

(公印・契印省略)

情 郵 審 第 4 1 号

令和 8 年 9 月 30 日

総 務 大 臣

藤 井 比 早 之 殿

情報通信行政・郵政行政審議会

会 長 相 田 仁

答 申 書

令和 7 年 9 月 30 日 付け 諮問 第 3199 号 を も っ て 諮問 された 事案 について、審議の結果、下記のとおり 答申 する。

記

- 1 本件、「電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価」については、諮問及び別紙 2 のとおり作成することが適当と認められる。
- 2 また、本件について総務省が実施した意見募集に関し、提出された意見に対する別紙 1 の総務省の考え方について、適当と認められる。

以上

「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価(令和7年度)評価レポート(案)」に対する 意見及び意見に対する考え方

■ 意見募集期間：令和8年8月1日(土)から令和8年9月1日(火)まで

■ 意見提出数：31件(法人・団体:14件、個人:17件)

■ 意見提出者：※意見提出数は、意見提出者数としています。

(意見提出順、敬称略)

1	日本先進通信株式会社
2	JCOM株式会社
3	一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会
4	NTT株式会社
5	株式会社インターネットイニシアティブ
6	楽天モバイル株式会社
7	一般社団法人テレコムサービス協会
8	株式会社NTTドコモ
9	株式会社オプテージ
10	NTT東日本株式会社
11	NTT西日本株式会社
12	Google合同会社
13	ソフトバンク株式会社
14	KDDI株式会社
—	個人(17件)

※ 提出意見の要約部分(灰色の網掛け部分)及び頂いた御意見に対する考え方部分においては、各法人の名称について、NTT株式会社は「NTT 持株」、NTT 東日本株式会社及びNTT 西日本株式会社は「NTT 東西」、株式会社NTT ドコモは「NTT ドコモ」、NTT ドコモビジネス株式会社は「NTT ドコモビジネス」、株式会社NTT データは「NTT データ」と表記しています。

総論

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見〇ー１ 固定／移動、国内／海外といった従来の枠組みではなく、グローバルプレーヤーの動向やユーザーの利用実態に着目し、技術・市場環境の変化を踏まえて検討・検証するとともに、通信事業者等の新たな技術・サービスの創出や事業拡大等の取組を後押しすることを要望。併せて、現行の規制やルールが情報通信ビジネスの自由度を抑制し、我が国の産業の成長・発展にブレーキをかけるものとなっていないかを検証し、速やかに抜本的かつ継続的に見直すことを要望。		
電気通信市場における技術革新や利用者の利用実態の変化は加速度的に進展しており、音声からデータへの移行、ブロードバンドサービスの拡大、固定通信から移動通信へのシフト等、市場構造は大きく変化し、いまや携帯電話は 2.3 億契約、固定ブロードバンドは 5,000 万契約を超えています。また、スマートフォンの登場により、音声通話サービスはアプリでも提供可能になり、コミュニケーションの中心は SNS やメッセージアプリ等が変わってきています。さらに、音声通話だけでなく、動画視聴や決済、行政手続き等、日常生活の様々なサービスがスマートフォン上のアプリで提供され、国民生活を支えています。 また、従来の固定通信・移動通信というネットワーク市場に閉じた国内事業者間の競争から、コンテンツやデバイス、プラットフォームといったレイヤー横断的な産業構造に変容し、海外のプラットフォーマーが自社クラウド基盤上で拠点間の通信サービスを代替することでネットワークレイヤーにも進出してきました。さらに現在においては、AI 活用の進展に伴う GPU・AI モデル・エッジ機器等を含めた新たな情報通信基盤への高度化が求められるなか、ソリューション構成要素の拡大や新興 AI 企業の各レイヤーへの影響力の増大等により競争構造は大きく変化し、国内だけでなくグローバルかつレイヤー横断的な競争が展開されています。 そのため、政府においては、固定／移動、国内／海外といった従来の枠組みではなく、グローバルプレーヤーの動向やユーザーの利用実態に着目したうえで、技術・市場環境の変化を踏まえ検討・検証していくとともに、産業力強化や利用者利便の向上等に資する柔軟かつ機動的なイノベーションの創出・新たな価値提供が可能となるよう、通信事業者等の新たな技術・サービスの創出や事業拡大等の取組の後押しをいただきたいと考えます。 その際には、現行の規制やルールが、昨今の市場環境の変化や諸外国の規制等の動向を踏まえた時に、現在あるいは将来の情報通信ビジネスの自由度を抑制し、我が国の産業の成長・発展にブレーキをかけるものとなっていないかを検証し、速やかにそうした規制やルールを抜本的かつ継続的に見直していただきたいと考えます。 【NTT 株式会社・NTT 東日本株式会社・NTT 西日本株式会社】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

意見 0-2 全体（評価の客観性）及び第3章第3節に関して、評価の根拠をNTT東西からの報告に依存させず、卸先事業者及び接続事業者からの一次情報を体系的に収集する仕組みを、市場検証に関する年次計画に実施項目として明記することを要望。

【要旨】 各評価は、主として NTT 東西からの報告と対象を限定したアンケートに依拠しております。当社の開示請求に対する不存決定は、規制当局が客観的な根拠資料を持たないまま提供条件の合理性を判断してきた可能性を示すものと考えます。 【詳細】 光コラボのシステム改修の技術的困難性及び費用に関する見積書・報告書等は、「不存」として不開示とされました（令和8年7月30日付け総基料第106号）。NTT 東西が改修に費用を要すると説明し、貴省がその説明を前提に提供条件の合理性を判断してこられたのであれば、その判断の基礎となる資料が貴省に存在しないこととなります。 また、本レポートが用いる「該当する事実は認められなかった」という表現は、調査したうえで否定されたことを意味するのか、調査の対象としなかったことを意味するのかが、読み手には判別できません。両者は評価としての重みが大きく異なると考えます。 【求める対応】 評価の根拠を NTT 東西からの報告に依存させず、卸先事業者及び接続事業者からの一次情報を体系的に収集する仕組みを、市場検証に関する年次計画に実施項目として明記していただきたく存じます。 当社は資料の提供に応じる用意がございます。あわせて、情報通信行政・郵政行政審議会又は貴省が開催する会合において意見陳述の機会を設けていただければ、規模の基準により調査の対象から外れている事業者の実態を、直接申し上げることができません。 【日本先進通信株式会社】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ なお、調査及び評価の実施に当たっては、電気通信事業法及びNTT法に基づく報告・届出等により得られた情報、関係事業者等による公表情報、関係事業者等や利用者へのアンケート等の結果も用いていることから、原案のとおりとします。	無
---	---	----------

1. 電気通信事業者間の競争状況の分析

1-1 移動系通信市場に係る競争状況の分析（評価レポート（案）本文 第2章第1節2参照）

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 1-1-1 NTTドコモの収益シェアが4割以下の状況が一定期間継続しており、他のMNOとの規制に差を設けるほどの状況ではなくなっていることを踏まえ、NTTドコモだけに禁止行為規制を課すことは適当ではなく、移動通信分野における禁止行為規制の在り方について早急に議論が行われるべきという意見。		

2024 年度以降、NTT ドコモの収益シェアが 4 割以下の状況が一定期間継続しており、その他の MNO との規制に差を設けるほどの状況ではなくなっていることを踏まえれば、NTT ドコモだけに禁止行為規制を課すことは適当ではなく、移動通信分野における禁止行為規制の在り方については早急に議論が行われるべきと考えます。 【NTT 株式会社】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ 電気通信事業法第30条第 1 項に基づく禁止行為規制の適用対象事業者の指定に関しては、評価レポートにおいて「今後、NTT ドコモの収益シェアを含め、市場の状況を注視する」と記載しているところであり、引き続き検討を行うことが適当であると考えています。	無
意見 1-1-2 MVNOへの機能開放の状況や設備投資の動向等を注視することに賛同。併せて、衛星ダイレクト通信サービスやeSIMクイック転送（エンタイトルメント機能）等、MNO又はグループ内MVNOでのみ実現され独立系MVNOの努力のみでは実現が困難なサービス・機能についても、その提供状況及びMVNOへの開放状況を継続的に確認・検証することを要望。		
MVNO への機能開放の状況や設備投資の動向等を注視いただくことに賛同いたします。 MVNO への機能開放状況については、5G SA に限らず、MNO 又はグループ内 MVNO でのみ実現されており、独立系 MVNO の努力のみでは実現が困難なサービスや機能についても注視対象とすべきと考えます。 例えば、衛星ダイレクト通信サービス、eSIM クイック転送（エンタイトルメント機能）等は、利用者利便性やサービス競争力に大きな影響を与える要素であり、モバイル市場における競争環境の評価にあたっては、こうしたサービス・機能の提供状況及び MVNO への開放状況についても継続的に確認・検証していただくことを要望いたします。 【株式会社インターネットイニシアティブ】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 1-1-3 移動系通信市場における競争状況について、シェア等の定量的指標に加え、5G SA等の高度な通信サービスをめぐる競争が行われているかを把握する観点からMVNOへの機能開放の状況等を注視するとの方向性に賛同。今後の競争状況の評価に当たっては、MNOとMVNOとの間のイコールフットイングが確保されているかという観点から、MVNOへの機能開放の有無、開放時期、提供条件、料金水準及び事業者間協議の進捗状況等を継続的に把握することを要望。		
移動系通信市場における競争状況について、シェア等の定量的な指標に加え、5G SA 等の高度な通信サービスをめぐる競争が行われているかを把握する観点から、MVNO への機能開放の状況等を注視するとの方向性に賛同いたします。 5G SA 等について、MNO と MVNO との間で利用可能な機能に差が生じ、MVNO による高度な通信サービスの提供ができない状態が継続することは、利用者の多様な選択肢の確保や利便性の向上が損なわれるおそれがあります。 このため、今後の競争状況の評価に当たっては、適正な競争環境を実現する上で重要となる MNO と MVNO との間のイコールフットイングが確保されているかという観点から、MVNO への機能開放の有無、開放時期、提供条件、料金水準及び事業者間協議の	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

進捗状況等を継続的に把握いただくことを要望いたします。 【一般社団法人テレコムサービス協会】		
意見 1-1-4 モバイル市場での競争の進展に伴い自社の契約数シェア・収益シェアが低下し市場支配力が認められる状況にはないこと、また業界・分野の垣根を超えた競争の進展により競争優位性が低減していることを踏まえ、二種指定電気通信事業者の中で自社のみが禁止行為規制の指定対象となっている非対称な規制の適用について見直しを検討すべき段階にあるとして、今後早急に議論を行うことを要望。		
- モバイル市場での競争の進展に伴い、当社の携帯電話等の契約数シェアは NTT 分社時には 6 割だったものが、現在は 1/3 を下回る水準（2026 年 3 月時点で 32.9% ※MVNO を除く）まで低下し、収益シェアは令和 6 年度以降 2 年連続で 4 割を下回る等、モバイル通信事業者間の競争関係の差は縮小傾向にあり、当社に市場支配力が認められる状況にはないものと考えます。 - 加えて、多様な OTT サービスや金融・決済サービス等、多層化する市場において、業界・分野の垣根を超えた競争が進展している状況にあり、電気通信市場並びに取り巻く環境における当社の競争優位性は低減している状況です。 - このような競争環境の中、二種指定電気通信事業者の中では当社のみが禁止行為規制の指定対象になっている等、非対称な形で規制が適用されている状況については見直しを検討すべき段階にあると考えており、今後早急に議論を行っていただく事を要望します。 【株式会社 NTT ドコモ】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ 電気通信事業法第30条第1項に基づく禁止行為規制の適用対象事業者の指定に関しては、評価レポートにおいて「今後、NTTドコモの収益シェアを含め、市場の状況を注視する」と記載しているところであり、引き続き検討を行うことが適当であると考えています。	無
意見 1-1-5 移動系通信市場ではMN03社による寡占的な市場構造に大きな変化はなく、依然としてMNOとMVNOの間に大きな競争力の差が存在していることから、移動系通信市場全体だけでなく、携帯電話向け通信サービス市場と通信モジュール市場のそれぞれにおけるMNOとMVNO間の競争状況の変化について、市場関係者が詳細なデータに基づき継続的に検証できるよう、事業者別シェアや契約数の推移及びそのMVNOの内訳・主な増減理由等を公表することを要望。		
- 移動系通信市場については、MN03 社による寡占的な市場構造に大きな変化はなく、「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の公表（令和 7 年度第 4 四半期（3 月末）」によると、通信モジュールを除く SIM カード型における MVNO シェアは 10.5%（前年比+0.5%）に留まっており、携帯電話向けの通信サービス市場においては、依然として MNO と MVNO の間には大きな競争力の差が存在していると考えます。 - このため、移動系通信市場全体だけでなく、携帯電話向け通信サービス市場と通信モジュール市場のそれぞれにおける MNO と MVNO の間の競争状況の変化について、市場関係者が詳細なデータに基づき継続的に検証できるよう、以下のような内容について公表いただくことを要望いたします。 「携帯電話向け通信サービス市場の事業者別シェアや契約数の推移」およびその MVNO の内訳や主な増減理由 「通信モジュール市場の事業者別シェアや契約数の推移」における MVNO の内訳や主な増減理由	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

【株式会社オプテージ】		
意見 1-1-6 多様な事業者の競争による料金の低廉化やサービスの多様化のためには、MNOグループと独立系MVNOの間のイコルフットイングが確保され公正な競争が行えているか検証・分析する必要があるとして、グループ内MVNOと独立系MVNOを区分した契約数・シェアの推移、両者間の乗換え状況、5G SAやeSIM関連機能等の開放状況を継続的に検証・分析することを要望。併せて、MNOグループによる経済圏サービスの拡大が携帯電話サービスの過度な囲い込みにつながっていないか、その影響を検証することを要望。		
- さらに、多様な事業者の競争による料金の低廉化やサービスの多様化を図っていくためには、引き続き MVNO が競争の軸として機能することが重要であり、特に MNO グループと独立系 MVNO の間のイコルフットイングが確保され、両社間での公正な競争がおこなえているのかについて検証・分析する必要があると考えます。 - この点、MNO はサブブランドや廉価プラン、グループ内 MVNO において独立系 MVNO と近接する料金でサービス提供していることを踏まえて、以下の内容について継続的に検証・分析いただくことを要望いたします。 － MVNO の契約数シェアのうち、MNO グループ内 MVNO と独立系 MVNO を区分した契約数・シェアの推移 － MNO のメインブランド、サブブランド、廉価プラン、グループ内 MVNO と独立系 MVNO との間の乗換え状況 － MNO グループと独立系 MVNO における 5GSA や eSIM 関連機能等の開放状況 - 加えて、金融、決済、ポイント等の MNO グループによる経済圏サービスの拡大が、携帯電話サービスの過度な囲い込みにつながった場合は、電気通信事業者間の公正な競争環境へ与える影響が大きいと考えることから、経済圏サービスの提供状況や利用者の乗換え行動等への影響を検証いただくことを要望いたします。 【株式会社オプテージ】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 1-1-7 NTTドコモの市場支配力については、複数年度にわたる市場シェアの推移に加え、NTTグループ各社との資本・人員関係、顧客基盤の連携、法人営業・ネットワーク・ソリューション提供の一体性を含むNTTグループ全体の事業能力を勘案し、他のMNOとは市場支配力の基盤となる構造的条件が異なるNTTドコモに対する禁止行為規制を維持する必要があるという意見。		
「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）レポート（案）」（以下、「本評価（案）」）においても引用されているとおり、「電気通信事業法第30条第1項及び第3項第2号の規定による電気通信事業者の指定に当たっての基本的考え方」（令和8年5月27日最終改定）によれば、一定期間継続して25%を超え40%以下の市場シェアを有する電気通信事業者が存在する場合において、当該電気通信事業者の市場シェアが1位であるときは、当該市場シェアの水準及び諸要因を勘案した結果、特に市場支配力が推定される場合に限り指定すること等となっていること等を踏まえた検討が必要とされています。 このため、NTTドコモ殿の市場支配力については、複数年度にわたる市場シェアの推移に加え、NTT殿、NTTデータグループ殿及びNTTドコモビジネス殿との資本・人員関	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ 電気通信事業法第30条第1項に基づく禁止行為規制の適用対象事業者の指定に関しては、評価レポートにおいて「今後、NTTドコモの収益シェアを含め、市場の状況を注視する」と記載しているところであり、引き続き検討を行うことが適当であると考えています。	無

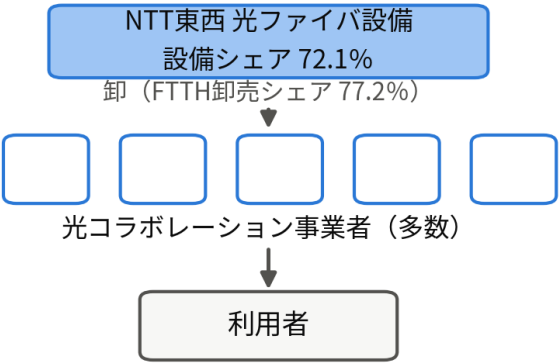
係及び顧客基盤の連携、並びに法人営業、ネットワーク及びソリューション提供の一体性を含む NTT グループ全体の事業能力を勘案し、競争事業者への影響も踏まえて、他の MNO とは市場支配力の基盤となる構造的条件が異なる NTT ドコモ殿に対する禁止行為規制を維持する必要があると考えます。 【ソフトバンク株式会社】		
意見 1-1-8 これまでの移動系通信市場の検証では契約者数シェアに加え売上高やARPUの推移等の指標も踏まえた分析が行われてきたが、令和7年度の調査結果では基本的に契約数シェアのみを根拠とした分析となっていることから、競争状況を正確に把握するため各種指標を維持し多面的に分析することが適当という意見。併せて、通信モジュール市場では回線の性質や重みが異なり一律の回線数中心の分析では競争状況の把握が困難であること、法人向けサービス市場では回線がソリューションの一部として調達され相対契約が中心であることから、契約数シェアのみによる評価には限界があるとして、定性的な要因も含めた多面的な分析手法を検討すべきという意見。		
これまでの移動系通信市場の検証においては、契約者数シェアに加え売上高や営業利益、ARPU の推移等の指標も踏まえ競争状況の分析・評価が行われてきました。 しかしながら、令和7年度の調査結果を見ると、【図表Ⅱ－5】「MNO の収益シェアの推移」を除き、基本的に契約数シェアのみを根拠とした競争状況の分析が行われています。競争状況を正確に把握するためには、契約数シェアのみならず関連する定量的指標によりできる限り多面的に分析することが求められるため、基本的にはこれまでの各種指標は維持することが適当と考えます。 一方で、移動系通信市場においては、従来の検証の枠組みでは正確な競争状況を把握することが困難となっています。 例えば、移動系通信市場においては、通信モジュール市場が拡大傾向にありますが、通信モジュール回線とハンドセット向け回線では、基本的に利用目的が異なるため、求める通信品質や料金水準等も異なります。さらに通信モジュールにおいては、センサー・メーター等大量デバイスのマッシブ IoT や信頼性や低遅延等が求められるミッションクリティカル IoT など、用途に応じて必要な回線数や通信品質等も異なります。このように同一の契約数でも個々の回線の性質や重みが異なる実態に鑑みると、従来の個人向け移動系通信市場のように、一律の回線数を中心とした分析では競争状況を正確に把握することは困難と考えます。 加えて、法人向けサービス市場においては、回線はシステム開発やソフトウェア・ハードウェアの提供等を一体化したソリューションの一部として調達されることが多く、DX 化や IoT 向けサービスの進展に伴い、回線単体での競争から、多様なプレイヤーとの連携による競争へと移行しつつあります。 その提供においては、グループ内で一体的に販売を行う形態もあれば、複数の事業者がコンソーシアムを形成して一体的に販売を行う形態もありますが、令和7年度に実施された法人利用者向けアンケート調査の結果により、調達に関する相談先として選定されることが受注の端緒として重要な要素であることが明らかとなっています。加えて、連携する各企業がそれぞれの事業分野で有する競争上の優位性も総合的に評	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

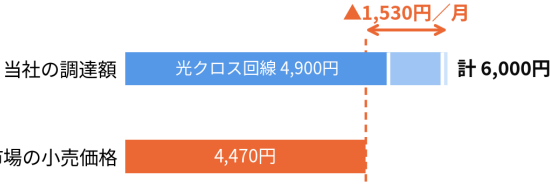
価されることとなり、これらの要素が回線契約の獲得に大きく影響しています。 このように、法人向けサービス市場は、従来の個人向け移動系通信市場と市場構造や競争環境が大きく異なることから、契約数シェアのみをもって競争状況を評価することには限界があります。特に、法人向けサービス市場では相対契約が中心であることから、定量的指標のみでは市場の実態や競争上の影響力を十分に把握することは困難であり、定性的な要因も含め多面的な分析手法を検討すべきと考えます。 【KDDI 株式会社】		
意見 1－1－9 NTTドコモに対する禁止行為規制の指定について、収益シェアが40%を下回った場合でも高い市場シェアで首位を維持していることや総合的事業能力を勘案すれば引き続き指定されるものと理解しており、NTTドコモの収益シェアを含め市場の状況を注視するとされた方向性に賛同。市場支配力の評価に当たっては市場シェアのみで判断せずガイドラインに記載される諸要因を勘案する必要があるとともに、法人向けサービス市場における評価に当たってはNTTドコモ単体でなく、NTT東西やNTTデータ等のNTTグループ各社及びNTTドコモビジネス等が一体的に事業運営を行った場合の総合的事業能力も考慮する必要があるという意見。		
株式会社 NTT ドコモ（以下、「NTT ドコモ」という）に対する禁止行為規制の適用対象としての指定においては、「電気通信事業法第 30 条第 1 項及び第 3 項第 2 号の規定による電気通信事業者の指定にあたっての基本的考え方」の規定内容に照らし、収益シェアが 40%を下回った場合でも、依然として高い市場シェアで首位を維持していることや総合的事業能力を勘案すれば、引き続き指定されるものと理解しており、この点、今後、NTT ドコモの収益シェアを含め市場の状況を注視するとされた方向性に賛同いたします。 市場支配力の評価にあたっては、市場シェアのみで判断するのではなく、事業規模（資本金、収益、従業員数）、市場への影響力、ブランド力、製品・サービスの多様性、潜在的な競争の不在、技術上の優位性・卓越性、需要及び供給の代替性、価格の弾力性といったガイドラインに記載される諸要因を勘案することが必要と考えます。 これらに加えて、前述のとおり、法人向けサービス市場においては、多様なプレイヤーを交えた、システム開発やソフトウェア・ハードウェアの提供等を一体化したソリューションとしての競争に移行しつつあります。 このような提供形態においては、調達に関する相談先として選定されることや連携する各企業がそれぞれの事業分野で有する競争上の優位性も総合的に評価されることとなり、これらの要素が回線契約の獲得に大きく影響しています。 そのため、法人向けサービス市場における評価にあたっては、NTT ドコモ単体の事業活動のみで見るとはならず、連携する NTT 東日本株式会社及び NTT 西日本株式会社（以下、「NTT 東西」という）や株式会社 NTT データ（以下、「NTT データ」という）等の NTT グループ各社及び NTT ドコモビジネス株式会社（以下、「NTT ドコモビジネス」という）等が一体的に事業運営を行った場合の総合的事業能力も考慮する必要があると考えます。 【KDDI 株式会社】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 電気通信事業法第30条第1項に基づく禁止行為規制の適用対象事業者の指定に関しては、評価レポートにおいて「今後、NTTドコモの収益シェアを含め、市場の状況を注視する」と記載しているところであり引き続き検討を行うことが適当であると考えています。	無

意見 1-1-10 移動系通信市場におけるシェア変動について、楽天モバイルの市場参入によるものとする表現ではなく、総務省によるいわゆる官製値下げやNTTドコモの通信品質悪化によるものである旨を記載する必要があるという意見。		
6 頁「2. 移動系通信市場」において、「近年は、楽天モバイルが新たに参入し MNO 3 社のシェアの差は小さくなり」などと、楽天モバイルの市場参入によるシェア変動を謳う表現となっている。実際は総務省によるいわゆる官製値下げや、当時の NTT ドコモ社長であり現日本郵船社外取締役井伊基之氏による NTT ドコモの通信品質悪化によるものであることを記載する必要がある。 【個人 2】	○ 参考の御意見として承ります。	無
意見 1-1-11 NTTドコモの市場支配的事業者指定の考え方について、収益シェアの水準のみに着目するのではなく、契約数シェア、高品質サービスの展開状況、MVNOへの機能開放の進展度、法人市場におけるグループ体系的な営業の影響等を総合的に勘案し、市場支配力の有無を慎重に判断・注視する旨を評価文言に明記することを提案。		
【提案】NTT ドコモの市場支配的事業者指定の考え方に関する総合的評価の明記 1. 対象箇所 第 2 章 第 1 節 2. (2)「電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価」(15-16 ページ) 2. 意見・改善案の具体的内容 NTT ドコモの収益シェアが 40 パーセントを下回ったことを受けて今後の指定の考え方に言及している箇所(15-16 ページ)について、単に「収益シェアの水準」のみに着目するのではなく、総合的な市場支配力の評価軸を文言上明記することを提案します。 具体的には、以下のような旨を評価文言に追記してください。 「収益シェアの動向に加え、契約数シェア(32.9 パーセントで首位維持)、5G SA 等の高品質サービスの展開状況、MVNO への機能開放の進展度、ならびに法人市場におけるグループ体系的な営業の影響等を総合的に勘案し、市場支配力の有無を慎重に判断・注視する。」 3. 理由・背景 「指定に当たっての基本的考え方」の規定に触れる際、収益シェアの低下という単一の指標のみが強調されると、市場支配力に関する誤解を招く恐れがあります。レポート(案)本文に既に記載されている他の要素(契約数や質的サービス)を総括文に盛り込む修正であり、容易に反映が可能です。 【個人 6】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ なお、電気通信事業法第30条第 1 項に基づく禁止行為規制の適用対象事業者の指定に関しては、評価レポートにおいて「今後、NTTドコモの収益シェアを含め、市場の状況を注視する」と記載しているところであり、引き続き検討を行うことが適当であると考えています。	無

1-2 固定系通信市場に係る競争状況の分析（評価レポート（案）本文 第 2 章第 1 節 3 参照）

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえ
--------	---------------	----------

	た案の修正の有無
意見 1-2-1 主位的に、設備シェア及び卸売シェアを主たる指標として固定系（FTTH）市場の評価を行い、結論を再検討することを要望。予備的に、次年度の市場検証において、自己設備を保有する事業者のシェア及びFTTH卸売市場の集中度（HHI）を指標に加え、サービス提供主体シェアと併記することを要望。	
【要旨】 サービス提供主体シェアの分散は、NTT 東西の光回線の再販の内訳にすぎません。同レポート自身が示す設備シェア 72.1%（図表Ⅱ-21。令和 6 年度末）・卸売シェア 77.2%（図表Ⅱ-20。令和 7 年度末）は、単一のボトルネック設備と単一の卸元への依存を示しております。設備シェア及び卸売シェアを主たる指標とされたく存じます。 【詳細】 卸元が一つである限り、サービス提供主体がいくら増えても、それは競争の実質ではなく再販の広がりを表すにとどまります。現行の指標では、NTT 東西の卸先が増えるほど市場は「競争的」と評価されます。指標の設計上、卸への依存の深まりが競争の進展として現れ得るのではないかと危惧しております。 提供主体が分散しても、卸元は一つ  図 2 設備・卸元と提供主体の関係 本レポートが「ボトルネック性があるものの」と留保を付されている点は承知しております。もっとも、留保を付したうえで競争の確保を結論づけるのであれば、その結論を支える指標は、設備及び卸元の集中度に即したものである必要があると考えます。 【求める対応】 主位的に、設備シェア及び卸売シェアを主たる指標として固定系（FTTH）市場の評価を行い、結論を再検討していただきたく存じます。予備的に、次年度の市場検証にお	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ なお、固定系（FTTH）市場の競争状況の評価に当たっては、サービス提供主体ベースのシェアに加え、設備設置事業者別シェア及び卸売シェアについても図表に示した上で分析を行っており、ボトルネック性についても言及しているところです。これらを踏まえた総合的な評価として、一定の競争関係が確保されているとの結論を導いており、原案のとおりとします。 無

いて、自己設備を保有する事業者のシェア及び FTTH 卸売市場の集中度（HHI）を指標に加え、サービス提供主体シェアと併記していただきたく存じます。 【日本先進通信株式会社】		
意見 1－2－2 接続料と小売料金の上に位置する VNE・卸の段階において、独立系事業者の 10G 調達価格が市場の小売価格を上回る構造が生じていることを踏まえ、接続料スタックテストの検証範囲を VNE・卸層まで拡張すること、卸取引条件の透明性確保を検討すること、及び令和 9 年度の年次計画に VNE・卸層の卸価格と小売価格との関係を検証項目として明記することを要望。		
【要旨】 本レポートは、FTTH の月額料金に変動が乏しい中で接続料が上昇見込みである旨を指摘しておられます。もっとも、接続料と小売料金の間には、VNE・卸の段階が存在いたします。10G においては、独立系事業者が調達し得る卸価格の総額が、市場の小売価格を上回っております。この段階を市場検証の対象に加えていただきたく存じます。 【詳細】 当社が大手 VNE・卸事業者から提示を受けた 10G の調達条件は、年間 100 回線のコミットメントを前提として、光クロス回線が月額 4,900 円（税抜）でした。これに同社の IPv4 over IPv6 接続（IPv6 ローミング）月額 1,000 円（税抜）及び請求書発行手数料 100 円（税抜）が加算されますので、1 回線当たりの調達額は月額 6,000 円（税抜。税込 6,600 円）となります。これとは別に、システム利用料が月額 12,500 円（税抜）、契約数にかかわらず定額で発生いたします。 他方、市場で現に提供されている 10G の小売価格は、月額 4,917 円（税込。税抜 4,470 円）の水準にあります。すなわち、調達額が小売価格を月額 1,530 円（税抜）上回ります。当社が当該小売価格と同水準での卸提供を要望したところ、コミットメントを前提としても難しいとの回答でした。後発事業者は、獲得すればするほど損失が拡大する構造に置かれております。 10G 1回線あたり月額（税抜）  内訳 光クロス回線 4,900円 + IPv4 over IPv6 1,000円 + 請求書発行 100円 ※ このほかシステム利用料 月額12,500円（税抜）が、契約数にかかわらず定額で発生します。 図 3 10G 1 回線あたりの調達額と小売価格	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

比較は、光クロス回線・IPv4 over IPv6 接続・請求機能という同一の構成について行っております。また、システム利用料が定額であるため、契約数の少ない事業者ほど1回線当たりの負担が重くなります。規模の小さい者ほど不利になる料金構造です。この構造は、企業努力の差では説明できないものと考えます。 ① v6 プラス等が用いる MAP-E 方式は、RFC 7597 として国際標準化された方式であり、特定 VNE の独自技術ではありません。 ② 特定 VNE の優位は、NTT NGN（第一種指定設備）の接続枠（16 枠）というボトルネックを早期に占有したことに由来します。 ③ 指定設備の優位が卸の段階に転嫁され、規制の及ばない任意契約の下で価格が決まるため、接続料段階の検証をすり抜けます。 接続約款の認可審査においては、接続料と利用者料金の関係の検証が行われていると承知しております。もっとも、当該検証は接続料の段階を対象とするものであり、その先の VNE・卸の段階で生じる差は捉えられません。本レポートが「接続料は令和8年度以降、上昇見込み」として今後の注視を述べておられる以上、接続料と小売料金の間に位置するこの段階こそ、市場検証において確認されるべきものと考えます。なお、価格圧搾の評価は、本来、垂直統合事業者の卸価格と当該事業者自身の小売価格との関係において行われるものと存じますので、NTT 東西が自ら提供する 10G の小売価格を分子とした検証も、あわせてお願い申し上げます。 本項の裏付けとなる取引条件の資料は守秘義務の対象であるため添付しておりません。貴省から報告徴収その他の求めがありましたら、直ちに提出いたします。 【求める対応】 ① 接続料スタックテストの検証範囲を、IPv4 over IPv6 卸を含む VNE・卸層まで拡張すること。 ② 卸取引条件（数量割引の基準等）の透明性確保を検討すること。 ③ 少なくとも、令和9年度の「電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画」において、VNE・卸層の卸価格と小売価格との関係を検証項目として明記すること。 【日本先進通信株式会社】		
意見 1-2-3 FTTH市場においてMNOグループが過半数を超える高いシェアを有し「MNOによる固定系ブロードバンド市場の支配」の傾向が顕在化していること、及びサービス競争と設備競争が維持されるためには「卸」「自己設置」「接続」の各提供形態が適切に機能することが重要であることを踏まえ、サービス卸の卸先事業者に占めるMNOの契約数・シェアの推移や各提供形態における契約数・シェアの推移を継続的に公表することを要望。併せて、MNOの勧誘方法や経済利益の提供状況等の実態が公正な競争を阻害していないか注視し、問題がある場合には早期に解決に向けた措置を講じることを要望。		
・ 「【図表Ⅱ-14】FTTH 市場（小売市場）の事業者別シェアの推移（サービス主体別）」によると、MNO グループが引き続き過半数を超える高いシェアを有しており、また、	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

「【図表Ⅱ-17】固定系ブロードバンドの契約数の推移（全国）」によると、ワイヤレス固定ブロードバンド（共用型）における契約数の増加率が高いことから、「MNO による固定系ブロードバンド市場の支配」の傾向が顕在化している状況と考えます。 - また、設備設置事業者別シェアや卸売市場におけるシェアが未だ過半数を超える中、FTTH 市場においてサービス競争のみならず設備競争も維持されるためには、「卸」「自己設置」「接続」という異なる提供形態がそれぞれ適切に機能することが重要であると考えます。 - このため、市場関係者が客観的なデータに基づき固定系通信市場における競争状況の変化を検証できるよう、以下の内容について継続的に公表いただくことを要望いたします。 - サービス卸（光コラボ）の卸先事業者に占める MNO の契約数・シェアの推移 「卸」「自己設置」「接続」の各提供形態における契約数・シェアの推移 - 加えて、MNO の勧誘方法や経済利益の提供状況等の実態が公正な競争を阻害するものとなっていないか注視いただくとともに、問題がある場合には、早期に解決に向けた措置を講じていただくことを要望いたします。 【株式会社オプテージ】		
意見 1-2-4 固定系通信市場（FTTH 市場）について、NTT グループのシェアが減少していることのみを根拠に一定の競争関係が確保されていると評価するのではなく、NTT 東西が設備設置事業者別シェアで首位（56.3%）、NTT ドコモがサービス提供主体別シェアで単独首位（17.7%）を維持していることなどを踏まえ、シェアの変動のみならず市場における地位や市場構造等も含めて総合的に評価すべきとして、評価に係る記載の修文を要望。		
固定系通信市場においては、NTT 東西によるサービス卸の開始（2015 年 2 月）に伴い、集合住宅向け FTTH の競争の進展等により、設備設置事業者別シェア及びサービス提供主体別シェアにおいて NTT 東西のシェアが低下し他事業者のシェアが増加していることから、一定の競争関係が確保されているとの評価がされております。 しかしながら、NTT 東西及び NTT ドコモは、設備設置事業者別シェアにおいて 56.3%（NTT 東西合算）で首位、サービス提供主体別シェアにおいて 32.1%（NTT 東西・NTT ドコモ合算、NTT ドコモが 17.7%で単独首位）で首位であり、高いシェアを維持しております。 適正な競争関係の確保に関する評価においては、NTT 東西・NTT ドコモを含む NTT グループのシェアが減少していることのみを根拠に評価するのではなく、設備設置事業者別・サービス提供主体別の双方で首位を維持していることなどを踏まえ総合的に評価すべきであり、以下に修文案を記載いたします。 <修文案> （２）電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価 固定系データ通信では、市場規模を踏まえると、特に FTTH 市場での競争状況の評価	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ なお、設備設置事業者別シェア及び FTTH 卸売市場における NTT 東西のシェアについては、本評価レポート案においても図表に示した上で分析を行っており、ボトルネック性についても言及しているため、原案のとおりとします。	無

が重要であるところ、NTT 東西によるサービス卸の開始（2015 年 2 月）に伴い、MNO 等様々な事業者による NTT 東西の FTTH の再販が増加し、NTT グループ以外の様々な事業者のシェアの増加が見られるなど、特にサービス提供主体ベースでの競争が進展していることや、設備設置事業者別のシェアにおいても、集合住宅向け FTTH の競争の進展等により、NTT 東西以外の事業者のシェアの増加が見られること等から、NTT 東西が保有する光ファイバ等の設備には引き続きボトルネック性があるものの、一定の競争関係は確保されているものと認められる。 一方で、設備設置事業者別シェアにおいては、2026 年 3 月時点で NTT 東西が 56.3% のシェアを有しており、依然として過半のシェアを占めている。また、FTTH 市場（小売市場）のサービス提供主体別シェアにおいても、NTT 東西・NTT ドコモを合算した NTT グループのシェアは 32.1% となっており、シェアは低下傾向にあるものの、移動系通信市場において首位である NTT ドコモが、FTTH 市場でも 17.7% と単独首位を維持している。 このため、競争状況の評価にあたっては、シェアの変動のみならず、市場における地位や市場構造等も踏まえて総合的に評価することが適当である。 【KDDI 株式会社】		
意見 1-2-5 固定系 FTTH 市場の競争評価において、サービス提供主体ベースの競争が進展する一方で NTT 東西が設備設置事業者別シェア・卸売シェアで高いシェアを保持しボトルネック設備としての影響力が強固である旨、及び令和 8 年度以降の NTT 東西の加入光ファイバ接続料の上昇見込みが最終利用者の月額料金に与える影響を継続して注視するリスク要因として位置付ける旨を、評価文言に追記・補足することを提案。		
【提案】固定系 FTTH 市場における設備・卸高シェアおよび接続料上昇リスクに関する評価文言の補足 1. 対象箇所 第 2 章 第 1 節 3. (2)「電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価」（27-28 ページ） 2. 意見・改善案の具体的内容 FTTH 市場の競争評価において、「サービス提供主体ベースでの競争が進展している」「一定の競争関係は確保されている」との記載に加え、以下の内容を評価文言に明確に追記・補足することを提案します。 (1) サービス提供主体ベースの競争が進展する一方で、設備設置事業者別シェアでは NTT 東西が 56.3 パーセント、FTTH 卸売市場では NTT 東西が 77.2 パーセントという高いシェアを保持しており、ボトルネック設備としての影響力が強固である旨を明記すること。	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ なお、設備設置事業者別シェア及び FTTH 卸売市場における NTT 東西のシェアについては、本評価レポート案においても図表に示した上で分析を行っており、ボトルネック性についても言及しています。また、FTTH の月額料金にも影響し得る NTT 東西の加入光ファイバ接続料の上昇見込みも踏まえて市場の状況を注視するとして記載しているため、原案のとおりとします。	無

(2) 令和 8 年度以降に予定されている NTT 東西の加入光ファイバ接続料の上昇見込みが、最終利用者の月額料金(高止まりの解消)に与える影響について、継続して注視するリスク要因として明確に位置付けること。 3. 理由・背景 小売市場での再販(コラボ光等)の拡大のみをもって競争進展と評価すると、設備基盤における実質的な集中度や今後のコスト上昇リスクが見落とされる恐れがあります。既存のデータを踏まえ、評価文章に 2 から 3 行程度の注記・補足を加えることで、論理的整合性と分析の深みを容易に高めることができます。 【個人 6】		
意見 1-2-6 令和 8 年度以降の評価方針に関して、市場シェア及び月額料金に加え、10Gbps を含む速度階層別市場、利用端末までの実効性能、光コラボレーション事業者の技術的説明能力、利用者側の高性能パーソナルコンピュータ及び AI 利用環境、通信機器の供給網及び国内代替能力並びに企業集団における情報管理上の非価格的品质を評価対象に加えることを要望。		
本評価レポート案は、固定系ブロードバンド市場、固定系超高速ブロードバンド市場、FTTH 市場及び ISP 市場を検証対象とし、市場シェア、契約数、料金、代替性及び卸取引等を継続的に把握している点で意義があると考えます。 一方、固定系超高速ブロードバンド市場について、1Gbps 級サービスと 10Gbps 級サービスでは必要となる設備及び利用条件が大きく異なるにもかかわらず、速度階層ごとの競争状況及び利用実態が十分に区分されていません。 10Gbps 回線を契約しても、ルーター、スイッチ、LAN ケーブル、パーソナルコンピュータの LAN ポート又は無線環境の一部が 1Gbps までしか対応していない場合、その区間が通信速度の上限となります。 回線が 10Gbps であっても、宅内に 1GbE の機器が存在すれば、理論上の上限は回線速度の 10 パーセント以下です。2. 5GbE の機器が上限となる場合は、回線速度の 25 パーセント以下です。 したがって、10Gbps 契約数だけを把握しても、利用者が実際に 10Gbps 級の便益を受けているかは判断できません。 次年度以降は、固定系ブロードバンド市場を、1Gbps 以下、2Gbps 以上 5Gbps 未満、5Gbps 以上 10Gbps 未満及び 10Gbps 以上の速度階層に区分し、提供可能世帯率、契約数、純増数、月額料金、解約率、実効ダウンロード速度、実効アップロード速度、遅延、パケット損失及び障害時間を調査することを求めます。 さらに、10Gbps 契約者について、ONU 又はホームゲートウェイのポート速度、ルーターの WAN 及び LAN ポート速度、LAN ケーブルの規格、スイッチの対応速度、パーソナルコンピュータの LAN ポート速度並びに無線 LAN の規格を確認し、回線から利用端末までの全区間が対応している割合を調査すべきです。	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

回線のみが 10Gbps である契約と、利用端末までの全区間が 10GbE へ対応している契約を同一に扱うことは、実質的な品質評価として不十分です。

光コラボレーション事業者についても、料金及び契約数だけでなく、10Gbps、10GbE、IPv6 IPoE、PPPoE、ホームゲートウェイ、市販ルーター、LAN ケーブル及びパーソナルコンピュータ側の LAN ポートについて、利用者へ正確に説明できるかを調査する必要があります。

光コラボレーション事業者が回線契約だけを販売し、宅内設備及び接続方式を一律に利用者の責任として切り離した場合、利用者は契約した性能を十分に利用できない可能性があります。

この場合、名目上は 10Gbps サービス間の競争が存在していても、実際には事業者の説明能力、設定支援及び機器選定支援の差によって、利用者が受ける便益が異なります。

具体的な調査方法として、契約数等を基準に選定した光コラボレーション事業者 50 社に対し、各社 20 件の標準化した問い合わせを実施すれば、合計 1,000 件の回答を得ることができます。

仮に誤案内率が 10 パーセントであった場合、無作為抽出を前提とした 95 パーセント信頼区間は、概算でプラス又はマイナス 1.9 ポイントです。

この規模であれば、全体傾向の把握及び年度間比較に利用できる一定の精度が得られると考えます。

質問内容としては、10GBASE-T 対応ポートの必要性、カテゴリ 6A 以上の LAN ケーブル、1GbE 機器が途中に存在する場合の速度上限、IPv6 IPoE の提供条件、レンタルルーターのポート構成及び市販ルーターを使用する場合の責任分界が考えられます。

また、高速回線の需要及び利用価値を評価するためには、利用者側のパーソナルコンピュータ及び計算環境も補完指標として把握する必要があります。

本評価レポート案では、主要な電気通信事業者がネットワークへの投資を維持しながら、AI、クラウド及びデータセンターへの投資を拡大する傾向が示されています。

しかし、AI を実際に利用し、開発し、検証する側の設備として、高性能なパーソナルコンピュータ、GPU、NPU、大容量メモリ、2.5GbE 又は 10GbE 対応 LAN 環境がどの程度普及しているかは把握されていません。

これはパーソナルコンピュータ自体を電気通信規制の対象とする趣旨ではなく、高速回線の需要及び利用価値を説明する補完指標として定点観測する趣旨です。

例えば、100GB の AI モデル、映像素材又は研究データを転送する場合、単純計算では 1Gbps で約 800 秒、10Gbps で約 80 秒を要します。

通信効率を 70 パーセントと仮定すると、1Gbps では約 19 分、10Gbps では約 1.9 分となり、1 回の転送で約 17 分の差が生じます。

この試算は通信の混雑、保存装置の速度及び相手側設備等を考慮しない単純な値ですが、大容量データを反復して扱う制作者、研究者及び中小事業者にとって、高速回線及び高性能パーソナルコンピュータが生産性へ影響することを示します。

次年度以降は、2.5GbE 又は 10GbE 対応端末の普及率、AI 処理装置を搭載した端末の普及率、ローカル AI の利用率、大容量アップロードの利用状況並びにクラウド処理とローカル処理の選択状況を、需要側の補完指標として調査することを求めます。

経済安全保障及び供給網の観点からは、クラウドサービスだけでなく、ルーター、スイッチ、無線アクセスポイント、ホームゲートウェイ、ファイアウォール、VPN 装置及び認証基盤についても実態把握が必要です。

通信機器の製造者別シェアだけでなく、設計主体、ファームウェア更新期間、SBOM の提供状況、遠隔管理機能、更新用署名鍵の管理主体、修理可能な地域、保守終了後の移行期間、代替供給者及び国内での修理可能性を調査すべきです。

国内企業のブランドであることだけで安全と評価せず、国内で設計を検証し、脆弱性へ対応し、更新し、修理し、代替調達できるかを評価することが合理的です。

国外企業の製品についても、国籍のみで一律に排除するのではなく、準拠法、親法人、遠隔保守権限、データ及びログの送信先、更新主体並びに供給停止時の代替性を共通の基準で評価すべきです。

法令及びガイドラインの遵守状況については、本評価レポートの結論が、電気通信事業法上の市場支配的事業者規制、接続、卸取引及び公正競争条件等について確認した結果であることを、より明確に表示することを求めます。

特定の禁止行為に該当する具体的事実が確認されなかったことは、当該企業又は企業集団について、個人情報保護、外部送信、決済、広告、共通 ID、委託先管理及びサイバーセキュリティを含む全ての法令及び統治上の問題が存在しないことを意味するものではありません。

通信、広告、決済、金融、会員 ID 及び小売サービス等が企業集団内で連携する場合には、価格及び回線品質だけでなく、情報管理、認証基盤、外部委託、外部 SDK、重大障害、行政指導後の改善状況及び再発防止体制も、利用者が事業者を選択する際の非価格的品质となります。

個別法人の法的責任を別の法人へ帰属させることは適切ではありません。一方、共通の ID、システム、データ基盤又は委託先を利用している場合には、法人単位の評価だけでは実質的なリスク及び競争力を把握できない可能性があります。

このため、企業集団単位についても、共同利用する認証基盤、データ連携の範囲、委託先管理体制、重大障害件数、情報管理上の事故件数及び再発防止措置を、集計可能な範囲で非価格的品质指標として把握することを提案します。

以上から、次年度以降の評価では、市場シェア及び月額料金に加え、10Gbps を含む速度階層別市場、利用端末までの実効性能、光コラボレーション事業者の技術的説明

能力、利用者側の高性能パーソナルコンピュータ及び AI 利用環境、通信機器の供給網及び国内代替能力並びに企業集団における情報管理上の非価格的品质を評価対象に加えることを求めます。 競争政策の目的は、形式的に契約先の数が増えることだけではなく、利用者が安全で高品質な通信サービスを、十分かつ正確な情報に基づいて選択できる状態を確保することにあると考えます。 【個人 9】		
--	--	--

1-3 法人向けサービス市場に係る競争状況の分析（評価レポート（案）本文 第2章第1節4参照）

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 1-3-1 法人向けサービス市場において、ソリューションサービスがネットワークサービスの競争関係に与える影響について今後検証を深めるとの本レポート案の方向性に賛同。法人向け IoT サービスにおいて MNO が MVNO への卸料金を下回る料金水準でサービスを提供した場合に公正な競争環境が損なわれるおそれがあることから、MNO と MVNO のイコールフットリングが確保されているかという観点から、提供主体別の IoT サービスの標準価格・提供価格・値引き率や大口案件における MNO の小売料金と MVNO への卸料金との関係等を継続的に分析することを要望。併せて、公正競争上の問題となり得る具体的な事象が確認された場合には速やかに必要な措置を講じることを要望。		
- 法人向けサービス市場において、ネットワーク単体の提供からアプリ、IoT、SI 等を組み合わせたソリューションでの提供が進展していることを踏まえ、ソリューションサービスがネットワークサービスの競争関係に与える影響について、今後検証を深めるとの本レポート案の方向性に賛同いたします。 - こうした市場環境において、ソリューションとセットでの調達においても MNO が有力な調達先となる中、法人向け IoT サービスでは、回線数規模等に応じた相対契約により大幅な値引きが行われる場合があります。仮に、MNO が MVNO に提供する卸料金等を下回る料金水準で自らサービスを提供した場合、当該 MNO から回線提供を受ける MVNO が価格面で対抗することは困難となり、MNO と MVNO との間の公正な競争環境が損なわれるおそれがあると考えます。 - このため、MNO と MVNO との間のイコールフットリングが確保されているかという観点から、IoT 市場における競争状況について以下のような内容等を継続的に分析いただくことを要望いたします。 - 提供主体別の IoT サービスの標準価格、実際の提供価格及び値引き率 1 案件当たりの回線数規模等 - 特に大口案件において、MNO による小売料金と MVNO への卸料金との関係	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

・ なお、これらの検証を通じて、公正競争上の問題となり得る具体的な事象が確認された場合には、適時に問題が解決されるよう、制度的対応を含め、速やかに必要な措置を講じていただくことを要望いたします。 【株式会社オプテージ】		
意見 1-3-2 法人向けサービス市場ではネットワークがソリューションの一要素として調達される競争環境にあり、モバイルやISPを含むレイヤーをまたいだサービス・ソリューションを一括で要望される事例もある中、NTT東西が地域社会の活性化・地方創生に一層貢献していく観点から、モバイルが構成要素に組み込まれたサービス・ソリューションの提供について、活用業務の枠組みの中で実施可能とすることを要望。		
法人向けサービス市場について、レポート案でも評価されている通り、ネットワーク単体での提供に加え、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おり、ネットワークはソリューションの一部として調達されています。実際のソリューションの提案にあたっては、数多ある構成要素（IoT/センサ、AI モデル、アプリケーション等）をどの様に組み合わせるかが差別化の重要なポイントとなっており、ネットワークもそのソリューションの中の一要素で、アプリケーション等の技術要件に合致するサービスが選択されるものと認識しています。 このような競争環境に加え、人口減少や地域課題の複雑化が進展する中において、地域の課題解決を担うプレーヤーが充分でないこともあり、モバイルや ISP を含むレイヤーをまたいだサービス、ソリューションを NTT 東西に対して一括でご要望いただく事例もあり、当該サービス・ソリューションを NTT 東西が提案・提供できないことにより、お客様が当該課題の解決自体に時間や稼働を要したり、最悪の場合、課題解決を断念され、地域の活性化・地方創生の妨げとなっている可能性もあると考えています。 NTT 東西は、モバイルに全面的に進出する考えはありませんが、上記のようなご要望にお応えし、地域社会の活性化・地方創生に一層貢献していく観点から、第 10 回市場検証委員会（2026 年 5 月 27 日）での要望のとおりモバイルが構成要素に組み込まれたサービス、ソリューションの提供について、活用業務の枠組みの中で実施可能とさせていただきたいと考えています。 【NTT 東日本株式会社・NTT 西日本株式会社】	○ NTT東西からの今後の活用業務に関する要望については、市場検証委員会において議論が行われているところであり、当該議論を踏まえて検討を行ってまいります。	無
意見 1-3-3 法人市場の検証を深めていくとの方針に賛同するとともに、NTTグループ各社の一体的な営業活動により現行の禁止行為規制の実効性が損なわれ公正競争環境に影響を及ぼす可能性があることから、令和 8 年度以降の評価方針における検討項目として、NTTグループによる法人向けソリューションサービスの提供及びグループ内連携が通信市場における公正競争環境に与える影響を検証する旨を、本評価（案）に明記することを要望。		
法人市場における NTT グループの一体的な営業に対する懸念を踏まえ、令和 8 年度検証以降、法人向けネットワークやソリューションの提供等の法人市場の検証を深めていくとの方針に賛同します。 法人向けサービス市場においては、ネットワーク単体でのサービス提供から、アプ	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

リケーション、IoT 及び SI 等を組み合わせたソリューションサービスの提供へと取引形態が変化しており、通信サービスとその周辺領域を一体として提供する重要性が高まっています。こうした市場構造の変化を踏まえれば、NTT グループ各社が連携して一体的な営業活動を行うことにより、現行の禁止行為規制の実効性が損なわれ、法人向け通信市場における公正競争環境に影響を及ぼす可能性について、継続的に検証することが必要と考えます。 このため、令和 8 年度以降の評価方針における検討項目として、NTT グループによる法人向けソリューションサービスの提供及びグループ内連携が、通信市場における公正競争環境に与える影響を検証する旨を、本評価（案）に明記することを要望します。 【ソフトバンク株式会社】		
意見 1-3-4 法人向けサービス市場について、ソリューションサービスが競争に与える影響など今後の調査及び評価方法等について引き続き検討を進めるとの方向性に賛同。巨大な顧客基盤や全国の自治体との強固な接点を持つ NTT 東西や IT サービス市場ランキング一位の NTT データ等を有する NTT グループが一体的な事業運営やコンソーシアムを形成して販売を行う場合、公正競争に影響を及ぼす懸念があることから、民間企業や自治体等に対する事業者アンケート調査を実施し、企業グループごとやコンソーシアムごとの選好及び選好理由を問うなどして公正競争上の問題の所在を確認することが必要という意見。		
法人向けサービス市場について、通信サービス単体に加え、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を踏まえ、ソリューションサービスが競争に与える影響など、今後の調査及び評価方法等について引き続き検討を進めるとの方向性に賛同いたします。 法人向けサービス市場においては、多様なプレイヤーと連携してシステム開発やソフトウェア・ハードウェアの提供等を一体化したソリューションとしての競争へと移行しつつあります。 その提供においては、グループ内で一体的に販売を行う形態もあれば、複数の事業者がコンソーシアムを形成して一体的に販売を行う形態もあります。令和 7 年度に実施された法人利用者向けアンケート調査の結果により、調達に関する相談先として選定されることが受注の端緒として重要な要素であることが明らかとなっています。加えて、連携する各企業がそれぞれの事業分野で有する競争上の優位性も総合的に評価されることとなり、これらの要素が回線契約の獲得に大きく影響します。 このような競争環境において、公社時代から引き継いだ巨大な顧客基盤を基に全国の自治体との強固な接点を持つ NTT 東西や”IT サービス市場ランキング一位”※の NTT データ等を有する NTT グループが一体的な事業運営やコンソーシアムを形成して一体的に販売を行う場合は、法人向けサービス市場における公正競争に影響を及ぼす懸念があることから、民間企業や自治体等に対する事業者アンケート調査を実施することにより、企業グループごとやコンソーシアムごとの選好及び選好理由を問うなどして公正競争上の問題の所在を確認することが必要と考えます。	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

※NTT データ 会社案内資料（2025 年）より引用 https://www.nttdata.com/global/ja/about-us/company-profile/ 【KDDI 株式会社】		
意見 1-3-5 法人向け市場においてネットワーク単体からSI・クラウド等をセットにしたソリューション提供への移行が進んでいる現状を踏まえ、令和 8 年度以降の方針改定において、主要電気通信事業者と主要SIer・ITベンダとの連携・競合実態に関するアンケートの実施、及びネットワーク回線と上位レイヤ（SI/アプリ）のセット割引・bundle提供が回線市場の公正競争に与える影響の把握を、具体的な調査項目として明記することを提案。		
【提案】法人向けソリューション市場に関する次回調査方針の具体化 1. 対象箇所 第 2 章 第 1 節 4. (2)「電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価」（35 ページ）および「まとめ」（55 ページ） 2. 意見・改善案の具体的内容 法人向け市場において、ネットワーク単体から SI・クラウド等をセットにしたソリューション提供への移行が進んでいる現状を踏まえ、「まとめ」（55 ページ）に記載されている令和 8 年度以降の方針改定において、以下の具体的な調査項目を追加する旨を明記することを提案します。 (1) 法人向けソリューション提供における主要電気通信事業者と主要 SIer・IT ベンダとの連携・競合実態に関する定性的・定量的アンケートの実施。 (2) ネットワーク回線と上位レイヤ(SI/アプリ)のセット割引・ bundle 提供が、回線市場の公正競争に与える影響の把握。 3. 理由・背景 レポート(案)自体が「ソリューションサービスがネットワークサービスの競争関係に与える影響などの調査・評価方法を引き続き検討する」としているため、次回方針改定の具体的項目としてこれを明記することは、分析の方向性を明確化する上で極めて有効かつ容易な改善策です。 【個人 6】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

1-4 電気通信事業者向けクラウドサービスの実態把握（評価レポート（案）本文 第 2 章第 2 節参照）

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 1-4-1 通信設備の仮想化・クラウド化が進展する中で通信インフラとしてクラウドサービスを活用するケースが増加する一方、クラウド事業者側の障害やサービス条件の変更等が通信サービスへ影響を及ぼす可能性も指摘されていることから、利用者への安定的なサービス提供を確保する観点から、通信事業者とクラウド事業者の責任分担の在り方やリスク管理の枠組みについて十分な議論が必要という意		

見。併せて、今後の実態把握等における情報収集に当たっては、より効率的で適切な評価に資する進め方ができるよう引き続き連携することを要望。		
今後、通信設備の仮想化・クラウド化が進展する中で、通信インフラとしてクラウドサービスを活用するケースは増加すると考えられます。一方で、クラウド事業者側の障害やサービス条件の変更等が通信サービスへ影響を及ぼす可能性も指摘されております。 利用者への安定的なサービス提供を確保する観点から、通信事業者とクラウド事業者の責任分担の在り方やリスク管理の枠組みについて、十分な議論が必要であると考えます。 また、今後の実態把握等における情報収集にあたっては、より効率的で適切な評価に資するような進め方ができるよう、引き続き連携いただくことを要望いたします。 【KDDI 株式会社】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 1-4-2 通信とクラウドの統合を見据えた公正競争と安全保障の観点から、電気通信事業者がネットワーク機能をパブリッククラウドへ移管する際の技術的相互運用性の確保や移行費用の不当な吊り上げ防止等に関するガイドラインを策定し競争検証の定量指標に追加すること、及び市場検証の評価項目に「主要通信設備のクラウド事業者依存度」「大規模障害時における責任分界・復旧プロセスの事前検証」を追加し継続的なモニタリング体制を構築することを要望。		
総務省における電気通信市場の競争評価に関する精力的な取りまとめに敬意を表します。 本レポート案を踏まえ、世界的な通信とクラウドの統合（Telco-Cloud）トレンドを見据えた公正競争と安全保障の観点から、以下の 2 点について評価・検討内容への反映を強く要望いたします。 1. パブリッククラウド移行における「ロックイン防止」と公正な移行環境の整備 - 理由・背景：本レポート案では通信事業者のクラウド利用について現状は限定的とされていますが、5G コアネットワークや将来の 6G 領域において、海外メガプラットフォーマー（ハイパースケーラー）への機能依存が進むことが予測されます。特定のクラウド基盤へ過度に依存した場合、将来的な急激な値上げや不透明な仕様変更、他社基盤への移行（ポータビリティ）阻害による「ベンダーロックイン」が生じる懸念があります。これは欧州（BEREC 等）の最先端政策議論でも重大な課題として認識されています。 - 要望事項：電気通信事業者が主要なネットワーク機能をパブリッククラウドへ移管・構築する際、技術的相互運用性の確保や移行費用の不当な吊り上げ防止等に関するガイドラインを事前に策定し、競争検証の定量指標	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

に追加することを求めます。 2. クラウド依存型通信インフラにおける責任分界の明確化と継続的モニタリングの導入 - 理由・背景：通信インフラがパブリッククラウド上で稼働する場合、メガプラットフォームフォーマー側で発生した障害が社会インフラである通信サービス全体に広範な影響を及ぼすリスク（単一障害点のリスク）が存在します。通信の秘密の保持、経済安全保障・サイバーセキュリティの観点からも、通信事業者とクラウド事業者との間の管理責任・補償基準の不透明さが課題となります。 - 要望事項：市場検証の評価項目に「主要通信設備のクラウド事業者依存度」および「大規模障害時における責任分界・復旧プロセスの事前検証」を正式追加し、継続的なモニタリング体制を構築することを求めます。 【個人5】		
意見1-4-3 電気通信事業者向けクラウドサービスの評価において、今後の定点観測指標として、特定のクラウド事業者への依存度（集中度）及びマルチクラウド化・バックアップ体制の整備状況、並びにクラウド事業者側の大規模障害発生時における責任分界点及び障害切り分け体制の構築状況を、評価方針に盛り込むことを提案。		
【提案】電気通信事業者向けクラウドサービスにおけるリスクモニタリング指標の定量化 1. 対象箇所 第2章 第2節 3.「電気通信事業者向けクラウドサービスの実態に関する評価」（38ページ） 2. 意見・改善案の具体的内容 パブリッククラウド利用の調査・評価において、「IPネットワーク設備委員会等との連携」に加え、今後の定点観測指標として以下の項目を評価方針に盛り込むことを提案します。 (1) 特定のクラウド事業者への依存度（集中度）およびマルチクラウド化・バックアップ体制の整備状況。 (2) クラウド事業者側の大規模障害発生時における責任分界点および障害切り分け体制の構築状況。 3. 理由・背景 事業者アンケートの結果において「大規模障害の影響」や「責任分界点の曖昧さ」が上位のリスクとして挙げられていることから、これを単なる課題の列举に留めず、今後	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

の定点観測項目として位置付けることで、制度・運用の改善に向けた PDCA サイクルが明確になります。アンケート項目の継続利用で対応可能なため、実施は容易です。 【個人 6】		
--	--	--

1-5 研究開発への取組状況の把握（評価レポート（案）本文 第2章第3節参照）

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 1-5-1 NTT法改正によるNTT持株の研究の推進責務・普及責務の撤廃に伴い、基礎的・基盤的研究が後退し我が国の研究開発力や国際競争力の確保に支障が生じる可能性等の懸念を踏まえ、NTT持株における基礎的・基盤的研究の取組状況や研究開発成果の普及の態様について、国際競争力の強化、我が国の情報通信産業の研究開発力の確保及び事業者間の公正競争の確保の観点から、引き続き継続的かつ十分な検証を行うことを要望。		
電気通信市場検証会議（第 43 回）（令和 6 年 12 月 9 日）においては、当社を含む NTT グループ殿の競合事業者より、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 持株の研究開発の推進責務・普及責務の撤廃に伴い、NTT 持株殿においてリスクの高い基礎的・基盤的研究が後退し、我が国の情報通信産業の研究開発力や国際競争力の確保に支障が生じる可能性、及び NTT 持株殿による研究開発成果の普及の態様によっては事業者間の公正競争に影響を及ぼす可能性等があるとの懸念が示されました。 「市場環境の変化に対応した通信政策の在り方 第一次答申」（令和 6 年 2 月 9 日情報通信審議会）においても、「重要な役割が期待される NTT が効果的に研究開発を行うことが我が国の国際競争力の強化を図る観点からも必要」、「研究の推進責務の有無にかかわらず、研究開発を継続的に推進していく考えとの表明があったことも踏まえ、総務省において、NTT の基礎・基盤的研究の取組状況について継続的に検証していくことが適当である。その結果、我が国の情報通信産業の研究開発力の確保に重大な支障が生じるおそれがあると認められる場合には、総務省において、必要な対応の検討が求められる」とされています。 こうした経緯等を踏まえ、「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価の実施に関する方針」（令和 7 年 9 月 4 日）において、「NTT 株式会社（以下「NTT 持株」という。）の基礎・基盤的研究への取組状況を含む研究開発競争の状況を把握し、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」とされたものと理解しているところです。 同方針は、今般のものに限らず、今後行われる本件と同様の調査及び評価においても適用されるものと理解しています。その際には、同方針に基づき、NTT 持株殿における基礎的・基盤的研究の取組状況や研究開発成果の普及の態様について、国際競争力の強化、我が国の情報通信産業の研究開発力の確保及び事業者間の公正競争の確保の	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

観点から、引き続き継続的かつ十分な検証を行っていただくことを要望いたします。 【楽天モバイル株式会社】		
意見 1-5-2 令和 6 年改正 NTT 法により NTT の研究開発の推進・普及責務が撤廃されたが、本改正は国際競争力の強化や経済安全保障上の課題への対応等を目的として実施されたものであるため、各社の研究開発費の推移のみならず、当該改正がこれらの政策目的の実現にどのように寄与したかについても検証し、その結果を今後の制度運用に反映していくことを要望。		
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）（以下、「令和 6 年改正 NTT 法」という）により、NTT の研究開発の推進・普及責務が撤廃されましたが、本改正は、国際競争力の強化や経済安全保障上の課題への対応等を目的として実施されたものであるため、各社の研究開発費の推移のみならず、当該改正がこれらの政策目的の実現にどのように寄与したかについても検証すべきと考えます。 制度見直しの効果を適切に検証し、その結果を今後の制度運用に反映していくことを要望いたします。 【KDDI 株式会社】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

2. 電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律に基づき講じられる措置その他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査

2-1 経営・財務状況及び業務運営・組織体制の把握（評価レポート（案）本文 第 3 章第 2 節参照）

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 2-1-1 NTTグループについて、組織再編やグループ内の機能集約等により事業会社間の連携が強化されており、各社がそれぞれの事業分野で有力な地位を有していることや、公社時代に形成された「特別な資産」や事業上の優位性が競争分野に利用されることを防止する政策的意義から会社を分離した歴史的経緯を踏まえると、今後もその業務所掌は厳格に規制すべきであるとして、組織再編の結果として公正競争に影響を及ぼすおそれがないか継続的に把握・検証することを要望。併せて、業務移管や組織再編による影響については競争上の問題が顕在化した後ではなく市場への影響が想定される段階から事前的な検証を行うことが望ましいとして、市場検証委員会において注視・検証することを要望。		
近年、通信市場の環境は大きく変化しており、AI、クラウド、データセンター等の成長分野への投資拡大や、グループ横断的な事業運営の重要性が高まっております。特に NTT グループについては、近年の組織再編やグループ内の機能集約等により、事業会社間の連携が強化されています。NTT グループ各社は、現在もそれぞれの事業分野において有力な地位を有しています。例えば NTT ドコモは移動系通信市場において事業者別シェア 1 位であり、大規模な顧客基盤を有しており、NTT データは金融機関や政府機関等の社会的公共性の高い分野	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

を含む SI、ソリューション市場において有力な事業基盤を有しています。さらに NTT 東西は、固定系通信市場において、他の電気通信事業者もその事業活動上利用せざるを得ないボトルネック性を有する加入者回線設備を保有しています。 NTT グループは、公社時代に形成されたボトルネック設備等「特別な資産」や、それを基にした顧客基盤等の事業上の優位性が、競争分野において利用されることを防止する政策的な意義により、データ通信事業、移動通信事業、地域通信事業等について、それぞれの事業特性を踏まえて会社を分離した経緯があります。 これら歴史的経緯や政策的意義を踏まえると、今後もその業務所掌は厳格に規制すべきであり、NTT グループの組織再編の結果として公正競争に影響を及ぼすおそれがないか、継続的に把握・検証することが必要と考えます。 また、業務移管や組織再編による影響については、競争上の問題が顕在化した後に検証するのではなく、市場への影響が想定される段階から事前的な検証を行うことが望ましいと考えます。組織再編等に伴う競争上の影響について、引き続き市場検証委員会において注視・検証いただくことを要望いたします。 【KDDI 株式会社】		
---	--	--

2-2 法令・ガイドライン等の遵守状況等の確認

2-2-① 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結果 (評価レポート(案) 本文 第3章第3節1参照)

意見 2-2-①-1 リードタイム検証は事業者間の相対比較にとどまり新規参入者にとっての所要期間の絶対水準を検証していないことから、当該観点を加えることを要望。併せて、接続約款への標準的な所要期間の規定、報告徴収による協議の所要期間の把握・公表、及び電気通信番号使用計画の認定に係る標準処理期間の設定・公表を検討し、少なくとも当該標準処理期間の設定・公表を実施することを要望。		
【要旨】 リードタイム検証は事業者間の相対比較にとどまり、新規参入者にとっての所要期間の絶対水準を検証しておりません。接続料には規制がありますが、時間には歯止めがございません。 【詳細】 固定電話 (OAB-J) 市場への参入において、NTT 東西との NNI 技術的条件の検討、LNP 等に係るシステム改修、工事条件の調整に、当社は 1 年以上を要しております。過度に長期の対応要求は、法第 32 条にいう接続の拒否と実質において異ならないのではないかと考えます。	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ なお、電気通信番号使用計画の認定に係る標準処理期間は設定、公表されています。	無

「不当な優遇等に該当する事実は認められなかった」という評価は、すべての事業者が等しく長く待たされている場合にも成立いたします。相対比較は、絶対水準の是非を判断するものではありません。 事業者間協議それ自体に行政手続法第6条の標準処理期間を課すことが制度上困難であることは、承知しております。実現可能な手段として、次の三点を提案いたします。 ① 接続の申込みに対する回答期限及び技術的条件の協議に係る標準的な所要期間を、接続約款の記載事項（法第33条第4項）として規定させること。 ② 法第166条に基づく報告徴収により協議の所要期間を把握し、市場検証において公表すること。 ③ 電気通信番号使用計画の認定は行政庁の処分でありますから、行政手続法第6条に基づく標準処理期間を設定・公表すること。 このうち③は、貴省のご判断のみで直ちに実施可能と存じます。 【求める対応】 リードタイム検証に、新規参入者にとっての所要期間の絶対水準という観点を加えていただきたく存じます。あわせて上記①から③をご検討いただき、少なくとも③を実施していただきたく存じます。 【日本先進通信株式会社】		
意見2-2-①-2 市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規制について、光ファイバ回線や収容局設備及び中継回線等で供給制約が発生している状況において、NTTグループ内事業者と競争事業者との間で回線や設備の利用機会・提供時期・提供条件等に競争上問題となる差異が生じていないかを確認するとともに、中継回線を含む設備の容量確保及び設備増強が適切に行われているかについても、継続的な実態把握及び検証を実施することを要望。		
市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規制については、現時点において違反に該当する行為が認められなかったとの検証結果が示されておりますが、公正な競争環境を確保するためには、引き続き実効的な検証を継続していくことが重要と考えます。 特に、法人向けサービスの基盤となる光ファイバ回線や収容局設備及び中継回線等については、近年、データセンター接続向け回線等を中心に、需要増加を背景とした中継回線を含む設備能力の逼迫や収容余力不足等による供給制約が発生しております。 このような供給制約が生じる状況において、NTTグループ内事業者と競争事業者との間で、回線や設備の利用機会、提供時期、提供条件等に競争上問題となる差異が生じていないかについて確認するとともに、データセンターの集積や今後の通信需要の増加を踏まえ、中継回線を含む設備の容量確保及び設備増強が適切に行われているかについても、禁止行為規制の観点から継続的な実態把握及び検証を実施していただくことを要望いたします。	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

【株式会社インターネットイニシアティブ】		
意見 2-2-①-3 法人市場の検証を深めていくとの方針に賛同するとともに、親子会社関係を利用した禁止行為規制の潜脱を懸念し、NTTドコモの完全子会社であり法人営業部門が移管されているNTTドコモビジネスはNTTドコモと実質的に一体と考えられNTTドコモに係る禁止行為規制が適切に機能しなくなるおそれがあることから、NTTドコモビジネスに対してもNTTドコモと同様の規律を課すことができるよう規律の在り方を見直すべきという意見。		
法人市場における NTT グループの一体的な営業に対する懸念を踏まえ、令和 8 年度検証以降、法人向けネットワークやソリューションの提供等の法人市場の検証を深めていくとの方針に賛同します。 なお、親子会社関係を利用して禁止行為規制が潜脱されることも懸念されます。例えば、NTT ドコモビジネス殿は NTT ドコモ殿の完全子会社であり、NTT ドコモ殿の法人営業部門が移管されていることを踏まえると、NTT ドコモ殿と実質的に一体と考えられますが、その結果、NTT ドコモ殿に係る禁止行為規制が適切に機能しなくなるおそれがあることから、NTT ドコモビジネス殿に対しても NTT ドコモ殿と同様の規律を課すことができるよう、規律の在り方を見直すべきと考えます。 【参考】 NTT ドコモ殿及び NTT ドコモビジネス殿によるモバイルネットワークを用いての一体的なサービス提供の例 「ネットワークスライシング技術を活用し、混雑時にも安定した通信を提供する法人向けモバイルネットワークサービス「5G スライシング」の提供を開始〜フィジカル AI 時代を支える安定通信を多様なメニューでワンストップに提供〜」（2026 年 3 月 26 日） https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2026/0326.html 【ソフトバンク株式会社】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 2-2-①-4 法人営業におけるNTTグループの一体的な営業に対する懸念を踏まえ令和 8 年度検証以降に法人市場の検証を深めていくとした方針に賛同。特に、グループ内合併審査において、NTTドコモビジネスとNTTデータの合併等、NTTドコモによるNTTデータの子会社化等、NTTドコモからNTTドコモビジネス・NTTデータ等への事業承継等が「規律の対象」とされておらず、外形的に取引関係が見えにくい法人向けサービス市場では有効に機能していない懸念があるとして、令和 8 年度に実施される法人向けサービス市場の分析と併せてこれらの課題についても検証を深めることを要望。		
本レポート案において「競争事業者に対するアンケート調査では、法人営業（民間企業へのサービス提供のほか、自治体等による入札を含む。）における NTT グループの一体的な営業に対する懸念（NTT データグループの完全子会社化に伴う将来的な懸念を含む。）が示されたことから、令和 8 年度検証以降、法人向けネットワークやソリューションの提供などの法人市場の検証を深めていくこととする」とした方針に賛同いたします。 特に、登録の更新（グループ内合併審査）においては、以下①～③に示すような「規律の対象」としていない事例があるため、競争上の懸念が残されています。これまで	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

の個人向けサービス市場では有効に機能しているも、外形的に取引関係が見えにくい法人向けサービス市場では有効に機能していない懸念があるため、令和8年度に実施される法人向けサービス市場の分析と併せて、これらの課題についても検証を深めるよう要望いたします。

① NTT ドコモビジネスとNTT データの合併等

「現行の規律体系の下では、NTT ドコモビジネスと NTT データの合併等、現時点で市場支配力を有する電気通信事業者（NTT 東西又は NTT ドコモ）ではない電気通信事業者による合併等を登録の更新の対象とすることは困難である」

② NTT ドコモによる NTT データの子会社化等

「株式保有による資本関係の変更に対しては、変更後も禁止行為規制が適用されるため、禁止行為規制の潜脱防止の観点から導入する「グループ内合併審査」の規律の対象とはしていない」

③ NTT ドコモから NTT ドコモビジネス／NTT データ等への事業承継等

「市場支配力を有する電気通信事業者の電気通信事業を他の法人に承継等する場合は、禁止行為規制の相手方として当該他の法人を引き続き規律することが可能であることから、登録の更新の対象としていない」

【KDDI 株式会社】

2-2-② 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結果 (評価レポート(案)本文 第3章第3節2参照)

意見2-2-②-1 サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等の確認結果について、「具体的な事例は指摘されていない」との結論は、調査対象が主要な事業者に限定され被害が集中する中小・独立系事業者を捕捉できていないため、確認結果を改めるか、調査対象外の事業者における事例の不存在を意味しない旨を注記することを要望。併せて、評価方針別表にいう「一定規模以上の電気通信事業者」及び「NTT東西以外の主要なFTTH事業者」の具体的な基準を明記することを要望。		
【要旨】 「該当する具体的な事例は指摘されていない」との確認結果は、本意見書の提出により前提を失います。当社は該当する事例を有しております。確認結果を改めるか、調査対象が限定されている旨を注記していただきたく存じます。あわせて、評価方針別表にいう「一定規模以上」等の具体的な基準をお示しいただきたく存じます。 【詳細】 当社が有する事例は、次の二点です。 ① 光コラボの注文受付システム等へのアクセスが、フレッツ光回線からの PPPoE 接続 (NTT 東日本の NGN 網内からの接続) に限定されており、インターネット経由の汎用的なアクセスが認められません。なお、履歴の一括抽出ができない故障受付システムでは、インターネット経由が現に採用されております。 ② 当該システムにアクセスするための F T T Hアクセス回線使用料が、「他の用途にも利用可能」との理由で、卸先事業者の負担とされております。 ②については、令和8年6月1日付け本省回答において、NTT東西の運用として確認されております。①についても、同回答はインターネット経由のアクセスを認めない運用である旨を確認しております。なお、同回答は当該接続方式を「V P N」と記載しておりますが、当社が現に制約を受けておりますのは、フレッツ光回線からの PPPoE 接続による NGN 網内からのアクセスに限定される点でございます。 これらは、図表Ⅲ-3の確認項目のうち「サービス仕様に係る不当な差別的取扱い」及び「競争阻害的な料金の設定等」に該当し得るものと考えます。 確認結果が「事例なし」となったのは、確認の対象者が限定されているためと考えます。評価方針別表3は、確認対象者を「(2) NTT東西以外の主要なFTTH事業者」と定めております。また、禁止行為規制に係る別表1及び別表2は、確認対象者を「一定規模以上の電気通信事業者」と定めております。被害が集中するのは卸先の中小・独立系事業者であり、その多くはこれらに含まれておりません。確認の対象に含まれない者から事例が挙がらないのは当然であって、この確認結果は事例の不存在を示すものではないと考えます。	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。 ○ なお、本確認は、電気通信事業法及び関連ガイドラインに基づき、NTT東西を含む事業者を対象として実施したものであり、その結果として具体的な事例の指摘はなかったため、原案のとおりとします。	無

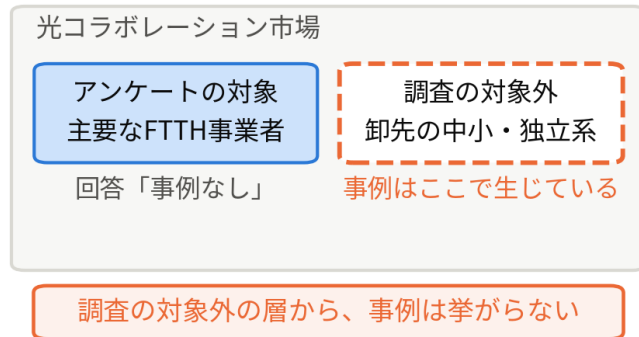


図1 アンケートの対象と、事例が生じている層

なお、「一定規模以上」及び「主要な」の具体的な基準は、評価方針及び本レポートのいずれにも示されておりません。確認結果は、当該基準により画された母集団からの回答に依拠するものでありますから、基準が示されない限り、読み手は当該結果の射程を判断することができません。評価方針1は「透明性をもって規制の遵守状況や競争環境を検証」することを掲げておられますので、確認対象者の選定の基準についても、これを明らかにしていただくことが趣旨に適うものと存じます。

また、評価方針2(4)は、調査及び評価の手法について「関係事業者等や利用者へのアンケート等の結果を用いる」としており、規模による限定を付しておりません。別表における限定は、方針本文の記載よりも狭いのではないかと存じます。

【求める対応】

主位的に、本件事例を確認対象に含めて当該確認結果を改めていただきたく存じます。予備的に、当該記述に「本確認結果は調査対象事業者からの回答に基づくものであり、調査対象外の事業者における事例の不存在を意味するものではない」旨を注記していただきたく存じます。後者は事実として正確であり、追加の調査を要しません。あわせて、評価方針別表1から別表3までにいう「一定規模以上の電気通信事業者」及び「NTT東西以外の主要なFTTH事業者」の具体的な基準を、評価方針又は本レポートに明記していただきたく存じます。

【日本先進通信株式会社】

2-2-③ 未指定事業者によるグループ内事業者への優先的な取扱い等についての確認結果 (評価レポート(案)本文 第3章第3節3参照)

意見2-2-③-1 未指定事業者によるグループ内事業者への優先的な取扱いについて、接続情報の取扱いのみならず、グループ内MVNOに対する端末供給条件、APN設定やキャリア設定等の端末利用環境、販売チャネルにおける取扱い及び販売実態等も含め、継続的に実態把握及び検証を実施することを要望。		
未指定事業者によるグループ内事業者への優先的な取扱いについて、現時点において制度見直しを要する具体的課題は見受けられないとの評価が示されておりますが、グループ内事業者への優先的な取扱いは、接続等業務に関して知り得た情報の目的外利用に限らず、端末供給条件、端末設定対応、販売チャネルにおける取扱い等の形で現れ得るものと考えます。 このため、未指定事業者によるグループ内事業者への優先的な取扱いの有無については、接続情報の取扱いのみならず、①グループ内MVNOに対する端末供給条件、②APN設定やキャリア設定等の端末利用環境、③販売チャネルにおける取扱い及び販売実態等も含め、継続的に実態把握及び検証を実施していただくことを要望いたします。 【株式会社インターネットイニシアティブ】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見2-2-③-2 iOS端末にMNOが発行するSIMを挿入するとAPNの手動設定ができずMVNO利用には構成プロファイルの導入が必須となる上、iOSは構成プロファイルの一つしか適用できないためデュアルSIMによる複数MVNOの併用が事実上成立しないことについて、最終利用者が被る不利益を令和8年度以降の調査項目として実態把握し、MNOに対しAPNの手動設定を可能とする等の具体的な改善要請を行うことを要望。併せて、公正取引委員会との連携を図ることを要望。		
意見の要旨 iOS 端末に MNO が発行する SIM (MNO と同一の PLMN を用いるいわゆるライト MVNO 等を含む) を挿入すると、キャリア設定により APN の設定項目自体が利用できず、MVNO の利用には構成プロファイルの導入が必須となる。iOS は APN に係る構成プロファイルを同時に一つしか適用できないため、デュアル SIM による複数 MVNO の併用が事実上成立しない。 本件は参考 10 で既に指摘されている論点であるが、最終利用者が被る不利益は調査対象とされていない。令和 8 年度以降の調査項目として利用者側の実態を把握し、MNO に対する具体的な改善要請を行うべきである。 意見 1. 参考 10 (88 ページ) において、独立系 MVNO から「iPhone で APN 設定不要な SIM カードの提供」に関する指摘がなされ、KDDI から「Apple 社に申し入れを行う立場にはない」旨の回答があった上で、貴省は「引き続き注視を行う」とされている。しかし当該論点は令和 4 年度以降継続的に指摘されているにもかかわらず、事業者間の公正競争の観点からの記述にとどまっており、最終利用者が現に被っている不利益が調査	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

対象とされていない。

2. 利用者の立場からは、以下の不利益が生じている。

(1) MNO が発行する SIM を iOS 端末に挿入した場合、当該 MNO のキャリア設定が適用されることにより「モバイルデータ通信ネットワーク」の設定項目自体が表示されず、利用者が自ら APN を入力することができない。このため MVNO を利用するには、当該 MVNO が配布する構成プロファイルの導入という追加の手順が必要となる。

(2) iOS は APN に係る構成プロファイルを同時に一つしか適用できない。したがって、物理 SIM と eSIM を併用して二つの MVNO を同時に利用する構成は事実上成立しない。これは MNO 同士の組合せや MNO と MVNO の組合せでは生じない制約であり、複数回線を保有する利用者が MVNO を選択することに対する明確な障壁となっている。

(3) Android 端末では APN の手動設定が可能であり、同一の MVNO サービスであっても端末の OS により利用者の選択肢に差が生じている。

3. 第3章第3節10において、法第27条の3の規制の在り方を中長期的に検討するための評価軸として「(b)利用者が選択可能な通信サービス等の状況」が設定されている。上記の制約は、端末側の要因により利用者が実際に選択可能なサービスの範囲が実質的に狭められている事例であり、当該評価軸に照らして把握されるべき事象である。乗換えの円滑化を制度面で進めても、端末側にこのような制約が残る限り、利用者のスイッチングコストは十分には低下しない。

4. 以上を踏まえ、以下を求める。

(1) 令和8年度以降の調査及び評価において、端末の OS に起因する APN 設定の制約が MVNO への乗換え及び複数回線の利用に与える影響について、移動系通信の利用者向けアンケート等を通じて実態を把握すること。

(2) MNO に対し、自社が発行する SIM を用いる MVNO についても、APN の手動設定を可能とし、又は当該 MVNO に固有のキャリア設定が適用されるよう、端末事業者との間で必要な調整を行うことを求めること。参考10における KDDI の回答は、MVNO からの要望を伝達する立場にとどまるというものであり、利用者利便の確保に向けた主体的な取組として不十分である。

