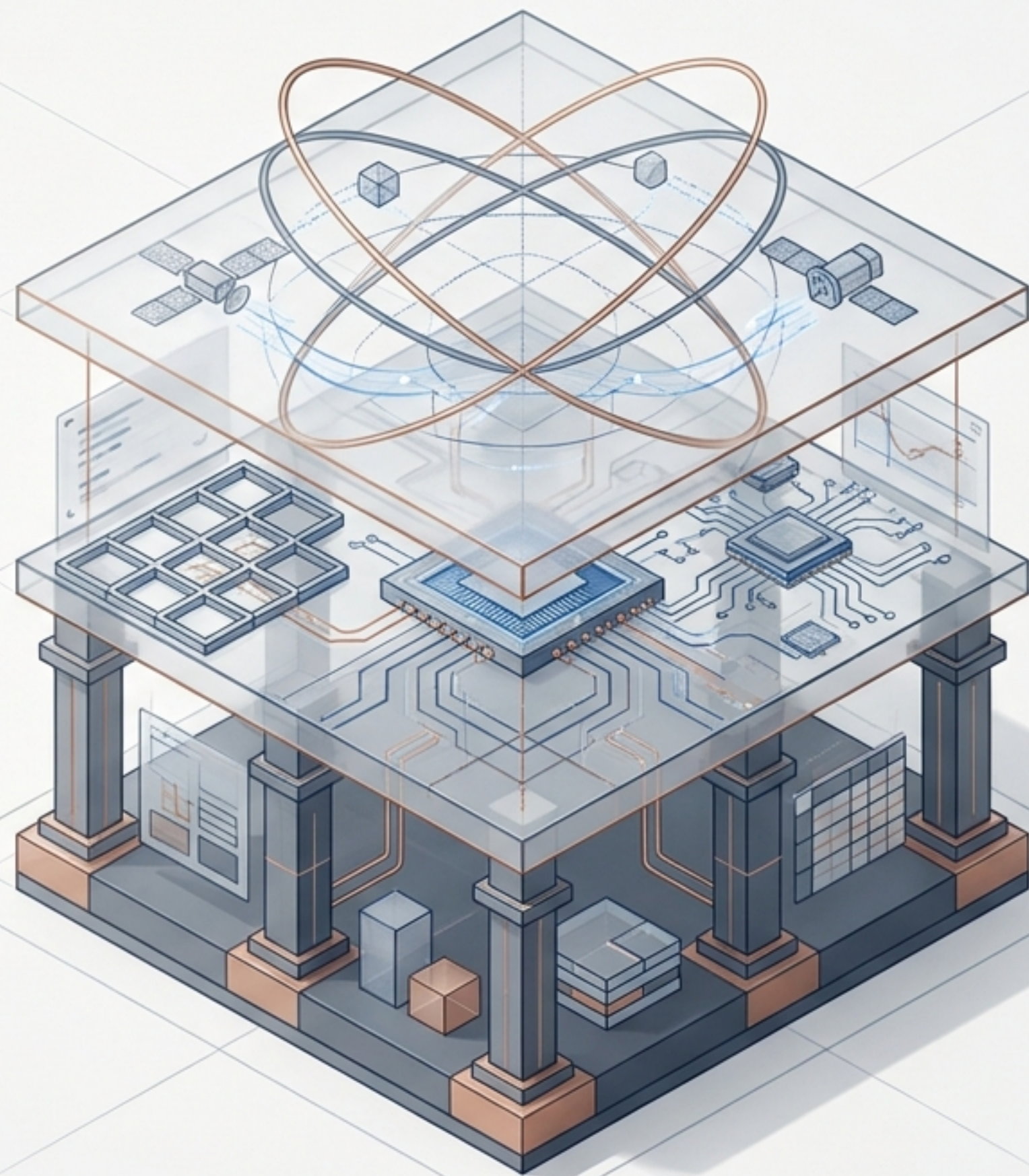


国内携帯キャリアの 深層を解き明かす 統合データハブ

ネットワーク、料金、宇宙インフラ——3つの
階層から通信市場の「実態」を可視化する

TK MAX

金融・経済レポート提供・独立
リサーチ・シミュレーター



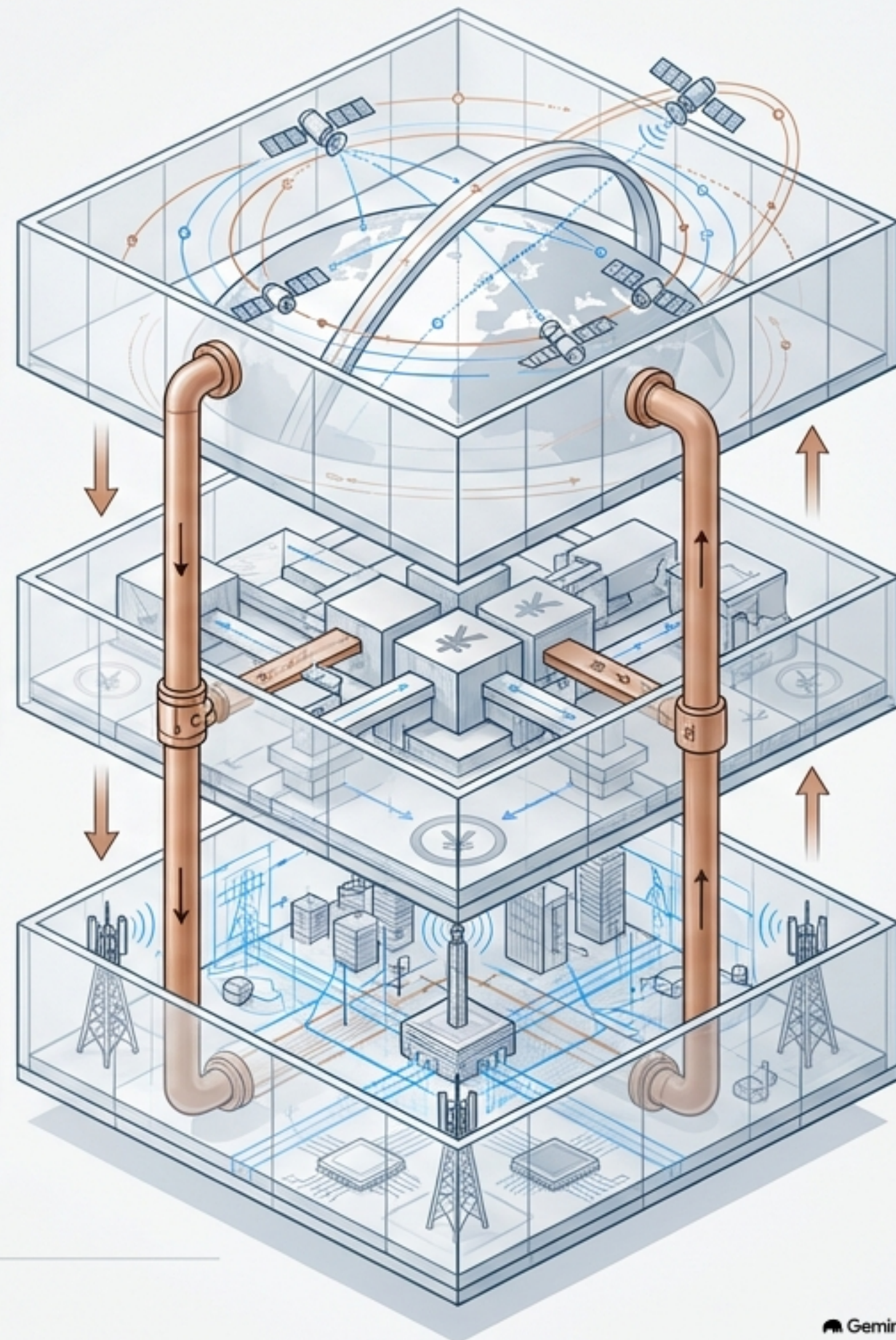
3つの問いを1つの 「立体パズル」とし て解き明かす

日本の携帯インフラの実態を把握するには、断片的なニュースを追うだけでは不十分です。本データハブは、特定陣営に誘導しない完全中立の立場で、この立体パズルを自ら組み立てるためのシミュレーターです。

