

## 第185回電気通信紛争処理委員会

### 1 日時

平成30年9月20日（木）15時から16時15分

### 2 場所

総務省第4特別会議室

### 3 出席者（敬称略）

#### (1) 委員

中山 隆夫（委員長）、荒川 薫（委員長代理）、小野 武美、平沢 郁子  
（以上4名）

#### (2) 特別委員

青柳 由香、大橋 弘、小塚 莊一郎、眞田 幸俊、矢入 郁子、葭葉 裕  
子、若林 和子（以上7名）

#### (3) 総務省（総合通信基盤局電気通信事業部）

事業政策課市場評価企画官 佐伯 宜昭

#### (4) 事務局

事務局長 山崎 俊巳、参事官 渡辺 久晃、紛争処理調査官 蒲生 孝  
上席調査専門官 土井 義之、上席調査専門官 瀬島 千恵子

### 4 議題及び議事概要

電気通信事業分野における市場検証（平成29年度）年次レポートについて

#### 【公開】

総合通信基盤局より説明を受け、質疑応答を行った。

### 5 審議内容

#### (1) 開会

【中山委員長】 時間前ではありますがけれども、御出席予定の方が皆さんいら

っしやいましたので、ただいまから第185回電気通信紛争処理委員会を開催いたします。

本日は委員3名が出席されていますので、定足数を満たしております。また、特別委員7名の御出席をいただいております。

(2) 電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)年次レポートについて  
【公開】

【中山委員長】 それでは議事次第に従って進めてまいります。

本日の議題は、電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)年次レポートについてであります。総務省は、電気通信市場動向の分析・検証、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学識経験者等で構成する電気通信市場検証会議の助言を踏まえて実施しております。

今年度は、8月28日に年次レポートが公表されましたので、その概要について総合通信基盤局電気通信事業部事業政策課の佐伯市場評価企画官から御説明を頂戴したいと思います。佐伯企画官ほか皆様方にはお忙しいところありがとうございます。

それでは、佐伯企画官よろしくお願ひ申し上げます。

【佐伯市場評価企画官】 総合通信基盤局事業政策課の佐伯と申します。本日はお時間を頂戴いたしまして誠にありがとうございます。

昨年も本レポートについて御説明させていただいたところですが、もう一度おさらいさせていただきますと、お手元の資料1ページの電気通信分野における市場検証の概要でございますが、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て、2年前の5月に施行されました改正電気通信事業法の施行状況を総合的に検証することも目的として行っております。

昨年が第1回のレポートということでございまして、今回は3年間の検証期間のうちの2年目に該当しております。検証期間におきましては、固定通信・移動通信における卸及び接続、移動通信における禁止行為規制の緩和の影響、グループ化の動向、それから消費者保護ルールに関する取組状況を重点事項として検証を行うという形になっております。

市場検証のプロセスについて御説明いたしますと、2年前に定められました

基本方針に基づき、毎年年次計画を公表しております。そして、年次計画に基づき、各種データ、ファクトの収集や利用者アンケートに基づく市場動向等の分析を行うとともに、電気通信事業者の業務の適正性の確認を行い、集まった情報をもとに市場の検証を行う形になっております。今回は、平成29年度1年間の取組をレポートとして公表させていただいた次第ですので、その概要を簡単に説明させていただければと思います。

2ページ目が電気通信市場検証会議の概要でございます。こちらのレポートを公表するに当たって、客観的かつ専門的な見地から助言を得ることを目的といたしまして、学識経験者等で構成する電気通信市場検証会議というものを開催しております。構成員10名いらっしゃいますが、本紛争処理委員会の特別委員でいらっしゃる大橋先生に、市場検証会議の座長をお願いさせていただいているところでございます。

続きまして、市場検証の大きな項目のうちの1つ目の電気通信市場の分析について御説明させていただきます。4ページ目でございますが、大きく小売市場と卸売市場とに分けて分析をしております。

小売市場としては、まず1つ目として、携帯電話を中心とした移動系通信市場。それから2つ目が固定系のブロードバンド市場。

それから3つ目がISP、インターネット接続事業者の市場。

それから4つ目が固定電話の市場。

それから5つ目が050-IP電話の市場。

それから6つ目がWANサービス市場です。

卸売市場につきましては、移動系とFTTHについて分析を行っております。

6ページ目以降が移動系通信に関する分析でございます。2017年度末時点における移動系通信の契約数は、1億7,357万と引き続き増加しております。このうち、携帯電話の契約数は1億7,009万でございます。

MNO3グループ、ドコモ、KDDI、ソフトバンクになりますが、こちらにつきましては、ドコモについては増加率が低下、KDDIについては増加率が上昇、ソフトバンクについては減少率が低下という形です。一方で、MVNOの契約数の増加率は16%ということで、増加率につきましては、MNOよりもMVNOの方が高くなっているという形でございます。

