

格安スマホ業界の財務分析

2020年 9月 16日

財務診断研究会

宮崎 拓也

takuya.miyazaki@icloud.com

自己紹介

中小企業診断士 宮崎拓也

情報通信系企業に勤務

通信機器（ルータ）の検証

ネットワークサービス企画

技術部門管理、サービス収支管理



得意分野

IT系全般、特に、ネットワークとセキュリティ
管理会計

技術がもたらす売上・利益の管理に長年携わる

本日のゴール

- 1 格安スマホとは何かを知る
- 2 格安スマホ業界の概要を知る
- 3 格安スマホ業界に属する3社の財務分析を行う

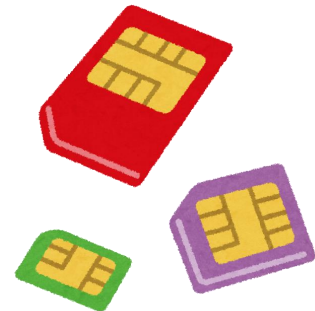
格安スマホとは？

格安スマートフォン（端末）と
格安SIM（シム・通信契約）のセット

スマートフォンだけでは通信できない

通信事業者と契約するともらえる
「SIMカード」が必要

NTTドコモ、auなどの大手通信事業者は、
端末とSIMをセットで販売しているが、
本来分離していてよい



格安スマートフォン端末とは？

比較的廉価なスマートフォン端末のこと

2万円～3万円台が中心

メーカーと機種为例

- Huawei（ファーウェイ） ・ nova
- MOTOROLA（モトローラ） ・ moto
- シャープ ・ AQUOS



型落ちや中古のiPhoneが格安スマートフォン端末として売られる場合もある

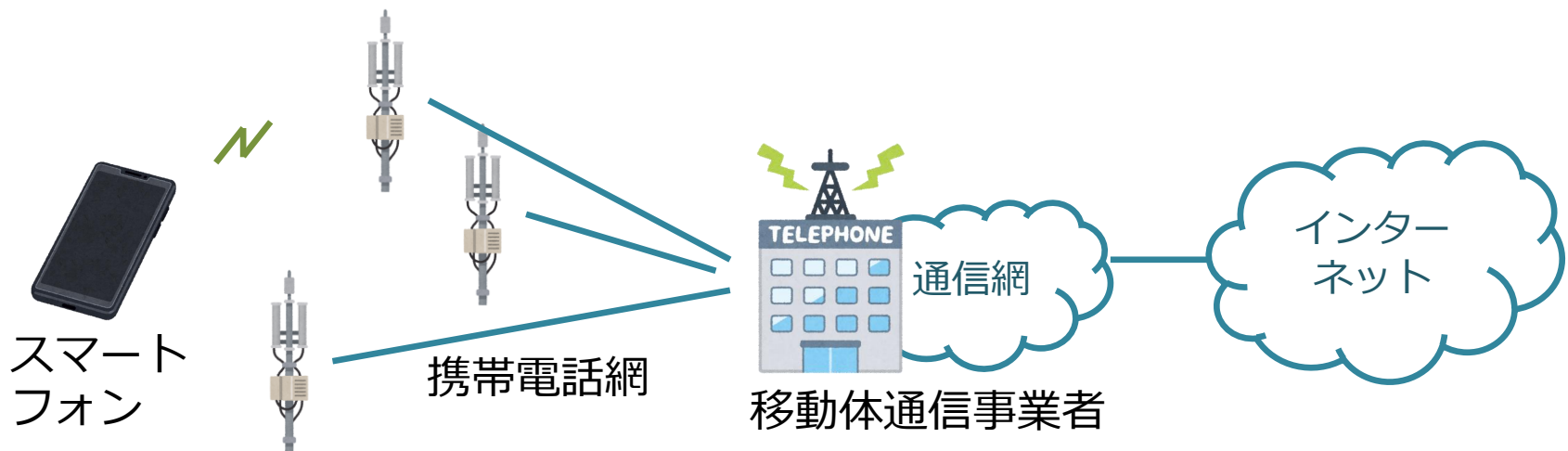
昔は通信事業者が回線とセットで売るのが中心だったが、
今では個人でも直接購入可能

