



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」

BT（ブリティッシュ・テレコミュニケーションズ Plc.）の意見書

要約

御省の報告書ならびに日本における通信産業の将来に関する議論に意見を述べる機会を与えて頂いたことにBTは感謝いたします。BTはまた、日本政府が日本の通信情報産業の規制緩和と競争市場の実現に向けた真摯な努力と過去の様々な実績を評価いたしております。しかしながら日本が新しいe-エコノミーの競争で、これ以上遅れをとることのないようにするには、通信産業に関連する現在の法規制は更なる改革を早急に行うべきだとBTは考えます。

その為には、以下に述べる3つの方策を採られるべきだと存じます。

- 市場支配力の強い、いわゆるドミナントな通信事業者に対する規制をその方向性とすべきであり、インフラの保有の有無に基づく現行の法規制の考え方から脱却すべきである。
- 競争促進の原則のもとに決定権を与えられた独立監督機関(Umpire)を創設し、この新しい法規制制度をさらに強化すべきである。
- どのような新しい法規制制度をつくるにしても、透明性は重要な要素である。

この方向性は、BTが日本において過去2~3年にわたり公にしてきた当社の見解と一致いたします。

BTは、独占的通信事業者に関する法規制だけが存在する状況であっても、アクセスレイヤーと呼ぶことのできるネットワークの階層的ビジネス構造に関する法的調査・監察は当然なされるべきだと考えます。また、BTは、相互接続料金制度も、コストに基づく考えただけに固執するのではなく、小売価格との関係も考慮しつつ、さらに適切な改善が採られるべきだと考えます。最後に、日本にとってはローカルループ・アンバンドリングの実施は避けられない重要な政策だと考えます。これによって競争促進の環境のもとで、日本の経済の発展に不可欠な分野である中小規模の企業ビジネスに、高度なサービスをより早い時期に提供することが可能になると存じます。

NTT グループの全体的組織をどうするかに関しては、まず NTT の規制上で必要な いくつかの財務(会計)内容を早急に公表すべきだと考えています。この中には NTT グループの各事業相互の関係や活動に関する詳細なデータが含まれるべきで、当然、NTT が他社に対して不公平な行動をとっていないか、また小売価格の設定が非競争促進的でないかを検証できるものでなければなりません。この2つのポイントは、日本の通信産業を競争促進的構造にするために、どうしても達成すべきものです。

当社は、ユニバーサルサービス提供については、納得のできる合理的な政策を設定すべきだと考えますが、いわゆるユニバーサルサービスに関する資金を誰が提供するかを決定するまえに、このサービスを提供すべき会社が必要とするネットコスト、及び逆にそこから得られる便益を国際的にみとめられた基準で、その会社に絞って検証されるべきだと存じます。BTはこうした事柄に関して、ご依頼があればより詳細な資料を提供致します。

はじめに

御省は7月29日、報告書第27号を公表しましたが、これは日本の通信産業の競争を促進し、IT革命を推進するために採用すべき政策について検討する機会を創出するものであります。BTはこうした議論に参加する機会を与えられたことに感謝いたしております。

BTは、日本の通信市場の規制を緩和し、競争を導入すべく取り組んだ日本政府のこれまでの努力と成果を高く評価しております。しかしながら、一方では日本の消費者がIT革命を享受するためには、現在の通信産業に対する規制環境は直ちに改革される強い必要性があると考えています。

日本テレコムならびにJ-フォン・グループへの出資を通じて、BTは日本で多額の投資を行っており、その結果BTは日本市場に深く関わっております。BTに限らず、世界的展開を図る情報通信事業者の多くにとって、日本は重要な市場です。しかし資本は無限ではなく、長期的な観点から将来性が大きい分野に集中的に投資する必要があります。投資を検討するにあたって、法規制環境は長期的な将来性を判断する上で重要な要素のひとつです。

従ってBTはこの問題について、主として現在及び将来の日本の通信市場における投資家としての立場から、また多くの国々でネットワークインフラのサービスを提供している企業としての立場から意見を述べさせていただきます。BTは、既得権益を持つ独占的事業者としても、新規参入事業者としても、いずれの事業経験も持っており、どのような規制ルールが競争的な通信市場を形成する上で有効であるかも、身を持って体験してきております。

この文書はこれから7つのセクションから成る郵政省の資料に沿って議論を進めていきます。以下はこの提言に関するBTの意見を簡潔にまとめたものでありますが、必要であればより詳細な資料、特に、英国市場においてBTが対象になっている法規制について提供させていただきます。

