



固定通信市場におけるキャッシュバック・セット割引 による不当競争の検証について

令和4年5月11日
事 務 局

- 固定通信市場において8割を占めるFTTHアクセスサービスについては、多くの事業者が、キャッシュバックの提供やモバイル契約とのセット割を実施することにより顧客獲得を図っているという状況を踏まえ、本WGの第6回会合(令和2年7月21日)において、FTTHサービスについて、MNO3社(NTTドコモ、ソフトバンク、KDDI)が行うキャッシュバック等の契約締結等補助やモバイル契約とのセット割引が固定通信市場の競争に与える影響について検証を行った。
- その結果、直ちに不当競争が生じていると判断する状況にはなかったものの、検証に十分なデータが提出されていない状況と考えられたため、「対象となった3社とさらに調整しながら、引き続きデータの精査を進め、検証の精度を高めていく必要がある」とされた。
- これを踏まえ、報告を求める内容をより精緻化した上で、令和3年6月3日に、MNO3社に報告徴収を発出し、6月末日までに各社から報告(同年3月末時点のデータ)があり、その報告内容を踏まえ、事務局において検証を行ったところ。

<「競争ルールの検証に関する報告書 2020」における記載>

3. 過度なキャッシュバック・セット割引に関する事項

(1) キャッシュバックやセット割引に係る検証

③ 対応の方向性

今回の検証時点で提出されているデータの範囲では、直ちに不当競争が生じていると判断する状況にはなかったが、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ため、対象となった3社とさらに調整しながら、引き続きデータの精査を進め、検証の精度を高めていく必要がある。

特に検証において重要なデータであり、構成員からの指摘も多く寄せられた、セット割引の適用状況や契約締結等補助(キャッシュバックや代理店向けの販売奨励金等)の額等については、検証の基礎的なデータであることから、例えば、モバイルと同様に省令により報告を求めるなど、必要なデータが取得できるよう、措置を講じることが必要である。

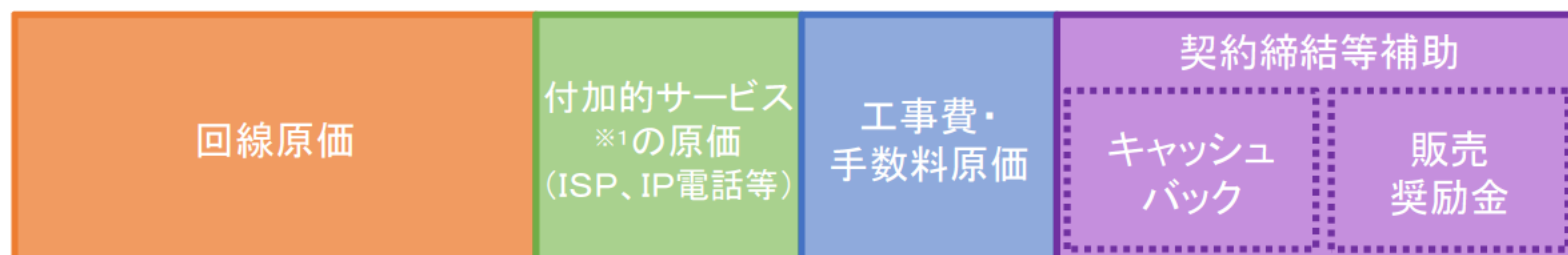
FTTHを提供するMVNOにおいてMNO3社のようなセット割引が実施されていない状況や、移動通信市場の寡占的な状況等を踏まえると、1つのFTTH契約にモバイル契約のセット割引がどの程度適用されているかという点を考慮して不当競争状態にないか確認することが適切である。

検証の際には、市場全体の拡大状況、各社の契約数の推移、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重要である。

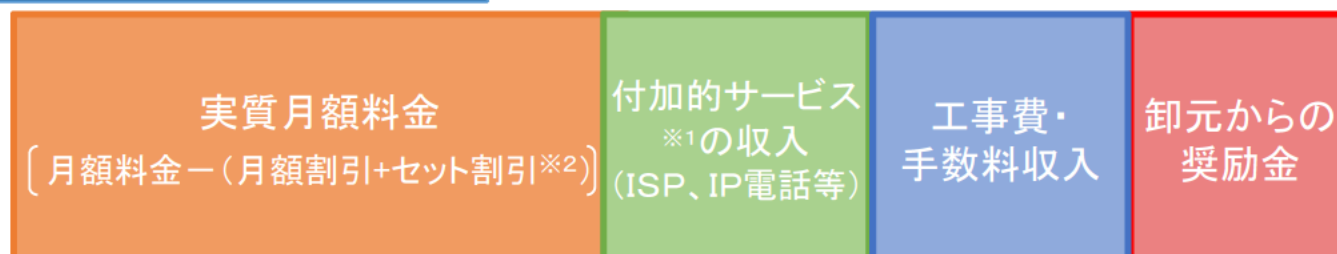
また、検証方法については、不十分な点を見直していくとともに、各社の状況は検証時期によっても異なることから、各社の状況の変化を確認しながら、継続的に検証を実施していくとともに、検証対象や検証方法等について、ガイドライン等で一定の考え方を示すことなども含めて検討することが必要である。

