



はじめに

今回は「電気通信分野における競争状況の評価2008(案)」において、意見を申し述べる機会をいただき、誠にありがとうございます。

【総論】

当社としましては、以下に述べる観点が特に重要と考えおり、これらの観点をふまえ各項目について意見を述べさせていただきます。

### 1、3ヵ年(2006～2008年)を総括した評価

- ・「電気通信分野における競争状況の評価2008(案)」では、2006年から2008年の3年間にわたって中期的な指針である「基本方針」の最終年に当たり、これまでの総括した評価が行われるべきと考えます。2008年度の単年度の評価に追加して、3年間の市場集中度及び評価結果を比較したうえでさらに総括した評価が必要と考えます。
- ・評価結果は概して「昨年度と同じ傾向が続いている」という内容にとどまっており、「同じ傾向が続く」ことが競争がうまく機能した結果であるのか、競争がうまく機能していなかった結果であるのか分析すべきと考えます。
- ・例えば、携帯電話の接続料の高止まりの指摘については、「平成16年度 電気通信事業分野における競争状況の評価」において非常に詳しく分析され懸念されていましたが、携帯電話市場への新規参入(弊社イー・モバイル)、「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」の議論を経てようやく接続料ガイドラインへと一歩進んだ経緯があります。第二種指定制度がうまく機能しているのであれば、「適正原価、適正利潤」で算定された接続料に何ら問題はなく、ガイドライン化も必要なかったものと考えます。

【平成16年度 電気通信事業分野における競争状況の評価】

[http://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/2005/050722\\_1.html#bt](http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/2005/050722_1.html#bt)

## 2、NTT東西の市場支配力の高まりに対する分析が必要

### <総論>

NTT東西が固定電話で持っている市場支配力だけでなく、NTT民営化後にサービス及び投資が開始されたFTTHの市場においても市場支配力がますます強まっていることについて、サービス競争・設備競争で公社時代から続くPSTNのサービス基盤・ユーザ基盤をいかに利用して支配力を強化したのかさらに深い分析が必要と考えます。

### <各論>

- FTTHサービスにおいては、設備ベースの競争とサービスベースの競争が同時に推進されています。NTT東西がFTTH市場でシェアを伸ばしており市場支配力を強めているというのが競争評価の結果でも明確化されています。まず、設備ベースの競争ではどうだったのかの評価が重要と考えます。電力系などNTT東西と同様に電柱や管路を保有している事業者が投資して競争しても、競争が激化している関東エリア・近畿エリアでNTT東西が年々シェアをあげていることについて、NTT東西のサービス・料金競争の結果なのか、特定の地域に対して適正な利潤を度外視した利用者料金を引下げによる排除行為を行うことがなかったかどうかといった分析も必要と考えます。設備競争に限界があるのなら、サービス競争をさらに促進すべきという評価もあると考えます。
- 次に、サービス競争ではどうだったのかの評価が重要と考えます。NTT東西のボトルネック設備をアンバンドル化して競争を促進しているにも関わらず、市場支配力があつたのかどうか。あるとすれば、NTT東西の市場支配力の源泉がどこにあるのかといった分析が必要です。アンバンドルルールの問題なのか、「NTT」ブランドや「フレッツ」での囲い込みの問題なのか、NTTグループという組織やグループ間連携の問題なのかといった分析が必要と考えます。今後、固定ブロードバンド市場の公正競争環境の整備や2010年NTT組織問題についての検討が行われる際には、今回の競争評価でのNTTグループの市場支配力に関する分析や評価結果が重要な役割を担っていると考えます。

## 3、NTT東西の「フレッツ化」に対して、光化とIP化を切り離した評価及び競争政策が必要

### <総論>

PSTNユーザのマイグレーションについてNTT東西からは2010年度に概括的展望を公表することとしています。競争評価では、PSTNからIPネットワークへ移行することについてNTT東西市場支配力がどのように変化するのかを分析すべきと考えます。

### <各論>

- 利用者が電話というサービスのみを継続したいにもかかわらず、NTT東西が「フレッツ」とセットにしたサービスメニューしか提供していないことは、

IP化でも光化でもなく「フレッツ化」により市場独占力を高めているにほかならないと考えます。

- 競争評価では、IP化とは何か、光化とは何か、IP化、光化の際に競争阻害となっている問題点をそれぞれに明確にし、評価をすべきと考えます。
- メタル線並びにPSTNの展望を議論するうえで、IP化、光化の公正競争を確保する環境整備が必須と考えます。移行にあたっては、PSTN以外のサービス（ADSL等）ユーザへの代替サービスについても考慮すべきと考えます。
- 上記要件を加味した上で、メタルと光の二重投資・運用を今後も続けるのかといった分析・検討も必要と考えます。設備の二重投資・運用によって利用者のコスト負担を増加させることがないようにしなければなりません。そのコストは、高い接続料金水準が起因となる利用者料金の高止まりやユニバーサル料といった方法で結局は利用者が負担することになりかねないという危惧があります。ボトルネック設備の低コスト化について喫緊に検討すべきと考えます。
- ボトルネック設備を保有するNTT東西の経営判断が競争に与える影響は非常に大きいことは言うまでもなく、PSTNのユーザやADSLユーザのマイグレーションが行われる場合に、公正競争を確保するためには民間企業であるNTT東西の経営判断が入ることのない接続ルール強化等環境整備が必要と考えます。

#### ・ 4、一種指定制度、二種指定制度を包括した見直しが必要

##### <総論>

携帯電話の高止まりしている接続料の問題など、第二種指定制度がうまく機能しているかどうか検証・分析が必要と考えます。携帯事業者3社の寡占状況に鑑みシェア競争がユーザの料金競争にどのような影響を与えたのか、さらに新規事業者参入がユーザ料金に与えたインパクトを検証すべきと考えます。

##### <各論>

- 第二種指定電気通信設備制度に関しては、情報通信審議会において「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」として検証・見直しの検討が行われています。これまでも、日本通信がドコモとの接続協議不調が原因となった裁定申請、「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」、「電気通信事業における販売奨励金の会計上の取扱いに関する運用ガイドライン」等の事後措置が必要だったことを鑑みれば、二種制度が有効に機能しているかは疑問であると考えます。
- すなわち、移動体市場については「3社寡占であり事業者間のシェア競争が激しいから市場支配力を実際に行使する可能性は低い」という評価はいえないと考えます。移動体市場はまだ寡占市場であり、市場支配力もあり、市場支配力を行使する可能性もあるといえます。なぜなら、弊社が参入する場合においても接続料など数多くの参入障壁があり、弊社はデータ通信では躍進していますが、音声通信ではいまだ競争が非

常に難しいと実感しています。加えて既存事業者の垂直統合モデルに対して、MVNOや弊社のような新規参入でも競争できない構造になっていて、さらなる競争政策が必要であると認識しています。

- 将来的な課題として、モバイルブロードバンドが進展し、固定ブロードバンド市場をも融合していくという電気通信市場の環境変化を考慮すると、ボトルネック設備規制を踏襲したうえで移動体市場を中心に将来的には第一種・第二種を包括した見直しを検討していくべきと考えます。

【各論】

章	頁	意見
概要	3,4,5,7	<p><b>【総務省案】</b>            (p.3)            1. 目的と意義            また、評価の中期的な指針である「基本方針」の最終年度であることを踏まえ、今後の評価方針についての点検を行った。            (p.4)            2. 本報告書のポイント            以下では、競争評価2008における定点的評価及び戦略的評価の結果の概要について記述する。            (p.5)  <b>【図表1 通信サービス4領域の主な市場における市場集中度とNTTグループのシェア】</b>            (p.7)  <b>【図表2 市場支配力に関する評価結果の概要】</b></p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「電気通信分野における競争状況の評価2008(案)」では、2006年から2008年の3年間にわたって中期的な指針である「基本方針」の最終年に当たり、これまでの総括した評価がなされるべきと考えます。2008年度の単年度の評価に追加して、<u>3年間の市場集中度及び評価結果を比較したうえで(「資料1」「資料2」参照)さらに総括した評価が必要と考えます。</u>3年間の競争環境の変化と、それに対応する競争政策の結果がどうなっているかという中期的な評価を行うことで、競争の促進に有効的な政策であったのかどうか、引き続き競争上の問</li> </ul>