通信事業者とは

正確には、移動体通信事業者

MNO（Mobile Network Operator）とも呼ばれる
移動体通信電話網を保有し運用している会社

特に、携帯電話網を持つ企業は日本では4社
（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天）



SIM（シム）とは

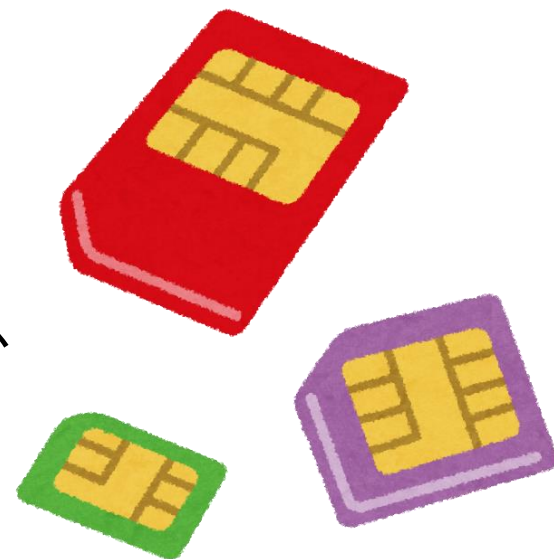
端末に入れるカード

通信を行うための情報が入っている

通信事業者網に接続できるようになる

キャリアから直接買うパターンもあるが、
MVNOから買ってもいい

MVNOのSIMを格安スマートフォンに入
れると、格安スマホになる



格安SIMは「MVNO」が提供する

MVNOは Mobile Virtual Network Operator の略
仮想的なMNO、という意味

MVOから回線とSIMの提供を受け、顧客に提供
格安スマートフォンをセットにして販売する場合もある

移動体通信網は通信事業者の網を利用するが、
そこから分岐し自社網に引き込み、インターネットに接続



なぜMNOは回線を貸すのか？

なぜ通信事業者はライバルを増やすのか？ → 国の施策
通信事業者は回線を貸し出す義務がある

電気通信事業法

第32条：「応諾義務」 申込を理由が無く断ってはいけない

第34条：接続料で儲けすぎてはいけない

接続料に乗せていいのは通信設備費 + そこから上がる利潤

例えばドコモショップ運営費や広告費などを
接続料に乗せてはいけない

→ 努力次第でMVNOは安く提供できる余地あり

格安SIMにまつわる5つの誤解

- 1 音声通話の品質が落ちるのでは？
- 2 SIMフリー端末しか使えないのでは？
- 3 緊急地震速報が受信できないのでは？
- 4 テザリングできないのでは？
- 5 電話番号が変わるのでは？

答え

- 1 通話はキャリアそのままの設備を利用するので遜色はありません
- 2 MVNO業者によっては、ドコモやauの端末がそのまま使えます
- 3 使えます（緊急地震速報の通知を解釈するのはスマホ側の処理です）
- 4 出来ます（昔のドコモの端末を格安SIMに流用した場合に不具合があったようです）
- 5 MNP可能で番号変更ありません。MNPは入るときも出るときも、格安SIM業者間でも可能です

携帯電話網以外の通信手段

■ Wi-Fi (ワイファイ)

公衆無線LANとも呼ばれる

家庭やオフィスの無線LANを屋外でも
使えるようにしたもの

■ WiMAX (ワイマックス)

携帯電話とは異なる技術を用いた高速無線通信
どちらかというと固定利用向け

これらの通信手段を売りにしている業者もある

業界紹介

格安スマホ業≡仮想移動体通信事業者

総務省の定義

MNOの提供する移動通信サービスを利用して、又はMNOと接続して、移動通信サービスを提供する電気通信事業者であって、当該移動通信サービスに係る無線局（基地局）を自ら開設しておらず、かつ、運用をしていない者

