



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

令和 5 年 5 月 17 日  
事 務 局

- 固定通信市場(固定系ブロードバンド市場)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引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、**MNO3社(NTTドコモ・ソフトバンク及び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、FTTHアクセスサービスの競争環境を不当に歪めることにならないか**という観点で、それらが固定通信市場に与える影響について本WGにおいて過去2回、**検証を行っている**。
  - **第1回:本WG第6回会合(令和2年7月21日)で検証**
  - **第2回:本WG第30回会合(令和4年5月11日)で検証**
- 第2回検証では**NTTドコモ及びソフトバンクにおいて、原価等が収入を上回る結果となったものの**、「競争ルールの検証に関する報告書2022」において
  - 各社の代表的なプランについていくつかの検証条件を設定して行ったものであり、**より実態に即した検証条件を検討する余地がある**と考えられること
  - そのうち特に**セット割引の扱いについては、更なる検討・議論が必要であると考えられること**を踏まえると、**直ちに不当競争を引き起こす状況にあるとまでは認められない**とされた。
- 一方で、
  - 光サービス卸を受けたMNO(NTTドコモ及びソフトバンク)が提供する、**セット割引・キャッシュバックが固定通信市場における競争環境を歪めるおそれがある旨の指摘がされ続けていること**
  - 競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回るような料金を設定することが、電気通信事業法上問題となり得る行為として規定されているのみならず、特に**MNOが提供するセット割引に関して、料金設定について懸念が生じたときには合理的な説明を行うことが求められるとされていること**などから、**引き続き、NTTドコモ・ソフトバンクに対しては継続的に検証を行うことが適当**であるが、検証条件の精緻化に向けて「**実態に即した検証条件とするためには、NTTドコモ・ソフトバンクにおける会計処理の実情について把握した上で、検証・議論を深めることが必要**」とされた。
- これらを踏まえ、令和5年3月23日に、**NTTドコモ及びソフトバンクに報告徴収を発出し**、同年4月14日までに各社から報告(令和4年3月末時点のデータ)があったところ、今回は、**今次検証の条件について**次の観点から検討を行う。
  - ①**セット割引の取扱いについて**
  - ②**その他、工事費等について**

- 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ついては、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。

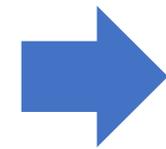
## 原価・契約締結等補助(4年分)



## 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。

- 前回検証においては、「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」における「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)」に従い、「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た。

(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」に、「FTTH契約1件当たりに紐づくモバイル契約の平均数」を乗じて、FTTH1契約当たりのセット割引の平均額を算出。)
- この点、各社からは次のとおり、セット割引については、モバイル料金に対する割引であることから、固定契約における収入から(全額を)差し引くことは適当ではないとの考え方が示された。
  - ・ モバイルのセット割の算入可否あるいは算入方法を検討するに当たって、利用者視点から実態に則した検証を行うことが適当である。そのため、ドコモ光契約者の大宗は、モバイルを含むサービス利用料金の総額を意識してドコモ光を利用しているものと考え、セット割はFTTH側に全額計上するのではなく、モバイル・FTTHのARPU比率で按分する方法を提案。(第33回会合資料:NTTドコモ)
  - ・ 現行ルール※では、FTTHアクセスサービスにおける原価と収入の関係が対象となっており、モバイル料金から割り引く固定とモバイルのセット割については考慮の対象外。※「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」(第31回会合:ソフトバンク)
- また、構成員からは次のとおり、セット割引の原資や一方的な収入補填の可能性について、会計上の流れを明らかにした上での議論が必要であるといった旨の意見があった。
  - ・ セット割の原資がモバイル側から出ているとした場合に、具体的にはどこから出ているのか。モバイル側では、コスト以上の料金、すなわち超過利益を得ていると思われるような、同容量の他プランより価格が高いにもかかわらず、利用者がしっかりと判断せずに使っているままのプランもまだいくつか残っている中で、どういうところから原資が動いているのかということも検証しなければ、経営上の判断として許容される範囲なのか、競争上問題があるのか議論はできない。(第31回会合)
  - ・ セット割にはコスト的なメリットやその他事業上のメリットがあり、それをお互いの市場で享受しながらコストを按分していくことはあり得るものの、(片方の市場からもう片方の市場へ)一方的な収入補填が生じているとした場合に、競争上どのような問題があるのかについては議論する必要がある。