最後に、郵政省は規制緩和3ヵ年計画を発表されていると理解しておりますが、我々の見解ではもっと短期に達成すべきと考えます。通信はもはや国際産業です。日本が自らの問題解決に取り組んでいる間にも、世界は急激に変化します。その結果、日本が遅れをとるといった事態を招きかねません。日本の通信産業の規制に関わる問題点は明らかであり、そうした問題の解決策もすでに試され、テストがなされています。郵政省及び日本政府が迅速に行動を起こし、12ヵ月以内に新しい法律を作られることをBTは希望しています。

1. ネットワーク構造と通信事業の将来ビジョン

将来は不確定です。ネットワークに対するアクセス方法や伝送方法に新しい技術が絶えず開発され、新しいアプリケーションが毎日のように生まれています。最近ではそれらの多くが、インターネットや異業種間のe-コマース関連の技術になっているのが現状です。どのアプリケーション、どのアクセス手段が勝利を収めるのか、確実性を持って予測することはほとんど不可能です。

もうひとつのトレンドは、異なる産業分野の融合です。すなわち、コンピューター、放送、通信と言った分野の垣根がどんどん低くなっています。各社は、電気通信会社としてよりもむしろ通信会社として自らを位置付けています。電気通信の調査を行っているニュージーランドでは、電子通信コミッショナーの設立を検討しています。

こうした不確実性を考慮に入れて、通信産業に対するどのような規制制度も、先見的で、技術的に独立し、柔軟でなければなりません。このように不確実で、絶えず変化することを前提にして、現在の日本の通信産業に対する規制制度を評価する必要があります。

現在の規制は「設備ベース」とも言うべきものです。各社は、市場競争力ではなく、所有する設備によって規制されています。設備ベースの規制は、それが導入された15年前は適切であったかもしれませんが、現在では見直しが必要となっています。他の多くの国々、例えば EU、アメリカ、アジア太平洋の多くの国々では、異なるアプローチを採用しています。それは市場支配力を持つ独占的事業者をコントロールする規制に主眼をおくものです。日本においても通信産業の規制の基盤はこちらに置くべき時期にきたと BT は考えています。この点に関する詳細は後述いたします。

加えて、日本は主要な IT 市場分野で他国よりも遅れていることが次々に明らかになっています。日本のインターネット利用率は他の多くの先進国よりも、またアジア太平洋の他の諸国よりも低いことが統計上明らかになっています。韓国では、最近の報道によれば、高速インターネット利用者が 220 万人おり、年末までには 300 万人に増加すると予測されています。また 220 万人のうちの 100 万人が ADSL のユーザです。日本の産業構造審議会の最近の報告では、日本の ADSL ユーザはわずか 1,181 人です。

最後に、この 2~3 年、BT が郵政省に指摘してきたように、日本の接続料は非常に高くなっています。NTT はいまでもボトルネック施設である「ラスト・マイル」のほとんどをコントロールしており、多くの通信事業者にとって接続料が大きなコスト負担となっています。こうしたコストが、最終消費者向け価格を迅速に低下することに制約を及ぼしています。例えば、日本の一部地方では地価が非常に高いなど、それなりの原因もありますが、そうしたことは、顧客の密度が高いなどの好条件から得られる規模の利益によって相殺できますし、それ以上のメリットが得られます。

結論として、現在の規制制度は日本の消費者の利益になっておらず、現在の制度を改革するために迅速な行動が必要だといえます。BT は次の 3 つの主要なステップを踏むことが必要だと考えます。

- **独立監督機関の設立**

競争促進の原則のもとに決定権を与えられた真に独立した監督機関をできる限り速やかに設立する必要がある。短期の政治的利益を狙う党派の動きに左右されず、日本の通信業界の情報やロビーイングの強弱によって引き起こされる問題に対処するため、独立性が必要とされる。独立裁定機関はどのようなケースでも WTO の決定事項に従わなければならない。

- **規制の過程は透明性が高くなければならない**

日本の規制制度に対する信頼を再確立しようとするならば、プロセスと意志決定の透明性が重要である。長期増分費用に基づく接続料を巡る議論から受けた印象は、NTTの論点ばかりが取り上げられているというものであった。その他にも多くの意見が提案され、そのほとんどが根拠のある意見だと当社は考えたが、あまり議論の対象にはならなかった。

- **設備ベースの規制から市場支配力を持つ事業者に対する規制への転換**

独占的事業者、もしくは市場支配力を持つとみなされる事業者が、そうした力を不当に行使させないように、また、その力を他の派生市場で優位なポジションの獲得のために利用させないように、規制を導入すべきである。不当な優遇、不当な差別、不平等な相互補助/競争促進を妨げる価格設定を禁止し、適切な情報公開を求めることが重要原則であり、市場支配力を持つ事業者がこうした原則に従っていることを監視することが肝要である。

