

電気通信事業分野における 競争状況の評価2013（案）

平成26年5月



目 次

第 1 編 戦略的評価

第 1 章 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析…… 3

第 2 章 地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析…55

第 3 章 固定ブロードバンド・モバイルインターネットの上流サービスの利用分析※

第 2 編 定点的評価※

※ 「第 1 編 戦略的評価」中第 3 章及び「第 2 編 定点的評価」については、別途意見募集を行う予定。

第 1 編 戰略的評價

第1編 戦略的評価

2003年（平成15年）の電気通信事業法の改正¹により、規制の体系を事前規制から事後規制を基本とする仕組に転換が図られた。事後チェック型の行政の下で、急激な変化を続ける市場動向を的確に把握するための手段として「電気通信事業分野における競争状況の評価」（以下「競争評価」という。）が導入された。

競争評価では、定点的評価として、当初から、データ通信や音声通信等の事業領域の動向について各種指標を活用して分析・評価を実施している。これに対して、2006年度から開始した戦略的評価では、競争政策との機動的な連携を図るため、その時々の政策課題に対応したテーマに焦点を当てた分析を行っている。

戦略的評価のテーマの選定は、2012年（平成24年）2月改定の「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」（以下「基本方針」という。）で定めた基本的な考え方によって毎年度策定される「電気通信事業分野における競争評価に関する実施細目」（以下「実施細目」という。）で明らかにしている。現在の基本方針に改正後に初めて実施した2012年度の戦略的評価のテーマは次のとおりである。

- ・ 移動系通信市場における新規参入事業者の事業環境
- ・ 市場間の連携サービスの利用動向
- ・ 電気通信サービスの上流サービス利用の分析及び電気通信サービスのプライバシー意識の分析

2013年度においては、2013年（平成25年）12月6日に、実施細目2013を確定・公表し、次の3テーマを競争評価2013の戦略的評価のテーマとして取り上げることとしている。

- ・ 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析（2013）
- ・ 地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析（2013）
- ・ 固定ブロードバンド・モバイルインターネットの上流サービスの利用分析（2011より継続）

¹「平成15年(2003)の改正においては、それまでの規制体系の根幹ともいべき第一種電気通信事業と第二種電気通信事業の事業区分が見直され、事業区分によって一律に適用されていた規制内容を事業の規模等に応じた規制内容へと変更するとともに、事前規制から事後措置中心の法体系に大きく転換された。」（「電気通信事業法逐条解説」（平成20年）まえがきより）

第1章

企業グループにおける連携サービスの 競争環境への影響に関する分析

目 次

1 総論	6
1. 1 分析の目的	6
1. 2 分析の方法	8
1. 3 連携サービスの全体像（3 類型）	9
（1）「移動＋移動型」の連携サービス	9
（2）「移動＋固定型」の連携サービス	9
（3）「料金統合請求型」の連携サービス	10
1. 4 テーマ選定に係る考え方及び利害関係者の主な意見	12
（1）グループ化について	12
（2）連携サービスについて	13
2 グループ単位の分析の効果	17
2. 1 契約数から見たグループ化による競争環境の変化	17
2. 2 電気通信市場の市場規模の拡大と複雑化	18
2. 3 グループ化の考え方	19
（1）グループ化の基準	19
（2）グループ化の判定	21
（3）3つの企業グループに属する電気通信事業者の整理	25
3 連携サービスの現状分析	26
3. 1 「移動＋移動型」の連携サービスの分析	26
（1）「移動＋移動型」の連携サービスの提供状況	26
（2）MVNOの市場構造	27
（3）3グループ内の取引の状況	27
（4）利用者アンケートにおける「移動＋移動型」連携サービスの利用状況	29
（5）周波数と契約数の関係性	30
（6）個社別とグループ別の周波数の保有総量	31
（7）個社別とグループ別の周波数の利用状況	32
（8）「移動＋移動」型サービスをめぐる諸外国の動向	34
3. 2 「移動＋固定型」の連携サービスの分析	37
（1）「移動＋固定型」の連携サービスの提供状況	37
（2）「移動＋固定型」の連携サービスの競争状況への影響	38

(3) 携帯電話の解約率への影響.....	40
(4) サービス変更と連携サービス利用に関する意向調査結果.....	41
(5) 移動+固定型サービスをめぐる諸外国の動向.....	42
3. 3 「料金統合請求型」の連携サービスの分析.....	47
(1) 「料金統合請求型」の連携サービスの提供状況.....	47
(2) NTT ファイナンスによるビリングサービスの事業規模等.....	48
(3) ビリングサービスに係る競争事業者の負担.....	49
(4) その他のビリングサービスに係る留意事項.....	50
(5) 「料金統合請求型」の連携サービスをめぐる諸外国の動向.....	52
4 今後の対応.....	53
4. 1 まとめと考察.....	53
4. 2 市場評価の精緻化.....	54
(1) 移動系通信市場における市場シェア算定の適正化.....	54
(2) 新たな評価指標の導入.....	54

1 総論

1. 1 分析の目的

1985年（昭和60年）に日本電信電話公社が民営化され、電気通信事業法（昭和59年法律第86号。以下「事業法」という。）が施行された。事業法制定時において、電気通信回線設備を設置する第一種電気通信事業者は日本電信電話株式会社（以下「NTT」という。）と国際電信電話株式会社に限られていた。しかし、その後のNTTの再編と数次にわたる事業法改正を伴う規制緩和により、事業者数は増加、市場規模も拡大してきた（図表I-1、I-2、I-4、I-5）。

市場規模の拡大の背景として、異業種からの電気通信市場への新規参入や、既存事業者と新規参入事業者の間の活発な市場競争が第一に挙げられるが、それらを可能としてきたのは市場の環境変化に応じて公正競争を促す市場環境の制度整備であった。これまで多数の新規参入があった反面、事業売却を含めて数多くの事業者が市場から退出していったことも事実である（図表I-1、I-2）。

絶え間のない技術革新と設備投資は、利用者にとっては、新たなサービスの提供と料金の低廉化というメリットとなる一方で、設立からの年月が浅く、事業基盤が相対的に整わない新規参入事業者にとっては、事業継続に多くの負担を伴うものであり、その結果、電気通信業界では再編・統合が活発に行われてきた。

2012年度には、KDDI株式会社（以下「KDDI」という。）による株式会社ジュピターテレコム（以下「J:COM」という。）への出資比率引き上げとソフトバンク株式会社（以下「ソフトバンク」という。）によるイー・アクセス株式会社（以下「イー・アクセス」という。）への出資に代表される、電気通信事業者の再編の動きが見られた。このグループ化と同時並行で、KDDIとCATV各社等による移動系・固定系で連携した通信サービスである「auスマートバリュー」や、ソフトバンクが資本関係を有する事業者のネットワークを利用した「SoftBank 4G」など、同一企業グループ内の連携サービスの普及が進んだ。また、NTTグループの各事業会社（東日本電信電話株式会社（以下「NTT東」という。）、西日本電信電話株式会社（以下「NTT西」という。）、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（以下「NTTコミュニケーションズ」という。）、株式会社NTTドコモ（以下「NTTドコモ」という。））は、2012年（平成24年）7月以降、それぞれ提供する電気通信役務の料金等に係る業務を、NTTファイナンス株式会社（以下「NTTファイナンス」という。）に移管した上で、料金統合請求という連携サービスを開始している。

2013年度からは、KDDIがJ:COMを、ソフトバンクがWireless City Planning株式会社（以下「WCP」という。）、イー・アクセス及びウィルコム株式会社（以下「ウィルコム」という。）¹をそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著となっている。更に、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、グループ単位の競争状況の評価を取り上げていく必要性が高まっている。そ

¹ ウィルコムと米国スプリントについては、2013年度第二四半期からソフトバンクの連結子会社となった。ソフトバンクの連結財務諸表の営業収益等には、2013年度の期中から当該2社の業績が計上されていることに注意を要する。

ここで、戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービスの中で主要なものを分析対象とするとともに、定点的評価を適切に実施することができるよう、「グループ単位」の市場シェアの算定や、周波数の保有状況を含む新たな評価指標の導入に向けた所要の論点整理を行うこととする。

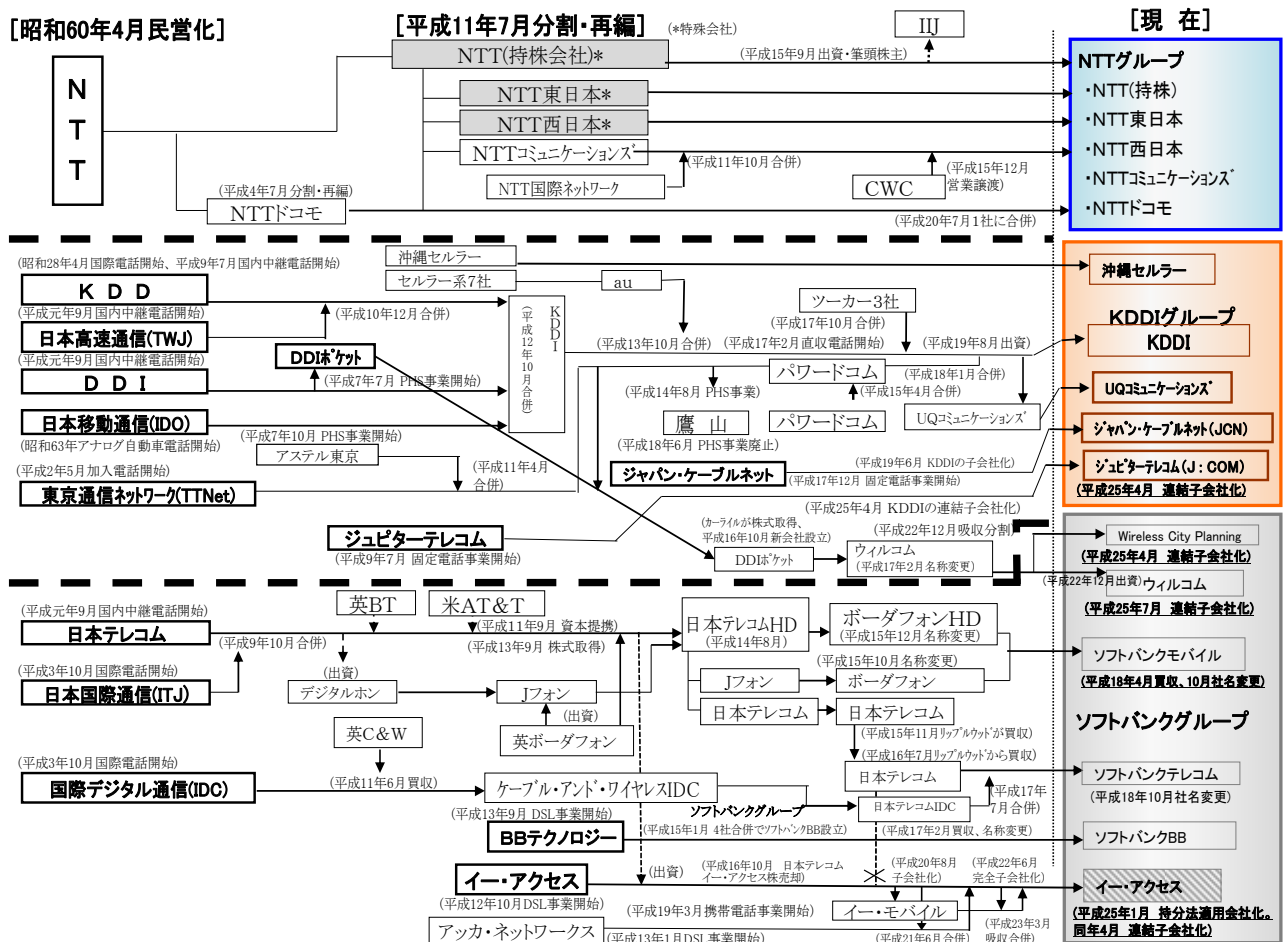
【図表 I - 1】電気通信事業者数の推移

- ・ 電気通信事業者は、2004年（平成16年）4月1日施行の電気通信事業法改正で、それまでの第一種電気通信事業者・第二種電気通信事業者という区分による許可制が廃止となり、登録・届出制度に移行。（第二種電気通信事業者は規模の大小で、特別第二種電気通信事業者・一般第二種電気通信事業者に更に細分されていた。）
- ・ 概ね旧・第一種電気通信事業者は登録電気通信事業者に、旧・第二種電気通信事業者は届出電気通信事業者に移行している。

年	1985 (昭和60年)	1990 (平成2年)	1995 (平成7年)	2000 (平成12年)	年	2005 (平成17年)	2010 (平成22年)	2014 (平成26年)
第一種電気通信事業者	2	62	111	249	登録電気通信事業者	312	323	322
特別第二種電気通信事業者	0	28	44	101	届出電気通信事業者	12,778	14,927	15,999
一般第二種電気通信事業者	85	813	2,063	7,550	合計	13,090	15,250	16,321
合計	87	903	2,218	7,900				

(注) いずれも各年の4月1日時点の数で集計

【図表 I - 2】電気通信業界の再編・統合の変遷



1. 2 分析の方法

グループ化は、資本的な結びつきにとどまるものではない。グループ内の企業各社の意思決定や資金、取引の關係に影響を及ぼし、サービス提供の在り方をはじめとした事業運営自体を変容させる。各社は、親会社又はグループの中核会社の事業戦略に沿った形で、商品・サービスの棲み分けとターゲット利用者層の差別化を行い、グループ内の事業展開における効率化等の観点から企業間のネットワークの相互利用を進めている。

利用者に向けては、そのサービスがグループ内の複数事業者にまたがる連携サービスの提供という形で顕在化する。その萌芽は2012年度にも見られたが、利用者の消費行動等を通じた競争状況への変化として顕著に表れるようになったのは、2013年度以降のことである。

競争評価2013の戦略的評価では、企業グループにおける連携サービスの代表的なものとして、次の3類型について分析の対象とする。

- (1) 「移動+移動型」の連携サービス
- (2) 「移動+固定型」の連携サービス
- (3) 「料金統合請求型」の連携サービス

3類型の連携サービスのそれぞれについて、NTT、KDDI及びソフトバンクの各グループ内における戦略的な連携の実態を把握するため、グループ内・外の提携事業者数等の調査を行っており、これを踏まえて、当該連携サービスを積極展開している事業者又は企業グループが、移動系通信や固定系通信等の各市場の競争環境にどのような影響を及ぼしているかを分析するとともに、併せて企業グループのグルーピングの基準を明らかにすることとした。

企業グループ単位の競争状況の評価を実施する際に留意すべき点としては、契約数のみによる判定では分析が不十分になることが挙げられる。例えば、一方の市場における契約数シェアが低くとも、隣接する他方の市場で契約数シェアが高く、レバレッジが働くような場合、別々に画定された市場における契約数シェアを合算してみることはできないため、そうした場合には金額ベースの収益シェアが有効となる。

また、グループ内の潜在的な競争力を示すものとして、ボトルネック設備の保有状況を考慮する必要がある。この点、固定系通信市場については、設備競争の状況を第2章「地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析」において取り上げており、今後は加入者回線設備のグループ別シェアを評価指標としていく。移動系通信市場においては、有限・希少性のある周波数について、大手3グループに属しないMVNOの視点からは、ボトルネック性に関する指摘があることを踏まえて、評価指標として考慮することが考えられる。

なお、競争状況の評価の在り方に関する諸外国との比較可能性に配慮し、必要に応じて諸外国の連携サービスの動向を参考とする。

1. 3 連携サービスの全体像（3 類型）

（1）「移動＋移動型」の連携サービス

ソフトバンクグループ内には、携帯電話事業を営むソフトバンクモバイル株式会社（以下「ソフトバンクモバイル」という。）及びイー・アクセス、PHS 事業を営むウィルコム、BWA 事業を営む WCP の 4 社の MNO²子会社がある。ソフトバンクモバイルが提供する高速データ通信サービスについて、同社に対する無線通信ネットワークの提供元が、WCP である場合には「SoftBank 4G³」、イー・アクセスである場合には「SoftBank 4G LTE⁴」であることは、ホームページや CM を通じて広く知られている。また、ウィルコムを除く MNO 子会社 3 社のネットワーク共同利用を通じて、3G 回線に加えて LTE と BWA の両方の超高速ブロードバンド回線の利用が可能となるサービスを「Hybrid 4G LTE⁵」として、特定の Android 端末⁶に限定して提供している。

KDDI グループにおいては、2012 年（平成 24 年）9 月の LTE サービス開始までの間、BWA サービスである WiMAX に対応したスマートフォンが au ブランドで発売されていた。当該端末の利用者に対しては、KDDI の 3G と UQ コミュニケーションズ株式会社（以下「UQ」という。）の BWA の両回線が利用可能な「+WiMAX」サービスが提供されている。2013 年度に入り、従来の「+WiMAX」に加えて KDDI の LTE と UQ の「WiMAX2+⁷」が利用可能な「WiMAX2+フラット for DATA」や「au スマートバリューmine」といった連携サービスが後継サービスとして提供されている。

なお、NTT グループ内には、NTT ドコモ以外に MNO は存在しない。NTT ドコモと同一グループ内の MVNO として、NTT コミュニケーションズや株式会社 NTT ぷらら（以下「NTT ぷらら」という。）などがある。ただし、NTT コミュニケーションズ等の MVNO サービスは、兄弟会社に当たる NTT ドコモから卸取引で回線提供を受けているにすぎず、MNO 同士の無線通信ネットワークの共用を前提としているソフトバンクグループ及び KDDI グループの連携サービスとは質的に異なることに注意を要する。

（2）「移動＋固定型」の連携サービス

「移動＋固定型」サービスは、移動系と固定系の双方を自社で提供する KDDI の事業体制を生かしたサービスであり、同社の「au スマートバリュー」が口火を切って提供、これに追随する形で、ソフトバンクグループが「スマホ BB 割」を、MVNO である日本通信が「b-mobile FMC for フレッツ光」を展開している。（図表 I-3）

KDDI グループの「au スマートバリュー」は、基本的にスマートフォン（端末単位）と

² MNO とは、電気通信役務としての移動通信サービスを提供する電気通信事業を営む者であって、当該移動通信サービスに係る無線局を自ら開設（開設された無線局に係る免許人等の地位の承継を含む。）又は運用している者をいう。

³ 「Softbank 4G」を利用した代表的な料金プランとして、「4G データし放題フラット」。

⁴ 「Softbank 4G LTE」を利用した代表的な料金プランとして、「パケットし放題フラット for 4G LTE」。

⁵ <http://www.softbank.jp/mobile/network/explanation/hybrid4glte/>

⁶ 2013 年 12 月現在の「Hybrid 4G LTE」サービスに対応しているのは、AQUOS PHONE Xx 302SH、AQUOS PHONE Xx mini 303SH、ARROWS A 301F、DM016SH(Disney Mobile on SoftBank 向け端末)の4機種。

⁷ 「WiMAX2+」は、2013 年 7 月に 2.5GHz 帯 20MHz の追加割当を受けた UQ が、同年 10 月に提供を開始したサービス。WiMAX と比較すると、最大通信速度が 110Mbps とより高速で、TD-LTE 通信方式に対応可能な点が異なる。

固定系通信サービス（世帯単位）をセットで申し込むことで、スマートフォンの利用料金の割引を行うサービスである。割引料金はスマートフォン1端末当たり月額1,410円（税抜）⁸で、世帯中の端末数に応じて割引くため、1,410円×端末数分が1世帯当たりの割引価格となる。

2012年（平成24年）2月のサービス開始以来、「auスマートバリュー」が利用件数を順調に増やしていることは、競争評価2012の戦略的評価の中で「市場間の連携サービスの利用動向」として取り上げたとおりである。現在の事業法上の規制体系や競争評価の市場画定においては、固定通信市場と移動通信市場を明確に区別しているが、現行の市場区分にとらわれない連携サービスの動向と推移は、ますます分析対象としての重要性が高まっており、2013年度の戦略的評価の中でも引き続き同サービスを取り上げることとした。

なお、ソフトバンクグループにおいて、2012年（平成24年）3月から提供している「スマホBB割」は、固定系通信サービスとスマートフォン又はタブレットをセットで契約することにより、スマートフォン又はタブレットの料金割引を行う連携サービスである。また2013年度に入り、KDDIグループと同等の割引水準を確保した「スマート値引き⁹」を東北6県と東海4県の地域限定、かつ、同年度内という期間限定で実験的に実施している。

（3）「料金統合請求型」の連携サービス

グループ内の各社が個別に発行している通信サービスの請求書について、1つの請求書にまとめて請求する形式の料金統合請求型のサービスを3グループのいずれも実施している。このようなサービスについては、NTTグループでは「おまとめ請求」、KDDIとソフトバンクの両グループでは「まとめて請求」と呼んでいる。

NTTグループでは、上記の「おまとめ請求」を含めた料金統合請求型サービスを、グループ内の金融・決済の専門会社であるNTTファイナンスが「Billingサービス（通信サービス等の利用で生じた料金の請求・収納などの決済オペレーションを行うサービス）」として実施しており、主に次の3つの取組から構成されている。

① NTT4社の料金請求

NTTファイナンスは、利用者の同意を得た上で、NTT東及びNTT西（以下「NTT東西」という。）、NTTドコモ、NTTコミュニケーションズの4社から料金債権の譲渡を受けて、自らの債権として利用者に料金請求を行っている。利用者は最大4通（各社単位）の請求書を受け取ることになる。

② おまとめ請求

NTTファイナンスは、利用者の希望がある場合には、上記□の4社分の請求書を1通に集約して料金請求を行っている。

⁸ サービス適用後2年間。2年経過後は934円（税抜）/月の割引が継続。

⁹ スマート値引きは2014年4月で新規受付を終了している。

③ tabal まるごと決済

NTT ファイナンスは、①の料金請求の対象となる4社及びグループ内の他9社、グループ外の72社・団体¹⁰から債権回収代行の依頼を受けて、料金請求を行っている。

NTT ファイナンスでは、上記のとおり料金請求業務にとどまらず、料金債権回収代行業務である「tabal まるごと決済」まで広げてビリングサービスを実施しているが、その対象として、グループ外の会社、通信サービス以外の事業を営む会社の債権も含めて行われている点に特徴がある。

なお、同社業務に「おまとめ請求」及び「tabal まるごと決済」が加わったのは、2013年度に入ってからであるが、同年度中にビリングサービスの規模は急拡大しており、本章ではビリングサービス全般を分析対象として取り扱うこととしている¹¹。

【図表 I - 3】 連携サービスの3類型

①移動+移動型サービスの例					
グループ	提供主体	サービス名	使用回線 ※1	月額料金	サービス概要
ソフトバンクグループ	ソフトバンクモバイル	4Gデータ放題 フラット	SBM+WCP	5,700円	Android端末で、ソフトバンクモバイルの3G及びWireless City PlanningのAXGPが使用可能なサービス。データ上限7GB。2年縛り。
	ソフトバンクモバイル	バケットし放題フラット for 4G LTE	SBMeA	5,700円	iPhone及びAndroid端末で、ソフトバンクモバイルのLTE(2.1GHz帯)及びイー・アクセスのLTE(1.7GHz帯)が使用可能なサービス。データ上限7GB。2年縛り。
	イー・アクセス	4Gデータプラン(にねん)	eA+WCP+SBM	3,696円 ※2	ソフトバンクモバイルの3G、イー・アクセスの3G・LTE、Wireless City PlanningのAXGPが使用可能なサービス。データ上限7GB。2年縛り。
KDDIグループ	KDDI	WiMAX2+ フラット for DATA	KDDI+UQ	4,196円	KDDI及びUQコミュニケーションズが提供するWi-Fiルーター等で、KDDIのLTE及びUQコミュニケーションズのWiMAX・WiMAX2+が使用可能となるサービス。データ上限7GB。2年縛り。 合わせてKDDIのスマートフォンを契約した場合には、スマートフォンの月額利用料金を最大934円割引Kが可能。
		au スマートバリュー mine	KDDI+UQ	▲934円 ※3	

※1 SBM:ソフトバンクモバイル WCP:Wireless City Planning eA:イー・アクセス WCM:Wi-Fi 注1 注2 「ずっとおトク割」適用の場合。 ※3 スマートフォンの割引額。 注 月額料金の金額はすべて税抜価格。 KDDI:KDDI(中継回線を含む) UQ:UQコミュニケーションズ をそれぞれ指す。

②移動+固定型サービスの例					
事業者	サービス名称	対象	移動系通信	固定系通信	サービス内容
KDDIグループ	auスマートバリュー (2012年2月開始)	データ	データ通信(LTE/3G) スマートフォン タブレット	and ネットと電話 FTTH CATV	・auスマートフォン等の利用料金から1,410円/月割引(最大2年間)。2年経過後は934円/月割引。 ・家族の人数分について同額割引(最大10回線) ・固定系は提携事業者のサービスからも選択可。
ソフトバンクグループ	スマホBB割 (2012年3月開始)	データ	データ通信(LTE/3G) スマートフォン タブレット	and / or FTTH(部分のみ) ADSL CATV	・ソフトバンクのスマートフォン/iPadの利用料金が1,410円/月割引(最大2年間)。 ・家族の人数分について同額割引。(最大10回線) ・固定系はソフトバンク等のサービスから選択。
	スマート値引き (2013年12月開始) ※	データ	データ通信(LTE/3G) スマートフォン タブレット	and / or FTTH ADSL CATV	・ソフトバンクのスマートフォン/タブレットを使い、ソフトバンクBBの光回線を契約する人を対象に、定額データ料金から1,410円/月割引(最大2年間)。2年経過後は934円/月割引。 ・東北6県及び東海4県限定 (※2014年4月4日提供終了)
日本通信	b-mobile FMC (2012年2月)	データ	Wi-Fiポット Wi-Fiルーター 3G SIM	and FTTH	・NTTフレッツ光と屋内外のデータ通信(3G網、Wi-Fi網、固定網)のセット販売。

注 料金の表示があるものはすべて税抜価格。

¹⁰ 社数については2013年12月末現在の数値。

¹¹ 実施細目2013においては、NTTファイナンスの「おまとめ請求」を例示していたが、本節の中では料金請求業務に料金債権回収代行業務を加えたビリング事業全般を分析の対象としている。

③料金統合請求型サービスの例

グループ	事業者	サービス名称	対象	対象となるサービス		サービス内容
NTTグループ	NTTファイナンス	おまとめ請求	料金請求業務	NTT東日本・西日本	固定電話、高速データ通信(フレッツ光/ADSL)、IP電話(ひかり電話)、電報	・NTTファイナンスが請求を行う4社の回線に限り、各社の料金(固定電話、携帯電話、インターネット接続等)を、一通の請求書にまとめて送付するサービス。 ・代表回線に対してまとめて請求。
				NTTドコモ	携帯電話	
NTTコミュニケーションズ	インターネット接続、長距離・国際電話					
		tabal まるごと決済	料金債権回収代行	tabal提携会社	ビッグロブ、NHK、読売ハートサービス等の各利用料金	・インターネットサービスプロバイダの料金をはじめとして、顧客が「tabal まるごと決済」提携会社で利用した様々なサービスの料金の支払いを、NTTファイナンスから顧客への通信サービス等料金の請求に「たばねて」支払うサービス。
KDDIグループ	KDDI	まとめて請求	料金請求一本化	KDDI	携帯、スマートフォン、電話・インターネット	・auおうち電話やKDDIからお届けするマイライン(0077国内電話、001国際電話、0077携帯宛電話など)の請求書と、「auケータイ」の請求書をひとつにまとめられるサービス。 ・「auケータイ」と「auおうち電話」のセットで国内通話24時間無料。 ・「KDDIまとめて割引」が適用になる
ソフトバンクグループ	ソフトバンクモバイル・ソフトバンクBB	まとめて請求	料金請求一本化	ソフトバンクモバイル ソフトバンクBB	携帯電話と固定電話(おとくライン・0088国内電話サービスなど) ブロードバンド(ODN・Yahoo! BB(ADSL・光))	・本人や家族でお使いのソフトバンクの携帯電話と固定電話(おとくライン・0088国内電話サービスなど)、ブロードバンド(ODN・Yahoo! BB(ADSL・光))の請求をひとつにまとめられるサービス。登録・利用料は無料。

出所：各事業者ウェブサイト等

1. 4 テーマ選定に係る考え方及び利害関係者の主な意見

競争評価 2013 に関しては、実施細目 2013 (案) に対する意見募集 (2013 年 (平成 25 年) 10 月 5 日～11 月 5 日) 等を通じて、電気通信事業者各社から多数の意見が寄せられた。

本テーマに関しては、「グループ化」、「連携サービス」等の観点についての意見が寄せられたが、各観点に関する考え方、そして各社からの主な意見は次のとおりである。

(1) グループ化について

【考え方】

競争評価では、昨今の電気通信事業者のグループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化等が進んでいる現状を踏まえれば、グループ化の分析は重要であることから、各グループの契約数の推移、市場規模等の把握とその影響等について分析を行うこととした。なお、本評価におけるグループの範囲は、関係法令等の企業集団の整理方法等を参考にしつつ、実質的な支配力に基づいて判定を行うこととしている。

【主な意見】

意見募集等において、NTT 東西、NTT ドコモ、NTT コミュニケーションズからは、NTT グループ以外の連携サービスの動きについて具体例を挙げた言及があり、企業グループの連携サービスが競争に強く影響している点を明らかにすべきとの意見が示されている。また、株式会社ケイ・オプティコム (以下「ケイ・オプティコム」という。) からは、上位 3 グループの移動系通信市場の寡占化により、市場全体の健全な発展が阻害されるおそれがあると

指摘、企業グループ単位で評価・分析する必要があるとの意見が提出された。

KDDIからは、ICT活用が進展する中で、政府が出資する特殊法人であり、かつ、一大コングロマリットを形成するNTTグループの市場支配力は通信サービス間のみではなく、上位レイヤーや他業種を含めた隣接市場に波及しており、市場を超えた影響が存在するとの指摘があった。さらに、他業種との連携が拡大する現状を踏まえると、NTTグループ各社の禁止行為規制の重要性はいつそう増しており、各市場における支配力評価の勘案要素として、総合的な事業能力を含めた分析を行う必要があるとの意見が示された。さらに、評価の上では、NTTグループと競争事業者のグループ連携を同列に扱うべきではないとの意見が示された。

ソフトバンク、イー・アクセス、ウィルコム、WCP、J:COMからは、業態等の違いを踏まえれば、個社別の分析が適切との意見が、また、ソフトバンクからは、グループ単位で分析を行う場合でも、連携状況を単に同列に並べた画一的な判断はすべきではなく、設備の保有状況や顧客基盤の差等を踏まえた分析・評価が必要との意見が示された。

(2) 連携サービスについて

【考え方】

多様な連携サービスが次々と展開され、利用者のサービス選択に大きな影響を与えている昨今の実態等を踏まえれば、競争評価として各サービスを正確に把握し、それぞれのサービスが個々の市場の競争環境に与える影響を分析・評価する必要がある。

特に連携サービスについては、個社だけではなく、それぞれのグループが特徴のある連携を通じて訴求性の向上に取り組んでいるため、グループとしての分析が重要であり、特にそれぞれのグループの特性を反映する3種類のサービスについて、グループ別に取り上げて分析を行うこととする。

【主な意見】

NTT東西からは、利用者のサービス決定が、端末、コンテンツ・アプリケーションを基準に行われている、グループが異なる複数事業者間でのサービス移行が常態化している等の現状を踏まえると、他事業者の既提供サービスと同様のサービスであれば、同社がグループ内外問わずに様々な事業者等と連携したサービスを行う場合でも、競争に与える影響は極めて限定的と考えられるとの意見が示された。

KDDIからは、企業グループによる非電気通信サービス分野を含めた連携サービスの分析には、複数の市場で支配力を持つ同一グループの企業同士の連携の影響を精緻に分析する必要があるとの指摘があり、特に政府が出資する特殊法人であり、かつ、一大コングロマリットを形成するNTTグループの支配的事業者の分析に力点を置くべきとの意見が示されている。

また、ソフトバンクからは、連携サービスの多様化を認めつつも、ボトルネックとなる設備を保有する事業者、非常にシェアの高い事業者には制約があるべきとの意見が示された。

連携サービスの類型別では、次のとおり。

① 「移動＋移動型」の連携サービス

【考え方】

各社が保有する周波数について、同一グループ内で相互利用することで通信品質の向上を図るサービスであり、LTE 回線と 3G 回線、BWA 回線を併用する形式のほか、複数社の LTE ネットワークを使用するいわゆるダブル LTE 等の提供も行われている。

同サービスは、移動系サービスの根幹である周波数を共同利用するものであり、周波数割当とも関連することから、その利用の実態を把握し、連携サービスが既存市場に与える影響を分析・評価することは競争政策に極めて重要である。

特に本サービスは、MNO 同士の一体的なサービス提供と並んで、MNO 周波数の利用の在り方を通じて、電気通信市場の健全な競争を担うものとして期待される MVNO 市場に大きな影響を与えることから、MVNO への提供の実態等の分析を行うこととする。

【主な意見】

NTT ドコモからは、周波数の保有状況が競争環境に与える影響を分析することに賛同が示されると共に、グループ内での相互利用について、MVNO との間の取引だけではなく、基地局設備の共用等、MNO 間の連携等も考慮すべきとの意見が示された。

また、ケイ・オプティコムと一般社団法人テレコムサービス協会（以下「テレコムサービス協会」という。）からは、適正な参入機会の確保の観点から、MVNO の事業者間取引の状況等をフォローすべきとの意見が示された。

ソフトバンク、イー・アクセス、ウィルコム、WCP からは、周波数の保有状況に関連して、割当の時期や負担、帯域の特性等を考慮せずに分析を行うのは不相当との意見が示された。また KDDI からは、MVNO との取引はサービス形態が多様であることや取引条件が個々に異なることから、定量的な比較・分析は困難との意見が示された。

② 「移動+固定型」の連携サービス

【考え方】

移動系と固定系のサービスをセット提供することにより料金割引を行うサービスであり、2012年（平成24年）2月からサービスが開始された KDDI の au スマートバリューが市場に大きな影響を与えているとの指摘がある。

同サービスは複数市場にまたがる取組であること、グループ内の連携に止まらず、グループ外の固定系電気通信事業者と連携した取組に拡大していること等から、各サービスの契約数の変化との連動性だけではなく、市場全体における契約数の増減との関連性を考慮するなど、複数の指標による分析が必要であり、様々な指標を用いて、その影響について分析を行うこととする。

【主な意見】

NTT 東西からは、利用者はモバイルと固定のトータルでの料金を基準に通信事業者を選択しているのが現状であり、そのような実態があるにも関わらず NTT グループには排他的な企業グループ連携が認められていないと言及、非対称規制が競争に与える影響を分析・評価して欲しいとの意見が示された。また、NTT ドコモからは、移動固定の連携サービスが、移動の市場で競争への影響が強まっている点について、競争環境への影響を分析する必要があるとの意見が示された。

KDDI からは、競争に与える影響について、政府が出資する特殊法人であり、かつ、一大コングロマリットを形成する支配的事業者の連携と非支配的事業者の連携との相違を十分に勘案して評価する必要があるとの意見が示された。

③ 「料金統合請求型」の連携サービス

【考え方】

本サービスに関しては、特に NTT ファイナンスのサービスについて、グループ外との提携も行う一方で、NTT グループ各社の電気通信役務の料金債権の移管を受けている部分がレバレッジとなり、同グループの固定系市場における影響力が他市場に波及しているとの指摘がある。また、事業者間では、同料金債権の譲渡により追加的に発生した費用が2014年度のNTT東西の接続料に追加される等の状況が生じている。

本サービスの市場に対する影響については、このような複数の要素の関連をどのように考慮するのか等の課題があり、今後更なる検討が必要な部分もあるものの、定量的に可能な部分から分析を進めていくこととする。

【主な意見】

NTT 及び NTT 東西からは、NTT ファイナンスの「おまとめ請求」が市場支配力につながっているとの指摘に関して、NTT グループ各社は公正競争要件に十分配慮し、適切な措置を講じていること、NTT グループ以外の企業グループにおいてもユーザの要望に応じ同様のサービスを実施していること等から、指摘は当たらないとの意見が示されている。また「tabal まるごと決済」は、サービス開始当初から NTT グループ以外との連携にも取り組んでおり、日本放送協会（NHK）の受信料の取り扱い開始等を例示し、排他的事業でないことは明らかとの意見が示された。

KDDI からは、NTT は NTT ファイナンスを通じてグループ内事業者の料金統合請求を実施しているが、KDDI の au スマートバリューは料金統合請求をしているものではない点を考慮すべきとの意見が示された。

また、ソフトバンクからは、当該サービスを新たな分析テーマとすることに賛成との意見が示された。またケイ・オプティコムからは、NTT グループのグループドミナンスが競争に与える影響として、特に NTT ファイナンスが行う料金統合請求サービスを、利用件数の推移や利用実態等を踏まえて、詳細に分析・評価する必要があるとの意見が示された。

2 グループ単位の分析の効果

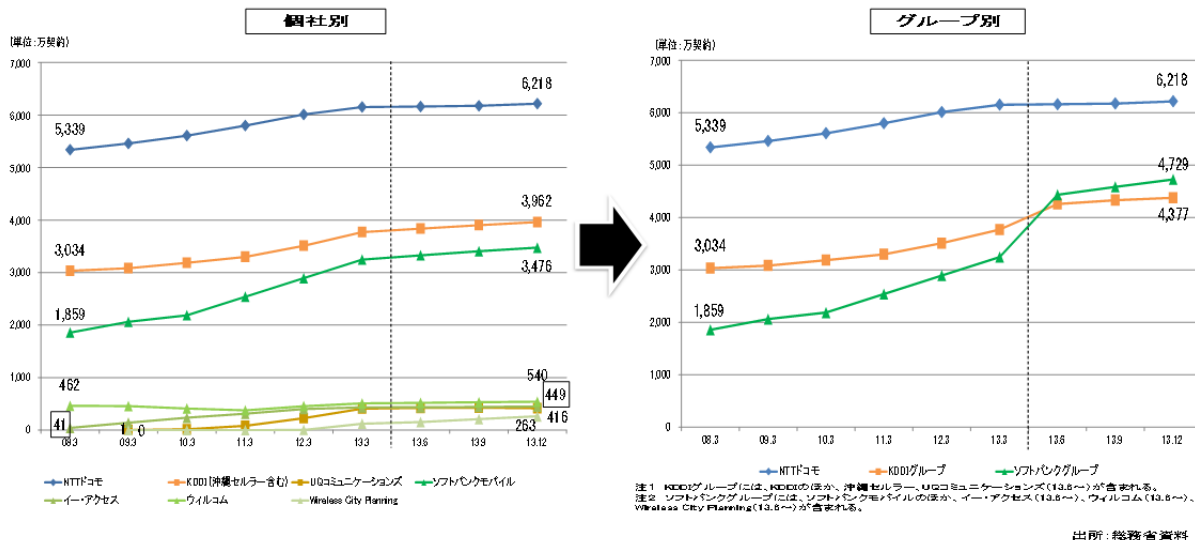
2. 1 契約数から見たグループ化による競争環境の変化

2013年（平成25年）12月末現在の移動系通信市場の契約数は、携帯電話が1億4,100万、PHSが540万、BWAが680万で、それらの合計数は1億5,000万を超えている。個社別には、携帯電話事業者であるNTTドコモ、KDDI及びソフトバンクモバイルの契約数はそれぞれ3,000万超であるのに対し、残る4社の契約数はすべて1,000万を下回っている（図表I-4）。

