

「電気通信事業分野における市場検証（平成 28 年度）年次レポート（案）」
 に対する意見提出者
 計 14 者

（意見提出順、敬称略）

	意見提出者	代表者氏名等	
1	個人	—	—
2	株式会社エネルギア・コミュニケーションズ	取締役社長	熊谷 鋭
3	株式会社 STNet	取締役社長	溝渕 俊寛
4	株式会社 ケイ・オプティコム	代表取締役社長	藤野 隆雄
5	東日本電信電話株式会社	代表取締役社長	山村 雅之
6	UQコミュニケーションズ株式会社	代表取締役社長	野坂 章雄
7	楽天株式会社	会長兼代表取締役社長	三木谷 浩史
8	西日本電信電話株式会社	代表取締役社長	村尾 和俊
9	株式会社 NTT ドコモ	代表取締役社長	吉澤 和弘
10	日本電信電話株式会社	代表取締役社長	鵜浦 博夫
11	ソフトバンク株式会社	代表取締役社長兼 CEO	宮内 謙
12	KDDI 株式会社	代表取締役社長	田中 孝司
13	株式会社 ミクシィ	代表取締役社長	森田 仁基
14	個人	—	—

「電気通信事業分野における市場検証（平成 28 年度）年次レポート（案）」 に対して寄せられた意見及び総務省の考え方

0. 総論

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見0-1 従来通りの細分化した市場の分析・検証だけでは、多面的・多層的な市場構造を的確に捉えて評価することはできない。利用者の利用実態も踏まえて、市場全体を広く俯瞰した分析・検証を実施してほしい。 利用者の視点からすると、FTTH の卸電気通信役務といった一部の形態に偏って取り上げるべきではない。 異業種のイノベーション拡大や新しい産業の萌芽も実感しており、総務省としても ICT 社会の一層の進展による新たな付加価値創造を促すような政策によって、我が国の経済成長を牽引してほしい。	考え方0-1	
近年、情報通信市場においては、モバイルブロードバンドの高速化やスマートフォンの普及等により、利用者は、固定や無線といった通信サービスの区別を意識することなく、コンテンツやアプリケーション、端末等を自由に利用しています。また、通話アプリに代表されるように、従来の通信キャリアが提供するネットワークサービスがブロードバンド上のアプリケーションとして実現され、通信キャリアの提供するネットワークサービスは情報通信サービスの触媒として機能しており、ネットワークサービスとアプリケーションサービスの境目が失われつつあります。 このような旧来の市場の枠組みでは捉えられない動きは今後さらに加速し、2020 年代においては近年注目されている IoT やビッグデータ、AI 等が具体的なサービスとして広く実用化され、ネットワークサービスはそのようなサービスを支える基盤として取り込まれ、他の産業と結びついていくものと想定しています。 こうした状況にある中、今回の年次レポート（案）では、「固定系通信・移動系通信」を区分し、固定系通信における一つの領域に過ぎない FTTH 市場に閉じた分析・検証がされていますが、固定と移動を組み合わせた融合サービスの出現等もあり、従来通りの細分化した市場の分析・検証だけでは、多面的・多層的な市場構造を的確に捉えて評価することはできないと考えます。そのため、ダイナミックに変化する市場実態の動向を的確に把握し、適切に分析・検証を行うために、様々なプレイヤーによる複合サービスの提供動向や、利用者がどのようなサービス（コンテンツやアプリケーション、端末等を含む）をどのように選択・利用しているのかといった利用者の利用実態も踏まえて、情報通信を取り巻く市場全体を広く俯瞰した分析・検証についても実施いただきたいと思います。更に、利用者の視点からすると、「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」といった、事業者がサービス提供するうえでの設備の調達手段を意識	・「電気通信事業分野における市場検証（平成28年度）年次レポート（案）」（以下「本レポート案」といいます。）に記載のとおり、平成28年度における電気通信市場の分析・検証を行うに当たっては、需要の代替性を踏まえ、サービス市場及び地理的市場の画定を実施し、一定の独立性・個別性が認められるサービスについては、部分市場として画定しています。 ・また、「固定系通信・移動系通信における卸及び接続」を平成28年度の市場検証に関する重点事項とした上で、固定系通信については、「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保され、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか等の観点から、分析・検証を行ったところです。 ・さらに、従来別々のサービスとして提	無

する必要はないことから、例えば FTTH の卸電気通信役務といった一部の形態に偏って取り上げるべきではないと考えます。

当社は、上記のような市場環境の変化を踏まえ、これまでの価格競争による顧客の奪い合いからイノベーションの促進による価値創造を競い合う新たな競争のステージへと転換を図り、バリューパートナーとして、多様なプレイヤーによる新たなサービス創造を下支えしていくために、従来のビジネスモデルから大きく自己変革を図ることとし、平成 27 年 2 月より「光コラボレーションモデル」の提供を開始したところで

す。これにより、従来から電気通信事業を営んできた ISP 事業者、携帯電話事業者及び CATV 事業者はもとより、これまでは電気通信事業を営んでいなかった不動産分野、医療・介護分野、エネルギー分野といった異業種のサービス提供事業者が参入することにより、当社のフレッツ光のみでは提供できなかった、FTTH サービスを活用した新たな融合サービスが登場し、裾野は着実に拡大していると考えます。

これまで、お客様の利用シーンに応じた卸サービスや料金の多様化に取り組んできたことにより、様々な事業者が業界の垣根を越えてコラボレーションし、イノベーションの促進による新たな付加価値の創造を図っていくことを下支えしてきたところです。今後ともさらに卸元事業者としてサービス面・支援面・料金面をトータルで充実させることにより、卸先事業者による新事業・新サービスの創出を目指し、利用者利便の向上はもとより我が国の経済成長に貢献していく考えです。

異業種のイノベーション拡大や新しい産業の萌芽も実感しており、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を萎縮させることのないようにしていただきたいと考えております。御省においても、ICT 社会の一層の進展による新たな付加価値創造を促すような政策によって、我が国の経済成長を牽引していただきたいと考えます。

【東日本電信電話株式会社】

【西日本電信電話株式会社】

供・利用されてきた電気通信サービスについて、サービスの高度化、利用者によるニーズの多様化を背景として、サービス間の垣根が低くなっていることから、隣接市場間における相互の影響についても分析を行ったところです。

- ・ 今後も、多様化・複雑化する電気通信市場に影響を与える諸要因を様々な側面から把握し、市場の実相を適切に分析していくために必要な情報を積極的に収集していく考えです。
- ・ 「電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画（平成29年度）（案）」（以下「平成29年度計画案」といいます。）においても、変化の激しい電気通信市場の動向を適切に分析するためには、絶えず電気通信市場の最新動向について注視し、分析手法を充実させていくことが重要であるため、引き続き電気通信市場検証会議（以下「市場検証会議」といいます。）からの助言を得て、分析手法等の検討を行うこととしています。
- ・ 市場検証の結果、課題が明らかとなった場合は、政策への反映を適時適切に実施してまいります。
- ・ 「FTTHサービスを活用した新たな融合サービスが登場し、裾野は着実に拡大している」等の御意見については、本レポート案において、「NTT東西のサービス卸の提供開始により、教育、医療・介護・高齢者支援等の様々な分野からの

	参入が進み、新たなサービスも提供され始めている」「NTT東西のサービス卸を契機とした『卸電気通信役務』型による新規参入事業者の増加を受けて、FTTHの小売市場における競争が進展」「利用者のサービス選択の幅が徐々に拡大しつつある」等記載しています。 ・ NTT東日本・西日本（以下「NTT東西」といいます。）のサービス卸については、異業種を含む様々なプレーヤーとの連携を通じた多様な新サービスの創出や、様々な分野におけるFTTHの利用促進が期待されているところ、引き続き、新サービスの提供実態や様々な事業者との連携を通じてFTTHの利用促進につながっているか等について分析・検証を行っていく考えです。	
意見0-2 FTTH 市場の一部に過ぎない卸市場でのシェアの高さのみをもって「NTT東西に卸料金の値下げインセンティブが働いていない」と掲げられていることは、適切ではない。 卸料金の検証に当たっては、情報通信を取り巻く市場全体を広く俯瞰した上で、従来の通信事業者を含む多様なプレーヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を委縮させることのないようにしてほしい。	考え方0-2	
現在の情報通信市場は、「固定／移動といったサービス単体市場」から、「固定と移動を組み合わせた融合市場」へと大きくシフトし、更には「通信と通信以外の様々なサービスがコラボレーションした新たな市場」が形成されてきている等、従来の通信事業者間の競争に加え、様々な業界・分野の垣根を超えたサービス競争が展開される多面的・多層的な市場構造に大きく変容しています。 こうした市場の動きは今後さらに加速し、2020年代においては近年注目されているIoT やビッグデータ、AI 等が具体的なサービスとして広く実用化され、通信はそのようなサービスを支える基盤として取り込まれ、他の産業と結びついていくものと想定しています。 こうした状況にある中、今回の年次レポートでは、従来通り「固定系通信・移動系通信」を区分し、固定系通信における一つの領域に過ぎないFTTH 市場に閉じた分析・検証がされていますが、こうした細分化した市場の分析・検証だけでは、上述のような	・ 考え方0-1のとおりです。 ・ なお、本レポート案では、FTTHの卸売市場において、NTT東西のシェアが約8割となっていること、他の自己設置事業者又は接続事業者が積極的に卸電気通信役務の提供を行っておらず、NTT東西と当該他事業者の競争が活発に行われている状況にないこと等から、「卸料金の値下げインセンティブが働きにくい」等記載していますが、事業者のコスト削減の取組等により卸料金の低廉化が図られることは、望ましいものと考	無

多面的・多層的な市場構造を的確に捉えて評価することはできないと考えます。

特に、今回の検証では、更に「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」といった事業者がサービス提供を実現するうえでの設備の調達手段に過ぎない提供形態に着目し、FTTH サービスの料金が低廉化しない要因として、FTTH 市場の一部に過ぎない卸市場でのシェアの高さをもって「NTT 東西に卸料金の値下げインセンティブが働いていない」ことを掲げていますが、こうした分析・検証は以下の点を考慮しておらず、適切ではないと考えます。

- ① そもそも、通信事業者間の競争が「セット割引等を含めた固定と移動を組み合わせたサービス競争」にシフトする中、NTT 東西の卸サービスはこうしたサービスに組み入れられ、FTTH サービス単独ではなく、固定・移動トータルでの熾烈なサービス・料金競争が展開されていること。
- ② また、事業者は「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」といった調達手段を自由に選択可能であり、NTT 東西の卸サービスはその手段の一つに過ぎないこと。
- ③ 今後、「通信と通信以外の様々なサービスがコラボレーションした新たな市場」を成長させていくためには、多様なプレイヤーにとって利用しやすい卸サービス・料金が求められており、NTT 東西としてもこうした市場の要請に応えていく必要があり、コスト削減に取り組むことにより卸料金の低廉化に努めていく考えであること。

また、「卸料金の低廉化が期待できない」とし、「卸料金の水準の適正性を精緻に検証していくために、総務省において検証の在り方について検討を進めることが重要」と指摘していますが、卸料金の検証に当たっては、上述のような分析・検証に基づくのではなく、ダイナミックに変化する情報通信を取り巻く市場全体を広く俯瞰した上で、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を委縮させることのないようにしていただきたいと考えます。

これまで、基本方針案及び平成 28 年度年次計画案への当社意見としても申し上げたとおり、今後の情報通信市場においては、通信事業者のみならず多様なプレイヤーとのコラボレーションによるイノベーションが促進され、新事業や新サービスの創出により、経済の活性化を図り、社会的課題の解決や国民生活の利便向上を実現していくことが求められています。そのためには、多様なプレイヤーによる創意工夫を通じて新しい価値創造を促進し、その事業をより発展させていくことが重要であり、政府においても、ビジネスの自由度や柔軟性を確保することによりその実現を後押ししていただきたいと考えます。

【日本電信電話株式会社】

えます。

意見〇－３ 固定系ブロードバンド市場に係る設備競争や卸取引について詳細に検証を行ったことに賛同。事業者間の公平性や料金の適正性が今後も担保されるかを継続的かつ徹底的に調査する必要がある。また、これまで固定系通信サービスを提供していなかったNTTドコモが、FTTHサービス卸利用において高いシェアを獲得したことに着目する必要がある。 市場全体がNTTグループ依存構造となる流れに拍車がかかることが考えられるため、NTTグループの市場横断的な影響力に係る検証が必要。	考え方〇－３	
「電気通信事業分野における市場検証」は、基本方針にあるとおり平成31年夏までの3年に渡って検証し、改正電気通信事業法の施行状況に関する検証を行うこととしていますが、1年目の平成28年度において、NTT東・西が提供するFTTHサービス卸に重点を置いて固定系ブロードバンド市場に係る設備競争や卸取引について詳細に検証を行ったことに賛同します。 検証の結果、「NTT東西が設定するサービス卸の卸料金に対する値下げインセンティブが働かず、当該卸料金の低廉化が期待できない状況」であること、NTT東・西のサービス卸は、「様々な分野・産業においてFTTHの利用が促進されているとはいいい難い」など、制度設計当時の想定とは異なる状況となっており、守秘義務が課されること等に起因する不透明性の問題が指摘されるなど公正な競争を阻害する要因が顕在化しつつあることが浮き彫りとなりました。 NTT東・西のFTTHサービス卸の提供条件が不透明であるため、認可接続約款に基づく取引と異なり交渉過程も含めてボトルネック独占性に起因する優越的地位の濫用が行われ易いことから、事業者間の公平性や料金の適正性が今後も担保されるかを継続的かつ徹底的に調査する必要があると考えます。 特に、これまで固定系通信サービスを提供していなかったNTTドコモが、FTTHサービス卸利用において高いシェアを獲得したことに着目する必要があります。NTTドコモによる固定系通信サービス市場参入、短期間でのシェア伸長を通じて、NTTグループの市場支配力は通信市場全体で強まっていると考えられます。また、NTT東・西のFTTHサービス（フレッツ光）の見かけ上のシェアがISP等の卸先事業者のシェアに転換される形で低下する場合は設備ベースでのNTT東・西シェアは全く低下せず、今後CATV事業者の光化においてFTTHサービス卸の利用が進行する場合には設備ベースでのNTT東・西シェアは高まることになり、市場全体がNTTグループ依存構造となる流れに拍車がかかることが考えられます。こうしたNTTグループの市場横断的な影響力に係る検証も必要と考えます。 今後、我が国ではIoT／M2M時代に向けて、継続的に世界最先端の光・モバイルインフラを構築していく必要があります。様々なデバイスが高速・大容量・低遅延で接続されるモバイル・ワイヤレス網を社会的要請に応えるために整備していく上でボトルネックになるのが、基地局へのアクセス光回線となります。このため、政府が出資す	・ 本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。 ・ 御提案いただいた検証の観点については、次年度以降、検証を行う際の参考として承ります。 ・ なお、平成29年度計画案において、平成28年度に引き続き、「NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」（平成28年5月改定。以下「サービス卸ガイドライン」といいます。）に基づき、NTT東西及びNTT東西からサービス卸の提供を受ける卸先事業者に対し、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等について確認を行うこととし、また、グループ内外の電気通信事業者に対する不当な差別的取扱いの有無について確認を行うこととしています。	無

る特殊法人の管理下で不可欠設備として提供される NTT 東・西の光ファイバの重要性はこれまで以上に増すこととなります。 イノベーションを牽引する高度なモバイルネットワークは光ファイバが支えていること、固定系・移動系両市場でそれぞれ支配的事業者である NTT 東・西と NTT ドコモが相互に重複・連携する形で更に支配力を強めつつあることに重点を置いて検証し、NTT のグループドミナンス（総合的事業能力）が情報通信市場の健全な育成に支障を及ぼしていないかという観点から、慎重に調査していく必要があると考えます。 【KDDI 株式会社】		
---	--	--

1. 電気通信市場の分析

1-1 移動系通信

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 1-1-1 MVNO 利用者の端末調達方法について、調査対象のユーザが『中古』を選択した比率が過去データと比較して差分が大きくなっているように思えるため、可能であれば今後は調達経路の詳細もヒアリングしてほしい。	考え方 1-1-1	
平成 27 年の調査においては MVNO 利用者の端末調達方法が詳しく分岐されており、ユーザーの状況を詳しく図ることができたが、本年度は新品か中古かの 2 択になっており、調達経路の推移の分析が出来なくなったことは残念だった。 調査対象のユーザーが『中古』を選択した比率が過去データと比較して差分が大きくなっているように思える為、可能であれば今後は是非調達経路の詳細もヒアリング頂ければ参考になります。 【個人①】	・御意見については、次年度以降、利用者アンケートを実施、取りまとめする際の参考として承ります。	無
意見 1-1-2 データ接続料の低廉化という観点に加え、MVNO における「1 加入者あたり接続料（データ接続料×回線容量÷加入者数）」の増減等の観点からも、引き続き料金の競争状況を注視することを要望。	考え方 1-1-2	
MVNO が MNO に支払う接続料の適正化のための省令改正（2017 年 2 月）により、H28 年次レポート（P69）に記載の通り、モバイル接続料におけるデータ接続料（10Mbps 当たりの接続料のこと）（以下、データ接続料という）は 10.6%～17.6%の低廉化が実現しております。 一方、総務省殿が公表している「我が国の移動通信トラヒックの現状（平成 29 年 3 月分）」によると、1 加入者当たりの平均トラヒックは 24%程度増加しています。このことから、単純な試算ではありますが、このトラヒックの増分を回線容量の増強で賄う場合には、前述の低廉化率ではデータ接続料に係るコスト負担が 2%～10%程度増	・御提案いただいた移動系通信の分析の観点については、次年度以降、分析を行う際の参考として承ります。 ・なお、トラヒック需要に対してどの程度の回線容量を調達するかは、各事業者の経営判断・戦略に委ねられるものであると考えます。	無

