

「電気通信事業分野における競争状況の評価2013（案）」 の一部に対する意見及び総務省の考え方

「意見」で引用しているページは、意見招請時の（案）のページ。

1. 総論

(1) 政策への反映方法について

意見 1-1	<u>評価項目と結果は妥当と思うが、政策に反映させる筋道が不明瞭ではないか。</u>
	<p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 評価項目と結果に妥当性は認められるものの、これを今後の政策に反映させる筋道が不明瞭である。例えば、現在別途意見募集されている「電波政策ビジョン懇談会 中間とりまとめ（案）」と本評価結果の連動性について、企業グループの競争環境という観点では認められるものの、企業グループ化の導入により一層顕著化する寡占度（HHI）については表記されていない。【個人】 <p>【考え方1-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価は、2003年の電気通信事業法改正において規制の制度が事前規制から事後規制に大きくシフトした中、電気通信市場の環境変化を正確に把握するとともに、政策の透明性や予見性向上に資すること等を役割として、2003年度から導入された制度です。 競争評価では、経済学的手法を中心とした分析等を通じて、政策立案に係る様々な基礎資料の提供を行っているほか、その競争環境に係る評価を行っています。その評価も踏まえ、政策検討については、御指摘にあったように「電波政策ビジョン懇談会」や「情報通信審議会」等で進めています。 御指摘のあった企業グループ化を踏まえたHHIについては、別途意見募集を行っている定点的評価で言及しています。

(2) グループ分析導入に対する意見① 賛成意見

意見 1-2	<u>ボトルネック設備の保有状況や電波の利用状況を要素の一つとした上で、意思決定、資金、取引関係と組み合わせたグルーピングによって、市場シェア分析等を行うことに賛同する。特に上位3社のモバイル事業者を含む企業グループの総合的な市場支配力やグループドミナンスに着目した包括的な検証が必要。</u>
	<p>○第1編第1章p20 2.3 グルーピングの考え方 (1) グルーピングの基準、(3) 3つの企業グループに属する電気通信事業者の整理</p> <p>【総務省案】 (1) グルーピングの基準</p> <p>【考え方1-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業グループ別の分析指標の導入、そしてグルーピングにおける評価項目として、ボトルネック設備の保有状況、電波の利用状況、意思決定、資金、取引関係等を考慮すること等に対する賛同意見として承ります。

	<ul style="list-style-type: none"> そこで、電気通信事業の特性にかんがみ、事業運営上のボトルネック設備の保有状況、ないし有限・希少性（ボトルネック性）を特徴とする電波の利用状況をグルーピング基準の要素の一つとする。この独自指標を、意思決定、資金、取引関係等と組み合わせて、グルーピングを行うことが考えられる。 <p>(3) 3つの企業グループに属する電気通信事業者の整理</p> <p>競争評価 2012 では、個社を対象とした市場シェアの分析を原則としてきた。これに対して競争評価 2013 では、グループ化を前提としつつ、併せて個社による市場シェアの分析を行うこととする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 上記総務省案に賛同します。 <p>特にモバイル市場においては、有限希少な電波資源の利用がもたらす市場特性、大規模な売上高、顧客基盤、圧倒的な資金力等をベースとして、上位3社の市場支配力がますます強化しているものと認識しております。加えて、上位3社を含む企業グループは、モバイル市場での売上を原資としてさまざまな事業分野に進出し、情報通信市場全体への影響力を拡大しており、それにより、市場全体の健全な発展が阻害されつつあります。</p> <p>このような状況が続くことになれば、モバイル市場における通信料金の高止まりといった影響が固定通信市場を含めた情報通信市場全体に及びかねず、お客様の利便性が損なわれることとなります。</p> <p>以上のことから、上位3社のモバイル事業者を含む企業グループの総合的な市場支配力やグループドミナンスに着目した、包括的な検証が必要と考えます。【株式会社ケイ・オブティコム】</p>	
--	---	--

(3) グループ分析導入に対する意見② 反対意見

意見 1-3	<p>競争環境を分析する際、<u>個社を前提とした調査による分析・評価を原則</u>とすべき。弊社（イー・アクセス）について、資本関係で事業運営を変容、親会社の事業戦略に沿って商品・サービスの棲み分けとターゲットの差別化を行っている等の指摘は当てはまらない。また、<u>かつての国営ドミナント事業者由来のNTTグループと、新興事業者のM&Aによる企業グループを同列に扱うことは適切ではない。</u></p>	
	<p>○第1編第1章p6~9 1. 1 分析の目的、1. 2 分析の方法</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 2013 年度からは、KDDI が J:COM を、ソフトバンクが Wireless City Planning 株式会社（以下「WCP」という。）、イー・アクセス及びウィルコム株式会社（以下「ウィルコム」という。）1 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となっている。更に、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、グループ単位の競争状況の評価を取り上げていく必要性が高まっている。 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の中で主要なものを分析対象とするとともに、定点的評価を適切に実施することができるよう、「グループ単位」の市場シェアの算定や、周波数の保有状況を含む新たな評価指標の導入に向けた所要の論点整理を行うこととする。 グループ化は、資本的な結びつきにとどまるものではない。グループ内の企業各社の意思決 	<p>【考え方 1-3】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「電気通信事業分野における競争状況の評価2013（案）」（以下「競争評価2013案」という。）の第1編第1章 1.1（p6）以下の記載のとおり、昨今、電気通信事業者のグループ化の動きが顕著になっており、また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いることを踏まえると、競争評価においてグループ別の市場シェア等を分析する必要性は高いものと考えます。 「グルーピングの考え方」については、競争評価2013案の第1編第1章 2.3（p19）以下の記載のとおり、関係

	<p>定や資金、取引の関係に影響を及ぼし、サービス提供の在り方をはじめとした事業運営自体を変容させる。各社は、親会社又はグループの中核会社の事業戦略に沿った形で、商品・サービスの棲み分けとターゲット利用者層の差別化を行い、グループ内の事業展開における効率化等の観点から企業間のネットワークの相互利用を進めている。</p> <p>利用者に向けては、そのサービスがグループ内の複数事業者にまたがる連携サービスの提供という形で顕在化する。その萌芽は 2012 年度にも見られたが、利用者の消費行動等を通じた競争状況への変化として顕著に表れるようになったのは、2013 年度以降のことである。</p> <p>競争評価 2013 の戦略的評価では、企業グループにおける連携サービスの代表的なものとして、次の 3 類型について分析の対象とする。</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 「移動+移動型」の連携サービス (2) 「移動+固定型」の連携サービス (3) 「料金統合請求型」の連携サービス <p>3 類型の連携サービスのそれぞれについて、NTT、KDDI 及びソフトバンクの各グループ内における戦略的な連携の実態を把握するため、グループ内・外の提携事業者数等の調査を行っており、これを踏まえて、当該連携サービスを積極展開している事業者又は企業グループが、移動系通信や固定系通信等の各市場の競争環境にどのような影響を及ぼしているかを分析するとともに、併せて企業グループのグルーピングの基準を明らかにすることとした。</p> <p>企業グループ単位の競争状況の評価を実施する際に留意すべき点としては、契約数のみによる判定では分析が不十分になることが挙げられる。例えば、一方の市場における契約数シェアが低くとも、隣接する他方の市場で契約数シェアが高く、レバレッジが働くような場合、別々に画定された市場における契約数シェアを合算してみることはできないため、そうした場合には金額ベースの収益シェアが有効となる。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争評価において競争環境を分析する際、個社を前提とした調査を基に分析・評価を実施することが原則であると考えます。 <p>各事業者は電気通信事業法並びに電波法等の関連法制度を遵守した個社での事業運営を行っており、個社のブランドや設備、販売網等を構築し競合他社との競争環境の中、事業運営を行っています。この実態があるにもかかわらず、グループ議論を前提とした分析・評価を実施されることは、個社としての事業運営を蔑にするものと考えます。</p> <p>また、弊社については、ソフトバンクとの資本関係を持つ以前より、最後発のMNOとして市場競争の中で最も低廉かつ高品質のサービスや革新的な端末を積極的に提供してきた実績からも、資本関係により事業運営を変容させ親会社の事業戦略に沿って商品・サービスの棲み分けとターゲットの差別化を行っている等の指摘事項については当てはまらないものと考えます。</p> <p>かつて国営であったドミナント事業者から分社化した成り立ちを持つ NTT グループと、新興事業者のM&Aによる成り立ちを持つ企業グループを同列に扱うことは適切ではなく、実態の市場の競争環境からも個社を前提とした分析・評価とすることが原則であるべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社】</p>	<p>法令等の企業集団の整理方法等を参考にしつつ、電気通信事業の特性を考慮して行う必要があることを踏まえた上で、ボトルネック設備の保有状況等をグルーピング基準の要素の一つとしつつ、意思決定、資金、取引関係等と組み合わせて総合的に勘案を行ったものです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 国営であったドミナント事業者から分社化したNTTグループと、新興事業者の企業グループを同列に扱うことは適切ではないとの御意見に関してですが、総務省では、従来からボトルネック設備の設置、市場シェアの大きさ等に起因して市場支配力を有する事業者が存在するために十分な競争が進みにくい等の電気通信事業分野の特性を踏まえて、電気通信事業法において、非対称規制としての指定電気通信設備制度を導入しており、より公正な競争を積極的に促進していくための運用に取り組んでおります。 ・ 競争評価においても、「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」という。)中でデータ収集の在り方をはじめ、判断の基準の策定など十分な検討が必要とした上で、「事業者の総合的な事業能力」は、競争状況の分析に用いる判断要素の一つとしており、NTTグループについては、競争評価2013案でも当該判断基準に留意して分析を行っているところです。
意見 1-4	<p>本評価結果案のグルーピングの判定は不適当。また、適切な判定が行われる場合でも、グループ単位の分析・評価は事業活動の実態を踏まえて限定的に行うべき。さらに、電波の利用状況をグルーピング基準の要素の一つとしているが、共用周波数帯域を使用している <u>PHS、分析の時点で利用制限がある帯域は、保有のカウントから除外し、逆に、放送から通信に対して働くレバ</u></p>	

レッジを考慮して、携帯端末向けマルチメディア放送サービスに使用される周波数帯域については評価の対象とすべき。

○第1編第1章p8 1.2 分析の方法 他

【総務省案】

1.2 分析の方法

グループ化は、資本的な結びつきにとどまるものではない。グループ内の企業各社の意思決定や資金、取引の關係に影響を及ぼし、サービス提供の在り方をはじめとした事業運営自体を変容させる。各社は、親会社又はグループの中核会社の事業戦略に沿った形で、商品・サービスの棲み分けとターゲット利用者層の差別化を行い、グループ内の事業展開における効率化等の観点から企業間のネットワークの相互利用を進めている。

2.3 グルーピングの考え方

(1) グルーピングの基準

【図表 I-7】 グルーピングの基準
(略)

(2) グルーピングの判定

図表 I-7 の基準に基づき、移動系通信事業者のグルーピングを行った場合、図表 I-8 のとおりの結果となった。

【図表 I-8】 移動系通信のグルーピングの判定
(略)

3.1 「移動+移動型」の連携サービスの分析

【図表 I-18】 保有周波数の総量比較 (個社別/グループ別)
(略)

【図表 I-19】 周波数帯別の電波の保有状況 (個社別・グループ別の比較)
(略)

【図表 I-20】 周波数帯別の電波の保有状況 (個社別)
(略)

【図表 I-21】 携帯電話等における一人当たりの周波数 (個社別・グループ別)
(略)

4.2 市場評価の精緻化

(2) 新たな評価指標の導入

これまでの競争評価においては、基本的に各個社別のサービスシェアのみを評価指標としてきたところであるが、今後はグループ化の影響を考慮していく場合には、各グループ別の特徴のある取組実態を踏まえると、多様な指標による評価を検討する必要がある。

【図表 I-48】 移動系通信市場における評価指標
(略)

【意見】

・ 弊社共は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(以下「イー・アクセス殿」といいます。)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、

【考え方1-4】

・ 競争評価2013案におけるグルーピングの考え方については、考え方1-3のとおりです。

・ また、周波数の保有状況を分析指標とする場合における周波数の利用方法の違い(PHS)や、分析時点での利用制限がある帯域等について考慮すべきとの御意見については、競争評価2013案の第1編第1章3.1(7)(p32)以下で、700~900MHz帯に関しては既存利用者が移転作業中であり直ちに利用できないことを明記して、分析を行っています。

・ なお、マルチメディア放送は基幹放送であり、電気通信業務とは目的・用途が異なるため、合算することは適当ではないと考えます。

	<p>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。また、実際の事業活動においても、周波数割当時の開設計画等を遵守しつつ、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。</p> <p>そのような実態があるにも関わらず、本評価結果案に示されるグルーピングの判定は、資金調達や会計上の連結子会社化の有無等、特定の基準にのみ合致することを以て複数事業者を1グループとして扱っており、加えて、個々の判断基準に該当した場合の最終的な判定基準も曖昧であることから、不相当だと考えます。</p> <p>また、上述のような事業活動の実態を踏まえると、仮に適切な判定が行われた場合であっても、グループ単位での分析・評価は限定的に行われるべきです。</p> <p>さらに、電波の利用状況がグルーピング基準の要素の一つとされていますが、PHS が利用する周波数帯域については個社が保有するものではなく、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いるため、グルーピングにおける周波数保有の判定に当たり、特定の事業者の保有周波数とみなすことは不相当であり、PHS が利用する周波数帯域については控除すべきと考えます。</p> <p>加えて、評価の指標として保有周波数を分析する場合、既に割当てられている周波数のうち、分析の時点において利用が制限されている帯域についても、保有周波数帯域幅としてのカウントから除外すべきです。</p> <p>なお、グループ単位での分析に当たって保有周波数帯を合算するのであれば、放送から通信に対して働くレバレッジを考慮し、携帯端末向けマルチメディア放送サービスに使用される周波数帯域についても評価の対象とすべきではないかと考えます。例えば、株式会社 NTT ドコモ 殿（以下「NTT ドコモ 殿」といいます。）は、連結子会社である株式会社 mmbi 殿、及びその子会社である株式会社 ジャパン・モバイルキャスティング 殿が提供する携帯端末向けマルチメディア放送（V-High）を通じて通信と放送を連携させており、その状況も踏まえると、同社の保有する周波数帯域についても、NTT ドコモ 殿が共用する帯域としてカウントすべきではないかと考えます。</p> <p>【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】</p>	
--	--	--

（４）グループ連携サービスで重点的に分析すべき事項

意見 1-5	<p>これまでNTTグループには、公正競争環境の確保のため、組織の分離・分割やグループ内の連携に係る規制が課されてきたが、<u>グループ内の機能集約や連携によって、実質的に規制のすり抜けが行われているのではないかと考えます。</u>この点を重点的に分析すべき。</p> <p>また、電気通信市場では、より幅広い分野での連携サービスが進んでいる。電気通信市場における市場支配的事業者と他の分野における市場支配的事業者との連携についても分析を行うべき。</p>	
	<p>○第1編第1章p13 1. 4 テーマ選定に係る考え方及び利害関係者の主な意見 (2) 連携サービスについて</p> <p>【総務省案】 <考え方></p>	<p>【考え方1-5】</p> <ul style="list-style-type: none"> グループの連携サービスの分析に対する賛同意見として承ります。 分析の方法については、競争評価2013案の第1編第1章 1.2 (p8) 以下の記載のとおり、特に連携サービスの

	<ul style="list-style-type: none"> 多様な連携サービスが次々と展開され、利用者のサービス選択に大きな影響を与えている昨今の実態等を踏まえれば、競争評価として各サービスを正確に把握し、それぞれのサービスが個々の市場の競争環境に与える影響を分析・評価する必要がある。 特に連携サービスについては、個社だけではなく、それぞれのグループが特徴のある連携を通じて訴求性の向上に取り組んでいるため、グループとしての分析が重要であり、特にそれぞれのグループの特性を反映する3種類のサービスについて、グループ別に取り上げて分析を行うこととする。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 後述のとおり、日本電信電話株式会社（以下「NTT 持株殿」といいます。）は光アクセスの「サービス卸」をスタートさせる旨を公表しており、詳細は明らかになっていないものの、これを以て東日本電信電話株式会社殿及び西日本電信電話株式会社殿（以下「NTT 東西殿」といいます。）とNTTグループ会社のセット割引の提供等も想定されるところです。また併せて、NTTグループの料金統合請求を始めとしたグループ会社への機能集約は、料金業務だけでなく、保守業務（株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー殿、株式会社エヌ・ティ・ティ ネオメイト殿等）、CS 業務（株式会社エヌ・ティ・ティ・ソルコ殿等）、さらには営業・販売業務（NTT ビジネスソリューションズ株式会社等）にまで拡がりつつあります。これまでNTTグループには、公正競争環境の確保のため、組織の分離・分割やグループ内の連携に係る規制が課されてきましたが、こうしたグループ内の機能集約や連携によって、実質的に規制のすり抜けが行われている状況です。NTTグループ内の機能集約や連携が競争環境に与える影響は大きい（ロックイン効果等）と想定されるため、今後「企業グループにおける連携サービス」として、この点を重点的に分析すべきと考えます。 <p>また、今回の分析においては「移動+移動型」、「移動+固定型」、「料金統合請求型」の3つの連携サービスが取り上げられていますが、現在、電気通信市場においては、より幅広い分野での連携サービスが進んでいることから、電気通信市場における市場支配的事業者と他の分野における市場支配的事業者との連携についても、分析を行うべきと考えます。特に、市場支配的な電気通信事業者と、電気通信サービスに密接に関連する市場（端末、プラットフォーム、コンテンツ/アプリケーション市場等）における市場支配的事業者との連携がなされる場合は、公正競争上の懸念が大きいため、その影響の多寡について、重点的に分析すべきものと考えます。</p> <p>【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】</p>	<p>代表的なものとして3種類のサービスを中心に分析を行いました。グループ連携について一層の詳細な分析・評価を行うべきとの御意見に関しては、データ収集や分析方法を含めて引き続き検討してまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 一方、電気通信市場以外の市場の支配的事業者との連携等についても分析を行うべきとの御意見に関しても、データ収集や分析方法を含めて引き続き検討してまいります。
意見 1-6	<p>企業グループの連携サービスについては、特に支配的な事業者の連携に着目して、定量的指標のみならず、「総合的な事業能力」等の定性的な要因も含めて分析をすべき。また、関連市場・隣接市場に跨るグループ内連携サービスを分析すべき。</p>	
	<p>○総論</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 2013 年度の戦略的評価の分析・評価の結果については、「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」のほか競争政策の検証・見直しにおいても必要に応じて活用されることとされており、現在、情報通信審議会に諮問されている「2020 年代に向けた情報通信政策の在り方」の検討を進める上での判断材料となる客観的データとして重要な位置付けになっているものと理解しています。 <p>現在の我が国の通信市場における競争状況として諸外国との比較において最も顕著な特徴</p>	<p>【考え方 1-6】</p> <ul style="list-style-type: none"> 基本方針では、画定された各サービス市場について、定量的指標を活用しつつ定量的指標では把握しきれない競争状況の詳細について定性的な要因を分析することとしており、従来から、これを踏まえて各市場について市場支配力の有無について総合的な評価を行ってきたところです。 また、基本方針中「4-2-2 分析に用いる判断要

は、今般の戦略的評価が明確に示したとおり、NTT 再編成以降も、NTT が固定・移動の両市場において高いシェア（1 位）を占めている点です。さらに、NTT のように政府出資を受けている特殊法人が、固定・移動の両市場で圧倒的な支配力を維持している例は、諸外国の主要先進国には見られません。この点、OECD が発表した電気通信分野における市場開放度合いにおいて、NTT が政府出資を受け入れていることを指摘されており、その結果、日本は加盟 40 か国中で 32 位と低迷しております。

したがって、今般の戦略的評価の重要なテーマの 1 つである「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」については、まずは 800 社を超える関連企業を擁する政府系巨大コングロマリットである NTT グループの連携に対する分析に重点を置くことが、我が国の通信市場の競争阻害要因を洗い出す上での最優先課題であると考えます。

今回の戦略的評価では、企業グループの連携サービスを 3 つのアプローチ（「移動＋移動型」、「移動＋固定型」、「料金統合請求型」）により分析されていますが、例えば、NTT 東・西の FTTH サービスと NTT コミュニケーションズ、NTT ぷらら等が提供する ISP サービスや TV サービス等、契約規模の大きな NTT グループの連携サービスは分析の対象とされておられません。

今般の戦略的評価の 3 つのアプローチのうち、唯一 NTT グループの連携に焦点を当てた NTT ファイナンスの「料金統合請求型」についても、データを示しただけに留まり、詳細な分析に踏み込んでいない等、他の 2 つのアプローチ（「移動＋移動型」、「移動＋固定型」）による分析と比較して不自然と思われるような扱いとなっております。

また、今回、「グループ化」の考え方（基準）が示されたとはいえ、その運用方針は明確ではありません。「移動通信市場」や「固定通信市場」といった特定の市場の範囲内に限定して適用するのか、複数の市場に跨ってグルーピングする必要はないのか、といった議論が十分に行われることなく、各基準の明確な閾値も示されないまま、グルーピングの判定が行われております。

さらに、市場支配力の判断指標として、サービスシェア以外の新たな評価指標の導入の必要性が示されていますが、足りない指標は無いのか、各指標がどのように考慮されるのかが示されておられません。特に、企業グループの総合的な事業能力を示す指標（線路敷設基盤や顧客基盤の規模、グループ内人事交流の有無等）が十分に考慮されていないと考えます。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」においても明記されているとおり、シェア等の定量的指標のみならず、「総合的な事業能力」などのあらゆる定性的要因も含めた多面的な分析を行うことが必要です。

急速な技術革新に伴い、サービスが高度化・多様化している状況を踏まえ、「企業グループにおける連携サービス」も、様々な角度から捉えていく必要があります。したがって、一定の取引分野（画定市場）に限定した分析のみならず、特に支配的な事業者の連携に着目して、関連市場・隣接市場に跨るグループ内連携サービスも分析すべきと考えます。【KDDI 株式会社】

（参考）

素（定性的要因）」の一つとして「事業者の総合的な事業能力」を挙げており、「競争者との関係において、競争状況に及ぼす影響が大きい」ことから、「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」としており、これを踏まえて分析を行っています。

・ グループ内連携サービスについては、競争評価2013案の戦略的評価では「移動＋移動型」、「移動＋固定型」、「料金統合請求型」の分析を行っていますが、それ以外の例えばISPとの連携等については、定点的評価で触れることとしております。今後、グループ連携サービスに関する分析をどのように行うかについては、データ収集や分析方法を含めて引き続き検討してまいります

・ なお、OECDが実施した市場開放度に関する調査に関して、電気通信分野における日本の開放度が低いとされており、いくつかの事実誤認に基づく調査となっており、例えば、OECD 通信白書 (Communications Outlook) 2013年度版によると、いくつかの主要国で我が国と同程度かそれ以上の政府所有が存在し、また、本調査において関連するいくつかの数値について疑義があるため、現在、OECDに対して訂正を申し入れているところです。



出典: OECD

*OECD 加盟国 40 か国中、日本の市場開放度合いは、インドネシア、中国、インド、ロシア、ブラジル、南アフリカ、イスラエル、メキシコに次いで、下から9番目。

意見 1-7

「グルーピング」の適用の運用方針が不明確であり示して欲しい。様々な基準が示されているが、優先順位等が明らかでなく、「○」や「◎」の判定の理由が分からない。また、BWAは音声通話ができないため、移動系通信一般に含めるのは適切ではない。

○第1編第1章p20 2.3 グルーピングの考え方 (1) グルーピングの基準、(2) グルーピングの判定、(3) 3つの企業グループに属する電気通信事業者の整理

【総務省案】

(1) グルーピングの基準
(中略)

