

消費者保護ルールの検証に関するWG(第15回) ヒアリング資料

株式会社ソラコム
2019/09/12

【会社概要】

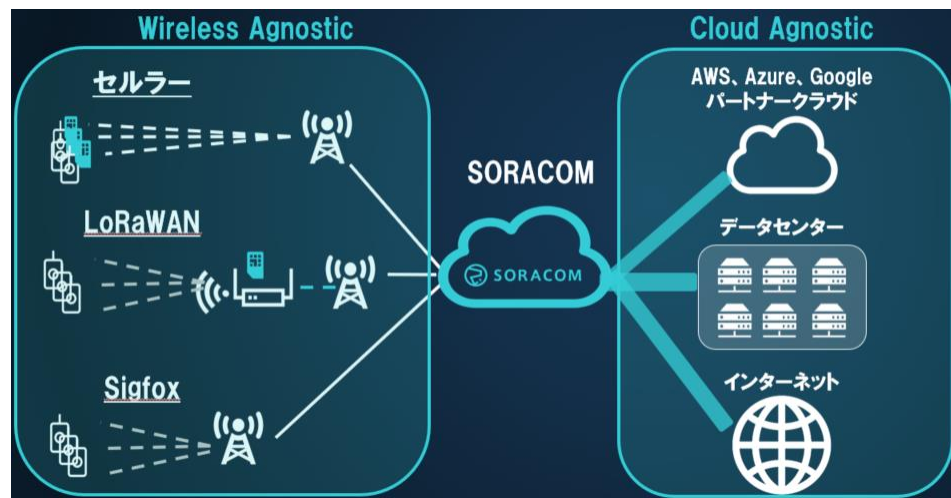
商号	株式会社ソラコム / SORACOM, INC.
代表取締役社長	玉川 憲
本社	東京都世田谷区玉川 4-5-6
資本金	37億2755万4044円（資本準備金含む）
社員数	約60名（海外拠点含む）
事業概要	IoT/M2M※ 向けの通信プラットフォームの提供
ビジョン	世界中のヒトとモノをつなげ共鳴する社会へ

IoT: Internet of Things（モノのインターネット）

M2M: Machine to Machine（機器間通信）

【事業概要】

- 多額の設備投資が必要な携帯電話のパケット交換設備 / 機能等をAmazon Web Services(AWS)クラウド上に自社でソフトウェア開発、構築しMVNO(仮想移動体通信事業者)としてサービス提供
- セルラー(携帯電話)以外にLoRaWAN/Sigfox*の無線通信技術、各社クラウドやインターネット接続を一元的に管理・利用できるプラットフォームを提供しています
(※省電力で長距離通信が可能な新たな無線通信技術の規格)



【お客様事例】

近年、いわゆる法人様向けのIoT※事例が増加しています。

※ IoT: Internet of Things (モノのインターネット)

動態管理

お客様事例: 日の丸自動車興業様



東京駅周辺の
無料巡回バスの位置と
到着時間を配信

バスに搭載したスマホからGPS
データを送信、独自の位置情報
補正技術で、対応するスマホア
プリや周辺施設のサイネージで
リアルタイムでバス情報を通知

(協力パートナー: グアル研究所)

遠隔監視・M2M

お客様事例: 京成電鉄様



踏切設備の遠隔監視

170箇所ある踏切に監視カメラを
設置。センサー連動による踏切事故
等発生時に遠隔で映像を確認。また
踏切設備の稼働ログを近距離無線で
カメラに連携し、クラウドにアップ
ロード。

(提供: 日本ユニシス株式会社)

決済端末

お客様事例: 富士急行様



インバウンド客向け
WeChat Pay対応端
末の通信で利用

専用端末とSORACOMを
利用し売店やタクシーな
ど、通信インフラ環境に
とらわれず利用を実現

工場の可視化

お客様事例: 桐灰小林製菓様



カイロ製造ラインのセキュ
アな監視にSORACOM

工場製造ラインの稼働状態をセ
キュアに収集。
問題個所の早期検知と分析・改
善で稼働率向上を実現。

(協力: 東洋ビジネスエンジニアリング様)

