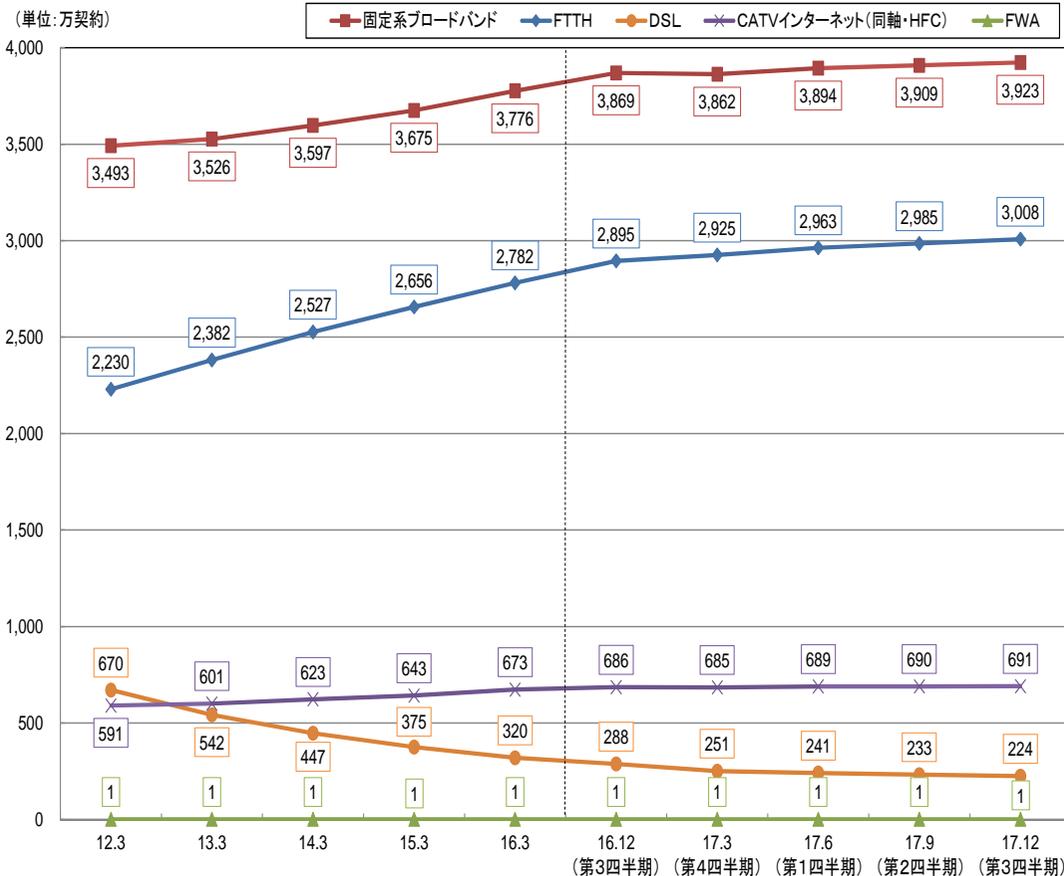


3. 固定系ブロードバンド市場(小売市場)

- 固定系ブロードバンドサービス※の契約数は**3,923万**(前期比+0.4%、前年同期比+1.4%)と**増加傾向**(2017年12月末)。
- **FTTH契約数は3,008万**(前期比+0.8%、前年同期比+3.9%)と**増加傾向**。固定系ブロードバンド契約数全体に占める割合は**76.7%**(前期比+0.3ポイント、前年同期比+1.8%)(2017年12月末)。
- 契約数の増加率は、**固定系ブロードバンドサービスが1.4%**、**FTTHが3.9%**で、ともに2017年3月末期と比べて低下。

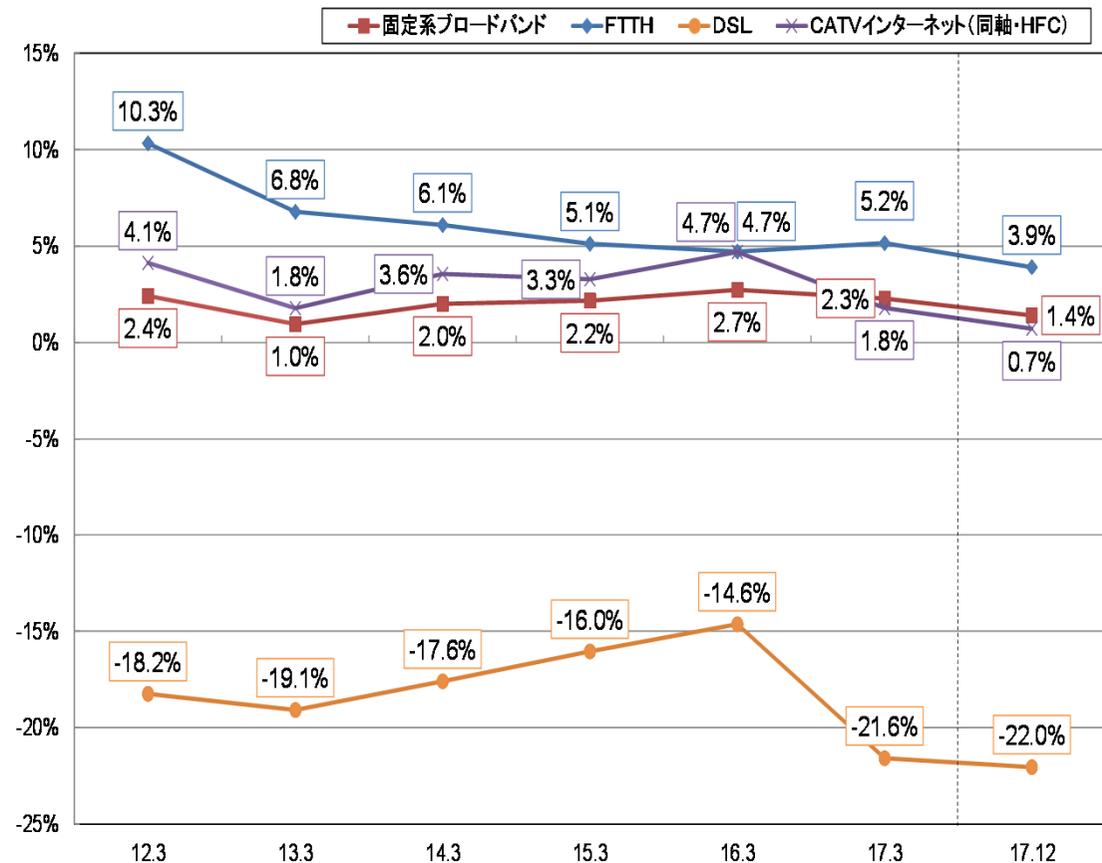
※ FTTH、DSL、CATVインターネット及びFWAの合計。

【固定系ブロードバンドサービスの契約数の推移】



注:一部のFTTHに関する数値については、重複を排除し、調整後の数値で集計。以下同じ。

【固定系ブロードバンドサービスの契約数の増減率の推移】

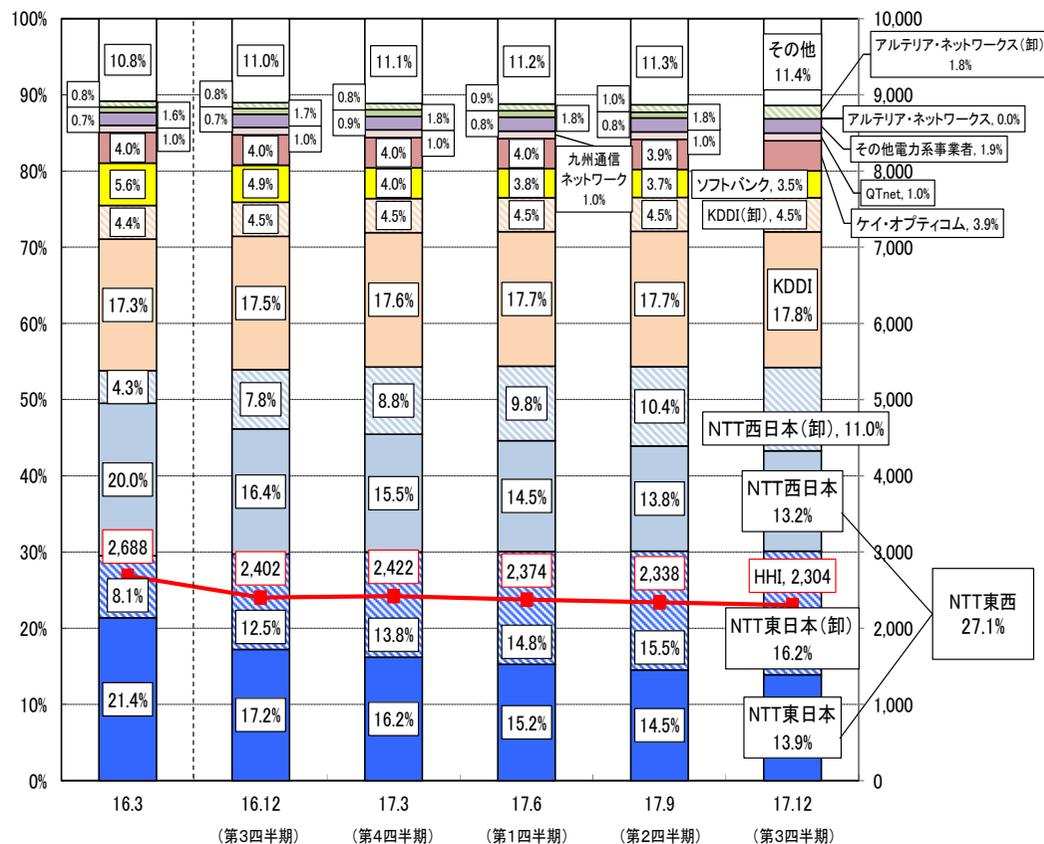


注:対前年同期比の増加率を表している。

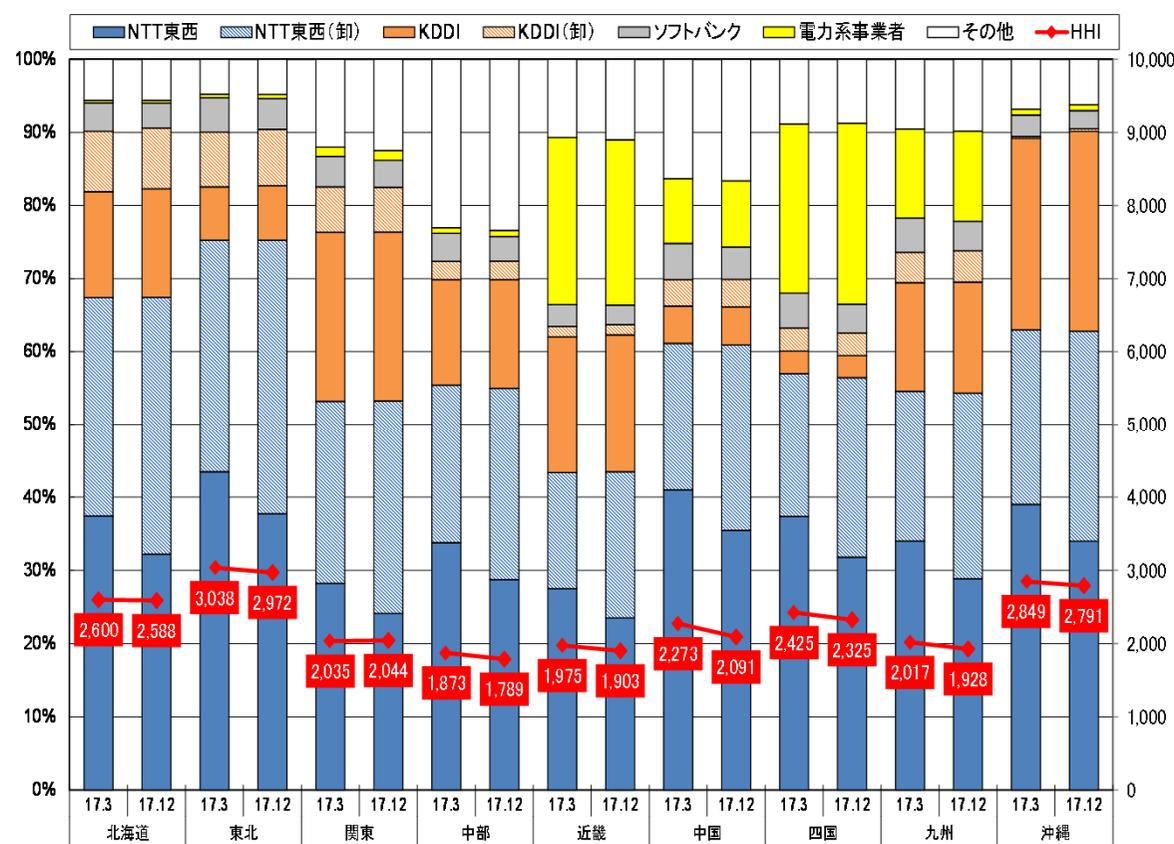
- 事業者別シェアは、NTT東日本・西日本(以下「NTT東西」という。)が**27.1%***(前期比▲1.3ポイント、前年同期比▲6.5ポイント)、KDDIが**17.8%***(前期比+0.1ポイント、前年同期比+0.3ポイント)、ソフトバンクが**3.5%**(前期比▲0.1ポイント、前年同期比▲1.3ポイント)(2017年12月末)。HHIは**2,304**(前期比▲34、前年同期比▲99)と**減少傾向**。
- 地域ブロック別では、サービス卸の増加に伴い、NTT東西のシェアが**全ての地域で減少し、4割***を下回っている(2017年12月末)。HHIは、**最も高い地域は東北で2,972、最も低い地域は中部で1,789**。

※ 卸電気通信役務の提供に係るものは含まない。

【固定系ブロードバンド市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



【固定系ブロードバンド市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移(地域ブロック別)】



注1: 固定系ブロードバンド契約数の事業者別シェアはFTTH、DSL及びCATVインターネット(同軸・HFC)を対象としており、FWAを含んでいない。以下同じ。

注2: KDDIのシェアには、沖縄セルラー、CTC、OTNet及びJ:COMが含まれる。以下、特段の記載がない限り同じ。

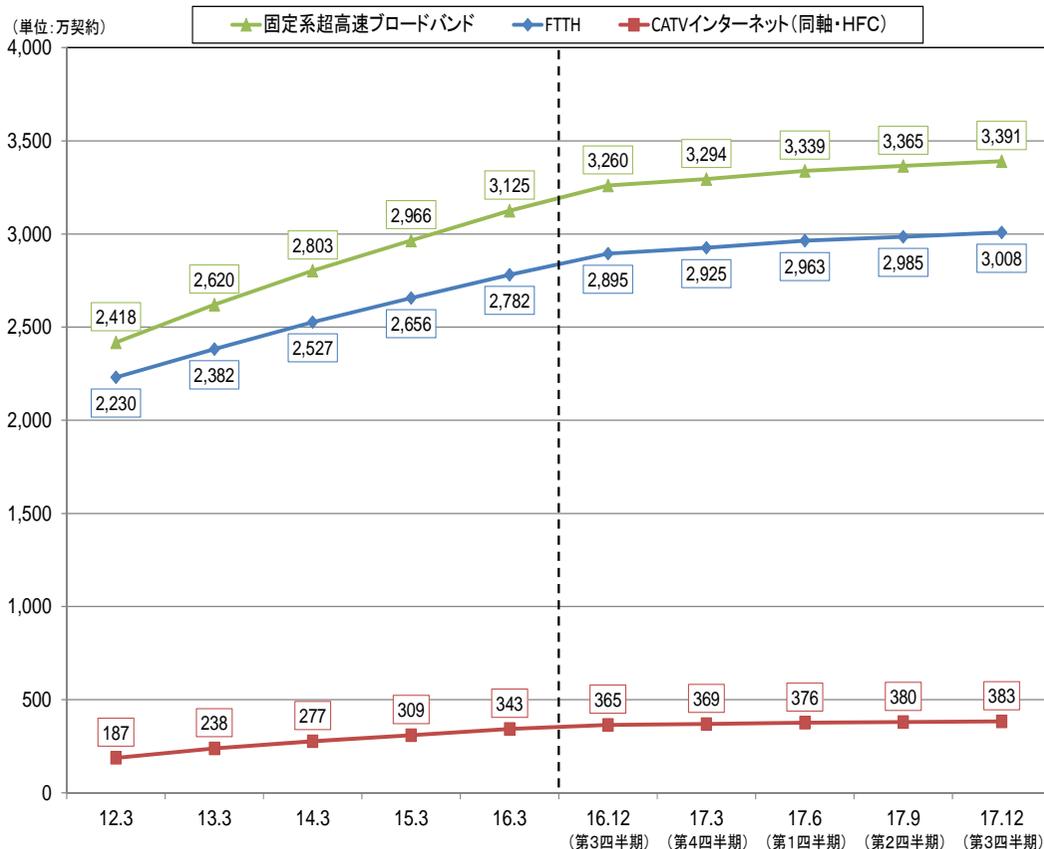
注3: その他電力系事業者のシェアには、北陸通信ネットワーク、STNet、エネルギア・コミュニケーションズ及びファミリーネット・ジャパンが含まれる。以下同じ。

注4: 卸電気通信役務を利用してFTTHアクセスサービスを提供する事業者のシェアを、当該卸電気通信役務を提供する事業者(その他に含まれる事業者は除く。)ごとに合算し、当該事業者名の後に「(卸)」と付記して示している。また、地域ブロック別のHHIは、当該合算シェアを基に算出している。以下同じ。

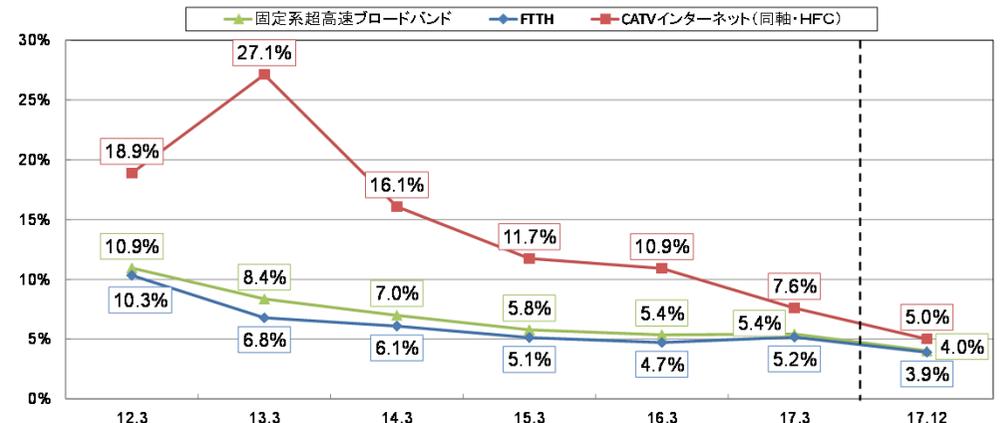
- 固定系超高速ブロードバンドサービス※の契約数は**3,391万**(前期比+0.8%、前年同期比+4.0%)と**増加傾向**。このうち、CATVインターネット(通信速度下り30Mbps以上)は**383万**(前期比+0.8%、前年同期比+5.0%)(2017年12月末)。
- 契約数の増加率は、固定系超高速ブロードバンドサービスが**4.0%**、CATVインターネット(通信速度下り30Mbps以上)が**5.0%**で、ともに**2017年3月末期と比べて低下**。
- 事業者別の増減率をみると、NTT東西が**-5%前後**、KDDI、電力系事業者及びJ:COMが**1~2%程度**で推移している。MNO(ドコモ及びソフトバンク)の増加率は**低下傾向**であるものの、**5%超を維持**している。

※ FTTH及び通信速度下り30Mbps以上のCATVインターネットの合計。

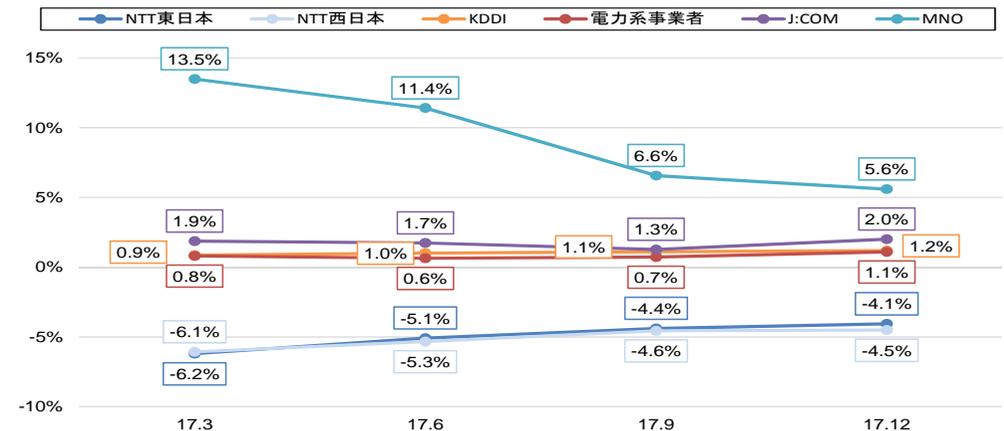
【固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の推移】



【固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の増加率の推移】



【事業者別増減率の推移】



注1: 対前年同期比の増加率を表している。

注2: J:COM各社が提供する通信速度下り30Mbps以上のCATVインターネットは、

「J:COM」としてKDDIとは別に計上、表示している。

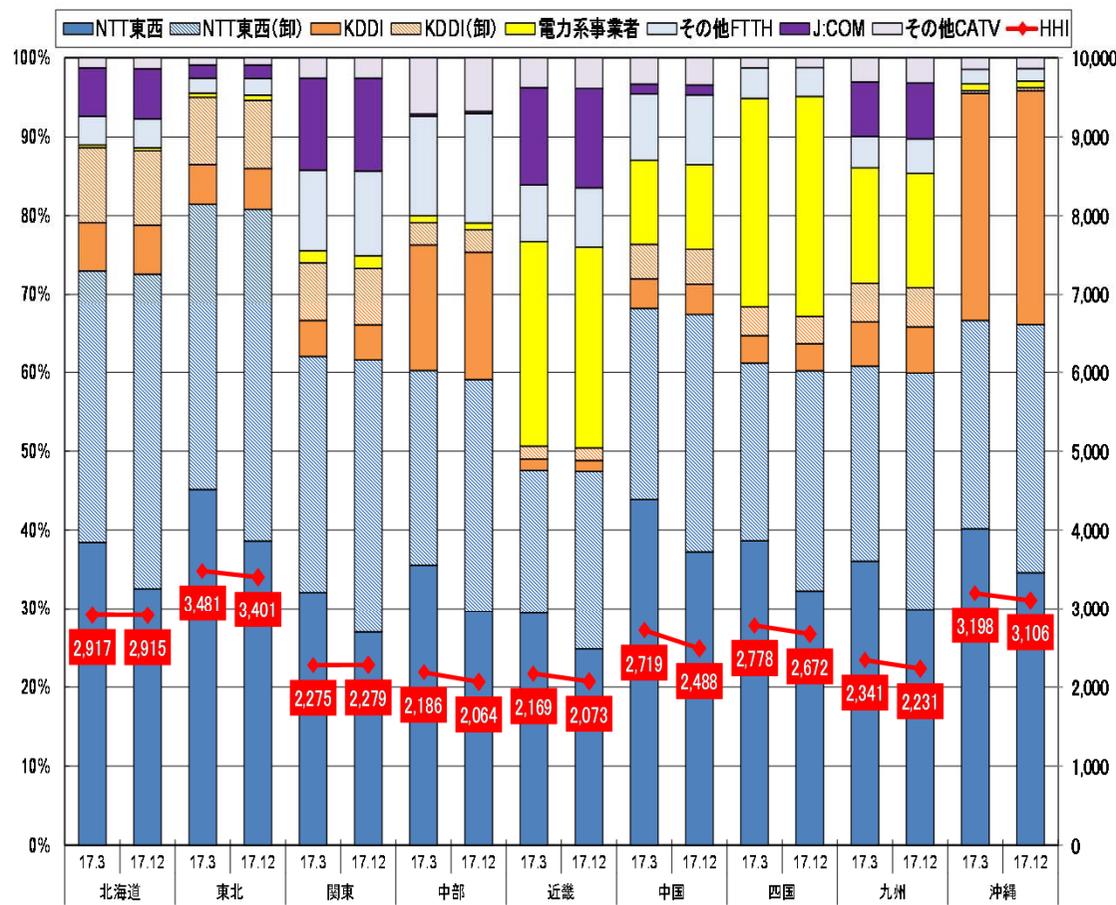
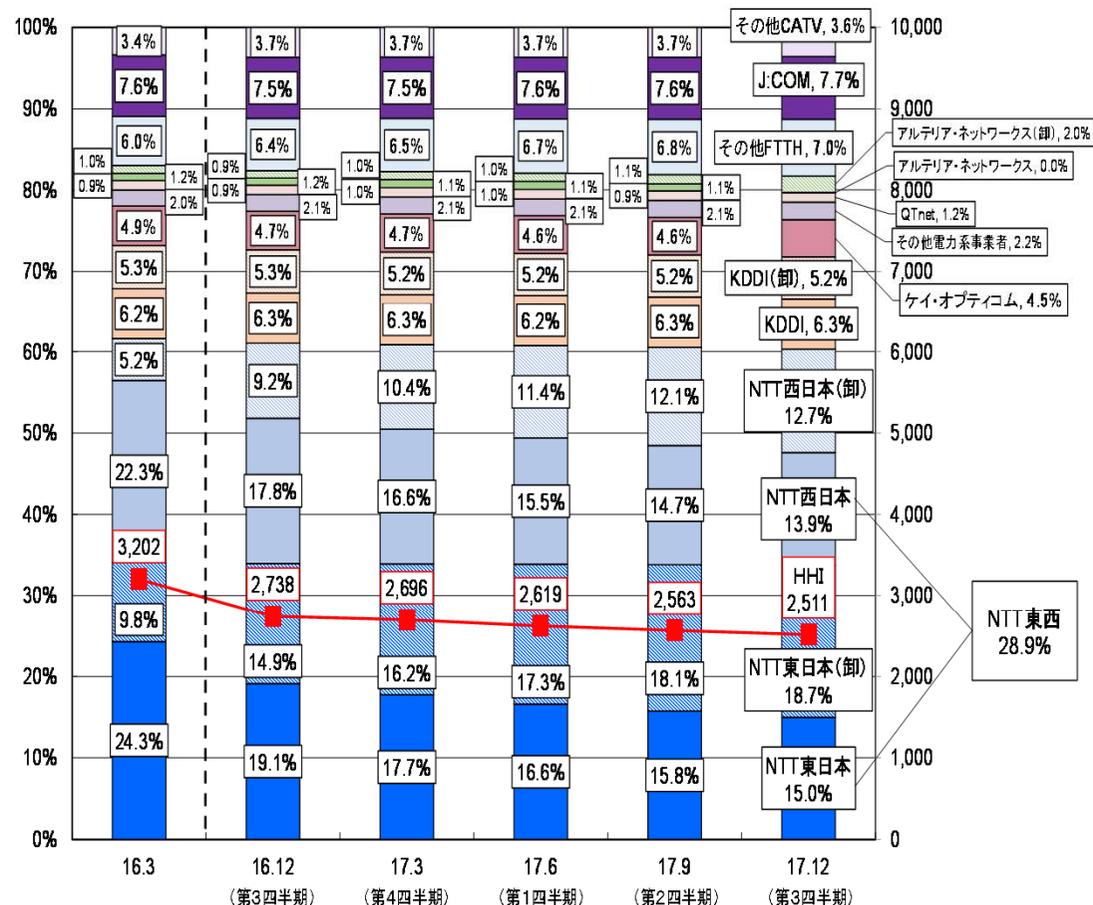
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

- 事業者別シェアは、NTT東西が**28.9%**※(前期比▲1.5ポイント、前年同期比▲8.1ポイント)、J:COMが**7.7%**(前期比+0.1ポイント、前年同期比+0.2ポイント)、KDDIが**6.3%**※(前期比、前年同期比ともに±0ポイント)(2017年12月末)。HHIは**2,511**(前期比▲52、前年同期比▲227)と**減少傾向**。
- 地域ブロック別では、サービス卸の増加に伴い、NTT東西のシェアが**全ての地域で減少**し、**4割**※を下回っている(2017年12月末)。HHIは、**最も高い地域は東北で3,401**、**最も低い地域は中部で2,064**。