続きまして、7ページでございます。今度は移動系通信市場の事業者別のシェアでございます。ドコモが38.7%、ソフトバンクグループが23.1%、KDDIグループが27.6%とシェアはそこまで大きく変わっておりませんが、ドコモとソフトバンクグループが若干の減少、KDDIグループが若干の増加傾向となっております。

MVNOのシェアにつきましては、10.6%ということで増加傾向となっております。

それから市場の独占度を測ります、HHI、ハーフィンダール・ハーシュマン指数につきましては、2,904という形で、MVNOが若干増加したことに伴いまして、この指数は減少傾向となっております。

契約数の増加率につきましては、MVNOの方がMNOよりも高いというお話は先ほどのページで申し上げましたが、純増数につきましては、MNOの方が、MVNOよりも上回っているということでございます。

続きまして、8ページ目に移らせていただきます。こちらは、MVNOのサービスの契約数・事業者数でございます。MVNOのシェアは先ほど、10.6%まで増えたと申し上げましたが、契約数が3万以上のMVNOにつきましてサービス区分別の契約数を取りましたところ、SIMカード型が1,130万、通信モジュールが469万ということで、共に増加傾向となっております。

また、MVNO事業者の形態ですが、一次MVNOにつきましては444者、二次以降のMVNO、つまり、MVNOから再卸を受けるような形になっておりますMVNOサービスの事業者数は442者となっております。前年度末に比べまして大きく増加しております。また、一般の消費者が使うことが多いと思われ、SIMカード型のMVNOサービスを提供する契約数3万以上の事業者の数は42者ということで、少し増えております。

続きまして、9ページ目でございます。こちらは、MVNOサービスの認知度でございます。MVNOのサービス自体は始まりまして既に数年経過しておりますが、MVNOサービスについて「よく知っている」と答えた方の割合が若干低下しております。一方で、「よく知らないが、聞いたことはある」ですとか、「知らない」と答えている方の割合が若干増えているといった形でございます。他方、MVNOサービスの利用率は、増加傾向にあります。

次のページ、満足度に移らせていただきます。左側の図は、移動系通信サービスの料金に対する満足度でございます。こちらにつきましては、全ての事業者類型において、「非常に満足」ですとか、「満足」していると回答している方の割合が増えております。

続きまして11ページでございますが、移動系通信市場のうち、卸売市場の契約数・事業者別シェアでございます。MNOの卸契約数は、1,840万、それから再卸事業者の再卸契約数は718万ということで共に増加傾向になっております。事業者別のシェアでございますが、NTTドコモは横ばいで、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となっております。HHIにつきましては3,782ということで横ばいで推移しております。

続きまして、12ページでございます。こちらは、最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別のシェアです。こちらについては、契約数が3万以上のMVNOに限った形の卸元事業者別のシェアでございますが、再卸事業者のシェアの合計が28.4%と微増になっております。SIMカード型に焦点を当てると、再卸事業者のシェアの合計が43.6%となっております。おおむね増加傾向になっております。一方で、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%と少ないところでございます。

以上が移動系通信市場の分析でございます。

続きまして、固定系のデータ通信に移らせていただきます。

14ページでございますが、固定系のブロードバンド市場の契約数は3,935万で増加傾向となっております。事業者別のシェアは、NTTの東日本、西日本が25.9%、KDDIが17.8%、ケイ・オプティコムが3.9%、ソフトバンクが3.4%という形になっております。HHIは、2,272ということで減少傾向になっております。

続きまして、15ページでございますが、固定系の超高速ブロードバンド市場の契約数・事業者別シェアでございます。ここでは、FTTHと通信速度下り30Mbps以上のケーブルテレビインターネットを超高速ブロードバンドと定義しておりますが、こちらは契約数が3,416万、そのうちケーブルテレビインターネットの超高速インターネットが385万ということで共に増加傾向にあります。事業者別シェアは、NTT東西が27.6%、ただし、括弧内に小

さい字で書いてありますが、卸電気通信役務の提供に係るものを含めると60.1%となっております。また、J:COMグループが7.9%、KDDIが6.3%ということで、HHIは2,463と減少傾向となっております。

続きまして、16ページが、FTHの小売市場の事業者別シェアでございます。こちらは、NTT東西につきましては減少傾向となっておりますが、主にNTT東西から回線の卸を受けてサービスを提供しておりますドコモやソフトバンクといったMNOやISPのシェアが増加傾向となっております。これにより、HHIは2,869で減少傾向となっております。地域ブロック別では、サービス卸の増加に伴い、全ての地域でNTT東西のシェアが減少し、4割を下回っています。

一方で、サービス卸は、NTT東西の設備を利用するものであることを踏まえ、こちらをNTT東西のシェアとしてカウントした場合には、NTT東西のシェアが約7割ということになり、地域ブロック別で見ても、一番高い東北で8割超、一番低い近畿でも5割超となっており、依然としてNTT東西が占める割合が高いとも言えることとなっております。