特に、独占的な市場を持っている企業が競争的な市場を併せて持っている場合、独占的な市場での優位性や超過利潤で競争市場のほうを補填するなど、競争に影響を与えるとすると、競争上の問題として議論しなければならない。移動通信市場が独占だとは思わないが、今後は通信と通信だけではなく、通信と違うものとの様々なセット割がこれから登場すると思われるので、セット割については競争上の観点からしっかり議論したい。(第31回会合)

- ・ セット割について、今回の検証では固定の方に全部寄せて判断しているという点について事業者から反論があったが、どちらに寄せるかについては今後議論していくべき。この点については、例えば家族全員のスマホの代金が毎月1000円以上安くなるということ売りにして顧客誘引力を持たせている場合には、FTTHの市場に与える影響も当然想定されるとともに、モバイル市場のほうにも少なからぬ影響を与えているものと考えられる。今後、データなどをさらに詳細に分析していく中で、どちらにどのような影響を与えているかという全貌がいずれ把握できるようになり、事業者にとっても納得のいく形で検証できるようになることを期待。(第31回会合)
- ・ キャッシュバックや販売奨励金などが、固定市場にどういった形で影響を及ぼしていくのかについて検証していきながら、考え方としては、(それらの費用は)FTTHのほうに寄せて考えていくというのが一つの理論的な在り方だろう。いずれにせよ、実態に即してどのように考えていくべきかという点は今後の課題であり、より精緻化して競争への影響を見ていくためにも、会計上の流れというのは明らかにしていく必要がある。(第31回会合)
- これを踏まえ、今回の報告徴収では、セット割引にかかる費用について、各社から会計処理上の考え方等について報告を求めた。各社からの報告によれば、企業会計基準第29号収益認識に関する会計基準第70項により、独立販売価格をもとにセット割引の値引き額を按分しており、独立販売価格(財又はサービスを独立して企業が顧客に販売する場合の価格)の捉え方において多少の差異が見られるものの、会計処理上の考え方は共通している。

【NTTドコモ】

## 【ソフトバンク】

- **各社、概ね共通の按分方法が用いられている**ことを踏まえれば、今回の検証においては**各社の会計処理の結果得られている按分比を用いて、FTTH1契約当たりのセット割引の平均額の一部をFTTHアクセスサービスの料金減免(割引)とみなして、検証を行うこととすべきではないか**。なお、この方法によりセット割引の値引き額を按分すると、概ね次のとおりとなる。

FTTHアクセスサービス:モバイルサービス=1:2~3

※NTTドコモにおけるFTTHアクセスサービスに係る事業への按分額は 、モバイルサービスに係る事業への按分額は

※ソフトバンクにおけるFTTHアクセスサービスに係る事業への按分額は 、モバイルサービスに係る事業への按分額は

## ■企業会計基準第29号 収益認識に関する会計基準(平成30年3月30日公益財団法人財務会計基準機構企業会計基準委員会) ※令和3年4月から適用開始。

(目的)

1. 本会計基準は、本会計基準の範囲(第3項及び第4項参照)に定める収益に関する会計処理及び開示について定めることを目的とする。なお、本会計基準の範囲に定める収益に関する会計処理については、「企業会計原則」に定めがあるが、本会計基準が優先して適用される。

(値引きの配分)

70. **契約における約束した財又はサービスの独立販売価格の合計額が当該契約の取引価格を超える場合には、契約における財又はサービスの束について顧客に値引きを行っているものとして、当該値引きについて、契約におけるすべての履行義務に対して比例的に配分する。**