日本の通信市場を長年に渡って規制してきた制度の変更に関する提言を、これまで何度となく公表してきました。添付資料Iに、日本BTが1998年に公表した「通信自由化のための10のポイント」を掲載いたします。

現在の日本の制度は、日本の通信サービスの提供を受ける消費者の利益にはなっていないとBTは考えます。現状では、投資される資金・企業は、競争的な通信市場の成長を制限するルールや規制のある国から、そうした制約のない国へとシフトしてしまう可能性があります。

2. 競争政策の基本的枠組み

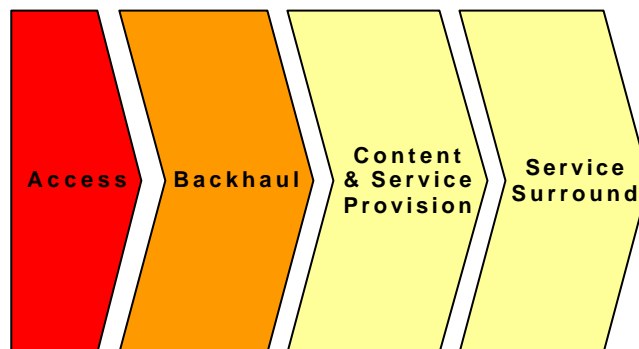
日本の通信規制は独占的事業者規制に移行するべきだとBTは考えます。そこでまず次のような点の議論・検証が必要となります。

- 市場支配力、もしくはそれを構成するもの。
- 市場支配力を持つ事業者のどのような行為が許容されないか。
- 許容できない行為を検証する手段。
- こうした検証を事前に行うべきか、事後に行うべきか。例えば、英国では、BTが予定する小売価格と割引料金は、反競争的でないことを確認する一定の事前検証（スタック・テストと通常呼ばれている）を通過しなければならない。

この文書ではこれらについてこれ以上述べませんが、議論がなされる場合には是非参加し、特に、当社が英国で受けている規制や、現在のEUでの議論¹の状況について、詳しい資料を提供したいと考えています。典型的な「許容できない行為」の例、及びこれらが英国ではどのように取り扱われているかを示す一般的な説明を添付資料IIで述べています。

¹EU は通信分野の審査の一環としてこうした事柄も検討していることを郵政省は恐らく承知のことと思います。EU 訓令の修正案は現在、欧州議会に提出されています。重要事項を説明する資料があります。もうひとつ有用と思われる資料は、OFTEL が 2000 年 1 月に刊行した「通信分野における競争法の適用」です。これは、通信産業における特殊な状況から生まれる問題を論じたもので、OFTEL のウェブサイト (<http://www.oftel.gov.uk/competitions>) で入手できます。

ある企業がどの程度まで独占的かは、どの市場でその企業が競争促進的に置かれているかを検証し、その状態の市場の定義をどうするかによって決定されます。インカンバントな事業者は、自らが参入する市場のほとんどで独占的になるのが普通です。通信市場をどのように定義するかについて、モデルとなり得るものが多数あります。次の表は OFTEL の参考資料「帯域幅へのアクセス」から引用したものです。OFTEL が e-コマース関連アプリケーションのサプライ・チェーンをどのように認識しているかを、これで知ることができます。



これに似た枠組みを日本の通信産業に焦点をあてて作ることは参考になると考えます。本当の意味の規制が無い場合は、経済的な規制が必要になります。この図を見ていただくと分かりますが、一般的に、図の左から右側に移行するにつれて競争が増大し、右から左側に移行するにつれて規制の必要性が増大します。アクセスとバックホールの両セクターが、大雑把に言って、通信ネットワークの基幹卸売り部分に相当すると思われます。ただし、これらふたつはそれぞれ非常に異なる特徴をもっています。

- 基幹通信回線をバックホールと呼ぶ。従来式もしくは新式の交換技術を使用するが、今後は IP ルーターの使用がどんどん増加し、日本に限らず、世界各地でバックホール・ネットワークが多数誕生しつつある。技術が成熟し、こうしたネットワークが成長して通信需要が増大するにつれ、単価が下がり、提言が言うところの「好循環」が生まれる。概して、バックホール・サービスの供給は競争的か、あるいは少なくとも競争が見込まれる状況にあり、規制は今後それほど必要でないと考えられる。しかしながら、上流のアクセス市場で力を持つ事業者が、バックホール・サービスで市場支配力を獲得するためにこの力を乱用してはならない。
- バックホール・ネットワークにアクセスするあらゆる方式をアクセスと呼ぶ。従来の固定通信のネットワークでは「ラスト・マイル」、すなわちローカルループと呼ばれるが、相互接続サービスにも使用される。「NTT 東日本と西日本は市内電話市場で依然寡占状態にあり、市内市場における競争は期待されたほど促進されなかった」と郵政省の資料は述べられている。NTT は全アクセス回線の 90% 以上を所有

