

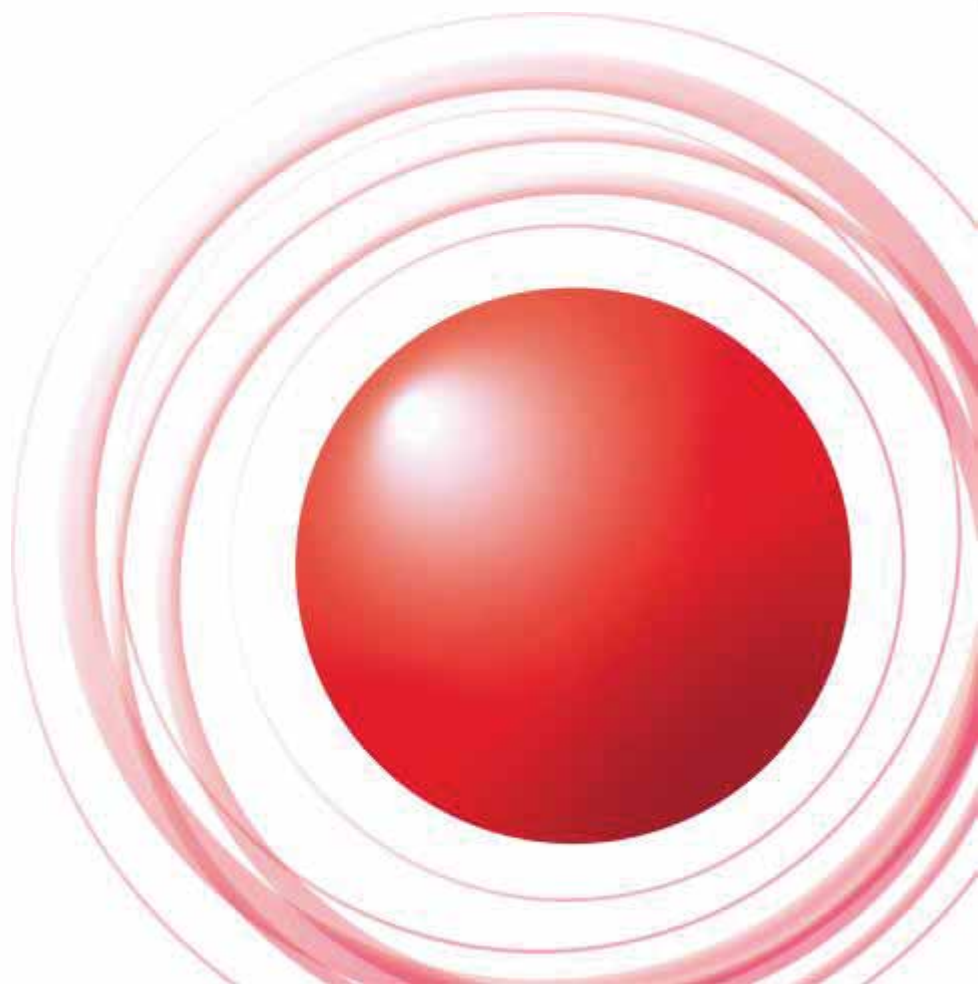
# 接続料算定等に関する研究会 第41回 説明資料



2021/2/8

株式会社インターネットイニシアティブ

Ongoing Innovation



# MVNOの戦略について

(前回ご指摘事項)

MNO各社が「廉価プラン」を発表している中で、MVNOの戦略やビジョンに変化はあるか

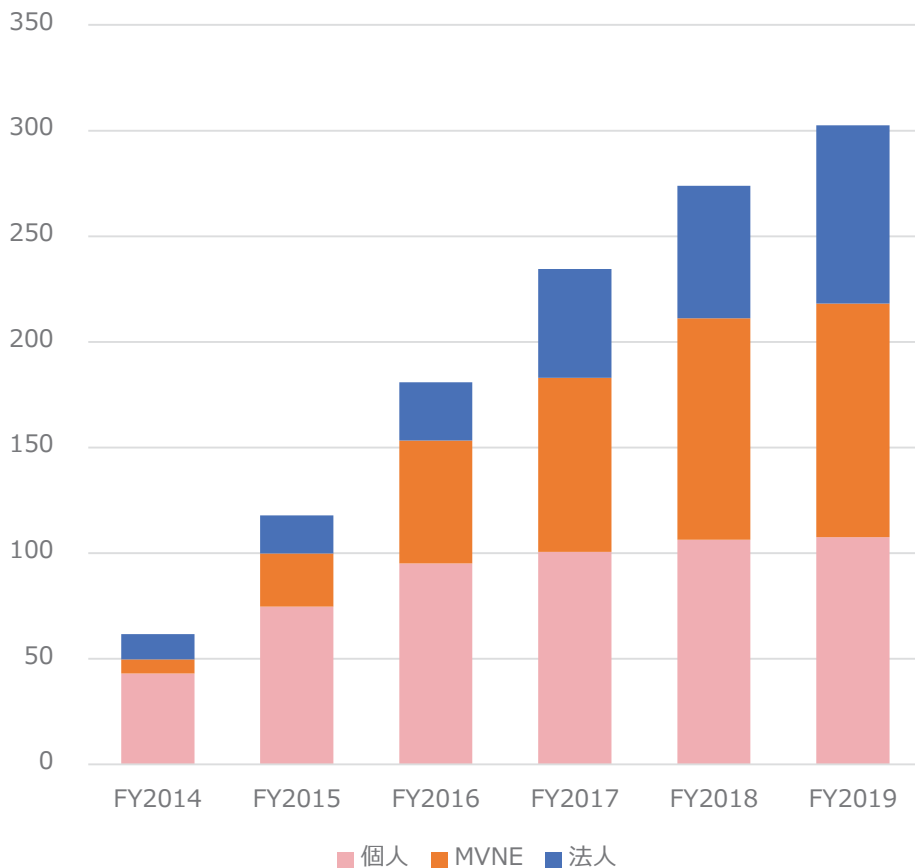
- 弊社は、これまで個人向け格安SIM市場のみならず、日本初のフルMVNOとして法人向け、および、MVNE（他MVNOへの再卸）など様々なモバイルビジネスの開発を行ってきた（スライド3,4,5参照）。
- MNO各社の廉価プランは、弊社を始めとするMVNOがこれまで築き上げてきた個人向けの安価な低容量、中容量のいわゆる格安SIM市場に本格的に参入することを目論むもので、MVNOのこれまでの事業モデルが誤っていなかったことを示すものと理解している。  
消費者の携帯電話支出の削減を果たしていくためにも、この市場での健全な競争環境の確立は一層重要になるものと考えている。
- 弊社のモバイル事業の戦略に変わりはない。  
弊社を始めとするMVNOが従来と同様に移動通信市場の活性化に貢献するためには、MNOとのイコールフットィングが不可欠であり、1月18日に提出したMVNO委員会の要望書に賛同するものである。

