

電気通信事業分野における 競争状況の評価2013 「定点的評価」について

平成26年9月16日

兵庫県立大学大学院
応用情報科学研究科 教授
辻 正次

- ✓ **2003年(平成15年)電気通信事業法改正により、規制の体系を事前規制から事後規制を基本とする仕組みに転換。**そこで、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(競争評価)を導入。評価結果は公表するとともに、**政策立案の基礎データとして活用。**

競争評価の実施プロセス

競争評価アドバイザリーボード

中立的かつ専門的な見地からの助言

(Plan) (Do) (Check)

基本方針

実施細目
(市場画定を含む)

情報収集

競争状況の分析

評価結果

政策に反映

必要に応じて見直し

反映 (Action)

12月

7月

競争評価のフレームワーク

- 競争評価は、毎年度1回のサイクルで実施。「定点的評価」と「戦略的評価」の二部構成。
 - 定点的評価：経年的なデータの定期的な分析を実施。
 - 戦略的評価：毎年異なる特定テーマに焦点を当てて分析を実施。

競争評価アドバイザリーボードの開催

- 競争評価の実施に当たり、客観性や中立性を確保するため、経済学、経済法等の専門家9名から成る「競争評価アドバイザリーボード」会合を開催し、その助言を得ている。
 - 座長：辻 正次 教授 (兵庫県立大学大学院)
 - 座長代理：舟田 正之 名誉教授 (立教大学)

- ◆ **競争評価は、**試行段階の第一期(03～05年度)、戦略的評価を定点的評価から分離させた第二期(06～08年度)を経て、**戦略的評価の強化・拡充等を行った第三期(09年度～)に入っている。**
- ◆ 2012年度は、2011年度の対象領域・市場の構成は原則として維持しつつ、LTE、BWAの急成長をはじめとした環境変化に対応した分析・評価を実施した。**2013年度は、**対象領域・市場の構成を前年度から踏襲した上で、新たなサービスの実態等を踏まえて、**企業グループ内の連携サービス等の動向について分析・評価**を実施した。
- ◆ 2013年度の評価結果は、**公正競争レビュー**のほか、**情報通信分野の競争政策の検証・見直し(*)に適宜活用**する。

(*) 2013年6月に公表された日本再興戦略において、「料金低廉化・サービス多様化のための情報通信分野の競争政策の見直し」について、公正競争レビュー制度による検証プロセスを実施し、2013年度中に検討課題を洗い出した上で、2014年中に一定の結論を得ることとされている。

第一期 / 試行期

第二期 / 戦略的評価の開始等

第三期 / 戦略的評価の強化・拡充

2003～2005

2006～2008

2009

2010

2011

- ・インターネット接続サービス
- ・法人向けサービス(2003,2005)

- [2004追加]
- ・移動体通信

- [2005追加]
- ・固定電話
 - ・マイグレーション分析
 - ・隣接市場との相互関係

- ◆ 定点的評価 (第一期踏襲)
(固定電話、移動体通信、インターネット接続等)

- ◆ 戦略的評価 (新規導入)
 - ・事業者間取引(2006)
 - ・隣接市場間の関係(2006)
 - ・MNP制度の影響(2006)
 - ・プラットフォーム機能(2007)
 - ・事業者間取引(2007)
 - ・新サービスの影響(2008)

- ◆ 定点的評価
(固定電話、移動体通信、インターネット接続、法人向けサービス)

- ◆ 戦略的評価
 - ・消費者選考の変化
 - ・競争政策の経済効果

- ◆ 定点的評価 (同左)

- ◆ 戦略的評価
 - ・携帯電話端末、スマートフォン、タブレットPCの需要代替性の調査

無線のブロードバンド化等を踏まえた対象領域・市場の再構築(2011年度～)

- ◆ 定点的評価
(移動系通信(データ・音声)、固定系通信(データ・音声)、法人向けサービス)

- ◆ 戦略的評価
 - ・電気通信サービスに係る消費者選好の変化に関する経時的分析
 - ・モバイル及びブロードバンドの普及に関するこれまでの競争政策の経済効果の定量分析

2012年度以降の競争評価は、2011年度基本方針の枠組みを前提とした上で、市場の変化を踏まえ、戦略的評価を強化

<2012年度競争評価>

- 定点的評価
LTEやBWAサービスの急成長を踏まえて、「移動系超高速ブロードバンド市場」を、移動系データ通信市場の部分市場として画定等
- 戦略的評価
固定系/無線系等の連携サービスの進展等を受けて、戦略的評価のテーマを採用(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、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利用分析)
- 基礎データ
電気通信サービスの多様化・複雑化を受けて、基礎データの整理・拡充を行う。

<2013年度競争評価>

- 定点的評価
市場画定は、2012年度競争評価における枠組みを維持
- 戦略的評価
「料金低廉化・サービスの多様化のための情報通信分野の競争政策の見直し」に係る公正競争レビュー等の競争政策の見直しに資するよう、戦略的評価を再構成(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の分析、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、固定ブロードバンド・モバイルインターネット上流サービス利用におけるプライバシーの経済分析)
- 基礎データ
従来の枠組みを維持しつつ、戦略的評価の充実のため、基礎データの整理・拡充を行う。

見直し前

音声通信(移動系はパケット通信含む)

固定系

移動系

【固定電話領域】

【移動体通信領域】

〈固定電話市場〉

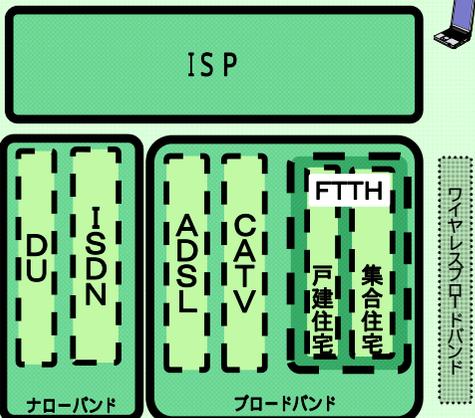


データ通信(固定のみ)

【インターネット接続領域】

サービス

回線



【法人向けネットワークサービス領域】

専用サービス

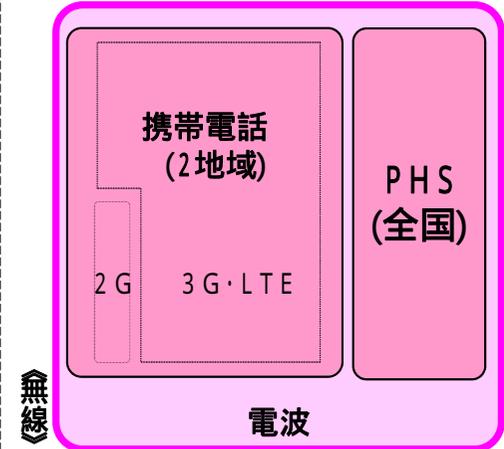
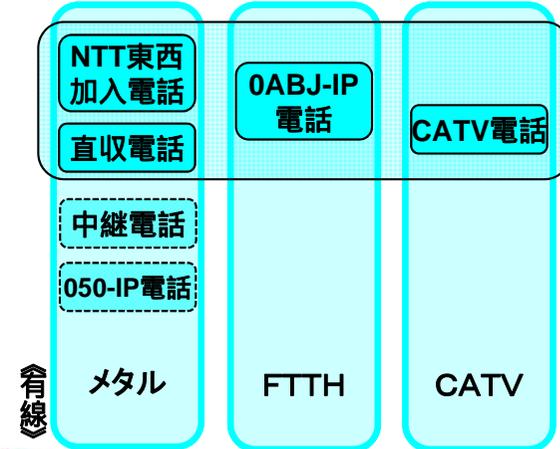


現行

音声通信

固定系

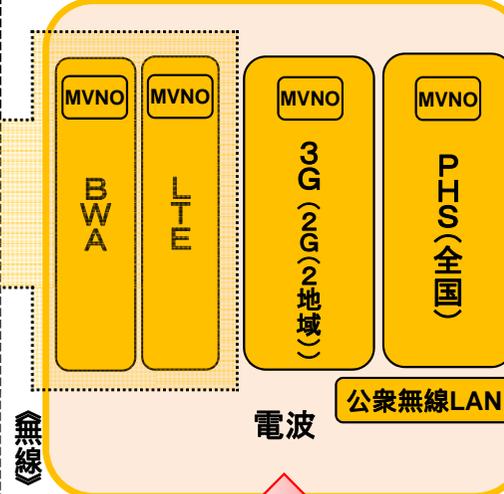
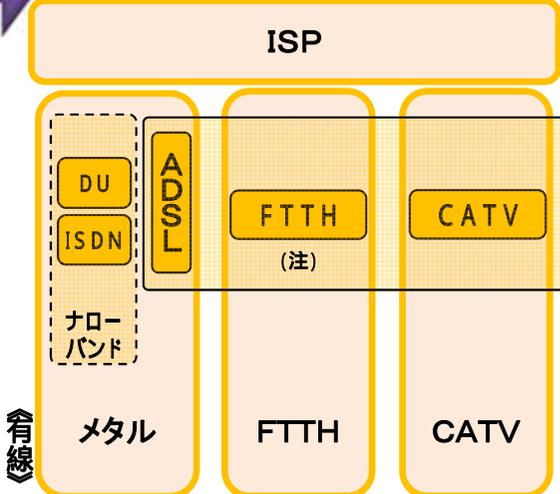
移動系



データ通信

固定系

移動系



データ通信(移動系)の分析・評価に当たっては、上下レイヤーの動向を勘案

(注) 従来の指標(契約者シェア等)に加え、幅広い要素(事業者間取引の状況も含む)を総合的に勘案

「法人向けネットワークサービス領域」
については、従来どおり。

(参考) 電気通信事業と競争評価

制度・事前規制

制度・事後規制

競争評価制度の導入(2003~)

1985年~

2003年~

2010年~

- 競争原理の導入
 - 電気通信事業法の施行(1985)
 - 電電公社民営化(NTT設立・1985)→ 再編(1997)
- 非対称規制の導入
 - 固定通信の接続ルール制度化(1997)
 - 移動通信の接続ルールの制度化(2001)
 - 禁止行為規制の導入(2001)
- 参入規制の緩和
 - 需給調整事項の撤廃、外資規制の原則撤廃(1997)
- 料金規制の緩和
 - 認可制の廃止(1997)

- 参入規制の緩和
 - 参入許可性の廃止(登録/届出制)(2003)
- 料金規制の緩和
 - 料金・約款規制の原則廃止(2003)
- 消費者保護ルールの境界
 - 重要事項(提供条件)の説明義務化等(2003)

- モバイル化等への対応(2010)
 - 接続会計(移動通信)の導入
 - 紛争処理機能の拡充
- NTT東西と競争事業者の同等性確保等(2011)
 - NTT東西の機能分離
 - NTT東西の業務委託子会社に対する監督義務化
 - NTT東西の業務規制手続の緩和

市場動向

2003年~

- 事業者の参入・取組
 - ・イー・モバイル参入(2006.3)
 - ・ソフトバンクのボーダフォン買収(2006.4)
 - ・NTTドコモ、地域8社から全国1社へ再統合(2008.7)
- サービス展開
 - ・第3.5世代携帯(3.5G)、本格サービス化(2006)

2010年~

- 事業者の参入・取組
 - ・電気通信サービスの広告表示に関する自主基準及びガイドラインの改定(2010.4)
- サービス展開
 - ・LTEの商用サービス開始(2010)
 - ・KDDI、iPhoneの発売開始(2011.10)

2012年~

- 事業者の参入・取組
 - ・KDDI、J:COMを連結子会社化(2013.4)
 - ・ソフトバンク、イー・アクセスとWCPを連結子会社化(2013.4)
 - ・ソフトバンク、ウィルコムを連結子会社化(2013.7)
 - ・ソフトバンクによるスプリントの買収(2013.7)
- サービス展開
 - ・KDDI、auスマートバリューの提供開始(2012.3)

政策

○法令・制度

- ・番号ポータビリティ(MNP)制度の導入(2006)
- ・ユニバーサルサービス制度の導入(2006)

○ガイドライン

- ・MVNO事業化ガイドラインの改定(2007,2008)
(卸電気通信役務関係)

○法令・制度

- ・第二種指定事業者の接続会計制度の導入(2010)
- ・接続料会計の導入(2011)

○ガイドライン

- ・SIMロック解除に関するガイドラインの公表(2010)

○法令・制度

- ・ソフトバンクモバイルを第二種指定電気通信設備制度による指定事業者に指定(2012)

○その他

- ・2.5GHz帯のUQに対する追加割当て(2013.7)

競争評価

[戦略的評価]

- ・MNP制度の影響(2006)
- ・事業者間取引(2006,2007)

[定点的評価]

- ・インターネット接続サービス分析導入(2003)
- ・移動体通信の分析導入(2004)
- ・固定電話の分析導入(2005)

[戦略的評価]

- ・携帯電話端末、スマートフォン、タブレットPCの需要代替性の調査(2010)
- ・電気通信サービスに係る消費者選好の変化に関する経時的分析(2011)
- ・モバイル及びブロードバンドの普及に関するこれまでの競争政策の経済効果の定量分析(2011)

[定点的評価]

- ・移動系(データ・音声)、固定系(データ・音声)、法人向けサービスの区分の導入(2011)

[戦略的評価]

- ・移動系通信市場におけるMVNOの事業環境(2012)
- ・市場間の連携サービスの利用動向(2012)

