

公正競争確保の在り方に関する検討会議(第2回) ご説明資料

ソフトバンク株式会社
2020年12月25日

NTTドコモ殿とNTTコミュニケーションズ殿の連携について

項番6 : NTTドコモとNTTコムとの連携について、NTTは市場競争への悪影響はないとしており、競争事業者はグループの一体化を懸念している。それぞれ具体的に根拠等を説明して欲しい。【大谷構成員】

項番13 : NTTから説明のあったNTTコムとNTTドコモが共同で法人への営業を行うことは、現状は禁止行為規制の対象となっているが、NTTコムの事業をNTTドコモに移管するなどの連携強化の方向性については、どのような懸念点があるか。【大谷構成員】

【回答】

1. 市場支配力について

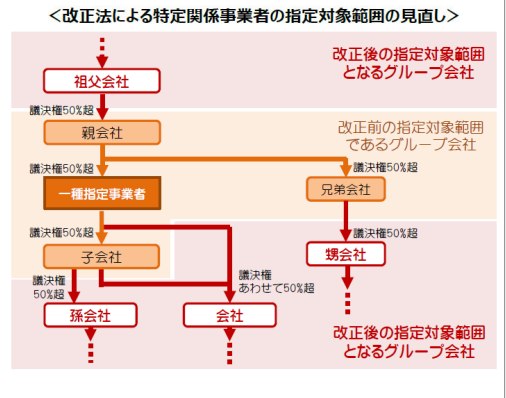
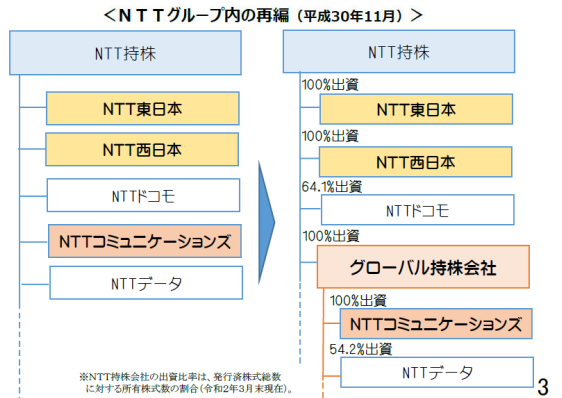
- ① **NTTドコモ殿は依然として40%超のシェア**を有していることから、「電気通信事業法第30条第1項及び第3項第2号の規定による電気通信事業者の指定に当たっての基本的考え方」に基づき**市場支配力が推定される存在**とされています。
- ② 他方、**NTTコミュニケーションズ殿は**OCN等ISP事業の他、クラウド・IoT・ネットワーク・データセンター等にかかるサービスで強みを有していることに加え、従前、以下のとおり**NTT東西殿との連携抑止の観点からNTT東西殿の特定関係事業者として指定することが適当とされている特別な事業者**であり、本年においても、電気通信事業法の改正を経て、引き続き特定関係事業者を指定することが適当とされています。
 - a. 分離前は、第一種指定電気通信設備を設置する第一種電気通信事業者たるNTT東西殿と一体として電気通信役務を提供していたこと、NTT再編成後も、利用者利便の維持を理由にNTT東西殿への委託が認められている数々の業務が存在していることが、NTT東西殿との間で、一体的かつ排他的な共同営業が行われやすい構造的要因となっていると考えられること
 - b. 過去、NTT東西殿との間で不適切な一体営業が行われているとの苦情等が後を絶たず、これに対して、総務省からも重ねて行政指導等の処分を行ってきた経緯があること
 - c. NTT再編成時のファイアーウォール措置のうち必要最小限のものを法的規制として存続させることとした、電気通信事業法の趣旨にも適うものであること
- ③ 上記のとおり、**NTTコミュニケーションズ殿は**、NTTグループ各社の中でも特に**NTT東西殿と密接な関係**にあることは厳然たる事実であり、市場において特別な地位を有する両社の連携により、**移動・固定市場、個人・法人向け市場にて双方の強みを活かす**ことができ、結果として**NTTドコモ殿の市場支配力がより高まるおそれ**があるものと考えます。

次ページに続く

【参考】特定関係事業者としてのNTTコミュニケーションズ殿の指定の継続

諮問の経緯・概要等

- 電気通信事業法第31条(参考1)は、**一種指定事業者***と**特定関係事業者**(一種指定事業者のグループ会社の中から総務大臣が指定する電気通信事業者)との間の役員兼任等を禁止することにより、他の電気通信事業者との公正競争上の弊害を引き起こす構造的温床を排除している。
※ 一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者
- 本制度の創設(平成13年電気通信事業法改正)当時、一種指定事業者であるNTT東西の**特定関係事業者**としてNTTコミュニケーションズ株式会社を指定していたが(参考2)、その後のNTTグループ内の再編により、同社は、電気通信事業法第31条に定める**特定関係事業者の指定対象範囲**から外れることとなった。
- 今般の**改正電気通信事業法**(本年5月22日公布、特定関係事業者に係る改正は公布日施行。)において、特定関係事業者の指定対象範囲となるグループ会社の範囲を見直す規定の整備を行ったことを受け、特定関係事業者として、従前と同様に、NTTコミュニケーションズ株式会社を指定する告示案を諮問するもの。



(参考2) 特定関係事業者としてNTTコミュニケーションズを指定する理由 (平成13年12月21日 情報通信審議会 電気通信事業部会 資料7から抜粋)

1 第37条の3^{※1}に基づく規律についての基本的考え方

◆ 電気通信事業法第37条の3^{※1}の規定に基づき課される規律(いわゆるファイアウォール規制)は、第一種指定電気通信設備を設置する第一種電気通信事業者について、当該設備の強い独占性・ボトルネック性にかんがみ、一定のグループ関係企業との間において、役員兼任を禁止し、接続や電気通信業務に関連した周辺の業務についても公平な取扱いに厳正を期する等の規律を課すことにより、ボトルネック独占の弊害が及びやすい構造的な温床を断ち切り、公正競争を徹底させることを目的とするものである。

2 NTTコミュニケーションズを指定する理由

- ◆ NTTコミュニケーションズは、次の理由から、公正競争上、東・西NTTの「特定関係事業者」として指定することが適当である。
 - ① 分離前は、第一種指定電気通信設備を設置する第一種電気通信事業者たる東・西NTTと一体として電気通信役務を提供していたこと、NTT再編後も、利用者利便の維持を理由に東・西NTTへの委託が認められている数々の業務が存在していることが、東・西NTTとの間で、一体的かつ排他的な共同営業が行われやすい構造的な要因となっていると考えられること
 (NTT再編成時の特例事項)
 電話サービスの申込み・移転手続き、故障の受付、料金の請求、サービス・商品の問い合わせ対応・販売 等
 - ② また、実際にも、東・西NTTとの間で不適切な一体営業が行われているとの苦情等が後を絶たず、これに対して、総務省からも重ねて行政指導等の処分を行ってきたこと^{※2}
 - ③ NTT再編成時のファイアウォール措置のうち必要最小限のものを法的規制として存続させることとした、先の電気通信事業法等の一部を改正する法律の趣旨にも適うものであること

【その他の電気通信事業者の扱いについて】

東・西NTTの子会社・兄弟会社のうち、NTTコミュニケーションズ以外の電気通信事業者については、現時点においては、反競争的行為が繰り返されるおそれのある構造的要因があるとは認められないことから、指定しないこととする。なお、問題が生じれば、第37条の2第3項第2号^{※1}の行為規制によって子会社の優先的取扱いを禁止することは可能である。

※1 いずれも平成13年12月当時。
 ※2 マイライン等をめぐる一体営業等の是正を求める指導文書を発出(平成13年5月及び10月)。なお、マイラインの登録総数は近年減少している(ピーク時の約1億7千万件(平成15年度)から約5千万件(令和元年度))ものの、当該指導文書の趣旨である、「日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針」(平成9年郵政省告示第664号)等を踏まえた適正な営業活動の徹底等については、引き続き確保される必要がある。

出典：資料106-1 電気通信事業法第31条第1項の規定に基づく特定関係事業者の指定(電気通信事業部会：2020年7月8日)

NTTドコモ殿とNTTコミュニケーションズ殿の連携について

2. NTTグループ利益最大化を目的とした内部相互補助・利益相反取引について

- ① NTT持株殿傘下でのグループ経営(資本関係)の観点から、構造的にNTT持株殿にはグループ内利益最大化のインセンティブが存在するところです。
- ② この度のNTTドコモ殿の完全子会社化により一般株主の配慮は不要となることから、NTTグループ全体としての利益最大化を目的とした内部相互補助・利益相反取引が行われるおそれは高まります。NTTコミュニケーションズ殿についても、従前NTT持株殿による出資比率低下が望ましいとされながらも完全子会社化のままであり、同様のおそれがある状況です。
- ③ 両社の連携による各種ソリューションの提供や、商品・サービス等のバンドル化は、上記のおそれを一層高めるものと考えます。

3. 新たなボトルネックに伴う競争事業者の排除について

- ① 両社の連携は、高度なインテリジェンスを持つ移動・固定の統合ネットワーク構築に至る可能性が高く、加えて仮想化による設備と機能の分離により、実質的なボトルネックがNTT東西殿のみならず両社の統合ネットワークにも生じる(競争事業者がNTT東西殿のアクセス網を利用する際に、両社の統合ネットワークとの接続・仕様考慮が必須になる、将来的にソフトウェアにより各機器の役割自体が塗り替えられていく等)ことも考えられます。
- ② この場合、現状では両社にはNTT東西殿に課せられるような第一種指定電気通信設備としての規制適用がなく、競争事業者が排除されるおそれがあります。

4. 禁止行為規制・特定関係事業者としての指定の回避について

- ① NTTドコモ殿に対する禁止行為規制、NTT東西殿の特定関係事業者としてのNTTコミュニケーションズ殿の指定は、公正競争環境確保の観点から引き続き維持されるべきと考えますが、両社の連携強化はこれら規制の形骸化につながるおそれがあります。
- ② 禁止行為の一つに、接続の業務に関して知り得た情報の目的外利用・提供がありますが、明示的な目的外利用・提供はなくとも、例えば両社間の人事異動・交流(役員兼任・異動、その他担当者の兼務・出向等)を通じて両社間で共有に至るということも考えられます。
- ③ また、両社の連携の形態によっては、特定関係事業者及びNTTドコモ殿の禁止行為規制対象としてのNTTコミュニケーションズ殿の指定が実質機能しない、または現行の規制が困難となる蓋然性が極めて高いと考えます。一例として、NTTコミュニケーションズ殿の主要な通信事業をNTTドコモ殿に事業譲渡した場合等が考えられます。

公正競争確保に係るルールの不十分な点

- 項番8 : これまでの公正競争確保に係るルールやその検証などで不十分な点があるのであれば、具体的にご教示いただきたい。【関口構成員】
- 項番10 : 現状、接続規制の及ばない部分についても、卸の届出制度など、一定の規律が存在している。現在の接続ルールや卸ルールで具体的に不足しているところはあるのか。【大谷構成員】
- 項番11 : 技術の進展に伴い、現状の接続会計・接続ルール及び卸の届出などの諸規制が骨抜きになることを懸念されているところ、現状のルールをどのように見直せばよいと考えるか。【大谷構成員】

【回答】

1. 前提・根本的な課題

- ① 利用者利便の向上のためのサービスの多様化、料金の低廉化等は、電気通信事業法第1条にあるとおり「公正な競争を促進すること」により実現されるべきであり、これに反する動き(競争事業者の排除・独占回帰等)は利用者利便の確保のためにも排除が必要で、そのために各種公正競争確保に関するルールが整備されているとの認識です。
- ② しかしながら各種公正競争確保に係るルールは存在するも、NTT持株殿傘下でのグループ経営(資本関係)の観点から、構造的にNTT持株殿にはグループ内利益最大化のインセンティブが存在するところであり、これに伴いNTTグループ各社についてもグループ内優遇のインセンティブが存在するという課題があります。特に禁止行為規制については、遵守状況の確認が外形的には難しい面があります。
- ③ また、接続規制や卸提供に関する制度等一定の枠組みが現時点でも存在しますが、後述のとおり課題は存在し、加えて今般のNTTドコモ殿の完全子会社化によってさらにNTTグループに有利な運用等がなされ競争事業者の排他・弱体化が図られる懸念があります。

