

「電気通信事業分野における市場検証（平成 29 年度）年次レポート（案）」
に対する意見提出者
計 9 者

（意見提出順、敬称略）

| | 意見提出者 | 代表者氏名等 | |
|---|------------------|-----------------------|--------|
| 1 | 東日本電信電話株式会社 | 代表取締役社長 | 井上 福造 |
| 2 | 西日本電信電話株式会社 | 代表取締役社長 | 小林 充佳 |
| 3 | 一般社団法人テレコムサービス協会 | 会長 | 鈴木 幸一 |
| 4 | 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 |
| 5 | 日本電信電話株式会社 | 代表取締役社長 | 澤田 純 |
| 6 | 株式会社ケイ・オプティコム | 代表取締役社長 | 荒木 誠 |
| 7 | ソフトバンク株式会社 | 代表取締役社長 執行役員 兼 CEO | 宮内 謙 |
| 8 | 楽天株式会社 | 代表取締役会長兼社長 | 三木谷 浩史 |
| 9 | KDDI 株式会社 | 代表取締役社長 | 高橋 誠 |

「電気通信事業分野における市場検証（平成 29 年度）年次レポート（案）」 に対して寄せられた御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 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|---|--|-----------------|
| <p>意見0-1 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・検証を実施してほしい。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。政府においても情報通信を取り巻く市場全体を広く俯瞰した上で、迅速かつタイムリーなサービス提供が可能となるような環境を整備し、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。</p> | <p>考え方0-1</p> | |
| <p>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・分野の垣根を越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。</p> <p>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。</p> <p>こうした状況にある中、昨年と同様、今回の年次レポートにおいても、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・検証がなされていますが、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。</p> <p>特に、今回の検証では、「FTTH契約数の増加率は鈍化しており、（中略）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ず、（中略）現時点で、FTTHの利用が十分に促進されているとは考えにくい」とされていますが、現状でも、非通信系のサービス提供者が500社を超える等、異業種パートナーの新規参入も進み、医療・不動産・エネルギー分野等での新事業や新サービスの萌芽が見られるところであり、</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 「電気通信事業分野における市場検証（平成29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29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29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 |

ブロードバンド市場の裾野は拡大し続けていると考えます。

なお、NTT 東西の光サービス卸の料金については、光サービス卸に係る運用コストの削減等が進んだことから、2018年4月より値下げしたところですが、今後も、多様なプレイヤーによる新事業や新サービスの創出を図っていく観点から、コスト削減を通じた卸料金の低廉化や市場環境等に応じた卸料金の設定に向けて検討していく考えです。

また、NTT ドコモでは、ドコモ光の利用者を対象としたモバイルデータ通信の利用料（パケットパック）の割引見直し（2018年2月）や、定期契約の更新時にポイントを提供（2018年9月開始予定）する等、より利用しやすい料金やサービスの拡充を図っているところです。

これまでも当社意見として申し上げたとおり、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、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、また新たな挑戦を萎縮させることのないよう、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。

最後に、平成29年度の重点事項として「グループ化の動向」について検証を実施されていますが、NTT グループにおける情報通信サービスの提供状況について、グループ各社は、様々な領域において、それぞれの得意分野を活かす形で、多岐に亘るサービスを提供しています。グループ各社がそれぞれお客様と真摯に向き合っている中で、とくに法人市場を中心としたお客様から、「複数の会社が単体のサービスを個社別に提案・提供するのではなく、ワンストップでトータルでの課題解決に向けたサービスを提案・提供して欲しい」との切実なご意見をいただいているのも事実です。現在、グループ各社の現場では、現行の公正競争ルールの枠組みの中で、お客様の具体的なご要望に応える形で、他のグループ会社を同行させる等の対応をリアクティブに実施しているところですが、そうしたご意見に応じていくためには、利用者利便の一層の向上を図る観点から、お客様へのワンストップでトータルでの課題解決に向けた提案を実施していく必要があると考えます。

【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、平成28年度に引き続き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30年度）（案）」（以下「平成30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。

- ・ なお、経済の活性化、社会的課題の解決や国民生活の利便向上については、新事業や新サービスの創出のみならず、料金の低廉化等によっても推進され得るものと考えます。また、東日本電信電

近年、情報通信市場においては、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、通話アプリ等、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、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。

当社としても、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」の提供を開始しました。

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おります。

こうした状況にあるにも関わらず、今回の年次レポート（案）でも「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、旧来の枠組みで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。

なお、当社としては、これまでも、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

話株式会社及び西日本電信電話株式会社（以下「NTT東西」といいます。）の提供する光回線の卸電気通信役務（サービス卸）は、これに多くのFTTH事業者が依存している現況も踏まえ、引き続き注視する必要があると考えます。

| | | |
|--|---|----------|
| <p>下支えしており、今後も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さらに充実させることで、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。</p> <p>総務省においては、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される状況を踏まえ、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーが自由な発想や創意工夫によって迅速かつタイムリーなサービス提供が可能となるような環境を整備いただき、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思います。</p> <p style="text-align: center;">【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】</p> | | |
| <p>意見0-2 市場動向を的確に把握し、適切に分析・検証を行うことは望ましい。ただし、電気通信市場に閉じた分析・検証を実施し、政策展開に反映することは適切ではない。</p> | <p>考え方0-2</p> | |
| <p>●異業種を含めた分析・検証の必要性について</p> <p>・公正競争の促進と利用者利便の確保のため、市場動向を的確に把握し、適切に分析・検証を行うことは望ましいと考えます。ただし、急速なICTの進展に伴い新たなビジネスモデルが次々に登場し、異業種サービスと電気通信サービスの連携が進んでいる昨今、電気通信市場に閉じた分析・検証を実施し、政策展開に反映することは適切ではないと考えます。</p> <p>例えば楽天は2016年の国内EC市場で第2位のシェア(アマゾン20.2%、楽天20.1%、ソフトバンク(Yahoo!ショッピング)8.9%)を有しており、電気通信市場へも無視できない影響力を保持していると考えられます。</p> <p>(「ジェトロ世界貿易投資報告」2017年版：2017年07月31日発表 https://www.jetro.go.jp/news/releases/2017/7aea93e5ad0dc1c8.html)</p> <p>現に、楽天モバイルを契約することにより楽天市場の楽天ポイント付与率が高まるサービス等も提供されており、年次レポート(案)第1章第1節1(3)②によると2017年度末時点におけるSIMカード型MVNOの契約数シェア1位を獲得しているなど、異業種サービスにおける優位性を電気通信市場において行使しているものと考えられます。</p> <p>https://mobile.rakuten.co.jp/campaign/ichiba/double/?l-id=reasons_pc_campaign_ichiba_double</p> <p style="text-align: center;">【UQコミュニケーションズ株式会社】</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・従来別々のサービスとして提供・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、平成28年度に引き続き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。 ・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させていただきます。 | <p>無</p> |
| <p>意見0-3 市場検証、業務の適正性等に関するモニタリングを行うに当たっては、電気通信市場の実態を十分に考慮すべき。今後の情報通信政策の策定に向けた課題を洗い出すためには、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、NTT東西とNTTドコモが更に支配力を強めつつあることに重点を置いて市場の実態</p> | <p>考え方0-3</p> | |

| | | |
|---|---|----------|
| <p>を検証し、NTT のグループドミナンス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、分析と評価を慎重に進めていくことが必要。</p> | | |
| <p>【電気通信市場の実態】</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成 29 年度の検証では、独占禁止法上のグループの概念を踏まえたグループ化の動向について分析が行われました。 これにより、 MNO 市場において NTT ドコモのシェアが 1 位であるだけでなく、MVNO 市場（SIM カード型の契約数における事業者別シェア）においても NTT グループが市場全体の約 4 分の 1 を占め、最大勢力となっていること MNO によるグループ内取引において、NTT ドコモは、その比率、規模において他 MNO と比較しても圧倒的であること 依然として設備ベース・サービスベース共に主要市場（移動系通信市場及び FTTH 市場等）での NTT グループの存在感が顕著に大きいこと など、電気通信市場全体における NTT グループの影響力の大きさが改めて浮き彫りとなりました。 電気通信事業分野における市場検証、業務の適正性等に関するモニタリングを行うにあたっては、こうした市場の実態を十分に考慮すべきと考えます。 <p>【5G/IoT 時代の NTT グループの支配力】</p> <ul style="list-style-type: none"> 次世代ネットワークの構築の面では、我が国では 5G/IoT 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次世代のモバイル・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。 このように光アクセスと次世代モバイル・ワイヤレス網の関係性が強まる中、NTT グループは、卸電気通信役務のグループ内取引を通じて NTT 東・西の FTTH サービスを NTT ドコモが販売する体制に切り替えることにより、ボトルネック設備保有の優位性に由来する顧客基盤を NTT ドコモが引き継ぐ形で支配的事業者同士の実質的な一体化を進めています。持株会社主導による営業体制の見直しや技術開発を通じたグループ一体運営により、通信自由化以降整備されてきた公正競争ルール（ボトルネック設備に対する接続ルール、NTT ドコモの分離、NTT 再編成等）が形骸化し、政府出資の NTT グループが更に強大化しつつあります。 今後の情報通信政策の策定に向けた課題を洗い出すためには、 | <ul style="list-style-type: none"> 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させていただきます。 | <p>無</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p>-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 に重点を置いて市場の実態を検証し、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、分析と評価を慎重に進めていく必要があると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p> | | |
|--|--|--|

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 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|--|---|-----------------|
| <p>意見 1-1-1 電気通信市場だけでなく異業種市場も含めたグループ分類で統一すべき。仮に電気通信市場に限ったグループ分類をすることとした場合であっても、移動系通信市場について NTT 持株会社傘下にある NTT グループ企業の MNO 及び MVNO をまとめた「NTT グループ」と他のグループを比較すべき。</p> | <p>考え方 1-1-1</p> | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第1章 移動系通信 第1節 移動系通信市場（小売市場） (1) 移動系通信市場 ① 市場規模 ア 契約数 (略) MNO 3 グループにおける移動系通信の契約数（2017 年度末で 1 億 5,218 万）⁹の増減率をみると、…（略） ⁹MVNO（MNO である MVNO は除く。以下、特段の記載がない限り同じ。）への提供に係るものは含まない。また、グループ内取引により提供された LTE 及び BWA のうち、最終利用者又は MVNO に提供していないものを含む。</p> <p>② 市場シェア 【図表 I-7】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） 注1：「KDDI グループ」には、KDDI、沖縄セルラー及び UQ コミュニケーションズが含まれる。 注2：「ソフトバンクグループ」には、ソフトバンク、ウィルコム（14.3）、イー・アクセス（14.3）及びワイモバイル（15.3）が含まれる。 注3：MVNO のシェアを提供元の MNO グループごとに合算し、当該 MNO グループ名の後に「(MVNO)」</p> | <ul style="list-style-type: none"> 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 low 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、次年度以降、検証を行う際の参考とさせていただきます。 | <p>無</p> |

と付記して示している。

【図表 I - 8】携帯電話の契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移（グループ別）

注1：「KDDI グループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQ コミュニケーションズが含まれる。
注2：「ソフトバンクグループ」には、ソフトバンク、イー・アクセス (14.3) 及びワイモバイル (15.3) が含まれる。
注3：MVNO のシェアを提供元の MNO グループごとに合算し、当該 MNO グループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。

(2) MNO サービス市場

② 市場シェア
ア 契約数シェア

【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）

注：「KDDI グループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQ コミュニケーションズが含まれる。

第1編 電気通信市場の分析

第1章 移動系通信

第2節 移動系通信市場（卸売市場）

1 競争状況等に係る分析

② 市場シェア

【図表 I - 78】MNO の卸契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移（グループ別）

注1：MNO からの報告を基に作成。
注2：「KDDI グループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQ コミュニケーションズが含まれる。
注3：「ソフトバンクグループ」には、ソフトバンク、ワイモバイル (15.3 まで) 及び Wireless City Planning が含まれる。

<意見>

- グループ分類の適正化について
 - ・年次レポート（案）の各パートでグループ分類の方法が異なっており、一貫性がありません。電気通信市場だけでなく異業種市場も含めたグループ分類で統一すべきです。例えば第5章1②の「【参考】移動系通信市場における主な電気通信事業者グループの構成」などに統一すべきです。
 - ・仮に電気通信市場に限ったグループ分類をすることとした場合であっても、移動系通信市場について「NTT ドコモ」「KDDI グループ」「ソフトバンクグループ」に分類して比較することは不適當です。「NTT ドコモ」ではなく、NTT 持株会社傘下にあるNTT グループ企業のMNO およびMVNO をまとめた「NTT グループ」と他のグループを

| | | |
|--|---|----------|
| <p>比較すべきです。</p> <p style="text-align: center;">【UQ コミュニケーションズ株式会社】</p> | | |
| <p>意見 1-1-2 当社の提供する MVNO サービスも単に「MVNO」に分類すべき。また、当社のシェアについて特記する根拠が不明。当社のシェアがあたかも突出しているかのように誤認させる表現は削除し、SIM カード型 MVNO の事業者別シェアを本文中に円グラフ等で明示すべき。</p> | <p>考え方 1-1-2</p> | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第1章 移動系通信 第1節 移動系通信市場（小売市場） (3) MVNO サービス市場 ① 市場規模 イ 事業者数 一次 MVNO²⁶ サービスの事業者数は 444 者²⁷（前期比+41 者、前年度末比+128 者）、… (略) ²⁷MNO である MVNO を含めると 448 者。</p> <p>② 市場シェア (略) 契約数が 3 万以上の MVNO のうち、SIM カード型を提供する事業者の数は 42 者（前期比、前年度末比ともに+1 者）と横ばいで推移している。シェア上位の MVNO の契約数が増加傾向にあること、また MVNO 間の事業承継等により、当該 MVNO の事業者別シェア³⁰ を基に算出した HHI は 822（前期比+22、前年度末比+100）と増加傾向となっている。</p> <p>なお、MNO である MVNO³¹ を含めた SIM カード型の契約数が 3 万以上の MVNO の事業者別シェアを基に算出した HHI は 766（前期比+24、前年度末比+89）となる。当該契約数に占める UQ コミュニケーションズのシェアは増加傾向であり、シェア上位の MVNO と同程度になっている。</p> <p>³⁰SIM カード型の契約数における事業者別シェアは、楽天が最も高く 15.5%、その他の主な事業者のシェアは、インターネットイニシアティブが 14.6%、NTT コミュニケーションズが 11.7%、ケイ・オプティコムが 10.1%、ビッグロブが 5.2%となっている。</p> <p>³¹MNO である MVNO のうち、UQ コミュニケーションズが SIM カード型を提供。</p> <p>さらに、MNO のサブブランド³² 及び SIM カード型の契約数が 3 万以上の MVNO の事業者別シェアを基に算出した HHI は 1,493（前期比▲56、前年度末比▲359）となる。ワイモバイルのシェアは他の MVNO 事業者に比してかなり大きいものの、減少傾向にある。また、UQ コミュニケーションズのシェアは増加傾向となっている。</p> <p>³²ここでは UQ コミュニケーションズの提供する MVNO サービス及びソフトバンクの提供する「ワ</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・本レポート案P38の記載の以下の部分について修正を行いました。 (修正前) 当該契約数に占めるUQコミュニケーションズのシェアは増加傾向であり、シェア上位のMVNOと同程度になっている。 (修正後) 当該契約数に占めるUQコミュニケーションズのシェアは増加傾向となっている。 ・「MNOとMVNOの分類」の在り方や記載ぶり等についての御意見については、次年度以降、検証等を行う際の参考とさせていただきます。 | <p>有</p> |

| | | |
|--|--|----------|
| <p>イモバイル」を指す。</p> <p>第5章 グループ化の動向に係る分析 1 競争状況等に係る分析 ① グループ別契約数等の状況 【図表V-2】 移動系通信市場におけるグループ別前期比増減率</p> <p>(意見)</p> <p>●MNOとMVNOの分類の適正化について 弊社の提供するMVNOサービスは、年次レポート(案)では「MNOであるMVNO」として、通常のMVNOとは別に分類されています。更に一部では「MNO(KDDIグループ)」との分類もされています。一方、他の「ISPであるMVNO」や「FNO(固定系通信事業者)であるMVNO」などは、単に「MVNO」に分類されています。弊社の提供するMVNOサービスも、単に「MVNO」に分類すべきです。</p> <p>・「UQコミュニケーションズのシェアは増加傾向であり、シェア上位のMVNOと同程度になっている」とありますが、弊社について特記する根拠が不明です。むしろ、2016年度末時点においては事業者名が挙がっていなかった楽天が、2017年度末時点においては「SIMカード型の契約数における事業者別シェアは、楽天が最も高く15.5%」と、シェア1位を獲得していることこそ、脚注30ではなく本文中に特記すべき事項ではないかと考えます。</p> <p>また、脚注30によるとシェア1位の楽天15.5%、2位のインターネットイニシアティブ14.6%、3位のNTTコミュニケーションズ11.7%、4位のケイ・オプティコム10.1%、5位のビッグロブ5.2%と、シェアには相当幅があり、弊社が「シェア上位のMVNOと同程度」とは、非常に乱暴な表現であると考えます。このように弊社のシェアがあたかも突出しているかのように誤認させる表現は削除し、SIMカード型MVNOの事業者別シェアを本文中に円グラフ等で明示すべきと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【UQコミュニケーションズ株式会社】</p> | | |
| <p>意見1-1-3 「SIMカード型の契約数における事業者別シェア」は脚注ではなく本文に記載すべき。その上で、MVNO市場における客観的事実について言及する必要があることから、修正を要望。</p> | <p>考え方1-1-3</p> | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第1章 移動系通信 第1節 移動系通信市場(小売市場) 1 競争状況等に係る分析 (3) MVNOサービス市場</p> | <p>・記載ぶりについての御意見については、次年度以降、レポート作成を行う際の参考とさせていただきます。</p> | <p>無</p> |

② 市場シェア

(略)

契約数が3万以上のMVNOのうち、SIMカード型を提供する事業者の数は42者（前期比、前年度末比ともに+1者）と横ばいで推移している。シェア上位のMVNOの契約数が増加傾向にあること、またMVNO間の事業承継等により、当該MVNOの事業者別シェア³⁰を基に算出したHHIは822（前期比+22、前年度末比+100）と増加傾向となっている。

なお、MNOであるMVNO³¹を含めたSIMカード型の契約数が3万以上のMVNOの事業者別シェアを基に算出したHHIは766（前期比+24、前年度末比+89）となる。当該契約数に占めるUQコミュニケーションズのシェアは増加傾向であり、シェア上位のMVNOと同程度になっている。

さらに、MNOのサブブランド³²及びSIMカード型の契約数が3万以上のMVNOの事業者別シェアを基に算出したHHIは1,493（前期比▲56、前年度末比▲359）となる。ワイモバイルのシェアは他のMVNO事業者に比してかなり大きいものの、減少傾向にある。また、UQコミュニケーションズのシェアは増加傾向となっている。

