

## 固定通信分野におけるキャッシュバックや セット割引に関する検証状況について

令和2年7月21日 事務局

## キャッシュバックやセット割引による競争環境への影響について(論点)

### 過度なキャッシュバックやモバイル契約とのセット割引により不当な競争が生じていないか。

### 〇 不当競争に関する検証

他方で、利用者アンケートによれば、<u>利用者が事業者(サービス)を選択する際に、最も料金面を重視していること</u>や、<u>MNO系光コラボ利用者においては、7割弱の者が(FTTHの</u>提供事業者と同一の事業者から) 携帯電話サービスの提供をセットで受けている</u>状況。

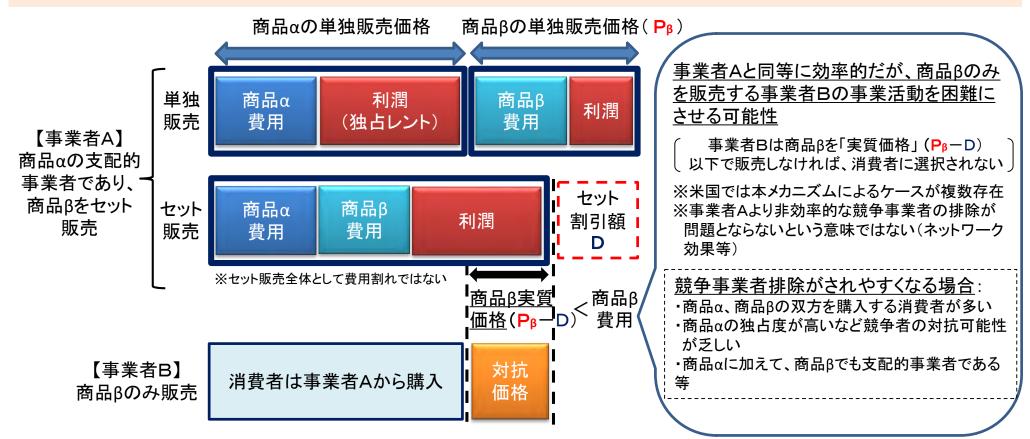
これらを踏まえ、<u>以下の方法により過度のキャッシュバックやセット割引等が、不当な競争を生じさせてい</u>ないかという点について検証を行うこととしてはどうか。

- ※ MNO系光コラボ事業者に加え、MNOのうちセット割引を実施しているKDDIについても検証を実施。
- 1) セット割引の観点から、ある市場で支配的事業者であることによって得ている超過利潤を他の競争的市場の割引にあてることにより競争事業者を排除し、競争を制限していないかを評価する方法の一つである「割 引総額帰属テスト」の考えで評価した場合の状況。
- 2) 市場検証会議での議論を踏まえ、パブリックコメントを経て総務省において昨年6月に公表した「FTTHア クセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例」に照らした場合の状況

こうした評価を踏まえつつ、<u>総務省への申告状況や、対象事業者からの説明内容その他の事情を勘案して、不当な競争を引き起こす状況になっているかを検証すべきではないか。</u>

## 検証方法1:割引総額帰属テストについて

- 割引総額帰属テストは, バンドル・ディスカウント(セット割引)に係る割引額全体を, 競争的商品からのみ割り引かれるものとしてその販売価格を捉え, その競争的商品の供給に係る増分費用との大小を判断。
- 一般的にセット割引については、2つの商品に共通する費用を効率化させること等によって、割引を行うものであり、消費者 (利用者)にとっては望ましい行為であるが、いずれかの商品の市場において、ある事業者が支配的事業者である場合には、当 該市場において得た利潤を競争的市場に利用して、他の事業者を排除する効果を生じさせることがある。
- 当該セット割引が、競争的商品を提供する競争事業者(当該セット割引を提供する事業者と同等効率的)に対して排除効果を有しているか否かを判断するに当たり、セット割引対象商品のうち、競争的商品の価格からセット割引の合計額を控除した「実質価格」ともいうべき販売価格が費用割れとなるか否かを評価する。



注: 公正取引委員会競争政策研究センター「バンドル・ディスカウントに関する検討会」報告書(平成28年12月14日)の図を一部加工

### 「割引総額帰属テスト」に基づく検証(NTTドコモ)

- □ NTTドコモが提供する「ドコモ光」のセット割引について割引総額帰属テストを実施したところ、下表のとおり、FTTHアクセス サービス1契約とモバイル1契約の場合には、割引総額をFTTHの利用者料金のみに帰属させたとしても、FTTHアクセス サービス全体の平均では、利用者料金が卸料金を上回るという結果が得られた。
- □ 今回の検証では、FTTH契約にどのプランのモバイル契約がどの程度紐付いているかについてデータを得られなかったため、今後継続的にデータの提供を求め、セット割引の影響を適切に把握していくことが必要。

	Г	戸建				集合住宅	
モバイル料金プラン	割引額	FTTH料金	割引額総額帰属 後のFTTH料金	比率	FTTH料金	割引額総額帰属 後のFTTH料金	比率
データS	0		5,200			4,000	
データM	-800		4,400			3,200	
データL	-1,000		4,200			3,000	
ウルトラL	-1,400		3,800			2,600	
ウルトラLL	-1,600		3,600			2,400	
シェア5	-800		4,400			3,200	
シェア10	-1,200		4,000			2,800	
シェア15	-1,800		3,400			2,200	
シェア20	-2,400		2,800			1,600	
シェア30	-3,000		2,200			1,000	
ウルトラシェア30	-2,500		2,700			1,500	
ウルトラシェア50	-2,900		2,300			1,100	
ウルトラシェア100	-3,500		1,700			500	
ギガホ	-1,000		4,200			3,000	
ベーシックパック(~1GB)	-100	5,000	5,100		3,800	3,900	
ベーシックパック (~3GB)	-200		5,000			3,800	
ベーシックパック (~5GB)	-800		4,400			3,200	
ベーシックパック (~20GB)	-800		4,400			3,200	
ベーシックシェア (~5GB)	-800		4,400			3,200	
ベーシックシェア (~10GB)	-1,200		4,000			2,800	
ベーシックシェア(~15GB)	-1,800		3,400			2,200	
ベーシックシェア (~30GB)	-1,800		3,400			2,200	
ギガライト (~1GB)	0		5,200			4,000	
ギガライト(~3GB)	-500		4,700			3,500	
ギガライト(~5GB)	-1,000		4,200			3,000	
ギガライト(~7GB)	-1,000		4,200			3,000	
期間限定割(※)	-500		4,700			3,500	
ペア回線なし(単独契約)割引なし	0		5,200			4,000	
その他(割引対象外)	0		5,200			4,000	