公正競争確保に係るルールの不十分な点

- ④ その意味で、NTTグループにおける前述の**構造的な問題の解消に向けた手段として、公正競争要件として定められているNTT持株殿の出資比率低下は必要**な認識であり、ボトルネック設備の利用の公平性確保のためには、**当該設備部門を資本的・構造的にNTTグループから分離する等の構造的措置を採ることも有効**と考えます。
- ⑤ なお、2010年の「グローバル時代におけるICT政策に関するタスクフォース」(通称「光の道」議論)における議論の際にも、当社は「**ボトルネック設備利用の同等性確保や光ファイバの安価な全国提供等のためには構造的措置が必要**」な旨を主張しましたが、時間的制約(法案成立から2年程度を要する)等を理由としてNTT東西殿の「機能分離」という非構造的措置が優先されました。
- ⑥ 結果、当該議論から10年を経過した現在においても**光ブロードバンドの未整備地域が残存しているほか、整備済であっても維持が困難な地域**が生じてきているところです。光ファイバ網の重要性が一層高まる中において、**通信基盤整備の推進という観点からも上記の構造的措置等有効な政策の検討が必要**と考えます。

公正競争確保に係るルールの不十分な点

2. 接続ルール

- 第一種指定電気通信設備制度を中心にした接続に関するルールについては、以下のような点で不十分と考えます。
 - a. 設備の仮想化の進展、5G/6G化による低遅延実現のためのコロケーション(エッジサーバ等)の重要性の高まり、及びローカルエリア含む光ファイバ整備の必要性が増大する中で、**NTTグループ各社と競争事業者間の形式的な公平性確保にとどまり、実質的な公平性確保がなされない事象(NTTグループにのみ最適化された提供条件)が発生し得る**、または競争事業者側に**追加的な仕様・運用変更等が必要となる**おそれがあること。
 - b. **計画策定及び情報開示について、NTTグループ内外での非対称性が生じるおそれがある**こと。例えば、NTT東西殿の光エリア化の基準については不透明であり、NTTドコモ殿等NTTグループ各社による基地局整備やローカル5Gサービス提供等の需要を加味した光エリア拡大が図られる懸念があること。(他事業者需要も踏まえた光エリア化計画策定や光エリア化計画に係る透明性の確保が必要)
 - c. 設備に着目した規制であり、仮想化等による**設備と機能の分離が進んだ場合に実質的なボトルネック解消が図られない**おそれがあること。(機能に着目した規制や、ボトルネック性にかかる監視の仕組みの整備等が必要)
 - d. 網改造機能提供計画の届出以前の段階でNTTグループ各社が利用しやすい仕様(NTTグループに最適化された仕様)が採用され、**NTT東西殿他NTTグループ各社との接続にあたり当該仕様の採用を競争事業者が強いられた**り、また**当該仕様に関する変更・追加要望を行う場合に莫大なコスト負担や修正期間を求められるおそれ**があること。
(情報開示や接続事業者の要望聴取のプロセス整備、コストの妥当性検証、技術仕様の公開・開放、技術的中立性の確保等の整備が必要)

公正競争確保に係るルールの不十分な点

3. 卸

- 卸等、従来の接続ルールの枠外の取引が拡大してきていますが、NTT東西殿に依存せざるを得ない一方で、契約条件は事業者間の相対取引が原則であり、以下のような点で不十分と考えます。
 - ボトルネック設備である光アクセスと一体で提供される卸サービス**(光サービス卸、フレキシブルファイバ等)の料金の適正性や、**運用における公平性が不明確**であること(具体的には以下のとおり)。

光サービス卸

- NTT東西殿のボトルネック設備を利用する光サービス卸は、以下①②から事業者がFTTHサービスを全国で展開するにあたり実質的に唯一の手段となっている。
 - 接続での提供が複数収容単位での提供であり、ほとんどの事業者が採算性が見込めないこと
 - 2020年3月末時点でNTT東西殿は全国で75.2%^{※1}もの光ファイバシェアを持つこと
- そうした状況の中で、**光サービス卸の総回線数の約半数^{※2}を占めるNTTドコモ殿がNTT持株殿の完全子会社になることにより、NTTドコモ殿からNTT東西殿への光サービス卸の提供条件改善の要求はなくなり、結果としてFTTH市場の競争の停滞を招き、公正競争上弊害をきたす可能性が十分考えられる**こと。
 - 接続料の算定等に関する研究会において、光サービス卸は接続による代替性が不十分なものとしてその他の検証の対象とされているが、当時から状況は大きく変わり、上述のような懸念があることから、**再度重点的な検証対象とすることについて議論すべき**。

※1 電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポート

※2 ブロードバンド回線事業者の加入件数調査（2019年9月末時点）MM総研調べ <https://www.m2ri.jp/release/detail.html?id=383>

フレキシブルファイバ

- 接続料の算定等に関する研究会で議論中だが、NTT東西殿光エリア外での光調達スキームであり、**5G時代に向けて今後益々その重要性が増すフレキシブルファイバについて、その提供料金の適正性や運用における公平性が担保されていない**こと

【参考】光サービス卸における接続での代替困難性

代替性評価・代替困難事由(接続)①

10

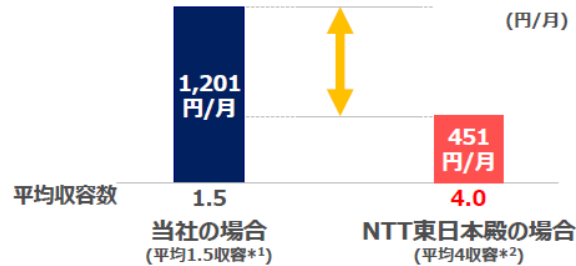
接続が複数ユーザ収容単位での提供のため、
NTT東西殿以外の事業者では採算がとれない

【NTT東日本殿エリアの場合】



アクセス主端末回線(SA) : 8収容毎の提供
1,802円/回線(FY19接続料)

事業者とNTT東西殿では原価に大きな差分がある



*1当社の固定系ロード/コドユーザ全てを光(接続型)に切り替えた場合の試算 *2平成28年5月18日「申請概要」より

代替性評価・代替困難事由(接続)②

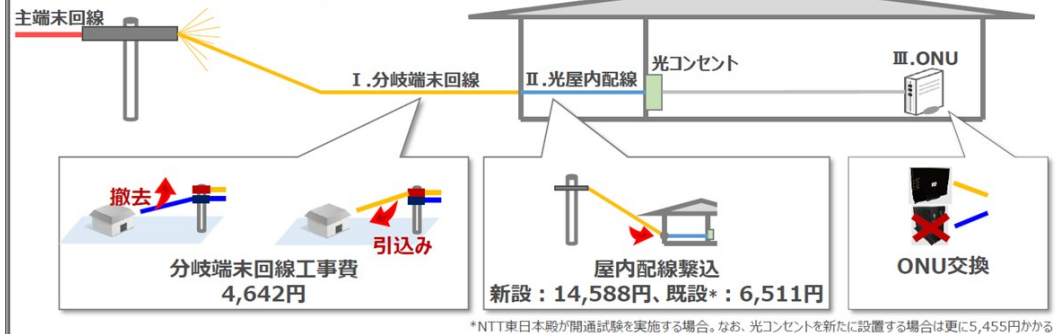
11

光サービス卸ユーザを接続に切り替える場合、
以下の理由からユーザの切替インセンティブが働かない

- ① 接続メニューに係る再申込が必要
- ② 切替コストが発生(下図参照)
- ③ 工事立会等のユーザ負担が発生
- ④ 申請から切替実施まで時間を要する

【切替コスト(NTT東日本殿エリアの場合)】 ※FY19の料金適用

※切替期間：1～2ヶ月



出典：接続料の算定等に関する研究会(第38回)当社プレゼン資料

次ページに続く

【参考】フレキシブルファイバの問題点とあるべき方向性

既設設備区間の提供条件

8

加入DFとFF既設設備区間の料金差は依然として大きい
(以前よりも料金差は拡大傾向)

料金構造や差分理由について、時系列比較を通じて明らかにすべき

構成員限り

FFに係るガイドライン等の策定について

11

5G時代に向けてFFの重要性が益々高まることや、
昨今のNTTグループ再編の動きも踏まえ、
FFにおいて差別的取り扱いにあたる行為を、
ガイドライン等で具体化すべき

	懸念される事項	具体的な検討案
①	FF提供可否における事業者間の差別的取り扱い	FF敷設可否基準の明確化
②	特定の事業者のFF構築を優先	標準工期の明確化
③	実費負担である個別設備区間の創設費や維持管理費について、特定の事業者のみ優遇	個別設備区間における標準単価等の設定
④	NTTグループ会社内の5G及びローカル5G需要のみを考慮した加入DFエリア化	加入DFエリア化基準の明確化

※赤枠内は構成員限り

出典：接続料の算定等に関する研究会(第38回)当社プレゼン資料

次ページに続く

公正競争確保に係るルールの不十分な点

4. 料金その他の提供条件による不当な競争の防止

- NTTドコモ殿の完全子会社化により、独占分野から競争分野への内部相互補助等による公正競争阻害行為のおそれが高まる中、以下の点で不十分と考えます。
 - NTTグループ内での利益の最適化・内部相互補助に伴う公正競争阻害行為に対する規制の具体性に欠け、実効性が確保されないおそれがあること。例えば、NTTグループ内で独占分野であるNTT東西殿の各種料金を高止まりさせて利益を確保する一方で、競争分野であるNTTドコモ殿の各種料金を極限まで下げて競争事業者を排他することも起こり得ること。

5. 各種禁止行為規制

- ① 以下のような点で不十分と考えます。
 - a. 各種公正競争確保に係るルールは存在するも、NTT持株殿傘下でのグループ経営(資本関係)の観点から、構造的にNTT持株殿にはグループ内利益最大化のインセンティブが存在するところであり、これに伴いNTTグループ各社についてもグループ内優遇のインセンティブが存在するという課題があり、特に禁止行為規制については、遵守状況の確認が外形的には難しい面があること。
(規制対象の事業者から総務省殿への報告にとどまり、接続情報の目的外利用や特定の事業者に対する不当に優先的・不利な取り扱いがないことの外部からの客観的検証は困難であることから、第三者機関等の導入による外部監視・検証が必要)
 - b. NTTドコモ殿に対する禁止行為規制、NTT東西殿の特定関係事業者としてのNTTコミュニケーションズ殿の指定は、公正競争環境確保の観点から引き続き維持されるべきと考え、両社の連携強化はこれら規制の形骸化につながるおそれがあること。両社の連携の形態によっては、特定関係事業者及びNTTドコモ殿の禁止行為規制対象事業者としてのNTTコミュニケーションズ殿の指定が実質機能しない、または現行の規制が困難となる蓋然性が極めて高いと考えること。
(そもそもの連携・合併・事業譲渡等の制限も含め、上記規制が保たれるような追加ルールが必要)
- ② なお、NTT持株殿が主張されるNTTドコモ殿への禁止行為規制の緩和(GAFA等他業種との競争が目的)については、2015年の電気通信事業法改正で既に上位レイヤーを含めた様々な業種と連携可能となっていることから不要と考えます。

公正競争確保に必要な観点・情報

項番9 : また、公正競争確保に係る検証を定量的に行う際に用いるべき指標・観点があれば、ご指摘を頂きたい。【関口構成員】

項番16 : NTTドコモが非公開会社となることにより失われる透明性を補うために一定の情報の適示開示を求めるとすれば、どのような内容が公開されるべきと考えるか。【大谷構成員】

