

「IP 化の進展に対応した競争ルールの在り方に関する検討アジェンダ」  
に関する当社意見

ボーダフォン株式会社  
2006年2月1日

# 総論

## IP化の進展に対応した競争ルールの検討における当社の基本的な考え方

- IP化が進展しても、ボトルネック設備を有する支配的事業者に対する規制は引き続き維持する。
- NTTグループより公表された「NTTグループ中期経営戦略の推進について」に基づくNTTグループ内の連携の強化が、公正競争上の問題を新たに引き起こさないように対応する。
- IP化の進展に応じて、コンテンツ・アプリケーションレイヤーまたはプラットフォームレイヤーという電気通信事業分野以外の重要性、および電気通信事業分野と電気通信事業分野以外を縦断するビジネスモデルの比重が高まることが考えられるため、電気通信事業分野以外における市場支配力が、電気通信事業分野における競争に対して及ぼす影響の度合いを検証する。

# 1. IP化の進展に対応した競争政策に関する基本的考え方

## (1) IP化の進展に伴う競争環境の変化

- IP化が進展したとしても、従来からのボトルネック設備や市場支配力の有無に着目した検討が必要。
- 既存のネットワークとIPベースのネットワークが共存する移行期における競争ルールについても十分に検討すべき。
- すでにIP化への移行時期を具体的に表明している事業者もあり、そうした状況も踏まえた検討スケジュールの策定が必要。

## (2) 競争政策に関する基本的視点

- IP化の世界においては、設備競争とサービス競争の違いを過度に意識することなく、総体的に競争を促進することを重視すべき。
- 「競争中立性」と「技術中立性」を維持することが引き続き必要。
- ビジネスモデルが多様化する中で、電気通信事業分野以外において市場支配力を有する事業者がその市場支配力を梃子にして、関連する電気通信市場に影響を与える可能性があるため、電気通信事業分野以外の市場支配力の影響も分析すべき。
- IP化への移行に伴うルールの策定においては、18～24ヶ月毎の定期的なレビューを行うべき。
- IP化時代の競争ルール策定にあたり、例えばデジタルデバイドの格差是正や既存網サービス利用者の保護など、利用者保護の観点も不可欠。

## 2. 今後の接続政策の在り方①

### (1) 接続政策に関する基本的視点

- 現行の接続ルールは、事業者間の相互接続を推進し、電気通信市場の発展に寄与してきたが、事業者間の公正な競争環境が真に実現されているとは言えず、新たなルールづくりが必要。
- 物理網レイヤー・通信サービスレイヤーにおいて市場支配力を有する事業者が、その市場支配力を梃子にして、上位レイヤーに影響を与える可能性について特に検証すべき。

### (2) 指定電気通信設備制度の在り方

- 指定電気通信設備制度は引き続き必要。現在指定を受けている指定電気通信設備は、当面の間引き続き指定の対象とすべき。
- IP網における新たな電気通信設備についてもボトルネック性の検証を十分に行うべき。
- 指定電気通信設備を所有する事業者が自社内もしくは他の電気通信事業者との連携によってFMCサービスなどの統合サービスを提供する場合に備え、公正競争を確保するための厳格な条件整備が必要。
- 接続会計については、費用分計方法などを精緻化するとともに、指定電気通信設備の範囲の見直しにあわせて、適宜適用範囲の見直しを行うべき。

## 2. 今後の接続政策の在り方②

### (3) 接続料算定の在り方

- 現行LRICモデルは、固定電話トラヒックの減少に伴い、今後、接続料が上昇して行くことが見込まれているため、接続料算定方法の見直しが必要。(例: IPベースLRIC、PSTN網トラヒックにIP網トラヒックを含めた形での接続料算定等)
- 将来原価方式に関して、需要予測の算定の方法や需要予測が一定の範囲を超えて外れた場合の事後措置の在り方につきルール化が必要。
- NTT東西殿の接続料と利用者料金との関係についての検証(スタックテスト)の結果を、接続事業者が十分把握できるように可能な限り情報公開を行うべき。

