

## 追加質問に対する回答（今回の関係部分抜粋）

※質問に関係する事業者・団体等に対して追加質問を実施

## I 2020年代に向けた固定通信分野の競争政策の在り方

## (1) 光ファイバ基盤に係る競争政策の在り方

No	内容	回答
I (1) 1	・分岐単位接続料設定については「NTT東西の設置するOLT等を用いた光サービスをそのまま同じスペックで卸すことと同義となり、イノベーションが起きない」(KDDI)といった意見や、設備構築インセンティブを削ぐことがないようにしてほしい(CATV連盟)といった意見があるが、これらについてのどのように考えるか。貴社が主張する「ユーザ単位接続料」の設定は、具体的にはどのような方法を念頭に置いているのか(設備の共有の有無、接続料の具体的な設定方法など)を示しつつご教示願いたい。	<p>・既にFTTH整備率は98%に達していることから、早期に光サービスを普及拡大するためには、サービス競争が重要であると考えます。</p> <p>NTT東西殿によれば、1配線区画における平均世帯数は40～50で、更に戸建てに限定すれば20～30程度になるものと想定されます。このように限られた配線区画(世帯数)の中で、多くの事業者が設備競争することは各社に非効率な設備運営を強いることとなります。</p> <p>また、NTT東西殿、電力系事業者、CATV事業者は、それぞれ公社時代の線路敷設基盤や他事業における線路敷設基盤等の独占状況下での基盤をもとにファイバー設備等を構築しており、完全に自由な競争条件下で設備を構築しているものではありません。これらの優位な状況でFTTH市場に参入している事業者のために、サービス競争促進が蔑ろになることはあってならないと考えます。</p> <p>なお、ユーザ単位接続料を設定したとしても、接続事業者が自らOSUを設置する方式も考えられ、その場合は接続事業者独自のサービスも提供可能であることから、イノベーションが起きなくなるという指摘は適切ではないと考えます。</p> <p>既存の設備保有事業者は、NTT東西殿の設備利用効率が高まることについて設備構築インセンティブを削ぐと反対するのではなく、サービス競争事業者に設備を貸出すなど設備利用効率を向上する努力を行うべきです。</p> <p>「ユーザ単位接続料」の設定において最も重要なことは、既存の光サービス提供事業者と新規参入事業者が、ユーザ単位での同等の条件で競争できることです。具体案としては、ユーザ(分岐)単位接続料(①ファイバ共用なし、②ファイバ共用し振分装置等で分離)等(詳細別紙)が考えられます。</p> <p>ユーザ単位接続料は、①と②で対象設備等に違いはあるものの、回線単位で原価を算定する考え方は同じであることからNTT東西殿の光ファイバの費用負担面において違いがなく、更に①においては、接続事業者側でOSU等を設置し、多様なサービスが提供可能となります。よって、多様な事業者がFTTHサービスをADSL並みの料金で提供できるように、光サービスの普及促進施策として、ユーザ(分岐)単位接続料(1,400円以下)の導入を推進して頂きたいと考えます。</p> <p>※ソフトバンク回答参考1参照【ソフトバンク】</p>
I (1) 2	・ユーザ単位接続料の設定については過去にも数次にわたって検討が行われ、平成24年の審議会答申では、ユーザ単位接続料の設定を導入するのではなく、当時NTT東西が主張した光配線区画の見直しを進めることとされたが、その後、具体的にどのような取組みが行われ、どのような成果が現れているのか。	<p>・NTT東西は、既存の光配線区画とは別に、隣接する既存の光配線区画を2区画統合した接続事業者向けの光配線区画を新たに設定することとし、その導入に先立って、運用整理やオペレーションシステムの改修検討等を目的としたトライアルを実施するとしてとります(2012年5月)。</p> <p>その後、NTT東日本においては、接続事業者からトライアルの参加申込みをいただいたことから、2013年4月から12月末までトライアルを実施し、この結果をもとに、2014年1月に、接続事業者向けの光配線区画の提供条件を策定・公表し、受付を開始しております。</p> <p>一方、NTT西日本においては、当初、接続事業者からトライアルへの参加意向があったものの、その後、参加は取り止めとなり、トライアル実施に至らなかったことから、今後改めて接続事業者から要望があり次第、トライアルを経て、接続事業者向けの光配線区画を提供することとしています。</p> <p>NTT東日本が新たに設定した接続事業者向けの光配線区画では、1光配線区画あたりの平均世帯数は約100世帯になると見込まれ、そのうち4～5世帯程度のユーザを獲得すれば、メタル回線並みの料金(1,300円程度(ドライカップ接続料とほぼ同等水準))でサービスを提供することが可能になるものと考えます。また、NTT東西は、既存の光配線区画についても、既存のユーザが存在しない比較的小さな光配線区画を中心に、隣接する他の光配線区画との統合を進めており、今後も、必要に応じて、統合を進めていく考えです。</p>

		<p>(見直しを行った光配線区画数 東日本:約 5,500 区画、西日本:約 2,200 区画)</p> <p>なお、従前の光配線区画の下でも、既に複数の事業者が利用しているところであり、参入意欲のある事業者であれば、シェアアクセス方式を利用したFTTHサービスを提供することは十分に可能であると考えます。また、上記の取組みに加えて、1年目の利用料を低く設定し初期の負担を軽減したエントリーメニューを設定したほか、光ファイバの接続料自体も4年間でNTT 東日本においては約 30%、NTT 西日本においては約 35%引き下げてきており、他事業者によるNTT東西の光ファイバの利用環境は十分に整っていると考えます。【日本電信電話】</p>
I (1) 3	<p>・ 貴社／貴団体は、ヒアリングの中で「“設備競争”を促進させる競争を確保すべき」と訴えたが、現行の制度は設備競争を促進させる制度となっていると考えるか。また、加入者回線について、現在、どれほどの光ファイバネットワークを設置しているのか(加入者回線について、どれほどの設備競争が実現しているのか)。さらに、今後の加入光ファイバへの設備投資の見込み(光ファイバ設置エリアを面的に拡大していくのか、既存ネットワークの更改・高度化がメインなのか)についてもご教示願いたい。</p>	<p>・ 弊社としては、モバイル網の発展のためにも光ファイバ網における設備競争が重要であり、クリームスキミング的なサービス競争政策ではなく、固定通信事業者の設備投資意欲を促進する競争政策により、複数の固定通信事業者間の競争を促進することで、コスト低減、エリア拡充を実現して頂きたいと意見させていただきました。</p> <p>現行の制度については、モバイル市場におけるMNOの設備競争によって全国に提供エリアを拡大し、サービス競争についても、WiMAXにおいて多数のMVNOが出現し、WiMAXにおけるMVNOモデルの成功を踏まえ、携帯電話のSIMサービスMVNOに増えつつあり、一定の成果を上げている状況です。</p> <p>また、固定通信市場においても固定回線設備を有する事業者が各地域に複数存在し、それらの事業者が自らの特色にあった固定サービスを実現しており、ISP、SNS等の上位レイヤで様々なサービスが提供されたことで、我が国のインターネットが着実に普及してきたと考えております。</p> <p>以上のことから、現在の制度は設備競争の促進に有効であると認識しておりますが、現行制度下でニーズがあるにもかかわらずサービスが提供されていない地域については、格差解消のための制度が必要であると考えます。【UQ コミュニケーションズ】</p> <p>・ 当社は、「auスマートバリュー」の提携事業者(電力系、CATV 事業者)と併せて、自前ベースの固定系超高速ブロードバンドで加入者ベースの約 8 割の世帯をカバーしており、今後も面的なエリアの拡大と既存ネットワークの更改・高度化の両面で、固定系超高速ブロードバンドへの設備投資を進めていく予定です。なお、残りのエリアについては、NTT 東西の加入光ファイバを利用しておりますが、この場合も自前の OLT を設置することで、当社の「ギガ得」のように、速度等のサービススペックの競争を伴うサービス競争を展開している状況です。</p> <p>NTT 東西のシェアアクセスの1分岐単位での接続については、当該 1 分岐単位のシェアアクセスを利用してFTTHサービスを提供する事業者が実際のコストに見合った投資リスクを負うことなく市場に参入することになり、これまで設備投資を行って固定系超高速ブロードバンドサービスを提供してきた地域の CATV 事業者を始めとする競争事業者はコスト面で対抗できなくなります。この結果、自前で設備投資する形でのサービス提供を継続することは非常に困難になります。</p> <p>このように、NTT グループに対抗してOLTも含めて自前で設備投資を行ってサービスを提供する事業者がいなくなってしまうと、固定ブロードバンド市場における設備競争が消滅し、競争による技術革新を通じた高速化や低廉化が図られず、2020 年代に向けてニーズが高まっていく高精細映像等の円滑な伝送ができなくなってしまうこと、また、複数の事業者の設備でネットワークのダイバーシティを確保し、2020 年代に向けた災害に強い ICT 基盤を構築することができなくなってしまうことが懸念されます。そのため、1 分岐単位での接続料を設定することには反対です。</p> <p>また、先日 NTT が発表した「光コラボレーションモデル」については、ボトルネック設備を保有するNTT東西が、フレッツサービスを1ユーザー単位で競争排他的な料金等を設定して事業者に卸すことが可能であることから、ボトルネック設備を保有するNTT東西がそのスケールメリットによりFTTHの価格等、市場を支配することとなり、FTTH 市場における自前での設備競争はもとよりサービス競争も消滅させてしまうという点が重大な問題があると考えます。</p> <p>NTT は、先日の会見において、卸役務を相対契約で提供することについては、料金等の提供条件について事業者間を公平に扱うため法的には問題がない、と主張していますが、そもそも政府出資を受ける特殊会社であり、ボトルネック設備と顧客基盤公社から引き継ぐことでFTTH市場において70%超の圧倒的なシェアを維持しているNTT東西の第一</p>

種指定電気通信設備に対しては、接続料の認可義務等の厳格な接続規制が課されています。一方、これを卸役務として提供する場合には、提供条件が事業者間で公平であることを事前にチェックするための制度的な担保が存在しておらず、例えば、バルクレートによって特定の事業者のみが有利な条件で卸を受けられる料金設定になっていないか、あるいは料金以外のサービスの運用に関して、特定の事業者のみを優遇するような契約内容になっていないか、といった点をチェックすることができません。このままでは、NTT東西が競争の激しいエリアで特定の事業者に特別料金で光アクセスの卸サービスを提供し、競争事業者を排除することが懸念されます。また、NTT東西が、NTTドコモやNTTコム等のグループ会社のみが有利な条件で光アクセスの卸サービスを提供し、モバイルやISPサービスとの一体的なサービス提供や販売活動を行わせることによって、NTTグループとしてのスケールメリットやブランド力、販売力により競争事業者を排除することも懸念されます。このような、特定の事業者を有利に取り扱う行為や自己の関係事業者との排他的なセット割引、一体的な事業運営を行う行為は、ボトルネック設備を保有し、圧倒的な市場シェアを維持しているNTT東西に課されている禁止行為規制を潜脱する行為に他なりません。従って、NTT東西の第一種指定電気通信設備に係る卸役務での提供について、公平性を担保するための制度的な対応が取られない限り、今回のNTT東西の光アクセスの卸サービスを認めるべきではありません。

さらに、NTT東西が光アクセスの卸サービスをNTTドコモやNTTコム等のグループ内の事業者へ提供し、提供を受けた事業者が一体的なサービス提供や販売活動を行うことについては、NTTドコモの分離やNTT再編成時の趣旨に反してNTTグループが一体化することと同義であり、先日の発表時にNTT自ら認めている通り、NTTの組織形態の在り方議論に直結する話であると考えます。NTTの会見では、人的リソースのグループ内再配置にも言及されましたが、リテールや卸といった事業構造の見直しを通じて、公社時代から引き継いだNTT東西の顧客基盤をNTTコムやNTTファイナンス、或いは新たに設立する子会社等を介してNTTドコモ等のグループ内の顧客情報に統合することも考えられます。このような点を踏まえれば、そもそも現行のNTTグループの組織体制下でNTT東西がこのようなサービスを提供し、NTTドコモやNTTコム等のグループ内の事業者がそれを利用すること自体が、公正競争を阻害する行為であると考えます。

NTT東西が光アクセスの卸サービスを行うことについては、現在開催されている情報通信審議会においても、公正競争上の問題に関して検討すべき論点の一つとして扱われているところであり、その議論が進められている最中に、NTTが一方向的に法的には問題がないと公言してサービスの開始を公表したことは、審議会での検討をないがしろにするものであると考えます。

以上の点から、NTT東西の一種指定電気通信設備による卸役務の提供は公正競争を阻害する「制度的な盲点」であり、総務省は、公正性を担保する制度の検討を行う情報通信審議会において議論の結論が出るまでの間、NTT東西による光アクセスの卸サービスの提供を差し止めるべきです。【KDDI】