~ ~ \ ~ ~	$\alpha \wedge H \wedge \Pi + H$	n+ + ~ 10	- ヽレ、 七ヵ ひと 坐/ ・) ~ d	中 ッケ	契約数比率を算出。
エートソハ	ソハケナソロー	昨日 (ハトココ	~ ** *** *** *** *** *** *** *** *** **	止へみ	AN ANTANT PLANS AS THE

注2)「FTTH料金」は、2年定期契約。プロバイダ利用料別途(単独タイプ)。

利用者料金平均: 卸料金:

利用者料金平均:	
卸料金:	

注3)「ビジネスシェアパック」は、データ容量に応じて割引額が異なり、データ容量ごとの契約数は不明のため除く。

注4)「ギガホ」、「ギガライト」等、戸建とマンションごとの契約数が不明なものについては、ドコモ光の戸建とマンションの契約数の比率をかけて算出。

<sup>※</sup> 適用期間:利用開始月(日割)+11か月間。

### 「割引総額帰属テスト」に基づく検証(ソフトバンク)

- □ ソフトバンクが提供する「SoftBank 光」のセット割引について割引総額帰属テストを実施したところ、契約数比率についての <u>データは得られなかった</u>が、全ての比率が同数と仮定して算出した場合、下表のとおり、<u>FTTHアクセスサービス1契約とモバ</u> <u>イル1契約の場合</u>には、<u>割引総額をFTTHの利用者料金のみに帰属させたとしても</u>、FTTHアクセスサービス全体の平均では、利用者料金が卸料金を上回るという結果が得られた。
- □ 今回の検証では、FTTH契約にどのプランのモバイル契約がどの程度紐付いているかについてデータを得られなかったため、契約数比率のデータとともに、今後継続的にデータの提供を求め、セット割引の影響を適切に把握していく。

			戸建			集合住宅	
モバイル料金プラン (データ上限)	割引額	FTTH料金	割引額総額帰属 後のFTTH料金	比率	FTTH料金	割引額総額帰属 後のFTTH料金	比率
50GB	1,000		4,200	25%		2,800	25%
5GB	1,000	F 200	4,200	25%		2,800	25%
2GB	1,000	5,200	4,200	25%	3,800	2,800	25%
1GB	1,000		4,200	25%		2,800	25%

利用者料金平均: 4,200

卸料金:

利用者料金平均: 2,800

卸料金:

### 「割引総額帰属テスト」に基づく検証(KDDI)

- □ KDDIが提供する「auひかり」のセット割引について、KDDIから提供されたモバイル1契約当たりの平均セット割引額を基に割引総額帰属テストを実施したところ、下表のとおり、割引総額をFTTHの利用者料金のみに帰属させたとしても、FTTHアクセスサービス全体の平均では、利用者料金が接続料等原価を上回るという結果が得られた。
- □ なお、KDDIのセット割引額については、1つのFTTH契約における平均のセット割引額の提供があったところであり、1つの FTTH契約に複数のモバイル契約が紐付いている場合が考慮されている。

青枠内は総務省限り

		戸建				集合住宅			
モバイル料金プラン	割引額	FTTH料金	割引額総額帰属 後のFTTH料金		比率	FTTH料金	割引額総額 後のFTT	質帰属 H料金	比率
- (%1)		5,300			_	4,150			_

	_	
接続料等原価(※2):	接続料等原価(※2):	

※1:KDDIのモバイル料金プランについては、全てのモバイル料金プランの平均となる割引額を記載しているため、個別料金プラン名は記載していない。 ※2:「接続料等原価」は、第一種指定電気通信設備に関する情報をもとにKDDIのユーザ収容状況等を前提として総務省において算出したもの。

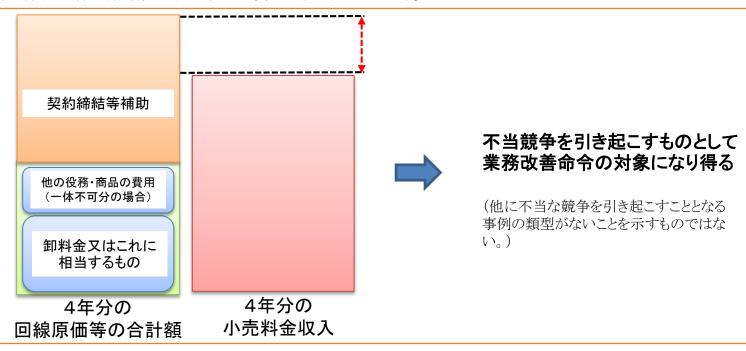
### 検証方法2:FTTHアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例(令和元年6月28日報道発表)

- □ 対象事業者の個別のFTTH契約において、継続する任意の4年間 FTTHアクセスサービスを提供する場合の小 売料金の収入が、当該期間における当該契約に係る回線原価※1及び契約締結等補助※2の合計額を下回ること
  - ※1:光回線卸売サービスの料金又はそれに相当するもの。

インターネット接続サービスなど他の役務・商品が一体不可分の場合はその費用を含む。

※2:「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」の「端末購入補助」に倣って定義:

FTTH契約を締結し、又は継続することを条件として対象事業者が最終利用者に対して提供する経済利益(金銭その他の物品又は役務の代価とすることができる経済上の利益であって小売料金の割引に相当しないものをいう。以下同じ。)及び対象事業者が媒介等業務受託者に対して支払う金銭であって媒介等業務受託者によるFTTH契約の媒介等に応じて支払うもの又はFTTH契約の締結・継続を条件として提供する経済利益のために使うことを対象事業者が媒介等業務受託者に対して実質的に指示するものをいう。