【回答】

1. 検証に用いるべき指標・観点、公開が必要な情報

- 一例として下記が考えられます。
 - a. **NTTグループ全体としての利益最大化を目的とした内部相互補助・利益相反取引の有無の検証**のため、NTTドコモ殿における下記情報の継続的な確認
 - 各種セグメント(移動系通信事業単体、個人向け/法人向け、ドコモ光等)別の収支、営業利益、営業利益率等
 - 有利子負債、配当に関する情報等
 - b. **ボトルネック設備の利用に係る公平性の検証**のため、NTT東西殿における下記情報の継続的な確認
 - NTTグループ内の取引額(卸料金等)、取引量(回線数、契約数等)
 - c. **接続の業務に関して知り得た情報の目的外利用・提供の蓋然性の検証**のため、NTTグループ内(NTT持株殿、NTT東西殿、NTTドコモ殿、NTTコミュニケーションズ殿、NTTデータ殿、NTTコムウェア殿)における下記情報の継続的な確認
 - NTTグループ内人事異動・交流(役員兼任・異動、その他担当者の兼務・出向等)の役職別・形態別の人数・期間

公正競争確保に必要な観点・情報

2. NTT持株殿の信用力を用いたNTTドコモ殿の資金調達

- ① NTTドコモ殿は、資材の調達にあたりNTT持株殿の強い購買力を使用することのないよう、公正競争確保の観点で同社との間の共同調達行為を制限されています。
- ② このような中、今回、**NTT持株殿は4.3兆円の借入れ**を行うことでNTTドコモ殿を完全子会社化し、これに伴い**NTTドコモ殿は期末配当を無配**としたことで**配当原資相当が内部資金として活用可能**となったことから、結果として、**NTT持株殿の借入れによりNTTドコモ殿の資金調達がなされた**こととなります。
- ③ これは、**NTT持株殿の信用力をもってしてNTTドコモ殿に対し財務上のメリットを与える**ものであり、**同様の効果を有する共同調達が公正競争ルール上制限されている**ことに照らし、以下の観点で議論・検証が必要と考えます。
 - a. 資金調達において、**NTT持株殿の信用力をを用いることの是非**
 - b. NTTドコモ殿において、**一般株主向けの配当原資相当が内部資金として活用可能となることに伴う公正競争への影響**

II 資金の借入れについて

1. 借入れの理由

公開買付者は、「I 本公開買付けについて」に記載の本取引に要する資金の確保のため、金融機関より総額 43,000 億円の範囲で借入れを行うことを決定し、下記の各借入先から融資証明書を受領いたしました。

2. 借入れの概要（予定）

(1) 借入先	株式会社 三菱UFJ銀行	株式会社 三井住友銀行	株式会社 みずほ銀行	農林中央金庫	三井住友信託 銀行株式会社	株式会社日本 政策投資銀行
(2) 借入金額	15,000 億円 (上限)	12,000 億円 (上限)	7,000 億円 (上限)	4,000 億円 (上限)	3,000 億円 (上限)	2,000 億円 (上限)

NTT持株殿：4.3兆円の借入れ

2. 修正の内容

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想	62.5 円	62.5 円	125 円
今回修正予想	62.5 円	<u>0 円</u>	62.5 円
当期実績	/		
前期実績 (2020年3月期)	60 円	60 円	120 円

NTTドコモ殿：期末配当を無配

出典：株式会社NTTドコモ株式等（証券コード 9437）に対する公開買付けの開始及び資金の借入れに関するお知らせ
(日本電信電話株式会社：2020年9月29日)

出典：2021年3月期（第30期）配当予想の修正（無配）に関するお知らせ
(株式会社NTTドコモ：2020年9月29日)

禁止行為規制・NTTドコモ殿のポジション

項番12：禁止行為規制について、NTTは、NTTドコモのみが規制対象であることの見直しを求めている一方、競争事業者は、規制が不十分と主張している。それぞれ具体的に理由を説明して欲しい。また、こうした見解の差異が生じる理由についても、具体的に説明して欲しい。【大谷構成員】

項番20：NTTドコモが携帯市場において、直近では3番手となっていると説明されているが、このことについての各社の認識を教えて欲しい。【関口構成員】

【回答】

1. 市場支配力の考え方

- ① NTT持株殿は、NTTドコモ殿の営業利益が3位(一時的に2019年度のみ)等となったことをもって、NTTドコモ殿の市場支配力の低下・それに伴う禁止行為規制の緩和を主張されていますが、**市場支配力の推定に関する考え方について相違**があるものと考えます。
- ② 電気通信事業法第30条に定める禁止行為規制は、市場支配力を有する電気通信事業者による市場支配力の濫用を未然に防止するもので、**NTTドコモ殿は依然として40%超のシェアを有していることから、市場支配力が推定される存在**^{※1}と考えられているとおり、規制対象として妥当であると考えます。
- ③ 加えて、**禁止行為規制の対象事業者は「事業規模、ブランド力などの個社単体の総合的な事業能力を測定するための諸要因を踏まえ、総合的に判断すること」**^{※2}とされており、NTTドコモ殿がNTT持株殿の完全子会社になり、**資本的基盤やグループ一体的な営業体制、信用力等は強化されたと考えられる事からも、禁止行為規制の対象とする必要性はゆるぎなく、むしろ高まったもの**と考えます。

※1 「電気通信事業法第30条第1項及び第3項第2号の規定による電気通信事業者の指定に当たっての基本的考え方」の記載、「当該電気通信事業者が一定期間継続して40%を超える高い市場シェアを有する場合には、市場支配力が推定される」

※2 電気通信事業部会 資料69-1(2016年1月19日)における「電気通信事業法等の一部を改正する法律の施行等に伴う関係省令等の整備案等に対して寄せられた意見及びこれに対する考え方」の総務省殿 考え方3-4の記載

禁止行為規制・NTTドコモ殿のポジション

- ④ さらに、この度の**NTTドコモ殿の完全子会社化により**一般株主の配慮は不要となることから、NTT持株殿としては**NTTグループ全体としての利益最大化を目的とした行為がとりやすくなり、市場における競争力がより強化される**可能性が高いと考えます。
- ⑤ 事実、NTT持株の澤田社長は、NTTドコモ殿の完全子会社化の発表時に、「NTTドコモが100%化される、あるいはNTTコムウェアやNTTコミュニケーションズと連携を深める」「ドコモを強くするといっているわけですから、おっしゃったとおりソフトバンクとかKDDIさんは競争上、負けるかもしれません」※3とのご発言をされており、完全子会社化の目的の一つはNTTドコモ殿の競争力強化が明らかであることから、NTTグループを巡る公正競争環境への配意はこれまで以上に必要です。
- ⑥ そもそも、直近(2019年度)の営業利益において初めてNTTドコモ殿が3位※4となりましたが、これはあくまでNTTドコモ殿と競合各社の経営判断に基づく競争の結果であり、公正競争環境に変化が生じた等の理由に起因するものではなく、あくまで競争の中での一時的な状況であり、**結果として、市場における事業者間の差が縮まることは競争の観点では歓迎すべきこと**です。
- ⑦ このような中、**短期的な状況・視点のみをもって、過去の公正競争要件(出資比率低下)に反しNTTドコモ殿を完全子会社化し競争力強化を図ることは、公正競争を阻害するもので適切ではなく、少なくともNTTグループの一体化を受けて非対称規制を緩和する必要性は一切ない**と考えます。

※3 「NTTドコモ完全子会社化について」(2020年9月29日)発表時の質疑応答における澤田社長ご発言

※4 NTT持株殿はNTTドコモ殿が収益で3位と主張するものの、「公正競争確保の在り方に関する検討会議 第1回会合 事務局説明資料」P.12の記載のとおり、通信事業分野のみ(当社のヤフー事業を除いたもの)の収益比較では2位

禁止行為規制・NTTドコモ殿のポジション

2. 固定通信をめぐる考え方

- ① 移動・固定の双方を手掛けられないのはNTTドコモ殿のみであり不公平というNTT持株殿の主張については、NTTコミュニケーションズ殿との排他的な連携を念頭に置いたものと認識していますが、前述のとおり現行制度が**市場支配力の有無に着目した禁止行為規制による制約である以上、むしろ公正競争環境確保の観点からは必要な措置**であると考えます。
- ② 加えて、NTTドコモ殿はボトルネック設備を有するNTT東西殿とNTT持株殿の下で資本関係(加えて今回の完全子会社化で一体化)があり、**NTT持株殿の戦略の下で事業展開を行っている点で、競争事業者とは根本的に状況が異なる**ところ。
- ③ さらに前述のとおり、**NTTコミュニケーションズ殿はNTT東西殿との連携抑止の観点からNTT東西殿の特定関係事業者として指定することが適当とされている特別な事業者**でもあります。
- ④ このような中、公正競争要件にて**NTTドコモ殿及びNTTコミュニケーションズ殿に対するNTT持株殿の出資比率低下が求められていた**ところ、これに反し**資本関係が維持・強化されている前提においては、現行の制約は必要不可欠であり、緩和する必要性は一切ない**と考えます。

3. 禁止行為規制の考え方

- ① NTTグループ各社は禁止行為規制を遵守しているとのことですが、前述のとおり、**NTT持株殿傘下でのグループ経営(資本関係)の観点から、構造的にNTT持株殿にはグループ内利益最大化のインセンティブが存在**するところであり、これに伴い**NTTグループ各社についてもグループ内優遇のインセンティブが存在**するという課題があります。
- ② 特に**禁止行為規制については、遵守状況の確認が外形的には難しい**ことから、**競争事業者の立場からはNTTグループ内での優遇の疑念**が残ります。
- ③ このような資本関係の内外の立場の違いも、禁止行為規制に対する見解に差異が生じている一要因と考えます。

NTTドコモ殿への市場支配力の移転

項番17：11月11日に28者が連名で提出した意見申出書のうち、申出事項の（2）③の記載の趣旨等が不明確であるので、明確に説明いただきたい。【石田構成員】

【回答】

- ① 「NTT東・西の市場支配力の一部が、光サービス卸によってNTTドコモに移転」とは、NTT東西殿のサービス卸を通じて、NTT東西殿のボトルネック設備の製品(FTTHサービス)である「フレッツ光」が、「ドコモ光」という形に置き換えられ、FTTHサービスの顧客基盤がNTT東西殿からNTTドコモ殿に移され、これによって、FTTHサービス市場における市場支配力がNTT東西殿からNTTドコモ殿に移転しているという趣旨です。
- ② しかしながら、**現行のNTTドコモ殿の禁止行為規制は、モバイル事業者を前提とした規律内容**になっていることから、**新たな市場で市場支配力を得たとしても、それに応じた規律内容となっていません。**
- ③ 現在のNTTドコモ殿は、モバイル事業者としての市場支配力だけでなく、「フレッツ光」から「ドコモ光」に置き換えられたことにより、NTT東西殿のボトルネック設備に起因する新たな市場支配力も得ています。
- ④ こうした市場環境の変化を踏まえ、**現行のNTTドコモ殿に対する禁止行為規制の規律内容も強化すべき**です。

市場の範囲・考え方

項番18：公正競争確保を検討するに当たって、市場の範囲をどのように認識しているのか。また、隣接市場からの競争圧力として具体的にどのようなものを想定しているか、有力な競争相手としてどのようなプレイヤーをお考えか。サービス・技術競争、イノベーション競争に即して各社のご認識をお尋ねしたい。【岡田構成員】

【回答】

1. 市場の範囲・公正競争確保上の懸念について

- ① 市場の範囲については、電気通信市場検証会議にて定義されている区分に基づき、**移動系(小売/卸売)、固定系(小売/卸売)**とすることが基本と考えています。
- ② **移動系は競争が進展する一方、固定系は独占が続いており、過去の市場検証会議でもその点指摘がされているところ【詳細は参考資料参照】**であり、このような**独占市場(固定)におけるボトルネック設備利用の不公平性**や、**独占市場(固定)から競争市場(移動)への内部相互補助による競争市場への悪影響**を懸念しています。