※ 卸電気通信役務の提供に係るものは含まない。

【固定系超高速ブロードバンド市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】

【固定系超高速ブロードバンド市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移(地域ブロック別)】



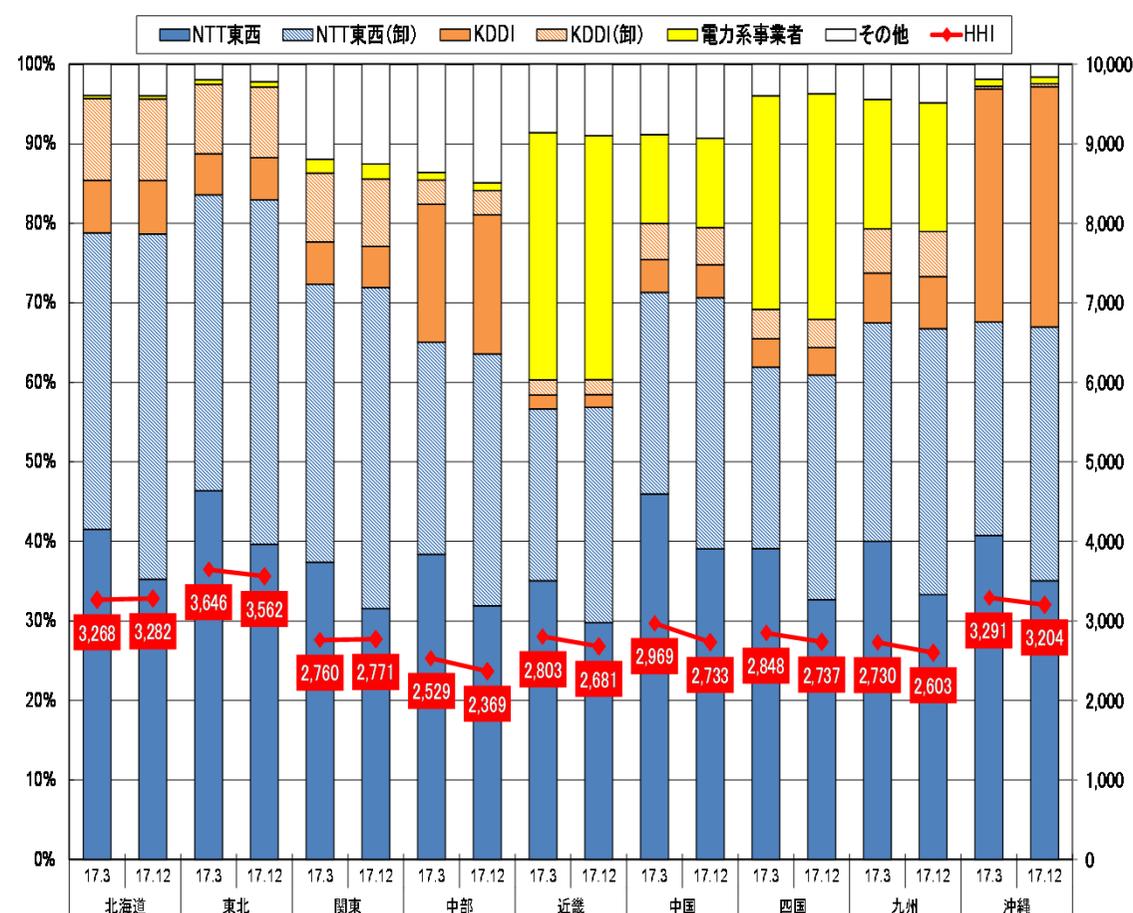
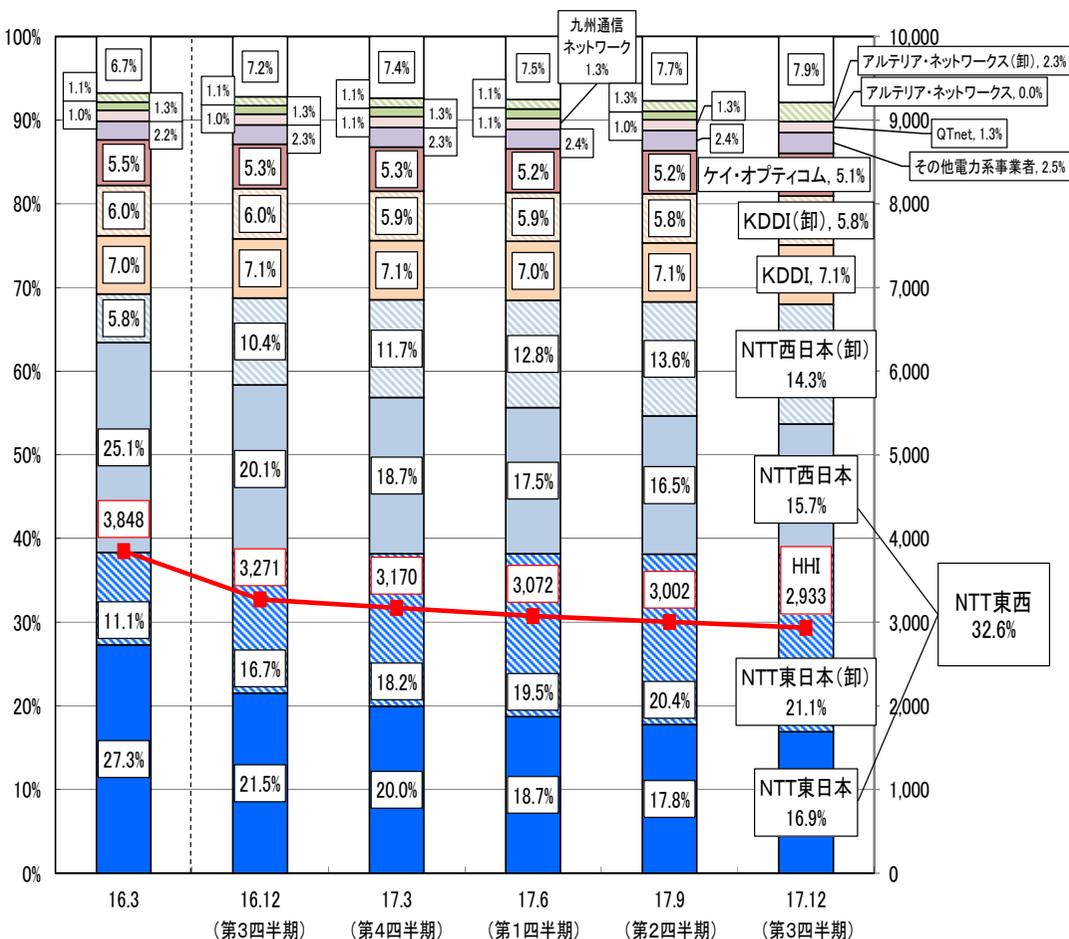
注: J:COM各社が提供する通信速度下り30Mbps以上のCATVインターネットは、「J:COM」としてKDDIとは別に計上、表示している。

- 事業者別シェアは、**NTT東西が32.6%**※(前期比▲1.7ポイント、前年同期比▲9.0ポイント)、**KDDIが7.1%**※(前期比、前年同期比ともに±0ポイント)、**ケイ・オプティコムが5.1%**(前期比±0ポイント、前年同期比▲0.2ポイント)(2017年12月末)。**HHIは2,933**(前期比▲68、前年同期比▲337)であり、サービス卸の増加に伴い**減少傾向**。
- 地域ブロック別では、サービス卸の増加に伴い、**NTT東西のシェアが全ての地域で減少し、4割※を下回っている**(2017年12月末)。**HHIは、最も高い地域は東北で3,562、最も低い地域は中部で2,369**。

※ 卸電気通信役務の提供に係るものは含まない。

【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア及び市場集中度の推移】

【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア及び市場集中度の推移(地域ブロック別)】



- 事業者別シェアについて、卸電気通信役務を利用する事業者のシェアを会社ごとにみると、**MNO**(NTTドコモ及びソフトバンク)のシェアの合計が**25.0%**(前期比+1.1ポイント、前年同期比+6.7ポイント)と**増加傾向**。また、**ISP**のシェアも**増加傾向**。主に、サービス卸を利用する事業者のシェアが増加傾向にある。

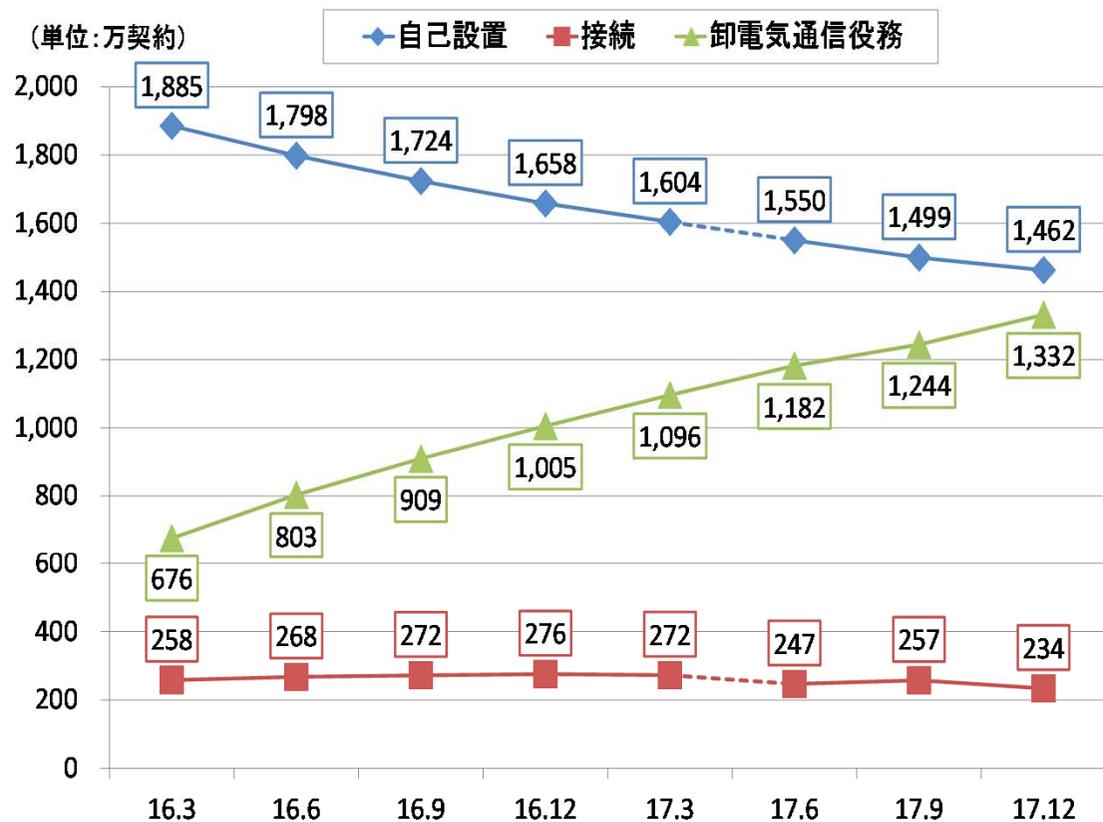
【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア及び市場集中度の推移】

構成員限り

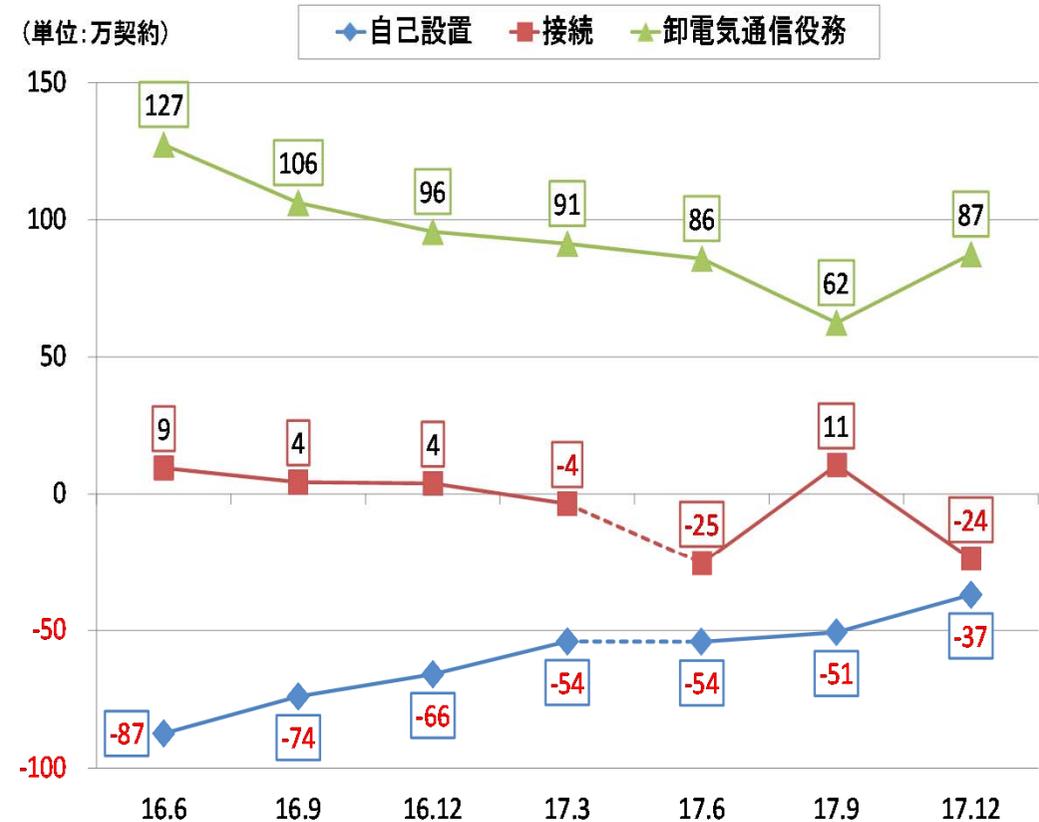
- FTTHの提供形態別※の契約数は、「自己設置」が**1,462万**（前期比▲37万、前年同期比▲196万）と**減少傾向**、「接続」が**234万**（前期比▲24万、前年同期比▲42万）と**横ばい**、「卸」が**1,332万**（前期比+87万、前年同期比+327万）と**増加傾向**（2017年12月末）。
- 「卸」の増加は「自己設置」の減少要因となり得るが、「卸」の純増（87万）ほど「自己設置」は純減（37万）していない（2017年12月末）。

※「自己設置」：電気通信事業者が自ら設備を設置して、利用者にFTTHサービスを提供するもの。
「接続」：電気通信事業者が接続料を支払って、他の電気通信事業者の加入光ファイバを利用し、利用者にFTTHサービスを提供するもの。
「卸」：電気通信事業者が他の電気通信事業者から卸電気通信役務の提供を受け、利用者にFTTHサービスを提供するもの。

【FTTHの提供形態別の契約数の推移】



【FTTHの提供形態別の契約数の純増減数の推移】



注1:「自己設置」の契約数にNTT東西のサービス卸等の契約数は含まれない。

注2:「卸」の契約数の一部については、「自己設置」、「接続」の契約数に含まれている。そのため、FTTHの契約数とは合計値が異なる。

「自己設置」及び「接続」の契約数の一部について当該重複の排除を行っており、2017年6月末以降においては重複排除可能な事業者が増加している。

- 「自己設置」の契約数における事業者別シェアは、**NTT東西が67.0%**(前期比▲1.3ポイント、前年度末比▲3.5ポイント)と**減少傾向**である一方、**KDDI、ケイ・オプティコム、QTnet等の電力系事業者及びCATV事業者が増加傾向**(2017年12月末)。
- 「接続」の契約数における事業者別シェアは、**ソニーネットワークコミュニケーションズが増加傾向**。
- 「卸」の契約数における事業者別シェアは、**MNO (NTTドコモ及びソフトバンク)のシェアの合計が過半を占め(56.2%、前期比▲0.7ポイント、前年度末比+1.8ポイント)、増加傾向**である一方、**MNO以外の事業者のシェアは概ね減少傾向**(2017年12月末)。

【「自己設置」の契約数における事業者別シェア】

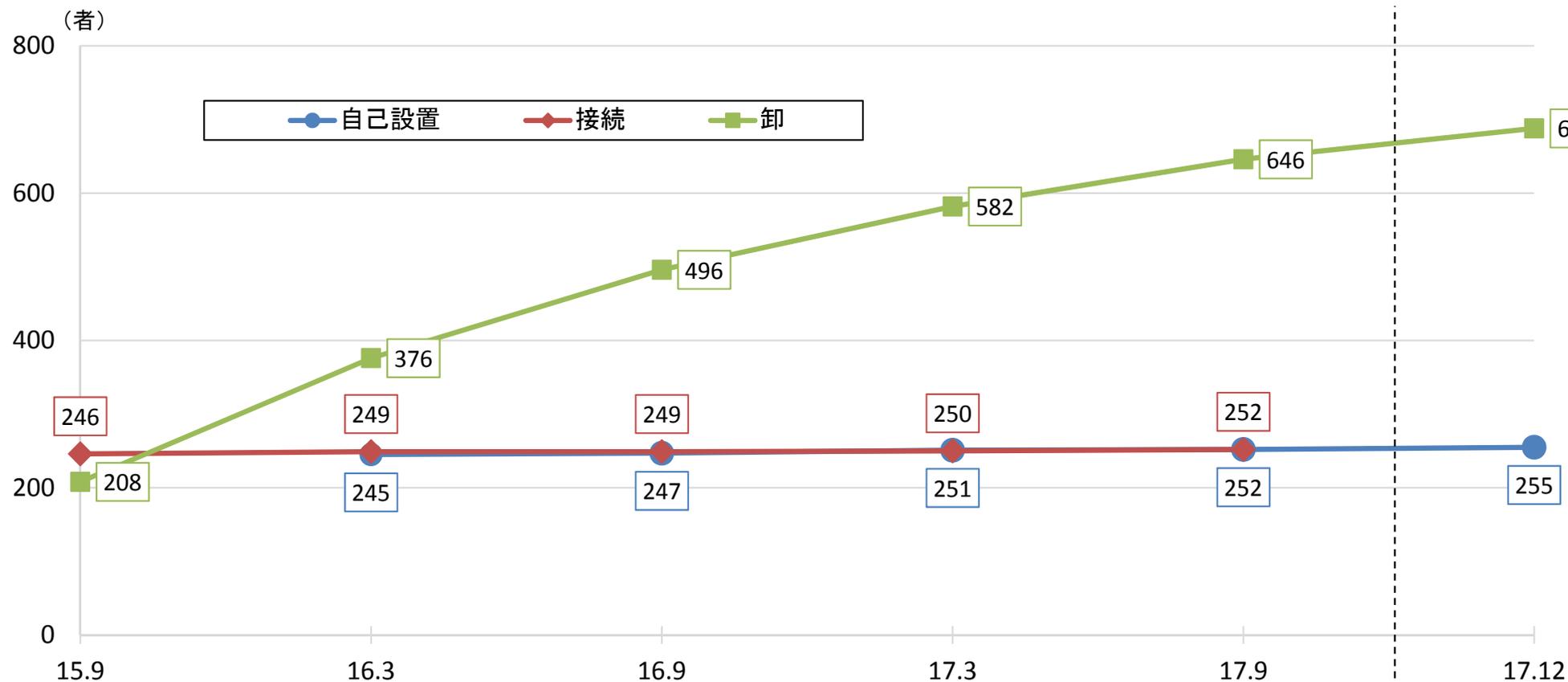
【「接続」の契約数における事業者別シェア】

【「卸」の契約数における事業者別シェア】

構成員限り

- FTTHの提供形態別の事業者数は、卸による参入の増加が顕著であるが、自己設置事業者及び接続事業者も微増となっている。

【FTTHの提供形態別の事業者数の推移】



注1: 自己設置事業者数については、電気通信事業報告規則の改正により2016年3月以降把握可能となった。

注2: 接続事業者数については「加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関して講ずべき措置について(要請)(平成27年8月29日)」に基づく半期ごとのNTT東西との接続事業者の数。

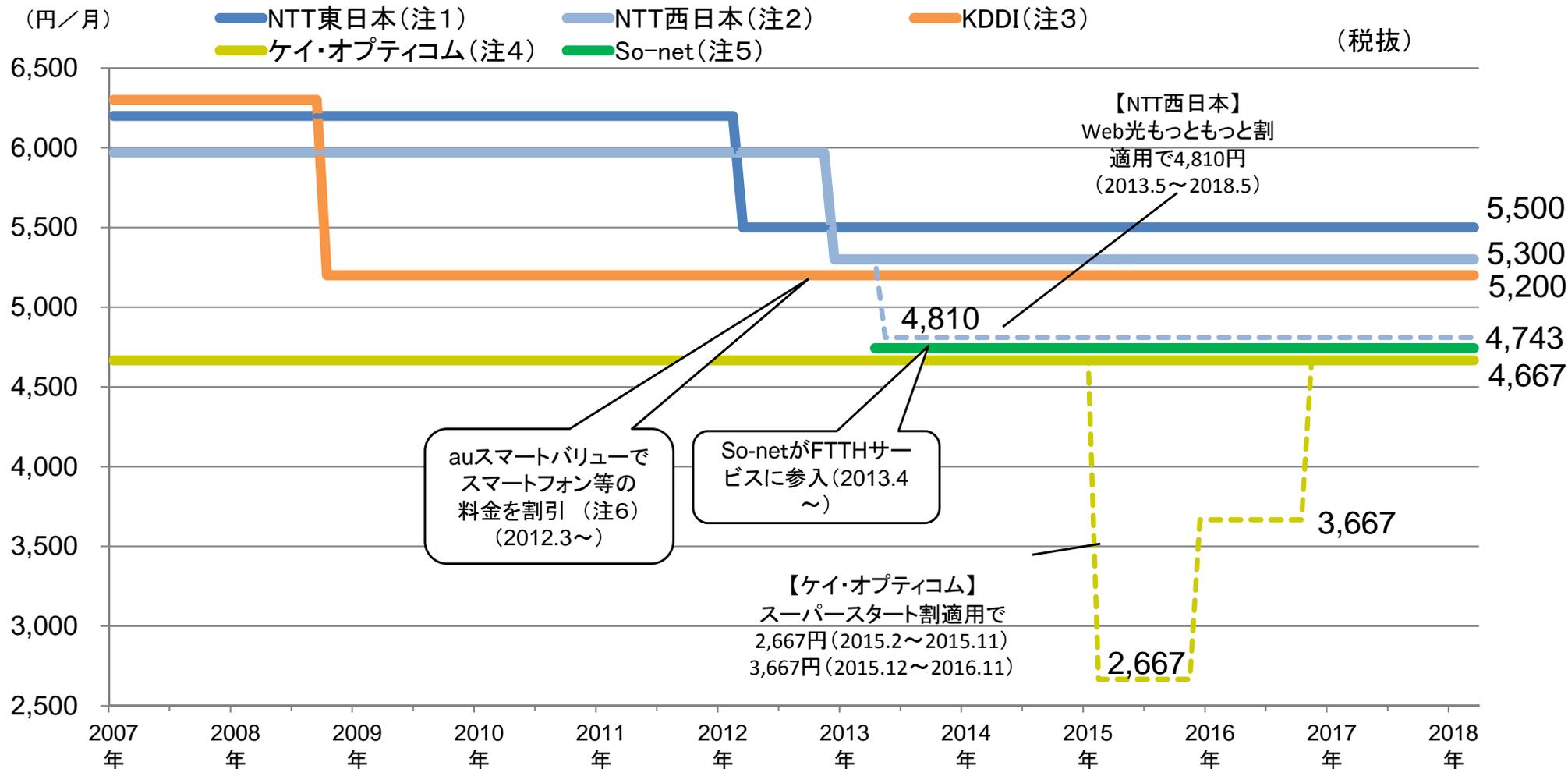
注3: 卸事業者数についてはNTT東西の光コラボサービスを提供する事業者。「FTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務の提供に関して対応及び報告すべき事項について(要請)」に基づくNTT東西からの報告(2015.9)

注4: 複数の提供形態でサービスを提供している事業者については重複して計上されている。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告及び加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関して講ずべき措置について(要請)

- 近年、おおむね5,000円／月（戸建向けの場合）で推移し、値下げの動きはみられない。

（戸建向け、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）



注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)。
注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月からは光もっともっと割適用料金)。
注3:【KDDI】ISP料金(au one net)、端末設備使用料、HGWレンタル料を含む。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one、2008年10月からはギガ得プラン、2015年3月からはずっとギガ得プラン(1年目)の料金。
注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)。
注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(2年継続契約)。
注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、条件により、1台あたり最大月額2,000円引き。

- ICT化の進展に伴い、高速・大容量通信のニーズが高まっているところ、KDDIやソニーネットワークコミュニケーションズといった接続事業者において**最大通信速度(上下)10Gbps**のサービスも提供され始めている。

区分	事業者	サービス名称	メニュー	最大速度(下り)	月額料金
戸建	NTT東日本	フレッツ光ネクスト	ファミリー・ギガラインタイプ	1Gbps	4,700円※1
			ファミリー・ハイスピードタイプ	200Mbps	4,500円※1
	NTT西日本	フレッツ光ネクスト	ファミリー・スーパーハイスピードタイプ集	1Gbps	4,300円※1、2
			ファミリー・ハイスピードタイプ	200Mbps	
	KDDI	auひかり ホームタイプ	au ひかりホーム 1ギガ	1Gbps	5,100円※3
			au ひかりホーム 5ギガ	5Gbps	5,100円※3
			au ひかりホーム 10ギガ	10Gbps	5,880円※3
	ソニーネットワークコミュニケーションズ	NURO光	NURO 光G2V	2Gbps	4,743円
			NURO 光 10G	10Gbps	6,480円
			NURO 光 10Gs ※2018年10月以降開通予定	10Gbps	5,743円
NURO 光 6Gs ※2018年10月以降開通予定			6Gbps	5,243円	
ケイ・オプティコム	eo光ネット	1ギガコース	1Gbps	4,795円	
QTNNet	BBIQ 光インターネット	ギガコース ホームタイプ	1Gbps	4,700円	
STNet	ピカラ光ねっと	ホームタイプ ステップコース5	1Gbps	4,500円※4	
中部テレコミュニケーション	コミュファ光	1ギガホーム	1Gbps	3,640円※5	
エネルギー・コミュニケーションズ	メガ・エッグ 光ネット	ギガ王 ファミリーコース	1Gbps	4,000円※6	
集合	NTT東日本	フレッツ光ネクスト	マンション・ギガラインタイプ	1Gbps	2,950円～3,950円※1
			マンション・ハイスピードタイプ	200Mbps	2,750円～3,750円※1
		フレッツ光ライト	100Mbps	2,000円～4,300円※1	
	NTT西日本	フレッツ光ネクスト	マンション・スーパーハイスピードタイプ集	1Gbps	3,200円～4,500円※1※2
			マンション・ハイスピードタイプ	200Mbps	
	フレッツ光ライト	100Mbps	2,200円～4,400円※1		
	KDDI	auひかり マンションタイプ	マンション ギガ	1Gbps	4,050円
			タイプV、都市機構デラックス、E、F	100Mbps	3,400円～4,100円
	ソニーネットワークコミュニケーションズ	NURO光	NURO 光 for マンション	2Gbps	1,900～2,500円
	ケイ・オプティコム	eo光ネット	マンションタイプ(VDSL方式)	100Mbps	3,524円
			マンションタイプ(光配線方式) 1ギガコース	1Gbps	建物規模等により異なる
			メゾンタイプ 1ギガコース	1Gbps	4,795円
	つなぐネットコミュニケーションズ(アルテリア・ネットワークスグループ)	UCOM光 レジデンス ※7	マンション全戸一括 10Gタイプ(光配線方式)	2Gbps	建物規模等により異なる
	QTNNet	BBIQ 光インターネット	ギガコース マンション([ダイレクト]、[棟内LAN方式])タイプ	1Gbps	3,800円～5,800円
STNet	ピカラ光ねっと	マンションタイプ ステップコース3	1Gbps	3,400円※8	
中部テレコミュニケーション	コミュファ光	1ギガマンションF	1Gbps	5,250円	
エネルギー・コミュニケーションズ	メガ・エッグ 光ネット	[マンション]ギガ王 ファミリーコース	1Gbps	2,000円～2,200円※6	

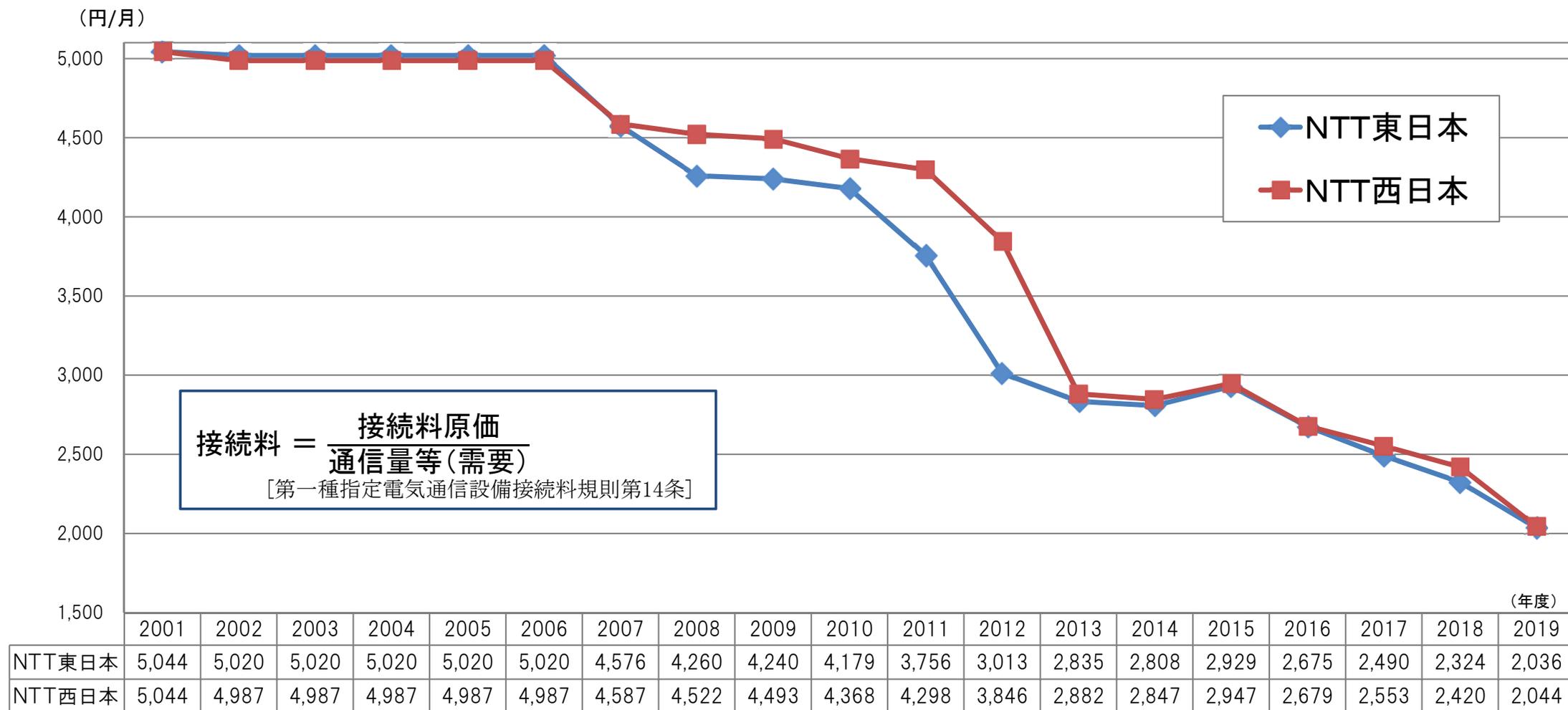
注:特段記載がある場合を除き、金額は全て税抜き、長期契約割引適用後、ISP料金込み。機器レンタル料等が含まれる場合がある。