		<p>題点として解決されていないものは何かといったことが浮き彫りになると考えます。また、次回の競争評価では中期的基本方針を立てるうえで非常に参考になると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 評価結果は概して「昨年度と同じ傾向が続いている」という内容にとどまっており、「<u>同じ傾向が続く</u>」ことが競争がうまく機能した結果であるのか、競争がうまく機能していなかった結果であるのか分析すべきと考えます。</li> </ul>
概要	8	<p><b>【総務省案】</b></p> <p><b>I 固定電話領域の市場分析</b></p> <p><b>1)固定電話市場(加入部分)</b></p> <p>固定電話の加入市場に占めるNTT東西のシェアは09年3月末で84.7%であり、漸減傾向にあるものの、依然として高い水準を保っている。その一方で、IP電話市場が急拡大している。</p> <p>市場支配力に関しては、不可欠設備を保有するNTT東西は、単独で市場支配力を行使しうる地位にある。しかし、第一種指定電気通信設備に係る規制や競争ルールの存在により、市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>ただし、固定電話における市場支配力を梃子とした隣接市場(特にFTTHを中心としたブロードバンド市場)への影響等の懸念があり、これを注視する必要がある。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ p.75で「FTTHサービスへの加入に際しては、固定電話料金の低廉化やFTTHサービスとの一括請求メリットをもたらすOABJ-IP電話とのセット提供が行われている。セット提供自体は複数の事業者が行っているが、NTT東西が高いシェアを有するNTT加入電話からOABJ-IP電話へのマイグレーションが進展することにより、固定電話市場において存在しているNTT東西の市場支配力が、ブロードバンド市場に対して影響を与える可能性があることから、設定された価格水準等の提供条件の適切性等について注視すべきである。」と指摘されているのであれば、固定電話からOABJ-IP電話への移行について概要でもNTT東西の市場支配力に触れて記述しておくべきと考えます。</li> </ul>
概要	9	<p><b>【総務省案】</b></p> <p><b>II 移動体通信領域の市場分析</b></p> <p>寡占的な市場構造の下、市場支配力を行使しうる地位にある。また、上位3社のシェアは94.6%と極めて高い水準であり、複数事業者が協調して市場支配力を行使しうる地位にある。</p> <p>しかしながら、第二種指定電気通信設備に係る規制の存在、事業者間のシェア競争が激しいこと等から、単独・協調ともに、市場支配力</p>

		<p>を実際に行使する可能性は低い。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 第二種指定電気通信設備制度に関しては、情報通信審議会において「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」として検証・見直しの検討が行われています。これまでも、日本通信がドコモとの接続協議不調が原因となった裁定申請、「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」、「電気通信事業における販売奨励金の会計上の取扱いに関する運用ガイドライン」等の事後措置が必要だったこと、今後、「第二種指定電気通信設備の運用に関するガイドライン」で接続料などの規定が必要であるということを見れば、現行の二種制度が有効に機能しているかは疑問であると考えます。</li> <li>・ すなわち、移動体市場については「3社寡占であり事業者間のシェア競争が激しいから市場支配力を実際に行使する可能性は低い」という評価はいえないと考えます。</li> <li>・ 接続料についても、電気通信事業法第34条に規定される「適正な原価」も接続約款が届出制であるがゆえに行政の認可を経たものではなく、検証すらできなかったことが大きな問題点であったといえます。結果的に、事業者が任意の算定方法で接続料原価を算定することができ、営業費が数十%も入っていたという事実が明らかになりました。</li> <li>・ 移動体市場については市場支配力とまではいえないまでも、「3社寡占」の状態と規制の効用がアンマッチであったことが接続料のブラックボックス化につながり、結果として10年以上継続してきた主要な要因の一つであり、新規参入事業者にとって非常に大きな参入障壁であったともいえます。</li> <li>・ この点について、競争評価でも重点的に指摘しておくべきと考えます。</li> </ul>
概要	13	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(1)今後重点的な評価分析が求められる市場</p> <p>1)FTTH市場</p> <p>競争評価2008では、市場におけるFTTHの重要性の一層の高まりが観察された。FTTHは成長が続いているにもかかわらずHHIが上昇傾向にあり、特定の事業者に大きく依存する形で普及が進展している。また、他事業者への回線提供の比率がADSLに比べ著しく低い。これらは、ADSLからFTTHへのマイグレーションに伴って水平分離型から垂直統合型への市場構造が変化していることを表すものである。</p>

		<p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「特定の事業者が大きく依存」とありますが、事業者名については明確に記述すべきと考えます。どの事業者の市場支配力が強いのかは競争評価で重要な点であると考えます。</li> <li>・また、「他事業者への回線提供の比率がADSLに比べ著しく低い」と「ADSLからFTTHへのマイグレーションに伴って水平分離型から垂直統合型への市場構造が変化している」との指摘は今後の市場の見通しをつけるうえで大変重要な指摘と考えます。</li> </ul>
概要	13	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(1) 今後重点的な評価分析が求められる市場</p> <p>1) FTTH市場</p> <p>こうした変化については競争評価2007でも指摘したところであるが、競争評価2008で実施したバンドルサービスに関するアンケート調査結果からは、FTTH級のサービスに対して回答者から高い効用値が示されており、この結果からもFTTHの戦略的な重要性が伺える。現在、行政による競争ルールの見直しが進められており、この点を含め、FTTHに関する競争状況については今後も分析が必要である。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ FTTHに関する競争状況を今後分析していく必要があることに賛成します。</li> </ul>
概要	13	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(1) 今後重点的な評価分析が求められる市場</p> <p>2) 携帯電話・PHS市場</p> <p>今後も、ブロードバンドと携帯電話・PHSのバンドルや固定・移動の間でのコンテンツ・アプリケーションの共有など、MVNOによって利用者利便に貢献する可能性が高いサービスの提供などが進展し、市場活性化等につながることを期待される。このため、競争ルールの見直しの動向、参入を阻害する要因の有無などについて引き続き注視することが必要である。</p>

		<p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 携帯電話・PHS市場に関する競争状況を今後分析していく必要があることに賛成します。</li> <li>・ <u>XGP及びWiMAXなど全国での設備展開が事実上特定の1事業者となっているサービスではMVNOでのサービス競争状況を評価していくべきと考えます。</u></li> <li>・ <u>移動体市場においては、音声サービスに加えて、HSDPA、WiMAX等新方式・技術による高速データ通信を提供する事業者の参入、MVNOの促進が周波数免許付与への条件つけにより今後データ通信の市場比重はさらに大きくなると想定されるため、競争環境という観点からの評価が非常に重要と考えます。</u></li> </ul>
概要	14	<p>【総務省案】</p> <p>(2)競争評価2009以降の評価方針について</p> <p>1)市場画定</p> <p>前回の「基本方針」策定以降、バンドルなどサービス間の連携・融合に向けた動きが加速し、また、コンテンツ・アプリケーションや端末など通信サービスの上下のレイヤとの一体性が高いビジネスモデルなどが登場しており、市場画定を根本的に見直すべきであるとの考え方もある。しかし、こうしたサービスが単一市場を構成するかについては確定的な見解はなく、十分な分析・検証が必要である。そこで、当面は戦略的評価の枠組みを活用しつつ、既に画定した市場における市場支配力の存在や行使の可能性について分析を行う際に、上下レイヤの市場環境、技術革新の動向、利用者の利便等を適宜考慮して総合的な判断を行うこととする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2010年NTT組織問題に加えて、今後、モバイルブロードバンドが進展し、固定ブロードバンド市場とも融合していくという電気通信市場の環境変化を考慮すると、移動体市場を中心に将来的には第一種・第二種を包括した見直しを検討していくべきと考えます。<u>次期競争評価の市場画定では、そのような変化もふまえて、第一種・第二種を包括した市場も分析対象とすべきと考えます。</u></li> <li>・ また、加入者規模、市場規模などからみても、固定市場より移動体市場が利用者に与える影響が非常に大きいことから、競争評価においても、<u>利用者の影響度についても分析して「市場支配力の有無」や「市場支配力の行使」の度合いを評価すべきと考えます。</u></li> </ul>
概要	14	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p>