17ページでございます。FTHの提供形態別の契約数でございますが、こちらは自分で設備を設置する「自己設置」型、それからそこに接続する「接続」型、それから自己設置したところからそのまま借り受ける「卸電気通信役務」の3つに分けておりますが、「自己設置」型が1,428万と減少傾向、「接続」型は238万と横ばい、「卸電気通信役務」型については1,382万と増加傾向となっております。

続きまして、18ページでございます。FTHアクセスサービスに対する満足度でございます。料金についての満足度ですが、先ほど少し申し上げましたドコモや、ソフトバンクといった、MNO系の光コラボでは、不満という回答が満足しているという回答を若干上回っている形になっております。その他の類型については、FTHの料金について、満足度の方が高くなっております。料金以外の通信速度・品質につきましては、全ての類型で満足していると回答している方が多くなっております。

19ページ及び20ページが、FTHの卸売市場の分析でございますが、FTH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

1,382万となっております。そのうち、NTT東西のサービス卸を利用して提供される契約数が1,112万となっております。引き続き増加傾向となっております。F T T Hの契約数全体は3,030万ですので、卸契約の占める割合は45.6%ということになります。このうち、サービス卸の卸契約数の割合が36.7%であり、増加傾向にあります。

続きまして、20ページが、F T T Hの卸市場の事業者別のシェアでございます。卸売市場ではNTT東西のサービス卸のシェアが80.4%と増加傾向となっております。そのため、HHIも6,620と高い数字となっております。

地域ブロック別で見ますと、NTT東西のシェアが沖縄を除く全ての地域で7割超となっております。また、近畿以外の地域でNTT東西のシェアが増加しております。

続きまして、21ページでございます。NTT東西によるサービス卸が開始されてから3年ほどが経過しておりますが、サービス卸の卸先事業者数は702者ということで、引き続き増えております。それから、サービス卸の開始以降に新たに電気通信事業に参入するということで電気通信事業法に基づく届出を行った事業者数は、327者となっております。

サービス卸を活用した702者の事業者によるサービスの例を幾つか抜粋させていただいているのが22ページのスライドでございます。

これまで、あまり電気通信事業に関係のなかった業界、例えば、不動産、自動車販売、印刷・ITソリューション、生活協同組合等の様々な分野から参入いただくことによって、新しいサービスの提供が進んでおります。

例えば、不動産業者がHEMSと呼ばれる、エネルギーマネジメントと組み合わせる省エネを提案するサービスの通信基盤として、サービス卸を活用する例や、サッカーチーム、プロサッカークラブが独自コンテンツと組み合わせるような形で光回線サービスを提供する例など、新しい様々な業種との連携によるイノベーションが期待されております。

続きまして、23ページでございます。このサービス卸の卸契約数のシェアでございます。サービス卸の契約数全体1,112万の中で、NTTグループが占める割合が51.1%となっております。例えば、NTTドコモがドコモ光として、自社の携帯電話のサービスとNTT東西から調達したF T T Hのサービス

をセットで売るといった形が典型的な例かと思えます。

事業者の形態別ではMNO、ドコモやソフトバンクの卸契約数が占める割合が70.7%、それからISPの占める割合が21.9%ということで、両者足しまして9割を超えるというような形となっており、中でもMNOの比率が継続的に高まっているという状況になっております。

それから24ページ目でございますが、FTTHサービスの月額料金については近年、おおむね月額5,000円程度で推移しているところでございます。

続きまして、(3)のグループ化の動向について、26ページ及び27ページに沿って説明させていただきます。

まず、移動系通信でございますが、KDDIグループが若干の増加傾向、NTTグループとソフトバンクグループについては減少傾向で、HHIにつきましては2,957と若干減っているというところでございます。

続きまして、次のページ、FTTHにつきましては、グループ別シェアはKDDIグループがこちらも若干の増加傾向、NTTグループが減少傾向になっているということで、HHIは2,888と減少しております。

続きまして、(4)の消費者保護ルールに関する取組状況でございます。こちらは冒頭申し上げました1ページ目の市場検証の概要というところの④に該当するところでございますが、こちらは電気通信市場検証会議ではなくて、消費者保護ルールの実施状況をモニタリングする「モニタリング定期会合」で検討を行っておりますので、簡単に紹介させていただきます。

こちら、2年前に施行されました改正電気通信事業法で、消費者保護を充実・強化されたことを受けまして、こちらに記載されております説明義務の充実ですとか、契約書面の交付義務の導入といった消費者保護ルールが適切に実施されているかという観点からモニタリングを実施しているものでございます。

30ページに会合の概要について説明がございまして、明治大学の新美先生に主査になっていただきまして、8名の構成員に加えてオブザーバーとして事業者団体等を交えまして、定期的に会合を行っているところでございます。

続きまして、2つ目の大項目である、電気通信事業者の業務の適正性等の確認でございます。まず32ページ目はその概要でございまして、電気通信事業法の実効性を確保するために、事業者の法令やガイドラインの遵守状況、サービス提

