

電気通信事業分野における市場検証(令和5年度) 年次レポートについて

令和6年11月18日
総務省 総合通信基盤局
電気通信事業部 事業政策課

I 電気通信事業分野における市場検証の概要

II 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

III 電気通信事業者の業務の適正性等の確認結果

- ① 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(重点的検証項目)
- ② 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
- ③ NTTグループに対する公正競争条件の遵守状況等の確認
- ④ 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
- ⑤ 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

IV 参考資料

Ⅰ 電気通信事業分野における市場検証の概要

- 市場動向の分析・検証及び電気通信事業者の業務の適正性等の確認を一体的に行う市場検証を実施（平成28年度～）。

電気通信事業分野における市場検証プロセス

電気通信市場検証会議

客観的かつ専門的な見地からの助言

基本方針

年次計画

市場分析

各種データの収集・市場動向等の分析

市場の検証

公正競争環境及び利用者利便に関する検証

電気通信事業者の業務の 適正性等の確認

定期ヒアリングによる確認
（必要に応じ、報告徴求等を実施）

年次レポート

制度・施策等の見直し

電気通信事業法をはじめとする
法令、ガイドライン等へ反映

フィードバック

環境変化等を踏まえ、随時見直し

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。

- ・電気通信事業報告規則に基づく報告内容
 - ・事業者・利用者アンケートの結果 等
- に基づく定量的・定性的な観点から分析

① 検証対象市場に係る競争状況等の分析

サービス範囲					地理的範囲
移動系通信	小売市場		移動系通信市場		全国
			携帯電話向け通信サービス市場		
			通信モジュール市場		
	卸売市場		移動系通信市場		全国
携帯電話向け通信サービス市場					
通信モジュール市場					
固定系通信	データ通信	小売市場	固定系ブロードバンド市場		ブロック別
			固定系超高速ブロードバンド市場		
			FTTH市場		
		卸売市場	ISP市場		全国
			FTTH市場		ブロック別
			音声通信		東西
		小売市場	固定電話市場		全国
050-IP電話市場					
法人向け 事業者向け			ネットワーク	移動系通信市場(法人向け)	
	固定系通信市場(法人向け)				
	ソリューション				

② 研究開発競争の状況の把握

電気通信事業者の業務の状況等の確認

市場環境の急速な変化やサービスの多様化を踏まえ、非常時の対応だけでなく、平時から、各事業者の抱える電気通信サービスを提供する上でのリスクの状況を踏まえて、モニタリングを強化する必要。

- ・利用者/事業者アンケート・事業者ヒアリング等の実施
- ・禁止行為規制や公正競争条件の遵守状況 等を確認

- ・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(固定系・移動系)
- ・NTTグループに対する公正競争条件の遵守状況等の確認 等

上記項目に加え、以下の総務省による主要事業者毎のヒアリング等を通じた「縦軸」モニタリングを中心に実施

※主要事業者：NTTグループ（NTT持株、NTT東西、NTTドコモ等）、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル。

- ・経営・財務状況及び業務運営・組織態勢の把握
- ・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 等

※必要に応じて市場検証会議でヒアリングを実施

＜重点的検証＞

※ 前述の検証項目のうち、特に集中的に検証する必要がある特定の項目、直近の電気通信事業分野における環境変化等を踏まえて検証すべき項目を重点的検証の対象として位置付け（対象は各年度の年次計画で定めている）。

- 「電気通信事業分野における市場検証に関する基本方針」に基づき、令和5年度の電気通信事業分野における市場検証に関する実施方針等を示すものとして、「電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画（令和5年度）」を策定。

令和5年度市場検証年次計画の項目

1 実施スケジュール等

2 電気通信事業分野における市場動向の分析

(1) 重点的検証の対象

- 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
- ② 音声通信を巡る市場環境の変化の影響

(2) 研究開発競争の状況の把握の方針

(3) 利用者へのアンケートにおける主な質問項目

(4) 法人等利用者へのアンケートにおける主な質問項目

3 電気通信事業者の業務の適正性等の確認

(1) 重点的検証の対象

- 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

(2) 電気通信事業者の業務の適正性等の確認に当たっての観点

- ① 経営・財務状況及び業務運営・組織態勢の把握
- ② 市場支配的な電気通信事業者に対する確認
- 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
- ④ その他の法令・ガイドライン等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
 - a. 情報漏えいリスクへの対応
 - b. 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
 - c. その他各事業者において重要リスクとして定めるもの
- ⑤ その他

II 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

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

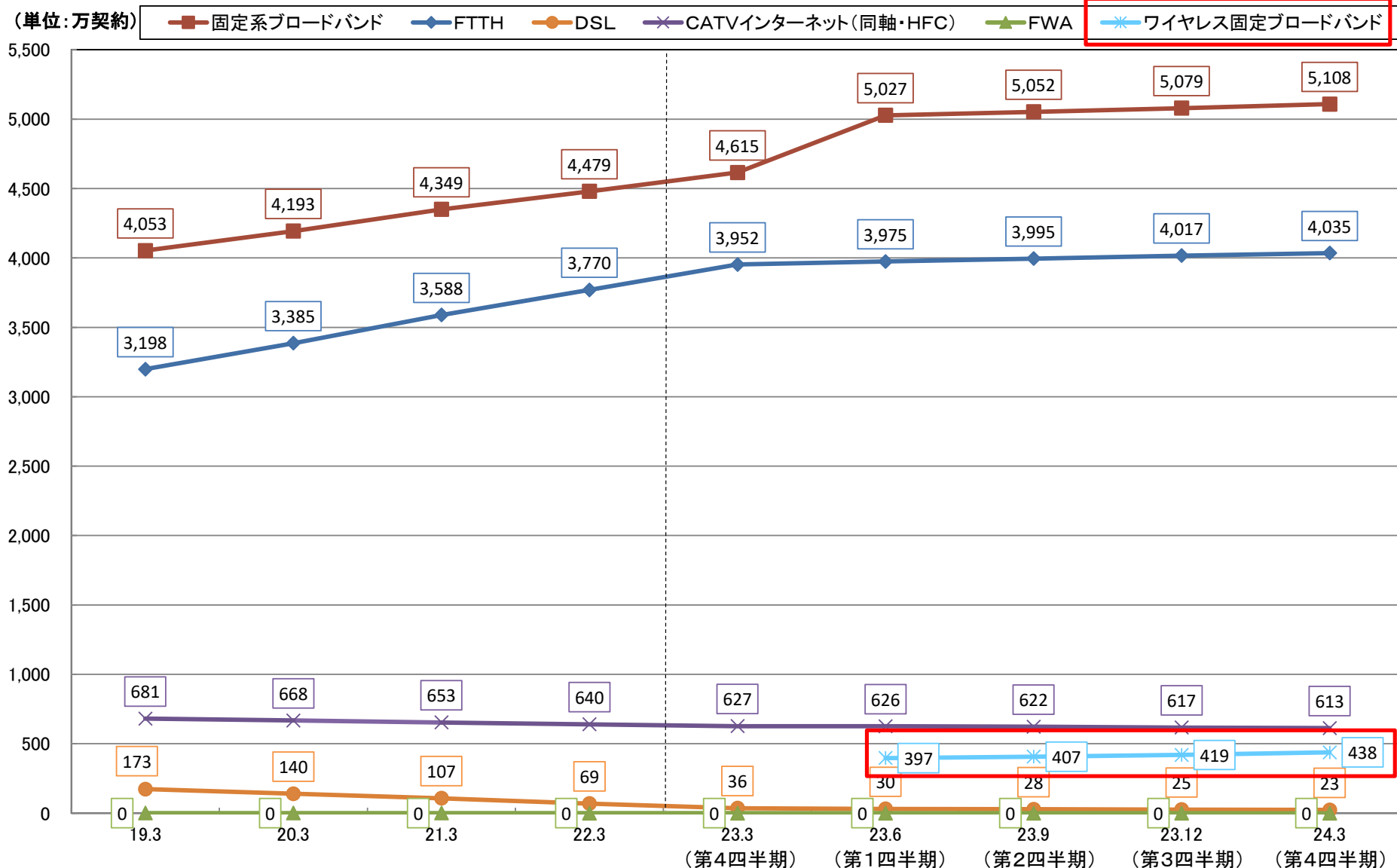
- 令和5年度年次計画2(1)①に従い、令和5年度の市場検証においては、FTTH市場におけるMNO等による携帯電話サービスとのセット割引等による固定系通信市場と移動系通信市場との間の影響を把握・分析するとともに、昨今、5G(ローカル5Gを含む。)や地域BWAを利用したワイヤレス固定ブロードバンドサービスなどの新しいサービスが開始され、固定系ブロードバンド市場を巡る市場環境に大きな変化が生じていることを踏まえ、各事業者のサービス間での顧客の移動の状況等に関して、より詳細な分析を行った。
- こうした固定ブロードバンド市場を巡る市場環境の変化の影響を検証するに当たり、利用者アンケート等を通じて、ワ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