※1:ISP料金は含まれない。 ※2:「光はじめ割」(2018年5月1日提供開始)適用時の1年目の料金。 ※3:「ずっとギガ得プラン」(3年契約)及び超高速スタートプログラム適用時の1年目の料金。口座振替・クレジットカード割引後。 ※4:「ずっと割5年契約」適用時の1～2年目の料金。 ※5:「ギガデビュー割」適用時の1年目の料金。 ※6:「複数年契約割引 3年契約」、「新規加入割引」適用時の1年目の料金。 ※7:集合住宅の全戸一括で契約する方式。総戸数100戸の場合、月額料金は1,800円/戸～。なお、名称の10Gはマンションまでの専有回線の速度であり、各戸までは最大2Gbps。 ※8:「ずっと割3年契約」適用時の1～3年目の料金。

出所:各社ウェブサイトを基に作成

- 2016年7月に認可した加入光ファイバに係る接続料のうち、2019年度のシェアドアクセス方式※に係る主端末回線の接続料は、NTT東日本においては2,036円、NTT西日本においては2,044円となっている。

※ 加入光ファイバのうち主端末回線部分を最大8利用者で共用する方式。



注1: 本グラフはシェアドアクセス方式の主端末回線に係る接続料の推移を示したものの。

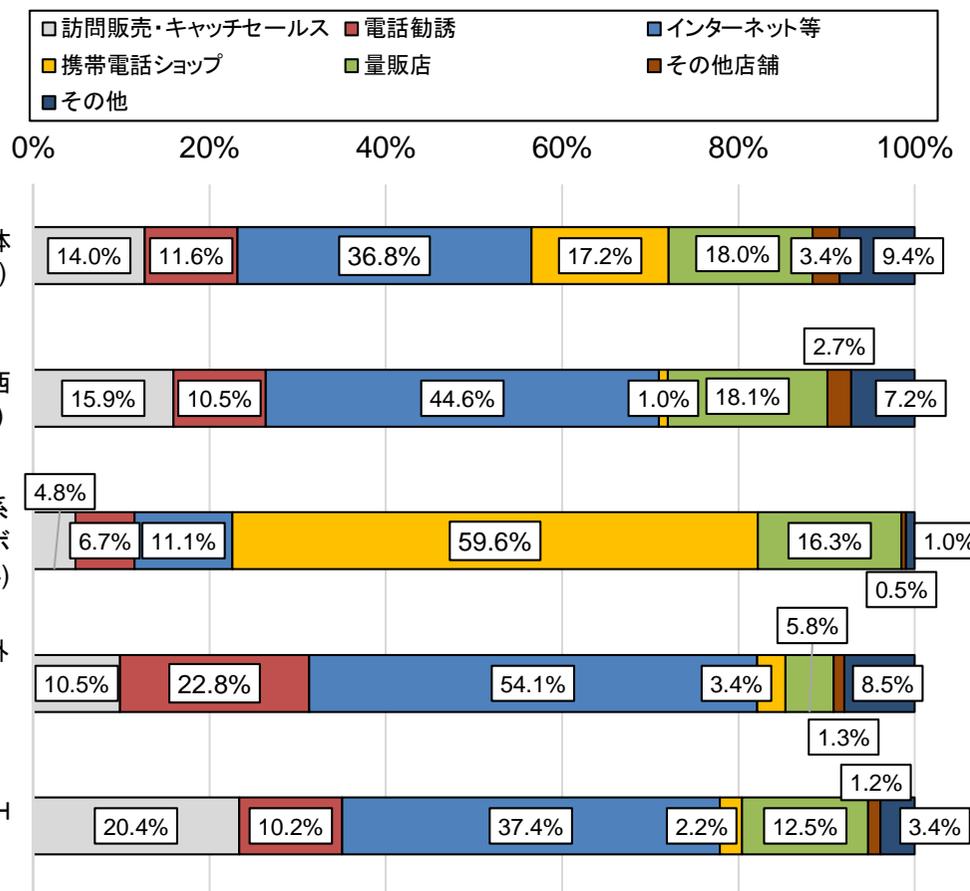
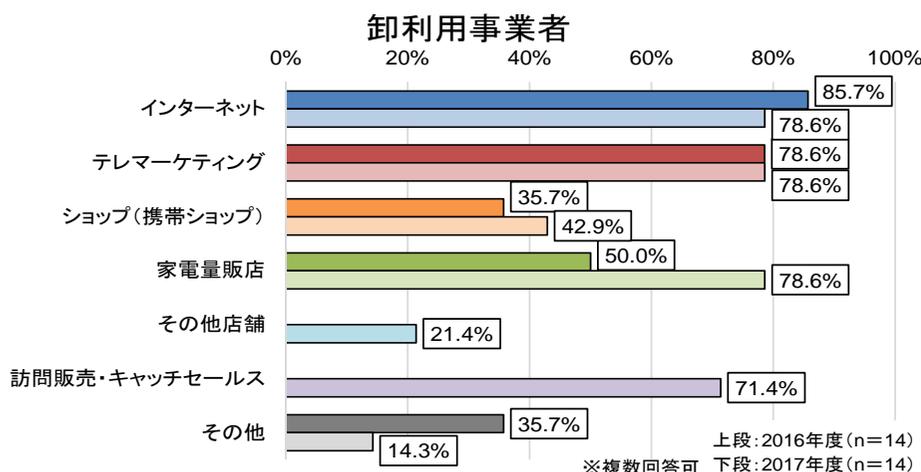
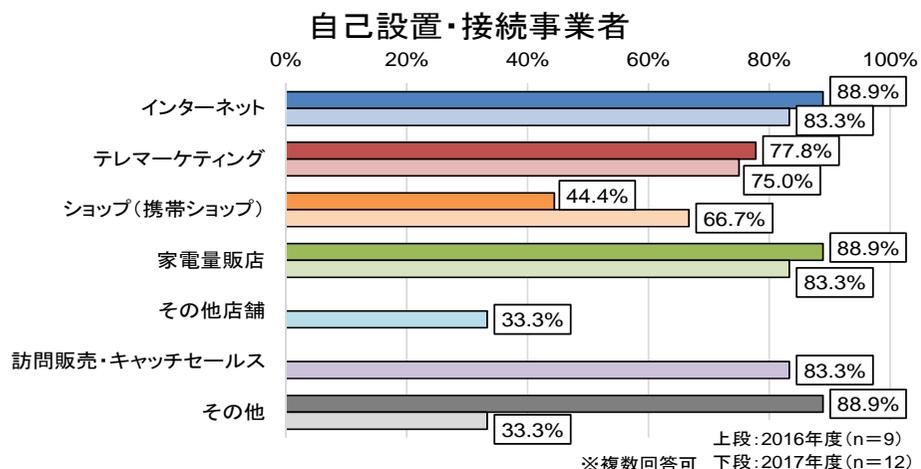
注2: 接続料は、7年間(2001年度～2007年度)、3年間(2008年度～2010年度)、(2011年度～2013年度)、(2014年度～2016年度)又は4年間(2016年度～2019年度)を算定期間とする将来原価方式により算定。
なお、2019年度の接続料は今後乖離額調整を予定。

注3: 上記接続料には、局外スプリッタ料金(2006年度までは将来原価方式、2007年度以降は実績原価方式で算定)を含み、分岐端末回線に係る接続料を含まない。

- FTTHの販売チャネルの状況は概ね昨年度と同傾向であった。自己設置・接続事業者においては「携帯ショップ」(66.7%)が、卸利用事業者においては「家電量販店」(78.6%)が昨年度に比して高い割合となった。
- FTTHの契約場所について、全体では「インターネット等」の割合(36.8%)が最も多いが、MNO系光コラボでは「携帯電話ショップ」(59.6%)が半数以上となっている。また、MNO系以外光コラボでは「電話勧誘」の割合(22.8%)が他の類型に比べ高い。

【FTTHアクセスサービスの販売チャネルの状況】

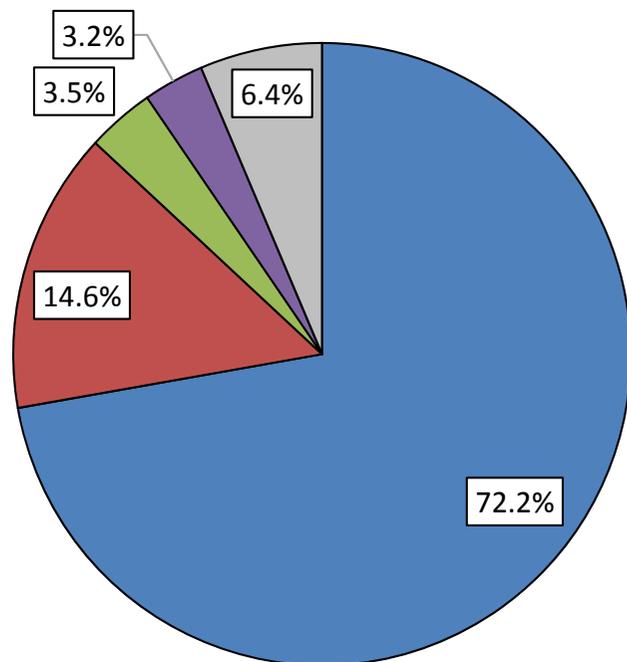
【FTTHアクセスサービスの契約場所(事業者類型別)】



- 固定ブロードバンドサービスの事業者変更経験がある者について、事業者選択の際の比較検討状況を確認したところ、「現在利用中の事業者しか検討しなかった」(72.2%)が最も多かった。
- 今後、事業者変更をする際の事業者選択の決め手については、「月額料金が安い」(81.1%)が最も多く、次いで「初期費用が安い」(59.5%)が多かった。なお、「電話番号の変更が不要」(31.2%)、「工事が不要、手間がかからない」(30.7%)、「申し込み等の手続きが簡単」(26.6%)といったスイッチングコストの低廉性が事業者選択の決め手として上位に挙げられている。

【固定系ブロードバンドサービスの比較検討状況】

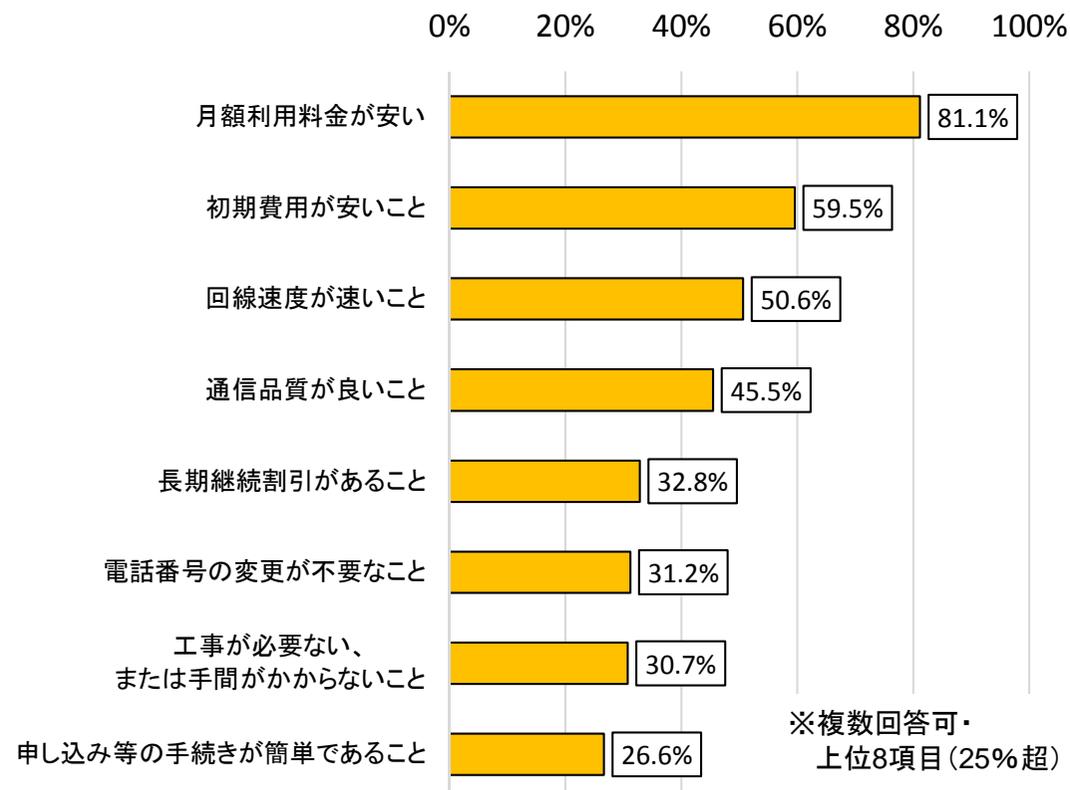
(n=2,333)



- 現在利用中の1社のみしか検討しなかった
- 2社比較した
- 3社比較した
- 4社以上比較した
- わからない(事業者の選定に携わっていない等)

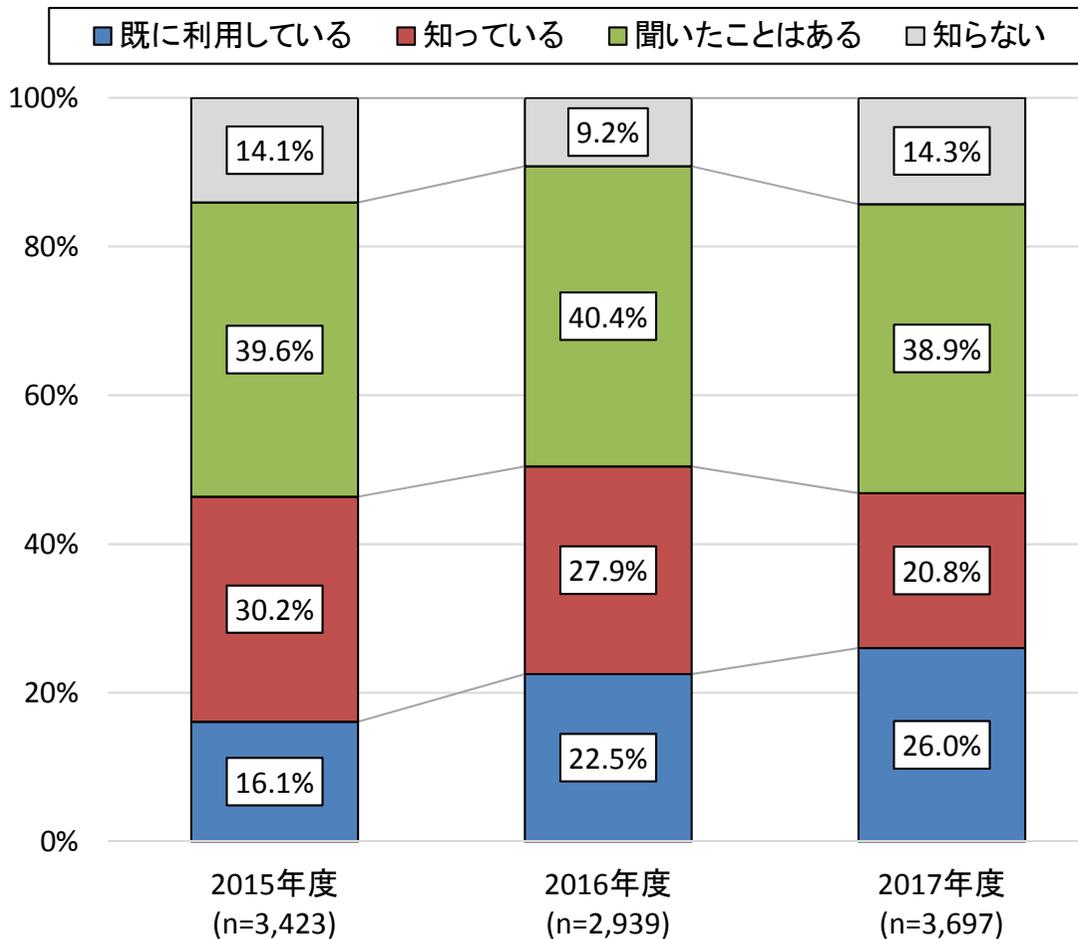
【今後事業者変更する際の事業者選択の決め手】

(n=875)

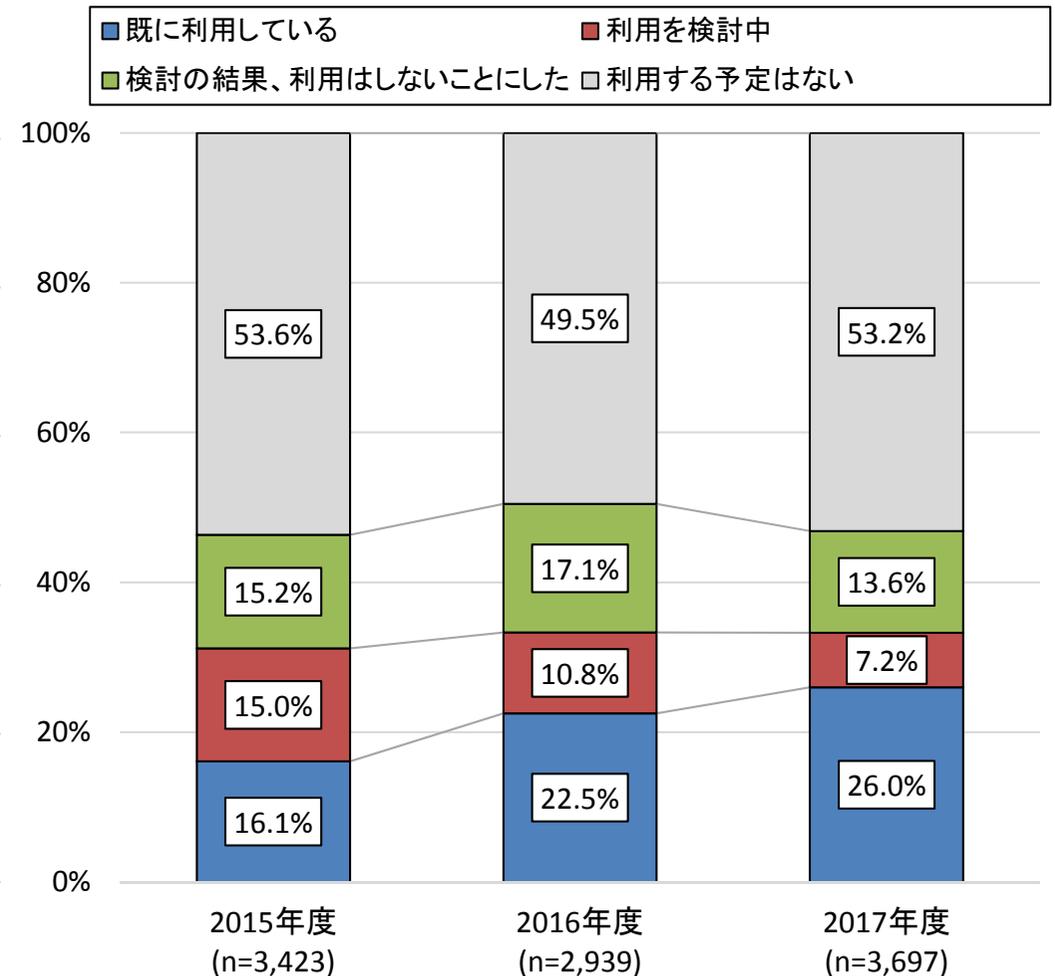


- 光コラボサービスの認知度では、「既に利用している」(26.0%)及び「知っている」(20.8%)の合計の割合が低下、「知らない」(14.3%)が増加している。
- また、光コラボサービスの今後の利用意向では、「検討の結果、利用はしないことにした」(13.6%)及び「利用する予定はない」(53.2%)の合計の割合は横ばいであった。

【光コラボサービスの認知度の推移】



【光コラボサービスの今後の利用意向】

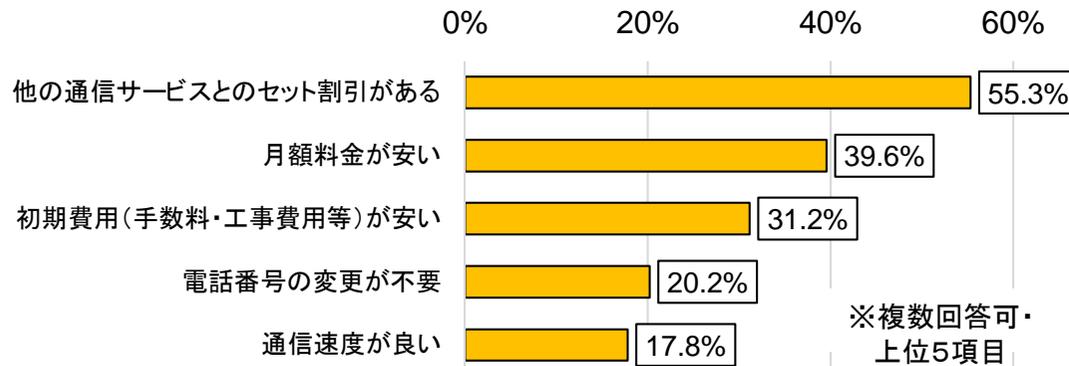


- 光コラボ利用者の事業者選択理由については、MNO系光コラボでは「セット割引がある」(55.3%、前年度比+5.6ポイント)、MNO系以外の光コラボでは「月額料金が安い」(54.1%、前年度比+8.1ポイント)であった。
- 光コラボ利用者の事業者変更状況(光コラボ利用前に契約していた事業者)については、NTT東西(55.5%、前年度比▲0.8ポイント)が最も多く、その他FTTH事業者※(16.9%、前年度比▲1.7ポイント)、ADSL事業者(9.0%、前年度比▲1.0ポイント)、MNO以外の光コラボ(8.0%、前年度比+2.6ポイント)、CATV事業者(5.6%、前年度比+0.6ポイント)、MNO系光コラボ(0.8%、前年度比+0.4ポイント)と続く。

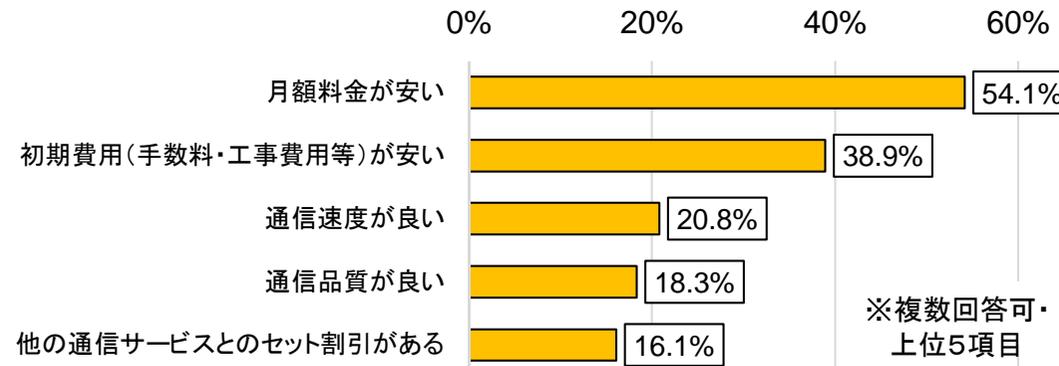
※ NTT東西及び光コラボ事業者以外のFTTH事業者

【光コラボ利用者の事業者選択理由】

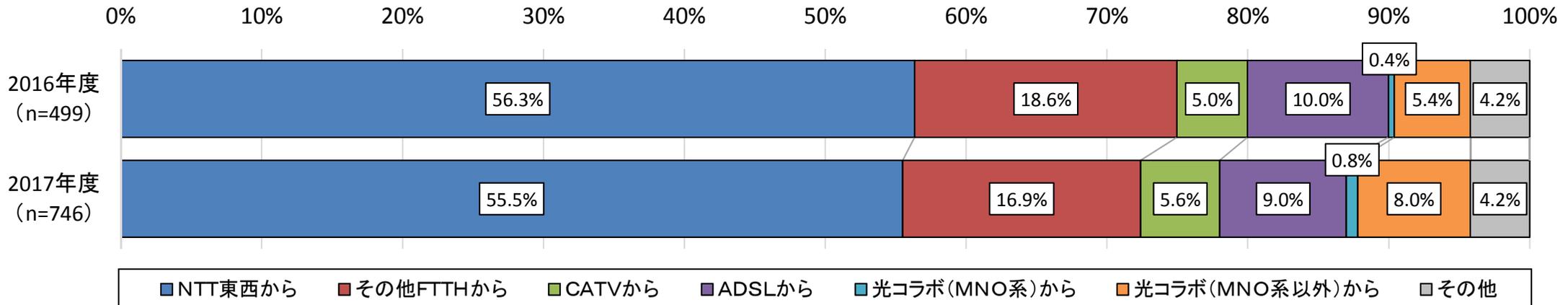
<MNO系光コラボ> (n=584)



<MNO系以外の光コラボ> (n=447)



【光コラボ利用者の事業者変更状況】

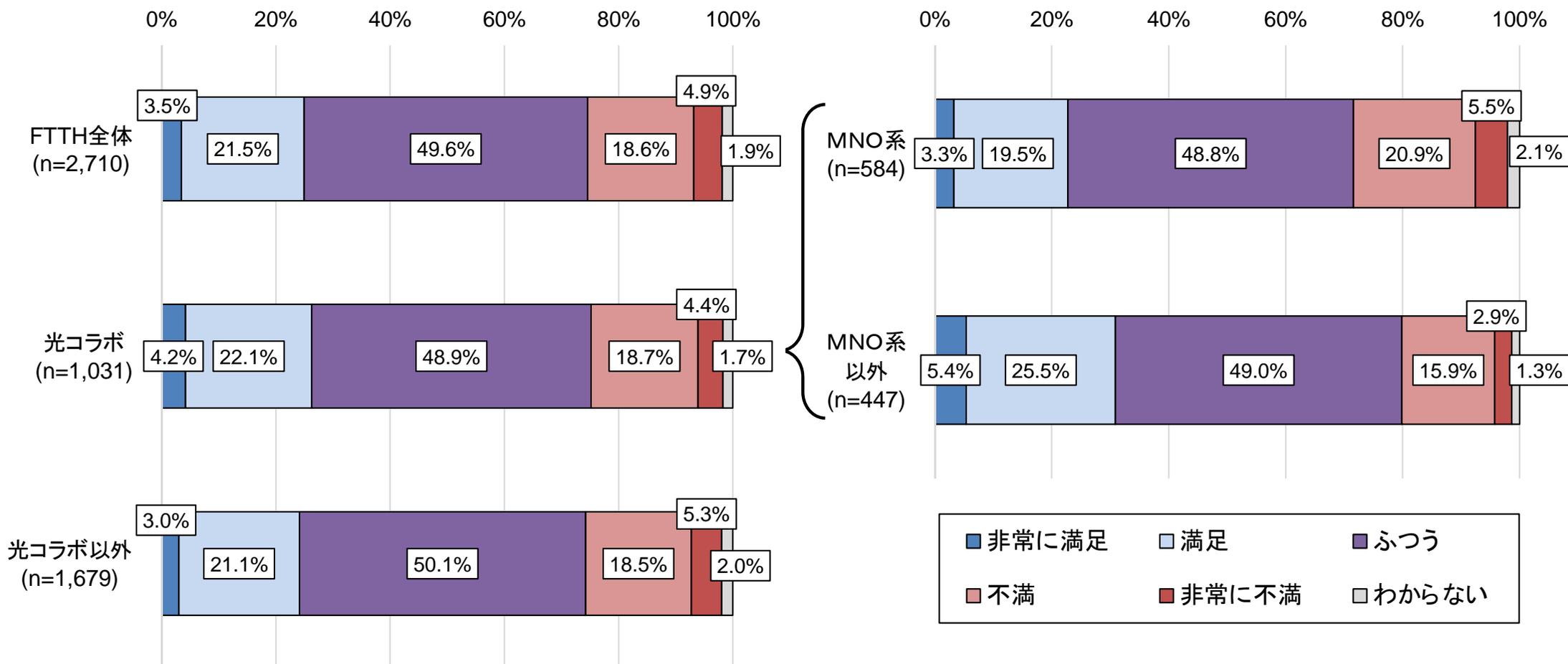


- FTTHアクセスサービスの料金に対する満足度では、MNO系光コラボでは不満足度*を満足度*が上回ったものの、その他の事業者類型では満足度が不満足度を上回った。