		<p>(2)競争評価2009以降の評価方針について</p> <p>2)制度との連携</p> <p>競争評価とドミナント規制との連携の強化についてなど制度との連携については、通信・放送の総合的な法体系の検討、情報通信審議会における「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」の議論等の制度見直しの動向を踏まえて引き続き検討すべきである。これに関連して、当面、卸売市場の分析については小売サービス市場の分析に必要な範囲で実施していくこととする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」では、「第二種指定電気通信設備の運用に関するガイドライン」の作成や「ガイドラインに基づく接続料算定は、次々期接続料(2010年度接続料)から行う」というスケジュールになっていますが、接続料の低廉化をできるだけ早期に行い利用者料金への反映が可能となるよう、速やかな対策が必要と考えます。EUで実施されている移動体の着信接続料規制では、接続料の金額と同時に引下げ期限が非常に重要な論点となっていました。接続料金の低廉化が遅ればそれだけ利用者の利益が損なわれるからです。</li> <li>・したがって、ユーザ利益の適正化を早期に実施すべきであり、接続料の適用は2010年度接続料からの適用ではなく、2009年度からの適用すべきと考えます。</li> </ul>
概要	15	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(2)競争評価2009以降の評価方針について</p> <p>3)評価手法</p> <p>現行の評価手法は、市場確定の後、シェアなど量的な指標を手がかりに市場支配力の存在を判断し、その後規制その他の要素を総合的に考慮して市場支配力の行使の可能性を判断するという枠組みを取っている。これについては、量的な指標のみを市場支配力の判断要素としている訳ではない点を明確化しつつ、実務的・現実的な分析手段として引き続き位置づけることとする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市場支配力の行使の可能性だけにとどまらず、市場支配力の行使と見受けられるような事例があれば評価結果にとりあげるべきと考えます。</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>たとえば、電気通信分野での接続に関するプライスキューズは市場支配的地位の濫用とされ得る行為と一般的に考えられています。Bフレッツの「利用者料金と接続料」の差が3%しかないというのは効率的事業者が生き残れないぐらいにマージンが小さく、プライスキューズであり、市場支配力の行使と判断される可能性が非常に高いと考えます。(資料3)</li> <li>「利用者料金と接続料」の差についても競争評価で分析対象とし、その差が20%以下のサービスについては、多数の事業者が参入して競争を醸成する環境とは言えず、「市場支配力の行使のおそれがある」可能性について評価すべきと考えます。</li> </ul>
概要	15	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(2)競争評価2009以降の評価方針について</p> <p>4)その他</p> <p>また、評価プロセスに関しては、戦略的評価と重点領域といった性格付けの重なる取組の一本化など一層の簡素化を進めることとする。さらに「競争セーフガード」など関連の深い制度との円滑な連携を図るため、評価時期を見直すことについても検討を継続する。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>評価は今後も毎年行って定点評価を継続すべきと考えます。時期が前倒しになる場合やなるべく最新データを反映する場合にはよいと思いますが、市場が変化しつつある環境のなかで評価をある一定期間中止するのはよくないと考えます。今後行われる2010年NTT組織問題の検討もふまえ、競争評価はさらに注力してNTTグループ各社の市場支配力について分析していくことが必要と考えます。</li> </ul>
I	14,20	<p>【総務省案】</p> <p>(p.14)</p> <p>2)利用者料金の推移</p> <p>①基本料</p> <p>基本料については、新型直収電話や0AB-J IP電話といったNTT加入電話以外の固定電話サービスの提供開始を受けて05年に進展した値下げ以来、横ばいとなっている。</p> <p>(p.20)</p>

		<p>(参考)接続料 代表的な事例として、前者の新型直収電話に関するドライカットパの接続料の推移を見ると、ここ数年上昇している。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 固定電話の基本料金は基礎的電気通信役務でありプライスカップがかかっています。<u>基本料金の利用者料金が横ばいである一方で、その構成要素であるドライカットパの接続料水準が上昇しているという現象がおきている点に注目すべきと考えます。</u></li> <li>・ 固定電話という独占市場で最も市場支配力を行使しやすい環境にあるサービスが他の競争事業者にとってプライスクイズになっていないかどうか、<u>利用者料金にプライスカップがかかっているサービスについて接続料金が上昇している場合は、結果的に逆ざやとなり競争を阻害することになっていないかどうか分析することも必要と考えます。</u></li> </ul>
I	18	<p>【総務省案】</p> <p>2)利用者料金の推移</p> <p>③消費者物価指数(CPI)の推移</p> <p>価格水準を考察する指標として、全国の世帯が購入する家計に係る財及びサービスの価格等を総合した物価の変動を時系列的に測定した、消費者物価指数(CPI: Consumer Price Index)の推移を見ることも有益である。</p> <p>05年度基準の「固定電話通信料11」について推移を見ると、05年まで低下した後、それ以降はほぼ横ばいとなっており、これまでの分析と合致する</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 移動体市場(p.20)のCPI(消費者物価指数)の動向と比較しても固定電話市場においては「CPIがほぼ横ばい」という状況は消費者物価指数がほぼ横ばいの状況に鑑みると料金競争が起きていないことを示していると考えます。</li> <li>・ 1987年の長距離電話の新規参入からはじまり、マイライン、直収電話など数々の競争政策が行われてきましたが、「フレッツ化」により今またNTT東西のシェアが拡大していることについて競争上の問題がないかどうか、改めて検証すべきと考えます。</li> </ul>

I	20	<p><b>【総務省案】</b>  <b>2)利用者料金の推移</b>  <b>(参考)接続料</b>      代表的な事例として、前者の新型直取電話に関するドライカツパの接続料の推移を見ると、ここ数年上昇している。接続料に回線管理運営費を含んだ合計額は低下傾向にあったが、NTT東日本における09年度接続料(09. 2. 24認可)においては微増となった。なお、NTT西日本よりもNTT東日本の方が低くなっている。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ドライカツパの接続料は、固定電話の基本料との関係、ドライカツパ電話、ADSLサービスとの関係があり、公正競争上非常に重要な指標であると考えます。</li> <li>・ ドライカツパの接続料の算定根拠をみると、メタル回線の減価償却費や施設保全費は年々減少しているものの、それ以上に回線数の減少が大きいために、接続料が上昇していることがわかります。</li> <li>・ しかしながら、NTT東西のメタルケーブルは平成19年度末で110万km、光ケーブルは72万km、それに対して、施設保全費はメタル約1,951億円、光460億円と大きな差があります。ドライカツパの費用全体に占める施設保全費の割合は約52%であり、非常に大きな比率です。メタルケーブルも光ケーブルも同じ電柱や管路に設置されているのに、1kmあたりの施設保全費が3倍と大きく異なる点について検証する必要があると考えます。</li> <li>・ ドライカツパの接続料の重要な要素となる、メタルケーブルの施設保全費について分析を行いユーザへの不利益となっていないかどうか、接続料を低廉化できないかどうかの検証が必要と考えます。また、PSTNのIP化・光化検討における基礎資料とすべきと考えます。</li> </ul>
I	4,33	<p><b>【総務省案】</b>      (p.4)  <b>1. 市場の規模</b>  <b>(1)契約数</b>      固定電話全体では、契約数は09年3月末時点で5,846万契約と年々僅かに減少が続いている。固定電話全体に占めるNTT加入電話(I SDNを含む)のシェアは09年3月末時点で71.3%と徐々に低下してきているのに対し、直取電話は8.0%、OAB-J電話は19.1%と増加傾向にある。引き続きOAB-J電話の増加が大きい。</p>