8



※「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、令和4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。令和5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。令和5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。

※参考：企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針(令和元年12月改定)第2 1及び2

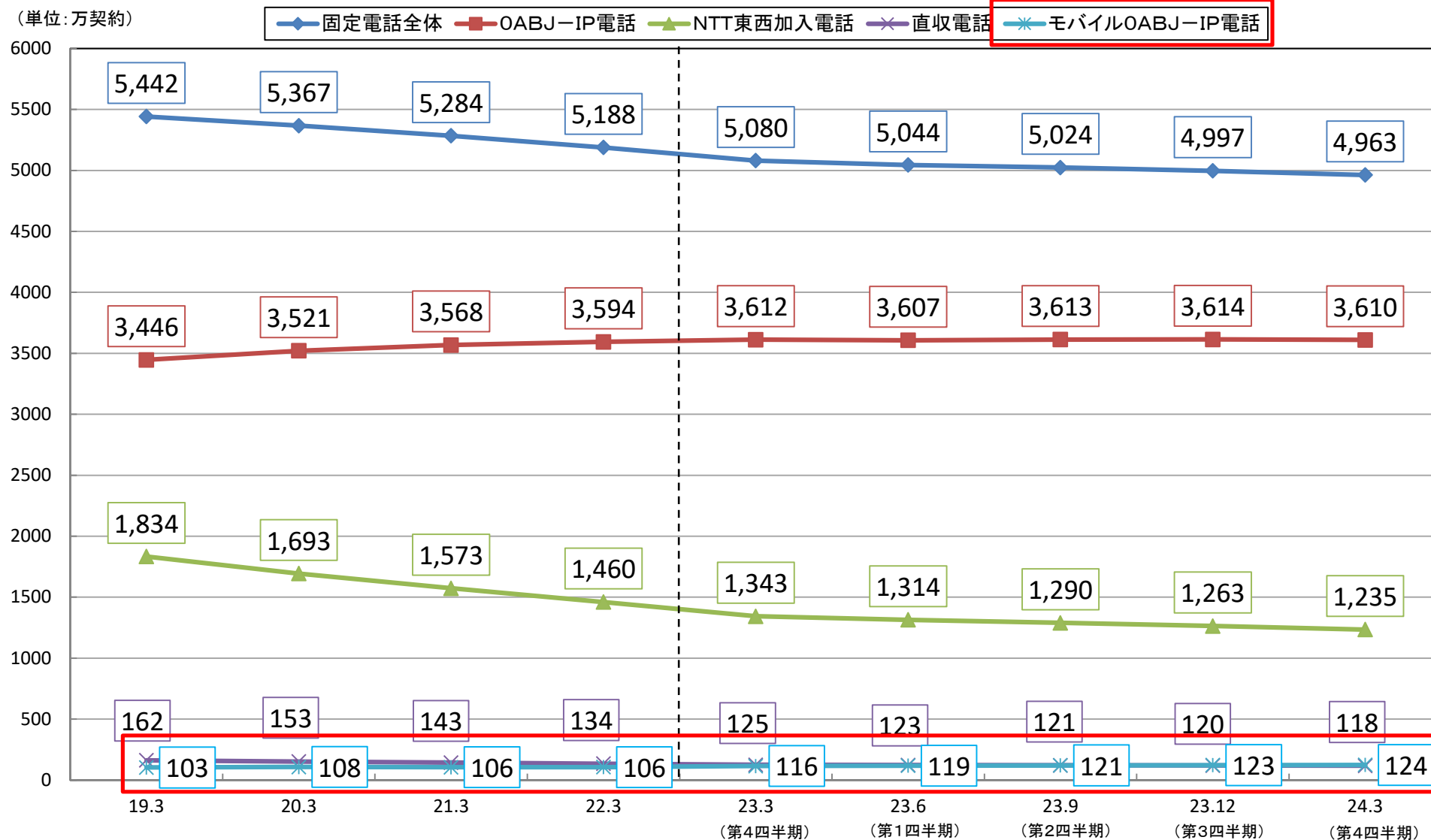
音声通信を巡る市場環境の変化の影響

- 令和5年度年次計画2(1)②に従い、令和5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

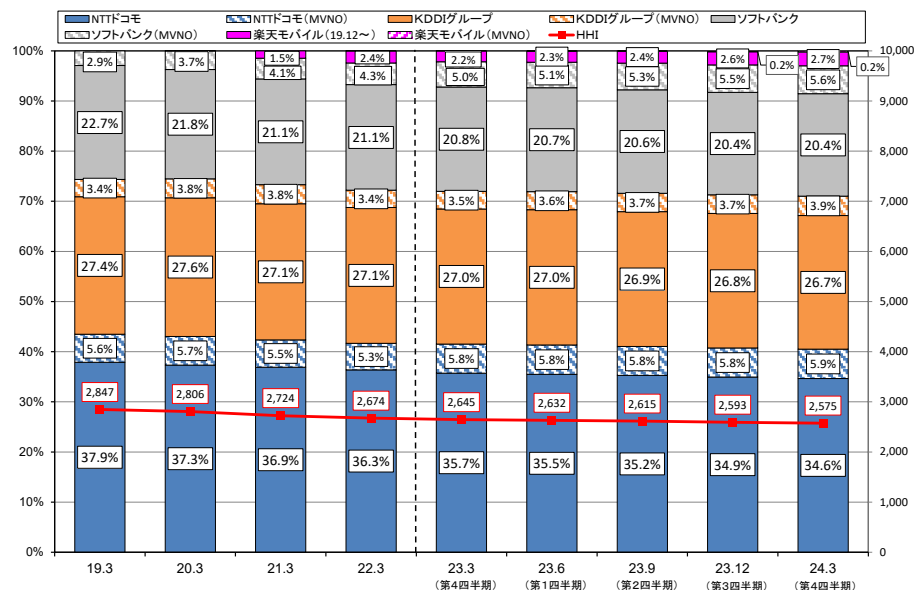


注1:「固定電話」は、NTT東西加入電話(OABJ-IP電話を除く。ISDNを含む。)、直収電話(直加入、新型直収、直収ISDNの合計)及びOABJ-IP電話を指す。
 注2:「OABJ-IP電話」は、利用番号数をもって契約数とみなしている。なお、OABJ-IP電話はNTT東西加入電話等との代替性が高いため固定電話に加えている。
 注3:「モバイルOABJ-IP電話」は、OABJ-IP電話の内数。

移動系通信市場(小売市場)

- 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】



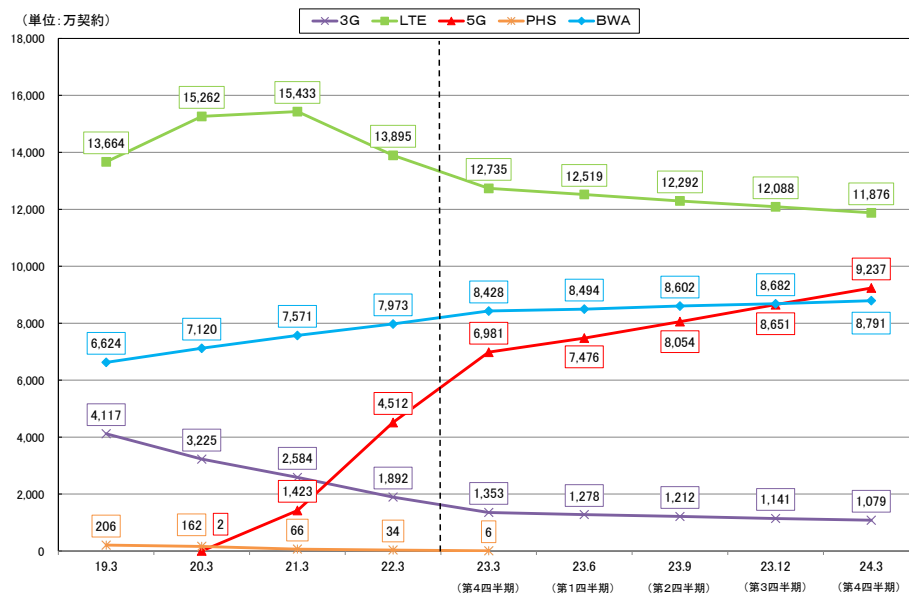
注1: MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。

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。

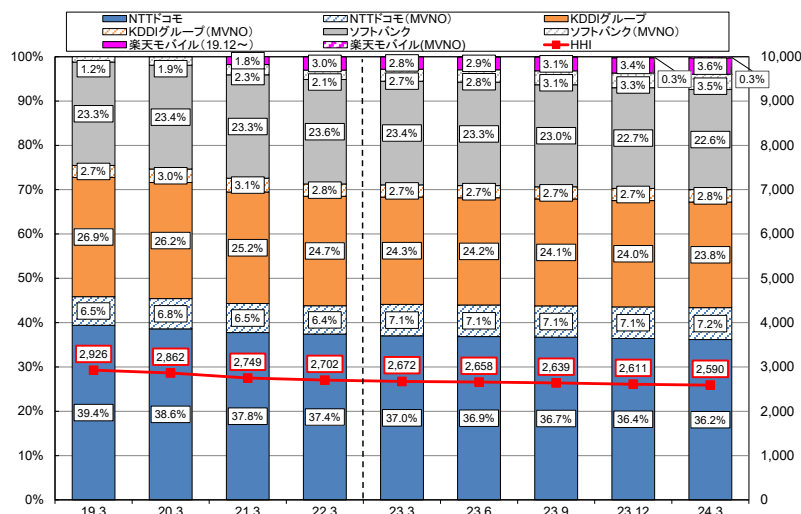
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

③ 移動系通信市場

携帯電話向け通信サービス市場(小売市場)

- 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。**

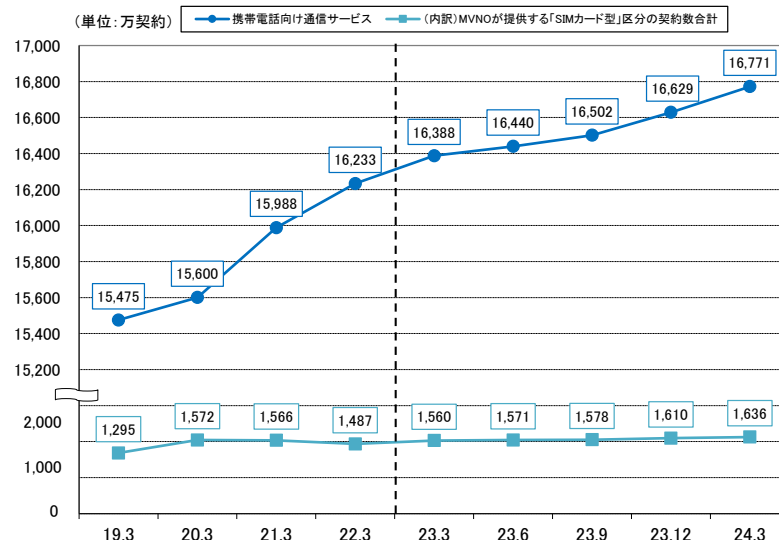
【携帯電話向け通信サービス市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