加することになります。 多くのMVNOにとって、1加入者あたりのコストの内、データ接続料にかかるコストが大部分を占めると想定されるところ、上述しました通りそのコスト負担は増えていくことも十分に考えられる状況にあると考えます。このため、総務省殿におかれましては、データ接続料の低廉化という観点に加え、MVNOにおける「1加入者あたり接続料（データ接続料×回線容量÷加入者数）」の増減等の観点からも、引き続き料金の競争状況を注視していただくことを要望します。 【株式会社ケイ・オプティコム】		
意見1-1-3 「サブブランド」を定義するのであれば、NTT コミュニケーションズやIIJ、NTT ぷららをNTT グループとして扱うべき。	考え方1-1-3	
「サブブランド」を定義するのであれば、NTT グループのMVNOであるインターネットイニシアティブ（IIJ mio）およびNTT コミュニケーションズ（OCN モバイル ONE）を含む必要があると考えます。 MNO は概ねNTT グループ、KDDI グループ、ソフトバンクグループの3グループに収斂されています。また、電気通信市場検証会議（第5回）資料5-2では、「契約数が3万以上のMVNOにおけるSIMカード型の契約数の事業者別シェア」は、インターネットイニシアティブが最も高く14.8%、次いでNTT コミュニケーションズが12.9%と示されています。 NTT グループのMVNOであるとの観点からも、契約数シェア1位・2位を占めるMVNOであるとの観点からも、インターネットイニシアティブおよびNTT コミュニケーションズをサブブランドから除外することは不自然であり、市場分析の結果を歪めることになるため、不適切であると考えます。 【UQコミュニケーションズ株式会社】 本年次レポート案において、「移動系通信市場の事業者別シェア」は、“MVNO への提供に係る契約数を除いた”MNO 3グループとMVNO のシェアであると定義されています。移動系通信市場の「図表I-8 移動系通信市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移（グループ別）」及び「図表I-16 MNO サービス市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移（グループ別）」においては、グループ会社間で単純再販した回線は、グループの小売契約数としてカウントされています。 一方、MVNO 市場におけるSIMカード型契約数における事業者別シェア（P37：脚注29）では、NTT グループのMVNOであるIIJ（14.8%）、NTT コミュニケーションズ（12.9%）が上位を占めているにもかかわらず、当該事業者は図表I-8の中ではNTT グループの小売契約数としてカウントされていません。 周波数連携に着目して「資本関係にあるMNO 間の取引」のみをグループ間取引として見るだけでは、市場におけるグループ事業戦略の一部を見ているにすぎず、MNO に	・本レポート案においては、MNOと当該MNOの特定関係法人であるMNOを同一グループとして扱い、KDDIグループが最終利用者に提供する移動系通信サービスのうち、KDDIの連結子会社であるUQコミュニケーションズのサービス、ソフトバンクグループが最終利用者に提供する移動系通信サービスのうち、比較的低価格帯の設定となっている「ワイモバイル」ブランドのサービスをそれぞれ「サブブランド」として扱い、分析等を行っています。 ・御意見については、平成29年度において、グループごとの競争状況等の分析・検証を行う際の参考として承ります。	無

よる同一資本グループ内の MVNO との取引全体を見落とすこととなり、十分かつ俯瞰的に見ることはできません。

移動通信市場の事業者別シェア等を、MNO と MVNO の区別をした上でグループ別に比較するのであれば、

①MNO と資本関係にある MVNO の契約数については、一律に MNO グループとしてカウントすることとし、MVNO 市場を牽引している NTT コミュニケーションズや IIJ、NTT ぷららを NTT グループの契約数として扱うべき

②グループ毎の契約シェアの内訳として MVNO を切り出して表示させる場合には、資本関係の無い MVNO のみを対象とすべき

と考えます。(別添参照)

グループ／サブブランドの扱い方（イメージ） 別添資料

■グループの扱い方

	総務省	当社案
移動系通信市場	・資本関係にあるMNO間の周波数連携に着目して「MNOグループ」として扱う。 ⇒ KDDIグループ：KDDI/沖縄セルラー、UQコミュニケーションズ ソフトバンクグループ：ソフトバンク、WCP NTTドコモ：NTTドコモのみ	①MNOと資本関係にあるMVNOについては、一律に「MNOグループ」として扱う。 ⇒ KDDIグループ：KDDI/沖縄セルラー、UQコミュニケーションズ ソフトバンクグループ：ソフトバンク、WCP <u>NTTグループ</u>：NTTドコモ <u>NTTコム、IIJ、NTTぷらら</u> ②グループ毎の契約シェアの内訳としてMVNOを切り出して表示させる場合には、資本関係の無いMVNOのみを対象とする。
FTTH市場	・NTTグループのシェアは見ない。 ⇒ NTT東・西（フレッツ光）単体のシェア。ドコモ光、OCN光等を含めたグループのシェアは見ない。 ※KDDIには、沖縄セルラー、OTNet、CTC、JCN、J:COMグループが含まれる。	・NTT東西と資本関係にある卸先（コラボ）事業者のFTTHは、NTTグループのFTTHとして扱う（シェア算定） ⇒ NTTグループ：NTT東・西（フレッツ光） NTTドコモ（ドコモ光） NTTコム（OCN光）

グループ／サブブランドの扱い方（イメージ）

■サブブランドの扱い方

	総務省	当社案
移動系通信市場	・MNO自身の格安サービスブランド及び資本関係にある「MNOであるMVNO」を「サブブランド」として扱う ⇒ KDDIグループ：UQコミュニケーションズ（UQ mobile） ソフトバンクグループ：ソフトバンク（ワイモバイル） NTTドコモ：なし	MNO自身の格安サービスブランド及びMNOと資本関係にあるMVNOを「サブブランド」として扱う ⇒ KDDIグループ：UQコミュニケーションズ（UQ mobile） ジュビターテレコム（J:COM MOBILE） ソフトバンクグループ：ソフトバンク（ワイモバイル） NTTグループ：NTTコミュニケーションズ（OCNモバイルOne） IIJ（IIJmio） NTTぷらら（ぷららモバイルLTE）

【KDDI株式会社】

「一部のMNOであるMVNOやMNOのサブブランドによる事業展開」とありますが、SIMカード型の契約数の事業者別シェア（P37）の上位を占めるIIJ（14.8%）、NTTコミュニケーションズ（12.9%）などは、資本関係のあるNTTドコモから回線を調達した場合であっても、NTTドコモのサブブランドとして扱われておりません。

一方、UQコミュニケーションズは、SIMカード型契約数シェアが「増加傾向であるものの小さい」（P37）にもかかわらず、サブブランドとして扱われています。

サブブランドを、MNO自身の格安サービスブランド及び資本関係にある「MNOであるMVNO」のみを対象とするだけでは、市場におけるグループのブランド戦略の一部を見ているにすぎず、同一資本グループによるMNOおよびMVNOのブランド戦略全体を見落とすこととなり、十分かつ俯瞰的に見ることはできません。

MNOとしてのNTTドコモ、MVNOとしてのNTTコミュニケーションズやNTTぷらら等を通じてNTTグループが移動通信事業を展開していることに鑑みれば、MVNO市場を牽引しているNTTコミュニケーションズやNTTぷらら等を「NTTグループのサブブランド」として扱い検証すべきと考えます。

【KDDI株式会社】

意見1-1-4 MNO間の競争状況やMNOの料金の状況を記載すべき。また、「競争環境の改善及びイノベーション創出の促進のためには、周波数帯域の開放を促進し、第4のMNOに割り当てることを含めて検討されるべき」旨を記載すべき。

考え方1-1-4

（該当箇所）

P72①「移動系通信市場（小売市場全体）」第7パラグラフ及び第8パラグラフ

・第1編第1章第3節1(1)①は、移動系通信市場（小売市場全体）についての分

無

(意見) 原案を以下のとおり修文する。 <原案> これらのことから、移動系通信市場においては MVNO も含めた競争が進展しているといえる。 MVNO を含めた市場の競争を一層加速することにより、より低廉で多様な料金・サービスの提供が促されることが期待できる。 ↓ <修正案> これらのことから、移動系通信市場においては MNO 間の競争は進展していないが、MVNO を含めた競争については進展しているといえる。 MNO 間における競争を生み出すとともに、MVNO を含めた市場の競争を一層加速することにより、より低廉で多様な料金・サービスの提供が促されることが期待できる。 なお、現状の MNO 3 グループは横並びの傾向が非常に強いことから、競争環境の改善及びイノベーション創出（IoT サービス、AI 活用サービス等）の促進のためには、周波数帯域の開放を促進し、第 4 の MNO に割り当てることを含めて検討されるべきであると考えられる。 (理由) 現行の MNO 3 グループは、利用者料金が横並びであること、3 者間のシェア及び HHI に大きな変化がないことなどからみて競争が進展している状況にはないため。 【楽天株式会社】	析結果を示したものであり、MNO間の競争状況やMNOの料金の状況については、同②MNOサービス市場、(2)料金等の状況①MNOサービス市場にそれぞれ記載しています。 ・また、本レポート案において「MNOサービスについては、料金・サービスの多様化、低廉化について一定の進展がみられる」と記載しているほか、平成29年度に入ってから、NTTドコモやKDDIが新たな料金プラン・割引サービスの提供を開始するなど、料金・サービスを中心とした競争を展開する動きもみられるところ、引き続き、MNO間、MVNO間及びMNOとMVNOとの間の競争の促進を通じて、更なる料金・サービスの多様化、低廉化を促していくことが重要であると考えます。	
(該当箇所) P73～74「②MNO サービス市場」 (意見) 最後（第 3 パラグラフの後）に以下の文を加える。 料金についても、3 グループ間で横並びの設定となっている。 こうしたことから、現状の MNO 3 グループ体制においては、MNO 間における競争が進展している状況にはないと考えられる。 (理由) 上記のとおり、現状の MNO 3 グループにおける競争が進展している状況にはないた		

め。		
【楽天株式会社】		
意見 1-1-5 現行の再販型や帯域幅での卸条件では MVNO における料金プラン設計の制約が大きいため、より MVNO におけるプラン設計自由度を高める卸プランの提供を促していく必要がある。	考え方 1-1-5	
(該当箇所) 「第 1 編 電気通信市場の分析」P76 の「(2)料金の状況」の文末 (意見) 文末に以下の文を加える。 一方で MVNO への不満点として「データ通信の速度が遅い」(59.5%)、「必要とする以上のデータ通信容量のプランしかない」(12.7%)等が挙げられており、再販型や帯域幅だけでなく、データ量単位での課金といった、より MVNO におけるプラン設計自由度を高める卸プランの提供を促していく必要がある。 (理由) 現行の再販型や帯域幅での卸条件では MVNO における料金プラン設計の制約が大きい。相対的に自由度が高い帯域幅課金においても時間帯による繁閑の差から、ピーク時間帯は輻輳が発生し速度低下が生じる一方、それ以外の時間帯は帯域が空いてしまい MVNO 側でコストの無駄が生じている。このコストを賄うために一部利用者にとっては過大な容量のプランしか提供できず、結果利用者に不利益が生じている。これを解消するためには例えばデータ量単位での卸プランの追加が検討されることが望ましいため。 【楽天株式会社】 MVNO の接続料は上限帯域をベースとする契約だが、MNO は設備を全て使う事ができると想像されるため、トラフィックの繁忙時間帯などにおいて MVNO は全ての設備が使える MNO に比べ提供品質の落ち込み方に差があると考え。繁忙時間帯の輻輳を緩和できる料金体系の検討を望みます。 【株式会社ミクシィ】	・卸電気通信役務の提供については、MNO からの情報開示を受けて行われる側面もあり、協議当事者間で十分なやりとりが円滑に行われ、役務提供や接続の請求が速やかに行われることが重要です。 ・事業者間協議による解決が難しい場合においては、MVNO は、電気通信紛争処理委員会によるあっせん・仲裁といった紛争処理手続や、電気通信事業法第35条及び第39条に基づく、総務大臣による協議命令・裁定等の紛争処理手続を利用することが可能です。 ・なお、総務省においては、平成29年度計画案の「移動系通信に関する電気通信事業者の業務の状況等の確認」等を通じ、事業者間協議の課題等について確認してまいります。	無
意見 1-1-6 MVNO 市場の分析においては、総務省がより確実かつ直接的に MVNO 関連データを把握するためにも、今後は、MNO が総務省に報告するデータではなく、MVNO が総務省に提供するデータを用いて分析を行うスキームに見直してほしい。	考え方 1-1-6	
MVNO に関連する市場分析においては、現在、MNO が貴省へ報告するデータを一部用	・電気通信市場の分析・検証を行うため	無

いて実施していますが、弊社が有するデータは原則、事業届出がなされた MVNO からの申告により把握している情報であることから、今後は、より確実かつ直接的に MVNO 関連データを貴省にて把握するためにも、MVNO 自身が貴省に提供するデータを用いて分析を行うスキームに見直して頂くことを要望します。 【ソフトバンク株式会社】	に必要な情報については、分析内容等に応じ、適切に収集してまいります。	
意見 1-1-7 市場シェアを分析する上では、その消費者行動の前提となる料金施策や各社ユーザ特性も把握しておくべき。	考え方 1-1-7	
市場シェアを分析する上では、その消費者行動の前提となる料金施策や各社ユーザ特性も把握しておくべきと考えます。 2 年前に公表された「電気通信事業分野における競争状況の評価 2014」のアンケート調査*によると、NTT ドコモユーザの 73.4%は、9 年以上の長期契約者であり、また、年次レポート案の契約状況を示すグラフ（期間拘束契約の状況）では「自分が契約している期間拘束に係るプランが分からない」ユーザが他 MNO よりも多いことに加え、「期間拘束がなくいつでも違約金なく解約できるプラン」に加入しているユーザも他 MNO の半分程度（18.1%）となっています。 これは、NTT ドコモユーザは、 -期間拘束や NTT ドコモの囲い込みに抵抗を感じていない -他社との比較で条件が不利になったとしても NTT ドコモから移らない といったように、ロイヤルティが高くスイッチングコストの高いユーザを多く有することの証左であり、NTT ドコモの市場支配力の基盤の強固さを示すものと考えます。 <参考> *電気通信事業分野における競争状況の評価 2014 (p251) 3 移動系通信サービスにおける事業者変更分析 3.1 移動系通信サービスの事業者変更分析 (2) 現在利用している移動系通信サービスの事業者別の契約年数比 移動系通信サービスの事業者別に契約年数を調べたところ、NTT ドコモは 9 年以上の長期契約者が最多（73.4%）で、契約者全体（60.9%）に比べて高い数値であった。 【KDDI 株式会社】	・御意見については、次年度以降、分析・検証を行う際の参考として承ります。	無
意見 1-1-8 MNO 主要ブランドについても、販売チャネルの調査を行ってほしい。	考え方 1-1-8	
P39、P40 の販売チャネルについてなのであるが、当方は、MNO 主要ブランドについても、P39 にある様な販売チャネルの調査を行っていただきたいと考える（国民が市場状況を知るために重要な情報であるはずであるので、次回以降加えていただきたい。）。また、「ショップ（自社）」というものは、自社店舗に客が来店して行ったもののみを	・御意見については、次年度以降、事業者・利用者アンケートを実施、取りまとめする際の参考として承ります。	無

指すのか、それとも郵送による手続きで契約を行ったものも含めるのかが不明であるので、次からは郵送による手続きという分類も設けて調査を行っていただきたい（これはP106のFTTHについてのものでもある。NTTドコモ（ドコモショップ）など注意を要すると考える。）。 【個人②】		
意見 1-1-9 図表 I-45 は MNO と MVNO で分けて掲載を行うべき。 P52 の図表 I-45 は、MNO と MVNO で分けて掲載を行うべきと考える。次回以降（可能なら今回から）、それぞれの掲載を行っていただきたい。 【個人②】	考え方 1-1-9 ・御意見については、次年度以降、事業者・利用者アンケートを実施、取りまとめする際の参考として承ります。	無
意見 1-1-10 期間拘束プランについての調査については、拘束プランの期間毎の利用者調査を、それぞれ分割棒グラフで表示すべき。 P56、P57 の期間拘束プランについて調査は、P57 の拘束プランの期間毎の利用者調査を、それぞれ分割棒グラフで表示すべきではないかと考える。次回以降（可能なら今回から）、その様にしていきたい。（そうすれば、国民の声がもっとよく分かるはずであると考え。2年間というのはかなり長い拘束期間とすると長い部類になると思われるが（当然適切な競争や流動性を著しく損なう。また、更に減価償却の目的を外れ、自動的に再度期間拘束プランの契約更新がなされる様になっている場合など悪徳の体现ですらある。）、どの程度の国民がこれに不満を感じているのが分かるようになるのは望ましい事であると考え。） 【個人②】	考え方 1-1-10 ・御意見については、次年度以降、事業者・利用者アンケートを実施、取りまとめする際の参考として承ります。	無

1-2 固定系通信

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 1-2-1 従来の通信事業者を含む多様なプレーヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を萎縮させることのないようにしてほしい。ICT 社会の一層の進展による新たな価値創造を通じて利用者利便の向上を促進していくことが最も重要であり、総務省においてもその実現に向けた政策を押し進めてほしい。	考え方 1-2-1	
【総務省案】 第4節 固定系データ通信市場（小売市場） 3 FTTH 市場（卸売市場） （3）その他 （中略）NTT 東西のサービス卸の提供開始以降、様々な分野からの参入も進み、	・考え方 0-1 のとおりです。	無