・そこで、電気通信事業の特性にかんがみ、事業運営上のボトルネック設備の保有状況、ないし有限・希少性（ボトルネック性）を特徴とする電波の利用状況をグルーピング基準の要素の一つとする。この独自指標を、意思決定、資金、取引関係等と組み合わせて、グルーピングを行うことが考えられる。

かかる一般的なグループの規範と電気通信事業の特性を総合的に勘案した上で、設定することとした、競争評価におけるグルーピングの基準は図表 I-7 のとおりである。例えばA社とB社の関係において、図表 I-7 の基準を満たすような事実が確認された場合、B社はA社を親会社等とする企業グループに属するものとする。

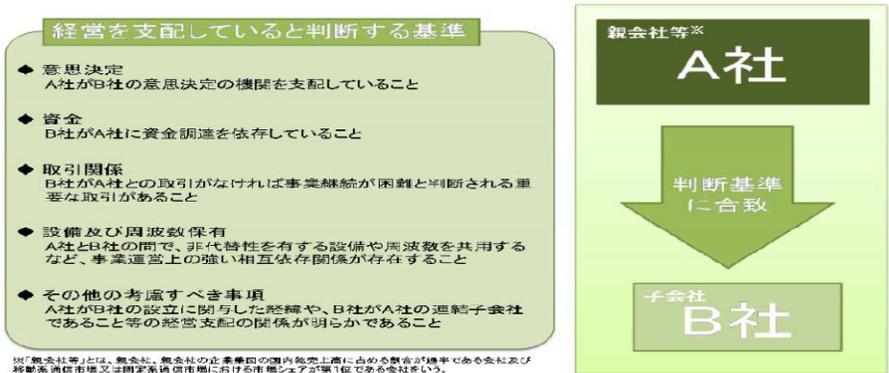
【考え方1-7】

・ グルーピングの基準については、競争評価2013案の第1編第1章 2.3 (p19) 以下の記載のとおりです。【図表 I-9】及び【図表I-10】において、「移動系通信市場」や「固定系通信市場」の区分でグルーピングを行っているのは、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（平成25年12月6日公表。以下「実施細目2013」という。）における市場画定の単位に基づくものです。

・ また、【図表I-7】の「グルーピングの基準」については、いずれかの基準に該当する場合はグルーピングの対象になるものとして示したものであり、また、【図表I-8】の判定においても同様にいずれかの項目に合致する場合、グルーピングの対象とするものです。

・ BWAを携帯電話、PHSと同様に移動系通信一般に含めるべきではないとの御意見に関しては、利用者が音声電話とデータ通信を区別することなくモバイル端末として使用する傾向にあること、BWAについても携帯端末に同時に搭載されて使用するケースがあることから、移動系通信一般として扱うのは、利用実態にかなうものと考えています。なお移動系通信市場の区分における課題等については定点的評価で分析を行っています。

【図表 I-7】 グルーピングの基準



(2) グルーピングの判定

- ・ 図表 I-7 の基準に基づき、移動系通信事業者のグルーピングを行った場合、図表 I-8 のとおりの結果となった。

【図表 I-8】 移動系通信のグルーピングの判定

	判断基準(例示)	ソフトバンク系			KDDI系	備 考
		ワイコム	Wireless City Planning	イーアクセス	UQコミュニケーションズ	
意思決定	・代表取締役の親会社との関係 ・取締役の親会社関係者比率 ・議決権保有比率 等	○	○	-	○	
資金	・親会社の株式出資比率 等	○	-	○	○	・ソフトバンクは、2013年6月にワイコムを完全子会社化し、270億円の繰上返済。
取引	・親会社等 [※] への営業取引上の依存 等	-	○	-	○	
設備	・親会社等 [※] への周波数の開放 ・親会社等 [※] のネットワーク利用 等	定点的評価等において検討				
その他	・会社設立の経緯 ・連結子会社化の有無 等	○	○	○	○	・ソフトバンクは、2013年度から国際会計基準を適用。 ・ワイコムは、2013年7月から連結子会社化。 ・KDDIはUQコミュニケーションズを全額出資で設立後、出資比率を引下げ。
グルーピングの判定		◎	◎	◎	◎	

※「親会社等」とは、親会社、親会社の企業集団の国内総売上高に占める割合が過半数である会社及び移動系通信事業者又は固定系通信事業者における市場シェアが第1位である会社をいう。

(3) 3つの企業グループに属する電気通信事業者の整理

- ・ 競争評価 2012 では、個社を対象とした市場シェアの分析を原則としてきた。これに対して競争評価 2013 では、グループ化を前提としつつ、併せて個社による市場シェアの分析を行うこととする。

図表 I-9, I-10 は、3グループに属する主な会社名を整理したものである。なお、移動系の通信事業者においては、グループ化を踏まえて同一グループの事業者の契約数の単純合算を行うと、二重計上が生じ得ることから、そのような場合には所要の契約数の控除を行うものとする。

【図表 I-9】 固定系のシェア算定におけるグルーピング

グループ名	会社名	競争評価2012		競争評価2013		備考
		競社別	グループ別	競社別	グループ別	
NTTグループ	NTT東西	競社で1社	競社で1社	1グループ扱い		四半期データの公表においては、「NTT東」、「NTT西」を他のNTTの別名として、総称に「NTT」の市場シェアを算定する。小社として、「NTT東、西」の市場シェアも明記する。
	NTTコミュニケーションズ	競社扱い	競社扱い			
KDDIグループ	その他NTT (NTTコミュニケーションズ)	競社で1社	競社で1社	1グループ扱い		四半期データの公表においては、KDDIグループ全体の市場シェアのみを算定する。
	KDDI (KDDIホールディング)	1グループ扱い	1グループ扱い			
	日本電気 (日本電気ホールディング及び 関連企業グループ)					
	JCOMグループ					
J-COMグループ	競社で1社	競社で1社				
ソフトバンクグループ	ソフトバンク	競社で1社	競社で1社	1グループ扱い		四半期データの公表においては、ソフトバンクグループ全体の市場シェアのみを算定する。
	ソフトバンクホールディング					
	イー・アクセス	競社扱い	競社扱い			
電力系グループ	イオンエナジー	競社扱い	競社扱い	1グループ扱い		四半期データの公表においては、すべての電力系通信事業者の市場シェアを別々に算定する。ただし、1事業者あたり1%を超えたる事業者のみ、市場シェアを明示するものとする。
	九州電力ホールディング					
	その他電力系 (10社)					
		まとめて表示	まとめて表示			

【図表 I-10】 移動系のシェア算定におけるグルーピング

グループ名	会社名	競争評価2012		競争評価2013		備考
		競社別	グループ別	競社別	グループ別	
NTTグループ	NTTドコモ	競社扱い	1グループ扱い	1グループ扱い		OMVNO契約数の取り扱い MVNO契約数については、MVNO契約数の内数として取り扱う。 ○競争評価2013におけるグループ別シェアの算定方法 競争評価2013のグループ別シェア算定にあたっては、グループ別別による契約数の重複の調整を行うこととする。
	NTTコミュニケーションズ					
	その他NTT (NTTグループ)					
KDDIグループ	KDDI	1グループ扱い	1グループ扱い	1グループ扱い		○四半期データの公表方法 四半期データの公表においては、競社別とグループ別の両方の市場シェアの算定する。
	沖縄セルラー					
	UQコミュニケーションズ	競社扱い	競社扱い			
	その他KDDI (UQグループ)					
ソフトバンクグループ	ソフトバンク	競社扱い	競社扱い	1グループ扱い		
	au	競社扱い	競社扱い			
	auスマートパス	競社扱い	競社扱い			
	Wireless City Planning	競社扱い	競社扱い			
	イー・アクセス	競社扱い	競社扱い			
その他ソフトバンク (auグループ)						

【意見】

○グルーピングについて

- 競争評価において適用する「グルーピングの基準」及び「グルーピングの判定」が示されておりますが、こうした「グルーピング」の適用の運用方針（どの市場に対して適用するか等）が不明確です。

例えば、図表 I-9 及び図表 I-10 で、固定系及び移動系のシェア算定におけるグルーピングの例が示されておりますが、なぜ「移動通信市場」や「固定通信市場」といった特定の市場の範囲内に限定して適用するのか、複数の市場に跨ってグルーピングする必要はないのか、といった基本的考え方が示されておられません。特にNTTグループの経営上の一体性（NTT東西とNTTドコモ等）が各市場の競争に与える影響を見るべきであり、その場合には「固定通信市場」と「移動通信市場」に跨るグルーピングが必要になります。

また、図表 I-7 により「グルーピングの基準（経営を支配していると判断する基準）」として、「意思決定」「資金」「取引関係」等の様々な基準が示されていますが、各基準の考慮バランス（どの基準をどのような優先順位で考慮するのか）が明確ではありません。

さらに、図表 I-8 により、移動系通信のグルーピングの判定結果が示されていますが、各基準における具体的判定根拠（何%であればグループ内とみなされるかの閾値）等が示されておらず、「○」や「◎」といった判定を下した理由が示されておられません。

○移動系通信市場の市場画定について

- グループ化を前提とした分析手法として、図表 I-10 において「移動系のシェア算定におけるグルーピング」が示されましたが、グルーピング以前の問題として、市場の画定が適切ではありません。利用者視点で見た場合、音声通話ができないBWAと音声通話が可能で利用可能な携帯電話は、別のサービス（市場）であり、電波法制においても、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」と明確に区別されていることから、電話番号も付与されておられません。

このような実態を踏まえて、移動系通信については、「携帯電話・PHS市場」にBWAを含めて同一市場として捉えることは適切でないと考えます。【KDDI株式会社】

2. 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関連

(1) 総論／企業グループ分析について① 賛成意見

意見2-1	競争の状態を正しく反映させるために、 <u>企業グループによる一体的経営の影響や、auスマートバリュー等が競争環境に与える影響について、分析・評価を行うことは妥当であり、賛同する。</u>	
2-1-1	<p>○第1編第1章 総論</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社は、競争の状況をより正しく反映させるために、ソフトバンク殿や KDDI 殿の企業グループとしての一体経営の影響や、KDDI 殿の「au スマートバリュー」の影響の分析について必要性を訴えてきたところです。 「電気通信事業分野における競争状況の評価2013(案)」においては、企業グループによる一体経営や「au スマートバリュー」等が競争環境に与える影響について分析・評価している点について妥当であり、賛同致します。【株式会社 NTT ドコモ】 	<p>【考え方2-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業グループの分析、そして連携サービスの分析に対する賛同意見として承ります。御指摘いただいた点については、今後の分析・評価の参考とさせていただきます。
2-1-2	<p>○第1編第1章 p53 4. 1 (5)</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業グループにおける連携サービスが一般化する中、従来のように個社別のサービスシェアに着目して市場評価を行っていたのでは、競争状況を一面的にしか捉えきれない蓋然性が高い。今後は市場評価の精緻化に向けて、企業グループ単位の市場シェアをあわせて算定する。また、連携サービスの普及状況を適切に表すことが可能となるよう、収益シェアや周波数シェアをはじめとした新たな評価指標を導入することとする。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 電気通信市場の評価を精緻化する方法として、「個社別の評価と合わせた企業グループ単位の評価を実施すること」および「企業グループ単位の評価を適切に行うため新たな評価指標を導入すること」に賛同いたします。 <p>昨今、大手企業グループにおいては、同一グループ内の企業を中心として、事業や業種を超えた連携サービスを提供することにより、競合他社（他グループ）とは違う特色を打ち出そうとすることが一般化してきており、この傾向は今後も加速するものと予想されます。</p> <p>このような連携サービスは、事業用設備や電波（周波数）の共用だけでなく、顧客基盤を共有することによる販売活動やビリング業務といったあらゆる面において、競合他社（他グループ）と比した競争力の向上に繋がるなど、競争環境にも大きな影響を与える重要な要素となっていることから、今後は個社別の評価と合わせて、企業間の連携がもたらす相乗効果を踏まえた多方面からのグループ評価を実施することが必要不可欠であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 STNet】</p>	

意見 2-2	ソフトバンクグループがグループ内相互のリソース共用による一体化を進めるなど、モバイル市場では、上位3社の市場支配力がますます強大化している。その影響力は情報通信市場全体に拡大しており、市場全体の健全な発展が阻害されつつあるため、 <u>上位3社のモバイル事業者を含む各グループの総合的な市場支配力やグループドミナンスに着目した、包括的な検証が必要。</u>	
2-2-1	<p>○第1編第1章p31 3. 1 (6) 個社別とグループ別の周波数の保有総量、 p35 3. 1 (8) 「移動+移動」型サービスをめぐる諸外国の動向</p> <p>【総務省案】 (6) 個社別とグループ別の周波数の保有総量 ・ なお、グループ化を考える前提として、複数事業者間によるネットワークの共有がある。複数の事業者がネットワークを共用することは、電波を共同利用していることに他ならない。個社に割当てられた周波数をグループの事業の用に供しているのであれば、グループ内で一体的な事業運営を行っている結果、電波を共同利用していることを表すこととなる。</p> <p>(8) 「移動+移動」型サービスをめぐる諸外国の動向 ②日本及び諸外国の移動体市場 HII の推移 イー・アクセスが兄弟会社であるソフトバンクモバイルに対し、データローミングやMNOとMVNO関係を通じてネットワークを供給し、結果的にソフトバンクグループ内で一体的な事業運営を行っている点を重視した場合、日本の携帯電話市場は3社体制ということとなり、日本のHHIは3,415という国際比較でみて高水準の数値となる。</p> <p>【意見】 ・ 上記総務省案に賛同します。</p> <p>ソフトバンクモバイル殿が、自社グループ内のイー・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によるグループ一体化を行っていることをはじめ、モバイル市場においては、有限希少な電波資源の利用がもたらす市場特性、大規模な売上高、顧客基盤、圧倒的な資金力等をベースとして、上位3社の市場支配力がますます強大化しているものと認識しております。加えて、上位3社を含む企業グループは、モバイル市場での売上を原資としてさまざまな事業分野に進出し、情報通信市場全体への影響力を拡大しており、それにより、市場全体の健全な発展が阻害されつつあります。</p> <p>以上のことから、上位3社のモバイル事業者を含む企業グループの総合的な市場支配力やグループドミナンスに着目した、包括的な検証が必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>【考え方2-2】 ・ 企業グループの周波数保有状況に関する分析をはじめとする新たな指標による分析に対する賛同意見として承ります。御指摘いただいた点については、今後の分析・評価の参考とさせていただきます。</p>
2-2-2	<p>○第1編第1章p54 4. 2 (2) 新たな評価指標の導入</p> <p>【総務省案】 ・ これまでの競争評価においては、基本的に各個社別のサービスシェアのみを評価指標としてきたところであるが、今後はグループ化の影響を考慮していく場合には、各グループ別の特徴のある取組実態を踏まえると、多様な指標による評価を検討する必要がある。</p> <p>【意見】 ・ 上記総務省案に賛同します。</p>	

	<p>特にモバイル市場においては、有限希少な電波資源の利用がもたらす市場特性、大規模な売上高、顧客基盤、圧倒的な資金力等をベースとして、上位3社の市場支配力がますます強化しているものと認識しております。加えて、上位3社を含む企業グループは、モバイル市場での売上を原資としてさまざまな事業分野に進出し、情報通信市場全体への影響力を拡大しており、それにより、市場全体の健全な発展が阻害されつつあります。</p> <p>このような状況が続くことになれば、モバイル市場における通信料金の高止まりといった影響が固定通信市場を含めた情報通信市場全体に及びかねず、お客様の利便性が損なわれることとなります。</p> <p>以上のことから、上位3社のモバイル事業者を含む企業グループの総合的な市場支配力やグループドミナンスに着目した、包括的な検証が必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
意見2-3	<p>今回の連携サービスの分析では、契約規模の大きな「FTTH+ISP」型や「FTTH+TV」型などの影響分析が対象外となっているが、同サービスによるロックイン効果が想定されるため、精緻な分析が必要と考える。<u>一定の取引分野（特定の市場）に限定した分析に留まらず、複数の関連市場に跨る分析を行って頂きたい。</u></p>	
	<p>○第1編第1章p53 4.1 まとめと考察</p> <p>【総務省案】</p> <p>(1) 本節の「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」においては、電気通信事業者のグループ化の動向を踏まえ、「移動+移動型」、「移動+固定型」、「料金統合請求型」の3つのタイプの連携サービスについての分析を行った。</p> <p>(2) 「移動+移動型」の連携サービスは、携帯電話・BWA・PHSの複数機能を具備した端末や複数の携帯電話の保有周波数を共用する端末による通信サービスを指し、ソフトバンクグループのサービスを代表例として分析対象とした。当該サービスは同一グループ内の携帯電話会社同士、携帯電話・BWAの会社間、携帯電話・PHSの会社間の一体的な事業運営及び周波数利用により可能となっている。</p> <p>(3) 「移動+固定型」の連携サービスの典型例は「au スマートバリュー」で、2012年（平成24年）2月のサービス開始後からKDDIやJ:COMの固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の増加に寄与してきた。2013年度に入ってKDDIがJ:COMをグループ内の連結子会社としたことも相まって、KDDIグループの同サービスの市場シェアは2013年（平成25年）12月末現在で17%超にまで上昇している。</p> <p>(4) 「料金統合請求型」の連携サービスについて、NTTグループではNTTファイナンス社がBillingサービスとして実施している。NTT東西やNTTドコモ、NTTコミュニケーションズの4社のサービスの請求書を一括して送付する「おまとめ請求」のほか、グループ内外の提携企業80社以上の債権回収を代行する「tabal まるごと決済」等から成る。2013年度のBillingサービスの契約実行高は、約5兆7,000億円となる一方、累計請求額の大半はグループ内取引によるものが占めている。</p> <p>(5) 企業グループにおける連携サービスが一般化する中、従来のように個社別のサービスシェアに着目して市場評価を行っていたのでは、競争状況を一面的にしか捉えきれない蓋然性が高い。今後は市場評価の精緻化に向けて、企業グループ単位の市場シェアをあわせて算定する。また、連携サービスの普及状況を適切に表すことが可能となるよう、収益シェ</p>	<p>【考え方2-3】</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ内連携サービスについては、考え方1-6の3段目で示したとおりです。特定のサービスによるロックイン効果が想定した、精緻な分析が必要であるとの御意見については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

	<p>アや周波数シェアをはじめとした新たな評価指標を導入することとする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 3つのタイプの連携サービスのみの分析結果を踏まえて、「今後は市場評価の精緻化に向けて、企業グループ単位の市場シェアをあわせて算定する。また、連携サービスの普及状況を適切に表すことが可能となるよう、収益シェアや周波数シェアをはじめとした新たな評価指標を導入することとする。」としていますが、今回、企業グループにおける連携サービスの分析対象となった3タイプは、様々な形の連携サービスの一部に過ぎず、本来、優先的に扱うべき契約規模の大きな「FTTH+ISP」型や「FTTH+TV」型などの影響分析が対象外とされています。 <p>具体的には、NTT 東・西のFTTHサービスとNTT コミュニケーションズ、NTT ぷらら等が提供するISPやTVサービス等、巨大なNTTグループ特有の連携サービスに焦点を当て、各市場におけるNTT各社の大きなシェアとの関連性に着目した分析を実施すべきと考えます。 (FTTH:1,805万契約、ISP:1,146万契約、TV:398万契約 平成25年度末)</p> <p>例えば、「フレッツ光」と「ひかりTV」・「フレッツ・テレビ」との連携については、NTT 東・西の「フレッツ光」に加入していることが前提となっています。それによって、「フレッツ光」ユーザの他社への乗り換えを困難とさせるロックイン効果をもたらしていることも想定されるため、精緻な分析を行うことが必要です。</p> <p>さらに、NTTファイナンスが「おまとめ請求」「tabal まるごと決済」でグループ内外の電気通信役務以外の請求も含めた統合請求サービスを実施しておりますが、契約実行高は約5.7兆円と巨額の取り扱いとなっています。NTTグループ外のサービスの請求もまとめることで、経営資源や顧客情報が集約され、固定系・移動系両市場におけるNTTグループの市場支配力がさらに高まる恐れがあります。</p> <p>このように、資本関係を持つ企業グループの総合的な事業能力という観点から、幅広い視野で市場支配力を精緻に分析するためにも、一定の取引分野（特定の市場）に限定した分析に留まらず、複数の関連市場に跨る分析を行って頂きたいと考えます。【KDDI株式会社】</p>	
--	---	--

(2) 総論／企業グループ分析について② 反対意見

意見2-4	<p><u>弊社(UQ)については、BWA事業者に対する携帯電話事業者の出資規制(1/3)を遵守する範囲で、KDDIから出資等が行われており、KDDIが支配して一体的に運営する事実はない。またKDDIに対するBWAネットワークの提供も他のMVNOと公平に行われている。グループ化して評価・分析をすることは適当ではない。</u></p>	
	<p>○第1編第1章p25 2.3(3)3つの企業グループに属する電気通信事業者の整理</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成19年7月11日付総務省「広帯域移動無線アクセスシステムの免許方針案についての意見募集の結果及び2.5GHz帯の周波数を使用する特定危局の開設に関する指針案の電波監理審議会答申」において総務省の考え方として、 	<p>【考え方2-4】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案におけるグルーピングの考え方については、考え方1-3のとおりであり、KDDIとのネットワークの相互利用が行われている等のサービスの提供の実態を踏まえてグループ化による分析を行うこととしたものです。 なお、NTTグループについての御指摘に関しては、考え

	<p>・「開設指針案は、移動通信分野の新規参入や技術間競争を促進する観点から、開設計画の認定申請者に対する第三世代移動通信事業者の出資を3分の1に制限したものです。」</p> <p>・「第三世代移動通信事業者が、移動通信に関する自らの経営資源を活用する観点から当該制限の範囲内においてBWA事業に参画することは円滑な事業展開を促進するうえで意義のあるものと考えられ、一定の議決権の保有を許容することは必要だと考えます。」</p> <p>が示されています。</p> <p>従って、第三世代移動通信事業者（携帯電話事業者）によるBWA事業者の一体運営を回避しつつ、BWA事業に対して携帯電話事業者のもつ移動体通信事業のノウハウ活用を目的として、現行のBWA事業者に対する携帯電話事業者の出資規制が存在しているものと考えております。</p> <p>弊社については、出資規制を遵守したうえで、規制の趣旨に基づき、筆頭株主であるKDDI株式会社以外の株主の出身者が取締役の半数に就任しており、KDDI株式会社の意向だけで事業運営できないことから、KDDI株式会社が弊社を支配して一体的に運営しているという事実はありません。</p> <p>また、携帯電話事業者は出資、非出資に関わらずBWA事業者のMVNOとなってBWAネットワークを利用（取引）することは許容されており、BWA事業者は、MVNO事業化ガイドラインに基づき、出資、非出資に関わらず、MNOであるMVNOについても、他のMVNOと同様に公平に取り扱うことが求められているため、市場支配力の大きい携帯電話事業者が自ら出資しているBWA事業者のネットワークを利用したからといって、当該BWA事業者が同様の市場支配力を有することには結びつかないことから、携帯電話事業者とBWA事業者をグループ化して評価・分析することは適切ではないと考えます。</p> <p>なお、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グロマリットとして、電気通信事業の枠を超えて、その影響力が我が国の社会・経済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、他の民間企業・グループと同列に扱うことは適切ではないと考えます。</p> <p>【UQコミュニケーションズ株式会社】</p>	<p>方1-3の3段目以降で示したとおりです。</p>
<p>意見2-5</p>	<p>弊社（イー・アクセス）は、ソフトバンクとの資本関係を持つ以前から、他社と同様にソフトバンクモバイルに対してのサービス提供を行っており、資本関係により周波数の共同利用が既成概念化されたような誤解を与える記載は避けるべき。また、図表I-8のとおり、議決権の保有比率等には一定の配慮を行う等から、競争政策の観点では個社として取り扱うべきもの。</p>	
	<p>○第1編第1章p35 3. 1（8）「移動+移動」型サービスをめぐる諸外国の動向</p> <p>② 日本及び諸外国の移動体市場HHIの推移</p> <p>【総務省案】</p> <p>・ 全国的な携帯電話事業者の4社体制が維持されている米・英・独・仏の4か国においては、HHIが2,500から3,000までの間で推移している。携帯電話事業者数が3社である韓国においては、HHIが3,500を大きく上回っている。</p> <p>日本のHHIに関しては、利用の実態を踏まえて、PHSやBWAも含めて試算しているが、その評価を行う際には、携帯電話市場を4社体制とみるか、3社体制とみるかという2つの視点が必要である。2013年度より、イー・アクセスはソフトバンクの連結子会社となった。イー・アクセスがソフトバンクとは独立しているとみなした場合には4社体制となり、HHIは2,865と2,500から3,000までの間となることから、他の主要国と同水準となる。</p>	<p>【考え方2-5】</p> <p>・ 競争評価2013案におけるグルーピングの考え方については、考え方1-3のとおりであり、ソフトバンクモバイルとのネットワークの相互利用が行われている等のサービスの提供の現状を踏まえてグループ化を行っています。</p>