# 弊社モバイル事業の沿革

年月	イベント
2008年1月	法人向けMVNOサービス開始（回線卸）
2009年11月	NTTドコモと3GのL2接続（回線卸から帯域卸に移行）
2012年2月	NTTドコモとLTEのL2接続（日本初のLTE MVNO）、個人向けMVNOサービス開始 事業者向けMVNEとしてIIJモバイルMVNOプラットフォームサービス提供開始
2013年9月	NTTドコモのSMS付きSIM取扱開始
2014年3月	NTTドコモの音声SIM取扱開始
2014年10月	訪日外国人向けSIM提供開始
2015年6月	IIJmioサプライとして端末販売開始
2016年7月	国際ローミングオプション開始
2016年8月	NTTドコモへHSS連携の申込 KDDIとLTEのL2接続
2018年3月	HSS連携が竣工、フルMVNOサービス開始 訪日外国人向けプリペイドSIMサービス開始
2019年1月	チップSIM取扱開始、NTTドコモ・KDDIのパケットシェア機能拡張
2019年5月	ソフトSIM取扱開始
2019年7月	eSIMサービス（データ通信）β版開始
2019年12月	グレープ・ワン（住友商事子会社のケーブルテレビ向けモバイルプラットフォーム会社）に出資
2020年3月	個人向けeSIMサービス正式版開始

# 弊社モバイル事業の概要

回線数 (万)



## 法人・個人・MVNEの3軸のビジネス

### 法人向けサービス



スマートデバイス、IoT  
法人用途の全方位をカバー

### 個人向けサービス

第三者機関に選ばれて  
お客様満足度・通信速度

**No.1受賞**



### MVNE



パートナー企業様



プラットフォームの提供、MVNO事業の支援

## 弊社モバイル事業の概要

- 競争の激化により個人向けビジネス（MVNE含む）は苦戦
- フルMVNO（加入者管理機能の連携）による法人向けビジネスを拡大
- 個人向けビジネスは事業規模が大きく、MVNO事業全体の規模の維持、拡大のため重要性は高い

売上（億円）	FY19	FY20 1H	構成比
モバイル事業全体	460.9	235.8	100%
法人	60.3	34.8	15%
個人	234.9	115.5	49%
MVNE	165.7	85.5	36%

回線数（万）	FY19	FY20 1H	構成比
MVNO回線数	302.9	314.0	100%
法人	84.3	96.8	31%
個人	107.5	104.5	33%
MVNE	110.7	112.3	36%

# データ接続料の課金方式について

(前のご指摘事項)

接続料について、引き続き、帯域課金の下で接続料の適正化を求めるのか。もしくは課金方法の見直しに関する要望はあるか

- 重要なことは、課金方法や課金単位の検討ではなく、MNOとMVNOのイコールフットイングをいかに担保し、競争を活性化させるか。現時点のルールである帯域課金の適正性の向上は必要。
- 現状の帯域課金には、MVNOが多面的に事業を展開する（トラフィックの統計多重を目指す）ことでより原価を効率的にできるメリットはある。反面、特定の事業への回線の偏りが見られたり、価格競争の過熱により利用者の通信品質に影響が生じるデメリットもある。
- 前回の会合で取り上げられた転送量課金には、特定用途・マーケットに特化したMVNOなど、トラフィックの統計多重が難しいタイプのMVNOの参入を促す効果が期待できる。反面、転送量課金は単純な再販に近い形態という面もあり、MVNOの創意工夫の余地が限られるという側面もある。
- 過去に帯域課金で問題となり、現時点でも解決が図られていない需要の測り方や余剰設備の考え方の整理、接続に依らない事業モデルが検討されている5G時代に向けたイノベーションの促進、事業拡大によるMVNOへのインセンティブ付与など、様々な観点から課金方法に関する検討がされることが望ましい。

# MVNOの原価構造について

(前回ご指摘事項)

MVNOの原価構造を定量的に説明されたい

構成員限り