- ・ これまで設備ベースの競争政策は有効に機能していると考えており、その結果、当社も含めてブロードバンド利用者は増加しているとの認識です。ただし、事業者によって加入者数には大きな差があり事業者規模の構造は変わっておらず、引き続き設備整備を行っていく上でも公正競争の確保は必要と考えます。

ケーブルテレビ事業者である当社は、加入者宅向けのアクセス回線には、光ファイバと同軸ケーブルを用いたHFC方式を設備設置し、サービスを提供しております。この加入者向けの設備については、老朽化による設備更新は当然のことながら、サービス高度化の為に設備更改も行っており、今後も新技術の導入を図っていく予定としております。また、B2CのみならずB2Bの展開も着手しており、既にWiFiのトラヒックオフロードを行っております。将来的にはWiFi網の開放にむけた施策やBWAのバックホールとしての役割などについても検討中ですが、現段階でその芽を摘む施策は断じて避けていただきたいと考えます。加えて、加入者の高速化のサービスニーズへの対応や上記のB2Bへの提供なども念頭に、競争環境を見ながら部分的・段階的なFTTHサービスの導入も検討しております。【ジュピターテレコム】

- ・ 現行の制度は設備競争を促進させる制度となっていると考えます。  
ケーブルテレビ事業では基本的に基幹ネットワークを光ファイバで構築しており、ユーザ宅へのラストワンマイル部分で光ファイバを利用する場合(FTTH方式)と同軸ケーブルを

		<p>利用する場合(HFC方式)がありますが、いずれの場合でも、ブロードバンド回線として定義されるスペックをもってサービス提供を実現していると考えます。</p> <p>ケーブルテレビ業界では今後とも、必要な設備投資を積極的に進めていくことを考えています。【日本ケーブルテレビ連盟】</p>
I (1) 4	<p>・ ヒアリングでは、KDDI 等から、設備競争による基地局回線コストの低廉化が必須であり、ユーザ単位接続料の設定には反対する姿勢が示されている。ユーザ単位接続料は、シェアドアクセス方式の加入光ファイバに適用されるものであって、基地局のエントランス回線として通常利用されるシングルスター方式の加入光ファイバに適用される接続料とは異なるが、貴社の基地局のエントランス回線として、NTT東西の加入光ファイバ(シェアドアクセス)を利用している事例はあるか、また、今後、シェアドアクセスを利用する見込みはあるか。</p>	<p>・ 従来の弊社モバイルWiMAXサービス(下り最高伝送速度40Mbps)については、シングルスターの調達が困難である地域等において一部シェアドアクセスの利用実績はあります。ただし、今後の 150Mbps を超えるような高速モバイル通信サービス提供のためには、Gbps クラスの伝送容量を確保する必要があることから、光基幹回線部分を一般消費者も含めた複数ユーザで共用し、実効速度が安定しないシェアドアクセスをエントランス回線としての利用するケースは限定的となると考えます。【UQ コミュニケーションズ】</p> <p>・ 基本的には、当社ではエントランス回線として帯域保障型のネットワーク(一芯式)を構築することとしているため、シェアドアクセス方式は利用していない。</p> <p>そのため、現時点でNTT東西の加入光ファイバ(シェアドアクセス)を利用することは考えていない。【NTTドコモ】</p> <p>・ 当社は、モバイルの基地局回線として光ファイバの重要性が高まっていくことも踏まえると、自前の設備競争を通じてコストの低廉化や高速化を図り、ネットワークのダイバーシティを確保することが不可欠であると考えています。</p> <p>そのため、当社は「auスマートバリュー」の提携事業者(電力系、CATV 事業者)と併せて、自前ベースの固定系超高速ブロードバンドサービスで加入者ベースの約8割の世帯をカバーしており、今後も面的なエリアの拡大と既存ネットワークの更改・高度化の両面で、固定系超高速ブロードバンドサービスへの設備投資を進めていく予定です。残りのエリアについては、NTT 東西の加入光ファイバを利用しておりますが、この場合も自前の OLT を設置することで、当社の「ギガ得」のように、速度等のサービススペックの競争を伴うサービス競争を展開している状況です。au基地局のエントランス回線としてNTT東西のシェアドアクセスを利用している事例は現時点では一部に限られており、今後できる限りNTT以外の回線で基地局回線を構築していく所存ですが、今後のシェアドアクセスの利用については未定です。</p> <p>NTT 東西のシェアドアクセスの1分岐単位での接続については、当該 1 分岐単位のシェアドアクセスを利用してFTTHサービスを提供する事業者が実際のコストに見合った投資リスクを負うことなく市場に参入することになり、これまで設備投資を行って固定系超高速ブロードバンドサービスを提供してきた地域の CATV 事業者を始めとする競争事業者はコスト面で対抗できなくなります。この結果、自前で設備投資する形でのサービス提供を継続することは非常に困難になります。</p> <p>このように、NTT グループに対抗してOLTも含めて自前で設備投資を行ってサービスを提供する事業者がいなくなってしまうと、固定ブロードバンド市場における設備競争が消滅し、競争による技術革新を通じた高速化や低廉化が図られず、2020 年代に向けてニーズが高まっていく高精細映像等の円滑な伝送ができなくなってしまうこと、また、複数の事業者の設備でネットワークのダイバーシティを確保し、2020 年代に向けた災害に強い ICT 基盤を構築することができなくなってしまうことが懸念されます。そのため、1 分岐単位での接続料を設定することには反対です。なお、「シェアドアクセス方式とシングルスター方式の加入光ファイバに適用される接続料は異なる」と指摘されていますが、両方式は設備の大部分が共通です。接続料についても、加入光ファイバの総コストと総需要に基づいて算定されることに留意する必要があります。</p> <p>また、先日 NTT が発表した「光コラボレーションモデル」については、ボトルネック設備を保有するNTT東西が、フレッツサービスを1ユーザー単位で競争排他的な料金等を設定して事業者に卸すことが可能であることから、ボトルネック設備を保有するNTT東西がそのスケールメリットによりFTTHの価格等、市場を支配することとなり、FTTH 市場における自前での設備競争はもとよりサービス競争も消滅させてしまうという点が重大な問題があると考えます。</p> <p>NTT は、先日の会見において、卸役務を相対契約で提供することについては、料金等の提供条件について事業者間を公平に扱うため法的には問題がない、と主張していますが、そもそも政府出資を受ける特殊会社であり、ボトルネック設備と顧客基盤公社から引</p>

き継ぐことでFTTH市場において70%超の圧倒的なシェアを維持しているNTT東西の第一種指定電気通信設備に対しては、接続料の認可義務等の厳格な接続規制が課されています。一方、これを卸役務として提供する場合には、提供条件が事業者間で公平であるかを事前にチェックするための制度的な担保が存在しておらず、例えば、バルクレートによって特定の事業者のみが有利な条件で卸を受けられる料金設定になっていないか、あるいは料金以外のサービスの運用に関して、特定の事業者のみを優遇するような契約内容になっていないか、といった点をチェックすることができません。このままでは、NTT東西が競争の激しいエリアで特定の事業者に特別料金で光アクセスの卸サービスを提供し、競争事業者を排除することが懸念されます。また、NTT東西が、NTTドコモやNTTコム等のグループ会社のみが有利な条件で光アクセスの卸サービスを提供し、モバイルやISPサービスとの一体的なサービス提供や販売活動を行わせることによって、NTTグループとしてのスケールメリットやブランド力、販売力により競争事業者を排除することも懸念されます。このような、特定の事業者を有利に取り扱う行為や自己の関係事業者との排他的なセット割引、一体的な事業運営を行う行為は、ボトルネック設備を保有し、圧倒的な市場シェアを維持しているNTT東西に課されている禁止行為規制を潜脱する行為に他なりません。従って、NTT東西の第一種指定電気通信設備に係る卸役務での提供について、公平性を担保するための制度的な対応が取られない限り、今回のNTT東西の光の卸サービスを認めるべきではありません。

さらに、NTT東西が光アクセスの卸サービスをNTTドコモやNTTコム等のグループ内の事業者へ提供し、提供を受けた事業者が一体的なサービス提供や販売活動を行うことについては、NTTドコモの分離やNTT再編成時の趣旨に反してNTTグループが一体化することと同義であり、先日の発表時にNTT自ら認めている通り、NTTの組織形態の在り方議論に直結する話であると考えます。NTTの会見では、人的リソースのグループ内再配置にも言及されましたが、リテールや卸といった事業構造の見直しを通じて、公社時代から引き継いだNTT東西の顧客基盤をNTTコムやNTTファイナンス、或いは新たに設立する子会社等を介してNTTドコモ等のグループ内の顧客情報に統合することも考えられます。このような点を踏まえれば、そもそも現行のNTTグループの組織体制下でNTT東西がこのようなサービスを提供し、NTTドコモやNTTコム等のグループ内の事業者がそれを利用すること自体が、公正競争を阻害する行為であると考えます。

NTT東西が光アクセスの卸サービスを行うことについては、現在開催されている情報通信審議会においても、公正競争上の問題に関して検討すべき論点の一つとして扱われているところであり、その議論が進められている最中に、NTTが一方向的に法的には問題がないと公言してサービスの開始を公表したことは、審議会での検討をないがしろにするものであると考えます。

以上の点から、NTT東西の第一種指定電気通信設備による卸役務の提供は公正競争を阻害する「制度的な盲点」であり、総務省は、公正性を担保する制度の検討を行う情報通信審議会において議論の結論が出るまでの間、NTT東西による光アクセスの卸サービスの提供を差し止めるべきです。【KDDI】

- ・ 基地局回線コストの低廉化とユーザ単位接続料の設定は相反関係になく、むしろ需要の増加による接続料低廉化などが期待できるものと考えます。

シェアアクセス回線で複数の基地局を収容することも技術的には可能ですが、基地局間の距離が離れており、配線区画内に複数基地局が存在することが稀なため、現時点での利用実績はありません。

将来小セル化等の進展により、同一区画内収容が多く発生する場合等、シェアアクセス回線が効果的となれば、利用する可能性があります。【ソフトバンク】

- ・ 分岐するシェアアクセス方式の加入光ファイバは、シングルスター方式の加入光ファイバと比べて、高速大容量化が進む主要な基地局のエントランス回線には必ずしも適していないと考えます。

一方で基地局のエントランス回線には、シングルスター方式の加入光ファイバの利用が必須と考えており、今後、LTEサービスの高速化や第4世代移動通信システムの整備により同加入光ファイバの需要拡大が予想されることから、回線コストの上昇を避け利用者利便性の高い料金での提供を維持するためには、NTT東西の加入光ファイバの接続料の低廉化が必要と考えます。この点については設備競争の観点に拘らず、最も効率的なNTT東西の光ファイバの活用を優先的に取組む必要があると考えます。

