

# 電気通信事業分野における市場検証(平成29年度) 年次レポートの概要

---

平成30年9月20日

総務省 総合通信基盤局  
電気通信事業部 事業政策課

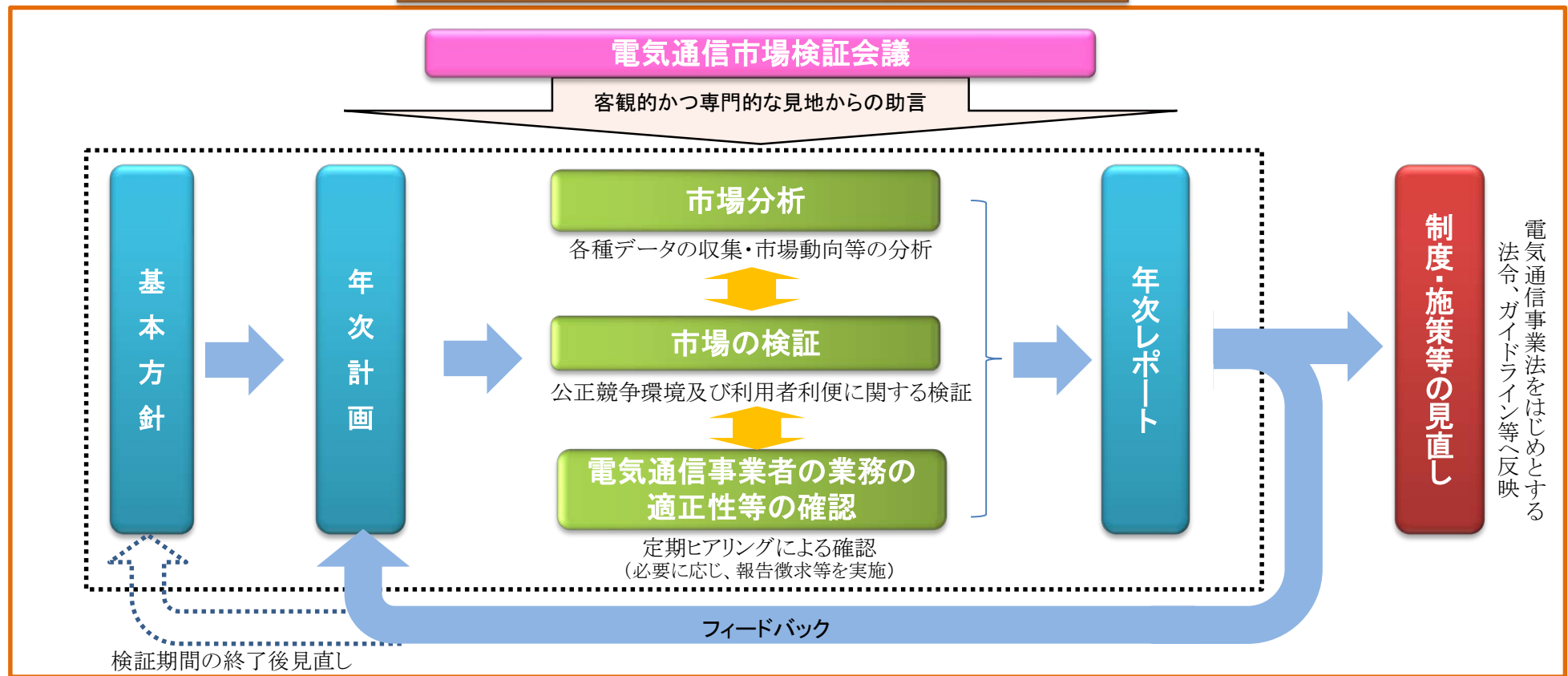
# 電気通信分野における市場検証の概要

- 市場動向の分析・検証及び電気通信事業者の業務の適正性等の確認を一体的に行う市場検証を実施。
- 平成28年夏から平成31年夏までの3年間を検証期間とし、3年目に改正電気通信事業法(平成28年5月施行)の施行状況を総合的に検証。
- 改正電気通信事業法を踏まえ、検証期間における**重点事項**について、次の**4つの事項**を基本とする。
 

① 固定通信・移動通信における卸及び接続 ③ グループ化の動向	② 移動通信における禁止行為規制の緩和の影響 ④ 消費者保護ルールに関する取組状況*
------------------------------------	---
- ①を1年目(平成28年度)の重点事項、②・③は2年目(平成29年度)以降の重点事項とすることを基本とする。  
④は1年目から継続して重点事項とする。

※ 「消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合」において分析・検証を実施。

## 電気通信事業分野における市場検証プロセス



## 目的

電気通信事業分野における市場動向の分析・検証を充実させ、電気通信事業者の業務の適正性等に関するモニタリング機能の強化等を図るに当たり、客観的かつ専門的な見地から助言を得ることを目的として、学識経験者等で構成する電気通信市場検証会議(総合通信基盤局長の会合)を開催。

## 主な検討事項

- (1) 電気通信事業分野における市場検証に関する「基本方針」・「年次計画」について
- (2) 電気通信事業分野における市場動向の分析について
- (3) 電気通信事業分野における公正競争及び利用者利便の確保に関する検証について
- (4) 電気通信事業分野における市場の最新動向及び分析・検証手法等に関する研究について
- (5) (1)に基づく分析・検証の結果等を取りまとめた「年次レポート」について

## 構成員

構成員名	所 属
青木 淳一	慶應義塾大学法学部准教授
浅川 秀之	日本総合研究所通信メディア・ハイテク戦略クラスター長・上席主任研究員
池田 千鶴	神戸大学大学院法学研究科教授
大木 良子	法政大学経営学部准教授
大橋 弘(座長)	東京大学大学院経済学研究科教授
佐藤 英司	福島大学経済経営学類准教授
中尾 彰宏	東京大学大学院情報学環教授
西村 暢史	中央大学法学部教授
林 秀弥(座長代理)	名古屋大学大学院法学研究科教授
森 亮二	弁護士

# 1. 電気通信市場の分析

---

## 小売市場

- ① 移動系通信市場 (部分市場: MNOサービス市場、MVNOサービス市場)
- ② 固定系ブロードバンド市場 (部分市場: 固定系超高速ブロードバンド市場、FTTH市場)
- ③ ISP市場
- ④ 固定電話市場
- ⑤ 050-IP電話市場
- ⑥ WANサービス市場

## 卸売市場

- ① 移動系通信市場
- ② FTTH市場

※ 移動系通信及びFTTH以外においても、卸電気通信役務の提供が行われている可能性があることに留意して分析を行う。

移動系	小売市場		移動系通信(携帯電話、PHS、BWA)	
			MNOサービス	
			MVNOサービス	
		卸売市場	移動系通信(携帯電話、PHS、BWA)	
固定系	データ通信	小売市場	固定系ブロードバンド	
			固定系超高速ブロードバンド (FTTH、通信速度下り30Mbps以上のCATV)	
			FTTH	
			ADSL	
			CATV	
			卸売市場	ナローバンド
			卸売市場	ISP
			卸売市場	FTTH
	音声通信	小売市場	固定電話	
			中継電話	
050-IP電話				
法人向けネットワーク			WANサービス	
			専用サービス	

注: 表中、明朝部分は従前から分析の対象としないものを表す。

# **(1) 移動系通信**

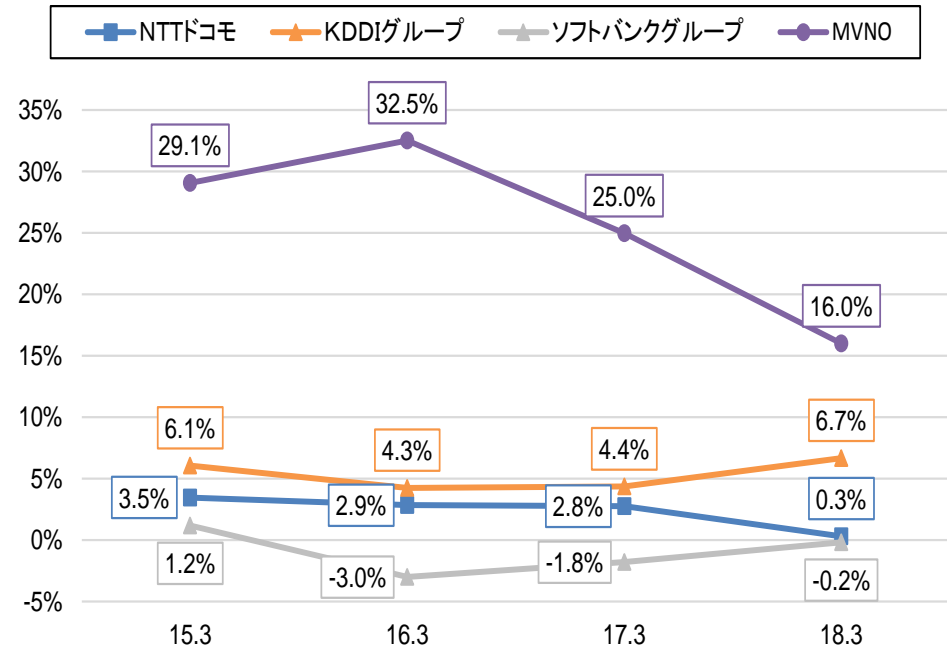
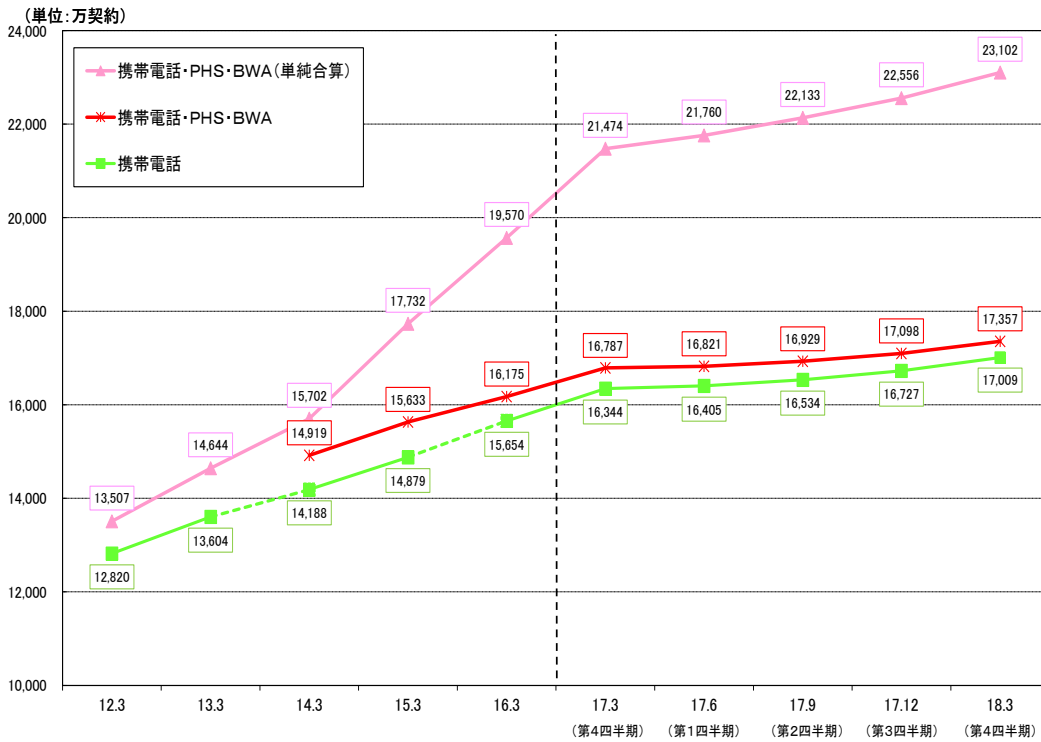
---

# 移動系通信の契約数・増減率

- 2017年度末時点における**移動系通信の契約数**は、**1億7,357万** (前期比1.5%、前年度末比+3.4%:単純合算では2億3,102万)と増加している。また、**携帯電話の契約数**は、**1億7,009万** (前期比+1.7%、前年度末比+4.1%)と増加している。
- **MNO3グループにおける移動系通信の契約数の増減率**をみると、**NTTドコモ**は**0.3%** (前年度末比▲2.4ポイント)と**増加率が低下**、**KDDI**は**6.7%** (前年度末比+2.3ポイント)と**増加率が上昇**、**ソフトバンク**は**-0.2%** (前年度末比+1.6ポイント)と**減少率が低下**している。**MVNO**の**契約数の増加率は16.0%** (前年度末比▲9.0ポイント)と**MNO3グループより高い水準を維持**している。

【移動系通信の契約数の推移】

【MNO3グループとMVNOの契約数の増減率の推移】



注: 2013年度第2四半期よりMVNO契約数が報告事項に追加され、2015年度第4四半期よりMVNOサービスの区分別契約数が報告事項に追加された。このため、2011年度第4四半期及び2012年度第4四半期、2013年度第4四半期及び2014年度第4四半期、並びに2015年度第4四半期以降で、グループ内取引調整後の契約数等の算出方法が異なっている。

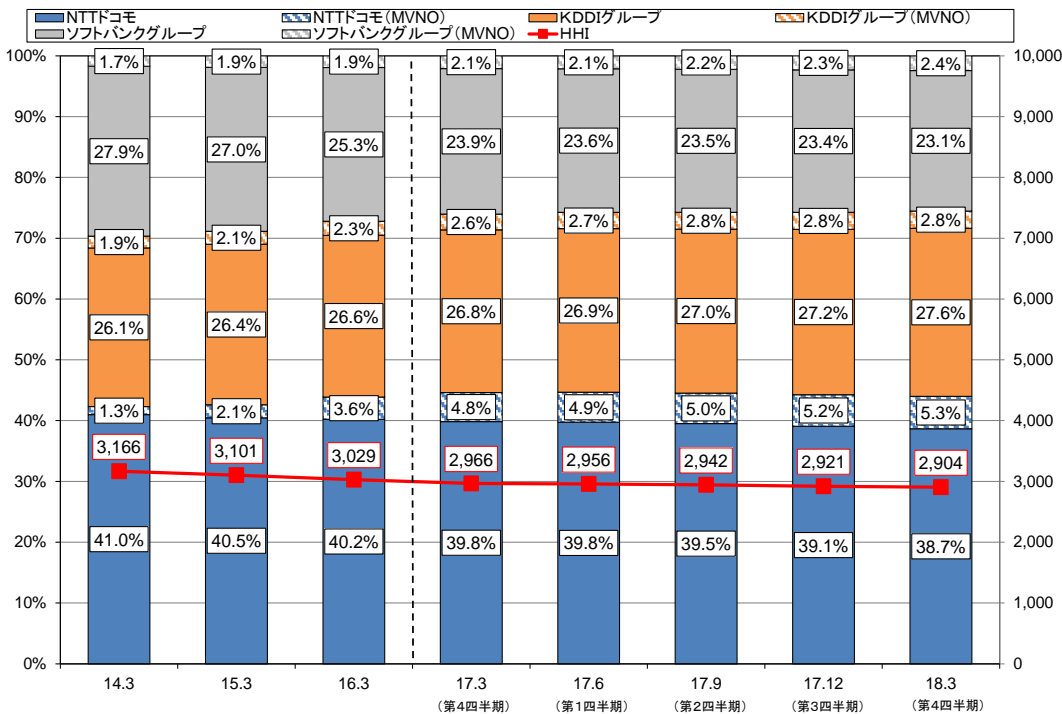
注: 対前年度末比の増加率を表している。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

- **移動系通信市場の事業者別シェア** (MVNOへの提供に係る契約数を除いたMNO3グループとMVNOのシェア)をみると、NTTドコモが**38.7%**(前期比▲0.4ポイント、前年度末比▲1.2ポイント)、**ソフトバンクグループ**が**23.1%**(前期比▲0.3ポイント、前年度末比▲0.8ポイント)とともに**減少傾向**、**KDDIグループ**が**27.6%**(前期比+0.4ポイント、前年度末比+0.9ポイント)と**増加傾向**となっている。**MVNO**のシェアは**10.6%**(前期比+0.3ポイント、前年度末比+1.2ポイント)と、**増加傾向**となっている。また、**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。
- 2017年度における**MNOサービスの純増数**は、**MVNOの純増数を上回っている**。

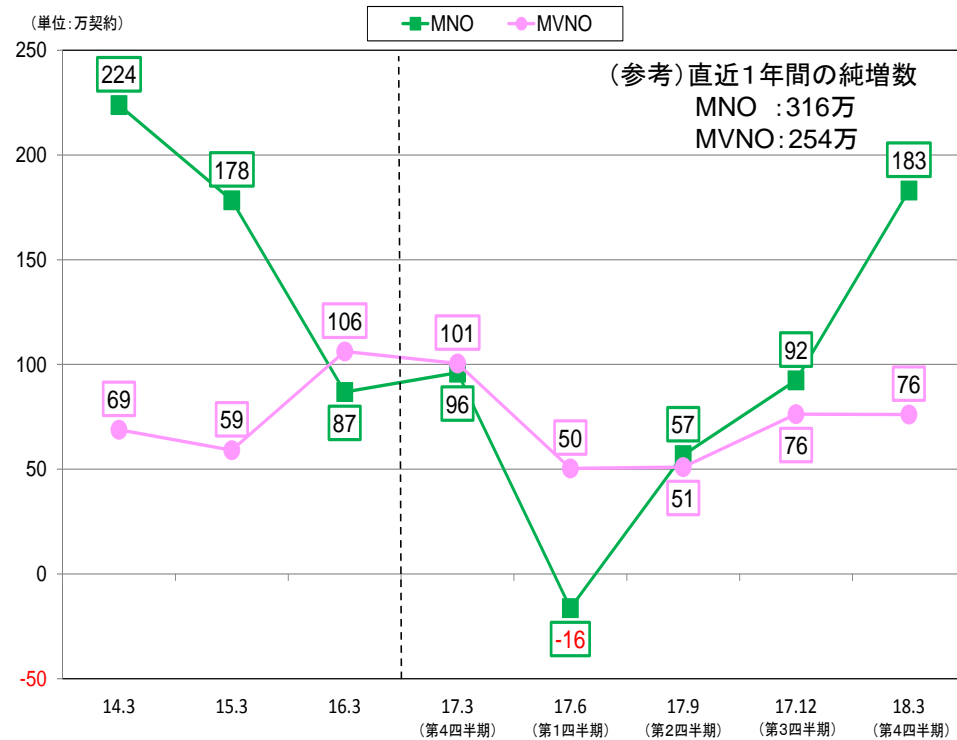
【移動系通信市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移 (グループ別)】



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)」と付記して示している。  
 注4: HHIはMVNOのシェアを全て合算して算出している。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