(用語の定義)

8. 「取引価格」とは、財又はサービスの顧客への移転と交換に企業が権利を得ると見込む対価の額(ただし、第三者のために回収する額を除く。)をいう。

9. 「独立販売価格」とは、財又はサービスを独立して企業が顧客に販売する場合の価格をいう。

○ 光コラボにおいては新規契約時の工事形態が複数存在する。

有派遣工事	工事担当者が現地を訪問し、最寄りの引込柱から利用者宅までの引込及び利用者宅内の工事を実施する場合に適用されるもの。 (工事費の内訳:基本工事費、交換機等工事費、屋内配線工事費、回線終端装置工事費)
有派遣工事 (工事一部実施なし)	有派遣工事のうち、既設の屋内配線を利用する場合に適用されるもの。 (工事費の内訳:基本工事費、交換機等工事費、回線終端装置工事費)
無派遣工事	既に建物内に設備が敷設されており、利用者にて回線終端装置を設置する場合に適用されるもの。 (工事費の内訳:基本工事費、交換機等工事費) ※利用者要望により工事担当者の訪問を希望する場合は有派遣工事扱いになる。

- その上で、前回検証においては工事種別を区別せず、工事費が最大となる有派遣工事の料金を算入し、検証を行った。
- この点、検証条件をさらに事業の実態に則したものとするため、工事費については無派遣工事等を含む工事費実績の加重平均額で算定すべきとの考え方が示された。(第31回会合:NTTドコモ)
- **検証条件を精緻化するため、工事種別ごとの実績件数に応じて加重平均をとった値を工事費として原価及び収入に算入することとすべきではないか。**

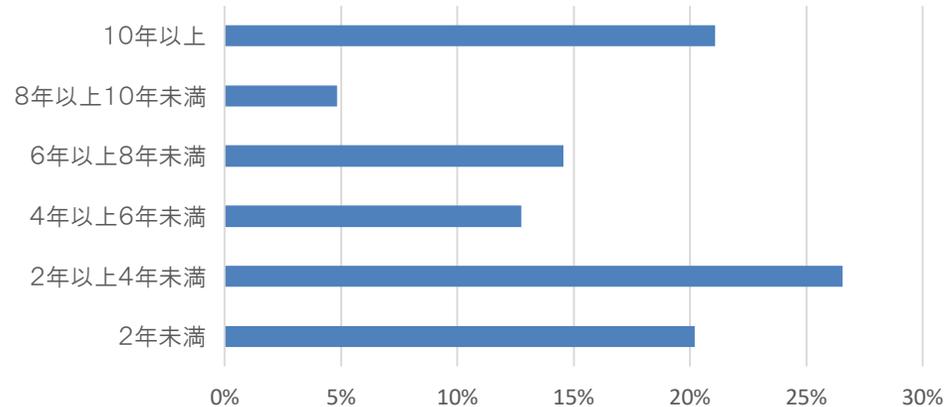
## 【検証対象のプランについて】

- 前回検証と同様に対象とするプランは、MNO2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)。

## 【原価及び収入の算定に用いる期間について】

- 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4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。
- この点、事業者からは実際の利用者継続利用年数に鑑みた期間で算定すべきとの考え方が示された。(第31回会合:NTTドコモ)
- 構成員からも、契約締結等補助(キャッシュバック・販売奨励金)の取扱いについて次のような意見があった。
  - ・ 今回の検証では、セット割は、48か月(4年間)で計算されているところ、実際には10年以上利用しているユーザーが最も多い層になるということを踏まえると、セット割で差し引かれる収入というのは実はもっと大きく、セット割を4年分ではなく10年分にした場合には、収入がより原価を下回るという試算も成り立つのではないか。(第31回会合)
- 原価及び収入の算定に用いる期間については、利用者のサービス選択に関する意識の状況も踏まえ、契約継続期間を想定したものである。その背景にある状況の変化は認められず、さらに直近のデータによればMNO3社(NTTドコモ、ソフトバンク及びKDDI)が提供するFTTHアクセスサービスの継続利用年数は、2年以上4年未満が最も多い。検証の連続性の担保という観点からも、今次検証においても引き続き、前回と同条件で検証すべきではないか。