しており、どのような定義をもってしても、この分野の独占的事業者であることは明確である。

以上のことから、アクセス・サブセクターに対する経済的規制は、少なくとも中期的に必要なことを示しています。特に、接続料については更なる施策が必要であり、また、ローカルループアンバンドリングを早期に実現することが必要です。

接続料は、発信・着信の双方で、少なくとも中期的には、他事業者の営業費用の中で大きな比率（30-40%）を占め続けます。小売価格の低下の速度は、これからも接続料の動向に左右されます。独立系のベンチマーク研究によっても、日本の接続料は他国と比べて高いことは明らかで、最近の接続料に関する合意によっても、こうした状況はそれほど是正されません。

従って、これからも、コストベースの接続料が日本ではどうあるべきかを検討し、規制上の政策を考える必要があるでしょう。これによって、接続料は接続に関わる費用をのみ回収すべきであることを確認し、その価格は差別なく適用すべきであることが証明されると考えます。従って、NCC 各社に同一料金が適用されるに留まらず、NTT の各部門にも、同じネットワーク・コンポーネントと同じ料金が適用されなければいけません。現在の NTT の組織に当てはめると、NTT コミュニケーションズが NTT 東日本と NTT 西日本に支払う伝送料金にとどまらず、NTT 東日本と NTT 西日本の小売事業部門が自らの卸売事業部門に支払うネットワーク施設の使用料金についても、再検討が必要ということになります。

NTT の小売料金と接続料との関係も検証が必要です。先に述べたように、NTT が差別的行動を取ってないこと、そして小売価格が公正であることを確認するために必要です。市内回線網および相互接続サービスのボトルネック市場における力を、川下の卸売・小売市場で支配力を獲得するために NTT が行使することは許されません。BT は英国での「スタック・テスト」の実施状況に関する参考資料を提供する用意がありません。

ローカルループアンバンドリングをできる限り速やかに実施すべきだとの結論に、多くの国々が達しました。すべての政府は、日本政府と同様に、新しい e-コマースを基盤とする経済への動きに立ち遅れないようにしたいと考えています。多くの国々が、何らかの方式のブロードバンド・アクセスが必要であり、ローカルループアンバンドリングがそうした目的を達成する一番の近道であるとの結論に達しています。

例えば、ヨーロッパには、E-ヨーロッパ・イニシアティブがあります。立法府では現在、2001 年 1 月 1 日をもってヨーロッパ全域でローカルループアンバンドリングを義務付ける法案を準備中です。（すでに成立させた EU 加盟国もあります）。これが同イニシアティブの生命線となります。こうした進歩はヨーロッパだけでなく、すでに述べたように、韓国でも高速インターネット・アクセス回線の普及が急速に進んでいます。

e-コマースのハブを目指すレースからこれ以上遅れたくないならば、日本は直ちにこの制度の導入を義務付けるべきだというのが結論です。ローカルループの開放によって、基本サービスとブロードバンド・サービスの双方で競争的な供給が生まれ、特に、経済に重要な中小企業分野にこうした高度なサービスを迅速に提供することが可能となります。

3. NTTグループの位置付けと公正競争の確保

長距離会社と地域会社とを分離する NTT の再編成はアメリカのモデルに従ったもので、これによって2つの地域会社とひとつの長距離会社が誕生しました。アメリカのモデルと異なっている点は、こうして新しく設立された会社が同じホールディングカンパニーの傘下であるということです。しかしながら、こうした枠組が競争的な通信産業の発展に役立っているのかどうか、BT は確信できません。

- NTT 東日本と西日本は共に、それぞれの小売・卸売市場で垂直統合された形で営業し、明らかに寡占環境を形成している。
- NTT コミュニケーションズは長距離市場で 50%以上のシェアを持ち、従って、通常の定義では、寡占的と言えるが、同社もまた垂直統合されている。
- NTT ドコモも、垂直統合された寡占企業である。

NTT グループ各社および各社内の卸売と小売部門間の関係が、規制当局の監視や規制の対象になっている様子は伺えません。どの会社も NTT グループ内に留まっているため、差別的行為と不公平な内部補助の範囲は広大なものとなります。NTT が 1999 年半ばに再編成された際、競合企業と NTT グループ各社に対して公正取引のための条件が出来ました。そのどれもが、まだ積極的に適用された例はありません。

NTT の最近の料金の設定に関して、例えば定額制のインターネット・アクセス通信料金や長距離料金の値下げについて、規制当局の干渉が何もないことに、BT は驚きを禁じ得ません。いずれも、差別待遇と反競争的行為の懸念があります。

