



令和 7 年度市場検証の方向性について

令和 8 年 5 月 13 日
事務局

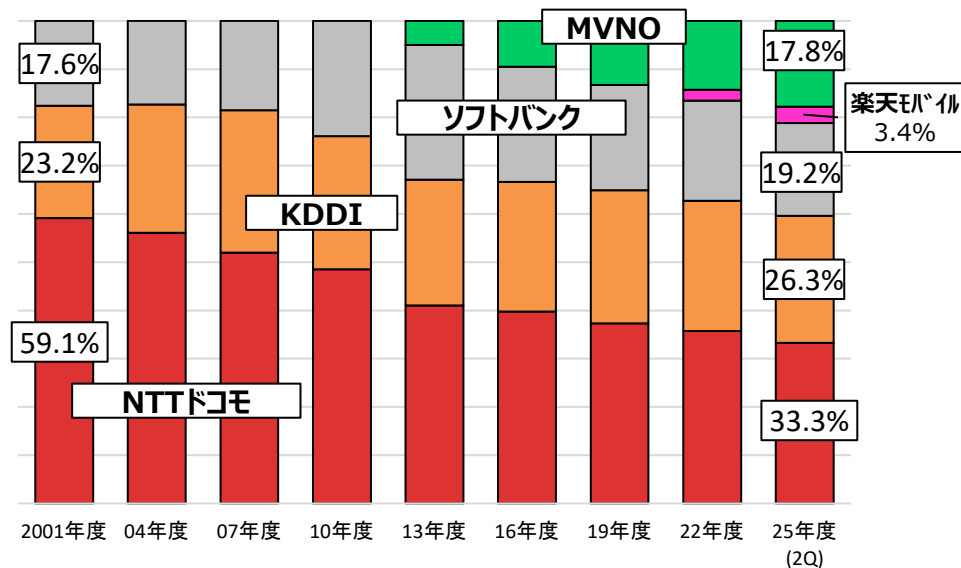
・携帯電話の普及等に伴い、現在の規制の枠組み導入時※と比べ、移動通信市場における競争は大きく進展している。

※移動通信分野の接続ルール及び禁止行為規制導入（2001年～）、接続ルール強化（2016年～）、卸役務ルール強化（2023年～）等

・近年は、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクの競争激化に加え、楽天モバイルやMVNOもシェアを伸ばしつつある状況。

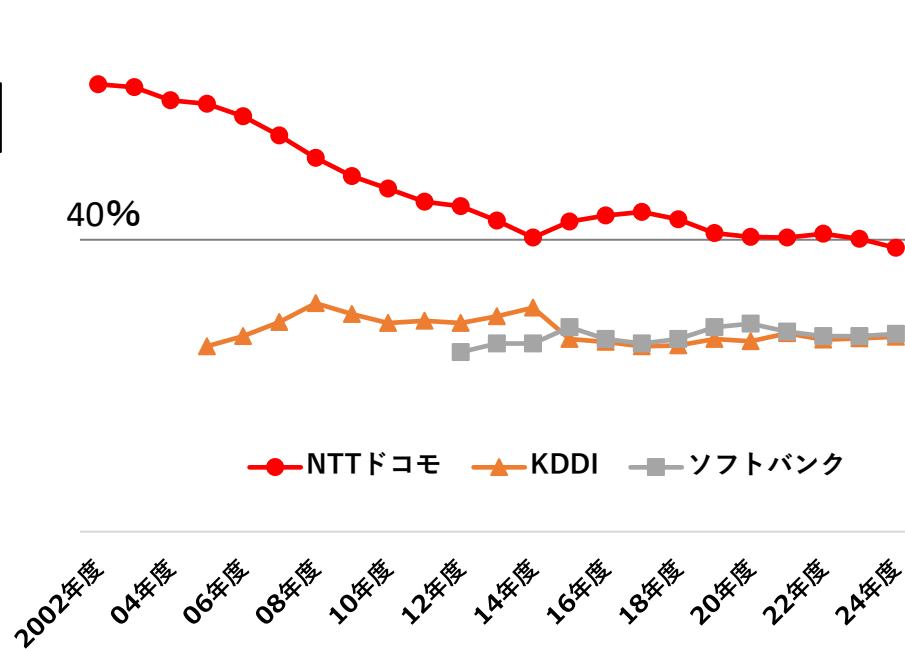
・これらの状況等を踏まえて、移動系通信市場における競争状況を評価する。

移動系通信市場の契約数シェアの推移



※傾向が分かりやすくなるよう、主に以下の点について簡素化したグラフとしている。
 ・グループ合算は一部適宜して記載（TUKAIはKDDIに、イー・モバイルはソフトバンクに合算）。
 ・2001年度～10年度までは電気通信事業者協会資料の携帯電話の契約数から記載。
 ・2010年度以前はPHSを含まない。

