

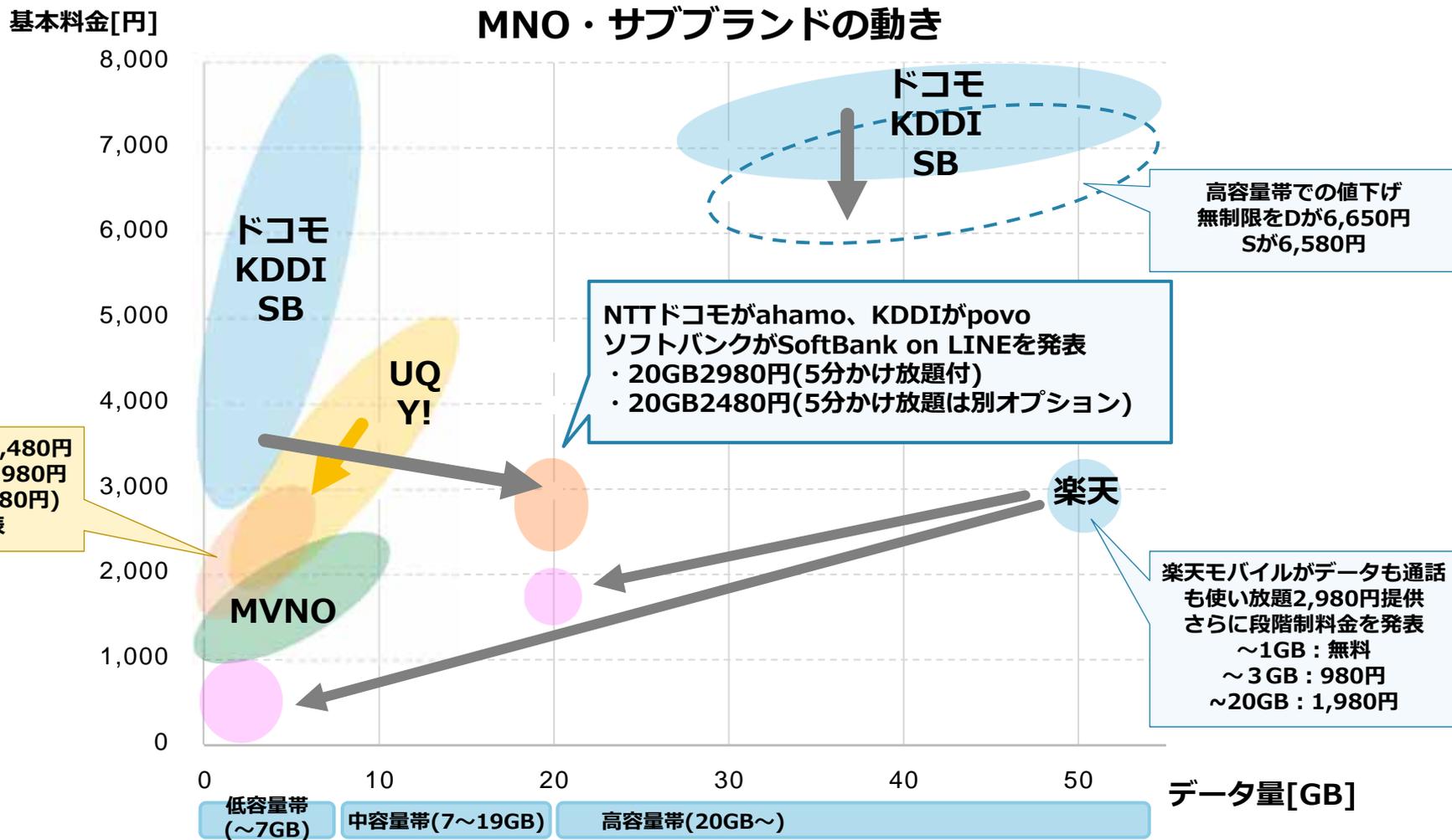
接続料の算定等に関する研究会（第41回） 事業者ヒアリング資料

2021年2月8日

株式会社オプテージ



MNOが、サブブランドで低容量帯、廉価プランで中容量帯に、それぞれMVNOの料金水準に接近するプランを投入



もっとおトクに！ 使いやすく！ シンプルに！ 利用者に「ちょうどいい」サービスを提供

従来料金(デュアルタイプ ※データ通信 + 音声電話)

	Aプラン	Dプラン	Sプラン
500MB	1,310円	1,400円	1,750円
3GB	1,510円	1,600円	1,950円
6GB	2,190円	2,280円	2,630円
10GB	3,130円	3,220円	3,570円
20GB	4,590円	4,680円	5,030円
30GB	6,510円	6,600円	6,950円

+

+オプション

(通話かけ放題/5Gサービスなど)

マイピタ

新料金(デュアルタイプ)

	A/D/Sプラン
1GB	1,180円
5GB	1,380円
10GB	1,780円
20GB	1,980円

+

+オプション

(通話かけ放題/5Gサービスなど)

新料金プランなどのベース価値に加えて、mineoならではの強みを活かし、差別化を図っていく

ブランドステートメント

仲間と一緒に、便利で、
楽しくて、面白くを創る「共創」

Fun with Fans!



