1　政策評価の対象とした政策

政策 12　情報通信技術利用環境の整備

2　政策評価を担当した部局又は機関及びこれを実施した時期

総合通信基盤局電気通信事業部（令和8年9月）

3　評価概要

令和8年度総務省政策評価実施計画（令和8年3月27日総務省訓令第 16 号）第3（3）により、「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」を政策評価書として代替する。

本件レポート中、評価該当箇所として、現状分析に当たる箇所を黄マーキング及び課題整理・今後の方向性に当たる箇所を青マーキングで示している。

別紙

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

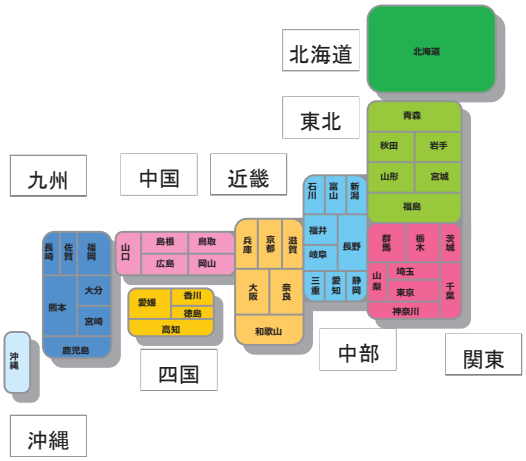
電気通信事業法第167条の3第2項において、総務大臣は調査及び評価の実施に関する方針を定めると規定されていることを受け、「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価の実施に関する方針」（令和7年9月4日策定。以下「評価方針」という。参考資料参照。）を定めた。

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。

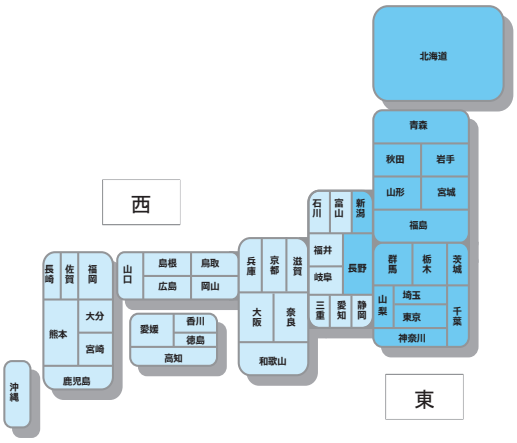
【図表Ⅰ】 検証対象市場

<table>
<tr><th colspan="6">サービス範囲</th><th>地理的範囲</th></tr>
<tr><td rowspan="3">移動系通信</td><td rowspan="3">小売市場</td><td colspan="3">移動系通信市場</td><td rowspan="3">全国</td></tr>
<tr><td colspan="2">携帯電話向け通信サービス市場</td></tr>
<tr><td colspan="2">通信モジュール市場</td></tr>
<tr><td rowspan="3">卸売市場</td><td colspan="3">移動系通信市場</td><td rowspan="3">全国</td></tr>
<tr><td colspan="2">携帯電話向け通信サービス市場</td></tr>
<tr><td colspan="2">通信モジュール市場</td></tr>
<tr><td rowspan="6">固定系通信</td><td rowspan="4">データ通信</td><td rowspan="3">小売市場</td><td colspan="3">固定系ブロードバンド市場</td><td rowspan="3">ブロック別</td></tr>
<tr><td colspan="2">固定系超高速ブロードバンド市場</td></tr>
<tr><td>FTTH 市場</td></tr>
<tr><td colspan="3">ISP 市場</td><td>全国</td></tr>
<tr><td>卸売市場</td><td colspan="3">FTTH 市場</td><td>ブロック別</td></tr>
<tr><td rowspan="2">音声通信</td><td rowspan="2">小売市場</td><td colspan="3">固定電話市場</td><td>東西</td></tr>
<tr><td colspan="3">050-IP 電話市場</td><td>全国</td></tr>
<tr><td rowspan="3">法人向けサービス市場</td><td colspan="2" rowspan="3">ネットワーク
ソリューション</td><td colspan="2">移動系通信市場（法人向け）</td><td rowspan="3">用途ごとの横断的な市場</td><td rowspan="3">全国</td></tr>
<tr><td colspan="2">固定系通信市場（法人向け）</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
</table>

【ブロック別】


北海道
東北
九州
中国
近畿
中部
関東
四国
沖縄
北海道
青森
秋田
岩手
山形
宮城
福島
石川
富山
新潟
福井
岐阜
長野
群馬
栃木
茨城
山梨
埼玉
東京
千葉
神奈川
三重
愛知
静岡
兵庫
京都
滋賀
大阪
奈良
和歌山
山口
島根
鳥取
広島
岡山
長崎
佐賀
福岡
熊本
大分
宮崎
鹿児島
愛媛
香川
徳島
高知
沖縄

【東西別】


西
東
北海道
青森
秋田
岩手
山形
宮城
福島
石川
富山
新潟
福井
岐阜
長野
群馬
栃木
茨城
山梨
埼玉
東京
千葉
神奈川
三重
愛知
静岡
兵庫
京都
滋賀
大阪
奈良
和歌山
山口
島根
鳥取
広島
岡山
長崎
佐賀
福岡
熊本
大分
宮崎
鹿児島
愛媛
香川
徳島
高知
沖縄

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、MVNO[2]が18.5％のシェアを獲得している。

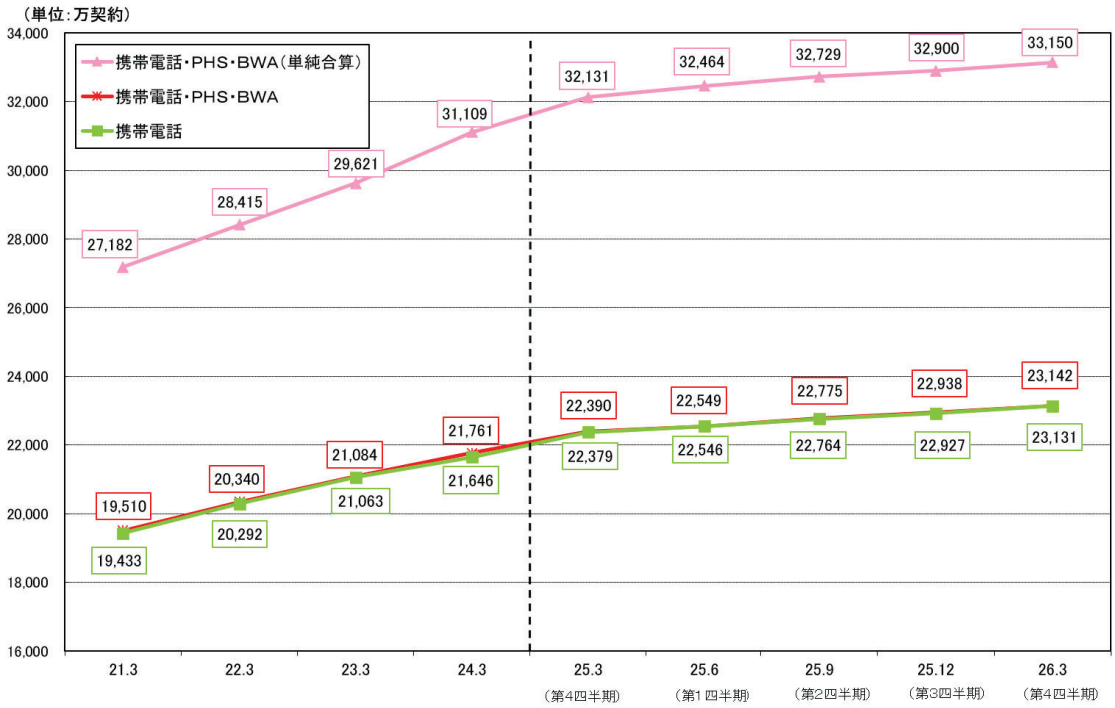
また、第二種指定設備を設置するMNOの収益ベースのシェアを見ると、首位であるNTTドコモのシェアが減少傾向であり、2024年度末に初めて40％を下回り、次点を争うKDDI及びソフトバンクのシェアは横ばいである。

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。

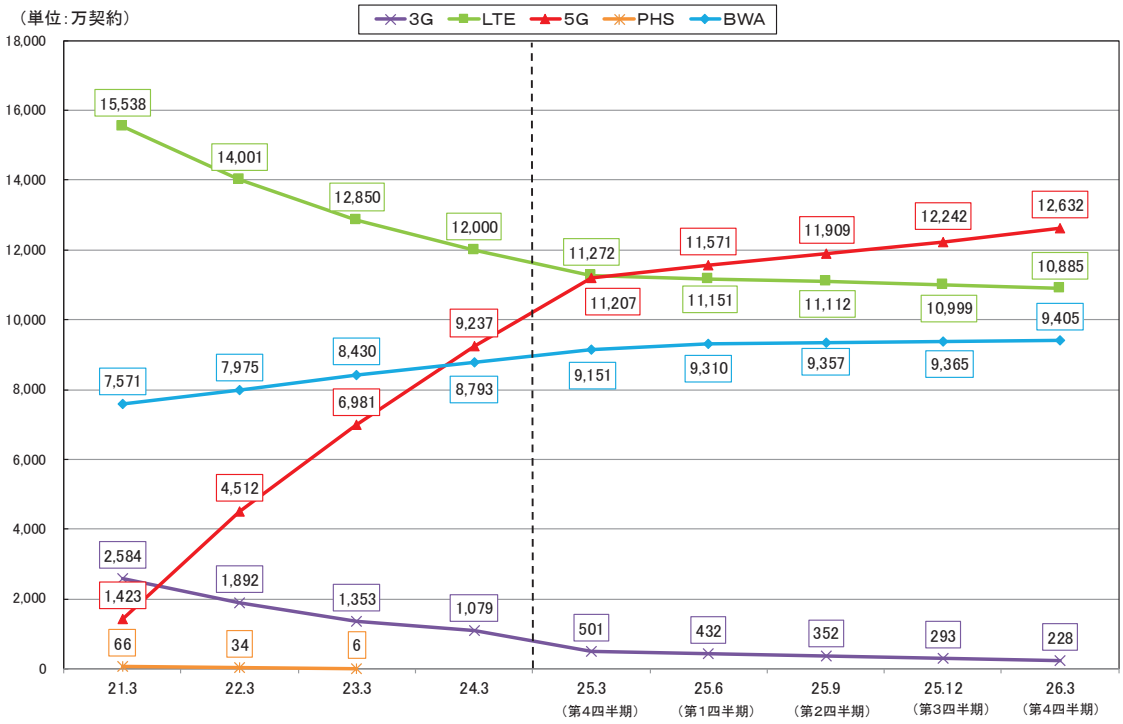
【図表Ⅱ－1】 移動系通信の契約数の推移



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

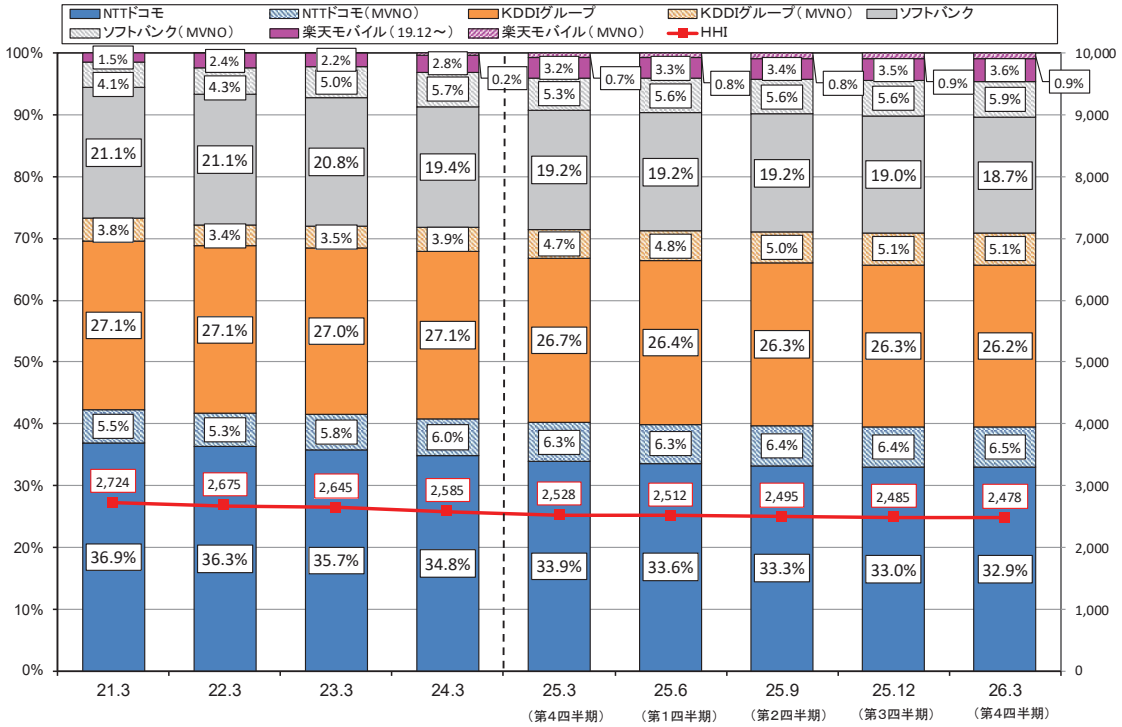
【図表Ⅱ－2】 3G・LTE・5G・PHS・BWA の各契約数の推移（単純合算）



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

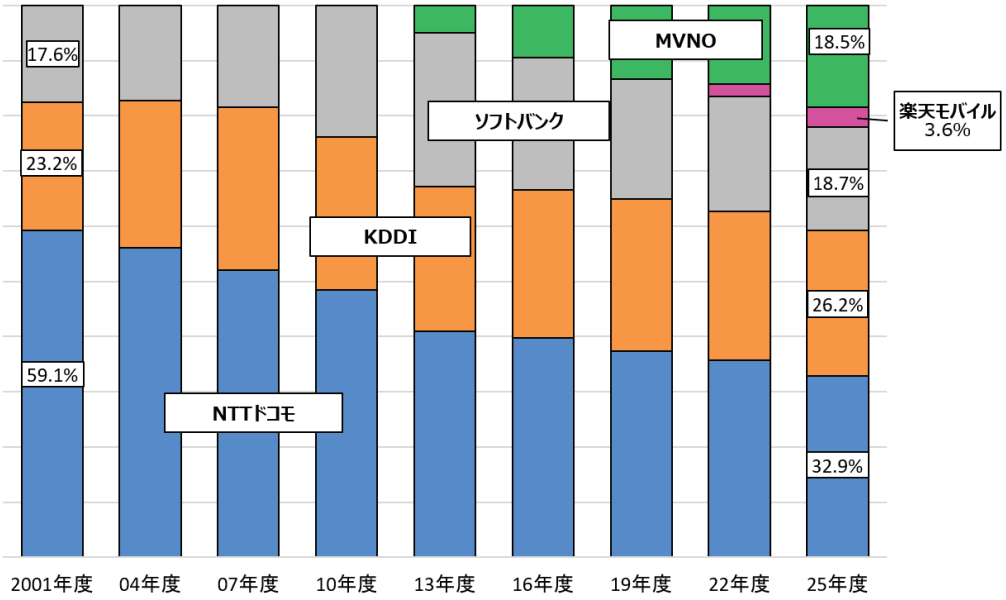
【図表Ⅱ－3】 移動系通信市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移



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

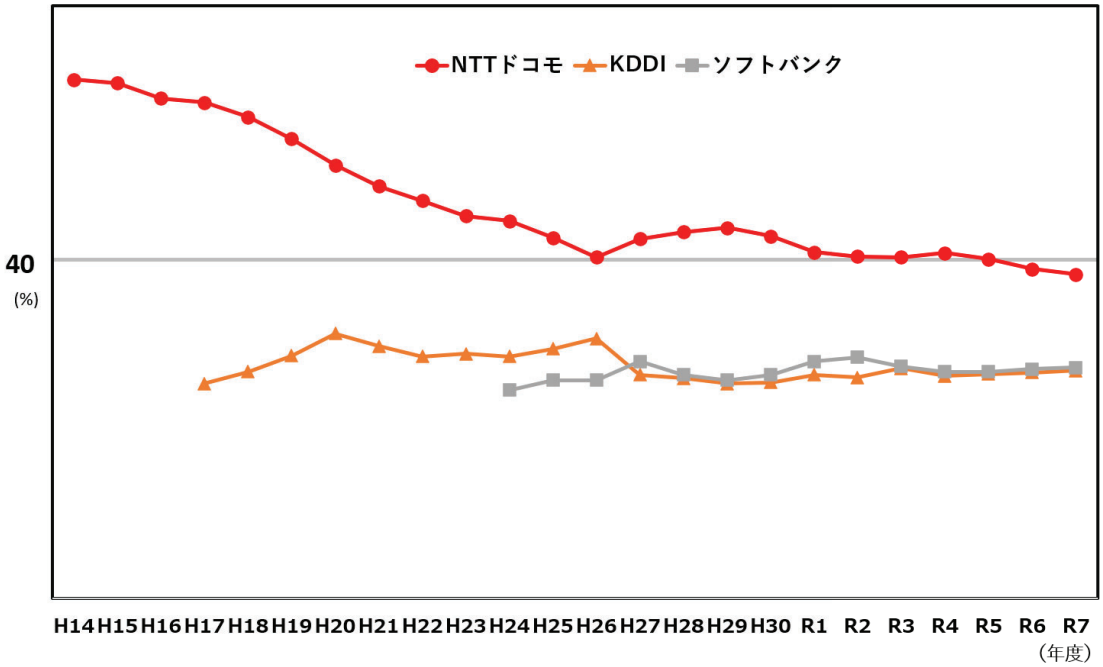
【図表Ⅱ－4】 移動系通信市場の事業者別契約数シェアの中長期的推移



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。

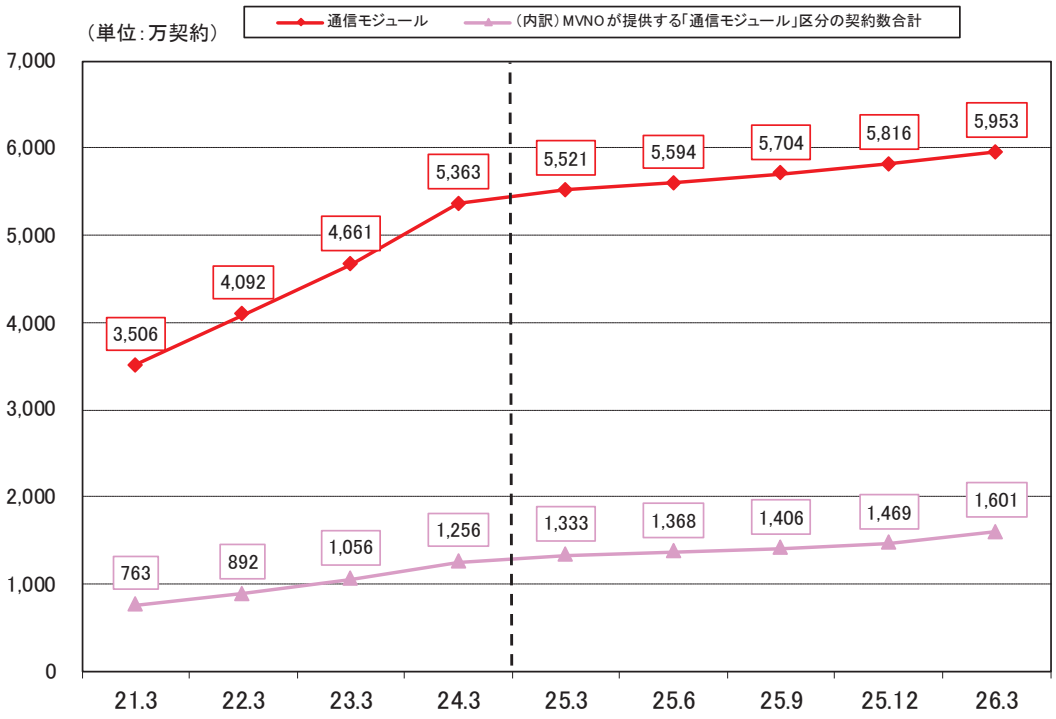
出所：市場検証委員会（第9回）配付資料「令和7年度市場検証の方向性について」を基に総務省作成