(3) 本件がスマートフォンの OS の機能に係る事項でもあることに鑑み、公正取引委員会との連携を図ること。

【個人 13】

2-2-④ 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 (評価レポート(案)本文 第3章第3節4参照)

意見2-2-④-1 NTT東西の活用業務の範囲の見直し(携帯電話による通信を構成要素に含むサービス・ソリューションの提供)については、特定の通信事業者が選ばれやすい環境が形成され同等性が確保されない可能性があるとの懸念を踏まえ、同等性の確保及びグループ・ドミナンスの排除を前提として公正競争への影響を慎重に検証した上で行うことを要望。併せて、市場検証委員会等の公開の場で競合事業者等から意見を聴取する機会を設けること、及び公表された条件によらず実施される活用業務においてNTT東西が都度行う比較・選定が公平な取扱い及び公正競争の確保に支障を及ぼしていないか今後十分に検証することを要望。		
参考11(P.89)＜②各種取引条件等の公平性担保＞において、NTT東西の活用業務に係る言及があります。 NTT東西殿の活用業務に関しては、市場検証委員会(第10回)(令和8年5月27日)において、NTT東西殿より、携帯電話による通信が構成要素に組み込まれたサービス・ソリューションの提供について、公正競争に支障がないものとして活用業務の枠組みの中で実施できるようにしていただきたいとの要望が表明されました。 当該要望に対し、当社を含む競合事業者からは、同委員会(第12回)(令和8年7月21日)において、例えば、表面上は提供されるサービス・ソリューションを比較しつつ、実質的には特定の通信事業者がこれにかかわることを前提として選定することや、NTT東西殿が相談の段階から特定の通信事業者の関与を念頭に置いた仕様化を行うこと等により、当該特定の通信事業者が選ばれやすい環境が形成され、通信事業者間の同等性が確保されない可能性があるなど、公正競争への影響について懸念が示されたところです。 また、一旦サービス・ソリューションの提供が開始されると、その後、公正競争上の懸念等が顕在化しても、当該サービス・ソリューションの利用者の保護や利便性等の観点から、事後的に当該サービス・ソリューションの内容等を見直すことが困難となることも想定されます。 したがって、活用業務の範囲の見直しについては、同等性の確保及びグループ・ドミナンスの排除を前提として、競合事業者から示された懸念を十分に踏まえ、公正競争への影響を慎重に検証した上で行うことを要望いたします。その際には、市場検証委員会等の公開の場において競合事業者等から意見を聴取する機会を設け、公正競争の確保に支障がないことを十分に確認した上で判断されることを要望いたします。 また、かかる観点から、「取引のうち、NTT東西が活用業務として実施する他社電気通信役務の契約媒介は、お客様からの個別要望に応じて提供するものであることから公表された条件によらないで実施しているが、お客様ニーズに合ったサービスをNTT東西がつど比較・選定することで、電気通信事業者の公平な取扱いを確保している」との記述に関し、他社による電気通信役務への契約媒介をはじめ、公表された条件によらず実施される活用業務については、NTT東西殿が都度行う電気通信役務の比較・選定が、電気通信事業者間の公平な取扱い及び公正競争の確保に支障を及ぼすことなく	○ NTT東西からの今後の活用業務に関する要望については、市場検証委員会において議論が行われているところであり、当該議論を踏まえて検討を行ってまいります。	無

実施されているかという観点から、今後十分に検証されることを要望いたします。 【楽天モバイル株式会社】		
意見 2-2-④-2 NTT東西が活用業務としてサービスを都度比較・選定することで公平な取扱いを確保しているとの記載について、比較・選定の対象・基準・手続及び結果の検証方法が明らかでなければ公平な取扱いを客観的に確認することは困難であるとして、活用業務が事後検証となることを踏まえ、具体的な評価基準及び検証に必要な記録を作成・保存し確認する枠組みをあらかじめ明確にすべきという意見。併せて、現時点では公正競争上の支障がないことが客観的に確認できる状況になく、モバイルが構成要素に組み込まれたサービス・ソリューションの提供を活用業務として指定すべきではないという意見。		
本評価（案）の参考資料 11（評価方針別表 4 関係）の＜②各種取引条件等の公平性の担保＞では、NTT 東日本及び NTT 西日本（以下、「NTT 東西」）殿がお客様ニーズに合ったサービスをつとめ比較・選定することで、電気通信事業者の公平な取扱いを確保していると記載されています。しかし、比較・選定の対象、基準、手続及び結果の検証方法が明らかでない場合、NTT グループ内外の事業者が公平に取り扱われていることを客観的に確認することは困難です。 令和 8 年度の制度改正に伴い、活用業務の検証が事後検証となることを踏まえると、本来業務の円滑な遂行及び公正な競争に支障を及ぼさないことを確認するため、具体的な評価基準並びに検証に必要な記録を作成・保存し、確認する枠組みをあらかじめ明確にすべきです。 また、第 10 回市場検証委員会において、NTT 東西殿の本来業務・活用業務から除かれる移動通信サービスについて、活用業務の枠組みの中でモバイルが構成要素に組み込まれたサービス・ソリューションの提供を実施可能とする要望が示されましたが、現時点では、公正競争上の支障がないことが客観的に確認できる状況ではなく、移動通信サービスを「活用業務として営むことができる役務」として指定すべきではないと考えます。 【ソフトバンク株式会社】	○ NTT東西の活用業務については、「NTT 東西の活用業務に係る公正競争ガイドライン」に基づき、必要な措置の実施状況等について引き続き検証を実施していく考えです。 ○ NTT東西からの今後の活用業務に関する要望については、市場検証委員会において議論が行われているところであり、当該議論を踏まえて検討を行ってまいります。	無

2-2-⑤ 令和 8 年度以降の確認項目について（評価レポート（案）本文 第 3 章第 3 節 5 参照）

意見 2-2-⑤-1 検証項目の見直しや効率的な情報収集・検証を行うこととされた点に賛同。NTTグループの共同資材調達の扱いについて、実施状況の報告・公表を事業年度経過後のまとめでの報告・公表とし、実施計画についても変更がある場合のみの報告・公表とすることを希望するとともに、今後も既提出の報告事項や公表資料等を活用する等、行政及び事業者双方の負担を踏まえた効率的な検証方法を継続して検討することを要望。		
昨今の競争環境や令和 7 年改正電気通信事業法・NTT 法の施行を踏まえ、検証項目の見直しや効率的な情報収集・検証を行うこととされた点について賛同いたします。 NTT グループの共同資材調達の扱いについては、評価レポート（案）において「効率的な情報収集・検証（公表法を含む。）を行うこととする」とされていることを踏まえ、これまで四半期ごとに報告・公表している実施状況は、事業年度経過後にまとめたの	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ NTTグループの共同調達の実施状況については、「NTT株式会社等に係る公正競争の確保のために講ずる措置に関する指針」に基づき、NTT持株及びNTT東	無

報告・公表とさせていただきたいと考えます。 また、実施計画についても、これまでは毎年度報告・公表していましたが、今後は変更がある場合のみの報告・公表とさせていただきたいと考えます。 今後も他の検証事項を含め事業者から各種報告を求める際においては、既に提出している報告事項や各事業者の公表資料等を活用いただく等、当該検証における行政及び事業者双方の負担を踏まえ、効率的な検証方法を継続してご検討いただきたいと考えます。 【NTT 株式会社】	西において、四半期ごとの実施状況を総務省に報告し、公表頂いております。 四半期ごとの実施状況報告は、これまで各四半期終了後2か月以内に行っているところ、評価レポートにおいて「効率的な情報収集・検証（公表法を含む。）を行う」とされたことや、事業年度経過後にまとめて四半期ごとの実施状況を報告・公表する運用に変更した場合でも指針に沿った取組は引き続き確保され、また、必要な検証が支障なく実施できることから、差支えないものと考えます。	
意見2-2-⑤-2 検証項目の見直しや効率的な情報収集・検証を行うこととされた点に賛同。NTTグループの共同資材調達の扱いについて、実施状況の報告・公表を事業年度経過後のまとめでの報告・公表とし、実施計画についても変更がある場合のみの報告・公表とすることを希望するとともに、検証の必要性が低下していると考えられる項目や省略可能な項目等について報告の廃止・簡素化を検討することを要望。		
昨今の競争環境や令和7年改正電気通信事業法・NTT法の施行を踏まえ、検証項目の見直しや効率的な情報収集・検証を行うこととされた点について賛同いたします。 NTTグループの共同資材調達の扱いについては、年次レポート（案）において「効率的な情報収集・検証（公表法を含む。）を行うこととする」とされていることを踏まえ、これまで四半期ごとに報告・公表している実施状況は、事業年度経過後にまとめでの報告・公表とさせていただきたいと考えます。 また、実施計画についても、これまでは毎年度報告・公表していましたが、今後は変更がある場合のみの報告・公表とさせていただきたいと考えます。 その他、競争環境や市場環境の変化等に伴い、従来と比べて検証の必要性が低下していると考えられる項目や検証の趣旨に照らして省略可能な項目等についても、報告を廃止・簡素化いただくなど、検討いただきたいと考えます。 【NTT 東日本株式会社・NTT 西日本株式会社】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ NTTグループの共同調達の実施状況については、「NTT株式会社等に係る公正競争の確保のために講ずる措置に関する指針」に基づき、NTT持株及びNTT東西において、四半期ごとの実施状況を総務省に報告し、公表頂いております。 四半期ごとの実施状況報告は、これまで各四半期終了後2か月以内に行っているところ、評価レポートにおいて「効率的な情報収集・検証（公表法を含む。）を行う」とされたことや、事業年度経過後にまとめて四半期ごとの実施状況を報告・公表する運用に変更した場合でも指針に沿った取組は引き続き確保され、また、必要な検証が支障なく実施できることから、差支えないものと考えます。	無
意見2-2-⑤-3 令和8年度以降も「禁止行為規制関係」及び「NTTドコモの完全子会社化を踏まえ確認を開始した項目」についてこれまでと同様		

の検証を継続するとの基本的な方向性に賛同。「累次の公正競争条件関係」に係る各確認項目についても継続的に監督を行うとともに、具体的な懸念等が示された場合には適時に公開の場で検証を行い、競合事業者等から懸念等を丁寧に聴取した上で、必要な規律の整備その他の施策について迅速に検討することを要望。		
令和8年度以降も、「禁止行為規制関係」、「NTTドコモの完全子会社化を踏まえ確認を開始した項目」及び「累次の公正競争条件関係」の遵守状況を確認するものとされていますが、このうち、「禁止行為規制関係」及び「NTTドコモの完全子会社化を踏まえ確認を開始した項目」について、引き続きこれまでと同様の検証を継続するとの基本的な方向性に賛同いたします。 また、「累次の公正競争条件関係」に係る各確認項目のうち、「NTT東西によるネットワークの公正な提供」及び「独立した営業部門の設置」については、禁止行為をはじめとする規律が整備・運用され、これに基づき貴省による継続的な監督が適切に行われるものと理解しています。当該規律の潜脱を防止し、その実効性を確保する観点から、貴省により今後も継続的に監督行っていただくとともに、具体的な懸念等が示された場合には、適時に公開の場で検証を行い、競合事業者等から懸念等について丁寧に聴取した上で、当該懸念等を払拭するために必要な規律の整備その他の施策について迅速に検討していただくことを要望いたします。加えて、「顧客情報その他の情報の公平な提供」については、契約者情報の適正な利用及び公正競争の確保の観点から、「固定電話サービス移行円滑化委員会」において、引き続き公開の場で検証を行い、競合事業者等から懸念等を丁寧に聴取した上で、当該懸念等を払拭するために必要な規律の整備その他の施策について迅速に検討していただくことを要望いたします。 【楽天モバイル株式会社】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見2-2-⑤-4 本調査及び評価が情報通信市場の発展及び公正な競争環境の確保に資するものと考え検証には可能な限り協力していく一方、定点的に状況確認を行う事項や従来の検証で公正な市場形成に影響を及ぼしていないと評価される事項については、行政及び事業者双方の負担を踏まえ、公開情報による状況確認や簡易的なアンケート等の効率的な検証方法を継続して検討することを要望。		
- 当社は、本調査及び評価が、事業者の創意工夫や柔軟な事業展開を後押しする政策立案につながり、情報通信市場の発展及び公正な競争環境の確保に資するものと考えており、検証には可能な限り協力していく考えです。 - 他方で、定点的に状況確認を行う事項や、従来の検証で公正な市場形成に影響を及ぼしていないと評価される事項については当該検証における行政及び事業者双方の負担を踏まえ、公開情報による状況確認や簡易的なアンケート等、効率的な検証方法を継続してご検討いただきたいと考えます。 【株式会社NTTドコモ】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等においては、公表情報や簡易的なアンケート等を踏まえ、事業者側に過度な負担が生じないよう効率的な検証に努めます。	無
意見2-2-⑤-5 <NTT東西におけるネットワーク調達取引に関する検証>について、本評価（案）と令和6年度年次レポートの記載の整合関係及び具体的な考え方を示すことを要望。併せて、<独立した営業部門の設置>及び<顧客情報その他の情報の公平な提供>について、具体的な懸念が示されない限り検証を省略する方針では構造的な懸念を十分に把握できないおそれがあることから、現在の事業実態に即した確認項目に見直した上で定点的に確認する新たな検証項目・指標を設定し検証を継続すべきという意見。さらに、<NTT東西によるネットワークの公平な提供>について、コラボ提供と接続提供の間に運用ルールに差異が生じ競争条件の差につながる		

おそれがあることから、運用ルールの一統等を図るとともに、総務省においても運用面を含めた公正競争上の影響を継続的に確認・検証し必要な措置を講じることを要望。

本評価（案）の【図表Ⅲ－５】の＜NTT 東西におけるネットワーク調達取引に関する検証＞では、「旧 NTT コミュニケーションズのネットワークが NTT ドコモに実質的に移管されていないこと」を理由として、具体的な懸念が示されない限り検証を省略するとされています。他方、「電気通信事業分野における市場検証（令和 6 年度）年次レポート」には「NTT コムのネットワークが NTT ドコモに移管された以降の直近 1 年間」という記載内容があるため、両記載の整合関係及び具体的な考え方を示していただくことを要望します。

また、本評価（案）の【図表Ⅲ－５】の＜独立した営業部門の設置＞及び＜顧客情報その他の情報の公平な提供＞についても、具体的な懸念が示されない限り検証を省略するとされています。しかし、NTT グループの一体的な営業及び顧客基盤の活用が進む中で、具体的な懸念が寄せられた場合にのみ検証する方針では、現在の事業実態に伴う構造的な懸念を十分に把握できないおそれがあります。

したがって、従来の確認項目を単に省略するのではなく、現在の事業実態に即した確認項目に見直した上で、一体的な営業の実態並びに顧客情報その他の情報の取扱いを定期的に確認する新たな検証項目及び指標を設定し、検証を継続すべきと考えます。

更に、本評価（案）の【図表Ⅲ－５】の＜NTT 東西によるネットワークの公平な提供＞について、FTTH アクセスサービスについては NTT 東西殿のシェアードアクセス回線を利用したサービス卸によりコラボでサービス提供する形態（以下、「コラボ提供」と、NTT 東西殿のシェアードアクセス回線と直接接続してサービス提供する形態（以下、「接続提供」）が存在しますが、両者は、アクセス区間において基本的に同一の設備を利用しているにもかかわらず、回線開通等に係る実際の運用において、手続や対応等の運用ルールに差異が生じているケースがあります。具体的には、コラボ提供は NTT 東西殿社内での調整等により一定の柔軟な対応が可能となる一方、接続提供は接続ルールに基づく運用が厳格に適用されるなど、提供形態によって実務上の取扱いに差異が生じている可能性があります。

こうした運用上の差異は、回線開通までの期間や利用者への対応等のサービス提供条件に影響し、結果として事業者間の競争条件の差につながるおそれがあります。

このため、アクセス区間において基本的に同一の設備が利用されていることも踏まえ、NTT 東西殿において、可能な限り運用ルールや取扱いの統一を図るとともに、合理的な理由により運用上の差異を設ける場合には、その内容及び理由を明確化・情報開示することが適当と考えます。

総務省殿においても、こうしたコラボ提供と接続提供との間における運用面を含め

○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。

○ なお、NTT ドコモビジネス（旧 NTT コミュニケーションズ）のネットワークについては、NTT ドコモに移管された上で、IRUにより従前同様に NTT ドコモビジネスにおいて管理されているため、「旧 NTT コミュニケーションズのネットワークが NTT ドコモに実質的に移管されていない」と記載しております。

また、＜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＞及び＜NTT 東西によるネットワークの公平な提供＞については、接続ルールや禁止行為規制等の遵守状況として引き続き検証していくものと考えます。

無

て公正競争上の影響を継続的に確認・検証し、その結果を踏まえて、必要に応じた適切な措置を講じることが必要と考えます。 【ソフトバンク株式会社】		
意見 2-2-⑤-6 令和8年度以降も継続して検証する方針が示された各項目に賛同するとともに、「局舎スペースの利用」や「NTT東西における各種手続きリードタイム」等について、一般コロケーションが禁止行為規制の対象になったことも踏まえ、引き続きグループ内の不当な優遇がないか厳格に検証すべきという意見。併せて、「顧客情報その他の情報の公平な提供」について、加入電話等独占業務で獲得した顧客情報は法人市場を含む広範な事業領域の競争力の源泉となり得ることから、加入電話のマイグレーションのみに限定せず引き続き市場検証委員会で検証すべきという意見。また、「研究開発成果の開示」について、令和6年改正NTT法の政策目的（国際競争力の強化や経済安全保障上の課題への対応等）の実現にどのように寄与したかを検証すべきという意見。		
令和8年度以降も継続して検証する方針が示された各項目について賛同いたします。「局舎スペースの利用」や「NTT 東西における各種手続きリードタイム」等については、電気通信役務を提供する各事業者にとって公平性が重要であり、今般、一般コロケーションが禁止行為規制の対象になったことなども踏まえ、引き続きグループ内の不当な優遇がないかなど、厳格に検証すべきと考えます。 累次の公正競争条件関係において、「顧客情報その他の情報の公平な提供」については、加入電話等独占業務で獲得した顧客情報を想定しており、また契約者情報の利用については固定電話サービス移行円滑化委員会で検証することとしていることを理由に、具体的な懸念がない限り検証を省略することとされています。 この点、加入電話等独占業務で獲得した顧客情報は、固定系通信市場のみならず、法人市場を含む広範な事業領域における競争力の源泉となり得ることが想定され、この強固な顧客基盤を梃子に、NTT グループ各社で一体的な営業を行えば、公正競争への多大な影響が懸念されることから、本項目については加入電話のマイグレーションのみに限定すべきではありません。本項目については、引き続き市場検証委員会にて検証することが必要と考えます。 「研究開発成果の開示」については、令和6年改正 NTT 法により責務が撤廃されたことを理由に検証を終了するとされていますが、本改正は、国際競争力の強化や経済安全保障上の課題への対応等を目的として実施されたものであるため、当該改正がこれらの政策目的の実現にどのように寄与したかについて検証すべきと考えます。 【KDDI 株式会社】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

2-2-⑥ NTT グループの組織再編に係る対応等（評価レポート（案）本文 第3章第3節6参照）

意見 2-2-⑥-1 一般コロケーションを禁止行為規制の対象に規定すべきとの提言に賛同。併せて、規制対象の範囲を画するに当たり、NTT法上の「附帯業務」と「活用業務」を区分する客観的な指標（提供先の範囲、設備利用の排他性、売上構成比等）の整理が必要である旨を、提言に付記することを要望。

【要旨】 一般コロケーションを禁止行為規制の対象に規定すべきとの提言に賛同いたします。あわせて、規制対象の外縁を画する前提として、NTT 法上の「附帯業務」と「活用業務」の区分の整理が必要である旨を提言に付記していただきたく存じます。 【詳細】 NTT データの完全子会社化に伴い、一般コロケーションの利用の公平性を担保する必要性が改めて顕在化したとのご認識に、同意いたします。 他方、保有する設備・空間を外部に活用させる業務は、定義上は「活用業務」に当たらずのものです。これが運用上「附帯業務」として届出を要しないまま扱われるとすれば、規制対象の範囲そのものが事業者側の説明に左右されることになります。 NTT 法上の業務区分が本レポートで決せられる事項でないことは承知しております。本意見は、禁止行為規制の実効性を確保する前提としての整理をお願いするものです。 【求める対応】 一般コロケーションを禁止行為規制の対象とする提言に賛同するとともに、その対象範囲を画するにあたり、「附帯業務」と「活用業務」を区分する客観的な指標（提供先の範囲、設備利用の排他性、売上構成比等）の整理が必要である旨を、提言に付記していただきたく存じます。 【日本先進通信株式会社】	○ 一般コロケーションに関しては、評価レポートp. 50に記載のとおり、NTT東西と特定関係事業者間における一般コロケーションに取引での優遇を禁止する制度整備を行ったところとなります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 2-2-⑥-2 法人向けサービス市場について、NTTデータはソリューション市場において市場支配的な状況にあるとはいえず、海外プラットフォームや新興AI企業等の影響力が強まっていることを踏まえ、NTTグループの法人営業一体化を検証するのではなく、日本の産業力・経済安全保障の強化等を目的とした、幅広いプレイヤー・市場を対象とした検証に見直すべきという意見。		
法人向けサービス市場について、「近年はネットワーク単体での差別化が困難となっており、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、コンサルや上位レイヤサービス等のソリューション部分が重要視されている」と評価されたものと認識しています。 また、NTT データはソリューション市場において市場支配的な状況にあるとは言えず、海外プラットフォームや新興 AI 企業等の影響力が強まっていることを踏まれば、NTT グループの法人営業一体化を検証するのではなく、日本の産業力・経済安全保障の強化等を目的とした、幅広いプレイヤー・市場を対象とした検証に見直すべきと考えます。 【NTT 株式会社】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 2-2-⑥-3 NTTデータグループの完全子会社化に伴う情報遮断措置、特定関係法人に係る規律及び一般コロケーションに係る禁止行為規制等の制度整備は適切な対応であり、令和 7 年改正法等による規律の遵守状況を確認していくとの方向性に賛同。制度導入初年度から遵守状況を継続的に確認し規律の実効性を検証するとともに、法人向けネットワーク・ソリューション市場においてグループ内で		

の情報連携・営業連携・設備利用等を通じて競争事業者との競争条件に実質的な差異が生じていないかについても継続的に確認・検証を行うことを要望。		
NTT データグループの完全子会社化に伴い、情報遮断措置、特定関係法人に係る規律及び一般 कोरोケーションに係る禁止行為規制等の制度整備が実施されたことについては、公正な競争環境を確保する観点から適切な対応であり、令和 7 年改正法等による規律の遵守状況を確認していくとの方向性に賛同いたします。 令和 7 年改正法等による新たな規律については、制度導入初年度からその遵守状況を継続的に確認し、規律の実効性について検証していくことが重要と考えます。 また、NTT データグループの完全子会社化を踏まえ、法人向けネットワーク・ソリューション市場においては、グループ内での情報連携や営業連携、設備利用等を通じて、競争事業者との競争条件に実質的な差異が生じていないかについても継続的に確認・検証を行うことを要望いたします。 【株式会社インターネットイニシアティブ】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 2-2-⑥-4 公正競争確保のためのセーフガード措置等について、「NTT東西等のグループ内合併審査」「NTT東西の特定関係事業者の追加指定」「NTT東西の禁止業務等」に係る今後の運用について、市場検証委員会等の公開の場で引き続き透明性のあるモニタリング及び検証を行うとともに、公正競争への影響が生じるおそれがあると認められる場合には制度及び運用を適時適切に見直すことを要望。		
公正競争確保のためのセーフガード措置等について、NTT 東西殿が電気通信事業における公正競争を歪める行為を行うおそれについて競合事業者から懸念等を丁寧に聴取するとともに、当該懸念等を払拭するため、公開の場における検証・議論及び具体的な規律の整備が行われたことに対し、改めて御礼申し上げます。 「NTT 東西等のグループ内合併審査」、「NTT 東西の特定関係事業者の追加指定」、「NTT 東西の禁止業務等」に係る今後の運用については、市場検証委員会等の公開の場において、引き続き透明性のあるモニタリング及び検証を行うとともに、公正競争への影響が生じるおそれがあると認められる場合には、貴省において、制度及び運用を適時適切に見直していただくようお願いいたします。 【楽天モバイル株式会社】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 2-2-⑥-5 禁止行為の相手方の指定解除に係る移動通信市場への影響力の評価に当たっては、定量的なデータや客観的な根拠に基づく検証を行い適時適切に判断することを要望。また、具体的な指定解除の検討については、契約数等の基準を下回り、組織再編等により制度潜脱のおそれが認められる等の具体的な事情があり競争事業者等から具体的かつ客観的な問題提起がなされている場合に限り、個別に移動通信ネットワーク市場への影響力を実質的に評価することが適当という意見。		
- 禁止行為の相手方の指定解除に係る移動通信市場への影響力の評価に当たっては、定量的なデータや客観的な根拠に基づく検証を行い、適時適切に判断をしていただきたいと思います。 - また、禁止行為の相手方の指定に当たっては、対象事業の「契約数等 5 万以上」であることが基準として設けられていますが、これは「事業規模が著しく小さいときについては、電気通信事業者間の公正な競争等を含めた電気通信の健全な発達に	○ 禁止行為の相手方の指定及び解除に関しては、「電気通信事業法第 30 条第 1 項及び第 3 項第 2 号の規定による電気通信事業者の指定に当たっての基本的考え方」（令和 8 年 5 月）に基づき、事案ごとに判断するものであり、頂い	無

及ぼす弊害が大きいものとはならない」（「電気通信事業法第30条第1項及び第3項第2号の規定による電気通信事業者の指定に当たっての基本的考え方」2【基本的な考え方】②より抜粋）との考え方に基づくものと理解しています。すなわち、原則としては、当該基準を下回った場合には、電気通信事業者間の公平な競争等を含めた電気通信の健全な発達に及ぼす影響が大きいものではないことが推定されるものと考えます。 したがって、具体的な指定解除の検討については、当該基準を下回り、例えば、組織再編等により制度潜脱のおそれが認められる等の具体的な事情があり、競争事業者等から具体的かつ客観的な問題提起がなされている場合に限り、個別に移動通信ネットワーク市場への影響力を実質的に評価することが適当と考えます。 【株式会社NTTドコモ】	た御意見については参考として承ります。	
意見2-2-⑥-6 NTTグループ内の組織再編に関する審査又は事前確認の対象には、合併・会社分割等に加え、株式取得その他の資本関係の変更も含めるべきという意見。併せて、NTTデータグループとNTTドコモビジネスの統合等を含む組織再編が競争環境に与える影響を考慮し、なし崩し的に組織再編が進むことのないよう競争事業者へのアンケート・ヒアリングを継続し事前検証を徹底すべきという意見。さらに、NTTグループ各社による法人営業の一体化やNTT東西の活用業務に係る規律緩和の要望、組織再編等を通じた戦略的な連携強化を一体として捉え、禁止行為規制の潜脱により実効性が低下しないよう、事前検証を徹底すべきという意見。		
本評価（案）の第3章第3節6の（2）確認結果において、「③ NTT東西やNTTドコモとNTTデータが合併等した場合には、同一法人として禁止行為規制が適用されなくなるため、公正競争確保のための措置が確保できるかどうかを審査可能とする必要があるため、NTT東西・ドコモのグループ内合併審査の対象に、NTTデータが含まれるようにすべき」とされていますが、合併又は会社分割に限らず、株式取得等の資本関係の変更により、事業上又は組織上の一体性が実質的に高まる場合にも生じ得ます。 このため、グループ内の組織再編に関する審査又は事前確認の対象には、合併、会社分割等に加え、株式取得その他の資本関係の変更も含めるべきと考えます。 また、「⑤ 現行の規律では直接適用できない競争上の懸念への対応については、以下の点に留意しつつ、NTTデータグループの完全子会社化に伴う環境変化について、一般の制度整備による効果の検証や、事業者アンケート等による定性的な検証を行い、懸念が顕在化した際には、より詳細な検証を行うべき」について、アプリケーション・ソリューションを担うNTTデータグループ殿と、ネットワーク・法人営業を担うNTTドコモビジネス殿の合併等は、法人向けネットワーク市場及びソリューション市場の競争関係に大きな影響を及ぼし得ます。また、ソリューション市場における優位性を梃子にした市場支配力の増大による禁止行為規制の実効性の低下等、現行規律では直接捕捉しにくい事象に関する懸念についても、実態に即した検証が必要です。 このため、市場検証委員会等において、競争事業者へのアンケート及びヒアリングを継続し、NTTデータグループ殿とNTTドコモビジネス殿との統合等を含む組織再編が競争環境に与える影響を考慮し、なし崩し的に組織再編が進むことのないよう、事	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

前検証を徹底すべきと考えます。 更に、「⑥ 上記①～⑤に掲げる検証結果等を踏まえ、総務省において、以下の制度整備を行った。また、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ほか、令和7年改正法等による規律の遵守状況の確認を行っていくこととする」とされていますが、NTT データグループ殿、NTT ドコモビジネス殿及びNTT 東西殿による法人営業の一体化、NTT 東西殿の活用業務に係る規律緩和又は対象範囲の拡大に向けた要望、NTT 東西殿の子会社との間の統合その他の組織再編等を通じ、NTT グループ内で戦略的な連携強化が進められている状況を一体として捉え、競争に与える影響を検証する必要があります。 特に、既存の禁止行為規制が個別法人を単位として適用される一方で、法人営業、ネットワーク及びソリューション提供の機能がグループ各社間で一体化又は移管される場合には、本来、規制上問題となり得る行為が、法人間の役割分担を通じて現行規律では捕捉しにくい形で行われる余地が拡大し、禁止行為規制を潜脱するインセンティブが高まるおそれがあります。その結果、形式的には規律が遵守されている場合であっても、既存の禁止行為規制の実効性が低下し、法人向け通信市場及び移動通信市場の競争関係に影響が生じる可能性があります。 したがって、今般の制度整備の実効性を確保するためには、NTT グループ内において、なし崩し的に戦略的な連携強化が図られることがないよう、事前検証を徹底すべきと考えます。 【ソフトバンク株式会社】		
意見2-2-⑥-7 法人向けサービス市場がソリューションベースの競争へ移行する中、巨大な顧客基盤や全国の自治体との強固な接点を持つNTT東西やITサービス市場ランキング位のNTTデータ等を有するNTTグループが一体で事業を展開し又はコンソーシアムを組成する場合、競争条件に影響を及ぼす可能性があることから、民間企業や自治体等を対象とした事業者アンケート調査により公正競争上の問題の所在を検証することが必要という意見。特に、AIや自動運転等の大規模実証事業においてNTTグループが受注上の優位性を発揮し受注が集中することで競争優位性が一層強化されるおそれがあることから、市場が固着化される前に早期の実態把握・検証が必要であり、検証の結果、行為規制等による対応のみで十分に機能しないと判断される場合には実効性のある更なる構造的措置を講じることが重要という意見。		
法人向けサービス市場においては、多様なプレイヤーとの連携の下、システム開発やソフトウェア・ハードウェアの提供等を組み合わせたソリューションベースの競争へと移行しつつあります。 複数の事業者がコンソーシアムを形成してサービスを提供するケースもみられますが、令和7年度に実施された法人利用者向けアンケート調査の結果によれば、調達に関する相談先として選定されることが受注の端緒として重要な要素であることが明らかとなっています。また、連携する各企業がそれぞれの事業分野において有する競争上の優位性も総合的に評価されるため、これらの要素が回線契約の獲得に大きな影響を及ぼすこととなります。	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

このような競争環境の下で、公社時代から引き継いだ巨大な顧客基盤を基に全国の自治体との強固な接点を持つNTT 東西や” IT サービス市場ランキング一位”のNTT データ等を有するNTT グループが、グループ一体で事業を展開し、又は中心となってコンソーシアムを組成する場合には、法人向けサービス市場における競争条件に影響を及ぼす可能性があります。 このため、民間企業や自治体等を対象とした事業者アンケート調査を実施し、企業グループごと又はコンソーシアムごとの選好状況やその理由を把握することにより、公正競争上の問題の所在を検証することが必要であると考えます。 また、人口減少・少子高齢化や産業構造の変化が進展する中、デジタル技術の活用による省力化や地域活性化を通じた地域課題の解決が求められており、政府主導により AI や自動運転等の先進的ソリューションに関する各種実証事業が推進されています。このような大規模実証事業において、NTT グループが有する固有の強みが受注上の優位性として発揮される場合には、NTT グループが主導するコンソーシアムへの受注が集中する可能性があります。さらに、実証事業を通じて獲得した知見や実績の全国展開や他分野への横展開が進むことで、NTT グループの競争優位性が一層強化されることも想定されます。また、自治体含む法人顧客と NTT グループとの取引関係が長期化・固定化することにより、新規参入の障壁となる可能性もあります。 その結果、ソリューション提供における優位性が回線契約の獲得にも波及し、NTT グループの競争力がさらに強化されるという循環が形成されるおそれがあります。このような NTT グループの連携が公正競争に与える影響については、市場が固着化される前に早期の実態把握や検証が必要です。 特殊会社として政策的に構造分離された経緯があり現在も業務範囲規制を受けるNTT グループの組織においては、検証の結果、行為規制等による対応のみで十分に機能しないと判断される場合、実効性のある更なる構造的措置を講じることが重要であると考えます。 【KDDI 株式会社】		
---	--	--

2-2-⑦ 電柱利用の円滑化に関する取組状況（評価レポート（案）本文 第3章第3節8参照）

意見2-2-⑦-1 NTT東西による電柱の自己利用と他者利用との同等性確保について、運用見直しにより公平性確保に関する取組が進んでいると評価されたものと認識しており、今後もNTT東西とケーブルテレビ事業者との間で相互に進捗の確認を行い総務省へ報告していく考えを示すとともに、当該報告における取組の進展状況等を踏まえ、重複的な作業を伴うアンケート対応等の効率化を検討することを要望。		
NTT 東西による電柱の自己利用と他者利用との同等性確保については、NTT 東西がCATV 事業者からの要望に基づき実施してきた運用見直しにより、公平性確保に関する取組が進んでいると評価されたものと認識しており、今後においても、NTT 東西の運用	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の市場検証等においては、公表情報や簡易的なアンケート等を踏ま	無

見直しにより電柱利用の円滑化に取り組むとともに、NTT 東西とケーブルテレビ事業者との間で相互に進捗の確認を行い、総務省へもその内容を報告していく考えです。 当該報告における取組の進展状況等を踏まえて、重複的な作業が伴うアンケート対応等については、効率化も検討いただきたいと考えます。 【NTT 東日本株式会社・NTT 西日本株式会社】	え、事業者側に過度な負担が生じないよう効率的な検証に努めます。	
意見 2-2-⑦-2 電柱利用の円滑化に関する評価において、今後の確認事項として、添架不可とされた案件における理由（強度不足、スペース不足等）の詳細分類と改善対策の進捗状況、及び調査申請から回答・工事完了に至る標準リードタイムの遵守状況の定期的把握を、追記することを提案。		
【提案】電柱利用の円滑化における「受開注リードタイム」および「回答理由」の公表・注記の追加 1. 対象箇所 第3章 第3節 8. (3)「電柱利用の円滑化に係る取組状況に関する評価」(51 ページ) 2. 意見・改善案の具体的内容 電柱利用の円滑化に関する評価において、NTT 東西と日本ケーブルテレビ連盟等との協議・運用見直しの取組を評価するにあたり、以下の公表・検証項目を今後の確認事項として追記することを提案します。 (1) 添架不可(提供不可)とされた案件における理由(強度不足、スペース不足等)の詳細分類と、改善対策の進捗状況。 (2) 調査申請から回答・工事完了に至る標準リードタイムの遵守状況の定期的把握。 3. 理由・背景 電柱は固定系・CATV 事業者等にとって不可欠なボトルネック設備であり、提供可能率(98.02 パーセント)だけでなく、不可理由の透明化や手続期間の短縮が競争環境の整備に直結します。既存の事業者協議やアンケートの枠組みを活かして記載を補足できるため、容易に実施可能です。 【個人 6】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 2-2-⑦-3 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について、長年据え置かれている電柱敷地使用料の改訂ルールの検討を要望。		
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について、電柱敷地使用料が長年据え置かれており、改訂ルールの検討を求めます。 【個人 7】	○ 今後の情報通信行政の参考の御意見として承ります。	無

2-2-⑧ 通信関係の業界団体の価格転嫁の取組状況（評価レポート（案）本文 第3章第3節9参照）

意見2-2-⑧-1 販売代理店に対する手数料は出来高制のため労務費の価格転嫁の状況が見えにくく、多くの販売代理店がベースアップを行えていない懸念があることから、今後、販売代理店における価格転嫁の取組状況についても調査・評価されることを要望。		
当協会は「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（第3回）」で、下記のように説明させていただきました。 「多くの販売代理店は、ベースアップを行えていない懸念がある。各キャリアの販売代理店に対する手数料は出来高制のため、労務費の価格転嫁の状況がみえにくい業界と言える。」 今後、販売代理店における価格転嫁の取組状況についても調査・評価されることを希望します。 【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

2-2-⑨ 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（評価レポート（案）本文 第3章第3節10参照）

■法第27条の3の規制の在り方（総論）

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見2-2-⑨-1 現時点で法第27条の3の規制を直ちに撤廃しないとの方針や、中長期的な規制の撤廃・緩和に向けて、市場環境等の変化を踏まえながら、設定した指標に照らして継続的に検討を行うとする方針に賛同する意見。		
・ 値引き等の誘引に頼った競争慣行（実質1円での端末販売やSIMのみキャッシュバック合戦等）は依然として継続しており、現段階での値引き規制撤廃は過当競争を再燃させ、モバイル市場における通信サービスの魅力向上や次世代インフラ（6G、AI等）といった未来への投資に向けた余力の減少に繋がることが懸念されます。そのため、現時点で法第27条の3の規制を撤廃することを避ける方針に賛同します。 【株式会社NTTドコモ】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 今後の規制の在り方の検討に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	無

今般のレポート案において示された、法第 27 条の 3 に係る規制について、顕在化している課題への対応を図るとともに、中長期的な規制の撤廃・緩和に向けて、規制の最小化の可否を継続的に検証していくとの方向性に賛同いたします。 モバイル市場が公正・健全な競争環境を維持しつつ、事業者が通信サービスの提供を通じて適正な収益を確保し、その収益を原資としてネットワークやサービスへの継続的な投資を行い、その成果をお客様へ還元するという「好循環」を生み出せるよう、規制の撤廃・緩和を進めて頂く必要があると考えます。 今後、5G SA やミリ波、Beyond 5G といった次世代通信技術の発展により、通信サービスが提供する価値はさらに高度化していくことが見込まれます。こうした価値をお客様に十分享受いただくためには、ネットワークの高度化のみならず、それに対応した端末やサービスの普及も不可欠であり、ネットワーク・端末・サービスを三位一体で発展させていくことが重要と考えます。	
一方で、短期解約問題をはじめとするモバイル市場において顕在化している課題は、事業者による継続的な投資や健全な競争環境の維持に影響を及ぼし得るものであり、結果として、このような「好循環」の実現を阻害する要因となり得ます。 このため、市場環境や利用者・技術動向の変化を踏まえながら、制度の在り方について継続的に検証・見直しを行うことが適当であると考えます。 その上で、今後の規制の在り方の検討にあたって設定された 4 つの評価軸及び指標については、規制の効果のみならず、その副作用や市場の持続的な成長への影響も把握できるものとすることが重要と考えます。具体的には、諸外国における端末割引規制の在り方や端末価格・普及状況との比較といった国際的な視点も取り入れ、我が国の規律が国際的に見て過度なものとなっていないか検証いただくことを要望いたします。 とりわけ、通信料金と端末代金の「完全分離」に係る規律については、通信と端末が技術的に不可分となりつつあり、最新技術がもたらす価値をお客様に体感いただくためには対応端末の普及が不可欠であることから、通信料金を原資とした端末割引にも一定の妥当性があると考えます。 この点、韓国においては、2025 年 7 月に端末流通法が廃止され、利用者保護に関する規律を電気通信事業法に移管しつつ端末割引規制が撤廃されるなど、諸外国では我が国と異なる対応も見られます。こうした諸外国の制度見直しの動向や市場への影響も継続的に調査・分析いただいた上で、継続利用を条件とする利益提供を一律に禁止する現行の端末割引規制についても、中長期的な検討課題として位置付けていただくことが重要と考えます。 【KDDI 株式会社】	
現状の競争環境を踏まえ、電気通信事業法第 27 条の 3 の規制を直ちには撤廃しない方針に賛同します。	

直ちに割引上限等を撤廃した場合、販売競争の過度な激化を招き、ホッピング・転売等を助長する懸念があります。こうした状況は、通信業界の健全かつ持続的な発展を阻害するおそれがあると考えます。 一方で、今後の中長期的な規制の撤廃・緩和に向けた検討においては、目指すべき市場の姿や政策の方向性を明確化した上で、海外市場の競争環境や規制動向等も含んだ多角的な指標に基づいて現状の市場・競争環境を分析・評価し、規制の在り方を検討することが適切と考えます。 なお、評価軸における利用者の理解・意識調査においては、単に絶対値のみをもって利用者の理解度を評価することは不适当であり、比較対象やベンチマーク等の基準を明確化した上で、客観的な指標に基づく検証が必要と考えます。また、同調査は、設問の表現や実施時期等によって回答結果が大きく変動する可能性があるため、調査設計及び結果の分析においては、こうした特性を十分に考慮することが必要と考えます。 【ソフトバンク株式会社】		
現在の市場環境や法第 27 条の 3 に基づく規制の効果等を踏まえ、現時点において直ちに規制を撤廃することは避けることが適當であるとの評価・考え方に賛同いたします。 今後の規制の在り方の検討にあたっては、撤廃・緩和を結論ありきで進めるのではなく、モバイル市場において目指すべき 4 つの目的（①事業者間の適正な競争環境の実現、②利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択、③利用者間の不公平の是正、④通信料金の高止まりの解消）の達成状況を継続的かつ多角的に検証し、これらの目的が達成され、その状態が将来にわたり維持されることを十分に確認する必要があると考えます。 また、利用者利益を持続的に確保するためには、端末代金の値引き等の誘引力に過度に依存することなく、多様な事業者が通信サービスの料金、品質及び付加価値によって公正に競争できる環境を確保することが重要であると考えます。 このため、今後の市場検証および規制の在り方の検討にあたっては、個別の指標が一定の水準に達したことのみに基づいて規制の緩和又は撤廃の可否を機械的に判断するのではなく、適正な競争環境が将来にわたり確保されるよう、利用者への直接的な影響に加え、MNO と MVNO 間の競争に与える影響についても MVNO を含む関係事業者から意見を聴取した上で十分に検証し、慎重に判断頂きますようお願いいたします。 【一般社団法人テレコムサービス協会】		

法第 27 条の 3 の規制については、直ちに撤廃することは適当ではないとの評価に賛同いたします。 過度な値引きや囲い込みの解消に一定の効果が認められる一方で、端末値引きに依存した競争慣行はなお継続していると整理されておりますところ、法第 27 条の 3 の今後の在り方については、過度な端末割引の誘因力に依存した利用者獲得競争を是正し、通信サービスの内容や品質による競争を促進するという制度の趣旨を踏まえつつ、利用者への影響、事業者間の競争環境及び MVNO を含むモバイル市場への影響を十分に検証したうえで、慎重に検討していただくことを要望いたします。 【株式会社インターネットイニシアティブ】		
・ 現在の市場環境を踏まえ、現時点において直ちに規制を撤廃することは避けることが適当であるとの本レポート案の評価・考え方に賛同いたします。 ・ 今後、規制の緩和・撤廃により MNO による過度な利益提供や囲い込みが拡大した場合、接続料の上昇等によりコストが増加する中、MVNO は事業構造上、大幅な利益提供を継続的に行うことは困難であり、市場から淘汰されるおそれがあります。 ・ このため、規制の在り方を検討する際にあたっては、MVNO を含む競争環境への影響を定量的に把握し、適正な競争環境が将来にわたり確保されることを十分に検証した上で、慎重に判断いただくことを要望いたします。 【株式会社オプテージ】		
意見 2-2-⑨-2 今後の中長期的な規制の撤廃・緩和に向けた検討においては、利用者が自らのニーズに合った通信サービスを選択できる環境の構築・維持が引き続き重視されるべきであり、利用者が MVNO の特徴を正しく理解し適切に比較・検討できる環境整備を進めることを要望。		
今後の中長期的な規制の撤廃・緩和に向けた検討においては、法第 27 条の 3 の規制導入当時に目指した、利用者が自らのニーズに合った通信サービスを選択できる環境が構築・維持されているか、という観点を引き続き重視されるべきと考えます。 モバイル市場においては、端末価格や通信料金の低廉性を重視する利用者だけでなく、分かりやすい料金体系、自身の利用実態に適したデータ容量、充実したサポート体制などを重視する利用者が存在します。MVNO は、料金面のみならずそれぞれの特色を活かしたサービスやサポートを提供することで、こうした多様な利用者ニーズに応える選択肢の一つとして、市場において一定の役割を果たしてきました。今後も MVNO が多様な利用者ニーズに応える選択肢としてその役割を果たし続けることは、利用者が自らのニーズに合った通信サービスを選択できる環境を維持するうえで、非常に重要であると考えます。 事業者自身による創意工夫の継続を前提としつつ、総務省におかれましては、携帯電話ポータルサイトの活用や情報発信の充実等を通じて、利用者が MVNO の特徴を正しく理解し、適切に比較・検討できる環境整備を進めていただきたいと考えます。	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 利用者が通信サービスを適切に比較・検討できる環境整備や制度の効果検証等に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	無

その上で、多様な事業者による特色あるサービスの提供が今後も継続されるためには、事業者間で公正な競争が働いていることが不可欠です。今回設定された指標に基づく制度の効果検証や市場評価を通じて市場の状況を継続的に注視いただき、公正な競争が十分に機能していない懸念が認められる場合には、利用者利益及び競争促進の観点から、その是正に向けた必要な措置を検討いただくことを要望いたします。 【JCOM 株式会社】		
意見 2-2-⑨-3 検証に活用する意義に乏しいデータについて事業者の意見も踏まえつつ簡素化を図る方針に賛同。様式の削減・統合や報告頻度の低減などにより、行政と事業者双方の運用コスト・負担の削減を図ることを要望。		
・ 検証に活用する意義に乏しいデータについては、事業者の意見も踏まえつつ簡素化を図る方針に賛同します。報告項目は年々増加傾向にあり、当社を含めた各事業者は報告に係る業務に多くの稼働を要している状況です。様式の削減や統合、報告頻度の低減などにより、行政と事業者双方の運用コスト・負担の削減を図っていただきたいと考えます。 【株式会社 NTT ドコモ】	○ 賛同の御意見として承ります。	無
意見 2-2-⑨-4 法第27条の3では長期利用者への優遇が制限され、一部の新規契約者に利益提供が集中し、長期利用者が優遇されにくい不公平な状態にあることから、長期利用者への優遇が柔軟に実施できるよう規制の緩和を検討することを要望。		
・ 長期利用者（ロイヤルカスタマー）への還元は他業界の商慣習としても本来あり得るものでありますが、モバイル通信業界では制限されている状況です。MNP 等の一部の新規契約者に利益提供が集中し、長期利用者が優遇されにくい不公平な状態を是正するため、「継続利用割引」を柔軟に実施できるよう、規制の緩和を検討いただきたいと考えます。 【株式会社 NTT ドコモ】 法第 27 条の 3 は「2 年縛り」等の不当な期間拘束を防ぐことで電気通信事業者間の適正な競争環境を整備しておりますが、他業界で行われているような長期利用者や優良顧客への優遇を一切認められていない（※）ことによる契約の長短や利用額の多寡を踏まえた消費者間の不公平についても考慮すべきと考えます。 ※施行規則第 22 条の 2 の 17 第 6 号、6 か月超の契約者に対する継続利用割引の上限は一律・年 1 か月分の利用料相当額。 今後、適正な競争と長期利用者や優良顧客への優遇措置とのバランスについての議論が行われることを希望します。 【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】	○ 本評価レポート案に記載のとおり、長期利用者への還元等を含む継続利用に係る規制の在り方等については、今般設定した指標に照らして、今後見直しを検討することが適当であると考えます。	無

■顕在化している課題への対応

短期解約問題

意見 2-2-⑨-5 分割での利益提供を最長1年間実施できるようにする規制の見直しに賛同。更なる規制の見直しについて検討することや、実効性や柔軟性を確保できる制度設計を要望。

- ・ 新規契約のホッピング行為を行う者が利益提供の恩恵を多く受けており、利用者間の不公平が生じている状況は解決すべき課題と考えます。現行のスイッチングコスト規制（違約金規制等）の下では、事業者の自主的努力のみでホッピングを防止するには限界があるため、分割での利益提供を最長1年間実施できるようにする規制の見直しに賛同します。
- ・ 一方で、販売現場での競争対抗上、結果的に継続利用を求めず、現状と同様に契約時での一括での利益提供に収れんしてしまうことを懸念する有識者からの指摘もあったところです。今回の規制見直し後においても、ホッピング行為が依然として存在する等、規制見直しの効果が限定的なまま不健全な市場競争が継続する場合には、「新規獲得を条件とする利益提供上限額（現行2万円）の引き下げ」など、さらに直接的な規制対応についても継続して検討いただきたいと思います。

【株式会社NTT ドコモ】

- 賛同の御意見として承ります。
- 本評価レポート案に記載のとおり、新規契約を条件とした利益提供における継続利用条件の緩和によって、利益提供の設計に一定の柔軟性が認められることにより、短期解約問題に対する一定の抑止効果が期待されるものと考えられるところ、今般の規制の見直しにより柔軟な対応が可能になった後も事業者が一括での利益提供を選択する場合は、短期解約問題はあくまでも事業者自身の事業戦略の結果に過ぎない

無

最長 12 か月間の分割による乗換え特典の付与を可能とする方向性は、短期解約問題への実効的な対策となりうるものであり、その方向性に賛同いたします。

一方で、利益提供期間が最長 12 か月に限定されていることを前提とすれば、分割利益提供の具体的な設計においては過度な制約を設けるべきではないと考えます。各事業者の経営判断に基づく柔軟な施策実施が可能となる制度とすることは、事業者の創意工夫による多様なサービス・施策の創出を促し、ひいては利用者への提供価値の向上と事業者間の健全なサービス競争の促進につながるものと考えます。分割利益提供に関する具体的なルールについては、今後、関係者の意見を聴取しながら検討が行われるものと認識おりますが、当社としては、一括利益提供及び前半傾斜型の利益提供に加え、後半傾斜型利益提供についても、一定の制約を設けた上で許容いただくことを要望いたします。

後半傾斜型の利益提供に設ける一定の制約の例として、以下のような客観的かつ明確な基準を設けることも考えられ、これにより過度な囲い込みを防止しつつ、ホッピング対策の実効性を高めることが可能と考えます。

<分割利益提供に関する基準例>

- ・ 各月の利益提供額について、最大額が最小額の 2 倍を超えないこと。
- ・ 施策対象期間の後半に付与される利益提供額の合計が、利益提供総額の 3 分の 2 を超えないこと。
- ・ 利益提供を行わない月を設けず、対象期間を通じて毎月継続して利益提供を行うこと。

【KDDI 株式会社】

短期解約（ホッピング）問題は、これまでの制度改正に伴い顕在化した、喫緊に対処すべき問題であると考えています。

本問題については、MNO による自主的な取組も重要ではあるものの、自主的な取組のみでは対策として限界もあるため、規制による見直し（継続利用条件の緩和）をすすめる方針に賛同します。

具体的な見直しの内容については、短期解約の抑止策として実効性をより高める観点から、以下のような制度設計とすることがより効果的と考えます。

- ・ 継続利用期間：事業者が提供した利益提供の回収には本来 3 年程度の期間※を要することも踏まえ、2 年～3 年のより長期間の設定を可能とすること
※2 万円の利益提供を前提として ARPU 及び営業利益率を基に試算
- ・ 利益の付与方法：分割付与に限定せず、契約から一定期間経過後の付与や後半傾斜型の付与等、事業者による柔軟な設定を可能とすること

また、短期解約の抑止策としては、継続利用条件の緩和に加え、短期解約時における違約金上限の引き上げも有効な手段と考えます。具体的には、少なくとも違約金が享受した利益提供額を上回る等、ホッピングを目的とした利用者にとって経済的メリ

と考えられます。そのため、事後検証においては、まず自主的な対策や今般の規制の見直しを踏まえた対応について、MNO において必要な取組を尽くしているか検証することが適当であり、必要な取組を尽くしたとしてもなお、問題があるとの評価に至った場合に、更なる規制の見直しを検討することが適当であると考えます。その際、規制の見直しにより柔軟な対応が可能になった後も事業者が一括での利益提供を選択する場合には、事業者においてその理由を含めて丁寧な説明が求められると考えます。

- 分割での利益提供の詳細な制度設計に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。

ットが生じない仕組みを可能とすることについても、今後の状況を踏まえ検討が必要と考えます。 【ソフトバンク株式会社】		
本評価レポート案 109 頁の案 1 につき、端末代金の値引き等の利益の提供は対象外となりましたが、転売ヤー対策としては有効と考えますので、今後必要性の検証等、議論が行われることを希望します。 また、案 2 の違約金の引き上げについても、短期解約問題の対策として有効と考えますので、今後も引き続き検討が行われることを希望します。 【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】		
意見 2-2-⑨-6 今回の規制の見直しは短期解約の抑止に一定の効果が期待できる一方、利用者のスイッチングコストを高め合理的なサービス選択を阻害する可能性があることから、MNP 数の推移や利用者意識等を確認し、見直しによる影響を継続的に検証することを要望。		
新規契約（乗換えを含む）を条件とする利益提供について、通信サービスの利用に連動した分割での利益提供に限り、最長 1 年間にわたる利益提供を可能とする方向で見直すことは、利益提供のみを目的とした短期解約を抑止する上で、一定の効果が期待できるものと考えます。 一方、最長 1 年間にわたる利益提供が広く実施された場合には、利用者のスイッチングコストを高め、利用者の合理的な通信サービスの選択を阻害する可能性があることから、見直しによる影響を継続的に検証することが重要です。 特に、「MNO と MVNO 間の競争に与える影響」の検証に当たっては、MNO と MVNO のシェアだけでなく、MNO と MVNO 間の MNP 数の推移、利益提供の実施状況、解約・乗換え行動等の利用者意識を確認し、最長 1 年間にわたる利益提供が、利用者による合理的なサービス選択や、多様な事業者間の適正な競争環境の確保が阻害されていないか、十分に検証することを要望いたします。 また、新規契約を条件とする最長 1 年間の分割利益提供終了後に、料金プランの変更等に伴う既存の料金割引その他の利益提供施策が適用されることにより、個々の施策としては規律の範囲内であっても、全体として利用者の乗換えを長期間抑制するような実質的な囲い込み施策がおこなわれていないかについても、併せて確認することを要望いたします。 【一般社団法人テレコムサービス協会】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 本評価レポート案に記載のとおり、今般の規制の見直し後の検証については、一定期間内の解約やMNPの数・割合の推移、MNO・MVNO間の競争に与える影響等について適宜フォローすることが適当であると考えています。	無
意見 2-2-⑨-7 今回の規制の見直しにより、利用者が割引額・割引期間等を正確に理解しないまま契約することが懸念されることから、利用者が容易かつ正確に理解できるよう事業者が明確に説明・表示することをガイドライン等に明記することを要望。併せて、不当な競争を引き起こすものでないか、モバイルスタックテストにおいて検証することを要望。		

新規契約（乗換えを含む）を条件とする通信料金割引について最長 1 年間にわたり実施することを認める方向性が示されたことにより、通信料金プランにおける割引後の料金のみが強く訴求され、利用者が割引額、割引期間、割引終了後の料金等の契約内容を正確に理解しないまま契約締結する懸念があります。 このため、事業者が当該割引を実施する場合には、割引の適用条件、割引額、適用期間及び割引終了後の料金等について、利用者が契約前に容易かつ正確に理解できるよう明確に説明・表示することを求めるなど、利用者の合理的なサービス選択を確保するために必要な措置をガイドライン等に明記することを要望いたします。 また、MNO と MVNO 間の適正な競争環境を確保する観点からは、モバイルスタックテストにおいては当該通信料金割引を利用者料金に適切に反映頂き、MNO の設定する料金が価格圧搾による不当な競争を引き起こすものでないか検証頂きますようお願いいたします。 【一般社団法人テレコムサービス協会】	○ 本評価レポート案に記載のとおり、通信料金は通信サービスの対価であるため、通信料金割引により利用者が契約内容を誤解することがないように、消費者保護ルールに則り、割引の提供条件（割引期間や割引額等）を明示して案内することが適当であると考えます。ガイドライン等への明記に関する御意見については、参考として承ります。 ○ モバイルスタックテストに関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	無
・ 新規契約を条件とする通信料金割引については、利用先や利用時期に一定の制約があるポイント還元等と比較して、利用者が経済的メリットを明確に認識しやすく、強い訴求力を有すると想定されることから、移動系通信市場の競争状況に大きな影響を及ぼすおそれがあると考えます。 ・ このため、MNO と MVNO との適正な競争環境を確保する観点から、モバイルスタックテストにおいて、新規契約を条件とする通信料金割引額については、当該料金プランの新規加入者数で平均して算出する等、新規契約者を対象とした検証につながる制度を検討いただくことを要望いたします。 【株式会社オプテージ】		
意見 2-2-⑨-8 利益提供の分割付与は 1 回の利益提供額が通信料金を上回らない範囲で均等に付与することを原則とし、分割期間は 6 か月程度とする規律を設けることを要望。		
短期解約問題への対応については、利用者の正当な乗換えや事業者間競争を不当に阻害しないよう配慮しつつも、乗換え特典を目当てに短期間で乗換えを繰り返す行為（ホッピング）の抑止のため、短期解約者の手元に利益が残る競争構造を解消することを優先して検討すべきと考えます。 仮に乗換え特典の分割付与を認めることとする場合、分割期間の前半に利益提供額を集中させると一括で利益提供を行う場合と実質的に大きな差がなくホッピング行為の抑止につながらないおそれがあり、分割期間の後半に利益提供額を集中させると利用者に対する囲い込み（ロックイン）効果が生じ公正な競争環境を阻害するおそれがあります。 ホッピング抑止と公正な競争環境の確保の両立を図るため、乗換え特典の分割付与は、1 回の利益提供額が通信料金を上回らない範囲で、分割期間を通じて均等に付与することを原則とする規律を設けていただくことを要望いたします。	○ 本評価レポート案に記載のとおり、今般の規制の見直しは、短期解約問題への対処としての有効性と過度な囲い込み行為の防止とのバランスを考慮し、乗換えから一定期間経過後に特典を付与することは引き続き禁止した上で、分割での利益提供に限り、最長 1 年間実施できるように見直すことが適当であると考えます。また、必要最小限の規制としつつも規制の潜脱につながらないように、関係者と協議しながら、詳細な制度設計を進めることが適当である	無

また、分割期間については、最長 12 か月では月次均等付与を行った場合であっても利用者に対する囲い込み効果が生じ公正な競争環境を阻害するおそれがあることから、「競争ルールの検証に関する報告書 2023」において「長期にわたって利用者を拘束しない期間」と整理されている 6 か月程度（最長 6 か月）が妥当であると考えます。 なお、現行ルールを見直した後は、見直しによる効果（ホッピング抑止効果や短期解約の発生状況、利用者の囲い込み効果が起きていないか等、MVNO を含むモバイル市場の競争環境への影響）の検証に加えて、MNO による自主的な取組の状況について検証を行い、短期解約を助長する施策や今般の制度見直しの趣旨を逸脱する運用が行われていないかを、短期的のみならず中長期的な視点で継続的に検証を実施いただくことを要望いたします。 あわせて、SIM のみ契約に対する利益提供についても、現行の上限額（2 万円）がホッピング行為を助長する要因となっていないか検証を行い、その結果を踏まえて上限額の妥当性について検討すべきと考えます。 【株式会社インターネットイニシアティブ】	と考えます。 ○ 規制の見直し後の検証に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	
意見 2-2-⑨-9 今回の規制の見直しの効果を検証し、問題がある場合には、違約金の引き上げや利益提供の上限額の引き下げによる規制の見直しを検討することが適当とされたことに賛同。分割利益提供により実質的なスイッチングコストが高まることが懸念されることから、MNP 数や利用者の解約行動等を把握し、公正な競争が阻害されていないか十分に検証することを要望。		
- 参考 13「専門委員会のとおりまとめ 2026（案）」において、今後、規制見直しの効果を検証し、問題がある場合には「通信サービス解約時の違約金の引き上げ」や「利益提供の上限額の引き下げ」による規制の見直しを検討することが適当とされたことに賛同いたします。 - 一方、分割利益提供の期間中に他社へ乗り換える場合、利用者は将来受けられる利益を放棄することとなり、実質的なスイッチングコストが高まることが懸念されることから、MNP 数、利益提供の実施状況、利用者の解約・乗換え行動等を把握し、利用者による合理的なサービス選択や、MNO・MVNO を含む多様な事業者間の公正な競争が阻害されていないか十分に検証いただくと共に、過度な囲い込みが認められる場合には、最長 1 年間とする期間の妥当性を含め、制度の見直しを検討いただくことを要望いたします。 - なお、検証にあたっては、分割利益提供と料金プランの変更等に伴う料金割引を連続して適用する等により、実質的に利用者の乗換えを長期間抑制する囲い込み行為となっていないかについても、確認いただくことが重要と考えます。 【株式会社オプテージ】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 本評価レポート案に記載のとおり、今般の規制の見直し後の検証については、一定期間内の解約やMNPの数・割合の推移、MNO・MVNO間の競争に与える影響等について適宜フォローすることが適当であると考えています。	無
意見 2-2-⑨-10 乗換え特典の分割付与による違法行為防止効果は薄く、外国人や反社会的勢力によるホッピング及び回線の無断譲渡への対策として、特に外国人に対して個人番号カードによる電磁的認証及び記録を徹底する必要があるという意見。		
53 頁 2(a)「短期解約問題」について、「最長 12 か月間、分割して乗換え特典を付与で	○ 本評価レポート案に記載のとおり、	無

きるよう現行ルールを見直すことが適当」としている。我が国において直近で極めて深刻な事態となっているのは、外国人や反社会的勢力によるホッピングおよび回線の無断譲渡であるため、特に外国人に対して個人番号カードによる電磁的認証および記録を徹底する必要がある。分割特典化による違法行為防止効果は極めて薄い。 【個人1】	新規契約を条件とした利益提供における継続利用条件の緩和によって利益提供の設計に一定の柔軟性が認められることにより、短期解約問題に対する一定の抑止効果が期待されるものと考えます。 ○ 認証及び記録の徹底に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	
意見2-2-⑨-11 今回の規制の見直しについて、実質的な不当な囲い込みに繋がっていないか、見直し後の運用状況について事後検証を行う旨を本評価レポートに追記することを提案。		
【提案】電気通信事業法第27条の3(短期解約対策)におけるスイッチングコスト配慮の明記 1. 対象箇所 第3章 第3節 10. (2)「検証の結果・評価」(53ページ) 2. 意見・改善案の具体的内容 短期解約(ホッピング)対策として、乗り換え特典の付与条件を最長12か月間分割して付与できるよう現行ルールを見直す方針(53ページ)について、以下の配慮・確認事項を評価文言に追記することを提案します。 「最長12か月の分割付与を認める見直しにあたっては、乗り換えの円滑化(スイッチングコストの不当な引き上げ防止)という従来の規制趣旨とのバランスに十分配慮し、実質的な不当囲い込みに繋がっていないか、見直し後の運用状況について事後検証を行う。」 3. 理由・背景 短期解約対策の必要性は理解されるものの、分割付与の容認が事実上の拘束(引き留め)として機能し、利用者の自由な事業者選択を阻害するリスクが懸念されます。評価文言に「スイッチングコストへの配慮と事後検証」の1文を加えることで、消費者保護・競争促進という法律本来の目的との調和を図ることができます。 【個人6】	○ 本評価レポート案に記載のとおり、今般の規制の見直しは、短期解約問題への対処としての有効性と過度な囲い込み行為の防止とのバランスを考慮し、乗換えから一定期間経過後に特典を付与することは引き続き禁止した上で、分割での利益提供に限り、最長1年間実施できるようにするものです。今般の規制の見直し後の検証については、本評価レポート案の参考13「専門委員会とりまとめ2026(案)」において、一定期間内の解約やMNPの数・割合の推移、MNO・MVNO間の競争に与える影響等について適宜フォローすることが適当である旨記載しており、スイッチングコストの観点も本検証の中で確認することができると考えられることから、原案のとおりとします。	無
端末購入プログラムにおける残価率算出ルール		
意見2-2-⑨-12 各社の裁量を排除しつつ、本来の市場価値からの乖離を抑制する方向で見直すとの方向性に賛同。見直し案の検討に当たっては、事業者間での算出方法の統一、実際の市場実態との乖離幅の縮小、実務上の運用負荷軽減等を考慮することを要望。		

・ 現行ルールでは事業者の裁量が存在し、買取等予想価格の引き上げ余地が生じており、ルールの形骸化・規制の潜脱が発生している状態であるため、事業者の裁量を排除し、事業者間の公正競争を担保する見直しの方針に賛同します。 ・ 見直しの具体化にあたっては、「事業者間での算出方法の統一」、「実際の市場実態（中古買取価格等）との乖離幅を狭めること」、現場や行政の「運用のフィジビリティ（実効可能性）」の3点のバランスを十分に考慮した算出ルールを検討いただきたいと考えます。 ・ 具体的には、例えば、以下のような観点に留意した検討が必要と考えます。 - 客観的な基準を基にした事業者共通のグループ分け - 買取等予想価格の残価率算出に用いる分子・分母の参照元の統一 - 買取等予想価格の残価率算出に用いる実績参照機種の事業者裁量の排除 - 買取等予想価格の残価率における更新頻度・時期の統一 【株式会社NTT ドコモ】	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 見直し案の詳細検討に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	無
端末購入プログラムにおける残価率算出ルールについて、各社の裁量を排除しつつ、本来の市場価値からの乖離を抑制する方向で見直すとの方向性に賛同いたします。これは、規制の潜脱を防止し、事業者間の公平な競争環境の確保に資するものであると考えます。 一方で、具体的な残価率算出ルールの設計にあたっては、本来の市場価値との乖離を抑制するとともに、事業者・行政双方における実務上の運用負担軽減にも配慮した制度設計が重要と考えます。 機種ごとに残価率を算出する方法は、中古市場における取引量が十分でない機種において算出結果が不安定となるリスクや事業者・行政における管理・算出の事務負担やシステム対応等の運用負担も大きく現実的ではありません。 このため、残価率算出にあたっては、運用負担が過大となる機種ごとの算出ではなく、OS 別（iOS／Android）×価格帯別（高価格帯／中価格帯／低価格帯）を基本とした区分設定とすることが運用負担と市場実態のバランスを取る上で適当と考えます。 さらに、残価率の信頼性を確保する観点から、中古流通量が少なく、算出結果に過度な影響を及ぼすおそれのある機種を、客観的な基準により除外することが必要と考えます。この点、「買取台数〇台以上/月の機種を対象」といった基準では、何台以上とするのが妥当なのか検証が困難であるため、例えば、上記区分ごとにRMJ 殿の買取実績が多い上位〇%を算出対象とするなど、買取台数上位の機種を算出対象とすることが合理的であると考えます。 なお、端末市場を取り巻く環境は、端末価格の高騰や新たなデバイスの登場など、今後も変化することが想定されるため、制度導入後においても運用状況や市場環境の変化を踏まえながら、必要に応じて算出方法を継続的に見直す柔軟な運用を要望いた		

します。 【KDDI 株式会社】	
現行の端末購入プログラムにおける残価率算出については、各社の裁量によるグルーピング等によって多様なパターンが存在し、運用が著しく煩雑化していることから、各社の裁量を排除する方針に賛同します。 具体的な算出方法としては、全事業者・全機種一律の端末平均利用期間に応じた低減モデル（内閣府 消費動向調査における端末利用の実態（平均使用年数約 4.3 年＝約 52 か月）を踏まえたモデル）が最も適当と考えます。主な理由は以下のとおりです。 ・各社裁量による個別設定余地が抑制され、事業者及びメーカー間の公正競争に資すること ・経過期間に応じた買取価格の適正化、利用者の予見可能性が向上すること ・算出方法の簡素化・透明化により、行政及び事業者双方の運用負荷が軽減すること なお、全機種一律のモデルにおける実際の市場価値との乖離については、以下の点から影響は限定的であり、本モデルを否定する理由としては乏しいものと考えます。 ・将来の買取価格を算出するモデルである以上、現行制度も含めていかなる算出方法でも一定の乖離は生じるものであり、利用者にとっては端末購入プログラムを利用せず一般中古業者へ売却する選択肢も確保されていること ・現行制度の割引上限についても、利用者ごとに価値は異なるにもかかわらず、分かりやすさと競争の透明性を優先して一律の上限を設定していること（個別の経済価値に応じた柔軟な設定を認めた場合、過度な利益提供競争や制度の潜脱につながるおそれがあることから、あえて一律の基準を設けることで競争の適正化を図っている） 今後の具体的な見直し案の検討に当たっては、利用者利益の確保、事業者間の公平性の確保及び制度の分かりやすさ等の観点を十分に踏まえた制度設計とすることを要望します。 【ソフトバンク株式会社】	
事業者の裁量により残価を引き上げる余地のある算出ルールは、法第 27 条の 3 に基づく利益提供規制の潜脱につながり、MNO と MVNO との間の公正な競争環境を歪めるおそれがあると考えます。このため、残価率の算出に当たっては、残価率算出における各社の裁量を排除しつつ、本来の市場価値からの乖離を抑制する観点から、詳細な見直し案を今後検討することが適当であるとの方向性に賛同いたします。 詳細な見直し案の検討に当たっては、機種ごとの市場価値を適切に反映する観点から、例えば、次のような算出ルールとすることが考えられます。 ① 機種ごとの算出を原則とし、RMJ が公表する買取平均額等、客観的な市場データ	

を参照する。 ② 先行する同型機種がない端末又は中古市場における流通量が少なく、市場データが十分に得られない端末に限り、客観的に類似性が認められる機種の市場データを参照できることとする。 なお、類似機種を参照する場合には、OS、発売時の価格帯、発売時期、容量、通信仕様等の客観的な基準に基づく機種群別の標準参照表を、総務省又は中立的な第三者において整備・公表し、事業者が任意に参照機種を選択することができない仕組みとするなど、算出過程の客観性及び透明性を確保することが重要と考えます。 【一般社団法人テレコムサービス協会】		
意見 2-2-⑨-13 算出方法の見直し案の検討を待つことなく、グループ化しなくても算出可能な機種についてはグループ化による残価率の算出を認めない見直しを行うことや、新たな算出方法の検討に当たっては、客観性・透明性を確保しつつ、中古端末市場の実態を適切に反映した残価率設定が可能となる仕組みとすることを要望。		
グループ化した残価率の算出により、本来の市場価値が低い一部機種の残価率が大きく引き上げられるなど、規制の潜脱につながる事例が指摘されているところ、現行のグループ化による残価率算出は事業者による裁量の余地が大きい制度となっており、新たな算出方法の検討が完了するまでこれを維持した場合、その間も規制潜脱が継続するおそれがあることから、制度の実効性及び公正な競争環境の確保の観点から適当ではないと考えます。 このため、新たな算出方法の見直し案の検討を待つことなく、グループ化しなくても算出可能な機種についてはグループ化による残価率の算出を認めない（ただし、データ不足の機種についてのみ、先行同型機種や類似機種の残価率を参照し、その参照が困難な場合はグループ化により残価率を算出しその残価率を当該機種のみ採用する等の例外措置を認める）見直しを行うことを要望いたします。 そのうえで、今後の新たな算出方法の検討にあたっては、自動車業界等の他業界における取組も参考としながら、参照する中古端末価格や残価率の算出方法について客観性及び透明性を確保するとともに、中古端末市場の実態を適切に反映した残価率設定が可能となる仕組みとすることを要望いたします。 【株式会社インターネットイニシアティブ】	○ 算出ルールは通信市場だけでなく端末市場にも大きな影響を及ぼすものであり、当該ルールの見直しについては、引き続き関係者の意見を聞きながら検討を進めることが適当であると考えます。	無
意見 2-2-⑨-14 端末購入プログラムの利用実態を規制の在り方を検討する際の指標として把握することに賛同。検証の結果、過度な囲い込みにつながっていることが確認された場合には、利用者への説明・周知方法の改善等を含め必要な措置を速やかに講じることを要望。		
・ 端末購入プログラムの利用実態を規制の在り方を検討する際の指標として把握することについて賛同いたします。 ・ 特に、端末購入プログラムについて、通信サービス契約を継続しなければ経済的なメリットを十分に享受できないと利用者が認識しているのであれば、実質的な囲い込みにつながっている可能性があるため、その利用実態や利用者の認識について十分に検証いただくことを要望いたします。	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 端末購入プログラムの利用実態等の検証や、検証を踏まえた措置に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	無

・ さらに、検証の結果、端末購入プログラムが利用者の合理的なサービス選択を阻害するなど、過度な囲い込みにつながっていることが確認された場合には、利用者への説明・周知方法の改善等を含め、必要な措置を速やかに講じていただくことを要望いたします。 【株式会社オプテージ】		
意見 2－2－⑨－15 部品価格の高騰や急速な技術進化が進む中、過去の限定的なデータに基づく端末の残価設定や過度な独自規制は技術革新の適正な評価を妨げ市場競争の硬直化やユーザーの選択肢縮小を招くリスクがあることから、予見可能性の向上や運用の簡素化を図りながら各社の技術革新や端末特性が適正に評価されるバランスの取れた算出ルールへの見直しを要望。		
【要旨】 部品価格の高騰や急速な技術進化が進む中、過去の限定的なデータに基づいた端末の残価設定や過度な独自規制は、技術革新の適正な評価を妨げ、端末メーカーや販売代理店の事業継続を脅かし、市場競争の硬直化やユーザーの選択肢縮小を招くリスクがある。特に、現行の端末購入プログラムにおける残価率算出基準となっている RMJ の取引実績データは、市場全体の規模に対して限定的であり、半年に一度の更新によるタイムラグなど、統計的な信頼性や即時性に課題が残る。これらを踏まえ、過去のデータに過度に依存せず、予見可能性の向上や運用の簡素化を図りながら、各社の技術革新や端末特性が適正に評価されるバランスの取れた算定ルールへの見直しを求める。日本の通信産業の国際競争力維持と最先端イノベーションの享受に向け、適切なガイドラインの再検討が不可欠である。 【該当箇所】 (p. 53) ② (b) 【意見】 現在、世界的なメモリ部品の価格高騰などにより、スマートフォンの製造コストをはじめとする市場環境は大きく変化しております。このように変化が激しく、今後の予測が困難で技術進化が早い業界において、過去の限られたデータに基づいて、将来の端末価値を決めることは、各メーカーの技術革新や多様な端末の特徴が適正に評価されないリスクを生みます。結果として、市場競争の硬直化を招き、ユーザーの選択肢を狭めることにつながることを懸念されます。 また、過度な端末販売方法の規制は、過去の官製不況のように端末メーカーのビジネス継続を大きく脅かす恐れや販売代理店の事業にも多大な影響を及ぼすため、通信事業者のみならず、通信業界全体へ波及効果を慎重に見極めたうえで、バランスの取れたルールであるべきと考えます。日本独自のルールが次々と追加されて、グローバルな競争環境と異なる特異な環境となることを強く危惧いたします。 中でも、通信事業者が販売する端末に関する「端末購入プログラムにおける端末の残	○ 本評価レポート案に記載のとおり、残価率算出にあたっては、MNOの裁量を排除しつつ、本来の市場価値からの乖離を抑制することが最も重要であり、この方向性に沿って詳細な見直し案を今後検討する必要があると考えます。算出ルールは通信市場だけでなく端末市場にも大きな影響を及ぼすものであり、見直し案の詳細については、引き続き関係者の意見を聞きながら検討を進めることが適当であると考えます。	無

価率算出ルール」は、一般社団法人リユースモバイル・ジャパン（以下「RMJ」）が集計する中古端末の取引実績を継続して基準としています。しかし、RMJ が保有するデータは国内のスマートフォン流通市場全体の規模と比較してきわめて限定的であるほか、データの更新頻度も半年に一度にとどまり、公表までに大きなタイムラグが生じ、直近の取引実態を適時に反映できない点など、統計的な信頼性や客観性の観点で課題が残存しております。 残価算出ルールのあり方については、過去の専門委員会等の場においても、客観性・透明性の確保や事業者の過度な運用負荷軽減の観点から「一律の残価率設定」が検討の俎上に上り、市場実態の反映や規制潜脱防止の観点から慎重な判断がなされた経緯があることは承知しております。 しかしながら、過去に議論された経緯を踏まえた上でなお、将来の残価を正確に予測することは困難であり、上記の課題を解消するためには、市場競争やイノベーションを阻害しない現実的な解決策が求められます。 Google としては、過去の限定的な実績データに過度に依存するのではなく、予見可能性の向上とオペレーションの簡素化・明確化を図りつつも、同時に「各メーカーの技術革新や多様な端末の特性（本来の市場価値）が適正に評価される」ような、客観的かつバランスの取れた算定ルールのあり方について、改めて検討を深めていただく価値があると考えます。 本件はあくまで「端末と回線の完全分離」規制の下での算定ルールの見直し提案で、まずは顕在化している残価算定における市場課題を解決し、その上で規制全体の見直しを行うことが重要です。日本の通信産業全体が今後も国際的な競争力を維持し、国民が常に最先端のイノベーションを享受できるよう、適切なガイドラインの見直しが行われることを望んでおります。 【Google 合同会社】		
法第27条の3における特定関係法人の規律		
意見 2－2－⑨－16 特定関係法人を規制対象外とする場合には、不当なグループ内優遇による規制の潜脱行為を防止するため、ガイドラインにおいて潜脱に該当する行為類型を列挙し業務改善命令の対象となりうることを明示すること等に賛同。併せて、未指定事業者についてもグループ内優遇の有無等を継続的に検証し、迅速に事後検証を行う仕組みを導入する旨を、評価レポートに明示することを要望。		
- 特定関係法人（グループ内 MVNO 等）を法第 27 条の 3 の規制対象外とする場合には、親会社である MN0 がグループ会社を迂回ルートとして利用し、高額割引の原資の拠出など不当な支援等を提供する規制の潜脱行為（不当なグループ内優遇）が発生することを防止する、実効性のある担保措置が重要と考えます。 - 潜脱行為を防止するため、法第 27 条の 3 運用ガイドラインにおいて、規制の潜脱に該当する行為類型を列挙し、該当する場合には電気通信事業法の業務改善命令の対象となりうることを明示することや、事後検証を迅速に行う仕組みを導入することに賛同します。	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 本評価レポート案に記載のとおり、規制の潜脱防止については、他事業者からの検証要望を受け付け、該当事業者に対して説明を求めることや、グループ内優遇の有無について総務省への報告を求めること等が考えられ、また、市場検証委員会における法第30条の未	無

・ なお、グループ内優遇については、「専門委員会とりまとめ 2026(案)」において、市場検証委員会の検証状況を注視することが適当である旨が記載されていることを踏まえ、より実効性を担保するため、その趣旨を評価レポート（案）にも明示いただきたいと考えます。 （評価レポート（案）への追記案） 53 頁 868 行目～ （略）潜脱防止のため、法第 27 条の 3 運用ガイドラインにおいて、規制の潜脱の考え方を明記し、また本委員会において、法第 30 条の未指定事業者についてもグループ内優遇の有無等を継続的に検証することにより、潜脱が疑われる行為が発生した場合に迅速に事後検証を行う仕組みを導入することが適当である。 【株式会社 NTT ドコモ】	指定事業者に係る確認等については、その検証状況を、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注視することが適当であると考えことから、原案のとおりとします。	
意見 2-2-⑨-17 規制の潜脱防止を前提とした上で規律対象を見直す方向性に賛同する意見。		
法第 27 条の 3 における特定関係法人の規律について、規制の潜脱防止を前提とした上で、MNO の特定関係法人であることを理由として一律に規律対象としている現行ルールを見直すとの方向性は、2019 年の制度導入以降の市場環境や競争環境の変化を踏まえたものであり、賛同いたします。 【KDDI 株式会社】 本見直しは、制度導入当時の市場環境やシェアの推移等の変化を踏まえたものであり、モバイル市場における競争の活性化にも資するものと考えられることから、賛同いたします。 当社はこれまで、規制の枠組みの中で創意工夫を重ね、利用者の多様なニーズに応えられるようサービスを提供してまいりました。今後も、関係法令及びガイドラインの趣旨を踏まえつつ、利用者の利便性向上と事業者間の公正な競争の促進に一層貢献していく所存です。 【JCOM 株式会社】	○ 賛同の御意見として承ります。	無
意見 2-2-⑨-18 法第27条の3は本来全事業者に公平に適用されるべきで、MNOの特定関係法人を規律の対象外とする方針に反対。仮に規律を見直す場合においても、潜脱性を有する事例が生じた際には速やかに解消を図るとともに、現行の規律へ戻すことを必須とすべきという意見。		
電気通信事業法第 27 条の 3 は、公正競争や利用者保護を目的とした小売サービスに関する規制であることから、本来は、事業規模にかかわらず当該サービスを提供する全事業者に公平に適用されるべきであり、MNO の特定関係法人である MVNO（以下、「特定関係法人 MVNO」）も例外とすべきではないと考えます。	○ 本評価レポート案に記載のとおり、電気通信事業法第27条の3 導入当初からの事情の変化や、同条の規制の対象サービスのシェアの推移、同条の規制	無

したがって、特定関係法人 MVNO を規律の対象外とする方針に反対します。 仮に特定関係法人 MVNO が規律の対象外とされた場合、MNO からの支援を受けて、実質的に規律を潜脱する形で過度な利益提供・期間拘束等が実施され、競争上の歪みが生じるおそれがあります。加えて、モバイル及び固定の両サービスを提供する MVNO においては、MNO では実施が制限される水準や条件でのセット割引等の実施により、固定市場の競争環境にも悪影響が波及するおそれがあります。 上記のような懸念に対し、事後検証のみで対応することは、問題行為の特定に時間を要し、是正措置が講じられる時点では既に市場環境や利用者行動に重大な影響が及んでいる可能性が高いため、不十分と考えます。事実として、過去の料金割引サービス等の設計上の違反事例においては、是正に至るまで相応の期間を要することが多く、事後検証のみでは規律自体が機能不全になることは明らかです。 以上を踏まえ、公正な競争環境の確実な担保に向け、特定関係法人 MVNO に対しても、現行どおり規律の対象とすることを強く要望します。 仮に規律を見直す場合においても、規制の潜脱性を有する事例が生じた際には、速やかに事象の解消を図るとともに、当該事例の発生をもって現行の規律へ戻すことを必須とすべきです。 【ソフトバンク株式会社】	の最小化の方針に照らせば、規制の潜脱防止を前提とした上で、特定関係法人を同条の規律の対象外とすることが適当であると考えます。 ○ 潜脱性を有する事例への対応に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	
意見 2-2-⑨-19 MNOによるグループ内MVNOへの優遇等により独立系MVNOとの公正な競争環境が歪められることのないよう、継続的な市場検証を通じてMNOとグループ内MVNOとの取引条件や利益提供の状況等を把握するとともに、規律の潜脱を実効的に防止できる仕組みを整備することを要望。		
特定関係法人である MVNO を法第 27 条の 3 の適用対象外とするに当たっては、MNO によるグループ内 MVNO への優遇等により、独立系 MVNO との間の公正な競争環境が歪められることのないよう、十分な実効性をもって潜脱防止が担保されていることが必要であると考えます。 このため、総務省による継続的な市場検証を通じ、MNO とグループ内 MVNO との間の取引条件や利益提供の状況等を把握するとともに、潜脱行為が疑われる場合には、覆面調査を含む実態調査を行い、問題が確認された場合には速やかに是正を求めるなど、規律の潜脱を実効的に防止できる仕組みを整備することを要望いたします。 【一般社団法人テレコムサービス協会】 - 特定関係法人である MVNO を法第 27 条の 3 の適用対象外とするにあたっては、独立系 MVNO との公正な競争環境を確保するための実効性ある措置を講じることが重要と考えます。 - 現時点でも、一部グループ内 MVNO のみが eSIM 転送機能を提供している等、MNO グループと独立系 MVNO における利用者の利便性に大きな差異が生じている状況のなか、仮に MNO との取引条件や利益提供等において、グループ内 MVNO が有利に取り扱われた場合には、独立系 MVNO との競争条件の差がさらに拡大し、公正な競争が阻害	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ 規律の潜脱を防止する仕組みの整備に関する御意見については、今後の市場検証等の参考として承ります。	無