³⁰ SIMカード型の契約数における事業者別シェアは、楽天が最も高く15.5%、その他の主な事業者のシェアは、インターネットイニシアティブが14.6%、NTTコミュニケーションズが11.7%、ケイ・オプティコムが10.1%、ビッグロープが5.2%となっている。

³¹ MNOであるMVNOのうち、UQコミュニケーションズがSIMカード型を提供。

³² ここではUQコミュニケーションズの提供するMVNOサービス及びソフトバンクの提供する「ワイモバイル」を指す。

第1編 電気通信市場の分析

第1章 移動系通信

第2節 移動系通信市場（卸売市場）

1 競争状況等に係る分析

②市場シェア

2017年度末時点におけるMNOの卸契約数における事業者別シェア（グループ別）は、NTTドコモが50.5%（前期比+0.1ポイント、前年度末比±0ポイント）と横ばい、KDDIグループが26.8%（前期比▲0.4ポイント、前年度末比▲0.5ポイント）と減少傾向、ソフトバンクグループが22.7%（前期比+0.3ポイント、前年度末比+0.5ポイント）と増加傾向となっている。

また、HHIは3,782（前期比+2、前年度末比▲6）と横ばいで推移している。

第1編 電気通信市場の分析

第1章 移動系通信

第3節 移動系通信市場の分析結果

1 移動系通信市場（小売市場）

(3) MVNO サービス市場の競争状況等

MVNO サービス市場の事業者（契約数が3万以上のMVNO）別シェアは、主にSIMカード型を提供する事業者が上位に多くみられ、特に上位5社のシェアが増加傾向となっている。

契約数が3万以上のMVNOの事業者別シェアを基に算出したHHIは683（前期比+29、前年度末比+72）であり、シェア上位のMVNOの契約数が増加傾向にあること、またMVNO間の事業承継等により増加傾向となっている。

なお、MNOのサブブランド（ソフトバンクの「ワイモバイル」、UQコミュニケーションズのMVNOサービス）及びSIMカード型が3万以上のMVNOの事業者別シェアを見ると、ワイモバイルのシェアはMVNOに比してかなり大きいものの減少傾向にある。UQコミュニケーションズは増加傾向となっている。

また、MVNOにおいても、料金低廉化やサービス内容の拡充（マルチキャリア対応や通信品質の向上等も含む）に向けた取組が行われている。

<意見>

MVNO サービス市場の現状を分析・評価する上で、主要な事業者とそれぞれのシェアに関する情報は、基礎的かつ重要な指標であると考えます。現在、MVNOのサービスは「SIMカード型」「通信モジュール」「単純再販」「その他」の4つに区分されており、「SIMカード型の契約数における事業者別シェア」は代表的なMVNOサービスの契約者数の動向であると考えられることから、脚注ではなく、本文に記載すべきと考えます。

その上で、MNOへの参入を表明した楽天（15.5%）がMVNO市場で既にトップであること、2位と3位を占めるインターネットイニシアティブ（14.6%）、NTTコミュニケーションズ（11.7%）は、いずれもNTTグループのMVNOであり、MVNO市場においてNTTグループが最大勢力（合計26.3%）となっていること、等の客観的事実について言及する必要があると考えます。

上記を踏まえ、以下のとおり修正を要望します。

【修文案】

- 第1編 電気通信市場の分析
- 第1章 移動系通信
- 第1節 移動系通信市場（小売市場）
- 1 競争状況等に係る分析
- (3) MVNO サービス市場
- ② 市場シェア
- （略）

契約数が3万以上のMVNOのうち、SIMカード型を提供する事業者の数は42者（前期比、前年度末比ともに+1者）と横ばいで推移している。SIMカード型の契約数にお

| | | |
|---|---|----------|
| <p>ける事業者別シェアは、楽天が最も高く 15.5%、その他の主な事業者のシェアは、インターネットイニシアティブが 14.6%、NTT コミュニケーションズが 11.7%、ケイ・オプティコムが 10.1%、ビッグロブが 5.2%となっている。MNO 参入を表明した楽天が一番高いシェアであるが、NTT グループの MVNO である 2 社で MVNO サービス市場の 4 分の 1 を占める最大勢力となっている。シェア上位の MVNO の契約数が増加傾向にあること、また MVNO 間の事業承継等により、当該 MVNO の事業者別シェア³⁰を基に算出した HHI は 822（前期比+22、前年度末比+100）と増加傾向となっている。</p> <p>なお、MNO である MVNO³⁰を含めた SIM カード型の契約数が 3 万以上の MVNO の事業者別シェアを基に算出した HHI は 766（前期比+24、前年度末比+89）となる。当該契約数に占める UQ コミュニケーションズのシェアは増加傾向であり、シェア上位の MVNO と同程度になっている。</p> <p>さらに、MNO のサブブランド³¹及び SIM カード型の契約数が 3 万以上の MVNO の事業者別シェアを基に算出した HHI は 1,493（前期比▲56、前年度末比▲359）となる。ワイモバイルのシェアは他の MVNO 事業者に比してかなり大きいものの、減少傾向にある。また、UQ コミュニケーションズのシェアは増加傾向となっている。（中略）</p> <p>³⁰ MNO である MVNO のうち、UQ コミュニケーションズが SIM カード型を提供。 ³¹ ここでは UQ コミュニケーションズの提供する MVNO サービス及びソフトバンクの提供する「ワイモバイル」を指す。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p> | | |
| <p>意見 1-1-4 利用に応じて得られるポイント等が移動系通信市場に与える影響を分析・検証すべき。</p> | <p>考え方 1-1-4</p> | |
| <p>第 1 編 電気通信市場の分析 第 1 章 移動系通信 第 1 節 移動系通信市場（小売市場） 2 利用者の動向等に係る分析 ③ 事業者の選択・変更状況等 ア サービスの比較検討状況等</p> <p>【図表 I-39】MVNO サービスの選択理由</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用に応じてポイントが得られる 12.8%（上位から 5 番目） ・通信速度が速い 9.2%（上位から 9 番目） <p><意見> 「利用に応じてポイントが得られる」が「通信速度が速い」よりも選択理由として上位に挙がっていることから、前述のとおり、例えば楽天ポイント等が移動系通信市場に与える影響を分析・検証すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【UQ コミュニケーションズ株式会社】</p> | <p>・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させていただきます。</p> | <p>無</p> |

| | | |
|--|--|----------|
| <p>意見 1-1-5 MVNO の速度表示について、早急に適切な速度計測及び表示の手法を確立することが必要。</p> | <p>考え方 1-1-5</p> | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第1章 移動系通信 第1節 移動系通信市場（小売市場） 2 利用者の動向等に係る分析 ⑫ 通信速度（実効速度） （略） 当該実証実験の結果を活用し、電気通信サービス向上推進協議会において MVNO の実効速度計測及び表示の手法について検討しているところである。</p> <p><意見> MVNO の速度表示は利用者利便の確保のため重要であり、早急に適切な速度計測および表示の手法を確立することが必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【UQ コミュニケーションズ株式会社】</p> | <p>・ MVNO の実効速度計測及び表示が適切になされることは、利用者利便に資するものであり、総務省としても引き続き電気通信サービス向上推進協議会における議論を注視することとしています。</p> | <p>無</p> |
| <p>意見 1-1-6 移動系通信市場において、MVNO も含めた競争が進展しているとの検証結果に賛同。</p> | <p>考え方 1-1-6</p> | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第1章 移動系通信 第3節 移動系通信市場の分析結果 1 移動系通信市場（小売市場） (1) 移動系通信市場（小売市場）全体の競争状況等 （略） HHI は 2,904（前期比▲17、前年度末比▲62）と MVNO のシェアの増加に伴って減少傾向となっている。 また、MVNO サービスの認知度等は低下したものの、利用率は上昇している。 これらのことから、引き続き、<u>移動系通信市場における MVNO や MNO のサブブランドも含めた競争が進展している</u>といえる。 MVNO を含めた市場の競争を一層加速させることにより、利用者ニーズに合致した料金・サービスの提供が促されることが期待できる。</p> <p><意見> 移動系通信市場において、MVNO も含めた競争が進展しているとの検証結果に賛同します。 移動系通信市場全体として、MNO 間のみならず、MVNO 各社も含めた激しいサービス・料金競争が行われており、利用者の選択肢が増えていること等を評価していただ</p> | <p>・ 本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。</p> | <p>無</p> |

いたものと理解します。

【KDDI 株式会社】

1-2 固定系データ通信

| 頂いた御意見 | 頂いた御意見に対する考え方 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|--|------------------|-----------------|
| 意見 1-2-1 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 1-2-1 | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第2章 固定系データ通信 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） ③ FTTH 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、値下げの動きはみられない。</p> <p>第1編 電気通信市場の分析 第2章 固定系データ通信 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） (3) FTTH 市場（小売市場）の競争状況等（略） FTTH の月額料金は、近年おおむね 5,000 円／月（戸建向けの場合）で推移している。基本となる月額料金の低廉化の動きはみられず、移動系通信サービスやその他のサービスとのセット割引やキャッシュバック・キャンペーンによる競争が中心となっている。</p> <p><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</p> | ・考え方 0-1 のとおりです。 | 無 |

| | | |
|--|---|----------|
| <p>ス、Wi-Fi、クラウド、IoT サービス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。</p> <p style="text-align: center;">【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】</p> | | |
| <p>意見1-2-2 加入光ファイバの耐用年数等のアクセス網について、NTT 東西が提示した見直しスケジュールをより具体化及び細分化するとともに遅滞なく検討を進め、得られた結果については平成31年度の会計から反映することが重要。また、NTT 東西からはケーブル種別毎の利用実態について、サンプル調査の実施等については今後検討する考えと説明してから約半年が経過しているにも関わらず、現時点で進展が見られないところ、NTT 東西よりスケジュール及び調査結果等を早急に提示の上、議論を加速すべき。</p> | <p>考え方1-2-2</p> | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第2章 固定系データ通信 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） ③ FTTH の料金 イ 接続料の推移</p> <p><意見> 加入光ファイバに係る接続料について、競争環境への影響を踏まえ、「接続料の算定に関する研究会」（以下、「算定研究会」という。）にて論点となっている以下2点について、見直しに向けた検討を加速頂くよう強く要望します。</p> <p>① 加入光ファイバに係る経済的耐用年数について 第11回の算定研究会（平成30年1月23日開催）の総務省殿資料において経済的耐用年数に関して、「・・・既に第一次報告書でも触れたように、現行の耐用年数が採られてから既に10年近くが経過しようとしていることに鑑み、NTT 東日本・西日本は、経済的耐用年数の適正な推計方法について更に十分検討を行い、設備の使用実態に合わせて、耐用年数の見直しに向けて早期に対応する必要がある。特にこの見直しに向けた検証については、数か月内に開始し、年内又は来年早期には結論を出していくことが適当と考えられるものであり、またそうしなければ、実態に照らして信頼のおける耐用年数が使われているかについて疑念が生じることになりかねないのではないか。」（資料11-8「光ファイバケーブルの取扱い（耐用年数等）</p> | <p>・加入光ファイバに係る接続料の算定の在り方に関する御意見については、今後の参考とさせていただきます。</p> | <p>無</p> |

| | | |
|--|--------------------------|----------|
| <p>に関する当面の方向性（案）」P3）と指摘されているところです。多様なサービス競争を促進していくためにはコア網とアクセス網は同じスケジュール感で議論すべきところ、算定研究会では加入光ファイバの耐用年数等のアクセス網に係る議論はコア網である NGN 関連の議論に比べて遅れている状況です。このため第 11 回及び第 12 回の算定研究会で東日本電信電話株式会社殿及び西日本電信電話株式会社殿（以下「NTT 東西殿」という。）が提示した見直しスケジュールをより具体化及び細分化するとともに遅滞なく検討を進め、得られた結果については平成 31 年度の会計から反映することが重要と考えます。</p> <p>② 事業用資産の取扱いについて（未利用芯線等）</p> <p>第 11 回の算定研究会（2018 年 1 月 23 日開催）の総務省殿資料において事業用資産の取扱い（未利用芯線等）に関して、「…能率的な経営のもとでの適正原価・適正利潤という接続料算定の考え方に照らすと、確かに、光ファイバ設備を含む事業用資産の保有は、現用・予備を含め、事業につき真に必要なものとするのが合理的であり、またレートベースの算定に用いる正味固定資産価額も事業全体の真実かつ有効な資産のものに限定されることが適切と考えられる。そのため、こうした観点から、本研究会及び総務省においても、NTT 東日本・西日本からデータの開示及び説明を受けるなどして、状況を継続的に注視していく必要があると考えられる。」（資料 11-8「光ファイバケーブルの取扱い（耐用年数等）に関する当面の方向性（案）」P4）と指摘されているところです。これに対して NTT 東西殿からは、ケーブル種別毎の利用実態について「…特定の収容ビルにおけるサンプル調査の実施等については今後検討する考えです。」（第 11 回算定研究会 NTT 東西殿資料 11-7「光ファイバケーブルに関する取扱いについて」P2）と説明していますが、その後、約半年が経過しているにもかかわらず、現時点で進展が見られません。本件については NTT 東西殿よりスケジュール及び調査結果等を早急に提示頂いた上で議論を加速すべきと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【ソフトバンク株式会社】</p> | | |
| <p>意見 1-2-3 総務省においては、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される状況を踏まえ、迅速かつタイムリーなサービス提供が可能となるような環境を整備し、ICT 社会の一層の進展による新たな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。</p> | <p>考え方 1-2-3</p> | |
| <p>第 1 編 電気通信市場の分析 第 2 章 固定系データ通信 第 4 節 固定系データ通信市場の分析結果 2 FTTH 市場（卸売市場） (2) サービス卸の影響等</p> | <p>・ 考え方 0-1 のとおりです。</p> | <p>無</p> |

(略)

サービス卸を含めた NTT 東西の FTTH 契約数は 2017 年度末で 2,053 万であり、直近 3 年間 (2015 年 3 月末～2018 年 3 月末) で約 180 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。

他方で、サービス卸の提供開始以降、様々な分野からの参入により新たなサービスの提供が進んでいる。引き続き、様々な業種との連携による更なるイノベーションの促進が期待されている。

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が必要である。

<意見>

当社は、様々なプレイヤーが業界の垣根を超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※からの新規参入は 465 事業者 (東日本電信電話株式会社) / 440 事業者 (西日本電信電話株式会社) (H30.3 末時点) と引き続き増加しており、様々な業種のプレイヤーとの光コラボレーションを推進してきたことで、裾野は着実に拡大し続けています。

通信事業者ではない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、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され、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ます。総務省においては、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される状況を踏まえ、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーが自由な発想や創意工夫によって迅速かつタイムリーなサービス提供が可能となるような環境を整備いただき、ICT 社会の一層の進展による新たな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思います。

※MNO、ISP 等の通信事業以外の業種

【東日本電信電話株式会社】

【西日本電信電話株式会社】

1-3 固定系音声通信

| 頂いた御意見 | 頂いた御意見に対する考え方 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|---|---|-----------------|
| <p>意見 1-3-1 現在意見募集が行われている、「平成 31 年度以降の接続料算定における長期増分費用方式の適用の在り方について答申案」において、PSTN 接続料算定の際に改良 IP モデルを組み合わせる際の判断基準として、スタックテストが用いられる旨が記載されているところ、NTT 東西が振替接続料として利用する機能と接続事業者が利用する機能とで乖離がある場合には、「NTT 東西と接続事業者が同一条件でサービス提供可能か」という観点も考慮に入れる必要がある。また、スタックテストにおいては異なる着信先ごとの内訳も提出されるべき。</p> | <p>考え方 1-3-1</p> | |
| <p>第 1 編 電気通信市場の分析 第 3 章 固定系音声通信 第 1 節 固定電話市場 1 競争状況等に係る分析 (1) 固定電話市場 ③ 料金等 イ 固定電話に係る接続料</p> <p><意見> PSTN 接続料（GC、IC 接続料）は年々上昇傾向にあり、特に IC 接続料においては平成 31 年度～平成 33 年度に 10 円台/3 分の水準となることが予測されていることから、利用者料金との逆鞘が発生する可能性が高い状況にあります。 そのような中、現在意見募集が行われている、「平成 31 年度以降の接続料算定における長期増分費用方式の適用の在り方について答申案」において、PSTN 接続料算定の際に改良 IP モデルを組み合わせる際の判断基準として、スタックテストが用いられる旨が記載されていますが、そのためにはスタックテストの検証目的である、「価格圧搾による不当な競争を引き起こすものとならないか」という観点に加え、NTT 東西が振替接続料として利用する機能と接続事業者が利用する機能とで乖離がある場合には、「NTT 東西と接続事業者が同一条件でサービス提供可能か」という観点も考慮に入れる必要があると考えます。 また、不当な競争を引き起こされていないかを検証する観点で、接続料金における異なる着信先との間での内部相互補助の検証も必要であると考えられるため、スタックテストにおいては異なる着信先（例：PSTN 発-PSTN 着と PSTN 発-ひかり電話着等）ごとの内訳も提出されるべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p> | <p>・ PSTNに係る接続料の算定の在り方に関する御意見については、今後の参考とさせていただきます。</p> | <p>無</p> |
| <p>意見 1-3-2 「接続料と利用者料金の関係の検証に関する指針」に基づき、利用者料金収入と振替接続料総額の差分が営業費相当基準額を下回る場合には、スタック</p> | <p>考え方 1-3-2</p> | |

| | | |
|--|--|----------|
| <p>クテスト指針に基づき第一種指定電気通信設備接続料規則の規定による接続料の水準の調整を行う等の対応を積極的に実施していくことが必要。またドライカップについては、競争事業者にとってドライカップと十分に同等と言える代替的な機能があるとは言えない場合や市場において利用者数が十分減退したと言えない場合には引き続きスタックテストによる検証の対象とすべき。</p> | | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第3章 固定系音声通信 第1節 固定電話市場 1 競争状況等に係る分析 (1) 固定電話市場 ③ 料金等 イ 固定電話に係る接続料</p> <p><意見> メタル加入者回線（ドライカップ）の接続料について、平成30年度は1,600円前後となり前年度とほぼ同水準となりましたが、これは減価償却方法の定額法への移行といった一時的な要因によるもので、今後は上昇傾向になると想定されます。また、接続料の上昇に伴い、振替接続料総額が利用者料金による収入に近接してくることが考えられるため、「接続料と利用者料金の関係の検証に関する指針」（以下「スタックテスト指針」という。）に基づき、利用者料金収入と振替接続料総額の差分が営業費相当基準額を下回る場合には、スタックテスト指針に基づき第一種指定電気通信設備接続料規則第14条の2の規定による接続料の水準の調整を行う等の対応を積極的に実施していく必要があります。</p> <p>また、ドライカップについては2年後を目途にスタックテストの対象とするか再度検討を行うことが適当（平成29年9月「接続料の算定に関する研究会第一次報告書」P56）とされていますが、代替的な機能の有無、代替機能の料金及び利用者数の規模等を考慮し、競争事業者にとってドライカップと十分に同等と言える代替的な機能があるとは言えない場合や市場において利用者数が十分減退したと言えない場合には引き続きスタックテストによる検証の対象とすべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p> | <p>・メタル加入者回線（ドライカップ）の接続料の算定の在り方に関する御意見については、今後の参考とさせていただきます。</p> | <p>無</p> |