【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

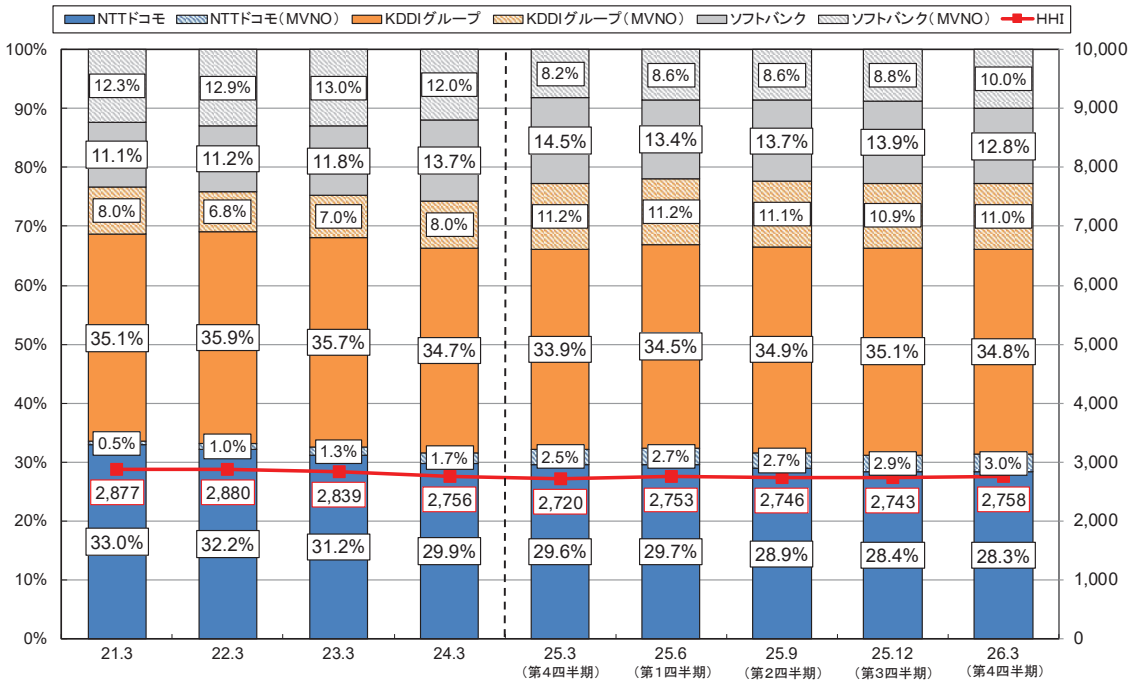
【図表Ⅱ－6】 通信モジュールの契約数の推移



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からの報告を元に作成しているため、MVNO契約数が実際よりも過少となっている可能性がある。
注4：実質的にはIoT向けと考えられるものの、MVNOから「通信モジュール」ではなく「SIMカード型」として契約数の報告がなされている場合も存在する可能性があるため、MVNO契約数が実際よりも過少となっている可能性がある。
注5：通信モジュールを提供するMVNOの中には、MNOと同様の形態でサービスを提供していないものも含まれている可能性がある。
注6：本グラフでは、携帯電話回線を用いた通信モジュール契約数からシェアを算出している。

出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

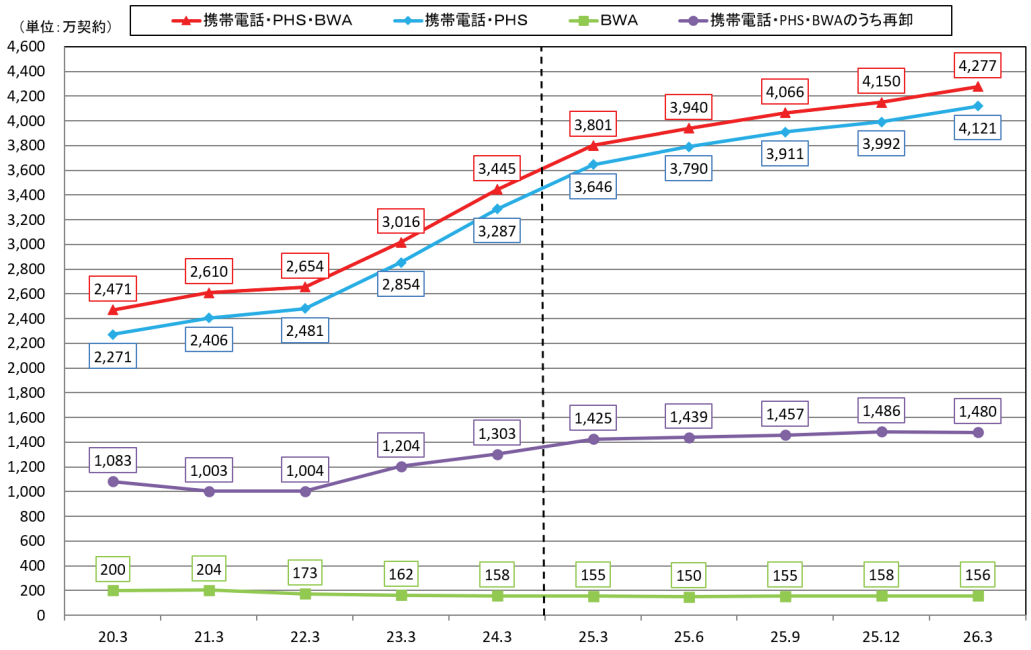
（移動系通信（卸売市場））

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。

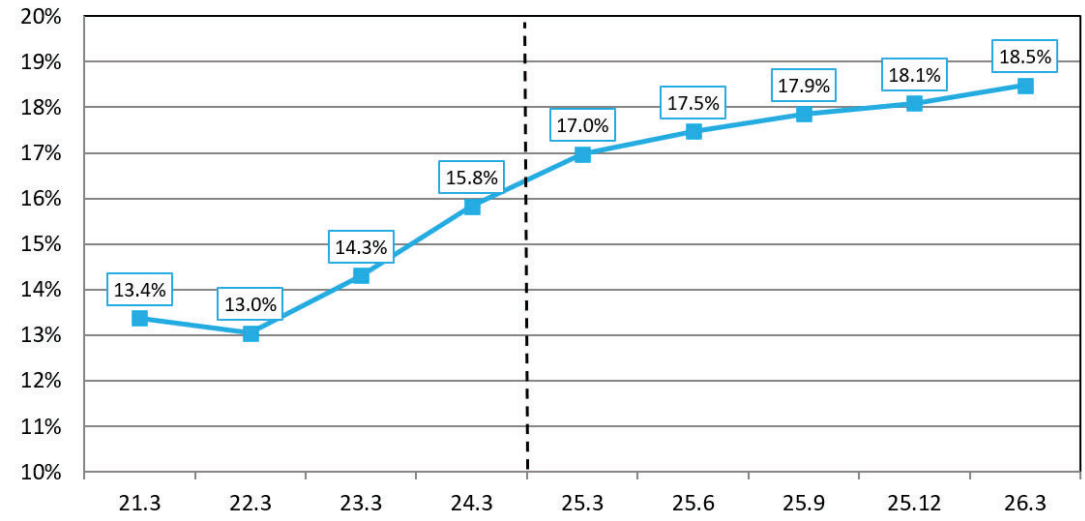
【図表Ⅱ－8】 卸契約数の推移



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

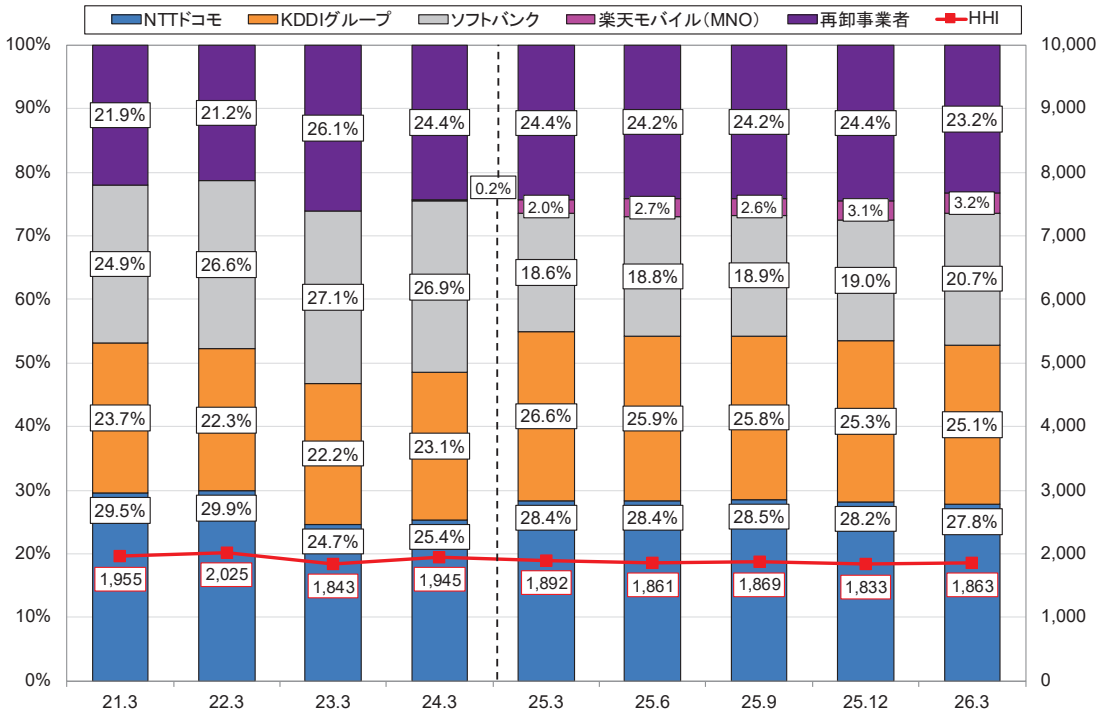
【図表Ⅱ－9】 MNO の全契約数に占める MNO の卸契約数の割合の推移



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

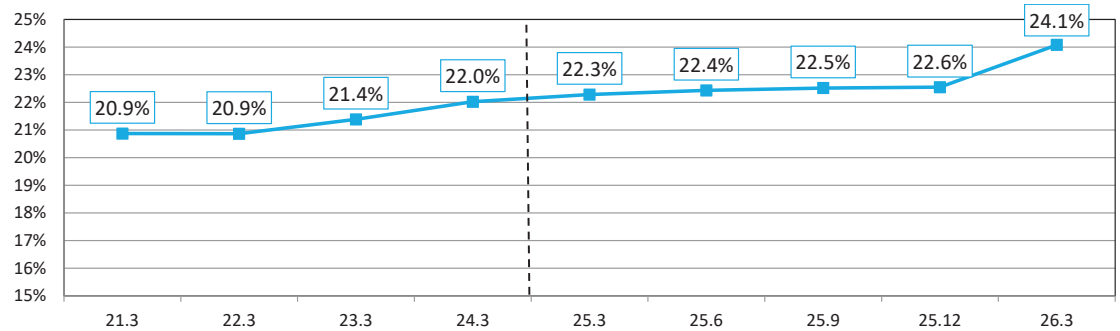
【図表Ⅱ－10】 最終利用者に提供する MVNO の卸元事業者別シェア及び市場集中度の推移



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からの報告を元に作成。
注3：MNOのグループ内取引による契約数の重複を排除している。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

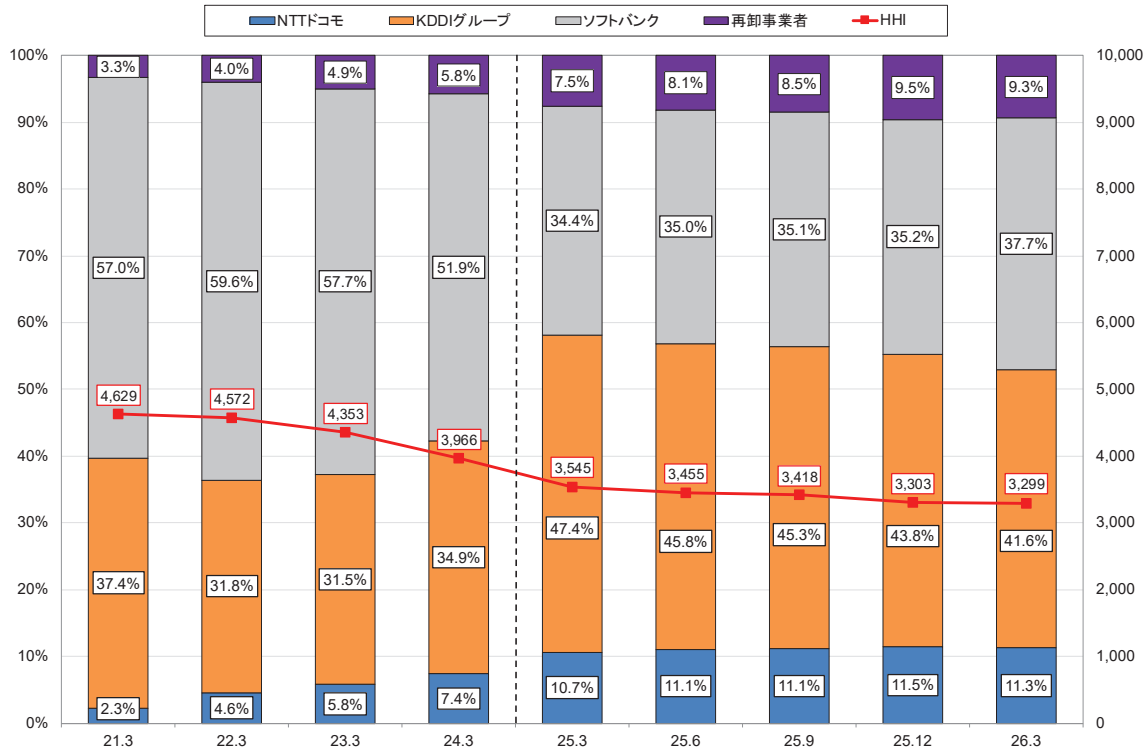
【図表Ⅱ－11】 MNO の全契約数に占める MNO の卸契約数の割合の推移（通信モジュール）



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。

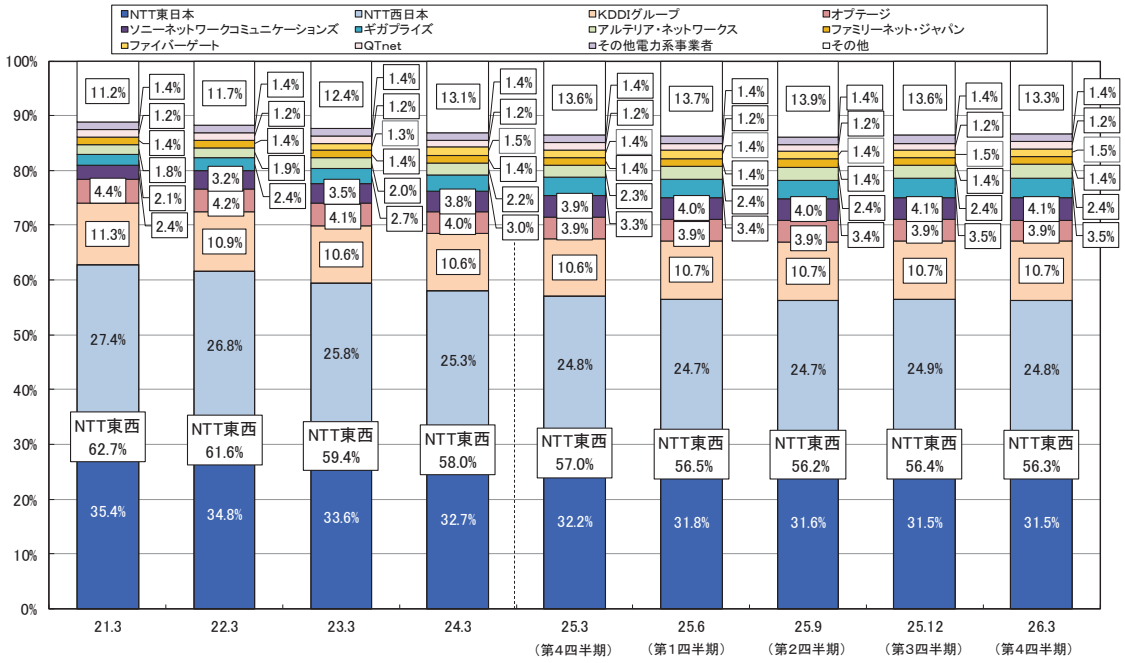
---

[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。

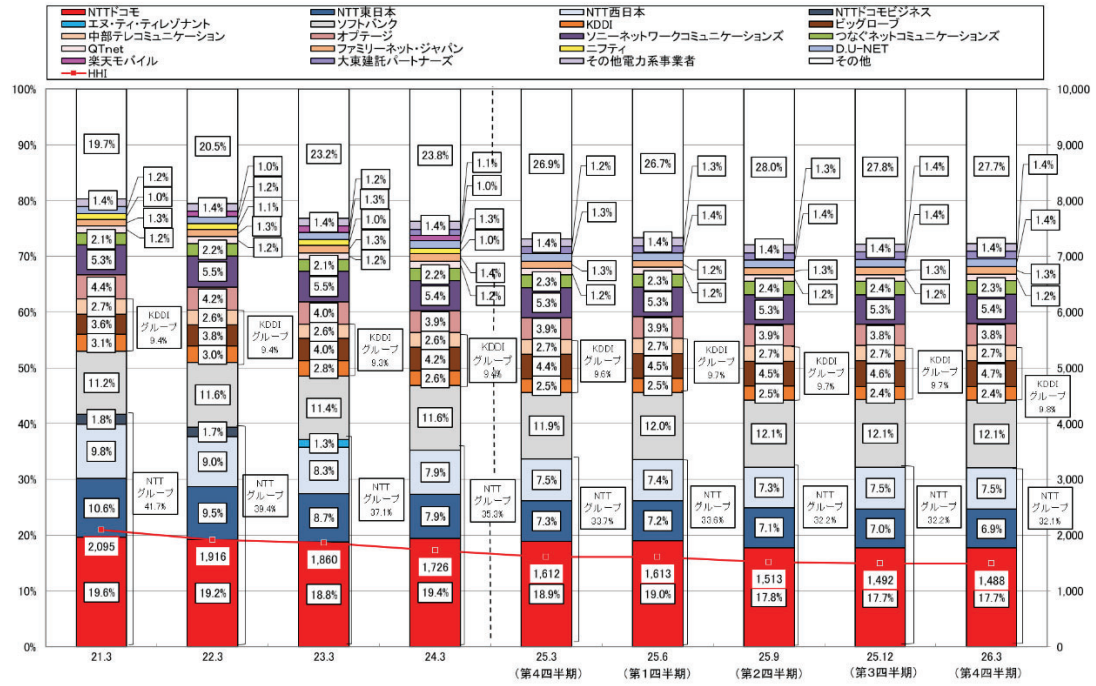
[7] ISP 市場においては、契約数5万以上の ISP を集計対象としている。

【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）

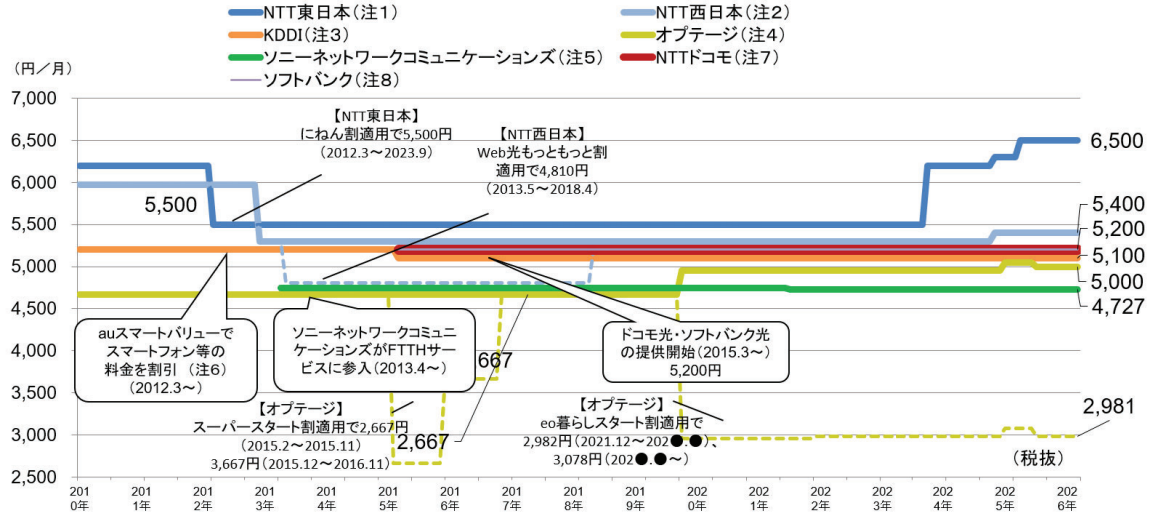


注：卸電気通信役務の提供を受ける事業者については、再卸契約数も含めてカウント。

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）、ぷらら（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）、ぷらら（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）。