二種指定設備設置事業者の収益シェアの推移

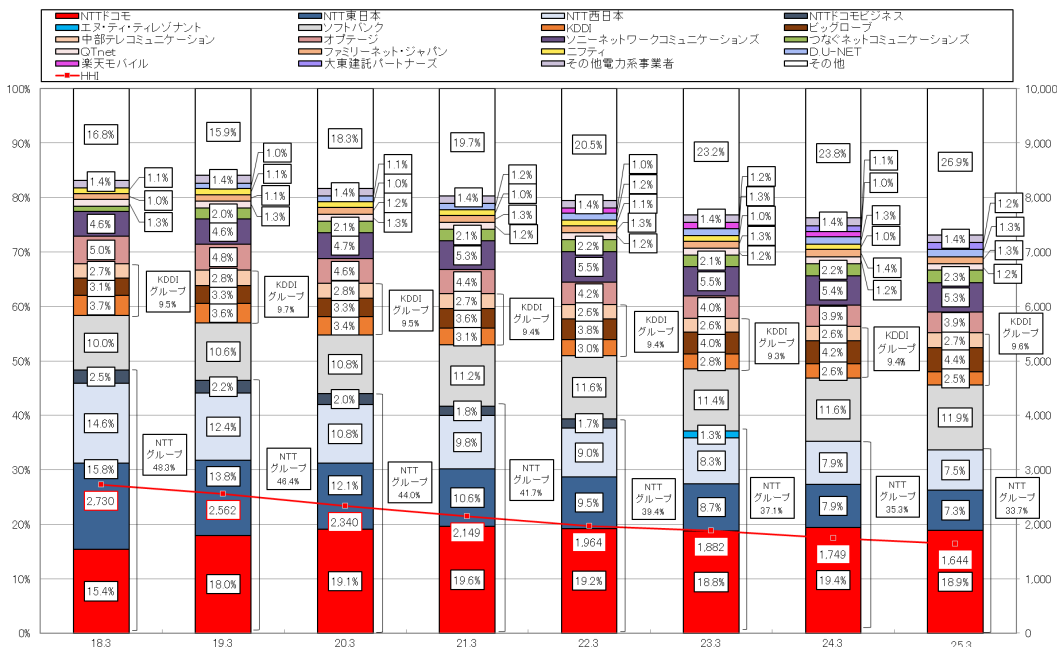


【これまでのシェア推移のポイント】

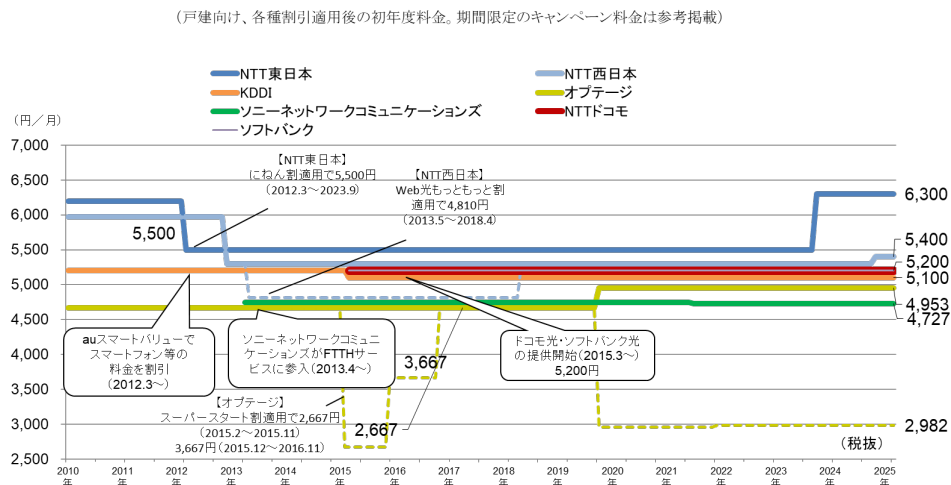
- ・MVNOのシェアは、2009年の集計開始後、16年間で17.8%のシェアを獲得（契約総数は約4,100万）
- ・楽天モバイルは、2019年の参入後、6年間で3.4%のシェアを獲得
- ・移動通信分野の接続ルール及び禁止行為規制を導入した2001年度時点のドコモの契約数シェアは59.1%。現在は33.3%
- ・IoT等に用いられる通信モジュールの割合は、10年間で3倍に増加（2014年度末：7.7%（約1,200万）→25年度2Q：25.0%（約5,700万））
- ・法人向けについては、約款によらない相対契約の数を把握。5年間で約1.7倍に増加（2019年度末：約3,700万→24年度末：約6,200万）