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。

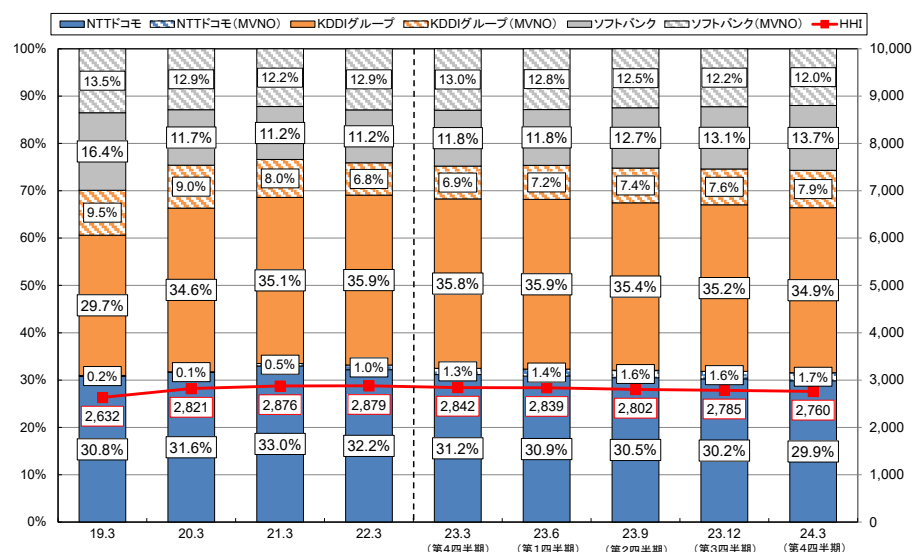
出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

③ 移動系通信市場

通信モジュール市場(小売市場)

- 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。**

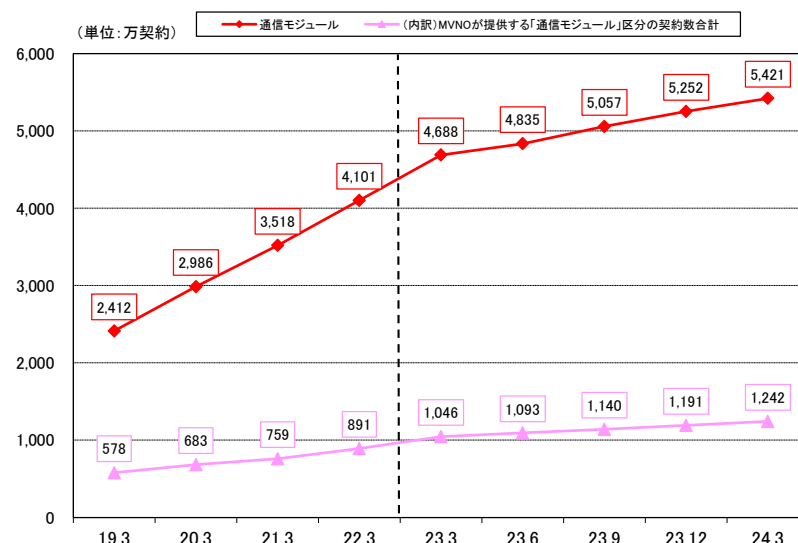
【通信モジュール市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



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】



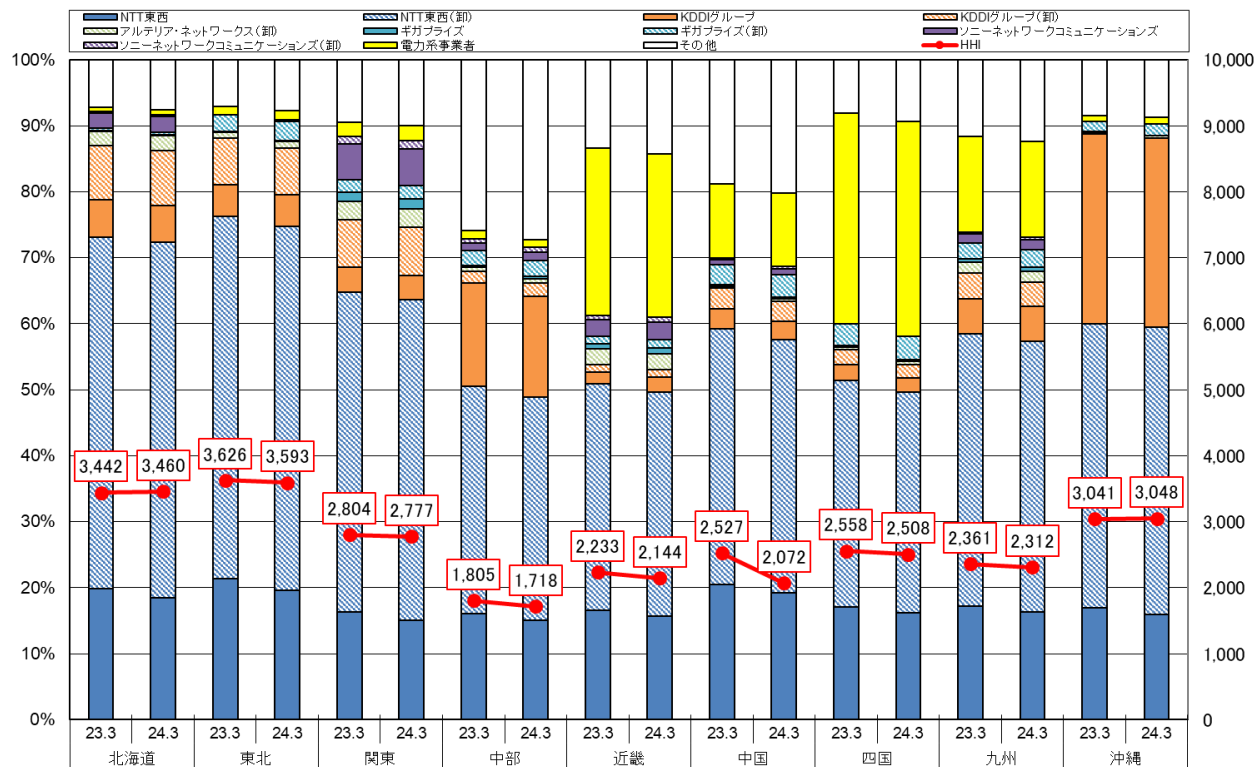
注: MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

