

次世代競争ルール検討WG（第2回） 事業者ヒアリング資料

2019/8/6

株式会社オプテージ



この度は弊社にヒアリングの機会をいただきまして、誠にありがとうございます。
本日は以下の点について、ご説明します。

ご説明事項	ページ
論点①（卸役務の利用が拡大する現状の評価）	P2～5
論点②（現制度で課題が顕在化する可能性） 論点④（重要卸役務の必要性）	P6～8
論点⑤～⑧（重要卸役務の各論点に対する弊社の考え）	P9～11

論点①

(卸役務の利用が拡大する現状の評価)

固定・モバイルともに、**自己設置事業者と多数の接続・卸事業者との間の競争が進展し
低廉な料金、多様なサービスが創造され、利用者利便も向上**

固定通信

モバイル通信

参入 状況

**約270の自己設置事業者と
多数の接続・卸事業者(光コラボ)**

3 MNOと多数の卸事業者(MVNO)

料金

• 低価格化

例:ブロードバンドサービスの月額料金の値下げ
例:高速化によるbps単価の低下

• 多様なプラン登場

例:MVNOによるシンプルで低価格な料金設定
例:ドコモのベーシックパック

• 低価格化

例:GB単価の低下

サービス

• サービスの高度化

例:5ギガ、10ギガサービス
例:固定回線によるTVサービス(4K放送)