- 固定系通信市場のうち、主要な競争分野となるFTTH市場（小売市場）では、NTT東西によるサービス卸の開始（2015年2月）に伴い、特にサービス提供主体ベースでの競争が進展している一方で、FTTHの月額料金に変動があまり見られない。
- これらの状況等を踏まえて、固定系通信市場における競争状況を評価する。

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の月額料金の推移



【これまでのシェア推移や収集済データのポイント】

- FTTH市場におけるNTTグループのシェアは、サービス卸開始前は、70.6%（2014年12月、設備設置ベース、NTT東西のみが該当）であった
- サービス卸開始後は、MNO等様々な事業者による（NTT東西FTTHの）再販が増加し、18年3月のNTTグループのシェアは48.3%、25年3月には33.7%（サービス提供主体ベース）となっている。「その他」の事業者は、同じ7年間で10.1%シェアが増加（16.8%→26.9%）
- なお、設備設置ベースでのNTT東西シェアについても、集合住宅向けFTTHの競争の進展等により、57.0%（2025年3月）
- サービス提供主体別でのHHIは直近7年間で2,730から1,644に低下
- FTTHの月額料金は、近年、おおむね5,000円／月（戸建向けの場合）で推移

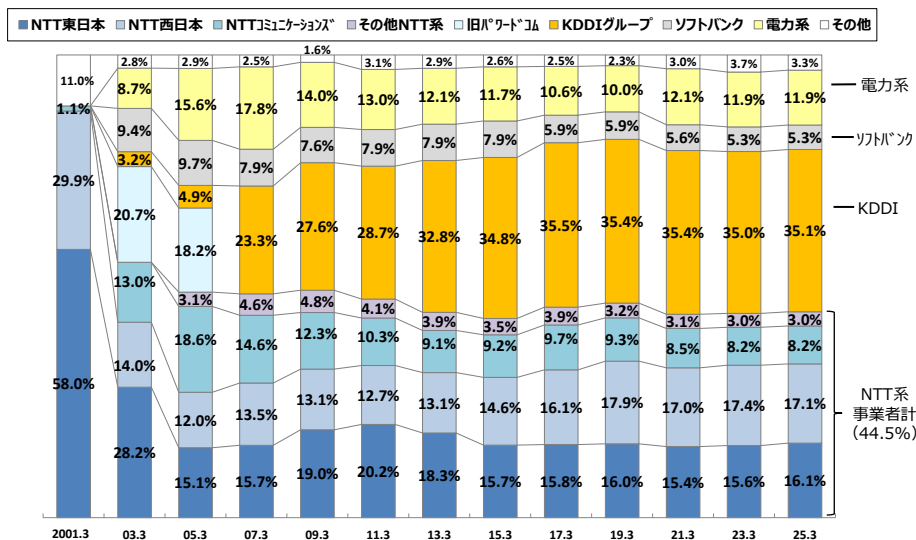
法人向けサービス市場に係る令和7年度評価等のポイント

・法人向けサービス市場については、長らく、専用線のように用いられるWANサービス（広域イーサネット・VPN）について、報告規則に基づく市場シェアの分析を基本としてきたが、以下のような状況変化等が生じている。

