

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」  
 に対する意見提出者  
 計20者

（意見提出順、敬称略）

	意見提出者	代表者氏名等	
1	個人	—	—
2	株式会社 HDE	代表取締役社長	小椋 一宏
3	個人	—	—
4	個人	—	—
5	西日本電信電話株式会社	代表取締役社長	村尾 和俊
6	東日本電信電話株式会社	代表取締役社長	山村 雅之
7	株式会社NTTドコモ	代表取締役社長	加藤 薫
8	株式会社ウィルコム	代表取締役社長	宮内 謙
9	ソフトバンク BB 株式会社 ソフトバンクテレコム株式会社 ソフトバンクモバイル株式会社	代表取締役社長 兼 CEO	孫 正義
10	株式会社ジュピターテレコム	代表取締役社長	森 修一
11	株式会社ケイ・オプティコム	代表取締役社長	藤野 隆雄
12	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社	代表取締役社長	有馬 彰
13	Wireless City Planning 株式会社	代表取締役社長	孫 正義
14	個人	—	—
15	一般社団法人テレコムサービス協会	会長	是枝 伸彦
16	日本電信電話株式会社	代表取締役社長	鶴浦 博夫
17	イー・アクセス株式会社	代表取締役社長	エリック・ガン
18	KDDI株式会社	代表取締役社長	田中 孝司

# 提出意見

案件名：

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」に対する意見募集

宛先府省名：総務省

郵便番号：150-0036

住所：渋谷区南平台町16-28 グラスシティ渋谷11階

氏名：株式会社 HDE

連絡先電話番号：

利用者メールアドレス：

提出意見：

日本ネットワークセキュリティ協会の調べによると、情報セキュリティインシデントの発生率は、昨年、電子メールの誤送信が最多。10人に1人は誤送信の経験がありとのこと。また、情報サービス産業協会の調べによると、Pマーク事業者の事故割合も、増加傾向にあるとのこと。スマートフォンやデバイスの普及を柱に、シェア競争が激化する反面、情報セキュリティインシデントを下げる対策は盲点となっているかと考えます。

# 意見書

平成25年11月5日

総務省総合通信基盤局

電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号

540-8511

住所

おおさかふおおさかしちゆうおうくばんぼちよう ばん ごう  
大阪府大阪市中央区馬場町3番15号

名称及び

にしにっぽんでんしんでんわがふしきがいは  
西日本電信電話株式会社

代表者の氏名

むらお かずとし  
代表取締役社長 村尾 和俊

連絡先

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」に関し、別紙のとおり意見を提出します。



頁	意見
	<p>【総論】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・情報通信市場は、技術のイノベーションが非常に早く、移動通信の高速ブロードバンド化の進展、FMC市場の拡大、グローバルプレイヤーによる端末とアプリケーションサービスの一体提供等により、市場環境・競争環境の急激なパラダイムシフトが進んでいます。</li> <li>・特に移動通信の高速ブロードバンド化については、WIMAXとLTEの契約数が約3,210万（平成25年6月末）と、FTTHユーザ（平成25年6月末で約2,430万）を超えて急増しています。</li> <li>・また、スマートフォンの急速な普及拡大にあわせて、他事業者はスマートフォン利用者向けに、自社のモバイルブロードバンド通信と自社又は他社の固定ブロードバンド通信を組み合わせた割引サービスを提供する等、スマートフォンをトリガーとした固定通信と移動通信の融合が進んでいます。その結果、例えばKDDI殿のauスマートバリューの契約数が既に固定286万世帯・移動540万契約（KDDI殿 平成25年9月期決算報告）になる等、FMC市場が急速に拡大し、単体の固定ブロードバンド市場やFTTHサービス市場に影響を与えるようになっていきます。</li> <li>・さらに、GoogleやApple等のグローバルプレイヤーやLINE・Skype等のコミュニケーション・無料通話アプリケーションによる通信サービスが急拡大しています。特にLINEは、全世界で2億3千万ユーザ、国内だけでも4,700万以上のユーザが存在し、減少傾向にある固定音声契約者数（約5,670万）に迫る勢いとなっています。これらの事業者はスマートフォンやタブレット端末上で、これまで主に通信事業者が提供してきた電話やメール等の通信サービスをアプリケーションサービスとして自在に提供するなど、端末とコンテンツ・アプリケーションサービスの一体的な提供が進展しています。</li> <li>・このように、ユーザの選択肢は、固定から移動へ、国内から海外へ、通信サービスからアプリケーションサービスへといった具合に、これまでの垣根を越えるようになってきており、ユーザも個々の必要に応じてそれらの多様なサービスを自在に使いこなせるようになっていきます。こうした点で、サービスを提供する通信事業者が当初はNTT1社しかなく、アプリケーションも音声通信サービスしかなかった電話時代とは大きく状況が変わってきています。</li> <li>・したがって、電気通信事業分野における競争状況の評価を実施するにあたっては、FTTH、DSL、CATV等のサービス毎の市場に閉じた個別の検証だけでなく、WIMAXやLTEを含めたブロードバンドサービス市場全体の動向、更には、上位レイヤで市場支配力を持つプレイヤーが通信市場に参入することによる影響等、市場環境や競争環境の変化をしっかりと踏まえ、</li> </ul>

3	<p>従来区分に囚われない分析・評価を行っていただく必要があると考えます。</p> <p>【総務省案】</p> <p>2 2013年度の戦略的評価の実施方針</p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>2.7 2013年度においても、連携サービスについて、企業グループ内の料金請求業務の統合等を含め、分析の対象とする。具体的には、この「移動系通信+固定系通信」の連携サービスの新展開について、同サービスの顧客に対する訴求力の計量的な把握を行うこととする。このようなバンドル割引サービス（一種の非線形料金）が寡占的な産業構造に与える効果に関しては、その実例が不十分であり競争政策に有効な検証を行うことが必要となる。</p> <p>さらにその分析を通じて、企業グループによる「移動系通信+固定系通信」の連携サービスに係る環境条件に関しても検証する。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業グループにおける連携サービスについては、KDDI殿の「auスマートバリュー」の契約数が既に固定系286万世帯・移動540万世帯（平成25年9月末）になる等、FMC市場が急速に拡大しているところですが。</li> <li>・その一方で、NTT東西に対しては、電話時代を前提とした指定電気通信設備規制や禁止行為規制といった非対称規制や、往時の競争環境を前提とした累次の公正競争要件などが課せられており、これにより、お客様の利便性の向上に対する要請に機動的かつ柔軟に対応できないとなれば、NTTグループのお客様だけが不利益を被ることとなります。また、NTT東西が規制により提供できないことを前提とした割引サービスの提供による顧客獲得競争が行われるとすれば、公正競争環境に支障を及ぼすおそれも拭い去れません。</li> <li>・従って、「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」の実施にあたっては、ユーザの視点に立って、企業グループにおける連携サービスがお客様利便の向上に如何に貢献しているか、また何らかの要因によりそうした利便を享受できないお客様が存在し、お客様利便の最大化や健全な競争による市場の発展が阻害されていないか、十分な検証が必要であると考えます。</li> </ul>
---	---

5	<p>【総務省案】</p> <p>3 2013年度の定点的評価の実施方針 3-1 市場の画定</p> <p>3.1 2012年度の評価では、「データ通信」、「音声通信」、「法人向けネットワーク」の3領域について、①移動系データ通信市場、②移動系音声通信市場、③固定系ブロードバンド市場、④ISP市場、⑤固定電話市場、⑥050-IP電話市場、⑦WANサービス市場といった市場を画定した上で、⑧移動系超高速ブロードバンド市場、⑨FTTH市場などの部分市場を設定して、⑩を除くそれぞれの市場の分析・評価を行った。</p> <p>3.2 2013年度においては、2012年度のサービス市場と部分市場の枠組を原則として維持する。その一方で、市場集中度（HHI）が低く明らかに競争的な市場である場合又は利用者が他の類似サービスへの移行が顕著で規模が相対的に小さい市場である場合には分析のみを行うこととする。すなわち、前述の④ISP市場、⑥050-IP電話市場及び⑦WANサービス市場を評価の対象外とし、それ以外の①移動系データ通信市場、②移動系音声通信市場、③固定系ブロードバンド市場、⑤固定電話市場、⑧移動系超高速ブロードバンド市場及び⑨FTTH市場について分析・評価を実施していく。</p> <p>3 2013年度の定点的評価の実施方針 3-3 固定系通信市場</p> <p>(1) 固定系通信事業の概況</p> <p>3.11 これまで競争評価においては、固定系通信事業について音声通信の固定電話市場とデータ通信の固定系ブロードバンド市場とに完全に分離し、統合したその全体規模の指標を示してこなかった。しかしながら、両市場のサービスを提供している主要な事業者が同じであること、第一種指定電気通信設備の範囲にはPSTNからNGN、ひかり電話網といった音声とデータの両通信網が含まれていること、さらに日本標準産業分類において「固定電気通信業」が一定の事業分野として認定されていること等を考慮し、固定系通信事業についての市場規模に関する情報をとりまとめることとする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・サービス市場の画定及び競争評価については、ユーザの視点や事業者の競争戦略を踏まえ実態に即して行うことが必要であると考えます。</li> <li>・スマートフォンやタブレットの普及により、ユーザが利用できるコンテンツ・アプリケーション等のサービスは固定・移動といったネットワークによる制約がなくなっており、ユーザは利便性の高い端末を選択する一方、ネットワークについては、</li> </ul>
---	---

	<p>3G、LTEやWiMAX、固定ブロードバンドと連携したWiFi通信を、利用シーンに応じて自由に選択するなど、通信手段にとらわれない使い方が既に広がっています。特に昨今のLTEやWiMAXなど超高速モバイルブロードバンドの急速な普及により、こうした傾向は一層加速することが想定されます。</p> <p>・現に、ブロードバンド市場においては、3.9世代携帯電話パケットアクセスサービス（3.9G）、BWAアクセスサービス（BWA）が急速に普及しており、平成25年4月～6月において、FTTHアクセスサービス（FTTH）の純増数が約44万純増である一方、3.9Gは約597万純増、BWAは約46万純増と、両者をあわせた純増はFTTHの純増の約1.5倍に達しており、3者を合わせたブロードバンド市場においてFTTHの純増シェアは約6%に過ぎない状況となっています。（注：数字は、「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表（平成25年度第1四半期（6月末））（平成25年9月30日総務省報道発表資料）」より）</p> <p>・こうしたユーザニーズに対応し、KDDI殿のauスマートバリューのようなスマートフォンと固定通信とのセット割り引き、WiMAXサービス事業者による屋内外での利用の訴求、モバイル事業者によるテザリング機能の提供など、事業者による固定・移動の垣根にとらわれない顧客囲い込み戦略が本格化しています。</p> <p>・実施細目については、競争評価2012の枠組みを原則として維持することとし、ア・プリアリに固定系と移動系を別市場としていますが、こうしたユーザニーズや市場構造の変化を踏まえれば、固定系と移動系を別市場でなく、同一市場として分析・評価する必要があると考えます。</p>
9-10	<p>【総務省案】</p> <p>3 2013年度の定点的評価の実施方針 3-3 固定系通信市場</p> <p>(2) 固定系ブロードバンド市場の分析</p> <p>3.13 2013年度の競争評価では、2012年度で基本データとした分析指標の収集を原則として継続して収集する。また、移動系データ通信による固定系ブロードバンドの代替性調査を評価に当たっての勘案要素とする。さらに、FTTH市場を引き続き部分市場とした上で、「NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析」及び「固定系ブロードバンド市場における参入が進んでいないエリアの状況に関する分析」をFTTH市場の評価に当たっての勘案要素とする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・移動系データ通信による固定系ブロードバンドの代替性調査については、「競争評価2012利用者アンケート」では、移動体データ通信サービスとFTTHサービスの両方を利用しているユーザのみに対するアンケートにより、固定系ブロードバ</li> </ul>

ンドの必要性等に対するユーザの意識が分析されたところですが、従来固定系ブロードバンドで利用していたPCや固定端末による通信が移動系ブロードバンドで利用可能となったことにより、移動ブロードバンドのみを利用し、固定ブロードバンドを不要と考えているユーザが増えてきている実態をふまえ、今回の調査にあたっては、移動体データ通信サービスのみを利用しているユーザに対しても同様なアンケートを実施すべきと考えます。

- ・また、利用者からの情報収集の際には、利用者の視点に立って、例えば、移動・固定ブロードバンドサービスの中から、利用者が自宅や外出先など利用シーンに応じてどのサービスを選択しているか等についての把握・分析を行う必要があると考えます。

- ・例えば、SNS、ブログ、ツイッター、検索サービス、パーソナルクラウドサービス、オンラインショッピング、オンラインゲーム、メールサービス、動画視聴、各種ダウンロード等様々な利用目的ごとにユーザがどのブロードバンドサービスを選択しているかを把握・分析し、FTTH、CATV、LTE、BWA等固定と移動のすべてのブロードバンドサービス間においてどのような需要の代替性が存在するかを検証することが必要であると考えます。

意見書

東経企営第13-0117号  
平成25年11月5日

総務省総合通信基盤局  
電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 163-8019

(ふりがな) とうきょうとしんじゅくにししんじゅく

住 所 東京都新宿区西新宿三丁目19番2号

(ふりがな) ひがしにつぼんでんしんでんわかぶしきがいしや

氏 名 東日本電信電話株式会社

やまむら まさゆき

代表取締役社長 山村 雅之

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013  
(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

(総論)

以下のような市場の変化・競争状況の変化を踏まえれば、現在の情報通信市場は、サービスを提供する通信事業者が当初NTT1社しかなく、アプリケーションも音声通信しかなかった電話時代とは競争状況が大きく異なっており、従来からのデータ通信／音声通信、固定通信／移動通信といった市場の枠組みを維持したまま、競争状況の分析・評価を行うことは、市場の実態に即したものにはならないと考えます。

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013(案)」(以下、「実施細目2013(案)」)の戦略的評価のテーマにも掲げている「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」やユーザサイドから見たサービス市場の実態の分析を行ったうえで、市場区分を適切に見直す必要があると考えます。

- ・ 情報通信市場は、技術のイノベーションが非常に早く、モバイル化、ブロードバンド化が大きく進展し、同時にサービスやプレイヤーのグローバル化が急激に進むなど、大きなパラダイムシフトが進展しています。
- ・ LTEやWiMAXの契約数は、2012年6月末時点で約670万契約であったものが2013年6月末時点では約3,210万契約と急拡大する一方、FTTHサービスは2012年6月末時点で約2,280万契約であったものが2013年6月末時点では約2,430万契約と緩やかな拡大に留まっており、移動系超高速ブロードバンドが急速に進展しています。
- ・ また、スマートフォンの契約者数は、2012年3月末時点で約2,570万契約であったものが2013年3月末時点では約4,340万契約に急増しています。さらに、他事業者は自社のスマートフォンと自社または他社のFTTH・CATVを組み合わせた割引サービスの提供を開始しており、スマートフォンをトリガーに固定通信と移動通信が融合したFMC市場が急速に拡大しています。
- ・ 加えて、サービスやプレイヤーのグローバル化が急速に進んでおり、例えばGoogleやApple等の巨大なグローバルプレイヤーやLINEやSkype等のコミュニケーション・無料通話アプリケーションによる通信サービスが急拡大しています。特にLINEは、全世界で2.3億ユーザ、国内だけでも4,700万以上のユーザが存在し、固定音声ユーザ(約5,670万契約)に迫る勢いとなっています。これらの事業者はタブレット端末やスマートフォン上のアプリケーションにより通信サービス(電話・メール等)を自在に提供するなど、端末やコンテンツ・アプリケーションと通信との一体的なサービス提供が進展しています。
- ・ このように、移動系超高速ブロードバンドの進展、FMC市場の拡大、グローバルプレイヤーによる一体的なサービス提供といった市場環境・競争環境のパラダイムシフトにより、ユーザの選択肢が固定通信と移動通信の垣根を越えるとともに、国内の通信事業者だけでなく、海外のプロバイダが提供する通信サービスまで非常に多様化し、ユーザはその多様なサービスを個々の必要に応じて自由自在に使いこなしています。その際、ユーザはこうした多様なサービスや端末を先に選択した上で、それらの利用に適したネットワークを選択しており、ネットワークサービスよりもコンテンツ・アプリケーションや端末の方がユーザのサービス決定要因の多くを占めるに至っていると考えます。

(各論)

移動系データ通信が固定系ブロードバンドに与える影響について、以下のような市場の実態を踏まえて、適切に分析・評価していただきたいと考えます。

- ・ 前述の通り、スマートフォンの契約者数は、2012年3月末時点で約2,570万契約であったものが2013年3月末時点では約4,340万契約に急増しています。このスマートフォンのユーザは、自宅ではWiFi+固定系ブロードバンド回線、駅や公共施設・カフェ等では公衆無線LAN、それ以外の屋外ではLTEや3Gで利用する等、1つの端末で固定通信と移動通信を相互補完的に組み合わせ、最適な回線を選択して利用しています。
- ・ その一方で、特に若い世代を中心に、固定系ブロードバンドを利用せず、LTEやWiMAX等のみで十分というユーザが増加しており、移動系超高速ブロードバンドは固定系ブロードバンドの代替としても普及しているものと考えられます。2011年以降、LTEやWiMAX等が急速に拡大する一方で、FTTHの純増の伸びが鈍化していることは、このような背景も要因になっていると考えます。
- ・ 本年9月に公表された「電気通信事業分野における競争状況の評価2012」においては、「現時点では多くの利用者が固定系ブロードバンドサービスを必要と認識していることがうかがえる」と評価していますが、本調査は、既に固定系ブロードバンド回線を不要と判断し、移動系超高速ブロードバンドのみを利用しているユーザを調査対象としておらず、LTEやWiMAX等の普及拡大が固定系ブロードバンドに与える影響を正しく評価しているものとは言えません。
- ・ LTEやWiMAX等と固定系ブロードバンドを併用しているユーザだけでなく、LTEやWiMAX等のユーザのうち、過去に固定系ブロードバンドを利用していたユーザや、一度も固定系ブロードバンドを利用したことがないユーザも対象に含め、なぜ固定系ブロードバンドが必要あるいは不要なのか、ユーザ層別(世代別等)にその利用目的・用途や料金面等の要因を分析し、移動系データ通信と固定系ブロードバンドの補完性・代替性について、多角的に分析・評価し、現在の市場区分が適切か否かについて、検証していただきたいと考えます。

「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」について、企業グループの連携サービスの提供動向やユーザサイドから見たサービス市場の実態を踏まえて、適切に分析・評価していただきたいと考えます。

- ・ 前述の通り、他事業者は自社のスマートフォンと自社または他社のFTTH・CATVを組み合わせた割引サービスの提供を開始し、例えばKDDI殿の「auスマートバリュー」の契約数は、2012年3月末時点では固定44万世帯、移動体66万契約であったものが、2013年9月末には固定286万世帯、移動体540万契約(KDDI殿 2013年9月期決算報告)となっており、スマートフォンをトリガーに固定と移動を連携させたFMC市場が急速に拡大しております。
- ・ 本年9月に公表された「電気通信事業分野における競争状況の評価2012」では、「移動系通信+固定系通信」型の連携サービスについては、急速な立ち上がりを見せてはいるものの、未だ利用者数では移動系通信・固定系通信の各市場へのインパクトは限定的である。」と評価されておりますが、上述の通り、KDDI殿の「auスマートバリュー」の契約数は、わずか1年半で6~8倍に急増していることを踏まえれば、ユーザはモバイル・ブロードバンド料金や端末料金の支払いを前提として、それに加えられるものとして固定系ブロードバンド/FTTHの料金を考え、モバイルと固定とを含めたトータルでの支払額を基準に通信事業者を選択していると考えます。

- 一方、NTTグループは規制により、排他的な企業グループ連携が認められておらず、こうした非対称規制が競争にどのような影響を与えているかについて、適切に分析・評価していただきたいと考えます。

競争状況のエリア別分析にあたっては、エリアを市町村等まで細分化して分析する必要があると考えます。

- 「実施細目2013(案)」において「競争状況の異なる4つのブロックを取り上げてその中で超高速ブロードバンドサービスの分析を行う。」とありますが、そもそも、複数の府県を一括りにして分析することは競争状況の実態を的確に捉えた分析にならないと考えます。事業者は市町村等市場を細分化し、採算性を勘案した上で個々に参入を判断しているため、同一府県内であっても事業者の参入エリアは区々であり、参入が進んでいないエリアも多数存在しています。よって、地理的市場に注目して分析する場合には、市町村等、各事業者の参入エリアに合わせて市場をより細分化して把握した上で、事業者の参入が進んでいるエリアでは競争状況の分析・評価を、参入が進んでいないエリアにおいては、なぜ参入が進まないのか、各業者の事業戦略や参入意欲の問題まで含め、その要因を多角的に分析すべきと考えます。

NTT東西の加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジが働く状況にはなっておらず、こうした点を適切に評価していただきたいと考えます。

- 「実施細目2013(案)」においては、「NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析」をFTTH市場の評価に当たっての勘案要素とするとあります。また、「電気通信事業分野における競争状況の評価2012」において、「メタルから光ファイバへのマイグレーションの進展が予想される中、FTTH市場へのレバレッジの可能性について懸念がある」という点について、「NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジは明示的には見られなかった。ただし、上記の分析は専らユーザへのアンケートに依拠しており、十分に幅広い側面から分析できているとは言いがたい。今後、FTTH市場へのレバレッジの判断材料としては、例えば、番号ポータビリティの状況について、事業者の協力を得つつ、ユーザの事業者の乗り換え状況を詳細に分析することを検討することも考えられるところであり、引き続き多面的な分析を行うことが必要である。」と評価されています。
- しかしながら、NTT東西加入電話から固定系ブロードバンド市場への移行先は、当社のひかり電話等の固定系ブロードバンドサービスに限られるものではなく、各事業者との競争とお客様の選択の結果、携帯やCATV等の他キャリアの電話サービスを含めたブロードバンドサービスになっています。したがって、NTT東西の加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジが働く状況にはなっていないと考えており、こうした点を適切に評価していただきたいと考えます。

WANサービス市場は他社サービスも多数存在し、競争が進んでいることから、当社イーサネット系サービス等のデータ通信網を規制する根拠はないものと考えます。

- 「実施細目2013(案)」においては、WANサービス市場は「市場集中度(HHI)が低く明らかに競争的な市場」であることから、評価対象外の市場とされており、当社としても、W

ANサービス市場では、他事業者は自らのネットワークを構築して独自のサービスを展開し、熾烈な競争状況となっていることから、当社に市場支配力はなく、WANサービスに係るネットワークにボトルネック性はないものと考えております。

- こうした点を踏まえると、当社イーサネット系サービス等のデータ通信網自体に一種指定設備規制を課している根拠はないものと考えます。



意見書

平成24年11月5日

総務省総合通信基盤局  
電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 100-6150  
住 所 とうきょうとちよだくながたちょうにちようめ  
東京都千代田区永田町二丁目11番1号  
氏 名 かぶしがいしや  
株式会社NTTドコモ  
だいはうとりしまりやくしやちよう かとう かおる  
代表取締役社長 加藤 薫

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013(案)」に関して、意見提出の機会をいただき、厚く御礼申し上げます。つきましては、当社の意見を以下のとおり提出させていただきますので、お取り計らいの程宜しく願い申し上げます。

意見提出者:NTTドコモ

頁	意見
1	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>1.1 総務省では、2003年度から、電気通信事業分野に関する市場の競争状況を分析・評価し、政策の展開に反映するため、「電気通信事業分野における競争状況の評価」(以下「競争評価」という。)を実施している。本評価では、「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」1で定めた基本的な考え方に則って「電気通信事業分野における競争評価に関する実施細目」(以下「実施細目」という。)を毎年度策定し、その実施細目に基づき、次の手順により競争評価の具体的な作業を開始することとしている。</p> <p>① 評価対象とすべき市場の範囲を決定する「市場画定」          ② 各サービスの需要側及び供給側からの「情報収集」          ③ 画定した市場の競争状況の「分析・評価」</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>移動体通信市場を取り巻く環境は、スマートフォンやLTEの普及によるOTT主導のグローバル化の進展等、近年、大きく変化しており、国際競争力の向上に資する評価・分析を行うべきと考えます。例えば、上位下位レイヤーは引続き「勘案要素」とされており、環境変化を踏まえ上位下位レイヤーを一体的に捉えた評価を行うべきであり、そのためには「基本方針」の見直しが必要と考えます。</p> <p>競争評価2012においては、上位下位レイヤーのネットワークレイヤーへの影響について「総合的にネットワークレイヤーへの影響は限定的である」との評価がなされましたが、Apple 殿や Google 殿、LINE 殿等によるエコシステムが形成されており、ネットワークレイヤーの相対的地位が低下し、利用者も上位・下位レイヤーを中心にサービス選択を行っている状況を勘案すべきであると考えます。</p>
2	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>2.4 2013年度からは、KDDIがJ:COMを、ソフトバンクがワイヤレス・シティ・プランニング、イー・アクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。そこで、戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、グループ単位での市場シェアの算定を行うこととする。その際、同一グループ内の事業者間の取引による連携サービスにあっては契約数を重</p>

頁	意見
	<p>複して計上してしまう可能性があることから、所要の控除を行うこととする。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>ソフトバンクグループ殿においては、ソフトバンクモバイル殿とイー・アクセス殿の「ダブルLTE」による基地局設備の共有に加え、グループ内通話定額を開始等しており、KDDIグループ殿においては、KDDI 殿内の移動と固定のみならず、KDDI 殿の移動と J:COM 殿・JCN 殿といった CATV 大手の子会社等の固定との間の「au スマートバリュー」が急速に契約数を伸ばしている上、au と UQ WIMAX のセット割引である「au スマートバリュー mine」の開始を発表する等、一体化の動きを益々強めています。こうした一体経営により、競争への影響力が強まっている点について、明らかにすべきであると考えます。</p> <p>なお、企業グループ内におけるネットワークの相互利用については、MNO でもある MVNO だけではなく、「ダブルLTE」等の基地局設備の共用等、MNO 間の連携についても勘案すべきであると考えます。</p>
3	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>2.7 2013年度においても、連携サービスについて、企業グループ内の料金請求業務の統合等を含め、分析の対象とする。具体的には、この「移動系通信+固定系通信」の連携サービスの新展開について、同サービスの顧客に対する訴求力の計量的な把握を行うこととする。このようなバンドル割引サービス(一種の非線形料金)が寡占的な産業構造に与える効果に関しては、その実例が不十分であり競争政策に有効な検証を行うことが必要となる。</p> <p>さらにその分析を通じて、企業グループによる「移動系通信+固定系通信」の連携サービスに係る環境条件に関しても検証する。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>企業グループにおける連携サービスが、競争環境に与えている影響について分析を行うことに賛同致します。</p> <p>「移動系通信+固定系通信」のセット割引でもある「au スマートバリュー」と、請求の一本化であるNTTファイナンス社の「おまとめ請求」は内容も訴求力においても全く別物であり、「KDDI まとめて請求」「ソフトバンクまとめて請求」等と同分類のものと考えますが、分析・検証によりそういった実態が明らかになるものと期待しております。</p> <p>なお、アンケートによる分析を行う際は、調査方法によるバイアスが生じないように留意すべきと考えます。これまでの競争評価におけるアンケート調査は固定ブロードバンド契約者を対象としてきておりますが、移動系通信の競争環境を分析する上で、熾烈な競争が起きているのは、OTT サービスの利用率も高い若年層が多いと想定され、固定ブロードバンド未契約と想定される若年層が捨象されることのないよう、母集団の設定や標本の採り方等を適正なものにすべきと考えます。</p>

頁	意見
5	<p>【総務省案】</p> <p>2.13 このような実態を踏まえ、利用者の急増が著しいプラットフォームをはじめとする上位レイヤーの動向を把握する観点から、競争評価 2012 に引き続き、「固定ブロードバンド・モバイルインターネットの上流サービスの利用分析」を行う。</p> <p>特に、上位レイヤーにおいて、消費者情報を収集し、個人毎に差別化されたサービスを提供する事例が広く見られるようになってきている点に注目し、こうしたサービスが上位レイヤー企業間での競争に与える影響を調査するほか、消費者の情報収集に対する反応を把握する観点から、消費者のプライバシー意識に関する調査も併せて行う。</p> <p>【意見】</p> <p>上位レイヤーサービスについて、プライバシーポリシーが競争に与える影響や消費者のプライバシー意識の調査を行うとしておりますが、消費者のプライバシー意識を競争環境の調査として行う意義が不明瞭であり、寧ろ、上位レイヤーサービスが競争環境に与える影響そのものについての分析や影響を与えているサービスについての分析・評価が重要であると考えます。</p>
6-7	<p>【総務省案】</p> <p>3.4 そこで、2013 年度より移動系通信市場の全体規模を表す指標として、携帯電話・PHS・BWAの3サービスに関する契約数、売上高、事業者別シェア等を採用する。特に事業者別シェアの算定に当たり、従前から供給量を示す契約数のみを利用してきたが、携帯電話、PHS、BWAそれぞれの事業者のARPUの間に差異が見られることから、できる限り売上高ベースでのシェア算定も行うこととする。</p> <p>【意見】</p> <p>禁止行為の対象事業者となっている当社は、電気通信事業会計規則に対応することが求められている一方、他の移動系電気通信事業者は電気通信事業会計規則に対応することは求められておりません。競争評価 2013 実施細目(案)において、移動系と固定系の連携サービスの競争に与える影響を分析するとしているところですが、これらサービスに係る収入・費用が移動・固定のどちらの収支として計上されているか不明な状況となっています。</p> <p>KDDI 殿は同社の決算発表において、法人・個人等の区分で収支を開示し、移動・固定の収支は一部項目の内訳に留まっておりますが、競争状況の外部検証性を確保するためにも、総務省殿においては「売上高ベースでのシェア算定」において、KDDI 殿の移動系の売上高が正しく実態を反映したものであるか検証するとともに、評価・分析内容について公表すべきと考えます。</p>

頁	意見
7	<p>【総務省案】</p> <p>3.6 2013 年度の競争評価では、2012 年度の供給側の基本データを継続して取得し、経年変化等周波数の保有状況を含めた分析を行う。特にMVNOに関しては、2012 年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う。また、周波数の保有状況については、同取引に関連する評価に当たっての勘案要素として取り扱う。</p> <p>【意見】</p> <p>MVNO に関する「事業者間取引の状況のフォローアップ」に当たっては、諸外国との対比の観点から我が国と MVNO の普及している諸外国の MVNO 普及状況や制度的差異等についても調査・分析すべきと考えます。</p> <p>なお、周波数の保有状況が競争環境に与える影響を分析することについては賛同致します。</p> <p>ただし、周波数の保有状況については、MNO と MVNO 間の取引に関する評価の勘案要素に留めるのではなく、スマートフォンの普及によるトラフィック急増による保有周波数帯域幅の重要度の高まりや、トラフィック急増を背景とした、MNO でもある MVNO の存在や「ダブル LTE」等の MNO 間連携を踏まえれば、基本データとして取扱うべきと考えます。</p> <p>また、MNO と MVNO 間の取引に関して分析・評価する場合は、MNO と直接契約している MVNO と、そうではない MVNO (いわゆる 2 次 MVNO 等)については区別して、分析・評価すべきと考えます。</p>
7	<p>【総務省案】</p> <p>3.7 2012 年度の需要側データとしては、従前からの料金の推移にとまらず、データ通信速度やデータ通信量、利用者満足度といったサービス品質に関するデータのほか、サービス変更コストに関係する各種手数料、新規端末購入費、キャンペーン割引、SIMロック解除可能な端末の種類数等を分析対象として取り上げた。</p> <p>【意見】</p> <p>MVNO は SIM のみを販売し MNO との契約時に利用していた端末を持ち込む前提でサービス提供しているケースも多く見受けられます。サービス変更コストの分析に当たっては、そういった MNO と MVNO のビジネスモデルの違いを踏まえるべきであると考えます。</p>
8	<p>【総務省案】</p> <p>3.10 2012 年度の評価の戦略的評価では、ソフトフォンの利用率の高まりについて、主に移動系端末を利用する者の寄与度が高い旨を言及した。移動系音声通信サービスは、移動系データ通信サービスや上位レイヤーのプラットフォーム事業者の提供するサービスなど、隣接領域の市場からの影響を受けて競争環境が変化していくと考えられる。その代表例であるソフトフォンを移動系音声通信市場の評価に当たっての勘案要素とするとともに、VoLTEを含む周辺市場から新たな類似サービスが開始された場合に分析に取り入れていく必要がある。</p>