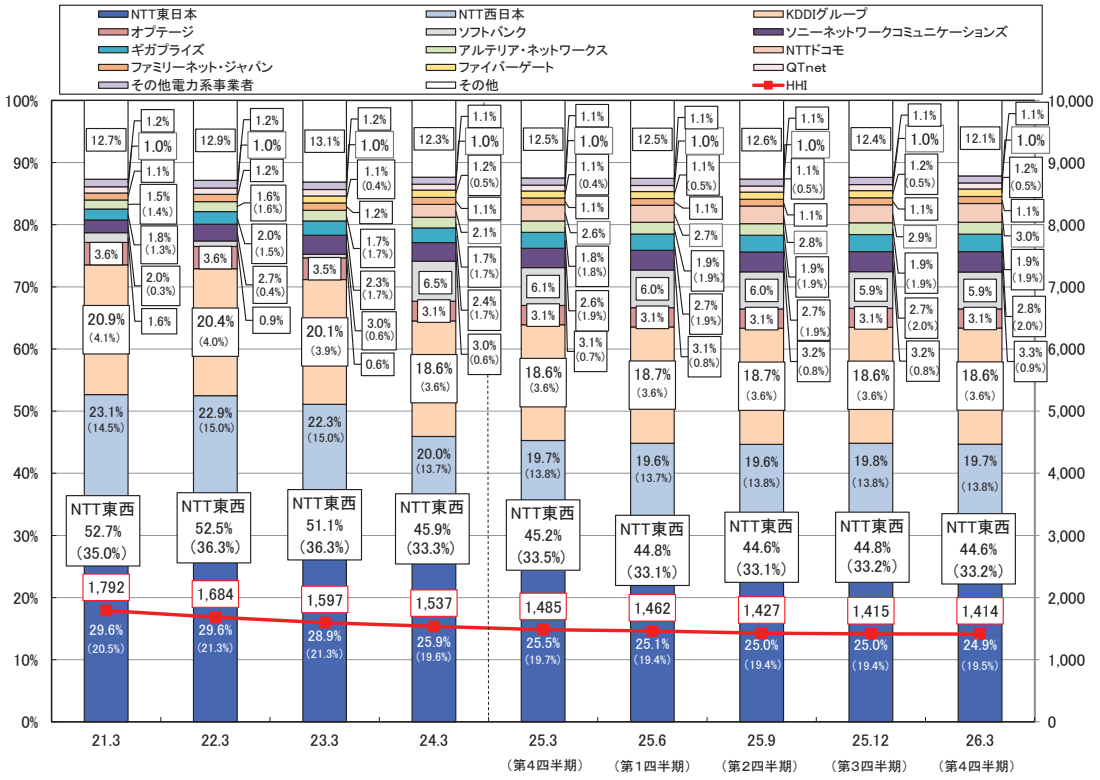
注6：au スマートバリューは、一定の条件を満たすスマートフォン等について、条件により、1台あたり最大月額 1,000 円引き。

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

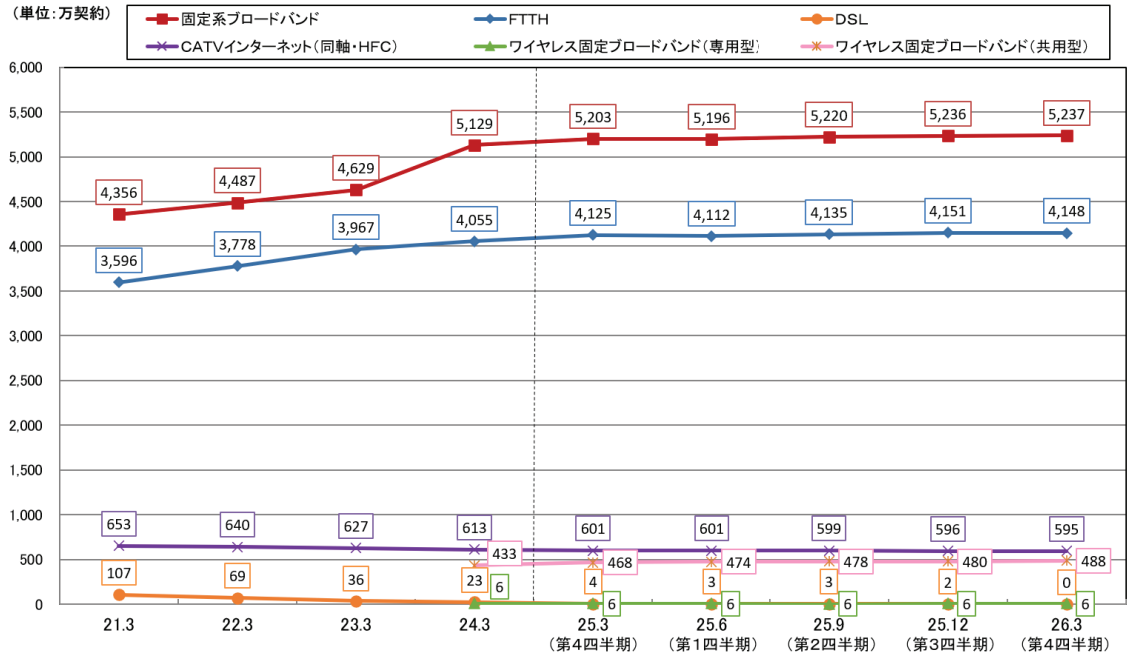
【図表Ⅱ－16】 固定系ブロードバンド市場の事業者別シェア及び市場集中度の推移（全国）



注：括弧内は、卸電気通信役務の提供に係るシェア。

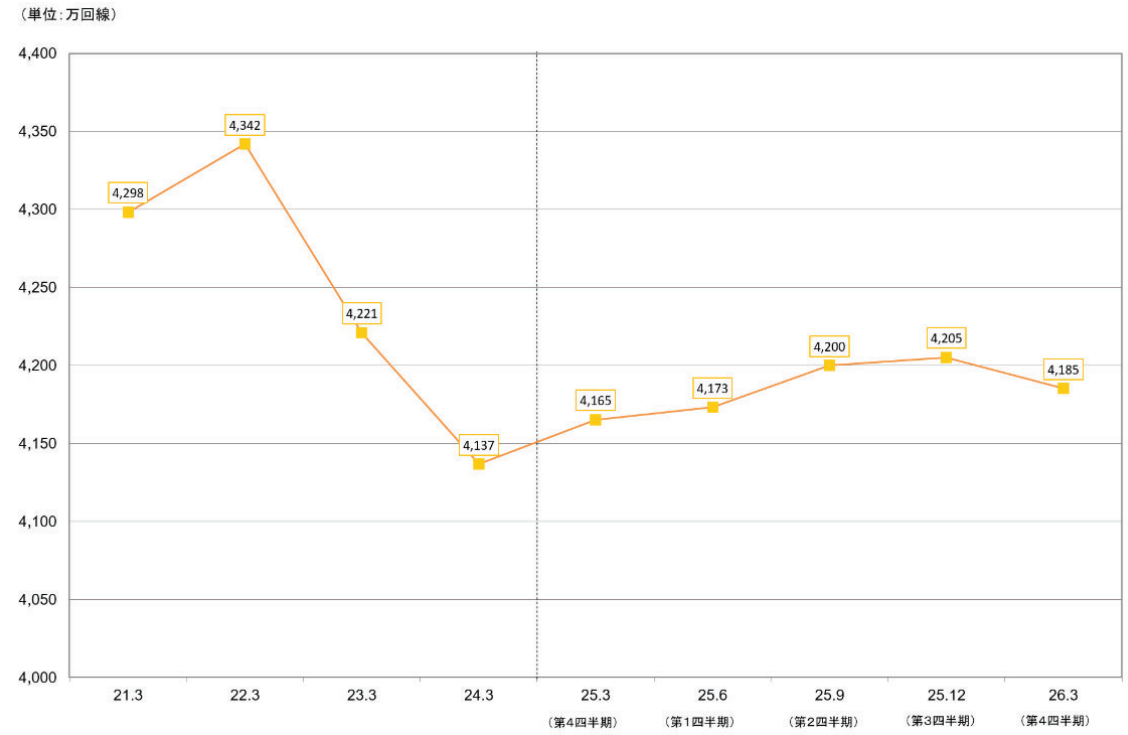
出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

【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

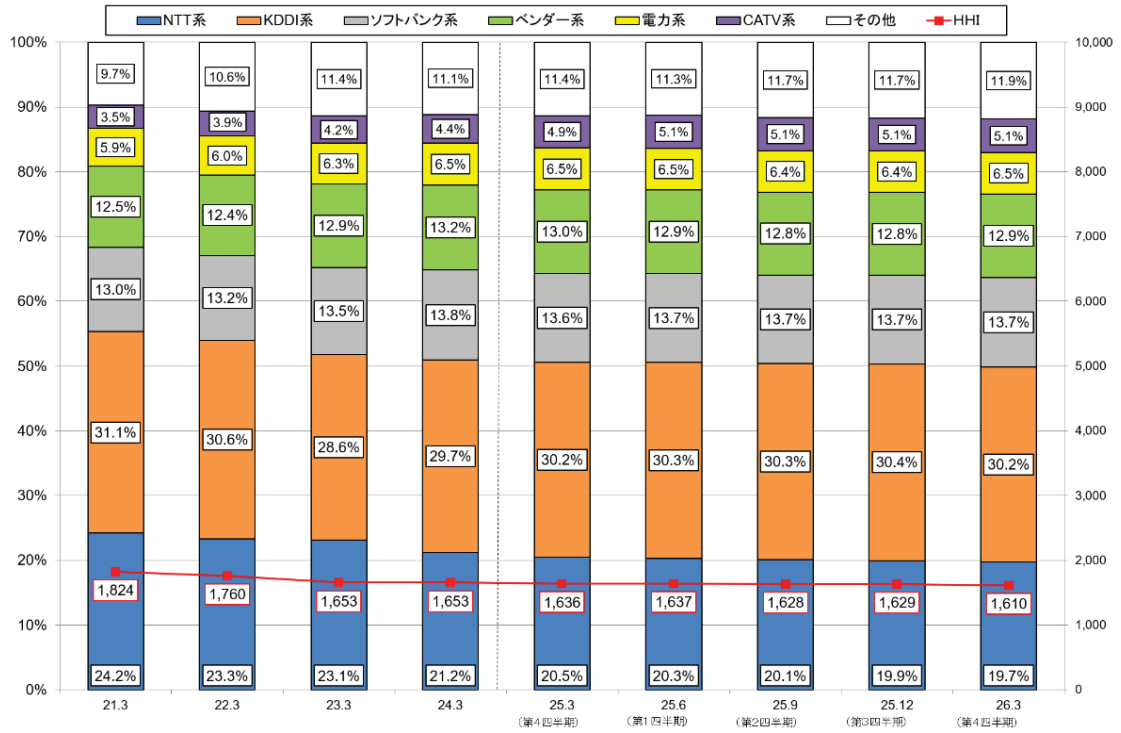
【図表Ⅱ－18】 ISP（固定系）市場の契約数の推移



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、ビッグローブ等が含まれる。
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。

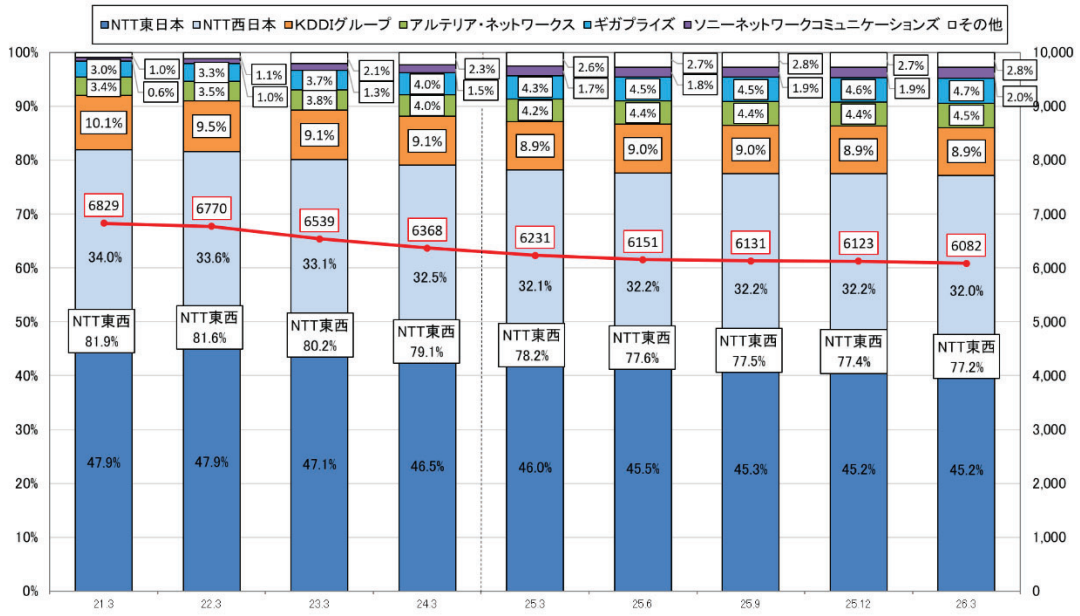
（固定系データ通信（卸売市場））

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%）も卸売市場で近年逓増し、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）

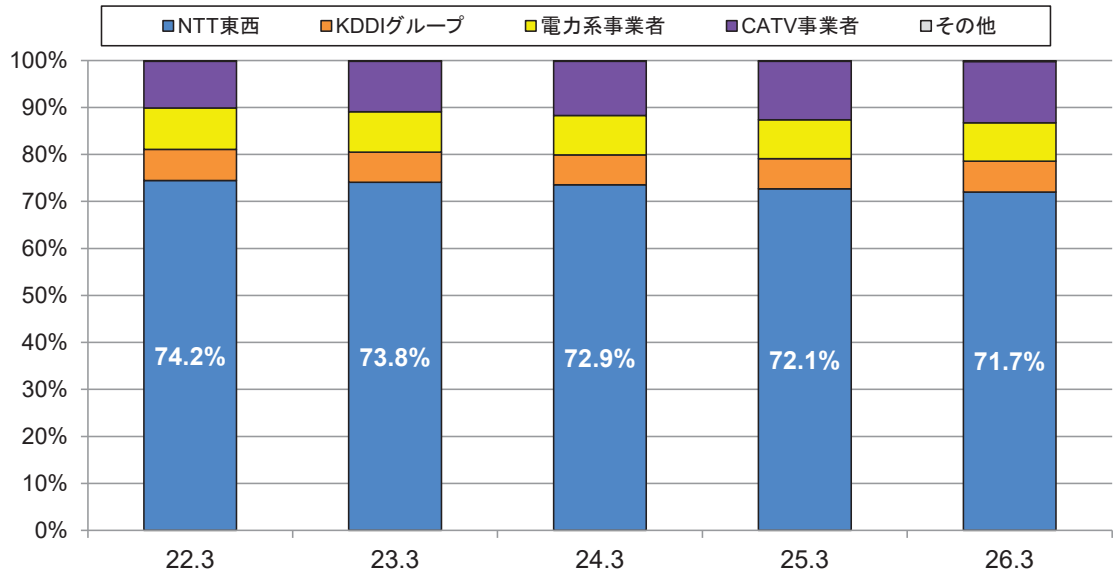


出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

[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。

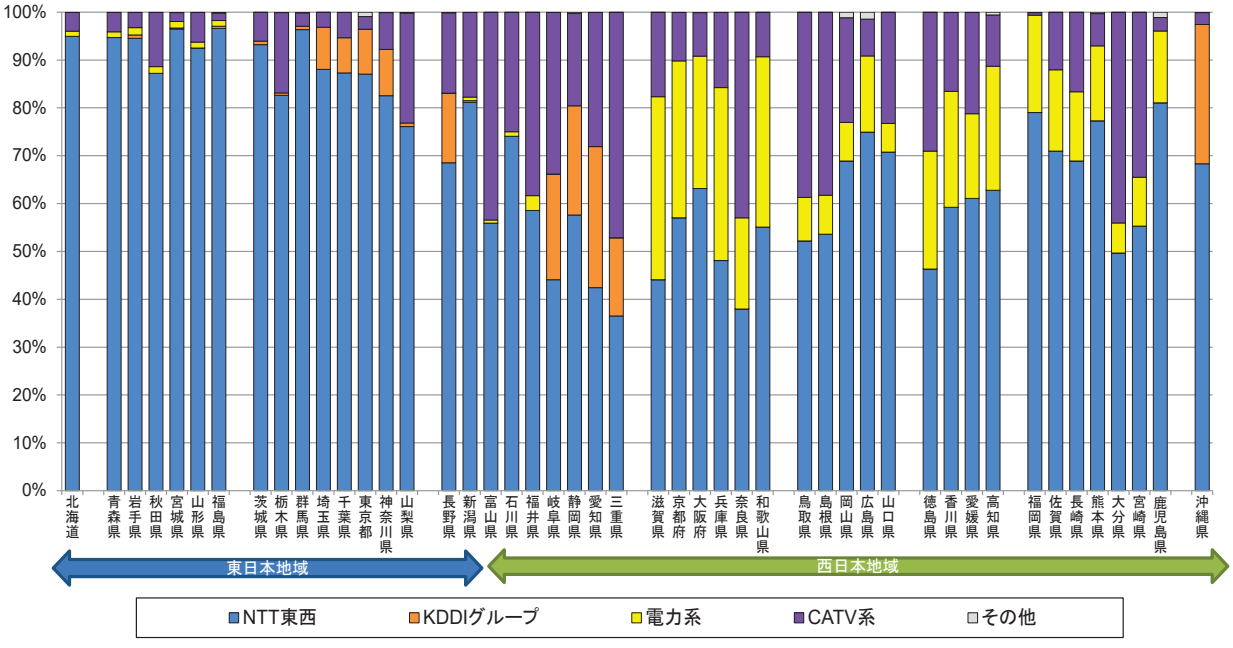
[10] CATV 事業者は、近年、耐災害性強化等を目的として、同軸ケーブルの光ケーブル化を進めている。