【移動系通信の契約数におけるMNO/MVNO別の純増減数の推移】



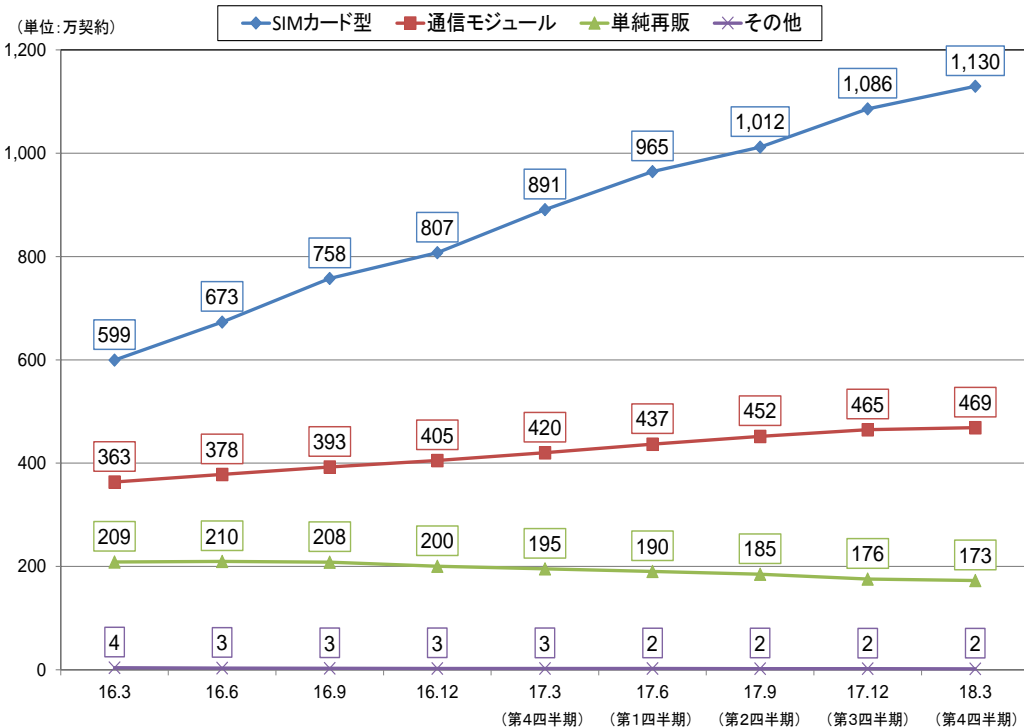
注1: MNOからの報告を基に作成。  
 注2: MNO全体における契約数の純増減数及びMVNO全体における契約数の純増減数を示している。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告



- 契約数が3万以上のMVNOのサービス区分別契約数は、SIMカード型が1,130万(前期比+4.0%、前年度末比+26.8%)、通信モジュールが469万(前期比+0.8%、前年度末比+11.5%)とともに増加傾向。
- 一次MVNOサービスの事業者数は444者(前期比+41者、前年度末比+128者)、二次以降のMVNOサービスの事業者数は442者(前期比+28者、前年度末比+74者)とともに前年度末と比べて大きく増加。
- 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者となっている。

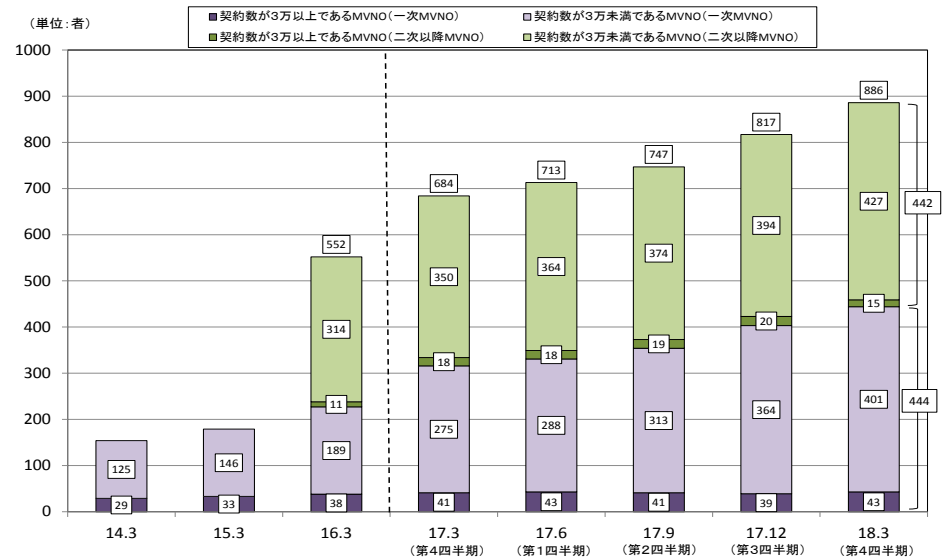
### 【MVNOサービスの区分別契約数の推移】



注1: 提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。  
 注2: それぞれの区分については以下のとおり。  
 ・SIMカード型: SIMカードを使用してMVNOサービスを提供している場合(SIMカードが製品に組み込まれている場合を含む。)で、自ら最終利用者に提供しているもの。  
 ・通信モジュール: 特定の業務の用に供する通信に用途が限定されているモジュール向けに提供している場合で、自ら最終利用者に提供しているもの。  
 ・単純再販: MNOが提供するサービスと同内容のMVNOサービスを提供している場合で、自ら最終利用者に提供しているもの。  
 ・その他: 「SIMカード型」「通信モジュール」「単純再販」のいずれにも属さないMVNOサービス。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

### 【MVNOサービスの事業者数の推移】



注1: MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。  
 注2: 二次以降のMVNOの事業者数には、二次以降のMVNOのみから回線の提供を受けている契約数3万未満のMVNOの事業者数は含まない。  
 注3: 二次以降のMVNOサービスの事業者数については、2016年3月末より報告事項に追加されている。

### 【MVNOサービスの区分別事業者数の推移】

区分	16.3	17.3	17.6	17.9	17.12	18.3
SIMカード型	29 (15)	41 (20)	42 (20)	41 (19)	41 (17)	42 (21)
通信モジュール	17 (12)	18 (12)	19 (14)	18 (14)	18 (14)	17 (13)
単純再販	17 (15)	19 (15)	19 (15)	20 (15)	21 (14)	22 (15)
その他	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)

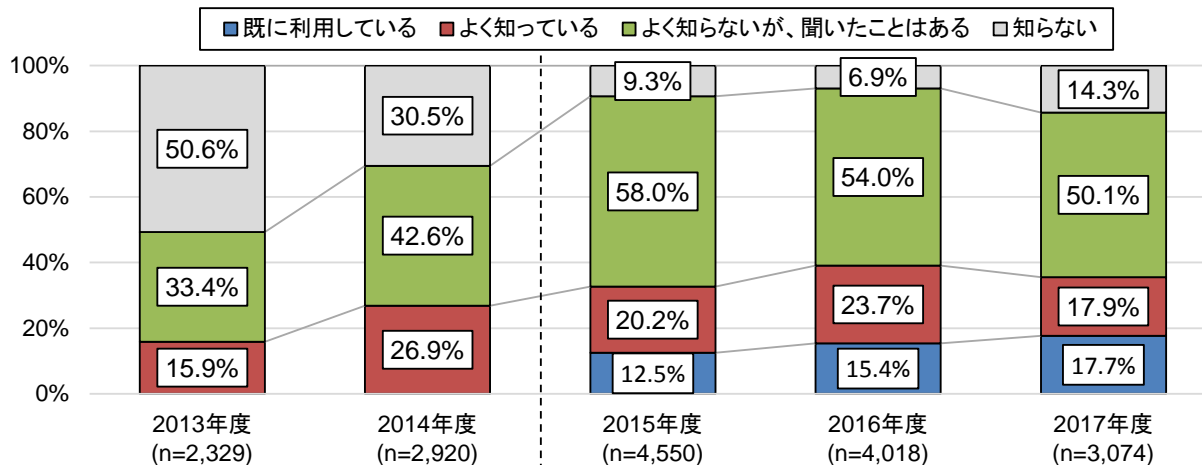
注1: 契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。  
 注2: 複数のサービスを提供する事業者については、それぞれの区分毎に事業者数を計上している。  
 注3: 括弧内はそれぞれの区分における一次MVNOの事業者数。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

# MVNOサービスの認知度等

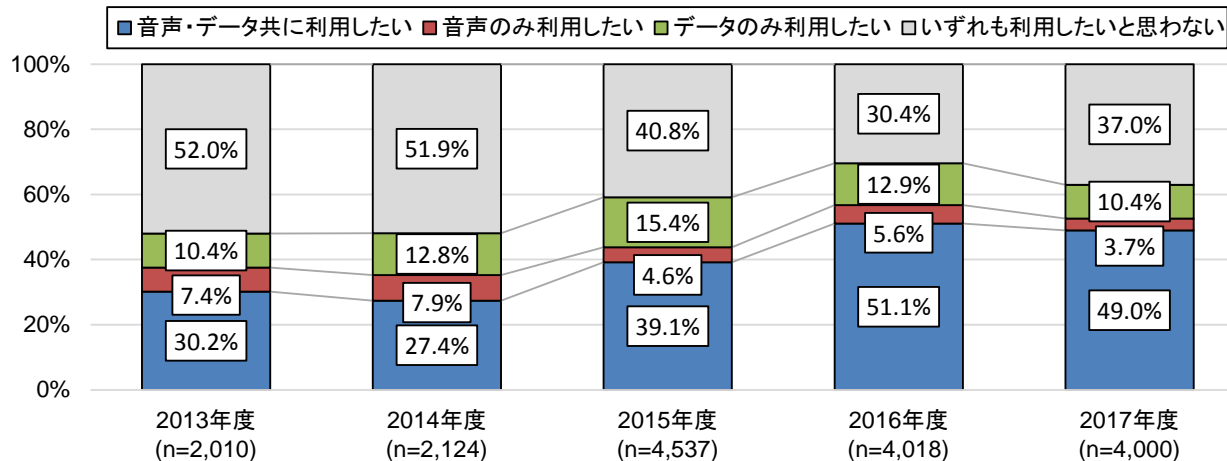
- MVNOサービスの認知度は、「よく知っている」の割合 (17.9%、前年度比▲5.8ポイント)が低下。「よく知らないが、聞いたことはある」の割合 (50.1%、前年度比▲3.9ポイント) 及び「知らない」の割合 (14.3%、前年度比+7.4ポイント)の合計が微増。
- 他方、MVNOサービスの利用率(「既に利用している」の割合) (17.7%、前年度比+2.3ポイント)は、増加傾向。
- MVNOサービスの今後の利用意向では、「(音声通話、データ通信の)いずれも利用したいと思わない」の割合が増加しているが、「(音声通話又はデータ通信を)利用したい」の割合は6割超(63.1%)。

## 【MVNOサービスの認知度】



注:2015年度以降、グラフ要素として、「既に利用している」を算出している。

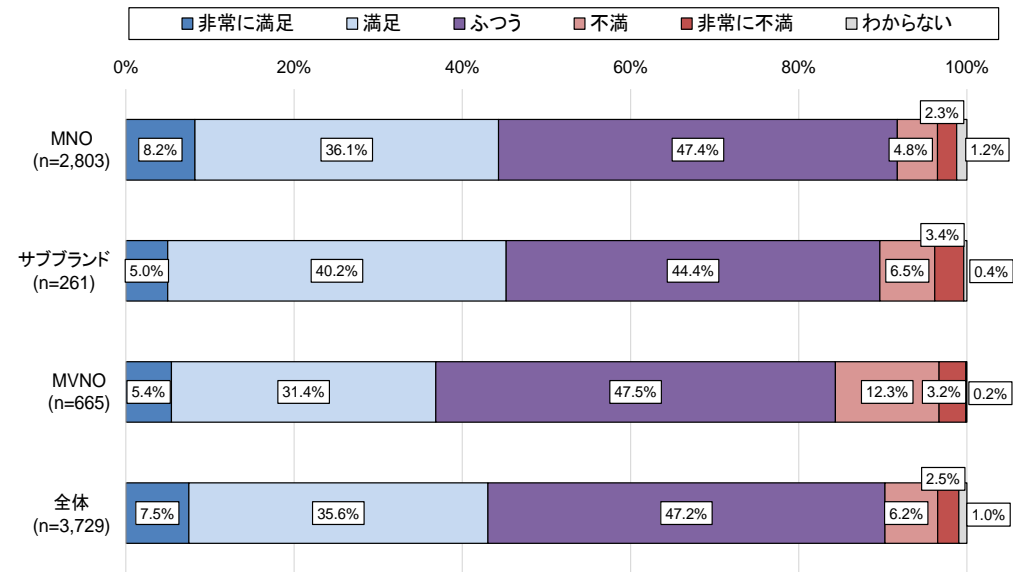
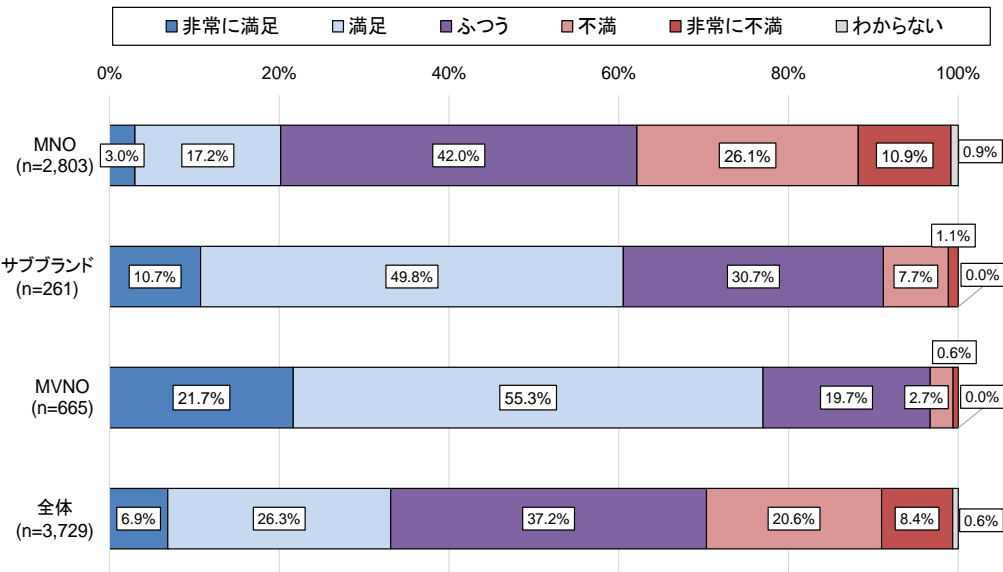
## 【MVNOサービスの今後の利用意向】



- 移動系通信サービスの料金に対する満足度についてみると、全ての事業者類型において「非常に満足」「満足」の合計の割合が増加し、MNOが20.2%（前年度比+4.1ポイント）、サブブランド（UQコミュニケーションズ及びソフトバンク[ワイモバイル]）が60.5%（前年度比+14.1ポイント）、MVNOが77.0%（前年度比+4.1ポイント）。「不満」「非常に不満」の合計の割合では、MVNOが最も少なかったが微増（3.3%、前年度比+1.4ポイント）。MNO（37.0%、前年度比▲6.7ポイント）及びサブブランド（8.8%、前年度比▲10.6ポイント）では減少。
- 移動系通信サービスの通信速度・品質に対する満足度についてみると、MNO（44.3%、前年度比+6.0ポイント）及びサブブランド（45.2%、前年度比+4.7ポイント）において「非常に満足」「満足」の合計の割合が増加した一方、MVNOにおいて減少（36.8%、前年度比▲6.1ポイント）。「不満」「非常に不満」の合計の割合では、全ての事業者類型において減少し、MNOが7.1%（前年度比▲2.6ポイント）、サブブランドが9.9%（前年度比▲6.4ポイント）、MVNOが15.5%（前年度比▲0.6ポイント）。

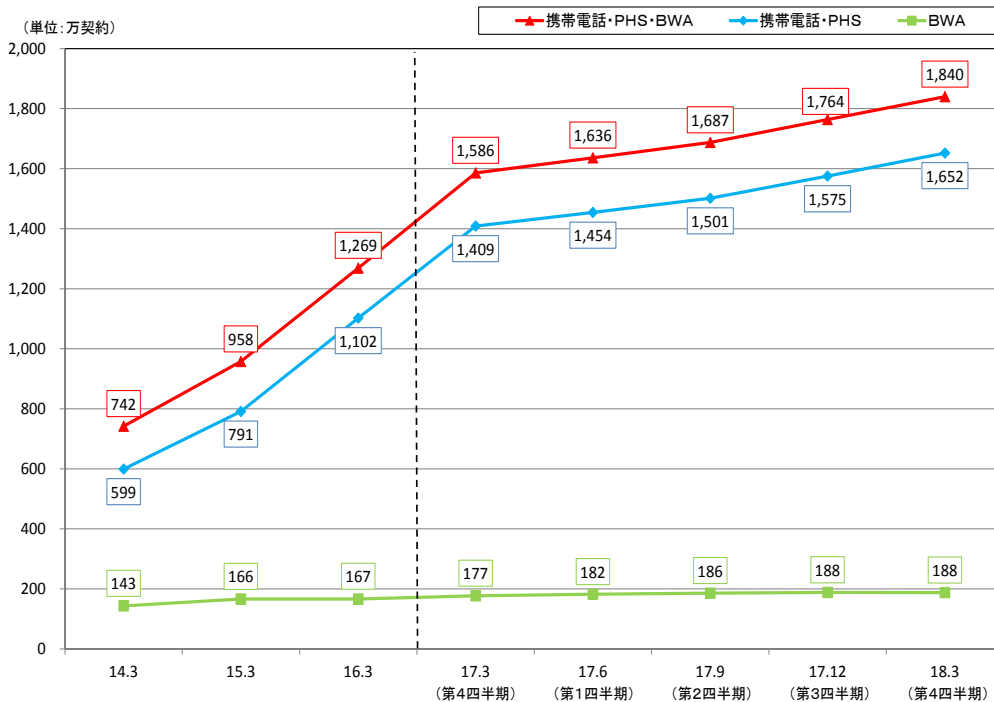
【移動系通信サービスの料金に対する満足度】

【移動系通信サービスの通信速度・品質に対する満足度】



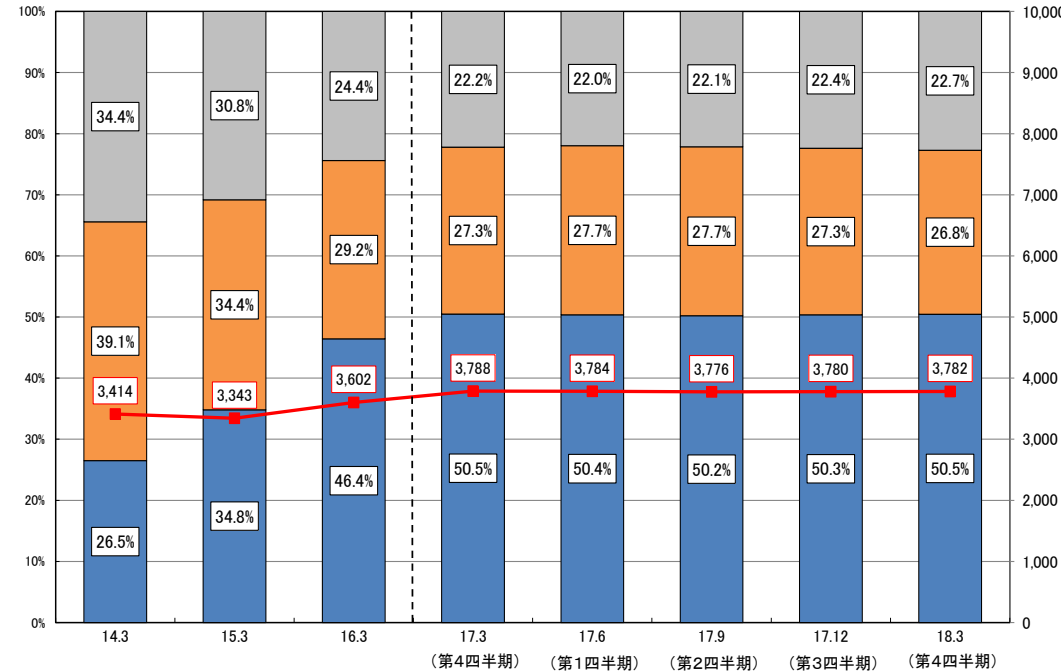
- **MNOの卸契約数は1,840万**(前期比+4.3%、前年度末比+16.0%)、再卸事業者の**再卸契約数は718万**(前期比+3.4%、前年度末比+29.1%)とともに**増加傾向**。
- **MNOの卸契約数における事業者別シェアは、NTTドコモが横ばい、KDDIグループが減少傾向、ソフトバンクグループが増加傾向**。HHIは**3,782**(前期比+2、前年度末比▲6)と**横ばい**で推移。

