

## 〔イー・アクセス〕

### 【1】今後の競争政策の在り方に関する基本的視点

#### 1 - 3 . 競争促進的ルール整備における基本的考え方 (P.11)

有効競争レビューの定期的実施について

日本テレコム殿の意見「厳密なレビューする手法を確立することに時間を費やすべきでなく、パブリックコメント等を通じた意見聴取の中でレビューの手法も随時見直しを行うことでよい。また、定期的な期間としては、1年が適当。」に賛成いたします。

レビューを早急に実施いただけますよう要望いたします。

事業者間の紛争処理と競争ルールの有機的連携

コロケーション問題について、紛争処理委員会で解決した事項につき、紛争処理委員会から勧告書が発出され、NTT東西の接続約款変更に盛り込まれるなど、具体的な事案の処理を通じて競争ルールに組み込まれることは非常に意義が高く今後も必要と考えます。

### 【2】垂直統合型のビジネスモデルと競争環境整備の在り方

#### 2 - 2 . 市場支配的な事業者によるレイヤー縦断型のビジネスモデルの展開 (P.20)

NTT東西の「活用業務認可ガイドライン」について

- ・ Mフレッツのように物理的なネットワークは県内に閉じているが、利用者が県をまたいでローミングを行えるよう県間で認証を行うといったサービスについてもNTT東西の業務範囲拡大として認可申請の対象とすべきと考えます。このように「県内に閉じたサービス」という理由で議論のないまま業務範囲の拡大が進んでおり、現状では公正有効競争の確保が担保されていないと考えます。
- ・ したがって、県内通信であっても新規サービスへの進出は、「電気通信事業の公正な競争の確保」が既に行われ成果として認められることを条件にすべきと考えます。「活用業務ガイドライン」ではNTT東西の行う全ての新規サービスについて適用すべきと考えます。

NTT東西の100%子会社について

内部相互補助が明確に禁止されているわけではないうえに、社内取引であれば内部相互補助の証明自体が難しいこと、また、社内取引の手続が接続事業者との取引と公正さに著しく欠ける点を考慮すれば、NTT東西の社内で新サービスを行わずに100%出資であっても子会社化を推進すべきと考えます。100%子会社が他の接続事業者と比較して少しでも公平性に欠けるような扱いをNTT東西から受けたとすれば非常に問題となるため、公平性を確保しようとするインセンティブが大きく働くと考えられるからです。

### 【3】各レイヤーにおける競争環境整備の在り方

#### 3 - 1 . ネットワークレイヤーにおける競争整備の在り方 (P.29)

公衆網再販の早期実現

- ・ NTT東西の意見「再販を導入しても市場の拡大は望めず、結果的に投資回収の可能性が低い。」「公衆網再販・OSS開放は、再販事業者が投資リスクを全く負担しない形で参入することを許容するものであり、一種事業者との競争の中立性を著しく損なうものである。」という意見に反対いたします。

- ・ NTT東西の販売費比率（＝販売費／利用者料金）は平均29％（平成12年度実績）もあり、この部分に競争を導入することは非常に有意義と考えます。
- ・ 公衆網再販については「公衆網再販協議会」においてすでに検討中でありますので早期実現を強く要望いたします。