

平成12年9月19日

IT革命を推進するための電気通信事業における競争政策の在り方  
に関する意見の提出について

東京都港区芝浦4丁目9番25号  
東京通信ネットワーク株式会社  
代表取締役社長 岩崎 克己

さる平成12年8月22日付けで募集されました題記について、下記の通り、意見を提出いたします。

記

**1. ネットワーク構造と電気通信の将来像**

- (1) 今後の技術動向とネットワーク構造の将来ビジョン
- ・バックボーンは、光ファイバーによるIPベースの大容量ネットワークが構築され、全てのサービスが統一されたバックボーンを利用する形態が主流になるものと考えます。
  - ・アクセス網は、光ファイバー/ADSL/CATV/FWA/携帯電話/PHS等、多様化がさらに進展するものと認識しています。
- (2) サービスの多様化、高度化の将来ビジョン
- ・サービスについては、現在のような電話/専用/インターネット等といったいわば用途別のメニューだけではなく、アクセス/バックボーン/プラットフォーム/コンテンツ等に区分されたメニュー、すなわち、何に使うかという用途別ではなく、手段/容量等の機能別のメニューが必要とされてくるものと考えます。
  - ・その場合、エンドユーザに対しては、上記のような機能別に提供されるのではなく、各機能の提供者が他の機能もバンドルした形でサービス提供する形がイメージされます。
- (3) 電気通信事業の将来ビジョン
- ・以上のようなサービスの多様化/高度化の進展にともなって、ネットワークオペレータとサービスプロバイダが必ずしも一致しないケースが登場してくるものと考えます。すなわち、ネットワークオペレータがサービスプロバイダにネットワークを提供し、サービスプロバイダがネットワークもバンドルしてエンドユーザにサービス提供する形です。
  - ・現在は、ネットワークオペレータ=サービスプロバイダという形が主流ですが、こうした動きにより、ネットワーク部分の競争とユー

ザ向けサービス部分の競争が分離され、エンドユーザからみるとネットワークオペレータを選択するというよりも、サービスプロバイダを選択する、その場合のサービスプロバイダはネットワークオペレータとは限らない、という世界が出現する可能性があると感じています。

## 2. 競争政策の基本的枠組み

### (1) IT革命に対応した競争政策の基本理念

- ・競争を促進する基本理念は「自由」にあると思います。「自由競争」という言葉が示す通り、「原則として自由」という環境が競争を促進するものと考えます。
- ・しかしながら、市場支配力をもつ事業者が存在する市場において「自由競争」を導入した場合、市場支配力をもつ事業者だけが生き残り、結果的に消費者利益を損なうという可能性があります。
- ・したがって、競争政策の基本理念としては、「原則として自由競争だが、市場支配力をもつ事業者が存在する場合にはこれを規制する。」という考え方が適切であると考えます。
- ・IT革命といわれる時代においては、事前にいかなる可能性の芽もつみとらず、「まず自由にやってみなさい。」という基本理念こそが必要です。情報通信産業に關与するプレイヤーも、従来のインフラ提供者主体から、ISPやコンテンツ・プラットフォーム提供者まで幅広いものになりつつあります。多種多様なプレイヤーが自由な立場で、自由に提携しながら、存在し得る環境を整備していただきたくお願いします。

### (2) 市場支配力を有しない事業者に対する自由競争の環境整備

- ・市場支配力を有しない事業者に対して自由競争の環境を整備するという観点から、市場支配力を有しない事業者間における「接続協定認可制の廃止」「接続料金の自由化」「卸料金の自由化」等を要望します。
- ・前述のように、今後、ネットワークオペレータとサービスプロバイダが様々な局面において提携しながら多種多様なサービスを提供することが期待されます。その際、接続協定や接続料金/卸料金の認可制が足かせとなる可能性があります。
- ・市場支配力を有しない事業者同士の場合には、こうした事前規制を廃止しても差し支えないと考えます。市場支配力を有しない事業者は、市場支配力を有する事業者に対抗して生き残るためのあらゆる方策を模索しています。その場合の基本的な考え方は、「いかにして市場支配力を有する事業者にはできないことをやるか」「いかにし