1-4 法人向けネットワーク

(該当意見なし。)

1-5 グループ化の動向に係る分析

| 頂いた御意見 | 頂いた御意見に対する考え方 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|----------------------------|-----------------|-------|-------|--------------------------|--------------------------|-------|-------|-------|----------------------------|----------------------------|------|-------|------|--|------|------|------|-------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|---|----------|
| <p>意見1-5-1 各MNOによるグループ内取引の状況を示すのであれば、比率だけではなく、各社の取引規模も示すことが必要であるため、図表V-4を差し替えることを要望。</p> | <p>考え方1-5-1</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第5章 グループ化の動向に係る分析 1 競争状況等に係る分析 ① グループ別契約数等の状況 (略)</p> <p>NTTドコモにおけるグループ内取引比率(47.0%、前期比+0.7ポイント、前年同期比+2.3ポイント)は高まっているが、MVNEでもあるグループ内事業者における再卸の割合が高まっていることが一つの要因として考えられる。</p> <p>KDDIにおけるグループ内取引比率(34.0%、前期比+3.5ポイント、前年同期比+16.1ポイント)は、グループ内MVNOの契約数の増加に伴い高まっている。</p> <p>ソフトバンクにおけるグループ内取引比率(3.7%、前期比▲0.2ポイント、前年同期比▲0.5ポイント)は低く、減少傾向となっている。</p> <p>【図表V-4】二種指定設備設置事業者における携帯電話の卸契約数に係るグループ内取引比率</p> <table border="1" data-bbox="197 1082 931 1145"> <thead> <tr> <th colspan="5">【参考】NTTドコモにおけるグループ内取引比率の推移</th> <th colspan="5">【参考】KDDIにおけるグループ内取引比率の推移</th> <th colspan="5">【参考】ソフトバンクにおけるグループ内取引比率の推移</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>17.3</td><td>17.6</td><td>17.9</td><td>17.12</td><td>18.3</td> <td>17.3</td><td>17.6</td><td>17.9</td><td>17.12</td><td>18.3</td> <td>17.3</td><td>17.6</td><td>17.9</td><td>17.12</td><td>18.3</td> </tr> <tr> <td>44.7%</td><td>46.1%</td><td>46.5%</td><td>46.4%</td><td>47.0%</td> <td>18.0%</td><td>22.1%</td><td>25.7%</td><td>30.0%</td><td>34.0%</td> <td>4.2%</td><td>4.3%</td><td>4.2%</td><td>4.0%</td><td>3.7%</td> </tr> </tbody> </table> <p><意見> 各MNOによるグループ内取引の状況を示すのであれば、比率だけではなく、各社の取引規模についても示す必要があると考えます。例えば、取引規模の違いを円グラフの大きさ(面積)で明示する等の工夫が効果的です。</p> <p>これにより、NTTドコモのグループ内取引比率が競合他社に比べて高いだけでなく、その規模も圧倒的であること、その結果として、MVNO市場における最大勢力がNTTグループのMVNO(インターネットイニシアティブ/NTTコミュニケーションズ)になっており、MVNO市場におけるNTTグループの影響力が大きいといった実情が明確になりま</p> | 【参考】NTTドコモにおけるグループ内取引比率の推移 | | | | | 【参考】KDDIにおけるグループ内取引比率の推移 | | | | | 【参考】ソフトバンクにおけるグループ内取引比率の推移 | | | | | 17.3 | 17.6 | 17.9 | 17.12 | 18.3 | 17.3 | 17.6 | 17.9 | 17.12 | 18.3 | 17.3 | 17.6 | 17.9 | 17.12 | 18.3 | 44.7% | 46.1% | 46.5% | 46.4% | 47.0% | 18.0% | 22.1% | 25.7% | 30.0% | 34.0% | 4.2% | 4.3% | 4.2% | 4.0% | 3.7% | <ul style="list-style-type: none"> 記載ぶりに関する御意見については、次年度以降、レポート作成を行う際の参考とさせていただきます。 なお、MNOの卸契約数における事業者別シェア(グループ別)等については、本レポート案P76に記載があります。 | <p>無</p> |
| 【参考】NTTドコモにおけるグループ内取引比率の推移 | | | | | 【参考】KDDIにおけるグループ内取引比率の推移 | | | | | 【参考】ソフトバンクにおけるグループ内取引比率の推移 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17.3 | 17.6 | 17.9 | 17.12 | 18.3 | 17.3 | 17.6 | 17.9 | 17.12 | 18.3 | 17.3 | 17.6 | 17.9 | 17.12 | 18.3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 44.7% | 46.1% | 46.5% | 46.4% | 47.0% | 18.0% | 22.1% | 25.7% | 30.0% | 34.0% | 4.2% | 4.3% | 4.2% | 4.0% | 3.7% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | |
|---|---|----------|
| <p>す。 このため、図表V-4を以下のとおり差し替えることを要望します。</p> <p><図表の修正イメージ></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>【NTTドコモ】</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>【KDDI】</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>【ソフトバンク】</p> </div> </div> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p> | | |
| <p>意見1-5-2 シェア等の分析に留まらず、NTT グループの市場支配力の行使状況等の検証を行うべき。</p> | <p>考え方1-5-2</p> | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第5章 グループ化の動向に係る分析 1 競争状況等に係る分析 ① グループ別契約数等の状況</p> <p>【図表V-8】 移動系通信市場・FTTH市場（小売市場）におけるグループ別シェアの推移</p> <p><意見> 「依然として主要市場におけるNTTグループの存在感が顕著に大きい」と分析されているものの、市場支配力の行使状況等の検証は行われていません。 NTTグループは、元国営の独占企業であり、いまだその市場支配力は強大であること、また、バックオフィス部門の業務集約によるグループ一体経営やサービス卸等によるICT基盤の独占化、NTT東西殿における利用部門と競争事業者の取り扱いの差異など、これまでの市場支配力に着目したドミナント規制の趣旨に反する「潜脱的行為」が常態化しつつある懸念も存在することから、シェア等の分析に留まらず、市場支配力の行使状況等の検証を行うべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p> | <p>・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させていただきます。</p> | <p>無</p> |
| <p>意見1-5-3 NTTブランドの影響が電気通信事業の公正な競争にどのような影響を及ぼすかについて、より検証を深めることが必要であり、それとともに公正競争</p> | <p>考え方1-5-3</p> | |

| | | |
|---|---|----------|
| <p>確保に必要な措置についても検討されるべき。</p> | | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第5章 グループ化の動向に係る分析 2 利用者の動向等に係る分析 【図表V-15】ブランドイメージを重視した人の割合</p> <p><意見> 移動系サービス、固定系サービス共に、ブランドイメージを重視した割合は、NTTグループが最も大きい結果となっていますが、これは過去の公社時代、一社独占時代から利用されている「NTT」というブランドが有する影響力を示しているものと考えられます。</p> <p>日本においては、固定通信と移動体通信の連携・融合やNTTグループのグループ連携に伴う上位レイヤへの進出が本格化しており、「NTT」ブランドの相乗的効果が公正競争に与える影響は無視できないものとなっていることから、NTTブランドの影響が電気通信事業の公正な競争にどのような影響を及ぼすかについて、より検証を深めることが必要であり、それと共に公正競争確保に必要な措置（分離・分割及び再編成の趣旨等に沿ったブランド分離等）についても検討されるべきと考えます。</p> <p>なお、ブランド力の競争への影響については、諸外国においてもNTTグループと同様の市場支配的事業者の再編問題等に絡めて、必ず議論になる重要な論点です。周知のとおり、英国においては、BTのボトルネック設備を保有する設備管理部門と設備利用部門を明確に分離した上で、設備管理部門については、「Openreach」としてブランドを分離することで、アクセス網に対する消費者への信頼がドミナント事業者の他レイヤの活動へ波及することを防止しています。</p> <p style="text-align: center;">【ソフトバンク株式会社】</p> | <p>・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させていただきます。</p> | <p>無</p> |
| <p>意見1-5-4 独占禁止法上のグループの概念の採用を支持。依然としてNTTグループの存在感が顕著に大きいことが判明したことから、分析・検証の結果に、その旨を記述すべき。</p> | <p>考え方1-5-4</p> | |
| <p>第1編 電気通信市場の分析 第5章 グループ化の動向に係る分析 3 グループ化の動向に係る分析結果 (1) グループごとの競争状況等 (略)</p> <p>FTTH市場においても、各グループで特定の事業者のみが顕著に成長しているような状況や横並びの状況にはなく、グループ内競争も一定程度存在すると考えられる。</p> <p>一種指定設備設置事業者（NTT東西）におけるグループ内取引比率は増加傾向となっている。</p> | <p>・記載ぶりに関する御意見については、次年度以降、レポート作成を行う際の参考とさせていただきます。</p> | <p>無</p> |

さらに、移動系通信市場及びFTTH市場を俯瞰してみると、グループ別シェアについてはNTTグループのシェアが減少傾向であり、他の主要グループ及びその他事業者のシェアが概ね増加傾向であるものの、全体として大きくは変動しておらず、依然として主要市場におけるNTTグループの存在感が顕著に大きい。

なお、NTTグループ及びKDDIグループについては、移動系通信契約数の伸びが拡大している。また、主要グループ以外の事業者をまとめて見ると、移動系通信契約数の伸びがやや拡大している。

<意見>

平成29年度では、グループ化の動向に着目し、分析・検証が行われました。前回までの検証では、NTTグループについては、MNO（NTTドコモ）のシェアのみを対象とし、グループ内のMVNOのシェアは加味されていませんでした*。本分析・検証においては、グループ内のMVNOのシェアも加味するにあたり、独占禁止法上のグループの概念で実施されましたが、当社はこのグループ概念の採用を支持します。

その結果、サービスベースでは、NTTグループのシェアは、移動系通信市場で前回ベースでの38.7%から40.2%（【図表V-3】移動系通信市場におけるグループ別シェア）に変わりました。FTTH市場でも同様に見直しを行ったことにより、前回ベースでの31.1%（【図表II-20】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）から50.5%（【図表V-7】FTTH市場におけるグループ別シェア）に集計が変わり、「依然として主要市場におけるNTTグループの存在感が顕著に大きい」ことが判明しました。

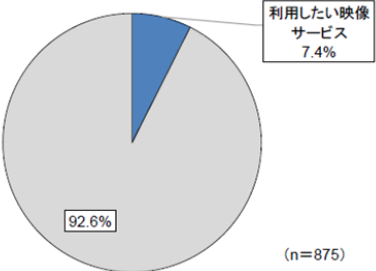
*前回までの検証では、移動系通信市場の事業者別シェア（グループ別）を集計するにあたり、KDDIグループについては、KDDIに加え、MNOであるUQコミュニケーションズと、MVNOであるUQコミュニケーションズの双方を「MNOグループ」と定義してシェアが算定されていました。一方、NTTグループはNTTドコモ単体のみであって、グループ内MVNOが含まれておらず、適切ではありませんでした。

設備面でみれば、移動系通信市場でのNTTドコモのシェアは44.0%（【図表I-7】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）から算定）、光ファイバ回線でのNTT東・西のシェアは77.1%（平成28年度末時点）となっています。

したがって、分析・検証の結果については、“設備ベース・サービスベースの両面で依然として主要市場におけるNTTグループの存在感が顕著に大きい”と、記述すべきと考えます。

【KDDI株式会社】

1-6 隣接市場間分析

| 頂いた御意見 | 頂いた御意見に対する考え方 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|--|--|-----------------|
| <p>意見 1-6-1 平成 30 年度においても、引き続き、隣接市場である映像サービスのうち、特に放送サービスの影響を分析・検証してほしい。分析に当たっては、隣接市場が通信市場に与える影響を分析する視点でアンケート等を実施することを要望。</p> | <p>考え方 1-6-1</p> | |
| <p>第 1 編 電気通信市場の分析 第 6 章 隣接市場間分析 第 1 節 隣接市場間分析 (参考) 異業種連携サービスの影響 ③ 映像サービスの影響</p> <p>今後固定系ブロードバンドサービスの事業者を変更する意向があると回答した者において、事業者変更の際に映像サービスを重視する人の割合は 7.4% であり、固定系ブロードバンドサービスの利用者に対する映像サービスの誘引効果は小さいといえる。</p> <p>【図表 VI-19】 今後固定系ブロードバンドサービスの事業者を変更する上での決め手 (映像サービスを重視する者の割合)</p>  <p><意見> 平成 30 年度においても、引き続き、隣接市場である映像サービスのうち、特に放送サービスの影響を分析・検証していただきたいと考えます。</p> <p>平成 30 年 12 月には BS、CS (110 度) において 4K・8K の実用放送 (「新 4K8K 衛星放送」) が開始される予定です。この新 4K8K 衛星放送においては、放送波に加え、通信 (固定ブロードバンド) による受信 (再放送) がその普及に重要な役割を果たすことが期待されており、「放送」は FTTH サービスの選択 (競争環境) に大きな影響を及ぼすようになると想定されます。</p> <p>分析にあたっては、例えば、 “「放送」の視聴で「FTTH」や「モバイル」の利用料金が割り引かれるサービスがあれば選択するか” など、隣接市場が通信市場に与える影響を分析する視点でのアンケート等の実施を要望します。</p> | <p>・ 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させていただきます。</p> | <p>無</p> |

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 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|--|---|-----------------|
| 意見2-1-1 サービス卸に関し、NTT 東日本が販売委託会社提出した電話勧誘リストに、情報の目的外利用に該当する情報が含まれていた事案について、総務省からの要請の趣旨を真摯に受け止め、今後同様の事案を発生させないよう取り組む。 | 考え方2-1-1 | |
| <p>第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第1章 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 第1節 NTT 東西におけるサービス卸の提供状況等の確認結果 2 NTT 東西におけるサービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等の確認結果等(概要) (略)</p> <p>一方で、NTT 東日本において、同社が販売委託会社に提出していた電話勧誘リストに、目的外利用に当たる利用者情報が含まれていることが分かった。 総務省においては、今後とも、サービス卸の提供において、競争阻害的な行為や不当な差別的取扱い等に該当する行為がないか、注視を継続していくとともに、個別事案については、状況に応じて、必要な措置をとることとしている。</p> <p><意見> 当社がお預かりしたお客様情報を誤って本来の目的ではない当社サービスのご案内に用いておりました。当社は総務省から受領した要請の趣旨を真摯に受け止め、今後同事案を発生させないよう取り組んでまいります。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p> | <p>・総務省は、「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」を踏まえた対応状況等について引き続き注視することとしています。</p> | 無 |
| 意見2-1-2 価格圧搾による不当な競争を行うことは、光サービス卸の目的に反したものであり、このような競争を自ら生じさせることはあり得ない。 | 考え方2-1-2 | |
| <p>第2編 電気通信事業者の業務適正性等の確認 第1章 固定系通信に関する電気通信事業者の業務状況等の確認結果 第1節 NTT 東西におけるサービス卸の提供状況等の確認結果 3 NTT 西日本におけるサービス卸の提供料金と FTTH の利用者料金の水準に係る詳細確認結果等(概要) (略)</p> | <p>・NTT 東西が価格圧搾を行う能力を有すること及び今後価格圧搾を行う誘因が生じる可能性があることは、多くの FTTH 事業者が NTT 東西の卸役務に依存しているという現況等に基づく客観的分析として記載したものです。なお、西</p> | |

これについて、同社において、現在、「光サービス卸」を推進していることは事実であるが、他方で、多くの FTTH 事業者が NTT 西日本の卸役務に依存している現況からすれば、同社では、卸料金水準（又は利用者料金水準）の設定によって、価格圧搾を行う能力を有しており、また、今後、価格圧搾を行う誘因が生じる可能性があるのも事実である。

したがって、総務省から NTT 西日本に対し、今回の検証結果を情報提供し、今後とも価格圧搾による不当な競争を引き起こされないよう、卸料金水準と利用者料金水準の関係について状況把握を行っていくことが適当であると考えられる。

<意見>

光サービス卸は、モバイルのブロードバンド化の進展等に伴う市場変化により、これまで構築してきた光インフラの需要の伸びが鈍化する中、通信事業者が限られたパイを奪い合うスイッチング競争から脱却して、様々なプレイヤーとの連携によるイノベーション促進を通じた多様な新サービスを創出することで、光サービスの新たな需要を開拓することを目的としたものです。

その際、当社は、光サービス卸を用いた新サービスとフレッツ光を競合させる意図はなく、光サービス卸の料金についても、フレッツ光という単体サービスから、様々なプレイヤーの独自サービスとコラボ光を組み合わせた複合サービスへの円滑な移行が可能となるよう、また、それら複合サービスによる他の通信事業者のサービスへの競争対抗が可能となるよう、需要動向、競争状況、市場価格等の市場環境やコスト等を勘案して設定しるところです。

さらに、新規顧客獲得を促す観点から、新規販売奨励金や継続利用奨励金を設定していることに加えて、既存顧客（フレッツ光ユーザ）の円滑な移行を促す観点から、工事不要でコラボ光への切替を可能とする「転用」の仕組みを導入するとともに、割引サービスに係る違約金を無条件で免除しているところではあります。

また、光サービス卸の料金そのものについても、光サービス卸にかかる営業コスト等の効率化が進んだことから、2018年4月より値下げしたところではあります。

今回、当社の卸料金・利用者料金水準の単純比較を捉えて、「価格圧搾を行う能力を有し」、「今後、価格圧搾を行う誘因が生じる可能性がある」との検証結果について、卸先事業者は当社のビジネスパートナーであり、これらの事業者と競争するものではありません。

従って、今回の検証で指摘されている「価格圧搾による不当な競争」を行うことは、上述の光サービス卸の目的に反したものであり、このような競争を自ら生じさせることはあり得ません。

当社としては、様々なプレイヤーによる高度かつ多様なサービスの提供を促進する観点から、今後とも、卸料金の見直し等の料金面での対応を検討していくとともに、事業者間変更の導入等、プレイヤーの要望等を踏まえた運用面・システム面での対応

