

**競争評価2012の評価結果（案）の概要**

**平成25年6月**

**(市場の規模)**

1. 2012年度末時点における、データ通信と音声通信とを区分しない携帯・PHSサービスの総契約数は1億4,113万で、対前年度末増加率6.3%であった。それに対し、移動系データ通信市場の総契約数は1億3,630万となっている。
2. 移動系データ通信市場の高い成長率の背景として、スマートフォンのほかデータ通信専用サービスやデータ通信利用が中心のMVNOサービスの普及、そして3.9GとBWAの両サービスから成る超高速ブロードバンドの利用の一般化などが挙げられる。
3. 新たに部分市場として画定した移動系超高速ブロードバンド市場については、1年間に3.9Gが786%、BWAが131%とそれぞれ契約数が増加している。PHSの契約数は、2011年度に引き続き回復基調にあり、2012年度末時点で509万(対前年度末比12%増)であった。

**(事業者別シェア)**

4. これまで継続的に公表してきた携帯・PHSサービスの事業者別シェアは、NTTドコモが43.6%(対前年度末比1.7ポイント減)、KDDIが26.7%(同0.3ポイント増)、ソフトバンクモバイルが23.0%(同1.2ポイント増)であった。それに対し、移動系データ通信市場においては、NTTドコモが44.1%、KDDIが23.9%、ソフトバンクモバイルが22.6%であった。
5. 携帯・PHSサービス、移動系データ通信市場のいずれの場合であっても、NTTドコモのシェア減少傾向とソフトバンクモバイルのシェア増加傾向に違いは見られない。他方、KDDIについては、2012年度に5期ぶりに携帯・PHSサービスが小幅ながら増加に転じたにもかかわらず、移動系データ通信市場ではシェアを落とすという結果となっている。近年、ウィルコムも、KDDIと同様に携帯・PHSサービスではシェアを伸ばしながらも、移動系データ通信市場ではシェアを落としている。
6. その契約数のほとんどがデータ通信専用サービスであるイー・アクセスとそのすべてがデータ通信専用サービスであるUQコミュニケーションズについては、移動系データ通信市場におけるシェアをそれぞれ3.1%(対前年度末比1.3ポイント増)、2.8%(同1.0ポイント増)まで伸ばしている。
7. 参考として、移動系データ通信市場において、UQコミュニケーションズをKDDIグループであると、ウィルコム、ワイヤレス・シティ・プランニング及びイー・アクセスをソフトバンクグループであるとみなした場合、携帯・PHSサービスと移動系データ通信市場のいずれの契約数シェアにおいても、ソフトバンクモバイルがKDDIを逆転して2位となる。

8. 携帯電話・PHSサービスで一貫して首位を維持してきたNTTドコモであるが、スマートフォンが本格普及し始めた2010年度頃から減少幅が拡大している。2010年前後のNTTドコモの携帯・PHSサービスに占めるシェアは、48.7%(2009.3)、48.2%(2010.3)、47.1%(2011.3)、45.3%(2012.3)、43.6%(2013.3)で、それに対応する3月末のシェアの減少幅は0.5ポイント(2009.3/2010.3)、1.1ポイント(2010.3/2011.3)、1.8ポイント(2011.3/2012.3)、1.7ポイント(2012.3/2013.3)と拡大傾向にある。

**(市場集中度)**

9. これまで継続的に公表してきた携帯・PHSサービスの市場集中度(HHI)は、2012年度末に3,189で、2011年度末の3,268から79ポイントの減少となっている。それに対し、移動系データ通信市場の2012年度末のHHIは2,989となっている。その違いの背景には、全契約数に占めるデータ通信専用サービスの契約数の比率が高いUQコミュニケーションズとイー・アクセスが伸張したことなどが挙げられる。
10. 前記7と同様に、参考として2012年度末のHHIをグループ別に試算した場合、携帯・PHSサービスは3,496で、移動系データ通信市場は3,492となる。前記9と比較すると、グループ別でシェアを算定することによって、携帯・PHSサービス、移動系データ通信市場ともにHHIが300以上増加することが分かる。

**(料金及びサービス品質)**

11. フィーチャーフォン及びスマートフォンを3Gネットワークで利用した場合の携帯電話のデータ定額通信料は、NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクモバイルの3社とも現在は同水準となっている。ただし、3.9Gサービスを先行開始したNTTドコモは、月額5,985円のプランを原則としつつ、他事業者が参入してくる2012年9月までの間、当該プランを4,935円で提供していた。
12. 2012年10月、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルの3社のデータ定額通信料は月額5,985円(データ通信量上限7GB)となり、再び同水準となった。ただし、NTTドコモは月額4,935円(データ通信量上限3GB)とするプランを併存させる一方で、KDDIとソフトバンクモバイルにおいては、キャンペーン割引料金(月額5,460円)を2年間限定で提供している。
13. サービス品質について、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れば、事業者間比較の可能な3G(7.2M・9.2M)の実効速度(速度分布の多い順から80%の利用者から集計)において、当該サービスを提供している3事業者間で差異が見られる。
14. 移動体通信事業者のデータ通信サービスに対する満足度は、おおむね50%程度で、不満を抱いている利用者の割合の10%を大きく上回る。事業者別の利用者満足度は主要な事業者間では若干の差異が見られる。