【MVNO(MNOであるMVNOを除く)サービスの契約数の推移】



注: MNOからの報告を基に作成。

【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)】



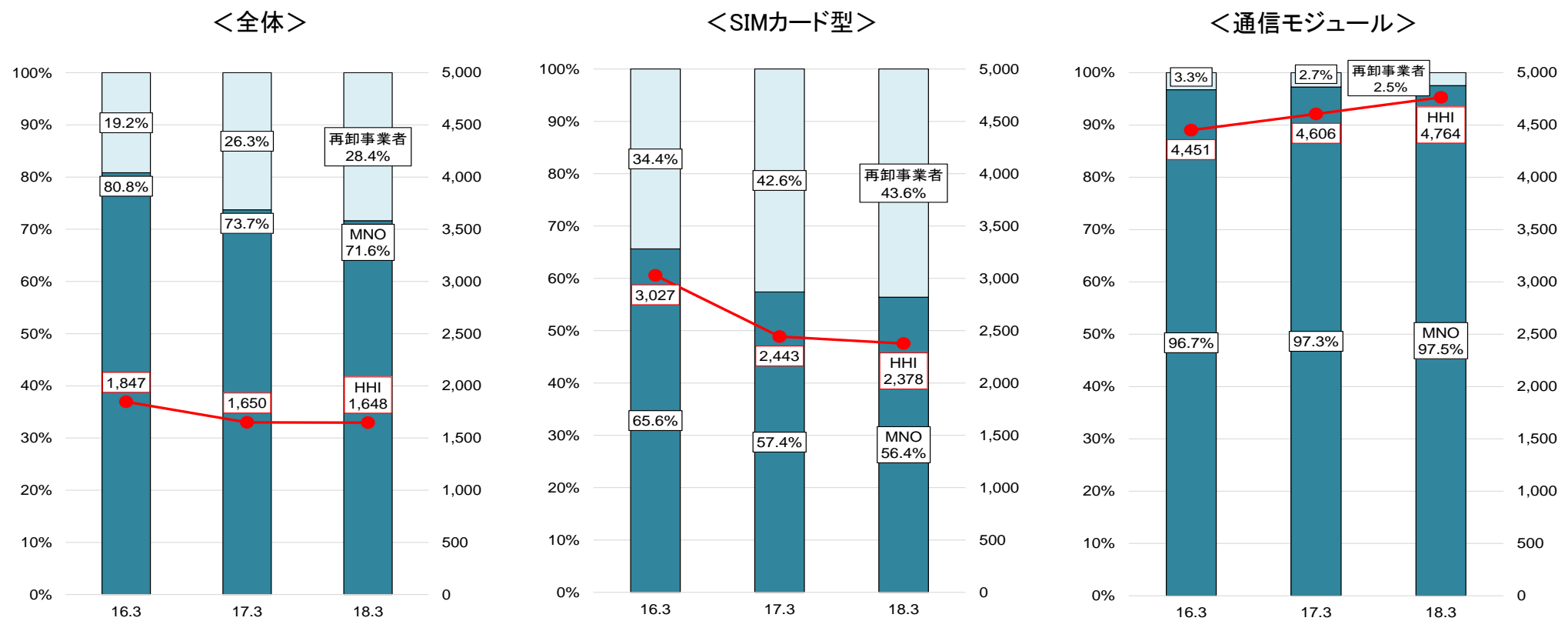
注1: MNOからの報告を基に作成。

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。

- 最終利用者に提供するMVNO(契約数が3万以上のMVNO)に対する卸契約数における卸元事業者別シェアは、再卸事業者の合計が**28.4%**(前年度末比+2.1ポイント)と微増。HHIは**1,648**。
- SIMカード型における卸元事業者別シェアについてみると、再卸事業者のシェアの合計が**43.6%**(前年度末比+1.0ポイント)であり、概ね**増加傾向**。HHIは**2,378**(前年度末比▲66)と概ね**減少傾向**。
- これに対し、**通信モジュールの卸契約数における再卸事業者のシェアは2.5%**(前年度末比▲0.3ポイント)。

【最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェア及び市場集中度の推移】



(参考) 主な再卸事業者  
 株式会社インターネットイニシアティブ、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社、  
 株式会社ネットワークコンサルティング、フリービット株式会社、丸紅無線通信株式会社、楽天コミュニケーションズ株式会社

注1: 契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。  
 注2: MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

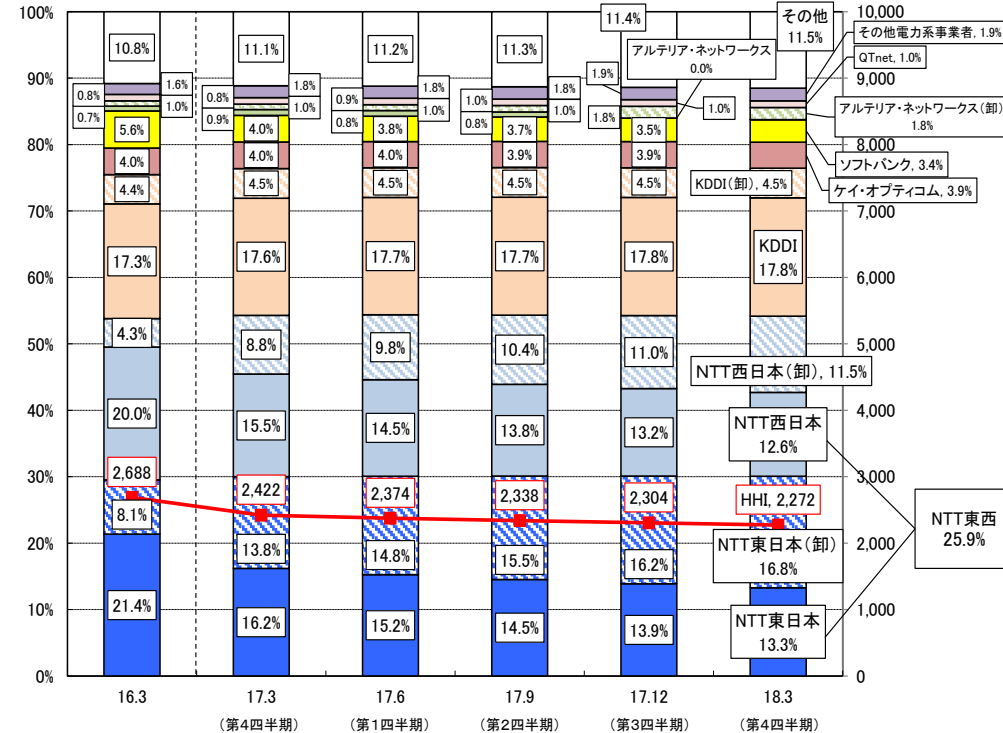
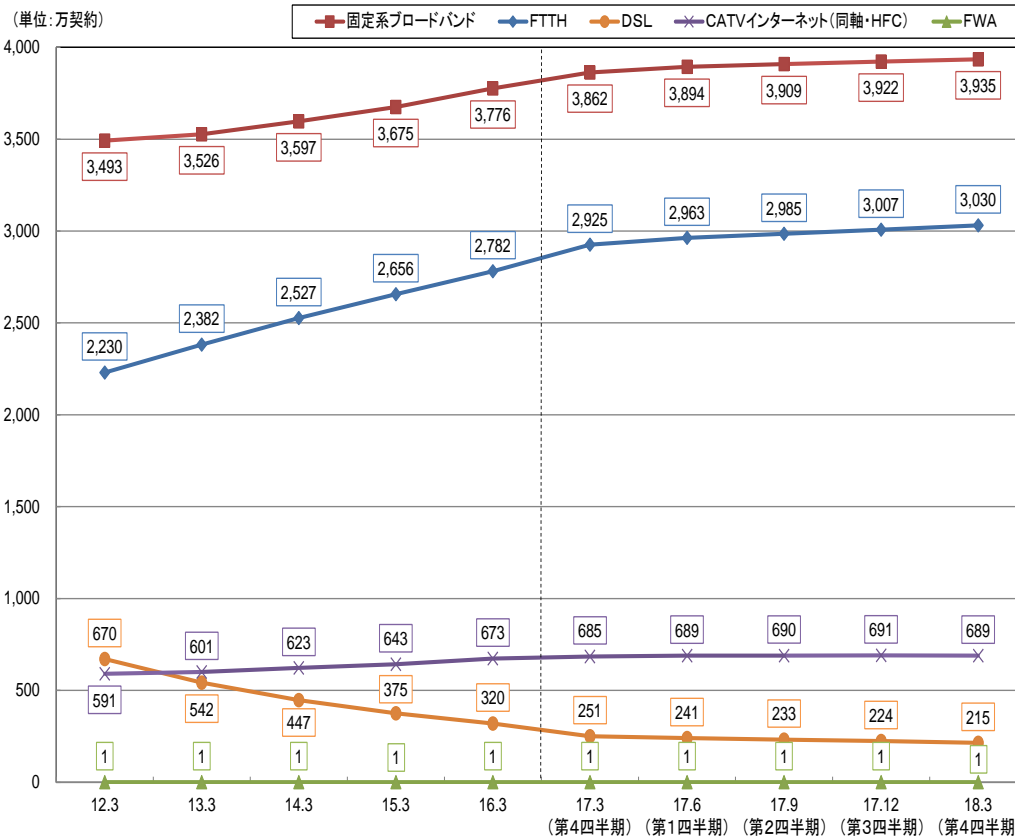
## **(2) 固定系データ通信**

---

- 固定系ブロードバンド市場の契約数は**3,935万**(前期比+0.3%、前年度末比+1.9%)と増加傾向となっている。
- 事業者別シェアは、**NTT東西**が**25.9%**(前期比▲1.2ポイント、前年度末比▲5.7ポイント:卸電気通信役務の提供に係るものを含めると54.2%)、**KDDI**が**17.8%**(前期比±0ポイント、前年度末比+0.2ポイント:卸電気通信役務の提供に係るものを含めると22.3%)、**ケイ・オプティコム**が**3.9%**(前期比±0ポイント、前年度末比▲0.1ポイント)、**ソフトバンク**が**3.4%**(前期比▲0.2ポイント、前年度末比▲0.6ポイント)となっている。**HHI**は**2,272**(前期比▲33、前年度末比▲150)と**減少傾向**となっている。

【固定系ブロードバンドサービスの契約数の推移】

【固定系ブロードバンド市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



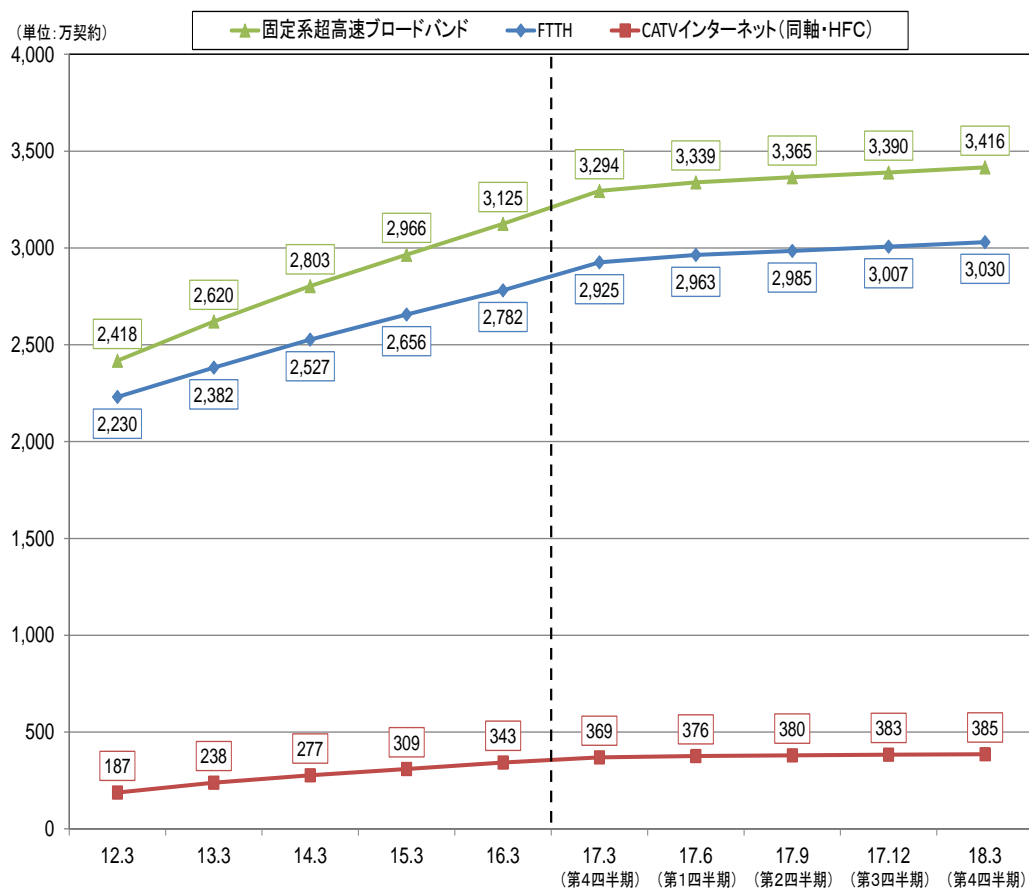
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

注1: 固定系ブロードバンド契約数の事業者別シェアはFTTH、DSL及びCATVインターネット(同軸・HFC)を対象としており、FWAを含んでいない。  
 注2: 「KDDI」には、沖縄セルラー、JCN、CTC、OTNet及びJ:COMグループが含まれる。  
 注3: 「その他電力系事業者」には、北陸通信ネットワーク、STNet、エネルギー・コミュニケーションズ及びファミリーネット・ジャパンが含まれる。  
 注4: 卸電気通信役務を利用してFTTHを提供する事業者のシェアを、当該卸電気通信役務を提供する事業者(その他に含まれる事業者は除く。)ごとに合算し、当該事業者名の後「(卸)」と付記して示している。

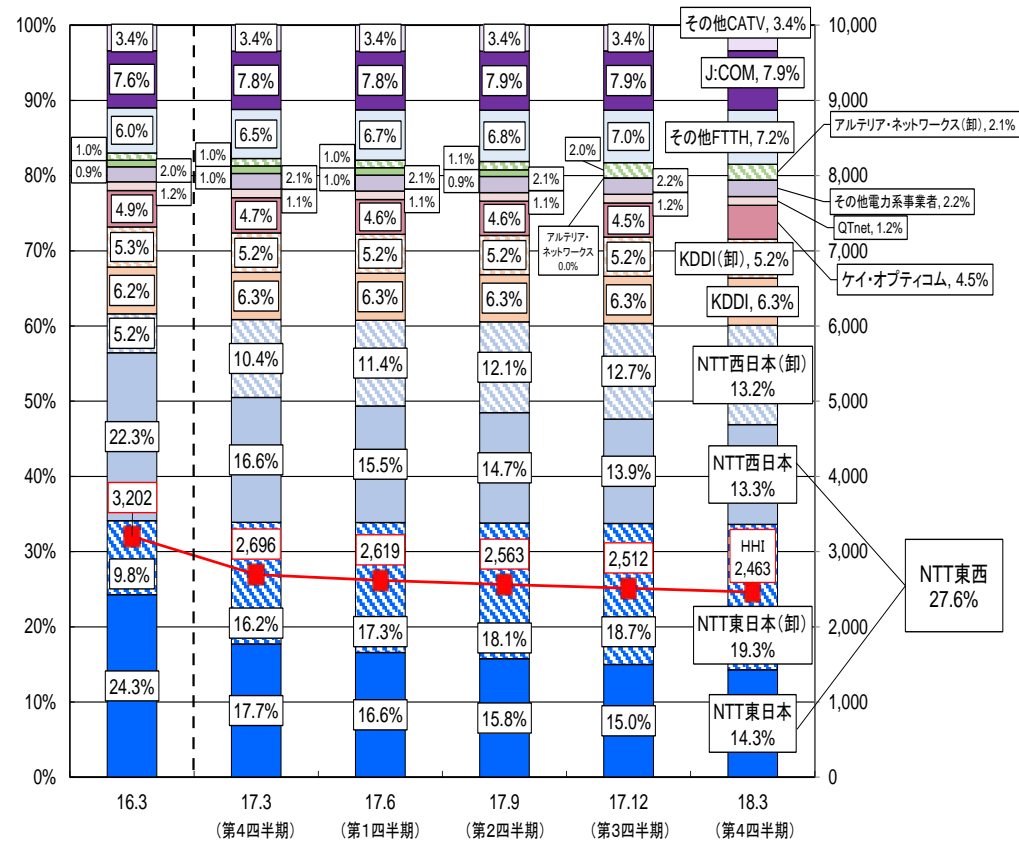


- 固定系超高速ブロードバンド\*市場の契約数は**3,416万**(前期比+0.8%、前年度末比+3.7%)、このうち、**CATVインターネット(通信速度下り30Mbps以上)**も**385万**(前期比+0.6%、前年度末比+4.4%)とともに**増加傾向**。  
※ FTTH及び通信速度下り30Mbps以上のCATVインターネットの合計。
- 事業者別シェアは、**NTT東西**が**27.6%**(前期比▲1.3ポイント、前年度末比▲6.8ポイント:卸電気通信役務の提供に係るものを含めると60.1%)、**J:COMグループ**が**7.9%**(前期比±0ポイント、前年度末比+0.1ポイント)、**KDDI**が**6.3%**(前期比、前年度末比ともに±0ポイント:卸電気通信役務に係るものを含めると11.4%)、**HHI**は**2,463**(前期比▲49、前年度末比▲233)と**減少傾向**。