2. 5G・IoTにおける競争上の懸念について

- ① 5G・IoTといった主に法人向けのサービス提供においては、**通信レイヤーに限らず各レイヤーで強みを有することが重要**であり、その点で**各レイヤーに強みを有するNTTグループの存在感が一層高まる**ものと考えます。この点、NTTグループ各社が公社時代から引き継ぐ基盤(不動産、営業力等)を有しているところ、**NTT持株殿として「ネットワークや建物、IT基盤等に係るリソースやアセットの最適化」を目指す**とされており、**この点において公正競争上の問題がないか検証が必要**と考えます。
- ② なお、通信市場へのGAFANAなど他のレイヤーからの事業参入については各通信事業者共通で影響が考えられるところであり、この動きへの対抗措置としての**NTTドコモ殿の完全子会社化・NTTグループの一体化の必要性**といった**NTT持株殿のご説明は、従前公正競争要件の一つとして出資比率低下を求めていた理由に比して明らかに説得力に欠ける**ものと考えます。
- ③ 国際競争力の醸成については、特定の企業(またはグループ)のみに依存するのではなく、むしろ国内競争を促進し、国内企業全体としての競争力強化やイノベーションの促進により強化することが重要です。そのためにも特定の事業体(事業グループ)に有利な制度としたり、近視眼的な狙いのみをもって国内の競争環境整備が疎かにされることがあってはならないと考えます。

事業戦略・競争戦略上のボトルネック

項番19：今後の事業戦略上のイノベーションのボトルネックとして、光ファイバー網のご指摘があった。しかし、5G以降では異業種連携の重要性が高まり、関連する標準必須特許の範囲も膨大になるといわれている。研究開発の共同化や標準化戦略の重要性も増すように思われる。各社にとって今後の事業戦略・競争戦略上のボトルネックとなるものは何か、ご認識をお尋ねしたい。【岡田構成員】

【回答】

- ① ボトルネックとなるのは**事業者として取り得る選択肢が限られる部分**であり、その点、**国内のネットワーク構築において光ファイバ網が指摘されている**認識です。
- ② 今後、5G/6G時代において異業種連携や研究開発の共同化、標準化戦略の重要性が増すという点についてはご指摘のとおりと考えますが、そのような取り組みを通じた結果、**事業者として取り得る選択肢が狭まる(NTTグループの仕様考慮必須等)ことを懸念**しています。
- ③ これらの取り組みにおいて、NTT持株殿はオープン性等も考慮されているとのことですが、過去の光ファイバの8分岐仕様や、NGN導入時の事例のような**競争事業者の排他につながらぬよう、仕様・運用等には配慮いただきたい**と考えます。

參考資料

当時の資料を公開用に
一部体裁のみ修正

電気通信市場検証会議（第11回）

- ご説明資料 -

2019年3月4日
ソフトバンク株式会社

1. **固定系通信分野及び移動系通信分野における競争上の課題**
 - ① **昨年度(平成29年度)の検証結果**
 - ② **固定系通信分野について**
 - ③ **移動系通信分野について**

2. **5Gの進展等、市場の変化を踏まえた禁止行為規制等の在り方**

3. **今後の市場検証**

1. **固定系通信分野及び移動系通信分野における競争上の課題**
 - ① **昨年度(平成29年度)の検証結果**
 - ② 固定系通信分野について
 - ③ 移動系通信分野について
2. 5Gの進展等、市場の変化を踏まえた禁止行為規制等の在り方
3. 今後の市場検証

固定系：公正競争環境に関する検証の観点①

①公正競争

卸型(光コラボ)サービスの普及により、一定程度競争が進展

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東日本に係る「情報の目的外利用」については、事案の全容を調査するとともに、状況に応じて必要な措置をとる。
- 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が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、不当な競争が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。

卸型の参入事業者数増加・HHI低下

▼
一定程度競争が進展

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.2

固定系：公正競争環境に関する検証の観点②

②料金・サービスの 多様化・低廉化

サービス多様化等進展するも、月額料金の低廉化は進んでいない

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未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。

料金の低廉化には至っていない

サービスの多様化・連携サービスの進展

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.3

固定系：公正競争環境に関する検証の観点③

③卸売市場の競争

卸売市場の競争は停滞 → 利用者料金の低廉化にもつながっていない

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。

卸売市場の競争の進展はみられない

利用者料金の低廉化につながっているとはいえない

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.4

固定系：公正競争環境に関する検証の観点④

④ FTTH利用促進

FTTHの利用促進は不十分

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。

**FTTHの利用が十分に
促進されているとは考えにくい**

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.5

固定系：利用者利便に関する検証の観点①

①満足度向上

FTTHの満足度向上は不十分

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必要がある。
- 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月より「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部教授)を設置。
- 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。

FTTHの利用の満足度の向上に十分つながっているとはいえない

キャッシュバックよりも通信料金の値下げを求める声

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.6

固定系：利用者利便に関する検証の観点②

②利用者料金低廉化

月額料金の低廉化につながっていない

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。(2頁参照)
- 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。(2頁参照)
- 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。(3頁参照)

**FTTHの基本となる月額料金の
低廉化に反映されず**

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.7

固定系：利用者利便に関する検証の観点③

③利用者ニーズ対応

利用者はニーズに応じた合理的な選択ができていない

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ないか。

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。

利用者のニーズに
十分応じているとはいえない

利用者が合理的な選択が
十分にできていない

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.8

移動系：公正競争環境に関する検証の観点①

①公正競争

移動系通信市場は、競争が進展

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は第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第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第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。
- 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、モバイル検讨会において、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。
- 一部の第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、第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。

MVNOも含めた競争が進展

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.10

移動系：公正競争環境に関する検証の観点②

②料金・サービスの 多様化・低廉化

料金・サービスの多様化、低廉化が進展

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。

料金・サービスの多様化、低廉化が進展

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.11

移動系：公正競争環境に関する検証の観点③

③MNO間の競争促進

料金・サービスを中心とした競争が進展

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^{※1}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(「ワンキューパ割」)を提供
- 「docomo with」や「ワンキューパ割」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^{※2}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。

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.12

料金・サービスの多様化、低廉化に
資する積極的な取組

▼
競争が進展

MNOサービスの利用者料金の
一定の低廉化

移動系：公正競争環境に関する検証の観点④

④ MVNOの普及促進

MVNOサービスの普及が進展

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。

MNO卸契約数等増加傾向、
MVNOの普及が進展

MVNOの小売展開、MVNEが貢献

移動系：利用者利便に関する検証の観点①

①満足度向上

料金に対する満足度は上昇(期間契約への意見あり)

利用者利便に関する検証の観点

- ① ライトユーザー・ヘビーユーザー・長期利用ユーザー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ー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といっ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の手続きを進める。
- 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。

※ 平成30年6月7日より、改正案についての意見募集を実施している。

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.14

MNO・サブブランド・MVNOともに 料金に対する満足度が上昇

ライトユーザー向けプランの利用率が上昇 MNO各社の積極的な取組が窺えた

期間契約に対しては 利用者からの意見あり

移動系：利用者利便に関する検証の観点②

②利用者の選択の幅

利用者のサービス選択の幅が拡大しつつある

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。
- MVNEにおいては、アンケートに回答のあった事業者のうち、約54%が他の事業者のMVNO事業の開始に当たり、「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。

MNO・MVNOともにサービスの差別化・多様化が進展



サービス選択の幅が拡大しつつある

移動系：利用者利便に関する検証の観点③

③スイッチングコスト 低廉化

SIMロック解除の認知度・理解度が向上(期間契約は措置が必要)

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。

SIMロック解除の認知度・理解度が向上

期間契約はスイッチングコスト上昇要因

措置が必要

MVNO向けは心理的抵抗も スイッチングコスト

出典：電気通信事業分野における市場検証(平成29年度)の概要(総務省：平成30年6月27日) P.16

昨年度(平成29年度)検証結果まとめ

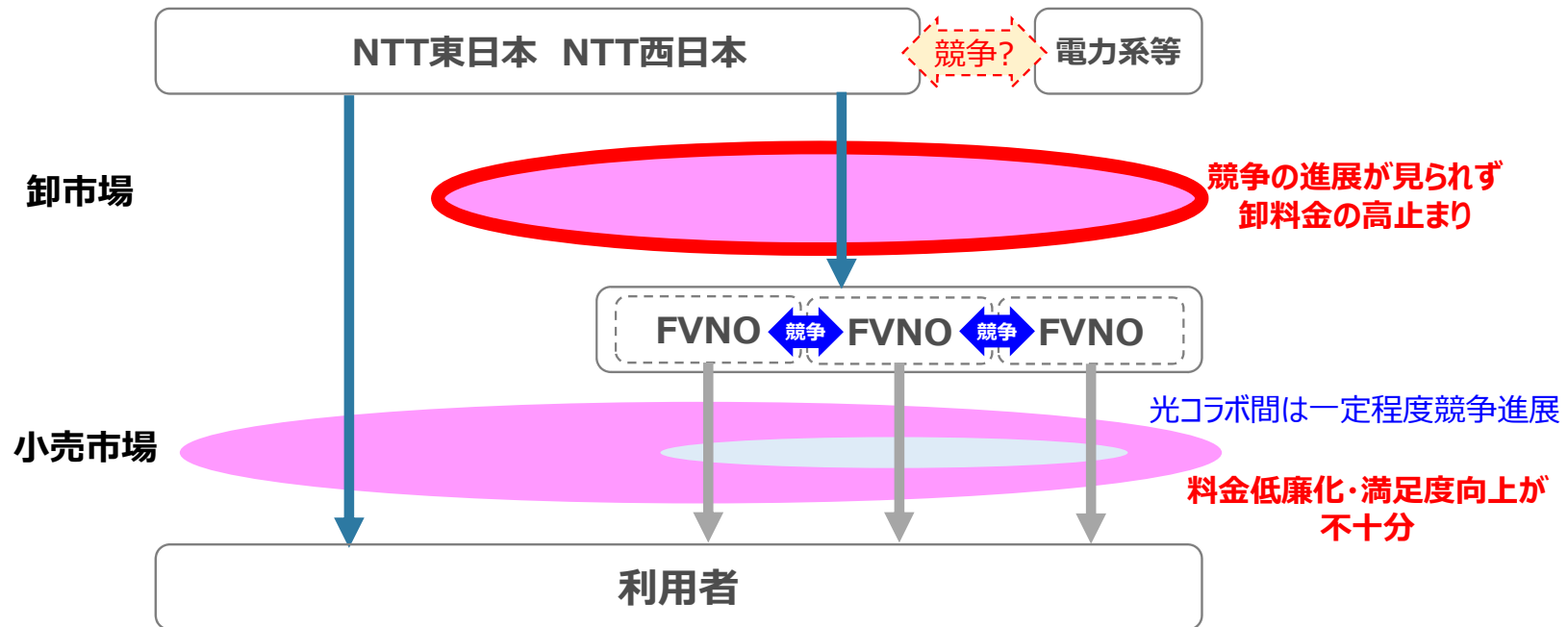
		固定系	移動系
【公正競争環境】	①公正競争	光コラボ間は進展	進展
	②料金・サービスの多様化・低廉化	低廉化は不十分	進展
	③卸売市場の競争/ MNO間の競争	不十分	進展
	④FTTH利用促進/ MVNO普及促進	不十分	進展
【利用者利便】	①満足度向上	不十分	進展 (期間契約への意見あり)
	②利用者料金低廉化/ 利用者の選択の幅	不十分	進展
	③利用者ニーズ対応/ スイッチングコスト低廉化	不十分	進展 (期間契約は要措置)

重点的に検証すべきは固定系通信

1. **固定系通信分野及び移動系通信分野における競争上の課題**
 - ① 昨年度(平成29年度)の検証結果
 - ② **固定系通信分野について**
 - ③ 移動系通信分野について
2. 5Gの進展等、市場の変化を踏まえた禁止行為規制等の在り方
3. 今後の市場検証