頁	意見																
	<p><b>【意見】</b>            ソフトフォンを勘案要素とするのではなく、需要の代替性の有無を分析した上で、評価すべきであると考えます。            仮に需要の代替性が認められるのであれば、たとえば、市場集中度(HHI)の算出に当たっては、ソフトフォン事業者のシェア等も勘案すべきであると考えます。</p>																
12	<p><b>【総務省案】</b>            3.12 市場支配力の考察は「存在」と「行使」の二段階に分けて行う。市場の成熟度、市場シェア、市場集中度(HHI)、事業者数、料金の推移等の諸条件を総合的に勘案し、市場支配力の「存在」が認められた場合、第二段階として市場支配力が実際に「行使」される懸念があるか否かを分析する。その際、市場構造等から判断して市場支配力が存在することが推定されるものの、市場支配力の行使を抑止・けん制する規制等によって、市場支配力が実際に行使されないケースがあることに留意する必要がある。</p> <p><b>【市場支配力の考察の段階】</b></p> <table border="1" data-bbox="245 539 1110 772"> <thead> <tr> <th data-bbox="245 539 520 600">評価</th> <th data-bbox="520 539 810 600">範囲</th> <th data-bbox="810 539 1110 600">単独事業者による</th> <th data-bbox="1110 539 1481 600">複数事業者の 協調的な行動による</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="245 600 520 656">市場支配力の存在</td> <td data-bbox="520 600 810 656"></td> <td colspan="2" data-bbox="810 600 1110 656">市場シェア等を基に外形的に判断</td> </tr> <tr> <td data-bbox="245 656 520 719">市場支配力の行使を抑止する規制等の存在</td> <td data-bbox="520 656 810 719"></td> <td colspan="2" data-bbox="810 656 1110 719">規制等の存在を勘案</td> </tr> <tr> <td data-bbox="245 719 520 772">市場支配力の行使</td> <td data-bbox="520 719 810 772"></td> <td colspan="2" data-bbox="810 719 1110 772">規制等の効力を勘案して実質的に判断</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>【意見】</b>            市場支配力の存在について、市場シェア・事業者数等の定量的要素に基づき「外形的に判断」するのではなく、基本方針における市場支配力の定義である「事業者がその意思によってある程度自由に価格、品質、数量、商品選択の多様性その他各般の条件を左右する力」に照らし実質的に評価すべきであると考えます。            すなわち、その際には、移動体通信市場における競争力の源泉の一つである周波数の保有状況や上位下位レイヤーがネットワークレイヤーに与えている影響、国際的な端末・通信設備の調達力等も勘案し、評価すべきであると考えます。</p>	評価	範囲	単独事業者による	複数事業者の 協調的な行動による	市場支配力の存在		市場シェア等を基に外形的に判断		市場支配力の行使を抑止する規制等の存在		規制等の存在を勘案		市場支配力の行使		規制等の効力を勘案して実質的に判断	
評価	範囲	単独事業者による	複数事業者の 協調的な行動による														
市場支配力の存在		市場シェア等を基に外形的に判断															
市場支配力の行使を抑止する規制等の存在		規制等の存在を勘案															
市場支配力の行使		規制等の効力を勘案して実質的に判断															

## 意見書

平成 25 年 11 月 5 日

総務省総合通信基盤局

電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 105-7317  
(ふりがな) とうきょうとみなとくひがしんばし  
住 所 東京都港区東新橋一丁目9番1号  
(ふりがな) かぶしがいしゃ  
氏 名 株式会社ウィルコム  
だいひょうとりしまりやく みやうち けん  
代表取締役社長 宮内 謙

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

このたびは、「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013(案)」に対する意見募集に関し、意見提出の機会を設けて頂いたことにつきまして、御礼申し上げます。以下のとおり弊社の意見を述べさせていただきますので、宜しくお取り計らいの程、お願い申し上げます。

領域	頁	意見
2. 2013年度の戦略的評価の実施方針	2	<p>【総務省案】</p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>2.4 2013年度からは、KDDIがJ-COMを、ソフトバンクがワイヤレス・シティ・プランニング、イー・アクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。</p>
3. 2013年度の定点的評価の実施方針	8	<p>3-2 移動系通信市場</p> <p>(2) 移動系データ通信市場の分析</p> <p>【移動系データ通信市場の分析指標】</p> <p>分析指標(2013)</p> <p>(1) 消費者市場に関するデータ</p> <p>【供給側データ】</p> <p>2013は、特に次の事項の分析に傾注。</p> <p>1) 経年変化</p> <p>2) 企業グループ単位での競争状況</p> <p>(2) 事業者間取引に関するデータ(新規)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 周波数の保有状況(新規)</li> </ul>

領域	頁	意見
		<p>【意見】</p> <p>今年度の分析においては、企業グループ単位での周波数保有状況を分析指標としておりますが、PHSが利用する周波数帯域については、弊社のみで割当てられたものではなく、PHS事業者及び自営PHSが使用する共用周波数帯域となっております。このため、本周波数帯域については、特定の事業者の保有周波数とみなすべきでないと考えております。</p> <p>また、競争状況評価の指標として周波数の保有状況を勘案するのであれば、割当帯域量だけでなく、現時点での利用制限の有無や今後の高度化・高速化の可能性、グローバルバンドか否か等、サービス面への影響を考慮し、多角的な視点から評価することが適切と考えます。</p> <p>なお、弊社については、PHSをベースとして独自のサービスを展開していることから、個別の事業者体として取扱っていただくよう要望致します。</p>

以上

意見書

平成 25 年 11 月 5 日

総務省総合通信基盤局

電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 105-7304  
(ふりがな) どうきょうとみなとくひがしんぼし  
住 所 東京都港区東新橋一丁目9番1号  
(ふりがな) びーびーかぶしがいしゃ  
氏 名 ソフトバンクBB株式会社  
だいひょうとりしまりやくしやちようけんしーいーおー そん まさよし  
代表取締役社長兼CEO 孫 正義

郵便番号 105-7316  
(ふりがな) どうきょうとみなとくひがしんぼし  
住 所 東京都港区東新橋一丁目9番1号  
(ふりがな) かぶしがいしゃ  
氏 名 ソフトバンクテレコム株式会社  
だいひょうとりしまりやくしやちようけんしーいーおー そん まさよし  
代表取締役社長兼CEO 孫 正義

郵便番号 105-7317  
(ふりがな) どうきょうとみなとくひがしんぼし  
住 所 東京都港区東新橋一丁目9番1号  
(ふりがな) かぶしがいしゃ  
氏 名 ソフトバンクモバイル株式会社  
だいひょうとりしまりやくしやちようけんしーいーおー そん まさよし  
代表取締役社長兼CEO 孫 正義

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

このたびは、「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013(案)」(以下「本実施細目案」といいます。)に対する意見募集に関し、意見提出の機会を設けて頂いたことにつきまして、御礼申し上げます。以下のとおり弊社共の意見を述べさせていただきますので、宜しくお取り計らいの程、お願い申し上げます。

領域	頁	意見
2. 2013年度の戦略的評価の実施方針	2	<p>【総務省案】</p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>2.3 NTTグループの各事業会社(NTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ)は、2012年7月以降、それぞれ提供する電気通信支援役務の料金等に係る業務をNTTファイナンスに移管した上で「おまとめ請求」という連携サービスを開始している。</p> <p>2.7 2013年度においても、連携サービスについて、企業グループ内の料金請求業務の統合等を含め、分析の対象とする。具体的には、この「移動系通信+固定系通信」の連携サービスの新展開について、同サービスの顧客に対する訴求力の計量的な把握を行うこととする。</p> <p>【意見】</p> <p>今年度、新たに連携サービスの一形態として企業グループ内の料金請求業務の統合を分析の対象とすることに賛同します。本件の分析に当たっては、料金請求業務の統合といった複数の市場支配的な事業者による連携サービスが、利用者のサービス選択にどの程度影響を及ぼすのか、また、市場間で不当に支配力を行使し得る要素となっていないか等について、詳細に分析頂くことを要望します。</p> <p>なお、サービス選択への影響調査として利用者アンケートを採る際には、料金請求業務の統合を利用する場合に、各種サービス(固定電話、固定系ブロードバンド、移動体、ISP、コンテンツサービス等)の中からどれを優先して選択し、それ以外のサービスを切り替えるのか等についても調査するとより有益と考えます。</p>

領域	頁	意見
		<p>また、分析に当たり、連携サービスの顧客に対する訴求力を計量的に把握しようとする場合、既に「auスマートバリュー」や「おまとめ請求」等の連携サービスが提供中であることから、サンプリングバイアスがかかることとなります。従い、少なくともアンケート対象者の属性として、対象となる連携サービスの利用有無を掲載する等、どの程度のバイアスがかかっているのかを推測する一助となる情報も同時に開示頂きたいと考えます。</p>
2. 2013年度の戦略的評価の実施方針	2	<p>【総務省案】</p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>2.4 2013年度からは、KDDIがJ:COMを、ソフトバンクがワイヤレス・シティ・プランニング、イー・アクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。</p>
3. 2013年度の定点的評価の実施方針	7	<p>3-2 移動系通信市場</p> <p>(2) 移動系データ通信市場の分析</p> <p>3.6 2013年度の競争評価では、2012年度の供給側の基本データを継続して取得し、経年変化等周波数の保有状況を含めた分析を行う。特にMVNOに関しては、2012年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う。また、周波数の保有状況については、同取引に関連する評価に当たったの勘案要素として取り扱う。</p> <p>【移動系データ通信市場の分析指標】</p> <p>分析指標(2013)</p> <p>(1) 消費者市場に関するデータ</p> <p>【供給側データ】</p> <p>2013は、特に次の事項の分析に傾注。</p>



領域	頁	意見
		<p>1) 経年変化</p> <p>2) 企業グループ単位での競争状況</p> <p>(2) 事業者間取引に関するデータ(新規)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>周波数の保有状況(新規)</li> </ul> <p>【意見】</p> <p>今年度の移動系通信市場の分析においては、企業グループ単位での競争状況の分析に傾注するとされており、電気通信事業者のグループ化の動きの例として連結子会社化が取り上げられています。弊社共の場合においては、2014年3月期より国際会計基準(IFRS)に基づく連結貸借対照表において、Wireless City Planning株式会社殿及びイー・アクセス株式会社殿を連結子会社としていますが、両社の株式を取得する際には、関係機関の指導に従い、種々の法規制や手続を適切に遵守した上で、各社が独立性を担保する形で契約を締結しています。実際の事業活動においても、各社独立したサービスを提供し、個別の企業努力により顧客獲得に努めているところです。従い、市場の競争状況の分析においては、基本的には各事業者を個別の事業体として分析すべきと考えます。</p> <p>なお、何らかの基準を設け、企業グループの範囲を定義する際は、各グループが採用している会計基準が異なること等によって、グループ間で条件に差異が生じることのないよう、同一基準を用いて定義すべきと考えます。</p> <p>また、本分析においては、周波数の保有状況を勘案要素とすることとしていますが、周波数の割当てにあつては、例えば「3.9世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針」等で示されるように、申請者の議決権の三分の一以上を保有する他社が同一の開設計画の認定申請をしてはならない旨の制限が課せられ、各事業体の独立性が担保されているところであるため、周波数割当て時の要件と今回定義する企業グループの範囲との間に齟齬が生じないよう、留意が必要と考えます。</p>
2. 2013年度の戦略的評価の実施方針	2	<p>【総務省案】</p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>2.4 戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、グループ単位での市場シェアの算定を行うこととする。その際、同一グループ内の事業者間の取引による連携サービスにあつては契約数を重複</p>

領域	頁	意見
4. 情報の収集	14	<p>して計上してしまう可能性があることから、所要の控除を行うこととする。</p> <p>4-2 供給者(事業者)側からの情報収集</p> <p>(3) 情報の取り扱い</p> <p>4.10 競争評価を適切に実施するために公表が必要な情報であるにもかかわらず事業者等から公表の承諾を得られないような場合には、承諾が得られないという事実を明確にする等、透明性の確保に努める一方、収集した情報のうち集計前のデータ等、公表された場合に当事者又は第三者の権利、利益や公共の利益を害するおそれのあるデータについては、非公表とすることも含め、取扱いに十分な配慮をすることとする。</p> <p>【意見】</p> <p>上記記載のとおり、グループ単位での市場シェア算定を行う際、同一グループ内の事業者間取引による契約数の重複を控除するとありますが、本分析にあつては、事業者間の取引状況が個々に詳らかになる可能性が高いと考えます。競争評価の施策においては、本実施細目案にも記載のとおり、収集する情報の取扱いに配慮頂いているところではありますが、各社の経営情報に該当するものについては、開示の対象を各社公表データに留める等、引き続き事業者の事業活動への影響を十分考慮頂くことを要望します。</p>
2. 2013年度の戦略的評価の実施方針	3	<p>【総務省案】</p> <p>(2) 地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析</p> <p>2.10 2013年度の戦略的評価においては、このような競争状況の異なる4つのブロックを取り上げてその中の超高速ブロードバンドサービスの分析を行う。分析の指標としては、設備競争の結果である加入者系光ファイバ回線数のシェアや、加入者系光ファイバの事業者間取引の結果であるNTT東西の回線貸出率・貸出数といった従来から利用してきたもののほか、地域におけるFTTHサービスの提供事業者数、カバー率等の新たな勘案要素を導入する。</p> <p>【意見】</p>

領域	頁	意見
		<p>昨年度の分析では、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社が保有する光ファイバ回線数に占める貸出回線数の割合が9.2%と、一昨年度の5.8%から大きく増加する結果となりました。しかしながら、貸出回線数全体の数字だけでは、増加傾向を示す要因や用途の内訳等の分析には不十分であるため、今年度以降においては、シングルスター方式とシェアアクセス方式とに区別した貸出回線数の割合を経年で調査、分析すべきと考えます。さらに、用途毎の利用割合やその推移を分析するため、集合住宅、戸建住宅及びビジネス利用に区別した割合についても経年での調査が必要と考えます。</p> <p>また、今年度より新たな勘案要素として導入される地域毎のFTTHサービスの提供事業者数においては、ADSLサービスについても同様の調査を実施し、両者の比較を通して、FTTHサービスの競争進展状況や参入障壁の有無等について分析することを要望します。</p> <p>今年度においては以上のような分析を実施頂き、FTTH市場への参入環境が整っているのか、また、サービス競争が真に進展しているのかについて、精緻な分析、評価に努めて頂きたいと考えます。</p>
3. 2013年度の定点的評価の実施方針	5	<p>【総務省案】</p> <p>3-1 市場の画定</p> <p>3.2 市場集中度(HHI)が低く明らかに競争的な市場である場合又は利用者が他の類似サービスへの移行が顕著で規模が相対的に小さい市場である場合には分析のみを行うこととする。すなわち、前述の④ISP市場、⑥050-IP電話市場及び⑦WANサービス市場を評価の対象外とし、それ以外の①移動系データ通信市場、②移動系音声通信市場、③固定系ブロードバンド市場、⑤固定電話市場、⑧移動系超高速ブロードバンド市場及び⑨FTTH市場について分析・評価を実施していく。</p> <p>【意見】</p> <p>昨年度のWANサービス市場の評価においては、市場全体の契約数が年々増加傾向にある中、NTT系事業者が61.8%と依然高いシェアを占めることから、協調して市場支配力を行使し得る地位にあるとの評価が為されました。</p> <p>一方で、今後の留意事項として、クラウドサービス等の更なる展開を踏まえると、通信回線サービスのみに基づく市場画定の在り方を検討する必要があるとの言及も為され、結果、今年度においては、WANサービス市場が評価の対象外とされているとこ</p>

領域	頁	意見
		<p>ろです。</p> <p>しかしながら、クラウドサービスはその利用形態により、高可用なWANサービスの必要性が高まることから、企業向けWANサービスのニーズはこれまで以上に高まると推測できます。また、日本電信電話株式会社が「グローバル・クラウドサービス」を事業の基軸にすると言明されていること等に鑑みると、WANサービス市場についてクラウドサービスも含め一体的に捉えた場合であっても、NTT系事業者の市場支配力は高いレベルにあると想定されるのではないかと考えます。従い、少なくとも現時点においてWANサービス市場を評価の対象外とすることは不相当であり、引き続き評価を実施して頂くことを要望します。</p> <p>※2012年11月8日発表「新たなステージを目指して」 <a href="http://www.ntt.co.jp/news2012/1211jzvh/pvxf121108d_01.html">http://www.ntt.co.jp/news2012/1211jzvh/pvxf121108d_01.html</a></p>
3. 2013年度の定点的評価の実施方針	7	<p>【総務省案】</p> <p>3-2 移動系通信市場</p> <p>(2) 移動系データ通信市場の分析</p> <p>3.6 2013年度の競争評価では、2012年度の供給側の基本データを継続して取得し、経年変化等周波数の保有状況を含めた分析を行う。特にMVNOに関しては、2012年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う。</p> <p>【移動系データ通信市場の分析指標】</p> <p>分析指標(2013)</p> <p>(1) 消費者市場に関するデータ</p> <p>【供給側データ】</p> <p>① 市場の規模(契約数、売上高)、事業者別シェア</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ MVNOサービスの動向</li> </ul> <p>【意見】</p> <p>昨年度、MVNOに関する分析の一つとして、MNOからのサービス変更コストとMVNOからのサービス変更コストが比較されていま</p>

領域	頁	意見
		<p>したが、この分析では、MNOにおいてはSIMロック解除が不可である場合、MVNOにおいてはSIMロック解除が可能である場合と、特定のケースが扱われていました。しかしながら、現状、サービス変更する際は端末を含めて買い換えることが一般的である状況に鑑みても、上記分析は、稀なケースにのみ焦点を当てたものであると考えます。</p> <p>従い、今年度にMVNOサービスの動向を分析する際には、昨年度のような特定の側面のみを切り出した分析を行うのではなく、利用者の利用実態を考慮した一般的かつ汎用的なケースを扱うことにより、市場を公平に俯瞰する分析に努めて頂くことを要望します。</p>
2. 2013年度の戦略的評価の実施方針	2	<p>【総務省案】</p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>2.5 移動系通信市場では、もとより電波資源の有限・希少性から携帯電話、PHS、BWAといった事業領域に他社からの回線提供を受けずに直接参入ができるMNOの事業者数が限られ、寡占の生じやすい分野である。そうした同市場の特殊性にかんがみ、MNO間のサービス品質・競争に大きな影響を及ぼす周波数の保有状況を考慮するほか、MNOから通信回線の提供を受けて事業を営むMVNOが数多く存在する現状を踏まえ、MNOと同一グループに属するMVNO (MNOでもあるMVNOを含む。)の契約数の取扱いを検討する必要がある。</p>
3. 2013年度の定点的評価の実施方針	7	<p>3-2 移動系通信市場</p> <p>(2) 移動系データ通信市場</p> <p>3.6 2013年度の競争評価では、2012年度の供給側の基本データを継続して取得し、経年変化等周波数の保有状況を含めた分析を行う。特にMVNOに関しては、2012年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う。また、周波数の保有状況については、同取引に関連する評価に当たっての勘案要素として取り扱う。</p> <p>【移動系データ通信市場の分析指標】 分析指標(2013)</p>

領域	頁	意見
		<p>(2) 事業者間取引に関するデータ(新規)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ MVNOの事業環境</li> <li>・ 周波数の保有状況(新規)</li> </ul> <p>【意見】</p> <p>今年度より、事業者間取引に関する新たな勘案要素として周波数の保有状況が追加されていますが、MVNOの競争環境の分析においては、事業者間取引が適正に行われ、MVNOの参入機会や事業継続可能な環境が確保されているかが論点であると考えます。MVNO-MNO間の取引としては、利用できる通信サービス(3G、LTE等)の種別・品質やネットワークの提供条件が中心的な課題であり、MNOの周波数の保有状況は、MVNOの競争環境分析に直接影響するものではないと考えます。また、周波数割当て時の条件が各々に異なること、既に割当てられている周波数であっても利用制限等の条件が個別に存在すること、採用されている通信方式が複数存在すること等に鑑みると、各事業者の周波数の保有状況を公平に扱うことは困難であり、これらの点を踏まえると事業者間取引の勘案要素として周波数の保有状況を取り上げることは適当でないと考えます。</p>
3. 2013年度の定点的評価の実施方針	8	<p>【総務省案】</p> <p>3-2 移動系通信市場</p> <p>(2) 移動系データ通信市場</p> <p>【移動系データ通信市場の分析指標】 分析指標(2013)</p> <p>(1) 消費者市場に関するデータ</p> <p>【需要側データ】</p> <p>③ 料金、データ通信量等</p> <p>⑤ サービス変更コスト</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ サービス変更コストの構成</li> <li>・ キャンペーン、割引制度等</li> </ul>

領域	頁	意見
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ SIMロック解除の動向</li> <li>・ 番号ポータビリティの動向</li> </ul> <p>【意見】</p> <p>昨年度の料金に関する分析では、上位3社のデータ定額通信料の比較のみを以って、「上位3事業者間の料金競争が進展している」とは言い難い」との評価が為されていましたが、利用者における実際の月々の支払額は、料金プランやパケット定額サービス等の合計額に、様々なキャンペーンや割引サービス等が加味された金額であり、料金競争の評価に当たっては、そうした料金体系全般を俯瞰した分析が必要であると考えます。また、昨今上位3事業者以外のMNO各社においても、事業戦略・マーケティングの観点から、通信量に制限を設定した低価格プランも出ていることから、今年度の分析においては、対象を上位3社に限定せず、各種割引サービス等も含めた料金全般について分析、評価すべきと考えます。</p>
3. 2013年度の定点的評価の実施方針	8	<p>【総務省案】</p> <p>3-2 移動系通信市場</p> <p>(2) 移動系データ通信市場</p> <p>【移動系データ通信市場の分析指標】</p> <p>分析指標(2013)</p> <p>(1) 消費者市場に関するデータ</p> <p>【需要側データ】</p> <p>⑤ サービス変更コスト</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ サービス変更コストの構成</li> <li>・ キャンペーン、割引制度等</li> <li>・ SIMロック解除の動向</li> <li>・ 番号ポータビリティの動向</li> </ul>

領域	頁	意見
		<p>【意見】</p> <p>SIMロック解除については、各社における通信方式や利用周波数帯の違いにより、市場全体で機能する環境が整っていないのが現状です。また、各事業者が提供する携帯電話端末の多くは、当該事業者への提供を目的に個別に最適化されたものとなっており、他事業者で利用した場合には、通信品質が異なり得る上、場合によっては一部の周波数を利用したサービスしか受けられなくなることも想定されます。こうした状況を利用者自身が認識するのが困難であることや、SIMロック解除を利用して回線を別で契約する場合と、回線と端末をセットで契約する場合とでは保守できる範囲が異なること等からも、依然、多くの利用者にとって混乱を招く状況であることに変わりはないと認識しています。</p> <p>SIMロック解除の利用意向に関する利用者アンケートにおいては、上記状況に鑑みると、SIMロック解除における制約条件や、他のサービス変更方法との違い(料金等)等を反映した設問設計をしなければ、有意義な調査結果には繋がないものと考えます。従い、SIMロック解除に関する分析に当たっては、それを取り巻く背景を踏まえ、実質的に意義のある内容となるよう努めて頂くことを要望します。</p>
その他	—	<p>【意見】</p> <p>今年度、戦略的評価のテーマとして掲げられている企業グループにおける連携という観点からは、サービスの連携のみならず、市場を跨いだ営業活動の連携も個別市場に影響を与え得ると想定されます。従い、需要者側としての法人を対象としたアンケートを実施し、各種サービス(固定電話、固定系ブロードバンド、移動体、WANサービス等)の主な提供元事業者が、どの程度同一企業グループに属しているかを調査することも有益と考えます。</p>

以上

## 意見書

平成25年11月5日

総務省 総合通信基盤局  
電気通信事業部 事業政策課 御中

郵便番号 100-0005  
とうきょうとちよだくまるのうち  
住 所 東京都千代田区丸の内1-8-1  
かぶしがいしや  
氏 名 株式会社ジュピターテレコム  
だいはうとりしまりやくしゃちよう もり しゅういち  
代表取締役社長 森 修一

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

頁	意見
2	<p>【総務省案】</p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>2.3 2012年度には、KDDIによるJ:COMへの出資比率引き上げとソフトバンクによるイー・アクセスへの出資に代表される、電気通信事業者の再編の動きが見られた。このグループ化と同時並行で、KDDIとCATV各社等による移動系・固定系で連携した通信サービスである「au スマートバリュー」や、ソフトバンクが資本関係を有する事業者のネットワークを利用した「Softbank 4G」など、同一企業グループ内の連携サービスの普及が進んだ。また、NTTグループの各事業会社(NTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ)は、2012年7月以降、それぞれ提供する電気通信支援業務の料金等に係る業務をNTTファイナンスに移管した上で「おまとめ請求」という連携サービスを開始している。</p> <p>2.4 2013年度からは、KDDIがJ:COMを、ソフトバンクがワイヤレス・シティ・プランニング、イー・アクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。そこで、戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、グループ単位での市場シェアの算定を行うこととする。(※以下省略)</p> <p>【意見】(※「総務省案」の記載に合わせて、各社の法人名につきましては、略称を使用し、敬称を省略させていただきます。)</p> <p>弊社J:COMは、本「総務省案」において、『2013年4月にKDDIの連結子会社になった』こと、かつ『KDDIとの間で商品・サービスの連携をしている』ことをもって、「KDDIの企業グループ」の一員として整理されています。</p> <p>しかしながら、①弊社に対する出資比率は、KDDIと住友商事がそれぞれ50パーセントずつであり、昨年KDDIと住友商事が発表のとおり、弊社は両社の共同経営体制による会社であって、KDDIによる独占的実効支配下にはありませんし、②KDDIとの商品・サービスの連携は、J:COMグループによる営業戦略の一環に過ぎません。また、③電気通信事業分野の市場において、KDDIのFTTHアクセスサービス(auひかり)とJ:COMグループのCATVアクセスサービス(J:COM NET)は実際に直接的な競合関係にあります。</p> <p>こうした事実から、少なくとも弊社については、KDDIの連結対象会社であることや商品・サービスを提携していることは、存在する事実関係の「ある一面」に過ぎませんので、ひとくりに「(KDDIの)企業グループ」として一律に整理されることについては、違和感があり、市場の競争状況の分析においてはこうした状況を踏まえて行われることを希望します。</p>

## 意見書

平成25年11月5日

総務省 総合通信基盤局  
電気通信事業部 事業政策課 御中

郵便番号 530-6116

(ふりがな) おおさかし きたく なかのしま 3ちょうめ3ばん23ごう

住 所 大阪市北区中之島3丁目3番23号

(ふりがな) かぶしきがいしゃ けいおぷていこむ

氏 名 株式会社 ケイ・オプティコム

だいひょうとりしまりやくしゃちょう ふじの たかお

代表取締役社長 藤野 隆雄

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

頁	意見
2	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>2.3 2012年度には、KDDIによるJ:COMへの出資比率引き上げとソフトバンクによるイー・アクセスへの出資に代表される、電気通信事業者の再編の動きが見られた。このグループ化と同時並行で、KDDIとCATV各社等による移動系・固定系で連携した通信サービスである「auスマートバリュー」や、ソフトバンクが資本関係を有する事業者のネットワークを利用した「Softbank 4G」など、同一企業グループ内の連携サービスの普及が進んだ。また、NTTグループの各事業会社(NTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ)は、2012年7月以降、それぞれ提供する電気通信支援役務の料金等に係る業務をNTTファイナンスに移管した上で「おまとめ請求」という連携サービスを開始している。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>NTTグループは、自らの論理によって実質的にグループ内に閉じた連携や一体的活動を数多く行っており、電気通信市場全体におけるNTTシェアの高止まりの主たる要因であると考えられます。このことは、これまで積み重ねられてきた、移動体通信業務分離やNTT再編の趣旨を逸脱して、なし崩し的にグループの再統合、独占への回帰を図るものです。</p> <p>そのため、公正競争レビュー制度との連携の観点からも、NTTグループのグループドミナンスが競争に与える影響(NTT IDログインサービス等の利用件数の推移等)について詳細に分析・評価することが必要と考えます。特に、NTTファイナンス殿によるNTTグループ内の利用料金の一括請求(おまとめ請求)については、NTTグループ4社の膨大な顧客情報がNTTファイナンス殿に集約されることになり、それらの情報を利用したクロスセル営業など不正競争の懸念があることから、利用件数の推移等について詳細に分析・評価する必要があると考えます。</p> <p>また、NTTグループは、NTTファイナンス殿のNTTグループカードを通じて、事実上のNTTグループ通信料金の割引サービス(おまとめキャッシュバックコース)も展開していることから、これらの利用件数推移や利用実態についても詳細に分析・評価する必要があると考えます。</p>

頁	意見
2	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>2.4 2013年度からは、KDDIがJ:COMを、ソフトバンクがワイヤレス・シティ・プランニング、イー・アクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。そこで、戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、<u>グループ単位での市場シェアの算定を行うこととする</u>。その際、同一グループ内の事業者間の取引による連携サービスにあっては契約数を重複して計上してしまう可能性があることから、所要の控除を行うこととする。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>「戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、グループ単位での市場シェアの算定を行う」ことに賛同します。</p> <p>ソフトバンク殿は、連結子会社であるイー・アクセス殿、ウィルコム殿およびワイヤレス・シティ・プランニング殿との間において、相互のリソース共用(無線設備の相互利用や一体営業等)によるグループ化を進めていますが、この取組は、ソフトバンクモバイル殿に対する第二種指定電気通信設備規制の潜脱に繋がる恐れがあるものと考えます。</p> <p>このことから、モバイル市場における競争の健全性を分析・評価するには、国民共有の財産であり有限希少な周波数がグループ外の他事業者に対して適切に開放されているかという点に着目すべきであり、そのためには、MNOと同一グループに属さないMVNOへの提供度合いに関する分析・評価が極めて重要であると考えます。よって、ソフトバンクグループ内企業における事業者間取引の適正性について分析・評価するのはもちろんのこと、ソフトバンクグループ外のMVNOに対する提供度合いを踏まえた上で、当該MVNOとの事業者間取引に関する公平性が適正に確保されているか継続的かつ詳細に分析・評価することが必要と考えます。</p> <p>また、総務省殿においては、ソフトバンクグループにおける第二種指定電気通信設備規制の遵守状況について厳格な調査・検証を実施すべきと考えます。</p>



頁	意見
2	<p>【総務省案】</p> <p>2.5 移動系通信市場では、もとより電波資源の有限・希少性から携帯電話、PHS、BWAといった事業領域に他社からの回線提供を受けずに直接参入ができるMNOの事業者数が限られ、寡占の生じやすい分野である。そうした同市場の特殊性にかんがみ、MNO間のサービス品質・競争に大きな影響を及ぼす周波数の保有状況を考慮するほか、MNOから通信回線の提供を受けて事業を営むMVNOが数多く存在する現状を踏まえ、<u>MNOと同一グループに属するMVNO(MNOでもあるMVNOを含む。)</u>の契約数の取扱いを検討する必要がある。</p> <p>【意見】</p> <p>「MNOと同一グループに属するMVNOの契約数の取扱い」に留意しつつ、分析・評価が実施されることに賛同します。</p> <p>ソフトバンク殿によるイー・アクセス殿の連結子会社等により、モバイル市場の寡占化が著しく進行する状況においては、MVNOの参入促進に向けた環境整備が必要であると同時に、MVNOの位置付けがこれまで以上に重要なものとなっています。しかしながら、MNOでもあるMVNOがMVNO契約数の大多数を占める現状は、周波数の割当を受けない者がMVNOとしてモバイル市場に参入することで市場活性化を促すという本来の目的にそぐわないどころか、モバイル市場の寡占化をより加速させるものであり、市場の健全な発展が著しく阻害されるものと危惧します。</p> <p>よって、モバイル市場における競争の健全性を分析・評価するには、多様かつ低廉なサービスを提供するMVNOの参入が適切に促されているかという観点でなされるべきです。そのため、事業者間取引の分析・評価にあたっては、「自社グループ内」と「自社グループ外」に取引を区分して分析し、グループ外のMVNOの参入状況を明らかにすることが必要と考えます。</p> <p>また、モバイル市場の分析にあたっては、MNOでもあるMVNOを区別した上で、例えば次の点を継続的に分析すべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・MNO別のMVNO事業者数(MVNOはどのMNOを利用しているか)</li> <li>・MNO別のMVNO契約数</li> <li>・MNOとMVNOの契約形態シェア(卸役務提供 or 事業者間接続)</li> </ul>

