

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6年度)の結果(概要)

令和7年6月27日
令事 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	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	<ul style="list-style-type: none"> 現時点ではポイント経済圏によって携帯電話サービスの過度な囲い込みがなされているとまでは言えないこと等を確認。
代替性の分析	固定系ブロードバンドサービス間の代替性	<ul style="list-style-type: none"> 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。
	従来の通信サービスとOTTサービス間の代替性	<ul style="list-style-type: none"> 携帯電話の通話定額プランとLINEが利用者から代替的であると認識されていないこと等を確認。
移動系通信市場 固定系通信市場		<ul style="list-style-type: none"> 事業者別シェア、契約数の推移、事業者数の推移等を定点的に観測。
法人向けサービス市場		<ul style="list-style-type: none"> 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		<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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		<ul style="list-style-type: none"> 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"> 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。 <p>【電柱の貸与に関する取組の実施状況の確認】</p> <ul style="list-style-type: none"> 電柱の保有状況及び貸与状況並びに「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」等で定められている電柱の貸与に関する取組の実施状況について確認。

I 電気通信事業分野における市場動向の分析

- ① 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(重点的検証項目)
- ② 代替性の分析
 - ・ワイヤレス固定ブロードバンドサービスを含む、固定系ブロードバンドサービス間の代替性
 - ・携帯電話の通話といった従来の通信サービスとOTTサービス間の代替性
- 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

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(重点的検証項目)

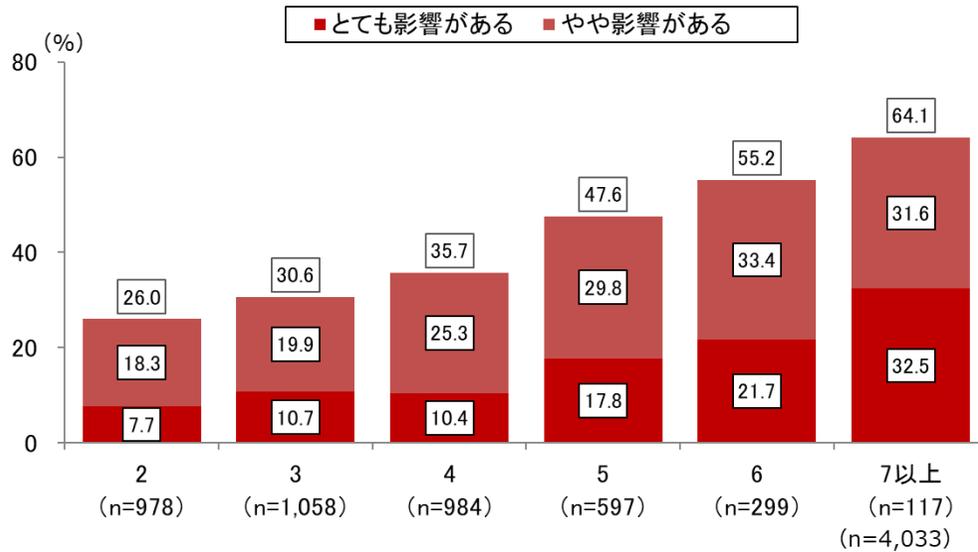
- 本年度年次計画2(1)に従い、本年度の市場検証においては、非電気通信サービスとの連携による「ポイントポイント経済圏」構築・拡大による移動系通信市場への影響を把握・分析するため、利用者アンケートを通じて、利用者の非電気通信サービスの利用状況や利用している非電気通信サービスによる携帯電話サービスの契約・利用継続への影響等を確認した。
- また、MNO4者(NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク及び楽天モバイル)へのヒアリングを通じて、自社の移動系通信サービスの利用者に対する優遇状況や「ポイント経済圏」による移動系通信市場への影響等を確認した。

【検証結果】

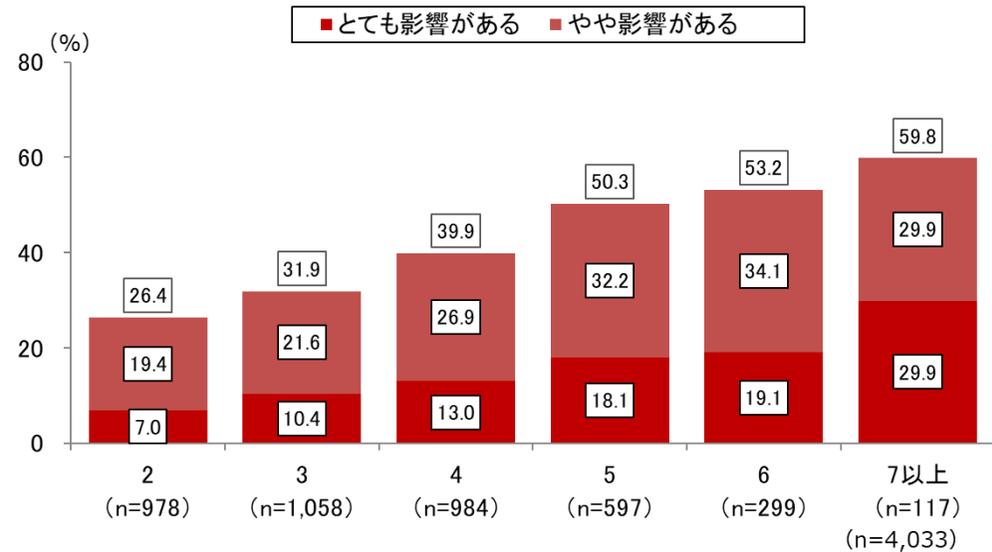
- 利用者アンケートの結果を踏まえると、
 - ポイントサービスやECサイト等の各種サービスにおいては、メインで利用している携帯電話の事業者が提供又は連携するサービスの利用が多くなる傾向がうかがえる。
 - メインで利用している携帯電話の事業者が提供又は連携する他サービスを利用していることが、メインの携帯電話を契約したことに影響をもたらしていることがうかがえる一方で、メインの携帯電話の利用継続に直ちに影響をもたらしていないことがうかがえる。
 - メインで利用している携帯電話の事業者が提供又は連携する他サービスを多く利用している者ほど、メインの携帯電話を契約したこと及び利用継続することに影響があると回答する者が多くなる傾向がうかがえる。
- また、MNO4者(NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク及び楽天モバイル)に対するヒアリングにおいて、各社から、ポイント経済圏との連携による無料化・割引およびポイント還元を実施しており、それが期間限定で実施される場合や、還元されるポイント等には有効期間や上限が設けられる場合もあり、還元規模に限度が設けられているとの説明があった。また、一部事業者からは、ポイント還元を重視したプラン等でポイントを多く得ており、携帯電話事業者が提供又は連携するサービスを複数利用する者ほど「解約率低下」と「ARPU上昇」の傾向があるとの回答があった。その一方で、各社の利用者は他の携帯電話事業者や非携帯電話事業者主導のポイントを複数利用できることが指摘されており、利用者アンケートにおいても同様の傾向が確認できた。
- ポイント経済圏を構築する各種サービスは複数事業者が提供するサービスを組み合わせることで利用でき、排他的なサービスとはなっていない。総じて、現時点ではポイント経済圏によって携帯電話サービスの過度な囲い込みがなされているとまでは言えないが、引き続き状況を注視する。

- メインで利用している携帯電話の事業者が提供又は連携するサービスを複数利用している者に、利用しているサービス数ごとに、複数サービスを利用していることが、①メインの携帯電話を契約したことに影響したか、②メインの携帯電話を継続して利用することに影響があるかについて確認した。
- ①、②のいずれにおいても、利用しているサービス数が多いほど、「とても影響がある」、「やや影響がある」との回答が多くなる傾向がうかがえる。

【携帯電話サービス契約への複数サービスの影響】



【携帯電話サービス継続への複数サービスの影響】



代替性の分析手法

- 需要者の代替性に係る認識については、昨年度検証に引き続き、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。
- そのうえで、固定系ブロードバンドサービス間の代替性の分析については、分析を精緻化する観点から、アンケートにおいて提示する各サービスのシナリオにおいて、通信速度や安定性などの品質面での具体的な違いや契約時・解約時における工事の手間などを、具体例を用いて可能な限り明確に示した。
- 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、固定系ブロードバンドサービス間の代替性の分析については、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、可能な範囲で考慮した分析を行うこととした。

ワイヤレス固定ブロードバンドサービスを含む、固定系ブロードバンドサービス間の代替性

- 本年度年次計画2(3)に従い、本年度の市場検証においては、令和5年度検証に引き続き、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について分析するため、ワイヤレス固定ブロードバンドサービスを含む、固定系ブロードバンドサービス間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、利用中の固定系ブロードバンドサービスが今後10%値上がりすると仮定した場合に、「FTTHを解約してワイヤレス固定BB(共用型)で代用する」との回答は11.3%であり、「ワイヤレス固定BB(共用型)を解約してFTTHで代用する」との回答は15.0%であり、いずれも10%を上回っているため、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(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。
- 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、利用中の固定系ブロードバンドサービスが今後10%値上がりすると仮定した場合に、「FTTHを解約してワイヤレス固定BB(共用型)で代用する」との回答は1.2%であり、10%を下回っているため、FTTHアクセスサービスを利用している法人にとってワイヤレス固定BB(共用型)は代替的であると認識していないことがうかがえる。その一方で、「ワイヤレス固定BB(共用型)を解約してFTTHで代用する」との回答は10.9%であり、10%を上回っているため、ワイヤレス固定BB(共用型)を利用している法人にとってFTTHアクセスサービスは代替的であると認識していることがうかがえる。そのため、FTTHアクセスサービスとワイヤレス固定BB(共用型)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、これらサービスの間には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。

ワイヤレス固定ブロードバンドサービスを含む、固定系ブロードバンドサービス間の代替性

【検証結果(続き)】

- 個人向けの固定系ブロードバンドサービスについて、利用者の年代別、居住形態別、同居人数別の分析を行った。利用者アンケートを踏まえると、年代ごと、居住形態ごと、同居人数ごとに代替性の認識に一定程度違いがあるものの、特定の傾向は見られない。
- 昨年度の検証では、法人向けの固定系ブロードバンドサービスにおいては、ワイヤレス固定BB(共用型)を利用している法人にとってFTTHアクセスサービスは代替的でないとして認識していると評価している一方で、今年度は代替的であると認識していると評価しており、代替性の認識に変化が見られる。昨年度に比べて今年度は、アンケートで提示する各サービスのシナリオにおいて、通信速度や安定性などの品質面での具体的な違いや契約時・解約時における工事の手間などを追加しており、利用者の回答に影響を及ぼしたことが考えられる。法人向けの固定系ブロードバンドサービスにおいて代替性の認識に変化が見られ、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注視する。

携帯電話の通話といった従来の通信サービスとOTTサービス間の代替性

- 本年度年次計画2(3)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5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、利用中の携帯電話サービスの通話定額プランの料金が、今後10%値上がりすると仮定した場合に、「わからない」との回答を除くと、利用中の「通話定額をやめてその分は主にLINEで代用する」との回答が6.8%であり、10%を下回っているため、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ないことがうかがえる。
- 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、利用中の固定電話サービス含む全ての固定電話の料金(月額基本料+通話料)が、今後10%値上がりすると仮定した場合に、「現在利用の固定電話をやめて携帯電話の通話定額で代用する」との回答が11.1%であり、10%を上回っているため、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。その一方で、利用中の携帯電話サービスの通話定額プランの料金が、今後10%値上がりすると仮定した場合に、「わからない」との回答を除くと、「通話定額をやめてその分は主に固定電話で代用する」と回答した割合(0.2~1%)は10%を下回っているため、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認識されていないことがうかがえる。そのため、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は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。

