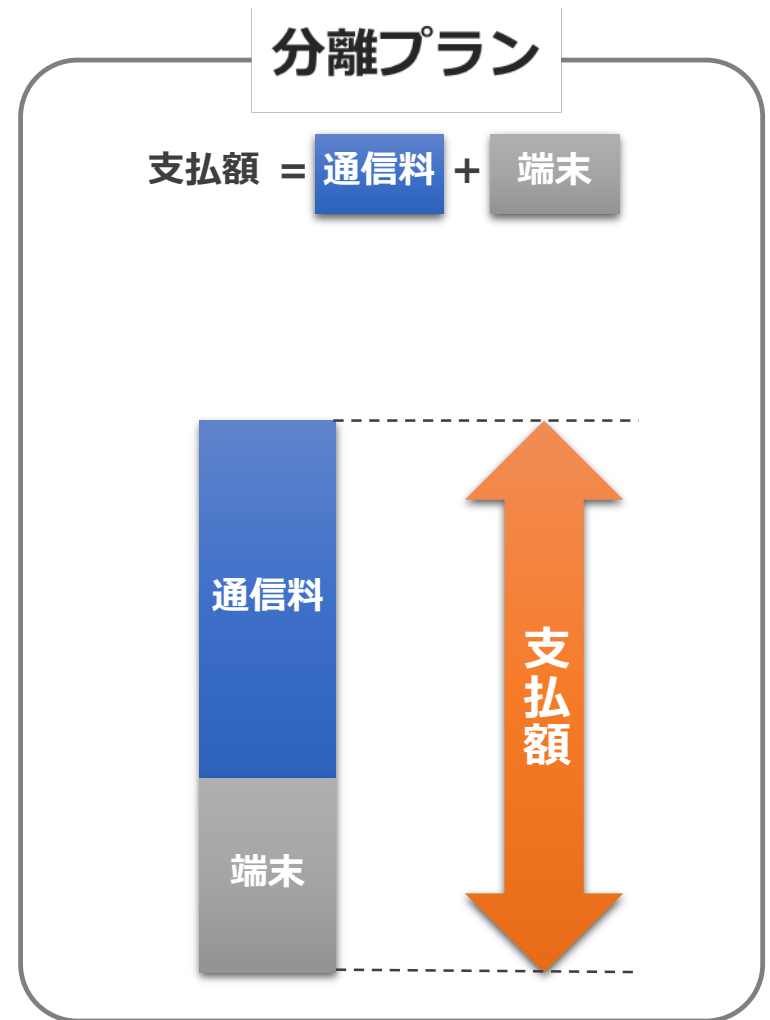
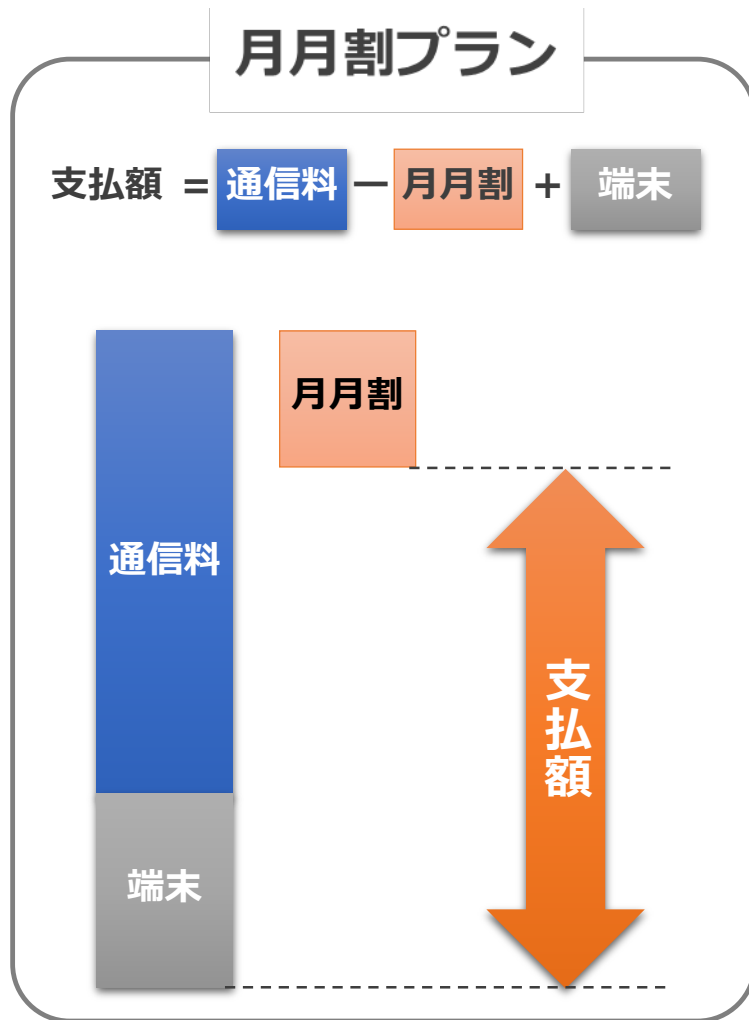
定額 (50GB)

階段型 (1GB~)

2018年9月~

通信と端末の分離でお客さまにわかりやすく

(ワイモバイルブランドも次年度対応予定)



理解促進のための取組み①

料金等の確認や相談が行えるチャネルを複数用意

店頭

今後の支払い額や最適プラン等をご案内
(データ量・料金シミュレーター)



オンライン

データ利用量や請求金額がいつでも自分で確認可能



スマホアドバイザーが手厚くサポート



サポート一覧



個別の相談はチャットから



利用実績に応じた料金プランのご案内 (2019年3月開始予定)