※ 満足度:「非常に満足」及び「満足」の合計の割合
不満足度:「不満」及び「非常に不満」の合計の割合

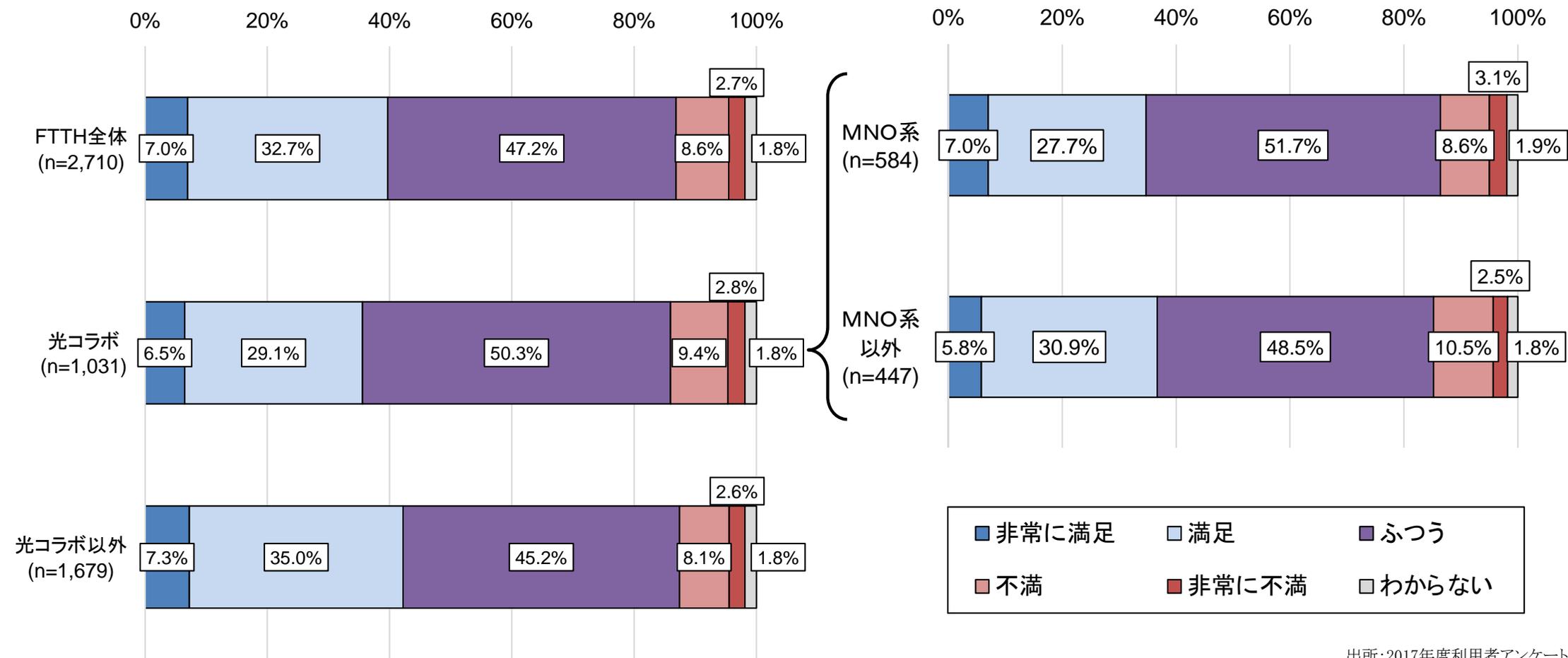
- また、MNO系以外の光コラボは他の事業者類型に比べ最も満足度が高い。

【FTTHアクセスサービスの満足度(料金)】



- FTTHアクセスサービスの通信速度・品質に対する満足度では、全ての事業者類型において満足度が不満足度を上回っている。
- また、光コラボにおいて若干満足度が低いものの、事業者類型による大きな満足度の差は見受けられない。

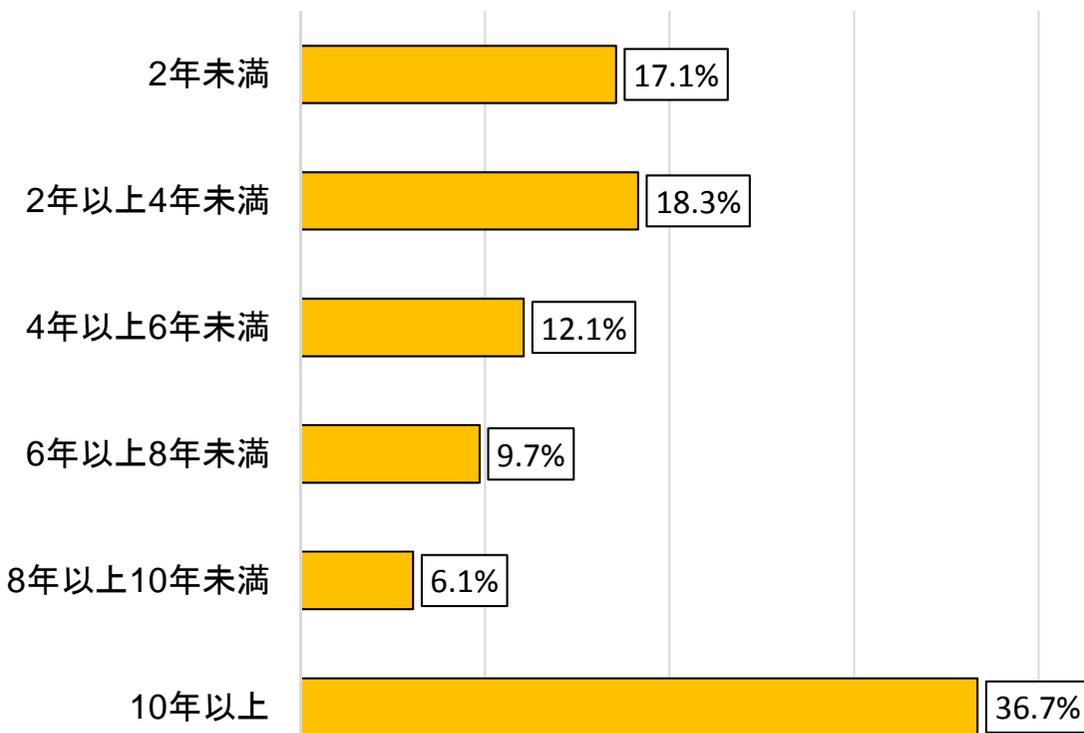
【FTTHアクセスサービスの満足度(通信速度・品質)】



- 事業者の利用継続年数は「10年以上」(36.7%)が最も多く、次いで「2年以上4年未満」(18.3%)であった。
- また、光コラボ以外のサービス利用者について、光コラボを利用しない理由を確認したところ、「現在の回線に満足」(59.9%)が最も多かった。

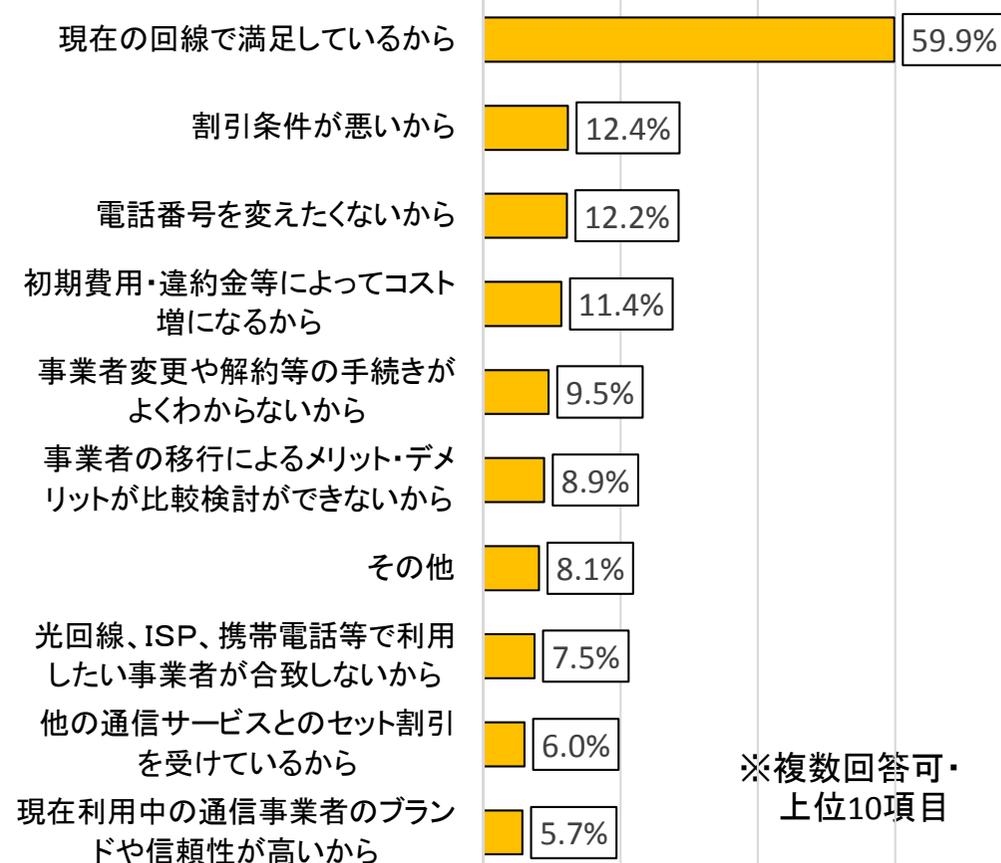
【固定系ブロードバンド事業者の利用継続年数】
(n=3,723)

0% 10% 20% 30% 40%



【光コラボを利用しない理由】
(n=2,761)

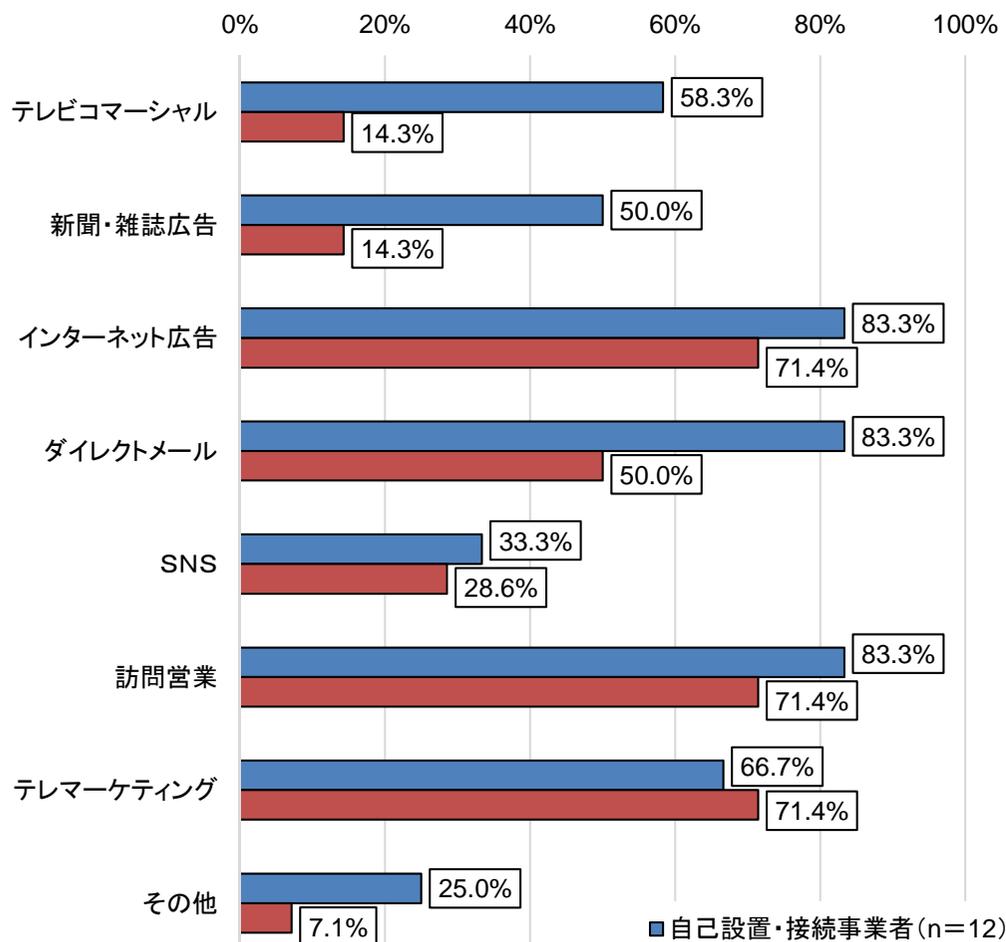
0% 20% 40% 60% 80%



※複数回答可・
上位10項目

- 固定系ブロードバンドサービスの周知方法についてみると、自己設置・接続事業者及び卸利用事業者ともに「インターネット広告」「訪問営業」が最も多かったほか、自己設置・接続事業者は「ダイレクトメール」(83.3%)、卸利用事業者は「テレマーケティング」(71.4%)が同率で最も多かった。このほか、自己設置・接続事業者においては「テレビコマーシャル」(58.3%)及び「新聞・雑誌広告」(50.0%)が卸利用事業者に比して多い結果となった。
- また、5割の自己設置・接続事業者が5種類以上の周知方法を実施していると回答した一方で、同様に回答した卸利用事業者は3割弱(29%)であった。

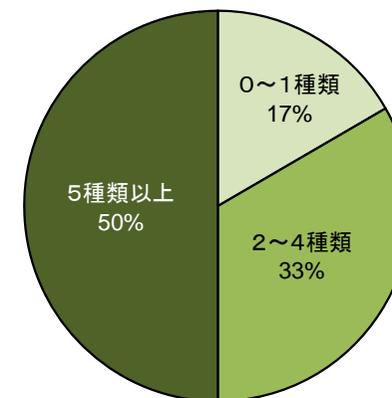
【FTTHアクセスサービスの周知方法の実施状況】



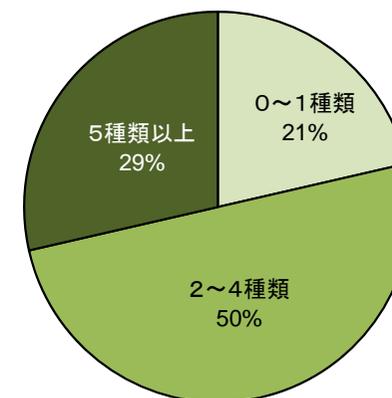
※複数回答可 ■ 自己設置・接続事業者 (n=12) ■ 卸利用事業者 (n=14)

【FTTHアクセスサービスの周知方法の種類数】

自己設置・接続事業者 (n=12)

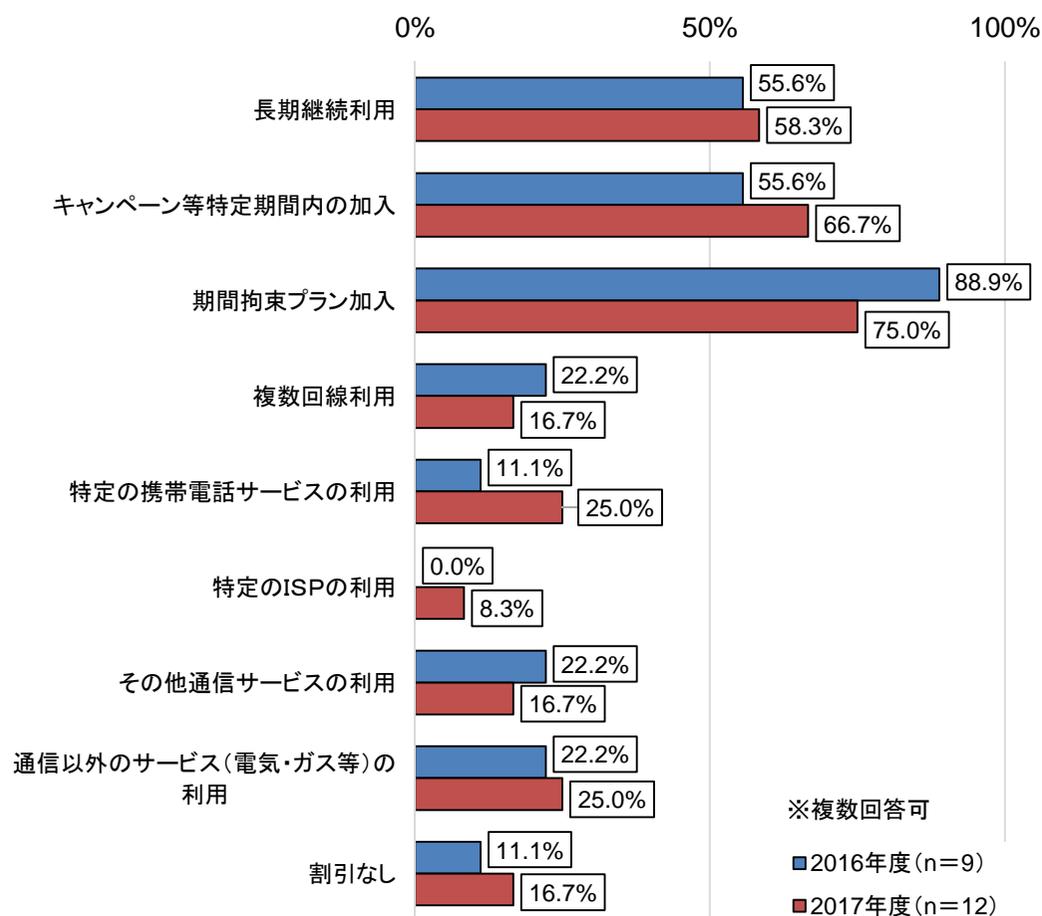


卸利用事業者 (n=14)

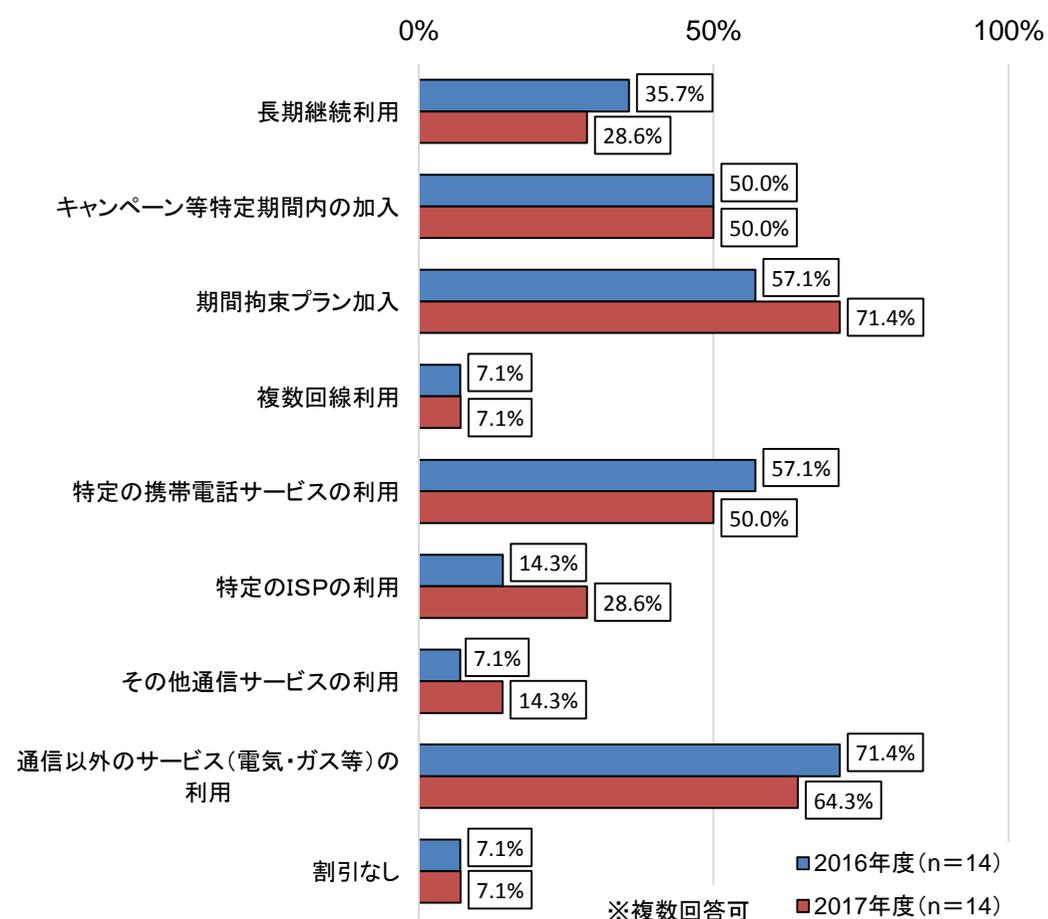


- 事業者が実施している割引サービスの状況は昨年度と同傾向であり、自己設置・接続事業者及び卸利用事業者ともに「期間拘束プランの加入」「キャンペーン等特定期間内の加入」による割引を実施した事業者が多かった。
- また、自己設置・接続事業者においては「長期継続利用」(58.3%)が、卸利用事業者においては「通信以外のサービス(電気・ガス等)の利用」(64.3%)及び「特定の携帯電話サービスの利用」(50.0%)が昨年度に引き続き多い結果となった。

【自己設置・接続事業者が実施する割引の適用条件】



【卸利用事業者が実施する割引の適用条件】



- 主要なFTTHアクセスサービスにおけるスイッチングコスト(経済的コスト)について、新規契約時手数料はNTT東西において比較的**低廉**、設置工事費は**接続事業者**(KDDI及びソニーネットワークコミュニケーションズ)において比較的**高額**であった。
- 解約時違約金は当該料金見直し前の**ケイ・オプティコム**において他と比べ**高額**であった。撤去工事費は、NTT東西のFTTHアクセスサービスを利用している場合(NTT東西、NTTドコモ、ソフトバンク)は無償であり、自己設置事業者及び接続事業者(ケイ・オプティコム、KDDI及びソニーネットワークコミュニケーションズ)の場合は**有償**となっており、**KDDI**においては本年3月1日以降申込みの場合、他と比べ**高額**である。

(2018年3月31日現在)

事業者名	新規契約時		解約時	
	手数料	設置工事費 ※1	違約金等 ※2	撤去工事費 ※1
NTT東日本(フレッツ光)	800円	18,000円	9,500円	—
NTT西日本(フレッツ光)	800円	18,000円	10,000円	—
KDDI(auひかり)	3,000円	37,500円	9,500円	28,800円 ※3 (2018年3月1日以降に申込みの場合)
ソニーネットワークコミュニケーションズ (NURO光)	3,000円	40,000円	9,500円	10,000円
ケイ・オプティコム(eo光)	3,000円	27,000円	28,704円 ※4 (2018年4月1日までに申込みの場合)	10,000円
NTTドコモ(ドコモ光)	3,000円	18,000円	13,000円	—
ソフトバンク(ソフトバンク光)	3,000円	24,000円	9,500円	—

※1:約款等に記載されている標準的な工事費。土日祝日指定追加費用等は含まない。 ※2:定期契約を解除した場合に請求される費用。最低利用期間が最も短いプランにおける最高額。 ※3:2018年2月28日までに申込みの場合で撤去を希望する場合10,000円。 ※4:2018年4月2日以降に申込みの場合12,000円。

注1:いずれも、戸建向けプラン新規契約の場合。プランによって、その他の費用が必要となる場合がある。金額は税抜き。

注2:キャンペーン等による割引や減免を行う前の金額。割賦請求の場合は割賦の総額を記載。

出所:各社ウェブサイト等を基に作成

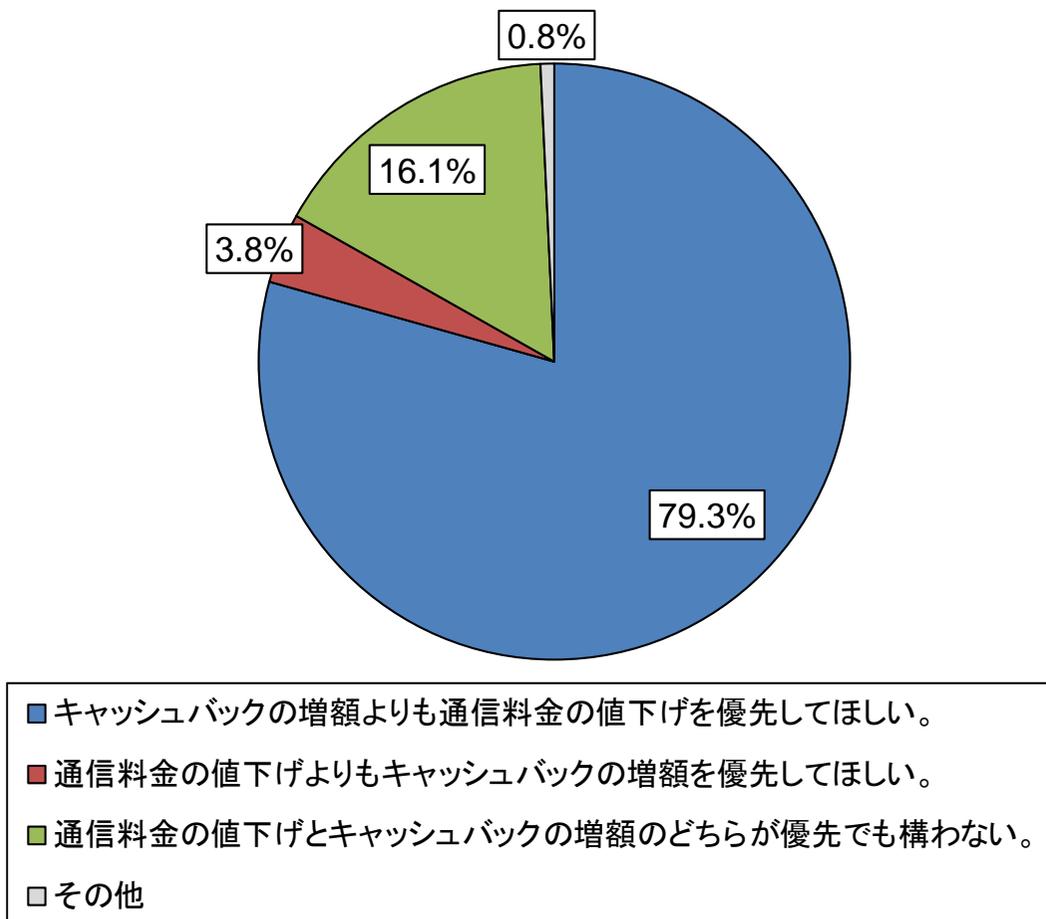
- アンケートに回答した**固定系ブロードバンド事業者の7割以上がキャッシュバックを実施**しており、自己設置・接続事業者、卸利用事業者いずれも同程度の割合であった。**還元対象費目には開通・撤去工事費を設定した事業者が特に多かったほか、自己設置・接続事業者は他社設定違約金、卸利用事業者は特に費目を設定しないものが多かった。還元方法は現金が多かったほか、自己設置・接続事業者は商品券等の金券、卸利用事業者は料金無償化・割引によるキャッシュバックが多かった。**
- 固定系通信サービスにおける、**キャッシュバックと料金値下げに関する認識**では、「**キャッシュバックの増額よりも通信料金の値下げを優先してほしい**」との回答が**最も多かった(79.3%)**。

【固定系ブロードバンド事業者におけるキャッシュバックの実施状況】

	自己設置・接続事業者	卸利用事業者
アンケート回答者数	12者	14者
実施事業者数	9者	8者
還元対象費目	<ul style="list-style-type: none"> ・他社設定違約金(5) ・事務手数料(2) ・月額通信料金(2) ・開通、撤去工事費(6) ・なし(2) 	<ul style="list-style-type: none"> ・他社設定違約金(2) ・事務手数料(1) ・月額通信料金(1) ・開通、撤去工事費(3) ・なし(5)
還元方法	<ul style="list-style-type: none"> ・現金(5) ・商品券等の金券(5) ・料金無償化、割引(4) ・専用ポイント(1) ・その他(1) 	<ul style="list-style-type: none"> ・現金(6) ・商品券等の金券(1) ・料金無償化、割引(3) ・専用ポイント(1) ・その他(0)