### (サービス変更コスト)

15. 利用者が他の事業者へ通信サービスを変更する際のコストとして、転出元事業者に対する解約事務手数料や転出手数料ほか、転入先への新規契約事務手数料がかかるのが一般的である。さらに、**SIMロック解除が不可能な場合など、端末を変更せずに事業者を変更することが不可能な場合には、転入先で端末を新たに購入しなければならず、新規端末購入費を加えたサービス変更コストが高額になる傾向がある。**
16. ただし、サービス変更時には転入先の事業者がキャンペーン等による割引等が行われることから、実際に利用者が負担する金額がゼロ以下となる場合がある。転入先の事業者の販売戦略によって割引等は大きく異なり、それが他の事業者へのサービス変更時に利用者が実質的に負担する金額に影響することに留意する必要がある。
17. キャンペーンの影響を捨象すると、携帯通信事業者が端末にSIMロックをかけることで、通信サービスと端末を一体的に提供することとなり、転入先で新規端末の購入が必要となるため、サービス変更コストの高額化を招いている。SIMロックの解除可能な端末の種類数と発売された全ての端末数に占める割合は、2012年度にともに低下し、それぞれ55機種、48%であった。このように、2011年度から2012年度にかけてSIMロック解除の状況は若干後退したものの、2010年度以降、携帯通信事業者が供給したSIMロック解除可能な端末数は136に達し、そのうちの115がNTTドコモ向けの端末である。

### (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)

18. 上位レイヤーのサービスシェアを見ると、ネットワークレイヤーの携帯通信事業者が展開するアプリケーションよりも、いわゆるプラットフォーム事業者のものの方が圧倒的に高い。
19. 有力なプラットフォーム事業者のほとんどが海外事業者であり、それぞれ強みを持つ分野が異なる。例えば、グーグルはアプリマーケット(47%(スマートフォン利用者におけるシェア(利用者アンケート)))、動画配信(85%)及び検索(47%)で高いシェアを有し、アップルは音楽配信(70%)とアプリマーケット(39%)での利用度が高い。
20. 音楽配信分野におけるNTTドコモのdマーケット(4.7%)とKDDIのリスモ(5.2%)のように、携帯電話事業者が自ら営む上位レイヤーサービスについては、その利用を当該事業者の契約者に限定していることから、潜在的には上位レイヤーをレバレッジとした囲い込みを行い得るが、それらのシェアは海外事業者と比べて高いものではない。

21. 携帯電話事業者においては、ほとんどの取扱い端末へのプラットフォーム事業者のアプリのプリインストールを実施しており、プラットフォーム事業者のサービスとの共存を図ろうとしていることがうかがえる。その一方で、**アップルを除くプラットフォーム事業者では、携帯電話事業者の利用を特定しておらず、ネットワークレイヤーへのオープン性を確保している。**
22. iPhoneでは、利用者が端末から切り離して通信サービスを自由に選択することは不可能であることから、上位下位レイヤーをレバレッジとしたロックイン効果が生じている可能性がある。

### (評価)

23. 移動系データ通信市場における市場支配力に関しては、**首位のNTTドコモのシェアは高く、同社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。**ただし、NTTドコモは引き続きシェアを減少させており、その結果として2位・3位の事業者との市場シェアの差は縮小傾向にあり、同社の市場支配力を行使し得る地位は低下している。
24. 2012年度末時点における上位3事業者の移動系データ通信市場におけるシェアは89.8%、また市場集中度(HHI)が2,989と高い水準にあることから、**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と考えられる。**
25. しかしながら、**上位3社に関しては、近年のスマートフォン等の普及が進む中、激しい顧客獲得競争を展開しており、それが各社の契約数の純増数の差や市場シェアの変動となって現れている。**また、2012年度においては、上位3事業者間の接続協議における交渉上の地位の優劣の差が相当程度縮小している状況にかんがみ、移動系データ通信市場における契約数シェアが第3位であるソフトバンクモバイルの設置する電気通信設備についても第二種指定電気通信設備として指定した。
26. 市場競争をめぐる上位3事業者間の関係や、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、又は複数事業者が協調して市場支配力を実際に行使する可能性は低い。**
27. **上位3事業者のデータ定額通信料は、スマートフォンへの移行や3.9G(LTE)のサービス開始等を経て、若干の変更時期のズレが見られるものの、ほぼ同一の料金水準で推移してきた。**そこで、料金水準だけに着目すれば、客観的には上位3事業者間の料金競争が進展しているとは言い難い。逆に、端末料金を対象とした各社の割引制度を含めると、料金体系は複雑になっている。

