

**公正取引委員会  
「携帯電話分野に関する意見交換会」  
事業者ヒアリング資料**

**2018年5月15日  
株式会社ケイ・オブティコム**

# 弊社の会社概要

## 会社概要

|       |                             |
|-------|-----------------------------|
| 社名    | 株式会社ケイ・オプティコム               |
| 本社所在地 | 大阪府中央区城見2丁目1番5号             |
| 資本金   | 330億円（ <b>関西電力100%出資</b> ）  |
| 売上高   | <b>1,931億円</b> （2017年3月期）   |
| 従業員数  | <b>1,463名</b> （2018年4月1日現在） |

## 沿革

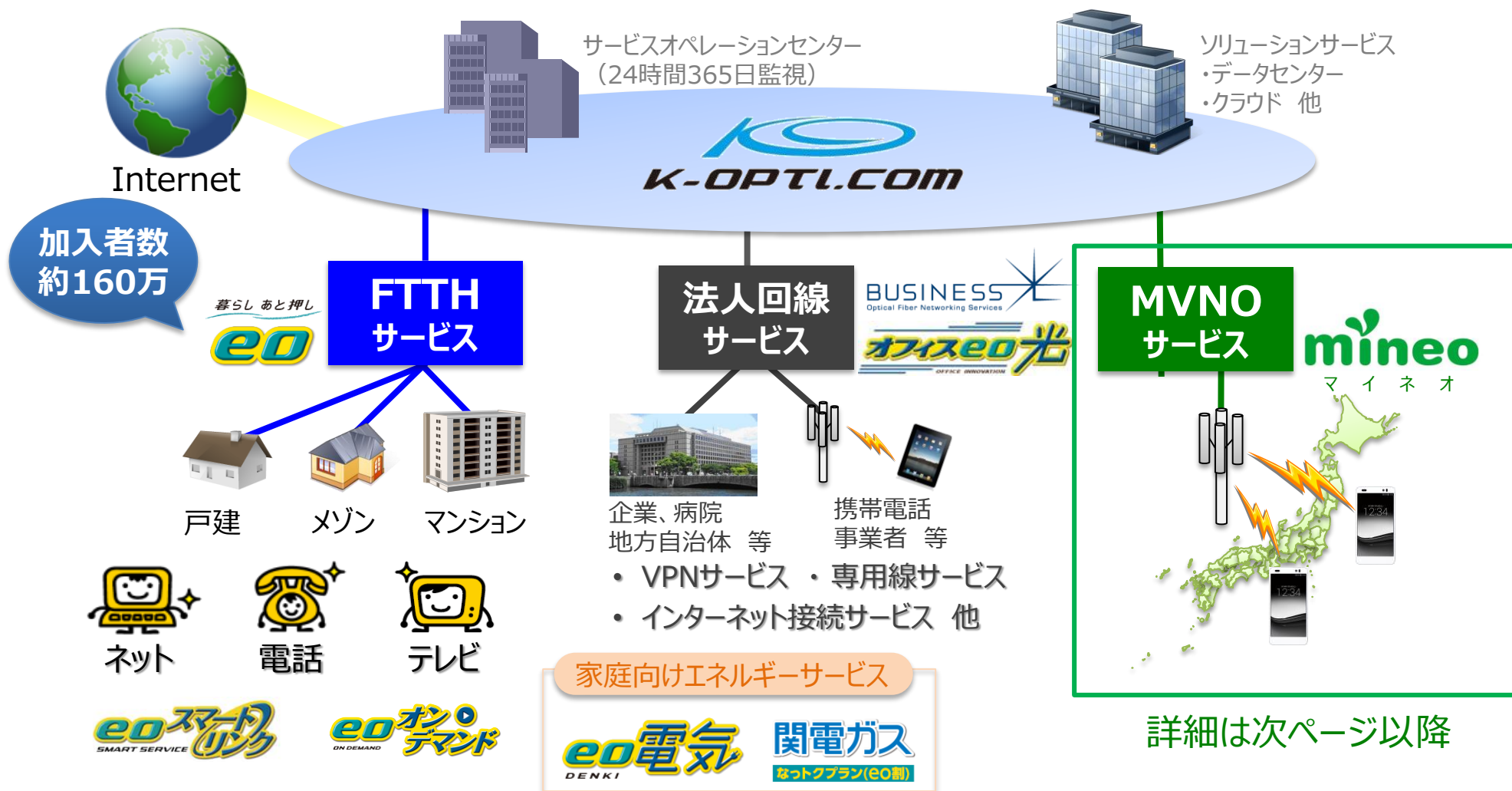
|       |                                           |
|-------|-------------------------------------------|
| 2001年 | マンション向けFTTHインターネット接続サービス 開始               |
| 2002年 | 戸建向けFTTHインターネット接続サービス 開始                  |
| 2003年 | FTTH方式による放送サービス開始                         |
| 2004年 | <b>FTTH電話サービス 開始</b>                      |
| 2005年 | <b>FTTHインターネット接続サービス 1ギガ開始</b>            |
| 2014年 | MVNOサービス（auプラン）開始                         |
| 2015年 | <b>マルチキャリア</b> （au+ドコモ） <b>MVNOサービス開始</b> |
| 2017年 | 電力小売サービス eo電気 開始                          |
| 2018年 | 関電ガス 販売開始                                 |