		<p>また、屋内基地局や弱電界対策局等の補助的な基地局のエントランス回線については、シェアアクセス方式の加入光ファイバのコスト面の優位性はありますが、8分岐の配線区画が狭い現在の構成ではその利用は限定されると考えます。</p> <p>よって、シェアアクセス方式の加入光ファイバについては、8分岐点から半径1km程度の範囲に配線区画を拡大する構成を見直しが必要と考えます。【イー・アクセス】</p>
I(1) 5	<p>・ KDDI は、どの程度の加入者回線の設備競争を行っているのか。御社のFTTH契約数のうち、NTT東西の加入光ファイバと接続して提供している契約数の割合を教えてください。</p> <p>・ 上記を踏まえ、FTTHについての設備競争を理由として、1分岐単位の接続を否定することの意図を、改めてご教示願いたい。(KDDI としても、FTTHサービスを展開する際に、1分岐単位の接続料算定は有利なものではないのか。)</p>	<p>・ KDDI グループ(CTC、OTNet、J:COM 含む)で提供している固定系超高速ブロードバンドサービス(FTTH と CATV インターネット)のうち、約7割は自前で設備を敷設しています。残りの約3割がNTT東西の加入光ファイバを利用しておりますが、この場合も自前のOLTを設置することで、当社の「ギガ得」のように、速度等のサービススペックの競争を伴うサービス競争を展開している状況です。</p> <p>NTT東西のシェアアクセスの1分岐単位での接続については、当該1分岐単位のシェアアクセスを利用してFTTHサービスを提供する事業者が実際のコストに見合った投資リスクを負うことなく市場に参入することになり、これまで設備投資を行って固定系超高速ブロードバンドサービスを提供してきた地域のCATV事業者を始めとする競争事業者はコスト面で対抗できなくなります。この結果、自前で設備投資する形でのサービス提供を継続することは非常に困難になります。</p> <p>このように、NTTグループに対抗してOLTも含めて自前で設備投資を行ってサービスを提供する事業者がいなくなってしまうと、固定ブロードバンド市場における設備競争が消滅し、競争による技術革新を通じた高速化や低廉化が図られず、2020年代に向けてニーズが高まっていく高精細映像等の円滑な伝送ができなくなってしまうこと、また、複数の事業者の設備でネットワークのダイバーシティを確保し、2020年代に向けた災害に強いICT基盤を構築することができなくなってしまうことが懸念されます。そのため、1分岐単位での接続料を設定することには反対です。</p> <p>また、先日NTTが発表した「光コラボレーションモデル」については、ボトルネック設備を保有するNTT東西が、フレッツサービスを1ユーザー単位で競争排除的な料金等を設定して事業者に卸すことが可能であることから、ボトルネック設備を保有するNTT東西がそのスケールメリットによりFTTHの価格等、市場を支配することとなり、FTTH市場における自前での設備競争はもとよりサービス競争も消滅させてしまうという点で重大な問題があると考えます。</p> <p>NTTは、先日の会見において、卸役務を相対契約で提供することについては、料金等の提供条件について事業者間を公平に扱うため法的には問題がない、と主張していますが、そもそも政府出資を受ける特殊会社であり、ボトルネック設備と顧客基盤を公社から引き継ぐことでFTTH市場において70%超の圧倒的なシェアを維持しているNTT東西の第一種指定電気通信設備に対しては、接続料の認可義務等の厳格な接続規制が課されています。一方、これを卸役務として提供する場合には、提供条件が事業者間で公平であるかを事前にチェックするための制度的な担保が存在しておらず、例えば、パルクレートによって特定の事業者のみが有利な条件で卸を受けられる料金設定になっていないか、あるいは料金以外のサービスの運用に関して、特定の事業者のみを優遇するような契約内容になっていないか、といった点をチェックすることができません。このままでは、NTT東西が競争の激しいエリアで特定の事業者に特別料金で光アクセスの卸サービスを提供し、競争事業者を排除することが懸念されます。また、NTT東西が、NTTドコモやNTTコム等のグループ会社のみにも有利な条件で光アクセスの卸サービスを提供し、モバイルやISPサービスとの一体的なサービス提供や販売活動を行わせることによって、NTTグループとしてのスケールメリットやブランド力、販売力により競争事業者を排除することも懸念されます。このような、特定の事業者を有利に取り扱う行為や自己の関係事業者との排他的なセット割引、一体的な事業運営を行う行為は、ボトルネック設備を保有し、圧倒的な市場シェアを維持しているNTT東西に課されている禁止行為規制を潜脱する行為に他なりません。従って、NTT東西の第一種指定電気通信設備に係る卸役務での提供について、公平性を担保するための制度的な対応が取られない限り、今回のNTT東西の光アクセスの卸サービスを認めるべきではありません。</p> <p>さらに、NTT東西が光の卸サービスをNTTドコモやNTTコム等のグループ内の事業者を提供し、提供を受けた事業者が一体的なサービス提供や販売活動を行うことについては、NTTドコモの分離やNTT再編成時の趣旨に反してNTTグループが一体化することと同義であり、先日の発表時にNTT自ら認めている通り、NTTの組織形態の在り方議論に直結する話であると考えます。NTTの会見では、人的リソースのグループ内再配置にも言</p>

		<p>及されましたが、リテールや卸といった事業構造の見直しを通じて、公社時代から引き継いだNTT東西の顧客基盤をNTTコムやNTTファイナンス、或いは新たに設立する子会社等を介してNTTドコモ等のグループ内の顧客情報に統合することも考えられます。このような点を踏まえれば、そもそも現行のNTTグループの組織体制下でNTT東西がこのようなサービスを提供し、NTTドコモやNTTコム等のグループ内の事業者がそれを利用すること自体が、公正競争を阻害する行為であると考えます。</p> <p>NTT東西が光アクセスの卸サービスを行うことについては、現在開催されている情報通信審議会においても、公正競争上の問題に関して検討すべき論点の一つとして扱われているところであり、その議論が進められている最中に、NTTが一方的に法的には問題がないと公言してサービスの開始を公表したことは、審議会での検討をないがしろにするものであると考えます。</p> <p>以上の点から、NTT東西の一種指定電気通信設備による卸役務の提供は公正競争を阻害する「制度的な盲点」であり、総務省は、公正性を担保する制度の検討を行う情報通信審議会において議論の結論が出るまでの間、NTT東西による光アクセスの卸サービスの提供を差し止めるべきです。【KDDI】</p>
I (1) 6	<p>・ ソネットは、NTT東西の加入光ファイバと接続してFTTHサービスを提供しているが、ソフトバンク等が主張したユーザ単位接続料の設定について、どのように考えるか。</p>	<p>・ 当社が提供しているFTTHアクセスサービス「NURO光」では、サービススペック上の最大通信速度2Gbpsを実現するため、一芯単位での接続を必須としています。</p> <p>当社は一芯単位での接続料の更なる低廉化を要望するにあたり、分岐単位接続料の考え方についても、一芯単位での接続料金を下げるための議論に役立つものと考えており、一つの案としてご検討を提案させていただいたものです。【ソネット】</p>
I (1) 7	<p>・ ソネットは、NTT東西日本の加入光ファイバ(シェアアクセス)を利用してフレッツ光ネクストに対抗する戸建て向けFTTHサービス(NURO光)を提供していると理解している。現行のように一芯単位で接続料が設定された加入光ファイバ(シェアアクセス)を利用して事業を展開することには、どのような制度的課題があるか。ヒアリング資料のうち、「接続料等更なる低廉化」「光配線区画見直しの推進」「情報精度の向上」について、詳細をご教示願いたい。</p>	<p>・ I(1)6回答の通り、当社が提供しているFTTHアクセスサービスである「NURO光」の事業においては、NTT東西における光配線区画における平均世帯数が適正化され、光配線区画情報の正確性が高まるよう整備されることが、事業の予見性を高め、1芯当たりの収容率を向上させます。この結果、事業を効率的に運営することができるコスト構造となり、そのメリットを利用者に還元することが可能となると考えています。</p> <p>これらを実現するために必要な課題は以下の通りです。</p> <p><b>【光配線区画見直しの推進】</b> 1芯当たりの収容率を向上させるため、一つの光配線区画における提供可能な世帯数を拡大していくことを更に推進すべきと考えます。</p> <p><b>【情報の正確性の向上】</b> 現在の光配線区画情報では、明らかに間違った住所等が混入しているなど、光配線区画を想定することが困難な状況です。1芯当たりの収容率を向上させるための営業活動を行うに当たり、正確な情報の提供は不可欠です。光配線区画の見直しを推進していくにあたり、併せて住所等の情報を見直し、情報の正確性を向上させるべきと考えます。</p> <p><b>【接続料等の更なる低廉化】</b> 光ファイバ接続料の更なる接続料の低廉化とともに、付帯してかかる工事費用を始めとするその他各種費用等についても、これまでは定期的に見直しをされてこなかったことから、接続料と同様に算定根拠(作業時間の再(定期)計測、フレッツ工事の処理件数などの公表等)を示し、定期的に見直しを実施すべきと考えます。【ソネット】</p>

## (2) NGNの更なるオープン化の在り方

No	内容	回答
I (2) 1	<p>・ NGNのオープン化については、これまで</p>	<p>・ NGNのオープン化は手段であり、本来の目的はブロードバンドの利活用の促進です。そのためには、現状NTT東西だけがNGNを提供し、事業者向けインタフェースであるSNI</p>

<p>中継局接続機能など4機能について接続ルールが適用され、更に通信プラットフォーム機能についてもオープン化が進められてきている。貴協会は、「NGNオープン化の施策が必要」と主張しているが、具体的にはNGNのどのような機能をオープン化すべきなのか。</p>	<p>もほとんど提供されていない現在の状況は、競争環境が全く整備されていないと考えます。健全な競争環境を実現するためには、たとえば、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- KDDI 殿やソフトバンク殿が主張されたように、NTT 東西の光アクセス設備を活用して、他の通信事業者がそれぞれ独自の NGN 網を構築する</li> <li>- NTT 東西は、「ニーズのあるところから」などと言わず、要望があって技術的に可能であれば、原則 SNI のような形でインタフェースを公開する</li> </ul> <p>といった新たな対策が必要と考えます。『光の道』議論の際の NTT 東西の機能分離の成果を評価した上で、改めてブロードバンドの利活用促進に向けた議論が必要と考えます。 【テレコムサービス協会】</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## II 市場の環境変化を踏まえたNTTグループを中心とした規律の在り方

### (1) 禁止行為規制の在り方

No	内容	回答
II(1) 1	<p>・ NTT 東西のみに禁止行為規制がかかるとした場合 (= NTT ドコモは解除した場合)、どのような大きな問題が存在するか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 強大な販売力を有する NTT ドコモ殿が、NTT 東西殿の FTTH サービスと自らのモバイルサービスをセット販売することが可能となり、移動・固定の両市場において市場支配力を有する両者の連携によって、NTT の独占回帰につながると考えます。 このような NTT グループの排他的連携が進行すると、これに対抗するため、他の大手通信事業者も排他的なグループ連携を進めるものと考えられ、地域の中小事業者の淘汰が進み、移動・固定の両通信市場が寡占化することは確実です。その結果、地域活性化が損なわれるとともに、固定・移動の両市場で全国的に競争が停滞し、サービスや料金が硬直化すると懸念されます。【ケイ・オプティコム】</li> <li>・ NTT ドコモの禁止行為規制を解除した場合、NTTグループ内の事業者に提供する条件とNTTグループ外の他の事業者に提供する条件が公平にはならない恐れがあります。【ソネット】</li> <li>・ ドコモの禁止行為規制が解除された場合、特定の事業者(例えば、NTT グループ)のみに有利な契約条件を提示する事も可能であり、現在のシェアから考えても健全な競争環境の維持は出来なくなると考える。 また、NTTグループは持株形態のため、グループ全体での利益を優先することが想定され、例えばドコモが割引の原資を負担しNTT 東西の固定回線をセット販売するといったことが可能になると考える。 NTTグループのセット割は、短期的には消費者にメリットがあるように思われるが、長期的には、NTT 東西またはドコモのシェアを高めるためだけの施策であり、NTT グループの独占回帰の結果、通信市場における競争の停滞を招く懸念がある。【DSL 事業者協議会】</li> <li>・ II(1)2 回答に記載したとおり、ドコモの禁止行為規制を解除した場合、不当な取引の発生(若しくは増大)が強く懸念されます。モバイル市場におけるドコモの支配力が依然として強い中、ドコモを禁止行為規制対象外とすることは、通信政策として非常に考えにくい選択肢です。【日本通信】</li> <li>・ 我が国のICT産業の健全な発展のためには、ICTを活用した多様なサービスが様々な電気通信事業者のNW上で実現されるべきと考えており、以下の理由から、NTT グループに対する禁止行為規制の撤廃により、これまで民間の電気通信事業者の創意工夫やイノベーションにより発展してきた我が国のICT産業がNTTグループに独占される状況になると考えます。</li> </ul>



即ち、万一、NTTドコモの規制のみが解除された場合においても、NTTドコモが主導する形でNTT東西を含めたNTTグループ各社を優遇する連携サービスを行うことは確実であり、現行の禁止行為に抵触するサービスが提供されたとしても、多数の利用者の存在を背景として当該サービスの停止等の手段を講じることは事実上不可能となるため、事後規制のみでは解決することはできない事態が生じることを強く懸念します。

そのため、NTTドコモに対する禁止行為規制の解除には強く反対します。

なお、NTTドコモは、インタビュー記事([http://k-tai.impress.co.jp/docs/interview/20140314\\_639666.html](http://k-tai.impress.co.jp/docs/interview/20140314_639666.html))において、自らと異業種との提携において、当該異業種事業者とNTTドコモと競合する電気通信事業者との提携を阻止したい意向を明確に示しており、現状は提携を阻止しかつ電気通信事業法第30号3項3号違反を避ける目的で資本提携を行っていることを明言しています。既に現行規制の潜脱する行為を行っていることから、現行の電気通信事業法の趣旨を徹底させるべきであると考えます。【UQ コミュニケーションズ】

- ・ NTT 東西は NTT 法により政府出資を受ける特殊会社であり、歴史的経緯により公社時代からボトルネック設備と顧客基盤を引き継ぐことにより固定市場で圧倒的なシェアを持つドミナント事業者です。また、NTT ドコモについても、NTT 持株会社が未だに 66%超の株式を保有するなど NTT グループ傘下にあり、携帯市場においてシェア 44%超と、2 位以下の企業に大きな差をつけた圧倒的なドミナント事業者の地位を維持しています。

このようにシェアが高く市場支配力を持った NTT グループの事業者同士である NTT 東西とドコモが連携して一体的に事業運営を行った場合、そのスケールメリットにより料金面等で市場を支配し、競争事業者を排除することが可能となります。市場シェア1位の支配的事業者に対する禁止行為規制の緩和は、現状の市場占有率・市場支配力を更に高める点で競争促進に逆行する措置であり、競争を通じたイノベーションや、低廉で多様なサービスが実現しなくなります。このような状況になることを未然に防ぐため、NTT 東西とNTTドコモには禁止行為規制が適用され、特に NTT グループ内でのセット割引や一体的な業務を行うことが禁止されているところです。NTT 東西、NTT ドコモ共に NTT グループ傘下で圧倒的にシェアが高いドミナント事業者であるという状況に何ら変化がないことに鑑みれば、NTT 東西とNTTドコモに対する禁止行為規制を引き続き維持し、公正な競争環境を守ることが不可欠です。