28. このように、通信料金の比較を通じた適切なサービス選択の機会が不十分な状況にあっては、一般的な利用者が自分に必要かつ適切なサービスを利用する上で、提供されているサービスの品質とサービス変更の自由度が重要となる。前者に関し、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。また後者に関し、キャンペーン割引等を考慮しない場合においては、SIMロック解除が可能でない端末から新たな端末に移行する際に要するコストを含めたサービス変更コストが高額になる傾向があるが、実際には通信サービスの契約と端末販売に際して端末価格に対応した割引制度の導入やキャンペーン割引等を行うビジネスモデルが主流となっている。
29. さらに、上位3事業者の販売促進費を投入したキャンペーンや、日々の多様な広告・宣伝の媒体を活用した販売力によって、サービスを選択する利用者にとって3社のサービスの訴求力が他社に比べて大きくなっていると考えられることから、それが3社の高いシェアを維持する要因となっている可能性がある。
30. 上位3事業者にあっては、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、その源泉でもある有限・希少な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求められる。
31. 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。そうした一部の例外的な事業者を除くと、プラットフォーム事業者は、通信事業者間の乗り換えに制限を設けておらず、総合的にネットワークレイヤーへの影響は限定的であると評価できる。

### (今後の留意事項)

32. 携帯電話事業者がネットワークを相互に利用する形態や、携帯電話事業者によるBWA事業者のネットワークの利用が進んでいる。移動系通信市場の分野は、もとより電波資源の有限・希少性から携帯電話、PHS、BWAといった事業領域に他社からの回線提供を受けずに直接参入ができる事業者数は限られ、寡占が生じやすい分野であることは否めない。
33. そこで、今後の移動系通信市場における更なる競争促進を図る観点から、周波数の割当を受けていないMVNOに適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引の状況をフォローアップするとともに、いわゆる「MNOでもあるMVNO」の契約数を別に取り扱うよう検討することとする。
34. 資本関係を有する事業者との間でネットワークの相互利用等を進めているソフトバンクは、2013年4月にウィルコム、ワイヤレス・シティ・プランニング及びイー・アクセスの連結子会社化の方針を表明済みであり、今後はNTTドコモやKDDI等を含め、事業者別のシェアをグループ単位でも分析を実施していくことが求められる。その際、同一グループ内の移動系通信事業者のネットワークの相互利用等が進む中、当該事業者間の取引による契約数の控除方法等の検討をする必要がある。
35. 移動系データ通信のサービス品質については、3.9Gサービスのようにエリア拡大のための基地局整備が進められていることに留意しつつ、表示される最高速度(ベストエフォート)と実効速度との間には乖離が存在すること及びそ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ことを踏まえ、引き続き注視を行うこととする。今後は、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通信速度等の測定条件について、国際的な整合性・比較可能性に配慮しつつ実証等により確立することで、利用者が適切なサービス選択をできる環境を整えるとともに、分析の精緻化を図っていくことが重要である。
36. 電気通信事業分野における競争状況の評価は、市場シェアや市場集中度(HHI)のみに基づいて行うものではない。それらの事業者を通じて得られる間接的な指標は年度間に必ずしも劇的に変化するものではないので、その推移を分析するだけではややもすれば市場環境の変化を見逃すおそれがある。したがって、分析・評価を多様な側面から実施できるよう、携帯電話料金やサービス内容といった利用者に直接影響する市場からの情報を積極的に収集していくこととする。

### (市場の規模)

1. 2012年度末時点における、データ通信と音声通信とを区分しない携帯・PHSサービスの総契約数は1億4,113万(対前年度末増加率6.3%)に対し、**移動系音声通信市場の総契約数は1億1,906万であった。**
2. 売上高ベースでは、携帯・PHSサービスが9兆6,743億円で4.3%の増加であったのに対し、**移動系音声通信市場では3兆4,167億円で14.5%の減少であった。**

### (事業者別シェア及び市場集中度)

3. 第1章で述べたとおり、契約数ベースで見た携帯・PHSサービスの事業者別シェアは、NTTドコモが43.6%(対前年度末比1.7ポイント減)、KDDIが26.7%(同0.3ポイント増)、ソフトバンクモバイルが23.0%(同1.2ポイント増)であった。それに対し、**移動系音声通信市場においては、NTTドコモが45.1%、KDDIが28.9%、ソフトバンクモバイルが22.1%であった。**
4. また、上位3事業者以外の携帯・PHSサービスと移動系音声通信市場におけるシェアを見ると、ウィルコムはそれぞれ、3.6%,3.8%となっており、イー・アクセスは、3.1%,0.2%となっている。
5. 2012年度末時点の市場集中度(HHI)については、携帯・PHSサービスが3,189、移動系音声通信市場が3,369となっている。

### (料金等)

6. 2012年度末現在、3.9G(LTE)で利用する場合の基本使用料は、KDDIとソフトバンクモバイルが同水準であるのに対し、NTTドコモはそれを下回る金額となっている。NTTドコモとKDDI、ソフトバンクモバイルは、フィーチャーフォン向けプランでは基本使用料に無料通話(25分相当)を含む料金プランを選択可能であったが、LTEスマートフォン向けプランではNTTドコモとKDDIは提供していない。また、KDDI及びソフトバンクモバイルは基本料が安い主要なLTE向けのプランにおいて、自社内の利用者間の特定時間帯の通話を無料としている。
7. **基本使用料が安い主要なプランにおける通話料は、無料通話分を除けば、上位3事業者ともに42円/分と同一金額である。また、音声接続料は、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルの順に低い。近年は3社ともに音声接続料を引き下げてきており、3社間の格差は縮小傾向にある。**
8. 主要事業者3社の音声ARPUは減少が続いている。3社間で比較すると、NTTドコモ、ソフトバンクモバイル、KDDIの順にARPU金額が大きい。
9. 既存契約者のサービス変更の動向を示す番号ポータビリティの2012年度の利用数は480万(対前年度比46.3%増)で、同年度末時点の累計利用数は2,007万であった。