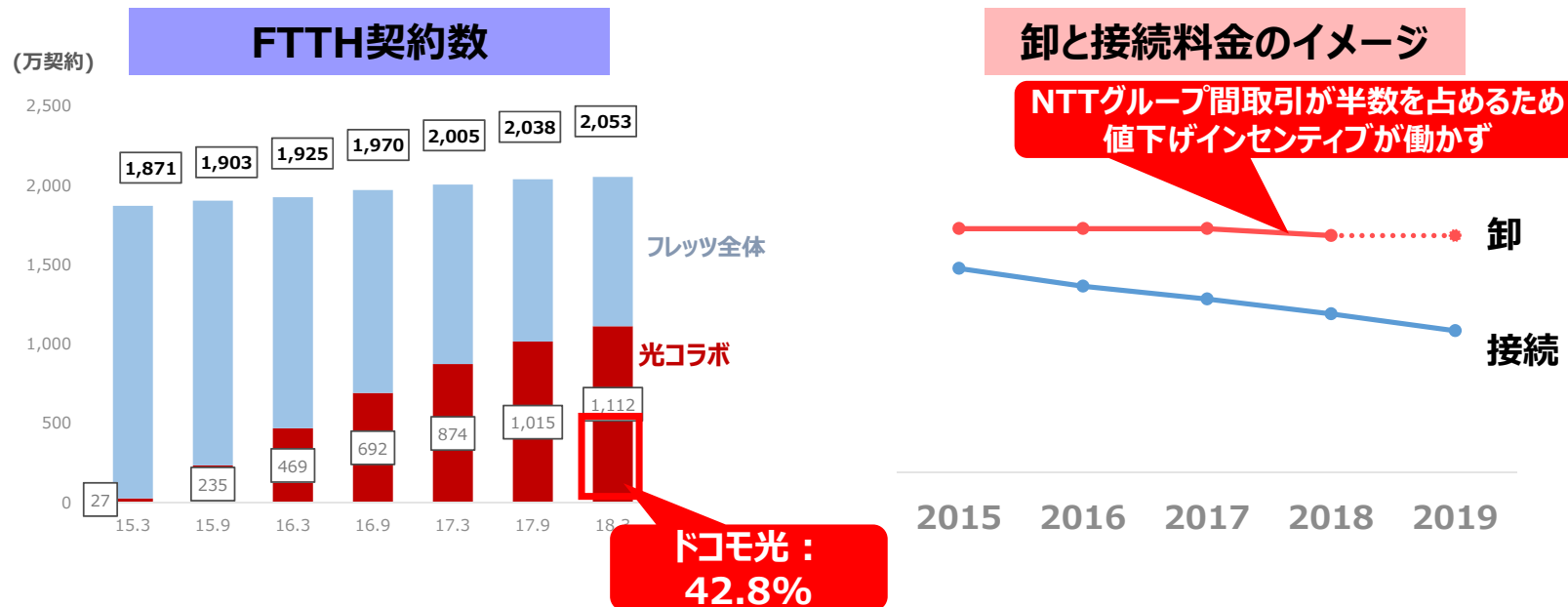
固定系通信市場について

光アクセスのボトルネック性に起因した卸市場における課題解決が必須



NTT東西殿による光コラボの課題

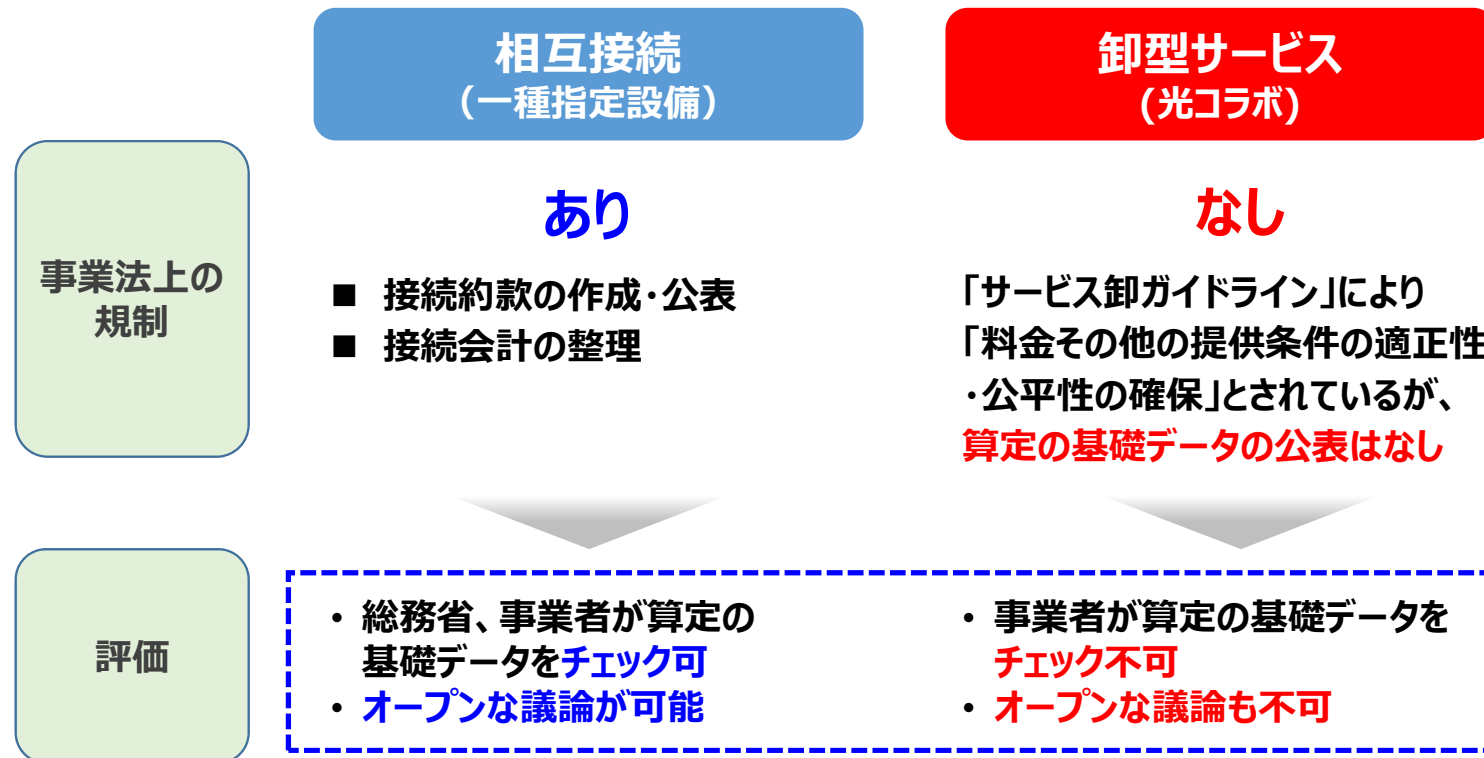
**NTT東西殿の光コラボ(卸型サービス)は
ドコモ光が契約数の半分近くを占め、卸料金は高止まり**



出典：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ(平成29年度第4四半期(3月末))」
株式会社NTTドコモ「事業データ(2018年3月期)」より当社作成

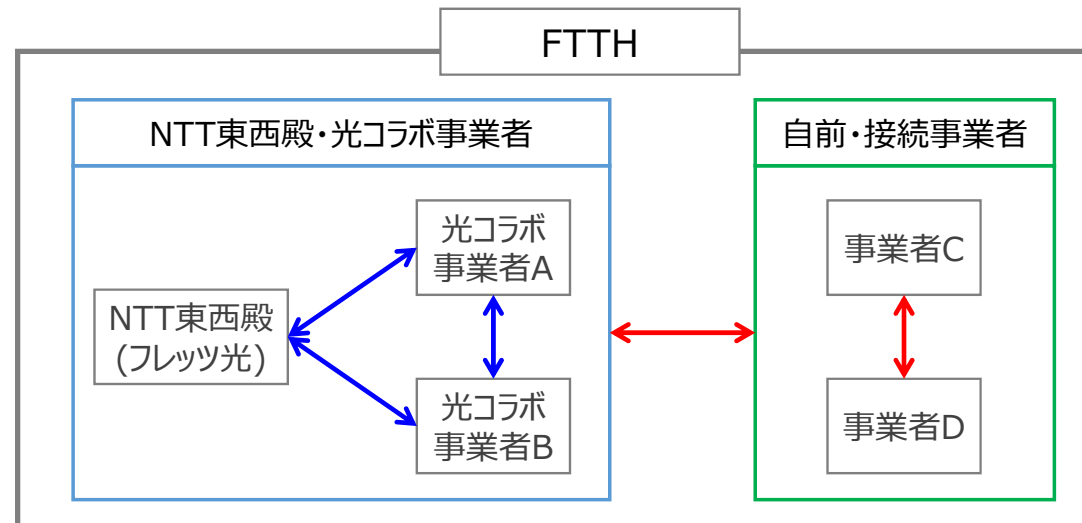
NTT東西殿による光コラボの課題

卸型サービス(光コラボ)には、①料金の適正性を事業者で確認不可、
②料金水準が非公開でオープンな議論ができないといった課題あり
料金については、より透明性や適正性を確保するためのルール見直しが必要



自前・接続を含むFTTH全体の検証

NTT東西殿・光コラボ事業者間は「事業者変更」導入により障壁低下
 一方、提供形態が異なる事業者間のスイッチングコストは依然として高止まり
 異なる提供形態間のスイッチングコスト等、FTTH市場全体の競争環境を検証すべき



スイッチングコスト		NTT東西殿・ 光コラボ事業者間	左記以外
		↔	↔
費用	手数料	要	要
	設置費	要 → 不要	要
	撤去費	不要	要
	違約金	要	要
その他	番号変更	要 → 不要	要

NTT東西殿・光コラボ事業者
 →その他事業者への移行の場合は不要

【参考】FTTHにおけるスイッチングコスト

【図表II-42】主要な FTTH アクセスサービスにおけるスイッチングコスト

事業者名	新規契約時		解約時	
	手数料	設置工事費 ※1	違約金等 ※2	撤去工事費 ※1
NTT東日本(フレッツ光)	800円	18,000円	9,500円	—
NTT西日本(フレッツ光)	800円	18,000円	10,000円	—
KDDI(auひかり)	3,000円	37,500円	9,500円	28,800円 ※3 <small>(2018年3月1日以降に申込みの場合)</small>
ソニーネットワークコミュニケーションズ (NURO光)	3,000円	40,000円	9,500円	10,000円
ケイ・オプティコム(eo光)	3,000円	27,000円	28,704円 ※4 <small>(2018年4月1日までに申込みの場合)</small>	10,000円
NTTドコモ(ドコモ光)	3,000円	18,000円	13,000円	—
ソフトバンク(ソフトバンク光)	3,000円	24,000円	9,500円	—