新たなサービスも提供され始めている一方、卸先事業者の形態別に卸契約数を見ると、MNO の占める割合が約 7 割 (68.2%)、ISP の占める割合が約 2 割 (24.1%)、MNO 及び ISP の占める割合が 9 割超 (92.3%) となっている。また、サービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数は 2,005 万と、2 年間 (2014 年度末～2016 年度末) で約 134 万増加しているが、サービス卸の提供開始前に比べて顕著に増加したとは認められない状況である。

様々な分野の事業者との連携を通じて FTTH の利用促進につながっているか引き続き注視していく必要がある。

(1) 公正競争環境に関する検証

②医療・教育分野や製造業・農業・サービス業等の様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されているか。

NTT 東西のサービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数 (2,005 万) は、2 年間で約 134 万増加しているが、NTT 東西のサービス卸の提供開始前に比べて顕著に増加したとは認められない状況である。

NTT 東西のサービス卸を利用して教育、医療・介護・高齢者支援等の様々な分野からの参入が進んでいるものの、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者の形態別に卸契約数をみると、NTT ドコモ及びソフトバンク並びに ISP の占める割合が 9 割超となっており、電気通信事業以外の分野から参入した大多数の事業者の提供するサービスが、必ずしも多くの利用者を獲得していない状況である。

これらのことから、現時点で、NTT 東西のサービス卸を契機として、様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されているとはいえない。

【意見】

当社は、様々なプレイヤーが業界の垣根を越えてコラボレーションし、イノベーションの促進による価値創造を図っていくことを下支えしていくためサービス卸を開始しました。

サービス卸開始以降、異業種における新規参入は 379 事業者 (H29.3 末時点) と増加傾向であり、様々な業種のプレイヤーとの光コラボを推進し、裾野は着実に拡大していると考えます。

新規参入事業者にとっては、マーケティング活動の浸透に加え、運用ノウハウの蓄積や人材の確保などの体制構築に一定の期間を要することから、一朝一夕に契約数が伸びるものではないため、これまで、異業種をはじめとする卸先事業者に対し、注文受付・料金回収代行等の支援メニューや販売支援、卸先事業者とのシステム連携等の基盤提供を行ってきたところであり、今後さらに充実させていく考えです。

既存の顧客基盤を活用した通信事業者による契約数の拡大に加え、不動産、医療・介護、エネルギーといった様々な分野で FTTH を活用した新たなビジネスが創出し始め

るなど、異業種のイノベーション拡大・新しい産業の萌芽も実感しており、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を萎縮させることのないようにしていただきたいと考えております。ICT 社会の一層の進展による新たな価値創造を通じて利用者利便の向上を促進していくことが最も重要であり、御省においてもその実現に向けた政策を推し進めていただきたいと考えます。

【東日本電信電話株式会社】

【総務省案】

第1節 固定系ブロードバンド市場（小売市場）

3 FTTH 市場（卸売市場）

（3）その他

（中略）NTT 東西のサービス卸の提供開始以降、様々な分野からの参入も進み、新たなサービスも提供され始めている一方、卸先事業者の形態別に卸契約数を見ると、MNO の占める割合が約7割（68.2%）、ISP の占める割合が約2割（24.1%）、MNO 及び ISP の占める割合が9割超（92.3%）となっている。また、サービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数は2,005 万と、2年間（2014 年度末～2016 年度末）で約134 万増加しているが、サービス卸の提供開始前に比べて顕著に増加したとは認められない状況である。

様々な分野の事業者との連携を通じて FTTH の利用促進につながっているか引き続き注視していく必要がある。

（1）公正競争環境に関する検証

②医療・教育分野や製造業・農業・サービス業等の様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されているか。

NTT 東西のサービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数（2,005 万）は、2 年間で約134 万増加しているが、NTT 東西のサービス卸の提供開始前に比べて顕著に増加したとは認められない状況である。

NTT 東西のサービス卸を利用して教育、医療・介護・高齢者支援等の様々な分野からの参入が進んでいるものの、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者の形態別に卸契約数をみると、NTT ドコモ及びソフトバンク並びに ISP の占める割合が9割超となっており、電気通信事業以外の分野から参入した大多数の事業者の提供するサービスが、必ずしも多くの利用者を獲得していない状況である。

これらのことから、現時点で、NTT 東西のサービス卸を契機として、様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されているとはいえない。

【意見】

当社は、様々なプレイヤーが業界の垣根を越えてコラボレーションし、イノベーシ

ョンの促進による価値創造を図っていくことを下支えしていくためサービス卸を開始しました。 サービス卸開始以降、異業種における新規参入は341事業者（H29.3末時点）と増加傾向であり、様々な業種のプレイヤーとの光コラボを推進し、裾野は着実に拡大していると考えます。 新規参入事業者にとっては、マーケティング活動の浸透に加え、運用ノウハウの蓄積や人材の確保などの体制構築に一定の期間を要することから、一朝一夕に契約数が伸びるものではないため、これまで、異業種をはじめとする卸先事業者に対し、注文受付・料金回収代行等の支援メニューや販売支援、卸先事業者とのシステム連携等の基盤提供を行ってきたところであり、今後さらに充実させていく考えです。 既存の顧客基盤を活用した通信事業者による契約数の拡大に加え、不動産、医療・介護、エネルギーといった様々な分野でFTTHを活用した新たなビジネスが創出し始めるなど、異業種のイノベーション拡大・新しい産業の萌芽も実感しており、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を萎縮させることのないようにしていただきたいと考えております。ICT社会の一層の進展による新たな価値創造を通じて利用者利便の向上を促進していくことが最も重要であり、御省においてもその実現に向けた政策を推し進めていただきたいと考えます。 【西日本電信電話株式会社】		
意見1-2-2 利用者は固定や無線といった通信サービスの区別を意識することなく、他サービス・商材とも組み合わせた選択を行っているため、FTTH単体の料金比較ではなく市場全体を俯瞰することが必要。	考え方1-2-2	
【総務省案】 第1節 固定系ブロードバンド市場（小売市場） 1 競争状況等に係る分析 （3）FTTH市場（小売市場） ③FTTHの料金 ア FTTH料金の推移 FTTHの月額料金は、近年、おおむね5,000円／月（戸建向けの場合）で推移しており、値下げの動きは見られない。 第4節 固定系データ通信市場の分析結果 1 固定系データ通信市場（小売市場） （2）料金の状況 2019年度のシェアー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円となっており、低廉化の傾向にある。 一方、FTTHの月額料金は、近年はおおむね5,000円／月（戸建向けの場合）で推	・ 考え方0-1のとおりです。 ・ なお、各事業者のサービスや料金の多様化の取組により利用者利便の向上が図られることは、望ましいものと考えます。	無

移しており、値下げの動きは見られない。 現時点で、FTTH 市場の競争の進展が、料金水準の低廉化に反映されるまでには至っていない。 「自己設置」型、「接続」型、「卸電気通信役務」型それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保され、サービス競争や料金競争が促進されているか、引き続き注視していく必要がある。 (1) 公正競争環境に関する検証 ①イ 料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか (中略) FTTH の料金に関しては、シェアドアクセス方式に係る主端末回線の接続料は低廉化の傾向にあるものの、FTTH の利用者料金は、近年はおおむね 5,000 円／月（戸建向けの場合）で推移しており、値下げの動きはみられない。 現時点で、FTTH の小売市場において、新規参入の増加による競争の進展が利用者料金の低廉化に反映されるまでには至っていない。 【意見】 利用者は固定や無線といった通信サービスの区別を意識することなく、コンテンツやアプリケーション、端末等を自由に利用しており、他サービス・商材とも組み合わせた選択を行っているため、FTTH 単体の料金比較ではなく市場全体を俯瞰することが必要であると考えます。 FTTH に限ってみても、より便利に FTTH サービスをご利用いただけるよう、利用者に対してツールの提供によるセットアップ支援や、セキュリティ、サポートサービス、Wi-Fi、クラウドなどの付加価値サービスのラインナップの拡充に努めているところです。また、利用機会が少ないお客様がお手軽な料金でお使いいただける二段階定額制メニューや 24 時間出張修理オプションなど料金メニューの充実にも努めております。今後もサービスや料金の多様化に取り組むことでお客様の利便性向上に努めていく考えです。 【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】		
意見 1-2-3 「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」において、グループ別シェアの視点が十分ではない。FTTH 市場におけるグループ事業戦略を十分かつ俯瞰的に見るためには、NTT 東西については合算値とし、NTT ドコモや NTT コミュニケーションズ等による FTTH サービスを含めて NTT グループとして扱った上で、グループ毎の契約シェアの内訳として卸取引分を切り出して表示させる場合には、資本関係の無い事業者に対する卸取引分のみを対象とすべき。	考え方 1-2-3	
FTTH 市場の「【図表 II-19】 FTTH 市場（小売市場）の事業者別シェア及び市場集中	・本レポート案においては、移動系通信	無

度の推移」においては、移動系通信市場の分析アプローチと異なり、グループ別シェアの視点が十分ではありません。このため、NTT 東日本と NTT 西日本はそれぞれ単体でのシェアと合算値が算出されていますが、急速に増加しているサービス卸を含めた NTT グループ全体の FTTH シェアが示されておりません。

FTTH 市場におけるグループ事業戦略を十分かつ俯瞰的に見るためには、

- ①NTT 東・西については合算値とし、
- ②NTT グループ内取引となる NTT ドコモ（ドコモ光）や NTT コミュニケーションズ（OCN 光）等による FTTH サービスを含めて NTT グループの契約数として扱った上で、
- ③グループ毎の契約シェアの内訳として卸取引分を切り出して表示させる場合には、資本関係の無い事業者に対する卸取引分のみを対象とすべきと考えます。（別添参照）

グループ／サブブランドの扱い方（イメージ） 別添資料

■グループの扱い方

	総務省	当社案
移動系通信市場	・資本関係にあるMNO間の周波数連携に着目して「MNOグループ」として扱う。 ⇒ KDDIグループ：KDDI/沖縄セルラー、UQコミュニケーションズ ソフトバンクグループ：ソフトバンク、WCP NTTドコモ : NTTドコモのみ	①MNOと資本関係にあるMVNOについては、一律に「MNOグループ」として扱う。 ⇒ KDDIグループ：KDDI/沖縄セルラー、UQコミュニケーションズ ソフトバンクグループ：ソフトバンク、WCP NTTグループ : NTTドコモ NTTコム、III、NTTぷらら ②グループ毎の契約シェアの内訳としてMVNOを切り出して表示させる場合には、資本関係の無いMVNOのみを対象とする。
FTTH市場	・NTTグループのシェアは見ない。 ⇒ NTT東・西（フレッツ光）単体のシェア。ドコモ光、OCN光等を含めたグループのシェアは見ない。 ※KDDIには、沖縄セルラー、OTNet、CTC、JCN、J:COMグループが含まれる。	・NTT東西と資本関係にある卸先（コラボ）事業者のFTTHは、NTTグループのFTTHとして扱う（シェア算定） ⇒ NTTグループ：NTT東・西（フレッツ光） NTTドコモ（ドコモ光） NTTコム（OCN光）

市場の事業者別シェアについても、固定系通信市場の事業者別シェアについても、卸電気通信役務を利用してサービスを提供する電気通信事業者（MNOは除きます。）の当該サービスのシェアを事業者グループごとに分類して表示することまでは行っておりません。

- ・御意見については、平成29年度において、グループごとの競争状況等の分析・検証を行う際の参考として承ります。
- ・なお、NTT東西のサービス卸のグループ別卸契約数シェアの推移については本レポート案【図Ⅱ－55】において示しているところです。

グループ／サブブランドの扱い方（イメージ） ■サブブランドの扱い方 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th><th>総務省</th><th>当社案</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>移動系通信市場</td><td> ・MNO自身の格安サービスブランド及び資本関係にある「MNOであるMVNO」を「サブブランド」として扱う ⇒ KDDIグループ：UQコミュニケーションズ（UQ mobile） ソフトバンクグループ：ソフトバンク（ワイモバイル） NTTドコモ：なし </td><td> MNO自身の格安サービスブランド及びMNOと資本関係にあるMVNOを「サブブランド」として扱う ⇒ KDDIグループ：UQコミュニケーションズ（UQ mobile） ジュビターテレコム（J:COM MOBILE） ソフトバンクグループ：ソフトバンク（ワイモバイル） NTTグループ：NTTコミュニケーションズ（OCNモバイルOne） IIJ（IIJmio） NTTぷらら（ぷららモバイルLTE） </td></tr> </tbody> </table> 【KDDI株式会社】		総務省	当社案	移動系通信市場	・MNO自身の格安サービスブランド及び資本関係にある「MNOであるMVNO」を「サブブランド」として扱う ⇒ KDDIグループ：UQコミュニケーションズ（UQ mobile） ソフトバンクグループ：ソフトバンク（ワイモバイル） NTTドコモ：なし	MNO自身の格安サービスブランド及びMNOと資本関係にあるMVNOを「サブブランド」として扱う ⇒ KDDIグループ：UQコミュニケーションズ（UQ mobile） ジュビターテレコム（J:COM MOBILE） ソフトバンクグループ：ソフトバンク（ワイモバイル） NTTグループ：NTTコミュニケーションズ（OCNモバイルOne） IIJ（IIJmio） NTTぷらら（ぷららモバイルLTE）		
	総務省	当社案						
移動系通信市場	・MNO自身の格安サービスブランド及び資本関係にある「MNOであるMVNO」を「サブブランド」として扱う ⇒ KDDIグループ：UQコミュニケーションズ（UQ mobile） ソフトバンクグループ：ソフトバンク（ワイモバイル） NTTドコモ：なし	MNO自身の格安サービスブランド及びMNOと資本関係にあるMVNOを「サブブランド」として扱う ⇒ KDDIグループ：UQコミュニケーションズ（UQ mobile） ジュビターテレコム（J:COM MOBILE） ソフトバンクグループ：ソフトバンク（ワイモバイル） NTTグループ：NTTコミュニケーションズ（OCNモバイルOne） IIJ（IIJmio） NTTぷらら（ぷららモバイルLTE）						
意見１－２－４ NTT東西のFTTH サービス卸の導入によってFTTHの利用率を高めることが期待されていたが、実態を見ると、大半が既存のFTTHユーザの契約変更に過ぎず、サービス卸が利用率の向上に寄与するものであるとは決して言えない状況。	考え方１－２－４							
NTT 東・西のFTTH サービス卸の導入によってFTTHの利用率を高めることが期待されていましたが、実態を見ると、全体の56.3%が「NTT 東・西から」の転用、「その他FTTH から」が18.6%、「光コラボ（MNO系以外から）」が5.4%、「光コラボ（MNO系から）」が0.4%となっており、大半が既存のFTTHユーザの契約変更に過ぎず、サービス卸が利用率の向上に寄与するものであるとは決して言えない状況にあると考えます。 【KDDI株式会社】	・本レポート案に記載のとおり、NTT東西のサービス卸については、異業種を含む様々なプレーヤーとの連携を通じた多様な新サービスの創出や、様々な分野におけるFTTHの利用促進が期待されているところ、様々な事業者との連携を通じてFTTHの利用促進につながっているか引き続き注視していく必要があります。	無						
意見１－２－５ 図表Ⅲ-10における「ドライカップ」という記述はおかしい。	考え方１－２－５							
P154 図表Ⅲ-10における「ドライカップ」という記述はおかしいと思われるのであるが、いかがか。使っている（使う事になる）のであるから、ドライカップではないと思われるのであるが。 【個人②】	・回線を貸出す段階で、当該貸出事業者において使用していないメタル加入者回線を一般的にドライカップと称しています。	無						

2. 電気通信事業者の業務の適正性等の確認

2-1 固定系通信に関する電気通信事業者の業務の状況等の確認結果

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見2-1-1 MNO が提供する携帯電話と FTTH のセット割引の調査を行うこと、FTTH の卸売市場におけるシェアや卸料金の水準等について、引き続き注視していく必要があるとしたことに賛同。引き続き競争状況を注視し、適正な競争環境を維持することを強く要望。	考え方2-1-1	
MNO が提供する携帯電話と FTTH のセット割引について、競争阻害的な料金が設定されている可能性に対し、携帯電話と FTTH 事業の収支の状況や割引額の設定方法等について調査を行うとした対応方針に賛同します。 また、セット割引の原資が FTTH 以外のサービスから捻出されている状況と固定通信市場における MNO の競争力の高さをご認識され、FTTH の卸売市場におけるシェアや卸料金の水準等について、引き続き注視していく必要がある、としたご判断に賛同します。 携帯電話と FTTH のセット販売を実施するにあたり、一方の、あるいは両方のサービスを大手事業者からの卸・相互接続によって調達している事業者（例えば ISP や MVNO）は、個々のサービスを卸元の大手事業者相当の料金設定とするために利益中に余裕がなく、更に大手事業者並の割引額を設定することは困難な状況にあります。 一方、大手 MNO においては、携帯電話事業から得ている莫大な超過利潤を原資とすれば、FTTH の卸価格を下回るような割引額を設定することや特定ユーザの優遇キャンペーンを行うことも可能であることから、総務省におかれては大手 MNO が競争阻害的な料金設定や販売行為を行うことがないよう、継続して調査を実施していただき、適正な競争環境を維持していただくことを強くお願いします。 【株式会社 S T N e t】	- 平成29年度計画案において、MNOが提供するFTTHと移動系通信サービスのセット割引に係る詳細確認及びNTT西日本におけるサービス卸の提供料金とFTTHの利用者料金の詳細確認を行うとともに、平成28年度に引き続き、NTT東西及びNTT東西からサービス卸の提供を受ける卸先事業者に対し、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等について確認を行うこととしています。 - 上記確認の結果、課題が明らかとなった場合は、政策への反映を適時適切に実施してまいります。	無
意見2-1-2 携帯電話と FTTH のセット割引について調査を行うに当たっては、「競争阻害的な料金となっている可能性がある」とする理由や当該調査項目の必要性について事前に明確化してほしい。	考え方2-1-2	
「業務の適正性等の確認」の一環として、MNO が提供する携帯電話と FTTH のセット割引について調査を行うことが示されていますが、当該セット割引が「競争阻害的な料金の設定等」に該当するかどうかは、まず「電気通信市場の分析」の一環として小売市場全体の市場分析の中で評価されるべきものと考えます。セット割引自体は小売市場において当社以外にも多くの事業者が提供しており、単純な割引額の大小ではな	MNOが提供するFTTHと移動系通信サービスとのセット割引について、当該セット割引の額を考慮した実質的なFTTHの料金において、適正なコストを下回り、他のFTTHの提供事業者を排除又は	無