農業・漁業・畜産

お客様事例: IT工房Z様



5分で始める、スマート
農業「あぐりログ」で
遠隔監視・知見を可視化

ガラス・ビニールハウスの設備
環境をセンシング、データ分析。
SORACOM Airの通信で
どこでも設置・開始可能。

コンシューマー

お客様事例: チカク様



スマホで撮った
子どもの写真・動画を
実家のテレビへ配信

お年寄りをターゲット。テレビにつな
ぐだけ。難しい通信設定は不要で不具
合時も電源の入れなおし。

【コンシューマ(一般消費者)事例の増加について】

また、当社の契約者(法人企業)様がコンシューマ(一般消費者)様に対して通信を組み込んだ商品・サービスを提供をされる事例も増加しています。



【IoT通信のビジネスモデルについて】

事業形態上、当社からパートナー様(当社から見たご契約者様)へ通信を提供したうえで、パートナー様からパートナー様顧客に対し、サービス提供される例が多くあります。(当社からは卸として提供)
この場合、提供される通信のビジネスモデルによって、パートナー様は電気通信事業の届出・登録の要否が異なります。

◆自家利用のビジネスモデル

法人企業が自社(自己)の通信のために利用する形態
いわゆる従来からよく見られる通信の利用形態

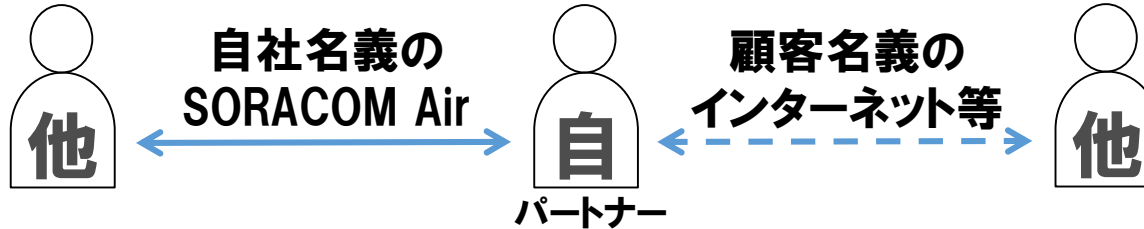


→届出・登録不要



◆IoT通信のビジネスモデル①

パートナー様(自己)が自らの顧客(他人)に対し、パートナー様が契約した通信サービスと自らの電気通信設備を利用(サービス提供)させるが、通信が明確に2区間に分かれるなど、自分と他人の通信となる形態。(例:カメラ画像を一定間隔毎にリスト化して表示する等)

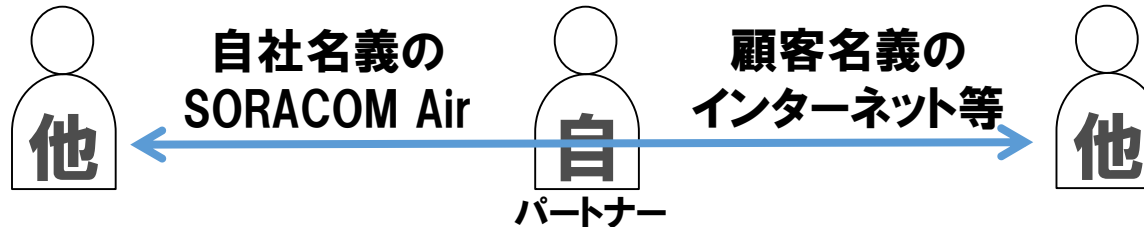


→届出・登録不要

(例:インターネット等には接続できず自己のサーバ等にもみ接続可とするようなシステム)

◆IoT通信のビジネスモデル②

パートナー様(自己)が自らの顧客(他人)に対し、パートナー様が契約した通信サービスと自らの電気通信設備を利用(サービス提供)させるが、結果的に通信としては他人と他人の通信を媒介するような形態。(例:監視カメラ動画の遠隔即時視聴等)