加入プラン



5GB

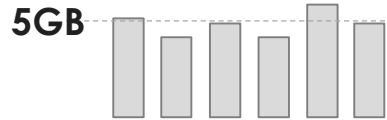


5GB



5GB

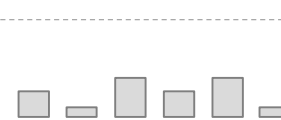
利用実績



4.5GB



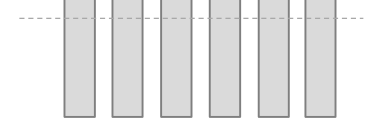
今のプランが最適です



1.8GB



2GBプランをお勧めします



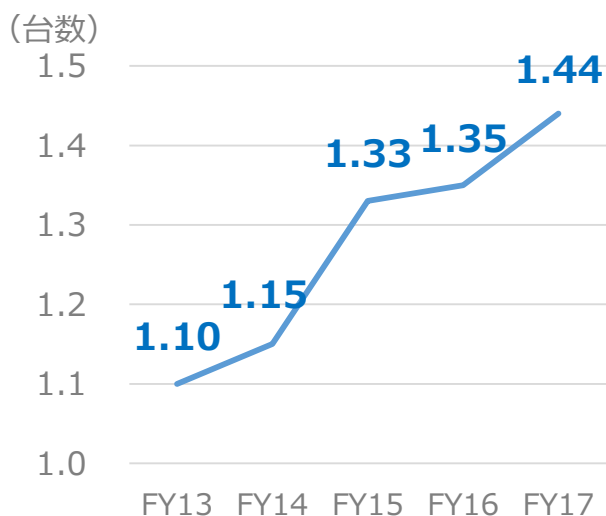
19GB



20GBプランをお勧めします

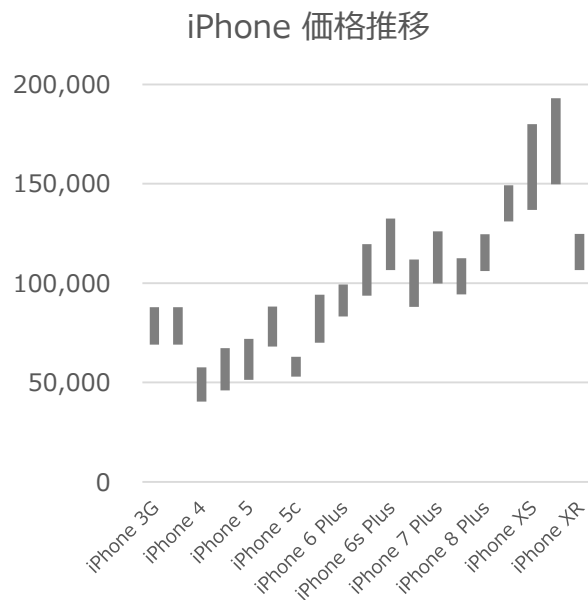
通信料金以外の要因も影響している可能性あり

世帯当たりスマホ
保有台数の増加



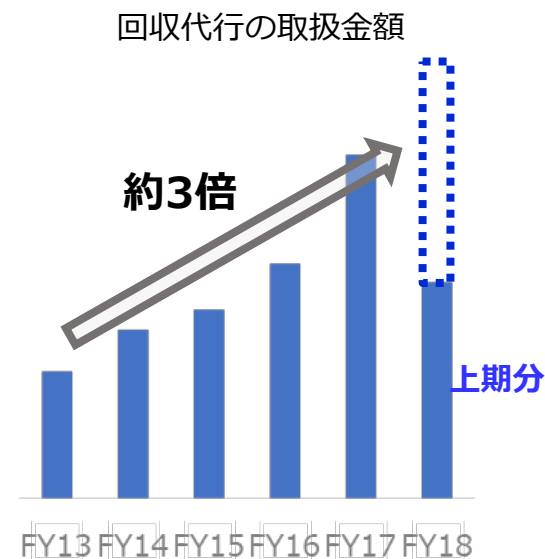
※総務省通信利用動向調査（世帯編）より当社作成

端末価格の
高額化



※当社実績

通信料以外の
請求金額の増加



※当社実績

1. 利用者料金（料金プラン）

- 利用者料金の構造・水準
- 利用者の負担感

2. 端末購入補助

3. 期間契約

4. 最後に

過剰な補助については適正化が必要

メリット

- 端末代金の低減
- 最新機能/サービスの利用促進

スマートフォン
の普及・拡大には有効

デメリット

- 端末購入しなければ割引を受けられない
- 適用条件の分かりにくさ

料金負担の不公平感

分離プランにより**端末購入補助は大きく減少**見込み **完全禁止は過剰規制**

(5Gサービス拡大、キャッシュレス化、端末流通(中古含む)等にも影響)

限定的な
割引



韓国での規制例
(後述)