- 対象事業者の個別のFTTH契約において、継続する任意の4年の間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及び契約締結等補助の合計額を下回る事例が生じた場合には、不当な競争を引き起こすものとして電気通信事業法第29条第1項第5号の規定による業務改善命令の対象になり得る。
- 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、他の競争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。

原価・契約締結等補助(4年分)



小売料金収入(4年分)



原価が収入を超過

不当競争を引き起こすものに該当する可能性

- ※1 付加的サービス… FTTHの回線契約に当たり、一体不可分に提供される付加的サービス (例えば、ISPなど料金プランに組み込まれているものや過半数の利用者が契約しているオプションサービスが該当)
- ※2 移動通信とのセット割引については、「移動通信市場が寡占的であることを考慮した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)の採用要否については、移動通信市場の競争促進の進捗等を踏まえつつ、必要に応じ検討していくものとする」こととされている。

検証に当たって報告を求めるデータの精緻化

3

原価

： 前回検証からの改善箇所

項目名		前回のデータ
回線原価		卸料金又は接続料
サービス付加的	ISP原価	ISPサービスに係る原価 (分離プランを提供していない場合のみ)
工事費・手数料原価		工事費・手数料の原価
契約締結等補助	キャッシュバック	キャッシュバックと販売奨励金が一体となった額
	販売奨励金	

拡充

精緻化

今回のデータ	
卸料金又は接続料	
FTTHと一体不可分に用いられるサービスに係る原価 (分離プランを提供していない場合のISPに加え、回線契約者の過半数が利用するオプションサービス(IP電話等))	
工事費・手数料の原価	
キャッシュバックの付与額 (契約プラン、オプション、工事の有無等の別に報告)	
販売奨励金の付与額 (契約プラン、オプション、工事の有無等の別に報告)	

収入

項目名		前回のデータ
実質月額料金		プランごとの月額料金ーセット割引
	セット割引	モバイル1回線分の割引額
	月額割引	—
サービス付加的	ISP料金収入	ISPサービスに係る収入 (分離プランを提供していない場合のみ)
工事費・手数料収入		工事費・手数料の収入
卸元からの奨励金		—

精緻化

拡充

拡充

今回のデータ	
プランごとの月額料金ーセット割引ー月額割引	
FTTH1回線あたりに紐付く平均的なモバイル回線数を勘案した割引額	
月額割引の種別ごとの割引額	
FTTHと一体不可分に用いられるサービスに係る収入 (分離プランを提供していない場合のISPに加え、回線契約者の過半数が利用するオプションサービス(IP電話等))	
工事費・手数料の収入	
コラボ事業者がNTT東西から受け取る奨励金の額	

【基本的な条件について】

- 対象とするプランは、MNO3社が提供するFTTHアクセスサービスのうち、戸建向け・集合住宅向けサービスにおいてそれぞれ最も契約数が多いプランとする（特に競争上の影響力が大きいと考えられるため。）。
- 原価のうち契約締結等補助（キャッシュバック・販売奨励金）や、収入については、ある時点（今回の検証では令和3年3月末時点）で新規に契約を締結した場合に、その後4年間で支払われる金額を検証に用いる。

【契約締結補助について】

- キャッシュバックについては、様々な施策が存在しており、そのうちどれを検証の際に算入するかによって、検証結果に変動が生じてしまう。そのため、検証対象プランの総契約数の過半に適用されているものとして各社から申告のあったものを算入することとする（一般的な契約において適用されるものと捉えることができるため。）。なお、月額割引も同様の扱いとする。
- 販売奨励金については、下記の条件で算入している。
 - NTTドコモ…検証対象プランの総契約数の過半に適用されているものとして申告のあったもの。
 - KDDI…販路ごとに提供条件や提供額のパターンがいくつか存在するところ、「最も契約数の多い販路」で提供されうる販売奨励金施策のうち、「当該販路で契約された契約数」の過半に適用されているものとして申告があったもの。
 - ソフトバンク…代理店ごとに提供条件や提供額が異なるところ、「代表的な代理店」で提供されうる販売奨励金施策それぞれの最大額の総計として申告があったもの。