このように、上位3社と下位4社との間には事業規模面で大きな格差がある。2013年（平成25年）12月現在、下位4社はいずれも上位3社のうちの2社の企業グループに属しており、両者を合算したグループ別の契約数を算定すると、2位と3位が個社別の場合と比べて変わり、首位のNTTドコモとの差が縮小する。

なお、この過程で留意しなければならないのは、グループ別に契約数を集計した場合、利用者が1つの通信サービス契約しか締結していないにもかかわらず、同一グループ内の複数社の契約があるものとして重複計上が行われている可能性があることである¹²。

【図表I-4】移動系通信市場契約数の推移（個社別・グループ別）

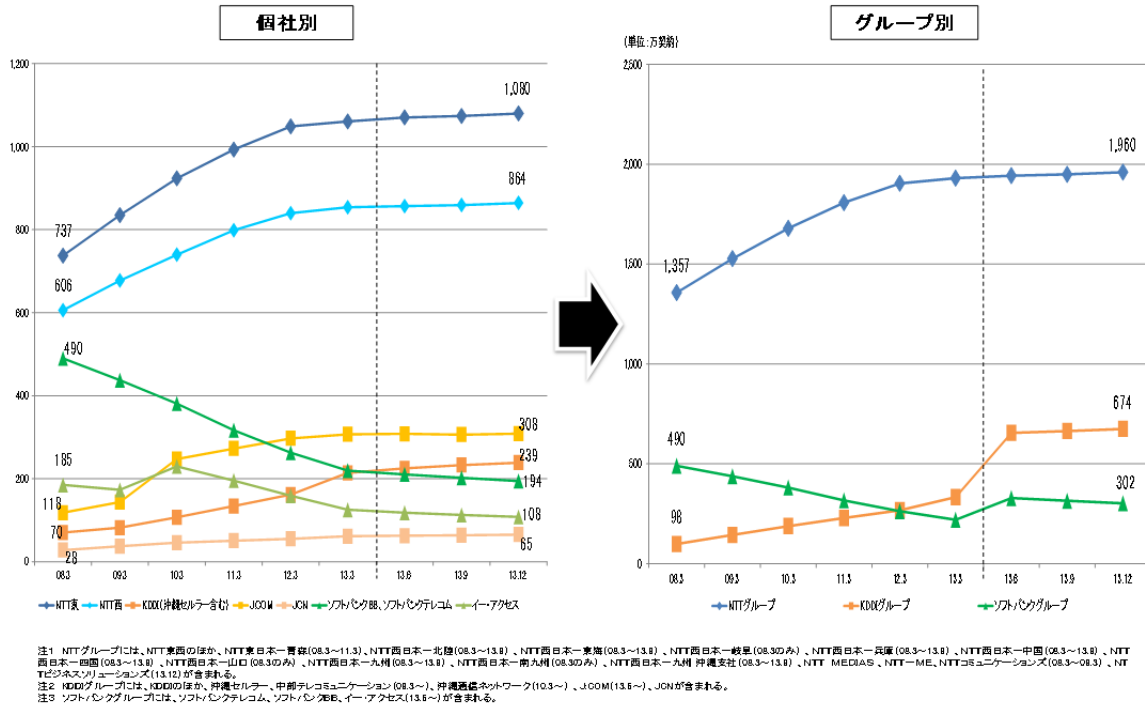


図表I-5は、固定系ブロードバンド市場の事業者別契約数を、個社別とグループ別に集計したものである。同市場においても、移動系通信市場と同様に3グループへの契約数の集中が見られる。

個社別には、全体的に契約数の横ばい傾向が強い。他方、グループ別では、2013年度に入ってもソフトバンクとKDDIの両グループの契約数は増加を続けている。その背景には、両者ともに実質的に支配している他の事業者であるイー・アクセスとJ・COMをそれぞれ連結子会社とすることで契約数を伸ばしたことが第一に挙げられる。また、KDDIグループについては、「移動+固定」型の連携サービスの展開によって顧客基盤が広がったことなどが考えられる。この点は、3.2で分析を行う。

¹² 例えば、KDDIでは、3GとBWAの2つの通信方式を利用可能な「+WiMAX」対応端末を発売している。当該端末の利用者であって、「+WiMAX」サービスを追加オプションとして選択している場合には、KDDIから3G、UQコミュニケーションズからはBWAという2契約が、KDDIグループの契約数として計上される。

【図表 I - 5】固定系ブロードバンド市場契約数の推移（個別・グループ別）



2. 2 電気通信市場の市場規模の拡大と複雑化

国内の電気通信事業者の売上高の規模は、2014年（平成26年）3月末現在で約23兆円に達している。前年度と比較して大幅に増加しているのは、ソフトバンクによる米国スプリント社の買収に代表されるように、国際市場における売上高が大幅に増加しているからである。これまで、国内電気通信事業者の売上高を国内市場規模とほぼ同じものとして取り扱ってきたが、同事業者の国際市場における売上高の比重の高まりにかんがみ、今後は国内・国際を峻別して市場規模を捉える必要がある。

移動系と固定系の両市場にまたがった連携サービスが普及していくなか、移動・固定を区別せずに、グループ単位の国内通信市場における競争力を測る観点から、国内市場における企業グループの電気通信事業の収益シェアに着目する必要がある。その一方で、移動系と固定系の両通信市場は、一体化までには至っていないことから、移動系と固定系の別に売上高を比較することも重要である¹³。他方、両市場セグメントの売上高を公表していない企業グループがあり¹⁴、グループ間の比較可能性には課題が残る¹⁵。

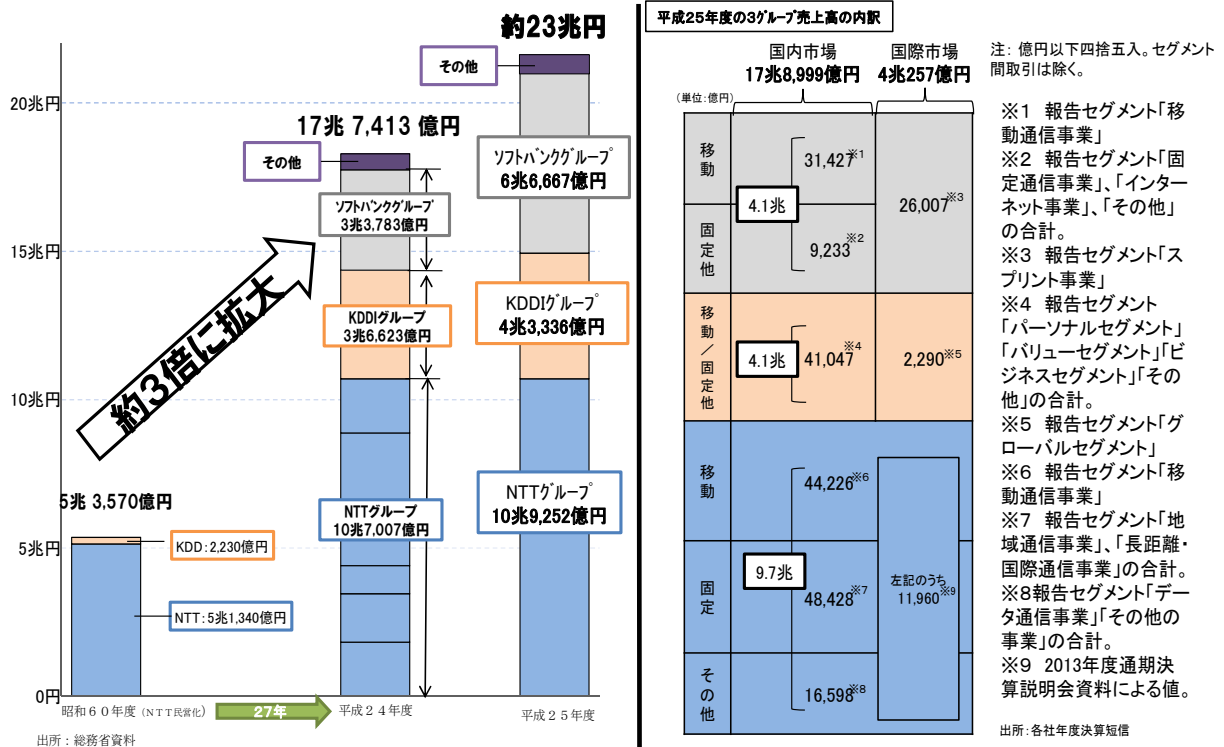
このように、国内市場のグループ化や、国際市場の部分のウェイトの高まり、さらに各社の開示情報の相異によって市場構造が複雑になりつつある。

¹³ 「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」（平成24年4月27日・総務省、公正取引委員会）における、移動通信業と固定通信業の位置付け。

¹⁴ KDDIは、2012年度からセグメント情報の区分から、「移動通信事業」と「固定通信事業」の区分を廃止し、両事業の売上高を公表していない。移動については、指定設備制度と禁止行為に係る収益を報告しているものの、携帯電話事業者に限られることから、グループ間での比較可能性がない。これはBWAの携帯電話化やPHSの携帯電話化が進む中で望ましくない。

¹⁵ 電気通信事業会計規則に基づき、認定電気通信事業者の電気通信事業収益のほか、移動電気通信役務収支と「特定移動端末設備と接続される伝送路設備を用いる電気通信役務の業務に係る収益」が報告されている。したがって、個別の携帯電話に係る収益シェアの算定は可能であるものの、グループ別の移動系通信全体の収益シェアを比較することはできない。

【図表 I - 6】電気通信市場の市場規模の推移、3グループ内売上高内訳



2. 3 グルーピングの考え方

(1) グルーピングの基準

企業グループの概念は、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号。以下「独占禁止法」という。）では「企業結合集団¹⁶」、会社法（平成17年法律第86号）及び金融商品取引法（昭和23年法律第25号。以下「金商法」という。）では「企業集団¹⁷」として規定されている。企業結合集団又は企業集団は、親会社と子会社ないし関連会社等から構成されるが、議決権以外に経営支配の実態に着目してこれらの会社間の関係性が決定される。これらの法律の関係省令において、人事、資金、取引の関係等の要件を定めている¹⁸。

また、我が国の会社法制や金商法制の下では、一定の規模以上の会社は企業グループの経営状況を示すために連結財務諸表（連結計算書類）を作成する必要がある。連結財務諸表等の作成にあたっては「一般に公正妥当な会計基準」¹⁹として、国内基準、米国会計基準及び

¹⁶ 「企業結合集団」とは、会社及び当該会社の子会社並びに当該会社の親会社であって他の会社の子会社でないもの及び当該親会社の子会社から成る集団をいう（独占禁止法第10条第2項）。

¹⁷ 「企業集団」とは、当該会社及び当該会社が他の会社の議決権の過半数を所有していることその他の当該会社と密接な関係を有する者として内閣府令で定める要件に該当する者の集団をいう（金融商品取引法第5条第1項第2号）。

¹⁸ 独占禁止法・会社法・金商法とその関係省令において「子会社」とみなす要件として共通しているのは「議決権」と「経営を支配していること」であり、独占禁止法では「会社がその総株主の議決権の過半数を有する株式会社その他の当該会社がその経営を支配している会社等」として公正取引委員会規則で定めるもの、会社法では「会社がその総株主の議決権の過半数を有する株式会社その他の当該会社がその経営を支配している法人として法務省令で定めるもの」と定義し、金商法関係省令では「他の会社等の財務及び営業又は事業の方針を決定する機関を支配している会社等」に言う当該「他の会社等」を子会社としている。各関係法令における詳細な規定ぶりについては、【参考1】を参照。

¹⁹ 会社法の規定として、「株式会社の会計は、一般に公正妥当と認められる企業会計の慣行に従うものとする」（第431条）。金商法の規定として、「この法律の規定により提出される貸借対照表、損益計算書その他の財務計算に関する書類は、内閣総理大臣が一般に公正妥当であると認められるところに従って内閣府令で定める用語、様式及び作成方法により、これを作成しなければならない。」（第193条）。

国際会計基準から選択して適用することができる旨が関係省令²⁰において認められている。これら国内外の3つの会計基準においても、実質的な支配力に基づいて親会社と連結子会社の範囲を判定することとされている。

上述の会社法をはじめとした国内制度や、国内外の会計基準における企業グループの概念は、電気通信事業者を含む一般の事業会社全般に適用されるものである。その一方で、電気通信事業の競争評価でグルーピングの基準を設定するに当たり、それら会社法制等の一般的に適用される法制度と著しく乖離した考え方を採るのは、電気通信事業者に無用の混乱を惹起することとなる。したがって、当該グルーピング基準は、会社法制等を参考とする必要がある。

他方、電気通信事業の特性も考慮しなければならない。「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針²¹」（以下「共同ガイドライン」という。）では、その点に関して次のような記述が見られる。

電気通信事業分野においては、

- ① 不可欠性及び非代替性を有するため他の事業者がそれに依存せざるを得ないいわゆるボトルネック設備の設置、市場シェアの大きさ等に起因して市場支配力を有する事業者が存在するために十分な競争が進みにくいこと、
- ② いわゆるネットワーク産業であり、競争相手の事業者と接続することにより利用者の効用が大きく増加するとともに、逆に接続しなければ事業者はサービスの提供が困難であるため、他事業者への依存を余儀なくされること、
- ③ 市場の変化や技術革新の速度が大変速いことといった事情がある。

このような電気通信事業分野の特殊性や同分野が独占から競争への過渡的状況にあることを前提にすれば、電気通信事業分野における公正な競争をより積極的に促進していくためには、規制緩和の推進と競争の一般的ルールである独占禁止法による競争制限行為の排除に加えて、電気通信事業法（昭和59年法律第86号）において、公共性・利用者利益の確保の観点から必要な規制を課すとともに、公正競争促進のための措置を講じていくことが必要である。

そこで、電気通信事業の特性にかんがみ、事業運営上のボトルネック設備の保有状況、ないし有限・希少性（ボトルネック性）を特徴とする電波の利用状況をグルーピング基準の要素の一つとする。この独自指標を、意思決定、資金、取引関係等と組み合わせて、グルーピングを行うことが考えられる²²。

かかる一般的なグループの規範と電気通信事業の特性を総合的に勘案した上で、設定することとした、競争評価におけるグルーピングの基準は図表I-7のとおりである。例えばA社とB社の関係において、図表I-7の基準を満たすような事実が確認された場合、B社はA社を親会社等²³とする企業グループに属するものとする。

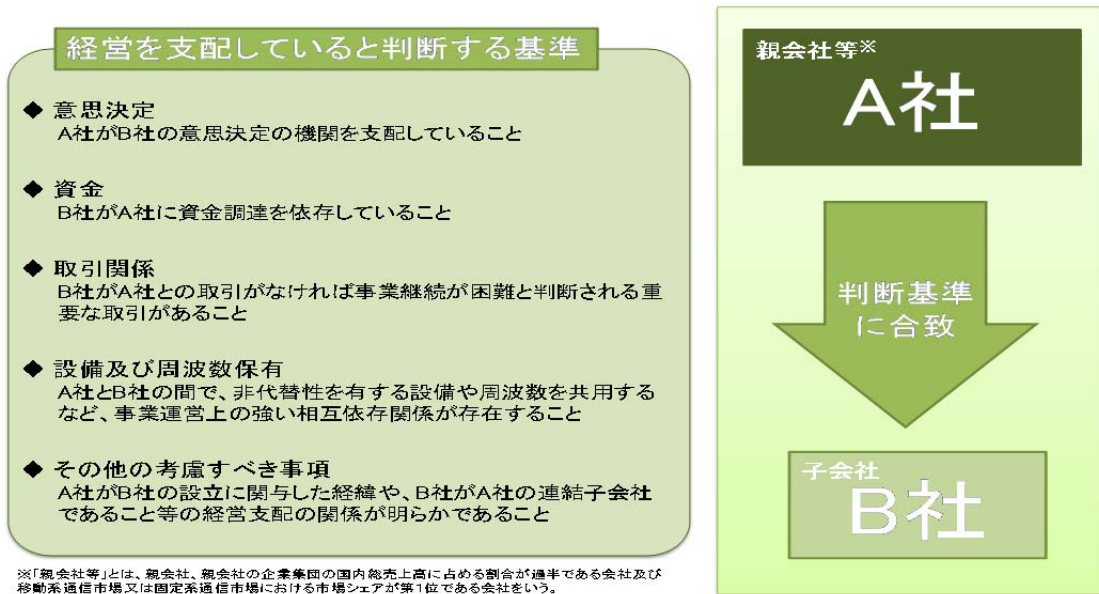
²⁰ 会社法関係省令として「会社計算規則」、金商法関係省令として「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」。詳細な規定ぶりについては【参考2】参照。

²¹ 公正取引委員会と総務省の共同ガイドラインで、最終改正は平成24年4月27日である。

²² 例えば、移動系通信において、周波数を恒常的に融通し合う関係にある事業者はグループとして扱うということも考えられる。

²³ 「親会社等」とは、親会社、親会社の企業集団の国内総売上高に占める割合が過半である会社及び移動系通信市場又は固定系通信市場における市場シェアが第1位である会社をいう。

【図表 I - 7】 グループिंगの基準



(2) グループिंगの判定

図表 I - 7 の基準に基づき、移動系通信事業者のグループングを行った場合、図表 I - 8 のとおりの結果となった。

【図表 I - 8】 移動系通信のグループングの判定

	判断基準(例示)	ソフトバンク系列			KDDI系列	備考
		ウィルコム	Wireless City Planning	イー・アクセス	UQコミュニケーションズ	
意思決定	・代表取締役の親会社との関係 ・取締役の親会社関係者比率 ・議決権保有比率 等	○	○	—	○	
資金	・親会社の株式出資比率 等	○	—	○	○	・ソフトバンクは、2013年6月にウィルコムの負う更正債権等(270億円)の繰上弁済。
取引	・親会社等※への営業取引上の依存 等	—	○	—	○	
設備	・親会社等※への周波数の開放 ・親会社等※のネットワーク利用 等	定点的評価等において検討				
その他	・会社設立の経緯 ・連結子会社化の有無 等	○	○	○	○	・ソフトバンクは、2013年度から国際会計基準を適用。 ・ウィルコムは、2013年7月から連結子会社化。 ・KDDIはUQコミュニケーションズを全額出資で設立後、出資比率を引下げ。
グループ化の判定		◎	◎	◎	◎	

※「親会社等」とは、親会社、親会社の企業集団の国内総売上高に占める割合が過半である会社及び移動系通信市場又は固定系通信市場における市場シェアが第1位である会社をいう。

【参考1】子会社の要件にかかる関係法令抜粋

独占禁止法	会社法	金融商品取引法 (財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則)
<p>第二条 第六 第二項及び前項の「子会社」とは、会社がその総株主の議決権の過半数を有する株式会社その他の当該会社がその経営を支配している会社として公正取引委員会規則で定めるものをいう。 第七 第二項及び前項の「親会社」とは、会社がその経営を支配している会社として公正取引委員会規則で定めるものをいう。</p>	<p>第二条 この法律において、次の各号に掲げる用語の意義は、当該各号に定めるところによる。 三 子会社 会社がその総株主の議決権の過半数を有する株式会社その他の当該会社がその経営を支配している法人として法律若令で定めるものをいう。 四 親会社 株式会社を子会社とする会社その他の当該株式会社の経営を支配している法人として法律若令で定めるものをいう。</p>	<p>第八条 三 この規則において「親会社」とは、他の会社等の財務及び営業又は事業の方針を決定する機関(株主総会その他これに準ずる機関)をいう。以下、意思決定機関という。を支配している会社等をいい、「子会社」とは、当該他の会社等をいう。親会社及び子会社又は子会社が、他の会社等の意思決定機関を支配している場合における当該他の会社等も、その親会社の子会社とみなす。</p>
<p>私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律第九条から第十六条までの規定による認可の申請、報告及び届出等に関する規則</p>	<p>会社法施行規則</p>	<p>財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則</p>
<p>第二条の九第三項 一 他の会社等の議決権の総数に対する自己の計算において所有している議決権の数の割合が百分の五十を超えている場合 二 他の会社等の議決権の総数に対する自己の計算において所有している議決権の数の割合が百分の四十以上である場合(前号に掲げる場合を除く。)であつて、次に掲げるいずれかの要件に該当する場合 イ 他の会社等の議決権の総数に対する自己所有等議決権数(次に掲げる議決権の数の合計数をいう。)の割合が百分の五十を超えていること。 (1) 自己の計算において所有している議決権 (2) 自己と出資、人事、資金、技術、取引等において緊密な関係があることにより自己の意思と同一の内容の議決権を行使すると認められる者が所有している議決権 (3) 自己の意思と同一の内容の議決権を行使することに同意している者が所有している議決権 ロ 他の会社等の取締役会その他これに準ずる機関の構成員の総数に対する次に掲げる者(当該他の会社等の財務及び事業の方針の決定に關して影響を与えることができるものに限る。)の数の割合が百分の五十を超えていること。 (1) 自己の役員 (2) 自己の業務を執行する役員 (3) 自己の使用人 ハ 自己が他の会社等の重要な財務及び事業の方針の決定を支配する契約等が存在すること。 ニ 他の会社等の資金調達額(貸借対照表の負債の部に計上されているものに限る。)の総額(自己が行う融資(債務の保証及び担保の提供を含む。))の額(自己と出資、人事、資金、技術、取引等において緊密な関係のある者が行う融資の額を含む。))の割合が百分の五十を超えていること。 ホ その他自己が他の会社等の財務及び事業の方針の決定を支配していることが推測される事実が存在すること。 三 他の会社等の議決権の総数に対する自己所有等議決権数の割合が百分の五十を超えている場合(自己の計算において議決権を所有していない場合を含み、前二号に掲げる場合を除く。)であつて、前号からホまでに掲げるいずれかの要件に該当する場合</p>	<p>第三条第三項 一 他の会社等の議決権の総数に対する自己の計算において所有している議決権の数の割合が百分の五十を超えている場合 二 他の会社等の議決権の総数に対する自己の計算において所有している議決権の数の割合が百分の四十以上である場合(前号に掲げる場合を除く。)であつて、次に掲げるいずれかの要件に該当する場合 イ 他の会社等の議決権の総数に対する自己所有等議決権数(次に掲げる議決権の数の合計数をいう。)の割合が百分の五十を超えていること。 (1) 自己の計算において所有している議決権 (2) 自己と出資、人事、資金、技術、取引等において緊密な関係があることにより自己の意思と同一の内容の議決権を行使すると認められる者が所有している議決権 (3) 自己の意思と同一の内容の議決権を行使することに同意している者が所有している議決権 ロ 他の会社等の取締役会その他これに準ずる機関の構成員の総数に対する次に掲げる者(当該他の会社等の財務及び事業の方針の決定に關して影響を与えることができるものに限る。)の数の割合が百分の五十を超えていること。 (1) 自己の役員 (2) 自己の業務を執行する社員 (3) 自己の使用人 ハ 自己が他の会社等の重要な財務及び事業の方針の決定を支配する契約等が存在すること。 ニ 他の会社等の資金調達額(貸借対照表の負債の部に計上されているものに限る。)の総額(自己が行う融資(債務の保証及び担保の提供を含む。))の額(自己と出資、人事、資金、技術、取引等において緊密な関係のある者が行う融資の額を含む。))の割合が百分の五十を超えていること。 ホ その他自己が他の会社等の財務及び事業の方針の決定を支配していることが推測される事実が存在すること。 三 他の会社等の議決権の総数に対する自己所有等議決権数の割合が百分の五十を超えている場合(自己の計算において議決権を所有していない場合を含み、前二号に掲げる場合を除く。)であつて、前号からホまでに掲げるいずれかの要件に該当する場合</p>	<p>第八条第六項 一 他の会社等の議決権の過半数を自己の計算において所有している会社等 二 他の会社等の議決権の百分の四十以上、百分の五十以下を自己の計算において所有している会社等であつて、かつ、次に掲げるいずれかの要件に該当する会社等 イ 自己の計算において所有している議決権と自己と出資、人事、資金、技術、取引等において緊密な関係があることにより自己の意思と同一の内容の議決権を行使すると認められる者及び自己の意思と同一の内容の議決権を行使することと同意している者が所有している議決権とを合わせて、他の会社等の議決権の過半数を占めていること。 ロ 役員(法第二十一条第一項第一号(法第二十七条において準用する場合を含む。))に規定する役員をいう。若しくは使用人である者、又はこれらであつた者で自己が他の会社等の財務及び営業又は事業の方針の決定に關して影響を与えることができる者が、当該他の会社等の取締役会その他これに準ずる機関の構成員の過半数を占めていること。 ハ 他の会社等の重要な財務及び営業又は事業の方針の決定を支配する契約等が存在すること。 ニ 他の会社等の資金調達額(貸借対照表の負債の部に計上されているものに限る。)の総額(過半数について融資(債務の保証及び担保の提供を含む。))の額(自己と出資、人事、資金、技術、取引等において緊密な関係のある者が行う融資の額を合わせて資金調達額の総額の過半数となる場合を含む。))の割合が百分の五十を超えていること。 ホ その他他の会社等の意思決定機関を支配していることが推測される事実が存在すること。 三 自己の計算において所有している議決権と自己と出資、人事、資金、技術、取引等において緊密な関係があることにより自己の意思と同一の内容の議決権を行使すると認められる者及び自己の意思と同一の内容の議決権を行使することと同意している者が所有している議決権とを合わせてした場合(自己の計算において議決権を所有していない場合を含む。))に他の会社等の議決権の過半数を占めている会社等であつて、かつ、前号からホまでに掲げるいずれかの要件に該当する会社等</p>

連結財務諸表の用語、様式及び作成方法
に関する規則

会社法計算規則

第二百十條

連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則（昭和五十一年大蔵省令第二十八号）第九十三條の規定により連結財務諸表の用語、様式及び作成方法について指定国際会計基準（同条）に規定する指定国際会計基準をいう。以下この条において同じ。）に従うことができるものとされた株式会社の作成すべき**連結計算書類は、指定国際会計基準に従って作成することができる。**この場合において、第一章から第五章までの規定により第六十一條第一号に規定する連結計算書類において表示すべき事項に相当するものを除くその他の事項は、省略することができる。

- 2 前項の規定により作成した連結計算書類には、指定国際会計基準に従って作成した連結計算書類である旨を注記しなければならない。
- 3 第一項後段の規定により省略した事項がある同項の規定により作成した連結計算書類には、前項の規定にかかわらず、第一項の規定により作成した連結計算書類である旨及び同項後段の規定により省略した事項がある旨を注記しなければならない。

第九十三條

特定会社が提出する連結財務諸表の用語、様式及び作成方法は、指定国際会計基準（国際会計基準（国際的に共通した企業会計の基準として使用されることを目的とした企業会計の基準についての調査研究及び作成を業として行う団体であつて第一案第三項各号に掲げる要件の全てを満たすものが作成及び公表を行つた企業会計の基準のうち、金融庁長官が定めるものをいう。次条において同じ。）のうち、公正かつ適正な手続の下に作成及び公表が行われたものと認められ、公正妥当な企業会計の基準として認められることが見込まれるものとして金融庁長官が定めるものに限る。同条において同じ。）に従うことができる。

第九十四條

- 指定国際会計基準に準拠して作成した連結財務諸表には、次に掲げる事項を注記しなければならない。
- 一 指定国際会計基準が国際会計基準と同一である場合には、国際会計基準に準拠して連結財務諸表を作成している旨
 - 二 指定国際会計基準が国際会計基準と異なる場合には、指定国際会計基準に準拠して連結財務諸表を作成している旨
 - 三 特定会社に該当する旨及びその理由

第二百十條の二

連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則第九十五條又は連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則の一部を改正する内閣府令（平成十四年内閣府令第十一号）附則第三項の規定により、**連結財務諸表の用語、様式及び作成方法について米国預託証券の発行等に関する用語、様式及び作成方法は、米国預託証券の発行等に関する用語、様式及び作成方法によることができる。**この場合においては、第一章から第五章までの規定により第六十一條第一号に規定する連結計算書類において表示すべき事項に相当するものを除くその他の事項は、省略することができる。

- 2 前項の規定による連結計算書類には、当該連結計算書類が準拠している用語、様式及び作成方法を注記しなければならない。

第九十五條

米国預託証券の発行等に関して要請されている用語、様式及び作成方法により作成した連結財務諸表（以下「米国式連結財務諸表」という。）を米国証券取引委員会に登録している連結財務諸表提出会社が当該米国式連結財務諸表を法の規定による連結財務諸表として提出することを、金融庁長官が公益又は投資者保護に欠けることがないものとして認める場合には、当該会社の提出する**連結財務諸表の用語、様式及び作成方法は、金融庁長官が必要と認めて指示した事項を除き、米国預託証券の発行等に関して要請されている用語、様式及び作成方法によることができる。**

【参考3】独占禁止法上のグループ規制

○2つのグループ規制

独占禁止法においては、制定の経緯と制度の趣旨を異にする2つのグループ規制を設けている。一つは、同法第9条（事業支配力過度集中規制）に基づき、特定の企業グループに過度に経済力が集中することの防止を目的とした一般集中規制²⁴である。もう一つが、同法第10条（会社による株式の取得・所有の規制）に基づき、複数の企業が合併等の企業結合を行うことにより、特定の市場における競争の実質的制限²⁵の防止を目的とした市場集中規制である²⁶。

両グループ規制ともに、グループの範囲を決定するに当たり所要の親会社と子会社の定義を別個に行っている。本戦略的評価のグルーピング基準の設定に当たっては、市場集中規制の関連条文のみを参考としている。その理由としては、一般集中規制の趣旨は、一定の取引分野における競争制限を問題にするものではなく、国民経済全体における特定企業グループへの経済力の集中を防止しようとするもので、競争評価の目的である市場支配力の判定とは合致しないからである²⁷。

○市場集中規制

市場集中規制の下では、次の場合に該当する場合、企業結合計画が一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるか否かについての審査を行い、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなる株式取得等を禁止している。

- ① 最終親会社及びその子会社からなる「企業結合集団」の国内売上高合計額 200 億円超の会社であること、
- ② 株式発行会社及びその子会社の国内売上高合計額 50 億円超の株式発行会社の議決権を取得していること、
- ③ その議決権保有比率が 20%超となる場合

○株式取得時の届出義務

前記①・②の条件に合致する一定規模以上の法人にあっては、当該法人の属さない企業結合集団（企業グループ）株式を取得する際には、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律第九条から第十六条までの規定による認可の申請、報告及び届出等に関する規則に定める届出様式において、①の企業結合集団に属する会社と②の株式発行会社及びその子会社の合算シェアの記載が求められている（独占禁止法第10条2項）。

当該届出が必要となったのは、2010年（平成22年）1月以降のことである。というのは、2009年（平成21年）の改正独占禁止法において、「企業結合集団」という概念が導入され、当該届出制度はグループ会社を基準とするものに改められたからである。

なお、当該届出の審査の結果、競争制限行為であるとされた株式取得は認められない（独占禁止法10条2項）。

²⁴ 一般集中規制の趣旨は、株式の取得・保有を通じて事業支配力が過度に集中する企業グループが形成されることによって総合的な事業能力の格差、相互取引あるいは排他的な取引関係が形成される結果、市場メカニズムの機能が妨げられ、ひいては競争に歪みが生じることを防止しようとするものである。

<http://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/kaigi/meeting/2013/wg2/sogyo/140224/summary0224.pdf>

²⁵ 「競争の実質的制限とは、…競争自体が減少して、特定の事業者または事業者集団が、その意志で、ある程度自由に、価格、品質、数量、その他各般の条件を左右することによって、市場を支配することができる形態が現れている、または少なくとも現れようとする程度に至っている状態をいうのである。」（東宝株式会社審決取消請求事件（東京高判昭和26年9月19日））

²⁶ 市場集中規制に関し、共同ガイドライン（p.1）中、「規制緩和の推進にあわせて、競争の一般的ルールである独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号））により事業者の競争制限行為を排除していくことが基本である。」とある。

²⁷ 平成26年4月23日現在、「一般集中規制」の見直しが規制改革会議で検討されている。

http://www.jftc.go.jp/houdou/teirei/h26/4_6/kaikenkiroku140423.html

(3) 3つの企業グループに属する電気通信事業者の整理

競争評価 2012 では、個社を対象とした市場シェアの分析を原則としてきた。これに対して競争評価 2013 では、グループ化を前提としつつ、併せて個社による市場シェアの分析を行うこととする。

図表 I-9, I-10 は、3グループに属する主な会社名を整理したものである。なお、移動系の通信事業者においては、グループ化を踏まえて同一グループの事業者の契約数の単純合算を行うと、二重計上が生じ得ることから、そのような場合には所要の契約数の控除を行うものとする。

【図表 I-9】固定系のシェア算定におけるグルーピング

グループ名	会社名	競争評価2012	競争評価2013		備考
			個社別	グループ別	
NTTグループ [○]	NTT東西	両社で1社	両社で1社	1グループ扱い	四半期データの公表においては、「NTT東」、「NTT西」、「その他NTT」の別に、契約数に基づく市場シェアを算定する。小計として、「NTT東・西」の市場シェアも明記する。
	NTTコミュニケーションズ [*]	個社扱い	個社扱い		
	その他NTT (NTTビジネスソリューションズ等)	全体で1社	全体で1社		
KDDIグループ [○]	KDDI (沖縄セルラー含む)	1グループ扱い	1グループ扱い	1グループ扱い	四半期データの公表においては、KDDIグループ全体の市場シェアのみを算定する。
	旧電力系 (中部テレコミュニケーション及び 沖縄通信ネットワーク)				
	JCNグループ [*]				
	JCOMグループ [*]	全体で1社	全体で1社		
ソフトバンクグループ [○]	ソフトバンクBB	両社で1社	両社で1社	1グループ扱い	四半期データの公表においては、ソフトバンクグループ全体の市場シェアのみを算定する。
	ソフトバンクテレコム				
	イー・アクセス	個社扱い	個社扱い		
電力系グループ [○]	ケイ・オプティコム	全体で1社	個社扱い	1グループ扱い	四半期データの公表においては、すべての電力系通信事業者の市場シェアを別に算定する。ただし、1事業者あたり1%を超える事業者のみ、市場シェアを明示するものとする。
	九州通信ネットワーク		個社扱い	1グループ扱い	
	その他電力系 (STNet等)		まとめて表示	まとめて表示	

【図表 I-10】移動系のシェア算定におけるグルーピング

グループ名	会社名	競争評価2012	競争評価2013		備考
			個社別	グループ別	
NTTグループ [○]	NTTドコモ	個社扱い	1グループ扱い	1グループ扱い	○MVNO契約数の取り扱い MVNO契約数については、MNO契約数の内数として取り扱う。 ○競争評価2013におけるグループ別シェアの算定方法 競争評価2013のグループ別のシェア算定に当たっては、グループ内取引による契約数の重複の控除を行うこととする。
	NTTコミュニケーションズ [*]				
	その他NTT (NTTふらら等)				
KDDIグループ [○]	KDDI	1グループ扱い	1グループ扱い	1グループ扱い	○四半期データの公表方法 四半期データの公表においては、個社別とグループ別の両方の市場シェアの算定する。
	沖縄セルラー				
	UQコミュニケーションズ [*]	個社扱い	個社扱い		
	その他KDDI (JCOM等)				
ソフトバンクグループ [○]	ソフトバンクモバイル	個社扱い	個社扱い	1グループ扱い	
	ウィルコム	個社扱い	個社扱い		
	Wireless City Planning	個社扱い	個社扱い		
	イー・アクセス	個社扱い	個社扱い		
	その他ソフトバンク (ウィルコム沖縄等)				

3 連携サービスの現状分析

3.1 「移動+移動型」の連携サービスの分析

(1) 「移動+移動型」の連携サービスの提供状況

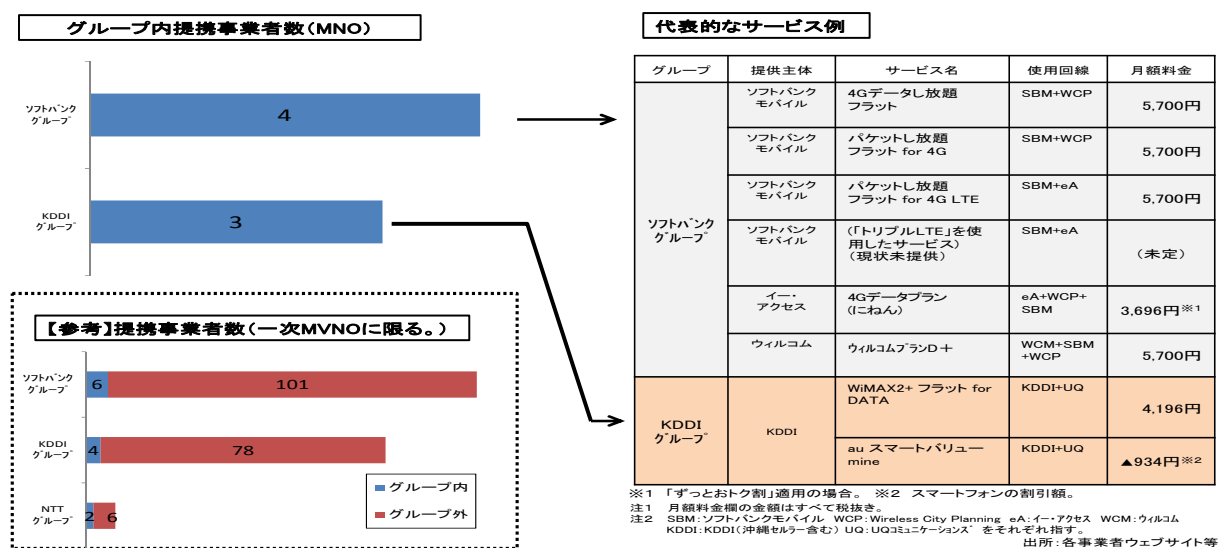
MVNOとは、MNOの提供する移動通信サービスを利用して、又はMNOと接続して、移動通信サービスを提供する電気通信事業者であって、当該移動通信サービスに係る無線局を自ら開設しておらず、かつ、運用をしていない者を指す²⁸。この定義のとおり、MVNOは「無線局を自ら開設して」いないことを想定しているが、MVNOの中には、自らの無線通信設備を有しながら、他のMNOのネットワークを利用して移動通信サービスを提供する「MNOであるMVNO」が少なからず存在する。