	<p>イー・アクセスが兄弟会社であるソフトバンクモバイルに対し、データローミングや MNO と MVNO 関係を通じてネットワークを供給し、結果的にソフトバンクグループ内で一体的な事業運営を行っている点を重視した場合、日本の携帯電話市場は3社体制ということとなり、日本の HHI は 3,415 という国際比較でみて高水準の数値となる。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 弊社については、ソフトバンクとの資本関係を持つ以前より、MVNO へのサービス提供と同じくビジネスパートナーとしてソフトバンクモバイルに対しデータ通信サービスの提供を行ってきた事実があることから、資本関係により周波数の共同利用が既成概念化されたかのような誤解を与える記載は避けていただくべきと考えます。また、周波数の相互利用については、本来ビジネス上の取引や周波数の有効活用の側面もあるため、周波数の相互利用とグループ性の相関関係においては、慎重に判断されるべきものと考えます。 <p>なお、「一体的な事業運営を行っている」との記載については、個社としての事業運営や事業努力を否定しているため適切な表現ではないと考えます。弊社については、図表 I-8 にもある通り、議決権の保有比率等には一定の配慮を行っており、かつ個社のサービスブランドや料金サービスを有し事業運営を行っていることから、競争政策の観点では個社として取り扱うべきものと考えます。【イー・アクセス株式会社】</p>	
--	---	--

(3) 「移動+移動型」の連携サービス／①事実関係の確認

意見 2-6	<p>「移動+移動型」の連携サービスの提供状況の事例中、<u>ソフトバンクの提供するサービスについて、使用可能なネットワークはもっと多いのではないか。</u></p>	
	<p>○第1編第1章p26 3. 1 (1)「移動+移動型」の連携サービスの提供状況 【図表 I-11】「移動+移動型」の連携サービスの提供状況</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 代表的なサービス例にあるソフトバンクモバイルの料金プランで使用回線が「SBM+WCP」や「SBM+eA」となっていますが、これは端末側の対応周波数による制限であり、実際には全てのプランで「SBM+WCP+eA」のトリプルLTEが使用可能となっています。よって「(「トリプルLTE」を使用したサービス) (現状未提供)」との記述も不適切です。イー・アクセスの4Gデータプラン(にねん)やウィルコムウィルコムプランD+も同様です。【個人】 	<p>【考え方 2-6】</p> <ul style="list-style-type: none"> 御指摘の図表の事実関係について、ソフトバンクモバイルに確認を行ったところ、サービス実態は図表のとおりであるとの回答を得ました。 なお、同図表は、代表的なサービスを分かりやすいようにサービス実態に合わせて例示的に示したもので、網羅的なものではありませんが、御指摘があったことを踏まえて、今後はより分かりやすく、誤解の生じないような記述に配慮してまいります。
意見 2-7	<p>「移動+移動型」の連携サービスの例として、ソフトバンクモバイルの「トリプルLTE…」を掲載しているが、<u>現状未提供のサービスを代表的なサービス例として記載することは適切ではない。</u></p>	
	<p>○第1編第1章p26 3. 1 (1)「移動+移動型」の連携サービスの提供状況 【図表 I-11】「移動+移動型」の連携サービスの提供状況</p>	<p>【考え方 2-7】</p> <ul style="list-style-type: none"> 御指摘の図表については、分かりやすいものを例示したものであり、ソフトバンクモバイルのトリプルLTEについては、サービス予定の公表があったことを踏まえて掲載したものです。未提供のサービスを代表的なサービス例として記載することは適切ではないとの御意見については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

代表的なサービス例				
グループ	提供主体	サービス名	使用回線	月額料金
ソフトバンクグループ	ソフトバンクモバイル	4Gデータし放題フラット	SBM+WCP	5,700円
	ソフトバンクモバイル	パケットし放題フラット for 4G	SBM+WCP	5,700円
	ソフトバンクモバイル	パケットし放題フラット for 4G LTE	SBM+eA	5,700円
	ソフトバンクモバイル	「トリプルLTE」を使用したサービス（現状未提供）	SBM+eA	（未定）
	イー・アクセス	4Gデータプラン（iにん）	eA+WCP+SBM	3,696円※1
KDDIグループ	KDDI	WiMAX2+ フラット for DATA	KDDI+UG	4,196円
		au スマートナビリニュー mine	KDDI+UG	▲934円※2

※1 「ずっとおトク割」適用の場合。 ※2 スマートフォンの割引額。
注1 月額料金は税別です。
注2 SBM:ソフトバンクモバイル WCP:Wireless City Planning eA:イー・アクセス WCM:WiMAX KDDI:KDDI(沖縄セルラー通信) UG:UGSエージェンツ ※それぞれ指す。 出所:各事業者ウェブサイト等

【意見】

- 現状未提供のサービスを代表的なサービス例として記載することは適切ではないため、削除いただくべきと考えます。【イー・アクセス株式会社】

(4) 「移動+移動型」の連携サービス／②分析の範囲（ローミング）

意見 2-8	「移動+移動型」の連携サービスの分析については、 <u>ローミングによる場合もサービス競争に重大な影響を及ぼしている。ローミングの影響も含めて分析すべき。</u>	
	<p>○第1編第1章 p26 3. 1 (1) 「移動+移動型」の連携サービスの提供状況</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「移動+移動型」の連携サービスの提供状況は、ローミングによる場合を除き、同一グループ内の「MNO であるMVNO」の契約数をもって把握することができる。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「ローミングによる場合を除き」との記載がありますが、同一グループ内のローミングの代表例であるソフトバンクグループ殿の「ダブルLTE」はもとより、ソフトバンクグループ殿のグループ内通話定額、キャリアショップでの販売協力のように、MNO 間の連携もサービス競争に重大な影響を及ぼしており、ローミング等による競争状況への影響を捨象するのは適切ではないと考えます。【株式会社NTT ドコモ】 	<p>【考え方 2-8】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「移動+移動型」の連携サービスに関して、ローミングによるネットワーク利用が行われていることは承知しておりますが、その実態の把握、分析方法について課題があることから、競争評価2013案第1編第1章 3.1(p26)以下に記載のとおり、「MNOであるMVNO」の契約数で把握できる部分について分析を行ったものです。 今後、ローミングによるネットワーク利用の実態については、御指摘を踏まえて、事業者の協力をいただきながら、検討してまいります。

(5) 「移動+移動型」の連携サービス／③競争環境と禁止行為の撤廃

意見 2-9	ソフトバンクグループ及びKDDIグループのMVNO 提供事業者数が多いのは、両企業グループに禁止行為規制がなく、自由に卸契約ができることに起因。 <u>ドコモも禁止行為規制を撤廃し、「相対卸契約」を可能とした方が、サービス活性化につながる。</u>	
	<p>○第1編第1章 p26 3. 1 (1) 「移動+移動型」の連携サービスの提供状況</p> <p>【図表 I-11】「移動+移動型」の連携サービスの提供状況</p>	<p>【考え方 2-9】</p> <ul style="list-style-type: none"> ソフトバンクグループ及びKDDIグループのMVNOの提供事

	<p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社は禁止行為規制により、特定の MVNO に対する「不当に優先的・差別的取扱い」が禁じられています。 一方、MNO の企業グループに属しない独立系 MVNO は、いわゆる「SIM カード型」を除くと、その大半は柔軟な「相対卸契約」による MVNO であり、禁止行為規制が課されていないソフトバンクグループ殿、KDDI グループ殿がそうした MVNO との契約を独占しています。ソフトバンクグループ殿・KDDI グループ殿の MVNO 提供事業者数が多くなっているのは、両企業グループには禁止行為規制がなく自由に事業展開している結果であることを明記すべきと考えます。 また、各企業グループの MVNO 提供事業者数から分かる通り、当社のみ課せられている禁止行為規制を撤廃し、当社にも「相対卸契約」を可能とした方が競争が促進され、MVNO の更なる促進、サービス活性化に繋がると考えます。【株式会社 NTT ドコモ】 	<p>業者数が多いのは、自由な事業展開をしている結果であるとの御指摘についてですが、競争評価2013案第1編第1章 3.1【図表 I-11】(p26) の調査はあくまで提携数のみを示すもので、自由な事業展開との関係性を示すものではありません。</p> <ul style="list-style-type: none"> なお、禁止行為規制等の在り方については、情報通信審議会において審議が進められているところです。
--	--	---

(6) 「移動+移動型」の連携サービス/④グループ内取引に関する調査・分析の強化

意見 2-10	<p><u>ソフトバンクモバイルとイー・アクセスとのローミングをはじめとするグループ内取引は、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。同グループ内の事業者間取引の適正性を分析・評価する一方、グループ外の MVNO に対する提供度合いを踏まえた上で、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・評価を行うと共に、同グループの第二種指定電気通信設備規制の遵守状況を厳格な調査・検証を実施すべき。</u></p>	
	<p>○第1編第1章 p26 3.1(1)「移動+移動型」の連携サービスの提供状況、(4)利用者アンケートにおける「移動+移動型」連携サービスの利用状況</p> <p>【総務省案】</p> <p>(1)「移動+移動型」の連携サービスの提供状況</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業者アンケート等の調査結果から MNO 各社の MVNO 契約数を見ると、ソフトバンクモバイルと KDDI が上位を占めるという結果が出ている。この場合に両社は、同一グループ内の BWA サービス事業者である WCP と UQ の MVNO となっている。子会社である MNO が、親会社等である MVNO (MNO である MVNO) に回線を提供するという関係が成立している。 <p>(4)利用者アンケートにおける「移動+移動型」連携サービスの利用状況 注 29</p> <ul style="list-style-type: none"> ソフトバンクグループの「ダブルLTE」サービスは、グループ内のイー・アクセスとの間でローミングを行うことで成り立っている。ソフトバンクモバイルでは、「ダブルLTE」の対象端末として、iPhone 等を挙げている。そこで、3G/LTE 端末のうち、iOS 利用のものを集計することで、ローミング利用者数を集計している。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ソフトバンクモバイル殿は、自社グループ内のイー・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によるグループ一体化を進めていますが、イー・アクセス殿とのローミングをはじめとするグループ内の事業者間取引については、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>【考え方 2-10】</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ内取引に関する MVNO の分析への賛同意見として承ります。グループ内外の MVNO に対する提供状況については継続的かつ詳細な分析・評価が必要との御意見については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

	<p>* 第二種指定電気通信設備規制の潜脱の例</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 二種指定事業者であるソフトバンクモバイル殿が、「二種指定を受ける自らの設備」と「二種指定を受けていないイー・アクセス殿等の設備」を一体で利用することで、事実上、すべてを同社の設備とみなすことができる状態にありながら、指定を受ける設備がその一部にとどまってしまう ➢ ソフトバンクグループ内におけるソフトバンクモバイル殿の第二種指定電気通信設備の不透明な一体運用 <p>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> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
--	---	--

(7)「移動+移動型」の連携サービス/⑤MVNOの分析について

<p>意見 2-11</p>	<p><u>記載では各 MNO グループによる MVNO への提携事業者の数はソフトバンクグループが最多だが、これはソフトバンクの完全子会社のイー・アクセスの寄与によるもの、同グループの MVNO への開放が 3 グループの中で最も進んでいるものではない。</u></p> <p><u>また、BWAはビジネスモデルが異なるため、携帯電話・PHSに限ったデータも併せて掲載することが、今後の携帯電話におけるMVNOの事業環境整備に向けた議論に資すると考える。</u></p>	
	<p>○第1編第1章p26 3. 1 (1)「移動+移動型」の連携サービスの提供状況</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 【図表 I-11】に、各 MNO グループにおける提携事業者数（一次 MVNO に限る）が記載されていますが、このうちソフトバンクグループ（3 グループの中で提携事業者数第 1 位）においては、ソフトバンク株式会社が 2012 年 10 月に完全子会社化したイー・アクセス株式会社による寄与が相当に高いものと考えられ、これにより直ちに同グループの MVNO への開放が 3 グループの中で最も進んでいると考えられるものではありません。 <p>また、27 頁にあるように BWA においては MVNO 契約者の高いシェアは、BWA 事業者のビジネスモデルの違いによるものであるため、携帯電話・PHS に限ったデータも併せて掲載することが、今後の携帯電話における MVNO の事業環境整備に向けた議論に資するものと考えます。【一般社団法人 テレコムサービス協会】</p>	<p>【考え方 2-11】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MVNOに対するMNOのネットワークの開放については、単に提供事業者数で計るべきではないとの御意見については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。 ・ また、BWAの契約数等の考え方については、考え方 1-7 の 3 段目で示したとおりです。BWAはビジネスモデルが異なるため、携帯電話・PHSに限ったデータも併せて掲載すべきとの御意見については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

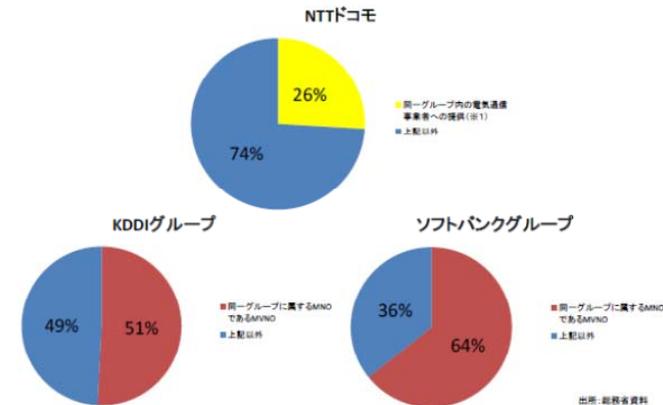
意見 2-12 MNOの取引状況を正確に分析するには、グループ内外の取引比率だけでなく、MVNOが獲得した契約数（規模）も把握・分析する必要があるのではないか。また、NTTコミュニケーションズのようなNTTグループ各社のMVNOの影響力についても分析・評価を行う必要があるのではないか。

○第1編第1章p26 3.1(3)3グループ内の取引の状況

【総務省案】

・ 前述(2)のとおり、「MNOと同一グループに属するMVNO」の割合は55%であった。このMVNO市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率は、グループにより大きく相違があり、ソフトバンクグループ(64%)、KDDIグループ(51%)、NTTドコモ(26%)の順に高い(図表I-13)。

【図表I-13】移動系通信市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率



※1 NTTドコモについては、「同一グループに属するMNOであるMVNO」は存在しない。そのため、グループ内外の契約比率を分析する観点から、同じグループに属するNTTコミュニケーションズとの契約数により、グループ内外の契約比率を試算している。(NTTコミュニケーションズの契約数は、同社からの報告数による。)
 ※2 KDDIグループ及びソフトバンクグループの同一グループに属するMNOであるMVNOの契約数は、MNOからの報告数。
 注 数値は2013年12月末時点。

【意見】

・ MNOとMNOとの間のグループ内外の取引状況が分析・評価されていますが、取引状況を適切かつ正確に分析するには、グループ内外の取引比率のみを見て判断するのではなく、2012年度の分析内容と同様、実際にMVNOが獲得した契約数(規模)も把握し、NTTコミュニケーションズのようなNTTグループ各社のMVNOの影響力についても分析・評価を行う必要があります。【KDDI株式会社】

【考え方2-12】

・ MVNO契約数については2012年度に引き続き、定点的評価で把握・分析を行っています。

・ NTTグループ内におけるNTTコミュニケーションズの影響については、競争評価2013案第1編第1章3.1(3)の【図表I-13】(p28)でも一定の分析を行っていますが、グループ内の分析については、MNOでもあるMVNOだけでなく、一般のMVNOとの間との取引等についても分析・評価が必要であるとの御意見については、事業者から協力を得て把握・分析を進める必要があります。今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

意見 2-13	<p>BWA と携帯・PHS はビジネスモデルが異なるため、二つを同じ土俵で議論することは本質を見誤る恐れがある。<u>携帯電話・PHS 市場における MVNO の事業環境整備について議論する際には、携帯電話・PHS に限ったデータで議論すべき。</u>MVNO 委員会としては、<u>第二種指定電気通信設備制度を始めとした MNO に対する規律を見直し、携帯電話における MVNO の事業環境の整備を進めることが重要と考える。</u></p>	
	<p>○第1編第1章 p27 3. 1 (2) MVNO の市場構造 ①MNO が MVNO に提供する回線</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MVNO 契約のシェアについて、BWA が 96.7%であるのに対し、携帯電話・PHS ではわずかに 4.9%に留まっており、非常に大きな違いが存在していますが、これは BWA 事業者のビジネスモデルの違いによるものであり、この二つを同じ土俵で議論することは本質を見誤る恐れがあります。 <p>このことから、携帯電話・PHS 市場における MVNO の事業環境整備について議論する際には、全体データではなく、携帯電話・PHS に限ったデータで議論すべきであろうと考えます。その視点から MVNO 委員会では、第二種指定電気通信設備制度を始めとした MNO に対する規律を見直し、携帯電話における MVNO の事業環境の整備を進めることが重要であると考えます。【一般社団法人 テレコムサービス協会】</p>	<p>【考え方 2-13】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ BWA の契約数等の考え方については、考え方 1-7 の 3 段目で示たとおりです。ビジネスモデルの違いを踏まえて分析をすべきとの御意見については、総務省としても MVNO の事業環境の整備の重要性については認識しており、今後の事業環境の整備に向けた分析・評価を行う際の参考とさせていただきます。
意見 2-14	<p><u>モバイルについては、グループ内の MNO 各社間の取引が複雑化するなど、グループとしての一体的な経営が進んでいる。グループ内外への回線貸出の条件に係る透明性の確保について、これを担保していくことが喫緊かつ重要な課題。</u></p>	
	<p>○第1編第1章 p28,29 3. 1 (3) 3グループ内の取引の状況</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 【図表 I-14】【図表 I-15】に示されるように、グループ内の MNO 各社間の取引が非常に複雑となっている MNO グループも存在しており、また MNO によっては回線の提供先に占める自グループ内 MNO の割合が非常に高いケースも存在します。 <p>それら各 MNO の回線を組み合わせて提供される MNO グループの移動体通信サービスにおいては、利用者から見てグループ内の各 MNO が渾然一体となっているものもあります。</p> <p>こういったグループ内の実情を鑑みるに、グループとしての一体的な経営の深化が進んでいると思われることから、グループ内外への回線貸出の条件に係る透明性の確保について、これを担保していくことが喫緊かつ重要な課題であると考えます。</p> <p>【一般社団法人 テレコムサービス協会】</p>	<p>【考え方 2-14】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争評価2013案第1編第1章 3.1(2) (p27) 以下の記載のとおり、移動系通信市場における MVNO の重要性を踏まえて、グループ内外における取引状況に係る分析を行っており、引き続きその実態については把握・分析を行ってまいります。
意見 2-15	<p><u>モバイル市場における競争の健全性の分析・評価には、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の観点</u>が重要。<u>総務省の分析案に賛同する。</u></p>	
	<p>○第1編第1章 p27 3. 1 (2) MVNO の市場構造</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MVNO を利用する契約者の数は 1,375 万で、移動系通信市場全体に占める割合は 9%程度である。ただし、次の 3 つの視点から MVNO 市場が分類できることに留意する必要がある。 <p>①MNO が MVNO に提供する回線</p> <p>MNO の MVNO への提供回線が、携帯・PHS である場合には MVNO 契約のシェアは 4.9%</p>	<p>【考え方 2-15】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ グループにおける連携サービス及び MVNO の参入状況等に関する分析に対する賛同意見として承ります。

	<p>にとどまる。それに対し、同回線が BWA である場合には同シェアは 96.7%に上る。このように、MNO としての BWA 事業者は、MVNO への回線開放を前提としたビジネスモデルである。</p> <p>② 「MNO である MVNO」の位置付け MVNO 契約数 1,375 万のうち、「MNO である MVNO」の契約数は 705 万で 51%を占める。これは、実質的に MNO が自らのネットワークの補完のために他の MNO のネットワークを利用していることを表す。</p> <p>③ 「MNO と同一グループに属する MVNO」の位置付け 「MNO と同一グループに属する MVNO」の契約数は 759 万で MVNO 市場全体の 55%を占める。これは主要 3 MNO のグループ内取引ともいえる。 この「MNO と同一グループに属する MVNO」は、前記②の契約数に加え、NTT コミュニケーションズ等のように、MNO と同一の企業グループに属するものの MNO ではない事業者の契約数を加算することで算定されるものである。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 上記総務省案に賛同します。 <p>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、「同一グループ内」と「同一グループ外」に区分した「契約数ベースでの比率」に留まらず、グループ外 MVNO への実提供数の推移についても明らかにすることが必要と考えます。【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
意見 2-16	<p>「同一グループに属する MVNO である MNO」と単にグループ内企業である MVNO とは本質的に違う。NTT コミュニケーションズを「同一グループ内の電気通信事業者への提供」として取り出す必然性はない。</p>	
2-16-1	<p>○第 1 編第 1 章 p28 3. 1 (2) MVNO の市場構造 【図表 I-13】 移動系通信市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ この MVNO 市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率は、グループにより大きく相違があり、ソフトバンクグループ (64%)、KDDI グループ (51%)、NTT ドコモ (26%) の順に高い (図表 I-13)。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「同一グループに属する MNO である MVNO」は、自らも周波数の割当てを受けた MNO が、同一グループに属する他の MNO の MVNO としてサービスを提供しているものであって、単に「グループ企業である MVNO」とは本質的に異なります。 「同一グループに属する MNO である MVNO」と「同一グループ内の電気通信事業者への提供」を同列に扱って図表化する合理性はなく、誤解を与えるものです。 なお、当社は NTT コミュニケーションズに対して、MNO の企業グループに属しない他の独立系 MVNO と何ら変わらない対応をしており、「相対卸契約」で提供している他グループ内の連携とは全く性質が異なり、ことさら NTT コミュニケーションズを「同一グループ内の電気通信事業者への提供」として取り出す必然性はないと考えます。【株式会社 NTT ドコモ】 	<p>【考え方 2-16】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争評価 2013 案第 1 編第 1 章 3.1(3)の【図表 I-13】(p28)については、NTT ドコモに関して、MNO である MVNO に該当しない NTT コミュニケーションズを同一グループ内の電気通信事業者への提供として示しておりますが、その理由がグループ内外の契約比率を分析する観点によるものであり、異なるものであることは、同図表中「※1」の記載のとおりであり、誤解を与えるおそれはないものと考えております。 ・ MVNO をはじめとするグループ内の事業者がグループに与える分析については、今後引き続き検討してまいります。

2-16-2

○第1編第1章p28 3. 1 (2) MVNOの市場構造
【図表I-13】移動系通信市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率

【総務省案】

・ この MVNO 市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率は、グループにより大きく相違があり、ソフトバンクグループ (64%)、KDDI グループ (51%)、NTT ドコモ (26%) の順に高い (図表 I-13)。