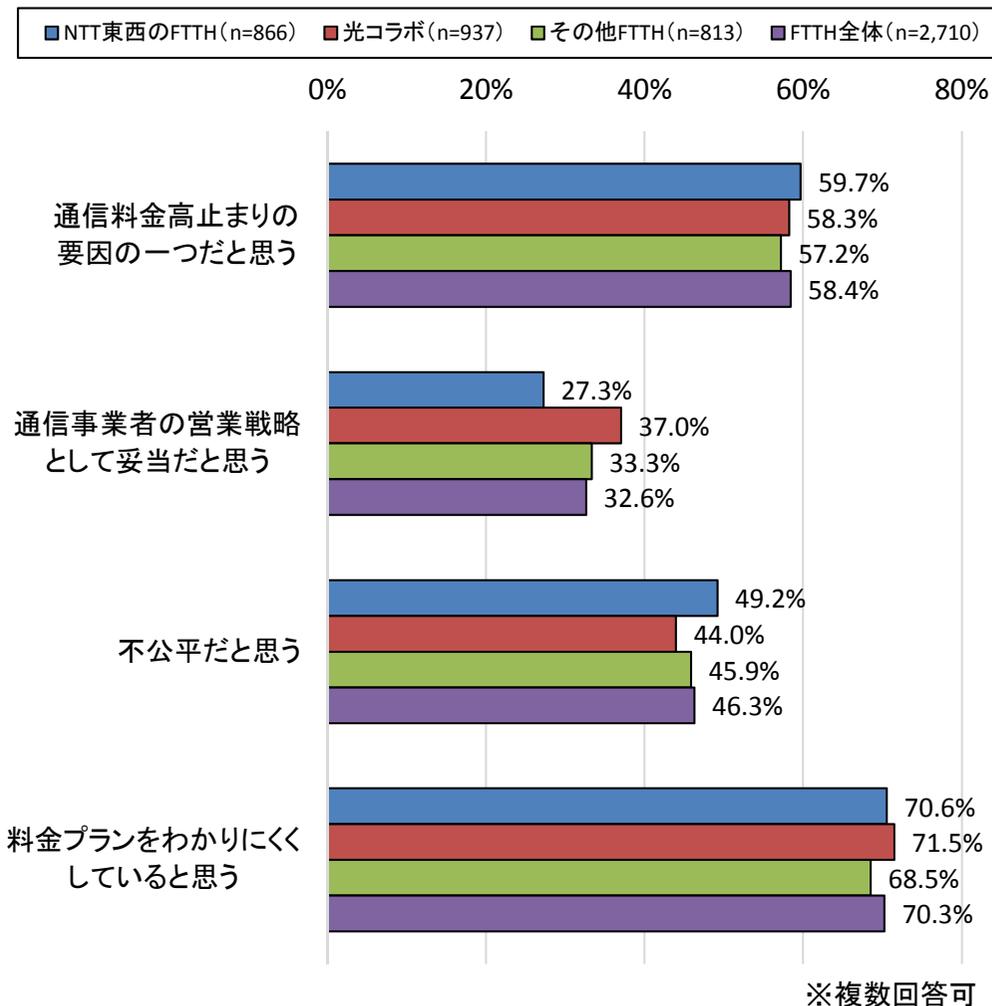
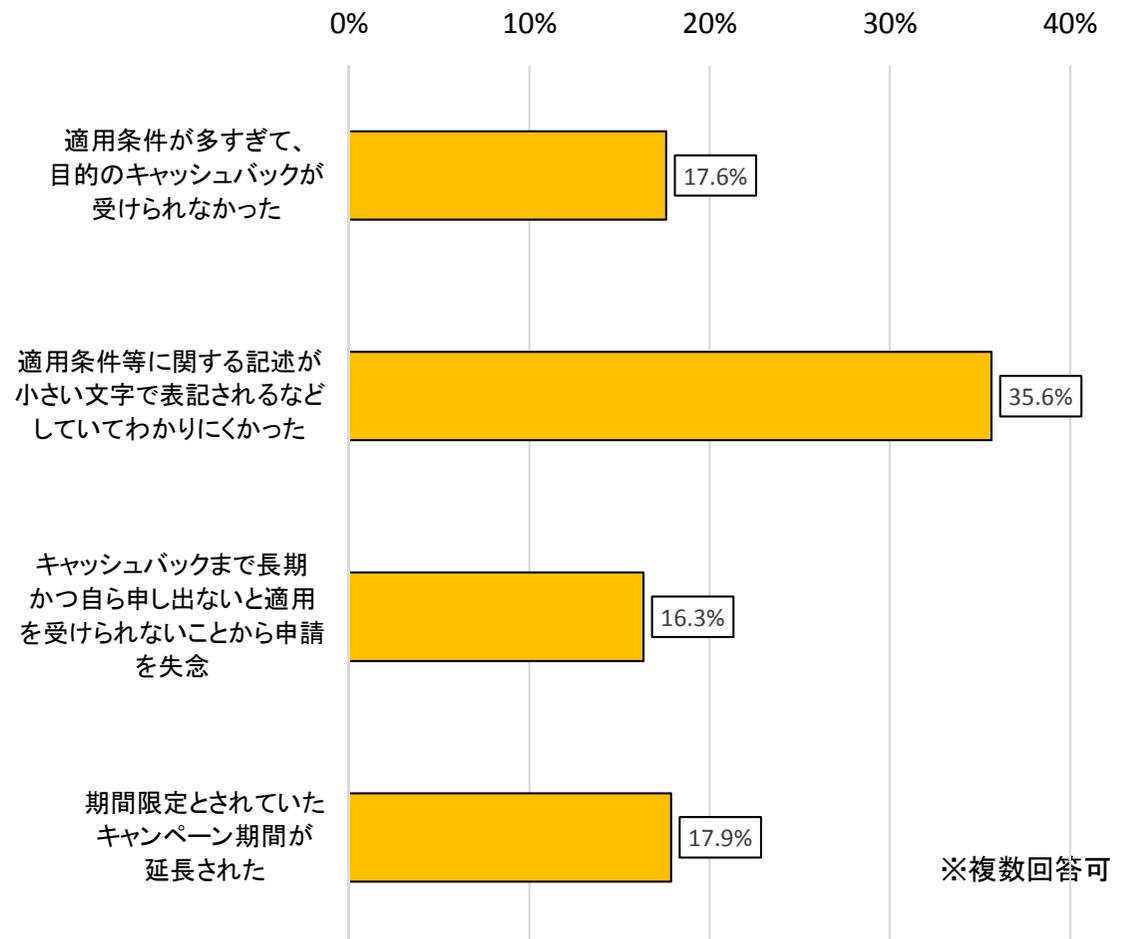
注:()内の数字は実施している事業者の数。複数回答可。

【固定系ブロードバンドサービスのキャッシュバックと料金値下げに関する認識】(n=3,723)



- **キャッシュバックに対する認識**では、「料金プランを分かりにくくしている」と感じる人の割合は全体で**70.3%**であり、他の項目に比べ**最も高かった**。
- **キャッシュバックに関する利用者の経験**では、「適用条件等の記述が分かりにくかった」が**35.6%**で最も多かった。

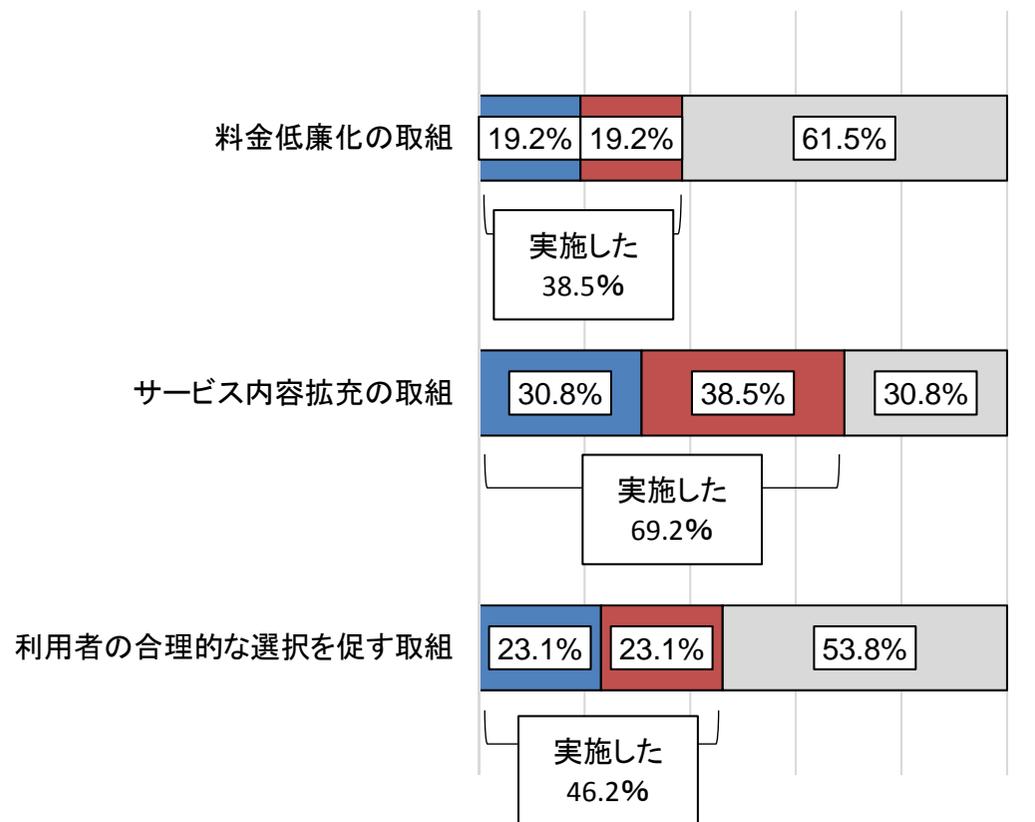
【キャッシュバックに対する認識】(FTTH利用者)

【キャッシュバックに関する利用者の経験】(FTTH利用者)
(n=2,710)

- 料金低廉化、サービス内容拡充、利用者の合理的な選択を促す取組といった**固定系ブロードバンドサービスの向上に関する取組の実施状況**についてみると、**サービス内容拡充の取組**を実施した事業者の割合が**最も多く69.2%**であった。一方で、**料金低廉化の取組**及び**利用者の合理的な選択を促す取組**を実施した事業者は**半数以下**であった(料金低廉化の取組:38.5%、利用者の合理的な選択を促す取組:46.2%)。
- 各取組の実施状況は自己設置・接続事業者、卸利用事業者とも同程度であった。

【固定系ブロードバンド事業者におけるサービス向上に関する取組の実施状況】

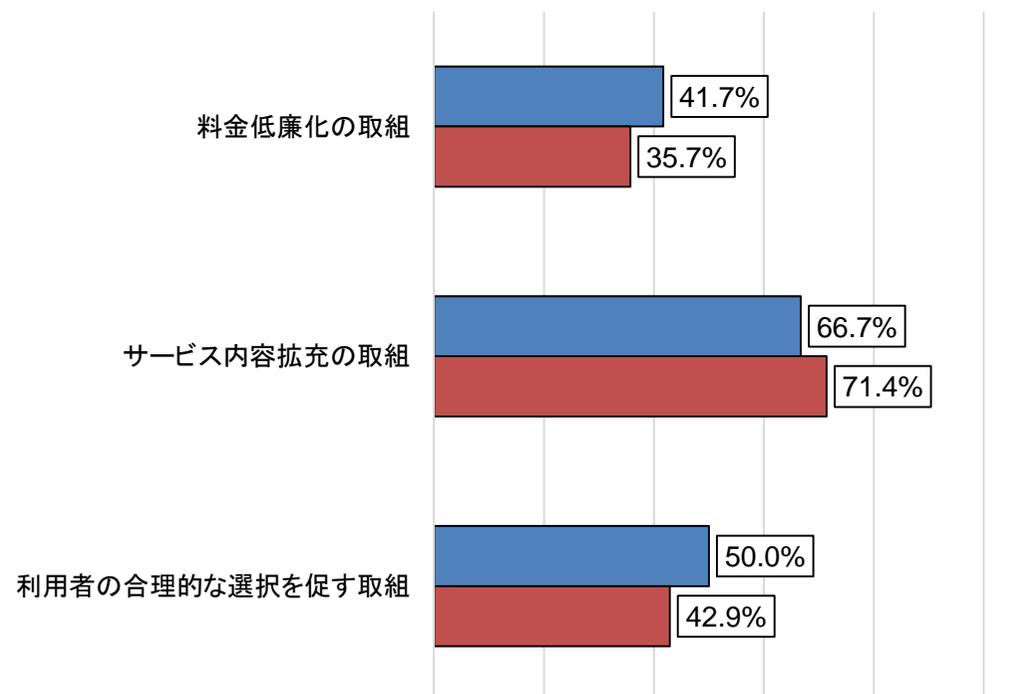
0% 20% 40% 60% 80% 100%



※複数回答可 (n=26) ■ 自己設置・接続事業者 ■ 卸利用事業者 □ 未実施

(参考) 自己設置・接続、卸利用別の取組実施割合

0% 20% 40% 60% 80% 100%



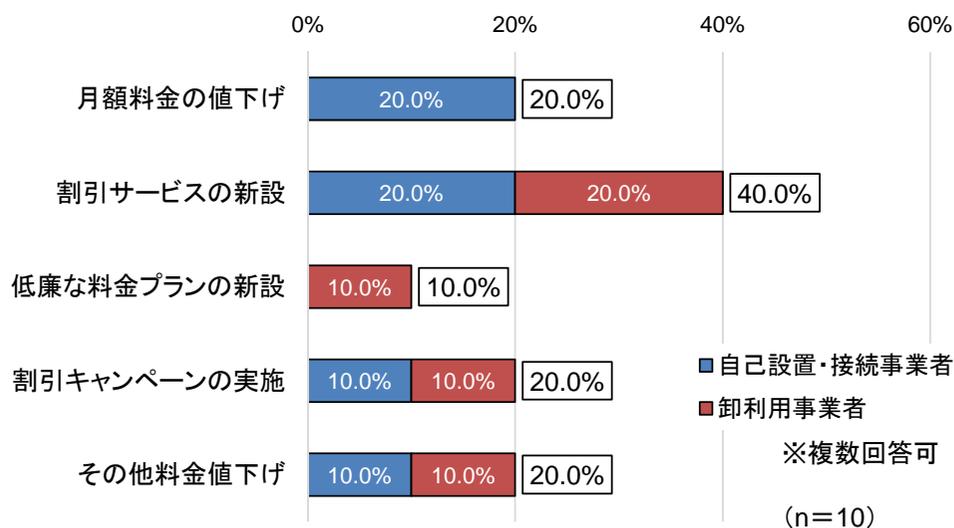
※複数回答可

■ 自己設置・接続事業者 (n=12) ■ 卸利用事業者 (n=14)

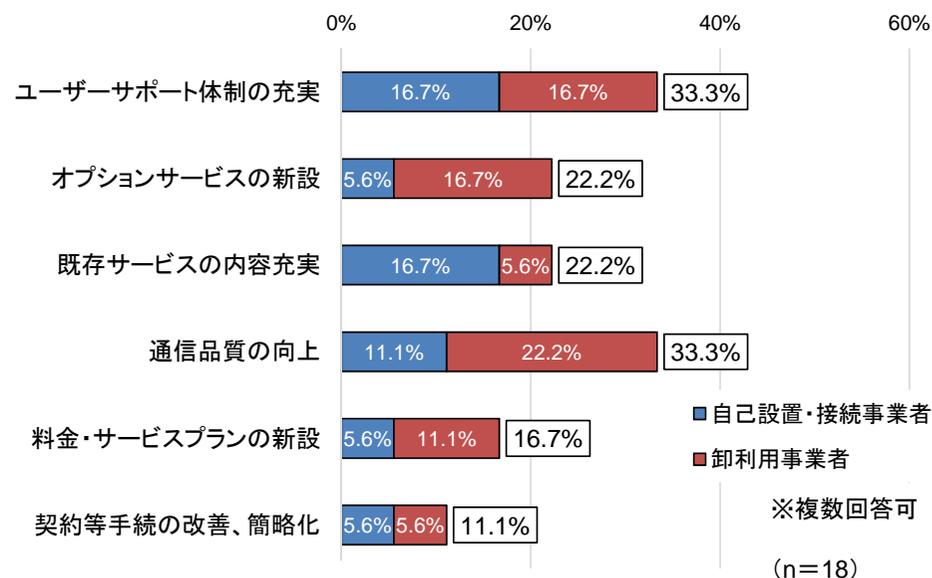
- 固定系ブロードバンドサービスの向上に関する取組の実施内容についてみると、各取組において実施した事業者の割合が最も多かったものは、料金低廉化の取組が割引サービスの新設(40.0%)、サービス内容拡充の取組がユーザーサポート体制の充実及び通信品質の向上(33.3%)、利用者の合理的な選択を促す取組が多種プランの展開(58.3%)であった。
- 実施した取組の種類は、自己設置・接続事業者、卸利用事業者とも同程度であった。

【固定系ブロードバンド事業者におけるサービス向上に関する取組の実施内容】

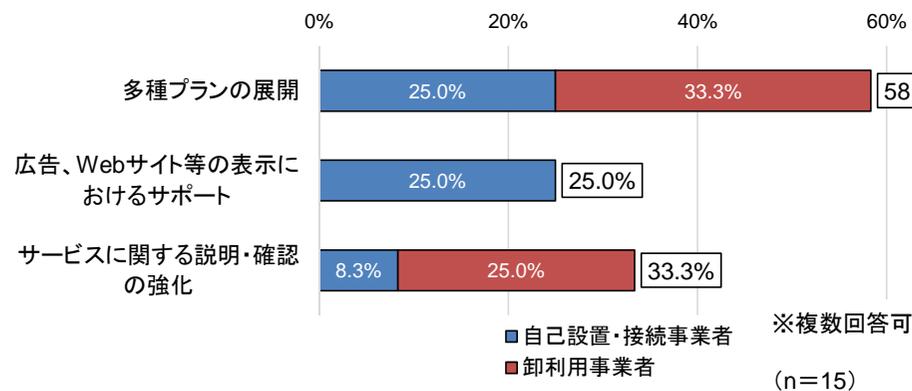
<料金低廉化の取組>



<サービス内容拡充の取組>

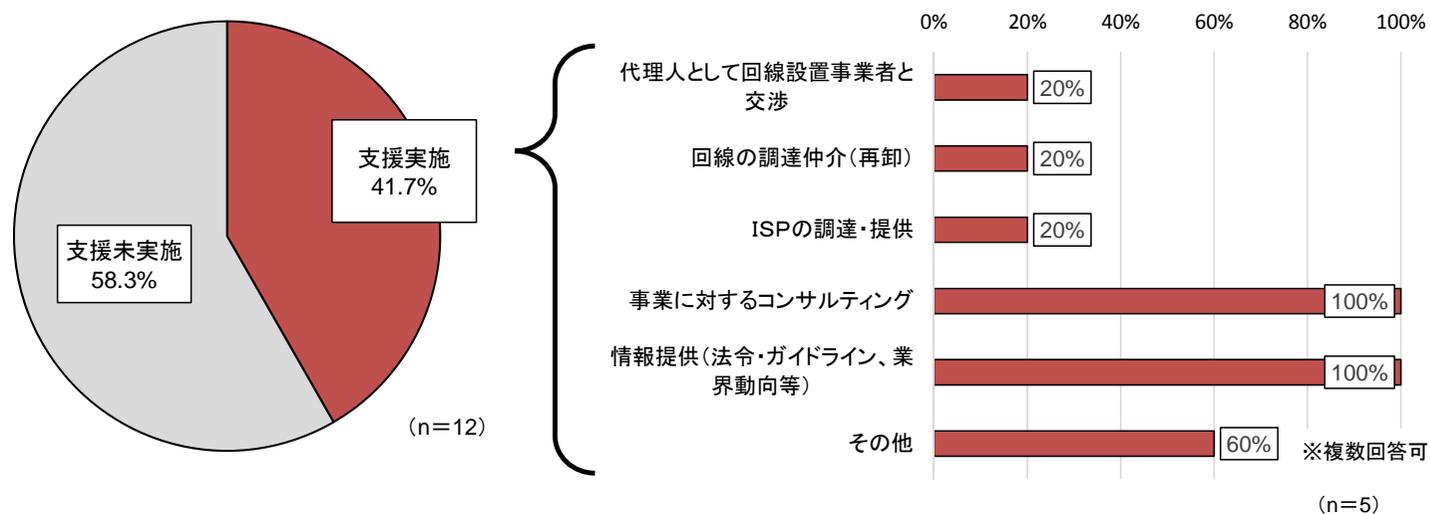


<利用者の合理的な選択を促す取組>



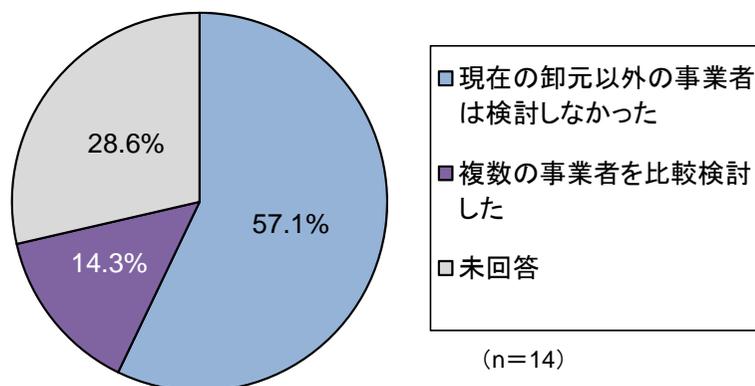
- 他事業者のFTTH事業の開始にあたり、参入支援を行ったと回答した自己設置・接続事業者は41.7%であった。支援内容については、参入支援を実施した**全ての事業者が「事業に対するコンサルティング」及び「情報提供」**を行ったと回答した。
- 卸利用事業者において、現在の卸元事業者を選択した際に**複数の事業者を比較検討した**と回答した者は14.3%であり、**半数以上(57.1%)が現在の卸元以外の事業者は検討しなかった**と回答した。また、**今後他の卸先事業者を検討する意向**については、検討する意向が**「ある」と回答した事業者と、「ない」と回答した事業者の割合はいずれも28.6%**であった。

【自己設置・接続事業者におけるFTTH事業参入支援実施の有無及び支援内容】

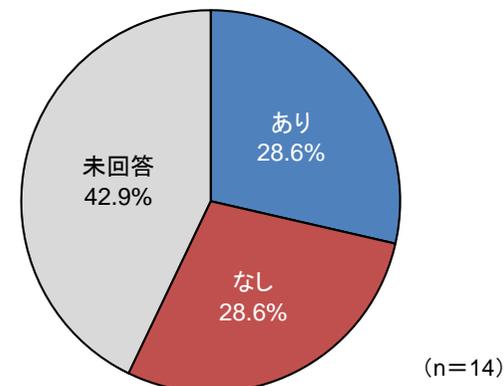


【卸利用事業者における卸元事業者の検討状況】

<現在の卸元事業者を選択した際の検討状況>



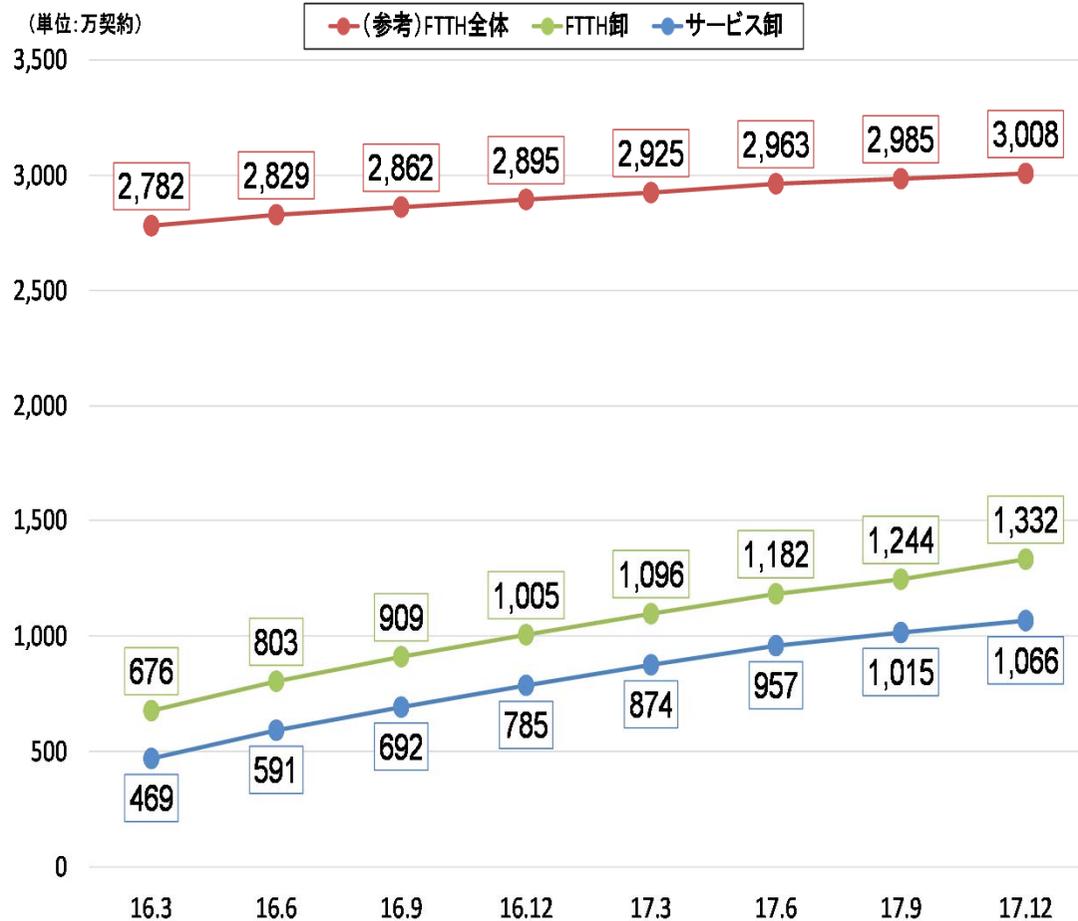
<今後他の卸先事業者を検討する意向>



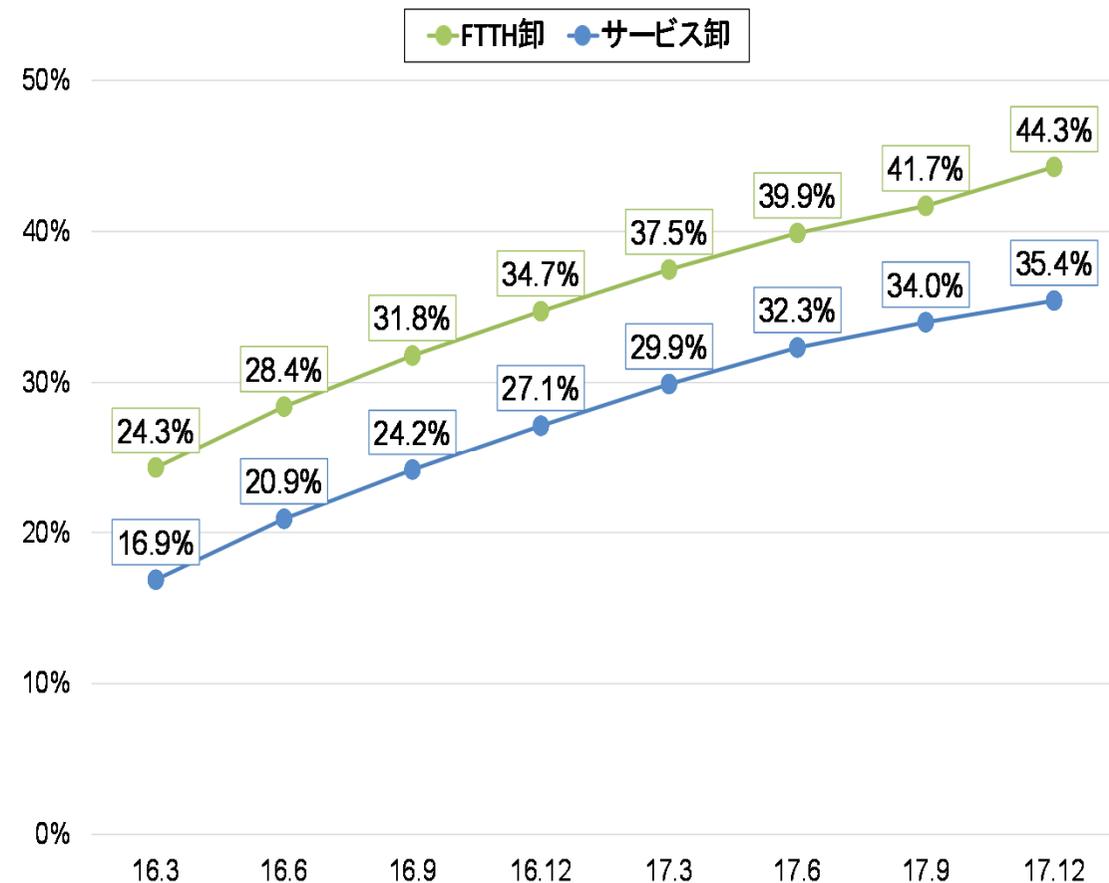
4. FTTH市場(卸売市場)

- FTTHの契約数(3,008万)のうち卸電気通信役務を利用して提供される契約数(以下「卸契約数」という。)は**1,332万**(前期比+87万、前年同期比+327万)、そのうちサービス卸を利用して提供される契約数はNTT東西合計で**1,066万**(前期比+51万、前年同期比+280万)とともに**増加傾向**(2017年12月末)。
- FTTHの契約数全体における卸契約数の割合は**44.3%**(前期比+2.6ポイント、前年同期比+9.6ポイント)、NTT東西のサービス卸の契約数の割合は**35.4%**(前期比+1.4ポイント、前年同期比+8.3ポイント)とともに**増加傾向**(2017年12月末)。