MNO3社(NTTドコモ、ソフトバンク及びKDDI)が提供するFTTHアクセスサービスの継続利用年数



# (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・UQmobile (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> 5,940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※4> 5,170円 <2年定期契約> 5,720円	<2年定期契約> 5,280円
	契約期間なし	7,590円~7,150円※1	7,480円	6,930円	-
	2段階定額サービス※2	基本料金 2,970円(0.2GB) 上限料金 6,270円(1.2GB)※3	-	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	4,180円
	契約期間なし	5,720円~5,280円※1		6,930円	-
モバイルとのセット割引		5Gギガホプレミア、5Gギガホ、ギガホプレミア、ギガホ、5Gギガライト/ギガライト(3GB超~7GB) :▲1,100円/モバイル回線 ギガライト(1GB超~3GB) :▲550円/モバイル回線	使い放題MAX 5G等:▲1,100円/モバイル回線 スマホミニプラン5G/4G :▲550円/モバイル回線 (UQmobileは▲858~638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 2023年3月末をもって新規受付終了。

※3 プロバイダ料金は含まれない。

※4 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(550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(▲110円/月)」適用時のもの。また、戸建の料金は電話料金を含む。

# (参考)前回の検証結果(NTTドコモ)

赤枠内は構成員限り

- 「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		

# (参考)前回の検証結果(ソフトバンク)

赤枠内は構成員限り

- 「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。

## 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 (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		

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		

# (参考)前回の検証結果(KDDI)

- 「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		



■「2020年代に向けた情報通信政策の在り方ー世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けてー」(平成26年12月18日 情報通信審議会答申)

3. ICT基盤の利活用による新事業・新サービスの創出

3. 2. 光ファイバ基盤の利活用推進によるイノベーション推進

移動通信事業者がサービス卸を受けてFTTHサービスと移動通信サービスをセットで割引くこと(セット割引)が想定されるが、この場合、移動通信市場において課題となっている過度のキャッシュバック等により、利用者に提供される料金の適正性が実質的に損なわれ、固定通信市場における競争が歪められるおそれがある。

■「2020年代に向けた情報通信政策の在り方ー世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けてー」答申(案)に対する意見及びこれに対する考え方(抄)(意見募集期間:平成26年10月21日～同年11月19日)

意見	考え方
<p>○ 固定通信市場は大手通信事業者の寡占状態となっている移動通信市場と異なり、中小規模の事業者が多く存在します。もし、大手移動通信事業者が固定+移動のセットサービスを開始し、固定通信事業者が移動通信市場で行われている様な過度なキャッシュバックやセット割等への対抗を余儀なくされた場合、中小事業者の経営は極めて厳しいものとなり経営破たんにつながる可能性があります。この結果、<u>固定通信市場において大手通信事業者による寡占化が進み、競争を通じたサービスレベルの向上が阻害される危険性</u>があります。このため、過度な営業行為に対する具体的な措置を早期に講じていただきたい。【コミュニティネットワークセンター】</p> <p>○ イノベーションを起こすのは、「得意分野を持った様々な分野・産業のプレイヤー」であります。移動通信事業者がサービス卸の提供を受けてFTTHサービスと移動通信サービスをセットで割引くこと(セット割引)は、本来のサービス卸の目的であるイノベーション促進や新たな需要創出を達成することには該当しないと考えます。むしろ答申案にあるとおり、<u>移動通信事業者によるセット割引は過度のキャッシュバック等により固定通信市場における競争を歪めるおそれ</u>や排他的な自社グループ優遇の懸念があります。移動通信事業者へのサービス卸の提供は実施すべきではないと考えます。【東北インテリジェント通信】</p>	<p>○ キャッシュバックに関する御意見については、移動通信事業者がサービス卸の提供を受けて FTTH サービスと移動通信サービスをセットで割引くこと(セット割引)が想定されるが、この場合、<u>移動通信市場において課題となっている過度のキャッシュバック等により、利用者に提供される料金の適正性が実質的に損なわれ、固定通信市場における競争が歪められるおそれがある</u>と考えられる。また、セット割引に関する御意見については、移動通信市場における禁止行為規制の適用事業者が、サービス卸の提供を受けて FTTH サービスと自らの移動通信サービスを組み合わせて自己のサービスとしてセット割引を提供することも考えられる。これが仮に正当な理由なく排他的な組み合わせで提供されるとすると、当該サービスに関連して自己の関係事業者のサービスを排他的に有利に取り扱うこととなるという点で、「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供」と実質的に同様の行為であると考えられる。</p>