携帯電話の通話といった従来の通信サービスとOTTサービス間の代替性

【検証結果(続き)】

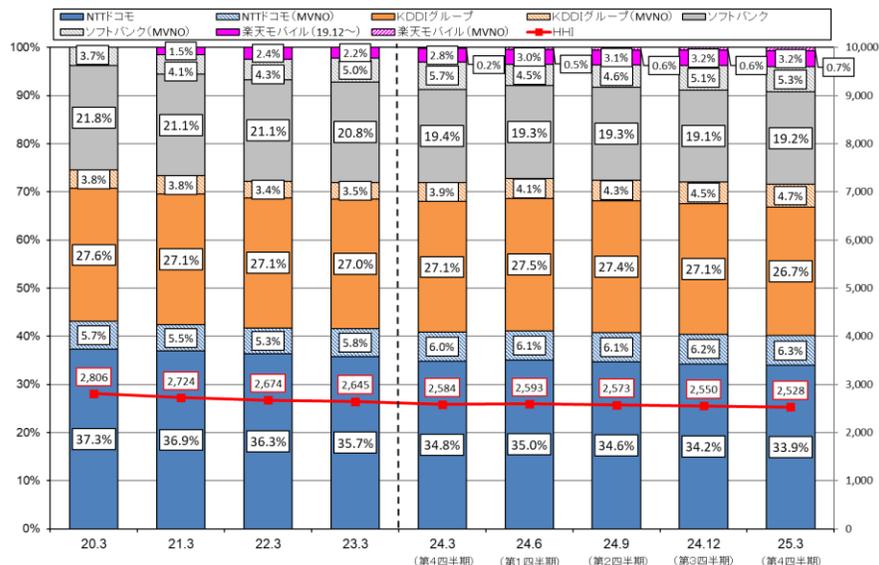
- 法人等利用者アンケートの結果を踏まえると、法人向けの音声通話においては、利用中の携帯電話サービスを含む全ての携帯電話サービスの料金(月額基本料+通話料)が、今後10%値上がりすると仮定した場合に、「携帯電話サービスをやめて他サービスで代用する」と回答した割合(0.0~1.5%)は10%を下回っているため、携帯電話サービスを利用する法人等利用者においては、他の音声通話サービスが代替的ではないと認識されていることがうかがえる。また、利用中の固定電話サービスを含む全ての固定電話サービスの料金(月額基本料+通話料)が今後10%値上がりすると仮定した場合に、「固定電話サービスをやめて他サービスで代用する」と回答した割合(0.5~4.7%)は10%を下回っているため、固定電話サービスを利用する法人等利用者においては、他の音声通話サービスが代替的ではないと認識されていることがうかがえる。そのため、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サービスの間には代替性があるとは認識されていないことがうかがえる。
- 昨年度の検証では、個人向けの音声通話においては、携帯電話サービスの通話定額プランとLINEが代替的であると認識していると評価している一方で、今年度は代替的であると認識されていないと評価しており、代替性の認識に変化が見られる。個人向けの音声通話において代替性の認識に変化が見られたことを踏まえ、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OTTサービス(音声アプリケーション等)の認識について注視する。

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、2024年度末時点ではシェアが3.2%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(24.3:15.8%→25.3:17.0%)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、2024年度においては、MNOは273万の増加(NTTドコモは13万の増加、KDDIグループは66万の増加、ソフトバンクは75万の増加、楽天モバイルは119万の増加)、MVNOは356万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】



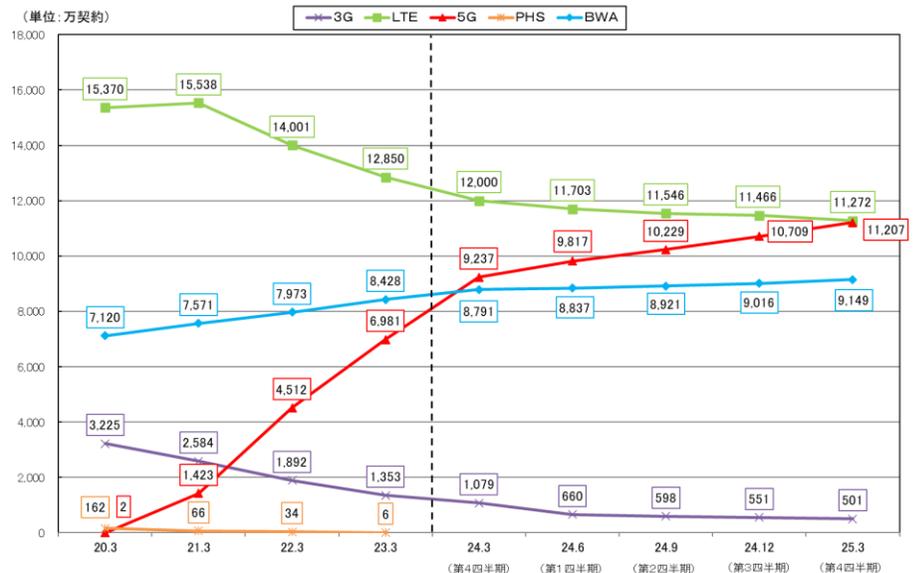
注1: MVNOのシェアを提供元のMNOグループごとに合算し、当該MNOグループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。

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。

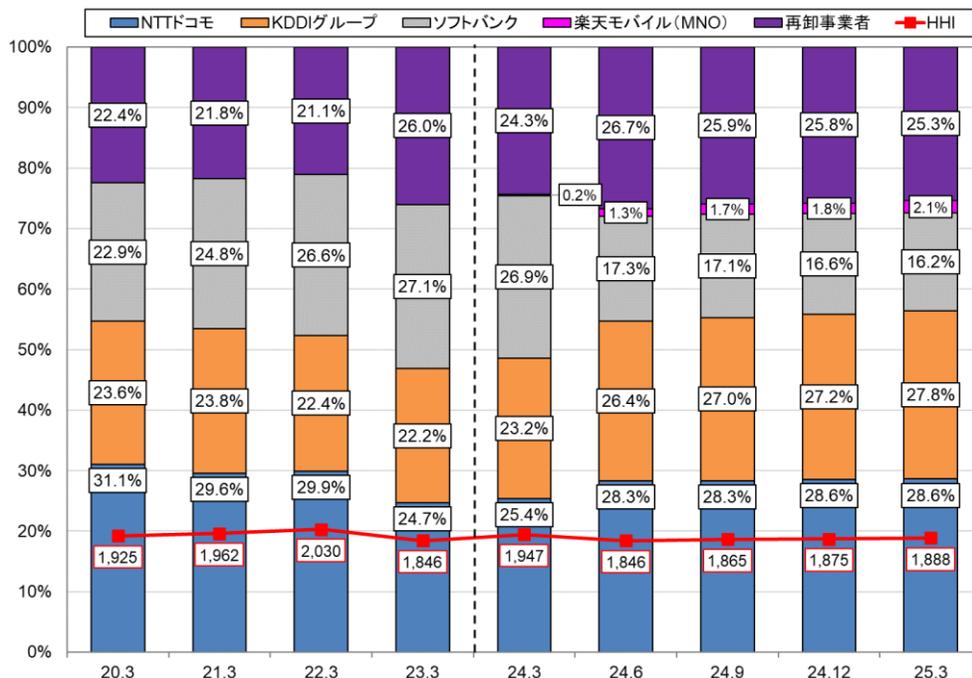
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

③ 移動系通信市場

移動系通信市場(卸売市場)

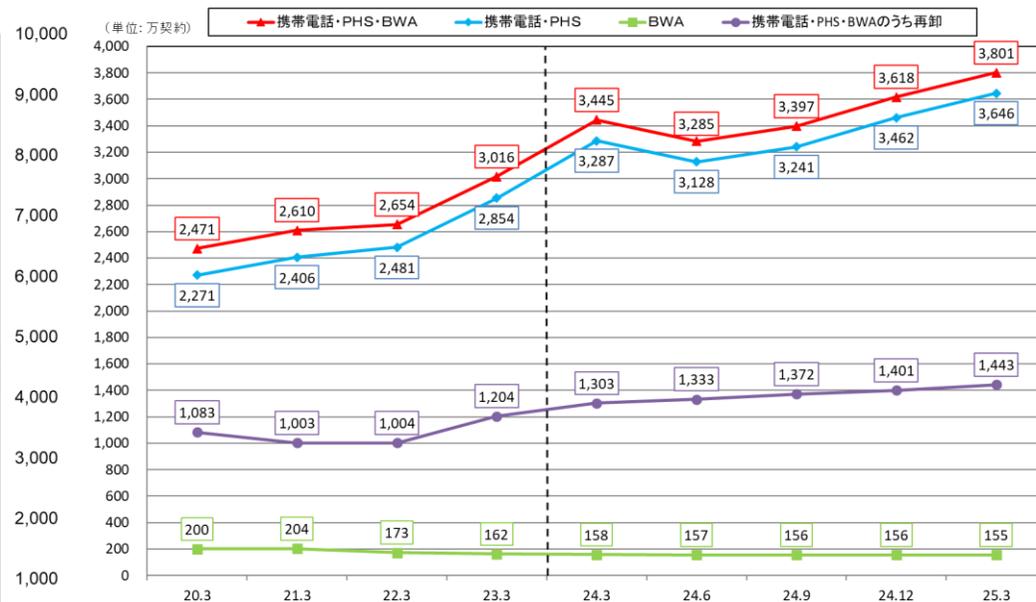
- 移動系通信市場の卸売市場について、市場検証基本方針別表2に定めた各種指標を確認した。
- 市場構造に関する指標として、最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェア等を確認したところ、MNO3社のシェアが約70%となっている。
- 市場全体の動向に関する指標として、移動系通信の卸契約数の推移等を確認したところ、卸契約数の総数は増加している。また、MNOの全契約数に占めるMNOの卸契約数の割合の推移についても増加傾向にある。
- 事業者の動向に関する指標として、事業者数の推移を確認したところ、再卸事業者数はやや増加傾向にある。また、MNOの卸契約数に占めるグループ内MVNOへの卸契約数の割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、2024年度においては、MNOは243万の増加(NTTドコモは102万の増加、KDDIグループは141万の増加、ソフトバンクは65万の増加)、再卸事業者は42万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。

【移動系通信の卸契約数の推移】



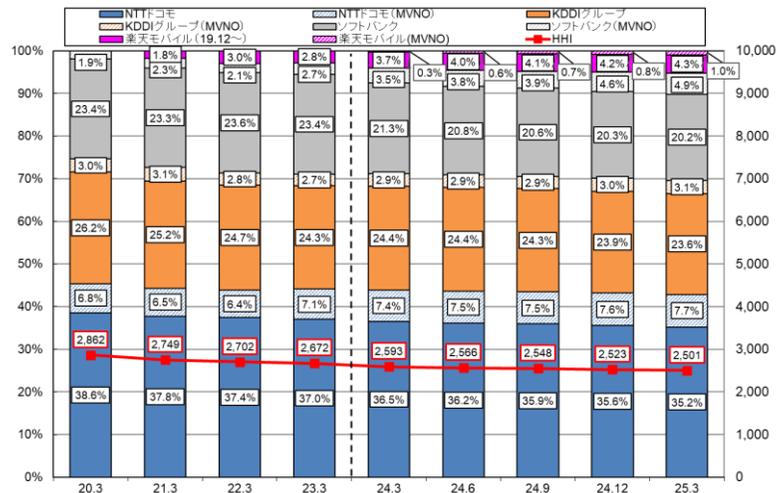
注:MNO及び契約数3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

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、2024年度末時点ではシェアが4.3%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、2024年度においては、MNOは196万の減少(NTTドコモは56万の減少、KDDIグループは171万の減少、ソフトバンクは87万の減少、楽天モバイルは119万の増加)、MVNOは127万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。

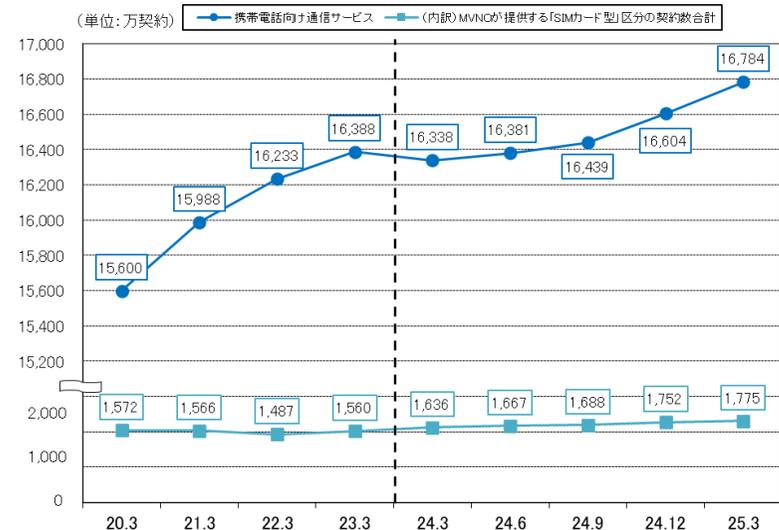
【携帯電話向け通信サービス市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