• 多彩なサービスが登場

例:弊社のフリータンク
例:BIGLOBEのエンタメフリー

• 更なる市場競争を活性化

例:弊社FTTH設備の卸サービスの提供

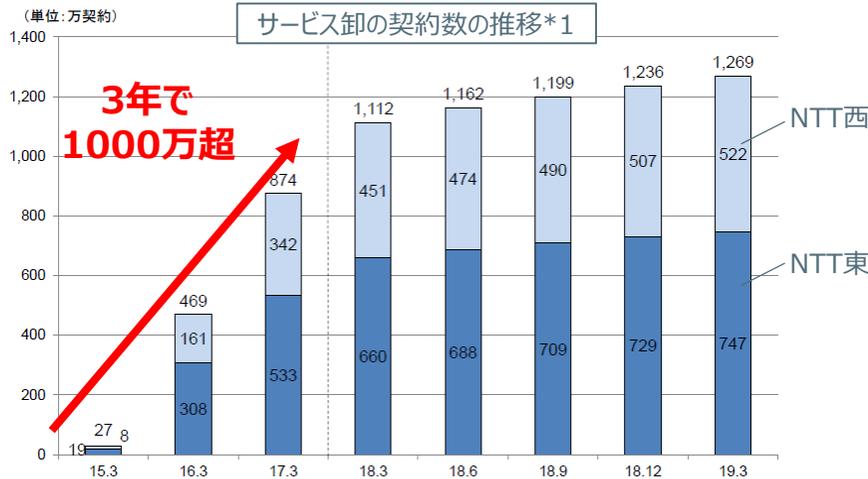
• 通話サービスの充実化

例:音声定額サービス

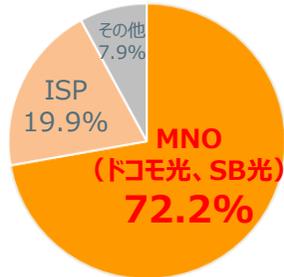
卸役務による市場の動向

固定通信

サービス卸の開始以降、一部MNOは
モバイル市場での競争力をもとに
光コラボの加入者を急増



サービス卸の契約数シェア (2019.3月時点)*1



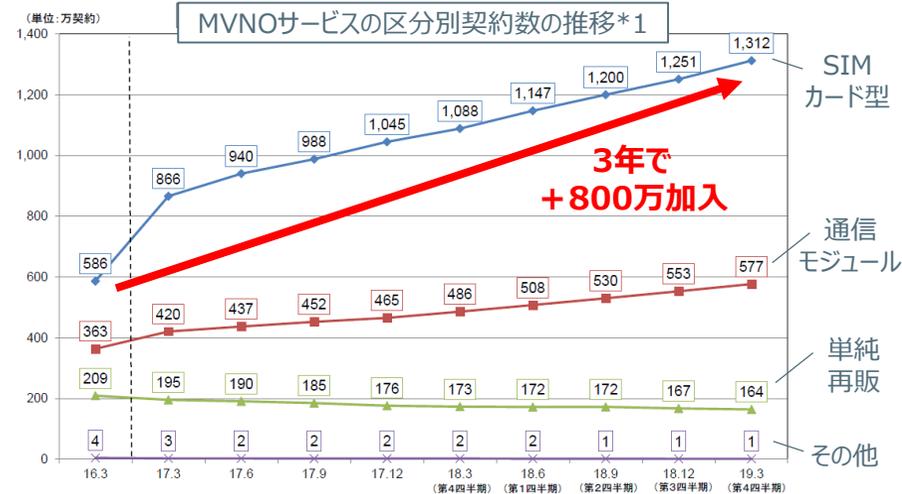
サービス卸の純増数シェア (2018.4Q)*1

- ①サービス卸: 33万契約
- ②MNO全体: 27万契約
- ②÷① = **82%**

*1 出典: 電気通信市場検証会議 H30年次レポート案

モバイル通信

MVNO契約数は順調に増加したが
MVNOのMNOグループ化が進展する等
独立系MVNOの存在感が低下



SIMカード型の契約数シェア (2019.3月時点)*3



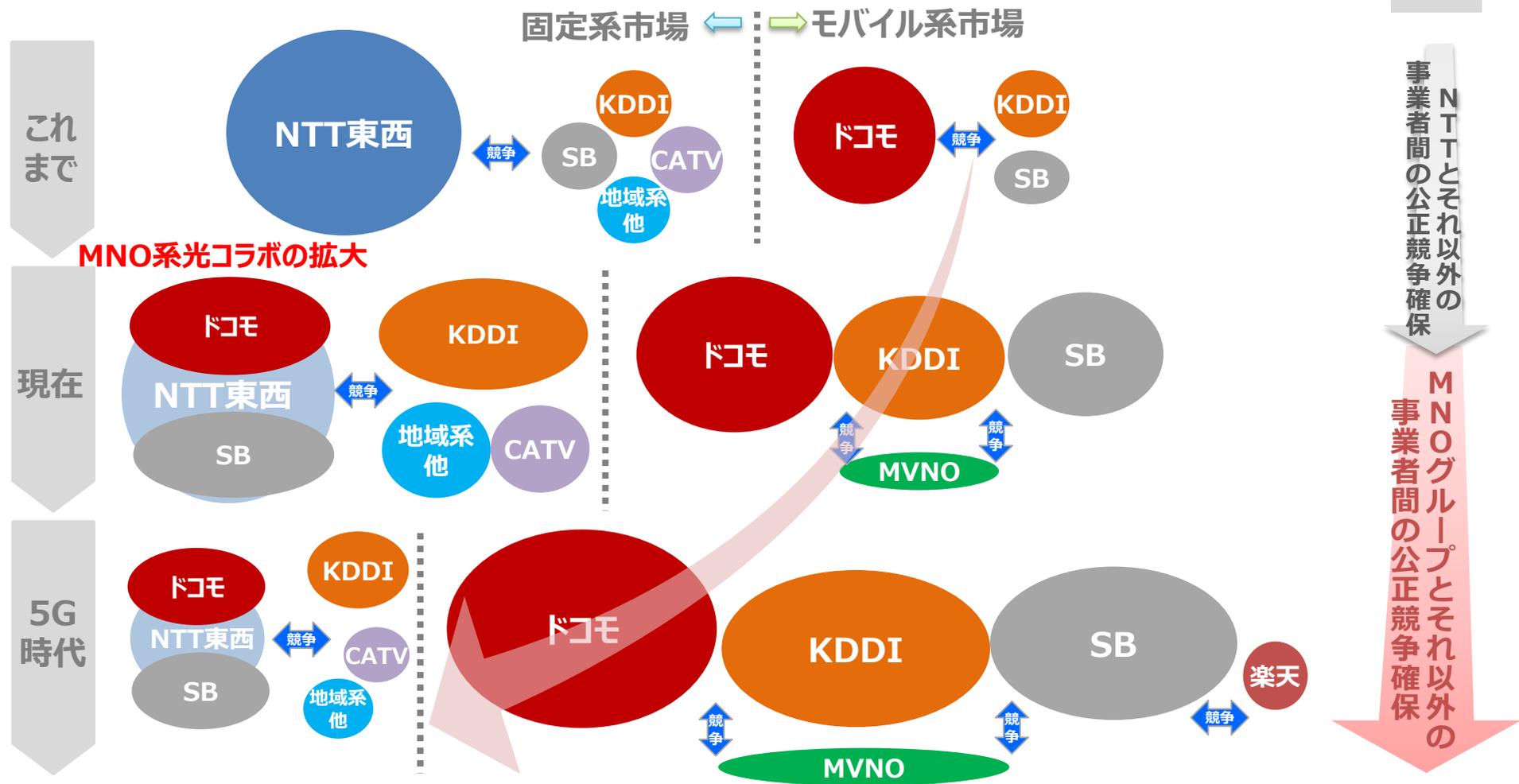
SIMカード型の純増数シェア (2018.4Q)*3

MNOグループの
純増数シェア
約8割

*2 MNOグループ、今後MNOになるMVNOは除いたMVNO
*3 調査会社経由による弊社調べ
各シェアの分母はサブブランドを含んだ値で算出

多数の事業者が参入したが、シェア大半がMNOグループであり、電気通信市場全体で寡占化が進行