て市場支配力を有する事業者よりも魅力的なサービス／機能を提供するか」という点に尽きます。これが、競争を促進する原動力となります。

- ・したがって、市場支配力を有しない事業者に対しては、「何でも自由にやってみなさい」という環境を整備していただきたく願います。

### (3) 市場支配力を有する事業者への規制

- ・市場支配力の定義については、世界各国でも様々であり、我が国独自の基準を新たに設定すべきと考えますが、「ボトルネック設備所有の有無」「市場シェア」「プライスリーダーか否か」「技術支配力の有無」等をベースに議論を深めていくことを提案します。また、市場支配力を定義する場合、あわせて市場の定義を明確にすることも必要となります。例えば、固定／移動体、電話／専用／データ、地域／長距離／国際といったマトリックスの区分毎に市場を定義づける検討が必要です。
- ・市場支配力を有する事業者にどのような規制をかけるかという点についてですが、現在、NTT東西地域会社に対して、接続約款に関する規制やプライスカップ規制等の非対称規制が為されていますが、こうした規制以外に次のような問題点が指摘できます。(一例)  
ユーザ料金：接続料との整合性チェックが為されていないため、競争事業者が接続料を負担しながらでは設定不可能なユーザ料金設定が行われている。(例：ISDNの割引サービス)  
接続会計：指定設備管理部門＝黒字、指定設備利用部門＝赤字という結果に対して何も措置が為されない。  
差別的取扱いの有無：東西地域会社がNTTコミュニケーションズから受託している業務の取引内容。ユーザ移転情報の授受に関する取り扱い。
- ・したがって、競争を阻害する市場支配力の抑制という観点から、現状以上の非対称規制の導入を検討すべきと考えます。

### (4) 行政に期待する役割

- ・行政に期待する役割は以下の通りです。  
競争状態を監視する審判としての役割  
事業者間の紛争を公正に処理する役割
- ・以上の役割を果たす機関として、政治／官庁／事業者等の利害得失から独立した中立かつ強力な規制機関が必要と考えます。(先般の長期増分費用方式の導入を巡る顛末を糧として、中立かつ強力な規制機関の在り方の検討をお願いします。)

### 3. NTTグループの位置付けと公正競争の確保

#### (1) 市場環境の変化等を踏まえたNTT再編成の評価と意義

- ・ 昨年7月に実施されたNTT再編成の本来の目的は競争促進にあつたはずですが、持株会社を中心とした一体的なグループ経営により、現実にはNTTグループの市場支配力が強化されたと認識しています。したがって、NTT再編成後の実施計画の進捗やグループ内取引の状況等について早急にレビューを行うべきと考えます。
- ・ 当社は、NTTグループとそれ以外の事業者との間の競争は非常に特殊なものであると認識しています。NTT東西地域会社は、相互接続している通信事業者の情報を相当程度入手可能な立場にあります。例えば、どのユーザがどの事業者を利用しているか、相互接続している事業者がどの程度のトラフィックを獲得しているか、どのような新サービスを考えているか、などの情報が入手可能です。NTTグループ以外の事業者は自社の情報がNTTグループに筒抜けになっているという前提の下での事業運営を迫られているわけです。
- ・ このようなNTTグループ以外の接続事業者がある種のハンディキャップを負っている状況の下で、NTTグループとNTTグループ以外の事業者との間の公正競争の確保について再検討するのだからということを再認識していただくことが必要です。
- ・ 中でも、NTT東西地域会社の接続部門は競争中立的な存在であるべきです。これまでは、東西地域会社と他のNTTグループ会社とのファイアウォールが議論されてきましたが、あわせて、東西地域会社内における接続部門と営業部門とのファイアウォールに関する議論が必要と考えます。

#### (2) NTTグループに対する各種規制の在り方と公正競争上必要な措置

- ・ 現在のNTTグループの形態は、1984年の米国AT&Tの分割以前の形態に類似していると認識しています。旧AT&Tが事業持株会社であったのに対しNTTは純粋持株会社であるという違いはありますが、長距離会社と地域会社が持株会社傘下で統合されているという点で同じです。1984年以前のAT&Tが競争促進的な形態であるという評価はあり得ないと認識しており、したがって、現在のNTTグループの在り方も競争促進的ではないと考えます。
- ・ グループ内各社間の競争があるという見方もありますが、「NTTによるNTTのための競争」にしかならないと考えます。
- ・ 現在のNTTグループの問題点を一例としてあげます。
  - 長距離会社と地域会社の一体営業（営業業務の受委託）
  - 持株会社を介した人事交流による他社情報の共有化
  - ヤードスティック競争の停滞（2社体制で機能するか）
  - 長距離会社と地域会社の人員配置のアンバランス（従業員一

人あたりの売上高比較：長距離会社約 2 億円、東地域会社約 0.5 億円、西地域会社約 0.4 億円)

地域会社の子会社による業務範囲の拡大 (NTT 東日本の子会社である NTT-ME がインターネットサービスを提供)