最初に採るべきことは、NTT が規制上に役に立つもっと有効な財務情報を公表するべきだと、BT は考えます。NTT が現在公開している事業別収支は余りにも概略的すぎますし、報告されている 2 つの事業の中に、どの活動が含まれているのか明らかではありません。従って差別的行為や反競争的価格設定がなされていないことを検証出来るようには、なっていないという事です。

NTT は自らの事業と活動についてもっと情報を開示する必要がある、と BT は以前から述べてきました（添付資料 I - 5 「公平な取扱」参照）。御省よりご要望があらわれれば、NTT の会計分離に関するより詳しい BT の考え方・資料を提供致します。実際適用できるモデルがいくつかあります。例えば、EU は 1997 年 10 月、アサーアンダーセンに委託して作成したレポート「オープン・ネットワーク供給における会計分離」を公開しました。これは<http://www.ispo.cec.be/infosoc/telecompolicy/en/Study-en.htm>で入手できます。作成される会計収支は次のようなものでなければなりません。

- **主な事業毎** (NTT 東日本、西日本、コミュニケーションズ、ドコモ) に、小売と卸売を分けて、収支が報告されるべきである。これは反競争的価格設定を調査する場合にどうしても必要な出発点となる。
- **異なる会社間、あるいは異なる事業間の転送料**はすべて独立して報告され、しかもその根拠となる詳細なデータも明記されるべきである。従って、例えば、財務諸表をみれば、NTT 東日本の小売事業部が卸売事業部に発信と着信双方のサービス料を支払っていることがわかるようになる。こうした

料金と、NTT 東日本の接続料とを比較して、差別待遇の有無を知ることできる。

政府は NTT の再再編を考慮中であるとの情報を得ております。長期的には NTT 分割が好ましいと考えますが、その前に、ここで述べたように、NTT の適切な会計分離を行うことが、それでうやむやになってはいけないと考えます。会計分離は速やかに導入が可能であり、(1年以内に導入することが可能です)、日本の通信市場を本当の意味でより競争的にするための基本的な要請事項だと考えます。

4. ユニバーサル・サービスの確保

ユニバーサル・サービスは世界各国の政府が採用している政策です。基本的電話サービス提供ができる能力があるならば、適切な経済的、社会的な生活をおくるあるためには、ユニバーサル・サービスを確保することが重要です。

郵政省は 1998 年 6 月、「マルチメディア時代に向けた料金・サービス政策に関する研究会」の作成による「ユニバーサル・サービスの新たな確保の在り方について」と題した報告をまとめました。当時 BT は日本のユニバーサル・サービスについて提言を行いましたが、その考え方は現在も変わっていません。

ユニバーサル・サービスの範囲について、今回の意見募集でも再び意見が求められていますが、BT の基本的な見解は次の通りです。

- 個々のサービスについてユニバーサル・サービスに対するニーズはあるが、ユニバーサル・サービスの範囲は「絶対に欠かせない」ものに限定されるべきである。
- 具体的には、公共の固定電話サービス、公衆電話、番号案内、緊急サービス機関への無料通話となる。個人向けマルチメディア・アクセスやアドバンスト・アプリケーションは除かれるべきである。
- 公共機関向けの高度サービスの提供は、通信業界の基金のみで運営されるユニバーサル・サービス基金からではなく、受益者に対する一般課税で、財源を確保することが適切である。

今回の意見募集では、ユニバーサル・サービスの提供業者であることの費用をどうやって評価するか再度、意見が求められています。BT は以前も意見を提出しましたが、その見解は今も変わっていません。

- ユニバーサル・サービスの供給を保証することは、許容できないほどの純費用の上昇には必ずしも結びつかない。
- ユニバーサル・サービスの費用を査定する標準的手法はある。これで次のサービスの純費用（“損失”引く“節約された費用”）を算出できる。
 - 不採算地域の顧客へのサービス提供
 - 採算地域の不採算顧客へのサービス提供
 - 不採算の公衆電話サービス提供

この費用を、ユニバーサル・サービスの提供者であることによるメリットを費用に換算した金額で相殺する。

- サービス提供の費用を算出する適切な方法はフォワード・ルッキングな長期増分費用方式である。
(これは先の BT の報告書でも述べた。)
- ユニバーサル・サービスの提供事業者は、サービス提供の費用を上回る利益を総合的に得ている、と多くの国の行政当局が結論に達している。

郵政省の 1998 年度の報告では、NTT の接続費用を算出するために開発中の長期増分費用モデルがユニバーサル・サービスの費用を算出するのにも有効ではないか、とされていました。この意見に BT は賛成です。その後、当然ながら、日本版の長期増分費用モデルが開発されました。このモデルは、多くの面で世界クラスに達してはいますが、いくつかの面では、意見を提出した他の企業と同じく、同意できない部分があります。特に、このモデルは、将来発生するフォワードルッキングコストに関して、効率的な会社なら考えられない過大な見積りがなされていると BT は感じています。