く、携帯電話料金、FTTH 料金及び割引額も含めた利用者の負担額を比較した場合には当社の料金が「競争阻害的な料金の設定等」に該当するものではないと考えます。 調査には真摯に対応させていただく所存ですが、調査実施にあたっては、上記の状況を踏まえてもなお「競争阻害的な料金となっている可能性がある」とする理由や当該調査項目の必要性について事前に明確化して頂きたい。 【株式会社NTTドコモ】	弱体化させる競争阻害的な料金設定となっていないか等、詳細な確認を行うこととしています。	
意見 2-1-3 FTTH 市場の一部に過ぎない卸市場でのシェアの高さのみをもって「NTT 東西に卸料金の値下げインセンティブが働いていない」と掲げられていることは、適切ではない。市場検証は公平・中立に進められるべきであり、卸先事業者からのヒアリング結果のみによるべきではなく、当事者である当社（NTT 東西）の見解も含め事実を確認してほしい。	考え方 2-1-3	
【総務省案】 (3) NTT 東西のサービス卸の提供料金及び NTT 西日本の利用者料金 ・NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが難しいとの指摘があった。 ・また、割引適用後の NTT 西日本の FTTH の利用者料金（小売料金）が低いため、競争が困難との指摘が多数の事業者からあった。 (1) 公正競争環境に関する検証 ①ア 「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保されているか (中略) また、「NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが難しい」との指摘や、「割引適用後の NTT 西日本の FTTH の利用者料金（小売料金）が低いため、競争が困難」との指摘があった。 ①イ 料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか (中略) この点、「卸電気通信役務」型による小売市場への参入の進展が利用者料金の低廉化につながらない要因の一つとして、FTTH の卸売市場において、NTT 東西以外の自己設置事業者又は接続事業者の卸契約数は増加しているものの、全国規模で設備を有しスケールメリットが期待でき、かつ、一律の卸料金を設定している NTT 東西のサービス卸の卸契約数のシェアが約 8 割と高く、卸料金の値下げインセンティブが働きにくい点が考えられる。 (2) 利用者利便に関する検証 ②FTTH を提供する事業者が増加することで競争が進み、FTTH の料金水準の低廉化が促進されているか。 (中略) この点、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者に対するヒアリングにおいて、	・考え方 0-2 のとおりです。 ・電気通信市場の分析・検証を行うために必要な情報については、調査内容等に応じ、アンケート調査及びヒアリング等を通じて、関係する電気通信事業者等から適切に収集してまいります。	無

「NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが困難」との指摘もあり、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者において FTTH の利用者料金の低廉化は困難であると考えられる。 FTTH の利用者向上と利用者料金の低廉化の観点からは、NTT 東西の卸料金が公正な競争環境の中で適正な水準であることが重要と考えられる。 （３）今後取組むべき課題等 現状、FTTH の卸売市場においては、NTT 東西が設定するサービス卸の卸料金に対する値下げインセンティブが働かず、当該卸料金の低廉化が期待できない状況である。 電気通信事業法第 38 条の 2 に基づき、NTT 東西が総務省に届出た卸料金は、サービス卸ガイドラインに規定する適正なコスト※を下回る料金設定とはなっていないこと、また、利用者に対する料金よりも高い料金とはなっていないことを確認しているものの、今後、当該卸料金の水準の適正性を精緻に検証していくためには、総務省においてその検証の在り方について検討を進めることが重要である。 ※ 一利用者あたりの接続料相当額を基本とする額。 【意見】 卸料金について、当社はサービス卸ガイドラインを遵守し、「適正なコストを上回る料金」、「利用者に対する料金よりも低い料金」を設定しています。 また、当社は卸先事業者に対して、新規販売等におけるインセンティブの設定や事業運営のベースとなるシステムの提供、業務サポートなどの支援を図っているところです。 今後とも多様なプレイヤーの創意工夫によるイノベーションの促進を図り、新事業や新サービスの創出に向け、コスト削減に取り組むことにより、多様なプレイヤーにとって利用しやすい卸料金やサービスの充実に努めていく考えです。 こうした取り組みをしている中、年次レポート（案）においては、FTTH 市場の一部に過ぎない卸市場でのシェアの高さのみをもって「NTT 東西に卸料金の値下げインセンティブが働いていない」と掲げられていることは、適切ではないと考えます。 なお、市場検証は公平・中立に進められるべきであり、卸先事業者からのヒアリング結果のみによるべきではなく、当事者である当社の見解も含め事実を確認していただきたいと考えます。事業拡大に向け、ビジネスパートナーである卸先事業者にご意見ご要望を伺いながら、協力関係を深めていきたいと考えます。 【東日本電信電話株式会社】	
【総務省案】 （３）NTT 東西のサービス卸の提供料金及び NTT 西日本の利用者料金	

- ・NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが難しいとの指摘があった。
- ・また、割引適用後の NTT 西日本の FTTH の利用者料金（小売料金）が低いため、競争が困難との指摘が多数の事業者からあった。

（１）公正競争環境に関する検証

①ア 「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保されているか

（中略）また、「NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが難しい」との指摘や、「割引適用後の NTT 西日本の FTTH の利用者料金（小売料金）が低いため、競争が困難」との指摘があった。

①イ 料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか

（中略）この点、「卸電気通信役務」型による小売市場への参入の進展が利用者料金の低廉化につながらない要因の一つとして、FTTH の卸売市場において、NTT 東西以外の自己設置事業者又は接続事業者の卸契約数は増加しているものの、全国規模で設備を有しスケールメリットが期待でき、かつ、一律の卸料金を設定している NTT 東西のサービス卸の卸契約数のシェアが約 8 割と高く、卸料金の値下げインセンティブが働きにくい点が考えられる。

（２）利用者利便に関する検証

②FTTH を提供する事業者が増加することで競争が進み、FTTH の料金水準の低廉化が促進されているか。

（中略）この点、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者に対するヒアリングにおいて、「NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが困難」との指摘もあり、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者において FTTH の利用者料金の低廉化は困難であると考えられる。

FTTH の利用者向上と利用者料金の低廉化の観点からは、NTT 東西の卸料金が公正な競争環境の中で適正な水準であることが重要と考えられる。

（３）今後取組むべき課題等

現状、FTTH の卸売市場においては、NTT 東西が設定するサービス卸の卸料金に対する値下げインセンティブが働かず、当該卸料金の低廉化が期待できない状況である。

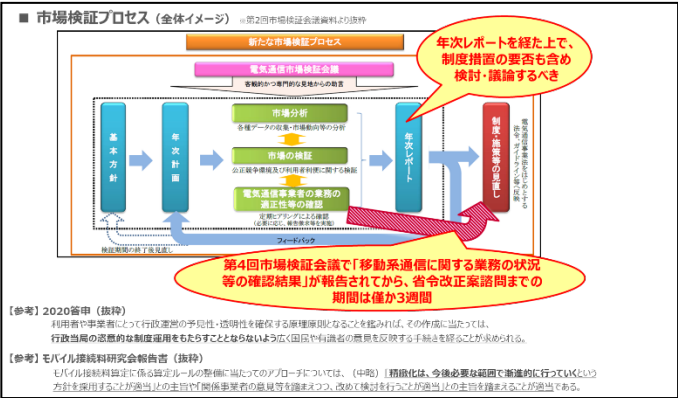
電気通信事業法第 38 条の 2 に基づき、NTT 東西が総務省に届出た卸料金は、サービス卸ガイドラインに規定する適正なコスト※を下回る料金設定とはなっていないこと、また、利用者に対する料金よりも高い料金とはなっていないことを確認しているものの、今後、当該卸料金の水準の適正性を精緻に検証していくためには、総務省

においてその検証の在り方について検討を進めることが重要である。 ※一利用者あたりの接続料相当額を基本とする額。 【意見】 卸料金について、当社はサービス卸ガイドラインを遵守し、「適正なコストを上回る料金」、「利用者に対する料金よりも低い料金」を設定しています。 また、当社は卸先事業者に対して、新規販売等におけるインセンティブの設定や事業運営のベースとなるシステムの提供、業務サポートなどの支援を図っているところ です。 多様なプレイヤーの創意工夫によるイノベーションの促進を図り、新事業や新サービスを創出していくためには、今後とも多様なプレイヤーにとって利用しやすい卸サービス・料金を実現していく必要があることから、当社としても、コスト削減に取り組むことにより、こうした市場の要請に応えられるよう、卸料金の低廉化等に努めていく考えです。 こうした取り組みをしている中、年次レポート（案）においては、FTTH 市場の一部に過ぎない卸市場でのシェアの高さのみをもって「NTT 東西に卸料金の値下げインセンティブが働いていない」と掲げられていることは、適切ではないと考えます。 なお、市場検証は公平・中立に進められるべきであり、卸先事業者からのヒアリング結果のみによるべきではなく、当事者である当社の見解も含め事実を確認していただきたいと考えます。事業拡大に向け、ビジネスパートナーである卸先事業者にご意見ご要望を伺いながら、協力関係を深めていきたいと考えます。 【西日本電信電話株式会社】		
意見 2-1-4 他の卸先事業者のサービスに変更する際に電話番号の継続利用を可能とすることについては、利用者利便向上の観点から、当社（NTT 東西）としても実現に向けて検討していく考え。	考え方 2-1-4	
【総務省案】 第2節 サービス卸の卸先事業者におけるサービスの提供状況等の確認結果 1 サービス卸の卸先事業者におけるサービスの提供状況等の確認 （4）利用者が事業者変更する際に IP 電話番号の継続利用を可能とする手法を用いた営業活動 （中略）・一方、卸先事業者が行う左記の手法は複雑な手続を経る必要があり、利用者に負担を生じさせるものであること、また、IP 電話番号の継続利用が可能となることで利用者利便の向上並びに卸先事業者間の競争の促進に資することから、総務省は、平成 29 年 6 月 20 日、NTT 東西も参加する業界団体の委員会に対し、他の卸先事業者のサービスに変更する際の IP 電話番号の継続利用の実現に向けた検討が行われるよう要請をしたところである。	・ 業界団体の委員会において、関係事業者間で、IP 電話番号の継続利用の実現に向けた検討が行われることは、望ましいものと考えます。	無

・総務省において、当該要請を受けた検討状況を注視していく。 【意見】 他の卸先事業者のサービスに変更する際に電話番号の継続利用を可能とすることについては、利用者利便向上の観点から、当社としても実現に向けて検討していく考えです。その際、卸先事業者間で整理を図り合意形成する必要があるため、当社も参加する（一社）テレコムサービス協会の FVNO 委員会において検討を進めてまいります。 【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】		
意見 2－1－5 「禁止行為規定遵守措置等報告書」にて公表されている内容は、一部非公表の情報が有り、競争事業者等外部から実態との乖離や内容の実効性を検証・把握することが困難な状況となっているため、今後、第三者からもその内容の検証が可能となるよう、一層の透明性を確保することを要望。	考え方 2－1－5	
（該当箇所） 第 2 編 電気通信事業者の業務の適正性の確認 第 3 章 市場支配的な電気通信事業者に対する非対称規制に関する業務の状況等の確認 第 1 節 一種指定設備設置事業者に対する非対称規制に関する業務の状況等の確認 2 一種指定設備設置事業者に対する非対称規制に関する業務の状況等の確認結果等 （概要） NTT 東西からの禁止行為規定遵守措置等報告書及び NTT 東西へのヒアリングによって、非対称規制の遵守のために講じた措置及びその実施状況を確認した結果、一定の措置が講じられていることを確認した。 （意見） 「禁止行為規定遵守措置等報告書」にて公表されている内容については、一部非公表の情報が有り、競争事業者等外部から実態との乖離や内容の実効性を検証・把握することが困難な状況となっています。したがって、今後、第三者からもその内容の検証が可能となるよう、「禁止行為規定遵守措置等報告書」全てを公表する等、一層の透明性を確保頂くことを要望します。 【ソフトバンク株式会社】	・ 行政運営プロセスの透明性を確保することは重要である一方、行政運営のために事業者から収集する情報については営業秘密が含まれる場合があるという観点を踏まえ、適切に対応してまいります。	

意見 2-1-6 「非対称規制に違反する行為」の具体的な証拠を競争事業者が把握するには限界があるため、「明確に行われている」との指摘に至らない場合であっても、違反を疑われる事例が存在するとの仮定に基づき、より踏み込んだ調査を実施することを要望。	考え方 2-1-6	
(該当箇所) また、競争事業者からのヒアリングにおいても、非対称規制に違反する行為が明確に行われているとの指摘はなかった。 (意見) 「非対称規制に違反する行為」の具体的な証拠を競争事業者が把握するには限界があるため、「明確に行われている」との指摘に至らない場合であっても、違反を疑われる事例が存在するとの仮定に基づき、より踏み込んだ調査を貴省にて実施頂くことを要望します。 【ソフトバンク株式会社】	・ 御意見については、引き続き総務省において非対称規制の遵守状況について確認を行っていく際の参考として承ります。	
意見 2-1-7 NTT 東西において、第一種指定電気通信設備制度の規制が及ばない役務提供が拡大している状況を踏まえ、活用業務に限定するのではなく、総合的に公正な競争の確保がなされているかの確認、検証が行われることを要望。	考え方 2-1-7	
東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社（以下、「NTT 東西殿」という）においては、活用業務のみならず、卸通信役務等、第一種指定電気通信設備制度の規制が及ばない役務提供が拡大する傾向にあります。 今回の NTT 東西殿に係る公正競争要件の確認は、NTT 東西殿が提供する活用業務に限定して公正競争上の検証が行われましたが、上記のとおり、「卸電気通信役務」の提供等、第一種指定電気通信設備制度の規制が及ばない役務提供が拡大している状況を踏まえ、活用業務に限定するのではなく、総合的に公正な競争の確保がなされているかの確認、検証が行われることを要望します。 【ソフトバンク株式会社】	・ 平成29年度計画案において、「電気通信事業分野における市場検証に関する基本方針」（平成28年7月）（以下「基本方針」といいます。）や本レポート案を踏まえ、「固定系通信・移動系通信における卸及び接続」及び「グループ化の動向」を平成29年度の重点事項として分析・検証を行うこととしています。 ・ また、NTT東西に係る公正競争要件についても、引き続き、総務省において確認を行ってまいります。	

2-2 移動系通信に関する電気通信事業者の業務の状況等の確認結果

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見2-2-1 今回の制度整備はその市場検証プロセスに合致していない。制度整備を急ぎ過ぎることで、検証の予見性・透明性が損なわれるばかりか、事業者及び利用者に悪影響を与えかねないため、市場検証プロセスに則った上で、関係者との間で十分に議論を尽くすことが必要。 市場検証の予見性・透明性確保等を目的として、あらかじめ基本方針及び市場検証プロセスが示されていると認識していますが、今回の制度整備はその市場検証プロセスに合致していないように思われます。制度整備を急ぎ過ぎることで、検証の予見性・透明性が損なわれるばかりか、事業者及び利用者に悪影響を与えかねないため、市場検証プロセスに則った上で、関係者との間で十分に議論を尽くすことが必要と考えます。 【参考：市場検証プロセス】  【参考】2020審申（抜粋） 利用者や事業者にとって行政運営の予見性・透明性を確保する原理原則となることを鑑みれば、その作成に当たっては、行政当局の恣意的な制度運用をもちとらならないよう広く国民や関係者の意見を反映する手続を経ることが求められる。 【参考】モバイル接続料研究会報告書（抜粋） モバイル接続料算定に係る算定ルールの整備に当たっては、（中略）「精緻化は、今後必要範囲で漸進的に行っていく」という方針を適用することが適当との主旨や「関係事業者の意見を踏まえつつ、改めく検討を行うことが適当との主旨を踏まえることが適当である。 【株式会社NTTドコモ】	考え方2-2-1 - 基本方針において、「事後規制の実効性を確保するためには、総務省が定期的・継続的に情報の収集を行い、電気通信事業者の事業運営を絶えず確認し、電気通信事業者の業務の適正性等に係る問題を早期に発見するとともに、必要な監督上の措置を講じ、問題が深刻化する前に改善のための取組を推進していくことが重要である」としています。 - 市場検証の結果、課題が明らかとなった場合は、政策への反映を適時適切に実施してまいります。 - なお、制度変更に当たっては、今後とも、意見公募手続を実施するなど、適切な手続によって行ってまいります。	
意見2-2-2 「総務省は、接続料の低廉化の動向も踏まえ、今後、当年度精算の在り方を検討する」との対応方針に賛同。当該基準の設定にあたっては、近年の接続料推移の減少状況を踏まえて一定の基準を設定すべき。 「総務省は、接続料の低廉化の動向も踏まえ、今後、当年度精算の在り方を検討する」との対応方針に賛同いたします。当年度精算を行う基準は、「相当の需要の増加等により、当該機能に係る接続料の急激な変動があると判断される場合」とされており、その適用基準が不明確であることから、報告書案においては当該基準を具体的に検討する旨が示されていると理解しています。 当該基準の設定にあたっては、近年の接続料推移の減少状況を踏まえて一定の基準	考え方2-2-2 - 本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。 - 当年度精算に係る基準設定に関する御意見については、当年度精算の在り方を検討する際の参考として承ります。	