頁	意見
6	<p>【総務省案】</p> <p>3.4 そこで、2013年度より移動系通信市場の全体規模を表す指標として、携帯電話・PHS・BWAの3サービスに関する契約数、売上高、事業者別シェア等を採用する。<u>特に事業者別シェアの算定に当たり、従前から供給量を示す契約数のみを利用してきたが、携帯電話、PHS、BWAそれぞれの事業者のARPUの間に差異が見られることから、できる限り売上高ベースでのシェア算定も行うこととする。</u></p> <p>【意見】</p> <p>「特に事業者別シェアの算定に当たり、従前から供給量を示す契約数のみを利用してきたが、携帯電話、PHS、BWAそれぞれの事業者のARPUの間に差異が見られることから、できる限り売上高ベースでのシェア算定も行う」ことに賛同します。</p> <p>なお、移動系通信市場における競争の健全性を明らかにするため、事業者別シェアの算定に当たっては、MNO(もしくはグループ)の分析のみに留めるのではなく、MNOとMVNOとを同等・同列に取り扱った上で、分析・評価することが必要と考えます。</p>

頁	意見
7	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>3.6 2013年度の競争評価では、2012年度の供給側の基本データを継続して取得し、経年変化等周波数の保有状況を含めた分析を行う。特にMVNOに関しては、2012年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う。また、周波数の保有状況については、同取引に関連する評価に当たっての勘案要素として取り扱う。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>「特にMVNOに関しては、2012年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う」ことに賛同します。</p> <p>2012年度の戦略的評価において、移動系通信市場におけるMVNOの参入状況について一定の分析・評価がなされましたが、2013年度以降は定点的評価の中でさらに発展的な分析・評価を進め、内容を充実させていく必要があると考えます。</p> <p>ソフトバンク殿は、連結子会社であるイー・アクセス殿、ウィルコム殿およびワイヤレス・シティ・プランニング殿との間において、相互のリソース共用（無線設備の相互利用や一体営業等）によるグルーブ一体化を進めています。この取組は、ソフトバンクモバイル殿に対する第二種指定電気通信設備規制の潜脱に繋がる恐れがあるものと考えます。</p> <p>このことから、モバイル市場における競争の健全性を分析・評価するには、国民共有の財産であり有限希少な周波数がグルーブ外の他事業者に対して適切に開放されているかという点に着目すべきであり、そのためには、MNOと同一グルーブにないMVNOへの提供度合いに関する分析・評価が極めて重要であると考えます。よって、ソフトバンクグルーブ内企業における事業者間取引の適正性について分析・評価するのはもちろんのこと、ソフトバンクグルーブ外のMVNOに対する提供度合いを踏まえた上で、当該MVNOとの事業者間取引に関する公平性が適正に確保されているか継続的かつ詳細に分析・評価することが必要と考えます。</p> <p>なお、移動系通信市場における競争の健全性を明らかにするため、事業者別シェアの算定に当たっては、MNO（もしくはグルーブ）の分析のみに留めるのではなく、MNOとMVNOとを同等・同列に取り扱った上で、分析・評価することが必要と考えます。</p>

頁	意見
7	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>3.7 2012年度の需要側データとしては、従前からの料金の推移にとまらず、データ通信速度やデータ通信量、利用者満足度といったサービス品質に関するデータのほか、サービス変更コストに関する各種手数料、新規端末購入費、キャンペーン割引、SIMロック解除可能な端末の種類数等を分析対象として取り上げた。</p> <p>3.8 2013年度の競争評価においても、それらのサービス品質とサービス変更コストに関連する需要側データの取得を継続する。特にサービス品質については、2012年度の競争評価の中で表示される最大通信速度（ベストエフォート）と実効速度との間に乖離が存在することが分かったが、LTE（3.9G）サービスのよりにカバーエリア拡大のための基地局整備が進められていること等を考慮しつつ、サンプルデータの収集及び分析を行っていくこととする。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>「2013年度の競争評価においても、それらのサービス品質とサービス変更コストに関連する需要側データの取得を継続」することに賛同します。</p> <p>特に、各MNOにおけるSIMロック解除の取組は利用者の認知度が低く、市場全体に十分浸透していない状況にあると考えられることから、競争評価におけるSIMロックに係る調査・分析を単年度の取組で留めることとなれば、いつまでも実態を把握することはできません。そのため、各事業者取組の経緯、SIMロック解除端末を利用する利用者の動向、同端末の市場流通状況等を踏まえつつ、2013年度以降も継続的かつ詳細な調査・分析を進めることで、SIMロック解除に係る取組の効果を明らかにしていく必要があると考えます。</p> <p>また、SIMロックに係る調査・分析にあたっては、次のような分析も必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・SIMロック解除可能な端末の利用台数（出荷台数）の状況（端末の種類数による分析に留まらず、流通台数ベースでの分析も実施）</li> <li>・各MNOにおけるSIMロックの解除件数の実績</li> <li>・MVNOが提供する端末のSIMロック／解除状況</li> <li>・SIMフリー端末（スマートフォン、タブレット等）の流通状況（種類数、出荷台数）</li> <li>・MVNO利用者が使用する端末の状況</li> <li>・各MNOが運用しているSIMカード仕様の種類数</li> </ul> <p>加えて、利用者が端末のSIMロックを解除したとしても、他事業者のSIMカードで主要な機能が利用できなければ、SIMロック解除の意味をなさないことから、SIMロック解除後の各端末に機能制限等がないか調査することも必要と考えます。</p>

頁	意見
9	<p>【総務省案】</p> <p>3.13 2013年度の競争評価では、2012年度で基本データとした分析指標の収集を原則として継続して収集する。また、移動系データ通信による固定系ブロードバンドの代替性調査を評価に当たったの勘案要素とする。さらに、FTTH市場を引き続き部分市場とした上で、「<u>NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析</u>」及び「<u>固定系ブロードバンド市場における参入が進んでいないエリアの状況に関する分析</u>」をFTTH市場の評価に当たったの勘案要素とする。</p> <p>【意見】</p> <p>&lt;意見① 移動系データ通信のトラヒックオフロードによる固定系ブロードバンド市場への影響&gt;</p> <p>近年、スマートフォンの急速な普及等により移動系データ通信トラヒックが急増しているところですが、移動系通信事業者はこれに対応するため、宅内ブロードバンド無線ルーターを実質無償配布すること等により、自社ネットワーク以外へのトラヒックオフロードを積極的に進めています。</p> <p>また、高速大容量のデータ通信が可能なBWAやLTEに対応したフェムトセル基地局も登場しつつあるところですが、この基地局を活用する本来の目的(電波不感エリアの解消)を逸脱し、トラヒックオフロードに活用されることが懸念されます。</p> <p>このトラヒックオフロードは、本来、移動系通信事業者が負担すべき設備コストを軽減する一方、固定系通信事業者に設備コスト負担を強いるものであって、移動系・固定系通信事業者の双方の設備投資へ大きな影響を与えることから、トラヒックオフロードが競争環境に与える影響についても分析・評価することが必要と考えます。</p>

	<p>&lt;意見② NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析&gt;</p> <p>「NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析をFTTH市場の評価に当たったの勘案要素とする」ことに賛同します。</p> <p>次の点を踏まえると、NTT東西は固定電話市場における市場支配力の行使により、固定系ブロードバンド市場へのレバレッジを効かせており、「固定系ブロードバンド市場における市場支配力の強化」と「固定電話市場における市場支配力の維持」を両立していると考えられます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・加入電話を独占的に提供してきたことで醸成されたNTTのブランドイメージ等により、利用者がフレッツ光を優先的に選択するよう影響を与えている</li> <li>・フレッツ光とひかり電話のセット販売等により加入電話からOABJ-IP電話への移行を促すことで、FTTHのシェア拡大と固定電話の加入者数を維持している</li> <li>・固定電話市場におけるNTT東西殿のシェアが他を圧倒している状況に大きな変化はない</li> </ul> <p>そのため、引き続き多面的な分析を行うべきと考えます。</p> <p>加えて、PSTNマイグレーションに伴い、今後、番号ポータビリティの利用によるOABJ-IP電話への移行が増加すると考えられますが、NTT東西殿のひかり電話への移行に限り、利用者の手間を省くこと(手続きの簡素化)等が行われれば、他事業者への乗り換えの阻害要因となり得ることから、番号ポータビリティの状況を詳しく分析することも必要と考えます。</p>
--	---

意見書

平成 25 年 11 月 5 日

総務省総合通信基盤局  
電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 100-8019  
住所 (ふりがな) とうきょうとちよだくうちさいわいちょう  
東京都千代田区内幸町一丁目1番6号  
氏名 (ふりがな) エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ かぶしがいしゃ 株式会社  
代表取締役社長 ありま 有馬 あきら 彰

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」  
に関し、別紙のとおり意見を提出します。

頁	意見
2	<p>【総務省案】</p> <p>2.4 2013年度からは、KDDIがJ:COMを、ソフトバンクがワイヤレスシティ・プランニング、イー・アクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。そこで、戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、グループ単位での市場シェアの算定を行うこととする。その際、同一グループ内の事業者間の取引による連携サービスにあっては契約数を重複して計上してしまう可能性があることから、所要の控除を行うこととする。</p> <p>【意見】</p> <p>企業グループによる「移動系通信＋固定系通信」の連携サービスについては、KDDIグループによる「auスマートバリュー」が2013年9月末で540万契約(KDDI 殿 決算発表)と、急速に契約数を拡大する等、移動系・固定系市場における競争力を強めております。ISP事業において、同様の企業グループ内での移動系及び固定系と連携したサービスを展開しようとした場合、NTT東西やNTTドコモにおける現行の禁止行為制度の規制により、NTTグループでは同様のサービスの提供が不可であり、NTTグループのサービスを利用しているユーザだけが利便を享受できないケースがあると考えます。競争評価において企業グループ連携サービスの影響分析を実施して頂くにあたり、当該連携サービスが強い競争力を有していることについて、十分な分析・評価が必要と考えます。その結果によっては、競争政策の見直しを実施することも必要であると考えます。</p>
7	<p>【総務省案】</p> <p>3.7 2012年度の需要側データとしては、従前からの料金の推移にとどまらず、データ通信速度やデータ通信量、利用者満足度といったサービス品質に関するデータのほか、サービス変更コストに関する各種手数料、新規端末購入費、キャンペーン割引、SIMロック解除可能な端末の種類数等を分析対象として取り上げた。</p> <p>3.8 2013年度の競争評価においても、それらのサービス品質とサービス変更コストに関連する需要側データの取得を継続する。</p> <p>【意見】</p> <p>2013年度の競争評価においても、SIMロック解除可能な端末の種類数等を継続して分析対象とする点について、賛同致します。</p> <p>しかしながら、「SIMロック解除に関するガイドライン」において、「事業者は、SIMロック解除について、本ガイドラインに沿って、利用者の立場に立った取組に努めるものとする」とされているにも関わらず、競争評価2012における事業者別のSIMロック解除可能な端末の取扱状況を見ると、未だにごく一部の機種しか対応しない事業者が存在し、事業者間の取組に格差が生じています。今後、各事業者共通仕様のLTEの普及により、SIMロック解除に対する障壁が低くなることも勘案した上で、本競争評価では、SIMロック解除の動向について、公正競争の観点やユーザ利便性の観点から、十分な分析・評価が必要と考えます。</p>

意見書

平成 25 年 11 月 5 日

総務省総合通信基盤局

電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 105-7303  
(ふりがな) とうきょうとみなとくひがしんぽし  
住 所 東京都港区東新橋一丁目 9 番 1 号  
(ふりがな) わいやれす してい ぶらんにんぐかぶしきがいしゃ  
氏 名 Wireless City Planning株式会社  
だいいょうとりしまりやくしやちよう そん まさよし  
代表取締役社長 孫 正義

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013(案)」に関し、別紙のとおり  
意見を提出します。

頁	意見
2 頁 2 (1) 2.4	<p>【総務省案】</p> <p>2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針</p> <p>2.4 2013 年度からは、KDDI が J : COM を、ソフトバンクがワイヤレス・シティ・プランニング、イーアクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。</p> <p>【意見】</p> <p>2013 年度から弊社がソフトバンクの連結子会社とされたと記載されていますが、国際会計基準（IFRS）適用の場合には連結子会社となりますが、2013 年度から日本における会計基準に基づく連結子会社となったわけではありません。あくまでも、当社は、いわゆる BWA の開設指針における携帯電話事業者の議決権を 3 分の 1 未満とするルールに基づいて、電波を割り当てられた当初から別会社として運営を行っています。従いまして、競争状況の分析にあたっては、携帯電話・BWA・PHS といったシステムおよび通信事業毎に分類したうえで評価の実施を要望します。</p>
2 頁 2 (1) 2.5 及び 7 頁 33-2 (2) 3.6	<p>【総務省案】</p> <p>2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針</p> <p>2.5 移動系通信市場では、もとより電波資源の有限・希少性から携帯電話、PHS、BWA といった事業領域に他社からの回線提供を受けずに直接参入できる MNO の事業者数が限られ、寡占の生じやすい分野である。そうした同市場の特殊性にかんがみ、MNO 間のサービス品質・競争に大きな影響を及ぼす周波数の保有状況を考慮するほか、MNO から通信回線の提供を受けて事業を営む MVNO が数多く存在する現状を踏まえ、MNO と同一グループに属する MVNO（MNO でもある MVNO を含む。）の契約数の取扱いを検討する必要がある。</p>

頁	意見
	<p>【総務省案】</p> <p>3. 2013 年度の定点的評価の実施方針</p> <p>3.6 2013 年度の競争評価では、2012 年度の供給側の基本データを継続して取得し、経年変化等周波数の保有状況を含めた分析を行う。特に MVNO に関しては、2012 年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う。また、周波数の保有状況については、同取引に関連する評価に当たっての勘案要素として取り扱う。</p> <p>【意見】</p> <p>電波の有限・希少性については疑う余地はありませんが、それぞれの周波数割当の過去の経緯や技術的システムの違い等を考慮すべきであり、周波数の保有状況はグループという括りで比較されるべきものではないと考えています。周波数の帯域といっても、携帯電話・PHS・BWA それぞれに課せられた、システム、役務、事業運営、あるいは他事業者との共用など、それぞれの帯域ごとに制度条件が異なることから、グループ各社が保有する周波数帯域を一括りとして比較対象とすることは難しいと考えています。</p> <p>ただし、BWA については、比較的新しく、過去の経緯等も比較的複雑ではなく、かつ、BWA の開設指針における携帯電話事業者の議決権を 3 分の 1 未満とするルールに基づき、グループから独立し運用しているため、唯一、比較検討の対象になり得ると考えています。</p>

## 意見書

平成25年11月5日

総務省総合通信基盤局  
電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 103-0013

住所

とうきょうとちゅうおうく<sup>3</sup>にほんばしにんぎょうちょう  
東京都中央区日本橋人形町 3-10-2

フローラビル 8階

名称

いっばんしゃだんほうじん<sup>きょうかい</sup>  
一般社団法人テレコムサービス協会

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。



頁	意見
5 ページ	<p>【総務省案】</p> <p>(3)固定ブロードバンド・モバイルインターネットの上流サービスの利用分析(競争評価 2012 からの継続)</p> <p>2.13 このような実態を踏まえ、利用者の急増が著しいプラットフォームをはじめとする上位レイヤーの動向を把握する観点から、競争評価 2012 に引き続き、「固定ブロードバンド・モバイルインターネットの上流サービスの利用分析」を行う。</p> <p>【意見】</p> <p>現在、国内のブロードバンド環境の普及は進んでいますが、必ずしもその利活用が進んでいないとの指摘があります。そのため、上記のような上流サービスの利用状況の分析は重要と考えます。さらに、FTTH の普及に向けた競争状況の調査だけでなく、その上位で利用されるアプリケーションやサービスの普及状況および競争環境の調査も重要と考えます。ブロードバンドの利活用の代表例として、たとえば「医療」「教育」「行政」などが挙げられていますので、このような領域における利活用の状況なども分析の対象としていただけるとよいと考えます。その分析の際には、利活用サービスを提供している事業者数を含めていただければと考えます。</p> <p>また、利活用の促進に向けては、FTTH の NTT 東西殿のシェアを考慮すると、NTT 東西殿が意見書等でご主張されているとおり、NTT 東西殿 NGN と他の事業者がコラボレーションすることで、新たなビジネスを迅速に創出できる環境や多様で低廉なサービスを迅速に提供できる環境の整備が不可欠です。そのような観点から、NGN の利活用にむけた次に挙げる項目等についても分析の対象とすることが望ましいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>利用者の NGN 上での利活用サービスの充実に対する要望およびその内容</u></li> <li>・ <u>事業者の NGN 利活用の意思の有無およびその理由</u></li> <li>・ <u>事業者の NGN 仕様の理解度</u></li> <li>・ <u>NTT 東西殿の NGN 利活用に向けた事業者への取り組み(説明会の頻度等)</u></li> </ul>

7 ページ	<p>【総務省案】</p> <p>(2)移動系データ通信市場の分析</p> <p>3.6 2013 年度の競争評価では、2012 年度の供給側の基本データを継続して取得し、経年変化等周波数の保有状況を含めた分析を行う。特にMVNOに関しては、2012 年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う。</p> <p>【意見1】</p> <p>「競争状況の評価 2012」によると、MVNO 契約数は1091万、MVNO 事業者は354社に上り、それらは増加傾向にあります。一方、MNO は大きく3グループに集約され一層強い立場にあります。そのような環境下において、さらなる競争促進を図るために、MVNO の果たす役割、重要性がますます高まっており、移動系データ通信サービスの多様化、料金の低廉化を図るためには、MNO 接続機能のオープンな競争環境の整備が重要と考えます。</p> <p>そのためには、「第二種指定電気通信設備の運用に関するガイドライン」で「アンバンドル化することが望ましい機能」として記載しているISP接続機能、レイヤ3接続機能、レイヤ2接続機能のアンバンドル化の推進が重要と考えます。</p> <p>MNO の各接続機能の提供状況、提供 MVNO 数、料金等の事業者間取引条件についても分析の対象として頂けるとよいと考えます。</p> <p>【意見2】</p> <p>現在、MVNO サービスは料金面では安価で多彩な形態で提供できています。しかし、付加サービスでは MNO との差別化ができていない状況にはありません。</p> <p>2012 年度の「競争状況の評価 2012」においても、「MVNO の事業展開にあたっての課題」として「MNO とのサービス差別化」が一番大きな課題として挙げられています。</p> <p>サービス差別化のためにも、「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「注視すべき機能」として掲げられている機能を中心にアンバンドル化を一層推進していくことが重要と考えます。</p> <p>アンバンドル機能について現状のMNOの提供状況、提供意向、および「注視すべき機能」以外の機能も含めて、MVNO のアンバンドル化希望機能も分析の対象として頂けるとよいと考えます。</p>
-------	---

## 【総務省案】

## (2) 固定系ブロードバンド市場の分析

3.13 (中略) さらに、FTTH市場を引き続き部分市場とした上で、「NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析」及び「固定系ブロードバンド市場における参入が進んでいないエリアの状況に関する分析」をFTTH市場の評価に当たっての勘案要素とする。

## 【意見】

固定系ブロードバンド市場、とりわけ NGN については、現状 NTT 東西のみがサービスを提供しており、全く競争環境が整備されていない状況にあります。そのため、NGN 上での新たなサービスなどもほとんど出現しない状況が続いていますので、現状の市場分析の中でこのような点も指摘いただけるとよいと考えます。

意見書

平成 25 年 11 月 5 日

総務省 総合通信基盤局  
電気通信事業部 事業政策課 御中

郵便番号 100-8116

とうきょうと ちよだく おおてまち にちょうめ

住所 東京都千代田区大手町二丁目3番1号

名称及び代表者の氏名

にっぽん でんしんでんわ かぶしきがいしゃ

日本電信電話株式会社

うのうら ひろお

代表取締役社長 鵜浦 博夫

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」  
に関し、別紙のとおり意見を提出します。

## 別紙

### 電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013(案) についてのNTTの考え方

情報通信市場は、スマートフォンの普及や、LTEを始めとしたワイヤレスブロードバンドの高速化、SNSやクラウドの利用拡大等を背景として、固定ブロードバンドの伸びが鈍化するとともに、モバイルを中心とした市場へと急速に変化しています。

特にスマートフォンの普及は、これまでのユーザの利用形態を一変させ、ユーザは、LTEやBWA、宅内Wi-Fi経由でのFTTH等様々なブロードバンドサービスを組み合わせながら、スマートフォンにより、SNSやクラウドサービス等を自由に利用しています。

これにより、端末や上位レイヤーサービスの存在感は、より大きなものとなっており、電気通信事業者間の競争においても、本来の通信サービスよりもむしろ、スマートフォン購入時の負担を軽減すること等による端末を軸とした顧客獲得競争が激化しており、ユーザの選好の中心が通信サービスから端末等へとシフトしている状況にあります。

そのような中、通信サービスの競争状況に着目するとしても、本来、競争状況の評価における市場画定は「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針(2012年2月)」にあるとおり、主要なサービスの需要の代替性等の分析により画定されるべきものです。しかしながら、「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013(案)」においては、一部の代替性については評価の勘案要素として加えられてはいるものの、市場画定そのものは「2012年度のサービス市場と部分市場の枠組を原則として維持する」とされており、スマートフォンの登場により従来の市場の区分を意識しない利用が進み、様々なサービスの間で代替関係や主従(補完)関係が生じている現在の市場の状況を正確に反映したものにはなっていません。

さらに情報通信市場全体を俯瞰してみれば、ユーザの選好は、上位レイヤーや端末分野におけるグローバルなビッグプレイヤーの提供するサービス等へと移っている中、情報通信市場の一部に過ぎない通信レイヤーにおける電気通信事業者の間のシェアの高低により、いかなる市場支配力が生じ得るのか、市場支配力の考え方について、あらためて検証する時機を迎えていると考えます。

競争政策の立案における基礎的な事実分析となる競争状況の評価の実施にあたっては、まずは市場画定のあり方を抜本的に見直す必要があり、また今後の競争政策についても、市場環境や消費者の利用実態等の変化を適切に踏まえ、情報通信市場全体を広く俯瞰し、その変化を捉えた上で、よりユーザ利便の向上に資する政策へ見直すべきであると考えます。

# 意見書

平成25年11月5日

総務省総合通信基盤局  
電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 105-0001

とうきょうとみなとくらのもん

住 所 東京都港区虎ノ門2-10-1

氏 名 イー・アクセス株式会社

だいひょうとりしまりやくしゃちょう

代表取締役社長 エリック・ガン

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

頁	意見
2頁	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>2. 2013年度の戦略的評価の実施方針</p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析 (略)</p> <p>2. 4 2013年度からは、KDDIがJ:COMを、ソフトバンクがワイヤレス・シティ・プランニング、イー・アクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。そこで、戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、グループ単位での市場シェアの算定を行うこととする。その際、同一グループ内の事業者間の取引による連携サービスにあっては契約数を重複して計上してしまう可能性があることから、所要の控除を行うこととする。</p> <p>2. 5 移動系通信市場では、もとより電波資源の有限・希少性から携帯電話、PHS、BWAといった事業領域に他社からの回線提供を受けずに直接参入ができるMNOの事業者数が限られ、寡占の生じやすい分野である。そうした同市場の特殊性にかんがみ、MNO間のサービス品質・競争に大きな影響を及ぼす周波数の保有状況を考慮するほか、MNOから通信回線の提供を受けて事業を営むMVNOが数多く存在する現状を踏まえ、MNOと同一グループに属するMVNO (MNOでもあるMVNOを含む。)の契約数の取扱いを検討する必要がある。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>・競争評価2013においてから、周波数の保有状況を収集データとして取り上げていますが、競争評価の中で周波数を考慮するにあたってはいくつかの前提を整理しておく必要があると考えます。</p> <p>(例)</p> <p>✓ 無線サービスの高速化や大容量化が進んでいる背景から、競争環境を分析する要素として周波数の保有状況は項目の一つであるとは考えますが、一方で需要側の視点では、iPhone に代表される端末や端末仕様、並びに事業者及び端末のブランド力等も勘案すべき重要な要素となりますので、複数視点での多面的な分析の方がより重要。</p>

	<p>✓ 周波数帯域の特性や利用時期等も考慮する必要があり、保有する周波数帯域幅のみの評価では妥当性がない。</p> <p>・分析対象として企業グループに着目して評価を行うとありますが、周波数割当てに係る開設指針の要件や電波法上の規定、及び接続規制といった電気通信事業法上の規定等との整合性を鑑みると、事業体個社での分析を原則にすべきと考えます。なお、周波数の保有状況を考慮するにあたっては、同様に事業体個社で行うべきと考えます。</p> <p>・また、MNOと同一グループに属するMVNOの契約数の取扱いを検討するにあたり、MNOであるMVNOの契約数比率等については、事業戦略に係る経営情報にあたる可能性があるため引き続き配慮いただくことが必要と考えます。</p>
3頁	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>(2) 地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析 (略)</p> <p>2.10 2013年度の戦略的評価においては、このような競争状況の異なる4つのブロックを取り上げてその中の超高速ブロードバンドサービスの分析を行う。分析の指標としては、設備競争の結果である加入者系光ファイバ回線数のシェアや、加入者系光ファイバの事業者間取引の結果であるNTT東西の回線貸出率・貸出数といった従来から利用してきたもののほか、地域におけるFTTHサービスの提供事業者数、カバー率等の新たな勘案要素を導入する。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>・従来の分析に加え、FTTHサービスの提供事業者数、カバー率等の新たな視点で分析を行っていただくことは有益であり、特にFTTHサービスの提供事業者数については、事業者数が少なく寡占状態にある地域が存在すると考えられること、FTTHサービスの市場増加率が鈍化している状況にあることから、事業者が新規参入できていない状況、背景についても分析いただくことを要望します。</p>
7頁	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>(2) 移動系データ通信市場の分析 (略)</p> <p>3.6 2013年度の競争評価では、2012年度の供給側の基本データを継続して取得し、経年変化等周波数の保有状況を含めた分析を行う。特にMVNOに関しては、2012年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う。また、周波数の保有状況については、同取引に関連する評価に</p>

	<p>当たっの勘案要素として取り扱ふ。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・MNOとMVNOとの関係においては、ネットワークの外部性がより強く働く音声役務の相互接続とは異なり、MNOの競争力がMVNOの事業活動に影響を与える蓋然性が高いため、MNO全体が必ずしも優越的な立場にないことも考慮の必要があると考えます。</li> <li>・MVNOの参入状況の評価については、電気通信事業法の接続規制※が影響を与えていないか、例えば、現行の接続規制におけるメリット、デメリットの評価等についても分析する必要があると考えます。</li> </ul> <p>※NTT東西殿、NTTドコモ殿及びNTTコミュニケーションズ殿などNTTグループへの規制や規律は除く</p>
9～10頁	<p>【総務省案】</p> <p>3-3 固定系通信市場 (略) (2) 固定系ブロードバンド市場の分析 (略)</p> <p>3.13 2013年度の競争評価では、2012年度で基本データとした分析指標の収集を原則として継続して収集する。また、移動系データ通信による固定系ブロードバンドの代替性調査を評価に当たっの勘案要素とする。さらに、FTTH市場を引き続き部分市場とした上で、「NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析」及び「固定系ブロードバンド市場における参入が進んでいないエリアの状況に関する分析」をFTTH市場の評価に当たっの勘案要素とする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジの分析については、多面的な視点からの分析が必要と考えますが、例えば、利用者アンケートにて加入電話からひかり電話(+フレッツ光)への切替状況等を調査していただくことも一案としてご検討いただきたいと考えます。</li> </ul>
14頁	<p>【総務省案】</p> <p>4-2 供給者(事業者)側からの情報収集</p>

	<p>(略)</p> <p>(2) 収集する情報</p> <p>4.9 収集する情報は、電気通信事業報告規則によって収集されるものを含め、最終利用者向けサービスに関する情報を原則としているが、その他可能な限り、当該最終利用者向けサービスの提供のために行われている事業者間取引についても、各事業者に対して提出を求める。また、各サービスに関する情報だけではなく、隣接市場との関係に関する情報についても、各事業者に対して必要に応じて情報の提出を求める。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・報告規則に基づく事業者からの報告内容や各社にて公開している情報を最大限活用していただきつつ、新たな情報の提供を要する場合については、予め最終的な公開内容や範囲について事業者にご説明いただくこと、並びにMVNOに関する情報においては主体となるMVNOから収集出来るようスキームの整理を要望します。</li> </ul>
--	--

以上

意見書

平成25年11月5日

総務省総合通信基盤局  
電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 163-8460

住所 とうきょうとしんじゅくにしんじゅくにちようめさんばんにごう 東京都新宿区西新宿二丁目3番2号

氏名 かぶしがいしゃ KDDI株式会社

だいいちりしまりやくしゃちよう 代表取締役社長 たなか たかし 田中 孝司

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。  
(文中では敬称を省略しております。)



頁	意見
一	<p><b>【意見】</b></p> <p><b>総論</b></p> <p><b>通信市場の特性、競争政策の維持・強化の必要性</b></p> <p>成長戦略の実現に不可欠なICT利活用のためには、それを支える通信インフラにおける競争の促進が必要となります。</p> <p>日本は、通信自由化以降の競争政策が奏功し、諸外国に比べFTTHの普及がいち早く進展し、LTEカバー率でも他国をリードしてエリア整備を実現しています。<b>※別添1参照</b></p> <p>こうしたICT利活用を支える低廉で高品質な世界最高水準の通信インフラを維持するためには、多様な事業者が設備投資を行って競争できる環境が必要となります。</p> <p>しかしながら、通信インフラの市場は、設備投資余力・コスト競争力のある規模の大きな事業者に収斂していく特性をもっています。</p> <p>そのため、競争を機能させるための仕組みが必要となりますが、日本の通信市場は、競争政策の成果がみられる一方で、依然としてNTTグループの強さが海外と比較しても突出しすぎているという課題を抱えています。<b>※別添2参照</b></p> <p>日本の通信サービスの多様化、ユーザ利便向上のためには、引き続き支配的事業者であるNTT東・西、NTTドコモを含むNTTグループの強さをコントロールする仕組みが必要であり、競争評価においてもこの点を精緻に分析・評価していく必要があると考えます。</p> <p><b>競争評価の在り方(総合的な事業能力に対する更なる分析の徹底)</b></p> <p>NTT東・西、NTTドコモ、NTTコミュニケーションズを始めとするNTTグループ各社のシェアは、競争評価2012においては全市場において首位を独占し、各市場におけるNTT各社のシェアが他社を圧倒しています。2003年に競争評価の枠組みが導入されてから現在に至るまで、NTTグループ各社の高いシェアが長期的に維持されており、NTTの支配的地位は変わっていません。</p> <p>こうしたあらゆる市場におけるNTTグループ各社の高いシェアは、当該各社単独の市場支配力に加え、NTTグループ全体としての市場支配力が行使された結果であると考えます。</p> <p>NTTグループの市場支配力の源泉は、公社時代からのボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)や加入電話の顧客基盤、政府出資の特殊法人としての信用力・ブランド力、資本関係等を通じたグループ一体的な営業体制等、NTTグループの総合的な事業能力にあります。</p>