		<p>(p.33)</p> <p><b>4. IP電話市場としての市場分析</b></p> <p><b>(2)市場集中度</b></p> <p>OAB-J電話については、シェア1位のNTT東西が09年3月時点で70.6%を占めている。サービス立ち上がり直後の05年3月時点においては、ケイ・オプティコムやKDDIが先行したが、NTT東西のサービス提供が本格化するに伴い、07年に入るまでにNTT東西のシェアが急増し、その後、ほぼ横ばいとなっている。</p> <p>また、ケイ・オプティコムのシェアが減少傾向にあるが、KDDIは増加傾向にある。</p> <p>上位3社シェアを見ると、89.5%と減少しているが、依然として高度に寡占的であると言える。</p> <p>【図表 I - 41 OABJ-IP電話の利用数における上位3社シェアの推移】</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>固定電話からIP電話へ移行してもなお、NTT東西のシェアが上昇しており市場支配力が高まっていることに注目すべきと考えます。NTT東西の市場支配力の動向、その源泉は何かについて分析することが必要と考えます。(FTTHの項目を参照)</li> </ul>
I	36	<p>【総務省案】</p> <p><b>5. 競争状況の評価</b></p> <p><b>(2)利用者の観点からの考察</b></p> <p>次に、固定電話サービス加入者のサービスの選択理由としては、「昔からそのサービスを利用している」が49.5%と最も多くなっており、その次に料金に関する理由、また提供事業者への信頼性に関する理由が挙げられている。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>NTTグループにおける社名・サービス名称のブランド力の影響力や利用の在り方等を、2010年のNTT組織問題の議論を開始するにあたって、早急に検証していく必要があると考えます。</li> <li>特に、市場支配力を持つ事業者が隣接市場で同時にサービスを同一ブランドで供給する場合には、ブランドの市場優位性が競争に及ぼす影響についても分析すべきと考えます。</li> </ul>
I	38,39	<p>【総務省案】</p>

		<p><b>(3)市場支配力</b></p> <p><b>1)固定電話市場(加入部分)</b></p> <p><b>① 市場支配力の存在</b></p> <p><b>b) その他の主な判断要素</b></p> <p>NTT東西は、契約数において大きな市場シェアを占めているだけではなく、設備面でも引き続きシェアが大きい。08年3月時点で、メタルと光ファイバ等を合わせた加入者回線数シェアは91.0%、光ファイバのみを見ても78.9%、メタルのみを見ると99.8%となっており、不可欠設備を保有している状況にある。</p> <p>このため、競争事業者がサービスを提供する際に、NTT東西の設備を借り受けることが必要な場合があり、この設備利用に関する各種手続等を通じて、競争事業者に影響を与えることが可能である。</p> <p>なお、独占的な市場であるため、協調による市場支配力については省略する。</p> <p>(中略)</p> <p>また、競争事業者からは、NTT東西が保有するNTT加入電話の顧客情報によって営業面等で競争事業者に対して優位である可能性について指摘がある。このような状況を踏まえれば、固定電話市場における市場支配力のFTTH市場等他市場でのレバレッジの有無等について、引き続き注視が必要である。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>固定電話市場で市場支配力を持つNTT東西が、0ABJ-IP電話を単独サービスとして提供するのではなく、自社の「フレッツ」サービスのみとしかセット販売していないこと、及び、その0ABJ-IP電話では県間通信も活用業務として認められ、固定電話のごとく事業者選択のしくみ(マイラインなど)による競争もないことなどは、今後の電話市場における健全な競争を阻害する要因と考えます。</li> </ul>
I	43	<p><b>【総務省案】</b></p> <p><b>(4)今後の注視事項</b></p> <p>他の領域とのセット提供の動向について今後とも注視すべきである。特に、NTT東西の固定電話市場における市場支配力の隣接市場へのレバレッジに関しては、固定電話の加入市場全体においてはNTT東西のシェアは減少傾向にあるものの、FTTHとセットで提供される0AB-J電話がその歯止めとなるとともに、逆にFTTH市場におけるNTT東西のシェア上昇に繋がっている可能性があると考えられる。</p> <p>また、転居等に伴うNTT加入電話移転手続の際にBフレッツサービスの営業活動が行われているとの指摘もある21。これらを踏まえれば、</p>

固定電話市場における市場支配力のブロードバンド市場等隣接市場へのレバレッジの有無については、今後も注視していく必要がある。この他、固定電話市場における競争状況については、引き続き固定電話領域内の競争状況、ソフトフォンの普及動向、FMCの進展に伴う固定・移動の融合・連携の進捗、サービスのバンドル化の進展等を注視していくことが必要である。

【意見】

- ・ NTT東西がOABJ-IP電話を単独サービスとして提供していないこと、現在の固定電話サービスにおいてIP化を実現していないことの2つが公正競争上非常に問題であると考えます。
- ・ NTT東西では、「ブロードバンド・ユビキタスサービスの展開方針」として、「2010年度固定／移動ともにフルIPネットワークの基盤を構築」とありますが、現状では断片的に一部エリアでの光化のみが進められていて、メタルの今後の方針がないまま光化を行っていくことは非常に問題であると考えます。
- ・ 利用者が電話というサービスのみを継続したいにもかかわらず、NTT東西が「フレッツ」とセットにしたIP電話しか提供していないことは、IP化でも光化でもなく「フレッツ化」により市場独占力を高めているにほかなりません。
- ・ IP化とは何か、光化とは何か、IP化、光化の際に競争阻害となっている問題点をそれぞれ明確にし、評価をすべきと考えます。
- ・ IP化とは、アクセスがメタルであろうと光であろうと無線であろうとその区別なく、IPプロトコルを使って通信することであり、電話のIP化は回線交換ではなく回線交換機を捨てて、ルータ等を利用してIPプロトコルを利用した通信と考えます。電話のIP化のためには、接続事業者にもNTT東西のフレッツと同等に「ひかりIP電話」との接続を実現することが必要と考えます。
- ・ 光化とは、メタルケーブルを使っていたサービスを同じサービスを光ケーブルで提供することと考えます。光化のためには、現在の固定電話と同等のサービスが光でも行えるようになる必要があります。また、NTT東西のエリアが光化された場合に、接続事業者の利用者もNTT東西の利用者と同等に移行できることが公正競争条件として必要と考えます。
- ・ 上記要件を加味したうえで、メタルと光の二重投資・運用を今後も続けるのかといった分析も必要と考えます。設備の二重投資・運用によって利用者のコスト負担を増加させることがないようにしなければなりません。そのコストは、高い接続料金水準が起因となる利用者料金の高止まりやユニバーサル料といった方法で結局は利用者が負担することになりかねないという危惧があります。ボトルネック設備のコストが上昇しないよう低廉かつ適

		<p><u>正なコストについて喫緊に検討すべきと考えます。</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ボトルネック設備を保有するNTT東西の経営判断が競争に与える影響は非常に大きく、公正競争を確保するためには民間会社であるNTT東西の経営判断が入ることのない接続ルール強化等環境整備が必要と考えます。</li> </ul> <p>具体的なコスト分析は資料4、5により簡単に算定することができますが、さらに詳細な検証をしていくことが必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成19年度実績においては、NTT東西のメタルケーブルは約110万km、光ケーブルは約472万kmと光ケーブルの投資が進んでいることがわかります。(資料4)</li> <li>・ コストで比較すると、1kmあたりの取得原価は光のほうが安く、施設保全費も光のほうが安いという結果になっています。(資料5)</li> <li>・ 平成19年度実績においては、メタル回線数が約5,600万回線、光回線数が約300万回線で比較した結果、1回線あたりの費用は光がメタルの約5倍程度になっていますが、平成20年度になるとその差はほとんどなくなると推定されます。(資料5)</li> <li>・ すなわち、NTT東西が「投資抑制に伴いメタルケーブル設備の老朽化が急速に進んでおり、この老朽化に伴って施設保全コストが増大。引き続き、施設保全コストは上昇する見込み。」と主張するように、本当にメタルの維持費用が非常に高いのならば、新しい光ファイバを敷設することで、コストを削減するほうがよいという案も考えられます。(資料6)</li> </ul> <p>「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の平成19年度における基礎的電気通信役務の提供に係る経営効率化等の報告について」</p> <p><a href="http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/joho_tsusin/policyreports/joho_tsusin/yusei/denki_tsusin/pdf/080930_2_si1-10.pdf">http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/joho_tsusin/policyreports/joho_tsusin/yusei/denki_tsusin/pdf/080930_2_si1-10.pdf</a></p>
II	11,23,30	<p>【総務省案】</p> <p>(p.11)</p> <p>(2)料金</p> <p>1)料金</p> <p>① 基本使用料</p>

携帯電話の基本使用料については、通信料金から端末販売奨励金相当分を除いた料金プランが部分導入されて以降多様化している。

(p.23)

### (参考2)接続料

携帯電話の接続料は、基本的に事業者間の交渉により定められることになるが、第二種指定電気通信設備制度のもと、NTTドコモ、KDDI及び沖縄セルラーについては、接続約款の届出・公表が義務付けられている。