### (評価)

10. **移動系音声通信市場において首位のNTTドコモの市場シェアを見ると45.1%と高く、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。**その一方で、番号ポータビリティ(MNP)の利用によるNTTドコモ利用者の転出が続いていることもあり、同社が市場支配力を行使し得る地位は低下している傾向にある。
11. 他方、2012年度末時点における上位3事業者の移動系音声通信市場におけるシェアは96.1%、また市場集中度(HHI)が3,369と高い水準にあることから、**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と考えられる。**
12. しかしながら、上位3社の移動系音声通信サービスに関しては、第二種指定電気通信設備に係る規制措置等が講じられている中、MNPの利用数の増加に見られるサービス利用の流動性が一定程度は確保されている。また、**利用者ニーズの変化による通話利用回数・時間の減少や各種割引制度の利用拡大に起因すると考えられるARPUの低下傾向を踏まえれば、NTTドコモが単独で、又は複数事業者が協調して市場支配力を実際に行行使する可能性は低い。**

### (今後の留意事項)

13. 移動系音声通信市場については、MNPの利用数の増加にみられるようにサービス利用の流動性が一定程度確保されていると考えられるが、上位3事業者の通話料の料金水準については、自社内通話無料化、家族内通話無料化、指定通話定額などの各種割引を随時実施しているものの、近年、音声接続料が大幅に低下する中、主要3事業者の通話料の水準に変化はないことから、その動向を引き続き注視していく必要がある。
14. 他方、移動系音声通信サービスの利用状況にかんがみると、その需要の減少傾向は続くと考えられ、戦略的評価で取り上げた移動体端末向けのソフトフォンの普及によるサービス代替が加わることで、**移動系音声通信事業者のARPUへの低下圧力は続く可能性がある。**さらに、LTEのパケット交換方式のネットワーク上で音声通話を実現するVoLTE(Voice over LTE)が商用化していった場合、移動系音声通信市場の在り方に大きな影響を与えると予想される。
15. このように、移動系音声通信サービスは、移動系データ通信サービスや上位レイヤーのプラットフォーム事業者の提供するサービスなど、**隣接領域の市場からの影響を受けて競争環境が変化していくと考えられることから、周辺市場の類似サービスの動向を注視していく必要がある。**

## 【固定系ブロードバンド市場】

### (市場の規模)

1. 固定系ブロードバンド市場の総契約数は、2012年度末時点で3,530万と対前年度末と比べ引き続き増加しているものの、その増加率は年々鈍化して対前年度末比で1.1%にとどまった。
2. サービス別の増減率は、メタルから光ファイバへのマイグレーションが進む中、FTTH(+7.0%)とCATVインターネット(+1.8%)が増加、ADSL(▲19.1%)が減少というトレンドに変化はないが、FTTHとCATVインターネットの増加率は縮小している。市場を牽引するサービスとしてのFTTHの位置づけは一層高まっており、2012年度中に固定系ブロードバンド市場全体に占める割合は3分の2を超えた。

### (事業者別シェア及び市場集中度)

3. 固定系ブロードバンド市場における事業者別の契約数のシェアの順位について、首位のNTT東西(54.2%)に次いでKDDIグループが前年度の4位から2位へと順位を上げ、J:COMグループが前年度の2位から3位に、ADSL主体のソフトバンクグループが前年度の3位から4位となっている。なお、KDDIグループが順位を上げたのは、2012年度から同グループにJCNが加わったことも一因となっている。なお、KDDIグループは2013年度中にも3位のJ:COMグループを連結子会社とすることを表明している。
4. 地域別には、東日本及び西日本においてKDDIグループがソフトバンクグループのシェアを2012年度中に上回った。
5. **2012年度末の市場集中度(HHI)は、全国ベースで3,199であるものを地域別に見ると、東日本地域で3,674、西日本地域で2,809。**いずれの場合も対前年度末比で微増が続いているほか、HHIの東高西低の傾向に変化はなかった。

### (料金等及びサービス品質)

6. 固定系ブロードバンドの主な料金プランの価格帯は、ADSL(1,900円-6,700円)、FTTH(3,200円-7,200円)、CATVインターネット(1,800円-6,700円)となっている。
7. 他方、**支払い額の多いISPサービス込みの利用料の価格帯は、4,000円台のFTTH、3,000円台のCATVインターネット、2,000円台のADSLの順に高いというアンケート結果が得られた。**ここでCATVについては、実際にはテレビ等とのバンドルサービスによりブロードバンド料金が減額されていることが多いことに注意を要する。
8. FTTH市場の分析で述べるように、最近のFTTHサービスの利用者料金の推移を見ると、2008年10月にKDDIが新たな料金プランの提供を開始しているほか、2012年にはNTT東日本及びNTT西日本がそれぞれ新たな長期割引サービスの提供を開始するなど、FTTH事業者間での料金競争が進んでいる。
9. また、戦略的評価で述べるように、NTT東西以外の事業者は、グループ内外で固定通信と移動通信を組み合わせた割引サービス等を展開するなど、新たなサービス競争が進展している。
10. 各サービスの最大通信速度(ベストエフォート)を見ると、ADSL(0.5-50Mbps)が価格帯と同様に多岐にわたっている一方で、FTTHでは100Mbps、200Mbps及び1Gbpsにそれぞれ主要なサービスが集約されており、CATVインターネットでは160Mbpsのサービスが最大となっている。
11. 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れば、主要なサービスにおける「実効速度/最大通信速度」は、FTTH(最大通信速度100Mbps)がADSL(同50Mbps)やCATVインターネット(同160Mbps)よりも相対的に高い。