供に係る課題等の確認を実施するものです。

具体的な確認内容につきましては、この32ページの表の右側でございますが、例えば固定系通信ですと、サービス卸に関するガイドラインに規定するような「競争阻害的な料金設定」の有無ですとか、「消費者保護の充実等の観点から望ましい行為」等の対応状況について確認を行っているところでございます。移動系通信につきましても、BWA設備が二種指定となる可能性を念頭に、電波利用の連携によるサービスの現状や、MVNOがどのような要望を行っているかについて確認を実施しているところでございます。また、グループ内外の差別的取扱いの確認につきましては、グループ内外で不当な差別的取扱いを行っていないかについて確認を行っているところでございます。

33ページが固定系通信の確認結果でございますが、一種指定を行っておりますNTT東西に対して、①から⑩まで書いているとおり、例えば競争阻害的な料金の設定を行っていないかというようなことについて確認を行うとともに、卸先事業者に対しても、競争阻害的な料金の設定等が行われていないかについてヒアリング等をしているところでございます。

確認結果になりますが、NTT東日本において、情報の目的外利用がなされていたことが判明しましたので、NTT東日本に対して行政指導を実施したところでございます。また、NTT西日本において、利用者料金と卸料金の逆転現象が起きているのではないかというような話がございましたが、逆転現象は認められず、両者の接近が見られる場合も限定的であるという一定の結論が出たところです。

MNOが提供するFTH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って、不当な競争を引き起こすところまでは現段階では認められなかった一方、ウェブサイトにおける表示について、不適切な内容が見られたことから、行政指導を行っているところでございます。

それから、4つ目のポツでございますが、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割引が適用されるようなものにつきましても、ガイドラインの遵守状況を注視することとしているところでございます。

続きまして、34ページでございますが、こちらは移動系通信の確認結果でござ

ございます。電波利用の連携に関する現状及び要望等についてMVNOからヒアリングを行うとともに、二種指定事業者やBWA事業者に対してもヒアリングを行っております。

確認結果につきましては、二種指定電気通信設備とBWA設備の電波利用の連携の現状等については、BWA事業者の基地局設備の利用が接続約款化されておらず、MVNOが二種指定事業者やBWA事業者と個別交渉する必要があるということが確認されました。このような現状も踏まえ、また、特定移動通信端末設備のシェアを勘案して、今後BWA事業者について二種指定をするかどうかの適用を検討していく旨の記載を報告書で行っております。

時間の関係もありますので、続きまして、35ページの(3)に入らせていただきます。一種指定設備設置事業者、NTT東西については、関係会社とそれ以外の会社との間で不当な差別的取扱い認められなかったところです。

また、携帯電話のMNO3社でございますが、こちらはグループ企業であるMVNOが提供するサービスについて、グループ内優遇の可能性があるというような話が出ておりましたので、調査を行いました。完全におかしいというようにはなっておりませんが、十分な検証が行われていないため、今後検証を進めることとしております。

それから、このMNOにつきましては、グループ内のMVNOに対してのみ、市場シェアの高い人気のある端末を卸提供していて、グループ外に対しては提供していないということがございます。こちらは、基本的にはビジネス上の自由な事業活動として尊重されるべきであるものの、競争に影響を及ぼす可能性もあるため、このあたりの協議、交渉等の状況を注視して、状況に応じて必要な対応を検討することとしております。

以上、ここまで申し上げましたのが、1ページ目の図の市場分析と電気通信事業者の業務の適正性等の確認の部分でございます。36ページからは、1ページ目の図の真ん中に記載の市場の検証の部分について、公正競争環境及び利用者利便に関する検証を行ったところでございます。

37ページでございます。検証の観点につきましては、縦横の4区分に分けておまして、まず、固定系通信と移動系通信に分け、また、それぞれについて、公正競争環境の観点、それから、利用者利便の観点に分けて検証を行うという形

になっております。

次の38ページから41ページまでが、固定系通信に関する市場の検証結果について記載しております。まず、1つ目の検証の観点といたしましては、自己設置、接続、卸という3つの提供形態ごとの間での公正競争ですとか、あるいは、グループ内外での公正競争が確保されて、その結果、料金・サービスの競争が進展して、多様化、低廉化が促進されているかという観点から検証を行っているところでございます。

検証の結果につきましては、F T T Hの小売市場では、N T T東西のサービス卸を利用した卸役務型による新規参入事業者が増加しており、自己設置型の事業者数は微増、接続型の事業者数は微減となっております。また、4つ目のポツでございますが、卸型の参入事業者の増加やH H Iの低下等を踏まえ、F T T Hの小売市場においては、一定程度競争が進展していると評価しております。

また、その2つ下のポツでございますが、N T T西日本における利用者料金とサービス卸の卸料金の逆転現象は認められませんでした。今後とも価格圧搾による不当な競争を引き起こさないように、これらの関係について状況把握を行っていくこととしております。

