

一部構成員限り

電気通信事業分野における市場検証 (令和5年度)の結果(概要)

令和6年6月27日
事務局

電気通信事業分野における市場動向の分析

変化の激しい電気通信事業分野における公正競争を確保し、利用者利便を確保するためには、市場の動向を的確に把握・分析し、政策展開に反映することが重要。

以下の各項目について、電気通信事業報告規則に基づく報告内容やアンケートの結果等に基づき、定量的・定性的な観点から分析。

| 項目 | | 分析結果(概要) |
|--------------------|---------------------------|--|
| 重点的検証 | 固定系ブロードバンド市場を巡る市場環境の変化の影響 | 個人向けのFTTHアクセスサービスとワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスが利用者から代替的であると認識されていること等を確認 |
| | 音声通信を巡る市場環境の変化の影響 | 携帯電話のライトな通話定額プランとLINEが利用者から代替的であると認識されていること等を確認。 |
| 移動系通信市場 固定系通信市場 | | 事業者別シェア、契約数の推移、事業者数の推移等を定期的に観測。 |
| 法人向けサービス市場 | | 法人向けサービスの利用者(法人・自治体)に対するアンケートを通じて、調達状況等を確認。 |
| 研究開発競争の状況把握 | | 主要な電気通信事業者における研究開発費の推移等について把握。 |

電気通信事業者の業務の適正性等の確認・把握

電気通信事業者の業務の適正性等に係る問題を早期に発見し、問題が深刻化する前に対処していくため、電気通信事業者の業務の適正性等の確認・把握を継続的に行うことが重要。

以下の各項目について、総務省による主要事業者毎のヒアリング等に基づき、定量的・定性的な観点から確認・把握。

| 項目 | | 確認・把握結果(概要) |
|---|--|--|
| 重点的検証 | 客観的・定量的なデータ等に基づく市場支配的な電気通信事業者による不当に優先的な取扱い等の有無等の検証 | NTT東西等を対象に、局舎スペースの利用、各種手続についてのリードタイム等のデータを取得し検証を行った結果、不当に優先的な取扱い等に該当する事実は認められなかった。 |
| 経営・財務状況及び業務運営・組織態勢のモニタリング | | 決算状況や法令遵守/リスク管理態勢等について把握。 |
| 法令・ガイドラインの遵守状況の確認や各種重要なリスクのリスクマネジメント・ガバナンス態勢の把握 | | <p>【市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規制に関する遵守状況等の確認】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTドコモによるNTTレゾナントの吸収合併後の措置等を確認し検証を行った結果特定の者に対する不当な優遇等に該当する事実は認められなかった。 <p>【各種重要なリスクのリスクマネジメント・ガバナンス態勢等のモニタリング】</p> <ul style="list-style-type: none"> 子会社その他の業務委託先の業務の適正性を確保するための態勢整備・連携の状況、サプライヤーとの取引状況(物価高騰情勢を踏まえた価格転嫁等)等について把握。 |

I 電気通信事業分野における市場動向の分析結果

- ① 固定系ブロードバンド市場を巡る市場環境の変化の影響(重点的検証項目)
- ② 音声通信を巡る市場環境の変化の影響(重点的検証項目)
- ③ 移動系通信市場
- ④ 固定系通信市場
- ⑤ 法人向けサービス市場
- ⑥ 研究開発競争の状況把握

II 電気通信事業者の業務の適正性等の確認結果

III 今後取り組むべき課題等

I 電気通信事業分野における市場動向の分析結果

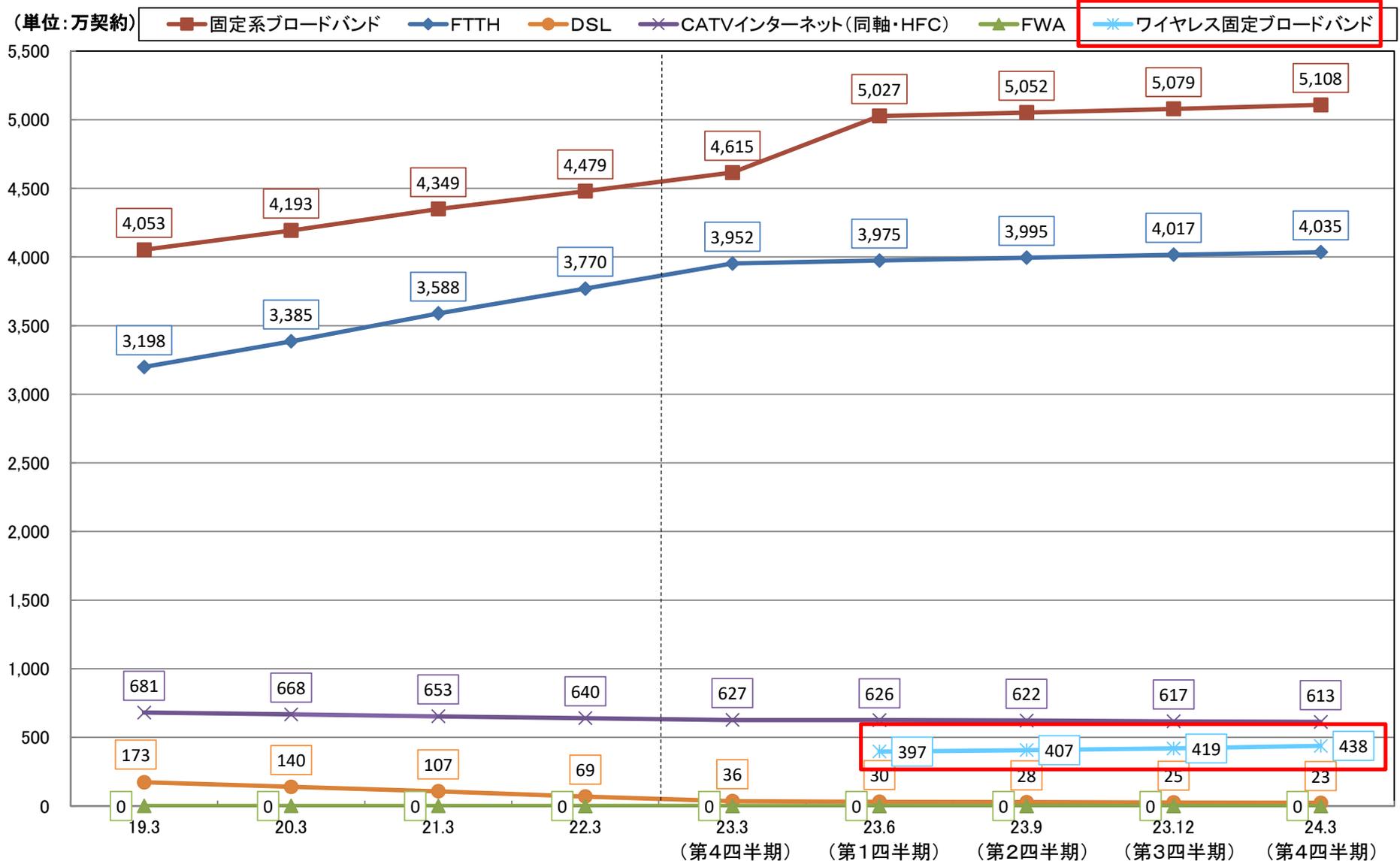
固定系ブロードバンド市場を巡る市場環境の変化の影響

- 本年度年次計画2(1)①に従い、本年度の市場検証においては、FTTH市場におけるMNO等による携帯電話サービスとのセット割引等による固定系通信市場と移動系通信市場との間の影響を把握・分析するとともに、昨今、5G(ローカル5Gを含む。)や地域BWAを利用したワイヤレス固定ブロードバンドサービスなどの新しいサービスが開始され、固定系ブロードバンド市場を巡る市場環境に大きな変化が生じていることを踏まえ、各事業者のサービス間での顧客の移動の状況等に関して、より詳細な分析を行った。
- こうした固定ブロードバンド市場を巡る市場環境の変化の影響を検証するに当たり、利用者アンケート等を通じて、ワイヤレス固定ブロードバンドサービスを含む、各事業者のサービス間での顧客の移動の状況や、各事業者のサービス間の代替性に係る認識、サービス選択時の理由、サービスを切り替えない理由等を詳細に確認したものである。

【検証結果】

- 利用者アンケートの結果を踏まえた今回の分析によれば、個人向けの固定系ブロードバンドサービスにおいては、FTTHアクセスサービスとワイヤレス固定BB(共用型)の間に代替性があると認識されていることがうかがえる。一方、法人等利用者アンケートの結果を踏まえると、法人向けの固定系ブロードバンドサービスにおいては、FTTHアクセスサービスとワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスの間に代替性があるとは認識されていないことがうかがえる。サービスが個人向けか法人向けかという違いにより、アンケートの結果に違いが見受けられたことを踏まえ、引き続き、個人向けのサービスと法人向けのサービスの認識については注視する必要がある。
- 属性に応じた分析として、FTTHアクセスサービスと他のサービスをセットで契約している利用者について分析した。利用者アンケートの結果を踏まえると、映像配信サービスを除き、いずれのサービスをセットで契約している場合であっても、「代用する」と選んだ割合が10%を超えており、その中でも、携帯電話サービス、CATV、電力・ガスをセットで契約している利用者は、全体の割合(11.8%)よりも「代用する」を比較的多く選んでいる(それぞれ、12.9%、16.1%、14.4%)。FTTHアクセスサービスとワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスの間の代替性の認識に影響を与えていることがうかがえるため、FTTHアクセスサービスと他のサービスのセット契約による影響は引き続き注視する必要がある。
- 以上のとおり、本年度検証においては、利用者の多いFTTHアクセスサービスと、比較的新しいサービスであるワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスの代替性に係る認識を分析した。特に利用者アンケートにおいて、代替的であると認識されている状況が確認できたことを踏まえ、今後、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスについては、固定系ブロードバンド市場に含んだ上で競争状況を定点的に観測し、その動向を継続的に分析する必要がある。例えば、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における「固定系ブロードバンドの契約数の推移(全国)」のグラフにおいて、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスの契約数の推移を併せて掲載してはどうか。

固定ブロードバンドの契約数の推移



※「ワイヤレス固定ブロードバンド」には共用型・専用型を含む。専用型の契約数は約1万件程度

※2023年度第1四半期以降、「固定系ブロードバンド」の契約数は「ワイヤレス固定ブロードバンド」の契約数に含まれる。

※「ワイヤレス固定ブロードバンド」にはFWAによる契約数を含む。

- 需要者の代替性に係る認識については、昨年度検証では、主に「使い分け」の観点から分析を行っていた。本年度検証では、市場における競争状況を把握する目的で、分析を精緻化する観点から、需要者の代替性に係る認識を確認する分析手法として、ある事業者が、売上最大化を図る目的で、小幅ではあるが実質的であり、かつ一時的ではない価格引上げ (Small but Significant and Non-transitory Increase in Price、SSNIP) をした場合に、当該商品について、需要者が当該商品の購入を他の商品・サービスに振り替える程度を利用者アンケート・法人等利用者アンケートを通じて分析することとした。本年度検証においては、「小幅ではあるが実質的であり、かつ一時的ではない価格引上げ」として10%の価格引上げを想定したアンケート調査を行った※。具体的には、以下の2点の観点からアンケート調査を行った。
 - 現在利用する商品・サービスについて、各商品・サービスの特徴をまとめたシナリオをアンケート回答者に提示した上で、仮に10%の価格引上げをした場合に、アンケート回答者が当該商品・サービスの利用を他の商品・サービスに振り替える程度を分析。
 - 上記に加え、価格以外の要素について補足的にアンケート調査・分析
- 結果の分析に当たっては、ある商品・サービスAの10%の価格引上げに対し、商品・サービスAの利用を取りやめ、他の商品・サービスBに振り替える(代用する)ことを選択したアンケート回答者の割合が10%以上であった場合、当該商品・サービスAの提供者による価格引上げが当該提供者の売上の拡大につながらないものと想定され、商品・サービスBが商品・サービスAの価格引上げを妨げることになると考えられることから、このような場合、商品・サービスA及びBは代替的であると認識されていると評価することとした。
- また、価格引上げに着目した上記の評価に加え、価格以外の要素についても、可能な範囲で、分析を行い、代替性の認識について総合的な評価を行うこととした。

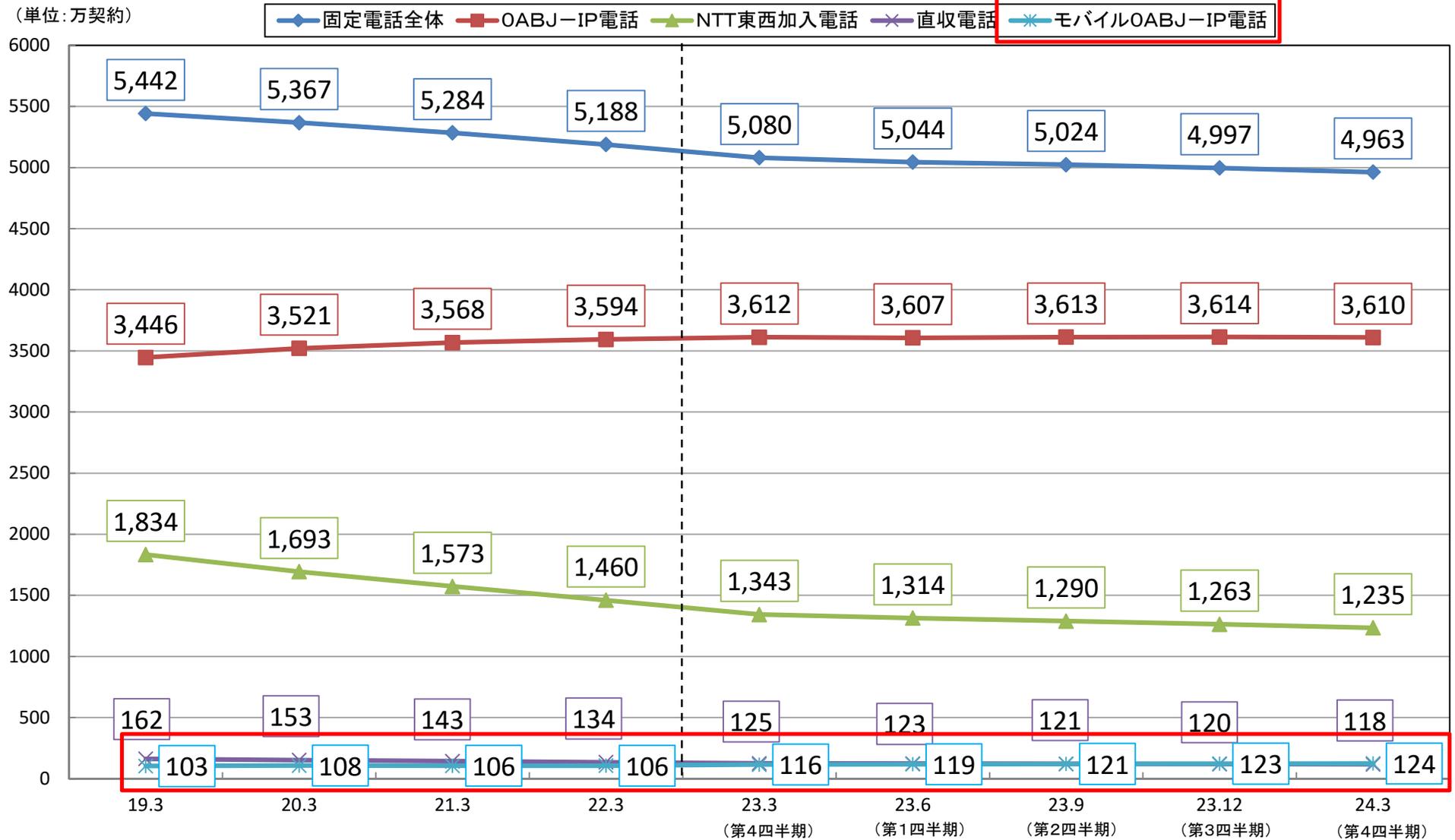
音声通信を巡る市場環境の変化の影響

- 本年度年次計画2(1)②に従い、本年度の市場検証においては、音声通信における移動系通信市場と固定系通信市場との間の影響を把握・分析するため、令和4年度検証に引き続き、携帯電話の通話といった従来の通信サービスと比較的類似しているOTTサービス(音声アプリケーション等)に関して、従来の通信サービスとの間の代替性について分析するため、利用者の利用状況や従来の通信サービスとの代替性に係る認識等を確認した。
- また、法人向けサービスの中で、従来の法人向けの固定電話や携帯電話サービス等と比較的類似しているOTTサービス(Web会議システム等)についても、従来の通信サービスとの間の代替性について分析するため、利用者の利用状況や従来の通信サービスとの代替性に係る認識等を確認した。

【検証結果】

- 利用者アンケートの結果を踏まえた今回の分析結果では、個人向けの音声通話においては、携帯電話の通話定額プランのうち、ライトな通話定額プランの利用者やLINEを既に利用している利用者がLINEを代替的と認識していることがうかがえる。
- また、携帯電話を「短時間の通話(1回10分未満)」、「外出時の通話」、「家族・友人以外(店舗等)への通話」の用途で利用している回答者は、携帯電話の通話定額プランとLINEが代替的であると認識されていることがうかがえる。
- また、固定電話サービスと携帯電話の通話定額プランの間の代替性については、利用者アンケートの結果を踏まえると、固定電話の利用者(特にLINEを利用していない、固定電話の利用者)にとって、携帯電話の通話定額プランが代替的であると認識されていることがうかがえる一方、携帯電話の通話定額プランの利用者にとって、固定電話が代替的であるとは認識されていないことがうかがえるため、固定電話サービスと携帯電話の通話定額プランはそれらの利用者によって相互に代替的であるとまでは認識されておらず、それらのサービスの間に代替性があるとまでは認識されていないことがうかがえる。
- 法人等利用者アンケートの結果を踏まえると、法人向けの音声通話においては、携帯電話サービス・固定電話サービス・OTTサービスの間に代替性があるとまでは認識されていないことがうかがえる。ただし、従業員数別で分析を行うと、固定電話サービスの利用する、従業員数5,000人以上規模の企業にとって、クラウド電話サービスが代替的であると認識されていることがうかがえる。
- モバイル0ABJ-IP電話については、今般、回答数がアンケート分析には十分でなく、分析には含めていない。しかしながら、NTT東西によるワイヤレス固定電話の提供が令和6年4月から開始されるなど、今後の動向を注視する必要がある。現在、モバイル0ABJ-IP電話については、IP電話の内数として競争状況を定点的に観測しているが、今後は、モバイル0ABJ-IP電話としての数値の推移も合わせて、固定電話市場の指標として注視していく必要がある。例えば、「固定電話の契約数の推移」(全国単位)において、モバイル0ABJ-IP電話の契約数の推移を参考として併せて掲載してはどうか。

固定電話の契約数の推移



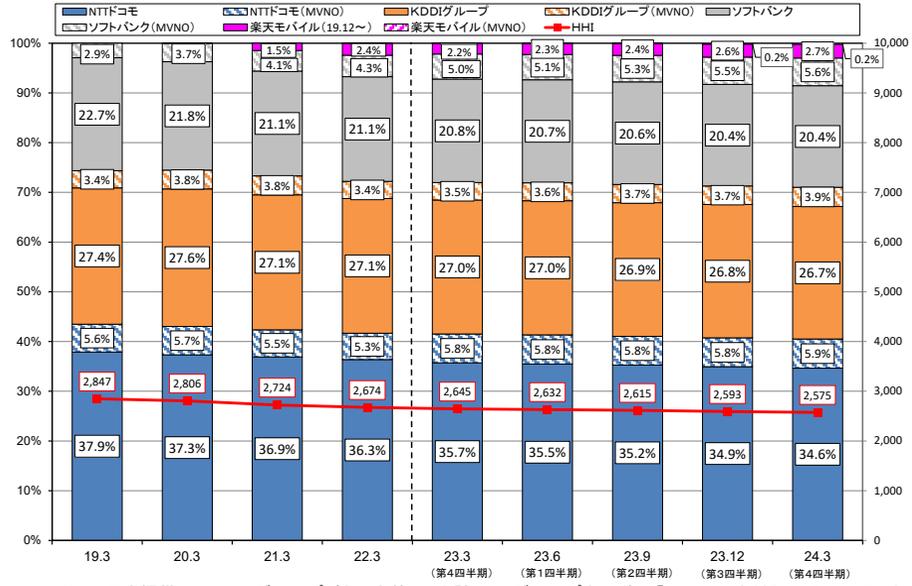
注1:「固定電話」は、NTT東西加入電話(OABJ-IP電話を除く。ISDNを含む。)、直収電話(直加入、新型直収、直収ISDNの合計)及びOABJ-IP電話を指す。
 注2:「OABJ-IP電話」は、利用番号数をもって契約数とみなしている。なお、OABJ-IP電話はNTT東西加入電話等との代替性が高いため固定電話に加えている。
 注3:「モバイルOABJIP電話」は、OABJ-IP電話の内数。

③ 移動系通信市場

移動系通信市場(小売市場)

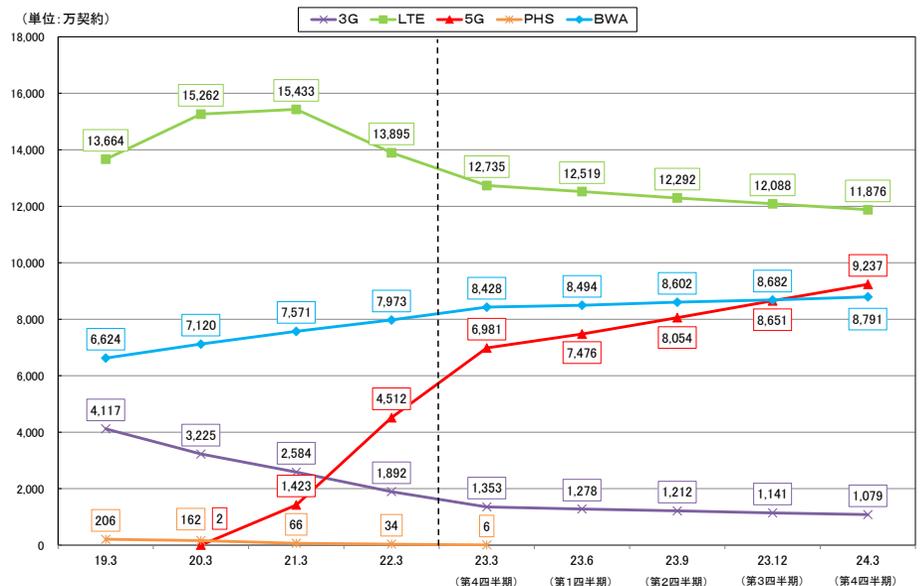
- 移動系通信市場の小売市場について、市場検証基本方針別表1に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、事業者別シェア等を確認したところ、NTTドコモ、KDDIグループ、ソフトバンクのMNO3社の合計シェアが80%を超えている状況は継続している。楽天モバイルはMNOとして参入後、2023年度末時点ではシェアが2.7%となり、前年同期比でシェアが増加するとともに、MVNOのシェアも増加している(23.3:14.3%→24.3:15.5%)ことから、今後、従来のようなMNO3社が市場の大半を占める状況から変化していくと考えられる。
- 市場全体の動向に関する指標として、移動系通信の契約数の推移等を確認したところ、移動系通信の契約数は緩やかに増加し続けており、3Gや4G/LTEの契約数は減少する一方、5Gの契約数は急速に増加している。また、移動系通信のうち、MVNO契約数は依然として増加を続けている。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移や主要事業者の売上高等を確認したところ、MVNO事業者数は緩やかに増加し、主要事業者の売上高は、KDDIとソフトバンクのみ緩やかに増加している。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の契約数について、2023年度においては、MNOは687万の増加(NTTドコモは157万の増加、KDDIグループは234万の増加、ソフトバンクは145万の増加、楽天モバイルは152万の増加)、MVNOは429万の増加となっている。
- 移動系通信市場の小売市場については、緩やかに市場規模が拡大を続ける中、MVNOのシェアが拡大している。