【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）

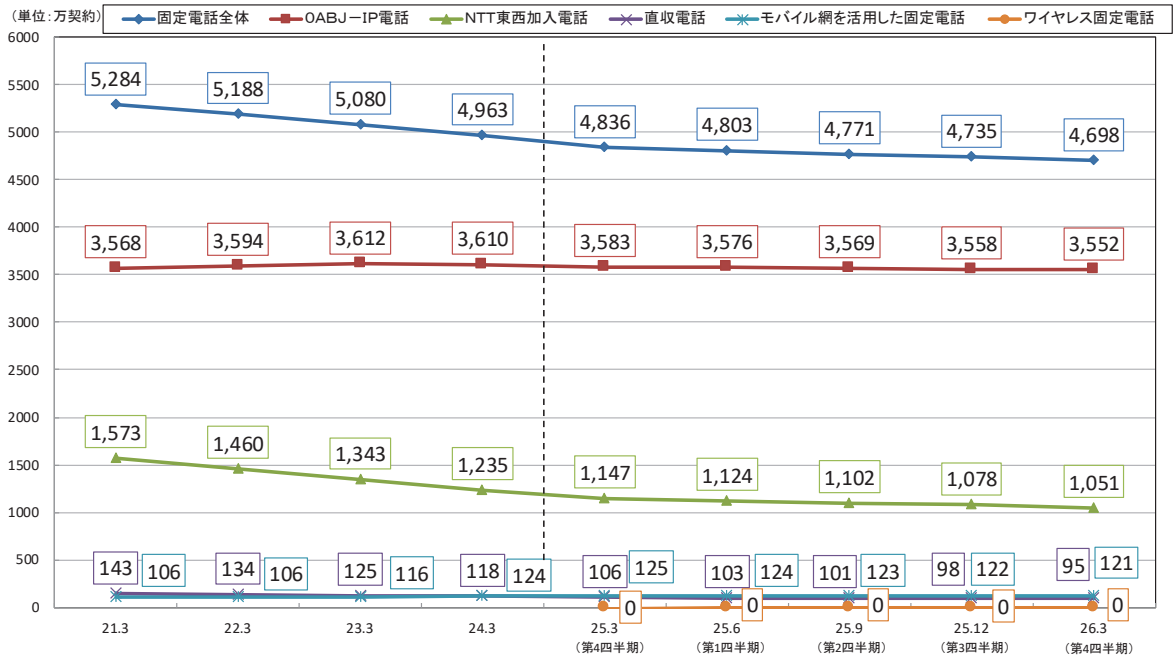


出所：電気通信事業報告規則に基づく報告

（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

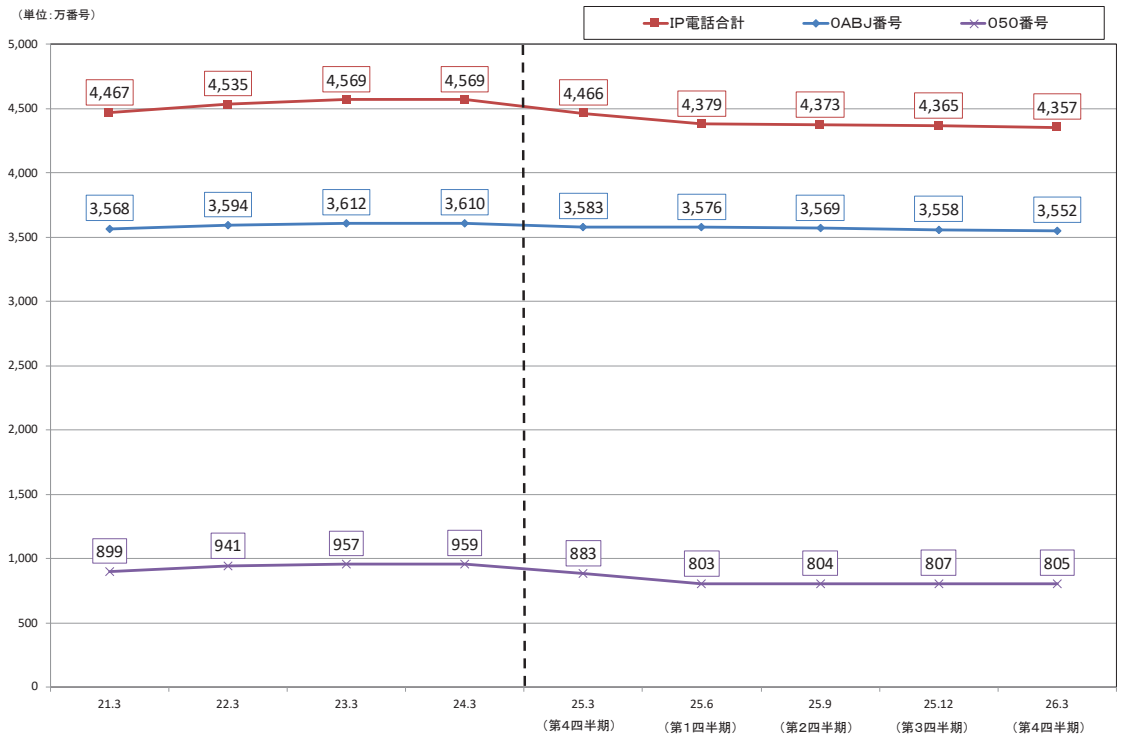


注：「0ABJ－IP電話」は、利用番号数をもって契約数とみなしている。なお、0ABJ－IP電話はNTT東西加入電話等との代替性が高いため固定電話に加えている。

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

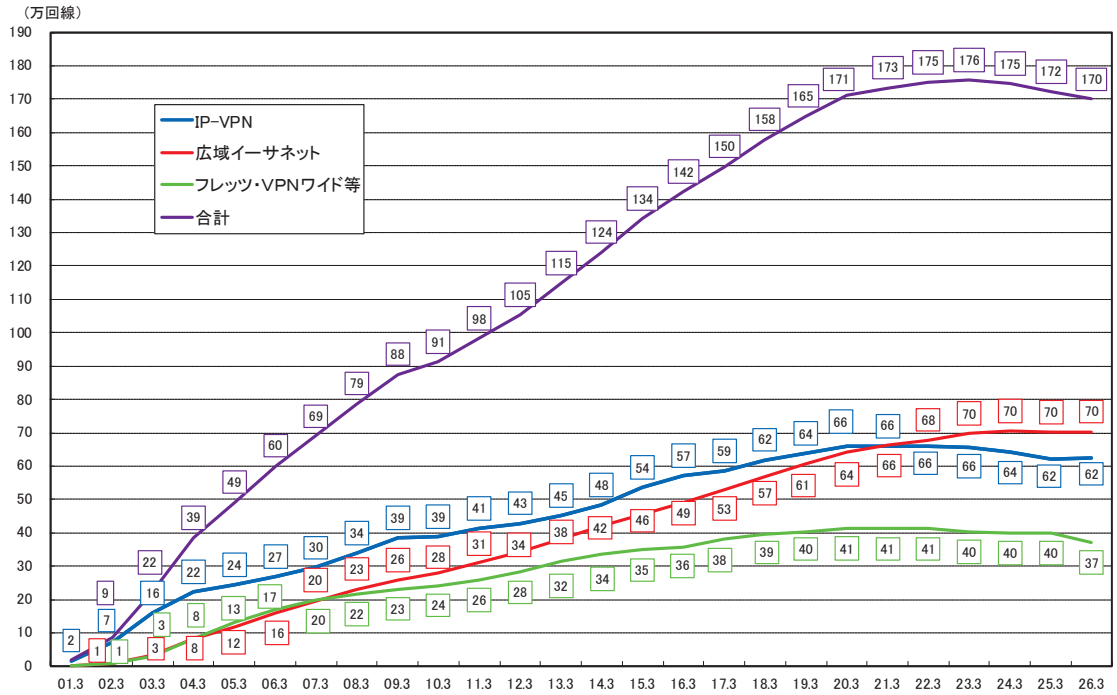
法人向けサービスのうち、固定系通信（IP-VPN、広域イーサネット等）については、回線サービスのみの状況を見ると、広域イーサネットとIP-VPNが同程度の市場規模（60～70万回線）で推移し、近年は、広域イーサネットの方が、伸びが大きくなっている。市場シェアを見ると、IP-VPNでは、NTTドコモビジネスが41.1％（NTT系事業者で56.1％）、次いでソフトバンクが29.9％となっており、広域イーサネットでは、KDDIが34.5％、NTT東西が34.2％（NTT系事業者で44.8％）となっている。なお、移動系通信については、一部の回線サービスについて調査しており、法人向け契約数（相対契約）、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

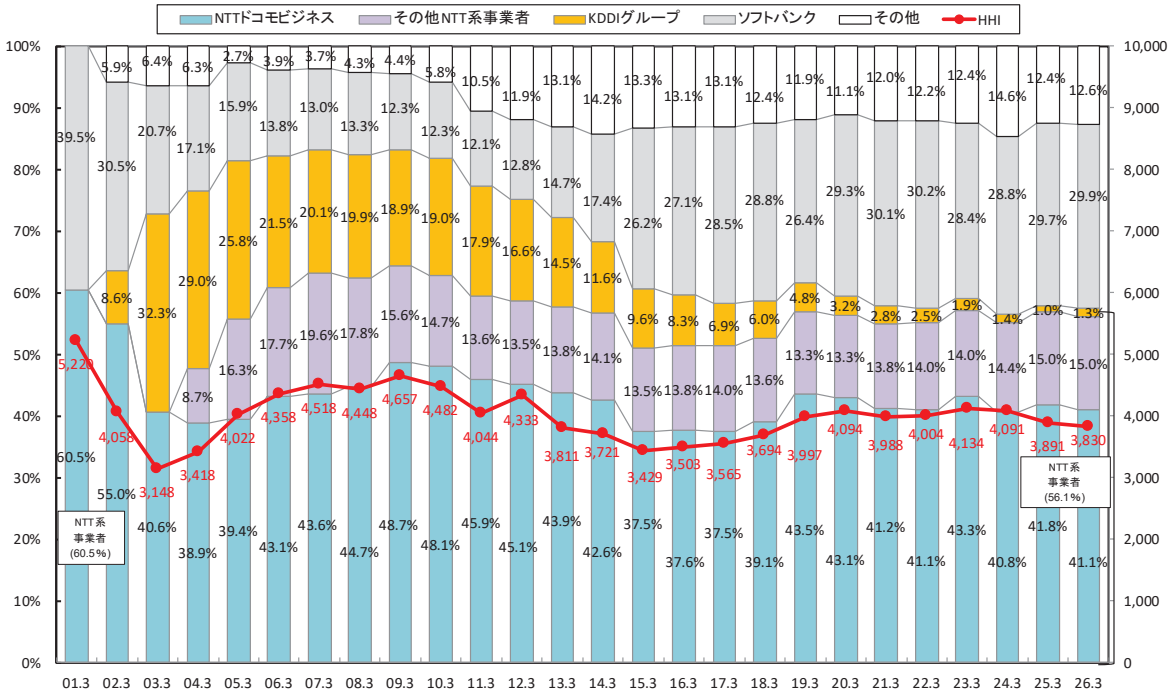
[12] 主要な法人向けサービス等を把握するに当たって、主要な電気通信事業者（NTT、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル）に対して非公開でのヒアリングを実施した。各社からは総じて、ネットワーク単体での提供からアプリやIoT、SI等をセットにしたソリューションでの提供が進展し、ネットワークによる差別化が困難となり、ソリューションの組み合わせにおける差別化が重要となっているという、法人向けサービス市場における競争環境の変化について指摘がなされた。

【図表Ⅱ－25】 WAN サービスのサービス別契約数等の推移



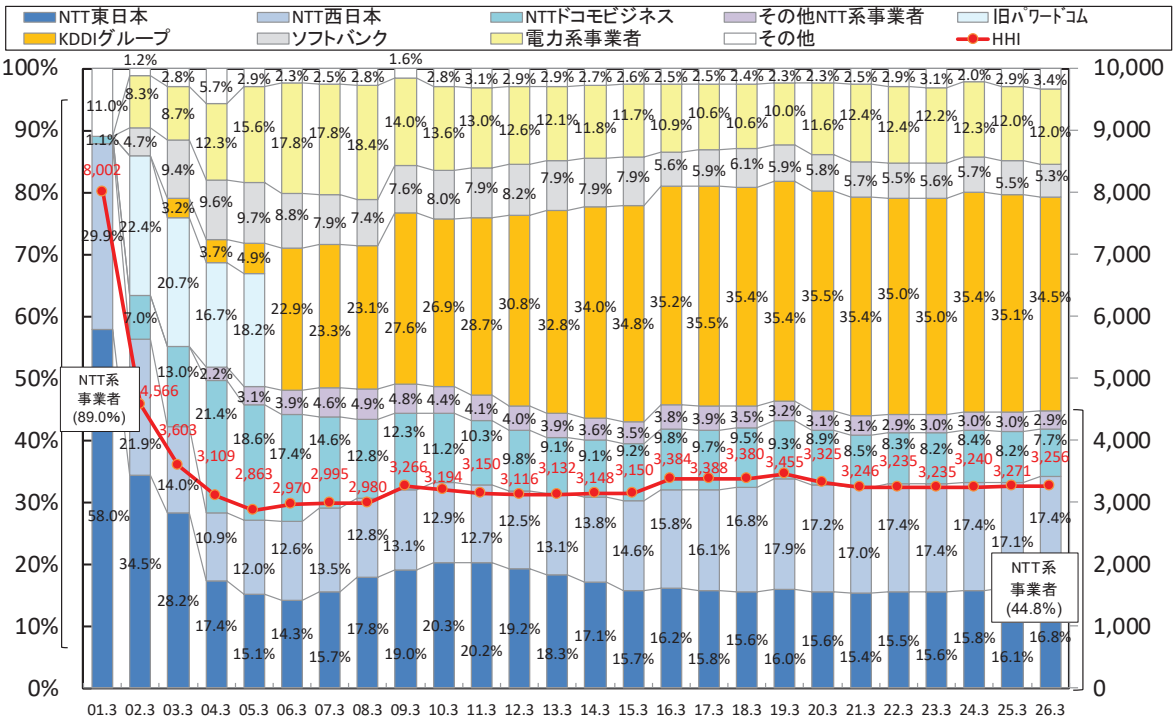
出所：総務省資料及び NTT 東西の公表資料等を基に総務省作成

【図表Ⅱ－26】 IP-VPN の事業者別シェア及び市場集中度の推移



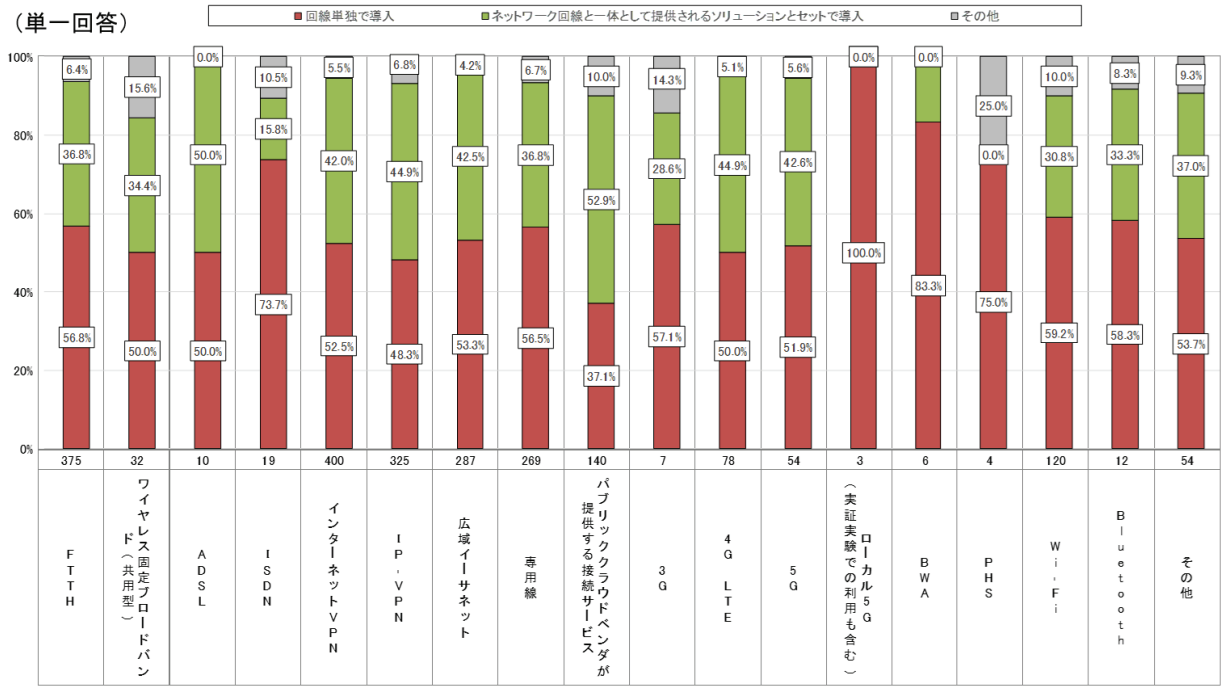
出所：総務省資料

【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

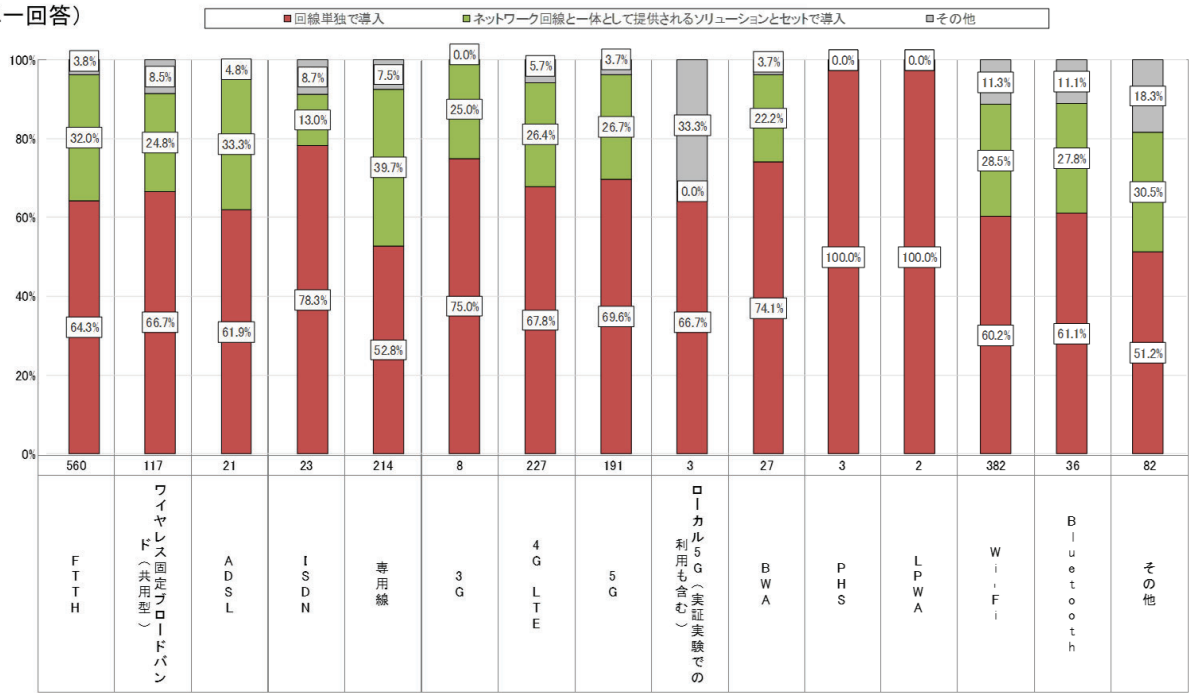
【図表Ⅱ－28】 拠点間通信用途の利用ネットワーク回線別の調達パターン



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）

1位 2位 3位 （n=30以上の場合）	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	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

調達先 相談相手	該当数	NTT東日本	NTT西日本	KDDI	ソフトバンク	NTTドコモビジネス	NTTドコモ	IIJ	ソニービズネットワークス	オプテージ	アルテリア・ネットワークス
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	5.3	0.0	0.0	2.6
NTTドコモ	38	31.6	26.3	13.2	6.7	3.3	33.3	16.7	0.0	6.7	3.3
BJ	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

調達先 相談相手	該当数	NTT西日本	NTT東日本	NTTドコモビジネス	KDDI	NTTドコモ	ソフトバンク	IIJ	富士通	中部テレコミュニケーション	アルテリア・ネットワークス	ソニービズネットワークス
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ドコモビジネス	31	19.4	9.7	45.2	9.7	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ドコモ	26	19.2	19.2	7.7	19.2	38.5	11.5	3.8	3.8	0.0	3.8	0.0
ソフトバンク	25	20.0	4.0	16.0	24.0	12.0	48.0	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0
BJ	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
中部テレコミュニケーション	8	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0
アルテリア・ネットワークス	7	0.0	28.6	14.3	28.6	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	57.1	0.0
ソニービズネットワークス	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

調達先 相談相手	該当数	NTT西日本	NTT東日本	NTTドコモビジネス	ソフトバンク	KDDI	NTTドコモ	IIJ	オプテージ	NTTデータ	NEC	富士通
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	7.9	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
BJ	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	62.5

■ IP-VPN SLセット

調達先 相談相手	該当数	NTT西日本	NTT東日本	ソフトバンク	NTTドコモビジネス	KDDI	NTTドコモ	IIJ	ソニービズネットワークス	富士通	中部テレコミュニケーション
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	39	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
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
BJ	13	23.1	7.7	23.1	15.4	15.4	7.7	15.4	0.0	7.7	7.7
ソニービズネットワークス	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	0.0	33.3	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

調達先 相談相手	該当数	NTT西日本	NTT東日本	KDDI	ソフトバンク	NTTドコモビジネス	IIJ	NTTドコモ	中部テレコミュニケーション	オプテージ	アルテリア・ネットワークス
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
IIJ	21	33.3	19.0	23.8	4.8	19.0	38.1	9.5	9.5	4.8	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

調達先 相談相手	該当数	NTT東日本	NTT西日本	ソフトバンク	KDDI	NTTドコモビジネス	IIJ	NTTドコモ	TOKAIコミュニケーションズ	中部テレコミュニケーション	ソニーピズネットワークス
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	51.7	6.9	6.9	6.9	0.0	6.9	0.0	3.4	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	23	13.0	21.7	0.0	0.0	34.8	0.0	4.3	4.3	0.0	0.0
IIJ	14	0.0	7.1	0.0	7.1	7.1	35.7	0.0	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
TOKAI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
ソニーピズネットワークス	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