FTTH市場（小売市場）

- 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。

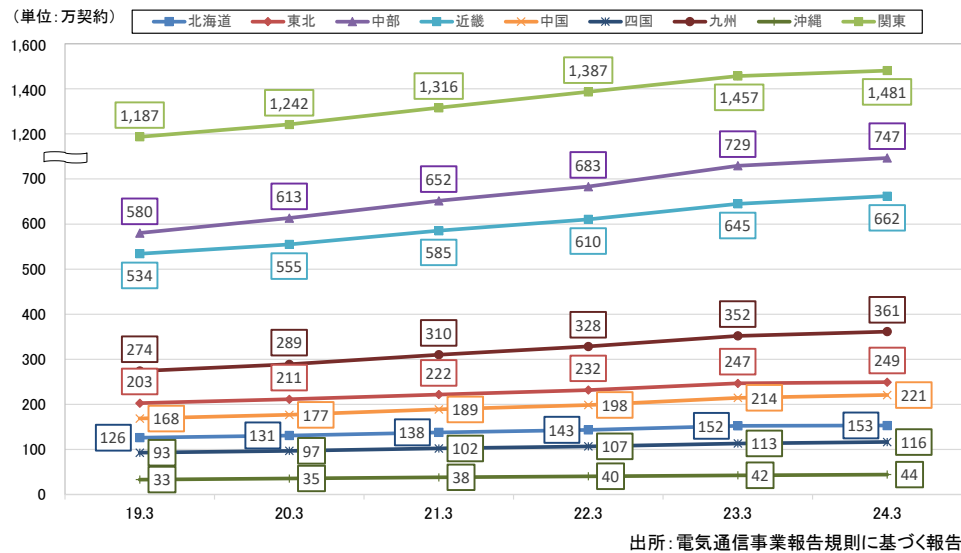
【FTTH市場（小売市場）の事業者別シェアの推移（設備設置事業者別）（地域ブロック別）】



