

# IP化の進展に対応した競争ルールの在り方に関する意見

株式会社 ACCESS  
代表取締役社長  
荒川 亨

- 電気通信事業における既存の競争ルールの在り方（相互接続や料金政策、支配的競争事業者への対応）が、本懇談会の主たる目的と捉えておりますが、IP化の進展に伴いレイヤーの垂直統合が加速し、プラットフォームやコンテンツまでも通信事業の競争ルール枠に取り込む必要が避けて通れなくなったという事実が、今後当社のようなビジネスモデルにも関係してくると思われま
- 特にポータルやDRM、セキュリティ、クレジットサービス等のアプリケーションに直結するプラットフォームや当社のようにインターネットコンテンツやワンセグのプラットフォームソフトを提供するISVも、レイヤー内・レイヤー間での競争条件が重要となるものと考えます
- 本プレゼンテーションでは、当社の属する組込み型ソフトウェアのビジネスモデルを通じた競争ルールの在り方、電気通信産業の健全な発展を促進する上での当社の考え方をお示し致します

- 当社は、モジュール化構造に進化したIT／電気通信産業において、レイヤー型競争モデルを基本とする競争ルールの検討に賛同致します
- ソフトウェアの基本モジュールを提供する独立系ソフトウェアベンダーとしての経験から、どのレイヤーでの事業にせよ、レイヤー間もしくはサブ・レイヤー間でのポジティブ・フィードバック／ネットワーク効果型システムの確立が競争ルールの前提と考えます
- ポジティブ・スパイラル型モデルの概念
  - － このビジネスモデルでは、プラットフォームとなる中心製品／サービスと補完的製品／サービスによって構成され、その効果として産業のイノベーション、そして市場の拡大、需要者側の利益増大が実現される
  - － 製造業に多く見られる下請に代表される上下関係の構造ではなく、あくまで独立した関係を維持するものである
  - － ネットワーク効果を基本とするIT産業では、破壊的技術やオープンスタンダードにより支配的立場のプレーヤーと挑戦者の立場が逆転するケースが起こり得る
  - － 電気通信事業においても、音声中心のサービスからIPベースのマルチサービスに進化する中で、ハード、インフラ、サービス、プラットフォームを巻き込んだ全体としてポジティブ・スパイラルを生じるようなシステムの構築が必然な段階に到達している

ACCESSの役割は、各レイヤーが成り立つための黒子として、全体レイヤーをEnable/Combineする立場にあります



- 電話の時代は垂直統合的に1社でサービスを提供することが必然であり、レイヤー毎に開放することは困難なモデルであったと認識している
- 90年代後半からの規制緩和・自由化に伴い競争状況は是正され、かつIP時代に入り1社で垂直的に一貫したサービス提供の必然性は薄れつつある
- 資本力により依然アンバランスな状況にもあるが、単独で垂直統合を実現可能な資本力を持つ事業者が存在することも認めるべきである
- IP時代には経済原理でレイヤーサービスを選択できる時代になっており、参加する企業の考え方・自助努力により、ネガティブな状況を改善する機会を得られるようになった
- レイヤー間で競争と協調が両立できるシステム、即ちネットワーク効果に依存するポジティブ・スパイラル型ビジネスモデルの導入がプレイヤーひいてはエンドユーザにとって最も有益な仕組みと考える

# 競争ルールの条件

- 垂直統合型のビジネスモデルにおいて、あるレイヤーで業界標準をもつプラットフォームプレーヤー（支配的立場にあるプレーヤー）が、補完する各レイヤーの企業に対して支配力を行使することがないよう、常にレイヤーを跨ぐポジティブ・スパイラル型モデルにおいて公正競争を確保することが重要である
- 分割されたレイヤーへの参入はどのレイヤーであっても、常に自由に行われる必要があり、基本的なルール要件である
- エンドユーザーの立場からも、電気通信事業は垂直統合型で一気通貫のサービス（例、トリプルプレーやFMC）を望むことから、現状ではインフラを提供するプレーヤーがポジティブ・スパイラル型モデル内でプラットフォームリーダーを志向している。その観点で通信事業者の、設備競争ではなくサービス競争面での公正さを監視する必要がある
- 但し、設備面での競争は、投資意欲の維持の観点から、新規設備の全面的な開放義務は実行すべきでなく、開放期限の設定等投資見合いの保護を担保する必要はある。多額の設備投資を要するものについては、受益者負担の概念が必要であり、インフラ・タダ乗り論は排除すべきと考える