「移動+移動型」の連携サービスの提供状況は、ローミングによる場合を除き、同一グループ内の「MNOであるMVNO」の契約数をもって把握することができる。「MNOであるMVNO」について、ソフトバンクグループでは、ソフトバンクモバイル、イー・アクセス及びウィルコムが該当する。KDDIグループでは、KDDI、沖縄セルラー及びUQの3社が該当する。

企業グループ内の提携事業者数と代表的なサービス例を表したのが図表I-11である。「移動+移動型」の連携サービスの主な提供主体は、ソフトバンクモバイルやKDDIといった各グループの中核会社である。前者では「Softbank 4G」、後者では「+WiMAX」といった名称が広く知られている。

事業者アンケート等の調査結果からMNO各社のMVNO契約数を見ると、ソフトバンクモバイルとKDDIが上位を占めるという結果が出ている。この場合に両社は、同一グループ内のBWAサービス事業者であるWCPとUQのMVNOとなっている。子会社であるMNOが、親会社等であるMVNO（MNOであるMVNO）に回線を提供するという関係が成立している。

【図表I-11】「移動+移動型」の連携サービスの提供状況



²⁸「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン(MVNO事業化ガイドライン)」による。
http://www.soumu.go.jp/main_content/000249943.pdf

(2) MVNOの市場構造

2013年（平成25年）12月末時点（以下本項で特段の断りのない場合は同じ。）で、移動系通信市場（携帯・PHS・BWA）の総契約数は1億5,000万に上る。そのうち、MVNOを利用する契約者の数は1,375万で、移動系通信市場全体に占める割合は9%程度である。ただし、次の3つの視点からMVNO市場が分類できることに留意する必要がある。（図表I-12）

① MNOがMVNOに提供する回線

MNOのMVNOへの提供回線が、携帯・PHSである場合にはMVNO契約のシェアは4.9%にとどまる。それに対し、同回線がBWAである場合には同シェアは96.7%に上る。このように、MNOとしてのBWA事業者は、MVNOへの回線開放を前提としたビジネスモデルである。

② 「MNOであるMVNO」の位置付け

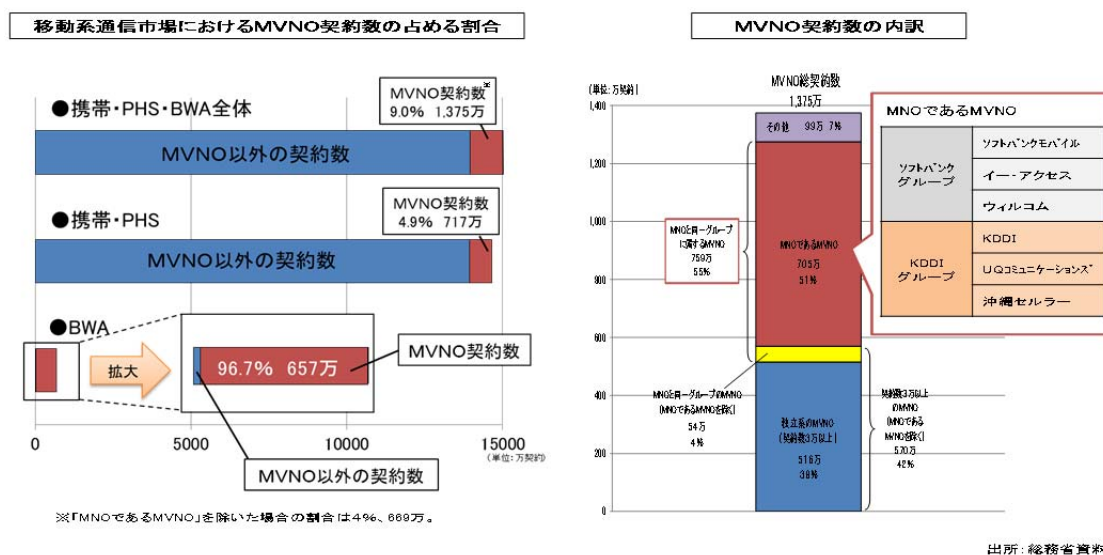
MVNO契約数1,375万のうち、「MNOであるMVNO」の契約数は705万で51%を占める。これは、実質的にMNOが自らのネットワークの補完のために他のMNOのネットワークを利用していることを表す。

③ 「MNOと同一グループに属するMVNO」の位置付け

「MNOと同一グループに属するMVNO」の契約数は759万でMVNO市場全体の55%を占める。これは主要3MNOのグループ内取引ともいえる。

この「MNOと同一グループに属するMVNO」は、前記②の契約数に加え、NTTコミュニケーションズ等のように、MNOと同一の企業グループに属するもののMNOではない事業者の契約数を加算することで算定されるものである。

【図表I-12】 移動系通信市場におけるMVNO契約数の占める割合、MVNO契約数の内訳

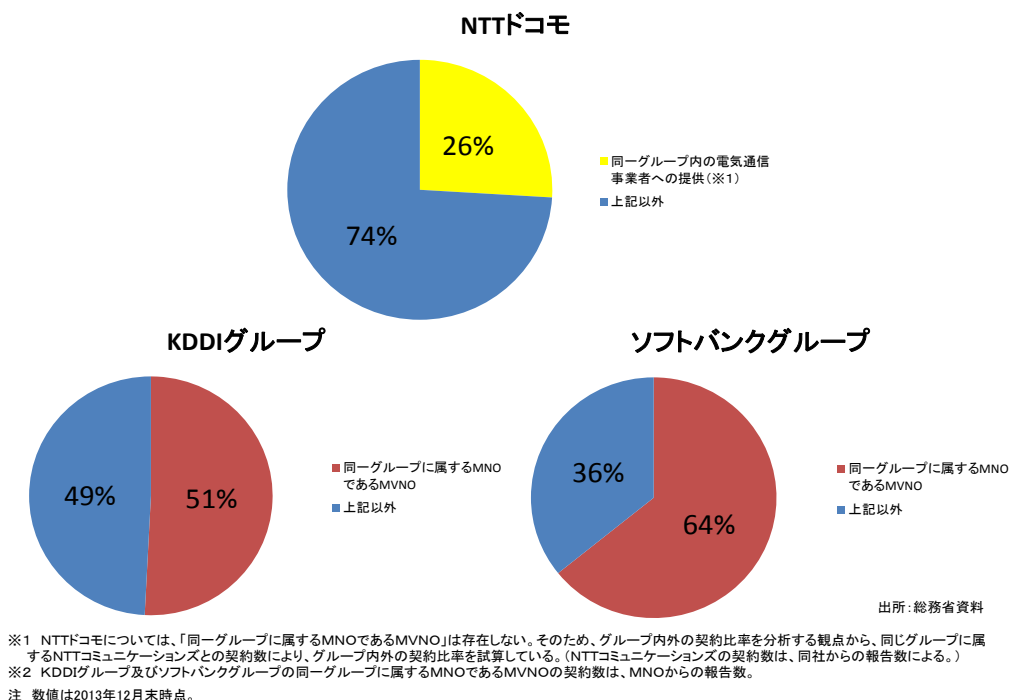


(3) 3グループ内の取引の状況

前述(2)のとおり、「MNOと同一グループに属するMVNO」の割合は55%であった。このMVNO市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率は、グループにより大きく相違があり、ソフトバンクグループ(64%)、KDDIグループ(51%)、NTTドコモ(26%)

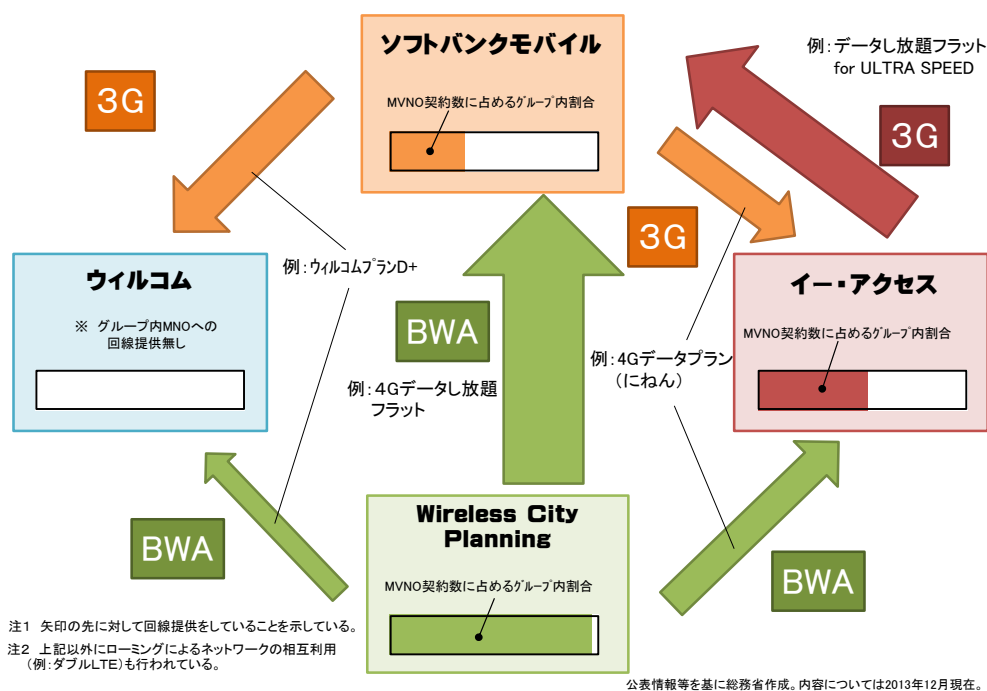
の順に高い（図表 I - 13）。3 グループに属する事業者の回線の取引状況を表したのが、図表 I - 14 及び I - 15 である。

【図表 I - 13】 移動系通信市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率

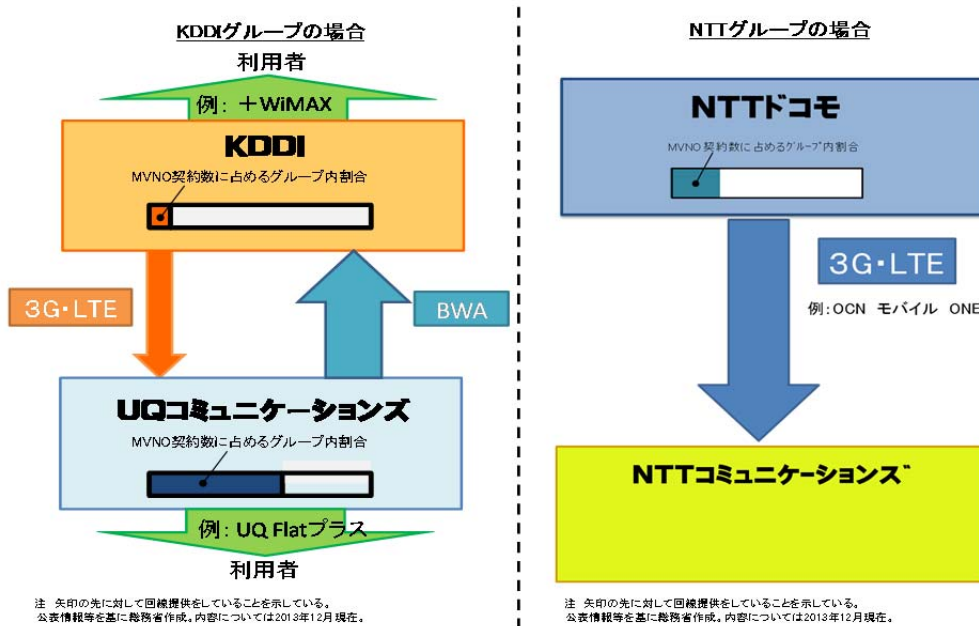


図表 I - 14 及び I - 15 では、矢印が MNO から MVNO へと向かっている。各社名に付している 2 色の帯グラフは、各 MNO の MVNO 契約数がどの程度グループ内事業者である MVNO によって占められているかを示している。

【図表 I - 14】 ソフトバンクグループの「移動+移動型」グループ内取引（イメージ図）



【図表 I -15】 KDDI グループ、NTT グループの「移動+移動型」グループ内取引（イメージ図）

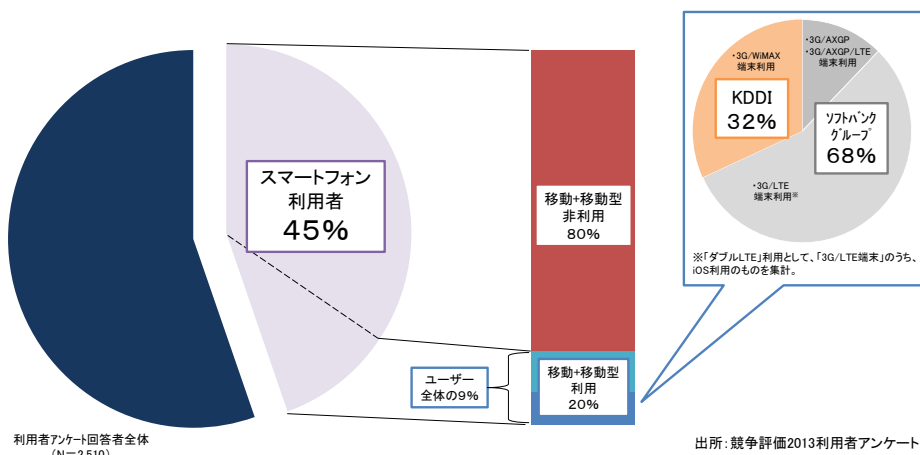


(4) 利用者アンケートにおける「移動+移動型」連携サービスの利用状況

2014年（平成26年）2月に実施した利用者アンケートの結果では、「移動+移動型」の連携サービスの利用者数は、スマートフォン・ユーザーに占める割合が20%で、移動系通信サービスのユーザー中の9%程度であった。また、「移動+移動型」の連携サービスの利用者が利用しているサービスを事業者別に分類すると、ソフトバンクグループ7割、KDDIグループ3割であった。（図表I-16）

なお、上記（2）において、MVNO契約数が移動系通信市場に占める割合が9%であったことを考慮すれば、利用者アンケートで「移動+移動型」の連携サービスの回答者が9%となったのは過大ではないかとの見方もできる。しかしながら、後者の9%は、ローミング利用者²⁹を含んだ数値であり、そのことには留意する必要がある。

【図表 I -16】 移動+移動型サービス利用者の内訳

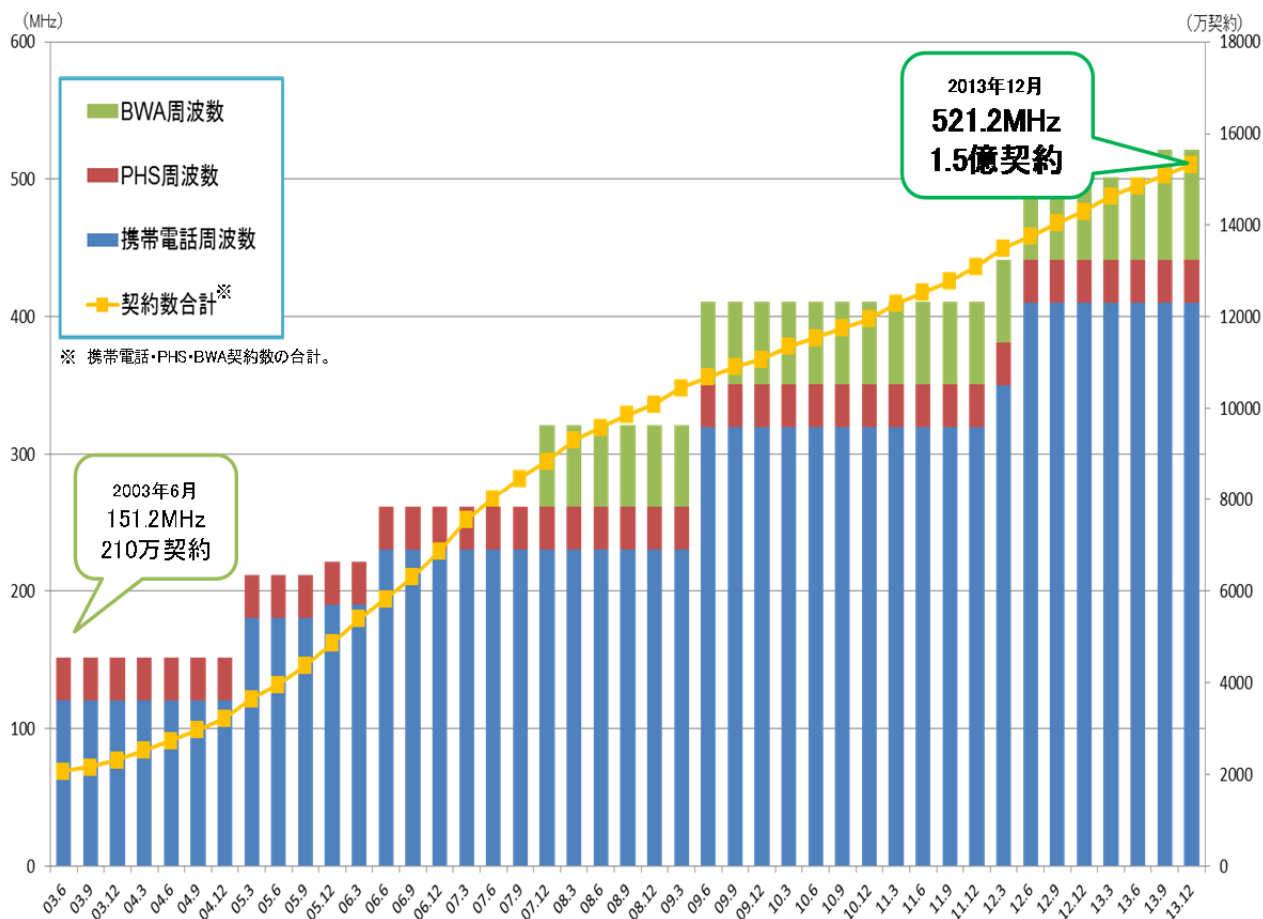


²⁹ ソフトバンクグループの「ダブルLTE」サービスは、グループ内のイー・アクセスとの間でローミングを行うことで成り立っている。ソフトバンクモバイルでは、「ダブルLTE」の対象端末として、iPhone等を挙げている。そこで、3G/LTE端末のうち、iOS利用のものを集計することで、ローミング利用者数を集計している。

(5) 周波数と契約数の関係性

図表 I -17 は、時系列に周波数の割当と契約数の動向を表している。移動系通信市場に割り当てられた周波数帯域の増加と契約数の伸長には、高い相関関係が見られることが分かる³⁰。

【図表 I -17】周波数割当と移動系通信（携帯電話・PHS・BWA）契約数の推移



※ 携帯電話・PHS・BWA契約数の合計。

注1 携帯電話はPDC契約数を含まず、3G以上の周波数に限る。PHS契約数はNTTドコモ・アステルを含む。BWA契約数は地域WMAXを除く。
 注2 「携帯電話周波数」「PHS周波数」「BWA周波数」の合算値が「契約数合計」にどのように寄与したのかを表す。決定係数(R²)の値は0.962と、両者の高い相関関係を示している。

³⁰ そもそも電波の追加割当自体が、周波数のひっ迫度に応じて行われることから、周波数割当と契約数の間の相関が高いのは一見当然の結果に思える。しかしながら、結果としての両者の相関関係が高いということは、移動系通信市場で事業を営むのに不可欠な要素である周波数が、需要に適切に対応する形で供給されてきたと評価できる。なお、割当周波数の帯域幅と移動系通信市場の契約数の間の決定係数は0.962であった。

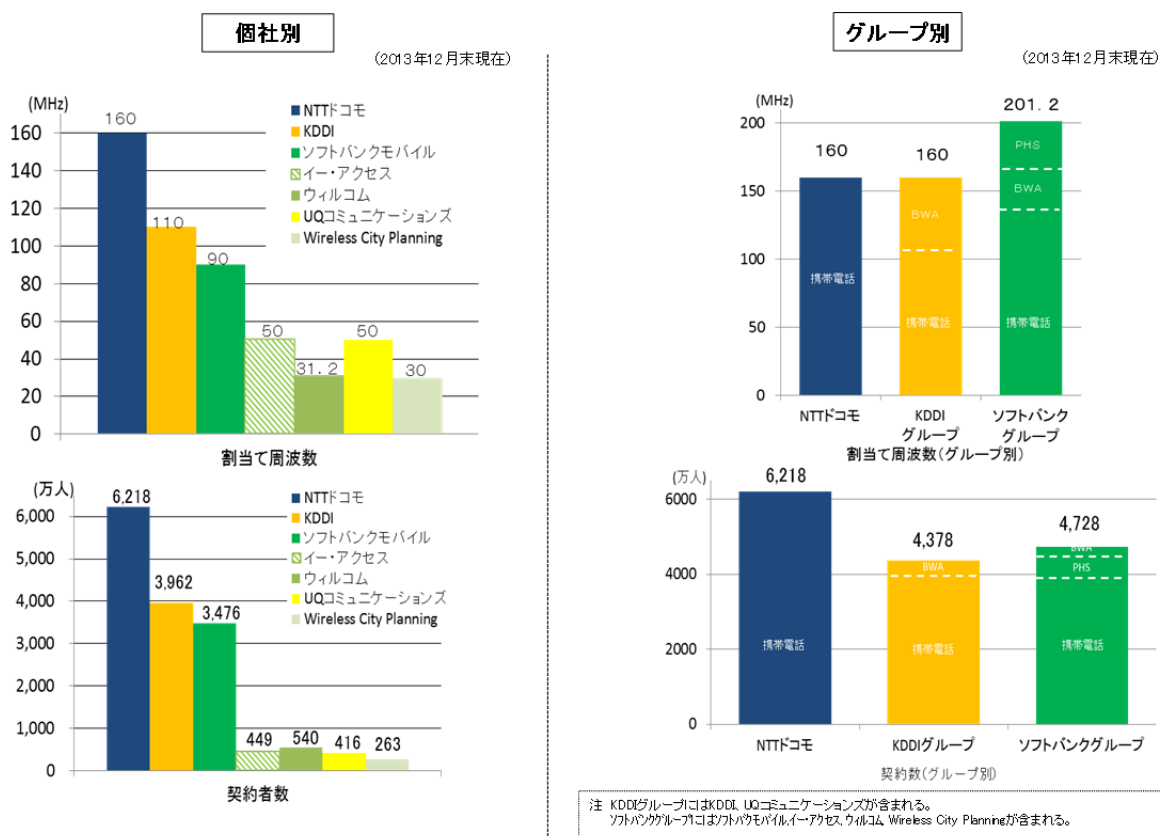
(6) 個社別とグループ別の周波数の保有総量

携帯電話会社主要3社の保有周波数と契約数を個別に見ると、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルと契約数の多い順に保有周波数も多くなっており、3社ともに両者の関係がほぼ比例していることが分かる（図表I-18）。

この保有周波数と契約数の関係については、グループ別に比較した場合は個社別と相違することが分かる。例えば、グループ単位で見た場合でも契約数の順位は個社単位の場合と変わらないが、保有周波数の総量ではソフトバンクグループが最多となり、NTTドコモを逆転することとなる。

なお、グループ化を考える前提として、複数事業者間によるネットワークの共有がある。複数の事業者がネットワークを共用することは、電波を共同利用していることに他ならない。個社に割当てられた周波数をグループの事業の用に供しているのであれば、グループ内で一体的な事業運営を行っている結果、電波を共同利用していることを表すこととなる。

【図表I-18】保有周波数の総量比較（個社別/グループ別）



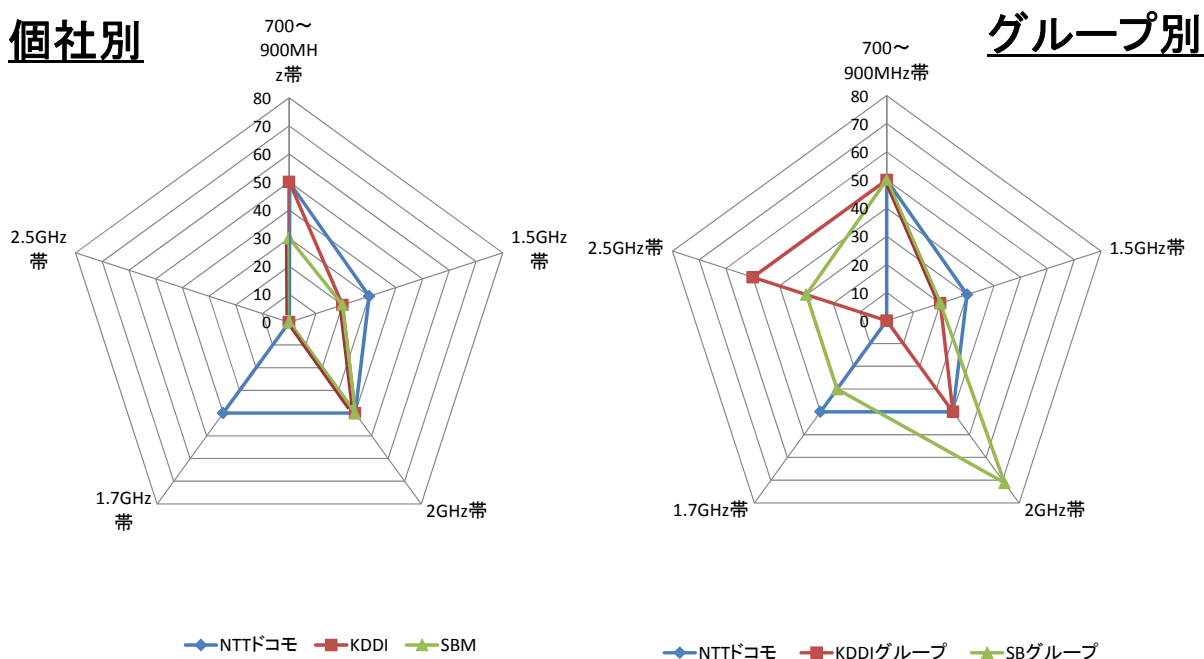
(7) 個社別とグループ別の周波数の利用状況

前述の(6)では、周波数の保有総量を個社単位とグループ単位の別に分析を行った。どちらの視点で評価するののかによって、保有周波数の逼迫度合いが異なることが分かった。更に、それを周波数帯別に整理したのが、図表 I-19 である。

個社別には契約数の最も多い NTT ドコモの占める面積が最も広がっている。グループ別には、周波数総量でソフトバンクグループが NTT グループを逆転。さらに周波数帯域別には、BWA に割り当てられている 2.5GHz 帯がない³¹。ここで 700~900MHz 帯に着目すると、3グループでの総量は同等である。ただし、当該周波数に関しては既存利用者が移転作業中にあり、直ちに利用できるものではないことに留意しなければならない。

次に、一人当たり周波数帯域幅（各時点での割当て周波数を同期の契約数で除したもの。単位は Hz/人。）を整理したのが、図表 I-21 である。その値を見ると、主要3社の間ではほぼ同値に収れんしている。その一方で、PHS・BWA を含めた3グループ間比較では、一人当たり周波数帯域幅に差異がある。

【図表 I-19】周波数帯別の電波の保有状況（個社別・グループ別の比較）

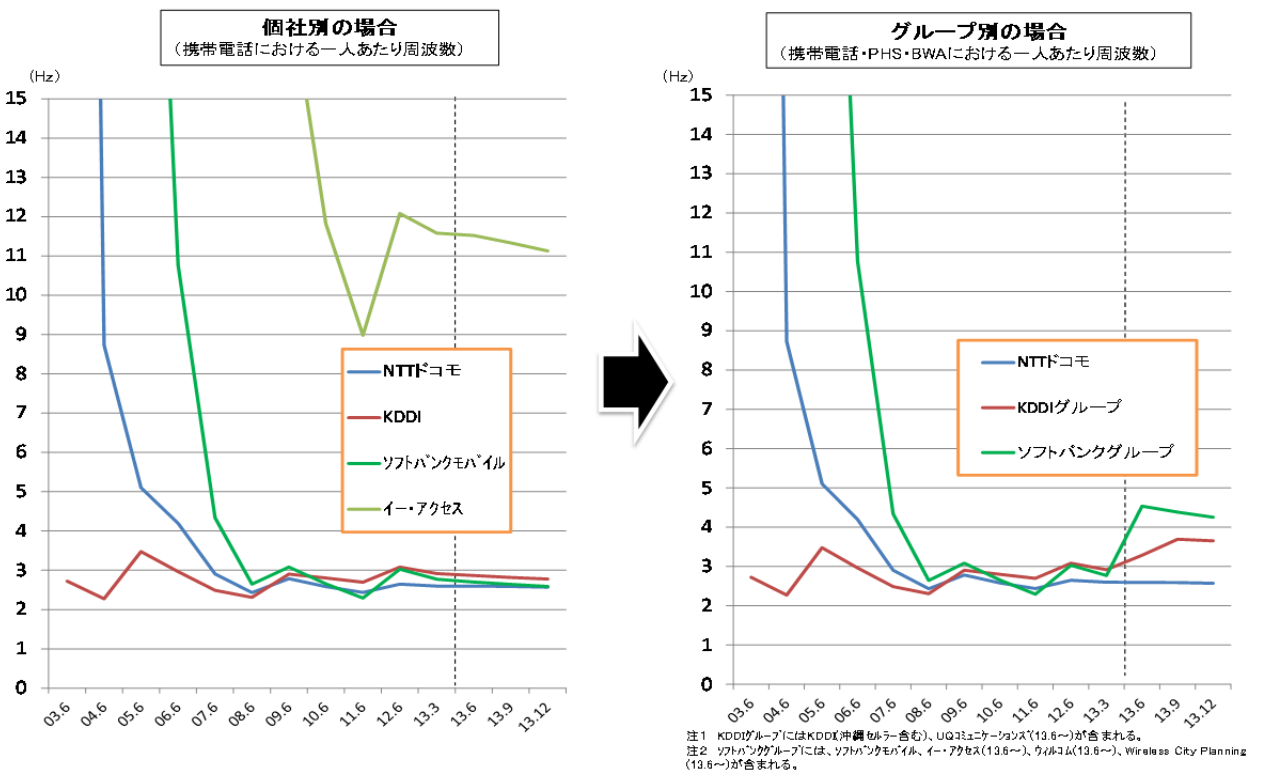


³¹ NTT ドコモは、2.5GHz 帯の割当てにあたっては BWA での利用を希望しなかったという経緯がある。

【図表 I -20】 周波数帯別の電波の保有状況（個社別）

通信方式	事業者	周波数帯[MHz]							合計 (周波数幅)	契約者数 (H25.12末)
		700 MHz帯	800 MHz帯	900 MHz帯	1.5 GHz帯	1.7 GHz帯	2 GHz帯	2.5 GHz帯		
携帯電話	NTTドコモ	20MHz	30MHz	—	30MHz	40MHz	40MHz	—	160MHz	6,218万
	KDDI	20MHz	30MHz	—	20MHz	—	40MHz	—	110MHz	3,962万
	ソフトバンク モバイル	—	—	30MHz	20MHz	—	40MHz	—	90MHz	3,476万
	イー・アクセス	20MHz	—	—	—	30MHz	—	—	50MHz	449万
PHS	ウィルコム	—	—	—	—	—	31.2MHz	—	31.2MHz	540万
BWA	UQ コミュニケーションズ	—	—	—	—	—	—	50MHz	50MHz	416万
	Wireless City Planning	—	—	—	—	—	—	30MHz	30MHz	263万

【図表 I -21】 携帯電話等における一人当たりの周波数（個社別・グループ別）



(8) 「移動+移動」型サービスをめぐる諸外国の動向

① 諸外国の携帯電話契約数について

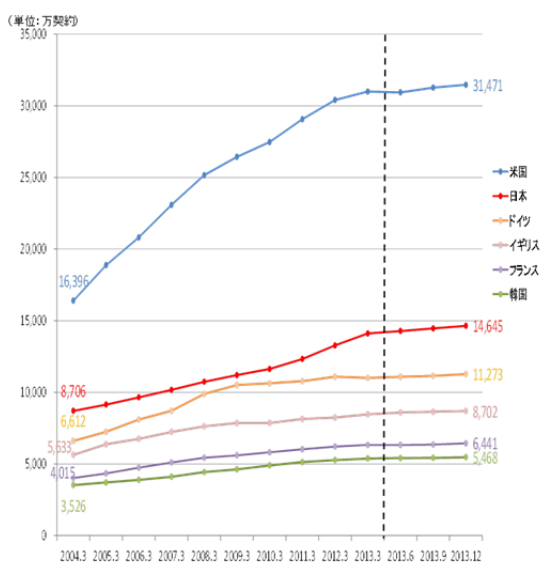
2013年(平成25年)末時点の日本を含む主要な先進国6か国の携帯電話契約数は、米国が3.1億で圧倒的に多く、日本(1.5億)、ドイツ(1.1億)、英国(8,700万)、フランス(6,400万)、韓国(5,500万)が続いている(図表I-22)。過去10年間の6か国の契約数の年平均成長率は、4.6%~7.3%で推移してきた。しかしながら、過去1年間の成長率は▲0.8%~6.3%となっており、近年の成長速度は鈍化傾向にある。

各国の1位事業者の市場シェアは、韓国と日本を除き30%以上40%未満の範囲に収れんしつつある。そのシェアは日本とフランスでは低下傾向にある一方で、英国と米国では大きく上昇している。英・米両国の当該シェア上昇の背景には、携帯電話事業者同士の統合があるとうかがえる。

日本の携帯電話契約数の伸び率を他の主要5か国と比較した場合、過去10年間では米国、ドイツに次ぐものの、過去1年間では最も高い水準にある。他方、日本で首位のNTTドコモのシェアは過去10年間に55%から44%へと低下している。

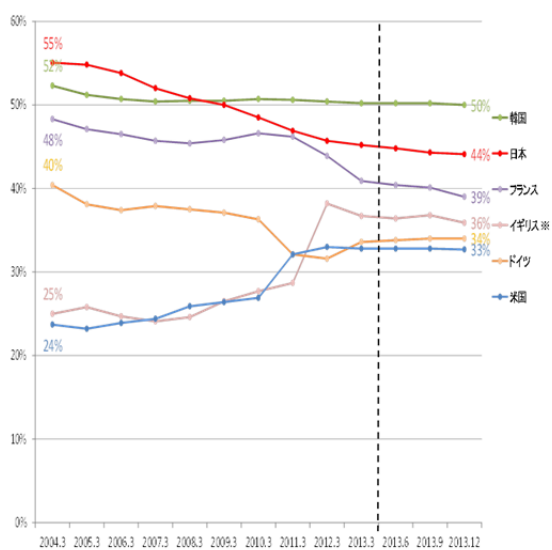
【図表I-22】 諸外国における携帯電話契約数及び国別の1位事業者シェア推移

諸外国の携帯電話市場における契約数推移



注 携帯電話(セルラー系)の合計(BWAは含まない。)

諸外国の携帯電話市場における1位事業者シェア推移



※2011.3以前はO2 UKの市場シェアを表記

出所: Teleography、総務省

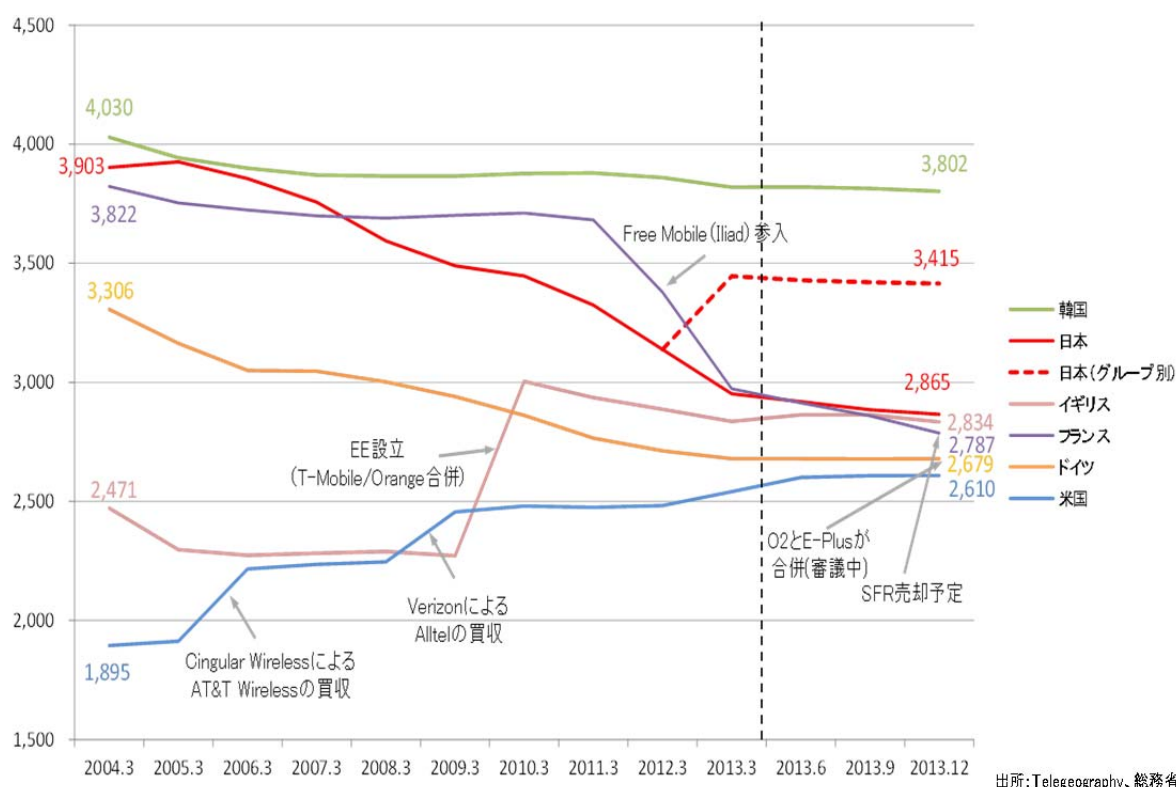
② 日本及び諸外国の移動体市場HHIの推移

全国的な携帯電話事業者の4社体制が維持されている米・英・独・仏の4か国においては、HHIが2,500から3,000までの間で推移している³²。携帯電話事業者数が3社である韓国においては、HHIが3,500を大きく上回っている³³。

日本のHHIに関しては、利用の実態を踏まえて、PHSやBWAも含めて試算しているが、その評価を行う際には、携帯電話市場を4社体制とみるか、3社体制とみるかという2つの視点が必要である。2013年度より、イー・アクセスはソフトバンクの連結子会社となった。イー・アクセスがソフトバンクとは独立しているとみなした場合には4社体制となり、HHIは2,865と2,500から3,000までの間となることから、他の主要国と同水準となる。

イー・アクセスが兄弟会社であるソフトバンクモバイルに対し、データローミングやMNOとMVNO関係を通じてネットワークを供給し、結果的にソフトバンクグループ内で一体的な事業運営を行っている点を重視した場合、日本の携帯電話市場は3社体制ということとなり、日本のHHIは3,415という国際比較でみて高水準の数値となる。