□ ただし、上記の事例であっても、総務省に対する申告の状況、当該事例を生じさせた対象事業者による説明の内容その他の事情を勘案し、他の対象事業者を排除し又は弱体化させるものでないと考えられる場合又は小売料金が適正なコストを著しく下回るものでないと考えられる場合は、不当な競争を引き起こすものとはならない。 (例えば、当該事例を生じさせた対象事業者のFTTH契約の数が3万未満であるかどうかが1つの考慮要素)

### 「FTTHアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例」に基づく検証(NTTドコモ)

■ 現時, (割引) 宅の場	ドコモが提供する「ドコモ 点の情報に基づき、割引 とみなす考え方)を採用 合は 円とどちらる 場合のみしか考慮されて	総額帰属テストの考え  の上、収入額と回線原 も収入額が上回ってい	方(移動通信 価等の合計額	とのセット割引は全て 額の差額を算出した紹	FTTHアクセスサー 特果、戸建の場合は	円、集合住
【戸建】回	]線原価等(4年分)		1	【戸建】小売料金収入(	4年分)	赤枠内は構成員限
回線原価	卸料金 (NTT東西への支払)			月額利用料金収入		
	工事費原価			工事費収入(※1)		
	手数料原価			新規手数料収入		
契約締結 等補助	キャッシュバック・販 売奨励金等			その他の収入(※2)		
合計	76人間並引			合計		
【集合住宅	2] 回線原価等(4年分)			【集合住宅】小売料金山	双入(4年分)	
回線原価	卸料金			月額利用料金収入		
	工事費			工事費収入(※1)		
	手数料原価			新規手数料収入		
契約締結 等補助	キャッシュバック・販 売奨励金等			その他の収入(※2)		
合計	0000		New Etc.	<b>合計</b>	**************************************	
			工事費	モ光新規工事料無料特典」が〕 は18,000円。	週用される場合は⊥事費無 	料。適用されない場合の
			<b>※</b> 2			

※3 小数点以下の数値が含まれている収入があるため、合計が一致しない部分がある。

### ドコモ光のキャンペーン・キャッシュバック内容の例

□ 「ドコモ光」のキャッシュバック等について、左側がドコモが直接実施しているもの、右側が代理店が実施している例。



キャンペーン 内容	新規又は事業者変更:dポイント10,000pt 転用:dポイント5,000pt
期間	dポイント(期間・用途限定)は、「ドコモ光」利 用開始月の翌々月に進呈。
適用条件	・「ドコモ光(2年定期契約)」を申込み、申込み 月を含む7か月以内に利用開始すること。 ・利用開始時に2年定期契約を契約中であり、契約 者がdポイントクラブ会員であること。
注意事項	<ul> <li>・ポイント進呈時点で契約者がdポイントクラブ会員またはドコモビジネスプレミアクラブ会員でない場合は、ポイント進呈なし。</li> <li>・利用開始日から2年間同一のドコモ光回線での継続利用が条件(自動更新・解約金あり)。</li> <li>・進呈するdポイントは、「ポイント交換商品(賞品が当たる抽選、JALマイル・Pontaポイントへの交換含む)」、「ケータイ料金の支払い」、「データ量の追加」には利用できない。また、進呈するdポイント(期間・用途限定)の有効期限は進呈月含む6か月。</li> </ul>



キャンペーン 内容	ドコモ光 新規・転用:20,000円キャッシュバック
期間	2020年7月1日~2020年7月末日
適用条件	キャンペーン期間中に当サイトから新規または転用で 即日申込みされた方
注意事項	<ul> <li>キャッシュバックは開通の6カ月後に振込み。</li> <li>当社管理部にて開通と決済確認完了の6カ月後にキャッシュバック申請フォームが届く。</li> <li>キャッシュバック申請フォーム登録後、当社指定日での振込み。</li> <li>本キャンペーン適用の連絡や振込み完了の案内なし。また、対象外となった旨の通知なし。</li> <li>本キャンペーンの適用条件については当サイト都合により予告なく変更する場合あり。</li> <li>当キャンペーンは当社が実施しているキャンペーン。</li> <li>申込み受付の際にキャッシュバック希望の旨を、担当オペレーターへ申告がなかった場合は、特典の適用ができない。</li> </ul>

※ドコモ及びドコモの販売代理店のHPを基に総務省作成。

### 「FTTHアクセスサービスにおける不当競争の具体例」に基づく検証(ソフトバンク)

			Г	**************************************
の他の収入についても算定に含むべき一体不可分	な収入であるか現時点で一	十分考慮されていない	) 0	
額が上回っている。ただし、セット割引についてはF				れておらず、そ
と回線原価等の合計額の差額を算出した結果、戸ろ	建の場合は 円、集合	合住宅の場合は	円であり	、どちらも収入
ストの考え方(移動通信とのセット割引は全てFTTI	Iアクセスサービスの料金源	咸免(割引)とみなす考	きえ方)を採	用の上、収入額
■ ソフトバンクが提供する「SoftBank 光」について、同	司社からの提供情報及び現	見状把握している情報	に基づき、	割引総額帰属テ

### 【戸建】回線原価等(4年分)

回線原価	卸料金 (NTT東西への支払)	
	一体提供役務 (ISP)の原価	
	工事費原価	
	手数料原価	
契約締結 等補助	キャッシュバッ ク・販売奨励金等	
その他の」	収入の原価	
合計 (※1	1)	

### 【集合住宅】回線原価等(4年分)

回線原価	卸料金 (NTT東西への支払)	
	一体提供役務 (ISP)の原価	
	工事費原価	
	手数料原価	
契約締結 等補助	キャッシュバッ ク・販売奨励金等	
その他の川	又入の原価	
合計 (※1	)	

### 【戸建】小売料金収入(4年分)

赤枠内は構成員限り

月額利用料金収入 (※2)	
工事費収入	
新規手数料収入	
その他の収入 (※3)	
合計	

### 【集合住宅】小売料金収入(4年分)

月額利用料金収入 (※2)	
工事費収入	
新規手数料収入	
その他の収入 (※3)	
合計	

- ※1:小数点以下の数値が存在するため、合計額が合わないものがある。 ※2:ISP料金は、「月額利用料金収入」に含まれる。 ※3:各種オプションサービス(セットオプションパック、Yahoo! BB基本サービス、光電話、 テレビ視聴/伝送サービス等)の収入、インセンティブ収入等。