**戸建向け全国初**

**L2接続で全国初**

# 弊社の主な提供サービス

関西で個人向けのFTTHサービス(eo光)と法人向け回線サービスを提供すると共に、  
全国でMVNOサービス(mineo)を展開



詳細は次ページ以降

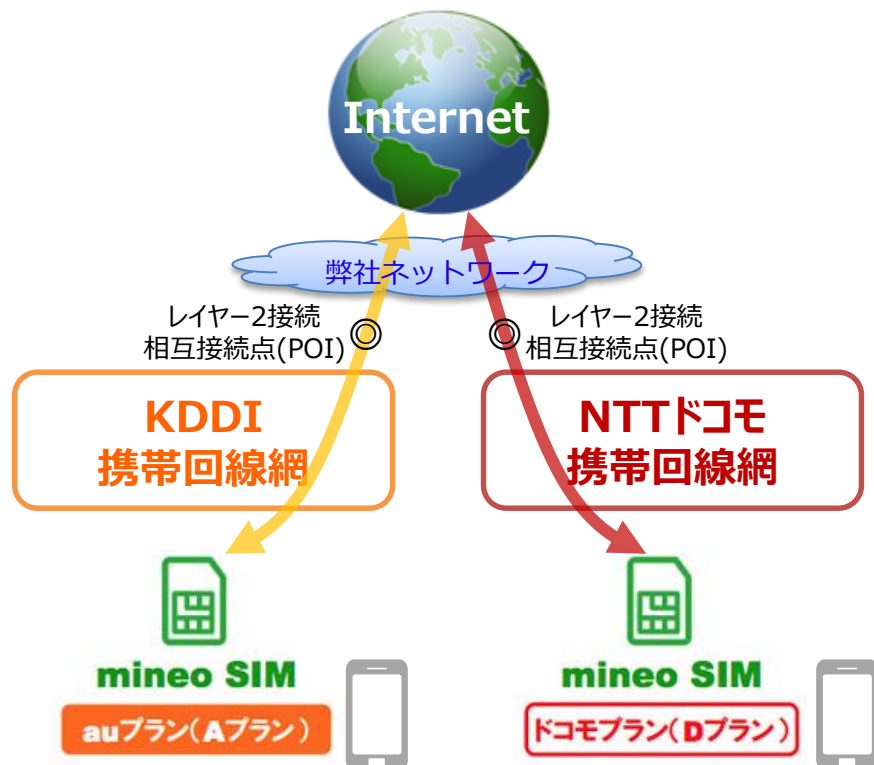
# 弊社MVNOサービスの概要

マイネオ

**mineo**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100万** (2018年4月時点)

**加入者シェア : 9.3%※ (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3四半期（12月末）」

# 弊社MVNOサービスの取り組み

- ・ **ブランドステートメント**に則り、**独自サービスを積極的に展開**
- ・ 従来の大手MNOと比較して**低価格な料金設定、様々なキャンペーンも実施**