NTT 東西のみに禁止行為規制を残したとしても、NTTドコモに対する禁止行為規制を解除した場合には、禁止行為を解除されたNTTドコモが一方的にNTT東西を優遇したり、NTTドコモが全面的に割引原資を負担することによってNTTドコモとNTT東西の排他的な連携やセット割引を行うことが可能となってしまいます。また、NTTドコモがNTTコムやNTTファイナンスのようなNTTグループの関係会社を介してNTT東西を優遇し、実質的なグループ連携を行うことも可能になってしまいます。したがって、NTT東西とNTTドコモによる一体的な連携を防止するため、NTT東西のみならず、NTTドコモに対する禁止行為規制を維持し、加えて、グループ会社等を介したグループ連携についても規制対象に加えることが必要です。

また、ドコモの禁止行為規制を解除することは、ICT利活用を通じた上位レイヤーの発展を実現する上でも大きな問題があります。NTTグループに属し、圧倒的なシェアを持つNTTドコモが、特定のMVNOやISPを不当に優遇する、あるいはコンテンツプロバイダ、端末メーカー、販売店などに不当に規律・干渉するなどして、競合する事業者を排除した場合、通信市場のみならず上位レイヤー等の周辺領域においても競争が機能しなくなり、技術革新を通じた画期的で多様なサービスの出現や、料金の低廉化が進まなくなります。その結果、ICT利活用も遅れ、利用者の利便が大きく損なわれることとなります。したがって、ICT利活用を通じた上位レイヤーの発展を図る観点からもNTTドコモに対する禁止行為規制を維持する必要があります。

なお、NTTグループに対する禁止行為規制の在り方について検討する上では、NTT東西とNTTドコモが政府出資を受ける特殊法人である持株会社の傘下の事業者として特別な地位にあることを十分考慮に入れる必要があります。OECDが発表した市場開放度合いでも、日本は電気通信分野において加盟40か国中で32位と低迷しましたが、要因としてNTTが政府出資を受け入れていることを指摘しています。政府系事業者が固定・携帯の両市場において1位である現状において、更にその政府系事業者の市場支配力を高めるような法制度の見直しは、規制緩和ではなく民業を圧迫して市場開放・競争促進に逆行するものであり、2020 年代にむけた健全な市場の発展を阻害するものであると考えます。【KDDI】

	<p>・ドコモ殿への禁止行為規制が解除された場合、ドコモ殿は他分野の市場支配的な電気通信事業者との連携が可能となるため、連携事業者の支配力を梃子にして、ドコモ殿の市場支配力が不当に強まり、モバイル市場の公正な競争が阻害されるおそれが高いと考えます。</p> <p>特にNTTグループの企業は、公社時代からの多大な資産や顧客基盤も活用し多くの分野で支配的であり、また持株会社のもとでグループの利益を優先させるため、グループ内連携等を行った場合、ドコモ殿の支配力を不当に高め、グループ外の電気通信事業者を排除するおそれはさらに高まります。</p> <p>こうした他分野における業務提携や企業結合は、独占禁止法におけるチェックを受けることもあります。ドコモ殿の連携相手が同じNTTグループ内の場合、既に資本関係があるがゆえに、こうしたチェック機能が働きません。</p> <p>本来ならば、上述の懸念等を解消するため、NTT殿はドコモ殿の持株比率を徐々に下げることになっていきましたが、現時点において全く実現していません。</p> <p>また、NTT東西殿のみに禁止行為規制を残せば、ドコモ殿との連携は規制可能との意見もありますが、グループ会社を介した脱法的な連携が容易になるとともに、ドコモ殿が割引の原資を負担することによるフレッツサービス等とのセット割も提供可能となることから、グループ内で費用を付けかえ、グループ全体としての利益確保を図ることができるようになります。一方、他のモバイル事業者は、グループが異なることから費用の付け替えもできず、同様の原資を負担することは現実的に困難です。</p> <p>以上のことから、ドコモ殿への禁止行為規制解除は、短期的には消費者へのメリットも一部考えられますが、競争の減退につながるおそれがあり、長期的にはサービス競争の低下や料金の高止まりにつながることから、断じて許容できません。むしろ、電気通信事業法第30条第3項第2号において、不当に優先的/不利な取扱いの対象となっている「特定の電気通信事業者」に電気通信事業以外の市場支配的な事業者も含めるよう、法改正すべきと考えます。</p> <p>なお、一般法である独占禁止法では、市場支配的な事業者同士に対し、企業結合や業務提携、共同行為について一部制限がかけられている点からも上述の考え方は妥当であると考えます。</p> <p>一方、ドコモ殿が主張する「様々なプレイヤーとのコラボレーション」に係る懸念は、現行法下においても、ドコモ殿は教育や旅行業等、多数の企業と連携しているところであり大きな問題が発生していないと認識しています。仮に萎縮効果があるというのであれば、NTT東西殿/ドコモ殿も含めて、総務省殿、有識者、競争事業者等で、問題にならない行為を十分に検討し、ガイドラインに明記することで解消可能と考えます。</p> <p>また、上述の禁止行為規制対象事業者と他分野の「市場支配的事業者」との連携においても、例えば競争評価において、端末やプラットフォーム市場といった隣接市場やその他親和性の高い市場における支配的事業者を特定したり、『企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針』やこれまでの関連事例等も参考にしたりすることで、「市場支配的事業者」について事前に一定の明確化を図ることが可能と考えます。</p> <p>なお、NTT殿は2014年3月期決算(2014年5月13日)において、「光コラボレーションモデル」として、光アクセスの「サービス卸」をスタートさせる旨を公表し、同会見の中で固定とモバイル等とのセット割や「サービス卸」の相対での料金設定に言及しています。これらは、『電気通信事業分野における競争の促進に関する指針』において、以下のとおり明確に禁止行為とされており、サービス提供にあたっては、法令が厳格に遵守されるべきと考えます。</p> <p>-自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供を行うこと -卸電気通信役務の提供について、自己の関係事業者に対して、他の電気通信事業者と比べて低い料金や有利な条件で提供すること</p> <p>これらを遵守するためにも、まずは提供条件をサービス開始前に明確化し、脱法的行為ではないことを、総務省殿や競争事業者等が確認できるようにすることを強く要望します。【ソフトバンク】</p> <p>・ドコモにかかっている禁止行為規制は、情報の目的外利用、不当な差別的取り扱いの禁止、製造・販売業者等への不当な規律・干渉などがあげられます。</p> <p>これらの中でも、情報の目的外利用、製造・販売業者等への不当な規律・干渉については、シェアの規模により適用有無が判断される内容のため、解除について市場のシェアに関する考え方とあわせて整理・検討を行うことについて、異論はありません。</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>しかしながら、ドコモに対する不当な差別的取り扱いの禁止を解除した場合、例えば、特別な規制を受けない NTT コミュニケーションズとドコモでの連携は規制対象から外れることとなり、NTT コミュニケーションズ等の規制を受けないグループ会社を介し実質的に NTT グループとして一体的営業を行う可能性が高くなります。従って、ドコモに対する当該規制を解除する場合には、NTTグループ全体を対象とし、例えば NTTグループ内の一体的営業の禁止などが堅持される仕組みを残すべきであると考えます。【ジュピターテレコム】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ドコモの禁止行為規制を解除した場合、例えばドコモがNTT東西(フレッツサービス)利用者のみへの優遇措置(セット割によるモバイル料金の割引等)を行うことが可能となり、ケーブルテレビ事業者のインターネットサービスを侵食して、ケーブルテレビ業界にとっては死活問題となる大きな問題が存在すると思えます。 ドコモが MNO として最大の事業者であるばかりでなく、移動市場と固定市場で市場支配力を有する NTT グループの中核的な企業であることに十分にご留意の上、制度対応をご検討いただくよう要望します。【日本ケーブルテレビ連盟】</li> <li>MNO の大手 3 社で比較をしても、NTTドコモ殿は携帯市場において他の 2 社に対して 2 倍近い収益を確保しており、また MVNO とは比較にならないほどの競争優位性があります。日本の携帯市場で圧倒的な市場支配力をもつ事業者です。 NTT ドコモ殿に対する禁止行為規制が解除された場合、NTTドコモ殿が特定の MVNO、ISP、端末メーカー、各種ベンダー等に対して、排他的に有利な条件で契約することが可能となり、市場の競争に大きな悪影響をもたらすことが懸念されます。【日本インターネットプロバイダー協会】</li> <li>NTT ドコモは、市場シェアが漸減傾向にあるとはいえ未だに 40%台であり、諸外国と比較しても高い水準にあります。 そのようなNTTドコモの禁止行為規制が解除され、市場シェアが70%を超えるNTT東西のFTTHとのセット販売のようにNTTグループ各社との連携や業務集約が認められた場合、巨大な市場支配力が行使され、NTTグループの独占回帰に繋がり、結果として、サービス供給側の多様性が損なわれることが懸念されます。 なお、NTT 持株が 2014 年 5 月 13 日付で、NTT 東西による光アクセスの「サービス卸」について報道発表しておりますが、NTTドコモが本サービスを利用してセット販売を行うことは、禁止行為規制に該当する実質的な NTT グループ内での排他的な営業連携につながる可能性があります。加えて、MVNO や地域の CATV 事業者等の中小規模事業者の営業活動に与える影響が大きいことから、光アクセスの卸については、NTT東西とNTTドコモ(直接的、間接的な連携も含む)の協調行為への整理も併せて行うべきと考えます。【イー・アクセス】</li> <li>禁止行為規制は、「MVNOに係る取扱いの公平性を担保する禁止行為規制」であるべきであり、全てのMNOを対象とすべきです。新たな規制を設けずに既存の NTT ドコモへの禁止行為規制を解除した場合、自らのビジネスとバッティングしない MVNO を優遇し、そうでない MVNO を阻害するような動きが生じることが懸念され、結果として移動体通信市場への競争の導入が不可能となる可能性があります。【テレコムサービス協会】</li> </ul>
II(1) 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>NTTドコモからは、規制の在り方として、新しいサービスの創造や市場の活性化のためには、事前規制から原則自由な事後規制に移行すべきという意見があるが、NTTドコモに対する禁止行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>禁止行為規制の緩和は、モバイル市場の寡占化を助長し、利用者料金の高止まりを継続させるものであることから適当ではなく、少なくとも、引き続き現在の規制を維持すべきと考えます。 禁止行為規制が緩和されると、NTTドコモ殿のビジネスにメリットのない MVNO の参入阻害や排除が懸念されます。それと同時に、この影響が他の二種指定事業者にも及ぶと考えられ、MNO 各社の MVNO 受入は減少し、同市場のさらなる寡占化や利用者料金高止まりの継続が懸念されます。【ケイ・オプティコム】</li> <li>現在の禁止行為規制自体が NTT ドコモにおいて新サービスの創造や市場の活性化を</li> </ul>

