

一部構成員限り

資料4-1

---

# 競争ルールの検証に関するWG(第31回) 事業者ヒアリング資料(固定通信における不当競争検証)

---

2022年5月24日  
株式会社NTTドコモ

# 1. ドコモ光について

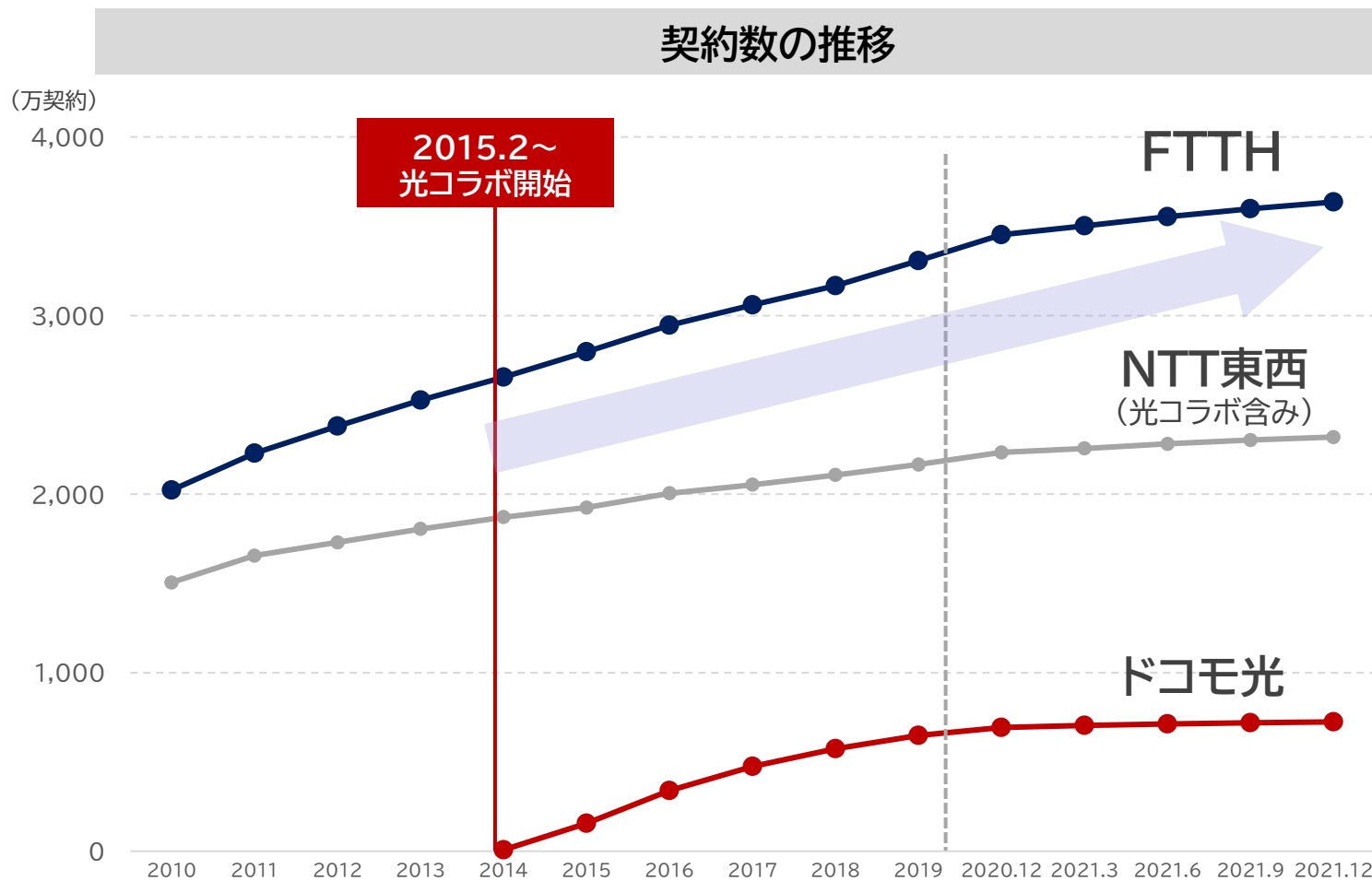
- ドコモ光は、様々なタイプ・プロバイダを選択可能なサービス
- NTT東西からだけでなく、CATV事業者からも設備を卸受した上でサービスを提供

	居住形態	最大通信速度	タイプ	対応プロバイダ
ISP 料金 一体 型	集合/戸建	1Gbps 10Gbps※1	タイプA タイプB	23社 <ul style="list-style-type: none"><li>・OCN ・plala ・GMOとくとくBB ・BIGLOBE</li><li>・@nifty ・ドコモnet ・andline ・@T COM</li><li>・エディオンネット ・DTI</li><li>・スピーディア インターネットサービス</li><li>・楽天ブロードバンド ・ASAHIネット ・BB.excite</li><li>・hi-ho ・TNC ・WAKWAK ・tigers-net.com 等</li></ul>
		1Gbps～	タイプC※2	
単 独 型	集合	1Gbps	単 独 タ イ プ	利用者が自由に選択可能
	戸建	10Gbps		