意見	考え方
<p>○ これまで<b>移動通信市場では、膨大な超過利潤を原資に過度なキャッシュバック等が横行してきており</b>、サービス卸の提供を受けて開始するFTTHサービスにおいて同様の行為がなされた場合、<b>固定通信市場での公正競争が阻害される懸念</b>があります。このため、実効性のある監視ならびに検証を行う体制を導入して頂くことをお願いいたします。【STnet】</p> <p>○ 過度なキャッシュバックについては、<b>移動通信事業者が、寡占市場で得た強大な資金力によって固定通信市場の公正競争を阻害</b>することのないよう、上限値を定める等の適切な措置が必要であると考えます。【九州通信ネットワーク】</p>	<p>○ キャッシュバックに関する御意見については、答申(案)において、移動通信事業者がサービス卸の提供を受けてFTTHサービスと移動通信サービスをセットで割引くこと(セット割引)が想定されるが、この場合、<b>移動通信市場において課題となっている過度のキャッシュバック等により、利用者に提供される料金の適正性が実質的に損なわれ、固定通信市場における競争が歪められるおそれがある点に留意し、必要に応じ適切な措置を講ずることを検討することが適当</b>としており、提出された意見も参考にしつつ、答申(案)の考え方に沿って総務省において具体的な仕組みの検討が行われることが適当と考える。</p>
<p>○ 現在でもNTTフレッツ光サービス販売において、例えば家電量販店等で大型冷蔵庫が無料になる等の行き過ぎたキャッシュバックが報告されているところですが、仮にサービス卸が開始された場合に、<b>移動通信サービス販売による更なるキャッシュバックの積み上げや固定通信サービスと移動通信サービスの逸脱したパッケージディスカウント</b>がなされることのないよう、具体的な監視の方法を構築しておくべきと考えます。またこうした事例発生時に速やかに是正に向けた措置がなされるよう、事後に発動される業務改善命令制度とは異なる予見的な行政指導等の手順を講じて健全な競争市場の確保に留意しておくべきと考えます。【ケーブルテレビ連盟】</p>	<p>(同上)</p>

■NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン(平成27年2月27日策定)

電気通信事業法上問題となり得る行為

(2)特定卸役務について卸先事業者(市場支配的な電気通信事業者を除く。)が行う行為

①競争阻害的な料金の設定等

・特定卸役務の提供を受けてサービスを提供する際に、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回るような料金<sup>※1</sup>を設定すること。

※ 移動通信市場については、固定通信市場の隣接市場であること及び協調的寡占の色彩が強い市場であると指摘されていること等から、利用者料金等の設定が公正競争環境に与える影響が特に大きいと考えられる。このため、移動通信事業者(MNO)が卸先事業者になり、特定卸役務の提供を受けて提供する電気通信役務と自社の移動通信の役務とを組み合わせる料金設定を行って提供する場合(いわゆるセット割引)において、料金設定について懸念が生じたときには、それぞれの役務の料金について合理的な説明を行うことが求められる。

