

「電気通信事業分野における競争状況の評価2013（案）」 の定点的評価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

意見 1-1	<p>今回の定点的評価では、依然として旧来のサービス区分で細分化された市場の枠組を前提に競争状況の分析、シェアの高低による市場支配力の有無を判定している。このような評価の枠組では、経済成長に向けた産業競争力強化や利用者利便の向上にはつながらない。市場区分を適切に見直した上で、情報通信市場の競争状況を適切に評価すべき。</p>	
意見 1-1-1	<p>【意見】</p> <p>少子高齢化や環境エネルギー問題など、日本社会が抱える様々な課題の解決のためにICTが果たすべき役割として、医療・流通・交通・観光・エンターテインメント等、様々な分野のビジネスやサービスとICTを組み合わせる新たな価値を創造していくことが期待されていますが、ICTの利活用は遅れ気味であり、世界最高水準の光アクセスインフラが整備される一方で、利用率の伸びは鈍化し、固定と移動が本格的に融合したサービスも進展していません。</p> <p>そうした中、2020年代に向けた多様なサービスの創出に向けた情報通信政策は、従来の通信事業者間の競争に重きを置いたB2C型のビジネスモデルを前提とした政策から、様々なプレイヤーとのコラボレーションによってリアルビジネスとICTを組み合わせる新たなサービスが価値を創造し、市場が活性化されるB2B2C型の政策への転換が必要になると考えております。</p> <p>一方、今回の「電気通信事業分野における競争状況の評価2013(案)」の定点的評価においては、依然として、情報通信市場の1つのレイヤーに過ぎない通信分野のみに着目し、旧来のサービス区分により細分化された市場の枠組みを前提に競争状況の分析を行い、その結果としてのシェアの高低によって市場支配力の有無を判定しています。</p> <p>このような評価の枠組みでは、通信事業者間でユーザを奪い合う競争を助長し、多様なサービスの創出に伴うパイの拡大は見込めず、経済成長に向けた産業競争力強化や利用者利便の向上にはつながらないと考えます。</p> <p>2020年代を見据えた情報通信市場における競争の在り方とは何か、日本の成長戦略実現のために情報通信が果たすべき役割を踏まえ、従来の垣根を越えてダイナミックに動いている市場変化を捉えることによって、様々なプレイヤーによる競争を通じて市場が活性化しパイが拡大するとともに、新たなイノベーションが促進する政策の立案に資する競争評価とすべきであると考えます。</p> <p style="text-align: center;">【日本電信電話株式会社】</p>	<p>【考え方1-1】</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」といいます。)における市場の画定については、2012年2月改定の「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」といいます。)に基づき、主要サービスの需要の代替性等を考慮して、2013年12月公表の「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013」(以下「実施細目」といいます。)のとおり行っています。 ・ 複数の市場にまたがった連携サービスについては、競争評価2013案の第2編第1章第2節p21中の2.27以降で示しているとおおり、また、上位下位レイヤーのネットワークレイヤーへのレバレッジについては、同第2編第1章第1節p11中の1.32以降で示しているとおおり、それぞれ市場全体の中では影響力は未だ限定的とする一方、その契約数や密接に関連する他のサービスの提供状況等については、引き続き適切に把握する必要があると考えています。 ・ 従来の垣根を越えた競争を踏まえた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の在り方も含めて、引き続き検討してまいります。
意見 1-1-2	<p>【意見】</p> <p>情報通信市場は、技術のイノベーションが非常に早く、モバイル化、ブロードバンド化が大きく進展し、同時にサービスやプレイヤーのグローバル化が急激に進むなど、大きなパラダイムシフトが進展しています。</p>	

	<p>LTEやWiMAXの契約数は、2012年3月末時点で約460万契約であったものが2014年3月末時点では約5,390万契約と急拡大する一方、FTTHサービスは2012年3月末時点で約2,230万契約であったものが2014年3月末時点では約2,540万契約と緩やかな拡大に留まっており、移動系超高速ブロードバンドが急速に進展しています。</p> <p>また、スマートフォンの契約者数は、2012年3月末時点で約2,570万契約であったものが2014年3月末時点では約5,730万契約に急増しています。さらに、他事業者は自社のスマートフォンと自社または他社のFTTH・CATVを組み合わせた割引サービスの提供を開始しており、スマートフォンをトリガーに固定通信と移動通信が融合したFMC市場が急速に拡大しています。</p> <p>加えて、サービスやプレイヤーのグローバル化が急速に進んでおり、例えばGoogleやApple等の巨大なグローバルプレイヤーやLINEやSkype等のコミュニケーション・無料通話アプリケーションによる通信サービスが急拡大しています。特にLINEは、全世界で4億ユーザ、国内だけでも5,000万以上のユーザが存在し、固定音声ユーザ(約5,650万契約)に迫る勢いとなっています。これらの事業者はタブレット端末やスマートフォン上のアプリケーションにより通信サービス(電話・メール等)を自在に提供するなど、端末やコンテンツ・アプリケーションと通信との一体的なサービス提供が進展しています。</p> <p>このように、移動系超高速ブロードバンドの進展、FMC市場の拡大、グローバルプレイヤーによる一体的なサービス提供といった市場環境・競争環境のパラダイムシフトにより、ユーザの選択肢が固定通信と移動通信の垣根を越えるとともに、国内の通信事業者だけでなく、海外のプロバイダが提供する通信サービスまで非常に多様化し、ユーザはその多様なサービスを個々の必要に応じて自由自在に使いこなしています。その際、ユーザはこうした多様なサービスや端末を先に選択した上で、それらの利用に適したネットワークを選択しており、ネットワークサービスよりもコンテンツ・アプリケーションや端末の方がユーザのサービス決定要因の多くを占めるに至っていると考えます。</p> <p>以上のような市場の変化・競争状況の変化を踏まえれば、現在の情報通信市場は、サービスを提供する通信事業者が当初NTT1社しかなく、アプリケーションも音声通信しかなかった電話時代とは競争状況が大きく異なっており、従来からのデータ通信／音声通信、固定通信／移動通信といった市場の枠組みを維持したまま、競争状況の分析・評価を行うことは、市場の実態に即したものではありませんと考えます。</p> <p>当社としては、端末やコンテンツ・アプリケーション分野を含めた情報通信市場全体を俯瞰し、ユーザの視点から見たサービス市場の実態を的確に把握・分析することによって、市場区分を適切に見直した上で、情報通信市場の競争状況を適切に評価していただきたいと考えます。</p> <p>【東日本電信電話株式会社】</p>	
意見 1-2	<p>NTTグループの総合的な事業能力が、各市場に与えている影響についての分析・評価が必要。モバイル市場の禁止行為規制の見直しには反対。本評価案でのNTTグループの全体的な市場支配力に係る評価は、審議会での検討・政策立案に反映すべき。なお、NTTの光アクセスの「サービス卸」は、公平性のための制度的な担保が存在しておらず、制度的措置が必要。</p>	
意見 1-2-1	<p>【総論】</p> <p>NTT 東西、NTTドコモ、NTTコミュニケーションズをはじめとするNTTグループ各社のシェアは、全市場において首位を独占しており、とりわけ、FTTH 市場、固定電話におけるNTT 東西、移動系通信市場</p>	<p>【考え方1-2】</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

におけるNTTドコモは他社を圧倒しているシェアを有しています。

こうしたあらゆる市場における NTT グループ各社の高いシェアは、当該各社単独の市場支配力に加え、NTT グループ全体としての市場支配力が行使された結果にあると言えます。NTT グループの市場支配力の源泉は、NTT 法により政府出資を受ける特殊法人として、旧国営・公社時代から承継したボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)や加入電話を始めとした 1 億 3,000 万件を超える巨大な顧客基盤、グループ一体的な営業体制、信用力、ブランド力、資本関係等を通じた NTT グループの総合的な事業能力にあり、これらの総体的・複合的な市場支配力によって、各市場において、NTT グループ各社の高いシェアが長期的に維持されているものと考えます。したがって、電気通信事業分野における競争状況の評価を実施する際には、各市場における各事業者の市場支配力についての分析・評価のみならず、NTT という特殊な企業グループの総合的な事業能力が、それぞれの市場にどのような影響を与えているのかという点についてもしっかりと分析・評価することが必要です。

平成 26 年 8 月 5 日に開催された「情報通信審議会 2020-ICT 基盤政策特別部会 基本政策委員会(第 13 回)」で提示された「中間整理(案)」において、モバイル市場における禁止行為規制の見直しが表示されておりますが、市場支配力を有するNTTドコモとNTTグループとの連携が競争に影響を与えることが懸念されている状況においては、NTT ドコモに課されている禁止行為規制を見直すべきではありません。この点に関し、今回の定点的評価案において、「NTTドコモは、日本電信電話株式会社(NTT)が66.65%の議決権を有する、NTT グループの主要な会社である。3グループ内における移動系と固定系を含む国内電気通信事業に占める NTT グループの収益のシェアは、54.4%に達することから、料金統合請求をはじめとしたグループ内連携の動向を注視する必要がある(第 1 章 第 1 節 移動系通信市場 P.8)」「グループ内の料金統合請求サービスの提供状況等について適切に把握していく必要がある(第 1 章 第 1 節 固定系ブロードバンド市場 P.21)」など、NTTグループの市場をまたがった全体的な市場支配力を評価する必要性に言及していることは非常に重要であると考えます。こうした評価を上述の審議会での検討・政策立案に反映すべきと考えます。

さらに、NTT グループ会社が各市場で圧倒的なシェアを有している状況の中で、NTT は光アクセスの「サービス卸」を提供する旨を発表したところですが、第一種指定電気通信事業者である NTT 東西によるボトルネック設備に係る事業者間取引であるにもかかわらず、提供条件が事業者間で公平であるかを事前にチェックするための制度的な担保が存在していません。仮に NTT 東西が、光サービスを NTT グループ内の事業者に卸した場合、提供条件が不透明になり、競争事業者との同等性が確保できなくなります。卸を通じた NTT グループ内の連携によって一体化が進めば、NTTドコモの分離やNTT再編成の趣旨が損なわれます。その結果、既に行使されているNTTグループの市場支配力が一層強化され、現時点においても高いNTTグループのシェアがさらに高まる懸念があります。このため、NTT東西による光アクセスの「サービス卸」については、必要な制度的措置を講じるまで認めるべきではないと考えます。

日本の電気通信市場の発展にあたっては、競争を通じた技術革新や新たなサービスの成果を国民が享受できるよう、これまで機能してきた設備競争を損なわないように留意しながら、サービス競争とバランスよく組み合わせ競争を促進していく必要があります。電気通信事業法第 1 条「この法律は、電気通信事業の公共性にかんがみ、その運営を適正かつ合理的なものとするとともに、その公正な競争を促進することにより、電気通信役務の円滑な提供を確保するとともにその利用者の利益を保護し、もって電気通信の健全な発達及び国民の利便の確保を図り、公共の福祉を増進することを目的とする。」にも明記されているとおり、多様な事業者による公正な競争を促進するため、総務省においては、電気通信市場の競争環境を正しく分析・評価していただきたいと考えます。【KDDI 株式会社】

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、従来からこれらを踏まえて、各市場の市場支配力の有無についての総合的な評価を行ってきたところです。

- また、基本方針では「4-2-2 分析に用いる判断要素(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。

- NTTグループの存在が市場に与える影響に関しては、競争評価2013案第2編第1章第1節p11中の1.14及び1.15でNTTドコモに関する分析・評価を行っています。

- さらに、NTTグループのみではなく、他のグループも含めた各グループの連携サービスについては、同第2編第1章第2節p21中の2.27以降で示しているとおり、その影響力は未だ限定的と分析しており、その状況変化を適切に把握していく必要があるとしているところです。

- 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の在り方を含めて引き続き検討してまいります。

- なお、競争評価では、従来から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ます。競争評価の評価結果も参考にす形で電波政策ビジョン懇談会や情報通信審議会等で政策検討が進められています。特に、モバイル市場の禁止行為規制やサービス卸の考え方については、これまで情報通信審議会での検討が進められてきたところであり、本年10月8日の基本政策委員会の報告書案で、その在り方等が示されているところです。