電気通信分野における小売市場では**固定系からモバイル系へのシフトが加速**



固定系・モバイル系の双方でMNOグループの存在感が拡大、市場全体が寡占構造へと変化
MNOグループとそれ以外の事業者間の公正競争確保が今後の重要な課題

論点② (現制度で課題が顕在化する可能性)
論点④ (重要卸役務の必要性)

接続・卸役務ともに料金水準は概ね低下傾向にあり、事業者間の競争活性化に貢献
また、各種課題に対しては、研究会等において議論が行われているとの認識

	固定通信	モバイル通信	
		データ	音声
接続 (接続料)	<p>低下傾向</p> <p>認可プロセスや研究会等により精緻化が進展</p> <p>【参考】 NTT西の加入光ファイバ接続料 (シェアアクセス方式) 15年:2,947円 →17年:2,553円 →19年:1,989円</p>	<p>低下傾向</p> <p>MNOとMVNOとの競争条件の同等性確保に向け算定方法等を見直し中</p> <p>【参考】 NTTドコモのデータ接続料 13年:95万円/10Mbps →15年:67万円/10Mbps →17年:52万円/10Mbps</p>	<p>低下傾向</p> <p>【参考】 NTTドコモの音声接続料 13年:0.057円/秒 →15年:0.053円/秒 →17年:0.042円/秒</p>
卸役務 (卸料金)	<p>低下傾向*1</p> <p>【参考】 ・2018年4月値下げ ・2019年7月値下げ</p>	<p>接続と同条件の場合が多数*2</p>	<p>数年間 見直しなし*3</p> <p>定額制料金等、利用者料金の変化を踏まえ 卸料金の適正性を検証中</p>