【移動系通信市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



注1: MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。
 注2: HHIはMVNOのシェアを全て合算して算出している。
 注3: 楽天モバイルが提供するMVNOサービスは、「NTTドコモ(MVNO)」及び「KDDIグループ(MVNO)」に含まれる。
 出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

【3G・LTE・5G・PHS・BWAの各契約数の推移(単純合算)】



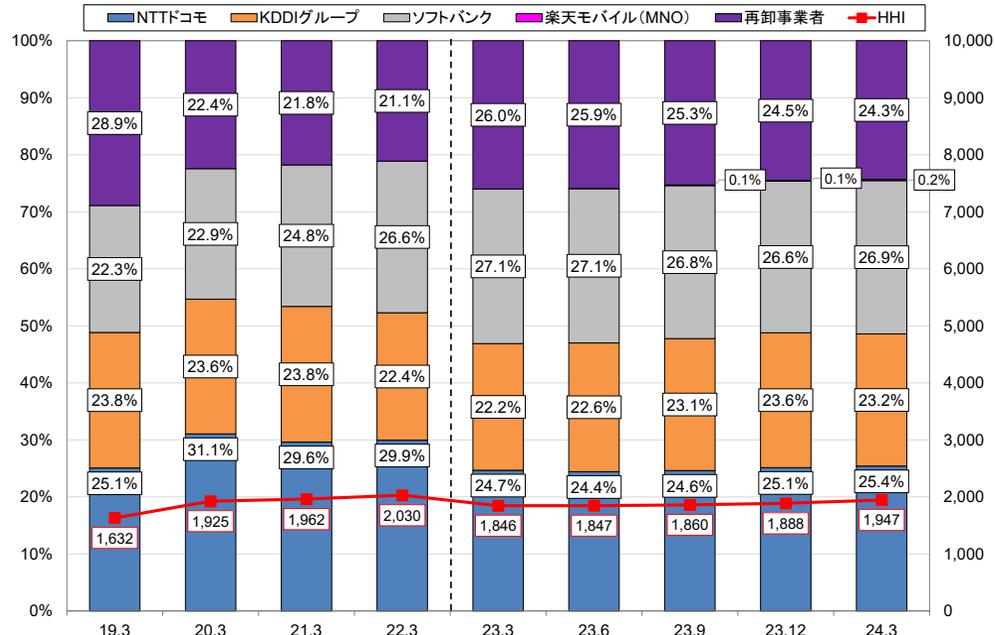
注1: LTEの契約数には、3G及びLTEのどちらも利用可能である携帯電話の契約数が含まれる。
 注2: 5Gの契約数には、LTE及び5Gのどちらも利用可能である携帯電話の契約数が含まれる。
 出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

③ 移動系通信市場

移動系通信市場(卸売市場)

- 移動系通信市場の卸売市場について、市場検証基本方針別表2に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェア等を確認したところ、MNO3社のシェアが80%弱となっている。
- 市場全体の動向に関する指標として、移動系通信の卸契約数の推移等を確認したところ、卸契約数の総数は増加している。また、MNOの全契約数に占めるMNOの卸契約数の割合の推移についても増加傾向にある。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移を確認したところ、再卸事業者数はやや増加傾向にある。また、MNOの卸契約数に占めるグループ内MVNOへの卸契約数の割合の推移を確認したところ、直近では減少傾向にある。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の卸契約数の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の卸契約数について、2023年度においては、MNOは233万の増加(NTTドコモは84万の増加、KDDIグループは84万の増加、ソフトバンクは65万の増加)、再卸事業者は22万の増加となっている。
- このように、移動系通信市場の卸売市場については、緩やかに市場規模が拡大するなど、市場全体の動向に変化が生じてきている。

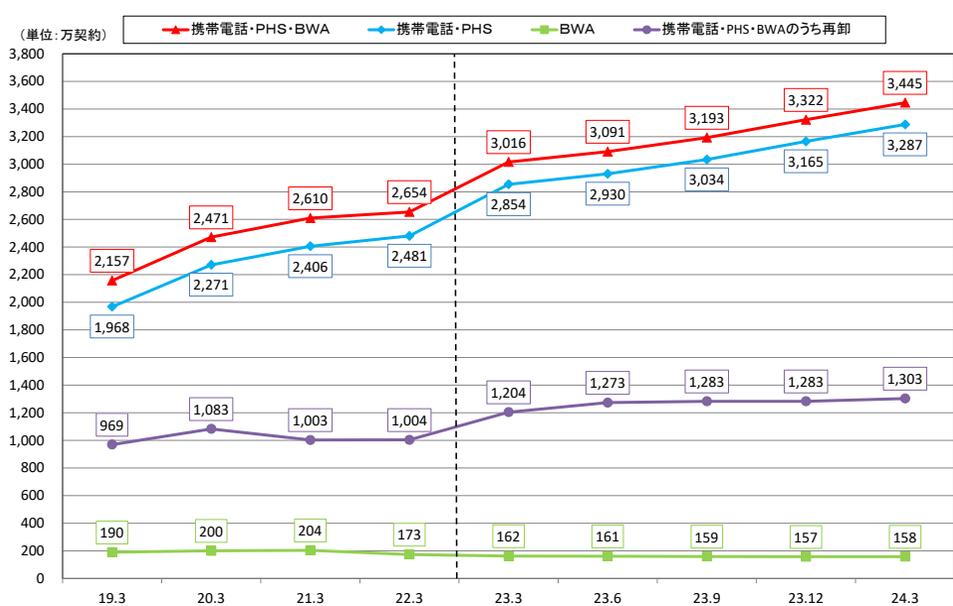
【最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェア及び市場集中度の推移】



注1:「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズを含む。
 注2: 提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を元に作成。
 注3: MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

【卸契約数の推移】



注1: MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。
 注2: MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

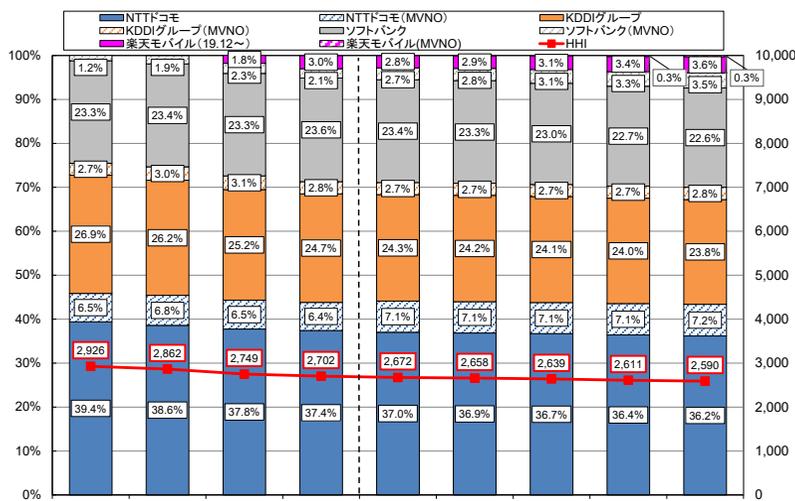
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

③ 移動系通信市場

携帯電話向け通信サービス市場(小売市場)

- 携帯電話向け通信サービス市場の小売市場について、市場検証基本方針別表1に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、事業者別シェア等を確認したところ、移動系通信市場全体と同様であり、楽天モバイルはMNOとして参入後、2023年度末時点ではシェアが3.6%となり、前年同期比でシェアを増加させており、MVNOのシェアも増加していることから、今後、従来のようなMNO3社が市場の大半を占める状況から変化していくと考えられる。
- 市場全体の動向に関する指標として、携帯電話向け通信サービスの契約数の推移等を確認したところ、携帯電話向け通信サービスの契約数は緩やかに増加し続けている。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移を確認したところ、SIMカード型を提供するMVNO事業者数は緩やかに増加し続けている。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の契約数について、2023年度においては、MNOは329万の増加(NTTドコモは1万の増加、KDDIグループは221万の増加、ソフトバンクは44万の減少、楽天モバイルは152万の増加)、MVNOは69万の増加となっている。
- また、利用者アンケートにおいて、現在利用契約している携帯電話サービスが仮に利用できなくなった場合、他のどの事業者のサービスに変更するかを確認したところ、総じて、同一事業者が提供するブランド間での代替性が高くなっていることがうかがえる。また、楽天モバイルは、様々な事業者のサービスとの間で一定程度の代替性が存在することがうかがえる。
- このように、携帯電話向け通信サービス市場の小売市場については、移動系通信市場全体と同様、緩やかに市場規模が拡大を続ける中、MVNOのシェアが拡大している。

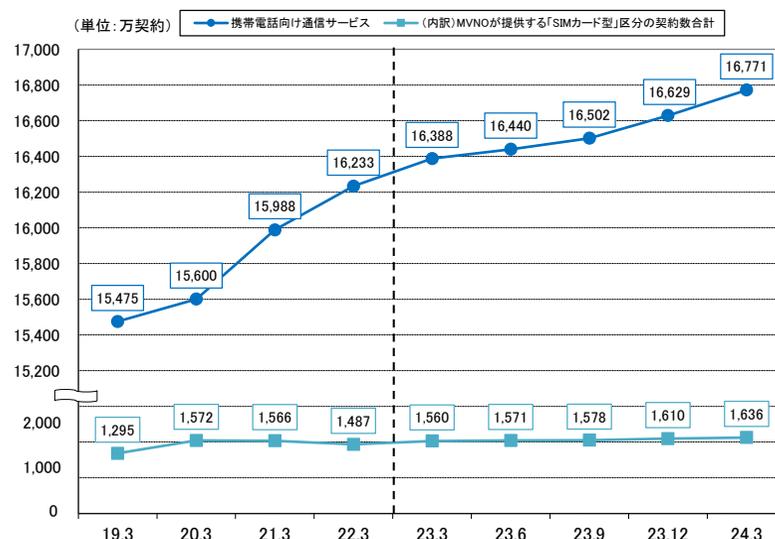
【携帯電話向け通信サービス市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



注1:「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズ(2020年度第2四半期まで)が含まれる。
 注2: MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。
 注3: HHIはMVNOのシェアを全て合算して算出している。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

【携帯電話向け通信サービスの契約数の推移】



注: MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

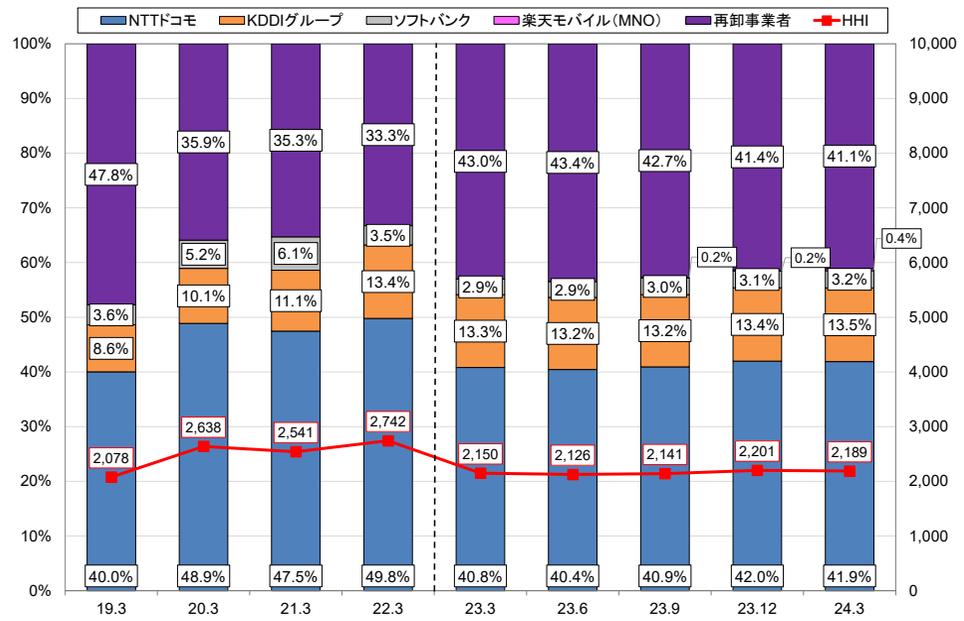
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

③ 移動系通信市場

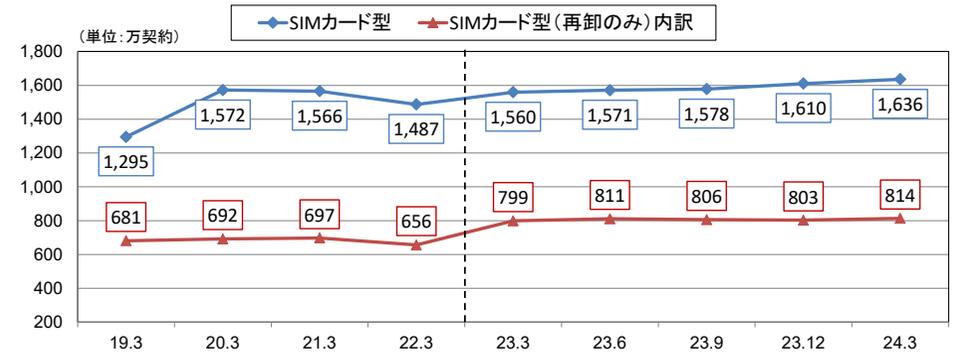
携帯電話向け通信サービス市場(卸売市場)

- 携帯電話向け通信サービス市場の卸売市場について、市場検証基本方針別表2に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェア等を確認したところ、MNO3社のシェアは60%弱となっている。
- 市場全体の動向に関する指標として、携帯電話向け通信サービスの卸契約数(SIMカード型のMVNO契約数)の推移等を確認したところ、卸契約数の総数は直近では増加傾向にある。また、MNOの全契約数に占めるMNOの卸契約数の割合の推移について、これまで減少傾向にあったものの、直近では横ばいである。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の卸契約数の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の卸契約数について、2023年度においては、MNOは61万の増加(NTTドコモは43万の増加、KDDIグループは11万の増加、ソフトバンクは7万の増加)、再卸事業者は7万の増加となっている。
- このように、携帯電話向け通信サービス市場の卸売市場については、市場規模が直近では増加傾向にあるなど、市場全体の動向に変化が生じてきている。

【最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェア及び市場集中度の推移(SIMカード型)】



【卸契約数の推移】



注1: MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。
 注2: MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

注1: 「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズを含む。
 注2: 提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を元に作成。
 注3: MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

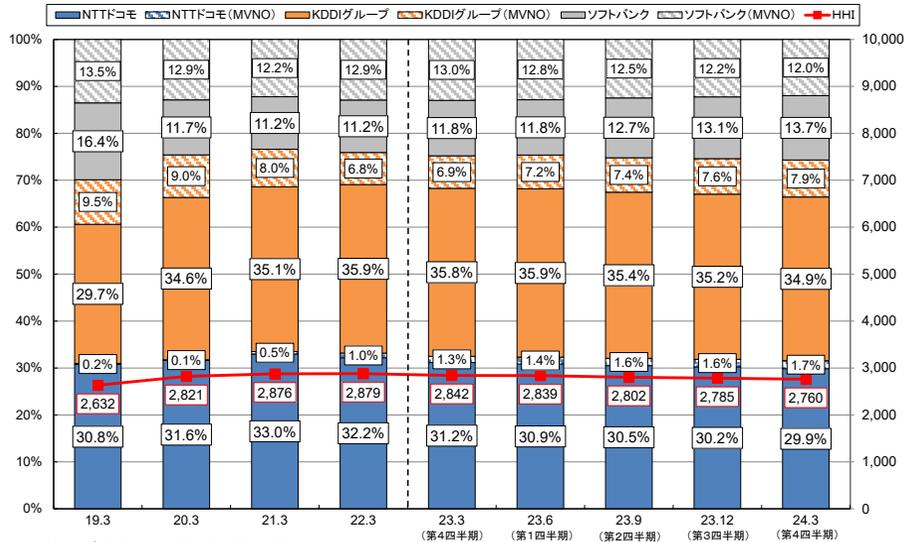
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

③ 移動系通信市場

通信モジュール市場(小売市場)

- 通信モジュール市場の小売市場について、市場検証基本方針別表1に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、事業者別シェア等を確認したところ、移動系通信市場全体や携帯電話向け通信サービス市場とは異なり、MNO3社の合計シェアが80%を下回っており、各社のシェアの変動は比較的大きく、MVNOのシェアは20%を超えている。
- 市場全体の動向に関する指標として、通信モジュールの契約数の推移等を確認したところ、通信モジュールの契約数は、継続して高い伸びを続けている。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移を確認したところ、通信モジュールを提供するMVNO事業者数は緩やかに増加し続けている。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の契約数について、2023年度においては、MNOは557万の増加(NTTドコモは156万の増加、KDDIグループは212万の増加、ソフトバンクは189万の増加)、MVNOは196万の増加となっている。
- このように、通信モジュール市場の小売市場については、移動系通信市場全体や携帯電話向け通信サービス市場とは異なり、各事業者のシェアの変動が比較的大きく、各社間で顧客獲得を巡る競争が活発に行われていることが推察される。

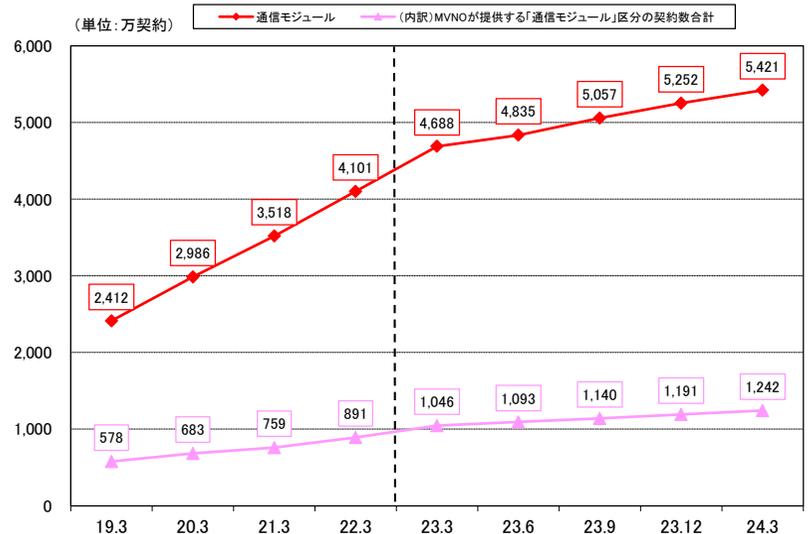
【通信モジュール市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



注1:「KDDIグループ」には、KDDI及び沖縄セルラーを含む。
 注2: MVNOのシェアを提供元のMNOごとに合算し、当該MNO名の後に「(MVNO)」と付記して示している。
 注3: 各社のMVNO契約数については、提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を元に作成しているため、MVNO契約数が実際よりも過少となっている可能性がある。
 注4: 実質的にはIoT向けと考えられるものの、MVNOから「通信モジュール」ではなく「SIMカード型」として契約数の報告がなされている場合も存在する可能性があるため、MVNO契約数が実際よりも過少となっている可能性がある。
 注5: 通信モジュールを提供するMVNOの中には、MNOと同様の形態でサービスを提供していないものも含まれている可能性がある。
 注6: 本グラフでは、携帯電話回線を用いた通信モジュール契約数からシェアを算出している。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

【通信モジュールの契約数の推移】



注: MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

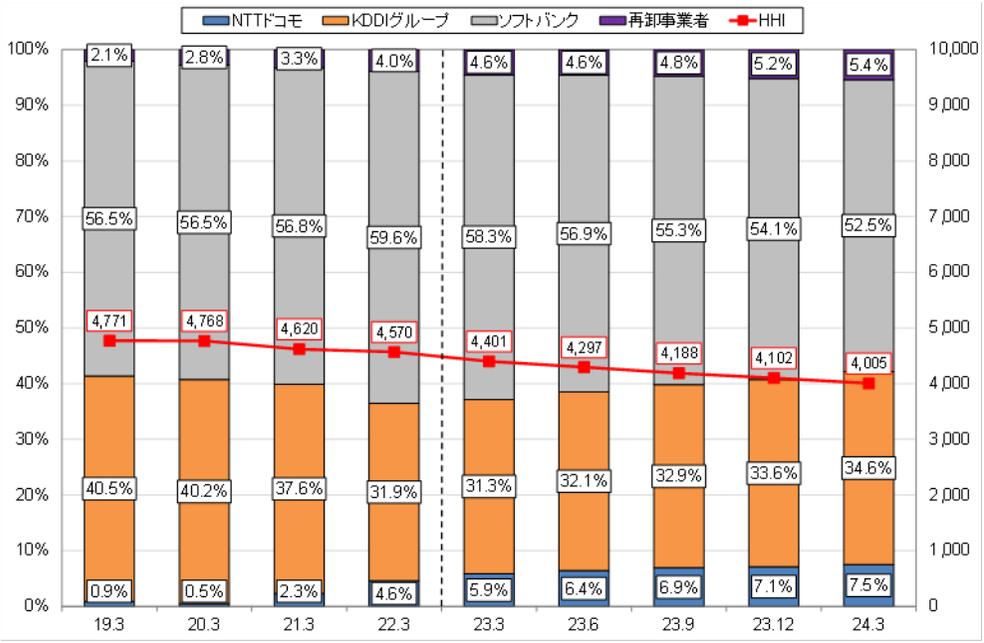
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

③ 移動系通信市場

通信モジュール市場(卸売市場)