を設定すべきと考えます。		
【KDDI 株式会社】		
意見 2-2-3 回線管理機能をアンバンドル機能であるデータ伝送交換機能の一部であるかのように取扱い、第二種指定電気通信設備接続料規則に記載することは不適切。回線管理機能に係る費用を接続料として第二種指定電気通信設備接続規則に規定するのであれば、適用範囲や判断基準を明確にすべきであり、各種機能の技術的背景を踏まえた十分な議論が必要。	考え方 2-2-3	
回線管理機能の料金の適正性・公平性を向上させるための必要な制度整備について、6 月 24 日に電気通信事業法施行規則及び第二種指定電気通信設備接続料規則の改正に対する意見募集が開始されたところですが、回線管理機能は、第二種指定電気通信設備ではないにも関わらず、あたかもアンバンドル機能であるデータ伝送交換機能の一部であるかのように取扱い、接続料の解釈を拡大し、第二種指定電気通信設備接続料規則に記載することは不適切と考えます。 第二種指定電気通信設備接続料規則においては、「第二種指定電気通信設備との接続に関し、第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者が取得すべき金額」を定めており、電気通信事業法第 34 条第 1 項から第 3 項を踏まえると、第二種指定電気通信設備に係る費用を「接続料」と定義しているものと解釈しています。従って、第二種指定電気通信設備に該当しない回線管理機能に係る費用を明確な考え方や基準なく、接続料として第二種指定電気通信設備接続規則に規定することは適切ではないと考えます。仮に規定するのであれば、適用範囲や判断基準を明確にすべきであり、各種機能の技術的背景を踏まえた十分な議論が必要と考えます。 【KDDI 株式会社】	・ 第二種指定電気通信設備接続料規則（以下「接続料規則」）は、第二種指定電気通信設備との接続に関し、これを設置する電気通信事業者が取得すべき金額（以下「接続料」）に関して、電気通信事業法第34条第3項第1号ロの機能、機能ごとの適正な原価及び適正な利潤の算定方法並びに精算に関する事項を定め、もって機能ごとの接続料が、適正かつ明確に定められ、能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものであることを確保することを目的としています。 ・ 本省令改正案は、再意見にもあるとおり、「回線管理機能」が接続料規則で定める機能である「データ伝送交換機能」の通信を成立させるために不可欠な構成要素であることから、「回線管理機能」に関しても、接続料規則に既定する「データ伝送交換機能」を構成するものとして区分を設け、算定方法を規定するものです。	
意見 2-2-4 SIM カードをアンバンドル機能であるデータ伝送交換機能の一部であるかのように取扱い、第二種指定電気通信設備接続料規則に記載することは不適切。第二種 SIM カードに係る費用を接続料として第二種指定電気通信設備接続規則に規定するのであれば適用範囲や判断基準を明確にすべきであり、各種機能の技術的背景を踏まえた十分な議論が必要。	考え方 2-2-4	
SIM の貸与料金等の適正性・公平性を確保するための必要な制度整備について、6 月	・ 接続料規則は、接続料に関して、電気通	

24日に電気通信事業法施行規則及び第二種指定電気通信設備接続料規則の改正に対する意見募集が開始されたところですが、SIMカードは、第二種指定電気通信設備ではないにも関わらず、あたかもアンバンドル機能であるデータ伝送交換機能の一部であるかのように取扱い、接続料の解釈を拡大し、第二種指定電気通信設備接続料規則に記載することは不適切と考えます。 また、SIMカードは、電気通信事業法における設備及び回線ではなく、MNOとMVNOの設備の接続に必要な情報が書かれた媒体であり、その情報は通信を成立するために必要なものですが、その媒体自体はMVNOが独自に調達可能であることや、将来SIMカードを必要としない技術的方策も予想されるなか、通信を成立させるために不可欠な設備と見なすことは適当ではないと考えます。 第二種指定電気通信設備接続料規則においては、「第二種指定電気通信設備との接続に関し、第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者が取得すべき金額」を定めており、電気通信事業法第34条第1項から第3項を踏まえると、第二種指定電気通信設備に係る費用を「接続料」と定義しているものと解釈しています。従って、第二種指定電気通信設備に該当しないSIMカードに係る費用を明確な考え方や基準なく、接続料として第二種指定電気通信設備接続規則に規定することは適切ではないと考えます。仮に規定するのであれば適用範囲や判断基準を明確にすべきであり、各種機能の技術的背景を踏まえた十分な議論が必要と考えます。 【KDDI株式会社】	信事業法第34条第3項第1号ロの機能、機能ごとの適正な原価及び適正な利潤の算定方法並びに精算に関する事項を定め、もって機能ごとの接続料が、適正かつ明確に定められ、能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものであることを確保することを目的としています。 ・ 本省令改正案は、再意見にもあるとおり、「SIMカード」が接続料規則で定める機能である「データ伝送交換機能」の通信を成立させるために不可欠な構成要素であることから、「SIMカード」に関しても、接続料規則に既定する「データ伝送交換機能」を構成するものとして区分を設け、算定方法を規定するものです。	
意見2-2-5 網改造費用については、接続事業者の要望をもとに個別に開発する機能に応じて変わりうるものであり、要望を伺わないまま予見性を確保できる見込み額を予め開示することは困難。接続事業者との協議の中で、個別の要望を踏まえた網改造費用を可能な限り早期に開示の方が接続事業者の予見性を確保できる。	考え方2-2-5	
網改造費用については、接続事業者の要望をもとに個別に開発する機能に応じて変わりうるものであり、要望を伺わないまま予見性を確保できる見込み額を予め開示することは困難です。 従って、接続事業者との協議の中で、個別の要望を踏まえた網改造費用を可能な限り早期に開示の方が接続事業者の予見性を確保できると考えます。 【KDDI株式会社】	・ いわゆる網改造料の見込額の公表について、その額に変動要素があることは事実であるが、額の算定の前提条件等を明確にし、乖離に関する注意喚起を行うことで誤認を抑止できると考えられることから、当該注意喚起等を行った上で公表することが、その予見可能性向上の利点から、適当と考えます。 ・ なお、総務省では、制度改正後の運用状況についても、平成29年度計画案の「移動系通信に関する電気通信事業者の業務の状況等の確認」等を通じ、引き続き	

	状況確認を行ってまいります。	
意見 2-2-6 算定根拠の開示を一種指定設備設置事業者と同等に義務づけてほしいとの指摘については、設備シェアの太宗を NTT 東西のみで占める固定市場と複数事業者で設備競争しているモバイル市場とは前提とする環境や規制根拠が異なることに十分な留意が必要。	考え方 2-2-6	
算定根拠の開示を一種指定設備設置事業者と同等に義務づけてほしいとの指摘については、設備シェアの太宗を NTT 東西のみで占める固定市場と複数事業者で設備競争しているモバイル市場とは前提とする環境や規制根拠が異なることに十分な留意が必要と考えます。 接続料の透明性及び予見性の向上にあたっては、予定されている電気通信事業法施行規則等の一部の改正省令を踏まえ、適切な対応を図っていきます。 【KDD I 株式会社】	円滑な接続を進める上で、その負担額の根拠が透明であることは重要であり、総務省では第二種指定電気通信設備との接続に関して、接続事業者が負担する金額について、その算定根拠に関する情報開示のルールを定めることとしています。	
意見 2-2-7 役務利用管理システムについては、平成 28 年度に施行された電気通信事業法等の省令改正により卸役務の契約条件の届出及び公表制度が整備され、その検証結果も公表されたことで公平性や適正性、透明性の検証がなされているものと理解。	考え方 2-2-7	
役務利用管理システムについて必要な情報は、これまでも協議の中で提示しています。その契約条件の公平性の担保や料金の妥当性については、既に 2016 年度に施行された電気通信事業法等の省令改正により卸役務の契約条件の届出及び公表制度が整備され、その検証結果も公表されたことで公平性や適正性、透明性の検証がなされているものと理解しています。 【KDD I 株式会社】	「標準的な役務利用管理システム」は、データ伝送交換機能等を利用する接続事業者が通常必要とするものであり、接続事業者が接続を円滑に行う上で必要な事項であることから、接続事業者に一律に締結が必要となる接続約款にこれに関する手続や負担額を記載するルールの整備を総務省では現在進めています。	
意見 2-2-8 接続を円滑に行うための必要な情報の開示については、電気通信事業者間での公平性の担保を図るべく、これまでも適切に対応。将来的に追加される新たな機能に関する情報の開示については、モバイル市場は複数の事業者が設備を設置して競争している市場であることに留意が必要であり、技術革新の投資インセンティブに十分配慮し、可能な範囲での情報提供を求められているものと理解。	考え方 2-2-8	
接続を円滑に行うための必要な情報の開示については、電気通信事業者間での公平性の担保を図るべく、これまでも適切に対応しております。 なお、将来的に追加される新たな機能に関する情報の開示については、モバイル市場は複数の事業者が設備を設置して競争している市場であることに留意が必要であり、技術革新の投資インセンティブに十分配慮し、可能な範囲での情報提供を求められているものと理解しています。	第二種指定電気通信設備との接続を円滑に行うために必要な事項の情報開示については、総務省では、二種指定設備設置事業者については、電気通信事業法第34条第3項第1号ホに基づき、電気通信事業法施行規則第23条の9の5	

【KDDI 株式会社】	に規定するとともに、同条に基づき、平成28年総務省告示第107号にて、その具体的な内容を規定しています。 ・ また、第二種指定電気通信設備に将来追加される新たな機能等に関する情報については、電気通信事業法第34条第7項による情報開示努力義務の具体例として、MVNOガイドラインにおいて示しています。 ・ 現在、更に必要な制度整備を総務省では進めています。	
意見2-2-9 「ふくそう、事故等により当該電気通信事業者の電気通信役務の提供に生じた支障に係る情報」の開示については、既に MNO・MVNO 間で責任を明確化し、運用を取り決め、適切に対応している。障害情報の提供は、MNO から MVNO への通知だけではなく、MNO の電気通信役務の提供に支障を及ぼしかねない MVNO の障害情報については、当該 MVNO から MNO に対して当然に通知されるべき事項であり、制度整備にあたっては双務的な規定が必要。	考え方2-2-9	
「ふくそう、事故等により当該電気通信事業者の電気通信役務の提供に生じた支障に係る情報」の開示については、既に MNO・MVNO 間で責任を明確化し、運用を取り決め、障害情報についても通知方法等を定めており、適切に対応しているところです。 なお、障害情報の提供は、MNO から MVNO への通知だけではなく、MNO の電気通信役務の提供に支障を及ぼしかねない MVNO の障害情報については、当該 MVNO から MNO に対して当然に通知されるべき事項であり、制度整備にあたっては双務的な規定が必要と考えます。 【KDDI 株式会社】	・ ネットワークのふくそう対策については、MNO及びMVNOで連携して実施されることが望ましく、MVNOからMNOへの情報提供についても、MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン2(2)4)ウにおいて、ネットワークのふくそう対策については、「電気通信の健全な発達等を図る観点から、MVNOとMNOとの間で十分な協議が行われることが求められる。」と規定しています。 ・ 御意見のMVNE及びMVNOにおいても、ふくそう事故等により自身の電気通信役務の提供に生じた支障について、双務的に通知する義務を設けるべきとの点については、総務省は平成27年以降、報告義務のある電気通信事故に関し、電	

	気通信事故検証会議等により検証を行っており、当該検証等を通じて出て来た課題について、必要に応じて制度化を含めた対応を行ってまいります。	
意見 2-2-10 卸電気通信役務の提供については、MVNO ガイドラインにおいても「協議当事者双方の間で個別に合意した条件に基づいて、卸電気通信役務契約の締結を行うことは妨げられない。」と示されているとおり、原則として事業者間で個別合意したすべての事項について否定されるものではない。	考え方 2-2-10	
卸電気通信役務の提供については、MVNO ガイドラインにおいても「協議当事者双方の間で個別に合意した条件に基づいて、卸電気通信役務契約の締結を行うことは妨げられない。」と示されているとおり、原則として事業者間で個別合意したすべての事項について否定されるものではないと理解しています。 【KDD I 株式会社】	・本レポート案に記載のとおり、再卸の制限は、電気通信事業法第29条第1項第7号及び同項第10号に該当する場合には、業務改善命令の対象となる場合、MNOで現に再卸に制限を設けている場合は、この点に留意し、その制限が不当なものに当たらないか、当該事業者において確認することが必要であり、総務省は、その状況を注視することとしています。	
意見 2-2-11 現に多くの機種で SIM の種類によらずテザリングが利用できる。端末動作に支障がある場合は、MVNO からの要望を受けて改善に向けてベンダと協議を行っており可能な範囲で対応を行うものとする。	考え方 2-2-11	
現に多くの機種で SIM の種類によらずテザリングが利用できているとおり、基本的にはテザリングの利用可否は端末の機能によって提供されるものです。 本来、MNO が自らのユーザ向けに提供している端末の動作について MVNO に対しても提供を義務づけられるものではないと考えますが、端末動作に支障がある場合は、MVNO からの要望を受けて改善に向けてベンダと協議を行っており可能な範囲で対応を行うものと考えます。 【KDD I 株式会社】	・二種指定設備設置事業者のグループ企業である一部のMVNOが当該二種指定設備設置事業者から提供を受けているSIMではテザリングが利用可能となっているが、他のMVNOに提供しているSIMではテザリングが利用できないケースがあることが分かりました。ヒアリングの結果、当該二種指定設備設置事業者からは、他のMVNOに対しても、要望に応じてテザリングの提供を可能にするとの説明があったため、総務省は、これに関する事業者間協議の状況を注視することとしています。MVNOにおいてテザリング等に支障が生じている場合で、一定の場合には、第二種指定電気通信設備設置事業者への業務改善命令の	

	対象となる場合もあることは、本レポートで言及しているとおりです。	
意見 2-2-12 二種指定設備設置事業者のグループ企業である一部の MVNO の料金のみではなく、MNO や他の MVNO 含め、すべての事業者の料金等が不当な競争を引き起こすものとならないか、総務省において注視が必要。	考え方 2-2-12	
当社はすべての MVNO に対して同条件で卸提供しており、卸を受けた MVNO がユーザ料金をどのように設定するかについては、それぞれに委ねられています。総務省の対応方針のとおり、電気通信事業法第 29 条第 1 項第 5 号に掲げる「電気通信事業者が提供する電気通信役務に関する料金その他の提供条件が他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済的事情に照らして著しく不相当であるため、利用者の利益を阻害しているとき」の趣旨を踏まえれば、二種指定設備設置事業者のグループ企業である一部の MVNO の料金のみではなく、MNO や他の MVNO 含め、すべての事業者の料金等が不当な競争を引き起こすものとならないか、総務省において注視が必要と考えます。 【KDDI 株式会社】	・本レポート案において、「電気通信事業者の料金等が、不当な競争を引き起こすものとならないか等、引き続き注視していく。」としており、全ての事業者が注視の対象となります。	
意見 2-2-13 端末動作に支障がある場合は、MVNO からの要望を受けて改善に向けてベンダと協議を行っており可能な範囲で対応を図っている。SIM ロックフリー端末を含む端末機能や仕様に関して、二種指定設備設置事業者と端末ベンダの間で動作をすべて決めているものではないことに、留意が必要。	考え方 2-2-13	
本来、MNO が自らのユーザ向けに提供している端末の動作について MVNO に対しても提供を義務づけられるものではないと考えますが、端末動作に支障がある場合は、MVNO からの要望を受けて改善に向けてベンダと協議を行っており可能な範囲で対応を図っています。 なお、SIM ロックフリー端末を含む端末機能や仕様に関して、二種指定設備設置事業者と端末ベンダの間で動作をすべて決めているものではないことに、留意が必要と考えます。 【KDDI 株式会社】	・端末動作が円滑に行われるように、これに支障がある場合には、その原因特定を関係者で十分連携して行う必要があります。	
意見 2-2-14 接続や卸に関する MVNO からの個別の要望があった際には、都度協議を行っており、「事前調査申込」等の手続により、具体的な要望を MVNO から提示いただくことでスムーズな事業者間協議を図ることが可能。	考え方 2-2-14	
接続や卸に関する MVNO からの個別の要望があった際には、都度協議を行っております。MVNO からは、例えば接続約款等に定める「事前調査申込」等の手続により、具体的な要望を MVNO から提示いただくことでスムーズな事業者間協議を図ることが可能であると考えています。	・役務提供や接続の請求は、MNO からの情報開示を受けて行われる側面もあり、協議当事者間で十分なやりとりが円滑に行われ、役務提供や接続の請求が速やかに行われることが重要です。	