それから、もう一つ下でございますが、M N Oが提供するF T T Hと移動系サービスのセット割引についても、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ところですが、一方で、セット割引についての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事業者がございましたので、業務運営の適正性確保の観点から、再発防止を求める行政指導を行ったところでございます。

続きまして、39ページ目でございますが、こちらは固定系通信につきまして、料金・サービス競争の進展によって、多様化、低廉化が促進されているかという観点からの検証結果でございます。多様化につきましては、非常に進んでいるところでございますが、低廉化につきましては、主要なF T T H事業者の基本となる月額料金はおおむね5,000円ということで、接続料や卸料金の値下げの動きは見られたものの、基本となる月額料金の低廉化に反映するまでには至っておらず、セット割引ですとかキャッシュバック・キャンペーン割引の実施による差別化が中心になっていることから、低廉化についてはあまり進んでいないと

いう評価をしております。一方で、サービスの多様化という面では、接続型の事業者においてサービス設計の自由度を生かした多様化が進展しておりますし、卸型の事業者についても様々な分野からの参入によって、固有のサービスが進展しておりますので、多様化はかなり進んでいるのではないかという検証結果になっております。

続きまして、40ページ目は、卸市場の競争の進展によって、利用者料金の低廉化につながっているかという点でございますが、卸市場においては、NTT東西のシェアが80%程度で推移しており、新規参入の増加による実質的な競争の進展が見られていないことから、現時点では、卸売市場における競争の進展は見られず、利用者料金の低廉化につながっているとまでは言い難いという検証結果になっております。

続きまして、41ページ目でございますが、こちらは、料金・サービスの多様化、低廉化を通じて、F T T Hの利用が促進されているかという観点でございますが、先ほどから申し上げておりますとおり、多様化については一定程度進んでおりますが、低廉化については、そこまでは進んでいないということもあり、F T T Hの利用が十分に促進されているとは言えないという評価結果となっております。実際、サービス卸については、MNOやI S Pが占める割合が9割を超えているという状況で、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ということが背景にあるところでございます。

続きまして、42ページから44ページにつきましては、固定系通信に関して、利用者利便に関する観点から検証を行っているものでございます。42ページは、新サービスの創出等によって利用者のサービス選択の幅が拡大されて、利用者の満足度が向上しているかという部分でございますが、これは先ほどから若干重複もあるところでございますが、卸分野で事業者の参入が進展しているものの、実際は、MNOとI S Pの割合が9割を超えているところでございます。また、光コラボサービスの認知度自体も低下が見られるというところであり、こうした事業者が提供する光コラボサービスについて、利用者の検討の俎上に乗っていない場合も多いのではないかと考えられるところでございます。したがって、サービス選択の幅は拡大したものの、現段階ではF T T Hの利用者の満足度の向上に十分つながっているとまでは言えず、今後も満足度の状況を注視し

ていくことが必要ではないかというところでございます。また、約8割の利用者の方が、事業者選択の決め手として、月額利用料金が安いことを挙げているところでございます。また、キャッシュバックよりも基本料金、通信料金の値下げを優先してほしいという意見が出ているところでございます。

43ページになりますが、こちらは利用者料金の低廉化が促進されているかという観点からの検証結果です。2つ目のポツでございますように、HHIの低下等からも一定程度競争が進展しているとは言えますが、月額料金の低廉化に反映されるまでには至っていないというところでございます。

44ページに移らせていただきます。こちらは、F T T H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という観点でございますが、先ほど申し上げたとおり、利用者のニーズという意味では、料金が事業者選択の決め手であるという意見が8割の方から寄せられているところでございます。そういう意味では、利用者ニーズの中で一番重要なのは料金であるということが言えるかと思えます。F T T H事業者において実際に多く用いられておりますキャッシュバックに対しては、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いう意見が7割を占めるなど、利用者からはニーズに応じた選択ができていないという不満が出ている形になっております。一方で、F T T H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見られずに、キャンペーン割引とかキャッシュバックの活用という形での対応が中心です。ですので、利用者ニーズに十分に反応しているとは言えないことから、結論といたしましては、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ないとは言えないということとしております。

45ページは、固定系の市場検証のまとめの部分でございますが、F T T Hの卸売市場においては、依然としてN T T東西の存在感が大きく、また、N T T東西のサービス卸の卸先事業者のシェアが3割を超えて増加傾向であることを踏まえると、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取引確保が引き続き重要であることから、サービス卸の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であると考えているところでございます。また、F T T Hの接続料の低廉化が進展しているものの、利用者料金の値下げに直結していないところもございますので、この要因について分析・検

証を深めていくことが必要ではないかということ、それから、割引とか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、あるいは、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について注視していくことを検証結果に基づく今後の課題として挙げております。

続きまして、46ページからが移動系通信の検証結果になります。46ページから49ページにおいて公正競争環境に関する観点からの検証結果について記載しております。1つ目の検証の観点が、MNO間、MVNO間、あるいはサブブランド等の様々な形態を含めたMNOとMVNOとの間の公正競争が確保されているかという観点でございます。