### SoftBank 光のキャンペーン・キャッシュバック内容の例

□ 「SoftBank 光」のキャッシュバック等について、左側がソフトバンクが直接実施しているもの、右側が代理店が実施している例。



キャンペーン 内容	24,000円(回線工事費が24,000円の場合)または 10,000円(回線工事費が9,600円または2,000円の 場合)および他社インターネット回線解約時の違 約金額をキャッシュバック(転用・事業者変更は 対象外)
期間	2017年9月15日~(予告なく変更する場合あり)
適用条件	<ul><li>・本キャンペーン中に新たに「ソフトバンク光」に申込み、180日以内に課金を開始すること。</li><li>・対象サービス申込み時に他社固定ブロードバンド回線または他社モバイルブロードバンドを利用中であること。</li></ul>
注意事項	・課金開始月を1ヶ月目として6ヶ月目に特典適用。 ・他社サービス解約時に発生する違約金・撤去費 用の金額が確認できる証明書を専用ウェブページ または郵送で提出することが必要。 ・特典適用確定日から4ヵ月後の末日までに特典受 取を行わない場合、権利が失効。 ・特典内容および適用条件については、予告なく 変更する場合あり。



キャンペー ン内容	新規:33,000円キャッシュバック 転用・事業者変更:15,000円キャッシュバック
期間	キャッシュバックは、課金開始月の翌々月末に振り 込み。
適用条件	・「ソフトバンク光」を申込み、申込み月を含む 6ヶ月以内に開通すること。 ・支払い方法の登録を申込み日から30日以内に完了 すること。
注意事項	・自社転用はキャンペーン対象外。 ・申込みの申告内容に虚偽があった場合はキャン ペーン対象外。

※ソフトバンク及びソフトバンクの販売代理店のHPを基に総務省作成。

### 「FTTHアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例」に基づく検証(KDDI)

	· I I I I I J CA J C	(4) WE IN WE I 17)	T = M. T C						
■ KDDIが提供する「auひかり」について、検証に必要な情報である一体提供役務(ISP及び電話)の原価、手数料原価等が得られなかったため、現時点で提供を受けている情報の範囲で検証を実施。 ■ 現時点の情報に基づき、割引総額帰属テストの考え方(移動通信とのセット割引は全てFTTHアクセスサービスの料金減免(割引)とみなす考え方)を採用の上、収入額と回線原価等の合計額の差額を算出した結果、戸建の場合は 円、集合住宅の場合は 円とどちらも収入額が上回っているところ、手数料原価・収入、一体提供役務の原価・収入等を除いた場合でも収入額が上回る状況であった。ただし、料金プランついては、ISPが「au one net」の契約のみデータ提出を受けている状況であり、その他の契約の取扱いについて考慮されていない。									
【戸建】回	回線原価等(4年分)			【戸建】小売料金収入(	(4年分)	赤枠内は構成員限り			
回線原価	接続料等原価 (NTT東西への 支払及び自社設備費用相当) 一体提供役務 (ISP) の原価			月額利用料金収入 一体提供役務(電話) の収入					
	一体提供役務(電話)の原価 工事費原価(※) 手数料原価			工事費収入 新規手数料収入					
契約締結 等補助	キャッシュバック ・販売奨励金等 合計			合計		青枠内は総務省限り			
【集合住写	記】回線原価等(4年分)			【集合住宅】小売料金山	又入(4年分)				
回線原価	接続料等原価 (NTT東西への 支払及び自社設備費用相当) 一体提供役務 (ISP) の原価			月額利用料金収入 一体提供役務(電話) の収入					
	一体提供役務(電話)の原価 工事費原価(※) 手数料原価			工事費収入 新規手数料収入					
契約締結 等補助	キャッシュバック・販売奨励金等		※:「工事費原価 が工事費が高	<b>合計</b> 「」は、KDDIから戸建の接続の場 高いとの説明があったことを踏まえ	合の工事費原価のみ提出が 、今回の検証ではNTT東日	あったが、自社設置の場合の方 本と西日本を比較して、接続約款			
	が工事費が高いとの説明があったことを踏まえ、今回の検証ではNTT東日本と西日本を比較して、接続に 合計 に載の工事費がより高いNTT東日本の接続約款記載の料金(光屋内配線工事費(新規設置)+光信号分 端末回線接続工事費)を利用。集合住宅についてもデータの提供がなかったことからこれを利用している								

### auひかりのキャンペーン・キャッシュバック内容の例

□ 「auひかり」のキャッシュバック等について、左側がKDDIが直接実施しているもの、右側が代理店が実施している例。

### auひかり(au one net)お申し込み特典

auひかり(au one net)の「ネット+電話」に新規ご加入で

au PAY 残高 (au WALLET 残高)へ

10,000円キャッシュバック! (チャージ)



キャンペーン 内容	新規:10,000円キャッシュバック (au PAY残高(au WALLET残高)へチャージ)					
期間	2019年12月1日~					
適用条件	・auひかり(ホーム:ずっとギガ得プラン/マンション:お得プラン・お得プランA)の「ネット」+「電話」に新規加入すること。 ・プロバイダをau one netで契約すること。 ・au PAYプリペイドカード(au WALLET プリペイドカード)をauひかり申込み月から3カ月目までに申込み、auひかりのau IDを設定すること。 ・WEBサイトまたは電話で申込みを行うこと。					
注意事項	<ul> <li>キャッシュバックは申込み月を1ヶ月目としてカウントし、4ヶ月目の月末以降にチャージ。</li> <li>au PAY カード (au WALLET クレジットカード) は対象外。</li> <li>法人は適用対象外。</li> <li>キャンペーンの内容が変更となる場合は事前に通知。</li> </ul>					

キャンペーン   内容	auひかり 45,000円キャッシュバック
期間	キャッシュバックは開通確認後、最短一ヶ月程度で 現金振込み。
適用条件	キャンペーン中に当サイトを経由してauひかりを申 込んだ方
注意事項	<ul> <li>・加入申込み時に振込み口座の番号を口頭で伝えることで手続きが完了。</li> <li>・戸建タイプ、マンションタイプ共に適用対象。</li> <li>・オプション加入条件なし。</li> <li>・利用開始から12ヶ月の継続利用が必要。</li> <li>(12ヶ月以内に解約した際は違約金として45,000円が請求される。)</li> <li>・法人は対象外。</li> </ul>