日本電信電話株式会社に価格圧搾の意図があるとまで評価しているものではありません。

| | | |
|---|---|----------|
| <p>についても充実させていく考えです。</p> <p style="text-align: center;">【西日本電信電話株式会社】</p> | | |
| <p>意見 2-1-3 コスト削減を通じた卸料金の低廉化や市場環境等に応じた卸料金の設定に向けた検討が必要。</p> | <p>考え方 2-1-3</p> | |
| <p>第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第1章 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 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 2 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等（概要） （略）</p> <p>その他「サービス提供に当たっての課題等」については、一部の卸先事業者から、現状の卸料金水準では小売料金設定の自由度が狭く得られる利潤も低いこと、また、運用コスト等の負担が大きいことから、卸料金の値下げが望ましいとの意見があった。これについて、卸料金は営業コストの削減等が進んだことから平成30年4月より値下げが行われ、また、NTT西日本からは「様々なプレーヤーによる高度かつ多様なサービスの提供を促進する観点から、今後とも、卸料金の見直し等の料金面での対応を検討していく」との見解が示されているところ、引き続き卸料金の引き下げも視野に入れた取組が行われることを期待するとともに、その状況を注視することとしている。</p> <p><意見> 卸料金については、コストに加え、需要動向、競争状況、市場価格等を勘案して設定しており、また、サービス卸の施設数が拡大したこと等により、サービス卸に係る営業コスト等の効率化が進んだことから、2018年4月より値下げしたところです。</p> <p>また、卸先事業者の更なる契約数拡大に向けて、事業運営をサポートするためのシステム改善、業務支援メニューの強化等支援を図っているところです。</p> <p>今後とも、多様なプレイヤーによる新事業や新サービスの創出を図っていく観点からは、コスト削減を通じた卸料金の低廉化や市場環境等に応じた卸料金の設定に向けた検討が必要になると考えます。</p> <p>また、事業者間変更の導入等、卸先事業者の要望を踏まえた運用面・システム面での対応についても充実させていく考えです。</p> <p style="text-align: center;">【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・本レポート案においても記載のとおり、「FTTHの小売市場における公正な競争の土台」となる卸売市場における公正な競争の確保が引き続き重要」であり、引き続き卸料金の引き下げも視野に入れた取組が行われることを期待するとともに、その状況を注視することとしています。 ・総務省は、「NTT東西の光サービスの卸売サービスの事業者変更の在り方についてのタスクフォース」の報告書を取りまとめ、NTT東西に対して、当該報告書を踏まえた事業者変更が実現されるために必要な措置を講ずるよう要請を行ったところであり、両社における対応状況等を引き続き注視することとしています。 | <p>無</p> |
| <p>意見 2-1-4 引き続き、卸先事業者と連携し、全卸先事業者一斉開始に向けて「事業者変更」の具体的な運用ルールを整理していく。</p> | <p>考え方 2-1-4</p> | |
| <p>第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第1章 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</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・総務省は、「NTT東西の光サービスの卸売サービスの事業者変更の在り方につ | <p>無</p> |

| | | |
|---|--|----------|
| <p>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 2 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等（概要）（略）</p> <p>なお、平成28年度年次レポートにおいては、サービス提供に当たっての課題として、NTT東西のサービス卸の卸先事業者を変更する際のIP電話番号の継続利用が実現できていない点について指摘し、業界団体の委員会における検討状況を注視することとしていたところである。</p> <p>これについては、平成29年6月に総務省が一般社団法人テレコムサービス協会FVNO委員会に対して行った要請を受け、同委員会及び同委員会番号移行関係TFにおいて、同年7月より議論が行われ、平成30年4月に大まかな考え方の整理が行われた。</p> <p>同年5月より、総務省において、ICT安心・安全研究会の下に「NTT東西の光サービスの卸売サービスの事業者変更の在り方についてのタスクフォース（主査：新美育文 明治大学法学部教授）を設置し、同協会での議論を踏まえ、IP電話番号の継続利用を含めた卸先事業者の変更の在り方について検討を行ってきたところ、平成30年7月を目処に開催予定の同タスクフォースにおいて、報告書が取りまとめられる予定となっている。</p> <p>【意見】 当社は、これまでの（一社）テレコムサービス協会のFVNO委員会での議論や総務省タスクフォースの議論等を踏まえ、事業者変更の仕組みの実現に向けた諸対応を進めてまいります。</p> <p>引き続き、総務省タスクフォース及びFVNO委員会での議論等に参画して、卸先事業者の皆様と連携し、全卸先事業者一斉開始に向けて「事業者変更」の具体的な運用ルールを整理していく考えです。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】</p> | <p>いてのタスクフォース」の報告書を取りまとめ、NTT東西に対して、当該報告書を踏まえた事業者変更が実現されるために必要な措置を講ずるよう要請を行ったところであり、両社における対応状況等を引き続き注視することとしています。</p> | |
| <p>意見2-1-5 県間伝送路に関して、落札に至るまでのプロセスや基準の透明化が必要。</p> | <p>考え方2-1-5</p> | |
| <p>第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第1章 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 第3節 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の確認結果 2 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の確認結果等 (1) 県間伝送路の調達関連</p> <p><意見></p> | <p>・ 県間伝送路の入札に関する御意見については、今後の参考とさせていただきます。</p> | <p>無</p> |

| | |
|---|--|
| <p>県間伝送路に関しては、落札に至るまでのプロセスや基準が不明瞭となっていることから、その透明化（評価基準や落選した際の詳細理由の開示等）が必要と考えます。</p> <p style="text-align: center;">【ソフトバンク株式会社】</p> | |
|---|--|

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 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|--|--|-----------------|
| <p>意見2-2-1 移動系通信に関する事業者の業務の状況やグループ内外の事業者に対する不当な差別的な取扱いの有無等の状況確認の結果、注視・検証していくとされた事項については、さらに検討等を進めてほしい。とりわけ BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用に関しては、今回の確認結果等を踏まえ具体的対応を進めることが望ましい。</p> | <p>考え方2-2-1</p> | |
| <p>移動系通信に関する事業者の業務の状況やグループ内外の事業者に対する不当な差別的な取扱いの有無等について、MVNO へのヒアリング等を行いつつ、その状況を確認いただいたこと感謝いたします。</p> <p>確認の結果、注視・検証していくとされた事項については、MVNO 市場の健全な発展、モバイル市場全体の公正競争環境の向上の観点から重要と考えますので、さらに検討等を進めていただくようお願いします。とりわけ BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用に関しては、今回の確認結果等を踏まえ具体的対応を進めていただくことが望ましいと考えます。</p> <p>今後とも、検証のなかで、問題等が明らかになった場合は、制度的措置の実施を含め速やかに対処いただくことを希望します。</p> <p style="text-align: center;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。 ・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。 | <p>無</p> |
| <p>意見2-2-2 ネットワークの提供に際して、KDDI から当社に事実上の金銭的補助が行われているかについて検証は不要。当社に特化して経営資源獲得方法の検証まで行うことは、過剰介入であり、却って公正競争を歪めることになる。仮に、MVNO 事業に投入する経営資源の源泉等を検証するのであれば、他事業者がそれぞれ高い市場シェアを持つ各種事業の収益を MVNO 事業へどの程度投入しているか、親会社やグループ会社から MVNO 事業への「事実上の金銭的補助」が行われていないか等についても検証し比較検討しなければ、公平な結論は導けない。</p> | <p>考え方2-2-2</p> | |
| <p>第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第2章 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 第1節 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 2 電波利用の連携によるサービスの現状や MVNO の要望等についての確認結果等</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・「事実上の金銭的補助」については、モバイル市場の公正競争促進に関する検討会報告書における「グループ内MVNOによりネットワーク提供に際しての事実 | <p>無</p> |

対応方針

○総務省では、報告を受けている特定移動端末設備のシェアを勘案することにより、第二種指定電気通信設備制度の適用を検討する。

第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認

第2章 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

第2節 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の確認結果

2 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の確認結果等
対応方針

(略)

○モバイル検討会において、MVNOのデータ伝送役務の提供に係る契約帯域幅及びその利用者数について MVN010 社から情報提供を受けたところ利用者当たり契約帯域幅(kbps/利用者数)では UQ がこれら MVNO の中で最も大きい値であった。MVNO の支払額が接続約款に準拠するものであれば、UQ では、他の MVNO よりも利用者当たりで多額の料金を支払うことでそれに応じた大きな帯域幅を確保していることになる。

○この点について、ネットワーク提供に際しての事実上の金銭的補助があるが故に上記の多額の支払いが可能となっているのかについては必要な検証が行われていない。

○今後、本件検証について、総務省において検討を進めていく。

<意見>

●二種指定設備設置事業者における各 MVNO への提供条件の公平性検証について

二種指定設備設置事業者 KDDI の特定関係法人である弊社が、接続帯域幅の確保において不当な優遇を受けていないことが今回明らかになりました。これに関し、年次レポート(案)には「ネットワークの提供に際して、当該二種指定設備設置事業者から当該関連 MVNO に事実上の金銭的補助が行われていることによって、当該関連 MVNO において契約帯域幅に応じた多額の支払いが可能となっているのかについては十分な検証が行われていないため、今後、検証を進めていくこととしている」とありますが、これ以上の検証は不要であると考えます。

公平な提供条件のもと、どのようにして得た経営資源をどの程度 MVNO 事業へ投入するかは、まさに各 MVNO の事業戦略・経営判断です。行政が先入観を持って年次レポート(案)に「事実上の金銭的補助」などと疑いを記載し、弊社に特化して経営資源獲得方法の検証まで行おうとすることは、過剰介入であり、却って公正競争を歪めることになると考えます。

前述のとおりこれ以上の検証は不要と考えますが、仮に、MVNO 事業に投入する経営

上の金銭的補助(いわゆる「ミルク補給」)があるが故に上記の多額の支払いが可能となっているのかについては、(中略)必要な検証が行われていない。「本検証は、現行制度のもとで可能などころから早急に開始すべきである」との提言を受け、総務省において検討を進めていくこととするものです。本件に関する御意見については、検討を進める際の参考とさせていただきます。

・BWA事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用に関する御意見については、今後の検討の際の参考とさせていただきます。

| <p>資源の源泉等を検証するのであれば、楽天が EC 事業等から、あるいは NTT グループ、ソフトバンクグループおよび電力系事業者等が、高い市場シェアを持つコンテンツ事業、ISP 事業、FTTH 事業および MNO 向け基地局回線事業等から、それぞれどのように収益を上げ、それらを MVNO 事業への程度投入しているか、あるいは親会社やグループ会社から MVNO 事業への「事実上の金銭的補助」が行われていないか等についても検証し、比較検討しなければ、公平な結論は導けないと考えます。</p> <p>●BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用の検討について 第二種指定電気通信設備と BWA 設備による電波利用の連携サービスの存在や、MVNO 事業者へのアンケート結果（要望）を考慮し、外形的な特定移動通信端末設備のシェアをもって BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用を検討することは不相当であると考えます。BWA 事業者に接続交渉上の優位性は無く、また、他事業者からの接続要望もこれまでに受けておらず制度適用の要件を満たしていないことから、BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用は過剰な規制であり、不要と考えます。</p> <p style="text-align: center;">【UQ コミュニケーションズ株式会社】</p> | | | | | | |
|--|---|-----------|--|---|--|----------|
| <p>意見 2-2-3 BWA 事業者の第二種指定電気通信設備の適用の検討に当たっては、現在の BWA の提供実態等を勘案した上で「接続交渉上の優位性があるか」を踏まえ、現在の市場環境に沿った制度の在り方を含めて慎重な検討を進めるべき。また、環境変化を踏まえ、現在の二種指定基準が適切なものとなっているかどうかを改めて議論することが必要。仮に BWA 事業者の二種指定の適用を議論するのであれば、カウント方法の在り方についても丁寧な議論をすべき。</p> | <p>考え方 2-2-3</p> | | | | | |
| <p>第 2 編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第 2 章 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 第 1 節 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 2 電波利用の連携によるサービスの現状や MVNO の要望等についての確認結果等</p> <table border="1" data-bbox="174 1059 1234 1461"> <thead> <tr> <th data-bbox="174 1059 819 1107">確認結果</th> <th data-bbox="819 1059 1234 1107">対応方針・対応状況</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="174 1107 819 1461"> <p>(1) 電波利用の連携によるサービスの提供状況</p> <ul style="list-style-type: none"> 一部の二種指定設備設置事業者においては、そのグループの BWA 事業者の基地局設備を活用した電波利用の連携によるサービスを提供している。 BWA 事業者の基地局設備の利用について接続約款に定めがなく、MVNO は、二種指定設備設置事業者や BWA 事業者と個別に交渉する必要がある。(現実には、BWA 事業者から卸役務の提供を受ける二種指定設備設置事業者との交渉が行われている。) KDDI においては、L2 接続と同様の形態で卸役務を提供する全ての MVNO に対し、BWA 事業者 (UQ) から卸役務 </td> <td data-bbox="819 1107 1234 1461"> <p>○総務省では、報告を受けている特定移動端末設備のシェアを勘案することにより、第二種指定電気通信設備制度の適用を検討する。</p> </td> </tr> </tbody> </table> | 確認結果 | 対応方針・対応状況 | <p>(1) 電波利用の連携によるサービスの提供状況</p> <ul style="list-style-type: none"> 一部の二種指定設備設置事業者においては、そのグループの BWA 事業者の基地局設備を活用した電波利用の連携によるサービスを提供している。 BWA 事業者の基地局設備の利用について接続約款に定めがなく、MVNO は、二種指定設備設置事業者や BWA 事業者と個別に交渉する必要がある。(現実には、BWA 事業者から卸役務の提供を受ける二種指定設備設置事業者との交渉が行われている。) KDDI においては、L2 接続と同様の形態で卸役務を提供する全ての MVNO に対し、BWA 事業者 (UQ) から卸役務 | <p>○総務省では、報告を受けている特定移動端末設備のシェアを勘案することにより、第二種指定電気通信設備制度の適用を検討する。</p> | <p>・ BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用に関する御意見については、今後の検討の際の参考とさせていただきます。</p> | <p>無</p> |
| 確認結果 | 対応方針・対応状況 | | | | | |
| <p>(1) 電波利用の連携によるサービスの提供状況</p> <ul style="list-style-type: none"> 一部の二種指定設備設置事業者においては、そのグループの BWA 事業者の基地局設備を活用した電波利用の連携によるサービスを提供している。 BWA 事業者の基地局設備の利用について接続約款に定めがなく、MVNO は、二種指定設備設置事業者や BWA 事業者と個別に交渉する必要がある。(現実には、BWA 事業者から卸役務の提供を受ける二種指定設備設置事業者との交渉が行われている。) KDDI においては、L2 接続と同様の形態で卸役務を提供する全ての MVNO に対し、BWA 事業者 (UQ) から卸役務 | <p>○総務省では、報告を受けている特定移動端末設備のシェアを勘案することにより、第二種指定電気通信設備制度の適用を検討する。</p> | | | | | |

で提供を受ける基地局設備を卸役務で提供している。
 ・ソフトバンクにおいては、単純再販の形で卸役務を提供するMVNOに対し、BWA事業者（WCP）から卸役務で提供を受ける基地局設備を卸役務で提供している。

第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認

第2章 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

第2節 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の確認結果

2 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の確認結果等

| 確認結果 | 対応方針・対応状況 |
|--|--|
| <p>(1) 料金設定及びサービス品質関連</p> <p>・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の提供するサービスについて、他のMVNOと同等の料金設定で伝送速度が圧倒的に速いサービスの提供がなされており、当該二種指定設備設置事業者によるグループ内優遇の可能性はある。</p> | <p>○二種指定設備設置事業者は、卸電気通信役務の一部について、料金その他の提供条件等の届出を義務づけられており、総務省において当該届出の内容を行っているところ、当該届出に基づき確認できる範囲では、概ね接続約款に準拠するものであった。</p> <p>○モバイル検討会において、MVNOのデータ伝送役務の提供に係る契約帯域幅及びその利用者数についてMVNO10社から情報提供を受けたところ利用者当たり契約帯域幅（kbps/利用者数）ではUQがこれらMVNOの中で最も大きい値であった。MVNOの支払額が接続約款に準拠するものであれば、UQでは、他のMVNOよりも利用者当たりで多額の料金を支払うことでそれに応じた大きな帯域幅を確保していることになる。</p> <p>○この点について、ネットワーク提供に際しての事実上の金銭的補助があるが故に上記の多額の支払いが可能となっているのかについては必要な検証が行われていない。</p> |

○今後、本件検証について、総務省において検討を進めていく。

<意見>

UQ コミュニケーションズを含む BWA 事業者の第二種指定電気通信設備の適用の検討にあたっては、現在の BWA 事業者に「接続交渉上の優位性があるか」を先に議論をすべきと考えます。

第二種指定電気通信設備制度は、接続協議における交渉上の優位性を背景に「接続における不当な差別的取扱い」「接続協議の長期化」等を引き起こすおそれがあることに鑑み、接続料等の公平性・透明性、接続の迅速性等を担保し、円滑に接続可能な環境を整備することで、公正競争の促進や利用者利便の増進を図る観点から、非対称規制として設けられたものと理解しています。

UQ コミュニケーションズが提供する BWA サービスは、従来の二種指定設備設置事業者 4 社 (NTT ドコモ、KDDI、沖縄セルラー、ソフトバンク) が提供する携帯電話サービスとは網構成や提供形態が大きく異なっており、現に UQ コミュニケーションズの端末設備シェアの大半は、KDDI が主体的に提供する電波連携サービス (キャリアアグリゲーション) の結果によるものです。このような提供形態に照らせば、UQ コミュニケーションズに、端末設備シェアを背景とした「接続事業者に対する交渉上の優位性」は存在しておらず、UQ コミュニケーションズを既存の第二種指定電気通信設備制度の枠組みで取り扱うことは不相当です。

また、「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会」における議論においても、端末設備シェアだけを見て二種指定化することは規制としては過剰であり、現在の技術に合わせた新たな規制で必要な部分に掛かるものを探っていくべきと複数の構成員から意見が出ており、本検討会報告書においても「事業者間連携等の事業動向、市場動向や環境変化等を勘案して制度の在り方及び所要の措置について検討を行うことが必要である。そして不要なアンバンドル (接続料の設定) を行う等、適用されるルールが過剰なものとならないようにする必要がある。」との集約となっています。

したがって、現在の BWA の提供実態等を勘案した上で「接続交渉上の優位性があるか」を踏まえ、現在の市場環境に沿った制度の在り方を含めて慎重な検討を進めるべきと考えます。

【第二種指定電気通信設備の指定要件について】

「2020 年代に向けた情報通信政策の在り方答申 (平成 26 年 12 月 18 日)」(以下「2020 答申」)において、グループ化の動向を踏まえた非対称規制の見直しとして、「第二種指定設備制度や禁止行為規制の対象事業者の指定について、それぞれの規制の目的に応じて検討し、携帯電話に加え BWA 等を含め「グループ単位」のシェアを考慮することにより、市場の実態に合致した制度とすることが適当である。」とされました。

一方、「ただし、そのシェアが相当程度低く規模の小さい事業者にとっては、その規模に比して過剰な規制となる可能性があることも踏まえ、適用される規律が公正競争確保のために必要最小限度なものとなるよう、適切な制度設計を行うことが必要である。」とも提言されています。

上述のとおり、UQ コミュニケーションズの端末設備シェアが 10%を超えたとしても、UQ コミュニケーションズの端末設備シェアの大半は、KDDI が主体的に提供する電波連携サービスの結果によるものであり、「接続事業者に対する交渉上の優位性」が UQ コミュニケーションズには存在しないことに鑑みれば、UQ コミュニケーションズの二種指定化は不相当と考えます。

そもそも、BWA は音声通話も可能な携帯電話とは異なる目的（モバイルブロードバンド）で行う事業です。第二種指定電気通信設備制度は、音声通話の相互接続を前提に整備されたものであり、端末設備の数が「接続事業者に対する交渉上の優位性」と考えても差支えないものでした。スマートフォンの普及に伴うモバイルブロードバンド全盛時代を迎え、高速・高品質なデータ通信需要が高まっており、市場の実態は、保有周波数帯域幅や利用者にとっての実効速度が、事業者の競争力に影響を及ぼす環境となっております。こうした環境変化を踏まえ、現在の二種指定基準が適切なものとなっているかどうかを改めて議論する必要があるものと考えます。