【意見】

・ 「1.4 テーマ選定に係る考え方」において、「「移動+移動型」の連携サービス」(P14)の中で、『各社が保有する周波数について、同一グループ内で相互利用することで通信品質の向上を図るサービスであり、LTE 回線と3G 回線、BWA 回線を併用する形式のほか、複数社のLTE ネットワークを使用するいわゆるダブルLTE 等の提供も行われている。

同サービスは、移動系サービスの根幹である周波数を共同利用するものであり、周波数割当とも関連することから、その利用の実態を把握し、連携サービスが既存市場に与える影響を分析・評価することは競争政策に極めて重要である。

特に本サービスは、MNO 同士の一体的なサービス提供と並んで、MNO 周波数の利用の在り方を通じて、電気通信市場の健全な競争を担うものとして期待される MVNO 市場に大きな影響を与えることから、MVNO への提供の実態等の分析を行うこととする。』とされています。

また、「1.3 連携サービスの全体像 (3 類型)」(P9)において、『なお、NTT グループ内には、NTT ドコモ以外にMNO は存在しない。NTT ドコモと同一グループ内のMVNOとして、NTT コミュニケーションズや株式会社NTT ぷららなどがある。ただし、NTT コミュニケーションズ等のMVNO サービスは、兄弟会社に当たるNTT ドコモから卸取引で回線提供を受けているにすぎず、MNO 同士の無線通信ネットワークの共用を前提としているソフトバンクグループ及びKDDI グループの連携サービスとは質的に異なることに注意を要する。』とされています。

上記より、移動系市場に影響を与える連携サービスはソフトバンクグループおよびKDDI グループと理解致しますが、「3.1 「移動+移動型」の連携サービスの分析」(P27)において、NTT グループのMVNOについては、『1.4 テーマ選定に係る考え方』のケースとは異なるものであることから、同列に分析する合理性はなく、同趣旨に照らし合わせた分析とすべきと考えます。

なお、弊社とNTT ドコモとの契約は、NTT ドコモが公表している「卸携帯電話サービス契約約款」に基づくものであり、その提供条件については弊社以外のMVNOとNTT ドコモとの間での条件と変わらないものとなっていることから、その観点でも弊社を「同一グループ内のMVNO」として特別に取り上げる必要は無いと考えます。

【エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社】

(8)「移動+移動型」の連携サービス／⑥周波数とグルーピング

意見 2-17	<p>周波数の割当は、その時点の契約数を基に、逼迫度も契約者当たりの周波数の多寡で図る等により既存のドミナント事業者を中心に割当がなされてきた実態からすれば、<u>図表 I-17 の傾向は必然の結果であり、競争環境上、周波数と契約数との相関を見ることに意義はないと考える。</u></p>	
	<p>○第1編第1章 p30 3.1(5) 周波数と契約数の関係性 【図表 I-17】周波数割当と移動系通信（携帯電話・PHS・BWA）契約数の推移</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 図表 I-17 は、時系列に周波数の割当と契約数の動向を表している。移動系通信市場に割り当てられた周波数帯域の増加と契約数の伸長には、高い相関関係が見られることが分かる。 <p>(脚注 30)</p> <p>そもそも電波の追加割当自体が、周波数のひっ迫度に応じて行われることから、周波数割当と契約数の間の相関が高いのは一見当然の結果に思える。しかしながら、結果としての両者の相関関係が高いということは、移動系通信市場で事業を営むのに不可欠な要素である周波数が、需要に適切に対応する形で供給されてきたと評価できる。なお、割当周波数の帯域幅と移動系通信市場の契約数の間の決定係数は 0.962 であった。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> これまでの周波数の割り当てに関しては、その時点の契約数を基にし、逼迫度も契約者当たりの周波数の多寡で図るなど、既存のドミナント事業者に配慮されたかのような割り当てを行ってきたことが実態であるため、図表 I-17 のような傾向となるのは必然の結果であり、競争環境を評価する材料として過去に割り当てられた周波数と契約数との相関を見ること自体に意義はないと考えます。 <p>翻って、周波数の割当てにおいて、どのような競争市場を目途としていたかによって、周波数と契約数の関係性は大きく影響されるものと考えます。【イー・アクセス株式会社】</p>	<p>【考え方 2-17】</p> <ul style="list-style-type: none"> 周波数割当と移動系通信の契約数の推移に係る分析については、競争評価2013案第1編第1章 3.1(5)及び脚注の30(p30)のとおりであり、【図表 I-17】のように、周波数の逼迫に応じて新たな割当が行われ、また新たな割当を踏まえて、更に契約数が増加するという相関関係が生じていることは、市場に対して適切に周波数割当が行われることを通じて、市場が順調に成長してきたことを示すものと考えます。
意見 2-18	<p>電波の利用状況を分析するに当たり、グループ内での取引のみを取り上げて電波の共用として扱うことは不適當。グループ内外でMVNOに対してもサービス提供に努めている。また、<u>周波数保有状況の分析に当たっては、周波数の割当時期、割当時の条件等を勘案すべき。一律に合算された周波数帯域幅による分析は公平性を欠く。</u></p>	
	<p>○第1編第1章 p31 3.1(6) 個社別のグループ別の周波数の保有総量、 (7) 個社別とグループ別の周波数の利用状況、 4.1 まとめと考察</p> <p>【総務省案】</p> <p>3.1</p> <p>(6) 個社別とグループ別の周波数の保有総量</p> <ul style="list-style-type: none"> 携帯電話会社主要3社の保有周波数と契約数を個別に見ると、NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルと契約数の多い順に保有周波数も多くなっており、3社ともに両者の関係が 	<p>【考え方 2-18】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案第1編第1章 3.1(6)(p31)以降の周波数の利用分析については、グループ内での取引のみではなく、個社別、グループ別の電波の総保有状況について他社との比較、他社グループとの比較を通じた分析を行っています。 また単なる周波数帯域幅の合算ではなく、【図表 I-19】及び【図表 I-20】では、周波数帯別の保有状況について

ほぼ比例していることが分かる（図表 I-18）。

この保有周波数と契約数の関係については、グループ別に比較した場合は個社別と相違することが分かる。例えば、グループ単位で見た場合でも契約数の順位は個社単位の場合と変わらないが、保有周波数の総量ではソフトバンクグループが最多となり、NTT ドコモを逆転することとなる。

なお、グループ化を考える前提として、複数事業者間によるネットワークの共有がある。複数の事業者がネットワークを共用することは、電波を共同利用していることに他ならない。個社に割当てられた周波数をグループの事業の用に供しているのであれば、グループ内で一体的な事業運営を行っている結果、電波を共同利用していることを表すこととなる。

（7）個社別とグループ別の周波数の利用状況

次に、一人当たりの周波数帯域幅（各時点での割当て周波数を同期の契約数で除したものの単位は Hz/人。）を整理したのが、図表 I-21 である。その値を見ると、主要 3 社の間ではほぼ同値に収れんしている。その一方で、PHS・BWA を含めた 3 グループ間比較では、一人当たり周波数帯域幅に差異がある。

4. 1 まとめと考察

（2） 「移動+移動型」の連携サービスは、携帯電話・BWA・PHS の複数機能を具備した端末や複数の携帯電話の保有周波数を共用する端末による通信サービスを指し、ソフトバンクグループのサービスを代表例として分析対象とした。当該サービスは同一グループ内の携帯電話会社同士、携帯電話・BWA の会社間、携帯電話・PHS の会社間の一体的な事業運営及び周波数利用により可能となっている。

【意見】

- ・ 弊社共においては、ユーザに対して下り最大 75Mbps を実現する次世代の超高速通信サービスである Softbank 4G LTE を提供しておりますが、これは、弊社共の周波数帯に加え、イー・アクセス殿の 1.7GHz 帯の LTE も補完的に利用可能とすることで、より安定的なネットワーク環境を提供するものです。このように電波を複数事業者共同で補完的に利用することによるサービスの向上は、電波の有効利用において有益であると共に消費者利便に資するものと認識しています。

また、弊社共においては、グループ内外の MVNO に対してサービス提供に努めており、契約数ベースでは、2011 年からの 2 年間で約 2 倍に拡大、グループ外への MVNO 提供についても、その数を伸ばしてきているところです。

従い、電波の利用状況を分析するに当たり、グループ内での取引のみを取り上げて電波の共用として扱うことは不適當であると考えます。特に、弊社共のサービスについて「同一グループ内の携帯電話会社同士、携帯電話・BWA の会社間、携帯電話・PHS の会社間の一体的な事業運営及び周波数利用により可能となっている」という評価については、周波数の利用状況という点を以てしか評価しておらず、一面的な判断だと考えます。

加えて、今回の評価結果案では、個社別及びグループ別の周波数の保有状況が分析されていますが、周波数保有状況を分析するに当たっては、本来周波数割当毎に要件・状況等が異なるため、各事業者が持つ周波数の割当時期や、割当時の条件、及び利用制限等を勘案すべきと考えます。また、2014 年 6 月 9 日に中間とりまとめ（案）が公表された電波政策ビジョン懇談会において、電波法に基づく周波数政策と、競争評価や電気通信事業法に基づく競争

も分析を行っているほか、700～900MHz帯については、既存利用者が移転作業中であり、直ちに利用できるものではないことについて明記し、分析を行っているところです。

政策の整合性に関する議論がなされていますが、上述の勘案要素を考慮せず、一律に合算された周波数帯域幅及びそこから算出された一人当たり周波数帯域幅のみを以て議論する場合、今後の周波数政策において公平性を欠くものと考えます。
【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】

意見 2-19 イー・アクセスは、ソフトバンクとの資本関係を持つ以前から、他社と同様にソフトバンクモバイルに対してのサービス提供を行っており、資本関係により周波数の共同利用が既成概念化されたような誤解を与える記載は避けるべき。また、図表 I-8 のとおり、議決権の保有比率等には一定の配慮を行う等から、競争政策の観点では個社として取り扱うべきもの。

○第1編第1章 p31 3. 1 (6) 個社別のグループ別の周波数の保有総量 (※図表は p20)

【総務省案】

- 携帯電話会社主要3社の保有周波数と契約数を個別に見ると、NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルと契約数の多い順に保有周波数も多くなっており、3社ともに両者の関係がほぼ比例していることが分かる (図表 I-18)。
- この保有周波数と契約数の関係については、グループ別に比較した場合は個社別と相違することが分かる。例えば、グループ単位で見た場合でも契約数の順位は個社単位の場合と変わらないが、保有周波数の総量ではソフトバンクグループが最多となり、NTT ドコモを逆転することとなる。
- なお、グループ化を考える前提として、複数事業者間によるネットワークの共有がある。複数の事業者がネットワークを共用することは、電波を共同利用していることに他ならない。個社に割当てられた周波数をグループの事業の用に供しているのであれば、グループ内で一体的な事業運営を行っている結果、電波を共同利用していることを表すこととなる。

【考え方 2-19】

- グルーピングの考え方については、考え方 1-3 のとおりです。

【図表 I-8】移動系通信のグルーピングの判定

判断基準 (例示)	ソフトバンク系列				備考
	U-Kei3G	Wireless City Planning	イー・アクセス	UQコミュニケーションズ	
意思決定 ・代表取締役の親会社との関係 ・取締役の親会社関係者比率 ・議決権保有比率 等	○	○	-	○	
資金 ・親会社の株式出資比率 等	○	-	○	○	ソフトバンクは、2013年6月にU-Kei3Gの発行済普通株等(270億円)の繰上昇降。
取引 ・親会社等への営業取引上の依存 等	-	○	-	○	
設備 ・親会社等への周波数の開放 ・親会社等へのネットワーク利用 等	定点的評価等において検討				
その他 ・会社設立の経緯 ・連結子会社化の有無 等	○	○	○	○	ソフトバンクは、2013年度から国際会計基準を適用。 U-Kei3Gは、2013年7月から連結子会社化。 KDDIはUQコミュニケーションズを全額出資で設立後、出資比率を引き下げ。
グループ化の判定	◎	◎	◎	◎	

※「親会社等」とは、親会社、親会社の企業集団の国内拠点と通じながら別分が母である会社及び移動系通信事業者又は認定共通市場における市場シェアが第1位である会社をいう。

【意見】

- 弊社については、ソフトバンクとの資本関係を持つ以前より、MVNO へのサービス提供と同じくビジネスパートナーとしてソフトバンクモバイルに対しデータ通信サービスの提供を行

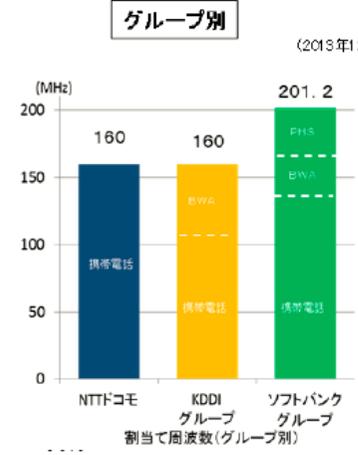
ってきた事実があることから、資本関係により周波数の共同利用が既成概念化されたかのような誤解を与える記載は避けていただくべきと考えます。また、周波数の相互利用については、本来ビジネス上の取引や周波数の有効活用の側面もあるため、周波数の相互利用とグループ性の相関関係においては、慎重に判断されるべきものと考えます。

なお、「一体的な事業運営を行っている」との記載については、個社としての事業運営や事業努力を否定しているため適切な表現ではないと考えます。弊社については、図表 I-8 にもある通り、議決権の保有比率等には一定の配慮を行っており、かつ個社のサービスブランドや料金サービスを有し事業運営を行っていることから、競争政策の観点では個社として取り扱うべきものと考えます。【イー・アクセス株式会社】

意見 2-20 PHSの周波数帯域（1.9GHz帯）は共用帯域であり、旧ウィルコムが個社で保有する周波数として取り扱うのは適切ではない。

○第1編第1章p31 3. 1 (6) 個社別のグループ別の周波数の保有総量
【図表 I-18】 保有周波数の総量比較（個社別/グループ別）

【総務省案】



【意見】

・ PHSの周波数帯域（1.9GHz帯）については共用帯域であるため、旧ウィルコムが個社で保有する周波数として取り扱うのは適切ではありません。

当該帯域は、DECT (Digital Enhanced Cordless Telecommunications : デジタルコードレス電話) も共用している帯域であり旧ウィルコム個社で利用しているものではないこと、また、かつてNTTドコモグループやアステルグループもPHS事業を営んでいた際、当該周波数帯域について制御チャンネルや通信チャンネルを共有しており、現在でも他事業者が当該帯域を利用したPHSサービスの事業参入は可能であることから、旧ウィルコムが個社で保有する周波数ではなく、従ってPHS帯域を事業者に割当てを行われた周波数として比較対象として表現することはPHS事業者を狙い撃ちにした恣意的な記載であり適切ではありません。

【イー・アクセス株式会社】

【考え方 2-20】

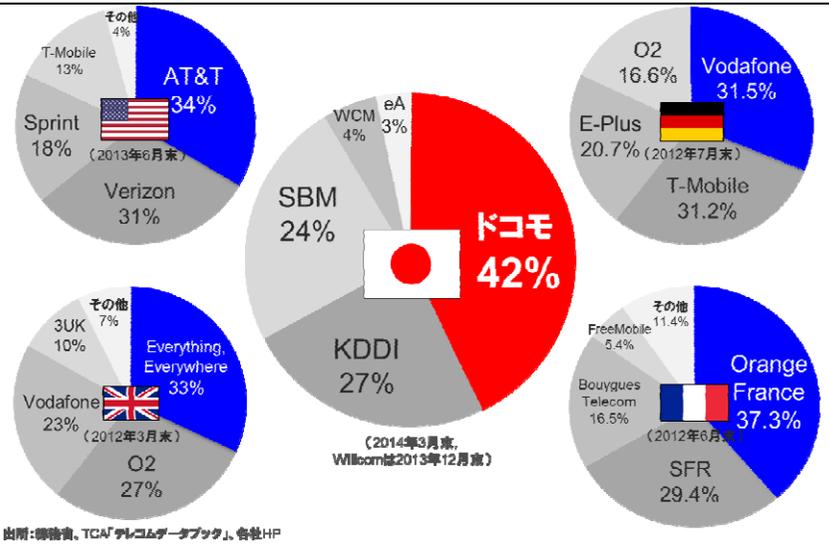
・ 競争評価2013案の対象となる2013年度時点において、PHSの周波数帯域を使用しているのは旧ウィルコム（報道発表日である平成26年8月8日時点ではワイモバイル）のみであったことから、実態を同社が使用する周波数として分析を行ったものです。

意見 2—21	<p>事業者の競争環境を判断する指標として、<u>割当の周波数を単純加算しただけで判断するのではなく、周波数の特性(伝播特性等)、割り当て時期等の質も評価することが重要。英国の例を参考とすべき。</u></p>	
	<p>○第1編第1章p32 3. 1 (7) 個別とグループ別の周波数の利用状況 【図表 I-19】周波数帯別の電波の保有状況(個別・グループ別の比較)</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 前述の(6)では、周波数の保有総量を会社単位とグループ単位の別に分析を行った。どちらの視点で評価するのかによって、保有周波数の逼迫度合いが異なることが分かった。更に、それを周波数帯別に整理したのが、図表 I-19 である。 <p>個別には契約数の最も多いNTT ドコモの占める面積が最も広がっている。グループ別には、周波数総量でソフトバンクグループがNTT グループを逆転。さらに周波数帯域別には、BWA に割り当てられている2.5GHz 帯がない31。ここで700~900MHz 帯に着目すると、3グループでの総量は同等である。ただし、当該周波数に関しては既存利用者が移転作業中であり、直ちに利用できるものではないことに留意しなければならない。</p> <p>次に、一人当たり周波数帯域幅(各時点での割当て周波数を同期の契約数で除したものの。単位はHz/人。)を整理したのが、図表 I-21 である。その値を見ると、主要3社の間でほぼ同値に収れんしている。その一方で、PHS・BWA を含めた3グループ間比較では、一人当たり周波数帯域幅に差異がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> まず、弊社のような後発事業者はゼロからモバイル事業を開始し契約者を獲得してきたため、当然のことながら、契約者数あたりの周波数帯域幅は先行事業者と比較して大きく見える点については留意していただくべきと考えます。 <p>事業者の競争環境を判断する指標として、割り当てされている周波数を単純加算した量だけで判断するのは適切ではなく質も評価することが重要と考えます。具体的には、周波数の特性(伝播特性等)、割り当て時期や利用期間、実現可能な最大速度、国際調和の有無に事業者間の差が存在することや現時点で利用できない制限帯域が存在すること等も考慮に入れた評価を行うべきと考えます。その際、英国の例は多面的な評価方法として参考にしていただくべきと考えます。【イー・アクセス株式会社】</p>	<p>【考え方2-21】</p> <ul style="list-style-type: none"> 周波数特性に係る分析については、考え方2-18のとおり行っています。 また英国の例を参考すべきとの御意見については、今後の分析・評価の参考とさせていただきます。



(9)「移動+移動型」の連携サービス／⑦海外事例との比較・指摘

意見 2-22	<p><u>欧米諸国の首位事業者のシェアと比較して、NTTドコモのシェアは依然として高いことを言及すべき。欧米諸国の状況（首位事業者のシェアが30%以上40%未満の範囲に収れんしつつある）を参考に、市場環境について検討すべきではないか。</u></p>	
2-22-1	<p>○第1編第1章p34 3. 1(8)「移動+移動」型サービスをめぐる諸外国の動向</p> <p>① 諸外国の携帯電話契約数について</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 2013年(平成25年)末時点の日本を含む主要な先進国6か国の携帯電話契約数は、米国が3.1億で圧倒的に多く、日本(1.5億)、ドイツ(1.1億)、英国(8,700万)、フランス(6,400万)、韓国(5,500万)が続いている(図表I-22)。過去10年間の6か国の契約数の年平均成長率は、4.6%~7.3%で推移してきた。しかしながら、過去1年間の成長率は▲0.8%~6.3%となっており、近年の成長速度は鈍化傾向にある。 各国の1位事業者の市場シェアは、韓国と日本を除き30%以上40%未満の範囲に収れんしつつある。そのシェアは日本とフランスでは低下傾向にある一方で、英国と米国では大きく上昇している。英・米両国の当該シェア上昇の背景には、携帯電話事業者同士の統合があるとうかがえる。 日本の携帯電話契約数の伸び率を他の主要5か国と比較した場合、過去10年間では米国、ドイツに次ぐものの、過去1年間では最も高い水準にある。他方、日本で首位のNTTドコモのシェアは過去10年間に55%から44%へと低下している。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 欧米諸国の首位事業者のシェアと比較して、NTTドコモのシェアは依然として高いことを言及すべきと考えます。また、NTTドコモのシェアが低下傾向であることを理由とした制度の見直しの検討ではなく、欧米諸国の状況(首位事業者のシェアが30%以上40%未満の範囲に収れんしつつある)を参考に、望ましい市場環境について検討すべきと考えます。【イー・アクセス株式会社】 	<p>【考え方2-22】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTドコモのシェアの分析については、競争評価2012に引き続き、定点的評価で行っています。なお各国の移動系通信事業者とのシェアの比較については、競争評価2013案第1編第1章3.2(5)④(p45)以降で分析を行っているところです。



2-22-2

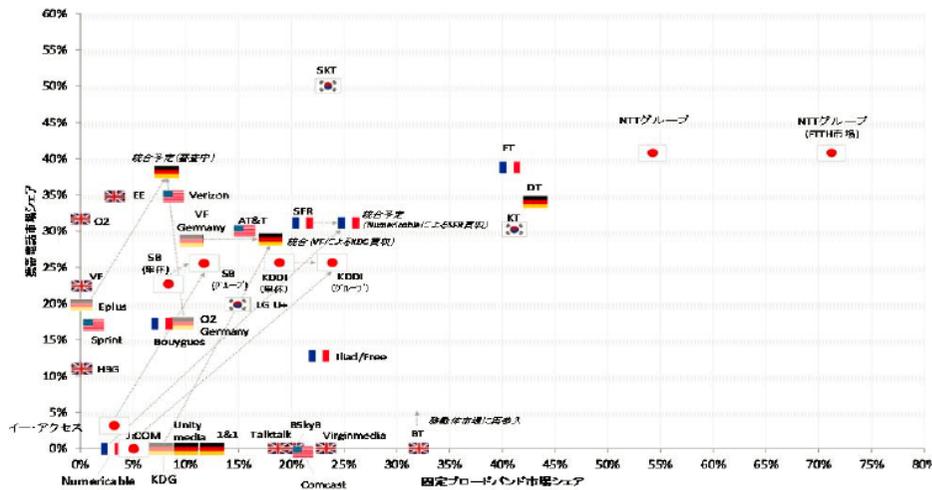
○第1編第1章 p43 3. 2 (5) 移動+固定型サービスをめぐる諸外国の動向
 ④ 各国の移動・固定事業者の市場シェア等

【総務省案】

・ 図表 I-38 は、固定系と移動系の国内各市場における主要事業者の市場シェアに基づいてマッピングをしたものである。右上にプロットされていれば、国内市場における影響力が強いことを意味する。

日本のNTTグループは、固定系、移動系の両市場でのシェアが世界的に見ても高いことが分かる。例えば、固定系ブロードバンドでは1位、移動系通信市場でも韓国のSKTに次いで2位となっている。それに対し、世界の主な事業者は、固定系と移動系のいずれかのみシェアが高いケースが多い。例えばその典型例として、米国では、固定系はComcast、移動系はVerizonと、1位事業者が異なり、さらに両市場の合計ではAT&Tが1位となっている(図表I-39)。

【図表 I-38】日本及び諸外国の固定・移動シェアマッピング



【意見】

・ 図表 I-38 から明らかなように、NTT 東西殿及び NTT ドコモ殿の市場シェアは世界的に見ても圧倒的に大きいことから、欧米諸国と比較して日本国内の競争環境はまだ十分でないことを示唆しているものと考えます。欧米諸国の状況を参考に、望ましい市場環境と必要な政策について検討すべきと考えます。【イー・アクセス株式会社】