【固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の推移】



【固定系超高速ブロードバンド市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



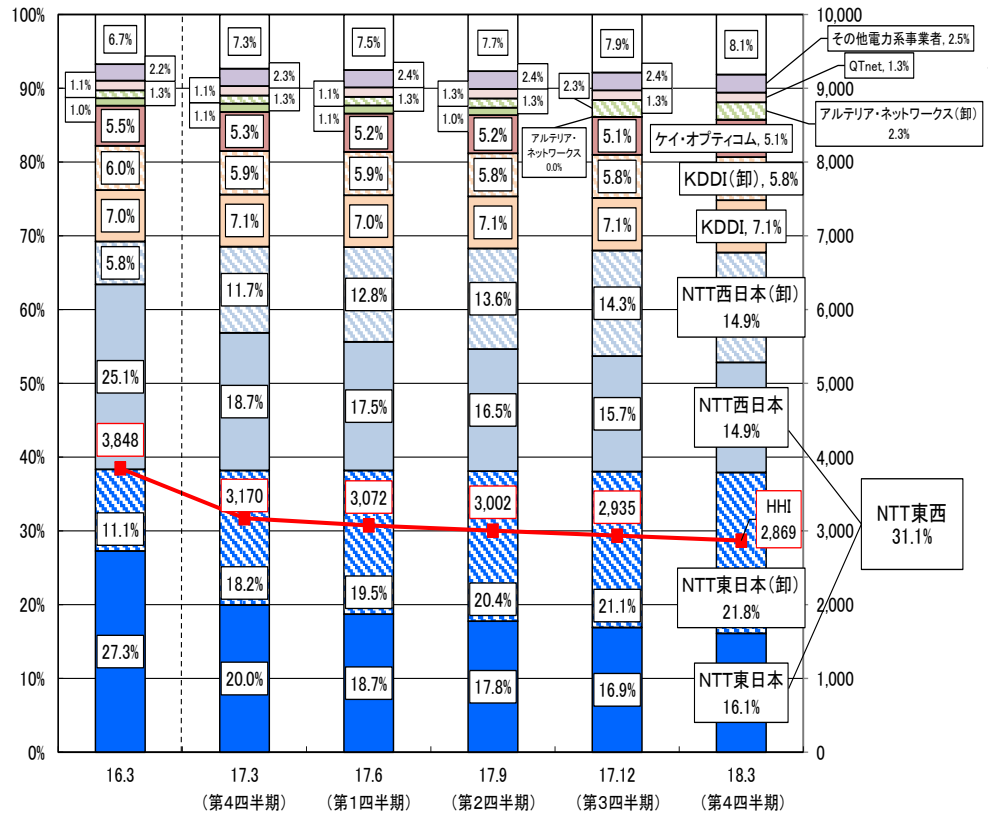
注: J:COM各社が提供するCATVインターネット(同軸・HFC)は、「J:COM」としてKDDIとは別に計上、表示している。



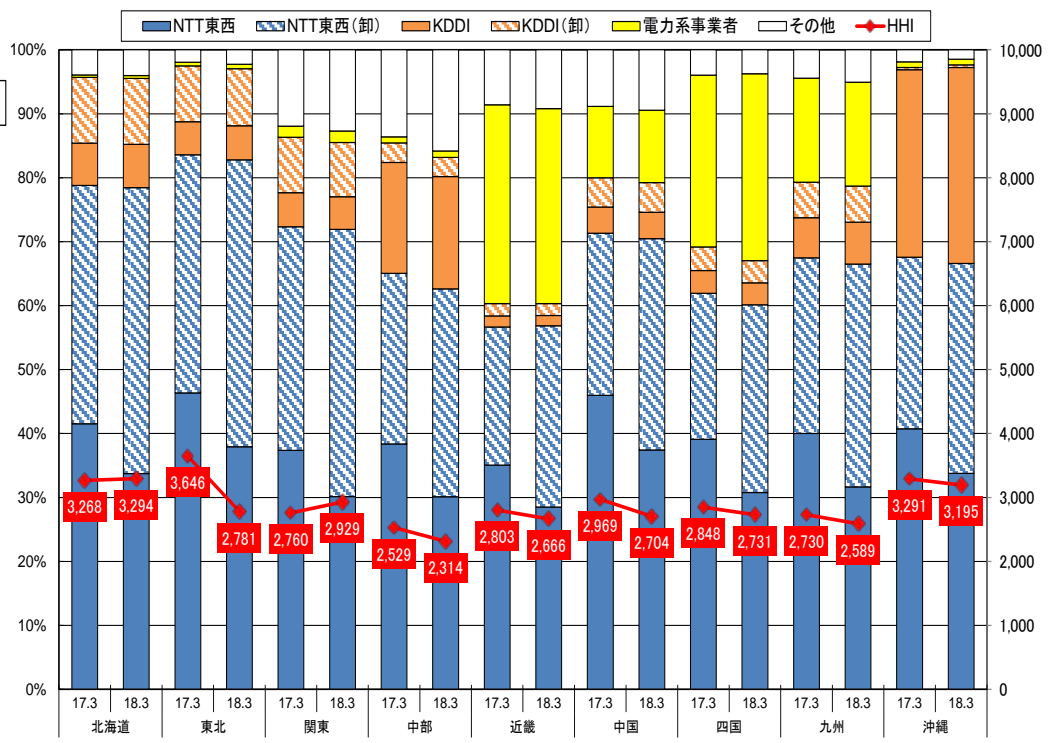
# FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア

- FTTH市場の事業者別シェアを詳細にみると、NTT東西が減少傾向、MNO(NTTドコモ・ソフトバンク)及びISPのシェアが増加傾向となっており、これにより、HHIが**2,869**(前期比▲65、前年度末比▲300)と減少傾向。
- 地域ブロック別では、NTT東西のサービス卸の増加に伴い、NTT東西のシェアが**全ての地域で減少**し、4割を下回っている。
- 他方、サービス卸の卸契約数も含めたNTT東西のシェアは約7割を占め、地域ブロック別でも、最も高い東北で8割超、最も低い近畿で過半を占めており、依然としてNTT東西のサービスが占める割合が高い。

【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】



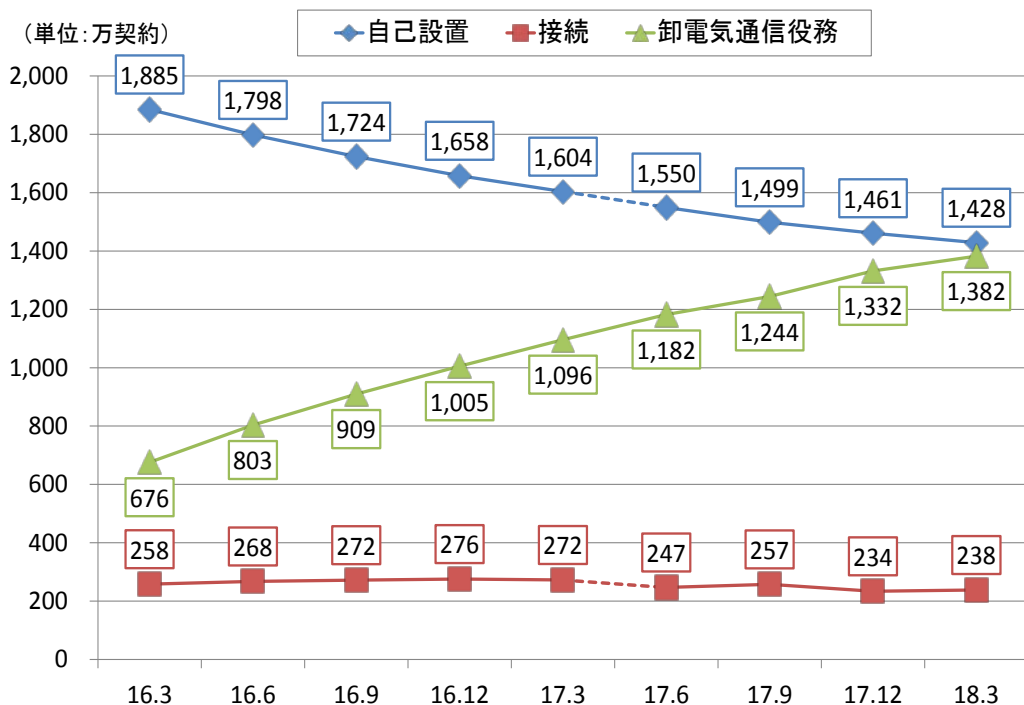
【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア(地域ブロック別)】



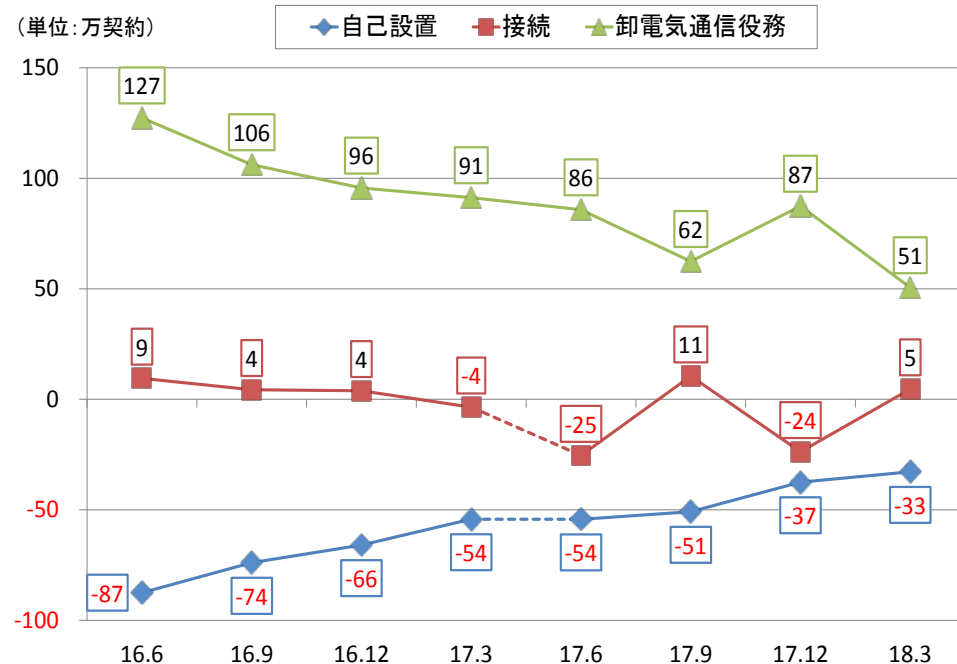
- 提供形態※別の契約数をみると、「自己設置」型が**1,428万**(前期比▲33万、前年度末比▲175万)と**減少傾向**、「接続」型が**238万**(前期比+5万、前年度末比▲34万)と**横ばい**、「卸電気通信役務」型が**1,382万**(前期比+51万、前年度末比+286万)と**増加傾向**。
- 「卸電気通信役務」型の契約数の増加は、「自己設置」型の減少要因となり得るが、「卸電気通信役務」型の契約数の純増ほど「自己設置」型の契約数は純減していない。

※「自己設置」:電気通信事業者が自ら設備を設置して、利用者にFTTHサービスを提供するもの。  
 「接続」:電気通信事業者が接続料を支払って、他の電気通信事業者の加入光ファイバを利用し、利用者にFTTHサービスを提供するもの。  
 「卸」:電気通信事業者が他の電気通信事業者から卸電気通信役務の提供を受け、利用者にFTTHサービスを提供するもの。

### 【FTTHの提供形態別の契約数の推移】



### 【FTTHの提供形態別の契約数の純増減数の推移】

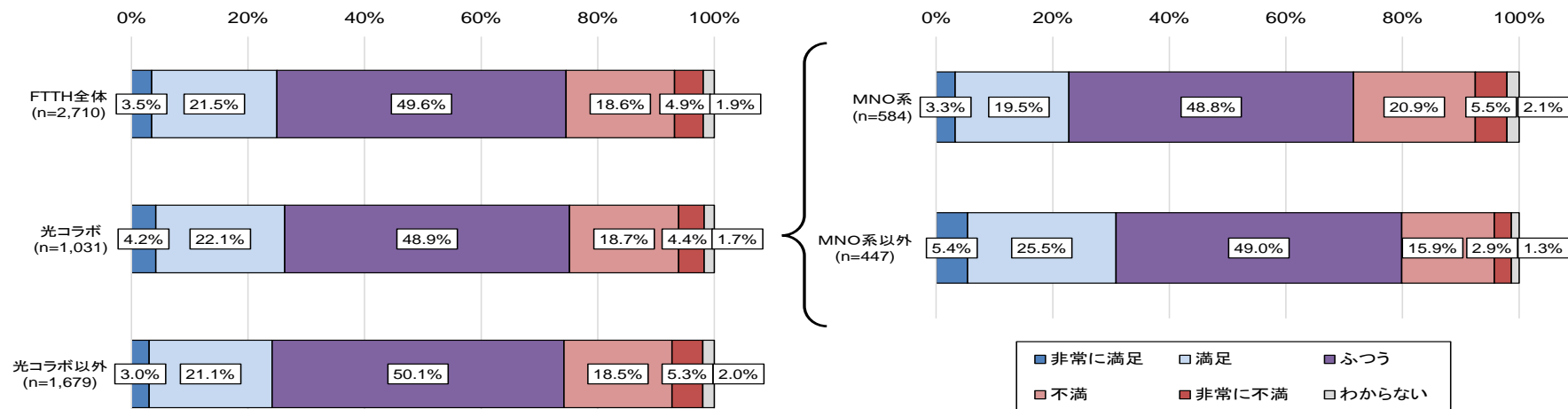


注:「卸電気通信役務」の契約数の一部については、「自己設置」、「接続」の契約数に含まれている。そのため、「FTTHの契約数」とは合計値が異なる。なお、「自己設置」及び「接続」の契約数の一部について当該重複の排除を行っており、2017年6月末以降においては重複排除可能な事業者が増加している。

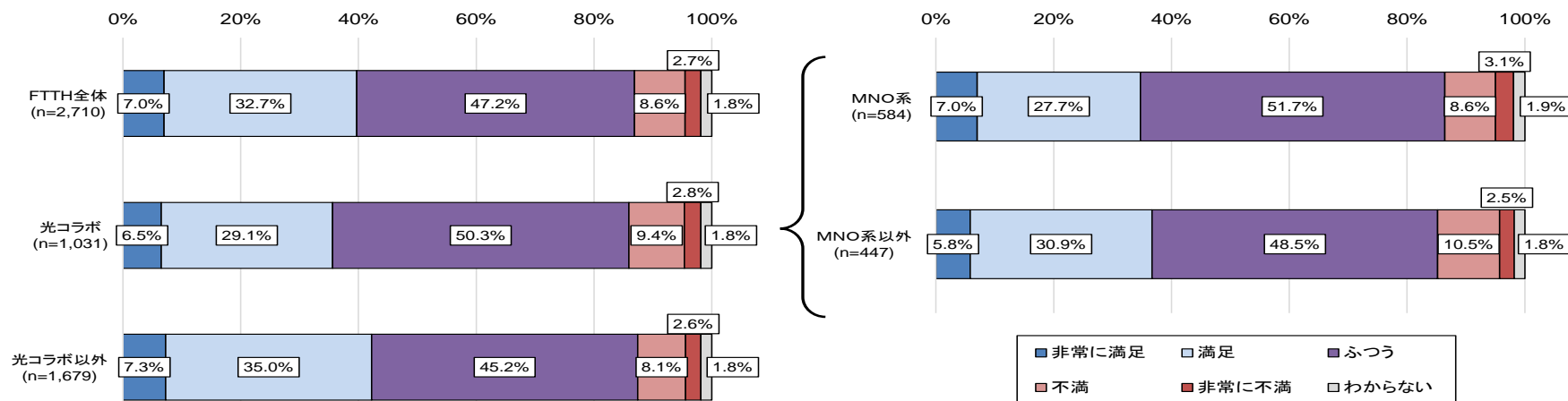
- FTTHの満足度をみると、料金についてはMNO系光コラボ※では、「不満」「非常に不満」の合計が「非常に満足」「満足」の合計を上回っているが、その他の類型では満足度の方が高い。
- 通信速度・品質については、全ての類型で「非常に満足」「満足」の合計が「不満」「非常に不満」の合計を上回っている。