### (4) 指定電気通信設備制度を踏まえた公正競争確保要件の在り方

- IP化の進展により、新たなビジネスモデルの登場やサービスの融合が進展するものと考えられる。こうした環境変化に応じた指定電気通信設備制度に関する行為規制の在り方について見直しを行うべき。
- NTT東西殿の活用業務への進出の認可については、NTT東西殿が地域通信市場において依然として圧倒的な市場シェアを有していることなどから基本的に認可されるべきではない。仮に活用業務認可制度を継続するのであれば、中長期的な市場への影響などをより十分に分析した上でなされるよう認可基準を見直すべき。
- IP化が進展した段階における公正競争環境を真に実現する為に、諸外国の事例を参考に、NTTグループにおける資本分離や構造分離を実行すべき。

## 2. 今後の接続政策の在り方③

### (5) 接続形態の多様化への対応

- IP化の進展によって、今後、事業者間の接続形態がピアリングやトランジット等により多様化することが考えられるが、市場支配力を有する事業者が、接続交渉においてその影響力を濫用することを回避すべく、IP網の接続に関する最低限のルール化が必要。
- MVNOの新規参入促進にあたっては、新たなルール作りは不要。MNO、MVNOそれぞれが負う電気通信事業法や電波法などの各種法令上の責務について、MVNOガイドライン等においてより具体的に記載するなど、既存ルールの明確化を図ることは有効。

### (6) 次世代ネットワーク構築に向けた環境整備の在り方

- 円滑な相互接続性の確保のため、技術仕様の標準化及び運用面における最低限のルール化が必要。
- NTTグループは、次世代ネットワークの構築にあたり、その計画の詳細や技術仕様に関する情報を早期に公開すべき。また、平成18年度下期に予定しているフィールドトライアルについて、他事業者も公平な条件で参加できるようにすべき。
- 英国におけるNGN移行の取組などを参考に、公平な環境整備を実現する上で、総務省殿には必要な対処をお願いしたい。

## 3. 今後の料金政策の在り方

### (1) 料金政策に関する基本的視点

- 特定電気通信役務などの一部を除きデタリフ化を認めている現行の料金政策により、料金の多様化が実現され、利用者利便は向上している。よって、デタリフ化の政策を維持すべき。
- ビジネスモデルの多様化により、今後、バンドル料金、セット料金等の増加が見込まれるが、継続的・安定的なサービス提供を確保するため、デタリフ化政策を継続する中においてもコストに基づく適正な料金水準を維持することの必要性について各種ガイドライン等により明文化すべき。

### (2) プライスキャップ規制の在り方

- マイラインやドライカップを利用した電話サービスによる競争の進展などを考慮すると、プライスキャップ規制の当初の目的である上限価格の規制は、その役割を終えつつあるように見受けられる。
- 仮に見直しを行う場合には、市場支配的な事業者によるプライススクイズなども念頭において下限規制も含めた幅広い検討が必要。

### (3) 新しい料金体系への対応

- 電気通信事業分野以外からの内部相互補助などにより、競争事業者を不利な状況としうる価格設定を行うなどの電気通信サービスの安定的な提供を阻害する恐れのある行為については、想定される行為を類型化し、禁止行為として明文化すべき。
- 行政による市場監視(モニタリング)の機能強化については、やり方によっては規制緩和の方向と逆行するため、基本的には望ましくない。むしろ、消費者や事業者から問題となる行為等について申告を可能とする制度を拡充することで対応すべき。また、申告のあった事案について、すみやかに対処できる体制を整備すべき。

## 4. その他の政策課題

### (1) 通信網増強のためのコスト負担の在り方

- 仮に、通信網増強のためのコスト回収が不可能となった場合、インフラ構築事業者においては、安定的・継続的な事業運営が困難となり、最終的には利用者利便を阻害することにつながりかねない。よって、インフラ構築事業者が確実にコスト回収できるとともに、設備構築に向けたインセンティブが働くようなルール作りが必要。