	<p>為規制の緩和について、MVNO の立場としてどう考えるか。</p>	<p>阻害しているというものではないとの認識から、現在の禁止行為規制の緩和は必要ないものと考えます。</p> <p>一方で MVNO ごとの独自性を出すため、多様なサービスを提供できるような契約形態について検討すべきであると考えております。【ソネット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 前述のとおり、新しいサービスの創造や市場の活性化がなされなかったのは、不適切なビジネスモデルに基づいた商行為に起因するものであり、規制の在り方に起因するものではありません。従って、事前規制から事後規制に移行したとしても、新しいサービスの創造や市場の活性化が図られるわけではありません。</li> <li>事業法 30 条が定める禁止行為規制を緩和若しくは適用除外とすることは、「不当に優先的な取扱いをし、若しくは利益を与え、又は不当に不利な取扱いをし、若しくは不利益を与える」行為などを許容し、若しくはそのような行為に対する監視を緩めることを意味します。このような行為は、禁止行為規制の適用有無にかかわらず禁止されるべき行為であり、また、ひとたび適用除外とすると、その検証が容易でないことは、2010 年4月に当社が総務省に提出した意見申出書の審査結果からも明らかです。他の第2種指定事業者が禁止行為規制の対象外であることがドコモにとって不公平であるという見方があるのであれば、MNO 大手3社すべてを禁止行為規制の対象とするのが適切であると考えます。</li> <li>ドコモは、禁止行為規制からの適用除外要望と共に、接続関連規制の撤廃(または緩和)を求めています。これは、ドコモが“支配できる”一部の MVNO とのみ、より良い条件で接続や卸を行うことを意味しています。その結末は、新たに形成された“ドコモグループ”による「解放されない、閉鎖的な市場」を形成することにしかありません。ドコモに対する禁止行為規制の緩和撤廃、接続関連規制の緩和撤廃に同意することは困難です。【日本通信】</li> <li>・ 禁止行為規制の緩和には反対いたします。NTTドコモに対する禁止行為規制の緩和は、NTT グループの排他的取引による市場の寡占化につながり公正競争を阻害するものと考えます。【日本ケーブルテレビ連盟】</li> <li>・ MVNO による新しいサービスの創造や市場の活性化のためには、MNO による MVNO への提供条件が MNO 自身のサービスとの競争力のあるものであることが必要と考えています。また、現在の禁止行為規制は、NTTドコモ殿に対し新しいサービスの創造や他社との連携を禁止しているものではなく、強い市場支配力をもつ者が MVNO をはじめとした特定の者の排除を禁止するためのものです。これらの禁止行為規定は MNO 自身が競争上問題の行為を行う懸念から規定されたものと理解しています。従いまして公正競争を実現する観点からも、NTT ドコモ殿に対する禁止行為規制の緩和は必要ないと考えます。【日本インターネットプロバイダー協会】</li> <li>・ 今後MVNOの参入をさらに加速するためにはMNOを規律する規制は必要ですが、それは全てのMNOを対象とした規制とすべきであると考えています。禁止行為規制はMVNOに係る取扱いの公平性を担保する禁止行為規制であるべきで、「接続や卸の差別的扱いの禁止」や「MNO の販売網の特定 MVNO に限定した提供の禁止」等を定めるべきと考えます。【テレコムサービス協会】</li> </ul>
II(1) 3	<p>・ KDDI の資料では、NTT ドコモと NTT 東西とのグループ連携の課題として、44% のシェアの NTT ドコモと 70% 超のシェアの NTT 東西がグループ体のセット割引等を行うと、NTT ドコモのシェアが</p>	<p>・ 先日(4月25日)の競争評価アドバイザリーボードで公表されたアンケート結果においても、連携サービスの利用意向を示したユーザーの約7割がNTTグループの連携サービスの利用を希望しており、仮にNTTドコモと東西がセット割引等を行った場合、NTTドコモのシェアは70%に近づいていくものと想定されます。</p> <p>なお、NTT 東西のフレッツの契約者数は約 1,800 万人ではなく約 1,800 万世帯であり、フレッツを契約している 1 世帯で複数の携帯電話を保有しているケースが多くあることが想定されます。そのため、NTT ドコモの携帯電話とNTT東西のフレッツのセット割引等が行われた場合には、FTTH 市場で 70%超のシェアを持つフレッツをフックにして携帯電話をNTTドコモに囲い込む効果が非常に大きくなります。これに加えて、NTT東西の加入電話を利用している世帯(=潜在的なフレッツ顧客基盤)を対象としたキャンペーンを行え</p>

	<p>70%に近づくと なっているが、これは過剰推定ではないか。NTT 東西のフレッツの契約者数は約1,800万人で、その中にはNTTドコモのユーザも数多くいると推定されるため、セット割引等でNTTドコモに乗り換える人数は、NTTドコモのシェアを70%まで高める程多くはないのではないか。</p>	<p>ば、NTTドコモのシェアを更に伸ばすことも可能になります。</p> <p>このように、セット割が無い状況で既に市場シェア1位の支配的事業者同士のセット割引解禁は、現状の市場占有率・市場支配力を更に高める点で、競争促進に逆行する措置であり、固定・携帯両市場の競争を著しく損なうこととなります。その結果、競争を通じたイノベーションや、低廉で多様なサービスが実現しなくなります。</p> <p>こうした点に鑑みれば、シェアが高く市場支配力を持ったNTTグループの事業者であるNTT東西とNTTドコモに対する禁止行為規制を維持し、両者によるセット割引等の連携を引き続き禁止する必要があります。【KDDI】</p>
II(1) 4	<p>・NTTドコモ資料の11頁で「事前規制から、原則自由な事後規制へ」と政策転換することが必要であり、「グローバルにもっと多様な連携を可能に」「ビジネスベースで様々なパートナーの様々なユーザーに付加価値のあるサービスを提供」とも主張しているが、具体的にはどういうことを意味し、どのような事後規制を期待しているのか。具体的にご教示願いたい。</p>	<p>・ グローバルな競争の下、産業競争力強化と利用者利便向上のためには、様々なプレイヤーとのコラボレーションによって新たなサービスが創造され、市場が活性化するための政策への転換が必要であり、次の通り見直すことが適当である。</p> <p>① 「移動体通信事業者」には事前規制は不要であり、様々なパートナーとの自由なコラボレーションの妨げとなっている「禁止行為規制」(電気通信事業法30条)は撤廃すべき。</p> <p>② ビジネスベースの取引を妨げているMVNOに対する「接続義務」は廃止すべき。</p> <p>これらの規制については、電気通信事業法29条により対処可能であり、イノベーションの芽を摘む事前規制や、全ての事業者に対する接続義務などは不要である。</p> <p>※NTTドコモ回答別紙1参照【NTTドコモ】</p>
II(1) 5	<p>・禁止行為規制が仮に緩和された場合には、どのようなサービス等を行い、利用者にとってどのような利益があると想定しているのか、具体的にご教示願いたい。</p>	<p>・ 当社はICT関連市場において、多様なプレイヤーとコラボレーションすることにより、以下の通り、利用者利便・国際競争力向上等へ貢献する所存。</p> <p>① ユーザーに様々な便利なサービスを届ける</p> <p>② 世界に通じるサービス・コンテンツの展開</p> <p>③ 日本企業の国際進出等に貢献する</p> <p>④ 世界に伍するベンチャーの育成</p> <p>※NTTドコモ回答別紙2参照【NTTドコモ】</p>
II(1) 6	<p>・「事前規制撤廃」を要望しているが、事後規制には抵触せず事前規制のために断念した有益なサービスの具体例をお示しいただきたい。</p>	<p>・ パートナー企業へのB2B2Cビジネスモデルの提供、コンテンツプロバイダとの協業、メーカーとの協業、MVNOを活用したビジネス展開等、多岐にわたる事例が存在する。</p> <p>例えば、パートナー企業とのB2B2Cビジネスの協業において他人の通信を媒介するモデルの場合、パートナー企業が電気通信事業者となることから、禁止行為規制のイコールフットینگ義務に配慮し、電気通信事業者に該当しないスキームとするためにインターネット接続や利用者間の通話を断った結果、パートナー企業や利用者の利便性が損なわれている。</p> <p>具体的には、電子書籍において当該パートナー企業サーバにしかアクセスできないケース、カーナビにおいてインターネットを経由したコンテンツ提供等が出来ず、失注したケース等が挙げられる。</p> <p>また、MVNOに対する接続義務と禁止行為規制によるイコールフットینگ義務があることから、諸外国においては一般に行われているような、子会社MVNOを活用したサブブランドによる低廉なサービス提供等を行うことができない。</p> <p>※NTTドコモ回答別紙3・4・5参照【NTTドコモ】</p>

II(1) 7	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ NTTドコモの企業買収は、非対称規制を回避するための指摘もあるが、「提携」が選べるのなら買収はしない場合は想定されるのか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業買収は、「スマートライフのパートナー」実現に向けてモバイルとのシナジーが見込まれる点等を踏まえ戦略的に実施判断しており、必ずしも規制に起因しているものではないが、非対称規制の存在により買収せざるを得ない状況は生じ得る。具体的には、例えば、「CP(コンテンツ・プロバイダー)等への不当な規律・干渉」に抵触しないように、当該CPを子会社化する場合などが挙げられる。 新たなサービスの創造が加速させるためには、規制緩和により様々なパートナーとの自由なコラボレーションを可能とする必要があると考える。【NTTドコモ】</li> </ul>
II(1) 8	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 急増するトラフィックに対応するため、グループ内でのサービス連携や周波数の有効利用、固定回線へのオフロード等の対策が想定されるが、貴グループとしてどのように考え、取り組んでいくのか。</li> <li>・ また、上記質問にあるようなトラフィック対策を、競争相手である他の企業グループが実施することについてどのように考えるか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ トラフィック増加に伴って、グループ内連携する場合、一種・二種指定事業者が、自社グループの事業者とグループ外の他事業者との間で指定電気通信設備(周波数)の利用に関して取り扱いを差別する恐れがあるならば、公正競争が阻害されることから、適切に是正することが必要と考えます。【ケイ・オプティコム】</li> <li>・ 効率化のためにはご質問にあるような対策も必要であると考えます。 一方で、それらの対策によるメリットをグループ内の事業者に提供するのと同じ条件で、グループ外の事業者にも提供すべきと考えます。【ソネット】</li> <li>・ 各社がトラフィック対策に工夫を凝らして対応していること自体は問題ないとする。 地域の独立系固定事業者にとって、グループ内での固定と無線の連携は、顧客離れを助長する流れであり、仮にトラフィック対策を口実にNTTとドコモとのセット割引を行うようなことがあれば、公正競争上問題であるとする。 そうでなくとも、競争環境において無線性を有する企業グループと無線系を有さない企業の体力差が顕著になり、無線系キャリアの競争環境が固定系に影響を及ぼす可能性が高いため、無線系のサービス面での自由な競争が促進されるように、安価で簡易なMVNOプランの充実等のMVNO促進を地域の独立系固定事業者としては求めたい。【DSL事業者協議会】</li> <li>・ 急増するトラフィックに対応するための各種手段については、無線周波数の有効利用に資する面が多いことから、可能な限りMVNOも同じしくみを利用できるような制度整備が必要であると考えます。一方で、それらすべてを法制度化することは、サービスや技術の発展を阻む要因になり得ることから、対応手段ごとの個別の議論が必要になります。 その中で、WiFiへのオフロードについては、無線周波数の有効利用に資することが確実であること、サービス競争上も重要な要素であることから、MNOに提供されている条件と同等の条件でMVNOも利用できるしくみを早期に導入することが重要です。【日本通信】</li> <li>・ まず、「グループ」という概念については、多面的な検討が必要であると考えますが、各社が様々な形で連携した結果、周波数が有効利用されることについては、国民の利益に資するものと考えます。 弊社としては、BWA事業者として、利用者のニーズに応じてエリア拡大を行っていく所存であり、そのためには、設備コストの多くを占めるエントランス回線に用いる光ファイバが設備競争によって提供エリアを拡大し低廉化していくことが重要であると考えます。 なお、NTTグループは、モバイル事業だけでなく、固定通信事業の分野においても、依然、圧倒的な市場支配力、ブランド力を有する状況です。 巨大なNTTグループによるモバイル・固定に亘るサービスやセット割など、固定通信事業における市場支配力が携帯電話やBWA事業の分野に及んだ場合には、日本のブロードバンド市場やMVNO市場はNTTグループに席卷されることから、NTTグループが自由に連携可能となるような政策変更には反対します。【UQコミュニケーションズ】</li> <li>・ モバイルブロードバンドの進展が急速に進む中、有限希少な周波数の有効利用のためにも、世界最高水準の光ファイバ基盤設備を活用し、無線と光を組み合わせる利用することが今後ますます重要になってくると考えます。</li> </ul>

そのためには、様々な形での無線と光を組み合わせた利用の促進や、モバイル事業者だけでなく、ISPや、さらには電気通信事業者以外のプレイヤーとのコラボレーションによる利用促進が今後ますます求められると考えており、NTT東西としては、現行法制度の下、排他的なものにはならないようにしながらも、そうした様々なプレイヤーとの柔軟で機動的な連携により、多様なサービスを下支えしていきたいと考えます。

グループ内でのサービス連携等について、他事業者はできて、NTTグループだけができないとするならば、様々なプレイヤーのイノベーションやユーザの利便を大きく損ねるとともに、電波の有効活用も進まないおそれがあると考えます。【日本電信電話】

- ・ 2020年代には、2010年と比して約1,000倍にトラフィックが増大すると想定される。かかるトラフィックに対処するには、無線ネットワークの高度化等に向けた研究開発による標準化の先導や積極的な設備投資に取り組むことは勿論だが、無線と光を組み合わせて効率的に取り組むことが必要不可欠である。

そのためには、トラフィック状況に応じたオフロード誘導等、様々な形で無線と光を組み合わせた利用の多様化を進める等、移動・固定・ISP・その他、様々なプレイヤーとのコラボレーションによるサービス連携が重要になってくると考えられる。

しかしながら、当社に対しては、電気通信事業法30条による事前規制により特定の電気通信事業者への不当に優先的・不利な扱いが禁止されている。質問にあるような急増するトラフィック対策の観点からも、様々なプレイヤーとのコラボレーションによる対策が必要であり、事前規制から原則自由な事後規制への見直しが必要であると考えます。【NTTドコモ】

- ・ モバイルのトラフィック増対策については、各モバイル事業者が、公衆 Wi-Fi や各種固定回線へのオフロードを推進するなどしており、当社でも、お客様のご要望により、au ユーザーに対して無線 LAN 機器 (HOME SPOT CUBE) を通じて、フレッツ光を含むグループ内外の固定回線へのオフロードを可能とするなどの対策を講じているところです。