- ①最近ではネットワーク単体の提供から、アプリやIoT、SI等をセットにしたソリューションでの提供が増加していること。
- ②ソリューションとしてのセット提供は法人利用者へのアンケートベースでその割合や調達先事業者を把握していること。
- ③相対契約が基本であることに加え、複数の事業者が様々な形で連携、協力して提供することが一般的に行われていること。

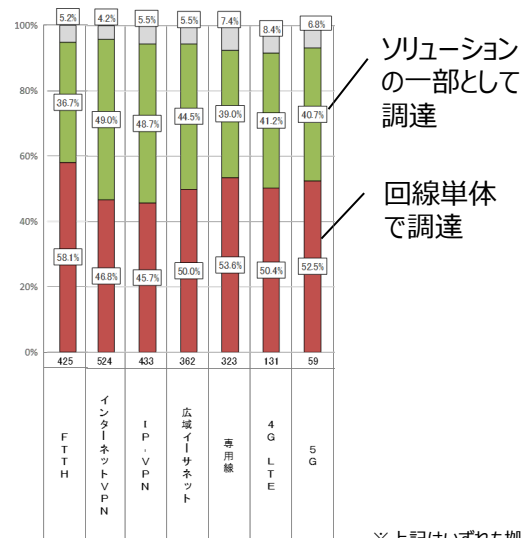
・これらの状況等を踏まえ、法人向けサービス市場について、今後の実態把握の必要性や、その場合の調査及び評価方法等について検討する。

広域イーサネットの事業者別シェアの推移

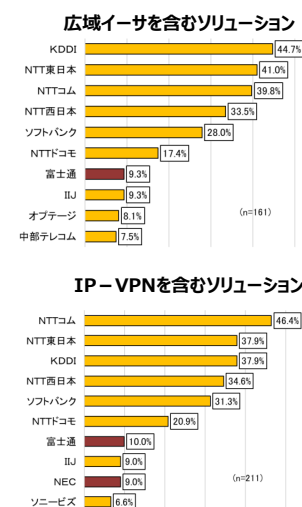


令和6年度法人利用者アンケート

【調達方法 (NW回線種別)】



【調達先事業者候補】



※上記はいずれも拠点間通信用途での調達に関するもの（一部抜粋）

【これまでのシェア推移や収集済データのポイント】

- ・広域イーサとIP-VPNは、同程度の市場規模（60～70万回線）で推移しているが、最近では、広域イーサの方が伸びが大きい。
- ・広域イーサは、FTTHと同様に、加入者光ファイバにより提供されるもの（競争事業者は、自前設備のほか、NTT東西のダークファイバ等を利用して提供可能）だが、NTTグループのシェア（44.5%）は、FTTH（設備設置ベースで57.0%）よりも低くなっている。
- ・法人顧客が利用するネットワークは、WANサービスに限らず、FTTH（フレッツ光等）やモバイル回線も多く利用されている（SaaSなど、ネットワークに依存せずインターネット経由で利用可能な法人向け上位レイヤサービスも増加していると考えられる）。

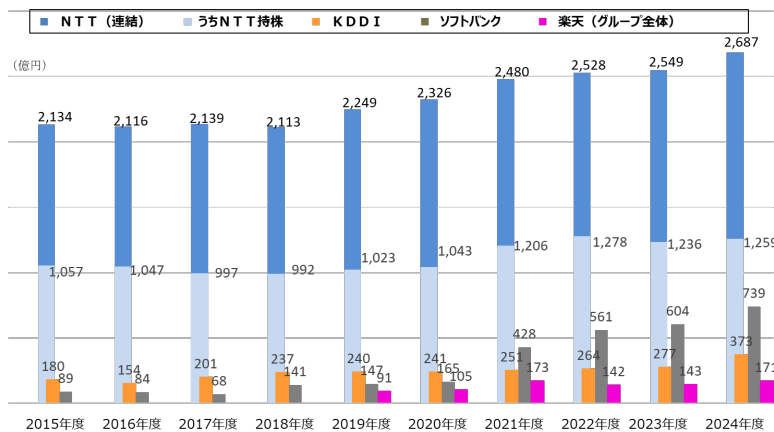
○電気通信事業者向けクラウドサービスの実態把握

- ・電気通信事業者向けのクラウドサービスの実態把握として、その料金や提供条件、主要電気通信事業者による利用や依存の状況等を調査。
- ・令和7年度検証では、国内の主要な電気通信事業者におけるクラウドサービスの利用状況については、事業者アンケート等で確認を行い、次の市場検証委員会において、その取りまとめ結果を調査委託事業者からヒアリングする予定。
- ・国内の主要な電気通信事業者によるクラウドサービスの利用状況等を踏まえ、電気通信市場の競争環境の観点から、今後の調査及び評価の方法について検討する。