3F: グローバル・宇宙
世界情勢と次世代衛星通信

2F: 料金構造
割引が絡み合う消費者価格

1F: 物理インフラ
基地局と電波の実態



9つの視点を行き来する インタラクティブ空間

LAYER 3: 宇宙覇権とマクロ視点

Tab 6:
世界6都市比較

Tab 7:
海外キャリアの特徴

Tab 8:
マクロリスク指標

Tab 9:
衛星通信の地上戦

LAYER 2: 料金と割引の迷宮

Tab 3:
プラン横断比較

Tab 4:
割引構造アナライザー

Tab 5:
サービス比較

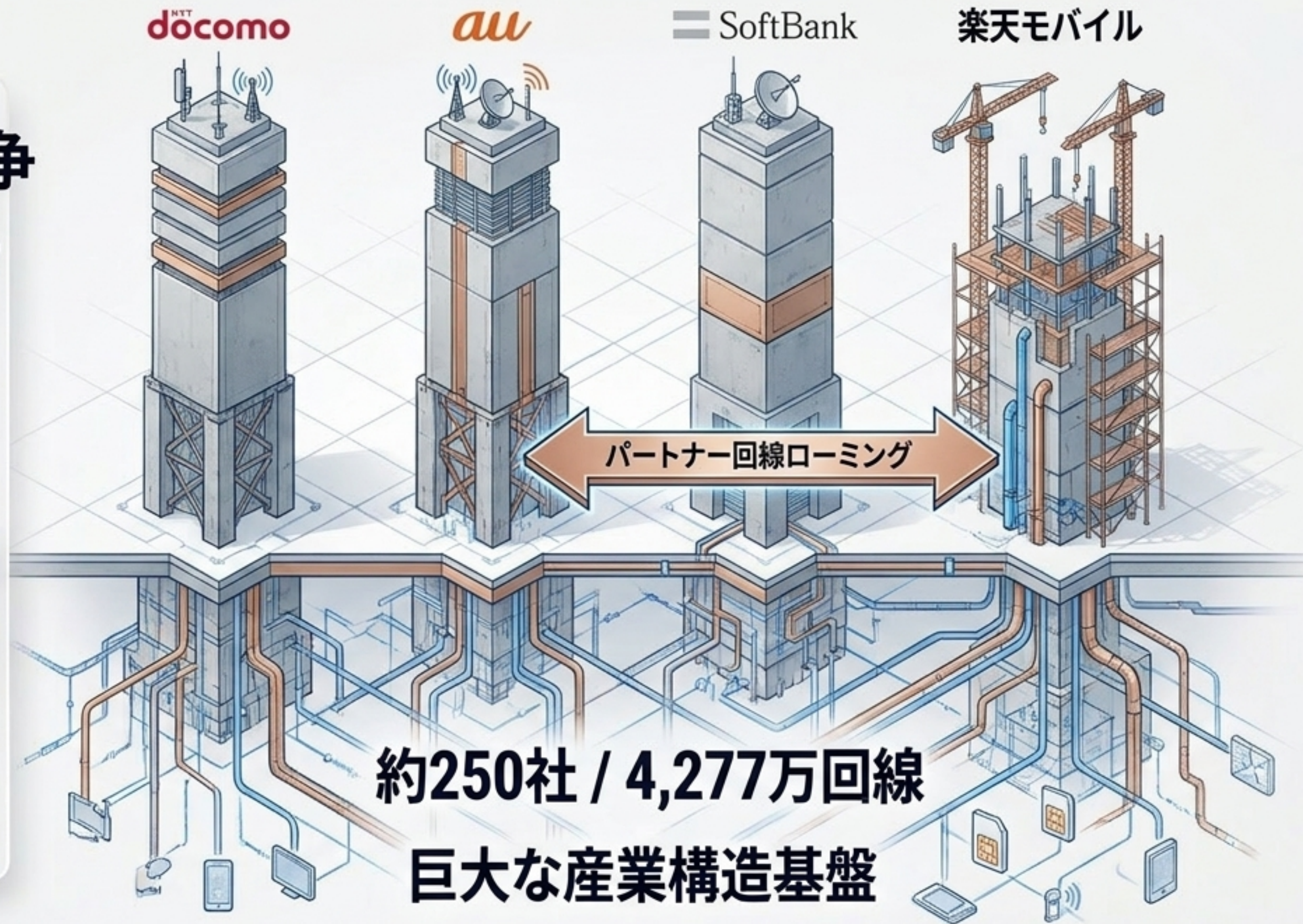
LAYER 1: インフラの実態

Tab 1:
ネットワーク体制

Tab 2:
カバーエリアと接続性