また、一般に固定回線に接続される宅内無線LAN機器は、Wi-Fi 対応端末であれば携帯キャリアを問わず接続可能であるため、競合他社の携帯電話トラフィックが当社固定回線にオフロードされる場合もあります。

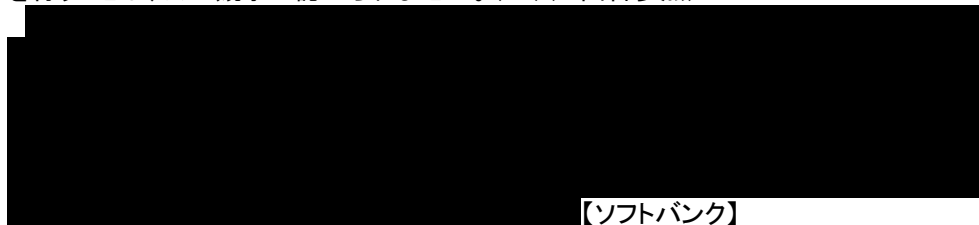
このように、モバイルのトラフィック増対策とグループ内でのサービス連携とは直接の関係は無いものと考えます。【KDDI】

- ・ 小セル化、LTE対応基地局、WiFiスポット (WiFiへのオフロード) の拡充等のトラフィック対策を導入しており、今後も拡充していく予定です。また、LTEAdvancedといった新技術を活用して、更なるトラフィック対策を推進していきます。

小セル、LTE対応基地局、WiFiスポットはエンタランスに光回線等を利用するため、固定回線の整備が不可欠です。

他事業者もこのようなトラフィック対策を実施しており、各社がそれぞれ工夫して対応しているものと考えます。

自宅ブロードバンド回線へのオフロードも広義のトラフィック対策に含まれると思いますが、トラフィック対策を口実にドコモ殿の携帯電話とNTT東西殿のフレッツ光とのセット割引を行うことは、公正競争上認められません。(Ⅱ(1)1 回答参照)



【ソフトバンク】

- ・ 当社においては、固定回線へのオフロードについては一般のNET サービス提供の範囲で行っており、特定のグループとの連携はとっておりません。また、フェムトセルについても、既に au、ソフトバンクモバイルが当社 NET サービスのお客さまを対象として提供しており、グループ内での特別な連携は行っておりません。なお、ドコモに関しては、技術的理由から当社でのフェムトセル利用が出来ないため、提供を行っていません。

		<p>現在の携帯電話のシェア等を考えれば、固定通信事業者が特定のグループとのみ組むことはお客様利便性からは適当ではないのは自明です。しかしながら、固定ではドミナント事業者である NTT 東西と携帯でシェア1位のドコモがグループとして連携することは別な意味を持っています。また、NTT が国民の負担で構築された設備を利用して、グループ内の事業者に過度に有利な条件で設備提供を行うことがあるとすれば、NTTグループと他社の格差を広げる危険性があるほか、そもそも国はNTTの大株主であり、国がNTTグループに対する一種の便宜供与を与えることにもつながりかねず、公正な競争の観点からは適切ではないと考えます。【ジュピターテレコム】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 固定と無線の市場において圧倒的優位性をもつ NTT グループにおいて実施されることは、公正な競争を阻害することとなり、グループ一体となる経営への規制は従来の規制を継続する必要があると考えます。NTT グループ以外の企業グループが実施することについては、従来の個社での規制体系を維持しつつも、電波の割当てについては、電波の希少性の観点から、グループ会社での排他的な一体運用がある場合には、その実態に基づき、グループ会社としての規制を検討する必要があると考えます。 例えば、一つの方法として、希少かつボトルネック性を有する電波の割当て状況に変化があるような合併・買収について、認可対象とするような規制が対策として考えられます。【日本ケーブルテレビ連盟】</li> <li>・ MVNO としては周波数の有効活用は直接関与しないものの、サービス連携や固定回線のオフロードなどで調達する回線は、そのコストや性能などを比較し、最適なものをグループの内を外を問わず選んでおります。逆に同一グループ内のみから調達することは、却って経済的に不効率となることもあります。健全な競争環境にあつては、アップル社が競合であるサムソンから半導体を調達することにみられるよう、経済性や合理性を追求し、グループの枠を超えて連携することは普通に見られることであると考えます。 一方で、キャリア間連携と同様に、MVNO・キャリア間の連携も同等条件であることが重要です。これには、まず、接続料が正しく設定され、かつ適切な箇所・方式によってアンバンドルが担保されることが必要です。【日本インターネットプロバイダー協会】</li> <li>・ 急増するトラフィックに対応するために、当社においても周波数の有効利用(小セル化、屋内対策)や固定回線へのオフロード(ADSL サービス/B フレッツサービスのバンドル販売)、一部の大量トラフィックユーザに対する総量規制などを実施しており、MNO 自身によるトラフィックコントロールを行える事が必要です。 しかしながら、モバイルサービスの供給側である MNO のトラフィック対策の議論も重要ですが、需要側である消費者の視点も十分に勘案されることが重要であると考えます。 消費者のニーズは高速大容量なLTE サービスを志向しており、MNO 自らは消費者ニーズに応えるために、より良いサービスを提供することが最も重要な使命の一つと考えます。まずは、先の段落に挙げた取り組み等の自助努力を尽くすことが先決にはなりますが、MNO 単体による努力で解決が難しい周波数割当て上の制約に対しては、グループであるか否かに関わらず、MNO を跨ぐ周波数の有効利用対策も消費者の利便性向上に繋がるものと考えます。 なお、他事業者の施策については、各社の判断によるため、当社のコメントは控えさせていただきます。【イー・アクセス】</li> <li>・ グループ内のサービス連携については、単に急増するトラフィック対策という意味合いだけではなく、利用者の利便性に繋がるものであるケースが多いものと考えます。このようなポジティブな施策については、MVNO が公平に利用可能であるべきであり、MVNO のスキームを利用した MNO グループ内の施策については、グループ外の MVNO との公平性および透明性の確保がなされることが重要と考えます。【テレコムサービス協会】</li> </ul>
II(1) 9	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ NTTやNTTドコモは、「事前規制から、原則自由な事後規制で」と主張して</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 二種指定事業者による接続約款の届出制(電気通信事業法第 34 条)は、事後規制のひとつと認識しておりますが、接続約款の変更命令がなされていないこと、届出内容の適正性検証の結果が公表されていないこと等から、弊社では適切に運用されているかどうか判断できないところです。</li> </ul>



<p>いるが、他方、で、テレコムサービス協会等からは、事前規制がなく業務改善命令といった事後規制で対応している卸役務等について、「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」や「MNOから同一グループ内の「MNOでもあるMVNO」への提供条件が不透明」といった課題もあるとの意見がある。そもそも、現在の事後規制は適切に運用されていると考えているか。現在の事後規制の運用について、課題等があれば教えていただきたい。</p>	<p>先般、「モバイル接続料算定に係る研究会」において、接続料算定の適正性向上が図られたものの、現在の算定ルールには、依然として事業者裁量の余地が残されていることから、届出内容の適正性に対する疑念は完全に払拭できていないと認識しています。</p> <p>また、NTT 東西殿の活用業務届出制についても、事後規制として同様の課題があるものと認識しております。</p> <p>事後規制の運用にあたっては、指定事業者に対するルール遵守状況の検査や検証結果の詳細を公表する等、運用の透明性確保が不可欠と考えます。</p> <p>関係事業者が納得できる形で、適切な事後規制運用が実現しない限り、市場支配力を有する事業者に対する事前規制は、引き続き堅持もしくは強化すべきと考えます。【ケイ・オプティコム】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 特に移動体通信分野においては、卸電気通信役務を利用したサービス提供が多いと考えられます。 この様な状況で、事後規制によって適正化されるべき状況なのかについて弊社では判断すら付きかねており、その事自体が課題であると考えております。【ソネット】</li> <li>・ 現状の圧倒的なシェアを有す NTT や NTT ドコモのグループ内行為が原則自由な事後規制になった場合、問題発生⇒規制検討⇒事後規制にかかる時間を経ている間に競争上の不利が他事業者に生じることになり、民間事業者にとっては、特に規模が小さい事業者にとっては、その時間が経営上の問題になる可能性が高い。現状のシェアの状況下においては、事前規制をかけるべきと考える。【DSL 事業者協議会】</li> <li>・ このご質問は、ドコモの携帯電話事業に関するご質問であると思われまます。 ドコモは現在の事業法等が定める規定は事前規制であるとも発言しており、まずは、事前規制と事後規制の概念について明確にすると共に、ドコモの考え方を理解する必要があります。以下ではこの点を別にして、当社の意見を述べます。 現行の電気通信事業法によれば、ドコモは第2種指定事業者であると共に、事業法 30 条が適用されている事業者です。このうち、事業法 30 条適用の部分については、既にご回答4で述べたとおり、ドコモに限らず本来あってはならない行為を規定している 30 条の主旨から考えて、これを適用除外とすることは考えられません。 一方、ドコモが第2種指定事業者であることを規定している事業法 34 条に関しては、接続料は「適正な原価に適正な利潤を加えたものを超えてはならない」などの規定がある一方で、接続約款は届出であり、その審査がいつまでどのようなプロセスでなされるのか(若しくはなされないのか)、第2種指定電気通信設備の範囲はどのような考え方に基つき決まるのか(例えば、接続に必要な SIM を活性化する装置が、なぜ指定設備範囲外なのか)、例外的事象を除いて接続は義務であるところ、無限に接続時期を延ばせる現在のドコモ接続約款は妥当なのかなど、卸サービスに比べれば規定が明確である接続についても不明瞭な部分が多々あり、実際のところ接続協議に支障をきたしています。 テレコムサービス協会が指摘している卸サービスについては、回答2bで述べたとおり、現在の事業法に実質的な規定が存在しておらず、様々な課題が存在します。 テレコムサービス協会や各 MVNO が意見提起してきた各課題は、このように現在の規制が不十分不明瞭で機能していない面が多々あることを示すものです。 以上のとおり現在の規制は、モバイル事業の健全な発展を促進するために適切な規制であるとは言いがたいものです。規制を強化するのは時代逆行であるとの見方があるかもしれませんが、それは成熟した社会に対する考え方であり、未成熟な我が国のモバイル通信分野に対しては、規制を強化して正しく方向づけすることが今後の事業発展のための第一歩であると考えます。【日本通信】</li> <li>・ まず、NTTグループについては、国の出資による信用の裏づけや公社時代からの有形無形の資産を背景とした巨大コンглоマリットとして、電気通信事業の枠を超えてその影響力が我が国全体に及んでいることから、単なる電気通信事業法における1企業グループとして、他の民間出資企業と同列に扱うことは適切ではないと考えております。 特に、今般NTTが発表した「光コラボレーションモデル」については、現在の規制内容や規制見直しの議論を無視した行為であると考えます。 「光コラボレーションモデル」によってどのような影響が生じるかオープンに議論し見極</li> </ul>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>める必要があることから、その提供内容については、NTTグループより詳細な情報が特別部会に提供されるとともに、少なくとも、特別部会での議論によってNTTの在り方の結論がでるまでの間は実施しないよう指導すべきであると考えます。</p> <p>なお、テレコムサービス協会様等からの「MNOから同一グループ内の「MNOでもあるMVNO」への提供条件が不透明」とのご指摘について、そもそも、グループ内外によらず、一般に電気通信事業者との卸取引はビジネススペースにより決定されていると考えます。</p> <p>弊社といたしましては、パートナー様の規模の大小に関わらず柔軟なビジネスが行える環境を整えてきたところであり、実際に多数のMVNOにパートナーとして選択していただいていることから、弊社において、特定事業者との取引によって問題が起きているという認識はございません。</p> <p>また、「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」とのご主張についてはどのような事実があるのか検証が必要と考えます。</p> <p>卸役務の提供に関して協議が整わず大きな問題が発生している場合に、電気通信事業者間の紛争処理といった手段が活用されているのか、もし紛争処理が活用されていないとするならば、どのような事情が存在するのかといった点を検討し、個別に解決していくことが重要であると考えます。【UQ コミュニケーションズ】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」や「MNOから同一グループ内の「MNOでもあるMVNO」への提供条件が不透明」といった課題が、電気通信事業法等に照らして問題だとされるのであれば、現状でも、業務改善命令や裁定申請等により、是正する(是正を求める)ことが可能であり、現在の事後規制に課題があるとは認識しておりません。</li> </ul> <p>事後規制によって十分に対応できる中で、新たに事前規制をMNOに課して画一的な条件による提供を義務づけることは、自由なイノベーションやコラボレーションを阻害し、通信事業者のみならずICTを利用する様々な事業者の大胆な創意工夫による新たなビジネスやサービスの創出の抑制につながり、産業競争力強化やユーザ利便の向上を妨げるおそれがあることから、事後規制で対処すべきであると考えます。【日本電信電話】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事後規制では、事業者は原則自由に事業展開する中で、何か競争や市場に弊害が及んだ場合に改善措置を講ずるものである。一方、事前規制は、明らかに合理的な理由がある場合を除き一定の行為を一律に禁止するものであることから、事業者との自由な協業について大きな萎縮効果を及ぼすものであり、変化の激しいモバイル市場において致命的な差となっており、結果として、利用者が本来享受できるべき利便性を損なわれたり、革新的なサービスが生まれないといった事態に陥っている。従って、イノベーションの芽を摘む事前規制ではなく、事後規制とすべきと考える。変化の激しい分野においては将来を予測することは難しいことから、事前規制ではなく、寧ろ事後規制の方が相応しい。現状、電気通信事業法29条(業務改善命令)や紛争処理委員会等のスキームがあり、これらは適正に運用されているところであり、今後もこれらを適切に運用すれば対処できるものとする。</li> </ul> <p>「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」との意見については、当社は、MVNOから要望があった場合には、要望の具体的な内容を聞き協議を行った上で対応の可否を検討し、可能なものは対応しているところである。但し、当社には継続義務に加えて、禁止行為規制が課されており、特定の電気通信事業者(MVNOも含む)に対する不当に優先的・差別的取扱いが禁止されていることから、MVNOからの様々な要望に十分対応しきれない場合もあるところであり、この点からもビジネススペースの取引の妨げとなっている事前規制を撤廃すべきと考える。</p> <p>また、「MNOでもあるMVNO」による問題については、電気通信事業法が想定していない事業者の合従連衡により生じている課題であり、事後規制の運用による課題ではないと考える。【NTTドコモ】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ MNOによるMVNOへの卸役務の提供条件に関しては、二種指定事業者が卸の標準プランを公表していること等もあり、現在の事後規制が適切に運用されていると認識しています。</li> </ul> <p>一方、現状の禁止行為規制が事前規制／事後規制のどちらに該当するか明確ではありませんが、NTT持株会社が未だに66%超の株式を保有しているなど、NTT法により政</p>
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