○研究開発の取組状況

- ・主要な電気通信事業者による研究開発に係る取組について、事業者間の公正な競争に影響を与えることがないか、情報通信産業の発達や国際競争力強化等の観点から必要な取り組みが行われているか等について、研究開発費の推移や共同研究開発等の状況を調査。
- ・NTTに関しては、2024年にNTT法の研究責務が撤廃された中で、引き続き基盤的研究に取り組んでいるのかを確認。

【主要事業者における研究開発費の推移】



【確認ポイント】

- ・令和6年度検証における主要な電気通信事業者における研究開発については、次世代光インフラ技術やAI関連技術等、幅広い分野で各社それぞれ取組を継続。研究開発費については、各社とも増加傾向であり、中でもNTTグループが多くの費用を投じて研究開発に取り組んでいた。
- ・また、NTTの研究開発については、NTT法責務が撤廃された2024年度においても、オール光ネットワーク等のIOWN構想に係る研究開発など、前年度と同等以上の取組を行っていた。

○経営・財務状況及び業務運営・組織態勢の把握

- ・主要な電気通信事業者における決算状況等について公表資料から把握を行う。

- ・NTT東西やNTTドコモに対する「禁止行為規制」や「累次の公正競争条件」については、これまでの市場検証で、「業務の適正性の確認・把握」の一部として、その遵守状況を確認してきたが、昨年度の検証では、いずれの項目も問題は確認されていない。
- ・「禁止行為規制」の遵守状況の確認は、事業法で明示された項目のほか、NTTドコモの完全子会社化に伴う競争事業者の懸念等を踏まえて確認を開始した項目も含まれるが、現在の競争環境を踏まえた確認項目の見直しも視野に検証を行う。
- ・また、「累次の公正競争条件」は令和7年改正法施行に伴い廃止予定だが、当該条件の遵守状況の検証のうち必要なものは、令和8年度検証以降も（現行規律の遵守状況として）確認予定であるため、この観点も踏まえて検証を行う。

【禁止行為規制の確認項目】 ※主な項目のみ

令和6年度検証項目	検証結果
局舎スペースの利用に関する検証	グループ内事業者を不当に優遇しているといった 公正競争上の問題は認められなかった
NTT東西における各種手続※についてのリードタイム検証 ※加入光ファイバ、サービス卸等	
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	
接続関連情報の目的外利用・提供	
電気通信業務に関する不当な差別的取扱い	

【累次の公正競争条件の確認項目】

令和6年度検証項目	検証結果
NTT東西によるネットワークの公平な提供	公正競争条件に 違反するような行為は認められなかった
各種取引条件等の公平性の担保	
在籍出向及び役員兼任の禁止	
独立した営業部門の設置	
顧客情報その他の情報の公平な提供	
共同資材調達の扱い	
研究開発成果の公平な開示等	