【図表 I - 23】 日本及び諸外国の移動体市場HHIの推移



注1 主要事業者のシェアを基に算出し、小規模事)やMVNOなどで市場シェアが1桁以下の事業者については「その他」としてシェアを合算した上で算出

注2 日本についてはBWA・PHSを含む。諸外国は原則携帯電話のみ。

注3 日本(グループ別)について、ソフトバンクグループには、ソフトバンクモバイル、イー・アクセス、ワイコム、KDDIグループには、KDDI(沖縄セルラー含む)、UQコミュニケーションズが含まれる。

³² HHIは、各社の市場シェアの2乗の合計である。例えば、事業者4社それぞれの市場シェアが25%で均衡している場合、HHIは2,500(=25×25×4)となる。4社体制であったとしても、実際には事業者間の市場シェアには差異があるのが一般的であり、その場合には2,500を上回ることとなる。

³³ 市場シェアが同一の3社体制である場合、HHIは3,333となる。韓国において、事業者間のシェアに差異があることから、実際のHHIは3,333よりも高くなっている。

③ 諸外国のモバイル事業者の提携・合併の動向

我が国では、2013年度に入ってイー・アクセスをはじめとしたMNO3社がソフトバンクグループの連結子会社となった。新たに加わったイー・アクセス等は、同グループの中核企業であるソフトバンクモバイルと比べて低廉なサービスを提供しており、グループ内におけるサブブランドのサービス・商品を提供する会社としての位置付けが明らかになりつつある。

諸外国で全国的にサービスを展開する有力MNOは、自社ブランドとは別にサブブランドのサービスを提供するMNO子会社を傘下に有する。最近の例としては、2013年における米国AT&TによるLeap買収、米国SprintによるClearwire買収などが挙げられる。

また、MNOがビジネスパートナーとしての小売店等とMVNO合弁会社を設立するケースも見られる。米国のVirgin Mobile USA、Boost Mobile、英国のTesco Mobile、Mobile by Sainsbury's、フランスのLa Poste Mobileなどがそれに当たる。

【図表 I - 24】 諸外国のモバイル事業者の提携・合併例

出所：総務省

	グループ内のサブブランド化	備考(グループ外の提携)
米 国	<u>○AT&T (米MNO2位)</u> ・MNO子会社： Leap ・MVNO子会社： Aio Wireless <u>○Sprint (米MNO3位)</u> ・MNO子会社： Metro PCS、Clearwire、US Cellular ・MVNO子会社： Virgin Mobile USA、Boost Mobile <u>○T-Mobile (米MNO4位)</u> ・MVNO子会社： GoSmart Mobile	
イギリス	<u>○EE (英MNO1位)</u> ・経営統合によって設立： Orange UK、T-Mobile UK <u>○O2 UK (英MNO2位)</u> ・MVNO子会社： Tesco Mobile (大手スーパーとの合併) <u>○Vodafone (英MNO3位)</u> ・MVNO子会社： Mobile by Sainsbury's (大手スーパーとの合併)	<u>○EEと3UK (同4位)</u> ・NWインフラ共有JV (Mobile Broadband Network Ltd) 設立 <u>○O2 UKとVodafone</u> ・ネットワーク共同利用
フランス	<u>○SFR (仏MNO2位)</u> ・MVNO子会社： La Poste Mobile (郵便公社との合併)	<u>○SFRとBouygues (同3位)</u> ・国内人口の57%でネットワーク共同利用
ドイツ	<u>○O2 Germany (独MNO4位)</u> ・経営統合： E-Plus (MNO3位) の買収交渉中 (欧州委審査中)	
韓 国	<u>○SKテレコム (韓MNO1位)</u> ・MVNO子会社： SK Telink (法人向け、国際電話)	

3. 2 「移動+固定型」の連携サービスの分析

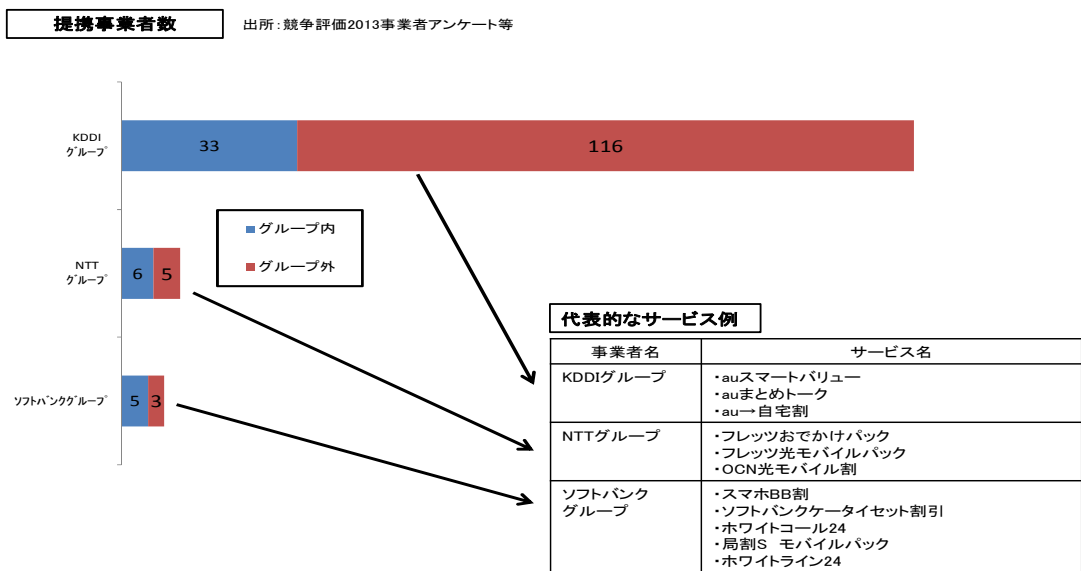
(1) 「移動+固定型」の連携サービスの提供状況

競争評価 2013 の事業者アンケートにおいて、「移動+固定型」の連携サービスの提供状況についての調査を行った。各社からの回答によれば、各社ともに複数の連携サービスを提供しているが、それらのサービス内容は概ね図表 I-3 のとおりであった。

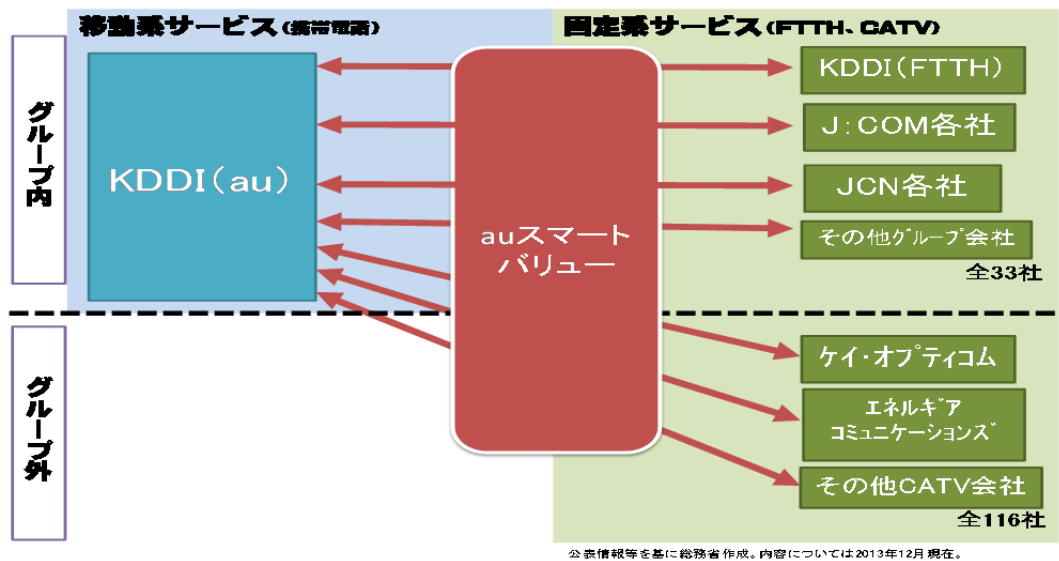
「移動+固定型」の連携サービスの数とは対照的に、各社の提携事業者数については顕著な相異が見られた。これは、各社の属するグループ戦略における「移動+固定型」の連携サービスの位置付けの違いを反映している。

2013 年（平成 25 年）12 月末時点で、KDDI グループでは、グループ内の 33 社のほか、グループ外 116 社を加えた合計 149 社との間で提携関係にあることが分かった。NTT グループとソフトバンクグループの提携事業者数は、それぞれ 11 社と 8 社で、KDDI グループを大きく下回っていた（図表 I-25、図表 I-26）。

【図表 I-25】「移動+固定型」サービスの提供状況



【図表 I-26】KDDI グループ内の「移動+固定型」サービス連携のイメージ



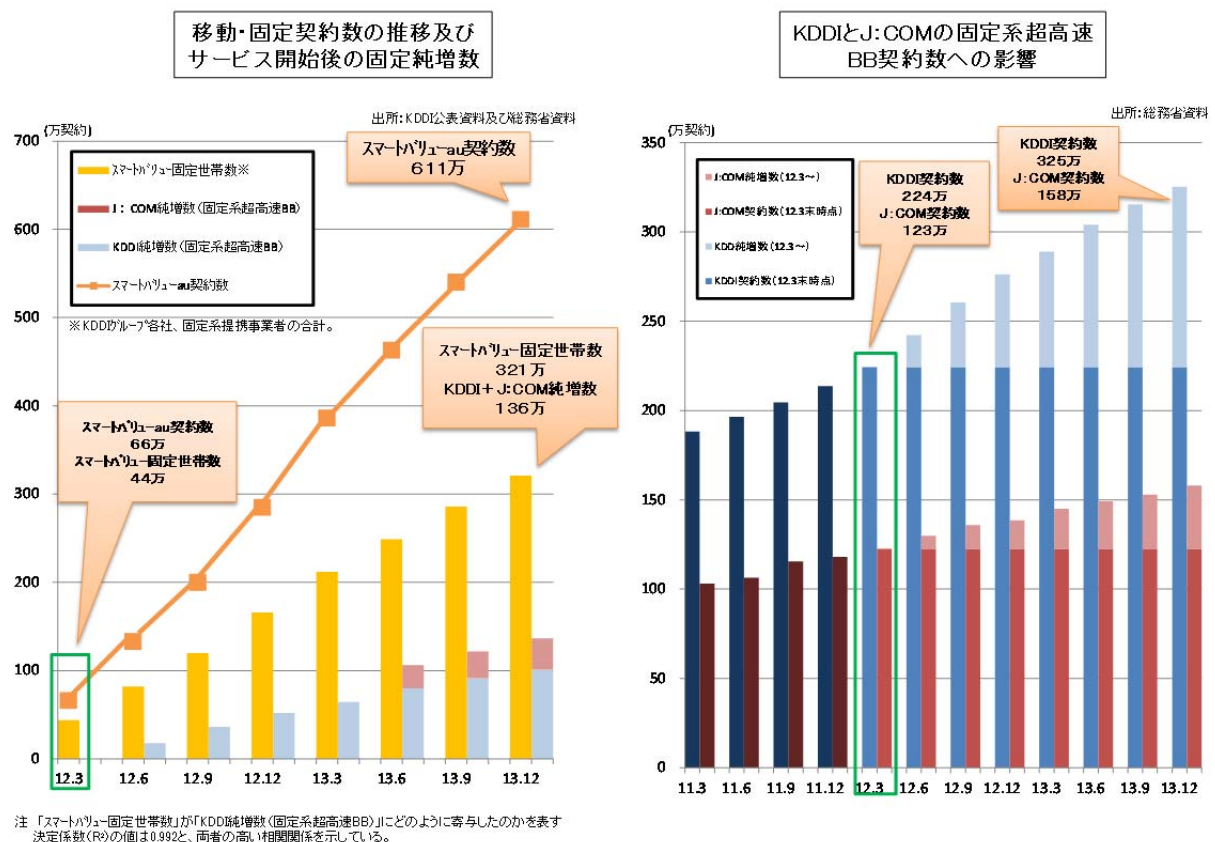
(2) 「移動+固定型」の連携サービスの競争状況への影響

① au スマートバリューの普及と KDDI グループの契約数の増加

2012年（平成24年）2月に au スマートバリューのサービスが開始された。2013年（平成25年）12月末時点の同サービスの利用数は、移動系で611万（人）、固定系で321万（世帯）となっている。これを KDDI の契約数と比較すると、約4,000万の携帯電話契約数の約15%程度、325万の KDDI の固定系超高速ブロードバンド契約数とほぼ同水準である（図表 I-27）。

このように au スマートバリューの影響は、固定系のサービスの増加に大きく寄与している。au スマートバリューの固定世帯数と固定系超高速ブロードバンド契約数の間の決定係数（R²）の値は0.922と、両者には高い相関関係が見られる。

【図表 I-27】 au スマートバリューの契約数の推移とインパクト



② 固定系と移動系の両市場への影響比較

ア 契約数の増加

固定系超高速ブロードバンド契約数及び携帯電話契約数について、au スマートバリューのサービス開始から間もない2012年（平成24年）3月における契約数を100として指数化したところ、

- ・ 固定系超高速ブロードバンド市場では、KDDIの伸び率（216）は市場全体（115）を大きく上回る、
- ・ 携帯電話市場における伸び率は、KDDI（111）は市場全体（110）とほぼ同水準にとどまる、

との結果が得られた。すなわち、au スマートバリューの影響は、移動系よりも固定系の通信

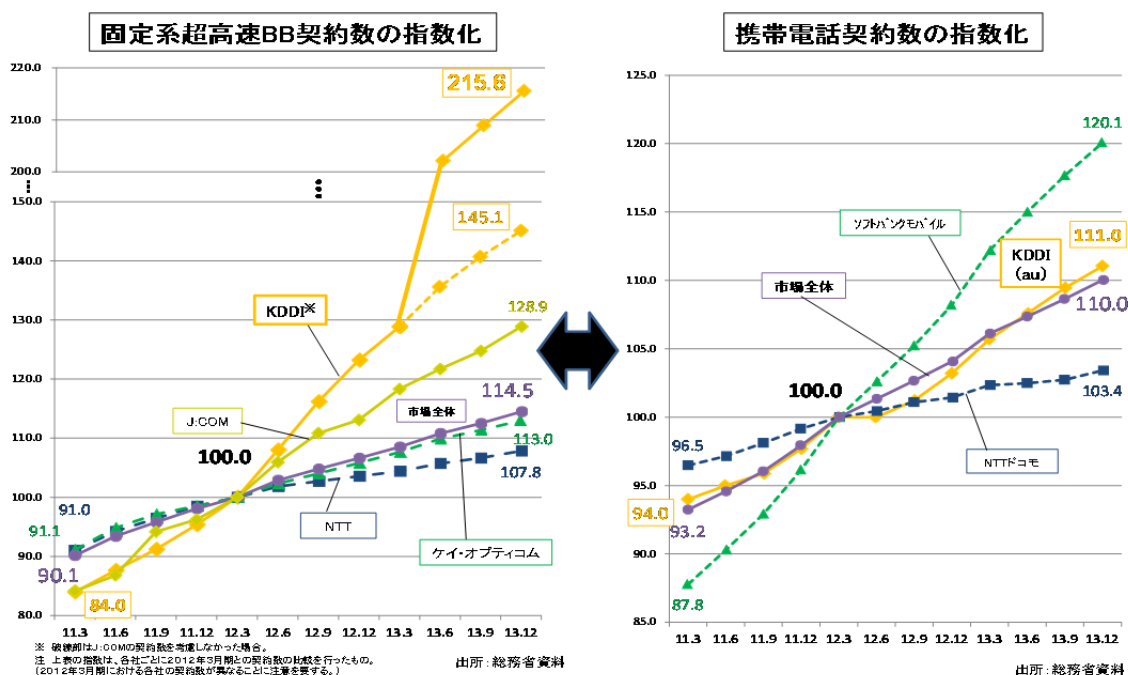
市場で大きかったことが分かる。(図表 I-28)

同様の傾向は、利用者アンケートの結果にも表れている。「移動+固定型」の連携サービスへ移行するに当たり、実際に固定インターネット接続回線、固定電話、移動体通信、TVサービスのいずれのサービスを変更したのかという質問に対し、「固定インターネット接続回線」を挙げる者が最多の38%を占めた。次いで高かったのは「固定電話」の26%であった。

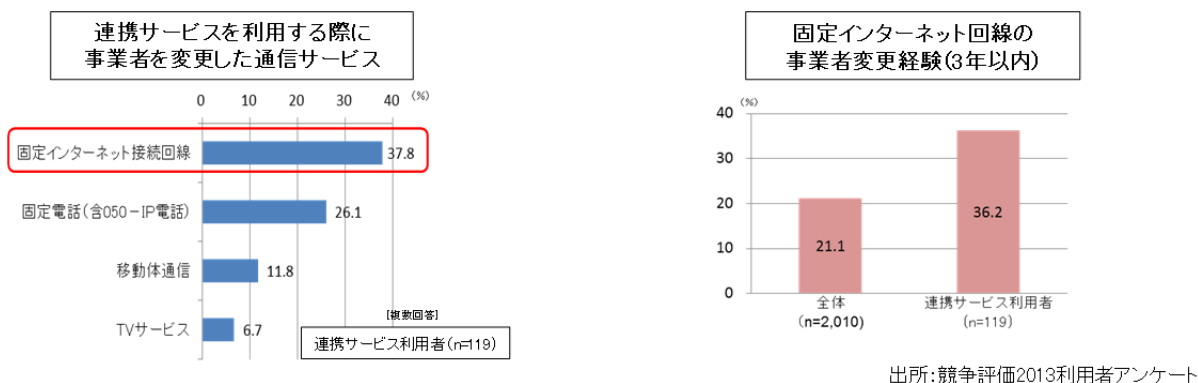
また、固定系インターネットを過去3年以内に変更した経験のある利用者が、連携サービス利用者の場合は36%で、それ以外の利用者を含めた全回答者の場合の21%と比べると高い変更率であった(図表 I-29)。

このように、auスマートバリューの契約数の動向や利用者アンケートの結果からは、「移動+固定型」の連携サービスの開始が、移動系よりも固定系の通信サービスの市場を流動化させ、当該サービスを提供している事業者の契約数の増加につながっている。

【図表 I-28】固定系超高速ブロードバンド及び携帯電話契約数の指数化



【図表 I-29】連携サービスの利用に際して事業者を変更した通信サービス

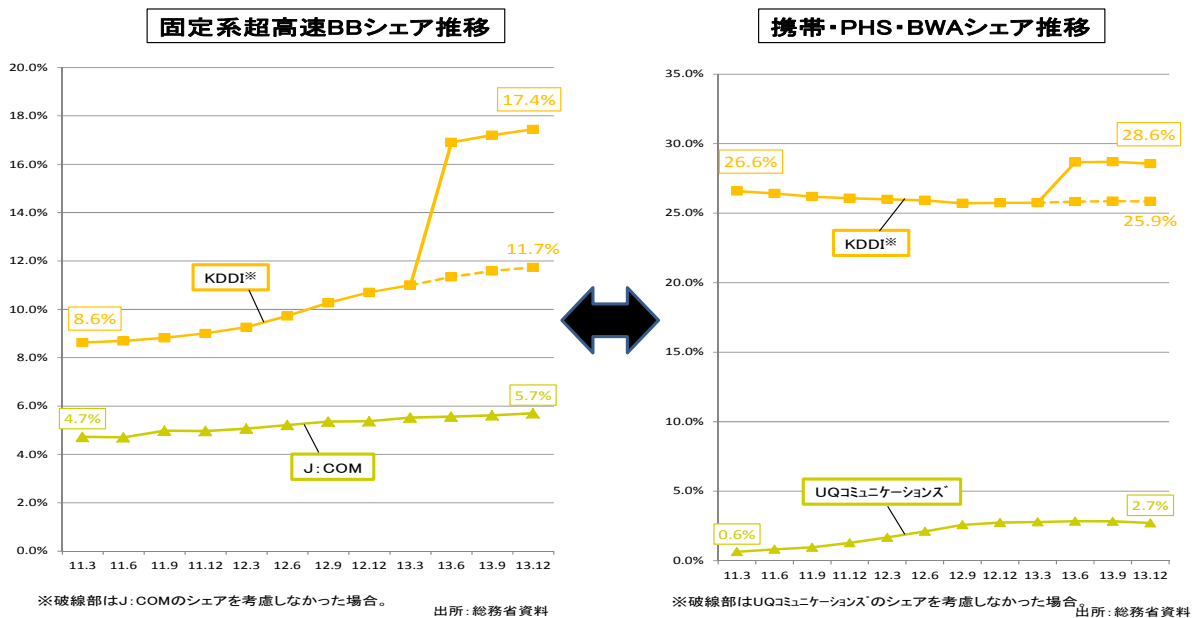


イ 市場シェアの変動

KDDI グループの固定系超高速ブロードバンド市場における市場シェアを見た場合、「au スマートバリュー」の導入後、固定系は 9.3%（2012 年（平成 24 年）3 月）から 17.4%（2013 年（平成 25 年）12 月）まで上昇している。2013 年度から連結子会社化した J:COM の契約数を合算した点が寄与した面はあるものの、KDDI グループは 2012 年（平成 24 年）3 月から 2013 年（平成 25 年）12 月末までの間に約 2 倍のシェアを確保している（図表 I-30）。

これに対し、移動体通信市場全体（携帯・PHS・BWA）における KDDI の市場シェアは、ほぼ横ばいに止まっており、au スマートバリューの影響はうかがえない。ただし、UQ の市場シェアの増加を受け、KDDI に UQ を合算した KDDI グループの市場シェアについては、増加基調が維持されている。

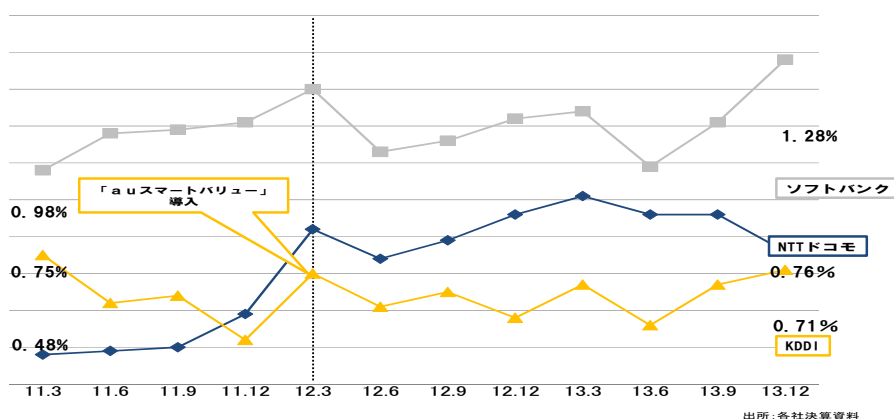
【図表 I-30】固定系超高速ブロードバンド市場及び移動体通信市場における KDDI のシェア推移



(3) 携帯電話の解約率への影響

KDDI の解約率の推移を見ると、同社の解約率は au スマートバリュー導入前から、業界最低基準を維持しており、導入後も大きな変化はなく、au スマートバリューの特段の影響はうかがえなかった。

【図表 I-31】携帯電話の解約率の推移



(4) サービス変更と連携サービス利用に関する意向調査結果

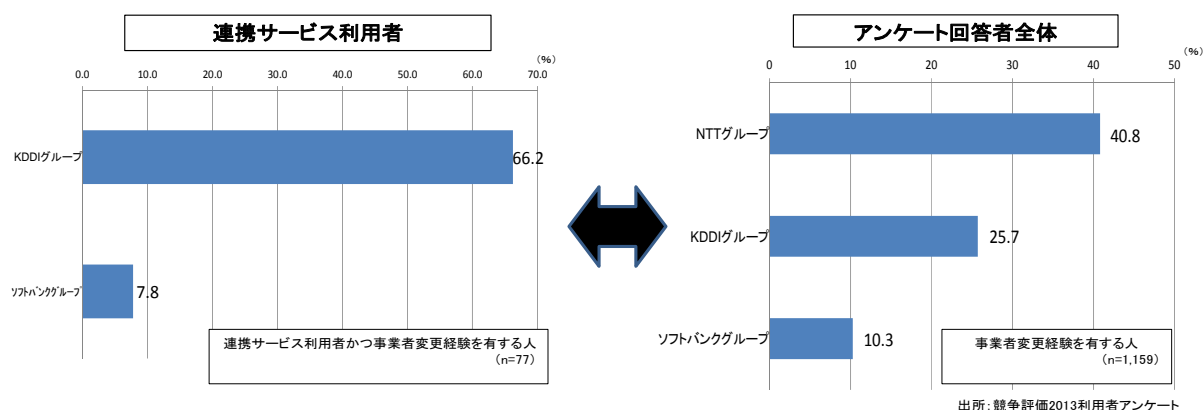
① 過去のサービス変更の動向

競争評価 2013 の利用者アンケートで、サービスの変更を行った経験のある利用者に対して、変更後にどの提供事業者を選んだのかについて質問を行ったところ、次の結果を得た。

- ・母集団を「連携サービス利用者」に限定した場合、連携サービスとして KDDI グループのサービスを選択した利用者が全体の約 7 割を占めた。
- ・母集団を「連携サービス利用者」に限定せず、サービス変更経験者全体で見た場合、移行先として NTT グループを選択した利用者が、全体の 4 割を占めた。

このように、NTT グループが有力な「移動+固定型」の連携サービスを提供していない市場環境の下では、KDDI グループの提供している au スマートバリューが連携サービスの中では最有力の選択肢となっている。

【図表 I-32】 固定系サービスを変更した場合に選んだ事業者（事業者の比率）



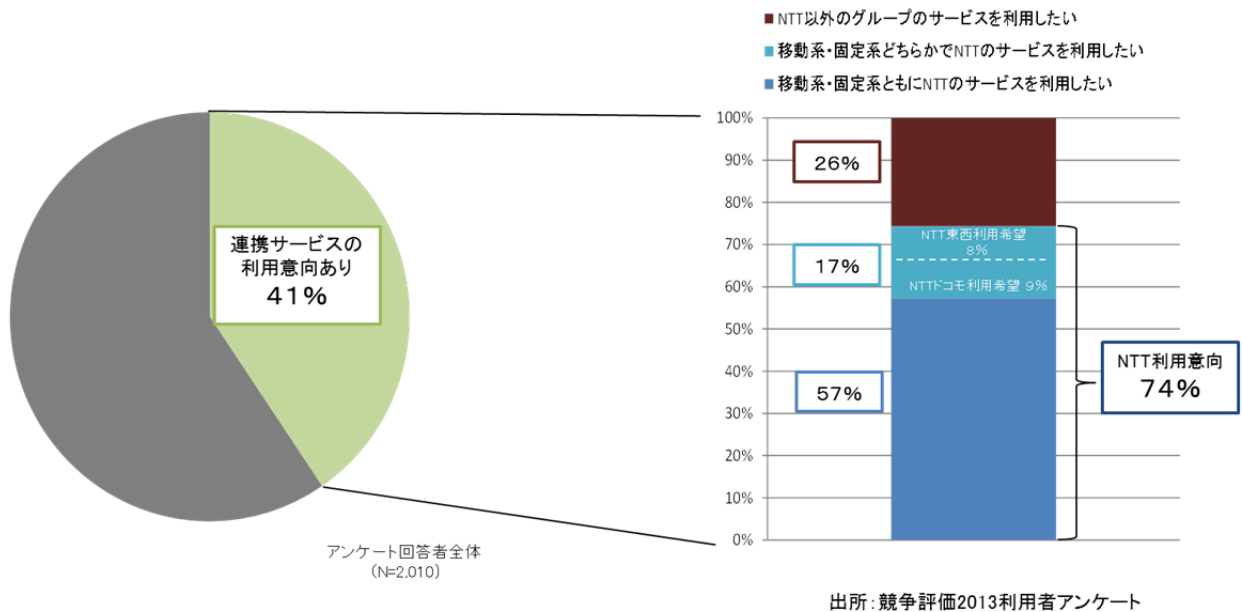
② 将来の「移動+固定型」の連携サービスの利用意向

利用者アンケートにおいて、今後の連携サービスの利用に関する意向調査を行ったところ、連携サービスの利用意向があるとの回答を示した者は、アンケート回答者全体の 41% を占めた。同アンケートで、現在の連携サービスの利用割合が 5% である点を踏まえると、同サービスの成長余地は大きいといえる。

また、利用意向を示した回答者の中で、NTT の連携サービスの利用を希望する者が約 7 割を占めた。さらに、その内訳を見ると、移動・固定ともに NTT グループのサービス利用を希望する回答者の割合が 57%、移動系のみと固定系のみを NTT グループのサービスを希望する回答者の割合はそれぞれ 9% と 8% であった³⁴。

³⁴ 総務省で 2012 年度から運用している「ブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度」の 2013 年度の検証結果(2014年2月公表)では、第二種指定電気通信設備に係る禁止行為規制の適用事業者の指定要件に関して検証を行っており、電気通信事業法第 30 条第 1 項の規定の趣旨及び禁止行為規制適用事業者指定ガイドラインに示す考え方に照らせば、現時点において、NTTドコモを禁止行為等規制の適用を受ける電気通信事業者として引き続き指定する必要性に変わりはないと指摘した上で、近年のモバイル市場における環境変化について、今後とも注視していくことが必要であり、「競争政策の見直し」においては、必要に応じ当該環境変化を踏まえて検討課題を洗い出した上で、具体的な制度見直し等の方向性について検討することとしているところであり、情報通信審議会に諮問した「2020 年代に向けた情報通信政策の在り方ー世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けてー」において、必要に応じて、これを踏まえた検討が行われるものと考えられると言及している。

【図表 I -33】 連携サービスの利用意向



(5) 移動+固定型サービスをめぐる諸外国の動向

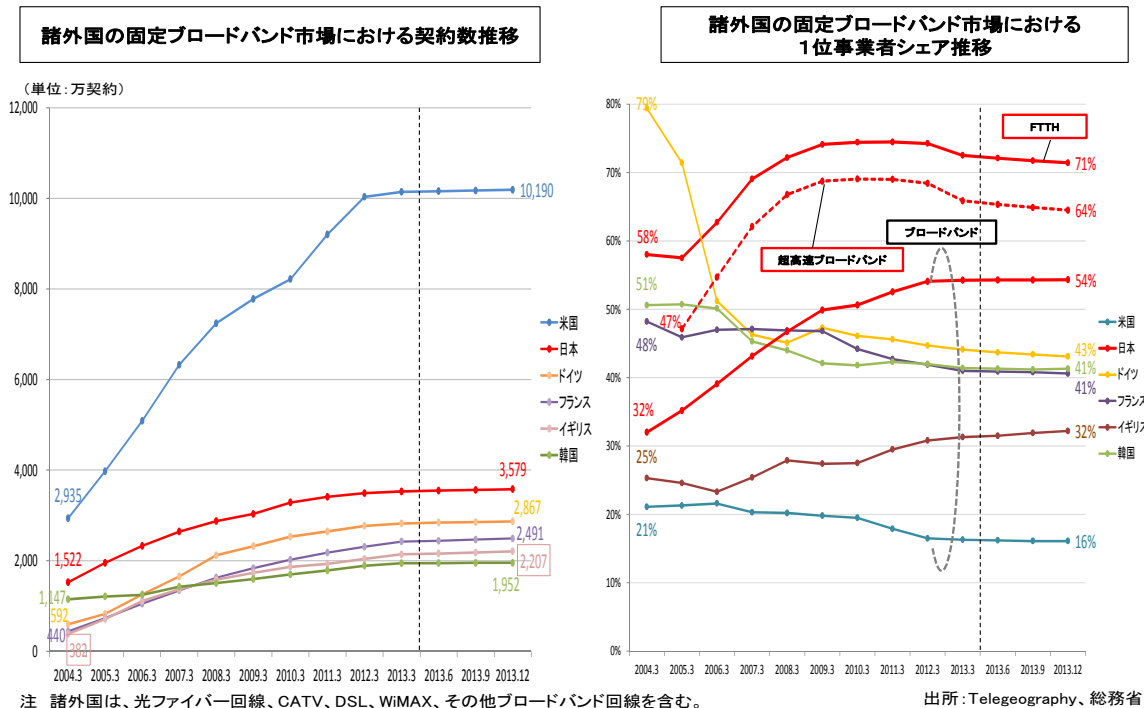
① 諸外国の固定ブロードバンド市場の契約数等

2013年(平成25年)12月末時点の日本を含む主要な先進国6か国の固定系ブロードバンド契約数は、米国が1.0億と圧倒的に多く、日本(3,579万)、ドイツ(2,867万)、フランス(2,491万)、英国(2,207万)、韓国(1,952万)が続いている(図表I-34)。過去10年間の固定系ブロードバンドの年率での成長率は、英国が21.1%、フランスが20.9%、ドイツが18.9%、米国がこれら欧州勢に続いて14.8%であり、日本は9.8%にとどまっている。

近年、各国の1位事業者の市場シェアは、日本が54%と他の5か国よりも高く、英国(32%)と米国(16%)が相対的に低い。ドイツ、韓国、フランスの3か国では40%台で推移している。日本とドイツを除く4か国の1位事業者の市場シェアは、減少傾向にある。

なお、日本の1位事業者であるNTT東西の市場シェアは54%と、他国の1位事業者に比べて高止まりしている。特に、日本のFTTH市場に限定すると、NTT東西のシェアは71%となり、その高止まり傾向はより一層顕著となる。

【図表 I - 34】 諸外国における固定ブロードバンド市場の契約数推移等

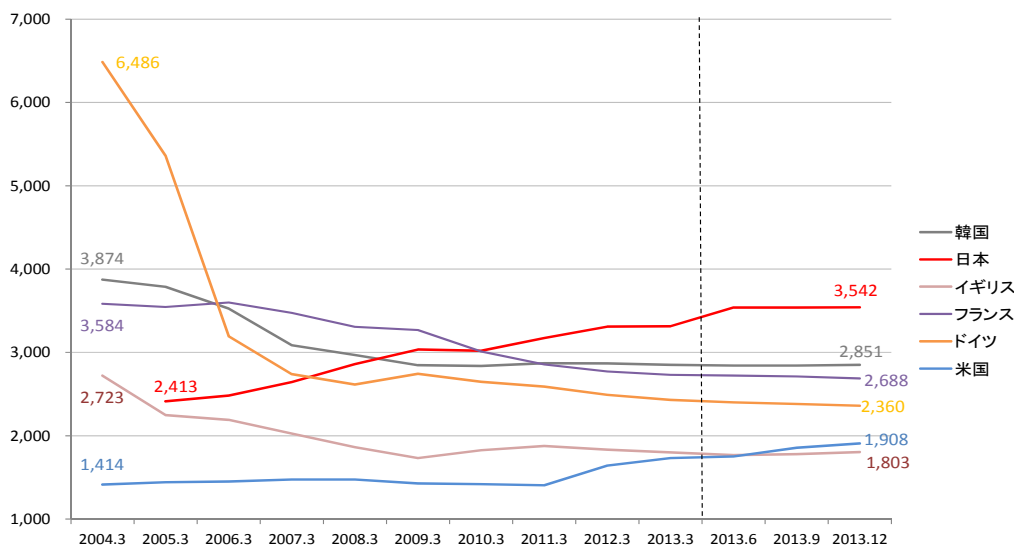


② 諸外国の固定ブロードバンド市場の HHI の推移

固定ブロードバンド市場の HHI について、日本が 3,542 と高く、日本以外の 5 か国は 3,000 を下回っている。1 位事業者と 2 位以下の事業者との市場シェアの差が相対的に低い英国と米国においては、HHI が 2,000 を下回っている。

HHI が上昇傾向にあるのは、日本と米国の 2 か国のみである。日本では、固定系ブロードバンド市場の FTTH 化のほか競争事業者のグループ化が影響している。米国においても、CATV 事業者が合併を重ねていることが HHI の上昇につながっている。

【図表 I - 35】 日本及び諸外国の固定ブロードバンド市場 HHI の推移



③ 諸外国のバンドル・サービス事例

諸外国においても日本と同様に、固定電話、固定インターネット、テレビ、携帯電話のうちの複数のサービスを組み合わせ、いわゆる「バンドル・サービス」が普及している³⁵。その中で、移動系と固定系の連携サービスが一般化しつつある。当該サービスについて、各国において素より移動系と固定系の1位又は2位の市場シェアを有する事業者が中心となって提供している面はある一方で、近年、移動系事業者と固定系のCATV事業者が相互に買収を行うことでバンドル化を強める動きが見られる（図表I-36）。

図表I-37は、各国の主要事業者のバンドル・サービスの例をまとめたものである。いずれのサービスもバンドル化による料金割引が訴求ポイントとなっている。ただし、それらの割引金額は、日本のスマートバリューと比べると小さなものとなっている。

【図表I-36】諸外国のバンドル・サービス活用事例

	グループ内のバンドル・サービス	備考(グループ外の提携)
米 国	○バンドルサービス(クワッド・プレイ) ・移動系・固定系: AT&T, Verizon	○バンドルサービス(クワッド・プレイ) ・移動系: Verizon ・固定系: Comcast, TWC, Liberty
イギリス	○バンドルサービス(トリプル・プレイ) ・移動系: EE ・固定系: BT ・CATV: Virgin Media ○事業再編 ・移動系Vodafoneによる固定系Cable & Wirelessの買収	
フランス	○バンドルサービス(クワッド・プレイ) ・移動系・固定系: FT, SFR, Iliad (Free) ・CATV: Numericable ○事業再編 ・固定系Numericableによる移動系SFR(仏MNO2位)の買収	
ドイツ	○バンドルサービス(クワッド・プレイ) ・移動系・固定系: DT ・移動系: O2 Germany ・CATV: UnityMedia ○事業再編 ・VodafoneによるKabel Deutschland(独CATV1位)の買収	
韓 国	○バンドルサービス(クワッド・プレイ、トリプル・プレイ) ・移動系・固定系: KT, SKテレコム, SKブロードバンド, LG U+ ・CATV: CJハロービジョン	

³⁵ 固定電話、固定インターネット、テレビの3サービスのバンドル・サービスを「トリプル・プレイ」という。これに携帯電話サービスを加えた「クワッド・プレイ」が近年普及しつつある。