※1 戸建のみ、※2 CATV事業者の設備を卸受けした上で当社がサービス提供

## 2. FTTHの市場環境①

- FTTHの契約数は、2015年の光コラボ開始以降も引き続き増加傾向(FTTH市場は拡大)
- ドコモ光の契約数はサービス開始以降、順調に増加



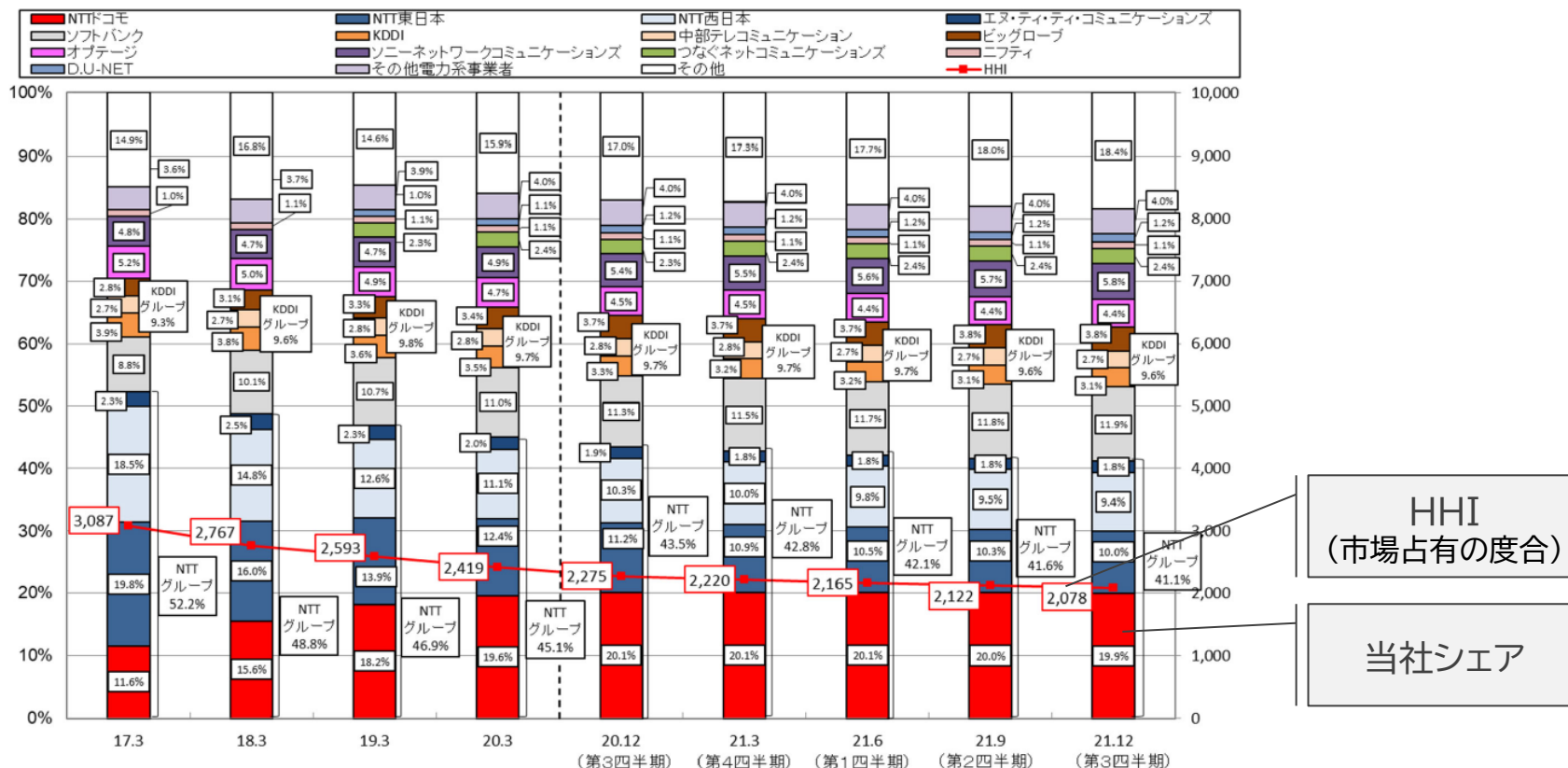
(出典) 電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ/ドコモ決算データ集

### 3. FTTHの市場環境②

- HHIは、各事業者シェアの差が開いておらず、多数の事業者が存在するため、一貫して減少
- 当社シェアは、2020年以降横ばいであったが、2021年9月末以降は漸減

### FTTH市場の事業者別シェアの推移

- FTTH市場の事業者別シェア(2021年12月末)をサービス提供主体別にみると、**NTTドコモが最大のシェア(2割)**を有している。また、NTTグループに次いで**ソフトバンクのシェアが大きい**。



(出典) 競争ルールの検証に関するWG(第30回) (2022年5月11日)[資料2]