上記の接続約款の届出等の対象となっている事業者の接続料については、毎年引き下げが続いている。

なお、コストの差異等があり、単純な比較はできないものの、固定電話と携帯電話の接続料を比較すると、約5倍程度の開きがある。

(p.30)

### 2) 端末販売奨励金の見直し

07年11月から旧ドコモグループ、auグループが、端末販売奨励金を削減した新料金プランを導入し、以前から端末を割賦販売し利用料金からの割引を行っていたソフトバンクモバイルとともに3者が導入することとなった新料金プランについては、着実に浸透している。

### 【意見】

- ・ 移動体市場においては平成16年度の競争評価から指摘されていた高止まりしている接続料の問題について、複数の事業者が協調して市場支配力を行使する懸念があったと考えられます。弊社のような新規参入事業者が現れなければ、接続料金の問題もこんなに大きくとりあげられることはなかったと考えます。
- ・ なぜ新規参入事業者でなければ接続料の問題が指摘されなかったのかという点については、平成16年度の競争評価(p.558 ～参照)にあるとおり、加入者が少ない事業者や支払額が均等していない事業者にとっては接続料が競争事業者を排除する要因になりうると思います。

### 【平成16年度 電気通信事業分野における競争状況の評価】

[http://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/2005/050722\\_1.html#bt](http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/2005/050722_1.html#bt)

- ① トラヒックが対称な事業者間では、接続料の大小は利用者サービス料金の高低から独立していて接続料支払いは相殺される。

		<p>携帯電話の加入者は、他の携帯電話加入者に電話をかけ、その相手からも電話を受け取る。トラヒックの対称性は、加入者数の大小には関係しない。このため、事業者Aは事業者Bに、BはAにそれぞれ接続料を支払うが、トラヒックが対称で接続料が同じような額であればその支払額はおおよそ等しい。このような状況下では、仮に、事業者Aが接続料を値上げしても、事業者Bも接続料を値上げすれば接続料の支払いは相殺されるので、そのような場合には接続料を値上げする必要は本来ない。つまり、相互接続では、相手事業者の接続料値上げは必ずしも自社利用者のサービス料金への転嫁となって現れないはずである。</p> <p>②「加入者が少ない事業者は、多い事業者に対して相対的に弱い立場にある」</p> <p>加入者数の大きい事業者が相互接続を拒否することは電気通信事業法上認められていなくても、接続料と通話料の値上げ等の行動を通じて競争事業者を排除することができる状況があるのであれば、そのことが新規に利用者を集めなければならない新規参入の意欲を削ぐことにもなり得る。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>接続料は、適正原価で算定されたものでなくてはなりません。電気通信サービスにおいてネットワークの外部性の経済効果があることは言うまでもなく、相互接続という形態で他事業者と接続することで利用者利益の向上が図れますので、そのため、接続料を高く設定したり、他社と自社の接続料に著しい不均衡がある場合には、他の接続事業者の利用者全体の利益を阻害する原因となります。</b></li> <li>・ <b>また、接続料は、自社の利用者料金に影響を与えないことから、引下げのインセンティブが非常に働きにくく、さらに移動通信市場のように3社の寡占状態にある市場では、その中の1社だけが効率化を進めるなどで接続料を低廉化させ他の2社への支払い超過になるような方向にはなかなか進まないものと考えます。接続料の問題は利用者料金を通じて利用者にも及ぼす影響が大きいので、今回、検討されている「第二種指定電気通信設備制度の運用に関するガイドライン」で、実効性の高いスキームを作成することが極めて重要と考えます。</b></li> </ul>
II	31	<p><b>【総務省案】</b></p> <p><b>3) MVNOの動向</b></p> <p><b>① MVNO事業への参入</b></p> <p>07年11月のMVNO(Mobile Virtual Network Operator:仮想移動体通信事業者)事業を行うことに関する総務大臣による裁定、07年2月の「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」(以下「MVNO事業化ガイドライン」という。)の改定、</p>

		<p>08年5月のMVNO事業化ガイドラインの再改定等の措置によってMVNOに関するルールが明確化したことを契機として、他事業者から回線の提供を受けて、回線を保有しない事業者が自社ブランドとして無線サービスを提供するMVNO事業への参入が相次いでいる。イー・モバイルやNTTドコモの回線を利用したデータ通信サービスが数多く開始されたほか、09年3月には、ソフトバンクモバイルがイー・モバイルの回線を利用した定額制の高速モバイルデータ通信サービスを開始している。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ MVNOに関するルールの明確化を評価します。今後、MVNO市場の拡大に伴う高速データ通信サービスの普及が進み、ブロードバンド市場の更なる活性化を期待します。</li> </ul>
II	42	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>2)市場支配力の行使</p> <p>① 単独での市場支配力の行使</p> <p>以下の要素等を総合的に勘案し、現行の規制や市場の環境下においては、NTTドコモが単独で市場支配力を行使する可能性は低いと評価する。</p> <p>NTTドコモには、電気通信事業法の第二種指定電気通信設備制度に基づく接続約款の届出や不当な差別的取扱の禁止等の行為規制等の規制が適用されており、市場支配力の行使は抑止可能な状態にある。</p> <p>また、携帯電話・PHS市場では、各種割引の拡充や新サービスの導入等、各社間の競争が活発に行われている状況である。NTTドコモにとっては、シェアが減少傾向にある中、価格等への影響力を行使することによる利益確保を図るよりも、競争によるシェアの維持・拡充による利益確保に向けた行動がとられていると考えられる。</p> <p>ただし、1)で見たように、料金体系の複雑化やプラットフォーム機能の状況が消費者の事業者変更に対する制約となり、競争に影響が生じている点には留意が必要である。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 移動体市場の二種規制がうまく機能しているかどうかは前述したところです。</li> <li>・ NTTドコモをはじめ、市場支配力を持つ事業者に対して、規制の見直しを行う必要があると考えます。</li> </ul>
II	43	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>(4)今後の注視事項</p>

		<p><b>1)競争ルールの見直しの影響</b>  携帯電話・PHSが国民生活に必需のサービスとしての位置づけを高めていること等を踏まえ、情報通信審議会において、第二種指定電気通信設備制度の検証等が行われている<sup>22</sup>。具体的には、第二種指定電気通信設備のアンバンドルや接続料算定方法の透明性向上、鉄塔等インフラ共用のルール化、通信プラットフォーム機能のオープン化等についての検討が行われており、これらに関して競争ルールの見直しが行われた場合は市場環境に大きな影響を及ぼす可能性があるため、その動向を注視すべきである。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 携帯電話の接続料や利用者料金など、利用者利益に大きく影響するような事項については、利用者利益をこれ以上阻害しないように適正化を迅速に行うべきと考えます。</li> <li>・ したがって、接続料の見直しは2010年ではなく2009年度接続料から変更すべきと考えます。</li> </ul>
III	7	<p><b>【総務省案】</b>  第2章 ブロードバンド市場の主要指標の分析  4. 競争状況の評価  (1)2008年度の動向  2)シェア</p> <p>ブロードバンド市場に占めるFTTHのシェアの上昇に伴い、FTTHにおいて契約回線数シェアを上昇させているNTT東西はブロードバンド市場全体におけるシェアも上昇させている(09年3月末時点で49.8%)。但し、シェアの伸びは鈍化傾向が見られる(06年4.2%、07年3.7%、08年3.4%)。</p> <p>他方、ADSLにおいて一定の契約回線数シェアを有しているソフトバンクグループ及びイー・アクセスが、ブロードバンド全体の市場において、NTT東西に次いで2位・3位のシェアとなっている。しかし、ADSL契約回線数全体の純減に伴い、両者のシェアは低下傾向にある。</p> <p><b>【意見】</b>  固定電話市場で強大な市場支配力を持つNTT東西が、光ファイバを用いたFTTH市場でもさらにシェアを伸ばしていることについて、さらなる分析が必要と考えます。</p> <p>①固定電話からの市場支配力の行使とみられる要因はないか</p>