- 支援金の上限規定(33万ウォン(約3万円))
- 発売から15か月経過した機種は対象外

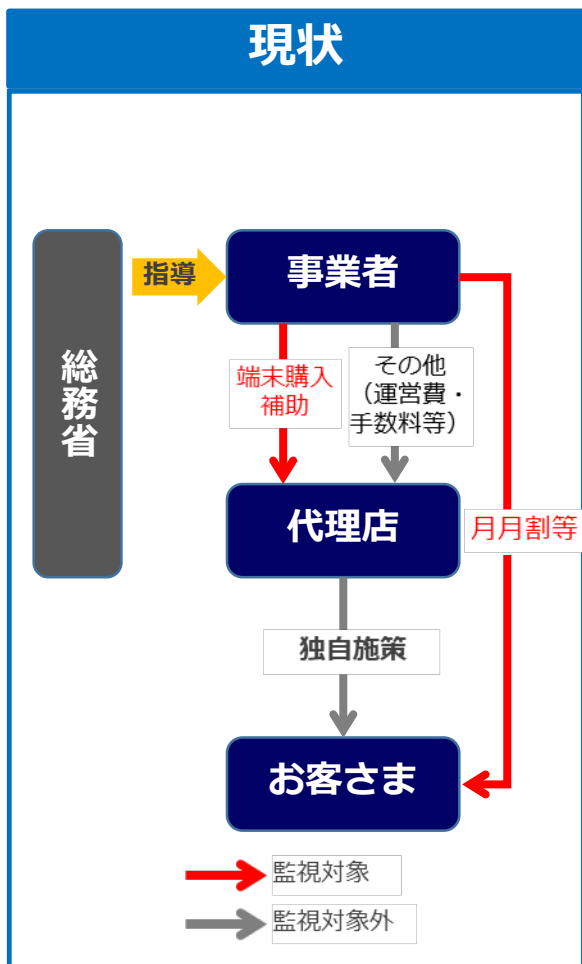
現行ガイドライン
での例外

- 型落ち端末
- マイグレーション対応

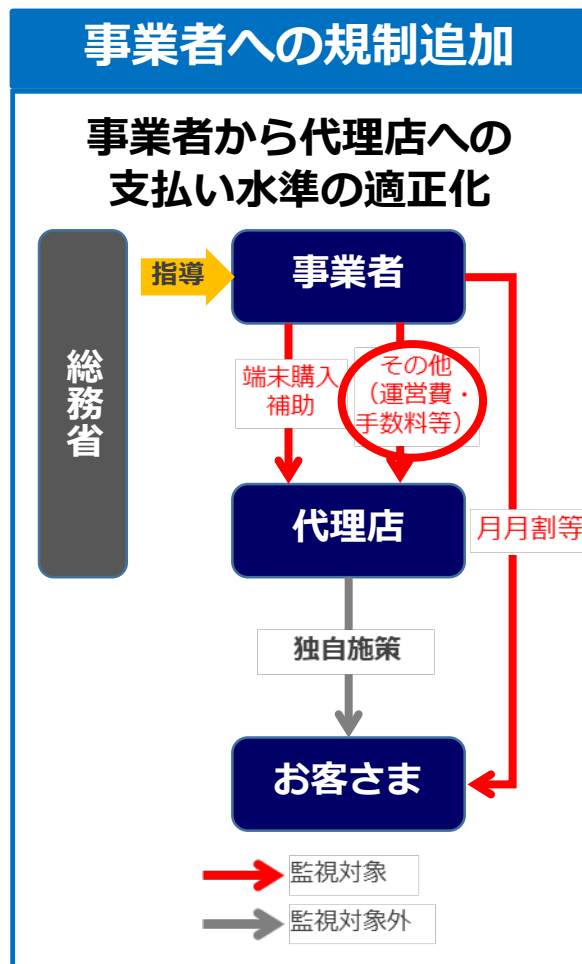
代理店による端末購入補助

代理店の自由競争を阻害しない範囲内で 過剰な代理店独自還元の抑止ルールを検討

現状

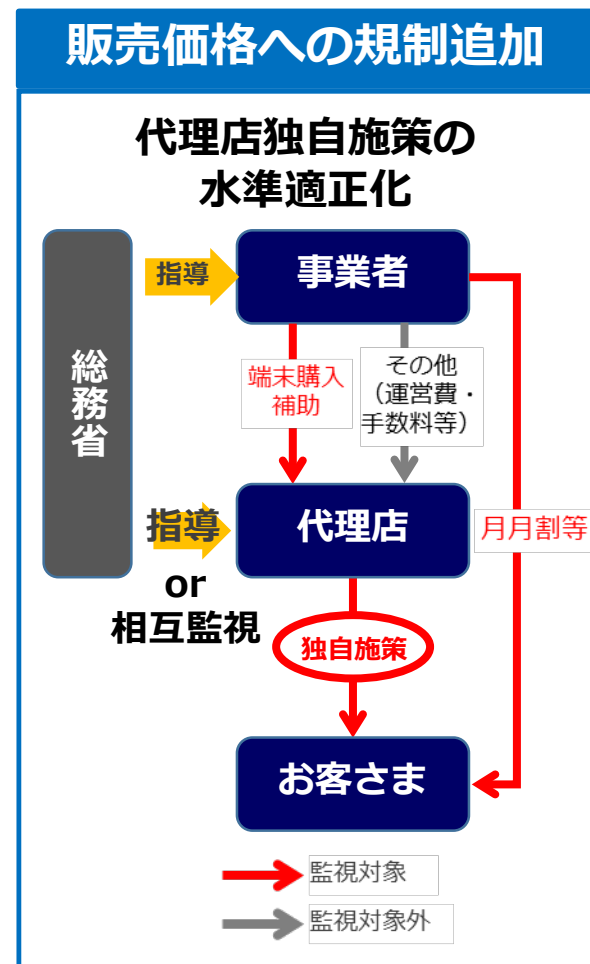


事業者への規制追加



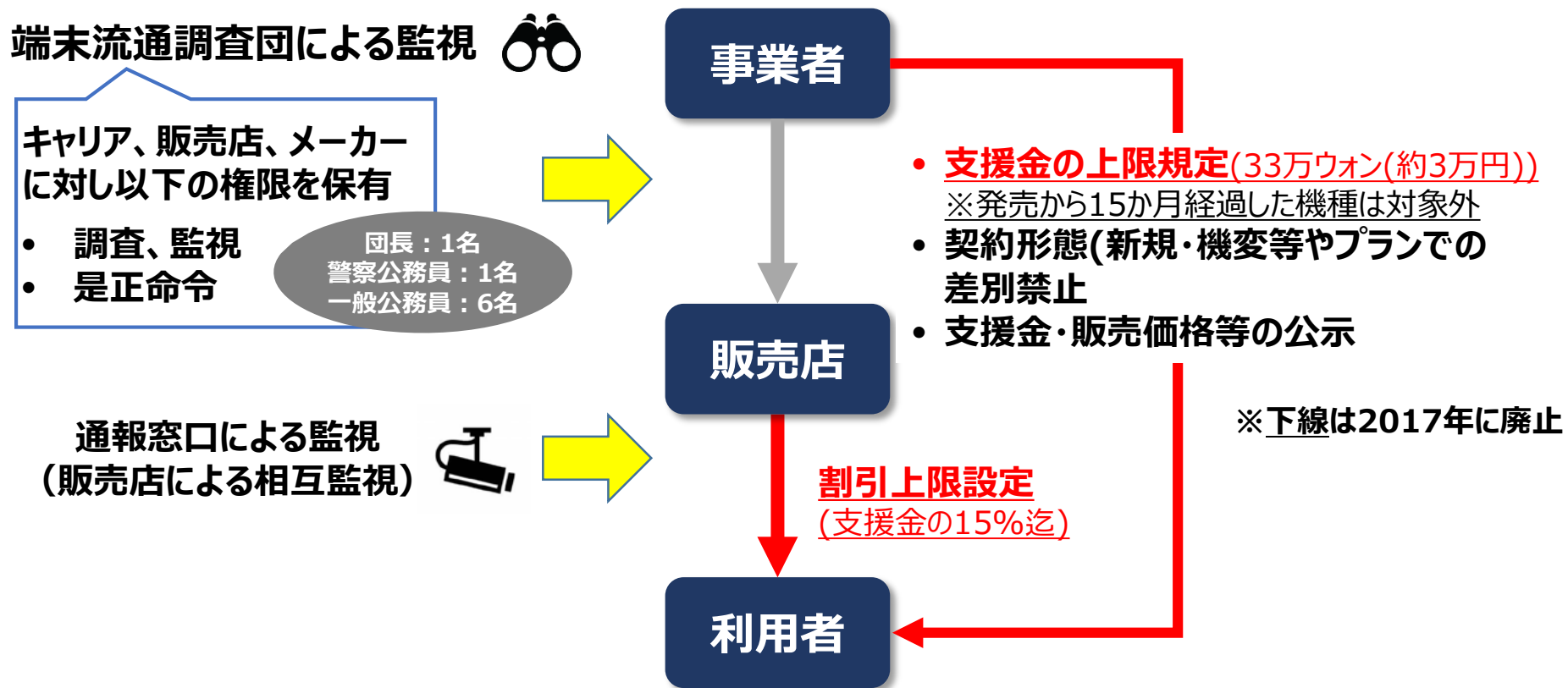
店舗の状況に応じた個別の支援等が困難になる可能性

販売価格への規制追加



多数ある代理店の監視方法や実効性が課題

韓国では端末の過剰値引きは行われていない



【参考】韓国のは正命令（抜粋）

販売店に対する 是正措置命令

放送通信委員会
審決書

案件番号 第2018-5-029号

案件名： 流通店の端末流通法違法行為に対する是正措置に関する件

被審人： WooGwang通信

議決年月日： 2018. 1. 24

不当に差別的な支援金 支給の即時是正

【主文】

1. 被審人は、移動電話サービス加入者を募集しながら移動通信社が公示した支援金の100分の115を超過し支援金を支給する行為と加入類型別に不当に差別的な支援金を支給する行為を直ちに中止しなければならない。
2. 被審人は、第1項のは正命令を受けた事実を是正命令を受けた日から1ヶ月以内に被審人の事業場の入口などに利用者が出入りするところに公表事実を一番見やすいところに9日間(休業日除き)公表しなければならない。
3. 被審人に対して、以下のような過料を賦課する。

違反事実の 店頭掲示

掲示内容
紙面サイズ A2 (42cm×59.4cm)
活字サイズ (2.0cm×2.5cm以上)
の指定有

課徴金

金額 : 1,000,000ウォン

納付期限 : 過料告知書に明記された納付期間以内

納付場所 : 韓国銀行 国庫受納 代理店

1. 利用者料金（料金プラン）

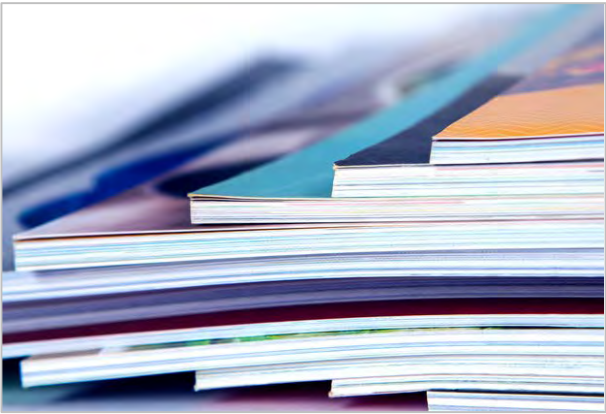
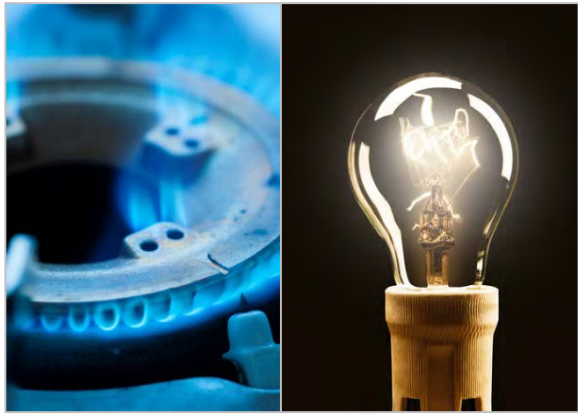
- 利用者料金の構造・水準
- 利用者の負担感

2. 端末購入補助

3. 期間契約

4. 最後に

期間契約 ・ 自動更新は商慣習として一般的



期間契約の種類

契約期間に応じた料金メニューを用意

(お客さまが選択できるように契約時に差異も説明)

期間契約なし

2年契約※
(自動更新なし)

2年契約
(自動更新)

通信
料金

※2016年6月～
「利用者視点からのサービス検証タスクフォース」
を踏まえて追加

ベース料金
= 期間契約無し

2年間の期間契約に
対する割引提供

長期の期間契約に
対する割引提供

割引・解除料なし

3年目以降は解除料なし

2年毎の更新期間は
解除料なし

これまでも自動更新の更新月(解除料無料期間)の 認知向上・理解促進策を実施

2013年以前～

更新月のオンライン表示

2013年8月

更新月のメール告知（希望者のみ）

2016年4月

更新月のメール告知（全ユーザー）

2016年4月

更新月の延長（1ヶ月 ⇨ 2ヶ月）

2019年3月
(予定)