日本標準産業分類

大分類 G 情報通信業

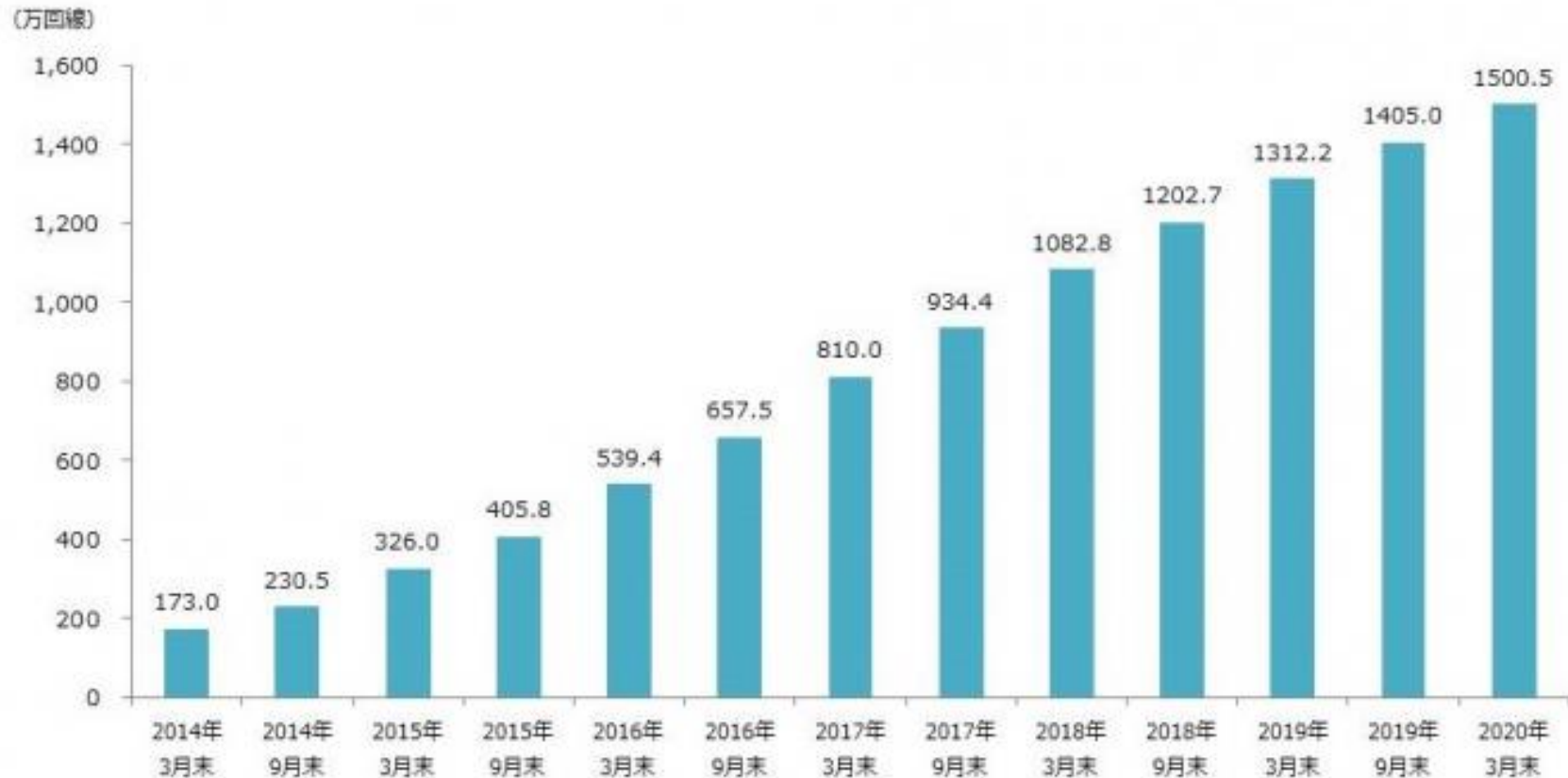
中分類 37 通信業

372 移動電気通信業

3721 移動電気通信業

業界は成長中

独自サービス型SIM の回線契約数は、年々増加中



MM総研プレスリリース「国内MVNO市場調査」より

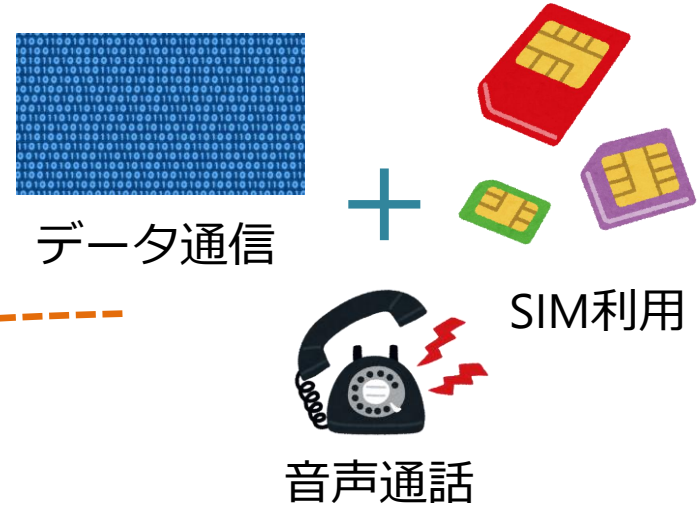
MVNOの商流