## (参考)FTTH市場(小売市場)の契約数の推移

▶ FTTH小売市場では、NTT東日本・西日本の光サービス卸により、光サービス卸事業者の契約数が増加傾向。 特に、NTTドコモの契約数の増加率が高く、ソフトバンクは、その他の卸先事業者と概ね同様の増加率となっている。

構成員限り

## 今後の課題

- □ 今回検証では、**現時点で検証に十分なデータが提出されていない状況**であると考えられる。この点については、検証対象となった3社とさらに調整しながら、<u>引き続きデータの精査を進め、検証の精度を高めていく</u>必要があるのではないか。
- □ 特に検証において重要となる、セット割引の額や契約締結等補助(キャッシュバックや代理店向けの販売奨励金等)の額については、その提出のあった額についてどのような内容となっているかさらに精査が必要であり、各社におけるセット割引の適用方法、算定の前提となっている考え方が異なっていることから、より精査することで、適切な検証につながると考えられるのではないか。
- □ 他方で、**現時点で提出されているデータに基づく検証**では、MNO3社ともに**不当競争を引き起こすも のとして業務改善命令の対象になり得る状況にあるとは直ちに判断できない**と考えられるのではないか。
- □ ただし、第2回WGにおいて構成員から指摘のあったように、単にこの数字のみで評価するのではなく、 それによって競争事業者、特に同様のセット割引やキャッシュバック等を設定できない事業者を排除し ていないかという観点が重要であるため、検証は継続した上で、さらに市場全体の拡大状況、3社の 契約数の推移、競争事業者の状況、利用者や競争事業者からの意見等を引き続き確認していくこと が必要ではないか。
- □ 検証方法について、不十分な点を見直していくとともに、各社の状況は検証時期によっても異なることから、各社の状況の変化を確認しながら、継続的に実施していくことが必要ではないか。
- □ これらを踏まえ、今後各社と調整していく中で、**検証に必要なデータの提出や対応が現在のルールで は不十分である場合**には、現在の**法令等を含めたルールの見直しを検討していくことが考えられる**の ではないか。

## (参考)FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア(詳細)

CTTU市場の車業者別にノーア(2020年2月末)をサービス場供主体別になると NTTビコエが暑ナのシーア(2

<b>割弱)</b> を有しており(NTT東日本よりもシェアが大きい。)、引き続き増加傾向にある。NTTグループ以外だと <b>ソフトバンクのシェアが大きい</b> 。							
	構成員限り						

## (参考)サービス卸の卸契約数シェア(グループ別・事業者形態別)

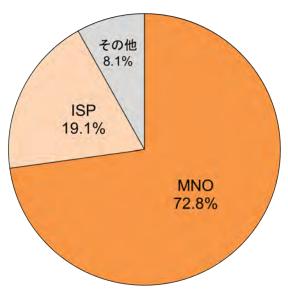
- NTT東西のサービス卸契約数全体(1,389万)におけるNTTグループ(NTTドコモ、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ及びNTTぷらら)の卸契約数(725万)の割合は52.2%(前期比±0ポイント、前年同期比+0.1ポイント)。
- 事業者形態別では、MNO(NTTドコモ及びソフトバンク)の卸契約数(1,011万)が72.8%(前期比+0.1ポイント、前年同期比+0.6 ポイント)、次いでISP(エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ、ビッグローブ、ソニーネットワークコミュニケーションズ等)の卸契約数(267万)が19.1%(前期比▲0.5ポイント、前年同期比▲0.8ポイント)。MNOの比率が継続的に高まっている。

# その他 47.8% NTTグループ 52.2%

(参考)NTTグループのシェアの推移

	2017.3	2018.3	2019.3	2019.6	2019.9	2019.12	2020.3
NTT グループ	48.6%	51.1%	52.1%	52.3%	52.2%	52.2%	52.2%

【事業者形態別】



### (参考)MNO/ISP**のシェアの**推移

	2017.3	2018.3	2019.3	2019.6	2019.9	2019.12	2020.3
MNO	68.2%	70.7%	72.2%	72.4%	72.6%	72.7%	72.8%
ISP	24.1%	21.9%	19.9%	19.5%	20.1%	19.6%	19.1%

## (参考)卸役務を利用したセット割に対する事業者等からの意見

- ■「FTTHアクセスサービスにおける不当競争の具体例について(案)」に対する意見 (意見募集期間:令和元年5月29日~同年6月20日)
- <u>NTT東西のサービス卸</u>においては、<u>MNOの契約数が過半を占めており、年々その割合は増えている</u>。これに対しISPは年々その割合は減少している。これは携帯電話の契約時に、光回線も同時契約すると携帯電話の料金が割り引かれるキャンペーンの訴求により、ISPの利用者がMNOの光卸サービスに乗り換えていることなどが影響しているものと思われる。このままでは<u>FTTHアクセスサービス市場は、将来的には携帯電話サービスの市場に相似形に収斂したマーケットシェアの市場と</u>なり、自由な競争とはいえない状況になる恐れがある。(JAIPA)
- FTTH市場において、圧倒的な契約数シェアを有し、第一種指定電気通信設備事業者であるNTT東・西が、卸売サービスの更なる拡販のため、卸先事業者に対して多額の奨励金を提供し、卸先事業者が当該奨励金を最終利用者への利益提供に活用する場合(以下、「当該行為」という。)、仮に本指針案において当該奨励金が卸料金からの減額として扱われるのであれば、卸先事業者は、契約締結等補助についてより多額の補助を行うことが可能となる。(略)

当該行為によって、NTT東・西の光サービスにおける卸先事業者とそれ以外の競争事業者との間の競争環境が不当に歪められることがないかどうかについて、電気通信市場検証会議にて検証いただくことが必要であると考える。(KDDI)