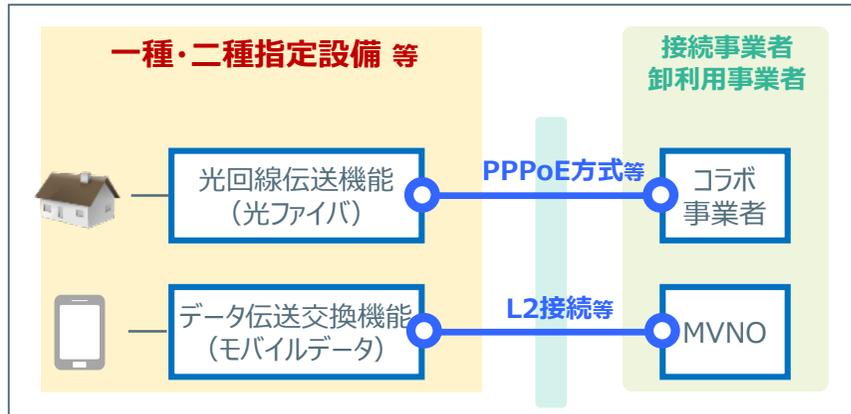
*1 総務省 電気通信市場検証会議 H29年次レポート/H30年次レポート案

*2 モバイル市場の競争環境に関する研究会 2018年10月10日 第1回研究会 配布資料 資料2-3 (参考資料)

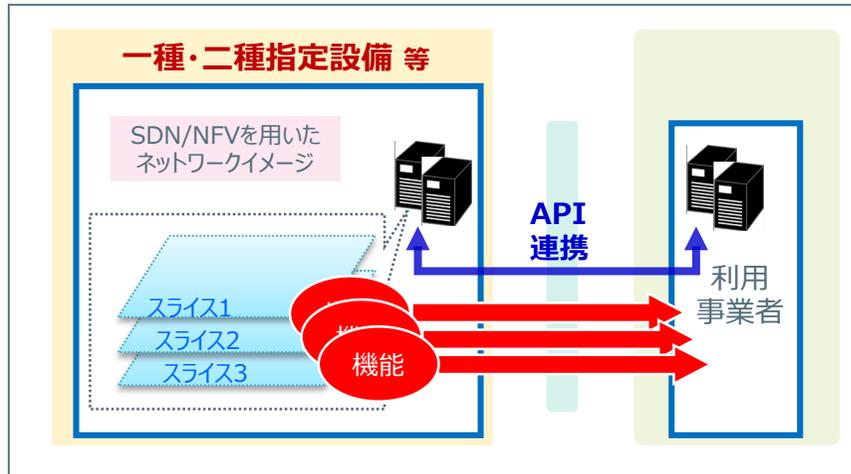
*3 モバイル市場の競争環境に関する研究会 中間報告書

卸役務にかかる現状と将来の課題

現状



将来



- アンバンドル機能単位での利用
- 接続制度により制度的に適正性・公平性等を確保。また「接続」が「卸契約」における基準となる面も
- 多様かつ複雑な機能群での利用
- 接続での対応が困難となり、適正性や公平性確保の判断が難しくなる可能性

卸元事業者の関係事業者とそれ以外の事業者との間で、役務の内容・卸料金水準・技術条件等の同等性を確保するため、将来新たな制度的措置（仮称:重要卸役務）が必要となるのではないか

論点⑤～⑧
(重要卸役務の各論点に対する弊社の考え)

【論点⑤】重要卸役務については、提供条件の**適正性を直接規制する手法と、透明性の向上を通じて構造的に実現する手法**の、いずれか又は両方が考えられるが、適正性と柔軟性のバランスを確保する観点からどのようなアプローチが適当か。

- **直接規制する手法では、柔軟で自由度が高いといった卸役務のメリットが失われ、結果して、多様な料金・サービスの誕生を妨げるおそれがある**ことに留意が必要

【論点⑥】オープンな政策検討を可能とし、かつ、**利用事業者が自らその適正性・公平性を確認できる一般的な仕組み**を導入することが必要ではないか。

- 検証可能性を向上し**事業者間のイコールフットイングの確保に資する**

【論点⑥】その他、卸役務の提供を通じて得た**情報の目的外利用の禁止**や**機能分離等のルール**を定める必要があるか。

- **一種指定制度の接続制度では既に導入**されており、公正競争環境の確保に寄与。
今後、重要卸役務や二種指定制度の接続においても、同様の仕組みを導入することは有効