対外評価



サービスホスピタリティアワード
MVNO業界初
(2018.7月受賞)



満足度第1位^{*1}
NPS第1位^{*2}

出典元：*1 MMD研究所「2020年3月格安SIMサービスの満足度調査」
*2 MMD研究所「2020年3月格安SIMサービスの満足度調査」

独自サービスの例

フリータンク



mineoユーザ全員でパケットシェア

- パケットが余るユーザは、タンクへ任意で貯蔵
- パケットが不足するユーザは、タンクから取出

キャリアの壁なし



MM総研大賞
話題賞

アイデアファーム



ユーザーの「こんなサービスがあったら・・・」 というアイデアにより「共創」を実現

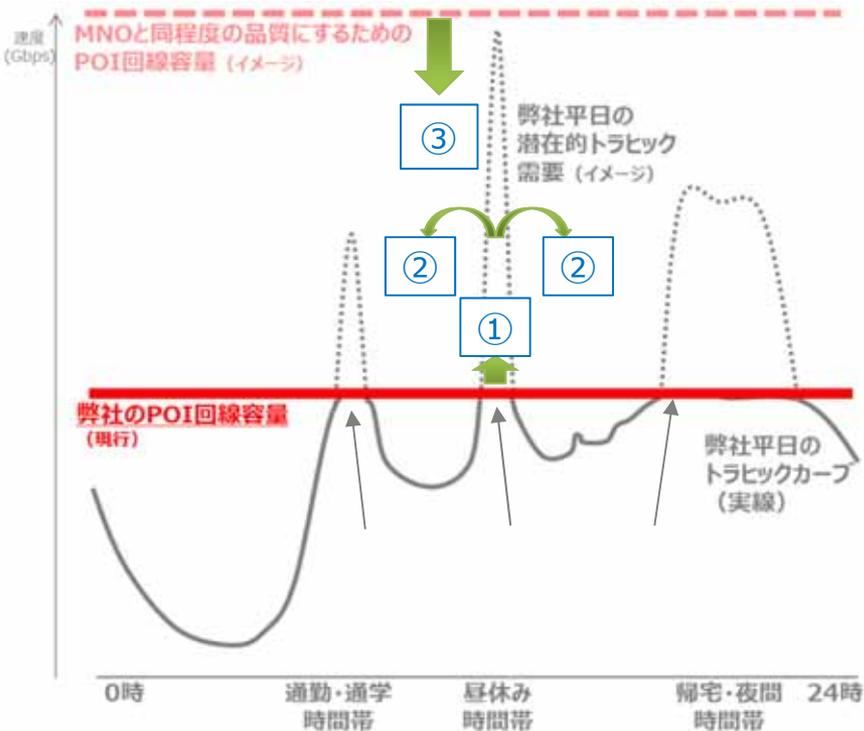
- ユーザはコミュニティサイト「マイネ王」にアイデア投稿
- 弊社はそのアイデアに基づき、サービス化を検討

これまで約5,900件の投稿があり、
その約10%を実現

(長期利用特典、かけ放題時間の延長 など)

弊社では**混雑時でも最低限の品質を確保できるよう**、さまざまな対応を実施

弊社1日のトラフィックイメージ



弊社の対応 (代表的なもの)