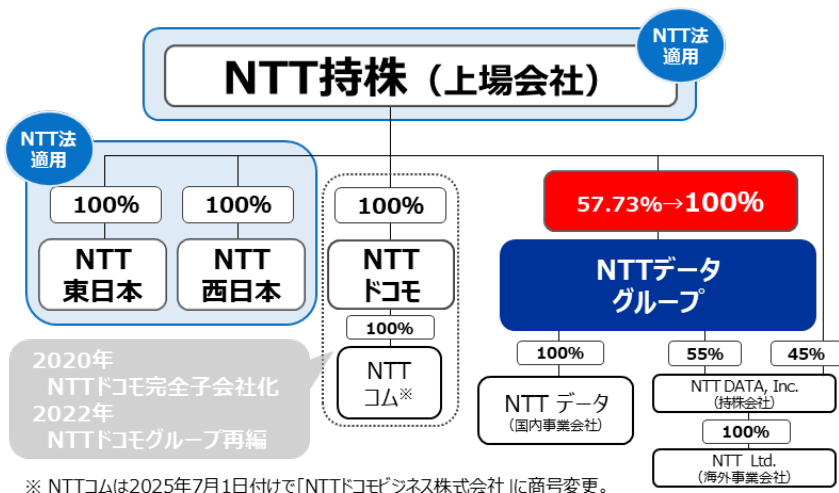
【これまでの検証結果のポイント】

- ・これまでの検証では、コロケーションやダークファイバの利用、サービス卸の申込手続等に係る提供条件や開通等に要する時間（リードタイム）の同等性について、NTT東西から詳細なデータの提出を受けて確認し、旧検証会議にも報告している。
- ・また、平成28年度検証から9年間、NTT東西・ドコモによるグループ内事業者の不当優遇などの問題のある行為は確認されていない。
- ・令和7年度検証では、令和7年改正法の施行前（累次の公正競争条件の廃止前）の規律に基づき確認を行う。

NTTグループの組織再編に係る令和7年度評価等のポイント

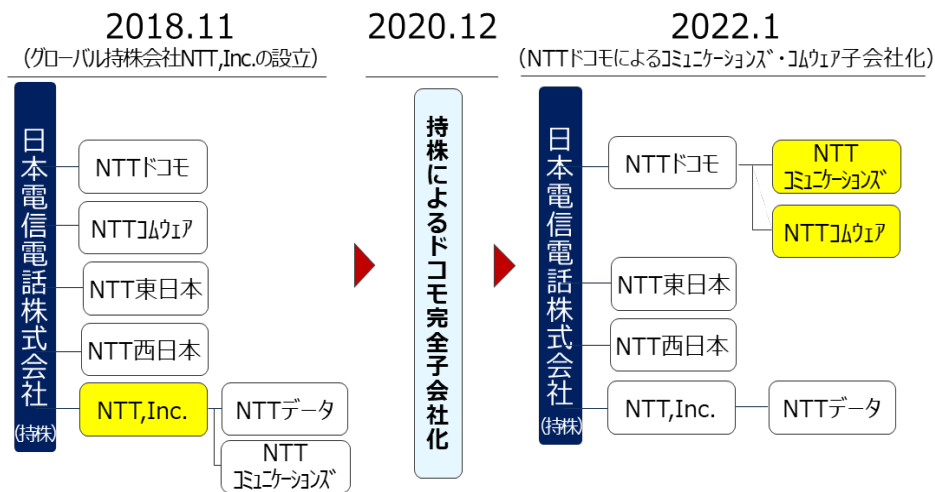
- ・評価の実施方針では、NTTグループの組織再編に係る対応を確認することとしており、その中では資本関係の変更も想定している。
(対象法人は、持株・東西と旧NTTからの分離会社との間等となっており、現時点では、分離会社同士（NTTデータとドコモビジネス等）は対象としてない）
- ・これを踏まえ、市場検証委員会において、NTTデータグループの完全子会社化の検証を実施したところであり、令和7年度検証では、当該子会社化の検証結果を踏まえた以下の確認等を行う。
 - ①競争事業者から懸念が示された、NTTグループの法人営業の一体化等の課題の有無については、法人市場の検証の中で、関係事業者の協力を得て、検証を深めていく
 - ②令和7年改正法等による規律の遵守状況の確認（令和8年度検証以降実施。確認のために必要な情報の精査を含む。）

【NTTデータグループの完全子会社化】



市場検証委員会での検証（2025.7～）

（参考）【NTTドコモの完全子会社化】



公正競争確保の在り方に関する検討会議での検証（2020.12～）

※ドコモの特定関係事業者の指定、グループ内取引の総務省への報告要請等を実施

【NTTデータグループの完全子会社化の検証等を踏まえて整備した規律】 ※主な項目のみ

- ・NTT東西の特定関係事業者にNTTデータを追加指定
- ・NTT東西と特定関係事業者間における兼職禁止の範囲拡大（従業者同士等）、一般コロケーションに係る取引での優遇を禁止
- ・NTT東西とNTTドコモに係るグループ内合併審査の対象に、NTTデータ、NTTドコモビジネス等を規定 等