意見 2-23

日本の移動系通信のHHIは諸外国に比べて高いが、この数値に問題があるかについて評価を行うと共に、HHIを低水準にするための方法について、例えば新規事業者が容易に市場に入れる規制の検討等も並行して議論を行うべきではないか。

2-23-1

○第1編第1章 p35 3. 1 (8)「移動+移動」型サービスをめぐる諸外国の動向
② 日本及び諸外国の移動体市場HHIの推移

【総務省案】

・ 日本の HHI に関しては、利用の実態を踏まえて、PHS や BWA も含めて試算しているが、その評価を行う際には、携帯電話市場を4社体制とみるか、3社体制とみるかという2つの視点が必要である。2013 年度より、イー・アクセスはソフトバンクの連結子会社となった。イー・アクセスがソフトバンクとは独立しているとみなした場合には4社体制となり、HHI は 2,865 と 2,500 から 3,000 までの間となることから、他の主要国と同水準となる。
イー・アクセスが兄弟会社であるソフトバンクモバイルに対し、データローミングや MVNO と MVNO 関係を通じてネットワークを供給し、結果的にソフトバンクグループ内で一体的な

【考え方 2-23】

・ 競争評価の政策への反映については、考え方 1-1 のとおりです。

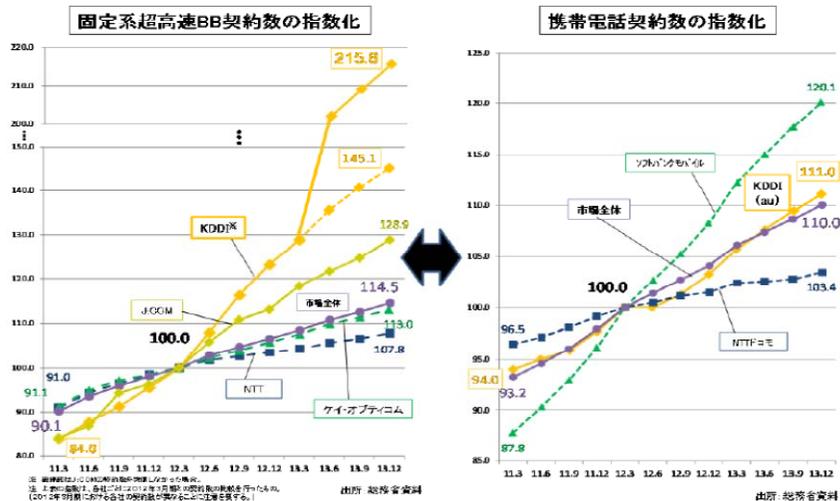
	<p>事業運営を行っている点を重視した場合、日本の携帯電話市場は3社体制ということとなり、日本のHHIは3,415という国際比較でみて高水準の数値となる。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 今回の評価結果で、日本での「移動+移動」型サービスのHHIは評価基準によって、2865（他の主要国と同水準）または3415（国際比較でみて高水準）であることが示されている。この数値に問題があるかどうかを本報告書で評価する必要がある。 一方、本年だけではなく過去からの推移をみると、2011年：3268→2012年：2989と低減していたのに、2013年は3415と3事業グループによる寡占状態が進んだことに対する評価する必要がある。 また、他の主要国と比較してHHIを低水準にした時、事業者間の競争が起こり、消費者にとって安価で高品質なサービスを受けることができるはずなので、HHIを低水準にする方法を議論する場を別途設ける必要がある。【個人】 	
2-23-2	<p>○第1編第1章p43 3. 2（5）移動+固定型サービスをめぐる諸外国の動向 ② 諸外国の固定ブロードバンド市場のHHIの推移</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 固定ブロードバンド市場のHHIについて、日本が3,542と高く、日本以外の5か国は3,000を下回っている。1位事業者と2位以下の事業者との市場シェアの差が相対的に低い英国と米国においては、HHIが2,000を下回っている。 HHIが上昇傾向にあるのは、日本と米国の2か国のみである。日本では、固定系ブロードバンド市場のFTTH化のほか競争事業者のグループ化が影響している。米国においても、CATV事業者が合併を重ねていることがHHIの上昇につながっている。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 今回の評価結果で、日本での「移動+固定」型サービスのHHIは3542と「移動+移動」型サービスのHHIより高いことが示されている。この数値に問題があるかどうかを本報告書で評価する必要がある。また、他の主要国と比較してHHIを低水準にした時、事業者間の競争が起こり、消費者にとって安価で高品質なサービスを受けることができるはずなので、HHIを低水準にする方法を議論する場を別途設ける必要がある。【個人】 	
2-23-3	<p>○第1編第1章p53、54 4 今後の対応</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 現状の事業者に関してだけ競争評価を行っていることが問題である。その理由として、日本国内での通信事業サービス自体がHHIで3000以上という高い状態の中であるため、消費者にとって良い事業者間の競争が起きにくい状態である。消費者にとって良い競争を起す施策として、HHIを低水準にし、新規事業者が容易に市場に入れる規制等を並行して議論する場を設ける必要がある。【個人】 	
2-23-4		

	<p>○第1編第1章 p53、54 4 今後の対応</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現状の事業者に関してだけ競争評価を行っていることが問題である。その理由として、日本国内での通信事業サービス自体がHHIで3000以上という高い状態の中であるため、消費者にとって良い事業者間の競争が起きにくい状態である。消費者にとって良い競争を起こす施策として、HHIを低水準にし、新規事業者が容易に市場に入れる規制等を並行して議論する場を設ける必要がある。【個人】 	
--	---	--

(10)「移動+固定型」の連携サービス／①auスマートバリューの分析

<p>意見 2-24</p>	<p><u>auスマートバリューについて、「KDDI や J:COM の固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の増加に寄与」との分析されているが、その根拠となる指数は J:COM の連結化に伴う契約数の合算によるものであり不適切。仮に純粋な契約数の伸びを算出した場合でも、その要因は au スマートバリューのみによるものではなく、様々な営業施策等の複合的要因が作用している。au スマートバリュー導入後の FTTH における KDDI の市場シェアは 2.8 ポイントの増加に過ぎず、NTT 東・西の市場シェア 7 割超に影響を持つサービスではないと考える。</u></p>		
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="371 671 1406 1450"> <p>○第1編第1章 p38 3. 2 (2) 「移動+固定型」の連携状況への影響 ② 固定系と移動系の両市場への影響比較 p53 4. 1 (3)</p> <p>【総務省案】</p> <p>3. 2 (2) 「移動+固定型」の連携サービスの競争状況への影響 ② 固定系と移動系の両市場への影響比較 ア 契約数の増加</p> <p>固定系超高速ブロードバンド契約数及び携帯電話契約数について、au スマートバリューのサービス開始から間もない2012年(平成24年)3月における契約数を100として指数化したところ、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定系超高速ブロードバンド市場では、KDDI の伸び率(216)は市場全体(115)を大きく上回る、 ・ 携帯電話市場における伸び率は、KDDI (111)は市場全体(110)とほぼ同水準にとどまる、との結果が得られた。すなわち、au スマートバリューの影響は、移動系よりも固定系の通信市場で大きかったことが分かる。(図表 I-28) </td> <td data-bbox="1406 671 2083 1450"> <p>【考え方 2-24】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ auスマートバリューのKDDIグループの固定系サービスへの影響については、競争評価2013案第1編第1章 3.2(2)②(p38)以降で分析を行っていますが、特に【図表 I-28】等で示すように、KDDIとJ:COMを合算した場合と、KDDI、J:COM単独の場合でそれぞれ分析をした上で、その影響について言及を行ったものです。 ・ KDDI及びJ:COMの固定系超高速ブロードバンド契約数は、auスマートバリューのサービスが開始された2012年2月以降、より高い伸びを示していること、また、その伸びは市場全体の平均値を超えており、同社等における特別な状況であること、更に、その伸びは、同時期における携帯電話契約数の伸びを上回っていることは、【図表 I-28】から明らかです(KDDI単体で見た場合でも、2013年12月時点でのKDDI単体での指数が145.1、市場全体の平均の指数が114.5であり、明らかに前者の方が大きな伸びを示しています。) ・ また、利用者アンケートでは、連携サービスを現に利用している者のうち、4割近くが連携サービスの利用に当たって、固定系インターネット接続回線を見直したとの回答しているのに対して、移動系通信を見直したと回答した者は1割程度となっています(【図表 I-29】参照)。 </td> </tr> </table>	<p>○第1編第1章 p38 3. 2 (2) 「移動+固定型」の連携状況への影響 ② 固定系と移動系の両市場への影響比較 p53 4. 1 (3)</p> <p>【総務省案】</p> <p>3. 2 (2) 「移動+固定型」の連携サービスの競争状況への影響 ② 固定系と移動系の両市場への影響比較 ア 契約数の増加</p> <p>固定系超高速ブロードバンド契約数及び携帯電話契約数について、au スマートバリューのサービス開始から間もない2012年(平成24年)3月における契約数を100として指数化したところ、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定系超高速ブロードバンド市場では、KDDI の伸び率(216)は市場全体(115)を大きく上回る、 ・ 携帯電話市場における伸び率は、KDDI (111)は市場全体(110)とほぼ同水準にとどまる、との結果が得られた。すなわち、au スマートバリューの影響は、移動系よりも固定系の通信市場で大きかったことが分かる。(図表 I-28) 	<p>【考え方 2-24】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ auスマートバリューのKDDIグループの固定系サービスへの影響については、競争評価2013案第1編第1章 3.2(2)②(p38)以降で分析を行っていますが、特に【図表 I-28】等で示すように、KDDIとJ:COMを合算した場合と、KDDI、J:COM単独の場合でそれぞれ分析をした上で、その影響について言及を行ったものです。 ・ KDDI及びJ:COMの固定系超高速ブロードバンド契約数は、auスマートバリューのサービスが開始された2012年2月以降、より高い伸びを示していること、また、その伸びは市場全体の平均値を超えており、同社等における特別な状況であること、更に、その伸びは、同時期における携帯電話契約数の伸びを上回っていることは、【図表 I-28】から明らかです(KDDI単体で見た場合でも、2013年12月時点でのKDDI単体での指数が145.1、市場全体の平均の指数が114.5であり、明らかに前者の方が大きな伸びを示しています。) ・ また、利用者アンケートでは、連携サービスを現に利用している者のうち、4割近くが連携サービスの利用に当たって、固定系インターネット接続回線を見直したとの回答しているのに対して、移動系通信を見直したと回答した者は1割程度となっています(【図表 I-29】参照)。
<p>○第1編第1章 p38 3. 2 (2) 「移動+固定型」の連携状況への影響 ② 固定系と移動系の両市場への影響比較 p53 4. 1 (3)</p> <p>【総務省案】</p> <p>3. 2 (2) 「移動+固定型」の連携サービスの競争状況への影響 ② 固定系と移動系の両市場への影響比較 ア 契約数の増加</p> <p>固定系超高速ブロードバンド契約数及び携帯電話契約数について、au スマートバリューのサービス開始から間もない2012年(平成24年)3月における契約数を100として指数化したところ、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定系超高速ブロードバンド市場では、KDDI の伸び率(216)は市場全体(115)を大きく上回る、 ・ 携帯電話市場における伸び率は、KDDI (111)は市場全体(110)とほぼ同水準にとどまる、との結果が得られた。すなわち、au スマートバリューの影響は、移動系よりも固定系の通信市場で大きかったことが分かる。(図表 I-28) 	<p>【考え方 2-24】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ auスマートバリューのKDDIグループの固定系サービスへの影響については、競争評価2013案第1編第1章 3.2(2)②(p38)以降で分析を行っていますが、特に【図表 I-28】等で示すように、KDDIとJ:COMを合算した場合と、KDDI、J:COM単独の場合でそれぞれ分析をした上で、その影響について言及を行ったものです。 ・ KDDI及びJ:COMの固定系超高速ブロードバンド契約数は、auスマートバリューのサービスが開始された2012年2月以降、より高い伸びを示していること、また、その伸びは市場全体の平均値を超えており、同社等における特別な状況であること、更に、その伸びは、同時期における携帯電話契約数の伸びを上回っていることは、【図表 I-28】から明らかです(KDDI単体で見た場合でも、2013年12月時点でのKDDI単体での指数が145.1、市場全体の平均の指数が114.5であり、明らかに前者の方が大きな伸びを示しています。) ・ また、利用者アンケートでは、連携サービスを現に利用している者のうち、4割近くが連携サービスの利用に当たって、固定系インターネット接続回線を見直したとの回答しているのに対して、移動系通信を見直したと回答した者は1割程度となっています(【図表 I-29】参照)。 		

【図表 I -28】 固定系超高速ブロードバンド及び携帯電話契約数の指数化



4.1 まとめと考察

(3) 「移動+固定型」の連携サービスの典型例は「au スマートバリュー」で、2012年(平成24年)2月のサービス開始後からKDDI や J:COM の固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の増加に寄与してきた。

2013年度に入って KDDI が J:COM をグループ内の連結子会社としたことも相まって、KDDI グループの同サービスの市場シェアは2013年(平成25年)12月末現在で17%超にまで上昇している。

【意見】

- 「移動+固定型」の連携サービスの分析結果として、「au スマートバリュー」が、「KDDI や J:COM の固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の増加に寄与してきた」とし、その根拠として、「固定系超高速ブロードバンド市場では、KDDI の伸び率(216)は市場全体(115)を大きく上回る」と示していますが、この分析の根拠となる指数の比較が適切になされておらず、誤解を招くおそれがあります。KDDI の伸び率とされる「216」は、「au スマートバリューのサービス開始から間もない2012年(平成24年)3月における契約数を100として指数化」したもの、とされていますが、「2倍以上」を示す「指数216」の主要因は、スマートバリューの導入効果ではなく、J:COM の連結化に伴う単純な契約数の合算(集計方法の変更に伴う嵩上げ)によるものです。したがって、「集計方法の変更」と「連携サービス導入効果」を峻別した分析をすべきです。(本来の指数は139。)

また、連結化による契約数の合算(集計方法の変更)の影響を除去し、純粋な契約数の伸びを算出した場合でも、その要因は必ずしも「au スマートバリュー」のみによるものではなく、様々な営業施策等の複合的要因が作用していることが考えられます。

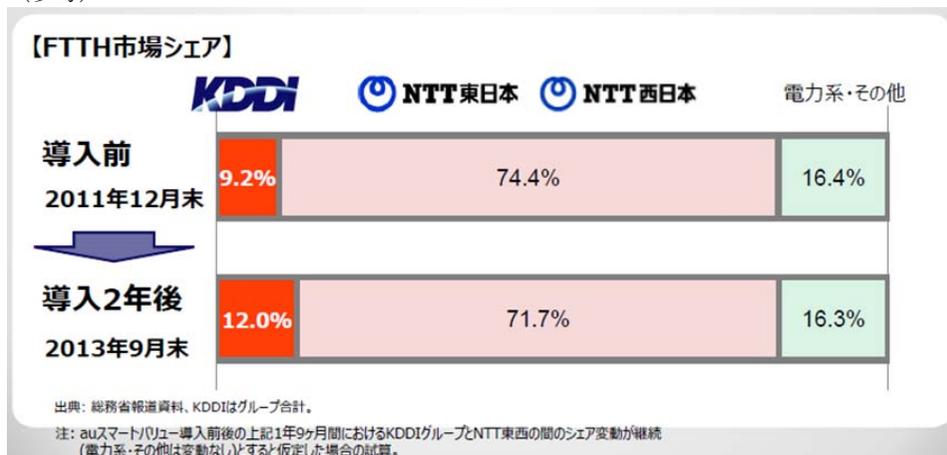
- これらの状況を踏まえると、その要因がauスマートバリューのみによるものではないとしても、同サービスの導入が、固定系、移動系の各市場に影響を与えていること、また、その影響は固定系でより大きいとの分析は理にかなうものと考えます。

- なお、FTTH市場の各社グループのシェアについては、定点的評価で分析を行っているとおります。

なお、契約の伸び率（指数化）を KDDI グループと NTT グループとで比較するとしても、もともと 2012 年 3 月時点の契約規模が著しく異なる両者において、母数の小さな KDDI グループの伸びが大きく見えるのは当然であると考えます。契約者数の純増で比較すれば、NTT 東・西と大きな差がないことに留意すべきです。

以下参考のとおり、au スマートバリュー導入前後の FTTH 市場シェアの変化を見ても、KDDI の市場シェアは 2.8 ポイントの増加に過ぎず、NTT 東・西の市場シェア 7 割超に変化を与えるような影響を持つサービスではないと考えております。【KDDI 株式会社】

(参考)



意見 2-25

KDDIのauスマートバリューの分析に当たり、固定系超高速ブロードバンド市場におけるKDDI殿の伸び率の大きさから、「auスマートバリューの影響は、移動系よりも固定系の通信市場で大きかったことが分かる。」との分析に疑問。より多面的な視点からの要因分析と評価が必要ではないか。

○第1編第1章 p38 3. 2 (2) 「移動+固定型」の連携状況への影響
② 固定系と移動系の両市場への影響比較

【総務省案】

- 固定系超高速ブロードバンド契約数及び携帯電話契約数について、au スマートバリューのサービス開始から間もない2012年（平成24年）3月における契約数を100として指数化したところ、
 - 固定系超高速ブロードバンド市場では、KDDIの伸び率（216）は市場全体（115）を大きく上回る、
 - 携帯電話市場における伸び率は、KDDI（111）は市場全体（110）とほぼ同水準にとどまる、との結果が得られた。すなわち、au スマートバリューの影響は、移動系よりも固定系の通信市場で大きかったことが分かる。

【意見】

【考え方2-25】

- auスマートバリューの固定系通信市場に対する影響については、考え方2-24のとおりです。
- また、より多面的な視点による要因分析と評価が必要ではないかとの御意見については、指標等を含めて引き続き検討が必要であると考えており、今後の分析と評価の参考とさせていただきます。

	<ul style="list-style-type: none"> • KDDI 殿の au スマートバリューの分析にあたり、固定系超高速ブロードバンド市場における KDDI 殿の伸び率の大きさから、「au スマートバリューの影響は、移動系よりも固定系の通信市場で大きかったことが分かる。」とされていますが、次の点を踏まえると、本競争評価(案)の分析のみでは、移動系に比べ固定系の影響が大きいと断言できるものではなく、より多面的な視点から要因分析を行った上で、評価する必要があると考えます。 • 伸び率を比較する上での母数となる、2012年3月時点での「携帯電話契約数」と「固定系超高速ブロードバンド契約数」とでは、その絶対数の規模が大きく異なることから、伸び率に相対的な差が生じるのは明らかである。 • 同様に、固定系超高速ブロードバンド契約数の比較においても、NTT 東西殿に比べて KDDI 殿の契約数規模が小さいことから、KDDI 殿の伸び率が相対的に大きく出る傾向にある。 • また、超高速ブロードバンド契約数の KDDI 殿の伸び率には、同社「au ひかり」のエリア拡大による影響が一定程度存在する*一方で、エリア拡大を要因とする伸びについては控除されていない。 <p>※ 『電気通信事業分野における競争状況の評価2012』 第3章データ通信(固定系) P24 抜粋</p> <p>「KDDI は、au ひかりのエリアについて首都圏を中心に展開してきたが、2008 年度から 2010 年度にかけて東日本を中心に、2012 年 1 月以降には西日本も含めてエリアを拡大している。このような状況の下、FTTH サービスにおける KDDI グループの純増数は、2012 年度に入ってから前年度以上の伸びを示している。」</p> <p>例えば、両伸び率を用いた単純な分析に留まらず、連携サービスの実契約数等の様々な指標を用いた分析が必要と考えます。【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
意見 2—26	<p>競争評価の「移動+固定型」の連携サービスの利用意向アンケート調査でも分かるように、市場支配力を有する事業者とそうでない事業者とでは、関連する市場への影響は著しく異なる。連携サービスが競争に与える影響について分析を試みる上で、<u>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。</u></p>	
	<p>○第1編第1章 p41 3. 2 (4) サービス変更と連携サービス利用に関する意向調査結果 ② 将来の「移動+固定型」の連携サービスの利用意向、</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> • 利用者アンケートにおいて、今後の連携サービスの利用に関する意向調査を行ったところ、連携サービスの利用意向があるとの回答を示した者は、アンケート回答者全体の 41%を占めた。同アンケートで、現在の連携サービスの利用割合が 5%である点を踏まえると、同サービスの成長余地は大きいといえる。 また、利用意向を示した回答者の中で、NTT の連携サービスの利用を希望する者が約 7 割を占めた。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> • 将来の「移動+固定型」の連携サービスの利用意向を示したアンケート調査では、利用意向を示した回答者の中で、NTT の連携サービスの利用を希望する者が 7 割占めており、FTTH 市 	<p>【考え方 2—26】</p> <ul style="list-style-type: none"> • 支配的事業者に関する分析については、考え方 1—3 のとおりです。

	<p>場で支配的な NTT 東・西とモバイル市場で支配的な NTT ドコモが、バンドル・サービスを提供する場合、モバイルを含めた市場全体の流動性が著しく制限され、携帯電話で約 44% (2013 年 12 月末時点) を有する NTT ドコモのシェアは、NTT 東・西の FTTH シェアである約 71% (2013 年 12 月末時点) に近づくことが想定されます。</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 市場で約 71% 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ば、NTT ドコモのシェアをさらに伸ばすことも可能になります。</p> <p>市場支配力を有する事業者とそうでない事業者とでは、関連する市場への影響は著しく異なることが想定されます。したがって、連携サービスが競争に与える影響について分析を試みる上では、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。【KDDI 株式会社】</p>	
意見 2-27	<p>弊社 (J:COM) が、KDDI の連結対象会社であることや商品・サービスを提携 (「au スマートバリュー」) していることは、存在する事実関係の「ある一面」に過ぎず、<u>ひとくくりに「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、違和感がある。</u>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ることを希望する。</p>	
	<p>○第 1 編第 1 章 p53 4. 1 (3)</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「移動+固定型」の連携サービスの典型例は「au スマートバリュー」で、2012 年 (平成 24 年) 2 月のサービス開始後から KDDI や J:COM の固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の増加に寄与してきた。2013 年度に入って KDDI が J:COM をグループ内の連結子会社としたことも相まって、KDDI グループの同サービスの市場シェアは 2013 年 (平成 25 年) 12 月末現在で 17% 超にまで上昇している。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「au スマートバリュー」が弊社の固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の増加の理由とされておりますが、総務省発表データより、2012 年 12 月末から 2013 年 12 月末までの 1 年間のブロードバンドサービスの契約件数の推移をみると、FTTH が 1,469,943 件 (6% 増) の増加である一方、CATV インターネットは 58,335 件 (1% 増) の微増に過ぎません。 <p>弊社に関していえば、「au スマートバリュー」は、確かに数字を押し上げた要素の一つであったと考えられるものの、主たる要因は、弊社が 2011 年の地デジ戦略終了後、弊社の営業戦略をこれまでのケーブルテレビサービス (多チャンネル市場) からインターネットサービスに軸足を移し、リソースを集中させたことでインターネットサービスの数字が伸び、弊社の売上全体を押し上げた (ている) 状況であると分析しています。</p> <p>弊社は、本「総務省案」において、『2013 年に KDDI が J:COM をグループ内の連結子会社とした』こと、また『KDDI との間で商品・サービスの連携 (「au スマートバリュー」) をして</p>	<p>【考え方 2-27】</p> <ul style="list-style-type: none"> グルーピングについては、考え方 1-3 のとおりです。

	<p>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、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、②KDDIとの商品・サービスの連携（「auスマートバリュー」）は、J:COMグループによる営業戦略の一環であり、実際にKDDIと資本関係のない事業者も「auスマートバリュー」を広く活用されており、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（「auスマートバリュー」）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。【株式会社ジュピターテレコム】</p>	
--	---	--