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】



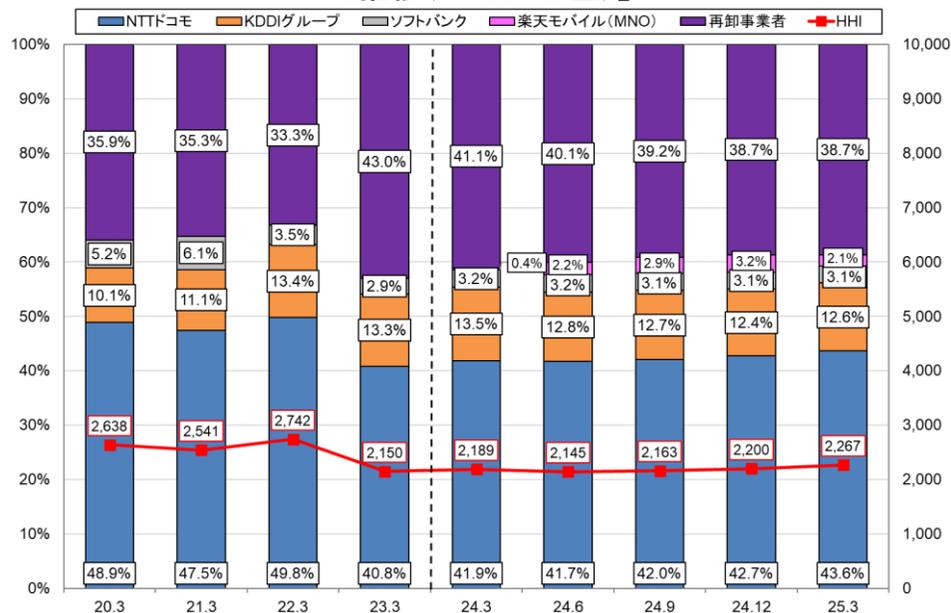
注: MNO及び提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を基に作成。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

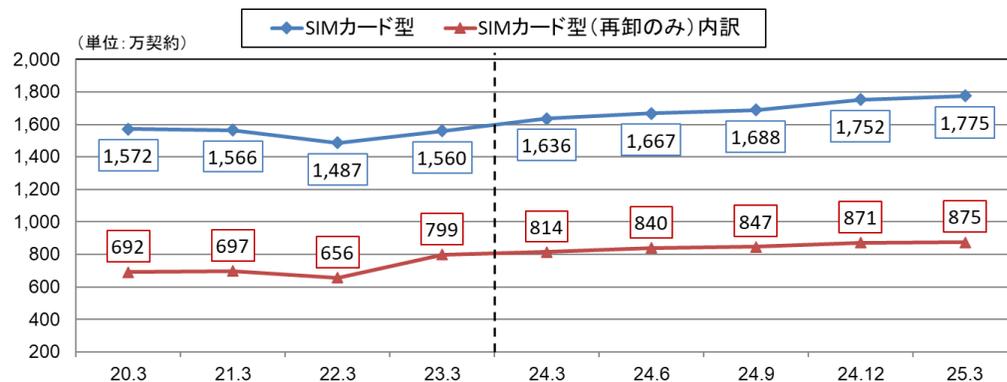
携帯電話向け通信サービス市場(卸売市場)

- 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、2024年度においては、MNOは87万の増加(NTTドコモは80万の増加、KDDIグループは4万の増加、ソフトバンクは3万の増加)、再卸事業者は40万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。

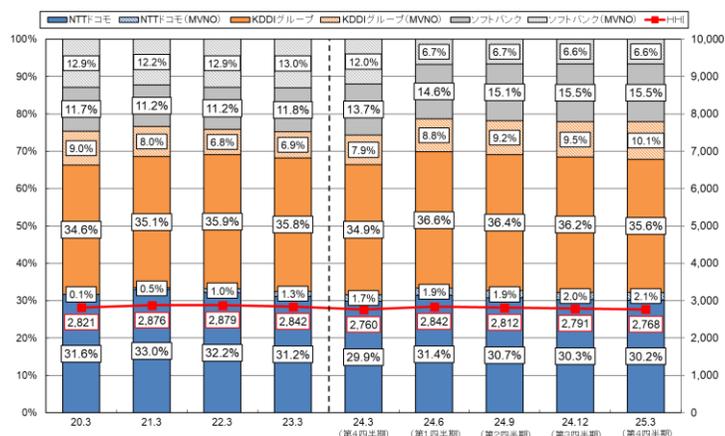
注1: 「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズを含む。
 注2: 提供している契約数が3万以上のMVNOからの報告を元で作成。
 注3: MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。

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、一時減少したものの、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、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、2024年度においては、MNOは312万の増加(NTTドコモは69万の増加、KDDIグループは80万の増加、ソフトバンクは163万の増加)、MVNOは103万の減少となっている。
- 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: HHHはMVNOのシェアを全て合算して算出している。

注4: 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。

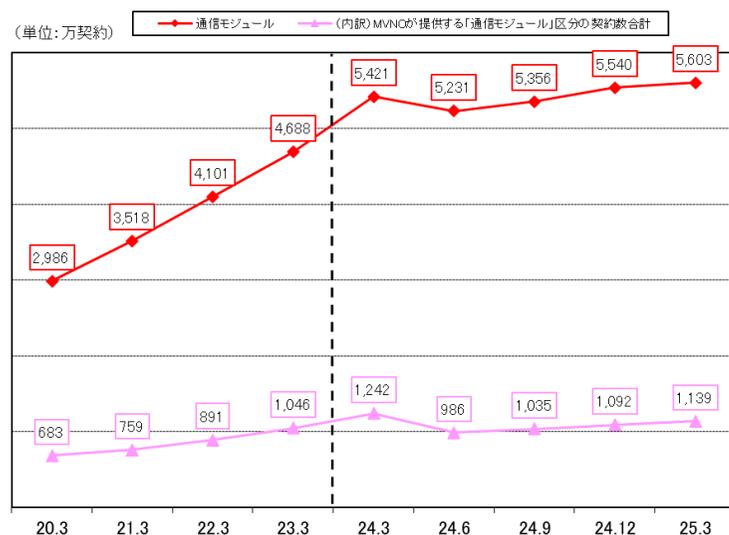
注5: 実質的にはIoT向けと考えられるものの、MVNOから「通信モジュール」ではなく「SIMカード型」として契約数の報告がなされている場合も存在する可能性があるため、MVNO契約数が実際よりも過少となっている可能性がある。

注6: 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7: 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。

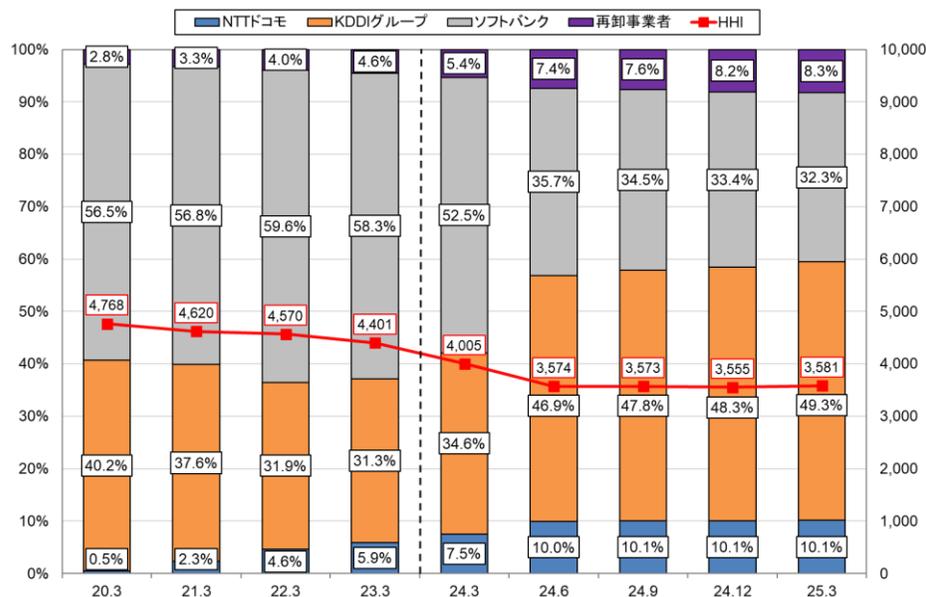
出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

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、KDDIグループが5割程度、ソフトバンクが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、一時減少したものの、直近では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、2024年度においては、MNOは153万の増加(NTTドコモは22万の増加、KDDIグループは131万の増加、ソフトバンクは42万の増加)、再卸事業者は27万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、市場規模は拡大傾向にある中、通常はシェアの変動は比較的小さい。

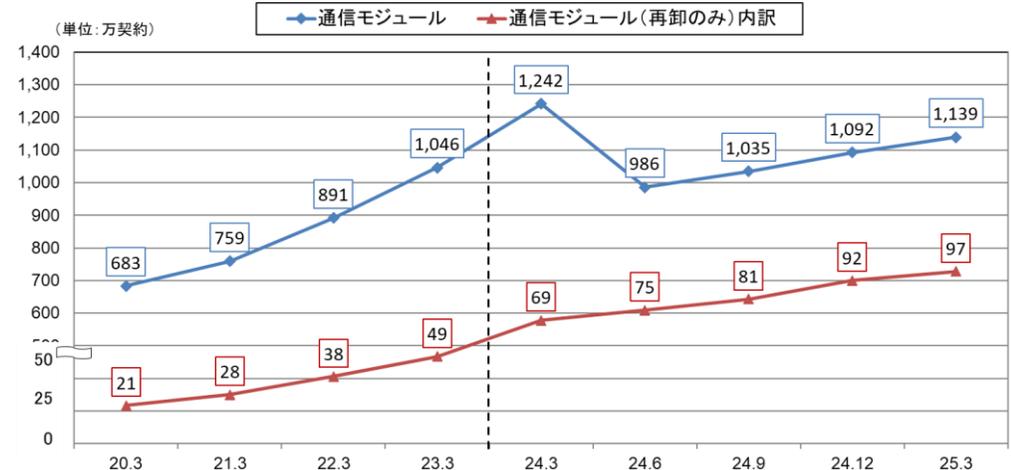
【通信モジュール市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移】



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。

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。

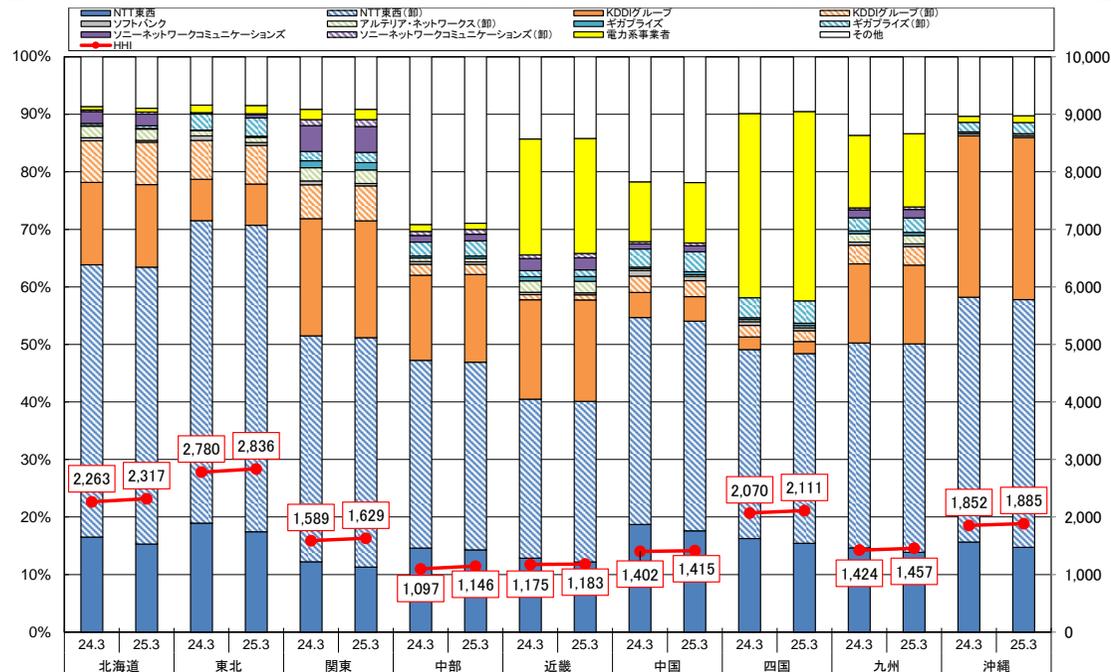
出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

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70%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。
- 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2023年度末時点から減少している。一方、北海道・中部・近畿・沖縄においてはKDDIグループが、北海道・東北・中国・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のうち、地域ブロック別はFTTH、DSL及びCATVインターネット(同軸・HFC)を対象としており、ワイヤレス固定ブロードバンドを含んでいない。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。