[定点的評価]

- ・「移動系超高速ブロードバンド市場」の部分市場化(2012)

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
- 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
- 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1編 戦略的評価については、
5/30(金)の基本政策委員会(第7回)にて説明

5/31~6/20 意見募集
8/8 意見募集に対する回答済

第2編 定点的評価

- 第1章 定点的評価の概要
- 第2章 移動系通信市場
- 第3章 固定系データ通信市場
- 第4章 固定系音声通信市場
- 第5章 法人向けネットワークサービス

7/19~8/8 意見募集

9月 競争評価2013報告書の最終公表

第1節 移動系通信市場

1. 個社別の市場評価
2. 企業グループ別の市場評価
3. 移動系データ通信と音声通信の各市場の市場評価
4. 料金・サービスの評価
5. 今後の留意事項

第2節 固定系ブロードバンド市場

1. 固定系ブロードバンド市場全体の競争状況の評価
2. FTTH市場の競争状況の評価
3. 料金・サービスの評価
4. 今後の留意事項

- ✓ 現行の競争評価においては、サービスシェアのみを評価指標としている。
- ✓ 今後はグループ化の影響を考慮して多様な指標を用いて市場評価を実施していくこととする。

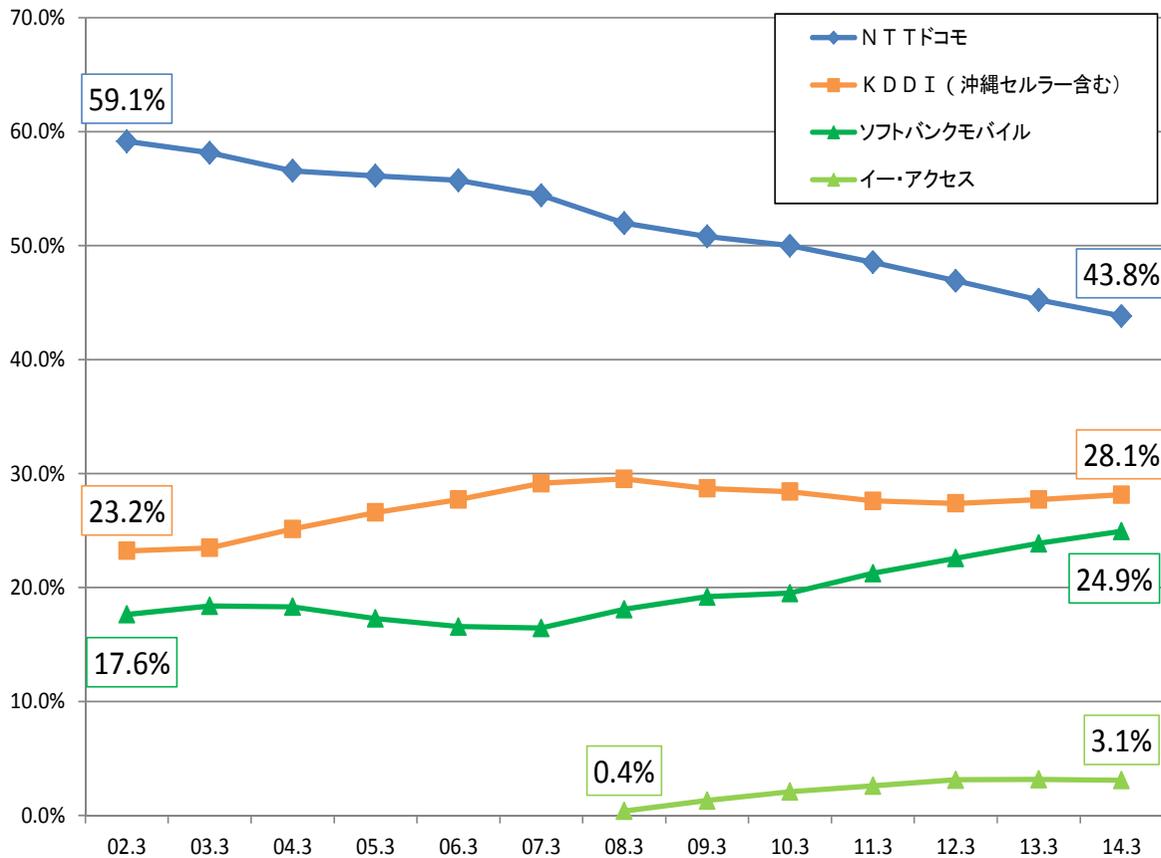
	社名	サービスシェア(*1) (四半期データ)	携帯電話 端末シェア	周波数シェア(*1)	収益シェア (禁止行為規制関係)	収益シェア(*2) (国内売上高)
個社	NTTドコモ	43.8%	対外非公表	39.0%	対外非公表	—
	KDDI	28.1%		26.8%		—
	ソフトバンクモバイル	24.9%		22.0%		—
	イー・アクセス	3.1%		12.2%		—
NTTドコモ	42.3% (40.2%)	30.7%		54.4%		
グループ化	KDDIグループ	28.1% (28.4%)	30.7%	22.9%		
	ソフトバンクグループ	29.6% (31.4%)	38.6%	22.7%		

評価指標の拡大
(サービスシェア
以外の指標導入
とグループシェ
アを考慮)

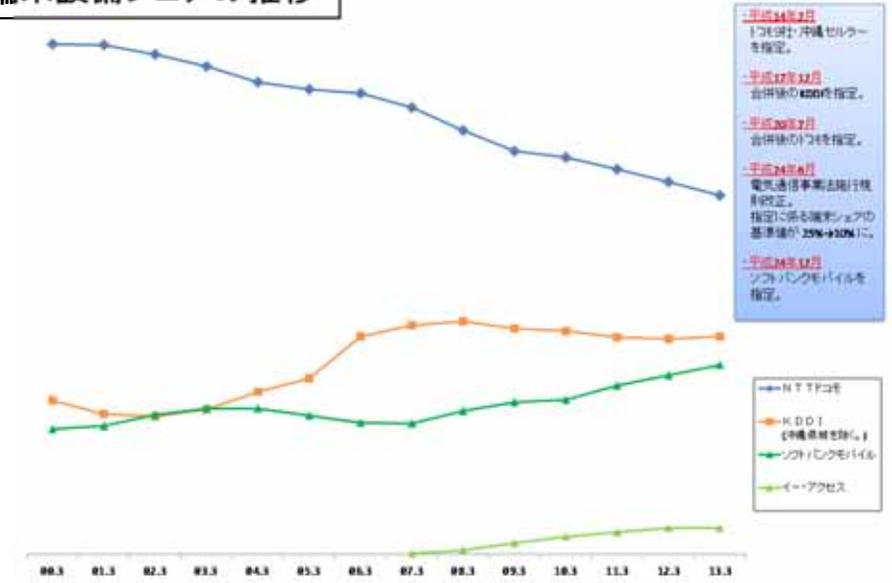
*1 2014年3月末の数値。個社の場合は「携帯電話」、グループの場合には「携帯電話・PHS・BWA」におけるシェアをそれぞれ指す。「グループ化」欄のカッコ書きはグループ化による単純合算の数値。
*2 2013年度決算段階の数値による3グループの国内売上高より算出。

✓ NTTドコモのサービスシェア、端末設備シェア、収益シェアは、いずれも2位以下の事業者との格差が**縮小傾向**にある。

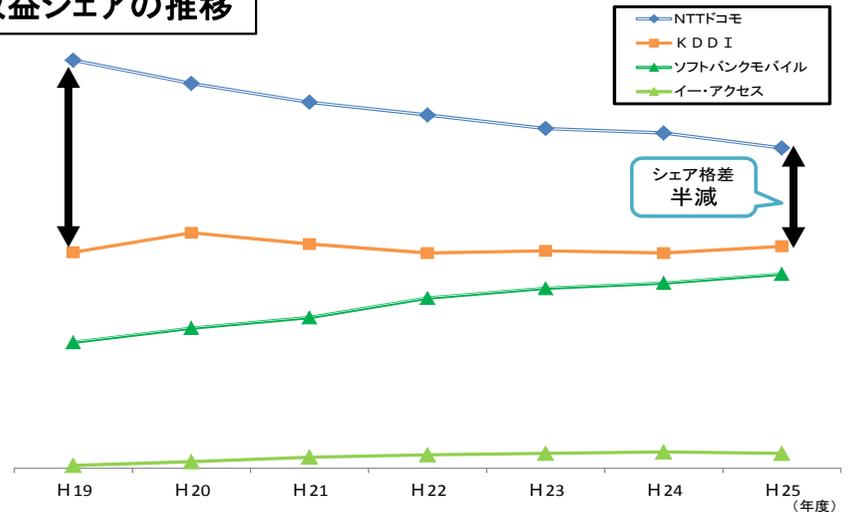
サービスシェアの推移



端末設備シェアの推移



収益シェアの推移



出所:総務省資料

個社別の市場評価（抜粋）

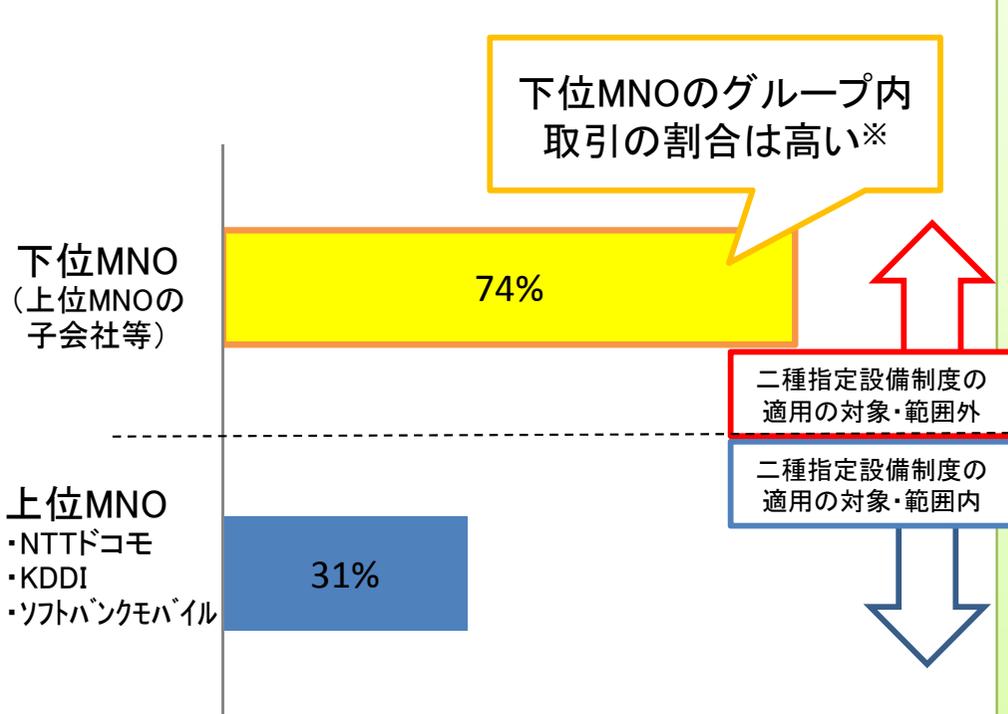
- 1.1 個社別の市場評価における市場支配力の判定は、携帯電話サービスの市場シェアを基に行う。2013年度末時点の携帯電話市場における首位のNTTドコモの市場シェアについて、契約数ベースのサービスシェア、端末設備シェア及び収益シェアのいずれの場合においても40%を超過している。なお、端末設備シェアと収益シェアは、それぞれ第二種指定電気通信設備制度、禁止行為規制の対象事業者の指定の基準に用いられている。
- 1.2 NTTドコモの3つの市場シェアは、5年前の2008年度末には50%を超過していたが、その後継続して減少してきている。その結果、2008年度末には20%超に上った2位以下の事業者とのシェアの格差は縮小している。
- 1.3 サービスシェア、端末設備シェア、収益シェアの3つの観点から、首位のNTTドコモは、単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。ただし、いずれのシェアも2位以下の事業者との差は縮小傾向にあることから、同社の市場支配力を行使する地位は低下している。
- 1.7 市場競争をめぐる上位3事業者間の関係や、禁止行為規制や第二種指定電気通信設備に係る規制措置等にかんがみれば、NTTドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い。

2 - 4 . 移動系通信市場 / グループ内取引とネットワーク提供の関係

- ✓ **移動体通信における事業者間のネットワーク提供**は、第1段階として上位MNO (NTTドコモ・KDDI・ソフトバンクモバイルの3社) 同士の音声接続を中心とし、第2段階として下位MNO (上位MNOの子会社等) とのローミング、MVNOへの提供へと徐々に拡大。
- ✓ グループ化の進展により第3段階にある現在では、**親子会社の関係にある下位MNO (子会社等) から上位MNO (親会社等*) へのネットワーク提供が活発化**。
- ✓ 一方で、**下位MNO (子会社等) からMVNOへのネットワーク提供は全体の3割程度**。