されるおそれがあります。 - このため、潜脱防止の仕組みの検討に当たっては、総務省による継続的な市場検証を通じ、MNO とグループ内 MVNO との間の取引条件や利益提供の状況等を継続的に把握・確認し、独立系 MVNO との間のイコールフットリングが確保されているか十分に検証いただくことを要望いたします。 - また、潜脱行為やグループ内 MVNO への優遇が疑われる場合には、その実態を速やかに確認し、必要な是正措置を講じることができる実効的な仕組みを整備いただくことを要望いたします。 【株式会社オプテージ】		
意見 2-2-⑨-20 特定関係法人を通じてMNOが直接実施できない高額な端末割引等を行うグループ内優遇が発生しないよう担保する必要があることから、潜脱行為が疑われる事案が発生した際に迅速かつ実効的な事後検証を行うことができる仕組みを整備することを要望。		
MNO の特定関係法人に係る規律の見直しにあたっては、MNO と MNO の特定関係法人との間におけるグループ内優遇が生じないことを十分に担保する必要があると考えます。 特に、MNO が事業法第 27 条の 3 により直接実施できない高額な端末割引やキャッシュバック等を MNO の特定関係法人を通じて実施した場合、短期間で利用者獲得効果を発揮し、モバイル市場の競争環境に大きな影響を与える可能性があります。 仮に MNO の特定関係法人に係る規律の見直しが行われ、事後的に問題行為が認定され是正措置が講じられたとしても、一度歪められた競争環境を完全に回復することは容易ではなく、その間に競争上の優位性が固定化されてしまうことが懸念されます。 また、このような行為が事実上容認される状況となった場合には、他事業者にも同様の手法が波及し、モバイル市場全体として過度な販売競争が再燃するおそれがあります。 このため、MNO の特定関係法人に係る規律を見直す場合には、潜脱行為が疑われる事案が発生した際に、迅速かつ実効的な事後検証（検証の結果によっては MNO の特定関係法人を再指定する）を行うことができる体制を整備することが不可欠であり、競争上の影響が拡大する前に必要な対応につなげることができる仕組みを整備していただくことを要望いたします。 【株式会社インターネットイニシアティブ】	○ 賛同の御意見として承ります。	無
その他		
意見 2-2-⑨-21 廉価端末の基準については慎重に検討すべきであり、現時点では見直す必要はないとする方針に賛同する意見。		
値引き上限額の引き上げについては、値引き等の誘引力に頼った競争慣行からの脱却という観点から、慎重に検討すべきと考えます。そのため、現時点では廉価端末の基準を見直す必要はないとする方針に賛同します。 【株式会社 NTT ドコモ】	○ 賛同の御意見として承ります。	無

意見 2-2-⑨-22 円安の影響やメモリ高騰を背景とした端末の値上げが行われていることを踏まえ、廉価端末の定義の4万円以下までの引き上げを要望。		
当協会は「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(第3回)」で、廉価端末の定義を4万円以下まで引き上げることを提案させていただきました。 その後、円安の影響やメモリ高騰を背景とした端末の値上げがさまざまなメーカーにおいて行われており、改めて物価高の対策としても本件をご検討いただくことを希望します。 【一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会】	○ 本評価レポート案に記載のとおり、過度な値引き等の誘引に頼った競争慣行からの脱却等を根拠に現行ルールの維持を求める関係者が多いことから、現時点では、廉価端末の基準を見直す必要はないと考えます。一方で、端末価格が高騰している状況も踏まえ、利用者の選択肢への影響について引き続き注視していくことが適当であると考えます。	無

■その他

意見 2-2-⑨-23 NTTグループが市場のほとんどを独占しており、公平な競争原理を求めるのであれば、事業をサービスや地域で分割し肥大化を防ぐべきであり、また、すべての人への通信の権利を保障すべく低額化とネットワーク維持に努めるべきであるという意見。		
「行き過ぎた囲い込み」と有るが、docomo など、その最たるものではないのか。 NTT コミュニケーションズ、NTT を取り込み、市場のほとんどを独占してしまっている。 これでは かつての財閥解体前の 独裁企業そのものだ。 公平な競争原理を求めるなら、事業をサービスや地域で 分割し、肥大化を防ぐべきだ。 現に、NTT は これまで有った低?中速の低額サービスを次々 打ち切り、月額一万円近頃の光サービスに 顧客を誘導している。 今 通信網がほぼ全域に発達した日本において必要なのは、すべての人への通信の権利を保障すべく、低額化とネットワーク維持に努める事である。 人ならぬ AI のネットワーク利用で 通信帯域を消耗させ 儲けを上げる事ではない。 【個人4】	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無
意見 2-2-⑨-24 一般利用者全体を規制するのではなく、問題を生じさせている主体・行為を特定し直接対応することを求める意見。		
【要旨】 本意見は、評価レポート案が電気通信事業法第27条の3の規制に「競争制限的な側面」があり、目的に見合った「必要最小限」の規制とすべきとしていることを踏まえ、一般利用者全体を先に規制するのではなく、問題を生じさせている主体・行為を特定し、そこへ直接対応することを求めるものである。ホッピングについては、①通信業界関係者、②その関連契約者、③それ以外の一般利用者に分け、短期解約、利益提供、	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

平均契約継続期間等を調査・公表し、①②を除いた③だけでも規制を必要とする規模の問題が残るか検証すべきである。業界内部の反復的な受益が相当規模存在する場合には、一般顧客向け販促制度から分離した透明な従事者用回線制度を検討する。利益提供上限は抜本的に見直し、公開された価格・値引き・還元競争を回復すべきである。端末政策は国内の正常な中古流通を守りつつ、内外価格差による商業的海外流出へ直接対応し、使用済み端末は国内で再資源化・再利用する。残価設定型販売は残価率だけでなく広告、契約、返却、査定、撤回権まで検証し、補償込みレンタルを併設する。特典分割は業界関係者自身の平均利用期間を上限とし、一般利用者の平均利用期間における実質還元額・負担額を表示する。さらに、客観的原価に基づく低容量・低価格の基礎プランを全 MNO に義務付け、MNP 転出時の料金や契約管理手続による転出・利用上の不利益も検証すべきである。

【意見】

通信市場を、国民と将来のための自由競争へ戻すことを求める

※各項目の【該当箇所】には、資料に印字された本文頁を記載し、確認の便宜のため括弧内に 141 頁 PDF 上の頁も併記する。

I 基本理念

1 競争こそ利用者の利益

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 2 頁・15 頁・52～53 頁（PDF6 頁・19 頁・56～57 頁）

規制すべきは「競争」そのものではなく、公正な競争や利用者利益を損なう行為・構造である。

評価レポート案は、電気通信事業法第 27 条の 3 について、モバイル市場の競争促進と、利用者が自らのニーズに合った通信サービスを選択できる環境の構築を目的とする一方、同条の規制には「競争制限的な側面」もあることから、達成すべき目的に見合った「必要最小限」のものとなるよう規制の在り方を検討するとしている（評価レポート案本文 52～53 頁、PDF56～57 頁）。また、同レポート案の基本的な目的自体も、公正競争を確保するため、規制の遵守状況や競争環境を透明性をもって検証し、規制の内容や手法を不断に見直すことにある（同本文 2 頁、PDF6 頁）。以下の意見は、この「必要最小限の規制」と不断の見直しという考え方を前提に、規制対象をより直接的かつ実態に即したものに改めることを求めるものである。

生活インフラである携帯電話市場の制度を考える上で、最も大切にすべきものは契約自由の原則である。必要な時に契約する自由、契約しない自由、契約相手を選ぶ自

由、そして期間の定めのない契約を終了する自由、または、より良い条件を提示する事業者へ移る自由は、市場競争の根幹である。

利用者が動くから事業者は競争する。競争するから料金が下がり、還元が増え、サービスが改善され、新しい商品や販売方法が生まれる。ところが、現在の案は逆方向へ進んでいるように見える。高額還元を受けて短期間で乗り換える者がいるから還元を制限する。端末を安価に取得して転売する者がいるから端末値引きを制限する。短期解約があるから解約時の負担や長期の特典分割を認める。その結果、利用者は競争によって本来得られたはずの利益を失う。

行政が価格や還元額を画一的に制限すれば、各事業者が独立して価格を決定しているとしても、結果として各社の販売条件は一定範囲へ収束する。法的な意味での談合又はカルテルは成立していないかもしれない。しかし、本来自由競争で決まるべき価格や値引きの幅を外部から制限し、価格競争を弱めるという結果には類似する面がある。

行政の役割は、競争の結果を横並びにすることではない。契約、価格、値引き及び販売促進の自由を最大限認め、その外側に、真に問題となる行為を対象とした強固な規制を置くべきである。

通信会社が営利企業である以上、利益を得る営業を行うこと自体は当然である。そして、どのような施策で勧誘し、どのような料金でどのようなサービスを提供するかは、法令に反しない限り、各通信会社が自ら決定すべき事項である。例えば、ホッピングが業績に悪影響を与えているとしても、義務ではない高額の還元で勧誘しているのは通信会社自身である。その施策によって業績が悪化したのであれば、まず施策設計の是非が問われるべきであり、各社の料金や還元方法等の設計変更によって対処すべき領域である。

これとは別に、行政が法規制によって対応すべきなのは、公正な競争又は利用者利益を損なう行為・構造である。業界内部の利益相反的な受益構造、非公式な有償仲介等の不透明な取引慣行、商業的転売・海外流出等については、それぞれの実態を把握し、自由競争を妨げない必要最小限の規制によって、可能な限り行為・主体へ直接対応すべきである。

Ⅱ 現状評価——ホッピングを行っているのは誰か

2 一般利用者と通信業界関係者を分けて実態を把握すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53 頁（PDF57 頁）

評価レポート案では、乗換えがしやすい環境を「悪用」して乗換え特典を目当てに短期間で乗換えを繰り返す行為をホッピングとして問題視している。一方で、短期解

約には通信品質への不満等を理由とするものもあり、「ホッピング目的かどうかは特定困難」であることも明記している。その上で、最長 12 か月間、乗換え特典を分割して付与できるよう見直すことを提案している（評価レポート案本文 53 頁、PDF57 頁）。

目的の特定が困難であるならば、一般利用者全体に長期間の特典分割という新たな拘束を認める前に、まず、短期解約と高額還元の反復取得を実際に行っているのが一体誰なのかを明らかにすべきである。レポート案自身が掲げる「必要最小限」の規制とするためにも、規制対象となる主体と行為の実態把握が先である。

最も重点的に検証すべき属性の一つは、通信業界従事者である。通信業界従事者は、販売施策を日常的に取り扱い、どの事業者、店舗、時期、条件で高い還元を受けられるかを把握しやすく、契約手続も熟知している。一般利用者が偶然有利な施策を発見する場合とは異なり、制度を熟知する者が継続的に高額な還元を捕捉しやすい構造が存在する。

通信契約は比較的短期間で他社へ乗り換えることが可能であり、還元額が通信料金に比して大きい場合もある。施策を把握しやすい業界関係者には、通信料金を抑えつつ、利用可能な還元を効率的に取得しようとする経済的誘因が働きやすい。

もし、一般顧客向けに設定された高額還元を業界関係者が反復して受け続けているのであれば、その実態は単なる一般向けの顧客獲得競争だけでは説明しにくい。一般顧客向け販促制度を介した事実上の「第二の報酬」又は福利厚生に類する性格を持っていないか、実態を確認する必要がある。

私自身、販売現場における販売員との会話から、販売員自らが 3 か月や 6 か月といった期間で MNP を繰り返して還元を受けている旨の体験談とともに、乗換えを勧められることが何度もあった。これは私個人の経験にすぎないが、販売員から同様の話を繰り返し聞いており、逆に長期間同じ契約を維持しているという話を聞いた記憶はない。

私は、仕組み上、短期間の乗換えが発生すること自体は制度設計上予測すべきことであり、公開された条件に従った乗換えそのものを直ちに批判すべきとは考えていない。しかし、ホッピングを政策上の問題とするのであれば、有効な対応を立案するためにも、規制の在り方を決定する前に、まず、ホッピングを主に行っているのが誰なのかを特定すべきである。そのために行政が属性別の実態を調査すべきである。

そのためには、少なくとも、次の三類型に区分した統計を示すべきである。

① MNO、販売代理店、店舗運営会社、派遣労働者、業務委託先、再委託先等、通信サービスの販売・提供に従事する通信業界関係者

② 家族割、セット割、請求・支払グループその他事業者が保有する契約情報上、①の通信業界関係者本人と同一グループに属する一般契約者

③ ①及び②のいずれにも該当しない一般利用者

②は、通信業界関係者本人の知見や情報が通信契約行動に反映される可能性のあるグループである。よって、①及び②を③の一般利用者によるホッピングと一括して集計するのではなく、それぞれ独立した区分として示し、ホッピング全体に占める③の一般利用者の割合を検証できるようにすべきである。

3 業界内部の受益構造と利益相反の可能性を検証すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53～54 頁（PDF57～58 頁）

通信従事者が販売制度や割引条件を熟知していること自体は当然のことである。また、公開された一般顧客向け施策を、その条件に従って利用すること自体も正常な経済活動である。まして、勤務先事業者とは異なる事業者との契約は、契約相手である事業者から見れば通常の一般顧客との契約であり、自社との雇用・委託関係を前提とした特別な契約ではない。

実際の販売現場には、複数の通信事業者を取り扱う販売代理店、時期又は担当によって複数事業者の販売業務に従事する派遣労働者、複数事業者が同一売場で販売活動を行う家電量販店等が存在する。このような環境では、他社の料金、還元条件、販売時期及び乗換え施策を継続的に把握することが販売業務そのものと密接に関係する。また、他社からの MNP 獲得が販売実績となる環境では、顧客に乗換えを提案すること自体が業務上の動機となる。このような情報環境及び販売上のインセンティブが、従事者本人又は前記②の関連契約者の契約行動に影響し得ることは十分に想定される。

しかし、ホッピング及び高額還元が通信市場の問題として扱われ、その是正を理由として一般利用者への利益提供や契約の自由を制限しようとするとき、通信業界従事者自身及びこれに付随する受益層が一般顧客向け還元制度の相当な受益者となっているのであれば、これは単なる一般消費者によるホッピングとは異なる問題を含む。

A 社関係者が B 社へ、B 社関係者が A 社へ乗り換え、それぞれが一般顧客向け還元を取得すれば、個々の事業者からは「他社から獲得した顧客」であっても、業界全体では販促費が内部関係者間を循環する。この実態を確認しないまま、一般利用者への還元を制限することは、問題の本質を誤る。

すなわち、業界内部の者が一般顧客向け販促制度から継続的に経済的利益を受ける一方、その費用及び弊害を理由として一般利用者全体への還元規制が行われるのであれば、業界内部の受益構造と、一般利用者に対する規制の必要性を主張する立場との間に、利益相反的な構造が存在しないかを検証する必要がある。

特に、業界内部の還元取得を直接切り分けることなく、一般利用者を含む市場全体への規制によって問題を処理することが、結果として内部関係者への直接的な制度対応を回避する機能を果たしていないかについても検証すべきである。仮に、業界内部

の還元取得に対する直接的な制度対応を避けるために、一般利用者を含む市場全体への規制を用いる意図があるとすれば、そのような趣旨で法規制を利用することは許されるべきではない。そのような疑念を生じさせないためにも、まず属性別データを公表し、問題の主体を客観的に明らかにすべきである。

一般利用者への規制を強化する前に、短期解約者及び高額還元取得者に占める①通信業界関係者及び②関連契約者の割合を調査し、これらを分離した後にも、③の一般利用者だけで現在想定されている規制を必要とする規模のホッピング問題が残るのかを明らかにすべきである。

行政は少なくとも、過去 1 年間に契約された回線について、次の事項を①通信業界関係者、②関連契約者、③一般利用者に区分して調査、公表すべきである。

- 契約件数
- 回線契約の締結を契機として何らかの経済的利益が提供された件数
- 経済的利益の金額帯別件数及び総額
- 各区分が契約件数、利益提供件数及び利益提供総額に占める割合

ここでいう経済的利益は、回線契約単体に対するキャッシュバック、ポイント等だけに限定すべきではない。端末購入、オプション、固定通信、電気その他、回線契約と同時又は付随して締結された契約を条件として増額・追加された利益提供についても含め、それぞれの名目及び金額を区分して集計すべきである。法令上の回線単体の利益提供上限だけを集計しても、実際に一件の契約を契機としてどの程度の経済的利益が提供されているのかは把握できない。

また、過去 1 年間に解約された回線について、①通信業界関係者、②関連契約者、③一般利用者ごとに、契約継続期間の平均日数及び契約継続月数ごとの件数・割合を調査、公表すべきである。これにより、各属性で平均的な利用期間がどの程度異なるのか、また特定の契約継続期間に解約が集中していないかを確認できる。

調査開始後の行動だけを対象とすると、調査の実施が周知された後、事業者が従事者に契約維持期間等に関する社内指導を行うなど、調査を意識した対応によって契約行動が変化する余地がある。また、調査対象者自身が調査結果を意識して行動を変える可能性もある。その結果、従前の実態が把握できなくなったり、統計を恣意的に変化させたのではないかと疑念を生じさせたりしないよう、可能な限り調査開始前の過去実績を遡って検証すべきである。公表に当たっては、個人を識別しない集計データとすれば足りる。

Ⅲ 通信業界関係者を一般顧客向け販促制度から分離する案

4 通信従事者を一般顧客向け還元制度から分離し、透明な従事者向け制度を検討すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53～54 頁（PDF57～58 頁）

調査の結果、通信従事者による反復的な利益取得が相当規模存在するのであれば、一般利用者への規制を強化する前に、通信従事者を一般顧客向け販促制度から分離する制度を検討すべきである。

自社回線だけを対象としても問題は解決しない。勤務先事業者の回線を他社に転出して MNP 還元を受け、一定期間後に再び勤務先事業者へ戻ることも可能であり、また、複数事業者を扱う販売現場も存在する。この構造に実効的に対応するためには、制度を設けるなら全 MNO を横断した仕組みとする必要がある。

対象は MNO の一部社員だけではなく、MNO の役職員、販売代理店、店舗運営会社、派遣労働者、委託先、再委託先その他通信契約・販売に関係する業務へ従事する者を個人単位で登録することが考えられる。

登録期間中は、全 MNO の一般消費者向け回線の契約者となることはできず、一般顧客向けキャッシュバック、ポイント、端末値引きその他の販促利益を受けることも認めない。その代替として、希望する登録者には、各 MNO について一般利用者に認められている契約可能回線数を上限として、一般消費者向け契約とは別の「従事者用回線」を利用できる制度を設ける。

利用プランは各 MNO の一般消費者向けプランと同一又は同等の選択肢から選べるようにする。従事者用回線については、利用者本人に通常の利用料金を請求するのではなく、その回線を提供した MNO が当該従事者の所属事業者へ利用料金を請求し、事業者間で精算する仕組みとすることが考えられる。所属事業者が負担した通信サービスの経済的価値については、従事者に対する現物給与その他の経済的利益としてどのように評価するかを明確化し、税及び社会保険上の取扱いを制度として整理すべきである。

一般向け料金等を経済的価値の基準とし、利用する回線数やプランに応じて本人の税・社会保険上の負担にも適切に反映される仕組みとすれば、一般利用者和同じ契約可能回線数の上限を認めても、必要性の低い回線が無秩序に利用する誘因は抑えられると考える。

一般顧客向け販促制度を介して通信従事者が反復的に経済的利益を受けている実態が相当規模存在するのであれば、その部分を一般利用者によるホッピングと同一に扱うべきではない。一般顧客向け販促制度を介した事実上の「第二の報酬」又は福利厚生に類する受益を一般利用者のホッピング問題から分離し、一般向け還元の反復取得を遮断する代わりに、必要な通信サービスは透明な従事者向け制度として正規に提供の方が健全である。

IV 端末価格・転売問題の現状評価 5 内外価格差を利用した商業的海外流出を本丸として把握すべき 【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」 【該当箇所】本文 52～54 頁（PDF56～58 頁）〔利益提供・端末販売に関する評価部分〕 端末転売の中で特に問題となるのは、内外価格差を利用した端末の商業的な海外流出である。 国内流通に回るのであれば、供給量の増加は買取価格や中古価格を低下させる要因となり、消費者の購入選択肢も広がる。一方、内外価格差を利用した輸出需要が国内向けに販売された端末を継続的に吸収する状態では、国内市場に残る供給量が減少し、一般利用者の入手機会を狭めるとともに、国内中古価格や買取価格を高止まりさせる要因となり得る。内外価格差によって商業的な転売利益が成立する限り、販売時の割引額だけを規制しても、転売目的の購入への根本的な対策にはならない。商業的な海外流出を切り離して初めて、国内の需要と供給に応じた価格形成が正常に機能する。 6 安価な端末を国民へ提供すること自体は守るべきである 【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」 【該当箇所】本文 52～54 頁（PDF56～58 頁）〔利益提供・端末販売に関する評価部分〕 スマートフォンは、今や通信サービスを利用するために事実上不可欠な機器である。一方、高性能端末は10万円を大きく超える場合もあり、バッテリー等の経年劣化や技術進歩によって、数年単位で買替えの必要が生じる場合もある。 数年ごとに高額な端末代金を負担できる国民ばかりではない。だからこそ、「1円端末」に象徴される安価な端末提供が支持されてきた。1円という価格そのものを守る必要はない。しかし、国民が低い負担で十分な性能の通信端末を利用できる環境は、重要な消費者利益である。それを転売対策のために失わせてはならない。 7 最新端末を広く使える社会は、将来への投資でもある 【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」 【該当箇所】本文 52～54 頁（PDF56～58 頁）〔利益提供・端末販売に関する評価部分〕 さらに、iPhone等の先端的な端末を幅広い国民が日常的に利用できることには、家計負担を超えた意味がある。		
--	--	--

AI、高性能カメラ、各種センサー、位置情報、新しい通信技術等を、多数の国民が実際に手にして使う。その日常利用の中から、新しいアプリ、サービス、利用方法、事業の発想が生まれる。 先端技術を一部の者しか利用できない国と、多くの国民が日常的に使いこなす国では、新しい産業が生まれる土壌も異なる。最新端末へのアクセスを、単なる端末販売政策ではなく、将来のデジタル産業を育てる基盤として捉えるべきである。 V 端末問題への直接的な対応 8 国内の正常な中古流通は維持し、商業的海外流出へ直接対応すべき 【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」 【該当箇所】本文 52～54 頁（PDF56～58 頁）〔利益提供・端末販売に関する評価部分〕 通信各社間の競争により安価に提供された端末を、国内で利用し、所有、譲渡、売却、中古流通させること自体は有益である。値引き・還元の上限によって新品価格が需要や在庫に応じて下がる余地まで狭めれば、その影響は中古市場にも波及し、市場による価格の下方調整を鈍らせるおそれがある。国内の正常な中古流通まで転売対策の名の下に制限すべきではない。 問題なのは、内外価格差を利用して端末を継続的に取得し、特に最新・高額端末を商業的に国外へ流出させることである。この問題に対して国内利用者への値引きを制限するのは、規制対象を取り違えている。 市場による適正な国内売価形成と、国民が最新端末を利用する機会を確保するため、一定の最新・高額端末の商業的輸出について、内外価格差による転売利益が実質的に生じないよう、直接的な措置を講ずるべきである。具体的には、主要な仕向国に限らず各国の販売価格を把握できる仕組みを整え、輸出時負担金その他の経済的措置によって、販売又は転売のため国外へ搬出することによって内外価格差による転売利益が生じない仕組みとすることが考えられる。 9 スマートフォンを「都市鉱山」と位置付け、最終処分を国家的な資源政策として管理すべき 【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」 【該当箇所】本文 52～54 頁（PDF56～58 頁）〔端末販売・端末購入プログラムに関する評価部分〕 最新端末の海外流出規制と、使用済み端末の資源回収は目的を異にする。		
---	--	--

最新端末の海外流出を管理する目的は、国民が最新端末を国内で利用できる機会を確保し、国内市場における適正な価格形成を実現することにある。

一方、使用済み端末の回収は、端末に含まれる有用資源を国内で再資源化し、再利用するための政策である。スマートフォンには金、銀、銅その他の有用金属・重要鉱物が含まれている。資源の多くを海外へ依存する日本にとって、国内に蓄積された膨大な数の電子機器は「都市鉱山」である。

したがって端末政策を、販売時点だけで終わらせてはならない。国内では所有、売却、譲渡、修理、中古流通を自由にし、可能な限り長く端末として利用する。そして最終的に端末として利用できなくなった段階では、国又は指定された回収制度へ引き渡し、有用資源を国内で再資源化し、再利用する仕組みを構築する。

例えば最終所有者が指定窓口へ端末を引き渡した場合、一定額の資源返還協力金を支給することも考えられる。これは単なる中古端末の買取りではない。死蔵、不適正処分又は資源の国外流出を防ぎ、国内の資源循環に供したことに対する政策的な対価である。

10 残価設定型端末販売は、残価率だけでなく取引全体を検証すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53～54 頁（PDF57～58 頁）

評価レポート案は、端末購入プログラムについて、業界団体が公表する中古市場の買取実績を参照して残価率を算出する現行ルールの下で、一部機種の残価率が「本来の市場価値」から大きく乖離しているケースがあるとして、残価率算出ルールの見直しを提案している（評価レポート案本文 53～54 頁、PDF57～58 頁）。

残価率が本来の市場価値から乖離することには、適正な価格設定という観点から検証すべき問題がある。一方で、利益提供規制の下で残価設定型プログラムが強い販売促進手段として用いられるようになったこととの関係も含め、制度全体を検証すべきではないか。

利用者保護の観点からより重要なのは、残価率という一つの数値だけではなく、広告、説明、契約、返却及び査定の各段階において、利用者に不利益な取扱いがないかを検証することである。

現在の返却型購入プログラムでは、「月額 1 円」「2 年間総額 24 円」等、利用者が極めて低額で二年間端末を利用できると認識するに十分な広告が行われる例がある。販売現場でもレンタルに近いものとして説明されることがある一方、契約上は高額な端末を長期分割で購入し、一定時期に返却し、さらに査定基準を満たした場合に残債の支払いが免除される。

利用者が認識する取引と法的・経済的実態に乖離がないか、広告から返却・査定までを一体として検証すべきである。特に、価格その他の取引条件を実際より著しく有利であると一般消費者に誤認させる表示を禁止する景品表示法第5条第2号（有利誤認表示）との関係も踏まえ、表示される低額負担と、返却・査定条件を含めた実際の負担との関係を確認すべきである。

11 二年間の通常使用で生じる劣化は「通常品」として査定すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53～54 頁（PDF57～58 頁）

スマートフォンは毎日携帯し、操作し、充電を繰り返す商品であり、バッテリーその他の経年劣化は避けられない。

二年前後で返却することを当初から予定する契約である以上、正常な使用によるバッテリー性能低下、軽微な擦り傷その他合理的に予測できる経年変化は、残価設定時に当然織り込み済みのものとみなし、通常品として査定すべきである。

正常に使用した結果として生じる劣化を二年後の査定で不良品扱いし、追加負担を利用者へ求めるのであれば、返却を前提とした当初の価格表示との整合性に疑問が生じる。故意、重大な過失、改造等と通常使用による経年劣化を明確に区別すべきである。

12 返却査定には独立性と撤回権が必要である

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53～54 頁（PDF57～58 頁）

返却の申込時点では査定結果や追加負担額が確定していないにもかかわらず、その後の査定結果にかかわらず申込みを撤回できないのであれば、利用者は将来の査定結果を事業者側に委ねたまま返却を確定させることとなり、いわば白紙委任に近い申込みとなる。返却後、経済的利害を有する事業者側が端末を査定し、その判断によって追加負担が決まる仕組みとしては、公平性に重大な疑問がある。

査定基準未達とする場合には、その理由及び客観的な根拠を利用者へ示した上で、メーカーその他の独立した第三者へ再査定を申し立てる制度を構築すべきである。

加えて、利用者が査定結果を受け入れない場合には、返却を撤回して端末の返還を受け、残債を従前どおり支払う選択権を保障すべきである。少なくとも、追加負担によって経済的利益を受ける事業者自身の判断だけで最終確定すべきではない。

13 残価設定型販売を行う場合には、補償込みレンタルも必ず併設すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53～54 頁（PDF57～58 頁）

残価設定型プログラムは、一定期間後に端末を返却することによって低い負担で最新端末を利用できることを強く訴求する販売方法である。返却を前提として利用する消費者にとって、その経済的実態はレンタルに近い。

そこで、通信事業者が残価設定型プログラムを提供する場合には、同一機種について、通常使用による経年劣化及び一定の事故等を補償に含むレンタル契約も必ず併設し、利用者が契約時に自由に選択できるようにすべきである。

レンタルには一律の最低利用期間を設けず、利用者が任意の時点で返却できる仕組みとすべきである。同一機種を同一期間利用し同一時点で返却する場合、返却される端末の市場価値は、残価設定型購入であるかレンタルであるかという契約形式だけで変わるものではない。加えて、レンタルでは端末の所有権は事業者側に留まり、返却後の端末の残存価値も事業者側に帰属する。このため、補償込みレンタルの利用者負担は、同一期間・同一返却時点における残価設定型プログラムの実質負担額と同等とすべきである。

通常使用によるバッテリー劣化、軽微な傷その他合理的に予測される経年変化はレンタル料金へ織り込み、盗難・紛失等については保険その他の補償制度によって対応する。虚偽の盗難申告等によって保険者を欺き、保険給付を受け、又は本来負担すべき端末代金等の支払を免れる行為については、詐欺罪その他既存の刑事法令によって対処すべきである。

一方、この制度は、通常の一括・分割による購入を妨げるものではない。

残価設定型販売を選択肢として残すのであれば、返却前提の利用者に対して、残価設定型と補償込みレンタルの双方を同じ画面・同じ説明の中で比較可能に提示し、利用者自身がどちらの契約形態を選ぶか判断できるようにすることが、取引の透明性向上にもつながる。

VI 通信契約・販売施策に関する諸問題

14 「通常の利用」の期間を事業者側の実態からも検証すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53 頁（PDF57 頁）〔ホッピング・短期解約に関する評価部分〕

総務省は、短期解約者のいわゆるブラックリストの問題について、認定電気通信事業者は電気通信事業法第 121 条第 1 項により「正当な理由」がなければ電気通信役務の提供を拒否できず、利用者が「短期解約を行ったことがある」という事実のみでは、役務提供を拒否できる「正当な理由」には該当しないとの考え方を示している。これ

は、サービス利用意思を伴わない契約その他の具体的な問題行為への別の対策まで否定するものではないが、少なくとも契約期間が短いという事実それ自体と、不適切な契約行為とは区別して考えるべきことを示している。

一方、現在は一部の MNO で、一定時期以降に新規契約された個人回線について、契約から 1 年以内の解約に契約解除料を設定する制度が導入されている。こうした制度の存在自体と総務省の上記見解は直ちに矛盾するものではないとしても、「短期」という期間を契約者に経済的不利益を与える基準として用いるのであれば、その期間設定には客観的な説明が必要である。

そもそも通信契約は生活上重要なインフラであり、必要な時に必要な期間使用するものである。期間の定めのない契約について、何か月以上であれば「通常の利用」であると一律に評価することには慎重であるべきである。通話量やデータ通信量による評価も適切とは限らない。電話番号を維持するために契約を続ける場合など、利用量が少なくても契約目的は正当だからである。

そのため、「通常の利用期間」を先に定めるよりも、短期間で終了しても制度上成立する料金設計を目指す方が合理的ではないか。契約受付、本人確認、SIM 発行等に費用がかかるのであれば契約事務手数料として明示して回収し、事業者が販売戦略として無料にしたのであれば、その費用を自ら負担する判断をしたものと考えらるべきである。将来継続利用された場合に得られるはずだった通信料金や利益は、当然に保障された収入ではない。

期間の定めのない契約について、一日で解約すること自体を直ちに不正視すべきではない。事業者が「通常の利用」という概念を用い、又は一定期間を解約時の経済的不利益の基準として用いるのであれば、その合理性を前記の属性別実利用期間によって説明すべきである。

特に、制度や販売施策を日常的に取り扱う通信業界関係者自身の平均契約継続期間は、期間基準を設計する上で重要な参照値となる。一般利用者に対し、通信業界関係者自身の平均的な利用期間を大きく超える継続を事実上求め、これを下回る解約に経済的不利益を課すのであれば、その合理性を客観的に説明すべきである。

15 利益提供上限を抜本的に見直すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 52～53 頁（PDF56～57 頁）

評価レポート案は、現時点で直ちに法第 27 条の 3 の規制を撤廃することは避けることが適当とする一方、中長期的には規制の撤廃・緩和を進める観点から評価軸を設定し、「規制の最小化の可否」を検討するとしている（評価レポート案本文 53 頁、PDF57 頁）。したがって、現行上限を当然の前提として固定化するのではなく、実際にどの弊

害を防止しているのか、規制によってどの消費者利益が失われているのかを検証し、抜本的な見直しを行うべきである。

キャッシュバック、ポイント、端末値引き等をどこまで行うかは、本来、各事業者の販売戦略である。

還元を増やす事業者、料金を下げる事業者、通信品質へ投資する事業者、それぞれが競争すればよい。還元した結果、事業者の利益が減少するのであれば、それも経営判断である。事業者の収益を確保するために、行政が消費者の受けられる利益を一律に制限する必要はない。

また、新製品発売後も旧製品の価格が十分下がらず、在庫や需要に応じた価格競争まで阻害されるのであれば、消費者保護とは相反する。

還元を規制しても、その金額だけ通信料金が下がる保証はない。還元が消え、料金も端末価格も下がらないのであれば、失われるのは消費者利益だけである。

16 利益提供規制が販売市場を地下化させていないか検証すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 52～53 頁（PDF56～57 頁）

評価レポート案は、端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行がなお継続しているとの関係者意見を、現行規制を直ちに撤廃しない理由の一つとして挙げている（評価レポート案本文 52～53 頁、PDF56～57 頁）。しかし、競争慣行が継続しているのであれば、その実態が公開された市場で行われているのか、それとも規制によって一般利用者から見えにくい販売経路へ移ったのかを区別して検証する必要がある。

利益提供規制の強化後、従来のようにチラシ、ウェブ、SNS 等で広く販売施策を広告するのではなく、店頭等の限定された場でのみ高額な還元を提示する販売方法が増えているか、実態を検証する必要がある。私自身の経験でも、店頭でしか具体的な施策を案内しない、電話では回答しない、オンライン上に条件を残さないといった対応に接することがある。

問題なのは、規制上限との関係で公開広告に掲載しにくい高額還元が実際には残り、公開すれば規制違反又はその疑いが容易に把握されるため、店頭、口頭その他記録の残りにくい経路へ移行する誘因を制度が生じさせていないかという点である。利益提供規制によって高額還元そのものが消滅したのか、それとも一般利用者から見えない形へ移っただけなのかを調査すべきである。

さらに検証すべきなのが、俗に「手配師」などと呼ばれる、契約者を販売店等へ送り込む非公式な有償仲介者の存在である。販売代理店等が販売目標の達成等を目的として、このような仲介者へ対価を支払い、高額還元を伴う案件へ多数の契約者を集めている実態が存在するのであれば、極めて不健全である。

規制によって公開された広告が減少する一方、販売施策そのものは残り、その集客が閉鎖的な経路と有償仲介へ移行しているのであれば、規制によって競争が健全化されたとはいえない。むしろ販売条件が一般利用者から見えにくくなり、情報を得られる者と得られない者との格差を拡大させる。

販売事業者等又は契約者から対価を受け、非公式に契約者をあっせんして利益を得る行為については、その実態を調査し、必要な規制を検討すべきである。

利益提供の上限規制を撤廃又は抜本的に見直し、誰でも見ることのできる広告の下で、各社が堂々と価格、値引き及び還元を競争する市場へ戻す方が健全であると考え

17 特典の分割付与は業界関係者自身の平均利用期間を超えず、通常利用時の実質還元額・負担額を明示すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 53 頁（PDF57 頁）

評価レポート案は、ホッピング目的かどうかの特定が困難であると認めながら、短期解約への対応として「最長 12 か月間」、乗換え特典を分割付与できるよう見直すことを提案している（評価レポート案本文 53 頁、PDF57 頁）。分割付与そのものを全面的に否定する必要はないが、「12 か月」という期間を先に固定するのではなく、まず属性別の実利用期間を把握し、その実態から付与期間の上限を設計すべきである。

契約時点で総額が確定した加入特典を毎月少額ずつ付与し、受取りのために長期間契約を継続させることは、実質的な転出抑止となり、表示された還元額と実際に受け取れる利益との乖離を生じさせる。

電気通信事業法第 27 条の 3 第 2 項第 2 号は、契約の解除を不当に妨げることにより電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれがあるものとして総務省令で定める料金その他の提供条件を禁止対象に置いている。分割還元についても、この規定の趣旨を踏まえ、形式上「特典」であることだけでなく、受取りのための期間拘束が MNP を不当に妨げる効果を持たないかという観点から設計すべきである。

特典の分割付与を認める場合、その最長付与期間は、前記調査によって把握した①通信業界関係者自身の平均契約継続期間を上限とすべきである。制度及び販売施策を熟知する業界関係者自身が平均的に利用する期間を超えて、③の一般利用者だけに特典受取りのための継続を求めるのであれば、その必要性を特に厳格に説明すべきである。

契約時に確定した特典を分割する場合、各回の付与額は、少なくとも当該回線について契約時点で確定している当月の月額固定料金その他の固定的支払額以上とすべき

である。契約初月に契約事務手数料その他の固定費が発生する場合には、初回付与額についてこれも考慮する。

特典の分割付与は、契約時に確定していた総額を月単位に分けるものである。初回分は契約時、二回目以降は各月の月初に満額付与し、当該月の利用日数を理由として日割り、減額又は失効させるべきではない。

付与された還元については、利用者が、(ア) 当月の通信料金、契約事務手数料その他の請求への値引き充当、又は(イ) ポイント、キャッシュバックその他の方法による受取り、を選択できるようにすべきである。会計・税務上は、料金そのものの値引きと支払手段としてのポイント利用を区別して整理すべきである。

さらに、広告又は契約時に特典の総額を表示する場合には、分割付与の条件及び各回の付与時期・金額だけでなく、通常の利用において実際に受け取ることのできる還元額と実質的な負担額を併せて表示することを義務付けるべきである。標準ケースには、前記調査によって把握した③の一般利用者の平均契約継続日数を用い、その期間だけ利用して MNP 転出した場合を示すことが適当である。

その表示では、各月ごとに少なくとも、月額料金その他の請求額、各種割引額、当月の特典付与額、料金値引きへの充当額、ポイント・キャッシュバック等として別途受け取る額及び実支払額を明示し、平均利用期間までの累計支払額、累計還元額及び最終的な実質負担額を示すべきである。契約事務手数料、必須オプション、端末代金、工事費その他契約時点で算定できる固定的な費用・利益も含めるべきである。

また、平均利用期間で MNP 転出した場合に契約解除料その他の固定的負担が発生する場合はこれを含め、端末代金、工事費、返却義務、プログラム利用料その他の支払義務が転出後も残る場合には、全ての支払義務が終了するまでの支払予定及び総額も示すべきである。これにより、広告上の最大還元額ではなく、通常の利用において実際に受け取る還元額と負担額を、利用者が契約前に把握できる。

この表示を単なる概算にとどめず、利用者が契約内容を変更せず、従量通信、国際通信その他利用量に応じる費用が増加していない場合には、契約時点で確定した固定料金について、提示した月別金額及び総額を超えて請求できない仕組みを検討すべきである。これは、契約手続き時の設定誤りや、セット割等の適用漏れなど事業者側の事務処理に起因する齟齬によって、契約時に説明された金額を超える負担を利用者へ転嫁しないためである。利用者が後からプランやオプションを変更した場合は、その時点で新たな支払予定と上限額を提示すればよい。

18 社会インフラとして、行政が基準を定める低容量・低価格の基礎プランを義務付けるべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和7年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 15 頁・52 頁（PDF19 頁・56 頁）〔利用者の選択環境・競争促進に関する評価部分〕

スマートフォン利用者には、月数 GB 程度の比較的少ないモバイルデータ通信量しか利用しない層も多い。低容量を名称上掲げるプランが存在するだけでは十分ではなく、大容量・無制限プランと比べて、最低限の通信利用に見合った実質的に低廉な料金となっているかが重要である。

携帯通信が社会生活に不可欠なインフラとなっていることを踏まえ、総務省が最低限の通信利用を確保するための「基礎的料金プラン」の要件を定め、すべての MNO にその提供を義務付けるべきである。例えば、高速データ通信を月 1GB 程度利用でき、容量超過後は低速化又は通信停止とし、利用者の明示的な申込みなしに追加料金が自動的に発生しないものとする。また、家族契約、固定通信、電気、クレジットカードその他の付帯契約を条件とせず、単独で契約できるものとするべきである。

この基礎プランの料金上限は、単に「低廉」といった抽象的な基準や恣意的な固定額によるのではなく、各 MNO の接続会計その他の客観的な原価資料を基礎として、一回線当たりの基礎的なネットワーク費用、標準的な低容量通信に対応する費用、請求・顧客管理等の小売業務に必要な合理的費用及び適正な利潤を反映し、総務省が定期的に算定・公表する仕組みとすることが考えられる。料金上限への適合は、家族割、固定通信とのセット割、指定クレジットカード等による割引を適用しない単独契約時の料金で判定すべきである。

この基礎プラン以外の料金については、各事業者が自由に設計し、料金、容量、通信品質、付加サービス等で競争すればよい。社会インフラとして最低限必要な通信についてのみ客観的な基準を設け、その外側では料金設定の自由と競争を最大限尊重する制度が望ましい。

19 MNP 転出時の役務提供期間と料金請求を整合させるべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 52～53 頁（PDF56～57 頁）〔利用者の乗換え・契約解除に関する評価部分〕

MNP 転出では、転出先への切替えによって旧事業者の役務提供が月途中で終了し、その後も旧事業者の役務を月末まで利用し続けることを利用者が選択することは実質的にできない。それにもかかわらず旧事業者の月額料金を一か月分満額請求する取扱い、利用者に MNP 転出を思いとどまらせ、又は月末近くまで先送りさせる経済的な抑止効果を持ち得る。

電気通信事業法第 27 条の 3 第 2 項第 2 号は、契約の解除を不当に妨げることにより電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれがあるものとして総務省令で定

める料金その他の提供条件を禁止対象に置いている。したがって、形式的に「解約金」という名称を用いているか否かだけでなく、MNP 転出によって利用者に生じる経済的不利益が、実質的に契約解除を妨げる効果を持つかという観点から検証すべきである。

役務提供そのものが月途中で終了する以上、月額料金及びその月に適用される各種割引については、同一の基準で役務提供期間に応じて計算することを基本とすべきである。基本料金は満額請求する一方、MNP 転出を理由として当月の割引だけを全額失効させるなど、事業者により有利な部分だけ異なる計算方法を用いることは、実質的な転出障壁となり得る。

民法第 548 条の 2 第 2 項は、定型約款について、取引の態様及びその実情等に照らして信義則に反し相手方の利益を一方的に害する条項を契約内容から排除する規律を置いている。また、消費者契約法第 10 条は、消費者の権利を制限し又は義務を加重し、信義則に反して消費者の利益を一方的に害する契約条項を無効としている。MNP という取引の態様及び実情に照らし、利用者が月末まで役務提供を受ける選択肢を持たないにもかかわらず、役務提供を受けられない期間を含む一か月分の料金を一律に負担させる条項が合理的なのか、これらの定型約款・消費者契約上の規律との関係も含めて検証すべきである。

比較・検証に当たっては、前記の③一般利用者の平均契約継続日数を用い、その平均日数が経過する日が月初 2 日となるよう仮想の契約開始日を調整した統一的なモデルケースを用いることも考えられる。これは平均契約継続日数そのものを変更するものではなく、月初 1 日に特殊な料金計算が行われる場合を避けつつ、月初直後に役務提供が終了した場合の満額請求、割引、分割特典及び契約解除料の取扱いを同一条件で比較するためのものである。

形式的な「解約金」の有無だけでなく、MNP によって利用者に生じる経済的不利益の総額と転出抑止効果を評価すべきである。

20 契約管理上の手続によって、利用者が求めている経済的不利益を生じさせる取扱いも検証すべき

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 15 頁・52 頁（PDF19 頁・56 頁）〔利用者の選択環境・利用者利益に関する評価部分〕

通信契約では、料金プランや回線そのものだけでなく、代表回線、請求グループ、支払方法等の管理上の設定変更によって、利用者が意図していない経済的不利益が生じる場合がある。

例えば NTT ドコモは、一括請求サービスの代表回線変更後、支払方法を請求書払いへ変更し、口座振替又はクレジットカード払いを利用するためには、新代表回線契約

者から改めて申込みが必要であると案内している。また、請求書払いへの変更に伴い、条件によって請求書等発行手数料や請求書取扱事務手数料が発生し得る。

利用者が求めているのが代表回線の変更だけであるにもかかわらず、従前の支払方法まで一旦失効させることにより、再設定までの間に手数料が発生し、支払方法に連動する割引、ポイントその他の利益にも影響が生じるのであれば、その必要性和合理性を検証すべきである。

事業者がオンライン手続を提供・推奨するのであれば、手続そのものを完了できることだけでなく、その手続に伴って自動的に変更される契約条件、料金、割引、ポイント、手数料その他の経済的影響を、確定操作の前に具体的かつ容易に理解できる形で示すべきである。

また、利用者が変更を求めている既存の支払方法を維持できるのであれば継続し、技術上又は契約上それが困難である場合でも、代表回線変更等と同時に新たな支払方法を選択・設定できる仕組みとすべきである。

約款にその取扱いを記載していることのみで利用者への不利益を当然に正当化するのではなく、民法第 548 条の 2 第 2 項及び消費者契約法第 10 条が定型約款・消費者契約における一方的な不利益条項を制限している趣旨も踏まえ、取引の実情に照らした必要性、合理性及び説明の十分性を検証すべきである。

継続的な料金回収を要するサービスにおいて、利用者が変更を求めている有効な支払方法を一旦失効させる必要性は判然とせず、早急な改善が望まれる。

Ⅶ まとめ

21 規制の量ではなく、規制する場所を変えるべきである

【対象】「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」

【該当箇所】本文 2 頁・15 頁・52～54 頁（PDF6 頁・19 頁・56～58 頁）

現在の問題は、規制が足りないことではない。

規制する場所が違うのではないか。

一般利用者が乗り換えるから、乗換えを不利にする。

還元を受けるから、還元を制限する。

安く端末を買うから、値引きを制限する。

転売されるから、国内販売価格を高くする。

この方法を続ければ、制度は複雑になり、正常な利用者の利益だけが少しずつ失われていく。

そうではなく、

契約は自由にする。

MNP も自由にする。

価格競争も自由にする。 値引き・還元も自由にする。 国内での端末所有・売買・中古流通も自由にする。 その自由の外側で、 業界関係者及びこれに付随する受益を一般利用者のホッピング統計から分離する。 業界内部への一般向け還元の反復取得を遮断し、その代わり必要な通信・福利厚生は透明な従事者向け制度として提供する。 業界内部の利益相反的な受益構造を調査する。 非公式な有償仲介を規制する。 国内の正常な中古流通を守りながら、内外価格差を利用した商業的海外流出へ直接対応する。 不透明な残価型販売と一方的査定を規制し、残価設定型販売を行う場合には補償込みレンタルも比較可能な選択肢として併設する。 分割特典について、拘束期間の上限と通常利用時の実質還元額・負担額の表示を制度化する。 社会インフラとして最低限の通信を確保するため、客観的な原価資料を基礎とした低容量・低価格の基礎プランを全MNOに義務付ける。 契約解除を不当に妨げる料金・特典設計を検証する。 約款や契約管理上の手続によって、利用者が求めている経済的不利益を一方的に生じさせる取扱いを検証する。 最後は都市鉱山として有用資源を国内で再資源化し、再利用する。 この方向へ政策を転換すべきである。 通信政策の目的は、通信事業者を競争から守ることではない。 国民が安価で質の高い通信を利用でき、最新技術へアクセスでき、その利用から新しい発想、サービス、産業が生まれる環境を作ること。そして限りある資源を次の世代へ循環させることである。 自由競争を規制するための制度ではなく、自由競争を守るための規制へ。 評価レポート案自身が、第27条の3の規制には競争制限的な側面があり、目的に見合った必要最小限のものとすべきであるとしている。であるならば、まず問題を生じさせている主体と行為を特定し、その部分へ直接対応し、それでもなお一般利用者全体への規制が必要なのかを検証する順序とすべきである。 ホッピング対策を契機として、通信料金、利益提供、端末販売、業界内部取引、海外流出及び資源循環を個別の問題として継ぎ足すのではなく、国民全体の利益と日本の将来を見据えた制度へ抜本的に再構築することを求める。 【個人 17】		
--	--	--

3. まとめ（評価レポート（案）本文 まとめ参照）

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見3-1 令和7年改正法等による規律の遵守状況の確認を含めた調査及び評価を実施する方針に賛同。NTT東西によるモバイルSIMを組み込んだソリューションサービスの提供の要望は、令和7年度改正法で規定整備された業務範囲規制（移動通信業務等の禁止）の緩和を求めるものであり、NTT東西の市場支配力の移動系通信市場への波及、業務範囲規制の連鎖的緩和、提供主体の妥当性といった懸念が存在することから、公正競争確保と市場の健全な発展の観点からNTT東西によるMVNO事業を認めるべきではないという意見。併せて、市場検証委員会等において競争事業者を含めた丁寧な議論を進めることを要望。		
令和8年度以降の市場検証において、NTT データグループの完全子会社化の検証結果を踏まえて整備した規律を含む令和7年改正法等による規律の遵守状況の確認を含めた調査及び評価を実施する方針に賛同いたします。 令和8年5月27日の市場検証委員会において、NTT 東西より、モバイルSIMを組み込んだ自動運転バス向けソリューションサービスの提供を許容するよう要望がありましたが、これは単なる活用業務の要望にとどまらず、令和7年度改正法により初めてNTT 法に規定整備された業務範囲規制（移動通信業務等の禁止）の緩和を求める要望であり、業務範囲規制の在り方に関わる重要な論点であることから、慎重な検討が必要と考えます。 NTT 東西の業務範囲は、これまでの NTT の在り方をめぐる累次の議論を経て制度化し、維持されてきたものであり、本要望についても慎重な検討が必要です。 NTT 東西は、公社時代から引き継いだ「特別な資産」と「巨大な営業・顧客基盤」を有し、電気通信市場において構造的優位性を保持していますが、NTT 法に基づく政府保有会社としての業務範囲規制は、こうした民間企業の経営努力では獲得し得ない当該優位性による公正競争への影響を考慮し、ISP 事業・移動通信事業等が禁止されているものと理解しております。 特に、自動運転をはじめとする公的プロジェクトの入札では、「特別な資産」と「巨大な営業・顧客基盤」、「自治体との強固な接点」を背景に、NTT 東西の実績が顕著であることにも留意が必要です。 今回の NTT 東西の要望は、以下のとおり「市場支配力の波及」、「業務範囲規制の連鎖的緩和」、「提供主体の妥当性」の3つの懸念が存在します。 懸念①：NTT 東西の市場支配力が移動系通信市場へ波及 ・不可欠設備と巨大な営業・顧客基盤を持つ NTT 東西が移動通信に参入すると、支配的地位が移動系通信市場へ波及し、公正競争を歪めるおそれがある。 ・特に今後成長する IoT 市場において多様なプレイヤーの競争から生まれるイノベーション等を阻害するおそれがある。 懸念②：業務範囲規制の連鎖的緩和	○ 賛同の御意見として承ります。 ○ NTT東西からの今後の活用業務に関する要望については、市場検証委員会において議論が行われているところであり、当該議論を踏まえて検討を行ってまいります。	無

・仮に自動運転分野における移動通信役務提供を認めた場合、NTT 東西による移動通信役務の全国展開の歯止めは効かず、他 IoT 分野においても同様に認められるおそれがある。 懸念③：移動通信役務の提供主体の妥当性 ・当該役務・サービスは NTT ドコモ等のグループ会社でも提供可能である。 ・NTT 東西自身が提供する場合、「ローカル 5G」でも実現可能であることから、NTT 東西自身が MVNO としての提供主体となり、移動通信事業として提供する必然性は乏しい。 以上のように、NTT 東西が仮に MVNO 事業者として他地域・他分野へ事業を拡大することとなれば、他社排除によるイノベーション阻害等を含め、公正競争への影響が懸念されます。公正競争確保と市場の健全な発展の観点から、NTT 東西による MVNO 事業を認めるべきではないと考えます。 今後、市場検証委員会等において NTT 東西の要望に関する実態把握及び影響分析を行う上で、競争事業者を含めた丁寧な議論を進めていただくことを要望いたします。 【KDDI 株式会社】		
---	--	--

4. その他

頂いた御意見	頂いた御意見に対する考え方	提出意見を踏まえた案の修正の有無
意見 4－1 接続作業単金（立会費）、端末設備（主装置）マニュアルの非開示、及び役務に不可避免的に付随するシステムの利用料は、いずれも本レポートで検証されておらず規制の間隙となっていることから、これらを令和 9 年度の「電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画」の検討項目に明記することを要望。併せて、附随システムの利用料が「能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えた金額」の検証対象に含まれるか否かについて見解を示すことを要望。		
【要旨】 接続作業単金（立会費）、端末設備（主装置）マニュアルの非開示、及び役務に不可避免的に付随するシステムの利用料は、いずれも本レポートで検証されておりません。令和 9 年度の年次計画に検証項目として明記していただきたく存じます。 【詳細】 (ア) 作業単金（立会費）。約款上 6,706 円／時であるところ、貴省がお示しになった NTT 東西の労務費（法定福利費込み約 34,639 円／日）の時給換算は約 4,329 円であり、その差の内訳は示されておりません。算定根拠は 1999 年の「接続料の算定に関する研究会報告書」に依拠しております。 (イ) 端末設備（主装置）のマニュアル非開示。利用者が購入し所有する機器の技術情報を製造者が留保する運用は、ネットワークと端末の分離という経緯に照らして検証を要すると考えます。 (ウ) 附随システムの利用料。光コラボ事業者向けシステム、DC 利用者向けシステム、双方向 LNP 申込システム等がこれに当たります。接続料及び卸料金には「能率的な経営の下における適正な原価」の規律が及ぶ一方、その役務を利用するために不可避免的に必要なシステムの利用料には、この規律が及んでおりません。回線 1 本当たりの単価が規制されていても、システム利用料が定額で課されれば、契約数の少ない事業者ほど 1 回線当たりの負担は重くなります。規制の間隙であると考えます。	○ 参考の御意見として承ります。	無

定額のシステム利用料 12,500円／月の
1回線あたり負担（税抜）

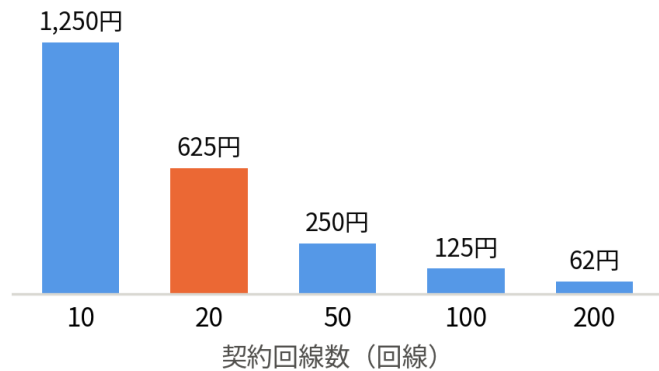


図4 定額のシステム利用料が1回線に及ぼす負担

なお、本レポート p. 46 は、令和8年度以降の確認項目について「競争事業者から具体的な懸念が示された場合等においては、これらに限らず検証を深めることとする」とされており。また、p. 43 では、競争事業者へのアンケートにおいて法人市場に係る懸念が示されたことを受け、令和8年度検証以降、当該市場の検証を深めることとされており。本意見は、この取扱いにいう「具体的な懸念」として提出するものでありますので、同様のお取扱いをいただきたく存じます。

【求める対応】

(ア)から(ウ)を、令和9年度の「電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画」の検討項目に明記していただきたく存じます。あわせて、(ウ)が「能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えた金額」の検証対象に含まれるか否かについて、貴省のご見解をお示しいただきたく存じます。あわせて、本意見をもって、p. 46 にいう「競争事業者から具体的な懸念が示された場合」に該当するものとしてお取り扱いいただきたく存じます。

【日本先進通信株式会社】

意見4-2 「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」の構成員に関する質問。

123 頁「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」の主任が東京大学教授など、東京大学関係者に偏重している。ネットワーク構築に携わる現場を理解しているものや、たたき上げで我が国の IT に貢献してきたものを選定していないのはなぜか。

○ 本件は、令和7年度評価レポート（案）について意見募集を実施するものであるところ、頂いた御意見は本意見募集の対象外です。

無

【個人3】		
意見4-3 成案公表時に赤字で示されたデータ(2025年度末時点の情報)が更新される際、データの変化が評価や分析の結論に影響を与えていないかを明確にするため、分析や評価文言に修正・追加が生じた場合は新旧対照表又は補足注記を併記すること、及び主要指標の更新前後の動向変化の有無を評価の文言に簡潔に反映することを提案。		
【提案】データ更新(赤字部分)に伴う評価内容の整合性確保と変更履歴の明記について 1. 対象箇所 第1章およびレポート全体(成案公表時に2025年度末時点の情報に更新予定とされている赤字部分) 2. 意見・改善案の具体的内容 成案公表時に赤字で示されたデータ(2025年度末時点の情報)が更新される際、データの変化によってレポート(案)に記載された評価や分析の結論に影響が生じていないかを明確にするため、以下の対応を行うことを提案します。 (1) データ更新に伴い分析や評価文言に修正・追加が生じた場合は、成案公表時に新旧対照表または補足注記を併記すること。 (2) 数値の更新前後における主要指標(MNO・MVNOシェア、FTTHシェア、HHI等)の動向変化の有無について、評価の文言に簡潔に反映すること。 3. 理由・背景 パブリックコメント募集段階のデータから成案化時点で数値が更新される場合、読者や事業者が評価の客観性や妥当性を検証できるよう、データ更新が評価結論に与えた影響を明確に示すことが透明性の観点から不可欠であるためです。本文の修正や補足注記の追加のみで対応可能であり、比較的容易に実施いただけます。 【個人6】	○ 参考の御意見として承ります。 ○ なお、成案公表時には、赤字部分のデータ更新に伴い評価や分析の結論に影響が生じる場合には本文に適切に反映することとしており、新旧対照表や補足注記の併記については、成案の可読性・簡潔性の観点から行わないこととしたため、原案のとおりとします。	無
意見4-4 電波の割り当て制度における不公正な既得権益構造こそが電気通信市場の健全な発展を阻害している最大の要因であるとして、放送事業者が利用する周波数帯を含めた完全な電波オークション制度の毎回実施の法定化、電気通信事業者と放送事業者の間の電波利用料の格差の是正、及び放送・通信インフラに対する外資規制の厳格化と罰則強化を、次期調査・評価方針及び政策に反映することを要望。		
1. はじめに：本評価レポートにおける根本的な「競争基盤」の議論の欠落について 本評価レポート(案)においては、電気通信事業分野、とりわけ移動系通信市場や固定系通信市場における事業者間のシェアの推移、端末割引規制(電気通信事業法第27条の3)等を通じた末端の販売競争に関する詳細な調査と評価が行われている。末端市場における公正競争の確保や消費者保護への取り組みについては一定の評価をするものである。	○ 参考の御意見として承ります。 ○ なお、本件は令和7年度評価レポート(案)について意見募集を実施するものであるところ、頂いた電波割当制度や放送事業者に係る規制の在り方等に関する御意見は本意見募集の対象外です。	無

しかしながら、電気通信事業の競争力を根本から決定づける最重要のインフラである「電波（周波数）」の割り当て制度と、それに伴うコスト負担の著しい不均衡、ひいては放送事業者と通信事業者間の不公正な既得権益構造について、本レポートは全く触れていない。電気通信市場の健全な発展と、日本人全体の利益（情報通信コストの適正化および情報の公正さの享受）を阻害している最大の要因は、電波という国民の共有財産が「オークション（競争入札）」という透明かつ公正な手段を経ずに、長年にわたり一部の既存メディア（テレビ局等）に極めて安価で独占されている実態にある。本レポートが真に「適正な競争関係の確保」を評価するのであれば、通信事業者のみに重い負担を強いる現状の電波行政の歪みと、放送事業者が温存している既得権益の打破、そして電波オークションの全面導入に向けた評価と提言を盛り込むべきである。

2. 電波割当における競争の欠如と米国との著しい格差

米国（連邦通信委員会：FCC）をはじめとする先進各国においては、公共の財産である電波の割り当てに際して、最も高い金額を提示した事業者に利用権を付与する「電波オークション（周波数入札）」が毎回実施されている。これにより、電波の経済的価値が市場原理によって適正に評価され、技術革新を促すとともに、新規参入による健全な競争環境が担保されている。また、オークションによって得られた莫大な収益は国庫に納められ、国民全体に還元されている。

翻って日本の現状はどうであろうか。総務省の恣意的な判断が入り込む余地のある「総合評価方式（比較審査方式）」が長らく維持され、正常な競争メカニズムが働いてこなかった。2025年の法改正により、一部の高い周波数帯（26GHz帯等）においてようやく「価額競争」が導入されたものの、その対象は極めて限定的であり、肝心の「既存のテレビ局（放送事業者）が長年占有している優良な周波数帯（プラチナバンド等）」には全くメスが入っていない。

移動系通信事業者（MNO）は巨額の設備投資に加え、年間数百億円規模の電波利用料を国に納付し、過酷な競争環境の中で通信インフラを維持している。一方で、同じ電波を利用する既存の地上波テレビ局が負担する電波利用料は、その売上規模に対して極めて少額（1局あたり数億円程度）にとどまっている。この不公正なコスト構造は、最終的に通信利用者の「携帯電話料金の高止まり」という形で国民に転嫁されている。本レポートで通信料金の適正化を議論するのであれば、まずこの「放送と通信の不公正なコスト負担と既得権益の構造」を解体し、放送事業者に対しても通信事業者と同等の競争条件とコスト負担（オークションを通じた市場価値の支払い）を求めるべきである。

3. 既存メディアの既得権益化と新規参入阻害がもたらす「偏向報道」と「虚偽報道」の蔓延

現在、日本の電気通信・放送分野において最も憂慮すべき問題は、オークション制度の不在によって新規参入が事実上不可能となっている結果、既存のメディア（特にテレビ局等の放送事業者）が完全な既得権益と化している点である。

通常の自由競争市場においては、消費者のニーズに応えられない企業、あるいは消費者を欺くような悪質なサービスを提供する企業は淘汰される。しかし日本の放送業界は、電波という独占的な特権を与えられ、外部からの競争圧力が遮断されているため、情報の受け手である国民よりも、自社や特定スポンサーの利益、あるいは特定の政治的イデオロギーを優先する構造が定着している。その結果、テレビ放送において偏向報道や、事実に基づかない虚偽報道・印象操作が日常的に行われているにもかかわらず、そのメディアが市場から退場させられることはない。

これは単なる「番組の質」の問題にとどまらず、民主主義の根幹である「国民の知る権利」と「情報の公正さ」を著しく毀損する重大な問題である。電波が国民の共有財産である以上、それを利用する事業者は、公正な競争を通じて常にその資格を問われなければならない。米国のように定期的なオークションを通じて電波の利用権を更新・再配分する仕組みがあれば、国民の信頼を失い、競争力を失ったメディアは淘汰され、より公正で有益な情報を提供する新たなプレイヤー（通信と放送を融合させた新たなプラットフォーマーなど）が参入できる。既存メディアの既得権益を守り続ける現在の制度は、日本人全体の利益を大きく損なっていると断言せざるを得ない。

4. 外資規制の形骸化と情報安全保障の危機

さらに重大な懸念は、放送法等で定められている「外資規制（外国人等の議決権割合を20%未満とする）」が実態として機能しておらず、形骸化していることである。

過去にも一部の放送局で外資規制違反が発覚した事例があるが、株式市場を通じた間接的な支配や、番組制作会社・スポンサーを通じた外国資本・外国エージェントの介入に対し、現在の総務省の監視体制は極めて甘いと言わざるを得ない。日本には外国資本が実質的に影響力を行使していると疑われるテレビ局が存在し、それらの局において、日本の国益を損ない、他国を利するような偏向報道が繰り返されている状況は、安全保障上の深刻な脅威である。

本来、外資規制は「国民の財産である電波が外国の利益のために悪用されることを防ぐ」ための防波堤である。しかし、既得権益化し、競争に晒されない既存メディアは、コスト削減のために安易に外国資本の制作物に依存し、あるいは特定国のプロパガンダの温床となっている。

電気通信事業者に対しては、経済安全保障の観点から厳格なインフラの安全性やデータの国内管理（クラウドサービスの利用に関する懸念等、レポート第2章第2節にも記載の通り）が求められているにもかかわらず、国民の世論形成に直接影響を与える

放送事業者に対して、実効性のない外資規制と甘い監視しか行われていないのは完全なダブルスタンダードである。

電波の割り当てにおいては、透明なオークション制度による「経済的競争」を導入すると同時に、安全保障の観点から「外資の完全排除」と「情報の公正さを担保するための厳格な監査・ペナルティ（電波停止・免許剥奪を含む）」を両輪として機能させるべきである。

5. 「情報の公正さ」を含めた日本人全体の利益を実現するための提言

本レポートの「まとめ」においては、令和8年度以降の評価方針の改定について触れている。今後の電気通信事業分野の競争政策は、単なる「通信キャリア間の契約数競争」や「端末の割引額の調整（27条の3）」といった枝葉末節の議論から脱却し、通信・放送を含めた「電波の利用」という根幹の競争環境を抜本的に改革する方向へ舵を切らなければならない。

私は、日本人全体の利益（公正な通信環境と、偏向のない公正な情報空間の享受）を実現するために、以下の点を次期調査・評価方針および政策に強く反映させることを要求する。

第一に、既存の放送事業者（テレビ局等）が利用しているすべての周波数帯を含め、「完全な電波オークション制度（入札制度）」を毎回実施することを法定化すること。既得権益と化した電波の独占を許さず、通信事業者（MNO/MVNO）や新規のインターネット配信事業者等が、放送用電波の帯域を買い取り、より国民のニーズに合った高度な通信サービスや新しいメディアサービスを提供できる完全な自由競争環境を構築すべきである。オークションによって事業者が淘汰される「正常な競争」が導入されれば、虚偽を放送し国民を欺くメディアは自然と退場を余儀なくされる。

第二に、電気通信事業者と放送事業者の間にある「電波利用料の著しい格差」を即時是正すること。

通信事業者が負担している莫大な電波利用料に見合うよう、放送事業者に対してもオークションを通じた市場価値ベースでの課金を義務付けるべきである。これにより国庫は潤い、その財源を国民生活の向上や、次世代の通信インフラ（Beyond 5G/6G）の研究開発投資（本レポート第2章第3節関連）に充当することが可能となる。

第三に、放送・通信インフラに対する「外資規制」を厳格化し、違反に対する罰則を強化すること。

現在のように「発覚しても軽微な指導で済ませる」のではなく、外資規制を実質的に潜脱している放送事業者や、日本の国益を損なう虚偽報道を繰り返すメディアに対し

ては、電波法・放送法に基づき、即座に免許を取り消し、その電波帯域をオークションに再出品する冷徹なシステムを導入すべきである。情報の公正さと国の安全保障を守るためには、甘い身内意識を捨て、市場原理と厳格な法適用の両面からメディアを監視する必要がある。 6. 結び 「電気通信事業の健全な発達」と「国民の利便の確保」は、公正かつ過酷な競争環境の中でこそ実現される。現在の日本は、一部の放送事業者が競争から保護され、既得権益の胡座の上で偏向報道を垂れ流す一方で、通信事業者は過剰な規制と重いコスト負担に苦しめられている。 総務省は、既存メディアへの付度を捨て、すべての電波利用をフラットな競争環境（オークション）に晒すべきである。それこそが、情報通信コストを適正化し、質の高いサービスを生み出し、何より「公正で偏りのない真実の情報」を国民に提供するための唯一の道である。本評価レポートが、真の意味で「日本人全体の利益」に資する競争政策の第一歩となるよう、抜本的な加筆と政策転換を強く要望する。 【個人 8】		
意見 4－5 通信の秘密や個人情報の保護を強化する方針に賛成しつつ、規制強化に当たっては、同意確認画面のUI・UXをシンプルにするようガイドラインを設けること、中小・スタートアップ企業への技術的・財政的支援を講じ公正な競争環境を維持すること、及び海外事業者への実効性ある法執行とデータの取扱いに関する国際的な枠組みの構築を日本政府が主導することを要望。		
通信の秘密や個人情報の保護を強化する方針には大いに賛成します。しかし、規制を強化するにあたっては、以下の 3 点について利用者の利便性や産業の発展に配慮した慎重な制度設計を求めます。 第 1 点：ポップアップ確認の乱発防止（形骸化の懸念）利用者保護を目的とした「同意確認（確認ボタン）」が画面上に乱発されると、利用者は内容を読まずに機械的に同意するようになり、かえってセキュリティリスクが高まります。事業者に対し、確認画面の UI や UX（表示方法）をシンプルかつ直感的にするようガイドラインを設けてください。 第 2 点：中小やスタートアップ企業への政府のバックアップセキュリティ基準の厳格化に伴い、システム対応費用の負担から、新規参入や中小企業のサービス開発が阻害される懸念があります。これを防ぐため、政府による技術的、財政的な支援（バックアップ体制）をセットで講じ、公正な競争環境を維持してください。 第 3 点：ルールをすり抜ける海外事業者への対策と国際連携国内事業者に厳しいルールを課す一方で、海外の違法な事業者や不適切な事業者が規制をすり抜けて利益を上	○ 本件は、令和 7 年度評価レポート（案）について意見募集を実施するものであるところ、頂いた御意見は本意見募集の対象外です。今後の情報通信行政に対する御意見として承ります。	無

げることには防がねばなりません。実効性のある法執行を行うとともに、データの適切な取り扱いに関する新しい国際的な枠組み（国際法や二国間協定など）の構築に向け、日本政府が主導権を握って動くことを強く要望します。 【個人 10】		
意見 4－6 電気通信事業分野における競争評価の対象を、従来型の回線・卸・ISP・MNO/MVNO 中心の市場分析にとどめず、クラウド、AI、データセンター、API、ID 基盤、法人向け SI・ソリューション、CDN・エッジセキュリティ基盤、ソフトウェア供給連鎖、経済安全保障上の依存リスク等を含む「上位レイヤー体型競争」へ拡張し、これらを令和 8 年度以降の評価項目に追加することを要望。		
< 第 1 意見の概要 > 本意見は、総務省「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」（以下「本レポート案」という。）に対し、電気通信事業分野における競争評価の対象を、従来型の回線・卸・ISP・MNO/MVNO 中心の市場分析にとどめず、クラウド、AI、データセンター、API、MCP、ID 基盤、法人向け SI・ソリューション、CDN、DDoS 防御、WAF、DNS、Zero Trust、ソフトウェア供給連鎖まで含む「上位レイヤー体型競争」へ拡張すべきことを述べるものである。 本レポート案は、電気通信事業法第 167 条の 3 に基づき、毎年、電気通信事業者間の競争状況及び規制遵守状況を調査・評価し、その結果を公表する制度に基づくものであり、透明性ある規制 PDCA の基盤として重要である。特に、法人向けサービス市場において、ネットワーク単体での提供から、アプリ、IoT、SI 等をセットにしたソリューション提供へ競争軸が移っていること、また電気通信事業者向けクラウドサービスについて、仮想化・コンテナ化・パブリッククラウド利用の実態把握を開始している点は高く評価する。 しかし、本レポート案は、クラウド・AI・ソリューション市場が電気通信市場の競争構造に及ぼす影響を認識しつつも、なお「電気通信事業者間」の競争評価に主眼が置かれている。上位レイヤ事業者、クラウド事業者、AI 基盤事業者、API プラットフォーム、データセンター事業者、ID・認証基盤事業者、CDN・エッジセキュリティ事業者が電気通信競争に与える構造的影響の評価は不十分である。 < 第 2 電気通信事業法第 167 条の 3 の趣旨 > 令和 7 年の電気通信事業法改正により、電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価等が同法第 167 条の 3 に規定され、総務大臣が毎年、競争状況や規制の遵守状況を調査・評価し、その結果を公表する制度が導入された。	○ 今後の市場検証等の参考の御意見として承ります。	無

これは、技術革新が著しく、市場環境の変化が速い電気通信事業分野において、規制を固定的に運用するのではなく、透明性をもって競争環境を検証し、必要に応じて規制内容、事前規制・事後規制の手法を含む規制の在り方を不断に見直すための制度である。

したがって、同条に基づく評価は、従来の通信回線市場のシェア、卸条件、指定電気通信設備、禁止行為規制の遵守状況のみを確認するものにとどまってはならない。通信ネットワークがクラウド、AI、データセンター、アプリケーション、API、ID 認証、端末、IoT、MCP 等と不可分になっている現代においては、電気通信事業者間の競争は、もはや通信レイヤ単独では完結しない。

国会審議においても、市場環境の変化に応じた継続的検証の重要性は確認されてきた。令和 4 年 6 月 10 日の参議院総務委員会において、金子恭之総務大臣は、携帯電話市場をめぐる環境は常に変化しており、政策や制度について不断にその効果を検証していくことが重要である旨を答弁している。この考え方は、携帯電話料金・端末販売・囲い込み規制に限られない。現在の競争上の中心問題は、通信料金そのものから、通信、クラウド、AI、SI、セキュリティ、データセンター、API を束ねた垂直統合型・上位レイヤー一体型の競争へ移っている。

<第 3 本レポート案の評価すべき点>

従来型の電気通信市場分析に加え、法人向けサービス市場、電気通信事業者向けクラウドサービス、研究開発への取組状況、NTT データグループ完全子会社化に伴う法人市場への影響等を取り上げている点で、従来より一歩進んでいる。

特に、法人向けサービス市場において、ネットワーク単体での提供から、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、法人顧客の調達において、調達相談先が実際の調達先となる割合が高いことを認めている点は重要である。これは、競争の焦点が、回線品質・価格だけではなく、提案力、SI 能力、クラウド連携、セキュリティ、AI 活用、データ連携、運用代行まで含む複合的能力に移っていることを示す。

また、電気通信事業者向けクラウドサービスの実態把握において、仮想化技術等の発達により、仮想化した機能のクラウド移管やクラウド事業者によるネットワーク制御等の重要機能の提供が進展しつつあり、ネットワークを構成する設備や機能の変化とともに、これらを提供する事業者の影響力が拡大し得ると整理している点も重要である。

さらに、日本のパブリッククラウド市場が、生成 AI 活用、クラウドマイグレーション、クラウドネイティブ化を背景に拡大し、PaaS/IaaS 利用率では AWS、Microsoft、Google が上位を占めることを明記している点、またパブリッククラウド利用の懸念として、クラウド事業者側の大規模障害、急な値上げ・大幅値上げ、障害時の切り分け困難、責任分界点の曖昧化が挙げられている点は、電気通信市場の競争評価上、極めて重要な事実である。

<第4 不足している視点：上位レイヤによる競争支配>

もっとも、本レポート案は、クラウド・AI・ソリューションの重要性を認識しながらも、これらを本格的な競争評価の中心に据えるには至っていない。

第一に、クラウド事業者は、単なる外部委託先ではなく、通信機能そのものの提供者になりつつある。5G コア、RAN、MEC、IMS、監視、認証、ログ、セキュリティ、AI 分析等がクラウド上で提供される場合、クラウド事業者は電気通信事業者の競争条件を実質的に左右する。クラウド事業者の価格、障害、API 変更、リージョン配置、データ転送コスト、認証方式、サポート条件は、通信事業者のサービス品質・価格・新規参入可能性に直接影響する。

第二に、生成 AI 及び AI API の普及により、通信ネットワークは単なるデータ伝送路ではなく、AI 推論、RAG、エージェント連携、MCP、データセンター、GPU 資源と一体化しつつある。今後、企業・自治体・医療・金融・教育等の法人向け通信需要は、単なる VPN や広域イーサネットではなく、AI 利用環境、データ連携、セキュリティ、監査ログ、クラウド接続を含む総合サービスとして調達される。

第三に、API 及び MCP 等のエージェント接続基盤は、今後の法人向けサービス市場における競争条件となる。特定のクラウド、AI API、ID 基盤、データ形式、監査ログ形式にロックインされれば、通信事業者・SIer・利用企業の乗換可能性は大きく低下する。これは従来の回線卸・番号ポータビリティ・端末販売規律とは異なる、新しいロックインである。

第四に、データセンター及び GPU 資源の集中も、電気通信競争に影響を与える。AI・クラウド・エッジ処理が進むほど、ネットワーク品質はデータセンター配置、相互接続、ピアリング、トランジット、電力、冷却、GPU 調達に依存する。通信市場の競争評価は、今後、データセンター・クラウド相互接続・AI 計算資源の集中度も把握すべきである。

<第5 CDN・エッジセキュリティ・開発者基盤の欠落>

本レポート案は、電気通信事業者向けクラウドサービスの実態把握を開始している点で重要である。しかし、クラウドと通信の中間に位置する CDN、DDoS 防御、WAF、DNS、Zero Trust、API Gateway、エッジコンピューティング等の「エッジ・セキュリティ基盤」についての競争評価が不足している。

今日のインターネットサービスにおいて、利用者体験、可用性、耐 DDoS 性、国際配信性能、API 保護、Bot 対策、認証、開発者体験は、単なる回線品質ではなく、Cloudflare に代表されるグローバルなエッジ基盤によって大きく左右される。にもかかわらず、日本には、Cloudflare に匹敵する規模・機能・開発者支持を持つ中立的な国産エッジ基盤事業者が存在しない。

この状況は、単なる一民間サービスの有無ではなく、日本の電気通信市場における構造的空白である。国内通信事業者は回線、モバイル、法人ネットワーク、データセンター、SI、セキュリティを提供しているが、グローバル Anycast 網、統合 DNS、CDN、DDoS 防御、WAF、Zero Trust、エッジ実行環境、開発者向け API を一体として提供する競争力は十分とは言い難い。

この空白により、日本の事業者、自治体、スタートアップ、OSS 開発者は、実質的に海外エッジ基盤へ依存せざるを得ない。結果として、国内の通信回線市場で一定の競争が存在しても、アプリケーション配信、セキュリティ、API 保護、グローバル到達性、開発者基盤の層では、海外プラットフォームへの依存が固定化される。

通信競争を評価するのであれば、もはや「どの回線を使うか」だけでなく、「誰の DNS で名前解決し、誰の CDN で配信し、誰の WAF で守り、誰のエッジでコードを実行し、誰の API Gateway で通信を制御しているか」まで見なければならぬ。ここを評価しない競争評価は、現代のインターネットの実態を過小評価するものである。

<第6 NTT データ完全子会社化と法人向けソリューション市場>

本レポート案は、法人市場において、ネットワーク単体での提供から SI・ソリューションとのセット提供へ移行している中、NTT データが SI・ソリューション市場で優位な地位にあること、NTT 東西又は NTT ドコモが NTT データを優遇した場合、固定通信又は移動通信ネットワーク市場の公正競争に影響を及ぼす蓋然性があることを指摘している。

この点は極めて重要である。法人向け市場では、顧客は通信回線だけを買うのではなく、ネットワーク、クラウド、セキュリティ、端末、IoT、AI、業務アプリ、運用監視、BPO をまとめて調達する。したがって、競争評価においては、NTT グループ内のネットワーク事業者と SI・データ事業者との関係だけでなく、通信事業者、SIer、クラウド事業者、AI 基盤事業者、データセンター事業者が形成する「複合的企業グループ間競争」を評価する必要がある。

特に、法人向けネットワーク市場において、調達相談先が実際の調達先となる割合が高いという本レポート案の調査結果は、提案段階での情報優位・顧客接点・既存契約・運用代行関係が競争に大きく影響することを示している。ネットワーク設備の市場シェアだけを見ても、この競争構造は把握できない。

<第7 提案：令和8年度以降の評価項目の拡張>

本レポート案は、令和8年度検証以降、法人向けネットワークやソリューションの提供などの法人市場の検証を深めるとしている。この方向性を強く支持する。その上で、以下の評価項目を追加すべきである。

一、法人向けネットワーク・SI・クラウド・AI・セキュリティ・運用代行を一体として提供する「複合ソリューション市場」の実態把握を行うこと。

二、電気通信事業者によるクラウド利用について、主要クラウド事業者別の依存度、重要機能別の依存度、障害時切替可能性、マルチクラウド性、データ移行可能性、API ロックイン、料金改定リスクを調査すること。

三、AI・データセンター・GPU 資源・エッジクラウド・MEC が通信サービスの競争条件に及ぼす影響を評価すること。

四、CDN、DNS、DDoS 防御、WAF、Zero Trust、SASE、API Gateway、Bot 対策、開発者向けエッジ実行環境を含む「エッジ・セキュリティ基盤市場」を調査対象に加えること。

五、国内通信事業者・クラウド事業者・SIer・自治体・金融・医療・重要インフラ・スタートアップ・OSS プロジェクトが、海外 CDN・DNS・WAF 等にどの程度依存しているかを調査すること。

六、MCP、API、ID 基盤、監査ログ、データ形式、RAG 基盤等、AI 時代の企業・自治体向け通信サービスに不可欠な接続基盤について、相互運用性とロックイン状況を調査すること。

七、電気通信事業者のソフトウェア供給連鎖、SBOM、実装言語、依存ライブラリ、クラウドネイティブ基盤、コンテナオーケストレーション等が、障害時の切り分け、責任分界、セキュリティ、競争条件に与える影響を評価すること。

八、NTT グループに限らず、主要通信事業者、SIer、クラウド事業者、AI 基盤事業者、CDN 事業者、データセンター事業者を横断した市場構造を把握し、企業グループ間・レイヤ横断型の公正競争条件を検討すること。

<第8 通信政策と経済安全保障>

電気通信事業分野の競争評価は、料金・シェア・卸条件だけの問題ではない。クラウド、AI、データセンター、MCP、API、ID 基盤、CDN、DNS、WAF、DDoS 防御は、今後の行政、金融、医療、製造、物流、教育、防災、OSS 開発の基盤である。これらが特定国・特定企業・特定クラウドに過度に依存すれば、通信の公正競争のみならず、経済安全保障上の脆弱性となる。

日本の通信事業者が、外資系クラウド・AI API・GPU 基盤・CDN・エッジセキュリティの単なる再販者又はインテグレーターとなるだけでは、国内の通信競争は形式的に存在しても、実質的な技術主権は失われる。競争評価においては、価格競争だけでなく、オープン標準、相互運用性、データポータビリティ、マルチクラウド、OSS 活用、国内技術基盤、災害時自律運用可能性を評価軸に含めるべきである。

<第9 結論>

本レポート案は、電気通信事業法第 167 条の 3 に基づく初期の評価レポートとして、従来型の通信市場に加え、法人向けサービス、クラウドサービス、研究開発、NTT データ完全子会社化の影響に踏み込んでいる点で高く評価できる。

しかし、現在の競争環境は、既に回線・卸・ISP・MNO/MVNO だけでは把握できない段階にある。通信は、クラウド、AI、データセンター、API、MCP、ID 基盤、CDN、WAF、DNS、Zero Trust、SI、セキュリティ、運用代行と一体化している。今後の電気通信市場における競争政策は、通信レイヤ単独ではなく、上位レイヤ及び隣接市場を含む複合的な市場構造を前提に設計されるべきである。

よって、法人向けネットワーク・ソリューション市場、クラウド依存、AI 基盤、データセンター、API/MCP 相互運用性、CDN・エッジセキュリティ基盤、ソフトウェア供給連鎖、経済安全保障上の依存リスクを明示的な評価項目に追加することを強く求める。

以上

【個人 11】

意見 4-7 5. 5G ではマルチ SIM が定義されていることから、eSIM Only 機で 3~4 回線以上の同時利用を可能にする端末・OS 環境の普及を促進することを要望。