・特定卸役務の提供を受けてサービスを提供する際に(特定卸役務の提供を受けて提供するサービスとセットで移動通信サービス等を提供する場合を含む)、競争阻害的な料金設定や過度のキャッシュバックなどの行為により、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者の設備の保持が経営上困難となるおそれを生じさせること。

※1 ここでいう料金は、必ずしも契約約款、契約書等に記載された特定卸役務の料金のみを指すものではなく、割引等を考慮した実質的な料金を指す場合がある。

■NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン(案)に寄せられた意見及びこれに対する総務省の考え方(抄)(意見募集期間:平成27年1月21日～同年2月19日)

意見	考え方
<p>○ 卸先事業者が、特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者(以下、「競争事業者」といいます。)を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回るような料金設定を禁じること、MNOによるセット割引においてそれぞれの役務の料金について合理的な説明を求め、競争阻害的な料金設定や過度のキャッシュバックを禁じること、についてガイドラインに明記することについて賛成です。ただ、どのような状況において競争事業者の設備の保持が経営上困難とみなすのか予見的に対処するために、具体的内容をガイドラインで提示する、あるいは議論される場を設定する等の仕組みを導入していただきたいと存じます。 【ケーブルテレビ連盟】</p>	<p>○ ガイドライン5(別表)(2)①における「特定卸役務に係る需要を共通とする電気通信回線設備を設置する競争事業者の設備の保持が経営上困難となるおそれを生じさせること」の指す内容は、電気通信事業法の規定に照らし、個別の事案ごとに判断する考えである。</p>

意見	考え方
<p>○ 卸先事業者の競争阻害的な料金設定や過度のキャッシュバックなどの行為については、今後、卸先契約代理業者も関与するケースが懸念されることから、卸先事業者の卸先契約代理業者に対する監理・監督責任についても明記すべきと考えます。【ケイ・オプティコム】</p>	<p>○ 答申※で指摘されたように、<b>多額の販売奨励金及びキャッシュバックについては、電気通信市場における公正競争を阻害する点や、長期利用者との間の不公平性を拡大させる点において問題がある</b>と考える。販売奨励金そのものは商慣行として否定されるものではないが、総務省としては、電気通信市場の公正競争を確保するため、今後、状況を注視するとともに、必要に応じ、適切な措置を講ずることを検討してまいりたい。  <small>※情報通信審議会答申「2020年代に向けた情報通信政策の在り方ー世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けてー」(平成26年12月18日)</small></p>

■「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)」に対する意見及びそれに対する考え方(抄)(意見募集期間:令和元年5月29日～同年6月20日)

意見	考え方
<p>○ <b>NTT東西のサービス卸においては、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</b>。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<b>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なり、自由な競争とはいえない状況になる恐れがある</b>。(JAIPA)</p>	<p>○ 「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」報告書(平成30年8月)P. 16にあるように、利用者におけるサービス択の幅をできる限り確保し、高度かつ多様な電気通信サービスの提供を促進する観点から、市場が寡占的となることは、一般的に望ましくないと考えられます。          ○ 総務省としては、引き続き、そうした観点も踏まえ、電気通信分野の競争促進等に取り組んでいきたいと考えます。</p>

■電気通信事業分野における市場検証(令和2年度)年次レポート(抄)(令和3年8月)

- ・NTT 東西におけるサービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等に係る確認結果(詳細)

○各卸先事業者に対するアンケートにおいて、MNOが行うセット割引等に係る料金設定の適正性及びキャッシュバックの適正性の観点からの以下の意見が寄せられた。

- ・MNOが行うセット割引の料金設定について、FTTHアクセスサービスを提供するMVNOからは、MNOによる割引額がFTTHアクセスサービス以外のサービスの収益を原資としていること等から、同程度の割引を行うことは不可能。
- ・電気通信回線設備を設置する競争事業者からはMNOの行う高額なキャッシュバックは不当な競争を引き起こすおそれがある。