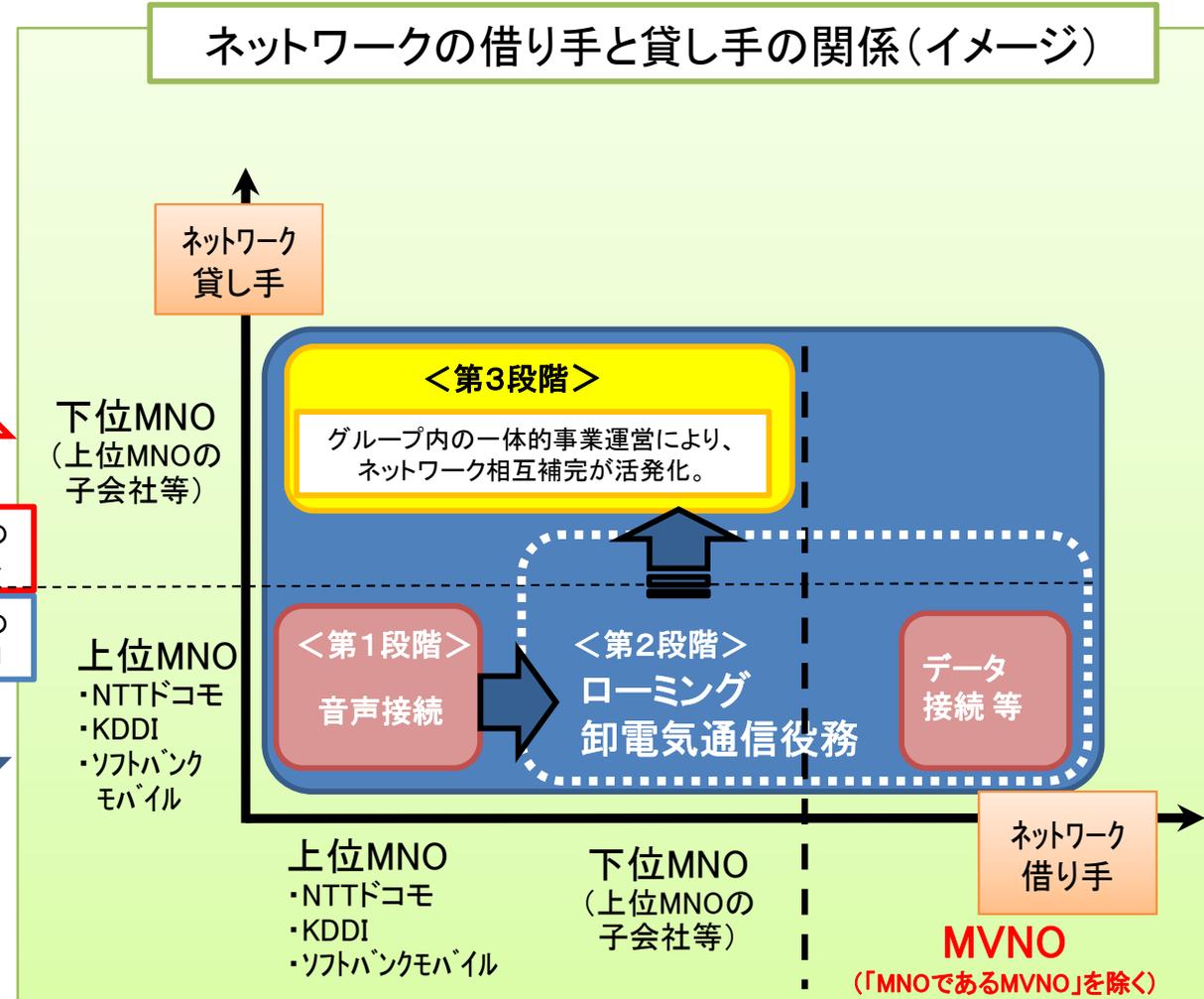
※「親会社等」とは、親会社、親会社の企業集団の国内総売上高に占める割合が過半数である会社及び移動系通信市場又は固定系通信市場における市場シェアが第1位である会社をいう。

MNOのグループ内取引の割合
(上位MNOと下位MNOの別)



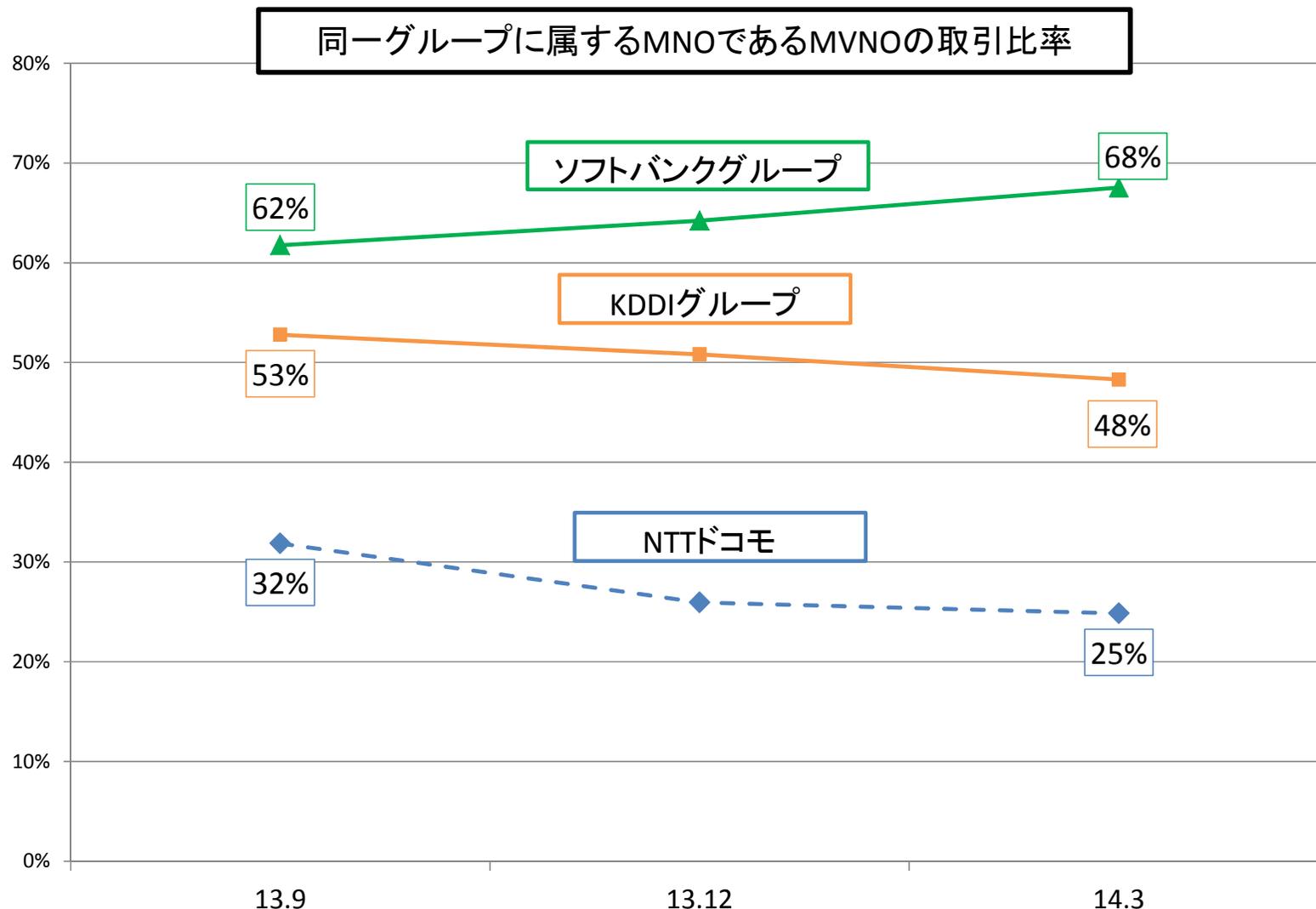
※ 下位MNO (イー・アクセス, ウィルコム, Wireless City Planning, UQコミュニケーションズ) からネットワークの提供を受けているのは、上位のMNOであり「MNOであるMVNO」でもあるソフトバンクモバイルとKDDIの両社であることを意味する。

ネットワークの借り手と貸し手の関係 (イメージ)



同一グループに属するMNOであるMVNOの取引比率

- ✓ 2014年3月末時点のKDDIグループとソフトバンクグループにおける、グループ内企業間の取引の割合は、それぞれ**48%**、**68%**に上る。



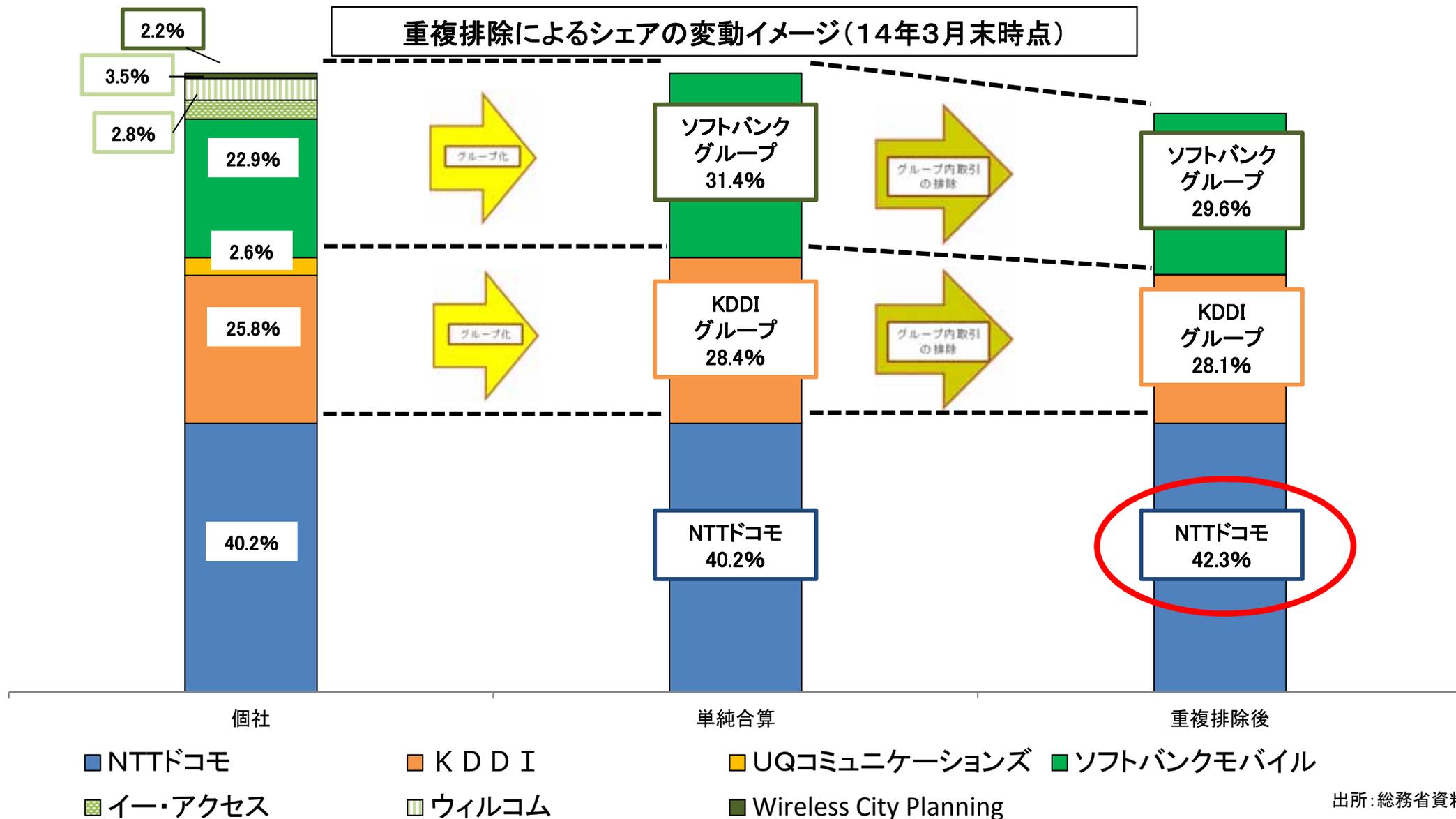
NTTドコモについては、「同一グループに属するMNOであるMVNO」は存在しない。そのため、グループ内外の契約比率を分析する観点から、同じグループに属するNTTコミュニケーションズとの契約数により、グループ内外の契約比率を試算している。(NTTコミュニケーションズの契約数は、同社からの報告数による。)