5. 5G は、マルチ SIM が定義されています。それなので、eSIM Only 機で、良いので、3～4 回線以上の同時利用を可能にする端末・OS 環境の普及を促進してほしいと、存じます。 【個人 12】	○ 本件は、令和 7 年度評価レポート（案）について意見募集を実施するものであるところ、頂いた御意見は本意見募集の対象外です。今後の情報通信行政に対する御意見として承ります。	無
意見 4－8 本評価レポート案には成果目標や KPI が存在せず政策効果を客観的に検証する仕組みが不足していることから、携帯料金の平均値・通信速度の実測値・市場シェアの変動等の KPI を設定・公表することを要望。併せて、行政手続法第 39 条第 2 項の趣旨に照らした内容の具体化、及びデジタル庁・経済産業省・公正取引委員会等の関係省庁との連携の明示を要望。		
総務省「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価（令和 7 年度）評価レポート（案）」について、以下のとおり意見を提出いたします。 まず、本評価レポート案は、日本の通信市場（携帯電話・光回線・インターネット接続など）の競争状況を総務省が評価する重要な資料であると理解しております。しかし、資料には成果目標や KPI（重要業績評価指標）が存在せず、政策効果を客観的に検証するための仕組みが不足していると考えます。通信は国民生活の基盤であり、競争状況の評価には必ず客観的な指標が必要です。 【1. 本案件に必須と思われる KPI の例】 (1) 携帯料金の平均値・中央値 理由：競争状況の改善を最も分かりやすく示す指標です。 (2) 通信速度（実測値）の全国平均 理由：地方格差や品質改善の効果を測るために必須です。 (3) 市場シェアの変動（大手 3 社 vs 新規参入） 理由：競争が活発化しているかを判断できます。 (4) 乗り換え件数（MNP 件数） 理由：利用者が自由に事業者を選んでいるかの指標です。 (5) 利用者満足度（通信品質・料金・サポート） 理由：競争の最終的な成果は利用者の満足度に現れます。 (6) 地方の光回線普及率 理由：全国の通信環境を評価するために必要です。 【2. KPI 算出のためのデータを誰がどこから集めるべきか】 ●通信事業者（NTT、KDDI、ソフトバンク、楽天など） ・料金プランの実利用データ ・通信速度の実測値	○ 参考の御意見として承ります。	無

・契約数・解約数 → 一次データを持つ主体であり、必ず提出すべきです。 ●総務省 ・市場シェア ・地方の通信インフラ整備状況 → 政策判断に必要なデータです。 ●消費者庁 ・通信サービスに関する苦情件数 → 利用者保護の観点から重要です。 ●デジタル庁 ・通信インフラの DX 化状況 → 5G・IoT・AI サービスの普及状況を把握するために必要です。 【3. 行政手続法 39 条 2 項との整合性について】 行政手続法 39 条 2 項は、「公示する命令等の案は、具体的かつ明確な内容であり、題名および根拠条項が明示されていること」を求めています。 本件は命令等ではありませんが、通信政策に大きな影響を与える行政文書である以上、 ・目的 ・成果目標 ・検証方法 ・達成期限 が具体的に示されていない点は、行政手続法 39 条 2 項の趣旨に照らして不十分であると考えます。 行政官の皆様には、納税者の信頼を損なわないためにも、法令の趣旨を丁寧に理解し、国民にとって透明性の高い制度設計を行っていただきたく存じます。もし、こうした基本的な要件を満たすことが難しい場合は、ご自身の適性を静かに振り返り、納税者にとって害にならない選択を考えていただくことも必要ではないかと感じます。 【4. 高市政権の「縦割り行政の壁を超える方針」との整合性】 高市政権は「外国人政策・社会保障・エネルギー・AI など戦略分野で縦割り行政の壁を超えて連携する」ことを閣僚に指示しています。 しかし今回の評価レポート案は、 ・総務省単独の評価であり ・デジタル庁（DX・データ標準化） ・経産省（デジタル産業）		
---	--	--

・公正取引委員会（競争政策）との連携の記述がありません。 通信市場は複数省庁が関わる領域であるため、高市政権の方針（縦割り行政の打破）に反している可能性が高いと評価できます。 今後は、どの部署と連携して制度運用を行うのか、パブコメ案件でも明記することを求めます。 【5. AI・AX・DX との関係とデジタル庁との協調】 通信市場の評価は、 ・AI サービスの普及 ・DX の進展 ・データ標準化 と密接に関係します。 しかし今回のレポート案には、 ・デジタル庁との協調 ・通信インフラの DX 化状況 ・AI サービス普及の評価項目 などありません。 これは、 DX の観点から制度設計が不十分である可能性を示します。 【6. 成果目標・KPI が存在しない場合に求める事項（EBPM の観点）】 政府は既に全府省庁・原則全事業を対象として EBPM および行政事業レビューを実施しています。その趣旨に照らし、本案件について成果目標および客観的な効果検証指標が設定されていない理由を明示してください。 併せて、 ・成果指標 ・基準値 ・目標値 ・達成期限 ・予算との連動状況 を設定し、公表してください。 ここで挙げた KPI は欧米では一般的に使われているとのことですので、必要であれば欧米の関係者に確認していただきたく存じます。		
---	--	--

また、KPI は多ければ良いわけではなく、記録項目が増えるほど誤記載や見逃しが増えます。最小限の時間とコストで最大の効果を得られるよう、バランスを考えて制度設計していただくことを強くお願い申し上げます。 「客観的な成果目標と KPI」の設定と運用によって、少なからず人命や生活を守る機会も生まれます。スぺーシアで4人が亡くなった件を含め、「業務経験が長期に及ぶと、作業への慣れから緊張感が薄れ、確認不足や手順の省略といった気の緩みによる事故やミスが増える傾向」が多くの現場で指摘されています。そのような事故が増えている、または減っていることを、KPI という数値データの増減で見ることで、危険性に気づく機会を作ることができます。 「客観的な成果目標と KPI」は、最初から完璧なものを作る必要はありません。未知のトラブルを事前にすべて知ることは不可能ですので、まずは50%程度の完成度を目安に設定し、2か月間隔、あるいは半年間隔で見直す運用を提案いたします。特に法学系卒の文系の方々は「制度は100%完全でなければならない」と考えがちですが、何ごとについても「100%完全だ」と判断できる人はそもそも存在しないという事実を、戒めとして心に留めていただければ幸いです。 以上の理由から、本評価レポート案には必ず成果目標と KPI を設定し、行政手続法39条2項の趣旨および高市政権の「縦割り行政の打破」の方針に沿うよう、内容を具体化し、関係省庁・デジタル庁との連携を明示することを強く求めます。 【個人 14】		
意見 4－9 市場検証が「規制を残すための報告書作り」となっている点を問題とし、評価の第一目的を日本人世帯の通信費低下に置くこと、競争が確認された領域の事前規制・報告義務を削減すること、市場検証の調査項目・アンケート・委員会開催を縮小すること、外国クラウド・外国資本への重要機能依存を競争促進と混同しないこと、回線契約等における国籍・在留資格の判別を弱めないこと、及び削減した行政コストを歳出削減・減税原資とすることを要望。		
<該当箇所>意見公募要領全体、および評価レポート（案）第1章（調査及び評価の目的・手法、規制のPDCA サイクル） <御意見内容> 競争状況の公表自体は構わない。しかし毎年の大規模調査、審議会、委員会、事業者アンケート、ヒアリング、翌年度の再評価を常設化し、それを理由に規制を維持・追加する体制には反対する。評価の結論は「競争が進んだ市場から規制と調査事務を削る」でなければならない。日本人利用者の料金負担と、日本人納税者の行政コストを減らすことを評価の第一目的に明記すること。 <御意見の理由> 電気通信は日本人の生活基盤である。検証の名目で総務省、審議会、市場検証委員会、事業者側の回答部隊が肥大すれば、その費用は料金と税金に転嫁される。減税と行政事務削減の立場から、調査は最小限の公開統計で足り、同じ指標を毎年同じ分量	○ 参考の御意見として承ります。	無

で取り続ける必要はない。規制のPDCAが「規制を見直す」ではなく「規制を残すための報告書作り」になっている点が問題である。過剰な官庁規制を削るなら、まずこの検証装置そのものの縮小目標を数字で示すべきである。

＜該当箇所＞第2章第1節 移動系通信市場（小売・卸売、シェア、MVNO、通信モジュール）および料金・囲い込みに関する評価部分（電気通信事業法第27条の3を含む措置の確認）

＜御意見内容＞

移動通信の評価は、日本に住む日本人世帯の実質負担が下がったかどうかで行うこと。競争が進んでいると認める市場では、行き過ぎた値引き規制・囲い込み規制・残価ルール細目の緩和し、事業者の事務と総務省の監視を減らすこと。他方、外国人向けの短期契約・転売・本人確認の緩い回線が日本人向け料金や犯罪利用を歪めていないかを、評価項目に加えること。回線契約における国籍・在留資格の確認を弱める方向には反対する。

＜御意見の理由＞

日本人ファーストとは、日本の通信インフラと料金体系を、まず日本国民の生活防衛に使うことである。シェアの微増減やHHIの推移だけを見て「競争は確保」とするのは不十分である。日本人の可処分所得を削る高止まり料金、複雑なセット販売、規制対応コストは、実質的な増税である。減税派の立場から、規制遵守のためのシステム改修・報告・社内監査を減らし、その分を料金低下に回させるべきである。同時に、外国人の回線取得が本人確認不足のまま拡大すれば、不正契約、転売、犯罪利用の後始末は日本の行政と日本の事業者に降りかかる。判別と確認を削る「簡素化」は治安と料金の両方を悪化させる。日本国籍者・適法在留者の確認を残したまま、日本人利用者向けの手続だけを減らすのが正しい削減である。

＜該当箇所＞第2章 固定系通信市場（FTTH、ISP、卸売、東西別・ブロック別）およびNTT東西の指定設備・禁止行為規制の遵守確認

＜御意見内容＞

加入光ファイバや電柱・局舎は日本の国土に固定された国民的インフラである。外国人資本や外国クラウド事業者への優遇、情報の海外流出、グループ再編による実質支配の不明瞭化を「公正競争」の名で放置しないこと。禁止行為規制の確認は必要でも、研修・監査・覚書の点検を毎年同じ分量で繰り返す事務は縮小すること。競争が機能している卸市場では事前規制を削ること。

＜御意見の理由＞

固定網は移転できない。だからこそ日本人の通信主権の問題である。市場シェアの記述に終始し、誰が最終的に設備とデータを支配しているかを評価しないのは、日本

人ファーストに反する。過剰規制削減の立場から、NTT グループだけに細目規制を積み増すことが日本人利用者の料金低下につながっていないなら、その規制は失敗である。失敗した規制は廃止する。遵守確認のための社内研修記録の提出まで国が求めるのは、官庁の仕事の作りすぎである。必要なのは、日本国民が安い安定した回線を使えることであり、報告書のページ数ではない。

<該当箇所>法人向けサービス市場、ソリューション化、電気通信事業者向けクラウドサービスの実態把握、仮想化・ネットワーク機能のクラウド移管

<御意見内容>

クラウドと仮想化の評価では、外国事業者へのネットワーク重要機能の依存度を必須項目とすること。日本の通信の中核機能を外国クラウドに委ねる拡大には反対する。依存度が高い場合は、日本国内の事業者・日本国籍者による運用と、データ所在の国内保持を優先すること。外国事業者を「競争促進の担い手」として無条件に歓迎する評価には反対する。

<御意見の理由>

ネットワークの頭脳が海外クラウドに移れば、料金競争の前に主権の問題になる。日本人の通信、行政、企業、防衛関連の通信基盤を外国企業の仕様と管轄に置くことは、日本人ファーストに反する。他方、国がクラウド取引の細部までガイドラインを増やせば、日本の中小通信関連企業の負担だけが增える。規制するなら対象は外国依存リスクの高い中核機能に限定し、それ以外の法人向けソリューション規制は削るべきである。行政事務削減の観点からも、クラウド実態調査を毎年の巨大アンケートにせず、公開情報と重大事象の把握に限ること。

<該当箇所>研究開発への取組状況の把握（各社研究開発費、共同研究、NTT の研究責務撤廃後の取組、IOWN 等）

<御意見内容>

研究開発費の多寡を競争評価の成績表にしないこと。税金や規制特権で膨らんだ研究費を肯定する材料にせず、日本国民への還元（料金、国内雇用、国内技術の確保）で評価すること。海外への技術流出と、外国人材前提の研究開発拡大を無批判に「国際競争力」と呼ばないこと。

<御意見の理由>

研究費が増えても日本人の通信料が下がらず、成果が海外に流出するなら、それは国民負担である。減税派の立場から、国が民間の研究費を点数評価して介入を続けるのは官の肥大である。日本の通信技術は日本人の安全と産業のために残すべきであり、外国人研究者・外国パートナーへの開放を自己目的化すべきではない。判別できない人材受入れを前提にした研究開発政策には反対する。

＜該当箇所＞NTT データグループ完全子会社化の検証、特定関係事業者・禁止行為・兼職・合併審査・コロケーション等の追加規律、その他公正競争条件の継続検証 ＜御意見内容＞ 組織再編のたびに規律を上乗せし、毎年の検証項目を増やすことに反対する。追加するなら時限を付け、効果が出なければ廃止すること。日本人利用者の料金とサービスに影響しない内部規律の細目は、行政も事業者も手放すこと。 ＜御意見の理由＞ 再編のたびに指定、兼職禁止、相手方追加、審査対象拡大を重ねるのは、典型的な過剰規制である。事務は本社法務と総務省に残り、現場の日本人利用者には見えない。行政事務削減の立場から、検証項目は「新規追加より廃止数を多くする」ルールを評価方針に入れるべきである。減税のためにも、規制官庁の仕事量を増やす評価レポートであってはならない。 ＜該当箇所＞評価レポート全体の結論部、および今後の制度・施策見直しへの活用方針 ＜御意見内容＞ 令和7年度評価の結論として、次を明記すべきである。 1. 日本人世帯の通信費低下を最優先指標とすること。 2. 競争が確認された領域の事前規制・報告義務を削減すること。 3. 市場検証の調査項目・アンケート・委員会開催を来年度から縮小すること。 4. 外国クラウド・外国資本への重要機能依存を競争促進と混同しないこと。 5. 回線契約・設備アクセス・资格的業務における国籍・在留の判別を弱めないこと。 6. 削減した行政コストは新規規制に使わず、歳出削減・減税原資とすること。 ＜御意見の理由＞ 本件は資格免状の様式改正ではない。しかし公的インフラである通信でも同じ原則が必要である。日本人の生活を守り、日本人と外国人を制度上判別できる状態を維持し、官の仕事と規制を減らして税と料金を下げる。評価レポートがシェア表と遵守確認の羅列で終わり、規制も調査も減らさないなら、この意見募集自体が行政の自己正当化である。日本人ファースト、減税、行政事務削減、過剰規制削減の立場から、本案は「監視を続ける報告書」ではなく「削るための評価」へ改めるべきである。 以上。 【個人 15】		
--	--	--

意見 4－10 携帯電話通信や光回線といった通信インフラは国民にとって水道や電気と同等の最優先の生活必需品であるとして、通信料金を市場に委ねるのではなく国家が責任を持って価格を抑え込む「公共料金化」を推進し、誰もが不当な負担なく利用できる環境を保障すべきという意見。併せて、金儲け優先の競争政策から脱却し、生活者の負担軽減と生活防衛を最優先とする抜本的な政策転換を強く求める意見。		
本評価レポート案の公表および意見募集にあたり、現在日本社会を深刻に蝕む経済格差の拡大というすべての元凶、および国民の生活必需品である通信インフラのあり方をめぐる行政姿勢に対する重大な懸念から、以下の通り強く意見を述べさせていただきます。 第一に、携帯電話通信や光回線といった通信インフラは、現代社会を生きるすべての国民にとって水道や電気と同等の「最優先の生活必需品」であるという点への強い認識の提示です。見せかけの「市場競争の評価」や事業者の利益・利便性を優先するような分析に終始し、過度な負担増や複雑な料金体系を野放しにする姿勢は断じて容認できません。通信料金は市場の言い値に委ねるのではなく、国家が責任を持って価格を適切に抑え込む**「公共料金化」**を推進し、誰もが不当な負担なく利用できる環境を保障すべきです。 第二に、少子高齢化や格差拡大が深刻化する中で、国や総務省が最優先で取り組むべきは、大手通信事業者の利益保護や過剰な便利の追求ではなく、生活者の負担軽減と生活防衛です。金儲け優先の競争政策から脱却し、通信を公共料金として適切に位置づけ、国民生活全体の公平性と納得感を担保する抜本的な政策転換を強く求めます。 【個人 16】	○ 参考の御意見として承ります。	無

**電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価
(令和7年度)
評価レポート**

令和8年9月



総務省

Ministry of Internal Affairs and Communications

目次

第1章 電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価について.....	2
1. 背景	2
2. 目的	2
3. 調査及び評価の手法	3
第2章 電気通信事業者間の競争の状況	6
第1節 検証対象市場に係る競争状況	6
1. 調査の概要	6
2. 移動系通信市場	6
3. 固定系通信市場	17
4. 法人向けサービス市場	29
第2節 電気通信事業者向けクラウドサービスの実態把握	36
1. 調査の概要	36
2. 調査の結果	36
3. 電気通信事業者向けクラウドサービスの実態に関する評価	38
第3節 研究開発への取組状況の把握	38
1. 調査の概要	38
2. 調査の結果	39
3. 研究開発への取組状況に関する評価	40
第3章 電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律に基づき講じられる措置その他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査	42
第1節 公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査の概要	42
第2節 経営・財務状況及び業務運営・組織態勢の把握	42
第3節 法令・ガイドライン等の遵守状況等の確認	43
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結果(固定系・移動系)	43
2. 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結果	44

3. 未指定事業者によるグループ内事業者への優先的な取扱い等についての確認結果	45
4. 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	45
5. 令和8年度以降の確認項目について	46
6. NTT グループの組織再編に係る対応等	48
7. 市場支配的事業者に対する規律の遵守状況等に関する評価	50
8. 電柱利用の円滑化に関する取組状況	50
9. 通信関係の業界団体の価格転嫁の取組状況	51
10. 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	52
まとめ	55
参考資料	57

第1章 電気通信事業分野における競争状況等の 調査及び評価について

第1章 電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価について

1. 背景

総務省は、これまで、学識経験者等で構成する電気通信市場検証会議からの客観的かつ専門的な見地による助言を得つつ、電気通信事業分野の市場検証を継続的に実施してきた。

「市場環境の変化に対応した通信政策の在り方 最終答申」(令和7年2月3日情報通信審議会答申。以下「最終答申」という。)では、透明性や実効性が確保された形で、時代に即した規制の見直しを図る体制を構築する観点から、こうした検証を通じた規制のPDCAサイクルについて、法的に位置付けることが適当とされた。

これを受けた電気通信事業法(昭和59年法律第86号)の一部改正¹において、電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価等が規定され(同法第167条の3)、毎年、競争状況や規制の遵守状況について、総務大臣が調査及び評価を行い、その結果を公表する制度が導入された。総務大臣による調査及び評価に当たっては、情報通信行政・郵政行政審議会の電気通信事業部会の下に設置された市場検証委員会(主査:大橋弘東京大学副学長・東京大学大学院経済学研究科教授)において、客観的かつ専門的な見地からの助言を得ながら行うこととしている。

2. 目的

電気通信事業分野は、技術革新が著しく市場環境の変化も激しいことから、公正競争を確保するためには、透明性をもって規制の遵守状況や競争環境を検証し、必要に応じて、規制の内容はもとより、事前規制・事後規制といった手法を含む規制の在り方について不断に見直していくことが不可欠である。

このため、電気通信技術の発達及び電気通信役務に関する需給の動向その他の事情を勘案しつつ、「電気通信事業者間の競争の状況の調査」及び「電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律に基づき講じられる措置その他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査」を行い、それらの結果に基づき、「電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価」を行う。

評価の結果は、電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律(昭和59年法律第85号。以下「NTT法」という。)に基づく命令の制定又は改廃その他のこれらの法律の適正な運用に活用する。また、評価の結果を踏まえ、必要に応じ、規制の在り方の見直しを実施する。

¹ 電気通信事業法及び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7年法律第46号。)

3. 調査及び評価の手法

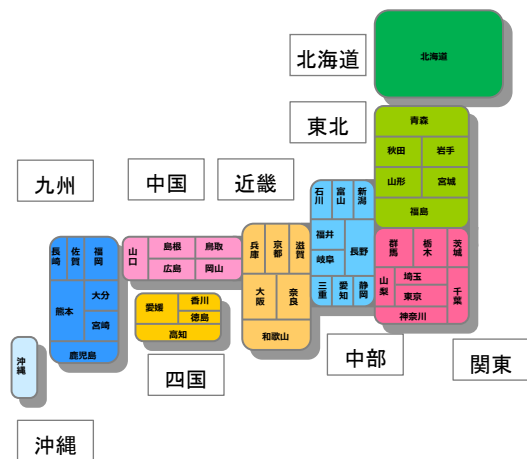
電気通信事業法第167条の3第2項において、総務大臣は調査及び評価の実施に関する方針を定めると規定されていることを受け、「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価の実施に関する方針」(令和7年9月4日策定。以下「評価方針」という。参考資料参照。)を定めた。

調査及び評価の実施に当たっては、評価方針に基づき、以下を検証対象市場として、同方針に定めた項目について調査及び評価を実施した。市場画定の詳細や、調査方法(アンケートの概要等)は、参考資料参照。

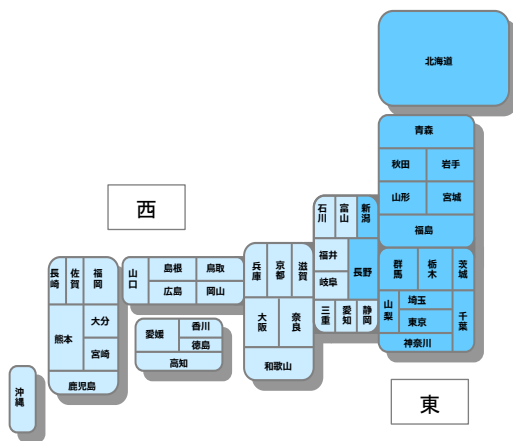
【図表Ⅰ】 検証対象市場

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		
		ISP 市場		全国	
	通 音 声	卸売市場	FTTH 市場		ブロック別
		小売市場	固定電話市場		東西
法人向けサービス市場	ネットワークソリューション		移動系通信市場(法人向け)		全国
		固定系通信市場(法人向け)			
		用途ごとの横断的な市場			

【ブロック別】



【東西別】



第2章 電気通信事業者間の競争の状況

第2章 電気通信事業者間の競争の状況

第1節 検証対象市場に係る競争状況

1. 調査の概要

電気通信事業の公正な競争の促進のために必要な政策対応の在り方を検討するに当たり、検証対象となる市場を画定した上で、競争状況等に関する指標を定点的に観測し、各検証対象市場における競争状況等の動向を継続的に分析した。

令和7年度は「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価の実施に関する方針」に基づいて、市場環境の変化等を踏まえた制度・施策等の見直しを視野に入れた評価につながると考えられる検証対象市場について競争状況等の分析を行い、その他の検証対象市場については、定点的に観測する競争状況等に関する指標の把握を行った（参考資料参照）。

2. 移動系通信市場

(1) 調査の結果

(移動系通信(小売市場))

移動系通信の小売市場の市場規模は拡大傾向にあり、特に5世代携帯電話の契約数が増加を続けている。

各社のシェアは、MNOとMVNOに大別することができる。このうちMNOのシェアは、楽天モバイルのシェアが増加している一方で、その他のMNO3社のシェアは減少傾向にある。また、MVNOのシェアは、増加傾向にある。

なお、小売市場の中長期的な競争状況を見ると、2001年度のMNOのシェアは、NTTドコモのシェアが相対的に高く(59.1%)、次いでKDDI(約17.6%)、J-phone(現ソフトバンク、17.6%)、Tu-Ka(現KDDI、5.6%)の状況だったところ、近年は、楽天モバイルが新たに参入しMNO3社のシェアの差は小さくなり、MVNO²が18.5%のシェアを獲得している。

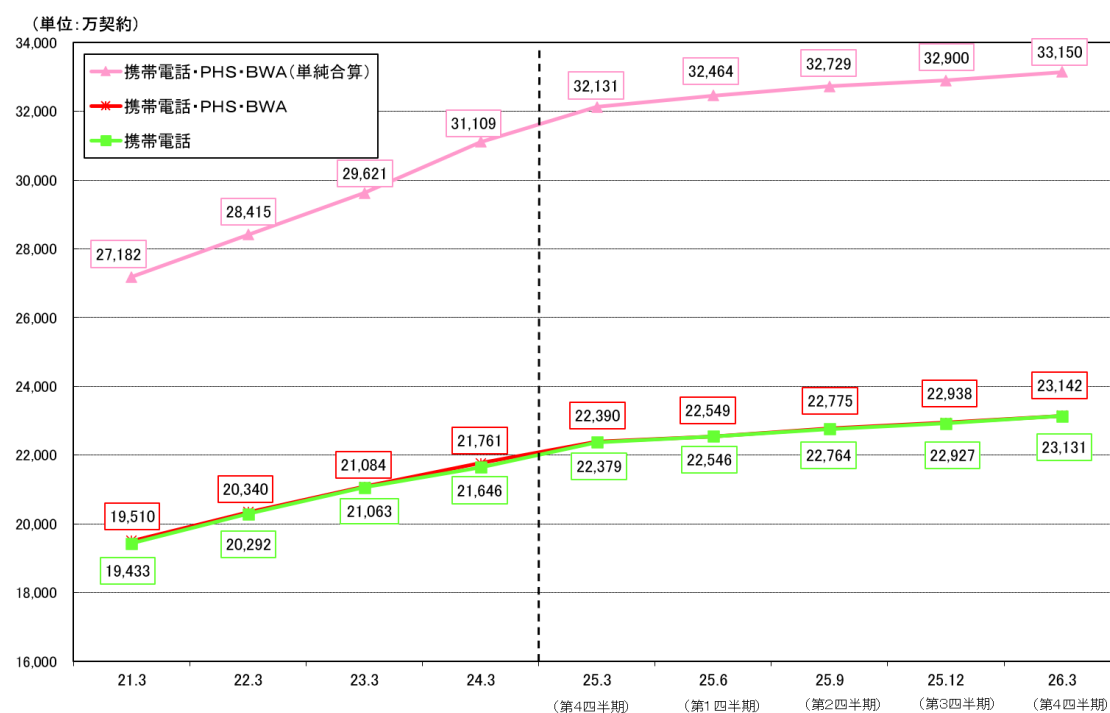
また、第二種指定設備を設置するMNOの収益ベースのシェアを見ると、首位であるNTTドコモのシェアが減少傾向であり、2024年度末に初めて40%を下回り、次点を争うKDDI及びソフトバンクのシェアは横ばいである。

通信モジュールのみの部分市場を見ると、その契約数は増加傾向にある。

また、MNOのシェアは75%を超えている状況が継続しているものの減少傾向にあり、MVNOのシェアは増加傾向にある。

² MVNOのシェアの集計は2009年より開始している。

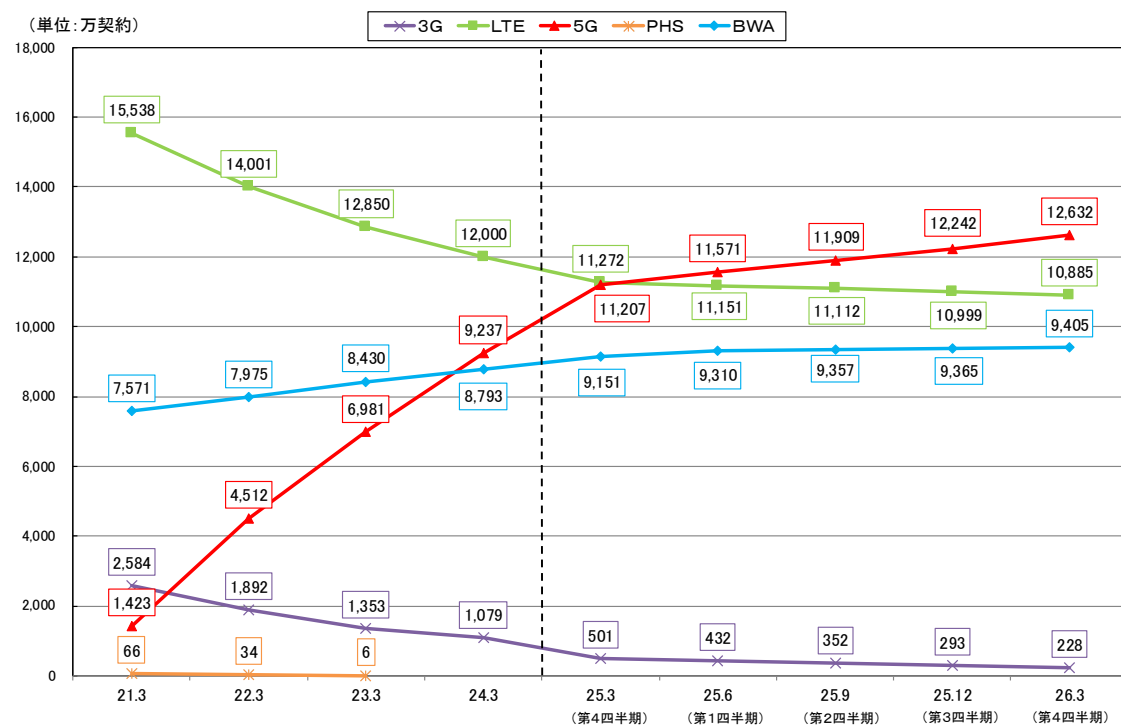
【図表Ⅱ－１】 移動系通信の契約数の推移



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

【図表Ⅱ－２】 3G・LTE・5G・PHS・BWA の各契約数の推移(単純合算)

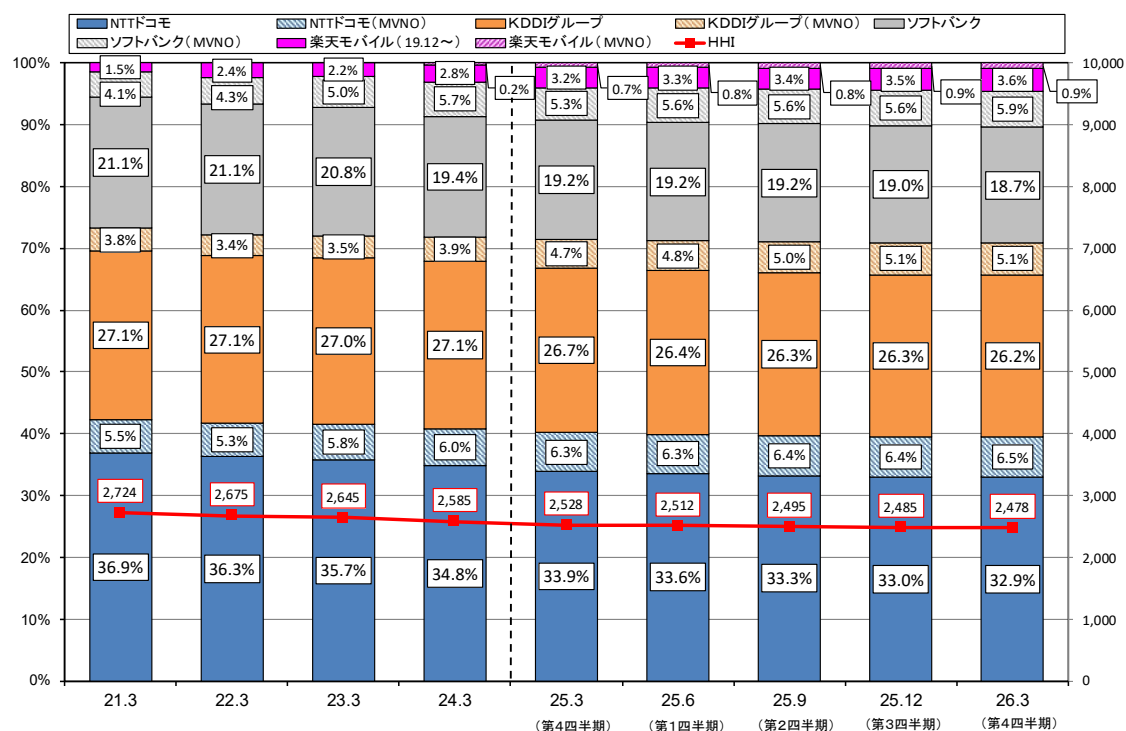


注1:LTE の契約数には、3G 及び LTE のどちらも利用可能である携帯電話の契約数が含まれる。

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

【図表Ⅱ－３】 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



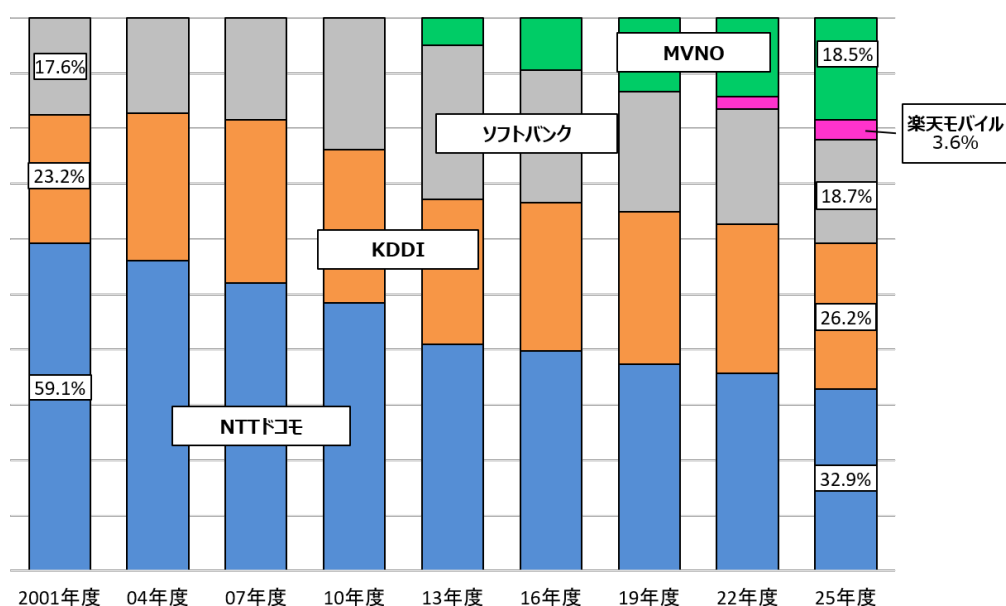
注1: MVNO のシェアを提供元の MNO グループごとに合算し、当該 MNO グループ名の後に「(MVNO)」と付記して示している。

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

【図表Ⅱ－４】 移動系通信市場の事業者別契約数シェアの中長期的推移



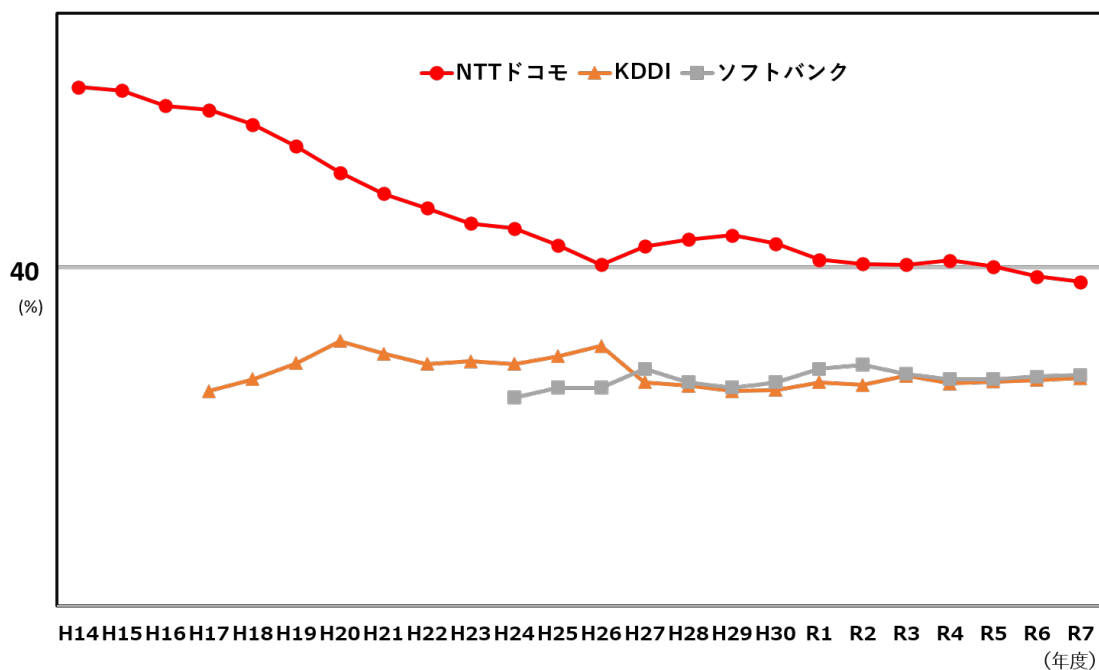
注1: グループ合算は一部遡及して記載 (Tu-Ka は KDDI に、イー・モバイルはソフトバンクに合算)。

注2: 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。

注3: 2010 年度以前は PHS を含まない。

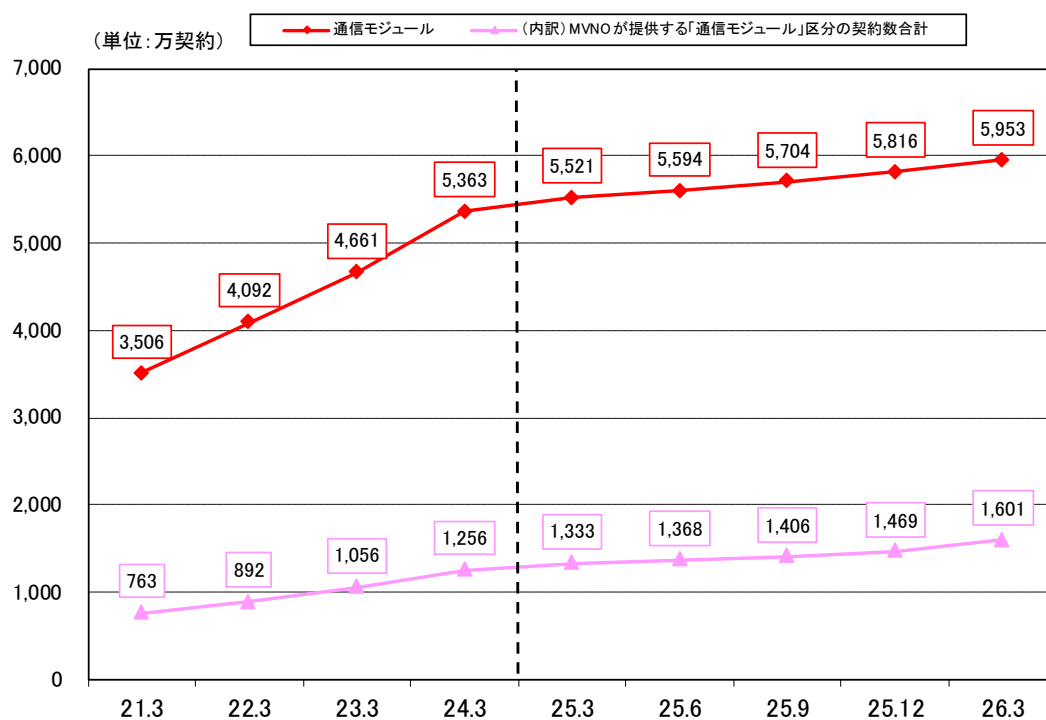
出所: 市場検証委員会 (第9回) 配付資料「令和7年度市場検証の方向性について」を基に総務省作成

【図表Ⅱ－５】 MNO の収益シェアの推移



出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

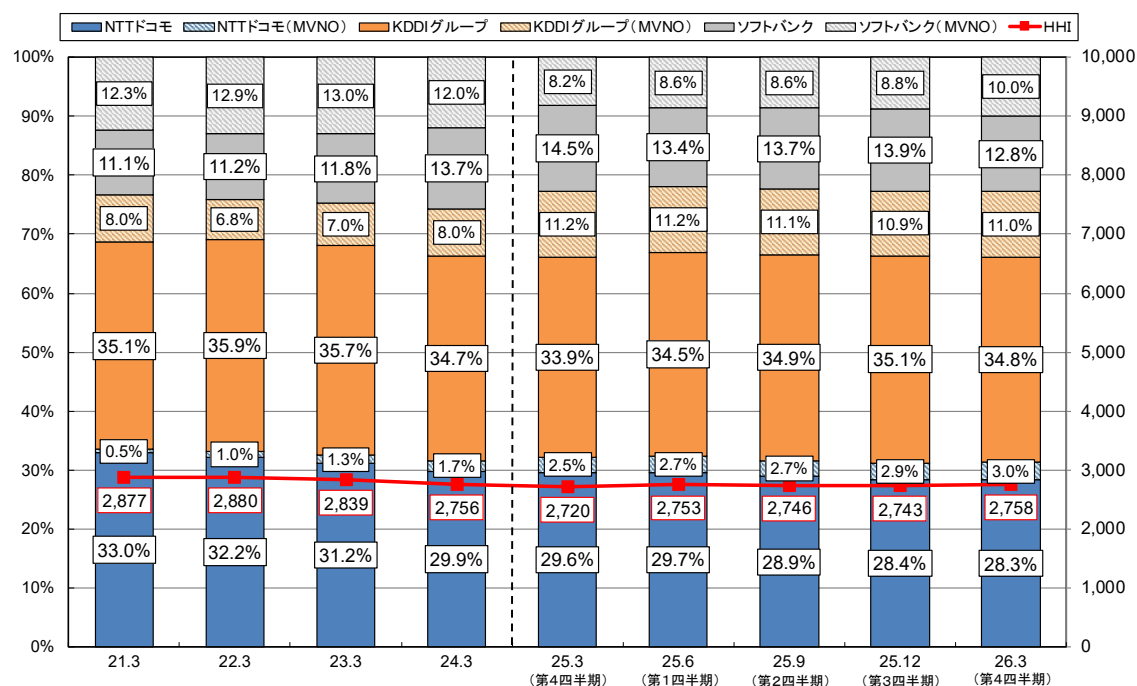
【図表Ⅱ－6】 通信モジュールの契約数の推移



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

【図表Ⅱ-7】 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からの報告を元で作成しているため、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

(移動系通信(卸売市場))

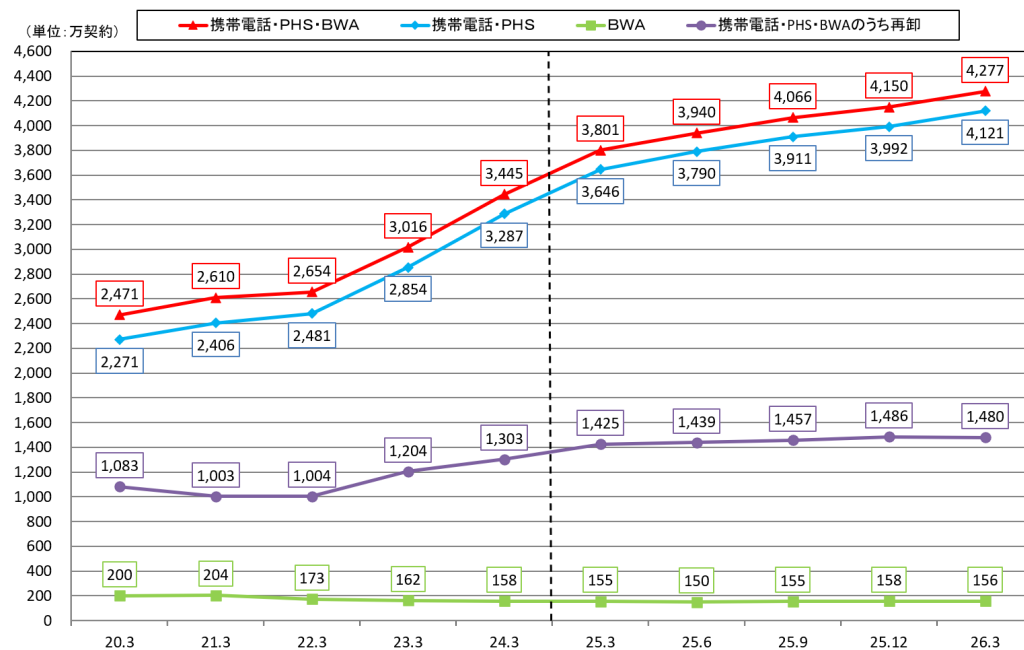
移動系通信サービスの卸売市場の市場規模も小売市場と同様に拡大傾向にある³。MNOからMVNOへの回線提供に関しては、計18.5%となっており、5年間で5ポイント以上シェアを伸ばしている。MNO別の内訳をみると、NTTドコモ6.5%、KDDI5.1%、ソフトバンク5.9%、楽天モバイル0.9%となっており⁴、小売りシェア3位のソフトバンクが、一次卸ではシェア2位となっている。

通信モジュールのみの部分市場を見ると、MNO別内訳では、NTTドコモ11.3%、KDDI41.6%、ソフトバンク37.7%であり、移動通信サービス全体とは異なる競争状況であるといえる。

³ 卸売市場の対象としては、MNOがMVNO卸提供するものと、一次MVNO等が二次MVNO等に再卸するものが存在する。

⁴ これらMNO別の卸契約の割合の詳細は、小売市場における分析参照。

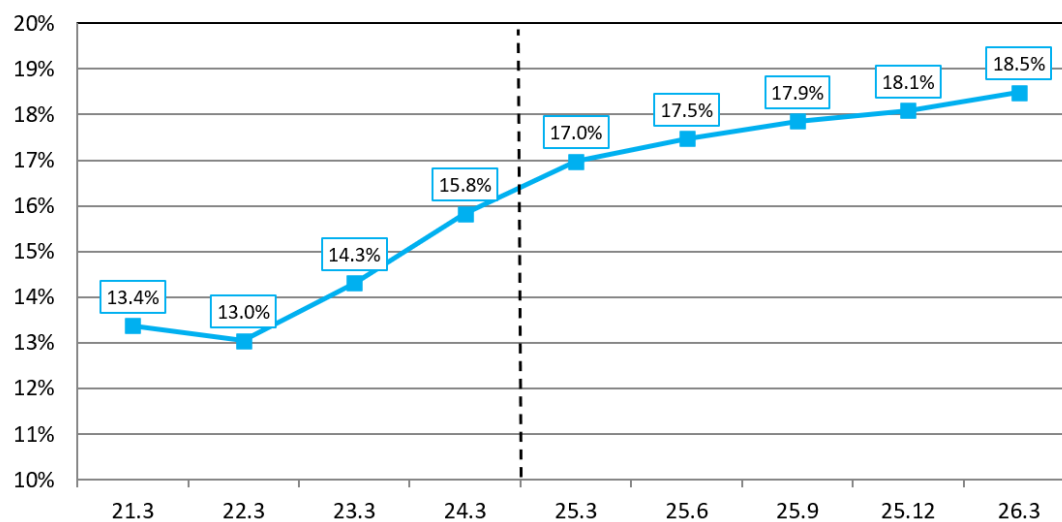
【図表Ⅱ－８】 卸契約数の推移



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

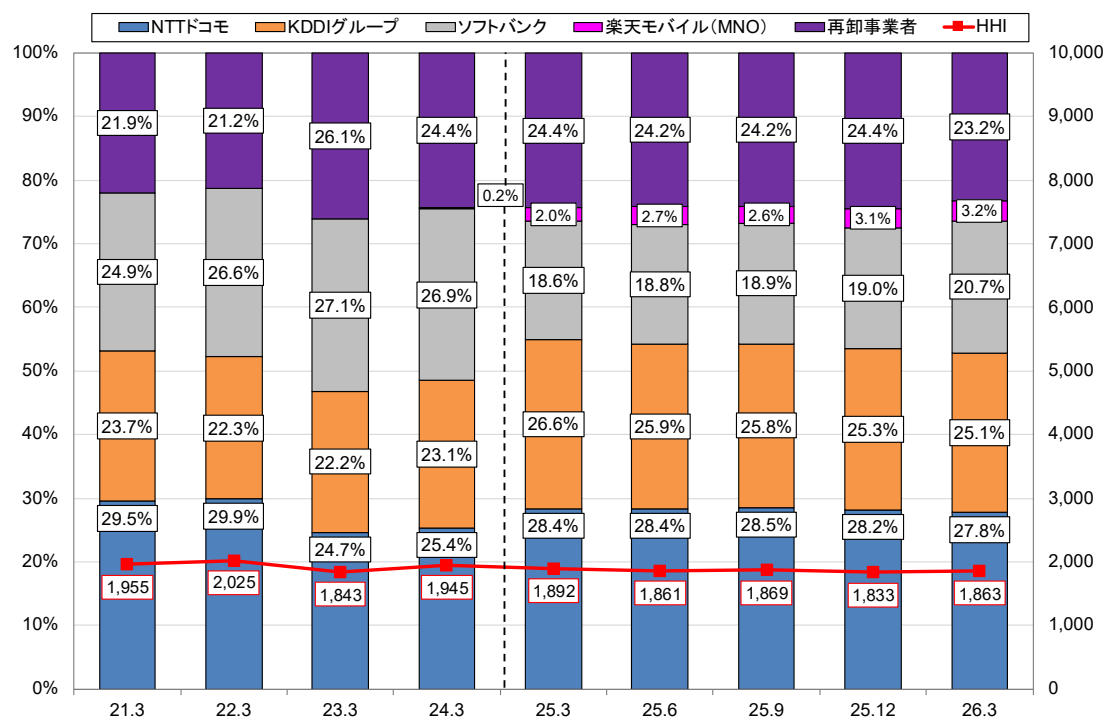
【図表Ⅱ－９】 MNO の全契約数に占める MNO の卸契約数の割合の推移



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

【図表Ⅱ－10】 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



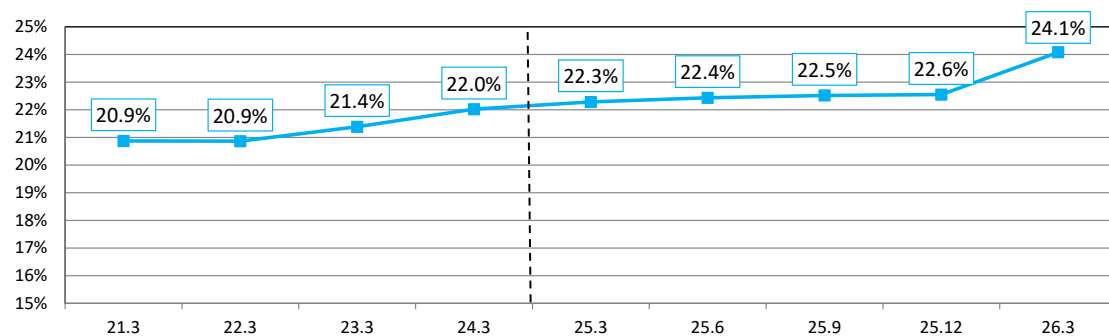
注1:「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー及びUQコミュニケーションズを含む。

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。以下、第2章第2節において同じ。

出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

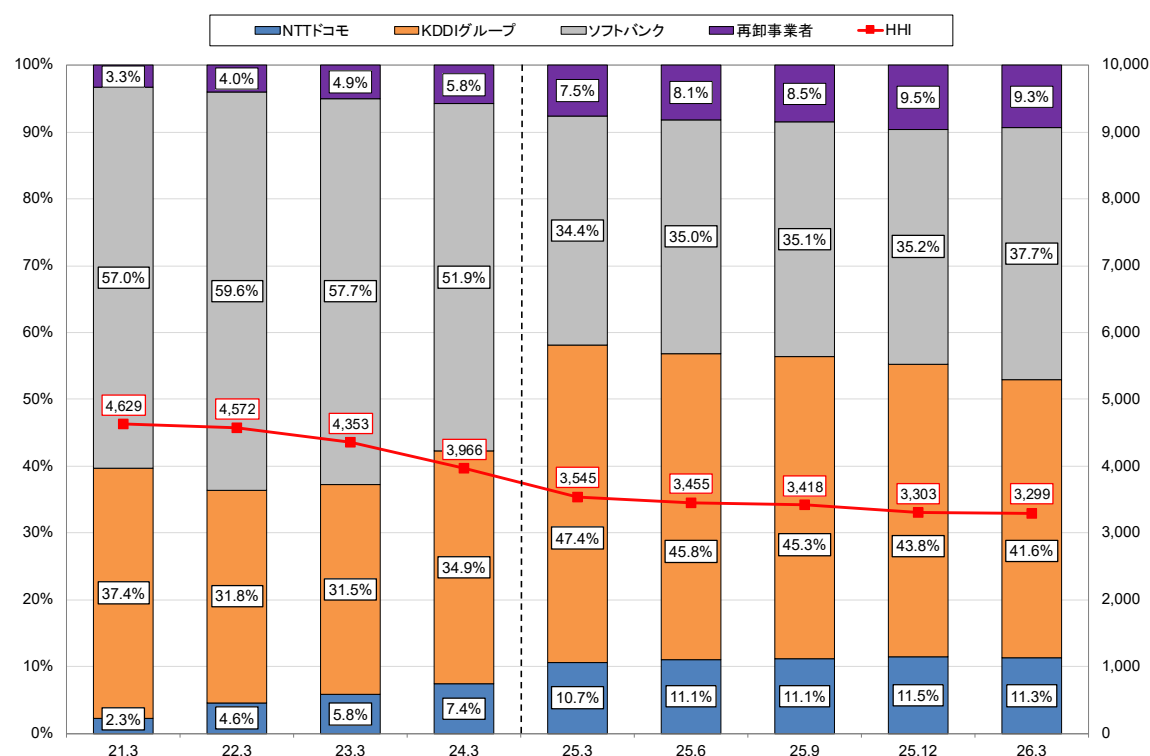
【図表Ⅱ－11】 MNO の全契約数に占める MNO の卸契約数の割合の推移(通信モジュール)



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

【図表Ⅱ－12】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(通信モジュール)



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。

出所: 電気通信事業報告規則に基づく報告

(2) 電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価

移動通信市場は、市場拡大に伴い、MVNOを含む多様なプレイヤーが参入し、消費者は様々な通信サービスの料金や提供条件のほか、ネットワークの品質や多様な付加価値サービス等を考慮して選択することが可能となっている。このような競争の結果、市場におけるシェアは固定化せずに変動しており、MNO3社による市場の寡占的状況は引き続き認められるものの、一定の競争関係は確保されているものと認められる。

ただし、

- ① 競争状況の評価の方法について、シェア等に注目しているが、5GSA等の質の高いサービスでの競争が行われているか等を把握する観点から、今後、MVNOへの機能開放の状況や設備投資の動向等を注視する。
- ② また、2024年度においては、NTTドコモの収益シェアは、初めて40%を下回り、2025年度の収益シェアでも更にシェアを下げたところ、「電気通信事業法第30条第1項及び第3項第2号の規定による電気通信事業者の指定に

当たつての基本的考え方」(令和8年5月27日最終改定)によれば、一定期間継続して25%を超え40%以下の市場シェアを有する電気通信事業者が存在する場合において、当該電気通信事業者の市場シェアが1位であるときは、当該市場シェアの水準及び諸要因を勘案した結果、特に市場支配力が推定される場合に限り指定となっていること等を踏まえつつ、今後、NTTドコモの収益シェアを含め、市場の状況を注視する。

3. 固定系通信市場

(1) 調査の結果

(固定系データ通信(小売市場))

固定系データ通信のうち、主な競争市場であるFTTH市場(小売市場)は、設備設置事業者別シェア(光ファイバを自己設置又はNTT東西のダークファイバ等を調達した上で加入者端末等を自己設置する事業者)と、サービス提供主体別シェア(最終利用者に提供する事業者であり、設備設置事業者のFTTHの卸提供(NTT東西のサービス卸等)を受けて再販する事業者を含む。)に分けて確認した。

FTTH市場(小売市場)の設備設置事業者別シェア(全国)において、NTT東西によるサービス卸の開始(2015年2月)以前の2014年12月時点のNTT東西のシェアは70.6%⁵であったところ、サービス卸開始後は、集合住宅向けFTTHの競争の進展等により、56.3%に低下している。

FTTH市場(小売市場)のサービス提供主体別シェア(全国)において、サービス卸開始後は、MNO等様々な事業者によるNTT東西のFTTHの再販が増加し、2018年3月時点におけるNTTグループのシェアは48.8%⁶であったところ、2026年3月時点で32.1%に低下している。その一方で、「その他」の事業者は、同じ8年間で、10.8%シェアが増加している。

FTTHの月額料金は、近年、おおむね5,000円／月(戸建向けの場合。ISP料金を含む。)で推移している。

なお、固定ブロードバンド全体の傾向(設備設置事業者別シェア)をみると、FTTHに加えて、CATVインターネット(同軸・HFC、595万契約)及びワイヤレス固定ブロードバンド(共用型、488万契約)が含まれるため、KDDI、ソフトバンク、NTTドコモのシェアが増加し、NTT東西のシェアが低くなっている(44.6%、FTTH市場では56.3%)。

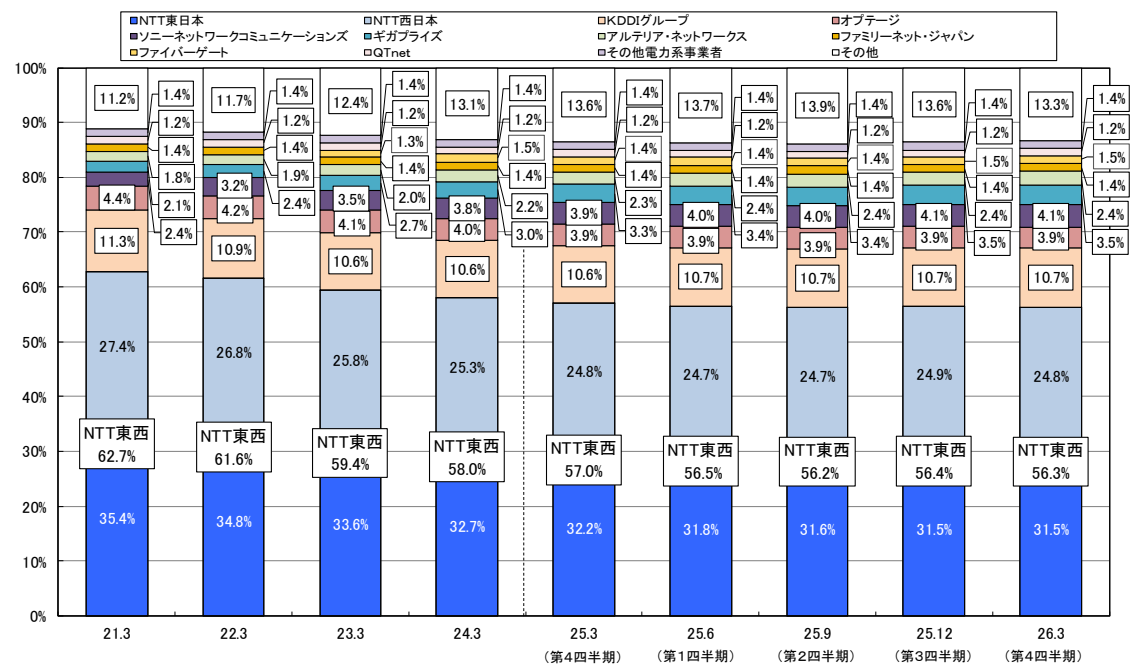
ISP市場の契約数⁷は、2021年度末をピークに一時期減少していたが、直近では緩やかな増加傾向であり、事業者別シェアは、KDDI系(30.2%)、NTT系(19.7%)、ソフトバンク系(13.7%)の順となっており、ここ数年の各事業者のシェアの変動は小さい。

⁵ 総務省「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の公表(平成26年度第3四半期(12月末))」(2015年3月31日公表)参照。

⁶ 総務省「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」(2023年8月31日公表)参照。

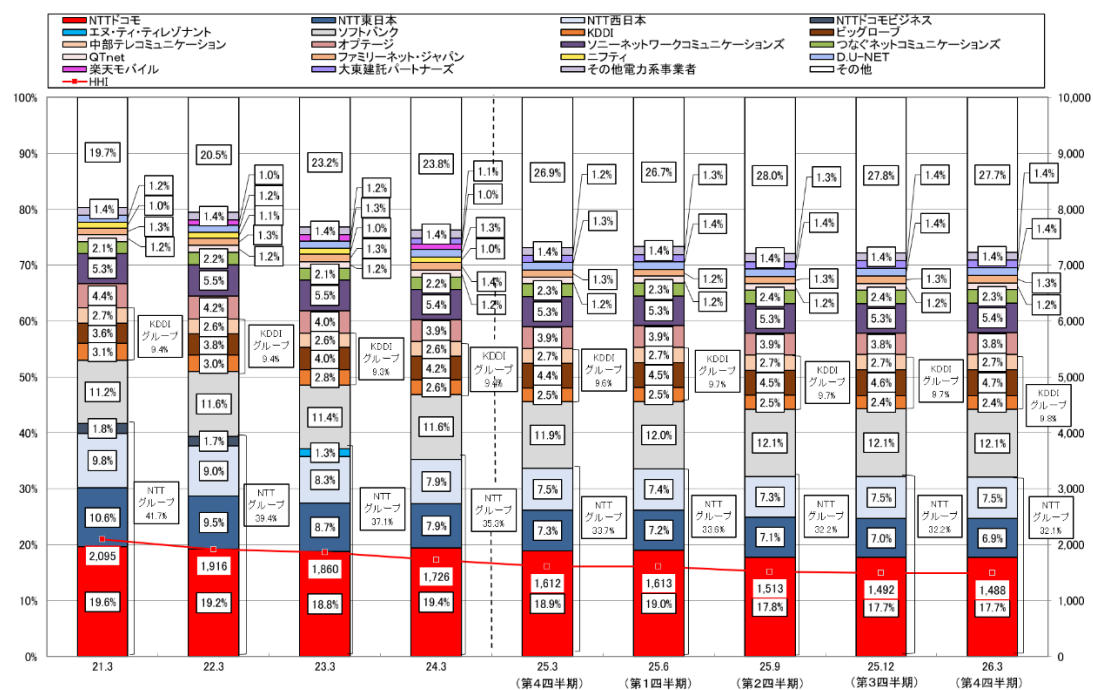
⁷ ISP市場においては、契約数5万以上のISPを集計対象としている。

【図表Ⅱ－13】 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

【図表Ⅱ－14】 FTTH 市場（小売市場）の事業者別シェア及び市場集中度の推移（サービス提供主体別）

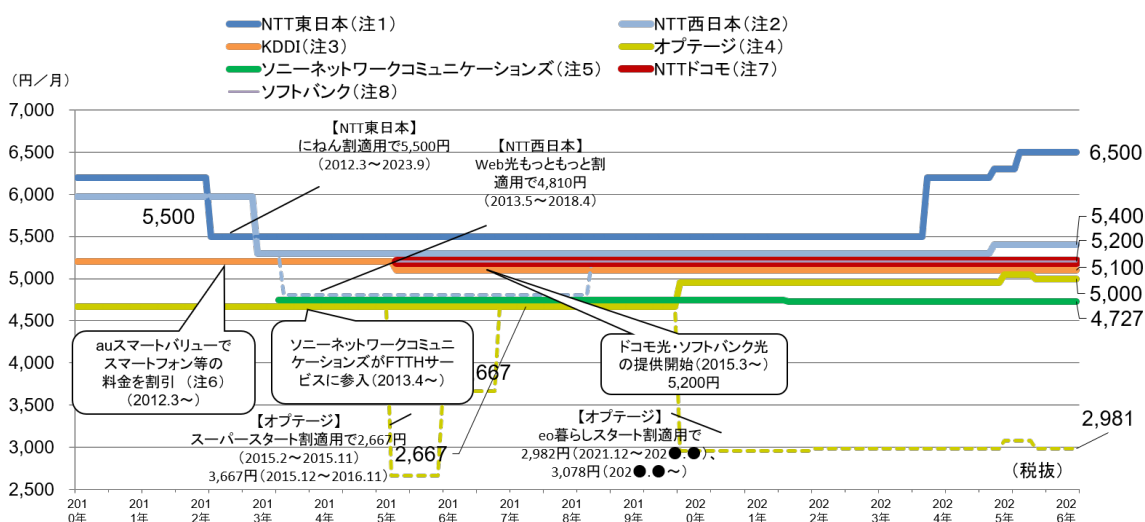


注：卸電気通信役務の提供を受ける事業者については、再卸契約数も含めてカウント。

出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

【図表Ⅱ－15】 FTTH の月額料金の推移

(戸建向け、各種割引適用後の初年度料金。期間限定のキャンペーン料金は参考掲載)



注1:【NTT 東日本】ISP 料金(OCN インターネット(2023 年 11 月 1 日以降)、ぶらら(2023 年 10 月 31 日以前)、屋内配線利用料、回線終端装置利用料を含む。2012 年2月まではフレッツ・光ネクストファミリータイプの料金(2012 年3月から2023 年9月まではにねん割適用料金)。2025 年4月からフレッツ光ネクストファミリー・ギガラインタイプ。

注2:【NTT 西日本】ISP 料金(OCN インターネット(2023 年 11 月 1 日以降)、ぶらら(2023 年 10 月 31 日以前)、屋内配線利用料、回線終端装置利用料を含む。フレッツ・光ネクストファミリータイプの料金(2012 年 11 月まではもっと割引適用料金、2012 年 12 月から2018 年 4 月までは Web 光もっと 2 割適用料金、2018 年 5 月から2024 年 10 月までは光はじめ割適用料金、2024 年 11 月からはじめ割ネクスト適用料金)。

注3:【KDDI】ISP 料金(au one net)、端末設備使用料、HGW レンタル料を含む。2015 年2月まではギガ得プラン、2015 年3月からはずっとギガ得プランの料金。

注4:【オプテージ】ISP 料金、回線終端装置使用料を含む。eo 光ネット(ホームタイプ)。2019 年9月までは 100M コース(2005 年7 月 eo ホームファイバーから改称)の料金(即割適用料金)。2019 年 10 月からは1Gコースの料金(即割適用料金)。

注5:【ソニーネットワークコミュニケーションズ】ISP 料金、端末設備使用料、モデム使用料を含む。NURO 光の料金(3年継続契約)。

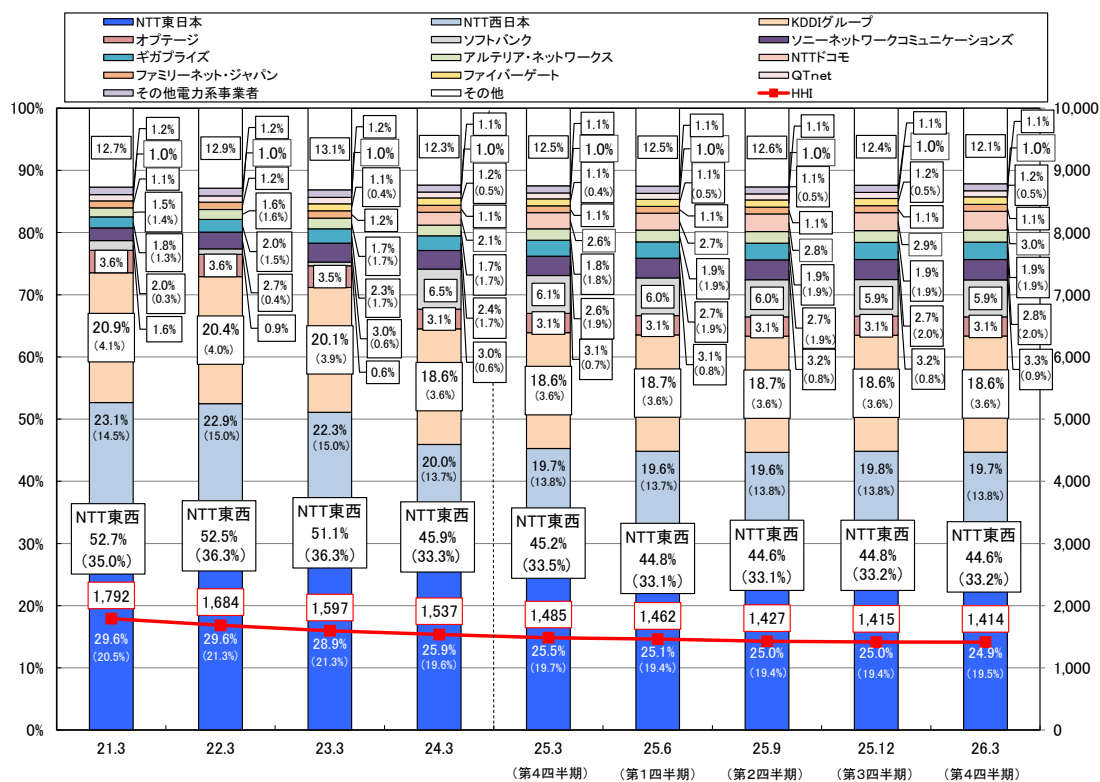
注6:au スマートバリューは、一定の条件を満たすスマートフォン等について、条件により、1台あたり最大月額 1,000 円引き。

注7:【NTTドコモ】ドコモ光 1ギガ タイプ A 2 年定期契約あり(対応の ISP 料金を含む)の料金。

注8:【ソフトバンク】ISP料金を含む。月額料金は 2 年間の定期契約を条件とし、「おうち割光セット」の適用条件であるオプションメニューの料金(500 円/月)は含まない。

出所:各社ウェブサイトを基に総務省作成

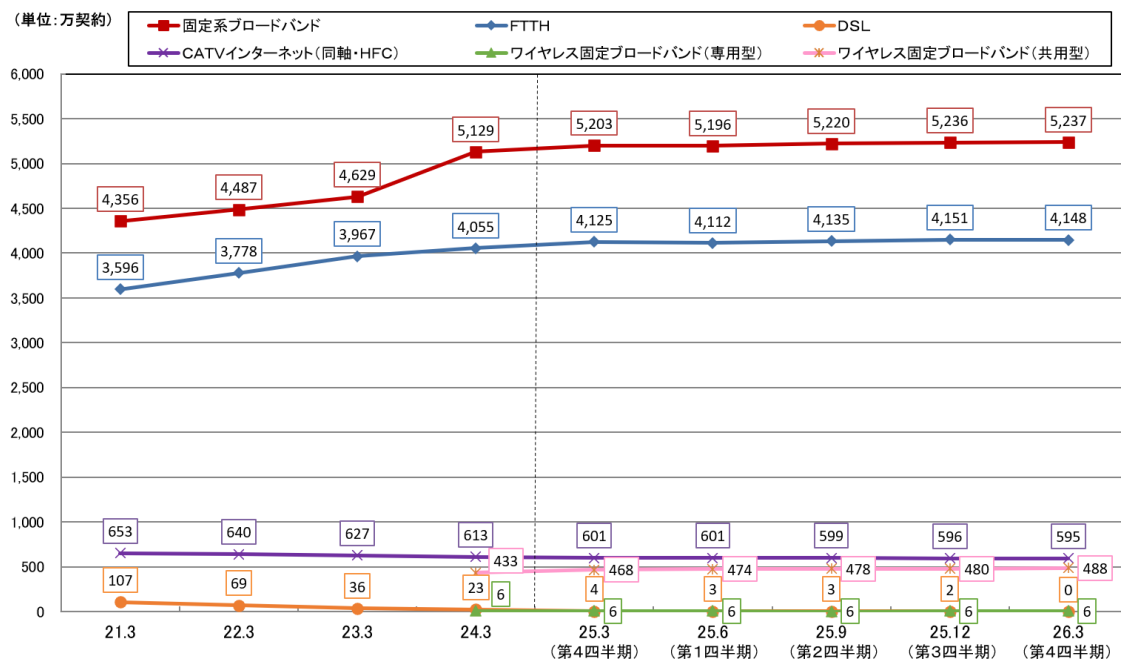
【図表Ⅱ－16】 固定系ブロードバンド市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移
(全国)



注:括弧内は、卸電気通信役務の提供に係るシェア。

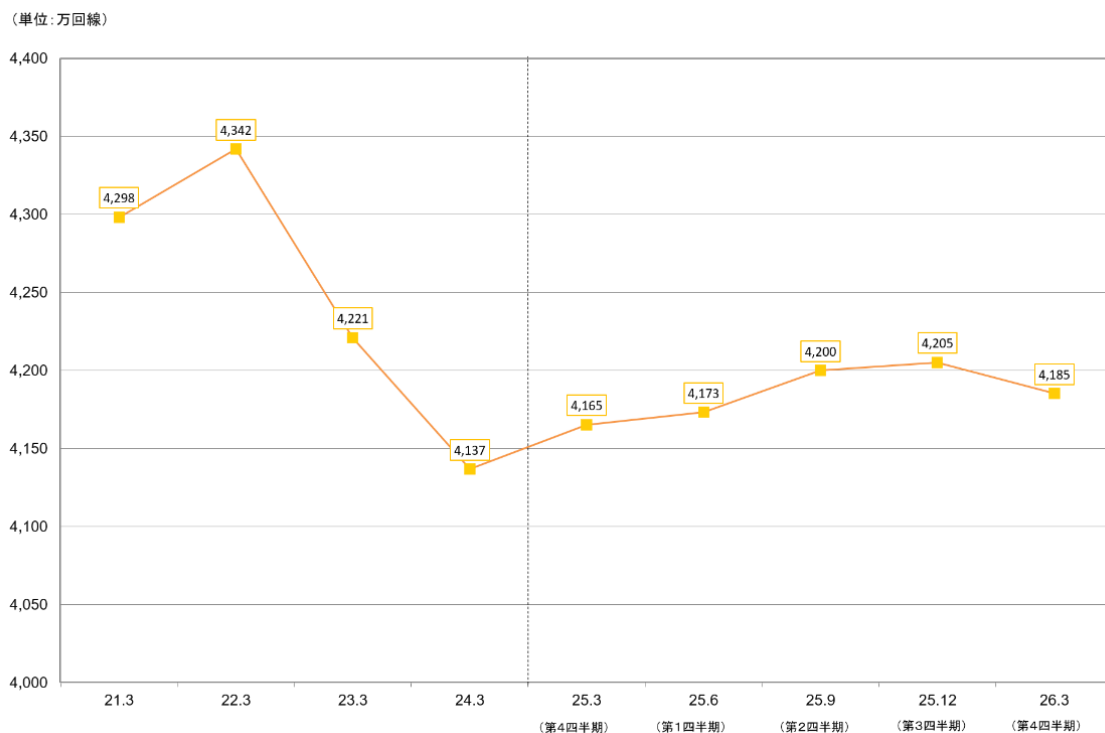
出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

【図表Ⅱ－17】 固定系ブロードバンドの契約数の推移(全国)



出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

【図表Ⅱ－18】 ISP(固定系)市場の契約数の推移

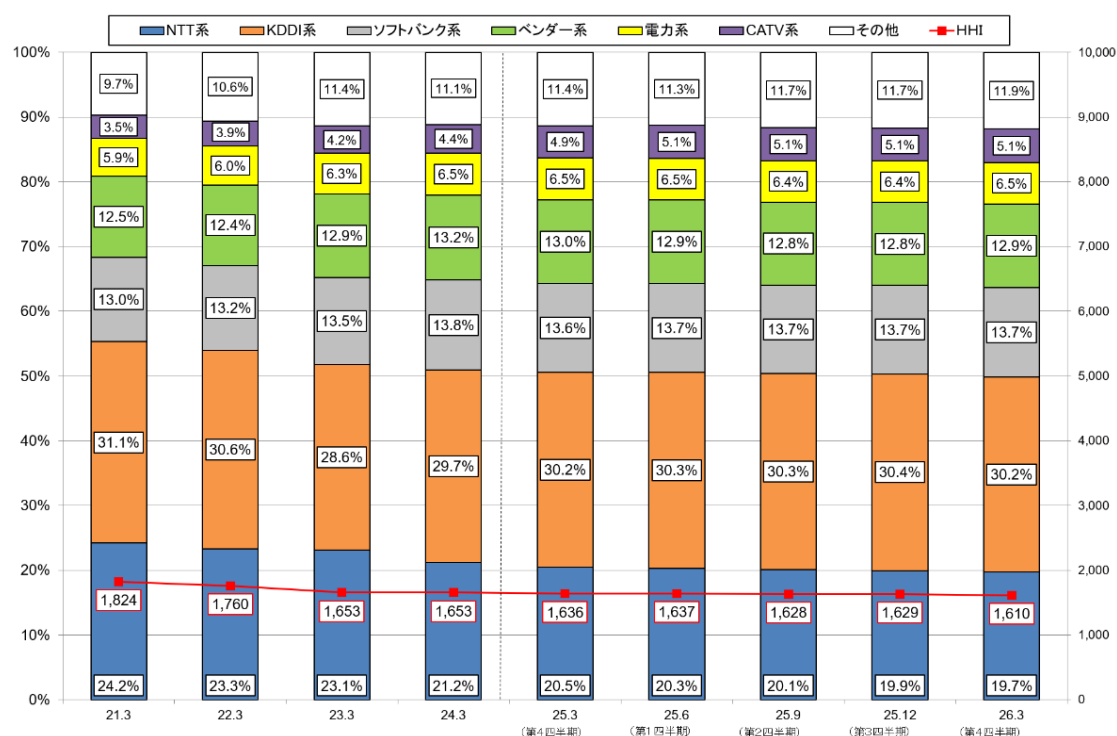


注1: 契約数が5万以上のISPからの報告を基に作成。

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

【図表Ⅱ－19】ISP(固定系)市場の契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移



注1:「NTT系」には、NTTドコモビジネス(旧NTT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、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

(固定系ブロードバンドサービス間の代替性)

固定ブロードバンドサービス市場を巡る市場環境の変化を把握するに当たって、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ついてアンケートを実施⁸したところ、アンケートで提示した一定の条件の下では、FTTHを利用している個人においては、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)は代替的であると認識していないが、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)を利用している個人においては、FTTHは代替的であると認識しているとの調査結果であった(調査の詳細等は参考資料参照)。

⁸ アンケートを通じて、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分析した。

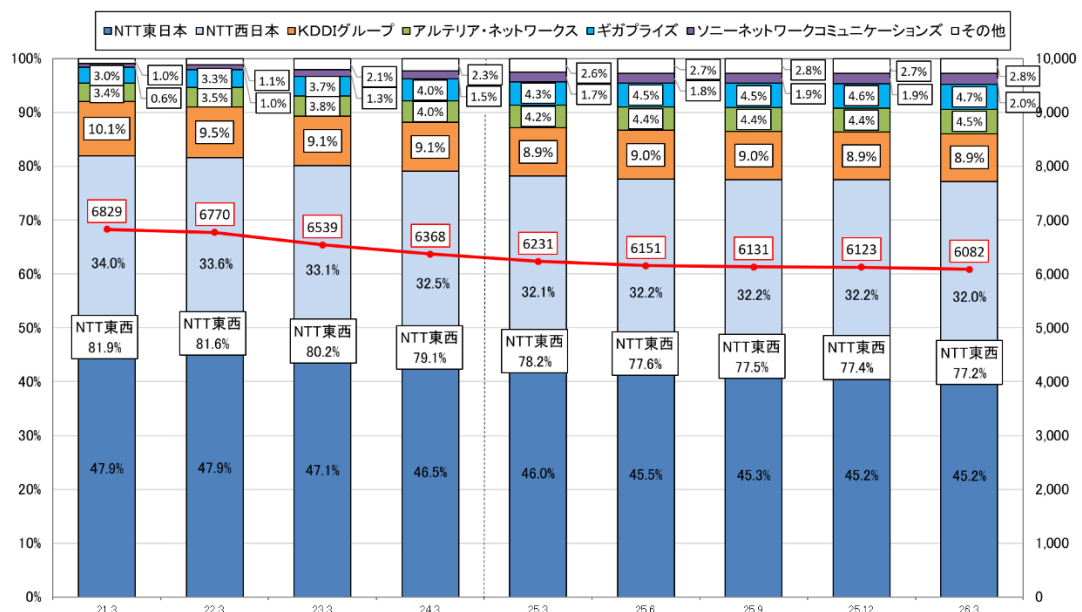
(固定系データ通信(卸売市場))

FTTHの卸⁹では、サービス卸の開始によりNTT東西が大きなシェア(77.2%)を有している。その他、KDDIが一定のシェアを有している(8.9%)ほか、集合住宅向けFTTHを提供するギガプライズ(4.7%)やアルテリア(4.5%)も卸売市場で近年通増し、一定のシェアを獲得している。

また、FTTHの設備設置事業者は、他者の光ファイバを接続により調達してFTTHを提供する場合があることから、光ファイバ回線の設備シェアを見ると、NTT東西のシェアは、近年微減となっている。これは、CATV事業者のシェアの増加¹⁰が影響していると考えられる。

都道府県別の光ファイバ回線の設備シェアを見ると、西日本、特に近畿圏で電力系事業者のシェアが高く、西日本の複数の地域でCATVのシェアが高い。

【図表Ⅱ－20】 FTTH 市場(卸売市場)の事業者別シェア及び市場集中度の推移(全国)

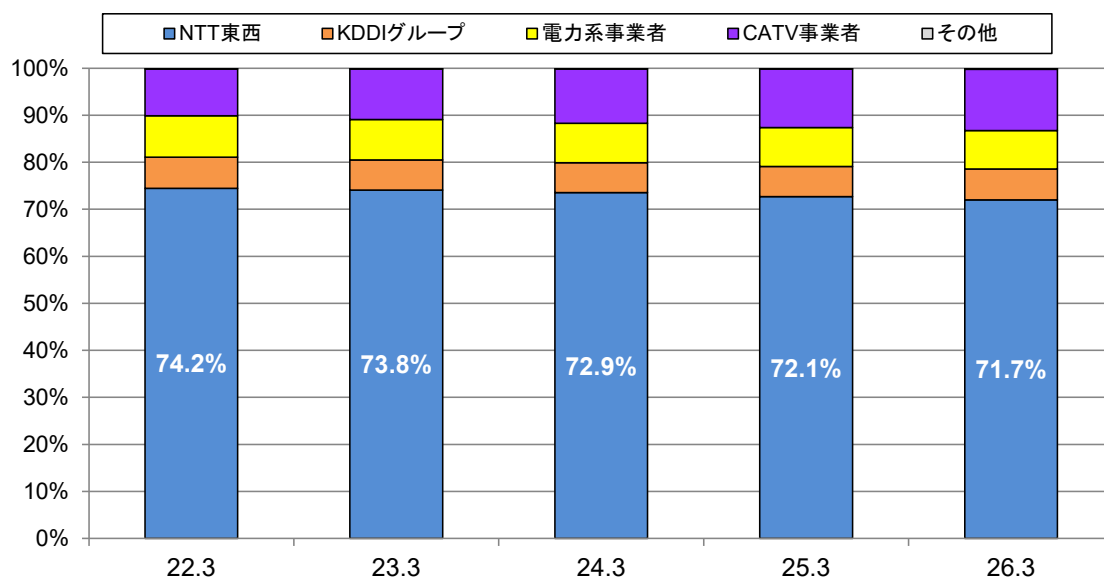


出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

⁹ 固定系データ通信(ブロードバンド)の卸売市場について、CATV やワイヤレス固定ブロードバンドは一般的に卸提供を行っていないので、FTTH のみを対象としている。また、電力系の FTTH 事業者も一般的に卸提供を行っていないため、卸売市場のシェアに登場していないものと考えられる。