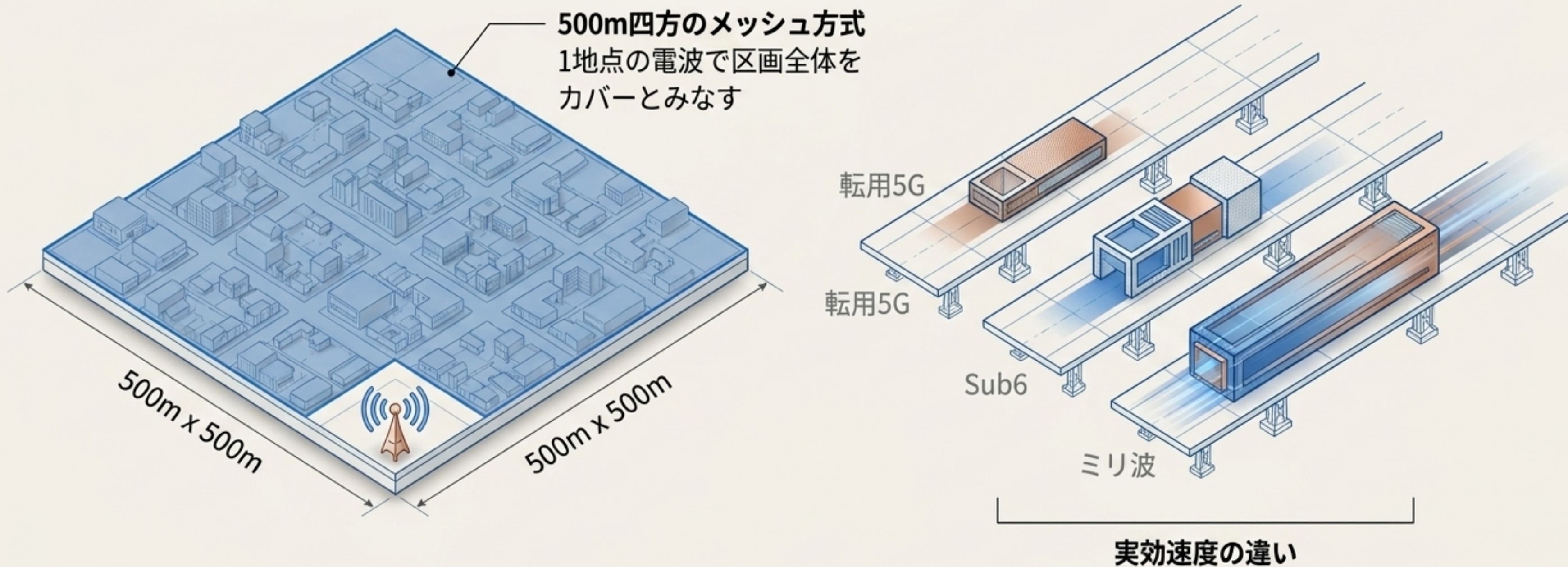
大手4社の基地局競争 とMVNOが形成する 巨大な裾野

長年の投資蓄積を持つ老舗3社に対し、整備途上の楽天モバイルはau回線を間借りするローミングでエリアを補完。都市部は2026年9月末に段階的終了、地方は継続。同時に、市場には約250社・4,277万回線に及ぶMVNO(格安SIM)が存在し、大手回線を間借りする巨大な裾野を形成している。



人口カバー率99.9%という数字に隠された「メッシュの罠」

各社が謳う人口カバー率99.9%は、約500m四方に1地点でも電波が届けば全人口カバーとみなす算出根拠。さらに、一口に5Gと言っても「転用5G」「Sub6」「ミリ波」の3種類で実効速度は全く異なる。数字だけでは測れない「体感エリア」の解像度を上げる必要がある。



