

電気通信事業分野における 競争状況の評価2014（案）

概要

平成27年7月31日

総務省 総合通信基盤局
電気通信事業部 事業政策課

1 定点的評價

移動系通信

※ 各数値は、2014年度末時点の数値、増減は対前年度比

市場の規模

- 契約数は、移動系通信:1億5,722万(+5.0%)、LTE:6,778万(+46.0%)、BWA:1,947万(+160.9%)、
- BWA契約数の大部分はBWA用の周波数に対応したLTE端末に係るもの
- 移動系通信全体の売上高は、11兆6,864億円(+10.2%)

シェア

- 移動系通信[HHI3,455]:NTTドコモ 42.4%(+0.2)、KDDI 28.6%(+0.5)、SB 29.0%(▲0.7)
- 移動系データ通信[HHI3,459]:NTTドコモ 42.5%(+0.2)、KDDI 28.6%(+0.5)、SB 28.8%(▲0.6)
- 移動系音声通信(単純合算ベース):NTTドコモ 43.6%(±0)、KDDI 30.0%(+0.5)、SB 26.4%(▲0.5)
- 周波数ひっ迫度をグループ別で見た場合、NTTドコモが最も高い

料金・品質等

- 上位MNO3社のデータ定額利用料(旧料金プラン)はほぼ同一の料金水準で推移しており、新料金プランについてもおおむね横並び
- 移動系端末でのデータ通信利用量等は増加しているが、超高速サービス利用者では減少

サービス変更

- 総務省は、SIMロック解除ガイドラインの改正や期間拘束・自動更新付契約の在り方の検証等を実施

MVNO

- MVNOの契約数は952万(+28.9%)、移動系通信の契約数に占める比率は6.1%(+1.1)

勘案要素

- 現時点では上位・下位レイヤーのネットワークレイヤーへのレバレッジが働いているとはいえない
- ソフトフォンについては、現段階では移動系音声通信を代替するものとしてまで普及が進展しているとはいえない

評価

- NTTドコモのシェアは高く、単独で市場支配力を行使し得る地位にあり、NTTドコモの契約数シェアはわずかに増加に転じているが、収益シェアは引き続き減少傾向にあり、これまで低下していた同社の市場支配力を行使し得る地位が上昇しているとはいえず、競争状況の転換が生じているかについては引き続き注視することが必要である
- 市場集中度が高い水準にあること等から、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
- 第二種指定電気通信設備に係る規制措置等に鑑みれば、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
- 料金水準だけに着目すれば、上位MNO3社の料金競争が十分に機能しているとは言い難く、更なる競争の促進のためには、MVNOの事業展開の促進や、スイッチングコストについて検証を行っていくことが重要である

市場の規模

- 契約数は、固定系BB:3,680万(+2.7%)、固定系超高速BB:2,970万(+5.7%)、FTTH:2,661万(+5.1%)
- CATVの契約数は実質的に減少傾向
- 固定系BB全体の売上高は、1兆7,880億円(+5.5%)

シェア

- 固定系BB[HHI3,495]:NTT東西 54.2%(▲0.4)、KDDI 20.6%(+1.4)、SB 6.7%(▲1.4)
固定系超高速BB[HHI4,439]:NTT東西 63.0%(▲1.3)、KDDI (J:COMを除く)11.2%(+0.1)、電力系 7.9%(▲0.1)、J:COM 7.1%(+1.3%)
- FTTH[HHI5,267]:NTT東西 70.3%(▲1.0)、KDDI 12.5%(+0.3)、電力系 8.8%(▲0.1)
- 地域ブロック別では、近畿・中国・四国・九州において電力系のシェアが比較的高い

料金・品質等

- 主な料金プランの価格帯は、FTTH:3,000円～6,800円、CATV:1,700円～6,300円、ADSL:1,800円～6,400円
- 利用者の支払額は、FTTH:4,000円台、CATV:3,000円台、ADSL:2,000円台が最多
- 最大通信速度は、ADSL:0.5～50Mbps、CATV:1～160Mbps、FTTH:100Mbps～2Gbpsが主に展開されている

勘案要素

- 参入が進んでいないエリアの状況に関し、1者の設備しか整備されていない市町村が約半数であるが、サービス競争の状況については、設備競争の状況に比べ、全ての地域で複数事業者により提供されている地域の割合が増加
- NTT東西の加入電話からFTTHへのレバレッジについては、アンケート結果からは確認できない