光コラボ間、フレッツ光
相互間は工事不要で
変更可能となる

※1：約款等に記載されている標準的な工事費。土日祝日指定追加費用等は含まない。

※2：定期契約を解除した場合に請求される費用。最低利用期間が最も短いプランにおける最高額。

※3：2018年2月28日までに申込みの場合で撤去を希望する場合10,000円。

※4：2018年4月2日以降に申込みの場合12,000円。

注1：いずれも、戸建向けプラン新規契約の場合。プランによって、その他の費用が必要となる場合がある。金額は税抜き。

注2：キャンペーン等による割引や減免を行う前の金額。割賦請求の場合は割賦の総額を記載。

出所：各社ウェブサイトを基に総務省作成

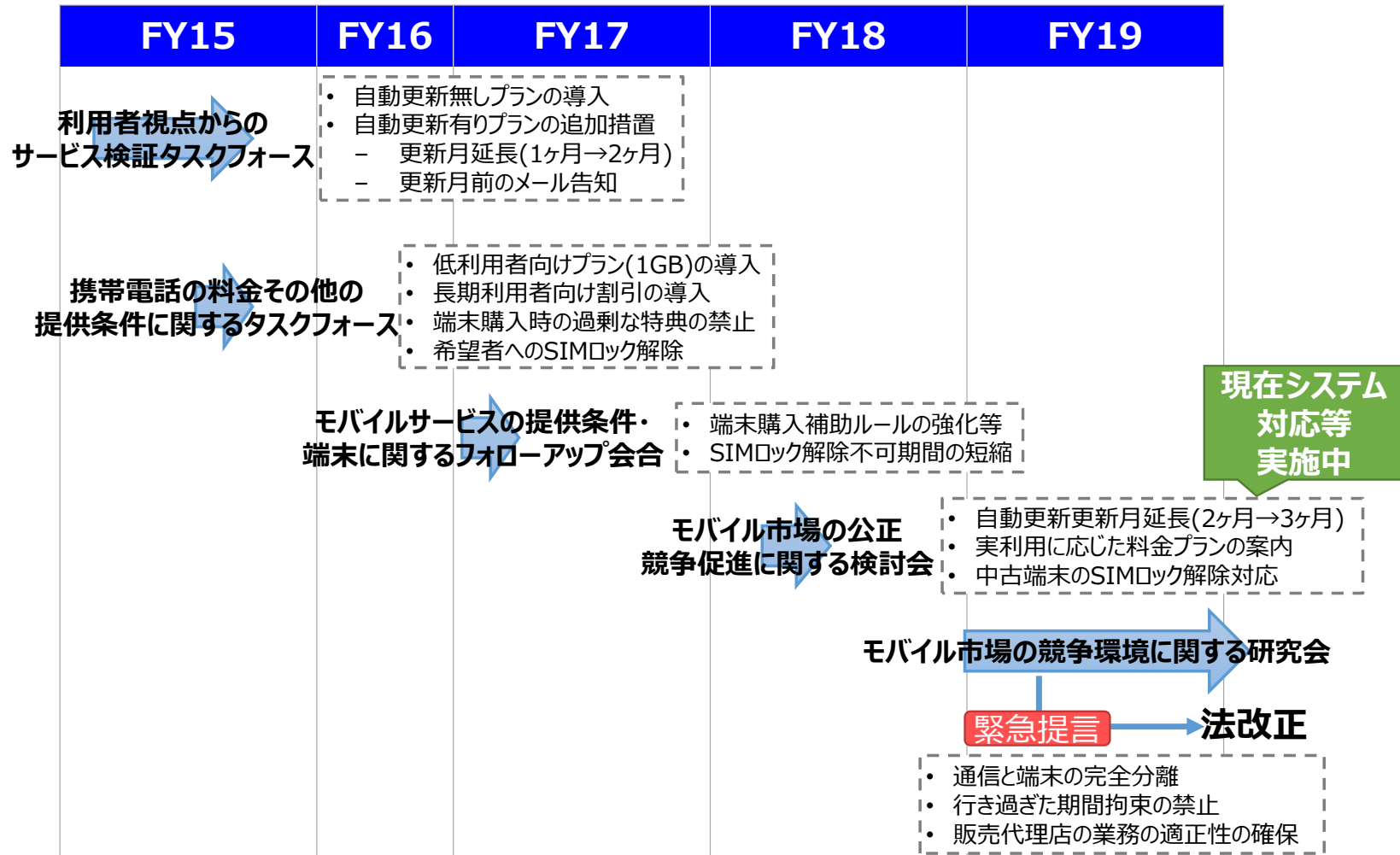
1. **固定系通信分野及び移動系通信分野における競争上の課題**
 - ① 昨年度(平成29年度)の検証結果
 - ② 固定系通信分野について
 - ③ **移動系通信分野について**

2. 5Gの進展等、市場の変化を踏まえた禁止行為規制等の在り方

3. 今後の市場検証

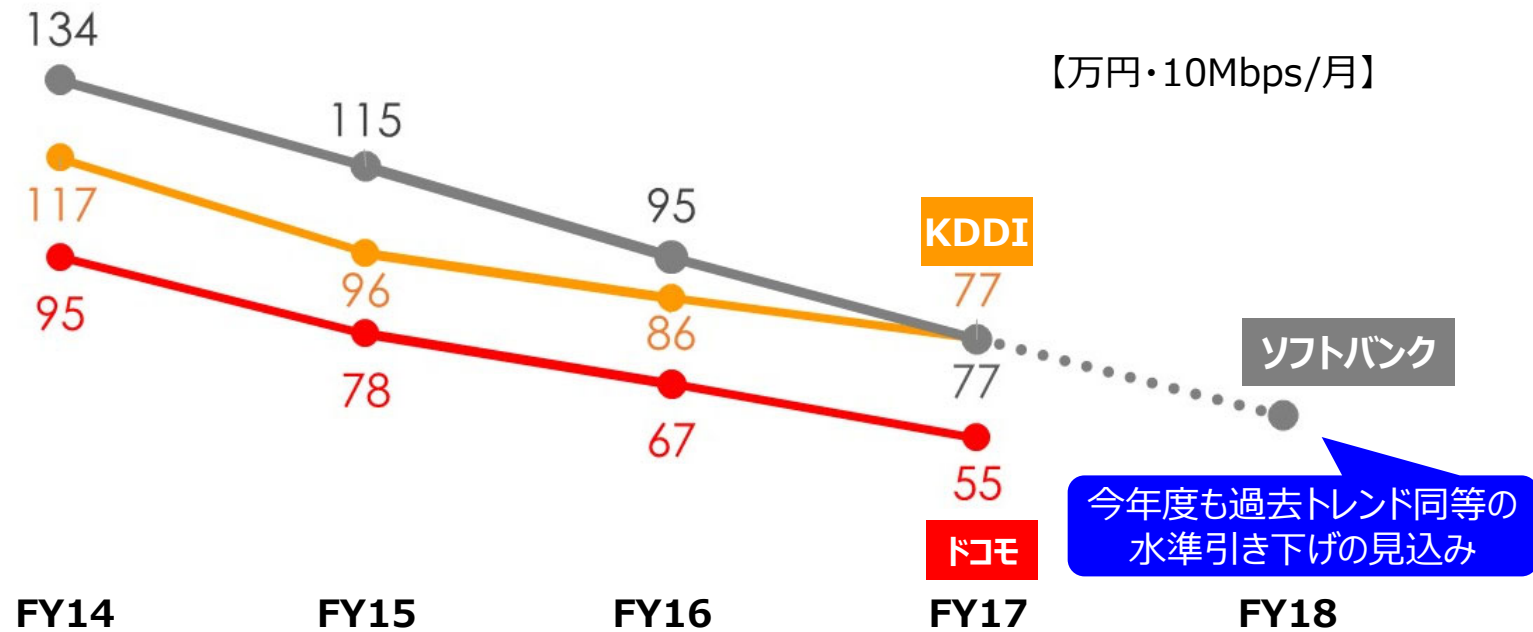
移動系通信分野の規制環境について

これまでもモバイル競争ルールが議論され、年一回程度の頻度で随時要請等に対応



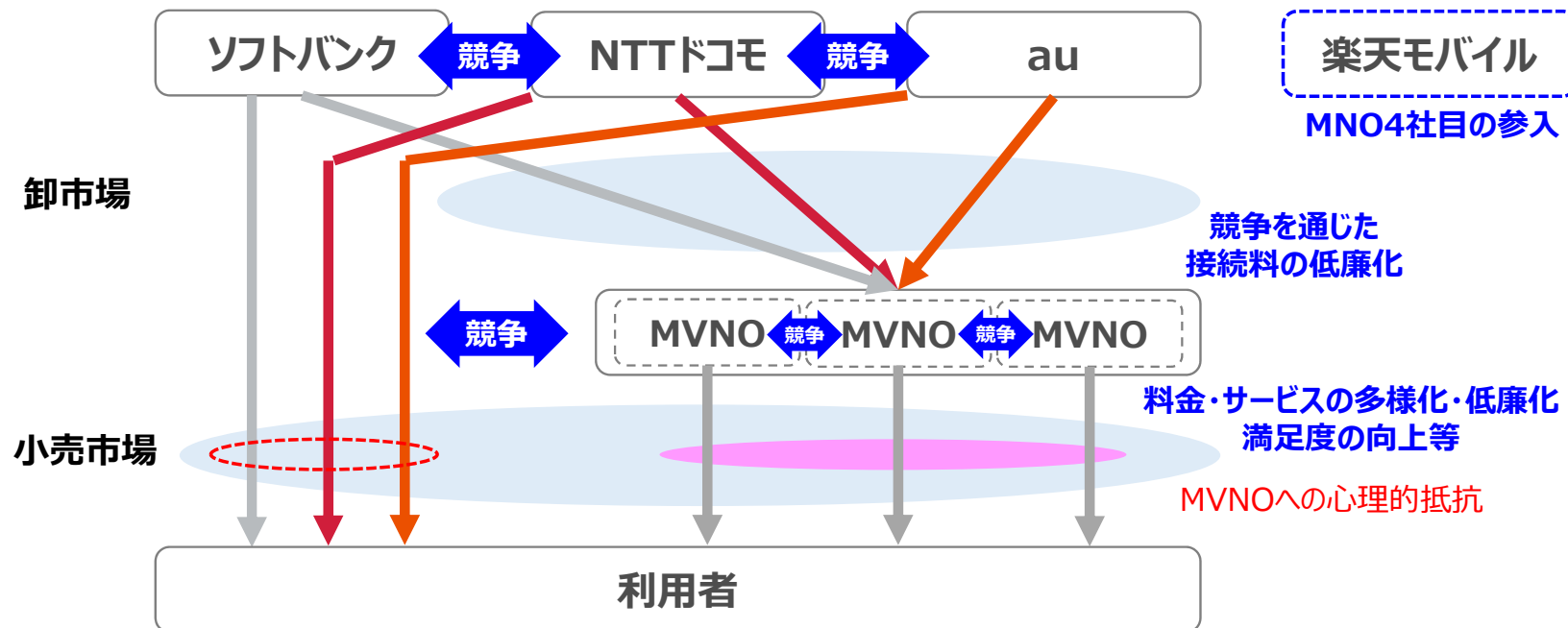
固定系通信市場と移動系通信市場の差異

MNO間の競争進展により、接続料が低廉化 (MNO3社は卸型サービスも接続料と同額で提供)



移動系通信市場について

競争が機能しており、基本は**市場原理にゆだねるべき**
(新規参入事業者の存在も考慮)



今後の課題、懸念

- MVNO促進には心理的抵抗の解消が必要(消費者保護施策の充実等)
- 緊急提言に基づく改正事業法による5G普及の遅れ等の懸念あり
(端末購入補助について過剰規制にならない範囲での制度化を要望)

1. 固定系通信分野及び移動系通信分野における競争上の課題
 - ① 昨年度(平成29年度)の検証結果
 - ② 固定系通信分野について
 - ③ 移動系通信分野について
2. **5Gの進展等、市場の変化を踏まえた禁止行為規制等の在り方**
3. 今後の市場検証

将来のネットワーク・市場のイメージ

様々なプラットフォーム・ネットワークを多様なプレイヤーが利用できる環境に
(市場の活性化が期待される)



光アクセスがより重要に

【参考】IoT分野の事例(協業等含む)

自動運転

SB Drive



自動運転車両とSBドライブ(株)が構築した遠隔監視システムを連携させ、遠隔地にいる運転手が、自動走行する車両を「目視（車両内、車両外）」と「データ（位置情報や走行速度等）」により監視する。

MaaS (Mobility as a Service)



当社が構築したSmart Mobility Operation Cloud PFと小型EV車両をモバイルNWを通じて連携させ、車両走行データ・乗客搭乗実績データの収集を行い、それらデータに基づいた運行管理（運行計画の自動作成、需給変動に応じた運行計画の変更）を行い、最適な旅客運行を実現。