## 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

#### au と ドコモ間のキャリア壁なし



MM総研大賞  
話題賞

### アイデアファーム



#### ユーザの「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
- ・ 当社はそのアイデアに基づき、サービス化の検討

#### これまで数千件の投稿があり、その1割程度を実際に実現

(長期利用特典、かけ放題時間の延長 など)

## 料金・キャンペーンの例



倍増! mineo 紹介キャンペーン

紹介したあなたも、紹介されたあなたも

Amazonギフト券2,000円分をプレゼント!!

紹介したあなたには、1,000円分をプレゼント!!

もちろん、2,000円分に倍増中!

ご家族・ご友人にも

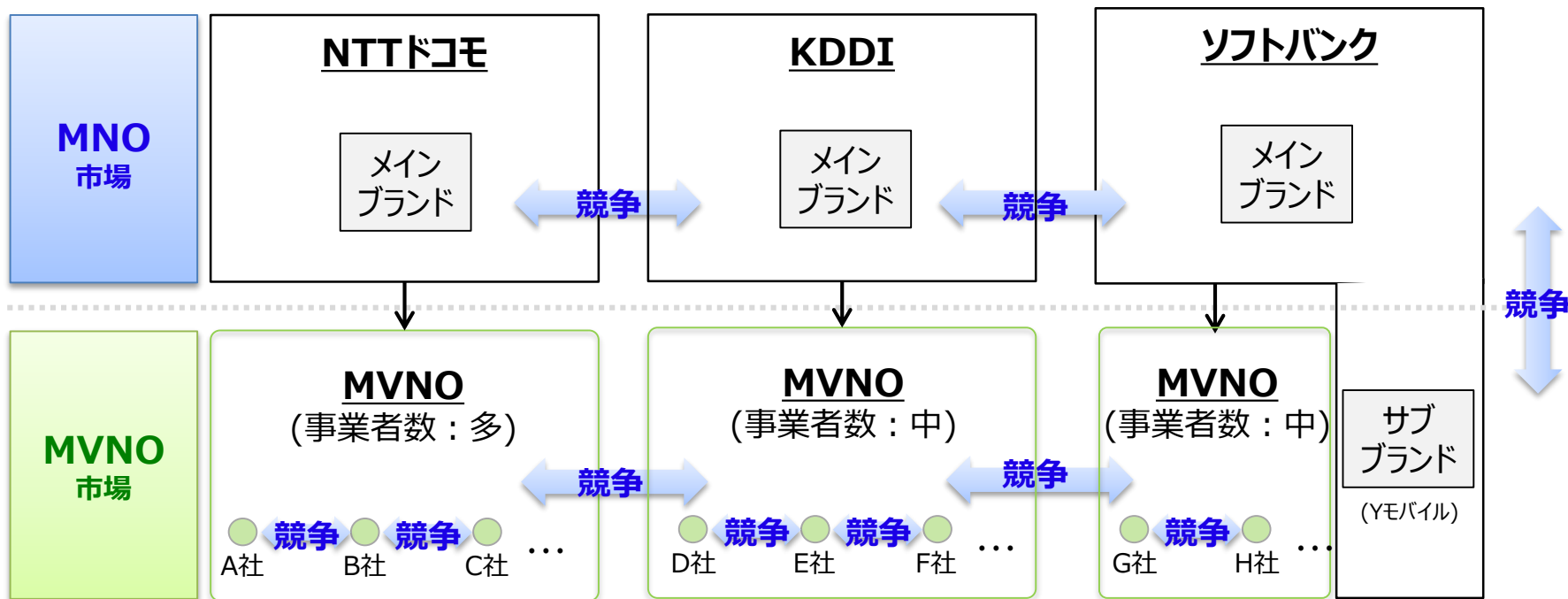
Amazonギフト券2,000円分をプレゼント!!