10プランを俯瞰する3×3の階層マトリクス

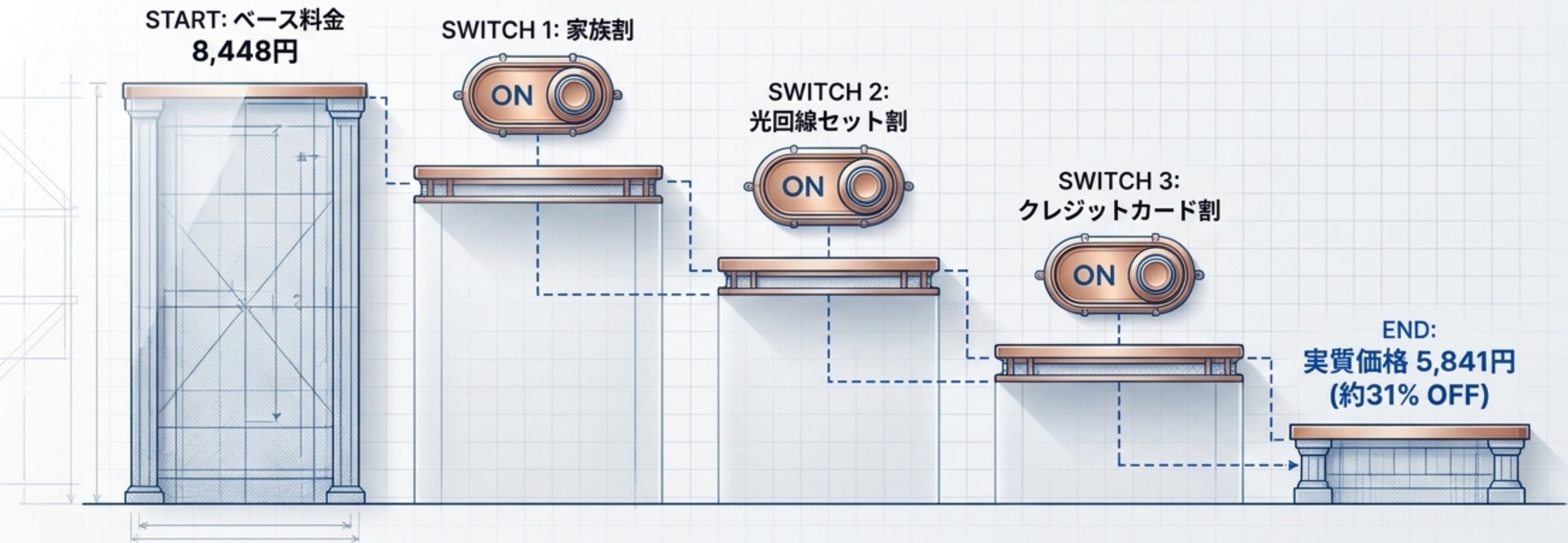
現在最も熾烈な競争が
起きているのが、データ
無制限の最前線。

povo2.0が楽天モバイルを
わずかに下回る実質3,150
円の使い放題を投入。

楽天のauローミング終了
で生まれた回線余力と、
両陣営の顧客獲得の意図
が透けて見える。



ドミノ倒しののように連鎖する割引構造アナライザー

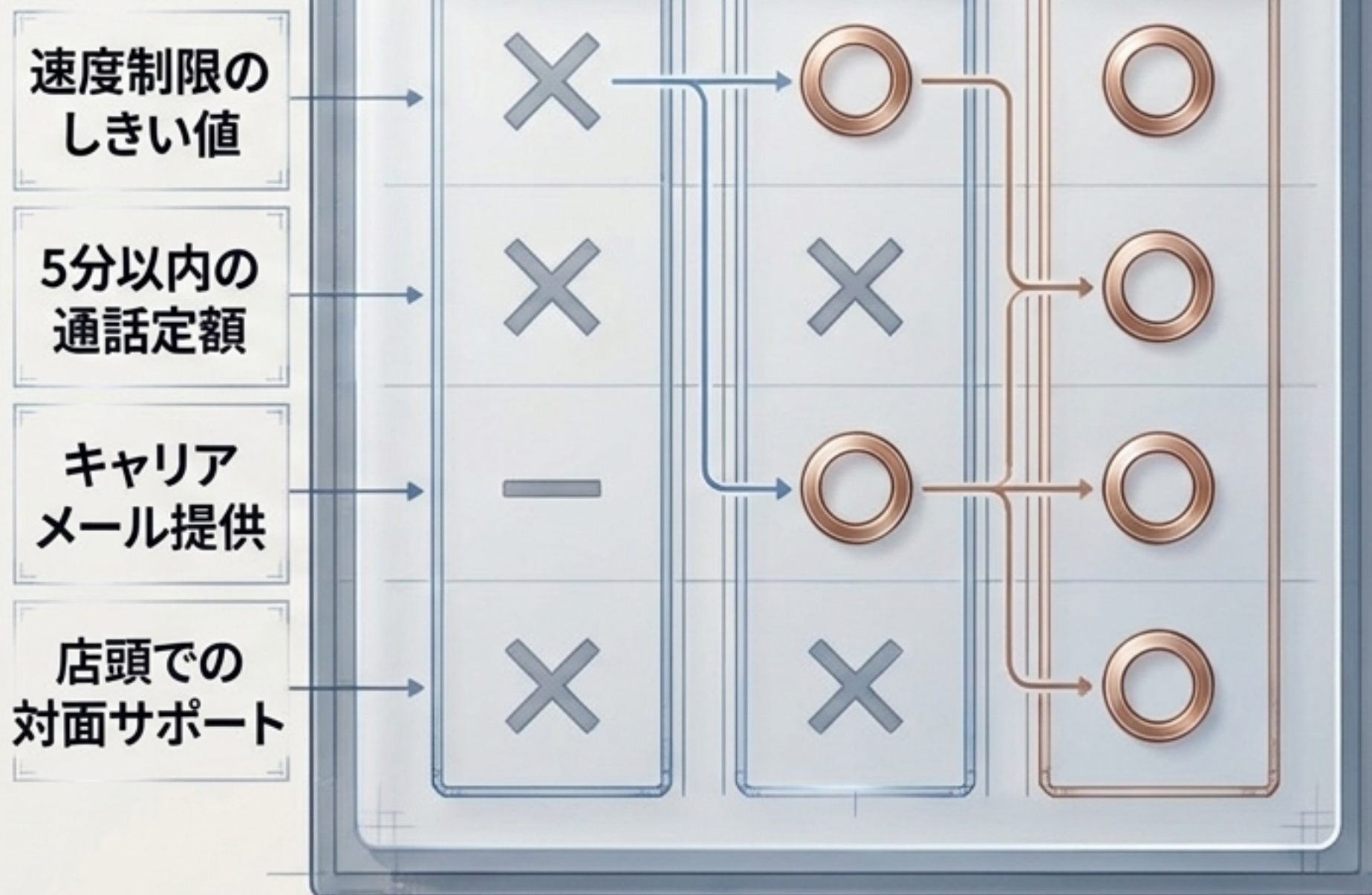