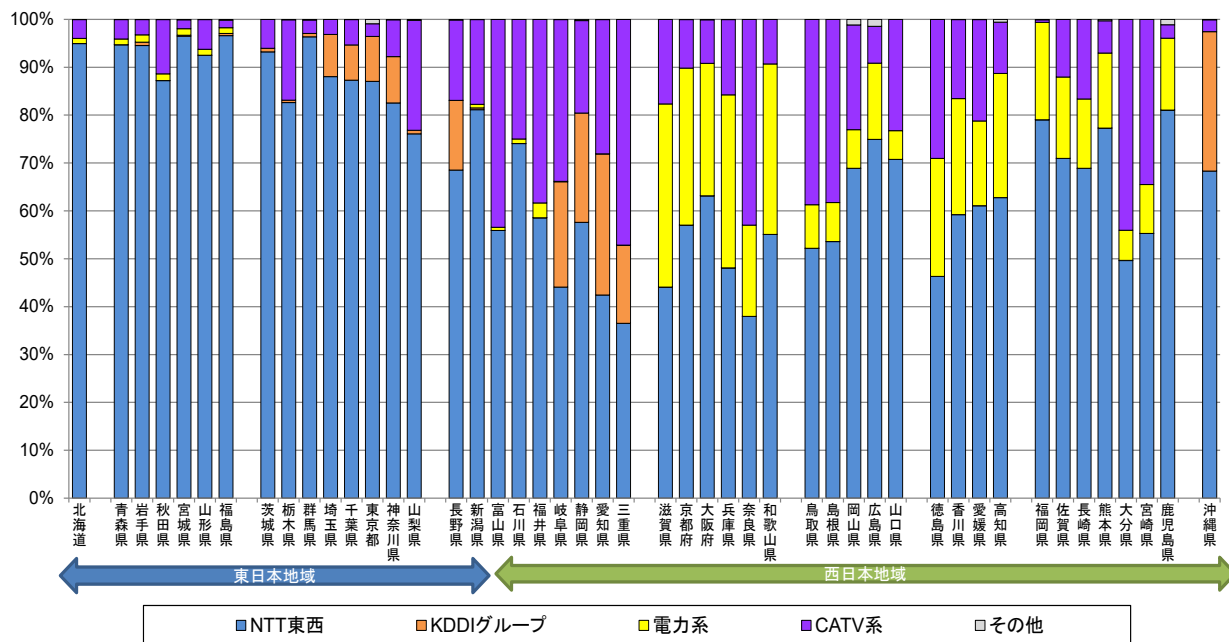
¹⁰ CATV 事業者は、近年、耐災害性強化等を目的として、同軸ケーブルの光ケーブル化を進めている。

【図表Ⅱ－21】 光ファイバ回線の設備シェアの推移(全国)



出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

【図表Ⅱ－22】 光ファイバ回線の設備シェア(都道府県別)

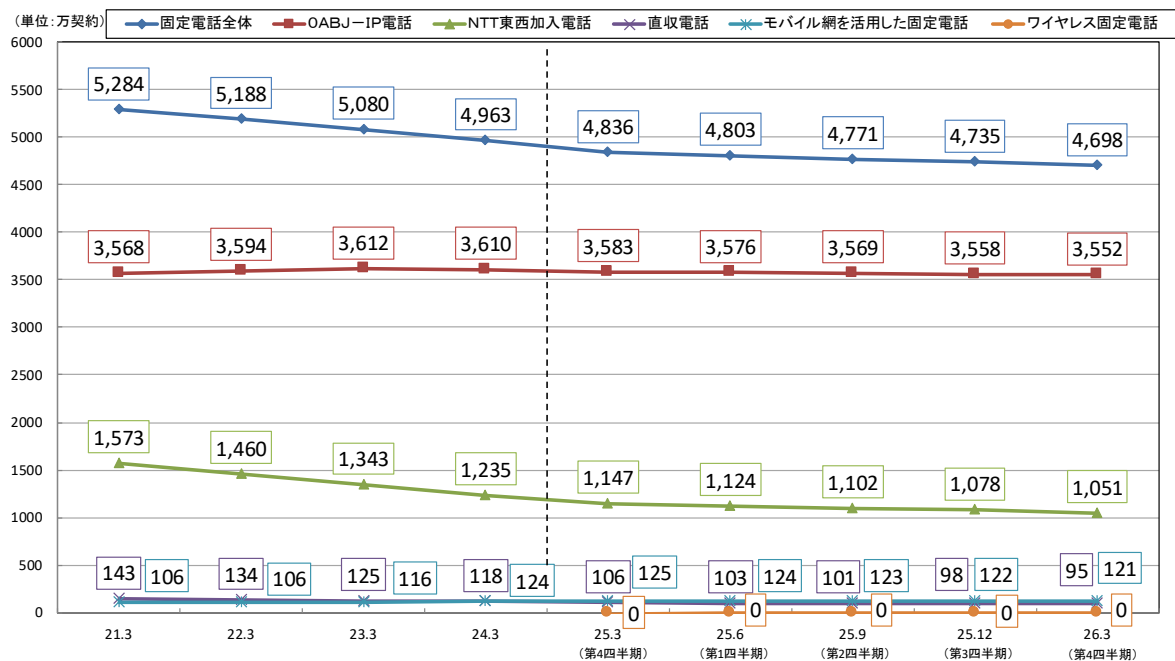


出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

（固定系音声通信（小売市場））

固定電話¹¹の契約数は減少しており、固定電話市場の市場規模は縮小傾向にある。契約数減少の主な要因は、NTT東西加入電話の減少であり、0ABJ-IP電話の契約数は、おおむね横ばいとなっている。なお、050-IP電話市場は、固定電話市場の概ね6分の1程度、利用番号数は概ね横ばいとなっている。

【図表Ⅱ－23】 固定電話の契約数の推移

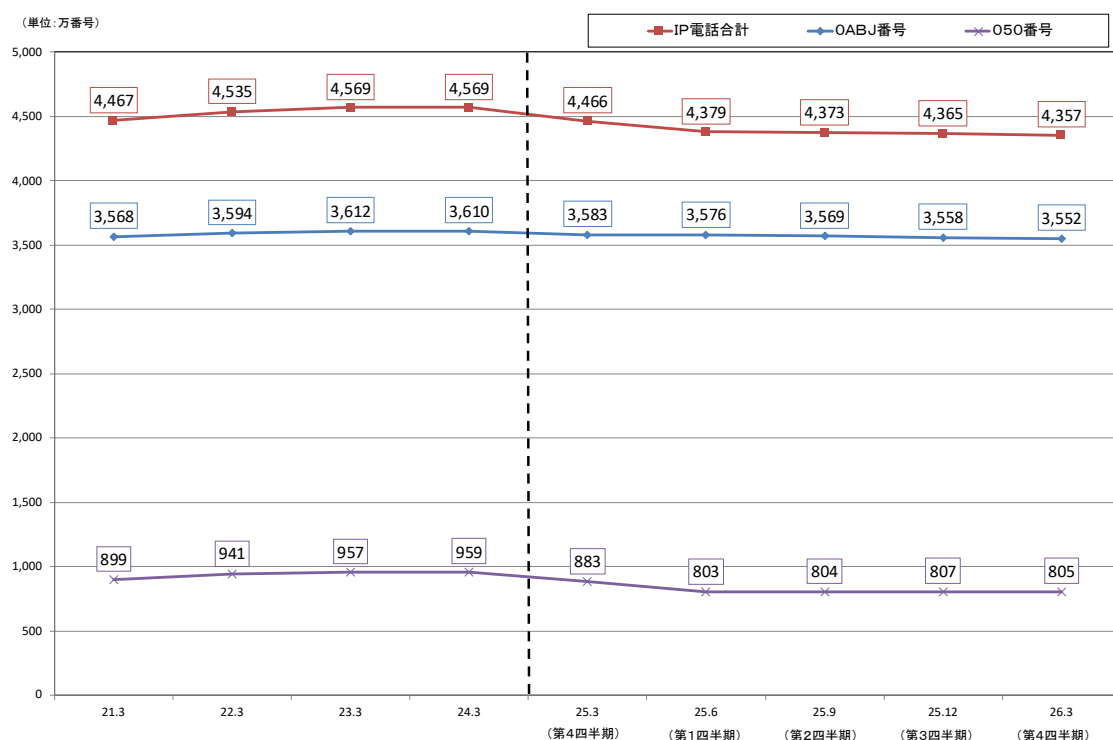


注：「0ABJ-IP電話」は、利用番号数をもって契約数とみなしている。なお、0ABJ-IP電話はNTT東西加入電話等との代替性が高いため固定電話に加えている。

出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

¹¹ NTT 東西加入電話、0ABJ-IP 電話、直収電話等を含み、050-IP 電話は含まない。

【図表Ⅱ－24】 IP 電話の利用番号数の推移



出所:電気通信事業報告規則に基づく報告

(音声通話サービス間の代替性)

携帯電話の音声通話において、LINEが普及していることを踏まえ、その代替性についてアンケートを実施したところ、アンケートで提示した一定の条件の下では、固定電話を利用している個人及び携帯電話の通話定額プランを利用している個人においては、LINEは代替的であると認識していないとの調査結果であった(調査の詳細等は参考資料参照)。

(2) 電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価

固定系データ通信では、市場規模を踏まえると、特にFTTH市場での競争状況の評価が重要であるところ、NTT東西によるサービス卸の開始(2015年2月)に伴い、MNO等様々な事業者によるNTT東西のFTTHの再販が増加し、NTTグループ以外の様々な事業者のシェアの増加が見られるなど、特にサービス提供主体ベースでの競争が進展していることや、設備設置事業者別のシェアにおいても、集合住宅向けFTTHの競争の進展等により、NTT東西以外の事業者のシェアの増加がみられること等から、NTT東西が保有する光ファイバ等の設備には引き続きボトルネック性があるものの、一定の競争関係は確保されているものと認められる。

その一方で、FTTHの月額料金に変動があまり見られない状況にある中、当該料金にも影響し得るNTT東西の加入光ファイバの接続料は令和8年度以降、上昇見込みであることも踏まえ、今後も引き続き市場の状況を注視する。

4. 法人向けサービス市場

(1) 調査の結果

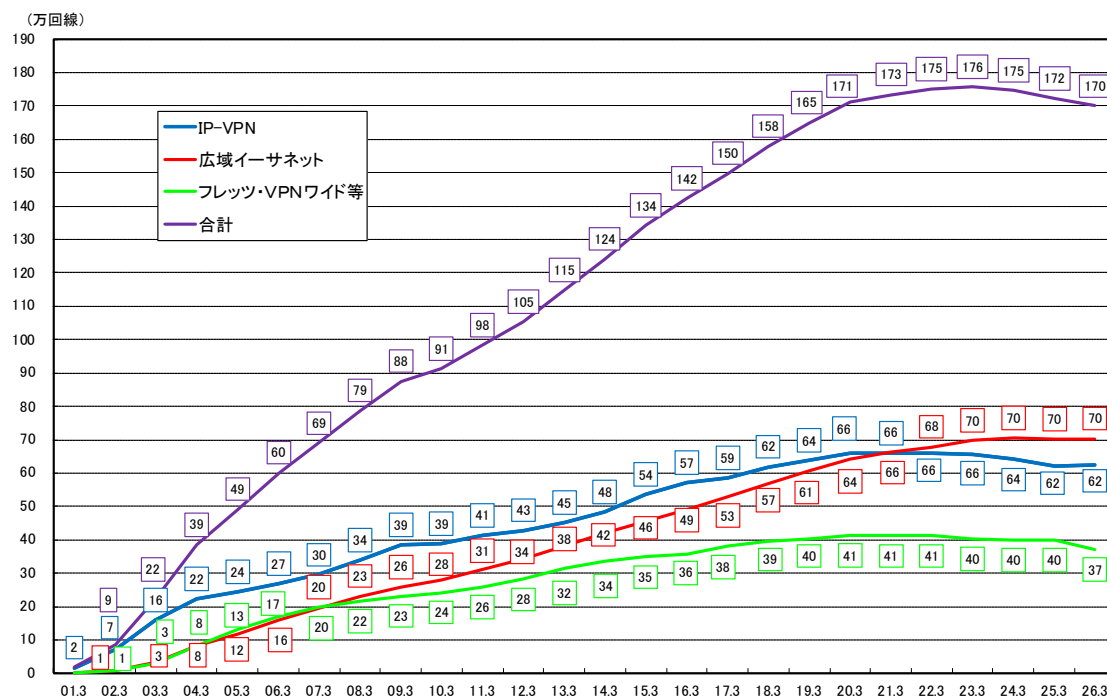
法人向けサービスのうち、固定系通信（IP-VPN、広域イーサネット等）については、回線サービスのみの状況を見ると、広域イーサネットとIP-VPNが同程度の市場規模（60～70万回線）で推移し、近年は、広域イーサネットの方が、伸びが大きくなっている。市場シェアを見ると、IP-VPNでは、NTTドコモビジネスが41.1%（NTT系事業者で56.1%）、次いでソフトバンクが29.9%となっており、広域イーサネットでは、KDDIが34.5%、NTT東西が34.2%（NTT系事業者で44.8%）となっている。なお、移動系通信については、一部の回線サービスについて調査しており、法人向け契約数（相対契約）、通信モジュールの契約数はともに増加傾向にある（移動系通信の市場シェアについては、「2. 移動系通信市場」参照）。

また、電気通信事業者による法人向けサービスは、固定系・移動系の通信サービス（広域イーサネット・VPN、法人向け携帯電話、通信モジュール等）の単体での提供に加え、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。

法人顧客が利用するネットワーク及びその調達方法等について、法人利用者に対してアンケート調査を行ったところ、ソリューションの一部としての調達が多いことがうかがえる¹²。また、その調達に当たっては、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。加えて、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。

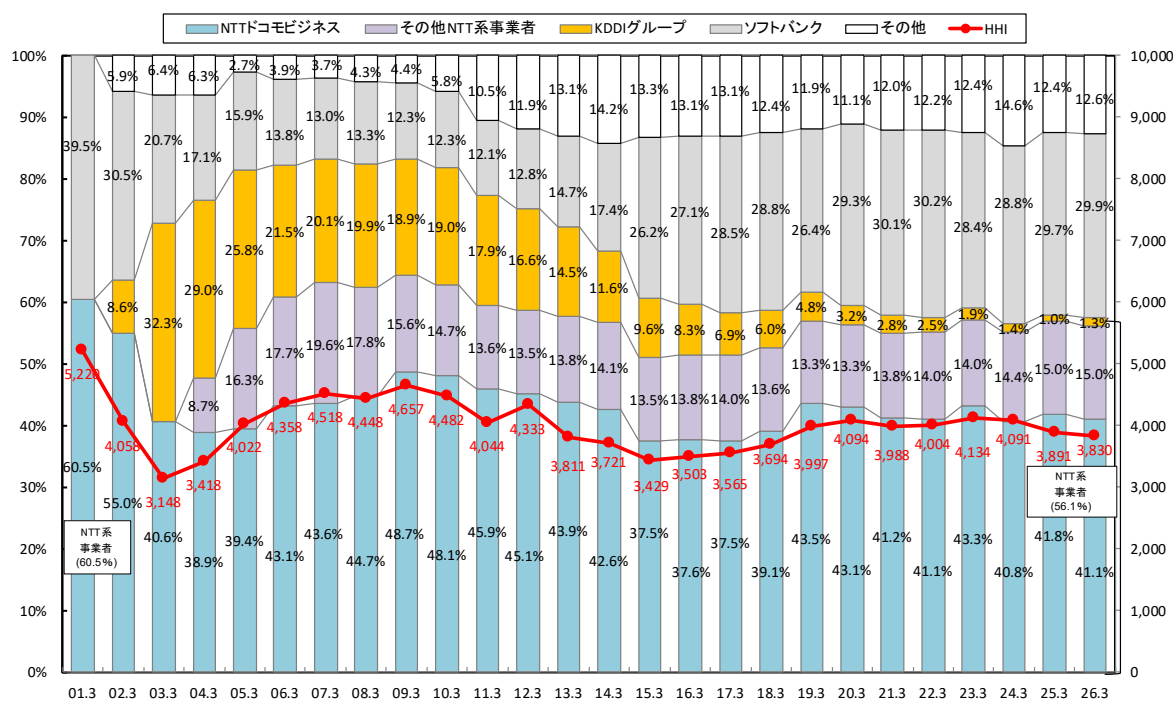
¹² 主要な法人向けサービス等を把握するに当たって、主要な電気通信事業者（NTT、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル）に対して非公開でのヒアリングを実施した。各社からは総じて、ネットワーク単体での提供からアプリやIoT、SI等をセットにしたソリューションでの提供が進展し、ネットワークによる差別化が困難となり、ソリューションの組み合わせにおける差別化が重要となっているという、法人向けサービス市場における競争環境の変化について指摘がなされた。

【図表Ⅱ－25】 WAN サービスのサービス別契約数等の推移



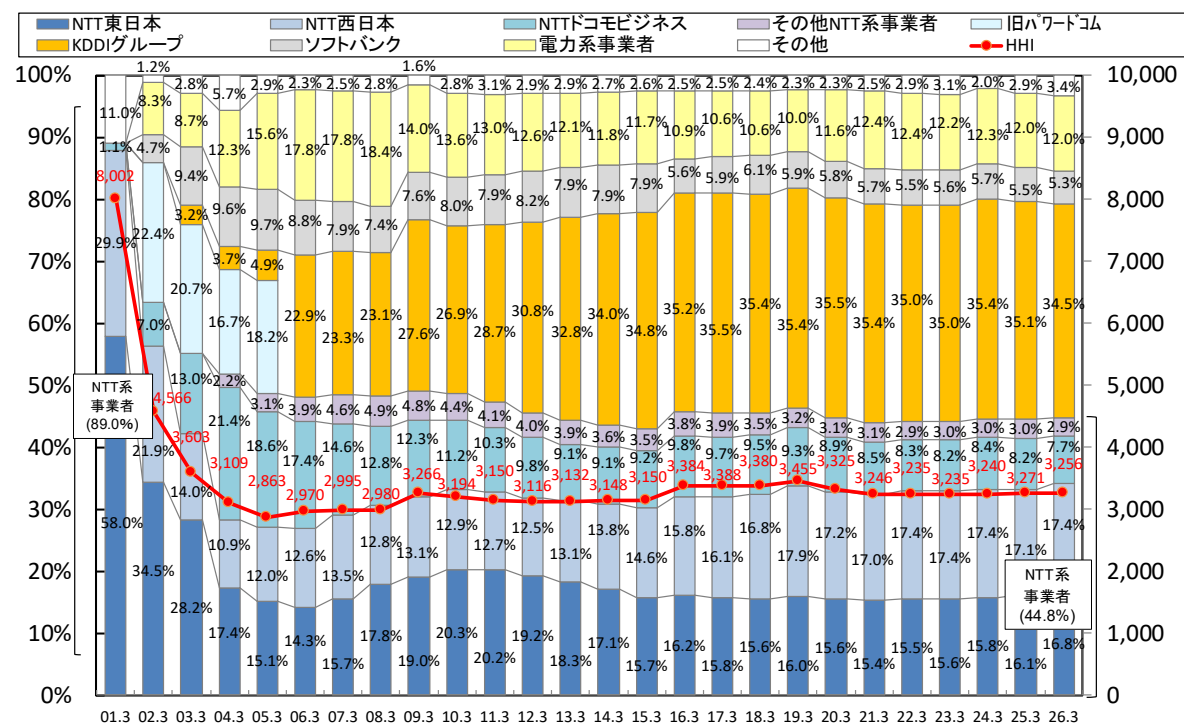
出所：総務省資料及び NTT 東西の公表資料等を基に総務省作成

【図表Ⅱ－26】 IP-VPN の事業者別シェア及び市場集中度の推移



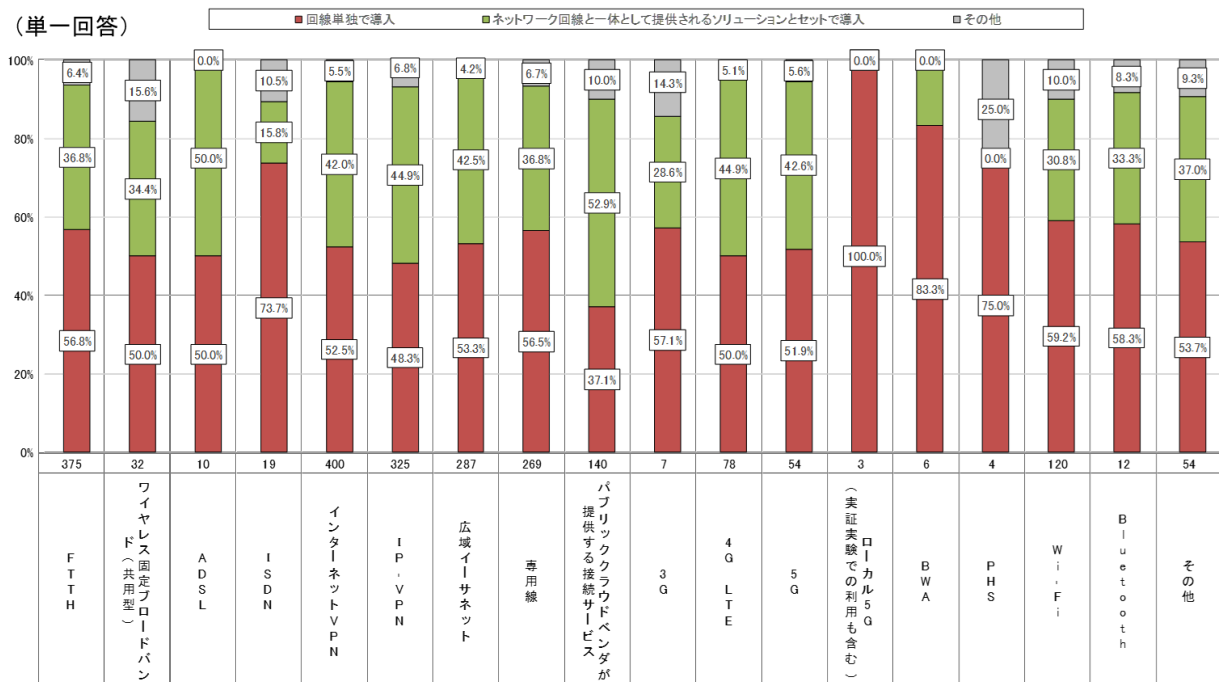
出所：総務省資料

【図表Ⅱ-27】 広域イーサネットの事業者別シェア及び市場集中度の推移



出所:総務省資料

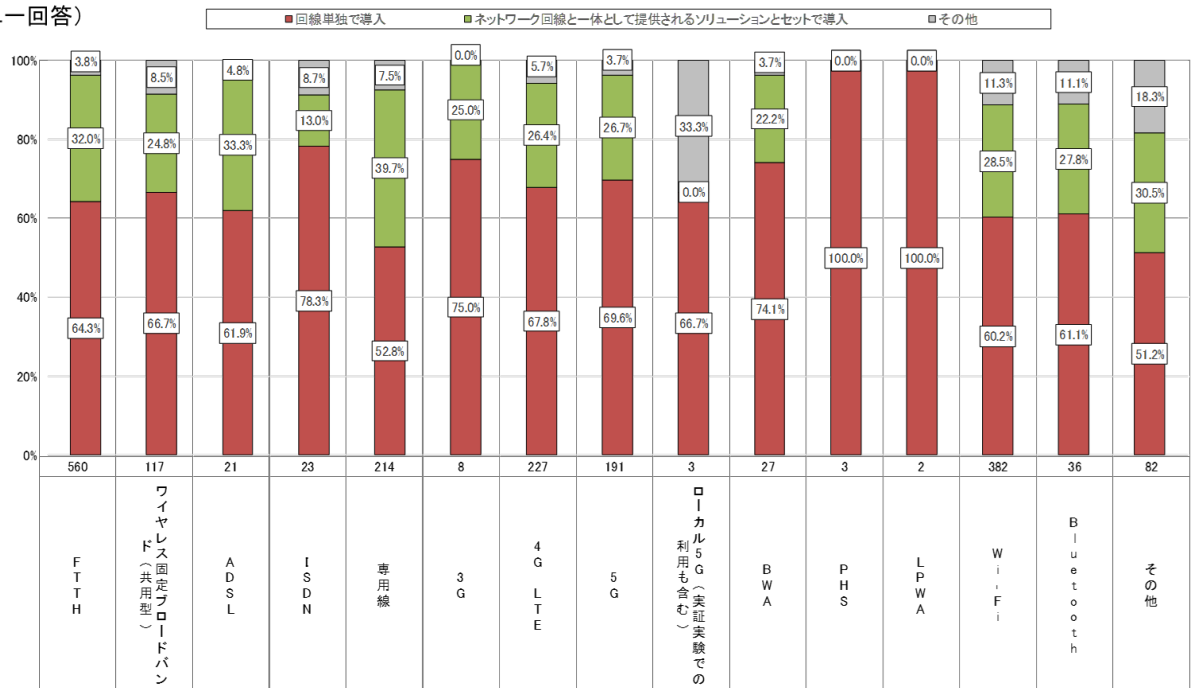
【図表Ⅱ-28】 拠点間通信用途の利用ネットワーク回線別の調達パターン



出所:2025 年度法人等利用者アンケート(市場検証委員会)

【図表Ⅱ-29】 インターネット用途の利用ネットワーク回線別の調達パターン

(単一回答)



出所:2025 年度法人等利用者アンケート(市場検証委員会)

【図表Ⅱ-30】 調達先事業者候補種類(拠点間通信用途)

(複数回答)

	該当数	国内の電気通信事業者	海外の電気通信事業者	国内コンサルティングファーム	外資コンサルティングファーム	国内Sier	外資Sier	PaaS/IaaS事業者	データセンター事業者	親会社・グループ関連会社	その他
FTTH	375	90.9	0.5	1.3	0.3	13.9	0.8	2.1	3.5	7.7	2.1
ワイヤレス固定ブロードバンド(共用型)	32	93.8	0.0	0.0	0.0	9.4	0.0	3.1	0.0	12.5	0.0
ADSL	10	100.0	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ISDN	19	89.5	0.0	10.5	0.0	10.5	0.0	5.3	0.0	0.0	5.3
インターネットVPN	400	82.5	3.0	1.5	0.0	18.8	1.0	3.5	3.0	8.8	2.0
IP-VPN	325	85.8	1.5	2.5	0.3	17.2	1.5	2.8	3.7	8.6	1.2
広域イーサネット	287	88.5	2.1	1.4	0.3	17.4	0.7	1.4	4.5	10.8	1.7
専用線	269	81.8	2.6	1.5	0.4	17.5	1.1	1.5	3.3	12.3	4.5
パブリッククラウドベンダが提供する接続サービス	140	64.3	5.7	3.6	2.1	31.4	1.4	24.3	12.9	8.6	2.1
3G	7	100.0	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4G LTE	78	91.0	1.3	3.8	0.0	15.4	0.0	3.8	3.8	3.8	2.6
5G	54	92.6	0.0	0.0	0.0	11.1	0.0	3.7	3.7	3.7	1.9
ローカル5G	3	66.7	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0
BWA	6	100.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PHS	4	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0
Wi-Fi	120	82.5	1.7	3.3	0.0	12.5	0.8	1.7	0.8	12.5	3.3
Bluetooth	12	91.7	0.0	0.0	0.0	8.3	0.0	0.0	0.0	8.3	0.0
その他	54	74.1	5.6	0.0	0.0	7.4	0.0	0.0	5.6	5.6	22.2

出所:2025 年度法人等利用者アンケート(市場検証委員会)

【図表Ⅱ－31】 調達先事業者候補種類(インターネット利用用途)

(複数回答)

	該当数	国内の電気通信事業者	海外の電気通信事業者	国内コンサルティングファーム	外資コンサルティングファーム	国内S I e r	外資S I e r	P a a S / I a a S 事業者	データセンター事業者	親会社・グループ関連会社	その他
		1位	2位	3位	(n=30以上の場合)						
FTTH	560	89.6	0.9	1.4	0.2	16.8	0.7	1.1	3.4	7.5	3.0
ワイヤレス固定ブロードバンド(共用型)	117	92.3	0.9	0.9	0.0	10.3	0.9	0.9	0.0	5.1	3.4
ADSL	21	90.5	0.0	9.5	0.0	4.8	0.0	0.0	4.8	4.8	4.8
ISDN	23	95.7	0.0	4.3	0.0	13.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
専用線	214	80.8	1.4	1.4	0.0	17.8	0.5	1.9	2.3	14.0	4.2
3G	8	100.0	0.0	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4G LTE	227	97.4	0.0	0.9	0.0	7.0	0.0	0.4	0.4	4.0	2.6
5G	191	97.9	0.5	0.5	0.0	5.2	0.0	0.5	1.0	5.2	3.1
ローカル5G	3	100.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
BWA	27	85.2	0.0	0.0	0.0	7.4	0.0	3.7	0.0	11.1	3.7
PHS	3	100.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
LPWA	2	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Wi-Fi	382	85.6	0.0	0.8	0.0	16.5	1.0	0.8	1.0	10.2	3.4
Bluetooth	36	97.2	0.0	0.0	0.0	2.8	0.0	0.0	0.0	5.6	0.0
その他	82	65.9	0.0	0.0	0.0	9.8	0.0	1.2	2.4	7.3	29.3

出所:2025 年度法人等利用者アンケート(市場検証委員会)

【図表Ⅱ－32】 調達先事業者相談相手と実際の調達先(拠点間通信)

(複数回答)

n=30未満は参考値

■ FTTH 回線単体

		該当数	実際の調達先									
			NTT 東日本	NTT 西日本	KDDI	ソフト バンク	NTT ドコモ ビジネス	NTT データ ドコモ	I I J	ソニー ビズネ スネット ワークス	オプテ ージ	アルテ リア・ ネット ワーク ス
		1位 2位 3位 (n=30以上の場合)										
調達先 相談相手	NTT東日本	97	46.4	20.6	6.2	7.2	5.2	3.1	5.2	2.1	0.0	0.0
	NTT西日本	97	20.6	48.5	7.2	6.2	7.2	6.2	6.2	2.1	2.1	1.0
	KDDI	50	20.0	32.0	28.0	12.0	8.0	6.0	14.0	0.0	4.0	4.0
	ソフトバンク	44	22.7	31.8	6.8	38.1	9.5	7.1	9.5	2.4	4.8	2.4
	NTTドコモ ビジネス	42	16.7	19.0	9.5	13.2	44.7	2.6	9.3	0.0	0.0	2.6
	NTTデータ	38	31.6	26.3	12.2	6.7	3.3	33.3	16.7	0.0	6.7	3.2
	I I J	30	16.7	33.3	6.7	9.1	13.6	13.6	45.5	0.0	4.5	4.5
	ソニービズ ネスネット ワークス	22	27.3	45.5	27.3	10.5	10.5	0.0	5.3	31.6	0.0	0.0
	オプテージ	19	21.1	21.1	10.5	7.7	0.0	0.0	7.7	0.0	23.1	0.0
	アルテリア・ ネットワーク ス	13	7.7	30.8	0.0	16.7	8.3	0.0	0.0	16.7	0.0	25.0

■ FTTH SLセット

		実際の調達先											
		該当数			順位								
		N T T 西日本	N T T 東日本	N T T データ コミュニケーション	K D D I	N T T ドコモ	ソフト バンク	I I J	富士 通	中部テレ コムニ ケーション	アルテ リア・ ネット ワーク ス	ソニー ビズ ネット ワーク ス	
		1位	2位	3位	(n=30以上の場合)								
調達先 相談相手	NTT西日本	39	43.6	7.7	10.3	12.8	12.8	12.8	0.0	2.6	2.6	2.6	0.0
	NTT東日本	33	9.1	33.3	9.1	18.2	15.2	6.1	0.0	3.0	0.0	9.1	0.0
	NTTドコモ	31	19.4	9.7	45.2	8.7	9.7	6.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	KDDI	27	7.4	11.1	11.1	55.6	14.8	18.5	0.0	3.7	0.0	7.4	0.0
	NTT西モ	26	19.2	19.2	7.7	19.2	38.5	11.5	3.8	3.8	0.0	3.8	0.0
	ソフトバ	25	20.0	4.0	16.0	24.0	12.0	48.0	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0
	IJ	15	13.3	6.7	6.7	0.0	6.7	13.3	46.7	6.7	0.0	6.7	0.0
	富士通	9	11.1	11.1	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
	中部テレ	8	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	アルテリ	7	0.0	28.6	14.3	28.6	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	57.1	0.0
ソニービ	7	0.0	14.3	0.0	14.3	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0	14.3	14.3	

■ IP-VPN 回線単体

		調 査 数	実際の調達先											
			N T T 西 日 本	N T T 東 日 本	N T T ド コ モ ビ ジ ネ ス	ソ フ ト バ ン ク	K D D I	N T T ド コ モ	I I J	オ プ テ ー ジ	N T T デ ー タ	N E C	富 士 通	
			(n=30以上の場合)											
調 達 先	相 談 対 象	NTT西日本	72	48.6	15.3	11.1	11.1	9.7	6.9	6.9	4.2	1.4	1.4	2.8
		NTT東日本	56	17.9	46.4	7.1	7.1	7.1	3.6	5.4	1.8	0.0	0.0	0.0
		NTTドコモビジネス	42	19.0	16.7	35.7	7.1	4.8	7.1	4.8	2.4	0.0	2.4	0.0
		ソフトバンク	40	22.5	15.0	7.5	25.0	2.5	5.0	7.5	5.0	0.0	0.0	0.0
		KDDI	38	26.3	18.4	10.5	7.5	26.3	2.6	15.8	5.3	0.0	2.6	0.0
		NTTドコモ	25	32.0	16.0	16.0	12.0	0.0	40.0	12.0	12.0	0.0	0.0	4.0
		IIJ	20	30.0	25.0	15.0	5.0	20.0	5.0	40.0	5.0	0.0	0.0	0.0
		オプテージ	11	36.4	9.1	9.1	18.2	0.0	9.1	9.1	45.5	0.0	0.0	9.1
		NTTデータ	10	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	10.0	10.0	0.0
		NEC	8	12.5	0.0	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	37.5	0.0
富士通	8	12.5	12.5	0.0	0.0	0.0	12.5	0.0	12.5	0.0	12.5	0.0	62.5	

■ IP-VPN SLセット

		該当数	実際の調達先										
			NTT T 西日本	NTT T 東日本	ソフト バンク	NTT T ドコモ ビジネス	K D D I	NTT T ド コモ	I I J	ソ ニ ー ビ ズ ネ ッ ト ワ ー ク ス	富 士 通	中 部 テ レ コ ム ニ ケー ション	
			1位										
			2位										
			3位										
		(n=30以上の場合)											
調達先	NTT西日本	43	32.6	16.3	9.3	4.7	9.3	9.3	2.3	0.0	2.3	4.7	
	NTT東日本	36	17.9	38.5	7.7	0.0	17.9	12.8	2.6	0.0	5.1	2.6	
	ソフトバンク	37	13.5	8.1	35.1	13.5	10.8	16.2	2.7	0.0	0.0	2.7	
	NTTドコモビジネス	36	8.3	2.8	11.1	50.0	5.6	2.8	0.0	0.0	0.0	0.0	
	KDDI	36	13.9	19.4	16.7	5.6	38.9	11.1	5.6	0.0	2.8	2.8	
相談相手	NTTドコモ	20	20.0	20.0	15.0	5.0	20.0	40.0	5.0	0.0	5.0	5.0	
	IJ	13	23.1	7.7	23.1	15.4	15.4	7.7	15.4	0.0	7.7	7.7	
	ソニービジネスネットワークス	9	0.0	11.1	11.1	0.0	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	
	富士通	9	11.1	22.2	0.0	11.1	11.1	11.1	0.0	33.3	0.0	0.0	
	中部テレコミュニケーション	8	25.0	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	0.0	0.0	25.0	

■ 広域イーサネット 回線単体

	該当数	実際の調達先									
		NTT T T 西 日 本	NTT T T 東 日 本	K D D I	ソフ ト バ ン ク	NTT T T ド コ モ ビ ジ ネ ス	I I J	NTT T T ド コ モ	中 部 テ レ コ ミュ ニ ケー シ ョ ン	オ プ テ ィ ジ	アル テ リ ア ・ ネ ッ ト ワ ー ク ス
調 達 先	1位										
	2位										
	3位										
(n=30以上の場合)											
NTT西日本	64	53.1	12.5	9.4	12.5	7.8	7.8	6.3	10.9	6.3	1.6
NTT東日本	62	12.9	41.9	12.9	6.5	9.7	3.2	4.8	6.5	1.6	0.0
KDDI	47	21.3	19.1	36.2	19.1	12.8	12.8	6.4	4.3	4.3	4.3
ソフトバンク	40	25.0	12.5	17.5	35.0	7.5	10.0	5.0	10.0	5.0	2.5
NTTドコモビジネス	31	22.6	32.3	16.1	12.9	35.5	9.7	6.5	3.2	0.0	3.2
調 達 先	相 談 相 手	21	33.3	19.0	23.8	4.8	19.0	38.1	9.5	9.5	4.8
NTTドコモ	19	36.8	15.8	15.8	21.1	10.5	21.1	31.6	5.3	10.5	0.0
中部テレコミュニケーション	14	21.4	7.1	7.1	21.4	0.0	7.1	7.1	57.1	0.0	7.1
オプテージ	12	41.7	16.7	0.0	16.7	8.3	8.3	0.0	0.0	33.3	0.0
アルテリア・ネットワークス	11	18.2	0.0	18.2	18.2	0.0	0.0	0.0	18.2	0.0	18.2

■ 広域イーサネット SLセット

	該当数	実際の調達先									
		NTT T T 東 日 本	NTT T T 西 日 本	ソフ ト バ ン ク	K D D I	NTT T T ド コ モ ビ ジ ネ ス	I I J	NTT T T ド コ モ	中 部 テ レ コ ミュ ニ ケー シ ョ ン	ソ ニ ー ビ ズ ネ ッ ト ワ ー ク ス	アル テ リ ア ・ ネ ッ ト ワ ー ク ス
調 達 先	1位										
	2位										
	3位										
(n=30以上の場合)											
NTT東日本	33	30.3	18.2	6.1	6.1	3.0	0.0	6.1	0.0	0.0	0.0
NTT西日本	29	24.1	91.7	6.9	6.9	6.9	0.0	6.9	0.0	34	0.0
ソフトバンク	28	0.0	14.3	35.7	0.0	3.6	0.0	3.6	0.0	0.0	0.0
KDDI	27	14.8	11.1	3.7	22.2	3.7	7.4	3.7	0.0	0.0	0.0
NTTドコモビジネス	22	13.0	21.7	0.0	0.0	34.8	0.0	4.3	4.3	0.0	0.0
調 達 先	相 談 相 手	14	0.0	7.1	0.0	7.1	7.1	35.7	0.0	0.0	0.0
NTTドコモ	11	27.3	27.3	0.0	9.1	0.0	0.0	54.5	0.0	0.0	0.0
IOKAIはるコミュニケーションズ	7	0.0	0.0	14.3	0.0	14.3	28.6	0.0	14.3	14.3	0.0
中部テレコミュニケーション	7	0.0	14.3	0.0	0.0	14.3	14.3	0.0	14.3	42.9	0.0
ソニービズネットワークス	6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	16.7

出所:2025 年度法人等利用者アンケート(市場検証委員会)

【図表Ⅱ-33】 調達先事業者相談相手と実際の調達先(インターネット利用)

(複数回答)

n=30未満は参考値

■ FTTH 回線単体

	該当数	実際の調達先									
		NTT T T 東 日 本	NTT T T 西 日 本	K D D I	ソフ ト バ ン ク	NTT T T ド コ モ	NTT T T ド コ モ ビ ジ ネ ス	ソ ニ ー ビ ズ ネ ッ ト ワ ー ク ス	I I J	オ プ テ ィ ジ	U Q コ ミュ ニ ケー シ ョ ン ズ
調 達 先	1位										
	2位										
	3位										
(n=30以上の場合)											
NTT東日本	144	45.8	17.4	9.7	10.4	10.4	9.7	2.1	2.1	0.7	1.4
NTT西日本	144	16.7	46.6	10.4	12.5	14.6	10.4	1.4	2.8	2.1	1.4
KDDI	83	21.7	16.9	41.0	20.5	20.5	6.0	2.4	4.8	1.2	1.2
ソフトバンク	75	17.3	16.0	17.3	57.3	21.3	10.7	4.0	2.7	4.0	0.0
NTTドコモ	73	23.3	27.4	17.8	21.0	54.8	6.8	5.5	4.1	1.4	2.7
NTTドコモビジネス	62	21.0	30.6	8.1	16.1	11.3	45.2	1.6	3.2	3.2	0.0
ソニービズネットワークス	37	24.3	13.5	10.8	18.9	10.8	54	32.4	2.7	0.0	5.4
調 達 先	相 談 相 手	22	18.2	13.6	13.6	19.2	13.6	13.6	4.5	36.4	0.0
IJ	21	4.8	28.6	9.5	14.3	9.5	9.5	4.8	0.0	36.1	0.0
UQコミュニケーションズ	15	20.0	26.7	26.7	20.0	40.0	26.7	13.3	0.0	0.0	13.3

■ FTTH SLセット

	該当数	実際の調達先									
		ソフ ト バ ン ク	NTT T T 東 日 本	K D D I	NTT T T 西 日 本	NTT T T ド コ モ	NTT T T ド コ モ ビ ジ ネ ス	ソ ニ ー ビ ズ ネ ッ ト ワ ー ク ス	I I J	大 塚 商 会	アル テ リ ア ・ ネ ッ ト ワ ー ク ス
調 達 先	1位										
	2位										
	3位										
(n=30以上の場合)											
ソフトバンク	40	46.9	14.3	16.3	14.3	4.1	10.2	2.0	2.0	2.0	2.0
NTT西日本	40	18.8	37.5	8.3	20.8	8.3	8.3	0.0	2.1	0.0	0.0
KDDI	46	19.6	10.9	37.0	13.0	4.3	13.0	0.0	4.3	4.3	4.3
NTTドコモ	38	21.1	23.7	18.4	32.6	13.2	5.3	5.3	2.6	2.6	2.6
NTT東日本	38	10.5	10.5	7.3	23.7	34.2	7.9	2.6	0.0	0.0	0.0
NTTドコモビジネス	37	16.2	10.8	16.2	10.8	10.8	35.1	0.0	0.0	0.0	0.0
ソニービズネットワークス	16	12.5	0.0	12.5	12.5	0.0	0.0	31.3	0.0	0.0	6.3
調 達 先	相 談 相 手	15	6.7	13.3	20.0	13.3	6.7	13.3	0.0	46.7	6.7
IJ	11	9.1	0.0	0.0	18.2	9.1	0.0	0.0	18.2	36.4	0.0
大塚商會	10	0.0	0.0	30.0	0.0	20.0	10.0	0.0	0.0	0.0	30.0
アルテリア・ネットワークス	10	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	10.0	0.0	0.0	0.0	30.0

■ 4G LTE 回線単体

	該当数	実際の調達先									
		NTT T T ド コ モ	ソフ ト バ ン ク	K D D I	NTT T T 西 日 本	NTT T T 東 日 本	NTT T T ド コ モ ビ ジ ネ ス	I I J	U Q コ ミュ ニ ケー シ ョ ン ズ	ソ ニ ー ビ ズ ネ ッ ト ワ ー ク ス	大 塚 商 会
調 達 先	1位										
	2位										
	3位										
(n=30以上の場合)											
NTTドコモ	72	61.1	26.4	16.7	22.2	9.7	2.8	4.2	4.2	4.2	2.8
ソフトバンク	63	23.6	55.6	17.5	22.2	12.7	6.3	4.8	3.2	3.2	1.8
KDDI	58	24.1	20.7	50.0	17.2	13.8	5.2	10.3	3.4	1.7	3.4
NTT西日本	57	36.8	28.1	22.5	30.9	15.8	10.5	7.0	1.8	1.8	1.8
NTT東日本	40	22.5	27.5	22.5	22.5	45.0	15.0	5.0	2.5	2.5	2.5
NTTドコモビジネス	21	19.0	33.3	23.8	38.1	23.8	42.9	14.3	0.0	4.8	0.0
調 達 先	相 談 相 手	18	22.2	22.2	22.2	27.8	11.1	16.7	50.0	0.0	5.6
IJ	11	54.5	27.3	45.5	27.3	18.2	18.2	0.0	36.4	0.0	0.0
UQコミュニケーションズ	11	54.5	36.4	27.3	18.2	18.2	18.2	9.1	9.1	36.4	0.0
大塚商會	10	30.0	30.0	20.0	20.0	10.0	10.0	30.0	0.0	0.0	40.0

■ 4G LTE SLセット

		該当数	実際の調達先									
			K D D I	N T T ド コ モ	ソフ ト バ ン ク	N T T 東 日 本	N T T 西 日 本	N T T ド コ モ ビ ジ ネ ス	ソ ニ ー ビ ズ ネ ッ ト ワ ー ク ス	U Q コ ミュ ニ ケー シ ョ ン ズ	I J	
調達先		1位										
		2位										
		3位										
(n30以上の場合)												
相談相手	KDDI	28	46.4	17.9	17.9	7.1	21.4	7.1	0.0	0.0	0.0	
	NTTドコモ	24	16.7	62.5	16.7	12.5	4.2	12.5	4.2	0.0	0.0	
	ソフトバンク	22	13.6	13.6	54.5	9.1	18.2	9.1	0.0	0.0	0.0	
	NTT東日本	17	11.8	29.4	35.3	35.3	5.9	11.8	5.9	0.0	0.0	
	NTTドコモビジネス	17	29.4	17.6	11.8	5.9	47.1	5.9	0.0	0.0	0.0	
	NTT西日本	12	16.7	41.7	33.3	16.7	25.0	33.3	0.0	0.0	0.0	
	ソニービズネットワークス	5	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	40.0	0.0	0.0	
	UQコミュニケーションズ	3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	IJ	3	33.3	0.0	33.3	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	

5G 回線単体

調査先	調査数	実際の調査先									
		NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	NTT西日本	NTT東日本	NTTドコモビジネス	ソニービズネットワークス	IIJ	UQコミュニケーションズ	オプテージ
調査先		64	55.6	172	234	188	125	47	63	4.7	4.7
調査相手		88	24.1	500	190	172	138	34	34	103	3.4
調査先		46	34.7	204	531	153	163	8.2	6.1	4.1	4.1
調査相手		43	37.2	256	233	51.2	163	140	23	11.6	2.3
調査先		40	27.8	250	235	200	475	175	25	5.0	2.5
調査相手		19	26.3	211	316	421	316	526	53	158	0.0
調査先		14	50.0	288	357	214	143	143	357	7.1	7.1
調査相手		14	28.6	288	143	286	143	214	71	643	0.0
調査先		13	46.2	462	231	231	154	154	0.0	0.0	30.8
調査相手		10	30.0	300	300	100	0.0	0.0	100	100	30.0

5G SLセット

調査先	調査数	実際の調査先									
		KDDI	ソフトバンク	NTTドコモ	NTT東日本	NTT西日本	NTTドコモビジネス	ソニービズネットワークス	楽天モバイル	IIJ	楽天コミュニケーションズ
調査先		31	348	228	238	6.5	9.7	12.9	0.0	6.5	0.0
調査相手		25	240	400	200	8.0	12.0	12.0	0.0	8.0	0.0
調査先		23	348	281	652	8.7	21.7	43	0.0	8.7	0.0
調査相手		15	16.7	41.7	33.3	33.3	16.7	8.3	0.0	0.0	0.0
調査先		12	23.0	500	500	16.7	41.7	16.7	0.0	16.7	0.0
調査相手		12	41.7	16.7	23.0	8.3	8.3	90.0	0.0	0.0	0.0
調査先		4	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0
調査相手		3	66.7	66.7	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	66.7	0.0
調査先		2	66.7	66.7	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0
調査相手		2	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
調査先		2	0.0	300	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
調査相手		2	0.0	300	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

出所:2025 年度法人等利用者アンケート(市場検証委員会)

(2) 電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価

法人向けサービス市場に関して、ネットワークサービスの提供に関しては、各事業者は、必要に応じてNTT東西の設備等も調達した上で、自らの強みを活かしたサービスを提供していると考えられるが、近年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おり、法人顧客の選択にあたっては、コンサルや上位レイヤサービス等のソリューション部分が重要視されているとの指摘がある点も踏まえると、ソリューションサービスがネットワークサービスの競争関係に与える影響など、今後の調査及び評価方法等について引き続き検討し、同市場における競争状況の検証を深める。

第2節 電気通信事業者向けクラウドサービスの実態把握

1. 調査の概要

仮想化技術等の発達により、仮想化した機能のクラウドへの移管や、クラウド事業者によるネットワーク制御等の重要機能の提供が進展しつつあり、今後、通信ネットワークを構成する設備や機能の変化とともに、これらを提供する事業者の影響力の拡大など、ネットワークの仮想化・クラウド化により電気通信事業を取り巻く環境が大きく変化していくことが想定される。

このため、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の調査を行った。

2. 調査の結果

日本のパブリッククラウドサービス市場(SaaS含む。)は生成AI活用やクラウドマイグレーション、クラウドネイティブ化などを背景に高い成長率のもと年々拡大している。日本のパブリッククラウド(PaaS/IaaS)の利用率上位はAWS、Microsoft、Googleが占め、利用率が拡大している。

また、クラウドサービスを提供する各社は、5Gがグローバルに展開された2020年頃より、携帯事業者に向けて、事業者網内に設置するエッジサービスを始めとしてキャリアグレードの厳しい通信要件に耐え得る具体的なソリューションのラインアップを拡充してきている。具体的には、5GのRAN(CU・DU)及びコアネットワークの通信設備に対応するサービスを現在提供している。

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把握するに当たって、主要な移動系通信事業者及び固定系通信事業者に対して、通信設備における仮想化・コンテナ化の現況と方針等及び通信設備におけるパブリッククラウドサービスの利用状況と方針等について、アンケート・ヒアリングを実施したところ、国内の主要な電気通信事業者においては、

- ・ 一般的に電気通信事業者は仮想化・コンテナ化は進めているものの、現時点ではパブリッククラウドサービスは限定的な利用に留まること
- ・ 通信設備の仮想化・コンテナ化は、移動体通信事業者と固定通信事業者で実施状況が異なり、移動体通信事業者の方が比較的いずれの設備¹³でも実施しているケースが多いこと。移動体通信事業者では、コアネットワーク設備で実施が進み、固定系通信事業者ではIMSでの実施が多く見られること

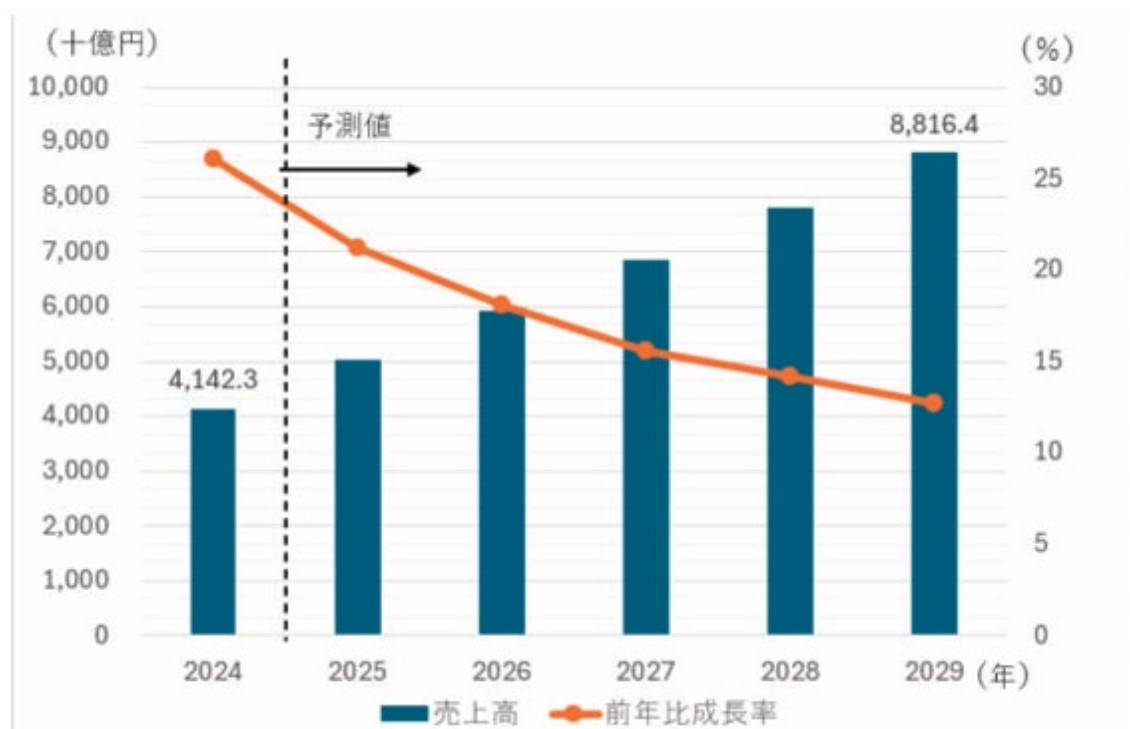
一方で、

- ・ 通信設備の仮想化・コンテナ化の問題点は、移動体・固定系通信事業者双方で「障害時の切り分けが難しくなる」が上位に挙げられ、移動体通信事業者では「責任分界点が曖昧になる」も上位として挙げられたこと

¹³ アクセスネットワーク、MEC、コアネットワーク、IMS をいう。

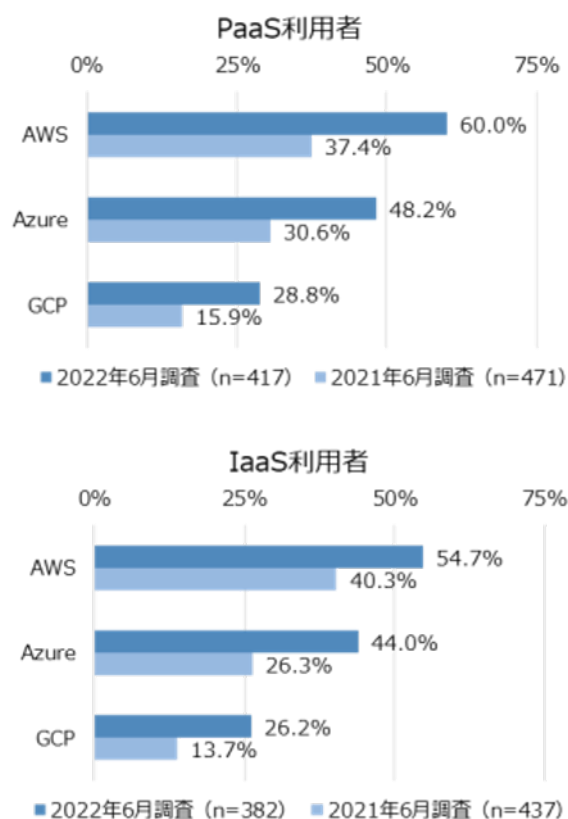
- ・ 通信設備におけるパブリッククラウドサービスとして採用する事業者サービス名としては、移動体・固定系ともに特定の二者が多く挙げられたこと
- ・ パブリッククラウドサービス利用の懸念点は、移動体・固定系通信事業者ともに「クラウド事業者側の大規模障害の影響を受ける」「クラウド事業者による急な値上げや大幅な値上げの可能性がある」が共通して上位に挙げられたことが確認された。

【図表Ⅱ－34】 日本のパブリッククラウドサービス市場規模(売上高)の推移及び予測



出所: IDC Japan, 2025年2月 「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2025年～2029年」(JPJ52152425)

【図表Ⅱ－35】 日本の PaaS/IaaS 利用者の AWS、Azure、GCP 利用率



出所:MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」(2022年6月時点)

3. 電気通信事業者向けクラウドサービスの実態に関する評価

現時点においては、国内の主要な電気通信事業者によるパブリッククラウドサービスの利用は限定的なものであるが、今後、仮想化・クラウド化は進展することが想定されるため、電気通信事業者のクラウドサービスの利用状況等について、電気通信市場の競争環境の観点から、引き続き実態を把握し、今後の調査及び評価の方法について検討するとともに、IPネットワーク設備委員会等における仮想化・クラウド化の進展に関する検討との連携を深める。

第3節 研究開発への取組状況の把握

1. 調査の概要

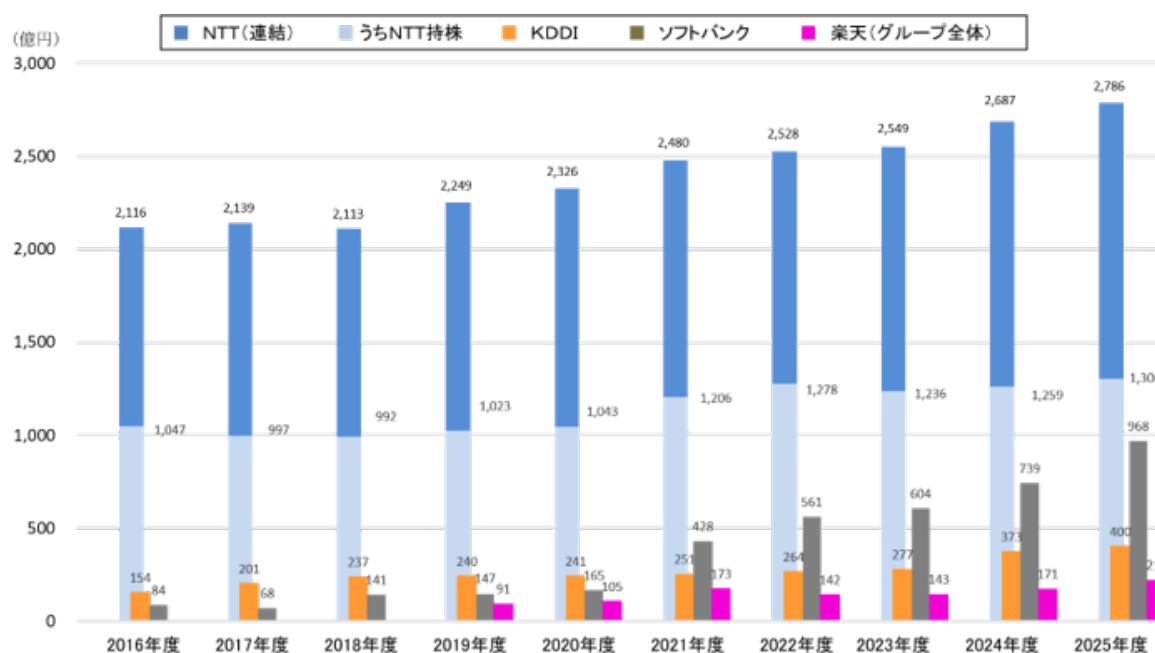
電気通信技術の発達が電気通信事業者間の競争に影響を及ぼし得ることを踏まえ、主要な電気通信事業者における研究開発への取組状況の把握と日本電信電話株式会社等に関する法律の一部を改正する法律(令和6年法律第20号)によるNTTの研究に係る責務撤廃後のNTTの基礎・基盤的研究の取組状況を含む研究開発競争の状況の把握を行った。

2. 調査の結果

(1) 各社における研究開発の実施体制、概要

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ところ、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していることが確認された。また、研究開発費については、各社とも増加傾向であるが、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（各社の研究開発費及び取組状況は参考資料参照）。

【図表Ⅱ－36】 主要な電気通信事業者における研究開発費の推移



出所:各社の有価証券報告書の数値を基に総務省作成

(2) 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

令和6年改正 NTT 法による研究に係る責務の撤廃後の取組状況については、前述(参考資料を含む。)のとおり、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んでいるものと考えられる。また、NTT 持株によると、研究に関する普及責務の撤廃に伴い、技術開示にあたって戦略的・選択的なパートナーリングが実施できるようになったとのことであった。

なお、令和7年度に実施した事業者アンケートにおいては、NTT 法における研究に係る責務の撤廃に伴う公正競争上の懸念等の事例は見受けられなかった。

3. 研究開発への取組状況に関する評価

主要な電気通信事業者は、自ら積極的に研究開発に取り組んでおり、また、NTT 法における研究に係る責務の撤廃に伴う公正競争上の懸念等の事例も見受けられなかったが、今後も、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、研究開発への取組状況を把握する。

**第3章 電気通信事業法又は日本電信電話株式会
社等に関する法律に基づき講じられる措置
その他の電気通信事業の公正な競争の促進のため
に講じられる措置の実施状況の調査**

第3章 電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律に基づき講じられる措置その他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査

第1節 公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査の概要

電気通信事業の公正な競争の促進のため、電気通信事業法及びNTT法をはじめとして、関係する法令・ガイドライン等において、電気通信事業者の業務の適正性等を確保するための様々な措置が講じられている。

電気通信事業の公正な競争に支障を及ぼす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、主要な電気通信事業者の経営・財務状況及び業務運営・組織態勢について定点的に把握するとともに、関係する法令・ガイドライン等の遵守状況を含め、電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況を確認した。

第2節 経営・財務状況及び業務運営・組織態勢の把握

(1) 調査の概要

主要な電気通信事業者（NTT／NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル）における経営・財務状況やリスクマネジメント等を含む業務運営・組織態勢等について把握を行った。

(2) 調査の結果

主要な電気通信事業者の2025年度通期決算によると、売上高は法人事業や金融事業の好調等により各社増収となっている。営業利益は、販促強化、端末購入プログラムの影響やネットワーク強靱化に向けたコスト投下等が主な要因となり減益となったNTTドコモを除き、各社増益となっている。各社は総じて、今後は通信事業の安定成長に加え、AI・データセンターなどに関連する事業分野の成長加速を目指すとしている。

また、設備投資の状況を把握するに当たって、主要な電気通信事業者に対して非公開でのヒアリングを実施した。各社は総じて、ネットワークの投資を一定規模で実施しながら、AI・クラウド等の成長が期待される分野に対して、投資額を拡大する傾向にある。

(3) 経営・財務状況及び業務運営・組織態勢の評価

今後も、電気通信事業における公正な競争を確保するため、電気通信事業の経営や業務運営等に関する健全性が確保されているかといった観点から、引き続き、経営・財務状況及び業務運営・組織態勢について把握する。

第3節 法令・ガイドライン等の遵守状況等の確認

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結果(固定系・移動系)

(1) 確認内容

電気通信事業法においては、第一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者を、市場支配力を有する電気通信事業者(以下「市場支配的事業者」という。)とした上で、他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすおそれのある当該電気通信事業者の行為を類型化し、あらかじめ禁止している。

上記の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。

(2) 検証結果

第一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者(NTT東西)に対する禁止行為規制(電気通信事業法第30条、第31条)の遵守状況について、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。

また、第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者のうち、市場支配的事業者として指定された者(NTTドコモ)に対する禁止行為規制(電気通信事業法第30条)の遵守状況について、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。

なお、競争事業者に対するアンケート調査では、法人営業(民間企業へのサービス提供のほか、自治体等による入札を含む。)におけるNTTグループの一体的な営業に対する懸念(NTTデータグループの完全子会社化に伴う将来的な懸念を含む。)が示されたことから、令和8年度検証以降、法人向けネットワークやソリューションの提供などの法人市場の検証を深めていくこととする。

【図表Ⅲ－１】 禁止行為規制の確認項目・固定系 ※詳細は参考資料参照。

令和7年度検証項目	確認結果
局舎スペースの利用に関する検証	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	

【図表Ⅲ－２】 禁止行為規制の確認項目・移動系 ※詳細は参考資料参照。

令和7年度検証項目	確認結果
接続関連情報の目的外利用・提供	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。
電気通信業務に関する不当な差別的取扱い	

2. 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結果

(1) 確認内容

NTT東西の「NTT東西のFTTH アクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」(平成27年2月策定。以下「サービス卸ガイドライン」という。)を踏まえた対応状況等について、別表3のとおり確認を行った。

(2) 検証結果

NTT東西におけるサービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等について、NTT東西からの報告内容の検証及びNTT東西以外の主要なFTTH事業者に対するアンケート等を行ったが、NTT 東西以外の主要なFTTH事業者から該当する具体的な事例は指摘されていない。

【図表Ⅲ－３】 サービス卸ガイドラインを踏まえた対応の確認項目

令和7年度検証項目	確認結果
競争阻害的な料金の設定等	NTT 東西以外の主要な FTTH 事業者から該当する具体的な事例は指摘されていない。
提供手続・期間に係る不当な差別的取扱い	
技術的条件に係る不当な差別的取扱い	
サービス仕様に係る不当な差別的取扱い	
競争阻害的な情報収集	
情報の目的外利用	
情報提供に係る不当な差別的取扱い	
卸先事業者の業務に関する不当な規律・干渉	
業務の受託に係る不当な差別的取扱い	
正当な理由がない役務提供拒否及び情報提示拒否	

3. 未指定事業者によるグループ内事業者への優先的な取扱い等についての確認結果

(1) 確認内容

電気通信事業法第30条第1項に基づく禁止行為規制の適用対象事業者としての指定対象となり得るものの、当該指定を受けていない電気通信事業者(未指定事業者)に対して、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確認を行った。

(2) 検証結果

未指定事業者による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について、未指定事業者を含む関係事業者等へのアンケート等を通じて調査を行ったが、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。

4. 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

(1) 確認内容

NTTの各種事業分離時や再編成時に設けられたNTTグループに対する累次の公正競争条件のうち、引き続きNTTグループ各社において遵守されるべきものの遵守状況等について、別表4のとおり確認を行う。

(2) 検証結果

NTTグループに対する累次の公正競争条件がNTTグループ各社において遵守されているか、NTTグループから報告された内容等を通じて確認を行った結果、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。

【図表Ⅲ－４】 累次の公正競争条件の確認項目 ※詳細は参考資料参照。

令和7年度検証項目	確認結果
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	
共同資材調達への扱い	
研究開発成果の公平な開示等	

5. 令和8年度以降の確認項目について

「禁止行為規制」の遵守状況の確認は、電気通信事業法で明示された項目のほか、株式公開買付けによる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、令和3年10月の総務省要請に基づき確認を開始した項目も含まれている。また、「累次の公正競争条件」は、令和7年改正電気通信事業法・NTT法の施行（令和8年5月27日施行）に伴い廃止されているが、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、禁止行為規制等の遵守状況として確認が必要であると考えられる。

以上を踏まえ、令和8年度以降の検証項目は、以下のとおり整理する予定であるが、競争事業者から具体的な懸念が示された場合等においては、これらに限らず検証を深めることとする。

【図表Ⅲ－５】 令和8年度以降の確認項目

令和7年度までの検証項目		令和8年度以降の検証方針
禁止行為規制関係	接続関連情報の目的外利用・提供	検証を継続する
	電気通信業務に関する不当な差別的取扱い	
	他の電気通信事業者等の業務に対する不当な規律・干渉	
	一種指定設備への接続に必要な設備の設置・保守に関する不利な取扱い	
	業務委託に関する不利な取扱い	
	業務を委託する子会社に対する適切な監督	
を子ド 踏会コ ま社モ え全 化	局舎スペースの利用に関する検証	検証を継続する ¹⁴
	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	

¹⁴ 禁止行為規制の遵守状況の確認と重複する内容があること、リードタイム検証については NTT グループ各社と他事業者の比較を行うことが目的であること等を踏まえ、効率的な情報収集・検証を行うこととする。

	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	旧 NTT コミュニケーションズのネットワークが NTT ドコモに実質的に移管されていないこと を踏まえ、具体的な懸念が示されない限り において、検証を省略する
	将来的なネットワークの統合等に伴う 課題に関する検証	検証を継続する
累次の公正競争条件関係	NTT 東西によるネットワークの公平な 提供	接続ルール及び卸電気通信役務の提供に 関する規律が整備・運用されていることを踏 まえ、市場検証としての毎年の検証は省略 する
	各種取引条件等の公平性の担保	以下の点を踏まえ、活用業務の事後検証又 は禁止行為規制の遵守状況の確認として検 証を行う ・活用業務の実施基準において、他社商品 の販売を行うとされていること ・取引条件の同等性のうち重要なものとして 一般コロケーションが禁止行為規制に位置 付けられたこと ・これまで検証しているコラボ光の提供条件 はサービス卸ガイドライン(後述)に規定さ れ、検証していること
	在籍出向及び役員兼任の禁止	禁止行為規制に位置付けられたことを踏ま え、当該規制の遵守状況の確認として検証 を行う
	独立した営業部門の設置	以下の点を踏まえ、具体的な懸念が示され ない限りにおいて、検証を省略する ・本条件は、中継電話(マイライン)の営業を 想定したものであること ・サービス卸の普及等に伴い、NTT ドコモビ ジネス(旧 NTT コミュニケーションズ)の販売 業務を NTT 東西が受託する事例は限定的 であると考えられるほか、禁止行為規制が 制定され検証していること
	顧客情報その他の情報の公平な提供	以下の点を踏まえ、具体的な懸念が示され ない限りにおいて、検証を省略する ・本条件は、加入電話等の独占的業務にお いて獲得した顧客情報を想定したものであ ること ・加入電話から代替サービスへの移行にお ける契約者情報の利用と公正競争の関係

		については、「固定電話サービス移行円滑化委員会」において検証されていること
	共同資材調達への扱い	ガイドライン（「NTT 株式会社等に係る公正競争の確保のために講ずる措置に関する指針」の「3共同資材調達の扱い」）の遵守状況の確認として、検証を継続する ¹⁵
	研究開発成果の公平な開示等	NTT 法の研究成果の普及に係る責務が廃止されたことを踏まえ検証を終了する（研究開発への取組状況の把握に関する検証は継続する）

6. NTT グループの組織再編に係る対応等

（1）確認内容

令和7年5月、NTT持株は、株式公開買付けによる株式会社NTTデータグループの完全子会社化を発表した（同年9月に完全子会社化を完了）。これを踏まえ、市場検証委員会において、NTT及び競争事業者、事業者団体からヒアリングを行い、競争事業者等から示された公正競争に関する懸念の確認及び当該懸念に対応した制度整備（令和7年電気通信事業法及びNTT法改正に伴う総務省令による対応を含む。）を行う観点から、NTTデータグループの完全子会社化に係る検証を行った。

（2）確認結果

検証結果及び制度整備の概要は以下のとおりである。

- ① 法人市場において、ネットワーク単体での提供からSI、ソリューションのセット提供に移っている中、NTTデータは、通信ネットワーク市場と密接に関係した市場であるSI、ソリューション市場で優位な地位にあること等から、NTTデータをNTT東西が優遇した場合、当該市場におけるNTTデータの影響力等を梃子に、NTT東西の優位性がさらに増強され、固定通信ネットワーク市場における公正競争に影響を及ぼす蓋然性が高いと考えられる。この点、NTTデータをNTT東西の特定関係事業者指定にすれば、役員兼任や在籍出向が禁止となり、非開示情報が流用される等のリスクに対して、一定の構造的な担保になると考えられる。
- ② NTTドコモが自社サービスの卸提供等においてNTTデータを不当に優遇した場合、SI、ソリューション市場におけるNTTデータの影響力等を梃

¹⁵ NTTグループの共同調達については、調達コストの低減等の効果を通じた利用者への利益の還元と電気通信事業の公正な競争の確保のバランスを図る観点から、NTT持株及びNTT東西のそれぞれの総調達額の50%未満とすることをガイドラインで定めているが、実態としては5%未満（年度単位）に留まっていることを踏まえ、効率的な情報収集・検証（公表法を含む。）を行うこととする。

子に、NTTドコモの優位性がさらに増強され、移動通信ネットワーク市場における公正競争への影響が生じると考えられる。また、NTTデータのMVNO事業が他の子会社等に移管された場合等に禁止行為規制が適用されなくなることへの懸念が示されたこと等を踏まえると、NTTドコモの禁止行為の相手方について、「契約数等5万以上」の基準を原則としつつ、これを下回った場合には、直ちに解除するのではなく、移動通信ネットワーク市場への影響力を実質的に評価し、公正競争への懸念がないと認められた場合のみ、指定を解除する方向で検討すべきである。

- ③ NTT東西から見て、NTTデータは、優先的な取扱いがされた場合に、公正競争に及ぼす弊害が大きく、役員兼任や在籍出向を禁止する必要がある相手方であり、NTTドコモから見て、NTTデータは、不当な優遇を禁止する必要がある相手方であると考えられる中、仮に、NTT東西やNTTドコモとNTTデータが合併等した場合には、同一法人として禁止行為規制が適用されなくなるため、公正競争確保のための措置が確保できるかどうかを審査可能とする必要があるため、NTT東西・NTTドコモのグループ内合併審査の対象に、NTTデータが含まれるようにすべきである。
- ④ 今般のNTTデータの完全子会社化に伴い、NTT東西の限りある局舎スペースをNTTデータが優先的に利用・留保する懸念が示され、「一般コロケーション」についても、利用の公平性を担保する必要性が改めて顕在化したと考えられるため、NTT東西の禁止行為規制(特定の事業者との有利な取引の禁止)の対象に、「一般コロケーション」を規定すべきである。
- ⑤ 現行の規律では直接適用できない競争上の懸念への対応については、以下の点に留意しつつ、NTTデータグループの完全子会社化に伴う環境変化について、今般の制度整備による効果の検証や、事業者アンケート等による定性的な検証を行い、懸念が顕在化した際には、より詳細な検証を行うべきである。
 - ・ ソリューション市場は、規制の根拠にできるような市場シェア等を収集することは困難であり、必ずしも電気通信事業法の射程に入るものではないこと。また、ソリューション市場において、NTTデータは相対的に優位な地位にあるが、市場支配的な状況にあるとは言えないこと。
 - ・ 法人向けネットワーク市場は、ネットワーク単体での提供からソリューションとのセット提供が主流となりつつある中、競争事業者から公正競争上の問題が既に生じているとの意見は示されなかったが、NTTデータグループの完全子会社化に伴い、将来的に様々な問題が生じるとの懸念が示されたこと。
- ⑥ 上記①～⑤に掲げる検証結果等を踏まえ、総務省において、以下の制

度整備を行った。また、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ほか、令和7年改正法等による規律の遵守状況の確認を行っていくこととする。

- ・ NTT東西の特定関係事業者にNTTデータを追加指定
- ・ NTTドコモの禁止行為の相手方の指定に関する考え方をガイドラインに追加
- ・ 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(旧NTTコミュニケーションズ)等を規定
- ・ 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 等

7. 市場支配的事業者に対する規律の遵守状況等に関する評価

※1～6までの評価

電気通信事業者間の適正な競争環境を確保するための規律である市場支配的な事業者(NTT東西及びNTTドコモ)に対する禁止行為規制及びNTTグループに対する公正競争条件等については、いずれも遵守されているものと認められる。また、令和7年度に行われたNTTグループの組織再編(NTTデータグループの完全子会社化)に関する評価は、上記(第5節(2))の確認結果のとおりである。

なお、令和8年度以降の評価については、以下の点も踏まえた規律の遵守状況及び市場の動向等を注視する。

- ・ 令和7年改正法等による規律(NTTデータグループの完全子会社化の検証結果を踏まえて整備した規律を含む。)の遵守状況の確認
- ・ 5.において「累次の公正競争条件」廃止後に引き続き検証が必要と整理した禁止行為規制等の遵守状況の確認

8. 電柱利用の円滑化に関する取組状況

(1) 電柱の保有状況及び貸与状況

ケーブルテレビ事業者をはじめとする電気通信事業者は、サービス提供に必要なケーブルを他者(電力事業者やNTT東西)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重要である。

このため、電柱を保有する主要な電気通信事業者(25社)に対して、電柱の保有状況、貸与状況、について確認した結果、以下のとおりであった。

【図表Ⅲ－6】 電柱の保有・貸与状況 ※詳細は参考資料参照。

電柱保有者	保有本数	貸与本数	調査申請件数	提供可能率
電気通信事業者	2,582 万本	1,901 万本	22 万件	98.68%
NTT 東西 ※カッコ内はグループ内	1,180 万本	667 万本 (45 万本)	10 万件 (0.03 万件)	98.02% (95.17%)
電力事業者	1,384 万本	1,267 万本	12 万件	99.27%
その他	19 万本	0.4 万本	0.002 万件	87.50%

(2) NTT東西の対応等

NTT東西の電柱に係るデータを確認すると、保有本数は電力事業者である電気通信事業者と同等であるが、貸与本数は少なく、調査申請に対する提供可能率も、電力事業者のそれに比べると低いことが伺える。電柱を提供不可とした理由については、大半が電柱の強度不足とのことであった。

なお、NTT東西がグループ内事業者に対する貸与本数や調査件数は相対的に少なく、提供可能率においても、グループ内事業者の優遇が疑われるような点は認められない。

その他、NTT東西において、以下の対応を行っている点を確認した。

- ・ 電柱の貸与担当部門(設備部門)と他部門等との間において、貸与手続を通じて知り得た他事業者の情報を遮断する措置を講じていること。
- ・ 貸与申込手続等に関する標準実施要領を公表していること。
- ・ 電柱の貸与実績(提供事業者数、提供本数)を公表していること。

また、NTT東西は、(一社)日本ケーブルテレビ連盟からの要望を受け、同連盟と協議を継続し、NTT柱の添架申請のリードタイムの短縮や強度不足等による添架不可の低減に向けた運用の見直し等を実施しているところであった。

(3) 電柱利用の円滑化に係る取組状況に関する評価

電柱の自己利用と他社利用との間の同等性に関し、NTT東西は、ケーブルテレビ事業者からの要望を踏まえた運用の見直し等に取り組んでおり、電柱利用の公平性確保に関する取組が進んでいると認められる。

総務省においては、引き続き、NTT東西による電柱利用の円滑化に向けた取組について、注視することとする。

9. 通信関係の業界団体の価格転嫁の取組状況

(1) 調査の概要

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等について確認した。

(2) 調査の結果

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。

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。

(3) 通信関係の業界団体の価格転嫁の取組状況に関する評価

通信関係の業界団体及び会員の価格転嫁の取組に進捗は見られたが、物価高騰情勢が継続すると考えられ、通信関係の業界団体及びその会員の事業者において、引き続き価格転嫁・取引適正化対策に関する取組を講じることが重要となるため、総務省においてはその取組状況等について、引き続き注視することとする。

10. 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

(1) 検証の概要

電気通信事業法第27条の3は、モバイル市場の競争促進と利用者が自らのニーズに合った通信サービスを選択できる環境の構築を目的として、主にMNOやその販売代理店が携帯電話端末や通信サービスを販売する際の①割引等の過度な利益提供や、②契約時の顧客の行き過ぎた囲い込み行為を規制している。

今期は、通信市場・端末市場の関係者へのヒアリングを踏まえ、①法第27条の3の規制には競争制限的な側面もあることから、達成すべき目的に見合った必要最小限なものとなるよう今後の規制の在り方を検討するにあたり、現在の市場環境や規制の効果を検証するための指標を設定するとともに、②現在、通信市場や端末市場において顕在化している課題について対応策を検討した。

(2) 検証の結果・評価

① 法第27条の3の規制の在り方(総論)

過度な値引きや囲い込み行為が解消されたことから、法第27条の3の規制により一定程度の効果があつたと評価できる。他方、多くの関係者から、端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行は未だに継続しており現行規制を維持すべきとの意見があり、現時点で直ちに規制を撤廃することは避けるこ

とが適当である。その上で、中長期的な規制の撤廃・緩和を進める観点から、(a)市場における競争状況、(b)利用者が選択可能な通信サービス等の状況、(c)通信サービス等に対する利用者の理解、意識、(d)「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が市場や利用者に及ぼす影響、の4つの評価軸に基づき指標を設定した。今後、設定した指標に照らして規制の最小化の可否を検討する。

② 顕在化している課題への対応

(a) 短期解約問題

乗換えがしやすい環境を悪用して乗換え特典を目当てに短期間で乗換えを繰り返す行為(ホッピング)が発生しており、MNO・MVNOにおける事業運営上の損失等が問題点として挙がっている。短期解約の中には通信品質への不満を理由とするケースもあり、ホッピング目的かどうかは特定困難であることから、第一に、主に利益提供を行う主体であるMNOによる自主的な取組の徹底を求めた上で、より競争制限的でない必要最小限の規制による見直しをすることが適当である。具体的には、短期解約対処の有効性と過度な囲い込み防止とのバランスを考慮し、最長12か月間、分割して乗換え特典を付与できるよう現行ルールを見直すことが適当である。

(b) 端末購入プログラムにおける残価率算出ルール

法第27条の3の割引規制の潜脱防止の観点から、端末購入プログラムにおける端末の買取価格が中古市場の一般的な価格を超えないよう、業界団体が公表する中古市場の買取実績を参照して取扱機種が残価率を算出するルールを導入している。現行の算出ルールは、各社の裁量により共通項が多い機種をグループ化した残価率の算出を許容していることから、本来の市場価値が低い一部の機種が残価率が大きく引き上がっているケースがあり、規制の潜脱が発生しているため算出ルールを見直すべきとの指摘があった。残価率算出における各社の裁量を排除しつつ、本来の市場価値からの乖離を抑制する方向で、詳細な見直し案を今後検討することが適当である。

(c) 法第27条の3における特定関係法人の規律

MNOによる規制の潜脱防止を目的として、MNOの特定関係法人であるMVNOも法27条の3の規律対象となっている。独立系MVNOについては指定対象基準の見直しにより、現時点で対象事業者が存在しないところ、MVNO間の競争が公平ではない等を理由とし、特定関係法人の規律も見直

すべきとの意見があった。2019年の規制導入当初からの事情の変化やシェアの推移等に照らせば、規制の潜脱防止を前提とした上で、MNOの特定関係法人であることを理由として一律に法第27条の3の規律対象としている現行ルールを見直すことが適当である。潜脱防止のため、法第27条の3運用ガイドラインにおいて、規制の潜脱の考え方を明記し、潜脱が疑われる行為が発生した場合に迅速に事後検証を行う仕組みを導入することが適当である。

まとめ

令和7年度においては、評価方針に基づき、「電気通信事業者間の競争の状況の調査」及び「電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律に基づき講じられる措置その他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査」を行い、それらの結果に基づき、「電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価」を実施した。

令和8年度以降も現在の評価方針に基づき、引き続き、調査と評価を行うこととするが、評価方針2(5)において、「毎年度の調査及び評価の結果や市場環境の変化等を踏まえ、必要に応じ、本方針を見直す」とされているところ、令和7年度の調査及び評価の結果を踏まえ、令和8年度以降において、

- ・ 令和7年改正法等による規律(NTT データグループの完全子会社化の検証結果を踏まえて整備した規律を含む。)の遵守状況の確認を含めた調査及び評価
 - ・ 研究開発投資と同様、設備投資による電気通信事業者間の競争に与える影響を評価する等の観点から、設備投資の動向等の調査及び評価
- を実施するために、同方針を改定することを検討する。

参考資料

- 参考 1 情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会 市場検証委員会
委員名簿
- 参考 2 電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価の実施に関する
方針（令和 7 年 9 月 4 日）
- 参考 3 固定系通信の利用者向けアンケート結果
- 参考 4 移動系通信の利用者向けアンケート結果
- 参考 5 研究開発への取組状況の把握
- 参考 6 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
等の確認結果（固定系）
- 参考 7 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
等の確認結果（移動系）
- 参考 8 客観的・定量的なデータに基づく検証結果
- 参考 9 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
結果
- 参考 10 未指定事業者によるグループ内事業者への優先的な取扱い等について
の確認結果
- 参考 11 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
- 参考 12 電柱の保有・貸与状況
- 参考 13 専門委員会とりまとめ 2026（案）

情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会市場検証委員会 委員名簿

令和 8 年 7 月 31 日現在

氏 名			主 要 現 職
主査	おおはし 大橋	ひろし 弘	東京大学 副学長／東京大学大学院経済学研究科 教授
委員	あさかわ 浅川	ひでゆき 秀之	株式会社日本総合研究所リサーチ・コンサルティング部門 ユニ ット長／プリンシパル
〃	た ひ ら 田 平	めぐみ 恵	東京都立大学法科大学院法学政治学研究科法曹養成専攻 教授
〃	はやし 林	しゅう や 秀 弥	名古屋大学大学院法学研究科 教授
〃	や い り 矢入	いく こ 郁子	上智大学理工学部情報理工学科 教授
専門委員	あらまき 荒牧	と も こ 知子	公認会計士
〃	こうぐち 高口	てっぺい 鉄 平	静岡大学学術院情報学領域 教授
〃	さとう 佐藤	え い じ 英 司	福島大学経済経営学類 准教授
〃	たけふさ 竹房	こ あつ子	国立情報学研究所 教授
〃	なかお 中尾	あきひろ 彰 宏	東京大学大学院工学系研究科 教授
〃	にしむら 西村	のぶふみ 暢 史	中央大学法学部 教授
〃	みやた 宮田	すみこ 純子	東京科学大学工学院 准教授

(五十音・敬称略)

電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価の実施に関する方針

令和 7 年 9 月 4 日策定
総 務 省

1 趣旨

総務省は、これまで、学識経験者等で構成する電気通信市場検証会議からの客観的かつ専門的な見地による助言を得つつ、電気通信事業分野の市場検証を継続的に実施してきた。

「市場環境の変化に対応した通信政策の在り方 最終答申」（令和 7 年 2 月 3 日情報通信審議会答申。以下「最終答申」という。）では、透明性や実効性が確保された形で、時代に即した規制の見直しを図る体制を構築する観点から、こうした検証を通じた規制の PDCA サイクルについて、法的に位置付けることが適当とされた。