【論点⑦】重要卸役務について、適正性の確認の観点から、料金等提供条件の透明性向上に加え、例えば、**利用者料金水準（割引を考慮した水準等）及びコスト水準（接続料相当等）との時系列比較を行い結果を広く共有するとともに提供事業者に適正性について説明を求めるといった考え方について、どう考えるか。**

- **適正性向上に資する**

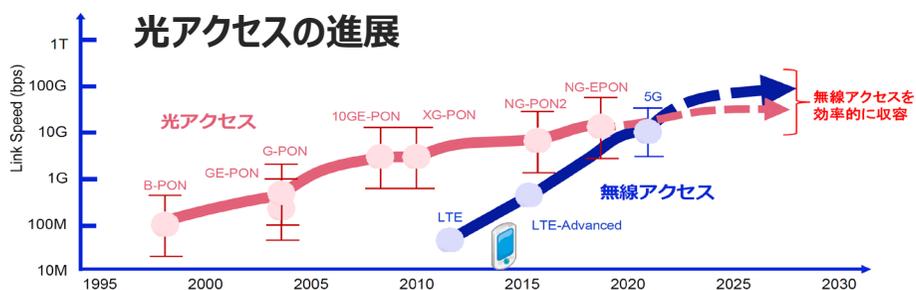
【論点⑧】卸役務の長所である柔軟性をできる限り損なわないようにするためには、例えば、**重要卸役務以外の卸役務については、その性質に応じ、より抑制的な制度対応としていくことが考えられるのではないか。**

- **重要卸役務の対象等**について、**オープンな場において慎重に議論**することが必要
その上で、**一部の卸役務で抑制的な制度対応とすることは妥当**

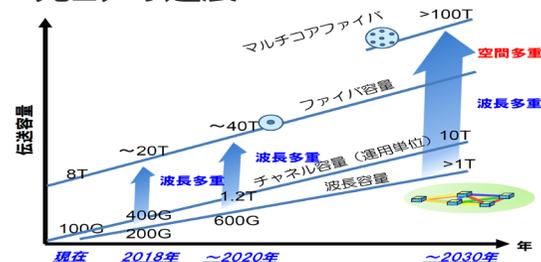
- 2030年はあらゆるものがつながっている世界で、通信インフラの重要性は更に高まる
- この世界を支える光ファイバ網においては、一層の高度化・信頼度向上が求められる