<p>意見 1-2-2</p>	<p>○第2編 定点的評価全体</p> <p>【総務省案】 第2編 定点的評価</p> <p>【意見】 NTTグループのグループドミナンスが存在し、行使されていると評価すべき</p> <p>○ NTTグループにおいては、NTT ID ログインサービスなどの実質的にグループ内に閉じた連携や、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などの一体的活動を行っており、各市場で保持する市場支配力をさらに強めていることから、市場別の評価に加え、「固定系通信市場及び移動系通信市場において、NTTグループによる市場支配力が存在し、行使されている」との評価を追加することが適当と考えます。</p> <p>○ また、仮に、NTT東西殿の「サービス卸」を用いてNTTドコモ殿をはじめとしたNTTグループ各社により「移動＋固定」の連携サービスが提供されるようなことになれば、グループドミナンスはより一層強まることは明白であることから、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分析・評価をより一層進める必要があると考えます。【株式会社ケイ・オブティコム】</p>	
-----------------	--	--

2. 定点的評価の概要関連

(1) 移動系通信市場

意見 2-1	<p>市場支配力の存在について、NTTドコモについて周波数シェアが捨象され「いずれも40%超」と分析することは不適切。あらゆる指標から多面的に評価すべき。また、シェアのみの評価は、競争評価の基本方針に沿わない。</p> <p>「端末シェア」「収益シェア」については、規制の根拠にするほどの重要指標であれば、透明性確保の観点から数値シェア及び算定方法について公表すべき。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。</p>																																									
	<p>○第2編第1章第1節「1 個社別の市場評価」p5</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.1 個社別の市場評価における市場支配力の判定は、携帯電話サービスの市場シェアを基に行う。2013 年度末時点の携帯電話市場における首位の NTT ドコモの市場シェアについて、契約数ベースのサービスシェアは 43.8%、端末設備シェアは %、■収益シェアは ■%¹と、いずれの場合においても 40%を超過している。なお、端末設備シェアと収益シェアは、それぞれ第二種指定電気通信設備制度²、禁止行為規制の対象事業者の指定の基準³に用いられている。</p> <p>参考資料 1</p> <table border="1" data-bbox="403 662 1388 1117"> <thead> <tr> <th></th> <th>社名</th> <th>サービスシェア(*1) (四半期ベース)</th> <th>標準電話 端末シェア</th> <th>周波数シェア(*1)</th> <th>収益シェア (端末別為替別別)</th> <th>収益シェア(*2) (国内売上)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">個社</td> <td>NTTドコモ</td> <td>43.8%</td> <td rowspan="4">対外非公表</td> <td>39.0%</td> <td rowspan="4">対外非公表</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>KDDI</td> <td>28.1%</td> <td>26.8%</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>ソフトバンクモバイル</td> <td>24.9%</td> <td>22.0%</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>イー・アクセス</td> <td>3.1%</td> <td>12.2%</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">グループ化</td> <td>NTTドコモ</td> <td>42.3% (40.2%)</td> <td rowspan="3">対外非公表</td> <td>30.7%</td> <td rowspan="3">対外非公表</td> <td>54.4%</td> </tr> <tr> <td>KDDIグループ</td> <td>28.1% (28.4%)</td> <td>30.7%</td> <td>22.9%</td> </tr> <tr> <td>ソフトバンクグループ</td> <td>29.6% (31.4%)</td> <td>38.6%</td> <td>22.7%</td> </tr> </tbody> </table> <p>*1 2014年3月末の数値。個社の場合は「標準電話」、グループの場合は「標準電話+115-090A」におけるシェアをそれぞれ示す。「グループ化」欄の数字はグループ化による単純合算の数値。 *2 2013年度決算段階の数値によるシェアの国内売上比率算出。</p> <p>【意見】</p> <p>市場支配力の存在について、当社が30.7%、及び39.0%となっている周波数シェアが捨象され「いずれも 40%超」とすることは適切ではなく、あらゆる指標を用いて多面的に評価すべきと考えます。また、市場支配力の存在について、定量的指標であるシェアのみで評価されていますが、競争状況にかかる諸条件を総合的に勘案した評価を行うべきと考えます。シェアのみの評価は、競争評価の基本方針にも沿っていないのではないかと考えます。(下記「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」参照)</p> <p>市場支配力の判定において「端末シェア」「収益シェア」について「対外非公表」とされておりますが、</p> <p>【考え方2-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> 基本方針では、御指摘のとおり、「4-3-1 市場支配力の存在と行使」にあるように、市場シェアだけではなく、複数の要素を基に競争状況を分析し、諸条件を総合的に勘案して、市場支配力の有無等を判断することとしています。 競争評価2013案でも、携帯電話サービス市場を取り巻く諸状況を勘案した上で、同市場を明示的に表す指標として市場シェアを取り上げたもので、市場シェアのみで市場支配力を判断したものではありません。第2編第1章第1節 p5中の1.1の記述については、御指摘を踏まえて修正します。 <p>【第2編第1章第1節 p5中の 1.1修正】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「いずれも40%超」の部分については、競争評価2013案第2編第1章第1節p5中の1.1の本文中で明示した契約数ベースのサービスシェア、端末設備シェア、収益シェアをまとめた記述であり、周波数シェアについては、参考資料1中では掲載しているものの、本文分析では諸条件を総合的に勘案した結果として取り上げず、前出1.1の3つのシェアに絞って明記しています。この部分についても、御指摘を踏まえて、誤解を招かないよう修正します。 事業者からの要請等により非公表となっている指標を競争評価2013案の分析で使用したことについては、急激な変化を示す電気通信市場をより実態を踏まえた形で評価する必要性に基づくものです。 なお、競争評価による分析・評価は、政策立案の参考等として活用されていますが、規制の根拠に直結するものではありません。また、透明性確保の観点から、本評価で公表していないその他の数値、算定方法等について公表すべきとの御意見については、関係者と調整等を踏 		社名	サービスシェア(*1) (四半期ベース)	標準電話 端末シェア	周波数シェア(*1)	収益シェア (端末別為替別別)	収益シェア(*2) (国内売上)	個社	NTTドコモ	43.8%	対外非公表	39.0%	対外非公表	-	KDDI	28.1%	26.8%	-	ソフトバンクモバイル	24.9%	22.0%	-	イー・アクセス	3.1%	12.2%	-	グループ化	NTTドコモ	42.3% (40.2%)	対外非公表	30.7%	対外非公表	54.4%	KDDIグループ	28.1% (28.4%)	30.7%	22.9%	ソフトバンクグループ	29.6% (31.4%)	38.6%	22.7%
	社名	サービスシェア(*1) (四半期ベース)	標準電話 端末シェア	周波数シェア(*1)	収益シェア (端末別為替別別)	収益シェア(*2) (国内売上)																																				
個社	NTTドコモ	43.8%	対外非公表	39.0%	対外非公表	-																																				
	KDDI	28.1%		26.8%		-																																				
	ソフトバンクモバイル	24.9%		22.0%		-																																				
	イー・アクセス	3.1%		12.2%		-																																				
グループ化	NTTドコモ	42.3% (40.2%)	対外非公表	30.7%	対外非公表	54.4%																																				
	KDDIグループ	28.1% (28.4%)		30.7%		22.9%																																				
	ソフトバンクグループ	29.6% (31.4%)		38.6%		22.7%																																				

	<p>規制の根拠にするほどの重要指標であれば、透明性確保の観点から数値シェア及び算定方法についても公表すべきであると考えます。</p> <p>「収益シェア」については、当社のような移動体専門会社の他、固定と移動を兼業している会社が存在したり、グループ内で役割分担をしている会社が存在したり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、競争評価に使用する指標としては不適切と考えます。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。</p> <p>[参考]「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」(2012年2月 総務省)《抜粋》 第4章 4-3-1 市場支配力の存在と行使 要旨 ① 市場支配力を行使しうる地位にある単一又は複数の事業者が存在するか否かを分析し、これが存在しないと見えない場合、「市場支配力が存在する」と判断。規模・範囲の経済性、ネットワーク効果、不可欠設備、スイッチングコスト等の特徴的な市場構造とともに、市場の成熟度、市場シェア、市場集中度、事業者数、料金の推移等を基に競争状況を分析、これらの諸条件を総合的に勘案して潜在的・長期的な市場支配力の有無又はその蓋然性を判断。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	<p>また上で、引き続き検討してまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案における「収益シェア」の算出については、各社から提供のあったデータ、公表資料等を基に算定しています。引き続き各社等の協力の下、より正確なデータの収集、適切な分析に取り組んでまいります。
<p>意見 2-2</p>	<p>NTTドコモのシェアの低下に加えて、<u>利用者はApple、Google等のエコシステムに代表されるような上位・下位レイヤーを中心にサービス選択を行っている実態を勘案すれば、当社（NTTドコモ）に市場支配力は存在しないことは明らか。</u></p>	
	<p>○第2編第1章第1節「1 個社別の市場評価」p5</p> <p>【総務省案】 1.3 サービスシェア、端末設備シェア、収益シェアの3つの観点から、首位のNTTドコモは、単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。ただし、いずれのシェアも2位以下の事業者との差は縮小傾向にあることから、同社の市場支配力を行使する地位は低下している。</p> <p>【意見】 当社のシェアの低下状況に加え、市場の状況等を踏まえると、Apple 殿や、Google 殿、LINE 殿等OTT(Over the Top)によるエコシステムが形成されており、ネットワークレイヤーの相対的地位が低下し、利用者も上位・下位レイヤーを中心にサービス選択を行っている状況を勘案すれば、当社に市場支配力は存在しないことは明らかと考えます。【株式会社 NTT ドコモ】</p>	<p>【考え方2-2】</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。 NTTドコモのシェアについては、競争評価2013案第2編第1章の参考資料2のとおり、近年低下傾向にあるものの、なお一定の規模を有していることは明らかであることから、基本方針を踏まえて、同第1章第1節p5中の1.3のとおりNTTドコモの市場支配力の存在を確認する一方、同1.7のとおり、その行使の可能性は低いと評価を行ったところです。 Apple社、Google社のエコシステム等の影響については、同第1節p11中の1.32で分析しています。