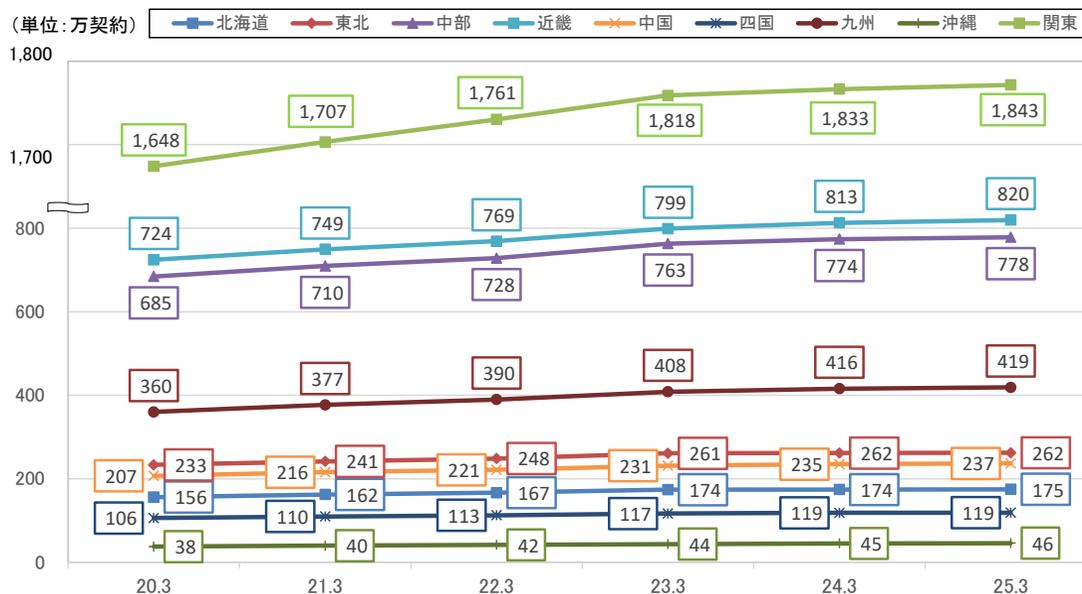
注3: 「電力系事業者」には、オプテージ、QNet、北陸通信ネットワーク(2018年度第3四半期まで)、STNet、エネルギア・コミュニケーションズ及びファミリーネット・ジャパンが含まれる。以下同じ。

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、2024年度においては、NTT東西は35万の減少であり、NTTグループ(NTT東西、NTTドコモ、NTTコム)としてみると、11万の減少となっている。他方で、KDDIグループは12万の増加、電力系事業者は1万の減少となっている。
- 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)】

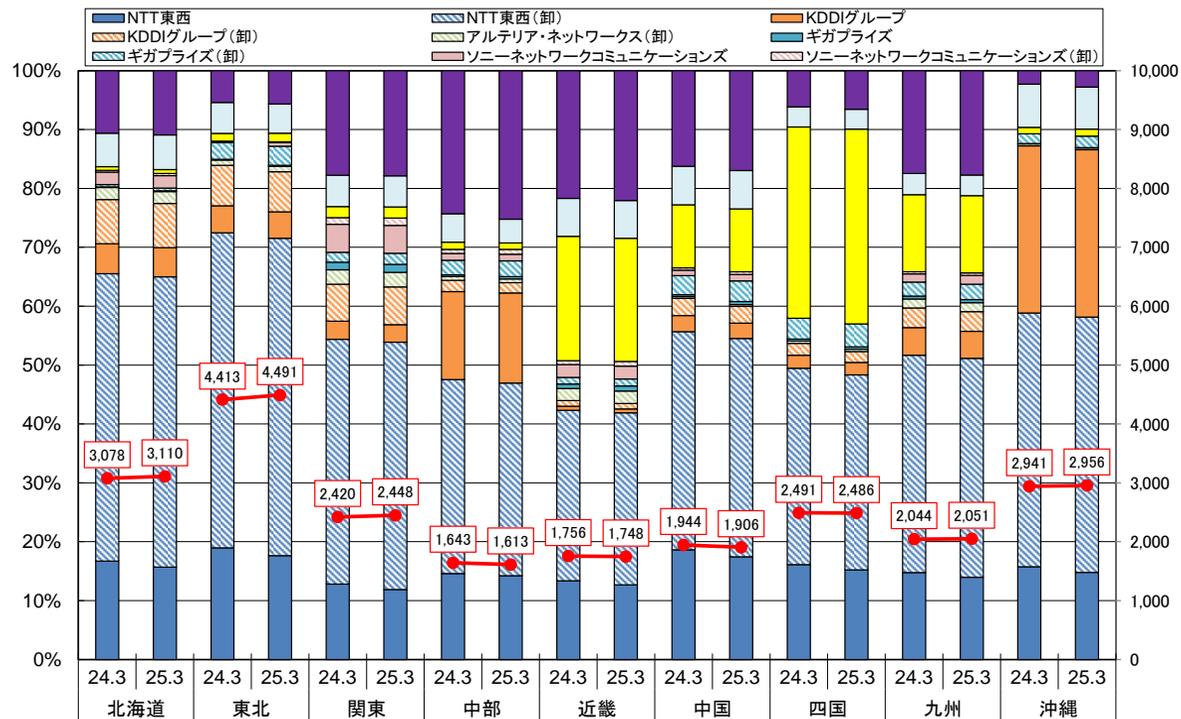


④ 固定系通信市場

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。
- 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2023年度末時点から減少している。一方、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。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)】



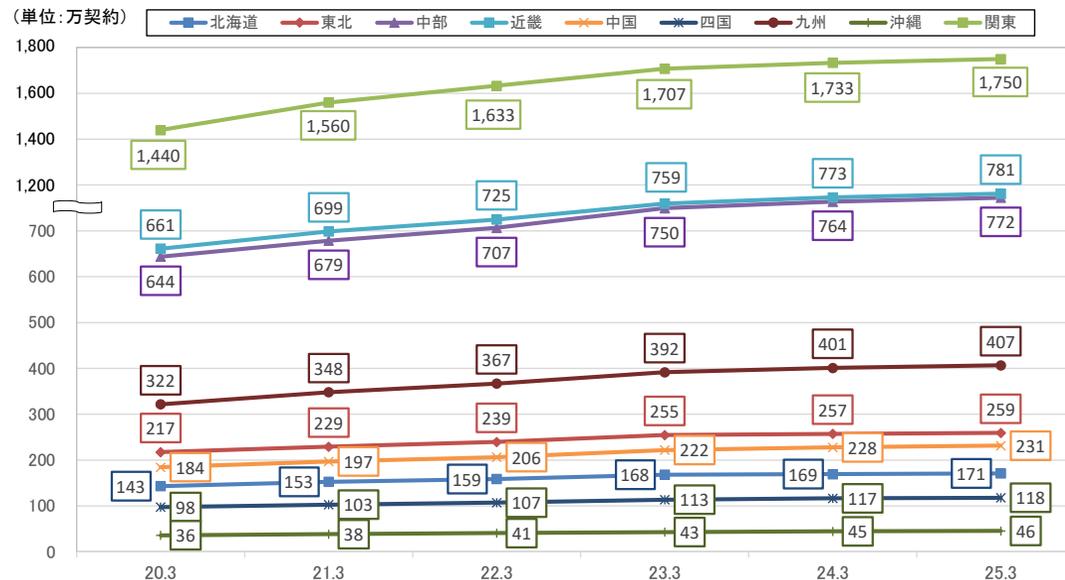
注:「CATV事業者」には、J.COMグループが含まれ、「KDDIグループ」にはJ.COMグループは含まれない。

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、2024年度においては、NTT東西は34万の減少、NTTドコモは20万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、10万の減少となっている。KDDIグループは4万の増加、電力系事業者は1万の減少、CATV事業者は22万の増加、ソフトバンクは22万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)】

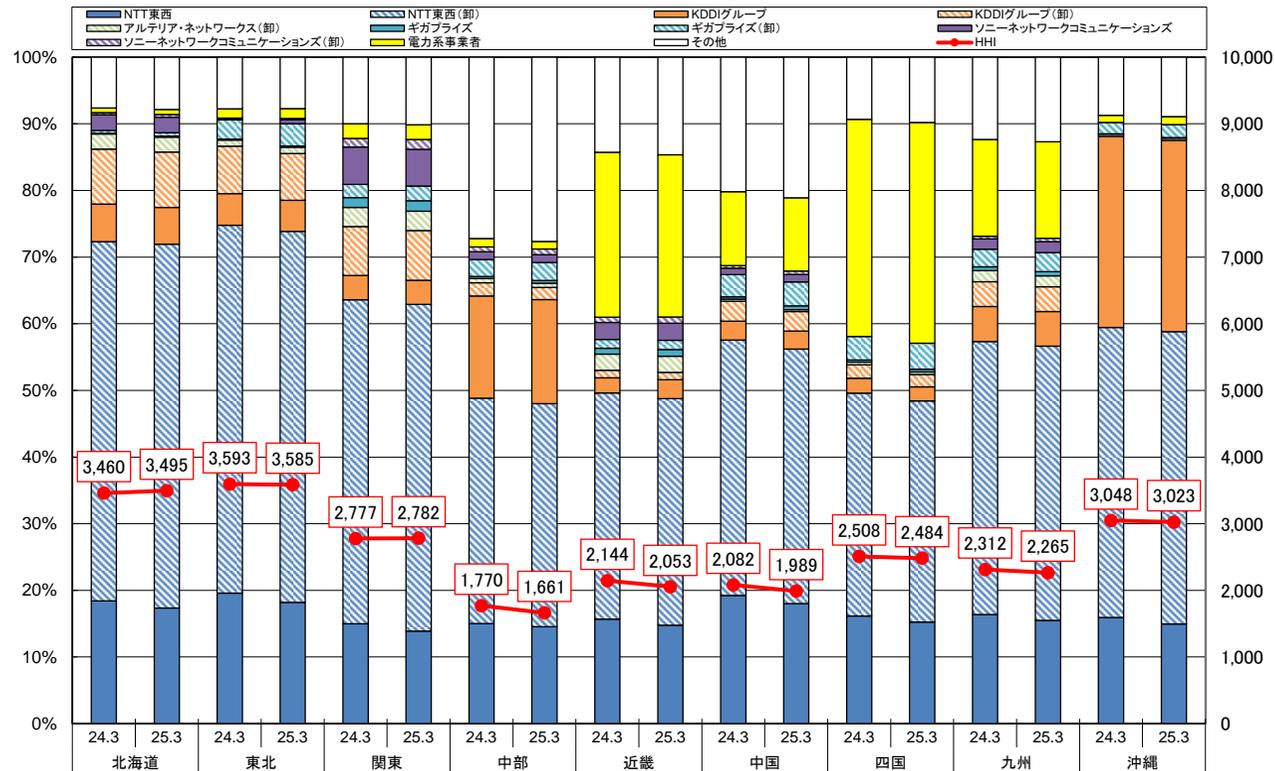


④ 固定系通信市場

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2023年度末時点から減少している。一方、中部・近畿においてはKDDIグループが、北海道・東北・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。

【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)】

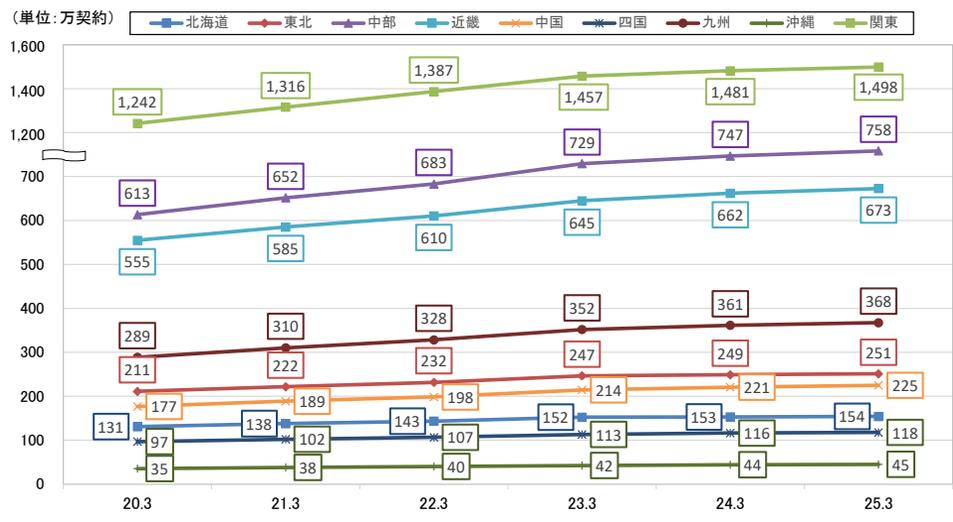


④ 固定系通信市場

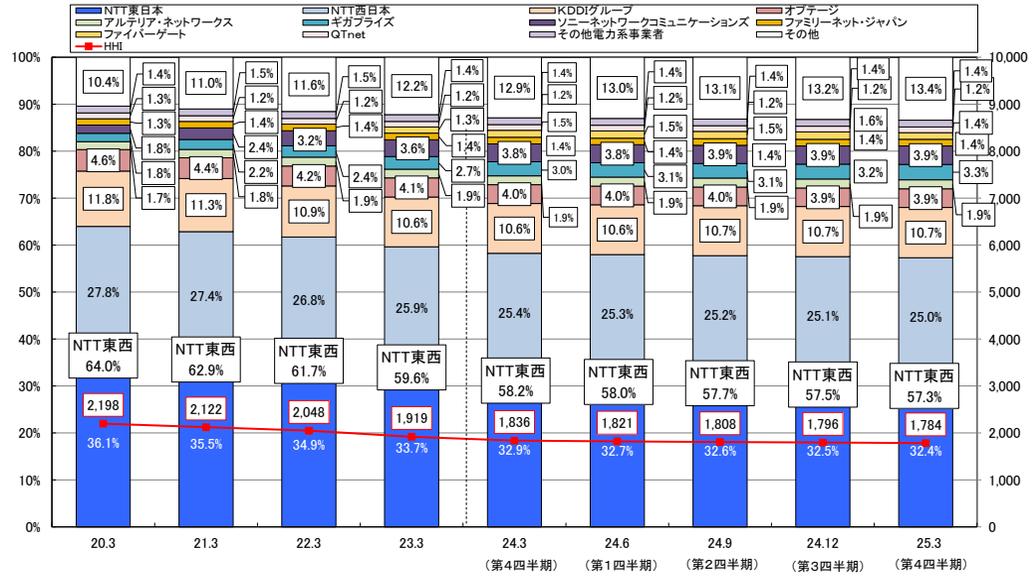
FTTH 市場(小売市場)