調達先 相談相手	該当数	NTT東日本	NTT西日本	KDDI	ソフトバンク	NTTドコモ	NTTドコモビジネス	ソニーピズネットワークス	IIJ	オプテージ	UQコミュニケーションズ
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	48.6	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	37.3	21.3	10.7	4.0	2.7	4.0	0.0
NTTドコモ	73	23.3	27.4	17.8	21.9	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
ソニーピズネットワークス	37	24.3	13.5	10.8	18.9	10.8	5.4	32.4	2.7	0.0	5.4
IIJ	22	18.2	13.6	13.6	18.2	13.6	13.6	4.5	36.4	0.0	0.0
オプテージ	21	4.8	28.6	9.5	14.3	9.5	9.5	4.8	0.0	38.1	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

調達先 相談相手	該当数	ソフトバンク	NTT西日本	KDDI	NTTドコモ	NTT東日本	NTTドコモビジネス	ソニーピズネットワークス	IIJ	大塚商会	アルテリア・ネットワークス
ソフトバンク	49	46.9	14.3	16.3	14.3	4.1	10.2	2.0	2.0	2.0	2.0
NTT西日本	48	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	39	21.1	23.7	18.4	52.6	13.2	5.3	5.3	2.6	2.6	2.6
NTT東日本	39	10.5	10.5	7.9	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
ソニーピズネットワークス	16	12.5	0.0	12.5	12.5	0.0	0.0	31.3	0.0	0.0	6.3
IIJ	15	6.7	13.3	20.0	13.3	6.7	13.3	0.0	46.7	6.7	0.0
大塚商会	11	9.1	0.0	0.0	18.2	9.1	0.0	0.0	18.2	36.4	0.0
アルテリア・ネットワークス	10	0.0	0.0	30.0	0.0	20.0	10.0	0.0	0.0	0.0	30.0

■ 4G　LTE　回線単体

調達先 相談相手	該当数	NTTドコモ	ソフトバンク	KDDI	NTT西日本	NTT東日本	NTTドコモビジネス	IIJ	UQコミュニケーションズ	ソニーピズネットワークス	大塚商会
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	28.6	55.6	17.5	22.2	12.7	6.3	4.8	3.2	3.2	1.6
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	22.8	50.9	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
IIJ	18	22.2	22.2	22.2	27.8	11.1	16.7	50.0	0.0	5.6	5.6
UQコミュニケーションズ	11	54.5	27.3	45.5	27.3	18.2	18.2	0.0	36.4	0.0	0.0
ソニーピズネットワークス	11	54.5	36.4	27.3	18.2	18.2	18.2	9.1	9.1	36.4	0.0
大塚商会	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

調達先 相談相手	該当数	KDDI	NTTドコモ	ソフトバンク	NTT東日本	NTTドコモビジネス	NTT西日本	ソニーピズネットワークス	UQコミュニケーションズ	IIJ
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
ソニーピズネットワークス	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
IIJ	3	33.3	0.0	33.3	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0

■ 5G 回線単体

調達先 ＼ 相談相手	該当数	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
NTTドコモ	64	65.6	17.2	23.4	18.8	12.5	4.7	6.3	4.7	4.7	1.6
KDDI	58	24.1	50.0	19.0	17.2	13.8	3.4	3.4	10.3	3.4	3.4
ソフトバンク	49	34.7	20.4	53.1	16.3	16.3	8.2	6.1	6.1	4.1	4.1
NTT西日本	43	37.2	25.6	23.3	51.2	16.3	14.0	2.3	11.6	2.3	2.3
NTT東日本	40	27.5	25.0	22.5	20.0	47.5	17.5	2.5	5.0	2.5	0.0
NTTドコモビジネス	19	26.3	21.1	31.6	42.1	31.6	52.6	5.3	15.8	0.0	5.3
ソニービズネットワークス	14	50.0	28.6	35.7	21.4	14.3	14.3	35.7	7.1	7.1	7.1
IIJ	14	28.6	28.6	14.3	28.6	14.3	21.4	7.1	64.3	0.0	7.1
UQコミュニケーションズ	13	46.2	46.2	23.1	23.1	15.4	15.4	0.0	0.0	30.8	7.7
オプテージ	10	30.0	30.0	30.0	10.0	0.0	0.0	10.0	10.0	10.0	30.0

■ 5G SLセット

調達先 ＼ 相談相手	該当数	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	大塚商会
KDDI	31	54.8	22.6	25.8	6.5	9.7	12.9	0.0	6.5	0.0	3.2	0.0
ソフトバンク	25	24.0	60.0	20.0	8.0	12.0	12.0	0.0	8.0	0.0	0.0	0.0
NTTドコモ	23	34.8	26.1	65.2	8.7	21.7	4.3	0.0	8.7	0.0	4.3	0.0
NTT東日本	12	16.7	41.7	33.3	33.3	16.7	8.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
NTT西日本	12	25.0	50.0	50.0	16.7	41.7	16.7	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
NTTドコモビジネス	12	41.7	16.7	25.0	8.3	8.3	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ソニービズネットワークス	4	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0
楽天モバイル	3	66.7	66.7	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0
IIJ	3	66.7	66.7	33.3	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
楽天コミュニケーションズ	2	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
大塚商会	2	0.0	50.0	0.0	0.0	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、

- 全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、

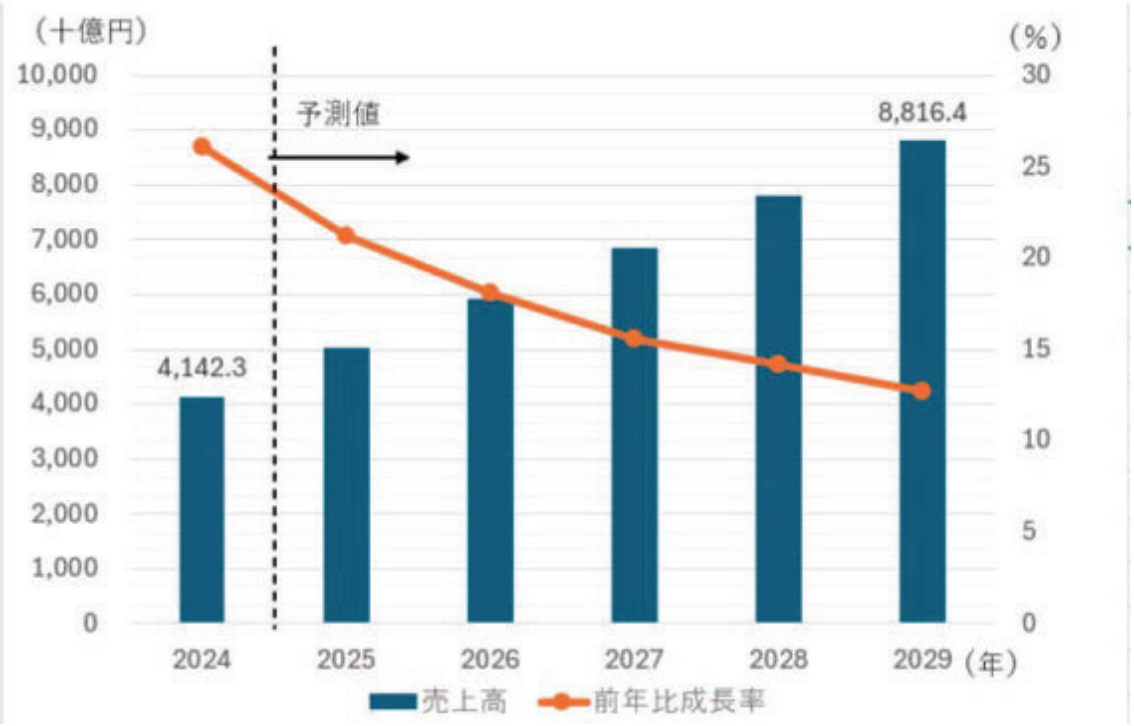
- 通信設備の仮想化・コンテナ化の問題点は、移動体・固定系通信事業者双方で「障害時の切り分けが難しくなる」が上位に挙げられ、移動体通信事業者では「責任分界点が曖昧になる」も上位として挙げられたこと

[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一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

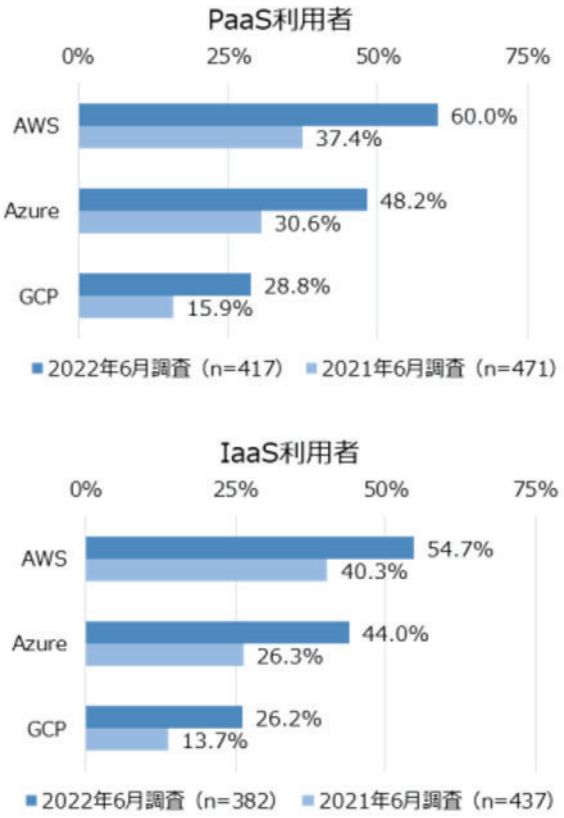
が確認された。

【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

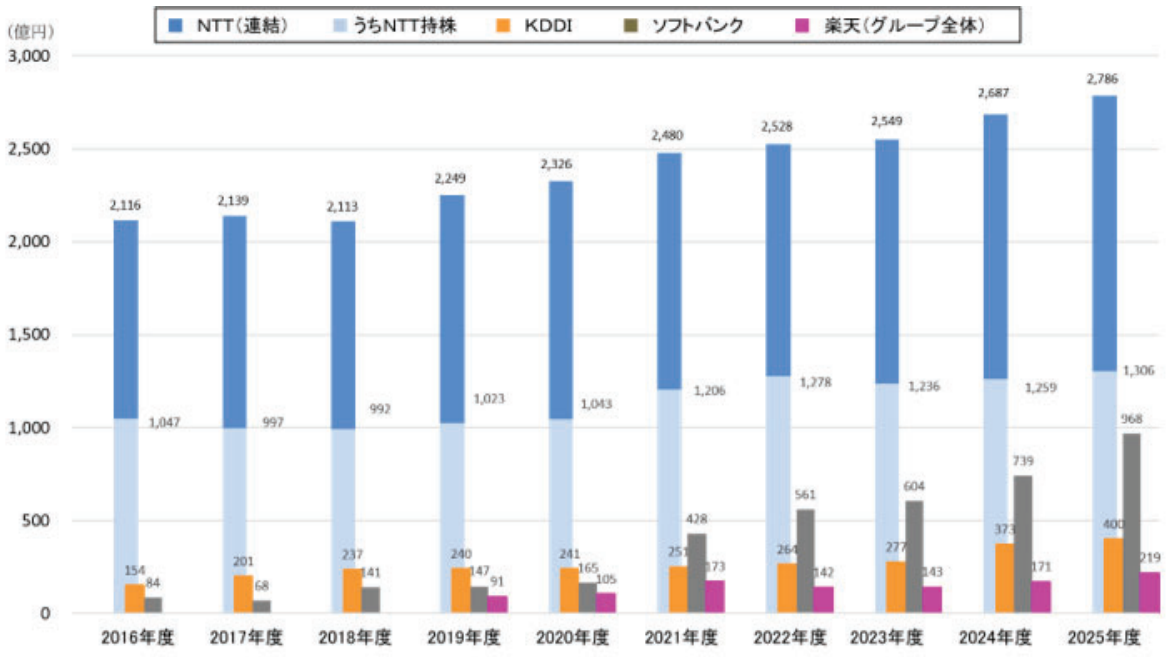
電気通信技術の発達が電気通信事業者間の競争に影響を及ぼし得ることを踏まえ、主要な電気通信事業者における研究開発への取組状況の把握と日本電信電話株式会社等に関する法律の一部を改正する法律（令和6年法律第 20 号）による NTT の研究に係る責務撤廃後の NTT の基礎・基盤的研究の取組状況を含む研究開発競争の状況の把握を行った。

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靭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	
ドコモ完全子会社化を踏まえ	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に指定することとすれば、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のある相手方であり、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の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力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力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の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の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）

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

令和８年７月31日現在

氏　　名		主　要　現　職
主査	大橋（おおはし）　弘（ひろし）	東京大学　副学長／東京大学大学院経済学研究科　教授
委員	浅川（あさかわ）　秀之（ひでゆき）	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
〃	田平（たひら）　恵（めぐみ）	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
〃	林（はやし）　秀弥（しゅうや）	名古屋大学大学院法学研究科　教授
〃	矢入（やいり）　郁子（いくこ）	上智大学理工学部情報理工学科　教授
専門委員	荒牧（あらまき）　知子（ともこ）	公認会計士
〃	高口（こうぐち）　鉄平（てっぺい）	静岡大学学術院情報学領域　教授
〃	佐藤（さとう）　英司（えいじ）	福島大学経済経営学類　准教授
〃	竹房（たけふさ）　あつ子（こ）	国立情報学研究所　教授
〃	中尾（なかお）　彰宏（あきひろ）	東京大学大学院工学系研究科　教授
〃	西村（にしむら）　暢史（のぶふみ）	中央大学法学部　教授
〃	宮田（みやた）　純子（すみこ）	東京科学大学工学院　准教授

（五十音・敬称略）

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、規制の在り方の見直しを実施する。

（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点的に調査を行い、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意しつつ、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。

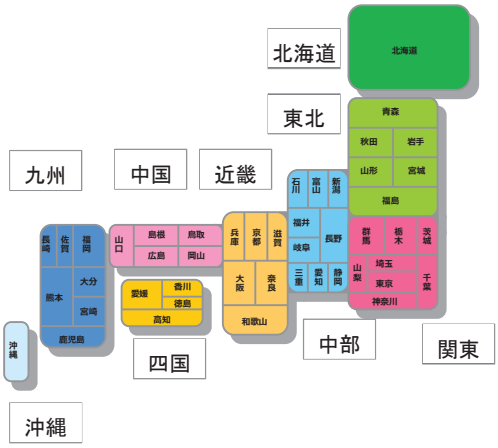
（２）検証対象市場に係る競争状況等の分析

①検証対象市場

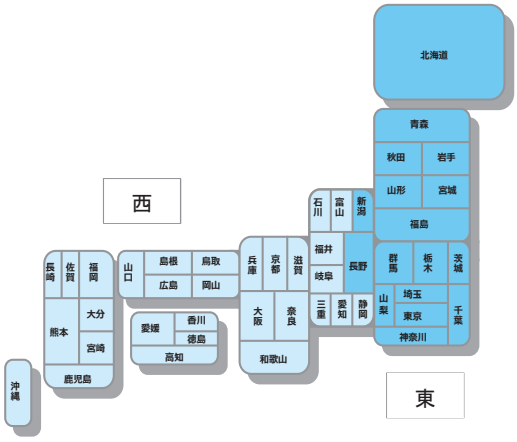
検証対象市場の範囲（サービス範囲及び地理的範囲）は、以下のとおりとする。

<table>
<tr><th colspan="5">サービス範囲</th><th>地理的範囲</th></tr>
<tr><td rowspan="3">移動系通信</td><td colspan="2" rowspan="3">小売市場</td><td colspan="2">移動系通信市場</td><td rowspan="3">全国</td></tr>
<tr><td>携帯電話向け通信サービス市場</td></tr>
<tr><td>通信モジュール市場</td></tr>
<tr><td rowspan="3">移動系通信</td><td colspan="2" rowspan="3">卸売市場</td><td colspan="2">移動系通信市場</td><td rowspan="3">全国</td></tr>
<tr><td>携帯電話向け通信サービス市場</td></tr>
<tr><td>通信モジュール市場</td></tr>
<tr><td rowspan="5">固定系通信</td><td rowspan="3">データ通信</td><td rowspan="2">小売市場</td><td colspan="2">固定系ブロードバンド市場</td><td rowspan="2">ブロック別</td></tr>
<tr><td>固定系超高速ブロードバンド市場</td></tr>
<tr><td>FTTH 市場</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">ISP 市場</td><td>全国</td></tr>
<tr><td>卸売市場</td><td colspan="2">FTTH 市場</td><td>ブロック別</td></tr>
<tr><td rowspan="2">音声通信</td><td rowspan="2">小売市場</td><td colspan="2">固定電話市場</td><td>東西</td></tr>
<tr><td colspan="2">050-IP 電話市場</td><td>全国</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="3">法人向けサービス市場</td><td colspan="2" rowspan="3">ネットワークソリューション</td><td>移動系通信市場（法人向け）</td><td rowspan="3">用途ごとの横断的な市場</td><td rowspan="3">全国</td></tr>
<tr><td>固定系通信市場（法人向け）</td></tr>
<tr><td></td></tr>
</table>

【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。

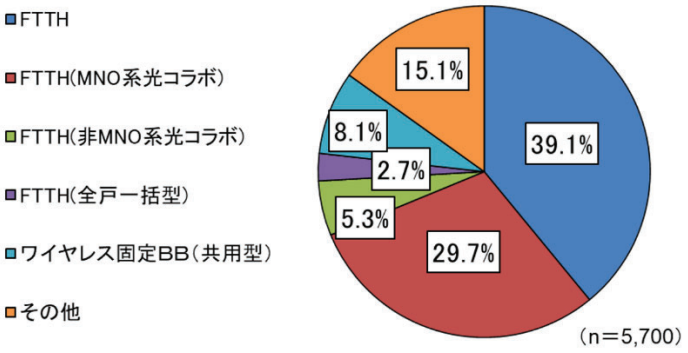
（注）確認項目は、NTT グループにおける自主的な取組として公表されている公正競争条件も含め、各社毎の条件の概観把握を目的に、項目毎の概要を整理したもの。
　具体的な公正競争条件については、以下のとおり。
・データ通信事業の分離について（1988 年４月日本電信電話株式会社報道発表）
・日本電信電話株式会社の移動体業務の分離について（1992 年４月郵政省報道発表）
・ソフトウェア関連業務の事業化について（1997 年３月日本電信電話株式会社報道発表）
・日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針（1997 年 12 月郵政省告示）