1,000円分をプレゼント!!

# MVNOの競争環境

MVNO市場はこれまで**多くのMVNO事業者が参入し、MNOとMVNO間等の競争**が活性化され、**低廉な料金・多様なサービスが創造、利用者利益にも大きく貢献**

携帯市場に関する全体像（対象はSIMカード型、図は弊社イメージ）



一方、携帯市場におけるMVNOシェアは7%※と小さいため、引き続きMVNO普及促進を図りMNOとMVNO間等の競争を活性化させていくことが利用者利益の拡大のためにも不可欠

※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3四半期（12月末）） SIMカード型の契約数比率」

# MVNO参入・普及による効果の例

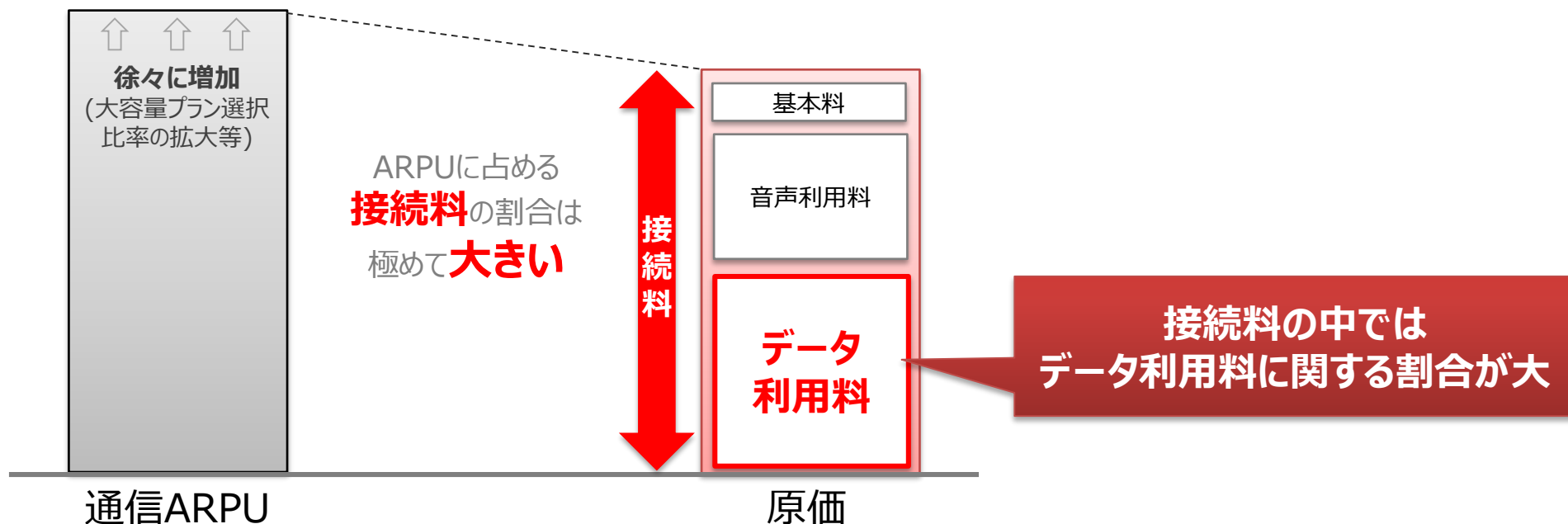


# MVNOの事業課題(接続料関係)

- ・弊社MVNOサービスの**1加入者あたりの収入において、接続料\*に関する割合は大**
- ・接続料の中では、特に**データ利用料に関する割合が大きくなっている**状況