■事業者アンケート

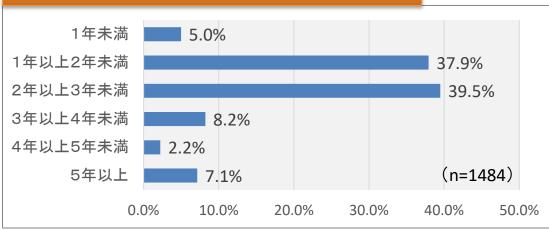
構成員限り

## (参考)固定ブロードバンドサービスの利用年数等

- 「10年以上」同一の事業者のサービスを継続して利用している者の割合が最も多い。「10年以上」を除いた場合には、 4年未満の継続利用期間である者が約6割を占めている状況。
- 実際に契約しているサービスの期間拘束は「1年以上2年未満」「2年以上3年未満」が多く、両者で8割弱の状況。
- サービスを乗り換えない理由としては、「変更するための事務作業が面倒くさいから」という理由が最も多い。



### 契約している固定通信サービスの期間拘束

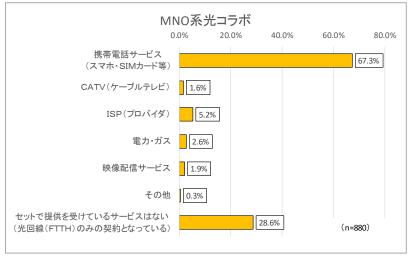


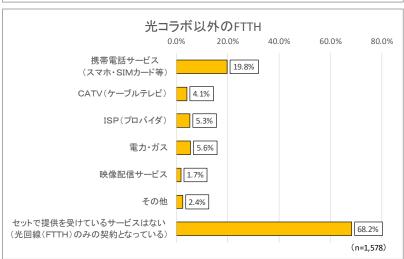
### 固定通信サービスを乗り換えない理由(複数回答可)

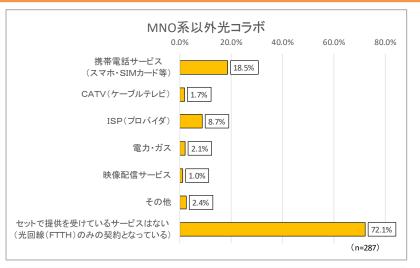


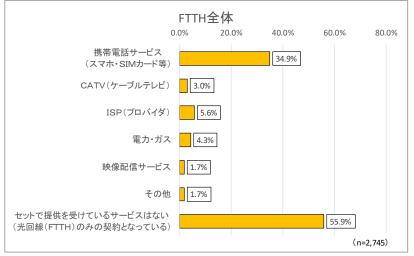
### (参考)FTTHとセットで提供を受けているサービス

● FTTHとセットで提供を受けているサービスに関する質問において、MNO系光コラボ利用者においては、67.3% の者が(FTTHの提供事業者と同一の事業者から)「携帯電話サービスの提供をセットで受けている」と回答しているのに対し、それ以外のFTTH利用者(MNO系以外光コラボ利用者、光コラボ以外のFTTH利用者)においては、7割程度の者が「セットで提供を受けているサービスはない」と回答している。



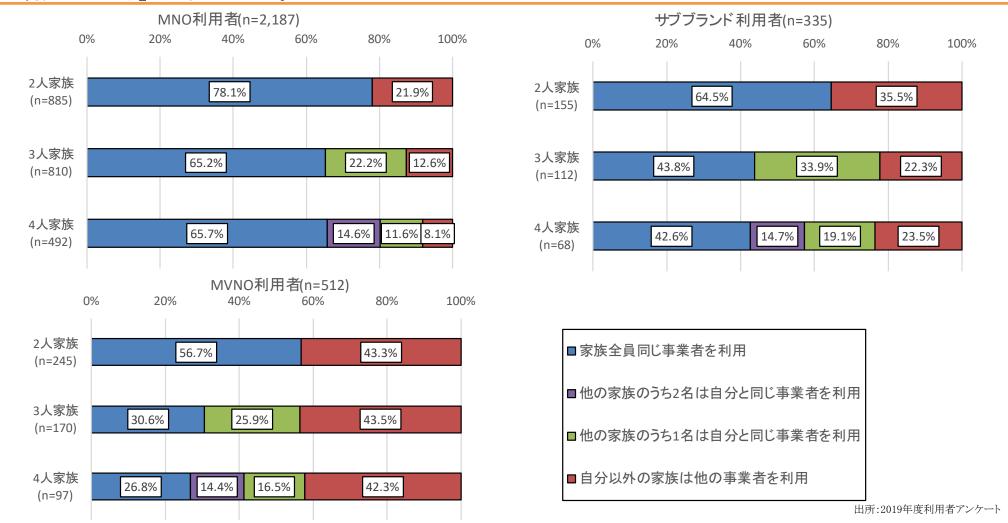






## (参考)同居の家族における携帯電話サービスの選択状況

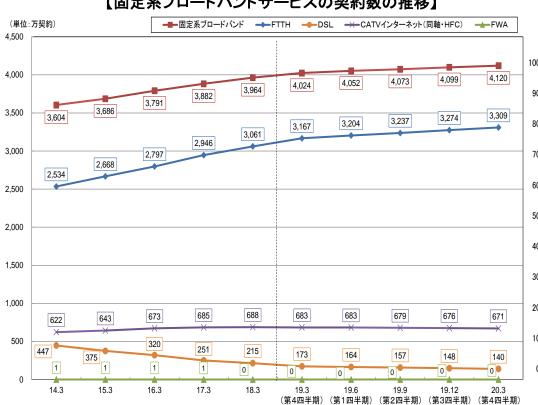
- 同居の家族の携帯電話サービスの利用状況についての回答状況をみると、MNO利用者、サブブランド利用者、MVNO利用者のいずれについても、2人家族の場合、過半数の者が、「同居の家族と同じ携帯電話事業者のサービスを利用している」と回答している。
- MNO利用者については、4人家族の場合でも、65.7%の者が、「家族全員が同じ携帯電話事業者のサービスを利用している」と回答している。