農業

Paradigm Shift in Agriculture for Better World

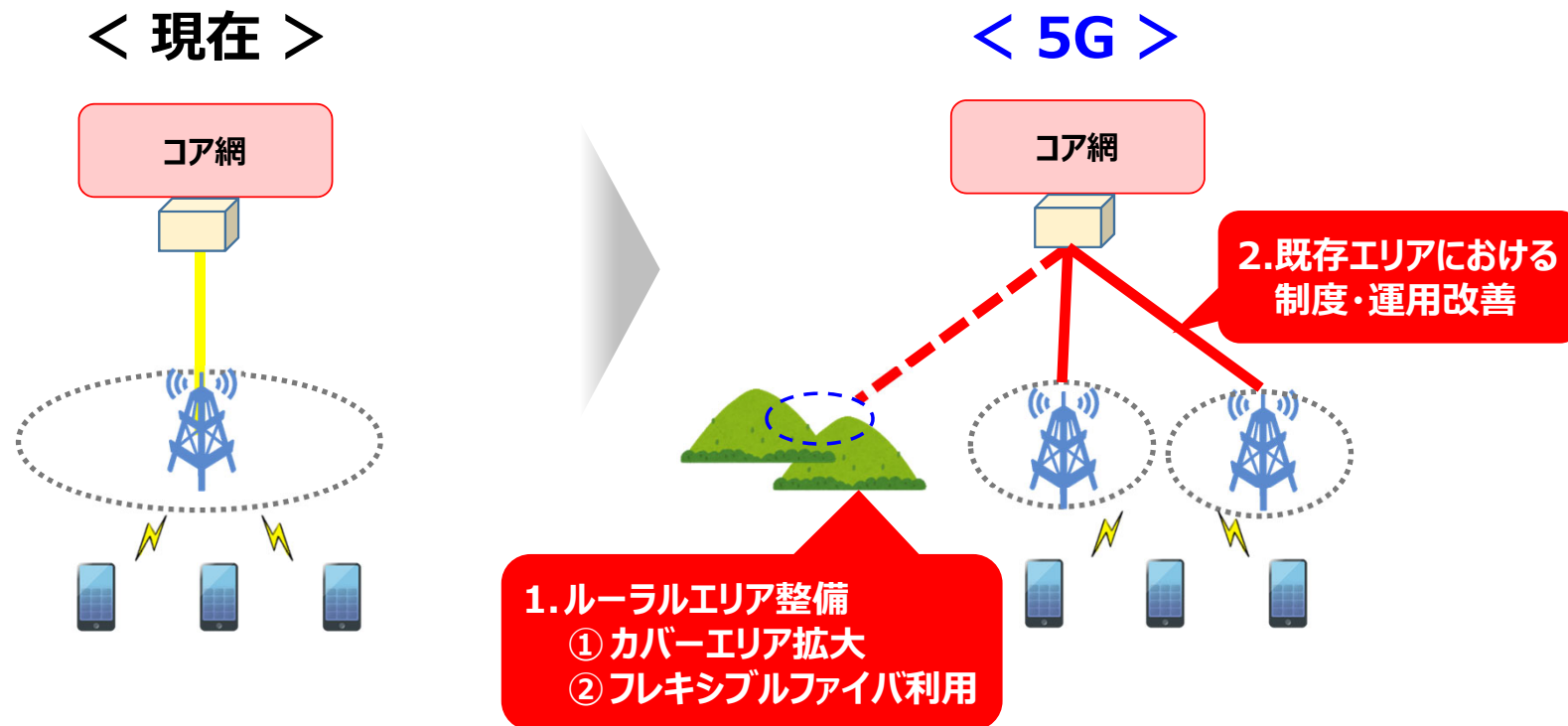


PSソリューションズ(株)が開発した農業用センサー「e-kakashi」を農場に導入することで、気温や湿度などのデータを取得、農作物生育状況の見える化を行い、農作物の生育差解析、病害の抑制、ベテラン農家のノウハウ伝承に役立てる。

5G普及に伴う光アクセスの重要性

IoTサービスはエリアが居住地にとどまらず高密度・広範囲になるため
光アクセスの重要性はより高まる

特に、圧倒的設備シェア(80%弱)を誇る
NTT東西殿の光アクセス設備に係る制度整備・運用整理が必要



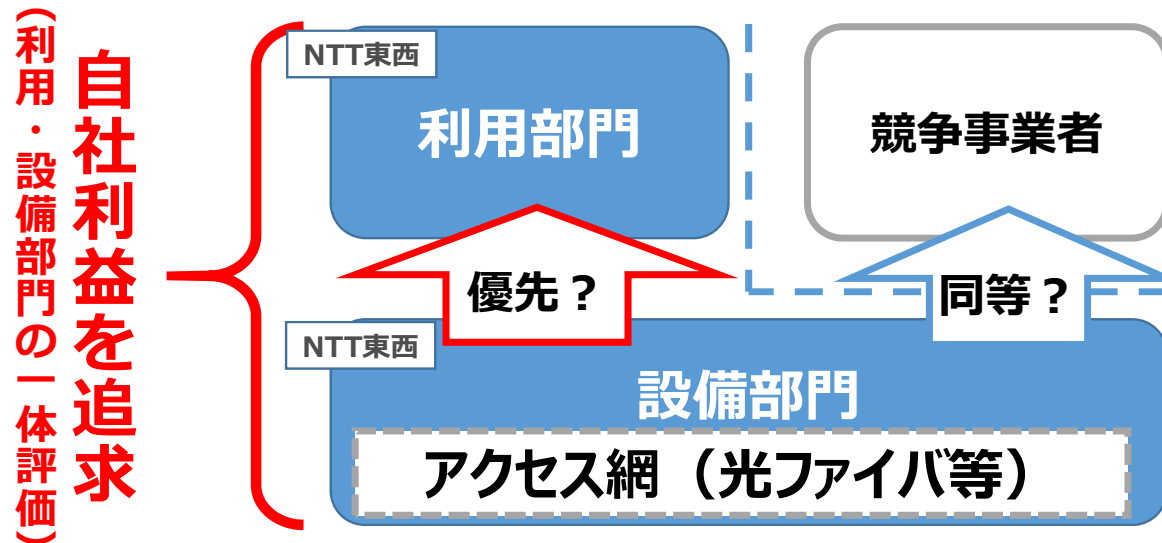
【参考】光アクセスの重要性(将来のユニバーサルサービス)

市場の競争状況、ユーザニーズや地域事情の多様化等を踏まえると、
本質的に保障すべきはアクセスで、その為に基幹的なアクセス部分の確保が必要



ユニバーサルアクセスの概念の検討の必要性

ボトルネック設備との接続において構造的な問題が存在

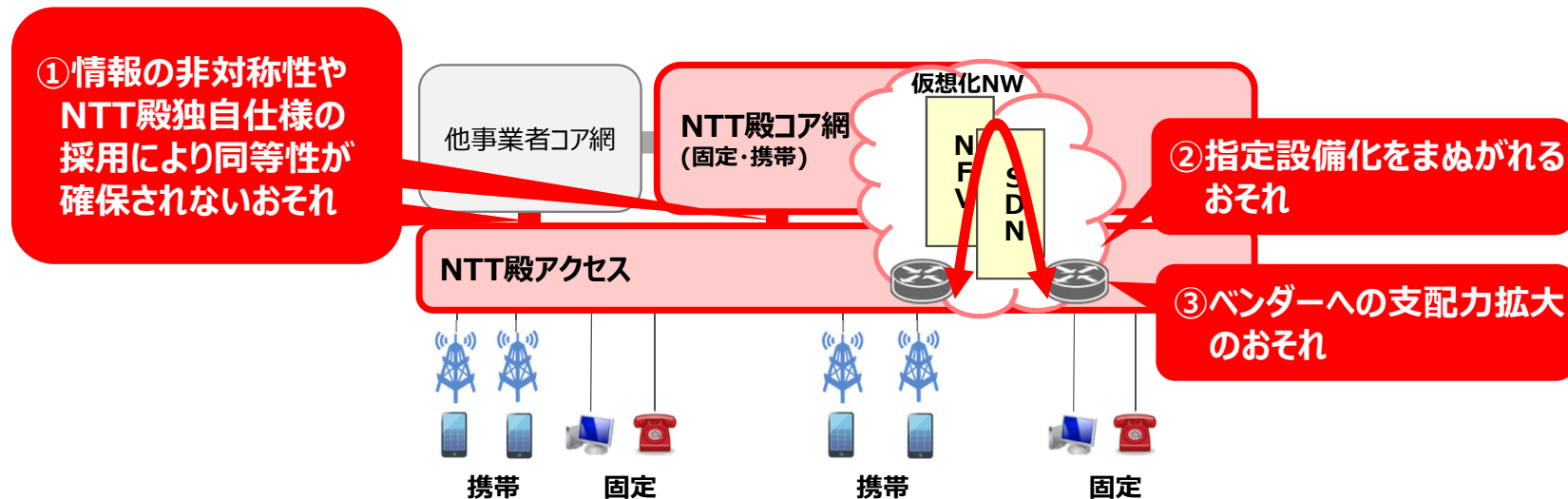


【同等性が確保されていない事例】

- ✓ 利用部門同様のサービス提供に必要な、NGN上の優先転送機能の開放協議の長期化
- ✓ NGN上でのVPNサービス等、利用部門のみが独占的に利用している未開放機能の存在

仮想化等の技術革新に即した公正競争の在り方

ALL-IP化・仮想化等により、実質的にコア網(固定・携帯)は統合
加えて、**コア・アクセスの一体化が進めばNTT殿の影響力はますます強大に**

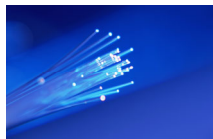


優越的地位濫用・排他行為を実施させないための仕組み作りが必要

市場変化時の政策検討における重要な視点

安価かつ多様な先端サービスの享受を可能とすべく
ネットワークや技術基盤の**変革期こそ、公正競争を意識した仕組み作りが必要**

技術変革期に生じた過去事例とその影響



非効率な構成の採用

- ・ 加入光ファイバー芯単位接続
(分岐端末回線単位接続の非採用)

▶ **接続料金高止まり・競争停滞**



接続事業者との情報非対称性

- ・ NGN機能の利用進まず
(加えて当初は非指定設備)