長期増分費用モデルのうち、B 案のデータを接続料算定資料として採用しなかった最大の理由は、それがユニバーサル・サービスを危うくする可能性があるからということでした。そこには、

- 公表されたモデルにはユニバーサル・サービス提供の純費用の資料はなかった。
- ユニバーサル・サービス提供事業者であることのメリットに関する評価もなかった。

結論として、ユニバーサル・サービスの提供は依然適切な政策目標ではあるものの、ユニバーサル・サービス提供事業者であることの純費用とメリットの金額は、関係する会社を対象として検証すべきである、と BT は確信しています。英国におけるユニバーサルサービスを巡る議論の詳細について、特に、ユニバーサル・サービスの提供事業者が持つと思われるメリットについて、BT は郵政省に意見・資料を提供する用意があります。

5 . 通信産業における主導権の確保

郵政省の文書では、NTT の発行済株式総数の 3 分の 1 は政府が保有する義務があるとされています。政府が日本の大手事業者の株の一部を所有することは、色々な面で利益相反を招く可能性があります。通信業界を監督する政府機関の郵政省が株主であることが、この問題を更に複雑にしています。政府が業界に競争を導入しようとするれば、それが NTT の市場シェアの低下につながる恐れがあり、また、政府が NTT の収益に最良の結果をもたらさない決定をすることは、投資に対する配当を守ろうとする一般株主の要請に反することになります。

郵政省の文書はまた、英国政府はもはや特別な議決権のある BT の黄金株を所有していないと述べています。これに付け加えさせていただくと、現在、いわゆる黄金株の所有に関して、国営企業を守っている一部の国の政策に対して、EU が新たな対策をとりつつあります。例えば、今年 5 月、欧州司法裁判所はイタリア政府がテレコム・イタリアの黄金株を所有してはならないという判定をし、その結果、イタリアは法律を改正しました。ただし改正した法律が EU の法律に合致するかどうか疑問はあります。また今年 7 月、EU はテレフォニカなど一部のインカンパント通信事業者に義務づけられている、取締役会の特定の決定事項について事前の政府承認を求めるスペインの法律について、法定審査を開始しました。

政府の NTT 株所有は緊急の緊急の問題ではありません。ただし、問題の本質は規制当局の独立性が保持できない点にあります。弊社はじめその他の会社が、日本でも早期に独立した規制機関を設立すべきだと主張しています。この規制機関は政府からのあらゆる干渉から、そして事業者の利害から、独立している必要があります。

6. 電気通信業における研究開発体制の在り方

郵政省の文書は、NTT の責務として 1985 年制定の NTT 法に「研究の推進及びその成果の普及」を明示してあると述べています。1999 年の NTT 再編成に伴い、対象とする技術分野を NTT 各組織が機能を分担することとなりました。

英国では、BT には研究開発を業界と共有する義務はありません。BT は世界的に有名な「アダストラル・パーク」という研究所を保有していますが、ここで行われるすべての研究開発のスポンサーは BT の各部署となっています。ここでは、ネットワークの「ホールセール」のアプリケーションや技術、また、リテール部門の既存・新サービスといった「商業」サービスに関する技術の開発もおこなわれています。

英国のネットワークに関する基準は国際的に承認されたプロセスに準拠していますが、英国独自の国内の技術・運用上での作業は、業界のワーキング・グループによって合意された方式を採用しています。広く業界から代表が集められてワーキング・グループが形成され、特定の事業者が議論をリードしないように、OFTEL が独立した議長役を務めます。

英国の議論は、研究内容に関しておこなわれたことはありませんが、研究開発費をホールセールの料金にどこまで入れるかということは議論されています。現状では、ホールセールの事業に関わる研究、すなわちネットワーク伝送に関わる研究のみが、接続料金の基本コストに含まれるべきであることを OFTEL は明確にしています。この費用は、関連ネットワーク・コンポーネント料金の人件費として、OLO(接続料金を通じて他の免許を持った通信業者)や BT リテール事業料金に、公平な方法で反映されます。小売事業を目的とする研究の費用は、適切な額が小売サービスの料金を通じて回収されます。NTT の会計に、これと同じような会計処理が採用されるかどうか、BT は大いに興味を持っています。

7. 利用者利益の確保方策

英国では、BT は料金と割引制度の詳細を公開するよう義務付けられています。BT はまた、中核となる PSTN サービスの新料金や新しい割引制度は、料金値下げ前、あるいは新しい割引料金導入前先に述べた「スタック・テスト」に合格していることを OFTEL に対して実証しなければなりません。これは、プライスカップ制度に加えて行われているものです。