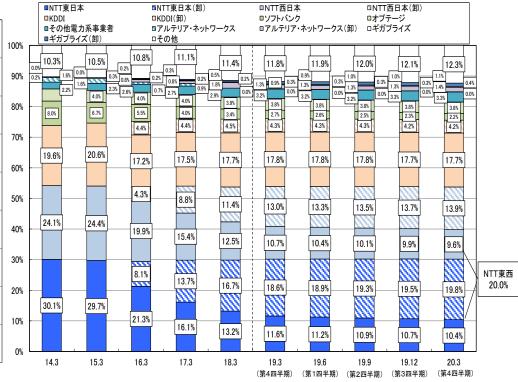
## (参考)固定系ブロードバンド市場の契約数・事業者別シェア

- 2020年3月末における固定系ブロードバンド市場の契約数は4,120万(前期比+0.5%、前年同期比+2.4%)となっている。 このうち、FTTH契約数は3,309万(前期比+1.1%、前年同期比+4.5%)であり、固定系ブロードバンド契約数全体に占める **割合**は**80.3%**(前期比+0.4ポイント、前年同期比+1.6ポイント)となっている。
- 事業者別シェアは、NTT東西が20.0%(前期比▲0.6ポイント、前年同期比▲2.3ポイント: 卸電気通信役務の提供に係るものを含めると53.7%)、 KDDIが17.7%(前期比±0ポイント、前年同期比▲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21.8%)、オプテージが3.8%(前期比± 0ポイント、前年同期比▲0.1ポイント)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の推移】



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、エネルギア・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。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

## (参考)FTTHの提供形態別契約数

- 提供形態※別の契約数(2020年3月末)をみると、「自己設置」型が1,326万(前期比▲14万、前年同期比▲31万)、「接続」型が289万(前期比+20万、前年同期比+35万)、「卸電気通信役務」型が1,694万(前期比+31万、前年同期比+138万)となっている。
- 「自己設置」型が減少傾向である一方、「卸電気通信役務」型が増加傾向となっている。
  - ※「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。 「卸電気通信役務」: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】

→ 卸電気通信役務

41

31

23

-16

19.12

20

20.3



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。

19.6

19.9

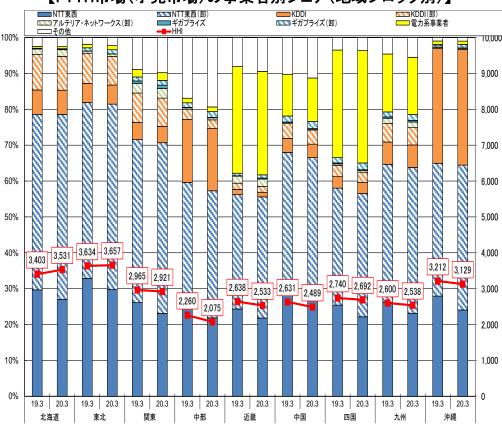
## (参考)FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア

- FTTH市場の事業者別シェア(2020年3月末)をみると、NTT東西が23.5%(前期比▲0.7ポイント、前年同期比▲3.0ポイント: **卸電気通信役務の提供に係るものを含めると65.4%**)、KDDIが6.8%(前期比±0ポイント、前年同期比▲0.1ポイント: **卸電気通信役務の提供に係るものを含めると12.1%**)、オプテージが4.7%(前期比±0ポイント、前年同期比▲0.2ポイント)。HHIは2,469(前期比▲47、前年同期比▲172)。
- 2019年3月末時点と比較して、NTT東西のシェアは、全ての地域ブロックで減少している一方、卸電気通信役務(光サービス卸)の提供に係るものを含めたシェアは、最も高い東北で8割超、最も低い近畿でも過半を占めており、依然としてNTT東西のシェアが高い。

### 【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】

#### NTT東日本 ■■その他電力系事業者 m KDDI(卸) **ニ**オプテージ ■ アルテリア・ネットワークス ■■アルテリア・ネットワークス(卸) ギガプライズ ■33 ギガプライズ(卸) □ その他 9.4% 9.0% 9.8% 10.1% 9000 0.0% 4.1% 4.1% 5.2% 4.8% 4.7% 5.9% 5.8% 5.4% 5.2% 7.0% 7.0% 6.9% 6.8% 11.6% 14.8% 6000 16.5% 16.8% 17.3% 18.5% 14.8% 11.8% 11.5% 11.1% 3.125 2.812 2.641 2,599 NTT東西 2.554 2,516 2.469 23.5% 18.1% 21.6% 23.6% 24.0% 24.2% 24.4% 24.6% 19.8% 16.0% 13.9% 13.5% 13.0% 12.8% 12.4% 17.3 18.3 19.3 19.6 19.9 19.12 20.3 (第4四半期) (第1四半期) (第2四半期) (第3四半期) (第4四半期)

### 【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア(地域ブロック別)】



出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

## (参考)FTTHアクセスサービスにかかる料金プラン、セット割引の概要(MNO)

		NTTドコモ (ドコモ光)	KDDI (auひかり)	ソフトバンク・Y!mobile (SoftBank光)	楽天モバイル (楽天ひかり)
戸建	定期契約	<2年定期契約> タイプA※1 5,200円 タイプB※1 5,400円 単独タイプ※1 5,000円	<3年定期契約> 1年目 5,100円 2年目 5,000円 3年目以降 4,900円 <2年定期契約> 5,200円	<5年定期契約※2> 4,700円 <2年定期契約> 5,200円	-
	契約期間なし	タイプA※1 6,700円 タイプB※1 6,900円 単独タイプ※1 6,500円	6,300円	6,300円	4,800円
	2 段階定額 サービス	基本料金 2,700円(0.2GB) 上限料金 5,700円(1.2GB)		基本料金 3,900円 (3GB) 上限料金 5,600円 (10GB)	-
7.3.7.	定期契約 (2年定期 契約)	タイプA※1 4,000円 タイプB※1 4,200円 単独タイプ※1 3,800円	4,050円 (auひかり マンションギガ の場合。2 年定期契約はお得プラン	3,800円	-
マンション	契約期間 なし	タイプA※1 5,000円 タイプB※1 5,200円 単独タイプ※1 4,800円	の場合。と年足朔突射はの得ノノノ A、契約期間なしは標準プランとな るが、どちらも月額料は同じ。)	4,900円	3,800円
モバイルとの セット割引		5Gギガホ、ギガホ、ギガライト (3GB超 ~7GB) : ▲1,000円/モバイル回線 ギガライト (1GB超~3GB) : ▲500円 /モバイル回線	auデータMAXプランPro等: ▲1,000円/モバイル回線 ピタットプラン4GLTE (1GB超~ 7GB):▲500円/モバイル回線	▲1,000円/モバイル回線 (Y!mobileは500円/モバイル回 線)	-