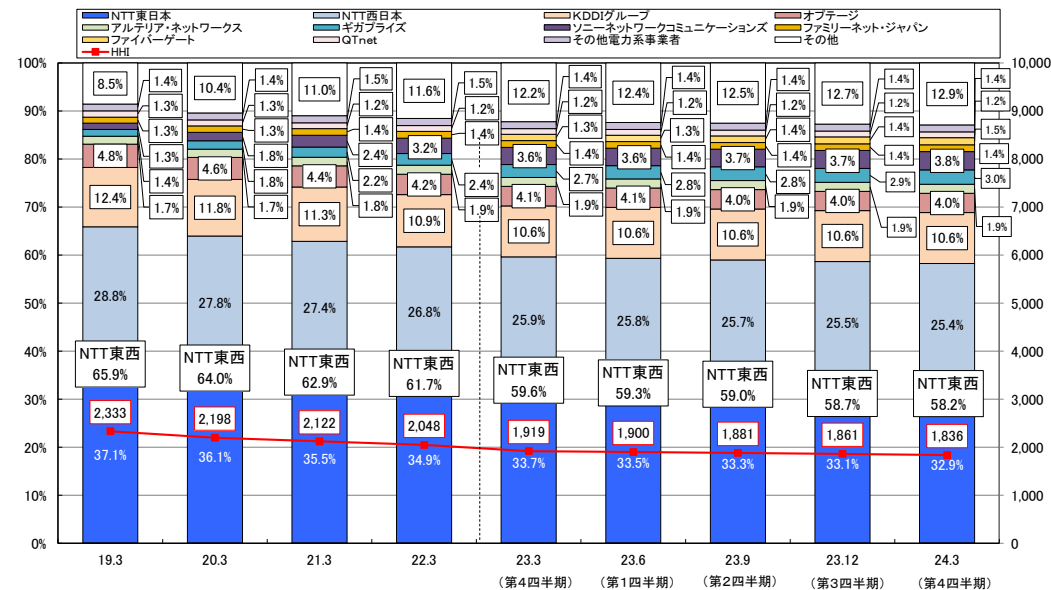
FTTH市場（小売市場）

- 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。

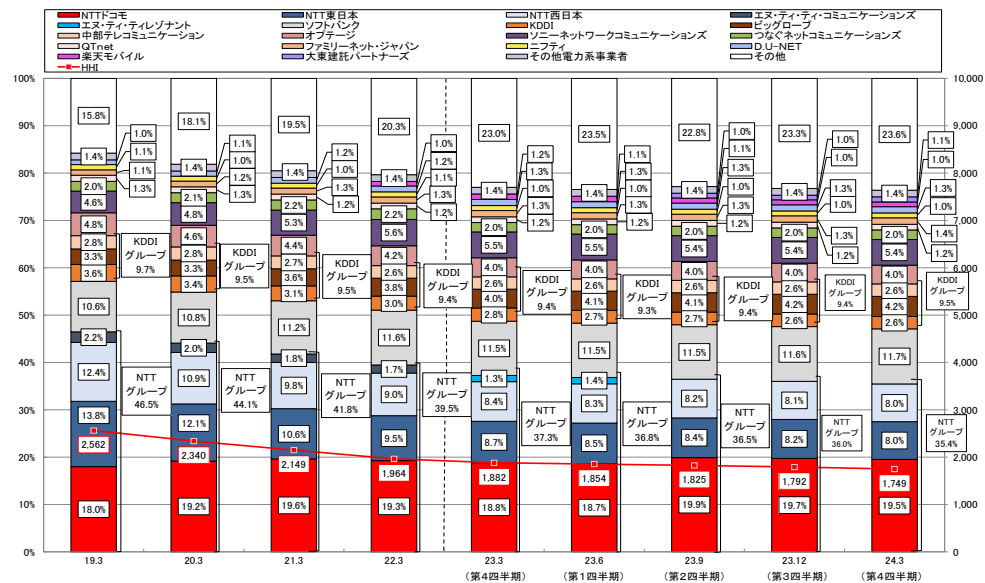
【FTTHの契約数の推移(地域ブロック別)】



【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)】



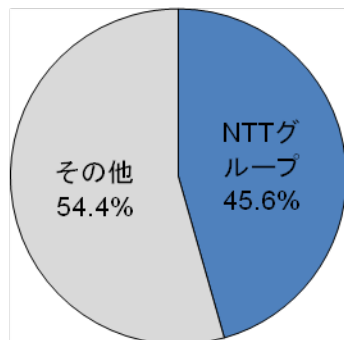
【FTTH市場(小売市場)の事業者別シェアの推移(サービス提供主体別)】



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】



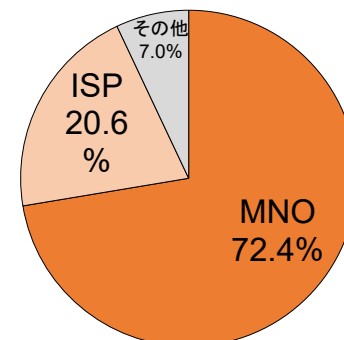
(参考)NTTグループのシェアの推移

	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%

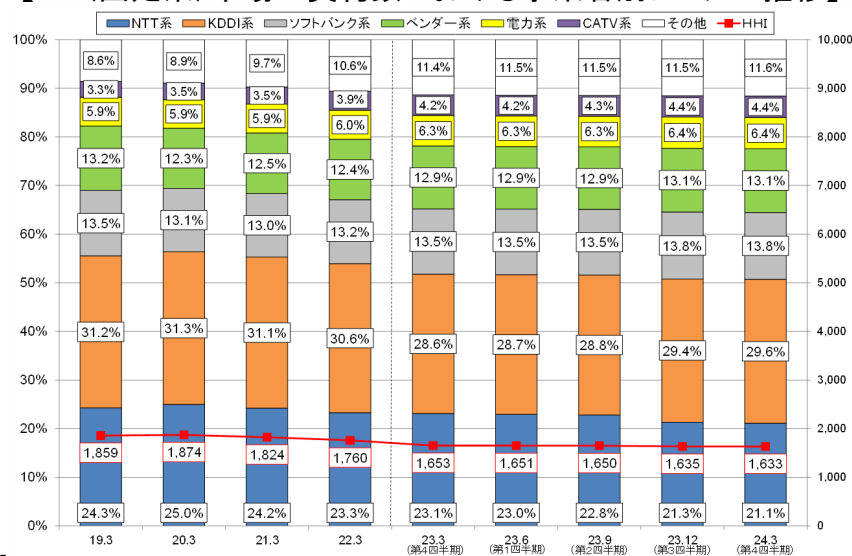
注:「その他」に分類される事業者においても「ISP」に該当する事業者は存在する。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