【第二種指定設備制度の指定要件にかかる特定移動端末設備数のカウント方法について】

KDDI の au-LTE と UQ コミュニケーションズの WiMAX2+ のデュアル端末は、端末能力としては両ネットワークに対応していますが、常に両ネットワークを利用しているのではなく、主たるネットワークである au-LTE が存在する中では、ネットワーク環境によっては WiMAX2+ のネットワークを一切利用しない場合もあります。また、WiMAX2+ のネットワークを利用する場合でも、その利用は限定的且つ僅少である可能性もあり、UQ コミュニケーションズにおける特定移動端末設備数と、既存の二種指定設備設置事業者における特定移動端末設備数では、明らかに 1 カウント当たりの重みが異なります。

端末能力のみをカウントの根拠とするならば、例えば、国内外のローミング利用が可能な端末数の扱いについても本来整理が必要となります。また、仮に規模の小さな MNO が、他の MNO との電波連携を行うと、その連携先の営業施策に伴って（＝契約者数が増加し）二種指定化される構造にあります。つまり、今後の携帯電話事業への新規参入者や地域 BWA において、当社と同じ選択（他の MNO との電波連携を選択）をすれば二種指定化の対象となり得ることとなり、実態とかけ離れた制度と言わざるを得ません。

また、現状のカウント方法は、ネットワークの機能の観点からも課題があり、現行制度においては基地局と接続する端末を 1 としてカウントされていますが、KDDI の電

波連携サービスは KDDI の設備でネットワークを制御し、KDDI が MVNO との接続点を有しており、基地局に接続する端末として単純に KDDI と UQ コミュニケーションズそれぞれを 1 としてカウントすることは不適切と考えます。本来は“基地局を制御しているコア設備を含めた一連のネットワーク設備と接続する端末”を特定移動端末設備として扱うべきと考えます。

以上のとおり、現在の第二種指定電気通信設備制度における特定移動端末設備数のカウント方法には、本来解決すべき課題が多く含まれていますが、これまでにそれらの点について明確な議論がないままに運用されています。仮に BWA 事業者の二種指定の適用を議論するのであれば、カウント方法の在り方についても丁寧な議論をすべきと考えます。

【KDDI 株式会社】

意見 2-2-4 当社ホームページに記載の「網改造料の見込み額」は、公表額の表記変更を行っており、予見可能性が向上すると考えている。

考え方 2-2-4

第 2 編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認
 第 2 章 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
 第 1 節 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
 3 平成 28 年度の確認結果を踏まえた制度整備を受けた対応状況及び事業者の取組を注視するとして事項の取組状況についての確認結果等
 ① 制度整備を受けた二種指定設備設置事業者の対応に係る MVNO の意見

・ 貴社ホームページにおける網改造料の見込み額の表現の変更も踏まえ、引き続き、MVNO にとっての予見可能性向上の観点から状況を注視することとします。

無

・ また、以下のとおり時点修正を行いました。

(修正前)

見込み額の表現を改善するとの意見表明があったところであり、総務省では、MVNO にとっての予見可能性が向上するか、状況を注視していく。

(修正後)

見込み額の表現の変更を行ったところであり、総務省では、これを踏まえ引き続き、MVNO にとっての予見可能性向上の観点から、状況を注視していく。

| 確認結果 | 対応方針・対応状況 |
|---|--|
| <p>(3) 「いわゆる網改造料の見込み額の公表」 関連</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 網改造料の見込み額について二種指定電気通信設備設置事業者各社の HP にて公表されているが、NTT ドコモ及び KDDI においては、「数百万円」という記載である。 ・ 網改造料の見込み額算定的前提条件である設備構成として、「10G インターフェースにて接続し、XiGTP 接続利用機能を利用することや「10Gbps による ACT/SBY の冗長構成」であることの記載がある。 <p>【MVNO からの指摘事項】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 一部の二種指定設備設置事業者においては、記載されている網改造料の見込み額の幅が広く、予見可能性が向上していない。 <p>【一部の二種指定設備設置事業者の意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 公表されている見込み額の幅を狭めることは可能。 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 今般の制度整備（平成 29 年 9 月 28 日施行）により、予見可能性向上の見地から、第二種指定電気通信設備設置事業者において、網改造料の見込み額を公表することとなった。 ○ これを受けて実際に公表された網改造料の見込み額の幅は、一部の二種指定設備設置事業者においては「数百万円」といった曖昧性のある表現となっており、これによって予見可能性が十分向上したとは言えない。 ○ これについて、第二種指定設備設置事業者側では、見込み額の表現を改善するとの意見表明があったところであり、総務省では、MVNO にとっての予見可能性が向上するか、状況を注視していく。 |

第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認
 第2章 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
 第2節 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の確認結果
 2 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の確認結果等

| 確認結果 | 対応方針・対応状況 |
|--|--|
| <p>(1) 料金設定及びサービス品質関連</p> <ul style="list-style-type: none"> 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の提供するサービスについて、他のMVNOと同等の料金設定で伝送速度が圧倒的に速いサービスの提供がなされており、当該二種指定設備設置事業者によるグループ内優遇の可能性がある。 | <ul style="list-style-type: none"> ○二種指定設備設置事業者は、卸電気通信役務の一部について、料金その他の提供条件等の届出を義務づけられており、総務省において当該届出の内容を行っているところ、当該届出に基づき確認できる範囲では、概ね接続約款に準拠するものであった。 ○モバイル検討会において、MVNOのデータ伝送役務の提供に係る契約帯域幅及びその利用者数についてMVNO10社から情報提供を受けたところ利用者当たり契約帯域幅(kbps/利用者数)ではUQがこれらMVNOの中で最も大きい値であった。MVNOの支払額が接続約款に準拠するものであれば、UQでは、他のMVNOよりも利用者当たりで多額の料金を支払うことでそれに応じた大きな帯域幅を確保していることになる。 ○この点について、ネットワーク提供に際しての事実上の金銭的補助があるが故に上記の多額の支払いが可能となっているのかについては必要な検証が行われていない。 ○今後、本件検証について、総務省において検討を進めていく。 |

<意見>

| <p>当社ホームページに記載しております「網改造料の見込み額」につきまして、すでに公表額の表記変更を行っており、予見可能性が向上すると考えております。</p> <p style="text-align: center;">【KDDI 株式会社】</p> | | | | | | |
|--|--|-----------|--|--|--|----------|
| <p>意見 2-2-5 MVNO におけるテザリングについては、実現に向けて準備を進めている。</p> | <p>考え方 2-2-5</p> | | | | | |
| <p>第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第2章 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 第1節 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 3 平成 28 年度の確認結果を踏まえた制度整備を受けた対応状況及び事業者の取組を注視するとして事項の取組状況についての確認結果等 ② 注視するとして事項の取組状況</p> <table border="1" data-bbox="174 549 1238 1350"> <thead> <tr> <th data-bbox="174 549 824 596">確認結果</th> <th data-bbox="824 549 1238 596">対応方針・対応状況</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="174 596 824 1350"> <p>(2)「MVNO ユーザによるテザリングの利用可否」関連 ・一部端末で、テザリングが MVNO で利用できない。</p> </td> <td data-bbox="824 596 1238 1350"> <p>○MVNO においてテザリングができない状況が続くことは、MVNO との二種指定設備設置事業者の間、MVNO 間で同等の条件で競争ができない状態を放置することになる。</p> <p>○これについて、ソフトバンクのネットワークでは iPhone/iPad 端末においては平成 30 年 4 月 9 日から、Android 端末については平成 30 年 5 月 18 日からソフトバンクが販売する平成 30 年春夏モデル以降の端末で、テザリングが実現した。</p> <p>○KDDI については現時点で未実現であり、総務省は KDDI に対して、早期実現と実現時期の明示の要請を平成 30 年 6 月 6 日に行った。</p> <p>○なお、テザリング未対応の既発売端末への対応については、今後 MVNO からの要望の有無を総務省が確認する。</p> </td> </tr> </tbody> </table> <p><意見> MVNO におけるテザリングについては、実現に向けて準備を進めております。</p> | 確認結果 | 対応方針・対応状況 | <p>(2)「MVNO ユーザによるテザリングの利用可否」関連 ・一部端末で、テザリングが MVNO で利用できない。</p> | <p>○MVNO においてテザリングができない状況が続くことは、MVNO との二種指定設備設置事業者の間、MVNO 間で同等の条件で競争ができない状態を放置することになる。</p> <p>○これについて、ソフトバンクのネットワークでは iPhone/iPad 端末においては平成 30 年 4 月 9 日から、Android 端末については平成 30 年 5 月 18 日からソフトバンクが販売する平成 30 年春夏モデル以降の端末で、テザリングが実現した。</p> <p>○KDDI については現時点で未実現であり、総務省は KDDI に対して、早期実現と実現時期の明示の要請を平成 30 年 6 月 6 日に行った。</p> <p>○なお、テザリング未対応の既発売端末への対応については、今後 MVNO からの要望の有無を総務省が確認する。</p> | <p>・引き続き、MVNOと二種指定設備設置事業者の間、MVNO間の競争条件の同等性確保の観点から、MVNO利用者におけるテザリングの実現に係る状況を注視することとします。</p> | <p>無</p> |
| 確認結果 | 対応方針・対応状況 | | | | | |
| <p>(2)「MVNO ユーザによるテザリングの利用可否」関連 ・一部端末で、テザリングが MVNO で利用できない。</p> | <p>○MVNO においてテザリングができない状況が続くことは、MVNO との二種指定設備設置事業者の間、MVNO 間で同等の条件で競争ができない状態を放置することになる。</p> <p>○これについて、ソフトバンクのネットワークでは iPhone/iPad 端末においては平成 30 年 4 月 9 日から、Android 端末については平成 30 年 5 月 18 日からソフトバンクが販売する平成 30 年春夏モデル以降の端末で、テザリングが実現した。</p> <p>○KDDI については現時点で未実現であり、総務省は KDDI に対して、早期実現と実現時期の明示の要請を平成 30 年 6 月 6 日に行った。</p> <p>○なお、テザリング未対応の既発売端末への対応については、今後 MVNO からの要望の有無を総務省が確認する。</p> | | | | | |

| 【KDDI 株式会社】 | | | | | | | |
|---|--|-----------|-----------|--|--|----------------------|---|
| 意見 2-2-6 帯域幅設定に関して当社は MVNO から依頼された帯域幅に基づいて対応しており、グループ内優遇はしていない。通信事業に投入する資金について検証するのであれば、二種指定設備設置事業者のグループ MVNO の資金調達、サブブランドの資金調達、更には二種指定設備設置事業者とは資本関係のない他 MVNO の資金調達によってもたらされる公正競争環境への影響についても検証すべき。 | | 考え方 2-2-6 | | | | | |
| <p>第 2 編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第 2 章 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 第 1 節 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 3 平成 28 年度の確認結果を踏まえた制度整備を受けた対応状況及び事業者の取組を注視するとした事項の取組状況についての確認結果等 ② 注視するとした事項の取組状況</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">確認結果</th> <th style="width: 50%;">対応方針・対応状況</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> (3) 「二種指定設備設置事業者のグループ内優遇の可能性」関連 ・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 の提供するサービスについて、他の MVNO と同等の料金設定で伝送速度が圧倒的に速いサービスの提供がなされており、当該二種指定設備設置事業者によるグループ内優遇の可能性がある。 </td> <td> (以下、本章第 2 節の 2 (1) 参照) ○二種指定設備設置事業者は、卸電気通信役務の一部について、料金その他の提供条件等の届出を義務づけられており、総務省において当該届出の内容を行っているところ、当該届出に基づき確認できる範囲では、概ね接続約款に準拠するものであった。 ○モバイル検討会において、MVNO のデータ伝送役務の提供に係る契約帯域幅及びその利用者数について MVNO10 社から情報提供を受けたところ利用者当たり契約帯域幅 (kbps/利用者数) では UQ がこれら MVNO の中で最も大きい値であった。MVNO の支払額が接続約款に準拠するものであれば、UQ では、他の MVNO よりも利用者当たりで多額の料金を支払うことでそれに応じた大きな帯域幅を確保していることになる。 </td> </tr> </tbody> </table> | | 確認結果 | 対応方針・対応状況 | (3) 「二種指定設備設置事業者のグループ内優遇の可能性」関連 ・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 の提供するサービスについて、他の MVNO と同等の料金設定で伝送速度が圧倒的に速いサービスの提供がなされており、当該二種指定設備設置事業者によるグループ内優遇の可能性がある。 | (以下、本章第 2 節の 2 (1) 参照) ○二種指定設備設置事業者は、卸電気通信役務の一部について、料金その他の提供条件等の届出を義務づけられており、総務省において当該届出の内容を行っているところ、当該届出に基づき確認できる範囲では、概ね接続約款に準拠するものであった。 ○モバイル検討会において、MVNO のデータ伝送役務の提供に係る契約帯域幅及びその利用者数について MVNO10 社から情報提供を受けたところ利用者当たり契約帯域幅 (kbps/利用者数) では UQ がこれら MVNO の中で最も大きい値であった。MVNO の支払額が接続約款に準拠するものであれば、UQ では、他の MVNO よりも利用者当たりで多額の料金を支払うことでそれに応じた大きな帯域幅を確保していることになる。 | ・考え方 2-2-2 前段のとおりです。 | 無 |
| 確認結果 | 対応方針・対応状況 | | | | | | |
| (3) 「二種指定設備設置事業者のグループ内優遇の可能性」関連 ・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 の提供するサービスについて、他の MVNO と同等の料金設定で伝送速度が圧倒的に速いサービスの提供がなされており、当該二種指定設備設置事業者によるグループ内優遇の可能性がある。 | (以下、本章第 2 節の 2 (1) 参照) ○二種指定設備設置事業者は、卸電気通信役務の一部について、料金その他の提供条件等の届出を義務づけられており、総務省において当該届出の内容を行っているところ、当該届出に基づき確認できる範囲では、概ね接続約款に準拠するものであった。 ○モバイル検討会において、MVNO のデータ伝送役務の提供に係る契約帯域幅及びその利用者数について MVNO10 社から情報提供を受けたところ利用者当たり契約帯域幅 (kbps/利用者数) では UQ がこれら MVNO の中で最も大きい値であった。MVNO の支払額が接続約款に準拠するものであれば、UQ では、他の MVNO よりも利用者当たりで多額の料金を支払うことでそれに応じた大きな帯域幅を確保していることになる。 | | | | | | |

| | <p>○この点について、ネットワーク提供に際しての事実上の金銭的補助があるが故に上記の多額の支払いが可能となっているのかについては必要な検証が行われていない。</p> <p>○今後、本件検証について、総務省において検討を進めていく。</p> | | | | | | |
|--|--|---|-----------|---|-----------------------------------|--|--|
| <p><意見></p> <p>「当該二種指定設備設置事業者によるグループ優遇の可能性がある」について、帯域幅設定に関して当社はMVNOから依頼された帯域幅に基づいて対応しており、グループ内優遇はしていません。</p> <p>そもそも、民間企業の資金調達や契約などは自由なものであり、また既存事業の収益を通信事業に投入することも自由と考えます。</p> <p>通信事業に投入する資金について検証するのであれば、二種指定設備設置事業者のグループMVNO（NTTグループのNTTコミュニケーションズやインターネットイニシアティブ、ソフトバンクグループのLINEモバイル）の資金調達、サブブランド（ソフトバンクグループのワイモバイル）の資金調達、更には二種指定設備設置事業者とは資本関係のない他MVNOの資金調達（例えば電力やECなど）によってもたらされる公正競争環境への影響についても検証すべきと考えます。</p> <p>なお、UQコミュニケーションズとの取引については、ビジネスベースで両社合意したものとなっており、その合意内容についてはすでにUQコミュニケーションズから総務省へ報告しているとおります。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p> | | | | | | | |
| <p>意見2-2-7 端末の取引については、基本的に事業者による自由な事業活動として尊重されるべき。</p> | | <p>考え方2-2-7</p> | | | | | |
| <p>第2編 電気通信事業者の業務の適正性等の確認 第2章 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 第2節 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の確認結果 2 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の確認結果等</p> | | <p>・引き続き、MVNOとの二種指定設備設置事業者の間、MVNO間の競争条件の同等性確保の観点から、「二種指定設備設置事業者とMVNOとの間の端末の提供に関する協議・交渉等の状況を注視し、状況に応じて必要な対応を検討する」こととしています。</p> | <p>無</p> | | | | |
| <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">確認結果</th> <th style="width: 50%;">対応方針・対応状況</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(3) 端末関連 ・市場シェアの高い端末について、メーカーから二種指定設</td> <td>○端末の供給について、電気通信事業者が独立した事業主体として行った</td> </tr> </tbody> </table> | | 確認結果 | 対応方針・対応状況 | (3) 端末関連 ・市場シェアの高い端末について、メーカーから二種指定設 | ○端末の供給について、電気通信事業者が独立した事業主体として行った | | |
| 確認結果 | 対応方針・対応状況 | | | | | | |
| (3) 端末関連 ・市場シェアの高い端末について、メーカーから二種指定設 | ○端末の供給について、電気通信事業者が独立した事業主体として行った | | | | | | |

| | | | |
|---|---|--|--|
| <p>備設置事業者に対してのみ提供されている場合がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> 二種指定設備設置事業者からの市場シェアの高い端末（iPhone）の提供が関連 MVNO でない MVNO では実現できていない。 <p>【関連 MVNO の意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 特定関係法人である二種指定設備設置事業者に依頼し、iPhone の卸提供を受けている。 利用者満足度の向上のため、端末ラインナップの充実を図っているところ、iPhone は一定のニーズがある端末であり、競争事業者への対抗上も不可欠。 市場シェアが高く利用者ニーズの高い端末（iPhone）を取り扱うことで、加入者増の効果を期待。 <p>【一部の二種指定設備設置事業者の意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 特定関係法人である MVNO に市場シェアの高い端末（iPhone）を提供している。 特定関係法人ではない複数の MVNO から市場シェアの高い端末（iPhone）の提供について要望を受けたことがあるが、提供はしていない。 | <p>供給先の選択や供給に係る条件の設定は、基本的には、事業者による自由な事業活動として尊重される。</p> <p>○また、利用者利便の向上のため、市場シェアの高い端末について、MVNO 等の電気通信事業者が当該端末のメーカーや当該端末の調達が可能となることは、歓迎される。</p> <p>○しかしながら、市場シェアの高い端末のメーカーからの供給が二種指定設備設置事業者のみに対してなされ、MVNO が自ら調達することが困難な状況において、二種指定設備設置事業者から MVNO への当該端末の転売が自己の関係事業者である MVNO のみに対して行われる場合には、結果として移動系通信市場（特に MVNO サービス市場）における競争に影響を及ぼす可能性がある。</p> <p>○このため、総務省において、二種指定設備設置事業者と MVNO との間の端末の提供に関する協議・交渉等の状況を注視し、状況に応じて必要な対応を検討する。</p> | | |
| <p><意見></p> <p>総務省の対応方針のとおり、端末の取引については、基本的に事業者による自由な事業活動として尊重されるべきものです。自由な事業活動は市場競争の源泉であり、技術進化、市場活性化に貢献するものであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p> | | | |