府出資が義務付けられているNTTという特殊な会社の傘下であり、携帯市場においても、シェア 44%超と 2 位以下の企業に大きな差をつけた圧倒的なドミナント事業者である NTT ドコモについては、スケールメリットにより、MVNO へのネットワークの提供料金(接続料や卸役務の料金)などを通じて MVNO 市場をコントロールできてしまうことに留意が必要です。NTT ドコモが MVNO 市場を支配し、多様な事業者による競争環境を阻害することのないよう、NTT ドコモに対する事前の禁止行為規制を維持・徹底することが MVNO 促進のために不可欠です。

また、先日 NTT が発表した「光コラボレーションモデル」については、ボトルネック設備を保有するNTT東西が、フレッツサービスを 1 ユーザー単位で競争排除的な料金等を設定して事業者に卸すことが可能であることから、ボトルネック設備を保有するNTT東西がそのスケールメリットによりFTTHの価格等、市場を支配することとなり、FTTH 市場における自前での設備競争はもとよりサービス競争も消滅させてしまうという点で重大な問題があると考えます。

NTT は、先日の会見において、卸役務を相対契約で提供することについては、料金等の提供条件について事業者間を公平に扱うため法的には問題がない、と主張していますが、そもそも政府出資を受ける特殊会社であり、ボトルネック設備と顧客基盤公社から引き継ぐことでFTTH市場において 70%超の圧倒的なシェアを維持しているNTT東西の第一種指定電気通信設備に対しては、接続料の認可義務等の厳格な接続規制が課されています。一方、これを卸役務として提供する場合には、提供条件が事業者間で公平であるかを事前にチェックするための制度的な担保が存在しておらず、例えば、バルクレートによって特定の事業者のみが有利な条件で卸を受けられる料金設定になっていないか、あるいは料金以外のサービスの運用に関して、特定の事業者のみを優遇するような契約内容になっていないか、といった点をチェックすることができません。このままでは、NTT 東西が競争の激しいエリアで特定の事業者に特別料金で光アクセスの卸サービスを提供し、競争事業者を排除することが懸念されます。また、NTT東西が、NTTドコモやNTTコム等のグループ会社のみ有利な条件で光アクセスの卸サービスを提供し、モバイルやISPサービスとの一体的なサービス提供や販売活動を行わせることによって、NTTグループとしてのスケールメリットやブランド力、販売力により競争事業者を排除することも懸念されます。このような、特定の事業者を有利に取り扱う行為や自己の関係事業者との排他的なセット割引、一体的な事業運営を行う行為は、ボトルネック設備を保有し、圧倒的な市場シェアを維持しているNTT東西に課されている禁止行為規制を潜脱する行為に他なりません。従って、NTT東西の第一種指定電気通信設備に係る卸役務での提供について、公平性を担保するための制度的な対応が取られない限り、今回のNTT東西の光アクセスの卸サービスを認めるべきではありません。

さらに、NTT 東西が光アクセスの卸サービスを NTT ドコモや NTT コム等のグループ内の事業者提供し、提供を受けた事業者が一体的なサービス提供や販売活動を行うことについては、NTT ドコモの分離や NTT 再編成時の趣旨に反して NTT グループが一体化することと同義であり、先日の発表時に NTT 自ら認めている通り、NTT の組織形態の在り方議論に直結する話であると考えます。NTTの会見では、人的リソースのグループ内再配置にも言及されましたが、リテールや卸といった事業構造の見直しを通じて、公社時代から引き継いだNTT東西の顧客基盤をNTTコムやNTTファイナンス、或いは新たに設立する子会社等を介してNTTドコモ等のグループ内の顧客情報に統合することも考えられます。このような点を踏まえれば、そもそも現行の NTT グループの組織体制下で NTT 東西がこのようなサービスを提供し、NTT ドコモや NTT コム等のグループ内の事業者がそれを利用すること自体が、公正競争を阻害する行為であると考えます。

NTT 東西が光アクセスの卸サービスを行うことについては、現在開催されている情報通信審議会においても、公正競争上の問題に関して検討すべき論点の一つとして扱われているところであり、その議論が進められている最中に、NTTが一方的に法的には問題がないと公言してサービスの開始を公表したことは、審議会での検討をないがしろにするものであると考えます。

以上の点から、NTT 東西の第一種指定電気通信設備による卸役務の提供は公正競争を阻害する「制度的な盲点」であり、総務省は、公正性を担保する制度の検討を行う情報通信審議会において議論の結論が出るまでの間、NTT東西による光アクセスの卸サービスの提供を差し止めるべきです。【KDDI】

- ・ドコモ殿は事後規制を電気通信事業法第 29 条、事前規制を第 30 条と主張していますが、第 30 条は反競争的行為を類型化し違反した場合に事後的に措置を講じるものであ

		<p>ることから、一概に事前規制と定義すべきでないと考えます。</p> <p>規制の運用については、NTTファイナンス殿を通じたNTTグループの請求統合等、一部脱法的な行為も見受けられたものの、基本的には全事業者に対する第 29 条と支配的事業者に対する第 30 条が規定されていることで、これまで反競争的な行為の防止がなされてきたものと理解しています。</p> <p>MNOからMVNOへの卸役務は、全事業者に課されている電気通信事業法第 29 条第 1 項第 2 号の特定の者に対する不当な差別的取り扱いの禁止を前提としたうえで、交渉に基づき合理的な条件を設定し提供を行っているところです。結果、実際に不当な差別的取り扱いといった競争阻害的な事案も発生していないものと認識しています。【ソフトバンク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事後規制については、明確な違反や、他事業者からの意見など証拠が明確なものについては対処が可能であると考えますが、テレコムサービス協会等の意見にもある「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」等、利用側の意見があつて初めて問題視されるものや、「MNOから同一グループ内の「MNOでもあるMVNO」への提供条件が不透明」等、必ずしも確証を取ることが困難で、何らかの『可能性』の指摘に留まるものもあり、事後規制のみでは実際の対処が難しい面があると考えます。</li> <li>また、認可制から届出制に移行した活用業務などは事後規制の一例であります。事前の規制がかからなくなったことで、裁量が NTT 東西に委ねられる状態となり、なし崩し的に業務範囲の拡大が可能となる危険性もあると考えます。</li> <li>上記観点からも、同一グループ内での MNO から MVNO への提供条件などは、仮に事後規制のみでの対応とした場合、他事業者からは『可能性の有無』でしか認識できない状態ともなりえます。事後規制とする場合には、項目ごとの提供条件や評価の方法を含め検証が出来ることが確保されるべきで、提供条件の公表なども含めた、規制の在り方について慎重に検討を進めていく必要があると考えます。【ジュピターテレコム】</li> <li>・ まず総論として、事後規制が実際には過小になる危険性があることに鑑み、公正競争を確保していくためにも事前規制は必要であると考えます。</li> <li>NTTグループの固定網の開放については充実した接続ルールがあり、その下での一定のアンバンドルが進んでいるものと評価しています。しかしながら、同ルールの適用を受けない卸取引にあつては、行政当局の情報収集・介入の余地が小さく、事後規制で対応が可能なのかという懸念を抱いています。</li> <li>また、MNO 全般の移動網の開放については、MNO・MVNO の事業者間取引が接続による場合が限定的で、結果的に MNO が『MNO でもある MVNO』やグループ内企業たる MVNO の優遇が許容される制度となっています。これらを事前に予防できるような事前規制が必要であり、卸取引についてはできる限り相互接続と同様にモニタリングすることを要望します。【日本ケーブルテレビ連盟】</li> <li>・ MVNO にとって、MNO は新規参入や事業継続に必要な相手方であることや、市場支配力の差などから MVNO は圧倒的弱者です。また、法務部門などの体制の差についても同様です。この状況において、ドコモ殿が主張されるような事後規制を導入することは、MNO の優位性を一層高め、MVNO の事業継続の大きなリスク要因となるものであり、新規参入を躊躇させる要因となるものです。</li> <li>日本の企業の感覚では、事業者間で問題があつたとしても、一般の事業者にとって電気通信紛争処理委員会にあつせんや仲裁を依頼することは簡単なことでないことから、事後規制への変更は競争上問題である可能性が高いと考えます。</li> <li>卸役務は企業同士の自由な契約に基づくものであるから、これを問題とするのは困難であるものの、結果的に公正競争の阻害要因となっていないか確認することを検討いただきたいと考えます。【日本インターネットプロバイダー協会】</li> <li>・ 当社は、30 社以上の事業者にも卸サービスを提供しておりますが、その他の MNO からの卸役務提供においても、特段の問題については発生していない認識しております。</li> <li>ただし、NTT グループは、固定とモバイルの両市場において、現在も高い市場支配力を有しております。2009 年に「NTT 西日本による情報漏洩問題」が発覚し、業務改善命令が発出された事例もあり、今後におきましても、不当な差別的取扱いにより競争を阻害す</li> </ul>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>る虞があるため、禁止行為規制は維持すべきと考えます。【イー・アクセス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事後規制として想定される、総務大臣による業務改善命令(事業法第 29 条)については、実際に発令されたことはほとんどなく、MVNO への開放という目的に限った場合、適切に運用されていると判断できる状況にないものと理解しています。</li> <li>また、現状の卸電気通信役務による MVNO への機能提供においては、接続と並び、互いに補完しあっているものであると認識しており、NTT および NTTドコモの主張する「原則自由な事後規制」によって担保される卸電気通信役務のみでは、MVNO への十分な開放は進まないものと考えます。【テレコムサービス協会】</li> </ul>
II (1) 10	<p>・KDDI の資料 29 ページに「上位レイヤーでは、ICT 利活用を支援し、かつ阻害しないルール作りについて議論すべき」とあるが、具体的にはどのようなルールが必要と考えているのか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府が出資している NTT グループに属し、圧倒的なシェアを持つ NTT 東西や NTTドコモが、特定の MVNO や ISP を不当に優遇する、あるいはコンテンツプロバイダ、端末メーカー、販売店などに不当に規律・干渉するなどして、競合する事業者を排除した場合、通信市場のみならず上位レイヤー等の周辺領域においても競争が機能しなくなり、技術革新を通じた画期的で多様なサービスの出現や、料金の低廉化が進まなくなります。その結果、ICT 利活用も遅れ、利用者の利便が大きく損なわれることとなります。</li> <li>したがって、ICT 利活用を通じた上位レイヤーの発展を図るためには、NTT 東西と NTTドコモに対する禁止行為規制を維持する必要があります。その上で、ドミナント事業者について、どのような事業者とどのような連携であれば ICT 利活用が阻害されないのか、個々のケースに照らして整理し、総務省と公正取引委員会の共同ガイドラインの事例を見直すべきです。【KDDI】</li> </ul>