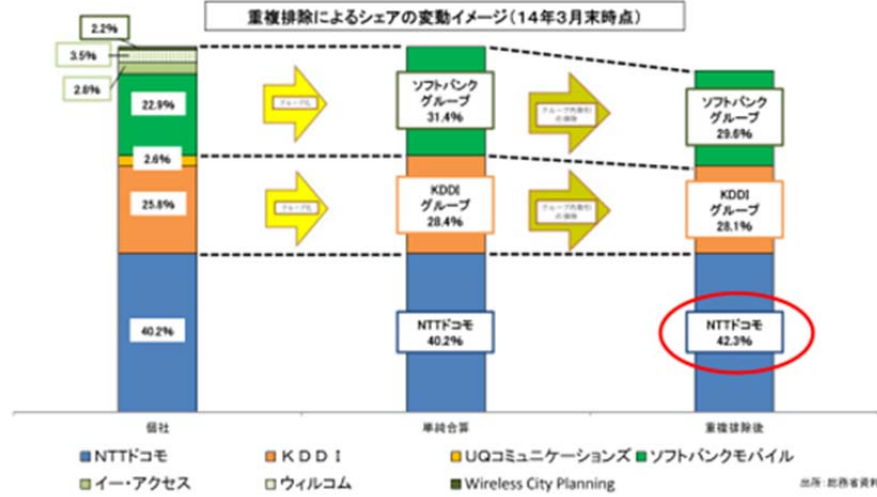
意見 2-3	<p>移動系通信市場におけるNTTドコモの「市場支配力を行使し得る地位にある」という評価は適切と考えるが、「<u>同社の市場支配力を行使する地位は低下している</u>」「<u>NTTドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い</u>」との評価は、<u>2位以下との格差、NTTグループの一体的経営の下でNTTドコモの市場支配力が行使されている等の状況に鑑みれば不適切</u>。同社に対する禁止行為規制の適用を引き続き維持する必要がある。</p>
	<p>○第2編第1章第1節 「1 個社別の市場評価」 p5、6 「2 企業グループ別の市場評価」 p8</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.3 サービスシェア、端末設備シェア、収益シェアの3つの観点から、首位の NTT ドコモは、単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。ただし、いずれのシェアも2位以下の事業者との差は縮小傾向にあることから、同社の市場支配力を行使する地位は低下している。</p> <p>1.7 市場競争をめぐる上位3事業者間の関係や、禁止行為規制や第二種指定電気通信設備に係る規制措置等にかんがみれば、NTTドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>1.14 移動系通信市場全体における NTT ドコモのサービスシェアは、携帯電話市場のみの場合に比べて 1.5 ポイント低下するものの、依然として 40%を超過していることから、単独で市場支配力を行使しうる地位にあると認められる。ただし、前記 1.7 の制約条件下で、NTTドコモが単独で市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>1.15 その一方でNTT ドコモは、日本電信電話株式会社(NTT)が 66.65%の議決権を有する、NTT グループの主要な会社である。3グループ内における移動系と固定系を含む国内電気通信事業に占める NTT グループの収益のシェアは、54.4%に達することから、料金統合請求をはじめとしたグループ内連携の動向を注視する必要がある。</p> <p>【意見】</p> <p>移動系通信市場における NTT ドコモの契約者数は、6,311 万人にのぼり、サービスシェア、端末設備シェア、収益シェアのいずれにおいても 40%を超えており、NTT ドコモは「市場支配力を行使し得る地位にある」という評価は適切と考えます。</p> <p>一方、「同社の市場支配力を行使する地位は低下している」「NTT ドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価がされていますが、例えば以下のような状況であることを踏まえると当該評価は適切ではありません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 同社はサービスシェア、端末設備シェア、収益シェアのいずれにおいても継続して 40%を維持しており、2位との格差も 10 ポイント以上開いていること ・ P.8 の 1.15 にあるとおり、総合的な事業能力を保持している NTT グループの主要な会社であること ・ NTT ドコモは、国内通信事業の収益において過半(54.4%)を占める NTT グループのうち、40.5%*の営業利益を上げており、政府出資を受ける特殊法人の傘下の事業者として特別な地位にあること ・ NTT ファイナンスによる料金統合請求や東西県域等子会社によるドコモショップ兼営等のグループ一体営業を実施していること <p>このように、NTT グループ一体経営の下で、NTTドコモの市場支配力が行使されている状況が続いていることに鑑みれば、同社に対する禁止行為規制の適用を引き続き維持する必要があると考えます。</p> <p>*平成 26 年 3 月期 日本電信電話株式会社決算短信資料より当社算定 【KDDI 株式会社】</p>
意見 2-4	<p>そもそもNTTドコモには市場支配力が存在しないことから、「禁止行為規制や第二種指定電気通信設備に係る規制措置」の存在</p>

	<p>により「市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価は不適切。「<u>市場支配力が存しないことからその行使の可能性もない</u>」とすべき。</p>																	
	<p>○第2編第1章第1節「1 個社別の市場評価」p6</p> <p>【総務省案】 1.7 市場競争をめぐる上位3事業者間の関係や、禁止行為規制や第二種指定電気通信設備に係る規制措置等にかんがみれば、NTTドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】 そもそも当社には市場支配力が存在しないことから、「禁止行為規制や第二種指定電気通信設備に係る規制措置」の存在により「市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価は不適切であり、「市場支配力が存しないことからその行使の可能性もない」とすべきです。【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>【考え方2-4】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTドコモの市場支配力の存在については、考え方2-2で示したとおりです。 																
意見2-5	<p>NTTグループのMVNOについては他グループのケースとは異なるもの。同列に分析する合理性はなく、同趣旨に照らし合わせた表現とすべきと考える。なお、<u>NTTコミュニケーションズとNTTドコモとの契約は、契約約款に基づくもので、弊社以外と条件と変わらない。その観点でも弊社を「同一グループに属するMNOであるMVNO」の中で特別に取り上げる必要はない。</u></p>																	
	<p>○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」関連 p7 参考資料11</p> <p>【総務省案】 2. 企業グループ別の市場評価 (1) 同一グループ内の企業による一体的な事業運営 1.8 第1編第1章においては、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「移動+移動型」の連携サービスとして取り扱った。これ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ものである。</p> <p>参考資料11</p> <p>同一グループに属するMNOであるMVNOの取引比率 参考資料11</p> <p>2014年3月末時点/KDDIグループとソフトバンクグループにおける、グループ内企業間の取引割合は、それぞれ48%、68%による。</p> <table border="1"> <caption>同一グループに属するMNOであるMVNOの取引比率</caption> <thead> <tr> <th>グループ</th> <th>13.9</th> <th>13.12</th> <th>14.3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ソフトバンクグループ</td> <td>62%</td> <td>68%</td> <td>68%</td> </tr> <tr> <td>KDDIグループ</td> <td>53%</td> <td>48%</td> <td>48%</td> </tr> <tr> <td>NTTドコモ</td> <td>52%</td> <td>50%</td> <td>25%</td> </tr> </tbody> </table> <p>※ NTTドコモについては、「同一グループに属するMVNOであるMNOは存在しない。そのため、グループ内での取引比率を算出する観点から、同一グループに属するMNTVはキャリア間での取引割合のみ、グループ間の取引比率を記載している。NTTドコモはキャリア間での取引比率は、両者からの取引割合による。」 ※ 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MVNOの取引割合は、MNO各社の発表数値。 出所：総務省案</p>	グループ	13.9	13.12	14.3	ソフトバンクグループ	62%	68%	68%	KDDIグループ	53%	48%	48%	NTTドコモ	52%	50%	25%	<p>【考え方2-5】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案第2編第1章の参考資料11については、本来、各グループの「同一グループ内に属するMNOであるMVNO」の取引比率の推移を分析した資料ですが、NTTドコモには「同一グループに属するMNOであるMVNO」が存在しないため、グループ内外の契約比率を分析する観点から、参考としてNTTドコモと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併記することとしたものです。 あくまで比較用の参考として掲載したものであるため、表中の標記も点線で行い、また※印の注記で、性格が異なる数値であることは明記しています。 御指摘のとおり、異なるケースの数値であることは承知していますが、同一グループ内の他社との取引状況を一例として紹介することは、移動系通信分野におけるグループ化の情勢を伝える一助となると判断し、掲載することとさせていただきます。
グループ	13.9	13.12	14.3															
ソフトバンクグループ	62%	68%	68%															
KDDIグループ	53%	48%	48%															
NTTドコモ	52%	50%	25%															

	<p>【意見】</p> <p>「同一グループ内の企業による一体的な事業運営 1.8」において、「これは、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ものである」とされています。</p> <p>更に、「5. 今後の留意事項 (3)MVNO の事業環境と同一グループ内取引の状況把握 1.40」において、「下記諸点を考慮する必要がある。」とされています。</p> <p>①「グループ性を反映した周波数割当て」を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握</p> <p>②同一グループ内の MNO と「MNO である MVNO」との間の取引条件と、当該グループ外の独立系 MVNO が提供される取引条件の衡平化の観点からの透明性の確保</p> <p>上記より、移動系市場に影響を与えるグループ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、NTT グループの MVNO については他グループ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表現とすべきと考えます。</p> <p>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「同一グループに属する MNO である MVNO」の中で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】</p>	
意見 2-6	<p><u>NTT ドコモのグラフとして NTT コミュニケーションズとの取引比率数値が比較として掲載されているが、周波数の割当を受けた MNO 間の取引と、MNO と同一グループの MVNO との取引は、同列に扱うべきではない。また、NTT ドコモに「MNO である MVNO」は存在しない旨はグラフにも明示すべき。</u></p>	
	<p>○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」p7</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.8 (中略)これ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⁹により可能となっているものである。</p> <p>参考資料 11</p>	<p>【考え方2-6】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案第2編第1章の参考資料11については、考え方2-5で示したとおりであり、周波数の割当を受けたMNO間の取引と、MNOと同一グループのMVNOとの取引を同列に扱うものではありません。 なお、NTTドコモについて、MNOであるMVNOは存在しないことについては、同参考資料11中で、※印の注記でグラフ下に明記しています。

	<p style="text-align: center;">同一グループに属するMNOであるMVNOの取引比率</p> <table border="1"> <caption>取引比率の推移</caption> <thead> <tr> <th>グループ</th> <th>13.9</th> <th>13.12</th> <th>14.3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ソフトバンクグループ</td> <td>62%</td> <td>65%</td> <td>68%</td> </tr> <tr> <td>KDDIグループ</td> <td>53%</td> <td>51%</td> <td>48%</td> </tr> <tr> <td>NTTドコモ</td> <td>32%</td> <td>28%</td> <td>25%</td> </tr> </tbody> </table> <p>※ 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、グループ内外の取引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、グループ内外の取引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。） 注 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。 出所 総務省資料</p> <p>【意見】 本項においては「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」について、評価・分析されているところであり、「参考資料 11」においては「同一グループに属する MNO である MVNO の取引比率」が示されているところです。</p> <p>このグラフ中において、当社のグラフとしてNTTコミュニケーションズとの取引比率数値が比較として掲載されておりますが、周波数の割当を受けた MNO 間の取引と、MNO と同一グループの MVNO との取引とでは、MNO 間の取引の方が競争状況に与える影響が大きく、本項の趣旨から見ても同列に扱うべきではありません。</p> <p>当社には「MNO である MVNO」は存在しない旨をグラフにおいても明示すべきと考えます。 【株式会社NTTドコモ】</p>	グループ	13.9	13.12	14.3	ソフトバンクグループ	62%	65%	68%	KDDIグループ	53%	51%	48%	NTTドコモ	32%	28%	25%	
グループ	13.9	13.12	14.3															
ソフトバンクグループ	62%	65%	68%															
KDDIグループ	53%	51%	48%															
NTTドコモ	32%	28%	25%															
意見 2-7	携帯電話+BWAのデュアルサービス等については、複数サービスを利用している事実は変わらない。電波の有限希少性から考えれば、重複する契約数を排除してシェアを求めるという考え方は適当ではない。																	
	<p>○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」p7</p> <p>【総務省案】 1.9 携帯電話に加えて BWA と PHS を加えた移動系通信市場 10 全体において、企業グループ単位のサービスシェアを算定する場合、連携サービスに該当する契約数がグループ内の複数社から報告されており、重複する契約数を排除する必要がある。2013 年度末の補正後の NTT ドコモ、ソフトバンクグループ、KDDI グループのサービスシェアは、それぞれ 42.3%、29.6%、28.1%である。</p> <p>参考資料 14</p>	<p>【考え方2-7】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案第2編第1章第1節p7中で重複排除の対象としているのは、契約数を単位とした契約数シェアに係る分析です。したがって一つの契約で複数事業者を利用している場合、個社別に契約者数を出すときには、各社それぞれに一の契約者として計上する一方で、グループ単位で計上する場合は、一の契約が重複して計上されることがないように整理する必要があるため、当該処置を行ったものです。 なお、本件の重複排除は、あくまでグループ分析に際 																

✓ 移動系通信市場全体において個別の契約数を単純合算した場合、NTTドコモのシェアは40.2%。
 ✓ 他方、KDDI、ソフトバンク各グループのグループ会社内の取引について、それらの契約数の重複を排除するとシェアが変動し、NTTドコモのシェアは42.3%と相対的に増加。



【意見】

携帯電話+BWA のデュアルサービス等は、端末が1台で同一利用者が契約しているとしても、複数サービスを利用している事実は変わりません。その場合、例えばソフトバンク殿とのデュアルサービスを基本としているWCP殿のシェアがほぼ 0%となると想定され、電波の有限希少性から考えれば、周波数を割り当てられている事業者のシェアがほぼ 0%というシェアの考え方は適当ではないと考えます。

従って、こうした考え方により、重複排除によるシェアの変動を算出し当社のサービスシェアを 42.3%としているのは誤りであり、グループ間のシェアを比較するのであれば当社のシェアは40.2%として比較すべきであると考えます。【株式会社NTTドコモ】

した処理であり、前述のとおり、個別別の契約数を出す際には、各社ごとに一契約として計上されるため、特定の事業者の契約数が0となることはありません。

意見 2-8

NTTドコモの契約数シェアは42.3%に上るなど、市場支配的な地位にあることは明白。他事業者との公正な競争環境を確保すべく今後も引き続き同社に対する禁止行為規制は維持されるべき。
なお、今後、競争評価に限らず、移動体通信市場の契約数シェアの算定及び公表を行う場合は、指標を明確にすべく、重複排除後の数値に統一すべき。