スタック・テストは事前ルールの例です。一般的に、事前ルールは規制もしくは新規参入の促進のためのルールで、事後ルールは効果的な競争(競争がいったん確立されてから)の維持のためものです。従って、事前ルールは、寡占状況や垂直統合の問題があり、そのルールが市場支配力の乱用を防止する効果の

ある場合に必要とされます。実際、市場をコントロールする枠組み（競争ゲームのルール）を定めて、インカンバント企業が市場支配力を使用できる範囲を定めない限り、真の競争は生まれ難いのです。添付資料IIは、インカンバント企業が自らの市場支配力を使用できる方法を定めたものです。

従って、こうした事前ルールは市場支配力を持つ垂直統合したインカンバント企業が存在するところで特に必要とされます。従って、NTTの小売料金はこうした事前テストによって検証される必要があるとBTは確信しております。

- NTTは異なるレベルの市場において相当な市場支配力を持つ垂直統合された事業者である。
- 更に、郵政省が指摘するように、加入者回線など”アクセス“市場では、かなり限定的な競争しか行われていない。

こうしたルールの採用が小売価格上昇につながる可能性があります。それはあくまでも短期的なものです。市場支配力のある事業者が赤字となる価格設定をするのは、競争を排除、もしくは軽減することが唯一の合理的な理由です。これは消費者の長期的利益にはなりません。効率性と革新をもたらす持続的な競争市場の形成を促進することによってのみ、長期的に低廉な最終消費者向け小売価格を実現することが出来るのです。

添付資料 I

「通信自由化のための 10 のポイント」

以下の 10 のポイントは、BT のこれまでの経験に基づいていますが、自由化を成功させるために、ユーザ - 側、事業者側、政府、諸団体など、あらゆる立場の方々に役立つ方針としてご提案いたします。

1	監督機関	自由化による競争を完全に促進・維持するためには、他の関係機関から独立し、関連する業界内の動きや他の様々な情報を十分に把握し、しかも決定権を持った監督機関であるべきです。
2	オープンな規制手続き	法規制の手続きは、透明性を持ち、しかも効率を考慮して行われるべきです。しかし、この手続きの過程には、外部の必要な意見を聴取する十分な時間がとられる必要があります。
3	簡単な手続きによる新規参入	新規参入するための認可手続きは公表される必要があります、しかも簡単であるべきです。新規参入する事業者が提供しようとするサービスに関連した義務や法規制上の義務は最低限にするべきです。
4	適正な価格	市場占有率の高い既存の大手通信事業者は、ネットワークの相互接続条件及びその価格を適切なアンバンドリングな長期増分費用方式により公表すべきです。
5	公平な取り扱い	既存の大手通信事業者が価格や他のビジネス上の条件について、自社のビジネス部門や、関連会社と競合事業者との間で不平等な扱いをしないこと、及び適切な方法で、これらの部門や会社・事業者に対する売上を別々に公表する義務を課する必要があります。
6	限られた通信資源の平等な分配	周波数帯や、回線の利用権、地域別電話番号割当制に関しては、透明な管理が行われる必要があります。
7	新規参入事業者に対する援助	いわゆる”平等な接続”と番号のポータビリティに関する計画の実行にあたっては、新規参入する事業者に対して、規制上の援助を積極的に行うべきです。
8	関係機関のパートナーシップ	通信業界を監督する機関と、その他公正取引委員会のような機関の間では、緊密で、効果のある協力関係のもとに業務が遂行されるべきです。
9	費用の透明性	いわゆる”ユニバーサル・サービス”の提供義務に関連して支払われる赤字補填金額に対しては、透明な支払いシステムが構築されるべきです。
10	積極的に遂行する姿勢	最も重要なことは、意識においても実際の行動においても、競合状態を継続させるための積極的な姿勢を保つ必要があります。たとえ競合事業者が成功を収めている場合でも、それが正しい競争条件のもとで得られた結果で、かつ成功に値するものであるならば、そのまま見守る強い姿勢が求められます。

備考・1998年 日本BTより日本市場に公表

添付資料 II

反競争的行為

規制ルールを制定するにあたっては、起こり得る市場支配力の乱用の可能性を念頭に置くことが必要です。これは困難な作業ですが、明らかに許容できない行為というものがあります。次のリストは、すべてを網羅するものではありませんが、反競争的行為が起こり得るいくつかの主な分野について、また英国での対応について、概説したものです。

• 小売価格

独占的事業者の次のような行為が懸念されます。

- 競争が十分にで行われていない市場分野で、顧客を不当に扱う。
- あるいは、略奪的価格設定を行って競合事業者を市場から追い出したり、市場参入を妨害する。

対策・手段としては...