頁	意見
	<p>さらにICTと他業種との連携が進む中、NTTの市場支配力は通信市場のみならず上位レイヤー、他業種を含めた隣接市場へと波及しています。他業種への様々な出資・資本提携等により、NTTグループは一大コングロマリットを形成しており、それに応じて、ドミナント事業者としての影響力が通信市場から隣接市場を含めた全市場へと拡大し、NTTグループの総合的な事業能力を一層高めていることが懸念されます。</p> <p>市場支配力の有無に関する評価に当たっては、「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」(以下、基本方針)においても、シェア等の定量的指標だけでなく定性的要因も含めた多面的な分析を行うこととなっています。同基本方針では、競争評価はEU諸国における市場分析の枠組み等を踏まえた評価スキームであるとしておりますが、EU諸国の市場分析とSMP認定においても、市場シェア以外に、事業者の総合的な規模を含む様々な要素を考慮するとされています。<b>※別添3参照</b></p> <p>また、「電気通信事業法第30条第1項の規定に基づく禁止行為等の規定を受ける電気通信事業者(移動通信分野における市場支配的な電気通信事業者)の指定に当たっての基本的考え方」や、「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」においても、シェア等の基本データ以外に、「総合的な事業能力」をはじめとする様々な要素を総合的に勘案して判断することとされています。</p> <p>しかしながら、これまでの競争評価では、市場シェア等の基本データに基づき、NTTグループ各社に対する市場支配力の「存在」を認めつつも、定性的要因については、規制等の存在を勘案するものの総合的な事業能力はほとんど考慮されていないために、市場支配力は「行使」されないと判断されてきたと理解しています。今後は、定性的要因のうち、総合的な事業能力を考慮する際には、EUのSMP認定や我が国の禁止行為規制・独禁法運用指針のアプローチをとると同様に、長期的にシェアを維持している要因を分析するべきと考えます。</p> <p>基本方針において、総合的な事業能力には「資本関係を分析し、企業グループ全体としての影響を考慮することも重要である。」とされていることから、企業グループ連携に関する分析では、資本関係を持つ企業グループ内の結びつきを扱うことはもちろんです。これに加えて、実際の連携サービスには資本関係の有無にかかわらず幅広い事業者間連携があり得ることから、企業グループ外・通信事業者以外との連携も含めて幅広い視野で精緻に把握すべきと考えます。</p> <p>特にNTTグループの総合的な事業能力の分析にあたっては需要者側と供給者側の両面を見る必要があると考えます。</p> <p>(1) 訴求力の計量的な把握、分析(需要者側)</p> <p>① 同一条件下での市場間連携サービス、単独サービス等における訴求力の比較等</p> <p>② 加入電話からFTTHへのレバレッジ等</p> <p>(2) 各種指標、連携事例を踏まえた潜在的な能力の把握、分析(供給者側)</p> <p>① 資産、従業員数、保有電柱・管路、不動産、研究開発費、設備投資額、顧客基盤、営業基盤、ブランド力等<b>※別添4参照</b></p> <p>② 企業グループの連携サービス(企業グループ外、通信事業者以外の事業者との連携も含む)の事例把握</p>

頁	意見
2	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>(1) 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>2.3 2012年度には、KDDIによるJ:COMへの出資比率引き上げとソフトバンクによるイー・アクセスへの出資に代表される、電気通信事業者の再編の動きが見られた。このグループ化と同時並行で、KDDIとCATV各社等による移動系・固定系で連携した通信サービスである「auスマートバリュー」や、ソフトバンクが資本関係を有する事業者のネットワークを利用した「Softbank 4G」など、同一企業グループ内の連携サービスの普及が進んだ。また、NTTグループの各事業会社(NTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ)は、2012年7月以降、それぞれ提供する電気通信支援業務の料金等に係る業務をNTTファイナンスに移管した上で「おまとめ請求」という連携サービスを開始している。</p> <p>2.4 2013年度からは、KDDIがJ:COMを、ソフトバンクがワイヤレス・シティ・プランニング、イー・アクセス及びウィルコムをそれぞれ連結子会社とするなど、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっている。さらに、企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでおり、競争評価においてグループ別の市場シェア等を取り上げていく必要性は高まっている。そこで、戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、グループ単位での市場シェアの算定を行うこととする。その際、同一グループ内の事業者間の取引による連携サービスにあっては契約数を重複して計上してしまう可能性があることから、所要の控除を行うこととする。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>基本方針に明記されているように、画定市場の競争状況を分析・評価する際には、市場シェア等の基本データのみならず、「企業グループ全体としての影響力」を含めた「総合的な事業能力」を考慮・勘案することが重要であり、「企業グループにおける連携サービス」を分析・評価する場合は、特に、複数の市場で支配力を持つ同一グループ企業同士の連携の影響を精緻に分析する必要があります。なお、戦略的評価で扱う「企業グループ」と市場支配力の関係については、あくまでも市場画定後の各市場における各社の支配力を評価する際に勘案要素として扱うべきものであり、企業グループ単位で市場が画定されるものではないと考えます。</p> <p>また、通信サービス市場内での資本関係のある企業間の連携のみを見ても市場支配力についての十分な分析・評価はできないと考えます。「企業グループ」としての競争の実態を正しく把握するには、通信サービスだけでなく、企業グループの多角経営を通じた非電気通信サービス分野との相乗効果が通信サービス市場に発揮されているかどうかの分析も不可欠となります。更に、一般的に「連携サービス」は、資本関係のない通信事業者間の連携サービスや、通信事業と上位・下位レイヤーとの連携、他業種との連携サービスも多数存在することから、市場支配的事業者が資本関係の無い事業者との連携サービスを提供したと想定した場合の分析も必要となります。複数の市場をまたがるケースにおいては、巨</p>

頁	意見									
	<p>大な顧客基盤を持つような市場支配力を有する企業グループが、その力を利用して関連する市場から通信市場に影響力を行使する(レバレッジを行う)ことも懸念されます。</p> <p>市場支配力を有する事業者とそうでない事業者とは、関連する市場への影響は著しく異なることが想定されることから、単に連携サービスの有無を把握するだけでなく、競争に与える影響についての「戦略的な分析・評価」を試みるのであれば、支配的事業者が行う連携と非支配的事業者が行う連携との相違を十分に勘案して評価する必要があると考えます。</p> <p>以上を踏まえ、企業グループにおける連携サービスの影響を幅広い視点で分析においては、「移動系音声通信市場」や「固定系ブロードバンド市場」といった個別画定市場毎に行うのではなく、隣接市場を含めた市場間の連携サービスや、様々な業種にわたる関連出資企業の全体像を含め以下の組み合わせによる分析をする必要があります。<b>※別添 5-1 参照</b></p> <p><b>【図表】</b></p> <table border="1" data-bbox="338 1570 1129 2056"> <thead> <tr> <th></th> <th>電気通信事業者</th> <th>非電気通信事業者</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>企業グループ内 (出資企業)</td> <td>&lt;NW連携&gt; SB×イーアクセス、ウィルコム</td> <td>&lt;不動産連携&gt; NTT東西・ドコモ×NTT都市開発  &lt;電力連携&gt; NTT東西・ドコモ×NTTファシリティーズ  &lt;料金請求統合&gt; NTT東西・ドコモ等×NTTファイナンス</td> </tr> <tr> <td>企業グループ外 (非出資企業)</td> <td>&lt;セット割連携&gt; ドコモ×BBアクセス (電力系・CATV各社等)(※)</td> <td>&lt;団体連携&gt; NTTグループ各社×日本電信電話ユーザ協会  &lt;レイヤー間連携&gt; 禁止行為事業者×端末メーカー(※) " ×キラーアプリ(※)</td> </tr> </tbody> </table> <p>※現在提供されていないが、禁止行為事業者が行うことで影響が大きくなる組み合わせ例</p>		電気通信事業者	非電気通信事業者	企業グループ内 (出資企業)	<NW連携> SB×イーアクセス、ウィルコム	<不動産連携> NTT東西・ドコモ×NTT都市開発  <電力連携> NTT東西・ドコモ×NTTファシリティーズ  <料金請求統合> NTT東西・ドコモ等×NTTファイナンス	企業グループ外 (非出資企業)	<セット割連携> ドコモ×BBアクセス (電力系・CATV各社等)(※)	<団体連携> NTTグループ各社×日本電信電話ユーザ協会  <レイヤー間連携> 禁止行為事業者×端末メーカー(※) " ×キラーアプリ(※)
	電気通信事業者	非電気通信事業者								
企業グループ内 (出資企業)	<NW連携> SB×イーアクセス、ウィルコム	<不動産連携> NTT東西・ドコモ×NTT都市開発  <電力連携> NTT東西・ドコモ×NTTファシリティーズ  <料金請求統合> NTT東西・ドコモ等×NTTファイナンス								
企業グループ外 (非出資企業)	<セット割連携> ドコモ×BBアクセス (電力系・CATV各社等)(※)	<団体連携> NTTグループ各社×日本電信電話ユーザ協会  <レイヤー間連携> 禁止行為事業者×端末メーカー(※) " ×キラーアプリ(※)								

頁	意見
	<p>なお、後述のとおり、訴求力のアンケート調査を行う場合には、母集団が特定事業者の利用者に偏らないよう、アンケート対象者のサービス利用状況(=事業者シェア)が定点的分析で把握されている現状の市場シェアとほぼ一致するよう十分なサンプル数を確保する必要があります。</p> <p>① 企業グループ内連携</p> <p>(a) 特定の事業者×企業グループ内電気通信事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ドミナント事業者と非ドミナント事業者の訴求力を正確に分析するためには、実際に提供されている競争事業者の連携サービスのみに焦点を当てるのではなく、NTT グループ各社と競争事業者が同一条件でサービスを提供すると仮定した場合の「移動+固定のセット割」のユーザ選好調査を実施する必要があります。</li> <li>・特に、固定・移動共にドミナント事業者である NTT 東・西と NTT ドコモが、競争事業者が提供しているサービスと同一の条件(割引率・割引額等)で提供した場合に、競争に与える影響を精緻に分析する必要があります。</li> </ul> <p>&lt;例&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○支配的事業者連携(NTT 東・西×NTTドコモ) <ul style="list-style-type: none"> <li>・NTT 東西(FTHH シェア 72.1%:1位)×NTTドコモ(携帯電話シェア 44.8%:1位)</li> </ul> </li> </ul> <p>(b) 特定の事業者×企業グループ内非電気通信事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・料金請求統合のみでなく、不動産業界や電力業界など、他業界におけるグループ内の関係会社との結びつきが各市場の競争に影響を与えているかどうか分析すべきと考えます。</li> </ul> <p>&lt;例&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○不動産連携(NTT 都市開発)<b>*別添 5-2 参照</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NTT 持株の連結子会社(67.3%出資)である NTT 都市開発は、NTT 東・西やドコモ等との連携商品の提供等、グループシナジー効果を通じて「通信×不動産」分野における事業機会の最大化を図っている。電電公社時代からの電話局跡地などの遊休地を活用して、経団連やアーバンネットビルなど全国主要都市でのオフィスビル賃貸やマンション分譲を展開し、NTT 東西、NTT コミュニケーションズ、NTT ドコモ、NTT データ、NTT ファシリティーズ、NTT コムウェア等の NTT グループ各社のサービスとの相乗効果を発揮している。(不動産ディベロッパー大手であり、不動産賃貸収入は大手 3 社に次ぐ規模)</li> </ul> </li> </ul>

頁	意見
	<ul style="list-style-type: none"> <li>○料金請求統合(NTT ファイナンス)<b>*別添 5-3 参照</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NTT 東・西、NTT ドコモ、NTT コムの各事業会社の料金・請求部門の従業員計 8,500 人を切り離し、NTT 持株が 90%以上を出資する子会社である NTT ファイナンスに組織を統合。各事業会社から NTT ファイナンスへの債権譲渡、請求業務委託を実施し、「ヒト・モノ・カネ・情報」を一元的に管理。申込みにより NTT 東・西、NTT ドコモ、NTT コムの一括請求も行われている。</li> <li>・NTT ファイナンスによる料金の請求・回収業務の統合により、延べ顧客数:1 億 3 千万件超という強大な顧客基盤を形成。(2013 年 3 月期決算資料によると、NTT ファイナンスのビルディング業務開始 9 か月後には、契約実行高:4 兆 2,260 億 5,100 万円、売上高:1,768 億 3,600 万円)</li> <li>・また、以前より NTT ファイナンスカードでクレジット払いをする場合は、グループの通信料が割引かれる仕組みも存在。</li> </ul> </li> <li>○電力連携(NTT ファシリティーズ)<b>*別添 5-4 参照</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NTT 持株の連結子会社(100%出資)である NTT ファシリティーズは、「通信×電力」分野において、NTT 東・西のフレッツ網との連携サービスを試行している。</li> </ul> </li> </ul> <p>② 企業グループ外連携</p> <p>(c) 特定の事業者×企業グループ外電気通信事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市場支配的な事業者が、企業グループ(資本関係)外の事業者と連携サービスを提供する場合も競争に与える影響があると考えられます。</li> </ul> <p>&lt;例&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○NTTドコモ×ブロードバンドアクセスサービス提供事業者 <ul style="list-style-type: none"> <li>・仮に携帯電話市場シェア1位の NTT ドコモが、全国のブロードバンドアクセスサービス提供事業者と排他的な連携サービスを提供した場合、市場に与える影響大と想定。</li> </ul> </li> </ul> <p>(d) 特定の事業者×企業グループ外非電気通信事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・特に、支配的事業者が他の業界と連携する場合、または、他の業界において、ある一定の影響を持つ事業者(団体)と連携する場合、競争に与える影響が大きいと考えられます。</li> </ul> <p>&lt;例&gt;</p>

頁	意見
	<p>○禁止行為事業者×端末メーカー ・仮に NTTドコモが影響力のある端末メーカーと排他的に提携した場合、市場に与える影響大と想定。</p> <p>○禁止行為事業者×キラーアプリ ・仮に NTTドコモがキラーアプリと排他的に提携した場合、市場に与える影響大と想定。</p> <p>○NTTグループ各社×日本電信電話ユーザ協会 <b>※別添5-5参照</b> ・日本電信電話ユーザ協会は、電電公社時代から継承する営業基盤を活用。47 都道府県に支部、さらに 329 の地区協会があり、事務局の殆どは NTT 東・西の支店又は県域等地域子会社に設置されている。 ・NTTグループ OB が同協会の役員に就き、現役の NTT 東・西、NTTドコモ、NTT コミュニケーションズの役員・法人部門の長が、同協会の諮問機関である「評議員会」のメンバーとなっている等、NTTグループが協会運営に直接関与。 ・同協会は、商工会議所や地場企業等の会員に向けて、ブロードバンドセミナーや講演会等を開催し、NTTグループ各社の商品・サービスの紹介や割引、地場企業にとって有力な宣伝ツールとなる電話帳(公社時代から継承する顧客基盤を基に作成)の広告割引等を行っている。 ・事業計画には、「NTTグループとの連携による会員拡大」を掲げており、NTT 各社サービス等の会員特典を活かした会員拡大を進めている。</p>
3	<p><b>【総務省案】</b> 2.7 2013 年度においても、連携サービスについて、企業グループ内の料金請求業務の統合等を含め、分析の対象とする。具体的には、この「移動系通信+固定系通信」の連携サービスの新展開について、同サービスの顧客に対する訴求力の計量的な把握を行うこととする。このようなバンドル割引サービス(一種の非線形料金)が寡占的な産業構造に与える効果に関しては、その事例が不十分であり競争政策に有効な検証を行うことが必要となる。 さらにその分析を通じて、企業グループによる「移動系通信+固定系通信」の連携サービスに係る環境条件に関しても検証する。</p> <p><b>【意見】</b> 訴求力のアンケート調査を行う場合には、母集団が特定事業者に偏らないよう、アンケート対象者のサービス利用状況(=事業者シェア)が定</p>

頁	意見
	<p>点的分析で把握されている現状の市場シェアとほぼ一致するよう十分なサンプル数を確保する必要があります。</p> <p>2012 年度の戦略的評価における「移動系通信+固定系通信」型の連携サービスは、au スマートバリュー等を対象としていると思われませんが、au スマートバリュー等を選択したユーザ側の分析だけでなく、料金面の優位性がありながら NTT 東・西・ドコモに留まった NTT ユーザ側の分析を行っていただきたいと考えます。例えば、NTT に留まった要因には、NTT の信用力やブランド力など、NTTグループの総合的な事業能力が影響していることも想定されます。現に FTTH サービス市場のシェアを見ても、au スマートバリュー等を選択したユーザよりも、NTT に留まったユーザの方が圧倒的に多く存在することが想定されることから、その背景となる要因を分析して頂きたいと考えます。</p> <p>その上で、市場支配的事業者である NTT 東・西とドコモが他事業者と同様の連携サービスを提供した場合に、市場にどのような影響を及ぼすのかを精緻に分析する必要があります。調査の客観性・公平性を担保するため、サービスの利用条件(割引額・割引率)を同じと仮定し、どの事業者のサービスを選択するかを問うなど、真の訴求力を確認できるような設問方法を検討することが必要です。</p> <p>また、連携サービスは、同一企業グループ内の「移動系通信+固定系通信」型のみならず、様々な種類のサービスが存在することから、電気通信事業者間の連携サービスの訴求力のアンケート調査を行う場合は、相手先が同一企業グループ内であるか否かに関わらず、アンケート調査に含めるべきと考えます(4 頁【図表】(a)、(c))。</p> <p>一方、企業グループの多角経営を通じた相乗効果や他業界との連携等、非電気通信事業者との連携サービス(4 頁【図表】(b)、(d))については、同一条件でのサービス提供を仮定することは困難であるため、開示されている情報を基に、総合的な事業能力の分析を行うことが重要と考えます。</p> <p>なお、上述のとおり、戦略的評価で扱う「企業グループ」と市場支配力の関係については、あくまでも市場画定後の各市場における各社の支配力を評価する際に勘案要素として扱うべきものであり、企業グループ単位で市場が画定されるものではないと考えます。</p>
5	<p><b>【総務省案】</b> 3-1 市場の画定 3.2 2013 年度においては、2012 年度のサービス市場と部分市場の枠組を原則として維持する 4。その一方で、市場集中度(HHI)が低く明らかに競争的な市場である場合又は利用者が他の類似サービスへの移行が顕著で規模が相対的に小さい市場である場合には分析のみを行うこととする。すなわち、前述の④ISP市場、⑥050-IP 電話市場及び⑦WAN サービス市場を評価の対象外とし、それ以外の①移動系データ通信市場、②移動系音声通信市場、③固定系ブロードバンド市場、⑤固定電話市場、⑧移動系超高速ブロードバンド市場及び⑨FTTH 市場について分析・評価を実施していく。 なお、事業者間取引に関するデータに位置づけられる基本データについて、小売市場に関するデータとは区別して分析を行うこととする。</p>

頁	意見
	<p><b>【意見】</b></p> <p>(1)ISP 市場</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ISP 市場全体における NTT グループの市場支配力が小さくなりつつあるとしても、アクセス網との結びつきを見た場合には NTT 東・西のフレックスサービスを対象とした ISP に占める NTT グループ ISP (OCN、ぷらら) のシェアは高いと推測されます。戦略的評価において、グループ連携を扱うことから、ISP 市場における定点的市場分析においても戦略的評価の要素を勘案し、アクセスと ISP の関係をグループ連携の観点から分析・評価する必要があると考えます。</li> </ul> <p>(2)050-IP 電話市場</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>050-IP 電話市場については移行期の状況にあり、2013 年3月時点において未だ市場に 721 万もの番号数が存在していることを踏まえれば、評価対象から除くことは時期尚早と考えます。</li> </ul> <p>(3)WAN サービス市場</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>競争評価 2012 においても、「WAN サービス市場における市場支配力に関しては、事業者別シェア等を踏まえれば、NTT 系事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる」としています。市場規模も依然として拡大傾向にあることを踏まえれば、評価対象から除くことは時期尚早と考えます。</li> </ul>
6	<p><b>【総務省案】</b></p> <p>3-2 移動系通信市場</p> <p>(1)移動系通信事業の概況</p> <p>3.3 2011 年度の評価から、移動系通信市場をデータ通信と音声通信に区別することとしたことから、同市場の全体規模の指標として、従前より継続的にデータを取得してきた「携帯電話・PHSサービス」に着目してその契約数、売上高(収益)、事業者別シェア等を公表してきた。しかしながら、「携帯電話・PHSサービス」は、移動通信分野における市場支配的な電気通信事業者の指定等に当たって想定している事業分野と必ずしも合致しておらず、また、BWAがLTE(3.9G)と同様の移動系超高速ブロードバンドサービスに位置づけられることにかんがみれば、見直しを要すると考えられる。</p> <p>3.4 そこで、2013 年度より移動系通信市場の全体規模を表す指標として、携帯電話・PHS・BWAの3サービスに関する契約数、売上高、事業</p>

頁	意見
	<p>者別シェア等を採用する。特に事業者別シェアの算定に当たり、従前から供給量を示す契約数のみを利用してきたが、携帯電話、PHS、BWAそれぞれの事業者のARPUの間に差異が見られることから、できる限り売上高ベースでのシェア算定も行うこととする。</p> <p><b>【意見】</b></p> <p>(1) 移動系通信市場(全体:携帯電話・PHS)への「BWA」の追加について</p> <p>BWA(広域移動無線アクセスシステム)は、固定/移動の分類としては、移動体通信に位置づけられるものの、利用者視点で見た場合、音声通信ができないことから、データ通信専用端末としての位置づけが一般的です。電波関連法制においても、BWA は、音声サービスの提供が前提となっているいわゆる「携帯電話」とは明確に区別されており、BWA としては電話番号も付与されておらず、携帯電話サービスとは異なるサービスとして位置づけられています。</p> <p>このため、BWAは移動系データ通信サービスではありますが、市場として画定する場合には現時点においては、携帯電話(LTE/3G)やPHSとは別に扱うべきと考えます。</p> <p>また、「2013 年度より移動系通信市場の全体規模を表す指標として、携帯電話・PHS・BWAの3サービスに関する契約数、売上高、事業者別シェア等を採用する。」とのことですが、競争評価において画定する市場はあくまでも「移動系データ通信市場」と「移動系音声通信市場」であり、「携帯電話・PHS・BWA」を全て一括りにした市場を画定するものではない、と理解しております。</p> <p>なお、総務省殿が公表されている「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ」においては、「携帯電話・PHS・BWAの契約数の事業者別シェア」として、「携帯電話・PHS・BWA」を一括りにしておりますが、音声とデータを一括りにすることは適切でないと考えます。</p> <p>(2) 部分市場の超高速ブロードバンド市場「BWA/LTE」の評価対象化について</p> <p>利用者視点では、BWA は、データ専用端末として使われる場合と、携帯電話(3G)のデータ通信のオフロード用の補充サービスとして使われる場合があります。また、LTE については、携帯電話サービスにおける3G網とのシームレスなハンドオーバーを通じて、3G と一体で提供されているのが実態です。</p> <p>このため、現時点で、携帯電話・BWA それぞれのサービスの一面を切り離して移動データ通信の部分市場として「超高速」市場を画定・評価することは、サービスの提供形態・利用実態の観点から適切ではないと考えます。当面の間は、BWA/LTE の普及状況を静観し、市場が成熟した段階で、改めて市場をどのように画定すべきかを検討することが適当であると考えます。</p>

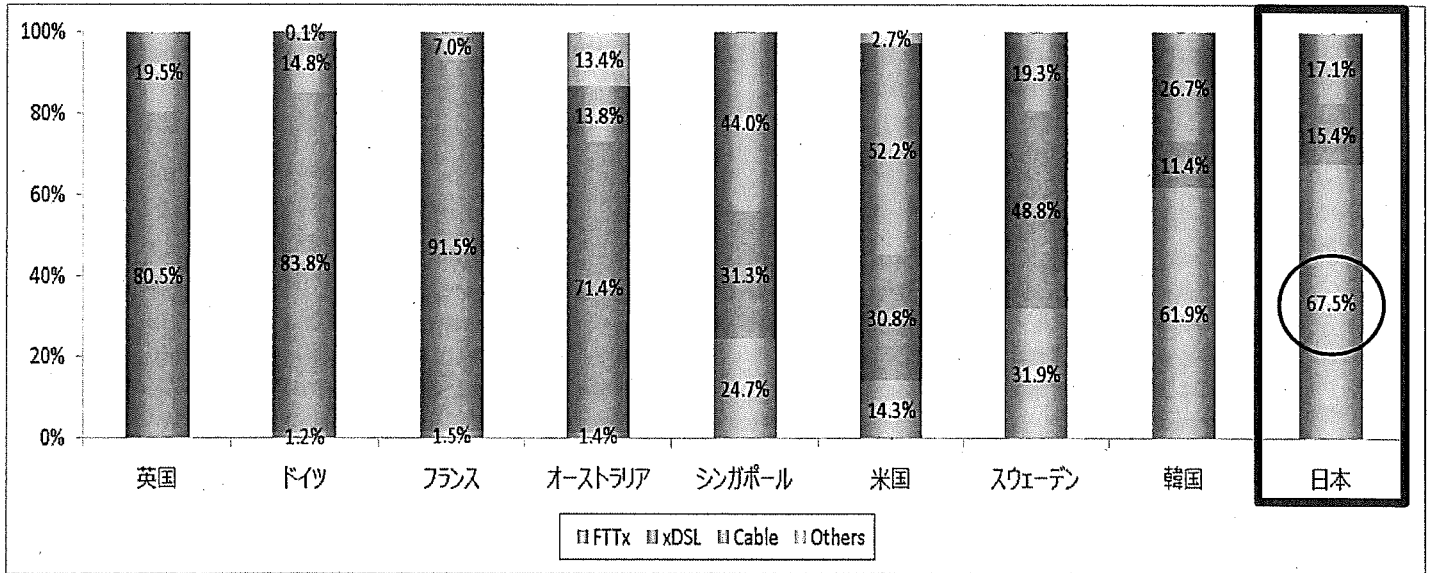
頁	意見
6	<p>【総務省案】</p> <p>(2) 固定系ブロードバンド市場の分析</p> <p>3.13 2013年度の競争評価では、2012年度で基本データとした分析指標の収集を原則として継続して収集する。また、移動系データ通信による固定系ブロードバンドの代替性調査を評価に当たっての勘案要素とする。さらに、FTTH市場を引き続き部分市場とした上で、「NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析」及び「固定系ブロードバンド市場における参入が進んでいないエリアの状況に関する分析」をFTTH市場の評価に当たっての勘案要素とする。</p> <p>【意見】</p> <p>&lt;移動系データ通信による固定系ブロードバンドの代替性&gt;</p> <p>移動系データ通信は、周波数リソースの制約や機能面の特性の観点から、通信速度や収容ユーザ数において一定の制限があり、固定系ブロードバンドとの比較の上では常時安定した通信速度を提供することができないのが実態です。これにより、移動系データ通信は、常時接続を前提とする固定ブロードバンドの代替には成り得ないと考えます。</p> <p>特にスマートフォンの普及に伴うデータトラフィック急増により、移動系ネットワークのオフロードとして固定系ブロードバンドを利用する等、固定系ブロードバンドは移動系データ通信を補完する役割も果たしています。</p> <p>&lt;NTT 東・西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析&gt;</p> <p>これまでの競争評価では、FTTH市場におけるNTT 東・西シェアが継続して7割を超える理由について、正確な分析がなされていません。例えば、他社の「移動系通信+固定系通信」型の連携サービス等があるにもかかわらず、市場における大半のFTTHユーザーが、NTT 東・西のサービスを利用し続ける理由について、固定電話における優位性(支配的地位)との関係を中心に分析する必要があると考えます。</p> <p>例えば、NTTの固定電話からNTTの固定系ブロードバンドへの移行は単なるサービスのアップグレードとなりますが、競争事業者の同種のサービスを利用するには、事業者変更上の手続きの煩雑性等が障壁になる可能性があり、こうした位置づけの違いがサービス選択においてどのような影響を与えているかについての分析を定量的に行う必要があります。</p> <p>こうした手続上の煩雑さに加え、NTTに対する独占時代からのイメージ(政府出資の特殊法人としての安心・信頼感など)が、サービス選好、継続に影響を与えていないかを厳格に分析すべきと考えます。</p>

別添1-1

日本における競争政策の成果 (FTTHの普及)

日本は諸外国に比べFTTHの普及がいち早く進展

通信方式別加入者シェアの比較



1

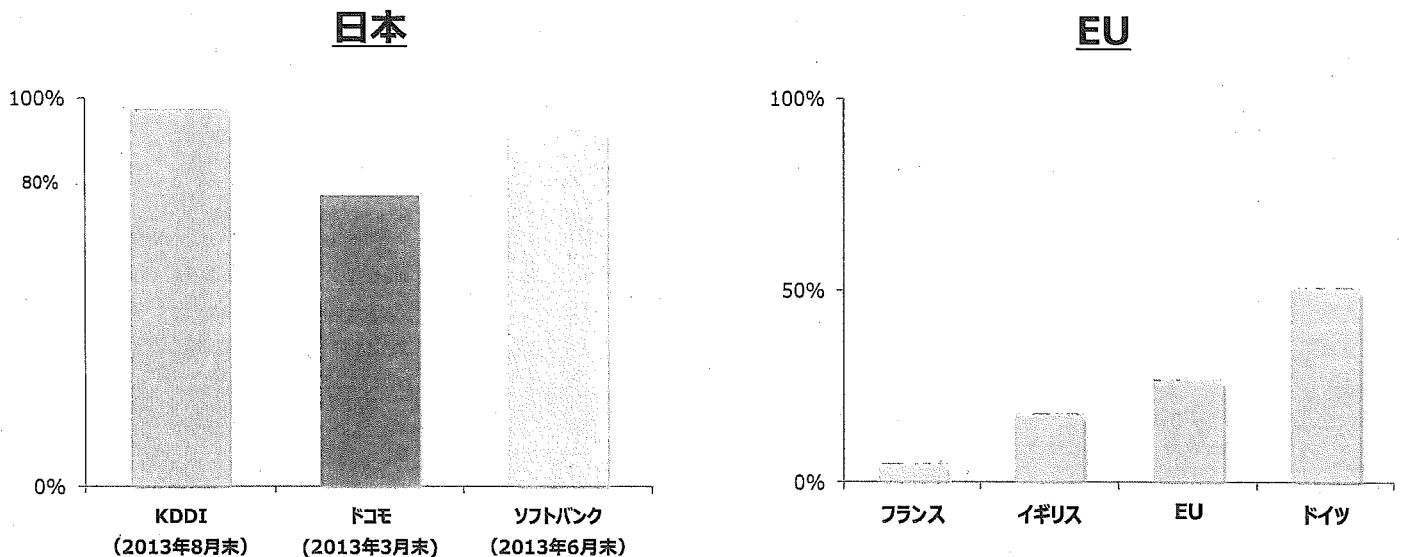
【出典】Informa Telecoms & Media, World Broadband Information Service(WBIS) 2013年3月時点

別添1-2

日本における競争政策の成果 (LTEの普及)

日本の主要3社はEUと比較しても高いエリア整備率を実現

LTEのエリアカバー率の比較



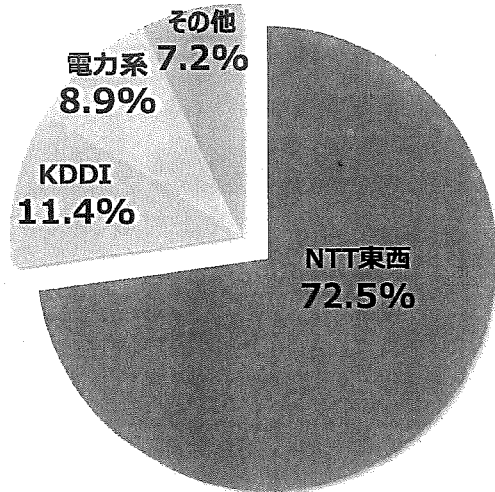
2

【出典】日本：各社発表資料、欧州：Digital Agenda Scoreboard (2013)