データ通信利用料と、SIMを仕入れて売る

データ通信は、帯域×単価

SIMは1枚単価が決まっている

さらに音声通話利用料も



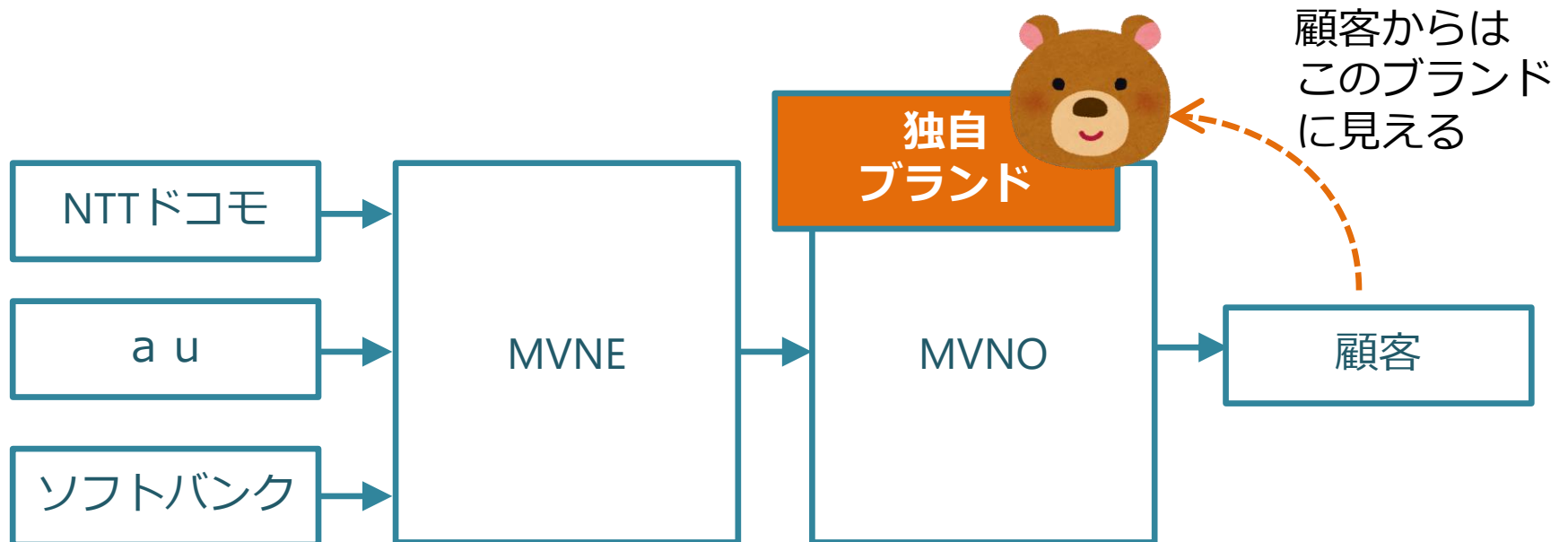
MVNOに提供&代金請求



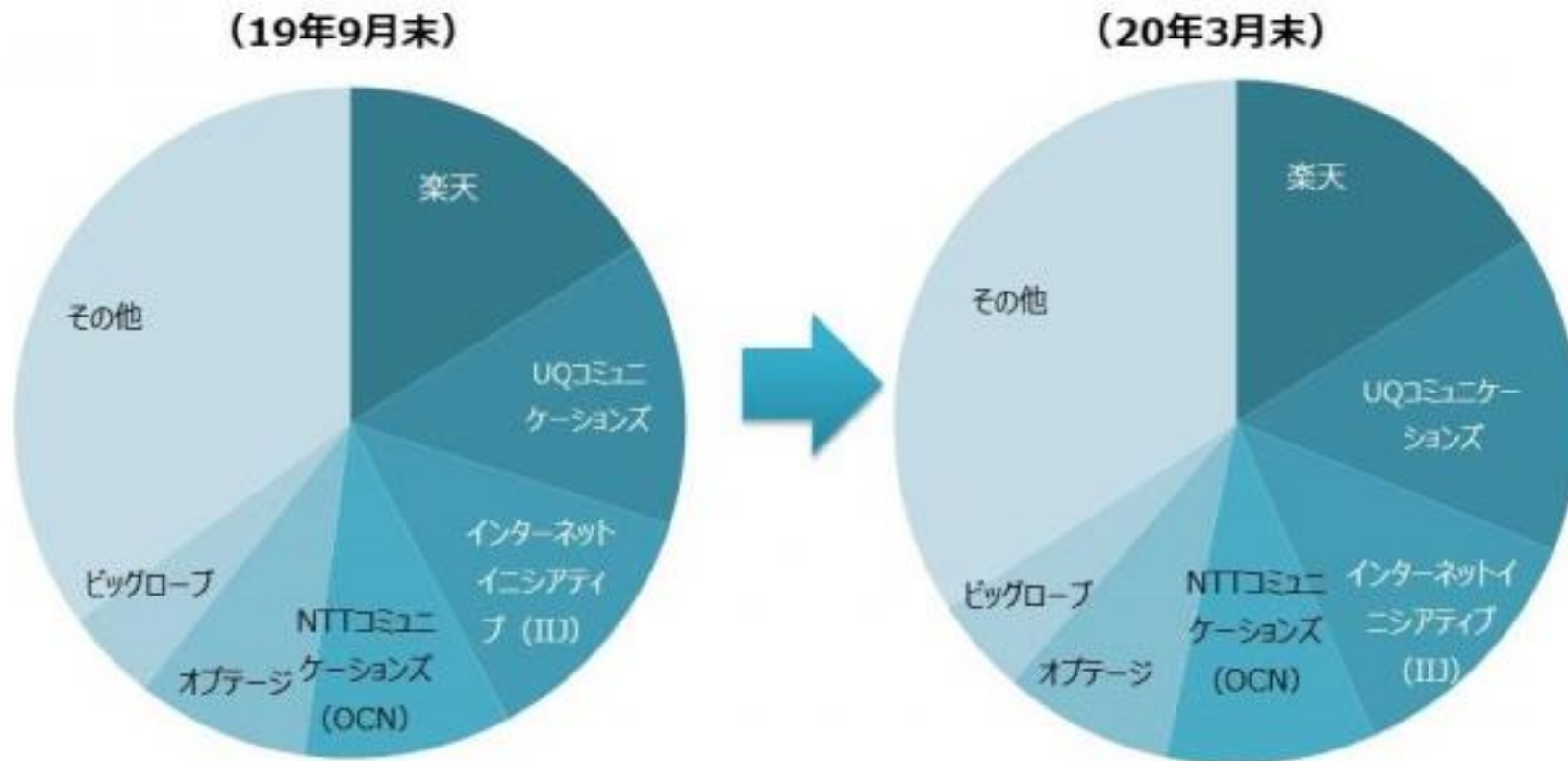
MVNOのためのMVNO

他のMVNOからSIMを仕入れて売ってMVNO事業をする
(その場合は仕入元はMVNEと呼ばれる)