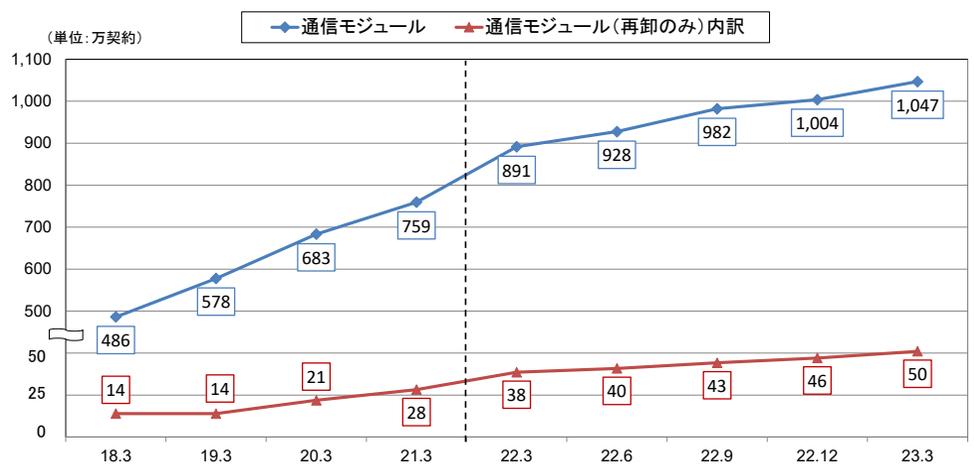
- 通信モジュール市場の卸売市場について、市場検証基本方針別表2に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェア等を確認したところ、MNO3社のシェアは90%超で推移しており、ソフトバンクが5割程度、KDDIグループが3割程度のシェアを有している。
- 市場全体の動向に関する指標として、通信モジュールの卸契約数の推移等を確認したところ、卸契約数の総数は増加傾向にある。また、MNOの全契約数に占めるMNOの卸契約数の割合の推移についても、緩やかな増加傾向にある。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の卸契約数の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の卸契約数について、2023年度においては、MNOは177万の増加(NTTドコモは32万の増加、KDDIグループは103万の増加、ソフトバンクは42万の増加)、再卸事業者は19万の増加となっている。
- このように、通信モジュール市場の卸売市場については、市場規模は拡大を続けている中、シェアの変動は比較的小さい。

【通信モジュール市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



注1:「KDDIグループ」には、KDDI及びUQコミュニケーションズを含む。
 注2:提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を元に作成。
 注3:MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

【通信モジュールの契約数の推移】



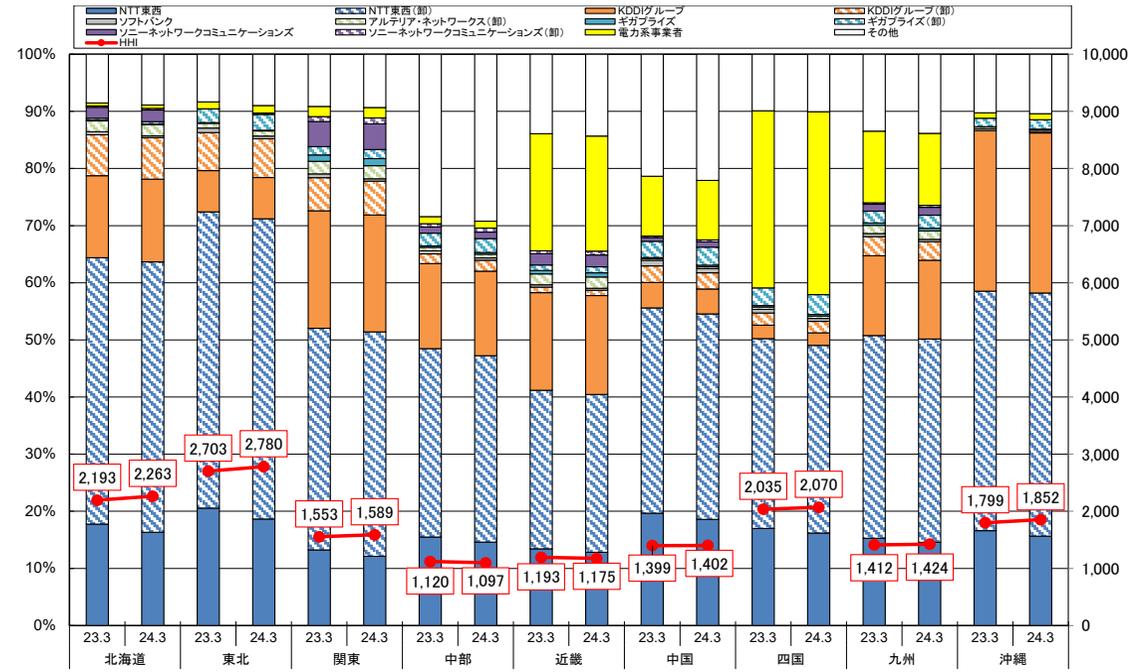
注: MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。
 出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

④ 固定系通信市場

固定系ブロードバンド市場

- 固定系ブロードバンド市場の小売市場について、市場検証基本方針別表3に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、地域ブロック別の事業者別シェア等を確認したところ、卸電気通信役務の提供に係るシェアを含むと、NTT東西のシェアは全ての地域ブロックで約40%～約80%と高い状態が継続しているものの、中国・四国を除く地域ブロックにおいてはKDDIグループが、近畿・中国・四国・九州においては電力系事業者が一定のシェアを有している。また、ソニーネットワークコミュニケーションズが主に中国においてシェアを増加させている。
- 卸電気通信役務の提供に係るシェアを除くと、NTT東西のシェアは全ての地域ブロックで2022年度末時点から減少している。一方、北海道・近畿においてはKDDIグループが、北海道・東北・四国・九州・沖縄においては電力系事業者がシェアを増加させている。

【固定系ブロードバンド市場の事業者別シェアの推移(地域ブロック別)】



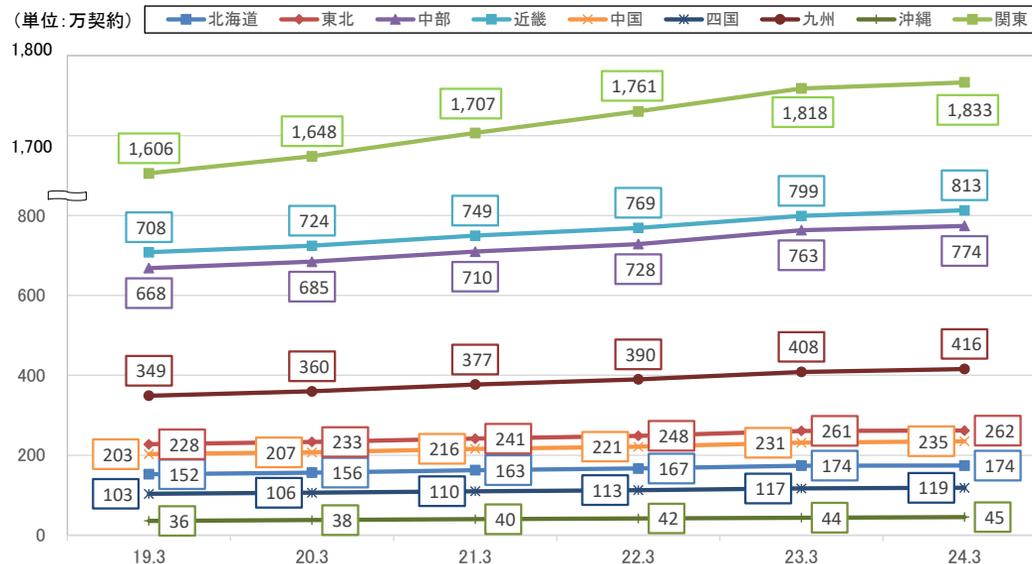
注1: 固定系ブロードバンド契約数の事業者別シェアは、FTTH、DSL及びCATVインターネット(同軸・HFC)を対象としており、FWAを含んでいない。以下同じ。
 注2: 「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー、中部テレコミュニケーション(CTC)、沖縄通信ネットワーク(OTNet)及びJ:COMグループが含まれる。以下、特段の記載がない限り同じ。
 注3: 「電力系事業者」には、オプテージ、QNet、北陸通信ネットワーク(2018年度第3四半期まで)、STNet、エネルギア・コミュニケーションズ及びファミリーネット・ジャパンが含まれる。以下同じ。

④ 固定系通信市場

固定系ブロードバンド市場

- 市場全体の動向に関する指標として、地域ブロック別の固定系ブロードバンドの契約数の推移等を確認したところ、固定系ブロードバンドの契約数は、いずれの地域ブロックにおいても、緩やかに増加している。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移や主要事業者の売上高等を確認したところ、中部を除く地域ブロックにおいては、事業者数は増加傾向にあり、中部においては事業者数は横ばいになっている。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数(卸電気通信役務の提供に係るものは含まない。)の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の契約数について、2023年度においては、NTT東西は38万の減少であり、NTTグループ(NTT東西、NTTドコモ、NTTコム)としてみると、37万の減少となっている。他方で、KDDIグループは8万の増加、電力系事業者は6万の増加となっている。
- このように、固定系ブロードバンド市場の小売市場については、卸電気通信役務の提供に係るシェアを含むと、総じてNTT東西のシェアは高い状態が継続しているものの、卸電気通信役務の提供に係るシェアを除くと、地域ブロックごとに競争状況に差異がありKDDIグループ、電力系事業者が一定程度のシェアを増加させている。

【固定系ブロードバンドの契約数の推移(地域ブロック別)】

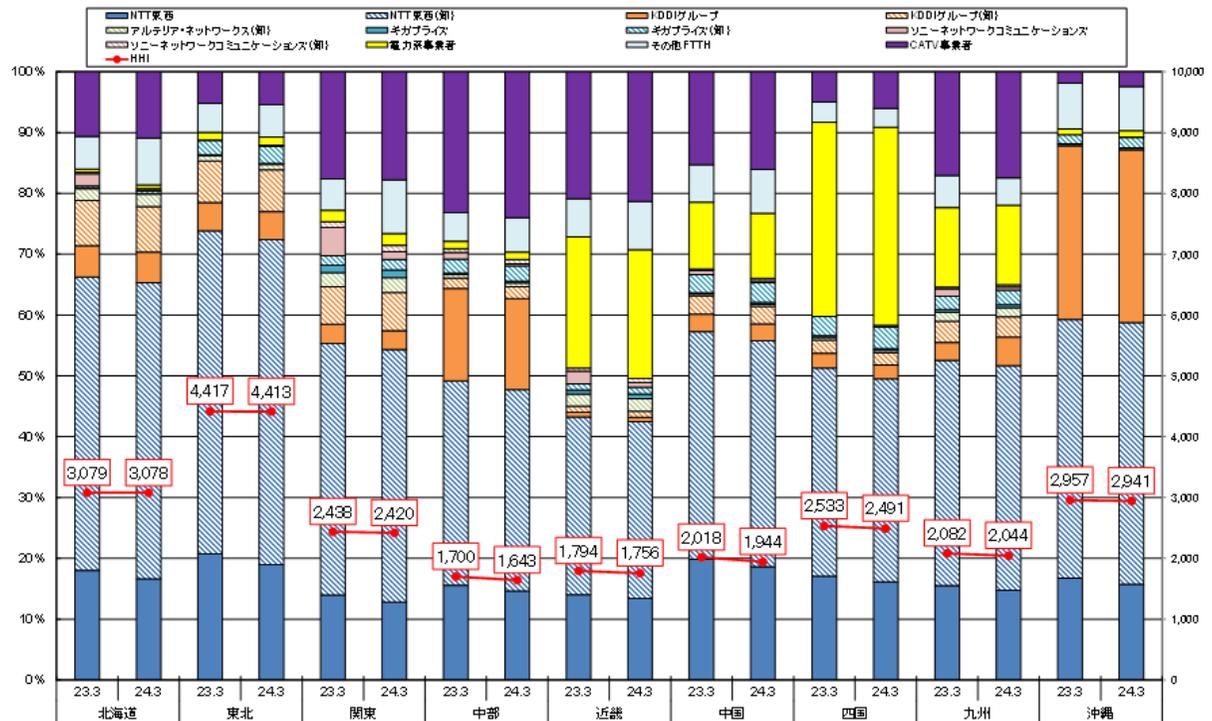


④ 固定系通信市場

固定系超高速ブロードバンド市場

- 固定系超高速ブロードバンド市場の小売市場について、市場検証基本方針別表3に定めた各種指標を確認した。
- 卸電気通信役務の提供に係るシェアを含むと、NTT東西のシェアは全ての地域ブロックで約40%～約70%と高い状態が継続しているものの、北海道・東北・中部・沖縄においてはKDDIグループが、近畿・中国・四国・九州においては電力系事業者が、東北・四国・沖縄を除く地域ブロックにおいてはCATV事業者が一定のシェアを有している。また、ソニーネットワークコミュニケーションズが主に関東においてシェアを増加させている。
- 卸電気通信役務の提供に係るシェアを除くと、NTT東西のシェアは全ての地域ブロックで2022年度末時点から減少している。一方、北海道・四国・沖縄においては電力系事業者がシェアを増加させている。CATV事業者にあたっては全ての地域ブロックにてシェアを増加させている。

【固定系超高速ブロードバンド市場の事業者別シェアの推移(地域ブロック別)】



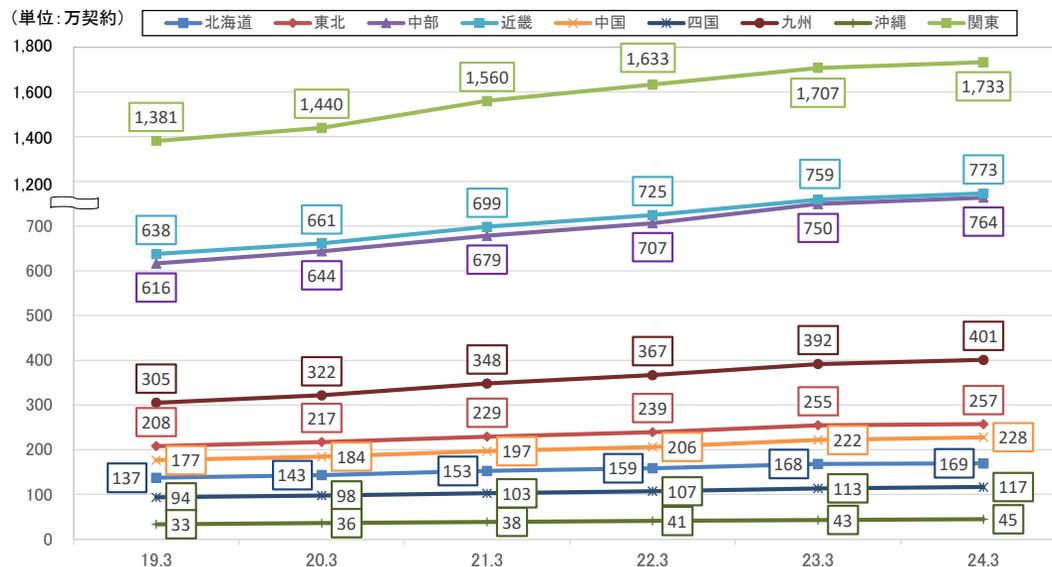
注:「CATV事業者」には、J.COMグループが含まれ、「KDDIグループ」にはJ.COMグループは含まれない。

④ 固定系通信市場

固定系超高速ブロードバンド市場

- 市場全体の動向に関する指標として、地域ブロック別の固定系超高速ブロードバンドの契約数の推移等を確認したところ、固定系超高速ブロードバンドの契約数は、いずれの地域ブロックにおいても、緩やかに増加している。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移を確認したところ、中部を除く地域ブロックにおいては、事業者数は増加傾向にあり、中部においては事業者数は横ばいになっている。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数(卸電気通信役務の提供に係るものは含まない。)の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の契約数について、2023年度においては、NTT東西は34万の減少、NTTドコモは43万の増加となっており、NTTグループ(NTT東西、NTTドコモ、NTTコム)としてみると、41万の減少となっている。KDDIグループは1万の減少、電力系事業者は5万の増加、CATV事業者は5万の減少、ソフトバンクは18万の増加となっている。
- このように、固定系超高速ブロードバンド市場の小売市場については、卸電気通信役務の提供に係るシェアを含むと、総じてNTT東西のシェアは高い状態が継続しているものの、卸電気通信役務の提供に係るシェアを除くと、地域ブロックごとに競争状況に差異があり電力系事業者が一定程度のシェアを増加させている。

【固定系超高速ブロードバンドの契約数の推移(地域ブロック別)】

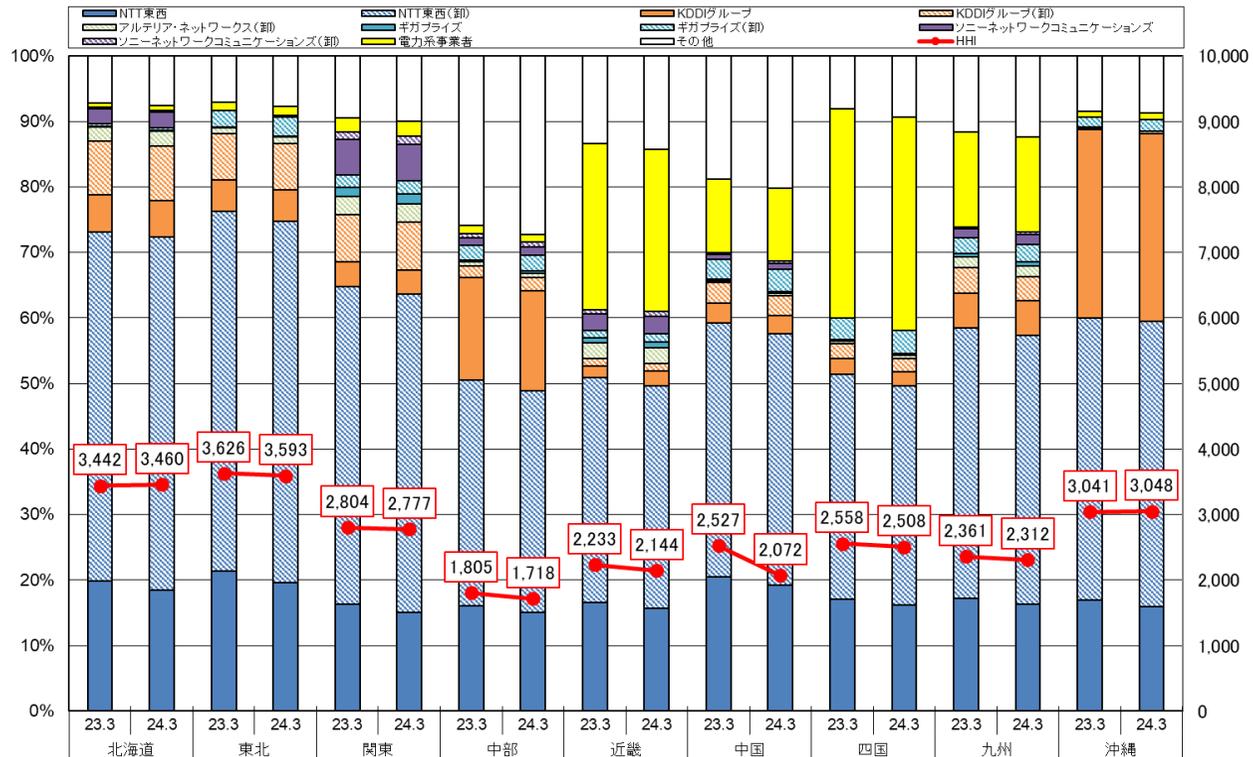


④ 固定系通信市場

FTTH市場(小売市場)

- FTTH市場の小売市場について、市場検証基本方針別表3に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、地域ブロック別の事業者別シェア等を確認したところ、卸電気通信役務の提供に係るシェアを含むと、NTT東西のシェアは全ての地域ブロックで約50%～約70%と高い状態が継続しているものの、近畿・中国・四国・九州を除く地域ブロックにおいてはKDDIグループが、近畿・中国・四国・九州においては電力系事業者が一定のシェアを有している。また、ソニーネットワークコミュニケーションズが主に関東においてシェアを増加させている。
- 卸電気通信役務の提供に係るシェアを除くと、NTT東西のシェアは全ての地域ブロックで2022年度末時点から減少している。一方、近畿においてはKDDIグループが、東北・関東・四国においては電力系事業者がシェアを増加させている。

【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェアの推移(設備設置事業者別)(地域ブロック別)】

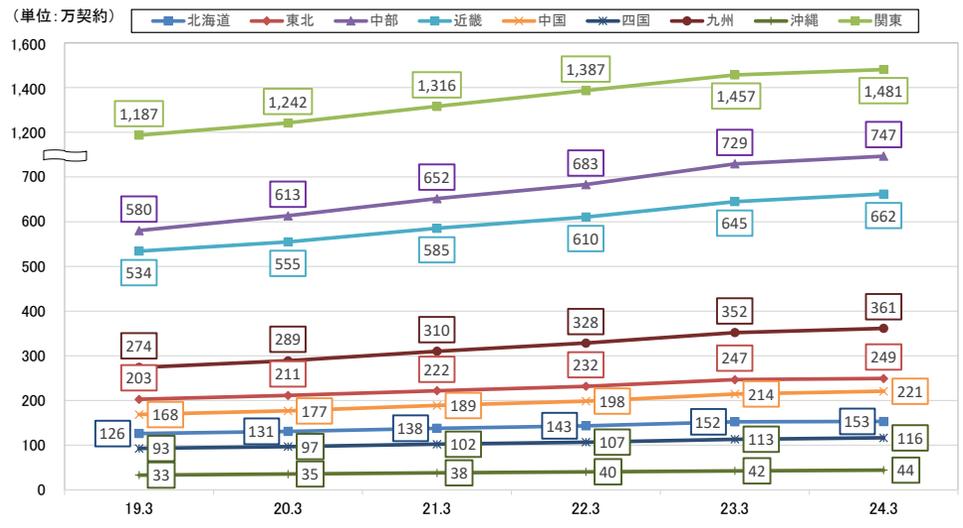


出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

FTTH市場(小売市場)

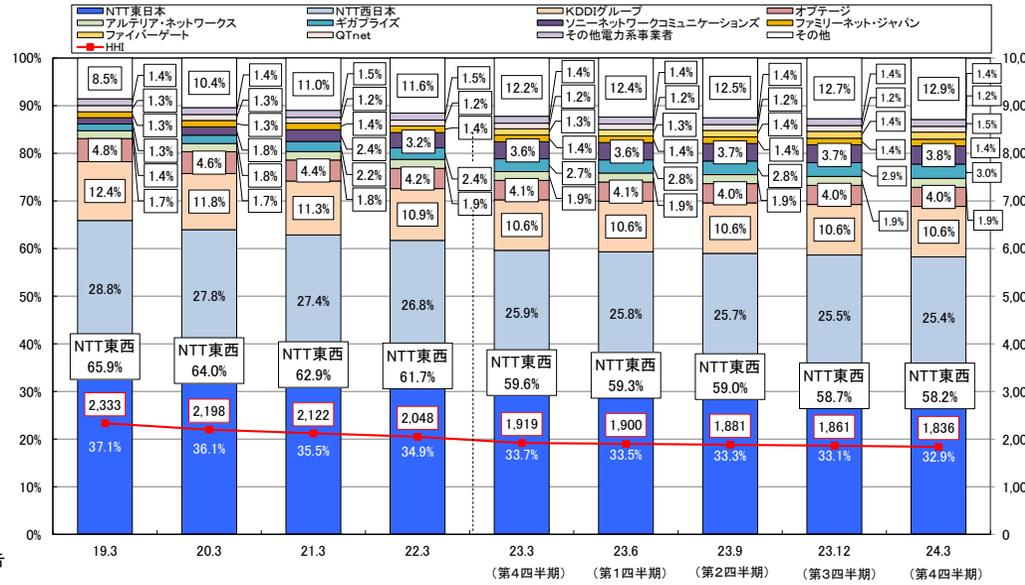
- 市場全体の動向に関する指標として、地域ブロック別のFTTH契約数の推移等を確認したところ、FTTH契約数は、いずれの地域ブロックにおいても、緩やかに増加している。
- 事業者の動向に関する指標として、地域ブロック別の事業者数の推移や主要事業者の売上高等を確認したところ、すべての地域ブロックにおいて、事業者数は増加傾向にある。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数(卸電気通信役務の提供に係るものは含まない。)の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の契約数について、2023年度においては、NTT東西は34万の減少、NTTドコモは43万の増加となっており、NTTグループ(NTT東西、NTTドコモ、NTTコム)としてみると、41万の減少となっている。KDDIグループは12万の増加、電力系事業者は1万の増加となっている。
- なお、参考として、サービス提供主体別のシェアを確認したところ、個社別では、NTTドコモが19.5%とシェアトップであり、ソフトバンク(11.7%)、KDDIグループ(9.5%)、NTT東(8.0%)、NTT西(8.0%)の順となっている。NTTグループのシェアは30%を超えているものの、減少傾向が継続している一方、ビッグローブ・ソフトバンクのシェアが伸びている。
- このように、FTTH市場の小売市場については、地域ブロックごとに競争状況に差異はあるものの、設備設置事業者別のシェアをみると、総じてNTT東西のシェアは高い状態が継続している。全国単位ではあるが、サービス提供主体別のシェアをみると、NTTドコモがシェアトップであり、NTTグループのシェアは30%を超えているものの、減少傾向が継続している一方、ビッグローブ・ソフトバンクのシェアが伸びている。