○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」p7

【総務省案】

第1節 移動系通信市場
 2 企業グループ別の市場評価
 (1) 同一グループ内の企業による一体的な事業運営
 1.9 携帯電話に加えて BWA と PHS を加えた移動系通信市場全体において、企業グループ単位のサービスシェアを算定する場合、連携サービスに該当する契約数がグループ内の複数社から報告されており、重複する契約数を排除する必要がある。2013 年度末の補正後の NTT ドコモ、ソフト

【考え方2-8】

- NTTドコモの禁止行為規制等の在り方については、考え方2-3で示したとおりです。
- 移動系通信市場のシェアについては、競争評価2013案におけるグループ分析上の必要から重複排除後の数値を使用することとしたものです。今後の同シェアの算定及び公表に際し、重複排除後の数値に統一すべきとの御意

	<p>バンクグループ、KDDI グループのサービスシェアは、それぞれ 42.3%、29.6%、28.1%である。</p> <p>(3) 企業グループ単位の市場評価における NTT ドコモの市場支配力</p> <p>1.14 移動系通信市場全体における NTT ドコモのサービスシェアは、携帯電話市場のみの場合に比べて 1.5 ポイント低下するものの、依然として 40%を超過していることから、単独で市場支配力を行使しうる地位にあると認められる。ただし、前記 1.7 の制約条件下で、NTTドコモが単独で市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>参考資料 14 (略)</p> <p>【意見】</p> <p>今回新たに本評価結果案の参考資料 14 において、移動体通信市場における各グループのシェアが示されたところですが、株式会社 NTTドコモ殿(以下、NTTドコモ殿といいます。)のシェアは 42.3%に上っており、他社をグループ毎に合算したシェアと比較した場合であっても 10 ポイント以上高いという結果が出ています。また、携帯電話市場における同社のサービスシェア、端末設備シェア、収益シェアはいずれの場合においても 40%を超過していると示されており、これら複数の観点からみても、NTTドコモ殿が移動体通信市場において、依然として市場支配的な地位にあることは明白です。</p> <p>本評価結果案では、市場支配的な地位にある NTT ドコモ殿が市場支配力を行使する可能性が低いと判断される理由の一つとして、規制措置の存在が掲げられていますが、上述の状況下においては、NTT ドコモ殿と他事業者との公正な競争環境を確保すべく今後も引き続き同社に対する禁止行為規制は維持されるべきと考えます。</p> <p>なお、今後、競争評価スキームに限らず、移動体通信市場の契約数シェアの算定及び公表を行っていく場合は、指標を明確にすべく、重複排除後の数値に統一すべきと考えます。</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>	<p>見については、今後の参考とさせていただきます。</p>
<p>意見 2-9</p>	<p>移動系通信市場では、MNO、MVNO共に激しいサービス競争下にあり、3グループ各社が協調することはない。また、下位MNOは上位MNOとは異なるサービス・商品展開を行っていることを踏まえると、グループに属する上位MNOと下位MNOが協調的な行動をとっているとはいえない。</p>	
	<p>○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」p7</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.10 移動系通信市場全体に占める3グループの合計シェアは 100%であり、同市場は寡占状態にある。また、市場集中度(HHI)は 3,456 と高い水準にあることから、3グループ各社が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>1.12 後記 1.22 のとおり、上位 MNO の料金・サービスは類似性が高い。それに対し、下位 MNO は、同一の企業グループ内の上位 MNO との連携サービスを除くと、特徴ある低廉なサービス・商品を販売している。したがって、3グループに属する上位 MNO と下位 MNO の8社すべてが、協調的な行動をとっているとは直ちには言い難い。</p> <p>【意見】</p> <p>移動系通信市場においては、MNO 各社による激しいサービスや料金の競争が機能しているところであり、さらに様々な MVNO の参入によりサービス競争がますます進展しており、3 グループ各社が協調していることはありません。また、P.7 の 1.12 にあるように下位 MNO は上位 MNO とは異なる特徴ある低廉</p>	<p>【考え方2-9】</p> <ul style="list-style-type: none"> 移動系通信市場における企業グループ別の市場評価に関して、各社が協調的な行動を取っているとは直ちには言い難いとする分析に対する賛同の御意見として承ります。

	<p>なサービス・商品を販売していることを踏まえると、3グループに属する上位MNOと下位MNOが協調的な行動をとっていることありません。【KDDI株式会社】</p>	
<p>意見2-10</p>	<p>移動系通信市場において、3グループが協調して市場支配力を行使していると評価すべき。</p>	
	<p>○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」p7 第2編第2章第1節「3 競争状況の評価」p54、55</p> <p>【総務省案】 第1節 移動系通信市場 2 企業グループ別の市場評価 (2)3グループによる協調的寡占の存在と行使</p> <p>1.10 移動系通信市場全体に占める3グループの合計シェアは100%であり、同市場は寡占状態にある。また、市場集中度(HHI)は3,456と高い水準12にあることから、3グループ各社が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>1.12 後記1.22のとおり、上位MNOの料金・サービスは類似性が高い。それに対し、下位MNOは、同一の企業グループ内の上位MNOとの連携サービスを除くと、特徴ある低廉なサービス・商品を販売している。したがって、3グループに属する上位MNOと下位MNOの8社すべてが、協調的な行動をとっているとは直ちには言い難い。</p> <p>第1節 移動系データ通信市場の分析及び競争状況の評価 3 競争状況の評価</p> <p>24. 2013年度末時点における3グループの移動系データ通信市場におけるシェアは100%であり、また市場集中度(HHI)が3,461と高い水準にあることから、複数事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>26. 市場競争をめぐる上位MNO3社の関係や、第二種指定電気通信設備に係る規制措置等にかんがみれば、NTTドコモが単独で、又は複数事業者が協調して市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】 移動系通信市場において、3グループが協調して市場支配力を行使していると評価すべき</p> <p>○ 移動系通信市場における市場支配力について、「3グループ各社が協調して市場支配力を行使し得る地位にある」とする評価に賛同します。</p> <p>○ 一方、「3グループに属する上位MNOと下位MNOの8社すべてが、協調的な行動をとっているとは直ちには言い難い」とされていますが、3グループ各社が協調的な行動をとっているのは明らかであって、次の点を踏まえ、「3グループ各社が協調して市場支配力を行使している」と評価することが適当と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 3グループに属する各企業グループが、移動系通信市場への参入に不可欠で、国民の共有財産である有限希少な周波数を占有している。 ➢ 上位MNOの通信料金は、各社ともほぼ同一の料金水準で推移しており、料金競争が進んでいない。2014年度に入り上位MNOが相次いで受付を開始した新たな料金プランについても、ほぼ同一の料金水準設定となっている。 	<p>【考え方2-10】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 移動系通信市場における企業グループの市場評価については、競争評価2013案第2編第1章第1節p7中の1.12で示したとおり、各社が特徴ある低廉なサービス・商品を販売している実態を考慮して、「8社すべてが、協調的な行動をとっているとは直ちには言い難い。」と評価しています。また、同第1節p55中の26で示したとおり、市場競争をめぐる上位MNO3社の関係や、第二種指定電気通信設備に係る規制措置等を考慮して、「NTTドコモが単独で、又は複数事業者が協調して市場支配力を実際に行使する可能性は低い」と評価しています。 ・ MNOの通信料金について、新たな料金プランがほぼ同一の水準である等の御指摘についてですが、この競争評価2013案は、2013年度までを対象としており、基本的にその間の分析となっています。御指摘の新たな料金プランについては、その他の2014年度の新たな動きを含めて分析の必要性を考慮した上で、競争評価2014の中での検証を検討してまいります。

	<p> ▶ 上位 MNO の各種手数料についても、各社ともほぼ同一料金で推移している。 ▶ 上位 MNO は、高額な解約手数料と MNP※1 割引を組み合わせた同一の施策を展開しているが、この施策は資本力のある上位 MNO でしか実行できないことから、事実上、上位 MNO による利用者の囲い込みにつながっている。 ※1 番号ポータビリティ ▶ 下位 MNO は、上位 MNO を中核とした企業グループ戦略上の補完的な役割を果たしているため、上位 MNO の協調的な市場支配を阻害しておらず、むしろ、それに拍車をかけている。 ▶ 新規事業者 (MVNO) と競合するコンセプトで低料金のサービス※2 を展開することで、上位 MNO の高い料金水準の維持に寄与しつつ、新規事業者の参入を阻む動きがみられる。 ※2 ワイモバイル殿の「スマホプラン S/M/L」等 ▶ ネットワーク開放度を示す MVNO 契約数について、グループ内取引の割合が 74%と高く、上位 MNO を中核したグループの競争力強化に貢献している。 ▶ 下位 MNO が上位 MNO のサービスをセット販売し、上位 MNO をサポートしている。 ▶ これらの結果として、上位 MNO の ▶ 利益レベルは依然として高い水準が継続しており、新たな料金プラン導入後の今年度の利益予想についても、これまでと遜色ない高い利益レベルとなっている※3。 ※3 NTTドコモ殿 平成 27 年 3 月期第 1 四半期決算短信 営業利益予想:7,500 億円 (対前年▲8.4%) KDDI 殿 平成 27 年 3 月期第 1 四半期決算短信 営業利益予想:7,300 億円 (対前年+10.1%) 【株式会社ケイ・オプティコム】 </p>	
意見 2-11	<p> <u>ワイモバイル (旧イー・アクセス) は、ソフトバンクとの資本関係を持つ以前より、同社にデータ通信サービスの提供を行っており、資本関係により周波数の共同利用が既成概念化されたと誤解される記載は避ける等して欲しい。</u> また、本質的な競争環境は、MVNOへのアンケート等により評価、分析を行うべき。 </p>	
	<p> ○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」p7、8 【総務省案】 1.13 ただし、第二種指定電気通信設備制度の適用を受けない下位 MNO は、ネットワーク開放度を示す MVNO 契約数について、グループ内取引の割合が 74%と高い。また、下位 MNO の市場シェア (連携サービスを除く。)は全体で 7%に過ぎず、関係する上位 MNO と比べて著しく低い水準にある。このように下位 MNO は、上位 MNO を中核とした企業グループの戦略上、セカンドブランドとして位置付けられていると推定され、その企業グループ外へのネットワーク開放の透明性と公平性に関しては注視していく必要がある。 【意見】 <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か、弊社の事情を勘案した記載にさせていただくべきと考えます。 また、下位 MNO とされる事業者の企業グループ外取引比率が低いと評価されていることについては、MVNOに対する提供条件等の供給面よりも、MVNOから見た各 MNO のネットワークに対する関心度や期待度がそもそも異なるものと考えられ、MVNOの事業戦略等の需要面が結果として表れているものと考えます。 従って、本質的な競争環境を分析するためには、MVNOへのアンケート等を利用したマーケットニーズを調査し、そのニーズとの乖離を分析した上で、下位 MNO とされる事業者の競争環境を評価、 </p>	<p> 【考え方 2-11】 <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、本案に先立って意見募集が行われた戦略的評価部分に記述した第 1 編第 1 章 p19 中の 2.3 以下の記述のとおり、関係法令等の企業集団の整理方法を参考にしつつ、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る総合的に勘案を行ったものです。 なお、ソフトバンクモバイルに対する旧イー・アクセスのサービス提供が、資本関係発生以前から他の MVNO に対する提供と同様に行われてきたとの御指摘に関してですが、本分析は周波数のグループ内での共用の現状を対象としたものであり、いつの時点から提供が行われていたかという事実関係で差異が生じるものではありません。 今後の競争環境の分析に当たって、MVNO に対するアンケート等を導入すべきとの御意見に関しては、収集するデータや分析方法を含めて引き続き検討してまいります。 </p>