(11) 「移動+固定型」の連携サービス／②NTTグループの市場支配力と「サービス卸」

意見 2-28	<p>NTTグループは固定系と移動系の両市場のシェアを併せると、世界的に見ても非常に高いシェアを占めており、支配的事業者の地位にある。<u>同グループの「サービス卸」については、公正な競争環境を確保するため、サービス開始前にその提供条件を明確化し、実質的に関連法令等から潜脱することがないように厳格な運用を行うと共に、競争評価のスキームでは、サービス卸を利用した実質的なセット割が競争環境に与える影響について注視すべき。</u></p>	
2-28-1	<p>○第1編第1章 p41 3. 2 (4) サービス変更と連携サービス利用に関する意向調査結果</p> <p>② 将来の「移動+固定型」の連携サービスの利用意向、</p> <p>(5) 移動+固定型サービスをめぐる諸外国の動向</p> <p>④ 各国の移動・固定事業者の市場シェア等</p> <p>【総務省案】</p> <p>(4) サービス変更と連携サービス利用に関する意向調査結果</p> <p>② 将来の「移動+固定型」の連携サービスの利用意向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 利用者アンケートにおいて、今後の連携サービスの利用に関する意向調査を行ったところ、連携サービスの利用意向があるとの回答を示した者は、アンケート回答者全体の41%を占めた。同アンケートで、現在の連携サービスの利用割合が5%である点を踏まえると、同サービスの成長余地は大きいといえる。 また、利用意向を示した回答者の中で、NTTの連携サービスの利用を希望する者が約7割を占めた。さらに、その内訳を見ると、移動・固定ともにNTTグループのサービス利用を希望する回答者の割合が57%、移動系のみと固定系のみをNTTグループのサービスを希望する回答者の割合はそれぞれ9%と8%であった。 <p>(5) 移動+固定型サービスをめぐる諸外国の動向</p> <p>④ 各国の移動・固定事業者の市場シェア等</p> <p>図表 I-38 は、固定系と移動系の国内各市場における主要事業者の市場シェアに基づいてマッピングをしたものである。右上にプロットされていれば、国内市場における影</p>	<p>【考え方 2-28】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 支配的事業者にに関する分析については、考え方 1-3 のとおりです。なお、禁止行為規制等の在り方については、情報通信審議会において審議が進められているところです。 ・ 「サービス卸」に係る御指摘については、NTT東西の発表によれば、当該サービスは平成26年（2014年）第3四半期以降に提供するとされており、本評価の対象期間である2013年度以降の内容であることから、来年度以降、市場の状況等を踏まえて分析等を行う際の参考とさせていただきます。

響力が強いことを意味する。

日本の NTT グループは、固定系、移動系の両市場でのシェアが世界的に見ても高いことが分かる。例えば、固定系ブロードバンドでは 1 位、移動系通信市場でも韓国の SKT に次いで 2 位となっている。それに対し、世界の主な事業者は、固定系と移動系のいずれかのみシェアが高いケースが多い。例えばその典型例として、米国では、固定系は Comcast、移動系は Verizon と、1 位事業者が異なり、さらに両市場の合計では AT&T が 1 位となっている。(図表 I-39)。

【図表 I-38】日本及び諸外国の固定・移動シェアマッピング
(略)

【図表 I-39】日本及び諸外国の固定・移動 1 位事業者のシェア積み上げ
(略)

【意見】

本評価結果案の図表 I-39 で示されている通り、NTT グループは固定系と移動系の両市場のシェアを併せると 112% となり、世界的に見ても非常に高いシェアを占めており、支配的事業者の地位にあることは明らかです。こうした状況で、NTT グループが連携サービスを提供することとなった場合、他社と比較し圧倒的に優位な地位にあるものと考えます。また、本評価結果案の利用者アンケートにおいては、「固定+移動型」の連携サービス利用意向者の約 7 割が、NTT グループの連携サービスを今後利用することを希望しているという結果が出ていることから、訴求力という点においても NTT グループは高い優位性を持つとすることができます。そのようなグループの連携サービスの提供は、短期的には消費者へのメリットも一部考えられますが、長期的には利用者の流動性を著しく低下させ、特定の支配的な企業グループに多数のユーザがロックインされることで競争の減退を招き、サービス競争の低下や料金の高止まりにつながる恐れがあると考えます。

なお、NTT 持株殿は 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移動のセット割引についても言及しています。しかしながら、市場支配的な事業者が「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」は、「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」においても、電気通信事業法上問題となる行為として明示されており、禁止行為に該当するものであることから、本サービスを以て当該規制が潜脱されることは許されるものではありません。

従い、「サービス卸」については、公正な競争環境を確保するため、サービス開始前にその提供条件を明確化し、実質的に関連法令等が潜脱されることのないよう、厳格な運用が求められるのは当然のこと、本競争評価のスキームにおいては、サービス卸を利用した実質的なセット割が競争環境に与える影響 (ロックイン効果等) について、注視すべきと考えます。

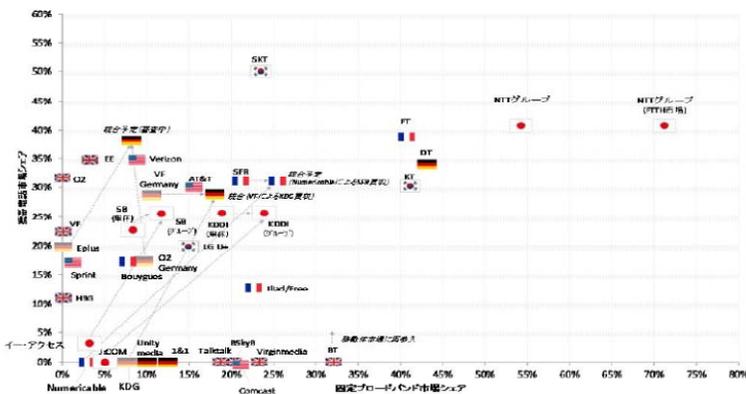
なお、現時点において、「サービス卸」の詳細は明らかになっていないものの、具体的には、例えば以下のような形態での提供により、上記禁止行為規制が潜脱される恐れがあると考えます。

- ① 「NTT 東西殿から光サービスを卸された ISP 事業者の光サービス+ISP サービス」と「NTT ドコモ殿の移動体サービス」のセット割を提供するもの
 - 現在、仮に NTT 東西殿のフレッツ光サービスの卸を直接 NTT ドコモ殿が受け、自社のモバイルサービスとのセット割を提供する場合に、その割引原資を NTT 東西殿が

	<p>負担する際には、同等性確保の観点から、NTT 東西殿は他事業者にフレッツ光サービスを卸す場合においても、同等の割引を行う必要があります。一方、本形態において禁止行為規制の対象となっていないNTTグループISP事業者にフレッツ光サービスを卸す場合には、当該ISP事業者には同等性確保の義務がないため、NTTドコモ殿と連携する場合のみ、当該ISP事業者が原資を負担し有利な割引を提供することが可能です。このように、NTT東西殿とNTTドコモ殿が直接実施する場合は規制されるにも関わらず、NTTグループISP事業者を経由することで、NTT東西殿とNTTドコモ殿の実質的に排他的なセット割が可能になります。</p> <p>② NTT東西殿から光サービスを卸されたISP事業者が、NTTドコモ殿に対し光サービスとISPサービスを卸し、バンドル提供（実質的セット割）するもの</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ①と同様の懸念があるものと考えます。 ➤ また、そもそも弊社共としては、NTTドコモ殿がサービスの卸受を行う場合においても、同等性確保義務がかかるものと解釈していますが、仮に禁止行為規制の対象とならない場合、NTTドコモ殿がNTTグループISP事業者等を含む特定のISP事業者のみを優遇することが可能となります。この際、NTTドコモ殿がNTT東西殿からサービス卸を受けるISP事業者のみを選択した場合、実質的にNTT東西殿のフレッツ光サービスとNTTドコモ殿のモバイルサービスの排他的なセット割が可能になります。 <p>③ NTTドコモ殿自身がISPサービスを提供し、サービス卸を用いた光サービスもバンドル提供（実質的セット割）するもの</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ②の後段の通り、弊社共としては、NTTドコモ殿がサービスの卸受を行う場合においても、同等性確保義務がかかるものと解釈していますが、仮に禁止行為規制の対象とならない場合、条件如何に関わらずNTTドコモ殿がNTT東西殿からの卸受のみを選択することが可能となります。このため、実質的にNTT東西殿のフレッツ光サービスとNTTドコモ殿のモバイルサービスの排他的なセット割が可能になります。 <p>また、仮にNTTドコモ殿がISP事業者を買収した場合、既存のISP事業者のwithフレッツサービスからサービス卸に変更することで、一気に数百万契約以上のNTT東西殿とNTTドコモ殿の実質的セット割が可能となり、顧客流動性の観点から、公正競争環境に与える影響は甚大なものになると想定されます。</p> <p>【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】</p>	
2-28-2	<p>○第1編第1章p41 3. 2 (4) サービス変更と連携サービス利用に関する意向調査結果</p> <p>② 将来の「移動+固定型」の連携サービスの利用意向</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 利用者アンケートにおいて、今後の連携サービスの利用に関する意向調査を行ったところ、連携サービスの利用意向があるとの回答を示した者は、アンケート回答者全体の41%を占めた。同アンケートで、現在の連携サービスの利用割合が5%である点を踏まえると、同サービスの成長余地は大きいといえる。 <p>また、利用意向を示した回答者の中で、NTTの連携サービスの利用を希望する者が約7割を占めた。さらに、その内訳を見ると、移動・固定ともにNTTグループのサービス利用を希</p>	

	<p>望する回答者の割合が57%、移動系のみと固定系のみをNTTグループのサービスを希望する回答者の割合はそれぞれ9%と8%であった。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTの連携サービスの利用意向調査の結果から、現状の枠組みの中でNTTグループによる連携サービスが提供された場合、競争環境の縮退や競争事業者にとって最も懸念されるNTTグループの独占回帰につながることは容易に想定されます。従って、NTT東西殿とNTTドコモ殿のセット販売に代表される販売連携の禁止は引き続き厳格に運用されるべきものと考えます。 <p>NTT東西殿が2014年中に提供予定としている光回線のサービス卸（光コラボレーションモデル）については、NTTグループの実質的な連携サービスとならないよう、本意向調査の結果を活用しつつ競争環境に与える影響や競争事業者の懸念について十分な議論を尽くしたうえで、必要な措置を講じるべきと考えます。【イー・アクセス株式会社】</p>	
<p>資料2-29</p>	<p><u>NTTは国際的に固定系・移動系の両市場で圧倒的な差をつけたシェア1位であり、既に圧倒的な強さを誇る。今後更に連携サービスを認めた場合、シェア1位同士の相乗効果により、NTTグループの市場支配力はさらに高まり、競争が機能しなくなる蓋然性が高いことに留意が必要。また、NTTコミュニケーションズやNTTぷらら等の事業者がISPやMVNOとしてグループ連携に介在している影響についても分析・評価が必要。</u></p>	
	<p>○第1編第1章p43 3.2(5)移動+固定型サービスをめぐる諸外国の動向</p> <p>④各国の移動・固定事業者の市場シェア等</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> 図表I-38は、固定系と移動系の国内各市場における主要事業者の市場シェアに基づいてマッピングをしたものである。右上にプロットされていれば、国内市場における影響力が強いことを意味する。 <p>日本のNTTグループは、固定系、移動系の両市場でのシェアが世界的に見ても高いことが分かる。例えば、固定系ブロードバンドでは1位、移動系通信市場でも韓国のSKTに次いで2位となっている。それに対し、世界の主な事業者は、固定系と移動系のいずれかのみシェアが高いケースが多い。例えばその典型例として、米国では、固定系はComcast、移動系はVerizonと、1位事業者が異なり、さらに両市場の合計ではAT&Tが1位となっている（図表I-39）。</p>	<p>【考え方2-29】</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業グループのシェアについての分析に係る賛同意見として承ります。NTTグループにおける連携サービスについては、競争評価2013案第1編第1章3.1(p26)以下の記載のとおり、定点的評価でも、MVNOやISPに関する分析・評価を行っており、今後も引き続き分析に取り組んでまいります。なお、移動系と固定系の連携サービスを含むNTTグループを中心とした規律の在り方については、現在、情報通信審議会において審議が進められているところです。

【図表 I-38】日本及び諸外国の固定・移動シェアマッピング



【意見】

- ・ 各国の固定系・移動系事業者の市場シェアをマッピングしたグラフにより、日本の NTT が固定系・移動系の両市場で圧倒的な差をつけてシェア 1 位に立つという、海外でも類を見ない存在であることが分かります。
 「移動+固定型」連携サービスを提供していない状況において既に固定系・移動系の両市場で圧倒的な強さを誇る NTT グループに対して連携サービスを認めた場合、シェア 1 位同士の相乗効果により、NTT グループの市場支配力はさらに高まり、競争が機能しなくなる蓋然性が高いことに留意が必要です。
 また、NTT コミュニケーションズや NTT ぶらら等の事業者が I S P や MVNO として NTT 東・西と NTT ドコモの連携に介在しているケースの影響についての分析・評価が必要であると考えます。【KDDI 株式会社】

(12) 「料金統合請求型」の連携サービス／①NTT グループ内取引の更なる分析の必要性

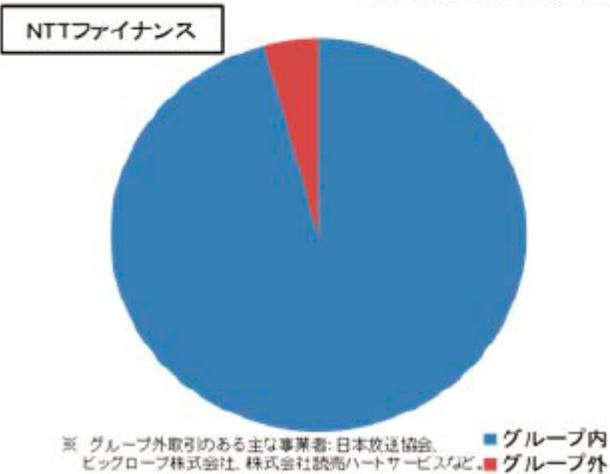
意見 2-30	<p><u>NTT ファイナンスによる請求統合サービスの分析に賛同。ただし、ドミナント事業者の市場支配力を行使した結果としてのグループ連携そのものであり、その規模の大きさ等から、同等性の確保だけではその影響を議論できない。今後なし崩しのグループの連携が行われないう、契約高に限らず、<u>グループ内外の全事業者を対象に、サービス利用件数（利用者数）の推移等を含め、詳細に分析・評価する必要がある。</u></u></p>
2-30-1	<p>○第 1 編第 1 章 p48 3. 3 (2) NTT ファイナンスによるビリングサービスの事業規模等</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT ファイナンスの契約実行高は、2013 年度は順調に推移、同年度末で約 5 兆 7,000 億円となった 36 (2012 年度末は、約 4 兆 2,000 億円)。 NTT ファイナンスの同年度における契約実行高を、2012 年度における NTT グループの 4 社 (NTT 東西、NTT ドコモ及び NTT コミュニケーションズ) の電気通信事業収益の約 7 兆 1,700 億円と比べると約 6 割を占めることとなる。 <p>【考え方 2-30】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「料金統合請求型」の連携サービスの分析に対する賛同意見として承ります。 ・ 支配的事業者に関する分析については、考え方 1-3 のとおりです。なお、分析の指標等に係る御意見については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

一方、事業者アンケートによれば、NTT ファイナンスの累計請求額の大半はグループ内取引によるものであり、グループ外取引は金額的にグループ内に及ばないことが分かった。

なお、KDDI の料金請求統合型サービスにおけるグループ内外状況を見た場合、NTT ファイナンスと同様にその大半がグループ内取引であるとの結果が示されている。

NTTファイナンス及びKDDIの累計請求額
(平成25年度のうち9ヶ月間)

出所: 競争評価2013事業者アンケート



【意見】

・ NTT ファイナンス殿による請求統合サービスは、巨大な取引額の規模から明らかなように、まさにドミナント事業者の市場支配力を行使した結果としてのグループ連携そのものと考えます。【図表 I-42】のようにグループ内外の請求額比率がこのグラフになるのは NTT ファイナンス殿がグループ会社である以上当然の帰結として受け止める必要があると考えます。したがって、同等性の確保だけでは、NTT グループ内の業務統合の可否ならびに影響は議論できないと考えます。

今後、これを足掛かりとした NTT グループの連携がなし崩し的に行われる懸念は極めて大きい。そのため、グループ内取引の状況等を明らかにしたうえで競争環境に及ぼす影響を更に深掘して分析すべきと考えます。【イー・アクセス株式会社】

2-30-2

○第1編第1章 p48 3. 3 (2) NTT ファイナンスによるビリングサービスの事業規模等
(4) その他のビリングサービスに係る留意事項

【総務省案】

(2) NTT ファイナンスによるビリングサービスの事業規模等

・ NTT ファイナンスの契約実行高は、2013 年度は順調に推移、同年度末で約 5 兆 7,000 億円となった (2012 年度末は、約 4 兆 2,000 億円)。

	<p>NTT ファイナンスの同年度における契約実行高を、2012 年度における NTT グループの 4 社（NTT 東西、NTT ドコモ及び NTT コミュニケーションズ）の電気通信事業収益の約 7 兆 1,700 億円と比べると約 6 割を占めることとなる。</p> <p>一方、事業者アンケートによれば、NTT ファイナンスの累計請求額の大半はグループ内取引によるものであり、グループ外取引は金額的にグループ内に及ばないことが分かった。</p> <p>（４）その他のビリングサービスに係る留意事項 NTT ファイナンス社がビリングサービスを開始したことで、NTT グループの主要 4 事業者の料金債権は NTT ファイナンスに譲渡されることとなった。NTT グループの料金業務の集約については、サービス開始当初から NTT グループの経営資源的な統合につながるとして、公正競争確保の観点から、競争市場に与える影響への懸念が存在していた。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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>そのため、NTT グループのグループドミナンスが競争に与える影響について詳細に分析・評価することが必要であり、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、NTT ファイナンス殿を NTT 東西殿の特定関係事業者として指定することも含めて必要な措置を講じるべきと考えます。</p> <p>以上のことから、NTT グループにおける料金統合請求型の連携サービスについては、契約高に限らず、グループ内外の全事業者を対象に、サービス利用件数（利用者数）の推移等を含め、詳細に分析・評価する必要があると考えます。【株式会社ケイ・オプティコム】</p>
2-30-3	<p>○第 1 編第 1 章 p 8 1. 2 分析の方法 p 48 3. 3 (2) NTT ファイナンスによるビリングサービスの事業規模等</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.2 分析の方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争評価 2013 の戦略的評価では、企業グループにおける連携サービスの代表的なものとして、次の 3 類型について分析の対象とする。 <ul style="list-style-type: none"> (1) 「移動＋移動型」の連携サービス (2) 「移動＋固定型」の連携サービス (3) 「料金統合請求型」の連携サービス <p>3 類型の連携サービスのそれぞれについて、NTT、KDDI 及びソフトバンクの各グループ内における戦略的な連携の実態を把握するため、グループ内・外の提携事業者数等の調査を行っており、これを踏まえて、当該連携サービスを積極展開している事業者又は企業グループが、</p>

	<p>移動系通信や固定系通信等の各市場の競争環境にどのような影響を及ぼしているかを分析するとともに、併せて企業グループのグルーピングの基準を明らかにすることとした。</p> <p>3.3 「料金統合請求型」の連携サービスの分析 (2) NTT ファイナンスによるビリングサービスの事業規模等 NTT ファイナンスの契約実行高は、2013 年度は順調に推移、同年度末で約 5 兆 7,000 億円となった(2012 年度末は、約 4 兆 2,000 億円)。 NTT ファイナンスの同年度における契約実行高を、2012 年度における NTT グループの 4 社 (NTT 東西、NTT ドコモ及び NTT コミュニケーションズ) の電気通信事業収益の約 7 兆 1,700 億円と比べると約 6 割を占めることとなる。 一方、事業者アンケートによれば、NTT ファイナンスの累計請求額の大半はグループ内取引によるものであり、グループ外取引は金額的にグループ内に及ばないことが分かった。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 今回新たに連携サービスの一つとして「料金統合請求型」のサービスが取り上げられたことに賛同します。ただし、移動系通信や固定系通信等の各市場の競争環境に及ぼす影響を分析するという今回の分析主旨においては、本評価結果案で示された分析に加え、当該サービスに係る各市場への影響分析が必要と考えます。特に、今回の分析で取り上げられている、複数の市場で圧倒的なシェアを持つ事業者同士が連携する場合において、その影響力の多寡を分析頂くことを要望します。分析の内容としては例えば、同サービスが利用者のサービス選択にどのような影響を及ぼすのか等についての分析が適当と思料します。 <p>また、NTT ファイナンス株式会社殿の累計請求額の大半はグループ内取引によるものだという結果より、同社のビリングサービスはグループ外の企業に広く浸透していないと想定されることから、当該サービスがグループ内外問わず広く公平に取引がなされていない懸念がある点について指摘すべきと考えます。</p> <p>【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】</p>	
意見 2-31	<p>ビリングサービスの実施に伴い、NTT ファイナンスの料金回収費の原価が上昇しているのは、2014 年度の接続料の改定に係る意見募集で NTT 東・西が主張した「NTT ファイナンスへの料金業務の移管が、コスト削減や業務の効率化を見込んで実施」とする意見と反する結果になっている。現時点において「<u>コスト削減や業務の効率化が裏付けられない NTT グループの料金統合請求は、NTT グループの一体化により利用者の困り込みを図り、市場支配力を高めるための施策ではないか。</u></p>	
	<p>○第 1 編第 1 章 p49 3. 3 (3) ビリングサービスに係る競争事業者の負担</p> <p>【総務省案】</p> <p>② ビリングサービスのシステム開発等に伴う手数料の上昇料金回収手数料については、ビリングサービスの実施に伴い、NTT ファイナンスにおいて料金請求・料金収納等に係るシステムの開発が行われた結果、図表 1-44 のとおり当該システムの開発費用等の影響により、NTT 東西が NTT ファイナンスへ支払う手数料を含む平成 24 年度の料金回収手数料の原価が前年度に比べ上昇することとなった。</p>	<p>【考え方 2-31】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTTファイナンスへの料金業務の移管は、単年度でのコスト削減等を見込んだものではなく、経年的なコストの削減や業務効率化を見込んで実施するとの説明を受けているところ。 ・ このビリングサービスに関しては、平成24年3月23日付けで総務省からNTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ及びNTTファイナンスに対して、「NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ及びNTTドコモの電気通信役務の料金等に係る業務をNTTファイナンスへ移管するこ

【図表 I-44】 料金回収手続費等の原価

	NTT東			NTT西		
	2012年度 (平成24年度)	2011年度 (平成23年度)	増減	2012年度 (平成24年度)	2011年度 (平成23年度)	増減
手続費原価	526億円	449億円	+77億円	545億円	463億円	+82億円
システム関連費用	108億円	75億円	+33億円	95億円	55億円	+39億円
その他※	418億円	374億円	+44億円	450億円	407億円	+43億円

【意見】

・ ビリングサービスの実施に伴い、NTT ファイナンスでのビリングシステムの開発が行われた結果、NTT 東・西が NTT ファイナンスに支払う手数料を含む料金回収費の原価が上昇している旨の記述がありますが、これは、2014 年度（平成 26 年度）の接続料の改定に係る意見募集において NTT 東・西が主張した「NTT ファイナンスへの料金業務の移管が、コスト削減や業務の効率化を見込んで実施」とする意見と反する結果になっていると考えられます。

現時点において「コスト削減や業務の効率化」が裏付けられない NTT グループの料金統合請求は、NTT グループの一体化により利用者の困り込みを図り、市場支配力を高めるための施策であると想定されます。【KDDI 株式会社】