【FTTHの卸契約数等の推移】

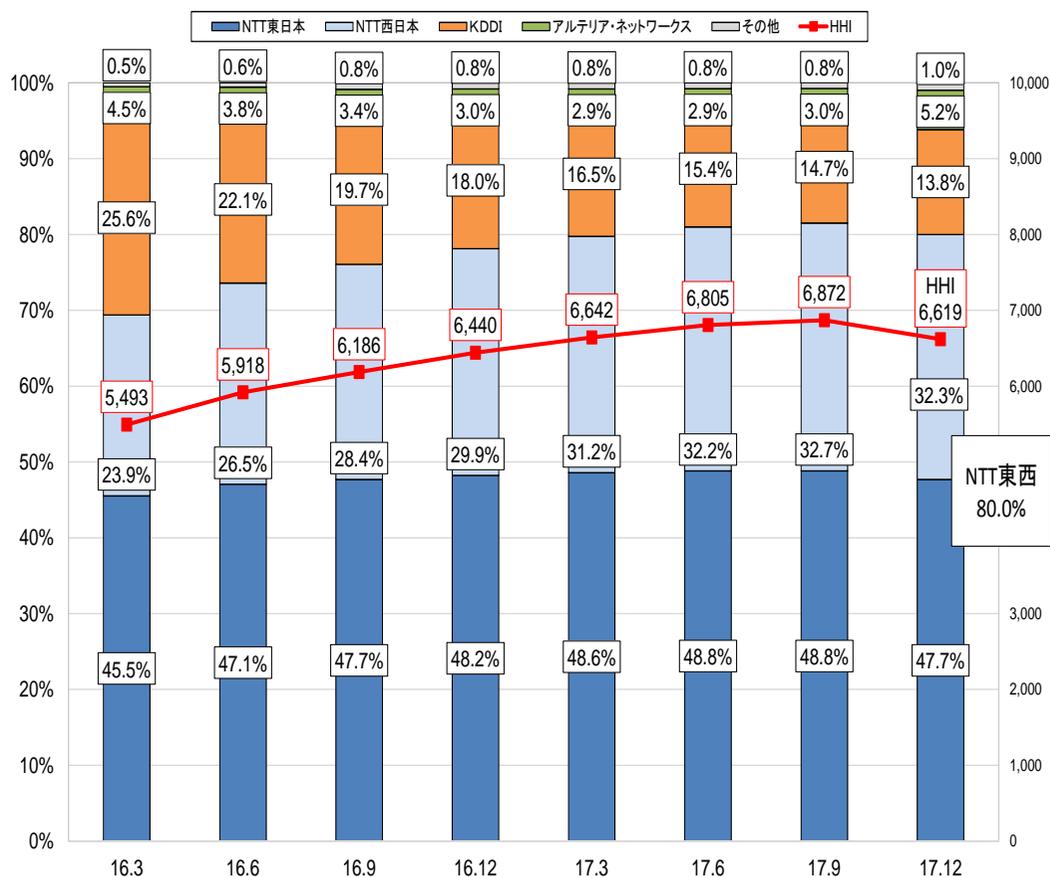


【FTTHの契約数における卸契約数等の割合の推移】

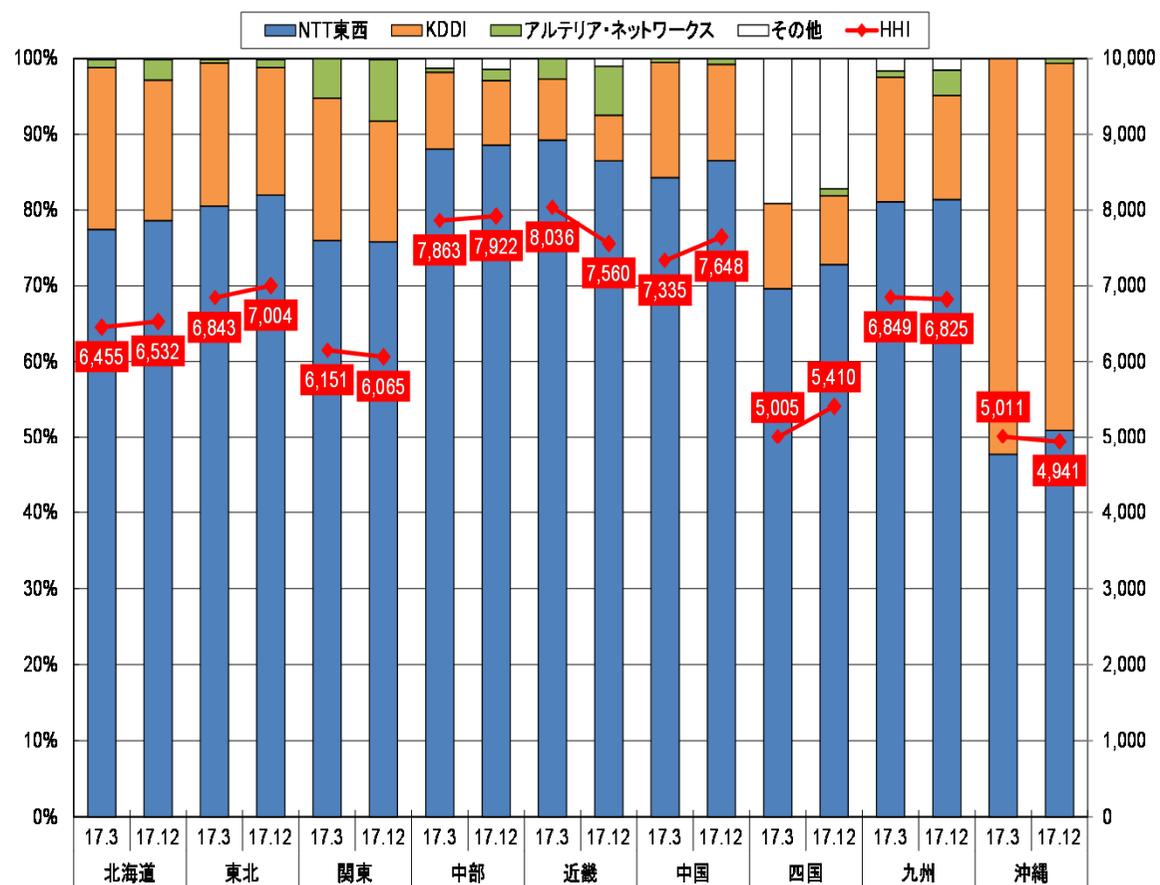


- 事業者別シェアは、NTT東西が**80.0%**(前期比▲1.5ポイント、前年同期比+1.9ポイント)、KDDIが**13.8%**(前期比▲0.9ポイント、前年同期比▲4.2ポイント)、アルテリア・ネットワークスが**5.2%**(前期比+2.2ポイント、前年同期比+2.1ポイント)(2017年12月末)。HHIは**6,619**(前期比▲253、前年同期比+179)(2017年12月末)。サービス卸の増加に伴いNTT東西のシェア及びHHIが高まっていたが、2017年12月末はアルテリア・ネットワークスのシェア増加に伴いHHIが減少した。
- 地域ブロック別では、**沖縄を除く全ての地域**でNTT東西のシェアが**7割超**(2017年12月末)。**関東及び近畿以外の地域**でNTT東西のシェアが**増加**し、**関東及び近畿**では**減少**。HHIは、**最も高い地域**は**中部**で**7,922**、**最も低い地域**は**沖縄**で**4,941**。

【FTTH市場(卸売市場)の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



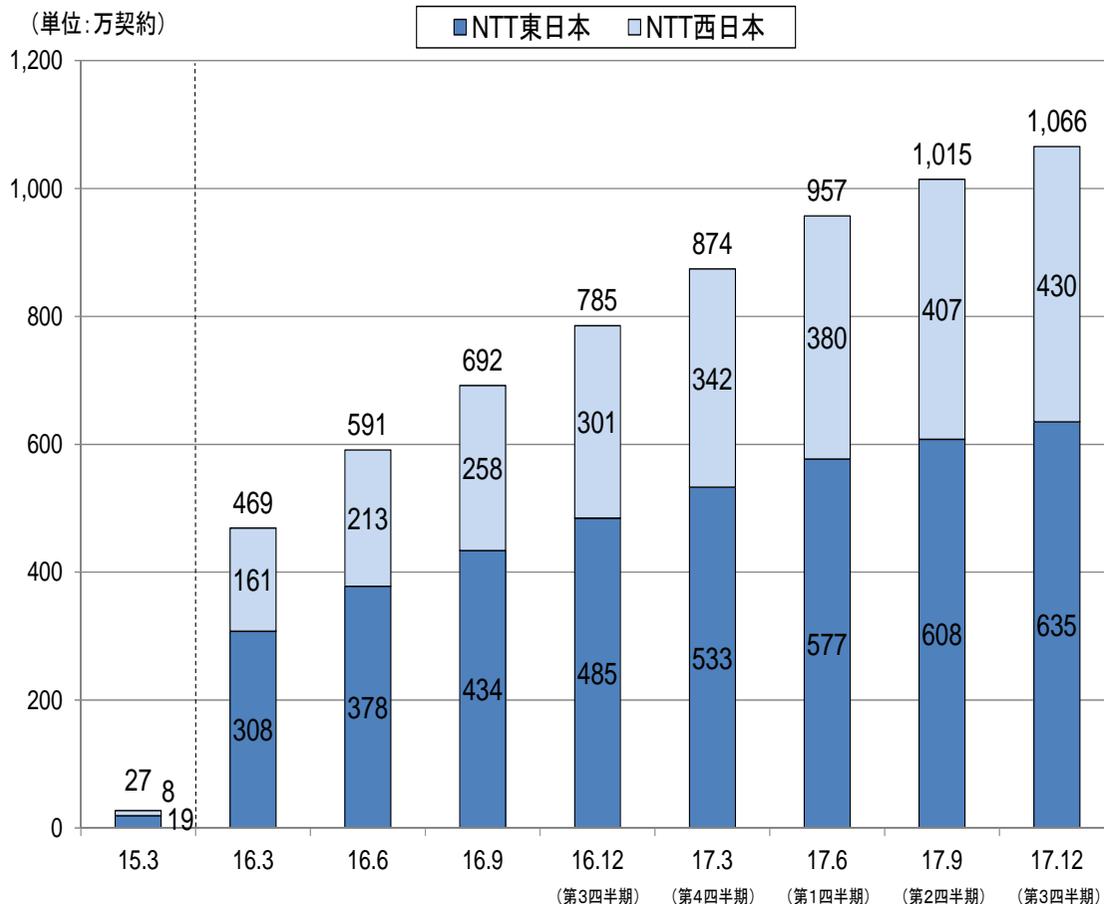
【FTTH市場(卸売市場)の事業者別シェア及び市場集中度の推移(地区ブロック別)】



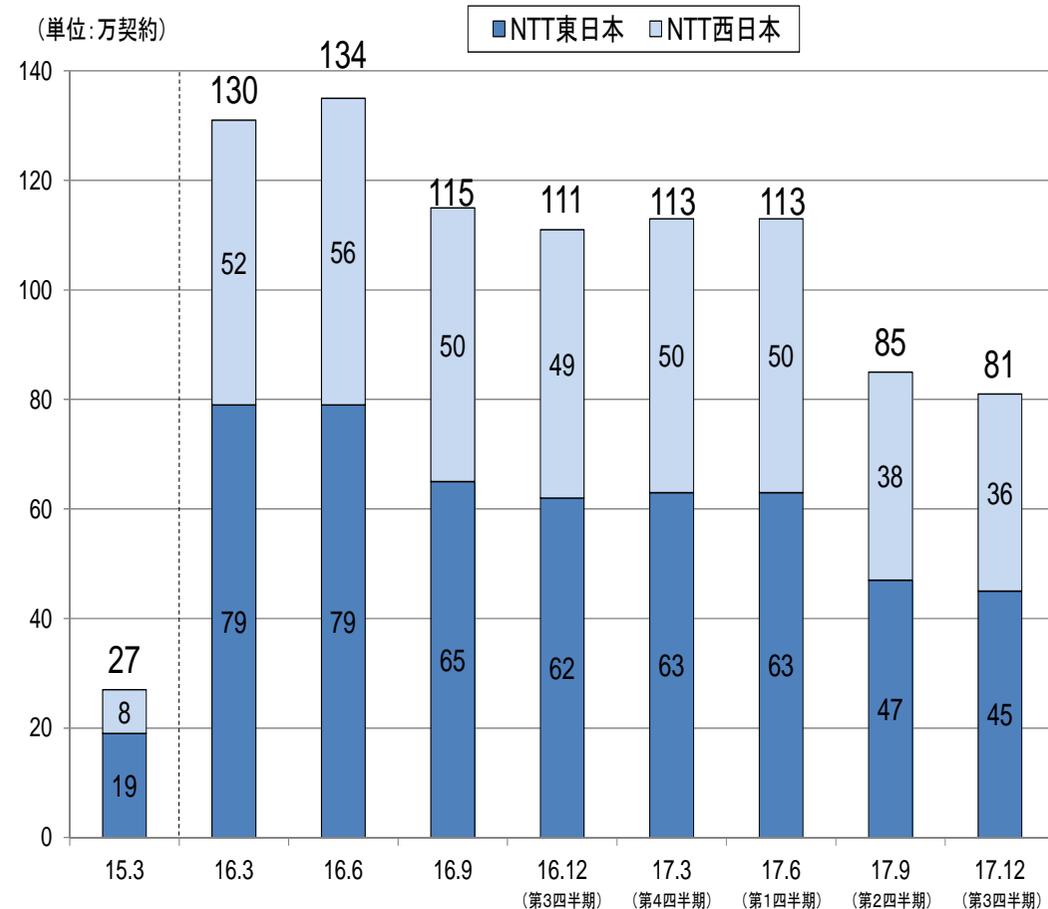
注: 設備を設置して提供する事業者及び接続により提供する事業者による 卸電気通信通信役務の提供に係る事業者別シェアであり、当該卸先事業者による再卸先事業者への再卸に係るものは含まない。

- **NTT東西合計の卸契約数は1,066万** (前期比+51万、前年同期比+280万) (2017年12月末)。NTT東西別で見ると、**NTT東日本は635万** (前期比+27万、前年同期比+151万)、**NTT西日本は430万** (前期比+24万、前年同期比+130万)。
- 直近の四半期 (2017年10月～12月) の**NTT東西合計の卸開通数は81万** (前期比▲4万、前年同期比▲30万)。NTT東西別で見ると、**NTT東日本は45万** (前期比▲2万、前年同期比▲17万)、**NTT西日本は36万** (前期比▲2万、前年同期比▲13万)。毎四半期の**卸開通数は、減少傾向**。

【卸契約数(NTT東西合計、NTT東西別)】



【毎四半期の卸開通数(NTT東西合計、NTT東西別)】

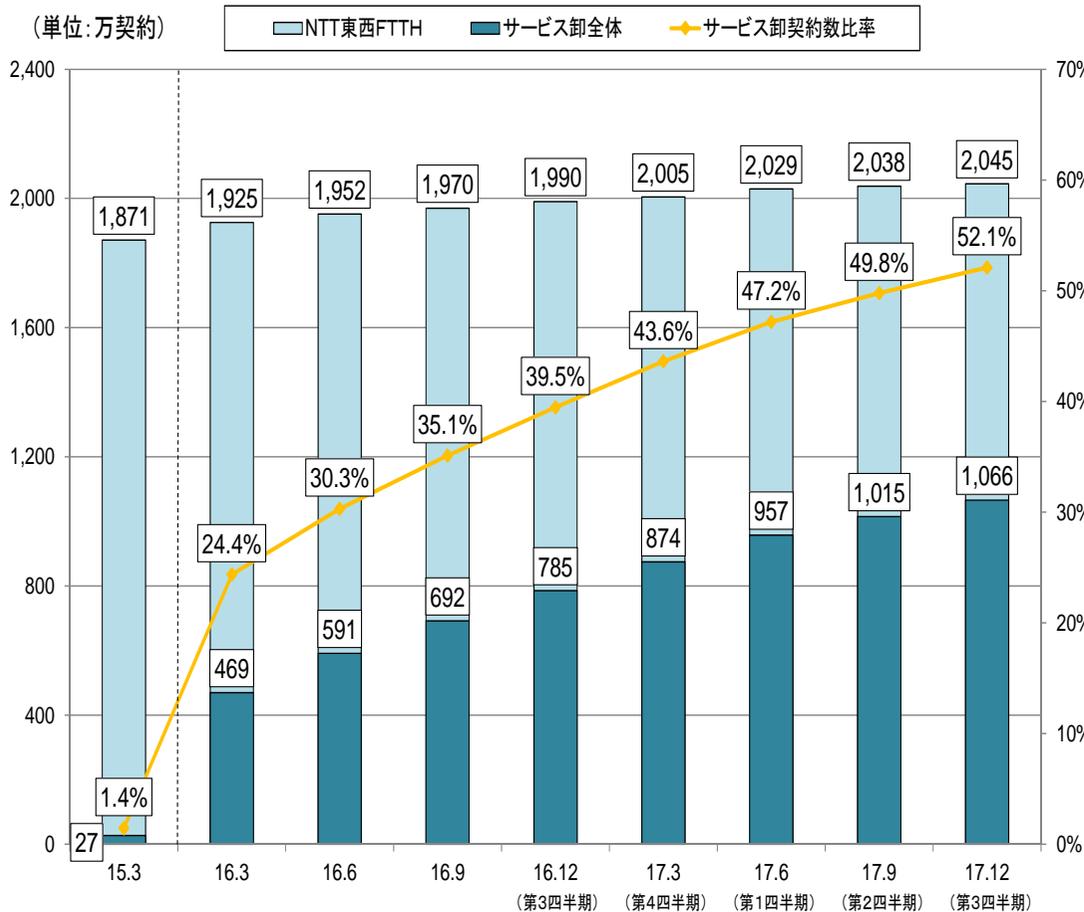


注:卸契約数は、累計の卸開通数から累計の卸解約数を引いた数である。

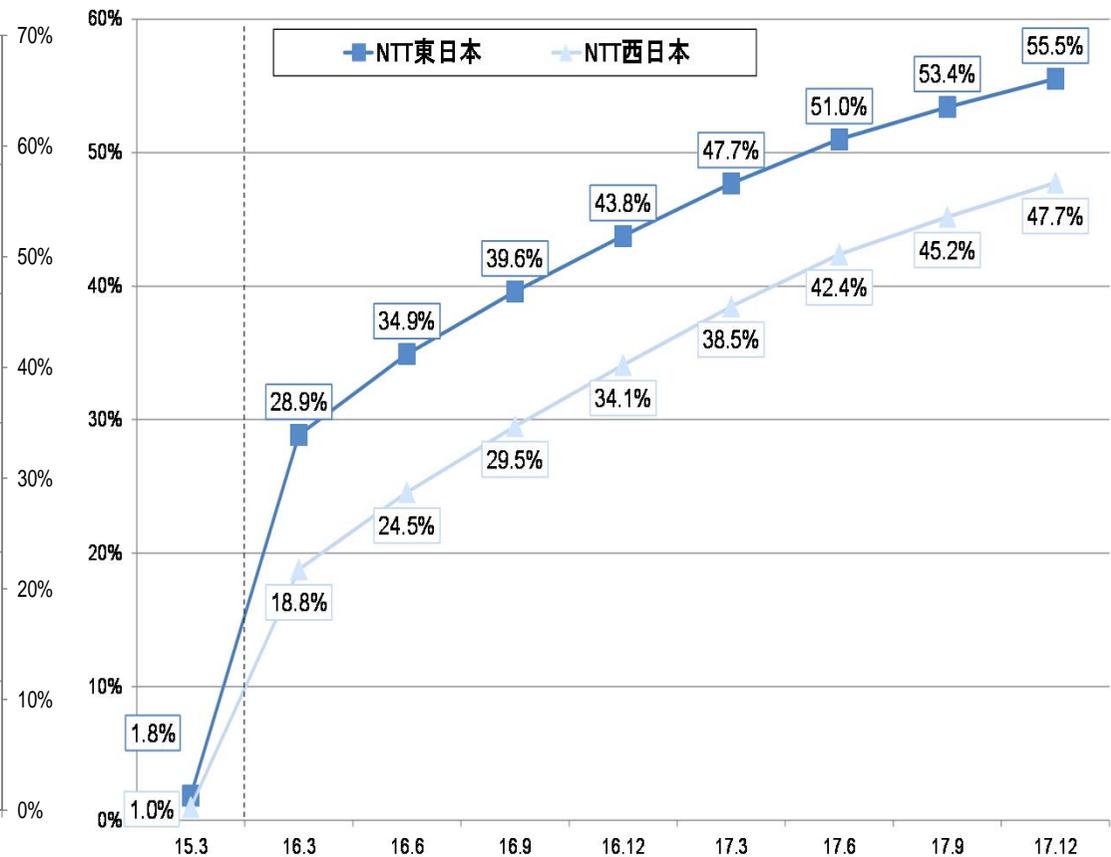
出所:「FTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務の提供に関して対応及び報告すべき事項について(要請)」に基づくNTT東西からの報告(2015.3)、電気通信事業報告規則に基づくNTT東西からの報告(2016.3以降)及びNTT提出資料

- **NTT東西のFTTH契約数** (2,045万) **におけるサービス卸の契約数** (1,066万) **の割合は52.1%** (前期比+2.3ポイント、前年同期比+12.6ポイント) (2017年12月末)。
- NTT東西別でみると、**NTT東日本のFTTH契約数** (1,144万) **におけるサービス卸の契約数** (635万) **の割合は55.5%** (前期比+2.1ポイント、前年同期比+11.8ポイント)、**NTT西日本のFTTH契約数** (902万) **におけるサービス卸の契約数** (430万) **の割合は47.7%** (前期比+2.5ポイント、前年同期比+13.6ポイント)となっている。

【FTTH契約数・サービス卸契約数割合】



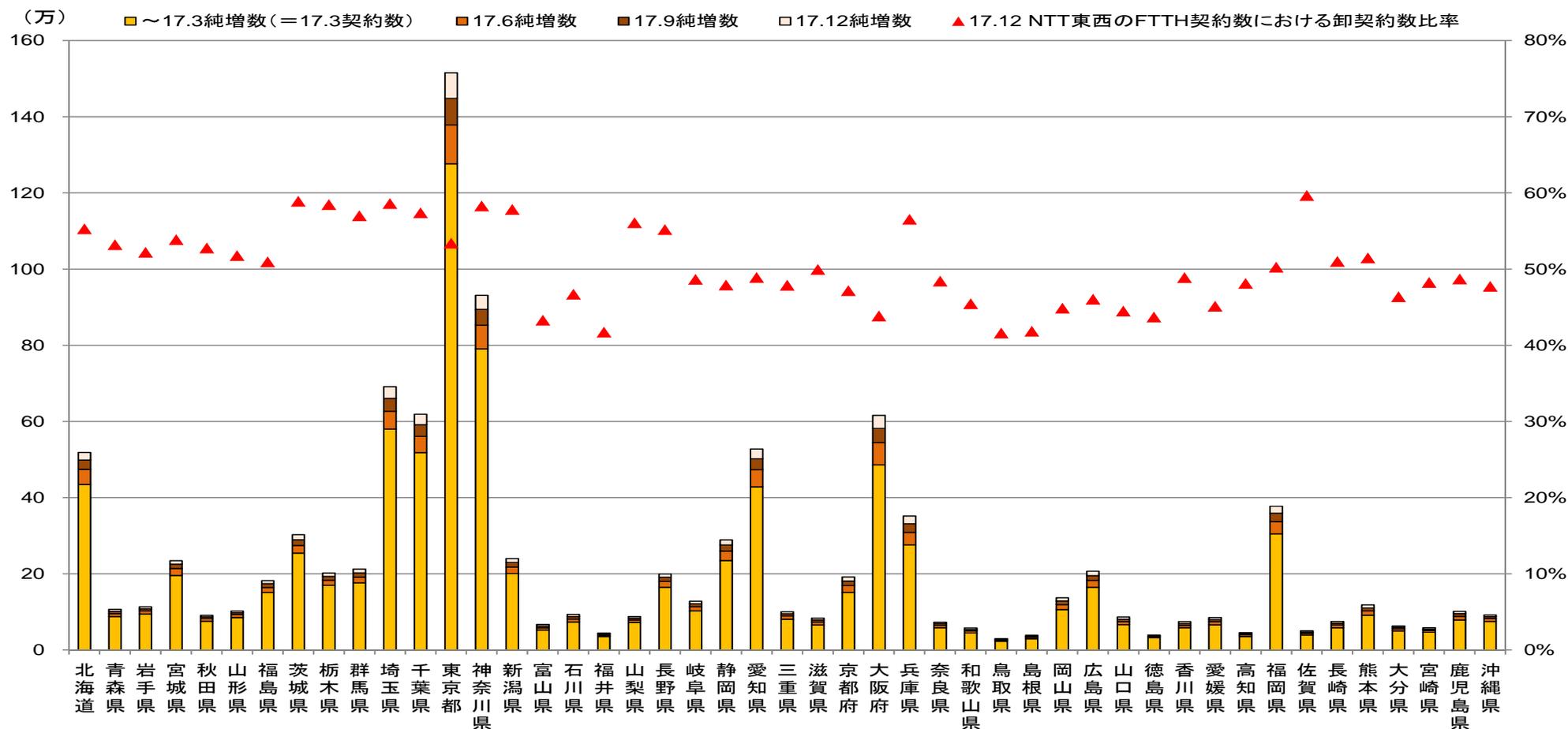
【NTT東西のFTTH契約数におけるサービス卸契約数割合】



出所:「FTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務の提供に対応及び報告すべき事項について(要請)」に基づくNTT東西からの報告(2015.3)、電気通信事業報告規則に基づく報告(2016.3以降)

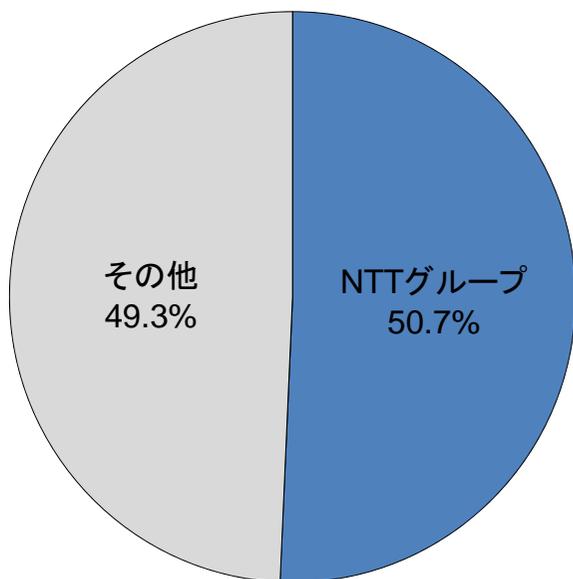
- 都道府県別のサービス卸の契約数は、東京都(152万、前期比+7万)、神奈川県(93万、前期比+4万)、埼玉県(69万、前期比+3万)、千葉県(62万、前期比+3万)が60万を超え、北海道(52万、前期比+2万)では50万を超えている(2017年12月末)。
- 西日本地域においては、大阪府(62万、前期比+3万)の契約数が60万契約を超え、愛知県(53万、前期比+3万)が50万契約を超えているものの、全体として低い水準。引き続き、「東高西低」の傾向。
- 都道府県別のNTT東西のFTTH契約数におけるサービス卸の契約数の割合は、東日本地域においては全ての県で50%を超えている一方、西日本地域では概ね45%前後となっている(2017年12月末)。

【サービス卸の都道府県別契約数】



- サービス卸契約数全体(1,066万)における**NTTグループ**(NTTドコモ、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ及びNTTぷらら)への卸契約数(540万)の割合は**50.7%**(前期比+0.6ポイント、前年同期比+2.9ポイント)と過半を占めている。
- 事業者形態別では、**MNO**(NTTドコモ及びソフトバンク)への卸契約数(748万)が**70.2%**(前期比+0.4ポイント、前年同期比+3.3ポイント)、次いで**ISP**(エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ、ソニーネットワークコミュニケーションズ、ビッグロブ等)への卸契約数(241万)が**22.6%**(前期比▲0.2ポイント、前年同期比▲2.4ポイント)。**MNOの比率が継続的に高まってきており、7割超**となっている。

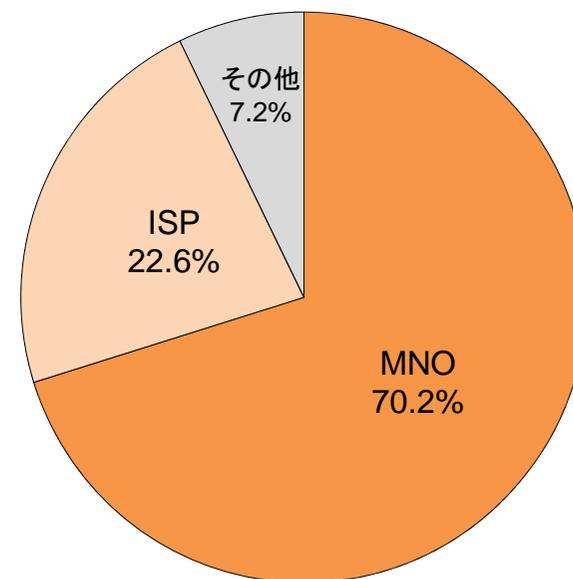
【NTTグループ】



(参考)NTTグループのシェアの推移

	2016.12	2017.3	2017.6	2017.9	2017.12
NTTグループ	47.8%	48.6%	49.3%	50.1%	50.7%

【事業者形態別】



(参考)MNO/ISPのシェアの推移

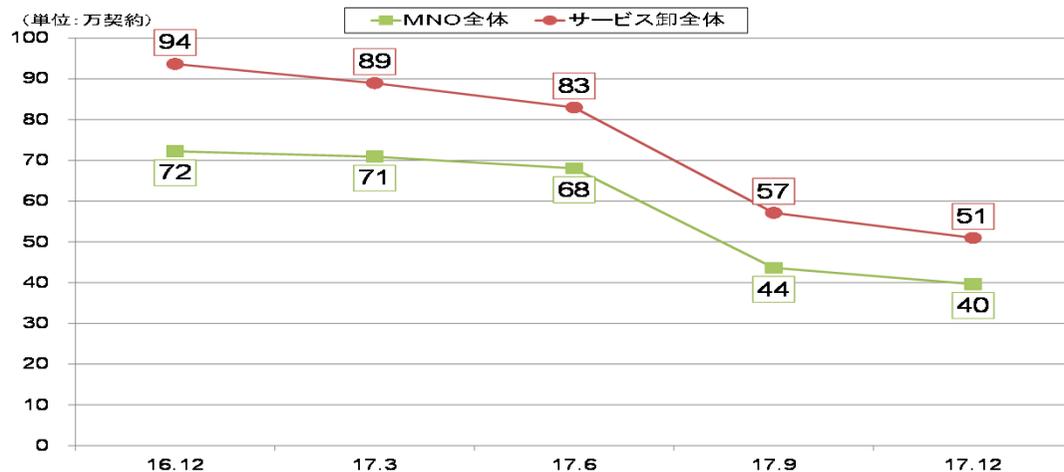
	2016.12	2017.3	2017.6	2017.9	2017.12
MNO	66.9%	68.2%	69.4%	69.8%	70.2%
ISP	25.0%	24.1%	22.8%	22.8%	22.6%

注:「その他」に分類される事業者においても「NTTグループ」又は「ISP」に該当する事業者は存在する。

- サービス卸の契約数の純増数(51万、前期比▲6万、前年同期比▲43万)のうち、MNOへの卸契約数の純増数は**40万**(前期比▲4万、前年同期比▲33万)(2017年12月末)。