<sup>※1</sup> タイプA、タイプBについてはプロバイダ料金込みのプランでAとBは選択できるプロバイダが異なる。単独タイプはプロバイダ料金が含まれないプラン。

<sup>※2</sup> Softbank光の5年定期契約については、テレビ視聴サービスの加入を前提としたプラン。

注1) 1GbpsのFTTHアクセスサービスについて記載。月額料金(税抜)

注2) 途中解約費用のほか、別途、工事費用又は工事ができない場合の設備維持費相当の支払が必要となる場合がある。

注3) 「SoftBank 光 | のセット割引適用にはオプションメニューの料金(500円/月)が必要。「auひかりホーム | 「auひかりマンションギガ | のセット割引適用にはオプションメニューの料金(500円/月)が必要。

注4) KDDIの料金は、au one netで「口座振替・クレジットカード割引(▲100円/月)」適用時のもの。

## (参考)MNO各社のモバイル料金プラン(4G)

(月額、税抜。2020年5月現在)

	(// 缺、抗敌。2020年0月5年)												
	会社名	NTT	ドコモ		KDDI			ソフトバンク		楽天モバイル			
	五仙石	NII	r_r		- KDDI		ソフトル	ベンク	Y!mobile	(MNO)			
	プラン名	ギガライト	ギガホ	ピタットプラン 4G LTE	auフラットプラン 7プラスN <sup>※1</sup> 等	auデータMAXプランPro <sup>※</sup>	ミニフィットプラン	メリハリプラン※ <sup>1</sup>	スマホベーシックプラン S、M、R	Rakuten UN-LIMIT			
	ф±'≅ <i>[</i> =	かけ放題オプション	1,700円	通話定額 (国内通話かけ放題)		1,700円	定額オプション+ (国内通話 かけ放題)	1,800円	スーパー				
	音声通信 オプション <sup>※3</sup>	5 分通話無料 オプション	700円	通話定額 ライト (1回5分以内の 国内通話かけ放題)		700円	準定額オプション+ (1回5分以内の 国内通話 かけ放題)	800円	だれとでも 1,000円 定額	_			
	用途	段階制定額	定額	段階制定額		定額	段階制定額	定額	定額	定額			
	∼1GB	2,980円 2,980円	2,980円			3,980円							
	- TGB	(3,150円)		(3,150円)			3,960□		_				
	∼2GB	3,980円	_	4,480円 (4,650円)			4 480E	_		5,980円	5,980円		
	∼3GB	(4,150円)			I '					2,680円			
通話	∼4GB	4,980円		(4,0501 1)			7,480円						
	∼5GB	(5,150円)		5,980円					_				
基本料	~7GB	5,980円 (6,150円)		- (6,150円)	5,480円 (5,650円)								
十デ	~9GB							-			3,680円	-	
Ĺ	~14GB				_				4,680円				
通話基本料+データ通信料※4、5	~20GB		6,000円 <sup>※6</sup> (6,170円) - 7,150円 <sup>※7</sup> (7,320円) 6,980円 (7,150円) –			•		_	_				
<b>科</b> ※ 4、 5	~25GB	-		-	•				_				
	~30GB												
	~50GB		_	]				7,480円 <sup>※8</sup>					
	無制限	-	-	-	-	7,480円 (7,650円)	-	_	-	2,980円 <sup>※9</sup>			
	追加		円/1GB		円/0.5GB、1,000円		550円/0.5GB、	1,000円/1GB	500円/0.5GB	(500円/1GB) **10			
合	定期契約有※11	2,980円 ~7,680円	6,980円 ~8,680円	2,980円 ~7,680円	5,480円 ~8,650円	7,480円 ~9,180円	-	_	_	-			
	定期契約無	3,150円 ~7,850円	7,150円 ~8,850円	3,150円 ~7,850円	5,650円 ~8,820円	7,650円 ~9,350円	3,980円 ~9,280円	7,480円 ~9,280円	2,680円 ~5,680円	2,980円			

<sup>※1</sup> 対象のSNSサービス等はデータ容量の消費なく利用可能。※2 大量のデータ通信又は長時間接続を伴うサービスを利用した場合、速度制限を行う可能性あり。Netflixベーシックプランが付帯したねずータMAXプラン Netflixバック(7,880円/月)も提供。※3 5分通話無料オプション、通話定額ライト及び 準定額オプションは、1回の通話が5分を超えた場合、通話従量料金(20円/30秒)が発生。Rakuten UN-LIMITは、Rakuten Link利用時は国内通話が無料。Rakuten Link非利用時は従量料金(20円/30秒)。※4 括弧内は定期契約ではない場合の料金(ソフトバンクは定期契約を廃止)。※5 月間データ利用量が契約容量を超過した場合は、月末まで通信速度が送受信時最大128kbps(ギガライト、ビタットプラン4G LTE等、ミニフィットプラン及びメリハリプラン、スマホベーシックプラン)、最大300kbps (auフラットプランフプラス)又は最大1Mbps (ギガホ、Rakuten UN-LIMIT(パートナー回線エリア))に制限される。速度制限の解除にはデータ量の追加購入が必要。※6 auフラットプラン20N(シンプル)の料金。スーパーカケホ(5分以内の国内通話が無料。6,500円/月。)及びカケホ(国内通話が無料。7,500円/月。)も提供。※7 auフラットプラン25 NetflixパックN(シンプル)の料金。スーパーカケホ(5分以内の国内通話が無料。7,650円/月。)及びカケホ(国内通話が無料。7,500円/月。)※9 楽天回線エリア内に限る。パートナー回線エリアは5GBまで。※10 パートナー回線エリアの場合の料金。※11 契約期間中に途中解約を行った場合、契約解除料1,000円がかかる。

注記載の金額は各種割引を考慮していない。各社とも家族割(家族で加入した場合に家族内通話に係る通話料を割引(一部事業者では月額料金から一定額を割引))、学割(学生が加入した場合に学生本人やその家族の月額料金から一定額を割引)、そのほか期間限定キャンペーンなどの割引あり。