本ハブのシミュレーターで3つの割引スイッチを全てONにすると、月額8,448円は5,841円まで低下する。しかし、これは「3条件すべてを満たす契約者だけが到達できる価格」であり、満たせないユーザーは定価を払い続けるという構造的な現実を示している。

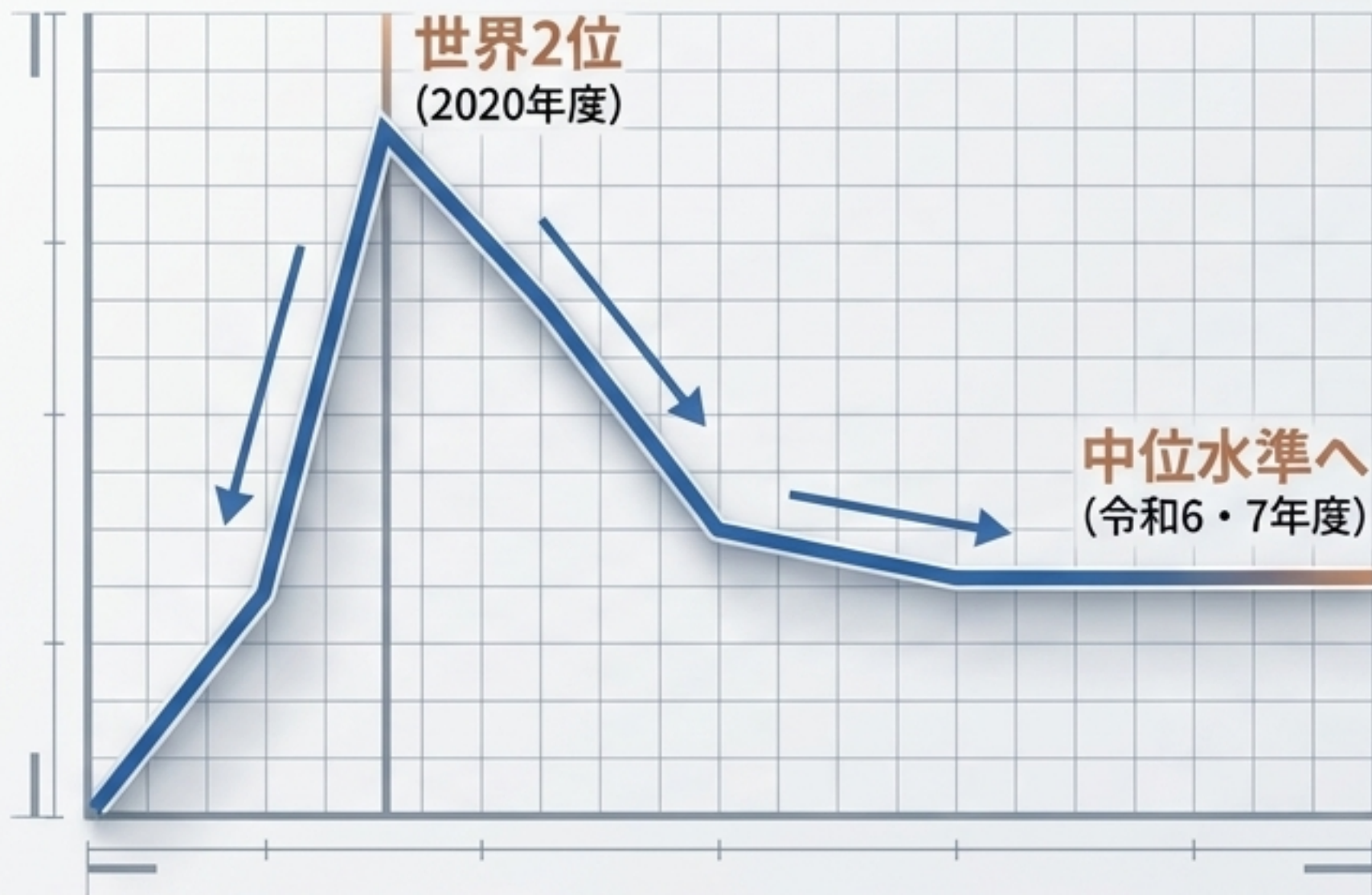
価格表には現れない 「見えないサービス条件」

安いプランには理由があり、
高いプランには安心が含まれます。

価格だけでは測れない
「生活インフラとしての品質」を
比較検討する指標が必要です。



世界6都市比較から見る、日本市場の現在地



米国 (US)