【モバイル契約とのセット割について】

- モバイル契約とのセット割引額は、「モバイル契約1件当たりのセット割引の（加重）平均額」と、「FTTH契約1件当たりに紐づくモバイル契約の平均数」を掛け合わせることで、FTTH1契約当たりのセット割引の平均額を算出。
- 「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」において、「移動通信市場が寡占的であることを考慮した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）の採用要否については、移動通信市場の競争促進の進捗等を踏まえつつ、必要に応じ検討していくものとする」こととされているところ、今回の検証においては、「セット割引は全てFTTHアクセスサービスの料金減免（割引）」とみなした上で検証を行っている。

検証結果(NTTドコモ)

赤枠内は構成員限り

5

- 「ドコモ光」のうち、戸建向け・集合向けともに「1ギガタイプA」について検証。
 ○ 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、どちらも収入額が下回っている。

回線原価等(4年分)

小売料金収入(4年分)

戸建

回線原価	卸料金	
	付加的サービス (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	
合計		



実質月額 利用料金 収入	月額料金	
	月額割引	
	セット割	
付加的サービスの収入		
工事費収入		
手数料収入		
卸元からの奨励金		
合計		

集合住宅

回線原価	卸料金	
	付加的サービス (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	
合計		



実質月額 利用料金 収入	月額料金	
	月額割引	
	セット割	
付加的サービスの収入		
工事費収入		
手数料収入		
卸元からの奨励金		
合計		

検証結果(ソフトバンク)

赤枠内は構成員限り

6

- 「Softbank光」のうち、戸建向け・集合向けともに「Softbank 光 1G (2年自動更新プラン)」について検証。
 ○ 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、どちらも収入額が下回っている。

戸建

回線原価等(4年分)

回線原価	卸料金	
	付加的サービス (IP電話等)の原価	
	工事費原価	
	手数料原価	
	その他収入(ISP、オプション収入等)の原価	
契約締結等補助	キャッシュバック	
	販売奨励金	
合計		



小売料金収入(4年分)

実質月額利用料金収入	月額料金	
	月額割引	
	セット割	
付加的サービスの収入		
工事費収入		
手数料収入		
卸元からの奨励金		
その他(オプション収入等)		
合計		

集合住宅

回線原価	卸料金	
	付加的サービス (IP電話等)の原価	
	工事費原価	
	手数料原価	
	その他収入(ISP、オプション収入等)の原価	
契約締結等補助	キャッシュバック	
	販売奨励金	
合計		



実質月額利用料金収入	月額料金	
	月額割引	
	セット割	
付加的サービスの収入		
工事費収入		
手数料収入		
卸元からの奨励金		
その他(オプション収入等)		
合計		

検証結果(KDDI)

赤枠内は構成員限り

7

- 「auひかり」のうち、戸建向けは「auひかりホーム(1ギガ・ずっとギガ得プラン)」、集合住宅向けは「auひかりマンション(タイプV個別型・16契約以上・お得プランA)」について検証。
- 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。

回線原価等(4年分)

小売料金収入(4年分)

戸建

回線原価	接続料等原価	
	付加的サービス (IP電話)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	
合計		

実質月額 利用料金 収入	月額料金	
	月額割引	
	セット割	
付加的サービスの収入		
工事費収入		
手数料収入		
卸元からの奨励金		
合計		

集合住宅

回線原価	接続料等原価	
	付加的サービス (IP電話)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	
合計		