MNOサービス市場においては、各社のシェア及びHHIに大きな変化は見られないということでございます。一方で、MVNOの契約数の増加率は、MNOよりも高い水準にあるということ、また、事業者数も引き続き増加しているということ、移動通信市場においてはMVNOも含めた競争は進展しているのではないかと評価を行っております。その中で、下から2つ目のポツの部分でございますが、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、グループ内優遇が行われている可能性があるのではないかとこの点については十分検証が行われていないところがございますので、今後、検証を進めることとしております。

続きまして、47ページでございますが、料金・サービスの多様化、低廉化が促進されているかという観点からの検証結果でございます。MNOの各社の料金プランは、2017年度において、特定端末の購入を条件とする恒常的な割引プランが示されたり、多段階の定額プランが新たに提供されたり、あるいは、大容量のデータ通信プランについても拡充ですとか料金の値下げが行われたところがございますので、移動系通信市場においては料金・サービスの多様化、低廉化は進展しているのではないかと評価を行っております。今後とも、利用者の多様なニーズに対応した料金・サービスの展開、それから料金の低廉化に向けた取組が行われることを期待しているところです。

続きまして、48ページは、料金・サービスの差別化が図られているかという観点からの検証結果でございますが、こちらについても、多様化、低廉化に資す

る積極的な取組が行われて、料金・サービスを中心とした競争が進展しているのではないかという評価を行っているところでございます。具体的には、2つ目のポツにありますように、段階的に通信料金が適用されるプランですとか、あるいは、4つ目のポツにありますような、特定端末の購入を条件とした割引プランで他の端末に変更した場合も割引が継続されるようなものが徐々に出てきているところでございまして、MNOサービスの利用者料金については一定の低廉化が見られたのではないかとこのところでございます。ただ一方で、これらのプランは、端末購入を条件とした割引と比べて、割引額が限定的になる場合も見られるところでございますので、引き続き、さらなる料金低廉化の取組を事業者に期待するとともに、利用者の選択の幅を制限するような条件が撤廃、緩和されることを期待するところです。

49ページ目でございますが、卸売市場において、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という点につきましては、MNOの卸契約数及び再卸を行うMVNEの再卸契約数が共に増加しているということで、MVNOサービスの普及は進展しているのではないかとこのところでございます。

続きまして、50ページから52ページは、利用者利便に関する観点からの検証結果で、50ページでは、利便性の向上、あるいは満足度の向上につながっているかという点について記載しております。検証の結果でございますが、1つ目のポツにございますように、料金に対する満足度は上昇してはいるものの、MNOにおいては不満足度が満足度を上回っているところです。特に、不満を感じる点としては、月額利用料金が高いという結果が出ておりますので、こちらについて、引き続き、積極的な対応を期待するところでございます。また、MNOにおいては、音声のライトユーザー向けプランの利用率が上昇しているということで、MNO各社が積極的な取組を行っていることが窺えます。MVNOサービスについては、利用者からはなかなか認知度が上がってきていない部分もございまして、MVNO事業者がサービス内容等の周知を積極的かつ適切に進めるとともに、利用者の不安を解消するための取組が進めば、移動系通信サービス全体の利便性向上、満足度の向上が期待できるのではないかと考えております。

続きまして、51ページでございますが、利用者のサービス選択の幅が拡大し

ているかという点につきましては、MNOのサービスについては差別化が比較的進展しているのではないかという結論になっております。

52ページは、利便性に関して、SIMロック解除の進展ですとか、あるいは、MVNOのサービス内容に対する認知度、理解度の向上等によって、利用者が事業者を変更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点でございますが、こちらについては、利用者側の心理的抵抗等もございまして、スイッチングコストがまだ解消されるには至っていないという評価となっております。

53ページにつきましては、移動系通信に関する市場検証のまとめの部分でございますが、競争の加速などを通じて、利用者にとって納得感のある料金・サービスを実現するため、引き続き、公正競争環境の確保や利用者利便の向上に取り組むことが必要であると考えております。特に、MNOとMVNO、サブブランドを含めた競争における同等性の確保について、総務省への届出の範囲では、各MNOとも、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ございますが、卸契約そのものには含まれない付随的な条件等での差異がございますので、そういうところについては、引き続き、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であると考えております。

以上が29年度の市場検証の結果でございまして、最後、54ページからは、今年度、平成30年度に何をやるかについて記載している年次計画の話を少しさせていただければと思います。

年次計画につきましては、こちら8月28日に公表させていただきましたが、3カ年計画の3年目ということで、基本方針に記載の重点事項のうち、最初の2年で行っていなかった移動系通信における禁止行為規制の緩和の影響の検証を今年度は行うこととしております。禁止行為規制の緩和の影響を含め、55ページの表の右下の赤枠で囲ってある部分を今年度の重点事項としております。