		<p>②NTTの市場支配力が原因だとすればその源泉はどこにあるのか、競争上与える影響力はどれほど大きいのか</p> <p>③メタルで成功したアンバンドル等競争促進の政策がなぜ光では成功しなかったのか</p> <p>④光の設備競争で競争阻害要件はなかったのか</p> <p>そのうえで、公正競争を実現する条件は何かといった分析が必要と考えます。</p>
III	41	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>第3章 部分市場としてのADSL市場の主要指標の分析</p> <p>3. 競争状況の評価</p> <p>(3)今後の注視事項</p> <p>ADSLからFTTHへのマイグレーションが鈍化している可能性があり、かつ、ADSL市場はNTT東西のみならず、競争事業者も含めて縮小局面となっている。</p> <p>このような成熟傾向にある市場において、競争優位にある特定の事業者のシェアが一層高まり、複数の事業者による価格面における暗黙の協調が生じる可能性等については、今後引き続き注視が必要である。また、固定電話市場における市場支配力をレバレッジとして、ADSL市場での影響力を拡大する行為がないか、引き続き注視が必要である。</p> <p>なお、FTTHへのマイグレーションが安定的に進む場合、現行のADSLのサービス内容の劣化、品質低下等が生じ、消費者利益に影響を与えるような事象が生じる懸念もあるが、逆にFTTHからADSLへの乗り換え行動が発生し、相互の乗り換えが相殺された結果である場合には、このような懸念は薄いと考えられる。乗り換え行動について、利用者行動の実態を把握することが望ましい。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ADSLからFTTHへのマイグレーションが進んでいることについて、それがNTT東西というボトルネック設備を独占し市場支配力を持つ事業者の意思で強制的に市場が変化することのないよう競争環境を整備することが今後非常に重要なテーマと考えます。</li> <li>・ 利用者が電話というサービスのみを継続したいにもかかわらず、NTT東西が「フレッツ」とセットにしたIP電話しか提供していないことは、IP化でも光化でもなく「フレッツ化」により市場独占力を高めているにほかなりません。</li> <li>・ PSTNのIP化のためには、接続事業者にもNTT東西のフレッツと同等に「ひかりIP電話」との接続を実現することが必要と考えます。</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>光化のためには、メタル電話と同等のサービスが光でも行えるようになる必要があります。また、NTT東西のエリアが光化された場合に、接続事業者の利用者もNTT東西の利用者と同等に光化へ移行できることが公正競争条件として必要と考えます。</li> </ul>
III	74,75,76	<p><b>【総務省案】</b> (p.74)</p> <p><b>第4章 部分市場としてのFTTH市場の主要指標の分析</b></p> <p><b>6. 競争状況の評価</b></p> <p><b>(1)2008年度の動向</b></p> <p>また、地理的市場別で見ると、関東ブロック、近畿ブロック、四国ブロック及び九州ブロックのようにNTT東西と電力系事業者との競争が見られる地域もある一方で、東北ブロック及び北陸ブロックのように電力系事業者がFTTHに参入しておらず、結果NTT東西が契約回線数シェアにおいて9割前後を占めている地域も存在している。</p> <p>(p.75)</p> <p><b>2)市場支配力の行使</b></p> <p><b>① 単独での市場支配力の行使</b></p> <p>このような中、FTTHサービスへの加入に際しては、固定電話料金の低廉化やFTTHサービスとの一括請求メリットをもたらすOAB-J電話とのセット提供が行われている。セット提供自体は複数の事業者が行っているが、NTT東西が高いシェアを有するNTT加入電話からOAB-J-IP電話へのマイグレーションが進展することにより、固定電話市場において存在しているNTT東西の市場支配力が、ブロードバンド市場に対して影響を与える可能性があることから、設定された価格水準等の提供条件の適切性等について注視すべきである。</p> <p>(p.76)</p> <p><b>(3)今後の注視事項</b></p> <p>FTTH市場がブロードバンド市場に占める重要性に鑑み、今後も詳細な分析を行う必要がある。FTTHは依然拡大期にあり、今後も契約回線数の増加が見込まれるが、一方で、純増数は鈍化傾向にあり、事業者の新規参入も同様の傾向にある。NTT東西と他の競争事業者のシェアの格差が拡大していることも踏まえ、引き続き市場シェア等の競争状況をサービス区分別の部分市場(集合住宅市場及び戸建て向け市場)及び地理的区分別の部分市場の分析により詳細に把握すべきである。また、NTT東西による市場支配力の行使の可能性について、今後も注視していく必要がある。</p> <p>特に、FTTHへのマイグレーションに関しては、鈍化の傾向も見られるものの、引き続き進展しており、NTT東西と他の事業者のシェア格差の</p>

		<p>拡大傾向も続いている。他の部分市場からの競争圧力が弱まる場合には、現行の競争ルール下においても市場支配力の行使の可能性が高まる点に留意する必要があることから、競争ルールの不断の点検が行われるべきである。</p> <p>また、広告・宣伝、工事や手続等はモニター調査の結果から料金に次いで利用者のサービス選択に影響を与える要素であることが分かっている。これらの要素がFTTH市場の競争に及ぼす影響についても注視すべきである。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 数々の市場支配力の濫用かとも受け取れる事例に加えて、最も的確な事例を競争評価で記述すべきと考えます。(資料3 Bフレッツの利用者料金と接続料の関係)</li> <li>・ Bフレッツについては、利用者料金と接続料の関係からも、NTT西日本でその差が3%(平成19年度実績)となっており、営業費用相当分20%を相当下回っている点についても公正競争上問題がある旨を概要で記述すべきと考えます。</li> <li>・ Bフレッツが特段の値上げもないのに、NTT西日本の平成19年度と平成20年度で3%から18%へと大きく変化していることも恣意的な要因がないかどうかチェックすべきと考えます。</li> <li>・ NTT西日本の「『Bフレッツ』については、需要が拡大期にあり、設備の収容率も上昇途上にあるため、利用者料金と接続料の差分が基準値(20%)を下回っており」というのが事実かどうか判断するためにも、NTT東西の「Bフレッツの利用者料金と接続料の関係」については、平成15年度からの数値を公表すべきと考えます。</li> </ul>
III	102,103	<p><b>【総務省案】</b></p> <p><b>3. 競争状況の評価</b></p> <p><b>(3) 今後の注視事項</b></p> <p>ADSLからFTTHへのマイグレーションが進行している中、ISP市場におけるNTT系事業者の契約回線数シェアは上昇を続けている。インターネット接続サービスはインターネット接続回線サービスと補完的なサービスであり、ADSLやFTTHといったブロードバンド市場からISP市場へのレバレッジによる影響<sup>24</sup>について、注視が必要である。</p> <p>また、今後のIP化の更なる進展に伴うトラフィック増によるネットワーク設備の増強、ネットワークのIPv6化の進展への対応等に伴い、ISPのコスト負担が増大する可能性がある。これに関連して、IPv6を利用するNTT東西のNGNとISPとの間の接続に関して技術的な問題が発生することが懸念されており<sup>25</sup>、これを解決するための新たな接続方式やその費用負担等について、事業者間の協議が行われている。この接続方式の変化がISP部分市場に影響を及ぼす可能性があり、現在進められている事業者間の協議や政策的な動向について注視す</p>

		<p>るとともに、ブロードバンド市場へのトータルな影響について分析する必要がある。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当初の加入者数予測を下方修正したとはいえ、NTT東西のFTTH市場シェアは昨年度と比較し1.9%増加し74.1%となり、当該市場におけるNTT東西の市場支配力は増すばかりです。それに比例するかのようにADSL回線利用ではNTTグループ系ISP事業者のシェアは20%弱であったにも係らず、FTTH回線利用では33.3%と大きく逆転しています。これは通信レイヤにおける市場支配力が上位レイヤに大きく影響しているだけでなく、NTTグループ間連携の強化の結果がもたらした事象であると考えられます。(資料7)</li> <li>・ 電気通信事業法第30条3項2号においてボトルネック設備を有する指定電気通信事業者がレイヤを跨ぎその市場支配力を不当に行使することは禁止されています。NTT東西がFTTHへの移行への際に、そのグループの連携を活用し、ISP市場等上位レイヤへの市場支配力が強まることのないよう、競争評価でも指摘する必要があると考えます。</li> <li>・ また、IPv4の枯渇対策が喫緊の課題となっていますが、NTT東西によるIPv6接続によるISPの選別や子会社ISPによる独占の強化とならないよう注視すべきと考えます。今回のNGN活用業務認可を教訓として、あらためて活用業務認可制度の本来の趣旨及び手続プロセスを検証・見直しする必要があると考えます。</li> </ul>
IV	22	<p><b>【総務省案】</b></p> <p><b>第4章 まとめ</b></p> <p>バンドルサービスを構成する各要素の市場競争への影響については、料金水準及びそこに含まれる通信サービスの内容が利用者のサービスの選択に与える影響が特に大きいことが分かった。特に、固定インターネット接続及び移動体通信が重要視されており、これらに関する多様な組合せがバンドル化された場合、利用者利便の向上に資する可能性がある。とりわけ、FTTHに関連するバンドルサービスは利用者の選択に大きな影響を及ぼすことが想定され、市場競争に与える影響も大きい可能性がある。今後とも、FTTH市場に関しては市場環境の変化を考慮に入れつつ競争ルールの不断の点検を行うべきである。</p> <p><b>【意見】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ バンドルサービスにおいては、NTT東西提供サービス・他社提供サービスが見えにくくなっており利用者料金が区別できなくなってくるところから、利用者料金と接続料の関係がますます不透明になっていく可能性があり、ここ</li> </ul>