更新月の再延長（2ヶ月 ⇨ 3ヶ月）

※2018年6月に
総務省要請



開発中

2年契約・自動更新に関するお客さまの 苦情・お問合せの割合は減少

【苦情・問合せに占める2年契約関連の経年変化】

構成員限り



今後の対応（案）

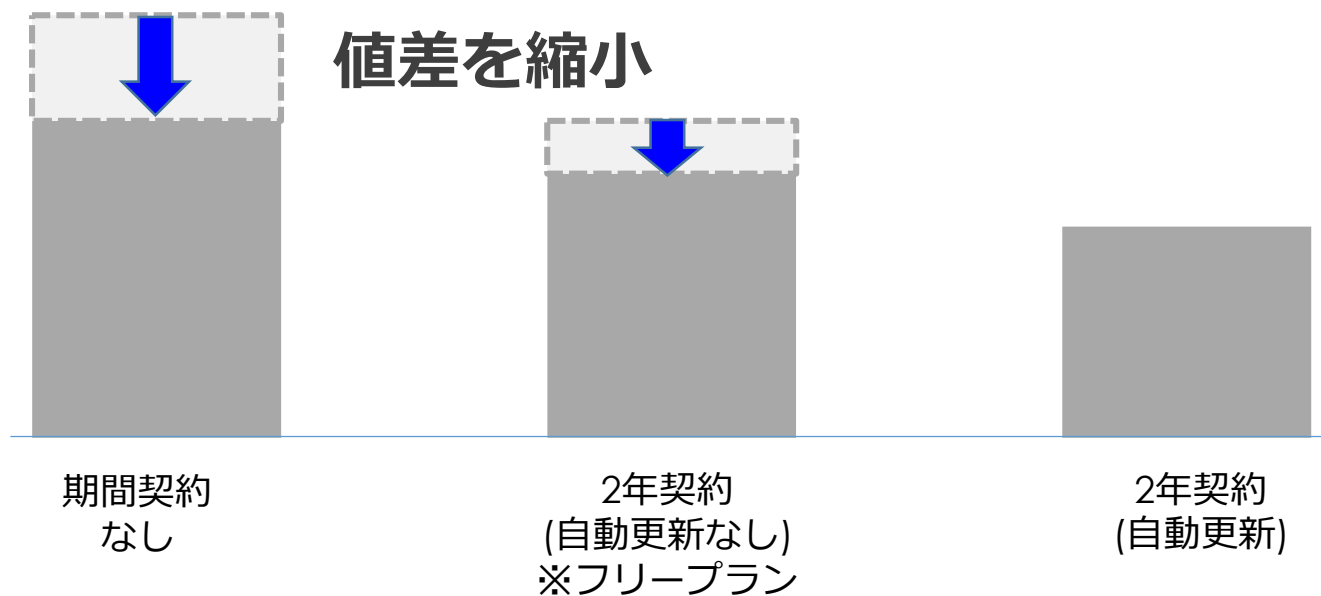
期間契約・自動更新付の料金は**選択肢として認められるべき**
課題がある場合は、**追加措置の検討余地あり**

期間契約のないプラン等が
選択肢として機能していない

【対応の一例※】

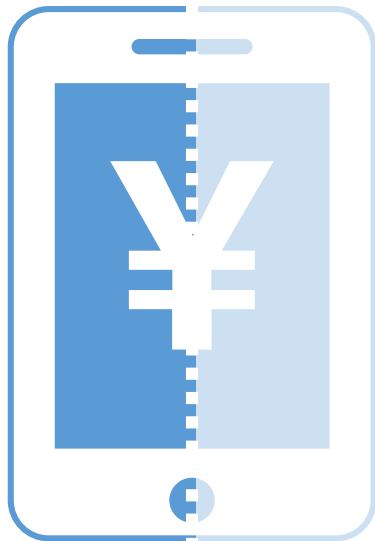
期間契約なしプラン等
の値下げ

※その他、2年契約満了時にフリー、自動更新を選択する仕様への変更等



端末代金以上の追加負担なし 再加入条件撤廃（2018年11月29日～）

半額サポート



① 2年⇒4年の長期化で
月々の支払減

端末代支払い
選択肢の拡大

② プログラム料なし

拘束要素なし

③ 解約時の追加料なし

④ 機種変更時、下取り
で残債の支払い不要

下取り価格充当

1. 利用者料金（料金プラン）

- 利用者料金の構造・水準
- 利用者の負担感

2. 端末購入補助

3. 期間契約

4. 最後に

利用者料金低廉化や消費者保護に資する取組みについて、引き続き、前向きに検討・実施していく所存です

他方、以下の点にも配慮のうえ、慎重にご議論いただきたいと考えます

- 1. 過去の政策の検証・レビューを踏まえて、議論いただきたい**
- 2. MNOの負っている社会的責務やネットワーク品質への影響について、配慮いただきたい**

過去の議論の振り返り

これまでもモバイル競争ルールが議論され、要請等に対応

年一回以上の頻度で議論あり

【2015年7月】

利用者視点からの
サービス検証
タスクフォース

- 自動更新無しプランの導入
- 自動更新有りプランの追加措置
 - 更新月延長(1ヶ月→2ヶ月)
 - 更新月前のメール告知

【2015年12月】

携帯電話の料金
その他の提供条件に
関するタスクフォース

- 低利用者向けプラン(1GB)の導入
- 長期利用者向け割引の導入
- 端末購入時の過剰な特典の禁止
- 希望者へのSIMロック解除

【2016年11月】

モバイルサービスの
提供条件・端末に関する
フォローアップ会合

- 端末購入補助ルールの強化等
- SIMロック解除不可期間の短縮

【2018年4月】

モバイル市場の公正競争
促進に関する検討会

- 自動更新更新月延長(2ヶ月→3ヶ月)
- 実利用に応じた料金プランの案内
- 中古端末のSIMロック解除対応

【2018年11月?】

モバイル市場の競争環境
に関する研究会

?

現在システム
対応等
実施中

5G・IoT時代は人とのコミュニケーションだけでなく 産業への貢献含め、より高度な通信基盤となる (今後もMNOの責務は重大)

5G投資



これまで以上のエリアカバレッジ



災害対応

気球無線中継システム 移動基地局車



移動電源車



可搬型発電機



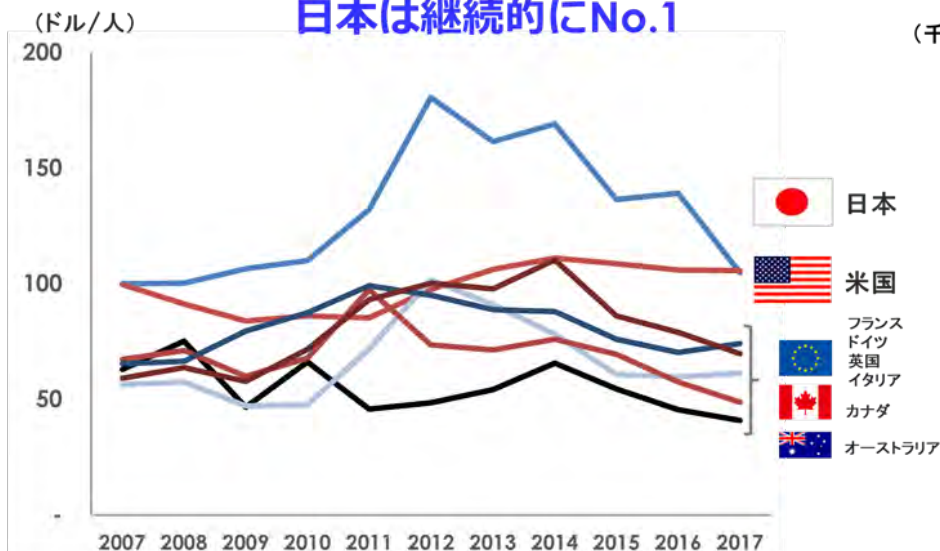
セキュリティ対策



これまでも継続した設備投資を実施

【人口一人あたりの設備投資】

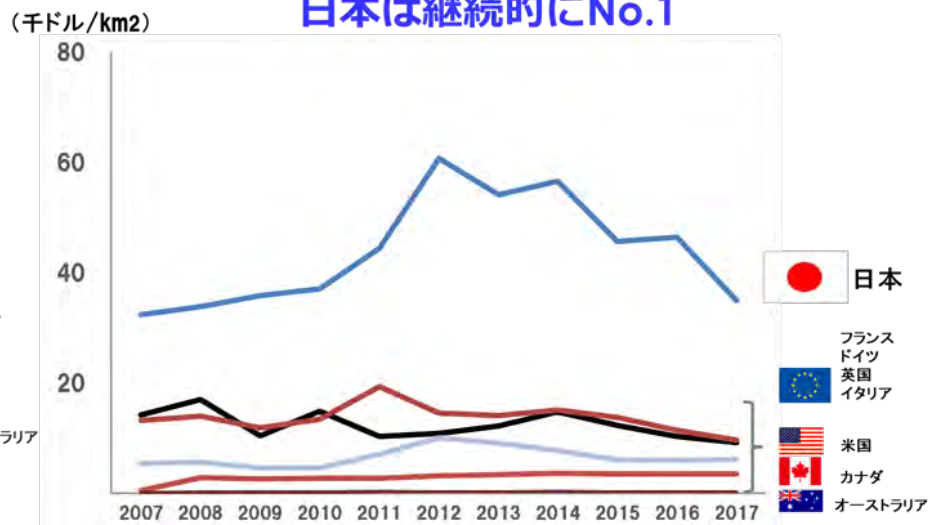
日本は継続的にNo.1



出典：GSMA Intelligenceより作成
(<https://www.gsmainelligence.com/>)