【図表 I - 37】 各国の主要事業者による移動系/固定系連携（バンドル）サービスの例

国	事業者	(1) 固定系(ダブル/トリプルプレイ)サービス		(2) 移動系サービス		バンドル月額料金 (通常料金合計からの割引分)
		サービス内容	通常月額料金	サービス内容	通常月額料金	
米国	AT&T	<ul style="list-style-type: none"> 固定電話(200分無料) DSL(18Mbps) 放送 300チャンネル 	\$109	<ul style="list-style-type: none"> 通話(無料) データ通信(上限 1GB) 	\$40	\$145 (-\$5*1: 約510円)
イギリス	Virgin Media	<ul style="list-style-type: none"> 固定電話/同社携帯間のみ 通話無料 光ファイバ(60Mbps) 放送200チャンネル 	£67.99	<ul style="list-style-type: none"> 通話(無料) データ通信(上限3GB) 	£26	£88.99/月 (-£5*1: 約860円)
フランス	Orange	<ul style="list-style-type: none"> 固定電話間通話無料 光ファイバ(100Mbps) 放送160チャンネル 	€33.90	<ul style="list-style-type: none"> 通話(無料) データ通信(上限500MB) 	€24.99	€54.99 (-€3*1: 約550円)
ドイツ	Deutsche Telekom	<ul style="list-style-type: none"> 固定電話間通話無料 DSL(16Mbps) 放送100チャンネル 	€34.95	<ul style="list-style-type: none"> 通話(無料) データ通信(上限200MB) 	€29.95	€64.90 (-€5*1: 約700円)
韓国	SKT	<ul style="list-style-type: none"> 光ファイバ(100Mbps) 	2.97万ウオン	<ul style="list-style-type: none"> 通話+データ通信 	1.3万ウオン	38,430ウオン (-4,270ウオン*2: 約430円)

※1 固定系・移動系の合計請求額より割引。
 ※2 固定系・移動系それぞれの請求額より10%ずつ割引。

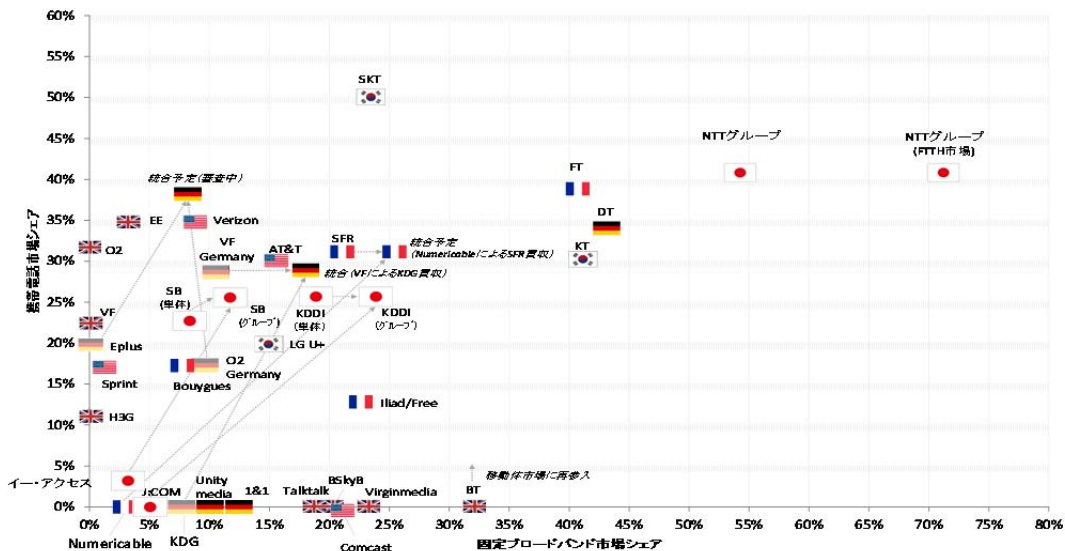
注：2014年4月レートで換算

④ 各国の移動・固定事業者の市場シェア等

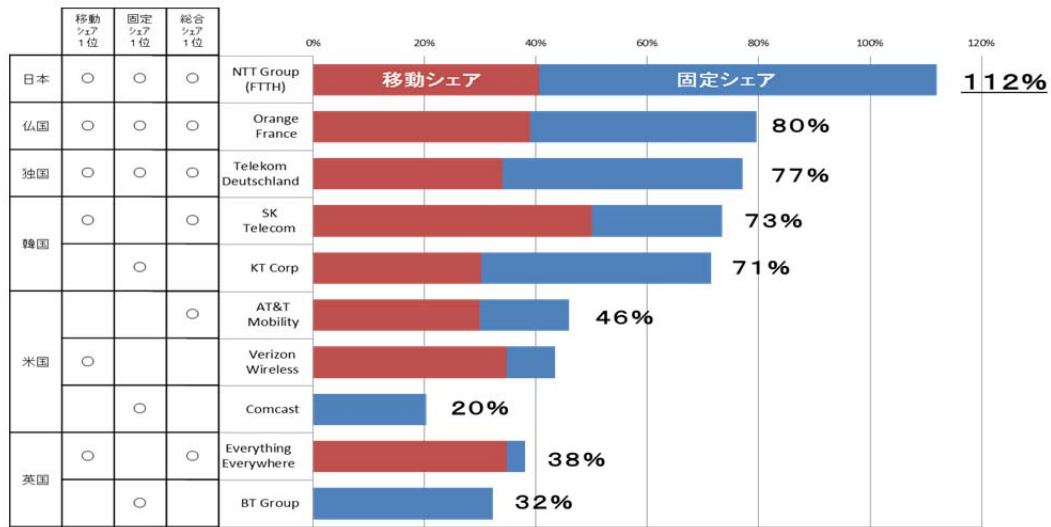
図表 I - 38 は、固定系と移動系の国内各市場における主要事業者の市場シェアに基づいてマッピングをしたものである。右上にプロットされていれば、国内市場における影響力が強いことを意味する。

日本の NTT グループは、固定系、移動系の両市場でのシェアが世界的に見ても高いことが分かる。例えば、固定系ブロードバンドでは1位、移動系通信市場でも韓国の SKT に次いで2位となっている。それに対し、世界の主な事業者は、固定系と移動系のいずれかのみシェアが高いケースが多い。例えばその典型例として、米国では、固定系は Comcast、移動系は Verizon と、1位事業者が異なり、さらに両市場の合計では AT&T が1位となっている(図表 I - 39)。

【図表 I - 38】 日本及び諸外国の固定・移動シェアマッピング



【図表 I - 39】日本及び諸外国の固定・移動1位事業者のシェア積み上げ



注1 各国とも2013年12月時点の市場シェア

注2 諸外国の固定ブロードバンド市場は光ファイバー回線、CATV、DSL、WIMAX、その他ブロードバンド回線を含む。携帯電話はBWA系は含まない

3. 3 「料金統合請求型」の連携サービスの分析

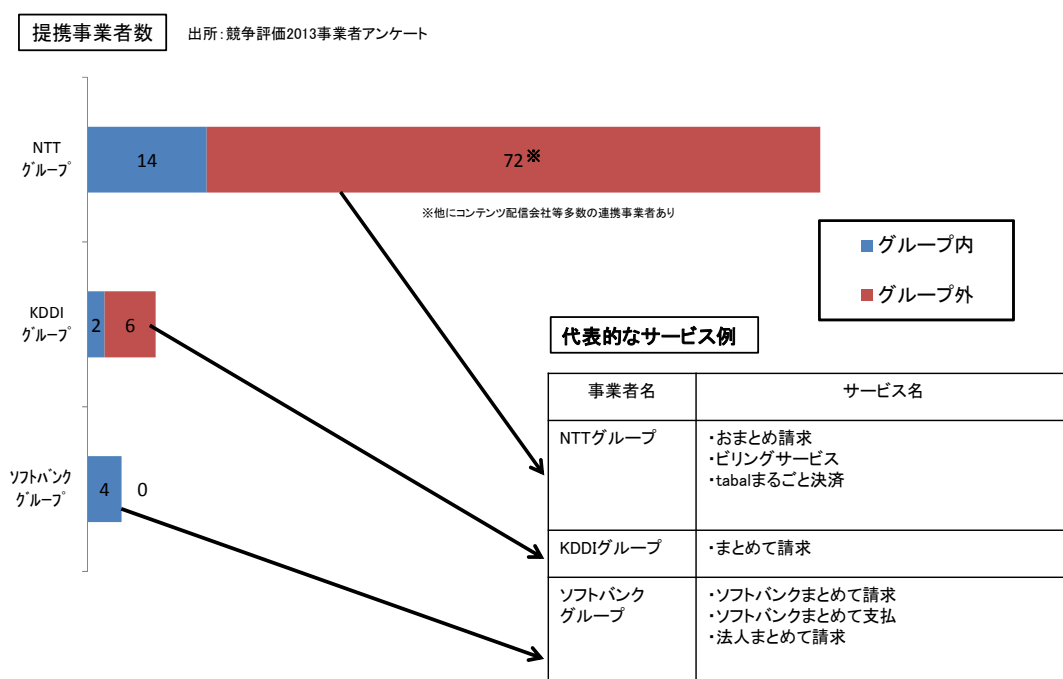
(1) 「料金統合請求型」の連携サービスの提供状況

NTT ファイナンスが行う「料金統合請求型」の連携サービスは、同社ではBillingサービスとされており、事業者アンケートによれば、2013年（平成25年）12月末時点で、その提携事業者は86社であった。このうち、グループ内の事業者は、NTT 東西、NTT ドコモ、NTT コミュニケーションズ、株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー、NTT ぷらら、株式会社エヌ・ティ・ティピー・シーコミュニケーションズ等の計14社である。

また、グループ外の実業家とも広く提携を行っており、日本放送協会（NHK）、ビッグローブ株式会社、ニフティ株式会社、株式会社読売ハートサービス（新聞の集金代行業務）、自治体（島根県隠岐郡海士町、長野県下伊那郡阿智村等）等の計72社・団体が参加しており、電気通信事業以外にも広く展開していることが分かる。

本サービスについては、内外いずれの提携数についてもNTTグループが、KDDIグループ（グループ内2社、グループ外6社）、ソフトバンクグループ（グループ内4社、グループ外0社）を大きく上回っている。

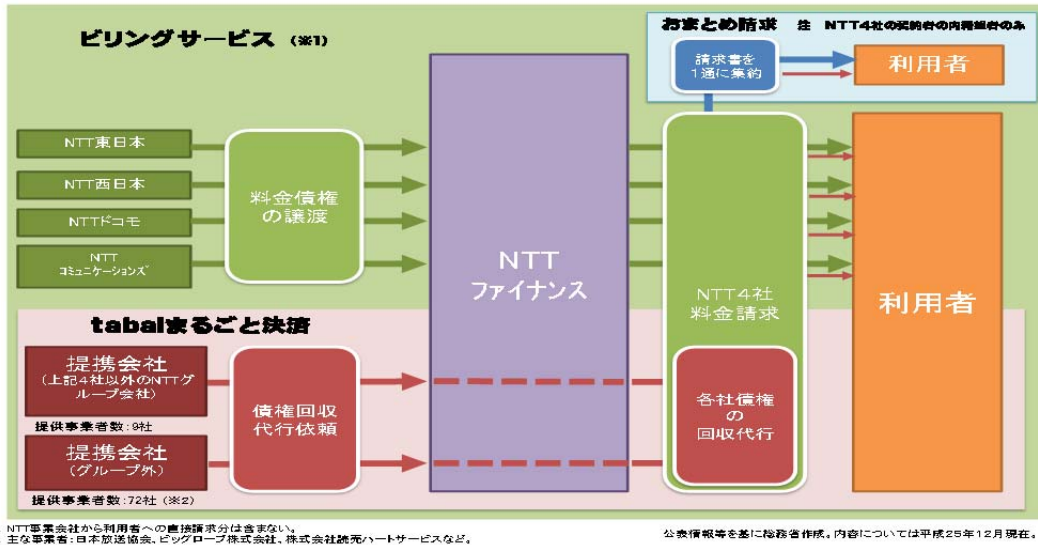
【図表 I -40】「料金統合請求型」の連携サービスの提供状況



NTT ファイナンスが行うBillingサービスは、料金債権の譲渡に基づく部分（①NTTグループ4社の料金請求、②おまとめ請求）と、債権回収代行の依頼を受けて行う部分に二分される（図表 I -41）。

後者のサービスがグループ内外の実業家と広く提携しているのに対して、前者のサービスは、グループ内の特定の4社のみを対象が限定されている点に違いがあり、利用者側から見た場合、料金請求書の請求元の違いとして表れることとなる。

【図表 I - 41】 NTT グループ各社と NTT ファイナンスのサービスのスキーム



(2) NTT ファイナンスによるビルディングサービスの事業規模等

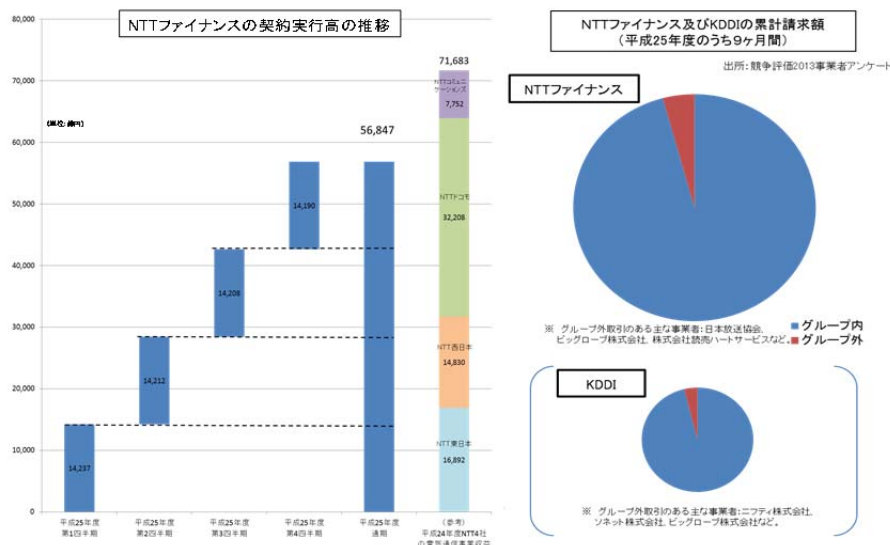
NTT ファイナンスの契約実行高は、2013 年度は順調に推移、同年度末で約 5 兆 7,000 億円となった³⁶ (2012 年度末は、約 4 兆 2,000 億円)。

NTT ファイナンスの同年度における契約実行高を、2012 年度における NTT グループの 4 社 (NTT 東西、NTT ドコモ及び NTT コミュニケーションズ) の電気通信事業収益の約 7 兆 1,700 億円と比べると約 6 割を占めることとなる。

一方、事業者アンケートによれば、NTT ファイナンスの累計請求額の大半はグループ内取引によるものであり、グループ外取引は金額的にグループ内に及ばないことが分かった。

なお、KDDI の料金請求統合型サービスにおけるグループ内外状況を見た場合、NTT ファイナンスと同様にその大半がグループ内取引であるとの結果が示されている。

【図表 I - 42】 NTT ファイナンスの契約実行高、NTT ファイナンス及び KDDI の累計請求額



³⁶ NTT ファイナンス株式会社 平成 26 年 3 月期決算短信 (平成 26 年 5 月 9 日)
http://www.ntt-finance.co.jp/ir/tanshin/pdf/h26_kessan_tanshin.pdf

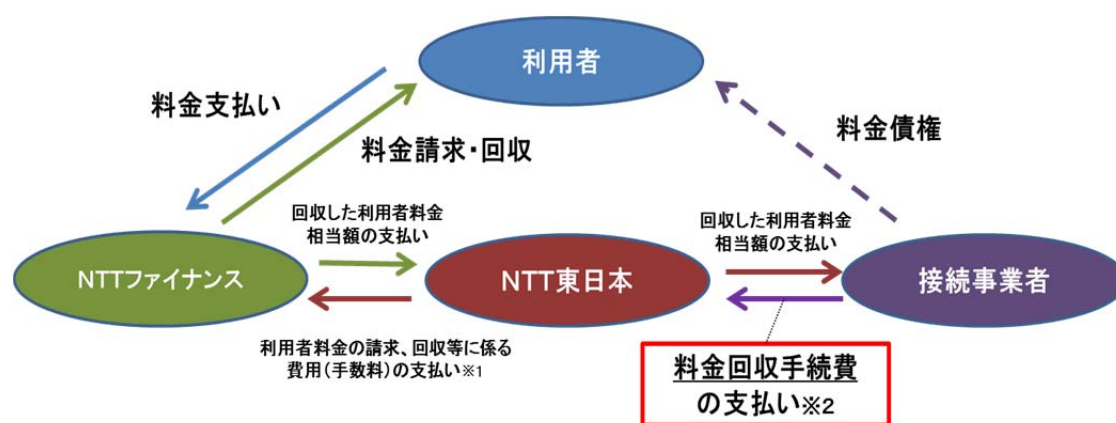
(3) ビリングサービスに係る競争事業者の負担

① 料金回収手数料等の基本構造

NTT 東西の設備と接続して電気通信サービスを提供する電気通信事業者（以下「接続事業者」という。）が利用者に対して有する料金債権について、接続事業者に代わり NTT 東西が料金の請求及び回収等を行う場合、接続事業者は NTT 東西に対し手数料（以下「料金回収手数料」という。）を支払うこととなる。

この料金回収手続に係るスキームは、図表 1-43 のとおりである。料金債権を持つ接続事業者は、料金回収手数料を支払って NTT 東西に債権回収の代行を依頼、NTT 東西は、利用者料金の請求、回収にかかる費用を手数料として NTT ファイナンスに支払うことで更に利用者料金の回収の代行を依頼、最終的に NTT ファイナンスが利用者に対して直接料金請求を行い、これを回収する流れとなっている。

【図表 I-43】 料金回収手数料の仕組



※1 システム改修に係る費用も手数料に反映

※2 NTT 東西から NTT ファイナンスに支払われる手数料の他、NTT 東西にて行われる業務（通信データごとのデータ蓄積・料金計算等）に係る費用も手数料原価に算入

② ビリングサービスのシステム開発等に伴う手数料の上昇

料金回収手数料については、ビリングサービスの実施に伴い、NTT ファイナンスにおいて料金請求・料金収納等に係るシステムの開発が行われた結果、図表 1-44 のとおり当該システムの開発費用等の影響により、NTT 東西が NTT ファイナンスへ支払う手数料を含む平成 24 年度の料金回収手数料の原価が前年度に比べ上昇することとなった。

【図表 I-44】 料金回収手数料等の原価

	NTT 東			NTT 西		
	2012 年度 (平成 24 年度)	2011 年度 (平成 23 年度)	増減	2012 年度 (平成 24 年度)	2011 年度 (平成 23 年度)	増減
手数料原価	526 億円	449 億円	+77 億円	545 億円	463 億円	+82 億円
システム関連費用	108 億円	75 億円	+33 億円	95 億円	55 億円	+39 億円
その他※	418 億円	374 億円	+44 億円	450 億円	407 億円	+43 億円

※ 「その他」の増加分とは、主に金融機関に支払う振込手数料の上昇による増加分を指す。

このため、2014年度（平成26年度）の料金回収手数料については、料金業務の一元化等による効率化率を加味した将来原価方式により算定されており、ビリングサービスのシステム開発等に伴う手数料原価の上昇の影響による手数料の急激な上昇は緩和されている³⁷。

【図表 I -45】料金回収手数料（例）

	2013年度 (平成25年度) 料金額(※1、2)	2014年度(平成26年度) 料金額(※1、2、3)	
		平成25年度料金と同じ算定方式(実績原価方式)に基づき算定した場合(※4)	将来原価方式に基づき算定した場合(適用料金)
NTT 東日本	4.4%	6.4%	5.6%
NTT 西日本	4.9%	6.8%	5.7%

※1 ①通信ごとのデータ蓄積②料金計算③請求金額確定④請求⑤収納⑥回収をNTT東西が行う場合(接続形態が固定発着携帯着の場合に適用)

※2 NTT東西が請求する利用者料金額に、料金額欄に記載された係数を乗じた額を手数料とする。

※3 正確には、2014年度(平成26年度)から2018年度(平成30年度)までの料金額である。

※4 2012年度(平成24年度)の実績に基づき算定したもの。

③ 2014年度（平成26年度）料金回収手数料の認可時における競争事業者の意見及び総務省の対応

ビリングサービスのシステム開発等に伴う手数料の上昇に関しては、2014年度（平成26年度）の接続料の改訂に係る意見募集³⁸において、競争事業者から、NTTファイナンスに料金債権を譲渡したことにより追加的に発生したコストの適正性を明確にすべき等の意見が示された³⁹。

こうした意見を受けて、総務省は、NTT東西に対し、料金回収手数料の原価のうちシステム関連費用の実績値に関する情報を開示すること等について要請を行ったところである⁴⁰。

(4) その他のビリングサービスに係る留意事項

NTTファイナンス社がビリングサービスを開始したことで、NTTグループの主要4事業者の料金債権はNTTファイナンスに譲渡されることとなった。NTTグループの料金業務の集約については、サービス開始当初からNTTグループの経営資源的な統合につながるとして、公正競争確保の観点から、競争市場に与える影響への懸念が存在していた。

³⁷ 「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の第一種指定電気通信設備に関する接続約款の変更の認可（実績原価方式に基づく平成26年度の接続料の改定等）—情報通信行政・郵政行政審議会答申を踏まえた補正申請に対する認可—」（平成26年4月9日）

³⁸ 「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の第一種指定電気通信設備に関する接続約款の変更案に対する意見募集の結果及び再意見募集—実績原価方式に基づく平成26年度の接続料の改定等—」（平成26年2月20日）、「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の第一種指定電気通信設備に関する接続約款の変更案に対する再意見募集の結果（実績原価方式に基づく平成26年度の接続料の改定等）」（平成26年3月11日）

³⁹ KDDIからは、当該コストを接続事業者から回収できる形を取ることで、NTTグループだけがそのメリットを享受するものではないかと指摘、当該原価反映が適正か否かの検証が必要であるとの意見が、またイー・アクセスからは、NTT東西はその検証のために詳細な情報開示をすべきとの意見が、更にソフトバンクからは、同システム改修は、全体的な費用効率化に貢献しておらず、接続事業者の便益がないため、接続事業者が負担すべきではないとの意見が出されている。これに対しては、再意見募集でNTT東西からは、NTTファイナンスへの料金業務の移管が、コスト削減や業務の効率化を見込んで実施したものであり、その便益は中長期的に接続事業者も享受を受けるものであると指摘、その算定は将来原価方式によること、2015年度のコストは料金業務移管前のコストを下回る見込み等の反論が出されている。

⁴⁰ 「実績原価方式に基づく平成26年度の接続料の改定等に関して講ずべき措置について（要請）」（2014年（平成26年3月31日・総務省））

具体的には、同サービス提供開始に先立ち、競争事業者等から連名で総務大臣に対して施策の見直し等を求める要望書が提出されるとともに、総務省においても、NTTを通じて事実関係等の確認を行い、2012年（平成24年）3月、日本電信電話株式会社等に関する法律（NTT法）や事業法をはじめとする規制等の趣旨を踏まえれば、ユニバーサルサービス責務、公正競争確保等の観点から課題が認められたため、サービス開始に当たり講ずべき各種措置等の要請を行い⁴¹、その措置内容について、毎年報告を求めているところである⁴²。

なお同サービスについては、総務省で2012年度から運用している「ブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度」等でも競争事業者から課題が指摘されており、引き続き検証等が行われている⁴³。

⁴¹ 「NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ及びNTTドコモの電気通信役務の料金等に係る業務をNTTファイナンスへ移管すること等に関する要請」（2012年（平成24年）3月23日・総務省）。NTT法によりNTT東西に課されている電話の役務のあまねく日本全国における適切、公平かつ安定的な提供についての責務に係る規定、NTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモに課した累次の公正競争確保のための措置、事業法によりNTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモに課されている料金規制及び消費者保護ルール、並びに市場支配的な電気通信事業者に対して課されている行為規制等の趣旨を引き続き確保することを求めている。

⁴² これまで「電気通信役務の料金等に係る業務をNTTファイナンス株式会社へ移管すること等に関して講ずる措置の報告について」（平成24年6月8日、平成25年7月8日報告）により報告を受けており、受理後、報告書の精査やNTT各事業会社へのヒアリング等を実施し、報告の妥当性について確認を実施している。

⁴³ 2013年度の検証結果では、本制度によるグループ連携を通じて、グループ会社の再統合や独占への回帰を図るおそれを指摘し、公正競争環境の確保のため、NTTドコモ及びNTTファイナンスをNTT東西の特定関係事業者に追加すべき等とする競争事業者に対しては、電気通信市場全体における状況を引き続き注視し、公正競争レビュー制度の検証結果等を踏まえて検討を行い、既存の市場構造や考え方を前提とした競争ルールに制度的な課題が認められる場合には、必要に応じ、特定関係事業制度を含む競争ルールの見直し等についても検討すること、そして、情報通信審議会に諮問した「2020年代に向けた情報通信政策の在り方ー世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けてー」においても、必要に応じて、これを踏まえた検討が行われるものと考えられると言及している。

(5) 「料金統合請求型」の連携サービスをめぐる諸外国の動向

主要な先進国6か国の料金統合請求サービスの実施状況を示したのが図表I-46である。諸外国においても料金統合請求サービスは広く実施されているが、一部の例外を除いても「移動+固定型」の連携サービス（バンドル・サービス）に付随して提供されている。したがってバンドル・サービスに基づく割引事例は各種事例あるものの、料金統合請求サービス独自の割引を行っている事例はない。

他方で、日本においてはグループごとに性格が異なる。NTTグループは移動系・固定系事業者とは別に料金統合請求サービスのみを行う会社が存在する。KDDIグループはバンドル・サービスと料金統合請求サービスを別個のサービスとして、それぞれに割引を設けている。ソフトバンクグループは諸外国の事例と類似しており、料金統合請求サービス独自の割引は設けていない。

【図表I-46】諸外国の「料金統合請求型」サービス実施状況

国	移動系事業者	提携先 (固定系事業者)	料金統合請求サービス		バンドル・サービス (「移動+固定」型の連携サービス)		備考
			実施	割引	実施	割引	
米国	Verizon Wireless	Verizon Communications	×	—	○	-\$10/月	料金統合請求サービスは2013年に廃止。
		Comcast	×	—	○	最大\$400分の移動系サービス用プリペイド、インターネット工事費用無料	固定サービスはComcastより、移動体サービスはVerizon Wirelessが料金請求・回収を実施。
		Time Warner	×	—	○		
		Century Link	○	×	○	プランにより異なる	Verizon Wirelessの公式再販事業者として料金回収代行含む再販業務を実施
	AT&T Mobility	AT&T	△	—	○	-\$5/月	移動系との料金請求統合は廃止。固定系同士は実施。
		Frontier Communications	○	×	○	-\$10/月 ※1年間	AT&T Mobilityの公式再販事業者として料金回収代行含む再販業務を実施
HTC		○	×	○	-\$5/月		
英国	Talk Talk Mobile (VodafoneのNWを利用したMVNO)	TalkTalk	×	—	○	同一サービスユーザ間無料等	同社固定系サービスユーザのみに提供。料金請求内容照会用のユーザアカウントは同一。
	Virgin Mobile (EEのNWを利用したMVNO)	Virgin Media	○	×	○	-£10/月	2014年5月に新たなクワッドプレイ及び英国初の固定・移動体料金統合請求サービスの開始を発表。
仏国	Orange	Orange	○	×	○	-€3/月	—
独国	Deutsche Telecom	Deutsche Telecom	○	×	○	-€5/月	—
韓国	KT	KT	○	×	○	プランにより異なる	2012年5月より、固定・移動通信サービスの料金統合請求確認アプリ「Olleh!スマート明細書」を開始。
日本	NTTドコモ	NTT東西、NTTコミュニケーションズ	○	×	×	—	料金統合請求サービスの実施主体はNTTファイナンス。
	KDDI	KDDI	○	○ (固定系基本料 -100円/月)	○	スマホ端末ごと -1410円/月	KDDI内の料金統合請求サービスを受けている場合、J.COMとの同サービスは併用不可。
		J.COM	○				
	ソフトバンクモバイル	ソフトバンクテレコム、ソフトバンクBB	○	×	○	スマホ端末ごと -1410円/月	

4 今後の対応

4. 1 まとめと考察

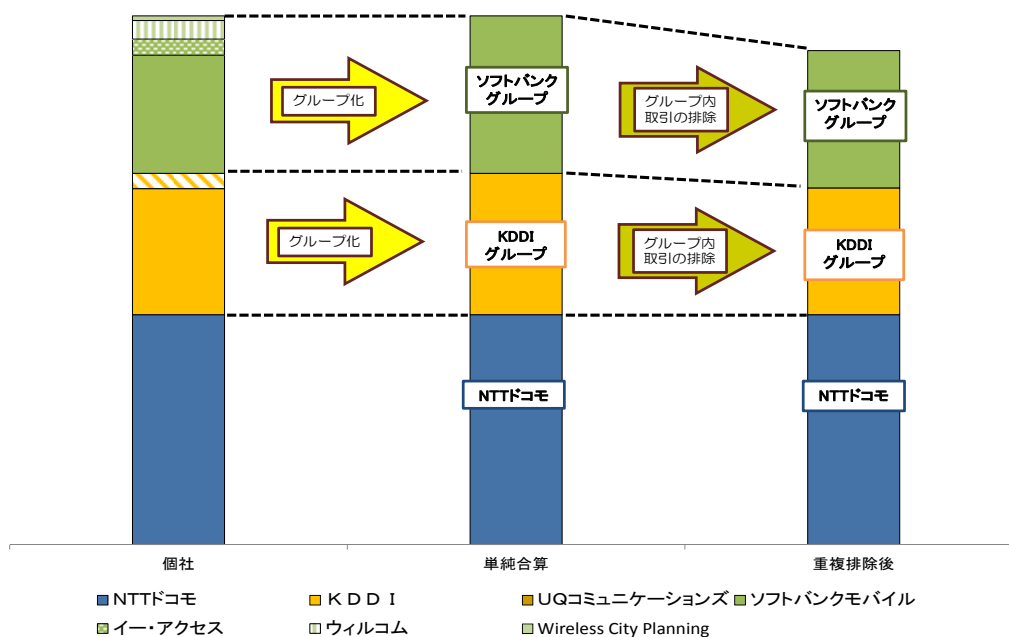
- (1) 本節の「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」においては、電気通信事業者のグループ化の動向を踏まえ、「移動+移動型」、「移動+固定型」、「料金統合請求型」の3つのタイプの連携サービスについての分析を行った。
- (2) 「移動+移動型」の連携サービスは、携帯電話・BWA・PHSの複数機能を具備した端末や複数の携帯電話の保有周波数を共用する端末による通信サービスを指し、ソフトバンクグループのサービスを代表例として分析対象とした。当該サービスは同一グループ内の携帯電話会社同士、携帯電話・BWAの会社間、携帯電話・PHSの会社間の一体的な事業運営及び周波数利用により可能となっている。
- (3) 「移動+固定型」の連携サービスの典型例は「au スマートバリュー」で、2012年（平成24年）2月のサービス開始後からKDDIやJ:COMの固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の増加に寄与してきた。2013年度に入ってKDDIがJ:COMをグループ内の連結子会社としたことも相まって、KDDIグループの同サービスの市場シェアは2013年（平成25年）12月末現在で17%超にまで上昇している。
- (4) 「料金統合請求型」の連携サービスについて、NTTグループではNTTファイナンス社がBillingサービスとして実施している。NTT東西やNTTドコモ、NTTコミュニケーションズの4社のサービスの請求書を一括して送付する「おまとめ請求」のほか、グループ内外の提携企業80社以上の債権回収を代行する「tabal まるごと決済」等から成る。2013年度のBillingサービスの契約実行高は、約5兆7,000億円となる一方、累計請求額の大半はグループ内取引によるものが占めている。
- (5) 企業グループにおける連携サービスが一般化する中、従来のように個社別のサービスシェアに着目して市場評価を行っていたのでは、競争状況を一面的にしか捉えきれない蓋然性が高い。今後は市場評価の精緻化に向けて、企業グループ単位の市場シェアをあわせて算定する。また、連携サービスの普及状況を適切に表すことが可能となるよう、収益シェアや周波数シェアをはじめとした新たな評価指標を導入することとする。

4. 2 市場評価の精緻化

(1) 移動系通信市場における市場シェア算定の適正化

KDDI、ソフトバンク各グループのグループ会社内契約数の重複を排除すると、シェアが変動し、それまでのNTTドコモ>ソフトバンクグループ>KDDIグループの順から、NTTドコモ>KDDIグループ>ソフトバンクグループの順となる。

【図表 I-47】 重複排除による契約数変動イメージ



(2) 新たな評価指標の導入

これまでの競争評価においては、基本的に各個社別のサービスシェアのみを評価指標としてきたところであるが、今後はグループ化の影響を考慮していく場合には、各グループ別の特徴のある取組実態を踏まえると、多様な指標による評価を検討する必要がある。

【図表 I-48】 移動系通信市場における評価指標

	社名	サービスシェア	端末シェア	周波数シェア	収益シェア (携帯電話市場に限る)	収益シェア (国内売上高)
個社	NTTドコモ	44.1%	→	→	→	→
	KDDI	28.1%				
	ソフトバンクモバイル	24.6%				
	イー・アクセス	3.2%				
グループ化	NTTドコモ					
	KDDIグループ					
	ソフトバンクグループ					

今後、定点的評価等において
検討すべき評価指標

第2章
地域ブロックにおける
超高速ブロードバンドサービスの
競争状況の分析

目 次

1	総論	57
1. 1	分析の目的	57
1. 2	基本情報の整理	59
(1)	公正競争レビュー制度の検証結果の概要	59
(2)	競争評価におけるブロードバンドサービス分析	61
(3)	諸外国における固定系超高速ブロードバンドサービスの普及状況	65
1. 3	分析の対象	66
(1)	分析対象とするブロードバンドサービスの種別	66
(2)	FTTH と CATV インターネット間のサービスの代替性	67
(3)	移動系超高速ブロードバンドサービスの普及	68
(4)	移動系と固定系のサービス間の代替性	70
1. 4	テーマ選定に係る考え方及び利害関係者の主な意見	72
(1)	整備率と利用率	72
(2)	設備競争とサービス競争	72
(3)	FTTH と CATV インターネットの代替性	73
(4)	移動と固定の代替性	74
(5)	エリア分析（分析の単位）	74
2	地域ブロック分析	76
2. 1	地域ブロック分析の基本的考え方	76
(1)	地域ブロック分析の意義	76
(2)	地域ブロック分析の方法	76
2. 2	設備競争の動向	78
(1)	主要データ	78
(2)	設備シェア	78
(3)	設備投資を行った事業者数	80
2. 3	サービス競争の動向	83
(1)	主要データ	83
(2)	契約数	83
(3)	市場シェア	84
(4)	市場集中度	86
(5)	サービスの提供事業者数	86
2. 4	移動系超高速ブロードバンドサービスの提供状況	91
(1)	移動系超高速ブロードバンドサービスの補完的役割	91
(2)	移動系と固定系の実効速度の比較	91
3	今後の対応	93
3. 1	まとめと考察	93
3. 2	市場評価の精緻化	95

1 総論

1. 1 分析の目的

ブロードバンドサービスの普及状況に世界各国の間で大きな格差が見られる中、多くの国々でその普及促進が国家目標として設定されている¹。我が国の ICT インフラが世界最高水準であることは、OECD の各種データ²等によって国際的に認知されているところだが、ブロードバンドサービスの基盤利用率を向上させることが積年の課題である。

2012 年度（平成 24 年度）より、国内のブロードバンドサービスの普及に係る指標の達成度合い等について総合的に検証するため、ブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度（以下「公正競争レビュー制度」という。）が運用されている。公正競争レビュー制度においては、基盤整備状況に関する電気通信事業者からの情報提供等に基づく集計、競争評価の分析結果、電気通信サービスの契約数・シェアに関する四半期データ等に基づく、定点観測が可能となるようデータの整理が行われている³。

競争評価と公正競争レビュー制度の関係については、情報通信審議会答申「ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方」（2011 年（平成 23 年）12 月）（以下「ブロードバンド答申」という。）⁴によれば、「競争評価における戦略的評価のテーマとして、公正競争レビュー制度に基づく検証を補足する事項を必要に応じて分析・評価することが望ましい」とある。さらに「具体的には、同一グループに属する事業者間の連携状況や、FTTH 市場における事業者間取引の状況について、競争評価の戦略的評価の中で分析・評価を行い、公正競争レビュー制度における検証にフィードバックを行うことが考えられる」とされている。

公正競争レビュー制度においては、ブロードバンド普及状況を「ブロードバンド基盤の整備率及び利用率」、「ブロードバンド市場環境」、「ブロードバンド利用環境」という 3 つの観点から検証している。基盤整備率及び基盤利用率については、両割合の推移を全国と都道府県別にフォローアップしている。市場環境分析では、契約数、提供事業者数、市場シェア及び市場集中度の各指標について、FTTH、ADSL、CATV インターネット、移動体データ通信サービスといった回線種別に推移を見ている。

戦略的評価の第 2 のテーマである「地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析」では、公正競争レビュー制度中の市場環境分析で取り上げられている各指標について、それらの前提条件に変更を加えて収集し分析を加える。例えば、分析するエリアの単位を

¹ 諸外国の国家ブロードバンド政策

<http://www.soumu.go.jp/g-ict/item/ict/index.html>

<http://www.finmc.or.jp/ictg/theme/broadbandplan.html>

http://www.finmc.or.jp/pdf/report/report_eutrans_20110302.pdf

² OECD2013 通信白書によれば、固定ブロードバンド中の光ファイバの契約割合や、固定ブロードバンドの単位速度あたりの料金、第3世代携帯電話の割合は OECD 加盟国中1位である（下記 URL 中、P28、29）。

http://www.soumu.go.jp/main_content/000276357.pdf

³ ブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度に基づく検証結果（平成 25 年度）（2014 年（平成 26 年）2 月 21 日報道発表）

http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000111.html

⁴ http://www.soumu.go.jp/main_content/000140178.pdf

全国と地域ブロックとするとともに、市場シェア等を回線種別ではなく「超高速ブロードバンドサービス」について算定することが考えられる。本戦略的評価を通じて得られた分析結果は、競争評価 2013 の定点的評価等にフィードバックを行うこととする。

1. 2 基本情報の整理

(1) 公正競争レビュー制度の検証結果の概要

① ブロードバンド基盤の整備率及び利用率

ア 基盤整備率

2013年(平成25年)3月末時点におけるブロードバンドサービス⁵の基盤整備率⁶は全国で100.0%、固定系ブロードバンドサービスのみでも99.8%に達しており、都道府県別の数値は略されている。

2013年(平成25年)3月末時点における超高速ブロードバンドサービスの基盤整備率は、全国で99.4%、固定系のみでは97.5%となっている。また、同割合の都道府県別の数値を公表している。

固定系超高速ブロードバンドサービス⁷に限って同時点の基盤整備率を見ると、東京都、神奈川県、大阪府といった都市部では100.0%に達している一方で、岩手県、鹿児島県、長崎県、熊本県では90%を下回っている。

【図表Ⅱ-1】ブロードバンド基盤の整備率(括弧内は固定系超高速ブロードバンドのみの数値)