評価

- NTT東西のシェアは依然として高く、HHIも高い水準となっていることから、NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある
- 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、有効に機能している中、2位の事業規模を有する競争事業者のグループが市場シェアを拡大していること等を踏まえれば、実際に市場支配力を行使する可能性は低い
- 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、実際に協調して市場支配力を行使する可能性は低い
- 料金は各社同水準となっているが、競争事業者がより高速のFTTHサービスを開始したことや料金が相当程度低くなるキャンペーンを展開し始めたこと等、差別化の動きがある
- CATVについても増速の動きがあり、今後のFTTHとの間における競争への影響に注視が必要

市場の規模

- 契約数は、4,029万(+2.1%)
- 売上高は、7,799億円(▲0.02%)

シェア

- NTT系 27.1%(▲0.9)、ベンダー系 24.6%(±0)、KDDI系 19.0%(+1.1)、SB系 12.4%(▲0.3)
- HHI:1,476(▲15)

勘案要素

- アクセス回線提供事業者との関係性について、「接続」型のFTTHサービス、またはNTT東西のサービス卸による「卸役務」型のFTTHサービスを提供するISPが登場するなど、ISPと回線事業者を取り巻く環境は大きく変化

評価

- 事業者別シェアは均衡していること、ISP市場への参入は比較的容易であること等も踏まえれば、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
- サービス卸はISP市場、固定系ブロードバンド市場、移動系通信市場が相互に影響し合いつつ、それぞれの市場における競争状況に変化をもたらす可能性がある

固定系音声通信① 固定電話市場

※ 各数値は、2014年度末時点の数値、増減は対前年度比

市場の規模

- 契約数は、固定電話:5,619万(▲0.6%)、0ABJ-IP電話:2,846万(+7.4%)、NTT東西加入電話:2,411万(▲7.6%)
- 固定電話全体から0ABJ-IP電話を除いた契約数(2,773万)は、初めて0ABJ-IP電話の契約数を下回る
- NTT東西は、コア網のPSTNからIP網へのマイグレーションについて、2025年頃までに完了するという方針を打ち出しているが、このマイグレーションについては課題があるとされており、NTTは、ユニバーサルサービスの在り方とマイグレーションの計画の見直しを「検討すべき中期的課題」としている
- 固定電話全体の売上高は、1兆4,571億円(▲0.1%)

シェア

- NTT東西 73.1%(▲1.5)、KDDI 19.5%(+1.0)
- HHI:5,750(▲176)

料金等

- 基本料・通話料は過去5年以上にわたって一定の金額で推移
- 利用回数では週3回未満、利用時間では週5分未満が約6割を占める
- 月額平均利用料は3,000円程度で大きな変化はない

勘案要素

- ソフトフォンについては、現段階では固定系音声通信を代替するものとしてまで普及が進展しているとはいえない

評価

- 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等を踏まえれば、実際に市場支配力を行使する可能性は低い
- 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、実際に協調して市場支配力を行使する可能性は低い

市場の規模

- 利用番号数は、718万(▲1.4%)
- 050-IP番号を使用する主な端末は、移動系端末が16.0%(2012年度末は9.3%)

シェア

- NTTコム 38.4%(▲1.0)、SB 33.3%(▲1.9)、フュージョン 12.6%(+2.6)、KDDI 7.0%(▲0.1)
- HHI:3,088(▲88)

料金

- ADSL等のアクセス回線と併せて提供される050-IP電話の基本料は月額無料から400円程度
- 通話料は各事業者間でほぼ横並びの状況

勘案要素

- ソフトフォンについては、現段階では固定系音声通信を代替するものとしてまで普及が進展しているとはいえない

評価

- 事業者別のシェアの数字のみを見れば、単独で市場支配力を行使し得る地位にある事業者は存在せず、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
- しかしながら、メタル回線による市場としては縮小傾向にあること等を踏まえれば、実際に市場支配力を行使する可能性は低い

市場の規模

- 契約数は、WANサービス:132万(+6.6%)、IP-VPN:54万(+10.7%)、広域イーサネット:46万(+8.2%)

シェア

- NTT東西 36.4%(▲1.2)、NTTコム 18.1%(▲1.6)、KDDI 15.5%(▲0.4)、SB 13.1%(+3.6)、電力系 5.2%(±0)
- NTT系事業者の合計では61.1%(▲2.9)
- HHI:4,155(▲299)

勘案要素

- クラウドコンピューティングサービスを提供している企業数とその売上高、利用している企業の割合は増加

評価

- 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、IP-VPNサービスや広域イーサネットサービスにおけるNTT系事業者のシェアが減少傾向にあ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