【国土面積あたりの設備投資】

日本は継続的にNo.1



出典：GSMA Intelligenceより作成
(<https://www.gsmainelligence.com/>)

きめ細やかに基地局を設置

構成員限り



その他質問事項へのご回答

項目	質問事項	回答
利用者の理解促進に関する事項		
料金プランの理解容易性についての検証	同一サービスは同一料金とすべきではないか。同じ音声定額やデータ通信容量に対して複数の料金が設定されている理由は何か。	<p>例えば、以下のようなケースについては同一のデータ容量に対して複数の料金設定を行うケースが存在します。</p> <ul style="list-style-type: none">- 定額制プランと従量制プラン間の料金水準（同一データ容量であっても、定額プランの料金をパック料金として低廉な水準に設定）- 基本料金プランのデータ料金と（上限まで使い切った後の）データの追加購入時のデータ料金の水準 <p>利用者料金の設定においては各社の創意工夫が一定の合理性の範囲内で認められるべきと考えますが、より分かりやすい料金設定に努めます。</p>

項目	質問事項	回答
<p>利用者の理解促進に関する事項</p>		
<p>利用者の理解促進のための方策</p>	<p>「通信サービス・端末を合わせた拘束期間全体での支払総額を利用者に提示すること」についてどう考えるか。</p> <p>販売代理店における表示の現状をどのように認識しているか。</p>	<p>現在、月額料金のお支払額の推移についてはシミュレーションツールで提示しております。総額表示については、お客さまのニーズ等を踏まえ、今後検討したいと考えます。</p> <p>なお、多段階の定額料が適用される料金プランについては、2年間の総額を明確化した場合、実際の利用に基づく実支払額との乖離が大きく見える懸念がある等、かえってお客さまに誤解を生じさせる可能性があるため、慎重な検討が必要と考えます。</p> <p>2015年12月受領の「スマートフォンの料金及び端末販売に関して講ずべき措置について（要請）」の2-(1)を踏まえ、当社では表示する金額の内訳を明示する等の基準（ガイドライン）を設定し、販売代理店に周知しています。</p>

ヒアリング質問事項へのご回答-3

項目	質問事項	回答																				
利用者による事業者選択に関する事項																						
利用期間拘束及び自動更新を伴う契約の再検証	過去20年間の解約率の推移を教えてください。	<p>主要回線の解約率は以下の通りです。</p> <table border="1" data-bbox="1136 404 1866 496"> <thead> <tr> <th>FY08</th> <th>FY09</th> <th>FY10</th> <th>FY11</th> <th>FY12</th> <th>FY13</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.00%</td> <td>1.37%</td> <td>0.98%</td> <td>1.12%</td> <td>1.09%</td> <td>1.27%</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1136 529 1620 622"> <thead> <tr> <th>FY14</th> <th>FY15</th> <th>FY16</th> <th>FY17</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.33%</td> <td>1.35%</td> <td>1.24%</td> <td>1.22%</td> </tr> </tbody> </table> <p>※主要回線の定義：スマートフォン、従来型携帯電話、タブレット、モバイルデータ通信端末、「おうちのでんわ」など ※ソフトバンクに限定</p>	FY08	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	1.00%	1.37%	0.98%	1.12%	1.09%	1.27%	FY14	FY15	FY16	FY17	1.33%	1.35%	1.24%	1.22%
FY08	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13																	
1.00%	1.37%	0.98%	1.12%	1.09%	1.27%																	
FY14	FY15	FY16	FY17																			
1.33%	1.35%	1.24%	1.22%																			
	4 G 向け設備投資が落ち着いたことや加入者獲得費用の回収に時間がかからなくなったことを踏まえると、期間拘束はその役割を終えたのではないか。	<p>通信ネットワークや関連するシステム等は常に拡張や高度化を行っており、設備投資等を継続的に実施しています。</p> <p>また、2年契約は、一定期間の利用を前提に割引くサービスであり、一般的な商慣習であると考えます。</p>																				

ヒアリング質問事項へのご回答-4

項目	質問事項	回答
利用者による事業者選択に関する事項		
利用期間拘束及び自動更新を伴う契約の再検証	<p>期間拘束や自動更新のないプランを選んでいる人はいるのか。過去1年間の新規契約者数及び契約変更者数と、そのうち1期間拘束・自動更新付き契約数、2自動更新なし契約数、3期間拘束なし契約数を教えていただきたい（実数と割合）。</p> <p>過去1年間の解約者数と、そのうち①無料解約月に解約した利用者数、②違約金がかかる月に解約した利用者数を教えていただきたい（実数と割合）。</p>	<p>経営情報のため回答を差し控えさせていただきます。</p> <p>過去のデータでは、更新期間の延長（1ヶ月⇒2ヶ月）の実施前後で、解除料無く解約されるお客さまの割合は増加傾向にありました。</p> <p>（本年1月22日の「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会」ヒアリングでご説明）</p> <p>なお、具体的な数値については、経営情報のため回答を差し控えさせていただきます。</p>

項目	質問事項	回答
利用者による事業者選択に関する事項		
利用期間拘束及び自動更新を伴う契約の再検証	現状、残債免除プログラムへの加入者数はどれだけいるのか。	経営情報のため回答を差し控えさせていただきます。
	2年間使用した後の端末の価値を半額と見積もっているのであれば、端末代金の半額と端末自体の回収に加えてプログラム料を徴収すると、合計して端末の価値以上の負担を利用者に求めているのではないか。	当社の半額サポートはプログラム料を徴収していないため、本指摘は該当しません。

ヒアリング質問事項へのご回答-6

項目	質問事項	回答
利用者による事業者選択に関する事項		
複数サービスの拘束期間	<p>複数のサービスで期間拘束が設けられている場合に、いずれについても違約金を支払わずに解約できる期間を設定すべきではないか。</p>	<p>携帯電話サービスと光サービス等のセット割については、当社サービスを複数ご利用いただくことを条件に、単体サービスご利用時より割引きをさせていただくサービスです。</p> <p>どちらかのサービスを解約され、セット提供でなくなった場合でも、セット割の割引きのない元の料金に戻るのみで、セット割が解除されることに伴うペナルティ（違約金等）はありません。</p> <p>このように、追加費用無く、セット割のうちの1つのサービスを解約することが可能なため、それぞれのサービスの契約期間に応じて解約タイミングを検討いただくことで問題ないものと考えます。</p> <p>（セット割が組まれたことにより契約期間がリセットされることはありません）</p> <p>仮に、セット割の契約時に複数サービスの更新月（解除料無料期間）を合わせるように変更することは、一定期間の利用を前提に割り引く考え方と不整合が生じ、単体サービス契約者との間の公平性が保てないものと考えます。</p> <p>更に、セット割については、「①同一会社内の複数サービスのセット割」だけでなく、「②提携先や同一グループ等の異なる会社間のサービス（携帯電話サービスと光/ISPサービス等）をセットで利用する場合のセット割」の事例もあること等から、複数サービスの更新月を合わせることは非現実的と考えます。</p>

項目

質問事項

回答

利用者による事業者選択に関する事項

複数サービスの拘束期間

携帯電話サービスと光サービス等の他のサービスをセットで契約している利用者の数と、そのうちその複数サービスの無料解約月が異なっている利用者の数を教えていただきたい（実数と割合）。

契約件数は以下の通りです。

(千件)