参考３

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。

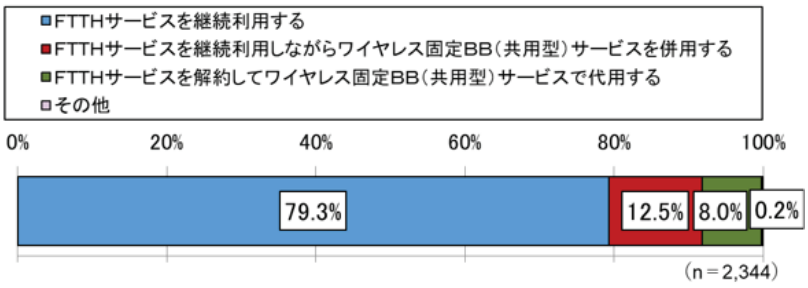
【図表２】提示した各サービスのシナリオ

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

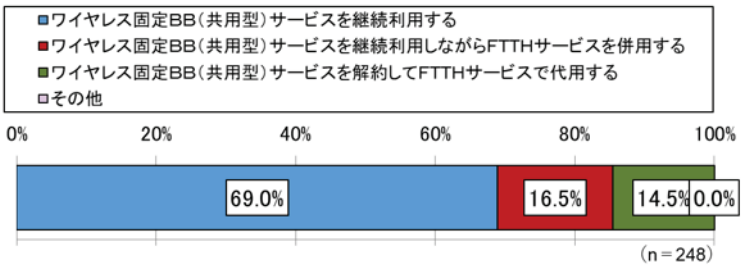


出所：2025年度利用者アンケート

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

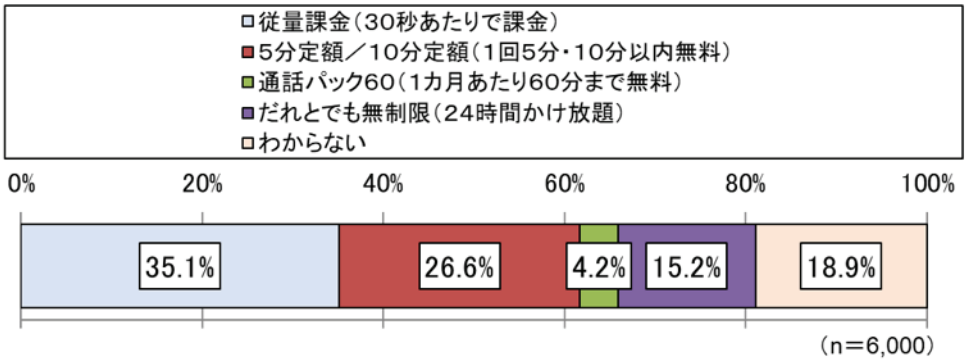
参考４

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。

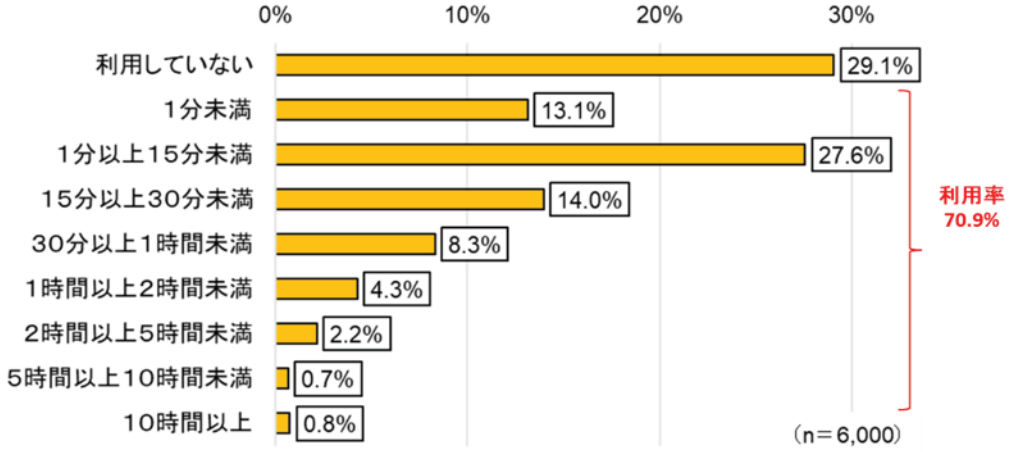
【図表１】携帯電話の通話定額プラン利用状況



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。

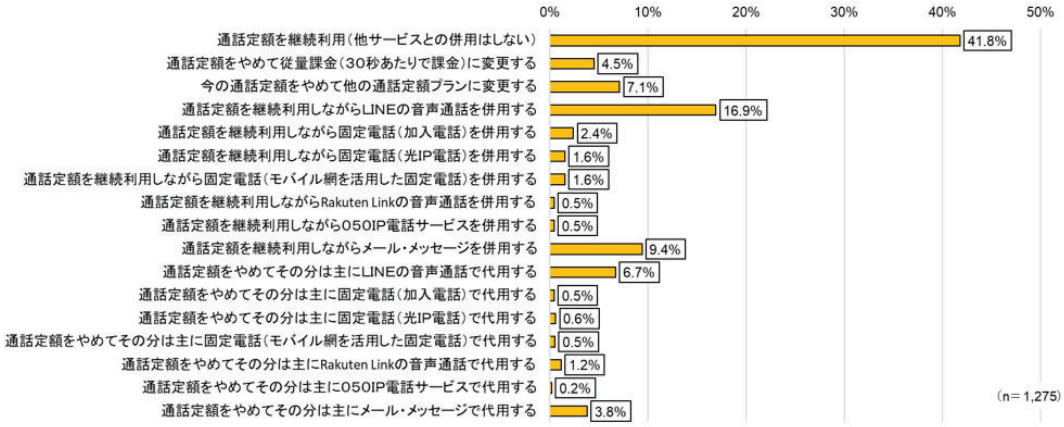
【図表２】提示した各サービスのシナリオ

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	通常なし （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	通常なし （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

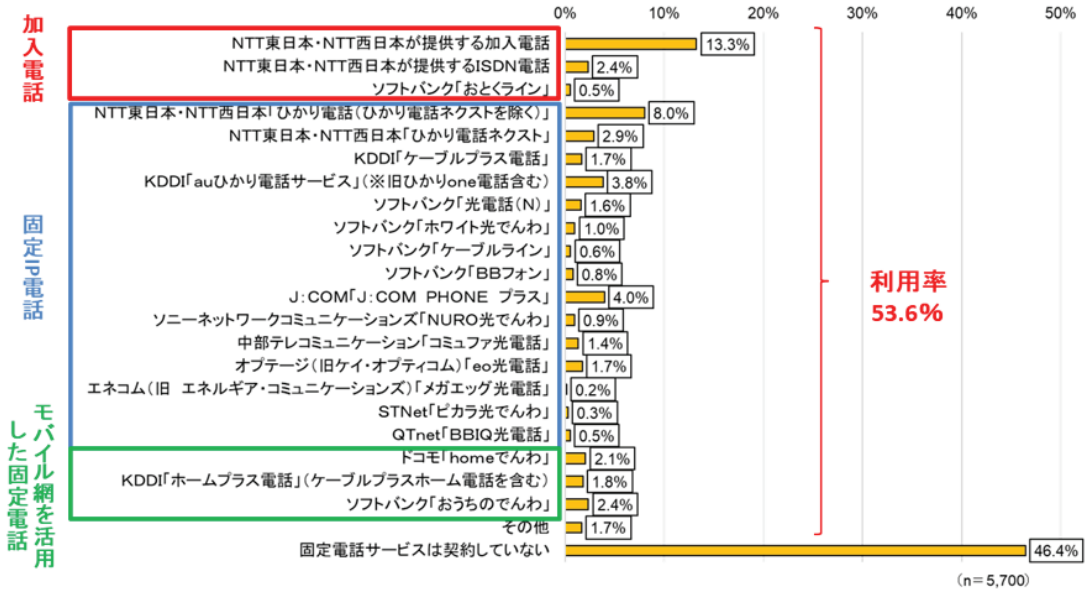


出所：2025年度利用者アンケート

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。

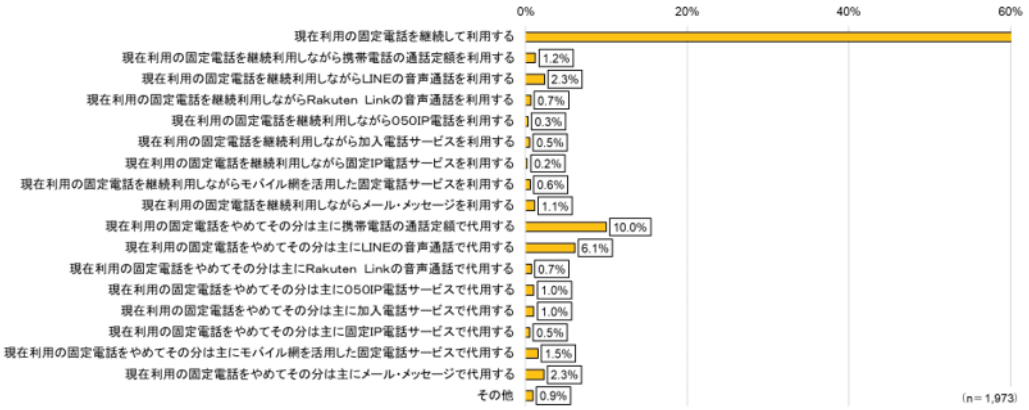
【図表５】提示した各サービスのシナリオ

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 （「ひかり電話ネクスト」はFTTHサービス契約不要）	なし	通常なし （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	通常なし （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

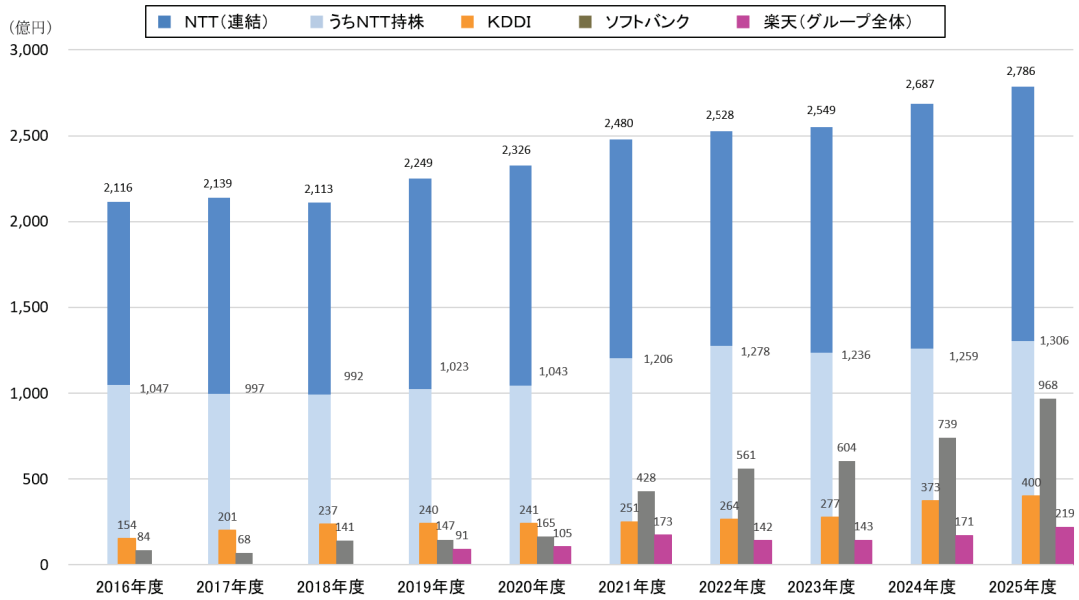


出所：2025年度利用者アンケート

参考５

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。

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）

（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。

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）
（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。

参考８

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 レゾナント）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。

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（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。

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

【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の指摘がなされた。 ✓ 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。

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
（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。 ➢ 情報通信関連商品の販売・取次に係る取引（目的達成業務） 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。 ➢ コラボ光申込要望の取次に係る取引 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。 ➢ 他社商品料金回収代行に係る取引 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。 ➢ コラボ光利用者向けサポートに係る契約 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。	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。 ※ FTTH 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

<table>
<tr>
<td>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。</td>
<td>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。</td>
</tr>
<tr>
<td>＜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。</td>
<td>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。</td>
</tr>
<tr>
<td>＜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。</td>
<td>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>
</td>
</tr>
</table>

			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。

参考 12

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

参考 13

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

第1章　はじめに
- １．検証の背景･方針 2
- ２．これまでの議論･今後のスケジュール 3

第2章　今期の検証事項とりまとめ（案）
- 第1節　27条の３の規制の在り方（総論）
  - １．現在の市場環境、規制の効果
    - （１）関係者の意見 5
    - （２）委員の意見 8
    - （３）評価･考え方 11
  - 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
    - （２）委員の意見 13
    - （３）具体的な指標の在り方 15
    - （４）重点的に着目すべき指標一覧 17

第2章　今期の検証事項とりまとめ（案）
- 第2節　顕在化している課題
  - 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
  - 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
    - （２）関係者の意見 38
    - （３）委員の意見 39
    - （４）評価･考え方 41
  - 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
    - （２）関係者の意見 49
    - （３）委員の意見 52
    - （４）評価･考え方 53
  - 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

第1章 はじめに

1．検証の背景・方針

2

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な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。

指標に沿った規制のあり方の検討

（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、**今後定点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

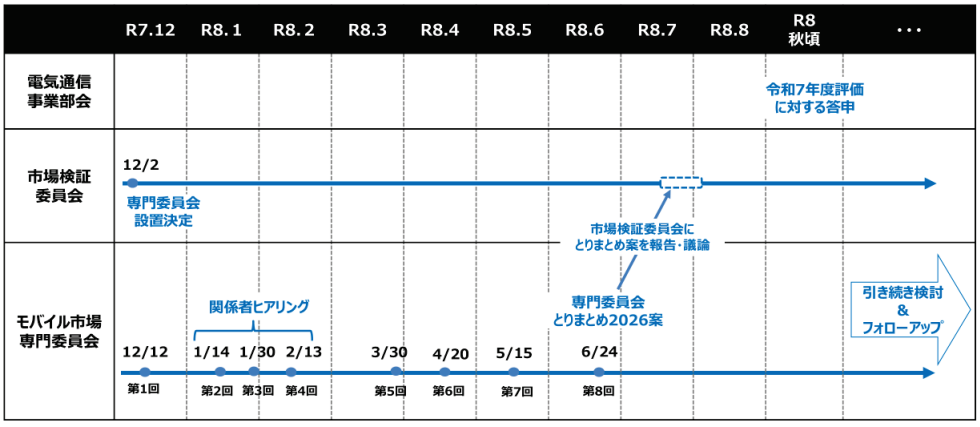
- 指標に照らして現在の市場環境や規制の効果を検証し、27条の３の**規制の最小化（緩和・撤廃、規律対象の縮小等）を図ることが可能か検討**。その際、利用者視点に立ち、規制が複雑化して分かりにくいものとならないよう、シンプルな制度を目指す。
- 現在の市場環境においては**当面の間規制を維持することが必要と判断されるもの**については、将来的に自律的な競争が行われる市場環境を実現し**規制の最小化を図るために、**（27条の３の規制に代わる）**どのような対応策が必要か**を検討。

第1章 はじめに

2．これまでの議論・今後のスケジュール

3

- 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。



【参考】関係者ヒアリング事項

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。

（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）（MNO４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。

1．現在の市場環境、規制の効果
（1）関係者の意見

**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力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、乗換え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力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の指摘があった。

1．現在の市場環境、規制の効果
（１）関係者の意見

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。

1．現在の市場環境、規制の効果
（１）関係者の意見

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力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力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力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の意見もあった。
- ◆ 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の意見もあった。

１．現在の市場環境、規制の効果
（２）委員の意見

◆ 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に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。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。
- 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。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とそうではなく、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。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く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上が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。
- 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２万円によるポートイ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。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。
- 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。

１．現在の市場環境、規制の効果
（２）委員の意見

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。
- 端末購入プログラムは利用者に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。
- 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る。現在は通信サービスの選択肢が多く、大きく分けると、キャリアブラン、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。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べて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。この目的は、規制の緩和以前の問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る。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く広報する、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。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、例えば幅広な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。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社よりももっと示した方がいいのではないか、といった点は改善の余地はあるのではないか。
- 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PRはしているが、携帯電話の契約が苦手な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っともではないか。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指そうとしているのか、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。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。

１．現在の市場環境、規制の効果
（２）委員の意見

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も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。

１．現在の市場環境、規制の効果
（３）評価・考え方

①27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、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力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・緩和に一歩踏み出せるのか」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力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力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

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KPI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力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

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ところが重要。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等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のことだが、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力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。

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

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という点には特に賛成。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い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、そうした既にある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力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力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力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。

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

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、利用者にとっ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し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」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

④「過度の」端末代金の値引き等の誘引力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力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、値引き等の誘引力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、値引き等の誘引力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（値引き等の誘引力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）値引き等の誘引力を発揮する機会

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

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	• 消費者物価指数
			• 主要先進国の通信料金との比較	• 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

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力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（値引き等の誘引力による乗換えの有無等） 等	• 利用者意識調査
			• 現在契約している携帯電話事業者との契約期間	
		• 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	• 事業者からの報告
			• 端末購入を伴わないSIMのみ新規契約の割合	
		• 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

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引等の条件 • 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（乗り換えた/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
	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
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	• MNO４社が販売する端末の種類や価格帯の推移
	端末販売	• MNO３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

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」「ずる賢い一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

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、MNP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おり、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。

1．短期解約問題
（2）関係者の意見

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。

- ◆ スイッチ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。

1．短期解約問題
（2）関係者の意見

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委員会とオプテージは、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囲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．短期解約問題
（３）委員の意見

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止できないとして、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。

- 利益還元の獲得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って、これに対しては事業者が責任を持つべき。競争制限的では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考えるが、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一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て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ギガまで月額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いと考えられ、そうなると案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である。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に立てば、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か月間に得られる利益を超えない額ということ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．短期解約問題
（３）委員の意見

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、その後どういう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く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、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。今シ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よという声かけに変わるだけではないか。ユーザーは４MNOを半年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と、SIMのみ新規で案の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いにく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、そこの辺りを検討していくのも良いのではないか。

１．短期解約問題
（３）委員の意見

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き、それに応じて通信サービスの利用期間に連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っ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連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いと思うが、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連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と同時に、キャッシュバックの額面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。
- 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連動させていくことが選択肢の一つであるならば、料金プランに連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。期間や割合をどう決めるのかという問題はあるが、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。

【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カ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ない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）

【参考】27条の３における通信サービス継続利用の考え方

28

		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し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 通信契約 1月目 2月目 解約 3月目 4月目 500P 500P 以降、ポイント付与なし 最大4か月、通信料金を毎月500円割引するキャンペーン 通信契約 1月目 2月目 解約 3月目 4月目 −500円 −500円 以降、通信料金割引なし	**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 通信契約 1月目 2月目 3月目 4月目 500P	**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。
期間拘束あり	**1年超**の期間拘束プランの契約者のみに利益提供	**禁止**	1月目 2月目 … 15月目 … 24月目 通信契約 解約 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

第2章　今期の検証事項
第2節　顕在化している課題

１．短期解約問題
（４）評価・考え方

29

①MNO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当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獲得の目標設定にあ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。

１．短期解約問題
（４）評価･考え方

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

- ◆ MNP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。

１．短期解約問題
（４）評価･考え方

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、「月額の通信料金分が実質無料」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。必要最小限の規制と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。

１．短期解約問題
（４）評価・考え方

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、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収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。

１．短期解約問題
（４）評価・考え方

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、同じく最長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ど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

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

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。

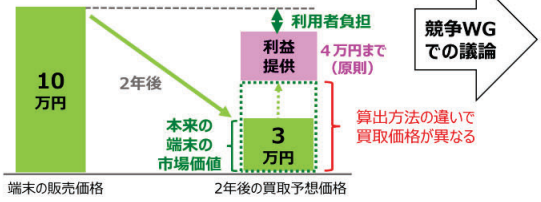
【参考】端末購入プログラムにおける残価率算出ルールの概要

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。

算出ルール整備前

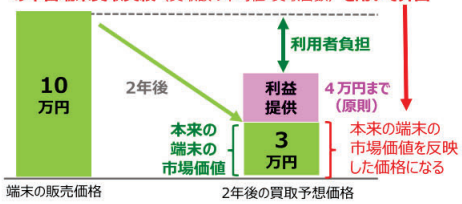
具体的な算出ルールがなく、事業者の裁量が大きかった
（フリマでの販売価格を基に算出するなど）



競争WGでの議論

算出ルール整備後（2024年12月～）

RMJ（中古端末取扱事業者の業界団体）が公表する、RMJ会員企業の中古端末買取実績（買取額の平均値・買取台数）を用いて算出



◆ 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**一般的な価格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 将来時点でしか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り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」「スマートウオッチ」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） iPhoneグループ → 残価率○% Androidスマホグループ → 残価率△% タブレットグループ → 残価率□% スマートウオッチグループ → 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

◆ 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こ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がっている。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がった。
- 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

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のは重要。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し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ったり低くなっ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て、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、かなり負荷がかかるのではないか。

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

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ながらも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してしまった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り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。
- 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荷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荷はなく、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随するということに負荷がかかるということであったので、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、そういった負荷はほぼ消滅するのではないか。
- 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。
- 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。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。

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なルールを目指していくべきではないか。
- 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。

2．端末購入プログラムにおける残価率算出ルール（４）評価・考え方

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こ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こ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がっている。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がっているが、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うるため、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

①MNO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。
  - MNO４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MNO４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きいこと、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

2019年当初

※JCOMは2021年に指定

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**
	・NTTコミュニケーションズ㈱ ・㈱NTTネオメイト ・㈱NTTPCコミュニケーションズ ・NTTメディアサプライ㈱ ・㈱ドコモＣＳ
㈱インターネットイニシアティブ ㈱オプテージ	・㈱ソラコム ・中部テレコミュニケーション㈱ ・ビッグローブ㈱ ・沖縄セルラーアグリ&マルシェ㈱ ・ＵＱモバイル沖縄㈱
	・テレコムプロフェッショナルサービス㈱ ・ヤフー㈱ ・ＬＩＮＥモバイル㈱ ・㈱ウィルコム沖縄 ・汐留モバイル㈱ ・ＳＢパートナーズ㈱
	・楽天コミュニケーションズ㈱

2026年現在

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**
	・NTTドコモビジネス㈱ ・NTTビジネスソリューションズ㈱ ・㈱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㈱ ・NTTメディアサプライ㈱ ・NTTリミテッド・ジャパン㈱ ・㈱ドコモＣＳ
該当する事業者なし	・JCOMマーケティング㈱ ・㈱ケーブルネット下関 ・横浜ケーブルビジョン㈱ ・㈱ソラコム ・中部テレコミュニケーション㈱ ・ビッグローブ㈱
	・楽天コミュニケーションズ㈱