○電気通信事業法第27条の3に基づき講じられる措置の実施状況等

- ・電気通信事業法第27条の3（※）に基づき講じられる措置の実施状況等について、利用者視点を踏まえたモバイル市場の検証に関する専門委員会において調査を実施。
- ・今後、市場検証委員会において、同専門委員会での取りまとめの結果を報告する予定。

※ 一部の通信事業者（主にMNO）やその販売代理店が端末や通信サービスを販売する際の①割引等の利益提供、②契約時の顧客の困り込み行為に対して一定のルールを設けることで、モバイル市場の競争を促進。

○電柱利用の円滑化に関する取組状況

- ・NTT東西の電柱の利用については、その同等性が確保されていない場合、公正な競争に支障が生じるおそれがあるため、その実態を調査。
- ・市場検証委員会（第6回）では、CATV連盟からヒアリングを行い、電柱利用に係る要望及びNTT東西との協議状況等を確認。

【ケーブルテレビ事業者の主な要望】

- [利用不可問題]** NTT柱の添架不可率が非常に高くなっている
 - [リードタイム問題]** 申請から添架承諾までの期間が長い
- ↓
- 新規エリア工事の見直し/サービス提供機会の損失などが発生

（出典）第6回 市場検証委員会 日本ケーブルテレビ連盟資料抜粋

【確認ポイント】

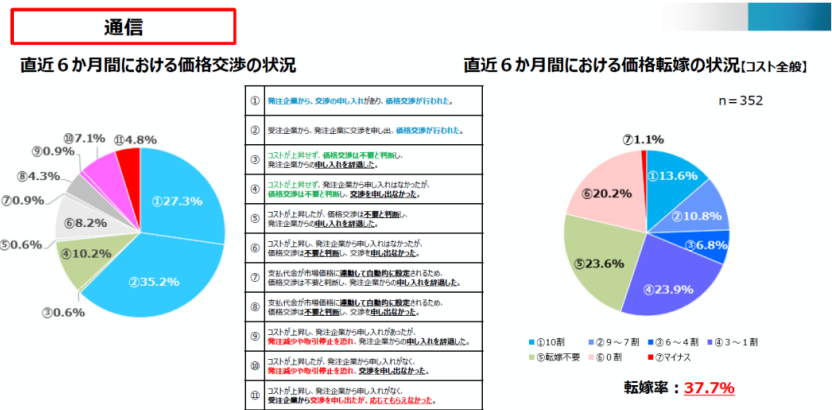
- ・ケーブルテレビ事業者は、サービス提供に必要なケーブルを他者（電力事業者やNTT）の電柱に設置しており、電柱の利用に際して懸念があれば解消していくことが、電気通信市場の競争促進のためには重要。
- ・NTT東西は、ケーブルテレビ事業者の懸念解消に向けて、要望に対する改善策の提案や運用見直しのトライアル等を実施（令和8年度も継続中であり、総務省においてフォローアップを行っている）。

○通信関係の業界団体の価格転嫁の取組状況

- ・電気通信事業者におけるサプライヤーとの取引に関し、物価高騰情勢を踏まえた価格転嫁・取引適正化対策に関する取組状況を調査。
- ・市場検証委員会（第6回）では、通信関係の業界団体からヒアリングを行い、価格転嫁の取組状況等を確認。

（参考）中小企業庁「価格交渉促進月間（2025年3月）のフォローアップ調査結果」（令和7年6月20日）

6



【確認ポイント】

- ・通信関係の業界団体の取組については、会員の事業者への価格転嫁の取組状況をフォローアップする観点から、アンケート調査を実施するなど、各団体それぞれ価格転嫁に向けた取組を講じていた。
- ・また通信関係の業界団体の会員の事業者については、取引先に、価格協議の実施状況・価格転嫁の状況、満足度等について、アンケートやヒアリングを実施し、その結果に基づき、改善活動を行うなど、会員それぞれが価格転嫁に向けた取組を講じていた。

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 昨今のコスト上昇を踏まえ、発注企業には原材料費や燃料費等を年に何回も上げてもらっている。
- 価格交渉について前向きな姿勢で取り組んでもらっていると感じている。
- ▲半年に一度の単価見直しがあるが、価格交渉の余地はない。また、単価設定の根拠の提示がない。
- ▲価格交渉を書面で幾度となく申し入れたが、全く回答がない。