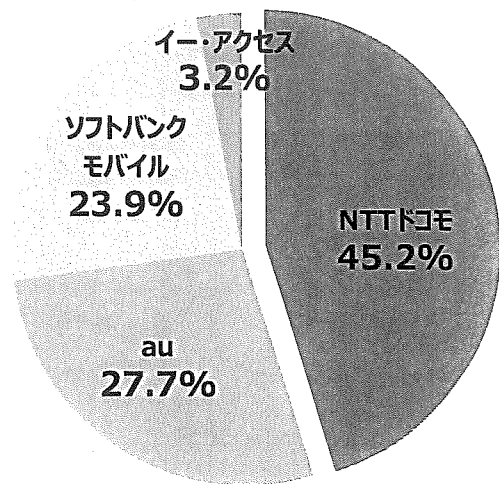
## 日本の通信市場における競争政策の課題

日本の通信市場は、競争政策の成果がみられる一方、NTTグループの強さが突出しすぎているという課題がある

FTTH市場

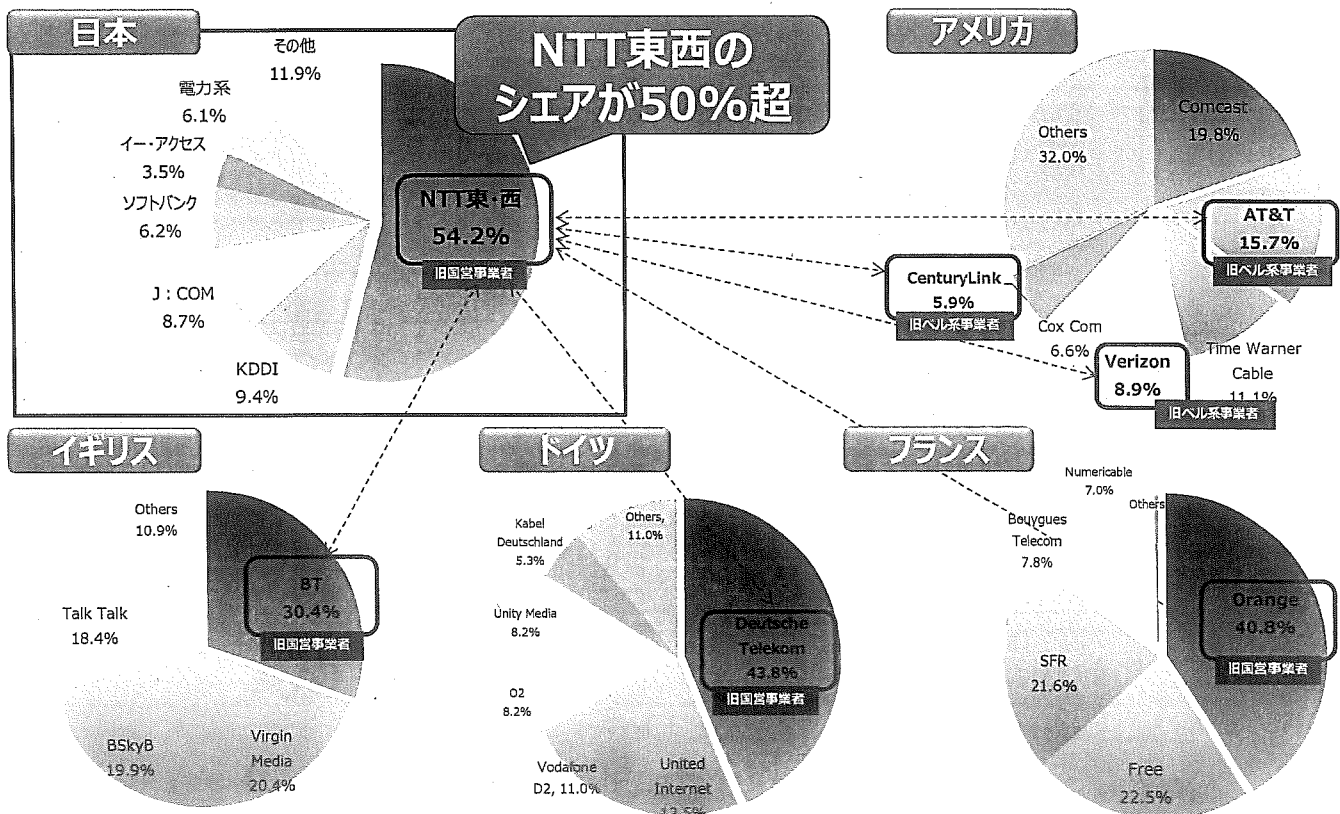


モバイル市場



(出典) 総務省「電気通信分野における競争状況の評価2012」(2013年3月末時点)

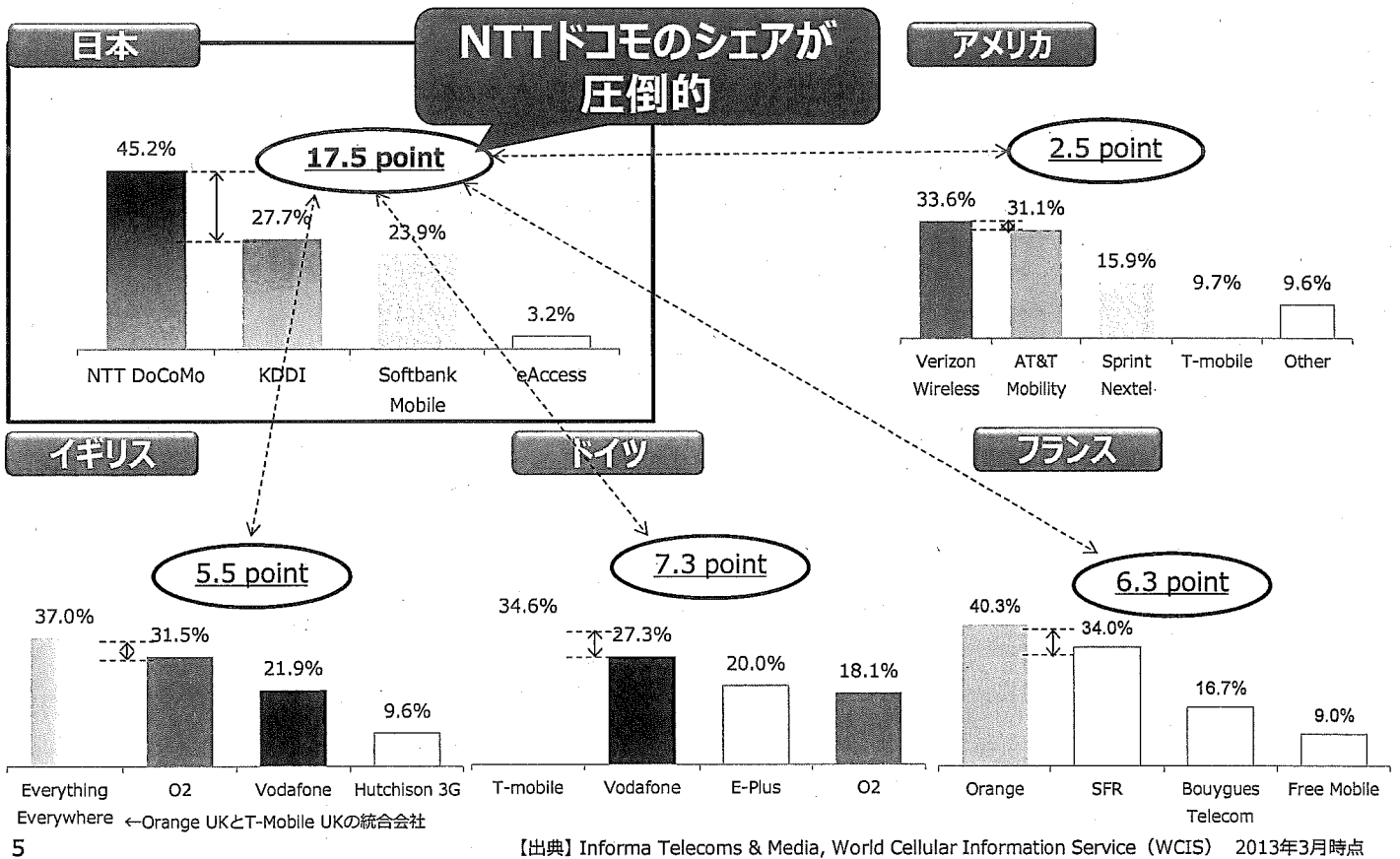
## 固定ブロードバンド市場における競争状況の比較



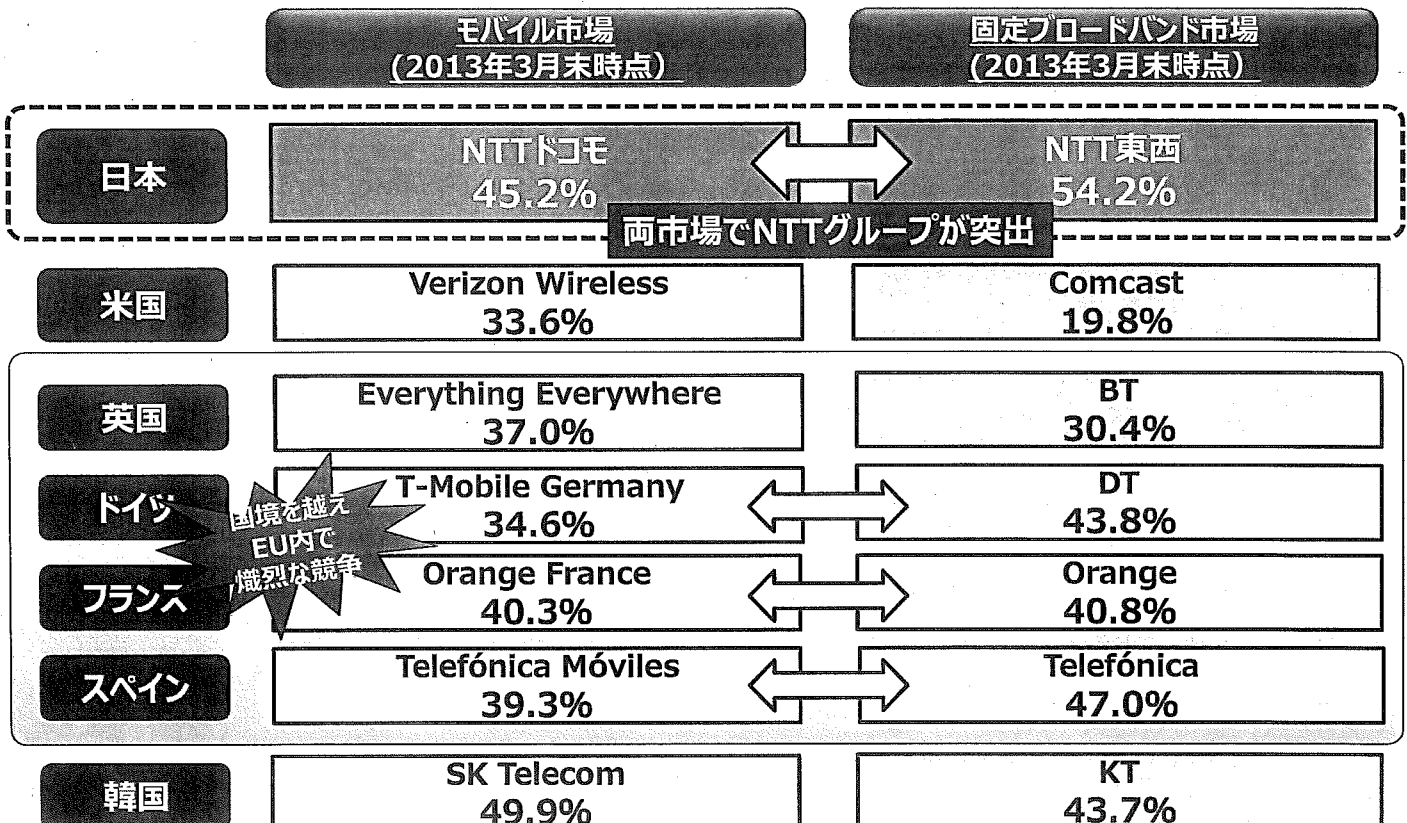
[出典] 日本：総務省「電気通信事業分野における競争状況の評価2012」2013年3月時点  
 Informa Telecoms & Media, World Broadband Information Service(WBIS) 2013年3月時点



# モバイル市場における競争状況の比較



# モバイル市場・固定BB市場におけるトップシェア企業



【出典】総務省「電気通信事業分野における競争状況の評価2012(案) 2013年3月時点  
Informa Telecoms & Media, World Broadband Information Service(WBIS) 2013年3月時点  
Informa Telecoms & Media, World Cellular Information Service (WCIS) 2013年3月時点

別添3

【EU】加盟国規制当局による市場分析の概要

欧州委員会

加盟国規制当局

最大限に考慮

・関連市場勧告

関連市場の定義

・SMPガイドライン

＜判断要素＞ 市場シェアと市場シェア以外の要素を考慮したうえで、総合的に判断

市場シェア

50%超	支配的地位が推定
40%超	通常、支配的地位が発生しうる
25%程度	支配的地位を享受しているとは言えない

市場シェア以外の要素

単独支配	協調支配
<ul style="list-style-type: none"> <li>事業者の総合的な規模</li> <li>重複困難なインフラの管理</li> <li>技術的な優位性、または、優越性</li> <li>対抗する購買力の欠如、または、不足</li> <li>資本市場・金融資源の容易な利用、または、特権的な利用</li> <li>財・サービスの多様性</li> <li>規模の経済</li> <li>範囲の経済</li> <li>垂直統合</li> <li>高度に発達した流通・販売網</li> <li>潜在的競争の欠如</li> <li>潜在的競争の欠如</li> <li>拡張に対する障壁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成熟した市場</li> <li>需要サイドの停滞した、または、弱い成長</li> <li>弱い需要弾力性</li> <li>同質的生産物</li> <li>類似の費用構造</li> <li>類似の市場シェア</li> <li>技術的イノベーション、成熟した技術の欠如</li> <li>供給余力の欠如</li> <li>高い参入障壁</li> <li>対抗する購買力の欠如</li> <li>潜在的競争の欠如</li> <li>関係企業間における様々な非公式、または、その他の結びつき</li> <li>報復的メカニズム</li> <li>価格競争の欠如、または、その範囲の狭さ</li> </ul>

競争なし 有効競争の有無 競争あり

SMP事業者の指定

規制なし

SMP事業者の規制

アクセス指令に基づく規制

ユニバーサルサービス指令に基づく規制

出所：欧州委員会SMPガイドライン  
(Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services)

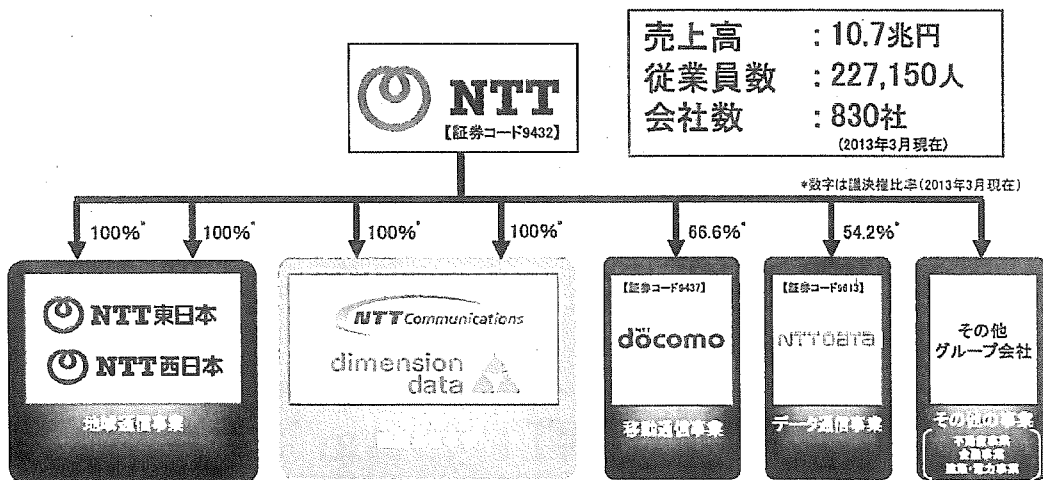
別添4-1

NTTグループの強さ（企業規模）

「NTTグループ」は売上高10兆円超、会社数830社を有する巨大企業

NTTグループの体制

NTT



	NTT東日本	NTT西日本	NTT Communications	docomo	NTT DATA	その他グループ会社
営業収益	36,582 億円	18,579 億円	44,701 億円	13,035 億円	12,576 億円	
営業利益	925 億円	1,213 億円	8,364 億円	858 億円	536 億円	
従業員数	81,320 名	39,490 名	23,890 名	61,370 名	27,150 名	
子会社数	80 社	270 社	181 社	217 社	79 社	

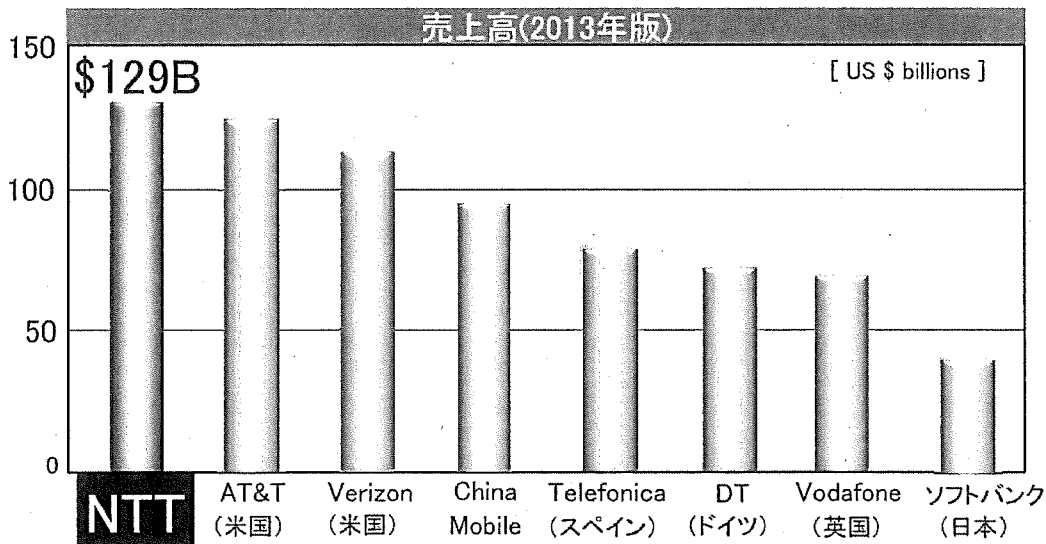
(注)2013年3月期。各セグメントの営業収益および営業利益は、セグメント間取引を含む。

## NTTグループの強さ（売上規模）

「NTTグループ」は世界第1位の通信事業者



世界の通信事業者の中で1位 全業種でも32位



(注) フォーチュン誌: 2013年7月8日発表  
Copyright©2013 日本電信電話株式会社

-11-

## NTTグループの強さ（ブランド力）

「NTTグループ」は世界第16位と日本の通信企業最上位



日本企業の中で2位 世界の全業種でも16位

Global500 2013



1	Apple
2	サムスン
3	Google
4	Microsoft
6	IBM
9	コカ・コーラ
11	AT&T
13	Vodafone
15	トヨタ
16	NTT Group
17	Volkswagen
32	三菱グループ
42	日産

(注) ブランドファイナンス: 2013年2月28日発表

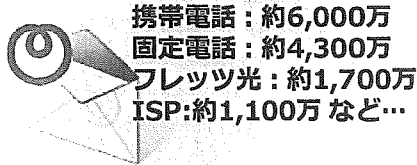
-12-

Copyright©2013 日本電信電話株式会社

# NTTグループの強さ（顧客基盤など）

## 顧客基盤

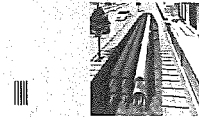
延べ顧客数：**1億3千万超**



## 線路敷設基盤

保有電柱：**約1,183万本**

保有管路：**62万km**（地球約15周半）



## 端末調達力

ドコモの携帯電話販売台数  
**：年間約2,200万台**

（2012年度）



## 設備投資

NTT連結の設備投資額  
**：年間約2兆円**



出典）NTTグループ企業サイト

# NTTグループの多角経営①

	営業支援 テレマ事業	ISP事業	SI事業	上位 ビジネス	音楽 映像事業	広告 マーケ事業	運用・保守 事業	国際事業
NTT 持株		・IJD	・NTTコムウェア ・NTTエレクトロニクス ・NTT AT ・NTTソフトウェア ・NTTアイティ			・NTTアド		・ディメンジョン データ
NTT 東日本	・県域子会社 ・NTTソルコ	・NTTエムイー	・NTT東日本 ソリューションズ ・NTT空間情報 ・日本テレマティーク ・NTT BP			・NTTメディア クロス	・NTTエムイー	・NTTベトナム
NTT 西日本	・県域子会社 ・NTTマーケティング アウト		・NTTスマート コネク ・NTTメディア サプライ	・NTTソルマーレ		・電電広告 ・広告通信社	・NTTネオमित	
NTT Com	・NTTコムチェオ ・NTTコムマーケティング	・NTTPCコミュニケーションズ ・NTTぶらら	・NTTコムテクノ ・NTTビスリンク ・NTTPCコミュニケーションズ ・NTTぶらら	・NTTレゾナント	・NTTぶらら ・(オブティキャスト)	・NTTナビスペース ・NTTレゾナント ・クロスリスティング	・NTTマリン	・NTTアメリカ ペリオ等
NTT ドコモ	・ドコモサービス ・ドコモサポート ・ドコモビジネス ネット		・ドコモモバイル ・ドコモシステムズ ・ドコモテクノロジー ・トランザクション メディアネット ・フェリカ	・オークローンマーケ ・らでいっしゅぼうや ・ポードワーク ・楽天オークション ・ゼンリンデータコム ・トゥ・ディファクト ・ドコモヘルスケア ・ABCクッキング等	・エイベックス 通信放送 ・mmbi ・タワーレコード	・D2C ・ドコモインサイト マーケ ・イオンマーケ	・ドコモエンジニアリ ング ・日本通信ネットワ ーク	・ドコモヨーロッパ ・ドコモUSA ・ドコモパシフィック 等
NTT データ			・NTTデータアイ ・NTTデータファイナン シャルコア ・NTTデータシステムズ ・JSOL等多数				・NTTデータカスタマ サービス等	・QUNIE ・Cirquent (独) ・intelligence (独) ・Keane (米) 等

別添5-1

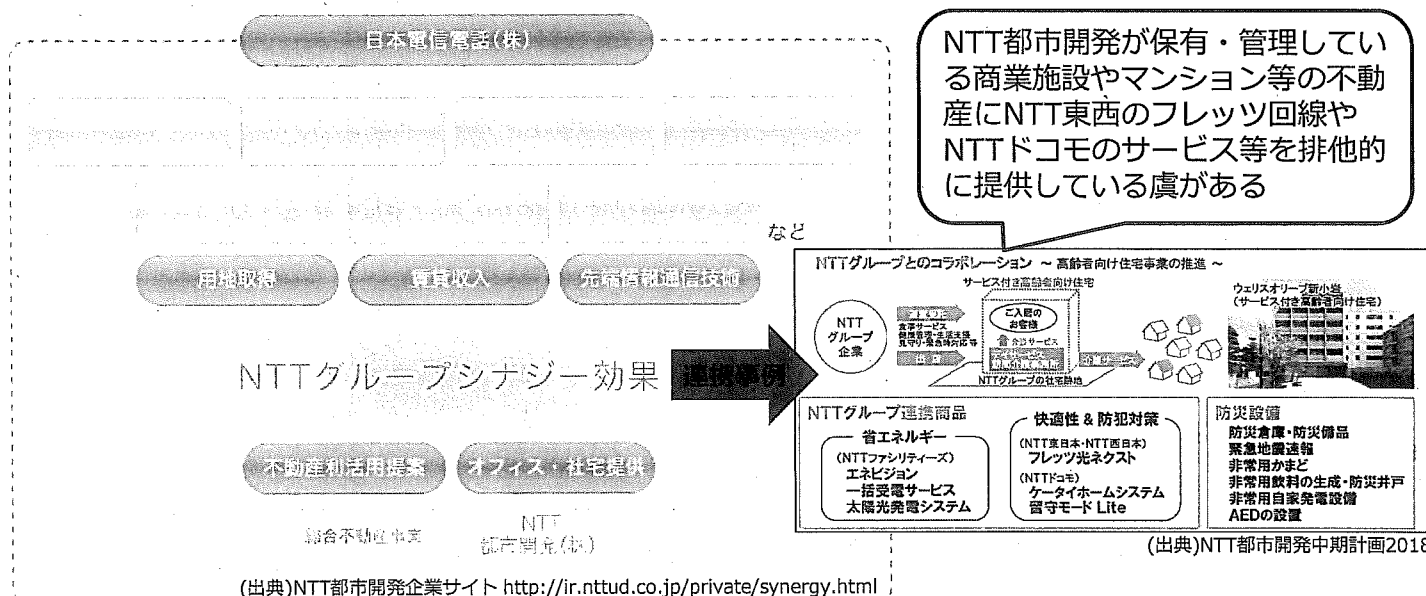
NTTグループの多角経営②

	金融事業	不動産事業	教育 人材事業	環境事業	物流事業	間接事業 財務、人事	シンク タンク	投資事業 その他
NTT 持株	・NTTファイナンス	・NTT都市開発	・NTTラーニング システムズ ・NTTヒューマン ソリューションズ	・NTTファシリテー ズ	・NTTロジスコ	・NTTビジネス アソシエ ・NTTファイナンス	・情報通信総合研 究所	・日本カー ソリューション
NTT 東日本	・NTTカード ソリューション	・NTTル・バルク ・NTT東日本プロバ ティーズ ・NTTレンタルエン ジアリング		・NTTテレコン	・アイエスエス	・テルウェル東日本	NTTタウンページへ統合	・NTTスポーツ コミュニティ ・日本空港無線サ ービス ・NTTタウンページ
NTT 西日本		・NTT西日本アセ ットプランニング ・ビューテック	・NTTホームテクノ	・NTTスマイルエナ ジー		・テルウェル西日本		
NTT Com	・NTTイフ ・NTTスマート トレード						・デジタル フォレスト	
NTT ドコモ	・三井住友カード		・ドコモサービス ダイナステップ			・ドコモサービス ・ドコモためたん		
NTT データ							・NTTデータ経営 研究所	

別添5-2

NTT都市開発

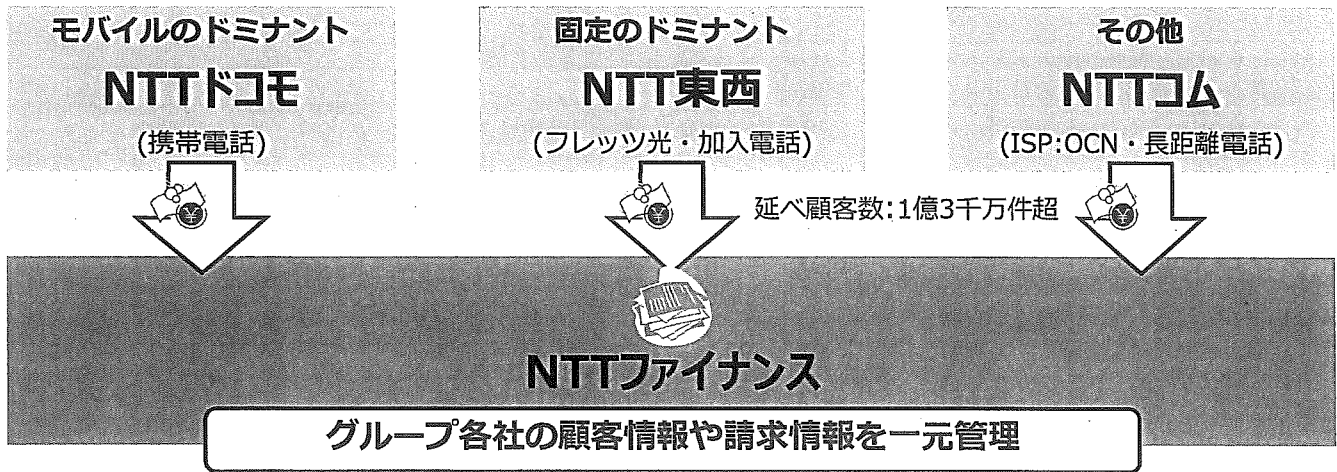
NTT持株の連結子会社(67.3%出資)であるNTT都市開発は、NTT東西やドコモ等との連携商品の提供等、グループシナジー効果を通じて「通信×不動産」分野における事業機会の最大化を図っている。



【NTT都市開発の開発・保有不動産数】※NTT都市開発企業サイト掲載情報から推計  
 オフィスビル/商業ビル：約140物件  
 分譲住宅：約70棟(約1万戸)、その他に多数の賃貸住宅を管理

# NTTファイナンス

NTT持株の連結子会社(91.11%出資)であるNTTファイナンスは、NTT東西、NTTドコモ、NTTコムの料金請求業務の統合を実施。



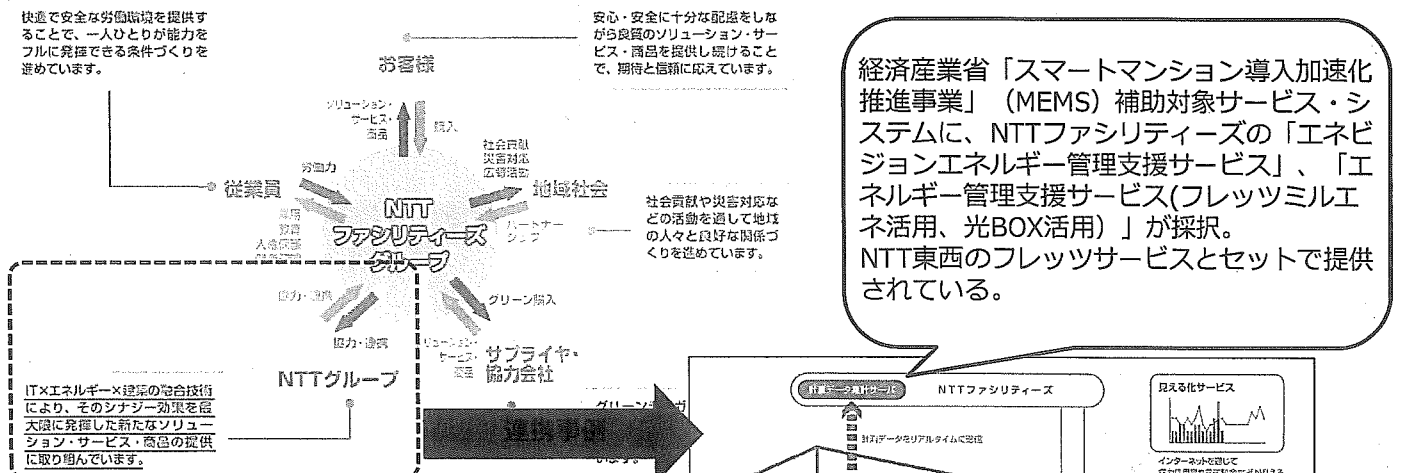
	平成25年3月期		平成24年3月期		増減	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
リース事業	2,082	200	1,815	154	-267	-46
決済事業	57	33	57	34	+0	+1
決済事業	19	5	22	9	+3	+4
クレジットカード事業	86	10	248	23	+162	+13
その他	-	-	1,769	42	-1,769	-42
報告セグメント計	2,245	249	3,913	264	+1,667	+14
その他の事業	2	▲3	2	0	-0	+3
全社費用(注)	-	▲56	-	▲71	-	-14
セグメント間取引	-	-	▲187	-	-	-
合計	2,248	189	3,727	194	+1,479	+4