\*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

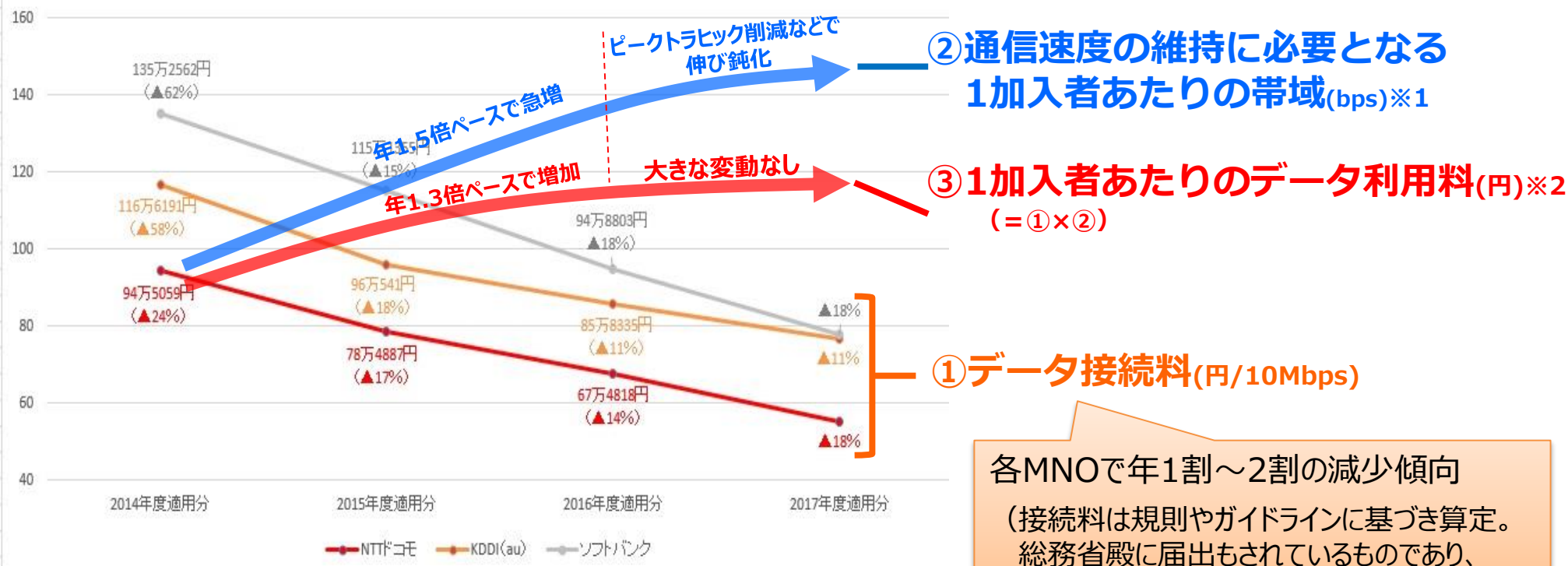
## 1 加入者あたりの収入(通信ARPU)と原価 (イメージ)



# 弊社MVNOにおけるデータ利用料の推移イメージ

- データ通信に関する帯域の利用料は年々減少（①）しているが、1加入者あたりに必要となる帯域はそれを上回って大きく増加する傾向（②）
- その結果、1加入者あたりのデータ利用料が上昇傾向となったが、至近はピークトラフィック削減などの対策を講じることによって、データ利用料の増加を抑制している状況（③）

(円/10Mbps・月)