- ① **MNOとのPOI接続帯域増強**
⇒ 帯域増強コストは大であり、収支上限界は存在するが、混雑時においても**一定の速度を確保するため増強を実行**

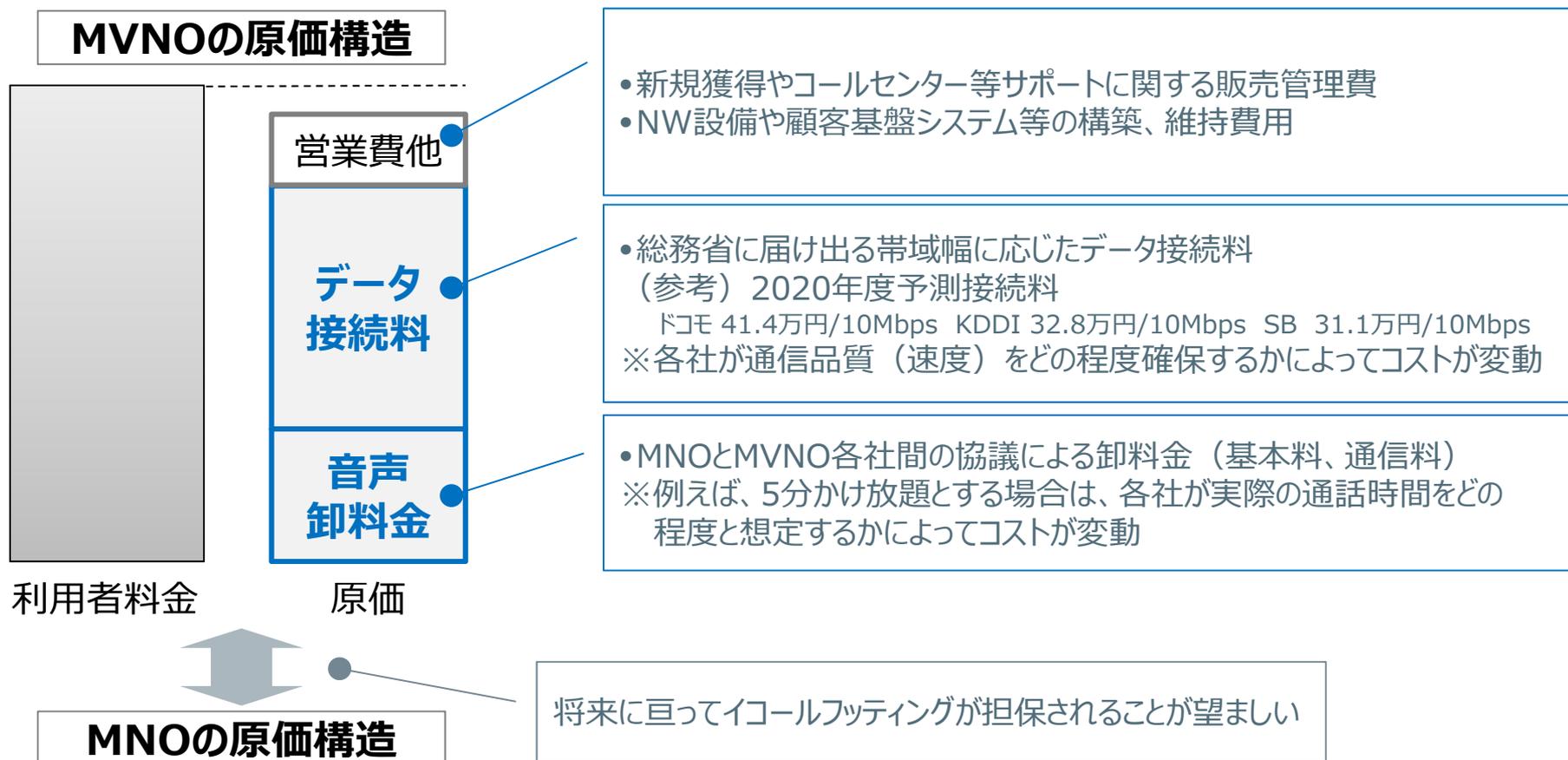
構成員限り

- ② **ピークシフトへの対応**
⇒
 - ・時間帯別プランの導入
 - ・特定時間帯の通信を抑えていただいた利用者への特典付与
 - ・幅広いユーザー層の獲得
- ③ **通信の最適化の導入**
⇒ ページング等によって輻輳緩和