- ・ このような状況を打破するために、当社は NTT グループの解体(資本の完全分離)が必要と考えます。
- ・ NTT グループの解体 (資本の完全分離) を前提として、はじめて NTT 地域会社の業務範囲拡大を検討すべきと考えます。なお、NTT 地域会社の業務範囲拡大は、NTT 地域会社の経営保全を目的として議論されるべきでなく、あくまでそれが競争の促進に資するかどうかという視点で議論されるべきと考えます。
- ・ 仮に、NTT グループ解体後、NTT 地域会社の業務範囲拡大を認める場合には、米国のように「地域競争の進展に関するチェックリスト」を作成しその全ての項目を満たしていること、および分離子会社を通じて行うことを条件とすべきと考えます。

#### 4. ユニバーサルサービスの確保

##### (1) ユニバーサルサービスの社会的意義、範囲、確保主体

- ・ ライフラインとしての通信サービスの確保という観点から、ユニバーサルサービスの確保をはかることは必要なことであると考えます。したがって、ユニバーサルサービスという概念は、「ライフライン/ナショナルミニマムの確保」という観点で議論すべきと考えます。
- ・ このような前提に立つならば、ユニバーサルサービスの範囲としては、従来の「加入電話サービス」「公衆電話サービス」「緊急通報サービス」が対象という整理が適切と考えます。
- ・ また、確保主体としては、従来の NTT 東西地域会社が主体となるという整理が適切と考えます。
- ・ なお、移動体や高速インターネットに関しては、ユニバーサルサービスという概念ではなく、高度情報網の整備やデジタルディバイドという観点から議論すべきと考えます。(詳細後述)

##### (2) ユニバーサルサービスのコスト補填

- ・ 上記で定義したユニバーサルサービスのコスト負担を当該サービスの提供主体 (例えば NTT 東西地域会社) 以外に求める場合、どのコストを補填するのかという目的を明確にすることが必要です。
- ・ 例えば、「通話料」への補助という観点で考えると、既に当社は「NTT 接続料」という形で、交換機コストや中継伝送路コストを負担しています。(「NTT 接続料」は全国平均コストで算定されています。)

- ・また、「基本料」への補助という観点で考えると、NTTの基本料は、現在、都市部が割高で高コスト地域が割安というコスト面からみると逆転現象が生じています。これには様々な過去の経緯が影響しているものと推測しますが、まずこうした構造の見直しから始めるべきと考えます。
- ・したがって、新たなコスト補填の構造は、当面、必要無いものと考えます。
- ・なお、今後、仮にユニバーサルサービスコストの算定を行う場合には、既存事業者のコストをそのまま用いるのではなく長期増分費用モデル等を活用すべきであり、あわせてユニバーサルサービスを提供することによる便益（英国では宣伝効果をあげている）を控除すべきと考えます。

### （３）デジタルディバイド等を防止するためのコスト補填

- ・移動体や高速インターネットを全国津々浦々に普及させるためのコスト補填については、ユニバーサルサービスの確保という観点からではなく、デジタルディバイド等を防ぐという観点からであれば、今後検討する意義があると思います。
- ・その際には、「そもそも補填しないと高コスト地域まで普及しないのかどうか」「補填を受ける対象事業者の資格要件は何か」「補填原資をどこに求めるか」という点について議論する必要があります。
- ・当社は、デジタルディバイドの防止は国としての課題であることから、補填原資を各事業者からの拠出金に求めるのではなく、社会政策的な位置づけのもとに公的資金により賄うべきと考えます。

### （４）地域別料金の是非について

- ・地域別料金の是非を考える場合、別会社間における地域別料金か、同一会社における地域別料金か、という論点があります。
- ・事業主体が別会社である場合において、地域間で料金水準格差が生じることは、既に、電気・ガス・水道料金で見られる現象であり、社会的に容認されていると考えます。例えば、東西地域会社間で料金が異なるケースがこれにあたります。
- ・しかしながら、同一会社が提供する同一サービスにおける地域別料金の導入については、重要な問題が生じる可能性があります。当社は、同一会社における地域別料金の導入は、地域が細分化され、結果的にユーザ別料金（ユーザ毎の相対料金）に行き着く恐れがあると考えます。（例えば、地域別料金を認める場合、都道府県別／市区町村別／住居表示別等のどこまで認めるかという問題です。当社は歯止めがきかなくなるものと認識しています。）
- ・このような料金競争は、通信料金（とくに電話料金）の公共料金としての性格、一般ユーザ間の公平性の観点から問題があると考えます。また、NTT東西地域会社が競争事業者をねらい打ちするよう