これを受け、電気通信事業法及び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 7 年法律第 46 号。以下「令和 7 年改正法」という。）による改正後の電気通信事業法（昭和 59 年法律第 86 号）第 167 条の 3 において、電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価等が規定された。

本方針は、同条第 2 項に規定する調査及び評価の実施に関する方針として定めるものである。

2 競争状況等の調査及び評価の概要

（1）目的等

電気通信事業分野は、技術革新が著しく市場環境の変化も激しいことから、公正競争を確保するためには、透明性をもって規制の遵守状況や競争環境を検証し、必要に応じて、規制の内容はもとより、事前規制・事後規制といった手法を含む規制の在り方について不断に見直していくことが不可欠である。

このため、電気通信技術の発達及び電気通信役務に関する需給の動向その他の事情を勘案しつつ、「電気通信事業者間の競争の状況の調査」及び「電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律に基づき講じられる措置その他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査」を行い、それらの結果に基づき、「電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価」を行う。

評価の結果は、電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律（昭和 59 年法律第 85 号。以下「NTT 法」という。）に基づく命令の制定又は改廃その他のこれらの法律の適正な運用に活用する。また、評価の結果を踏まえ、必要に応じて、規制の在り方を見直しを実施する。

（２）情報通信行政・郵政行政審議会への諮問

電気通信事業法第 169 条第 2 号において、本方針とともに、本方針に基づく評価については、情報通信行政・郵政行政審議会（以下「審議会」という。）に諮問しなければならないこととされている。

総務省は、本方針に基づく調査の実施段階から、その状況を審議会に報告するなど、客観的かつ専門的な見地からの助言を得ながら評価を行う。

（３）調査及び評価のスケジュール

本方針に基づく競争状況等の調査及び評価は、令和 7 年度から年度単位で実施することとし、各年度における当該調査及び評価の結果は、意見募集及び審議会からの答申等を踏まえ、翌年度の夏頃を目途に取りまとめ、公表する。

（４）調査及び評価の手法

本方針 3 及び 4 において定めた項目について定期的に調査を行い、その結果に基づき、本方針 5 において定めた評価を行う。

調査及び評価の実施に当たっては、電気通信事業法及び NTT 法に基づく報告・届出等により得られた情報、関係事業者等による公表情報、関係事業者等や利用者へのアンケート等の結果を用いるとともに、必要に応じ、審議会における関係事業者等に対するヒアリング結果を用いる。

関係事業者等に報告等を求める事項については、事業者の負担にも配慮しつつ、随時見直す。

（５）調査及び評価の結果等を踏まえた本方針の見直し

毎年度の調査及び評価の結果や市場環境の変化等を踏まえ、必要に応じ、本方針を見直す。

NTT グループに対する公正競争条件の法定化、NTT 東日本株式会社及び NTT 西日本株式会社（以下「NTT 東西」という。）の活用業務（NTT 法第 2 条第 6 項に規定する業務をいう。）の事後検証化等、令和 7 年改正法において令和 8 年度までに施行が予定されている項目については、関係省令等の整備状況等を踏まえ、令和 8 年度に本方針を改定し、調査及び評価の方針を定める。

3 電気通信事業者間の競争の状況の調査

（１）調査の概要

電気通信事業の公正な競争の促進のために必要な政策対応の在り方を検討するに当たり、検証対象となる市場を画定した上で、競争状況等に関する指標を定期的に観測し、各検証対象市場における競争状況等の動向を継続的に分析する。

また、電気通信事業者のネットワークにおける他者のクラウドサービスの利用が進展しつつあること等を踏まえ、電気通信事業者向けのクラウドサービス等の

実態把握を行う。

あわせて、国際競争力の強化等の観点から、各事業者の研究開発への取組状況の把握を行い、電気通信技術の発達を勘案して、競争状況等を分析する。

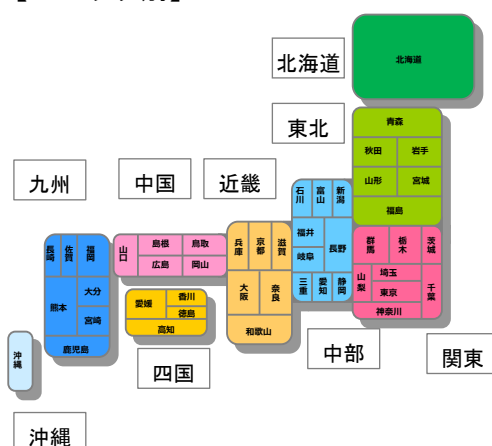
(2) 検証対象市場に係る競争状況等の分析

①検証対象市場

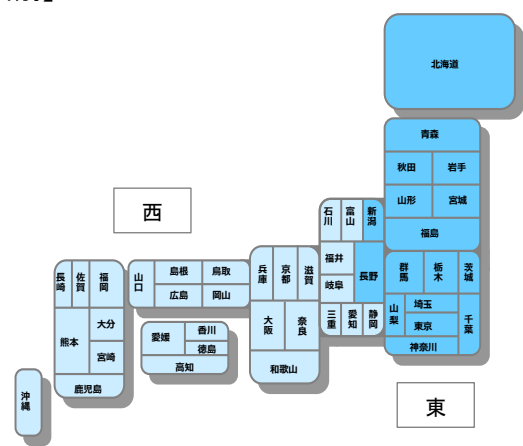
検証対象市場の範囲（サービス範囲及び地理的範囲）は、以下のとおりとする。

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		
		ISP 市場		全国	
	卸売市場	FTTH 市場		ブロック別	
		音声通信	小売市場	固定電話市場	
	050-IP 電話市場			全国	
	法人向けサービス市場	ネットワークソリューション	移動系通信市場（法人向け）		用途ごとの横断的な市場
固定系通信市場（法人向け）					

【ブロック別】



【東西別】



②定点的に観測する指標等

一定程度の市場シェアを持つ事業者数や市場シェアの変動の大きさ等から事業者間の競争状況を俯瞰的に分析するため、市場構造に関する指標（事業者

別シェア、市場集中度等）を把握する。

市場規模が拡大傾向にあるか縮小傾向にあるかによって、市場構造に関する指標の評価は異なり得るため、市場全体の動向に関する指標（契約数等）を把握する。

市場構造に関する指標には必ずしも現われてこないものの競争状況に影響するものであるため、事業者の動向に関する指標（市場に参入する事業者数、主要各社の売上高・営業利益・設備投資等）を把握する。

市場構造に関する指標では捉えきれないものの競争の程度を表すものであるため、事業者のサービス間の代替性に関する指標（主要各社の契約数の増減率、料金プランの状況等）を把握する。

なお、市場環境の変化や審議会の客観的かつ専門的な見地からの助言等を踏まえ、必要に応じ、追加的な指標を把握する。

（３）電気通信事業者向けクラウドサービスの実態把握

仮想化技術等の発達により、仮想化した機能のクラウドへの移管や、クラウド事業者によるネットワーク制御等の重要機能の提供が進展しつつあり、今後、通信ネットワークを構成する設備や機能の変化とともに、これらを提供する事業者の影響力の拡大など、ネットワークの仮想化・クラウド化により電気通信事業を取り巻く環境が大きく変化していくことが想定される。

このため、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の調査を行う。

（４）研究開発への取組状況の把握

（３）のほか、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。

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）による研究に関する責務撤廃後の NTT 株式会社（以下「NTT 持株」という。）の基礎・基盤的研究への取組状況を含む研究開発競争の状況を把握し、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。

4 電気通信事業法又は日本電信電話株式会社等に関する法律に基づき講じられる措置その他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況の調査

（１）調査の概要

電気通信事業の公正な競争の促進のため、電気通信事業法及び NTT 法をはじめ

として、関係する法令・ガイドライン等において、電気通信事業者の業務の適正性等を確保するための様々な措置が講じられている。

電気通信事業の公正な競争に支障を及ぼす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、主要な電気通信事業者の経営・財務状況及び業務運営・組織態勢について定点的に把握するとともに、関係する法令・ガイドライン等の遵守状況を含め、電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況を確認する。

（２）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経営・財務状況やリスクマネジメントやガバナンス態勢を含む業務運営・組織態勢等について把握を行う。

（３）法令・ガイドライン等の遵守状況等の確認

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

電気通信事業法第 30 条及び第 31 条に基づく市場支配的な電気通信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、**別表 1**及び**別表 2**のとおり確認を行う。

あわせて、NTT 東西の「NTT 東西の FTTH アクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」（平成 27 年 2 月策定）を踏まえた対応状況等について、**別表 3**のとおり確認を行う。

なお、電気通信事業法第 30 条第 1 項に基づく禁止行為規制の適用対象事業者としての指定対象となり得るものの、当該指定を受けていない電気通信事業者（未指定事業者）に対しても、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確認を行う。

②NTT グループに対する公正競争条件の遵守状況等の確認

NTT の各種事業分離時や再編成時に設けられた NTT グループに対する累次の公正競争条件のうち、引き続き NTT グループ各社において遵守されるべきものの遵守状況等について、**別表 4**のとおり確認を行う。

③NTT グループの組織再編に係る対応等

旧 NTT（NTT 持株・NTT 東西）と旧 NTT からの分離会社との間及び株式会社 NTT ドコモ（以下「NTT ドコモ」という。）とその特定関係法人（電気通信事業法第 30 条第 3 項第 2 号に基づき総務大臣が指定する者に限る。以下同じ。）との間の組織再編（合併・吸収分割・事業等の譲受け・資本関係の変更等）が発生する場合には、必要に応じて、組織再編の内容について NTT グループに説明を求め、審議会の客観的かつ専門的な見地からの助言や競争事業者における懸

念の有無等も勘案し、その組織再編が公正競争上の問題をもたらす可能性がある
と認める場合は、組織再編の影響等の説明を NTT グループに求めつつ、組織
再編が公正競争に与える影響を検討する。

検討の結果、公正競争を担保するための対応が必要と判断された場合、その
対応内容については、個別の事例に応じて、その都度検討する。

④その他の法令・ガイドライン等に基づき講じられる措置の実施状況等の確認

上記①から③までのほか、電気通信事業法第 27 条の 3（移動電気通信役務
を提供する電気通信事業者の禁止行為）、「電気通信事業分野における競争の促
進に関する指針」（平成 13 年 11 月策定）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」（平成 13 年 4 月策定）に基づき講じられる措置その
他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況に
ついて確認を行う。

あわせて、電柱の自己利用と他者利用との間で、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確認を行う。

また、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等について確認を行う。

5 電気通信事業者間の適正な競争関係の確保に関する評価

本方針 3 及び 4 の調査の結果に基づき、電気通信事業者間の適正な競争関係が確
保されているかどうかについて評価を行う。

その際、電気通信事業法第 30 条及び第 31 条に基づく禁止行為規制の適用対象等
の妥当性、NTT グループに対する累次の公正競争条件の個別の条件ごとの要否・適
否の評価を含め、法令・ガイドライン等の見直しなど、市場環境の変化等を踏まえ
た制度・施策等の見直しを視野に入れた評価を行う。

また、最終答申において、引き続き検討することが適当であるとされた NTT 東西
の分離の在り方、NTT 持株による事業の実施の在り方、ネットワークの仮想化・ク
ラウド化等の進展を踏まえた規律の在り方等の各項目の検討に資するよう、必要に
応じ、関連する調査の結果に基づき、評価を行う。

別表 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
確認における確認対象者及び確認項目（固定系通信）

確認対象者	確認項目
(1) 第一種指定電気通信設備に係る市場支配的事業者（NTT 東西）	① 他の電気通信事業者の電気通信設備との接続の業務に関して知り得た当該他の電気通信事業者及びその利用者に関する情報の目的外利用・提供が行われないようにするために講じた措置及びその実施状況等 ② 電気通信業務について、特定の電気通信事業者に対し、不当な差別的取扱い等が行われないようにするために講じた措置及びその実施状況並びに不当な差別的取扱い等の有無を検証するための情報等 ※客観的・定量的なデータ等に基づき、以下の検証も行う。 A 局舎スペースの利用に関する検証 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 C NTT 東西の接続機能要望等に関する検証 D グループ間取引を通じた禁止行為規制の潜脱の有無に関する検証 E NTT 東西におけるネットワーク調達取引に関する検証 F 将来的なネットワークの統合等に伴う課題に関する検証 ③ 他の電気通信事業者又は電気通信設備の製造業者・販売業者に対し、その業務について、不当な規律・干渉が行われないようにするために講じた措置及びその実施状況並びに不当な規律・干渉の有無を検証するための情報等 ④ 第一種指定電気通信設備との接続に必要な電気通信設備の設置・保守等について特定関係事業者に比して他の電気通信事業者を不利に取り扱わないように講じた措置及びその実施状況並びに不利な取扱いの有無を検証するための情報等 ⑤ 電気通信役務の提供に関する契約の締結の媒介等その他他の電気通信事業者からの業務の受託について、特定関係事業者に比して他の電気通信事業者を不利に取り扱わないように講じた措置及びその実施状況並びに不利な取扱いの有無を検証するための情報等 ⑥ 電気通信業務又はこれに付随する業務を受託した子会社において、当該業務に関して、①から⑤までの行為が行われないよう講じた措置及びその実施状況並びに①から⑤までの行為の有無を検証するための情報等
(2) 上記(1)の契約の相手先である一定規模以上の電気通信事業者	① (1)の事業者との間の電気通信業務に関する契約及び電気通信業務以外の業務であって電気通信役務の提供に密接に関連した業務に関する契約の内容
(3) 上記(1)の競争事業者である一定規模以上の電気通信事業者等	① (1)の事業者による接続の業務に関して知り得た情報の目的外利用・提供が疑われる事例 ② 電気通信役務又は電気通信役務の提供以外の業務に関し、(1)の事業者のグループ内の電気通信事業者又は特定の電気通信事業者に対する不当な差別的取扱い等が疑われる事例 ③ (1)の事業者による他の電気通信事業者、電気通信設備の製造業者・販売業者の業務に対する不当な規律・干渉が疑われる事例 ④ その他禁止行為規制に係る制度上の課題等

別表 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
確認における確認対象者及び確認項目（移動系通信）

確認対象者	確認項目
(1) 第二種指定電気通信設備に係る市場支配的事業者（NTT ドコモ）	① 他の電気通信事業者の電気通信設備との接続の業務に関して知り得た接続関連情報の目的外利用・提供が行われないようにするために講じた措置及びその実施状況等 ② 電気通信業務について、特定関係法人に対し、不当な優先的取扱い等が行われないようにするために講じた措置及びその実施状況等 ※客観的・定量的なデータ等に基づき、以下の検証も行う。 A グループ間取引を通じた禁止行為規制の潜脱の有無に関する検証 B 将来的なネットワークの統合等に伴う課題に関する検証
(2) 上記(1)の特定関係法人	① (1)の事業者との間の電気通信業務に関する契約及び電気通信業務以外の業務であって電気通信役務の提供に密接に関連した業務に関する契約の内容
(3) 上記(1)の競争事業者である一定規模以上の電気通信事業者等	① (1)の事業者による接続の業務に関して知り得た情報の目的外利用・提供が疑われる事例 ② 電気通信役務又は電気通信役務の提供以外の業務に関し、(1)の事業者のグループ内の電気通信事業者又は特定の電気通信事業者に対する不当な優先的取扱い等が疑われる事例 ③ その他禁止行為規制に係る制度上の課題等

別表 3 サービス卸ガイドラインを踏まえた対応状況等についての確認対象者及び
確認項目

確認対象者	確認項目
(1)NTT 東西	① 競争阻害的な料金の設定等 ② 提供手続・期間に係る不当な差別的取扱い ③ 技術的条件に係る不当な差別的取扱い ④ サービス仕様に係る不当な差別的取扱い ⑤ 競争阻害的な情報収集 ⑥ 情報の目的外利用 ⑦ 情報提供に係る不当な差別的取扱い ⑧ 卸先事業者の業務に関する不当な規律・干渉 ⑨ 業務の受託に係る不当な差別的取扱い ⑩ 正当な理由がない役務提供拒否及び情報提示拒否
(2)NTT 東西以外の 主要な FTTH 事業者	・ 上記①～⑩のうち NTT 東西以外の事業者にも確認すべき項目

別表 4 NTT グループに対する公正競争条件の遵守状況等の確認についての確認項目

公正競争条件	確認項目
①NTT 東西によるネットワークの公平な提供	NTT 東西は、回線提供を行う際、NTT ドコモ、NTT ドコモビジネス株式会社（以下「NTT ドコモビジネス」という。）及び株式会社 NTT データ（以下「NTT データ」という。）を不当に有利に扱うことがないよう、これらとの接続条件を他の電気通信事業者と同等としているか。
②各種取引条件等の公平性の担保	- NTT 持株又は NTT 東西と NTT ドコモ又は NTT データとの間において行われる取引を通じて、NTT 持株又は NTT 東西からの補助が行われていないか。 - また、NTT 東西と NTT ドコモ、NTT ドコモビジネス、NTT データ又は NTT ドコモソリューションズ株式会社との間において行われる取引条件（局舎等の使用、工事・保守の受委託等）について、他の電気通信事業者と同等となっているか。
③在籍出向及び役員兼任の禁止	- NTT 持株又は NTT 東西と NTT ドコモ、株式会社 NTT データグループ又は NTT データとの間、NTT 東西と NTT ドコモビジネスとの間で、出向形態による人事交流は行われていないか。 - NTT 東西と NTT ドコモ又は NTT ドコモビジネスとの間の役員兼任が行われていないか。
④独立した営業部門の設置	- NTT ドコモビジネスは、NTT 東西との間で独立した営業部門を設置しているか。 - 利用者の利便性維持のために NTT 東西が、NTT ドコモビジネスの販売業務を受託する場合には、その条件は他の電気通信事業者との間のものと同一となっているか。
⑤顧客情報その他の情報の公平な提供	NTT 東西と NTT ドコモビジネスとの間で提供される顧客情報その他の情報は、他の電気通信事業者との間のものと同一とされているか。
⑥共同資材調達の扱い	「日本電信電話株式会社、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に係る共同調達に関する指針」に基づいた措置を実施しているか。

（注）確認項目は、NTT グループにおける自主的な取組として公表されている公正競争条件も含め、各社毎の条件の概観把握を目的に、項目毎の概要を整理したもの。

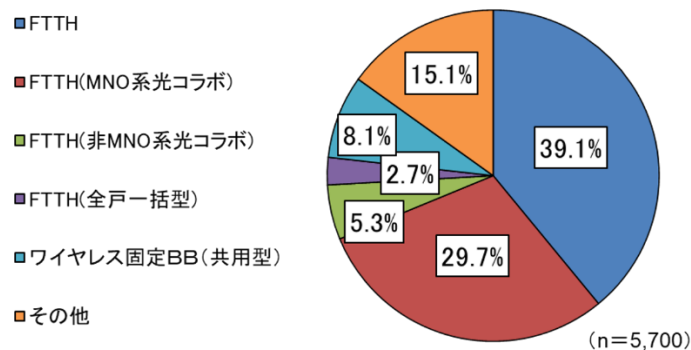
具体的な公正競争条件については、以下のとおり。

- データ通信事業の分離について（1988 年 4 月日本電信電話株式会社報道発表）
- 日本電信電話株式会社の移動体業務の分離について（1992 年 4 月郵政省報道発表）
- ソフトウェア関連業務の事業化について（1997 年 3 月日本電信電話株式会社報道発表）
- 日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針（1997 年 12 月郵政省告示）

固定系通信の利用者向けアンケート結果 (固定系ブロードバンドサービス間の代替性)

固定インターネットサービスのうち、FTTH（光コラボ、全戸一括型含む）全体の利用者の全利用者に占める割合は 76.8%で、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）（SoftbankAir、au ホームルーター5G、docomo home5G、Rakuten Turbo）の利用者の全利用者に占める割合は 8.1%となった。

【図表 1】 固定インターネットのサービス別利用率



出所：2025年度利用者アンケート

固定系ブロードバンドサービスの中でも、特に利用者の割合の高い FTTH アクセスサービスと、近年提供が進んでいると思われる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）（Softbank Air、au ホームルーター5G、docomo home5G、Rakuten Turbo）間の代替性の分析を行うため、一方のサービスの価格について、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をした場合に、需要者が他方のサービスに振り替える程度の分析を行った。

アンケート回答者に表示した実際の設問内容及び各サービスのシナリオは以下のとおりである。スイッチングコストと捉え得る費用（初期費用、違約金・解約金、開通期間・解約手続等）や品質面での違い（通信速度、通信安定性等）についても一定程度、シナリオに含んだ上で、アンケートを実施している。

【設問内容】

仮に、利用中の固定インターネットサービスを含む全ての FTTH アクセスサービスの月額料金が、今後 10%値上がりすると仮定した場合、今後の固定インターネットサービスの契約について、当てはまるものをお答えください。

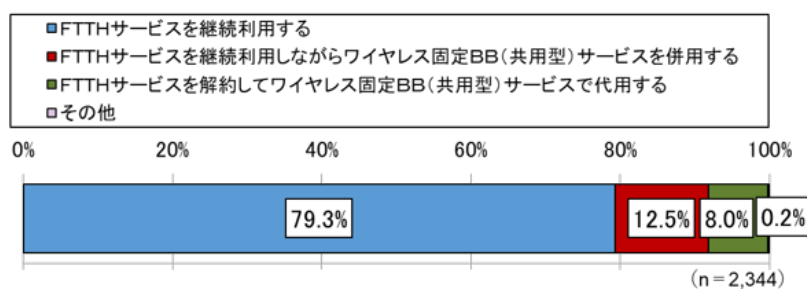
【図表 2】提示した各サービスのシナリオ

属性	FTTH ①	FTTH②	FTTH③	HOME Wi-Fi
月額料金	戸建て：約4,000円 集合住宅：約3,000円	戸建て：約5,500円 集合住宅：約5,500円	戸建て：約6,000円 集合住宅：約6,000円	1年目：3,300～5,000円 2年目以降：5,000～5,400円
初期費用		事務手数料：3,300円		事務手数料：3,300円
工事費		戸建て：19,800円 集合住宅：16,500円		戸建て：無料 集合住宅工事費：無料
開通期間（申し込み日から）		1～3カ月後 （工事の必要の有無、工事場所の確認、工事日程の調整（通常1カ月程度、繁忙時3カ月程度）、工事立ち合い（1～3時間））		即日 （機器を自身で設置）
接続機器の本体価格（一括購入金額）		月額料金に含む		40,000～70,000円
違約金・解約金		約1カ月分の料金		なし
解約手続き		解約申し込み～内容確認（数日内）、機器の返却、解約処理（1週間程度） （光ファイバーケーブル・光コンセントの撤去工事が必要な場合がある。 （工事費：無料～31,680円））		解約申し込み（即日～申し込み当月末）
一般的な通信速度	受信（下り）：最大～1Gbps 送信（上り）：最大～1Gbps	受信（下り）：最大2Gbps～5Gbps 送信（上り）：最大2Gbps～5Gbps	受信（下り）：最大6Gbps～10Gbps 送信（上り）：最大6Gbps～10Gbps	受信（下り）：76Mbps～4.2Gbps 送信（上り）：76Mbps～218Mbps
一般的な通信品質		HOME Wi-Fiより優れている。 光ファイバーを宅内まで引き込むため、ノイズや距離の影響を受けづらく、通信が安定しやすい。		FTTHより劣っている。 モバイル電波を受信するため、周辺環境（住宅の階層、基地局の設置位置など）、利用環境（接続端末数、機器設置位置など）によって通信が安定しにくい場合がある。
速度制限		なし		速度制限なし～月間30GBを超えた場合や、利用量が増加する時間帯（夜間など）に速度制限がかかる場合がある。
スマートフォンセット割		あり		あり
コンテンツセット割（動画サービスなど）		あり		あり
地デジ・BS再送信		あり		なし
宅内の機器設置場所の自由度		低い		高い

※上記は平均的な目安となります。サービスやお住まいの状況によって変動します。

仮に、利用中の固定インターネットサービスを含む全ての FTTH アクセスサービスの月額料金が、今後 10%値上がりすると仮定した場合、今後の固定インターネットサービスの契約について、FTTH を解約して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）で代用するとの回答は 8.0%であり、10%を下回っていた。

【図表 3】FTTH サービスが 10%値上がりした場合の意向

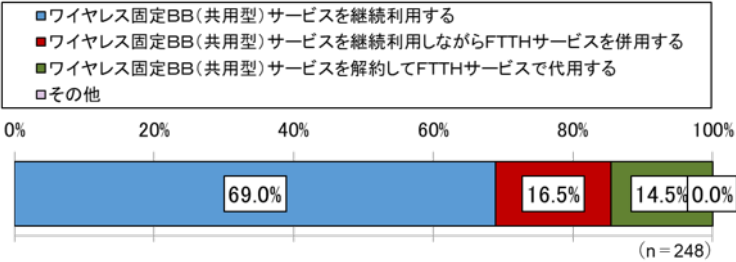


出所：2025年度利用者アンケート

仮に、利用中の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）含む全ての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）の月額料金が、今後 10%値上がりすると仮定した場合、今後の固定インターネットサービスの契約について、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）を解約して FTTH で代用するとの回答は 14.5%であり、10%を上回っていた。今回の分析によれば、FTTH アクセスサービスと

ワイヤレス固定電話ブロードバンドアクセスサービス（共用型）には代替性があると認識されていることがうかがえる。

【図表 4】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）が 10%値上がりした場合の意向



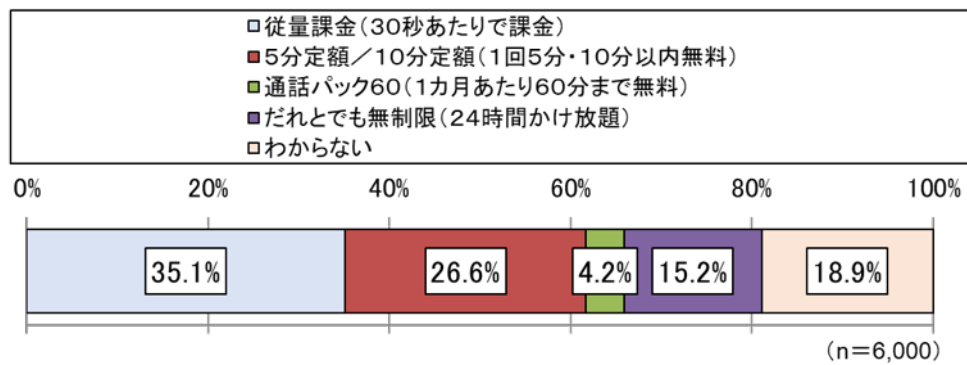
出所：2025年度利用者アンケート

移動系通信の利用者向けアンケート結果 (音声通話サービス間の代替性)

1. 携帯電話と OTT サービスの代替性

携帯電話の通話定額プランは「5分定額/10分定額」(26.6%)、「通話パック60」(4.2%)、「だれとでも無制限」(15.2%)を選んだ回答は計5割弱(後述の10%価格引き上げ分析の対象としたのはこれらの通話定額プランの利用者)。なお、「従量課金」との回答が35.1%だった。

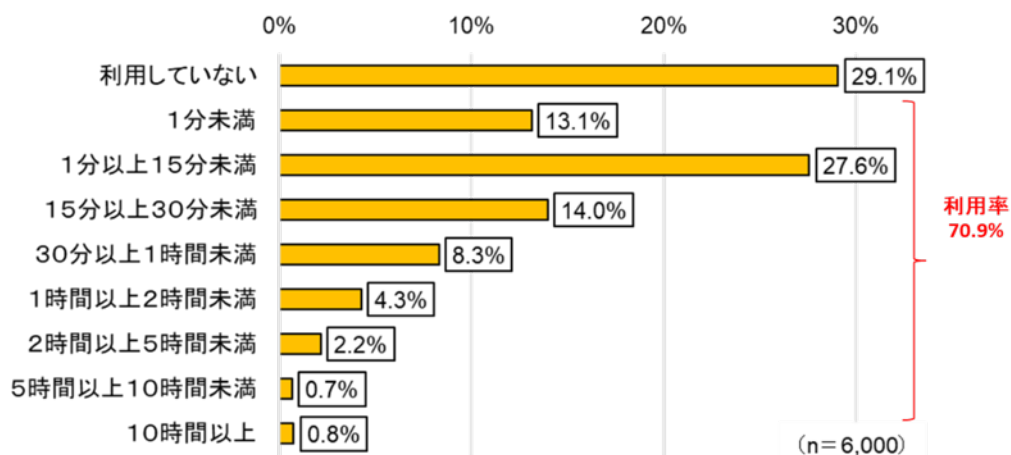
【図表1】携帯電話の通話定額プラン利用状況



出所：2025年度利用者アンケート

音声通話アプリケーション別の利用率、利用時間を確認したところ、「LINE」の利用率が70.9%で最も高い結果となった

【図表2】LINE 利用状況



出所：2025年度利用者アンケート

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）間の代替性間の代替性の分析を行うため、一方のサービスの価格について、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をした場合に、需要者が他方のサービスに振り替える程度の分析を行った。

アンケート回答者に表示した実際の設問内容及び各サービスのシナリオは以下のとおりである。スイッチングコストと捉え得る費用（解約時の手数料）についても一定程度、シナリオに含んだ上で、アンケートを実施している。

【設問内容】

仮に、利用中の携帯電話サービスの音声通話サービスの定額料金が、今後 10%値上がりすると仮定した場合、今後の携帯電話サービスの音声通話サービス・音声通話アプリケーションの利用方法について、当てはまるものをお答えください。

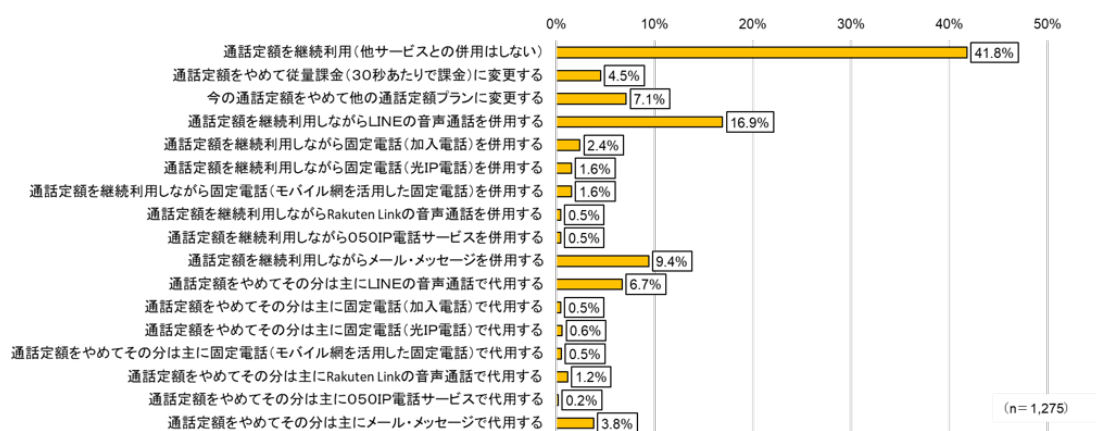
【図表 2】提示した各サービスのシナリオ

属性	携帯電話	LINE電話	Rakuten Link電話	050 IP電話	固定電話（加入電話）	固定電話（光IP電話）	固定電話（モバイル網を活用した固定電話）	メール・メッセージ
前提条件	携帯電話契約	携帯電話番号・固定電話番号	楽天モバイル契約	なし	なし	FTTHサービス契約 （「ひかり電話ネクスト」は FTTHサービス契約不要）	なし	通算なし （利用サービスによる）
利用準備	サービス契約	アプリダウンロード	アプリダウンロード	アプリダウンロード	サービス契約	サービス契約	サービス契約	メールアドレス取得やサービス アカウント作成など
電話番号の発行	090/080/070番号	なし	なし	050番号	市街局番からの番号	市街局番からの番号	市街局番からの番号	-
連絡条件	なし	友達登録	なし	なし	なし	なし	なし	通算なし （利用サービスによる）
必要な主要機器	携帯電話・スマートフォン	スマートフォン	スマートフォン	スマートフォン	固定電話機	固定電話機	固定電話機	スマートフォン・タブレット・PC
利用場所	どこでも利用可能	どこでも利用可能	どこでも利用可能	どこでも利用可能	自宅内のみ	自宅内のみ	自宅内のみ	どこでも利用可能
緊急通報（110・119への通話）	○	×	×	×	○	○	○	×
月額料金（基本料金）	5分・10分定額：700～880円 月60分パック：500円 かけ放題：1,700～1,980円	無料	無料	基本料金：300円 ※別途、従量課金が必要	基本料金：1,760～2,145円	550円 （「ひかり電話ネクスト」は 2,750円）	1,078円	無料サービスが多い （利用サービスによる）
従量課金	定額サービス未加入時： 22円/30秒	無料	無料	【携帯電話への通話】 17.6円/分 【固定電話への通話】 8.8円/3分 ※同一IP電話サービス同士は 無料	【携帯電話への通話】 17.6円/60秒 【固定電話への通話】 9.35円/3分	【携帯電話への通話】 17.6円/60秒 【固定電話への通話】 8.8円/3分	【携帯電話への通話】 17.6円/60秒 【固定電話への通話】 8.8円/3分 ※同一サービス同士は無料	無料サービスも多い SMSの場合：3.3円/通 （文字数に応じて料金が異なる）
解約時の手数料 （通話/メッセージサービスのみの 解約時）	なし	なし	なし	なし	なし	なし	なし	なし

※料金は国内向けの音声通話料金となります。データ通信を利用するサービスのデータ通信利用料は含まれません。

仮に、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、今後の携帯電話の通話定額プラン・音声通話アプリケーションの利用方法について確認したところ、今回の分析によれば、「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 LINE で代用する」との回答が 6.7%であり、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されていないことがうかがえる。

【図表 3】携帯電話の音声定額サービスが 10%値上がりした場合の意向

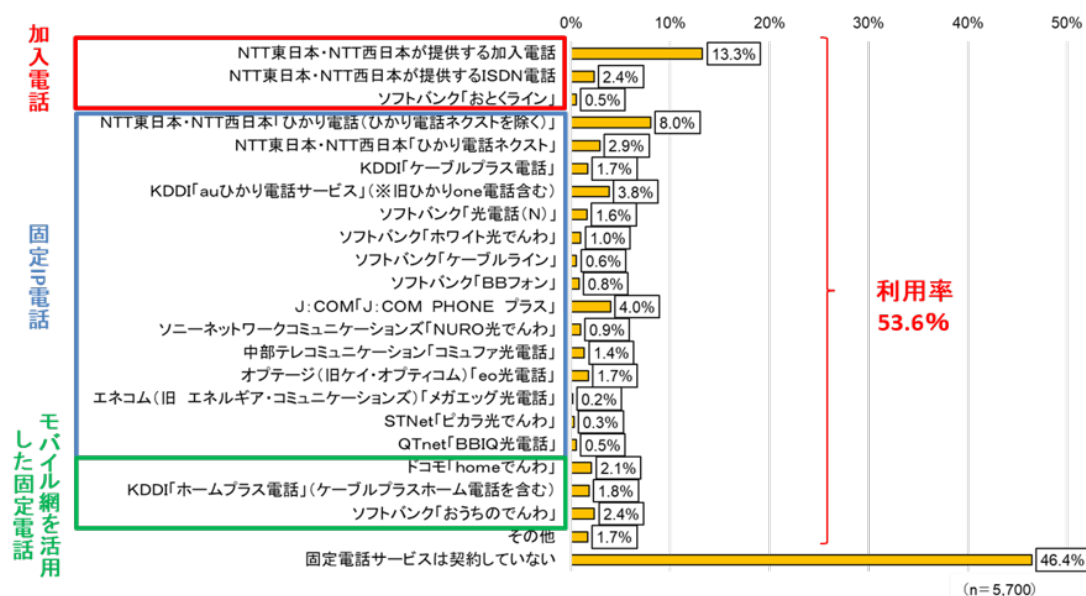


出所：2025年度利用者アンケート

2. 固定電話と OTT サービスの代替性

現在利用している固定電話サービスについて確認したところ、固定電話サービスの利用者は 53.6%だった

【図表 4】現在利用中の固定電話サービス



出所：2025年度利用者アンケート

固定電話や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）間の代替性の分析を行うため、一方のサービスの価格について、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をした場合に、需要者が他方のサービスに振り替える程度の分析を行った。

固定電話を利用するアンケート回答者に表示した実際の設問内容及び各サービスのシナリオは以下のとおりである。スイッチングコストと捉え得る費用（解約時の手数料）についても一定程度、シナリオに含んだ上で、アンケートを実施している。

【設問内容】

仮に、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、今後の音声通話の利用方法について、当てはまるものをお答え下さい。

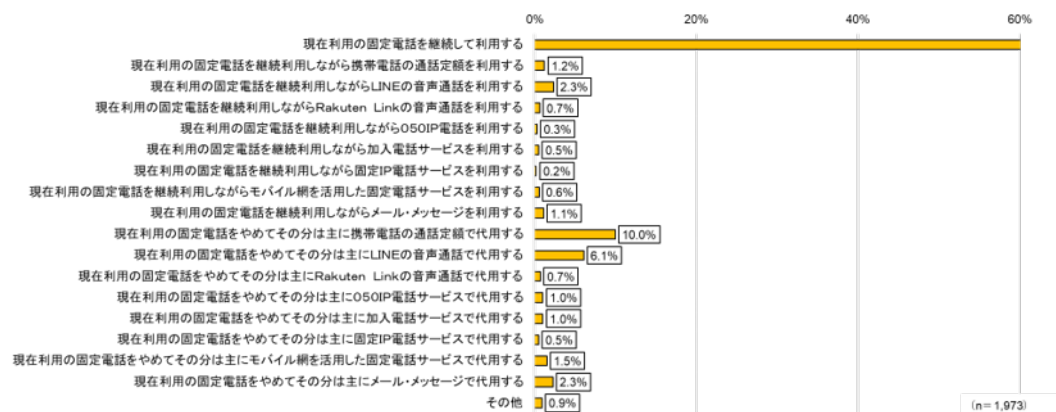
【図表 5】提示した各サービスのシナリオ

属性	携帯電話	LINE電話	Rakuten Link電話	050 IP電話	固定電話（加入電話）	固定電話（光IP電話）	固定電話（モバイル網を活用した固定電話）	メール・メッセージ
前提条件	携帯電話契約	携帯電話番号・固定電話番号	楽天モバイル契約	なし	なし	FTTHサービス契約 （「ひかり電話オプス」は FTTHサービス契約不要）	なし	通電なし （利用サービスによる）
利用準備	サービス契約	アプリダウンロード	アプリダウンロード	アプリダウンロード	サービス契約	サービス契約	サービス契約	メールアドレス取得やサービス アカウント作成など
電話番号の発行	090/080/070番号	なし	なし	050番号	市街局番からの番号	市街局番からの番号	市街局番からの番号	-
連絡条件	なし	友達登録	なし	なし	なし	なし	なし	通電なし （利用サービスによる）
必要な主要機器	携帯電話・スマートフォン	スマートフォン	スマートフォン	スマートフォン	固定電話機	固定電話機	固定電話機	スマートフォン・タブレット・PC
利用場所	どこでも利用可能	どこでも利用可能	どこでも利用可能	どこでも利用可能	自宅内のみ	自宅内のみ	自宅内のみ	どこでも利用可能
緊急通報（110・119への通話）	○	×	×	×	○	○	○	×
月額料金（基本料金）	5分・10分定額：700～880円 月60分パック：500円 かけ放題：1,700～1,980円	無料	無料	基本料金：300円 ※別途、従量課金が必要	基本料金：1,760～2,145円	550円 （「ひかり電話オプス」は 2,750円）	1,078円	無料サービスが多い （利用サービスによる）
従量課金	定額サービス未加入時： 22円／30秒	無料	無料	【携帯電話への通話】 17.6円／分 【固定電話への通話】 8.8円／3分 ※同一IP電話サービス同士は 無料	【携帯電話への通話】 17.6円／60秒 【固定電話への通話】 9.35円／3分	【携帯電話への通話】 17.6円／60秒 【固定電話への通話】 8.8円／3分	【携帯電話への通話】 17.6円／60秒 【固定電話への通話】 8.8円／3分 ※同一サービス同士は無料	無料サービスも多い SMSの場合は：3.3円～／通 （文字数に応じて料金が異なる）
解約時の手数料 （通話／メッセージサービスのみの 解約時）	なし	なし	なし	なし	なし	なし	なし	なし

※料金は国内向けの音声通話料金となります。データ通信を利用するサービスのデータ通信利用料は含まれません。

仮に、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 6、今後の音声通話の利用方法について確認した。今回の分析によれば、「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 10.0%となっており、固定電話の利用者にとって、代用するものの中では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

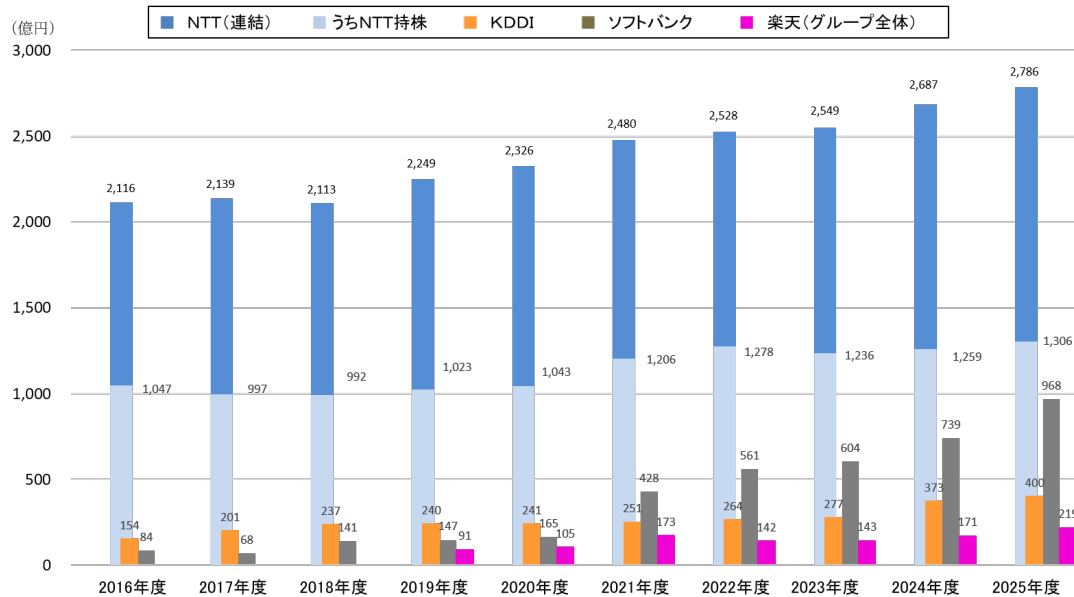
【図表 6】 固定電話サービスが 10%値上がりした場合の意向



出所：2025年度利用者アンケート

研究開発への取組状況の把握

1. 主要な電気通信事業者における研究開発費の推移



出所：各社の有価証券報告書の数値を基に総務省作成

2. 主要な電気通信事業者における研究開発の取組

【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をはじめとする4つの総合研究所において、幅広い研究開発を行う体制をとっているほか、国内外の様々な分野のパートナーと連携して、IOWN 構想の実現など、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。また、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、近年増加傾向であり、2025年度で2,786億円（2024年度は2,687億円）であった。

【KDDI】

KDDI 総合研究所の先端技術研究所において、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ほか、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のことであった。また、研究開発費の総額は、近年増加傾向であり、2025年度で400億円（2024年度は373億円）であった。

【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ほか、「AI 共存社会」を支える「次世代社会インフラ」の実現に向け、AI、ネットワーク高度化、DX、NTN を軸として考え、これらを支えるネットワークやデータセンターなどについての研究開発を実施しているとのことであった。また、研究開発費の総額は、近年増加傾向にあり、2025 年度で 968 億円（2024 年度は 739 億円）であった。

【楽天モバイル】

楽天グループにおける日本の拠点に加え、海外においても複数の拠点を設け、研究体制を拡大しており、研究開発で得られた成果を国際標準化の場において積極的に発信するなど、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。また、研究開発費の総額は、近年増加傾向にあり、2025 年度で 219 億円（2024 年度で 171 億円）であった。

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結果（固定系）

（評価方針別表 1 関係）

令和 7 年度検証項目	確認結果
＜接続関連情報の目的外利用・提供＞ NTT 東西は、他の電気通信事業者の電気通信設備との接続の業務に関して知り得た接続関連情報を、当該業務の用に供する目的以外の目的のために利用し、又は提供する行為は禁止されている。（電気通信事業法第 30 条第 4 項第 1 号関係）	・ NTT グループ提出資料を通じて、接続関連情報の目的外利用・提供が行われないようにするために、以下の措置を講じていることを確認。 － 設備部門の居室においては、設備部門以外の部門の業務に従事する者が容易に入退室できないよう、電子的認証装置や監視カメラ等により管理を徹底。 － 接続関連情報を有するシステムは、その利用権限の適正な管理のために、当該システムを利用する業務を特定し、それに基づいたシステム利用権限を付与。 － 設備部門の全社員等を対象に接続関連情報に関する規程を遵守させるため、電気通信事業法における禁止行為等に関する規程の概要、施行規則の求める要件、当該規程の解説、接続関連情報の適正な取扱いに関する基本的な知識等を内容とする研修を実施。 － 電気通信事業法施行規則第 22 条の 10 第 13 号に定める監視部門は、NTT 東の組織規程により設備部門から独立した組織である情報セキュリティ推進部、NTT 西の組織規程により設備部門から独立した組織である経営企画部と定めており、書面または実地、リモート実査による定期的な監視を実施。 － 設備部門において、接続関連情報を取扱う業務のリモートワークに向け、業務用端末に AI を活用した、のぞき見やスマートフォンによる撮影等の行為を防止するツールを導入する等の対処を行うとともに、監視部門において、書面又は実地、リモート実査による定期的な監査を実施。 ・ 総務省が調査を行った NTT 東西の契約の相手方及び競争事業者からは、接続関連情報の目的外利用・提供に該当する具体的な事例は指摘されていない。
＜電気通信業務に関する不当な差別的取扱い等＞ NTT 東西は、電気通信業務について、特定の電気通信事業者に対し、不当に優先的な取扱いをし、若しくは利益を与え、又は不当に不利な取扱いをし、若しくは不利益を与えることは禁止されている。（電気通信事業法第 30 条第 4 項第 2 号関係）	・ 客観的・定量的なデータに基づく検証結果は、参考 8 の確認結果に記載のとおり。 ・ NTT グループ提出資料を通じて、特定の電気通信事業者に対して不当な差別的取扱い等を行わないようにするために、以下の措置を講じていることを確認。 － 公正競争の確保・禁止行為の防止のための基本的知識及び遵守すべきポイント等を内容とした研修を実施。 － 契約締結等の際に、禁止行為規程に抵触していないかを、施策を推進する担当者及びその直属上長が自らチェックを実施し、確認の結果の記録を残すこととしており、さらにこの記録を監査部門が監査し、問題がないことを確認。監査の結果、問題が発見された事例は現時点ではない。 ・ 総務省が調査を行った NTT 東西の契約の相手方及び競争事業者からは、不当な差別的取扱いに該当する具体的な事例は指摘されていない。

＜他の電気通信事業者等の業務に対する不当な規律・干渉＞ NTT 東西は、他の電気通信事業者、電気通信設備の製造業者・販売業者の業務に対する不当な規律・干渉を行うことは禁止されている。(電気通信事業法第 30 条第 4 項第 3 号関係)	・NTT グループ提出資料を通じて、特定の電気通信事業者等に対して不当な規律・干渉を行わないようにするために、以下の措置を講じていることを確認。 －公正競争の確保・禁止行為の防止のための基本的知識及び遵守すべきポイント等を内容とした研修を実施。 －契約締結等の際に、禁止行為規程に抵触していないかを、施策を推進する担当者及びその直属上長が自らチェックを実施し、確認の結果の記録を残すこととしており、さらにこの記録を監査部門が監査し、問題がないことを確認。 ・総務省が調査を行った NTT 東西の契約の相手方及び競争事業者からは、不当な規律・干渉に該当する具体的な事例は指摘されていない。
＜第一種指定電気通信設備への接続に必要な設備の設置・保守に関する不利な取扱い＞ 第一種指定電気通信設備との接続に必要な電気通信設備の設置・保守等について特定関係事業者に比して他の電気通信事業者を不利に取り扱うことを禁止されている。(電気通信事業法第 31 条第 5 項第 1 号)	・NTT グループ提出資料を通じて、特定関係事業者に比して不利な取扱いが行われないようにするために、以下の措置を講じていることを確認。 －「第一種指定電気通信設備との接続に必要な電気通信設備の設置又は保守」、「第一種指定電気通信設備との接続に必要な情報の提供」に関する条件を接続約款に定め公表することにより同等性を確保。 －「第一種指定電気通信設備との接続に必要な土地及びこれに定着する建物その他の工作物の利用」に関し、「コロケーションスペース、電柱、管路・とう道」についての条件を接続約款及び「電柱・管路等の利用申込み及び契約条件等について」に定め公表することにより同等性を確保。 ・総務省が調査を行った NTT 東西の契約の相手方及び競争事業者からは、不利な取扱いに該当する具体的な事例は指摘されていない。
＜業務委託に関する不利な取扱い＞ 電気通信役務の提供に関する契約の締結の媒介等その他他の電気通信事業者からの業務委託について、特定関係事業者に比して他の電気通信事業者を不利に取り扱うことを禁止されている。(電気通信事業法第 31 条第 5 項第 2 号)	・NTT グループ提出資料を通じて、特定関係事業者に比して不利な取扱いが行われないようにするために、以下の措置を講じていることを確認。 －「電気通信役務の提供に関する契約の媒介、取次ぎ若しくは代理又は業務の受託」に関し、条件を接続約款に定め公表すること等により同等性を確保。 －公表された条件によらない他社電気通信役務の契約媒介を実施する場合は、お客様のニーズに合ったサービスをつど比較・選定し電気通信事業者の公平な取扱いを確保。 ・総務省が調査を行った NTT 東西の契約の相手方及び競争事業者からは不利な取扱いに該当する具体的な事例は指摘されていない。
＜業務を委託する子会社に対する適切な監督＞ 第一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者の業務を受託した子会社において、当該業務に関して、	・NTT グループ提出資料を通じて、業務を受託した子会社において禁止行為が行われないようにするために、以下の措置を講じていることを確認。 －監督対象子会社において、電気通信事業法の遵守、禁止行為の防止徹底に関する責任者の設置、社員研修の実施、

禁止行為※が行われることがないよう、当該子会社に対し、必要かつ適切な監督を行わなければならない。 （電気通信事業法第31条第3項） ※ 電気通信事業法第30条第4項各号に掲げる行為及び同法第31条第2項各号に掲げる行為	自主点検の実施、再委託先の監督等を規定した社内規程を制定。 －全ての監督対象子会社との間で、禁止行為の防止、再委託時の取扱い、責任者の設置、研修・点検の実施、問題発生時の報告義務、契約違反時の措置等を規定した覚書を締結。 －公正競争の確保、禁止行為の防止のための基本的知識及び遵守すべきポイント等を内容とした研修を、監督対象子会社における委託業務に従事する全社員・契約社員・派遣社員等を対象に実施。 ・総務省が調査を行った NTT 東西の契約の相手方及び競争事業者からは、禁止行為に該当する具体的な事例は指摘されていない。
---	--

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結果（移動系）

（評価方針別表2関係）

令和7年度検証項目	確認結果
＜接続関連情報の目的外利用・提供＞ 他の電気通信事業者の電気通信設備との接続の業務に関して知り得た接続関連情報を、当該業務の用に供する目的以外の目的のために利用し、又は提供する行為は禁止されている。（電気通信事業法第30条第3項第1号関係）	・NTT ドコモに対するヒアリング等を通じて、接続関連情報の目的外利用・提供が行われないようにするために、以下の措置を講じていることを確認。 －相互接続に関する渉外業務を所掌する部署を本社に設置し、当該渉外業務は、当該部署において一元的に対応。 －当該部署においては、居室を他組織と隔離し電子的認証装置により入退室を管理するとともに、ネットワークの構築や保守等を担う組織との間で、事業者対応上必要な場合において兼務を実施。 －接続関連情報を専用に取り扱うシステムを構築し、利用する業務ごとに組織・社員を限定した上で利用権限を付与。権限付与状況については定期的に見直しを実施。 －接続関連情報の持出しを管理。 －人事異動時には、当該部署における誓約書の運用等により接続関連情報の目的外利用を防止。 －禁止行為規制を含む電気通信事業関連法令について、研修やマニュアルの整備を実施。 －以上の措置について、相互接続に関する渉外業務を所掌する部署等において点検を実施するとともに、監査部門による書面または実地による監査を新たに実施（今後も定期的に実施予定）。 ・総務省が調査を行った競争事業者からは、接続関連情報の目的外利用・提供に該当する具体的な事例は指摘されていない。
＜電気通信業務に関する不当な優先的取扱い等＞ NTT ドコモは、電気通信業務について、同社の特定関係法人に対し、不当に優先的な取扱いをし、又は利益を与えることは禁止されている。（電気通信事業法第30条第3項第2号関係）	・客観的・定量的なデータに基づく検証結果は、参考8の確認結果に記載のとおり。 ・NTT ドコモに対するヒアリングを通じて、NTT ドコモの特定関係法人に対して不当な優先的取扱い等を行わないようにするために、以下の措置を講じていることを確認。 －禁止行為規制を含む電気通信事業関連法令について、研修やマニュアルの整備を実施。 －新規サービス等を検討する場合に公正競争確保に係るポイントが遵守されているか、一元的にチェックする体制を整備。 ・総務省が調査を行った競争事業者からは、NTT ドコモの特定関係法人に対する不当な優先的取扱い等に該当する具体的な事例は指摘されていない。

客観的・定量的なデータに基づく検証結果 (評価方針別表1(1)②及び別表2(1)②関係)

A 局舎スペースの利用に関する検証

スペース又は電力について、Dランク（空き無し）が一定期間継続している NTT 東西局舎及び直近 1 年間に C ランクから D ランクとなった NTT 東西局舎の合計 670 箇所（NTT 東：468 箇所、NTT 西：202 箇所）について、当該局舎への申込総数 916 件（NTT 東：660 件、NTT 西：256 件）を確認した結果、他事業者に対して「提供不可」となった件数は 0 件であり、NTT グループのみを不当に優遇している等の事実は認められなかった。

また、同一局舎において、NTT グループと他事業者によるコロケーションの利用申込が両方存在し、提供料金を比較できる局舎の合計 9 箇所（NTT 東：6 箇所、NTT 西：3 箇所）について確認した結果、NTT グループのみを不当に優遇している等の事実は認められなかった。

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

NTT 東西の加入光ファイバ、中継光ファイバ、光サービス卸の申込みに関するリードタイム（申込みを受けてから提供開始するまでの平均日数）について、NTT グループ各社と主要な接続事業者、卸先事業者に関する以下の接続機能、卸役務ごとのデータに基づき確認を行った（シェアドアクセスについては、NTT グループ会社の利用がないため、暫定的に NTT 東西自身のリードタイムの確認を行った。）。

- (1) 加入光ファイバ（シェアドアクセス：提供可能時期の即時回答が可能なもの/ルート設計等の確認が必要で提供可能時期の回答に時間がかかるものに分けて確認）
- (2) 加入光ファイバ（シングルスター）
- (3) 中継光ファイバ
- (4) 光サービス卸（提供可能時期の即時回答が可能なもの/ルート設計等の確認が必要で提供可能時期の回答に時間がかかるものに分けて確認）

確認の結果は以下のとおりであった。

- (1) 加入光ファイバ（シェアドアクセス）では、3 事業者（東日本 1 社、西日本 2 社）において、リードタイムが長期化しているケースが存在したが、確認の結果、いずれも合理的な理由が存在した。
- (2) 加入光ファイバ（シングルスター）では、1 事業者（東日本 1 社）において、リードタイムが長期化しているケースが存在したが、確認の結果、合理的な理由が存在し、NTT グループのみを不当に優遇している等の事実は認められなかった。

- (3) 中継光ファイバでは、1 事業者（西日本 1 社）において、リードタイムが長期化しているケースが存在したが、確認の結果、合理的な理由が存在し、NTT グループのみを不当に優遇している等の事実は認められなかった。
- (4) 光サービス卸では、1 事業者（西日本 1 社）において、リードタイムが長期化しているケースが存在したが、確認の結果、合理的な理由が存在し、NTT グループ（NTT ドコモを含む。）のみを不当に優遇している等の事実は認められなかった。

C NTT 東西の接続機能要望等に関する検証

直近 1 年間における、NTT 東西に対する接続機能要望への対応について、事前調査申込回答や接続申込回答の状況（申込日、回答日）を確認したところ、NTT グループ内外を問わず、全接続事業者からの申込に対して期限内に回答を行っているなど、NTT グループのみを不当に優遇している等の事実は認められなかった。

また、直近 1 年間に NTT 東西が拡大した光エリアにおいて、各事業者への情報開示日前に、NTT ドコモからの加入光ファイバの接続申込を承諾した事例について確認したところ、そのような事例は確認されなかった。

D 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

直近 1 年間における、NTT 東西から NTT グループ会社へ卸された後、更に他の NTT グループ会社へ再卸されている FTTH 卸（契約数が 3 万以上の場合に限る。）について確認したところ、NTT ドコモビジネスから NTT ドコモ（旧 NTT レジナント）に対する再卸が該当した。NTT ドコモビジネスにおける、NTT 東西からの仕入れ価格・NTT ドコモへの再卸価格を確認したところ、再卸価格が仕入価格以上となっていた。

同様に、NTT ドコモから NTT グループ会社へ卸された後、更に NTT ドコモの禁止行為の相手方であるグループ会社へ再卸されている MVNO 卸（契約数が 3 万以上の場合に限る。）について確認したところ、NTT ドコモビジネスから NTTPC コムに対する再卸が該当した。NTT ドコモビジネスにおける、NTT ドコモからの仕入価格・NTTPC コムへの再卸価格を確認したところ、再卸価格が仕入価格以上となっていた。

E NTT 東西におけるネットワーク調達取引に関する検証

直近 1 年間における、NTT 東西による県間伝送設備の調達案件（NTT 東日本 3 件、NTT 西日本 5 件）について確認したところ、いずれも調達参加事業者は 1 社のみであり、比較検証が可能な公募調達結果が存在しなかった。

F 将来的なネットワークの統合等に伴う課題に関する検証

NTT 東西が提供する IOWN に関する公正競争の確保に関する取組について、NTT 東西に確認したところ、接続約款に基づき他事業者に提供するなど、今後とも、公正競争の確保に努めていくとのことであった。

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結果
（評価方針別表 3 関係）

令和 7 年度検証項目	確認結果
サービス卸ガイドライン「5.電気通信事業法上問題となり得る行為」に関連して、以下の①～⑩の有無等を確認。 ① 競争阻害的な料金の設定等 ② 提供手続・期間に係る不当な差別的取扱い ③ 技術的条件に係る不当な差別的取扱い ④ サービス仕様に係る不当な差別的取扱い ⑤ 競争阻害的な情報収集 ⑥ 情報の目的外利用 ⑦ 情報提供に係る不当な差別的取扱い ⑧ 卸先事業者の業務に関する不当な規律・干渉 ⑨ 業務の受託に係る不当な差別的取扱い ⑩ 正当な理由がない役務提供拒否及び情報提示拒否	・NTT 東西以外の主要な FTTH 事業者から該当する具体的な事例は指摘されていない。

未指定事業者によるグループ内事業者への優先的な取扱い等についての確認結果

【MVNO ガイドラインにおいて求められる具体的な措置と、未指定事業者の実施状況】

MVNO ガイドラインにおいて求められる具体的な措置	KDDI	ソフトバンク
①利用を制限する接続等関連情報の範囲及びその利用目的の特定	・接続等関連情報の目的外利用の禁止は、接続約款や卸契約に規定。 ・利用を制限する接続等関連情報の範囲：接続・卸に係る協議資料等の関係者外秘の情報全て ・利用目的の特定：接続・卸の業務遂行に必要な範囲でのみ利用	・MVNO から取得する情報は必要最低限とし、トラフィック/契約数予測や NW 構成図等の情報提示を依頼。 ・情報の取扱いについては、接続約款において、守秘義務及び目的外利用の禁止を明記。
②接続等関連情報の区分ごとのアクセス権限の設定	・接続等に関する業務に関わる組織（主に渉外関連部門・技術関連部門）以外の組織（主に営業部門・サービス部門）にはアクセス権限無し。	・事業者対応窓口を設定し、社内関係部門（法人事業担当部門、相互接続部門及び関係する技術部門。営業部門を除く）のみアクセス可能。
③接続等関連情報を入手した者、情報及び日時の記録	・接続等に関する業務の協議状況や情報の授受等を記録。 ・進捗状況とともに情報管理の履行状況を確認。	・MVNO から情報を入手した人、日時等も管理。
④接続等関連情報の取扱いについての遵守すべき事項を定めた規程の策定	・「接続等関連情報の取扱いに関するマニュアル」の整備。	・情報の閲覧権限等の取扱いに関する規程を整備。
⑤当該規程を遵守させるための研修の実施	・接続等に関する業務に関わる組織に着任時に研修を実施。	・入社時及び定期的に情報の取扱いに関する研修を全社員必須受講。

【グループ内事業者等に係る確認項目と、未指定事業者の実施状況】

確認項目	KDDI	ソフトバンク
＜電気通信業務についてのグループ内事業者との取引の概要＞	・KDDI の特定関係法人である電気通信事業者は、46 社（令和 7 年度 3 月末時点）。	・ソフトバンクの特定関係法人である電気通信事業者は、41 社（令和 7 年度 3 月末時点）。
＜電気通信業務についての取引に係るグループ内事業者の取扱いに関する考え方の概要＞	・グループ内事業者と他事業者との取引については、公平な取り扱いを実施。 ・モバイルサービスを提供する上での基本的な機能については、全ての MVNO が閲覧できる	・取引事業者が特定関係法人か否かに関わらず、接続及び卸に関する取引は同等の取り扱いで実施。 ・接続約款においても、設備利用における不当な差別的取扱いを行わないことを明記。

	よう標準プランを作成し、HPに掲載。 既存 MVNO（契約関係のある MVNO）に対しては、新たな機能を提供する場合や既存の提供条件を変更する場合、その提供条件について、NDA を締結し、同内容を同時期に情報提供。	
<アンケート等で指摘のあった事項に関する見解>	- 総務省が調査を行った競争事業者のうち、競争事業者の一部からは、以下のような事例が存在し、グループ内事業者への優先的な取扱いに該当する疑いがあるのではないかと指摘がなされた。 ✓ KDDI のグループ内事業者 (MVNO) において、iPhone の取り扱いや iPhone で APN 設定不要な SIM カードの提供が行われている。 - 当該事例については令和 4 年度以降、継続的に状況を注視しており、令和 6 年度検証においては、総務省から以下の質問を KDDI に送付している。 ✓ 独立系 MVNO から KDDI に対して APN 設定不要化の申し入れがあった場合、KDDI から Apple 社に対して、当該独立系 MVNO の APN 設定を不要とするように申し入れ等を行うことは可能か。 - 上記質問項目に対する KDDI の回答は以下のとおりであった。 ✓ Apple 社に申し入れを行う立場にはない事柄であると考えているが、独立系 MVNO の要望に応じて、Apple 社への伝達に対応する。 - 上記の状況については、引き続き、移動系通信における市場動向とともに注視を行う。	令和 7 年度においては、アンケート等で、公正競争上の指摘はなかった。

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
（評価方針別表4関係）

令和7年度検証項目	確認結果
<①NTT 東西によるネットワークの公平な提供> NTT 東西は、回線提供を行う際、NTT ドコモ、NTT ドコモビジネス及び NTT データを不当に有利に扱うことがないよう、これらとの接続条件を他の電気通信事業者と同等としているか。	NTT 持株によれば以下のとおり。令和7年度検証においては、他事業者等に対して実施したアンケート結果を踏まえても、NTT 東西によるネットワークの公平な提供に係る条件に関して具体的な問題が生じているとは認められない。 ・ NTT 東西の回線提供に関し、接続約款による場合は、認可された当該約款の規定に基づき、全事業者一律の提供条件としている。 ・ 接続約款によらず電気通信事業者に対し回線提供を行う契約（卸役務）として、「FTTH 卸に係る契約（コラボ光）」、「光提供エリア外における光回線卸に係る契約（フレキシブルファイバ）」がある。 ・ 「FTTH 卸に係る契約（コラボ光）」は、異業種からの新規参入事業者など、様々な事業者との間で締結しているが、全ての事業者に対して同一の条件で提供している。その契約内容については、電気通信事業法第38条の2第1項の規定に基づき総務省へ届出を行っている。 ・ 「光提供エリア外における光回線卸に係る契約（フレキシブルファイバ）」は、MNO 事業者等の一部事業者との間で締結しているが、設備区間ごとに同一の考え方で料金設定しており、その他提供条件も含め、全事業者に対して同一の条件で提供している。
<②各種取引条件等の公平性の担保> NTT 持株又は NTT 東西と NTT ドコモ又は NTT データとの間において行われる取引を通じて、NTT 持株又は NTT 東西からの補助が行われていないか。 また、NTT 東西と NTT ドコモ、NTT ドコモビジネス、NTT データ又は NTT ドコモソリューションズとの間において行われる取引条件（局舎等の使用、工事・保守の受委託等）について、他の電気通信事業者と同等となっているか。	NTT 持株によれば以下のとおり。令和7年度検証においては、他事業者等に対して実施したアンケート結果を踏まえても、各種取引条件等の公平性の担保に係る条件に関して具体的な問題が生じているとは認められない。 ・ NTT 東西は NTT ドコモ、NTT ドコモビジネス、NTT データ又は NTT ドコモソリューションズとの間において、主に以下のような取引を行っている。 ・ 取引のうち、目的達成業務として実施する販売・取次に関しては、特定の事業者についてのみ優先的又は不利な取扱いをすることがないよう、同種の販売・取次業務を実施している商品・サービスについて同一の条件※にて取扱うこととしている。 ➢ <u>情報通信関連商品の販売・取次に係る取引（目的達成業務）</u> 料金は、1件あたりの販売手数料単金に、販売・取次数を乗じて算定する額としており、全事業者に対して同一の対価算定の考え方を採用している。 ➢ <u>コラボ光申込要望の取次に係る取引</u> 料金は、1件あたりの販売手数料単金に、取次数を乗じて算定する額としており、全事業者に対して同一の対価算定の考え方を採用している。 ※ 『同一の条件』については、収支が相償わない場合や、NTT 東西の商品と競合する場合を除き、他社に対して、委託者が提示する委託料が、当社の稼働費用を上回る場合においては受託を行うという考え方を全事業者に対

	して一律に採用している。加えて、複数の事業者から同種の商品の販売・取次業務を受託することとなった場合には、各事業者の商品を公平に取り扱う為、顧客から提供会社名・商品名を指定しない申込を受けた際には、受託している商品の中から顧客の要望に合う商品を並列的に説明・提案を行っている。 - 取引のうち、NTT 東西が活用業務として実施する他社電気通信役務の契約媒介は、お客様からの個別要望に応じて提供するものであることから公表された条件によらないで実施しているが、お客様ニーズに合ったサービスを NTT 東西がつど比較・選定することで、電気通信事業者の公平な取扱いを確保している。 - 取引のうち、NTT 東西が予め手数料や料率を定めているものについては、特定の事業者についてのみ優先的又は不利な取扱いをすることがないよう、手数料や料率を事業者に開示し、全事業者に対し同一の対価算定の考え方を採用している。 ➤ <u>他社商品料金回収代行に係る取引</u> 料金は、1 件当たりの単金に、取り扱い件数を乗じて算定する額、および請求額に料率等を乗じて算定する額としており、全事業者に対して同一の対価算定の考え方を採用している。 ➤ <u>コラボ光利用者向けサポートに係る契約</u> 料金は、1 件あたりの端末設定単金に、設定件数を乗じて算定する額としており、全事業者に対して同一の対価算定の考え方を採用している。 - 局舎等の使用に係る取引は、接続約款等の規定に基づき、全事業者一律の提供条件としている。 - 上述のとおり、全事業者に対して同一の考え方で対応を行っており、NTT グループ会社のみ有利に取り扱うような対応を行っていないことから、NTT 持株または NTT 東西が取引を通じて補助を行う余地はない。
＜③在籍出向及び役員兼任の禁止＞ NTT 持株又は NTT 東西と NTT ドコモ又は NTT データとの間、NTT 東西と NTT ドコモビジネスとの間で、出向形態による人事交流は行われているか。 NTT 東西と NTT ドコモ又は NTT ドコモビジネスとの間の役員兼任が行われていないか。	平成 27 年 2 月の要請※に従って NTT 持株及び NTT 東西から報告された内容を基に確認したところ、公正競争条件に反する在籍出向は行われていない。 また、NTT 東西と NTT ドコモ又は NTT ドコモビジネスとの間の役員兼任も行われていない。 ※ FTH アクセスサービス等の卸電気通信役務の提供に関して対応及び報告すべき事項について（要請）（平成 27 年 2 月 27 日総務省総合通信基盤局長）
＜④独立した営業部門の設置＞ NTT ドコモビジネスは、NTT 東西との間で独立した営業部門を設置しているか。	NTT 持株によれば以下のとおり。令和 7 年度検証においては、他事業者等に対して実施したアンケート結果を踏まえても、独立した営業部門の設置に係る条件に関して具体的な問題が生じているとは認められない。 NTT 東西が、他の事業者の情報通信関連商品の販売・取次業務を受託するにあたっては、特定の事業者についてのみ優先的又は不利な取扱いをすることがないよう、同種の販

利用者の利便性維持のために NTT 東西が、NTT ドコモビジネスの販売業務を受託する場合には、その条件は他の電気通信事業者との間のものと同一となっているか。	売・取次業務を実施している商品・サービスについて同一の条件にて取扱うこととしている。 ➤ 料金は、1 件あたりの販売手数料単金に、販売・取次数を乗じて算定する額としており、全事業者に対して同一の対価算定の考え方を採用している。																										
＜⑤顧客情報その他の情報の公平な提供＞ NTT 東西と NTT ドコモビジネスとの間で提供される顧客情報その他の情報は、他の電気通信事業者との間のものと同一とされているか。	NTT 持株によれば以下のとおり。令和 7 年度検証においては、他事業者等に対して実施したアンケート結果を踏まえても、顧客情報その他の情報の公平な提供に係る条件に関して具体的な問題が生じているとは認められない。 ・ NTT 東西のサービスに係る顧客情報データベースと NTT コムのサービスに係る顧客情報データベースは平成 11 年 7 月 1 日の再編時点をもって論理的な分離を実施しており、NTT ドコモビジネスにおいて独自の顧客管理システムが構築された平成 15 年第 3 四半期までにシステム共用の解消を図り、データベースの分離が完了している。 ・ 上述の内容については、「日本電信電話株式会社の再編後の状況の報告について」（郵電政第 73 号〔平成 11 年 7 月 1 日〕）に基づき、総務省へ報告している。 ・ なお、NTT 東西と接続する電気通信事業者がユーザへ料金の請求を行う等の目的で、NTT 東西の顧客情報を照会する場合があるが、当該手続きや条件等については接続約款に定めており、全ての事業者が公平に顧客情報を照会することが可能である。																										
＜⑥共同資材調達の扱い＞ 「日本電信電話株式会社、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に係る共同調達に関する指針」（令和 2 年 8 月）に基づいた措置を実施しているか。	NTT 持株によれば、令和 7 年度における共同資材調達の扱いは以下のとおり。 ・ 令和 7 年度における NTT、NTT 東及び NTT 西（以下、本確認結果において「旧 NTT」という。）の総調達額に対する共同調達額の比率及び共同調達案件数は以下のとおり。 <table><tr><th>会社名</th><th>共同調達に係る額の比率</th><th>共同調達案件数※</th></tr><tr><td>NTT</td><td>1 %</td><td>1 件</td></tr><tr><td>NTT 東</td><td>3 %</td><td>6 件</td></tr><tr><td>NTT 西</td><td>1 %</td><td>9 件</td></tr></table> ※ 対象期間中に旧 NTT の各社が調達した資材について、分離会社（NTT ドコモビジネス、NTT ドコモ、NTT データ及び NTT ドコモソリューションズ。以下同じ。）のいずれか 1 社以上と共同調達した案件の数。 ・ 令和 7 年度における旧 NTT の各社の共同調達案件は、以下のとおり。 <table><tr><th>会社名</th><th>資材の区分</th><th>主な資材の内容</th><th>主な利用用途</th></tr><tr><td>NTT</td><td>ソフトウェア</td><td>オフィススイート</td><td>社員の日常業務での利用</td></tr><tr><td rowspan="2">NTT 東</td><td rowspan="2">ソフトウェア</td><td>オフィススイート</td><td>社員の日常業務での利用</td></tr><tr><td>パブリッククラウド</td><td>社員の業務管理ツールや設備点検管</td></tr></table>	会社名	共同調達に係る額の比率	共同調達案件数※	NTT	1 %	1 件	NTT 東	3 %	6 件	NTT 西	1 %	9 件	会社名	資材の区分	主な資材の内容	主な利用用途	NTT	ソフトウェア	オフィススイート	社員の日常業務での利用	NTT 東	ソフトウェア	オフィススイート	社員の日常業務での利用	パブリッククラウド	社員の業務管理ツールや設備点検管
会社名	共同調達に係る額の比率	共同調達案件数※																									
NTT	1 %	1 件																									
NTT 東	3 %	6 件																									
NTT 西	1 %	9 件																									
会社名	資材の区分	主な資材の内容	主な利用用途																								
NTT	ソフトウェア	オフィススイート	社員の日常業務での利用																								
NTT 東	ソフトウェア	オフィススイート	社員の日常業務での利用																								
		パブリッククラウド	社員の業務管理ツールや設備点検管																								

				理ツールを構築するために利用
		サーバ系装置	データベースサーバ	サービス提供するための基盤構築に利用
		端末系装置	PC	社員の日常業務での利用
	NTT 西	ソフトウェア	オフィススイート	社員の日常業務での利用
			パブリッククラウド	営業案件管理ツールや販売受付後の事務処理に用いる社内自動化ツールを構築するために利用
		サーバ系装置	データベースサーバ	サービス提供するための基盤構築に利用
		端末系装置	PC	社員の日常業務での利用

- ・ 上記を踏まえると、令和7年度における共同調達に関して、「日本電信電話株式会社、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に係る共同調達に関する指針」に照らして、具体的な問題が生じているとは認められない。

電柱の保有・貸与状況

貸与元	貸与先	保有本数	貸与本数(延べ)		調査申請 件数	提供可能 件数	提供不可 件数	検討中件数 (※2)	提供可能率
電気通信事業者 (n=25)	自己の関係事業者	2,582万本	1,901万本	88万本	4,511	4,484	16	11	99.64%
	その他事業者			1,846万本	214,689	210,045	4,143	1,793	98.66%
NTT東西	自己の関係事業者	1,180万本	667万本	45万本	342	315	16	11	95.17%
	その他事業者			622万本	103,366	99,754	3,268	1,610	98.03%
電力事業者 (※1) (n=7)	自己の関係事業者	1,384万本	1,267万本	42万本	4,160	4,160	0	0	100.00%
	その他事業者			1,226万本	111,308	110,279	872	183	99.24%
その他電気通信 事業者 (n=16)	自己の関係事業者	19万本	0.4万本	0.1万本	9	9	0	0	100.00%
	その他事業者			0.3万本	15	12	3	0	80.00%

※1 一般配送電事業者である電気通信事業者

※2 令和7年度末時点で、提供可否について検討中の案件数を指す。

出所：事業者アンケートを基に総務省作成

資料 8 - 1

一部構成員限り

専門委員会 とりまとめ2026（案）

令和 8 年 6 月 24 日
事 務 局

目次

1

第1章 はじめに		第2章 今期の検証事項とりまとめ（案）	
1. 検証の背景・方針	2	第2節 顕在化している課題	
2. これまでの議論・今後のスケジュール	3	1. 短期解約問題	
		（1）現状と課題	20
		（2）関係者の意見	21
		（3）委員の意見	24
		（4）評価・考え方	29
第2章 今期の検証事項とりまとめ（案）		2. 端末購入プログラムにおける残価率算出ルール	
第1節 27条の3の規制の在り方（総論）		（1）現状と課題	35
1. 現在の市場環境、規制の効果		（2）関係者の意見	38
（1）関係者の意見	5	（3）委員の意見	39
（2）委員の意見	8	（4）評価・考え方	41
（3）評価・考え方	11	3. 27条の3における特定関係法人の規律	
2. 規制の効果検証や在り方検討のための指標		（1）現状と課題	42
（1）基本的な考え方	12	（2）関係者の意見	49
（2）委員の意見	13	（3）委員の意見	52
（3）具体的な指標の在り方	15	（4）評価・考え方	53
（4）重点的に着目すべき指標一覧	17	4. 廉価端末特例	55
		（1）現状と課題、関係者の意見	
		（2）評価・考え方	
		5. MNOが販売する認定中古品の割引	56
		（1）現状と課題、関係者の意見	
		（2）委員の意見	
		（3）評価・考え方	
		参考資料	58

電気通信事業法第27条の3の規制について、「目的に見合った必要最小限なもの」に見直ししていくべきではないか。

- ◆ 電気通信事業法においては、利用者の利益の保護を図りつつ、事業者間の公正な競争を促進することにより利用者料金その他の提供条件の適正化を図るとの考えに基づき、携帯電話の利用者料金等についての事前規制は撤廃されており、本来であれば、電気通信事業者がモバイルサービスの料金や提供条件を自由に決定し、創意工夫を発揮して市場で競争を行うことが望ましい。
- ◆ しかし、主にMNOやその販売代理店が携帯電話端末や通信サービスを販売する際の①割引等の過度な利益提供や、②契約時の顧客の行き過ぎた囲い込み行為によって、競争が働く前提である利用者による適切かつ自由な選択が阻害されているという課題も指摘されていたことから、2019年に27条の3の規制を導入し、モバイル市場の競争を促進するとともに、利用者が自らのニーズに合った通信サービスを選択できる環境を目指してきた。
- ◆ 27条の3の規制の導入後、規制の実施・遵守状況を確認しつつ、ルールの潜脱への対処や市場の変化に対応するため、ルールの見直しを重ねてきたところであるが、本来は、規制がなくとも自律的な競争が行われる健全な市場環境が最も望ましい姿である。27条の3の規制は、利用者起点の競争促進ルールであるが、通信市場・端末市場の幅広いプレイヤーの事業活動に直接影響を与える競争制限的な規制でもあるため、市場動向とともに利用者動向も把握した上で、達成すべき目的に見合った必要最小限のものとなるよう規制の在り方を議論することが適当である。
- ◆ そこで、本委員会では、27条の3の規制の在り方を検討するにあたり、現在の市場環境や規制の効果を検証するための指標を設定し、主に当該指標に照らして規制の最小化の可否を検討することとする。

(1) 検証のための指標の設定

規制の見直しにあたっては、27条の3の規制導入当時に目指していた**4つの目的**が達成できているか、各々の目的に照らして、現在の**市場環境や規制の効果を検証することが必要**。

目的① 事業者間の適正な競争環境の実現

目的② 利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択

目的③ 利用者間の不公平

目的④ 通信料金の高止まりの解消

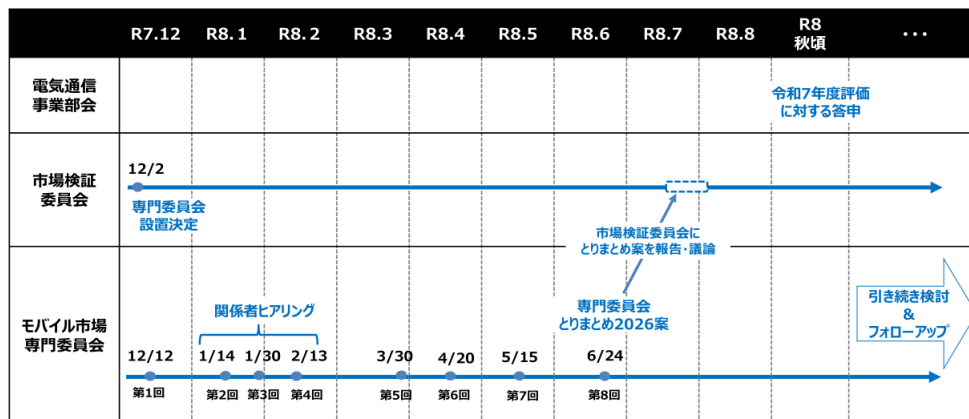
そのために、今後定期的に観測すべき指標（データ）を設定。

(2) 規制の最小化の可否を検討

➢ 指標に照らして現在の市場環境や規制の効果を検証し、27条の3の**規制の最小化（緩和・撤廃、規律対象の縮小等）を図ることが可能か検討**。その際、利用者視点に立ち、規制が複雑化して分かりにくいものとならないよう、シンプルな制度を目指す。

➢ 現在の市場環境においては**当面の間規制を維持することが必要と判断されるもの**については、将来的に自律的な競争が行われる市場環境を実現し**規制の最小化を図るために、（27条の3の規制に代わる）どのような対応策が必要か**を検討。

- ◆ 今期は、通信市場・端末市場の関係者へのヒアリングを踏まえ、現在の市場環境と規制の効果を検証し、今後の規制の在り方を議論するための指標を設定するとともに、短期解約問題をはじめとする顕在化している課題について対応策を議論した。
- ◆ 今期のとりまとめ事項については、今後、本委員会の親会である市場検証委員会に報告。市場検証委員会の検証事項とあわせて「令和7年度評価」とし、意見募集を経て令和8年秋頃に答申予定。答申を踏まえて、所要の制度改正を順次進める。
- ◆ 次期以降、設定した指標に沿って、27条の3の利益提供上限規制や囲い込み規制のあり方を引き続き議論する。あわせて、本委員会でのとりまとめを受けて制度改正した事項について、必要に応じ事後検証やフォローアップを実施する。



1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

- (1) 電気通信事業法第27条の3の導入時に目指した目的①～④は達成できていると言えるか。
(現在の市場環境や27条の3の規制の効果をどのように捉えているか。)

目的① 事業者間の適正な競争環境の実現

目的② 利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択

目的③ 利用者間の不公平

目的④ 通信料金の高止まりの解消

- (2) 市場環境や27条の3の規制の効果を検証するにあたり、どのようなデータを定期的に観測すべきか。
現在参照しているデータに加えて、他に把握すべきデータはあるか。
- (3) 27条の3の規制の最小化を図ることは可能と考えるか。
上記の目的①～④を達成するため、27条の3の規制に代わる対応策が考えられるか。
- (4) (MNO 4社に対して)
- ① 自社のモバイルサービスの通信品質をどのような指標で評価しているか。また、これを踏まえてネットワーク投資の水準をどのように評価しているか。
 - ② 顧客獲得や顧客維持のモチベーションとして、通信料金収入の確保の他に何かがあるか（例えば、顧客データの取得・活用、他サービスとの連携、自社経済圏の強化等）。

2. 現在、通信市場や端末市場において顕在化している課題はあるか

- (1) 短期解約問題については、
- ① 短期解約の課題は何か。
 - ② 当事者が自主的な対策を講じることはできないのか。
- (2) その他、顕在化している課題はあるか。

電気通信事業法第27条の3の導入時に目指した目的①～④は達成できていると言えるか。
(現在の市場環境や27条の3の規制の効果をどのように捉えているか。)

【概況】

- ◆ 27条の3の規制導入当時に目指していた4つの目的（①事業者間の適正な競争環境の実現、②利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択、③利用者間の不公平の是正、④通信料金の高止まりの解消）について、27条の3の規制により過度な値引きや囲い込み行為が解消され、27条の3の規制により一定程度効果があったとする意見が多くを占めた。
- ◆ ただし、端末購入プログラムを通じた実質1円端末の販売や乗換えキャンペーンにおけるキャッシュバック合戦等、端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行は継続しており、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要との意見もあった。
- ◆ また、乗換の利益還元のみを目的としたホッピングや短期解約の増加により利用者間の不公平が生じており、電気通信事業法の目的である「電気通信の健全な発達」や「電気通信役務の円滑な提供」を阻害しているとの意見もあった。