と等に関する要請」として、電気通信事業法等の趣旨が引き続き確保されるよう、各社において講ずべき措置についての要請を行っています。総務省では、毎年度当該措置の状況についての報告を受けており、その要請の趣旨を満たす措置が講じられているか否かの観点から、報告内容の精査とNTT持株や各事業会社等に対するヒアリングを行い、報告内容の妥当性等を確認しています。その結果、要請の趣旨を満たすための一定の措置が講じられていることが確認できており、直ちに追加の措置が必要とは認められないものの、各社においてこれらの措置が徹底されない場合には、規制等の趣旨に抵触するおそれがあることから、当分の間、当該措置の徹底について、その状況を引き続き注視することとしています。

- ・ 競争評価でも上記方向等を踏まえて、引き続き同サービスが市場に与える影響について注視し、その動向を踏まえて分析・評価に取り組んでまいります。

意見 2-32

NTT グループがバンドル割引を実施することや、料金統合請求での割引等を行うことを容認すれば、現時点で世界でも類を見ない市場支配力を誇る NTT の固定系・移動系両市場におけるシェアがさらに高まり、市場の集中が進むことに留意すべき。少なくとも諸外国における「料金統合請求サービス」や「バンドル・サービス」については、固定・移動市場でのトップシェア事業者同士によって提供されている例はない。FTTH 市場とモバイル市場双方でドミナント事業者同士のバンドル・サービスが提供された場合の各市場に与える影響についても徹底的に分析すべき。

○第1編第1章p52 3.3(5)「料金統合請求型」の連携サービスをめぐる諸外国の動向

【総務省案】

・ 主要な先進国6か国の料金統合請求サービスの実施状況を示したのが図表 I-46 である。諸外国においても料金統合請求サービスは広く実施されているが、一部の例外を除いてどれも「移動+固定型」の連携サービス（バンドル・サービス）に付随して提供されている。したがってバンドル・サービスに基づく割引事例は各種事例あるものの、料金統合請求サービス独自の割引を行っている事例はない。
他方で、日本においてはグループごとに性格が異なる。NTT グループは移動系・固定系事業者とは別に料金統合請求サービスのみを行う会社が存在する。KDDI グループはバンドル・サービスと料金統合請求サービスを別個のサービスとして、それぞれに割引を設けている。ソフトバンクグループは諸外国の事例と類似しており、料金統合請求サービス独自の割引は設けていない。

【考え方 2-32】

- ・ 諸外国における事業者の提携や合併の動向については、競争評価2013案第1編第1章 3.1(8)③ (p36)以降、同3.2(5)③ (p44)以降、同3.3(5) (p52)等で、また、NTTグループとのシェアの比較は同3.2(5)④ (p45)以降で分析を行っているところです。
- ・ また、連携サービスのうち、「移動+固定型」の連携サービスの影響については、競争評価2013案の第1編第1章 3.2(2) (p38)以降で分析しているとおりであり、FTTH市場とモバイル市場双方で市場に与える影響について分析すべきとの御意見については、今後の分析・評価の参考とさせていただきます。

【図表 I-46】 諸外国の「料金統合請求型」サービス実施状況

国	移動系事業者	競合先 (固定系事業者)	料金統合請求サービス		バンドル・サービス (「割引+割引」型の高級サービス)		備考
			実施	割引	実施	割引	
米国	Verizon Wireless	Verizon Communications	×	—	○	-9/10月	料金統合請求サービスは2010年に廃止。
		Comcast	×	—	○	—	固定サービスはComcastより、移動体サービスはVerizon Wirelessが料金請求・回収を実施。
		Time Warner	×	—	○	—	最大400分の移動体サービス無料の「バンドル・サービス」を提供。インターネットは別料金。
		Century Link	○	×	○	—	Verizon Wirelessの固定系事業者として料金回収代行を再販業者を実施。
	AT&T Mobility	AT&T	△	—	○	-8/5月	移動系との料金請求統合は廃止。固定系間とは異なる。
英国	Virgin Mobile (EEのMVNOを利用したMVNO)	TalkTalk	×	—	○	-8/5月	AT&T Mobilityの公式再販業者として料金回収代行を再販業者を実施。
		Virgin Media	○	×	○	-6/10月	AT&T Mobilityの公式再販業者として料金回収代行を再販業者を実施。
米国	Talk Talk Mobile (VerizonのMVNOを利用したMVNO)	TalkTalk	×	—	○	-8/5月	同サービスユーザーに提供。料金請求内容変更のユーザーサポートは同一。
米国	Virgin Mobile (EEのMVNOを利用したMVNO)	Virgin Media	○	×	○	-6/10月	2014年5月に新たなクラウドプレイ及び英国初の固定・移動体料金統合請求サービスの開始を発表。
仏国	Orange	Orange	○	×	○	-6/3月	—
韓国	Deutsche Telecom	Deutsche Telecom	○	×	○	-6/5月	—
韓国	KT	KT	○	×	○	—	2012年5月より、固定・移動通話サービスの料金統合請求補助アプリ「OranSマナー」を運用開始。
日本	NTTドコモ	NTT東日本、NTT西日本	○	×	×	—	料金統合請求サービスの実施主体はNTTファイナンス。
		KDDI	○	×	○	—	KDDI内の料金統合請求サービスを受けている場合、JCOMとの間サービスは併用可能。
	KDDI	JCOM	○	×	○	—	スマホ標準ごとの場合、JCOMとの間サービスは併用可能。
日本	ソフトバンクモバイル	ソフトバンクモバイル	○	×	○	—	スマホ標準ごとの場合、JCOMとの間サービスは併用可能。

【意見】

・ 諸外国において「バンドル・サービスに基づく割引事例は各種事例あるものの、料金統合請求サービス独自の割引を行っている事例はない」との記述がありますが、諸外国の事例と同様に NTT グループがバンドル割引を実施したり、料金統合請求での割引等を行うことを容認すれば、現時点で世界でも類を見ない市場支配力を誇る NTT の固定系・移動系両市場におけるシェアがさらに高まり、市場の集中が進むことに留意すべきです。
各国との比較においては、以下の例のとおり、それぞれの市場構造や採用された競争政策の歴史的経緯の違いなどを踏まえた分析をすることが必要と考えます。

米国の例：

・ 民間の通信事業者である AT&T が構造分離され、長距離通信を主事業とする新 AT&T と、7つ（現在は4つ）のベル系地域電話会社 RBOC に分割された上で、それぞれの業務エリアにおいて RBOC が CATV と直接的に競合する形で設備競争が実現し、且つ、固定ブロードバンド、モバイル市場各市場のドミナント事業者が自社のサービスと連携しているケースは相対的に少ない。

韓国の例：

・ 固定ブロードバンドのドミナント事業者（KT）とモバイルのドミナント事業者（SKT）は異なる事業者であり、モバイルのドミナント事業者である SKT はその前身が旧国営の KT であり、KT は競争政策によりモバイル部門を SKT に売却し、完全民営化が図られた経緯がある。

少なくとも諸外国における「料金統合請求サービス」や「バンドル・サービス」については、固定・移動市場でのトップシェア事業者同士によって提供されている例はありません。
従って、FTTH 市場で支配的な NTT 東・西とモバイル市場で支配的な NTT ドコモが、バンドル・サービスを提供する場合、モバイルを含めた市場全体の流動性が著しく制限され、さらに両者のシェアを一層高める恐れがあります。FTTH 市場とモバイル市場双方でドミナント事業者同士のバンドル・サービスが提供された場合の各市場に与える影響についても徹底的に分析すべきと考えます。【KDDI 株式会社】

(13)「料金統合請求型」の連携サービス／②NTTグループ以外の料金統合請求型サービスの分析の必要性

意見 2-33	<p>「料金統合請求型」の連携サービスでは、NTTファイナンスの契約実行高等や同社によるビリングサービス全体の現状を言及することのみに留まり、<u>他社の「料金統合請求型」の連携サービスはほとんど示されていない。各社の料金統合請求サービスを含めた競争市場に与える影響の分析・評価が必要ではないか。</u></p>	
2-33-1	<p>○第1編第1章 p47 3. 3 「料金統合請求型」の連携サービスの分析</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「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」において、「料金統合請求型」の連携サービスについて取り上げておりますが、NTTファイナンス社の契約実行高等、料金統合請求以外の請求サービスを含んだNTTファイナンス社によるビリングサービス全体の現状を言及することのみに留まっており、分析・評価の対象となるべき各社の「料金統合請求型」の連携サービスについてはほとんど示されておられません。また、料金統合請求そのものが競争市場に与える影響や、KDDI 殿による料金統合請求に伴う割引サービスが競争市場に与える影響についても分析・評価されておられません。仮に、今後も、料金統合請求を企業グループにおける連携サービスの一類型として取扱うのであれば、こうした影響の有無等を明らかにしていただいた上で、分析・評価を実施していただきたいと考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p> 	<p>【考え方 2-33】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「料金統合請求型」の連携サービスについては、各グループにおけるサービスの実態や規模を考慮して、競争評価 2013案第1編第1章 3.3 (p47) 以降のとおり、NTTファイナンスによるサービスがグループ連携に与える影響を中心に分析しました。御意見を頂いた他社グループ等の分析については、引き続きその規模や動向について注視し、状況を踏まえて取り組んでまいります。
2-33-2	<p>○第1編第1章 p50 3. 3 (4) その他のビリングサービスに係る留意事項</p> <p>【総務省案】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTグループの料金業務の集約については、サービス開始当初からNTTグループの経営資源的な統合につながるとして、公正競争確保の観点から、競争市場に与える影響への懸念が存在していた。 <p>総務省においても、NTTを通じて事実関係等の確認を行い、2012年(平成24年)3月、日本電信電話株式会社等に関する法律(NTT法)や事業法をはじめとする規制等の趣旨を踏まえれば、ユニバーサルサービス責務、公正競争確保等の観点から課題が認められたため、サービス開始に当たり講ずべき各種措置等の要請を行い、その措置内容について、毎年報告を求めているところである。</p> <p>なお同サービスについては、総務省で2012年度から運用している「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」等でも競争事業者から課題が指摘されており、引き続き検証等が行われている。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTファイナンス殿による通信サービス等料金の請求・回収業務の実施にあたっては、総務省からの「貴社が提供する電気通信役務の料金等に係る業務をNTTファイナンス株式会社へ移管すること等に関して講ずべき措置について(要請)」(総基事第32号 平成24年3月23日)を受け、必要な措置を報告し、これに従って適切な業務運営を行っているとともに、昨年7月に総務省殿に対し報告した措置の内容をひきつづき徹底し、公正競争の確保について、厳正に対処していく考えです。 <p>また企業グループ内の料金統合請求は、本来、お客様利便性の観点から必要なものであ</p>	

	り、その点において、事業者間の差異はないものと認識していますが、仮に、今後も料金統合請求を企業グループにおける連携サービスの一類型として取扱うのであれば、一部の事業者が実施している割引サービスを伴う料金統合請求が競争市場に与える影響についての分析・評価も必要と考えます。【西日本電信電話株式会社】	
--	--	--

(14) 競争評価の指標の拡充

意見 2-34	<p><u>企業グループによる連携サービスや競争力の源泉である周波数シェア等による分析の必要性は従来から指摘しており、評価指標の多様化については賛同。</u>ただし、収益シェアは、各グループの構造等が異なるため、比較対象として適切な収益シェアを算出することは困難ではないか。また、端末シェアは、スマートフォンやルータ等がハブとなり、その他の各種デバイスはスマートフォンやルータ等を經由してネットワークに接続する等の利用実態があり、競争評価の指標とする上で課題が存在する。</p>	
	<p>○第1編第1章p54 4.2(2)新たな評価指標の導入 【図表I-48】移動系通信市場における評価指標</p> <p>【総務省案】 これまでの競争評価においては、基本的に各個社別のサービスシェアのみを評価指標としてきたところであるが、今後はグループ化の影響を考慮していく場合には、各グループ別の特徴のある取組実態を踏まえると、多様な指標による評価を検討する必要がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社は企業グループによる連携サービスや競争力の源泉である周波数シェア等による分析の必要性を訴えてきたところであり、評価指標の多様化については賛同致します。 「収益シェア」については、固定と移動を兼業している事業者が存在したり、グループ内で役割分担をしている事業者が存在することを踏まえると、比較対象として適切な「収益シェア」を算出することが困難であり、指標として不適切と考えます。当社は自社で提供している上位レイヤサービスの収益も全て含みますが、KDDI グループ殿は固定との按分が不明確であり、何がどのように移動体の収益に含まれるのか明らかにすべきであり、ソフトバンクグループ殿は上位レイヤをヤフー殿等の他事業体で提供しており、比較するのであれば、それらグループの収益も含めるべきですが、正確にどの収益までを含めるかを決定することは困難だと考えます。 また、端末シェアについては、IoT やウェアラブル端末の普及により、スマートフォンやルータ等がハブとなり、その他の各種デバイスはスマートフォンやルータ等を經由してネットワークに接続することや、BWA はメーカ製ノート PC やルータとして出荷される場合もあり、競争評価の観点で指標とする上では課題が存在します。例えば、Wireless City Planning 殿は大部分の端末をソフトバンクモバイル殿の端末と共用していると認識しており、この場合 Wireless City Planning 殿のシェアがほぼゼロのようにカウントされることはいかにも不合理であると考えます。【株式会社 NTT ドコモ】 	<p>【考え方 2-34】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価の分析に係る指標拡充に対する賛同意見として承ります。なお、御意見を頂いた課題等については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。事業者の協力を得ながら分析手法等について引き続き検討させていただきます。
意見 2-35	<p><u>周波数の保有量は指標として不適切。</u>工場の生産能力と同様に「潜在力」の一つに過ぎず、直ちに支配力の有無に繋がるものではない。新たな指標として、NTT 東・西が保有するボトルネック設備や顧客基盤等を検討すべき。</p>	
	<p>○第1編第1章p54 4.2(2)新たな評価指標の導入</p>	<p>【考え方 2-35】</p> <ul style="list-style-type: none"> 各移動系通信事業者において、同一グループ内の他の事

【総務省案】

- これまでの競争評価においては、基本的に各会社別のサービスシェアのみを評価指標としてきたところであるが、今後はグループ化の影響を考慮していく場合には、各グループ別の特徴のある取組実態を踏まえると、多様な指標による評価を検討する必要がある。

【図表 I-48】 移動系通信市場における評価指標



【意見】

- 競争政策における「現時点での市場支配力」を図る指標として、周波数の保有量を用いることは適切ではありません。市場への影響については、工場の生産能力と同様に「潜在力」の一つに過ぎず、直ちに支配力の有無の指標とするのは適切ではありません。
なお、新たな指標として、NTT 東・西が保有するボトルネック設備や顧客基盤等を検討すべきと考えます。【KDDI 株式会社】

業者との周波数の共用を通じて、サービスの差別化を図っている実態があります。周波数の保有量や使用状況が市場競争に対して影響を与えていることに鑑みれば、周波数の保有状況を評価指標の一つとして分析を行うことは適当と考えています。

- なお、周波数と契約数の連動性については、御指摘のとおり、周波数の保有量がそのまま契約数に直結するものではないとしても、考え方2-17で示しているように、周波数割当と契約数の推移には一定の相関関係があるものと考えております。
- また、ボトルネック設備の保有状況をグルーピング基準に盛り込むことについては、競争評価2013案第1編第1章2.3(p19)以下の記載のとおりです。

(15) その他／契約数の重複排除について

意見 2-36	<p>「KDDI、ソフトバンク各グループのグループ会社内契約数の重複を排除する」ことについては、理由等の詳細な記述がないが、仮に、携帯電話+BWA 等のように1台の端末での複数回線の利用、同一利用者による複数契約等を踏まえたものであれば、各々に周波数割当てが行われていることを踏まえると、束ねる蓋然性に乏しく、不適当ではないか。</p>
○第1編第1章p54 4.2(1) 移動系通信市場における市場シェア算定の適正化	<p>【総務省案】 KDDI、ソフトバンク各グループのグループ会社内契約数の重複を排除すると、シェアが変動し、それまでの NTT ドコモ>ソフトバンクグループ>KDDI グループの順から、NTT ドコモ>KDDI グループ>ソフトバンクグループの順となる。</p> <p>【意見】 「KDDI、ソフトバンク各グループのグループ会社内契約数の重複を排除する」ことについて、理由等の詳細な記述がございませんが、仮に、携帯電話+BWA のデュアルサービス等に</p>

【考え方2-36】

- 競争評価2013案第1編第1章4.2(1)(p54)の移動系通信市場の市場シェアの適正化については、同一利用者の複数契約等を名寄せするものではなく、例えば、+WiMAX等のサービスにより、グループ内の複数の電波を利用することで、一つの契約が重複して計上されることを排除するもので、基本的に契約単位により契約数の把握を行うというこれまでの手法を変更するものではありません。

	<p>については、端末が1台であることや同一利用者が契約していることを理由に排除するのであれば、端末が仮に1台あるいは利用者が1人であったとしても複数サービスを契約している事実には何ら変わりはありません。</p> <p>また、それぞれのサービスのために周波数割当てが行われていることを踏まえても、1契約として評価する蓋然性に乏しく、誤解が生じるため不相当と考えます。【株式会社NTTドコモ】</p>	
--	---	--

3. 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関連

(1) 移動・固定の補完性・代替性に対する意見（更なる検証が必要）

意見3-1	<p><u>移動系超高速ブロードバンドに関して、現状では固定系と同列に扱う水準には至っていないとの考え方が示されたことに賛同する。固定系と移動系はその個別の特徴により使われ方・役割が区別されることから、一方に傾注することなく、引き続き両輪で競争を促進していくべき。</u></p>
	<p>○第1編第2章p71 1. 3 (4) 移動系と固定系のサービス間の代替性 p74 1. 4 (4) 移動と固定の代替性 p95 3. 2 (1 5)</p> <p>【総務省案】 1.3 分析の対象 【図表Ⅱ-18】 移動系に集約しない理由、固定系インターネットを利用しない理由 (略)</p> <p>1.4 テーマ選定に係る考え方及び利害関係者の主な意見 (4) 移動と固定の代替性</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013では、前述の「FTTHとCATVインターネットの代替性」でも触れたように、通信速度に関するサンプル調査を行ったが、その結果、移動系については、一部150Mbpsという高速サービスが開始されているものの、3G回線のみならずLTE回線においても、固定系超高速ブロードバンドサービスの通信速度を下回るという結果が出ている。 また、競争評価2013の利用者アンケートにおいて、固定系の利用者、固定系と移動系の併用者に対して、移動系のみを集約しない理由について質問を行ったところ、通信の接続や速度の安定性を理由に挙げた者が最多である等の結果が出ている。以上を踏まえれば、移動は固定の補完にはなり得ても、代替にはなり得ないのが現状であり、その状況を踏まえて分析を行うこととする。 <p>3.2 市場評価の精緻化 (15) 移動系超高速ブロードバンドサービスの普及が進む反面、そのサービス品質は、現状では固定系と同列に扱う水準には至っていない。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 今回、移動系超高速ブロードバンドについて「現状では固定系と同列に扱う水準には至っていない」との考え方が示されたことに賛同します。本評価結果案中のアンケートにおいて、移動系に集約しない理由として「固定系サービスは通信の接続、速度等が安定している」が最も選択されているという結果からも分かる通り、固定系ブロードバンドが家庭で選択される理由としては、大容量かつ高精細な映像利用等においても安定的に通信を行うことが可能であるという点が想定されます。従い、主に屋外での利用を特徴とし、速度においては固定系に劣後する移動体と、屋内での安定的な通信を特徴とする固定系ブロードバンドとは、利用者の視点からも別サービスとして認識されているものと考えます。 <p>また、上記結果より、固定系と移動系はその個別の特徴により使われ方・役割が区別されることから、いずれか一方に傾注することなく、引き続き、両輪で競争を促進していくべきと考えます。</p> <p>【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】</p>

意見 3-2	<p><u>移動系が固定系の補完であるとする前提は競争状況の実態に即したのではなく、その考え方を十分に検証する必要がある。</u> <u>今後行われる定点的評価でも、移動系と固定系の補完性・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た上で、消費者の視点に立って競争状況を評価すべき。</u></p>	
3-2-1	<p>○第1編第2章 p61 1. 2 (2) 競争評価におけるブロードバンド分析</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「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」において、「競争評価においては、固定系サービスがブロードバンド市場の中心であり、移動系はあくまでもその補完であるとの前提に立つ。」とありますが、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、実際に利用者アンケート(P70)においても、既に2割の利用者が移動系通信のみを利用しており、その3分の2は「移動系のサービス品質で十分」と回答しています。さらに、移動系超高速ブロードバンドの普及(P68)においても、固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数の伸びが鈍化している中で、移動系超高速ブロードバンドサービスの契約数は大きく増加してきており、今後も増加していくことが見込まれることを踏まえると、固定系サービスがブロードバンド市場の中心ではなく、移動系が固定系の代替として普及していくものと考えられます。また、スマートフォンやタブレット端末の普及拡大を踏まえると、固定系超高速ブロードバンドサービスが移動系超高速ブロードバンドサービスの補完として利用されていると考えられます。 <p>したがって、移動系が固定系の補完であるとする前提そのものが競争状況の実態に即したものは言えず、当該前提の考え方から十分に検証していただく必要があると考えます。今後行われる定点的評価においても、移動系と固定系の補完性・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た上で、消費者の視点に立って競争状況を評価すべきであると考えます。【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>【考え方 3-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> 移動・固定の代替性・補完性については、競争評価2013案第1編第2章 1.4(4) (p74) 以下の記載のとおり、移動系通信の通信速度は固定系通信の通信速度を下回っていること、また利用者アンケートにおいて、移動系通信のみに集約しない理由として、通信の接続や速度の安定性を理由に挙げた者が最多であること等から、2013年度時点では代替性があるとははいえず、補完性にとどまるとの分析を行ったものです。 移動・固定の代替性等については、今後も技術の進歩、サービス提供や利用の実態を注視し、御意見を参考に分析・評価をまいります。
3-2-2	<p>○第1編第2章 p61 1. 2 (2) 競争評価におけるブロードバンド分析、 p68,70 1. 3 (3) 移動系超高速ブロードバンドサービスの普及</p> <p>【総務省案】</p> <p>(2) 競争評価におけるブロードバンド分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価においては、固定系サービスがブロードバンド市場の中心であり、移動系はあくまでもその補完であるとの前提に立つ。(中略) 超高速ブロードバンドサービスを見ると、移動系のサービスは固定系のものに比べてサービス品質が大きく劣位している。 <p>(3) 移動系超高速ブロードバンドサービスの普及</p> <ul style="list-style-type: none"> LTEとBWAからなる移動系超高速ブロードバンドサービスは、2010年以降に急拡大し、契約数ベースでは、FTTHとCATVインターネット(通信速度下り30Mbps以上)の両アクセスサービスの契約数を合計した固定系超高速ブロードバンドサービスの契約数を大きく上回る。 移動系通信のみ利用者の3分の1(67%)は、「移動系のサービス品質で十分」と回答している。 	

	<p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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4,560万（平成25年12月末）と、FTTHユーザ約2,500万（平成25年12月末）を超えて急増しており、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・WiMAX等のみで十分というユーザが増加し、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。 <p>今回の「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」においても、超高速ブロードバンドサービス契約数では移動系が固定系を大きく上回って推移していること、また超高速ブロードバンドサービスの利用意向（現在の利用者＋将来の利用希望者）として、移動系通信のみ利用者の3分の2（67%）が、「移動系のサービス品質で十分」と回答していることを踏まえ、通信速度等、供給サイドの視点による分析のみならず、ユーザの視点に立った利用実態等も含めて幅広く分析することで、移動系超高速ブロードバンドサービスと固定系超高速ブロードバンドサービスとの間の代替性について、評価・分析して頂きたいと考えます。【西日本電信電話株式会社】</p>	
--	---	--