(評価)

12. 固定系ブロードバンド市場における市場支配力に関しては、メタルから光ファイバへのマイグレーションが進む中、同市場の中心的なサービスであるFTTHの位置づけが一層高まっているところ、事業者別シェアではNTT東西のシェアが徐々に上昇し、また、市場集中度(HHI)が依然として高い水準にあることから、**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。**
13. NTT東西に対しては、第一種指定電気通信設備に係る規制措置が講じられており、2013年3月に総務省が公表した「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24年度)」中、**NTT東西における第一種指定電気通信設備に係る規制の遵守状況等の検証を実施している。**
14. こうした規制措置が有効に機能している中、
  - ① 契約数ベースで2位・3位の一定の事業規模を有する競争事業者が市場シェアを伸ばしていること、
  - ② 多数の競争事業者が事業展開をすることで、サービスの多様性が確保されていること、
  - ③ 戦略的評価に示しているように、NTT東西以外の事業者による「固定インターネット+固定電話」型の市場間の連携サービスの展開が進んでいること等も踏まえれば、**固定系ブロードバンド市場において、NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。**
15. なお、事業者別シェアの数値のみを見れば、NTT東西を含む複数の事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあるが、前述の①～③といった**固定系ブロードバンド市場における競争状況を勘案すれば、実際に協調して市場支配力を行使する可能性は低い。**

(今後の留意事項)

16. 固定系ブロードバンド市場の分析・評価に当たっては、メタルから光ファイバへのマイグレーションが進む中、部分市場であるFTTH市場の影響が今後ますます強まっていることに留意を要する。特に、固定系ブロードバンド全体に占めるFTTHの比率が高まっていることにより、**固定系ブロードバンド市場においても、FTTH市場においてシェアの高いNTT東西のシェアが高まっていることに留意が必要である。**
17. 2013年度から、固定系ブロードバンド市場における市場シェアが2位の事業者が3位の事業者を連結子会社化する方針を表明していることを踏まえ、**事業者グループ内の事業連携の状況を注視するとともに、グループ単位での事業者別の契約数のシェアの分析を充実させていく必要がある。**
18. サービス品質については、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では、表示される最大通信速度(ベストエフォート)と実効速度の間には乖離が存在しているが、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ことを踏まえ、引き続き注視することとする。**今後は、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通信速度等の測定条件を、国際的な整合性と比較可能性に留意しつつ実証等により確立することで、利用者が適切なサービス選択をできる環境を整えるとともに、分析の精緻化を図っていくことが重要である。**

## 【FTTH市場】

### (市場の規模)

1. FTTH市場の総契約数は、2012年度末時点で2,385.8万と引き続き増加しているものの、対前年度末比の増加率は年々鈍化している。2010年度が13.6%、2011年度が10.3%であったのが、2012年度は7.0%にとどまった。

### (事業者別シェア及び市場集中度)

2. FTTH市場における契約数のシェアの順位について、首位のNTT東西が72.5%で、2位にKDDIグループが11.4%、3位に電力系事業者8.9%が続いている。このように全国的なNTT東西のシェアは高い状況にある。2011年度末と比較すると、NTT東西が1.7ポイント減であるのに対し、KDDIグループが1.9ポイント増となっている。KDDIは2013年度中にもジュピターテレコムを連結子会社とすることを表明している。
3. 地域毎に事業者別シェアを見ると、東日本地域では、NTT東日本が78.5%、KDDIが13.1%である。それに対し、西日本地域におけるNTT西日本のシェアは66.0%と、東日本地域のNTT東日本のシェアと比較して低い状況にあり、NTT西日本に電力系事業者17.4%、KDDIグループ9.5%が続いている。
4. 2012年度末の市場集中度(HHI)は、全国ベースで5,472(対前年度末比▲219)となっており、近年若干減少傾向にある。東日本地域と西日本地域のHHIは、それぞれ6,345と4,754で、両者間には顕著な差があり、地域別のHHIは東高西低のトレンドに変わりはない。

### (料金等、サービス品質及びサービス変更コスト)

5. 利用者アンケートによれば、支払い額の多いFTTHサービスの1か月あたりの価格帯は、NTT東西と電力系が4,000円台であるのに対し、KDDIでは3,000円台と5,000円台の2つの価格帯がピークとなっている。
6. 最近のFTTHサービスの利用者料金の推移をみると、2008年10月にKDDIが新たな料金プランの提供を開始しているほか、2012年にはNTT東日本及びNTT西日本がそれぞれ新たな長期割引サービスの提供を開始するなど、FTTH事業者間で料金競争が進んでいる。
7. また、戦略的評価で述べるように、NTT東西以外の事業者は、グループ内外で固定通信と移動通信を組み合わせた割引サービス等を積極的に展開するなど、新たなサービス競争が進展している。