	分析していただくべきと考えます。【ワイモバイル株式会社】	す。
意見 2-12	NTTドコモのシェアの低下に加えて、利用者はApple、Google等のエコシステムに代表されるような上位・下位レイヤーを中心にサービス選択を行っている実態を勘案すれば、 <u>NTTドコモに市場支配力は存在しないことは明らか</u> 。 したがって、「禁止行為規制や第二種指定電気通信設備に係る規制措置」の存在により「市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価は不適切。「市場支配力が存しないことからその行使の可能性もない」とすべき。	
	<p>○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」p8</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.14 移動系通信市場全体におけるNTTドコモのサービスシェアは、携帯電話市場のみの場合に比べて1.5ポイント低下するものの、依然として40%を超過していることから、単独で市場支配力を行使しうる地位にあると認められる。ただし、前記1.7の制約条件下で、NTTドコモが単独で市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>当社のシェアの低下状況に加え、市場の状況等を踏まえると、Apple 殿や、Google 殿、LINE 殿等OTTによるエコシステムが形成されており、ネットワークレイヤーの相対的地位が低下し、利用者も上位・下位レイヤーを中心にサービス選択を行っている状況を勘案すれば、当社に市場支配力は存在しないことは明らかと考えます。</p> <p>そもそも当社には市場支配力が存在しないことから、「禁止行為規制や第二種指定電気通信設備に係る規制措置」の存在により「市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価は不適切であり、「市場支配力が存しないことからその行使の可能性もない」とすべきです。【NTTドコモ株式会社】</p>	<p>【考え方2-12】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTドコモの市場支配力の存在については、考え方2-2で示したとおりです。
意見 2-13	<u>3.9G (LTE) とBWAは代替性があるとは言えず、「移動系超高速ブロードバンド市場」として市場をまとめることは適切ではない</u> 。 2014年度案のように「音声通信・データ通信共用市場」と「データ通信専用市場」として画定し、分析・評価すべき。	
	<p>○第2編第1章第1節「3 移動系のデータ通信と音声通信の各市場の市場評価」p9 「5 今後の留意事項」p13</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.17 競争評価 2012 では、前者の部分市場として「移動系超高速ブロードバンドサービス市場」を取り上げたが、同市場が揺籃期にあったことから市場評価を差し控えた。2013 年度においては、同サービスの契約数は大幅に伸張し、同年度末時点で 5,387 万に達していることから、第2編第2章では同市場の評価の在り方について記述している。</p> <p>1.35 そこで 2014 年度においては、移動系通信市場の市場画定を「音声通信・データ通信共用市場」と「データ通信専用市場」について実施することが考えられる。その場合、契約数規模の小さい音声通信専用サービスについては、前者の市場の中で分析を行っていくこととする。</p> <p>1.36 なお、市場画定の見直しに伴い、現行の「移動系データ通信市場」と「移動系音声通信市場」の廃止を含む見直しを同時に実施することとする。</p> <p>【意見】</p> <p>音声が可能サービスが中心の 3.9G (LTE) とデータ通信専用の BWA に代替性があるとは言えず、異なる市場である両サービスを「移動系超高速ブロードバンド市場」として市場を画定することは適切ではないと考えます。</p>	<p>【考え方2-13】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案における市場の画定については、考え方1-1で示したとおり、実施細目に基づくものです。 3.9G (LTE) とBWAについては、データ通信サービスとして最大通信速度や利用方法の点で需要の代替性があると考えられることから、移動系データ通信市場の部分市場として位置付けたものです。

	本来であれば、本年度の市場画定を P.13(第 1 章 第 1 節 5.今後の留意事項)に示された 2014 年度の案のように、実態に合わせて「音声通信・データ通信共用市場」と「データ通信専用市場」として画定し、分析・評価すべきです。【KDDI 株式会社】	
意見 2-14	移動系通信市場では、MNO各社が熾烈な料金、サービス競争を行っている。KDDIでも平成26年6月に6種類のデータ通信量定額サービスを用意したところ。「上位MNO料金・サービスは類似性が高い」「上位MNO間の料金競争が進展している」とは言い難い」との評価は適切ではない。	
	<p>○第2編第1章第1節「4 料金・サービスの評価」p10 「5 今後の留意事項」p13</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.22 2013 年度末時点における上位 MNO のデータ定額通信料は、月間データ使用量の上限が 7GB のものが中心となっており画一化している。過去においても、上位 MNO の料金プランは、スマートフォンへの移行や 3.9G(LTE)のサービス開始等を経て、変更時期の若干のズレが見られるものの、ほぼ同一の水準で推移してきた。</p> <p>1.23 上位 MNO の中には、高齢者や子供向けの割安料金プランを提供している場合もあるが、データ通信量に応じた多段階のプランは設定されておらず、月間通信量が 2.4GB の平均的な利用実態のユーザーに対応したものは限定的である。このように、料金水準だけに着目すれば、客観的には上位 MNO 間の料金競争が進展しているとは言い難い。</p> <p>1.37 2014 年度に入り、上位 MNO の3社は相次いで新たな料金プランの受付を開始した。各社の新料金プランは、音声通話定額のほか多段階のデータプラン選択制、データ容量の家族間でのシェアが出来る点などが特徴となっている。これらは、既存の料金プランとは大きく異なることから、新料金プランの競争環境への影響を注視していく必要がある。</p> <p>【意見】</p> <p>これまで、移動系通信市場においては、MNO 各社が熾烈な料金、サービスの競争を行って来ています。この点、P.13 の 1.37 で指摘しているとおおり、当社は、平成 26 年 6 月に 2GB～13GB までの 6 種類のデータ通信量定額サービスを用意し、お客様ご自身に合ったデータ容量を選ぶことが可能となり、無駄なくご利用いただける他社にはないプランを発表したところ。このように競争の中で創意・工夫をしていることに鑑みれば、「上位 MNO 料金・サービスは類似性が高い」「上位 MNO 間の料金競争が進展している」とは言い難い」との評価は適切ではありません。【KDDI 株式会社】</p>	<p>【考え方2-14】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案における移動系通信市場の料金・サービスの評価については、同第2編第1章第1節p10中の1.22以降のとおり実施しています。 本件評価は、2013年度までを対象としており、基本的にその間の分析であるため、2014年6月の貴社サービスについては直接の分析・評価の対象ではなく、第2編第1章第1節p13の1.37のとおり、今後の留意事項として言及したものです。 2014年度の新たな動きについては、分析の必要性を考慮した上で、競争評価2014の中での検証を検討してまいります。
意見 2-15	上位MNO間での料金競争が進展しているとは言い難いとする評価は不適當であり、各社による料金競争による値下げ、データ通信量に応じた多段階のプランの提供などを踏まえて、下位MNOも含めた移動系通信市場全体で料金競争が一定程度進展していると評価すべき。割引等の適用状況も加味して、より精緻な分析が必要。	
	<p>○第2編第1章第1節「4 料金・サービスの評価」p10 「5 今後の留意事項」p13</p> <p>【総務省案】</p> <p>第1節 移動系通信市場 4 料金・サービスの評価 (1) 上位 MNO 間の料金競争</p>	<p>【考え方2-15】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案では、第2編第1章第1節p10中の1.21以降で示しているとおおり、上位MNOについては月間データ使用量の上限が7GB中心のサービスが提供されている一方、下位MNO及びMVNOは中心価格帯が3,000～4,000円程度の上位MNOより安価で月間データ使用量の上限が低いサービスが提供されるなど、大きく二分されたグループと

<p>1.22 2013 年度末時点における上位 MNO のデータ定額通信料は、月間データ使用量の上限が 7GB のものが中心となり画一化している。過去においても、上位 MNO の料金プランは、スマートフォンへの移行や 3.9G(LTE)のサービス開始等を経て、変更時期の若干のズレが見られるものの、ほぼ同一の水準で推移してきた。</p> <p>1.23 上位 MNO の中には、高齢者や子供向けの割安料金プランを提供している場合もあるが、データ通信量に応じた多段階のプランは設定されておらず、月間通信量が 2.4GB の平均的な利用実態のユーザーに対応したものは限定的である。このように、料金水準だけに着目すれば、客観的には上位 MNO 間の料金競争が進展しているとは言い難い。</p> <p>5 今後の留意事項 (2)新たなサービスの市場環境への影響分析</p> <p>1.37 2014 年度に入り、上位 MNO の3社は相次いで新たな料金プランの受付を開始した。各社の新料金プランは、音声通話定額のほか多段階のデータプラン選択制、データ容量の家族間でのシェアが出来る点などが特徴となっている。これらは、既存の料金プランとは大きく異なることから、新料金プランの競争環境への影響を注視していく必要がある。</p> <p>参考資料 22 (略)</p> <p>【意見】 本評価結果案では、上位 MNO 間の料金競争が進展しているとは言い難いとの評価がされており、その理由として各社の料金プランがほぼ同一の水準で推移してきたことが挙げられていますが、各社の料金プランが同水準に至ったことは、それぞれ競合他社に対抗すべく、料金競争を繰り広げてきた結果であると考えます。</p> <p>また、他の理由としてデータ通信量に応じた多段階のプランが設定されていないことも言及されておりますが、弊社共においては、データ通信量の上限が 500MB のプラン「パケットし放題フラット for シンプルスマホ」を月額 2,839 円で提供する等料金低廉化に努めている他、下位 MNO を含めると、データ通信量の上限が 500MB から 7GB のものまで多段階のプランが提供されております。さらには、携帯電話・PHS サービスを提供する各事業者間でも同様に、魅力的なサービスや料金の展開を以て活発に競争が進展しています。</p> <p>以上のことから、上位 MNO 間での料金競争が進展しているとは言い難いとする評価は不相当であり、下位 MNO も含めた移動系通信市場全体で料金競争が一定程度進展している点について評価すべきと考えます。</p> <p>さらに 2014 年度においては、本評価結果案にも記載の通り、各社が新たな料金プランの受付を開始しており、弊社共においても、データ通信量の上限を 2GB から 30GB まで計 6 段階の中から選ぶことができる他、家族間でのデータ通信量のシェアや、余ったデータ通信量の翌月くりこし等の特徴のあるプラン「スマ放題」の提供を始めています。加えて、本評価結果案においては「料金プラン」のみを以て比較され料金競争の進展の有無が判断されていますが、実際には、多様な割引やキャンペーンも提供しているため、次年度評価においては、上記各社による多段階プランの提供が料金競争の進展に与える影響をはじめ、割引等の適用状況も加味して、より精緻に分析頂きたいと考えます。</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>みなすことができるため、両グループを区分した上で、2013年度の市場実態を踏まえて、上位MNO間での料金競争が進展しているとは言い難いとの評価を行っています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 2014年度の新たな動きについては、分析の必要性を考慮した上で、競争評価2014の中での検証を検討してまいります。
<p>意見 2 - 16</p>	<p><u>下位MNOとMVNOをひとまとめに分析・評価すべきでなく、それぞれを別で取り扱い、分析・評価すべき。</u></p>