大手のブランドを付したMVNOはこのパターンが多い

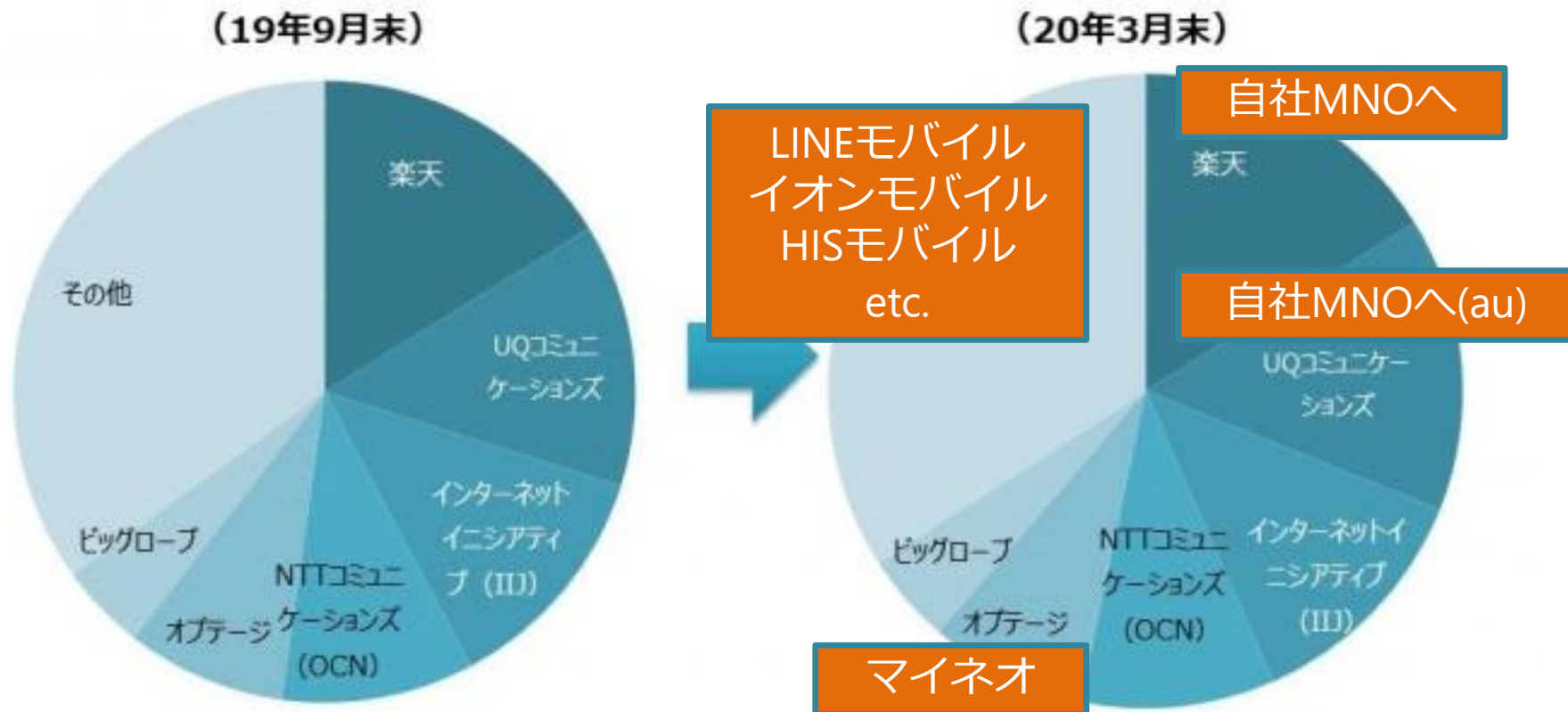


シェア



MM総研プレスリリース「国内MVNO市場調査」より

実態は？



MM総研プレスリリース「国内MVNO市場調査」より

楽天が楽天モバイルに、UQがauに吸収される
「その他」には各ブランドがひしめく状態

外部要因

2020年9月2日 菅官房長官が自民党総裁選の出馬会見で「携帯電話料金、競争が働く仕組みを徹底したい」と発言

電話番号持ち運び制度（MNP）手数料ゼロの動きもあり

→MVNOは不利になる？

新型コロナウイルスの影響

外出者減少→SIM利用者減

在宅勤務・学習者向け→利用増



分析対象社

	日本通信	ワイヤレスゲート	ベネフィットジャパン
設立	1996年5月	2004年1月	1996年3月
上場市場	東証1部 9424	東証1部 9419	東証1部 3934
売上（連結）	3,511	11,329	7,701
営業利益（連結）	-670	97	1,124
資本金	4,528	896	612
東経業種別 時価総額順位	通信サービス 35/106社	通信サービス 78/106社	通信サービス 65/106社
従業員数	99名	22名	158名