	FY15	FY16	FY17
移動通信サービス	2,969	6,030	8,148
ブロードバンドサービス	1,438	2,904	3,887

上記以上の情報は、経営情報のため回答を差し控えさせていただきます。

ヒアリング質問事項へのご回答-8

項目	質問事項	回答
利用者による事業者選択に関する事項		
その他	<p>端末代金を割賦払いで漏れなく回収できるのであれば、SIMロックはその役割を終えたのではないか。</p>	<p>端末代金を割賦で支払われる場合、端末をお引き渡しする時点で全ての代金を回収しているものではないため、代金の未回収リスクは残ります。</p> <p>この点を踏まえ、過去の総務省議論において「移動端末設備の円滑な流通・利用の確保に関するガイドライン」でSIMロックを維持する最低限必要な期間として100日程度が認められています。</p> <p>なお、端末代金を一括で支払われた場合は、回収リスクはありませんので、SIMロック解除の要望に基づき、速やかに対応しています。</p>
	<p>MNP転出手数料を無料にすべきではないか。</p>	<p>転出のための手続きやシステム対応等にコストがかかるため、手数料は必要と考えます。</p>
	<p>MNP手続を転入先事業者のみで完結できるようにすべきではないか。</p>	<p>MNP手続きの改善については「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会」での議論を受け、MNPのWeb受付を2019年5月に予定しています。</p> <p>上記検討会における議論の繰り返しとなりますが、移転先事業者のみでMNP手続きを完結させることは、移転元事業者において契約内容に応じた解約時の注意事項の説明等が必要であることから、現実的ではないと考えます。</p>

項目	質問事項	回答
利用者料金に関する事項		
利用しやすい料金プランの設定	割引やキャッシュバックではなく、通信料金を引き下げるべきではないか。	通信料金の引き下げについては、分離プラン等の導入を通じ、鋭意取組みを図っているところです。 キャッシュバック等については、過度なものは抑制すべきと考えますが、スマートフォンの普及、新サービスの利用促進（5Gサービス・キャッシュレス化等）や市場への端末流通（中古端末の流通促進含む）の促進にも一定の効果があると考えため、一概に否定されるものではないと考えます。
	いわゆる分離プランの料金と、従来プランに月月割等が適用された場合の料金が異なる理由は何か。	月月割は機種により割引額が異なり、また2年間の期限付き割引きとなっています。一方、分離プランは永続的に適用するプランであり、両者の還元方法の差異等が影響しています。
	高額な端末購入補助により、使いこなせない利用者に高価で高機能な端末を販売しているのではないか。	端末は高額な高機能端末だけでなく、低価格端末もラインナップとして取り揃えており、お客さまのご希望に合わせ案内、販売をしています。
	端末の下取り価格が高額なのではないか。	市場環境を勘案し下取り価格を設定しており、市場価格から大きな乖離はないものと考えます。 （比較対象により、高い場合、安い場合はあります）

項目	質問事項	回答
利用者料金に関する事項		
利用しやすい料金プランの設定	端末販売単独の収支の状況を教えてください。	経営情報のため回答を差し控えさせていただきます。
	過去8年間の3.9-4G関連に限った設備投資額及び減価償却費の推移を教えてください。	経営情報のため回答を差し控えさせていただきます。
利用者料金の適切性確保のための体制整備	「利用者料金等の状況を継続的にモニタリングする体制の整備について検討」についてどう考えるか。	競争が進展しているモバイル市場における料金等については、競争環境の中で市場原理に委ねることが原則であり、規制は最小限とすべきと考えます。 なお、市場の状況（競争環境）については、「電気通信事業分野における市場検証」の行政スキームがあり、当該制度の中で検証されているものと認識しています。

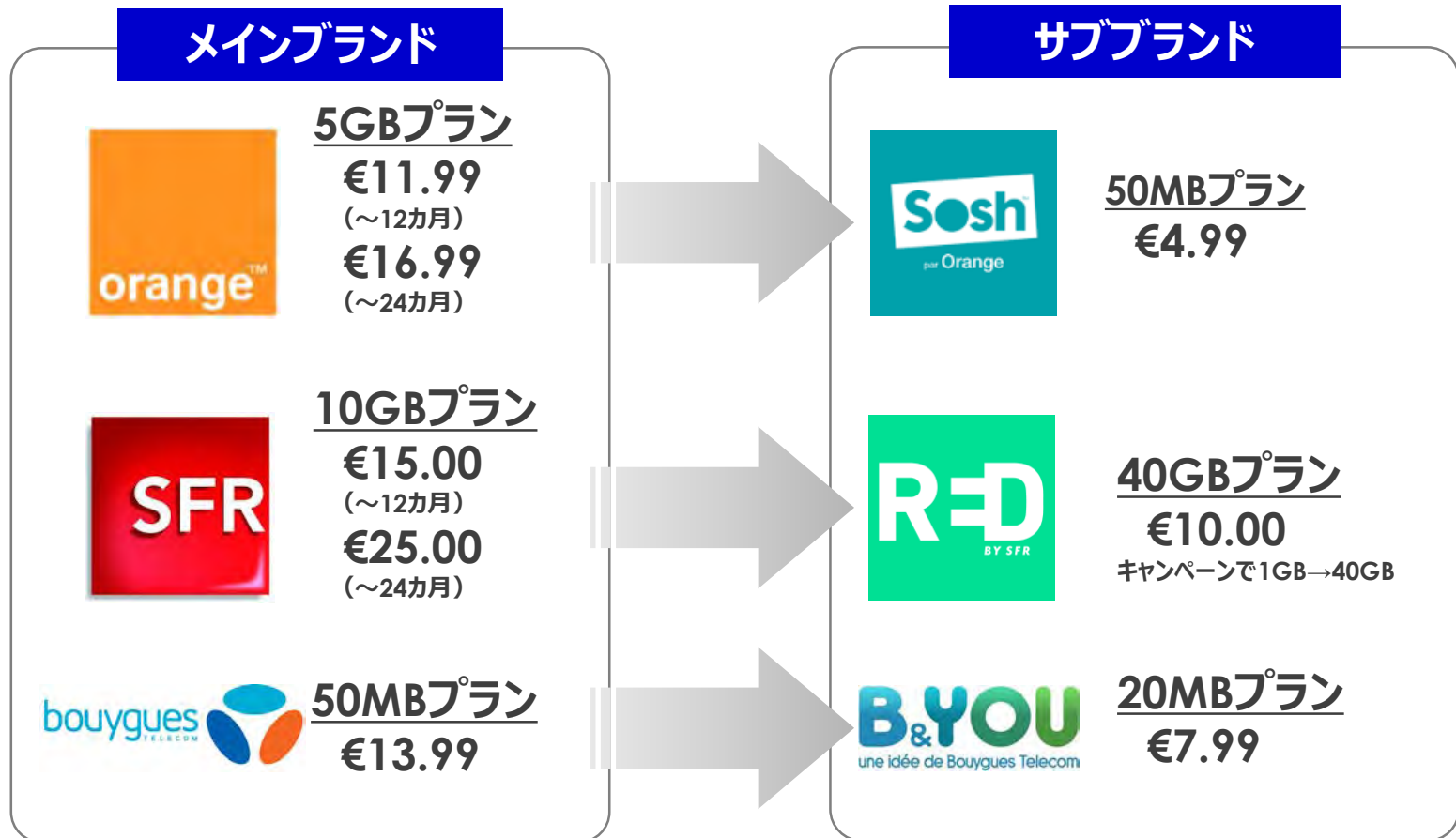
項目	質問事項	回答
利用者料金に関する事項		
その他	<p>音声通話プランについて、規制がないにもかかわらずなぜ横並びになるのか。最低限のベーシックプラン以外は、各社が知恵を絞った独自プランを提案すべき。</p>	<p>当社では、音声従量、準定額、定額に加え、音声とデータをまとめた料金プランも提供しています。</p> <p>今後もお客さまのニーズを踏まえ、創意工夫を重ねていく予定です。</p> <p>なお、独占市場にないモバイル通信市場においては、競争上、複数の企業において、類似の料金体系でサービス提供されるケースが発生することは想定され得ることであり、必ずしも否定的に捉えられるべきものではないと考えます。（この点は通信業界に限ったことではありません）</p>
	<p>新規端末の買換え需要に依存したビジネスモデルから脱却すべきではないか。</p>	<p>新規端末の発売時期以外であっても、適宜各種新料金やキャンペーンを実施しています。</p>
	<p>短期的な利益の獲得以外に、中長期的にどのようなKPIを設定しているか、また、今後設定する予定か。</p>	<p>経営情報のため回答を差し控えさせていただきます。</p>