	<p>○第2編第1章第1節「4 料金・サービスの評価」p10</p> <p>【総務省案】 第1節 移動系通信市場 4 料金・サービスの評価 (2) 下位 MNO と MVNO の料金・サービス</p> <p>1.24 下位 MNO は、上位 MNO を中核とした企業グループのいずれかに属しているが、中心価格帯が 3,000 円～4,000 円程度の上位 MNO よりも低廉な料金プランを提供しており、上位 MNO のグループ戦略上の補完的な役割を果たしている。他方、月間データ使用量の少ない利用者向けのサービスを提供している MVNO は、さらに低価格帯の利用者層を獲得している。</p> <p>1.26 さらに、上位 MNO の販売促進費を投入したキャンペーンや、日々の多様な広告・宣伝の媒体を活用した販売力によって、サービスを選択する利用者にとって上位 MNO のサービスの訴求力が、下位 MNO と MVNO に比べて大きくなっていると考えられることから、それが3社の高いシェアを維持する要因の1つとなっている可能性がある。</p> <p>【意見】 下位 MNO と MVNO を別に取り扱い、分析・評価すべき</p> <p>○ 下位 MNO と MVNO をひとまとめに分析・評価すべきでなく、それぞれを別で取り扱い、分析・評価すべきと考えます。</p> <p>○ そのため、「第1節 4 (2) 1.26」を次のとおり修正すべきと考えます。</p> <p>1.26 さらに、上位 MNO の販売促進費を投入したキャンペーンや、日々の多様な広告・宣伝の媒体を活用した販売力によって、サービスを選択する利用者にとって上位 MNO のサービスの訴求力が、MVNO に比べて大きくなっているだけでなく、下位 MNO の競争力向上にも寄与していることから、それが3社および3社グループの高いシェアを維持する要因の1つとなっている。</p> <p>○ 下位 MNO は「上位 MNO のグループ戦略上の補完的な役割を果たしている」(第1節 4 (2) 1.24) ため、上位 MNO と下位 MNO のシェアの差は、下位 MNO が自社グループの上位 MNO と競合してまでシェアを獲得していないことが要因にあります。</p> <p>○ また、下位 MNO は、上位 MNO のサービスをセット販売するなど、上位 MNO の訴求力を梃子にして自らの訴求力を向上させる動きが見られ、上位 MNO と下位 MNO の訴求力には差がなく、同等とみなすことが適当と考えます。</p> <p>○ したがって、下位 MNO と MVNO を同列に取り扱うべきでなく、それぞれを別に取り扱い、分析・評価すべきと考えます。【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>【考え方2-16】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案では、第2編第1章第1節p10中の1.24以降で示しているとおおり、下位MNOとMVNOは中心価格帯が3,000～4,000円程度で、月間データ使用量の上限も近似のサービスを提供していること等を踏まえて、競合状況にあると捉えて、併せて分析・評価を行っています。 御指摘のとおり、上位MNOと下位MNOのサービスの中には一部で複数のネットワークを利用するようなサービスも提供されていますが、考え方2-15で示したとおおり、下位MNOのサービスの中心は、上位MNOとは異なる、MVNO間で近似の低料金帯で利用量上限の低いサービス群に属するサービスであることから、両者を競合するものとして併せて分析・評価を行ったものです。 なお、競争評価2013案におけるこの上位MNO間、下位MNO及びMVNO間での競争関係の分析については、当該年度の実態を踏まえて行われたものであり、2014年度の競争評価では、改めて市場や利用の実態等を踏まえて、分析・評価を行ってまいります。
<p>意見2-17</p>	<p>NTTドコモのユーザは、同社端末のSIMロックを解除せずとも同社ネットワークを利用するMVNOサービスを利用することができることから、「<u>スイッチングコストがSIMロックを起因として高止まりする</u>」との評価は不適切。</p> <p><u>「MVNO利用者数が伸び悩む」背景には、接続義務及び禁止行為規制に起因するMNO側の画一的な条件でのMVNO提供にある。</u>接続制度及び禁止行為規制の見直しは、MVNO市場の発展に寄与すると考える。</p>	
	<p>○第2編第1章第1節「4 料金・サービスの評価」p10</p>	<p>【考え方2-17】</p> <ul style="list-style-type: none"> SIM ロックを起因としたスイッチングコストに関する

	<p>【総務省案】 1.27 上位 MNO の一般的な営業活動以外の要因で、下位 MNO と MVNO の利用者数が伸び悩む背景には、SIM ロックを起因として高止まりするスイッチングコストがある。SIMロックは通信サービスと端末料金の一体化を招き、そこに端末料金を対象とした各社の割引制度が加わることで、料金体系は複雑なものとなっている。</p> <p>【意見】 「下位 MNO と MVNO の利用者数が伸び悩む背景には、SIM ロックを起因として高止まりするスイッチングコストがある」とされていますが、当社ユーザは、当社端末の SIM ロックを解除せずとも当社ネットワークを利用するMVNOサービスを利用することができることから、「スイッチングコストが SIM ロックを起因として高止まりする」との評価は不適切と考えます。</p> <p>「MVNO 利用者数が伸び悩む」背景には、接続義務、及び、禁止行為規制に起因する MNO 側の画一的な条件での MVNO 提供により、MVNO の提供するサービスが類似したものとなっていることが挙げられます。接続制度及び禁止行為規制の見直しにより、個々の MVNO からの要望に基づき相対条件での MVNO 提供が可能となれば、MVNO 参入促進、MVNO サービスの多様化が進展し、MVNO 市場の更なる発展に寄与するものと考えられます。</p> <p>なお、移動体全体の市場の伸びが過去 1 年間で約 1.07 倍の中で、MVNO は同約 1.4 倍に増加していることから、MVNO の利用者数が伸び悩んでいるとの評価は不適切と考えます。さらには、前述のとおり、当該法制度が見直されれば、MVNO 市場はより一層発展するものと考えられます。</p> <p>【NTTドコモ株式会社】</p>	<p>指摘については、NTTドコモ及び同社ネットワークを利用するMVNO間だけでなく、NTTドコモと他のMNO間、又は他のMNOのネットワークを利用するMVNOとの間も含めて分析を行っております。</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTドコモの禁止行為規制等の扱いについては、これまで情報通信審議会で検討が進められてきたところであり、本年10月8日の基本政策委員会の報告書案で、その在り方等が示されているところです。
意見 2-18	<p>「iPhone では、利用者が端末から切り離して通信サービスを自由に選択することは不可能であることから、上位下位レイヤーをレバレッジとしたロックイン効果が生じている可能性がある」とあるが、<u>現在、iPhoneは上位MNO3社のほか、SIMフリーのiPhone端末が販売されていることから、iTunes及びiPhoneをレバレッジとしたロックイン効果は生じていないとの評価をすべき。</u></p>	
	<p>○第2編第1章第1節「4 料金・サービスの評価」p11 第2章第1節「3 競争状況の評価」p54</p> <p>【総務省案】 第1章第1節 移動系通信市場 4 料金・サービスの評価 (4) 上位下位レイヤーによるネットワークレイヤーへのレバレッジ効果 1.32 上位下位レイヤーをレバレッジとしたネットワークレイヤーへの影響については、上位レイヤーのプラットフォーム事業者等の中には、サービスシェア等が非常に高い事業者が複数あり、当該事業者が特定の通信事業者のみにサービスを提供している事例がある。そうした場合、利用者は通信サービスのほか、上位下位レイヤーを一体的に選択せざるを得ず、通信サービスに隣接領域からのレバレッジが働いているという見方ができる。</p> <p>1.33 そうした隣接領域の代表例として、アップル社の iTunes (上位レイヤー) と iPhone (下位レイヤー) が挙げられる。一方、同社では SIM フリー端末を発売しており、その購入者は通信サービスの提供条件のみに着目したサービス選択をする余地が残されている。他方で、SIM フリー端末の利用数は未だ限定的であると考えられる。プラットフォーム事業者が、利用者の通信サービスの乗り換えにどのような影響を及ぼしているかについて、引き続き注視をしていく必要がある。</p>	<p>【考え方2-18】</p> <ul style="list-style-type: none"> iPhoneについては、御指摘のとおり2013年9月以前はNTTドコモによる提供は行われていなかったこと、また同年11月まではSIMフリー版の販売が行われていなかったことから、それ以前に購入・使用している者については一定のロックイン効果が生じている可能性は十分あるものと分析しています。 また、購入時の端末値引きの実態等を踏まえた場合、新規購入者は上位MNO3社から購入する可能性が高いと推測されますが、MNO3社が提供するiPhoneには各社のSIMロックがかかっているため、他社サービスに自由に乗り換えることはできないという実態を踏まえれば、やはり一定のロックイン効果が生じている可能性はあるものと考えます。

	<p>第2章第1節 移動系データ通信市場の分析及び競争状況の評価 3 競争状況の評価 (上位下位レイヤーをレバレッジとしたネットワークレイヤーへの影響) 22. iPhone では、利用者が端末から切り離して通信サービスを自由に選択することは不可能であることから、上位下位レイヤーをレバレッジとしたロックイン効果が生じている可能性がある。</p> <p>【意見】 昨年度の評価結果に続き本年度評価結果案においても、ネットワークレイヤーに影響を与える隣接領域の代表例としてiTunes及びiPhoneが挙げられており、「iPhoneでは、利用者が端末から切り離して通信サービスを自由に選択することは不可能であることから、上位下位レイヤーをレバレッジとしたロックイン効果が生じている可能性がある」との評価がなされています。しかしながら、iPhoneは2013年9月にNTTドコモ殿が取扱いを開始したことから、既に上位MNO3社すべてで販売されており、加えて、本評価結果案でも言及されているように、同年11月からはSIMフリーのiPhone5s/iPhone5cがアップル社殿より販売されています。こうした市場の変化により、現在利用者がiPhoneを利用する場合、通信サービスは自由に選択することが可能な環境となっているため、iPhoneにおける上位下位レイヤーをレバレッジとしたロックイン効果は無いものと考えます。従い、iPhoneでは通信サービスを自由に選択できない旨の記述を削除した上で、iTunes及びiPhoneをレバレッジとしたロックイン効果は生じていないとの評価をすべきと考えます。</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2-19	<p>「プラットフォーム事業者が、利用者の通信サービスの乗り換えにどのような影響を及ぼしているかについて、引き続き注視をしていく必要がある」とあるが、<u>上位レイヤーによる市場への影響力が存在することは明らかであり、それを加味して、「市場支配力の存在の有無」について評価を行うべき。</u></p>	
	<p>○第2編第1章第1節 「4 料金・サービスの評価」p11</p> <p>【総務省案】 1.33 そうした隣接領域の代表例として、アップル社のiTunes(上位レイヤー)とiPhone(下位レイヤー)が挙げられる。一方、同社ではSIMフリー端末を発売しており29、その購入者は通信サービスの提供条件のみに着目したサービス選択をする余地が残されている。他方で、SIMフリー端末の利用数は未だ限定的であると考えられる。プラットフォーム事業者が、利用者の通信サービスの乗り換えにどのような影響を及ぼしているかについて、引き続き注視をしていく必要がある。</p> <p>【意見】 「プラットフォーム事業者が、利用者の通信サービスの乗り換えにどのような影響を及ぼしているかについて、引き続き注視をしていく必要がある」とされていますが、Apple 殿や、Google 殿、LINE 殿等 OTT によるエコシステムが形成されており、ネットワークレイヤーの相対的地位が低下し、利用者も上位・下位レイヤーを中心にサービス選択を行っている状況等を踏まえると、上位レイヤーによる市場への影響力が存在することは明らかと考えます。</p> <p>従って、注視にとどめることなく、上位・下位レイヤーの影響も加味して、「市場支配力の存在の有無」について評価を行うべきであると考えます。【NTTドコモ株式会社】</p>	<p>【考え方2-19】 ・ 上位下位レイヤーのネットワークレイヤーへの影響については、考え方2-2で示しているとおります。</p>
意見2-20	<p>FTTH市場におけるNTT東西の市場支配力が移動系通信市場に及ぼす影響（レバレッジ）について分析・評価することは適切と考える。一方で、NTT東西によるサービス卸は 情報通信審議会において議論されている最中であり、当該サービス卸が開始される</p>	

	ことを前提とした記述は不適切。	
	<p>○第2編第1章第1節「5 今後の留意事項」p13</p> <p>【総務省案】 1.38 2014 年度において、NTT 東西による FTTH サービスが、他の多様なサービスとの連携を通じ、移動系通信市場への競争環境に影響を及ぼす可能性がある。当該サービスの在り方を注視するとともに、2014 年度の競争評価の中で所要の分析を行うこととする。</p> <p>脚注 34 NTT グループ公表の「光コラボレーションモデル」が、公正競争を確保した上でサービス提供が開始された場合も含まれる。</p> <p>【意見】 FTTH 市場における NTT 東西の市場支配力が移動系通信市場に及ぼす影響(レバレッジ)について分析・評価することは適切であると考えます。ただし、NTT 東西によるサービス卸については、情報通信審議会において議論されている最中であり、あたかも当該サービス卸が開始されることを前提とした記述は不適切であると考えます。【KDDI 株式会社】</p>	<p>【考え方2-20】</p> <ul style="list-style-type: none"> FTTH市場のNTT東西の市場支配力が、移動系通信市場に及ぼす影響に係る分析・評価を行うことに対する賛同の意見として承らせていただきます。 また、サービス卸に関する記述は、第2編第1章第1節p13の1.38関連の脚注34で「開始された場合」という条件の基での仮定である旨明記されており、開始を前提としたものでないことを明らかにしています。 なお、NTTドコモの禁止行為規制等の扱いについては、現在、これまで情報通信審議会で検討が進められてきたところであり、本年10月8日の基本政策委員会の報告書案で、その在り方等が示されているところです。
意見2-21	<p>本評価案において、NTTグループによる連携サービスの可能性について言及しているが、NTT東西とNTTドコモが連携してセット割を提供することは電気通信事業法上の禁止行為により認められるべきものではない。2014年5月にNTT持株が公表した「サービス卸」には、禁止行為規制を潜脱されるおそれから、十分な検証が必要であり、競争評価でも注視すべき。</p> <p>なお、電気通信市場における支配的事業者と他産業における支配的事業者との連携の影響について、特に電気通信市場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/アプリケーション等）について分析が必要。</p>	
	<p>○第2編第1章第1節「5 今後の留意事項」p13 第2節「4 今後の留意事項」p21</p> <p>【総務省案】 第1節 移動系通信市場 5 今後の留意事項 (2)新たなサービスの市場環境への影響分析 1.38 2014 年度において、NTT 東西による FTTH サービスが、他の多様なサービスとの連携を通じ、移動系通信市場への競争環境に影響を及ぼす可能性がある。当該サービスの在り方を注視するとともに、2014 年度の競争評価の中で所要の分析を行うこととする。</p> <p>第2節 固定系ブロードバンド市場 4 今後の留意事項 (2)FTTH 市場の分析・評価の多角化 2.25 2014 年度において、NTT 東西による FTTH サービスが、他の多様なサービスとの連携を通じ、現行の固定系と移動系の通信市場の競争環境に影響を及ぼす可能性がある。したがって、分析対象としての FTTH 市場の重要性が、固定系超高速ブロードバンド市場の部分市場化によって低下するものではない。</p> <p>(3)連携サービスに対応した市場画定の在り方 2.28 前記 2.25 のとおり、仮に NTT 東西による FTTH サービスについて「移動+固定型」の連携</p>	<p>【考え方2-21】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTドコモの禁止行為規制等の扱いについては、これまで情報通信審議会で検討が進められてきたところであり、本年10月8日の基本政策委員会の報告書案で、その在り方等が示されているところです。競争評価でもその結果と推移については注視してまいります。 電気通信市場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/アプリケーション等）について分析が必要との御意見については、これまで、上位下位レイヤーをレバレッジとしたネットワークレイヤーへの影響については勘案要素として分析してきたところですが、今後の分析・評価の参考とさせていただきます。