	平成25年3月末	平成24年3月末	(参考)平成22年3月末
ブロードバンド	100.0%(99.8%)	100.0%(99.7%)	99.9%(99.1%)
超高速ブロードバンド	99.4%(97.5%)	97.3%(96.5%)	91.6%(91.6%)

出所:総務省資料

イ 基盤利用率

2013年(平成25年)9月末時点における固定系ブロードバンドサービス⁸の基盤利用率⁹は、全国で65.3%、各都道府県の基盤利用率の数値が掲載されている。東京都、神奈川県、大阪府といった都市部の3都府県では基盤利用率は8割近くに達するのに対し、鹿児島県、高知県、宮崎県といった9県では50%を下回っている。

2013年(平成25年)9月末時点における固定系超高速ブロードバンドサービス¹⁰の基盤利用率は、全国で49.9%であった。東京都、大阪府、滋賀県の3都府県では基盤利用率は60%を超えているのに対し、長崎県、佐賀県、宮崎県、鹿児島県の4県では30%を下回っている。

なお、2013年(平成25年)9月末時点における移動系超高速ブロードバンドサービス

⁵ 定義は、公正競争レビュー制度中、P3に記載のとおり。「基盤整備率の算定に当たっては、FTTH、DSL、CATVインターネット、FWA、衛星、BWA、3.9世代携帯電話、3.5世代携帯電話の合計を指す。」

http://www.soumu.go.jp/main_content/000275729.pdf

⁶ 「基盤整備率」とは、サービスを利用可能な世帯数が全世帯に占める割合をいう。

⁷ 定義は、公正競争レビュー制度中、P3に記載のとおり。「基盤整備率の算定に当たっては、FTTH、CATVインターネット、FWA(FTTH以外は下り30Mbps以上のものに限る。)の合計を指す」

http://www.soumu.go.jp/main_content/000275729.pdf

⁸ 定義は、公正競争レビュー制度中、P5に記載のとおり。「基盤利用率の算定に当たっては、FTTH、DSL、CATVインターネット、FWA、BWA(地域WiMAXに限る。)を指す。」

http://www.soumu.go.jp/main_content/000275729.pdf

⁹ 「基盤利用率」とは、サービスの契約数が全世帯に占める割合をいう。ただし、移動系超高速ブロードバンドサービスの場合を除く。

¹⁰ 定義は、公正競争レビュー制度中、P5に記載のとおり。「基盤利用率の算定に当たっては、FTTH、CATVインターネット(下り30Mbps以上のものに限る。)を指す。」

http://www.soumu.go.jp/main_content/000275729.pdf

の基盤利用率（契約数が全人口に占める割合をいう。）は、30.2%であった。

【図表Ⅱ－２】ブロードバンド基盤の利用率

	平成 25 年 9 月末	平成 25 年 3 月末	平成 24 年 3 月末	(参考) 平成 22 年 3 月末
固定系ブロードバンド	65.3%	64.7%	64.6%	61.6%
固定系超高速ブロードバンド	49.9%	48.1%	44.7%	36.0%
移動系超高速ブロードバンド	30.2%	20.3%	3.6%	0.1%

出所:総務省資料

② ブロードバンドサービスの市場環境分析

2013 年（平成 25 年）9 月末時点におけるブロードバンドサービス等の契約数、提供事業者数、市場シェア及び市場集中度は、図表Ⅱ－３のとおり。公正競争レビュー制度では、FTTH 以外に ADSL、CATV インターネット、移動体データ通信の各サービスの同時点における契約数等を掲載している。

また、2013 年（平成 25 年）3 月末時点における加入者回線数のシェアを、光ファイバ回線と全回線の場合について、NTT 東西と NTT 東西以外の別に明らかにしている。

【図表Ⅱ－３】公正競争レビュー制度における市場環境分析

【FTTH サービスの契約数・契約数シェア¹¹・市場集中度（HHI）・提供事業者数の推移】

	平成 25 年 9 月末		平成 24 年 12 月末		(参考) 平成 22 年 12 月末	
FTTH サービスの契約数	2463.4 万		2354.9 万		1975.7 万	
FTTH サービスの契約数シェア	NTT 東日本 40.5%	NTT 西日本 31.2%	KDDI ¹² 12.0%	NTT 東日本 41.0%	NTT 西日本 31.9%	KDDI 11.1%
	ケイ・オプティコム 5.8%	九州通信ネットワーク 1.3%	その他電力系 1.8%	ケイ・オプティコム 5.8%	ケイ・オプティコム 5.7%	九州通信ネットワーク 1.5%
	UCOM ¹³ 2.2%	その他 5.2%	UCOM 2.2%	その他 4.8%	UCOM 2.6%	その他 5.2%
FTTH サービスの市場集中度 (HHI)	5,328		5,481		5,669	
FTTH サービスの提供事業者数	241		234		207	

¹¹ 契約数シェアは、全国を一の市場として算出している。

¹² KDDI のシェアは、KDDI、中部テレコミュニケーション、沖縄通信ネットワーク、沖縄セルラー電話、JCN、J:COM(2013 年(平成 25)年 9 月末以降)の合計。

¹³ 現アルテリア・ネットワークス株式会社(合併により 2014 年(平成 26 年)2 月社名変更)

【加入者回線数のシェア（設備シェア）の推移】

	平成 25 年3月末		平成 24 年3月末		(参考) 平成 22 年3月末	
光ファイバ 回線	NTT 東西	78.4%	NTT 東西	77.3%	NTT 東西	77.3%
	NTT 東西以外	21.6%	NTT 東西以外	22.7%	NTT 東西以外	22.7%
全回線	NTT 東西	84.5%	NTT 東西	85.3%	NTT 東西	87.9%
	NTT 東西以外	15.5%	NTT 東西以外	14.7%	NTT 東西以外	12.1%

出所：総務省資料

(2) 競争評価におけるブロードバンド分析

前述のブロードバンド答申にあるとおり、競争評価では「公正競争レビュー制度に基づく検証を補足する事項」を分析・評価することとする。したがって、公正競争レビュー制度と同様のフレームワークで、ブロードバンド基盤の整備率及び利用率や、ブロードバンド市場環境分析を取り上げていく。ただし、競争評価の市場環境分析の前提条件は、次の3点で公正競争レビュー制度とは異なる。

第1に、競争評価においては、固定系サービスがブロードバンド市場の中心であり、移動系はあくまでもその補完であるとの前提に立つ。固定系ブロードバンド市場と移動系データ通信市場とを別の市場として画定していることが大きな理由の1つである一方で、後述するように超高速ブロードバンドサービスを見ると、移動系のサービスは固定系のものに比べてサービス品質が大きく劣位している。

例えば、公正競争レビュー制度においては、固定系と移動系のブロードバンド整備率の合算が見られるが、競争評価の「地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析」では、固定系のサービスを前提とした分析を行っていく。

第2に、競争評価においては、サービス競争以外に設備競争に着目して分析を行っている。そもそも第一種指定電気通信設備制度は、都道府県別の加入者回線数のシェアに応じて対象設備の指定を行っており、設備の不可欠性に着目した規制である¹⁴。

また、サービス競争は、設備競争と事業者間取引の影響を大きく受ける。競争評価 2012 において、FTTH 市場におけるこれらの関係性を都道府県別に分析しており、サービスシェアと設備シェアは密接に関係するものの、一定の乖離が見られることを確認しており、両シェアを個別に評価指標として取り上げることが必要である。

第3に、地域性に着目した分析を行っていることである。この点は、2. 1において後述する。

① ブロードバンド基盤の整備率及び利用率

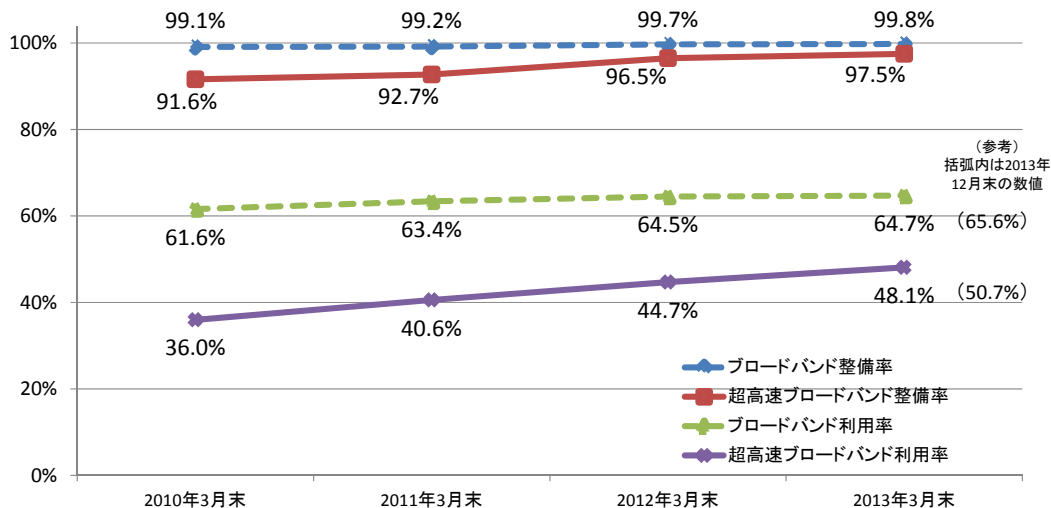
ア 整備率¹⁵と利用率の差異分析

¹⁴ 電気通信事業法第 33 条に規定。

¹⁵ 「整備率」とは、住民基本台帳等に基づき、事業者情報等から一定の仮定の下に推計したエリア内の利用可能世帯数を総世帯数で除したものをいう。

1. 1で述べたとおり、ブロードバンドサービスの利用率を高めることが、ICT政策上の重要課題であるが、前記(1)の固定系の関連数値を用いて整備率と利用率の差異を算定したものが図表Ⅱ-4である。整備率と利用率の差異は、固定系超高速ブロードバンド¹⁶(49.4%)の方が固定系ブロードバンド¹⁷(35.1%)よりも大きいことが分かる。両者の差の主な原因は、利用率の差に求めることができる。

【図表Ⅱ-4】 ブロードバンド基盤の整備率及び利用率



	整備率	利用率	整備率と利用率の差異
固定系ブロードバンド	99.8%	64.7%	35.1%
固定系超高速ブロードバンド	97.5%	48.1%	49.4%
固定系と固定系超高速の差異	2.3%	16.6%	14.3%

出所：総務省資料

イ 超高速ブロードバンドサービスの整備率・利用率乖離の要因分解

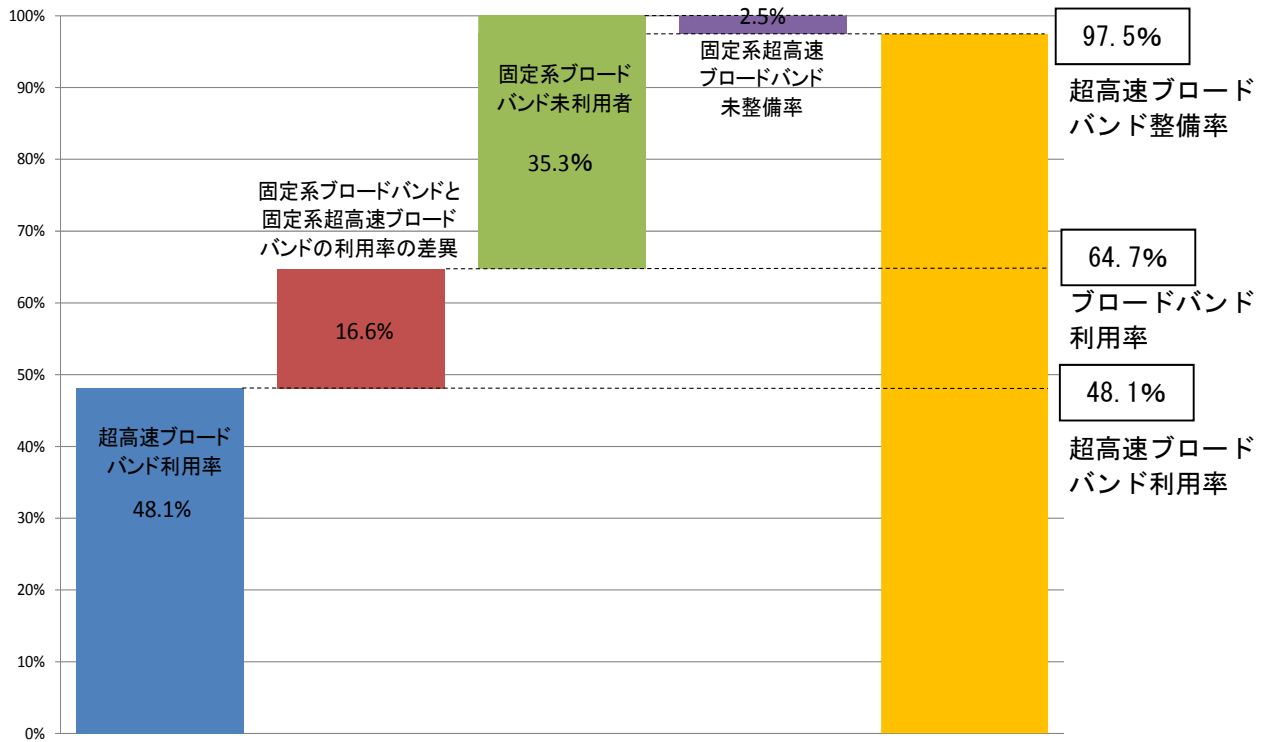
固定系の超高速ブロードバンドサービスの整備率・利用率の主な乖離の要因としては、(ア)固定系ブロードバンドサービスの利用率向上、(イ)ブロードバンドサービス利用者の超高速サービスへの移行を挙げることができる。(ア)については、2010年3月から2013年3月までの3年間に3.1ポイントの伸びで、年率1%程度にとどまっている(図表Ⅱ-4)。それに対し、(イ)は2010年3月から2013年12月までの間に19.0ポイントの高い伸びを示しており、ブロードバンドサービスの超高速化は着実に進んでいる(図表Ⅱ-9)。

なお、固定系の超高速ブロードバンドサービスの利用率100%を達成するには、その前提として整備率を97.5%から100%まで押し上げなければならない。これを(ウ)とした場合、超高速ブロードバンドサービスの整備率・利用率の乖離を、(ア)・(イ)・(ウ)に要因分解したのが図表Ⅱ-5である。

¹⁶ 固定系超高速ブロードバンド(整備率):FTTH、CATVインターネット、FWA(FTTH以外は下り30Mbps以上のものに限る。)の合計を指す。固定系超高速ブロードバンド(利用率):FTTH、CATVインターネット(下り30Mbps以上のものに限る。)を指す。

¹⁷ 固定系ブロードバンド(整備率):FTTH、DSL、CATVインターネット、FWA、衛星、BWA(地域WiMAXに限る。)の合計を指す。固定系ブロードバンド(利用率):FTTH、DSL、CATVインターネット、FWA、BWA(地域WiMAXに限る。)を指す。

【図表Ⅱ－５】 超高速ブロードバンドサービスの整備率・利用率の乖離状況



(2013年3月末現在)

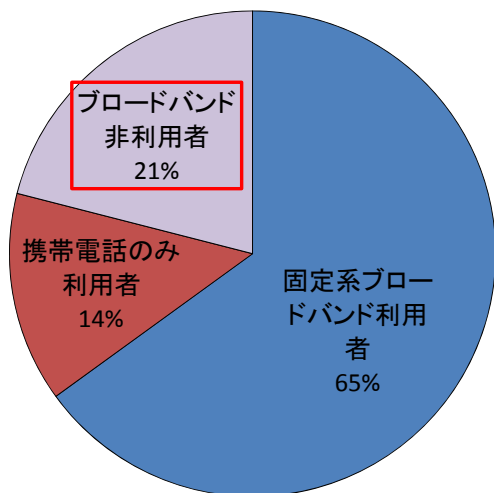
出所：総務省資料

ウ 固定系ブロードバンドサービスの非利用者の実態把握

前記イ中の（ア）に関連し、固定系ブロードバンドサービスの非利用者の属性分析を行った結果が、図表Ⅱ－６である。約35%の固定系ブロードバンドサービスの非利用者のうち、14%がブロードバンドサービスに携帯電話を利用する者であることから、残りの約21%がインターネット非利用者ということになる。

さらに、インターネット非利用者の属性を見ると、高齢者や低所得層が多いことが分かる。

【図表Ⅱ－６】 固定系ブロードバンドサービスの非利用者の実態



ブロードバンド非利用者の属性（年齢別）

20歳未満	20歳以上 60歳未満	60歳以上
11.3%	18.3%	70.4%

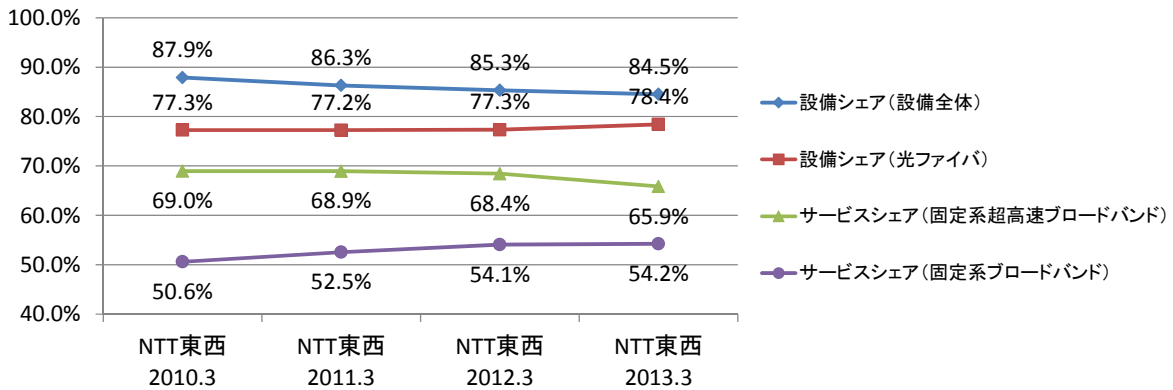
ブロードバンド非利用者の属性（年収別）

400万円未満	400万円以上 800万円未満	800万円以上
47.2%	37.5%	15.2%

出所：平成24年通信利用動向調査及び総務省資料により推計

② ブロードバンドサービスの市場環境分析

【図表Ⅱ-7】全国データによる設備競争とサービス競争の比較

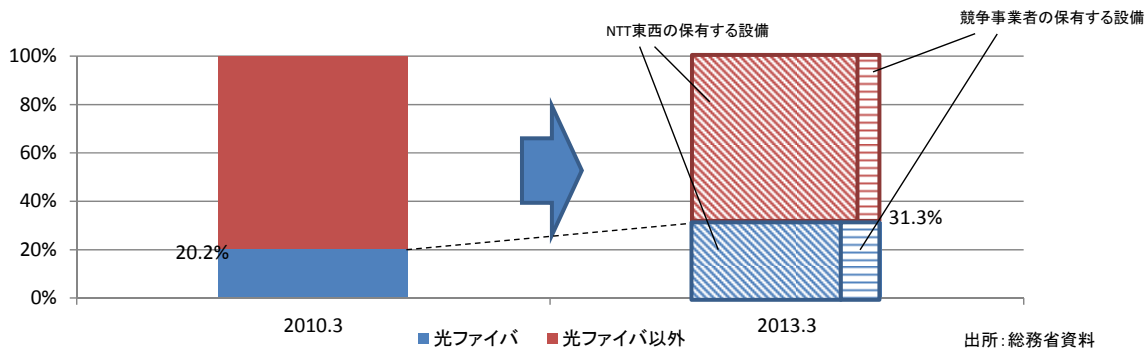


出所：総務省資料

ア 設備競争の概況

2013年3月末における加入者回線の総数(設備全体)に占める光ファイバ回線の割合は、過去3年間で10ポイント増加して31%となっている。なお、CATVインターネットに用いられる回線(同軸ケーブル)については、超高速(通信速度下り30Mbps以上)とそれ以外の分割が不可能であるため、設備シェアについて、超高速ブロードバンドサービスに完全に相当する数値がないことが課題となっている。

【図表Ⅱ-8】加入者回線数に占める光ファイバ比率



出所：総務省資料

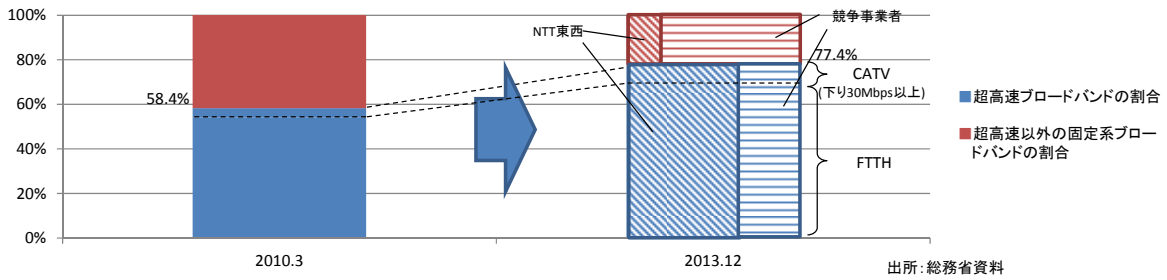
イ サービス競争の概況

固定系ブロードバンドサービス契約数に占める固定系超高速ブロードバンドサービス契約数の割合は約4年間で58%から77%¹⁸へと増加しており、固定系ブロードバンドサービス利用者の超高速サービスへの移行が進んでいることがうかがえる¹⁹。

¹⁸ 図表Ⅱ-4中の2010年3月末と2013年12月末のデータから算定可能。
 $36.0\% \div 61.6\% = 58\%$ (2010年3月末), $50.7\% \div 65.6\% = 77\%$ (2013年12月末)

¹⁹ 前記1.2(2)①イ中(イ)の要素に対応。

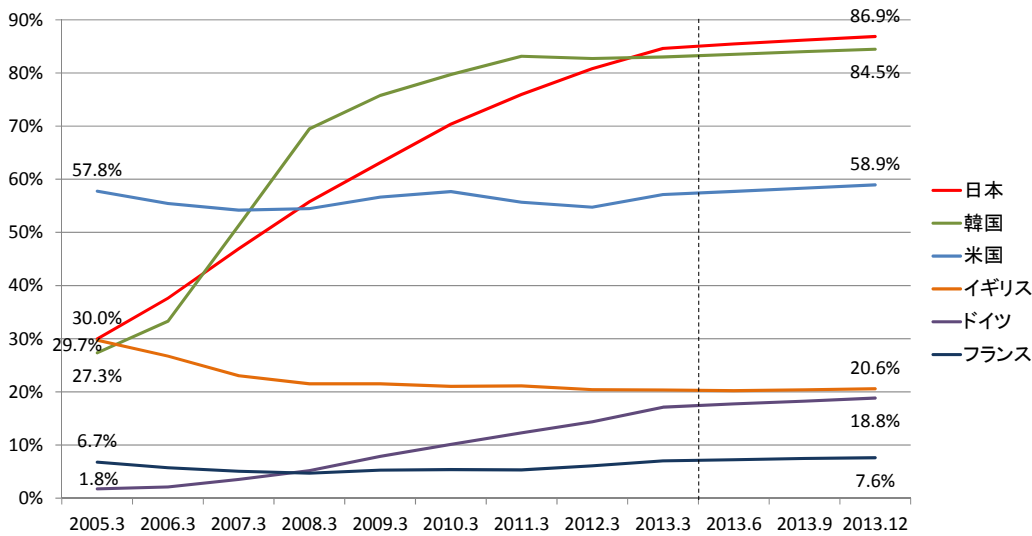
【図表Ⅱ－９】固定系ブロードバンドサービスに占める超高速比率



(3) 諸外国における固定系超高速ブロードバンドサービスの普及状況

固定系超高速ブロードバンドサービス（FTTx+CATV インターネット）の回線比率は、日本（87%）が調査対象国の中で1位、次いで韓国（85%）が2位となっている。日・韓両国の同比率は、他の4か国を大きく上回る。増減率に関しては、諸外国では近年横ばい傾向の国が多い。

【図表Ⅱ－10】諸外国における固定系超高速ブロードバンドサービス²⁰の普及の推移



出所：各国データは TeleGeography (<http://www.telegeography.com>)、日本のデータは総務省・四半期報告による。

²⁰ 全ブロードバンド契約数に占める FTTx+CATV インターネットの比率。なお、本来超高速ブロードバンドは下り 30Mbps 以上のものを指すが、CATV インターネットについては、下り 30Mbps 以上と未満が混在しており仕分け不能なため、全数を計上。

1. 3 分析の対象

(1) 分析対象とするブロードバンドサービスの種別

本戦略的評価においては、「固定系超高速ブロードバンドサービス」を主な分析対象とする。ここでは、それが類似のサービス等とどのように峻別可能かどうかについて確認しておく。

① 超高速ブロードバンドサービスとそれ以外のブロードバンドサービスとの違い

超高速ブロードバンドサービスとは、通信速度が下り 30Mbps 以上のものを指す。民間事業者の実施した通信速度調査の分析結果によれば、ADSL や 3G の各ブロードバンドサービスは 30Mbps を下回る一方で、超高速ブロードバンドの各サービスの最大通信速度は 30Mbps を上回っている。このように、超高速ブロードバンドサービスは、他のブロードバンドのサービス品質を大きく上回る（図表Ⅱ-11）。

② FTTH と CATV インターネットの比較

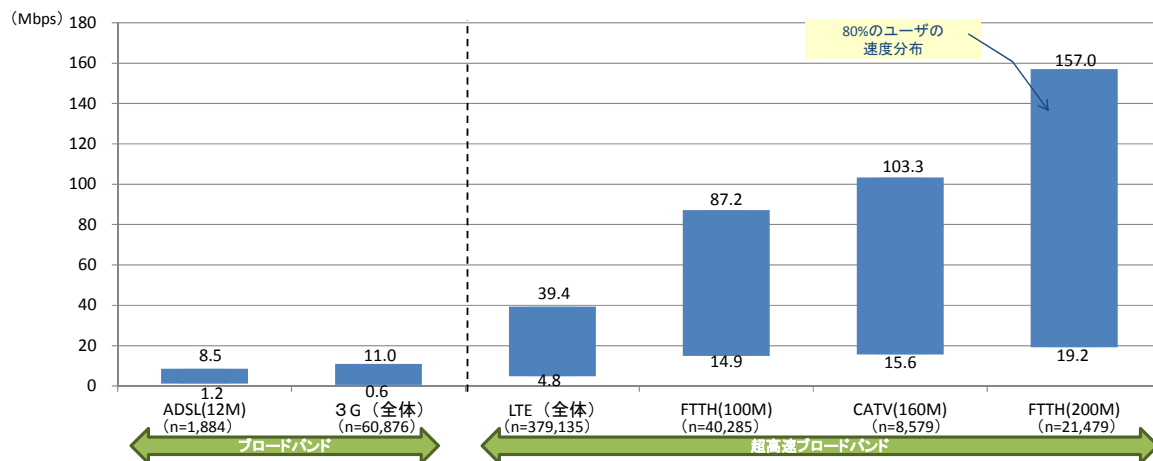
公正競争レビュー制度の起点となった 2010 年以來、移動系超高速ブロードバンドサービスの普及や「移動+固定型」の連携サービスを契機とした FTTH・CATV インターネット間のサービス代替等の市場環境に対応した、よりスコープの広い分析対象が適切である。

さらに、図表Ⅱ-11 のとおり、CATV インターネットの上位サービス（最大通信速度 160Mbps）は、FTTH サービスと十分に対抗しうる通信品質を確保していることがわかった。すなわち、超高速ブロードバンドサービスの中で、CATV インターネットが FTTH と代替しうることが分かった。

③ 固定系超高速ブロードバンドサービスと移動系超高速ブロードバンドサービスの比較

移動系超高速ブロードバンドサービスの中には、最大通信速度 150Mbps を標榜しているものもあるが、民間事業者の実施した通信速度調査の分析結果によれば、移動系超高速ブロードバンドサービスである LTE であっても、FTTH や CATV インターネットのサービスほどはスループットが出ず、固定系のサービス品質を下回るといった結果であった。

【図表Ⅱ－11】超高速ブロードバンドサービスのサービス品質



出所：民間事業者によるサンプル調査²¹の分析結果

(2) FTTHとCATVインターネット間のサービスの代替性

利用者アンケートの結果によれば、サービス変更を行ったCATVインターネットユーザーのうち、92%が変更先のサービスにFTTHを選択。逆に、FTTHからのサービス変更を行ったユーザーが次に選ぶサービスとして、CATVインターネットを挙げる回答者は21%と、FTTHを挙げる回答者の78%を下回ったものの、FTTHとCATVインターネットの間には一定の代替性があることが確認された。

サービス選択の理由としては、料金の安さを挙げる回答者が多く、また、FTTH移行者の場合は回線速度を、CATVインターネット移行者の場合は他のサービスとの割引や一括支払いを含む連携サービスを挙げる回答者が多い。

【図表Ⅱ－12】CATVインターネット・FTTHの間のサービス変更意向

	サービス変更先がFTTH	サービス変更先がCATVインターネット	その他(ADSL等)
CATVインターネットからのサービス変更	92%	5%	3%
FTTHからのサービス変更	78%	21%	1%

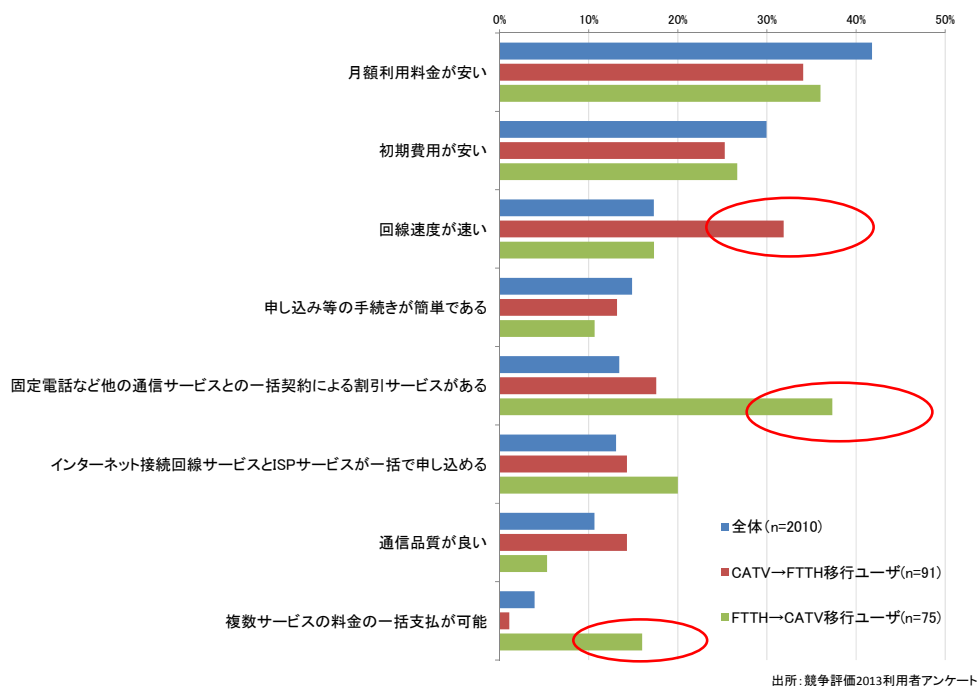
出所：競争評価2013利用者アンケート

²¹ 本調査は、調査対象の母集団、インターネット利用環境、サンプル数をはじめとした測定条件が確立される前の特定の条件下のものである。また、本実効速度は、サンプル値の一定(中央値に近い80%)の分布を示したものであり、この幅を超えた実効速度も存在している。

※ADSL、FTTH及びCATVインターネットの調査概要は以下のとおり。
調査時期:2013年4月～2014年1月((株)Studio Radishによる調査)。サンプル数:全15万8千サンプルのうち、一部から作成。調査概要:Studio Radishの測定サーバ(東京と大阪の二か所)に、利用者端末からアクセスした際の下り速度を調査。同一の利用者が複数回の計測を行った場合には測定品質(速度が安定している程高い)が最も高い結果のみを利用。また、回線種別・速度等は、利用者の選択入力であり実際の回線と一致していない場合がある(表示速度を超える実効速度は異常値として除外して集計)。

※3G及びLTEの調査概要は以下のとおり。
調査時期:2013年12月((株)イードによる調査)。サンプル数:全46万8千サンプルのうち、一部から作成。調査概要:利用者端末にイードが配布するアプリをインストールし、イードの測定サーバとやりとりしたデータにより速度を測定。また、回線種別等は、利用者の選択入力であり実際の回線と一致していない場合がある(表示速度を超える実効速度は異常値として除外して集計)。

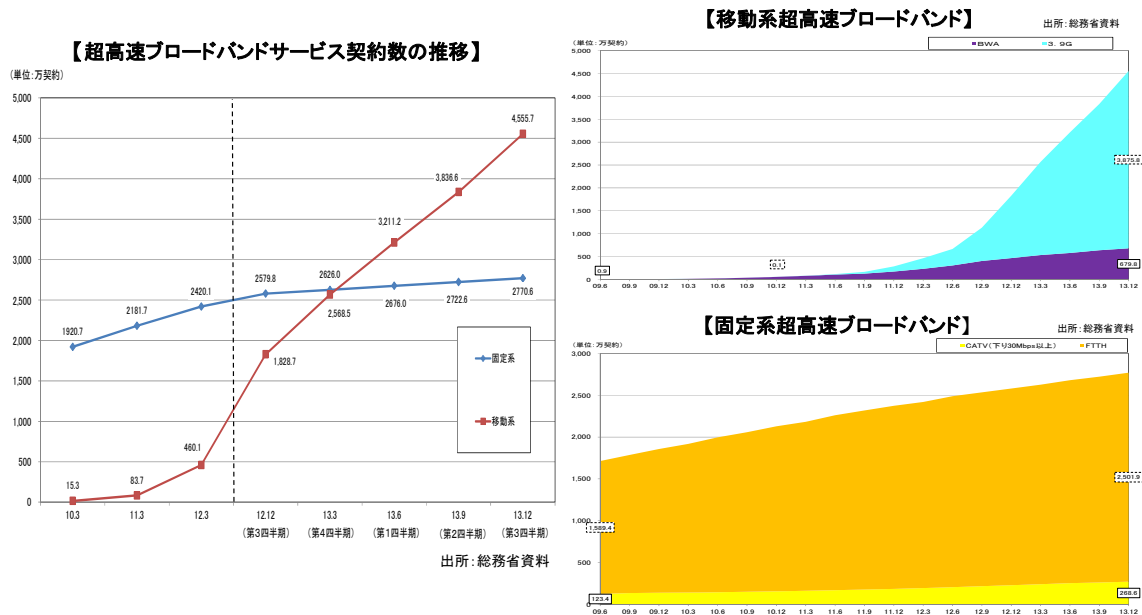
【図表Ⅱ-13】現在の固定インターネット回線の選択の決め手（主な回答）



(3) 移動系超高速ブロードバンドサービスの普及

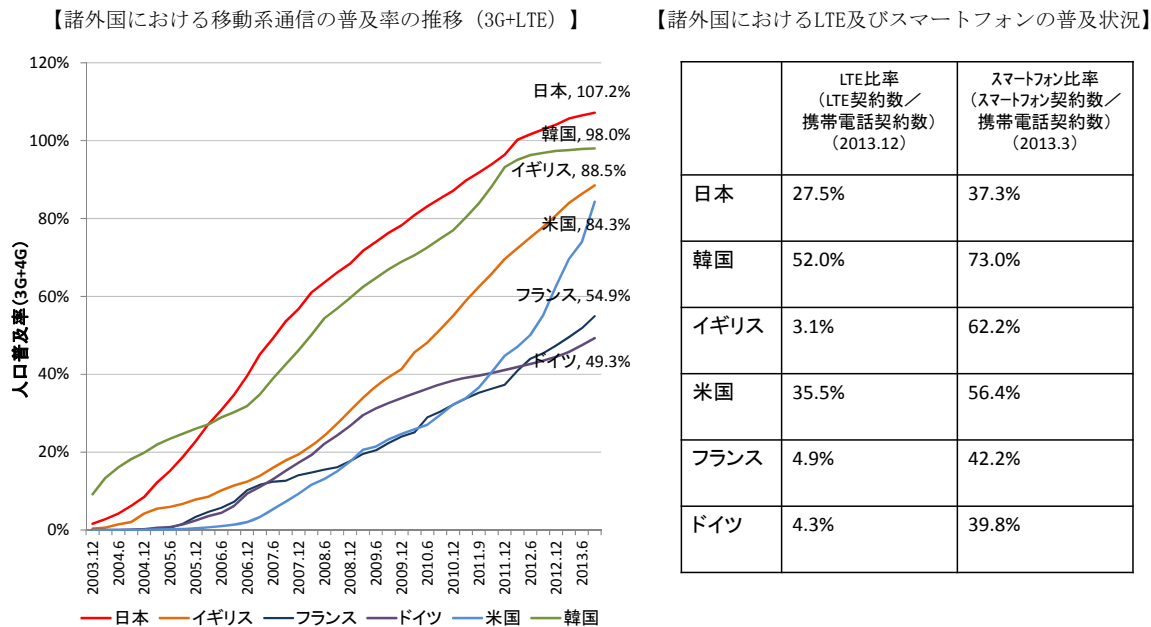
LTE と BWA からなる移動系超高速ブロードバンドサービスは、2010 年以降に急拡大し、契約数ベースでは、FTTH と CATV インターネット（通信速度下り 30Mbps 以上）の両アクセスサービスの契約数を合計した固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数を大きく上回る。

【図表Ⅱ-14】移動系超高速ブロードバンドサービスの普及



2013年（平成25年）12月末における携帯電話契約数に占める超高速ブロードバンドサービス（LTE）の比率は、韓国が最も高く52%。米国（36%）、日本（28%）がそれに続いている。欧州のLTEへの移行は遅れており、イギリス・フランス・ドイツはいずれも5%未満である。