【FTTHの契約数の推移(地域ブロック別)】



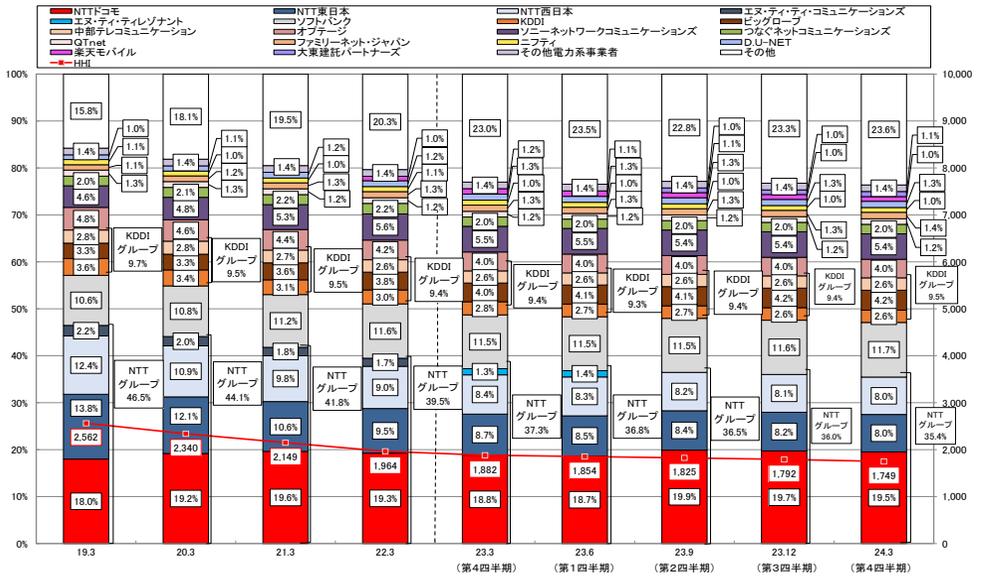
出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェアの推移(設備設置事業者別)(全国)】



出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェアの推移(サービス提供主体別)】



注：卸電気通信役務の提供を受ける事業者については、再卸契約数も含めてカウント。

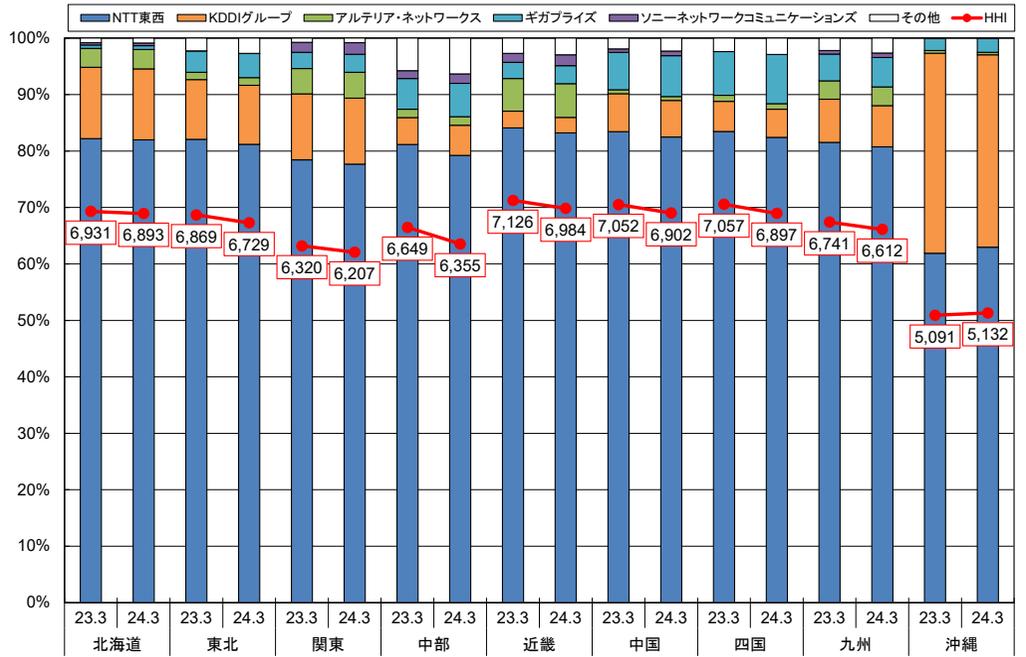
出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

④ 固定系通信市場

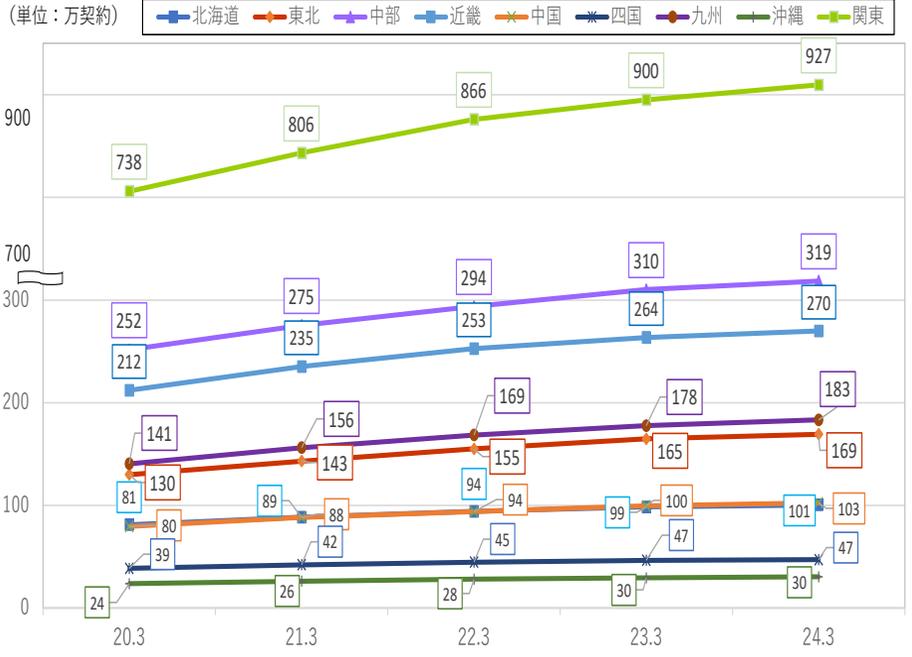
FTTH市場(卸売市場)

- FTTH市場の卸売市場について、市場検証基本方針別表4に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、地域ブロック別の事業者別シェア等を確認したところ、関東、中部及び沖縄を除き、NTT東西のシェアは80%を超えており、関東においても、NTT東西のシェアは70%を超えている。沖縄においては、KDDIグループが一定程度のシェアを有しているものの、NTT東西のシェアは60%を超えている。
- 市場全体の動向に関する指標として、地域ブロック別のFTTH卸契約数の推移等を確認したところ、FTTH卸契約数は、すべての地域ブロックにおいても、緩やかに増加している。

【FTTH市場(卸売市場)の事業者別シェアの推移(地域ブロック別)】



【FTTHの卸契約数の推移(地域ブロック別)】



注:設備を設置して提供する事業者及び接続により提供する事業者による卸電気通信役務の提供に係る事業者別シェアであり、当該卸先事業者による再卸事業者への再卸に係るものは含まない。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

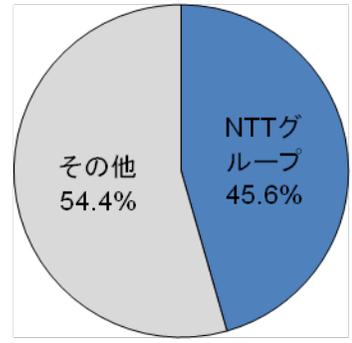
出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

④ 固定系通信市場

FTTH市場(卸売市場)

- 事業者の動向に関する指標として、地域ブロック別の事業者数の推移を確認したところ、全ての地域ブロックにおいて、事業者数は横ばいになっている。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の卸契約数の増加数・減少数等を確認したところ、主要各社の卸契約数について、2023年度においては、NTT東西は27万の増加、KDDIグループは5万の増加となっている。
- なお、参考として、NTT東西のサービス卸に関する各種の指標を確認した。まず、サービス卸の契約数は増加し続けており、NTT東西のFTTH契約数におけるサービス卸契約数の割合も上昇を続け、70%程度となっている。他方で、サービス卸の卸先事業者数はほぼ横ばいとなっているが直近では増加している。また、サービス卸の契約数に占めるNTTグループへの卸契約数の割合は、50%程度の水準で減少傾向であり、卸先事業者の形態別にみると、MNOが70%を超える水準で推移している。
- このように、FTTH市場の卸売市場については、一部の地域ブロックを除いて、NTT東西がシェア2位以下の事業者を大きく引き離し、圧倒的なシェアを有している状況にある。

【サービス卸の契約数に占めるNTTグループへの卸契約数の割合の推移】

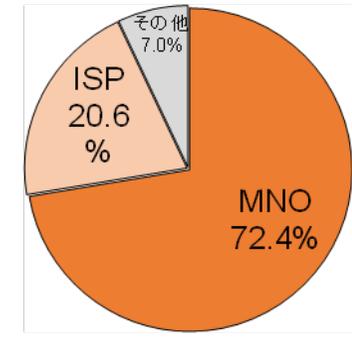


(参考)NTTグループのシェアの推移

| | | | | | | |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 19.3 | 20.3 | 21.3 | 22.3 | 23.3 | 24.3 |
| NTTグループ | 52.1% | 52.2% | 50.7% | 48.7% | 47.0% | 45.6% |

注:「その他」に分類される事業者においても「NTTグループ」に該当する事業者は存在する。
出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

【サービス卸の契約数における卸先事業者形態別シェアの推移】



(参考)MNO/ISPのシェアの推移

| | | | | | | |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 19.3 | 20.3 | 21.3 | 22.3 | 23.3 | 24.3 |
| MNO | 72.2% | 73.4% | 73.5% | 73.2% | 73.4% | 72.4% |
| ISP | 19.9% | 19.3% | 19.8% | 19.7% | 20.2% | 20.6% |

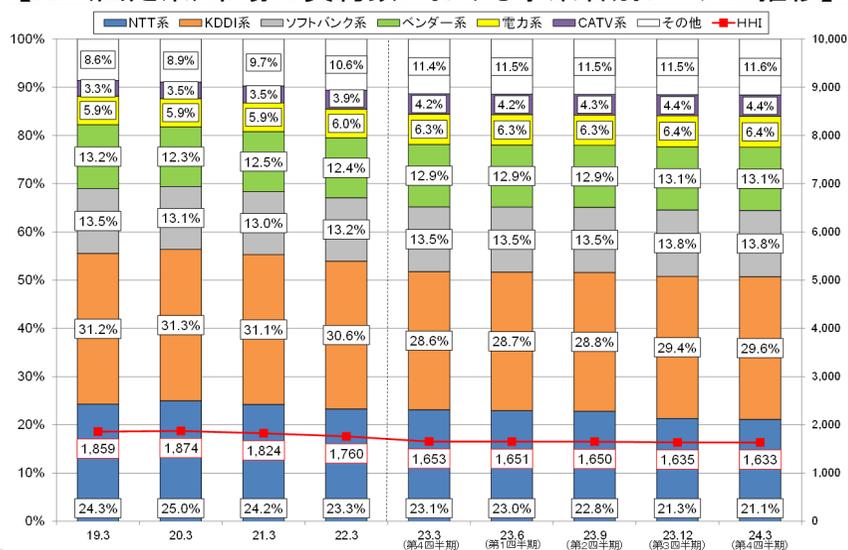
注:「その他」に分類される事業者においても「ISP」に該当する事業者は存在する。
出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

④ 固定系通信市場

ISP市場

- ISP市場の小売市場について、市場検証基本方針別表3に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、事業者別シェア等を確認したところ、NTT系、KDDI系、ソフトバンク系、ベンダー系がそれぞれ10～30%程度のシェアを有しており、各事業者のシェアの変動は小さい。
- 市場全体の動向に関する指標として、ISP(固定系)の契約数の推移等を確認したところ、ISP契約数は、緩やかに増加していたが、直近では減少している。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移を確認したところ、事業者数は直近では横ばい状態にある。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数の増減率等を確認したところ、主要各社の契約数の増減率について、直近では、NTT系が每期-10%~-3%程度、KDDI系が每期-9%~+2%程度、ソフトバンク系が每期-1%~+2%程度、ベンダー系が每期±0%~+1%程度、電力系が每期+1%~+2%程度、CATV系が每期+3%~+12%程度で推移している。
- このように、ISP市場においては、各事業者のシェアの変動は小さいものの、特定の事業者が圧倒的なシェアを有するような市場環境にはなっていない。

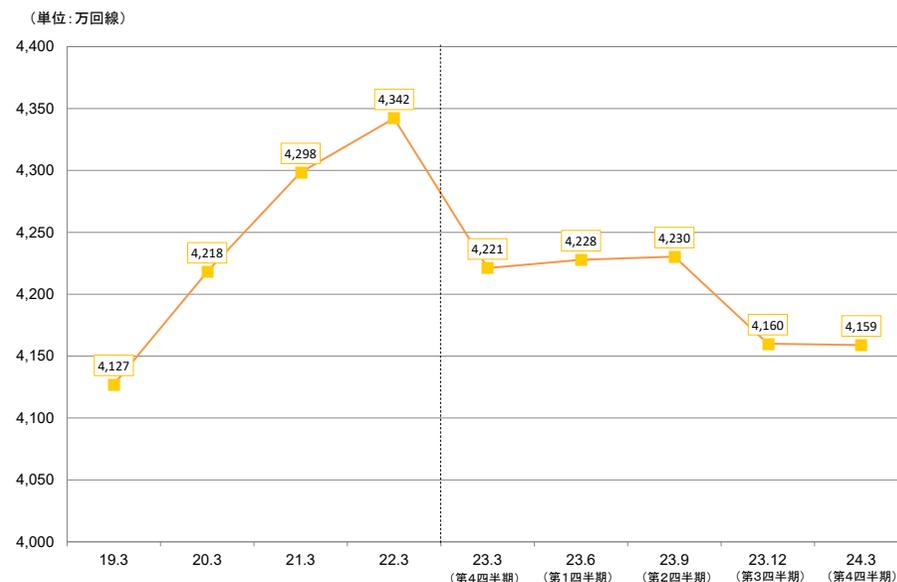
【ISP(固定系)市場の契約数における事業者別シェアの推移】



注1:「NTT系」には、NTTコム、NTTぷらら(2022年度第1四半期まで)、NTTドコモ等が含まれる。
 注2:「KDDI系」には、KDDI、CTC、J:COMグループ、ビッグロブ等が含まれる。
 注3:「ソフトバンク系」には、旧ソフトバンクBB、旧ワイモバイル等が含まれる。
 注4:「ベンダー系」には、ソニーネットワークコミュニケーションズ、ニフティ等が含まれる。
 注5:「電力系」には、オプテージ、STNet、QNet等が含まれる。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

【ISP(固定系)市場の契約数の推移】



注1:契約数が5万以上のISPからの報告を基に作成。

注2:主契約のみの契約数。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

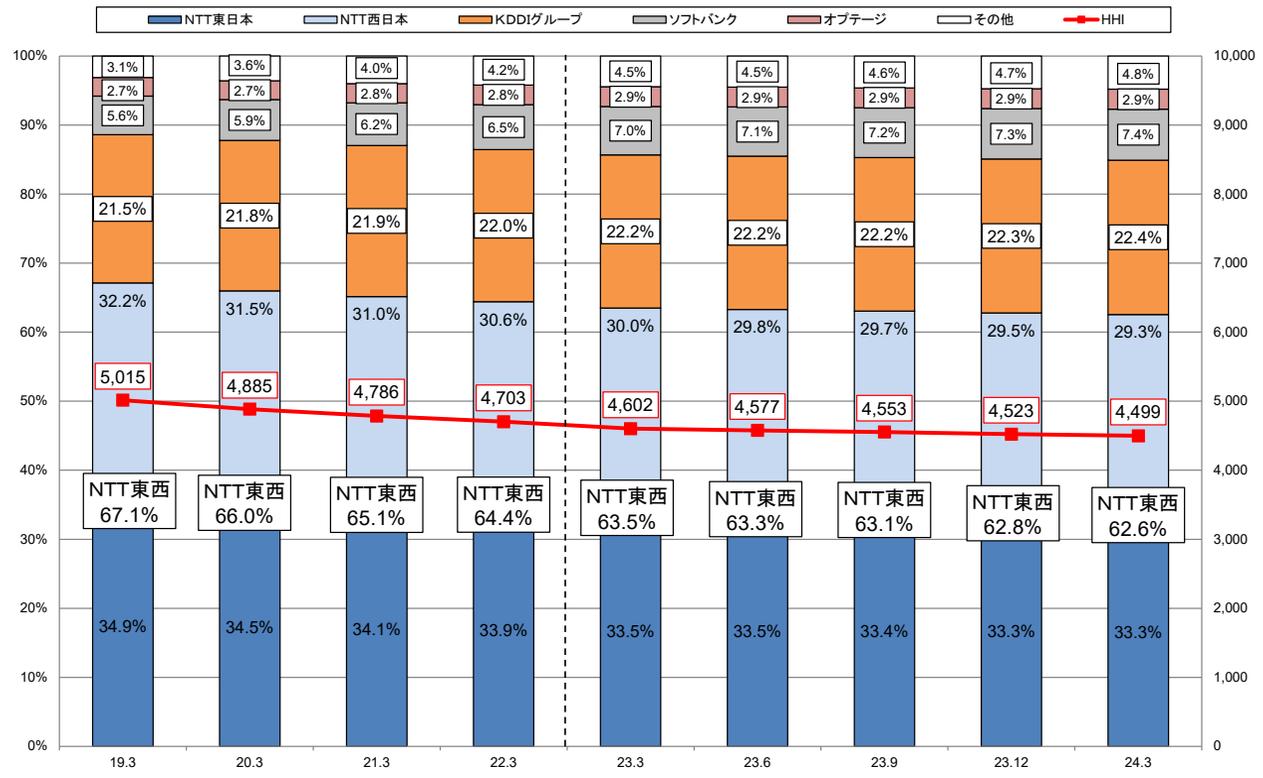
④ 固定系通信市場

固定電話市場

- 固定電話市場の小売市場について、市場検証基本方針別表3に定めた各種指標を確認した。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数の増減率等を確認したところ、主要各社の契約数の増減率について、直近では、NTT東西は每期-4%~-3%程度で減少を続けており、KDDIグループは每期-2%~-1%程度、ソフトバンクは每期+3%~+5%程度、オプテージは每期-1%程度で推移している。

※市場構造に関する指標(東西別)及び市場全体の動向に関する指標(東西別)については、成案公表時に更新予定

【固定電話の契約数における事業者別シェアの推移(全国)】



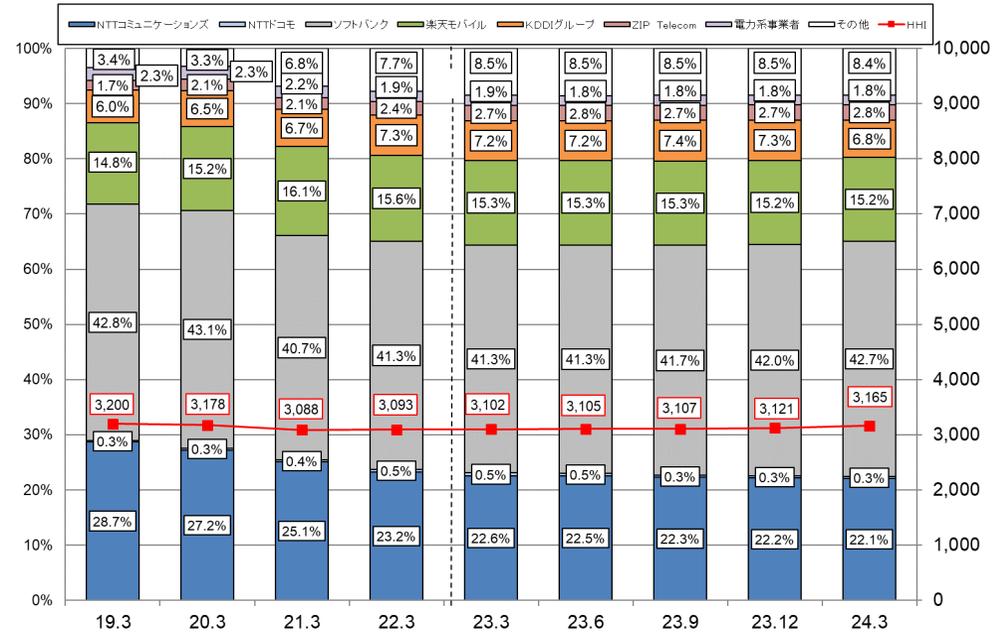
注1:「NTT東西」は、それぞれ加入電話(ISDNを含む。)、0ABJ-IP電話の合計を示す。
 注2:「KDDIグループ」には、KDDI、CTC及びJ:COMグループが含まれる。

④ 固定系通信市場

050-IP電話市場

- 050-IP電話市場の小売市場について、市場検証基本方針別表3に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、事業者別シェア等を確認したところ、NTTコムが約23%程度、ソフトバンクが約40%程度、楽天モバイルが約15%程度で推移しており、直近では横ばい傾向にある。
- 市場全体の動向に関する指標として、050-IP電話の利用番号数の推移を確認したところ、直近では横ばい傾向にある。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移を確認したところ、事業者数は横ばい状態にある。
- 事業者のサービス間の代替性に関する指標として、主要各社の契約数の増減率等を確認したところ、主要各社の契約数の増減率について、直近では、NTTコムは每期-3%~+2%程度、KDDIグループは每期+1%~+14%程度、ソフトバンクは每期-3%~+6%程度、楽天モバイルは每期±0%~+1%程度で推移している。
- このように、050-IP電話市場においては、各事業者のシェアに大きな変動は見受けられず、特定の事業者が圧倒的なシェアを有するような市場環境にはなっていない。