	<p>サービスが公正競争の観点から問題がないと認められる場合には、連携サービス利用数が増加して同サービスの位置付けが大きく変わる可能性がある。他方、それが固定系・移動系の両通信を同時契約した場合における単なる割引サービスにとどまるのか、既存のサービスと本質的に異なる形態のものなのかを見極める必要がある。</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案において、NTT グループによる連携サービスの可能性について言及されております。NTT グループの企業は、公社時代からの多大な資産や顧客基盤等を持ち、現在も複数の市場で支配的な地位を有しており、この状況において、持株会社の下でグループによる連携サービスを提供することは公正な競争が阻害されるおそれが高いものと考えます。例えば NTT グループは現在、FTTH 市場におい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、合わせてNTT 東西殿といいます。)が 70%超のシェアを、携帯電話市場において NTT ドコモ殿が 40%超のシェアを持っており、両事業者によるセット割が提供された場合には、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利用者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ものが強く懸念されます。現在、電気通信事業分野において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、NTT 東西殿とNTTドコモ殿が連携してセット割を提供することは当然ながら認められるべきものではありません。</p> <p>さらに、2014 年 5 月に日本電信電話株式会社殿(以下、NTT 持株殿といいます。)が公表した「光コラボレーションモデル」における光アクセスの「サービス卸」を連携サービスに利用した場合においては、例えば NTT ドコモ殿自身がフレッツ光サービスを卸受け、他の自社サービスとバンドル提供(実質的セット割)を行う等の形態をとることで、上記禁止行為規制が潜脱されるおそれがあります。従い、サービス卸については、実質的に関連法令が潜脱されることのないよう、サービス開始前にその提供条件を明確化した上で十分に検証を行うことが必要であると考えます。また、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。</p> <p>なお、現在電気通信市場において多様な組合せによる連携サービスの提供が進んでいるところ、支配的事業者同士の連携が競争環境に与える影響という観点では、電気通信事業者同士の連携に限らず、電気通信市場における支配的事業者と他産業における支配的事業者との連携が与える影響についても、分析を行うべきと考えます。特に、電気通信市場と、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/アプリケーション等)とにおける支配的事業者同士の連携がなされる場合は、その影響の多寡によっては公正競争環境の確保が懸念されるため、分析が必要と考えます。</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 2-22	<p>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ない。周波数の保有量は、工場の生産能力と同様に「潜在力」の一つに過ぎない。</p> <p>一方、競争が機能している移動系市場では、設備に関して借り手側に選択肢が存在する。事業者間取引における過度な規制は柔軟性を損なうことに留意すべき。</p>	
	<p>○第2編第1章第1節「5 今後の留意事項」p14</p> <p>【総務省案】</p>	<p>【考え方2-22】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争評価2013案では、携帯電話サービス市場を取り巻く諸状況を勘案した上で、複数の指標で分析を行うこと

1.40 上位 MNO と同一の企業グループに属する下位 MNO の間では、ネットワークの相互利用を通じた一体的な事業運営が深化している。そこで、今後の移動系通信市場における更なる競争促進を図る観点から、周波数の割当を受けていない MVNO に適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる。その際、次の諸点を考慮する必要がある。

- ① 「グループ性を反映した周波数割当て」を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握
- ② 同一グループ内の MNO と「MNO である MVNO」との間の取引条件と、当該グループ外の独立系 MVNO の提供される取引条件の公平性の観点からの透明性の確保

移動系通信市場における評価指標の多様化 / 市場評価の精緻化 参考資料1

- ✓ 現行の競争評価においては、サービスシェアのみを評価指標としている。
- ✓ 今後はグループ化の影響を考慮して多様な指標を用いて市場評価を実施していくこととする。

	社名	サービスシェア(+1) (四半期ベース)	携帯電話 端末シェア	周波数シェア(+1)	収益シェア (禁止行為規制前)	収益シェア(+2) (国内売上高)
個社	NTTドコモ	43.8%	対外非公表	39.0%	対外非公表	—
	KDDI	28.1%		26.8%		—
	ソフトバンクモバイル	24.9%		22.0%		—
	イー・アクセス	3.1%		12.2%		—
グループ化	NTTドコモ	42.3% (40.2%)	対外非公表	30.7%	対外非公表	54.4%
	KDDIグループ	28.1% (28.4%)		30.7%		22.9%
	ソフトバンクグループ	29.6% (31.4%)		38.6%		22.7%

*1 2014年3月末の数値。個社の場合は「携帯電話」、グループの場合は「携帯電話-FFIS-BWA」に2075シェアをそれぞれ示す。「グループ化」欄のカッコ書きはグループ化による単純合算の数値。
*2 2013年度決算段階の数値によるグループの国内売上高より算出。

【意見】

競争評価において周波数を扱う際には、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ないことに留意すべきです。周波数の保有量は、工場の生産能力と同様に「潜在力」の一つに過ぎず、直ちに市場支配力の有無の指標とするのは適切ではありません。

また、NTT 東西がボトルネック設備を保有する固定系市場とは異なり、競争が機能している移動系市場においては、設備に関して借り手側に選択肢が存在するため、事業者間取引における過度な規制は柔軟性を損なうことに留意すべきです。【KDDI 株式会社】

としたもので、移動系通信市場における周波数シェアは、サービスシェア、収益シェア等と並ぶ指標の一つとして取り上げたものです。

周波数の保有量は、そのまま契約数に比例するものではありませんが、本案に先立って意見募集が行われた戦略的評価中第1編第1章のp33のグラフで示したように一人当たりの周波数にも関わることから、競争環境を示す指標の一つとして十分に分析の対象となるものと捉えたものです。

なお、事業者間取引に対する規制の在り方については、これまで情報通信審議会で検討が進められてきたところであり、本年10月8日の基本政策委員会の報告書案で、その在り方等が示されているところです。

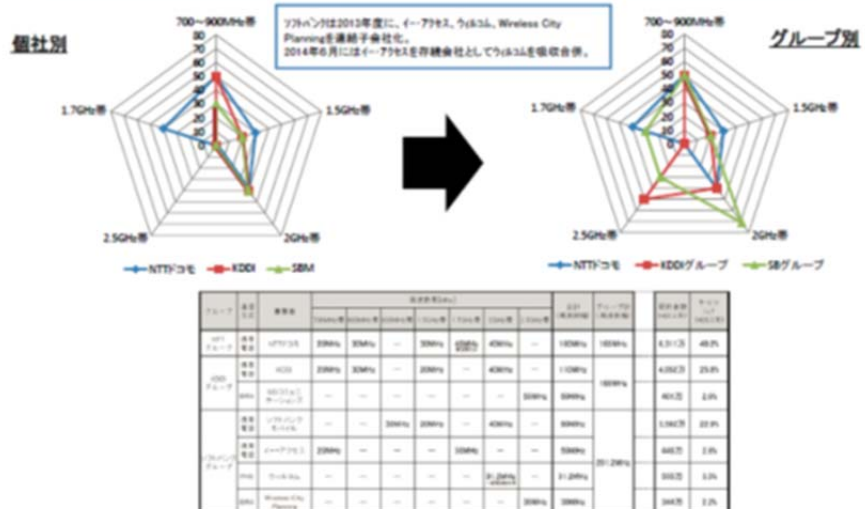
意見 2-23

移動系通信市場の今後の留意事項として「事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる」との考えが示されているが、網羅的に把握することは難しく、また、経営に与える影響を考えれば、慎重な対応が必要。

	<p>○第2編第1章第1節「5 今後の留意事項」p14</p> <p>【総務省案】 第1節 移動系通信市場 5 今後の留意事項 (3)MVNO の事業環境と同一グループ内取引の状況把握 1.40 上位 MNO と同一の企業グループに属する下位 MNO の間では、ネットワークの相互利用を通じた一体的な事業運営が深化している。そこで、今後の移動系通信市場における更なる競争促進を図る観点から、周波数の割当を受けていない MVNO に適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる。その際、次の諸点を考慮する必要がある。</p> <p>① 「グループ性を反映した周波数割当て」を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握</p> <p>② 同一グループ内の MNO と「MNO である MVNO」との間の取引条件と、当該グループ外の独立系 MVNO が提供される取引条件の衡平化の観点からの透明性の確保</p> <p>③ 上位 MNO による端末と通信サービスの一体提供の原因となっている SIM ロックの状況とその解除措置への対応状況の把握</p> <p>【意見】 上記において、移動系通信市場の今後の留意事項として「事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる」との考えが示されていますが、卸提供における個々の事業者間取引条件は各社の経営戦略やビジネス判断に基づき多様化しているため、それらを偏りなく網羅的に把握することは難しいと想定されます。また、事業者には守秘義務が課せられているとともに、それらの取引条件の開示は各社のサービス戦略そのものを詳らかにし、経営に与える影響が大きいと考えられることから、事業者間取引のフォローアップには慎重な対応が必要です。</p> <p>また、上記①にも記載がありますが、グループ性を反映した周波数割当方針については、既に 2014 年 7 月 26 日より意見募集が開始されている「第 4 世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針を定める告示案」においても示されているところです。その一方で、グループ内における事業者間取引という個社別のフォローアップが行われることは、当該割当方針における一体的な取扱いと整合性がなく、公平性に欠くのではないかと考えます。</p> <p>さらに、「② 同一グループ内の MNO と「MNO である MVNO」との間の取引条件と、当該グループ外の独立系 MVNO が提供される取引条件の衡平化の観点からの透明性の確保」についても、第一種指定電気通信設備を設置する事業者と第二種指定電気通信設備を設置する事業者の違い、禁止行為規制の適用の有無等、現在の規制制度全体の枠組みを踏まえた上で、MNO のそれぞれの立場に即した透明性確保の方法を検討すべきと考えます。</p> <p>なお、フォローアップすべき事業者間取引の主体として、同一グループ内の MNO と「MNO である MVNO」、及び当該グループ外の独立系 MVNO のみが挙げられており、「MNO と同一グループに属する、MNO でない MVNO」が対象外であるかのように見受けられますが、グループ内外の MVNO に対する取引条件の衡平性をみるという趣旨を踏まえると、前者は「MNO と同一グループに属する事業者」とするのが適切と考えます。</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>【考え方2-23】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争環境を整える上で、MNOからMVNOに対してネットワークの提供が適切な形で行われることは極めて重要と考えており、競争評価2013案では、その評価の指標として例示的に第2編第1章第5節p14中の1.40の①～③を挙げています。 事業者間取引に対する規制の在り方については、これまで情報通信審議会で検討が進められてきたところであり、本年10月8日の基本政策委員会の報告書案で、その在り方等が示されているところですが、その検討状況を踏まえつつ、競争評価においても、今後のデータ収集や分析方法について慎重に検討してまいります。
意見 2-24	『グループ性を反映した周波数割当て』の実施に当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況を把握する	