## (2) その他 NTT グループへの規律の在り方

No	内容	回答
II (2) 1	<p>・英国・オセアニアの機能分離・構造分離を日本が採用するメリットは何か。日本における現在の問題点と、構造分離を採用するとその点がどのように解決するのか、ご意見をいただきたい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>早期に光サービスを普及拡大するためには、サービス競争が重要であり、多様な事業者の参入促進による料金の低廉化やサービスの多様化によって、ユーザ利便性が向上するものと理解しています。</li> <li>そのためには、現在敷設済みの光ファイバーが有効活用できる環境であるべきですが、現時点においては、競争事業者が利用しやすい環境になっていません。</li> <li>一般的な企業であれば、設備効率をいかに上げるかが命題ですが、NTT東西殿設備部門においては、設備効率を上げるような施策はまったくなされません。加えて、NTT東西殿設備部門が自社利用部門の利益のみを優先する姿勢は、機能分離実装後も改善がなされていません。</li> <li>このような現状からも、NTT東西殿設備部門のインセンティブ分離を行うため、設備部門を社内カンパニーとして独立経営し、規制遵守状況、競争事業者とNTT東西殿利用部門との同等性確保及び設備利用の効率性等について、第三者機関による評価を行う必要があると考えます。</li> <li>英国では、機能分離を導入した結果、ブロードバンド普及率等明確な効果が現れていることから、日本においても同様な措置を取るべきと考えます。【ソフトバンク】</li> </ul>
II (2) 2	<p>・英国・オセアニアの機能分離・構造分離の事例をあげていたが、英国・オセアニアでは、機能分離・構造分離により、具体的にどのような成果があがったのか。機能分離・構造分離の前後のブロードバンドの普及率(DSLやFTT</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&lt;英国の事例&gt;</li> <li>BTの公約に基づく機能分離実施(Openreach設立)から約3年半後の2009年5月にOfcomが公表した”ImpactoftheStrategicReviewofTelecoms”では、公約(その柱はBTに対する機能分離とEOI※の実装)が公正競争を確保する効果的なメカニズムであると評価しています。</li> <li>(参考) <a href="http://stakeholders.ofcom.org.uk/telecoms/policy/bt-undertakings/impact-strategic-review/">http://stakeholders.ofcom.org.uk/telecoms/policy/bt-undertakings/impact-strategic-review/</a></li> <li>※EOI(EqualityofInput:インプット同等性)プロダクト内容のみならず、プロダクト提供におけるプロセス(リードタイム、手続き、貸出条件等)・情報(顧客情報、敷設・工事計画等)においても提供方法も含め同等性の担保を目指す考え方</li> <li>なお、英国の機能分離の実実施時点では光ファイバ(FTTH)市場はほとんど存在しておら</li> </ul>

	<p>H)や、回線貸出数の変化について、自然増加にとどまらない、「有意な」変化があったかどうか教えていただきたい。</p>	<p>ず、機能分離の成果は主にメタル(DSL)市場において現れています。具体的な数字変化については以下のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-固定ブロードバンド世帯普及率が41%から60%以上まで拡大(2005年末→2008年末)</li> <li>-ブロードバンドサービスの料金バスケットが年率16.3%で低下(2006年時点で¥30のサービスが、2009年時点で¥5.99で利用可能に)</li> <li>-メタル回線アンバンドリング(LLU;LocalLoopUnbundling)が20万回線未満から550万回線以上まで拡大(2005年Q3→2008年12月末)</li> </ul> <p>加えて、消費者の事業者変更経験やサービス満足度(ブロードバンドの品質やスピード等)が向上している点も報告されています。</p> <p>2013年のOfcomの報告では、2013年Q1時点において、固定ブロードバンド世帯普及率は72%となっており、世帯普及率は向上し続けています。</p> <p>&lt;豪州の事例&gt;</p> <p>豪州においては、構造分離は長期にわたるプロセス(国家ブロードバンド網の完成する2020年代初頭に、Telstraの構造分離も完了する予定)の初期段階であり、その明確な成果が現れるのはこれからと理解しています。【ソフトバンク】</p>
<p>II(2) 3</p>	<p>・英国モデルの外部監視機関の設置について、具体的にどのような機関がどのような監視をしていて、それにより、消費者にどのようなメリットが生じているのかご教示いただきたい。また、日本でも導入した場合、どのような形で新規事業者が参入し、どのような枠組みで競争環境が実現し、FTTHの普及が進展すると考えるか。具体的なイメージと参入事業者の事業性、実現までの年数についてご意見をいただきたい。</p>	<p>・ &lt;英国の外部監視機関について&gt;</p> <p>外部監視機関は、「アクセスの同等性委員会」(EqualityofAccessBoard:EAB)という名称であり、2005年11月に設立されました。BTGroupplcBoardの傘下にありますが、ボードメンバーの過半(5名中3名)をBT外部の独立した有識者が占めるなど、一定の独立性を有しています。</p> <p>EABはBTの機能分離やEOI(EqualityofInput:インプット同等性)を含むBTの公約の遵守を監視する組織であり、その監視内容はすべて公約に基づいています。したがって、詳細かつ具体的な公約を定めていることが、監視組織を有効に機能させる前提となっています。</p> <p>(参考)“Implementation of BT’s Undertakings” <a href="http://stakeholders.ofcom.org.uk/telecoms/policy/bt-undertakings/">http://stakeholders.ofcom.org.uk/telecoms/policy/bt-undertakings/</a></p> <p>公約には、機能分離の実装においてBTが達成すべきマイルストーンが期限付きで示されており、その各項目について達成状況が監視されています。また、同等性(EOI)については、例えばBT自身の小売部門と競争事業者との間で同等なサービス提供が実現されているかどうかを測定する各種のパラメータ(KPI)が定義されており、その測定結果が開示されています。他にも、BT内部や競争事業者からの不平申し立てを受理し調査を行う仕組みもあります。</p> <p>(参考)EAB 年次報告書(2013年)</p> <p><a href="https://www.btplc.com/Thegroup/Ourcompany/Theboard/Boardcommittees/EqualityofAccessBoard/Publications/EAB_Annual_Report_2013.pdf">https://www.btplc.com/Thegroup/Ourcompany/Theboard/Boardcommittees/EqualityofAccessBoard/Publications/EAB_Annual_Report_2013.pdf</a></p> <p>&lt;導入のメリット等について&gt;</p> <p>第三者機関を導入するメリットは、ルールの達成状況や遵守状況がオープンなプロセスによって定期的にチェックされ透明性が向上し、更に、適正な是正措置が取られることで公正競争が確保されるという効果が期待できると考えます。</p> <p>英国においては、公約とEABの導入により前述のとおり、消費者に対しても料金低廉化等のメリットがあったものと理解しています。</p> <p>日本に第三者機関を導入することで、NTT東西設備部門において、競争事業者とNTT東西利用部門との同等性の確保及び設備利用の効率化等が実現されることから、新規参入事業者からみた透明性が改善されるとともに、設備利用率向上による接続料低廉化やNGNのオープン化等により、参入意欲が増進されます。</p> <p>多種多様な新規参入者が生まれることで、イノベーションが促進され、ICT利活用の普及と共にブロードバンドについても普及促進されることが期待できます。</p> <p>※ソフトバンク回答参考2参照【ソフトバンク】</p>
<p>II(2) 4</p>	<p>・オーストラリアでは独立したアクセス回線会社を設立したとの</p>	<p>・ 今回のブロードバンド構想の見直しに関しては、実現方法の変更であり、Telstra独占の弊害を解消するためにアクセス会社を分離し、公正競争の実現やブロードバンド普及を進めるという政策に変更はありません。なお、見直しについては以下のとおりです。</p>

	<p>説明があったが、一方で政権交代により、ブロードバンド構想の見直しが行われていると聞いている。オーストラリアでは、どのような点が課題となって、見直しの方向性がどのようなものか、知見があればご教示いただきたい。</p>	<p>政権交代によるブロードバンド構想の見直しについては、ネットワーク構築の遅れ(2013年9月時点で目標の3%、完成予定が2018年から2024年までずれ込むおそれ)や構築費用の高騰(当初予算430億ドルから730億豪ドル必要との試算)等が課題としてあげられています。</p> <p>その課題に対する見直しの方向性については、より早期に、より納税者負担の小さい形で国民に便益を提供可能とするために、FTTH主体から、FTTHに加えてFTTN※やCATVなども活用する「最適複数技術ミックス(optimized multi-technology mix)」モデルへと変更する案が示されています。</p> <p>(参考) "STRATEGIC REVIEW OF THE NATIONAL BROADBAND NETWORK" (12 Dec 2013)  <a href="http://www.communications.gov.au/_data/assets/pdf_file/0004/203458/Final_Ministerial_Statement.pdf">http://www.communications.gov.au/_data/assets/pdf_file/0004/203458/Final_Ministerial_Statement.pdf</a>  "Government Expectations" (8 Apr 2014)  <a href="http://www.communications.gov.au/_data/assets/pdf_file/0014/221162/SOE_Shareholder_Minister_Letter.pdf">http://www.communications.gov.au/_data/assets/pdf_file/0014/221162/SOE_Shareholder_Minister_Letter.pdf</a></p> <p>※FTTN (Fiber To The Node) ケーブルテレビにおいてよく用いられる、ラストワンマイルの幹線網での網構成方式。HFC (Hybrid Fiber Coaxial) とも言う幹線を光ファイバーとし、分配ノード(Node)から自宅までは従来の同軸ケーブルを利用</p> <p>【ソフトバンク】</p>
<p>II(2) 5</p>	<p>・ 事業者ヒアリングでは、他の競争事業者から FTTH の利用率が 50%未満であるとの意見が示されていた。FTTH の利活用の向上には、マイナンバーの導入や、セキュリティに係る各種の規制等が障害になるとも考えられるが、NTT 持株や NTT 東西として独自に医療、教育、産業分野等でどのような取り組みを行っているか？</p>	<p>・ NTTグループとしては、従来から、光の需要を喚起し、ブロードバンドの利用率向上を図るためには、ICT利活用の促進および低廉な料金・サービス充実が重要であると考えており、積極的に取り組んできました。</p> <p>ICT利活用促進の面では、医療、教育、行政等の各分野において、実証トライアルや各種ソリューション等の取り組みを実施するとともに、様々なサービスプレイヤーとのアライアンスにより、お客様に多様な光の利用シーンを提案する等取り組んできました。(別紙 1、2 参照)</p> <p>料金・サービス面では、低利用者向けの二段階料金プランや長期利用者向けの低廉な割引料金の提供、高速・高品質な通信を実現する帯域優先型の新サービス「フレッツ 光プライオ」の提供、「まるごとサポート」に代表される企業のお客様のIT環境の維持・運用をサポートするサービスメニューの強化等に努めてきました。</p> <p>今後、更にICT利活用を促進し、光の普及拡大を図っていくためには、ICT利活用に係る各種制度見直しや規制緩和を大胆に進めていくことが重要であると考えます。</p> <p>IT総合戦略本部の「世界最先端IT国家創造宣言」や規制改革会議の「規制改革実施計画」等で見直しの検討が進められているところですが、以下の事例については含まれていないものの、ICT利活用促進に寄与することから、ご検討いただきたいと思います。</p> <p>〔ICT利活用促進のための規制改革事例〕(別紙 3、4 参照)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- (医療) 遠隔診療における遠隔服薬指導および調剤薬剤の民間搬送の可能化</li> <li>- (教育) 映像コンテンツの校内サーバへの蓄積による授業での活用 等</li> </ul> <p>加えて、ICT利活用の一層の加速のためには、行政機関への電子申請時の手数料減免や遠隔医療時の診療報酬の見直し等、利用者のICT利活用のモチベーションとなり得る「インセンティブ」の導入が有効と考えます。</p> <p>また、安心・安全なICT利活用の基礎となるセキュリティについては、データ保護や匿名化等に関する最新技術の円滑な導入を可能とする仕組み(各種ガイドラインへの迅速な反映等)の検討・推進が重要と考えます。</p> <p>※NTT 持株回答別紙 1~4 参照【日本電信電話】</p>
<p>II(2) 6</p>	<p>・ NTT グループは、電気通信の技術開発の責務を担っており、日本のイノベーションを先導する役割が期待されているが、一方で、技術開発やイノベーションは超先端技術開発ばかりとは限</p>	<p>・ 4月15日(情報通信審議会 2020-ICT 基盤政策特別部会 基本政策委員会(第4回))のヒアリングでご紹介した事例のほか、NTTでは400Gbps 伝送装置やH.265 HEVC ハードウェアエンコーダ等、ICTの基盤的な技術においても様々なベンダーと技術を持ち寄って開発を進めているところです。</p> <p>また、近年、通信基盤に導入されつつある仮想化技術の開発をスピーディに進めるため、通信機器ベンダーと連携したNFV関連技術の開発や標準化への提案、クラウドやSDN関連技術でのオープンソースコミュニティとの連携等の取り組みを行っています。【日本電信電話】</p>

	<p>らず、応用分野での技術開発にも力点を置くべきと考えられるところ、他のベンダーとのオープンイノベーション等の取組み状況はどのようなものか。</p>	
--	-----------------------------------------------------------------------------	--