		<p>に「フレッツ等」NTT東西のNTTブランド力の影響力を利用したバンドルサービスの営業活動であることが認められると考えてます。バンドルされるサービスに市場支配力のあるサービスが含まれる場合は、特に注視していくべきと考えます。</p>
--	--	--

## 3年間の市場集中度とNTTシェア

市場集中度とNTTシェア

領域	主な確定市場	2008年度		2007年度		2006年度		
		市場集中度(HHI)	NTTグループのシェア	市場集中度(HHI)	NTTグループのシェア	市場集中度(HHI)	NTTグループのシェア	
固定電話	固定電話(加入)	7,251 ↓	84.7% ↓	7,676 ↓	87.3% ↓	8,202 ↓	90.4% ↓	
	中継電話	市内	2,736 ↓	75.9% →	3,189 ↓	76.2% →	3,616 ↓	73.2% ↓
		県内市外	2,550 ↓	73.6% →	2,928 ↓	73.6% →	3,482 ↓	73.7% ↑
		圏外	3,891 ↓	72.4% →	4,259 ↓	72.1% →	4,710 ↓	71.9% ↑
		国際	3,027 ↓	65.3% ↑	3,243 ↓	63.7% ↑	3,537 →	61.8% ↑
050-IP電話	3,202 →	32.9% →	3,261 →	31.1% →	3,304 →	32.1% ↑		
移動体通信	携帯電話・PHS	3,500 ↓	48.7% ↓	3,651 ↓	50.6% ↓	3,796 ↓	52.8% ↓	
インターネット接続	ブロードバンド	2,848 ↑	49.8% ↑	2,551 ↑	46.3% ↑	2,351 ↑	42.5% ↑	
	ADSL	3,030 →	35.7% ↓	3,053 →	37.1% ↓	3,049 →	38.5% →	
	FTTH	5,713 ↑	74.1% ↑	5,331 ↑	71.4% ↑	4,830 ↑	67.5% ↑	
	CATVインターネット	1,241 →	-	1,159 ↑	-	1,118 ↑	-	
ISP	1,566 →	31.5% ↑	1,554 ↓	29.5% ↑	1,597 ↑	27.6% ↑		
法人向けネットワークサービス	WANサービス	2,227 →	69.0% →	2,232 ↑	69.0% ↓	2,230 ↑	69.1% ↑	
	専用サービス	8,335 ↓	94.7% ↓	8,551 ↑	96.1% ↑	8,238 ↑	94.7% ↑	

## 3年間の評価結果の概要

評価結果の概要

領域	主な確定市場	2008年度		2007年度		2006年度	
		市場支配力の存在	市場支配力の行使	市場支配力の存在	市場支配力の行使	市場支配力の存在	市場支配力の行使
固定電話	固定電話(加入)	◎ (単独)	△(ブロードバンドへのレバレッジの懸念)	◎ (単独)	△(ブロードバンドへのレバレッジの懸念)	◎ (単独)	△(レバレッジの懸念)
	中継電話	○ (単独・協調)	×(低)	○ (単独・協調)	×(低)	○ (単独・協調)	×(低)
	050-IP電話	△ (協調のみ)	×(低)	△ (協調のみ)	×(低)	△ (協調のみ)	×(低)
移動体通信	携帯電話・PHS	○ (単独・協調)	×(料金の透明性確保、プラットフォームの互換性を注視)	○ (単独・協調)	×(料金の透明性確保やプラットフォームの互換性を注視)	○ (単独・協調)	×(低)
インターネット接続	ブロードバンド	○ (単独・協調)	△(マイグレーション、競争ルール整備を注視)	○ (単独・協調)	△(マイグレーションを注視)	○ (単独・協調)	△(ブロードバンドへのレバレッジの懸念)
	ADSL	○ (単独・協調)	×(低)	○ (単独・協調)	×(低)	○ (単独・協調)	×(低)
	FTTH	○ (単独・協調)	△(シェアがさらに上昇を継続)	○ (単独・協調)	△(固定電話市場からのレバレッジの懸念)	○ (単独・協調)	△(ブロードバンドへのレバレッジの懸念)
	CATV	× (単独・協調)	存在しない	× (単独・協調)	存在しない	× (単独・協調)	存在しない
	ISP	× (単独・協調)	存在しない	× (単独・協調)	存在しない	× (単独・協調)	存在しない
法人向けネットワークサービス	WANサービス	△ (協調のみ)	×(低)	△ (協調のみ)	×(低)	△ (協調のみ)	×(低)
	専用サービス	◎ (単独)	×(低)	◎ (単独)	×(低)	◎ (単独)	×(低)

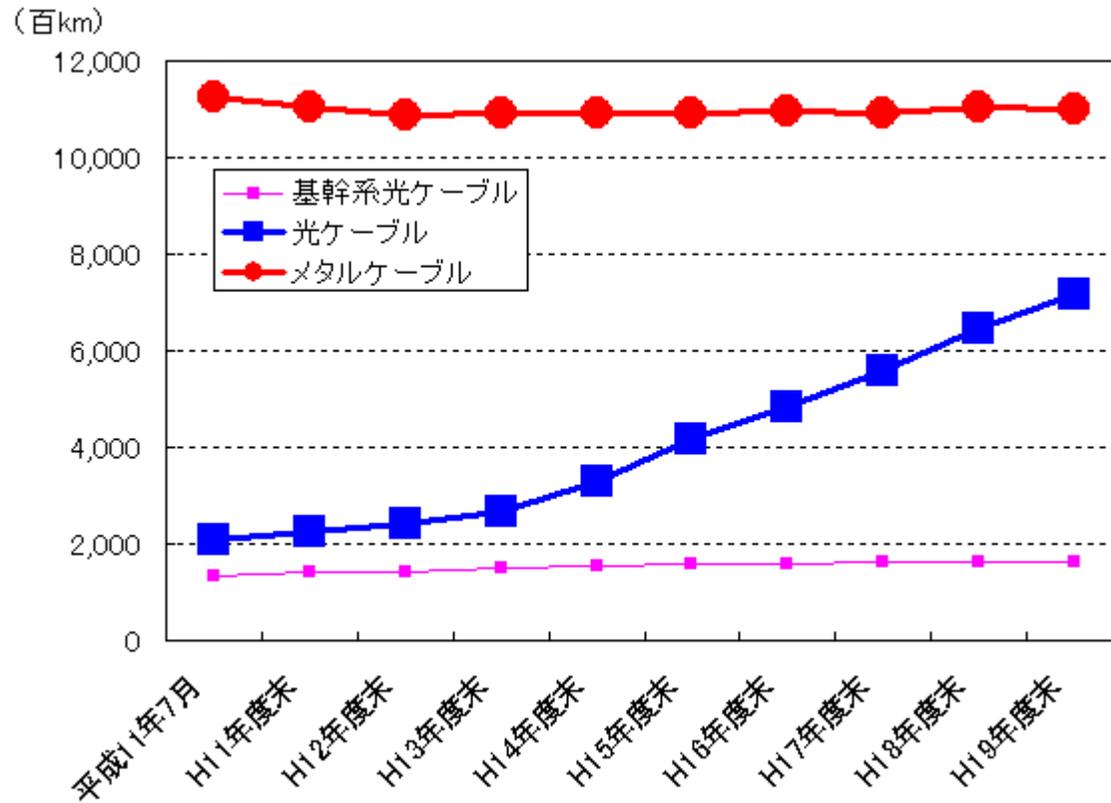
**フレッツの利用者料金と接続料の関係 (NTT東西の接続会計報告より弊社にて作成)**