3．27条の３における特定関係法人の規律
（１）現状と課題

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。

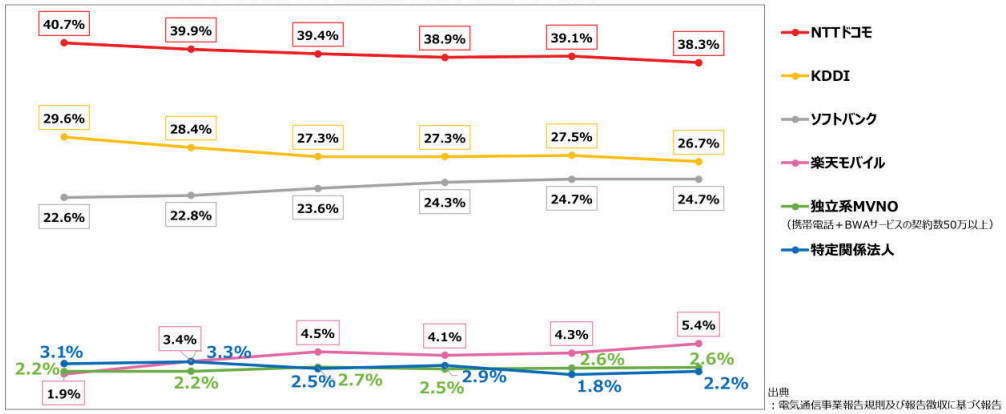
③特定関係法人を規制対象外とするかどうかの判断軸：効果的な潜脱防止や事後検証ができるか

- ◆特定関係法人であるMVNOを27条の３の規制対象外とするかどうかは、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%）

27条の３対象サービスを提供している事業者シェアの推移



出典
：電気通信事業報告規則及び報告徴収に基づく報告

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

【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②

48

- ◆ 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で省令で規定するものである点も異なる。

３．27条の３における特定関係法人の規律
（２）関係者の意見

49

【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がっている。
  - 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。

３．27条の３における特定関係法人の規律
（２）関係者の意見

②27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号の届出事項ニ及びル
ニ 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条件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における特定関係法人の規律
（２）関係者の意見

③27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の潜脱か否かを問わず、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、特に議論もせずに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IIJ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ことが現実的。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も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。他事業者からの要望というような形での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。グループ内で悪いことをするに違いないという考え方ではなく、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。

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。

②27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者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）

３．27条の３における特定関係法人の規律
（４）評価・考え方

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の潜脱につながりう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ない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。

４．廉価端末特例

（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力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力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

（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、４MNO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の認定整備車であり、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行う必要があるのではないか。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。

5．MNOが販売する認定中古品の割引
（３）評価・考え方

（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力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力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

今期の開催状況

60

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、オプテージ、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

61

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**（事業者間の競争が縮減）。

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、**事業者間の競争が縮減**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。価格は税抜）

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

SIMのみ新規契約については ガイドラインで規律

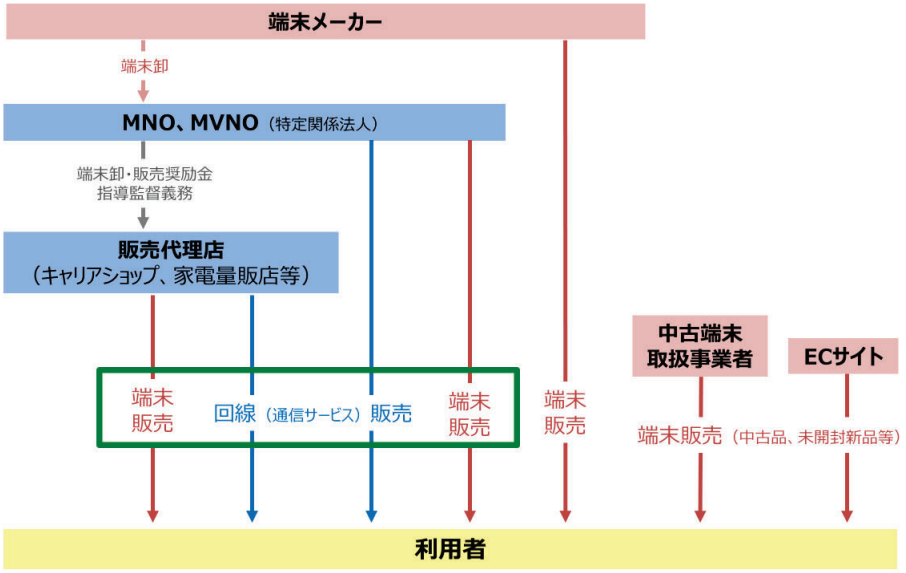
② ①を条件としない場合、契約継続期間に応じた利益提供に上限
→6か月を超える場合：1か月分の料金/年、6か月以内の場合：　1か月分の料金/月

（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
- 契約で拘束できる期間は2年まで　等

電気通信事業法第27条の３の規律対象（イメージ）

62

一部の通信事業者（MNOやその特定関係法人）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割引等の利益提供、②契約時の顧客の囲い込み行為　に対して一定のルールを設けることで、モバイル市場の競争を促進。



【参考】27条の３の規律対象事業者

63

MNO	MVNO	
	MNOの特定関係法人	その他
全ての事業者	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）
・㈱NTTドコモ	・NTTドコモビジネス㈱ ・NTTビジネスソリューションズ㈱ ・㈱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㈱ ・NTTメディアサプライ㈱ ・NTTリミテッド・ジャパン㈱ ・㈱ドコモＣＳ	
・ＫＤＤＩ㈱ ・沖縄セルラー電話㈱ ・ＵＱコミュニケーションズ㈱	・JCOMマーケティング㈱ ・㈱ケーブルネット下関 ・横浜ケーブルビジョン㈱ ・㈱ソラコム ・中部テレコミュニケーション㈱ ・ビッグローブ㈱	該当する事業者なし
・ソフトバンク㈱		
・楽天モバイル㈱	・楽天コミュニケーションズ㈱	

事業者間の乗換え円滑化のための関連する取組

- 「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**

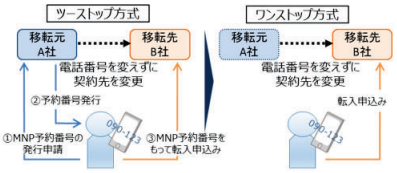
2025年現在のMNO各社の手数料

ＮＴＴ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）か、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。

携帯電話サービスや通信事業者による利益提供に関する主な経緯

主な政策の動向

2004年
携帯電話料金等の事前規制を撤廃【電気通信事業法改正】

2007年
通信料金と端末代金の分離の促進を提言 【モバイルビジネス研究会】
（分離プランの導入、端末販売と通信販売の奨励金の分計 等）

別途、接続料の適正化等の政策を推進

2015年
正当な理由なくSIMロック解除に応じないことを禁止
【GL改正】

代理店が独自に実施する割引等は規律対象外

2016年
端末購入者の実質負担額が一定額を下回るような端末割引や通信料金割引を禁止
【端末購入補助GLの策定】

白ロム割（通信契約に関係なく端末割引等）は規律対象外

端末の販売に際する代理店の利益提供も規律対象に

2019年★
電気通信事業法の改正
（通信料金と端末代金の完全分離、行き過ぎた囲い込み行為の禁止、販売代理店の届出制度導入）

2020年～
事業者間の乗換え円滑化の取組（SIMロック原則禁止等）

2023年
白ロム割規制、SIMのみ新規契約における代理店の利益提供規制、対象事業者の見直し等
【競争WG、省令・GL改正】

2024年
端末購入プログラムの買取価格算出ルール整備、新規契約条件の通信料金割引の一部解禁等
【競争WG、省令・GL改正】

主な市場・事業者の動向

MNOが販売代理店に販売奨励金を拠出し、回線とセットで携帯電話端末を0円など非常に安価で販売することが一般的

2007年
通信料金と端末代金を分離したプランを事業者が導入

2008年～
MNOによるスマートフォンの発売開始

2010年～
4Gサービス開始

自動更新の2年契約型プランや、毎月の端末割引分を通信料金から値引く商習慣が普及

人気端末や乗換えに対する過剰な利益提供が発生

日本の携帯電話料金の高止まりが指摘される
（総務省が実施する6か国料金比較調査）

2020～
5Gサービス開始、楽天モバイルがサービス本格開始しMNO４社体制に

2021
MNO3社がオンライン専用の廉価プランを発表

端末の転売ヤーや踏み台問題が発生

端末購入プログラムによる端末販売割合の増加

MNPの増加

日本の携帯電話料金は主要6か国の中で概ね低～中位の水準に

【参考】「競争ルールの検証に関するWG」における主な検証

66

2020

競争WG 報告書2020【2020.10公表】
- MNP原則無料化、ワンストップ化、オンライン手続24時間対応化、過度な引き止め行為の禁止
- 非回線契約者への端末販売における課題の解消

2021

スイッチング円滑化TF 報告書【2021.5公表】
- 2021.10.1以降の発売端末はSIMロック原則禁止
- eSIMを規律対象化、キャリアメール持ち運び実現、MNP手続簡素化

競争WG 報告書2021【2021.9公表】
- 既往契約の早期解消、覆面調査等を通じた規律の運用状況や非回線契約者への端末販売状況、新料金プランへの移行状況の確認
- 代理店評価指標が事業法第27条の３違反を助長する場合は業務改善命令の対象に（消費者検討会と合同で、販売代理店のあり方を検討）

2022

競争WG 報告書2022【2022.9公表】
- 端末単体購入拒否の禁止
- 転売ヤー対策（転売目的の購入の抑止のための事業者の自主的取組等）
- 携帯電話端末の対応周波数制限（端末メーカへの不当な干渉の禁止等）

施行３年後見直し

2023

競争WG 報告書2023【2023.9公表】
- 「白ロム割」を規制。通信契約の有無にかかわらず、端末購入を条件とする利益提供を規制し、割引等の利益提供上限を2万円→4万円（税抜）に緩和。
- SIMのみ新規契約を条件とする利益提供は、指定事業者と販売代理店の分をあわせて2万円（税抜）以内とする。
- 指定事業者のうち独立系MVNOの指定基準を0.7%→4%に緩和（IIJとオプテージが規律対象外に）
- 継続利用割引の緩和、通信料金割引以外の利益提供も規律の対象に。
- 踏み台行為（専らMNPを目的としたサービス利用意思を伴わない乗換え行為）の示唆や短期解約ブラックリスト案内を業務改善命令の対象に。

2024

競争WG 報告書2024【2024.9公表】
- いわゆるお試し割（最長6か月、１人1回で上限２万円）に限り、新規契約を条件とする通信料金割引を許容。
- 端末購入プログラムの買取等予想価格の算出ルール整備
- ミリ波対応端末の割引上限緩和
- 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
- 不良在庫端末特例の見直し

【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

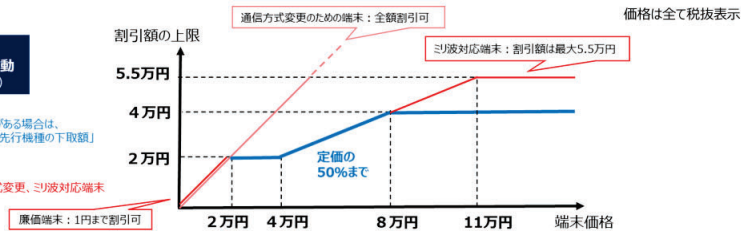
「平均的な利用者1人あたりの通信料収入から得られる利益」の額を条件として設定

MNO３社のARPU平均（4137円/月、2020年～2022年の平均） × MNO３社の営業利益率の平均（18.9%、2020年～2022年の平均） × 携帯端末の平均使用期間（53.2か月、2020年～2022年の平均） ＝ 約4万円

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）

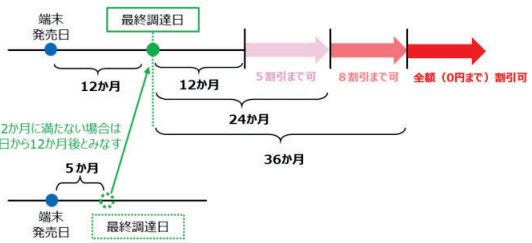
青色：原則
ただし、先行同型機種がある場合は、２～4万円 or「定価-先行機種の下取額」のいずれか小さいほう

赤色：例外
→廉価端末、通信方式変更、ミリ波対応端末



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）

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、特例の悪用を防ぐため。

【参考】端末販売時の利益提供額の上限ルール （2019年当初）

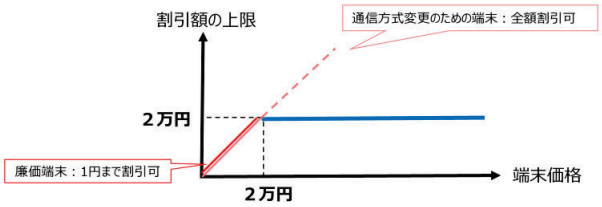
68

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）

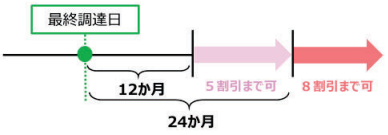
青色：原則
ただし、先行同型機種がある場合は、
2万円 or「定価-先行機種の下取額」
のいずれか小さいほう

赤色：例外
→廉価端末、通信方式変更

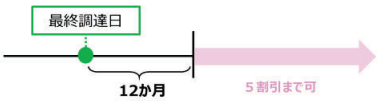


不良在庫端末特例
（最終調達日からの経過期間で利益提供額の上限が変動）

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



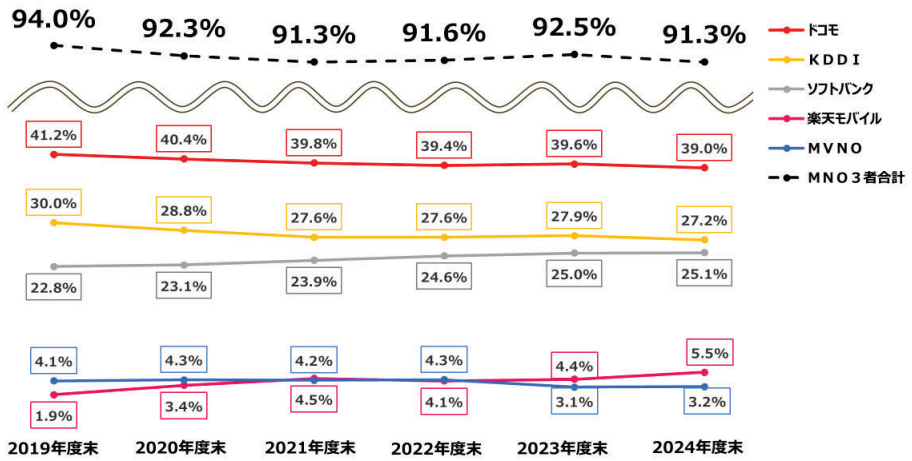
2．製造を中止していない端末
端末の最終調達日から
- 12か月以上経過すれば定価の5割まで割引可



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、MNO３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ことであり、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ていない。
電気通信事業報告規則第２条の３に基づく報告をもとに作成しているため、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

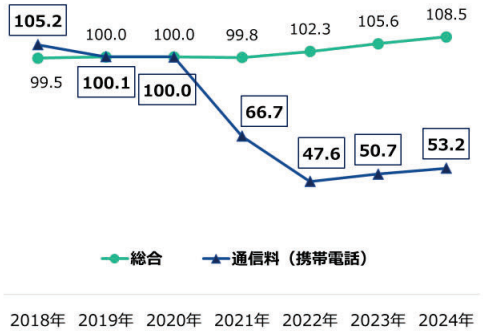
消費者物価指数、利用者の意識（現在契約しているプランの料金は安いと感じるか）

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

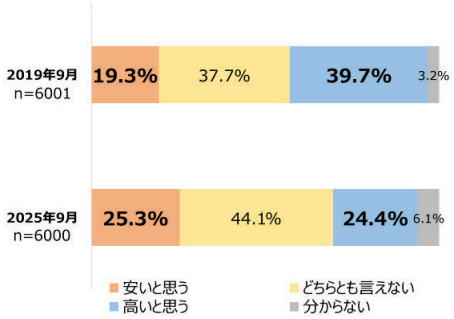


注 通信料（携帯電話）の指数算出に当たっての価格選定方法：契約割合の多い代表的な通信事業者・プランを複数選定し、複数の利用パターンにおける最安価格をそれぞれ選定。
最安価格の選定に当たっては、加入に制約条件のない割引サービスは考慮する。加入に制約条件があっても、多数の利用者が利用しているとみられる割引サービスについては、例外的に考慮する。

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。



出典：総務省 利用者意識調査

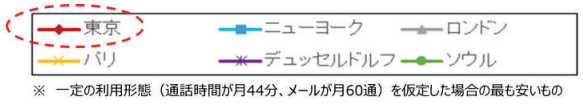
携帯電話料金の国際比較の推移（４Gサービス）

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。

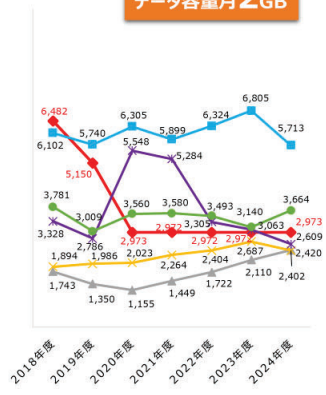
シェア1位の携帯電話事業者（MNO）のモデル料金（※）の国際比較

４Gサービス

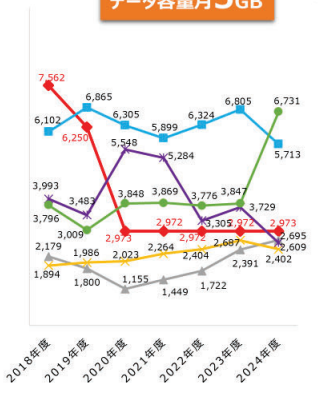


※ 一定の利用形態（通話時間が月44分、メールが月60通）を仮定した場合の最も安いもの

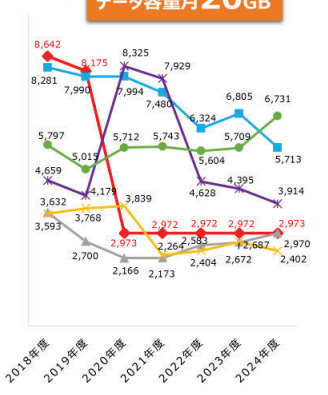
（税込 単位：円）データ容量月2GB



（税込 単位：円）データ容量月5GB



（税込 単位：円）データ容量月20GB



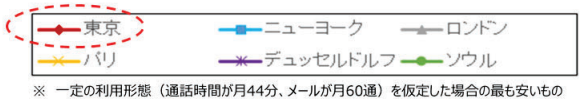
携帯電話料金の国際比較の推移（５Gサービス）

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。

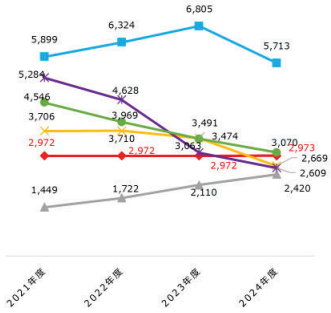
シェア1位の携帯電話事業者（MNO）のモデル料金（※）の国際比較

５Gサービス

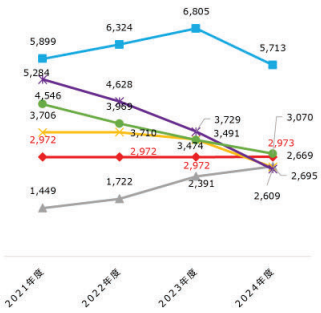


※ 一定の利用形態（通話時間が月44分、メールが月60通）を仮定した場合の最も安いもの

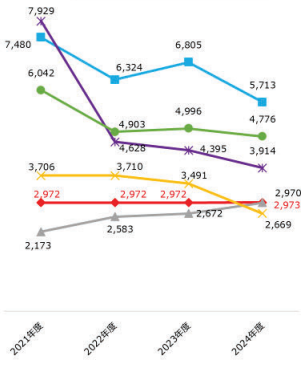
（税込 単位：円） データ容量月2GB



（税込 単位：円） データ容量月5GB



（税込 単位：円） データ容量月20GB

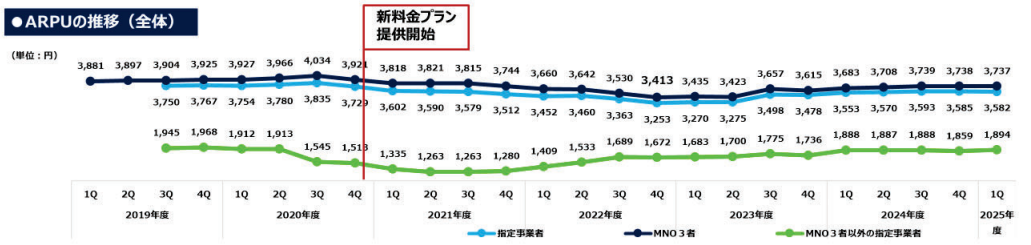


27条の３規律対象事業者のARPUの推移

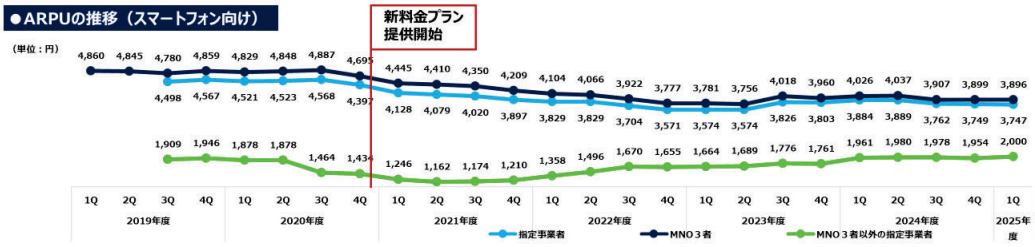
73

○ MNO3者のARPUは、全体、スマートフォン向けともに、2020年度第３四半期以降減少傾向にあったが、2023年第３四半期には増加した。他方で、MNO3者以外の指定事業者のARPUは、2021年度第３四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役務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 ＝移動電気通信役務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に2019年第３四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１四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