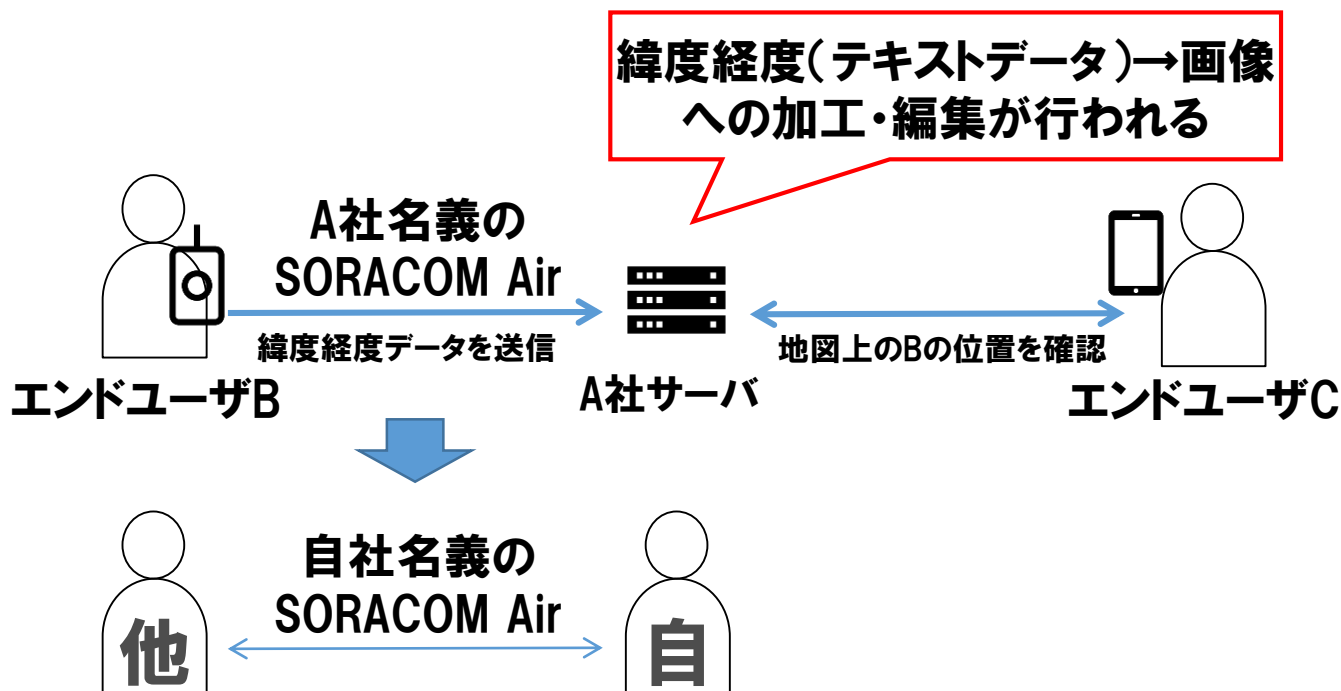
→届出・登録を要する電気通信事業に該当するビジネスモデル

(例:顧客がインターネット等に接続可能・電子メールが可能となるようなソリューション)

(例:お客様同士が直接通信が可能となるようなソリューション)

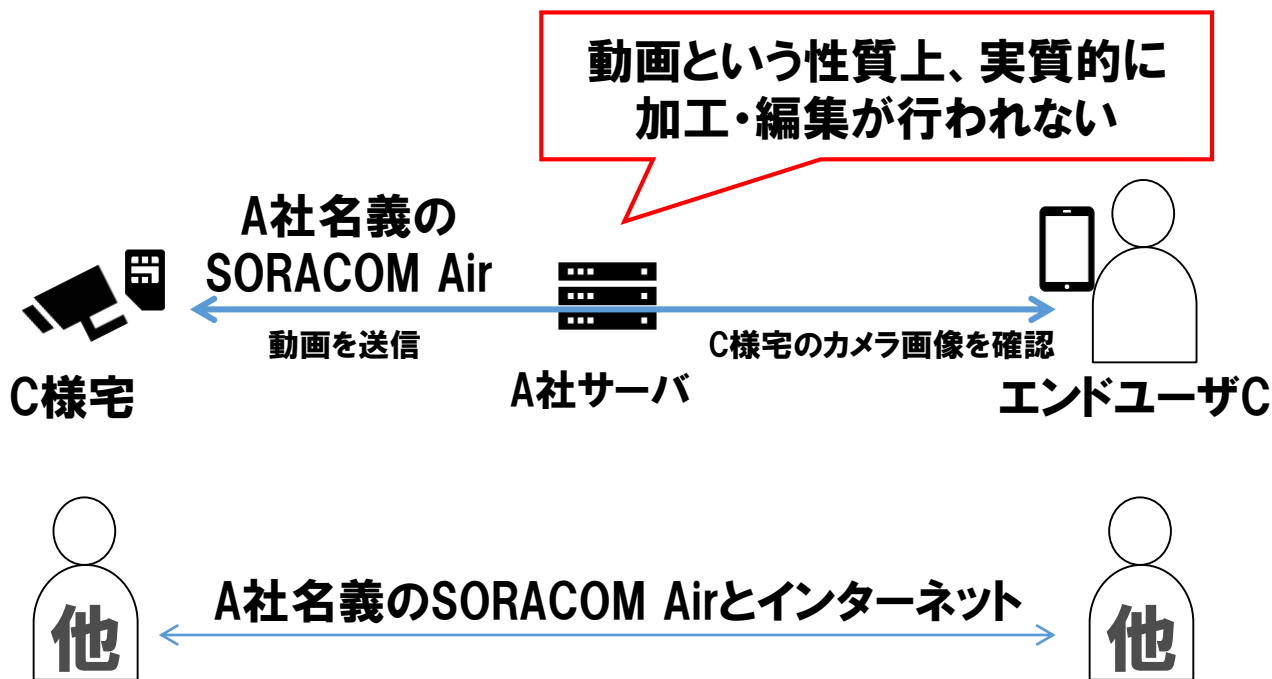
IoTの事例は増えた一方で、消費者保護ルールの対象であるMVNOとしては、電気通信事業の登録・届出が不要なビジネスモデルが少なくとも現時点では多くあります。