(2) CATV と FTTH の代替性／①代替性に対する賛成意見

意見3-3	<u>CATV インターネットにFTTH との代替性を認め、評価・分析することに賛同する。</u>	
	<p>○第1編第2章p66 1. 3 (1) 分析対象とするブロードバンドサービスの種別 【図表Ⅱ-11】超高速ブロードバンドサービスのサービス品質</p> <p>【総務省案】</p> <p>公正競争レビュー制度の起点となった2010年以来、移動系超高速ブロードバンドサービスの普及や「移動＋固定型」の連携サービスを契機としたFTTH・CATVインターネット間のサービス代替等の市場環境に対応した、よりスコープの広い分析対象が適切である。さらに、図表Ⅱ-11のとおり、CATVインターネットの上位サービス（最大通信速度160Mbps）は、FTTHサービスと十分に対抗しうる通信品質を確保していることがわかった。すなわち、超高速ブロードバンドサービスの中で、CATVインターネットがFTTHと代替しうる事が分かった。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ CATVインターネットにFTTHとの代替性を認め、評価・分析することに賛同致します。 【株式会社NTTドコモ】 	<p>【考え方3-3】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ CATVインターネットとFTTHの代替性の分析についての賛同意見として承ります。 ・ CATVインターネットとFTTHの代替性については、競争評価2013案第1編第2章1.4(3)(p73)に示したとおりですが、今後も技術の進歩、サービス提供や利用の実態を注視して、分析してまいります。

(3) CATV と FTTH の代替性／②代替性に対する反対意見（別市場として考えるべき）

<p>意見 3-4</p>	<p><u>競争政策上では FTTH と CATV は別市場と捉えるべき</u>。また、市場における事業者の支配力の分析及び政策措置は、地域毎ではなく全国レベルで見るとすべき。NTT 東西が保有する光アクセス設備の過度のオープン化は、設備競争事業者の投資インセンティブを削ぐことになるため、慎重な対応が必要。</p>
	<p>○第1編第2章 p66 1. 3 (1) 分析対象とするブロードバンドサービスの種別 p77 2. 1 (2) 地域ブロック分析の方法</p> <p>【総務省案】</p> <p>1. 3 (1) 分析対象とするブロードバンドサービスの種別</p> <p>② FTTH と CATV インターネットの比較</p> <ul style="list-style-type: none"> 公正競争レビュー制度の起点となった 2010 年以来、移動系超高速ブロードバンドサービスの普及や「移動+固定型」の連携サービスを契機とした FTTH・CATV インターネット間のサービス代替等の市場環境に対応した、よりスコープの広い分析対象が適切である。 <p>さらに、図表 II-11 のとおり、CATV インターネットの上位サービス（最大通信速度 160Mbps）は、FTTH サービスと十分に対抗しうる通信品質を確保していることがわかった。すなわち、超高速ブロードバンドサービスの中で、CATV インターネットが FTTH と代替しうるということが分かった。</p> <p>2. 1 (2) 地域ブロック分析の方法</p> <p>これまでの競争評価等のブロードバンド市場環境分析と比較した、地域ブロック分析の方法の特徴は、次の3点に要約される。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 設備競争をサービス競争と並列で分析対象とする。 ② 固定系の超高速ブロードバンドサービスが主な分析対象であり、移動系の同サービスは固定系の補完として位置付ける。 ③ 全国に加えて地域ブロックを分析単位とするとともに、できる限り市区町村単位での各ブロックでの競争状況の明確化を図る。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 超高速ブロードバンドのインフラ普及の観点から、FTTH や CATV の回線敷設状況を地域毎に分析することは適切であると考えますが、競争政策を策定する前提としての市場として扱う場合には、FTTH と CATV は別市場と捉えるべきです。 <p>また、市場における事業者の支配力の分析及び政策措置は、地域毎ではなく全国レベルで見るとすべきと考えます。</p> <p>なお、NTT 東・西が保有するボトルネック設備である光アクセス設備の過度のオープン化は、スケールメリットのない設備競争事業者の投資インセンティブを削ぐことになるため、慎重な対応が必要です。【KDDI 株式会社】</p> <p>【考え方 3-4】</p> <ul style="list-style-type: none"> CATV インターネットと FTTH の代替性については、競争評価 2013 案第 1 編第 2 章 1.4(3) (p73) に示したとおり、代替しうる通信速度の結果が示されたこと、au スマートバリュー中の固定系サービスとして、CATV インターネットと FTTH が一定の比率で選ばれ続けており、順調に増加しているという推移が見られること、利用者アンケートにおいて、双方向のサービス変更が行われているとの結果が示されたことを踏まえて判断し、双方が競合関係にあるとして分析を行ったものです。 また、地域における競争状況に係る分析については、競争評価 2013 案第 1 編第 2 章 1.4(5) (p74) に示したとおり、競争評価 2012 で都道府県別の FTTH サービスの競争状況を設備競争や事業者間取引の観点から分析した結果、都道府県単位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道府県では競争状況に類似点が見られたことを踏まえ、競争状況に特徴がある 4 つの地域ブロックを取り上げて分析を行うこととしたものです。なお、固定系ブロードバンド市場や FTTH 市場に係る全国ベースでの分析については、例年に引き続き定点的評価で行っています。 なお、NTT 東西の光アクセス設備等のオープン化に関しては、競争評価 2013 案第 1 編第 2 章 2.2 (p78) 以降で設備競争とサービス競争の分析をそれぞれ行ったほか、定点的評価でも同様の視点による分析・評価を行っています。

意見 3-5	<p>弊社（J:COM）は以前の意見書で、J:COM グループのCATV アクセスサービスが直接的な競合にある旨言及したが、この意見は、<u>KDDI と J:COM の商品・サービスが競合関係にあるという事実を述べたに過ぎない。弊社意見を FTTH と CATV インターネットの代替性の根拠として引用することには違和感がある。</u></p>	
	<p>○第1編第2章 p73 1. 4 (3) FTTH と CATV インターネットの代替性</p> <p>【総務省案】</p> <p>・ <考え方></p> <p>品質面から考えると、競争評価 2013 に関して行った通信速度に関する民間事業者によるサンプル調査によれば、CATV インターネットが FTTH と代替しうる通信速度を示したという結果が出ている。また、「移動+固定型」の連携サービスの代表例である au スマートバリュー中の固定系サービスとして、CATV インターネットと FTTH が一定の比率で選ばれ続けており、順調に増加しているという推移が見られること、また、競争評価 2013 で実施した利用者アンケートにおいても、CATV インターネット、FTTH 間で双方向のサービス変更が行われているとの結果が示されたことを踏まえ、利用者のサービス選択として FTTH と CATV インターネットは競合関係にあるものとして、分析を行うこととする。</p> <p><主な意見></p> <p>NTT 東西からは、～（略）～また、J:COM からは、KDDI グループの FTTH アクセスサービスと J:COM グループの CATV アクセスサービスが直接的な競合にあると言及があった。（以下略）</p> <p>【意見】</p> <p>・ 以前弊社が提出した意見書において、弊社は上述のとおり言及しましたが、この意見は、そもそも FTTH と CATV の代替性を主張するためのものではなく、当該「総務省案（実施細目 2013（案）」において、弊社が KDDI の企業グループとして整理されている記述に対する反論の根拠として、『KDDI と J:COM は資本関係にあっても、商品・サービスにおいて、実際には直接的な競合関係にある』という事実を述べたに過ぎません。</p> <p>従いまして、本「総務省案」における本抜粋は、弊社が当時申し述べた意見の本旨を正確に反映したものではないと感じておりますので、弊社意見を FTTH と CATV インターネットの代替性の根拠として引用することには違和感を禁じえません。【株式会社ジュピターテレコム】</p>	<p>【考え方 3-5】</p> <p>・ 競争評価2013案第1編第2章 1.4(3) (p73) 以下の記載のとおり、実施細目2013に係る意見募集（2013年10月5日～11月5日）に寄せられた意見中の「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。」との記述に基づくものです。利用者が、両サービスを選択的関係として捉えている実態を踏まえて、代替性を示す事象として引用させていただきました。</p>
意見 3-6	<p><u>固定系通信市場における事業者間取引や設備競争といった観点での分析に当たっては、回線種別毎の開放状況を分析する必要があり、FTTH 単独や ADSL の事業者数の分析・評価を行うべき。また、CATV は、FTTH とは異なる競争環境、市場環境にあることから、CATV インターネットと FTTH はそれぞれ個別の市場として扱うことが適当。</u></p>	
	<p>○第1編第2章 p86 2. 3 サービス競争の動向 (5) サービス提供事業者数 p95 3. 2 市場評価の精緻化 (13)</p> <p>【総務省案】</p> <p>2.3 サービス競争の動向 (5) サービスの提供事業者数 各地域ブロックの市区町村において、設備投資又は事業者間取引によってサービスを提供している事業者数について、上記の 2.2 (3) と同じルールでマッピングを行った。さらに、地域ブロック毎にその結果を集計している。</p> <p>3.2 市場評価の精緻化</p>	<p>【考え方 3-6】</p> <p>・ 固定系通信市場については、定点的評価で固定系ブロードバンド市場全体、そして特に中心的な市場であるFTTH市場について分析・評価を行っています。</p> <p>・ 競争評価2013案では、特にFTTHとCATVインターネットサービスについて、固定系超高速ブロードバンド市場として、代替関係がうかがえること（考え方3-3）等から、その利用実態を踏まえて総合的に分析を行うこととしたものです。FTTH単独やADSLの事業者数に関する分析・評価</p>

	<p>(13) これまでの競争評価では、固定系ブロードバンドサービスの部分市場として専ら FTTH 市場の分析に注力してきた。固定系超高速ブロードバンドサービスのサービス競争を分析対象としたのは、本戦略的評価が初めてのことである。FTTH と CATV インターネット（通信速度下り 30Mbps 以上）の需要の代替性が進む中、国際比較可能性にも配慮しつつ、固定系超高速ブロードバンドサービスを FTTH と並ぶ部分市場とするかを検討していく必要がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 本評価結果案においては、CATV インターネットを含めた超高速ブロードバンドサービスの地域別提供事業者数について分析がなされている一方で、FTTH 単独の提供事業者数については分析されていません。しかしながら、固定系通信市場における事業者間取引や設備競争といった観点での分析に当たっては、回線種別毎の開放状況を分析する必要があると考えます。さらに、ADSL においてもその提供事業者数を調査し、FTTH と ADSL の提供事業者数の比較を通して、FTTH の競争進展状況や参入障壁の有無について分析することが有効と考えます。そうした精緻な分析により、FTTH 市場への参入環境が十分整っているのか、また、サービス競争が真に進展しているのかについて評価すべきと考えます。 <p>また、CATV 事業者は、映像を中心に事業展開を行っている点、実質的な地域独占になっている点等を踏まえると、通信サービスを主体とした FTTH とは異なる競争環境、市場環境にあることから、CATV インターネットと FTTH はそれぞれ個別の市場として扱うことが適当と考えます。</p> <p>【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】</p>	<p>を行うべきとの御意見は参考として、今後の市場の状況を踏まえて、検討したいと考えます。</p>
--	--	---

(4) 地域ブロック分析の区分

<p>意見 3-7</p>	<p><u>「地域ブロック分析」では、各事業者の参入エリアに合わせて市場をより細分化し、そのエリア単位（少なくとも市区町村単位）での各事業者の契約者数等を含めて把握した上で、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では進まない理由を、各業者の事業戦略や参入意欲の問題まで含めて、その要因を多角的に分析して欲しい。</u>複数の府県を一括りにした分析では、事業者の参入エリアを反映できておらず、競争状況の実態を捉えた分析にならない。</p>	
	<p>○第1編第2章 p76 2. 1 地域ブロック分析の基本的考え方</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「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」における「地域ブロック分析」については、今回市区町村単位での事業者の参入状況について一定の分析をしていただいておりますが、各事業者の参入エリアに合わせて市場をより細分化し、そのエリア単位（少なくとも市区町村単位）での各事業者の契約者数等を含めて把握した上で、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していただきたいと考えます。 <p>なお、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ることから、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。</p> <p>【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>【考え方 3-7】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案における地域ブロック分析の導入については、考え方 3-4 の 2 段目で示したとおりです。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分析をすべきとの御意見については今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

意見 3-8	各地域ブロックの市区町村毎の固定系超高速ブロードバンドサービスの設備事業者数と提供事業者数の比較が行われているが、例えば、 <u>提供事業者数の内訳を事業規模別に分ける等詳細な分析が必要。</u>	
	<p>○第1編第2章 p80 2. 2 設備競争の動向 (3) 設備投資を行った事業者数 p86 2. 3 サービス競争の動向 (5) サービス提供事業者数 p95 3. 2 市場評価の精緻化 (10)</p> <p>【総務省案】 2.2 設備競争の動向 (3) 設備投資を行った事業者数 ①マッピング 【図表Ⅱ-23】 地域ブロック別の設備競争の2時点比較 (略)</p> <p>2.3 サービス競争の動向 (5) サービスの提供事業者数 ①マッピング また、2.2 (3) の設備ベースのマッピングに比べて、全体的に広いエリアが青色又は橙色となっていることが分かる。その理由として、自ら設備を設置する場合だけでなく、他事業者からダークファイバ等を借りてネットワークを構築した上で、サービスを提供している事業者が存在することが挙げられる。 【図表Ⅱ-30】 地域ブロック別のサービス競争(サービス提供エリア)の2時点比較 (略) ※2 1事業者により FTTH 及び CATV インターネット(下り 30Mbps 以上) 両方のサービスが提供されている場合は、2事業者としてカウント。</p> <p>3.2 市場評価の精緻化 (10) 現在の整備率は、実際に設備投資を行った固定系事業者のみが集計対象とされており、事業者間取引によってサービスを提供している固定系事業者の動向を反映していない。地域の利用者視点では、設備投資を行っている事業者であるか否かは問題ではなく、何社のサービスが実際に選択可能かということがより重要である。</p> <p>【意見】 ・ 本評価結果案では、各地域ブロックにおける市区町村毎の固定系超高速ブロードバンドサービスの提供事業者数が集計され、設備事業者数と比較してサービス提供事業者数の方が多いたことが数値のみで示されています。しかしながら、提供事業者数の分析のみでは、どのような事業者が参入することによりサービス提供事業者が増えているのかが不明であるため、例えば、提供事業者数の内訳を事業規模別に分ける等、いかなる事業者が参入しているのかについても分析すべきと考えます。 また、今回の分析では、1事業者が FTTH と CATV インターネットの両方を提供する場合には 2 事業者としてカウントされており、実際の提供事業者数とは異なるため、その事業者数を以てサービス競争が進んでいるとは言えないと考えます。 従い、事業者数の比較のみを以てサービス競争が進展していると結論づけるのではなく、いかなる事業者が参入しているのか等をより詳細に分析し、真にサービス競争が進展して</p>	<p>【考え方 3-8】 ・ 競争評価2013案においては、当該ブロックにおいて利用者が何社からサービスを選択できるのかという観点から、設備競争、サービス競争に係る分析を行っています。したがって、提供を行う事業者の規模は直接的には当該分析に関係するものではありません。 ・ 「1事業者がFTTHとCATVインターネットの両方を提供する場合には2事業者としてカウントされており、実際の提供事業者数とは異なるため、その事業者数を以てサービス競争が進んでいるとは言えない」との御指摘については、前述のとおり、利用者によるサービス選択の幅が広がっている事を示すデータとして有効であり、また事実関係に誤解が生じないように注記も行っているところです。なお、サービス別に細かく分計することも検討しましたが、分かりやすさを重視して、基本的に事業者数、FTTHとCATVインターネットを同時提供している場合は2事業者としてカウントする形式を選択したものです。 ・ なお、御意見中の御指摘については、今後の分析・評価の参考とさせていただきます。</p>

	<p>いるのかを実態に即して評価すべきです。 【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】</p>	
--	---	--

(5) 固定系+移動系による超高速ブロードバンドによる分析 (賛成意見)

<p>意見 3-9</p>	<p>「固定系に移動系を含めた超高速ブロードバンドサービスの利用者又は利用世帯の集計方法を検討すること」に賛同する。現在の市場動向を踏まえると、将来に渡って固定とモバイルの健全かつ公平な競争状況を確保し、ひいては市場の成長とユーザメリットの向上を実現するためには、これまで以上に、正確にユーザの利用実態を把握した上で、各種の政策に反映することが重要。</p> <p>○第1編第2章 p95,96 3. 2 市場評価の精緻化</p> <p>【総務省案】 (基盤整備率と基盤利用率の測定方法)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ (11) 固定系超高速ブロードバンドサービスの基盤利用率の底上げについて、①固定系ブロードバンド利用者の増加、②固定ブロードバンド利用者に占める超高速サービス利用の割合の増加という要因分解が有効である。2010年3月以来、①は3.1ポイントの伸びにとどまるのに対し、②は19.0ポイントの大きな伸びを示しており、固定系の超高速化は順調に進んでいる。 なお、固定系インターネット非利用者の中には携帯電話のみの移動系ブロードバンド利用者が相当数いるのが実態。①の底上げには、当該利用者を含めた集計方法を検討するとともに、当該利用者を除いた真のインターネット非利用者の属性に応じた対応策が必要である。 <p>(移動系超高速ブロードバンドサービスの普及)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ (14) 前記 (11) で言及した移動系ブロードバンドのみの利用者の割合は、通信利用動向調査によれば、回答者の2割程度に上る(1. 2参照)。1. 3で見えてきたとおり、移動系通信サービスの超高速化が進む中、固定系ブロードバンド未利用世帯内に移動系超高速ブロードバンドサービスの利用者が少なからずいる可能性は否定できない。固定系に移動系を含めた超高速ブロードバンドサービスの利用者又は利用世帯の集計方法を検討していく必要がある。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 電気通信市場の評価を精緻化し、一層の普及を図るために、「固定系に移動系を含めた超高速ブロードバンドサービスの利用者又は利用世帯の集計方法を検討すること」に賛同いたします。 <p>LTE等の登場により、モバイルの高速化が更に進んだ結果、一般的なインターネットの利用場面において、ユーザが体感する固定とモバイルの速度差は小さくなっており、この差は今後ますます小さくなっていくものと予想されます。また、インターネット利用の端末としてスマートフォンを用い、屋外では携帯波を、屋内ではWiFiルータにより固定(FTH)へオフロードするなど、ひとつの端末で上手に通信環境を使い分けるユーザも増加しています。このように、ユーザの視点では、固定とモバイルはもはや棲み分けされたものではなく、生活シーンの中でシームレスに融合し合うものとなっています。</p> <p>一方、事業者の視点では、固定とモバイルの各市場内に留まらず、ひとつのブロードバンド市場としてユーザ獲得にしのぎを削る状況になっており、例えば固定サービスの仕様や料</p>	<p>【考え方 3-9】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定系と移動系を併せた超高速ブロードバンドサービスについて分析を行うことに対する賛同意見として承ります。御指摘については今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。
---------------	---	---

	<p>金といった戦略決定においても、モバイルの動向や普及状況が重要な判断要因となっています。昨今注目を集めている固定とモバイルのセット提供についても、双方の市場を一体的に捉えた結果であるといえます。</p> <p>以上のような状況を踏まえると、将来に渡って固定とモバイルの健全かつ公平な競争状況を確認し、ひいては市場の成長とユーザメリットの向上を実現するためには、これまで以上に、正確にユーザの利用実態を把握した上で、各種の政策に反映することが重要であることは言うまでもありません。【株式会社 STNet】</p>	
--	---	--

(6) 設備競争とサービス競争の対比による分析 (賛成意見)

意見 3-10	<p><u>電気通信市場の評価を精緻化し、一層の普及を図るため、「引き続き地域性を十分に考慮しつつ設備競争の状況を適切に把握していくこと」及び「設備競争とサービス競争を対照させることで、同サービスの実態をより正確に把握できるよう、設備競争に係る指標の精緻化を図っていくこと」に賛同する。</u></p>
	<p>○第1編第2章p95 3.2 市場評価の精緻化</p> <p>【総務省案】 (設備競争とサービス競争の状況の評価)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(12) 現行の第一種電気通信設備制度は設備競争に着目した規制であり、引き続き地域性を十分に考慮しつつ設備競争の状況を適切に把握していく必要がある。設備シェアの課題として、超高速ブロードバンドサービスに対応する指標が、光ファイバの加入者回線数のシェアに限られることである。設備競争とサービス競争を対照させることで、同サービスの実態をより正確に把握できるよう、設備競争に係る指標の精緻化を図っていく必要がある。 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電気通信市場の評価を精緻化し、一層の普及を図るために、「引き続き地域性を十分に考慮しつつ設備競争の状況を適切に把握していくこと」および「設備競争とサービス競争を対照させることで、同サービスの実態をより正確に把握できるよう、設備競争に係る指標の精緻化を図っていくこと」に賛同いたします。 <p>当社が事業を営む固定通信市場は、ドミナント規制（第一種指定電気通信設備制度）の下で、地域に根ざした多数の中小事業者が創意工夫により独自の設備を構築・運用し、多彩なサービスを展開し続けてきた結果、料金の低廉化や技術・サービスの高度化といった市場全体の好循環が生み出されてきました。</p> <p>しかしながら、NTTグループが光サービス卸の導入に関する方針を打ち出すなど、固定通信市場は新たな局面を迎えています。このような大きな変化の中で、従来は上位レイヤでサービス競争を行っていた事業者が全国一律のサービスをもって各地域へ進出すること等も想定され、中小事業者によって提供されていた多彩なサービスが淘汰されてしまうという恐れがあります。</p> <p>また、サービス競争を行う多くの事業者が、同一の設備を利用して事業展開を行った場合、サービス競争が進展する一方で、当該設備を保有する事業者による設備独占が進み、結果的に健全な設備競争が阻害されてしまうことも懸念されます。</p> <p>【考え方 3-10】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域ブロック分析及び設備競争とサービス競争の分析に係る賛同意見として承ります。御指摘については今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

	<p>以上のことから、全国規模の大手企業グループによる市場支配が起こらないよう、地域の中小事業者の視点を踏まえた競争政策が将来に渡って必要であり、実現にあたっては、地域性を十分に考慮した上で、サービス競争との対照を図りながら、設備競争の的確な実態把握を継続して行うことが必要不可欠であると考えます。【株式会社 STNet】</p>	
--	---	--

4. その他

(1) 意見募集用文書のフォーマットに関する意見

意見 4-1	<p><u>文書内でローマ数字の「I」等機種依存文字の使用は控えて欲しい</u>。後年、PDFでの可読性が損なわれるほか、パブリックコメントの意見提出フォームで原文ママでの送信ができない。英語の「I」「V」「X」での代替等を希望する。</p>	
	<p>○その他</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ローマ数字の「I」のような、文書内での機種依存文字の使用は控えてください。後年、PDFでの可読性が損なわれるほか、パブリックコメントの意見提出フォームで原文ママでの送信ができません。英語の「I」「V」「X」で代替してください。【個人】 	<p>【考え方 4-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> 御指摘を踏まえた上で、全体の構成に大きな変更が生じない範囲で対応を行いたいと思います。また今後については御意見を踏まえて、構成・記述を検討してまいります。

(2) データの公開に関する意見（経営情報への配慮を求める意見）

意見 4-2	<p><u>今回、市場評価の精緻化の観点で新たな評価指標の導入が掲げられている点に鑑みれば、各社の経営情報に該当するものは、開示の範囲を各社が公表しているデータに留める等、今後においても引き続き、事業者の事業活動への影響に十分配慮することを要望する。</u></p>	
	<p>○その他</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業者のデータの取扱いについては、配慮頂いているところではありますが、今回、市場評価の精緻化の観点で新たな評価指標の導入が掲げられている点も鑑み、各社の経営情報に該当するものは、開示の範囲を各社が公表しているデータに留める等、今後においても引き続き、事業者の事業活動への影響に十分配慮頂くことを要望します。【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】 	<p>【考え方 4-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> 供給者側からの情報収集の在り方については、引き続き電気通信事業者の協力を得つつ、検討を進めてまいりたいと考えています。なお、情報の取扱いについては、実施細目2013(4.7)記載のとおり、公表に際して事業者又は第三者の権利等を害する事がないよう、十分に配慮して取り組んでいるところです。