項目	質問事項	回答
利用者料金に関する事項		
その他	<p>設備競争とサービス競争のバランスをどのように考えるべきか。</p>	<p>設備競争とサービス競争双方が重要であり、その両輪が機能する必要があると考えます。</p> <p>MNOによる設備競争は、世界最先端 IT 国家の実現に今後も不可欠であることから、料金低廉化のみを目的とした議論でなく、MNOの設備投資意欲を減衰させないバランスの良い政策が必要と考えます。</p>
	<p>事業者間の取引についても透明性の確保が必要ではないか。</p>	<p>MVNOとの間の取引を指しているのであれば、接続約款や標準プランで予め提供条件を公表しており、透明性は確保されてると考えます。</p>

參考資料

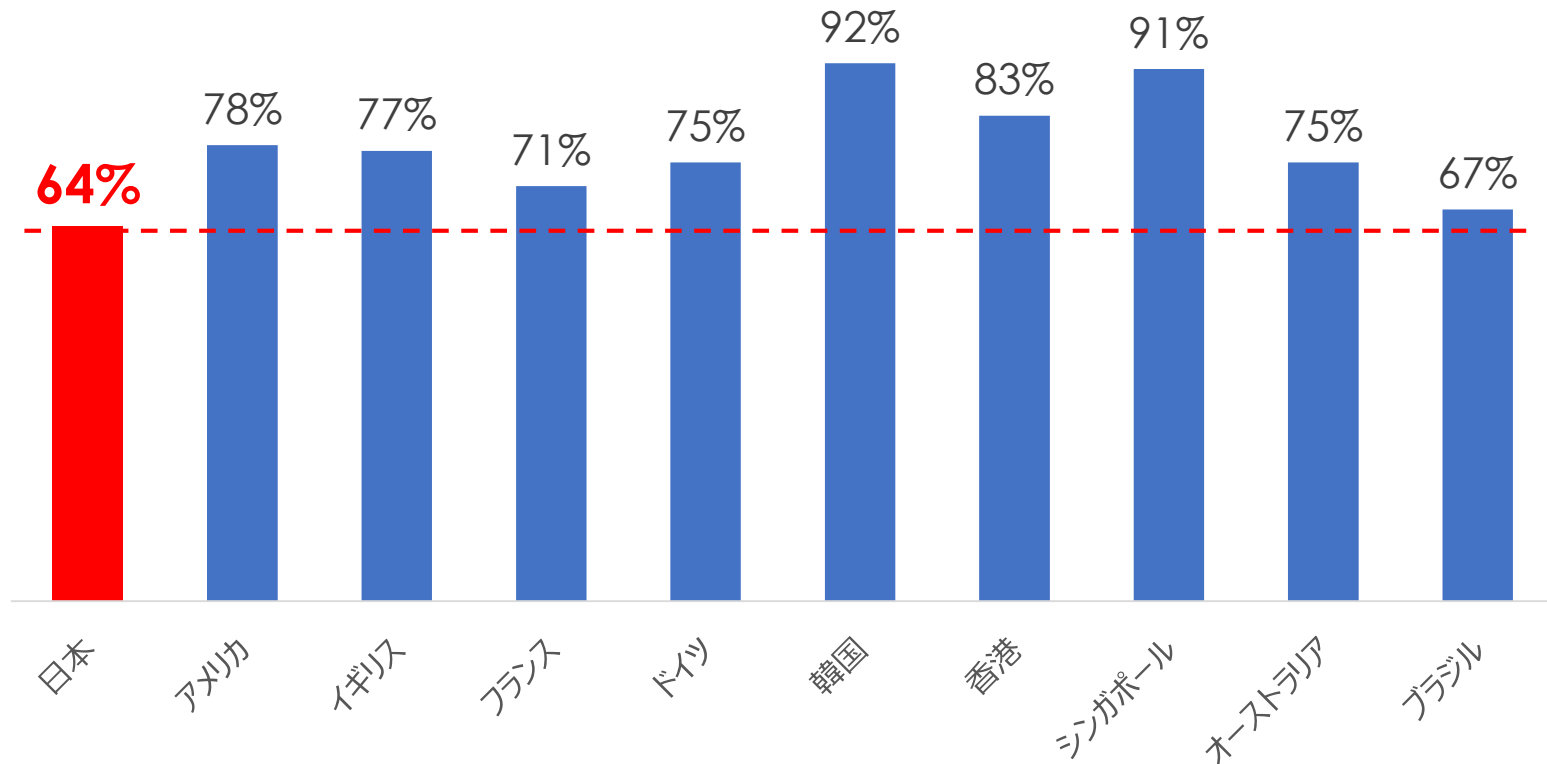
海外においても、ダブルブランド登場で市場が活性化

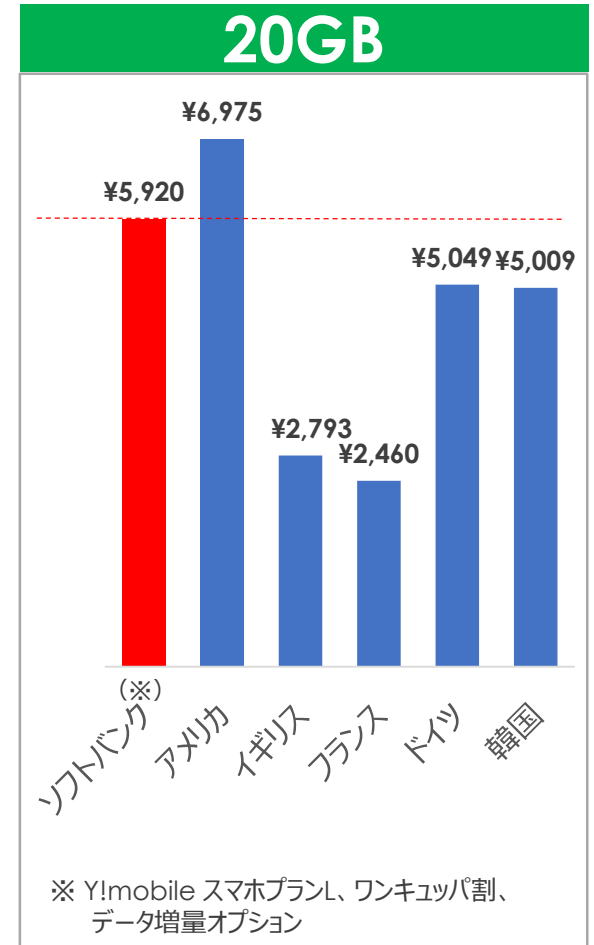
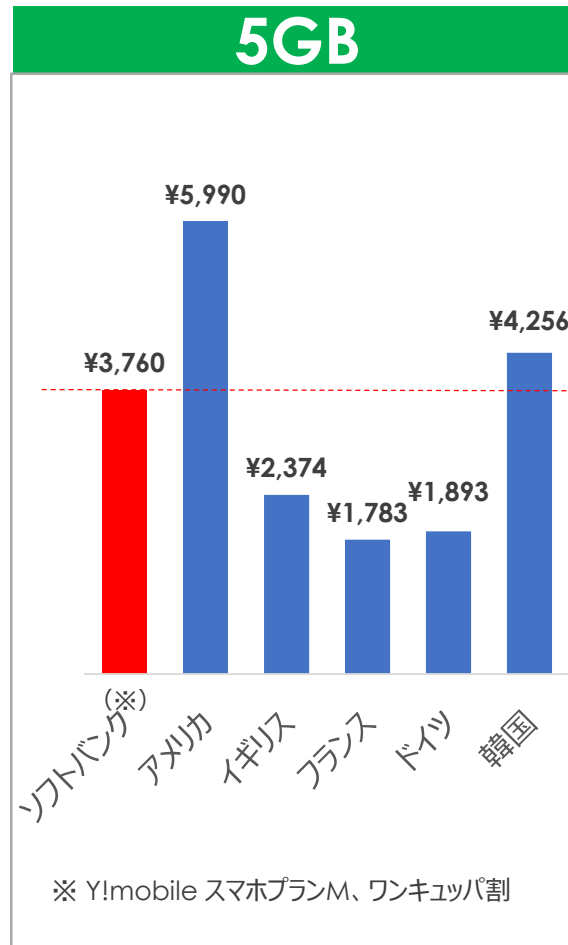
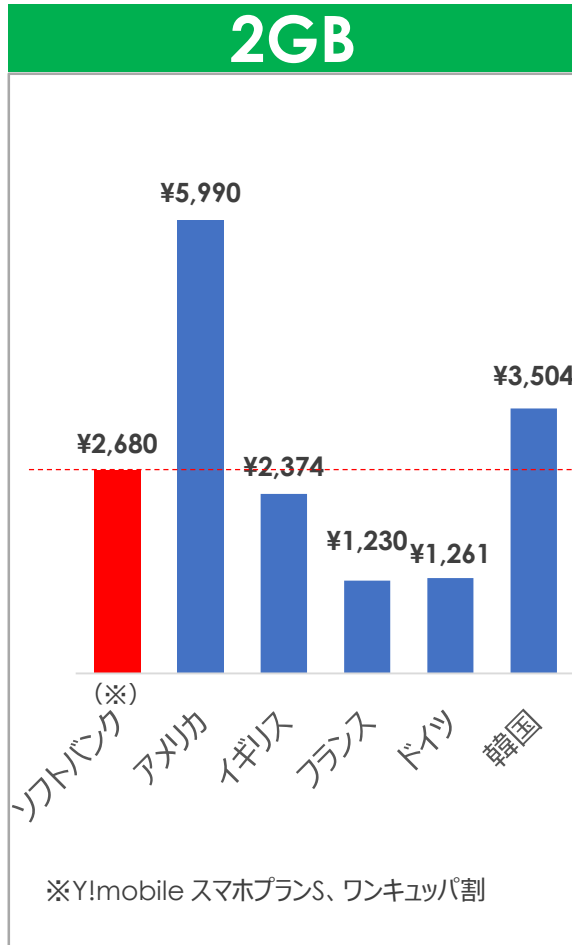
【フランスにおける事例】