NTTファイナンスによるNTT各社サービスの「おまとめ請求」を開始以降(2012年7月開始)、ビルギン事業として契約実行高:約4兆2,260億円、売上:約1,768億円を達成し、NTTファイナンス全体の売り上げの約半分を占めるほどの影響がある。

15 (出典)NTTファイナンス平成25年3月期決算資料

# NTTファシリティーズ

NTT持株の連結子会社(100%出資)であるNTTファシリティーズは、「通信×電力」分野において、NTT東西のフレッツ網との連携サービスを試行。



(出典)NTTファシリティーズ企業サイト(<http://www.ntt-f.co.jp/csr/sholder/>)

(出典)NTTファシリティーズ企業サイト([http://www.ntt-f.co.jp/service/enne\\_vision/](http://www.ntt-f.co.jp/service/enne_vision/))

# NTTユーザー協会 ①概略(1/2)

- ・公益財団法人である「日本電信電話ユーザー協会」は、NTTグループのOBが本部の役員に就任（(\*)参照）し、現役のNTT東・西、NTTドコモの役員・支店長等が地方の協会の理事・顧問等の構成員となっている。
- ・全都道府県に組織される同協会の47都道府県にある支部・傘下の地区協会の事務局は、①NTT東・西の支店が②県域等子会社などのビル内に設置されている。

## 公益財団法人 日本電信電話ユーザー協会について

- 1976年、電気通信利用の実態調査、サービスの評価、普及、相談受付、教育を目的として設立。
- 具体的な活動としては、ICTの利活用推進、電話対応教育を大きな柱として、各種研修・講習やコンテスト、コンクールの開催、最新情報の提供などを実施。
- 主な会員特典として、NTTドコモの携帯電話料金割引、電話帳/ i タウンページの広告料割引等があるほか、定期的にイベント・講演会が開催され、NTTグループ各社が同社のサービスを訴求。
- 会員数 68,820会員（平成25年3月末日）
- 平成24年10月1日、公益財団法人に移行。

### ユーザー協会の体制

全国47都道府県単位の設置している各支部の下、329の地区協会（平成25年3月末日）が地域に密着した活動を行っています。

(\*)

東日本電信電話(株)常務取締役ビジネス&オフィス事業推進本部長  
 東日本電信電話(株)常務取締役ビジネス&オフィス事業推進副本部長  
 西日本電信電話(株)ビジネス営業本部オフィス営業部長  
 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(株)代表取締役副社長  
 (株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ取締役常務執行役員法人事業部長

評議員会  
 理事会  
 監事



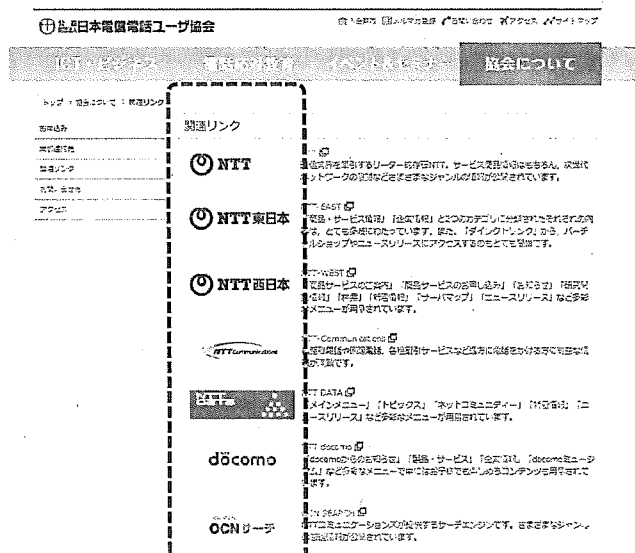
(\*) NTTレゾナント(株)顧問

17 (出典)日本電信電話ユーザー協会サイト(<http://www.jtua.or.jp/>)

# NTTユーザー協会 ①概略(2/2)

- ・日本電信電話ユーザー協会は、電電公社時代から温存されてきた全国規模のNTTグループ法人ユーザーの営業基盤であり、競合他社が追従して構築不可能な基盤。
- ・NTTグループ各社と連携を強化し、さらなる会員拡大を進めている。

## 日本電信電話ユーザー協会 本部HP 関連リンク



(出典)日本電信電話ユーザー協会本部サイト (<http://www.jtua.or.jp/>)

## 日本電信電話ユーザー協会 石川支部金沢地区協会 平成25年度理事会資料

協会活動の活性化

- 1) 会員拡大
  - ① 会員拡大施策については、喜ばれる施策を実施し、セミナー等に参画いただいて入会していただくことが一歩であることから、上記施策の更なる向上を目指すと共に会員拡大を求めていくこととします。
  - ② デラシ等による会員メリットの訴求  
本部等が作成したデラシ、冊子等を活用し、適宜会員特典を周知するとともに、魅力ある会員サービスの充実を図り、会員の増に努めます。
  - ③ ホームページへの既存特典掲載開始と充実  
ユーザー協会ホームページ上に会員向けとして会員特典掲載を行う他、支店役員企業様の提供サービス・商品等についても「会員特典の紹介」ページに項目追加を行い、会員メリットのさらなる訴求を行います。
  - ④ NTT及びNTTグループ会社との連携による会員拡大  
NTT西日本との連携を強化し、セミナー等の案内をユーザーに発信するなどし、非会員の会員化をすすめてもらうこととします。
  - ⑤ NTTドコモ、NTTタウンページ等への会員特典を活かした入会拡大に向けた連携強化を行います。

平成24年度末会員数	453会員	
平成25年度会員増員目標値	25会員	増員:45 減少:22
平成25年度末会員数	478会員	

(出典)日本電信電話ユーザー協会石川支部サイト (<http://www.nua-ishikawa.jp/pdf/kanazawa-rijikai.pdf>)



## NTTユーザー協会 ②茨城支部の例(1/3)

- ・茨城支部の事務局は、NTT東日本茨城支店に設置されており、支部の傘下には12の地区協会がある。
- ・地区協会の会長には、各地区の商工会議所の会頭・会長が就任し、支部顧問にはNTT東日本茨城支店長が就任している。
- ・会員に対してNTTグループ各社の商品・サービスについて割引等を実施。

### 茨城支部の例

公 共 日本電信電話ユーザー協会茨城支部

goo 検索

MENU ユーザー紹介 会員特典 入会案内 年間イベント 会員HP紹介 お問い合わせ

ユーザー協会茨城支部のご紹介

ユーザー協会は、真にユーザーの利益に結びつ活動を展開する、総務省認可の公益財団法人です。

**名称** ユーザー協会茨城支部は、「公益財団法人日本電信電話ユーザー協会」と称し、茨城県内12地区協会(約2,300会員)の上部機関として設置されています。

**組織** 支部長以下、副支部長2名、支部理事17名、支部監事2名の役員及び顧問1名で構成されています。なお、支部理事は、各地区協会の会長が就任しています。

**活動内容** 支部役員紹介はこちらから

昭和62年の支部誕生以来、あらゆる情報通信サービスを総合的な視野でとらえる利用者団体として、会員皆様へ真のユーザーメリットを様々な活動を通して提供できるよう努めております。今日情報化社会は益々急進して進歩しており、いかに最新情報通信技術を経営に活かし、利用するかか企業の明日を左右すると言っても過言ではありません。私たちは、ブロードバンド時代のメリットを各企業の皆様が最適な形で受けられるよう、またネットワークが地域社会の活力となるよう、お手伝いしてまいります。

**地区協会** 水戸 常陸那珂 土浦・石岡 つば 龍ヶ崎・取手 水海道 下館 下妻 日立 常陸太田・常陸大宮・大子 潮来 鹿島・鉾田

※日本電信電話ユーザー協会茨城支部役員名簿が掲載

(出典)日本電信電話ユーザー協会茨城支部サイト (<http://www.ibaraki.itua.or.jp/>)

## NTTユーザー協会 ②茨城支部の例(2/3)

会員特典としてNTTの各種サービスの割引等を提供。

- ・NTTドコモの基本料、通信・通話料の割引(毎月それぞれ25%割引)
- ・NTTが公社時代から継承する顧客基盤を基に作成された電話帳広告料の割引
- ・NTTコミュニケーションズが運営するインターネット検定の割引

公 共 日本電信電話ユーザー協会茨城支部

goo 検索

MENU ユーザー紹介 会員特典 入会案内 年間イベント 会員HP紹介 お問い合わせ

電話対応レベルアップ講座模様

#### その他の特典


- ◆携帯電話(NTTドコモ)を会員企業名義でご利用の会員に限り「基本料」及び「通信・通話料」が毎月それぞれ25%割引になります。
  - ・NTTドコモ端末最新規購入時クーポン券の提供を受けることができます。
  - スマートホン、フォーマ端末機器の新規購入時に5,000円のクーポン券の提供を受けられます。
- ◆電話帳・タウンページ(インターネット電話帳)の広告料割引を受けることができます。
  - ・電話帳広告については、当該広告料の10%割引、次回継続より4%割引
  - ・タウンページ広告については、当該広告料の20%割引、次回継続も20%割引
  - ※現行会員様が広告掲載する場合または、入会と広告掲載が同時の場合適用されます。お申込みはこちらから
- ◆次のものが特別会員割引で受けられます。
  - ・会員様ホームページをプロの目から診断アドバイス(診断料2,625円:税込)
  - ・ドットコムマスター検定受験料の割引(実施時期>年2回(7月・12月予定))
  - ・エントリーいただいた会員企業様のホテル等を10%程度以上割引で提供いたします。
- ◆最新の情報通信の動向等を掲載した「テレコム・フォーラム」(本部発行)を毎月無料でお届けいたします。
- ◆会員様専用サイトを開設いたしました。(IDとパスワードは4月号で確認願います) 会員様限定コンテンツや特典情報などを発信してまいります。

(出典)日本電信電話ユーザー協会茨城支部サイト (<http://www.ibaraki.itua.or.jp/>)



# NTTユーザー協会 ②茨城支部の例(3/3)

・NTTドコモ本社やNTT東日本埼玉支店が主催する「フレッツ光」のショールームなど、情報通信施設及び関連施設の見学会を実施。


 公益社団法人 日本電信電話ユーザー協会茨城支部

情報通信施設及び関連施設を見学することにより、情報通信に対する理解を深めるとともに、異業種間の交流を図る。

地区協会名	実施日	見学施設名
水戸	調整中	
常陸那珂	平成25年11月7日(木)	NTTドコモ本社 東京臨海広域防災公園
土浦・石岡	調整中	
つくば	平成25年11月29日(金)	NTTドコモ本社 東京臨海広域防災公園
龍ヶ崎・取手	調整中	
水海道	平成25年11月29日(金)	NTTドコモ本社 東京臨海広域防災公園
下館	調整中	
下妻	調整中	
日立	平成25年11月20日(水)	NTTドコモ本社 東京臨海広域防災公園
常陸太田・常陸大宮・六子	調整中	
湖東	平成25年11月22日(金)	NTTドコモ本社 東京臨海広域防災公園
鹿島・鉾田	平成25年11月27日(水)	光HOUSEさいたま

「光HOUSEさいたまは、NTT東日本埼玉支店が運営する「フレッツ光」のショールーム

(出典)日本電信電話ユーザー協会茨城支部サイト (<http://www.ibaraki.jtua.or.jp/>)

案件名：

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」に対する意見募集

宛先府省名：総務省

郵便番号：

住所：

氏名：個人1

連絡先電話番号：

利用者メールアドレス：

提出意見：

Wimax と LTE 又は 3G の競争と地域格差について

いわゆる、マックス超のポケット制限とポケット無制限の公平性。

UQWIMAX は、政策上、第3の勢力として周波数帯を付与された。

その趣旨に基づいて、ポケット無制限を実施しているが、通信エリア外においては、3G通信を  
供与している。

趣旨に基づいた法の公平性を一貫するならUQWIMAXと消費者間の契約においてUQWIMAX  
の提供する3Gにもポケット無制限を提供すべきである。

何故ならUQWIMAXの提供する3G回線はナローであり、エリア拡大を期待して契約した地  
域契約者に不均等な契約を強いているからである。

ポケット無制限は、回線提供業者に契約料負担を強いるものであり、それが奏功してWIMAX  
のエリア拡大を推進することを期待する。

案件名：

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」に対する意見募集

宛先府省名：総務省

郵便番号：

住所：

氏名：個人2

連絡先電話番号：

利用者メールアドレス：

提出意見：

1. 携帯電話通信サービスと携帯電話端末は、セットで取引される傾向にあり、互いに密接に関連しています。このため、特定の携帯電話端末の種類において特定の携帯電話通信サービス事業者にシェアが偏っていると、携帯電話通信サービスの市場の公正が害されるおそれがあると思います。

したがって、主な携帯電話端末の種類ごとの携帯電話通信サービス事業者のシェア等を調査すべきだと思います。

2. 最近、データ通信専用サービスを利用しながら、ソフトフォンを使って音声通信を行っている者が多くいるとのことであり、このような場合は、独特の市場を形成していると評価すべきだと思います。

したがって、データ通信専用サービスとソフトフォンを利用した音声通信を新たなサービス市場と位置付け、その料金やシェア等を調査すべきだと思います。

3. 本件細目案1. 1中「則って」を「のっとり」とすべきだと思います。

4. 同案3-1の表データ通信の款移動系の項中「BWA、」を「BWA」とすべきだと思います。

5. 同案2. 5及び3. 3中「かんがみ」を「鑑み」とすべきだと思います。

6. 同案3-2(3)の表だけデータ形式が他の表と異なっているので、修正すべきだと思います。

7. 同案3-4(2)の表市場支配力の行使の項では、「規制等の効力を」という文言の後が途切れているので、修正すべきだと思います。

8. 同案4-1(3)及び4-2(3)の見出し中「取り扱い」を「取扱い」とすべきだと思います。

9. 「実施細目2012 データ一覧」第1編第1章第1項図表1-1及び図表1-7中「および」を「及び」とすべきだと思います。

4. 同章中図表に付されている記号が算用数字の「1」となっていますが、ローマ数字の「I」とすべきだと思います。

意見書

平成 25 年 10 月 31 日

総務省総合通信基盤局電気通信事業部事業政策課 宛て

郵便番号

(ふりがな)

住所

(ふりがな)

氏名 個人 3

電話番号

電子メールアドレス

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013 (案)」に関し、以下のとおり意見を提出します。

(意見 1)

[総務省案]

別添 1 の 7 ページ (2) 移動系データ通信市場の分析 3. 8 項 「2013 年度の競争評価においても、それらのサービス品質とサービス変更コストに関連する需要側データの取得を継続する。

[意見]

昨年度は、別添 1 の 21 ページ、第 1 編定点的評価、第 1 章データ通信 (移動系)、2-2 需要側データ内の図表 1-22 により、A 社、B 社、C 社のデータ通信速度比較が行われているが、各無線通信事業者間でデータ通信速度比較をスマートフォンのスピードテストアプリケーション等を使用した評価結果を用いると、テストに使う端末の違い等のテスト環境が異なることが懸念される。事業者間の方法の違いの影響を類推できるよう APN (アクセスポイント) 毎や通信プロトコル (TCP/UDP 等) 毎に複数の試験方法を SIM ロックフリー端末複数使用して実施した上で、各試験条件等を公開し、公開資料を見た第三者が実施しても同様な結果が得られるような比較を実施することが望ましい。

(意見 2)

[総務省案]

別添 1 の 2 ページ、2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針 2. 2 「このような競争政策の検証・見直しの状況を踏まえ、2013 年度の戦略的評価のテーマは、以下の (1) から (3) とする。」

**[意見]**

これについては賛成する。加えて、MVNOのマーケットが急速に立ち上がっており、昨年度と比較して大きな変化がみられる可能性があることを踏まえ、別添1の25ページ、第2編戦略的評価、第1章移動系通信市場における新規参入事業者の事業環境（供給側）、第2節移動系通信市場における新規参入事業者の事業環境の分析、第2項MVNO事業の現状内の図表VI-7利用回線別のMVNO契約数及び事業者数に関して、少なくとも2013年度までは2012年度と同様の利用回線別のMVNO契約数及び事業者数の調査を継続して頂きたい。それに加えて接続方法（レイヤ2、3）別のMVNO契約数及び事業者数の調査を望む。

意見書

平成 25 年 11 月 5 日

総務省総合通信基盤局

電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号

住所

氏名

個人4

電話番号

電子メールアドレス

「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

頁	意見
	<p style="text-align: center;">目次</p> <p><b>【意見. 1】.....本意見書の P.2</b></p> <p>総務省総合通信基盤局は、「日本再興戦略」において、競争政策の見直しを執り行う目的を理解しているのか？</p> <p>(総務省案:2項 2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針 2-2-1、2-2-2)</p> <p><b>【意見. 2】.....本意見書の P.4</b></p> <p>この4つの「ブロック単位」による競争状況を分析する事で、わが国の都会・地方の超高速ブロードバンドの利用環境整備が整う、と総務省総合通信基盤局はお考えになっているのか？本当に必要なアプローチは、「固定系ブロードバンド市場における、メッシュ単位の競争状況の把握と分析」ではないか？</p> <p>(総務省案:3～4項 (2) 地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析 2-2-8、2-2-9、2-2-10、2-2-11)</p> <p><b>【意見. 3】.....本意見書の P.11</b></p> <p>なぜ、2013 年度の定点的評価の実施方針から、ISP インターネット接続サービスを評価対象外にしたのか？</p> <p>2012 年度の、「ISP(固定系)市場の分析及び競争状況の評価」の結果として、ADSL 利用者は ISP+ 回線で 3,079 円だった。FTTH 利用者は同 4,317 円、CATV インターネットは同 4,696 円だった。</p> <p>ADSL 利用者並みの利用価格で、わが国の通信インフラが世界最高レベルで整備される為に、そのファンクションにおける競争因子への注視を望む。</p> <p>(総務省案:5～6頁 3. 2013 年度の定点的評価の実施方針 3-1 市場の画定 3-3-1 【表】&lt;領域&gt; データ通信 &lt;サービス市場&gt; 固定系 / ISP)</p> <p><b>【意見. 4】.....本意見書の P.15</b></p> <p>なぜ、2013 年度の定点的評価の実施方針から、法人向けネットワークの全てを評価対象外にしたのか？</p> <p>世界最高レベルの通信インフラの整備が、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る目的を達する為に、そのファンクションにおける競争因子への注視を望む。</p> <p>(総務省案:5～6頁 3. 2013 年度の定点的評価の実施方針 3-1 市場の画定 3-3-1 3-3-1 【表】&lt;領域&gt; 法人向けネットワーク)</p> <p><b>【意見. 5】.....本意見書の P.20</b></p> <p>情報の収集の方法においては、その結果として、「日本再興戦略」に示された、「圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。」に寄与するものである必要がある、と考える。</p> <p>また、総務省総合通信基盤局が「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」に基づき、「本来の目的たる定期的な市場分析と政策立案への寄与をより効果的にすることを狙っている。」を実現できるよう、本実施細目を構築する為に必要である、と考える。</p> <p>よって、「日本再興戦略」を推進する需要者である、各府省庁・各自治体の直接的な意見も反映される事が必要条件となる。その為にも、政府 CIO に対し、その情報収集の方法や監視項目について、助言や協力を仰ぐべきである。</p> <p>(総務省案:13頁 4-4-1 4. 情報の収集 4-1 需要者(利用者)側からの情報収集)</p>

2頁 【総務省案】

2-2-1 2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針

2-2-2 2.1 競争評価の中の戦略的評価は、競争政策との機動的な連携を図る観点から特定のテーマに焦点を当てた分析を行うものとして 2006 年度から実施しているものである。本年6月に公表された日本再興戦略において、「料金低廉化・サービス多様化のための情報通信分野の競争政策の見直し」について、公正競争レビュー制度による検証プロセスを実施し、2013 年度中に検討課題を洗い出した上で、2014 年中に一定の結論を得ることとされているところ、本戦略的評価の分析・評価の過程と結果については、公正競争レビューのほかこの競争政策の検証・見直しにおいても、必要に応じて活用されることとなる。

2.2 このような競争政策の検証・見直しの状況を踏まえ、2013 年度の戦略的評価のテーマは、以下の(1)から(3)とする。

【意見 1】

『総務省総合通信基盤局は、「日本再興戦略」において、競争政策の見直しを執り行う目的を理解しているのか？』

本案を設定した総務省総合通信基盤局に対し、問いたい事がある。

その為に、まずは、この「日本再興戦略」の該当部分を引用する。

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～  
[http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho\\_senryaku2013.html](http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html)

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-

平成 25 年 6 月 14 日

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou\\_jpn.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf)

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化やモバイル市場の競争促進を含めた情報通信分野における競争政策についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信專業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

つまり、現状の総務省総合通信基盤局の政策では、“圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備”できる可能性が乏しいだけでなく、“そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化”を図る事ができない、と、政府や与党から見なされているのではないのか？

実際、総務省総合通信基盤局は、この課題について、如何にしてその政策によって、解決を図ろうとしてきたのか。

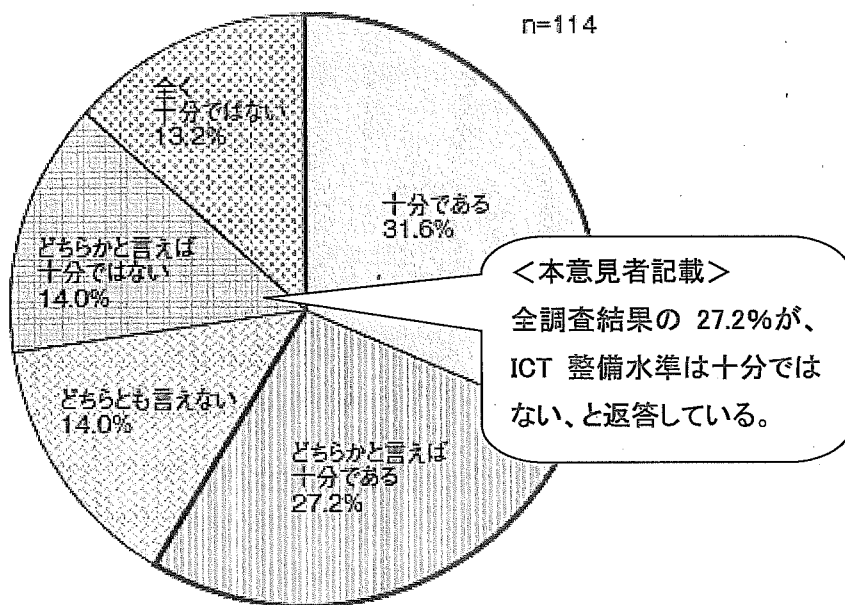


第 1 部 特集 ICT が導く震災復興・日本再生の道筋

第 5 節 地域成長力をけん引する ICT

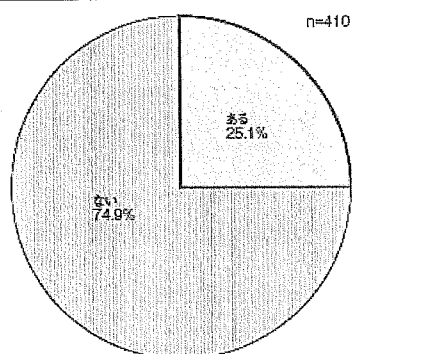
2 地域における成長と ICT

図表 1-5-2-9 ICT 整備水準への評価



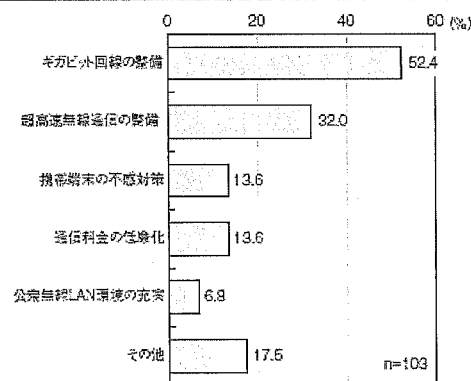
(出典) 総務省「地域における ICT 利活用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成 24 年)

図表 1-5-2-10 進出企業から ICT インフラ環境の要望を聞いた経験



(出典) 総務省「地域における ICT 利活用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成 24 年)

図表 1-5-2-11 要望の具体内容



(出典) 総務省「地域における ICT 利活用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成 24 年)

それは、今回の、「2013 年度の戦略的評価の実施方針」にも当て嵌まる事である。

これ程までに、本意見者が僭越な口調で意見を申し上げるのは、危機感からである。以下の意見についても同様となるが、ご容赦願いたい。

3～4項 【総務省案】

2-2-8 (2)地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析

2-2-9 2.8 超高速ブロードバンドの代表的なサービスであるFTTHの競争状況を東日本と西日本に分けて見た場合、NTT東西、KDDIグループ及び電力系事業者の三者の合計シェアが90%超であることが東・西日本で共通するものの、首位のNTT東西のシェア、2位以下の事業者名、市場集中度(HHI)など、多くの点で両者の競争状況は異なる。

2-2-10

2-2-11

2.9 2012年度の評価では、さらに東・西の分類から掘り下げて都道府県別のFTTHサービスの競争状況について、設備競争や事業者間取引に関する分析を実施した。その結果、NTT東西の対抗軸となる電力系通信事業者が光ファイバを整備して設備競争が活発に行われているか、全国的に2位又は3位の事業者であるKDDIが事業者間取引を通じて一定のシェアを確保しているかといった点で、各都道府県の競争状況は相異なる一方で、同一の地域ブロック内の都府県同士では競争状況に類似点が見られた。

2.10 2013年度の戦略的評価においては、このような競争状況の異なる4つのブロックを取り上げてその中の超高速ブロードバンドサービスの分析を行う。分析の指標としては、設備競争の結果である加入者系光ファイバ回線数のシェアや、加入者系光ファイバの事業者間取引の結果であるNTT東西の回線貸出率・貸出数といった従来から利用してきたもののほか、地域におけるFTTHサービスの提供事業者数、カバー率等の新たな勘案要素を導入する。

ブロック名	ブロックHHI	競争評価2012におけるグループ(※)	ブロックの特徴等
東北	7912	グループ①	・6県(青森、岩手、秋田、宮城、山形、福島) ・NTT東西のシェアが高い。 ・自治体IRUIによる提供率が高い。
関東	5942	グループ②東	・1都7県(茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川、山梨) ・NTT東西の貸出回線数が多く、事業者間取引が活発
九州	5490	グループ②西	・7県(福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島) ・基盤利用率が低い。
近畿	4204	グループ③	・2府4県(滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山) ・電力系事業者のシェアが高く、設備競争が活発。

※ 競争評価2012では、都道府県別のHHIが7500以上の場合はグループ①、5000以上7500未満の場合はグループ②、5000未満の場合はグループ③に各都道府県を分類した。上表中「東北」ブロックに属する宮城県は、都道府県別の分類ではグループ②に属していたが、同県以外は所属ブロックと同一のグループに分類される。

2.11 なお、各地域ブロック内には、FTTHの提供事業者数が限られる地域やFTTH整備が困難な条件不利地域が存在する。当該地域については、FTTH以外の超高速ブロードバンドサービスであるCATVインターネット(30Mbps以上)や、BWA、LTE(3.9G)といったものを含めた分析を行うが、それらのサービスがカバーエリアや通信品質等の面でFTTHを十分に代替しうるものであるかに留意する必要がある。

<後略>

【意見. 2】

『この4つの「ブロック単位」による競争状況を分析する事で、わが国の都会・地方の超高速ブロードバンドの利用環境整備が整う、と総務省総合通信基盤局はお考えになっているのか？本当に必要なアプローチは、「固定系ブロードバンド市場における、メッシュ単位の競争状況の把握と分析」ではないか？』

現在、移動体通信の市場環境の向上については、免許割当基準やサービス競争の観点から、そのカバレッジをメッシュ単位で行う、という検討がなされている。(現在 BWA で採用済みの 500 平方メートルで、50%以上の接続可能が候補)

「インターネットのサービス品質計測等の在り方に関する研究会」

[http://www.soumu.go.jp/main\\_sosiki/kenkyu/speed\\_measurement/index.html](http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/kenkyu/speed_measurement/index.html)

また、米国 FCC では、固定分野でも、その入手可能な表記最大速度を地図にして表示している。

Wireline Maximum Advertised Download Speed

<http://www.fcc.gov/maps/wireline-maximum-advertised-download-speed>

しかしながら、本競争評価を含め、日本の固定網の整備を評価する共通指標は、都道府県に留まっているのが現状であり、東京都区部・多摩地区・小笠原諸島が同じ東京都として含まれてしまっている。これは市町村合併により、旧町・旧村が同じ旧市として含まれる事にも当て嵌まる。

また、市区町村単位ではなく、メッシュ単位であれば、都区部であっても、FTTH が展開されていない地区、DSL が届かない地区も把握できるようになる、と考えられる。これは、

- マンションやアパート等、集合住宅における敷設状況や競争状況を把握する為
- 工業地域や商業地域等、各自治体が産業を集積したり育成したりする場所の敷設状況や競争状況を把握する為

にも必要なアプローチである、と考えられる。

総務省 ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方 答申

平成 23 年 12 月 情報通信審議会

[http://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/01kiban02\\_02000039.html](http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000039.html)

第Ⅱ編 ブロードバンド普及促進のための競争政策の在り方について

第4章 線路敷設基盤の開放による設備競争の促進

2 マンション向け光屋内配線の開放

ア 現状

接続事業者がマンション向け FTTH サービスを提供する際に必要となる、マンション共用部からユーザ宅までの光屋内配線について、NTT 東西がマンションデベロッパー等と提携して、独占的に棟内の光屋内配線を敷設する事例が増加し、マンション内ユーザが競争事業者の FTTH サービスに切り替えることが事実上不可能になっているとの指摘がある。

同様の論点が議論された 2009 年の接続ルール答申においては、NTT 東西が設備を設置する光配線方式の割合が少なかったこと等もあり、①(法的位置づけ)一種指定設備と整理する必要はない、②(転用ルールの扱い)ただし、先行事業者によるユーザのロックイン効果は高いため転用ルールの必要性・有用性は高い、と整理された経緯がある 72。

72 接続ルール答申においては、NTT 東西のマンション向け FTTH サービスのうち光配線方式の割合が当時約 3%(NTT 東西平均)であったこと等を踏まえ、「マンション向け屋内配線の扱いについては、事業者設置や事業者外設置の屋内配線が混在する中で、NTT 東西の FTTH のシェアとマンション向け屋内配線のシェアは、連動しない面がある。(中略)上記を踏まえ、FTTH のマンション向け屋内配線は、戸建ての場合と異なり、依然、一種指定設備に該当すると整理することは必ずしも適切ではなく、今後とも屋内配線の設置状況を注視していくこととする。」としている。

NTT 東西のマンション向け FTTH サービスのうち光配線方式の割合は、その後、17%(NTT 東日本)、16%(NTT 西日本)に増加している(2011 年 3 月時点)。現在、関係事業者間で、光屋内配線の転用に向けたトライアルについて検討がなされているものの、東日本大震災の影響もあり実施には至っておらず、転用をする際に関係事業者間の協議により定めるべき事項の整理も進んでいない。

光配線方式	マンション共用部に光分岐装置・光端子盤を設置し、光ファイバ回線を用いて各利用者宅まで屋内配線を敷設する方式
LAN配線方式	マンション共用部にLANスイッチ・パッチパネルを設置し、LANケーブルを用いて各利用者宅まで屋内配線を敷設する方式
VDSL方式	マンション共用部にVDSL装置・メタル端子盤を設置し、メタル回線を用いて各利用者宅まで屋内配線を敷設する方式

## イ 主な意見

接続事業者からは、「今後、新規に建設するマンションやビルについては、MDF 室内に複数事業者の回線終端装置の設置スペースを確保可能とするとともに、NTT 東・西が設置した棟内の「パッチパネル～光屋内配線～光コンセント」を指定設備化して開放を義務化するなど、集合住宅やビル向けに通信事業者が敷設した屋内配線を他の事業者もユーザ単位で再利用可能となるようルールを整備すべき」との意見が示されている。