- 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、2024年度においては、NTT東西は35万の減少、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、44万の減少となっている。KDDIグループは8万の増加、電力系事業者は22万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19.0%とシェアトップであり、ソフトバンク(12.0%)、KDDIグループ(9.6%)、NTT西(7.5%)、NTT東(7.4%)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。

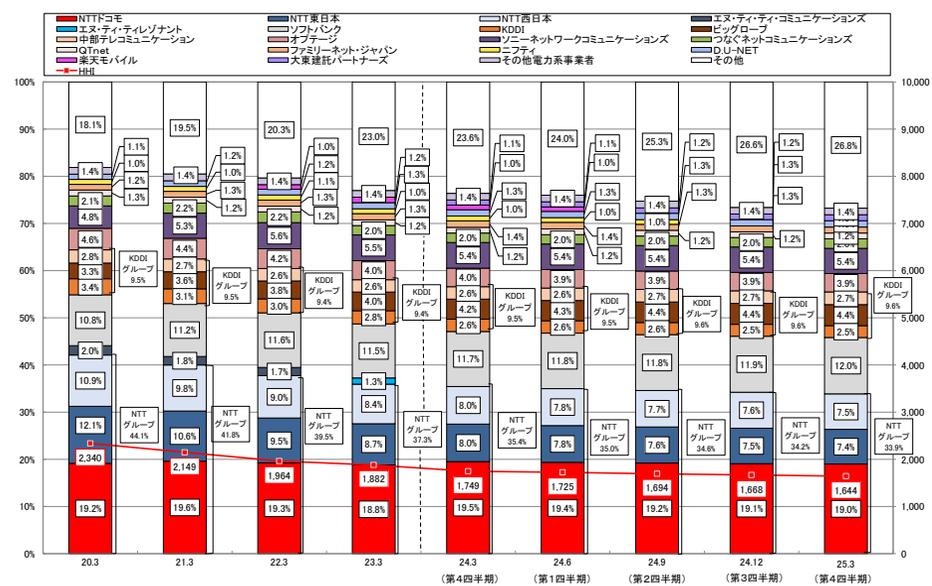
【FTTHの契約数の推移(地域ブロック別)】



【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)】



出所: 電気通信事業者報告規則に基づく報告

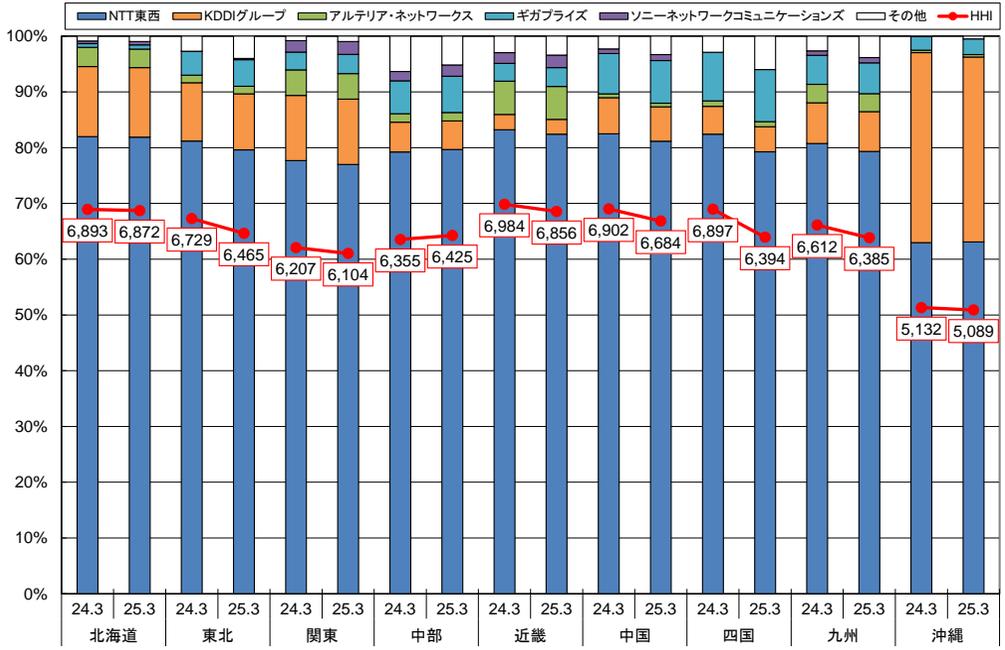
注: 卸電気通信役務の提供を受ける事業者については、再卸契約数も含めてカウント。
出所: 電気通信事業者報告規則に基づく報告

④ 固定系通信市場

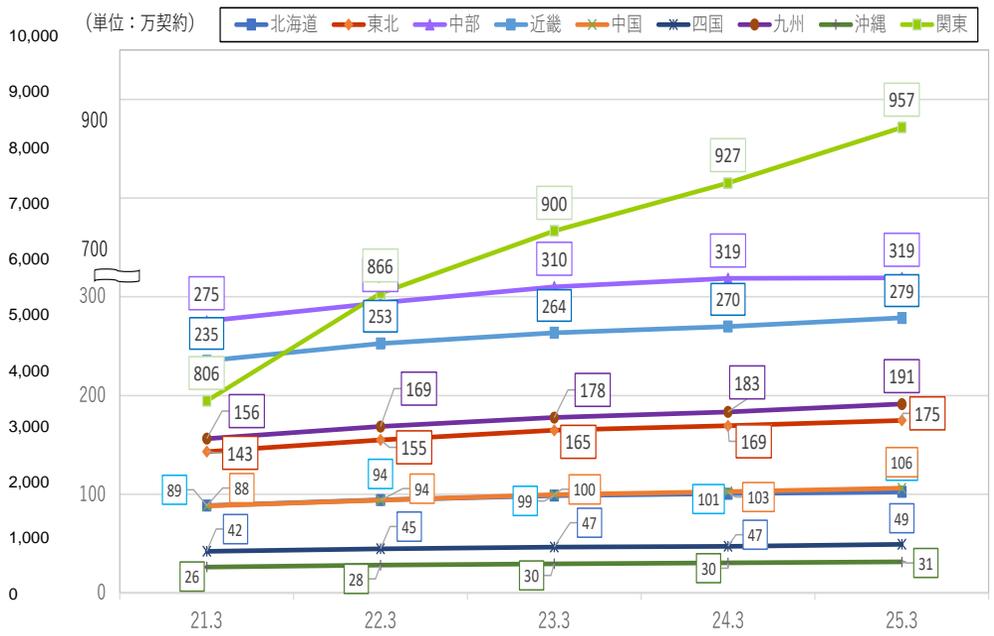
FTTH 市場(卸売市場)

- 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、北海道・近畿・中国では、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

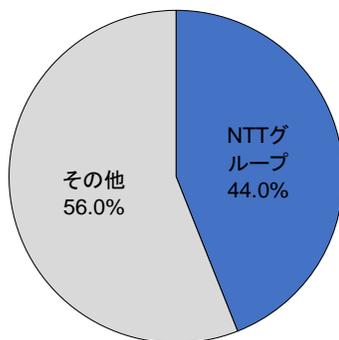
出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

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、2024年度においては、NTT東西は33万の増加、KDDIグループは3万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。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】



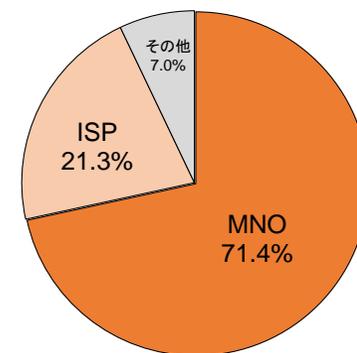
(参考)NTTグループのシェアの推移

	20.3	21.3	22.3	23.3	24.3	25.3
NTTグループ	52.2%	50.7%	48.7%	47.0%	45.6%	44.0%

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

	20.3	21.3	22.3	23.3	24.3	25.3
MNO	73.4%	73.5%	73.2%	73.4%	72.4%	71.4%
ISP	19.3%	19.8%	19.7%	20.2%	20.6%	21.3%

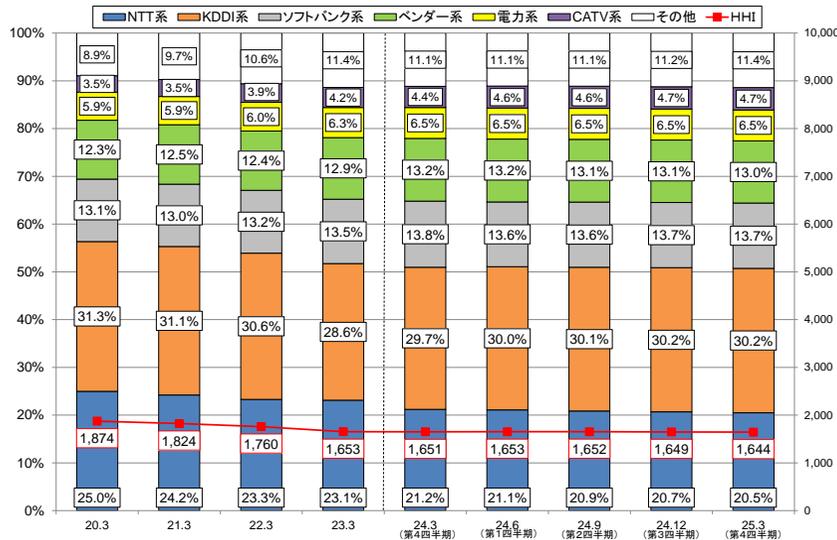
注:「その他」に分類される事業者においても「ISP」に該当する事業者は存在する。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

ISP市場

- 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契約数は減少していたが直近では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、事業者数は直近では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。

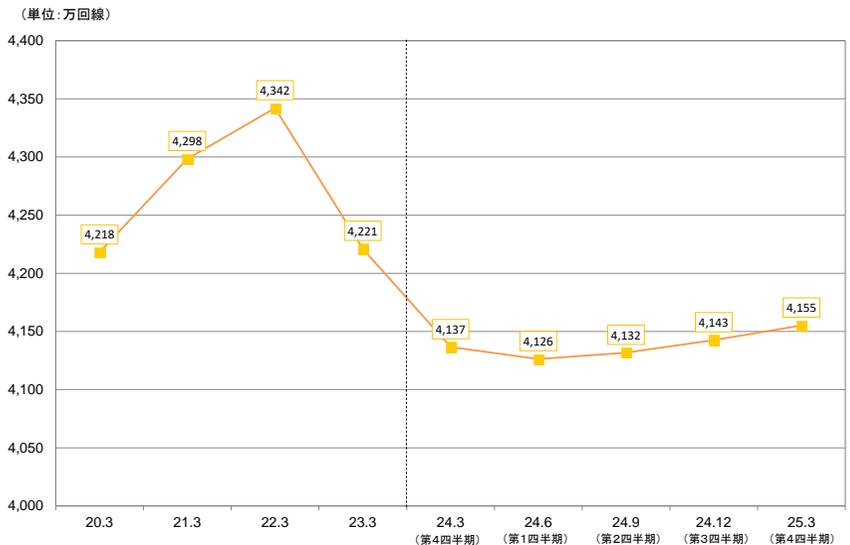
【ISP(固定系)市場の契約数における事業者別シェアの推移】



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、ビッグロープ等が含まれる。
 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