※ NTT東西のサービス御を利用したFTTHアクセスサービス

### 【FTTHの料金に対する満足度】

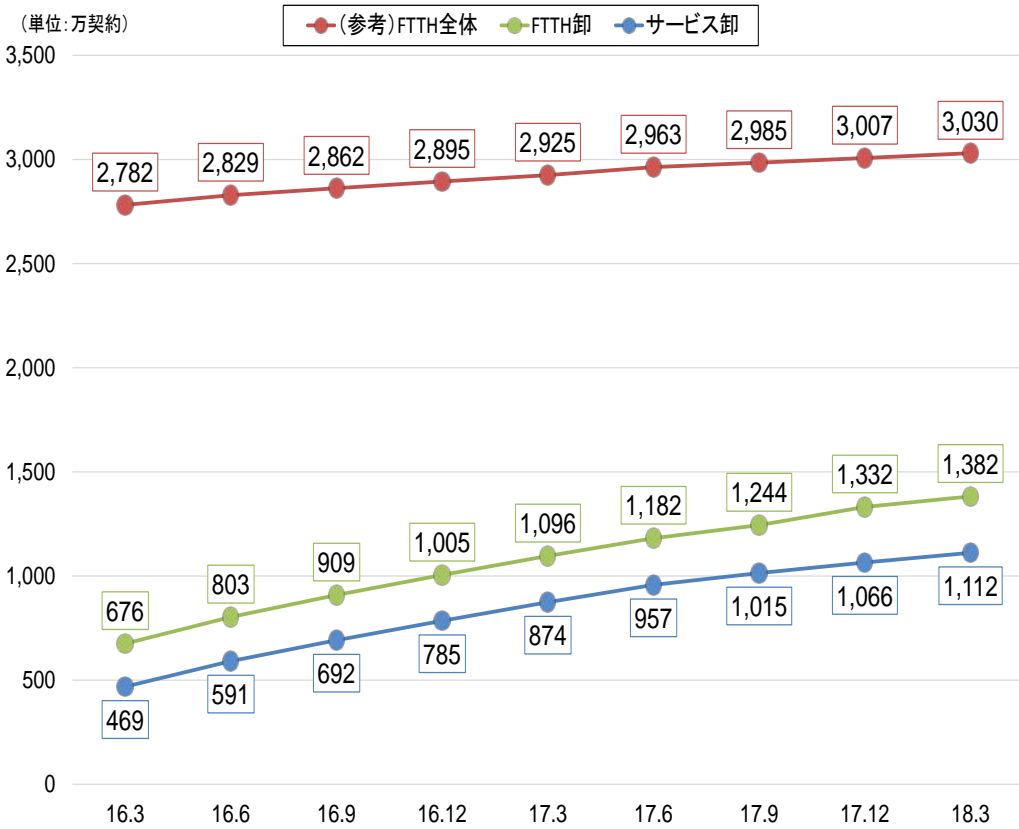


### 【FTTHの通信速度・品質に対する満足度】

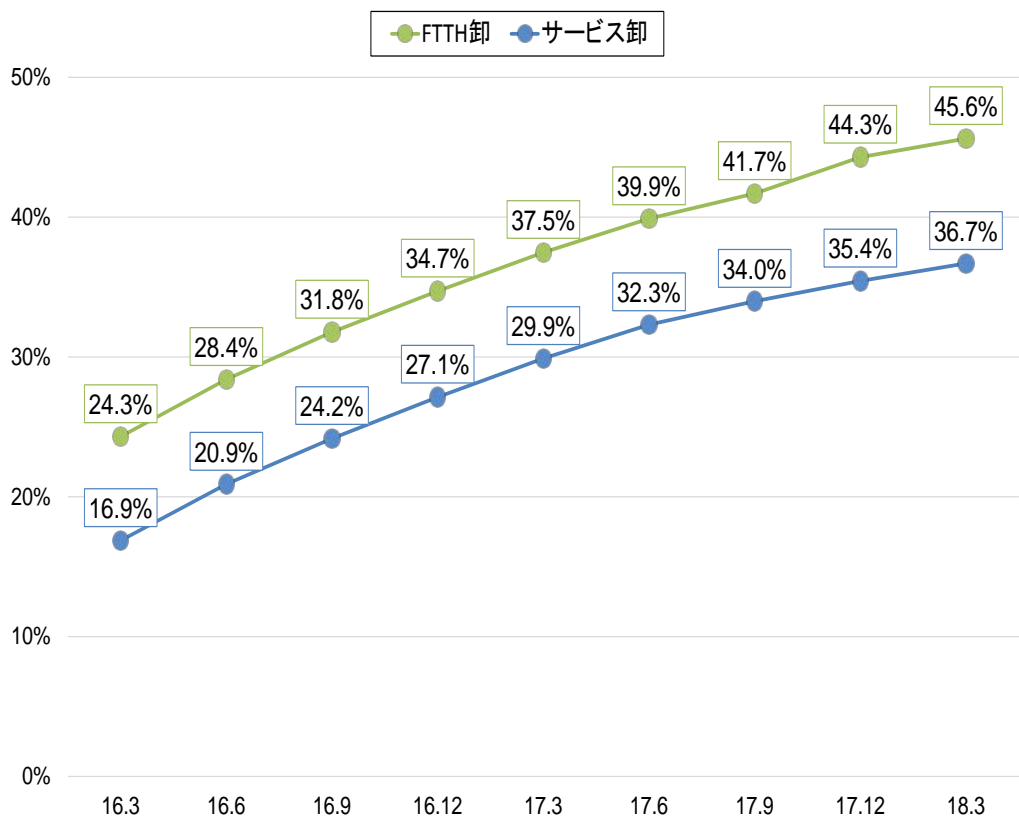


- FTTHの契約数のうち卸電気通信役務を利用して提供される契約数は**1,382万**(前期比+51万、前年度末比+286万)、そのうちサービス卸を利用して提供される契約数はNTT東西合計で**1,112万**(前期比+46万、前年度末比+237万)とともに**増加傾向**。
- FTTHの契約数全体における卸契約数の割合は**45.6%**(前期比+1.3ポイント前年度末比+8.1ポイント)、NTT東西のサービス卸の卸契約数の割合が**36.7%**(前期比+1.3ポイント、前年度末比+6.8ポイント)とともに**増加傾向**。

【FTTHの卸契約数等の推移】

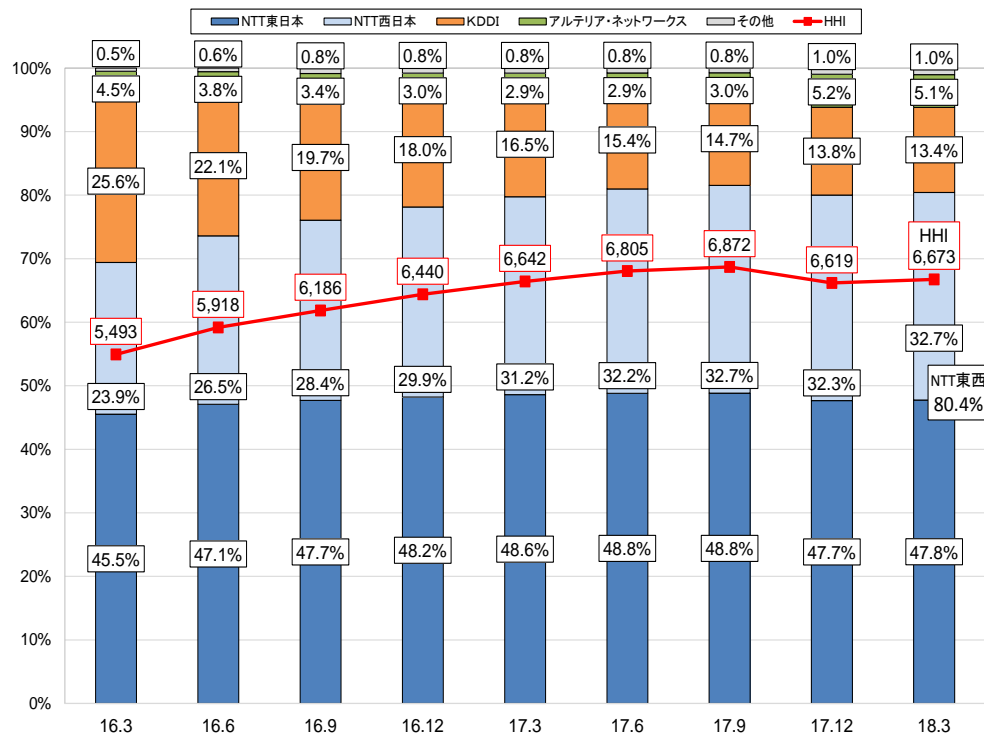


【FTTHの契約数における卸契約数等の割合の推移】



- FTTHの卸売市場のシェアは、NTT東西(サービス卸)が**80.4%**(前期比+0.4ポイント、前年度末比+0.7ポイント)と増加傾向。HHIは**6,620**(前期比+1、前年度末比▲22)。
- 地域ブロック別で見ると、NTT東西のシェアが沖縄を除く全ての地域で7割超となっており、近畿以外の地域でNTT東西のシェアが増加している。HHIは、最も高い地域は中部で7,950、最も低い地域は沖縄で4,887。

【FTTH市場(卸売市場)の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



【FTTH市場(卸売市場)の事業者別シェア及び市場集中度の推移(地区ブロック別)】

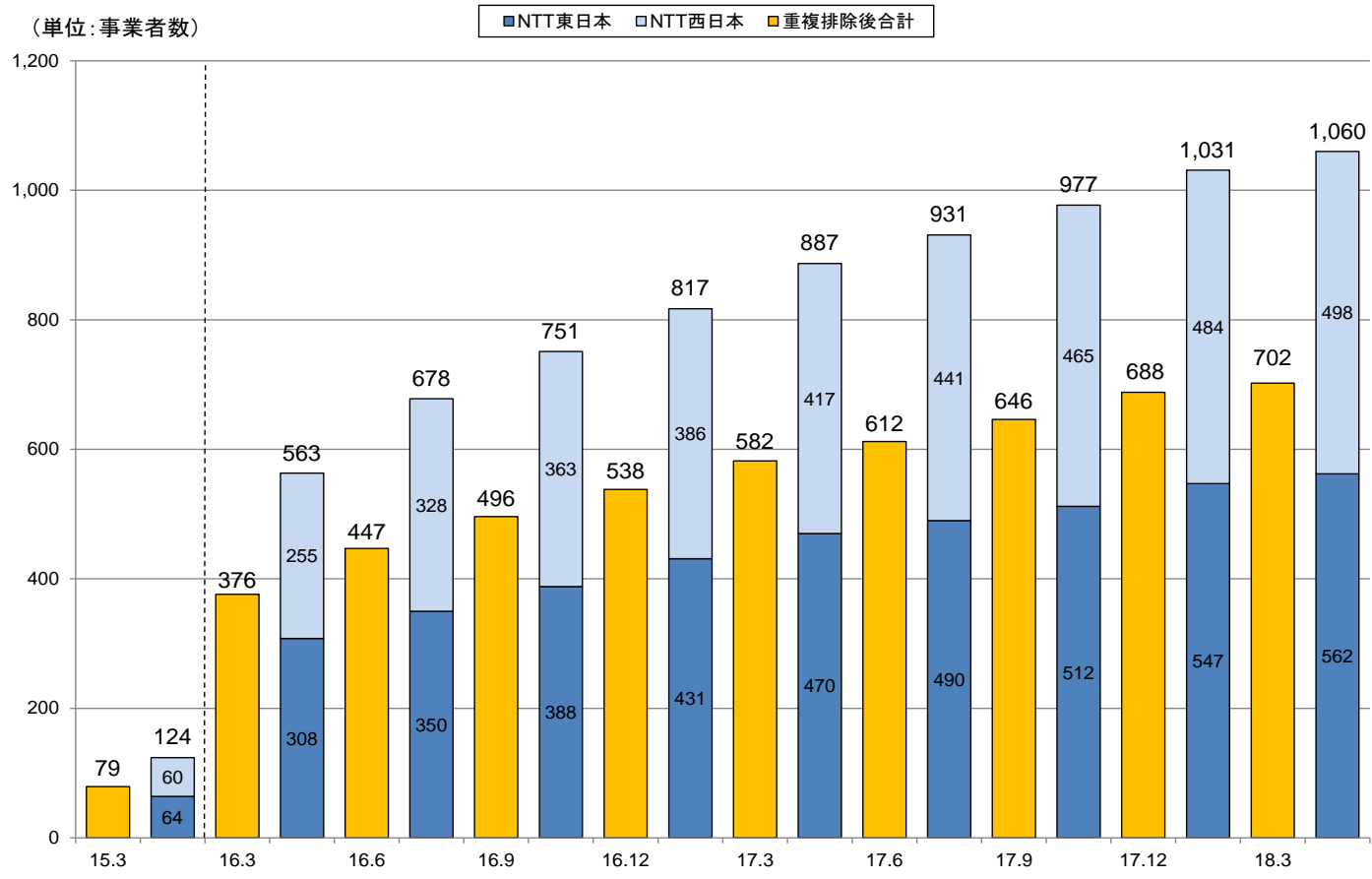


注:設備を設置して提供する事業者及び接続により提供する事業者による 卸電気通信役務の提供に係る事業者別シェアであり、当該卸先事業者による再卸先事業者への再卸に係るものは含まない。

# サービス卸の卸先事業者数

- サービス卸の卸先事業者数は**702者**(前期比+14者、前年度末比+120者)。
- サービス卸の開始以降、新たに電気通信事業に参入し電気通信事業法に基づく届出を行った事業者数は**327者**(前期比+12者、前年度末比+83者)。

※ 再卸先事業者は含まれない。



### 【事業者の分類】

● MNO	: 2者(前期比±0者)
● CATV事業者	: 76者(前期比+1者)
● ISP・MVNO事業者	: 497者(前期比+13者)
● その他事業者	: 127者(前期比±0者)
合計	: 702者(前期比+14者)

### 【新規事業者の分類】

✓ CATV事業者	: 1者(前期比±0者)
✓ ISP・MVNO事業者	: 250者(前期比+12者)
✓ その他事業者	: 76者(前期比±0者)
合計	: 327者(前期比+12者)

出所:「FTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務の提供に関して対応及び報告すべき事項について(要請)」に基づくNTT東西からの報告(2015.12まで)、電気通信事業報告規則に基づくNTT東西からの報告(2016.3以降)及び各社届出情報

# サービス卸を活用した新たなサービス

- サービス卸の開始以降、不動産、自動車販売、印刷・ITソリューション、生活協同組合、WEBマーケティング、医療・介護・高齢者支援、教育、歯科・医療機器販売、住宅用ガス機器販売、エネルギー事業、プロスポーツクラブ等、**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。

事業者等	サービス概要
パナホーム株式会社(不動産)	・インターネットとHEMSを連携させ、より安心・快適で省エネルギーな暮らしを提案するための通信基盤として「パナホーム光」を提供。(月額4,760円:Wi-Fi・ISP料金込み)
株式会社カーセブンディベロップメント(自動車販売)	・自動車買取専門店、ガソリンスタンド、新車ディーラー、中古車販売店等の自動車関連店舗向けに、Wi-Fiスポットの拡充、デジタルコンテンツのサービス提供などを行うための通信基盤として「カーセブン光」を提供。
旭化成ホームズ株式会社(不動産)	・自社顧客向けにHEMSによる住宅内の家電制御や電気使用量等のエネルギー使用状況を把握ができる光回線サービスとして「ヘーベル光」を提供。(月額4,780円:ISP料金込み)
株式会社廣済堂 (印刷・ITソリューション、人材ソリューション)	・文化施設や商業施設のインバウンド対策を公衆無線LAN(Wi-Fi)整備等により支援するサービスの一環として「KOSAIDO光サービス」を提供。(月額5,500円:ISP料金込み)
コープ東北サンネット事業連合(生活協同組合) ※東北6県限定で展開	・迷惑電話防止システム端末の無償提供と組み合わせた光回線サービスとして「COOP光」を提供。(月額5,800円+ISP料金300円)
株式会社JACOM(マーケティング) ※提携先:認定NPO乳房健康研究会	・月額料金の一部をNPO等に寄付する寄付連動型の(日本初)光回線サービスとして「ピンクリボンひかり」を提供。(月額4,300円+ISP料金)
株式会社ローカル鉄道ドットコム (WEBマーケティング等企業支援)	・「行かなくても、乗らなくても、買わなくても」全国のローカル鉄道を支援することができる仕組みとして「ローカル線光GO」を提供。(月額6,000円:ISP料金込み、指名された鉄道会社に収益の一部を還元)
一般社団法人なのはなシニアサポート (高齢者支援)	・シニア向けに脳トレアプリ等の利用が可能なタブレット付の光回線サービスとして「なのはな光」を提供。(月額6,000円:ISP料金込み、タブレット代込み)
パーパス株式会社 (住宅用ガス機器・情報ソフトウェア等製造販売)	・ガス事業者向けに光回線サービスとして「パーパスひかり」を提供。HEMSコントローラー、コンテンツ配信、電気をバンドルし、ガス事業者による「ガス&エコジョーズ+通信+電力+コンテンツ」のカルテット販売を支援。
株式会社百戦錬磨 (ICTサービス開発・運営、民泊仲介事業)	・民泊施設オーナー向けに民泊利用者が使える光回線インターネットとして「ステイジャパン光」を提供。光回線、Wi-Fi環境、光電話のセットプランもあり。(月額5,400円+ISP料金)
フィード株式会社(歯科・医療機器等販売)	・歯科医院向けに毎月2,000円のクーポンが付与される「フィード光」を提供。(月額5,980円+ISP料金)
株式会社ミツウロコ(エネルギー事業)	・エキサイト(ISP事業者)と業務提携し、電気・ガスの自社顧客を中心に電気・ガスとのセット割を提供する光回線サービスとして「ミツウロコ光」を提供(回線サービスのみ利用も可)。(月額4,300円+ISP(エキサイトの場合)料金700円)
株式会社みらい町内会 (メディカル・ケア・サービス、介護支援)	・見守りやホームセキュリティ等のサービスと組み合わせできる光回線サービスとして「みらいコラボ光」を提供。
横浜マリノス株式会社(プロスポーツクラブ)	・プロサッカークラブ横浜F・マリノスの独自コンテンツ等の特典もある、プロスポーツ界初の光回線サービスとして「横浜F・マリノス光」を提供。(月額5,050円:ISP料金込み)

注1:サービス概要を公表している事業者について記載。

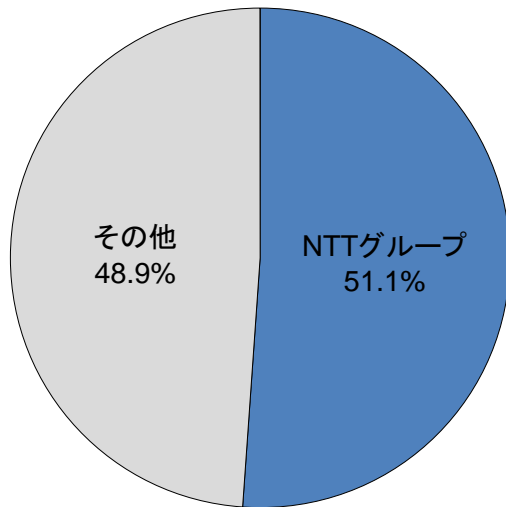
注2:特段の記載がない限り、月額料金は「戸建て向け(最大速度1Gbps程度/無制限容量)・新規回線・割引適用なし」の場合における料金を記載。

出所:各社ウェブサイトに基づき総務省作成



- サービス卸契約数全体(1,112万)における**NTTグループ**(NTTドコモ、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ及びNTTぷらら)の**卸契約数**(568万)の割合は**51.1%**(前期比+0.4ポイント、前年同期比+2.5ポイント)。
- 事業者形態別では、**MNO**(NTTドコモ及びソフトバンク)の**卸契約数**(786万)が**70.7%**(前期比+0.5ポイント、前年同期比+2.5ポイント)、次いで**ISP**(エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ、TOKAIコミュニケーションズ、ソニーネットワークコミュニケーションズ等)の**卸契約数**(244万)が**21.9%**(前期比▲0.7ポイント、前年同期比▲2.2ポイント)。**MNOの比率が継続的に高まっている。**

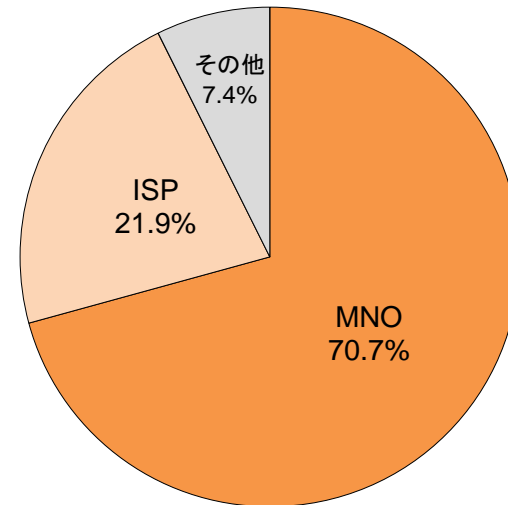
【NTTグループ】



(参考)NTTグループのシェアの推移

	2017.3	2017.6	2017.9	2017.12	2018.3
NTTグループ <sup>o</sup>	48.6%	49.3%	50.1%	50.7%	51.1%