(単位:百万円)

NTT東日本	接続会計	①接続料	②利用者料金	③=②-①	③/②	備考
H15年度	フレッツ合計	65,300	90,832	25,531	28%	
H16年度	フレッツ合計	99,173	132,023	32,849	25%	
H17年度	フレッツ合計	129,112	170,989	41,877	24%	
H18年度	フレッツ合計	136,685	229,833	93,147	41%	
H19年度	Bフレッツ	130,814	169,458	38,644	23%	
	フレッツADSL	22,276	86,230	63,954	74%	
	フレッツISDN	5,552	7,103	1,551	22%	
	フレッツ合計	158,642	262,791	104,149	40%	
H20年度	Bフレッツ	165,614	235,020	69,406	30%	
	フレッツADSL	21,544	75,493	53,949	71%	
	フレッツISDN	4,845	5,576	731	13%	
	フレッツ合計	192,003	316,089	124,086	39%	

NTT西日本	接続会計	①接続料	②利用者料金	③=②-①	③/②	備考
H15年度	フレッツ合計	50,891	74,051	23,160	31%	
H16年度	フレッツ合計	74,166	108,647	34,481	32%	
H17年度	フレッツ合計	125,307	143,293	17,986	13%	
H18年度	フレッツ合計	144,801	191,514	46,713	24%	
H19年度	Bフレッツ	129,654	133,606	3,952	3%	※
	フレッツADSL	21,690	73,196	51,506	70%	
	フレッツISDN	5,053	6,483	1,430	22%	
	フレッツ合計	156,397	213,285	56,888	27%	
H20年度	Bフレッツ	144,324	176,947	32,623	18%	※
	フレッツADSL	21,260	66,824	45,564	68%	
	フレッツISDN	4,359	5,284	925	18%	
	フレッツ合計	169,943	249,055	79,112	32%	

**NTT東西のメタル・光ケーブル長さ** (インフォメーションNTT、NTTデータブックなど公開情報より弊社にて作成)



**光ケーブルの投資は毎年増えており、メタルと同じレベルにまで普及している。  
メタルと光の二重投資・運用は必要なのかどうか検証が必要。**

## 平成19年度メタルと光の端末回線コスト実績

(NTT東西の接続会計報告、接続料金算定根拠、インフォメーションNTTなど公開情報より弊社にて作成)

	NTT東日本	NTT西日本	単位
メタル取得原価	4,188,296	4,165,885	百万円
メタル減価償却累計額	3,416,563	3,373,490	百万円
メタル帳簿価額	771,733	792,395	百万円
光取得原価	1,346,673	1,434,951	百万円
光減価償却累計額	859,743	947,860	百万円
光帳簿価額	486,930	487,091	百万円
メタル設備区分費用	388,541	403,537	百万円
光設備区分費用	99,643	116,662	百万円
メタルケーブル	5,163	5,851	百km
光ケーブル	4,037	3,149	百km
メタルケーブル	27,917,529	27,825,891	回線
光ケーブル	1,502,342	1,422,960	回線
メタル1kmあたり取得原価	8,112,136	7,119,954	円/km
メタル1回線あたり取得原価	150,024	149,713	円/回線
メタル1回線あたり費用	13,917	14,502	円/回線
光1kmあたり取得原価	3,335,826	4,556,847	円/km
光1回線あたり取得原価	896,382	1,008,427	円/回線
光1回線あたり費用	66,325	81,985	円/回線

## メタル設備区分費用

	NTT東日本	NTT西日本	単位
減価償却費	78,292	80,290	百万円
固定資産除却費	8,268	13,202	百万円
施設保全費	201,598	215,299	百万円
その他	100,383	94,746	百万円
合計	388,541	403,537	百万円
施設保全費の割合	52%	53%	

## 光設備区分費用

	NTT東日本	NTT西日本	単位
減価償却費	57,107	71,834	百万円
固定資産除却費	4,245	3,696	百万円
施設保全費	15,304	18,122	百万円
その他	22,987	23,010	百万円
合計	99,643	116,662	百万円
施設保全費の割合	15%	16%	

ユーザ利益を考慮した場合メタルと光とどちらのほうがコスト負担が少ないか、検証すべき。

NTT東西のメタルケーブルの施設保全費用の増加について

市場環境の変化や競争の進展等が及ぼした影響について(分析③)

7

投資抑制に伴いメタルケーブル設備の老朽化が急速に進んでおり、この老朽化に伴って施設保全コストが増大。

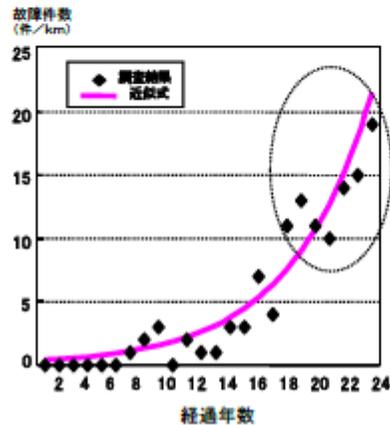
加入者メタルケーブルの経過年数別構成

※ケーブル延長の構成比 (H17末)



15年以上経過したものが約6割、20年以上経過したものが約4割

架空メタルケーブルの経過年数別故障件数



- ・メタルケーブルの法定耐用年数(13年)に対して、現在敷設しているメタルケーブルの約4割が20年以上経過。
- ・さらに、10年以上経過しているケーブルが全体の約8割、5年以上経過しているものも含めると、全体の9割を占める。
- ・既に耐用年数を大幅に超え老朽化しているメタルケーブルの維持のために、一定相当額の施設保全コストが必要。
- ・法定耐用年数+数年経過すると、故障件数確率が大幅に上昇することから、今後、現在敷設されているケーブルの大部分についても相当額の施設保全コストが必要となるものと見込まれる。
- ・以上の要因から、引き続き、施設保全コストは上昇する見込み。

(参照元)

「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の平成19年度における基礎的電気通信役務の提供に係る経営効率化等の報告について」

[http://www.soumu.go.jp/main\\_sosiki/joho\\_tsusin/policyreports/joho\\_tsusin/yusei/denki\\_tsusin/pdf/080930\\_2\\_si1-10.pdf](http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/joho_tsusin/policyreports/joho_tsusin/yusei/denki_tsusin/pdf/080930_2_si1-10.pdf)

## NTTグループ系ISP事業者のシェア

		2008年4月		2009年4月	
FTTH	1 NTT系A社	20.7%	1 NTT系A社	22.3%	
	2 NTT系B社	11.6%	2 NTT系B社	11.0%	
	3 独立系C社	10.8%	3 独立系C社	9.4%	
	4 独立系D社	9.3%	4 独立系D社	8.0%	
	5 独立系E社	5.4%	5 独立系E社	5.4%	
	(NTT系合計)		32.3%	(NTT系合計) 33.3%	
ADSL	1 独立系A社	37.3%	1 独立系A社	36.7%	
	2 NTT系A社	12.7%	2 NTT系A社	12.4%	
	3 独立系B社	7.1%	3 独立系B社	9.6%	
	4 独立系C社	6.2%	4 NTT系B社	6.2%	
	5 NTT系B社	5.4%	5 独立系C社	6.1%	
	(NTT系合計)		18.1%	(NTT系合計) 18.6%	
全体	1 独立系A社	17.1%	1 NTT系A社	15.8%	
	2 NTT系A社	14.4%	2 独立系A社	15.5%	
	3 独立系C社	8.1%	3 NTT系B社	7.7%	
	4 NTT系B社	7.5%	4 独立系C社	6.7%	
	5 独立系D社	5.4%	5 独立系D社	6.4%	
	(NTT系合計)		21.9%	(NTT系合計) 23.5%	

(参照元)

「財団法人インターネット協会監修, インターネット白書 2008, 株式会社インプレスR&amp;D, 東京, 2008.」

「財団法人インターネット協会監修, インターネット白書 2009, 株式会社インプレスR&amp;D, 東京, 2009.」