8. 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れば、事業者別の100Mbpsのサービスの実効速度を比較した場合、ある特定の条件下におけるものであるが、NTT東西、KDDI、電力系事業者の各社ともにほぼ等しい速度幅となった。
9. サービス変更コストについては、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る一方、キャンペーン等によって割引適用を行うことで、利用者の初期負担の軽減措置を設けるのが一般的である。
10. 利用者アンケートによれば、NTT東西、KDDI等の各社が提供するFTTHサービスに対する満足度は概ね50%を超えている。

### (都道府県別の状況)

11. 各都道府県別の事業者別シェアに着目すると、NTT西日本のシェアはほとんどの府県で全国平均である73%を下回っているのに対し、NTT東日本のシェアは各都道府県でおおむね80%を超えている。その結果、市場集中度(HHI)では、西日本地域の平均値は東日本地域の平均値と比べて1,600程度低くなっている。
12. NTT東西は全国でシェアを落としており、電力系は近畿地方を除く西日本でシェアを落としている。これらNTT東西及び電力系がシェアを落とした都道府県は、KDDIが新たにFTTHアクセスサービスを展開したエリアであり、サービス競争が一定程度進展してきている。
13. 競争事業者のサービスシェアが低く、その結果としてのHHIが高水準の都道府県では、設備競争と事業者間取引がともに低調である。そうした都道府県においては、超高速ブロードバンドの未整備地域を数多く抱え、基盤整備率が相対的に低い傾向が強い。
14. 上記3・4のとおり、東日本地域と西日本地域の競争状況は大きく異なる。それは11～14のとおり都道府県別に見た場合にも当てはまり、競争状況は47都道府県で一様ではない。



(評価)

15. FTTH市場における市場支配力に関しては、事業者別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。**
16. NTT東西に対しては、第一種指定電気通信設備に係る規制措置が講じられており、2013年3月に総務省が公表した「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24年度)」中、**NTT東西における第一種指定電気通信設備に係る規制の遵守状況等の検証を実施している。**
17. こうした規制措置が有効に機能している中、
  - ① NTT東西の市場シェア低下と契約数ベースで2位の事業者のシェア上昇が同時に進行していること、
  - ② 多数の競争事業者が事業展開をすることで、サービスの多様性が確保されていること、
  - ③ 設備競争や加入光ファイバの事業者間取引を通じたサービス競争が展開され、実質的な料金の低廉化が進んでいること、
  - ④ 戦略的評価に示しているように、競争事業者による「固定インターネット＋固定電話」型の市場間の連携サービスの展開が進んでいることから、**NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。**
18. 事業者別シェアの数値のみを見れば、NTT東西を含む複数の事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあるが、FTTH市場における上記①～④の競争状況を勘案すれば、実際に協調して市場支配力を行使する可能性は低い。

(今後の留意事項)

19. 固定系ブロードバンド市場において言及したとおり、固定系ブロードバンド市場全体に占めるFTTHの比率が高まっているところ、**FTTH市場におけるNTT東西のシェアが依然として70%を超える高い水準にあることから、その動向を引き続き注視していく必要がある。**あわせて、移動系超高速ブロードバンドサービスやスマートフォン等の普及の影響については、FTTHサービスとの品質差や利用者の固定系と移動系のブロードバンドの代替性に関するニーズ、戦略的評価で取り上げる市場間の連携サービスの動向を含めて注視を要する。
20. 固定系ブロードバンド市場において契約数ベースで2位のKDDIグループが、2013年度より3位のJ:COMグループの連結子会社化を行う旨を表明済みであり、**事業者グループ内の事業連携の状況を注視するとともに、グループ単位での事業者別の契約数のシェアの分析を充実させていく必要がある。**

21. FTTH市場においては価格競争による料金の低廉化が見られた一方で、サービス品質については、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では、表示される最大通信速度(ベストエフォート)と実効速度の間には乖離が存在しているが、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ことを踏まえ、引き続き注視することとする。**今後は、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通信速度等の測定条件を、国際的な整合性と比較可能性に留意しつつ実証等により確立することで、利用者が適切なサービス選択をできる環境を整えるとともに、分析の精緻化を図ることが重要である。**
22. 東日本と西日本という広域で比較することはもちろんのこと、都道府県毎に比べても事業者別シェアや市場集中度をはじめとしたサービス競争の進展状況、とりわけその背景にある設備競争と事業者間取引の状況には大きな差異があり、**地域性を勘案した分析・評価を実施していく必要がある。**
23. 都道府県等の地域の特性に応じて、設備競争の結果である設備シェアや加入光ファイバの事業者間取引を反映しているNTT東西の回線貸出率のほか、域内のFTTHサービスの提供事業者数、超高速ブロードバンド基盤整備率等の新たな勘案要素を適用することで、**FTTH市場の競争状況の評価の精緻化を図っていくこととする。**