- サービス卸の卸契約数の純増数におけるMNOへの卸契約数の純増数の割合は**77.7%**(前期比+1.3ポイント、前年同期比+0.6ポイント)。

【MNO卸契約数の純増数】



【サービス卸純増数におけるMNO卸契約純増数の割合】



- 卸契約数が3万以上の卸先事業者（18者）の卸契約数は、NTT東西の卸契約数全体の90%以上を占めている。

構成員限り

構成員限り

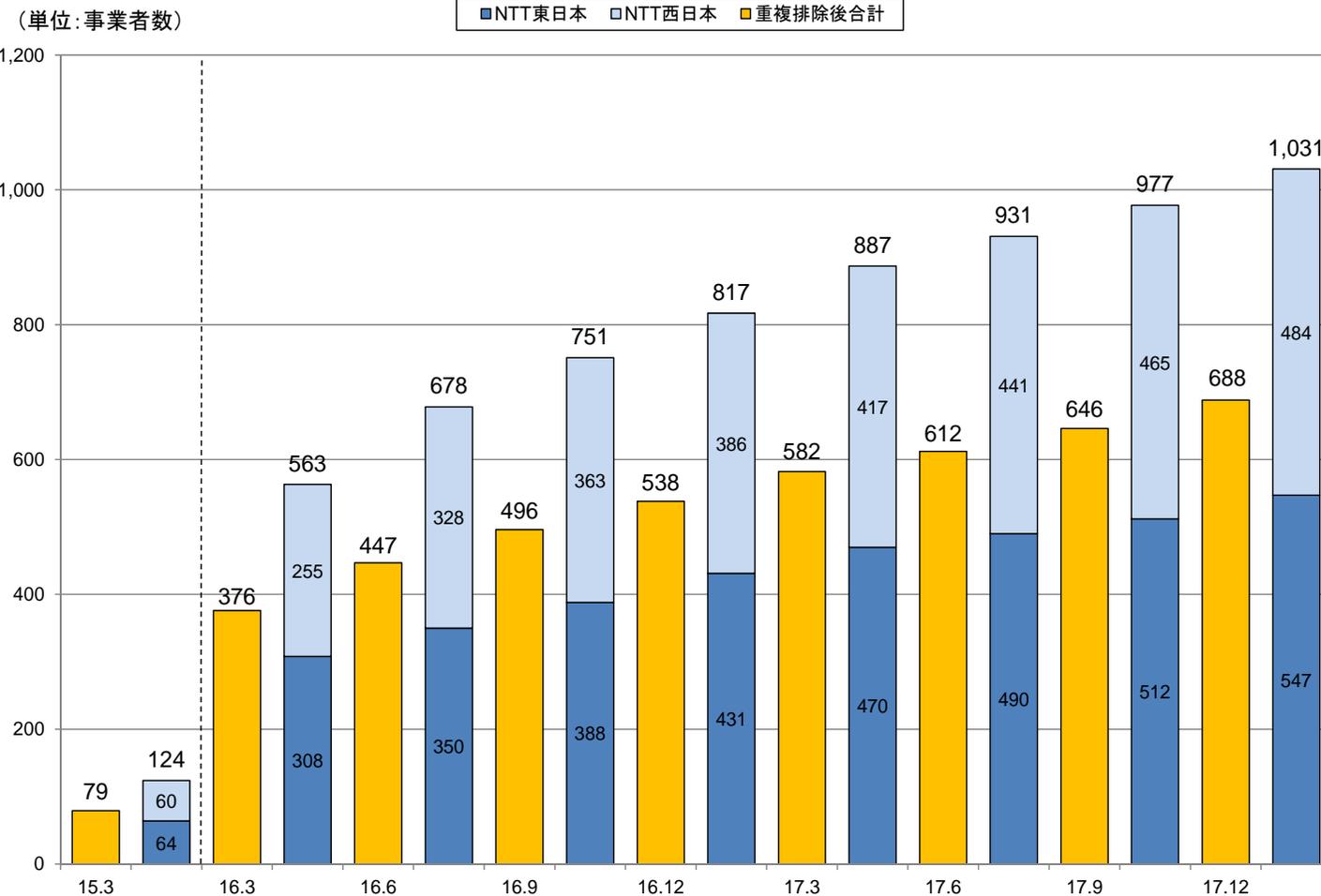
- **卸先事業者数**※は、NTT東西の両者から卸電気通信役務の提供を受けている事業者の重複を排除した場合には**688者**（前期比+42者、前年同期比+150者）（2017年12月末）。重複を排除しない単純合算の場合では1,031者（前期比+54者、前年同期比+214者）。

（参考）NTT東西両者から卸電気通信役務の提供を受けている事業者：343者 NTT東日本のみの事業者：204者 NTT西日本のみの事業者：141者

- サービス卸の開始以降、**新たに電気通信事業の届出を行った事業者数は315者**（前期比+25者、前年同期比+108者）。

※ 再卸先事業者は含まれない。

【サービス卸の卸先事業者数】



【事業者の分類】

● MNO	: 2者（前期比±0者）
● CATV事業者	: 75者（前期比+3者）
● ISP・MVNO事業者	: 484者（前期比+25者）
● その他事業者	: 127者（前期比+14者）
合計	: 688者（前期比+42者）

【新規事業者の分類】

✓ CATV事業者	: 1者（前期比±0者）
✓ ISP・MVNO事業者	: 238者（前期比+19者）
✓ その他事業者	: 76者（前期比+6者）
合計	: 315者（前期比+25者）

(2018年5月1日現在)

	事業者名	サービス名	光回線料金	概要
MNO	NTTドコモ	ドコモ光	5,200円 (ISP料金一体型(タイプA))	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイルとのセットで、モバイル料金を最大3,500円引き ※特定のモバイルプランへの加入が必須。プランによって割引額が異なる
			5,400円 (ISP料金一体型(タイプB))	
	ソフトバンク	SoftBank光	5,200円	<ul style="list-style-type: none"> ・ISPと光回線のパッケージ販売 ・モバイルとのセットで、モバイル料金を最大1,000円引き ※1家族当たり最大10回線まで。特定のモバイルプランへの加入が必須 ・電気とのセットで、光回線料金を最大300円引き ※居住エリアによって割引の内容が異なる
ISP	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ	OCN 光	5,100円	<ul style="list-style-type: none"> ・ISPと光回線のパッケージ販売 ・同社モバイル(MVNO)とのセットで、モバイル料金を200円引き ※1家族当たり最大5回線まで適用可
	NTTぷらら	ぷらら光	4,800円	<ul style="list-style-type: none"> ・ISPと光回線のパッケージ販売 ・ひかりTVとのセットで、ひかりTVを1,600円引き
	ソニーネットワークコミュニケーションズ	So-net光 コラボレーション	4,500円	<ul style="list-style-type: none"> ・ISPと光回線のパッケージ販売 ・auスマホ等とのセットで、スマホ等料金を最大2,000円引き ※スマホ等の契約プランによって割引額が異なる
	TOKAI コミュニケーションズ	@T COMヒカリ	5,100円	<ul style="list-style-type: none"> ・ISPと光回線のパッケージ販売 ・同社モバイル(MVNO)とのセットで、モバイル料金を最大300円引き ※最大5回線まで適用可。モバイルの契約プランによって割引額が異なる
	ビッグローブ	ビッグローブ光	4,980円	<ul style="list-style-type: none"> ・ISPと光回線のパッケージ販売 ・同社モバイル(MVNO)とのセットで、セット料金を300円引き ・auスマホ等とのセットで、スマホ等料金を最大2,000円引き ※スマホ等の契約プランによって割引額が異なる ・電気とのセットで、光回線料金を100円引き
CA TV	飯田ケーブルテレビ	いい-NET光	4,900円	<ul style="list-style-type: none"> ・4,300円＋プロバイダ料金(600円) ・光キャストTV及びictひかり電話とのセットで最大300円引き ※光キャストTVのプランによって割引額が異なる
(参考)	NTT東日本	フレッツ光ネクスト	5,200円～	<ul style="list-style-type: none"> ・4,700円＋プロバイダ料金(500円～)

注1: 「光回線料金」は、特段の記載がない限り、戸建て向け・ISP一体・新規回線・定期契約割引適用の場合における利用開始1年目の月額料金。セット割引等の割引は含まない。

注2: 割引額は、特段の記載がない限り、1回線当たりの月額。

出所: 各社ウェブサイトを基に作成

- サービス卸の開始以降、不動産、自動車販売、印刷・ITソリューション、生活協同組合、WEBマーケティング、医療・介護・高齢者支援、教育、歯科・医療機器販売、住宅用ガス機器販売、エネルギー事業、プロスポーツクラブ等、様々な分野からの参入により新たなサービスの提供が進んでいる。引き続き、様々な業種との連携による更なるイノベーションの促進が期待されている。

事業者等	サービス概要
パナホーム株式会社(不動産)	・インターネットとHEMS(Home Energy Management System)を連携させ、より安心・快適で省エネルギーな暮らしを提案するための通信基盤として「パナホーム光」を提供。(月額4,760円:Wi-Fi・ISP料金込み)
株式会社カーセブンディベロップメント(自動車販売)	・自動車買取専門店、ガソリンスタンド、新車ディーラー、中古車販売店等の自動車関連店舗向けに、Wi-Fiスポットの拡充、デジタルコンテンツのサービス提供などを行うための通信基盤として「カーセブン光」を提供。
株式会社廣済堂 (印刷・ITソリューション、人材ソリューション)	・文化施設や商業施設のインバウンド対策を公衆無線LAN(Wi-Fi)整備等により支援するサービスの一環として「KOSAIDO光サービス」を提供。(月額5,500円:ISP料金込み)
コープ東北サンネット事業連合(生活協同組合) ※東北6県限定で展開	・迷惑電話防止システム端末の無償提供と組み合わせた光回線サービスとして「COOP光」を提供。(月額5,800円+ISP料金300円)
株式会社ローカル鉄道ドットコム (WEBマーケティング等企業支援)	・「行かなくても、乗らなくても、買わなくても」全国のローカル鉄道を支援することができる仕組みとして「ローカル線光GO」を提供。(月額6,000円:ISP料金込み、指名された鉄道会社に収益の一部を還元)
一般社団法人なのはなシニアサポート (高齢者支援)	・シニア向けに脳トレアプリ等の利用が可能なタブレット付の光回線サービスとして「なのはな光」を提供。(月額6,000円:ISP料金込み、タブレット代込み)
パーパス株式会社 (住宅用ガス機器・情報ソフトウェア等製造販売)	・ガス事業者向けに光回線サービスとして「パーパスひかり」を提供。HEMSコントローラー、コンテンツ配信、電気をバンドルし、ガス事業者による「ガス&エコジョーズ+通信+電力+コンテンツ」のカルテット販売を支援。
株式会社百戦錬磨 (ICTサービス開発・運営、民泊仲介事業)	・民泊施設オーナー向けに民泊利用者が使える光回線インターネットとして「ステイジャパン光」を提供。光回線、Wi-Fi環境、光電話のセットプランもあり。(月額5,400円+ISP料金)。
フィード株式会社(歯科・医療機器等販売)	・歯科医院向けに毎月2,000円のクーポンが付与される「フィード光」を提供。(月額5,980円+ISP料金)
株式会社ミツウロコ(エネルギー事業)	・エキサイト(ISP事業者)と業務提携し、電気・ガスの自社顧客を中心に電気・ガスとのセット割を提供する光回線サービスとして「ミツウロコ光」を提供(回線サービスのみ利用可)。 (月額4,300円+ISP(エキサイトの場合)料金700円)
株式会社みらい町内会 (メディカル・ケア・サービス、介護支援)	・見守りやホームセキュリティ等のサービスと組み合わせできる光回線サービスとして「みらいコラボ光」を提供
横浜マリノス株式会社(プロスポーツクラブ)	・プロサッカークラブ横浜F・マリノスの独自コンテンツ等の特典もある、プロスポーツ界初の光回線サービスとして「横浜F・マリノス光」を提供。(月額5,050円:ISP料金込み)

注1: サービス概要を公表している事業者について記載。

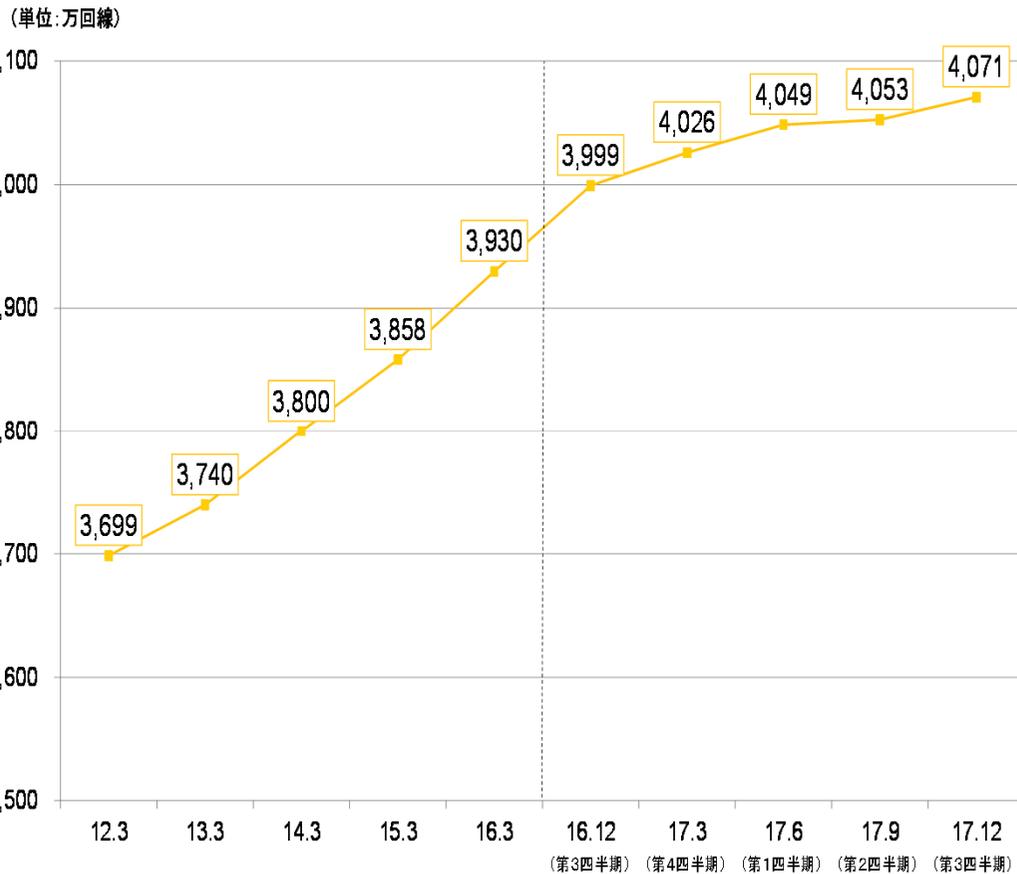
注2: 月額料金は特段の記載がなければ、「戸建て向け(最大速度1Gbps程度/無制限容量)・新規回線・割引適用なしの場合における料金を記載。

出所: 各社ウェブサイトを基に作成

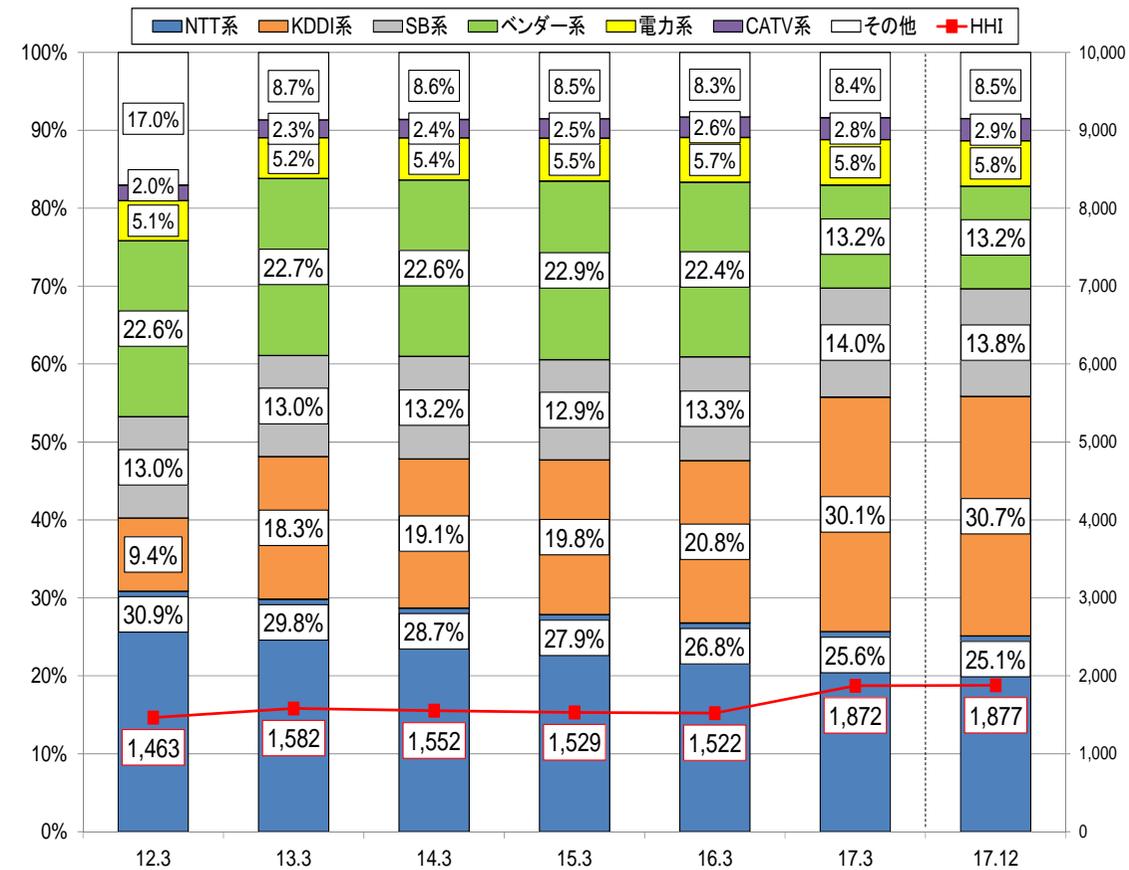
5. ISP市場

- ISP(固定系)の契約数は**4,071万**(前期比+0.4%、前年同期比+1.7%)と**増加傾向を維持**している(2017年12月末)。
- ISP(固定系)契約数における事業者別シェアは、**KDDI系(30.7%、前期比±0ポイント、前年同期比+9.8ポイント)**が**増加傾向を維持**し、**ソフトバンク系(13.8%、前期比▲0.1ポイント、前年同期比+0.1ポイント)**及び**電力系(5.8%、前期比、前年同期比ともに±0ポイント)**が**横ばい**、**NTT系(25.1%、前期比▲0.2ポイント、前年同期比▲0.9ポイント)**が**減少傾向**にある。

【ISP(固定系)の契約数】



【ISP(固定系)契約数における事業者別シェア】



注1: 主契約のみの契約数。

注2: NTT系のシェアには、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ、NTTぷらら、NTTドコモ等が含まれる。

注3: KDDI系のシェアには、KDDI、中部テレコミュニケーション、J:COM、ビッグロブ(2017年3月末以降)等が含まれる。

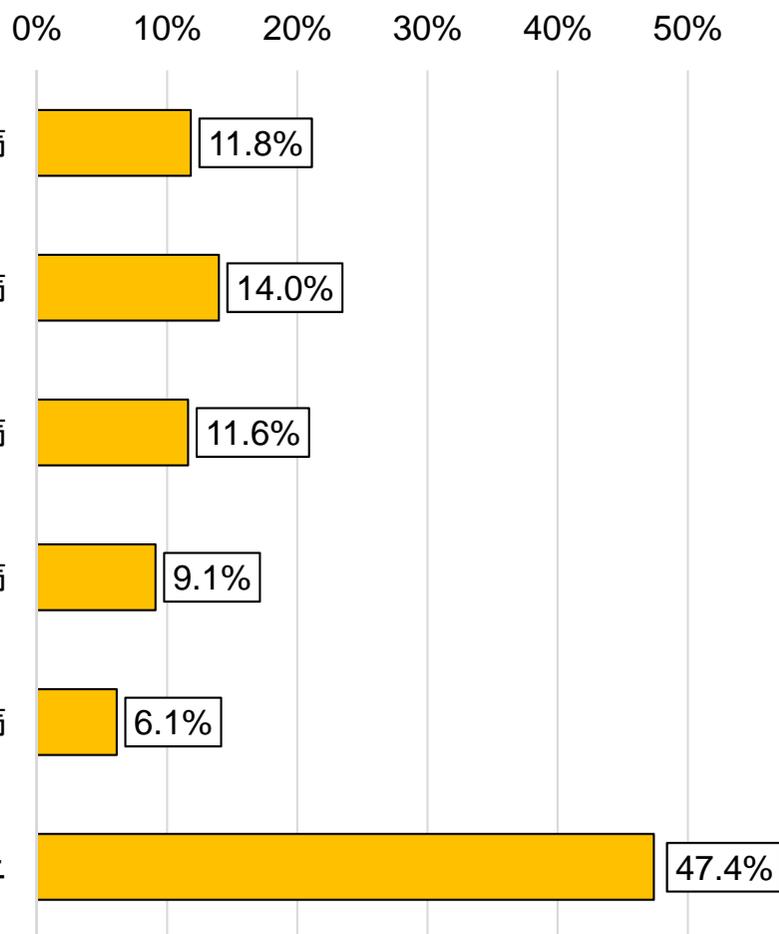
注4: ソフトバンク系のシェアには、旧ソフトバンクBB、旧ワイモバイル等が含まれる。

注5: ベンダー系のシェアには、ビッグロブ(2016年12月末)、ソニーネットワークコミュニケーションズ、ニフティ等が含まれる。

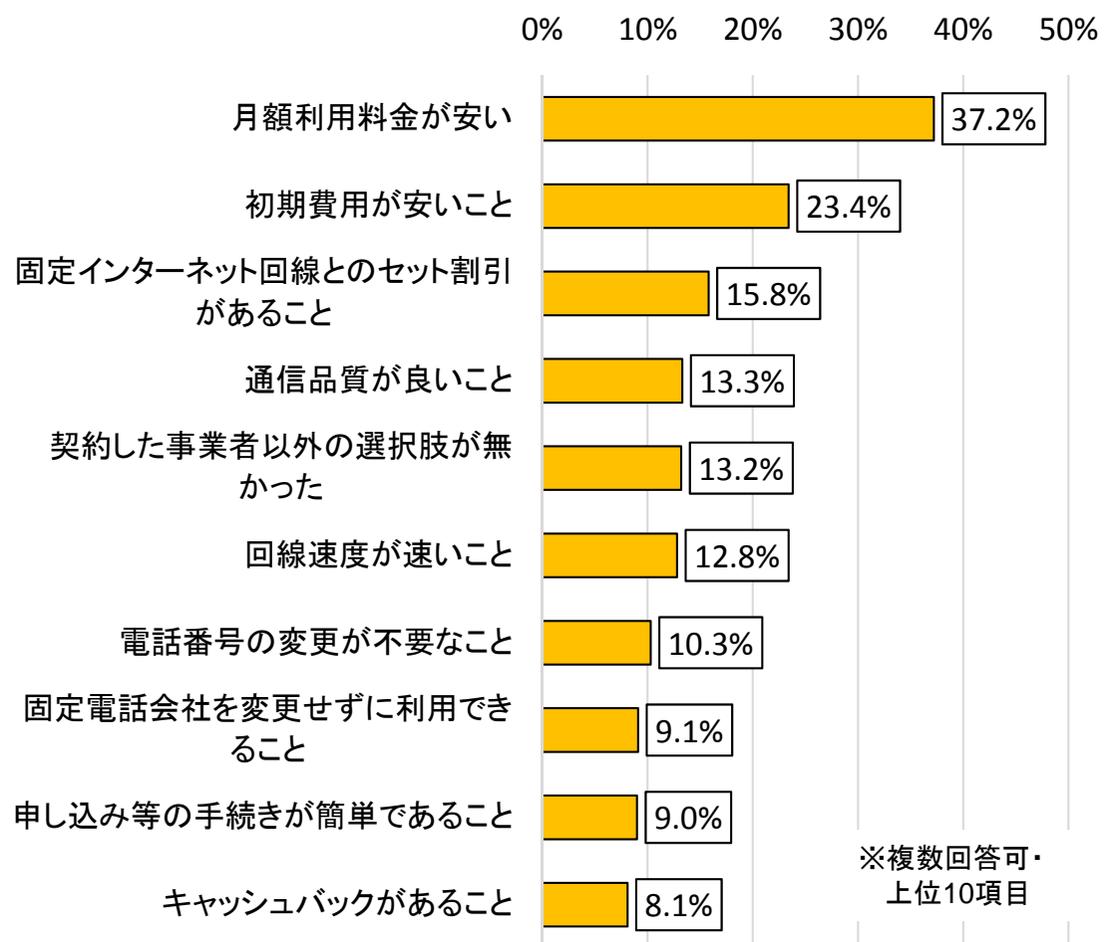
注6: 電力系のシェアには、ケイ・オプティコム、STNet、QTnet等が含まれる。

- ISPの利用継続年数は「10年以上」(47.4%)が最も多い。
- ISPの選択理由については、他のサービス同様「月額利用料金が安い」(37.2%)が最も多い。

【ISPの利用継続年数】(n=3,723)



【ISPの選択理由】(n=3,723)



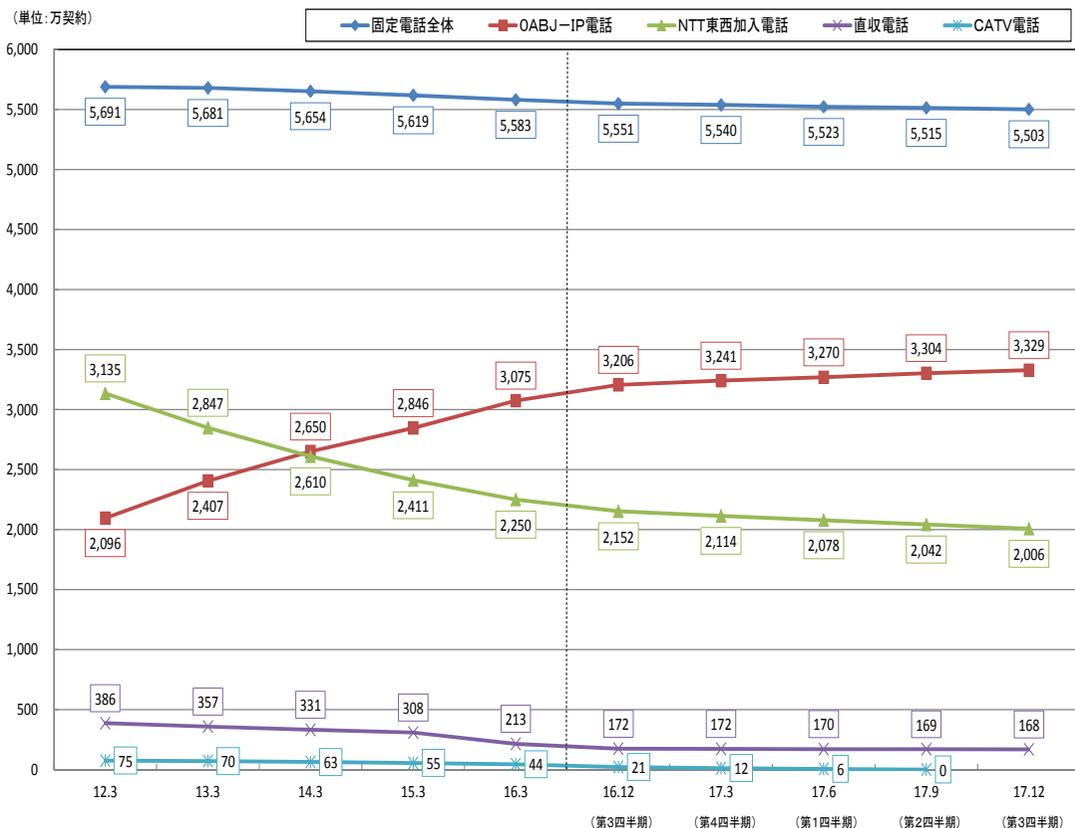
※複数回答可・
上位10項目

6. 固定系音声通信市場

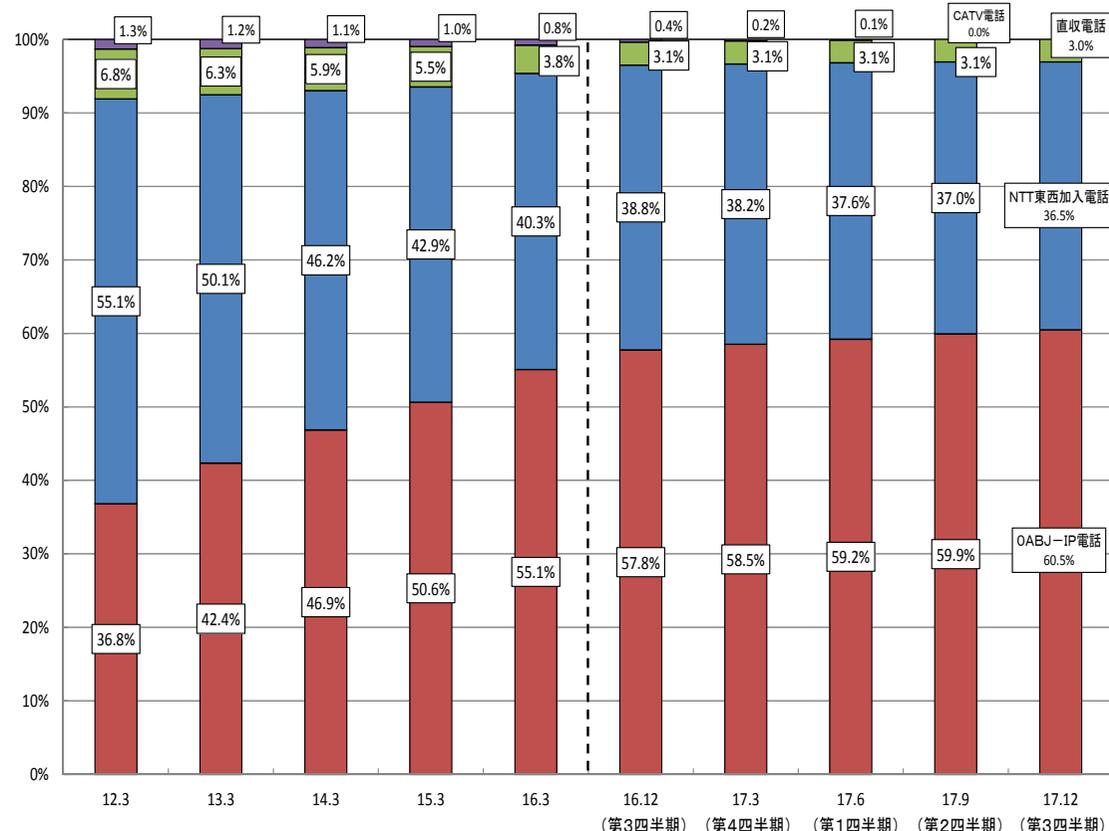
- **固定電話※¹の契約数※²は5,503万** (前期比▲0.2%、前年同期比▲0.9%) (2017年12月末)。このうち、**OABJ-IP電話は3,329万** (前期比+0.7%、前年同期比+3.8%)、**NTT東西加入電話は2,006万** (前期比▲1.8%、前年同期比▲6.8%)。
- **OABJ-IP電話以外※³の契約数は2,174万** (前期比▲1.7%、前年同期比▲7.3%) (2017年12月末)。
- 固定電話の契約数におけるサービス別内訳をみると、**OABJ-IP電話は60.5%** (前期比+0.6ポイント、前年同期比+2.7ポイント)、**NTT東西加入電話は36.5%** (前期比▲0.6ポイント、前年同期比▲2.3ポイント)。