注 KDDIグループ及びソフトバンクグループの同一グループに属するMNOであるMVNOの契約数は、MNOからの報告数。

出所:総務省資料

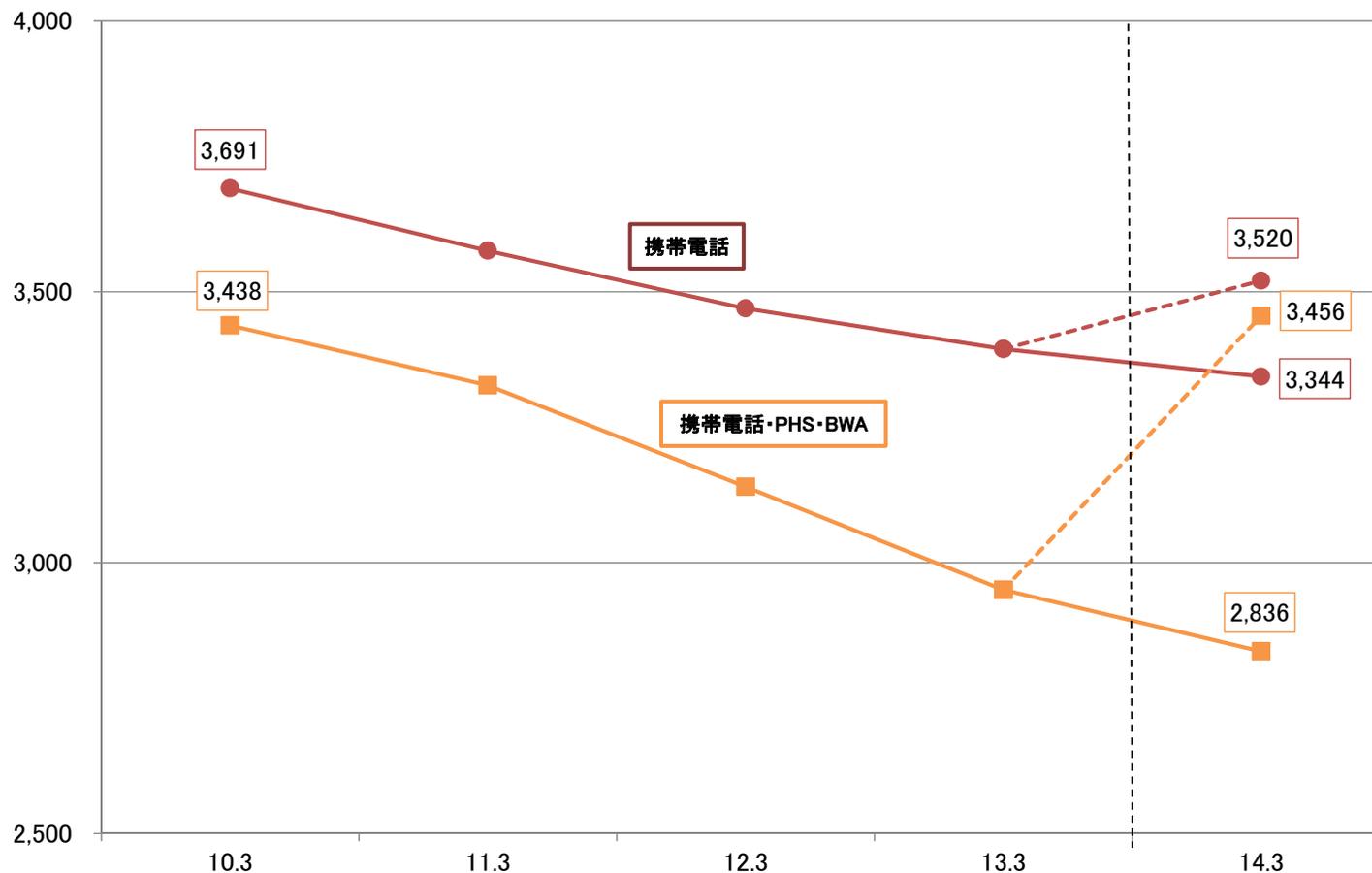
グループ内取引の重複排除後のNTTドコモのサービスシェア

- ✓ 移動系通信市場全体において個社別の契約数を単純合算した場合、NTTドコモのシェアは40.2%。
- ✓ 他方、KDDI、ソフトバンク各グループのグループ会社内の取引について、それらの**契約数の重複を排除**するとシェアが変動し、NTTドコモのシェアは42.3%と相対的に増加。



- ✓ グループ化を考慮したとき、移動系通信市場(携帯電話・PHS・BWA)全体の市場集中度(HHI)は2013年度末時点で3,456と高い水準にある。

携帯電話市場及び移動体通信市場(携帯電話・PHS・BWA)全体のHHI の推移



HHI (Herfindahl-Hirschman Index: ハーフィンダー・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 $25^2 \times 4 = 2,500$ 、3社の場合は3,333、2社の場合は5,000となる。

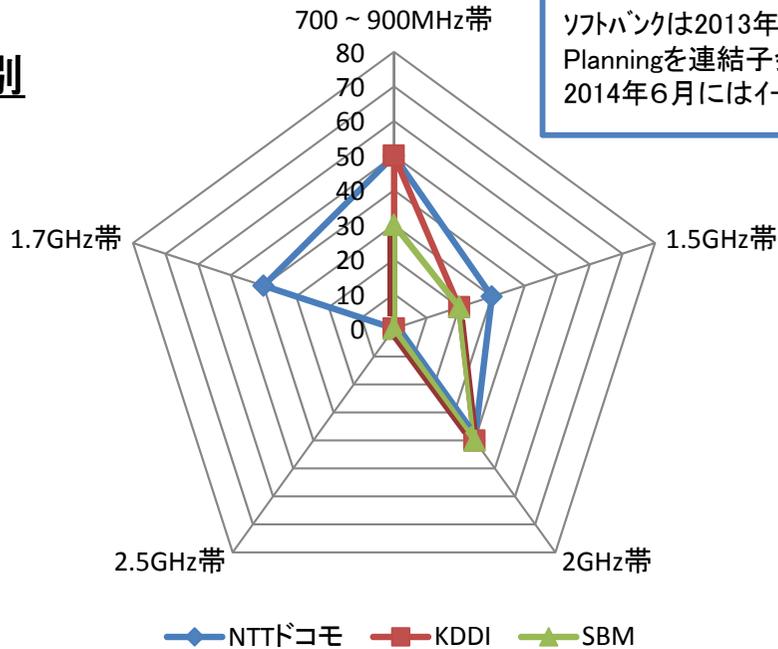
注1: 携帯電話におけるHHIについて、2014年3月末時点では、ソフトバンクグループとしてソフトバンクモバイル・イー・アクセスのシェアを合算(ただし重複した契約数を排除)して算出している。

注2: 携帯電話・PHS・BWAにおけるHHIについて、2014年3月末時点では、ソフトバンクグループとしてソフトバンクモバイル・イー・アクセス・ウィルコム・WCP、KDDIグループとしてKDDIとUQコミュニケーションズのシェアを合算(ただし重複した契約数を排除)して算出している。

2 - 8 . 移動系通信市場 / 各社・各グループの周波数帯別の保有状況

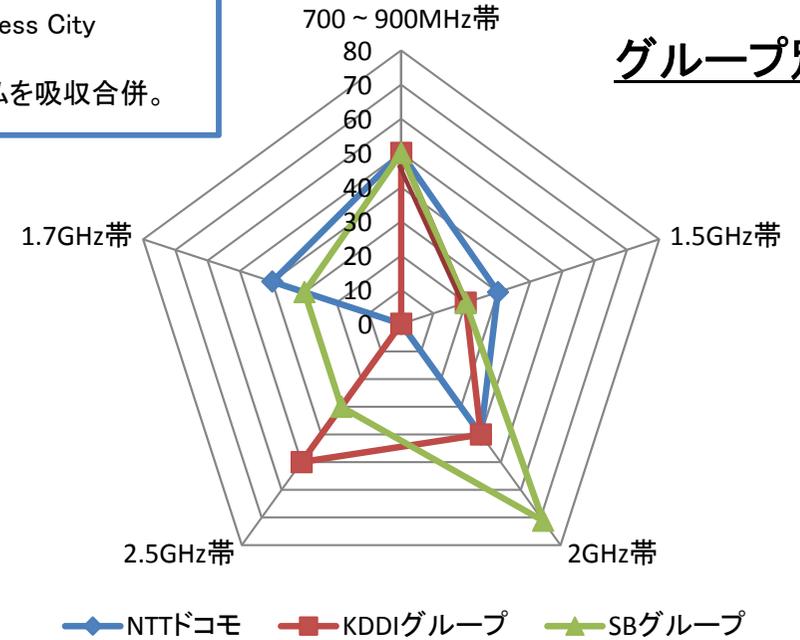
✓ 個社別とグループ別とでは、周波数の保有状況の大小が異なる。

個社別



ソフトバンクは2013年度に、イー・アクセス、ウィルコム、Wireless City Planningを連結子会社化。
2014年6月にはイー・アクセスを存続会社としてウィルコムを吸収合併。

グループ別

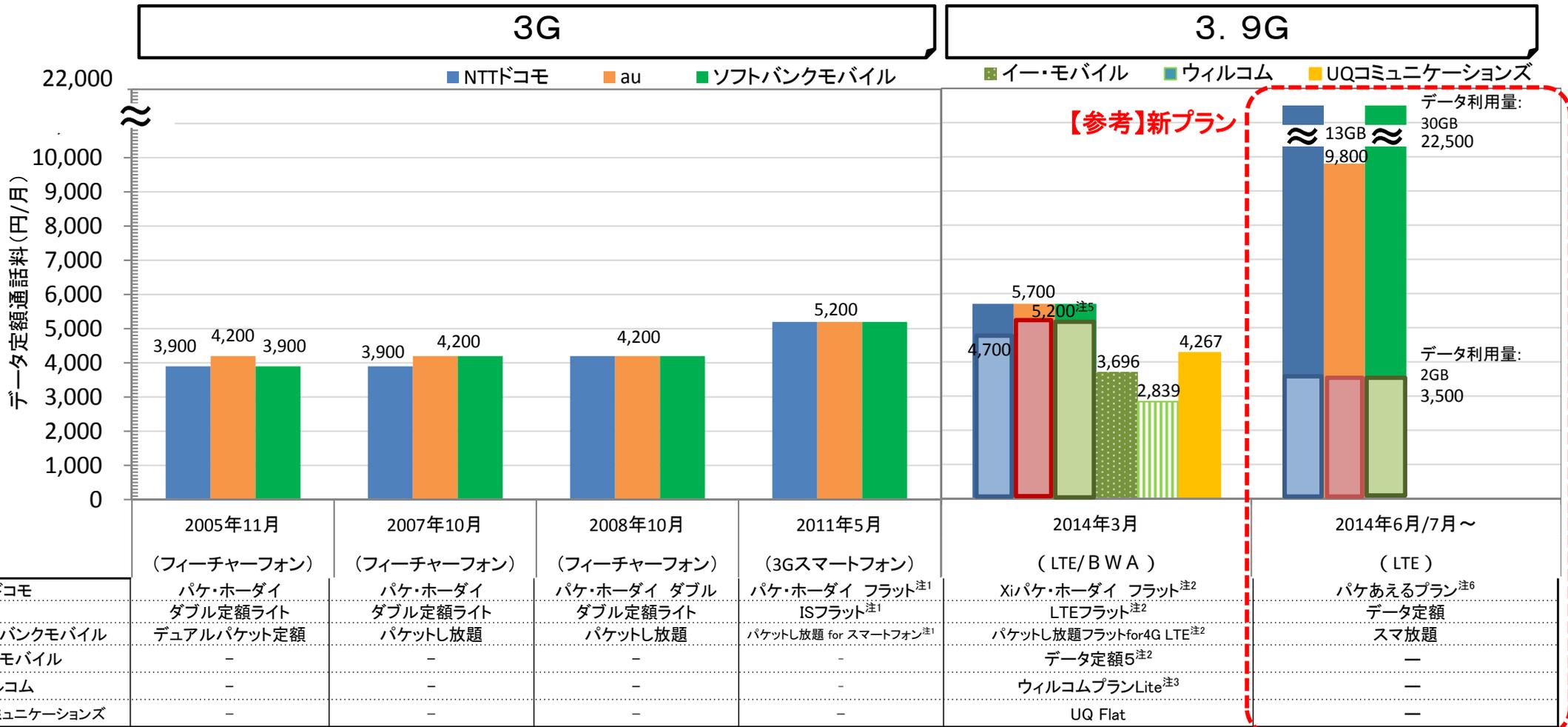


グループ	通信方式	事業者	周波数帯[MHz]							合計 (周波数幅)	グループ計 (周波数幅)	契約者数 (H26.3末)	サービス シェア (H26.3末)
			700MHz帯	800MHz帯	900MHz帯	1.5GHz帯	1.7GHz帯	2GHz帯	2.5GHz帯				
NTTグループ	携帯電話	NTTドコモ	20MHz	30MHz	—	30MHz	40MHz <small>東名線のみ</small>	40MHz	—	160MHz	160MHz	6,311万	40.2%
KDDIグループ	携帯電話	KDDI	20MHz	30MHz	—	20MHz	—	40MHz	—	110MHz	160MHz	4,052万	25.8%
	BWA	UQコミュニケーションズ	—	—	—	—	—	—	50MHz	50MHz		401万	2.6%
ソフトバンクグループ	携帯電話	ソフトバンクモバイル	—	—	30MHz	20MHz	—	40MHz	—	90MHz	201.2MHz	3,592万	22.9%
	携帯電話	イー・アクセス	20MHz	—	—	—	30MHz	—	—	50MHz		446万	2.8%
	PHS	ウィルコム	—	—	—	—	—	31.2MHz <small>一部周波数共用</small>	—	31.2MHz		555万	3.5%
	BWA	Wireless City Planning	—	—	—	—	—	—	30MHz	30MHz		344万	2.2%