【目的① 事業者間の適正な競争環境の実現】

- ◆ 全体としては、27条3の規制により、過度な値引きや囲い込み行為が解消され、事業者間の競争環境が適正化されたという意見が多くを占めた。
- ◆ ただし、端末購入プログラムを通じた実質1円端末の販売や乗換えキャンペーンにおけるキャッシュバック合戦等、端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行は継続しており、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要との意見もあった。
- ◆ MVNOからは、
 - ・ 競争の評価にあたってはシェアが最もわかりやすい指標であるが、現状ではMVNOのシェアが上がっていない状況であり、競争の促進は引き続き重要であることから、現行の規制は維持すべきとの意見があった。
 - ・ また、端末購入が利用者の通信サービス選択に未だに影響を与えており、特に端末購入プログラム等を通じた端末販売は、廉価販売で消費者が誘引されるだけでなく、通信契約の継続が必要と消費者が誤解しているおそれもあり、MVNOが契約先として選択されにくい状況があるのではないかと指摘があった。

第2章 今期の検証事項 第1節 規制の在り方（総論）	1. 現在の市場環境、規制の効果 (1) 関係者の意見	6
電気通信事業法第27条の3の導入時に目指した目的①～④は達成できていると言えるか。 （現在の市場環境や27条の3の規制の効果をどのように捉えているか。）		
【目的② 利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択】		
◆ 27条の3の規制により、購入する端末の種類に応じて通信料金が異なる状況が解消したことや、行き過ぎた囲い込み行為の禁止等によりスイッチングコストが低下したことから、利用者が乗換えを含め、自らのニーズに沿った通信サービスを選択しやすい環境が実現したという意見が多くを占めた。 ◆ 他方、利用者が通信サービスを選択する際に端末割引等の利益提供で誘引される状況は続いており、端末購入プログラム等を通じた端末販売の仕組みが複雑化するなど、利用者が真に自らのニーズに沿った選択ができているのかは不明であり、実態を把握すべきとの指摘も複数あった。		
【目的③ 利用者間の不公平】		
◆ 27条の3の規制により、購入する端末の種類に応じて通信料金が異なる状況が解消し、端末購入に対する利益提供の上限が設定されたことから、端末を頻繁に購入する者だけが恩恵を受ける状況は一定程度解消され、端末購入に着目した場合の利用者間の不公平は是正されたとする意見が多くを占めた。 ◆ 一方で、端末購入とは別に、以下の点に着目した新たな利用者間の不公平を指摘する意見もあった。 ・ 乗換えの利益還元を目的としてホッピングを繰り返すなど短期解約者とそうでない者の間の不公平 ・ 購入する端末の価格に応じて端末割引等の利益上限が決まる現行ルールにおいて、高額プラン契約者が低額プラン契約者よりも必ずしも多くの還元を受けることができないという不公平		
【目的④ 通信料金の高止まりの解消】		
◆ 廉価プランやサブブランドの登場等により、諸外国と比較しても中～低水準にあるとして、ネットワーク品質や消費者物価指数の推移等を考慮しても、通信料金の低廉化は進んだと評価する意見が大半を占めた。 ◆ 一方でMVNOからは、MNOのメインブランドの料金プランの高止まりや、動画配信サービス等を料金プランに組み込むことで料金水準自体が分かりにくくなっているという指摘もあった。		

第2章 今期の検証事項 第1節 規制の在り方（総論）	1. 現在の市場環境、規制の効果 (1) 関係者の意見	7
市場環境や27条の3の規制の効果を検証するにあたり、どのようなデータを定点的に観測すべきか。 現在参照しているデータに加えて、他に把握すべきデータはあるか。		
◆ 市場の競争状況を把握する上で、累積での現状のシェアのみをもって評価することは適切ではないとの指摘や、一定の指標をクリアすれば規制を緩和して良いということではなく、市場への影響を十分に検証することが必要との指摘があった。 ◆ その上で、市場の競争環境を把握するためには、事業者ごとの契約数の伸び率（純増シェア）や、料金プランやネットワーク品質の海外との比較が有効な手法と考えられるとの提案があった。 ◆ 過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行から脱却できているか把握する観点からは、店頭における顧客誘引の実態等をモニタリングすることや、端末購入プログラムに係る提供実態や利用者の理解度、利用者による料金プランの比較状況等についてアンケート等を通じて把握すべきといった意見が示された。 ◆ 通信品質について、MNO各社からは、各キャリアの競争領域であり、共通の指標を設定することは困難の意見が多かったが、第三者による品質評価としてOpenSignalの調査結果等は共通項として参考になるのではとの意見もあった。 ◆ その他、短期解約問題に関し、短期解約件数やMNP転出入数の推移、機種変更の件数等を把握すべきとの意見があった。		
27条の3の規制の最小化を図ることは可能と考えるか。 上記の目的①～④を達成するため、27条の3の規制に代わる対応策が考えられるか。		
◆ 端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行は未だ継続しており、利益提供上限規制を撤廃・緩和すると過剰な端末安売り等につながるため、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要であるとして、現行規制を維持すべきとの意見が関係者の多くを占めた。その上で、今後、過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行から脱却できれば、27条の3の規制の最小化や規制に代わる対応策も検討できるのではないかと意見もあった。 ◆ 他方、「通信料金と端末代金の完全分離」や行き過ぎた囲い込みに対する規制は、日本特有のものであり、諸外国のように契約するプランの料金や期間の多寡に応じた柔軟な利益提供ができるようにすべきではないかと意見もあった。		

1. 現在の市場環境、規制の効果 (2) 委員の意見

8

- ◆ 27条の3の規制の最小化については、諸外国の状況も参考しつつ規制の在り方を検討すべきとの意見や、利用者がサービスを理解して契約する重要性について指摘する意見が多数挙がった。

① 諸外国との相違点に着目した意見

- ・ 諸外国では端末割引規制や囲い込み規制がなく、24か月や36か月など一定期間の継続利用や期間拘束を条件として端末割引や通信料金割引が行われ、契約するプランが高額であるほど利用者への還元額が大きい。ただし、プリペイドの利用者やSIMのみで安いプランに加入する利用者は期間拘束されておらず、料金プランによらず期間拘束を前提として割引が行われていた日本とは違いがある。また、日本の端末購入プログラムは、端末の返却を条件に端末を安く買えることがメリットだが、デメリットとして、諸外国と比較すると上位プランと下位プランの利用者間の不公平性が存在する。
- ・ 現時点で直ちに規制を撤廃することは避けることが適当ではないかという考え方について、撤廃するか否かというイチ・ゼロではなく、規制を段階的に緩和していくという選択肢があるのではないかと。今は一括でしか利益提供できないところを例えば6か月や1年など一定期間の継続利用を条件に利益提供を可能とすることによって、端末の転売ヤーはほぼ排除できる。次の段階として例えば料金プランに連動した値引き上限を選択可能にし、その際、当初は一律の算出ルールによって値引き上限を決定し、その後自由化するなど、規制なしで料金プランに連動した柔軟な利益提供ができるようにしていく、といったやり方もあるのではないかと。
- ・ 仮に日本が欧米型の販売手法に移行した場合、何も規制がないと当初は上位の料金プランと下位の料金プランで端末補助金に差がついていても、競争によって徐々に全体の補助金が上昇するとともに、上位プランと下位プランの補助金の差がなくなっていくことが想定される。どこか1社が下位の料金プランでも大幅な値引き攻勢を仕掛ければ、すぐにそういった状態になる。しかし、欧米では、何も規制がなくても、料金プランごとに合理的な値引きが行われており、なぜ海外では規制がないのに過度な値引きが行われないのかを解明しない限り、日本では永遠に27条の3の規制を緩和、撤廃することはできないのではないかと。今の仮説として、日本のキャリアは他国よりも激しい競争を行っているが、他国で競争が行われていないかという点ではなく、競争によって生じる多くの課題について、他国では消費者や消費者団体、株主などによるチェックや監視がより厳しいのではないかと。以前イギリスの通信キャリアを取材した際に、イギリス人は自分の通信料金が他人の端末値引きに使われることを嫌うので、値引きが自己完結するように上位プランの契約者の値引き額が多く、下位プランの契約者の値引き額は少なしているという説明を受けた。また、MNPばかり優遇すると、長期利用のユーザーからなぜ新規ユーザーばかり優遇するのかといった声や、過度な値下げ競争をしようとするれば、株主から株主利益を毀損するような不毛な値引き競争はしないでほしいといった声がかかるのではないかと推測している。この点について情報収集、分析を行って報告できればと思う。
- ・ 現行ルールでは長期利用者があまりメリットを得られない状況になっており、利用期間、通信プラン、ARPUに照らしてロイヤルユーザに対しては端末割引額をもっと増やせるように見直しをしていく必要があるのではないかと。
- ・ 日本のモバイル市場は世界的に見て非常に特殊であり、キャリア間でユーザーへの利益提供の還元競争が過熱し、それによって利益を得ようとする者がいたり、反社に資金が流出する事態となっており、それを止めるために緊急対策として規制を行うということを繰り返してきた。現在もSIMのみ新規キャッシュバック2万円によるポーン競争が続いており、MNP件数が増加しているが、利益提供目的のMNPは健全なMNPとは言えないのではないかと。キャリア間競争が間違った方向に行かないようにすることは行政の役割であり、日本市場の特殊性を鑑みれば、規制を強化すべき点は強化するという是々非々の対応が求められるのではないかと。
- ・ 韓国では端末価格の高止まりを理由に補助金規制が廃止されたものの、通信事業者がAI投資に注力している等により、端末割引はさほど拡大していない。販売店を通じた通信と端末のセット販売の商慣行など日本と韓国のモバイルビジネス環境は似ており、韓国動向は参考になるのではないかと。

1. 現在の市場環境、規制の効果 (2) 委員の意見

9

② 利用者がサービスを理解することの重要性や、利用者理解の実態把握の必要性に着目した意見

- ・ 端末購入プログラムは通信サービス契約と紐づいていないことや、乗換えのスイッチングコストが低い点について、消費者に適切な説明を行うことの徹底も併せてMNOの自主的取組として求めるべきではないかと。
- ・ 端末購入プログラムは利用者の中々理解されていないのが現実だと思われ、実際に何か月目で返却したのかといった点は是非確認していただきたい。仕組みが難しく、下取りサービスと混同しているケースも多いため、もう少し分かりやすいサービスになることが望ましい。
- ・ （端末購入プログラムについて）いつでも解約できるということがしっかり説明されているのか、実際に24か月後などに端末を返却している利用者がどのぐらい存在するかといった点など、この制度の実効性を確認することが必要。
- ・ 自らのニーズに沿った通信サービスの合理的な選択について、依然として自分の契約しているサービスについて一体どの付加的なサービスに対して上乗せの料金が課されているかといった点や、その金額と通信環境に対する費用対効果の観点で他の事業者のサービスとどのように比較すればよいかは、一般の利用者にとっては非常に難しいと考える。その点がもう少し明確になると、こうした規制がなくても利用者はフラットに自分のニーズに沿った通信サービスを選択できるようになるのではないかと考えており、27条の3の規制で対処する話ではないと思われるが、引き続き考えていかなくてはならない課題ではないかと。
- ・ 自らのニーズに沿った通信サービスの合理的な選択について、消費者視点でまだ改善の余地があると考え。現在は通信サービスの選択肢が多く、大きく分けると、キャリアプラン、キャリアサブブランド、MVNOのプランがあるが、現状ではプランの情報が散在しており、まずこのような体系があるということ自体を理解していない利用者も多いのではないかと。例えば携帯に詳しい人やネット検索が得意な人は自分でネットで情報を収集して最適なプランを選んでいるかもしれないが、そうではない人が実際にはまだかなり多いのではないかと。この目的は、規制の緩和以前の課題として望ましい競争のあり方としてずっと残るべきものと考え。中長期的な方向性として、一般の利用者に対して国または業界レベルで大きく体系立てて分かりやすい広報する、何らかの形で知らせる形を検討しても良いのではないかと。MVNOが選ばれにくいという声もあったが、それは選択肢としてまだ認知度が低いからだと考える。海外の競争促進策の事例もあるが、例えば幅広い通信プランの種類と属性に合った選び方が分かるような専用サイトがあれば、MVNOも含めてプランの選択肢が十分にあるということの認知度向上につながるのではないかと。総務省では既に携帯電話ポータルサイトを開設しているが、これがどのくらい消費者に気がついてもらえているのか、携帯ブランドマップではMVNOは5社よりもっと示した方がよいのではないかと、といった点は改善の余地はあるのではないかと。
- ・ 今でも1年間は毎月1円の負担で1年で12円しか毀損しないという売り方は、消費者がどうやってそのような計算になるのか理解することは難しいと考えられ、27条の3の規制により過度な値引きが規制されたはずでも、家電量販店で何十万という利益を受けたけど問題ないのかといった話もよく聞いている。消費者は必ずしも携帯電話単体で契約するわけではないため、光回線やクレジットカード、家電などに紐づいた割引もあり本当に分かりにくい状態。総務省でも携帯電話ポータルサイトによりPRIはしているが、携帯電話の契約が苦手の消費者はまだ多いのが現状。
- ・ モバイルはますます我々の日常生活の基盤になってきたとともに、AIやDXなどさらに政策的にも進めようとする中で、社会経済活動の基盤としてますます重要性が増しているということは論を待たない。そうしたモバイルを消費者が購入するに当たって、その購入が極めて複雑化しているという点について委員からも指摘あったが、一般の消費者が理解できない状況は誠に不幸な事態だと言わざるを得ず、そうした意味で、制度も含めて商慣行を簡素化すべきという意見はもともではないかと。関係する全ての事業者が満足する解を出すことはおそらく相当難しいのではないかと考えられ、重要なのは政策的に何を目標とされているのか、そしておそらく目指すべきなのは、消費者が価値に見合った支払いができる世界をどうやって作っていくのかということではないかと。資本主義経済である我が国の足元を考えれば、自然な出発点というのは消費者が主導する世界観を作ることであり、目指すべきは、情報が透明化された、消費者が選択できるような基盤、いかにシンプルな世界観を作っていくのかというのが根本にあるべき思想・理念ではないかと。

第2章 今期の検証事項 第1節 規制の在り方（総論）	1. 現在の市場環境、規制の効果 (2) 委員の意見	10
③その他 ・ 端末割引が通信サービスを選ぶ際にどのくらい影響しているのかについて、総務省が実施している利用者意識調査の中に組み込んで、実際にその影響度を測っていく必要があるのではないか。 ・ 通信品質も利用者視点において重要な要素であり、27条の3の規制の見直しを検討するに当たって、通信品質とネットワーク投資の状況をどのような形で指標に位置づけられるか。 ・ 通信事業者が適切な料金設定の下、その資金から設備投資を適切に行った上で非常に質の高い通信環境を提供することは、その通信環境を前提にビジネスを行っている他の業種にとっても重要。 ・ 利用者間の不公平について、新規契約者、特に短期で解約をするような利用者ばかりではなく、長期で契約しているユーザーに対して何らかの利益を還元できないかという点に関しては、囲い込みによる新規参入者との間の公平性という観点で、非常にセンシティブになっているという印象を受けている。ここまで成熟してきている産業の中で、長期の安定した契約は事業者側にとっても安定的にビジネスをしていく上での一つの材料になり、また、そうした安定的な契約がどれくらいあるかに関しては、通常投資家や金融関係者から見たときにもプラスの材料にもなり、何より利用者にとって一つの事業者と安定的な契約関係を結んでいることで、何かしら利益の還元があることはマイナスにはならないので、この点の考え方について少し検討してみる余地はあるのではないかと。		

第2章 今期の検証事項 第1節 規制の在り方（総論）	1. 現在の市場環境、規制の効果 (3) 評価・考え方	11
① 27条の3の規制の効果及びそれを踏まえた規制の撤廃・緩和について ◆ 27条の3の規制導入時に目指していた4つの目的（①事業者間の適正な競争環境の実現、②利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択、③利用者間の不公平の是正、④通信料金の高止まりの解消）について、過度な値引きや囲い込み行為が解消されたことから、27条の3の規制により一定程度の効果があったと評価できる。 ◆ 他方、多くの関係者から、端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行は未だ継続しており、利益提供上限規制を撤廃・緩和すると過剰な端末安売り等につながるため、引き続き事業者間の競争環境の適正化の取組が必要であるとして、現行規制を維持すべきとの意見があったところであり、現時点で直ちに規制を撤廃することは避けることが適当である。 ◆ その上で、中長期的に規制の撤廃・緩和を進める観点から、「どのような点が解消されれば規制の撤廃・緩和に一步踏み出せるのか」を明らかにし、規制の撤廃・緩和に向けた道標を立てていくことが必要である。特に、過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行から脱却するために、どのような指標や取組に着目して進める必要があるか検討することが適当である。 ◆ なお、規制の無い諸外国のように契約するプランの料金や期間の多寡に応じた柔軟な利益提供ができるようにすべきではないかとの指摘については、27条の3の規制は、このような「MNOが2年縛り等の囲い込みができる状況に安住して多額の利益提供で顧客を誘引することにより、モバイル市場全体での通信サービス競争につながらない」という状況を是正するために導入されたものであり、端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が未だ継続している状況において、長期間の囲い込みや大幅な値引きを可能とする規制の見直しは、上述の通り現時点では避けることが適当である。 ◆ 他方、料金プランの額に連動した利益提供上限への移行を含む利益提供規制の緩和や、長期利用者等への還元の在り方を議論すべきとの意見もあったところ、どのような状況に至れば（段階的に）規制を緩和することが可能か、②の指標に沿って検討を進めることが適当である。 ② 規制の検証に向けた指標（データ）の在り方について ◆ 中長期的な規制の撤廃・緩和に向けた道標として、どのような指標（データ）について重点的に着目していくべきか、関係者からの提案を踏まえて、当該指標の把握方法も含めて整理することが必要である。 ◆ なお、指標においては通信サービスや端末の契約における利用者の理解や意識についてもアンケート等を通じて実態を把握することとなるが、利用者にとって分かりやすいサービスを提供することや、利用者への適切な説明は、通信事業者や販売代理店等の関係者が常に心掛けるべきことである。電気通信事業法は、電気通信事業の運営の適正化による利用者利益の保護を目的としていることから、関係者においては、利用者理解の向上を通じた利用者利益の保護に向けて日々自主的に取り組むことが望まれる。		

2. 規制の効果検証や在り方検討のための指標 (1) 基本的な考え方

12

① 目的

- ◆ 中長期的な27条の3の規制の撤廃・緩和に向けた道標として、どのような指標（データ）について重点的に着目していくべきか整理することが必要。【コアカPIの設定】
- ◆ 指標（データ）には閾値を設定せず、主に指標（データ）の変化率に着目して、市場環境の変化等を確認していくというアプローチが適当である。その際、各指標の性質を踏まえた時間軸を意識する必要がある。
- ◆ その上で、一定程度の市場環境の変化等が認められる場合に、規制の見直しの有無を自動的に判断するのではなく、規制の撤廃・緩和が市場に与える影響等も検証した上で、規制の撤廃・緩和を進めていくこととする。

② 評価軸の在り方

- ◆ 中長期的な規制の撤廃・緩和に向けては、事業者間の適正な競争環境が実現できているかが重要であるところ、
 - ・ シェア等による①市場における競争状況の定量的な把握に加えて、
 - ・ 競争は手段であって、適正な競争を通じて、利用者のニーズに合ったより良いサービスが提供され、利用者が合理的な選択ができることが本来の目的であることを踏まえて、②利用者がどのようなサービスを選択可能であり、③そのサービスの内容をよく理解した上で選択できているか、についても重点的に着目する。
- ◆ さらに、④端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行自体は継続していることから、特に値引き上限規制の撤廃・緩和に向けては、当該競争慣行が市場や利用者 に及ぼす影響について重点的に着目する。
- ◆ なお、関係者ヒアリングにおいては、短期解約問題に関連する指標について様々な意見が出されたところ、これらの指標の扱いについては、短期解約問題の事後検証の在り方において検討することが適当である。
- ◆ 総務省においては、事業者からの各種報告や利用者意識調査を通じて、幅広い様々な市場データの把握に努めてきたところ、市場を多角的・総合的に検証する観点から、重点的に着目する指標（データ）以外についても引き続き把握に努め、可能な範囲で、諸外国との比較や他の市場動向データとの比較、利用者アンケート結果の属性クロス分析等を実施することが望ましい。なお、検証に活用する意義に乏しいデータについては、事業者の意見も聴きつつ簡素化を図るべきである。

2. 規制の効果検証や在り方検討のための指標 (2) 委員の意見

13

① 基本的な考え方に関する意見

- ・ 規制の見直しに向けたアプローチとして、具体的な数値の閾値を設定せず、主に指標の変化率に着目するという方針が示されているが、この変化率を評価軸に落としてみる場合、単に着目する項目を決めるだけではなく、観測している期間や変化の度合いが必要になり、それをどう定義するかというのが極めて重要。今後の検討において時間軸の定義をどのように具体化していくかということが重要。特に乗換えの比率や端末の売れ行きといった指標に関しては、例えば大型のキャンペーンなどの外部要因に左右されやすいというような側面があると考えられるので、一過性の数字の動きではなく、利用者の選び方や市場の慣行が以前と違う形でしっかり定着したと見極めるための時間軸の在り方が重要。

② 市場における競争状況に関する意見

- ・ キャリアから設定された高いポートイン目標を達成するために、代理店が機種変更を希望する利用者を一旦その場でオンラインで楽天モバイルにポートアウトさせてからすぐにポートインさせる楽天挟みや、近隣の異なる販売代理店が運営しているショップが結託して、互いに機種変更の利用者を回し合うといった行為が販売店、量販店の店頭やショッピングモールの出張販売で行われている。また、機種変更するよりMNPの方が端末が安くなることを知っている利用者は、端末を買い換えるときはMNPにより契約する。本来、機種変更をする者は同じキャリアで端末を買い換えて利用してくれるという最も大切にするべき利用者であり、このような行為が行われている状況はとても適正な競争環境にあるとは言えない。そこで、市場における競争状況として新規契約と機種変更の比率の推移をデータとして注視すべきではないか。これは同時に、4の「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境から脱却できているかどうかを確認するための指標にもなる。
- ・ MNP比率について、市場が飽和状態に向かえばMNP比率が上昇するのは必然であり競争の進展状況を測る指標としては適切でないとの意見もあるところだが、MNP比率の上昇は事業者による競争、顧客の奪い合いによる競争の進展状況を示す一例であると考えられることから重点的に着目すべき指標として示されていると認識しており、妥当な指標ではないか。
- ・ 端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境について、新規契約と機種変更の比率の推移に加えて、端末値引き上限規制の撤廃・緩和の出口として諸外国で主流となっている通信料金連動型の値引きも考えられるので、諸外国における端末販売手法の実績調査も継続的に実施していくのが良いのではないか。

③ 利用者が選択可能なサービス等の状況や、通信サービス等に対する利用者の理解、意識に関する意見

- 指標の評価軸の在り方として、利用者がどのようなサービスを選択可能であり、そのサービスの内容をよく理解した上で選択できているかについても重点的に着目すべき点には特に賛成。その上で、通信サービスの選択肢の幅として各事業者が提供しているプランの多様性という指標について、選択肢があること自体は必要なことで望ましいが、プランの多様性があり過ぎると逆に人は選択できなくなる。あるいはそれぞれのプランがそもそも分かりやすいものになっているかという前提のほうがむしろ重要なのではないか。多様性が単なるプランの数にならないようにすることには注意が必要ではないか。
- 利用者が選択可能な通信サービス等の状況について、多くの割引をして安くなるような複雑な料金プランではなく、例えば楽天モバイルの最強プランのようにシンプルで分かりやすい、いわゆるノンフリル型のプランであったり、逆に料金プランの選択肢が少ないということは消費者の理解を高める上で重要であると思われるので、必ずしも料金プランが多様であるから良いということではないと認識。より透明性の高い、分かりやすい料金プランが提供されているかについてもウォッチしていく必要があるのではないか。
- サービスに対する利用者の理解、意識については、当然端末に対するものも含まれると理解しており、電気通信事業法の目的規定にも利用者等の利益の保護が入っているため、極めて重要な論点。
- 第三者機関による通信品質評価等について、ここではつながりやすさや速さは確認できると思うが、利用者の実感も視野に入ってくると考えられ、把握手法として利用者意識調査もここに入れるべきではないか。
- 通信品質については第三者機関による通信品質評価等が挙げられており、本専門委員会でも、国際調査で日本の通信キャリアのネットワーク品質が高く評価されているといった発表があったが、国際ベースで発表されるネットワーク品質調査は基準、指標が分からないのでそのままでは使えないと認識。総務省の「5G普及のためのインフラ整備推進ワーキンググループ」に参加していた際には、5Gのつながりやすさや利用者の実感が分かる形の通信ネットワーク品質調査の導入を前向きに検討したという状況になっていた。総務省での通信ネットワーク評価制度を導入する計画なのであれば、ぜひそれを活用していただきたい。実際に複数の主要国で既にそのような国による移動通信ネットワーク品質調査が実施されていて、国内では、東京都が電波状況測定調査という名前で独自に5Gネットワークの品質調査を実施している例があり、そうした既存の自治体調査と連携する形もあるという感触を当時聞いていた。

④「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が市場や利用者 に及ぼす影響に関する意見

- 「誘引力」や「過度」といった言葉は非常に解釈の幅があるものであり、何が誘引力となっているかの特定が必要。そのためにも利用者の利用期間も見ていくべきと考えられ、誘引力が機能する、あるいは影響を与える範囲には利用者意識調査における利用者の実際の契約期間等の情報が入ってくるのかもしれないが、その他にも端末購入プログラムの対象となる端末の台数や提供メニューも項目として考慮していく必要があるのではないか。
- 評価軸のうち、2（利用者が選択可能な通信サービス等の状況）、3（通信サービス等に対する利用者の理解、意識）、4（「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が市場や利用者 に及ぼす影響）については、横断的になるかもしれないが、販売代理店あるいはキャリアの広告表示も確認すべきではないか。
- 端末代金の値引き等の誘引に頼った競争環境について、新規契約と機種変更の比率の推移に加えて、端末値引き上限規制の緩和・撤廃の出口として諸外国で主流となっている通信料金連動型の値引きも考えられるので、諸外国における端末販売手法の実績調査も継続的に実施していくのが良いのではないか。

① 市場における競争状況

- 市場における競争状況の定量的な把握方法としては、利用者数のシェアが最も分かりやすい指標と考えられるが、累積のシェアのみをもって競争状況を把握することは適切でないとの意見もあることから、累積のシェアに加えて、直近の競争状況を把握する観点から、純増シェアや、新規契約数・解約数の動向も重点的に着目する。
- 新規契約者に占めるMNPの数・比率の推移は、スイッチングコストの低下による乗換えを通じた競争の進展状況を測る指標として重点的に着目する。その際、必要に応じて、端末を購入した利用者（回線契約者）のうち新規契約者と既存利用者の割合など他の市場動向データとも比較しながら、MNPの数・比率の水準を評価する。

② 利用者が選択可能なサービス等の状況

- 競争の結果として、利用者のニーズに合った適切な価格・品質の通信サービスが提供されているかを把握することに加え、利用者にとつての選択肢があるかという点についても、重点的に着目する。
(a)通信料金：消費者物価指数における通信料の変動、内外価格差調査を通じた主要先進国の通信料金との比較
(b)通信品質：第三者機関による通信品質評価 等 ※ 利用者の体感については「3. サービスに対する利用者の理解、意識」で着目。
(c)選択肢の幅（通信サービス・端末）：利用者の多様なニーズに対応した、様々な価格帯・サービスの料金プランの提供状況、端末の販売状況 等 ※ 料金プランの分かりやすさについては「3. サービスに対する利用者の理解、意識」で着目。
- なお、27条の3の規制の本来の目的は、端末市場競争から切り離れた通信サービス単体での競争の促進であり、最新技術を搭載した端末の普及によるモバイル市場の発展や利用者利便の向上を後押しするものではない（ミリ波対応端末特例は例外）。他方、端末は通信サービス利用に不可欠なものであり、27条の3の規制によって端末の選択肢が狭まることでモバイル市場の発展や利用者利便の向上の足かせとなることは避けるべきとの考え方もあるところ、27条の3の規制の在り方を今後検討する上で、端末の選択肢の幅についても重点的に着目する。

③ 通信サービス等に対する利用者の理解、意識

- 利用者が通信サービスの内容をよく理解した上で選択できているかを把握する観点からは、利用者意識調査における「支払っている通信料金が納得しているか」、「料金プランの内容について理解できているか、分かりやすいと感じるか」、「どのような付加サービスが組み込まれているか把握しているか」、「利用している携帯電話サービスについて満足・不満足な点」等への回答状況について、重点的に着目する。また、「通信サービス契約や端末購入にあたって自分のニーズに合うものが選択できていると感じているか」等についても、利用者意識調査における回答状況に着目する。

2. 規制の効果検証や在り方検討のための指標 (3) 具体的な指標の在り方

16

④「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が市場や利用者に及ぼす影響

- ◆ 27条の3の規制は、「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行からの脱却により通信サービス競争の促進を目指すものであり、値引き等が「過度の」水準にならないよう、利益提供額の上限ルールを定めている。
- ◆ したがって、現行の上限ルールの範囲内であれば、値引き等の誘引に頼った競争慣行は許容されているところ、上限ルールの撤廃・緩和を検討するにあたっては、以下の点について重点的に着目する。

(a) 利用者

通信サービスの内容ではなく、値引き等の誘引に惹かれてサービスを契約している利用者がどの程度いるか、利用者意識調査における携帯電話会社を乗り換えた理由（値引き等の誘引による乗換えの有無等）や、現在契約している携帯電話事業者との契約期間についての回答状況について、重点的に着目する。

(b) 事業者

違反状況や販売現場の状況（広告表示等）について、覆面調査や事業者自身のモニタリングを通じて重点的に着目する。

(c) 値引き等の誘引を発揮する機会

利用者意識調査における「使用携帯電話端末の購入場所」でMNO・MVNO以外（メーカ直販や中古端末販売事業者等）から購入したと回答した者の割合や、中古端末の販売状況、端末購入プログラムを通じた端末販売状況、端末購入を伴わないSIMのみ新規契約の割合について、重点的に着目する。

(d) 端末購入プログラムの利用実態

端末購入プログラムが適正に提供され、利用者がよく理解した上で利用しているかを把握する観点からは、利用者意識調査における端末購入プログラムに係る「端末を返却しなかった理由」、「プログラム利用中でもキャリア変更できる旨の認知度」、「特典利用料免除のための次端末購入時に通信契約不要である旨の認知度」への回答状況等について、重点的に着目する。

2. 規制の効果検証や在り方検討のための指標 (4) 重点的に着目すべき指標一覧

17

評価軸		重点的に着目すべき指標（データ）		把握手法
1	市場における競争状況 （定量的な把握）	・ 利用者数	・ 累積シェア ・ 純増シェア、新規契約数・解約数の動向	・ 事業者からの報告
		・ 新規契約数におけるMNPの数・比率		
2	利用者が選択可能な 通信サービス等の状況	・ 通信料金	・ 消費者物価指数における通信料の変動 ・ 主要先進国の通信料金との比較	・ 消費者物価指数 ・ 内外価格差調査
		・ 通信品質	・ 第三者機関による通信品質評価 等	・ 公表情報等
		・ 通信サービスの 選択肢の幅	・ 利用者の多様なニーズに対応した、様々な価格帯・サービスの 料金プランの提供状況 等	・ 公表情報等
		・ 端末の選択肢の幅	・ MNOによる端末の販売状況 （中古端末、廉価端末を含む）	・ 事業者からの報告 ・ 公表情報等
			・ 使用携帯電話端末の購入場所 （MNO、MVNO、メーカ直販、中古端末市場等）	・ 利用者意識調査
3	通信サービス等に対する 利用者の理解、意識	・ 支払っている通信料金に納得しているか ・ 料金プランの内容について理解できているか、分かりやすいと感じるか ・ どのような付加サービスが組み込まれているか把握しているか ・ 利用している携帯電話サービスについて満足・不満足な点 ・ 通信サービス契約や端末購入にあたって、自分のニーズに合うものが選択できていると感じているか 等		・ 利用者意識調査

2. 規制の効果検証や在り方検討のための指標 (4) 重点的に着目すべき指標一覧

18

評価軸		重点的に着目すべき指標（データ）		把握手法
4	「過度の」端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行が市場や利用者に及ぼす影響	・ 利用者の状況	・ 携帯電話会社を乗り換えた理由（値引き等の誘引による乗換えの有無等） 等 ・ 現在契約している携帯電話事業者との契約期間	・ 利用者意識調査
		・ 事業者の状況	・ 違反事例、販売現場の状況（広告表示等）	・ 覆面調査、事業者によるモニタリング 等
		・ 誘引力を発揮する機会	・ 使用携帯電話端末の購入場所（MNO・MVNO以外（メーカ直販や中古端末販売事業者等）から購入と回答した者の割合）	・ 利用者意識調査
			・ MNOによる中古端末の販売状況	・ 公表情報等
			・ 端末購入プログラムを通じた端末販売状況 ・ 端末購入を伴わないSIMのみ新規契約の割合	・ 事業者からの報告
		・ 端末購入プログラムの利用実態	・ 端末を返却しなかった理由（返却できるという仕組みを知らなかった、一定期間経過後端末の分割支払い額が高くなることを知らなかった等） ・ プログラム利用中でもキャリア変更できる旨の認知度 ・ 特典利用料免除のための次端末購入時に通信契約不要である旨の認知度 等	・ 利用者意識調査

【参考】市場動向の把握にあたりこれまで参照してきた主なデータ

19

通信市場の動向	事業者間の競争	・ 事業者シェア（MNO・MVNOの契約数の推移）
	通信料金料金プラン	・ 消費者物価指数（携帯電話の通信料） ・ 家計調査における携帯電話料金の支払額の推移 ・ 各社の料金プランやセット割等の条件 ・ 日本を含む主要6か国の料金比較調査 （対象は携帯電話・固定電話・FTTH。携帯電話はMNOシェア1位、MNOのうち最安、MVNOシェア1位それぞれ最安料金を比較） ・ 廉価プラン・サブブランド・MVNOの契約者数の推移 ・ 2021年2月以降に発表されたMNOや主要MVNOのプランの契約数 ・ 利用者の意識（現在契約しているプランの理解度・納得度・安いと感じるか 等）
	スイッチング	・ 対象役務のMNP件数、契約解除数の推移 ・ 携帯電話サービス解約時の各社の違約金設定の動向 ・ 各種手数料の動向 ・ 利用者の意識（乗り換え/乗り換えない理由、違約金額や手数料額に対する許容度 等）
	通信サービスの利用実態	・ 利用者の意識（事業者との契約継続期間、サブ回線の有無、セット割・付加サービス等の利用状況 等） ・ MNO4社のユーザが利用した月ごとのギガ数（通信量帯ごとの該当件数）
	事業者の経営状況	・ 規律対象サービスのARPU ・ 規律対象事業者（主にMNO）の売上額、営業利益額、設備投資額 等
	販売代理店との関係	・ 販売代理店に対する支払金（販売奨励金を含む）の推移 ・ MNOが販売する端末のうち販売代理店に卸している台数
端末市場の動向	利益提供の状況	・ 継続を条件としない場合の新規契約を条件とする利益提供の件数・額 ・ 継続を条件としない場合の端末購入を条件とする利益提供の件数・額 ・ 特例による利益提供（不良在庫端末、ミリ波対応端末）
	端末価格	・ MNO 4 社が販売する端末の種類や価格帯の推移
	端末販売	・ MNO 3 社が販売する端末のうち端末購入プログラムによる販売台数の推移 ・ 規律対象事業者による端末販売台数の総数（新品端末・中古端末） ・ MNO3社による非回線契約者への端末販売の割合 ・ 利用者意識調査（端末購入経路、乗換え時の端末購入の割合、端末購入プログラムの利用実態 等）
規律の遵守状況		・ 販売・契約の現場（キャリアショップ、家電量販店等）における法令遵守状況等の覆面調査

1. 短期解約問題 (1) 現状と課題

20

① 短期解約の原因

- ◆ 27条の3は、利用者が乗り換えて自分に合った通信サービスを選択しやすいよう、また、乗換え促進による通信サービス競争の活性化を目的として、以下のようなルールとなっているところ、乗換えがしやすい環境を悪用し、携帯電話会社が乗換え契約の際に付与するポイント等の特典を目当てに、乗換えを短期間で繰り返す利用者（ホッパー）が発生している。

新規契約（乗換えを含む）を条件として利益提供する場合に通信サービスの継続利用を条件とすることを禁止。

→これにより、毎月分割や一定期間経過後にポイント還元する等の乗換え限定特典設計が制限され、乗換え契約時に特典を一括付与する商習慣となっている。

通信サービスの解約時に設定できる違約金は上限1000円（税抜）。

（27条の3対象外サービスについての解約時の違約金は、電気通信事業法の消費者保護ルール上、1か月分の料金）
→これにより、利益提供に比べて解約時にかかる違約金等の諸費用が小さく、解約者の手元に利益が残りやすい構造となっている。

② 短期解約の問題点

- ◆ 主な問題点として、関係者からは、MNO・MVNO側に少なからず事業運営上の損失が生じていることや、解約による顧客流出を新規獲得で補うために販売現場が利用者に強引な販売をしてしまうことが挙がっている。
- ◆ また、関係者からは、「ホッピングする者だけが恩恵を受けるという利用者間の不公平が生じている」、「善良なユーザによる利用を前提としたキャンペーンの実施が難しくなることで、事業者間の通信サービス競争を阻害しかねない」「ずる賢い消費者の行動にとどまらず組織的かつ大規模なMNPや短期解約が発生している」等の指摘もあった。

③ 利益還元目的の悪質な短期解約かどうかは特定できない

- ◆ 全ての関係者から、「利益還元の獲得のみを目的とするような悪質な解約かどうかを特定することは困難」との回答があった。
- ◆ 一部の関係者からは、同一名義で短期間での転出を繰り返す等、一定の傾向を把握することは可能との回答もあった。

1. 短期解約問題 (2) 関係者の意見

21

① 関係者による自主的な対策とその限界

- ◆ 短期解約問題は、スイッチングコストが下がった市場環境を悪用し、MNPIに対する利益提供を目当てに発生するものである。すでに自主的な対策を実施している関係者もあり、その概要は以下のとおり。

MNOによる自主的な対策（いずれも自社ごとの取組）

- ・ 一定期間内の再転入者に対して利益提供しない
- ・ 27条の3のルールの範囲内で違約金（上限1000円）を設定
- ・ 低容量の廉価プランの新規受付停止
- ・ 利用意図のない通信回線の契約を斡旋する手配師による代理店への営業を抑止する観点から、事業者間で連携し、代理店に対して注意喚起を行う。

販売代理店による自主的な対策

- ・ 出張販売やイベント販売時の不適切な販売を防ぐための外部スタッフ研修を実施。

- ◆ 一方で、関係者からは以下の理由から自主的な取組に限界があるとの指摘があり、規制の見直しが必要であるという意見が多数挙がった。
 - ・ MNOが自社のみの取組として乗換えキャンペーンでの利益提供額を下げることは、他社との競争対抗上難しい。
 - ・ MNOが自社の対策を超えて業界全体で新たに対策を講じる場合、
 - 全事業者で足並みを揃えて乗換えに対して利益提供をやめることは、独占禁止法違反（カルテル）のおそれがある。
 - 「通信事業者共通の顧客ID管理等の仕組みを構築して、事業者間でホッパーを特定し、情報共有すること」や「MNP手続において、転出元事業者から転出先事業者に対し、過去の利益提供に関する一定の情報を共有する」ことが考えられるが、個人情報の取扱いや情報共有の在り方について制度面・システム面で整理すべき課題が多く、短期間で実施することは難しい。
 - 販売代理店が独自に実施する割引については管理できない。
 - ・ MVNOは一方的に踏み台にされてしまう。また、販売現場における顧客獲得等の目標設定は、MNOと販売代理店に圧倒的な立場上の差があることや、競争領域であることから、適切な目標設定のレベルを議論することが難しい。

②規制による見直しの必要性

自主的な対策には限界があることを理由として、規制による対応を求めるMNOをはじめとする関係者からは、規制による見直し案として、主に以下の3つの案が挙がった。

案1：新規契約（乗換えを含む）を条件とした利益提供における継続利用条件の緩和

一定期間の通信サービスの継続利用を乗換え特典付与の条件としたり、通信サービスの利用に応じた利益提供ができる（毎月分割して利益提供し、通信サービスの解約時に利益提供を終了することができる）ようにする。

- ◆ 現行ルールで継続利用条件が禁止されていることから、乗換えキャンペーンの設計において契約時に一括で利益提供する商習慣になっており、これが利益提供目的の短期解約を助長するとして、関係者から最も多く提案が挙がっている。
- ◆ 一方で、MVNOはスイッチングコストを高める方向での見直しに懸念を示している。

案2：通信サービス解約時の違約金の引き上げ

現在の27条の3の違約金上限ルール（税抜1000円）をなくし、違約金上限額を消費者保護ルールの1か月分の料金まで引き上げる。
※ 消費者保護ルールにおける違約金の上限である「1か月分の料金（違約金が設定されているサービスの月額料金）」は、2022年の電気通信事業法施行規則改正で導入。

- ◆ 現行ルールでは、違約金の上限額が低いため短期解約者の手元に残る利益が大きく、ホッピングの抑止力になっていないことから、抑止力向上を目的として提案が挙がっている。
- ◆ 一方で、MVNOはスイッチングコストを高める方向での見直しに懸念を示している。また、現行ルールの上限で問題ないとするMNOの意見もある。

案3：利益提供の上限額の引き下げ等

SIMのみ新規契約を条件とする場合の利益提供上限を2万円から引き下げる、純粋新規とMNP（乗換え）の利益提供額の差別化を禁止。

- ◆ スwitchングコストを高めず短期解約問題に対処する方策として、主にMVNOから提案されている。
- ◆ 乗換えを促すには利益還元が効果的であること等を理由に現状維持が望ましいという意見も複数見られた。

③規制による見直し案1の緩和の期間や程度

(a) 緩和の期間

- ◆ 利用者間の不公平や事業運営上の損失回収、短期解約数の実態に着目して、1年以上の期間を求める声が挙がっていた。また、現行ルールにおいて1年以内（違約金のないプランを別途提供せずとも、違約金のあるプラン（自動更新なし）を提供できる期間）であれば不当な期間拘束に当たらないという整理を根拠に、継続利用条件の緩和を求める期間を最長1年とすることが望ましいとする意見もあった。
- ◆ 一方で、MVNO委員会とオペレータは、スイッチングコストを上げて解約を妨げるべきではなく、必要最小限にすべきとして、許容できる期間は数か月間程度、最長でも6か月（現行ルール上、お試し割で新規契約を条件とする通信料金割引が許容されている期間）と主張している。

(b) 継続利用を求める程度

- ◆ 緩和期間に加え、「通信サービスの利用に連動した分割利益提供（分割で利益提供し通信サービスを解約時には利益提供を終了）」のほうが、「契約から一定期間の継続利用を明示的に条件にする」よりも継続利用を求める効果が小さいという点に着目した提案も挙がっていた。
- ◆ 具体的には、「通信サービスの利用に連動した分割利益提供であれば固い込みに当たらないため、継続利用できる期間を制限せずとも利用者の解約の自由を不当に制限しないのではないか」「可能な限り解約が妨げられることのないよう、通信サービスの利用に連動した分割利益提供のみを認める（一定期間後に一括で利益提供することを許容しない）制度設計にすべきではないか」との意見があった。

① 案1～3について

- ◆乗換え特典の獲得のみを目的とする悪質な短期解約かどうかの特定が困難であることを理由に、事業者自身の自主的取組による対処を前提とした上で、競争制限的でない形で最小限の範囲で見直しを行うべき、との意見が複数挙がった。
- ◆一方で案1（継続利用条件の緩和）だけでは、低廉な料金プランを契約した場合に解約者の手元に利益が残る、あるいは通信料金分が実質無料となるケースが出てくるため、乗換え特典を目的とするホッピングを抑制できないとして、案3（利益提供上限の引き下げ）もあわせて検討すべきとの意見もあった。
- ◆案2（解約時の違約金の上限引き上げ）は、スイッチングコストを高めることから慎重な検討が必要との意見があった。

- ・利益還元のみを目的とする悪質な解約を特定することは困難であり、悪質でない消費者も相当程度いることが見込まれるところ、いずれにしてもこうした消費者の行動は事業者の価格付けが引き起こしていることであり、本来はMNOをはじめとする事業者の自主的な取組の中で価格付けの適正化が行われるべきことであり、これに対しては事業者が責任を持つべき。競争制限的でない形で自由な価格付けができるような競争環境をつくるべきというのが根本理念にあるべきと考えられる。また、価格付けは本来事業者が真摯に説明すべきものであって、それを安易に規制に委ねることはあってはならないのではないか。
- ・3つの規制見直し案を組み合わせる形で対処するほうが短期解約問題に対して非常に強力なツールとして機能するものとするが、やはりまずは事業者の自主的取組を前提とするならば、案2や案3をセットで考えるというのは難しいのではないか。短期解約問題は事後的な対応、回復が極めて困難でありつつも、そもそも短期解約には通常の合理的な消費者の行動であるという側面と、その一方で悪質な行動であるという側面があり、これらを事前に区別することは極めて困難であることから、3つの案を組み合わせで短期解約自体に一律に規制をかけることは、スイッチングコストの低下を1つの主眼とした規制の趣旨とは逆の方向なのではないか。
- ・案3（利益提供上限の引き下げ）も対処として捨てがたいと考えており、継続議論に含めるのも良いのではないか。
- ・6か月だと、例えば楽天モバイルにポートインすると3千ガまで月額880円のプランがあり、これを6か月間利用した後に解約しても手元に1万3,000円以上残るので、乗換え特典の獲得のみを目的とするホッパーは止まず、その間、MVNOはずっと踏み台にされ続ける。つまり、残念ながら案1の期間を6か月としても、短期解約の抑止効果はなく、また同じことが繰り返され、1年後に同じ議論をすることになる。12か月にしたとしても、光やカード、家族割などの割引適用により1,000円を切るプランがたくさんあり、実質1年間通信料金が無料となるので同様であり、案1で継続を求められる期間を6か月あるいは12か月にしてもホッピングは止まらなそう考えられ、そうすると案3の利益提供上限2万円の引下げを検討することが必要ではないか。案2（解約時の違約金の上限引き上げ）はスイッチングコストを高めることから慎重な検討が必要がある。案3（利益提供上限の引き下げ）はかなり効果的であると考えている。案3が規制の強化あるいは事業者間の競争を阻害するという見方をしてしまうとそれまでであるが、この2万円という額を適正化あるいは再定義するという見方から立てば、例えば案1で12か月の継続を許容した場合、新規契約から12か月間得られる利益を超えない額というところに再定義して計算すれば1万円弱、6か月であれば5,000円弱の水準になれば、乗換え特典の獲得のみを目的とするホッパーを止めることができるのではないか。

① 案1～3について＜続き＞

- ・利益提供の2万円というのはあくまで上限なので、プランに応じていくら利益提供するのかというのは事業者でそれぞれ決めるのが良いのではないか。今回、まずは事業者の自主的な取組に任せるということが強調されていると認識しており、案1の大枠を決めて実施するという方向に賛同。
- ・常に新しい販売方法が模索され、作られて市場に投入されていくという中で、例えば乗換え直後の特典一括付与を引き続き許容したことで、その後どういった状況が生まれるのか、特に事業者が「ほかがやっているから」、「競争行動だから」といった主張をする場合、果たしてこれまでの議論を踏まえて妥当なのかという点は再度振り返る必要があるのではないか。その上で、今回事務局が示しているように、案1を踏まえて事後検証という形で見ていくのがまずは一つなのではないか。

② 案1の緩和の期間や程度について

- ◆利用者を拘束しない期間として最長6か月まで緩和することに賛同する声がある一方、「通信サービス品質確認をしやすいするための乗換え促進」という位置づけであるお試し割（新規契約を条件とする通信料金割引の特例）の割引可能期間（最長6か月）と同じ緩和期間にすることで、お試し割の導入検討時と同様の懸念（ホッピング等）があるのではないかと、短期解約問題への対処という観点からは別途検討が必要ではないかと等との意見があった。

- ・当面まずは案1に絞って対処するという場合、一番拘束性が低い点を重視し6か月の継続利用とするということに賛同。例えば6か月より短期間に刻んでしまうとまたルールが複雑化することから避けるのが望ましく、1年を超えると拘束性は確実に高くなる。
- ・継続利用条件の緩和の期間として、お試し割の割引可能期間である6か月が示されているが、お試し割の趣旨は品質確認であり、短期解約との関係で考える場合は、6か月という期間については、もう少し検討が必要ではないか。
- ・お試し割の割引可能期間が6か月であることから継続利用条件の緩和の期間も6か月で良いのかは悩ましい。仮にMNOが6か月間分割あるいは6か月後に一括で2万円の利益提供を行う場合、また通信サービスの利用に連動した分割利用提供を行う場合であっても、各種割引なしで月額3,000円弱のプランはたくさんあり、こういったプランであれば6か月間通信料金が実質ゼロ円で利用できるようになる。今ジョッピングモールなどの出張販売や家電量販店では、もう2万円もらいましたかという声かけがあるが、これが6か月間通信料金が実質ゼロですという声かけに変わるだけではないか。ユーザーは4MNOを半ずつホッピングすれば、ずっと無料で使い続けることができ、これはまさにお試し割の導入を検討した際のホラーストーリーそのもので、一般のユーザーを巻き込んだホッピングを助長しかねない状況になってくるものと考えられる。
- ・どの事業者もお試し割を実施していないということ、SIMのみ新規で案1の期間を6か月にするといった場合、お試し割と何が違うのか、ほぼ同じではないかという疑問があるので、その点を考えていく必要があるのではないか。
- ・お試し割の割引可能期間を持ち出してこれと同様に6か月という期間が示されているが、どの事業者もお試し割を実施していないことからすると、もしこれを持ち出してくるのであれば、そもそもなぜこのお試し割が制度として使えないのかをまずは整理し、その中で改善できる点があれば次の良い一手になると思うので、その辺りを検討していくのも良いのではないか。

③ 分割付与による利益提供の制度設計について

◆乗換え直後の還元額の割合を大きくすることを禁止したり、当月よりも翌月の還元額を増やすようにする、等、継続利用条件の緩和後も乗換え限定特典一括付与の商習慣に後戻りしないようルール化する必要があるのではないかとの意見があった。

- ホッピング対策として一括キャッシュバックがなくなっていく、それに応じて通信サービスの利用期間に運動した利益提供の形になっていった場合、毎月同じ額がキャッシュバックされていくような前提になっているように見えるが、これがホッピング問題が少し時間がたつて忘れ去られてくると、事業者によっては、例えば1年の最初の月に多額のキャッシュバックをして残りの11か月は少額のキャッシュバックをするといったやり方が出てこないとも言えないので、契約期間に応じたキャッシュバックの割合はしっかりとルール化していく必要があるのではないか。例えばキャッシュバックの額は必ず前の月よりも翌月のほうが多くなるようにすることにして、最初のほうにキャッシュバックの割合がシフトしてしまうような状況にはならないように留意すべきではないか。
- 案1については通信サービスの利用に運動した分割利益提供とした上で、12か月後に特典を付与するということは禁止し、かつ最長12か月ではなく、12か月での分割提供に限り実施できるようにすべき。また、前回会合で乗換え直後の割引額の割合を大きくすることを規制すべきという意見もあったところ、そのほうが効果的であることは間違いなくと思うが、そこまでやるのかという迷いはある。

④ その他

◆現行の金額固定の利益提供上限からプランの月額料金に運動した利益提供上限に移行することによって、低廉な料金プランであっても解約者の手元に利益が残りにくくなりホッピングを防ぐことができるとの意見があった。

◆また、将来的には、現在の規制に加え、光回線契約とモバイルとのバンドル割引やキャッシュバックに対する規制も検討してはどうかとの意見があった。

- キャッシュバックの上限がどのプランでも一律2万円と設定されていることから低料金プランで契約してすぐホッピングする者が利益を得ているということが明白であり、利益提供上限の最適化という面で、例えば契約プランの6か月間をキャッシュバック期間にするのであれば6か月の支払い総額の80%に設定するなど、契約の料金ベースでの上限設定にすれば良いのではないか。そのようにすることで、どんな料金プランでもホッパーが利益を得られにくくなる。同時に、キャッシュバックの額が契約プランの料金の総額に応じて変化することで、利用者にとっては大容量のプラン、例えばネットフリックスとセットになったプランを試したいといったような大容量プランをお試ししやすい環境を提供できるようになるのではないかな。
- 将来的に諸外国において主流となっている端末値引きを料金プランに運動させていくことが選択肢の一つであるならば、料金プランに運動した利益提供を試行してみることも考えられるのではないかな。期間や割合をどう決めるのかという問題はありますが、この方法であれば確実にホッパーを止めることができる。
- 現在、イベント販売や量販店でモバイルのMNP、光回線契約、クレジットカードの契約などをセットで4万数千円のキャッシュバック等が行われている。MNPでの利益提供が例えば2万円から1万円に下がったとしても、光契約のキャッシュバックが1万円上がれば同じになる。光回線のキャッシュバックは開通ベースではなく申込みベースで行われており、販売スタッフが「開通しなくてももらえますよ」というトークをしていると聞いている。今後、モバイルの新規契約に対する利益提供規制に加えて、今後は光回線契約とのバンドル割引やキャッシュバックについても検討する必要があるのではないかな。

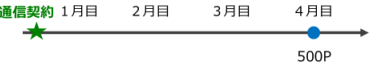
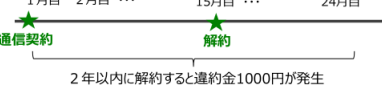
【参考】通信サービスの継続利用を求める期間の基準

現行の27条の3のルール上は、利用者に通信サービスの継続を求める期間の基準として6か月、1年、2年の3パターンがあるところ。

- 【6か月】
 - 継続利用割引（＝新規契約や端末購入を条件としない）において、6か月以内の継続期間であればより多くの利益提供が可能。競争ルールWG報告書2023において、6か月以内であれば長期にわたって利用者を拘束しないとされた。
 - お試し割（新規契約を条件とする通信料金割引を例外的に許容する類型）の割引可能期間は最長6か月。継続利用割引の「長期にわたって利用者を拘束しない」という考えを踏襲。
- 【1年】
 - 1年以内の期間拘束プラン（自動更新なし）の場合は、期間拘束なしプランを別途提供する必要がなく、当該プランの契約を条件とした乗換え限定キャンペーンを実施することも可能。
 - ← 2年縛りが一般的であった2019年当初、1年以内の期間拘束かつ自動更新のないプランであれば拘束性が相対的に低いものと判断。
- 【2年】
 - 2年を超える期間拘束プランは禁止。
 - 電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン（27条の3 規律対象外の事業者も広く対象）において、「消費者保護の観点からは、拘束期間は24か月以内であることが望ましい」としている。
 - ← EUでは、2年（24か月）を超える期間拘束契約を提供する場合は、契約期間が12か月以下となるプランも選択できるようにしなければならぬとのルールが導入されている（ユニバーサルサービス指令）。

- 通信サービスの継続利用を求める主な類型としては以下のとおり。期間拘束がない場合、利用者は目の前の利益提供に誘引されるものの、他社への乗換えを引き留めるものは通信サービスの契約上はなく、「毎月分割して利益提供し解約時に利益提供を終了」するパターンが継続を求める効果が最も小さい。

- 期間拘束がない
 - 毎月分割して利益提供し解約時に利益提供を終了
 - 一定期間経過後までの契約を条件として利益提供
 - 1年/2年縛りなどの期間拘束がある（＝期間内解約時には違約金が発生する、期間拘束プラン加入を条件として利益提供等）

		新規契約や端末購入を 条件とした利益提供	プラン変更者や既存契約者、端末非購入者にも 新規契約者や端末購入者と同じ条件で利益提供する場合	新規契約や端末購入を 条件としない利益提供
期間拘束なし （＝解約時に違約金が発生しない）	毎月分割して利益提供を終了 解約時に利益提供を終了	禁止 ただし、「お試し割」は、通信料金割引の期間が6か月以内であれば可能。	最大4か月、毎月500ポイント付与するキャンペーン  最大4か月、通信料金を毎月500円割引するキャンペーン 	27条の3の規制対象外 額や期間の制限なく 通信料金割引も含め あらゆる利益提供が可能
	一定期間経過後に 利益提供	禁止	契約から3か月間契約を継続すれば、4か月目に500ポイントを付与 	一定の範囲で可能 （＝いわゆる「継続利用割引」） ・6か月以内：1か月分の料金/月 ・6か月超：1か月分の料金/年 競争ルールWG報告書2023において、6か月以内であれば、長期にわたって利用者を拘束しない期間とされた。
	プランの契約者のみ 1年超の期間拘束 に利益提供	禁止	 2年以内に解約すると違約金1000円が発生	違約金と利益提供（※） の合計が1000円まで ・期間拘束なしプランの提供義務 ・期間拘束なしプランとの料金差は170円まで、他の条件は同一 ・2年を超える期間拘束の禁止 ※ 期間拘束中の継続利用を条件とする利益提供

① MNOを中心とする業界の自主的な対策の徹底

- ◆ 短期解約問題は、スイッチングコストが下がった市場環境を悪用し、MNPに対する利益提供を目標てに発生するものであるため、まず第一に、主に利益提供を行う主体であるMNOの自主的な取組の徹底を求めることが適当である。
- ◆ 各社の自主的な取組については、利益提供の方策だけでなく、MNP獲得の目標設定に当たり通常の範囲を超えて販売代理店に対して過大な目標値や理不尽な手数料を設定していないかについても点検することが必要である。
- ◆ また、自主的な対応の徹底という観点からは、個社の対応を超えた業界全体の対策が可能であるか、まずはMNO各社が連携しシステムや法令等の課題を協議・整理することが必要である。

② 規制による見直しの必要性

- ◆ 業界の自主的な対策を第一とした上で、
 - ・ MVNOが踏み台の標的にされたり、販売現場の厳しいMNP獲得ノルマや利用者への強引な販売につながるなど、短期解約原因の作出者でない関係者が被害に遭っている実態があること
 - ・ MNOの自主的な取組だけでは限界がありうること
- を考慮すると、自主的対策に加え、事業者間の適正競争をはじめとする27条の3の規制の趣旨・目的に沿って、より競争制限的でない形で、必要最小限の範囲で、規制の見直しも行うことが適当である。

③ 規制の見直し案 1～3 に対する評価

規制による見直しは、より競争制限的でない形で、必要最小限の範囲とすべきであることから、案 1 による見直しが適当である。

案 1：新規契約（乗換えを含む）を条件とした利益提供における継続利用条件の緩和

- ◆ 緩和により、一定期間の通信サービス継続利用を乗換え特典付与の条件としたり、通信サービスの利用に応じた利益提供ができるようになる等、利益提供の設計に一定の柔軟性が認められることにより、短期解約問題に対する一定の抑止効果が期待され、案 2・3 と比べて競争制限的な性質が小さい措置と考えられる。
- ◆ 他方、MVNOはスイッチングコストを高める方向での見直しに懸念を示していることから、緩和にあたっては、「目的①：事業者間の適正な競争環境の実現」や「目的②：利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択」に反しないよう、緩和の程度（継続利用を求めることができる期間等）を検討すべきである。

案 2：通信サービス解約時の違約金の引き上げ

- ◆ 27条の3の違約金上限ルール（1000円）を撤廃し消費者保護ルールの違約金上限（1か月分の料金）のルールに合わせるという点では規制緩和ではあるが、利用者にペナルティを課してスイッチングコストを上げる性質がある。
- ◆ 違約金というペナルティを通じてスイッチングコストを上げることは、案 1 よりも強く他事業者のサービスを選択する自由を妨げることにもつながり、競争制限的な性質が強いと考えられる。
- ◆ また、短期解約者の中には、通信品質等に不満を持ち短期解約した者も一定数いると考えられるところ、そのような健全な利用者の自由な選択を阻害することにもなりかねない懸念がある。

案 3：利益提供の上限額の引き下げ

- ◆ MNPIに対する利益提供行為を直接的に規制することが短期解約の効果的な抑止につながるとの意見もあったが、外形上短期解約であっても善良な解約者が存在することや、利益提供が健全な利用者の乗換えを促すための手段でもあることから、まずは競争制限的ではない形で乗換え特典を付与できるような環境を構築すべきであり、顧客獲得競争において乗換え特典をどの程度付与するかは事業者の経営判断として自ら責任を取るべきものであることから、規制によって特典付与額の上限を引き下げることは慎重に考えるべきである。

④ 規制の見直し案 1 の緩和の程度

- ◆ 案 1（継続利用条件の緩和）による規制の見直しにおいては、短期解約問題への対処としての有効性と過度な囲い込み行為の防止とのバランスを考慮した上で、緩和の程度を検討する必要がある。

◆ 具体的には、

- ・ 囲い込み行為防止の観点からは、MVNOから「継続利用を求める期間は6か月間を超えるべきではない」「囲い込み効果がより小さくなるよう、通信サービスの利用に連動した分割利益提供のみを認める制度設計にすべき」との意見があったこと
- ・ 一方で、短期解約問題への対処としての有効性、最長6か月という期間について、低廉な料金プランを契約した場合に、解約者の手元に利益が残ったり、「月額通信料金が実質無料」と訴求したりすることにより、MVNOの踏み台化が止まらず、お試し割の導入検討時と同様の懸念（ホッピング等）が生じうる（※）ため、短期解約問題への対処として最長6か月が妥当と言えるのか引き続き検討すべきという意見もあったこと

を考慮すると、「乗換えから一定期間 経過後に特典を付与する」ことは引き続き禁止した上で、分割での利益提供に限り、最長1年間実施できるようにするよう見直すことが適当である。

- ◆ なお、関連して、短期解約への対処としての有効性という観点からは、乗換え直後の特典一括付与を規制することも考えられるものの、関係者の自主的取組を第一とする方針や、競争制限的でない形で最小限の範囲で見直しを行うという方針に照らせば、現時点では規制しないことが適当である。
- ◆ また、今般の見直しは分割付与に限って認めるものであるところ、例えば特典付与期間の後半や最終月に特典の大半を付与するような分割付与を許容すると、契約から一定期間後の利益提供を禁止する意義が損なわれる。必要最小限の規制しつつも規制の潜脱につながらないよう、関係者と協議をしながら、規制の見直しの詳細な制度設計を進めることが適当である。

※ 6か月以内という期間は、「長期にわたって利用者を拘束しない期間」とされ（競争ルールWG報告書2023）、これを踏まえお試し割においても、乗換え後最長6か月間の通信料金割引を許容している（競争ルールWG報告書2024）。他方、お試し割の導入検討時、「乗換え先の通信サービスのお試し」という特例の建て付け上、お試し期間としての割引適用期間が終了すると多数の解約が発生しうることを理由に、割引目当てのホッピングや販売現場の負担を懸念する声が挙がっていた。

⑤事後検証の在り方

- ◆MNOをはじめとする関係者の自主的な対応を大前提とした上で、まずは、競争制限的な性質が小さい案1のみを採用し、一定期間の継続を促す形で乗換え特典を付与する選択肢を与えられるよう（顧客獲得戦略として、現状のように乗換え直後の特典一括付与の選択肢も残されている）、規制の見直しを実施することが望ましい。
- ◆その上で、乗換え特典を目的としたホッピングによって、短期解約原因の作出者でない関係者が被害を受けるという事実も考慮すれば、関係者の自主的な対応や案1による規制見直しの効果を今後検証し、必要な取組を尽くしたとしてもなお、問題があるとの評価に至った場合には、案2や案3による規制の見直しを検討することが適当である。
- ◆なお、案1に対しては、継続利用条件の緩和を行ったとしても、販売現場での競争対抗上結果的に継続利用を求めず、現状と同様、契約時での一括での利益提供に取れんしてしまうことを懸念する意見もあった。しかしながら、案1は、現行の継続利用条件規制によって契約時に一括で利益提供する手法に制限されていることが利益提供目的の短期解約を助長する要因となっているとして、利益提供の設計に一定の柔軟性を認めることが要望されているものであり、規制の見直しにより柔軟な対応が可能になった後も事業者が一括での利益提供を選択する場合は、短期解約問題はあくまでも事業者自身の事業戦略の結果に過ぎないと考えられる。
- ◆そのため、上述の通り、事後検証においては、まず自主的対策や案1の規制緩和を踏まえた対応について、MNOにおいて必要な取組を尽くしているか検証することが適当である。その際、規制の見直しにより柔軟な対応が可能になった後も事業者が一括での利益提供を選択している場合には、事業者においてその理由を含めて丁寧な説明が求められる。
- ◆また、今後の事後検証で確認すべき事項について、関係者からは、一定期間内の解約やMNPの数・割合の推移、自主的な取組の状況、MNO・MVNO間の競争に与える影響、MNO・販売代理店の間でMNP獲得の目標値の相談・合意のプロセスが適切に行われているか、等を確認すべきとの意見が出ているところ、これらの検証項目について、今後の事後検証の中で適宜フォローすることが適当である。

⑥新規契約を条件とする通信料金割引との関係

- ◆通信料金割引は、通信サービスを解約すると当然の結果として終了するものであり、通信料金割引を受けるために通信サービスの継続利用を間接的に誘引する効果があるため、囲い込み行為を厳格に規律する観点から、新規契約を条件とする通信料金割引は、これまでお試し割を除き禁止していた。
- ◆今般、継続利用条件を緩和することにより、新規契約を条件とする場合であっても、最長1年間は分割による利益提供が可能となる。これにより、最長1年間に限り、通信サービスの解約時に分割での利益提供を終了することが可能となることを踏まえれば、同じ最長1年間について、「継続利用を間接的に誘引する」ものとして通信料金割引を引き続き禁止する必要はなくなることから、新規契約を条件とする通信料金割引も最長1年間に限り実施できることとなる。これに伴い、新規契約を条件とする通信料金割引の特例としてお試し割を設ける意義がなくなること、また、お試し割はこれまでの事業者も実施していないことから、見直し後の制度に統合することが適当である。
- ◆また、通信料金割引のうち、端末の購入を条件とするものについては、継続利用の間接的な誘引につながるという理由に加えて、端末購入の有無や機種によって同一の料金プランでも通信料金割引の有無や程度が異なることにより、利用者が通信サービス単体で比較することが難しくなることから、これまで禁止してきた。今般の継続利用条件の緩和は、あくまでも短期解約問題への対処として、新規契約を条件とする場合について最小限の見直しを行うものであることから、新規契約を条件とする利益提供（通信料金割引を含む）であっても、端末購入を条件とする場合については、引き続き禁止することが適当である。
- ◆なお、通信料金は通信サービスの対価であるため、通信料金割引により利用者が契約内容を誤解することがないよう、消費者保護ルールに則り、割引の提供条件（割引期間や割引額等）を明示して案内することが適当である。

（次ページに続く）

1. 短期解約問題 (4) 評価・考え方

34

⑥ 新規契約を条件とする通信料金割引との関係 <続き>

- ◆さらに関連して、「新規契約を条件としない」場合は割引期間や割引額の制限なく通信料金割引ができることについて、楽天モバイルから、「新規参入者よりも、サブブランドを含め複数のプランや大規模な顧客基盤を有するMNO3社のほうが、柔軟にキャンペーンを設計できる点で競争上有利である」との指摘があり、「新規契約を条件としない」通信料金割引についての割引期間等に一定の規制を設けるとともに、「新規契約を条件とする」通信料金割引をより柔軟にできるようにすべきとの意見があった。
- ◆上述のとおり、今般、新規契約を条件とする利益提供において継続利用条件を緩和することに伴い、「新規契約を条件とする」通信料金割引についても最長1年間限り実施できるようになり、楽天モバイルの要望はある程度充たされることから、まずは、継続利用条件緩和後の楽天モバイルを含むMNO各社の「新規契約を条件とする」通信料金割引の実施状況を注視することが適当である。
- ◆他方、「新規契約を条件としない」通信料金割引が事業者間競争に与える影響の把握については、楽天モバイルからは、「MNO3社の新規契約回線のうち、新規契約を条件としない通信料金割引が適用された回線数を把握すべき」との案が示されたが、MNO3社からは該当データの抽出が困難との意見もあるところ、代替的に総務省が実施する利用者意識調査によって把握可能であるかを含め、まずは実現可能な把握方法を検討することが適当である。

⑦ その他

- ◆現行の金額固定の利益提供上限規制から通信サービスプランの月額料金に連動した利益提供上限規制に移行することが短期解約問題への有効な対処策になるという意見があった。また、長期利用者への還元や、違約金を含む期間拘束の在り方など、現行の厳格な囲い込み規制の考え方を全体的に見直し、より柔軟に継続利用を求められるルールとすべきではないかとの意見があった。
- ◆これらの利益提供上限規制の在り方や継続利用の在り方の見直しは、27条の3の規制の在り方全体に関わる見直しとなるため、今般の短期解約問題への対処とは切り離し、今般設定した指標に照らして、今後見直しを検討することが適当である。

2. 端末購入プログラムにおける残価率算出ルール (1) 現状と課題

35

① 現行のルールの概要

- ◆27条の3ルール導入当初から、端末購入プログラムによる買取型の端末販売自体は許容している（2年後の端末返却時までの通信サービス継続利用を条件として残債を免除する行為については禁止）
- ◆ただし、27条の3の利益提供規制の潜脱防止のため、27条の3の規律対象事業者（実際にはMNO）が端末購入プログラムで販売した端末を一定期間経過後に買い取る際に、中古端末市場での一般的な中古端末の価値を超えて端末を買い取る場合は、その差額を利益提供とみなす旨、省令やガイドラインで定めている。
- ◆従前は、一定期間経過後の買取時の端末の残価率（中古端末としての残存価値）を算出するための具体的なルールがなかったが、「競争ルールの検証に関するWG」での議論を経て、2024年12月に端末買取時の残価率算出ルールを導入。
- ◆残価率の算出にあたって、RMJが公表する会員企業の中古端末買取実績データを参照する必要がある。
- ◆機種ごとに残価率が異なるという市場の実態を前提として、機種ごとの残価率算定を原則と位置付けている。
- ◆ただし、算出の柔軟性の確保、算出の業務負担軽減、各社の販売戦略尊重等の観点から、共通項が多い機種をグループ化した上でグループごとに残価率を算出することを許容しており、実際にMNO各社はグループ化を採用している。

② 現行のルールの問題点

(a) グループ化においてMNOの裁量を広く許容していることによる規制の潜脱

グループごとに算出した残価率を見ると、機種によっては本来の残価率よりも大きく吊り上がった残価率になっていることから規制の潜脱が発生。

(b) 算出にあたってRMJの買取実績データを参照することの是非

新しいタイプの機種が出てきた場合にもRMJが公表する過去の実績ベースで残価率を算出するというルールの在り方自体や、RMJの買取実績が少なく機種ごとの残価率を正確に反映できない点に限界がある。

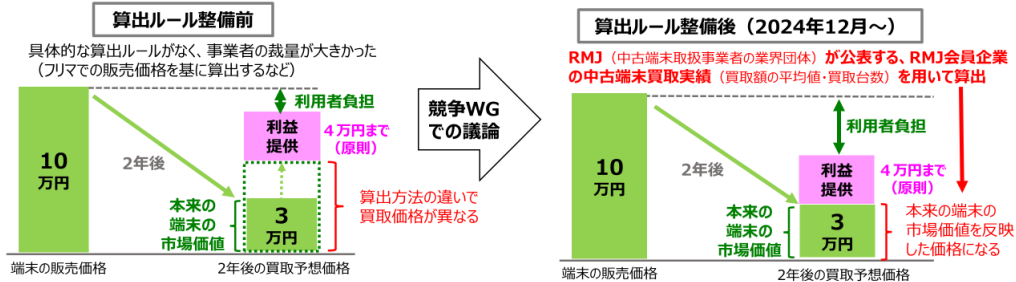
(c) 算出ルール運用にあたっての負担

現行の算出ルールの運用が煩雑で、総務省に事前確認・提出が必要な事項が多く、業務負担となっている。

【参考】端末購入プログラムにおける残価率算出ルールの概要

36

- ◆ 従前は、一定期間経過後の買取時の端末の残価率（中古端末としての残存価値）を算出するための具体的なルールがなかったが、「競争ルールの検証に関するWG」での議論を経て、2024年12月に端末買取時の残価率算出ルールを導入。
- ◆ 残価率の算出にあたって、RMJが公表する会員企業の中古端末買取実績データを参照するルールとしている。



- ◆ 27条の3の利益提供規制の潜脱防止のため、27条の3の規律対象事業者（実際にはMNO）が端末購入プログラムで販売した端末を一定期間経過後に買い取る際に、中古端末市場での一般的な中古端末の価値を超えて端末を買い取る場合は、その差額を利益提供とみなす旨、省令やガイドラインで定めている。

【電気通信事業法施行規則第二十二の二の十六 第1項第1号ハ（利益提供の類型）】
利用者（略）から移動端末設備を譲り受ける際に市場において当該移動端末設備を譲り受ける際の一般的な価値を超える額を対価として提供すること

【電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン p.42-43】

イ 将来時点では金額が確定しない利益を提供する場合の扱い

a 電気通信事業者において、将来時点において端末の買取を行うこと等のプログラムを提供しようとする端末について、

「端末の販売価格×残価率×その他考慮事項」という算出式により、利益の提供を行う将来時点において予想される合理的な買取等予想価格（略）を算出する。

【参考】現行の残価率算出ルールにおけるグループ化の位置づけ

37

- ◆ 現行の残価率算出ルールにおいては、機種ごとに残価率が異なるという市場の実態を前提として、機種ごとの残価率算定を原則と位置付けつつも、算出の柔軟性（参照すべき先行同型機種のない新しい端末の残価率を算出する場合等）を確保し、算出の業務負担を軽減し、各社の販売戦略を尊重する観点から、共通項が多い機種をグループ化した上でグループごとに残価率を算出することを許容している。
- ◆ しかし実際にはMNO各社がグループ化を採用。グルーピングの細分化の程度は各社の裁量に委ねられている（※）が、例えば「iPhone」「Androidスマホ」「スマートウォッチ」など大きくグルーピングすると、同グループに属する端末の残価率が、価格帯・スペック・人気度等に関わらず全て同一となり、本来の価値との乖離が生じている。

※ iOS端末とAndroid端末をそれぞれ複数取り扱っている場合に、一部のiOS端末とAndroid端末を同じグループに入れることは原則不可。

残価率算出ルールの詳細

買取価格 = 端末の販売価格 × 残価率 ← RMJ（中古端末取扱事業者の業界団体）が公表する中古端末の買取データを用いて算出

買取価格の算出方法（グループ化の考え方を含む）は総務省に事前提出。機種ごとの残価率や利益提供額は事後提出。

残価率は、各事業者の判断により、以下の①、②いずれかの方法によって設定。

①機種ごとに設定	- 機種ごとに、RMJ公表の買取平均額を参照。 (→「各月の買取平均額÷端末の販売価格」により各月の残価率を算出。買取データのばらつきを補正するため、線形近似補正後の残価率を使用) - 最近発売された機種ゆえにRMJ公表の買取データがない場合、当該端末の先行同型機種の買取平均額を参照。												
②共通項が多い機種をグループ化した上で設定 (算出の柔軟性や負担軽減等の観点から許容)	グループ内の機種のうち、RMJ公表の買取実績がある機種の買取平均額を参照。先行同型機種は参照しない。 (→機種ごとに各月の残価率を算出し、各機種の買取台数で加重平均。買取データのばらつきを補正するため、線形近似補正後の残価率を使用) グループ化の例 (MNOによって取扱機種やグルーピングが異なる) <table><tr><td>iPhone グループ</td><td>Androidスマホ グループ</td><td>タブレット グループ</td><td>スマートウォッチ グループ</td></tr><tr><td>↓</td><td>↓</td><td>↓</td><td>↓</td></tr><tr><td>残価率○%</td><td>残価率△%</td><td>残価率□%</td><td>残価率◇%</td></tr></table>	iPhone グループ	Androidスマホ グループ	タブレット グループ	スマートウォッチ グループ	↓	↓	↓	↓	残価率○%	残価率△%	残価率□%	残価率◇%
iPhone グループ	Androidスマホ グループ	タブレット グループ	スマートウォッチ グループ										
↓	↓	↓	↓										
残価率○%	残価率△%	残価率□%	残価率◇%										

2. 端末購入プログラムにおける残価率算出ルール (2) 関係者の意見

38

- ◆ 関係者から挙がった見直し案は、大きく以下の2つに分類され、下記の2案について関係者の意見を確認した。
 - ① 現行ルールにおいてグループ化を禁止し、機種ごとに残価率を算出させる
 - ② 全機種・全キャリアで一律の残価率を採用する（例：あらゆる機種の2年後の残価率は50%）
- ◆ 一律化に賛成する根拠としては以下の点が挙がっている。
 - ・ 27条の3の潜脱防止の趣旨や算出ルール制定の考え方に照らせば、残価率の算出におけるMNOの裁量は排除すべき。
 - ・ 現行の複雑な算出ルールと比べて算出業務に係る負担の軽減が図られる。
 - ・ 既存の買取実績を参照して将来の端末買取時の価値を算定すること自体に限界がある（中古端末市場における流通台数が少ない場合に残価率を正しく算出できないおそれがある、新しいタイプの機種が発売された場合にも既存機種の買取価格を参照せざるを得ない）ことから、割り切りが必要（中古端末市場における機種ごとの市場価値の違いは考慮しない）。
- ◆ 一方で、機種ごとに算出に賛成する根拠としては、27条の3の規制の潜脱（中古端末市場における本来の価値を超えて端末を買い取めることは、利益提供規制の潜脱に当たり、一律化により本来価値の低い機種の残価率を引き上げるとは規制の潜脱に当たる）が挙げられる。ただし、MNOの裁量でRMJ以外の中古端末取扱事業者のデータを参照できることに対しては、算出ルール導入前のように、残価率や買取予想価格の恣意的な引き上げにつながり27条の3の潜脱が発生することから、慎重な意見が多数挙げられている。他方で、機種ごとの算出を徹底する場合は買取台数の少なさに起因して残価率が不正確となるおそれがある（※）。
※ 現行の算出ルールにおいては、機種ごとに残価率を算出する場合、容量別（128GB、256GB等）に算出を求めている。
- ◆ また、一律化によるMNOの裁量の排除や業務負担の軽減といったメリットを維持しつつ、市場価値との乖離を抑制する観点から、以下の新たな提案も挙げた。
 - ・ 全機種・全キャリアでの残価率一律化による機種ごとの市場価値の乖離を狭める観点から、全機種一律ではなく一定の基準でグループを設け、そのグループごとに全キャリア共通の残価率とする。
 - ・ RMJの買取実績をOS・価格帯・発売時期・性能等の客観的な基準で分類した表を新たに作成し、流通台数が少ない機種についてはその表を参照することにより、MNOの裁量を排除し、算出負担を軽減しつつ流通台数の少なさに起因する残価率の不正確性を解消する。

2. 端末購入プログラムにおける残価率算出ルール (3) 委員の意見

39

① 全機種・全MNO共通の残価率とする案について

- ◆ 委員からは、一定期間経過後の各機種の残存価値を正しく算出することや事業者の創意工夫による競争の促進や中古端末市場への影響という観点から、残価率を全機種・全キャリア一律とする是非を問う意見がある一方、シンプル化を肯定的に捉える意見もあった。

- ・ 事業者の創意工夫を促して競争の多様化を追求するというは重要。その観点では、残価も一律に減少させるのではなく、事業者が自由に設定することが論理的帰結としては正しいのではないかと考えられるが、それでも一律減少という提案になるのか。
 - ・ 現行の残価設定ルールが過去の端末の買取価格を参考に行っていることから現在価値を正しく反映できていないという課題提起があったが、その解が、全てのスマホの残価が定率で減少するモデルであるのはなぜか。
 - ・ 全機種一律で残価率が下がるモデルでは、事業者の裁量がなくなるのか。また、中古端末市場の競争に何かしら影響が生じると考えられるか。
 - ・ 残価率を一律化することで大変クリアになるが、これまで各社の裁量によって残価率に差が生じていたので、もし定率で残価率が減少する方法で算定したとしても、一番最初の販売価格はこれまでも同じ端末でもキャリアによって異なっており、そういうところで競争が発生することは懸念されるのではないか。
 - ・ 厳密に残価を計算しても、結局本当に正確な残価になるかというのは検証することが難しく、ある程度割り切って、実際の原価より高くなりたり低くなりたりすることがあるという前提で、一部事業者から提案のあった残価率が一律で低減するモデルによる算出方法は良い案ではないか。

② グループを細分化して残価率を算出する案について

- ・ 新たなグループ化については、多くのステークホルダーの意見を組み入れて基準を作るのは一筋縄ではいかず、これを一旦作って終わりではなく、市場の状況を見ながらグループ化を適宜最適化させていかなければならないので、かなり負担がかかるのではないか。

③機種別に残価率を算出する案について

- ◆ 原則は機種ごとに残価率を算出すべきとした上で、MNOの裁量を排除するために同一機種の残価率は全MNO共通とすべきとの意見があった。
- ◆ また、新しいタイプの機種が発売された場合にも、その時点で最も類似する機種のデータを参照すべきとの意見があった。
 - ・ 現行のルール導入前はほぼ機種ごとに算出していたと理解しており、先行同型機種がない端末は問題はありませんが類似の機種を参照して算出していた。その後、算出ルールがより厳格化され、同時にグルーピングを可にすることで規制の潜脱という問題が生じたことを踏まえれば、確かに運用が煩雑で、総務省や機種ごとの買取価格データを出しているRMJ会員企業に業務負担がかかるが、ここがクリアできれば大きな問題はないのではないかと。
 - ・ RMJデータを参照し、機種別にキャリア共通の残価率を算出するという方式が良いと考える。機種別での算出だと算出業務に負担がかかるという意見が最初からあったところだが、改めてキャリアに確認したところ、機種別に残価率を算出すること自体には大した負担はなく、他社がどのように残価率を設定しているのかを常にウォッチし、他社のほうが残価率が高くなったらなぜそうなったのか、グルーピングする時にどの機種を繰り入れてどの機種を外したのかといったことをウォッチして追跡するということが負担がかかるとのことであったので、機種別にキャリア共通の残価率を算出して第三者機関が公表するという方法であれば、そういった負担はほぼ消滅するのではないかと。
 - ・ 機種別での算出の課題として挙げられている買取台数の少なさに起因して残価率が不正確となるという点については、例えばそういった機種は256ギガとか512ギガという容量別ではなく合算させるなど、適時適切な措置を講じればよいのではないかと。
 - ・ 新しいタイプの機種が発売された場合については、その時点で最も類似していると考えられる機種のデータを参照して算出すれば良いのではないかと。自動車業界にヒアリングを行ったところ、自動車メーカーではファイナンス会社がオークションデータなどを基に車種別の残価率を算出し、ディーラーに提示しており、新しい車種が上市されたときはその時点で最も類似していると考えられる車種のデータを参照して算出しているとのことだった。モバイル業界もそれと同じようにすればよいのではないかと。

④その他

- ◆ ルールのシンプル化を求める意見や、新しい対応の端末の普及を阻害しないようにすべきとの意見があった。
 - ・ 今も端末購入プログラムの残価率算出ルールが複雑になっており、今後議論が進んでさらに複雑化していくことを懸念。複雑化すると、販売代理店での教育に時間がかかることに加え、抜け穴ができやすくなってしまうと考えられ、できる限りシンプルルールを目指していくべきではないかと。
 - ・ 現在のルールでは新しい端末の残価率の設定が難しく、特に今後、AIを含めてスマートフォンもパラダイムシフトしていく環境の中、新しい今までなかった端末がこういったルールによって売れなくなるようなことがないようにルール作りをしていくべきではないかと。

①見直しの方向性

- ◆ 27条の3の元々の趣旨や残価率算出ルール制定時の考え方は、「中古端末市場において機種ごとに市場価値が異なり、本来の価値の低い機種の残価率を引き上げるとは規制の潜脱に当たる」というものであり、各社の裁量によるグループ化を広く認めている現行ルールは規制の潜脱が発生している状態であるから、見直すことが必要である。
- ◆ その上で、全機種の残価率を一律化する見直し案については、MNOの裁量の排除や業務負担の軽減の観点からは有効と考えられるものの、「機種ごとの市場価値の違いが反映されず、本来価値の低い機種の残価率を引き上げるとは規制の潜脱である」との指摘があり、現行の27条の3の利益提供規制の考え方を維持する限りは、全機種の残価率を一律化する案を採用することは適当ではない。
- ◆ 残価率算出にあたっては、MNOの裁量を排除しつつ、本来の市場価値からの乖離を抑制することが最も重要であり、この方向性に沿って詳細な見直し案を今後検討する必要がある。