⇒対応方針について

○「競争ルールの検証に関するWG」の検討を踏まえ、総務省において、キャッシュバック等が不当な競争を生じさせる水準となっていないか、より精緻なデータに基づく検証を実施していくこととしており、引き続き競争阻害的な料金設定がされていないか具体的な状況の確認を実施。

■「接続料の算定等に関する研究会」第六次報告書(案)に対する意見及びその考え方(抄)(意見募集期間:令和4年7月1日～同年8月1日)

- ・第3章 接続料等と利用者料金の関係の検証

意見	考え方
<p>○固定通信とのセット割は、「競争ルールの検証に関するWG」において、光サービスに係る割引として検証されているため、仮に、本検証※において固定通信とのセット割を考慮するとしても、「競争ルールの検証に関するWG」での検証内容と整合をとっていただきたいと考えます。 ※接続料等と利用者料金の関係の検証【株式会社NTTドコモ】</p> <p>○移動通信サービスと固定通信サービスのセット割については、競争ルールの検証に関するWGにおける検証と、移動通信分野におけるスタックテスト検証の整合性は確保されるべきと考えます。【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>○固定通信と移動通信のセット割については、御意見のとおり、「競争ルールの検証に関するWG」における検討との整合性を取ることが適切と考えます。</p>

■「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」(案)及び固定通信分野における「接続料と利用者料金の関係の検証に関する指針」の改定案に対する意見及びその考え方(抄)(意見募集期間:令和4年9月29日～同年10月28日)

意見	考え方
<p>○ 利用者料金に関する割引の取扱いについて「接続料の算定等に関する研究会」第六次報告書では、固定通信とのセット割について、利用者料金に関する割引の算出が可能であるとの考え方が示されているところ、<b>本指針案においても同様に固定通信とのセット割を利用者料金から控除する旨を明記いただくことが、検証の適正性の更なる向上につながるものと考えます。</b>【一般社団法人テレコムサービス協会・MVNO委員会】</p> <p>○ MVNOは、MNOが提供する割引後の料金と競争していることから、利用者料金に関する割引の取扱いについては固定通信や非通信サービスとのセット割について考慮頂きたいと考えております。現時点では固定通信や非通信サービスとのセット割引がどの程度携帯電話サービスに係るものであるか明確ではないことから、今後明確化の向けた検討が早期に進められるものと認識しております。<b>固定通信や非通信サービスとのセット割引が携帯電話サービスに係るものであるかが明確になりましたら、対象のセット割引については利用者料金から控除して検証するよう指針を改定いただきますようお願いいたします。</b>【株式会社インターネットイニシアティブ】</p>	<p>○ <b>固定通信と移動通信のセット割については、その割引がどの程度携帯サービスに係るものなのか等、明確でない点があることから、引き続き「競争ルールの検証に関するWG」において検討することが適当と考えます。</b>また、<b>固定通信と移動通信のセット割のうち、どの程度が携帯サービスに係るものであるか等が明確になった際には、本指針の見直しを検討することが適当と考えます。</b></p>
<p>○ 固定通信とのセット割については、「接続料の算定等に関する研究会」第六次報告書において「利用者料金に関する割引の算出が可能」とされているところ、<b>本指針案においても固定通信のセット割を利用者料金から控除する旨を明文化することが、モバイルスタックテストの運用の適正化、引いては公正競争の確保に繋がると考えます。</b>【株式会社オプテージ】</p>	<p>(同上)</p>

# (参考)利用者が固定系ブロードバンドサービスを選択する理由

○ 固定系ブロードバンドサービスのうち、**NTTドコモ・ソフトバンクが提供するFTTHアクセスサービスを契約する利用者がそのサービスを選択した理由としては、いずれにおいても「利用している携帯電話会社とのセット割引があったから」が最多数(約40%)を占めている。**