な料金設定を行い、結果的に競争が阻害される恐れもあります。

- ・ したがって、同一会社が提供する同一サービスにおける地域別料金は認めるべきではないと考えます。(当社の「東京電話」は都市部限定のサービスではありません。当社の業務区域内全ての地域において同一料金(例えば市内3分9円)で提供しています。)
- ・ なお、仮に、NTT東西地域会社が自社業務区域内で地域別料金を導入する場合には、NTT接続料の地域別料金導入についてもあわせて議論すべきと考えます。(NTT地域会社が当社業務区域をねらい打ちして地域限定的な料金値下げを行ってきた場合、当社が全国平均水準のNTT接続料を負担しながら競争するというのは不正な競争と考えます。)

## 5. 通信主権等の確保

### (1) 外資規制の在り方

- ・ NTTに課せられている外資規制を撤廃するかどうかという問題ですが、既にNTT以外の事業者では外資系事業者が多数存在し、特段の問題はもちあがっていないと認識しています。むしろ、外資系事業者の参入により競争が進展するといったメリットがみられています。
- ・ したがって、当社はNTTに課せられている外資規制を撤廃しても差し支えないものと考えます。

### (2) 株式政府保有義務の在り方

- ・ NTTの株式を政府が保有することは、当社が行政に期待する「審判」「紛争処理」といった役割を果たすのに障害となる可能性があります。政府が特定の事業者の株を保有することは、政策決定や裁定に際して公平性を欠くおそれがあります。
- ・ したがって、株式政府保有義務は不要と考えます。

### (3) 国の安全確保のため通信分野において必要な措置の在り方

- ・ 外資規制も政府の株式保有も廃止して国の安全が確保できるのかという問題ですが、不安材料としては「外国政府機関が我が国の通信サービスをコントロールすることは無いのか」という点に尽きるかと思えます。
- ・ この点につきましては、外国政府が株式を所有する会社の資本参入を規制することにより対応可能と考えます。
- ・ なお、「国防という観点での安全保障」については、米国のエクソン・フロリオ条項に類するような規制の在り方について、別途議論が必要と考えます。

## 6. 電気通信業における研究開発体制の在り方

- (1) NTTの研究開発及び成果の普及等の意義及び評価
- ・残念ながら、当社は、現時点において、NTTの研究開発について評価し得るような情報をもちあわせておりません。したがって、NTTの研究開発の成果や普及の状況について、実績をまず明らかにすべきと考えます。
- (2) NTTに対する研究推進・成果普及の責務の必要性
- ・そもそも民間会社に研究推進・成果普及の責務を課す必要性は無いと考えます。
  - ・民間会社が研究開発にどの程度のリソースを投入するかは経営判断の範疇です。また、開発した成果を競合他社に普及することを義務づけることは、現実面で効果があがるとは思えません。
  - ・さらに、NTTに研究開発の責務を課すことは、メーカー等のNTT依存体質を強め、NTTとの共同研究しか行わない、NTTが関心を示す研究開発しか行わない、という停滞を引き起こす可能性があります。
  - ・したがって、NTTに研究開発の責務を課すことは不要と考えます。
- (3) 我が国の技術水準の維持と国際競争力の確保のための方策
- ・NTTの研究開発義務を廃止して我が国の技術水準はどうなるのかという問題ですが、「応用技術」は各事業者やメーカーが民間会社として競争に勝つために独自の開発を進めるものと考えます。むしろ、民間会社による自由な研究開発の競争が、研究開発の活性化をもたらすものと考えます。
  - ・ただし、民間会社では、何に使えるかわからない「基礎研究」までは手が回らない可能性があります。こうした「基礎研究」の分野においては、大学や国の研究機関が中心を担うべきであり、公的支援も含めて、基礎研究分野の活性化を別途議論すべきと考えます。

## 7. 利用者利益の確保方策

- (1) 電子商取引の安全性向上のための方策
- ・電子商取引の安全性向上のためには、自由競争による市場原理の導入と同時に、市場支配力をもつものへの規制が、通信サービスの場合と同様に有効であると考えます。
  - ・現在、電子商取引の現場においては、様々な事業者による様々な方式が提示されており、消費者に対する安全性/利便性を競い合っています。このような競争状態の中から、消費者の信頼/満足を勝ち



得たサービスだけが生き残っていくものと考えます。

- ・ただし、消費者が安心して便利に利用できるような環境整備の検討もあわせて必要であり、市場原理や従来の民事ルールでは解決できないような電子商取引固有の問題点の抽出を急ぐべきと考えます。

以 上