【事業者形態別】



(参考)MNO/ISPのシェアの推移

	2017.3	2017.6	2017.9	2017.12	2018.3
MNO	68.2%	69.4%	69.8%	70.2%	70.7%
ISP	24.1%	22.8%	22.8%	22.6%	21.9%

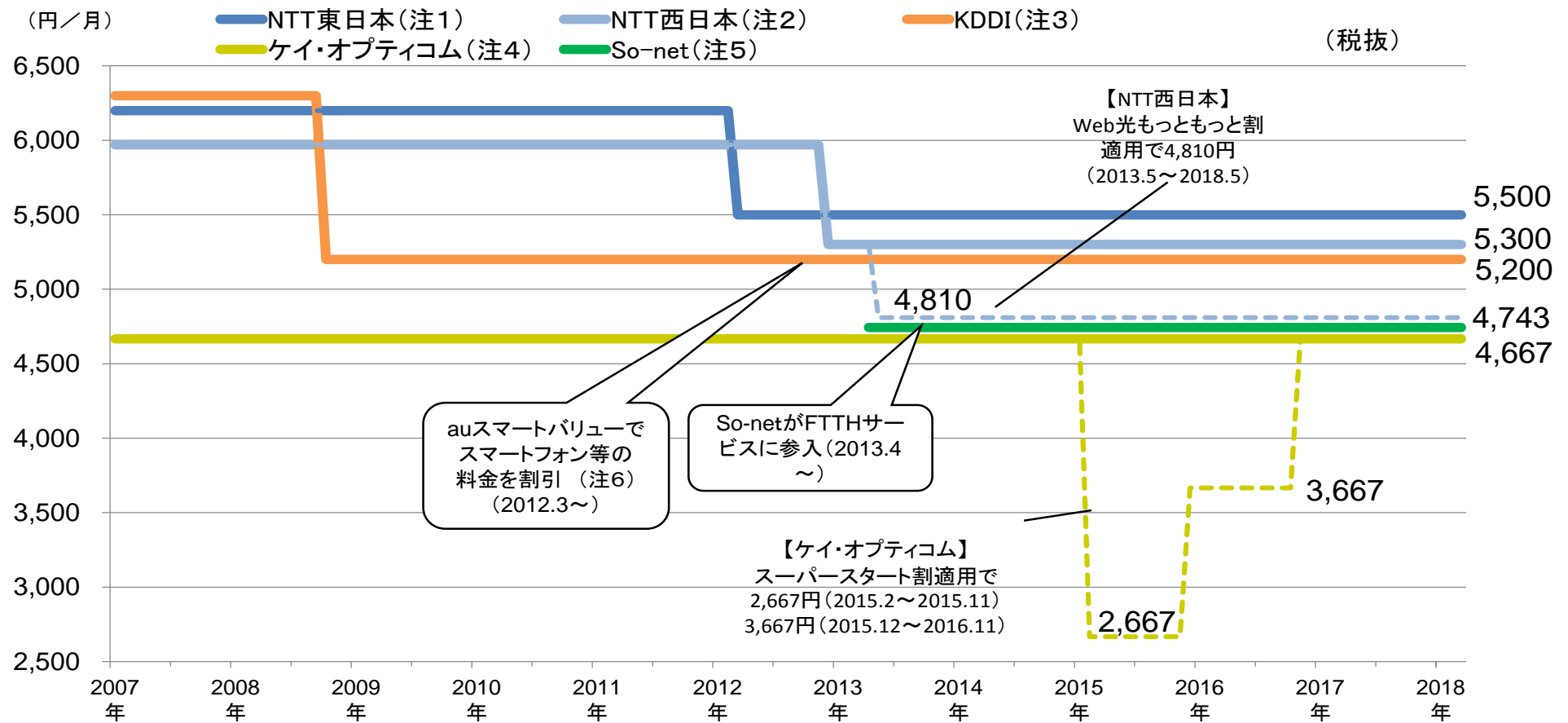
注:「その他」に分類される事業者においても「NTTグループ」又は「ISP」に該当する事業者は存在する。



# FTTHの月額料金の推移

● 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、**値下げの動きはみられない**。

(戸建向け、各種割引適用後の初年度料金。期間限定のキャンペーン料金は参考掲載)



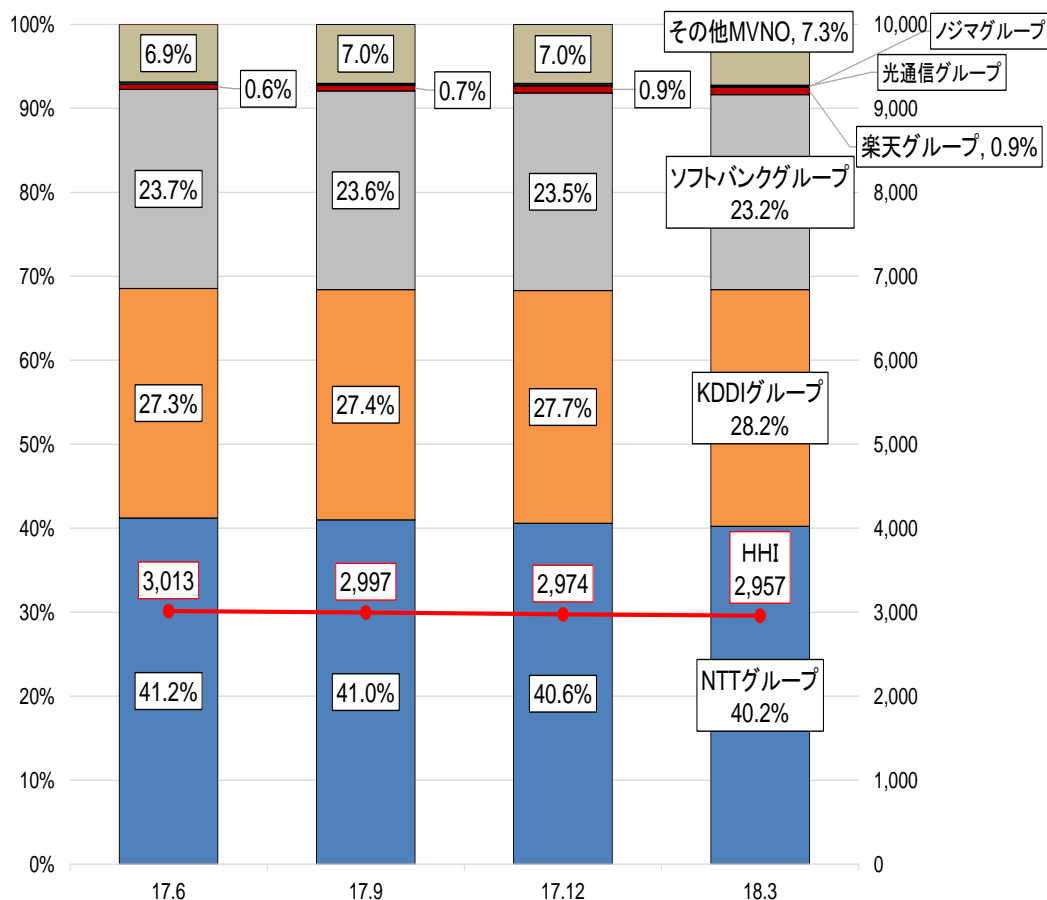
注1:【NTT東日本】ISP料金(ぶらら)、屋内配線利用料、回線終端装置利用料を含む。2008年3月まではBフレッツ・ハイパーファミリータイプ、2008年3月からフレッツ・光ネクストファミリータイプの料金(2012年3月からはにねん割適用料金)。  
 注2:【NTT西日本】ISP料金(ぶらら)、屋内配線利用料、回線終端装置利用料を含む。2005年2月まではBフレッツ・ファミリー100タイプ、2005年3月からはフレッツ・光プレミアムファミリータイプ、2008年3月からフレッツ・光ネクストファミリータイプの料金(2012年11月まではあっと割引適用料金、2012年12月からは光ももっとも割適用料金)。  
 注3:【KDDI】ISP料金(au one net)、端末設備使用料、HGWRレンタル料を含む。2006年12月までは東京電力のTEPCOひかり・ホームタイプ、2007年1月からKDDIのひかりone、2008年10月からはギガ得プラン、2015年3月からはずっとギガ得プラン(1年目)の料金。  
 注4:【ケイ・オプティコム】ISP料金、回線終端装置使用料を含む。eo光ネット(ホームタイプ)100Mコース(2005年7月eoホームファイバーから改称)の料金(即割適用料金)。  
 注5:【So-net】ISP料金(so-net)、端末設備使用料、モデム使用料を含む。NURO光の料金(2年継続契約)。  
 注6:auスマートバリューは、一定の条件を満たすスマートフォン等について、条件により、1台あたり最大月額2,000円引き。

### **(3) グループ化の動向**

---

● 移動系通信市場におけるグループ別シェアは、KDDIグループ(28.2%、前期比+0.5ポイント)が増加傾向、NTTグループ(40.2%、前期比▲0.4ポイント)及びソフトバンクグループ(23.2%、前期比▲0.3ポイント)が減少傾向。HHIは2,957(前期比▲17)と微減。

【移動系通信市場におけるグループ別シェア】



出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告に基づき総務省作成

【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】

グループ	構成事業者	議決権保有比率	グループ	構成事業者	議決権保有比率
NTTグループ	NTTドコモ	NTT66.66%	楽天グループ	楽天	-
	NTTコミュニケーションズ	NTT100%		楽天コミュニケーションズ	楽天100%
	NTTPCコミュニケーションズ	NTTコミュニケーションズ100%		楽天クーポン(EPARKマーケティング)(2017年10月まで)	楽天100%
	NTTデータ	NTT54.2%		ノジマグループ	ノジマ
	インターネットイニシアティブ(IJ)	NTT22.5% + NTTコミュニケーションズ4.4%	ニフティ	ノジマ100%	
KDDIグループ	KDDI	-	光通信グループ	アクセル	光通信100%
	沖縄セルラー電話	KDDI51.5%		スマートモバイルコミュニケーションズ	光通信100%
	UQコミュニケーションズ	KDDI32.3%		Hi-Bit	光通信100%
	ジュビターテレコム(J.COM)	KDDI50.0%		プレミアムモバイル(2018年2月まで)	光通信100%
	ビッグロープ	KDDI100%		メンバーズモバイル	光通信100%
	ソラコム(2017年8月以降)	KDDI50%超		EPARKマーケティング(旧楽天クーポン)(2017年11月以降)	EPARK(光通信子会社)100%
ソフトバンクグループ	ソフトバンク	ソフトバンクグループインターナショナル(ソフトバンクグループ完全子会社)99.99%			
	Wireless City Planning	ソフトバンクグループインターナショナル32.2%			
	ヤフー	ソフトバンクグループインターナショナル36.4% + SBBM(ソフトバンクグループ完全子会社)6.6%			
	ウィルコム沖縄	ソフトバンク84%			
	LINEモバイル(2018年4月以降)	ソフトバンク51%			

注1: 「子会社」、「親会社」及び「兄弟会社」(親会社の子会社)並びに「株式発行会社の総株主の議決権に占める株式所有会社の属する企業結合集団に属する会社等が保有する株式に係る議決権を合計した割合が20%を超え、かつ、当該割合の順位が第1位となる場合の当該株式発行会社」の関係にある事業者については、一定程度又は完全に一体化して事業活動を行う関係が形成・維持・強化されることにより、市場構造が非競争的に変化し、競争に何らかの影響を及ぼすこととなる場合を想定して、当該事業者同士をすべて同一の事業者グループとして分類している

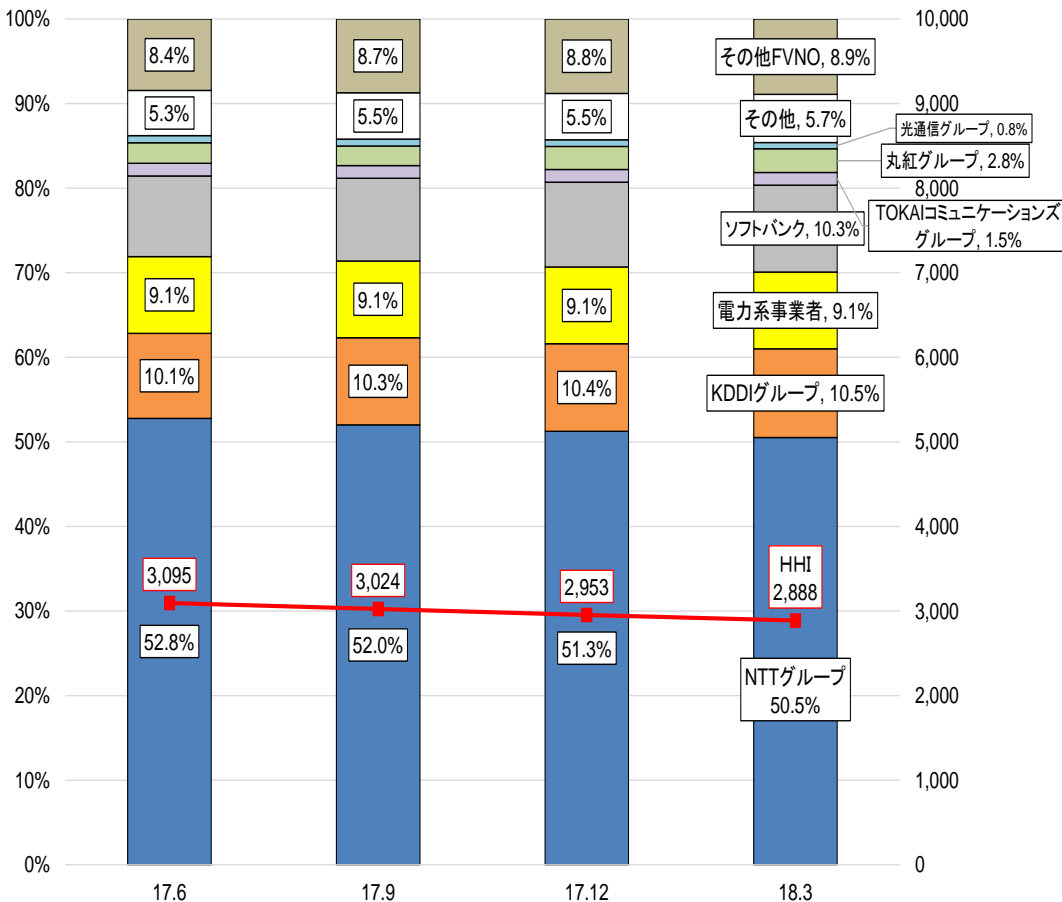
注2: 構成事業者は電気通信事業報告規則に基づき契約数の把握が可能な事業者のみ掲載。

出所: 各社公表情報を基に総務省作成

● FTTH市場におけるグループ別シェアは、KDDIグループ(10.5%、前期比+0.1ポイント)が**増加傾向**、NTTグループ(50.5%、前期比▲0.7ポイント)が**減少傾向**。HHIは**2,888**(前期比▲65)と**減少**。

【FTTH市場におけるグループ別シェア】

【FTTH市場における主な電気通信事業者グループの構成】



グループ	構成事業者	議決権保有比率	グループ	構成事業者	議決権保有比率
NTTグループ	NTT東日本	NTT100%	STNetグループ	STNet	四国電力100%
	NTT西日本	NTT100%		ケーブルテレビ徳島	四国電力75.6%
	NTTドコモ	NTT66.66%	TOKAIホールディングスグループ	TOKAIコミュニケーションズ	TOKAIホールディングス100%
	NTTコミュニケーションズ	NTT100%		TOKAIケーブルネットワーク	TOKAIホールディングス100%
	NTTぷらら	NTTコミュニケーションズ+NTTドコモ 計95.39%		イースト・コミュニケーションズ	TOKAIホールディングス100%
	NTTME	NTT東日本100%		いちばらコミュニティ・ネットワーク・テレビ	TOKAIホールディングス90.4%
	NTTメディアサプライ	NTT西日本100%		トちゃんねる静岡	TOKAIホールディングス85.9%
NTTビジネスソリューションズ	NTT西日本100%	倉敷ケーブルテレビ	TOKAIホールディングス98.3%		
インターネットイニシアティブ(IIJ)	NTT22.5%+NTTコミュニケーションズ4.4%	厚木伊勢原ケーブルネットワーク	TOKAIホールディングス99.2%		
KDDIグループ	KDDI	-	光通信グループ	Hi-Bit	光通信100%
	中部テレコミュニケーション(CTC)	KDDI80.5%		アイエフネット	エフティグループ(光通信子会社)53.0%
	沖縄セルラー電話	KDDI51.5%	丸紅グループ	アルテリア・ネットワークス	丸紅50%
	沖縄通信ネットワーク(OTNet)	沖縄セルラー電話51.1%+KDDI3.1%		つなぐネットコミュニケーションズ	アルテリア・ネットワークス60%
	ジュビターテレコム(J.COM)	KDDI50.0%		丸紅テレコム	MXモバイル(丸紅子会社)100%
	ビッグロープ	KDDI100%			
日本ネットワークイニシアティブ	KDDI55%+ビッグロープ9%				

注1:「子会社」、「親会社」及び「兄弟会社」(親会社の子会社)並びに「株式発行会社の総株主の議決権に占める株式所有会社の属する企業結合集団に属する会社等が保有する株式に係る議決権を合計した割合が20%を超え、かつ、当該割合の順位が第1位となる場合の当該株式発行会社」の関係にある事業者については、一定程度又は完全に一体化して事業活動を行う関係が形成・維持・強化されることにより、市場構造が非競争的に変化し、競争に何らかの影響を及ぼすこととなる場合を想定して、当該事業者同士をすべて同一の事業者グループとして分類している

注2: 構成事業者は電気通信事業報告規則に基づき契約数の把握が可能な事業者のみ掲載。

## **(4) 消費者保護ルールに関する取組状況**

---

○ 消費者保護ルールを充実・強化する改正電気通信事業法が平成28年5月21日に施行。

- ①説明義務の充実
- ②契約書面の交付義務の導入
- ③初期契約解除制度の導入
- ④勧誘継続行為・不実告知等の禁止
- ⑤代理店に対する指導等措置の導入

○ 改正後の法執行を適切に実施し、制度の実効性を確保するため、消費者保護ルールの実施状況のモニタリングを実施。総務省及び関係者(※)の間で実施状況について共有・評価等する「モニタリング定期会合」を開催。