急増するトラフィックへの対応として、**光アクセス・光コアの高度化は喫緊の課題**であり
今後も引き続き**競争の対象**

**高度化
競争**

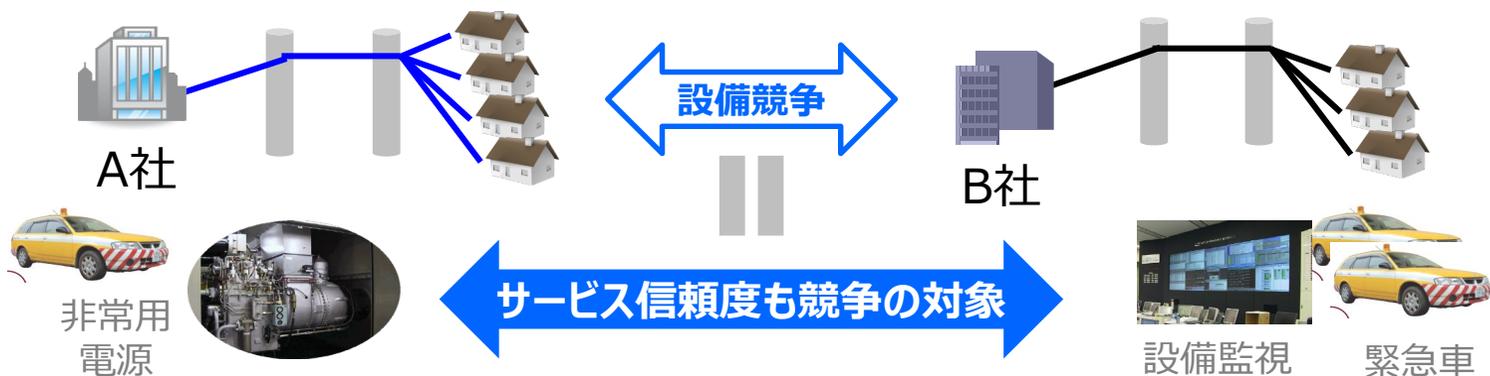


光コアの進展



出典：総務省「将来のネットワークインフラに関する研究会報告書」

**信頼度向上
競争**



複数事業者の設備があることでネットワークダイバーシティも同時に確保

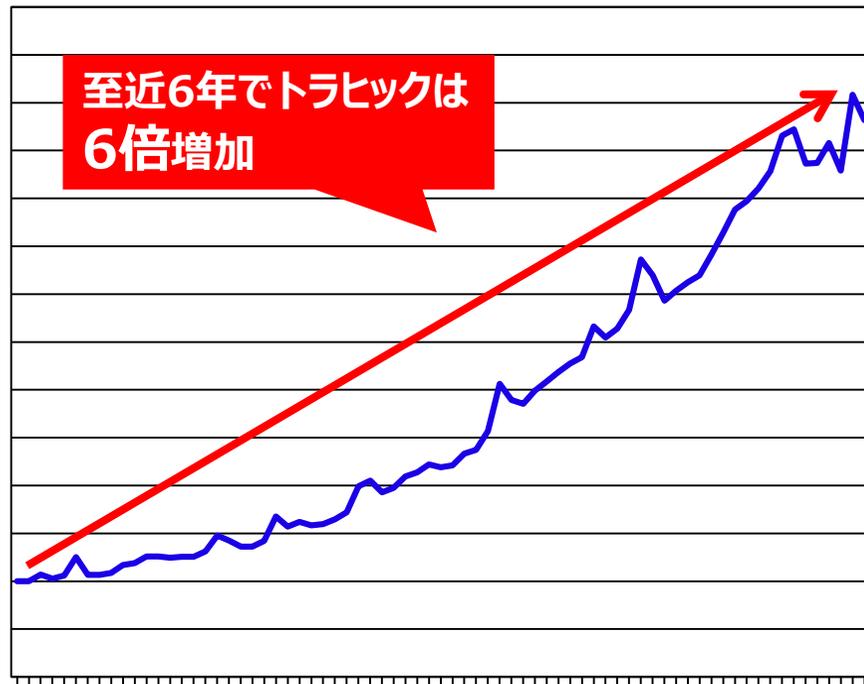
光ファイバ網に対する期待に応えるためにも事業者間の設備競争を促進していくことが必要

赤枠内は構成員限り

- 全国の傾向と同様に、**弊社においてもFTTHのトラフィックは急増傾向**
- **FTTHサービスでは品質確保を最優先に、ネットワーク増強等の投資を惜しまず実行**

1 加入者あたりの平均トラフィック (弊社)

(kbps/ユーザ)



サービス品質の確保を最優先

弊社の対応 (代表的なもの)

- ✓ ネットワーク輻輳に対する基本ポリシー
⇒ 帯域上限に達するまでに増強完了
- ✓ 基幹系ネットワーク輻輳への対応
⇒ 100Gbps級WDM装置の導入
ネットワークトポロジーの最適化
- ✓ アクセス網終端装置 (BAS) 輻輳への対応
⇒ 大容量BASの導入
- ✓ トランジット向けトラフィックの増大への対応
⇒ 海外とのピア接続
OTT (Google、Apple等)とのピア接続

現状は収益と投資のサイクルが回っており
ボトルネック箇所なし

ただし、将来もトラフィック増え続けると課題の顕在化が懸念される

OPTAGE

What's next?