ISP市場

- 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。

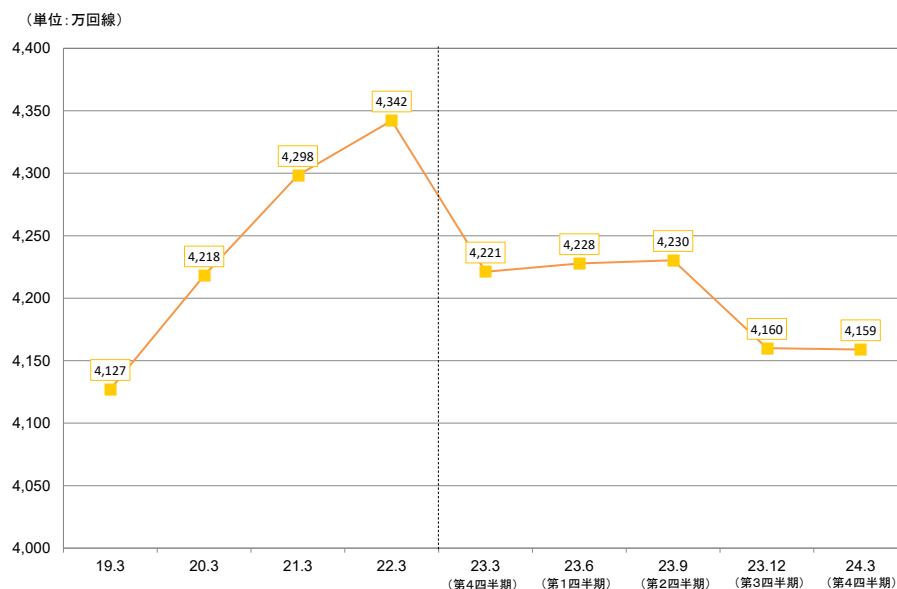
【ISP(固定系)市場の契約数における事業者別シェアの推移】



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。

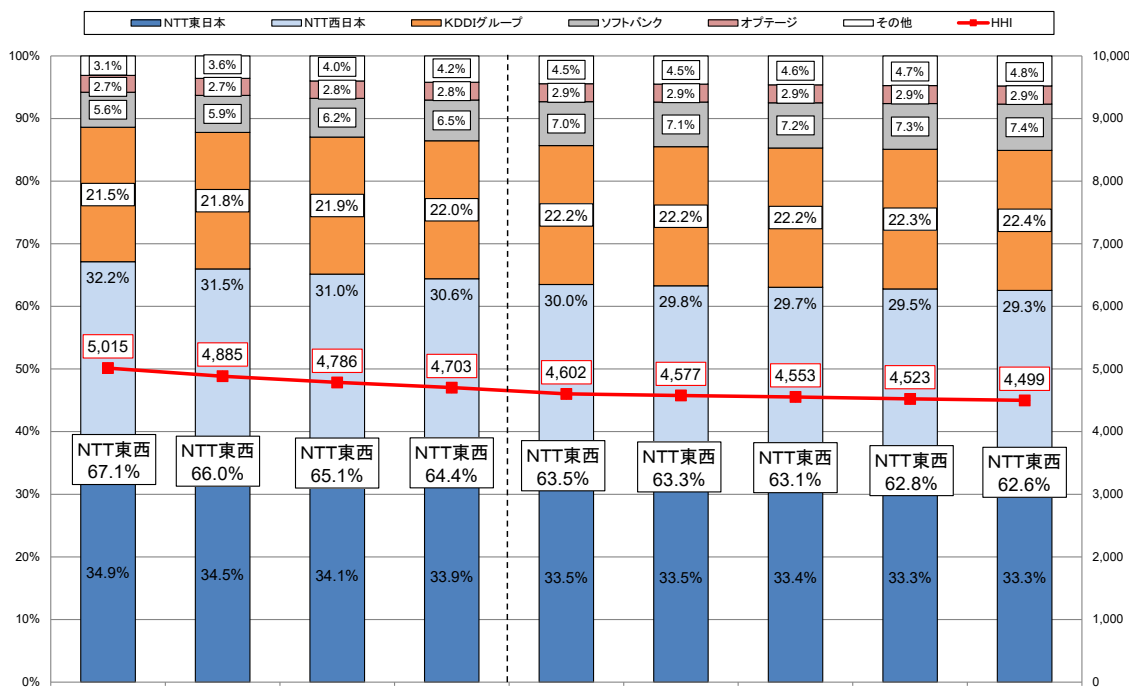
注2: 主契約のみの契約数。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

固定電話市場

- 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東西のシェアは減少傾向にあるものの、依然として60%を超えている。
- 市場全体の動向に関する指標として、固定電話の契約数の推移を確認したところ、特にNTT東西の加入電話の契約数が減少しており、固定電話全体として減少傾向にある。
- 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。
- このように、固定電話市場においては、NTT東西のシェアは2位以下の事業者のシェアを大きく引き離しているものの、そのシェアは減少傾向にあり、市場全体としても、継続的に縮小傾向にある。