ボトルネックはあるが、
品質改善に向けた取り組みを今後とも推進

MVNOのサービス原価において、データ接続料と音声卸料金が大宗を占める

MNOとMVNOのイコールフットイングの観点から、データ接続料や音声卸料金が適正であることが、公正競争上極めて重要

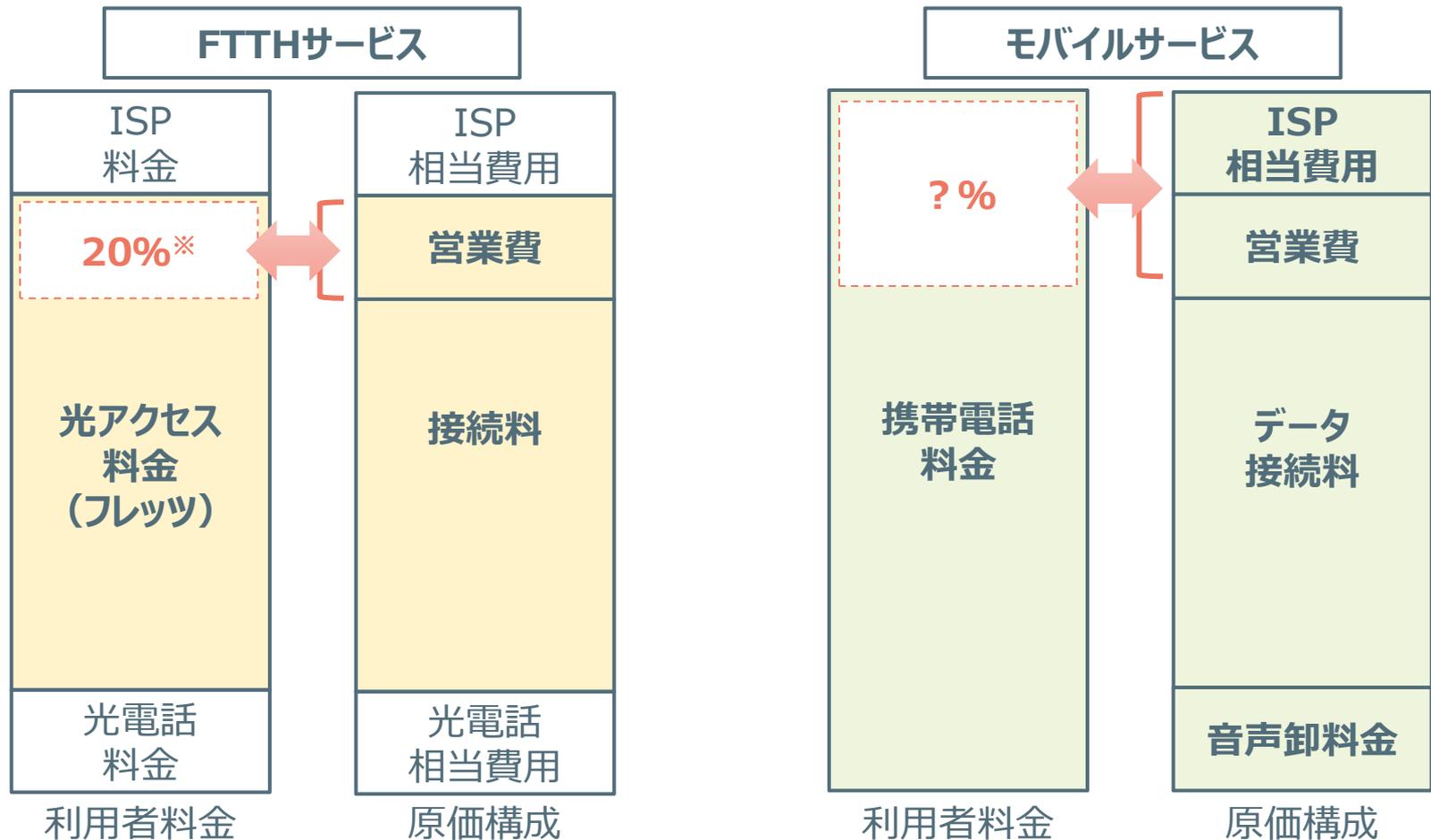


	帯域幅課金方式 (bps単位)	従量制課金方式 (byte単位)
概要	<p>契約帯域幅に基づき精算 (固定) (bps/月)</p>	<p>利用トラフィック実績に基づき精算 (変動) (byte/月)</p>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・MVNO側での品質や料金の設定が比較的容易であり、サービス設計の柔軟性が高く、独自サービス創出等が期待できる (速度別料金や時間帯別料金など) ・帯域の設定によっては時間帯や利用状況で通信品質が大きく変化する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・時間帯や利用状況によらず、一定の通信品質を確保しやすい。 ・MNOの料金単価に依存するため、画一的な料金になりやすく、MVNOによるサービスの差別化が難しい (品質、料金ともにMNOと同内容) ・MVNOにおいて接続料の支払い総額の想定が難しい可能性がある

競争環境や利用者ニーズに合わせた在り方の検討が望まれるものの、MVNOによるサービス多様化やモバイル市場の活性化などの面から、**まずは帯域幅課金方式をベースとすることが妥当との考え**

モバイルサービスにおけるスタックテストにおいては、MVNOとの同等性検証が目的（固定分野では価格圧搾の有無を検証）であり、実施の際は以下の考慮が必要

- 利用者料金の原価に含まれる**ISP相当費用(自社設備費)**の取扱い
- **営業費相当額**(固定分野では20%)の取扱い（基準値や妥当性等）



※「営業費相当20%」は、NTT東西の過去の事業収益から設定

参考

ユーザーが自発的に通信を控えていただくことで**特典を得られ、全体の混雑緩和も実現できるプロジェクト「ゆるるね。」**を提供

業界初



達成回数に応じて特典付与

- 5回達成: 100MB獲得!
- 10回達成: 夜間フリー獲得!
- 15回達成: 200MB獲得!
- 20回達成: プレミアム1DAYパス獲得!

12月の平均宣言数：約4.7万件/日

MVNOとして限られた帯域を、利用者に満足いただけるよう効率的に活用