【KDDI 株式会社】		
意見 2-2-15 二種指定設備設置事業者のサブブランドが設定する料金等が、不当な競争を引き起こすことがないよう、引き続き注視することを要望。	考え方 2-2-15	
卸電気通信役務に関する不当な差別的取扱い等における、一部の二種指定設備設置事業者によるサブブランド展開について、MVNO に対する競争条件の公平性の観点では当社も同じ懸念をしております。 すなわち、現状においても一部 MNO サブブランドは MVNO と同程度かそれ以下の料金水準をうたいながら、全国大で膨大な CM 等を使った大規模なプロモーション活動を実施しておりますが、MNO 等からの卸料金と販売料金とのわずかな利ざやで競争を行う MVNO にとっては、とても太刀打ちできないのが現状です。 したがって二種指定設備設置事業者のコントロール下におけるサブブランドが設定する料金等が、不当な競争を引き起こすことがないよう、引き続き注視していただくことをお願いします。 【株式会社 S T N e t】	・本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。	無

3. 電気通信市場の検証

3-1 固定系通信に関する市場の検証

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 3-1-1 MNO が提供する携帯電話と FTTH のセット割引の調査を行うこと、FTTH の卸売市場におけるシェアや卸料金の水準等について、引き続き注視していく必要があるとしたことに賛同。当該調査結果を踏まえ、制度的措置の検討を始めることを要望。引き続き競争状況を注視し、適正な競争環境を維持することを強く要望。	考え方 3-1-1	
FTTH の提供形態別の契約数において、「卸電気通信役務」は増加傾向、「自己設置」は減少傾向にあることや、直近のサービス卸を活用した FTTH サービスのシェアのうち、MNO が占める割合が約 7 割程度となっていること等から、今後、市場の寡占状態が進行していくことが想定される為、公正な競争環境の構築に向けて競争状況を注視いただくよう要望します。 総務省が主体として、NTT ドコモ及びソフトバンクに対して、両社が提供しているセット割引に関して、携帯電話事業と FTTH 事業の収支の状況や割引額の設定方法等について、調査を行うことには賛同致しますが、速やかに当該調査を進めるとともに、大手携帯電話事業者（MNO）が NTT 東西のサービス卸を活用することに対する規制等、制度的措置の検討を早期に着手いただくことを要望致します。	・考え方 2-1-1 のとおりです。	無

特に、携帯電話サービスに FTTH サービスをセットすることにより、FTTH サービスの利用料金を大きく上回るようなセット割引を提供することに対して、その割引原資の所在の透明化や、携帯電話サービスからの割引となる旨の明確な表示の徹底等、公正な競争環境の構築に向けた調査となるよう、要望致します。 【株式会社エネルギア・コミュニケーションズ】		
MNO が提供する携帯電話と FTTH のセット割引について、競争阻害的な料金が設定されている可能性に対し、携帯電話と FTTH 事業の収支の状況や割引額の設定方法等について調査を行うとした対応方針に賛同します。 また、セット割引の原資が FTTH 以外のサービスから捻出されている状況と固定通信市場における MNO の競争力の高さをご認識され、FTTH の卸売市場におけるシェアや卸料金の水準等について、引き続き注視していく必要がある、としたご判断に賛同します。 携帯電話と FTTH のセット販売を実施するにあたり、一方の、あるいは両方のサービスを大手事業者からの卸・相互接続によって調達している事業者（例えば ISP や MVNO）は、個々のサービスを卸元の大手事業者相当の料金設定とするために利益中に余裕がなく、更に大手事業者並の割引額を設定することは困難な状況にあります。 一方、大手 MNO においては、携帯電話事業から得ている莫大な超過利潤を原資とすれば、FTTH の卸価格を下回るような割引額を設定することや特定ユーザの優遇キャンペーンを行うことも可能であることから、総務省におかれては大手 MNO が競争阻害的な料金設定や販売行為を行うことがないよう、継続して調査を実施していただき、適正な競争環境を維持していただくことを強くお願いします。 【株式会社 S T N e t】		
NTT 東西のサービス卸の卸先事業者数が 500 者を超えるにも関わらず、その事業者別シェアに占める MNO の割合は約 7 割となっています。また、直近のサービス卸における純増シェアは MNO の割合は約 8 割であるため、サービス卸市場における MNO の寡占化は一層進行するものと考えます。 これに加えて、FTTH の提供形態別の契約数の推移では、「卸電気通信役務」と「自己設置」の差は著しく縮小しており、今年度中には「卸電気通信役務」の契約数が「自己設置」の契約数を上回ることも容易に想像できるところです。 この状況はまさに、サービス卸の開始前に多数の事業者から指摘されていた「大手事業者による固定通信市場の支配」の兆候であると考えます。 このような状況が継続すれば、設備競争事業者の設備投資インセンティブは失われるため、リスクを負って設備競争を挑んできた設備競争事業者も淘汰され、NTT が設備		

を独占するようになるのは明らかです。 市場検証会議において、NTT ドコモ及びソフトバンクが提供しているセット割引に関して、携帯電話事業と FTTH 事業の収支の状況や割引額の設定方法等の調査を行うことに賛同いたしますが、速やかにその調査を完了させて、大手携帯電話事業者が NTT 東西のサービス卸を活用することに対する制度的措置の検討を始めていただくことを要望します。 【株式会社ケイ・オプティコム】		
意見 3-1-2 携帯電話と FTTH のセット割引については今回の指摘の対象が、FTTH の「卸電気通信役務」型のみとしている点については、① 携帯電話とセットで提供される FTTH がサービス卸であるか否かは利用者に意識されていないこと、②「自己設置」型等のサービス卸以外の FTTH 等も含めて料金競争が行われていることから、合理性を欠いている。	考え方 3-1-2	
弊社の携帯電話と FTTH のセット割引について、競争阻害的な料金設定となっている可能性が指摘されていますが、弊社は「サービス卸ガイドライン」に則り、「競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回るような料金」とならない範囲で料金水準の決定等を行っている認識です。 なお、今回の指摘の対象が、FTTH の「卸電気通信役務」型のみとしている点については、以下の理由等により、合理性を欠いているものと考えます。 ① 携帯電話とセットで提供される FTTH がサービス卸であるか否かはお客様には意識されていないこと ② 「自己設置」型等のサービス卸以外の FTTH 等も含めて料金競争が行われていることから、サービス卸に限定した調査では、不十分であること 以上のことから、仮に、携帯電話と FTTH のセット割引が競争阻害的な料金設定となっているか否かの調査を実施する場合においては、サービス卸のみではなく、FTTH 全体の競争環境を範囲として頂くことを強く要望します。 【ソフトバンク株式会社】	- 平成28年度において、「固定系通信・移動系通信における卸及び接続」を重点事項とし、NTT東西が提供するサービス卸について、NTT東西及びNTT東西からサービス卸の提供を受ける卸先事業者に対し、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等について確認を行った結果、MNOが提供するFTTHと移動系通信サービスとのセット割引について、当該セット割引の額を考慮した実質的なFTTHの料金において、適正なコストを下回り、他のFTTHの提供事業者を排除又は弱体化させる競争阻害的な料金設定となっていないか等、詳細な確認を行うこととしています。 - 平成29年度計画案において、「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保されているか等の観点から、多面的かつ総合的な検証を行うこととしていることも踏まえ、「卸電気通信役務」型以外のFTTHアクセスサービスのセット提供等に係る行為についても、電気通	無

	信事業法上の問題が明らかになった場合には、適切に対処していく考えです。	
意見３－１－３ NTT 西日本における割引サービスの調査を行うことに賛同。利用者料金・接続料と比較した卸料金の適正性に関する検証の実施及び速やかな課題解決に向けた対応を要望。	考え方３－１－３	
西日本電信電話株式会社殿（以下、「NTT 西日本殿」という）における割引サービスの調査を実施することに賛同します。 NTT 西日本殿が提供する FTTH の割引サービスを適用した場合の利用者料金（小売料金）は、「卸電気通信役務」型の料金水準に鑑みると競争阻害的な料金設定等である可能性があるため、割引額の妥当性について検証が必要と考えます。 また、サービス卸は、卸を受けた事業者が NTT 東西殿のフレッツ光を販売する形態であるため、他事業者にとっては NGN を活用した新たなサービスを創出することは困難であり、サービスの多様化も促進されにくい状況です。 したがって、より料金競争の観点の重要度が増している状況であると考え、利用者料金・接続料と比較した卸料金の適正性に関する検証の実施及び速やかな課題解決に向けた対応を要望します。 【ソフトバンク株式会社】	・本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。 ・調査の結果、課題が明らかとなった場合は、政策への反映を適時適切に実施してまいります。	無
意見３－１－４ 利用者料金の低廉化のみに着目することは、サービスレベルの維持・向上を阻害する等、結果して利用者利便を損なうおそれがあることから、十分留意する必要がある。 また、FTTH 市場においては、サービス卸に偏重した議論は避けるべきであり、接続型を含めて、その動向を注視していくことが必要。 卸先事業者より「NTT 東西のサービス卸の提供料金が高い」との意見だけでもって、恣意的に卸料金の低廉化を推進していくことがないよう要望。 NTT 東西の卸料金水準の適正性を精緻に検証していくことは重要だが、セット割やキャッシュバック等によって、実質的な市場価格（ユーザ料金）は低廉化傾向にあるという点についても十分留意し、卸料金の検証のあり方に加え、卸先事業者における料金設定やサービス卸規制の在り方など多面的な検討が必要。	考え方３－１－４	
FTTH サービスの普及率の向上に伴い、今後その伸びがさらに鈍化していくことが予想されることに加えて、総務省殿が公表している「我が国のインターネットにおけるトラフィックの集計結果（2016 年 11 月分）」では固定通信のトラフィックは急激に増え続けており、今後も同様のペースで増え続けていくことが予想されます。 このような状況下で利用者料金の低廉化のみに着目することは、サービスレベルの維持・向上を阻害する等、結果して利用者利便を損なうおそれがあることから、その点について十分留意いただくことが必要と考えます。 また、FTTH 市場においては、卸・自己設置・接続の３つの提供形態について、バラ	・考え方０－１のとおりです。 ・なお、本レポート案では、FTTHの卸売市場において、NTT東西のシェアが約８割となっていること、他の自己設置事業者又は接続事業者が積極的に卸電気通信役務の提供を行っておらず、NTT東西と当該他事業者の競争が活発に行われ	無

ンスよく競争促進していくことが肝要と考えるところ、サービス卸に偏重した議論は避けるべきと考えます。 その点、卸先事業者より「NTT 東西のサービス卸の提供料金が低い」との意見だけでもって、恣意的に卸料金の低廉化を推進していくことがないよう要望します。 【株式会社ケイ・オブティコム】	ている状況にないこと等から、「卸料金の値下げインセンティブが働きにくい」等記載し、それらを踏まえ、「卸料金水準の適正性を精緻に検証していくためには、総務省においてその検証の在り方について検討を進めることが重要である」と記載しています。	
FTTH の卸売市場の検証に関して、卸料金の低廉化のみに着目されているように見受けられるところ、当該の卸売市場を評価するうえでは、サービス競争（高速大容量化や多様化等）の観点も考慮すべきと考えます。 また、FTTH 市場においては、卸・自己設置・接続の3つの提供形態について、バランスよく競争促進していくことが肝要と考えるところ、サービス卸に偏らず、接続型を含めて、その動向を注視していくことが必要です。 なお、NTT 東西の卸料金水準の適正性を精緻に検証していくことは重要ですが、一方で、卸料金水準に関わらず、大手携帯電話事業者2社によるセット割やキャッシュバック等によって、実質的な市場価格（ユーザ料金）は低廉化傾向にあるという点についても十分留意し、卸料金の検証のあり方に加え、卸先事業者における料金設定やサービス卸規制のあり方など多面的な検討が必要と考えます。 【株式会社ケイ・オブティコム】		
意見3-1-5 FTTH 市場の一部に過ぎない卸市場でのシェアの高さのみをもって「NTT 東西に卸料金の値下げインセンティブが働いていない」と掲げられていることは、適切ではない。市場検証は公平・中立に進められるべきであり、卸先事業者からのヒアリング結果のみによるべきではなく、当事者である当社（NTT 東西）の理解も含め事実を確認してほしい。	考え方3-1-5	
【総務省案】 (3) NTT 東西のサービス卸の提供料金及びNTT 西日本の利用者料金 ・NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが難しいとの指摘があった。 ・また、割引適用後のNTT 西日本のFTTH の利用者料金（小売料金）が低いため、競争が困難との指摘が多数の事業者からあった。 (1) 公正競争環境に関する検証 ①ア 「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保されているか (中略) また、「NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが難しい」との指摘や、「割引適用後のNTT 西日本のFTTH の利用者料金（小売料金）が低いため、競争が困難」との指摘があった。	・ 考え方2-1-3のとおりです。	無

①イ 料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか (中略) この点、「卸電気通信役務」型による小売市場への参入の進展が利用者料金の低廉化につながらない要因の一つとして、FTTH の卸売市場において、NTT 東西以外の自己設置事業者又は接続事業者の卸契約数は増加しているものの、全国規模で設備を有しスケールメリットが期待でき、かつ、一律の卸料金を設定している NTT 東西のサービス卸の卸契約数のシェアが約 8 割と高く、卸料金の値下げインセンティブが働きにくい点が考えられる。 (2) 利用者利便に関する検証 ②FTTH を提供する事業者が増加することで競争が進み、FTTH の料金水準の低廉化が促進されているか。 (中略) この点、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者に対するヒアリングにおいて、「NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが困難」との指摘もあり、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者において FTTH の利用者料金の低廉化は困難であると考えられる。 FTTH の利用者向上と利用者料金の低廉化の観点からは、NTT 東西の卸料金が公正な競争環境の中で適正な水準であることが重要と考えられる。 (3) 今後取組むべき課題等 現状、FTTH の卸売市場においては、NTT 東西が設定するサービス卸の卸料金に対する値下げインセンティブが働かず、当該卸料金の低廉化が期待できない状況である。 電気通信事業法第 38 条の 2 に基づき、NTT 東西が総務省に届出た卸料金は、サービス卸ガイドラインに規定する適正なコスト※を下回る料金設定とはなっていないこと、また、利用者に対する料金よりも高い料金とはなっていないことを確認しているものの、今後、当該卸料金の水準の適正性を精緻に検証していくためには、総務省においてその検証の在り方について検討を進めることが重要である。 ※ 一利用者あたりの接続料相当額を基本とする額。 【意見】 卸料金について、当社はサービス卸ガイドラインを遵守し、「適正なコストを上回る料金」、「利用者に対する料金よりも低い料金」を設定しています。 また、当社は卸先事業者に対して、新規販売等におけるインセンティブの設定や事業運営のベースとなるシステムの提供、業務サポートなどの支援を図っているところです。 今後とも多様なプレイヤーの創意工夫によるイノベーションの促進を図り、新事業や新サービスの創出に向け、コスト削減に取り組むことにより、多様なプレイヤーに		
---	--	--

とって利用しやすい卸料金やサービスの充実に努めていく考えです。

こうした取り組みをしている中、年次レポート（案）においては、F T T H市場の一部に過ぎない卸市場でのシェアの高さのみをもって「N T T東西に卸料金の値下げインセンティブが働いていない」と掲げられていることは、適切ではないと考えます。

なお、市場検証は公平・中立に進められるべきであり、卸先事業者からのヒアリング結果のみによるべきではなく、当事者である当社の見解も含め事実を確認していただきたいと考えます。事業拡大に向け、ビジネスパートナーである卸先事業者にご意見ご要望を伺いながら、協力関係を深めていきたいと考えます。

【東日本電信電話株式会社】

【総務省案】

（３）NTT 東西のサービス卸の提供料金及びNTT 西日本の利用者料金

- ・NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが難しいとの指摘があった。
- ・また、割引適用後のNTT 西日本のFTTHの利用者料金（小売料金）が低いため、競争が困難との指摘が多数の事業者からあった。

（１）公正競争環境に関する検証

①ア 「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保されているか

（中略）また、「NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが難しい」との指摘や、「割引適用後のNTT 西日本のFTTHの利用者料金（小売料金）が低いため、競争が困難」との指摘があった。

①イ 料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか

（中略）この点、「卸電気通信役務」型による小売市場への参入の進展が利用者料金の低廉化につながらない要因の一つとして、FTTHの卸売市場において、NTT 東西以外の自己設置事業者又は接続事業者の卸契約数は増加しているものの、全国規模で設備を有しスケールメリットが期待でき、かつ、一律の卸料金を設定しているNTT 東西のサービス卸の卸契約数のシェアが約８割と高く、卸料金の値下げインセンティブが働きにくい点が考えられる。

（２）利用者利便に関する検証

②FTTHを提供する事業者が増加することで競争が進み、FTTHの料金水準の低廉化が促進されているか。

（中略）この点、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者に対するヒアリングにおいて、「NTT 東西のサービス卸の提供料金（卸料金）が高いため、利益を確保して事業を運営することが困難」との指摘もあり、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者に