2 戦略的評価 ①

固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの
競争環境への影響に関する分析

固定系超高速ブロードバンドの提供に当たっての二つの事業者間連携

ISPとアクセス回線提供事業者の関係

- インターネット接続とアクセス回線の提供という2つの機能を同一の事業者が提供するか否かにより、「ISP・アクセス回線一体型」と「ISP・アクセス回線分離型」に大別
- 更に、アクセス回線の調達方法により、「自己設置」型、「接続」型、「卸役務」型等に分類可能

固定・移動等の連携サービス

- auスマートバリュー契約数は提供開始以来一貫して増加
- 利用者アンケートによれば、連携サービス利用の決め手は「一括契約による割引」が最多
- 事業者変更に当たっては、移動系通信サービスが軸となっている可能性



新たな動向

ISPによる接続を利用したFTTHサービス

- 「卸役務」型はサービス面ではNTT東西の定める仕様となる一方、「接続」型は一定の設備投資が必要となるが、価格面やサービス面では様々な工夫が可能
- ISPのソネットが「接続」型でNTT東日本の加入光ファイバを利用した「ISP・アクセス回線一体型」のFTTHサービスの提供を開始
- 「卸役務」型により一定の顧客ベースを獲得した後に「接続」型への移行を促すことは、ISPにとって合理的な参入戦略と考えられる
- 加入光ファイバに係る接続制度の在り方について情報通信審議会で議論

NTT東西によるサービス卸

- NTT東西が卸電気通信役務によりFTTHサービスを他事業者提供し、当該他事業者がエンドユーザーに対してサービスを提供
- 「ドコモ光」等、移動体通信サービスとのセット割引等が行われている
- 利用者アンケートによれば、卸利用FTTHサービスの利用・予約に伴う事業者変更については、
 - ① 固定系ブロードバンドは大多数がフレッツ光からの転用
 - ② 移動系通信については一定程度の事業者変更あり
 - ③ ISPについては相当程度の事業者変更あり
- 移動系通信における事業者選択が卸利用FTTHサービスの事業者選択に影響を及ぼしている可能性
- 卸先事業者に対するアンケートによれば、サービス差別化の困難性や卸元のNTT東西との間の契約・工事等の調整等が課題

NTT東西によるサービス卸関係

- NTT東西によるサービス卸について、サービス卸ガイドラインを踏まえつつ、卸料金の適正性や不当に差別的な卸電気通信役務の提供が行われていないか等の検証や、小売市場において競争阻害的な料金の設定が行われていないか等の検証が必要
- 現時点では転用が多いが、固定系超高速ブロードバンド市場やFTTH市場が新たな価値の創造等を通じて拡大するのか、また、これら市場における競争状況がどのように変動していくのかを注視していくことが必要
- その際、加入者回線の設備シェアを最も重視すべき指標としつつ、小売市場の競争状況についても、事業者間取引を中心に運用している第一種指定電気通信設備制度の運用状況をチェックする上での補完的な把握と、小売市場自体における競争阻害要因の有無の探知のためという双方の観点から、具体的な把握方法や公表方法等について検討を進めていくことが必要
- 固定系超高速ブロードバンド市場／FTTH市場、ISP市場、移動系通信市場が相互に影響し合いつつそれぞれの市場における競争状況に変化をもたらす可能性があり、隣接市場との間における相互の影響についても十分な注視が必要
- 特にISP市場においては、少なくとも初動段階ではNTTドコモのドコモnetが卸利用FTTHサービスにおいて有力なISPとなっており、同社が移動系通信市場において市場支配的な事業者であることも踏まえつつ、その動向を引き続き注視していくことが必要
- NTT東西と卸先事業者との間における契約・工事等の調整に係る課題を解決するための事業者間協議を促進することが必要

ISPによる接続を利用したFTTHサービス関係

- 「接続」型はFTTHサービスの差別化が可能であり、料金面の競争にとどまらない競争に寄与すると考えられるとともに、競争政策に当たってのベンチマークとしての意義を有すると考えられることから、今後とも、卸電気通信役務のみならず接続を利用したサービスが提供されることで競争が働くことが重要
- 情報通信審議会の答申案を踏まえた見直し等を行いつつ、競争促進的な接続制度を運用していくことが重要
- サービス卸の提供に伴い接続によるサービス提供に対する不当な制限が行われることのないよう、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応が必要

3 戦略的評価 ②

**移動系通信に関する新たな料金施策の
競争環境への影響に関する分析**

MNO各社の新料金プランに関する動向

概況

- 新料金プランは、データ通信に係る料金が多段階で設定されている(旧料金プランでは月7GB上限が基本)ことや、基本料の中に通話定額料金が組み入れられていること、家族等でデータ通信容量を実質的にシェアできることが特徴
- NTTドコモでは、旧料金プランの新規受付の終了等を背景に、契約数は2015年6月に2,000万を突破
- 同社の2014年度決算における新料金プランによる収支影響(累計)は1,070億円減となったものの、改善トレンド
- KDDIとソフトバンクモバイルは、旧料金プランを引き続き受付