【図表Ⅱ-15 諸外国における移動系通信の普及状況】



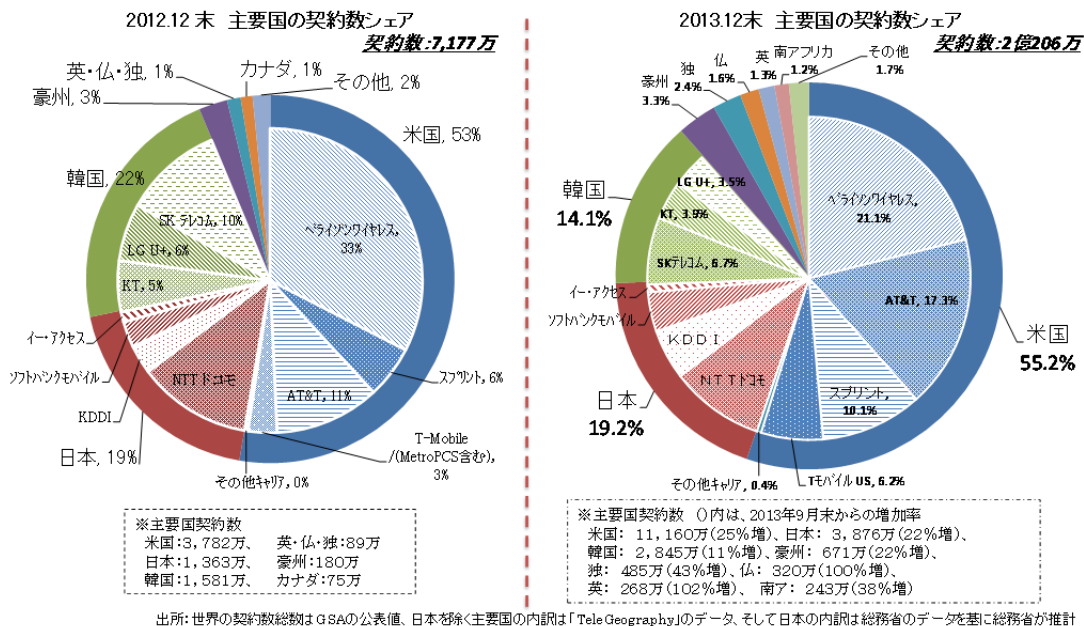
出所：各国データはTeleGeography（<http://www.telegeography.com>）、日本のデータは総務省・四半期報告による。

世界のLTEサービス契約数は、2013年（平成25年）12月末までの1年間で、約3倍に拡大（7,177万から2億206万）。米国1か国で全世界のLTE契約数の約半数を占めており、なおも拡大を続けている。

国内の携帯電話に占めるLTEの契約数割合は、日本では27.5%と、韓国と米国に次ぐ3位となっている。

我が国でLTE比率とは対照的に低いのがスマートフォンの割合である。図表Ⅱ-15では、スマートフォン普及率とLTE比率とを比較している。両割合の乖離幅が諸外国では20~60%であるのに対し、日本では10%程度しかない。これは日本のスマートフォン比率の低さとそれに比して高いLTE比率に起因している。

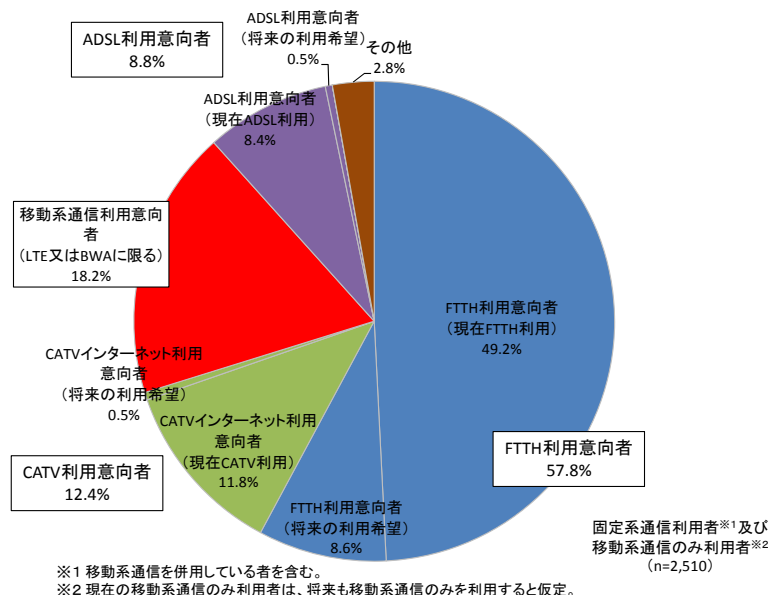
【図表Ⅱ-16 主要国におけるLTE サービス契約数の比較】



(4) 移動系と固定系のサービス間の代替性

超高速ブロードバンドサービスの利用意向（現在の利用者+将来の利用希望者）を見ると、FTTHが58%と最も高く、続いて、移動系（18%）、CATVインターネット（12%）の順に高い。また、超高速以外のブロードバンドサービス（ADSL）の利用意向者は、1割を下回る。

【図表Ⅱ-17】インターネット接続サービスの利用意向（現在+将来）

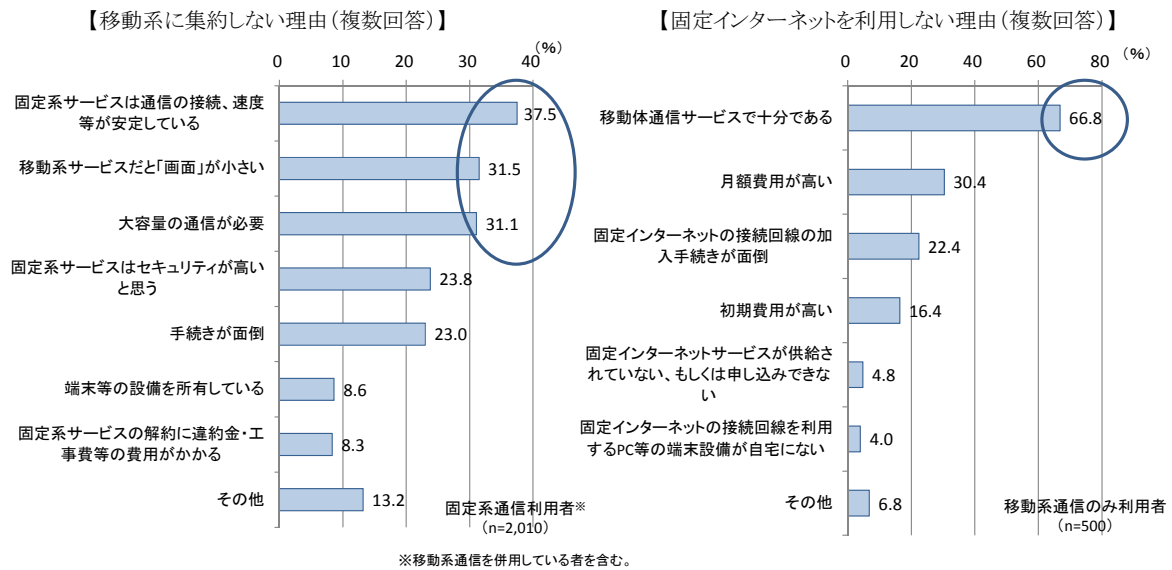


出所: 競争評価 2013 利用者アンケート

現行の固定インターネット利用者が固定系サービスを使い続ける理由として、「固定系は安定している」、「移動系は画面が小さい」、「大容量の通信が必要」といった品質面の優位性を挙げる意見が多くみられる。また、移動系通信のみ利用者の3分の2（67%）は、「移動系のサービ

ス品質で十分」と回答している。

【図表Ⅱ-18】 移動系に集約しない理由、固定インターネットを利用しない理由



出所：競争評価 2013 利用者アンケート

1. 4 テーマ選定に係る考え方及び利害関係者の主な意見

競争評価 2013 に関しては、実施細目 2013 の案に関して実施した意見募集（平成 25 年 10 月 5 日～11 月 5 日）等を通じて、電気通信事業者各社から多数の意見が寄せられた。

本テーマに関しては、「エリア分析」、「FTTH と CATV インターネットの代替性」、「移動と固定の代替性」、「設備競争とサービス競争」、「整備率と利用率」等の観点についての意見が寄せられたが、各観点に関する考え方、そして各社からの主な意見は次のとおりである。

（1）整備率と利用率

【考え方】

整備率と利用率の関係については、ブロードバンド答申において、ブロードバンド普及促進に向けた取組状況の検証の指標として、定点観測と、料金、市場シェアの推移状況等の評価が求められることとなった。

同答申を受けた公正競争レビュー制度では、利用率は上がっているものの、依然として整備率とは差があることが示されているが、既に超高速ブロードバンドサービスが整備されている地域であっても、同一地域の競争事業者が増えることで競争は進展し、利用者利便が向上することは、分析に取り入れていく必要があるため、これに取り組むこととする。

また利用率について考える場合、ブロードバンドサービスには加入しているものの、超高速ブロードバンドサービスに移行していない層、ブロードバンドサービスにも加入していない層は区別して分析していく必要があるため、これに取り組むこととする。

【主な意見】

NTT 東西からは、2011 年以降の FTTH の純増の伸びの鈍化の一因として、LTE や WiMAX 等の普及の拡大が背景にあるとの指摘がされており、固定・移動の垣根にとらわれない利用者のニーズや市場構造の変化を踏まえれば、固定系と移動系を別市場ではなく、同一市場として分析・評価する必要があるとの意見が示された。

ソフトバンクからは、固定系ブロードバンド市場において、普及率が伸び悩んでいること、整備率と利用率の乖離が縮まらないこと、そして FTTH 市場が設備インフラを自社で保有する事業者間での競争に終始しているとの指摘があった。

（2）設備競争とサービス競争

【考え方】

設備競争が進展すると、当該設備を使ったサービスを提供する事業者が増加するなど、設備競争とサービス競争には原則的には一定の関係性があることがうかがえるが、その進展状況については単なる人口差だけではない地域性による差があること、特に NTT 東西で差があることが資料から判明した。

地域における市場競争の状況を分析するためには、上記の地域差に加えて、各事業者による個別の事業戦略が市場全体に与える影響も考慮する必要があり、これらを踏まえて、設備シェアとサービスシェアの差、事業者間取引の関係等について分析を行うこととする。

【主な意見】

NTT 及び NTT 東西からは、従来の市場区分を維持したまま、市場を細分化してその中の通信事業者間だけで競争を分析するのでは市場の実態に即したものにはならないと指摘があり、個々の市場だけではなく、CATV インターネットや LTE、WiMAX 等の全てのブロードバンド回線を含めて競争の実態を分析・評価する必要があるとの意見が示された。

KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス、ケイ・オプティコム、テレコムサービス協会からは、設備競争と事業者間取引の重視は適切であることが指摘されており、設備競争とサービス競争の両面が進展することで料金の低廉化に繋がること、NTT 東西の光ファイバ回線貸出率の分析は適切だが、貸出率が上がったとしても、市場支配力には影響しないこと、定量的な基準のみでは分析は困難であるため、総合的な事業能力などの定性的な部分について十分配慮して分析を行うべきこと等が意見として示された。特にケイ・オプティコムからは、MNO の MVNO への提供等も指標とすべきとの指摘があった。

(3) FTTH と CATV インターネットの代替性

【考え方】

品質面から考えると、競争評価 2013 に関して行った通信速度に関する民間事業者によるサンプル調査によれば、CATV インターネットが FTTH と代替しうる通信速度を示したという結果が出ている。

また、「移動+固定型」の連携サービスの代表例である au スマートバリュー中の固定系サービスとして、CATV インターネットと FTTH が一定の比率で選ばれ続けており、順調に増加しているという推移が見られること、また、競争評価 2013 で実施した利用者アンケートにおいても、CATV インターネット、FTTH 間で双方向のサービス変更が行われているとの結果が示されたことを踏まえ、利用者のサービス選択として FTTH と CATV インターネットは競合関係にあるものとして、分析を行うこととする。

【主な意見】

NTT 東西からは、需要の代替性を考慮し、FTTH、CATV インターネット（通信速度下り 30Mbps 以上）等のサービス毎の市場に閉じた個別の検証だけではなく、WiMAX や LTE も含めて、超高速ブロードバンド市場全体を分析・評価すべきとの意見が示された。

また、J:COM からは、KDDI グループの FTTH アクセスサービスと J:COM グループの CATV アクセスサービスが直接的な競合にあるとの言及があった。

KDDI、ケイ・オプティコムからは、CATV インターネットと FTTH の代替性が限定的であるとの理由で、「固定系超高速ブロードバンド」という同一市場として扱うことは適当でないとの意見が示された。また、ソフトバンクからは、CATV インターネットは CATV サービスに付随されて提供されており、通信サービスを主体とした FTTH とは性格が異なるとの指摘があった。

(4) 移動と固定の代替性

【考え方】

競争評価 2013 では、前述の「FTTH と CATV インターネットの代替性」でも触れたように、通信速度に関するサンプル調査を行ったが、その結果、移動系については、一部 150Mbps という高速サービスが開始されているものの、3G 回線のみならず LTE 回線においても、固定系超高速ブロードバンドサービスの通信速度を下回るという結果が出ている。

また、競争評価 2013 の利用者アンケートにおいて、固定系の利用者、固定系と移動系の併用者に対して、移動系のみを集約しない理由について質問を行ったところ、通信の接続や速度の安定性を理由に挙げた者が最多である等の結果が出ている。

以上を踏まえれば、移動は固定の補完にはなり得ても、代替にはなり得ないのが現状であり、その状況を踏まえて分析を行うこととする。

【主な意見】

NTT 及び NTT 東西からは、若い世代を中心に固定系ブロードバンドサービスを利用せず、LTE や WiMAX 等で十分との利用者が増加していることを踏まえれば、移動系超高速ブロードバンドサービスは固定系ブロードバンドサービスの代替として普及しているとの指摘があり、多角的な分析・評価を通じて現状の市場区分の在り方の再検討が必要との意見が示された。

また NTT ドコモからは、移動系通信市場と固定系通信市場の需要の代替性を確認し、競争評価の基本方針に沿って、適切に市場を画定することが必要との意見が出された。

KDDI、ソフトバンク、ケイ・オプティコムからは、ブロードバンド普及における条件不利地域への措置として、移動系通信が固定系通信を一部補完することが期待されていることや、固定系ブロードバンドサービスが移動系サービスのオフロードとして利用されている事実があるとの言及があった。ただし、固定系・移動系双方の通信速度の違い等からユーザーは両サービスを状況に応じて使い分けしているのが実態で、現時点では両者間の代替性が成立し得ないことから、引き続き動向は注視すべきではあるとしながらも、分析・評価は従来の区分で行うべきとの意見が示された。

(5) エリア分析（分析の単位）

【考え方】

競争評価 2013 では、昨年度の評価で都道府県別の FTTH サービスの競争状況を、設備競争や事業者間取引の観点から分析した結果、各都道府県単位の競争状況は相異なる一方で、同一の地域ブロック内の都道府県では競争状況に類似点が見られたことを踏まえ、本年度は、競争状況に特徴がある4つの地域ブロック（東北・関東・近畿・九州）を取り上げて分析を行うこととした。

また、昨年度の評価では、地域ブロックの競争状況の分析を FTTH サービスの実態を基に行ったが、CATV インターネットと FTTH は、後述の FTTH と CATV インターネットの代替性のとおり、代替関係がうかがえており（「FTTH と CATV インターネットの代替性」を参照）、利用者は参入単位に左右されることなくサービスを選択している実態を踏まえれば、本分析は、基本的に FTTH と通信速度下り 30Mbps 以上の CATV インターネットを合わせた固定系超高速ブロードバンドサービスを対象に行うことが適切である。

【主な意見】

意見募集において NTT 東からは、複数の府県を一括りにしてブロック単位で分析することは、競争状況の実態を的確に捉えた分析にならないとの指摘があった。また、事業者は市町村等の段階まで市場を細分化して、採算性を勘案した上で個々に参入を判断しており、同一のブロック内でも複数事業者が参入している地域と参入事業者が少ない地域が混在しているとの指摘があった。したがって、地理的市場に注目して分析する場合は、各事業者の参入エリア単位で、各事業者の事業戦略や参入意欲の問題まで含めて、参入が進む理由・進まない理由の要因を多角的に分析すべきとの意見が示された。

また、NTT ドコモからは、連携サービスである au スマートバリューが、固定系サービスに影響を与えているとの指摘があり、そのシェア等が地域毎に異なる状況を踏まえて、移動・固定双方へのロックイン効果等を分析・評価すべきとの意見が示された。

KDDI からは、参入単位を考えると、CATV インターネットは市町村単位、FTTH は最大シェアの NTT 東西が全国単位となっており、双方異なるため、同一市場とするのは適切ではないとの指摘があり、特に FTTH 市場は、NTT 東西の事業エリアを単位とすることが適切との意見が示された。さらに、ソフトバンクからは、都道府県単位の個別区域の分析を行う必要はなく、地域ブロック単位での分析に賛同するとの意見が示された。

なお、イー・アクセス、テレコムサービス協会からは、エリア分析を行う上で、FTTH のサービス提供事業者数、カバー率等の新たな指標を導入することで、競争環境にない地域等の分析を求める意見が示された。

2 地域ブロック分析

2. 1 地域ブロック分析の基本的考え方

(1) 地域ブロック分析の意義

1. 2 で見てきたとおり、公正競争レビュー制度における市場環境分析においては、全国ベースの競争状況を FTTH、CATV インターネット、ADSL 等の各市場の別に契約数、市場シェア、市場集中度、提供事業者数を指標とした分析を行っている。競争評価におけるブロードバンド分析のフレームワークは、公正競争レビュー制度と類似するものの、ブロードバンド市場の中で固定系サービスをより重視してきた点や、設備競争とサービス競争双方のバランスに配慮した分析を行っている点、さらに地域性に着目している点などを特徴としている。

例えば、競争評価 2011 では、固定系ブロードバンド市場の部分市場である FTTH について、東日本と西日本に分けて見た場合、NTT 東西、KDDI グループ及び電力系事業者の三者の合計シェアが 90% 超であることが東日本・西日本で共通するものの、首位の NTT 東西のシェア、2 位以下の事業者名、HHI など、多くの点で両者の競争状況は異なると評価している。

2012 年度の評価では、さらに東日本・西日本の分類から掘り下げて都道府県別の FTTH の競争状況について、設備競争や事業者間取引に関する分析を実施した。その結果、NTT 東西の対抗軸となる電力系通信事業者が光ファイバを整備して設備競争が活発に行われているか、全国的に 2 位又は 3 位の事業者である KDDI が事業者間取引を通じて一定のシェアを確保しているかといった点で、各都道府県の競争状況は相異なる一方で、同一の地域ブロック内の都府県同士では競争状況に数多くの類似点が見られたと指摘している。

このように地域別に見ると、支配的事業者である NTT 東西の市場シェアや HHI 等は大きく異なることから、2013 年度の戦略的評価においては、競争状況の異なる 4 つのブロック²²（東北、関東、近畿、九州）を取り上げ、「地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析」を行うこととしている。

(2) 地域ブロック分析の方法

市場支配力を有する NTT 東西がボトルネック設備に当たる加入者回線について高いシェアを維持している中、地域ブロックの別に、NTT 東西及び競争事業者の設備シェアを追跡することを通じ、設備競争の動向を分析することは重要である。

また、競争事業者は、設備競争以外に事業者間取引を活用してサービス競争を展開しており、地域別の市場シェアや HHI について時系列に分析する必要がある。本戦略的評価で取り上げる 4 つの地域ブロックの特徴は、図表 II-19 のとおりである。

東北ブロックでは NTT 東西の市場シェアが高く、その結果 HHI も高い。それと対照的なのが近畿ブロックで、電力系事業者の市場シェアが高く、HHI が他のブロックと比べ低い。関東と九州の両ブロックでは、競争事業者が一定程度の市場シェアを確保している。

²² 都道府県ではなく、地域ブロックを分析の単位としているのは、競争評価 2012 において地域ブロック別に競争環境の類似性が見られたことや、都道府県別分析では分析対象が多数となって地域の特性を整理するには煩さであることが挙げられる。

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013」(2013 年(平成 25 年)12 月 6 日報道発表)においても、4 ブロックを取り上げることとしている。http://www.soumu.go.jp/main_content/000263245.pdf

地域ブロック分析においては、公正競争レビュー制度にならない、サービス提供事業者数を評価指標として取り上げる。ただし、事業者数をカウントする際に対象を FTTH に限定せず、需要の代替性を考慮して「超高速ブロードバンドサービス」とする。また、全国単位での事業者数ではなく市区町村単位での事業者数に着目し、複数の事業者選択が可能な市区町村の集計等を行う²³。

これまでの競争評価等のブロードバンド市場環境分析と比較した、地域ブロック分析の方法の特徴は、次の3点に要約される。

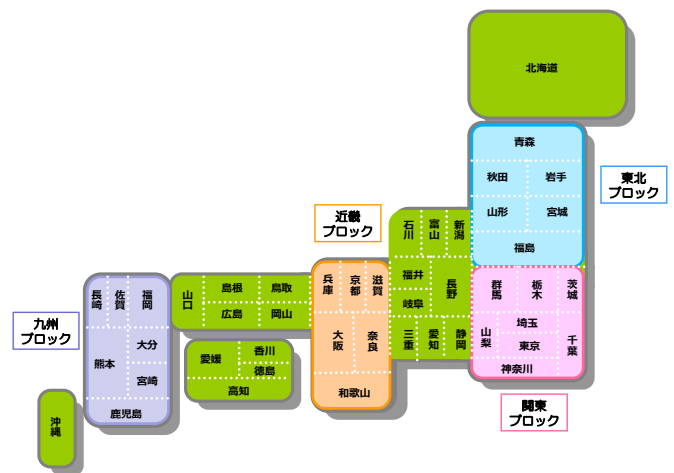
- ① 設備競争をサービス競争と並列で分析対象とする。
- ② 固定系の超高速ブロードバンドサービスが主な分析対象であり、移動系の同サービスは固定系の補完として位置付ける。
- ③ 全国に加えて地域ブロックを分析単位とするとともに、できる限り市区町村単位での各ブロックでの競争状況の明確化を図る。

【図表Ⅱ-19】HHI²⁴によるグループ別ブロックの分類

【HHI によるグループ別ブロックの分類】

ブロック	ブロック HHI	ブロックの特徴等
東北	7,545	<ul style="list-style-type: none"> ・6県(青森、岩手、秋田、宮城、山形、福島) ・NTT 東西のシェアが高い。 ・自治体IRUによる提供率が高い。
関東	4,930	<ul style="list-style-type: none"> ・1都7県(茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川、山梨) ・NTT 東西の貸出回線数が多く、事業者間取引が活発
九州	4,665	<ul style="list-style-type: none"> ・7県(福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島) ・基盤利用率が低い。
近畿	3,441	<ul style="list-style-type: none"> ・2府4県(滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山) ・電力系事業者のシェアが高く、設備競争が活発。

【分析の対象となる4ブロック】



(注) 競争評価 2012 では、FTTH 市場における都道府県別の HHI が 7,500 以上の場合はグループ①、5,000 以上 7,500 未満の場合はグループ②、5,000 未満の場合はグループ③として都道府県を3分類した。

上表は、固定系超高速ブロードバンドサービスについての HHI を算定したものであり、FTTH 市場の HHI と同一ではない。

²³ 公正競争レビュー制度においては、全国単位で事業者数を集計している。例えば、FTTH サービス241社、CATV インターネットサービスが 353 社といった結果が掲載されている(平成 25 年9月末時点)。しかしながら、利用者視点では、どれだけのサービスが選択可能かということが消費行動の動機となるのであって、全国的にいくつ事業者がいろいろと選択可能でなければ消費行動には影響しない。そこで、利用者が直接サービスの選択可能なエリアとして市区町村を単位とした集計を行うこととする。

²⁴ HHI (Herfindahl-Hirschman Index: ハーフインダール・ハーシュマン指数)とは、当該市場における各事業者の有するシェアの二乗和として算出され、市場集中度を表す指標。HHI は、完全競争的な市場における0に近い値から完全な独占指標における 10,000 までの範囲の値をとる。例えば、市場が各社 25%均等のシェアを持つ4社のみで構成されている場合、HHI は $625 \times 4 = 2,500$ 、3 社の場合は 3,333、2 社の場合は 5,000 となる。

2. 2 設備競争の動向

(1) 主要データ

図表Ⅱ-20は、設備競争に関連する分析結果の一覧である。同図表中の「NTT東西設備シェア」とは、加入者回線数に占めるNTT東西のシェアを示す²⁵。全国ベースのNTT東西の設備シェアは、全回線では84.5%、光ファイバで78.4%となっている。例えば、東北ブロックにおける光ファイバのNTT東西のシェアは97.1%であるのに対し、近畿ブロックにおける同シェアは55.6%と、地域間で大きな差があることが分かる。各ブロックにおける経年の変化は下記(2)のとおりである。

また、「複数事業者の展開状況」とは、2以上の固定系超高速ブロードバンドサービス提供事業者が設備投資を行ってサービスを提供している市区町村の割合と、当該市区町村の世帯数の合計が全世帯に占める割合を示している。例えば、東北ブロックで複数の事業者が設備投資を行っている市区町村の割合は4.0%であるのに対し、近畿ブロックにおける同割合は77.3%と、地域間で大きな差がある。各ブロックにおける事業者数の詳細は下記(3)のとおりである。

なお、設備投資を行っている事業者の合算に当たっては、市区町村における世帯数のカバー率50%を閾値としている。

【図表Ⅱ-20】NTT東西の設備シェア及び複数事業者の展開状況(2013.3)

		地域ブロック				全国
		東北	関東	近畿	九州	
NTT東西設備シェア	全加入者回線	96.1%	85.5%	74.6%	85.9%	84.5%
	光ファイバ	97.1%	86.7%	55.6%	76.2%	78.4%
複数事業者の展開状況	市区町村数の割合	4.0%	55.5%	77.3%	36.9%	42.5%
	世帯数割合	23.4%	90.1%	97.1%	77.8%	82.2%

出所：総務省資料及び競争評価2013事業者アンケート

(2) 設備シェア

光ファイバ、メタル、同軸ケーブル等からなる加入者回線全体に占めるNTT東西の割合は、4地域ブロックのいずれでも50%を超えている²⁶。その設備シェアは、いずれの地域ブロックにおいても2時点比較で低下しているものの、その値が最も低い近畿ブロックにおいても7割を超えており、全国平均では84.5%である。

設備シェアを光ファイバに限定して算定すると、前記の設備全体の場合と比べてNTT東西のシェアは低くなる。その値が最も低水準の近畿ブロックでは55.6%であるが、全国平均では78.4%である。

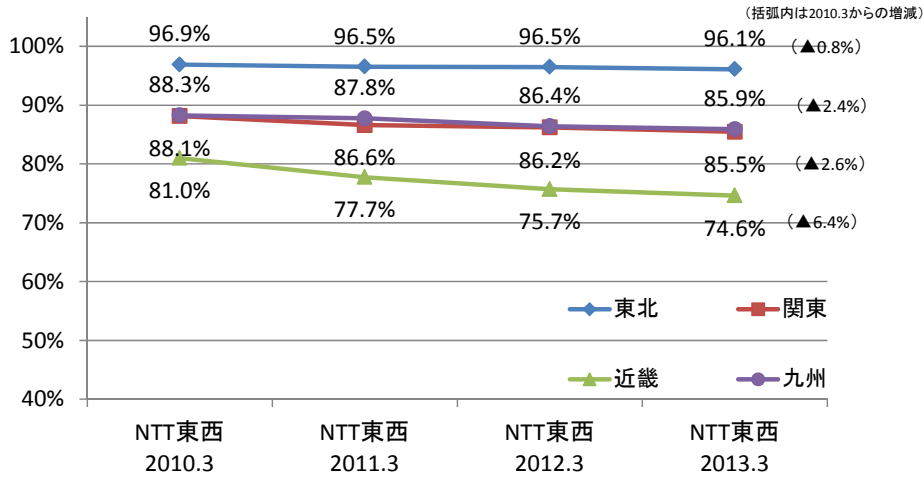
²⁵ 毎年6月頃、総務省より固定端末系伝送路設備の設置状況について公表(直近は平成25年度6月27日公表)。

http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban03_02000210.html

²⁶ NTT東西は、都道府県ごとに50%超のシェアを占める加入者回線を有することから、第一種指定電気通信設備を設置する事業者として指定されている(電気通信事業法第33条)。

【図表Ⅱ-21】NTT東西の設備シェアの推移

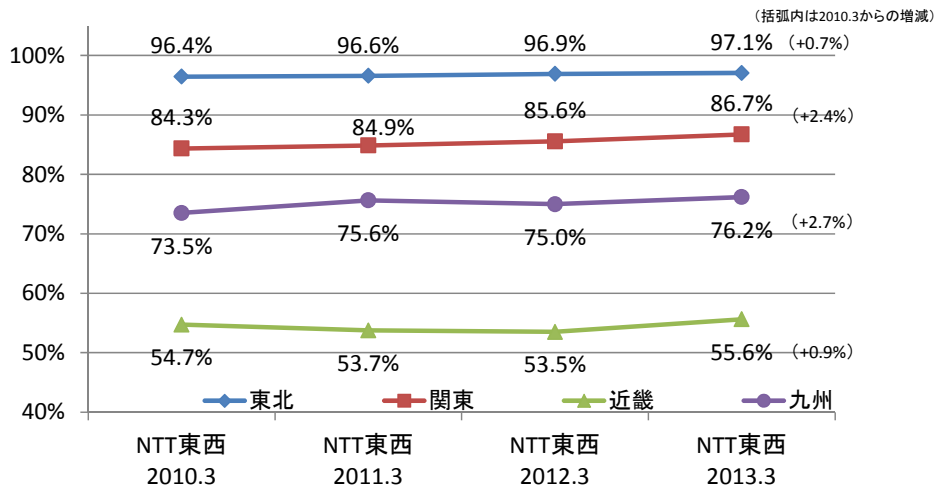
【加入者回線全体（メタル、同軸ケーブル、光ファイバ等）】



(参考) NTT東西の設備シェア（加入者回線全体）（全国）

時点	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3
割合 (%)	87.9%	86.3%	85.5%	84.5%

【光ファイバのみ】

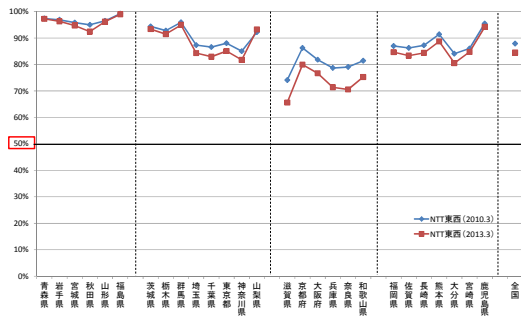


(参考) NTT東西の設備シェア（光ファイバ）（全国）

時点	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3
割合 (%)	77.3%	77.2%	77.9%	78.4%

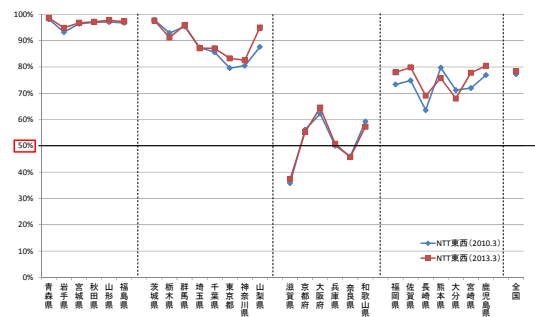
【図表Ⅱ-22】NTT東西の都道府県別、ブロック別の設備シェア（2時点比較）

■加入者回線全体(メタル、同軸ケーブル、光ファイバ等) (都道府県別)



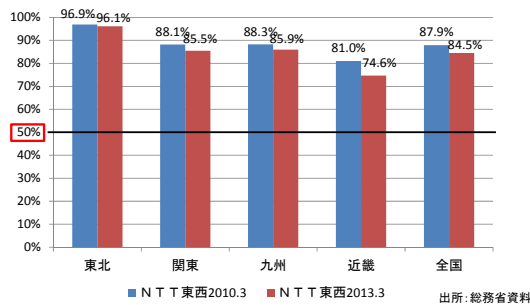
出所:総務省資料

■光ファイバのみ(都道府県別)



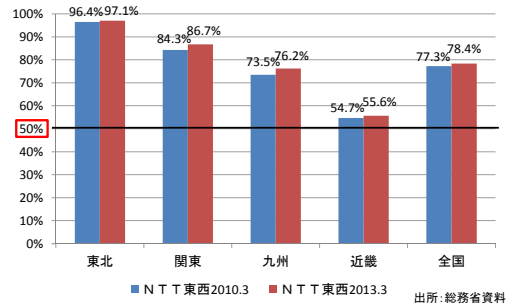
出所:総務省資料

■加入者回線全体(メタル、同軸ケーブル、光ファイバ等) (ブロック別)



出所:総務省資料

■光ファイバのみ(ブロック別)



出所:総務省資料

(3) 設備投資を行った事業者数

各地域ブロックの市区町村において、設備投資を行ってサービスを提供している事業者数について、その数が「3以上の場合」、「2の場合」、「1の場合」とそれ以外の場合とに分類し、色分けしたマッピングを行ったものが図表Ⅱ-23である。さらに、地域ブロック毎にその結果を集計したものが図表Ⅱ-24である。

① マッピング

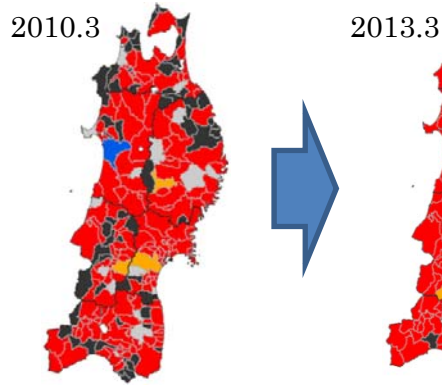
4ブロックについて、サービス提供事業者数に応じて市区町村の色分けを行い、2010年3月時点と2013年3月時点の比較を行った。全4ブロックにおいて、事業者が自社で設備を設置し、超高速ブロードバンドサービスを提供するエリアが3年間で増加したことが明らかになった。

東北ブロック及び九州ブロックでは、超高速ブロードバンドの完全未提供エリアを表す黒色のエリア、整備率50%未満を表す灰色のエリアが大幅に減少し、提供事業者数「1の場合」の赤色のエリアが増加している。

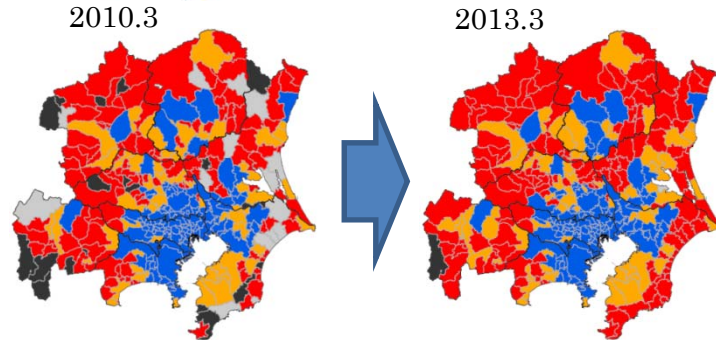
関東ブロック及び近畿ブロックでは、提供事業者数「3以上の場合」の青色のエリアと、「2の場合」の橙色のエリアがそれぞれ増加している。すなわち、両ブロックにおいて、複数の事業者によるサービスが提供されているエリアが増加した。

【図表Ⅱ-23】地域ブロック別の設備競争の2時点比較

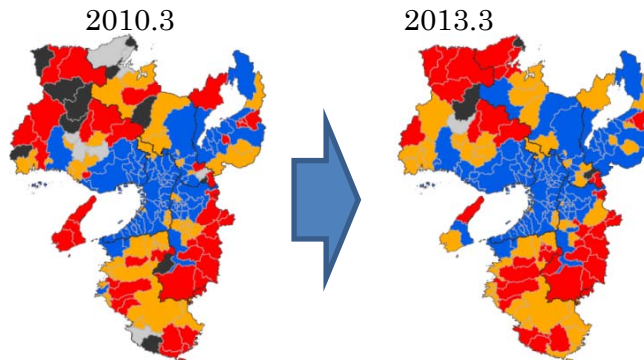
■東北



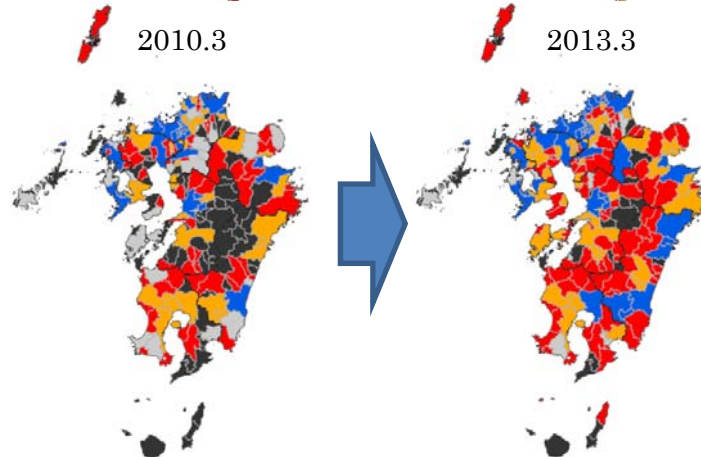
■関東



■近畿



■九州



固定系超高速ブロードバンドサービスの提供状況		
■: 3以上の事業者により提供されているエリア	■: 1事業者により提供されているエリア	■: 完全未提供のエリア
■: 2事業者により提供されているエリア	■: 整備率が50%未満のエリア	

※1 原則、固定系超高速ブロードバンドサービス(FTTH及びCATVインターネット(下り30Mbps以上))の整備率が50%以上の場合に、当該市区町村を着色。

※2 1事業者によりFTTH及びCATVインターネット(下り30Mbps以上)両方のサービスが提供されている場合は、2事業者としてカウント。

出所：総務省資料

② 市区町村数

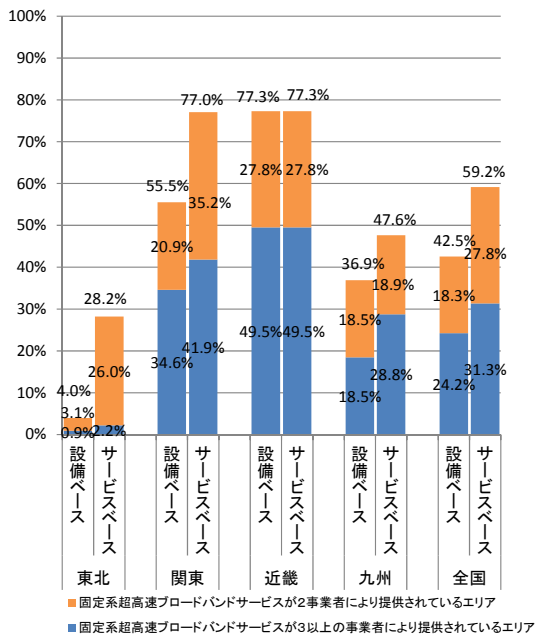
前記①でマッピングした結果を、複数事業者が提供している市区町村に限って集計し、そのブロック内の全市区町村数で除した割合を示したのが、図表Ⅱ-24の左図である。なお、図表Ⅱ-24の各帯グラフについて、設備ベース（事業者が自社で設備を整備し、超高速ブロードバンドサービスを提供する市区町村のみを集計）と、サービスベース（設備ベースに加え、事業者間取引によって事業者がサービスを提供している市区町村を含めて集計）とを比較対照のために並べている点には注意を要する。