において FTTH の利用者料金の低廉化は困難であると考えられる。 FTTH の利用者向上と利用者料金の低廉化の観点からは、NTT 東西の卸料金が公正な競争環境の中で適正な水準であることが重要と考えられる。 (3) 今後取組むべき課題等 現状、FTTH の卸売市場においては、NTT 東西が設定するサービス卸の卸料金に対する値下げインセンティブが働かず、当該卸料金の低廉化が期待できない状況である。 電気通信事業法第 38 条の 2 に基づき、NTT 東西が総務省に届出た卸料金は、サービス卸ガイドラインに規定する適正なコスト※を下回る料金設定とはなっていないこと、また、利用者に対する料金よりも高い料金とはなっていないことを確認しているものの、今後、当該卸料金の水準の適正性を精緻に検証していくためには、総務省においてその検証の在り方について検討を進めることが重要である。 ※一利用者あたりの接続料相当額を基本とする額。 【意見】 卸料金について、当社はサービス卸ガイドラインを遵守し、「適正なコストを上回る料金」、「利用者に対する料金よりも低い料金」を設定しています。 また、当社は卸先事業者に対して、新規販売等におけるインセンティブの設定や事業運営のベースとなるシステムの提供、業務サポートなどの支援を図っているところです。 多様なプレイヤーの創意工夫によるイノベーションの促進を図り、新事業や新サービスを創出していくためには、今後とも多様なプレイヤーにとって利用しやすい卸サービス・料金を実現していく必要があることから、当社としても、コスト削減に取り組むことにより、こうした市場の要請に応えられるよう、卸料金の低廉化等に努めていく考えです。 こうした取り組みをしている中、年次レポート（案）においては、FTTH 市場の一部に過ぎない卸市場でのシェアの高さのみをもって「NTT 東西に卸料金の値下げインセンティブが働いていない」と掲げられていることは、適切ではないと考えます。 なお、市場検証は公平・中立に進められるべきであり、卸先事業者からのヒアリング結果のみによるべきではなく、当事者である当社の見解も含め事実を確認していただきたいと考えます。事業拡大に向け、ビジネスパートナーである卸先事業者にご意見ご要望を伺いながら、協力関係を深めていきたいと考えます。 【西日本電信電話株式会社】		
意見 3-1-6 従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を萎縮させることのないようにしてほしい。ICT 社会の一層の	考え方 3-1-6	

進展による新たな価値創造を通じて利用者利便の向上を促進していくことが最も重要であり、総務省においてもその実現に向けた政策を推し進めてほしい。		
【総務省案】 第4節 固定系データ通信市場（小売市場） 3 FTTH 市場（卸売市場） （3）その他 （中略）NTT 東西のサービス卸の提供開始以降、様々な分野からの参入も進み、新たなサービスも提供され始めている一方、卸先事業者の形態別に卸契約数を見ると、MNO の占める割合が約7割（68.2%）、ISP の占める割合が約2割（24.1%）、MNO 及び ISP の占める割合が9割超（92.3%）となっている。また、サービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数は2,005 万と、2 年間（2014 年度末～2016 年度末）で約134 万増加しているが、サービス卸の提供開始前に比べて顕著に増加したとは認められない状況である。 様々な分野の事業者との連携を通じて FTTH の利用促進につながっているか引き続き注視していく必要がある。 （1）公正競争環境に関する検証 ②医療・教育分野や製造業・農業・サービス業等の様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されているか。 NTT 東西のサービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数（2,005 万）は、2 年間で約134 万増加しているが、NTT 東西のサービス卸の提供開始前に比べて顕著に増加したとは認められない状況である。 NTT 東西のサービス卸を利用して教育、医療・介護・高齢者支援等の様々な分野からの参入が進んでいるものの、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者の形態別に卸契約数をみると、NTT ドコモ及びソフトバンク並びに ISP の占める割合が9割超となっており、電気通信事業以外の分野から参入した大多数の事業者の提供するサービスが、必ずしも多くの利用者を獲得していない状況である。 これらのことから、現時点で、NTT 東西のサービス卸を契機として、様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されているとはいえない。 【意見】 当社は、様々なプレイヤーが業界の垣根を越えてコラボレーションし、イノベーションの促進による価値創造を図っていくことを下支えしていくためサービス卸を開始しました。 サービス卸開始以降、異業種における新規参入は379 事業者（H29.3 末時点）と増加傾向であり、様々な業種のプレイヤーとの光コラボを推進し、裾野は着実に拡大していると考えます。	・ 考え方0－1のとおりです。	無

新規参入事業者にとっては、マーケティング活動の浸透に加え、運用ノウハウの蓄積や人材の確保などの体制構築に一定の期間を要することから、一朝一夕に契約数が伸びるものではないため、これまで、異業種をはじめとする卸先事業者に対し、注文受付・料金回収代行等の支援メニューや販売支援、卸先事業者とのシステム連携等の基盤提供を行ってきたところであり、今後さらに充実させていく考えです。

既存の顧客基盤を活用した通信事業者による契約数の拡大に加え、不動産、医療・介護、エネルギーといった様々な分野で FTTH を活用した新たなビジネスが創出し始めるなど、異業種のイノベーション拡大・新しい産業の萌芽も実感しており、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を萎縮させることのないようにしていただきたいと考えております。ICT 社会の一層の進展による新たな価値創造を通じて利用者利便の向上を促進していくことが最も重要であり、御省においてもその実現に向けた政策を推し進めていただきたいと考えます。

【東日本電信電話株式会社】

【総務省案】

第1節 固定系ブロードバンド市場（小売市場） 3 FTTH 市場（卸売市場）

（3）その他

（中略）NTT 東西のサービス卸の提供開始以降、様々な分野からの参入も進み、新たなサービスも提供され始めている一方、卸先事業者の形態別に卸契約数を見ると、MNO の占める割合が約 7 割（68.2%）、ISP の占める割合が約 2 割（24.1%）、MNO 及び ISP の占める割合が 9 割超（92.3%）となっている。また、サービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数は 2,005 万と、2 年間（2014 年度末～2016 年度末）で約 134 万増加しているが、サービス卸の提供開始前に比べて顕著に増加したとは認められない状況である。

様々な分野の事業者との連携を通じて FTTH の利用促進につながっているか引き続き注視していく必要がある。

（1）公正競争環境に関する検証

②医療・教育分野や製造業・農業・サービス業等の様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されているか。

NTT 東西のサービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数（2,005 万）は、2 年間で約 134 万増加しているが、NTT 東西のサービス卸の提供開始前に比べて顕著に増加したとは認められない状況である。

NTT 東西のサービス卸を利用して教育、医療・介護・高齢者支援等の様々な分野からの参入が進んでいるものの、NTT 東西のサービス卸の卸先事業者の形態別に卸契約数をみると、NTT ドコモ及びソフトバンク並びに ISP の占める割合が 9 割超となっており、電気通信事業以外の分野から参入した大多数の事業者の提供

するサービスが、必ずしも多くの利用者を獲得していない状況である。 これらのことから、現時点で、NTT 東西のサービス卸を契機として、様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されているとはいい難い。 【意見】 当社は、様々なプレイヤーが業界の垣根を越えてコラボレーションし、イノベーションの促進による価値創造を図っていくことを下支えしていくためサービス卸を開始しました。 サービス卸開始以降、異業種における新規参入は 341 事業者（H29.3 末時点）と増加傾向であり、様々な業種のプレイヤーとの光コラボを推進し、裾野は着実に拡大していると考えます。 新規参入事業者にとっては、マーケティング活動の浸透に加え、運用ノウハウの蓄積や人材の確保などの体制構築に一定の期間を要することから、一朝一夕に契約数が伸びるものではないため、これまで、異業種をはじめとする卸先事業者に対し、注文受付・料金回収代行等の支援メニューや販売支援、卸先事業者とのシステム連携等の基盤提供を行ってきたところであり、今後さらに充実させていく考えです。 既存の顧客基盤を活用した通信事業者による契約数の拡大に加え、不動産、医療・介護、エネルギーといった様々な分野で FTTH を活用した新たなビジネスが創出し始めるなど、異業種のイノベーション拡大・新しい産業の萌芽も実感しており、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーにとって過度な負担とならず、また新たな挑戦を萎縮させることのないようにしていただきたいと考えております。ICT 社会の一層の進展による新たな価値創造を通じて利用者利便の向上を促進していくことが最も重要であり、御省においてもその実現に向けた政策を推し進めていただきたいと考えます。 【西日本電信電話株式会社】		
意見 3-1-7 NTT 東西の卸料金はその根拠が不透明であることから、コストベース（一利用者あたりの接続料相当額）に連動した適正な料金水準となっているかを検証し、透明性を確保することが必要。	考え方 3-1-7	
本年次レポートでも指摘されているとおり、「卸電気通信役務」型の参入が進展しても、FTTH の利用者料金は概ね 5,000 円/月程度（戸建向け）で推移しており、低廉化が進んでいるとは言えない状況です。この要因の 1 つは、NTT 東西殿の「卸電気通信役務」の料金水準が一向に低廉化せず、利用者料金の硬直化を招いているためと考えます。NTT 東西殿の卸料金はその根拠が不透明であることから、コストベース（一利用者あたりの接続料相当額）に連動した適正な料金水準となっているかを検証し、透明性を確保することが必要と考えます。 【ソフトバンク株式会社】	・本レポート案に記載のとおり、NTT 東西の卸料金の水準の適正性に関する今後の検証の在り方については、総務省において検討を進めてまいります。 ・また、本レポート案を踏まえ、平成 29 年度計画案において、平成 28 年度に引き続き、「固定系通信・移動系通信における卸及び接続」を重点事項とし、固定系	無

(該当箇所) 第3編 電気通信市場の検証 1 固定系通信に関する市場の検証 (3) 今後取組むべき課題等 (意見) 1 (1)①アの通り、NTT 東西殿が設定するサービス卸の卸料金水準は高止まりしたままであり、競争の促進にはつながっていない認識です。FTTH の利用者料金の低廉化のためには、前述の通り卸料金をコストと連動させ、料金水準の透明性及び適正性を確保することが必須であると考えます。 このため、利用者料金・接続料と比較した卸料金の適正性に関する検証の実施と速やかな課題解決に向けた対応を要望します。 【ソフトバンク株式会社】	通信について、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか等の観点から、分析・検証を行うこととしています。 ・御意見については、平成29年度において検証を行う際の参考として承ります。	
意見3-1-8 卸料金のコストベース化や、光接続料の更なる低廉化による「接続」型の参入を促す等、「卸電気通信役務」だけではなく、「接続」も含めた FTTH 市場全体での競争促進が必要。	考え方3-1-8	
(該当箇所) 第3編 電気通信市場の検証 1 固定系通信に関する市場の検証 (2) 利用者利便に関する検証 ② FTTH を提供する事業者が増加することで競争が進み、FTTH の料金水準の低廉化が促進されているか。 (意見) (1) ①イの通り、現状の FTTH の利用者料金に鑑みると、料金水準の低廉化が促進されているとは考えられないことから、卸料金のコストベース化や、光接続料の更なる低廉化による「接続」型の参入を促す等、「卸電気通信役務」だけではなく、「接続」も含めた FTTH 市場全体での競争促進が必要と考えます。 【ソフトバンク株式会社】	・平成29年度計画案において、平成28年度に引き続き、「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保されているか等の観点から、分析・検証を行うこととしています。 ・また、本レポート案に記載のとおり、平成31年度までの接続料の低廉化傾向を踏まえ、「接続」型による事業者の参入動向についても注視していく考えです。	無
意見3-1-9 利用者は固定や無線といった通信サービスの区別を意識することなく、他サービス・商材とも組み合わせた選択を行っているため、FTTH 単体の料金比較ではなく市場全体を俯瞰することが必要。	考え方3-1-9	
【総務省案】 第1節 固定系ブロードバンド市場（小売市場） 1 競争状況等に係る分析	・考え方1-2-2のとおりです。	無

(3) FTTH 市場（小売市場） ③FTTH の料金 ア FTTH 料金の推移 FTTH の月額料金は、近年、おおむね 5,000 円／月（戸建向けの場合）で推移しており、値下げの動きは見られない。 第 4 節 固定系データ通信市場の分析結果 1 固定系データ通信市場（小売市場） (2) 料金の状況 2019 年度のシェアドア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 円となっており、低廉化の傾向にある。 一方、FTTH の月額料金は、近年はおおむね 5,000 円／月（戸建向けの場合）で推移しており、値下げの動きは見られない。 現時点で、FTTH 市場の競争の進展が、料金水準の低廉化に反映されるまでには至っていない。 「自己設置」型、「接続」型、「卸電気通信役務」型それぞれの提供形態ごとの間で公正競争が確保され、サービス競争や料金競争が促進されているか、引き続き注視していく必要がある。 (1) 公正競争環境に関する検証 ①イ 料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか (中略) FTTH の料金に関しては、シェアドアアクセス方式に係る主端末回線の接続料は低廉化の傾向にあるものの、FTTH の利用者料金は、近年はおおむね 5,000 円／月（戸建向けの場合）で推移しており、値下げの動きはみられない。 現時点で、FTTH の小売市場において、新規参入の増加による競争の進展が利用者料金の低廉化に反映されるまでには至っていない。 【意見】 利用者は固定や無線といった通信サービスの区別を意識することなく、コンテンツやアプリケーション、端末等を自由に利用しており、他サービス・商材とも組み合わせた選択を行っているため、FTTH 単体の料金比較ではなく市場全体を俯瞰することが必要であると考えます。 FTTH に限ってみても、より便利に FTTH サービスをご利用いただけるよう利用者に対してツールの提供によるセットアップ支援や、セキュリティ、サポートサービス、Wi-Fi、クラウドなどの付加価値サービスのラインナップの拡充に努めているところで。また、利用機会が少ないお客様がお手軽な料金でお使いいただける二段階定額制メニューや 24 時間出張修理オプションなど料金メニューの充実にも努めております。今		
--	--	--

後もサービスや料金の多様化に取り組むことでお客様の利便性向上に努めていく考えです。 【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】		
意見 3-1-10 ボトルネック設備を保有する卸元の NTT 東西のグループ会社である NTT ドコモのセット割については、契約数拡大の要因に割引額の設定方法以外の要素も考えられることから、多角的な観点から徹底的に分析・検証すべき。	考え方 3-1-10	
セット割引に関して携帯電話事業と FTTH 事業の収支の状況や割引額の設定方法等について調査を行う上では、特に NTT グループの連携に重点を置く必要があると考えます。 NTT ドコモは固定系通信サービス市場では新規参入者にも関わらず、FTTH サービスの卸契約数において高いシェアを獲得しています。ボトルネック設備を保有する卸元の NTT 東・西のグループ会社である NTT ドコモのセット割（ドコモ光）については、契約数拡大の要因に割引額の設定方法以外の要素も考えられることから、多角的な観点から徹底的に分析・検証するべきと考えます。 例えば、第 2 編（電気通信事業者の業務の適正性等の確認の結果 p231）に「提供手続・期間に係る不当な差別的取扱いが行われていないか、引き続き注視」とある通り、詳細な調査を行う必要があると考えます。その際、契約書等の文言に明記されていないような運用上の優遇措置が存在する可能性についても、重点を置く必要があると考えます。 FTTH サービス卸の市場においては、これまでフレッツ光からの転用による契約変更や ADSL や ISP 事業者の既存顧客からの移行が中心であったことから、固定事業の顧客基盤を持たない NTT ドコモは不利な競争であると想定されていましたが、結果的には NTT ドコモは高いシェアを獲得しました。 今後、固定事業の既存顧客基盤の先行優位性が働かなくなる新規獲得においては、NTT ドコモのシェアがさらに拡大することが想定されます。 また、NTT 東・西の FTTH 契約数におけるサービス卸比率が 50%を超えることが 2017 年度中に想定されるなかで、従来の接続ルールが適用されない事業者間取引が多数を占めることになるため、NTT グループ内において競争阻害的な行為が行なわれていないか、これまで以上に重点的に調査すべきと考えます。 【KDD I 株式会社】	・御意見については、平成29年度において、固定系通信に関する電気通信事業者の業務の状況等の確認やグループ内外の電気通信事業者に対する不当な差別的取扱いの確認を行う際の参考として承ります。	無
意見 3-1-11 NTT 西日本における割引額の料金設定等について調査を行うとの方針に賛同。	考え方 3-1-11	
NTT 西日本における割引額の料金設定等について調査を行うとの方針に賛同します。	・本レポート案に対する賛同の御意見と	無

NTT 東・西のサービス卸は、提供条件が不透明であり、認可接続約款に基づく取引と異なり交渉過程も含めてボトルネック独占性に起因する優越的地位の濫用が行われ易いことから、事業者間の公平性のみならず、卸料金の水準の適正性についても担保されているかを継続的かつ徹底的に調査すべきと考えます。 【KDD I 株式会社】	して承ります。 ・ なお、御提案いただいた検証の観点については、平成29年度において検証を行う際の参考として承ります。	
意見 3-1-12 「NTT 東西のサービス卸により、医療・教育分野や製造業・農業・サービス業等の様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されている」とは言い難い」との検証結果に賛同。	考え方 3-1-12	
「NTT 東西のサービス卸により、医療・教育分野や製造業・農業・サービス業等の様々な分野・産業において FTTH の利用が促進されている」とは言い難い」との検証結果に賛同します。 NTT 東・西がサービス卸の導入目的として掲げた様々な分野・産業におけるイノベーション促進が実現できているか、次年度以降も継続的且つ徹底的に検証すべきと考えます。 【KDD I 株式会社】	・ 本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。 ・ なお、NTT東西のサービス卸については、異業種を含む様々なプレーヤーとの連携を通じた多様な新サービスの創出や、様々な分野におけるFTTHの利用促進が期待されているところ、引き続き、新サービスの提供実態や様々な事業者との連携を通じてFTTHの利用促進につながっているか等について分析・検証を行っていく考えです。	無
意見 3-1-13 サービス卸の提供条件が NTT 東西の裁量に委ねられている問題が顕在化しつつあるため、これまで整備されてきた接続ルールと同等の規律（認可制、公表義務）を適用することが必要。	考え方 3-1-13	
「全国規模で設備を有しスケールメリットが期待でき、かつ、一律の卸料金を設定している NTT 東西のサービス卸の卸契約数のシェアが約 8 割と高く、卸料金の値下げインセンティブが働きにくい」と指摘されている通り、サービス卸の提供条件が NTT 東・西の裁量に委ねられている問題が顕在化しつつあります。従って、これまで整備されてきた接続ルールと同等の規律（認可制、公表義務）を適用することが必要と考えます。 【KDD I 株式会社】	・ 平成29年度計画案において、平成28年度に引き続き、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等について確認を行うこととし、また、グループ内外の電気通信事業者に対する不当な差別的取扱いの有無について確認を行うこととしています。 ・ 平成29年度計画案において、平成28年度に引き続き、「固定系通信・移動系通信における卸及び接続」を重点事項とし、固定系通信について、「自己設置」・「接続」・「卸電気通信役務」それぞれの	無