※1 NTT東西加入電話 (ISDNを含む。)、直収電話 (直加入、新型直収、直収ISDNの合計)、OABJ-IP電話及びCATV電話を指す。以下同じ。
 ※2 卸電気通信役務の提供に係るものを含む。以下本頁及び次頁において同じ。
 ※3 NTT東西加入電話 (ISDNを含む。)、直収電話 (直加入、新型直収、直収ISDNの合計) 及びCATV電話を指す。

【固定電話の契約数の推移】



【固定電話の契約数におけるサービス別内訳の推移】



注1: 「OABJ-IP電話」は、利用番号数をもって契約数と見なしている。なお、OABJ-IP電話はNTT東西加入電話等との代替性が高いため固定電話に加えている。

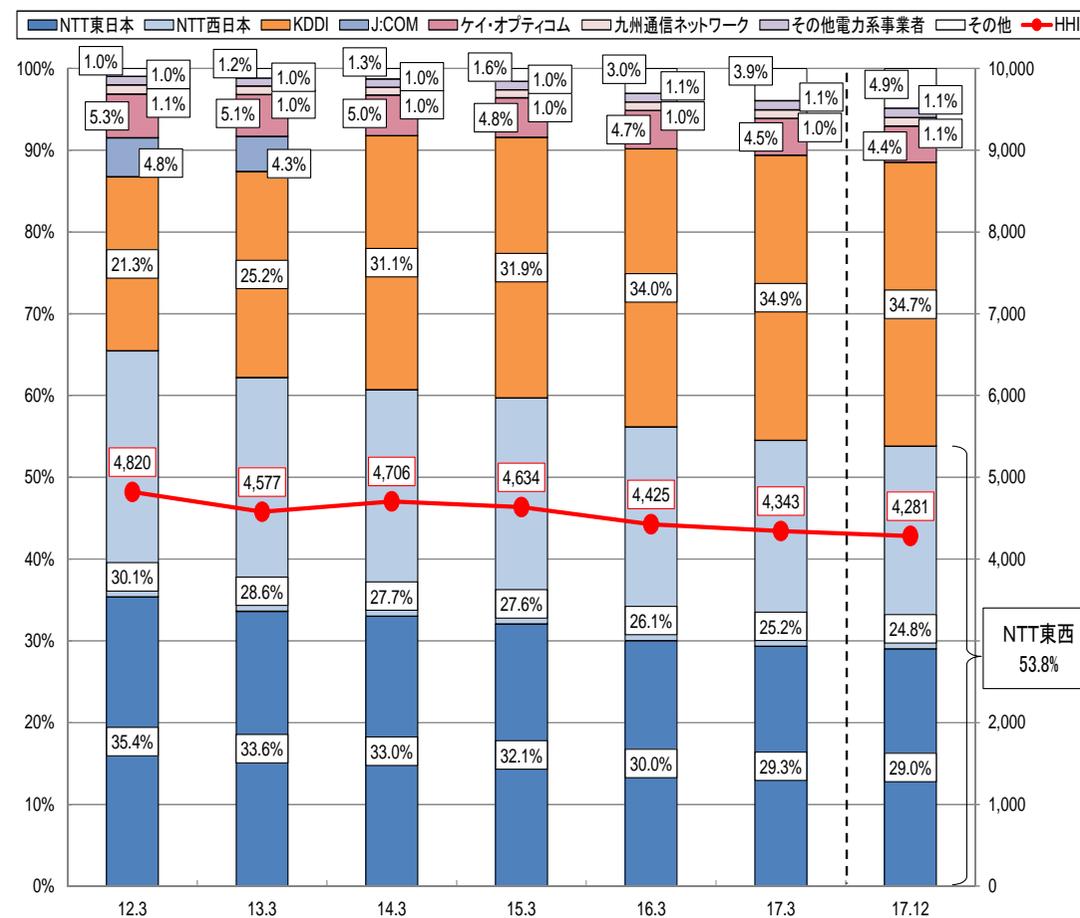
注2: 「CATV電話」は、CATV事業者が提供する固定電話サービスのうちアナログ電話を計上している。

なお、CATV事業者が提供するIP電話については「OABJ-IP電話」に計上している。

- 固定電話市場の事業者別シェアは、NTT東西が**69.0%**（前年度末比▲1.1ポイント）、KDDIが**21.0%**（前年度末比+0.4ポイント）、ソフトバンクが**4.9%**（前年度末比+0.4ポイント）。HHIは**5,240**（前年度末比▲127）と**減少傾向**（2017年12月末）。
- 0ABJ-IP電話の利用番号数における事業者別シェアは、NTT東西が**53.8%**（前年度末比▲0.7ポイント）、KDDIが**34.7%**（前年度末比▲0.1ポイント）、ケイ・オプティコムが**4.4%**（前年度末比▲0.1ポイント）。HHIは**4,281**（前年度末比▲62）と**減少傾向**（2017年12月末）。

【固定電話の契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移】

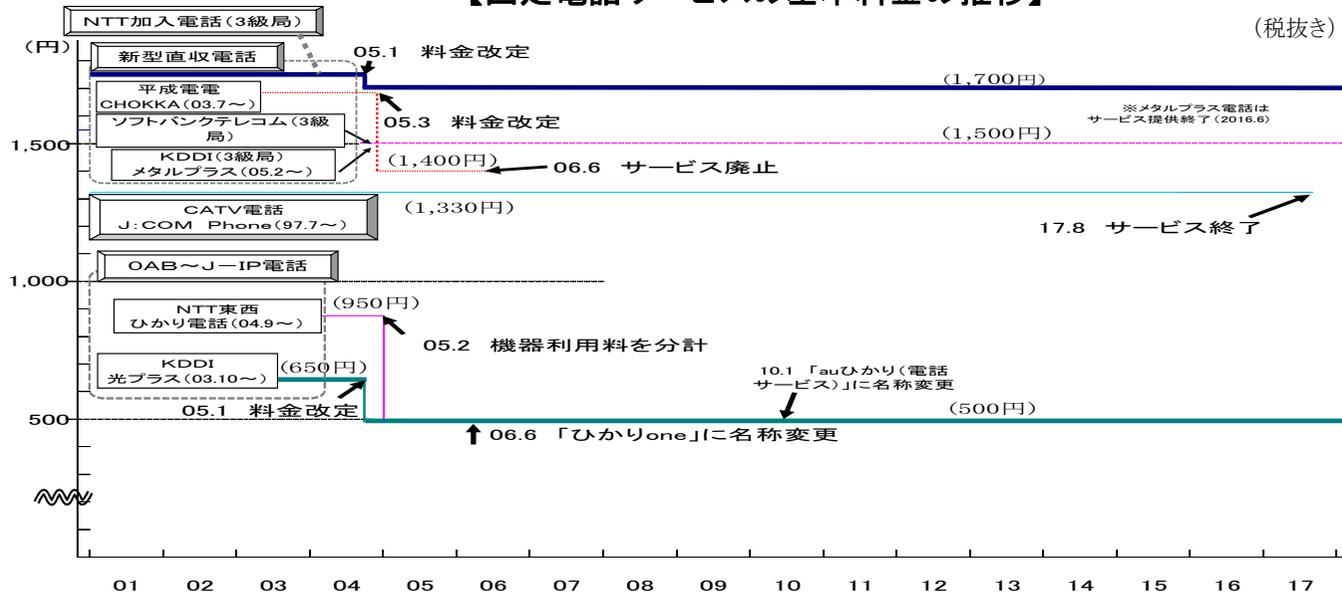
【0ABJ-IP電話の利用番号数における事業者別シェア及び市場集中度の推移】



注：KDDIのシェアには、CTC及びJ:COM(14.3以降)が含まれる。

- 基本料金は、近年大きな変化は見られず、一定の金額で推移。
- 通話料金は、事業者間で一部差異がみられるものの、近年大きな変化はみられない。

【固定電話サービスの基本料金の推移】

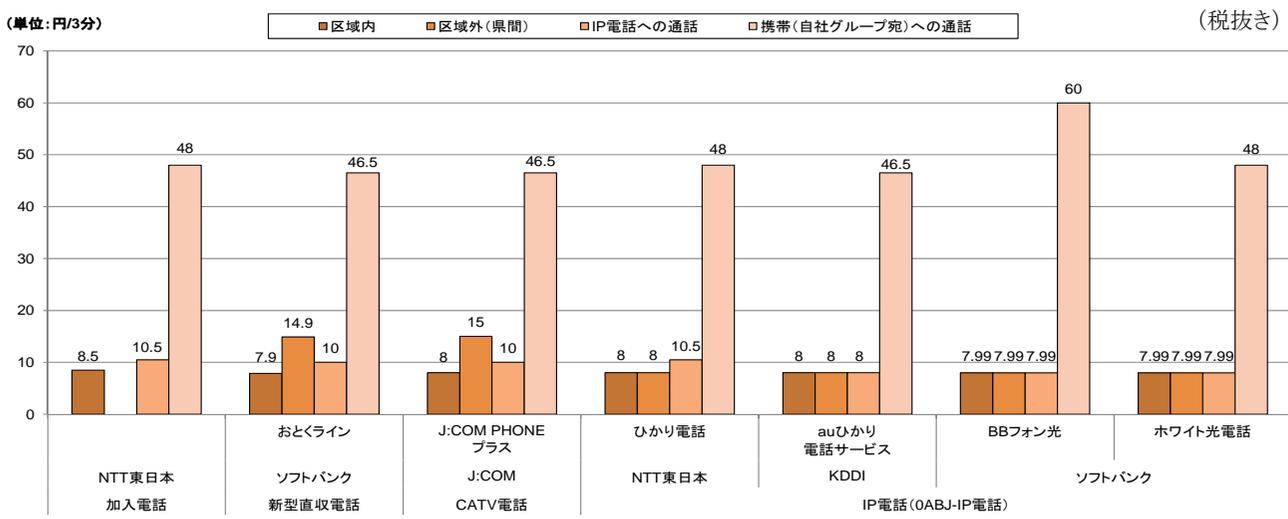


※ NTT加入電話については、加入時に施設設置負担金を支払った場合の料金である。なお、02.2に、毎月の基本料に一定額(640円)を上乗せして支払うことで施設設置負担金の支払い不要プラン(ライトプラン)の提供が開始された。施設設置負担金については、05.3に72,000円から36,000円に値下げされ、これに併せてライトプランの上乗せ支払額も640円から250円へと値下げされている。

※ OAB~J-IP電話については、インターネット接続とセットの場合の料金。

注1: 級局については、3級:大規模局、2級:中規模局、1級:小規模局のイメージ。
 注2: 括弧内はプッシュ回線用の場合の料金。
 注3: NTT東西の加入電話の開通工事費については、既存の屋内配線が利用可能な場合の費用。

【主な固定電話サービスの通話料】



注: 表は住宅用の料金、2018年3月末時点

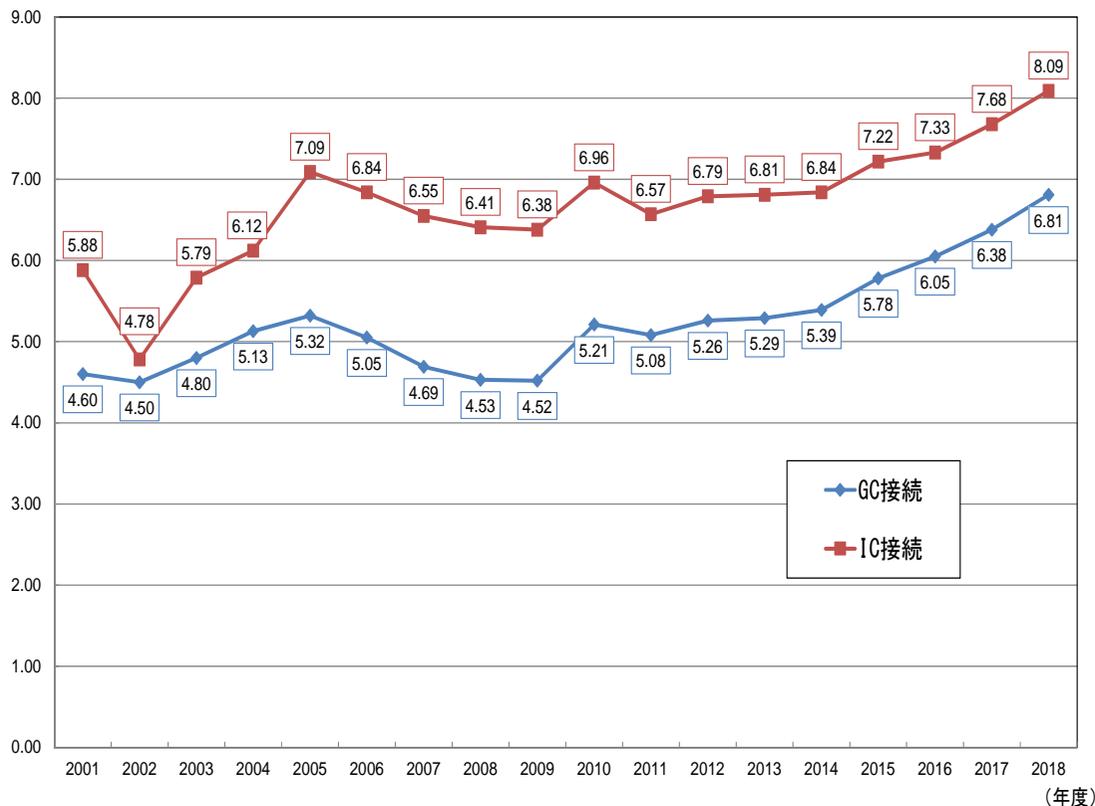
- NTT東西のGC接続※¹又はIC接続※²による接続料は、2006年度以降低下傾向にあったが、**2012年度以降は上昇傾向**となっている。
- NTT東西のメタル加入者回線の接続料は、**2018年度は2017年度と同水準で推移**している。

※1 Group Unit Center (加入者交換局) 接続の略。NTT東西以外の事業者が、NTT東西のネットワークと加入者交換局レベルで相互接続することを指す。

※2 Intra-zone Center (中継交換局) 接続の略。NTT東西以外の事業者がNTT東西のネットワークと中継交換局レベルで相互接続すること。中継交換局とは、GCから回線を集約し、他局に中継している局のこと。

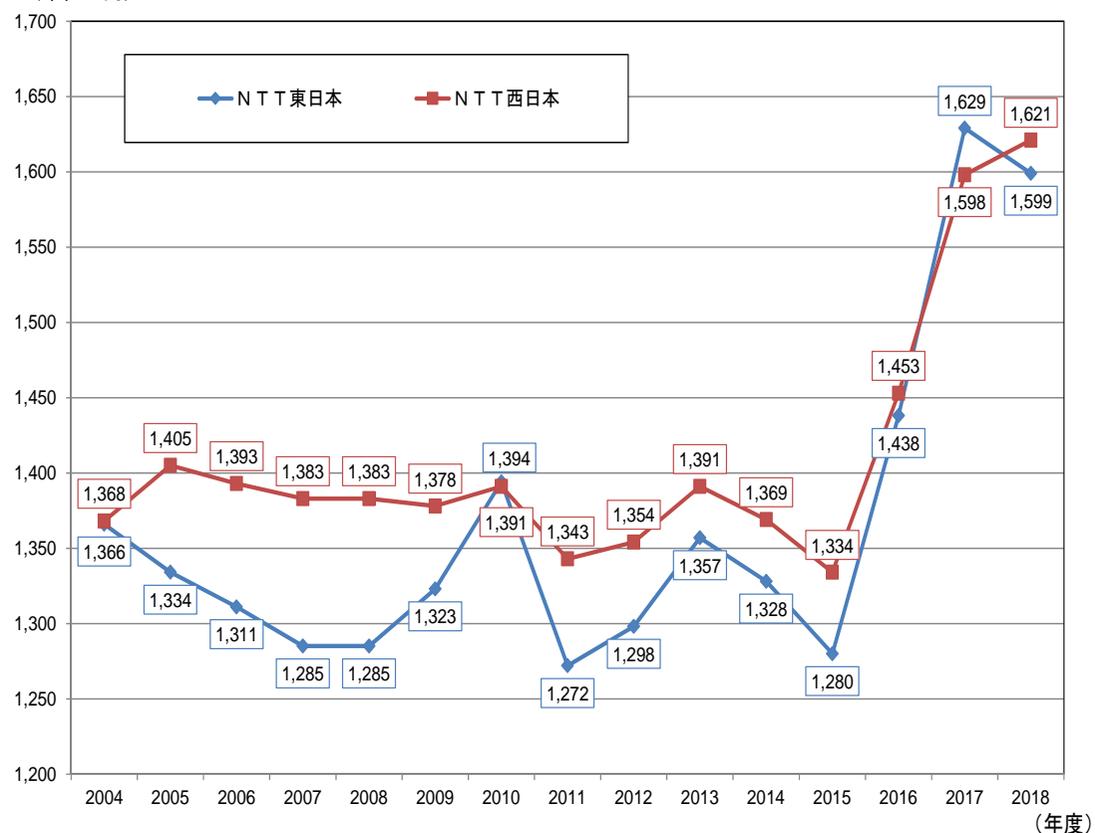
【GC接続及びIC接続による接続料の推移】

(単位：円/3分)



【メタル加入者回線(ドライカップ)の接続料の推移】

(単位：円)

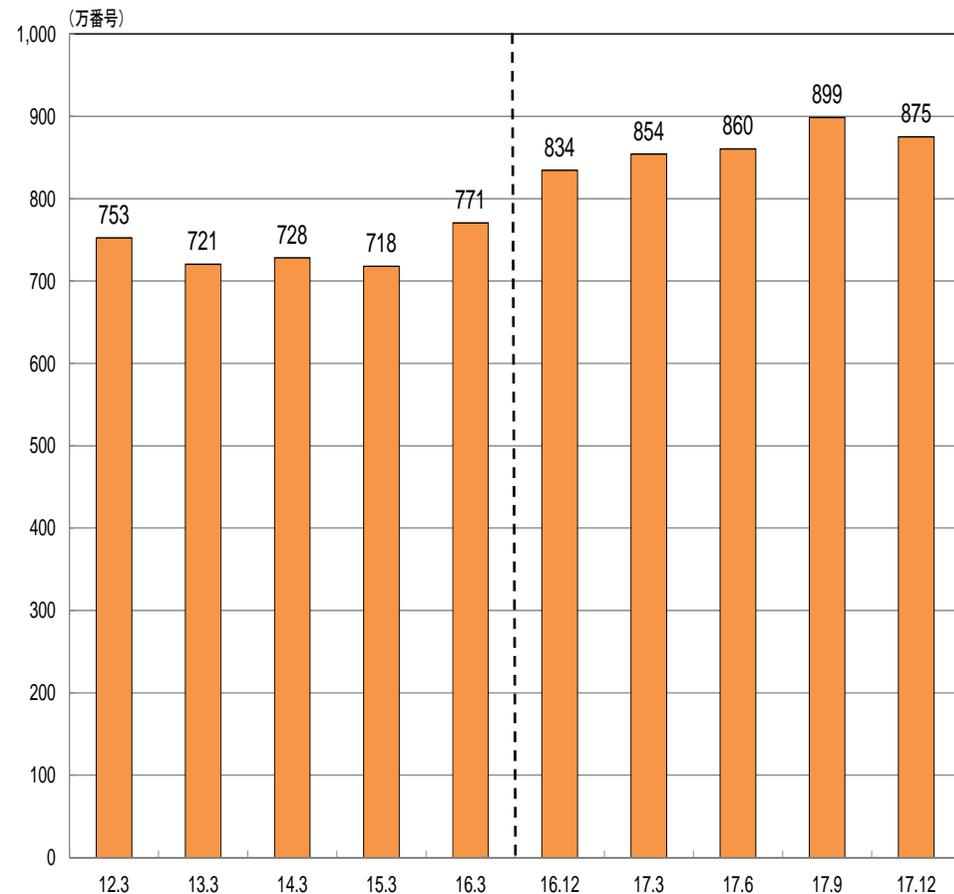


注：回線管理運営費を含む。

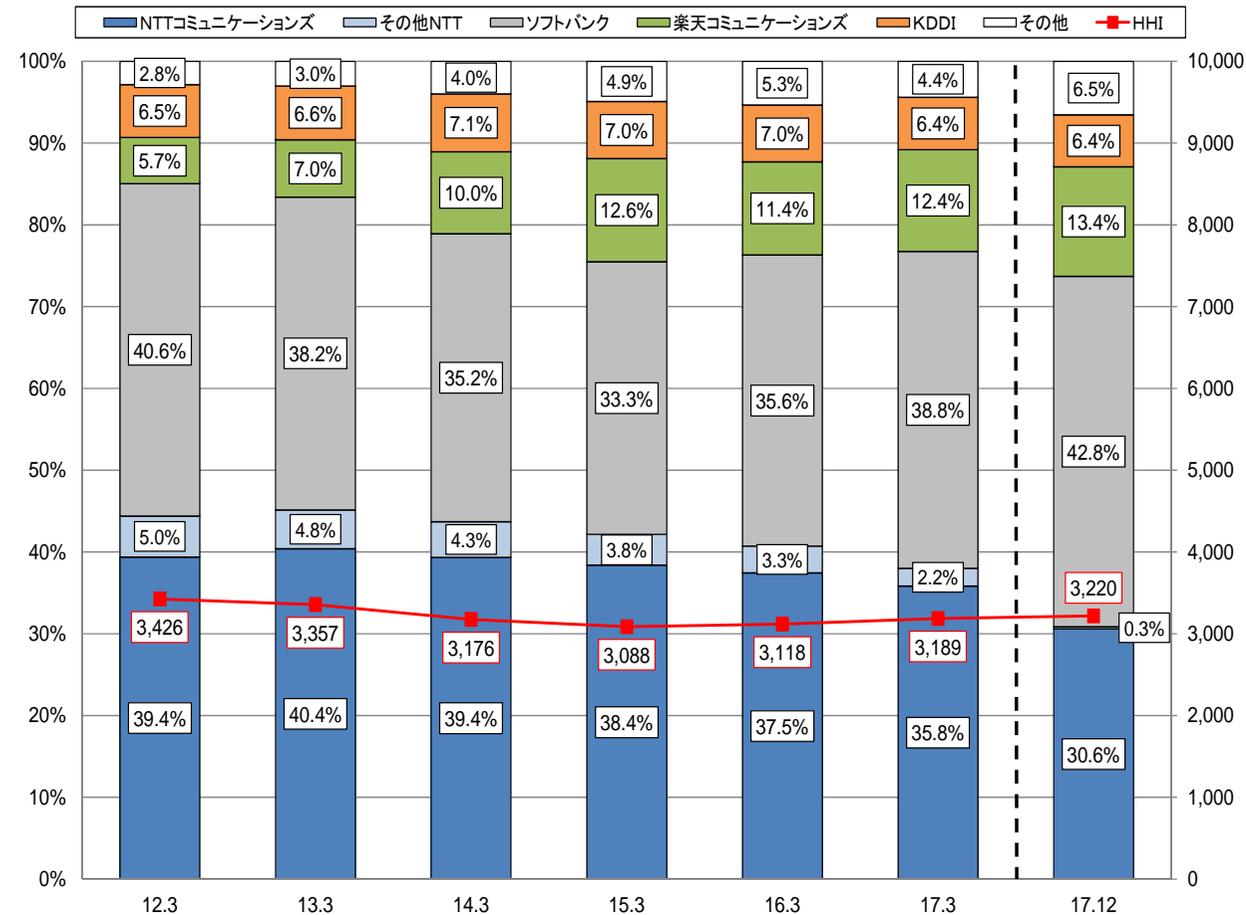
- 050-IP電話の利用番号数※は**875万**(前期比▲2.6%、前年同期比+4.9%)(2017年12月末)。
- 事業者別シェアは、**ソフトバンクが42.8%**(前年度末比+4.1ポイント)、**NTTコミュニケーションズが30.6%**(前年度末比▲5.2ポイント)、**楽天コミュニケーションズが13.4%**(前年度末比+1.0ポイント)、**KDDIが6.4%**(前年度末比±0ポイント)(2017年12月末)。**HHIは3,220**(前年度末比+31)と近年増加傾向。

※ 卸電気通信役務の提供に係るものを含む。

【050-IP電話の利用番号数の推移】



【050-IP電話の利用番号数における事業者別シェア及び市場集中度の推移】



注1: その他NTTには、NTTぷらら、NTT-ME、NTTネオメイト、NTTPCコミュニケーションズ、NTTドコモが含まれる。

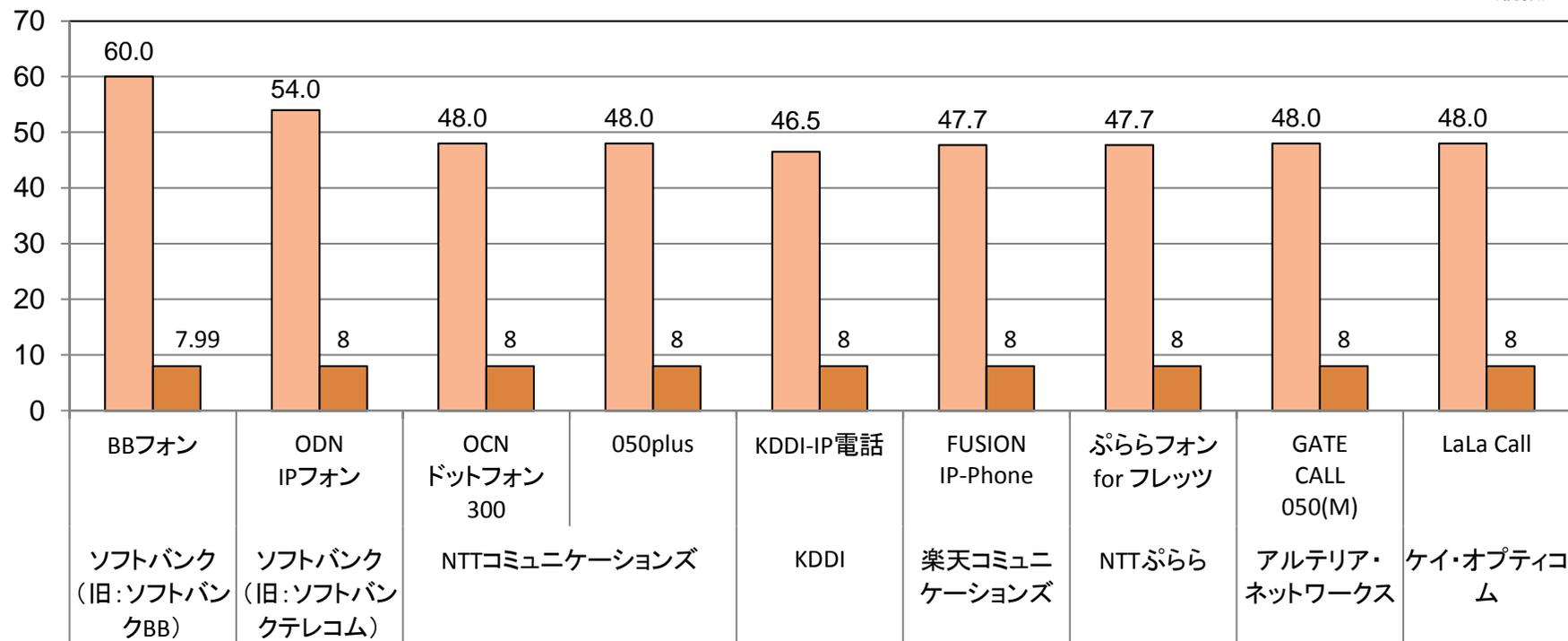
注2: KDDIには、CTCが含まれる。

- 通話料金は各事業者間で**ほぼ横並び**の状況であり、近年大きな変化はみられない。

【050-IP電話の通話料】

■ 対携帯電話 ■ 対固定電話

(税抜)



注1:ケイ・オプティコムは2017年2月に携帯電話向け通話料金の改定を行い、54円/3分→48円/3分への値下げを実施。

注2:自網内通話及びIP-IP接続を行っている050-IP電話事業者が提供するサービスの利用者との通話においては、無料通話が可能。