それから、56ページになりますが、こちらに記載している分析の観点自体は、これまでと同様のところも多くございますが、それに加えて検証期間の3年目でございますので、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に、改正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することが重要であると考えているところでございます。

57ページになりますが、実施方針の中で、(1)、(2)につきましては前年度に引き続きというところがございますが、(3)の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については、今年度において特に重点的に実施する予定でございます。

58ページ、59ページにつきましては、今まで申し上げたところのまとめと今後のスケジュールでございますので、御参考にしていただければと思います。

時間オーバーしてしまい恐縮でございます。私からの報告は以上でございます。

【中山委員長】 御説明ありがとうございました。

先ほど御説明の中にもありましたけれども、大橋特別委員が電気通信市場検証会議の座長をされておられますので、補足やコメントがございましたら、お願いできますでしょうか。どうぞ。

【大橋特別委員】 丁寧な御説明ありがとうございました。検証会議の委員ではありますが、基本的には助言させていただくという位置づけでございますけれども、その中でいろいろ議論もさせていただいたのですが、事務局におかれては、とりわけ事業者の業務の適正性の確認というのは、結構な報告聴取とかヒアリングをされていて、今日はさらっとお話しされましたけど、かなり事務量が多い検証を、実は非常に丁寧にやられているという印象を持っています。

今後のこともお話しいただきましたけれども、検証の過程の中で、固定、移動について、今後の課題も洗っていただいているので、そういうものも引き取りながら、ぜひ今年度も精力的に進めていただければと思っています。

以上、補足ですが、申し上げました。

【中山委員長】 ありがとうございました。それでは、御質問等、お願いしたいと思います。昨年も感じたところですが、大変なデータをベースに、盛りだくさんの内容をお話しいただいたところでもありますけれども、いかがでしょうか。どうぞ。

【矢入特別委員】 タイトルを見た瞬間に、電気通信事業者というと伝送路設備を保有する事業者さんと保有していない事業者さんの2種類に分けられていると思ひまして、電気通信事業の市場ということは、伝送路設備を保有しない事業者さんの内容も含まれているのかなと思って、すごくわくわくしながら読ん

だんですが、今後の計画にも一切それが入っておりませんで、そういう意味では、これをインターネットで公表されたときに、私と同じロジックで「あれ？」と思う方が若干名でもいらっしゃるのかなと思ひまして、これは概要なので、レポート本体は見ていないんですけど、レポート本体の方では、伝送路設備を保有する事業者さんのみに限定しますと、それは書かれているのでしょうか。

【佐伯市場評価企画官】 電気通信事業法の法体系が、電気通信設備に注目したものとなっていることから、どうしても電気通信設備を保有する事業者を重点的に調査しているという面はあるところですが、本日御説明申し上げたところでも、例えば、F T T Hの卸役務の卸先事業者につきましては、卸先事業者自身が設備を保有しているわけではなく、設備を保有する事業者から借り受けて事業を行っているわけですので、そういう意味では、完全に設備を保有している事業者だけに着目しているというわけではないとは言えるのではないかと思います。

【矢入特別委員】 わかりました。ただ、プロバイダーさんとか、あと、例えば、I o T関係でサービスされている方とかに一切触れていないのであれば、タイトル的に本当に固定系・移動系通信事業分野における市場検証というのが分かりやすいのではないかと思ったんですが、いかがでしょうか。

【佐伯市場評価企画官】 I S Pにつきましては、今日の報告からは端折らせていただいたところですが、資料の4ページ目にありますとおり、I S P市場についても年次レポート本体の中では分析・検証を行っているところでございます。

ただ一方で、現時点では、4ページに記載の分野を対象市場として位置づけているところですが、今後これをどのようにスクラップ・アンド・ビルドしていくかにつきましては、今後の検討課題になってくるのではないかと考えているところでございます。

【矢入特別委員】 スクラップ・アンド・ビルドとか、そこまでは言っていないくて、ただ、タイトルから想起した内容と中身が若干ずれていらっしゃるように思えたので発言をさせていただいたという趣旨です。

【中山委員長】 ほかにはいかがでしょうか。

よろしいですか。私のほうから1点だけですが、利用者からの視点ということ

で、これは年齢層別に見た分析というものもされているのでしょうか。何が言いたいかというと、高齢者層を対象にして満足度とか利用度、あるいは、認識度とか理解度を問うのと、若年層だとまた大分違うのかなと思ひまして、ましてや今は70歳以上がいよいよ2割を占めたということにもなってきていますので、その辺のところをどのぐらい意識されているのかということをお聞きしたいと思っています。

【佐伯市場評価企画官】 利用者の満足度等を調査する際には、利用者アンケートを行っており、アンケートを実施する際には性別や年代等の回答者の属性についても確認しているはずですが、属性の違いに着目した形での分析は特段行っていないところでございます。総務省で行っております別の調査、例えば、通信利用動向調査では、年齢や性別による利用動向の違いを分析しているところはございますが、こちらの市場検証の方では、そのようなことまではやっていないところでございます。