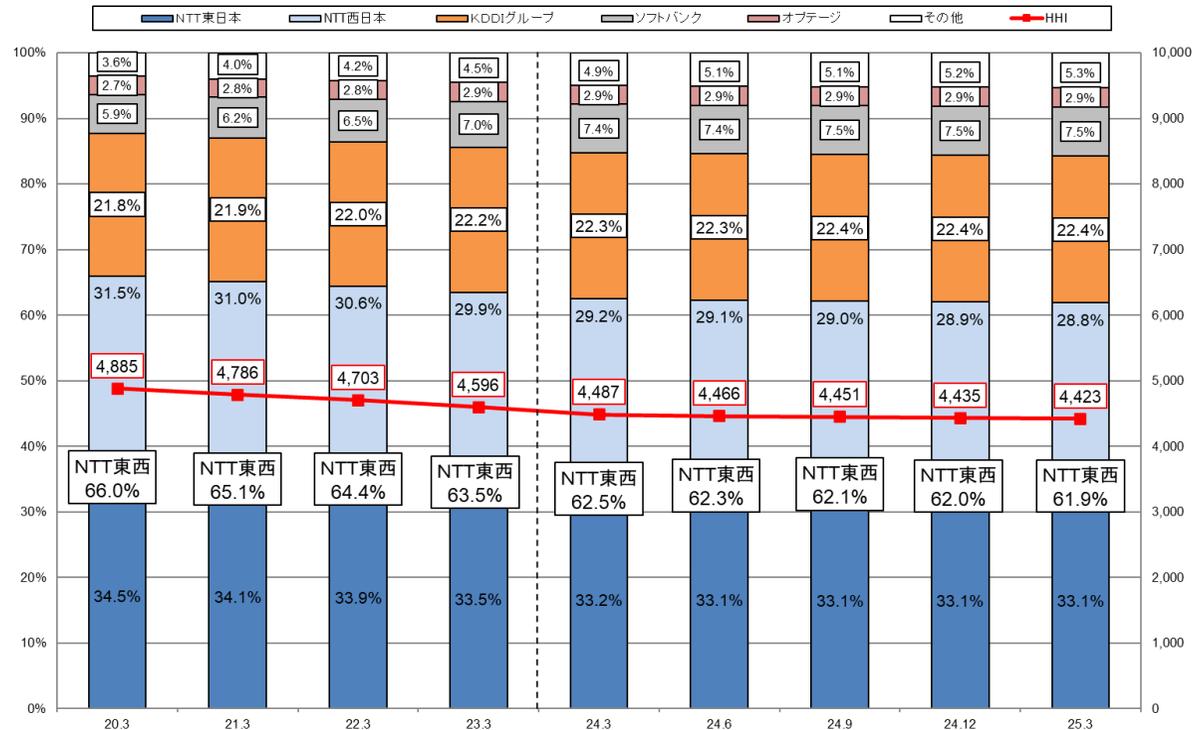
④ 固定系通信市場

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、オプテージは每期-1%程度、ソフトバンクは每期+3%~+5%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45%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、一時的に減少したものの、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%~+6%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%~+15%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

⑤ 法人向けサービス市場

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い、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、国内の電気通信事業者が主な供給事業者であ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。また、調達に関して相談した企業から実際の調達先が選ばれる割合が最も高い結果となっており、調達に関する相談相手に選ばれることが重要であ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、拠点間通信の用途においては、オンプレミスシステムをクラウドサービスに移行すると回答した割合は計32.1%であり、10%を上回っているため、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の把握

研究開発競争の状況把握

- 令和6年度検証においては、市場検証基本方針及び本年度年次計画を踏まえ、主要な電気通信事業者（NTT、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、研究開発費の推移を把握するとともに、共同研究開発の現状や異業種連携の現状など、研究開発に関する現状等について把握を行った。また、日本電信電話株式会社等に関する法律の一部を改正する法律（令和6年法律第20号）によるNTTの研究に係る責務撤廃後のNTTの基礎・基盤的研究の取組状況の検証に当たっての観点や留意点について検討を行った。令和6年度に実施した事業者ヒアリングの概要は以下のとおり。

(1) 研究の実施体制

➤ NTT

- 世界をリードする技術を生み出し、社会や産業、学術の発展に寄与していくという理念のもと、IOWN総合イノベーションセンターをはじめとする4つの総合研究所において、約2,300人の研究者が、様々な分野を支える研究開発を幅広く行う体制をとっているとのことであった。
- NTTグループ各社から拠出された研究開発費等を活用して基盤的研究開発を推進し、研究開発により創出された成果は、研究開発費を拠出した事業会社等において活用されて実用化開発が行われ、サービスが展開されており（実用化開発の成果は、各事業会社に帰属）、NTT持株とNTTドコモ等の連携についても、この役割分担、位置付けは、令和5年度検証以降も変わらないとのことであった。
- 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。
- NTT持株が実施する基盤的研究開発と事業会社が実施する実用化研究開発に要した費用は2023年度で2,548億円とのことであった。

➤ KDDI

- KDDI総合研究所の先端技術研究所において、248名の研究者が、シンクタンク部門と6つの注力領域（光、無線、ネットワーク、AI、セキュリティ、XR）ごとに、本社開発部門と連携して研究開発を行う体制を構築しているとのことであった。
- 研究開発費の総額は、2021年度～2023年度においては前年比で約4～5%程度ずつ増加しており、2023年度で277億円とのことであった。

⑥ 研究開発競争の状況の把握

研究開発競争の状況把握

(1) 研究の実施体制(続き)

➤ ソフトバンク

- 先端技術研究所をはじめとする社内の技術部門内に点在する研究組織において研究開発を行う体制を構築しているとのことであった。
- 研究開発費の総額は、増加傾向にあり、2023年度で604億円とのことであった。

➤ 楽天モバイル

- 楽天グループにおいて、日本の拠点に加え、海外においても複数の拠点を設け、研究体制を拡大しているとのことであった。
- 楽天グループの研究開発費の総額は、2020年の楽天モバイルの事業本格開始後に増加しており、2023年度で143億円とのことであった。

(2) 各社における研究開発の概要(共同研究開発の現状や異業種連携の現状等を含む)

- NTTでは、国内外の様々な分野のパートナーと連携して、多様性を受容できる豊かで持続可能な社会の実現に向けた多様な研究開発を行っており、IOWN構想の実現とともに、様々な社会的課題を解決し、人々が意識することなく技術の恩恵を受けることができるスマートな世界の実現をめざした、世界を変革する多様性・継続性を意識した研究開発を続けているとのことであった。具体的には、光電融合技術の進展を含むIOWN構想の推進や日本発LLMのtsuzumiの社会実装等に取り組んでいるとのことであった。

- KDDIでは、KDDI総合研究所において、本社開発部門と連携し、様々な社会課題を解決する技術の研究活動を推進している。先端技術研究の分野において、メーカーや大学等と連携し、Beyond 5G/6G時代を見据えた次世代光インフラ技術に関する研究開発やAIに関する研究開発を推進しているとともに、ファンドを通じた出資・支援による、事業創造、気候変動対応、地域共創等を推進するスタートアップ企業等と連携した取組も実施しているとのことであった。

- ソフトバンクでは、「AI共存社会」を支える「次世代社会インフラ」の実現に向け、様々な研究開発を推進している。次世代社会インフラの活用として、AI、ネットワーク高度化、DX、NTNを軸として考え、これらを支える次世代社会インフラとしてネットワークやデータセンターなどについて研究開発を実施しているとのことであった。

- 楽天グループでは、インターネット関連の基礎技術としてAI関連技術やユーザーインタラクション・AR/VR/MR、移動通信システム関連技術としてIoT、ロボット及びドローン関連技術について研究しているとのことであった。また、国際標準化の場において、研究開発で得られた成果を積極的に発信しているとともに、日本及び世界における産官学連携による、研究開発成果の普及及び社会実装を推進しているとのことであった。

⑥ 研究開発競争の状況の把握

研究開発競争の状況把握

(3) NTTの研究に係る責務撤廃後のNTTの取組

- NTT持株によれば、研究開発責務の撤廃後も引き続き、国内外の様々なパートナーと機動的な連携も図りつつ、研究開発に積極的に取り組むとともに、様々な研究開発成果の社会実装を進め、国内の産業基盤の強化、国際競争力の強化等に貢献していきたいと考えているとのことであった。

(4) 日本電信電話株式会社等に関する法律の一部を改正する法律(令和6年法律第20号)によるNTTの研究に係る責務撤廃後のNTTの基礎・基盤的研究の取組状況の検証に当たっての観点や留意点

- NTT
 - 研究開発の責務撤廃後の基礎・基盤的研究の取組状況の把握にあたっては、開示可能な範囲で協力していきたいと考えているものの、国全体の研究開発能力の確保・強化に向けては、産学官全体で促進していくことが重要であり、検証対象については、NTT持株のみならず、他の電気通信事業者や国の研究機関、研究開発法人、大学等も含め、我が国全体の研究開発を対象として検証していくことが必要と考えているとのことであった。
- KDDI
 - 国際競争力の強化という観点から、日本電信電話株式会社等に関する法律の一部を改正する法律(令和6年法律第20号)によってNTT持株の研究開発責務を撤廃しているため、同法の改正が実際に国際競争力の強化という効果をもたらしたのかといった点について検証していくことが必要と考えているとのことであった。
- ソフトバンク
 - NTT持株の研究開発責務が撤廃されたものの、我が国におけるNTT持株の研究開発の重要性は責務撤廃後も変化するものではないため、NTT持株の研究開発の状況等について、長期的かつ継続的な検証が必要と考えているとのことであった。
 - NTT持株の研究開発責務の撤廃に当たっては、NTT持株から同責務が国際展開の更なる推進に向けて、IOWN等の研究開発をパートナーと連携して展開していくうえで、国際競争力強化及び経済安全保障の支障となることから撤廃すべきという主張がなされていたことから、同責務撤廃以降に、実際に国際競争力の強化がなされたのか、経済安全保障の確保がされているのかといったことを検証することが考えられるとのことであった。
 - NTT持株の研究開発責務の撤廃後も、電気通信市場の発展を図る観点では、相互接続・公正競争への影響は配慮されるべきであり、NTT持株が研究成果ごとの普及に向けてどのような方法を採用し、その判断は妥当であったのかといった点や、共同研究の相手方に独占実施権や優先実施権を設定した場合に、どのような考えに基づく判断であったのかといった点について検証することが考えられるとのことであった。

⑥ 研究開発競争の状況の把握

研究開発競争の状況把握

(4) 日本電信電話株式会社等に関する法律の一部を改正する法律(令和6年法律第20号)によるNTTの研究に係る責務撤廃後のNTTの基礎・基盤的研究の取組状況の検証に当たっての観点や留意点(続き)

➤ 楽天モバイル

- NTT持株から研究成果をパートナーと連携して展開していくうえで研究開発責務が支障であったと主張がなされていたことから、NTT持株の同責務が撤廃されたことによって、グループ外企業・組織を巻き込んだオープンイノベーションをさらに加速できる環境が整ったと考えられるとのことであった。
- NTT持株の研究開発責務の撤廃に伴い、NTT持株におけるリスクの高い基礎・基盤的研究の後退、NTT持株の各子会社負担で運営されるNTT持株での研究開発費等の負担割合や使用用途の不透明化、グループ外企業との共同プロジェクト等における開示範囲の一層の不明瞭化といった懸念があると考えられるため、研究開発競争の状況について、市場検証会議においてヒアリングの機会が設けられたことに賛同するとともに、今後も引き続きヒアリングを実施し、前述の懸念の顕在化が認められる等の問題が生じた際には、その問題について適切に検証していくことが必要と考えているとのことであった。
- 今後の検証においては、電気通信技術の発達が電気通信事業者間の競争に影響を及ぼし得ることを踏まえ、電気通信事業者の研究開発への取組状況の把握として、電気通信事業者の研究開発費の推移、共同研究開発や異業種連携を含めた研究開発に関する取組等について、中長期的な動向を含めて調査を行うこととする。また、事業者ヒアリングの結果を踏まえて、日本電信電話株式会社等に関する法律の一部を改正する法律(令和6年法律第20号)によるNTTの研究に関する責務撤廃後のNTTの基礎・基盤的研究への取組状況を継続的に把握し、国際競争力強化への影響や我が国の情報通信産業の研究開発力の確保の観点から検証を行うこととする。

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6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"> 固定系通信について、令和6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6年度検証においては、問題は認められなかった。 移動系通信について、令和6年度検証においては、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6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6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、注視する。
	その他の法令・ガイドライン等の遵守状況の確認(電柱の貸与に関する取組の実施状況の確認)	<ul style="list-style-type: none"> 令和6年検証においては、電柱の保有状況及び貸与状況並びに「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」(令和5年12月改定)及び「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」(令和7年3月改定)で定められている電柱の貸与に関する取組の実施状況について確認した。引き続き、検証を行っていく。