## 利用者が自身で費用を払っている固定系ブロードバンドサービス

		NTT東日本 NTT西日本 (フレッツ光)	NTTドコモ NTTモビロ光	au (auから)	ソフトバンク (ソフトバンク光)	楽天モバイル (楽天ひかり)	オプテージ (eo光)	NURON (光)	インターネットワーク 「ミニケーションズ」	NTT「Fii」 ケーシングズ (OCC光)	ビッグロップ (ビッグロップ光)	インターネットワーク 「ミニケーションズ」 (Soeet光プラス)	CATV事業者 (J:COMなど)	air(4G対応) (ソフトバンク)	Air(5G対応) (SoftBank)	ソフトバンク (SoftBank)	NTT「Fii」 (G5e)	KDDI (Speed Wi-Fi HOME5)	楽天モバイル (Rakuten Turbo)	その他	わからない	利用していない	自身で費用を支払っていない
そのサービスを選択した利用者数 (n=6,000)		508	614	330	331	91	189	109	86	100	44	500	125	153	118	85	46	353	612	641	964		
そのサービスを選択した理由 (複数回答可)	料金が安かったから	8.0	8.3	11.9	12.3	39.6	25.7	41.9	18.2	24.1	24.7	19.1	15.4	14.7	13.2	7.8	28.8	36.8	6.0	0.0	0.0		
	品質が良かったから	17.7	10.3	9.6	5.3	1.9	10.1	29.4	9.4	5.8	12.6	5.5	5.9	8.2	15.4	7.1	7.9	8.9	2.3	0.0	0.0		
	固定電話サービスと一緒に契約していたから	32.3	16.5	21.1	9.2	4.6	18.6	4.1	14.5	7.0	18.1	25.1	12.4	6.9	6.7	11.1	10.9	14.5	4.4	0.0	0.0		
	パソコンや家電などを購入する際に割引があったから	6.4	3.5	2.9	8.5	3.1	8.4	2.0	7.4	6.9	4.0	2.9	3.6	5.4	9.0	3.9	11.0	3.3	1.5	0.0	0.0		
	利用している携帯電話会社とのセット割引があったから	2.1	41.4	24.6	40.8	25.2	5.0	5.3	5.7	15.6	10.8	6.7	23.4	28.0	15.4	17.7	11.8	7.4	2.9	0.0	0.0		
	利用している映像サービス(CATVなど)とのセット割引があったから	1.3	3.2	4.0	3.5	4.1	6.5	2.4	1.0	3.7	10.3	25.8	4.3	5.4	6.4	5.3	5.5	5.9	1.2	0.0	0.0		
	それら以外のセット割引があったから	1.0	4.3	4.8	6.0	6.4	4.5	1.8	2.0	2.5	9.3	7.2	4.2	2.7	5.1	9.9	8.1	4.9	0.9	0.0	0.0		
	契約時のキャッシュバックが魅力的だったから	6.2	8.5	13.2	16.5	18.6	10.4	22.5	13.0	20.5	17.0	6.0	11.4	11.9	11.2	12.6	11.2	7.3	1.5	0.0	0.0		
	工事が不要だったから	7.8	12.7	8.3	11.2	7.6	10.8	3.3	12.0	15.3	11.0	12.9	28.9	34.9	26.4	17.9	11.5	14.1	5.6	0.0	0.0		
	その他	4.8	1.8	3.6	2.7	3.0	7.4	5.4	3.2	6.9	0.0	7.7	3.2	3.9	1.9	1.3	0.0	14.7	2.6	0.0	0.0		
(単位:%) 特に理由はない	30.6	19.2	26.0	16.3	15.2	23.4	16.2	31.6	24.4	23.4	19.9	16.3	14.2	26.4	34.2	36.8	18.1	76.6	0.0	0.0			

- FTTHアクセスサービスとセットで提供を受けているサービスに関して、**MNO系光コラボ利用者**においては、**約4割**の者が**FTTHアクセスサービスと「セットで携帯電話サービスの提供を受けている」と回答しているのに対し、それ以外のFTTHアクセスサービス利用者**(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。**