実質月額 利用料金 収入	月額料金	
	月額割引	
	セット割	
付加的サービスの収入		
工事費収入		
手数料収入		
卸元からの奨励金		
合計		

(参考)各社のキャンペーン・キャッシュバック内容の例

8

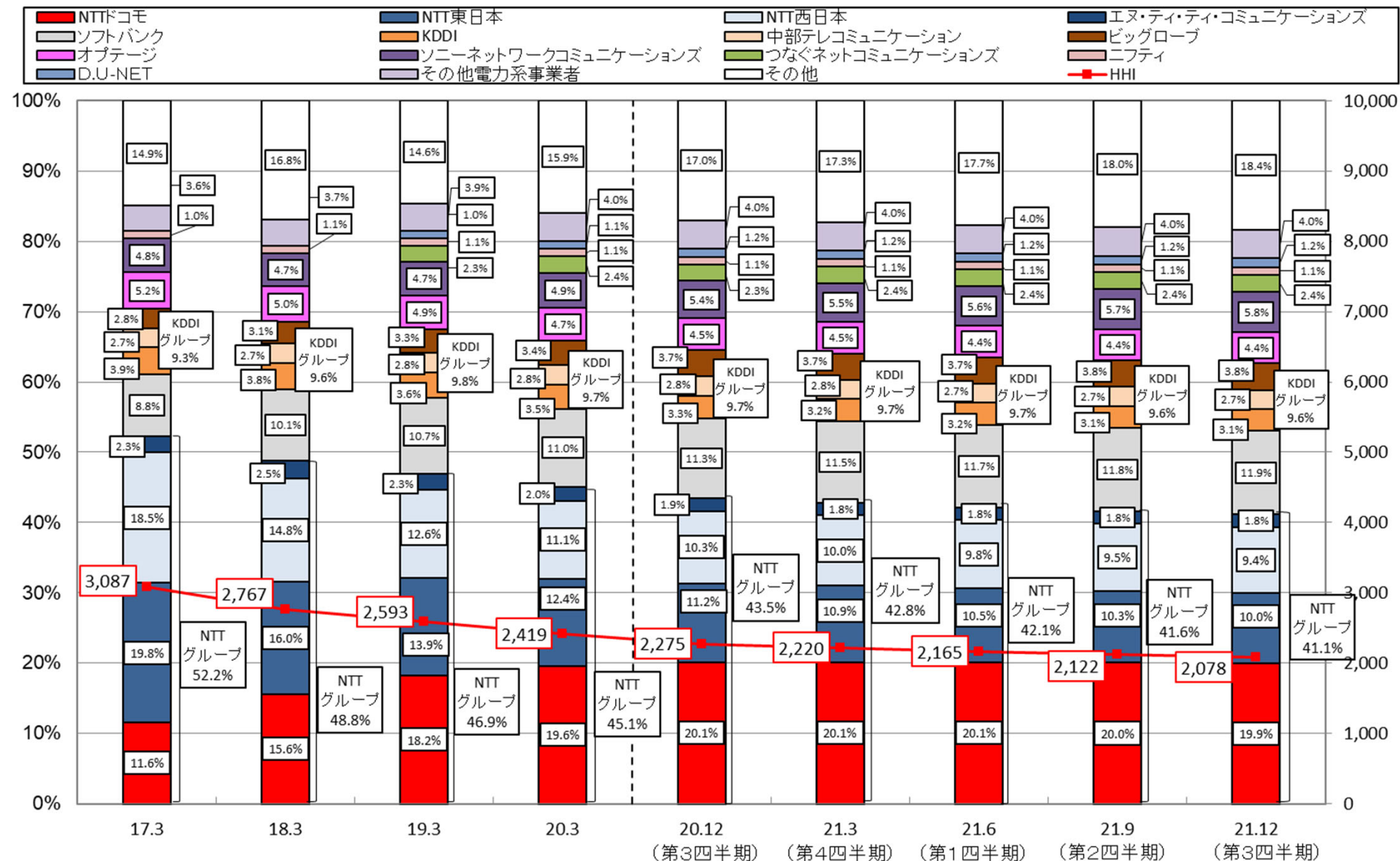
		NTTドコモ (ドコモ光)	ソフトバンク (SoftBank光)	KDDI (auひかり)
各社が 直接実施	キャンペーン内容	新規又は事業者変更： <u>dポイント10,000pt</u> 転用： <u>dポイント5,000pt</u>	新規： <u>最大26,400円</u> 回線工事費相当分を月額基本料金から割引	新規： <u>20,000円キャッシュバック</u> (au PAY・au WALLET残高へチャージ)
	期間	・「ドコモ光」利用開始月の翌々月に進呈。	・2022年2月10日～ ・課金開始月を1ヶ月目として、3ヶ月目の末日より月額基本料金の割引開始。	・2021年12月1日～ ・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。
	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。	・実施期間中に、指定の窓口にて、新たに対象サービスを申込み、申込日より180日以内に課金開始されていること。 ・対象サービスの申込みと同時に本キャンペーンに申込みすること。 ・対象サービスの申込日が属する月を含む過去3か月以内にSoftBank AirおよびSoftBank 光を解約していないこと。 ・対象サービスの申込時に他社サービスを利用していないこと。 ・課金開始月を1ヶ月目として2ヶ月目の末日までに、適用条件を満たすこと。	・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」に新規同時加入すること。 ・プロバイダをau one netで契約すること。 ・受付月を含む3か月以内にau光を利用開始していること。 ・au PAYのご利用開始手続きが完了済みであること。 ・WEBサイトまたは電話で申込みを行うこと。
	注意事項	・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メンバーズ会員でない場合は、ポイント進呈なし。 ・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）。 ・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。	・回線工事が発生しない場合は、キャンペーン対象外。 ・キャンペーン内容・条件を予告なく変更する場合がある。 ・キャンペーンを予告なく終了する場合がある。 ・以下のいずれかに該当する場合、当月の末日をもってキャンペーン適用が終了する。①対象サービスを解約した場合、②申込み以前から別途利用していたSoftBank Air及びSoftBank 光を解約した場合 ・対象サービスの請求額が割引額を下回る場合、同請求額が割引の上限となる。この場合でも、翌月以降に繰越して割引を適用することはできない。	・au PAY カードは対象外。 ・法人は適用対象外。 ・キャンペーンの内容が変更となる場合は事前に通知。
代理店が 実施	キャンペーン内容	ドコモ光 新規・転用： <u>20,000円キャッシュバック</u>	新規： <u>37,000円キャッシュバック</u> 転用・事業者変更： <u>15,000円キャッシュバック</u>	auひかり <u>20,000円キャッシュバック</u> (代理店からのキャッシュバックのみの金額)
	期間	・2022年3月1日～2022年3月末日 ・キャッシュバックは開通の6カ月後に振込み。	キャッシュバックは、課金開始月の翌々月末に振り込み	・2022年3月1日～2022年3月31日 ・キャッシュバックは開通月から起算し、翌月末までに現金を振り込み
	適用条件	・キャンペーン期間中にサイトから新規または転用で即日申込み	・「SoftBank 光」を申込み、申込み月を含む6か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。	・当該事業者を通じて、auひかり及び取扱プロバイダに利用申込を行うこと。 ・各サービスの利用開始から8か月間継続で利用すること。
	注意事項	・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。 ・申請フォーム登録後、代理店指定日での振込み。 ・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。 ・当キャンペーンは代理店が実施しているキャンペーン。 ・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。	・8か月以内に解約もしくは料金不払いによる強制解約となった場合、キャンペーンの違約金としてキャッシュバック金額を全額請求。 ・特典の振込後の振込の連絡はなし。 ・キャンペーンは予告無く変更となる場合がある。	・8か月以内に解約もしくは料金不払いによる強制解約となった場合、キャンペーンの違約金としてキャッシュバック金額を全額請求。 ・特典の振込後の振込の連絡はなし。 ・キャンペーンは予告無く変更となる場合がある。