企業グループ別の市場評価（抜粋）

- 1.8 第1編第1章においては、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「移動+移動型」の連携サービスとして取り扱った。これ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ものである。
- 1.9 携帯電話に加えてBWAとPHSを加えた移動系通信市場全体において、企業グループ単位のサービスシェアを算定する場合、連携サービスに該当する契約数がグループ内の複数社から報告されており、重複する契約数を排除する必要がある。2013年度末の補正後のNTTドコモ、ソフトバンクグループ、KDDIグループのサービスシェアは、それぞれ42.3%、29.6%、28.1%である。
- 1.10 移動系通信市場全体に占める3グループの合計シェアは100%であり、同市場は寡占状態にある。また、市場集中度(HHI)は3,456と高い水準にあることから、3グループ各社が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。
- 1.13 (略)第二種指定電気通信設備制度の適用を受けない下位MNOは、ネットワーク開放度を示すMVNO契約数について、グループ内取引の割合が74%と高い。また、下位MNOの市場シェア(連携サービスを除く)は全体で7%に過ぎず、関係する上位MNOと比べて著しく低い水準にある。このように下位MNOは、上位MNOを中核とした企業グループの戦略上、セカンドブランドとして位置付けられていると推定され、その企業グループ外へのネットワーク開放の透明性と公平性に関しては注視していく必要がある。
- 1.14 移動系通信市場全体におけるNTTドコモのサービスシェアは、携帯電話市場のみの場合に比べて1.5ポイント低下するものの、依然として40%を超過していることから、単独で市場支配力を行使しうる地位にあると認められる。ただし、禁止行為規制等の制約条件下で、NTTドコモが単独で市場支配力を行使する可能性は低い。

✓ データ通信料金は全体的に上昇傾向が続いたが、3. 9G向けにおいては低額プランの導入等、価格帯に幅がみられる。新プランにおいては、データ量に応じて料金が設定される。



NTTドコモ	パケ・ホーダイ	パケ・ホーダイ	パケ・ホーダイ ダブル	パケ・ホーダイ フラット ^{注1}	Xiパケ・ホーダイ フラット ^{注2}	パケあえるプラン ^{注6}
au	ダブル定額ライト	ダブル定額ライト	ダブル定額ライト	ISフラット ^{注1}	LTEフラット ^{注2}	データ定額
ソフトバンクモバイル	デュアルパケット定額	パケットし放題	パケットし放題	パケットし放題 for スマートフォン ^{注1}	パケットし放題フラットfor 4G LTE ^{注2}	スマ放題
イー・モバイル	-	-	-	-	データ定額5 ^{注2}	-
ウィルコム	-	-	-	-	ウィルコムプランLite ^{注3}	-
UQコミュニケーションズ	-	-	-	-	UQ Flat	-

注1 フルブラウザ利用時の料金は5,700円となる。
 注2 データ通信量は7GB(イー・モバイルは5GB)が上限。上限超過後は速度制限。但し、各社とも2GB当たり2,500円の追加料金で速度制限を解除することが可能。NTTドコモは2014年8月に新規受付終了予定。
 注3 1GBまではデータ通信量制限なし。ウィルコムプランD+(データ通信量7GBまで、5,700円)も提供。
 注4 Xiパケ・ホーダイライトプラン(3GBまではデータ通信量制限なし)
 注5 割引キャンペーンを適用することにより、最大2年間は月額5,200円(割引期間終了後は、月額5,700円)
 注6 データ通信専用プランの場合は、基本料金として別途1,700円が課金される。

- ✓ MVNOの提供するサービスは、MNOに比べ、速度制限のかかるデータ通信上限量が低いかわりに月額料金が低いものが多いのが特徴。

MVNOが提供するデータ通信プラン(代表例)

	提供事業者	プラン名	月額料金	備考
1,000円以下	U-NEXT	U-mobile * d ダブルフィックス	680円	月1GBまでの料金 月3GBまでは2,079円
	フュージョン・コミュニケーションズ	楽天ブロードバンドLTE エントリープラン	834円	月300MBの容量制限
	IIJ	高速モバイル/Dミニマムスタートプラン	900円	月1GBの容量制限
	日本通信	b-mobile スマートSIM 月額定額980	934円	150kbpsの低速サービス (容量制限なし)
	NTTコミュニケーションズ	OCN モバイル one (50MB/日)	900円	1日50MBの容量制限
	ビッグロース	BIGLOBE LTE・3G エントリープラン	900円	月1GBの容量制限
1,000円～2,000円	NTTコミュニケーションズ	OCN モバイル one (2.0GB/月)	1,450円	月2GBの容量制限
	ビッグロース	BIGLOBE LTE・3G ライトSプラン	1,505円	月2GBの容量制限
	IIJ	高速モバイル/Dライトスタートプラン	1,520円	月2GBの容量制限
	U-NEXT	U-mobile * d スタANDARD	1,680円	月3GBの容量制限
2,000円以上	日本通信	b-mobile 4G Pair GB SIM	2,829円	2つの端末合計で月2GBの容量制限
	フュージョン・コミュニケーションズ	楽天ブロードバンドLTE アクティブプラン	2,839円	3日間で300MBの容量制限

金額は税抜

出所:公表資料を基に総務省作成

MNOが提供するデータ通信プラン(代表例)

	提供事業者	プラン名	月額料金	備考
3000円未満	NTTドコモ	Xiらくらくパケ・ホーダイ	2,839円	月500MBの容量制限 ※「らくらくスマートフォン」向け
		Xiパケ・ホーダイ for ジュニア	2,839円	月500MBの容量制限 ※「スマートフォン for ジュニア」向け
	ソフトバンクモバイル	パケットし放題フラットforシンプルスマホ	2,839円	月500MBの容量制限 ※「シンプルスマホ」向け
	ウィルコム	ウィルコムプラン Lite	2,839円	月1GBの容量制限 ※キャンペーン適用で24ヶ月間1,886円/月
	3000円以上～5000円未満	イー・モバイル	LTE電話プラン (にねん)+データ定額5	3,969円
NTTドコモ		Xiパケ・ホーダイライト	4,700円	月3GBの容量制限
5000円以上	NTTドコモ	Xiパケ・ホーダイ	5,700円 ※3	月7GBの容量制限
	KDDI	LTEフラット	5,700円 ※3	月7GBの容量制限
	ソフトバンクモバイル	パケットし放題フラットfor 4G LTE	5,700円 ※3	月7GBの容量制限

1 金額は税抜

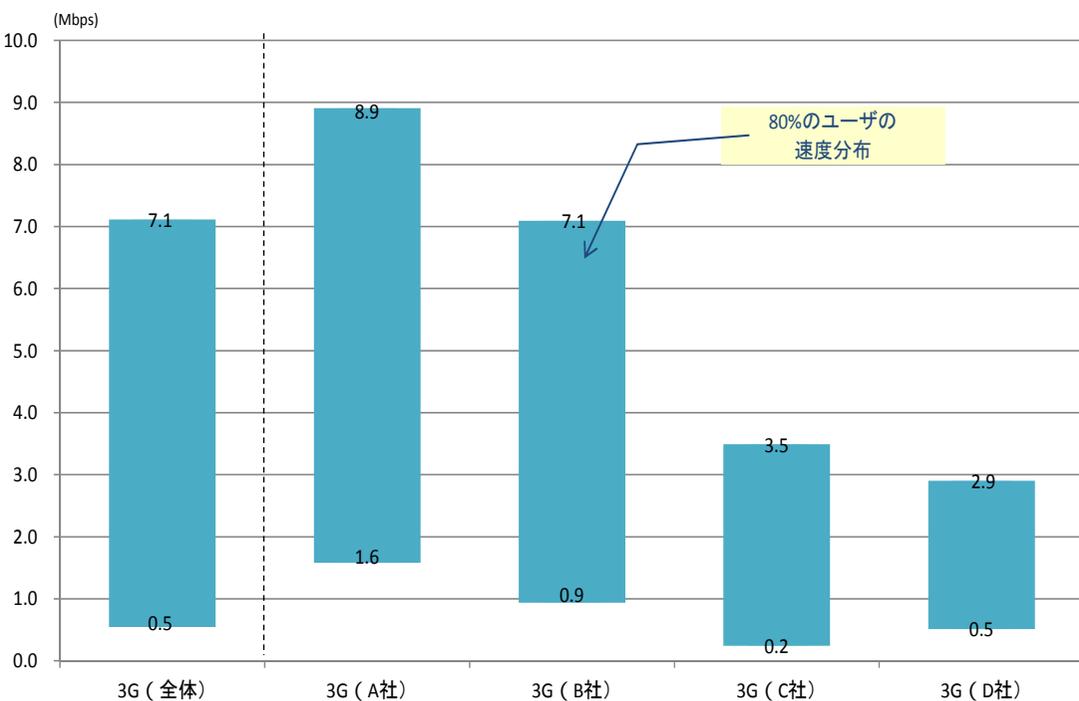
2 容量制限のあるものは、容量制限を越えると低速のサービスに切り替わる

3 iPhoneを利用の月額料金は、5,200円(3社共通)

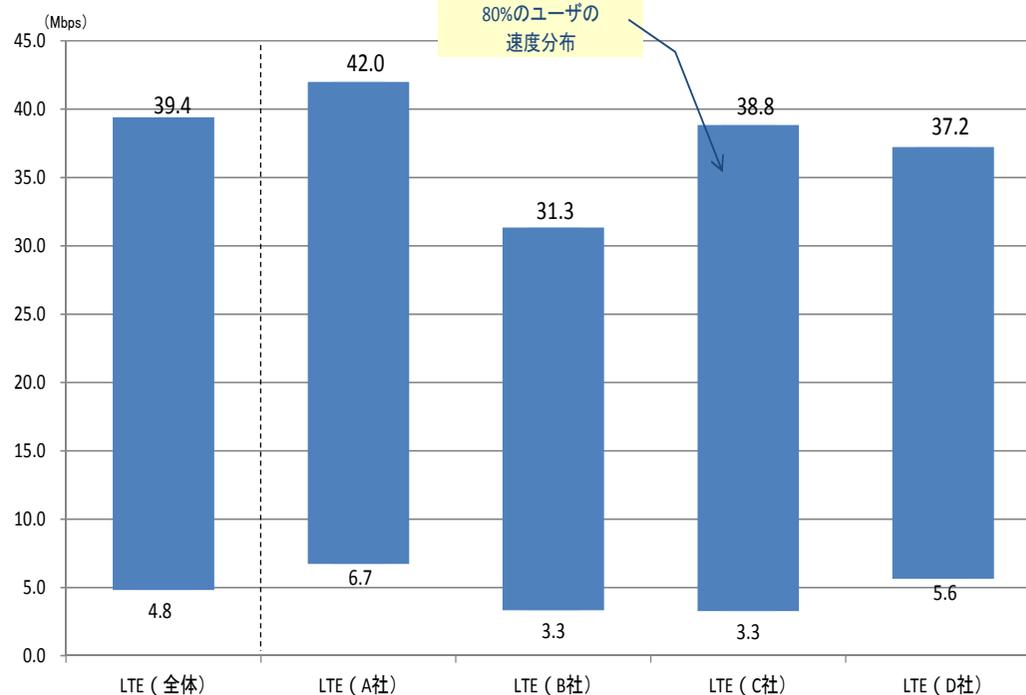
出所:各事業者ウェブサイト

✓ 民間事業者が実施した通信速度調査を基にした分析結果によって得られた携帯電話事業者各社の実効速度は、**3GとLTEとで差異**が見られる。

3G回線



LTE回線



出所: 民間事業者によるサンプル調査(注)の分析結果

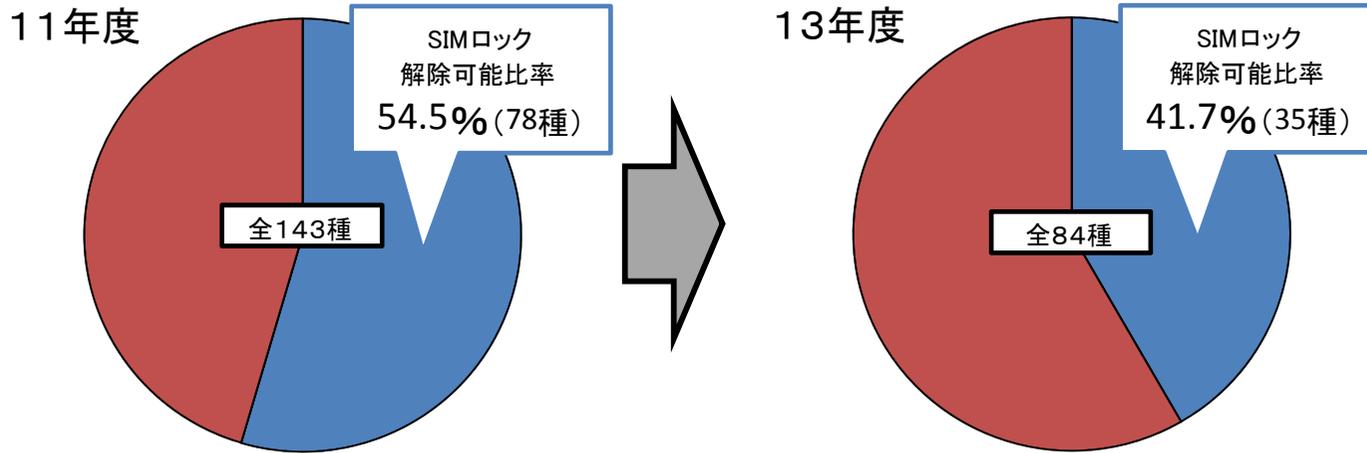
(注) 調査の内容は以下のとおり。

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。

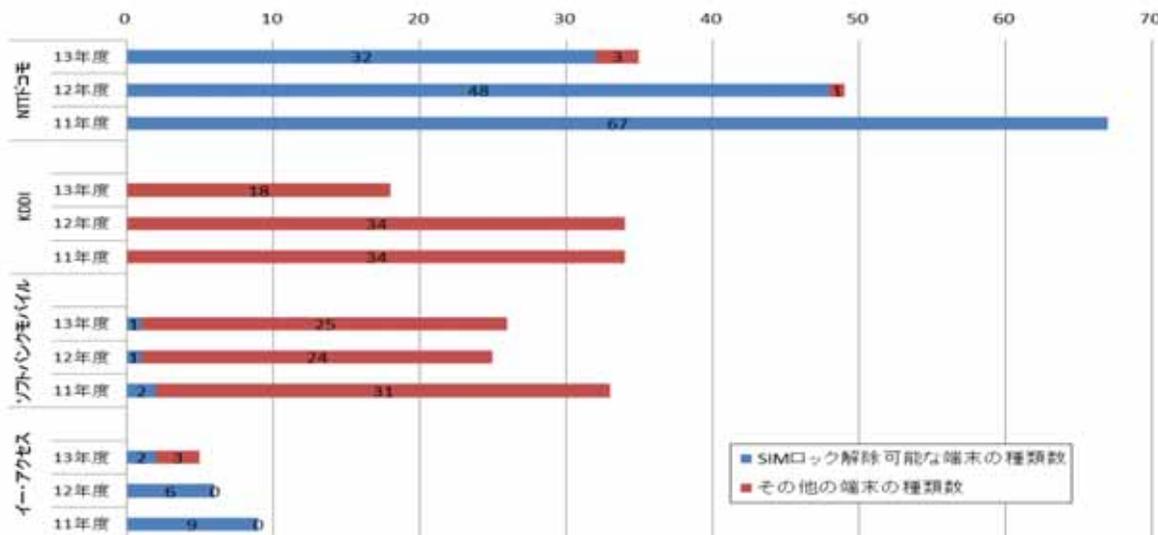
調査概要: 利用者端末にイードが配布するアプリをインストールし、イードの測定サーバとやりとりしたデータにより速度を測定。また、回線種別等は、利用者の選択入力であり実際の回線と一致していない場合がある(表示速度を超える実効速度は異常値として除外して集計)。