③ 世帯数

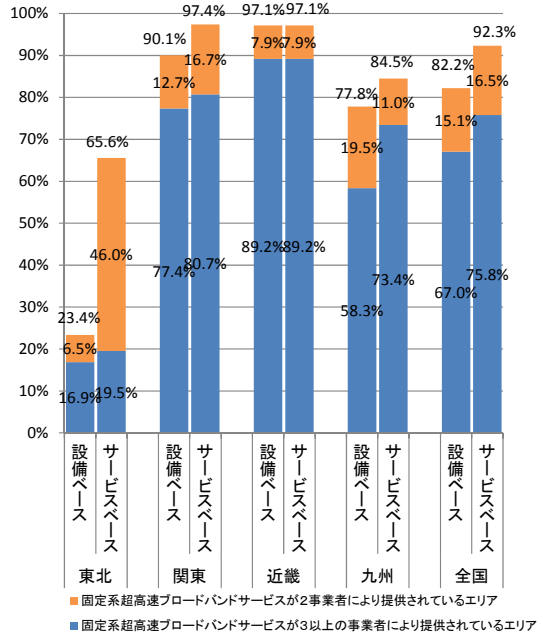
図表Ⅱ-24の右図は、前記②の市区町村における世帯数を考慮した割合を示している。

【図表Ⅱ-24】複数サービスの利用可能な市区町村数・世帯数

■市区町村数(2013年3月末)



■(左記市区町村の)世帯数(2013年3月末)



2. 3 サービス競争の動向

(1) 主要データ

図表Ⅱ-25は、サービス競争に関連する分析結果の一覧である。同図表中の「NTT東西の市場シェア」とは、(各ブロックの)全契約数に占めるNTT東西利用者の割合である²⁷。NTT東西の市場シェアは、全国ベースでは64.5%であるものの、例えば、最も高い東北ブロックの86.0%と、最も低い近畿ブロックの47.8%とでは大きな格差がある。各社の市場シェアの大きさと連動するHHIについても、市場シェアと同様に、地域ブロック間で格差が見られる。これら両指標の各ブロックにおける経年の変化は、下記(2)及び(3)のとおりである。

また、「複数事業者のサービス展開状況」とは、2以上の固定系超高速ブロードバンドサービス提供事業者が、設備投資又は事業者間取引を通じ、サービスを提供している市区町村の割合と、当該市区町村の世帯数の合計が全世帯に占める割合を示している。例えば、東北ブロックで複数の事業者がサービスを提供している市区町村の割合は28.2%であるのに対し、近畿ブロックにおける同割合は77.3%と、地域間で大きな差がある。各ブロックにおける事業者数の詳細は下記(5)のとおりである。

【図表Ⅱ-25】各ブロックにおける主要データ(サービス関連)

		地域ブロック				全国
		東北	関東	近畿	九州	
契約数		156万	1,091万	527万	215万	2,771万
NTT東西の市場シェア (サービスシェア)		86.0%	66.2%	47.8%	64.9%	64.5%
市場集中度(HHI)		7,545	4,930	3,441	4,665	4,609
複数事業者 のサービス 展開状況	市区町村数の 割合	28.2%	77.0%	77.3%	47.6%	59.2%
	世帯数割合	65.5%	97.4%	97.1%	84.5%	92.3%

(2) 契約数

2013年末時点の固定系超高速ブロードバンドサービスのブロック別の契約数は、関東1,000万超、近畿500万超であるのに対し、九州は215万、東北は156万である。各ブロックともに増加が続いている。増加率は、東北、九州、関東、近畿の順に高く、HHIの高いブロックほど高い傾向にある。

²⁷ 毎四半期に「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」にて公表(直近は平成26年3月14日公表)。
http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban04_02000076.html

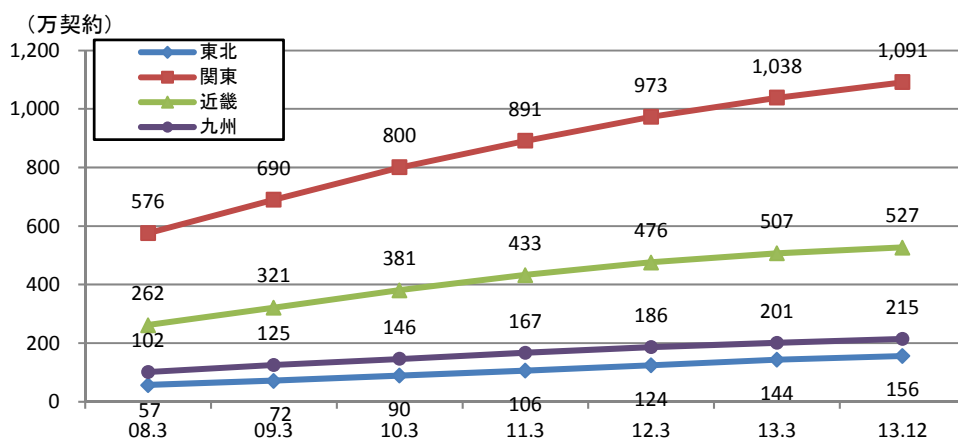
(3) 市場シェア

① NTT 東西

固定系超高速ブロードバンドサービスについて、NTT 東西のブロック別の契約数シェアは、東北で 86.0%と最も高く、近畿で 47.8%と最も低い。関東（66.2%）と九州（64.9%）は全国平均の 64.5%と近い値となっている。

2010 年 3 月以来、4 地域ブロックのいずれでも NTT 東西の契約数シェアは低下傾向にある。

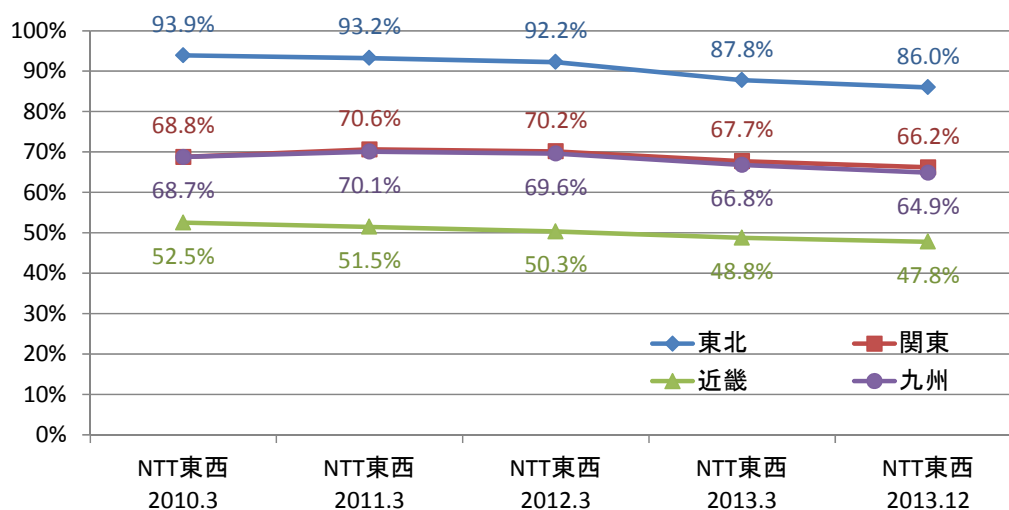
【図表Ⅱ-26】固定系超高速ブロードバンドサービスにおける NTT 東西のサービスシェアの推移
【固定系超高速ブロードバンドサービス契約数の推移】



(参考) 固定系超高速ブロードバンドサービス契約数の推移 (全国)

時点	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3	2013.12
契約数(万契約)	1,215	1,502	1,921	2,182	2,420	2,626	2,771

【NTT 東西の超高速ブロードバンドサービス契約数シェアの推移】



(参考) NTT 東西の超高速ブロードバンドサービス契約数シェア (全国)

時点	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3	2013.12
割合 (%)	69.0%	68.9%	68.4%	65.9%	64.5%

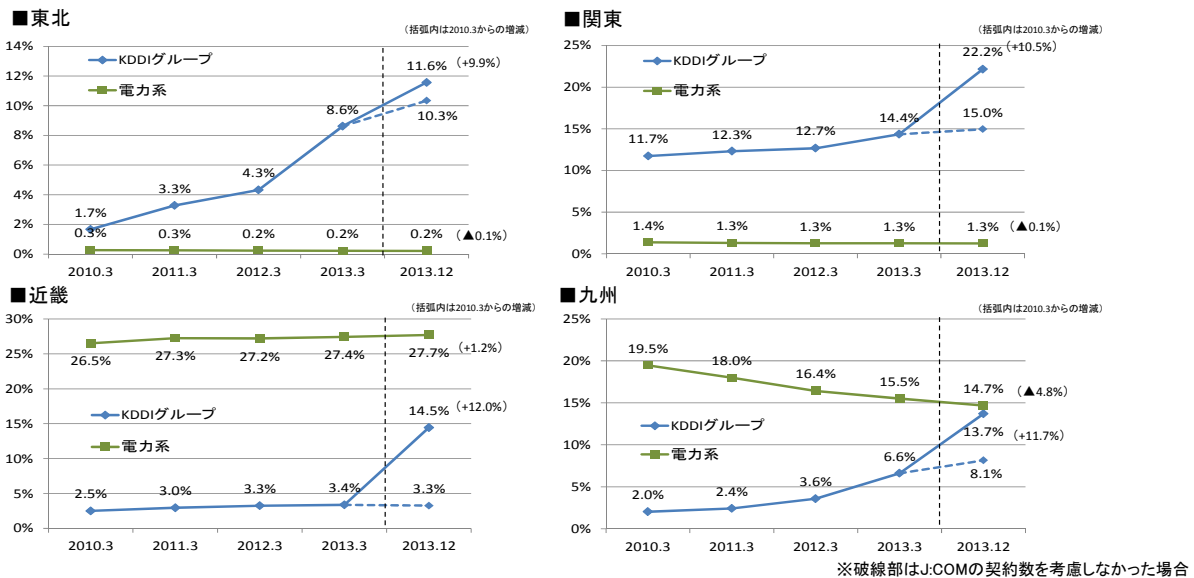
出所：総務省資料

② NTT 東西以外の競争事業者

KDDI グループのサービスシェアは過去4年間に大きく増加し、4ブロックのいずれにおいても10%超となっている。東北を除く3ブロックでは、J:COMの統合効果によって同グループがシェアを伸ばしている。2010年3月以来、KDDI グループのシェアは増加を続けている。

近畿と九州の両ブロックでは、電力系事業者のサービスシェアが高い。

【図表Ⅱ-27】固定系超高速ブロードバンドサービスにおける競争事業者のサービスシェアの推移



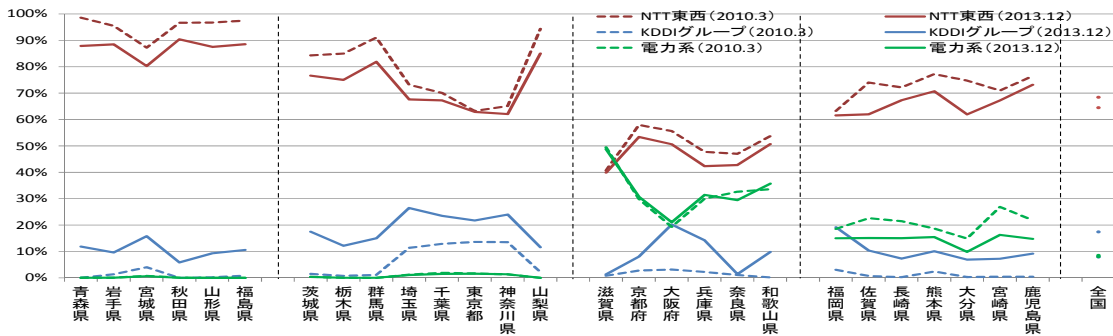
(参考)競争事業者のサービスシェアの推移(全国)

	10.3	11.3	12.3	13.3	13.12
KDDIグループ	7.9%	8.6%	9.3%	11.0%	17.4%
電力系	8.5%	8.5%	8.3%	8.1%	8.0%

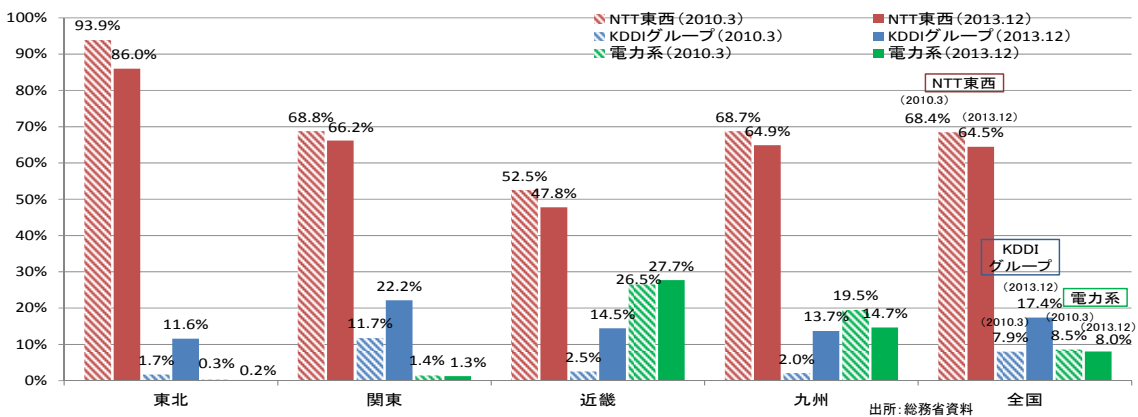
出所:総務省資料

【図表Ⅱ-28】固定系超高速ブロードバンドサービスにおけるグループ別のサービスシェアの推移

■都道府県別



■ブロック別



(4) 市場集中度

各地域ブロックの競争状況を反映し、固定系超高速ブロードバンドサービスの HHI は、地域ブロック間で大きな差異が見られる。

グループを単位として算定した HHI と個社を単位として算定した HHI を比較した場合、関東ブロックと近畿ブロックでは、グループ・個社の両 HHI の差は 250 以上で他のブロックよりも大きい。

【図表Ⅱ-29】固定系超高速ブロードバンドサービスの HHI の地域ブロック間比較

		地域ブロック				全国
		東北	関東	近畿	九州	
グループ別 HHI	2010.3	8,984	5,157	3,788	5,177	5,052
	2013.3	7,545	4,930	3,441	4,665	4,609
個社別 HHI	2013.3	7,502	4,577	3,186	4,520	2,233

出所：総務省資料

(5) サービスの提供事業者数

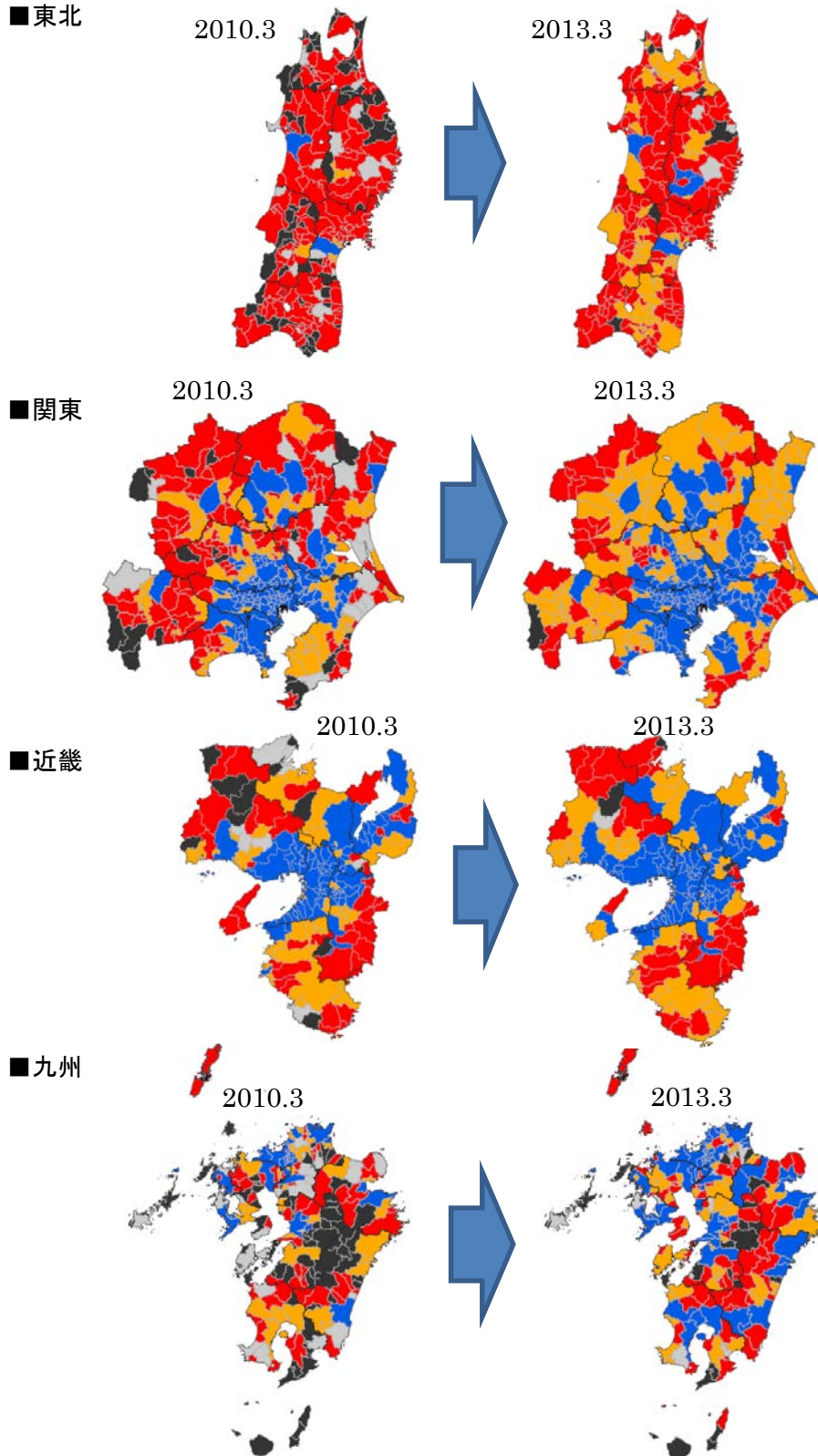
各地域ブロックの市区町村において、設備投資又は事業者間取引によってサービスを提供している事業者数について、上記の 2.2(3) と同じルールでマッピングを行った。さらに、地域ブロック毎にその結果を集計している。

① マッピング

4つの地域ブロックについて、サービス提供事業者数に応じて市区町村の色分けを行い、2010年3月時点と2013年3月時点の比較を行った。全4ブロックにおいて、すなわち、青色又は橙色の市区町村数が増加しており、超高速ブロードバンドサービスを提供するエリアが3年間に拡大したことが明らかになった。

また、2.2(3)の設備ベースのマッピングと比べて、全体的に広いエリアが青色又は橙色となっていることが分かる。その理由として、自ら設備を設置する場合だけでなく、他事業者からダークファイバ等を借りてネットワークを構築した上で、サービスを提供している事業者が存在することが挙げられる。

【図表Ⅱ-30】地域ブロック別のサービス競争（サービス提供エリア）の2時点比較



固定系超高速ブロードバンドサービスの提供状況		
■: 3以上の事業者により提供されているエリア	■: 1事業者により提供されているエリア	■: 完全未提供のエリア
■: 2事業者により提供されているエリア	■: 整備率が50%未満のエリア	

※1 設備ベースのデータ(図表Ⅱ-23)に、一定規模以上の事業者に実施したサービスエリアに関するアンケートの結果を統合したもの(サービス提供世帯が50%以上の場合、当該市区町村を着色)。

※2 1事業者によりFTTH及びCATVインターネット(下り30Mbps以上)両方のサービスが提供されている場合は、2事業者としてカウント。

出所：総務省資料

② 市区町村数

図表Ⅱ-24 のとおり、固定系超高速ブロードバンドサービスが2以上の事業者により提供されている市区町村数は、関東と近畿の両ブロックでは8割近くに達する。それに対し、同割合は、九州ブロックで5割未満、東北ブロックで3割未満にとどまる。

③ 世帯比率

2以上の事業者によりサービスが提供されている割合を世帯比率で見た場合、関東と近畿の両ブロックでは9割を大きく上回り、九州ブロックでも8割を超える。

④ 事業者別提供比率

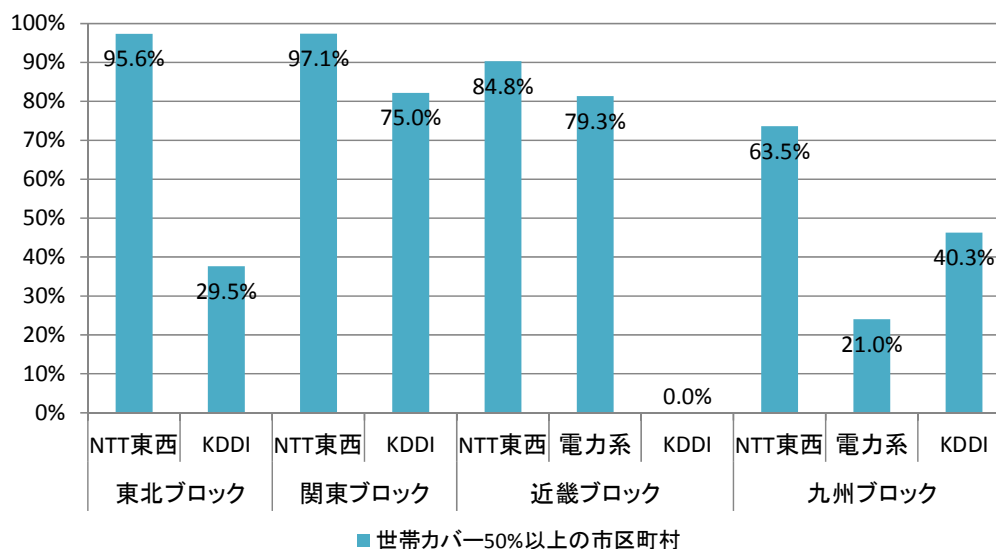
図表Ⅱ-31 は、世帯カバー50%以上の市区町村の割合を事業者別に示したものである。

NTT東西の場合、同割合は特に東北（95.6%）と関東（97.1%）で高いのに対し、電力系事業者は近畿では高く80%程度である。

KDDIの場合、関東では同割合が70%以上と高いものの、近畿においては世帯カバー50%以上の市町村はない。

電力系事業者の場合、近畿ブロックでは同割合が80%程度であるものの、九州ブロックでは20%程度にとどまっている。

【図表Ⅱ-31】 FTTH サービスの提供エリア（世帯カバー50%以上）



出所：競争評価 2013 事業者アンケート

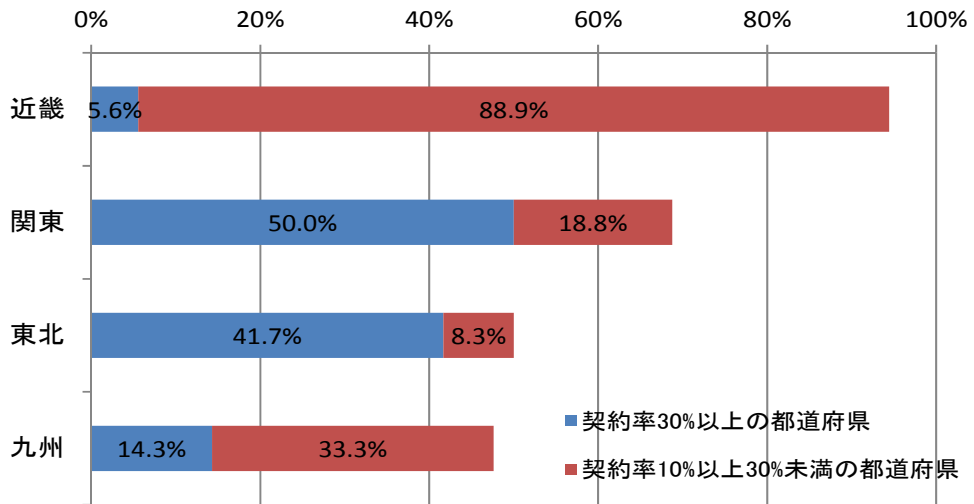
⑤ 地域ブロック内の契約率

各社のサービス提供エリアにおける契約率の割合を都道府県ごとに集計し、合算した結果を示したのが、図表Ⅱ-32 である。

契約率が30%以上の都道府県の割合は関東、東北の両ブロックで高い。近畿ブロックでは、契約率30%以上の府県は少ないものの、契約率10%以上30%未満の府県の割合は約9割と最多となっている。

【図表Ⅱ－32】地域ブロック別の契約率の状況

(2013年3月末)



出所：競争評価 2013 事業者アンケート

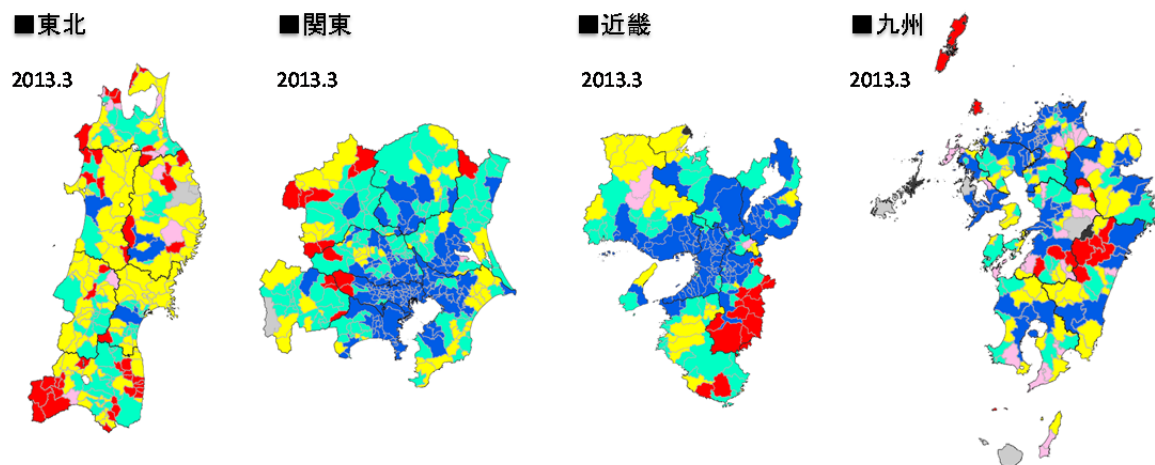
2. 4 移動系超高速ブロードバンドサービスのサービス提供状況

(1) 移動系超高速ブロードバンドサービスの補完的役割

図表Ⅱ-33は、地域ブロック別の固定系超高速ブロードバンドサービスのサービス提供エリアを示している図表Ⅱ-30に、移動系のサービス提供エリアに関する情報を加えたものである。移動系を加えてサービス提供状況を見た場合、固定系のみの場合と比べてサービス提供エリア及び選択可能なサービス数が増加している。その結果、図表Ⅱ-33では1社以下のサービス選択肢しかない赤・灰・黒のエリアが、とりわけ東北・九州の両ブロックで減少していることが分かる。

図表Ⅱ-30で見てきたのは、各地域ブロック内には、固定系超高速ブロードバンドサービスの提供事業者数が限られる地域や固定系の整備が困難な条件不利地域が存在することである。当該地域について、固定系に加えてLTE、BWAといった移動系のサービスも含めると、ごく一部の地域を除き、超高速ブロードバンドサービスが全域に普及していることがわかる。移動系の各サービスは、固定系の超高速ブロードバンドサービスの補完機能を果たしている可能性が強い。

【図表Ⅱ-33】 移動系による超高速ブロードバンドサービスの補完機能



	固定系超高速ブロードバンドサービス	移動系超高速ブロードバンドサービス(LTE,BWA)		固定系超高速ブロードバンドサービス	移動系超高速ブロードバンドサービス(LTE,BWA)
■	3以上	50%以上	■	1	50%未満
■	2	50%以上	■	50%未満	50%以上
■	2	50%未満	■	50%未満	50%未満
■	1	50%以上	■	未提供	未提供

※ 固定系のサービスベースのデータ(図表Ⅱ-30)に、移動系超高速ブロードバンド(LTE及びBWA)の整備状況のデータを統合したもの(整備率が50%以上の場合に、当該市区町村を着色)。

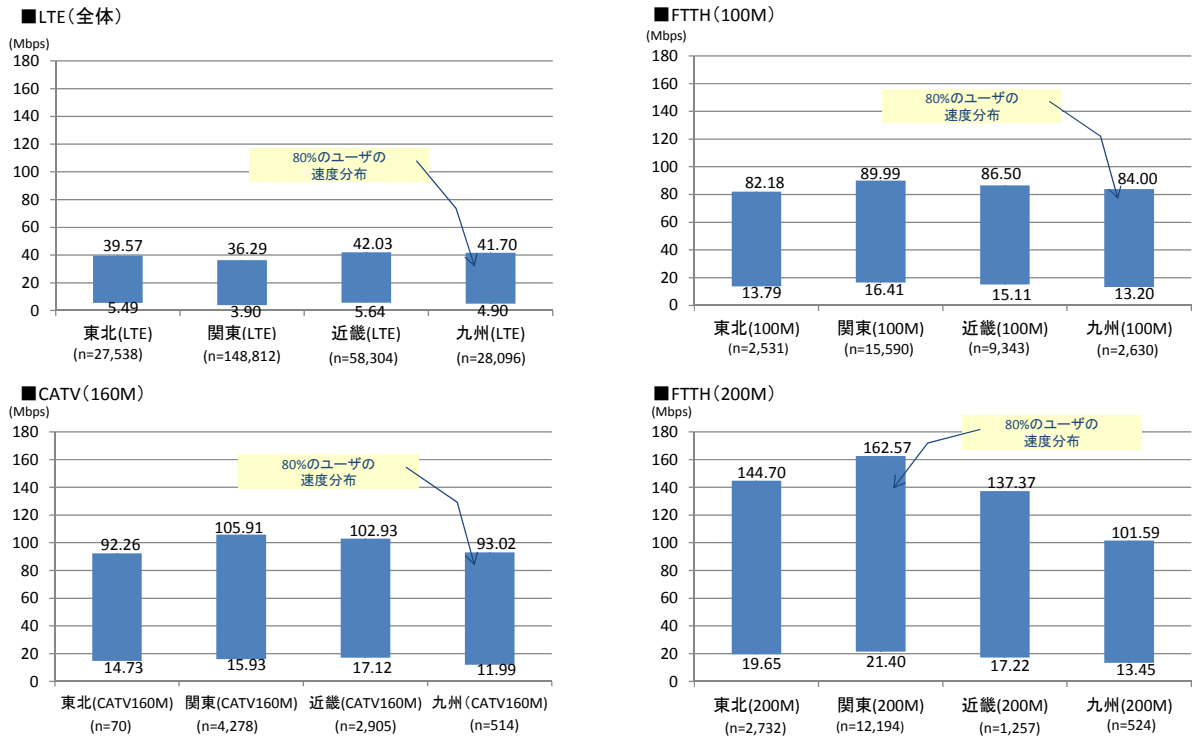
出所：総務省資料及び競争評価 2013 事業者アンケート

(2) 移動系と固定系の実効速度の比較

超高速ブロードバンドサービスにおいて、移動系が固定系の補完的機能を果たしうるかの判断に当たり、移動系の各サービスがカバーエリアや通信品質等の面で固定系を十分に代替するものであるかという点に留意しなければならない。

図表Ⅱ-34は、4つの地域ブロックにおけるLTE、FTTH（100Mbps）、CATVインターネット（160Mbps）、FTTH（200Mbps）といった超高速ブロードバンドサービスの実効速度を比較したものである。一部のケースを除き、4ブロック間で通信速度に差異は見られなかった。他方、移動系のLTEの実効速度は、他の固定系のサービスと比べて劣後するという結果であった。

【図表Ⅱ-34】地域別の超高速ブロードバンドサービスのサービス品質



出所：民間事業者によるサンプル調査の分析結果(図表Ⅱ-11 注釈参照)

3 今後の対応

3. 1 まとめと考察

(分析の方法等)

- (1) 本節の「地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析」においては、公正競争レビュー制度を補足する事項として、そこで用いられている市場シェア（加入者回線数のシェアを含む。）や市場集中度、提供事業者数といった各指標について、東北、関東、近畿及び九州の地域別に算定し、地域ブロック単位の競争状況の分析を行った。
- (2) 公正競争レビュー制度では、FTTH や ADSL をはじめとしたサービス毎に市場シェア等を算定しているのに対し、本節では FTTH と CATV インターネット（通信速度下り 30Mbps 以上）のほか移動通信サービス（LTE、 BWA）を含む、超高速ブロードバンドサービスを原則的な分析対象としている。ただし、サービス品質や利用ニーズの面での固定系通信と移動系通信の違いに着目し、移動系は固定系の補完的機能を有するものとして取り扱っている。

(設備競争とサービス競争の動向)

- (3) 設備競争を定量化するものとして設備シェアの推移を見た場合、公正競争レビュー制度の起点である 2009 年度末から 2012 年度末までの間の NTT 東西の光ファイバ回線シェアは全国で 1.1%増と小幅な変化にとどまる。地域ブロック別の同シェアについても増加しており、東北、関東、九州の各ブロックでは 70%超である一方、近畿では 55.6%にとどまる。
- (4) 過去 3 年間に、サービス競争では設備競争と比べると大きな変動が見られ、NTT 東西は 2013 年 12 月末までに全国的に 3.9%市場シェアを落としている。固定系超高速ブロードバンドサービスについて、NTT 東西のサービスシェアは東北、関東、九州の各ブロックでは 60%超だが、近畿は 50%を下回り 47.8%となっている。
- (5) 競争事業者の中で電力系事業者は、設備競争では全国的にシェアが高く、サービス競争では近畿及び九州で同様の傾向が見られる。KDDI のサービスシェアが増加傾向にある中、2013 年度から J:COM を連結子会社としたことで KDDI グループとしてのシェアは底上げされ、東北と関東の両ブロックでは電力系事業者を上回る。

(地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの提供状況)

- (6) 2010 年 3 月から 2013 年 3 月にかけて、分析対象の 4 地域ブロックの市区町村における、固定系超高速ブロードバンドサービスの未提供エリアや低整備率エリアは減少し、複数のサービスが提供されているエリアが増加した。
- (7) 東北ブロックにおいては、自らの設備をもってサービスを提供する事業者は限られるものの、事業者間取引によって各市町村における提供事業者数は増加している。九州ブロックも同様の傾向が見られるが、東北ブロックと比べて複数のサービスの提供がなされている市町村が多い。

(8) 市区町村内で利用可能なサービス数は、地域毎の競争状況を示すだけでなく、利用者の利便性のバロメータでもある。そこで、ユーザー視点に立つと、近畿と関東では8割近い市区町村で複数のサービスを選択可能な状況にある。世帯数ベースで見ると、両ブロックに加えて九州でも8割を上回る市町村住民が複数のサービスを選択することができる。

3. 2 市場評価の精緻化

(基盤整備率と基盤利用率の測定方法等)

(9) 固定系超高速ブロードバンドサービスの基盤整備率（以下「整備率」という。）は97.5%と高水準であるものの、地域間の格差が見られる。それを都道府県別の整備率を比較するのにとどまらず、域内ブロックや都道府県といった一定のエリア内において、複数サービスの選択可能な「市区町村数の割合」や「世帯の割合」を評価指標とすることで、地域間格差の実態がより明確になる。

(10) 現在の整備率は、実際に設備投資を行った固定系事業者のみが集計対象とされており、事業者間取引によってサービスを提供している固定系事業者²⁸の動向を反映していない。地域の利用者視点では、設備投資を行っている事業者であるか否かは問題ではなく、何社のサービスが実際に選択可能かということがより重要である。

整備率の算定に当たっては、対象事業者を設備事業者からサービス提供可能な事業者にまで拡大することで、整備率がよりサービス競争の実態に即したものとなると考えられる。

(11) 固定系超高速ブロードバンドサービスの基盤利用率の底上げについて、①固定系ブロードバンド利用者の増加、②固定ブロードバンド利用者に占める超高速サービス利用の割合の増加という要因分解が有効である。2010年3月以来、①は3.1ポイントの伸びにとどまるのに対し、②は19.0ポイントの大きな伸びを示しており、固定系の超高速化は順調に進んでいる。

なお、固定系インターネット非利用者の中には携帯電話のみの移動系ブロードバンド利用者が相当数いるのが実態。①の底上げには、当該利用者を含めた集計方法を検討するとともに、当該利用者を除いた真のインターネット非利用者の属性に応じた対応策が必要である。

(設備競争とサービス競争の状況の評価)

(12) 現行の第一種電気通信設備制度は設備競争に着目した規制であり、引き続き地域性を十分に考慮しつつ設備競争の状況を適切に把握していく必要がある。設備シェアの課題として、超高速ブロードバンドサービスに対応する指標が、光ファイバの加入者回線数のシェアに限られることである。設備競争とサービス競争を対照させることで、同サービスの実態をより正確に把握できるよう、設備競争に係る指標の精緻化を図っていく必要がある²⁹。

(13) これまでの競争評価では、固定系ブロードバンドサービスの部分市場として専らFTTH市場の分析に注力してきた。固定系超高速ブロードバンドサービスのサービス競争を分析対象としたのは、本戦略的評価が初めてのことである。FTTHとCATVインターネット（通信速度下り30Mbps以上）の需要の代替性が進む中、国際比較可能性にも配慮しつつ、固定系超高速ブロードバンドサービスをFTTHと並ぶ部分市場とするかを検討していく必要がある。

²⁸ 東北ブロックや九州ブロックにおいて、事業者間取引によって市場に参入しているKDDIが代表例。

²⁹ 仮に、移動系超高速ブロードバンドの回線設備のシェアを検討するのであれば、固定網へのエンタランス回線や携帯基地局数、移動無線鉄塔数等を評価指標に加えることが考えられる。

(移動系超高速ブロードバンドサービスの普及)

(14) 前記(11)で言及した移動系ブロードバンドのみの利用者の割合は、通信利用動向調査によれば、回答者の2割程度に上る(1.2参照)。1.3で見てきたとおり、移動系通信サービスの超高速化が進む中、固定系ブロードバンド未利用世帯内に移動系超高速ブロードバンドサービスの利用者が少なからずいる可能性は否定できない。固定系に移動系を含めた超高速ブロードバンドサービスの利用者又は利用世帯の集計方法を検討していく必要がある。

(15) 移動系超高速ブロードバンドサービスの普及が進む反面、そのサービス品質は、現状では固定系と同列に扱う水準には至っていない。ただし、2015年には4Gサービス開始、2020年には5Gサービス開始が予定されており、移動系の一層の高速化が進む中で固定系サービスとの比較を今後とも継続していく必要がある。

(その他の留意事項)

(16) 上記の(1)から(16)までの事項を含め、本戦略的評価を通じて得られた分析結果については、競争評価2013の定点的評価等にフィードバックを行うこととする。