出所: 各社及び各社の販売代理店のウェブサイトを基に作成

(参考)FTTH市場(小売市場)の事業者別シェア(詳細)

9

- FTTH市場の事業者別シェア(2021年12月末)をサービス提供主体別にみると、**NTTドコモが最大のシェア(2割)**を有している。また、NTTグループに次いで**ソフトバンクのシェアが大きい**。

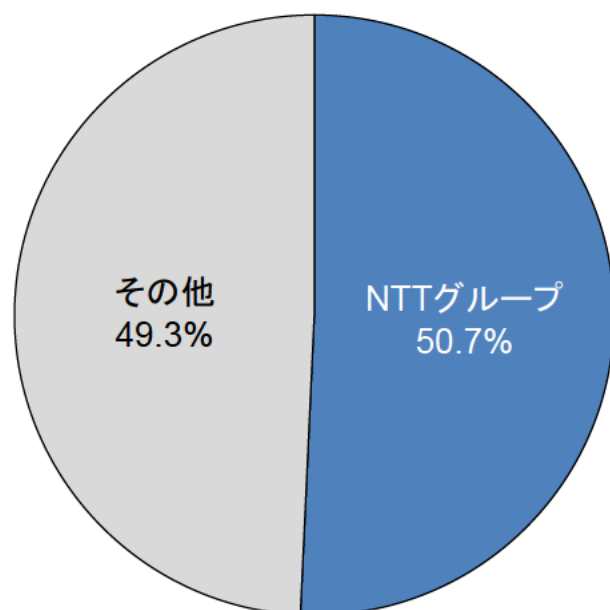


- FTTH小売市場では、NTT東日本・西日本の光サービス卸により、光サービス卸事業者の契約数が増加傾向にある。

構成員限り

- NTT東西のサービス卸契約数全体(1,525万)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**(774万)の**割合は50.7%**(前期比▲0.6ポイント、前年同期比▲1.5ポイント)。
- 事業者形態別では、**MNO**(NTTドコモ、ソフトバンク及び楽天モバイル)の**卸契約数**(1,112万)が**73.5%**(前期比+0.2ポイント、前年同期比+0.1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**(294万)が**19.8%**(前期比▲0.2ポイント、前年同期比+0.3ポイント)。MNOの比率が継続的に高まっている。