②見直し案の詳細検討において留意すべき事項

- ◆ 算出ルールは通信市場だけでなく端末市場にも大きな影響を及ぼすものであり、見直し案の詳細については、引き続き関係者の意見を聞きながら検討を進めることが適当である。
- ◆ 一部の関係者からは、機種ごとの本来の市場価値から大きな乖離が生じないよう機種を一定の基準に基づき複数グループに分類し、グループごとに全MNO共通の残価率を算出するという案が挙げられている。このうち、RMJとMVNO委員会からは、OS・価格帯・発売時期・性能等の客観的な基準で分類した表を新たに作成してグループを分類する案が挙げられているが、客観的基準や分類表の作成には一定の時間を要することが想定される。
- ◆ また、グループ化を前提とせず機種ごとの残価率算出を原則化すべきとの意見もあるところ、新しいタイプの機種が発売される場合に、既存のどの機種の買取価格を参照するかMNO各社によって判断が分かれるため、残価率算出におけるMNOの裁量を排除する方針と両立できるかが課題となる。
- ◆ いずれにしても、流通台数の少なさに起因する問題の解消や、算出ルール見直し後の対応に係る業務負担等を考慮しつつ、残価率算出におけるMNOの裁量を排除し、各機種の残価率が本来の市場価値から乖離しないような方策を検討することが適当である。

3. 27条の3における特定関係法人の規律 (1) 現状と課題

42

① MNOの特定関係法人を27条の3の規制対象としている理由：MNOによる潜脱防止

- ◆ 27条の3の規制は、MNOによる規制の潜脱を防止することを目的として、27条の3の規制対象サービスを提供しているMNOの特定関係法人であるMVNOを、27条の3の規制対象としている。これにより、特定関係法人であるMVNO自身が、利益提供規制や囲い込み規制を遵守する必要がある。これに対して、KDDIの特定関係法人であるJCOMから、「特定関係法人であるMVNOは独立系MVNOよりもシェアが低いにも関わらず、実質的に特定関係法人のみが27条の3の規制対象となっており、MVNO事業者間の競争が公平ではない」等を理由として、特定関係法人を27条の3の規律対象外とすべきとの要望があった。
- ◆ 27条の3の潜脱としては、特定関係法人であるMVNOが自ら提供する回線や端末を販売する際に、MNOから、割引原資に対する支援や回線・端末調達時の価格優遇等を受けることにより、27条の3で禁止されている水準を超えて端末割引や利益提供を行うケースが考えられる。

【参考】27条の3の規制対象事業者の考え方・経緯

- ◆ ルール導入当初においては、27条の3の規律の適用対象として、①MNO、②MNOの特定関係法人、③独立系MVNOであって移動電気通信役務の利用者数のシェアが0.7%以上の電気通信事業者を指定。
- ◆ 事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少なくない事業者として指定されていた趣旨は以下のとおり。
 - ・ MNO 4社は周波数の割当てを受けて自らネットワークを運用する事業者であり、競争への影響が少ないとは考えられないこと
 - ・ その特定関係法人はMNO 4社における潜脱を防止する必要性から競争への影響が少ないとは考えられないこと
 - ・ 一部の独立系MVNOは利用者の数が100万を超える事業者であり、競争への影響が少ないとは言えないこと
- ◆ これに対し、ルール導入後3年を経過した時点において、一部事業者から、①MNOと比較して事業規模の小さい独立系MVNOにとっては規律の遵守コストが大いにと、②ルール導入時と比較してMVNOの競争力が低下していること、を踏まえ、指定事業者の範囲を見直して欲しい旨の意見があったことを受けて検討を行った結果、「競争ルールの検証に関する報告書2023」において、以下の整理がなされた。
 - ・ MNOとMVNOとのシェアについて、ルール導入前はMVNOのシェアが年1.2%の伸びを見せていたが、導入後はほぼ横ばいとなっており、以前の勢いはなくなっている等から、MVNOのMNOに対する相対的な競争力は低下していると考えられ、MVNOの競争への影響は少ないと考えられることから、MVNOにおける指定事業者の範囲を見直すことが適当[0.7%→4%に見直し]
 - ・ MNOの特定関係法人であるMVNOについては、潜脱の防止の必要性に変化はないことから、引き続き指定対象とすることが適当
 - ・ 指定対象事業者の範囲については、MNOとMVNO間の競争環境、MVNO間の競争環境、MNO間の競争環境を適正なものとしていく観点から、引き続き、通信市場の競争状況を注視し、必要に応じて、見直しの検討を進めることが適当

【参考】27条の3の規律対象MVNO

43

2019年当初

2026年現在

※JCOMは2021年に指定

独立系MVNO

MNOの特定関係法人

独立系MVNO

MNOの特定関係法人

移動電気通信役務の
契約数シェアが
0.7%を超える者

27条の3 規律対象サービス
を提供する
全ての事業者

移動電気通信役務の
契約数シェアが
4%を超える者
(2023年に0.7%→4%に見直し)

27条の3 規律対象サービス
を提供する
全ての事業者

(株)インターネットイニシアティブ
(株)オプテージ

・NTTコミュニケーションズ(株)
・(株)NTTネオメイト
・(株)NTTPCコミュニケーションズ
・NTTメディアサプライ(株)
・(株)ドコモCS

・(株)ソラコム
・中部テレコミュニケーション(株)
・ビッグロブ(株)
・沖縄セルラークラウド&マルシェ(株)
・UQモバイル沖縄(株)

・テレコムプロフェッショナルサービス(株)
・ヤフー(株)
・LINEモバイル(株)
・(株)ウィルコム沖縄
・汐留モバイル(株)
・SBパートナーズ(株)

・楽天コミュニケーションズ(株)

該当する
事業者なし

・NTTドコモビジネス(株)
・NTTビジネスソリューションズ(株)
・(株)NTTPCコミュニケーションズ
・NTTブロードバンドプラットフォーム(株)
・NTTメディアサプライ(株)
・NTTリミテッド・ジャパン(株)
・(株)ドコモCS

・JCOMマーケティング(株)
・(株)ケーブルネット下関
・横浜ケーブルビジョン(株)
・(株)ソラコム
・中部テレコミュニケーション(株)
・ビッグロブ(株)

・楽天コミュニケーションズ(株)

②独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況

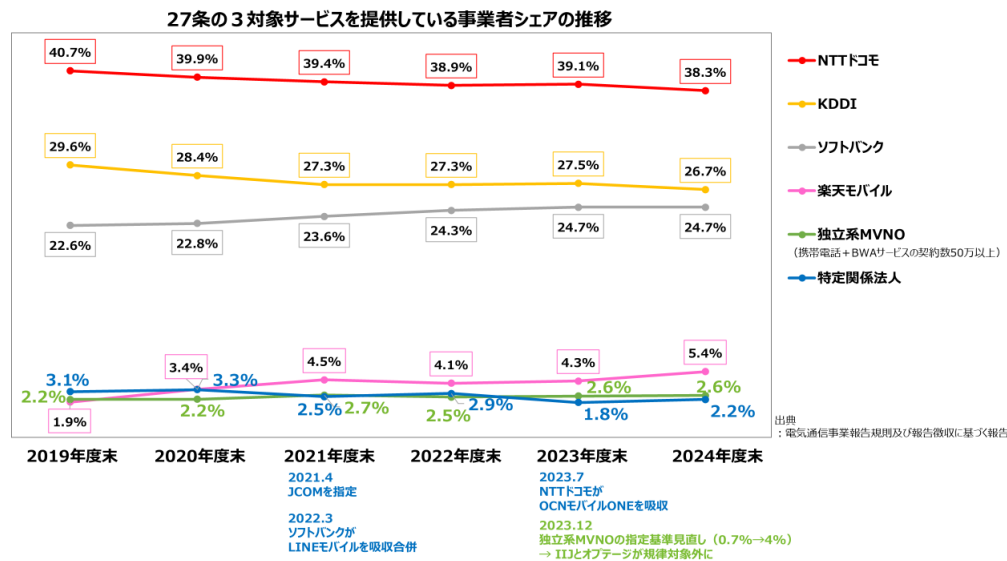
- ◆ 特定関係法人であるMVNOのうち利用者数のシェアが最も大きいJCOMにおいてもシェアは0.6%であり、独立系MVNOについて、「電気通信事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少ないもの」として27条の3の規律の適用対象外とするシェア4%を大きく下回っている。
- ◆ 利用者数のシェアにおける独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとしての競争状況を評価すると、独立系MVNOのシェアは漸増傾向にあるのに対し、特定関係法人であるMVNOのシェアは漸減傾向にあり、独立系MVNOに対する特定関係法人であるMVNOの相対的な競争力は低下していると考えられる。
- ◆ 特定関係法人であるMVNOのシェアが低下した要因の一つとして、契約数が大きかった特定関係法人であるMVNOやそのサービスの一部をMNOが吸収したことが挙げられるが、吸収後はMNO自身のサービスとして引き続き27条の3の規律が適用されることから、27条の3との関係において競争上特に考慮する必要は無いものと考えられる。

③特定関係法人を規制対象外としかどうかの判断軸：効果的な潜脱防止や事後検証ができるか

- ◆ 特定関係法人であるMVNOを27条の3の規制対象外としかどうかは、MNOによる規制の潜脱を防止できるか、また、仮に潜脱が発生した場合にも効果的な事後検証ができるか、が判断軸となる。
- ◆ そのため、潜脱防止のためにどのような自主的措置が考えられるか、潜脱行為の事後的確認や業務改善命令等で事後的対応で代替可能か、について、独立系MVNO、27条の3規律対象の特定関係法人、MNOに見解を求めた。

【参考】独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況①

- ◆ ルール導入時と比べ、独立系MVNOは漸増傾向（2.2%→2.6%）であるのに対し、特定関係法人は漸減傾向（3.1%→2.2%）



注1 移動電気通信役務の契約に係るもの 注2 KDDIは沖縄セルラー電話・UQコミュニケーションズを含む。
注3 事業法第27条の3の規律対象サービス（移動電気通信役務）には、卸電気通信役務、法人に対して契約約款によらないで提供する役務、通信モジュール向けサービス等は含まれない。

【参考】独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOとの競争状況②		46
◆ ルール導入当初（2020年3月末）、独立系MVNOと特定関係法人の契約数上位3位のシェアはほぼ拮抗。 ◆ ルール導入当初と比較すると、直近（2025年3月末）は独立系MVNOの契約数が伸びている。 ◆ 特定関係法人の中でも契約数が大きかったMVNOやそのサービスの一部をMNOが吸収。		
構成員限り 27条の3 規律対象サービスの契約数上位MVNO 契約数の推移		

【参考】特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規定との関係の整理①					47
※下線は令和7年法改正による追加規定					
規律	①一種指定設備設置事業者の役員兼任禁止等	②一種指定設備設置事業者の禁止行為等	③二種指定設備設置事業者の禁止行為等	④移動通信役務提供事業者の禁止行為	
根拠規定	法第31条第1項、第2項	法第30条第4項	法第30条第3項	法第27条の3第1項・第2項	
規制内容	一種指定設備設置事業者（＝NTT東西）に対し、総務大臣が指定する特定関係法人（特定関係事業者）との間における以下の行為を禁止 ①役員兼任、②在籍出向 ③接続に必要な建物等の利用又は情報提供に係る不公平な取扱い ④契約の締結の媒介等の業務受託に係る不公平な取扱い ⑤その他の省令で定める取引・行為に係る不公平な取扱い	一種指定設備設置事業者（＝NTT東西）に対し、以下の行為を禁止 ①接続情報等の目的外利用 ②特定の電気通信事業者に対するその電気通信業務に係る不公平な取扱い ③他の電気通信事業者又は電気通信設備の製造業者・販売業者に対するその業務に係る不当な規律・干渉	二種指定設備を設置する市場支配的事業者（＝NTTドコモ）に対し、以下の行為を禁止 ①接続情報等の目的外利用 ②総務大臣が指定する特定関係法人に対するその電気通信業務に係る不公平な取扱い	総務大臣が指定する移動通信役務提供事業者（＝MNO、MNOの特定関係法人）に対し、以下の行為を禁止 ①端末の販売等の契約締結に際する電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれのある利益提供 ②契約の解除を不当に妨げる行為	
特定関係法人の指定要件等	役員等を兼ねた場合には電気通信事業者間の適正な競争を阻害するおそれがあるもの（＝特定関係事業者）	—	携帯電話、MVNO、IP電話、FTTH、インターネット接続等を提供し、当該役務のいずれかの契約数等が継続して5万以上であるもの（※ガイドラインで規定）	✓ 対象役務を提供するMNO及びその特定関係法人は一律に指定 ✓ 対象役務を提供する独立系MVNOのうち、利用者数のシェアが4%を超えないものは「電気通信事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少ないもの」として指定の対象外（※省令で規定）	
指定されている特定関係法人	NTTドコモ、NTTドコモビジネス、(NTTデータ)	—	NTT東西、NTTドコモビジネス、NTTBP、NTT-ME、NTTデータ、NTTPCコミュニケーションズ、NTTメディアサプライ（計8社）	✓ MNO4社 ✓ MNOの特定関係法人12社 ✓ 独立系MVNO該当なし	

- ◆ 特定関係法人（＝グループ会社）のうち規律の適用対象として指定する範囲については、各規律によって異なっており、それぞれの規律の趣旨・目的を踏まえて規定されているものと解される。
- ◆ ①一種指定設備設置事業者の役員兼任禁止等（第31条第1項・第2項）と②一種指定設備設置事業者の禁止行為等（第30条第4項）を比較すると、①の規律の適用対象である特定関係事業者はNTTドコモ及びNTTビジネスの2社のみが指定されており、他の電気通信事業者全般を対象とする②の規律と比べ、①の規律は電気通信事業者間の適正な競争を確保する観点から必要性が高い範囲に限定して追加的規律を課す趣旨から、一部の特定関係法人のみを指定対象としていると解される。
- ◆ ②一種指定設備設置事業者の禁止行為等（第30条第4項）と③二種指定設備設置事業者の禁止行為等（同条第3項）を比較すると、電気通信業務に係る不公平な取扱いの禁止に関して、②は特定の電気通信事業者に対する不公平な取扱いが一律に禁止されるのに対し、③は総務大臣が指定する特定関係法人（8社）に対する不当な優遇の禁止に限定されており、一種指定設備設置事業者に対する②の規律と比べ、二種指定設備設置事業者に対する③の規律は、電気通信事業者間の適正な競争を確保する上で必要最小限の範囲に適用対象を限定して規律を最小化する趣旨から、一部の特定関係法人のみを指定対象としているものと解される。
- ◆ ①②③の規律はいずれも、市場支配力を有する事業者による支配力の濫用を防止する観点から、一種又は二種指定設備設置事業者に対して課されるものであるのに対し、④移動通信役務提供事業者の禁止行為（第27条の3第1項・第2項）の規律は利用者数のシェアが相対的に小さい独立系MVNOを除き、移動電気通信役務（27条の3の規律対象役務）を提供する事業者に広く課されるものである点が異なり、電気通信事業者間の通信サービス面での競争の促進を図る観点から、利用者に対して一定の影響を有する範囲を広く指定対象としているものと解される。
- ◆ また、特定関係法人について、①③の規律は、市場支配力を有する事業者が、他の電気通信事業者と比して特定関係法人を不公平に取り扱うことを禁止するものであり、禁止行為規制が課される対象は市場支配力を有する事業者自身であるのに対し、④の規律は、利用者に対して一定の影響を有するMNOによる規律の潜脱を防止する観点から特定関係法人も指定対象とし、禁止行為規制が特定関係法人にも課される点も異なり、特定関係法人に規制対応コストが掛かる点にも留意が必要。
- ◆ なお、①③は特定関係法人が法律上の要件であるのに対し、④は法律上の要件ではなくて省令で規定するものである点も異なる。

【概況】

特定関係法人であるMVNOを27条の3の規律の適用対象外とすることについて、独立系MVNO（IIJ、オプテージ）に加えて、一部MNO（NTTドコモ、ソフトバンク）やNTTドコモの特定関係法人も、27条の3の規制の潜脱防止の必要性や、事後的に潜脱行為を確認し業務改善命令等で対処するだけでは不十分である点を指摘する意見が多い。

①業務改善命令等の事後的対応で足りるか

- ◆ 独立系MVNO、MVNO委員会、NTTドコモとその特定関係法人、ソフトバンクは、事後的な市場検証や業務改善命令等の事後的対応自体は重要であり、一定の効果があるとしつつ、事後的対応だけでは不十分であると主張しており、その理由として以下の点が挙げられている。
 - ・ MNOによる関与や規制潜脱の実態を事後的に立証することが容易ではない等、問題行為の確認までに時間を要する。
 - ・ 高額な端末割引やキャッシュバック等は短期間で利用者獲得効果を発揮し、市場構造に不可逆的な影響を与えるため、規模の小さい独立系MVNOにとって、一度生じた契約者流出や販売機会の逸失を回復することは困難。
- ◆ 一方で、KDDIとJCOMは、スイッチングコストが低下した現在の市場環境においては、一時的に特定関係法人であるMVNOのシェアが拡大した場合であっても、シェアの固定化や競争回復が困難となるような状況に至ることは想定しづらく、市場検証の継続的な実施や、27条の3運用ガイドラインにおいてグループ内優遇に関する考え方や具体的な潜脱の行為類型を明記することにより、潜脱行為を一定程度抑止できるのではないかと指摘している。

② 27条の3の潜脱行為防止の方策

- ◆ KDDIからは、想定される潜脱行為として他の関係者から挙がっているような潜脱行為については今後実施する予定がないとしつつ、潜脱行為を防止する取組として、以下の方策を挙げている。
 - ・ 27条の3ガイドラインの目的（趣旨）において、グループ内優遇に関する考え方を明確化し、具体的な潜脱に関する行為類型を明示する。
 - ・ 二種指定設備を用いた卸電気通信役務の提供に関する届出事項（※）において、卸先電気通信事業者に対して支払う金銭等の有無を総務省が確認するとともに、卸先であるグループ会社（特定関係法人であるMVNO）を通じた27条の3の潜脱行為を行っていないことを総務省が確認できるよう、特定関係法人による回線・端末販売において何らかの優遇（MNO店舗での一体的販売等）を実施している場合に届出を求めるようにする。
- ※ 電気通信事業法施行規則第25条の7第4号の届出事項二及び
一 当該提供卸電気通信役務に関して、当該卸先電気通信事業者に対して支払う金銭等（金銭その他の財産をいう。）
ル イからヌまでに掲げるもののほか、当該卸先電気通信事業者若しくはその利用者の権利若しくは義務に重要な関係を有する当該提供卸電気通信役務の提供の業務又は当該卸先電気通信事業者若しくはその利用者の権利若しくは義務に重要な関係を有する当該提供卸電気通信役務の提供の業務と併せて行う業務の条件に関する事項があるときは、その事項]
- ◆ 他の関係者（MNO、独立系MVNO、特定関係法人）からも、以下の提案が挙がっている。
 - ・ 事前に27条の3の潜脱を防止する規律を設けること
 - ・ MNOから特定関係法人に対して、直接的な資金提供や、不当に優遇された価格で端末・回線を卸さないこと

③ 27条の3の潜脱防止のために、MNOによるグループ内優遇を防止すべきとの意見

- ◆ IIJは、特定関係法人を27条の3の規律対象外とするかどうかを検討する際は、27条の3の潜脱が否かを問わず、MNOの特定関係法人であるMVNOと独立系MVNOとの間の競争上の格差等はないかを、例えば以下の観点から検証した上で慎重に議論すべきと主張している。
 - ・ MNOの販売チャネル（店舗・Web等）での一体的販売の有無等の現状
 - ・ MNOからの接続・卸の料金や仕様等
 - ・ MNOとの端末の調達や仕様等その上で、仮に規律対象外とする場合は、MNOの販売チャネルでの一体的販売を禁止する等の規律を設けるべきと指摘している。
- ◆ MVNO委員会は、以下のようなグループ内優遇を通じた特定関係法人の回線・端末販売について、（現在禁止されている水準を超えなければ）直ちには27条の3の規制の潜脱には当たらないとしつつ、特定関係法人を含むMNOグループとMVNOとの間の公正な競争環境を歪めるのではないかと指摘している。
 - ・ MNOの店舗での一体的販売
 - ・ MNOオンラインチャネル・ポイント経済圏等のリソースを用いたグループMVNOへの誘導
 - ・ 販売代理店への手数料や評価指標を通じて、特定関係法人であるMVNOの回線・端末の販売を優先
- ◆ NTTドコモとその一部の特定関係法人は、潜脱防止の自主的措置だけでは不十分であるため特定関係法人の見直しには制度的措置が必要とした上で、電気通信事業法第30条の禁止行為規制によりNTTドコモのみが特定関係法人であるMVNO（総務大臣が指定する者に限る）を不公平に取り扱うことが禁止されていることから、他のMNOとの非対称性を解消するため、MNOに対する規律としてNTTドコモ以外のMNOを電気通信事業法第30条の市場支配的事業者に指定する等の対応が必要であると主張している。

3. 27条の3における特定関係法人の規律 (3) 委員の意見

- ◆ 検証にあたっては、ルール導入当初からの事情の変化や独立系MVNOと特定関係法人との競争状況、特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規定との関係を整理すべきという意見があった。
 - ・ 特定関係法人に関する電気通信事業法令の諸規定との関係を整理することが必要。関係性が最も深いのが、第30条の二種指定事業者による特定関係法人の差別的取扱いの禁止。これと27条の3との関係性や考え方の違いを、法体系の観点から検討すべき。
 - ・ 2019年当時はMNOの子会社としてそれなりに規模の大きいMVNOが複数存在していたため、MVNOを使ってMNOが端末を安売りするなどの潜脱行為があるかもしれないという懸念があり、特に議論もせず指定対象になったと認識。現状、そういったMVNOがMNOに吸収され、状況が大きく変わってきたことから、改めてこの規制の必要性についてしっかり検討する必要がある。
 - ・ 規制の潜脱防止、グループ内事業者の優遇という問題は特に確認しなければならない。グループ内のMVNOが独立系MVNOと比べて、グループのMNOと同様の優遇を端末機能や販売支援等で受けているかどうか、整理しておく必要があるのではないか。MVNO間の競争状況が今後関係規定の整備に向けた検討の土台あるいは前提となる。
 - ・ グループ会社だからといって潜脱行為をするわけではないと考えている。潜脱行為があった場合のペナルティのようなものは作っておく必要があると思う一方、2023年から11月などが規制から外れたことを踏まえると、見直しの必要があるのではないか。
- ◆ また、規制の潜脱防止や事後検証を前提として特定関係法人を27条の3の規制対象外とすることに対しては、賛同する意見が複数挙がった。
 - ・ 特定関係法人を27条の3の規律の対象外とした場合の潜脱行為に関する追加質問への回答を見ると、かなり慎重意見が多かったが、規制の新設は避けたいところ。今回示された潜脱防止の在り方については、規制の新設になるようなことは避けて現実的にどういうことをしていくと合理的かという点で賛同。27条の3の運用ガイドラインで規制の潜脱に該当する行為類型を挙げるのが現実的。追加質問の回答で懸念の声が最も多かったのは問題行為の確認と、それに対するアクションまでに時間を要することだと理解しており、他事業者からの検証要望でこの委員会を活用するなどのシステムを整えれば、何か問題があったときに機動的にアクションが取れると考えられ、そういう意味でもぜひこの委員会を今後色々と活用していただきたい。
 - ・ 今回示された方向性に賛同。その上で、事後検証の実効性を確立させるという意味では、特にこの委員会の親会である市場検証委員会が検証する仕組みは、事業法の改正によって法定化されており、本論点とともに、27条の3全般についての論点1、それから論点2の短期解約問題についても同様に検証の仕組みを作り上げていくのが良いのではないかと。他事業者からの要望というような形で検証は別の制度で既に確立された方法もあると思うので、それも参考にしながら実効的な検証制度の確立が必要。
 - ・ 今回示された方向性に賛同。潜脱行為が行われるかどうかというのは分からないことであるものの、潜脱防止のための厳格なルールをきちんと策定して、かつ違反した際には重いペナルティなどをかけることを条件に特定関係法人の規律の見直しをしていけばよいのではないかと。グループ内で悪いことをするに違いないという考えではなく、もっと事業者が自由に動けるような環境を整えるのが良いのではないかと。

3. 27条の3における特定関係法人の規律 (4) 評価・考え方

- ① 見直しの方向性
- ◆ 27条の3の規制は、潜脱防止を目的として特定関係法人であるMVNO自身にも、利益提供規制や囲い込み規制の遵守を求めている。2019年の27条の3導入当初から事情の変化（契約数が大きかった特定関係法人やそのサービスの一部をMNOが吸収）や、27条の3対象サービスのシェアの推移（独立系MVNOが漸増、特定関係法人が漸減）、規制の最小化の方針に照らせば、27条の3の規制の潜脱防止を前提とした上で、MNOの特定関係法人であることを理由として一律に27条の3の規律対象としている現行ルールを見直すことが適当である。これにより、MNOの特定関係法人であるか否かにかかわらず、規律対象サービスの契約数シェアが4%を超えるMVNOが27条の3の規律対象となり、現在規律対象として指定されている特定関係法人は全て27条の3の規律対象外となる（現在、契約数シェアが4%を超えるMVNOは存在しない）。
 - ◆ 追加質問への関係者回答において、27条の3の規制の潜脱防止の必要性や、事後的に潜脱行為を確認し業務改善命令等で対処するだけでは不十分である点を指摘する関係者が多いことから、特定関係法人を27条の3の規律対象外とする場合は、27条の3の規制の潜脱が疑われる行為を実効的に防止する仕組みを導入することが必要である。
- ② 27条の3の潜脱防止の在り方
- ◆ 複数の関係者が指摘しているように、27条の3運用ガイドラインにおいて、規制の潜脱に該当する行為類型（割引原資に対する支援や回線・端末調達時の価格優遇等を受けることにより、27条の3で禁止されている水準を超えて端末割引や利益提供を行う等）を列挙し、該当する場合には電気通信事業法の業務改善命令の対象となりうることを明示することは、27条の3の規制の潜脱行為を事前に防止する抑止力になると考えられる。
 - ◆ 一部の関係者からは、「もし潜脱が疑われる行為が実施された場合に、事後的な確認に時間を要することや、高額な利益提供等による利用者獲得が市場構造に不可逆的な影響を与えうることから、事後的対応では不十分ではないか」との指摘があった。ガイドラインに規制の潜脱に該当する行為類型を列挙することが抑止力にはなる一方、27条の3の規律対象外となった特定関係法人が、27条の3で禁止されている水準を超えて利益提供等を実施している場合に、それが親会社であるMNOからの「割引原資に対する支援や回線・端末調達時の価格優遇等」のグループ内優遇を受けた結果であるか否かを他事業者が見分けることは、必ずしも容易ではない。
 - ◆ この点、事後検証を迅速に行う仕組みとして、例えば、他事業者からの検証要望を受け付け、当委員会において検証の合理性が認められた場合に該当事業に対して説明を求める（資料5-1 p.32参照）等の仕組みを導入することによって、仮に潜脱行為が発生した場合にも、事後検証の実効性が高まると考えられる。

（次ページに続く）

②27条の3の潜脱防止の在り方<続き>

- ◆ また、27条の3の潜脱がグループ内優遇を受けた結果であるか否かを、他事業者が見分けることは必ずしも容易ではないと考えられることから、透明性向上のためには、特定関係法人に対する回線・端末の提供条件や直接的な資金提供等、27条の3の潜脱につながるグループ内優遇の有無について、MNOに対して総務省への報告を求めることも考えられる。
- ◆ この点、KDDIは、二種指定設備を用いた卸電気通信役務の提供に関する総務省への届出の仕組みを活用して、卸先の特定関係法人に対する直接的な資金提供や、不当な価格での回線・端末の卸提供の有無等、MNOによるグループ内優遇の有無を総務省が確認する仕組みを提案しているところであるが、
 - ・ 電気通信事業法第30条の禁止行為規制（一部の特定関係法人に対する不当な優遇の禁止）においては、指定を受けた市場支配的な電気通信事業者（NTTドコモ）に対して個々のグループ内取引の開示を網羅的に求めていることとのバランスを考慮する必要がある
 - ・ 卸先の特定関係法人に対する資金提供等が、必ずしも当該特定関係法人による過度な利益提供等につながらない点を踏まえると、潜脱防止の実効性やMNOの報告負担の観点から、過剰な規制にならないよう慎重に考えるべきである。

③その他（独立系MVNOとの格差の検証、電気通信事業法第30条の指定）

- ◆ 一部の関係者からは、特定関係法人を27条の3の規律対象外とすべきかの議論において、グループ内優遇の実態を確認して独立系MVNOと特定関係法人であるMVNOの競争上の格差を検証すべきという意見や、NTTドコモ以外のMNOも市場支配的事業者に指定することで特定関係法人を不公平に取り扱うことを禁止すべきとの意見があった。
- ◆ 27条の3を特定関係法人にも適用しているのはあくまで親会社であるMNOによる27条の3の規律の潜脱防止が目的であり、グループ内優遇を全て規制することを目的とするものではないことから、特定関係法人を27条の3の規律対象外とすべきかどうかの検討において、グループ内優遇全般を検証対象とするのは議論の範疇を超えるものである。
- ◆ グループ内優遇については、本委員会の親会である市場検証委員会において、電気通信事業法第30条の指定を受けた市場支配的な電気通信事業者（NTTドコモ）による一部の特定関係法人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の確認に加え、指定対象となり得る未指定事業者についても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確認を行うこととされており、これらの検証状況を注視することが適当である。

(1) 現状と課題、関係者の意見

端末価格や資材の高騰化を背景に、廉価端末特例（2万円以下の端末は1円まで割引が可能）の「2万円」の基準を引き上げる方向での見直し要望があった。見直しの必要性について、関係者からは、基準の引き上げに賛同する意見と、見直しは不要とする意見の双方が挙がっている。

見直しは不要とする見解

27条の3の利益提供規制の意義が関係者に認められている現状や、過度な値引き等の誘引に頼った競争慣行からの脱却という観点から、現状維持が望ましい。

見直しに賛同する見解

近年の端末価格高騰を背景理由として、現行の廉価端末の基準（2万円以下）では低価格端末を求める利用者の選択肢が狭まるとして、基準の引き上げが望ましい。

(2) 評価・考え方

- ◆ 過度な値引き等の誘引に頼った競争慣行からの脱却等を根拠に現行ルール維持を求める関係者が多いことから、現時点では、廉価端末の基準を見直す必要はないと考えられる。
- ◆ 一方で、端末価格が高騰している状況も踏まえ、低価格端末を求める利用者の選択肢が狭まらないようにすべきとの意見もあったところ、例えば、廉価端末の販売状況について、ルール導入当初から変化があるのかを確認する等、利用者の選択肢への影響について引き続き注視していくことが適当である。

5. MNOが販売する認定中古品の割引

(1) 現状と課題、関係者の意見 (2) 委員の意見

56

(1) 現状と課題、関係者の意見

- ◆ 27条の3は導入当初から、新品端末と中古端末と区別せず端末価格に応じて利益提供の上限額が変動するルールとしている。
- ◆ 最近、MNOが認定中古品の端末を販売しているところ、現行の上限ルールの範囲内で、MNOが認定中古品を新品同様に値引きしている場合がある。これによって、中古端末の実売価格がRMJの平均買取価格を下回る等、中古市場への影響が懸念されるため、MNOが中古端末を販売する際の利益提供を新品端末販売時よりも厳格にすべきとの意見がRMJからあった。RMJは、会員企業の売上・買取の実績において、売上単価（売上総額÷売上台数）や買取単価（買取総額÷買取台数）が2025年上半期から減少していることを示し、高価格端末のユーザがMNOの端末購入プログラムを利用していることや、MNOが認定中古品販売時に大幅割引していることが一因ではないかと指摘している。

(2) 委員の意見

- ◆ MNOと中古市場それぞれの中古端末の販売価格等を比較する等して、まずは中古端末市場への影響を検証すべき、その上で、利益提供上限規制の在り方を検討すべきとの意見があった。
- ・ MNOによる中古端末の取扱いについて、現在、MNOが端末を販売する際は、旧端末の下取り価格が中古市場の平均的な下取り価格を上回る分について利益提供に繰り入れている。一方で、MNOが中古端末を販売する際は、新品の端末と同様に2万円から4万円の値引き上限規制があるだけで、中古市場の平均的な販売価格を下回る分については利益提供に繰り入れておらず、この点は何らかの措置を行うべきか否かが検討が必要。
- ・ 端末市場での一般的な中古端末の価格を超えて端末を買い取る場合にその差額を利益提供とみなすルールは、利益提供上限規制の潜脱防止としての位置づけであると示されているが、4 MNOによる端末の買取価格のみならず、端末購入プログラムの残価率もRMJが公表している中古端末の買取価格を基に算出しており、端末値引き上限規制の在庫端末特例も中古端末の残価率を参考にしながら何%に設定したら良いかを当時議論して設定したものであるため、利益提供上限規制の潜脱防止とともに、中古端末市場の保護を目的としたもの。中古端末市場の保護は27条の3の元々の趣旨や政策目的から外れるという点は修正すべきではないか。
- ・ スマートフォンの価格が高騰し、キャリアによる端末購入プログラムの利用率が上昇しているが、与信が傷ついていて割賦が組めないユーザーが一定程度存在。そうした中で中古端末市場も拡大しているが、キャリアによるCPO端末が値引きされて一般的な中古端末より安く販売されれば、当然中古端末市場に影響が及ぶ。先週、自動車業界にヒアリングしたところ、例えばトヨタであればトヨタのディーラーでメーカーのCPO車が売られていて、このCPO車は多くの項目の審査を行った上で認定整備車であり、信頼性も高いため、同程度のグレードであれば一般の中古車販売業者から買うよりも価格が高く設定されている。しかし、携帯電話業界は逆で、一般の中古端末販売業者の販売価格よりキャリアのCPO端末のほうが値段が安いという状況になっているため、まずは価格の比較をしっかりと行う必要があるのではないかと。そして、これが本当に中古端末市場の取引に影響を与えているのかをもう少し検証したほうが良いのではないかと。

5. MNOが販売する認定中古品の割引

(3) 評価・考え方

57

(3) 評価・考え方

- ◆ 27条の3の利益提供規制は、規律対象事業者（主にMNO）が、過度の端末値引き等による誘引に頼った競争慣行を是正し、「目的①：通信事業者間の適正な競争環境の実現」「目的③：（端末購入者と非購入者の）利用者間の不公平」「目的④：通信料金の高止まりの解消」の達成を目指すものである。
- ◆ これまで、27条の3の規制ではなく以下の取組を通じて、利用者が中古端末を安心して使える環境構築を支援してきた。
 - ・ SIMロック原則禁止、端末代金の債務不履行を理由とするネットワーク利用制限の原則禁止（スイッチング円滑化TF、競争WG）
 - ・ RMJの自主ガイドライン作成や当ガイドラインに適合した対応を行う事業者の認証など、業界の自主的取組の後押し
- ◆ 規制の最小化の方針に照らすと、MNOが端末購入プログラムや中古端末を販売する際の利益提供ルールを厳格化することは慎重に考える必要があるが、
 - ・ MNOが認定中古品という形で中古端末を販売する機会が増加している等の状況の変化がある
 - ・ 中古端末市場を含めMNO以外から端末を購入する者の割合が増加すれば、MNOによる過度な端末値引き等の誘引に頼った競争慣行の弊害が相対的に弱まるという点を踏まえ、まずは、中古端末市場を含む端末市場の動向や、MNOによる認定中古品の販売や割引の状況を注視することが適当である。

参考資料

検討体制

情報通信行政・郵政行政審議会

電気通信事業部会

市場検証委員会

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

(主任)	大橋 弘	東京大学 副学長／東京大学大学院経済学研究科 教授
(主任代理)	西村 暢史	中央大学 法学部 教授
(委員)	西村 真由美	公益社団法人全国消費生活相談員協会 常務理事
(専門委員)	北 俊一	株式会社野村総合研究所 シニアパートナー
	三澤 かおり	一般財団法人マルチメディア振興センター 調査研究部 研究主幹
	宮川 暁世	株式会社日本政策投資銀行 産業調査部長兼設備投資研究所 担当部長兼副所長
	宮田 純子	東京科学大学工学院 准教授
	横田 英明	株式会社MM総研 代表取締役所長 兼 CEO

日程	開催内容
第1回会合 2025年12月12日	・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ついて ・韓国の端末流通法廃止後のモバイル市場動向について（三澤専門委員）
第2回会合 2026年1月14日	・事業者ヒアリング（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル）
第3回会合 2026年1月30日	・関係者ヒアリング（MVNO委員会、オペレーティング、全携協） ・諸外国におけるスマートフォンの販売手法と我が国への示唆（北専門委員）
第4回会合 2026年2月13日	・関係者ヒアリング（JCOM、RMJ、グーグル、サムスン電子ジャパン） ※Apple Japan, Inc.は書面提出（構成員限り）のみ。
第5回会合 2026年3月30日	・これまでの主な意見と今後の検討に向けた整理
第6回会合 2026年4月20日	・追加質問に対する関係者の回答と論点整理 ・消費者保護ルールの更なる適正化に向けた取組
第7回会合 2026年5月15日	・指標の在り方、論点整理
第8回会合 2026年6月24日	・専門委員会とりまとめ2026（案）

モバイル市場における過度な利益提供や行き過ぎた囲い込み行為に対する規制

2019年以前のモバイル市場

1. 「同一サービス同一料金」ではないため、利用者が料金プランを正確に理解できず、通信サービスを比較しにくい。

（例：端末購入の有無や端末の種類によって、通信料金割引の有無や程度が異なる 等）

弊害

- ✓ 利用者は、料金プランを正確に理解できないため、**自らのニーズに沿って合理的な選択をすることができない。**
- ✓ 端末の購入や買い替えを頻繁に行う一部の者のみが恩恵を受けており、**利用者間の不公平**が存在する。

2. 人気端末の購入や乗換えに対する過度な利益提供を通じて、利用者を誘引（例：高額なキャッシュバック、0円端末 等）

弊害

- ✓ 通信料金の収入を原資として過度に割引等する競争慣行が続くと、**通信料金が高止まり**したまとなる。
- ✓ 資金調達力がなく同様の販売手法をとることができない**新規参入者やMVNOが不利（事業者間の競争が激減）。**

3. 通信契約により、獲得した利用者を過度に囲い込む（例：高額な違約金、「2年/4年縛り」 等）

弊害

- ✓ 利用者に乗換えを躊躇させることで、**事業者間の競争が激減**する。



規律の導入：電気通信事業法第27条の3

規律対象の事業者が自社の利用者（乗換えて新たに自社の利用者になることを含む）と通信サービスや端末購入等の契約を締結する際のルールを法・省令・運用ガイドラインで規定。

1. 規律対象の役務（＝移動電気通信役務）

携帯電話サービスと全国BWAサービス（スマートフォン、フィーチャーフォン、モバイルルータ、タブレット等に対するサービス）

ただし、以下のサービスについては規律対象外。

- ① 卸電気通信役務
- ② 法人に対して契約約款によらず別段の合意に基づき提供する役務
- ③ 特定地点以外での利用を制限して提供されるサービス（据置型Wi-Fiサービス等）
- ④ 特定の用途に対応するため機能が限定的で拡張性がない移動端末設備向けサービス（通信モジュール向けサービス）

2. 規律対象の事業者 ※ ①～③の販売代理店も規律の対象

- ① MNO4社 ② MNO4社の特定関係法人
- ③ 規律対象サービスの契約数シェアが4%を超える独立系MVNO（2025年12月現在、該当なし）

3. 規律対象の行為

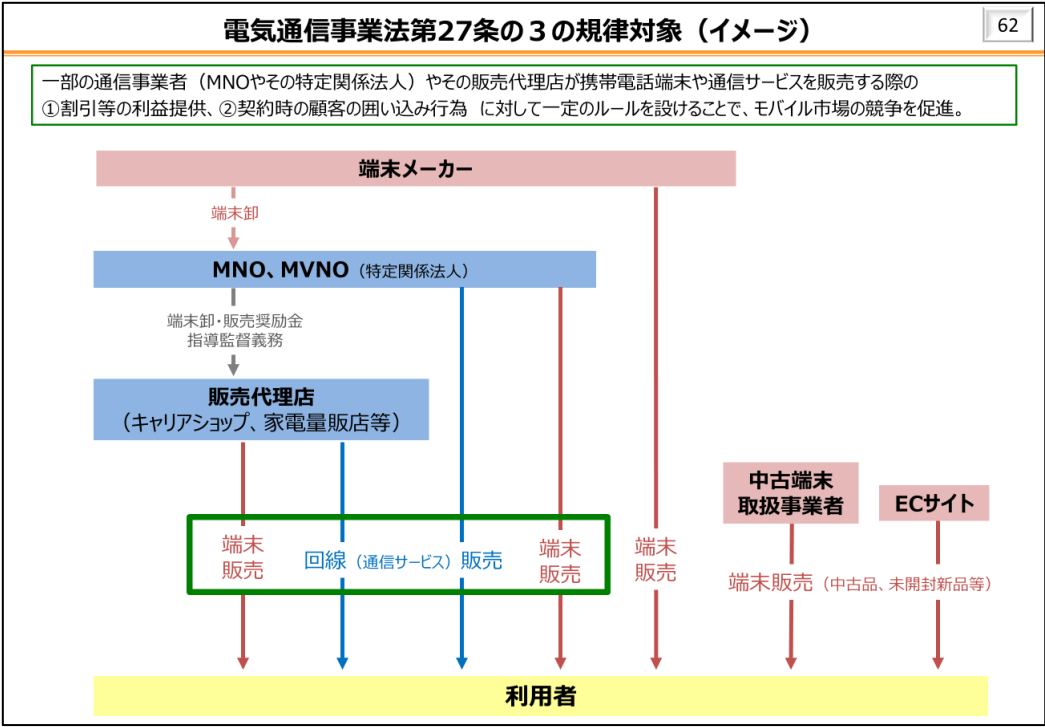
（1）利益提供（通信サービスの継続利用を条件とした/に応じた利益提供を含む。価格は税別）

- ① 端末の購入等（レンタル含む）や新規契約（乗換え含む）を条件とした
 - ・通信料金割引は原則禁止
 - ・通信料金割引以外の利益提供については
 - 継続利用を条件とする場合は一律禁止
 - 継続利用を条件としない場合は上限を設定
 - ✓ 端末販売時（新規契約時を含む）：原則4万円（端末価格等に応じて上限が変動）
 - ✓ 端末販売せずSIMのみ新規契約：2万円
- ② ①を条件としない場合、契約継続期間に応じた利益提供に上限
 - 6か月を超える場合：1か月の料金/年、6か月以内の場合：1か月の料金/月

SIMのみ新規契約についてはガイドラインで規律

（2）契約の解除を不当に妨げる行為

- ・規律対象サービスの解約時の違約金は上限1000円
- ・契約が拘束できる期間は2年まで 等



- 「スイッチング円滑化タスクフォース」において、事業者間の乗換え障壁となる課題（MNP、SIMロック、キャリアメール）を議論。
- ガイドライン改正等により、乗換え時のスイッチングコストを低下させるための取組が実施され、利用者にとってより手軽に乗換えることが可能となった。

1. MNPの手数料原則無料化・ワンストップ化

① 手数料の原則無料化（ガイドライン改正、令和3年4月）

※乗換え後の契約事務手数料は別途発生。

ガイドライン上、利用者が負担する手数料は、
ウェブ：0円 店頭・電話：上限1,000円

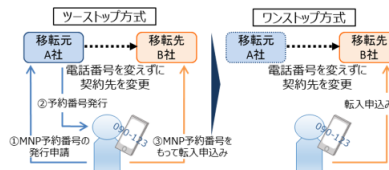
2025年現在のMNO各社の手数料

N T T ドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天モバイル
0円 (店頭・電話・ウェブ)			0円 (ウェブ)

② ワンストップ化（ガイドライン改正、令和5年5月）

これまでは、乗換え元と乗換え先の双方で手続きが必要であったが（ツーストップ方式）、乗換え先のみの手続きで完結する方式（ワンストップ方式）が、ツーストップとの併用を原則とした。

⇒ 2025年現在、MNO及び主要なMVNOが対応済み。



2. SIMロックの原則禁止

これまでも、利用者利便や競争促進の観点から、SIMロック端末の解除を政策的に促進してきたところ、ガイドライン改正（令和3年8月）により、2021年10月以降発売の新端末はSIMロックを原則禁止とした。



3. キャリアメールの持ち運び

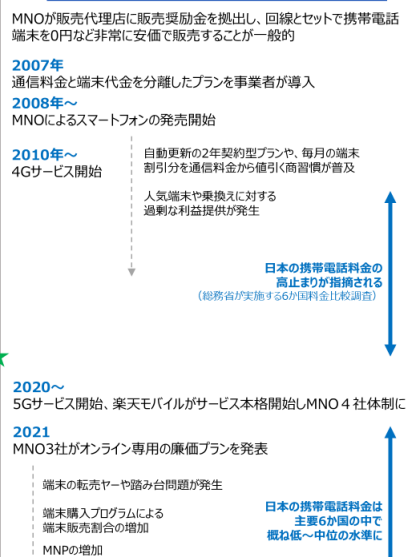
キャリアメールは、携帯電話事業者が提供する信頼性の高いサービスとして一定程度のニーズが存在しており、他事業者に乗換えても引き続きメールアドレスやメールボックスが使えるよう、「スイッチング円滑化タスクフォース」が提言。

⇒ MNO各社は、令和4年までにキャリアメール持ち運びをオプションサービス（月額数百円）として提供開始。

主な政策の動向

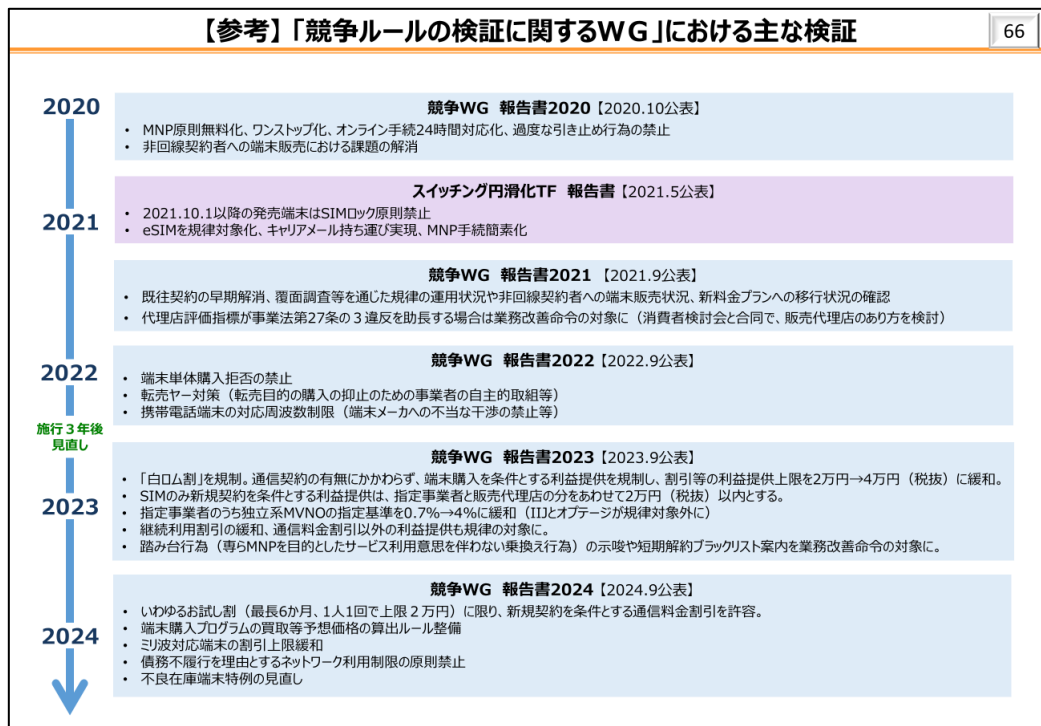


主な市場・事業者の動向



【参考】「競争ルールの検証に関するWG」における主な検証

66



【参考】端末販売時の利益提供額の上限ルール（2025年現在）

67

利益提供の主な類型

- 端末代金の値引き
- キャッシュバック、ポイント、商品券等の経済的利益
- 他のサービス・商品の割引や無償提供
- 市場価格を超える額での買取

端末販売時の利益提供の上限額（原則4万円）の根拠

「平均的な利用者1人あたりの通信料収入から得られる利益」の額を条件として設定

MNO 3社のARPU平均 × MNO 3社の営業利益率の平均 × 携帯端末の平均使用期間 = 約4万円

4137円/月 (2020年～2022年の平均) × 18.9% (2020年～2022年の平均) × 53.2か月 (2020年～2022年の平均)

端末の価格によって利益提供額の上限が変動（不良在庫端末特別以外）

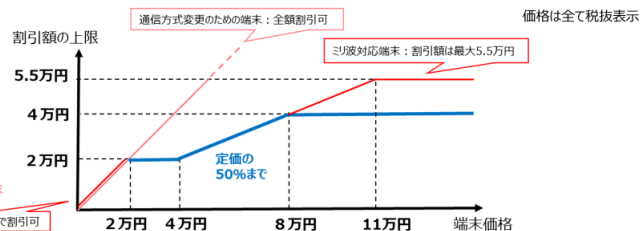
青色：原則

ただし、先行同型機種がある場合は、2～4万円 or 「定価-先行機種の下取額」のいずれか小さいほう

赤色：例外

→ 廉価端末、通信方式変更、ミリ波対応端末

廉価端末：1円まで割引可

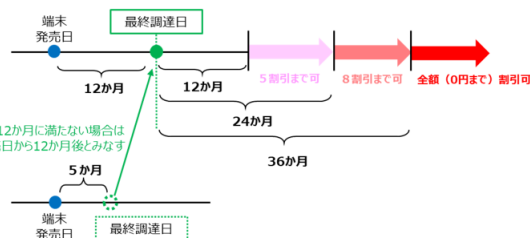


不良在庫端末特別（最終調達日から利益提供額の上限が変動）

- 端末の最終調達日から
- ・12か月以上経過すれば定価の5割まで割引可
- ・24か月以上経過すれば定価の8割まで割引可
- ・36か月以上経過すれば全額割引可

端末発売日から最終調達日まで12か月に満たない場合は最終調達日（＝特例適用の基準日）を端末発売日から12か月後とみなす

特例適用の時期を早めて端末を安売りするために、端末発売日から間もない時期に端末を大量発注して最終調達としてしまうような、特例の適用を防ぐため。



【参考】端末販売時の利益提供額の上限ルール（2019年当初）

68

価格は全て税抜表示

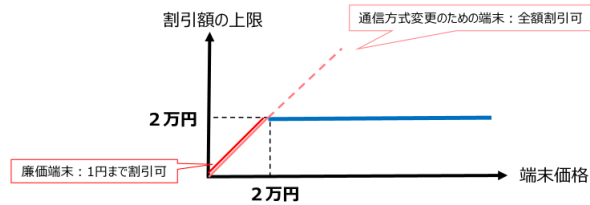
端末の価格によって 利益提供額の上限が変動 (不良在庫端末特例以外)

青色：原則

ただし、先行同型機種がある場合は、
2万円 or 「定価-先行機種の下取額」
のいずれか小さいほう

赤色：例外

→ 廉価端末、通信方式変更

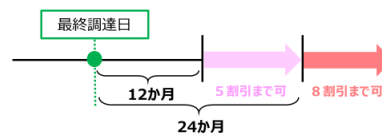


不良在庫端末特例 (最終調達日からの経過期間で 利益提供額の上限が変動)

1. 製造を中止した端末

端末の最終調達日から

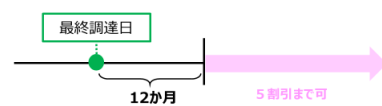
- 12か月以上経過すれば定価の5割まで割引可
- 24か月以上経過すれば定価の8割まで割引可



2. 製造を中止していない端末

端末の最終調達日から

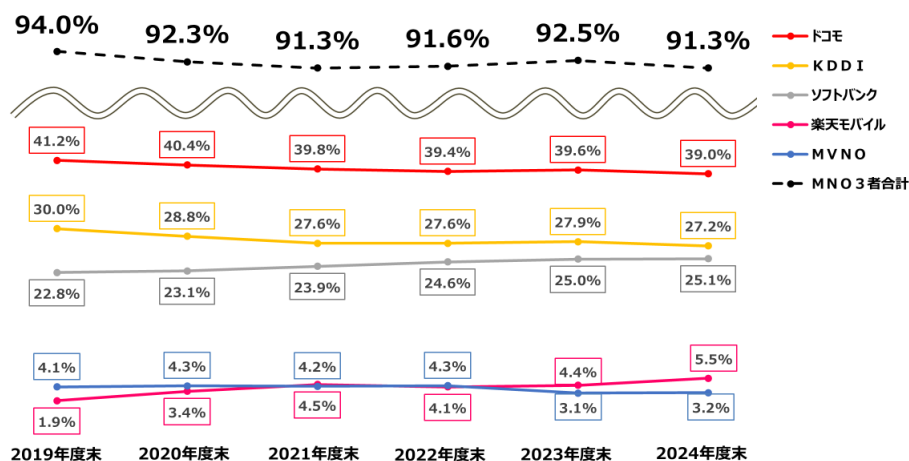
- 12か月以上経過すれば定価の5割まで割引可



携帯電話サービス等の事業者シェアの推移

69

○ 移動電気通信役務（携帯電話サービス等の規律対象サービス）の事業者別シェアを見ると、MNO 3 者の合計シェアは、2019年度末と比較すると減少しているものの、2024年度末で90%超となっている。



注 1 移動電気通信役務の契約に係るもの 注 2 KDDIは沖縄セルラー電話・UQコミュニケーションズを含む。

注 3 MVNOのシェアが2023年度に減少しているのは、NTTレゾナントが同年7月にNTTドコモに吸収合併されたことが大きな要因と考えられる。

注 4 移動電気通信役務とは、事業法第27条の3の規律対象として指定された電気通信役務のみであり、郵便電気通信役務、法人に対して契約約款によらないで提供する役務、通信モジュール向けサービス等は含まれていない。

電気通信事業報告規則第2条の3に基づき報告を求められているため、MVNOは契約数が50万以上の事業者に限られる。

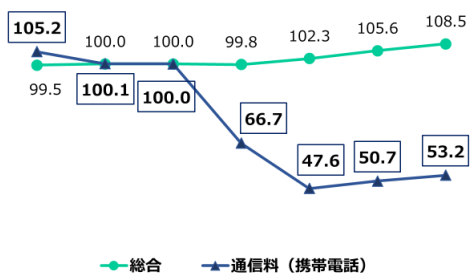
出典：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

消費者物価指数、利用者の意識（現在契約しているプランの料金は安いと感じるか）

70

- 通信料（携帯電話）の消費者物価指数について、改正法施行年（2019年）と比較すると大きく下落しているが、2022年以降は、総合及び通信料（携帯電話）の指標がやや上昇傾向にある。
- 現在契約しているプランの料金については、改正法施行前に比べて、「安いと思う」と回答する者の割合が増加。

● 消費者物価指数 2018年～2024年の推移



2018年 2019年 2020年 2021年 2022年 2023年 2024年

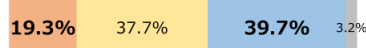
注 通信料（携帯電話）の指数算出に当たっては価格選定方法：契約割合の多い代表的な通信事業者・プランを複数選定し、複数の利用パターンにおける最安価格をそれぞれ選定。
最安価格の選定に当たっては、加入に制約条件のない割引サービスは考慮する。加入に制約条件があっても、多数の利用者が利用しているとみられる割引サービスについては、例外的に考慮する。

出典：「2020年基準消費者物価指数」の品目別価格指数（全国、2020年=100）をもとに作成。

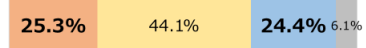
● 現在契約しているプランの料金は安いと感じるか

現在契約している料金プランについて、安いと思う場合は1に近い数字（1～3）を、高いと思う場合は9に近い数字（7～9）を選択。

2019年9月
n=6001



2025年9月
n=6000



■ 安いと思う ■ 高いと思う ■ どちらとも言えない ■ 分からない

出典：総務省 利用者意識調査

携帯電話料金の国際比較の推移（4Gサービス）

71

- 日本の携帯電話料金について、2018年度・2019年度は諸外国と比べ、高い水準であったが、2020年度以降は料金低廉化が進み、諸外国と比較してもおおむね中位の水準となっている。

シェア1位の携帯電話事業者（MNO）のモデル料金（※）の国際比較

4Gサービス

東京

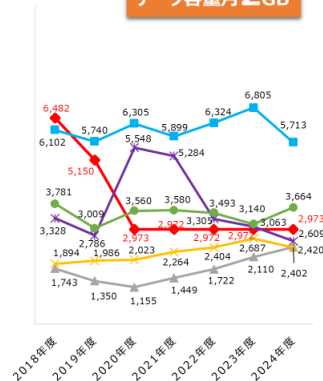
ニューヨーク

ロンドン

※ 一定の利用形態（通話時間が月44分、メールが月60通）を仮定した場合の最も安いもの

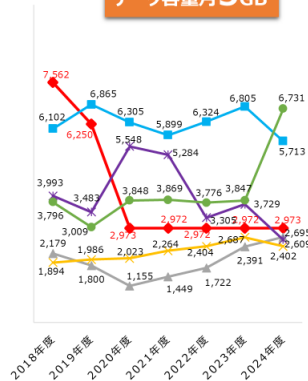
（税込 単位：円）

データ容量月2GB



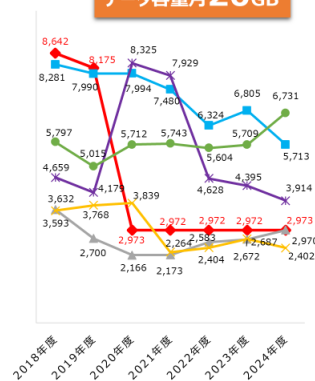
（税込 単位：円）

データ容量月5GB



（税込 単位：円）

データ容量月20GB

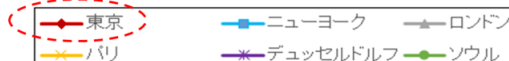


携帯電話料金の国際比較の推移（5Gサービス）

72

- 5Gサービスについても、諸外国と比較しておおむね中位の水準となっている。

シェア1位の携帯電話事業者（MNO）
のモデル料金（※）の国際比較



※ 一定の利用形態（通話時間が月44分、メールが月60通）を仮定した場合の最も安いもの

5Gサービス

(税込 単位：円)

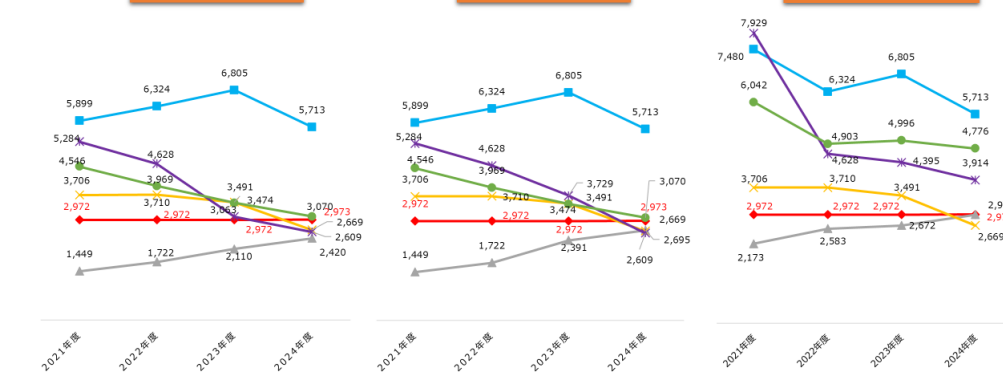
データ容量月2GB

(税込 単位：円)

データ容量月5GB

(税込 単位：円)

データ容量月20GB



27条の3 規律対象事業者のARPUの推移

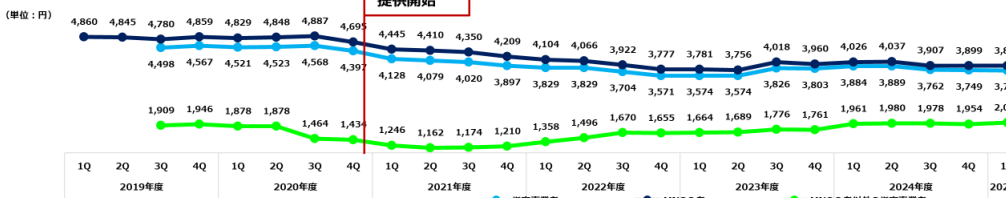
73

- MNO3者のARPUは、全体、スマートフォン向けともに、2020年度第3・4半期以降減少傾向にあったが、2023年第3・4半期には増加した。他方で、MNO3者以外の指定事業者のARPUは、2021年度第3・4半期以降増加傾向に転じている。

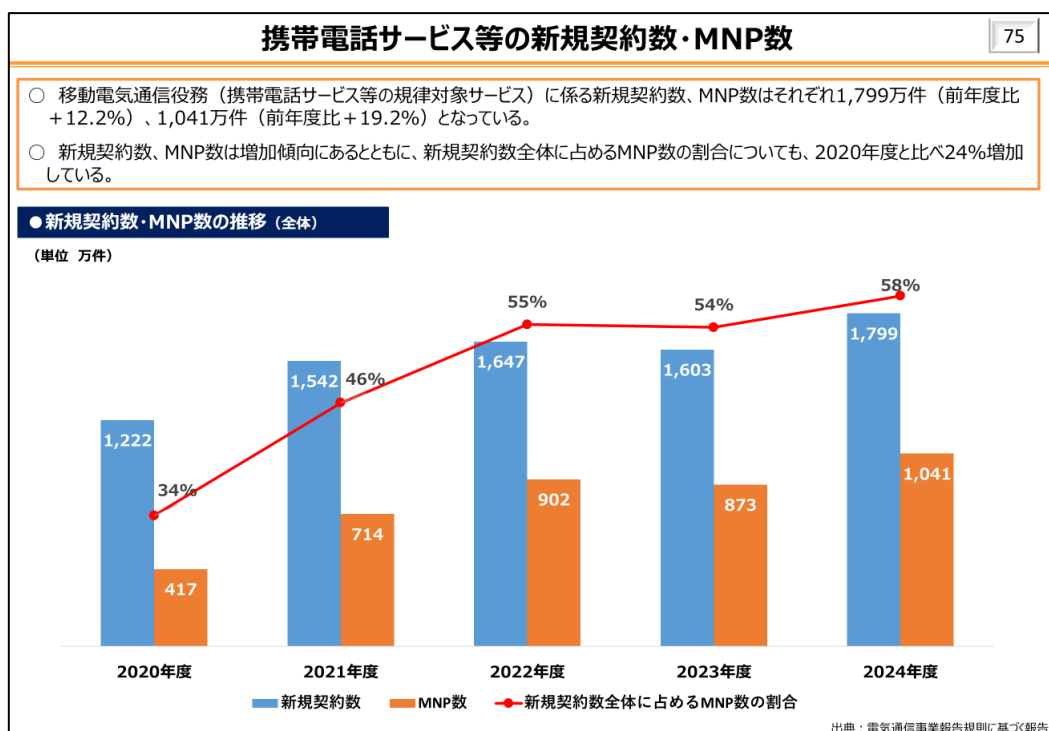
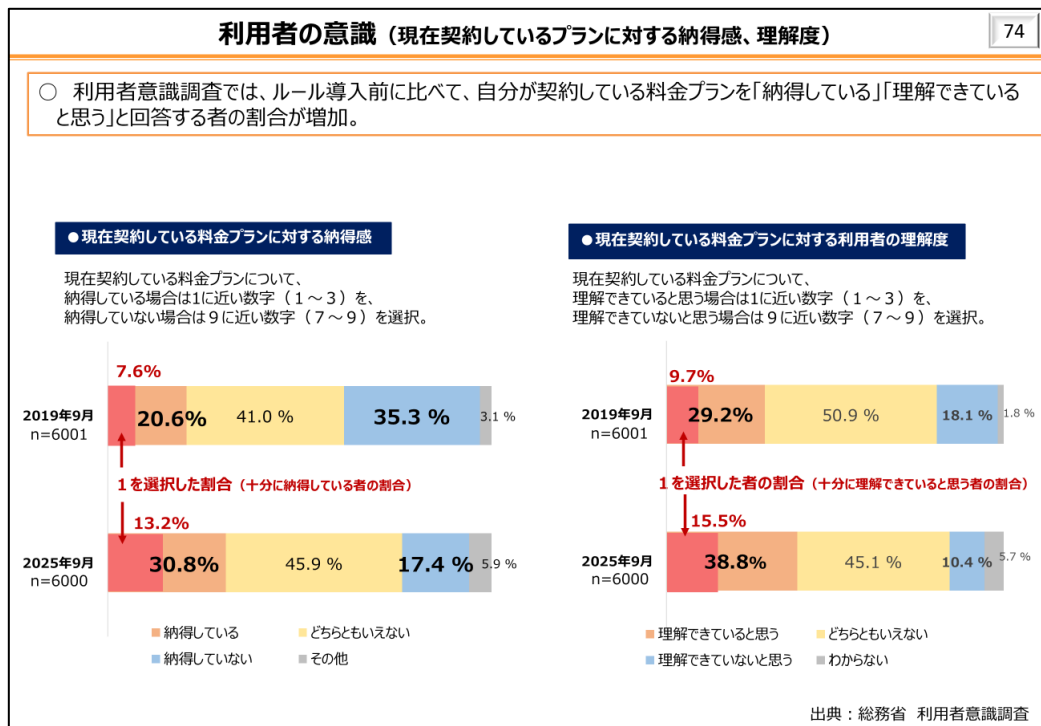
● ARPUの推移（全体）



● ARPUの推移（スマートフォン向け）



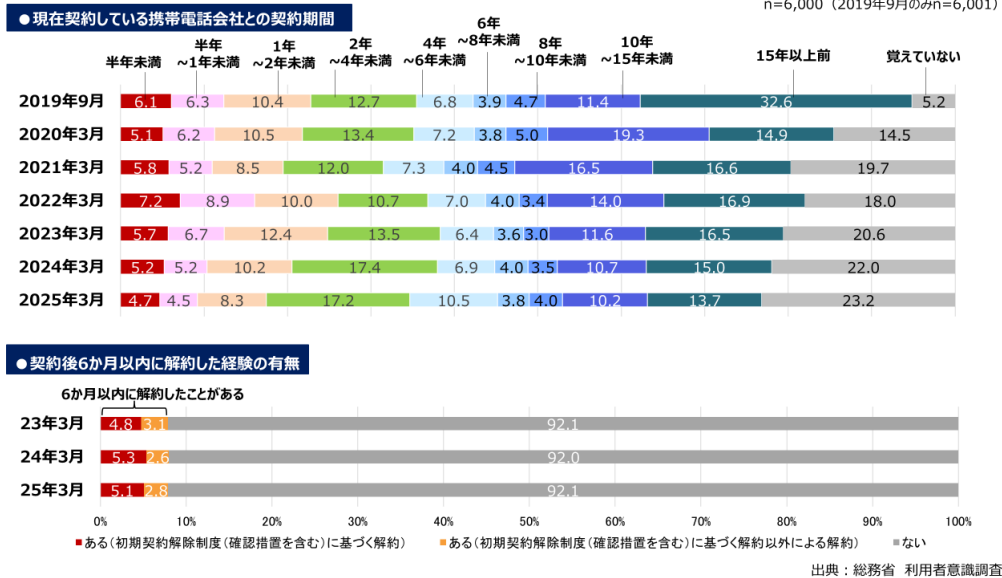
注1) 上図の値は移動電気通信サービスの契約に係るものを示す。
 注2) MNO3者のうち、KDDIは沖縄セルラー電話株式会社を含み、2020年10月からはUQモバイルの数字も含む
 注3) ARPUの計算式は左記のとおり、〔ARPU＝移動電気通信サービスに係る当四半期の収益／（（前四半期末の契約数＋当四半期中の各月の契約数）／4）×3〕
 注4) 指定事業者の数値及びMNO3者以外の指定事業者の数値については、MNO3者以外の指定事業者は2019年第3・4半期分より報告を求めていることから、当期以降の数値を基に計算している。
 注5) MNO3者の数値については、MNO3者に2019年第1・4半期分より報告を求めていることから、当期以降の数値を基に計算している。
 出典：電気通信事業報告規則に基づく報告



利用者意識調査の結果（現在契約している携帯電話事業者との契約期間）

76

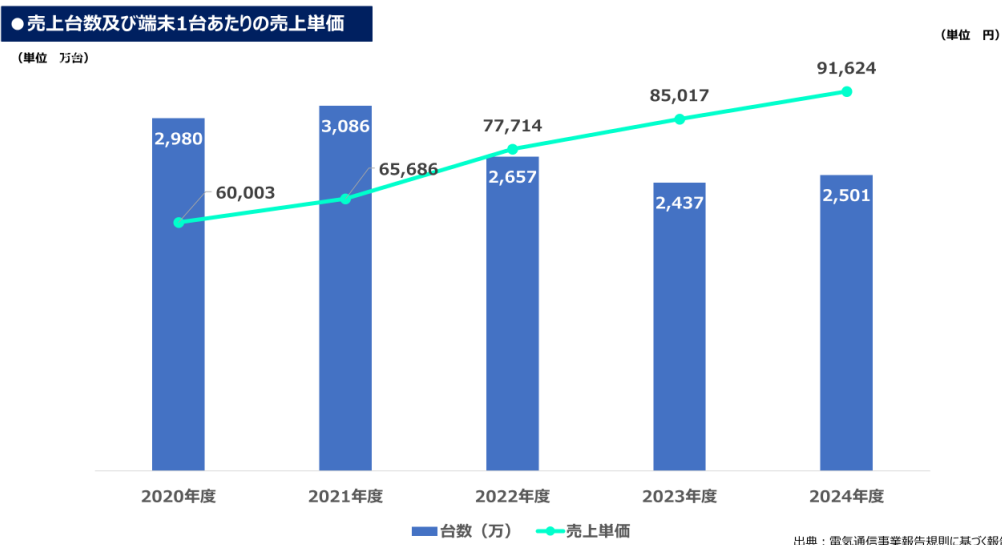
- 利用者意識調査によると、現在契約している携帯電話事業者との契約期間や、半年以内に乗り換え・解約する者の割合については、大きな変化がない。



スマートフォンの売上台数、1台あたりの売上単価の推移

77

- 規律対象事業者が販売するスマートフォンについて、売上台数は減少傾向、端末1台あたりの売上単価は年々増加している。
- このうち、MNO 4 社の販売分は約98%を占めている。

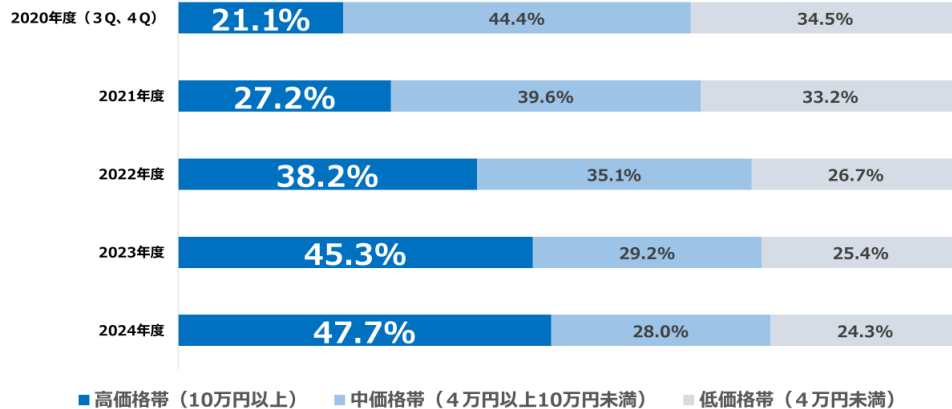


スマートフォンの価格帯別売上台数の構成比（MNO 4 者）

78

○ MNO 4 者が販売するスマートフォンの価格帯別売上台数について、10万円以上の高価格帯のスマートフォンの割合が増加し、2024年度には全体の半数近くを高価格帯が占めている（2020年度比+26.6%）。

●価格帯別 スマートフォン売上台数 構成比（MNO 4 者）



※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない。

出典：事業者からの報告

【詳細】スマートフォンの価格帯別売上台数の構成比（MNO 4 者）

79

●【詳細】価格帯別 スマートフォン売上台数 構成比（MNO 4 者）

価格帯	2020年度（3Q、4Q）		2021年度		2022年度		2023年度		2024年度	
	合計売上台数の構成比		合計売上台数の構成比		合計売上台数の構成比		合計売上台数の構成比		合計売上台数の構成比	
16万～	0.6%	高価格帯 21.1%	1.6%	高価格帯 27.2%	7.1%	高価格帯 38.2%	10.6%	高価格帯 45.3%	13.3%	高価格帯 47.7%
14～16万未満	2.7%		4.6%		6.6%		5.7%		5.1%	
12～14万未満	7.7%		5.5%		12.2%		17.4%		13.6%	
10～12万未満	10.1%		15.6%		12.3%		11.6%		15.7%	
8～10万未満	16.7%	中価格帯 44.4%	13.4%	中価格帯 39.6%	5.0%	中価格帯 35.1%	2.5%	中価格帯 29.2%	5.5%	中価格帯 28.0%
6～8万未満	6.4%		5.3%		16.5%		16.5%		15.6%	
4～6万未満	21.2%		20.9%		13.6%		10.2%		6.9%	
2～4万未満	31.9%	低価格帯 34.5%	27.3%	低価格帯 33.2%	23.9%	低価格帯 26.7%	20.9%	低価格帯 25.4%	19.4%	低価格帯 24.3%
～2万未満	2.6%		5.9%		2.9%		4.5%		4.8%	

※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない。

出典：事業者からの報告

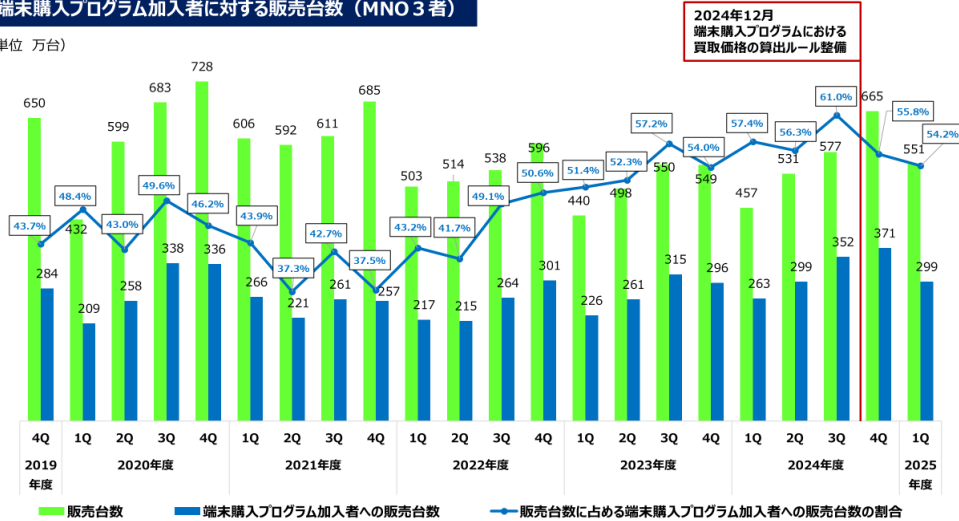
端末購入プログラム加入者に対する端末販売台数の割合

80

- MNO 3 者の端末販売台数のうち、端末購入プログラム加入者への端末販売台数の割合は、改正法施行後、2022年度第2四半期から増加傾向にあり、2024年度第3 四半期には60%を超えている。

● 端末購入プログラム加入者に対する販売台数（MNO 3 者）

（単位 万台）



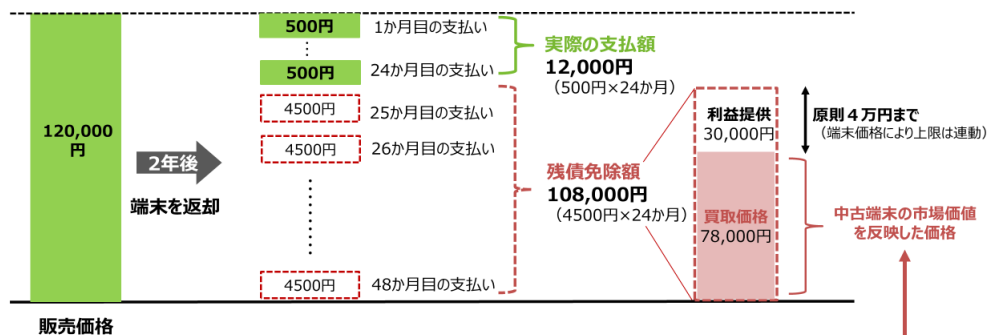
出典：令和2年総基料第142号に基づく報告

【参考】 端末購入プログラムを通じた端末買取の仕組み

81

- 端末購入プログラムとは、携帯電話事業者から端末を分割払いで購入した者（回線契約の有無は問わない）が、一定期間後にその端末を事業者に返却することで、端末の残りの支払い（例：24か月間分）が免除される仕組み。
- 携帯電話事業者は、端末購入プログラムを提供する上で、買取価格を算出する必要がある。

【例】 端末購入プログラムを利用して、定価120,000円、分割期間48か月（4年間）のスマートフォンを購入する場合



「端末の販売価格 × 残価率」で算出。
残価率の算出には、中古端末事業者の買取実績（RMJ）が公表）を使用。

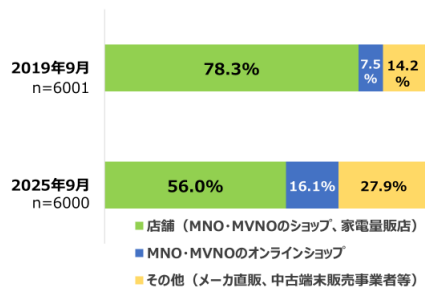
端末購入の選択肢の多様化

82

- 利用者意識調査によると、ルール導入前に比べて、MNOやMVNOの店舗以外（オンラインショップ、メーカーから直接購入等）で端末を契約する割合が増加。
- 中古端末の販売台数は増加傾向（直近5年間で約1.7倍）であり、新品端末の販売台数に対する中古端末の販売台数の比率も、10%近くに達している。

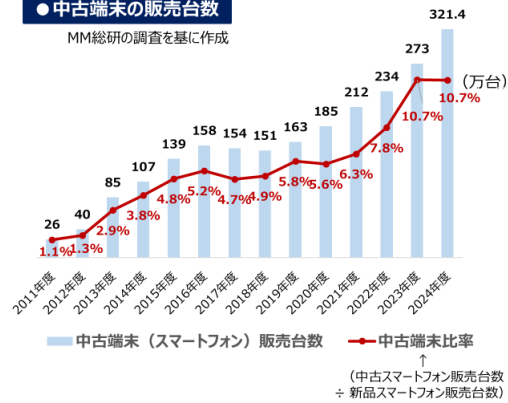
●現在使っている端末を購入した場所

出典：総務省 利用者意識調査



●中古端末の販売台数

MM総研の調査を基に作成



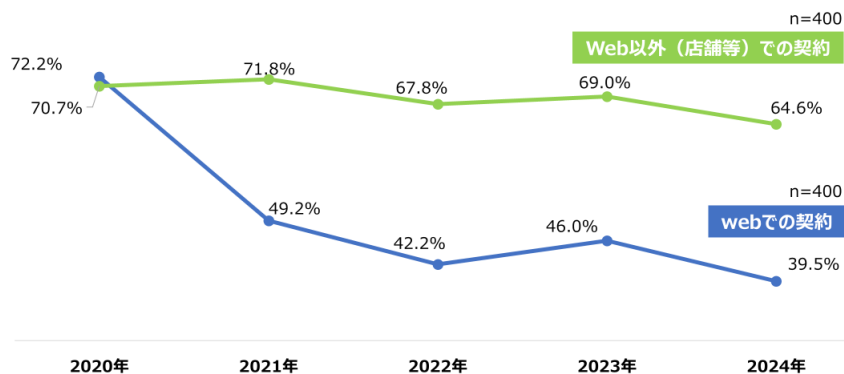
乗換え時の端末購入の動向

83

- 新規契約時に端末を購入する者の割合は減少傾向。

●MNOとの回線契約時に端末を購入した者の割合

毎年、直近の6月～12月に契約申込した者
(web契約者400人、web以外での契約者400人) にアンケートを実施。



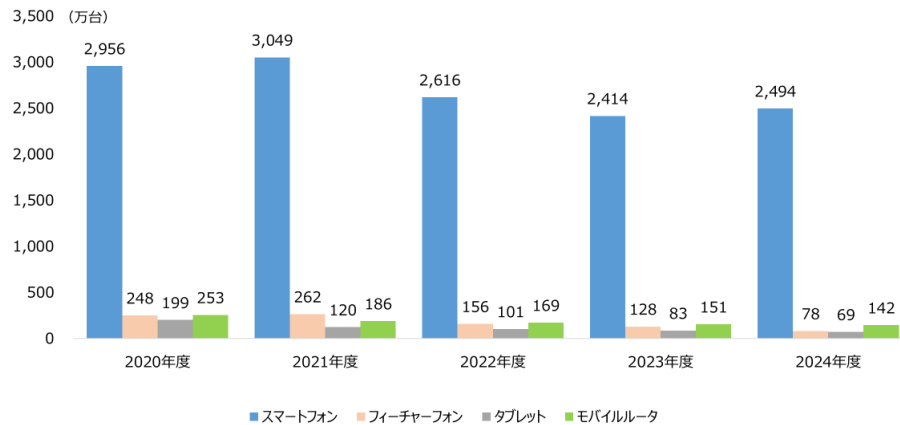
出典：総務省 消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合
「利用者アンケート」(2021年～2025年) をもとに作成。

端末別販売台数（MNO4者）

84

- MNO4社が販売する27条の3 規律対象サービス向け端末のうち、代表的なものはスマートフォン、フィーチャーフォン、タブレット、モバイルルータであり、規律対象事業者に販売台数の報告を求めている。
- このうちスマートフォンが大多数を占めており、スマートフォン以外の割合は年々減少し、2024年度は1割程度である。

端末の種類ごとの販売台数（MNO 4 社）



出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

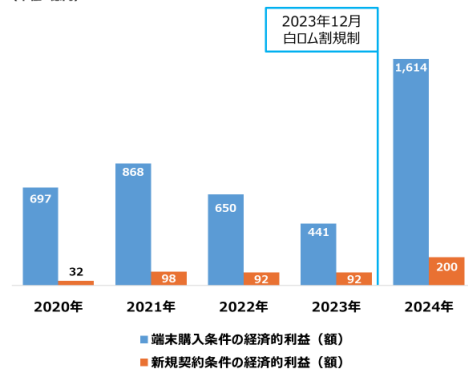
端末の購入/新規契約を条件とする利益提供（規律対象事業者・代理店）

85

- 規律対象事業者、代理店による端末の購入を条件とする経済的利益の提供額は大きく増加。
注 2023年12月27日以前は、「白ロム割」が規律対象となっていなかったため、「白ロム割」による規律対象外の利益提供が行われていたことに留意が必要。
- 規律対象事業者、代理店による新規契約を条件とする経済的利益の提供額は増加傾向であるものの、端末購入を条件とする利益提供の額に比べると相対的に少ない。
- 代理店による経済的利益の提供額は2020年以降増加している。

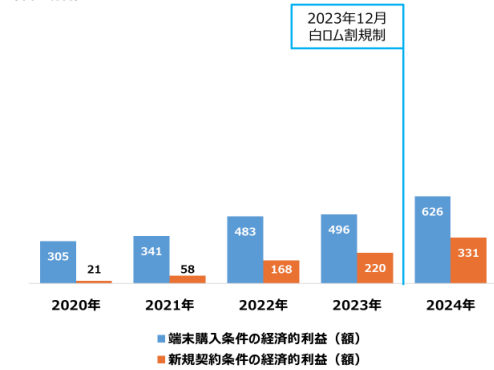
●端末の購入/新規契約を条件とする利益提供（額）【事業者】

（単位：億円）



●端末の購入/新規契約を条件とする利益提供（額）【代理店】

（単位：億円）



出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

販売代理店への支払金の推移

86

- 規律対象事業者が支払う代理店への支払金について、2024年度の支払金の合計は1兆1,595億円であり、そのうち販売奨励金の割合は64%で、高止まりしている（2020年度比+12%）。
- 販売奨励金のうち端末販売に係るものは、合計金額が2,296億円（前年度比▲14.7%）であり、減少傾向。