NTT 東西からは、「マンション向け屋内配線については、接続ルール答申において、事業者設置・事業者外設置のものが混在していること等を理由として、一種指定設備に該当すると整理する必要はないとされており、また、同答申で、屋内配線の転用は、事業者間の相互転用が前提とされていることから、同社としては、これらを踏まえ、既に事業者間協議を行っているところであり、まずはそれに委ねるべき」との意見が示されている。

## ウ 考え方

マンション向け屋内配線の設置形態には光配線方式、LAN 配線方式、VDSL 配線方式の 3 種類があり、そのうち光配線方式が NTT 東西のマンション向け FTTH サービスに占める割合は、接続ルール答申時(2009 年 10 月)には約 3%であったが、2011 年 3 月末時点では約 17%(NTT 東日本)、約 16%(NTT 西日本)まで上昇している。

これに対し、VDSL 方式は接続ルール答申時には約 97%であったが、2011 年 3 月末時点では約 80%(NTT 東日本)、約 84%(NTT 西日本)に低下している。

以上の状況は光屋内配線の法的位置づけを変えるまでには至っていないと考えられ、一種指定設備として指定する必要性については、引き続き状況を注視していくことが適当である。

他方、転用ルールについては、マンション向け FTTH の場合、マンション一棟ごとに一の事業者が契約を獲得する機会が多く、屋内配線の転用が出来ない場合には、既存事業者による顧客のロックイン効果が一層高くなることから、屋内配線を転用する必要性・有用性は戸建て向け FTTH の場合より高いと考えられる。

この点、マンションの設備設置形態は千差万別であり、転用ルールの整理に当たっては、具体的な要望内容を整理する必要がある。現在 NTT 東日本と KDDI の間で具体的なマンションにおける相互転用協議を続けている状況にあることから、これを引き続き注視することとし、転用手順や条件等の転用ルールに係る具体的な内容が出来る限り速やかに整理されるよう、事業者間協議の一層の促進を図ることが適当である。

それは、本案によってその相関性を実証しようとしている、「NTT 東西殿の HHI が高い理由」、「自治体 IRU による提供が高い地区の特性」、「事業者間取引が活発な地区の特性」、「基盤利用率の低さの要因」を見る事にも欠かせない。

また、「FTTH以外の超高速ブロードバンドサービスであるCATVインターネット(30Mbps以上)や、BW A、LTE(3.9G)といったものを含めた分析を行うが、それらのサービスがカバーエリアや通信品質等の面でFTTHを十分に代替しうるものであるかに留意する必要」を見る為にも欠かせない。

加えて、このメッシュ単位でのデータが把握・入手可能となる事で、総務省総合通信基盤局や総務省内の他部局だけでなく、わが国のあらゆる公的機関(政府・自治体)が有する統計調査資料とマッチング／リレーションシップを行う事で、相関性を見出す事が可能になる、と考えられる。これは、

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～  
[http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho\\_senryaku2013.html](http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html)

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-  
平成 25 年 6 月 14 日

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou\\_jpn.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf)

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

②公共データの民間開放と革新的電子行政サービスの構築

政府 CIO の法定化を踏まえ、「IT 総合戦略本部」を中心に、国民・利用者を中心とした電子行政サービスの構築を推進する。これにより、公共データの民間開放について、2015 年度中に世界最高水準の公開内容(データセット1万以上)を実現するとともに、政府情報システムのクラウド化等により、今後5年間で政府情報システムの数を現在の約 1,500 から半減、8年間で運用コストの3割圧縮(特別な検討を要するものを除く。)を目指す。

○公共データの民間開放

・公共データについては、個人情報やセキュリティに配慮した上で、オープン化を原則とし、ビジネス利用等がしやすい形式・ルールの下、インターネットを通じて公開する。このため、公共データの総合案内・横断的検索を可能とするデータカタログサイト(日本版 data.gov)を本年秋までに試行的に立ち上げ、地理空間情報(G 空間情報)、調達情報、統計情報、防災・減災情報など優先的に民間開放すべき情報について当該サイトに掲載し、来年度から本格稼働させる。

の趣旨にも叶う、と考えられる。

なぜならば、メッシュ単位で取得できた固定網ならびに無線網の敷設・競争状況データを、地理空間情報(G 空間情報)として、地図上に表示させる事(複数のデータをレイヤーで表示させる等)で、「どの市区町村」「どの番地周辺」における防災・減災対策などを、「どういった優先順位で」「どれぐらいのコストで」実現できるか?という基礎データになるからである。

またこれは、その固定網ならびに無線網における競争の結果として、その地域・地区が、どのような発展の為のファンダメンタルズを得ているのか?を理解する事に繋がる、と考えられるからである。

総務省 平成 24 年版 情報通信白書

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h24/html/nc115200.html>

第 1 部 特集 ICT が導く震災復興・日本再生の道筋

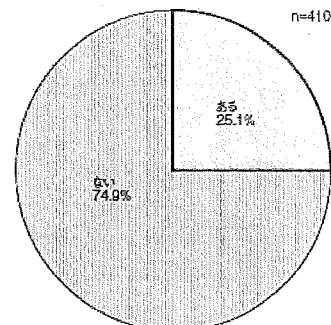
第 5 節 地域成長力をけん引する ICT

2 地域における成長と ICT

ア 企業誘致における ICT インフラ整備についての自治体の評価

ICT 基盤整備は企業立地や産業誘致にどのような影響を及ぼしているだろうか。まず、企業誘致に取り組む自治体のうち、誘致地区での ICT の整備水準についての把握状況を尋ねたところ、約 6 割の自治体が ICT の整備水準を把握している(図表 1-5-2-8)。「把握している」自治体に整備水準への評価をたずねると、58.8%の自治体が自らの地区の ICT の整備水準を肯定的に評価しているが、全く十分ではないとした意見も 13.2%存在した(図表 1-5-2-9)。

図表 1-5-2-10 進出企業から ICT インフラ環境の要望を聞いた経験

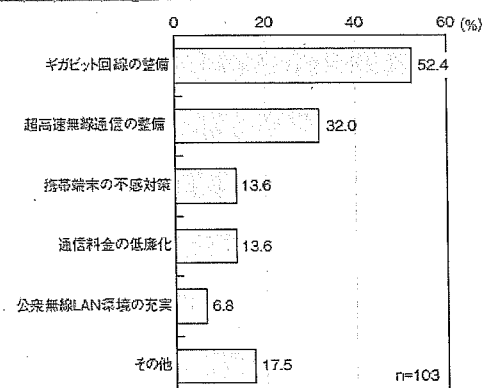


(出典) 総務省「地域における ICT 利活用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成 24 年)

行政区域内に進出した企業から、ICT インフラ環境について拡充の要望を聞くことがある自治体は、誘致に取り組む自治体の25.1%であり、その具体内容は「ギガビット回線の整備」(52.4%)、「超高速無線通信の整備」(32.0%)と超高速ブロードバンド整備に係るものが多い(図表 1-5-2-10 及び図表 1-5-2-11)。

情報通信産業にとどまらず、幅広い産業分野において ICT 利活用が進む中で、企業誘致においてもブロードバンド・ネットワークの整備が必要条件となりつつあることがうかがえる。

図表 1-5-2-11 要望の具体内容



(出典) 総務省「地域におけるICT利活用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成24年)

上記引用の、「総務省 情報通信白書」は、平成24年版であるが、企業誘致の側面から、その事を定性データ(6割の自治体が把握)として調査された資料である。敷設不足・カバレッジ不足に加えて、ここには速度不足の課題・通信料金の課題が存在し、解決が待たれる事を示している、と考えられる。

また、IRU方式、ならびに公営CATVによって整備されたネットワークは、競争性が低下してきていると推測できる。それは、FTTHであればG-Pon対応への遅れであり、CATVインターネットであればDocsis対応への遅れである。そのCATVインターネットのDocsis技術は、現在3.1が発表されたばかりではあるが、このDocsis3.1を導入しなければ、上り下り速度共のギガビット回線として用いる事は不可能である。

CableLabs® Announces a New Generation of DOCSIS® Technology

[http://www.cablelabs.com/news/pr/2013/13\\_pr\\_DOCSIS31\\_Spec\\_Release\\_103013.html](http://www.cablelabs.com/news/pr/2013/13_pr_DOCSIS31_Spec_Release_103013.html)

Louisville, CO, October 30, 2013

よって、固定分野における、普及率や競争度合いという単位が曖昧にならないように、『事業者別シェア及び市場集中度(HHI)』の競争評価においては、ブロック単位(全4)・都道府県単位(全47)および市区町村単位(全1742)ではなく、メッシュ単位(500m四方)で、『その契約可能&選択可能なFTTH事業者数やCATVインターネット事業者の事業者数(0を含む)』を見る事を、1つの考えとして提案する。

そして、その分析の目的として、都会も田舎も、超高速BBの100%のAdaptation(適応)とAffordable(入手可能性)を実現する為に、固定系も移動系も同じ尺度で測り、かつ競争環境確保の為に、その入手度、料金、実実行速度、NTTの独占度(HHI)、地方ISPの存在度などを把握し、「ブロードバンド答申」を満たす為のKPIとする、という事が考えられる。

また、こちらは、メタルと光の二重投資を無くす為にも、どの地区が二重敷設になっているのか？を見る化させるに必要な指標になる、と考える。

そのメッシュ単位の積上げにより、市区町村単位・都道府県単位・ブロック単位の分析が可能になる。その意味においても、このメッシュ単位での定量データの把握と分析によって、「政府として掲げる目標」に到達していかなければならない、と考える。

なぜならば、そうした定量的なデータに基づいた指標による政策判断や政策実行できなければ、「日本再興戦略」における、

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～

[http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho\\_senryaku2013.html](http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html)

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-

平成25年6月14日

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou\\_jpn.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf)

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化やモバイル市場の競争促進を含めた情報通信分野における競争政策についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

を実現する為の資料として、本戦略的評価の分析・評価の結果は、活用するには、全く価値の無いものとなってしまうかねないからである。

そして、この「日本再興戦略」に記載された内容とは、平成 25 年(2013 年)6 月 14 日に閣議決定された、「世界最先端 IT 立国創造宣言」に基づくものである。本件が直接的に関連する内容を抜粋すれば、

高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部(IT総合戦略本部)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/>

世界最先端 IT 国家創造宣言

平成 25 年 6 月 14 日

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/kettei/pdf/20130614/siryoul.pdf>

<42 項～46 項>

IV. 利活用の裾野拡大を推進するための基盤の強化

2. 世界最高水準の IT インフラ環境の確保

IT インフラに関しては、2000 年以降、我が国が推し進めてきた施策により、モバイル通信や光ファイバーなどにおいてブロードバンド環境が整備されている。今後、世界最高水準のブロードバンド環境を確保し、正確な位置情報、時刻情報等を伴う膨大なデータを利活用でき、かつ IPv6 にも対応した環境を、適正かつ安全に発展させていく必要がある。

また、耐災害性、効率性、利便性及び冗長性の観点から、離島を含めた全ての地域における国民のブロードバンド環境の整備や、陸地のみならず、海上における資源探査や安全確保にも資する衛星ブロードバンド環境の活用など、世界で最も強靱なブロードバンド環境を整備すると共に、日本と世界をつなぐ信頼性・安定性の高いグローバルインフラの整備を進めていくことも必要である。

このため、以下の取組を推進するとともに、企業の長期的競争力獲得に向け、インターネット・IT 関連投資等を促す環境づくりを進める。

(1)通信ネットワークインフラについては、低廉かつ高速のブロードバンド環境が利用できるよう事業者間の公正な競争条件の確保等、競争政策を引き続き推進するとともに、離島などの不採算地域においても、地域特性を踏まえつつ、高速のブロードバンド環境の整備を図る。また、ビッグデータ時代のトラヒック増に対応するための IT インフラ環境を確保する。

(2)大規模災害時におけるITの利活用の観点から、海底ケーブルなどのIT国際インフラの冗長化や東京圏に集中するデータセンターの地域分散・地域連携やIX(インターネットエクステンジ)の地域分散等、バックアップ体制の整備を推進し、強靱かつリダンダント(冗長的)なITインフラ環境を確保する。

となっているところである。この、「日本再興戦略」や「世界最先端IT立国創造宣言」には、各項目においてKPI設定が行われており、かつそこには達成年度や達成度合いが数値化されているものもある。

これは総務省総合通信基盤局の管轄範囲だけでなく、あらゆる府省庁の政策も同様である。総務省総合通信基盤局の管轄範囲の政策の達成年度や達成度合いが遅れたり頓挫してしまえば、あらゆる府省庁の政策の実現を妨げてしまう。

なぜならば、現在国会で審議中ではあるが、「産業競争力強化法案」においては、

経済産業省：「産業競争力強化法案」が閣議決定されました

平成 25 年 10 月 15 日

<http://www.meti.go.jp/press/2013/10/20131015001/20131015001.html>

本日、「産業競争力強化法案」が閣議決定され、第 185 回臨時国会に提出いたします。

本法律案は、20 年以上続いた我が国経済の低迷を打破し、力強い経済を取り戻すために策定された「日本再興戦略」(平成 25 年 6 月 14 日閣議決定)に盛り込まれた施策を確実に実行し、日本経済を再生し、産業競争力を強化することを目的としています。

本法律案では、「戦略」を政府一体となって強力に実行するための「実行計画」を策定し、実行すべき制度改革とその実行時期を明らかにして、可能な限りの加速化と深化のための仕組みを創設します。

<中略>

## 2. 法律案の概要

### (1)「戦略」を強力に実行し、更に加速化・深化させるための仕組みの創設

「戦略」を強力に実行していくために、政府が集中実施期間(5 年間)で具体的に実行する制度改革等の内容を「実行計画」として策定します。

国民に対し、内閣総理大臣のイニシアチブにより、以下の 3 点を実施するツールとして位置づけます。

①どの大臣が何をどのようにいつまでに実施するかを明確にする

②その実行状況を定期的に検証する

③遅れや不足があった場合は担当大臣の責任により、その理由を公表した上で、代替策を改めて明確に示させる

これにより、戦略の「作りっ放し」「言いつ放し」を許さない仕組みを法的に確立します。

<中略>

法律案・理由 <http://www.meti.go.jp/press/2013/10/20131015001/20131015001-3.pdf>

<後略>

となっているからである。

その意味においても、この「産業競争力強化法」が施行された場合、今回、総務省総合通信基盤局がどのような目的・KPI 設定の下で、この「2013 年度の戦略的評価の実施」を行い、かつその実施の成果として、『圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化』に寄与できるのか?の説明が求められる筈である。



なぜならば、これは、直接的に、総務大臣の責任問題にも発展するからである。

それ程の重みがあるからこそ、本案を設定した総務省総合通信基盤局に対し、どういった目的を実現する為に、この分析単位を設定するに至ったか？を問いたいのである。

なお、メッシュ単位での分析を実施する為には、勿論、固定分野のネットワーク事業者各社殿が情報開示への協力を行って頂けるか？に掛かっているが、公正競争レビューの主旨である、『ブロードバンド答申の検証』や、『電話網移行円滑化委員会』、『メタル回線のコストの在り方についての研究会』などにも関わる内容だと考えられる事から、これら KPI 設定を定める事へのご理解を頂きたい、と考える物である。

\* NTT 殿は、フレッツの紹介ページで、その提供エリアを、「戸建 OR 集合住宅」「エリア(郵便番号、電話番号)で公開検索できるようにされている事、並びに、KDDI 系や電力系も同様の提供判定をしていると思われる為、決して不可能ではない、と考えられる。

NTT 東日本殿: [https://flets.com/application/?link\\_id=rnord](https://flets.com/application/?link_id=rnord)

NTT 西日本殿: <http://flets-w.com/newly/flow/01/>

5~6頁

【総務省案】

3-3-1

3. 2013 年度の定点的評価の実施方針

【表】

3-1 市場の画定

<領域>

データ  
通信

<サービス  
市場>

固定系  
/  
ISP

【サービス市場の概況】

領域	サービス市場		データ 収集・分析	評価	備考
データ通信	移動系	携帯電話(3G)、携帯電話(LTE(3.9G))、PHS、BWA、	○	○	
		移動系超高速ブロードバンド(BWA、携帯電話(LTE(3.9G)))	○	○	2012年度導入
	固定系	固定系ブロードバンド (FTTH、ADSL、CATVインターネット)	○	○	
		FTTH	○	○	2010年度導入
		ADSL	○	×	2011年度から評価対象外 資料欄にデータ掲載
		CATVインターネット	○	×	2011年度から評価対象外 資料欄にデータ掲載
		ナローバンド(ダイヤルアップ、ISDN)	×	×	従来から対象外
ISP	インターネット接続サービス	○	×	2013年度から評価対象外 資料欄にデータ掲載	
音声通信	移動系	携帯電話、PHS、ソフトフォン	○	○	
	固定系	固定電話、ソフトフォン (NTT東西加入電話、直収電話、CATV電話、0 ABJ-IP電話)	○	○	
		中継電話(市内、県内市外、県外、国 際)	○	×	2011年度から評価対象外
		050-IP 電話	○	×	2013年度から評価対象外 資料欄にデータ掲載
法人向け ネットワーク	WANサービス	○	×	2013年度から評価対象外 資料欄にデータ掲載	
	専用サービス	○	×	2012年度から分析・評価 対象外	

【意見. 3】

『なぜ、2013 年度の定点的評価の実施方針から、ISP インターネット接続サービスを評価対象外にしたのか？』

2012 年度の、「ISP(固定系)市場の分析及び競争状況の評価」の結果として、ADSL 利用者は ISP+回線で 3,079 円だった。FTTH 利用者は同 4,317 円、CATV インターネットは同 4,696 円だった。

ADSL 利用者並みの利用価格で、わが国の通信インフラが世界最高レベルで整備される為に、そのファンクションにおける競争因子への注視を望む。』

本意見者が、どうしても、本案を提出した総務省総合通信基盤局の考え方に理解を致し兼ねるのは、

その「定点的評価の実施方針」における、「市場の確定」から、年々その評価項目を対象外にしている事である。なぜ、「2013 年度の定点的評価の実施方針」から、「ISP インターネット接続サービス」を評価対象外にしたのか。

「電気通信事業分野における競争状況の評価 2012」及び「競争評価データブック 2012」の公表  
平成 25 年 9 月 6 日 総務省

[http://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/01kiban02\\_02000099.html](http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000099.html)

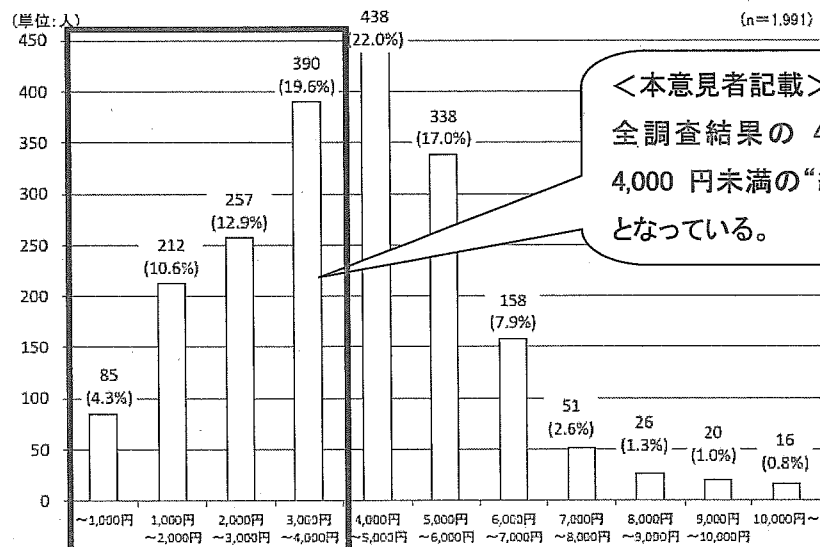
[http://www.soumu.go.jp/main\\_content/000247827.pdf](http://www.soumu.go.jp/main_content/000247827.pdf)

### 第3章 データ通信(固定系)

#### 第3節 ISP(固定系)市場の分析及び競争状況の評価

##### 第1項 基本データの分析 1-3 料金 (P.57 PDF の 141 ページ)

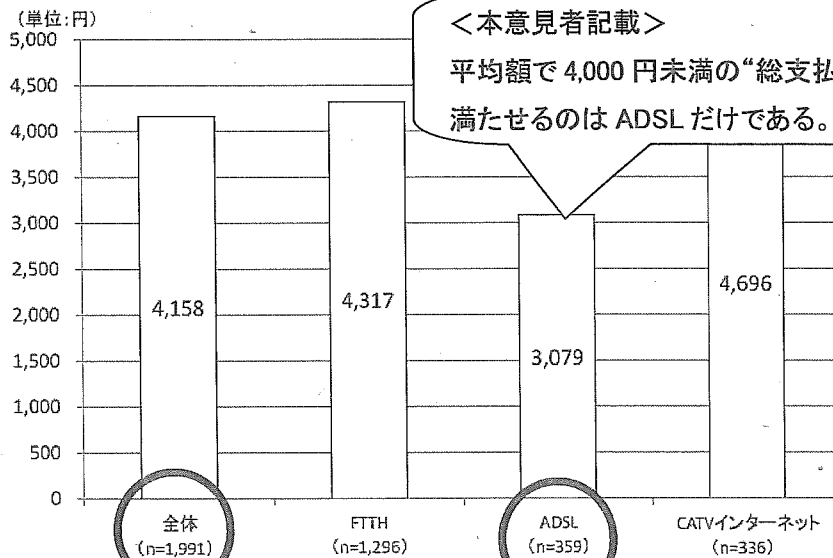
【図表Ⅲ-52 インターネット接続サービスの1か月当たりの利用料 (注) の分布】



(注) 基本料金、回線料金、ISP 料金を含む総支払額

出所：競争評価 2012 利用者アンケート

【図表Ⅲ-53 インターネット接続サービスの1か月当たりの利用料 (注) の平均額】



(注) 基本料金、回線料金、ISP 料金を含む総支払額

出所：競争評価 2012 利用者アンケート

これは、日本再興戦略の、

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～  
[http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho\\_senryaku2013.html](http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html)

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-

平成 25 年 6 月 14 日

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou\\_jpn.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf)

<42 項～46 項>

## 第Ⅱ. 3つのアクションプラン

### 一. 日本産業再興プラン

#### 4. 世界最高水準の IT 社会の実現

##### ④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

##### ○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化やモバイル市場の競争促進を含めた情報通信分野における競争政策についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

を踏まえれば、本意見者としては、現在の ADSL 利用者の為に、その提供料金が変わらない水準で、多様なサービスが提供可能なオープンな FTTH を、全国どこでも提供可能・入手可能になる事が、わが国の FTTH の実利用数、実利用率を向上させると共に、IPv6対応や、メタル回線からのマイグレーションを推し進め得る、と考える。

勿論、それは、現在の FTTH 利用者や CATV インターネット利用者の利用料金低廉化やサービス多様化の実現にも繋がる事を意味する。なぜならば、現在の FTTH 利用者は ADSL 利用者の平均 1.4 倍の価格、CATV インターネット利用者は ADSL 利用者の平均 1.5 倍の価格を支払っているからである。

そして、この 2012 年度に行われた評価による、「基本データの分析 1-3 料金」とは、「総支払額」であり、その構成項目は、基本料金・回線料金・ISP 料金を含む、とされている。

その為にも、引き続き「ISP インターネット接続サービス」が「定点的評価の実施方針」の市場に設定される事によって、

- 定点的に見える化出来る監視
- 定量データを用いた評価

の両方が求められる筈である。これは、わが国の CATV 市場占有率において、同一資本で 50%を超えた KDDI グループ殿に対する監視の必要性も意味する。

特に CATV インターネットにおいては、KDDI 殿が自社携帯電話との割引施策「au スマートバリュー」を導入したが、この ADSL 価格の 1.4 倍の理由、および FTTH と比べても 1.08 倍の理由が、この割引施策の原資となり、CATV インターネット単体で契約している利用者の不利益になっていないのか？という視点においても、この施策への注視が必要となる、と考える。

( \* 本課題は、CATV の単独テレビ視聴利用者の不利益になっていないのか？という事にも影響を及ぼす内容である。 )

また、CATV 市場においては、総務省情報流通行政局より、以下の方針がまとめられている。

総務省「放送サービスの高度化に関する検討会 検討結果取りまとめ」の公表

平成 25 年 6 月 11 日

[http://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/01ryutsu12\\_02000044.html](http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01ryutsu12_02000044.html)

[http://www.soumu.go.jp/main\\_content/000230953.pdf](http://www.soumu.go.jp/main_content/000230953.pdf)

総務省は、「放送サービスの高度化に関する検討会」(座長:須藤修 東京大学大学院情報学環  
長・教授)において取りまとめられた「4K・8K(スーパーハイビジョン)」「スマートテレビ」「ケーブル・  
プラットフォーム」の具体化に必要な事項について、検討結果を公表します。

ケーブル・プラットフォームに関する検討結果について

1. 基本的考え方

ケーブルテレビは、これまで、地上デジタル放送への移行が進む中で、加入者数、売上高ともに  
着実に成長してきたメディアであり、我が国におけるケーブルテレビの加入世帯数は、現在、約  
2,700 万世帯を超え、全世帯の過半数が加入するという状況に至っている。

総合情報メディアとして、多チャンネル放送、地域に密着したコミュニティチャンネルに加え、有  
線を利用したインターネットサービス、IP電話等も含め、多様なサービスが提供される重要な情報  
通信基盤の一つとして、発展してきた。

一方、放送サービスの解約が新規契約を上回る傾向もみられる米国の状況等を見れば、今後  
我が国においても、他の映像配信サービスとの競争等の要因により、ケーブルテレビ事業者を取り  
巻く経営環境が一層厳しいものとなる恐れがあるとの懸念も指摘されているところである。

また、国内においても、多様な事業者による映像配信サービス参入による競争激化の中で、視  
聴者の高度なニーズへの対応が不可欠となってきている。

そこで、ケーブルテレビ事業の更なる発展のためには、できるものから、かつスピード感をもっ  
て、共通化が可能な業務について、「プラットフォーム」に集約することにより、効率的かつ迅速に、  
視聴者の新たなニーズに対応するサービスの導入を図る体制を整備することが不可欠である。ケ  
ーブルテレビ業界としても、これまでのケーブル・プラットフォームWGへの報告等により、業界にお  
ける「プラットフォーム」を構築していくことが急務であるという共通認識に立ち、またその実現に向  
け、ロードマップを策定し、関係者がそれに基づいて実行していくことが重要である、としているとこ  
ろである。

こうした取組みを通じて、サービスの効率化と高度化を進めることにより、今後一層の競争激化  
が見込まれる映像サービスの分野において、ケーブルテレビ事業者の競争力の強化や視聴者に  
対するより魅力的なサービスの提供等が期待される。

「4K・8K」「スマートテレビ」は、“東京オリンピック・パラリンピック 2020 年”が開催される事からも、全国  
民の関心毎になる、と考えられる。勿論、CATV 業界にとっては、販促活動も含めて市場拡大が期待され  
る事である。よって、CATV 事業者が有する固定網を用いた「多チャンネル放送+インターネットサービス  
+IP 電話」に対しての定点的評価の必要性は、むしろこれから必要とされる、と考えられる。

また、CATV の所有するネットワーク設備も“多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラ”と  
なる事が、求められていくであろう。その為には、CATV インターネットへの競争評価を行う事で、わが国  
の重要な情報通信基盤としての、より健全なる発展が望まれる、と考えられる。

その一方、FTTH や CATV インターネットへのマイグレーションが進むにつれ、ドライカッパ接続料金の  
上昇が懸念される。実際に、2011 年をボトムに、そのドライカッパ接続料金は 2 年連続上昇すると共に、  
『メタル回線のコストの在り方についての研究会』の報告書およびその NTT 東西からのパブリックコメント  
においては、ドライカッパ接続料金、ダークファイバー接続料金の上昇が、より一層見込まれる事が懸念  
されている事から、本レビュー制度においても、注視を願う。

それらの総合的な注視の結果として、「圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオー  
プンな通信インフラ」の整備の具現化に寄与出来得る、と考える。「そのインフラを利用する  
」事が寄与出来得る、と考える。

それにも関わらず、「ISP インターネット接続サービス」「CATV インターネット」「ADSL」を評価対象外とした理由を、総務省総合通信基盤局に対し見解を問う。また、評価対象への復活・評価項目拡充を望む。

5～6頁

【総務省案】

3-3-1

3. 2013 年度の定点的評価の実施方針

【表】

3-1 市場の画定

<領域>

法人向けネットワーク

【サービス市場の概況】

領域	サービス市場	データ 収集・分析	評価	備考
データ通信	移動系 携帯電話(3G)、携帯電話(LTE(3.9G))、PHS、BWA、 移動系超高速ブロードバンド(BWA、携帯電話(LTE(3.9G)))	○	○	
	固定系 固定系ブロードバンド (FTTH、ADSL、CATVインターネット)	○	○	
	FTTH	○	○	2010 年度導入
	ADSL	○	×	2011 年度から評価対象外 資料編にデータ掲載
	CATVインターネット	○	×	2011 年度から評価対象外 資料編にデータ掲載
	ナローバンド(ダイヤルアップ、ISDN)	×	×	従来から対象外
ISP	インターネット接続サービス	○	×	2013 年度から評価対象外 資料編にデータ掲載
音声通信	移動系 携帯電話、PHS、ソフトフォン	○	○	
	固定系 固定電話、ソフトフォン (NTT 東西加入電話、直収電話、CATV電話、0 ABJ-IP電話)	○	○	
	中継電話(市内、県内市外、県外、国 際)	○	×	2011 年度から評価対象外
	050-IP 電話	○	×	2013 年度から評価対象外 資料編にデータ掲載
法人向け ネットワーク	WANサービス	○	×	2013 年度から評価対象外 資料編にデータ掲載
	専用サービス	○	×	2012 年度から分析・評価 対象外

【意見. 4】

『なぜ、2013 年度の定点的評価の実施方針から、法人向けネットワークの全てを評価対象外にしたのか？』

世界最高レベルの通信インフラの整備が、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る目的を達する為にも、そのファンクションにおける競争因子への注視を望む』

前記、【意見. 3】に引き続き、本意見者が、どうしても、本案を提出した総務省総合通信基盤局の考え方に理解を致し兼ねるのは、なぜ、「2013 年度の定点的評価の実施方針」から、「法人向けネットワーク」をも評価対象外にしたかである。

再三の引用になるが、「日本再興戦略」には、以下の事が記載されている。

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～  
[http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho\\_senryaku2013.html](http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html)

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-

平成 25 年 6 月 14 日

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou\\_jpn.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf)

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

#### ④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

#### ○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化やモバイル市場の競争促進を含めた情報通信分野における競争政策についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

では、なぜ、「日本再興戦略」において、このように記載されるに至ったのであろうか？

それは、現政権において、IT戦略の存在とは、「国家戦略の1丁目1番地は IT 戦略」と示されているからである。

高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部(第60回)議事次第

平成25年3月28日(木) 総理大臣官邸4階大会議室

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/dai60/gijisidai.html>

資料5: 今後のIT政策の進め方について

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/dai60/siryoushou05.pdf>

## IT戦略本部・IT政策

### 総理指示: IT政策の立て直し

情報通信技術(IT)政策担当大臣は関係大臣と協力して、

省エネ社会の実現、遠隔医療の実現、自宅で働ける環境の整備等幅広い分野でIT技術が活用される世界最高水準のIT社会を実現するべく、IT政策の立て直しを検討すること。

「第1回産業競争力会議の議論を踏まえた当面の政策対応について」(抜粋)  
(第3回日本経済再生本部(平成25年1月25日))

資料6: IT戦略本部有識者本部員懇談会での有識者本部員よりの主なご意見

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/dai60/siryoushou05.pdf>

#### 1. 総論

(1) IT 戦略は国や社会を変えるベースとなるインフラ(国家戦略の1丁目1番地は IT 戦略)。

もちろん、それは固定網や無線網などの物理的インフラだけを指している訳では無い。各省庁が管轄するあらゆる規制・制度を時代に適した法制度、規制に変革していくことが非常に重要である、と指摘されている。