✓ 過去3年間で携帯電話事業者4者の端末のラインナップが143種から84種へと少なくなるのに伴い、SIMロック解除可能な端末の比率も55%から42%へ減少。

SIMロック解除可能な端末の比率(携帯4社全体)

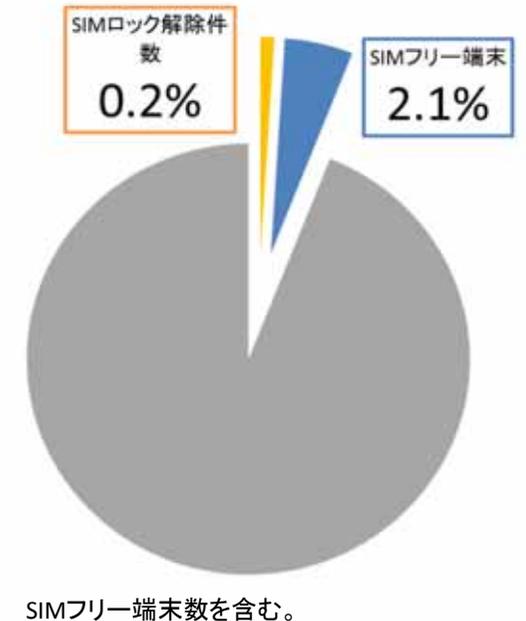


【参考】SIMロック解除可能な端末の種類数(各社別)



出所:競争評価2013事業者アンケート

携帯電話契約数(2014年3月末)におけるSIMロック解除件数*比率



出所:総務省資料

料金・サービスの評価（抜粋）

- 1.23 上位MNOの中には、高齢者や子供向けの割安料金プランを提供している場合もあるが、データ通信量に応じた多段階のプランは設定されておらず、月間通信量が2.4GBの平均的な利用実態のユーザーに対応したものは限定的である。このように、料金水準だけに着目すれば、客観的には上位MNO間の料金競争が進展しているとは言い難い。
- 1.29 サービス品質に関し、民間事業者が実施した通信速度調査を基にした分析結果によって得られた実効速度と、表示される最高速度(ベストエフォート)との間には乖離がある中、各社の実効速度に一定の違いが見られるが、このような実態について利用者に分かりやすい情報提供がなされていない可能性がある。
- 1.31 上位MNOにあつては、複数事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあることのほか、その源泉でもある希少性を有する電波資源を利用している現状に加え、公正な競争の確保と利用者利益の保護の観点から、価格情報を補完するサービス品質に関する情報として、データ通信サービスの通信速度等についての分かりやすい情報の提供を行うとともに、料金の面でもその複雑さを回避しつつ、より積極的に競争することが望ましい。
- 1.32 上位下位レイヤーをレバレッジとしたネットワークレイヤーへの影響については、上位レイヤーのプラットフォーム事業者等の中には、サービスシェア等が非常に高い事業者が複数あり、当該事業者が特定の通信事業者のみにサービスを提供している事例がある。そうした場合、利用者は通信サービスのほか、上位下位レイヤーを一体的に選択せざるを得ず、通信サービスに隣接領域からのレバレッジが働いているという見方ができる。
- 1.33 そうした隣接領域の代表例として、アップル社のiTunes(上位レイヤー)とiPhone(下位レイヤー)が挙げられる。一方、同社ではSIMフリー端末を発売しており、その購入者は通信サービスの提供条件のみに着目したサービス選択をする余地が残されている。他方で、SIMフリー端末の利用数は未だ限定的であると考えられる。プラットフォーム事業者が、利用者の通信サービスの乗り換えにどのような影響を及ぼしているかについて、引き続き注視をしていく必要がある。

第1節 移動系通信市場

1. 個社別の市場評価
2. 企業グループ別の市場評価
3. 移動系データ通信と音声通信の各市場の市場評価
4. 料金・サービスの評価
5. 今後の留意事項

第2節 固定系ブロードバンド市場

1. 固定系ブロードバンド市場全体の競争状況の評価
2. FTTH市場の競争状況の評価
3. 料金・サービスの評価
4. 今後の留意事項

3 - 1 . 固定系 B B 市場 / 評価指標の多様化・市場評価の精緻化

固定系BB市場全体の
競争状況の評価

- ✓ 現行の競争評価においては、サービスシェアを中心とした評価指標としている。
- ✓ 今後はグループ化の影響を考慮して多様な指標による評価を検討する必要がある。

	社名	回線種別	サービスシェア(*1) (四半期データ)	設備シェア(*1)	収益シェア	収益シェア(*2) (国内売上高)
個社	NTT東西	固定系通信 全体	54.5%	83.7%	対外非公表	—
		FTTH	71.2%	78.3%		—
	KDDI	固定系通信 全体	—	—		—
		FTTH	9.5%	—		—
	ソフトバンクテレコム、 ソフトバンクBB	固定系通信 全体	—	—		—
		FTTH	0.1%	—		—
グループ	NTTグループ	固定系通信 全体	54.9%	—	54.4%	
	KDDIグループ	固定系通信 全体	19.0%	—	22.9%	
	ソフトバンクグループ	固定系通信 全体	8.1%	—	22.7%	

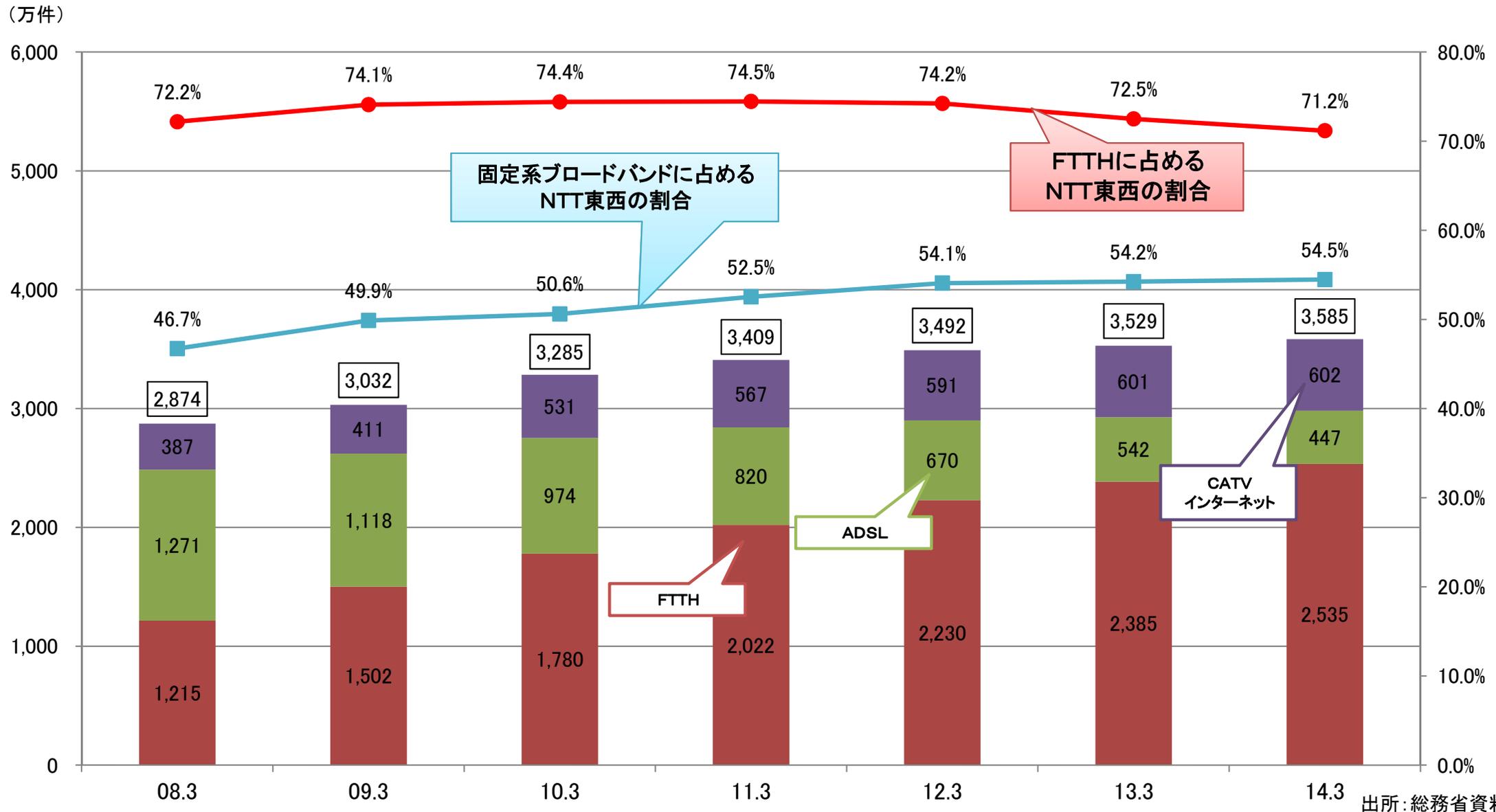
評価指標の拡大
(サービスシェア
以外の指標導入
とグループシェア
を考慮)