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 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|--|--|-----------------|
| 意見3-1-1 NTT東西の卸料金水準と利用者料金水準が適正な関係となっているかを検証し、卸料金の透明性を確保すべき。 | 考え方3-1-1 | |
| <p>第3編 電気通信市場の検証</p> <p>1 固定系通信に関する市場の検証</p> <p>(1) 公正競争環境に関する検証</p> <p>① 「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。</p> <p>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。</p> <p>(略)</p> <p>FTTHの小売市場においては、「卸電気通信役務」型を中心とした参入事業者数の増加やHHIの低下等からも、一定程度競争が進展していると考えられるが、NTT東西のサービス卸契約数に占めるMNOの契約数の比率が継続的に高まっていることや、近畿においてサービス卸の契約数も含めたNTT東西のシェアが微増となっていること等を踏まえ、引き続き競争状況の注視が必要である。</p> <p>(中略)</p> <p>また、平成28年度における電気通信事業者の業務の適正性等の確認結果を踏まえ、NTT西日本におけるサービス卸の提供料金（以下本編において「卸料金」という。）とFTTHの利用者料金の水準に係る詳細な調査を行った。本調査においては、利用者料金と卸料金の逆転現象は認められず、また、両者の接近がみられる場合も限定的であると考えられるという結果であったものの、多くのFTTH事業者がNTT西日本の卸役務に依存している現況からすれば、NTT西日本が卸料金水準の設定によって価格圧搾を行う能力を有し、また、今後、価格圧搾を行う誘引が生じる可能性があるのも事実であることから、今後とも価格圧搾による不当な競争を引き起こされないよう、卸料金水準と利用者料金水準の関係について状況把握を行っていくことが適当と考えられる。</p> <p><意見></p> <p>本レポート案でも指摘されているとおり、多くのFTTH事業者がNTT東西殿の卸役務に依存している現況から、卸料金水準と利用者料金水準の関係を継続的に検証することが必要と考えます。</p> <p>また、NTT東西殿の卸料金について、一定の値下げは行われたものの、接続料金の水準を勘案すると限定的と言わざるを得ず、卸料金の根拠は依然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。</p> <p>NTT東西殿の卸料金が適正な水準であることが、NGNを活用した新たなサービス創出</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 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させていただきます。 ・ 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。 ・ 卸約款等の規制に関するご指摘については、今後の電気通信政策の参考とさせていただきます。 | 無 |

| | | |
|--|---|----------|
| <p>やサービス多様化に繋がることから、NTT 東西殿の接続料金・卸料金・利用者料金については、引き続き重点的に分析の上、卸約款等の規制による卸料金の透明性確保についても検討頂くことを要望します。</p> <p style="text-align: center;">【ソフトバンク株式会社】</p> | | |
| <p>意見 3-1-2 大手携帯事業者による固定通信市場の支配の兆候が近畿において特に顕著になっているところ、この状況が継続することのないよう、速やかに是正してほしい。</p> | <p>考え方 3-1-2</p> | |
| <p>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 (1) 公正競争環境に関する検証 (略)</p> <p>FTTH の小売市場においては、「卸電気通信役務」型を中心とした参入事業者数の増加や HHI の低下等からも、一定程度競争が進展していると考えられるが、NTT 東西のサービス卸契約数に占める MNO の契約数の比率が継続的に高まっていることや、近畿においてサービス卸の契約数も含めた NTT 東西のシェアが微増となっていること等を踏まえ、引き続き競争状況の注視が必要である。</p> <p><意見> NTT 東西のサービス卸の卸先事業者数が 700 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における MNO の比率は 8 割を超えており、今後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。</p> <p>これに加えて、FTTH の提供形態別の契約数の推移では、直近の「卸電気通信役務」と「自己設置」の差はないに等しく、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は確実です。</p> <p>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「大手携帯事業者による固定通信市場の支配」であり、近畿においてはその兆候が特に顕著になっているものと考えます。</p> <p>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。この状況が継続することのないよう、速やかに是正していただくことを要望します。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 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させていただきます。 ・ 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。 | <p>無</p> |
| <p>意見 3-1-3 サービス卸に関し、当社が販売委託会社提出した電話勧誘リストに、情報の目的外利用に該当する情報が含まれていた事案について、総務省からの要請</p> | <p>考え方 3-1-3</p> | |

| | | |
|--|---|----------|
| <p>の趣旨を真摯に受け止め、今後同事案を発生させないよう取り組む。</p> | | |
| <p>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 (1) 公正競争環境に関する検証 ① 「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の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保され、料金・サービス競争の進展により、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか。 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の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保されているか。 (略) NTT 東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であり、FTTHの小売市場における公正な競争の土台となるものであるため、NTT 東西に対し、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況の適正性等について確認を行ったところ、「情報の目的外利用」に関して、NTT 東日本において、同社が販売委託会社に提出していた電話勧誘リストに、目的外利用に当たる利用者情報が含まれていることが分かった。このため、事案の全容を調査するとともに、状況に応じて、必要な措置をとることとしている。</p> <p><意見> 当社がお預かりしたお客様情報を誤って本来の目的ではない当社サービスのご案内に用いておりました。当社は総務省から受領した要請の趣旨を真摯に受け止め、今後同事案を発生させないよう取り組んでまいります。</p> <p style="text-align: center;">【東日本電信電話株式会社】</p> | <p>・考え方2-1-1のとおりです。</p> | <p>無</p> |
| <p>意見3-1-4 平成30年7月6日付の総務省からNTT 東日本に対する行政指導（光回線サービスの卸売の提供の業務の運営の在り方に関する要請）における事案について、販売委託会社に提出した電話勧誘リストの対象となった卸先事業者数・回線数等について明らかにすべき。</p> | <p>考え方3-1-4</p> | |
| <p>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 (1) 公正競争環境に関する検証 ① 「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の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保され、料金・サービス競争の進展により、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか。 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の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保されているか。 (略)</p> | <p>・御指摘の点を踏まえ、下記のとおり時点修正を行いました。 (修正前) NTT東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であり、FTTHの小売市場における公正な競争の土台となるものであるため、NTT東西に対し、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況の</p> | <p>有</p> |

| | | |
|--|--|----------|
| <p>NTT 東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であり、FTTH の小売市場における公正な競争の土台となるものであるため、NTT 東西に対し、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況の適正性等について確認を行ったところ、「情報の目的外利用」に関して、NTT 東日本において、同社が販売委託会社に提出していた電話勧誘リストに、目的外利用に当たる利用者情報が含まれていることが分かった。このため、<u>事案の全容を調査するとともに</u>、状況に応じて、必要な措置をとることとしている。</p> <p><意見> 平成 30 年 7 月 6 日付で、総務省は NTT 東日本に対して行政指導（光回線サービスの卸売の提供の業務の運営の在り方に関する要請）を行い、公表しました。この中で、“引き続き業務の運営を見直すべき事項があると認められる”として、所要の措置を講ずることを求めています。今般発生した事案について、公正競争上の重大な問題がなかったかどうかを明確にするため、以下の点を明らかにすべきと考えます。</p> <p>①全卸先事業者数・回線数のうち、 販売委託会社に提出した電話勧誘リストの対象となった卸先事業者数・回線数</p> <p>②上記①の対象事業者数・回線数のうち、NTT グループ内の卸先事業者数・回線数</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p> | <p>適正性等について確認を行ったところ、「情報の目的外利用」に関して、NTT 東日本において、同社が販売委託会社に提出していた電話勧誘リストに、目的外利用に当たる利用者情報が含まれていることが分かった。このため、事案の全容を調査するとともに、状況に応じて、必要な措置をとることとしている。</p> <p>(修正後)</p> <p>NTT東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であり、FTTHの小売市場における公正な競争の土台となるものであるため、NTT東西に対し、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況の適正性等について確認を行ったところ、「情報の目的外利用」に関して、NTT 東日本において、同社が販売委託会社に提出していた電話勧誘リストに、目的外利用に当たる利用者情報が含まれていることが分かった。総務省における調査の結果、NTT東日本から、本件の発生の原因はシステムの設計ミスであり、既に当該システムの使用の停止等を行っているとの説明を受けたところ、同一の理由により同様の事案が生ずることはないと考えられるが、引き続き業務の運営を見直すべき事項があると認められることから、平成30年7月、必要な措置を講ずること等を要請した。</p> | |
| <p>意見 3-1-5 価格圧搾による不当な競争を行うことは、光サービス卸の目的に反したものであり、このような競争を自ら生じさせることはあり得ない。</p> | <p>考え方 3-1-5</p> | |
| <p>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 (1) 公正競争環境に関する検証</p> | <p>・ 考え方 2-1-2 のとおりです。</p> | <p>無</p> |

① 「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の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保され、料金・サービス競争の進展により、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか。

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の公正競争やグループ内とグループ外の公正競争が確保されているか。

(略)

また、平成 28 年度における電気通信事業者の業務の適正性等の確認結果を踏まえ、NTT 西日本における卸料金と FTTH の利用者料金の水準に係る詳細な調査を行った。本調査においては、利用者料金と卸料金の逆転現象は認められず、また、両者の接近が認められる場合も限定的であると考えられるという結果であったものの、多くの FTTH 事業者が NTT 西日本の卸役務に依存している現況からすれば、NTT 西日本が卸料金水準の設定によって価格圧搾を行う能力を有し、また、今後、価格圧搾を行う誘因が生じる可能性があるのも事実であることから、今後とも価格圧搾による不当な競争を引き起こされないよう、卸料金水準と利用者料金水準の関係について状況把握を行っていくことが適当であると考えられる。

この点、NTT 東日本の卸役務についても同様であることから、NTT 東西のサービス卸について、引き続き注視していく必要がある。

<意見>

光サービス卸は、モバイルのブロードバンド化の進展等に伴う市場変化により、これまで構築してきた光インフラの需要の伸びが鈍化する中、通信事業者が限られたパイを奪い合うスイッチング競争から脱却して、様々なプレイヤーとの連携によるイノベーション促進を通じた多様な新サービスを創出することで、光サービスの新たな需要を開拓することを目的としたものです。

今回、NTT 西日本の卸料金・利用者料金水準の単純比較を捉えて、「価格圧搾を行う能力を有し」、「今後、価格圧搾を行う誘因が生じる可能性がある」との検証結果について、当社の卸役務についても同様としておりますが、卸先事業者は当社のビジネスパートナーであり、これらの事業者と競争するものではありません。

従って、今回の検証で指摘されている「価格圧搾による不当な競争」を行うことは、上述の光サービス卸の目的に反したものであり、このような競争を自ら生じさせることはあり得ません。

【東日本電信電話株式会社】

<意見>

光サービス卸は、モバイルのブロードバンド化の進展等に伴う市場変化により、これまで構築してきた光インフラの需要の伸びが鈍化する中、通信事業者が限られたパイを奪い合うスイッチング競争から脱却して、様々なプレイヤーとの連携によるイノ

| | | |
|---|---|----------|
| <p>バージョン促進を通じた多様な新サービスを創出することで、光サービスの新たな需要を開拓することを目的としたものです。</p> <p>その際、当社は、光サービス卸を用いた新サービスとフレッツ光を競合させる意図はなく、光サービス卸の料金についても、フレッツ光という単体サービスから、様々なプレイヤーの独自サービスとコラボ光を組み合わせた複合サービスへの円滑な移行が可能となるよう、また、それら複合サービスによる他の通信事業者のサービスへの競争対抗が可能となるよう、需要動向、競争状況、市場価格等の市場環境やコスト等を勘案して設定しるところです。</p> <p>さらに、新規顧客獲得を促す観点から、新規販売奨励金や継続利用奨励金を設定していることに加えて、既存顧客（フレッツ光ユーザ）の円滑な移行を促す観点から、工事不要でコラボ光への切替を可能とする「転用」の仕組みを導入するとともに、割引サービスに係る違約金を無条件で免除しているところ です。</p> <p>また、光サービス卸の料金そのものについても、光サービス卸にかかる営業コスト等の効率化が進んだことから、2018年4月より値下げしたところ です。</p> <p>今回、当社の卸料金・利用者料金水準の単純比較を捉えて、「価格圧搾を行う能力を有し」、「今後、価格圧搾を行う誘因が生じる可能性がある」との検証結果について、卸先事業者は当社のビジネスパートナーであり、これらの事業者と競争するものではありません。</p> <p>従って、今回の検証で指摘されている「価格圧搾による不当な競争」を行うことは、上述の光サービス卸の目的に反したものであり、このような競争を自ら生じさせることはあり得ません。</p> <p>当社としては、様々なプレイヤーによる高度かつ多様なサービスの提供を促進する観点から、今後とも、卸料金の見直し等の料金面での対応を検討していくとともに、事業者間変更の導入等、プレイヤーの要望等を踏まえた運用面・システム面での対応についても充実させていく考えです。</p> <p style="text-align: center;">【西日本電信電話株式会社】</p> | | |
| <p>意見3-1-6 NTT東西のサービス卸について、引き続き注視するとの方針に賛同。事業者間の公平性や料金水準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ことが必要。平成30年度の検証では、ボトルネック設備の卸取引に対して、接続ルールと同等のルールを適用することを視野に分析すべき。</p> | <p>考え方3-1-6</p> | |
| <p>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 (1) 公正競争環境に関する検証 (略) また、平成28年度における電気通信事業者の業務の適正性等の確認結果を踏まえ、NTT西日本におけるサービス卸の提供料金（以下本編において「卸料金」という。）と</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・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させていただきます。 | <p>無</p> |

FTTHの利用者料金の水準に係る詳細な調査を行った。本調査においては、利用者料金と卸料金の逆転現象は認められず、また、両者の接近がみられる場合も限定的であると考えられるという結果であったものの、多くのFTTH事業者がNTT西日本の卸役務に依存している現況からすれば、NTT西日本が卸料金水準の設定によって価格圧搾を行う能力を有し、また、今後、価格圧搾を行う誘引が生じる可能性があるのも事実であることから、今後とも価格圧搾による不当な競争を引き起こされないよう、卸料金水準と利用者料金水準の関係について状況把握を行っていくことが適当と考えられる。

この点、NTT東日本の卸役務についても同様であることから、NTT東西のサービス卸について、引き続き注視していく必要がある。

<意見>

「NTT東西のサービス卸について、引き続き注視」するとの方針に賛同します。

NTTグループは、卸電気通信役務のグループ内取引を通じてNTT東・西のFTTHサービスをNTTドコモが販売する体制に切り替えることにより、ボトルネック設備保有の優位性に由来する顧客基盤をNTTドコモが引き継ぐ形で支配的事業者同士の実質的な一体化を進めています。持株会社主導による営業体制の見直しや技術開発を通じたグループ一体運営により、通信自由化以降整備されてきた公正競争ルール（ボトルネック設備に対する接続ルール、NTTドコモの分離、NTT再編成等）が形骸化し、政府出資のNTTグループが更に強大化しつつあります。

NTT東・西のサービス卸は、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水準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。

平成29年度の年次レポート（案）において、NTT西日本が、卸料金水準の設定によって価格圧搾を行う能力を有しているとされ、NTT東日本の卸電気通信役務についても同様であるとされました。また、NTT東日本が卸電気通信役務の提供において販売委託会社に提出していた電話勧誘リストに目的外利用に当たる契約者情報が含まれていたため、必要な措置を講ずるよう行政指導が行われました。このため、平成30年度の検証では、ボトルネック設備（第一種指定電気通信設備）の卸取引に対して、透明性・公平性・適正性を担保するため接続ルールと同等のルール（約款化等）を適用することを視野に分析すべきと考えます。

【KDDI株式会社】

・卸約款等の規制に関するご指摘については、今後の電気通信政策の参考とさせていただきます。

意見3-1-7 意見1-2-1と同様。

考え方3-1-7

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
(1) 公正競争環境に関する検証

・考え方0-1のとおりです。

無

| | | |
|--|------------------------|----------|
| <p>① 「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の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保され、料金・サービス競争の進展により、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか。</p> <p>イ 料金・サービス競争の進展により、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか。</p> <p>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。また、上記アのとおり、2018年4月にNTT東西のサービス卸の卸料金の値下げが行われている。</p> <p>このような中、主要なFTTHサービスの利用者料金についてみると、基本となる月額料金は、おおむね5,000円（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。</p> <p>（中略）</p> <p>このように、FTTHの料金競争については、新規参入の増加による競争の進展や接続料の低廉化や卸料金の値下げの動きがあったものの、基本となる月額料金の低廉化に反映されるまでには至っておらず、セット割引やキャッシュバック・キャンペーン割引の実施による差別化が中心となっている。</p> <p><意見></p> <p>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。</p> <p>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、IoTサービス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。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】</p> | | |
| <p>意見3-1-8 意見1-2-3と同様。</p> | <p>考え方3-1-8</p> | |
| <p>第3編 電気通信市場の検証</p> <p>1 固定系通信に関する市場の検証</p> <p>(1) 公正競争環境に関する検証</p> <p>① 「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の公正</p> | <p>・考え方0-1のとおりです。</p> | <p>無</p> |

競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保され、料金・サービス競争の進展により、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか。

イ 料金・サービス競争の進展により、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか。

(略)

また、「卸電気通信役務」型においては、FTTH サービスは卸元事業者のサービスに準拠したものとなるが、様々な分野からの参入により、各卸先事業者固有のサービスとの連携サービスが提供されている。

このような「接続」型事業者及び「自己設置」型事業者並びに「卸電気通信役務」型事業者によるサービス競争が一層進展することにより、利用者の多様なニーズに対応したサービスの展開やイノベーションの促進が期待される。

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

(1) 公正競争環境に関する検証

③ 料金・サービスの多様化、低廉化を通じ、FTTH の利用が促進されているか。

NTT 東西のサービス卸を契機として、「卸電気通信役務」型による FTTH の小売市場への新規参入の増加が続いており、様々な分野のサービスとの連携サービスが進展している。

(中略)

現時点で、料金・サービスの多様化、低廉化を通じ、FTTH の利用が十分に促進されているとは考えにくい。今後、「接続」型事業者の新サービスや異業種参入等によるイノベーションの促進を通じた新たなサービスの提供によって、FTTH の利用が一層促進されることが期待される。

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

① 新サービスの創出等により、利用者のサービス選択の幅が拡大され、利用者の満足度が向上しているか。

NTT 東西のサービス卸の開始以降、様々な分野から「卸電気通信役務」型事業者の参入が進み、これらの事業者の固有のサービスと FTTH との連携サービスの提供も進んでいるほか、「接続」型事業者によって、最大通信速度（上下）10Gbps のサービスの提供が開始されるなど、利用者のサービス選択の幅は拡大しているといえる。