### (2) その他、競争政策との関連において検討すべき課題

- 端末レイヤーと他のレイヤーとの間のオープン性確保については、移動体通信事業者においてこれまで各種取り組みが行われてきている。現時点で、新たなルールを策定する必要はないと認識している。
- 電気通信事業者間の紛争処理メカニズムにおいて、より公正な紛争処理を実現するために、電気通信事業の運営や経済学などに関する専門的能力を強化するなど、機能拡充を図るべき。
- 電気通信サービスがより多様化・複雑化していく中で消費者保護策の充実は引き続き重要。また、IP化の進展に応じたユニバーサルサービスの在り方について早期に見直しを開始すべき。
- 諸外国の事例を参考に、日本における競争ルールの在り方を検討することで国際的な整合性を確保していくべき。
- 接続事業者において経営破綻が生じた場合の接続義務の在り方についても検討が必要。



## 5. 海外事例① - BTの公約(Undertaking)

### BTの公約を受け入れるまでの経緯

- Ofcomは、2004年から2005年にわたるテレコムに関するストラテジックレビューの結果、競争促進のためにはBTの構造分離が必要と判断し、Enterprise Act 2002の131条に基づき、当案件について競争委員会への付託を考えた。
- これに対しBTは、2005年6月、同法154条に従い、Ofcomに対してアクセスサービス部門の分離やNGNの構築に関するもの等を含む公約(Undertaking)を提示し、Ofcomは最終的に競争委員会への付託の代わりに、BTの公約を受け入れた。

### BTの公約の構成

- 公約の数は**230**を超える(小項目を含む)。全部で21のセクションに分けられており、その構成は以下のとおり。

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 1. 適用される範囲 (1.1-1.2)                             | 12. 契約管理のメカニズム (12.1)    |
| 2. 定義及び解説 (2.1-2.7)                              | 13. 北部アイルランド (13.1-13.4) |
| 3. 同等の商品およびサービスの提供 (3.1-3.8)                     | 14. 情報請求と提携 (14.1-14.2)  |
| 4. 透明性 (4.1-4.2)                                 | 15. 指示 (15.1-15.3)       |
| 5. <b>アクセスサービス (5.1-5.48)</b>                    | 16. 公約の不履行 (16.1-16.2)   |
| 6. BTホールセールの実業及び組織 (6.1-6.15)                    | 17. 他の法的要求事項との整合性 (17.1) |
| 7. 設備の設置箇所 (7.1-7.8)                             | 18. 公約の変更 (18.1)         |
| 8. 小売部門と卸売部門の分離 (8.1-8.7)                        | 19. 公約の失効、終了 (19.1-19.4) |
| 9. 服務規程 (9.1-9.5)                                | 20. 総則 (20.1-20.10)      |
| 10. Equality of Access Boardの設置 (10.1-10.37)     | 21. 公約の発効日 (21.1)        |
| 11. <b>Next Generation Networks (11.1-11.20)</b> |                          |

アクセスサービス部門の分離に関する事項は**セクション5**、NGNに関する事項は**セクション11**に記載されている。

## 5. 海外事例② - BTのNGNへの移行

### BTのNGN(Next Generation Network)への移行

- Ofcomの基本的な考え方は、NGNへの移行は既存事業者のネットワークへのアクセスや相互接続の観点で、最初から競争に対応することを前提としてネットワークを新たに構築するという、これまでになかった機会を作り出すものであるというもの。