- 電柱を保有する主要な電気通信事業者20社に対して、電柱の保有状況及び貸与状況を確認した。
- また、「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」(令和5年12月改定。以下「競争指針」という。)及び「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」(令和7年3月改定。以下「電柱管路ガイドライン」という。)で定められている電柱の貸与に関する以下の取組について、電柱保有者による実施状況を確認した。
 - ✓ 競争指針において望ましい行為とされている「電柱の貸与担当部門と他部門・自己の関係事業者との情報遮断等」、「電柱の貸与状況の公表」
 - ✓ 電柱管路ガイドライン第13条において実施することとされている「電柱の貸与申込手続の公表等」
- 確認の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編第3章第6節を参照)。
- 来年度以降も継続して、競争指針及び電柱管路ガイドラインに基づき講じられる措置の実施状況について確認を行う。また、電柱の自己利用と他社利用との間で、電気通信役務の提供に関して同等性が確保されていない事例の有無やその内容等について把握し、必要な検証を行う。

項目	確認結果(概要)
A 電柱の保有状況及び貸与状況	<ul style="list-style-type: none"> • 令和6年3月末時点の電柱の保有状況(保有本数、貸与本数)について、回答のあった20社のうち、電柱の保有本数及び貸与本数を集計していた18社の電柱の保有本数は約2,433万本(NTT東西:約1,181万本)であり、そのうち自己の関係事業者向けに約86万本(NTT東西:約45万本)、その他事業者向けに約1,928万本(NTT東西:約758万本)の約2,014万本(NTT東西:約803万本)が貸与されていた。 • 令和5年度の電柱の貸与状況(申請受付件数、提供可能とした件数、提供不可とした件数、提供検討中の件数)について、回答のあった20社の電柱の調査申請件数は自己の関係事業者向けに約900件(NTT東西:約300件)、その他事業者向けに約24万件(NTT東西:約13万件)の約24万件(NTT東西:約13万件)であり、そのうち提供可能とした件数は自己の関係事業者向けに約800件(NTT東西:約200件)、その他事業者向けに約23万件(NTT東西:約12万件)の約23万件(NTT東西:約12万件)であった。

項目	確認結果(概要)
B 電柱の貸与担当部門と他部門・自己の関係事業者との情報遮断等	<ul style="list-style-type: none"> • 電柱の貸与担当部門と他部門・自己の関係事業者との間における、貸与手続を通じて知り得たインフラベースの事業者の情報遮断措置の取組状況について、回答のあった20社のうち、NTT東西含む14社は情報遮断措置を実施していた。 • NTT東西において実施している具体的な情報遮断措置は以下のとおり。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 設備部門とその他部門・自己の関係事業者との間においては、貸与手続等に関するシステムや電柱の保守・運用に関するシステムの利用権限は、設備部門において当該業務に従事している者のみに限定することで、情報遮断措置を講じている。 ✓ 権限の付与状況についても定期的に棚卸を実施することで、適切に運用・管理を行っている。 ✓ 設備部門以外との兼務の禁止や居室の分離等、電気通信事業法に定められた措置を徹底している。 • NTT東西によれば、利用部門が電柱の利用を希望する場合の社内手続について、利用部門は設備部門が設置するケーブルを使用しており、電柱単体で利用を申請するケースはなく、利用部門が電柱が利用可能になる時期について、情報を取得することはないとのことであった。また設備部門が設置するケーブルの利用にあたっては、他の接続事業者と同様の手続を踏んでいるとのことであった。
C 電柱の貸与申込手続の公表等	<ul style="list-style-type: none"> • 電柱管路ガイドライン第13条で実施することとされている、貸与申込手続等に関する標準実施要領の公表の有無について、回答のあった20社のうち、NTT東西を含む9社は貸与申込手続等に関する標準実施要領をインターネット上のホームページに掲載する形で公表していた。
D 電柱の貸与状況の公表	<ul style="list-style-type: none"> • 競争指針において望ましいとされている、自己の関係事業者とそれ以外に区分した上での、電柱の貸与状況(申込件数、貸与実績、貸与手続に要した期間、貸与を拒否した件数・拒否した場合の理由)の定期的な取りまとめ・公表の有無について、回答のあった20社のうち、5社は電柱の貸与状況を公表していたが、NTT東西含む15社は公表していなかった。

令和6年度実施のモニタリング概要

- 令和6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6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
10月 対象事業者からのヒアリング(対面、書面)を開始
令和7年4月末 最終ヒアリング回答を受領。

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、内部監査部門等にて態勢の監査を実施。令和6年度の従業員研修受講率は、各社とも原則100%との回答を受領。 リスク管理者の増員、リスク管理に就く従業員の役職変更等の対応を確認。
(3) 危機管理態勢・BCP対策	他社において発生した不祥事を踏まえて、監査の強化やサプライヤーとの契約内容の強化等、自社体制の見直しの実施を確認。
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、整備した情報管理態勢に基づき、情報漏洩リスクに対応。
(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	各社とも、整備した体制に基づき、国際情勢を踏まえたサービス提供継続に対するリスクに対応。
(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	昨年度に続き、各社とも、業務委託先はグループ内外で一定数が存在。設備関連業務の委託割合については、グループ外企業に対する委託割合の方が高い。子会社等その他の業務委託先の業務の適正性確保については、適時態勢整備の見直しを実施。 ⇒設備関連業務委託は、グループ外企業に委託する割合が高い事業者も見受けられるところ、委託先の企業に関する個別の問題が、電気通信役務の円滑な提供に影響を及ぼさないよう、グループ内企業と同様に、グループ外企業に対する監査態勢も重要。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き引き続き注視。
・ 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)	昨年度と比較し、各社とも、更なる価格転嫁の取組体制を構築し対応していると回答するも、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。 ⇒定期的なヒアリングを通じて、各社における価格転嫁の取組の実効性を引き続き注視。

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

- 「法令遵守態勢」、「リスク管理態勢」、「危機管理態勢/BCP対策」については、各社とも、昨年度において確認した態勢を運用するとともに、適時態勢の見直しを実施している。

■ モニタリング結果

(法令遵守態勢)

- 各社とも、構築したリーガルチェック体制につき、内部監査部門等の監査により適切な運用を確認していると回答。また、従業員の教育について、各社とも、令和6年度の研修受講率は原則100%であり、各社が構築した教育体制を実施していることを確認。

(リスク管理態勢)

- 各社とも、構築したリスク管理体制に基づき定期的に抽出したリスクを管理。昨年度との差分として、リスクに応じてリスク管理者の増員、リスク管理に就く従業員の役職を変更する等の対応を確認。

(危機管理態勢/BCP対策)

- 各社とも、体制を整備。昨年度との差分として、他社において発生した不祥事を踏まえて、監査の強化やサプライヤーとの契約内容の強化等、自社体制の見直しの実施を確認。

2. 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

- 「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への対応」に関して、各社とも、昨年度において確認した態勢を運用し、「その他のリスク」に関しても、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、整備した情報管理態勢により、情報漏えいリスクに対応。

(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)

- 各社とも、整備した体制に基づき、国際情勢を踏まえたサービス提供継続リスクに対応。

(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、リスクに応じた対応策を実施。

■ 今後のモニタリング方針

- ・ 各社が整備した体制につき、想定どおり機能しているか、定点的なヒアリングを通じて引き続き注視。

モニタリング結果の概要②(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体制強化も重要であることから、昨年度モニタリングに続き、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、委託企業数と委託業務の割合のほか、グループ内外への業務委託に関して、委託契約の締結前、委託契約の締結時、委託契約の締結後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。

■ モニタリング結果

(全体)

- 昨年度モニタリング結果に続き、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。令和6年度における委託業務の割合については、グループ外企業の方が設備関連業務に関する委託割合が高い結果となった。

(子会社等のグループ企業に対する業務委託)

- 子会社等のグループ企業に対する業務委託につき、設備関連業務の委託が約20%、設備関連業務以外の委託が約80%との回答が多かった。他方で、設備関連業務の約40%を委託していると回答した事業者も見受けられた。また、設備関連業務以外では、マーケティングやカスタマーサービス等のバックオフィス業務を委託していると回答した事業者が多かった。
- 昨年度モニタリング結果に続き、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。昨年度との差分として、グループ全体の内部監査を強化し、意見交換の回数を増やす等、グループ会社の監査組織との連携を進める事業者も見受けられた。

(その他の業務委託先企業に対する業務委託)

- グループ外企業に対する業務委託においては、設備関連業務の委託が約40%、設備関連業務以外の委託が約60%との回答が多かった。他方で、設備関連業務をほとんど委託していないと回答した事業者も見受けられた。また、設備関連業務以外では、子会社等のグループ企業に対する業務委託と同様、マーケティングやカスタマーサービス等のバックオフィス業務を委託していると回答した事業者が多かった。
- 昨年度モニタリング結果に続き、契約締結前、契約締結時、契約締結後の各段階で、事前審査や事後監査等により、業務の適正性を確保。また、令和6年度において、各社とも、立入又は書面の方法で監査を実施していることを確認。昨年度との差分として、義務と責任をより明確化して委託契約を強化していると回答した事業者も見受けられた。

■ 今後のモニタリング方針

- 設備関連業務委託の割合は、グループ内企業と比べて、グループ外企業への委託割合が高い事業者も見受けられるところ、委託先企業の管理監督に当たっては、委託先のグループ外企業に関する個別の問題が、電気通信役務の円滑な提供に影響を及ぼさないよう、グループ内企業と同様に、グループ外企業に対する監査態勢も重要。
- 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、定期監査の実施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③(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交渉等))

- 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、昨年度モニタリングに続き、事業者が下請法等に沿った対応を取っているか(価格交渉の状況)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: 30業種中24位(R7. 3)、30業種中25位(R6. 9)、27業種中21位(R6. 3)
 価格転嫁: 30業種中29位(R7. 3)、30業種中24位(R6. 9)、27業種中23位(R6. 3)

■ モニタリング結果

(価格転嫁に対する事業者としての姿勢)

- 各社とも、パートナーシップ構築宣言や購買・調達に関する規範をHPに公開し、政府指針等に従って対応している姿勢を対外的に周知していると回答。また、社内向けにおいても、取引適正化に向けた経営トップメッセージ等を掲載し、事業者としての姿勢を対内的に周知していると回答した事業者も見受けられた。

(価格転嫁に対する事業者の取組)

- 各社とも、価格転嫁対応に向けて種々の取組を講じており、購買部門による自主点検に加え監査部門による監査の実施、契約プロセスに決裁者による交渉状況の確認を追加、取引先中小企業向けに相談窓口を設置、取引先中小企業向けにアンケート調査を実施し、自社の価格交渉状況等を把握・フォローアップ、従業員向けの社内研修の実施等の取組を講じていることを確認した。
- また、今後検討予定の取組としては、改正下請法の規制内容の全社的な周知や、グループ企業を含めた更なる取組の啓蒙を検討していると回答した事業者も見受けられた。

(価格交渉・価格転嫁の状況)

- 令和6年度における取引先中小企業の内訳は、情報サービス業が多いと回答した事業者が多かった。
- 令和6年度の価格交渉状況は、各社とも、取引金額等の一定の閾値を設けた上で、適時適切に価格交渉に応じていることを確認したと回答した一方で、一部の取引においては、主に自動更新契約や相見積もりによる契約であることを理由に、価格交渉を実施しなかったと回答した事業者も見受けられた。
- 令和6年度の価格転嫁の諾否割合においては、多くの事業者が増額に応じているとの回答であった一方で、価格転嫁の諾否割合を把握していないと回答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されているものの、昨年度に続き、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、価格交渉の状況や価格転嫁の諾否状況につき、定点的なヒアリングを通じて、各社を頂点としたサプライチェーン全体の好循環に向けた価格転嫁の取組の実効性を引き続き注視。

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。

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。

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6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。
- 来年度以降も継続して、競争指針及び電柱管路ガイドラインに基づき講じられる措置の実施状況について確認を行う。また、電柱の自己利用と他社利用との間で、電気通信役務の提供に関して同等性が確保されていない事例の有無やその内容等について把握し、必要な検証を行う。
- 各社が整備した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定点的なヒアリングを通じて引き続き注視。
- 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、定期監査の実施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されているものの、昨年度に続き、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、価格交渉の状況や価格転嫁の諾否状況につき、定点的なヒアリングを通じて、各社を頂点としたサプライチェーン全体の好循環に向けた価格転嫁の取組の実効性を引き続き注視。