【固定電話の契約数における事業者別シェアの推移(全国)】



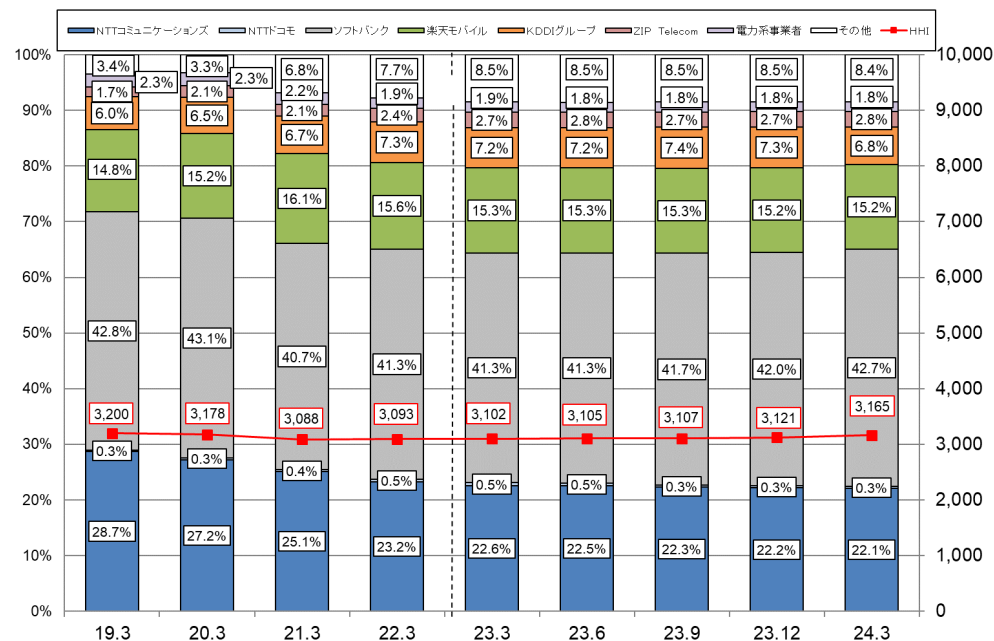
注1:「NTT東西」は、それぞれ加入電話(ISDNを含む。)、OABJ-IP電話の合計を示す。

注2:「KDDIグループ」には、KDDI、CTC及びび:COMグループが含まれる。

050-IP電話市場

- 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NTTIには、NTT-ME、NTTネオメイト、NTT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。
- 令和5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へ選ばれるなど、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。
- 令和5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。

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。

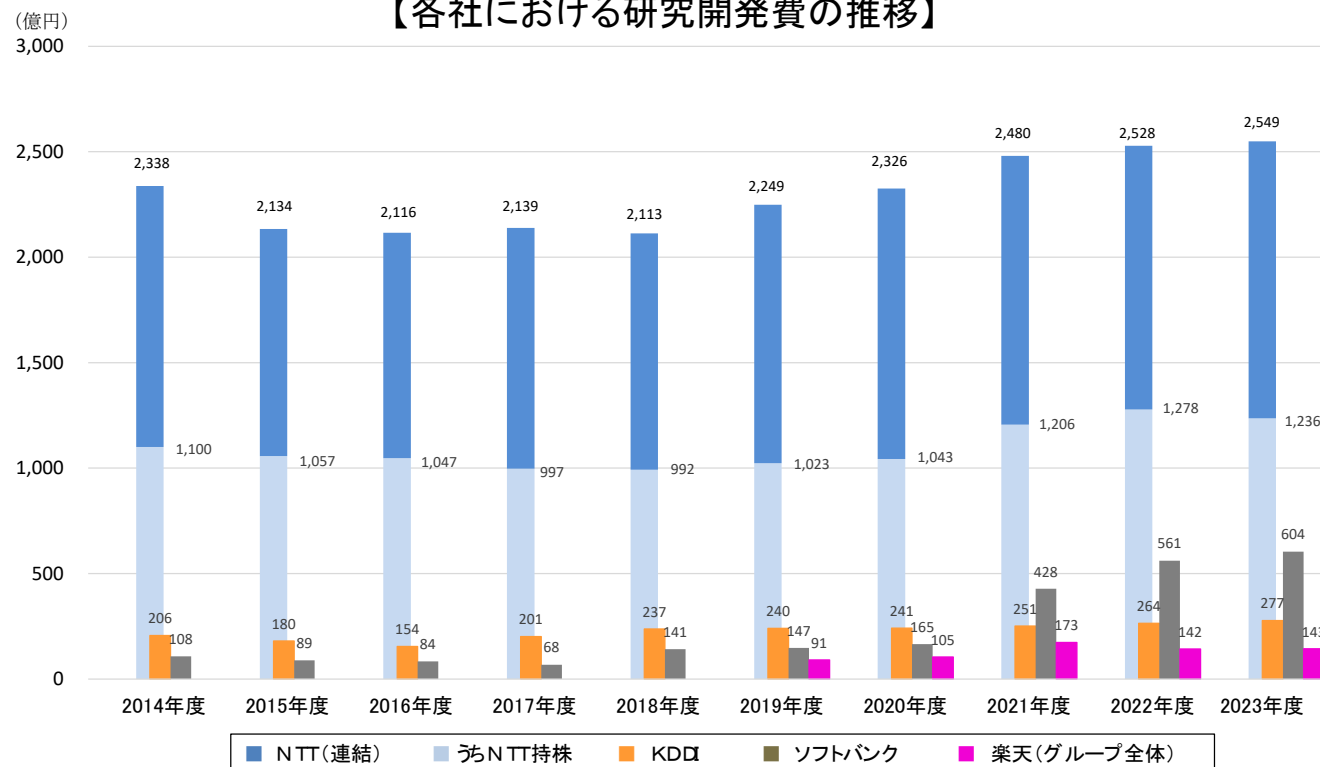
○ NTT持株における基礎研究とNTTドコモ等の行う応用研究との関係

- 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4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。

【各社における研究開発費の推移】



※ソフトバンクの2016年度の研究開発費についてはアームを除く数値を記載。

出所：各社の有価証券報告書の数値を基に総務省作成

III 電気通信事業者の業務の適正性等の確認結果

- ① 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(重点的検証項目)
- ② 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
- ③ NTTグループに対する公正競争条件の遵守状況等の確認
- ④ 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
- ⑤ 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

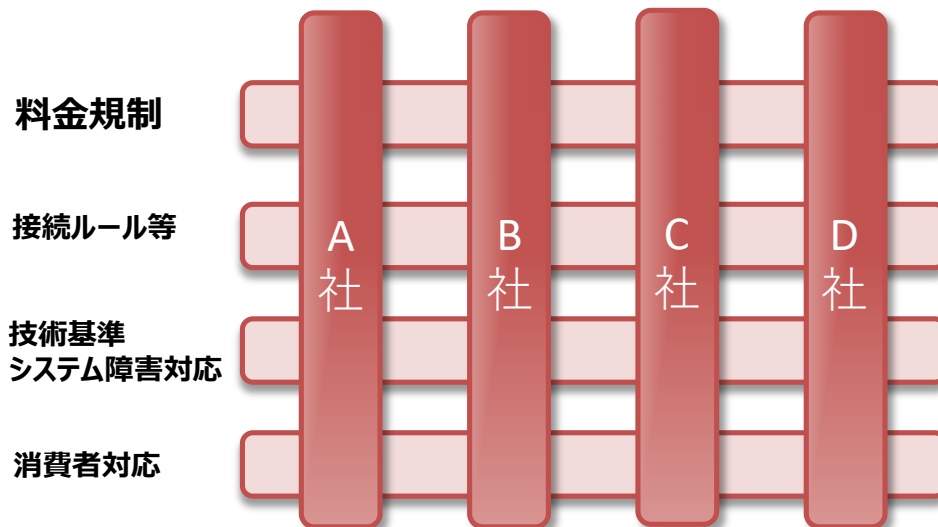
- 電気通信事業者の業務の適正性等の確認として、市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規制に関する遵守状況等及びNTTグループに対する公正競争条件の遵守状況等について、市場検証基本方針で定めた確認項目等を確認した。
- 検証結果は以下のとおりである（詳細な確認結果は、年次レポート案第2編を参照）。