※ 有識者、事業者団体、消費者団体 等

## モニタリングの流れ

### 〔現状把握〕

- ・ 苦情等の傾向分析
- ・ 毎年度の定期調査
- ・ 個別事案の随時調査

### 〔共有・評価〕

#### モニタリング定期会合

消費者保護ルールの実施状況について、改善すべき点や優良事例も含めて関係者間で共有・評価

### 〔改善〕

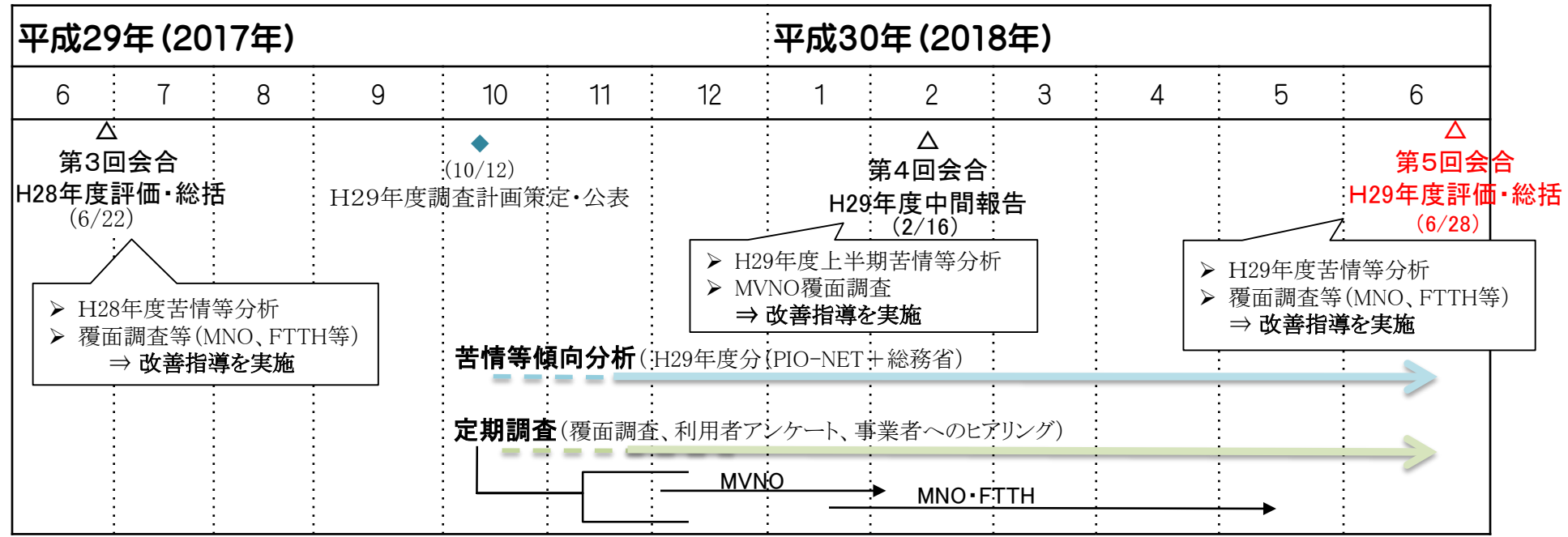
- 事業者・事業者団体の自主的取組の促進
- 必要に応じ制度の見直し

## 構成員

- 新美 育文 明治大学法学部教授(主査)
- 森 亮二 弁護士(主査代理)
- 石田 幸枝 全国消費生活相談員協会理事
- 市川 芳治 慶應義塾大学法科大学院・経済学部非常勤講師
- 北 俊一 野村総合研究所パートナー
- 黒坂 達也 総務省情報通信政策研究所コンサルティング・フェロー  
慶應義塾大学大学院政策メディア研究科特任准教授
- 長田 三紀 全国地域婦人団体連絡協議会事務局長
- 横田 明美 千葉大学法政経学部准教授

【オブザーバ】国民生活センター、日本インターネットプロバイダー協会、電気通信事業者協会、テレコムサービス協会、日本ケーブルテレビ連盟、全国携帯電話販売代理店協会

## スケジュール



## **2. 電気通信事業者の業務の適正性等の確認**

---



- 電気通信事業法の実効性を確保するため、電気通信事業者における法令・ガイドラインの遵守状況やサービス提供に係る課題等の確認を実施。

## 電気通信事業者の業務の適正性等の確認に関する実施方針

- 重点事項を中心にヒアリング等を実施し、電気通信事業者の業務の状況等を確認。サービス提供に係る課題等についても聴取。

年次計画該当箇所	確認内容
3-1 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 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に規定する「競争阻害的な料金設定等」「消費者保護の充実等の観点から望ましい行為」等への対応状況等について確認（卸先事業者に対しては、サービス提供に当たっての課題等も聴取）。</li> <li>② 平成28年度の業務の状況等の確認結果を踏まえ、「NTT西日本のサービス卸の提供料金とFTTHの利用者料金の水準」「MNOが提供しているFTTHと移動系通信サービスのセット割引」について詳細を確認。</li> </ul>
3-2 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 今後、BWA設備が第二種指定電気通信設備の指定対象となる可能性を念頭に、電波利用の連携によるサービスについて、現状やMVNOの要望等について確認。</li> <li>② 平成28年度の業務の状況等の確認結果を踏まえ行った、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確認。</li> </ul>
3-3 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 一種指定設備事業者・二種指定設備事業者及びそれらの特定関係法人である電気通信事業者における、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。</li> </ul>

## 1. 確認内容

対象事業者	確認項目
NTT東西	①競争阻害的な料金の設定等(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を含む。)、②提供手続・期間に係る不当な差別的取扱い、③技術的条件に係る不当な差別的取扱い、④サービス仕様に係る不当な差別的取扱い、⑤競争阻害的な情報収集、⑥情報の目的外利用、⑦情報提供に係る不当な差別的取扱い、⑧卸先事業者の業務に関する不当な規律・干渉、⑨業務の受託に係る不当な差別的取扱い、⑩消費者保護の充実等の観点から望ましい行為
卸先事業者	①競争阻害的な料金の設定等(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を含む。)、②消費者保護の充実等の観点から望ましい行為、③その他サービス提供に当たっての課題等

## 2. 確認結果

- NTT東日本において「情報の目的外利用」が認められたことから、行政指導を実施。
- 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ついては、利用者料金と卸料金の逆転現象は認められず、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。他方、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、NTT東西の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。
- MNOが提供するFTTHと移動系通信サービスのセット割引については、割引後の料金が、適正なコストを下回り、不当な競争を引き起こすものとなっているとは現段階では認められなかった。一方、NTTドコモのセット割引については、ウェブサイトの表示において不当な競争を生じさせるおそれのある不適切な内容があったため、業務運営の適正性確保の観点から、同社に対して再発防止等の措置を講じること等を求める行政指導を行った。また、広告表示について他の事業者等に対する注意喚起を行うとともに、不当な競争を引き起こされていないかという観点から、FTTH市場における競争の状況及びMNOの動向を注視することが必要。
- 割引等の広告表示に関し、複数の適用条件を満たした場合にのみ適用される最大割引額等を表示して利用者に訴求する手法が用いられている点について、電気通信サービスの広告表示に関する自主基準及びガイドライン(広告自主ガイドライン)の実施状況を注視するとともに、苦情相談の状況等を検証し、不適切な表示が認められた場合には、その是正を求める等、必要な対応をとる。

## 1. 確認内容

対象事業者	確認項目
MVNO	①電波利用の連携に関する現状及び要望等、②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部分の取組状況、③その他サービス提供に当たっての課題等
二種指定設備設置事業者	○ 上記①から③までにに関する状況
BWA事業者	○ 上記①から③までにに関する状況

## 2. 確認結果

- 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等について、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。)ことを確認。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。
- 第二種指定電気通信設備に係る制度整備の対応状況について、MVNOの情報開示請求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等が示されたため、注視を継続。
- ソフトバンクにおいて平成30年春以降の端末においてMVNO回線でのテザリングを実現。KDDIにおいては現時点で実現されていないため、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。

### (3) 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(概要)

#### 1. 一種指定設備設置事業者等

- 一種指定設備設置事業者及びそれらの特定関係法人である電気通信事業者による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は認められなかった。

#### 2. 二種指定設備設置事業者等

- **第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、グループ内優遇の可能性**があることについて、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MVNOが最も大きい値であること等を確認したが、ネットワークの提供に際して、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、検証を進める。
- **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を確認**。端末の供給は、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ため、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し、状況に応じて必要な対応を検討。

### **3. 電気通信市場の検証**

---

- 電気通信市場の分析、電気通信事業者の業務の適正性等の確認の結果を踏まえ、公正競争環境及び利用者利便の観点から検証を実施。電気通信市場・利用者への影響の観点から重要となる課題等を整理。



## 平成29年度年次計画に示した検証の観点

### 公正競争環境に関する検証の観点

### 利用者利便に関する検証の観点

#### 固定系通信

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- ② FTTHを提供する事業者が増加することで競争が進み、FTTHの利用者料金の低廉化が促進されているか。
- ③ FTTHの選択において、利用者がニーズに応じた合理的な選択ができていないか。

#### 移動系通信

- 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。
- ② MNO間で料金・サービスを中心とした競争が進展し、料金・サービスの差別化が図られているか。
- ③ 卸売市場における競争の促進やMVNEの積極的な事業展開により、MVNOサービスの普及が促進しているか。

- 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。
- ② MNOの料金・サービスの差別化やMVNO・MVNEの普及・活発な事業展開により、利用者のサービス選択の幅が拡大しているか。
- 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。



## 公正競争環境に関する検証の観点

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。(参入の状況やシェア・HHIの推移等から競争が進展しているといえるか、競争阻害的な行為が行われていないか等)

## 検証結果

- FTTHの小売市場では、NTT東西のサービス卸を利用した「卸電気通信役務」型による新規参入事業者が増加。また、「自己設置」型の事業者数は微増、「接続」型の事業者数は微減。
- FTTHの提供形態別の契約数では、「自己設置」型の契約数は減少傾向、「接続」型の契約数は横ばい。「卸電気通信役務」型の契約数の純増ほど「自己設置」型の契約数は純減していない。
- FTTHの小売市場におけるグループ別シェアでは、KDDIグループが増加傾向、NTTグループが減少傾向。
- FTTHの小売市場においては、「卸電気通信役務」型の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。
- NTT東日本において「情報の目的外利用」が認められたことから、行政指導を実施。
- 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ついては、利用者料金と卸料金の逆転現象は認められず、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。他方、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、NTT東西の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。
- MNOが提供するFTTHと移動系通信サービスのセット割引については、割引後の料金が、適正なコストを下回り、不当な競争を引き起こすものとなっているとは現段階では認められなかった。一方、NTTドコモのセット割引については、ウェブサイトの表示において不当な競争を生じさせるおそれのある不適切な内容があったため、業務運営の適正性確保の観点から、同社に対して再発防止等の措置を講じること等を求める行政指導を行った。また、広告表示について他の事業者等に対する注意喚起を行うとともに、不当な競争を引き起こされていないかという観点から、FTTH市場における競争の状況及びMNOの動向を注視することが必要。
- 割引等の広告表示に関し、複数の適用条件を満たした場合にのみ適用される最大割引額等を表示して利用者に訴求する手法が用いられている点について、電気通信サービスの広告表示に関する自主基準及びガイドライン(広告自主ガイドライン)の実施状況を注視するとともに、苦情相談の状況等を検証し、不適切な表示が認められた場合には、その是正を求める等、必要な対応をとる。

## 公正競争環境に関する検証の観点

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。

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。

## 検証結果

- 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が低廉化傾向。また、2018年4月にNTT東西は、サービス卸の卸料金の値下げを行った。
- 主要なFTTHの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。値下げの動きはみられない。
- 主要なFTTHにおけるスイッチングコストは、一部の事業者において違約金の値下げが行われたが、撤去工事費の値上げを行った事業者があった。
- 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において低廉化、卸料金において値下げの動きがあったものの、基本となる月額者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。
- アンケートに回答した事業者の7割以上の事業者において何らかのキャッシュバックを実施。
- 過度のキャッシュバックの実施により利用者間の公平性※が損なわれていないか、事業者間の公正競争に悪影響を及ぼしていないか等、注視していくことが必要。
- FTTHのサービスにおいて、KDDIやソニーネットワークコミュニケーションズが、「接続」型におけるサービス設計の自由度を活かし、最大通信速度(上下)10Gbpsのサービスの提供を開始するなど、サービスの多様化が進展。
- 「卸電気通信役務」型においては、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の提供が進展。
- 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。

※ 電気通信事業者が特定の者に対し不当な差別的取扱いを行っている場合、電気通信事業法第29条第1項第2号に基づく業務改善命令の対象となり得る。



## 公正競争環境に関する検証の観点

## 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。

## 検証結果

- FTTHの卸売市場における事業者別シェアは、3グループ(4社)の合計が約99%。卸利用事業者にとって卸元事業者の選択肢は多くない。
- NTT東西のシェアの合計が約80%程度で推移。卸売市場において新規参入の増加による実質的な競争の進展はみられない。
- 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。
- FTTHの利用者料金については、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。接続料の低廉化や卸料金値下げが、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。
- 現時点で、卸売市場における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。
- 事業者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。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に期待。
- 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に期待。
- FTTHの小売市場におけるNTT東西のサービス卸の卸先事業者のシェアの増加を踏まえ、FTTHの卸売市場における事業者間の取引の適正性・公平性の確保が引き続き重要。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ていくことが必要。

## 公正競争環境に関する検証の観点

## 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。

## 検証結果

- 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が増加。様々な分野のサービスとの連携サービスが進展。
- KDDIやソニーネットワークコミュニケーションズといった「接続」型事業者により、最大通信速度(上下)10Gbpsのサービスの提供が始まるなど、サービスや料金プランの多様化が進展。
- 接続料の低廉化やNTT東西のサービス卸の卸料金の低廉化が見られたものの、FTTHの主要事業者において基本となる月額料金の値下げの動きはみられない。
- FTTH契約数の増加率は鈍化しており、サービス卸を含めたNTT東西のFTTH契約数は、直近3年間(2014年度末～2018年度末)で約180万増加しているものの、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。
- NTT東西のサービス卸に占めるMNOとISPの割合は9割を超えており、他の分野から参入した事業者が十分に契約を獲得できていない。
- 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を期待。
- FTTHの小売市場においては、MNOの競争力の高さが際立っているが、当該MNOが、他事業者のFTTHの組合せによるセット割引等の連携を行うことにより、MNOのセット割引によって当該他事業者におけるFTTH事業の運営が困難となる蓋然性は小さくなると考えられるため、今後そのような事業者間連携が行われることを期待。

## 利用者利便に関する検証の観点

## 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。

## 検証の結果

- 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」型の事業者の参入が進展。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展。
- 「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が拡大。
- 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れる。
- FTTHの満足度については、MNO系以外の光コラボサービスや光コラボ以外のFTTHにおいて、料金面及び通信速度・品質面ともに、満足度が不満足度を上回っているが市場において比較的高いシェアを占めるMNO系光コラボサービスについては、料金面の満足度が不満足度を下回っている。
- FTTHにおいて、サービス選択の幅は拡大したものの、現段階で、FTTHの満足度の向上に十分つながっているとまではいえず、今後もFTTHに対する満足度の状況を注視していくことが必要。
- 現在、FTTHの主要事業者において、基本となる月額料金の低廉化の動きは見られず、キャンペーン割引やキャッシュバックが活発に実施されている。
- FTTHにおいて、事業者選択の決め手は「月額の利用料金が安いこと」が最も多く(約8割)挙げられている。また、**キャッシュバックと料金に関する利用者の認識では「キャッシュバックの増額よりも通信料金の値下げを優先してほしい」が約8割**。
- なお、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、平成28年度における市場検証の結果やそれを受けた業界団体における検討状況を踏まえ、平成30年5月以降「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)を開催(8月7日報告書公表)。
- 今後、IP電話番号の継続利用を前提とした卸売事業者の変更が実現することにより、利用者のサービス選択の流動性が高まり、利用者利便の向上に資することを期待。

## 利用者利便に関する検証の観点

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

## 検証の結果

- NTT東西のサービス卸を契機として、「卸電気通信役務」型による事業者の参入が進展。「自己設置」型の事業者数は微増、「接続」型の事業者数は微減。
- FTTHの小売市場においては、「卸電気通信役務」型の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。
- FTTHについては、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競争が中心。接続料の低廉化や卸料金の値下げ等が、主要なFTTH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いない。

## 利用者利便に関する検証の観点

### ③ FTTHの選択において、利用者がニーズに応じた合理的な選択ができているか。

## 検証の結果

- 利用者による事業者選択の決め手は「月額の利用料金が安いこと」が最も多く(約8割)挙げられている。また、キャッシュバックと料金に関する利用者の認識では「キャッシュバックの増額よりも通信料金の値下げを優先してほしい」が約8割。
- キャッシュバックに対する利用者の認識として、「料金プランを分かりにくくしていると思う」との意見が約7割。キャッシュバックに関する利用者の経験として、「適用条件等の記述がわかりにくい」を挙げた利用者が約4割、「期間限定だったはずのキャンペーンが延長された」「適用条件が多すぎて、目的のキャッシュバックを受けられなかった」「長期間経過後に自らの申請が必要であったが、申請を失念」を挙げた利用者も約2割。
- FTTHの主要事業者においては、基本となる月額料金の低廉化の動きはみられず、キャンペーン割引やキャッシュバックが活発に実施されており、利用者のニーズに十分に応じているとはいえない。
- NTT東西及び各卸先事業者におけるサービス卸ガイドラインに規定する「消費者保護の充実等の観点から望ましい行為」への対応状況については、一定の取組みが行われていることが確認でき、卸先事業者が提供するサービスを含むFTTHに関する苦情相談件数は減少したものの、依然として高い水準。
- キャッシュバックに係る複雑な適用条件、分かりにくい表示等、また、それらに起因して生じている可能性のある誤案内や説明不足、不適切な営業手法等によって、利用者の合理的な選択の機会が阻害されている可能性があり、利用者が自らのニーズに応じた合理的な選択が十分にできているとまではいえない。
- 消費者保護の徹底の観点からは、引き続き、「電気通信事業の利用者保護規律に関する監督の基本方針」に基づき、「消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合」を中心として消費者保護に関する取組状況について注視していくことが必要。

## 今後取組むべき課題

- FTTHの卸売市場において、依然としてNTT東西の存在感が大きい。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ことが必要。
- 「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。
- FTTHの接続料の低廉化が進展しているものの、FTTHの主要な事業者において利用者料金の値下げがみられない状況等を踏まえ、FTTHの小売市場において、利用者料金の低廉化につながっていない要因について分析・検証を深めていくことが必要。
- また、セット販売やキャンペーン割引・キャッシュバックが活発に実施されている状況を踏まえ、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、注視していくことが必要。



## 公正競争環境に関する検証の観点

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。(参入の状況やシェア・HHIの推移等から競争が進展しているといえるか、競争阻害的な行為が行われていないか等)

## 検証の結果

- MNOサービス市場におけるMNO各社のシェア及びHHIに大きな変化はみられない。MVNOの契約数の増加率はMNO3グループに比して高い水準にある。MVNOサービス市場においては、事業者数が引き続き増加。**移動系通信市場においては、MVNOも含めた競争が進展。**
- 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等について、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。)ことを確認。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。
- 第二種指定電気通信設備に係る制度整備の対応状況について、MVNOの情報開示請求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等が示されたため、注視を継続。
- ソフトバンクにおいて平成30年春以降の端末においてMVNO回線でのテザリングを実現。KDDIにおいては現時点で実現されていないため、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。
- 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、グループ内優遇の可能性があることについて、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MVNOが最も大きい値であること等を確認したが、ネットワークの提供に際して、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、検証を進める。
- 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を確認。端末の供給は、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ため、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し、状況に応じて必要な対応を検討。