▶ 当社がNGN上で0AB-J IP電話
を提供するまで**7年**



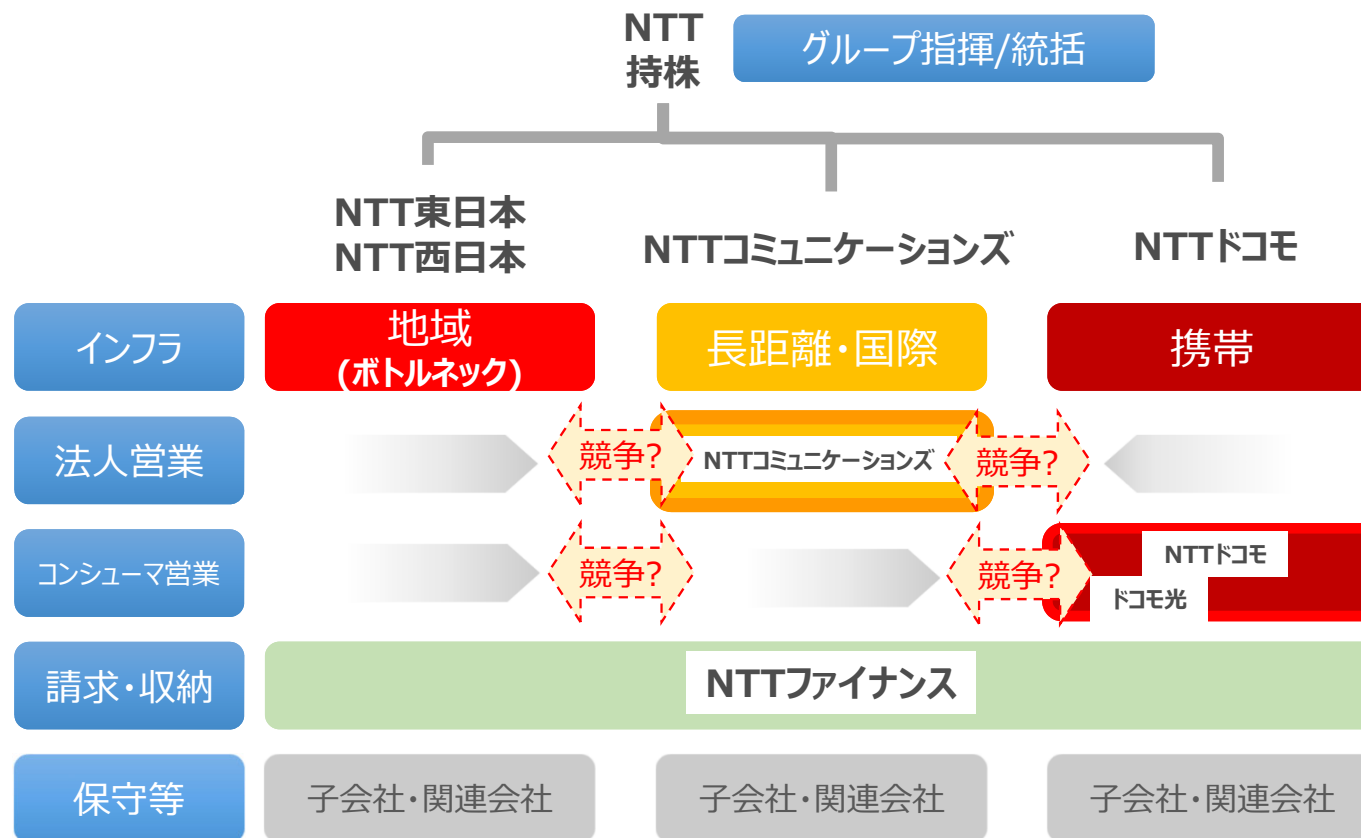
独自仕様の採用

- ・ DSLにおける Annex C 採用

▶ 日本のみDSL**機器サポート終了**

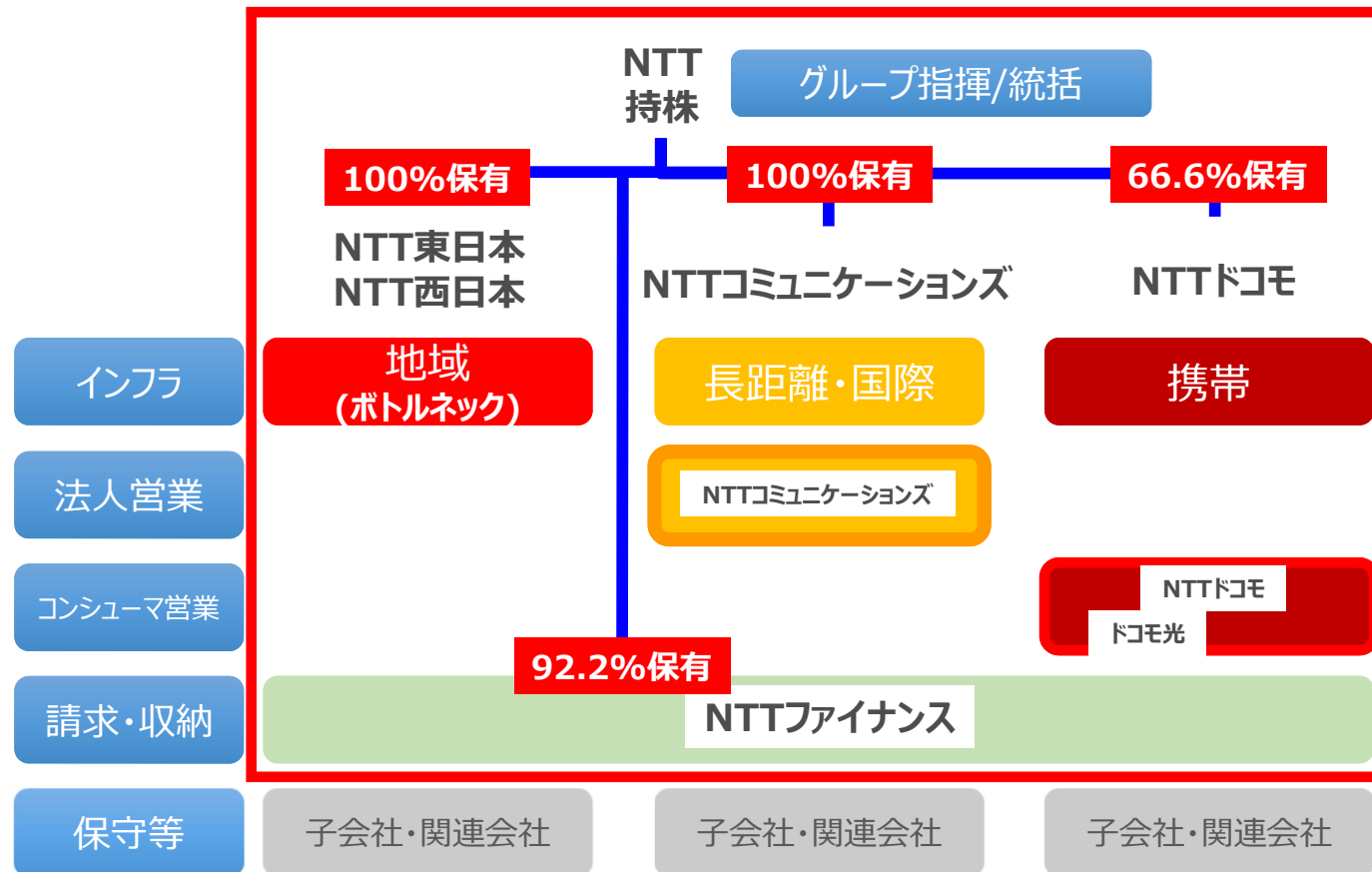
NTTグループの機能再編

グループ内の機能再編により、**累次の公正競争要件の効果が低減**



資本関係による構造上の問題

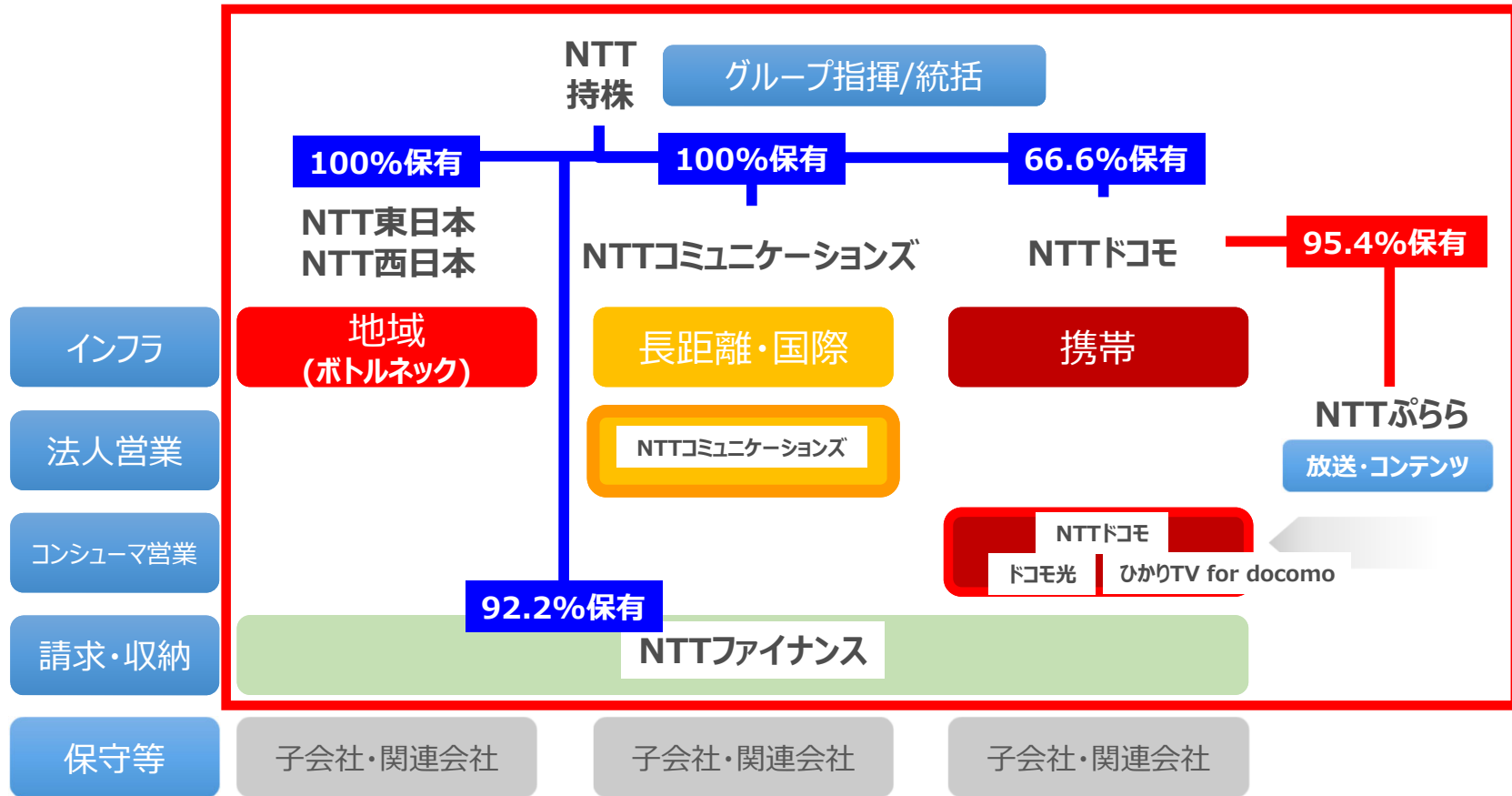
資本関係も依然として強固であり、**グループ一体化・効率化を志向する構造**



資本関係による構造上の問題

上位レイヤーのサービスも集約し、グループ力を拡大

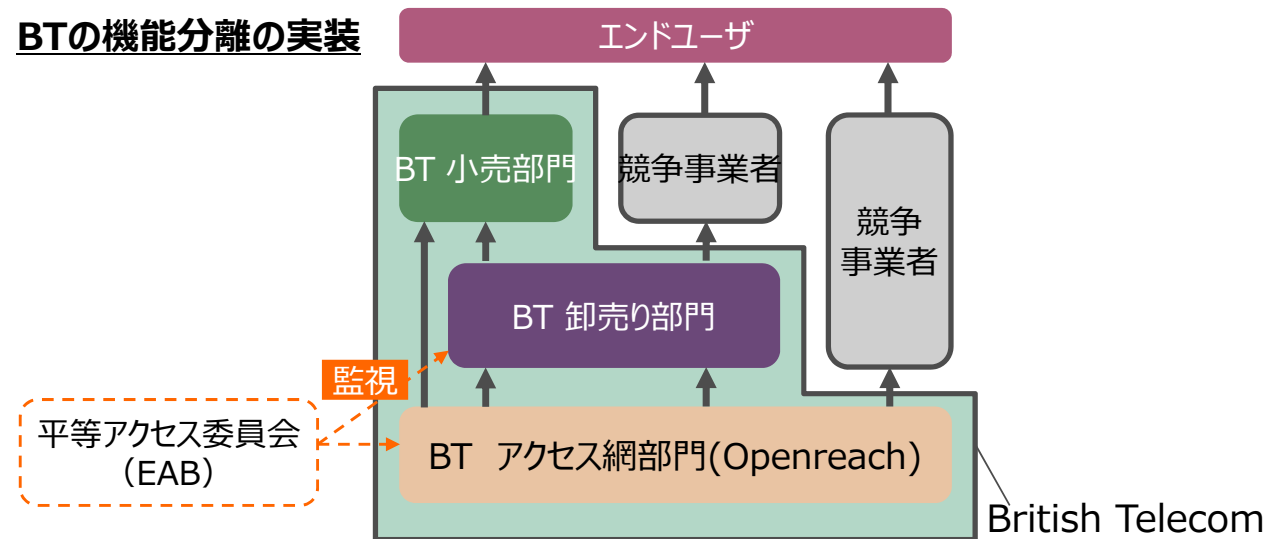
NTTドコモ殿のフロント化が進展しているため、
「禁止行為規制緩和」の市場への影響については継続的に検証していくべき



【参考】海外事例(英国)

2006年

機能分離されたBritish Telecom (BT) の
アクセス網部門 (Openreach) が設立

2015年～
2016年

電気通信市場レビュー（競争環境調査）で、
市場競争状況への**リスク**指摘

2017年

Openreachの**法的分離**が決定

1. 固定系通信分野及び移動系通信分野における競争上の課題
 - ① 昨年度(平成29年度)の検証結果
 - ② 固定系通信分野について
 - ③ 移動系通信分野について

2. 5Gの進展等、市場の変化を踏まえた禁止行為規制等の在り方

3. 今後の市場検証

①

固定系通信分野を重点的に分析・検証すべき

(ボトルネック性に起因し、卸市場の競争が進展し難い)

②

NTTグループ殿の支配力強化・ 独占回帰とならぬよう分析・検証すべき

(仮想化等、ネットワーク・技術の進展に伴うNTTグループ殿の一体化傾向を踏まえ)

③

移動系通信分野は累次の制度改正や 市場環境変化の効果を見極めるのが第一

(事業者の自主的対応策、事業法改正、MNO新規参入等を踏まえ)