	提供形態ごとの間で公正競争が確保されているか等の観点から、分析・検証を行うこととしています。 ・ 上記分析・検証の結果、課題が明らかとなった場合は、政策への反映を適時適切に実施してまいります。	
意見 3-1-14 消費者からの苦情件数が減少しない要因を詳細に分析する必要がある。	考え方 3-1-14	
消費者からの苦情件数が減少しない要因を詳細に分析する必要があると考えます。 消費者からの苦情相談件数が高い背景には、卸先事業者による運用上の問題以外にも、卸元である NTT 東・西の運用上の問題（再転用における電話番号継続に係る制限の問題等）に起因する可能性も考えられます。仮にこうした制限が適切ではないと判断される場合には、速やかに問題解消に向けた措置を講じるべきです。 【KDDI 株式会社】	・ 御意見については、苦情等の分析を行う際の参考として承ります。	無

3-2 移動系通信に関する市場の検証

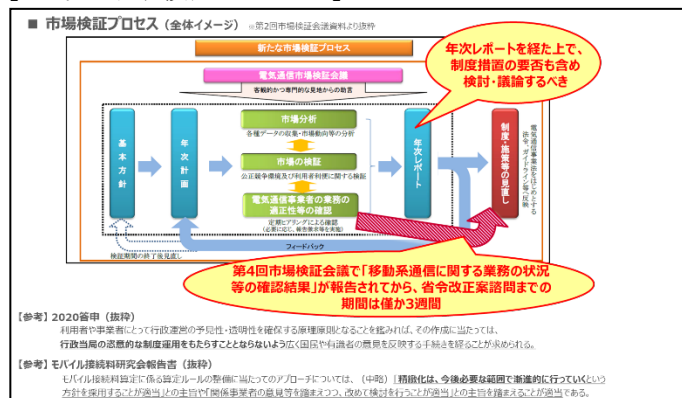
頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 3-2-1 今後取組むべき課題等として、競争状況をより適切に分析するために、MNO のサブブランドについて、契約数など詳細な動向の把握に努めていくことに賛同。 利用者が、より多様で、より低廉なサービスの中から、自らのニーズに応じたサービスを合理的に選択できる環境にするには、MNO の接続料が引き続き重要な要素であることから、データ接続料の低廉化という観点に加え、MVNO における「1 加入者あたり接続料（データ接続料×回線容量÷加入者数）」の増減等の観点からも、引き続き料金の競争状況を注視することを要望。	考え方 3-2-1	
MNO のサブブランドについては、表面的には市場の競争の促進に寄与しているようにとらえられるかもしれませんが、実態としては MNO の中で利用者を囲い込んでいるに過ぎず、独立系 MVNO 間の競争を阻害している可能性があり、十分な注視が必要と考えます。 そのため、MNO のサブブランドについて、競争状況をより適切に分析するために、契約数など詳細な動向の把握に努めていくことに賛同いたします。なお、競争状況の分析にあたっては、価格・サービス面のみならず、品質面、営業サポート面、端末ラインナップ等の幅広い観点から行っていくことが重要と考えます。	・ 本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。 ・ 御提案いただいた移動系通信の分析の観点については、次年度以降、分析を行う際の参考として承ります。 ・ なお、トラヒックの需要に対してどの	無

また、利用者が、より多様で、より低廉なサービスの中から、自らのニーズに応じたサービスを合理的に選択できる環境にするには、MNO の接続料が引き続き重要な要素であることから、データ接続料の低廉化という観点に加え、MVNO における「1 加入者あたり接続料（データ接続料×回線容量÷加入者数）」の増減等の観点からも、引き続き料金の競争状況を注視していただくことを要望します。 【株式会社ケイ・オブティコム】	程度の回線容量を調達するかは、各事業者の経営判断・戦略に委ねられるものであると考えます。	
サブブランドについては、契約数や本体である MNO の影響などが不明であるため、正確に競争状況を把握し、それに対抗する事業方針の立案が難しくなっています。 したがって今後取組むべき課題等として、移動系通信市場における競争状況をより適切に分析するために、特にサブブランドの動向の把握に努めていただくことをお願いします。 【株式会社 S T N e t】		
意見 3-2-2 「サブブランド」を定義するのであれば、NTT コミュニケーションズや IIJ、NTT ぷららを NTT グループとして扱うべき。	考え方 3-2-2	
「一部の MNO である MVNO や MNO のサブブランドによる事業展開」とありますが、SIM カード型の契約数の事業者別シェア（P37）の上位を占める IIJ（14.8%）、NTT コミュニケーションズ（12.9%）などは、資本関係のある NTT ドコモから回線を調達した場合であっても、NTT ドコモのサブブランドとして扱われておりません。 一方、UQ コミュニケーションズは、SIM カード型契約数シェアが「増加傾向であるものの小さい」（P37）にもかかわらず、サブブランドとして扱われています。 サブブランドを、MNO 自身の格安サービスブランド及び資本関係にある「MNO である MVNO」のみを対象とするだけでは、市場におけるグループのブランド戦略の一部を見ているにすぎず、同一資本グループによる MNO および MVNO のブランド戦略全体を見落とすこととなり、十分かつ俯瞰的に見ることはできません。 MNO としての NTT ドコモ、MVNO としての NTT コミュニケーションズや NTT ぷらら等を通じて NTT グループが移動通信事業を展開していることに鑑みれば、MVNO 市場を牽引している NTT コミュニケーションズや NTT ぷらら等を「NTT グループのサブブランド」として扱い検証すべきと考えます。 【KDD I 株式会社】	・ 考え方 1-1-3 のとおりです。	
意見 3-2-3 今後、通信速度・品質面に関する利用者アンケートを行う際には、利用者の料金に対する意識を除く形で実施するなど、上記の点に留意して行うことが重要。	考え方 3-2-3	
一部メディア等の調査結果によると、通信速度については、MNO とサブブランドは	・ 御意見については、次年度以降、利用者	無

「全時間帯にわたって高速」と同一の水準にある一方で、特に通信が混雑するような時間帯においては、独立系 MVNO ではユーザが体感するほどの速度の低下がみられ、MNO やサブブランドとの速度差は顕著となっています。 その点、今回の利用者アンケートでは「MVNO 利用者の通信速度・品質面の満足度は、MNO やサブブランド利用者よりも高い」となっていることから、利用者が自身の料金を意識して回答していることが伺えますので、誤認を与えないよう注意が必要と考えます。 今後、通信速度・品質面に関する利用者アンケートを行う際には、利用者の料金に対する意識を除く形で実施するなど、上記の点に留意して行うことが重要と考えます。 【株式会社ケイ・オプティコム】	アンケートを実施、取りまとめする際の参考として承ります。	
意見 3-2-4 SIM ロックに起因するスイッチングコストは確実に低下しており、「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」によりスイッチングコストの更なる低下が期待される点について賛同。 「SIM ロック解除に応じること」及び「SIM ロック解除に係る条件及び手続き」の規定が追加されていることに鑑み、これらの実態を把握していくことが重要。 スイッチングコストの観点からは、中古端末等の流動性の確保という点も重要。中古端末等の利用状況についても調査していくことが重要。	考え方 3-2-4	
総務省殿の取り組みによって、SIM ロックに起因するスイッチングコストは確実に低下しており、「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」によりスイッチングコストの更なる低下が期待される点について賛同いたします。 なお、上記の指針では、役務契約の解約時の SIM ロック解除について「SIM ロック解除に応じること」及び「SIM ロック解除に係る条件及び手続き」の規定が追加されていることに鑑み、これらの実態を把握していくことが重要と考えます。 また、スイッチングコストの観点からは、中古端末等の流動性の確保という点も重要であると考えられますので、例えば中古端末の SIM ロックが MVNO における利用を阻害していないか等、中古端末等の利用状況についても調査していくことが重要と考えます。 【株式会社ケイ・オプティコム】	・本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。 ・御提案いただいた検証の観点については、次年度以降、検証を行う際の参考として承ります。	無
意見 3-2-5 今回の制度整備はその市場検証プロセスに合致していない。制度整備を急ぎ過ぎることで、検証の予見性・透明性が損なわれるばかりか、事業者及び利用者に悪影響を与えかねないため、市場検証プロセスに則った上で、関係者との間で十分に議論を尽くすことが必要。	考え方 3-2-5	
市場検証の予見性・透明性確保等を目的として、あらかじめ基本方針及び市場検証プロセスが示されていると認識していますが、今回の制度整備はその市場検証プロセスに合致していないように思われます。制度整備を急ぎ過ぎることで、検証の予見性・	・考え方 2-2-1 のとおりです。	

透明性が損なわれるばかりか、事業者及び利用者に悪影響を与えかねないため、市場検証プロセスに則った上で、関係者との間で十分に議論を尽くすことが必要と考えます。

【参考：市場検証プロセス】



【株式会社NTTドコモ】

意見3-2-6 MNOの料金プランの多様化やMVNOの台頭等により競争が大きく進展しているところ、過度な規制とならないよう十分配慮頂くことを要望。

移動系通信に関する市場においては、MNOの料金プランの多様化やMVNOの台頭等、昨今、競争が大きく進展している状況と認識しています。
したがって、今後、料金・サービスについては、利用者のニーズや各社の戦略（集中する領域・分野等）等を踏まえた上、市場の中で創意工夫を行っていくことを基本とし、過度な規制とならないよう十分配慮頂くことを要望します。

【ソフトバンク株式会社】

意見3-2-7 価格メリットに偏った不十分なサービスの周知方法の是正を促す必要があることから、「（前略）制約事項や限定条件といったデメリットも適切に伝わるよう、周知の改善を促していく必要がある。」との記載を追記すべき。

（該当箇所）

「第3編 電気通信市場」におけるP214「①ライトユーザ向けの料金プランや期間拘束・自動更新付契約の見直し等により、利用者利便の向上・利用者の満足度の向上につながっているか。」の第4パラグラフ

（意見）

第4パラグラフの後に以下の文を追加

考え方3-2-6

・市場検証の結果、課題が明らかとなった場合は、政策への反映を適時適切に実施してまいります。

考え方3-2-7

・本レポート案において、「MNOにおいて、サービス内容等の周知を適切かつ積極的に行うことにより（中略）利用者の満足度が向上することが期待できる」「利用者が（中略）自らのニーズに応じたサービスを合理的に選択できる環境となるよう、引き続き公正競争環境の確保

無

またライトユーザ向けの料金プランや割引サービスの周知においては、利用者が自らのニーズに応じたサービスを適切に選択できるようになるために、価格面での利用者メリットと併せて、制約事項や限定条件といったデメリットも適切に伝わるよう、周知の改善を促していく必要がある。 (理由) MNO におけるライトユーザ向けの料金プランや割引サービスにおいては、内容が複雑化し、実際の適用対象が極めて限定されるにも関わらず、価格面の利用者メリットに偏って周知される傾向がある。 例えば、NTT ドコモの「docomo with」では“毎月ずっと 1,500 円割引”が強く訴求されている一方、割引適用条件が対象端末の継続利用、または適用後における対象外機種種の端末購入補助なしでの購入・利用となっていることは注釈での案内となっている。 2017 年 7 月に KDDI が発表した「au ピタットプラン」においても月額最低料金の 1,980 円が広告で強く訴求されているが、この金額は別キャンペーン「au スマートバリュー」の重複適用が前提であること、1 年経過後は 1,000 円の値引きが終了し最低でも 2,980 円となること、同社利用者がこれまで広く利用してきた割引サービス「毎月割」が適用されないことは注釈に記載されている。 ソフトバンクでは安価な 1GB プランにおいて割引サービス「毎月割」が 0 円となり、また安価な通話定額プラン「スマ放題ライト」を選択すると、ニーズが多いとみられる 2GB プランが選択できないといったデメリットがあるが、同様に注釈のみの案内である。 このような価格メリットに偏った不十分なサービスの周知方法の是正を促す必要があるため。 【楽天株式会社】	及び利用者利便の向上に取り組む必要がある」等記載しているところです。 ・ 御意見については、苦情等の分析を行う際の参考として承ります。	
意見 3-2-8 今回の検証結果を踏まえ、更に弊社店頭等での説明方法の改善及び徹底を図ることで、お客様が自らのニーズに応じたサービスが選択できるように努めていきます。	考え方 3-2-8	
(該当箇所) 第 3 編 電気通信市場の検証 2 移動系通信に関する市場の検証 (2) 利用者利便に関する検証 ① ライトユーザ向けの料金プランや期間拘束・自動更新付契約の見直し等により、利用者利便の向上・利用者の満足度の向上につながっているか。 「今後、MNO において、サービス内容等の周知を適切かつ積極的に行うことにより、利用者が自らのニーズに応じたサービスを選択できるようになり、利用者の満足度が	・ 各事業者の取組により、利用者が自らのニーズに応じたサービスを合理的に選択できる環境が醸成されることは、望ましいものと考えます。	

向上することが期待できる」 (意見) 弊社はこれまでもショップ等に来店頂いたお客様に対して低容量プラン等を含めて説明等を行っていますが、今回の検証結果を踏まえ、更に弊社店頭等での説明方法の改善及び徹底を図ることで、お客様が自らのニーズに応じたサービスが選択できるように努めていきます。 また、既に利用しているお客様に対しては毎月の請求明細の中で1ヶ月に利用したデータ量を表示することや、上限に達しそうなお客様には事前にメールにてお知らせする仕組みがあること等により、お客様がご自身の利用状況を適宜把握できるようにしています。今後もこれら取り組みを継続し、お客様が使っている料金プランと実際の利用量の適合性をお客様自身が把握できる環境をより一層整えていく予定です。 【ソフトバンク株式会社】		
意見3-2-9 モバイルデータ通信の分野でMNOと競合しているBWA事業者がMVNOとして携帯電話の電気通信役務を提供するケースにおいては、MNOと同一企業グループに属するMVNOが存在するため、公正競争の観点からも当該MVNOを直ちに「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」の適用対象とすべき。	考え方3-2-9	
現在、「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」の適用において、MVNOが対象外となっていますが、直近の市場環境においては、MVNOが相当な割合の加入者シェアを獲得する等、市場におけるMVNOの競争力が高まっていることや、一部のMVNOではMNOと近しい販売形態や価格設定を行っている事例等も散見されることから、MVNOにも早期に同ガイドラインを適用すべきと考えます。 中でも、モバイルデータ通信の分野でMNOと競合しているBWA事業者がMVNOとして携帯電話の電気通信役務を提供するケースにおいては、MNOと同一企業グループに属するMVNOが存在するため、公正競争の観点からも当該MVNOを直ちに上記ガイドラインの適用対象とすべきと考えます。 【ソフトバンク株式会社】	・「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」(平成29年1月策定)の「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」において、「総務省は、MVNOが不適正な端末購入補助を行い、利用者間の著しい不公平や他のMVNOの新規参入・成長の阻害を招くおそれがないかを注視し、必要に応じ本ガイドラインの適用範囲について検討するものとする」としているところであり、御意見も参考としながら、引き続きMVNOによる端末購入補助の状況を注視してまいります。	

4. 消費者保護ルールに関する取組状況の分析・検証

(該当意見なし。)

5. その他

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見5-1 第一種指定電気通信設備を設置する事業者に係る制度について、第二種指定電気通信設備制度と比較して対応が遅いことは明らか。第二種指定電気通信事業者に対してのみ規制強化が大きく進展することは、電気通信市場全体で見た場合、公正な競争環境を阻害する結果に繋がることも考えられることから、今後は指定設備制度間で不均衡な結果を生じることのないよう、十分配慮することを要望。	考え方5-1	
昨今、移動体通信市場においては、MVNO等のニーズも踏まえ、端末購入補助に関する議論や接続料に関する制度見直し(利潤算定方法の見直しやデータ需要の見直し等)議論が活発に進められています。一方、固定通信市場においては、ボトルネック性を有する第一種指定電気通信設備を設置する事業者に係る制度について、FTTHユーザ料金・サービス卸料金の高止まりやメタル接続料の急激な上昇等、様々な制度的課題が顕在化しており、接続事業者からその見直しを求める声が挙がっている状況の中、「接続料の算定に関する研究会」等でようやく議論が開始されたものの、第二種指定電気通信設備制度と比較して対応が遅いことは明らかであり、結果としてユーザ利便の向上が図られていないものと考えます。 また、本年次レポート(案)の意見募集が行われる以前に第二種指定電気通信設備に関連する「電気通信事業法施行規則等の一部を改正する省令案」の意見募集が開始される等、第一種電気通信設備制度とは明らかに異なるスピード感で制度改正が進んでいること等、第二種指定電気通信事業者に対してのみ規制強化が大きく進展することは、電気通信市場全体で見た場合、公正な競争環境を阻害する結果に繋がることも考えられることから、今後は指定設備制度間で不均衡な結果を生じることのないよう、十分配慮頂くことを要望します。 【ソフトバンク株式会社】	- 基本方針に記載のとおり、変化の激しい電気通信事業分野における公正競争を促進し、利用者利便を確保するためには、電気通信市場の動向を的確に把握し、適切に分析・検証を行い、政策に反映することが重要であると考えます。 - 市場検証の結果、課題が明らかとなった場合は、政策への反映を適時適切に実施してまいります。	