【050-IP電話の利用番号数における事業者別シェアの推移】



注1：その他NTTには、NTT-ME、NTTネオメイト、NTTPCコミュニケーションズ、NTTドコモが含まれる。
 注2：「KDDIグループ」には、KDDI及びCTCが含まれる。
 注3：楽天モバイルについては、2019年度第1四半期までは楽天コミュニケーションズのシェア

法人向けサービス市場

- 市場検証基本方針3(2)の通り、法人向けサービス市場については、ネットワークの提供に着目し、移動系通信市場(法人向け)と固定系通信市場(法人向け)の双方を検証対象市場とするとともに、ネットワーク単体で提供される場合と、ネットワークとソリューションがセットで提供される場合があることを想定し、用途毎の横断的な市場を画定した上で、検証対象市場としている。
- 本年度の市場検証においては、用途ごとの横断的な市場として、拠点間通信用途、インターネット利用用途、音声通話用途、IoT機器接続用途の4種類の用途ごとの市場に関する検証を行った。
- それぞれの市場において、市場動向に関する指標、法人向けサービスの供給側の動向に関する確認項目、法人向けサービスの需要側の動向に関する確認項目を確認した。
- 法人向けサービスの市場動向に関する指標を確認すると、移動系通信(法人向け相対契約)、通信モジュール、LPWA、一部のWANサービスの契約数は引き続き増加傾向にあることがうかがえる。
- 法人向けサービスの供給側の動向を確認すると、法人向けサービスの提供状況は用途ごとに多種多様であり、その供給事業者は、国内の電気通信事業者だけでなく、国内SIerも含まれていることがうかがえる。
- 法人向けサービスの需要側の動向を確認すると、国内の電気通信事業者だけでなく、国内SIerも調達先事業者候補等にも選ばれるなど、レイヤーをまたいだ競争が行われていることがうかがえる。
- 本年度検証においては、用途ごとの横断的な市場の中でも、拠点間通信で利用するオンプレミスシステムとWANサービスの運用費用が10%値上がりする場合における、今後のシステムや通信の利用方法について、法人等利用者アンケートを通じて確認した。法人等利用者アンケートの結果を踏まえると、オンプレミスシステムの利用者にとって、クラウドサービスが代替的に認識されていることがうかがえる。また、オンプレミスシステムがクラウドサービスに代替することに伴い、WANサービスからインターネットの利用が増えていくことが想定される一方、法人等利用者によっては、継続してオンプレミスシステムとWANサービスを利用する意向が強いものもいることがうかがえる。オンプレミスシステムとWANサービスの組合せからクラウドサービスとインターネットの組合せへの移行状況については、クラウドサービスの拡大による法人向けサービス市場への影響として、継続して注視する。

⑥ 研究開発競争の状況把握

研究開発競争の状況把握

- 令和5年度検証においては、主要な電気通信事業者（NTTグループ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル）における研究開発の状況について、令和4年度検証において把握した内容からの変更点の有無を中心に状況の確認を行った。概要は以下のとおり。
 - NTT持株における基礎研究とNTTドコモ等の行う応用研究との関係
 - NTT持株によれば、NTT持株は基盤的研究開発を担っており（基盤的研究開発の成果は、一般に公開）、各事業会社は、NTT持株の成果も用いて実用化開発を行い、サービスを展開しており（実用化開発の成果は、各事業会社に帰属）、NTT持株とNTTドコモの連携についても、この役割分担、位置付けは、令和3年度検証以降も変わらないとのことであった。
 - NTT持株における基礎研究に係る各社の拠出額
 - NTT持株によれば、基盤的研究開発費については、研究開発計画に基づき決定した研究開発費を参加会社で按分して負担しており、具体的には、各研究分野ごとの研究開発費を、当該分野の成果活用を希望する参加会社で按分し、年度開始時に負担額を決定（年度開始時に決定した負担額は、年度途中で変更しない）しているとのことであった。

II 電気通信事業者の業務の適正性等の確認結果

- 電気通信事業者の業務の適正性等の確認として、市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規制に関する遵守状況等及びNTTグループに対する公正競争条件の遵守状況等について、市場検証基本方針で定めた確認項目等を確認した。
- 検証結果は以下のとおりである(詳細な確認結果は、年次レポート案第2編を参照)。

| 項目 | | 確認結果(概要) |
|----------------------|---|--|
| 重点的検証 | 客観的・定量的なデータ等に基づく市場支配的な電気通信事業者による不当に優先的な取扱い等の有無等の検証 | <ul style="list-style-type: none"> ● 令和5年度検証においては、局舎スペースの利用に関する検証、NTT東西における各種手続についてのリードタイム検証、NTT東西の接続機能要望等に関する検証、グループ間取引を通じた禁止行為規制の潜脱に関する検証、NTT東西におけるネットワーク調達取引に関する検証、将来ネットワークの統合等に伴う課題に関する検証のいずれの検証においても、不当に優先的な取扱い等に該当する事実は認められなかった(中間報告以降、追加で確認した内容は31-32頁のとおり)。引き続き、検証を行っていく。 |
| | 経営・財務状況及び業務運営・組織態勢のモニタリング | <ul style="list-style-type: none"> ● 決算状況、中期経営戦略等の中長期的な経営戦略や法令遵守/リスク管理態勢等を把握。 |
| リスクマネジメント・ガバナンス態勢の把握 | 法令・ガイドラインの遵守状況の確認 | <ul style="list-style-type: none"> ● 令和5年度検証においては、NTT東西の契約の相手方及び競争事業者に対するアンケート調査を行ったが、特定の者に対する不当な優遇等に該当する事実は認められなかった。 ● 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の確認を実施したところ、令和5年度検証においては、問題は認められなかった。 ● 令和5年度検証においては、NTTレゾナントの吸収合併後の措置等、新たな措置を確認するとともに、競争事業者に対するアンケート調査を行ったが、具体的事例の指摘はなく、特定の者に対する不当な優遇等に該当する事実は認められなかった(中間報告以降、追加で確認した内容は33-40頁のとおり)。 ● 引き続き、検証を行っていく。 |
| | 市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規制に関する遵守状況等の確認 | |
| | NTTグループに対する公正競争条件の遵守状況等の確認結果 | <ul style="list-style-type: none"> ● 令和5年度検証においては、公正競争条件に反するような行為等は認められなかった。引き続き、検証を行っていく。 |
| | 情報漏えいリスク、国際情勢を踏まえたサービス提供継続に対するリスク、その他の各事業者において重要リスクとして定めるものへの対応等のモニタリング | <ul style="list-style-type: none"> ● 情報漏えいリスク、国際情勢を踏まえたサービス提供継続に対するリスク、子会社その他の業務委託先の業務の適正性を確保するための態勢整備・連携の状況、サプライヤーとの取引状況(物価高騰情勢を踏まえた価格転嫁等)等について把握。 |
| | 未指定事業者に対するグループ内事業者への優先的な取扱い等についての把握・検証 | <ul style="list-style-type: none"> ● 令和5年度における未指定事業者に対する実態把握の結果を踏まえると、現時点において、未指定事業者に対し、禁止行為規制に係る制度の見直しを要する具体的な課題は見受けられない。 ● 引き続き、接続の業務に関して知り得た情報の目的外利用を防ぐための対応等の概要について把握・検証するため、アンケートにより情報収集を続けるなどにより、注視。 |

B NTT東西における各種手続についてのリードタイム検証

- 令和4年10月から令和5年3月における、NTT東西が加入光ファイバ、中継光ファイバの申込みを受けてから提供開始するまでのNTTグループ各社及び他事業者のうち、主要な接続事業者別のリードタイムの平均日数及び日数の分布につき、以下のデータを確認した(NTT東、NTT西別)。
 - (1)加入光ファイバ(SA即決)、(2)加入光ファイバ(SA非即決)、(3)加入光ファイバ(SS)、(4)中継光ファイバの類型ごとに、
 - ①: 申込日～回答日、②: 申込日～提供可能日、③: 申込日～工事完了日の3種類のリードタイムの平均値(日)、対象回線数(※)
 - (※)対象回線数については、0日～7日間、8日～14日間、15日～21日間、22日～28日間、29日～42日間、43日間以上の区分別回線数(構成比)も確認。
- 上記データに基づき、自社(NTTグループ)及び他社(NTTグループ以外の事業者)の平均値の同等性を検証した。
- 検証の手順としては、まず、自社の加重平均値の+10%(以下「閾値」という。)までの範囲に他社の加重平均値及び他社の個社別平均値がいずれも収まっていれば、その時点で同等と評価し、それ以外の場合には、個社別のデータを詳細に検討し、同等性を検証することとした。

(4) 中継光ファイバ

【NTT西】

- ▶リードタイム①については、他社加重平均、他事業者W1(MNO)、W2、W3が閾値を超えているが、
 - NTT持株によれば、リードタイム①について、他社加重平均、他事業者W1(MNO)、W2、W3が閾値を超えている理由は、接続事業者の申込数が集中し、設備設計等に時間を要した繁忙期(2022年8月～11月)において、他事業者W1(MNO)、W2、W3の申込割合が多かったためとのこと。こうした繁忙期におけるリードタイム長期化の影響は、自社・他社を問わず、公平に発生していたとのこと。
 - 他事業者W1(MNO)、W2、W3以外の24社のデータを追加で確認したところ、対象回線数の多い他事業者の上位4社が閾値を超える結果となっており、他事業者計13社が閾値を超えている結果となっている。これら計13社の対象回線数は、他事業者全体の対象回線数のうち、91.7%を占めており、NTT西・NTTドコモ・NTTコムを含む全体の対象回線数のうち、64.1%を占めていること。
 - 実際に、繁忙期(2022年8月～11月)のみにおけるリードタイム①の数値をエリア別に追加確認した。確認の手順としては、エリア別に集計した閾値(繁忙期における自社加重平均の+10%)までの範囲に他社の加重平均値及び他社の個社別平均値が収まっていれば、その時点で同等と評価し、これ以外の場合には、個社別のデータを詳細に検討し、同等性を検証した。結果は以下の通りであった。
 - 検証対象期間全体の対象回線数における、繁忙期の対象回線数の割合を事業者別に確認したところ、自社・NTTドコモ・NTTコムは約 割である一方、他事業者はいずれも 割を超えていること
 - 東海・中国・九州においては同等。
 - 北陸・四国においては、W1(MNO)・他社加重平均が閾値越えとなっているが、この要因は、W1(MNO)が同日に多数の申込を行ったこと(繁忙期全体の回線数のうち、北陸においては %が、四国においては %が同日申込み)が要因であり、実際に同日申込みの集中による影響がなかった場合のリードタイムは、W1(MNO)・他社加重平均ともに閾値内に収まっている。
 - 関西においては、W1(MNO)が閾値越えとなっているが、この要因は、W1(MNO)が同日に多数の申込を行ったこと(繁忙期全体の回線数のうち、 %が同日申込み)が要因であり、実際に同日申込みの集中による影響がなかった場合のリードタイムは閾値内に収まっている。また、自社の加重平均値よりリードタイムが短い事業者が存在した。

から、同等と評価。

▶リードタイム②・③は同等。

【検証対象期間におけるリードタイムデータ】

①：申込日～回答日 ②：申込日～提供可能日 ③：申込日～工事完了日

| | リードタイム① | | | | | | リードタイム② | | | | | | リードタイム③ | | | | | | |
|-------------|---------------------|------------|-----|------------|----|------|---------------------|------------|-----|------------|----|------|---------------------|------------|-----|------------|----|------|----------|
| | 他事業者 W1 (MNO) | 他事業者 W2 | ドコモ | 他事業者 W3 | コム | NTT西 | 他事業者 W1 (MNO) | 他事業者 W2 | ドコモ | 他事業者 W3 | コム | NTT西 | 他事業者 W1 (MNO) | 他事業者 W2 | ドコモ | 他事業者 W3 | コム | NTT西 | |
| 平均値 (日) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 対象回線数 (回線) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 分布 (構成比) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0日～7日間 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 8日～14日間 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 15日～21日間 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 22日～28日間 |
| 29日～42日間 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 43日間以上 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | |
|--------|-------------|--------|
| 自社加重平均 | 閾値 (自社×1.1) | 他社加重平均 |
| | | |

| | | |
|--------|-------------|--------|
| 自社加重平均 | 閾値 (自社×1.1) | 他社加重平均 |
| | | |

| | | |
|--------|-------------|--------|
| 自社加重平均 | 閾値 (自社×1.1) | 他社加重平均 |
| | | |

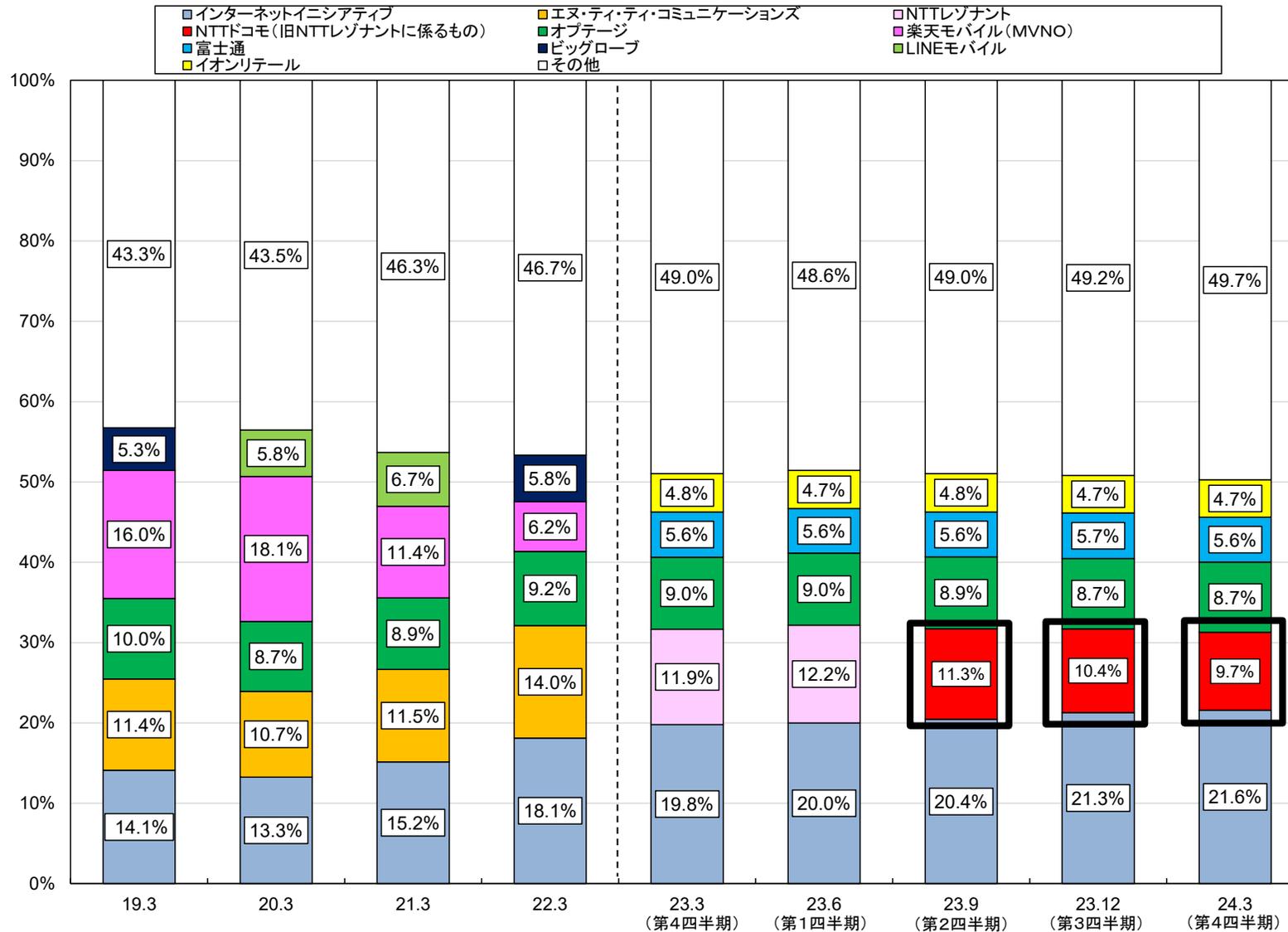
【繁忙期(2022年8月～11月)のみにおけるリードタイム①データ】

| | | 他事業者W1 (MNO) | 他事業者 W2 | ドコモ | 他事業者 W3 | コム | NTT西 | 自社加重平均 | 閾値(自社 ×1.1) | 他社加重平均 |
|--------------------------------|--------|-----------------|------------|-----|------------|----|------|--------|----------------|--------|
| 関西 | 平均値(日) | | | | | | | | | |
| | 対象回線数 | | | | | | | | | |
| 東海 | 平均値(日) | | | | | | | | | |
| | 対象回線数 | | | | | | | | | |
| 北陸 | 平均値(日) | | | | | | | | | |
| | 対象回線数 | | | | | | | | | |
| 中国 | 平均値(日) | | | | | | | | | |
| | 対象回線数 | | | | | | | | | |
| 四国 | 平均値(日) | | | | | | | | | |
| | 対象回線数 | | | | | | | | | |
| 九州 | 平均値(日) | | | | | | | | | |
| | 対象回線数 | | | | | | | | | |
| 合計 | 平均値(日) | | | | | | | | | |
| | 対象回線数 | | | | | | | | | |
| 検証対象期間全体の対象回線数における繁忙期の対象回線数の割合 | | | | | | | | | | |

- ❑ 市場支配的事業者による禁止行為規制の対象となる行為が行われる場合には、公正競争の確保に支障が生じるおそれがあるため、市場支配的事業者による特定の者に対する不当な優遇の有無等の禁止行為規制の遵守状況等について確認を行った(移動系通信における確認対象者、確認項目及び確認方法は、市場検証基本方針の別表8に定めたとおり)。
- ❑ 競争事業者に対するアンケート調査を行ったが、具体的事例の指摘はなく、特定の者に対する不当な優遇等に該当する事実は認められなかった。

| 確認結果 | 対応方針 |
|---|--|
| <p><本年度年次計画3(2)②に基づく確認></p> <ul style="list-style-type: none"> ● NTTドコモに対するヒアリング等を通じて、以下の措置を講じていること等を確認。 <ul style="list-style-type: none"> a. NTTドコモによるNTTレゾナントの吸収合併(以下、「本合併」という。)後の禁止行為規制を遵守するための取組 <ul style="list-style-type: none"> ① NTTドコモによる不当な優遇禁止の対象となる特定関係法人と独立系MVNO との同等性の確保 <ul style="list-style-type: none"> -法令チェックに関する社内ルールの整備を行い、制度主管にて法令確認を行う営みを継続実施。 ② NTTドコモにおける接続業務に関する情報の目的外利用の禁止(特に、本合併後の旧 NTTレゾナント由来の情報の取扱状況と禁止行為規制を遵守するための取組) <ul style="list-style-type: none"> -ファイヤーウォール措置の継続実施に加え、新たに人事異動時の誓約書運用も実施。 -レゾナント由来の情報が統合により内部化されることに鑑み、自主的にOCN部門にて情報を一元管理。 b. NTTドコモによる自社の新プランの提供に当たり、NTTドコモ自身がユーザに提供するサービス・料金プランと同等の価格で、MVNOが競合サービス・料金プランの提供を行うことが可能な接続料等の水準となっていることの確認 <ul style="list-style-type: none"> - NTTドコモが実施したスタックテストの結果を接続料の算定等に関する研究会において検討した結果、「irumo(3GB・6GB)」については、利用者料金による収入と当該サービスの提供に必要と考えられる設備等費用の差分が営業費相当額を下回らないものであることから、競争事業者が当該サービスと同等の価格で競合サービス・料金プランの提供を行うことが可能な接続料等の水準となっていることを確認。 c. NTTドコモにおける本合併後のエコミーMVNO に対する公平性の確保方法 <ul style="list-style-type: none"> - 統合前後で、エコミーMVNOの連携要件の変更はなく、エコミーMVNO間も公平な取り扱いを実施。 - エコミーMVNOよりドコモサービス等を使った連携要望を受ける場合は、前向きに検討する考え。 | <ul style="list-style-type: none"> • 市場検証基本方針3に基づき、引き続き市場動向の分析を実施。 • NTTが実施する組織再編については、電気通信事業分野における市場検証(令和3年度)年次レポート第2編第1章第2節2「市場検証の取組における組織再編等に係る対応等」及び電気通信事業分野における市場検証(令和4年度)年次レポート第2編第6章第1節3、関連する他の審議会等での議論を踏まえ、引き続き対応。 |

SIMカード型の契約数における事業者別シェアの推移



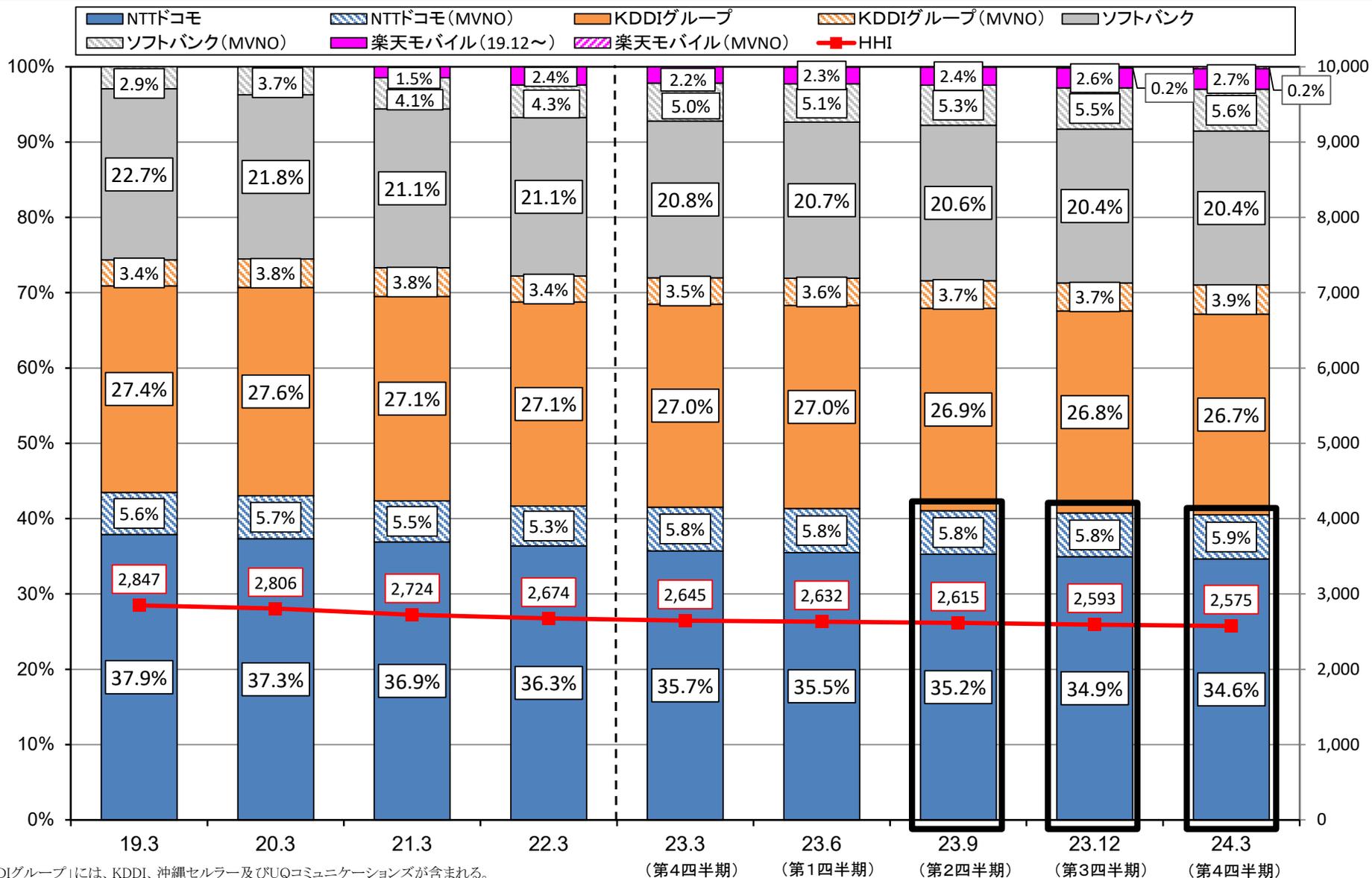
注1: 提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