【NTTグループ】

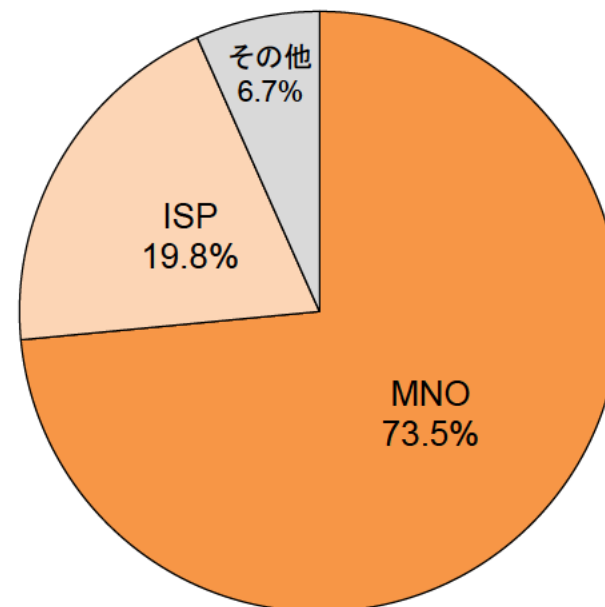


(参考)NTTグループのシェアの推移

	2018.3	2019.3	2019.6	2019.9	2019.12	2020.3	2020.6	2020.9	2020.12	2021.3
NTTグループ	51.1%	52.1%	52.3%	52.2%	52.2%	52.2%	51.9%	51.6%	51.3%	50.7%