(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、構築したリーガルチェック体制につき、内部監査部門等の監査により適切な運用を確認していると回答。また、令和6年度における新たな対応として、監査の強化を目的に内部監査部門の人数を増員した事業者を確認。

従業員の教育について、各社とも、令和6年度の研修受講率は、休職者等の例外的な場合を除き、100%であり、各社が構築した教育体制を実施していることを確認。

(今後のモニタリング方針)

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、従業員の教育体制においても、引き続き注視する。

■ リスク管理態勢

(モニタリング結果)

昨年度に引き続き、各社とも、構築したリスク管理体制に基づき定期的に抽出したリスクを管理していることを確認。令和6年度における新たな対応として、グループ領域の拡大に伴ってリスク管理者を増員した事業者、抽出した自社リスクの分析結果に基づき組織再編を行いリスク管理に就く従業員の役職を変更する等の対応を実施した事業者を確認。

(今後のモニタリング方針)

変化する社会情勢に応じた適切なリスク管理態勢が構築されているか、また、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。

■ 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)

昨年度に引き続き、各社とも、体制整備を確認。令和6年度における新たな対応として、他社において発生した不祥事を踏まえて、社内一斉点検を実施し、点検の結果リスクの高い業務と判断された業務に対して監査を強化した事業者、サプライヤーとの契約内容につき義務と責任を明確化する等の契約内容の強化した事業者、サプライヤーにおけるテレワーク時のセキュリティ要件を明確化した事業者を確認。

(今後のモニタリング方針)

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②

■ 情報セキュリティ全体

(モニタリング結果)

昨年度に引き続き、各社とも、関係する法令等の規制内容に沿った体制整備を確認。令和6年度における新たな対応として、グループ横断のセキュリティ対策チームを設置した事業者、従業員研修に加えて経営幹部向け研修を実施した事業者を確認。

(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、各社が講じる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)

昨年度に引き続き、各社とも、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、体制整備を確認。また、各社積極的に生成AIを活用するなかで、令和6年度における新たな対応として、生成AIの利活用促進とガバナンスの観点から責任者を設置した事業者、社内で整備した生成AIガイドラインの運用状況を定期的にモニタリングする取組を実施した事業者を確認。

(今後のモニタリング方針)

各種対策につき必要な対応策を講じているか、また生成AIの活用に応じた情報漏えいリスクの対応の見直しの有無についても引き続き注視する。

■ 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)

昨年度に引き続き、各社とも、サイバーセキュリティ対策を含む経済安全保障上の体制整備を確認。昨年度からさらに代替可能な製品率を上げている事業者、令和6年度における新たな対応として、定期的なモニタリングの頻度を高くした事業者を確認。

(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引き続き注視する。

■ 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)

昨年度に引き続き、各社とも、人手不足・人材育成・人件費への対応、物価高騰への対応実施を確認。令和6年度における新たな対応として、通建業界の人手不足の対応につき、電子情報通信学会の枠組みの一つとして、準備委員会を発足し、各社共同で通建業界の認知度向上のための検討を開始している。また、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。

(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(重点ポイント①)

■ (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に対する業務委託につき、設備関連業務の委託が約20%、設備関連業務以外の委託が約80%との回答が多かった。設備関連業務委託の内訳としては、設備建設保守と比較して、システム開発保守の委託割合が高いとの回答が多かった。設備関連業務以外では、マーケティングやカスタマーサービス等のバックオフィス業務を委託していると回答した事業者が多かった。

また、昨年度に引き続き、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、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ことを確認。令和6年度モニタリングでは、新たに対応として、グループ全体の内部監査を強化し、意見交換の回数を増やす等、グループ会社の監査組織との連携を進め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】	非公開	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】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 ・子会社に対する報告対象項目及び手続を定め、子会社との連携体制を強化	グループ全体のガバナンス強化の一環として、本社に子会社を含むグループ会社が利用できる相談窓口を設け、併せて子会社の業務状況の報告体制を構築	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 ・子会社の契約審査体制強化

(参考)モニタリング結果(重点ポイント①)

■ (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)

グループ外企業に対する業務委託においては、設備関連業務の委託が約40%、設備関連業務以外の委託が約60%との回答が多かった。設備関連業務の内訳は、システム開発保守と設備建設保守の委託割合につき、各社割合が異なり、大きな特徴は見られなかった。また、設備関連業務以外では、子会社等のグループ企業に対する業務委託と同様、バックオフィス業務を委託していると回答した事業者が多かった。

また、昨年度に引き続き、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、業務の適正性を確保していることを確認。令和6年度のモニタリングでは、新たな取組として、義務と責任をより明確化して委託契約を強化していると回答した事業者も見受けられた。また、各社の監査実績もモニタリングし、立入又は書面の方法で監査を実施していることを確認した。

	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】	非公開	非公開	【構成員限り】
委託契約締結前	チェックシートにより適格性を判断	チェックシートにより適格性を判断	情報を取り扱う委託契約の場合、チェックシートにより適格性を判断	チェックシートにより適格性を判断
委託契約締結時	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	委託先及び(委託先企業を通じて)再委託先に対して、契約内容にて、必要な業務監督ができる態勢を構築	・情報を取り扱う委託契約の場合、契約内容にて、情報の適正な取り扱いに関する事項や機密情報の守秘義務等を義務付け ・業務委託従事者に対して、自社情報セキュリティ基本規程の遵守を義務付け	・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
委託契約締結後	年1回以上の立入調査(再委託先は原則書面調査)を実施	・所定のチェックシートに基づきセキュリティレベルを監査 ・年1回以上の頻度で委託先を立入調査を実施	・年1回以上書面調査を実施 ・業務(リスク)内容に応じて実査面談	年に1回の定期レビューにてチェックシートの回答内容に変更がないか書面調査を実施

(今後のモニタリング方針)

設備関連業務委託の割合は、グループ内企業と比べて、グループ外企業への委託割合が高い事業者も見受けられるところ、委託先企業の管理監督に当たっては、委託先に関する個別の問題が、電気通信役務の円滑な提供に影響を及ぼさないよう、グループ内企業と同様に、グループ外企業に対する監査態勢も重要。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、定期監査の実施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、引き続き注視する。

■ 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、昨年度に引き続き、各社とも、価格転嫁に向けた取組体制の構築を確認。

また、各社の令和6年度における取引先中小企業の内訳を確認した結果、情報サービス業が多いと回答した事業者が多かった。

令和6年度の価格交渉状況については、各社において取引先中小企業が多数存在したところ、各社それぞれ定めた取引金額等の一定の閾値を超えた取引先中小企業との価格交渉状況をモニタリングし、各社とも、適時適切に価格交渉に応じているとの回答を受領した。一方で、自動更新契約や相見積もりによる契約であることを理由に、一部の取引においては、価格交渉を実施しなかったと回答した事業者も見受けられた。

令和6年度の価格転嫁の諾否割合においては、満額応答、9～7割応諾、6～4割応諾、3～1割応諾、据え置き、減額の区分で、各社の価格転嫁の諾否割合をモニタリングし、多くの事業者が増額に応じているとの回答であった。減額をしたと回答した事業者に、減額した理由をヒアリングした結果、市況評価よりも高額値であった取引金額の適正化に基づくもの、相見積もりの結果によるものとの回答を受領した。なお、昨年度に引き続き、価格転嫁の諾否割合を把握していないと回答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されているものの、昨年度に続き、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、価格交渉の状況や価格転嫁の諾否状況につき、定点的なヒアリングを通じて、各社を頂点としたサプライチェーン全体の好循環に向けた価格転嫁の取組の実効性を引き続き注視する。

NTTグループの価格転嫁対応

取組内容

NTT東西

- ホームページにおいて、パートナーシップ構築宣言を掲載し、サプライチェーン全体での自社の取り組み方針を広く発信。
- ホームページにおいて、「NTT グループ サプライチェーンサステナビリティ推進ガイドライン」を公表。
- サプライヤーと協力し、環境保全などの社会の要請に配慮した調達を推進。
- 上記の取組み・方針について、社内の全社員へ周知を行い、サプライヤーと適切なパートナーシップの構築に努める。
- 全社員研修(eラーニング)を実施するとともに、取引先との契約に関する意思決定において、決裁者が価格交渉状況も確認した上で意思決定を行う運用を行っている。

ドコモ

- ホームページにおいて、パートナーシップ構築宣言を掲載し、サプライチェーン全体での自社の取り組み方針を広く発信。
- ホームページにおいて、「NTTドコモ サプライチェーンサステナビリティ推進ガイドライン」を公表し、サプライヤーと協力し、環境保全などの社会の要請に配慮した調達を推進。
- 全社員研修(eラーニング)を実施するとともに、取引先との契約に関する意思決定において、決裁者が価格交渉状況も確認した上で意思決定を行う運用を行っている。

検討している取組内容

- 取引価格の適正化等については、引き続きパートナーシップ構築宣言等に基づき遵守する方針。
- 下請法改正が予定されていることを踏まえ、下請法成立・施行前から自主的な対応に努めることとしており、具体的には、「手形払い等の支払期日までに代金相当額を得ることが困難な支払手段」については、これまでも実態として行っていないものの、先行して対応するよう全社的な周知を行う。

KDDIの価格転嫁対応

取組内容

1 全般

- ・ ホームページにて、サプライチェーンマネジメントとして、「パートナーシップ構築宣言」、「取引適正化に向けた自主行動計画」を掲載し、対外的に発信するとともに、社内向けにも、取引適正化(価格転嫁)特設サイトを設け、取引適正化の推進に向けた経営トップメッセージと弊社基本方針を掲載することで、自主行動計画の遵守を推進。
- ・ 購買部門による自主点検に加え、監査部門による監査も実施。
- ・ 取引先中小企業向けの価格交渉要望調査メールをきっかけとしたお取引先様との協議を実施。
- ・ 手数料について、取引基本契約上で弊社での負担を明記したうえで契約を締結。
- ・ 取引内容や課題の有無等に関する独自のアンケート調査によりご意見や問題点等を把握し、把握した課題のある取引について、個別フォローを行うことで改善を図る。
- ・ 取引先向けの第三者ヘルプラインの設置(秘密保持状態での申告もできるように整備済)。

2 パートナーシップ構築宣言の取組状況フィードバックに対する取組

- ・ 価格交渉促進月間実施に向けた取引先への要望調査メールにパートナーシップ構築宣言のURLと弊社方針を記載。
- ・ 購買部門からの対外発出メールへの構築宣言署名掲載。
- ・ 名刺へのパートナーシップ構築宣言ロゴ掲載。

検討している取組内容

- ・ 既に実施している社内教育(全社員向けe-Learning、社内関係部門向け対面による勉強会)や、上記に記載の自主点検・要望調査メール・アンケート調査などによる改善活動の継続。
- ・ 改正下請法についての事前の内容確認および必要となる対応の周知に向けた準備。

ソフトバンクの価格転嫁対応

取組内容

- サプライヤーとの公正で良好な取引関係を目的として、自社ホームページで「サプライチェーンマネジメント」を公表し、自社の姿勢・取組について広く発信。
- 上記の中で、「購買基本方針」「パートナーシップ構築宣言」を公表し、行動指針等を対外的に幅広く周知。
- 一般社団法人電気通信事業者協会(TCA)を通じた「適正取引の推進と付加価値向上に向けた自主行動計画」を周知。
- ホームページ上で行動指針を公開する他、自社からもサプライヤーに対して方針周知やヒアリング等を順次実施。
- 取組姿勢や方針に関し、全社員に対して定期的な通達による周知を行い、理解浸透を促進
- 社内啓蒙として全社員向けに下請法に関する受講必須のe-ラーニングを行い、理解浸透を促進。
※当該e-ラーニングのうち、2026年に改正予定の下請法改正内容を先行して内容に組み入れ社内に周知。
- 内部研修の開催を通し、全社的な理解形成/向上を促進。
- グループ企業向けの啓蒙として、セミナー等による理解促進と注意喚起等を実施。

検討している取組内容

- 価格転嫁については、自社方針の更なる周知に向けて取り組むほか、サプライヤーとの連携/コミュニケーションを推進。
- 改正下請法については、上記の通り前広に検討を開始しており、引き続き法令遵守と適切な対応を徹底。
※現行下請法より手形支払等は自社では行っていないが、他事項含め社内への更なる啓蒙を実施。
- グループ企業含めた更なる取組啓蒙を推進。

楽天モバイルの価格転嫁対応

取組内容

- サプライヤーの皆様とサステナビリティに関する共通の認識を持つため、「楽天グループサステナブル調達インストラクション」、「楽天グループサステナブル調達行動規範」を策定し、公表。
- 全従業員の理解を深めるため、サステナブル調達に関するEラーニング研修を実施。
- サプライヤーの相談窓口として「サプライヤーホットライン」を設置。
- その他取組内容は非公開

検討している取組内容

- 非公開