注2: 事業者別シェア上位5者を掲載している。

注3: 楽天モバイルのシェアは、MVNOとしてのシェア。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

移動系通信市場におけるシェア及び市場集中度の推移



注1:「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズが含まれる。

注2: MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。

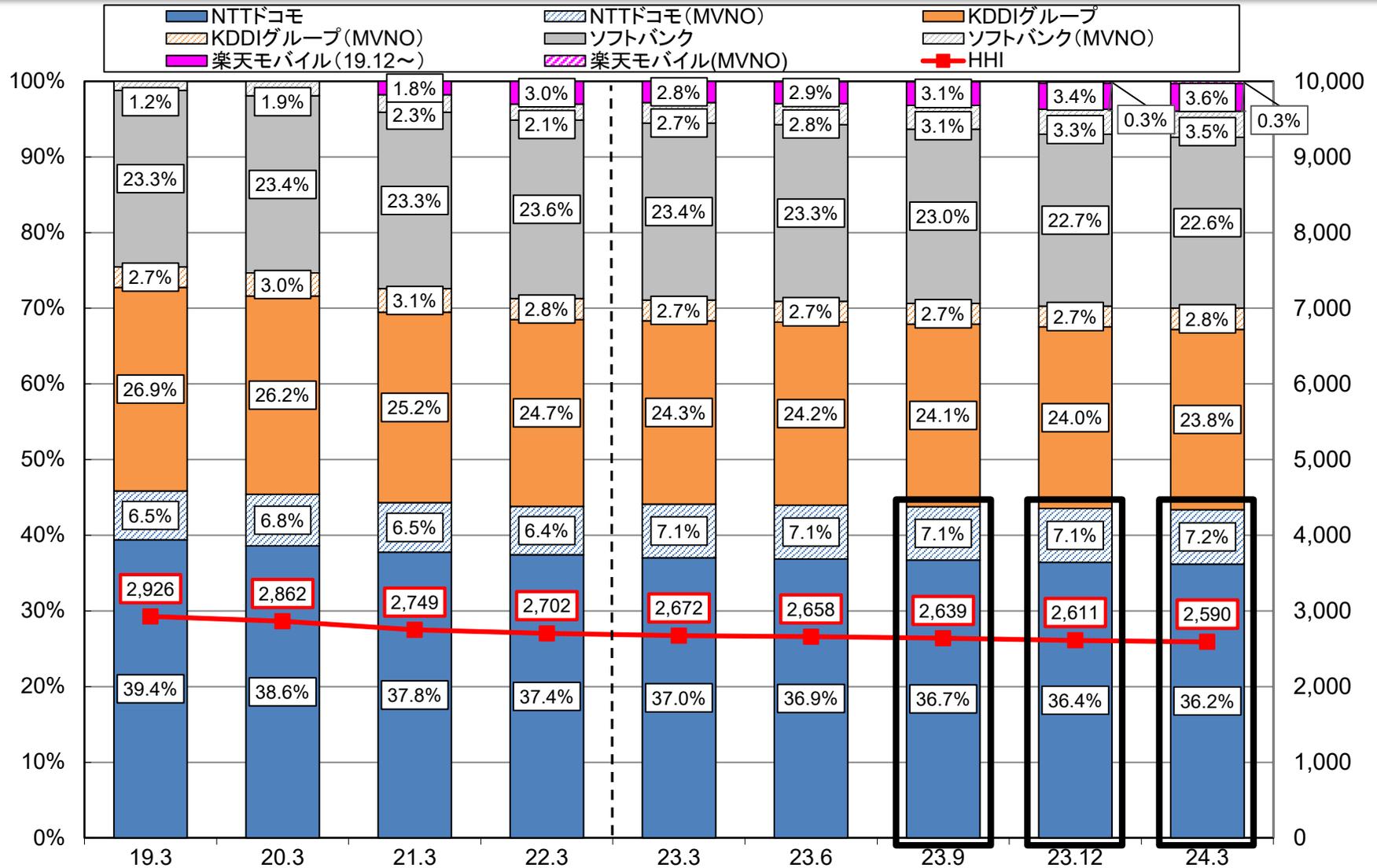
注3: 楽天モバイルが提供するMVNOサービスは、「NTTドコモ(MVNO)」及び「KDDIグループ(MVNO)」に含まれる。

注4: HHIはMVNOのシェアを全て合算して算出している。

注: MNOからの報告を基に作成。

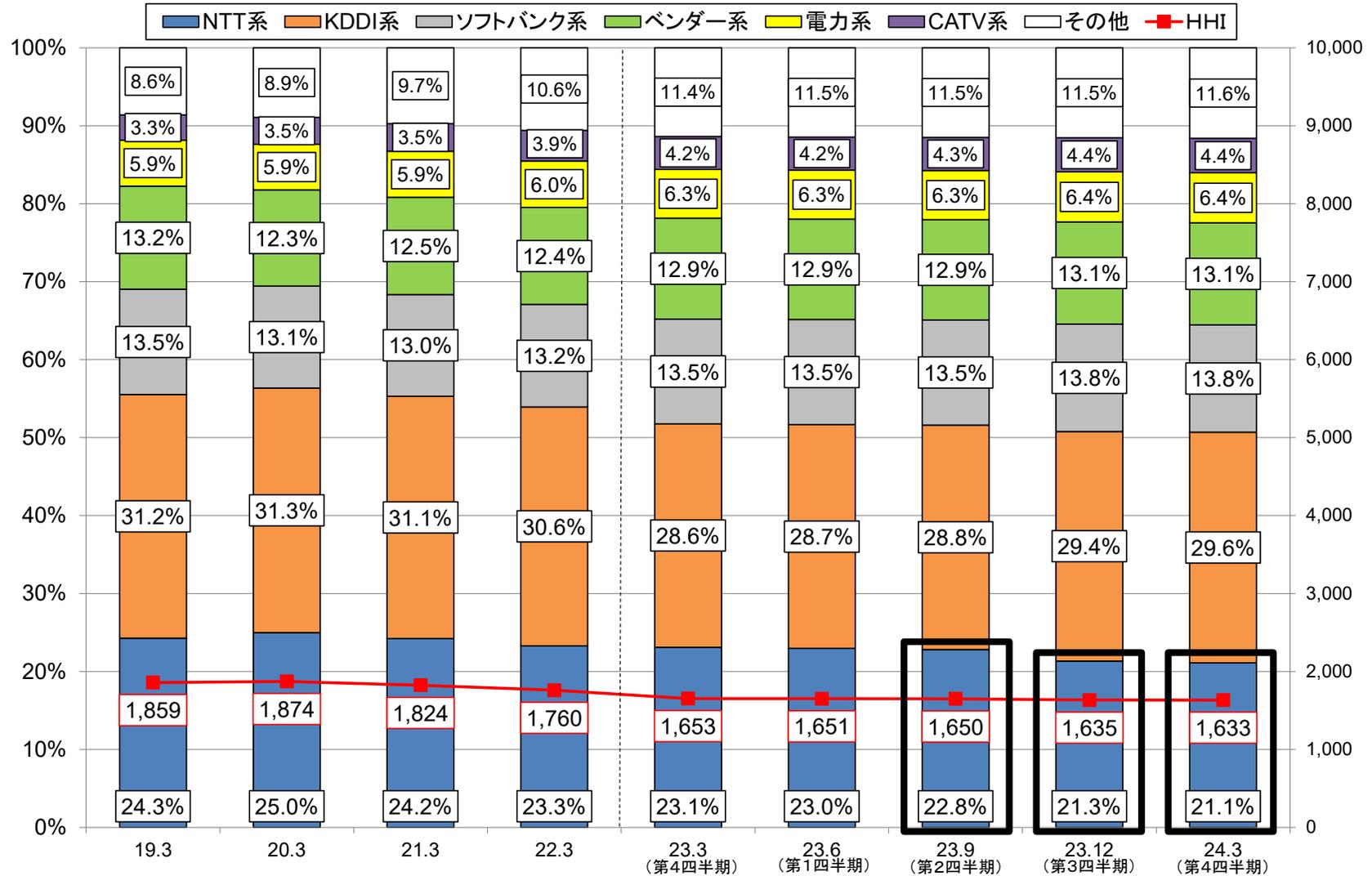
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

携帯電話向け通信サービス市場におけるシェア及び市場集中度の推移



注1:「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズ(2020年度第2四半期まで)が含まれる。
 注2: MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。
 注3: 楽天モバイルが提供するMVNOサービスは、「NTTドコモ(MVNO)」及び「KDDIグループ(MVNO)」に含まれる。
 注4: HHIはMVNOのシェアを全て合算して算出している。
 注5: 各社のMVNO契約数については、提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を元に作成しているため、MVNO契約数が実際よりも過少となっている可能性がある。
 注: MNO及び契約数3万以上のMVNOからの報告を基に作成。 出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

ISP(固定系)契約数における事業者別シェア



注1: 主契約のみの契約数。

注2: NTT系のシェアには、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ、NTTぷらら(2022年度第1四半期まで)、NTTドコモ等が含まれる。

注3: KDDI系のシェアには、KDDI、中部テレコミュニケーション、J:COM、ビッグロブ等が含まれる。

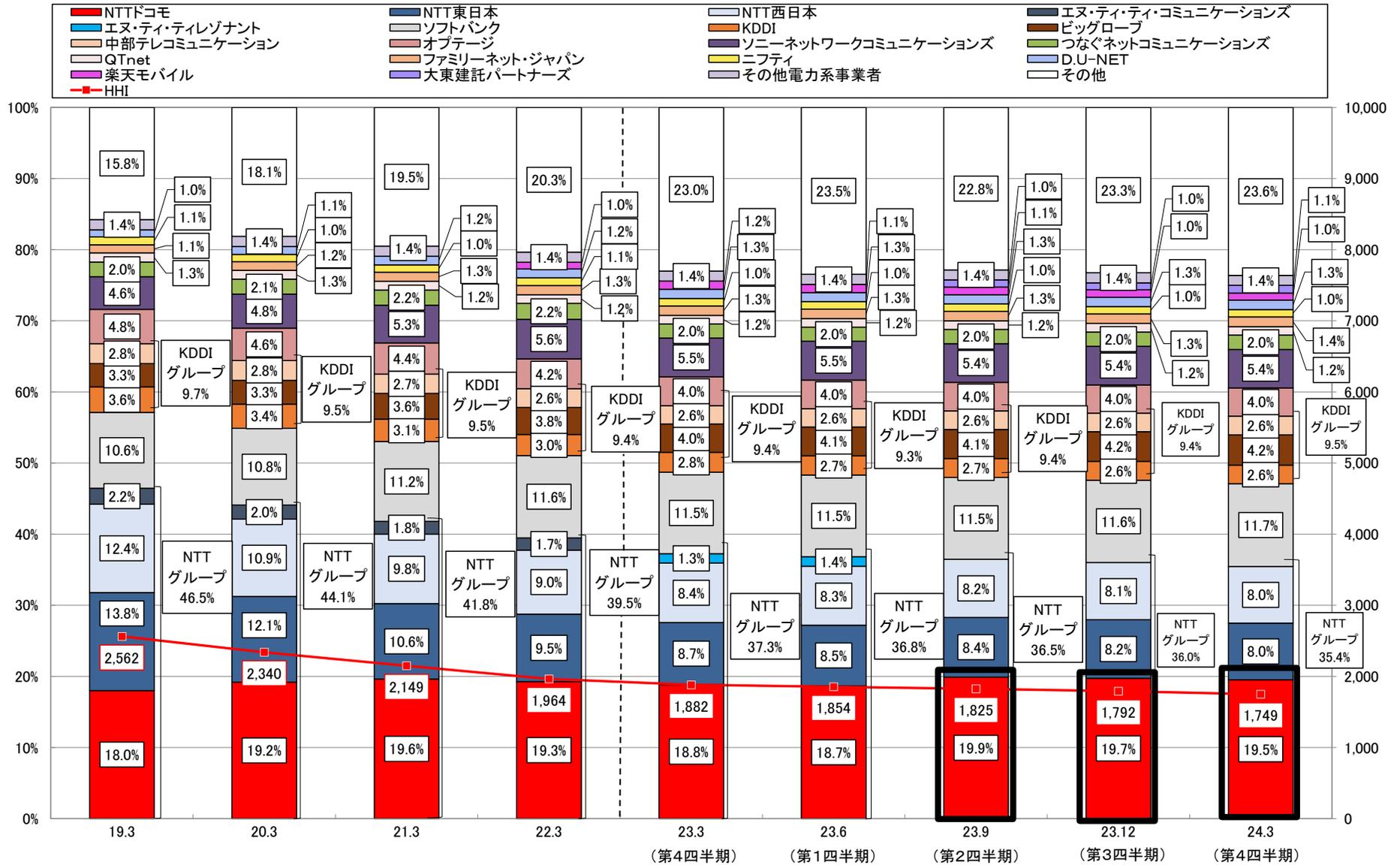
注4: ソフトバンク系のシェアには、旧ソフトバンクBB、旧ワイモバイル等が含まれる。

注5: ベンダー系のシェアには、ソニーネットワークコミュニケーションズ、ニフティ等が含まれる。

注6: 電力系のシェアには、オプテージ、STNet、QTnet等が含まれる。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

FTTH市場(サービス提供主体別)の事業者別シェア



注: 卸電気通信役務の提供を受ける事業者については、再卸契約数も含めてカウント。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

| | |
|-------------------------------|---|
| <p>ヒアリング実施日</p> | <p>令和6年5月1日</p> |
| <p>ヒアリングにおけるNTTドコモの説明(概要)</p> | <p>本年度年次計画3(2)②に基づき、NTTドコモによるNTTレゾナントの吸収合併(以下、「本合併」という。)後の禁止行為規制を遵守するための取組等について、NTTドコモよりヒアリング。NTTドコモの説明内容の概要は以下のとおり。</p> <p><u>1. 本統合後の業務の状況</u></p> <ul style="list-style-type: none"> NTTレゾナントより承継した電気通信サービスは新規受付終了したサービスを含めて、NTTドコモが継続して提供中。 OCNモバイルONEは新規受付を終了し、利用者の意思に基づき、相応に移行が進行。 <p><u>2. 本合併後の禁止行為規制を遵守するための取組</u></p> <p>【NTTドコモによる不当な優遇禁止の対象となる特定関係法人と独立系MVNOとの同等性の確保】</p> <ul style="list-style-type: none"> 従来の取組(法令チェックに関する社内ルールの整備、全社員対象の研修を実施、制度主管による法令チェック)を引き続き実施。 <p>【NTTドコモにおける接続業務に関する情報の目的外利用の禁止(特に、本合併後の旧NTTレゾナント由来の情報の取扱状況と禁止行為規制を遵守するための取組)】</p> <ul style="list-style-type: none"> 従来の取組を引き続き徹底するとともに、接続関連情報の目的外利用防止の更なる徹底を目的に、2023年3月より、接続関連情報を取扱う部門における人事異動時の誓約書(転出時でも在籍中に知り得た接続関連情報を目的外利用しない旨を規定)運用を新たに実施。具体的な取組は以下のとおり。 <ul style="list-style-type: none"> 事業者対応窓口として独立した組織(接続推進室)の設置。 接続推進室とそれ以外の部門との兼務の禁止。 接続推進室の物理的な隔離(他組織と居室を分離、入退室管理を実施)を実施。 接続関連情報は専用システムで取扱い、厳格なアカウント管理を実施。 情報の持ち出しや社外開示の際、責任者による承認等を実施。接続関連情報の持ち出しを管理。 工事部門等への依頼時は接続関連情報を伏せた依頼書等を用いて工事部門等へ依頼。 異動時の流出防止(システム上の持ち出し抑止) 監査部による業務監査を実施。 公正競争ルールに関する研修等(接続推進室着任時及び全社員向けの定期研修)を実施。 接続関連情報の目的外利用防止の更なる徹底を目的に、2023年3月より、接続関連情報を扱う部門における人事異動時の誓約書運用を新たに実施。 昨年6月21日の市場検証会議において、競争事業者から指摘のあった、「NTTレゾナント由来の情報」(MVNOサービスのトラフィックカーブやユーザーの利用傾向など)については、MVNOのみが有する情報で、卸元であるNTTドコモが聴取する理由がない情報であり、また、NTTコムから得る情報は、他のMVNOも含む情報であることから、「NTTレゾナント由来の情報」を卸元であるNTTドコモが把握することはできない。したがって、「NTTレゾナント由来の情報」は、接続業務を通じて、NTTドコモが知り得る情報ではないとの理解。 一方、同市場検証会議においては、統合という形でNTTレゾナントがNTTドコモに内部化されると結果的にはMVNOの事業ノウハウをNTTドコモが入手することになるため、公正競争観点での懸念があるということを競争事業者より表明いただいたものと認識。こうした懸念に対しては、NTTドコモの自主的な取組として、NTTドコモ内に「OCN部門」を設置し、この「OCN部門」において旧NTTレゾナントが提供していたサービスに係る情報を一元管理しており、基本的には部門内に閉じて、情報の取扱いを実施。 |

ヒアリング
におけるNTT
ドコモの説明
(概要)

3. NTTドコモによる自社の新プランの提供に当たり、NTTドコモ自身がユーザに提供するサービス・料金プランと同等の価格で、MVNOが競合サービス・料金プランの提供を行うことが可能な接続料等の水準となっていることの確認

- ・ NTTドコモにおいて低利用低容量の料金プランとして、2023年7月から「irumo」を新たに提供開始。
- ・ 「irumo」については、「移动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」に基づき、接続料の算定等に関する研究会において「irumo (3GB・6GB)」が検証対象サービスと選定された。
- ・ NTTドコモが実施したスタックテストの結果を同研究会において検討した結果、「irumo (3GB・6GB)」については、利用者料金による収入と当該サービスの提供に必要と考えられる設備等費用の差分が営業費相当額を下回らないものであることから、競争事業者が当該サービスと同等の価格で競合サービス・料金プランの提供を行うことが可能な接続料等の水準となっていることが確認されたと認識。

4. 本合併後のエコノミーMVNOに対する公平性の確保

- ・ 本統合後も、エコノミーMVNOの連携要件は変更しておらず、連携する事業者が一方的に不利益を被ることのないよう配慮し、継続してエコノミーMVNO間の公平な取扱いを実施。
- ・ エコノミーMVNOより新たな連携要望を受けた際には、前向きに検討していく考え。

5. 固定ブロードバンド・ISPサービスの取扱い

- ・ ドコモ光の提供に当たっては、本合併前と変わらず他社ISP間の同等な取扱いを実施。なお、ahamo光は光・ISP一体型のサービスとして提供中。

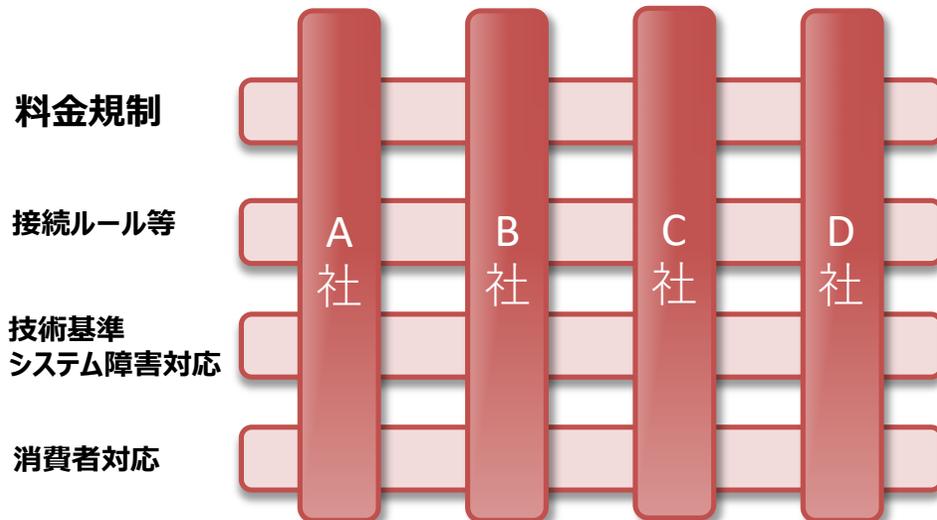
ヒアリング
における構
成員からの
主な指摘事
項

- ・ 本合併後、NTTコムからのMVNO再卸という形態で提供されるサービスを取扱うのはOCN部門だけか。
 - (NTTドコモ回答) その通り。
- ・ OCN部門というのは今後どのような形になってくるのか。OCNモバイルONEの移行が済んだ後、OCN部門は消えていくものなのか。
 - (NTTドコモ回答) 事業戦略に関わる部分であり、現時点で明確に申し上げられることはない。
- ・ OCNモバイルONEからの移行先はどのようになっているか。
 - NTTドコモより構成員限りで回答

- 社会全体のデジタル化の進展により、電気通信事業の公共性が高まっており、安心・安全な通信サービス及びネットワークの提供の確保が求められる中、通信事故や消費者問題などの具体的な事象が顕在化してからの対応では十分ではなく、平時からのヒアリング等を通じた実態把握のためのモニタリング体制を強化する必要がある。
- また、電気通信市場を取り巻く環境の急速な変化やサービスの多様化・複雑化を踏まえると、政策や法令・ガイドライン毎に状況を把握するだけでは、各事業者が提供するサービス及びネットワークの全体像を把握しきれないため、事業者毎の特性に応じたモニタリングを強化する必要がある。

以上を踏まえ、「電気通信事業分野における公正競争及び利用者利便の確保に関する検証」として、電気通信事業者にかかるモニタリング手法として、政策毎のモニタリング(以下、「横軸」という。)に加え、主要な事業者毎のモニタリングを令和5年度より実施。

【令和5年度モニタリング項目】



1. 経営・財務状況、各社の業務運営・組織態勢の状況
2. 法令・ガイドラインの遵守状況の確認や各種重要なリスクのリスクマネジメント・ガバナンス態勢の把握

- ①市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規制に関する遵守状況等の確認
- ②NTTグループに対する公正競争条件の遵守状況等の確認
- ③事故防止を目的とした情報通信ネットワークの信頼性向上に向けたモニタリング*