一方で、利用者保護的な観点で、例えば、高齢者に対しては、こういう傾向が見られるといった分析は、特に消費者保護の場面において重要になってきますので、こちらは市場検証会議の直接の対象ではありませんが、消費者保護ルールに関する取組状況に関するモニタリングにおいては、そのような分析をしているのではないかと思います。

【中山委員長】 わかりました。そういう視点も入れていただければ、ますます実態と合うといえますか、問題点が明らかになってくるのではないかととも思いますが、ほかにはよろしゅうございますか。どうぞ。

【荒川委員長代理】 せっかくMVNOが増えて、サービスが多様化しているのに利用者の満足度が上がっていないのは非常に残念なんですけど、海外もこういう傾向なんですか。日本だけの特色なんですか。

【佐伯市場評価企画官】 昨年度の市場検証においては、海外の利用者の満足度についての調査は特段行っておりませんが、海外の方がMVNOの普及度は高いというのが一般的な傾向としては挙げられるのではないかと思います。日本については、認知度がまだ低いこともあり、MVNOの契約数が少ないという意味では、まだ海外に追いついていないのかなというところはあるかと思います。

【荒川委員長代理】 ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかにはいかがでございますか。よろしゅうございますか。どうぞ。

【小塚特別委員】 ありがとうございます。先ほど委員長が言われたこととも関連するのですが、市場をどういう指標で見ていくかというときに、事業者の数、それからシェアはHHIという指標があり、更にここに直接は出ていないかもしれませんが、価格水準というのがありますが、サービスの多様性を具体的にどういう指標で捉えていくかというところをどう考えておられるのか。例えば、細かくいえば各社で微妙に違うのかもしれませんが、料金プランにどれぐらい大きな違いがあるのか、大体どこも同じようなプランを幾つか並べているのかとかということ、どういう形で捉えられるのかについて、問題意識といいますか、ものの見方を教えていただければと思います。

それから、もう一つ、これは今回は明らかに見ておられないので、次年度にもなされるなら、ということですが、電気通信市場そのものではないにせよ、最近話題になっていることで、端末の取引状況が裏側に張りついている話だと思いますので、それを調べる手段がないのかというのを考えていたのですけれども、何か問題意識をお持ちでしたら、お聞かせください。

【佐伯市場評価企画官】 まず、前者につきましては、確かにおっしゃるとおり、我々としても参入事業者が増えたことのみをもって、直ちにそれを喜ばしいと考えてよいのかという点については議論があると思っております。そういう意味では、本日は、定量的な情報として、事業者数が増えましたということをお報告させていただいたところですが、先生がおっしゃるように、市場における競争状況を評価するための別の指標として、例えば、満足度がそれに該当するのか、あるいはそれ以外の指標みたいなものが必要なのかという点については引き続き検討していきたいと考えているところでございます。

2点目の端末の問題も重要な問題だと思います。他方、端末の取引は、民間事業者間のビジネスベースの中でやっているところでございますので、市場検証の枠組でどこまで踏み込めるのかというところはございます。モバイル市場における料金や取引慣行につきましては、総務省の方でも別途、検討会を立ち上げて、そちらでも検討していくところでございますので、そちらの会議の方とも連

携しながらやっていきたいと考えている次第でございます。

【中山委員長】 よろしゅうございますか。

【小塚特別委員】 結構です。ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかによろしゅうございますか。どうぞ。

【眞田特別委員】 先の話になってしまうかもしれないのと、時期的に非常に微妙なんですけれども、第5世代に向けて、端末のほうがどうも先行して、第5世代対応が来年の春か1月ぐらいにはもう出てきてしまうと。スケジュールの日程も微妙なんですけど、そこら辺のサービスの入り方、キャリアさんとMVNOさんの関係というのは、来年あたり調査される御予定なんではないでしょうか。

【佐伯市場評価企画官】 そこは私もタイミング的に微妙であると考えておりまして、5Gの割当てが来年になされ、サービス開始はその後であるというところを踏まえると、なかなか今年度の検証において5Gの関連を載せていくのは時期尚早かなと個人的には考えていたところなんです。ただ、現状の市場検証は3年計画になっておりますが、その後も引き続き市場検証を実施するという話になったときには、新しいサービスということで、市場構造が現時点で見えていない中でどのように分析を行っていくのかについての見通しを現時点でお示しするのはなかなか難しいところではありますけど、おそらくそのような話も出てくるのかなと考えている次第でございます。

【中山委員長】 よろしゅうございますか。

【眞田特別委員】 ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかにございませぬか。ほかに特段の御質問がなければ、これで質疑を終えたいと思います。

佐伯企画官、長時間にわたりありがとうございます。また、瀬戸口補佐もありがとうございます。御退席いただいて結構でございます。

本日の議題は以上でございます。傍聴人の皆様も恐縮ですが、この時点で御退席をお願いいたします。

(3) 閉会【非公開】

(以上)