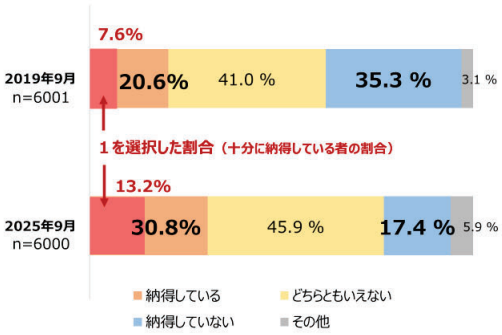
利用者の意識（現在契約しているプランに対する納得感、理解度）

74

○ 利用者意識調査では、ルール導入前に比べて、自分が契約している料金プランを「納得している」「理解できていると思う」と回答する者の割合が増加。

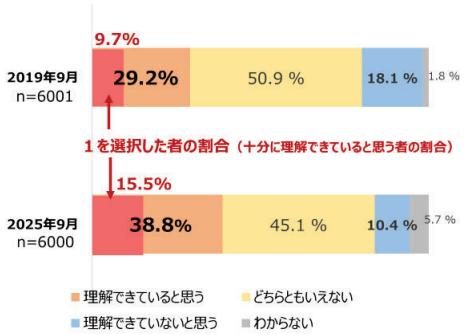
●現在契約している料金プランに対する納得感

現在契約している料金プランについて、
納得している場合は1に近い数字（１～３）を、
納得していない場合は９に近い数字（７～９）を選択。



●現在契約している料金プランに対する利用者の理解度

現在契約している料金プランについて、
理解できていると思う場合は1に近い数字（１～３）を、
理解できていないと思う場合は９に近い数字（７～９）を選択。



出典：総務省 利用者意識調査

携帯電話サービス等の新規契約数・MNP数

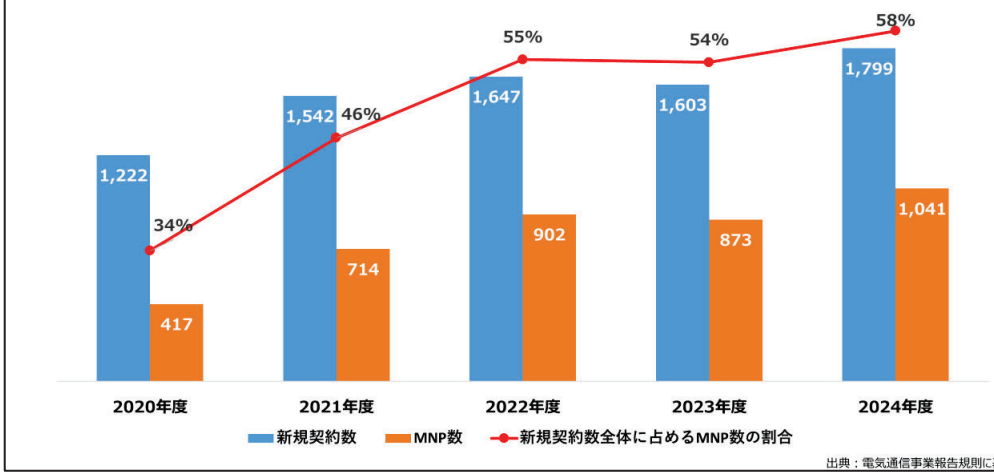
75

○ 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）に係る新規契約数、MNP数はそれぞれ1,799万件（前年度比＋12.2%）、1,041万件（前年度比＋19.2%）となっている。

○ 新規契約数、MNP数は増加傾向にあるとともに、新規契約数全体に占めるMNP数の割合についても、2020年度と比べ24%増加している。

●新規契約数・MNP数の推移（全体）

（単位 万件）



出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

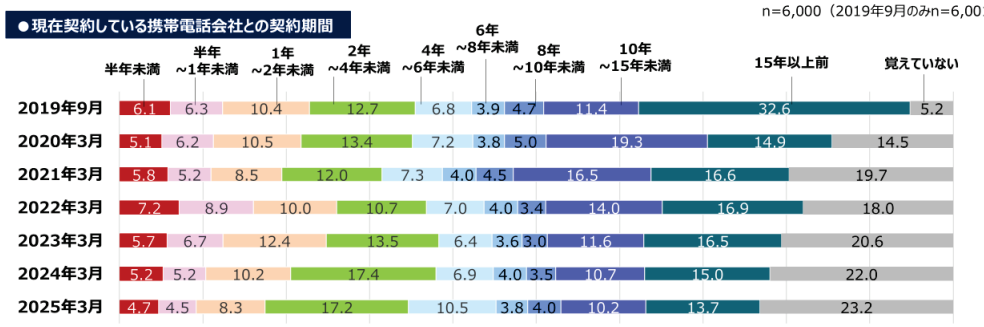
利用者意識調査の結果（現在契約している携帯電話事業者との契約期間）

76

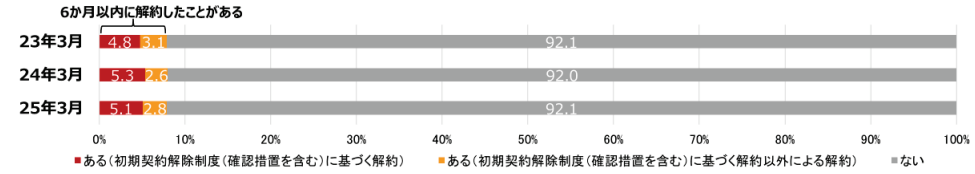
○ 利用者意識調査によると、現在契約している携帯電話事業者との契約期間や、半年以内に乗換え・解約する者の割合については、大きな変化がない。

n=6,000（2019年9月のみn=6,001）

●現在契約している携帯電話会社との契約期間



●契約後6か月以内に解約した経験の有無



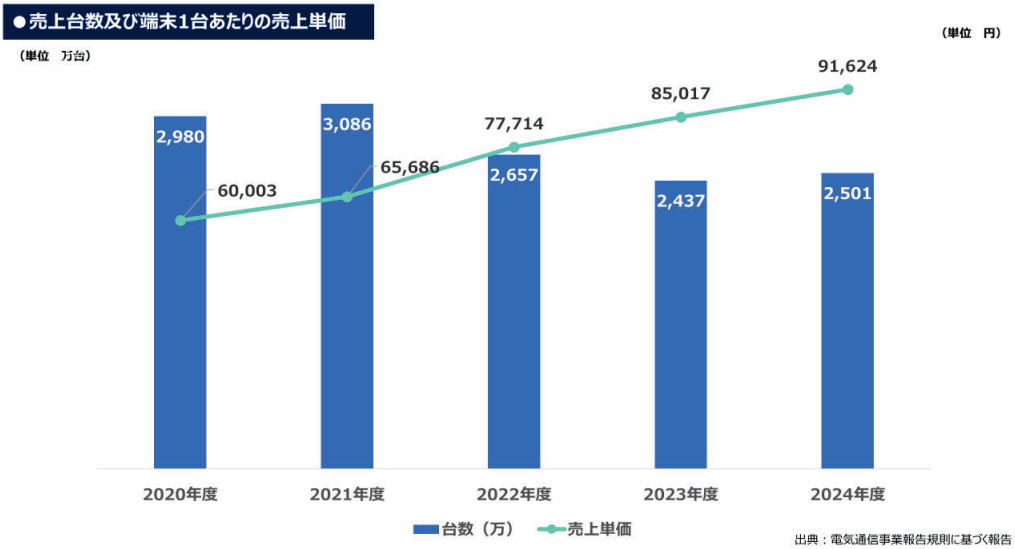
出典：総務省 利用者意識調査

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、MNO４社の販売分は約98%を占めている。

●売上台数及び端末1台あたりの売上単価



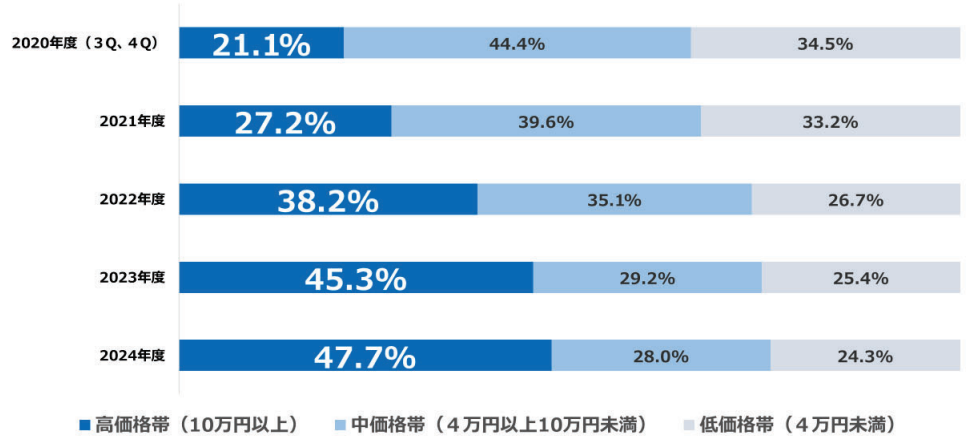
出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

スマートフォンの価格帯別売上台数の構成比（MNO４者）

78

○ MNO４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（MNO４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（MNO４者）

79

●【詳細】価格帯別 スマートフォン売上台数 構成比（MNO４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。

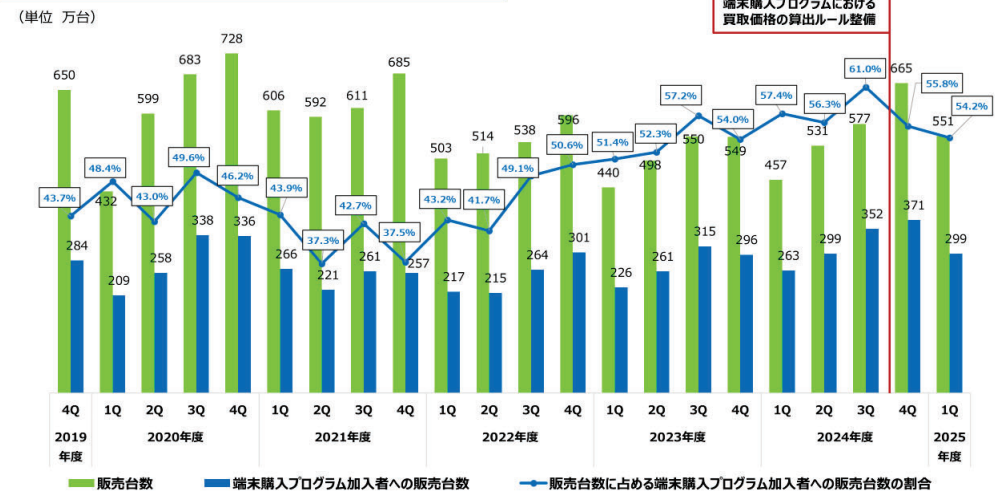
出典：事業者からの報告

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

○ MNO３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（MNO３者）



出典：令和２年総基料第142号に基づく報告

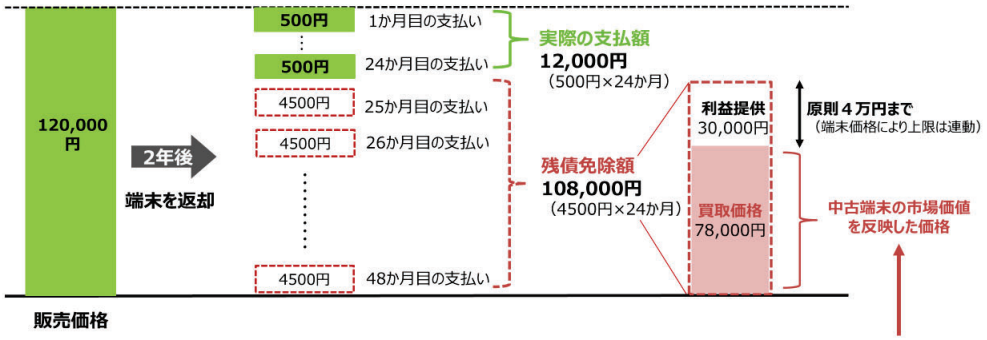
【参考】端末購入プログラムを通じた端末買取の仕組み

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

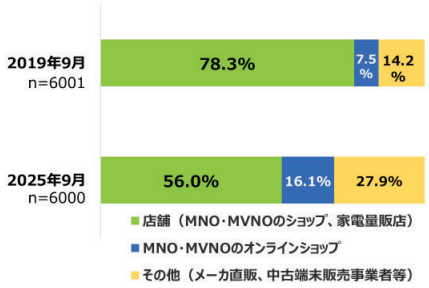
82

○ 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。

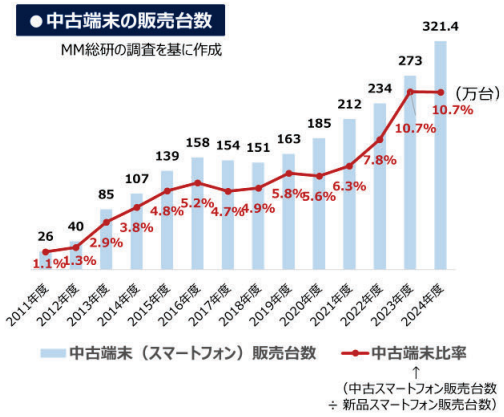
●現在使っている端末を購入した場所

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



（中古スマートフォン販売台数 ÷ 新品スマートフォン販売台数）

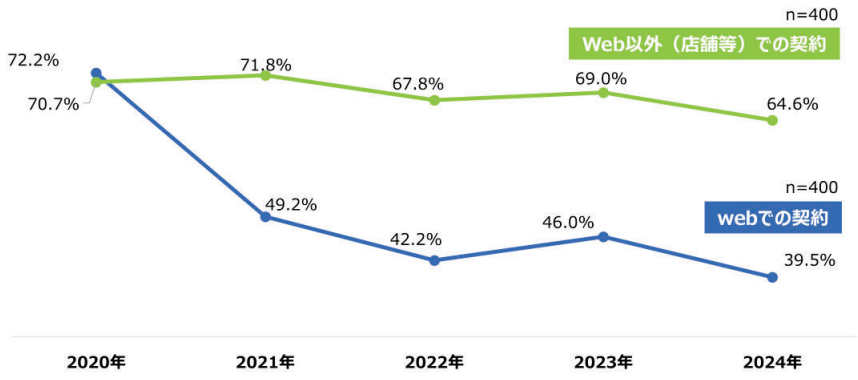
乗換え時の端末購入の動向

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。



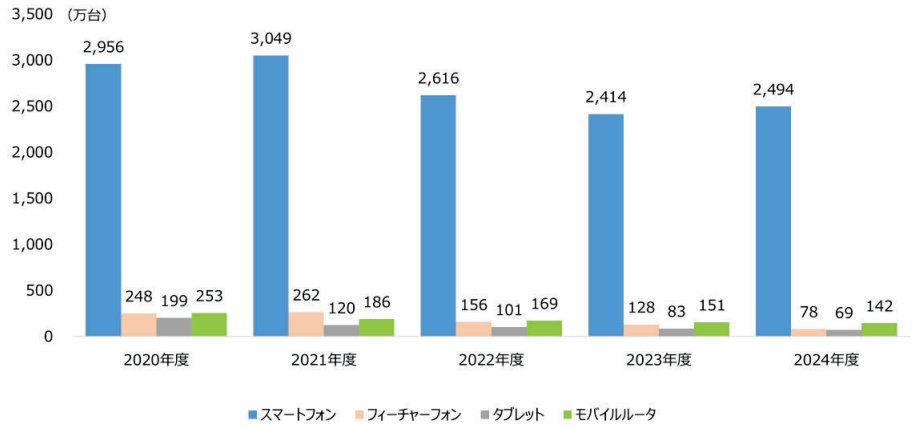
出典：総務省 消費者保護ルール実施状況のモニタリング定期会合
「利用者アンケート」（2021年～2025年）をもとに作成。

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（MNO４社）



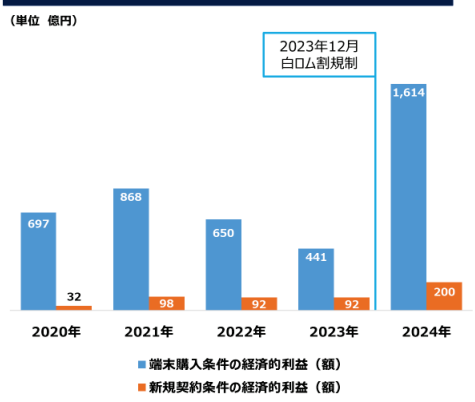
出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

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）

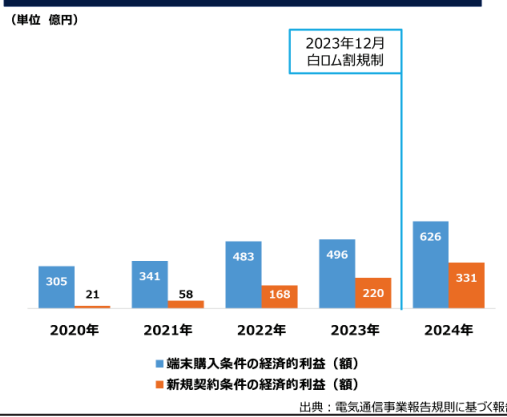
85

○ 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】



●端末の購入/新規契約を条件とする利益提供（額）【代理店】

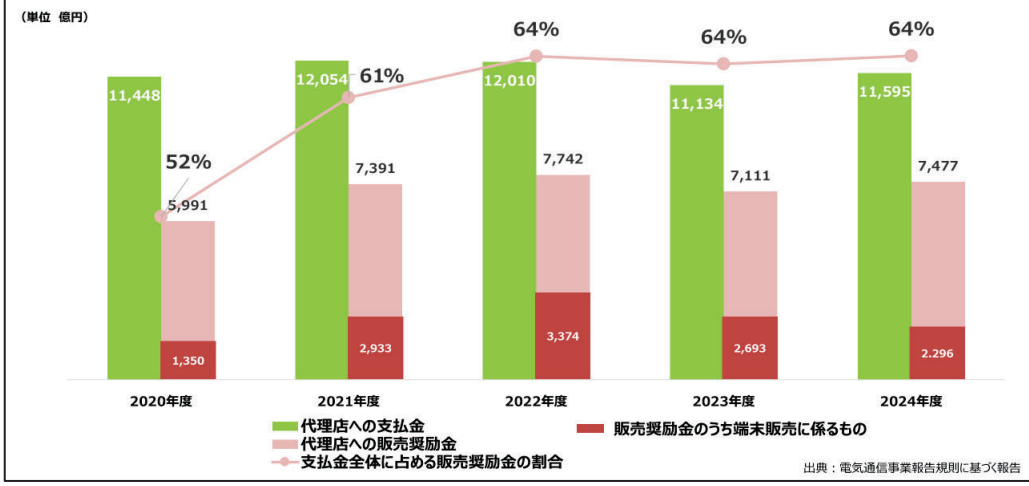


出典：電気通信事業報告規則に基づく報告

販売代理店への支払金の推移

○ 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。



出典：電気通信事業報告規則に基づく報告