しかしながら、平成25年1月23日に開催された、首相官邸 日本経済再生本部の「第1回 産業競争力会議」の民間議員の配布資料においても、ICT による成長を目指すと共に、立地競争力を比較する資料の中で、電話月額基本料ならびにインターネット月額利用料金の高さを指摘されるものがある。

第1回 産業競争力会議 配布資料

平成25年1月23日

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/skkkaigi/dai1/siryoushou.html>

資料6-2 榊原議員提出資料

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/skkaigi/dai1/siryou6-2.pdf>

参考② 日本と韓国の立地競争力(投資関連コスト)比較

		単位:ドル		
項目	詳細	韓国(ソウル)	日本(横浜)	韓国/日本
賃金(製造業)	作業員(月額)	1696	3953	0.43
	エンジニア(月額)	2156	5008	0.43
	課長層(月額)	3075	6790	0.45
土地購入・工業団地借料	土地購入価格(m2)	267	453	0.59
	工業団地借料(m2・月)	0.19	16.47	0.01
通信費	電話月額基本料	4.48	106.04	0.04
	インターネット月額基本料	26	87	0.30
電気料金	産業用(KVWh・月)	0.06	0.16	0.38
水道料金	産業用(m3・月)	0.01	2.73~5.93	~0.00
ガス料金	産業用(m3・月)	0.68	0.82	0.83
輸送	コンテナ(対米向、40F)	1700	2648	0.64
税制	法人実効税率(%)	24.20	35.84	0.68
	付加価値税(%)	10	5	-

(注)・為替レートは対円では1ドル=77.19円、対ウォンでは1ドル=1160.50ウォンで換算。  
 ・日本の法人実効税率は12年度のものだが、12年度以降の3年間課される復興特別法人税(法人税額の10%)を含んでいない。  
 (出所:財務省(12年4月)、JETRO資料(12年1月調査)より東レ作成)

この産業競争力会議で配布された資料が比較した年次は、平成24年(2012年)におけるコストである。この時点で、わが国は韓国と比較して数倍ものコスト負担を強いられている事が理解できる。

また、NGNが、企業の成長を阻んでいると指摘され、その規制緩和の必要性を指摘するものもある。

資料6-9 三木谷議員提出資料

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/skkaigi/dai1/siryou6-9.pdf>

Factor4:「国際展開力・経営力」 達成するための打ち手 (2/2)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ガラバゴス規制の撤廃による、企業の国際展開力を育成する環境の整備                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地デジ</li> <li>・ 医療</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 通信ネットワーク(NGN)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 電波運用</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 企業経営に競争原理を導入するための、オープンな資本市場の確保                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 過度な買収防衛策の違法化</li> <li>・ 株式持ち合いの解消</li> </ul> </li> </ul>	

これらの指摘は、首相官邸の「日本経済再生本部」ならびに「IT 総合戦略本部」が掲げる成長戦略の実現を妨げる要因になると危惧せざるを得ない。

こうした背景の下で、「日本再興戦略」において、このように記載されるに至ったのである。

それ故に、如何に、この「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目」が、我が国のあまなく分野に影響を及ぼすかについてを、総務省総合通信基盤局におかれては、理解して欲しいのである。

これは、単なる電気通信事業者の為の競争政策や業者行政であってはならない。「需要者の活躍によって供給者も活躍できる基盤」となる事が、「世界最高水準のIT社会の実現」の社会的インフラの姿ではないだろうか？

これは、総務省の情報通信白書(平成25年度版)においては、「ICT成長戦略会議」の全体像として、「新たな付加価値産業の創出」と「社会的課題の解決の為」に、ICTを用いようとしている事を紹介している。この「ICT共通基盤」として、「世界最高レベルのICTインフラの構築」と明示している。

第 1 部 特集 「スマート ICT」の戦略的活用でいかに日本に元気と成長をもたらすか

第 1 節 新たな ICTトレンド＝「スマート ICT」が生み出す日本の元気と成長

(5) ICT への戦略的取組強化に向けた政府の取組

ここで、政府の取組について紹介すると、IT 総合戦略本部では「省エネ社会の実現、遠隔医療の実現、自宅で働ける環境の整備等幅広い分野で IT 技術が活用される世界最高水準の IT 社会を実現するべく、IT 政策の立て直しを検討すること」との総理指示のもと、成長エンジン、万能のツールである ICT を我が国の成長につなげるべく、IT 総合戦略本部において新たな ICT トレンドであるビッグデータ・オープンデータの活用等に向けた新戦略の検討を進めたところである。また、総務省においても、ICT による経済成長と国際社会への貢献に活用する方策等について、社会実装戦略、新産業創出戦略、研究開発戦略の 3 つの戦略テーマから検討を進めてきた。

<中略>

イ 総務省の取組

総務省では、ICT は新たな富の創出や生産活動の効率化に大きく貢献し、経済成長のための重要な鍵であるとの認識の下、グローバル展開を視野に入れつつ、ICT を日本経済の成長と国際社会への貢献の切り札として活用する方策等を様々な角度から検討するため、本年 2 月に、総務大臣が主宰する「ICT 成長戦略会議」を設置した。

<中略>

図表 1-1-1-22 ICT 成長戦略—全体像—



この政策を掲げた総務省に対し、現在国会で審議中ではあるが、「産業競争力強化法案」においては、

経済産業省：「産業競争力強化法案」が閣議決定されました

平成 25 年 10 月 15 日

<http://www.meti.go.jp/press/2013/10/20131015001/20131015001.html>



本日、「産業競争力強化法案」が閣議決定され、第 185 回臨時国会に提出いたします。

本法律案は、20 年以上続いた我が国経済の低迷を打破し、力強い経済を取り戻すために策定された「日本再興戦略」(平成 25 年 6 月 14 日閣議決定)に盛り込まれた施策を確実に実行し、日本経済を再生し、産業競争力を強化することを目的としています。

本法律案では、「戦略」を政府一体となって強力に実行するための「実行計画」を策定し、実行すべき制度改革とその実行時期を明らかにして、可能な限りの加速化と深化のための仕組みを創設します。

<中略>

## 2. 法律案の概要

### (1)「戦略」を強力に実行し、更に加速化・深化させるための仕組みの創設

「戦略」を強力に実行していくために、政府が集中実施期間(5 年間)で具体的に実行する制度改革等の内容を「実行計画」として策定します。

国民に対し、内閣総理大臣のイニシアチブにより、以下の 3 点を実施するツールとして位置づけます。

①どの大臣が何をどのようにいつまでに実施するかを明確にする

②その実行状況を定期的に検証する

③遅れや不足があった場合は担当大臣の責任により、その理由を公表した上で、代替策を改めて明確に示させる

これにより、戦略の「作りっ放し」「言いつ放し」を許さない仕組みを法的に確立します。

<中略>

法律案・理由 <http://www.meti.go.jp/press/2013/10/20131015001/20131015001-3.pdf>

<後略>

と責任を問われるのである。

その意味においても、総務省総合通信基盤局に対し見解を問いたい。

この「2013 年度の定点的評価の実施方針」から、「法人向けネットワーク」をも評価対象外にした事によって、「日本再興戦略」に示された、「圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。」に対し、どのような寄与が出来る、と考えているのか。

もし、「圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備」において、遅れや不足があった場合は、担当大臣となる情報通信技術(IT)政策担当大臣や総務大臣の責任に対し、どのような理由が要因となっているのかを、定量的・定性的に説明できるのか。また、その定量的・定性的な検証結果から、代替策を改めて明確に示す事ができるのか。

### 【総務省案】

#### 2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針

2.1 競争評価の中の戦略的評価は、競争政策との機動的な連携を図る観点から特定のテーマに焦点を当てた分析を行うものとして 2006 年度から実施しているものである。本年6月に公表された日本再興戦略において、「料金低廉化・サービス多様化のための情報通信分野の競争政策の見直し」について、公正競争レビュー制度による検証プロセスを実施し、2013 年度中に検討課題を洗い出した上で、2014 年中に一定の結論を得ることとされているところ、本戦略的評価の分析・評価の過程と結果については、公正競争レビューのほかこの競争政策の検証・見直しにおいても、必要に応じて活用されることとなる。

2.2 このような競争政策の検証・見直しの状況を踏まえ、2013年度の戦略的評価のテーマは、以下の(1)から(3)とする。

是非、総務省総合通信基盤局におかれては、自身の管轄範疇に留まらず、我が国の発展の寄与の為に、その職責をいかに果たされる事を切に願う。

13頁

【総務省案】

4-4-1

4. 情報の収集

4-1 需要者(利用者)側からの情報収集

(1) 情報収集の方法

4.1 情報通信白書、通信利用動向調査等をはじめとした総務省が従来から実施している調査や、民間調査機関のデータを必要に応じて結果を活用するとともに、利用者に対するアンケート調査を実施する。

4.2 具体的には、例えば、コンジョイント分析(表明選好法)を用いて、仮想的な選択肢によるアンケート調査を、需要者(利用者)側に行うこと等が想定されるが、分析内容から設問数が膨大となるおそれがあるため、精査及び、近年分析に使用実績のない質問の削除等を併せて行い、回答率の向上を図る必要がある。

<中略>

4.6 需要者(利用者)側から収集する情報は、サービスや機能の需要の代替性を図る上で重要なデータである。したがって、各種調査及びアンケートにより収集した情報については、集計の上、市場の競争状況の分析に活用するとともに、最終的な評価結果にも反映する。

【意見. 5】

『情報の収集の方法においては、その結果として、「日本再興戦略」に示された、「圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。」に寄与するものである必要がある、と考える。

また、総務省総合通信基盤局が「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」に基づき、「本来の目的たる定期的な市場分析と政策立案への寄与をより効果的にすることを狙っている。」を実現できるよう、本実施細目を構築する為に必要である、と考える。

よって、「日本再興戦略」を推進する需要者である、各府省庁・各自治体の直接的な意見も反映される事が必要条件となる。その為にも、政府CIOに対し、その情報収集の方法や監視項目について、助言や協力を仰ぐべきである。』

前記、【意見. 1】～【意見. 4】でその理由を示してきた通り、我が国の情報通信基盤が、「世界最高レベルの通信インフラ」となる必要性とは、我が国の成長に欠かせない基礎的要因(ファンダメンタルズ)を、我が国が得られるか否かに掛かっているからである。

ここにおける競争政策の必要性とは、「世界最高レベルの通信インフラ」を、あまねく需要者(利用者)が得る事で、我が国の成長に資する為である。

それは、この需要者に、各府省庁・各自治体が含まれている事も意味する。

我が国は、民主主義かつ資本主義を執っており、その「官公需」の入札には、民間企業の応札参加が欠かせない。また、民間企業がその応札参加において切磋琢磨する事で、技術的・経済的な進歩と、税投入の抑制および投入対効果が初めて得られるのである。

中小企業庁:官公需施策

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/kankouju.htm>

そして、電子政府・自治体、教育、医療・介護、就業、農林畜産業、漁業、鉱工業、物流、小売、災害監視を含む安全保障など、その全てにおいて、ICT を利活用する事を、首相官邸は示している。

高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部 (IT総合戦略本部)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/>

世界最先端 IT 国家創造宣言

平成 25 年 6 月 14 日

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/kettei/pdf/20130614/siryou1.pdf>

この背景の下、固定網においても無線網においても、カバレッジされていない地域や地区があったり、その入手価格が高止まりしたりする地域や地区があったり、旧来設備のままで立ち止まる地域や地区があったりすれば、その地域や地区とは、我が国の成長に欠かせない基礎的要因を得られず、その成長の道から脱落してしまうのである。

また、この政府・自治体が進める ICT 利活用における、官公需の応札参加者が限られてしまう事があれば、それはドミナント企業の市場集中度 (HHI) を更に高めるだけでなく、地域や地区の既存事業者のみならず、ベンチャー企業が生まれ・育まれる土壌を壊滅的にする恐れがある事を意味する。

総務省総合通信基盤局は、旧郵政省時代において電電公社の民営化に尽力し、NTT 東西殿のコロケーションの壁、ならびにドコモ殿のレイヤー 2 接続の壁をオープン政策によって突破し、新規参入者の活躍の場を提供し、ハード面ソフト面の両面での競争をプロモーション&コーディネーションしてきた。これが現在迄の固定網における ADSL サービス直取電話サービス、無線網における MVNO サービスの起点であった。

それにも関わらず、特殊法人且つ、NTT 法の第一条 (目的)・第三条 (義務) を課されている NTT 持株会社殿の現取締役経営企画部門長は、以下の経営方針を示している。

NTT グループが目指す姿とは？——NTT 経営企画部門長の辻上取締役役に聞く

<http://businessnetwork.jp/Detail/tabid/65/artid/2703/Default.aspx>

月刊テレコミュニケーション 2013 年 2 月号

NTT は昨年 11 月、新中期ビジョン「新たなステージを目指して」を発表した。そこで掲げられたのが「“プロバイダー”から“バリューパートナー”へ」という目標。「グローバル・クラウドサービス」を基軸にした NTT グループの新ビジョンについて、NTT 取締役経営企画部門長の辻上広志氏に聞いた。

——これまで NTT グループの中期戦略は「何年までに光何万回線」というように具体的な時期と数値目標を掲げていましたが、今回はそれらを明確にしています。

辻上 通信の世界ではさまざまな変化が同時並行的に起こっています。モバイルが主役となり LTE のような超高速通信が登場し、スマートフォンが爆発的に普及してきました。また、コンピューターリソースを効率的に利用する仮想化技術の普及や、膨大なデータを集めて分析するビッグデータ、さらにはクラウドの普及等々。しかもそれぞれの分野が、普及スピードも拡がる形も違っていますので、従来のように何年先をターゲットにというような明確な目標を持つことは難しくなっています。

そのような変化の中で、我々自身も変化し、競争の土壌を変えていかなければならないという思いを込めて「新たなステージを目指して」というビジョンを打ち出したのです。

更に、NTT 持株会社殿の現代表取締役は、「ブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度の運用に関するガイドライン」における「3 NTT 東西等における規制の遵守状況等の検証」に対し、以下の公式意見を提出するに至った。これは、特殊法人且つ、NTT 法の第一条・第三条を無視する意見だ。

ブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度の運用に関する再意見募集

(平成 25 年度)の結果公表 平成 25 年 10 月 4 日 総務省

[http://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/01kiban02\\_02000100.html](http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000100.html)

[http://www.soumu.go.jp/main\\_content/000252650.pdf](http://www.soumu.go.jp/main_content/000252650.pdf)

受付番号 17 平成 25 年 9 月 24 日

日本電信電話株式会社 代表取締役社長 鶴浦 博夫

国内のみならずグローバルに変化の激しい市場において、事業者のたゆまぬ創意工夫や経営改革意欲を損なわないよう、公正競争の確保についても電話時代のボトルネック設備を前提とした事前規制から市場環境を的確に反映した事後規制に見直していく必要があると考えます。

このままでは、我が国の通信インフラは、クローズドに至るだけでなく、頓挫するに至りかねない。

ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方 答申

平成 23 年 12 月 情報通信審議会

[http://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/01kiban02\\_02000039.html](http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000039.html)

第4章 事業者対応 1 PSTN における競争環境の維持

(3) メタル回線コストの在り方 ウ 考え方

<前略>

他方、接続事業者からは、「接続事業者は光サービス市場への移行も出来ないままレガシー市場に留まらざるを得ず、他方、光サービス市場との競争上、レガシー系サービスに係る利用者料金を引き上げられない状況となるため、レガシー系サービスの接続料の上昇は当該事業者にとっては単にコスト負担増に繋がるだけであり、ひいてはこのような競争の減退が利用者に対しても大きな損失を与えることとなる」旨の懸念が示されている。

<中略>

○ 特に、現在メタル回線を用いてDSL サービスが提供されている地域には、未だ光サービスが提供されていない地域も存在しており、そのような地域の利用者は光サービスへの移行もできないまま、コストの増分を負担するか利用そのものを諦めることとなり得ること。

<後略>

これらを踏まえれば、FMC/コンテンツ/OTT 分野の競争状況の監視よりも、「我が国が【世界最先端 IT 国家】を創造する為の阻害要因の監視」の方が、その競争政策による我が国の国益(National Interest)(Common Benefit)の達成に叶うのではないだろうか？

そして、「我が国が【世界最先端 IT 国家】を創造する為の阻害要因の監視」を行う中での FMC/コンテンツ/OTT 分野等、「多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラのプロモーション&コーディネートに資する競争状況の監視を行う事」が、我が国の国益の達成に叶うのではないだろうか？

つまり、「我が国が【世界最先端 IT 国家】を創造する為の阻害要因の監視」とは、

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～

[http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho\\_senryaku2013.html](http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html)

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-

平成 25 年 6 月 14 日

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou\\_jpn.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf)

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用する競争力強化を図る

○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化やモバイル市場の競争促進を含めた情報通信分野における競争政策についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

を実現する為に、「電気通信事業分野における競争状況の評価」が、その 2013 年度実施細目として、

### 【総務省案】

#### 2. 2013 年度戦略的評価の実施方針

2.1 競争評価の中の戦略的評価は、競争政策との機動的な連携を図る観点から特定のテーマに焦点を当てた分析を行うものとして 2006 年度から実施しているものである。本年 6 月に公表された日本再興戦略において、「料金低廉化・サービス多様化のための情報通信分野の競争政策の見直し」について、公正競争レビュー制度による検証プロセスを実施し、2013 年度中に検討課題を洗い出した上で、2014 年中に一定の結論を得ることとされているところ、本戦略的評価の分析・評価の過程と結果については、公正競争レビューのほかこの競争政策の検証・見直しにおいても、必要に応じて活用されることとなる。

という活用への寄与の目的を果たせるのではないだろうか？

事実、NTT グループ殿の初代社長であり電電公社の最後の総裁であった真藤恒氏は、こう述べられた。

『電電ざっばらん』東洋経済新報社  
昭和 57 年(1982 年)

#### 【はじめに (P.3~P.6)】

『この本に書いたことは、電電公社が、電気通信事業を真に国民・利用者のために役立たせるためには、いかにすべきかということ、言い換えれば「世の中のために電電があるのであって、電電のために世の中があるのではない」という、当たり前な考え方によって、今後の経営の在り方を述べたものである。』

『さて、電気通信事業の将来を考えてみよう。今日のように、地球が小さくなった時代には、電気通信事業も、国際的な競争裏にさらされている。すなわち、電気通信システムがコンピュータと結びつき、その効用が幾何学級数的に増大することにより、成熟した先進工業国の間では、このシステムは、最も大切なインフラストラクチャーとして位置づけられている。今後、こうしたシステムの影響は、ますます大きなものとなり、将来にわたって、国全体の動きの能率化・活性化を左右するものとなる。』

『社会の需要に応じて、高度な電気通信事業の運営が、もっとも合理的な料金でできるようにするためには、経営形態のいかにかわらず、いかにして効率的に、この大転換を図るにかかっているか、またこのことが、電電公社の経営当事者としての社会的責任の第一義的なものだと考えている。』

#### 【2章 日本語とデンデン語 P.30】

『電電公社という“閉鎖社会”の中に長い間生きてきたために、世間では通用しない常識が多いということである。「日本語」と「電電語」の開きが大きくなることは、我々にとっても、社会にとっても好ましくない。社内常識と世間の常識を密着させる義務が私にはある。＜中略＞国民は「こうして欲しい」と思っているときに、自分たちの都合で「それはできない」と考えると、加入者が電話をかけ、料金を払ってくれるから、自分たちはメシが食えるのに、そういう意識がないとか、物事の判断が逆さまに出てくることをいっている。それがいけないのである。＜中略＞口では「公共性、公共性」といっているが、実際の言動は自分たち本位ではないのか。＜中略＞「自分は公共性やサービスという面で、本当はどう行動すべきか」という点での真剣な、当事者として当然の“第一人称”の立場での自己反省が少ないのではないか。そのへんを十分に考えていけば、すべての業務上の行動も、発想の原点も変わってくるはずである。＜中略＞電電公社の世界から物を眺めるのではなく、外から見つめていけば、我々はいま何をすべきかなのか、おのずと答えが出るのだと思う。』

日経BPインタビューより抜粋  
平成 7 年(1995 年)

『民営化は万能薬ではない、大事なものは競争状態を作ることだ。事業の独占を放置したまま民営化すると、逆に民業圧迫になる…』

つまり、NTT グループ殿の初代社長であり電電公社の最後の総裁であった真藤恒氏が私達に伝えたかった本質とは、「この我が国全体の動きの能率化・活性化を左右する、最も大切なインフラストラクチャーにおける、独占による弊害、競争環境の無さは、我が国の行政に携わる人達や競争事業者殿の人達の時間や挑戦を奪うだけでなく、私達国民みんなの時間を奪い、私達国民みんなの人生の可能性を棄損する事への警鐘だった」、と言えるだろう。

これは、「日本再興戦略 -JAPAN is BACK-」「世界最先端IT 国家創造宣言」において、そのICTの利活用による成長戦略を掲げた私達への、30年間の時空を超えたメッセージだった、とも言えるだろう。

また、NTTグループは、「NTT法」の「第一条:目的」「第三条:責務」を果たす特殊法人としての役割を全うする事で、始めて「NTT法」の「第二条:業務の第5項」で活用業務が認められているのであり、且つその活用業務の範囲は、「1 地域電気通信業務等の円滑な遂行に支障のない範囲内であること」「2 電気通信事業の公正な競争の確保に支障のない範囲内であること」となっている事からも、

➤ その公正な競争の確保によって、地域や地区の発展に活かされているのか・いないのか

については、供給側(競合他社等)の調査だけではなく、その需要者である各府省庁や各自治体の直接的な意見が求められる、と考えられる。

特殊法人: [http://www.soumu.go.jp/main\\_sosiki/gvoukan/kanri/satei2\\_02.html](http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/gvoukan/kanri/satei2_02.html)

特殊法人とは、政府が必要な事業を行おうとする場合、その業務の性質が企業の経営になじむものであり、これを通常の行政機関に担当させても、各種の制度上の制約から能率的な経営を期待できないとき等に、特別の法律によって独立の法人を設け、国家的責任を担保するに足る特別の監督を行うとともに、その他の面では、できる限り経営の自主性と弾力性を認めて能率的経営を行わせようとする法人をさします。

日本電信電話株式会社等に関する法律(NTT法)

<http://law.e-gov.go.jp/htmldata/S59/S59HO085.html>

(目的)第一条 日本電信電話株式会社(以下「会社」という。)は、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社がそれぞれ発行する株式の総数を保有し、これらの株式会社による適切かつ安定的な電気通信役務の提供の確保を図ること並びに電気通信の基盤となる電気通信技術に関する研究を行うことを目的とする株式会社とする。

2 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社(以下「地域会社」という。)は、地域電気通信事業を営むことを目的とする株式会社とする。

(責務)第三条 会社及び地域会社は、それぞれその事業を営むに当たっては、常に経営が適正かつ効率的に行われるように配慮し、国民生活に不可欠な電話の役務のあまねく日本全国における適切、公平かつ安定的な提供の確保に寄与するとともに、今後の社会経済の進展に果たすべき電気通信の役割の重要性にかんがみ、電気通信技術に関する研究の推進及びその成果の普及を通じて我が国の電気通信の創意ある向上発展に寄与し、もつて公共の福祉の増進に資するよう努めなければならない。

その為にも、NTTグループの現経営陣により、我が国の通信インフラが、クローズドに至るだけでなく、頓挫するに至り兼ねない公共の福祉の棄損要因が、「各府省庁・各自治体にあるのか・ないのか」、その要因が、「各府省庁・各自治体の掲げる政策(企業誘致含む)を推し進める為の障害になっているのか・いないのか」を、総務省情報通信基盤局は定量的・定性的な情報収集を行うべきである。その為にも、総務省情報通信基盤局においては、その項目を、自らの管轄範囲のみで設定するのではなく、各府省庁や各自治体の直接的意見も反映される事による監視が行われる事が絶対必要条件になる。

確かにそれは、公正取引委員会の管轄範囲かも知れない。総務省情報通信基盤局ではアプローチを行えない背景があるのかも知れない。その事実、「電気通信事業分野における競争状況の評価」は、その基本方針にて、以下の事を明示している事を本意見者は把握している。

総務省 | 電気通信事業分野における競争状況の評価

電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針(2012年2月3日公表)

[http://www.soumu.go.jp/main\\_content/000180189.pdf](http://www.soumu.go.jp/main_content/000180189.pdf)

#### 4-3 競争評価における市場支配力

##### 4-3-1 市場支配力の存在と行使

(1) 競争評価では、上述のとおり、画定された市場の分析を通じて最終的に市場支配力の有無に関する評価を行う。市場支配力の概念については、独占禁止法の分野でも諸説あるところだが、米国の水平合併ガイドラインやわが国の電気通信市場の特徴等を踏まえ、競争評価における市場支配力を以下のように整理する 25。

(2) 競争評価の目的は、現存する市場の構造や競争状況を俯瞰的・客観的に分析し、市場支配力が生まれやすい市場構造にあるか否か、単一又は複数の支配的事業者に対して競争事業者が競争的に対応することができる市場環境にあるか否かといった市場の「状態」を、政策の存在も加味しつつ総合的に判断するという点にあり、独占禁止法のような行為規範となるような性格のものではない。

そこで、競争評価では、「市場支配力」を「事業者がその意思によってある程度自由に価格、品質、数量、商品選択の多様性その他各般の条件を左右する力」とした上で、市場構造や事業者間の競争状況等から長期的、潜在的な「市場支配力」の有無を分析した上で、これに政策の存在等を加味した上で短期的な「市場支配力」の実効性を総合的に評価する。

<以下略>

しかしながら、公正取引委員会が、独占禁止法の下で執り行う競争政策とは、以下の通りである。

競争政策に関する考え方を聞く -公正取引委員会の杉本委員長から

[http://www.keidanren.or.jp/journal/times/2013/0425\\_06.html](http://www.keidanren.or.jp/journal/times/2013/0425_06.html)

機関誌 週刊 経団連タイムス 2013年4月25日 No.3129

経団連の経済法規委員会(奥正之委員長、大八木成男共同委員長)は9日、東京・大手町の経団連会館で会合を開催し、3月5日に公正取引委員会の委員長に新たに就任した杉本和行氏から競争政策に関する考え方を聞いた。講演の概要は次のとおり。

##### 1. 競争政策とその執行のあり方

経済活動のグローバル化に伴い、競争政策の重要性はますます高まっている。中国ではすでに独占禁止法が導入されているが、今後はその他のアジア諸国においても包括的な競争法の執行が広がるが見込まれる。わが国においても、競争環境基盤の提供による経済発展・雇用機会確保の観点から、競争政策をしっかりと遂行していきたい。

<以下略>

経済発展・雇用機会確保が実現する。これこそが、「日本再興戦略 -JAPAN is BACK-」「世界最先端 IT 国家創造宣言」において、「世界最高レベルの通信インフラの整備」を政策として執り行う目的として、

- 圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

事が齎す、「電気通信技術に関する研究の推進及びその成果の普及を通じて我が国の電気通信の創意ある向上発展に寄与し、もつて公共の福祉の増進」に資する行動と結果の姿ではないだろうか。

これはNTTグループのみの責務ではなく、我が国の全電気通信事業者・全ICT産業が目指すゴールである。これを妨げる要因を取り除く事が、我が国が【世界最先端 IT 国家】を創造するに欠かせない。

またそれこそ、総務省が「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」に基づき、「本来の目的たる定期的な市場分析と政策立案への寄与をより効果的にすることを狙っている。」を実現できるよう、「2013年度の戦略的評価の実施方針」を構築する為に、最も必要な視点である、と考える。

よって、本部長(内閣総理大臣)の委任に基づき実施可能な、「府省庁横断的な計画の作成」「施策の実施に関する指針の作成」「施策の評価」「行政機関の長に対する資料の提出」「その他の協力の求め」の事務・権限を有する、内閣情報通信政策監(政府 CIO)に対し、その情報収集の方法や監視項目について、速やかに助言や協力を仰ぐべきである。



これにより、「本戦略的評価の分析・評価の過程と結果については、公正競争レビューのほかこの競争政策の検証・見直しにおいても、必要に応じて活用されることとなる。」への寄与に資する事を求む。

高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部(IT総合戦略本部)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/>

内閣法等の一部を改正する法律(「政府CIO法」)(平成 25 年5月 24 日成立)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/hourei/kaisei.html>

概要 [http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/hourei/pdf/kaisei\\_gaiyou.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/hourei/pdf/kaisei_gaiyou.pdf)

内閣法等の一部を改正する法律(政府CIO法)の概要

政府全体のIT政策及び電子行政の推進の司令塔として、府省横断的な権限を有する内閣情報通信政策監(いわゆる政府CIO※)を設置するとともに、政府CIOをIT総合戦略本部の本部員に加え、本部長がその事務の一部を政府CIOに行わせることができること等を規定。  
※CIO:Chief Information Officer の略

1. 内閣官房における事務・権限(内閣法)

- ・ 内閣官房副長官に次ぐ位置づけ(各府省政務官クラス[事務次官より上]の位置づけ)

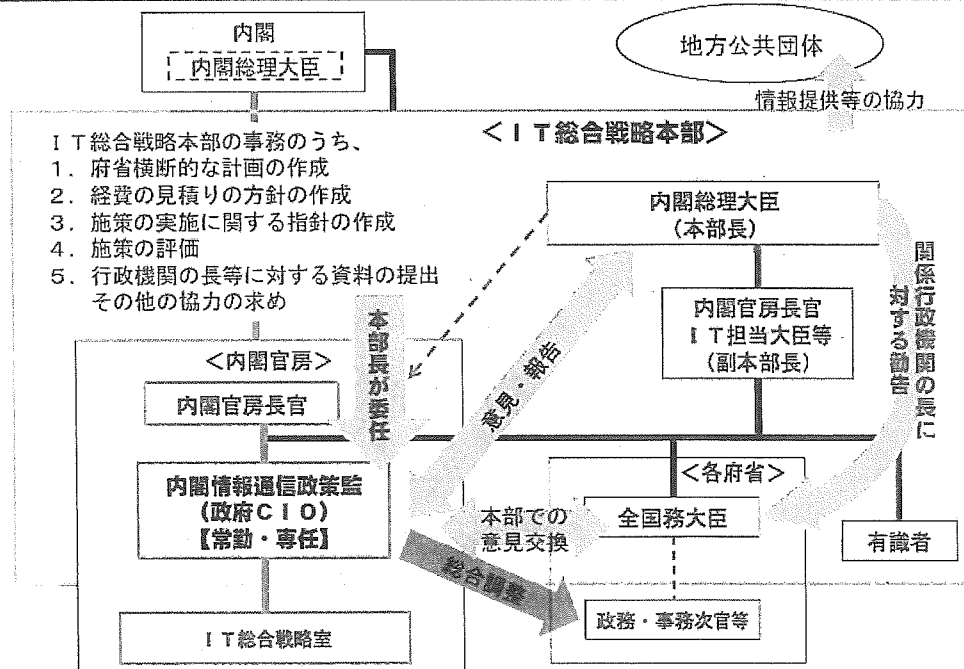
- ・ 政府全体のIT政策及び電子行政の推進等の企画立案・総合調整を行う権限(ITの活用による国民の利便性の向上及び行政運営の改善に関する事務を統理)。

2. IT総合戦略本部における事務・権限(IT基本法)

- ・ IT総合戦略本部に国務大臣と同等の本部員として参加
- ・ IT総合戦略本部の事務の一部(府省横断的な計画の作成、経費の見積りの方針の作成、施策の実施に関する指針の作成、施策の評価、行政機関の長に対する資料の提出その他の協力の求め)を、本部長(内閣総理大臣)の委任に基づき実施(=本部決定と同じ効果)。
- ・ 委任を受けた事務の実施につき、本部長に対して意見・報告(本部長は必要に応じて関係行政機関の長に対して勧告)。

2

内閣法等の一部を改正する法律(政府CIO法)の全体像



3