金額は直近期、単位：百万円

大手が自社ブランドをつけてMVNO展開することが多い

→事業を単独で取り出せないのも**モバイル専門に近い会社**を扱う

日本通信（1）概要

「MVNO」有史以前から一貫して
MVNO事業者（1996年創業）

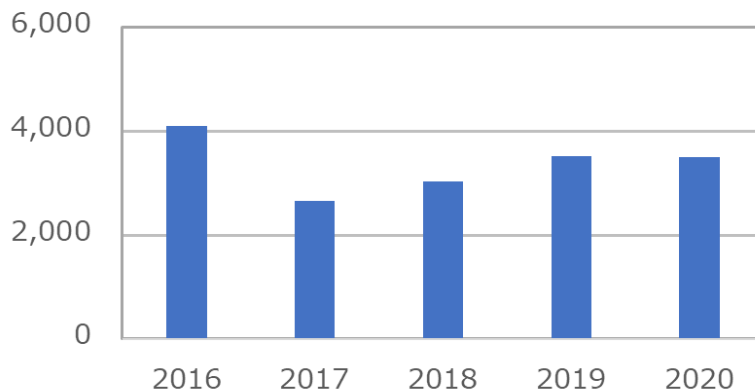
MNOでは出来ないサービスを
追求してきた

最近は業績低迷で苦しいが
回復の兆しもある

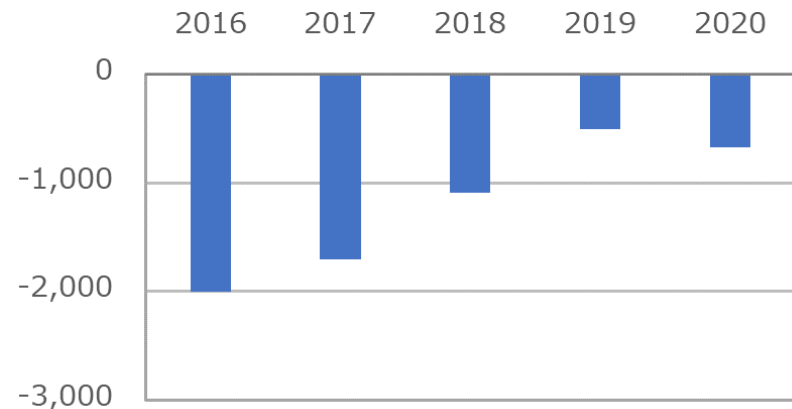


日本通信ホームページ

売上高(百万円)



営業損失(百万円)