利用状況

- 利用者アンケートによれば、NTTドコモの利用者の新料金プラン利用割合は他社利用者に比べて高い
- データ通信のプラン別契約割合については、月2GB上限が4割超と最多
- 新料金プランの選択理由としては、「音声通話定額を利用したいから」が約4割と最多
- 新料金プランへの変更後の支払金額については、「以前のプランよりも安くなった」が4割超、「以前のプランよりも高くなった」が約3割

MVNOの動向

- MNO各社が新料金プランを開始した2014年6月以降、MVNOにおいても新規参入や料金値下げ等の動きがみられ、利用者の選択肢の拡大に寄与

国際ローミングに関する動向

- ソフトバンクモバイルは、米国内での通話やデータ通信等に日本国内の料金を適用するオプションサービスである「アメリカ放題」を2014年9月に開始
- 利用者アンケートによれば、国際ローミングの利用における不満としては「料金が高い」が最多

- 新料金プランについては、少なくとも初動段階においては、音声通話をよく使用する者にとって料金低廉化による支払額の減というメリットをもたらしたものと考えられるが、平均的な音声通話・データ通信の利用を行う者にとってトータルで料金低廉化等のメリットが実現されるものであるかについての評価は現時点では困難
- 今後は必ずしも音声通話を頻繁に利用しない者も順次新料金プランに移行していくことが想定されることから、引き続き新料金プランが利用者を与える影響について、MVNOの動向も含めて注視していくことが必要
- 新料金プランの特徴の一つであるデータ通信料金の多段階化が、利用者にとって利用しやすく、かつ公平なものとなっているかどうかについても注視が必要
- この点につき、今後、移動系通信事業者からの報告を受け、事業者の設定するデータ通信に係る利用者料金プランが実際の利用実態と合致しているかどうかの検証を適切に進めていくことが重要
- 国際ローミングについては、二国間協議の推進や、その進捗を踏まえた制度的な担保措置の検討等、その低廉化に向けた取組を進めていくことが必要

4 競爭政策等留意事項

競争政策等留意事項

移動系通信

- NTTドコモの市場支配力の存在について、電気通信事業法の禁止行為規制を適用する事業者の指定に当たり、収益シェアを用いて判断していることも踏まえつつ、収益シェアを基本とした検証を行っていく。その際、これまで収益シェアは非公表となっていることから、透明性を確保するための方策について検討する。
- NTTドコモの市場支配力の行使やMNO3グループが協調した市場支配力の行使の有無について、禁止行為規制を含む第二種指定電気通信設備制度の運用状況を中心として検証を行っていく。
- MNO3グループが協調して市場支配力を行使し得る地位にあることを踏まえ、引き続きMVNOの事業展開の更なる促進に取り組む。併せて、多様化するMVNOの実態をよりの確に把握するための方策について検討する。
- サービス変更に係るスイッチングコストについては、2014年12月に改正したSIMロック解除ガイドラインの運用状況や、2015年3月に改正した電気通信事業報告規則に基づき把握する販売奨励金、期間拘束・自動更新付契約の見直し等の動向等を踏まえつつ検証を行っていく。
- 戦略的評価第1章における「競争政策上の課題」及び第2章における「料金政策上の課題」を踏まえた対応を行っていく。

固定系テータ通信

- 固定系ブロードバンド市場に関し、NTT東西の市場支配力の行使や同社を含む複数事業者が協調した市場支配力の行使の有無について、禁止行為規制を含む第一種指定電気通信設備制度の運用状況を中心として検証を行っていく。
- 固定系ブロードバンド市場に関し、CATVインターネットの契約数が実質的に減少傾向となっているところであり、FTTHとCATVインターネットの競争関係に留意しつつ、引き続きその動向を注視する。
- 戦略的評価第1章における「競争政策上の課題」を踏まえた対応を行っていく。

固定系音声通信

- 固定電話市場に関し、NTT東西の市場支配力の行使や同社を含む複数事業者が協調した市場支配力の行使の有無について、禁止行為規制を含む第一種指定電気通信設備制度の運用状況を中心として検証を行っていく。
- 固定電話市場に関し、0ABJ-IP電話の契約数が従来の固定電話の契約数を逆転したところであり、現行制度上NTT東西の加入電話がユニバーサルサービスとされていることにも留意しつつ、引き続きその動向を注視するとともに、PSTNからIP網へのマイグレーションに関する課題への対応方策についての検討を進める。