※電気通信事故検証会議等の下で実施

- ④その他の法令・ガイドライン等の遵守状況や各種重要なリスクマネジメント・ガバナンス態勢の確認

令和5年度実施のモニタリング概要

- 令和5年度は主要事業者（NTT持株、NTT東西、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル）を対象事業者として、「1. 各社の業務運営・組織態勢の把握」や「2. 法令・ガイドラインの遵守状況の確認や各種重要なリスクのリスクマネジメント・ガバナンス態勢の把握」等を実施。

（実施経過）令和5年 9月 基本方針及び年次計画に沿ったモニタリング項目を対象事業者へ提示
11月 対象事業者からのヒアリング（対面、書面）を開始

※ 2月より令和5年度モニタリングの重点ポイントを設定し、追加的にヒアリング。

| 項目 | モニタリング結果 |
|--|--|
| 1. 各社の業務運営・組織態勢の把握 | |
| (1) 法令等遵守態勢／(2) リスク管理態勢 | 各社ともリーガルチェック、教育、内部統制・リスク管理態勢をそれぞれ整備。 |
| (3) 危機管理態勢・BCP 対策 | インシデント対応体制は各社ごとに整理されている一方で、自社において発生した過去のインシデント事案を踏まえた体制見直し等においては、見直し等の粒度に関して各社ごとに対応が異なる。 |
| 2. 法令・ガイドラインの遵守状況の確認や各種重要なリスクのリスクマネジメント・ガバナンス態勢の把握 | |
| (1) 情報漏えいリスクへの対応 | 各社とも関係する法規制の内容に沿った基本的な措置を講じていることに加えて、それぞれが各社特有の安全管理措置を実施。 |
| (2) 国際情勢を踏まえたサービス提供継続に対するリスクへの対応 | 経済安全保障推進法の施行に応じた対応の準備を実施。 |
| (3) その他各事業者において重要リスクとして定めるもの | 各社とも市場環境の急激な変化や他事業者との競合等のリスクを重要リスクと位置づけて、リスクに応じた対応策を実施。 |
| 3. 重点ポイント | |
| ・ 子会社その他の業務委託先の業務の適正性を確保するための態勢整備・連携の状況 | 各社とも業務委託先はグループ内外で一定数が存在。子会社等のグループ企業については、グループ共通ポリシーの整備や子会社との連携態勢を強化。その他の業務委託先については、事前審査や事後監査等により業務の適正性を確保。 ⇒多くの企業に業務を委託している中、委託先企業に関する個別の問題がグループ全体に波及した場合における全社的な即応態勢の強化が重要。各社の子会社その他の業務委託先を含めたガバナンスについて引き続き注視。 |
| ・ サプライヤーとの取引状況（物価高騰情勢を踏まえた価格転嫁等） | 各社とも取引先の価格交渉については法規制等に従って対応するなど、取組体制は構築と回答するも、中小企業庁の価格交渉/転嫁に係る調査において「通信」の順位は低迷。 ⇒下請法等に沿った実効的な対応が取られているか引き続き注視。 |

モニタリング結果の概要①(1. 各社の業務運営・組織態勢の把握)

- 「法令等遵守態勢」、「リスク管理態勢」については、各社ともリーガルチェック、教育、内部統制・リスク管理態勢をそれぞれ整備している。
- 「危機管理態勢・BCP対策」については、インシデント対応体制は各社ごとに整理されている一方で、自社において発生した過去のインシデント事案を踏まえた体制見直し等においては、見直し等の粒度に関して各社ごとに対応が異なっていた。

■ モニタリング結果

(法令等遵守態勢)

- 各社とも、段階的なリーガルチェック体制を構築。法令等新規制定・更改時において、それぞれの方法で周知し、従業員の教育を実施。

各社とも全社的な態勢として、新規サービスを展開する前のリーガルチェック体制を構築し、サービス提供中における定期的なモニタリングを実施している。また、法令の制定・改廃や規程類の新規制定・更改時には、各社とも主管部署からメールや社内サイトへの掲載等で周知を行い、各社それぞれの方法で従業員の教育を実施するとともに、チェックテスト等を通じて理解度の確認を行っている。

(リスク管理態勢)

- 各社とも、それぞれのリスク管理体制を構築し、定期的に抽出したリスクを管理。

各社とも社内で統一した体制を構築し、各社それぞれの方法で定期的なリスクの抽出、重要リスクの特定、社内への共有、対応策の実施及び確認を実施している。リスク管理体制においては、委員会等の会議体を設け定期的に開催している事業者が多かったが、各部門等に責任者を配置し、当該責任者を統括する統括責任者を配置することで内部統制を運用する事業者も見受けられた。

(危機管理態勢/BCP対策)

- 各社とも、インシデントフローを整備し、過去に発生した不祥事を踏まえて、自社体制の見直しを実施するも、見直し等の粒度は各社ごとに対応が異なる。BCP対策も体制を整備し、公的機関と災害協定を締結するなどの対応。

インシデント発覚時の報告主体や再発防止策の検討主体等の各社の対応は異なったものの、各社ともインシデントフローが事前に整理されている点で共通した。自社において発生した過去のインシデント事案を踏まえた体制見直し等については、各社とも行っていたが、見直し等の粒度においては(当該事案の大きさによるものの)グループ各社に対して再発防止策等の指示を実施する事業者や実施する再発防止策等をグループ全体に横展開する事業者が見受けられ、各社ごとに対応が異なっていた。他社においてインシデントが発生した際の自社体制の見直し等においても、各社ごとの対応の違いがうかがえた。BCP対策に関しては、各社とも、策定されたマニュアルに従い定期的な訓練を実施するとともに、防衛省や海上保安庁等の公的機関と災害協定を締結する等、各社の対応につき大きな差異はなかった。

■ 今後のモニタリング方針

- ・リーガルチェック体制、従業員の教育体制、リスク管理態勢については、想定どおり機能しているか引き続き注視。
- ・インシデントの発生を完全に防ぐことは困難であることから、社内態勢において同様の事案を起こさない態勢を構築することが重要。自社や他社において発生したインシデント事案を踏まえ、同様のことが発生しないよう不断の態勢見直しが行われているか後述の各社の子会社その他の業務委託先も含めガバナンスにつき、引き続き注視。

- 「情報漏えいリスク」に関して、各社とも関係する法規制の内容に沿った基本的な措置を講じていることに加えて、それぞれが各社特有の安全管理措置を実施。
- 「国際情勢を踏まえたサービス提供継続に対するリスクへの対応」に関して、経済安全保障推進法の施行等に応じた対応の準備を実施。
- 「その他のリスク」に関して、各社とも市場環境の急激な変化や他事業者との競合等のリスクを重要リスクと位置づけて、リスクに応じた対応策を実施。

■ モニタリング結果

(情報漏えいリスクへの対応)

- 各社とも、社内規程を整備し、情報管理態勢を整えることにより、情報漏えいリスクに対応。

情報セキュリティ全体としては、各社とも関係する法令等の規制内容に沿って社内規程を整備している。安全管理措置においては、各社とも基本的な措置を講じていることに加えて、それぞれが各社特有の安全管理措置を実施し対応している。

個人情報のみならず、営業秘密、限定提供データ、生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応につきモニタリングを実施した。営業秘密及び限定提供データの保護においては、各社とも機微度や特性に応じた管理体制を講じている。生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応においては、取り扱う情報に関するルールを制定していると回答する事業者が多かった。

(国際情勢を踏まえたサービス提供継続に対するリスクへの対応)

- 経済安全保障推進法の対応につき、グループで連携して対応する事業者と個社ごとに対応する事業者に分かれるも、各社とも国際情勢を踏まえたサービス提供継続リスクに対する体制を整備。

サプライチェーンリスク対応及びサイバーセキュリティ対策を含む経済安全保障推進法の対応状況につきモニタリングを実施した。経済安全保障推進法全体としての対応は、グループで連携して対応する事業者と個社ごとに対応する事業者で分かれた。サプライチェーンリスク対応及びサイバーセキュリティの対策状況においては、各社とも専門の部署を設置するなどして体制を整備している。とりわけ、サプライチェーンリスクの対応においては、各社ごと特徴的な対応を講じていた。

(その他各事業者において重要リスクとして定めるもの)

- 各社とも、市場環境の急激な変化や他事業者との競合等のリスクを重要リスクと位置づけて、リスクに応じた対応策を実施。

人手不足・人材育成・人件費への対応、燃料費・電力の物価高騰への対応、通信事業の継続が危ぶまれる重大リスクにつきモニタリングを実施した。人手不足・人材育成・人件費への対応、燃料費・電力の物価高騰への対応においては、各社ともそれぞれ対応策を講じている。通信事業の継続が危ぶまれる重大リスクにおいては、市場環境の急激な変化や他事業者との競合等を重要リスクと位置づけて、各社それぞれの観点から利用者の需要に即したサービスの提供等に取り組んでいる。

■ 今後のモニタリング方針

- 情報の取扱いについては、モニタリング結果の概要①同様に直近の事案を踏まえ適切に対策されているか引き続き注視。国際情勢に応じた適切な対応についても引き続き注視。
- その他事業者が重要リスクと定めるものについては、事業者と対話を重ねながらモニタリングを継続。

モニタリング結果の概要③(3. 重点ポイント①)

(子会社その他の業務委託先の業務の適正性を確保するための態勢整備・連携の状況)

- 多くの子会社を抱えるモニタリング対象事業者にとって、子会社その他の業務委託先のガバナンス態勢強化も重要。他方で近年だけでも、子会社及び業務委託先が絡む大規模情報漏えい事案等の複数の不祥事が発生している状況※。各社の子会社その他の業務委託先を含めたガバナンスに関して、電気通信事業を営むに当たって必要な態勢の整備・連携状況について重点ポイントとし、具体的にはグループ内外への業務委託に関して、契約時、契約履行中等に係る業務の適正性の確保に係る手段について詳細なモニタリングを実施した。

※楽天モバイルの社員による委託先業者と共謀した水増し請求事案(R4. 9)、NTTネクシア(NTTドコモ業務委託/出資、NTT東日本出資)での情報漏えい事案(R5. 7)、NTTマーケティングアクトProCX、NTTビジネスソリューションズ(NTT西日本子会社)での情報漏えい事案(R5. 10)、LINEヤフー(ソフトバンク子会社)での情報漏えい事案(R5. 11等)

■ モニタリング結果

(全体)

- 各社とも業務委託先の企業数はグループ内外で一定数が存在。委託先の状況等につき、本社の特定の部署が一元的に把握している事業者と委託元の部署が個別に把握している事業者に分かれた。

(子会社等のグループ企業の業務の適正性の確保)

- グループ共通ポリシー、子会社との連携態勢強化、グループ企業に対する内部監査により業務の適正性を確保。

グループ共通ポリシーの整備や子会社との連携態勢強化の仕組み構築、グループ企業に対する内部監査を実施すること等により、子会社等のグループ企業の業務の適正性を確保している。また、自社の課題として、子会社も含めたガバナンス態勢の強化を進めている事業者も見受けられた。なお、子会社との連携態勢においては、会議体を設ける等して子会社等から定期的に報告を受ける体制を構築する事業者のほか、本社の特定社員を子会社に派遣して当該社員を通じて子会社の業務状況の報告を受ける体制を構築する事業者も見受けられた。

(その他の業務委託先企業の業務の適正性の確保)

- 契約締結前、契約締結時、契約締結後の各段階で、委託元部署による事前審査や事後監査等により、業務の適正性を確保。

契約締結前には、各社ともに社内規程に定めた基準に基づく審査を実施することで、委託先企業の適正性を確認している。

契約締結時には、契約内容に安全管理義務や守秘義務などの必要な義務を課す、委託元部署による業務状況の監査が必要に応じてできる旨を盛り込むといった必要な事項を盛り込むことにより、契約期間中における適正性を確保することとしている。

契約締結後にも、定期的なチェック・監査や契約内容の更新・見直しを行うことで契約内容の確認を行っている。

■ 今後のモニタリング方針

- 委託先企業の管理監督に当たっては、多くの企業に業務を委託している中、委託先に関する個別の問題がグループ全体の問題に波及する場合に備えて、全社的な即応態勢の強化が重要。
- 各社が実施する子会社等の業務の適正性を確保するための態勢整備状況及び本社と子会社との連携状況につき、引き続き注視しつつ、各社の子会社その他の業務委託先を含めたガバナンスにつき、引き続き注視。

モニタリング結果の概要④(3. 重点ポイント②)

(サプライヤーとの取引状況(物価高騰情勢を踏まえた価格転嫁等))

- 物価が大きく上昇している情勢においては、自社(グループ含む)の人件費、物件費等に限らずサプライヤーとの取引関係においても物価上昇を適切に転嫁されることは重要。他方で中小企業庁「価格交渉促進月間フォローアップ調査の結果」によれば価格交渉/転嫁に応じた業種としての「通信」の順位は芳しくない※状況に鑑み、事業者が下請法等に沿った対応を取っているか(価格転嫁の状況)について、重点ポイントとし、詳細なモニタリングを実施した。

※ 価格交渉:27業種中21位(R6. 3)、27業種中25位(R5. 9)、27業種中27位(R5. 3)
 価格転嫁:27業種中23位(R6. 3)、27業種中25位(R5. 9)、27業種中25位(R5. 3)

■ モニタリング結果

(価格転嫁対策に係る取組)

- 各社ともパートナーシップ構築宣言や政府指針等に従って対応と回答。事業者団体において自主行動計画を策定し、価格転嫁に向けた取組体制は構築。

各社とも、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指したパートナーシップ構築宣言や公正取引委員会が定めた指針等に従った対応を実施と回答。また、所属の事業者団体において「適正取引の推進と付加価値向上に向けた自主行動計画」を策定しており、価格転嫁に向けた取組体制は構築。

(価格交渉の状況)

- 各社とも価格交渉について全件価格交渉に応じることとしていると回答したものの、個別の交渉については、委託元部署等の判断で実施していることから、全社の交渉状況については把握していない事業者も見受けられた。

取引先から価格交渉を求められた場合においては、各社とも、令和5年度において全件価格交渉に応じることとしていると回答した。

また、「明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと」は望ましくないとされているところ(振興基準)、取引先に対する価格交渉の申し入れにおいても、交渉等を経ずに委託・取引価格の据え置きを伝えることはないと回答した事業者のほか、全取引先のうち多くの取引先に対して価格交渉を申し入れたと回答した事業者も見受けられた。

他方で、取引先との価格交渉は委託元部署に委ねられていること等を理由に、個別の交渉状況については網羅的に把握していないと回答する事業者もあった。

(価格の決定方法)

- 各社とも価格交渉提案・諾否のメルクマールは定められているが、合理的な事情に基づき十分な協議がなされているか明らかでない事業者も複数あった。

取引対価を決定する際は、合理的な算定方式に基づき、十分に協議して決定することが求められているところ(振興基準)、取引先との価格交渉において、各社とも判断の基準となるメルクマールは定めていたものの、客観的な事情により判断されているか明らかでない事業者も見受けられるなど、合理的な算定方式に基づき十分な協議がなされているか明らかでない回答をした事業者も見受けられた。

■ 今後のモニタリング方針

- 事業者において、価格転嫁に向けた取組体制は構築と回答するも、中小企業庁の価格交渉/転嫁に係る調査において「通信」の順位は低迷していることから、下請法等に沿った実効的な対応が取られているか注視が必要。
- 令和5年度にヒアリングした価格交渉の状況や価格の決定方法等のほか、価格転嫁の諾否状況についても注視する。

III 今後取り組むべき課題等

(1) 電気通信事業分野における市場動向の分析関係

今後取り組むべき課題等(移動系通信市場)

- 携帯電話向け通信サービス市場においては、MVNOのシェアが伸びるなど競争状況が変化しているため、今後も継続的な分析が必要である。また、各社からの新たな料金プランの提供等の動きも踏まえ、MNOの廉価プラン等へ移動を含めたMNO・MVNOの利用者の動向については今後も注視していく必要がある。
- 固定系ブロードバンドサービス等とのセット割引による移動系通信市場への影響については、従来の分析に加え、携帯電話サービスの切り替えのスイッチングコストとしての影響などを分析したところ、ワイヤレス固定BB(共用型)を始めとして、一定程度の影響が見受けられたところであり、今後も注視が必要である。それに加え、移動系通信市場においては、セット割引だけでなく、金融・決済サービス、オンラインモールとの連携によるポイント還元といった経済利益の提供など、移動系通信の利用者をターゲットに様々な経済上の利益が提供されていることを踏まえた分析を行う必要がある。

今後取り組むべき課題等(固定系通信市場)

- 固定系ブロードバンド市場においては、FTTHの増加に加え、5G(ローカル5Gを含む。)や地域BWAを利用したワイヤレス固定ブロードバンドサービスといった比較的新しいサービスが開始され、固定系ブロードバンド市場を巡る市場環境に大きな変化が生じている。各事業者のサービス間での顧客の移動の状況、各事業者のサービス間の代替性に係る認識等に関して、引き続き注視する必要がある。
- 利用者アンケートにおいて、利用者の多いFTTHアクセスサービスと、比較的新しいサービスであるワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスの代替性に係る認識を分析したところ、代替的であると認識されている状況が確認できたことを踏まえ、今後、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスについては、固定系ブロードバンド市場に含んだ上で競争状況を定点的に観測し、その動向を継続的に分析する必要がある。
- NTT東西によるワイヤレス固定電話の提供が令和6年4月から開始されるなど、モバイル0ABJ-IP電話については、今後の動向を注視する必要がある。現在、モバイル0ABJ-IP電話については、IP電話の内数として競争状況を定点的に観測しているが、後は、モバイル0ABJ-IP電話としての数値の推移も合わせて、固定電話市場の指標として注視していく必要がある。

(1) 電気通信事業分野における市場動向の分析関係(続き)

今後取り組むべき課題(法人向けサービス市場)

- 引き続き、法人向けサービス市場については、ネットワークの提供に着目した、移動系通信市場(法人向け)と固定系通信市場(法人向け)を注視するとともに、ネットワーク単体で提供される場合と、ネットワークとソリューションがセットで提供される場合があることを想定した、用途毎の横断的な市場も注視する。
- オンプレミスシステムとWANサービスの組合せからクラウドサービスとインターネットの組合せへの移行状況については、クラウドサービスの拡大による法人向けサービス市場への影響として、継続して注視する。

研究開発競争の状況の把握

- 来年度以降も引き続き、主要な電気通信事業者における研究開発の状況について把握を行っていく。

(2) 電気通信事業者の業務の適正性等の確認関係

今後取り組むべき課題等

- 来年度以降も継続して、禁止行為規制等に反する行為がないか、客観的・定量的なデータに基づく検証を実施しつつ確認を行っていく。
- また、NTT東西又はNTTドコモにおける禁止行為規制等の遵守のための対応に関し、継続して確認を行っていく。
- 令和5年度における未指定事業者に対する実態把握の結果を踏まえると、現時点において、未指定事業者に対し、禁止行為規制に係る制度の見直しを要する具体的な課題は見受けられないが、引き続き、接続の業務に関して知り得た情報の目的外利用を防ぐための対応等の概要について把握・検証するため、アンケートにより情報収集を続けるなどにより、注視する。
- リーガルチェック体制、従業員教育体制、リスク管理態勢については、想定どおり機能しているか引き続き注視。
- インシデントの発生を完全に防ぐことは困難であることから、社内態勢において同様の事案を起こさない態勢を構築することが重要となる。自社や他社において発生したインシデント事案を踏まえ、同様のことが発生しないよう不断の態勢見直しが行われているか後述の各社の子会社その他の業務委託先も含めガバナンスにつき、引き続き注視。
- 情報の取扱いについては、同様に直近の事案を踏まえ適切に対策されているか引き続き注視。国際情勢に応じた適切な対応についても引き続き注視。
- その他事業者が重要リスクと定めるものについては、事業者と対話を重ねながらモニタリングを継続。
- 委託先企業の管理監督に当たっては、多くの企業に業務を委託している中、委託先に関する個別の問題がグループ全体の問題に波及する場合に備えて、全社的な即応態勢の強化に関する取組につき注視する。
- 各社が実施する子会社等の業務の適正性を確保するための態勢整備状況及び本社と子会社との連携状況につき、引き続き注視しつつ、各社の子会社その他の業務委託先を含めたガバナンスにつき、引き続き注視。
- 事業者において、価格転嫁に向けた取組体制は構築と回答するも、中小企業庁の価格交渉/転嫁に係る調査において「通信」の順位は低迷していることから、下請法等に沿った実効的な対応が取られているか注視が必要。
- 令和5年度にヒアリングした価格交渉の状況や価格の決定方法等のほか、価格転嫁の諾否状況等についても注視する。

(参考)モニタリング結果

(参考)モニタリング結果①

■ 法令等遵守態勢

(モニタリング結果)

各社とも全社的な態勢として、新規サービスを展開する前のリーガルチェック体制を構築し、サービス提供中における定期的なモニタリングを実施している。また、法令の制定・改廃や規程類の新規制定・更新時には、各社とも、主管部署からのメール配信や社内サイトへの掲載等で周知を行い、各社それぞれの方法で従業員の教育を実施するとともに、理解度の確認を行っている。

【NTTグループ】

- 電気通信事業法・電波法と民法・商法等の一般法とで、それぞれ法律に応じたリーガルチェック体制を整備している(東西ドコモ)。
- 法令改正・規程更新時には、主管部門が従業員の教育を実施する(持株東西ドコモ)。代理店における法令遵守の確保に向けては、営業担当者等を通じて、代理店スタッフへの教育を実施しているほか、覆面調査等を通じて理解度を確保する(ドコモ)。

【KDDI】

- 電気通信事業法・電波法と民法・商法等の一般法とで、それぞれ法律に応じたリーガルチェック体制を整備している。
- 法令改正時は、主管部門が従業員の教育を実施し、規程更新時は、必要に応じて研修を実施する。いずれの研修においても理解の浸透を図るため、合格点以上を取らなければ研修が修了しない仕組みを構築。代理店における法令遵守の確保に向けては、営業担当者等を通じて、代理店スタッフへの教育を実施しているほか、覆面調査等を通じて理解度を確保している。

【ソフトバンク】

- **【構成員限り】**
- 法令改正時は、**【構成員限り】**

【楽天モバイル】

- 電気通信事業法が関連するサービスにつき、法務部、コンプライアンス部及び渉外部がリーガルチェックを行う。
- 法令改正時は、ガバナンスリスクコンプライアンス部が従業員の教育を実施する。社内規程は、四半期毎に研修を実施することで理解の浸透を図る。

(今後のモニタリング方針)

電気通信事業法令は規制内容が多岐にわたり、事業者の運用・解釈にも専門的な知識を要することから、適切なリーガルチェック体制が構築、想定どおり機能しているか引き続き注視する。また、モニタリング対象事業者は、多数の従業員を抱えることから、従業員の教育方法を工夫し、従業員の理解の浸透が確認できる仕組みを構築することが重要と考えられるところ、従業員の教育体制においても、引き続き注視する。

(参考)モニタリング結果②

■ リスク管理態勢

(モニタリング結果)

各社とも社内で統一した体制を構築し、各社それぞれの方法で、年度ごとにリスクの抽出、重要リスクの特定、社内への共有、並びに対応策の実施及び確認を実施している。リスク管理体制においては、委員会等の会議体を設け定期的に開催している事業者が多かったが、各部門等に責任者を配置し、当該責任者を統括する統括責任者を配置することで内部統制を運用する事業者も見受けられた。