日本通信（２）商流



MNOからSIMを仕入れ、個人顧客と法人顧客に販売
他社を経由して個人顧客にSIMを提供するパターンもあり

HISモバイルはHISと共同出資の持分法適用会社（2018年）
海外旅行時に利便性の高いSIMを展開する

日本通信（３）最近の状況

業績悪化が続いて株価も低迷

2018年加賀ハイテック（株）へ342百万円の和解金支払い
通信端末の不具合に関する訴訟で一部敗訴
→ 2017年度のP/Lと2018年度のC/Fに影響

新型コロナウイルスの影響を受ける

旅行者減 → SIM利用者減

在宅勤務・学習者向け → 利用増

2020年7月14日に音声定額プランを発表（月額2,480円）
巻き返しなるか？

ワイヤレスゲート（１）概要

UQから提供されるWiMAXと、
日本全国のWi-Fiスポットが主力

さらにSIMを加え、展開を図る

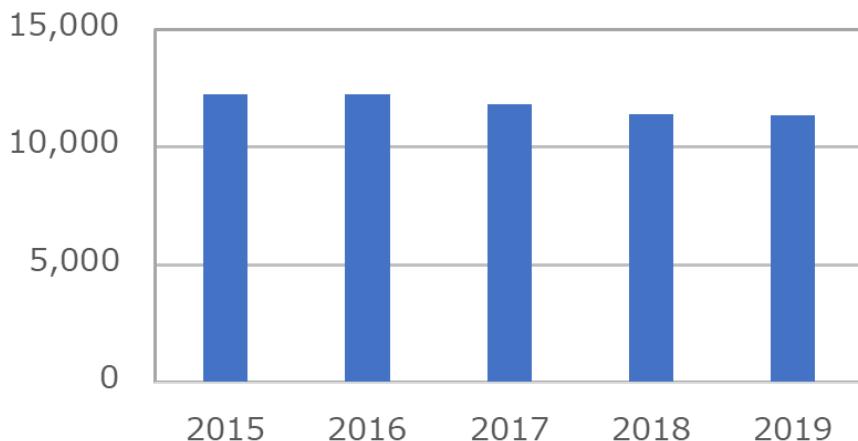
創業者は元NTTドコモのエンジニア

従業員が少なく効率経営

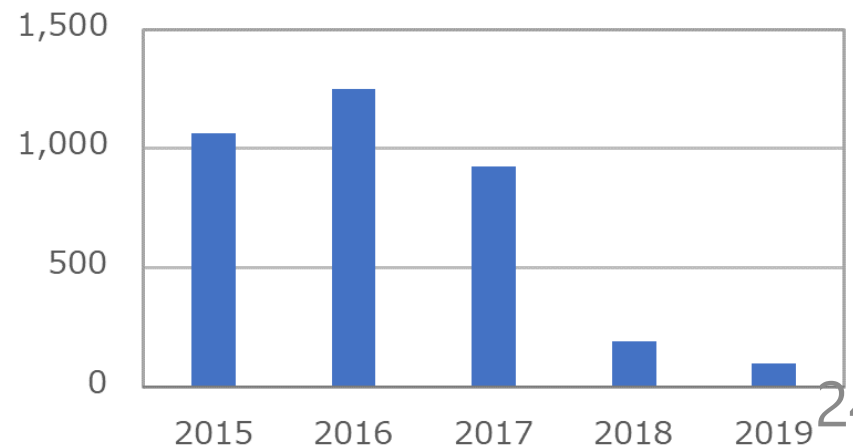


ワイヤレスゲートホームページ

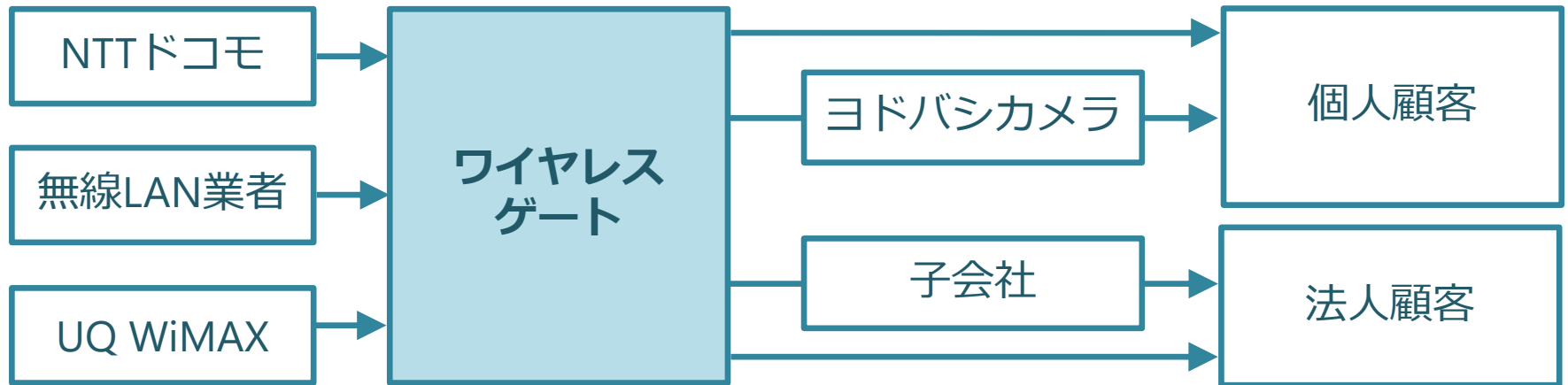
売上高(百万円)



営業利益(百万円)