日本のスマホ普及率はまだ低い

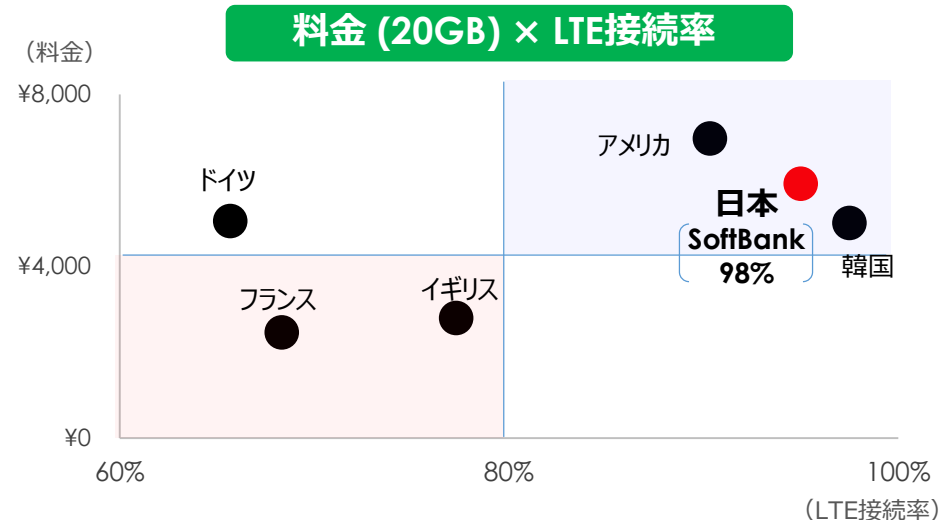
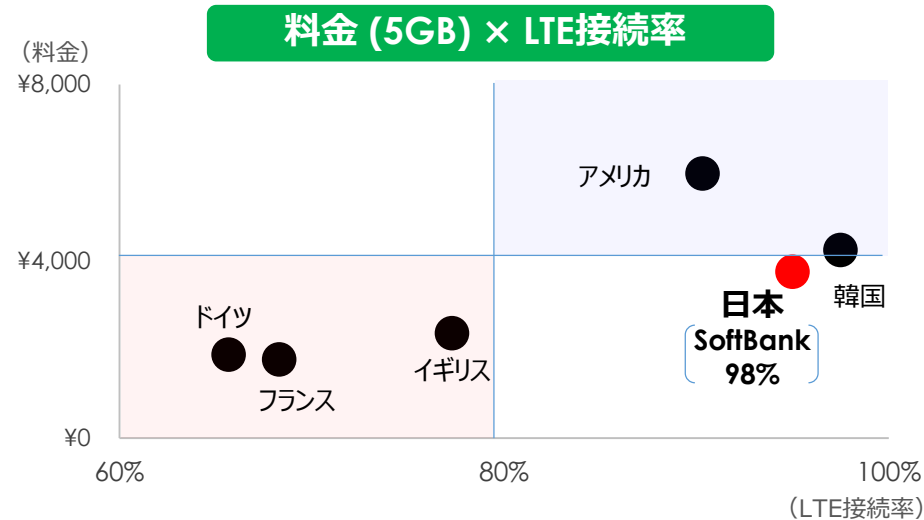
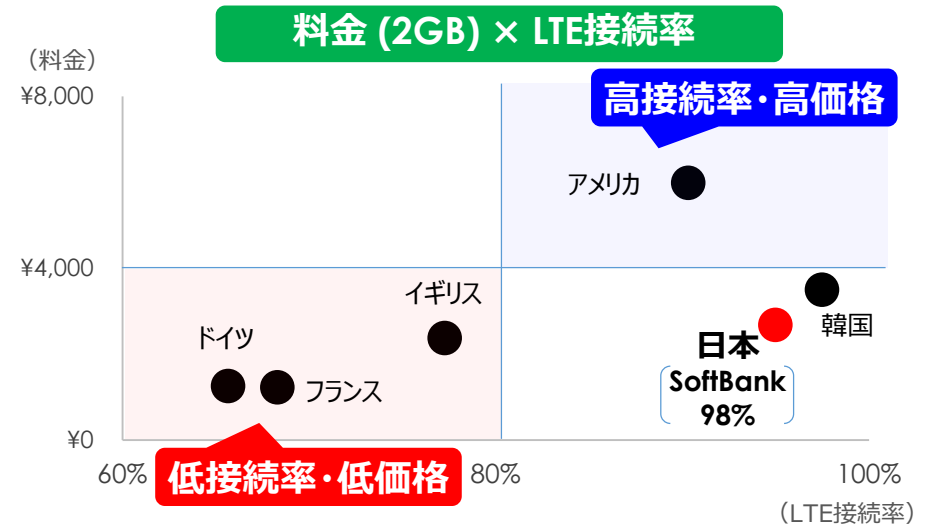
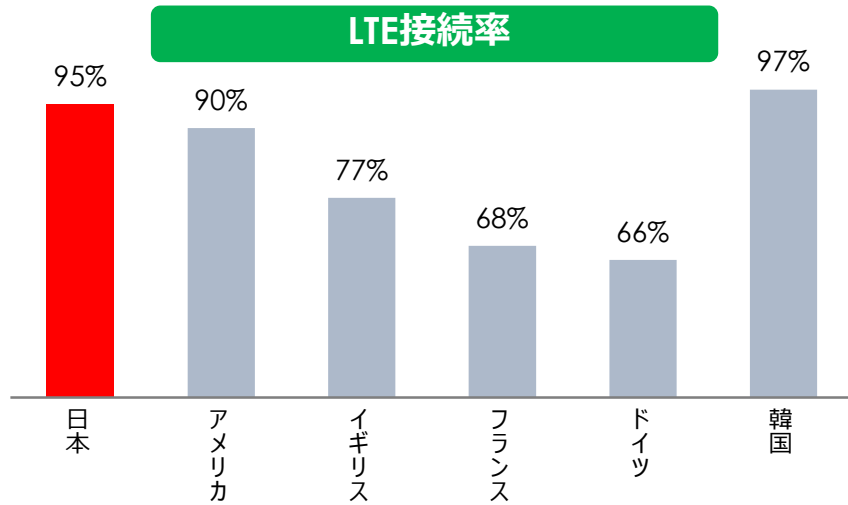
各国のスマートフォン使用率(2017年)





・「平成29年度 電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査」参照
 ・ソフトバンク料金については、同条件により算出

最新の料金では中位程度



料金：Y!mobile スマホプラン
 接続率 出典：OpenSignal <https://opensignal.com/reports/2018/02/state-of-lte>

品質も加味した比較した場合、相対的に低廉且つ高水準