家族・複数回線契約が大前提のエコシステム

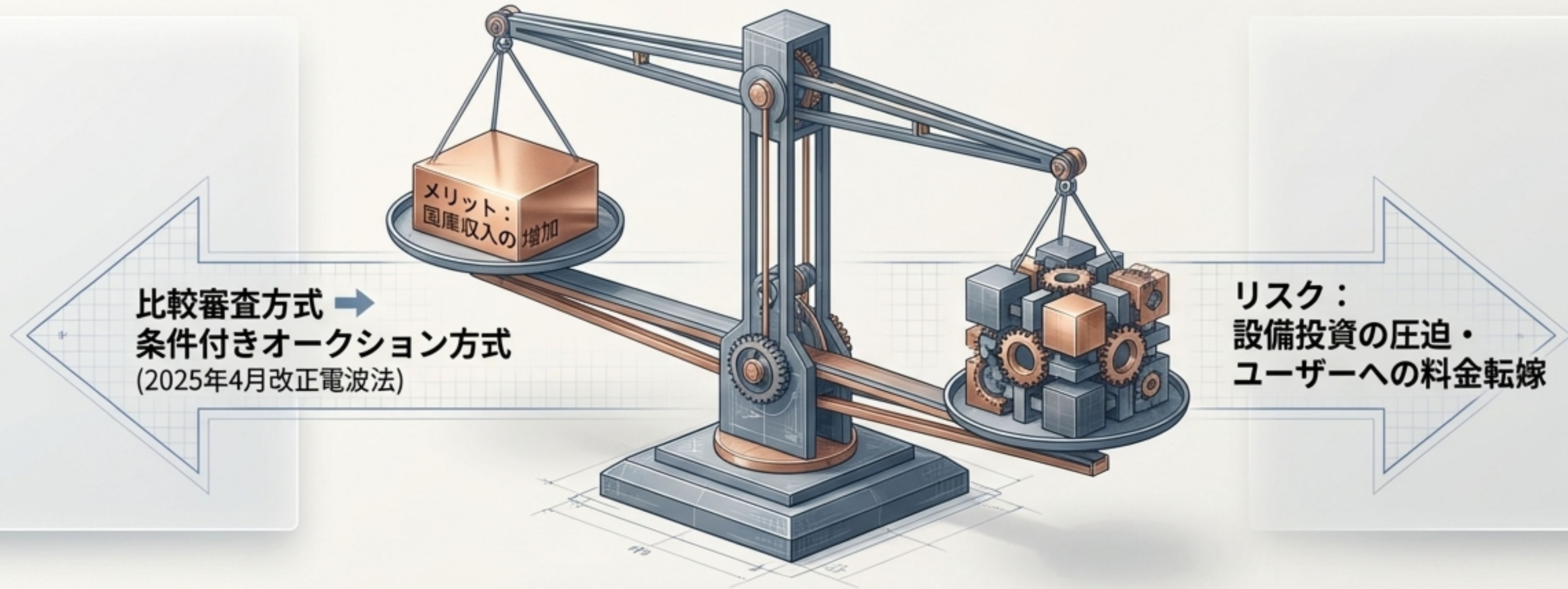
韓国 (KR)



世界初5G商用化とNSA方式の現状

東京の通信料金はかつて世界2位の安さを誇りましたが、直近の調査では「中位水準」へと落ち着いています。海外に目を向けると、家族契約を大前提としたアメリカ市場、そしてNSA方式が主流のまま推移する韓国市場など、各国の政策と競争環境が独自の料金モデルを形成しています。

電波オークション制度への転換がもたらす「両刃の剣」



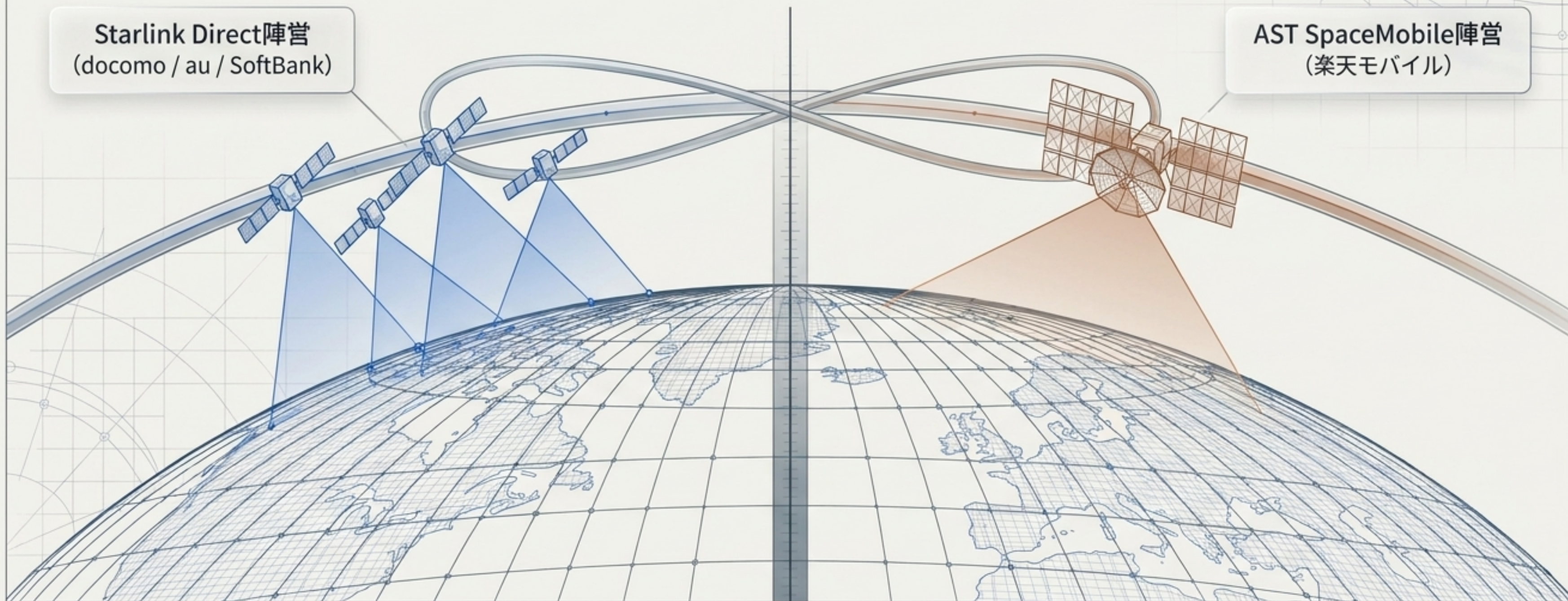
2025年4月に成立した改正電波法により、日本は「条件付きオークション方式」へ舵を切りました。多額の国庫収入を得られる財政的メリットが生まれる一方、キャリア側の落札コスト増大が次世代インフラへの設備投資圧迫や消費者への料金転嫁を招く、両刃の剣の性質を孕んでいます。