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。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。
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	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	<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。 引き続き、検証を行っていく。
	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。

- 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。

- 「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。

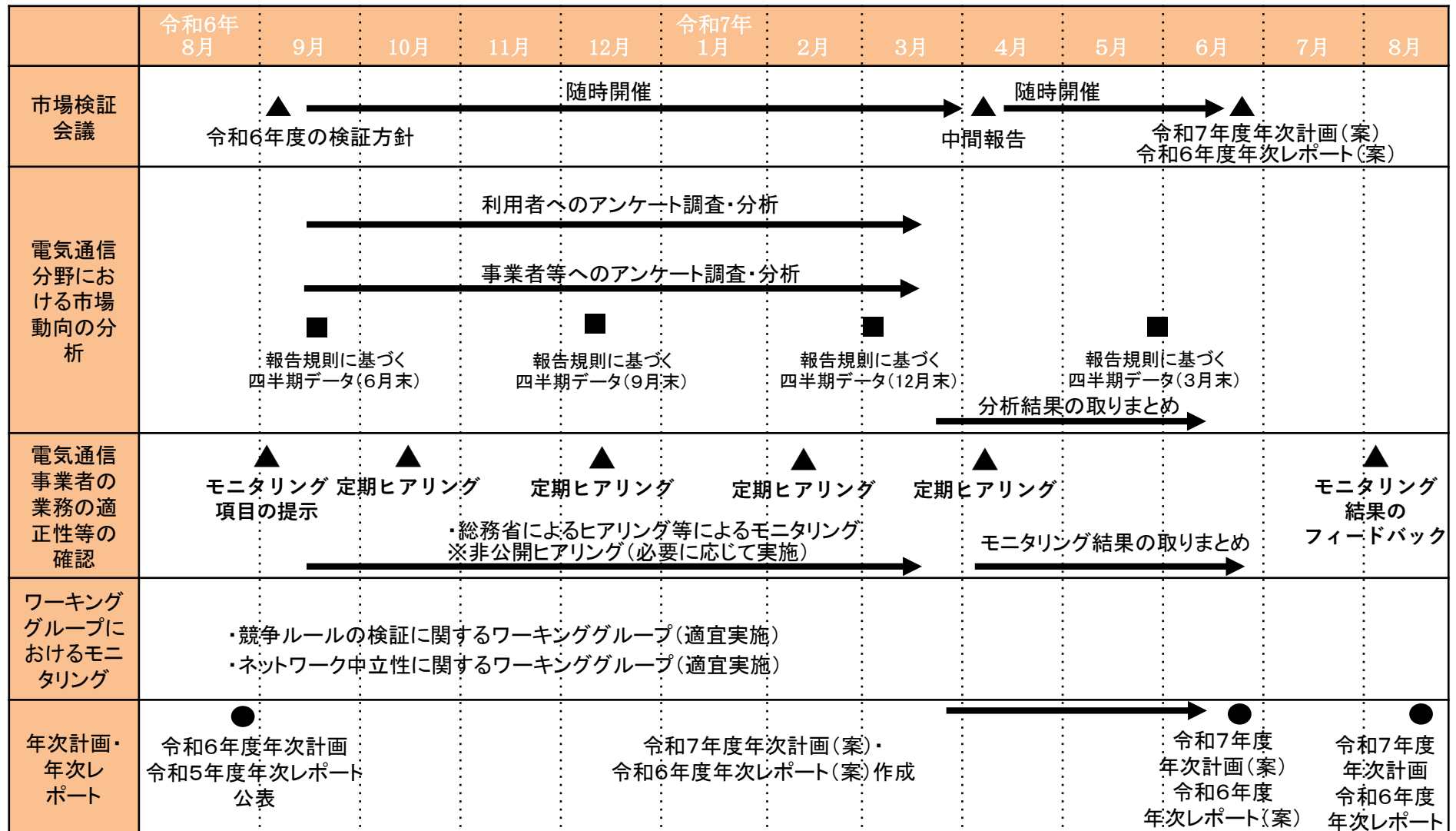
取引対価を決定する際は、合理的な算定方式に基づき、十分に協議して決定することが求められているところ(振興基準)、取引先との価格交渉において、各社とも判断の基準となるメルクマールは定めていたものの、客観的な事情により判断されているか明らかでない事業者が見受けられるなど、合理的な算定方式に基づき十分な協議がなされているか明らかでない回答をした事業者も見受けられた。

■ 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。

IV 參考資料

- 令和6年度においては、以下のスケジュールを想定。
- 市場検証会議からの助言を得ながら、必要な検証作業（電気通信事業分野における市場動向の分析及び電気通信事業者の業務の適正性等の確認）を順次実施。



- 「電気通信事業分野における市場検証に関する基本方針」に基づき、令和6年度の電気通信事業分野における市場検証に関する実施方針等を示すものとして、「電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画(令和6年度)」を策定。

令和6年度市場検証年次計画の項目

1 実施スケジュール等

2 電気通信事業分野における市場動向の分析

(1) 重点的検証の対象

- 非電気通信サービスとの連携による「ポイント経済圏」構築・拡大による移動系通信市場への影響

(2) 研究開発競争の状況の把握の方針(NTTの研究に係る責務撤廃後の基礎・基盤的研究の取組状況の検証スキームの検討を含む。)

(3) 利用者へのアンケートにおける主な質問項目

(4) 法人等利用者へのアンケートにおける主な質問項目

3 電気通信事業者の業務の適正性等の確認

(1) 重点的検証の対象

- 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

(2) 電気通信事業者の業務の適正性等の確認に当たっての観点

- ① 経営・財務状況及び業務運営・組織態勢の把握
- ② 市場支配的な電気通信事業者に対する確認
- 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
- ④ その他の法令・ガイドライン等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
 - a. 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
 - b. 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)
 - c. その他各事業者において重要リスクとして定めるもの
- ⑤ その他