出典：データ接続料は各社の接続約款より。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

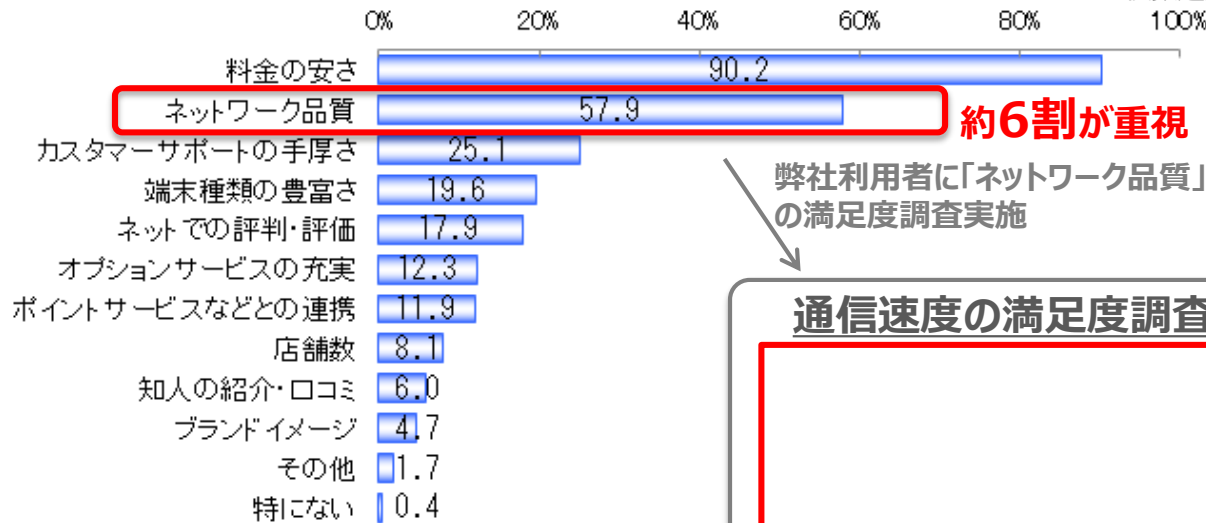
※2 1加入者あたりのデータ利用料 = データ接続料 (円/bps) × 1加入者あたりのトラフィック (bps)

# (参考)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）

赤枠内、対外秘

大半の利用者が**混雑時に不満** ⇒ **速度改善は重要な課題**

# 弊社における今後の取り組み

現状の加入者数では、MVNO事業単体（特にデータ通信）で利益を出すのは難しい状況ではあるものの、**将来的に安定した事業運営**を図るべく、**各種改善に向けた取り組み**を推進中

## <各種改善に向けた取り組み例>

- 「新規ユーザー獲得」と「既存ユーザーの長期利用」の増加による**固定費の削減**  
（顧客ロイヤルティの醸成、コミュニティサービスの強化 等）
- サービス・技術の工夫による**ピークトラフィックの削減**  
（時間帯別プランの導入検討、データ圧縮等のトラフィック最適化に資する技術開発・導入 等）
- 魅力的な付加価値サービスの販売強化、他商材とのクロスセル等による**ARPUの向上**  
（オプションのセット販売 等）

# 接続料に関する弊社の考え

- 接続料は接続料規則などのルールに則り算定され、総務省殿に届出もされているものであり、制度に沿った料金が設定されているものと認識
- また、至近では接続料算定根拠について一部の情報を開示されるよう制度化されるなど、各種制度整備によって算定プロセスの透明化も進展
- 他方、MVNOの事業構造において接続料が大きなウエイトを占めるものであることに鑑みると、MVNOの更なる普及促進のために、継続的に接続料のあり方について検証・議論していくことも競争政策において重要
- 接続料のあり方の検証・議論にあたっては、MVNOの立場としては次の点が望まれるところ、そのための方法・枠組みについては、至近の制度改革の評価等も踏まえた上で、より実効性の高い仕組みとなるよう、幅広く検討することが肝要
  - － 引き続き適正な料金設定がなされること
  - － 料金算定プロセスの透明性が確保されつづけること
  - － 不当な差別的な取扱いがないこと
  - － 先々の接続料水準の見通しが把握できること