*1 2014年3月末の数値。

*2 2013年度決算段階の数値による3グループの国内売上高より算出。

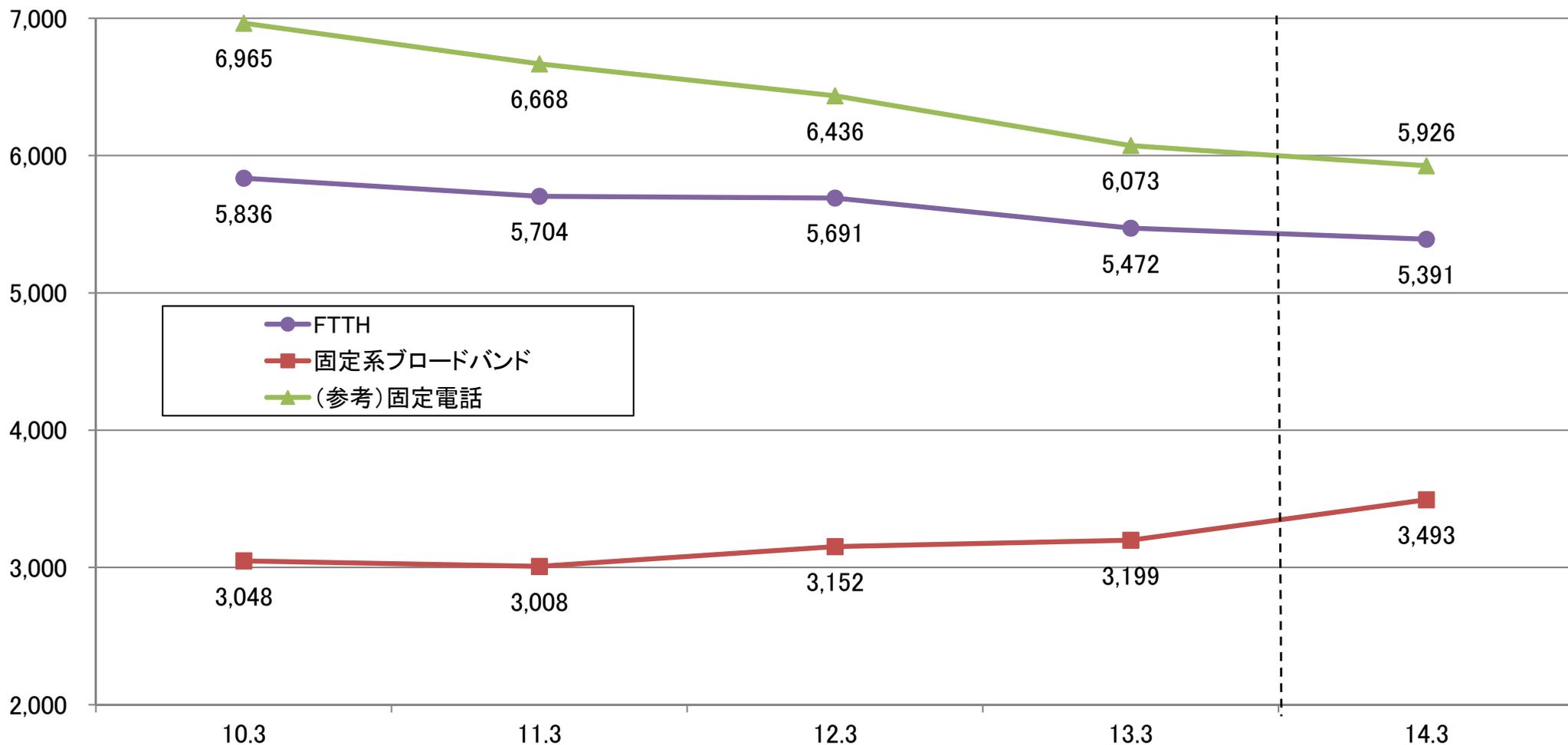
3 - 2 . 固定系 B B 市場 / 契約数の推移

- ✓ 固定系ブロードバンド契約数の推移とNTT東西の割合の関係を示したのが以下のグラフである。
- ✓ FTTHに占めるNTT東西の割合は減少傾向にある。



3 - 3 . 固定系 B B 市場 / 市場集中度 (H H I) の推移

✓ 固定系ブロードバンド市場の市場集中度を表すHHIは、FTTHでは低下傾向にある一方で、固定系ブロードバンド市場全体では、グループ化に伴い増加傾向にある。

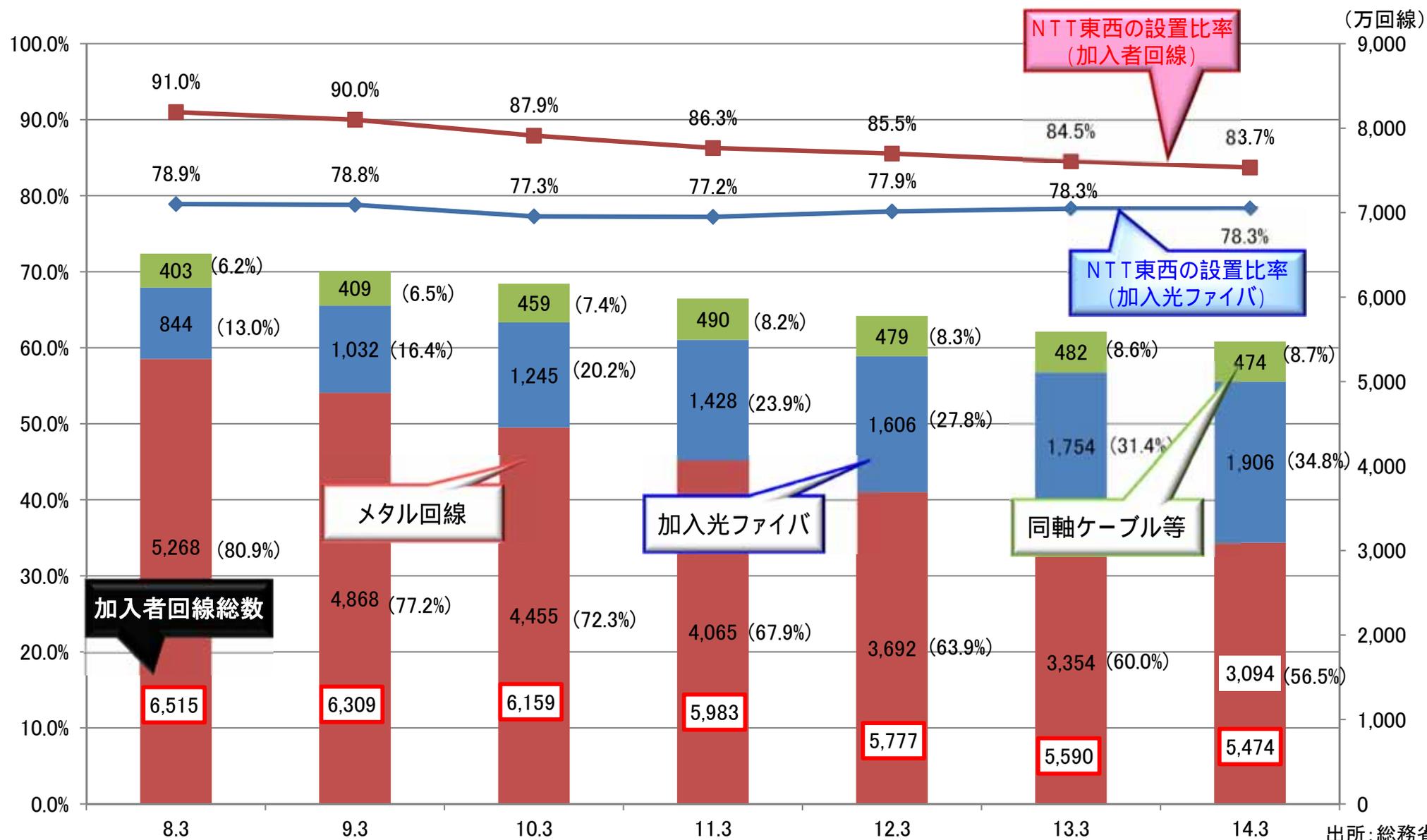


注1: 固定系ブロードバンドにおけるHHIについて、2014年3月末時点では、NTT東西とその他NTT、KDDIとJ:COM、ソフトバンクとイー・アクセスのシェアをそれぞれ合算して算出している。
注2: FTTHにおけるHHIについて、2014年3月末時点では、NTT東西とその他NTT、KDDIとJ:COMのシェアをそれぞれ合算して算出している。

固定系ブロードバンド市場全体の競争状況の評価（抜粋）

- 2.1 2013年度末の**固定系ブロードバンド市場の総契約数は、3,585万**（対前年度比1.6%増）で**増加トレンドを維持**している。そのうち**7割を占めるFTTH**（対前年度比6.3%増）の**寄与度は、メタルから光ファイバへのマイグレーションが進む中で一層高まっている**。
- 2.2 2013年度には、それまで一定の市場シェアを占めていたJ:COMとイー・アクセスが、それぞれKDDIとソフトバンクの企業グループの傘下企業となった。その結果、**市場集中度(HHI)は全国ベースで3,493となり、前年度の3,199から大幅に増加**している。
- 2.3 **NTT東西の固定系ブロードバンド市場における2013年度末時点のシェアについて、設備シェアは84%、サービスシェアは55%と、いずれの場合でも過半を占める**。さらに、市場集中度(HHI)が上昇する中、**NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位**にある。
- 2.4 ただし、NTT東西を対象とした禁止行為規制や第一種指定電気通信設備に係る規制措置がある中、**2位の市場シェアを有する企業グループが市場シェアを伸ばしており、NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い**。なお、固定系ブロードバンド市場の競争状況の評価の詳細については、第2編第3章のとおりである。

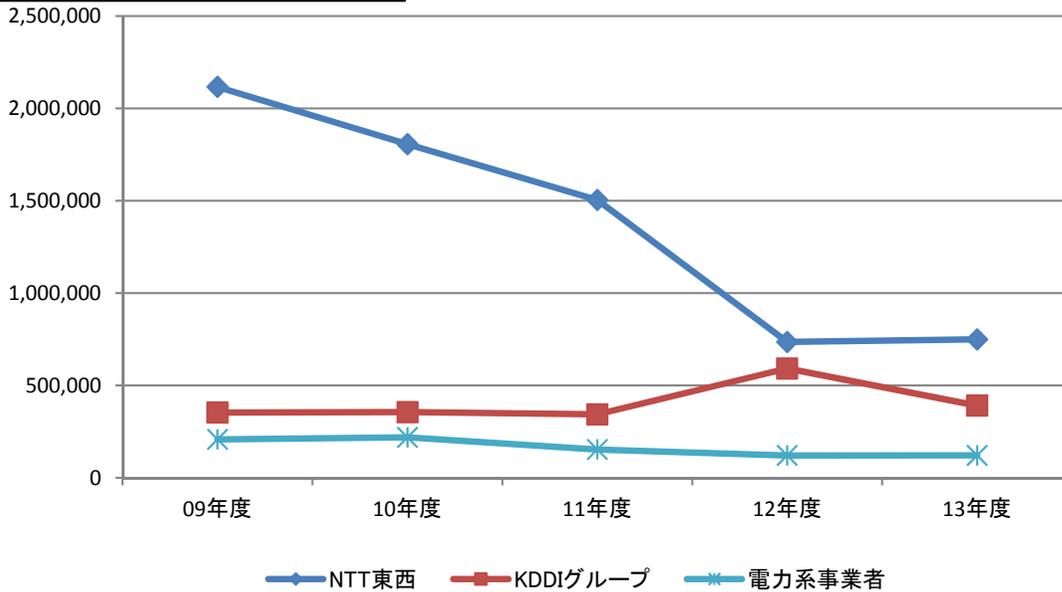
- ✓ 加入者回線のうち、メタル回線が減少している一方、加入光ファイバは年々増加している。
- ✓ 加入者回線総数に占めるNTT東西の割合は減少傾向にある一方、加入光ファイバに占めるNTT東西の割合は横ばいの傾向。



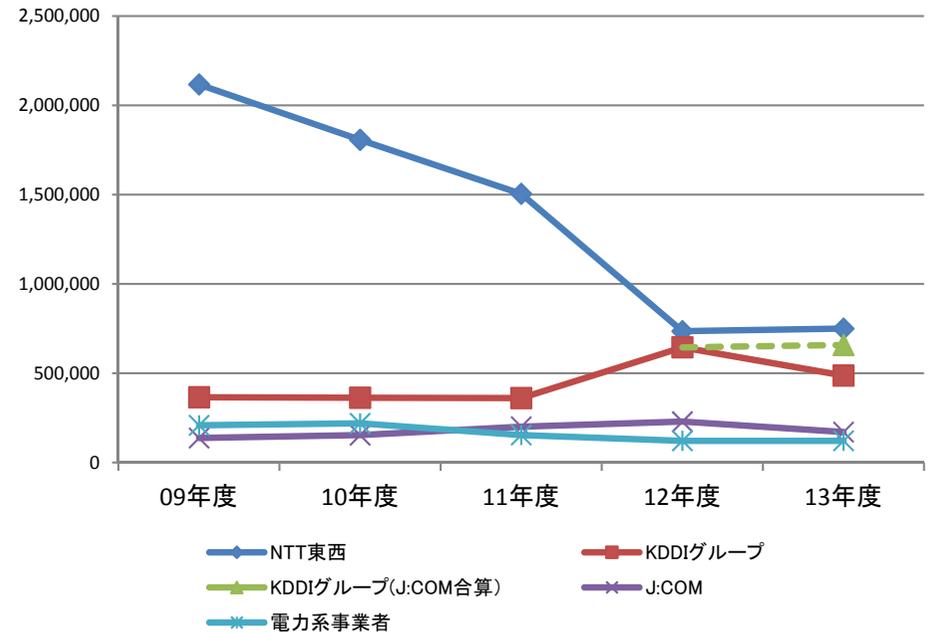
契約数の純増数推移 (F T T H、超高速ブロードバンド)

- ✓ NTT東西のFTTH契約数の純増数は低下傾向にあり、その純増数のシェアも76%(09年度)から50%(13年度)へと下落。
- ✓ それとは対照的に設備設置事業者やその他NCCのサービスシェアが増加。
- ✓ 上記の傾向は、超高速ブロードバンドでより一層顕著になっている。