次世代インフラの主戦場は「宇宙」へ

地上の基地局整備が飽和に向かう中、真のインフラ競争はすでに宇宙空間へ移行しています。
docomo・au・ソフトバンクが足並みを揃えるStarlink陣営に対し、楽天モバイルは大型アンテナ衛星を展開するAST陣営として独自路線を突き進んでいます。究極のインフラ争奪戦が幕を開けています。

Starlink Direct陣営
(docomo / au / SoftBank)

AST SpaceMobile陣営
(楽天モバイル)

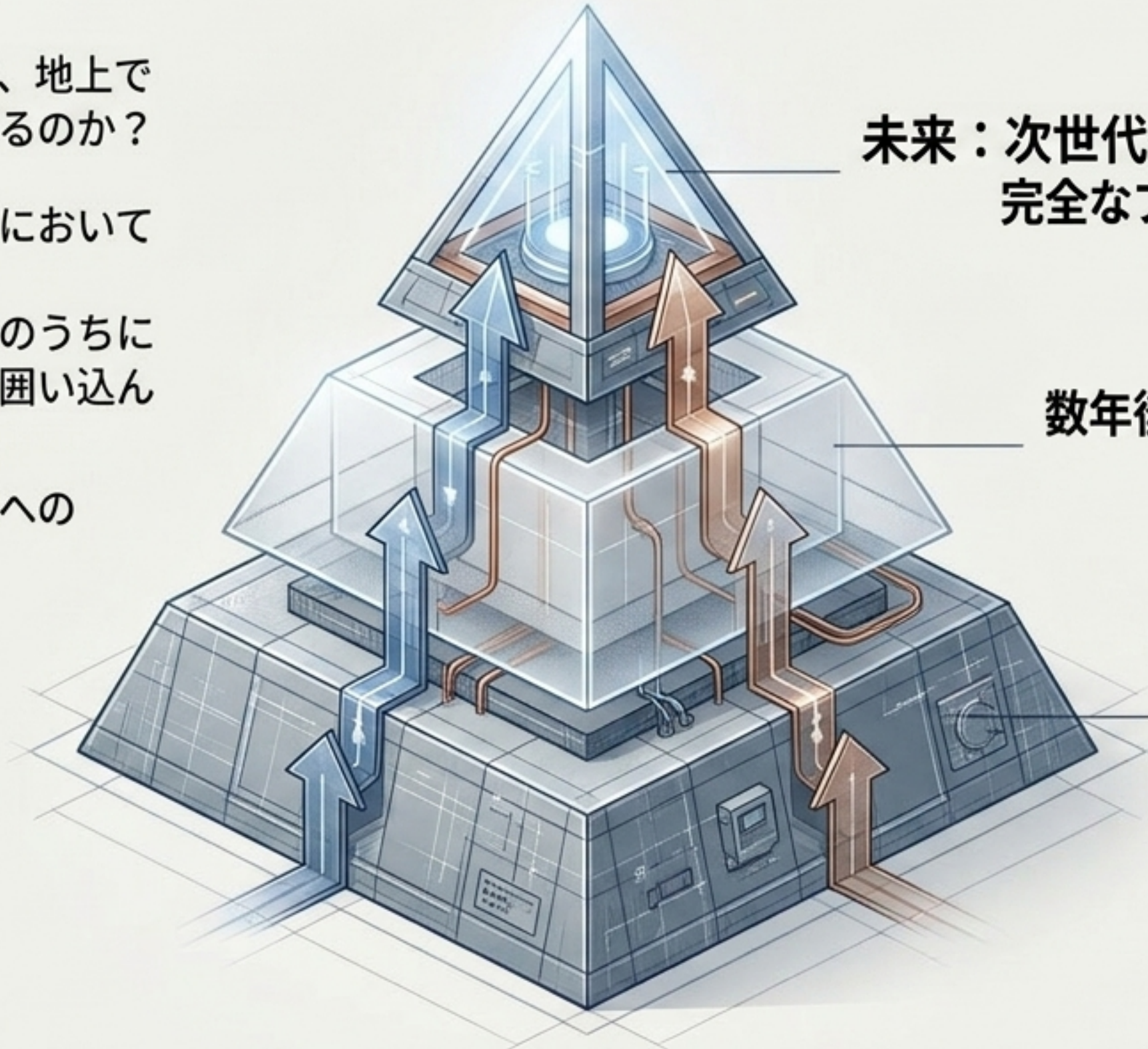


点と線が繋がる瞬間：地上での囲い込みと宇宙覇権

なぜ各社は利益を削ってまで、地上で格安プランの競争を繰り広げるのか？

将来の「宇宙インフラ競争」において覇権を握るために、地上の覇権を握るために、今のうちに地上の契約者を少しでも多く囲い込んでおく長期的な戦略です。

目の前の安さは、未来の覇権への布石に過ぎません。