【NTTグループ】

ビジネスリスクマネジメント推進委員会等(※名称は各社異なる)

NTT持株

開催頻度:【構成員限り】

NTT東日本

開催頻度:【構成員限り】

NTT西日本

開催頻度:【構成員限り】

NTTドコモ

開催頻度:【構成員限り】

- 各組織が自身の所掌業務に係るリスクを選定し、ビジネスリスクマネジメント推進委員会等が全社リスクを特定。さらに、それらリスクのうち、事業への影響度と発生頻度をもとに最も重大な影響を及ぼす可能性のあるリスクを重要リスクと特定し、その対応策を決定(持株東西ドコモ)。

【KDDI】

内部統制責任者体制の構築

- 本社の各部門やグループ会社のそれぞれに内部統制責任者を配置し、さらに本社にて、内部統制責任者を統括する内部統制統括責任者を配置のうえ、内部統制を運用する体制を構築する内部統制責任者体制を構築し、リスクの抽出等を行っている。

【ソフトバンク】

リスク管理室、リスク管理委員会(開催頻度:年2回)

- リスク管理室は、リスク管理委員会が設置したリスクオーナーにヒアリングを実施し、リスク管理委員会に報告の上、リスク管理委員会が重点リスクや必要事項の決定を行うという二段構えの対応を実施している。

【楽天モバイル】

グループリスクコンプライアンス委員会(開催頻度:四半期に1回)

- グループリスクコンプライアンス委員会にて、リスクの特定、グループ全体の実効的なコンプライアンスの推進、ベストプラクティスの共有などを行い、リスクを特定・評価後、リスク対応戦略を策定し、リスクが利益を上回る場合は活動を停止・延期・中止・迂回し、不可避な場合はリスク低減策を講じる。

(今後のモニタリング方針)

経営に影響を及ぼし得るリスクは、時代に応じて変化することから、社内のリスク管理も柔軟に対応する必要がある。また、リスク判断は、主観的側面が強いところ、適切な会議体等を設けて議論する必要がある、各社のリスク管理態勢につき想定どおり機能しているか引き続き注視する。

(参考)モニタリング結果③

■ 危機管理態勢・BCP対策(周知広報態勢含む)

(モニタリング結果)

インシデント発覚時の報告主体、再発防止策の検討主体、利用者への対応の点で、各社の対応は異なったものの、各社ともインシデントフローが事前に整理されている点で共通した。自社において発生した過去のインシデント事案を踏まえた体制見直し等においては、各社とも行っていたが、見直し等の粒度においては(当該事案の大きさによるものの)グループ各社に対して再発防止策等の指示を実施する事業者や実施する再発防止策等をグループ全体に横展開する事業者が見受けられ、各社ごとに対応が異なっていた。他社においてインシデントが発生した際の自社体制の見直し等においても、各社ごとの対応の違いがうかがえた。BCP対策に関しては、各社とも、策定されたマニュアルに従い定期的な訓練を実施、防衛省や海上保安庁等の公的機関と災害協定を締結する等、各社の対応につき大きな差異はなかった。

【NTTグループ】

- インシデント発覚時は、あらかじめ組織ごとに設けられているレポートラインに沿って情報セキュリティの管理責任者に対して報告(持株東西ドコモ)。
- 自社グループ全体に影響・関連のある事案が過去に発生した際は、各社内の対応だけでなく、グループ各社に対して、事案内容・要因等の共有を図るとともに、再発防止策等の指示を実施(持株東西ドコモ)。

【KDDI】

- インシデント発覚時は、事故発生起因部門から情報セキュリティ管理部門に対して事故報告。重大な情報セキュリティ事故が発生した際は、情報セキュリティ委員長をトップとする対策会議を設置して対処。
- KDDIグループ全体に影響のある事案が発生した際は、事故発生起因部門と情報セキュリティ管理部門で事故の根本原因を分析した上で、再発防止策等を実施し、必要に応じてKDDIグループ全体に横展開。

【ソフトバンク】

- インシデント発覚時は、**【構成員限り】**
- 自社事案の発生時は、**【構成員限り】**
- 他社事案の発生時は、**【構成員限り】**

【楽天モバイル】

- インシデント発覚時は、速やかに報告に向けた準備を実施し、インシデントの発生状況に応じ、自組織内及びグループヘッドクォーターの報告先まで情報を共有。
- 発生したインシデントに対して、適切と考えられる措置を実施し、必要に応じて、グループヘッドクォーターの関連部署と連携し対応。インシデントカテゴリ主管部署及び関係するグループヘッドクォーター部署と連携し、発生要因に対する再発防止策を立案し、実行。
- 他社事案の発生時は、必要に応じて各部門が、原因や改善策を検討。

(今後のモニタリング方針)

インシデントは、想定外の原因により発生することもあり、完全に防ぐことは困難であることから、社内態勢において一度発生したインシデントにつき同様の事案を起こさない態勢を構築することが極めて重要と考えられる。このような考えをもとに、各社の態勢として自社事案の反省や他社事案の教訓を活かした不断の態勢見直しが行われているかにつき、引き続き注視する。

(参考) モニタリング結果④

■ 情報セキュリティ全体

(モニタリング結果)

各社とも関係する法令等の規制内容に沿って社内規程を整備している。安全管理措置においては、各社とも基本的な措置を講じていることに加えて、それぞれが各社特有の安全管理措置を実施し対応している。

【NTTグループ】

NTT持株

グループCISO委員会(開催頻度: **【構成
員限り】**)

セキュリティマネジメント連絡会(開催頻度: **【構成員限り】**)

NTT東日本

情報セキュリティ推進委員会(開催頻度: **【構成員限り】**)

NTT西日本

情報セキュリティ推進委員会(開催頻度: **【構成員限り】**)

NTTドコモ

情報管理委員会(開催頻度: **【構成員限り】**)

- 擬似的なサイバー攻撃を行うチームを設立して検証を実施及び情報システムに潜むセキュリティの穴を見つけた従業員に報奨金を支払う取組を実施(持株)。

【KDDI】

情報セキュリティ委員会(開催頻度: **【構成員限り】**)

- 「情報セキュリティ委員会」の下に、KDDI及びグループ各社の各部門の代表者からなる会議体を設置し、情報セキュリティ強化のための各種施策をグループ全体に展開できる体制を整備。

【ソフトバンク】

情報セキュリティ委員会(開催頻度: **【構成員限り】**)

- **【構成員限り】**
- レベル1から5の5段階に分かれたセキュリティエリアを設置すること等による入退室管理を実施。

【楽天モバイル】

情報セキュリティ委員会(開催頻度: 1か月に1回)

- フィッシングメール訓練を隔月で実施するとともに、社員集会(朝会)において情報セキュリティに関するトピックを全社員向けに説明。

(今後のモニタリング方針)

情報の適切な取り扱いにつき引き続き注視するとともに、近年の大規模情報漏えい事案を踏まえて、とりわけ委託先の監督に関する対策を注視する。また、今後は、必要に応じて、本モニタリングで各社から得られた対策が、実務上機能しているかについてもモニタリングを実施する。

■ 情報漏えいリスクへの対応

(モニタリング結果)

個人情報のみならず、営業秘密、限定提供データ、及び生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応につきモニタリングを実施した。営業秘密及び限定提供データの保護においては、各社とも機微度や特性に応じた管理体制を講じている。生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応においては、取り扱う情報に関するルールを制定していると回答する事業者が多かった。

【NTTグループ】

- 営業秘密及び限定提供データの保護に関して、基本的な対策を実施するとともに、産業スパイ通報窓口を設置し、従業員から広く情報を収集する体制を構築(持株)。
- 生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応につき、社内ルールを示した生成AIガイドラインを策定し、ガバナンスを強化(持株東西ドコモ)。

【KDDI】

- 営業秘密及び限定提供データの保護に関して、基本的な対策を実施するとともに、大量の顧客情報を取り扱う専用環境を整備し、必要な社員だけにアクセス権限を割当てて運用。
- 生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応につき、社内ルールを示した生成AIに関するガイドラインを策定し、ガバナンスを徹底。

【ソフトバンク】

- 営業秘密及び限定提供データの保護に関して、基本的な対策を実施するとともに、**【構成員限り】**
- 生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応につき、生成AIサービスの利用ガイドラインを策定し対応。

【楽天モバイル】

- 営業秘密及び限定提供データの保護に関して、基本的な対策を実施する。原則出社とする体制をとり、テレワークについては各部署の上長の確認を要件とする。
- 生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応につき、生成AIに関する社内ガイドラインを策定・公開し、個人による生成AIサービスの利用を禁止するとともに、生成AIの利用に関する専用の問い合わせ窓口を用意。

(今後のモニタリング方針)

営業秘密及び限定提供データの保護について、営業秘密及び限定提供データに近寄りにくくする、持ち出しを困難にさせる、漏えいを見つかりやすくする等の各種対策につき、必要な対応策を講じているか、またテレワークの普及に応じた対応策を講じているかにつき、引き続き注視する。生成AIの利用に伴う情報漏えいリスクの対応についても引き続き注視する。

(参考) モニタリング結果⑥

■ 国際情勢を踏まえたサービス提供継続に対するリスクへの対応

(モニタリング結果)

サプライチェーンリスク対応及びサイバーセキュリティ対策を含む経済安全保障推進法の対応状況につきモニタリングを実施した。経済安全保障推進法全体としての対応は、個社ごとに対応する事業者とグループで連携して対応する事業者に分かれた。サプライチェーンリスク対応及びサイバーセキュリティの対策状況においては、各社とも体制を整備している。とりわけ、サプライチェーンリスクの対応においては、各社とも契約締結後における定期的なモニタリングを実施するとともに、代替調達先(ルート)の確保を検討している事業者、設備調達に関し複数メーカーから調達している事業者が多かった。

【NTTグループ】

- 経済安全保障推進法の対応につき、「導入等計画書」の届出等の対応を実施(東西ドコモ)。
- サプライチェーンリスクの対応につき、「グループ調達基本方針」に基づき委託先を選定。契約締結後は定期的に調査を実施(持株)。
- サイバーセキュリティ対策につき、疑似サイバー攻撃を行うレッドチームによる検証を実施するとともに、米国政府官民連携組織に加入しサイバー空間における脅威情報等を収集(持株)。

【KDDI】

- 経済安全保障推進法の対応につき、「導入等計画書」の届出等の対応を実施。
- サプライチェーンリスクの対応につき、「KDDIグループ持続可能な責任ある調達ガイドライン」等に基づき委託先を選定。契約締結後は、取引先自身に対し、リスク把握とマネジメント強化を依頼。
- サイバーセキュリティ対策につき、資格者の確保に向けたサポート体制を整備するなどして対応。

【ソフトバンク】

- 経済安全保障推進法としての対応につき、**【構成員限り】**
- サプライチェーンリスクの対応につき、購買規程に基づき委託先を選定。サプライヤーの分散化等を行うとともに、契約締結後にサプライヤー倫理行動規範本規範の基準を満たさない行為や、本規範に関する重大な違反があった場合には、直ちに是正措置の実施計画を添えて自社に報告するとともに、早急に是正措置に取り組むことを要望する。違反が是正されない場合には、当該サプライヤーとの商業取引の終了を検討することもある。
- サイバーセキュリティ対策につき、資格者の確保に向けたサポート体制を整備するなどして対応。

【楽天モバイル】

- 経済安全保障推進法としての対応につき、購買部を運用主管部署とし、取引開始前における取引先に対する審査を強化。
- サプライチェーンリスクの対応につき、購買委託管理細則に基づき委託先を選定。契約締結後は、定期的に主だった調達品の製造拠点及び開発拠点を把握し、代替可能な製品比率を上げることで対応。
- サイバーセキュリティ対策につき、コア設備に関し、物理的な代替施設を確保するなどして対応。

(今後のモニタリング方針)

サービス提供の継続が国際情勢に左右されないよう、時代ごとに変化する国際情勢に応じた適切な対応を講じているかにつき、引き続き注視する。

(参考)モニタリング結果⑦

■ その他各事業者において重要リスクとして定めるもの

(モニタリング結果)

人手不足・人材育成・人件費への対応、燃料費・電力その他の物価高騰への対応、通信事業の継続が危ぶまれる重大リスクにつきモニタリングを実施した。人手不足・人材育成・人件費への対応、燃料費・電力その他の物価高騰への対応においては、各社ともそれぞれ対応策を講じている。通信事業の継続が危ぶまれる重大リスクにおいては、各社とも有価証券報告書等に記載された市場環境の急激な変化や他事業者との競合等のリスクを重要リスクと位置づけて、リスクに応じた対応策を実施している。

【NTTグループ】

- ・ 人手不足は、主にインフラ設備の点検にて、独自技術等を用いて対応。人材育成は、技能競技会を開催して現場で働く社員のスキルを横展開(NTT東日本)。
- ・ 燃料費・電力その他の物価高騰は、コスト削減等の施策を実施し対応(東西ドコモ)。
- ・ 通信事業の継続が危ぶまれる重大リスクにつき、有価証券報告書に記載されたリスクを重要リスクと認識(持株東西ドコモ)。

【KDDI】

- ・ 人手不足・人材育成は、「人財ファースト企業」への変革と称して、人財力のあるべき姿と現状のギャップを捉えた人財ポートフォリオを整備し、事業ニーズに合致する人財定義に基づき、組織と人の最適な組み合わせをデータに基づき一元管理。人件費は、賃金改善等により対応。
- ・ 燃料費・電力その他の物価高騰への対応につき、空調効率の最適化やコスト削減等の施策を実施し対応。
- ・ 通信事業の継続が危ぶまれる重大リスクにつき、有価証券報告書に記載された事業リスクを重要リスクと回答。

【ソフトバンク】

- ・ 社員を「人的資本」と捉えて、多様な人材が生き生きと働けるような環境を構築。人件費は、会社事業とバランスを取りながら、成果報酬を社員に還元。
- ・ 燃料費・電力その他の物価高騰への対応につき、**【構成員限り】**
- ・ 通信事業の継続が危ぶまれる重大リスクにつき、有価証券報告書に記載されたリスクを重要リスクと認識。

【楽天モバイル】

- ・ 必要な人材を確保するため、「通信事業特化プログラム」を提供するなどして人材を育成し、人事システムを活用して効果的な人材配置を実施することで対応。
- ・ 通信事業の継続が危ぶまれる重大リスクにつき、感染症の影響、他事業者との競争、市場及び事業環境、第三者との提携、資金調達に関するリスクを重要リスクと認識。

(今後のモニタリング方針)

モニタリング実施時における社会情勢において一般的に重要リスクと考えられるもの、及び各事業者が認識する重要リスクにつき、引き続き注視する。

(参考) モニタリング結果⑧

■ (電気通信事業を行う上で) 委託先の業務の適正性を確保するための態勢整備・連携の状況(子会社等のグループ企業)

(モニタリング結果)

子会社等のグループ企業の業務の適正性の確保においては、グループ共通ポリシーの整備や子会社との連携態勢強化の仕組み構築、内部監査を実施すること等により、子会社等のグループ企業の業務の適正性を確保している。また、自社の課題として、子会社も含めたガバナンス態勢の強化を進めている事業者も見受けられた。なお、子会社との連携態勢においては、会議体を設ける等して子会社等から定期的に報告を受ける体制を構築する事業者のほか、本社の特定社員を子会社に派遣して当該社員を通じて子会社の業務状況の報告を受ける体制を構築する事業者も見受けられた。

| | NTTグループ | KDDI | ソフトバンク | 楽天モバイル |
|-------------------|--|---|--|---|
| 委託先企業数 | 【構成員限り】 | 【構成員限り】 | 【非公開】 | 【構成員限り】 |
| グループ共通ポリシーの整備 | NTTグループビジネスリスクマネジメントマニュアル NTTグループ情報セキュリティポリシー | グループ会社向けのセキュリティ規程を策定・展開 | ソフトバンク企業行動憲章 ソフトバンク関係会社セキュリティガイドライン | 楽天モバイルと同一の規程整備を子会社に求める子会社管理に関する規程を策定 |
| 子会社との連携態勢強化の仕組み構築 | グループリスクマネジメント委員会を、【構成員限り】回、実施する等して、子会社に対して定期的なリスク状況等の報告と有事における報告を義務付ける態勢を構築 | 特定の社員(幹部クラス)を親会社から派遣し、当該社員を通じて子会社の業務状況の報告を受ける態勢を構築するとともに、子会社のCFOを本社兼務としてこれを通じたグループガバナンス強化の取組態勢を構築 | 【構成員限り】 | 子会社のガバナンスリスクコンプライアンス担当者を集めた会議体を設け、1、2か月に1回程度の頻度で会議を開催し、当該会議を通じて子会社の業務状況の報告を受ける態勢を構築 |
| 内部監査 | ・親会社の内部監査部門等が、グループ会社の内部監査部門と連携し監査を実施 ・主要グループ会社の監査役等との間でリスク認識の統一を図り、当該監査役を通じた監査を実施 | グループの業務全般を対象に内部監査を実施し、内部統制体制の適切性や有効性を検証 | 内部監査部門が、リスクが高いと判断するグループ会社に対して監査を実施 | 内部監査部門が、定期的な子会社監査を実施 |

(参考) モニタリング結果⑨

■ (電気通信事業を行う上で) 委託先の業務の適正性を確保するための態勢整備・連携の状況(その他の業務委託先)

(モニタリング結果)

その他の業務委託先の業務の適正性の確保においては、各社とも、委託先の選定(契約締結前)、委託契約の締結(契約締結時)、業務状況の監査(契約締結後)の各段階で、委託元部署による事前審査や事後監査等により、業務の適正性を確保している。契約締結前には、各社ともに社内規程に定めた基準に基づく審査を実施することで、委託先企業の適正性を確認している。契約締結時には、契約内容に安全管理義務や守秘義務などの必要な義務を課す、委託元部署による業務状況の監査が必要に応じてできる旨を盛り込むといった必要な事項を盛り込むことにより、契約期間中における適正性を確保することとしている。契約締結後にも、定期的なチェック・監査や契約内容の更新・見直しを行うことで契約内容の確認を行っている。また、業務委託の見直しや集約等の結果、近年新たな業務委託は行っておらず、グループ外企業への委託先企業数は減少していると回答した事業者が見受けられた。

| | NTTグループ | KDDI | ソフトバンク | 楽天モバイル |
|---------|---|--|---------|---|
| 委託先企業数 | 【構成員限り】 | 【構成員限り】 | 【非公開】 | 【構成員限り】 |
| 委託先の選定 | 契約締結時に委託元組織が自主監査を実施し、事後的に内部監査部による監査を実施 | 契約締結時に委託元組織が委託先の選定基準等の各種ルールに従って契約締結を行っている | 【構成員限り】 | ソーシングの主管部署が、新規取引開始時に、取引先の与信情報等を確認し、取引先に対して、コンプライアンスに関する誓約書の提出を義務付ける。情報を取り扱う委託契約の場合には、グループ共通の情報セキュリティチェックシートの提出を義務付け、内容を確認 |
| 委託契約の締結 | 利用者・他事業者情報を取り扱う委託契約の場合、再委託が必要となる場合は、事前に自社から書面による承諾を得るものとし契約内容にて安全管理義務及び守秘義務並びに情報セキュリティに関する研修義務を課す | 【構成員限り】 | 【構成員限り】 | ・パーソナルデータを取り扱う委託先等のスタッフとの間で、パーソナルデータの取り扱いに関する条項を含めた守秘義務契約又は秘密保持契約を締結・委託先から提供される報告及び記録をもとに情報セキュリティに係る事項が履行されていることを確認 |
| 業務状況の監査 | 委託元組織が、委託先・再委託先企業内での監査実施状況を確認し、情報管理状況に関しては毎月の書面点検及び年1回以上の立入検査を実施 | 情報を取り扱う委託契約の場合には、自社と同等のセキュリティレベルが適切に維持されていることを確認するため、年1回以上の頻度で委託先を監査 | 【構成員限り】 | 契約締結後も定期的に比較購買等を実施し、その際に業務状況を確認 |

(今後のモニタリング方針)

子会社を含めた多くのグループ会社を抱えるモニタリング対象事業者にとって、子会社その他の業務委託先のガバナンス体制強化もより一層重要となる。とりわけ、近年だけでも、子会社及び業務委託先が絡む大規模情報漏えい事案等の複数の不祥事が発生しており、多くの企業に業務を委託している中、委託先に関する個別の問題がグループ全体の問題に波及する場合に備えて、全社的な即応態勢の強化が必要。各社が実施する子会社の業務の適正性を確保するための態勢整備状況及び本社と子会社との連携状況につき、引き続き注視しつつ、各社の子会社その他の業務委託先を含めたガバナンスにつき、より詳細なモニタリングを実施する。

(参考)モニタリング結果⑩

■ サプライヤーとの取引状況(物価高騰情勢を踏まえた価格転嫁等)

(モニタリング結果)

価格転嫁対策に係る取組においては、各社とも、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指したパートナーシップ構築宣言や公正取引委員会が定めた指針等に従った対応を実施と回答した。また、所属の事業者団体において「適正取引の推進と付加価値向上に向けた自主行動計画」を策定しており、価格転嫁に向けた取組体制は構築されている。

価格交渉の状況においては、取引先から価格交渉を求められた場合において、各社とも、令和5年度において全件価格交渉に応じることとしていると回答した。また、「明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと」は望ましくないとされているところ(振興基準)、取引先に対する価格交渉の申し入れにおいても、交渉等を経ずに委託・取引価格の据え置きを伝えることはないと回答した事業者のほか、全取引先のうち多くの取引先に対して価格交渉を申し入れたと回答した事業者も見受けられた。他方で、取引先との価格交渉は委託元部署に委ねられていること等を理由に、個別の交渉状況については網羅的に把握していないと回答する事業者もあった。

価格の決定方法においては、取引対価を決定する際は、合理的な算定方式に基づき、十分に協議して決定することが求められているところ(振興基準)、取引先との価格交渉において、各社とも判断の基準となるメルクマールは定めていたものの、客観的な事情により判断されているか明らかでない事業者が見受けられるなど、合理的な算定方式に基づき十分な協議がなされているか明らかでない回答をした事業者も見受けられた。

また、モニタリング対象事業者は多数の取引先が存在するところ、各事業者は公平公正な取引を行うため、以下の工夫を実施していた。

【NTTグループ】

- 研修等を通じて、社内の意識醸成を図る(東西ドコモ)。

【KDDI】

- 公開情報による市況データを利用する。

【ソフトバンク】

- 社内eラーニングによる社内啓蒙活動を実施するほか、市況データ等を利用する。

【楽天モバイル】

- サプライヤーホットラインを設置し、従業員等による違反行為等に対応する。

(今後のモニタリング方針)

事業者において、価格転嫁に向けた取組体制は構築と回答するも、中小企業庁の価格交渉/転嫁に係る調査において「通信」の順位は低迷していることから、下請法等に沿った実効的な対応が取られているか注視が必要。令和5年度にヒアリングした価格交渉の状況等のほか、価格転嫁の諾否及びその詳細等についてもモニタリングし、サプライヤーとの取引に関して、物価高騰情勢も踏まえサプライヤーの状況にも留意しながら引き続き注視する。