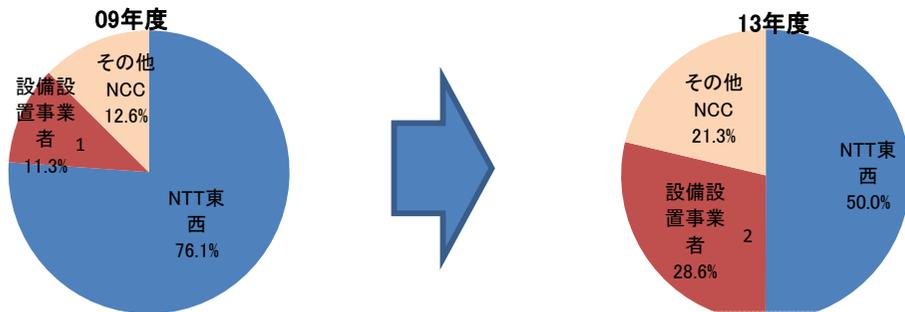
FTTH契約数の純増数推移



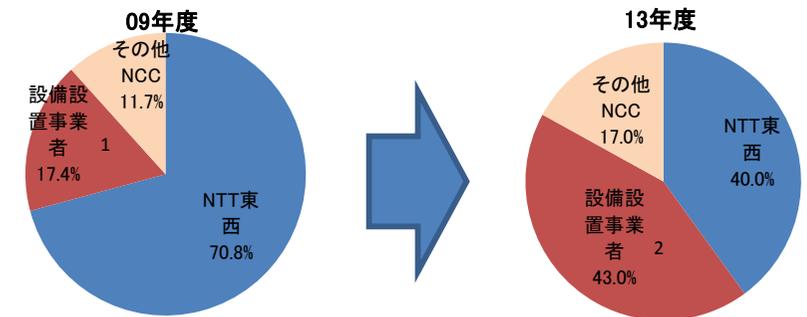
超高速ブロードバンド契約数の純増数推移



FTTH契約数の純増数のシェア



超高速ブロードバンド契約数の純増数のシェア



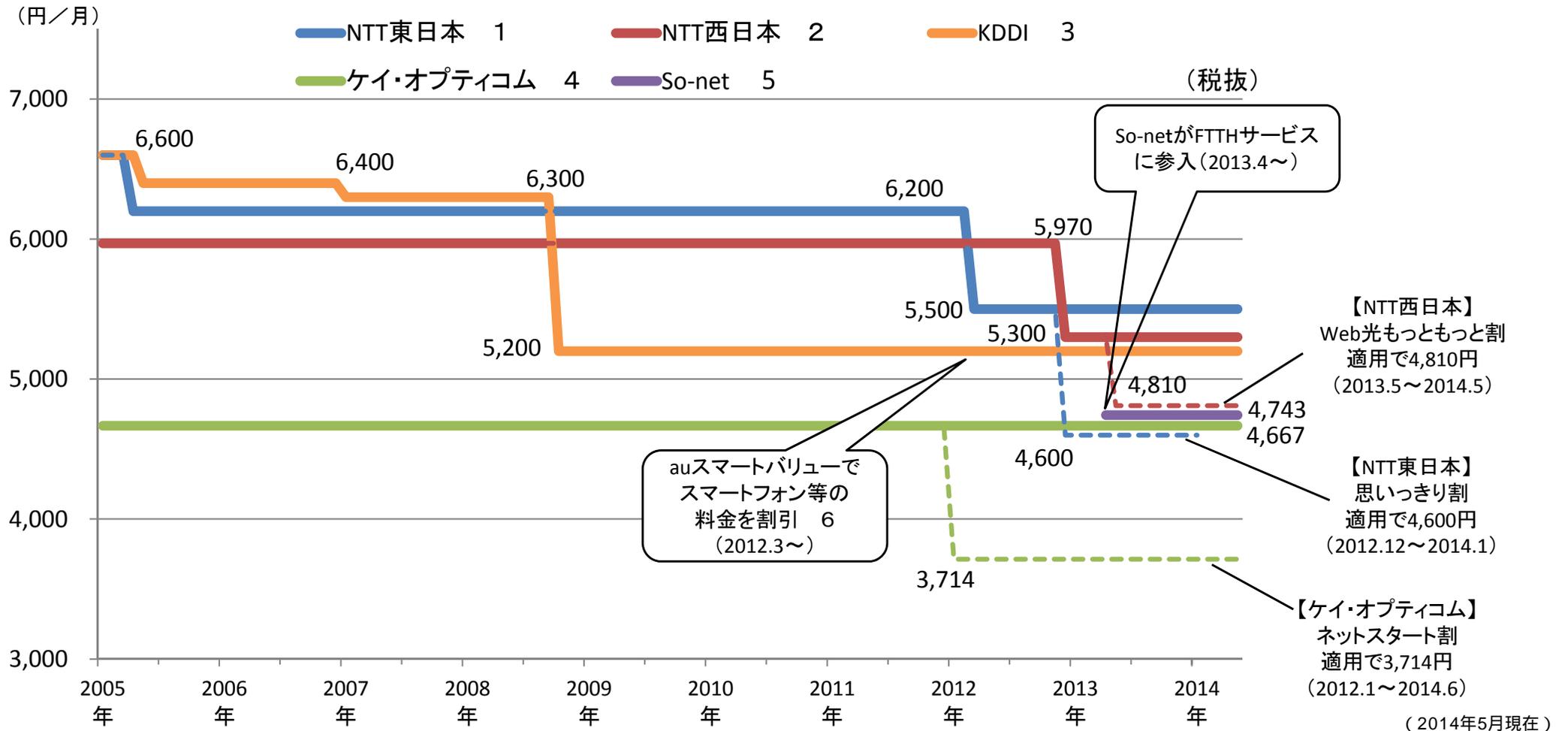
1 電力系事業者、アルテリア・ネットワークス、CATV事業者 (J.COM、JCN等)
 2 電力系事業者、アルテリア・ネットワークス、CATV事業者 (J.COM、JCN等)、KDDI(自社設備に係るもの)

FTTH市場の競争状況の評価

- 2.5 FTTHは、固定系ブロードバンド市場の中心的なサービスである。同サービスで利用される光ファイバ回線のNTT東西の設置比率は、78%と高い水準にあり、近年はほぼ横ばいで推移している。
- 2.7 2013年度末時点のNTT東西のサービスシェアは、全国ベースで71%と高水準になる。ただし、過去3年間にサービス競争では大きな進展が見られ、同市場でのNTT東西のサービスシェアは低下傾向にある。
- 2.9 アクセス回線のサービスシェアのほか、ISPによるNTT東西のFTTHサービス(フレッツ光)の契約純増数シェアを見ると、2013年度にはソフトバンクグループが57%を占め、NTT系以外のISPの割合は合計で77%に上った。
- 2.10 FTTH市場における首位のNTT東西の設備シェアは78%、サービスシェアは71%であった。その数値は、両シェアともに2位のKDDIグループよりも圧倒的に高く、2013年度の設備・サービスの両面の純増数でもNTT東西は他の競争事業者を上回る。2013年度末の市場集中度(HHI)は、全国ベースで5,391(対前年度末比81減)という高水準にある。
- 2.11 FTTH市場における市場支配力に関しては、事業者別のサービスシェア及び市場集中度(HHI)の水準にかんがみれば、NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。
- 2.12 他方、NTT東西を対象とした禁止行為規制や第一種指定電気通信設備に係る規制措置がある中、2位の市場シェアを有する企業グループが市場シェアを伸ばしており、NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。

✓ FTTHアクセスサービスの月額利用料は、2005年時点と比べると低廉化しており、また、各社の割引サービスにより、さらに実質的な低廉化が進んでいる。

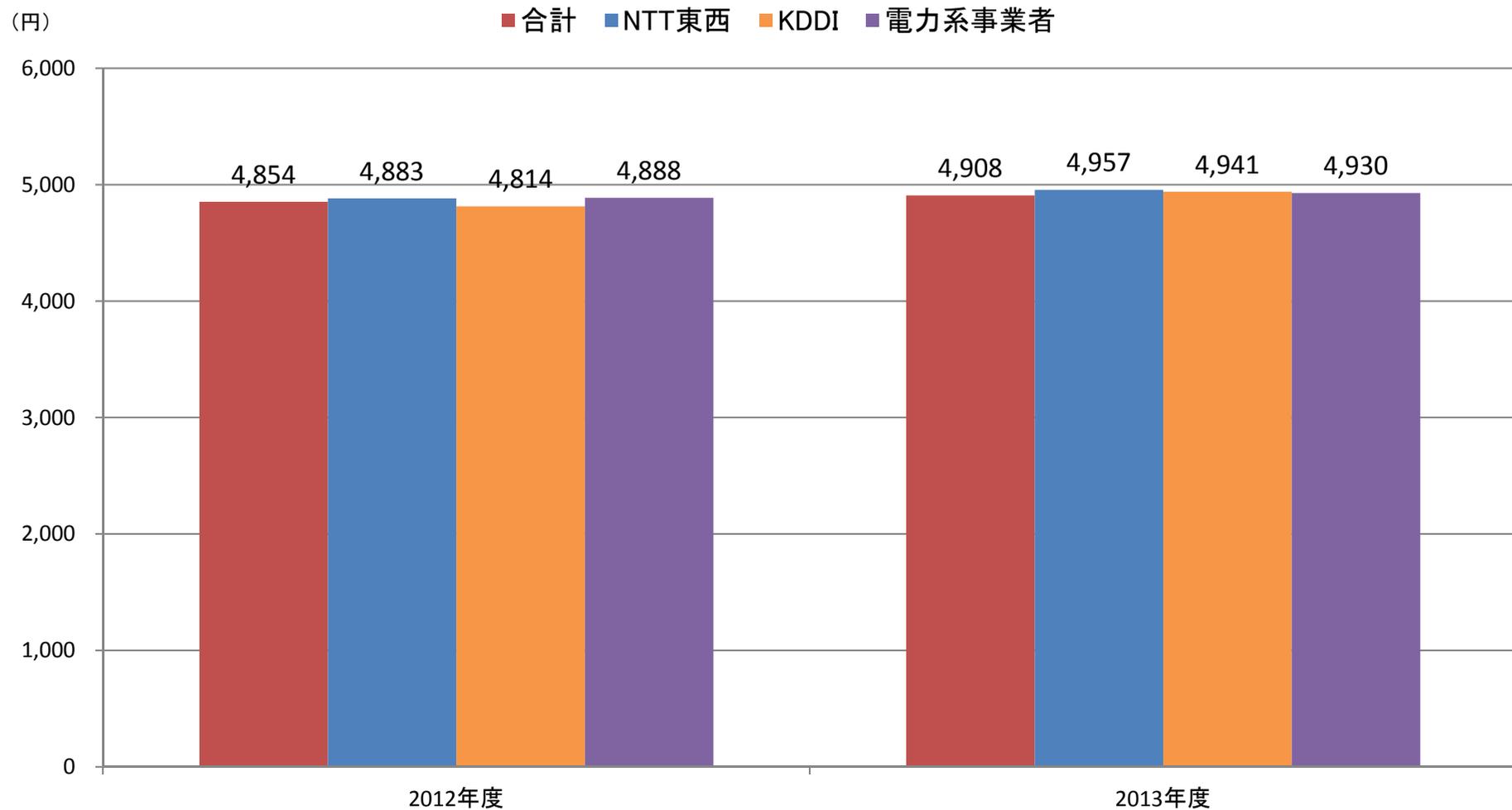
(戸建て向け、長期契約等の各種割引適用後の初年度料金。期間限定のキャンペーン料金は参考掲載)



1 【NTT東日本】ISP料金(ぶらら)、屋内配線利用料、回線終端装置利用料を含む。2008年3月まではBフレッツ・ハイパーファミリータイプ、2008年3月からフレッツ・光ネクストファミリータイプの料金(2012年3月からはにねん割適用料金)。
 2 【NTT西日本】ISP料金(ぶらら)、屋内配線利用料、回線終端装置利用料を含む。2005年2月まではBフレッツ・ファミリー100タイプ、2005年3月からはフレッツ・光プレミアムファミリータイプ、2008年3月からフレッツ・光ネクストファミリータイプの料金(2012年11月まではあつと割引適用料金、2012年12月からは光もともと割適用料金)。
 3 【KDDI】ISP料金(ニフティ)、端末設備使用料、モデム使用料を含む。2006年12月までは東京電力のTEPCOひかり・ホームタイプ、2007年1月からKDDIのひかり、2008年10月からはギガ得プランの料金。
 4 【ケイ・オプティコム】ISP料金、回線終端装置使用料を含む。eo光ネット(ホームタイプ)100Mコース(2005年7月eoホームファイバーから改称)の料金(即割適用料金)。
 5 【So-net】ISP料金(so-net)、端末設備使用料、モデム使用料を含む。NURO光の料金。
 6 auスマートバリューは、一定の条件を満たすスマートフォン等について1台あたり月額1,480円引き(最大2年間)。

1か月当たりの利用料比較 (F T T H 利用者)

- ✓ FTTH利用者へのアンケートによると、1ヶ月あたりの利用料は2012年度から2013年度にかけて各社ほぼ横ばいとなっている。



料金・サービスの評価（抜粋）

- 2.14 2013年度においては、So-netのFTTHサービスへの参入やKDDIの連携サービスの効果が顕在化する中、NTT西日本が長期割引サービスを提供するなど、**FTTH事業者間での料金競争が進んでいる**。ただし、**一見すると差別化が図られている各社間の料金体系であっても、実際にはキャンペーン等によって主要な各社は同水準**となっており、そのことが利用者アンケートのFTTH月間利用料比較の結果にも現れている。
- 2.15 利用者アンケートによれば、サービス選択上、回線速度、月額利用料金、初期費用といった価格と品質の条件が重視されているところ、**各社ともに価格は同水準で、通信品質も調査結果によれば各社間のバラツキは少ない**。
- 2.16 このようにFTTH事業者が料金・サービスの差別化に腐心する競争環境にあつて、**グループ内外の事業者同士で固定通信と移動通信を組み合わせた割引を行う連携サービスが効果を発揮している**ことは、第1編第1章の戦略的評価の分析結果のとおりである。(略)
- 2.18 サービス変更に当たり必要となる**スイッチングコストについては、サービスの解約料と、新規契約先での契約手数料・登録料や初期工事費から成るのは各社ともに共通であり、おおむね1万円から5万円と高額**である。他方、**キャンペーン等によって初期工事相当額を月額利用料金から割り引くことで、利用者の初期負担を軽減し、その結果としてサービス利用上の一定の流動性が確保**されている。
- 2.19 こうした構図は、**移動系通信サービスに酷似**している。ただし、移動系通信では、各社間に差異が見られる通信速度や携帯端末が選択誘因となりうるが、**固定系通信サービスではそのような他社とのサービスの差別化が図りにくい**。