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。

【事業者形態別】



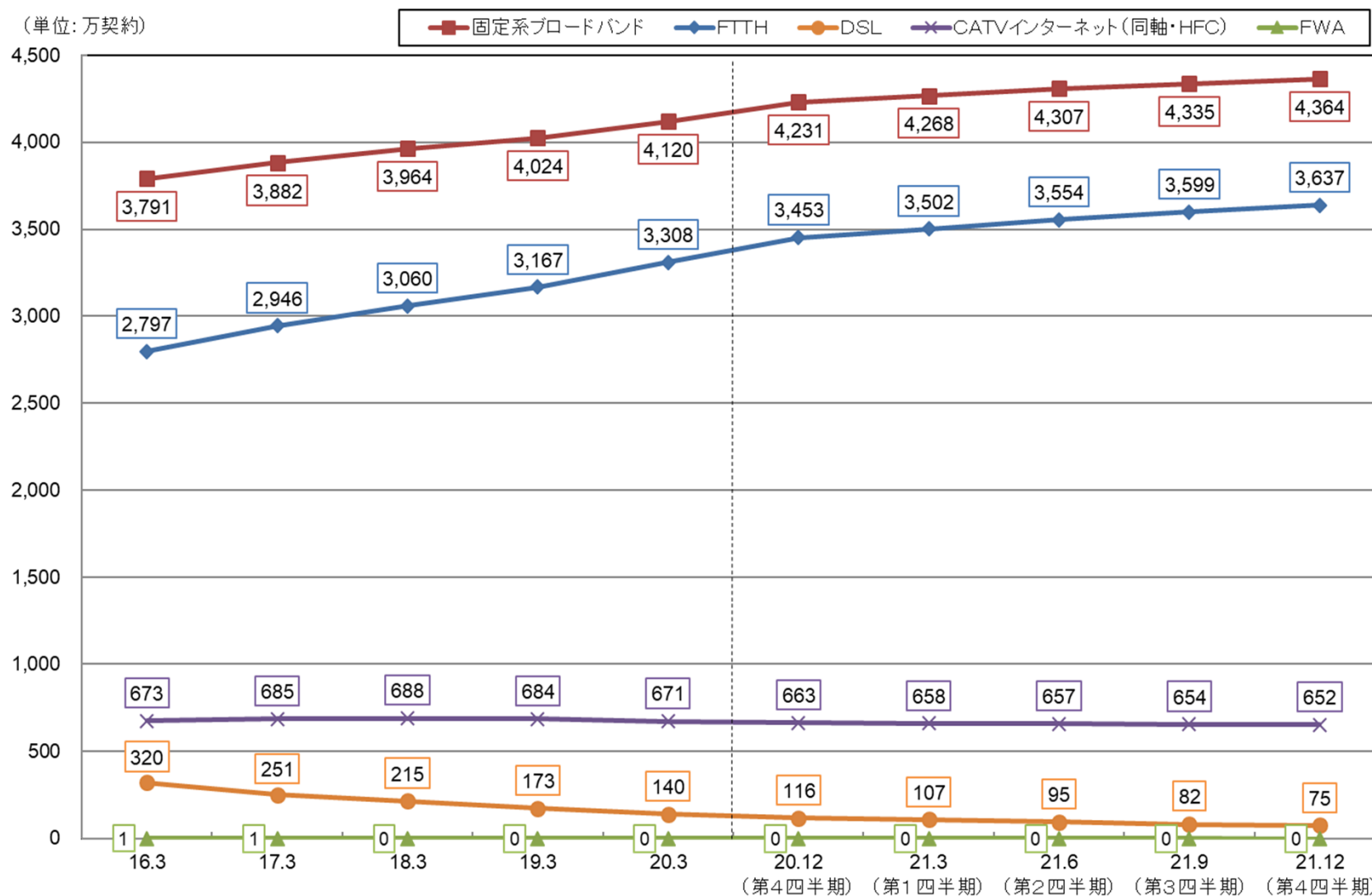
(参考)MNO/ISPのシェアの推移

	2018.3	2019.3	2019.6	2019.9	2019.12	2020.3	2020.6	2020.9	2020.12	2021.3
MNO	70.7%	72.2%	72.4%	72.6%	72.7%	72.8%	73.4%	73.4%	73.3%	73.5%
ISP	21.9%	19.9%	19.5%	20.1%	19.6%	19.1%	20.0%	20.0%	20.0%	19.8%

出所:電気通信事業報告規則に基づくNTT東西東日本・西日本からの報告

- 2021年12月末における固定系ブロードバンド市場の契約数は**4,364万**(前期比+0.7%、前年同期比+3.1%)となっている。このうち、**FTTH契約数は3,637万**(前期比+1.1%、前年同期比+5.3%)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83.3%**(前期比+0.3ポイント、前年同期比+1.7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】



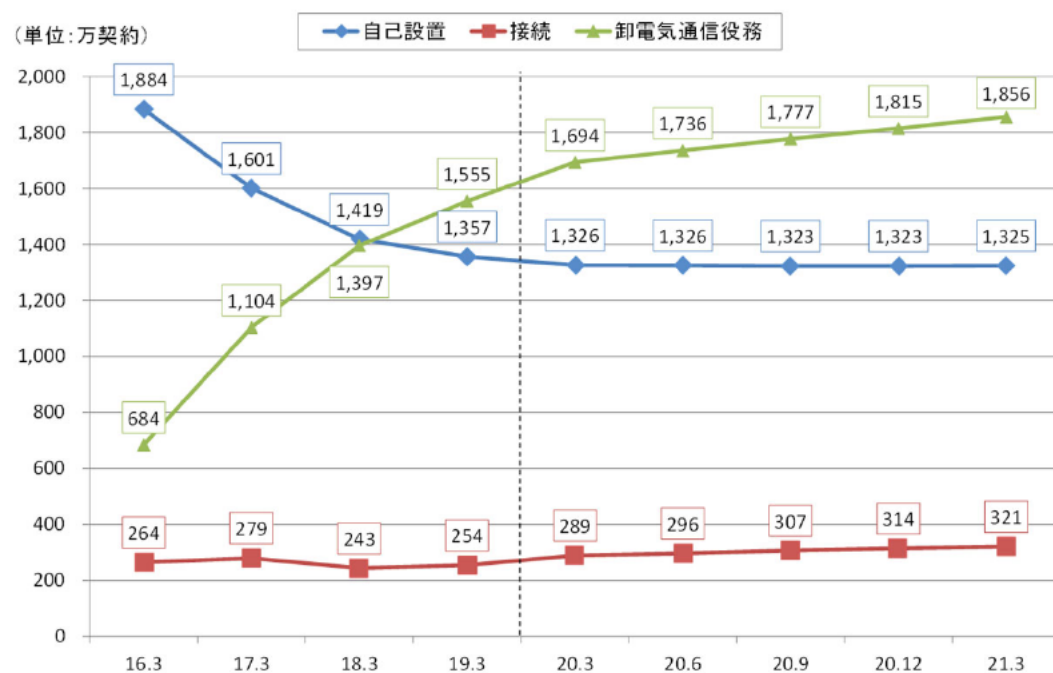
- 提供形態※別の契約数(2021年3月末)をみると、「**自己設置**」型が**1,325万**(前期比+2万、前年同期比▲1万)、「**接続**」型が**321万**(前期比+7万、前年同期比+32万)、「**卸電気通信役務**」型が**1,856万**(前期比+41万、前年同期比+162万)となっている。
- 2018年度第1四半期において「卸電気通信役務」型が「自己設置」型を上回り、2020年度末時点においても引き続き、「**卸電気通信役務型**」の契約数は**増加傾向**にある。