## 【ISP市場】

### (市場動向全般)

1. **ISP(固定系)市場の契約数は、2012年度末時点で3,929.3万(対前年度末比1.5%増)**となっており、同市場における売上高(インターネット接続事業等)は、2012年度で5,014.6億円となっている。

### (事業者別の動向)

2. **事業者別の契約数のシェアを見ると、2012年度末時点で、非NTT系が32.4%(対前年度末比0.7ポイント増)、NTT系が29.2%(同1.0ポイント減)、ベンダー系が26.3%(同0.3ポイント増)、CATV系が12.2%(同0.1ポイント増)となっている。また、HHIについては1,285(対前年度末比100減)と減少している。**

## (評価)

3. 上記のような状況を勘案し、ISP市場における市場支配力に関しては、事業者別シェアの状況のほか、ISP市場への参入は比較的容易であること、事業者変更のためのサービス変更コストも従来ほど高くないこと(メールアドレス変更等の乗り換えの障壁もWEBメールの普及等により低下)等も踏まえれば、**単独又は協調して市場支配力を行使し得る地位にある事業者は存在しない。**

## (今後の留意事項)

4. インターネット接続サービスは、回線サービスとセットで提供されている形態が多いことから、固定系ブロードバンド市場やFTTH市場と密接な関係にあるばかりでなく、近年ではMVNOとして移動系データ通信サービスも提供する形態が現れていることから、ISP市場の動向について継続的に情報収集を行っていく必要がある。
5. その一方で、ISP市場の市場集中度は過去から一貫して低く、かつ、低下傾向にある。また、上位事業者の合計シェアや競争事業者数にかんがみても、市場競争が十分に機能していると考えられる。そこで、**今後も単独で分析及び評価の対象としていくことの検討を行う必要がある。**

## 【固定電話市場】

### (市場の規模)

1. **固定電話市場の総契約数は、2012年度末で5,681万(対前年度末比0.2%減)と微減傾向が続いている。**サービス別には、メタルから光ファイバへのマイグレーションが進む中、0ABJ-IP電話が堅調に増加する一方で、NTT東西加入電話の減少が続いている。また、直収電話とCATV電話についても減少が続いている。

### (事業者別シェア及び市場集中度)

2. 2012年度末時点における契約数の事業者別シェアを見ると、全国ではNTT東西のシェアが76.5%(対前年度末比2.7ポイント減)、地域別ではNTT東日本77.4%(同2.9ポイント減)、NTT西日本75.5%(同2.5ポイント減)となっており、いずれも減少傾向にあるが、依然として両者がそれぞれ東日本と西日本で高い市場シェアを占めている状況にある。また、**市場集中度も6,065(同363ポイント減)と依然として高いが、前年度から大きな減少となっている。**

### (料金等)

3. 主な固定電話サービスの基本料は、過去5年以上にわたって一定の金額で推移している。サービス別に基本料を比較すると、住宅用と事務用のいずれの場合であっても、NTT東西加入電話、直収電話、CATV電話、0ABJ-IP電話の順に高くなっている。
4. **主な固定電話サービスの通話料は、ごく一部のサービスを除き、過去5年以上にわたって一定の金額で推移してきている。**通話料を比較すると、各社共通で携帯電話への通話が県間通話、0ABJ-IP電話あて通話及び市内通話よりも高水準であるほか、事業者間でも一部、料金の違いが見られる。
5. 競争事業者がNTT東西に支払う接続料については、GC接続及びIC接続による接続料は2012年度及び2013年度は微増となっている。また、**ドライックアップ接続料も2012年度及び2013年度は増加している。**

### (固定電話の利用状況)

6. **固定電話の利用者アンケート調査によれば、利用回数では週当たり3回未満、利用時間では週当たり5分未満がそれぞれ5割以上を占める。**また、月額の利用料では、4,000円未満の利用者が全体の6割程度を占める。
7. 現在利用している固定電話サービスに対して満足している利用者の割合は、3割程度であった。その内訳を見ると、0ABJ-IP電話で40%を超えていたのに対し、NTT東西加入電話では21%程度にとどまっている。固定電話サービスを利用していない利用者の割合は13%程度で、その多くは「通話は携帯電話等で行うこと」を理由に挙げている。また、固定電話を保有している世帯は減少傾向にあること、固定電話を保有していない割合が高い単身世帯数が増加傾向にあることも踏まえれば、今後、携帯電話の固定電話への代替が進む可能性がある。

### (評価)

8. 上記のような状況を勘案し、固定電話市場における市場支配力に関しては、**NTT東西が依然として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**が、第一種指定電気通信設備に係る規制措置が講じられている中、
  - ・ NTT東西のシェアが低下傾向にあること、
  - ・ 固定電話の利用について、携帯電話等への代替が生じていること、
  - ・ 固定電話市場にあって増加傾向の続く0ABJ-IP電話の影響が強まっているが、0ABJ-IP電話は主にFTTHとセットで提供されているところ、第3章データ通信(固定系)の評価のとおり、FTTH市場においてNTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低いこと
 等も踏まえれば、**NTT東西が同市場において実際に市場支配力を行使する可能性は低い。**
9. なお、事業者別シェアの数値のみを見れば、NTT東西を含むシェア上位の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が、第3章データ通信(固定系)において分析したFTTH市場における競争状況を勘案すれば、**実際に協調して市場支配力を行使する可能性は低い。**