## 公正競争環境に関する検証の観点

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。

イ 料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているか。

## 検証の結果

- 2017年度におけるMNO各社の料金プランは、NTTドコモやソフトバンクにおいて特定端末の購入を条件とする恒常的な割引プラン、KDDIにおいて実際のデータ通信使用量に応じた多段階定額プランを新たに提供。大容量データ通信プランについても拡充や料金の値下げが行われたほか、IoT/M2M向けサービスの料金水準の引き下げなどを実施。MVNOにおいても、月額料金の値下げ、割引サービスの新設、料金・サービスプランの新設等を実施。
- これらのことから、移動系通信市場において、料金・サービスの多様化、低廉化が進展。今後も、各事業者において、利用者の多様なニーズに対応した料金・サービスの展開や料金の低廉化に向けた取組が行われることを期待。
- 割引等の広告表示に関し、複数の適用条件を満たした場合にのみ適用される最大割引額等を表示して利用者に訴求する手法を用いている点について、広告自主ガイドラインの実施状況を注視するとともに、苦情相談の状況等を検証し、不適切な表示が認められた場合には、その是正を求める等、必要な対応をとる。



## 公正競争環境に関する検証の観点

### ② MNO間で料金・サービスを中心とした競争が進展し、料金・サービスの差別化が図られているか。

#### 検証の結果

- 料金・サービスの多様化、低廉化に資する積極的な取組が行われ、料金・サービスを中心とした競争が進展。
- 特に実際のデータ通信使用量に応じて段階的に通信料金が適用されるプランについては、契約したデータ通信容量と月々の実際のデータ通信使用量の乖離を低減しうるプランといえる。  
(例) KDDIは、2017年7月から実際のデータ通信使用量に応じて5段階の料金が自動的に適用されるプラン(「auピタットプラン」)を提供
- 「auピタットプラン」は、ある家族モデルにおける一定の使用状況を想定<sup>※1</sup>すると、同社の従来型プランと比べ、1家族当たりの通信料金が13%程度低廉化する場合もみられる。
- また、特定端末の購入を条件とした割引プランについては、他の端末に機種変更した場合であっても割引が継続されるため、恒常的に通信料金が低廉化することが期待できる。  
(例) NTTドコモは、2017年6月から特定端末の購入が必要ではあるものの、毎月1,500円の割引が適用されるプラン(「docomo with」)を提供  
ソフトバンクは、2017年9月から特定の端末の購入及び特定の料金プランへの加入が必要ではあるものの、毎月1,457円の割引が適用されるプラン(「ワンキュッパ割」)を提供
- 「docomo with」や「ワンキュッパ割」は、いずれも加入後に機種変更を行った場合であっても割引が継続するプランであり、ある家族モデルにおける一定の使用状況を想定<sup>※2</sup>すると、当該プランによる割引がない場合と比べ、1家族当たりの通信料金が27%程度低廉化する場合もみられる。
- MNOサービスの利用者料金については一定の低廉化がみられた一方、これらのプランは、端末購入を条件とした割引と比べ、割引額が限定的になる場合もみられるため、引き続き、更なる料金低廉化の取組を期待。また、加入時に特定端末の購入が必要となる点は、利用者の選択の幅を制限することになるため、今後、このような条件が緩和又は撤廃され、より多くの利用者に対して割引が提供されることを期待。
- なお、楽天モバイルネットワークが自らネットワークを構築して携帯電話事業を行う予定。同社も含めた携帯電話事業者各社が公正競争を行う中で、利用者にとって多様なサービスが使いやすい料金で実現することを期待。

※1 4人家族で、通話基本料はカケホ1人、スーパーカケホ2人、シンプル1人、データ通信はそれぞれ2GB、1GB、5GB、5GB以内で使用した場合を想定。当該割引以外の割引や端末代金及び端末購入を条件とした割引は考慮していない。

※2 NTTドコモにおいて、4人家族で、通話基本料はカケホーダイ1人、カケホーダイライト2人、シンプル1人、データ通信はシェアプラン(15GB)を利用した場合を想定。当該割引以外の割引や端末代金及び端末購入を条件とした割引は考慮していない。

## 公正競争環境に関する検証の観点

### ③ 卸売市場における競争の促進やMVNEの積極的な事業展開により、MVNOサービスの普及が促進しているか。

#### 検証の結果

- MNOの卸契約数、MVNE(再卸事業者)の再卸契約数はともに増加傾向。MVNOサービスの普及が進展。
- 移動系通信サービスの卸売市場においては、MNOの卸契約数の事業者別シェアに大きな変動はなく、HHIは微増。
- 最終利用者にサービスを提供するMVNOに対する移動系通信サービスの卸契約数における卸元のシェアでは、MVNE(再卸事業者)が30%程度、MNOが70%程度ではあるものの、MNOの割合は減少傾向。HHIも減少傾向。
- SIMカード型においては、MVNE(再卸事業者)の割合が45%程度。MVNOの小売事業の展開やMVNOサービスの普及におけるMVNE(再卸事業者)の貢献が窺える。
- 通信モジュール型サービスにおいては、MNOによる卸提供の割合が98%程度を占めている状況。引き続き競争状況の注視が必要。

## 利用者利便に関する検証の観点

- ① **ライトユーザ・ヘビユーザ・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。**

## 検証の結果

- MNO、サブブランド、MVNOともに料金に対する満足度が上昇したが、MNOにおいては不満足度が満足度を上回っている。MNOの利用者が不満を感じる点では「月額利用料金が高いこと」が約7割。引き続き積極的な対応を期待。
- データ通信の利用実態と契約プランの乖離については、概ね3割程度の利用者が契約したデータ通信容量の半分未満しか使用していない。また、モバイル検討会報告書において、契約プランが利用実態に合っているかどうかに関する更なる理解促進のための環境づくりが必要であるとされたところ、MNOに対して、乖離が生じている利用者に対して利用金額が適正となる料金プランの例を案内すること等の措置を講ずることを要請。
- 音声のライトユーザ向けプランの利用率が上昇。説明状況でも「利用を勧められた」と回答の割合が大幅に上昇。MNO各社の積極的な取組が窺えた。
- MVNOサービスについては、利用者アンケートにおいて利用率が上昇。認知度や今後の利用意向は減少。MVNOサービスを利用しない理由は、「サービス内容をよく知らない」が最も多く(約3割)、次いで「通信品質に不安がある」であった。サービス内容等の周知を適切かつ積極的に進めるとともに、通信品質の改善や通信品質に対する利用者の不安を解消するための取り組みを進めることが期待される。
- MNO、MVNOがこれらの取組を進めることにより、移動系通信サービス全体の利用者利便の向上・満足度の向上が期待できる。
- MNO、MVNOともにキャッシュバックを実施しているが、「キャッシュバックの増額よりも通信料金の値下げを優先してほしい」との回答が約8割、「料金プランを分かりにくくしている」が約7割、「通信料金の高止まりの一因」が約6割。キャッシュバックに関する利用者の経験として「適用条件等の表記が分かりにくい」が約4割程度。キャッシュバックに対して否定的に感じている者の割合が高い。
- 期間拘束に係る新たなプラン(2年契約かつ解約時の違約金負担がないものの、従来の2年契約プランに比べて基本料金が高い又は長期利用割引が受けられないもの)の普及も一定程度進展。一方、利用者の認識は、「当初の拘束期間経過後は、料金をそのままに、いつでも解約できるようにすべき」が約6割。
- いわゆる「2年縛り」については、利用者に不測の費用負担を求めることになりかねないとして、関係事業者に対して行政指導を行った。また、いわゆる「4年縛り」については、途中で事業者変更をしづらいついたデメリットもあるため、いわゆる「4年縛り」を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を実施。
- 引き続き、各事業者において、利用者ニーズや総務省の行政指導等を踏まえた対応を期待。また、各事業者による利用者利便の向上・満足度の向上が図られているか注視を継続。

## 利用者利便に関する検証の観点

- ② MNOの料金・サービスの差別化やMVNO・MVNEの普及・活発な事業展開により、利用者のサービス選択の幅が拡大しているか。

## 検証の結果

- MNOの料金・サービスについては2017年度に差別化が進展。
- 特に、KDDIが提供を開始した、実際のデータ通信使用量に応じて段階的に通信料金が適用されるプランは、契約したデータ通信容量と月々の実際のデータ通信使用量の乖離を低減しうるものであり、2018年度以降、他社による同様のプラン展開もみられるが、各社ごと提供条件の差異が見受けられる。
- MVNOにおいては、付加サービスによる差別化や端末のラインナップの拡充等による獲得競争が活発に行われているほか、マルチキャリア化によって利用者の選択の幅を拡大する取組も行われている。
- また、一部のMVNOにおいては、独自の加入者管理機能(HLR/HSS)を導入することによってプラン設計の自由度を高め、IoT/M2M向けサービスの多様化と低廉化を実現。
- アンケートに回答のあったMVNO事業者のうち、約54%がMVNEとして、「回線の調達・仲介(再卸)」「情報提供(法令・ガイドライン、業界動向等)」等の支援を実施。引き続き小売事業を行うMVNOにとって重要な役割を果たしていると考えられる。
- MNO、MVNOいずれにおいてもサービスの差別化や多様化が進展し、利用者のサービス選択の幅が拡大しつつあるといえる。

## 利用者利便に関する検証の観点

- 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。

## 検証の結果

- 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。
- 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。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。
- このことから、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。
- 一方、モバイル検討会の報告書において、いわゆる「2年縛り」や「4年縛り」は、スイッチングコストの上昇等につながるものであり、必要な措置を講ずるとともに、今後、これらの影響を踏まえて競争状況を注視することが必要と指摘された。
- MVNOサービスについては利用者アンケートにおいて利用率が上昇しているものの、認知度や今後の利用意向については減少。
- MVNOを利用しない理由として、「MVNOのサービス内容をよく知らない」が最も多く(約3割)、次いで「通信品質に不安があるから」が挙げられていることから、そのような心理的抵抗もスイッチングコストとなっていることが窺える。
- MNP手続きについては、モバイル検討会報告書において、移転元事業者による引き止め機会のないMNPを可能とすること及びその方法としてウェブによるMNP手続を可能とすることが有効である旨を指摘。これを受け、「携帯電話の番号ポータビリティの導入に関するガイドライン」(平成16年5月)の見直しを進めている。
- 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により、利用者においてサービス検討機会が減少し、利用者の合理的な選択や、事業者間の競争状況に影響が生じていないか、引き続き注視していくことが必要。



## 今後取組むべき課題

- MVNOを含めた競争の加速などを通じ、幅広い利用者にとって納得感のある料金・サービスを実現し、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となるよう、引き続き公正競争環境の確保及び利用者利便の向上に取り組むことが必要。
- 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、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、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情報の送信等)等についての差異が見受けられるため、実態把握や事業者間協議の状況について注視していくことが必要。
- 端末購入に伴うキャッシュバックについては、モバイル検討会において、代理店による高額キャッシュバックが横行しており、「ガイドラインに沿った運用が行われているか、検証が必要」等の指摘があり、第6回電気通信市場検証会議においても構成員から同様の指摘があった。同検討会報告書に示された方向性を踏まえ、MNOから販売店に対して端末代金の販売価格やその値引き額を実質的に指示することは、業務改善命令の対象となることを明確化するガイドラインを策定<sup>※1</sup>するとともに、総務省が販売店による独占禁止法抵触の可能性のある事案を認知した場合は、公正取引委員会に情報提供を行うことを検討する等、厳正に対処<sup>※2</sup>していくことが必要。
- 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。

※1 「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」の改正を実施。

※2 ソフトバンクが販売店に対し、書面により、端末の販売価格の割引等の具体的な金額を提案していたことについて、販売店における端末の販売価格を事実上拘束することで、不当に同社に有利な金額を設定させようとするもので、電気通信の健全な発達に支障を生じさせかねない等とし、平成30年6月6日、同社に対して行政指導を行っている。

## **4. 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）の概要**

---

- 各年度における電気通信事業分野における市場検証に関する**重点事項**や電気通信市場の分析・検証、電気通信事業者の業務の状況等の確認に関する**実施方針**等を示すものとして策定・公表。

## 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15日)

- 改正電気通信事業法(平成28年5月21日施行)を踏まえ、本基本方針に基づく検証期間を「平成28年夏から平成31年夏」までの**3年間**と設定。
- 市場検証に関する「**重点事項**」として、①**固定系通信・移動系通信における卸及び接続**、②**移動系通信における禁止行為規制の緩和の影響**、③**グループ化の動向**、④**消費者保護ルールに関する取組状況**を設定。

(※1) 上記①については1年目の重点事項、②及び③については2年目以降の重点事項とすることを基本とし、④については1年目から継続して重点事項とすることを規定。

(※2) ④については「電気通信事業の利用者保護規律に関する監督の基本方針」(平成28年5月20日)に基づき、電気通信市場検証会議とは別の会合の場合(消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合)を中心に分析・検証を実施。結果等について電気通信市場検証会議に報告する等、緊密に連携。

## 年次計画に定める平成30年度重点事項

平成28年度	平成29年度	平成30年度
固定系通信・移動系通信における卸及び接続	固定系通信・移動系通信における卸及び接続	<b>固定系通信・移動系通信における卸及び接続(継続)</b>
	グループ化の動向	<b>移動系通信における禁止行為規制の緩和の影響(新規)</b>
消費者保護ルールに関する取組状況	消費者保護ルールに関する取組状況	<b>消費者保護ルールに関する取組状況(継続)</b>



## 電気通信市場の分析に関する実施方針

- 重点事項を踏まえ、以下の諸点について重点的に分析。また、**検証期間の3年目**における改正電気通信事業法の施行状況に関する**総合的な検証**に資するため、**改正電気通信事業法施行後における電気通信市場の変化等に留意**して分析。

### (1) 固定系通信

- ① FTTHアクセスサービスの小売市場における提供形態別(自己設置・接続・卸電気通信役務)の競争状況
- ② FTTHアクセスサービスの卸電気通信役務を活用した新サービスの提供実態
- ③ 基本となる料金の推移、割引サービス・キャッシュバックの提供状況、利用者への訴求方法
- ④ FTTHアクセスサービスの卸売市場における競争状況
- ⑤ NTT東西のサービス卸をはじめとする卸電気通信役務の提供実態 等

### (2) 移動系通信

- ① MVNOやMNOのサブブランドも含めた移動系通信の小売市場における競争状況
- ② IoT/M2M向けサービス、MVNOサービスの提供実態
- ③ 基本となる料金の推移、割引サービス・キャッシュバックの提供状況、利用者への訴求方法
- ④ 移動系通信の卸売市場における競争状況
- ⑤ MVNEサービスの提供実態 等

### (3) 移動系通信における禁止行為規制の緩和の影響

- ① 移動系通信市場における市場支配的事業者の企業間連携の実態及びそれによる影響
- ② 新事業・新サービスの創出事例 等

(※1) 電気通信事業分野の各サービス市場の競争状況や市場動向について、電気通信事業報告規則に基づく報告内容や電気通信事業者・利用者へのアンケート結果等に基づき、定量的・定性的に分析。

(※2) 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、分析対象や分析手法、必要となるデータやその収集方法等について検討を行い、当該検討結果を順次取り入れながら分析を実施。

(※3) 固定系通信・移動系通信との連携、異業種との連携サービスの進展を踏まえ、これらの連携サービスが競争に与える影響を分析する手法等について研究を実施。

**電気通信事業者の業務の適正性等の確認に関する実施方針**

- 重点事項を中心にヒアリング等を実施し、事業者の業務の状況等を確認。(必要に応じ、報告徴収や業務改善命令等を実施。)

**(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**

- 平成28年度及び平成29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に規定する「競争阻害的な料金設定等」「消費者保護の充実等の観点から望ましい行為」等への対応状況等について確認。
- NTT東日本に対しては、平成29年度の確認結果において指摘した情報の目的外利用に係る事案についてのフォローアップも実施。
- 卸先事業者に対しては、サービス提供に当たっての課題等も確認。

(その際、MNO及びそれ以外の卸先事業者又はそれらの媒介等業務受託者が実施するキャッシュバック、広告表示等の利用者誘引施策について実態把握を進め、特にMNOが提供するサービスの利用者に対し、他の卸先事業者のサービスに乗り換えられない理由や各種の提供条件・利用者誘引施策が契約の判断に与えた状況等について確認し、課題の有無等を把握。)

**(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**

- 二種指定設備設置事業者におけるサービスの提供条件やグループ内取引において、不当な差別的取扱いや競争阻害等の不当な運営に当たるものがないか等について確認。
- 平成28年度における業務の状況等の確認結果を踏まえ行った、二種指定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について改めて状況を確認。
- 平成29年度における業務の状況等の確認において事業者の取組を注視するとした事項について状況を確認。

**(3)移動系通信における禁止行為規制に関する業務の状況等の確認**

- 移動系通信における市場支配的事業者によるその特定関係法人に対する不当な優遇の有無等の禁止行為規制の遵守状況等について確認。(競争事業者に対し、禁止行為規制に係る制度上の課題等についても確認。)

## 電気通信市場の検証に関する実施方針

- 電気通信市場の分析、電気通信事業者の業務の適正性等の確認の結果を踏まえ、公正競争環境及び利用者利便の観点から検証。電気通信市場・利用者への影響の観点から重要となる課題等を整理。
- **改正電気通信事業法の施行状況**に関して、検証期間3年目の**総合的な検証**を実施。当該検証結果も踏まえ、検証期間終了後の電気通信事業分野における市場検証プロセスの在り方等についても検討。

### 公正競争環境に関する検証の観点

### 利用者利便に関する検証の観点

#### 固定系通信

- 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、多様なニーズに対応した料金・サービスの展開や料金低廉化の取組が促進されているか。
- 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。
- ③ 多様なニーズに対応した料金・サービスの展開や料金低廉化を通じ、FTTHの利用が促進されているか。

- 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。
- ② FTTHを提供する事業者が増加することで競争が進み、FTTHの利用者料金の低廉化が促進されているか。
- ③ FTTHの選択において、利用者がニーズに応じた合理的な選択ができているか。

#### 移動系通信

- 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、多様なニーズに対応した料金・サービスの展開や料金低廉化の取組が促進されているか。
- ② MNO間で料金・サービスを中心とした競争が進展し、料金・サービスの差別化が図られているか。
- ③ 卸売市場における競争の促進やMVNEの積極的な事業展開により、MVNOサービスの普及が促進しているか。

- 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。
- ② MNOの料金・サービスの差別化やMVNO・MVNEの普及・活発な事業展開により、利用者のサービス選択の幅が拡大し、また、利用者がニーズに応じた合理的な選択ができているか。
- ③ 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。