一方、NTT 東西のサービス卸に占める MNO と ISP の割合が9割を超えているほか、光コラボサービスの認知度の低下もみられるなど、他の分野から参入した事業者が提供する光コラボサービスが、利用者の検討の俎上に載っていない場合が多いと考えら

| | | |
|--|--|----------|
| <p>れる。</p> <p><意見> 当社は、様々なプレイヤーが業界の垣根を超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。</p> <p>サービス卸開始以降、異業種※からの新規参入は 465 事業者（東日本電信電話株式会社）／440 事業者（西日本電信電話株式会社）（H30.3 末時点）と引き続き増加しており、様々な業種のプレイヤーとの光コラボレーションを推進してきたことで、裾野は着実に拡大し続けています。</p> <p>通信事業者ではない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、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。</p> <p>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され、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ます。総務省においては、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される状況を踏まえ、従来の通信事業者を含む多様なプレイヤーが自由な発想や創意工夫によって迅速かつタイムリーなサービス提供が可能となるような環境を整備いただき、ICT 社会の一層の進展による新たな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。</p> <p>※MNO、ISP 等の通信事業以外の業種</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】</p> | | |
| <p>意見 3-1-9 FTTH 接続料の水準と卸料金を単純に比較するのではなく、料金面以外での卸先事業者への支援も含め総合的に判断してほしい。</p> | <p>考え方 3-1-9</p> | |
| <p>第3編 電気通信市場の検証</p> <p>1 固定系通信に関する市場の検証</p> <p>(1) 公正競争環境に関する検証</p> <p>② 卸売市場の競争の進展により、利用者料金の低廉化につながっているか。 (略)</p> <p>NTT 東西は営業コスト削減等の取組により、NTT 東西のサービス卸の卸料金について 2018 年 4 月に値下げを行ったが、FTTH の接続料の水準を勘案すると限定的である。</p> <p>このような中、FTTH の利用者料金については、上記①イのとおり、キャンペーン割</p> | <p>・ 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させていただきます。</p> | <p>無</p> |

| | | |
|--|---|----------|
| <p>引やキャッシュバックによる競争が中心であり、基本となる月額料金の低廉化に反映されるまでには至っていない。</p> <p>したがって、現時点で、卸売市場の競争の進展はみられず、利用者料金の低廉化につながっているとは言い難い。</p> <p><意見></p> <p>卸料金については、コストに加え、需要動向、競争状況、市場価格等を勘案して設定しており、また、サービス卸の施設数が拡大したこと等により、サービス卸に係る営業コスト等の効率化が進んだことから、2018年4月より値下げしたところでは、また、当社としては、卸先事業者への支援について、料金面以外でも、転用の仕組みの導入や違約金の免除、販売支援、システム連携等の基盤提供等、多岐にわたる取組を、それらに要する費用を卸先事業者にご負担いただくことなく行ってきたところであり、今後とも、事業者間変更の導入等、プレイヤーの要望等を踏まえた運用面・システム面での対応についても充実させていく考えです。</p> <p>当社は、利用者利便の向上に向けて上述のような取組を進めているところであり、今回の検証のようにFTTH接続料の水準と卸料金を単純に比較するのではなく、料金面以外での卸先事業者への支援も含め総合的に判断いただきたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】 【西日本電信電話株式会社】</p> | | |
| <p>意見3-1-10 利用者料金の低廉化のみに着目することは、結果として利用者利便を損なうおそれがある可能性に十分留意することが必要。特に、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。なお、卸料金については卸売市場の競争が進展した結果として引き下げが行われることが本来望ましく、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。</p> | <p>考え方3-1-10</p> | |
| <p>第3編 電気通信市場の検証</p> <p>1 固定系通信に関する市場の検証</p> <p>(1) 公正競争環境に関する検証</p> <p>② 卸売市場の競争の進展により、利用者料金の低廉化につながっているか。</p> <p>(略)</p> <p>NTT東西は営業コスト削減等の取組により、NTT東西のサービス卸の卸料金について2018年4月に値下げを行ったが、FTTHの接続料の水準を勘案すると限定的である。</p> <p>このような中、FTTHの利用者料金については、上記①イのとおり、キャンペーン割引やキャッシュバックによる競争が中心であり、基本となる月額料金の低廉化に反映されるまでには至っていない。</p> <p>したがって、現時点で、卸売市場の競争の進展はみられず、利用者料金の低廉化に</p> | <p>・本レポート案において、「固定系通信・移動系通信における卸及び接続」を平成29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。</p> | <p>無</p> |

| | | |
|---|--|----------|
| <p>つながっているとは言い難い。</p> <p>他方で、卸利用事業者における卸元事業者の検討状況については、アンケートに回答した事業者のうち「現在の卸元事業者以外を検討しなかった」事業者が過半であったが、「今後他の卸元事業者を検討する意向を持っている」事業者も約3割となっており、卸売市場への新規参入が増加することにより、卸売市場の競争が活性化し、延いては利用者料金の低廉化につながることを期待できる。</p> <p>また、NTT 東西は卸料金の値下げを行ったところ、NTT 西日本によれば、今後も卸料金水準の見直し等の検討を行うとのことであるが、NTT 東西において、引き続き卸料金の引き下げも視野に入れた取組みが行われることが期待される。</p> <p><意見></p> <p>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反面、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ヒックの集計結果（2017年11月分）」では固定通信のトラヒ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。</p> <p>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、結果として利用者利便を損なうおそれがあることから、その可能性について十分留意いただくことが必要と考えます。</p> <p>特に、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、サービス卸に偏重した議論は避けるべきと考えます。</p> <p>なお、卸料金については卸売市場の競争が進展し、その結果として引き下げが行われることが本来望ましいものと考えており、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。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・また、NTT東西の提供する光回線の卸電気通信役務（サービス卸）は、これに多くのFTTH事業者が依存している現況も踏まえ、引き続き注視する必要があると考えます。 ・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させていただきます。 | |
| <p>意見3-1-11 サービス卸ガイドラインの遵守状況等に関するモニタリングを継続し、先駆的な取組を今後も積極的に採用していくことに賛同。MNOのセット割引に関する検討は、サブブランドの料金プランも含めて比較対象とし、セット割引以外の割引を加味するという点を考慮しつつ、今後も継続して取り組むことを要望。また、覆面調査などで実態を正確に把握することが重要。</p> | <p>考え方3-1-11</p> | |
| <p>第3編 電気通信市場の検証</p> <p>1 固定系通信に関する市場の検証</p> <p>(3) 今後取組むべき課題等</p> <p>FTTHの卸売市場においては、依然としてNTT東西の存在感が大きい状況であり、また、FTTHの小売市場においてはNTT東西のサービス卸の卸先事業者のシェアが3割を超え、増加傾向であることから、小売市場における公正な競争の土台となる卸売市</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・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させていただきます。 ・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 | <p>無</p> |

| | | |
|---|-------------------|--|
| <p>場における公正な取引の確保が引き続き重要であるため、サービス卸ガイドラインの遵守状況等に関するモニタリングを継続する必要がある。その際、今年度試行的に実施した、「割引総額帰属テスト」のような先駆的な取組は、今後とも積極的に採用することを検討していくことが必要である。</p> <p>(中略)</p> <p>また、他のサービスとのセット販売やキャンペーン割引・キャッシュバック等が活発に実施されているところ、過度の割引・キャッシュバックやこれらに関する不適切な表示等によって、利用者間の公平性が損なわれていないか、更には、公正競争に悪影響が生じていないか、利用者の合理的な選択が阻害されていないか、注視していく必要がある。</p> <p><意見></p> <p>公正な競争の確保のため、サービス卸ガイドラインの遵守状況等に関するモニタリングを継続し、今年度試行的に実施した、「割引総額帰属テスト」のような先駆的な取組を今後とも積極的に採用していくことに賛同いたします。</p> <p>なお、平成 29 年度に実施された「MNO のセット割引後の移動通信料金と主な MVNO の料金等との比較 (電気通信市場検証会議 (第 8 回) 資料 8-3)」においては以下の点を考慮しつつ、MNO のセット割引に関する検討を今後も継続して取り組んでいただくことを要望します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サブブランドの料金プランも含めて比較対象とすること ・セット割引以外の割引を加味すること <p>(特定端末の購入が条件となっている割引等)</p> <p>また、過度の割引・キャッシュバックやこれらに関する不適切な表示等については、水面下で行われている可能性があることから、覆面調査などで実態を正確に把握することが重要であると考えます。この結果、公正競争・利用者利便などの観点で問題がある場合には、早期に制度的措置を講じていただくよう要望します。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p> | <p>実施してまいります。</p> | |
|---|-------------------|--|

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 | 御意見を踏まえた案の修正の有無 |
|---|----------------------------------|-----------------|
| <p>意見 3-2-1 モバイル市場におけるプレイヤー間の競争状況の分析・検証の結果、引き続き注視・検証が必要とされた事項については、さらに検討等を進めてほしい。</p> | <p>考え方 3-2-1</p> | |
| <p>平成 29 年度市場検証において、グループ内外を含めてモバイル市場におけるプレイヤー間の競争状況を、詳細に分析・検証いただいたことを感謝します。</p> | <p>・本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。</p> | <p>無</p> |

分析・検証の結果、引き続き注視・検証が必要とされた事項については、MVNO 市場の健全な発展、モバイル市場全体の公正競争環境の向上の観点から重要と考えますので、さらに検討等を進めていただくようお願いします。

また、さらに検討等を進めていくなかで、問題等が明らかになった場合は、これまで同様、制度的措置の実施を含め速やかに対処いただくことを希望します。

【一般社団法人テレコムサービス協会】

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

(1) 公正競争環境に関する検証

① MNO 間、MVNO 間及び MNO である MVNO や MNO のサブブランドも含めた MNO と MVNO との間の公正競争やグループ内とグループ外との間の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。

ア MNO 間、MVNO 間及び MNO である MVNO や MNO のサブブランドも含めた MNO と MVNO との間の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保されているか。

(略)

次に平成 28 年度における電気通信事業者の業務の状況等の確認結果を踏まえて行った、第二種指定電気通信設備に係る接続及び卸電気通信役務の提供条件の透明性・適正性等を確保するための制度整備を受けた対応状況の確認においては、MVNO から、今般の制度整備に概ね賛同の意見が得られた一方、二種指定設備設置事業者の実運用については、MVNO の情報開示請求の件数や、それに対する二種指定設備設置事業者の対応等を総務省において注視すべきとの意見、網改造料の見込み額について、MVNO からは、一部の二種指定設備設置事業者の記載する金額の幅が広く予見可能性が向上していないとの懸念が示された。このため、総務省において、引き続き制度の運用状況等について注視していくこととしている。

<意見>

総務省殿において、引き続き制度の運用状況等を注視していくことに賛同します。

なお、制度の運用に関して課題が明らかとなった場合には、例えば MVNO ガイドラインの改正を行う等、迅速にご対応いただくことを要望します。

【株式会社ケイ・オプティコム】

・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。

意見3-2-2 MNO の料金プランの多様化や MVNO の台頭等により競争が進展し、モバイル市場の公正競争促進に関する検討会においても、MNO に対する取組要請や指摘がなされ、公正競争環境や利用者利便の向上がより一層進展することが期待されるところ、今後の料金・サービス等について、今後の制度設計に当たっては過度な

考え方3-2-2

| | | |
|---|---|----------|
| <p>規制とならないよう強く要望。</p> <p>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</p> <p><意見> 移動系通信に関する市場においては、本レポート案にも記載されているとおり、MNOの料金プランの多様化やMVNOの台頭等、競争が進展している状況です 先般のモバイル市場の公正競争促進に関する検討会（以下、「モバイル検討会」という。）においても、MNOに対して、利用者契約における利用期間拘束の是正、利用者の利用実態に合わせたサービス選択等利用者利便の向上・満足度の向上につながる取り組み要請や、利用者の利益保護を踏まえた割引等の広告表示等についての指摘がなされ、公正競争環境や利用者利便の向上がより一層進展することが期待されます。 ついでには、今後の料金・サービス等については、自由競争における原理原則に立ち戻り、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、市場の中で創意工夫を行っていくことを基本とし、今後の制度設計にあたっては過度な規制とならないよう、強く要望します。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p> | <ul style="list-style-type: none"> 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。 | <p>無</p> |
| <p>意見3-2-3 MVNOの要望の実現やMNOとMVNOとの間の公正競争の確保について議論を行う際は、得られる効果と事業者に課される義務のバランスを比較考量の上、モバイル市場における規制・制度が過剰なものとならないよう慎重に議論することを強く要望。</p> | <p>考え方3-2-3</p> | |
| <p>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 (1) 公正競争環境に関する検証 ① MNO間、MVNO間及びMNOであるMVNOやMNOのサブブランドも含めたMNOとMVNOとの間の公正競争やグループ内とグループ外との間の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。 ア MNO間、MVNO間及びMNであるMVNOやMNOのサブブランドも含めたMNOとMVNOとの間の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保されているか。</p> <p><意見> MVNOの要望の実現やMNOとMVNOとの間の公正競争の確保については、市場支配力が明らかに存在しないBWA事業者に現行の第二種指定電気設備制度を適用するよりも、MNOに対して、BWAの再卸をMVNOに提供することを義務付けることや、BWA事業者とMNOの卸契約等の提供条件を総務省殿が検証するためのルール整備等を行うといった対処の方が有効且つ適切であると考えます。</p> | <ul style="list-style-type: none"> 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。 | <p>無</p> |

| | | |
|---|--------------------------------------|----------|
| <p>したがって、今後本件について議論を行う際には、得られる効果と事業者に課される義務のバランスを比較考量のうえ、BWA 事業者に対する不要なアンバンドル（接続料の設定）を課す等、モバイル市場における規制・制度が過剰なものとならないように、慎重に議論頂くよう強く要望します。</p> <p style="text-align: center;">【ソフトバンク株式会社】</p> | | |
| <p>意見 3-2-4 意見 1-1-6 と同様。</p> | <p>考え方 3-2-4</p> | |
| <p>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 (1) 公正競争環境に関する検証 ① MNO 間、MVNO 間及び MNO である MVNO や MNO のサブブランドも含めた MNO と MVNO との間の公正競争やグループ内とグループ外との間の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。 ア MNO 間、MVNO 間及び MNO である MVNO や MNO のサブブランドも含めた MNO と MVNO との間の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保されているか。 (略) 移動系通信市場について MNO 3 グループと MVNO のシェアをみると、MVNO が増加傾向となっており、それに伴い HHI も減少傾向となっていること、MVNO の契約数の増加率が MNO 3 グループに比して高い水準にあることなどから、MVNO も含めた競争が進展しているといえる。</p> <p><意見> 移動系通信市場において、MVNO も含めた競争が進展しているとの検証結果に賛同します。 移動系通信市場全体として、MNO 間のみならず、MVNO 各社も含めた激しいサービス・料金競争が行われており、利用者の選択肢が増えていること等を評価していただいたものと理解します。</p> <p style="text-align: center;">【KDDI 株式会社】</p> | <p>・考え方 1-1-6 のとおりです。</p> | |
| <p>意見 3-2-5 意見 2-2-3 から 2-2-8 までと同様。</p> | <p>考え方 3-2-5</p> | |
| <p>第3編 電気通信事業の検証 2 移動系通信に関する市場の検証 (1) 公正競争環境に関する検証 ① MNO 間、MVNO 間及び MNO である MVNO や MNO のサブブランドも含めた MNO と MVNO との間の公正競争やグループ内とグループ外との間の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。</p> | <p>・考え方 2-2-3 から 2-2-8 までのとおりです。</p> | <p>無</p> |

ア MNO 間、MVNO 間及び MNO である MVNO や MNO のサブブランドも含めた MNO と MVNO との間の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保されているか。

(略)

まず、第二種指定電気通信設備と BWA 設備による電波利用の連携の現状や MVNO の要望等の確認においては、BWA 事業者の基地局設備の利用が接続約款化されていないため、MVNO は、二種指定設備設置事業者や BWA 事業者と個別に交渉する必要がある（現実には、BWA 事業者から卸役務の提供を受ける二種指定設備設置事業者との交渉が行われている。）ことが確認されたところ、総務省において、報告を受けている特定移動通信端末設備のシェアを勘案し、第二種指定電気通信設備制度の適用を検討することとしている。

次に、平成 28 年度における電気通信事業者の業務の状況等の確認結果を踏まえて行った、第二種指定電気通信設備に係る接続及び卸電気通信役務の提供条件の透明性・適正性等を確保するための制度整備を受けた対応状況の確認においては、(中略) 網改造料の見込み額について、MVNO からは、一部の二種指定設備設置事業者の記載する金額の幅が広く予見可能性が向上していないとの懸念が示された。このため、総務省に置いて、引き続き制度の運用状況等について注視していくこととしている。

また、平成 28 年度における業務の状況等の確認結果における注視事項のうち、一部の端末に置いて MVNO ではテザリングが利用できない状態であった点について、(中略) KDDI は、現時点では実現していないため、平成 30 年 6 月、同社に対して早期実現と実現時期の明示について要請を行った。

同じく注視事項としていた、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 の提供するサービスが、他の MVNO のサービスと同程度の料金設定であるにもかかわらず、通信速度が圧倒的に速く、グループ内優遇の可能性のある点については、

(中略) モバイル検討会において、MVNO のデータ伝送役務の提供に係る利用者当たり契約帯域幅の調査を行い、当該関連 MVNO が最も大きい値であることを確認した。この点について、ネットワークの提供に際して、当該二種指定設備設置事業者から当該 MVNO に事実上の金銭的補助が同社から行われていることによって、当該 MVNO において契約帯域幅に応じた多額の支払いが可能となっているのかについては十分な検証が行われていないため、今後、検証を進めていくこととしている。

さらに、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ったところ、一部の二種指定設備設置事業者が、グループ内の MVNO に対してのみ市場シェアの高い端末を卸提供し、グループ外 MVNO に対しては提供していないことが確認された。