※「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。

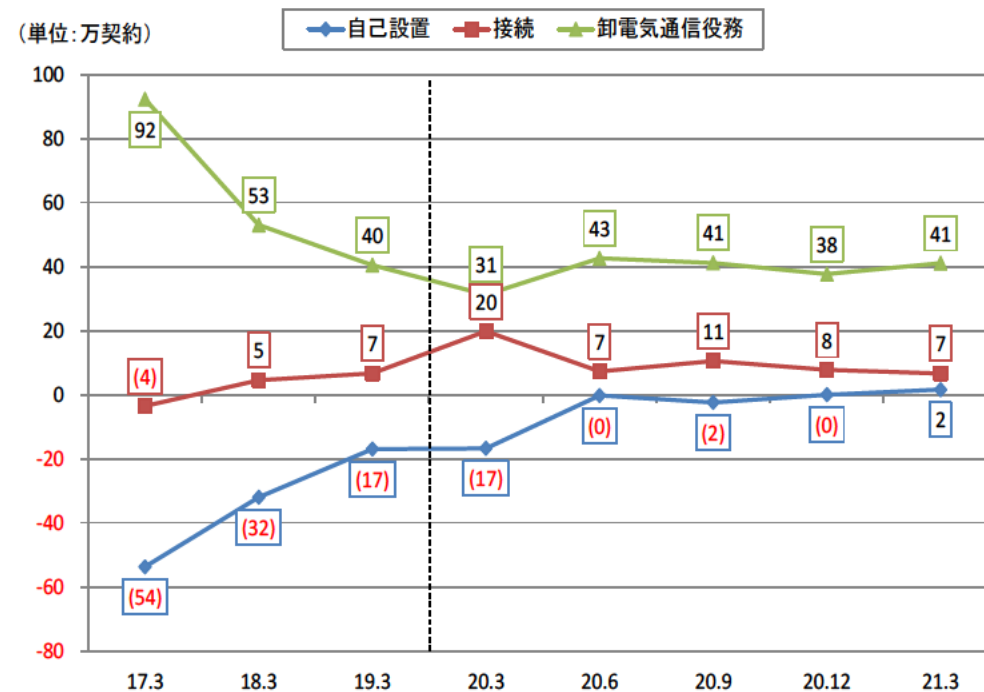
「接続」:電気通信事業者が接続料を支払って、他の電気通信事業者の加入光ファイバを利用し、利用者にFTTHサービスを提供するもの。

「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】



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。

(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)

14

		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> 5,720円～5,500円※1	< 3年定期契約> 1年目 6,160円 2年目 6,050円 3年目以降 5,940円 < 2年定期契約> 6,270円	< 5年定期契約※3> 5,170円 < 2年定期契約> 5,720円	-
	契約期間 なし	7,370円～7,150円※1	7,480円	6,930円	5,280円
	2段階定額 サービス	基本料金 2,970円 (0.2GB) 上限料金 6,270円 (1.2GB) ※2	-	基本料金 4,290円 (3GB) 上限料金 6,160円 (10GB)	-
マンション	定期契約 (2年定期 契約)	4,620円～4,180円※1	4,455円 (auひかり マンションギガの場合。 2年定期契約、契約期間なし、ど ちらも月額料は同じ。)	4,180円	-
	契約期間 なし	5,500円～5,280円※1		5,390円	4,180円
モバイルとの セット割引		5 Gギガホプレミア、5 Gギガホ、ギガ ホプレミア、ギガホ、(5 G) ギガライ ト (3GB超～7 GB) : ▲1,100円/モバイル回線 ギガライト (1GB超～3 GB) : ▲550円/モバイル回線	使い放題MAX 5 G等 : ▲1,100円/モバイル回線 ピタットプラン 5 G等 (1GB超～7GB) : ▲550円/モバイル回線	▲1,100円/モバイル回線 (Y!mobileは1,188円/モバイル 回線)	-

※1 選択できるプロバイダによって料金が異なる。

※2 プロバイダ料金は含まれない。

※3 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(税込)

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。また、戸建の料金は電話料金を含む。

出所: 各社ウェブサイトを基に作成