### BTの公約(セッション11: Next Generation Networkに関するもの)

- 公約の数は**39**(小項目を含む)。構成は以下のとおり。
  - ネットワークアクセスの提供(11.1-11.4)
  - SMP商品の料金(11.5)
  - インプットの同等性に基づいたネットワークアクセスの提供(11.6-11.9)
  - ネットワークアクセスの提供(11.10-11.11)
  - 業界団体(11.12-11.14)
  - 運用上の紛争解決(11.15-11.17)
  - 補償の設定(11.18)
  - 「ブロードバンドダイヤルトーン」(11.19)
  - NGNの導入(11.20)
- 公約内容の一部
  - BTは、他の事業者に対してNGNへのアクセスを提供する。また、BTはネットワークの設計、構築において、アクセスに関する他の事業者との交渉結果に反するような決定は行わない(11.1-11.4)。
  - SMPを有しているため、BTがコストに基づいて提供しなければならないアクセス商品の料金は、NGNが最も効率よく設計、構築されたものとして算定を行う(11.5)。
  - NGNにおいて競争事業者に対しネットワークアクセスに関するSMP商品を提供する場合は、インプットの同等性(商品レベルのみならず、手続等も含むサービスの提供レベルについて、接続事業者とBTグループ内で同等に扱うこと)に基づく(11.6-11.9)。
  - BTが卸売市場においてSMPを有している場合、小売商品を発売しようとする際には、あらかじめ競争事業者もBTの卸売商品をBTと同様に利用可能な状況にする(11.10-11.11)。
  - BTのNGNへの移行に関し、製品・サービスの移行に関する問題や、地理的な再整理にともなう補償の問題に関して決定を行う際は、所定の事項に基づく(11.18)。

## 5. 海外事例③ - BTアクセスサービス部門の分離

### BTのアクセスサービス部門の設立

- BTのアクセス部門は公約に基づき分離され、2006年1月より「openreach」という名称にて業務を開始している。

### BTの公約(セッション5:アクセスサービス部門の分離に関するもの)

- 公約の数は**88**(小項目を含む)。構成は以下のとおり。
  - アクセスサービス部門の設立 (5.1 – 5.15)
  - バックホールに関する原則 (5.16 – 5.19)
  - 総則 (5.20 – 5.22)
  - アクセスサービス部門の構成と責務 (5.23 – 5.27)
  - アクセスサービス部門のガバナンス (5.28 – 5.45)
  - アクセスサービス部門が提供する商品・サービス (5.46)
  - 営業活動 (5.47)
  - アクセスサービス部門のブランド (5.48)
- 公約内容の一部
  - アクセスサービス部門を分離して設立する(5.1)。
  - BTのアクセスネットワークもしくはバックホールネットワークにおける物理レイヤー、トランスミッションレイヤーを利用したSMP商品を提供する。アクセスサービス部門は、商品管理、販売(アクセスサービス部門とBTの他の部門間における部門間の商品提供を含む)、サービス管理、商品規格の策定、料金設定およびコマーシャルポリシーの策定を行う(5.3)。
  - BTのアクセスネットワーク、バックホールネットワークにおける物理レイヤーにて利用される資産を管理、運用する(アクセスサービス部門が独立した形で管理する)(5.12)。
  - BTのアクセスネットワーク、バックホールネットワークにおける物理レイヤーにおけるネットワークの企画、構築、導入および商品、サービスの管理に携わる全ての分野のエンジニアおよび従業員は、アクセスサービス部門にて勤務する(他部門との兼業はしない)(5.14)。
  - アクセスサービス部門の会計は分離して報告する(5.31)。
  - アクセスサービス部門の本社経営チームは、BTの他部門から離れた場所にて業務を行う(5.33)。
  - アクセスサービス部門の従業員に対する報酬は、アクセスサービス部門の業績にのみ基づく(5.36-5.38)。
  - アクセスサービス部門は、顧客情報をBTの他の部門に公開しない(5.39)。
  - アクセスサービス部門のためのオペレーションサポートシステムは、分離して構築する(5.44)。
  - アクセスサービス部門は異なるブランドを利用する。作業服や営業車のブランド表示の書き換えは、5年以内に完了する(5.48)。