(例)子供・高齢者様等の見守りサービス用のGPSデバイスを使ったサービス
A社で回線・GPSデバイス・位置情報を確認できるサーバを1つのサービスとして、エンドユーザ様に提供する場合。(P.7 ビジネスモデル①に該当)



現状、当社(及び当社ユーザ)では課題は顕在化していませんが、今後、通信やサービスの高度化等により以下のような商品・サービスが登場した場合、MVNOとしての登録・届出を要する電気通信事業となる場合があると考えられます。

(例)ペット等の自宅の見守りサービス用に動画(カメラ)を使ったサービス
A社で回線・カメラ・カメラ画像をリアルタイムに確認できるサーバを1つのパッケージサービスとして、エンドユーザ様に提供する場合。(P.7 ビジネスモデル②に該当)



【IoTとビジネスモデルについて】

- ・買い切り型から(継続)利用型へと多くのビジネス志向が変わりつつあること
 - ・製造業の法人様等も上記のモデルに対応しようとしていること
- などから、本業が通信ではないプレイヤー様が通信サービスの提供主体となり、市場へ参入する希望や事例が増えています。

特に最終利用者が一般消費者(コンシューマ)向けの商品の場合

- ・デバイス(端末)/回線/サービスをすべてバンドルし、消費者がそれぞれのサービスを個別に契約や準備せずとも利用できるようにすること
 - ・初期の一定期間の利用料金を販売料金としたうえで、継続利用も可能とすること
(例:2年分の回線・サービス料金を含んだ売価とし、継続利用時は別途支払い)
- といった設定をされることで、一般消費者の購入へのハードルを下げる工夫をされているパートナー様が多くいらっしゃいます。

こういったIoT領域のビジネス、すなわちプレイヤー様が「通信事業」を行いたいわけではないIoTのビジネス・ケースと、ハンドセット等を念頭に設定された制度とがアンマッチになってしまうケースが今後増えていく可能性があると考えられます。

【IoTと事業者としての義務について】

P.9のように届出・登録が必要な電気通信事業の場合、事業者はいくつかの義務がありますが、特に以下の消費者保護ルールにはサービス提供者・(一般)消費者それぞれに課題があると考えられる事項が想定されます。

・提供条件概要説明(26条)関係

⇔量販店・電気店等、当該サービスの専門性が低い場所で簡易に販売する際に、提供条件義務をすべてを課す必要があるか。

説明に要する負荷や消費者の期待値に対し、差分が生ずる場合があったり、説明事項そのものがIoT(通信を組み込んだ)製品・サービスとそぐわないといった場合も想定される。

⇔中古商品や二次流通を考えた際の運用をどう考えるか。

・初期契約解除制度(26条の3)関係

⇔例えば回線契約そのものに通信の対価性は無く、商品価額に通信費用が含まれる場合にどのように考えるか。

⇔仮に契約解除できたとして、消費者は何を得ることが出来るのか。

商品・サービスに期待する金銭的・機能的便益とのギャップをどう考えるか。

【課題提起】

これまでの通信ビジネスの主流であったハンドセット・データカード等の観点での消費者保護ルールが、IoT領域については実ビジネスとしてプレイヤー様や（一般）消費者様とマッチしないケースが今後さらに増えると想定しています。

現時点では顕在化した課題では無いものの、高速・大容量な通信技術が出てくるにつれ、より一層、製品・サービスに組み込まれ、通信単独での価値を訴求しないビジネスが増加したり、提供主体も旧来の通信事業者以外の企業となる例が増えると考えられます。

IoTビジネス領域については、ハンドセットを主な対象として想定されているような一部の消費者保護ルールの適用を（当初は）除外するなど、多くのプレイヤー様がより多様で利便性の高いサービスを、適切なコストで提供できるよう配慮を頂きたいと考えます。



SORACOM

You create, We connect.