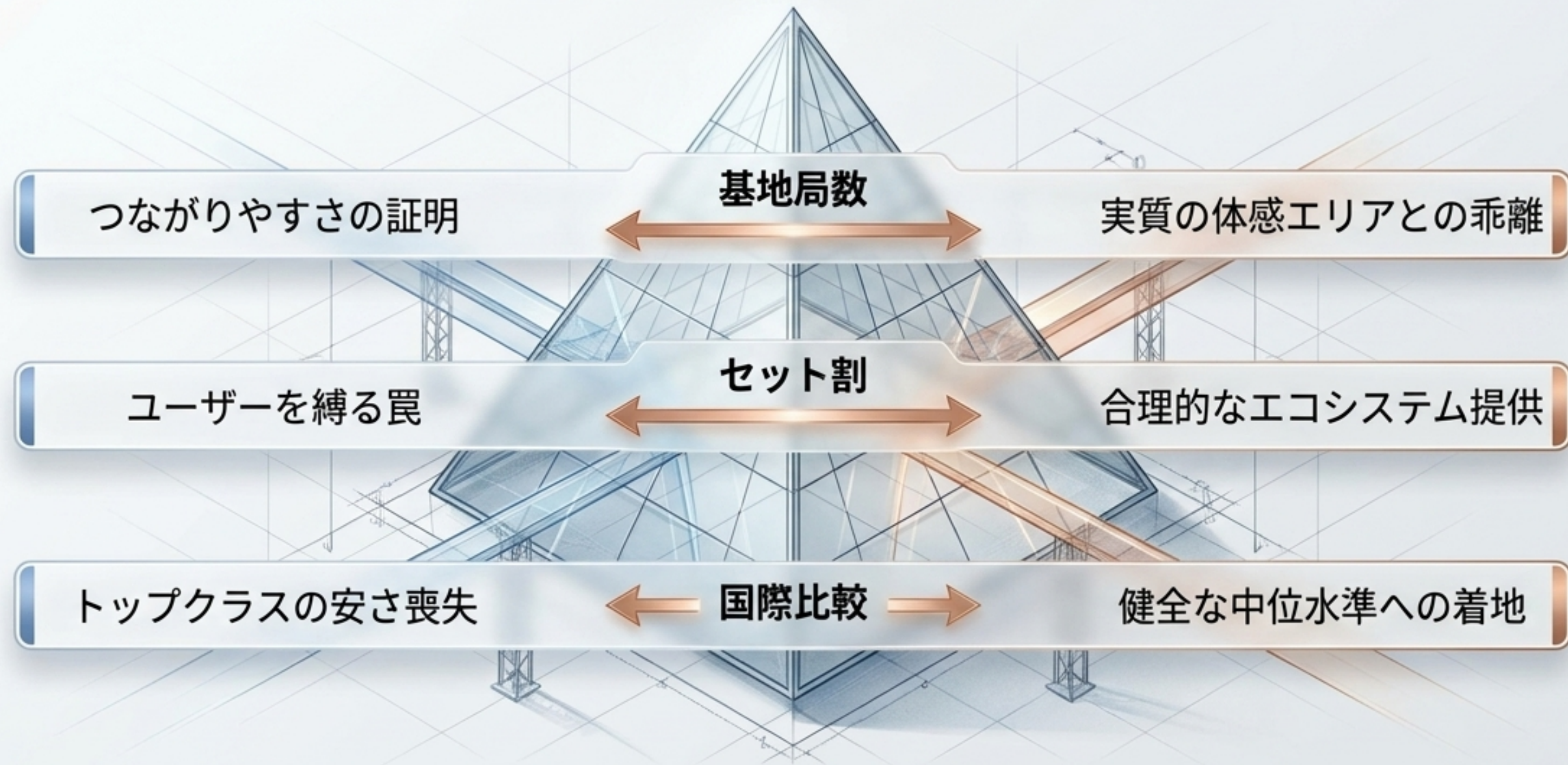
未来：次世代衛星通信インフラによる
完全なプラットフォーム覇権

数年後：地上ネットワークの維持
と衛星通信の統合

現在：格安な無制限プラン
による熾烈な顧客獲得

視点が変われば、結論は反転する

「安い/高い」「つながる/つながらない」という二元論は、切り取り方次第でいかようにも結論が変わります。本データハブは、特定の結論を押し付けることはありません。キャリア側の合理性と、ユーザー側の痛みの両方をフラットに提示します。



次のシナリオを描くのは、あなた自身

提示されたデータをどう解釈し、どのシナリオを選択するかは、訪問者である皆様に委ねられています。本ダッシュボードにアクセスし、割引のスイッチを切り替え、未来のインフラ地図を自らの手でシミュレーションしてみてください。

【免責事項】本コンテンツは公表データに基づく独立した分析です。特定キャリアへの加入推奨や投資助言を目的とするものではありません。最新情報・正確な料金は各社公式サイトをご確認ください。