ワイヤレスゲート（２）商流



複数の事業者から回線を仕入れて組み合わせ販売
WiMAXはヨドバシカメラを介しての販売が中心

SIM取り扱いは2012年から

子会社LTE-Xが産業用IoT需要（工作機械等）に対応している

ワイヤレスゲート（3）最近の状況

第15期に経常損失を招く

Wi-Fiの「フォン・ジャパン」のれん償却1,271百万円
持分比率：第15期 28.4%→第16期 10.6%

ヨドバシカメラ依存度が高い

WiMAXと機器を併せて販売（無線LANルータ）
最近は「テレワークに最適」と打ち出し中

携帯電話の5G登場でWiMAXはどうなるのか？

仕入先のUQは10月からMVNO事業をauへ集約
法人IoT向けのSIMに活路か？

ベネフィットジャパン（1）概要

携帯電話の代理店として誕生
（1996年）

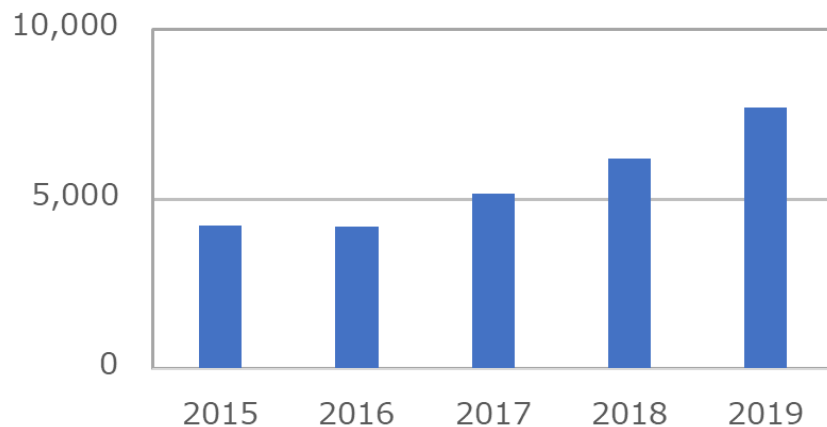
販売力を生かし、各種回線を取
り扱い、成長を続ける

2013年にMVNO参入

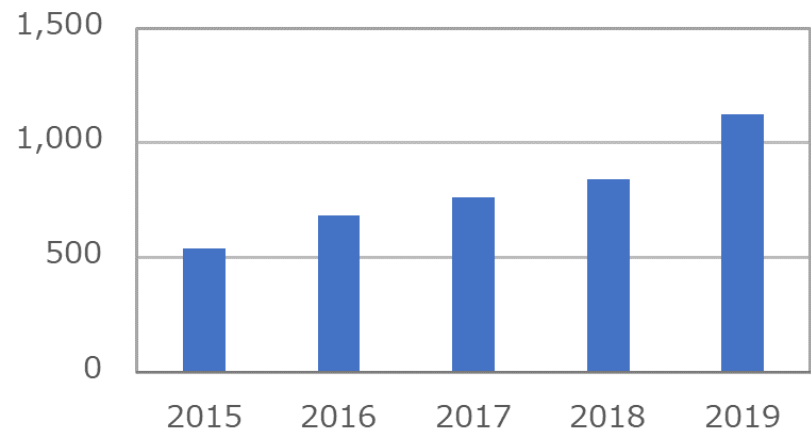


お客様のライフスタイルをもっと楽しく便利に
初心者からシニアの方まで、多くのお客さまに喜んでいただける商品・サービスを展開しています。
ベネフィットジャパンホームページ

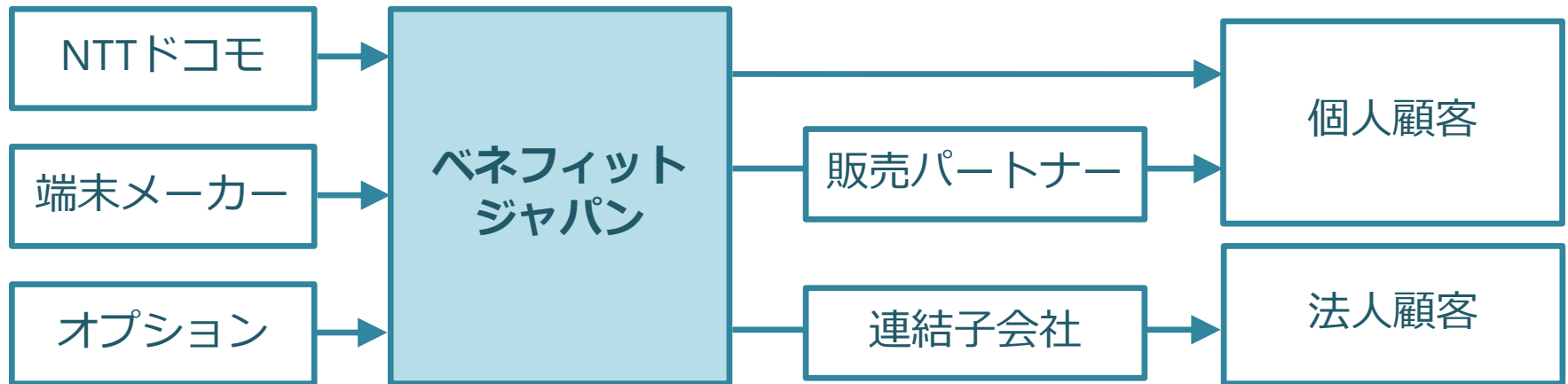
売上高(百万円)



営業利益(百万円)



ベネフィットジャパン（2）商流



NTTドコモ回線と端末をセットで販売

商業施設の店頭を一時利用し、顧客に対してデモ販売を行う戦略を得意とする

法人向けは連結子会社「モバイル・プランニング」にてモバイルWi-Fiをメインで販売

ベネフィットジャパン（3）最近の状況

2019年9月にモバイルWi-Fiレンタル会社
買収→法人需要を強化

テレワーク需要増により法人売上増

シャープ社製コミュニケーションロボット
を回線とパッケージ販売

店頭販売は新型コロナ感染拡大の影響を受けるが、Web販路は好調

ONLY ROBO
オンリーロボ



ベネフィットジャパン
ホームページより

ご清聴ありがとうございました

個人ワーク

発表