■ 当社は、他社と比較しても過度な割引施策を行っているわけではない

## 【1Gbpsタイプにおける各社割引施策一覧】

(税込)

	ドコモ (ドコモ光)	ソフトバンク (Softbank光)	KDDI (auひかり)	オプテージ (eo光)	J:COM	SONY (NURO光)
新規獲得 キャンペーン	<ul style="list-style-type: none"> <li>dポイント 10,000Pt</li> <li>工事料無料 19,800円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュバック 10,000円</li> <li>工事料無料 26,400円</li> </ul>	【電話セットの場合】 <ul style="list-style-type: none"> <li>Pontaポイント 10,000p</li> <li>工事料割引 41,250円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュバック 15,000円</li> <li>工事料割引 29,700円</li> <li>基本料1年間割 26,016円 (月額▲2,168円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>QUOカード 30,000円</li> <li>工事料割引 39,600円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュバック 43,000円</li> <li>工事料割引 44,000円</li> <li>基本料1年間割 ▲4,220円 (合計50,640円)</li> </ul>
他社乗換 キャンペーン	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>違約金補填 最大100,000円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>違約金補填 最大30,000円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>違約金補填 最大60,000円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>QUOカード 25,000円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>違約金補填 最大60,000円</li> </ul>
セット割	<ul style="list-style-type: none"> <li>ギガホ等 ▲1,100円</li> <li>ギガライト ▲1,100円～ 550円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プランに応じ、 ▲1,100円～ ▲550円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>使い放題MAX 5G ▲1,100円</li> <li>ピタットプラン ▲550円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>UQモバイルと セット契約で ▲638円</li> <li>auスマートバリューで ▲1,100円～ 550円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>UQモバイルと セット契約で ▲638円</li> <li>auスマートバリューで ▲1,100円～ 550円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>光と同時申込で モバイル1年間 ▲330円</li> </ul>

(出典) WEB・年齢限定等施策を除く、各社ホームページに掲載している最大額(2022年5月12日時点当社調べ)

- 総務省が定めた条件における検証結果は、ドコモ光の「1ギガタイプA」戸建・集合ともに、収入額が回線原価等を下回っている状況

## 検証結果(NTTドコモ)

赤枠内は構成員限り

5

- 「ドコモ光」のうち、戸建向け・集合向けともに「1ギガタイプA」について検証。
- 収入額と回線原価等の合計額の差額を算出した結果、戸建の場合は  円、集合住宅の場合は  円と、どちらも収入額が下回っている。

	回線原価等(4年分)			小売料金収入(4年分)		
戸建	回線原価	卸料金	<input type="text"/>	実質月額 利用料金 収入	月額料金	<input type="text"/>
		付加的サービス (ISP)の原価	<input type="text"/>		月額割引	<input type="text"/>
		工事費原価	<input type="text"/>		セット割	<input type="text"/>
		手数料原価	<input type="text"/>	付加的サービスの収入	<input type="text"/>	
	契約締結等 補助	キャッシュバック	<input type="text"/>	工事費収入	<input type="text"/>	
		販売奨励金	<input type="text"/>	手数料収入	<input type="text"/>	
	合計	<input type="text"/>	<input type="text"/>	卸元からの奨励金	<input type="text"/>	
			合計	<input type="text"/>		
集合住宅	回線原価	卸料金	<input type="text"/>	実質月額 利用料金 収入	月額料金	<input type="text"/>
		付加的サービス (ISP)の原価	<input type="text"/>		月額割引	<input type="text"/>
		工事費原価	<input type="text"/>		セット割	<input type="text"/>
		手数料原価	<input type="text"/>	付加的サービスの収入	<input type="text"/>	
	契約締結等 補助	キャッシュバック	<input type="text"/>	工事費収入	<input type="text"/>	
		販売奨励金	<input type="text"/>	手数料収入	<input type="text"/>	
	合計	<input type="text"/>	<input type="text"/>	卸元からの奨励金	<input type="text"/>	
			合計	<input type="text"/>		

出典:競争ルールの検証に関するWG第30回 [資料2]

- 本検証は、料金プランの一つを取り上げた収支モデルによる検証結果に過ぎず、一部の検証条件は、更に事業の実態に則したものとするとも考えられる
- 一方で、市場の実態を踏まえれば、ドコモ光が不当競争を引き起こしているとは考えていない

主な検証項目	検証条件	事業の実態に則した検証条件(案)
対象プラン	最も契約数が多いプラン	-
契約締結等補助 (キャッシュバック・販売奨励金)	過半に適用されているものを採用	-
工事費	代表的な工事費単金(派遣工事・配線有)で算定	無派遣工事等を含む工事費実績の加重平均額で算定
セット割	セット割を全額FTTHサービスの割引と見做し、FTTH1契約当たりのセット割の平均額で算定	モバイル・FTTHサービスの双方で按分して算定
算定期間	アンケート調査に基づき、最も多い10年以上を除いた場合、約6割を占める4年未満の継続利用期間で算定	実際の継続利用年数を鑑みた期間で算定