端末の供給については、基本的には、事業者による自由な事業活動として尊重されるが、移動系通信市場（特に MVNO サービス市場）における競争に影響を及ぼす可能性があることから、二種指定設備設置事業者と MVNO との間の協議・交渉等の状況を注視

| | | |
|---|---------------------------|----------|
| <p>し、状況に応じて必要な対応を検討することとしている。</p> <p><意見> 上述 (p. 237-p. 243 への意見 (意見 2-2-3 から 2-2-8)) と同じ</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p> | | |
| 意見 3-2-6 意見 2-2-2 と同様。 | 考え方 3-2-6 | |
| <p>第 3 編 電気通信市場の検証</p> <p>2 移動系通信に関する市場の検証</p> <p>(1) 公正競争環境に関する検証</p> <p>① MNO 間、MVNO 間及び MNO である MVNO や MNO のサブブランドも含めた MNO と MVNO との間の公正競争やグループ内とグループ外との間の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。</p> <p>ア MNO 間、MVNO 間及び MNO である MVNO や MNO のサブブランドも含めた MNO と MVNO との間の公正競争やグループ内とグループ外との間の公正競争が確保されているか。</p> <p>(略)</p> <p>まず、第二種指定電気通信設備と BWA 設備による電波利用の連携によるサービスの現状や MVNO の要望等の確認においては、BWA 事業者の基地局設備の利用が接続約款化されていないため、MVNO は、二種指定設備設置事業者や BWA 事業者と個別に交渉する必要がある (現実には、BWA 事業者から卸役務の提供を受ける二種指定設備設置事業者との交渉が行われている。) ことが確認されたところ、総務省において、報告を受けている特定移動通信端末設備のシェアを勘案し、第二種指定電気通信設備制度の適用を検討することとしている。</p> <p>(中略)</p> <p>同じく注視事項としていた、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 (以下「当該関連 MVNO」という。) の提供するサービスが、他の MVNO のサービスと同程度の料金設定であるにもかかわらず、通信速度が圧倒的に速く、グループ内優遇の可能性がある点については、総務省への届出が行われている範囲では、同社が設定する料金その他の提供条件等が概ね接続約款に準拠していることを確認するとともに、モバイル検討会において、MVNO のデータ伝送役務の提供に係る利用者当たり契約帯域幅の調査を行い、当該関連 MVNO が最も大きい値であることを確認した。この点について、ネットワークの提供に際して、当該二種指定設備設置事業者から当該関連 MVNO に事実上の金銭的補助が行われていることによって、当該関連 MVNO において契約帯域幅に応じた多額の支払いが可能となっているのかについては十分な検証が行われていないため、今後、検証を進めていくこととしている。</p> | <p>・考え方 2-2-2 のとおりです。</p> | <p>無</p> |

| | | |
|---|----------------------------------|----------|
| <p><意見></p> <p>●二種指定設備設置事業者における各 MVNO への提供条件の公平性検証について 二種指定設備設置事業者 KDDI の特定関係法人である弊社が、接続帯域幅の確保において不当な優遇を受けていないことが今回明らかになりました。これに関し、年次レポート（案）には「ネットワークの提供に際して、当該二種指定設備設置事業者から当該関連 MVNO に事実上の金銭的補助が行われていることによって、当該関連 MVNO において契約帯域幅に応じた多額の支払いが可能となっているのかについては十分な検証が行われていないため、今後、検証を進めていくこととしている」とありますが、これ以上の検証は不要であると考えます。</p> <p>公平な提供条件のもと、どのようにして得た経営資源をどの程度 MVNO 事業へ投入するかは、まさに各 MVNO の事業戦略・経営判断です。行政が先入観を持って年次レポート（案）に「事実上の金銭的補助」などと疑いを記載し、弊社に特化して経営資源獲得方法の検証まで行おうとすることは、過剰介入であり、却って公正競争を歪めることになると考えます。</p> <p>前述のとおりこれ以上の検証は不要と考えますが、仮に、MVNO 事業に投入する経営資源の源泉等を検証するのであれば、楽天が EC 事業等から、あるいは NTT グループ、ソフトバンクグループおよび電力系事業者等が、高い市場シェアを持つコンテンツ事業、ISP 事業、FTTH 事業および MNO 向け基地局回線事業等から、それぞれどのように収益を上げ、それらを MVNO 事業へどの程度投入しているか、あるいは親会社やグループ会社から MVNO 事業への「事実上の金銭的補助」が行われていないか等についても検証し、比較検討しなければ、公平な結論は導けないと考えます。</p> <p>●BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用の検討について 第二種指定電気通信設備と BWA 設備による電波利用の連携サービスの存在や、MVNO 事業者へのアンケート結果（要望）を考慮し、外形的な特定移動通信端末設備のシェアをもって BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用を検討することは不適當であると考えます。BWA 事業者に接続交渉上の優位性は無く、また、他事業者からの接続要望もこれまでに受けておらず制度適用の要件を満たしていないことから、BWA 事業者への第二種指定電気通信設備制度の適用は過剰な規制であり、不要と考えます。</p> <p style="text-align: center;">【UQ コミュニケーションズ株式会社】</p> | | |
| <p>意見 3-2-7 グループ内の電気通信事業者に対する事実上の金銭的補助が行われているかについての検証を進めていく際には、MNO 自身がサブブランドとして提供しているものについて不当な運営が行われていないかも含めて、検証を進めていくべき。</p> | <p>考え方 3-2-7</p> | |
| <p>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</p> | <p>・本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。</p> | <p>無</p> |

| | | |
|--|---|----------|
| <p>(1) 公正競争環境に関する検証 (略)</p> <p>同じく注視事項としていた、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（以下「当該関連MVNO」という。）の提供するサービスが、他のMVNOのサービスと同程度の料金設定であるにもかかわらず、通信速度が圧倒的に速く、グループ内優遇の可能性のある点については、総務省への届出が行われている範囲では、同社が設定する料金その他の提供条件等が概ね接続約款に準拠していることを確認するとともに、モバイル検討会において、MVNOのデータ伝送役務の提供に係る利用者当たり契約帯域幅の調査を行い、当該関連MVNOが最も大きい値であることを確認した。この点について、ネットワークの提供に際して、当該二種指定設備設置事業者から当該関連MVNOに事実上の金銭的補助が行われていることによって、当該関連MVNOにおいて契約帯域幅に応じた多額の支払いが可能となっているのかについては十分な検証が行われていないため、今後、検証を進めていくこととしている。</p> <p>さらに、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ったところ、一部の二種指定設備設置事業者が、グループ内のMVNOに対してのみ市場シェアの高い端末を卸提供し、グループ外MVNOに対しては提供していないことが確認された。</p> <p><意見></p> <p>グループ内外の観点において、契約帯域幅や端末提供等にいたるまで多面的に確認していただいたことに感謝いたします。</p> <p>今後、事実上の金銭的補助が行われているかの検証を進めていく際には、MNO自身がサブブランドとして提供しているものについて不当な運営が行われていないかも含めて、引き続き並行して検証を進めていくべきと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p> | <ul style="list-style-type: none"> 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させていただきます。 | |
| <p>意見3-2-8 料金・サービス等について、今後の制度設計に当たっては過度な規制とならないことを強く要望。</p> | <p>考え方3-2-8</p> | |
| <p>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・ヘビーユーザ・長期利用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。</p> <p><意見></p> <p>先般のモバイル検討会において、2年契約プランについては、総務省殿より2年契約</p> | <ul style="list-style-type: none"> 御指摘のとおり、各事業者においては、利用者ニーズを踏まえた真摯な対応が期待される所であり、そのような対応がなされているか、それ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検証を行う必要があります。 市場検証の結果、課題が明らかとなっ | <p>無</p> |

| | | |
|--|--|----------|
| <p>満了時点又はそれまでに、違約金及び25か月目の通信料金のいずれも支払わずに解約することができるような措置を講ずることを求める行政指導がMNOに発出され、「利用者が端末代金を4年間の割賦払いにし、2年経った後に新機種に買い替えて同じプログラムに入り続ける場合に限り、代金の支払いを最大半分まで不要にする支払いプログラム」については、MNOや販売代理店による契約前説明の対象とする消費者保護ガイドラインの改正の進められているところです。</p> <p>弊社においても、引き続き利用者ニーズを踏まえ真摯に対応していく予定であることから、今後の料金・サービス等については、自由競争における原理原則に立ち戻り、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、市場の中で創意工夫を行っていくことを基本とし、今後の制度設計にあたっては過度な規制とならないよう、強く要望します。</p> <p style="text-align: center;">【ソフトバンク株式会社】</p> | <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 | |
| <p>意見3-2-9 中古端末のSIMロック解除が義務化されることは過度な規制であり、今後は当面の間、中古端末市場の環境等を注視することとし、SIMロック解除に関する追加的ルールは留保すべき。</p> | <p>考え方3-2-9</p> | |
| <p>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 ③ SIMロック解除の進展やMVNO及びそのサービス内容に対する認知度・理解度の向上等により、利用者が事業者変更・サービス変更をする際のスイッチングコストが低廉化しているか。</p> <p><意見> SIMロック解除においては、平成29年度年次レポート案においても「SIMロック解除の利用件数は、2016年度以降大きく増加しており、2017年度においては毎四半期平均1.5倍増加している。」と記載されている通り、増加傾向にあります。また、利用者アンケートの【【図表IV-12】移動系通信における中古端末の流通に関する認知度・利用意向】にて「今後も利用したいとは思わない」といった意見が約8割となっていることが記載されています。</p> <p>このような状況にも関わらず、「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」が改定され、中古端末のSIMロック解除が義務化されることは過度な規制と考えられることから、今後は当面の間、中古端末の市場環境等を注視することとし、SIMロック解除に関する追加的ルールは留保されるべきと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【ソフトバンク株式会社】</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・利用者の自由なサービス・端末選択の促進等を図るため、「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」の改正を行いました。 ・この改正は、中古端末を購入した第三者が当該端末の利用を不当に制限されないようにする必要のあることや、モバイル市場の公正競争促進に関する検討会報告書において、「解約時の（SIMロック）解除件数は非常に少ない状況である」と評価されたこと等を踏まえて行ったものであり、時宜を得た改正と考えます。 ・なお、御指摘のアンケート結果によると、約2割の方が中古端末を「既に利用したことがある」又は「今後利用したい」と回答しており、それにもかかわらず、利用したいとは思わないと答えた方がいたことをもって中古端末のSIM | <p>無</p> |

| | | |
|---|--|----------|
| | <p>ロック解除が必要ないとは言えないのではないかと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・また、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。 | |
| <p>意見3-2-10 SIMロックは廃止されるべきであり、少なくとも解除条件充足時には、利用者の申し出によらず、MNO自らがSIMロックを解除する仕組みとされるべきことから、修正してほしい。</p> | <p>考え方3-2-10</p> | |
| <p>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 ③ SIMロック解除の進展やMVNO及びそのサービス内容に対する認知度・理解度の向上等により、利用者が事業者変更・サービス変更をする際のスイッチングコストが低廉化しているか。</p> <p><意見> 原案を以下のとおり修正する。</p> <p>(原案) 2017年度に発売された端末種別のほぼ全てがSIMロック解除可能な端末及びSIMフリー端末となっている。また、SIMロック解除の利用件数が2016年度第1四半期以降大きく増加するとともに、利用者アンケートに基づくSIMロック解除の利用意向についても、「既に活用した」「今後活用してみたい」とする者の割合が増加しており、SIMロック解除の認知度・理解度が向上していることが窺える。</p> <p>↓ (修正案) 2017年度に発売された端末種別のほぼ全てがSIMロック解除可能な端末及びSIMフリー端末となっている。また、SIMロック解除の利用件数も2016年度第1四半期以降大きく増加しているものの、利用者アンケートに基づくSIMロック解除を「既に活用した」とする者の割合は、解除対応端末や利用意向の割合に比べ低い水準に留まっていることから、MNOにおいては、利用者利便を向上させる取組を進めることが期待され</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・利用者の自由なサービス・端末選択の促進等を図るため、「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」の改正を行いました。 ・平成30年度計画案に記載のとおり、移動系通信に関する市場の検証は、引き続き、「SIMロック解除の進展や期間拘束・自動更新付契約の見直し、MVNO及びそのサービス内容に対する認知度・理解度の向上等により、利用者が事業者変更・サービス変更をする際のスイッチングコストが低廉化しているか」という観点も含めて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。 | <p>無</p> |

| | | |
|--|--|----------|
| <p>る。</p> <p>(理由)</p> <p>SIM ロック解除対応端末の普及割合が 2011 年度時点で既に 54.5%、2015 年度以降は 90%を超えており、利用者アンケートにおいても SIM ロック解除を「既に活用した」「今後活用してみたい」の合計は 2015 年度より継続して半数を超えているものの、SIM ロック解除利用意向者における、既に実施した割合は 2016 年度 9.7%、2017 年度も 14.4%に留まっており、8 割以上の利用意向者が SIM ロック解除を利用していない状況にある。</p> <p>一方で例えばウェブ受付での SIM ロック解除手続において、販売した MNO 自身が保持しているはずの IMEI 番号を手入力させる、他 MNO の SIM を挿入させるといった手間をかけさせる仕組みがみられ、これらは利用者利便の観点から早急に改善されるべき。また、SIM ロック解除は別の移動系通信事業者の SIM を新たに利用するに際し必要となることから、SIM ロックした MNO が API を提供し、それを新たな SIM の契約先である移動系通信事業者が利用することも考えられる。これにより、利用者においては新たな SIM を提供する移動系通信事業者において、ワンストップで SIM ロック解除および回線契約を実施することができ、大きく利用者利便性が向上することが期待される。</p> <p>さらに、公正取引委員会による平成 28 年度調査において、SIM ロックはスイッチングコストを増加させるものであり設定しないことが望ましいとしていたが、MNO 3 社が盗難防止等を理由に依然として SIM ロックを設定している旨、平成 30 年度の調査にて、「合理的な説明が見つくとはいえない」との見解とともに再び指摘されたところである。これを踏まえると SIM ロックは廃止されるべきであり、少なくとも解除条件充足時には、利用者の申し出によらず、MNO 自らが SIM ロックを解除する仕組みとされるべき。</p> <p style="text-align: right;">【楽天株式会社】</p> | | |
| <p>意見 3-2-11 スイッチングコストを上昇させる動きがあることを踏まえ、低廉化を着実に実現すること、またその取組を加速していくことを明確に打ち出すべきことから、修文してほしい。</p> | <p>考え方 3-2-11</p> | |
| <p>第 3 編 電気通信市場の検証</p> <p>2 移動系通信に関する市場の検証</p> <p>(2) 利用者利便に関する検証</p> <p>③ SIM ロック解除の進展や MVNO 及びそのサービス内容に対する認知度・理解度の向上等により、利用者が事業者変更・サービス変更をする際のスイッチングコストが低廉化しているか。</p> <p><意見></p> | <p>・平成30年度計画案に記載のとおり、移動系通信に関する市場の検証は、引き続き、「SIMロック解除の進展や期間拘束・自動更新付契約の見直し、MVNO及びそのサービス内容に対する認知度・理解度の向上等により、利用者が事業者変更・サービス変更をする際のスイッチングコストが低廉化しているか」と</p> | <p>無</p> |

| | | |
|--|---|----------|
| <p>原案を以下のとおり修文する。</p> <p>(原案) 移動系通信サービスにおけるスイッチングコストの上昇が、利用者のサービス検討機会を減少させ、利用者の合理的な選択や事業者間の競争状況に影響を生じさせていないか、引き続き注視していく必要がある。</p> <p>↓</p> <p>(修正案) スイッチングコストの低廉化を着実に実現するための取組を加速していく必要がある。</p> <p>(理由) 本項における検証項目が「SIM ロック解除の進展やMVNO 及びそのサービス内容に対する認知度・理解度の向上等により、利用者が事業者変更・サービス変更をする際のスイッチングコストが低廉化しているか。」であるにも関わらず、スイッチングコストの上昇の影響を注視していくに留まる結論は対応の後退であり不適。スイッチングコストを逆に上昇させる動きがあることを踏まえ、低廉化を着実に実現すること、またその取組を加速していくことを明確に打ち出すべき。</p> <p>具体的な取組としては、SIM ロックの MNO 自身による解除実施や原則廃止化、店頭における SIM ロック解除手数料の低減・廃止、自動更新付契約や残債が免除される支払いプログラムの抑制、違約金の低減、MNP 転出料の低減・廃止、SIM ロック解除や MNP 予約番号発行の API 化による、移転先事業者店頭・ウェブでの手続きのワンストップ化が考えられる。</p> <p style="text-align: right;">【楽天株式会社】</p> | <p>いう観点も含めて行うこととしています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 | |
| <p>意見 3-2-12 競争における同等性の確保に向けた取組等を行っていくことについて賛同。その取組の 1 つとして、卸契約そのものには含まれないその他の付随的な条件・機能面等の差異について、実態把握や事業者間協議の状況を注視することに賛同。</p> | <p>考え方 3-2-12</p> | |
| <p>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 (3) 今後取組むべき課題等 (略)</p> <p>特に、MNO と MVNO、サブブランドを含む MVNO 間の競争における同等性の確保については、現状、各 MNO とも、総務省への届出の範囲では MVNO に対して接続約款と同等の内容で卸契約を行っているところであるが、卸契約そのものには含まれないその他の付随的な条件・機能面（テザリング、緊急通報時の GPS 情報の取得等）等についての</p> | <ul style="list-style-type: none"> 本レポート案に対する賛同の御意見として承ります。 | <p>無</p> |

| | | |
|---|---|----------|
| <p>差異が見受けられる。これらについては、実態把握や事業者間協議の状況について注視していく必要がある。</p> <p><意見> 公正競争環境の確保及び利用者利便の向上の観点から、競争における同等性の確保に向けた取り組み等を行っていくことについて賛同いたします。 その取り組みの1つとして、卸契約そのものには含まれないその他の付随的な条件・機能面等の差異について、実態把握や事業者間協議の状況を注視することに賛同いたします。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p> | | |
| <p>意見3-2-13 ガイドラインの抜け穴を突くキャッシュバックが一部横行している状況を踏まえると、実際に規律の導入を検討していくことが必要不可欠であるため、修文してほしい。</p> | <p>考え方3-2-13</p> | |
| <p>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 (3) 今後取組むべき課題等</p> <p><意見> 原案を以下のとおり修文する。</p> <p>(原案) なお、電気通信事業法第29条第2項においては、同法に定める消費者保護規律に違反した媒介等業務受託者に対し、業務改善命令を行うことができる旨規定されているものの、媒介等業務受託者が、媒介等業務や端末の販売について、電気通信市場の公正競争を阻害するような行為を行うことなどにより、電気通信の健全な発達又は国民の利便の確保に支障が生じるおそれがあるような場合には、法令上の根拠がなく、業務改善命令等の規定が適用されない。この点について、第8回電気通信市場検証会議において、構成員から、ガイドラインの抜け穴を突くキャッシュバックが一部横行していると見られる現状を踏まえると、電気通信事業法の改正を行い、総務省が媒介等業務受託者に対し直接指導等を行うことが可能となるような端末販売に対する規律を導入すべき旨の意見があった。</p> <p>↓</p> <p>(修正案) なお、電気通信事業法第29条第2項においては、同法に定める消費者保護規律に違反した媒介等業務受託者に対し、業務改善命令を行うことができる旨規定されているものの、媒介等業務受託者が、媒介等業務や端末の販売について、電気通信市場の公</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・記載ぶりに関する御意見については、次年度以降、レポート作成を行う際の参考とさせていただきます。 ・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。 | <p>無</p> |

正競争を阻害するような行為を行うことなどにより、電気通信の健全な発達又は国民の利便の確保に支障が生じるおそれがあるような場合には、法令上の根拠がなく、業務改善命令等の規定が適用されない。この点について、ガイドラインの抜け穴を突くキャッシュバックが一部横行していると見られる現状を踏まえると、第8回電気通信市場検証会議において、構成員から意見があったとおり、電気通信事業法の改正を行い、総務省が媒介等業務受託者に対し直接指導等を行うことが可能となるような端末販売に対する規律を導入することを検討していくべきである。

(理由)

ガイドラインの抜け穴を突くキャッシュバックが一部横行している状況を踏まえると、単に「電気通信事業法の改正を行い…規律を導入すべき旨の意見があった」という記載では不十分であり、実際に規律の導入を検討していくことが必要不可欠であるため。

【楽天株式会社】