### (今後の留意事項)

10. 近年の固定電話市場の契約数は漸減が続いているが、これはNTT東西加入電話、CATV電話及び直収電話の契約数の減少が、0ABJ-IP電話の契約数の年率10%を上回る増加を吸収・相殺してきた結果である。**固定電話の携帯電話等への代替等によって、0ABJ-IP電話の増加が鈍化すれば、固定電話市場の縮小が加速していく可能性があり、固定電話の利用動向を携帯電話等と併せて注視していく必要がある。**

## 【050-IP電話市場】

### (市場動向全般)

1. 050-IP電話市場における利用番号数を見ると、2012年度末時点で721万(対前年度末比4.2%減)となっており、2007年以降減少傾向にあるが、近年ほぼ横ばいとなっている。

### (事業者別の動向)

2. 050-IP電話市場における利用番号数の事業者別シェアを見ると、NTTコミュニケーションズが40.4%(対前年度末比1.0ポイント増)、ソフトバンクBBが37.4%(同2.2ポイント減)、フュージョン・コミュニケーションズが7.0%(同1.3ポイント増)、KDDIが6.6%(同0.1ポイント増)となっている。上位3社のシェアの合計は84.4%となっており、ここ数年横ばいで推移している。また、HHIは3,139(同76減)となっている。

### (料金)

3. 料金について見ると、ADSL等のアクセス回線と併せて提供される050-IP電話の基本料(月額)は無料であるものから500円程度のものとなっているほか、通話料は各事業者間でほぼ横並びの状況となっている。

### (評価)

4. 上記のような状況を勘案し、050-IP電話市場における市場支配力に関しては、事業者別のシェアの数値のみを見れば、**複数の事業者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が、近年の0ABJ-IP電話の契約数の増加に伴い、メタル回線による同サービスの市場としては縮小傾向にあることや、ADSL市場を含む固定系ブロードバンド市場における競争状況などを踏まえれば、実際に市場支配力を行使する可能性は低い。**

### (今後の留意事項)

5. 従来の050-IP電話市場が縮小傾向にある中、同市場については、**市場の画定の在り方も含め引き続き分析・評価の在り方について検討を行うことが必要である。**

### 【WANサービス市場】

#### (市場動向全般)

1. **WANサービス市場**(IP-VPN、広域イーサネット、NTT東西のフレッツ・VPNワイド等)の**契約数は2012年度末時点で105万**(対前年度末比2.0%増)となっており、引き続き増加している。  
また、IP-VPN(45.2万)及び広域イーサネット(38.0万)のWANサービス全体に占めるシェアは前年度に比べ伸びている。

#### (事業者別の動向)

2. 事業者別シェアを見ると、**NTT東西のシェアは2012年度末時点で32.2%**(対前年度末比4.9ポイント減)、**NTTコミュニケーションズ22.2%**(同0.6ポイント増)、**KDDI17.9%**(同1.4ポイント増)、**電力系事業者5.6%**(同0.5ポイント増)となっている。また、NTT系事業者のシェアの合計を見ると、61.8%(同3.7ポイント減)となっている。  
サービス別では、IP-VPNについてはNTTコミュニケーションズが2012年度末時点で43.9%(対前年度末比1.2ポイント減)、KDDIが14.5%(同2.1ポイント減)、ソフトバンクテレコムが14.7%(同1.9ポイント増)となっているほか、NTT系事業者のシェアの合計が57.7%(同0.9ポイント減)となっている。  
一方、広域イーサネットについてはKDDIが2012年度末時点で32.2%(対前年度末比2.0ポイント増)とここ数年増加傾向にある一方、NTT東西が31.4%(同0.3ポイント減)と減少傾向にある。NTT系事業者のシェアの合計は44.4%(同1.1ポイント減)となっている。  
**HHIは近年ほぼ横ばいの傾向が続いてきたが、2012年度末時点においては2,079と対前年度末比で234減少している。**

#### (評価)

3. 上記のような状況を勘案し、WANサービス市場における市場支配力に関しては、事業者別シェア等を踏まえれば、**NTT系事業者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が**、
  - ① WAN市場全体の中での一定のシェアを占めるIP-VPNサービスにおいて、NTT系事業者のシェアの合計がここ数年、減少傾向にあること、
  - ② 契約数が増加傾向にある広域イーサネットサービスにおいても、NTT系事業者のシェアが減少傾向にある一方、NTT東西とシェアが拮抗しているKDDIのシェアは増加傾向にあること、
  - ③ 近年、従来の通信回線中心のサービス提供のみならず、各事業者がクラウドサービスや各種アプリケーション等との一体的なサービスを新たに展開し始めており、クラウドサービスの売上高が増加していること等を考慮すれば、**実際に市場支配力を行使する可能性は低い。**

#### (今後の留意事項)

4. WANサービスにおいては、今後、クラウドサービスや各種アプリケーション等を含めた一体的なサービスとしての展開がさらに普及・拡大していくと考えられることから、**通信回線サービスのみに基づく現状の分析・評価の在り方について、市場の画定の在り方も含め、検討を行うことが必要**である。