- 価格公表の義務と価格の変更について適切な通知を顧客及び他の事業者に対して行うことを義務付ける。
- このサービス価格について、こうした価格が「公正」²であることを確認する事前検証を実施する。BT が値下げを行う場合、その価格が「公平」であり、無差別的であることを実証しなければならない。

不公平もしくは搾取的な価格設定の事前もしくは事後検証を行う場合、適切に定められた会計システムのもとでの同じ費用算定方式と同じ数値、データを使用することが肝要です。

• 非合法的な割引

独占的事業者による次の行為が懸念されます。

- 略奪的もしくは「不公平な」価格設定をする。
- ある顧客層に有利な設定をするために他の顧客層から得た利益を使う内部補助。
- 競争があるところでは、そのターゲットを狙った割引をするが、そうでない顧客に対しては割引をしない。

対策・手段としては...

- 価格とすべての割引制度の公表をする。
- 割引制度が「公正」であることを確認する事前検証の実施（[上記参照](#)）。

²英国では「スタック・テスト」と呼ばれる方法で、こうした検証が実施されています。必要であれば、BT は詳しい資料を提供することができます。同じような検証は米国でも実施されています。米国では「純収入テスト」と呼ばれ、FCC 規則第 61 条に記載されています。

- 反競争的協定、過度の優遇、差別、競合事業者のネットワークの顧客を対象とすることを禁止するルール

こうした乱用は日本でも起こっているかもしれません。割引制度が公正であるためには、適切に定められた会計分離システムのもとでの情報公開も必要なことに留意してください。

- **有利さを利用する**

インカンバントな企業には次のことが可能だという懸念があります。

- ひとつの市場（例えば PSTN）における優位性を、他の市場（例えば価値付加サービス/インターネット）での競争排除、抑制に使用する。
- 商品の豊富さを利用して、商品の少ない競合事業者を排除する。
- 特定の顧客層を不公正に差別する。
- これまでの関係などを利用して価格と割引制度公表義務を免れる。

対策・手段としては、

- 公開した価格表での価格でのサービス販売を義務付ける。
- 過度の優遇、過度の差別、不公正な相互補助、反競争的協定、市場における優位性の乱用を禁止するルールを制定する。

差別的価格かどうかは、異なる事業間のすべての転送料とその算定根拠を明確に示すことができる、適切な会計分離システムのもとでの情報開示によってのみ実証できることに再度留意してください。この非差別の原則は、サービスの品質（提供、保守、故障の修繕など）など、サービス提供の価格以外の分野にも適用されるべきです。

- **顧客に対する差別**

インカンバント企業はその資源を活用して競合事業者と取り合いになっている顧客を保持したり獲得したりする懸念があります。対策・手段は次の通りです。

- 価格表の料金でネットワーク・サービスを販売するよう義務付ける。
- 過度の優遇、過度の差別、不公正な相互補助を禁止するルールを制定する。

- **競合事業者にたいする差別**

インカンバント企業はその資源を活用して自社のリテール部門に不公正な特典を与え、競合事業者を市場から排除する懸念があります。このようにインカンバントはひとつの市場（川上）における支配力を、関連するが異なる市場（川下）での支配力獲得に使う恐れがあります。最も極端な場合には、設備や情報の提供を拒むことすら起こり得ます。対策・手段は次の通りです。

- 過度の優遇、過度の差別、不公正な内部補助を禁止するルールを制定する。
- 他事業者よりも自社の小売事業を優遇することを禁止するルールを制定する。
- 新しいインターフェース開発に係わるルールを制定する。特にネットワークのいかなる変更につ

いても適切な通知を行うことを義務付けることが必要（そうすることでインカンバント企業自身の小売事業が過度の競争上の利点を得ることができなくなる）。

こうした乱用は日本でも起こっているかもしれません。

- **関連する事業の利用**

これは競合事業者の差別の項で述べた問題と似通っており、支配力を持つ市場での事業者の行動が、他の市場での支配力獲得や強化に使用される恐れがあります。インカンバントは次のことが可能なことが懸念材料です。

- 優位に立っている分野で収集した情報を他分野での優位性確立に使用する。
- 自らの請求システムを用いて、顧客が基本サービス以外のサービスで他のサプライヤーを使用することを妨害する。
- 自らの請求システムを用いて、自らの小売事業に競合事業者が対抗できないコスト面の利点をもたらす。

対策・手段としては、

- 過度の優遇、過度の差別を禁止するルールを制定する。
- 事業間での基本的な顧客情報の流用を禁止するルールを制定する。

こうした乱用には共通の対策・手段については、御省もすでにご理解いただいているかもしれません。

根本的な対策は、

- 過度の優遇、過度の差別、不公平な内部補助を禁止するルールを制定する。
- 適切な情報の刊行もしくは公開をする。

以上