	<p>としているが、「第4世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針を定める告示案」の中ではPHSは算定の対象外であり、競争評価でもグループの保有周波数算定からPHSを除外することが適当。</p>	
<p>2-24-1</p>	<p>○第2編第1章第1節「5 今後の留意事項」p14</p> <p>【総務省案】 第1節 移動系通信市場 5 今後の留意事項 (3)MVNO の事業環境と同一グループ内取引の状況把握 1.40 上位 MNO と同一の企業グループに属する下位 MNO の間では、ネットワークの相互利用を通じた一体的な事業運営が深化している。そこで、今後の移動系通信市場における更なる競争促進を図る観点から、周波数の割当を受けていない MVNO に適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる。その際、次の諸点を考慮する必要がある。</p> <p>①「グループ性を反映した周波数割当て」を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握</p> <p>参考資料1 (略)</p> <p>参考資料 12 (略)</p> <p>【意見】 今後の留意事項において、「『グループ性を反映した周波数割当て』を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握」が挙げられているところですが、実際の周波数割当てにおいては、先述にもある「第 4 世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針を定める告示案」の中で、グループ関係にある免許人の周波数・契約数を含む周波数ひっ迫度が開設計画認定の審査事項の一つとされており、その算定の際、PHS は対象外として扱われているところ。</p> <p>そもそも PHS 帯域は特定事業者の保有周波数ではなく PHS 事業者及び自営 PHS が使用する共用周波数帯域であり、上記のとおり、周波数政策としてグループの保有周波数を勘案する際にも、その算定から PHS が除外されている状況であること等に鑑みると、競争評価スキームにおいてもグループの保有周波数算定から PHS を除外することが適当であると考えます。以上より、参考資料1における周波数シェアの算出から PHS 分を控除すること、参考資料 12 における PHS 帯域を特定事業者の保有帯域とする記載の削除及び弊社グループの保有周波数帯域の合計値からの PHS 分の控除を要望します。</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>【考え方2-24】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案では、基本的に移動系通信市場全体の契約数の推移、売上高、シェア等の分析を行っており、グループ別の周波数の利用状況についても同様に、PHS も含めた移動系通信市場全体の数値により分析を行っています。 「第4世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針を定める告示案」中でPHSを算定の対象外としているのは、同システムに係る周波数割当てのための基準として設定したものであり、競争評価として分析を行う対象とは異なるものです。
<p>2-24-2</p>	<p>○第2編第1章 参考資料14</p> <p>【総務省案】</p>	

✓ 個社別とグループ別とは、周波数の保有状況の大小が異なる。



【意見】

・ PHS の周波数帯域(1.9GHz帯、資料上は2GHz帯に分類されている)については、共用帯域であること、また電波政策ビジョン懇談会で検討された結果としてご提案されている「第4世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設指針の制定について」(総務省総合通信基盤局 平成26年7月)においても、PHSの周波数帯域がグループ性と無関係であると判断されていることから、旧ウィルコムが個社で保有する周波数やグループの保有する周波数として取り扱うのは適切ではないと考えます。【ワイモバイル株式会社】

意見 2-25

周波数の相互利用はそのものが問題ではなく、本来ビジネス上の取引や周波数の有効活用という側面もあるため、**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。**

○第2編第1章第1節「5 今後の留意事項」p14

【総務省案】

1.40 上位 MNO と同一の企業グループに属する下位 MNO の間では、ネットワークの相互利用を通じた一体的な事業運営が深化している。そこで、今後の移動系通信市場における更なる競争促進を図る観点から、周波数の割当を受けていない MVNO に適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる。その際、次の諸点を考慮する必要がある。

- ① 「グループ性を反映した周波数割当て」を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握
- ② 同一グループ内の MNO と「MNO である MVNO」との間の取引条件と、当該グループ外の独立系 MVNO が提供される取引条件の衡平化の観点からの透明性の確保
- ③ 上位 MNO による端末と通信サービスの一体提供の原因となっている SIM ロックの状況とその解除措置への対応状況の把握

【意見】

【考え方2-25】

- ・ MVNOに対する適正な参入機会の確保は、今後の電気通信市場の進展に極めて重要であることから、競争評価2013案第2編第1章第1節 p14中の1.40では、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要と示しているところです。
- ・ 周波数の相互利用とグループ性の相関関係については、あくまでも、同1.40で示したとおり、『「グループ性を反映した周波数割当て」を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握』や『同一グループ内のMNO と「MNO であるMVNO」との間の取引条件と、当該グループ外の独立系MVNO が提供される取引条件の衡平化の観点からの透明性の確保』の

	<ul style="list-style-type: none"> 周波数の相互利用については、利用者にとってより良いサービスを提供するための取り組みの一つであり、とりわけ下位MNOといわれる事業者にとっては競争力を確保するための重要な取り組みと考えます。周波数の相互利用そのものが問題ではなく、本来ビジネス上の取引や周波数の有効活用という側面もあるため、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。【ワイモバイル株式会社】 	<p>観点からの分析が重要であることを踏まえつつ、引き続き分析を進めてまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> なお、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2-11で示したとおりであり、グループ単位での取組が散見される移動系通信全体の影響の動静を踏まえると、その指標の一つとして周波数の分析を行うことは有効と考えています。
意見 2-26	<p>今後の留意事項として、2014年度以降、各市場の競争動向をより精緻に把握すべく更なる詳細分析の方向性が示されている。各社の経営情報に該当するデータにおいては、開示範囲を各社公表情報に留める等、今後も引き続き、事業者の事業活動への影響に十分配慮頂くよう要望する。</p>	
	<p>○第2編第1章第1節「5 今後の留意事項」p14 第2節「4 今後の留意事項」p22</p> <p>【総務省案】 第1節 移動系通信市場 5 今後の留意事項 (4)その他の市場動向の把握に資する情報収集の充実 1.42 電気通信事業分野における適時適切な政策対応が可能となるよう、上記の(1)から(3)までの関連項目を含め、市場支配力の動向の把握に資する多様な観点からの情報の収集を積極的に行っていくこととする。</p> <p>第2節 固定系ブロードバンド市場 4 今後の留意事項 (4)その他の市場動向に把握に資する情報収集の充実 2.30 電気通信事業分野における適時適切な政策対応が可能となるよう、上記の(1)から(3)までの関連項目を含め、市場支配力の動向の把握に資する多様な観点からの情報の収集を積極的に行っていくこととする。</p> <p>2.31 とりわけ重要視すべきは、支配的事業者と同一グループ内の事業者、支配的事業者とグループ外の事業者、両方の当事者間の競争条件の公平性の確保である。そこで、必要に応じて取引条件の透明性の確保のための報告体制の整備を行うことが望ましい。</p> <p>【意見】 本評価結果案では今後の留意事項として、「市場支配力の動向の把握に資する多様な観点からの情報の収集」や「取引条件の透明性の確保のための報告体制の整備」という観点が新たに掲げられる等、2014年度以降、各市場の競争動向をより精緻に把握すべく更なる詳細分析の方向性が示されています。先般より事業者のデータの取扱いについてはご配慮頂いているところではありますが、各社の経営情報に該当するデータにおいては、開示範囲を各社公表情報に留める等、今後も引き続き、事業者の事業活動への影響に十分配慮頂くよう要望します。 【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>	<p>【考え方2-26】</p> <ul style="list-style-type: none"> 各社の経営情報に該当するデータに関して、事業者の事業活動への影響に十分配慮するようこの御意見については、今後の検討を行うに当たっての参考とさせていただきます。なお、収集データの取扱いに関しては十分な配慮をすることとしています。
意見 2-27	<p>MVNOの動向に関する分析・評価を定点的評価で実施すべき。</p>	

	<p>○第2編第1章第1節「5 今後の留意事項」p14</p> <p>【総務省案】 第1節 移動系通信市場 5 今後の留意事項 (3)MVNO の事業環境と同一グループ内取引の状況把握</p> <p>【意見】 MVNO の動向に関する分析・評価を定点的評価で実施すべき</p> <p>○「今後の移動系通信市場における更なる競争促進を図る観点から、周波数の割当を受けていない MVNO に適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要」に賛同します。</p> <p>○ MVNO の動向については、これまで戦略的評価を中心に分析・評価が進められてきたところですが、移動系通信市場における競争促進の観点から、これまで以上に継続的かつ詳細に MVNO の動向を把握することが重要です。</p> <p>○ そのため、次年度以降、定点的評価の中で MVNO の分析・評価を進め、その内容をさらに充実させていくことが必要と考えます。</p> <p>○ MVNO の動向に関する分析・評価の充実に向けて、特に次の点に着目して分析・評価することが必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 上位3社グループと資本関係にない「独立系 MVNO」のうち、「SIM カード系 MVNO」の動向 (調査内容例： <ul style="list-style-type: none"> ・SIM カード系 MVNO の参入件数、加入者数 ・ホスト MNO のシェア ・SIM カード系 MVNO による網改造・端末接続試験等の申請件数(MVNO 側からの分析) ・ホスト MNO による網改造・端末接続試験等の応諾・実施件数(ホスト MNO 側からの分析)) ・ 移動系音声通信市場における独立系 MVNO の動向 (調査内容例： <ul style="list-style-type: none"> ・移動系音声通信市場における独立系 MVNO のシェア推移 ・独立系 MVNO の MNP 転入・転出件数の推移 (MNP 転入出状況(上位 MNO⇄MVNO、下位 MNO⇄MVNO、MVNO⇄MVNO)を詳細に分析) ・ MNO から MVNO への移行を阻害する要因の分析 (調査内容例： <ul style="list-style-type: none"> ・電話番号は持ち運べる(MNP 制度)一方で、メールアドレスが持ち運べないことが端末の流動性を阻害していないか(MNO が提供する「メールフィルター設定」等により、MVNO サービス利用者のメール送受信に支障が生じ、利便性を損なわれることで、MNO から MVNO への移行を阻害することとなっていないか) 【株式会社ケイ・オブティコム】 	<p>【考え方2-27】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MVNO に適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要とする意見に対する賛同の御意見として承らせていただきます ・ 競争評価2013案の定点的評価では、MVNOについては、第2編第2章第1節p13以降で分析をしておりますが、御指摘を踏まえて、さらにどのようなデータ収集・分析が可能であるかについては引き続き検討してまいります。
--	--	---

(2) 固定系通信市場

<p>意見 3-1</p>	<p>固定系ブロードバンド市場とその部分市場のFTTH市場に閉じて各事業者のシェアを分析し、「NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある」と評価しているが、<u>固定と移動の代替性、上位レイヤーのプラットフォーム事業者等によるコンテンツ・アプリケーションサービスの展開等の利用実態を考慮すれば、従来の市場画定を抜本的に見直しが必要。その上で適切に評価を行えば、NTT西が市場支配力を行使し得る地位にないことは明らか。</u></p> <p>なお、FTTH市場のみで分析を行う場合でも、電力系やCATV事業者等の積極的な事業展開により、8府県でNTT東西以外の事業者のシェアが過半超であることは十分に踏まえる必要がある。</p>
	<p>○第2編第1章第2節 「1 固定系ブロードバンド市場全体の競争状況の評価」 p15 (2) NTT東西の市場支配力の存在と行使 「2 FTTH市場の競争状況の評価」 p16 (3) NTT東西の市場支配力の存在と行使</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 今回の評価案においては、固定系ブロードバンド市場及びその部分市場たるFTTH市場に閉じて各事業者のシェアの大小を分析し、「NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある」と評価しています。 しかしながら、これまでの当社意見でも述べてきたように、ブロードバンド市場の画定にあたっては、供給サイドの視点のみならず、ユーザの視点に立った利用実態等も踏まえ、固定と移動を別々の市場と捉えるのではなく、代替性のあるサービスを有する一つの市場として捉えることが必要です。現に平成25年度の高速データ通信サービスの増加を見れば、FTTHユーザ数が約 2,390 万(平成 25 年 3 月末)から約 2,540 万(平成 26 年 3 月末)と対前年 6.3%の伸びに留まる一方、WiMAX および LTE による移動系超高速ブロードバンドサービスのユーザ数は約 2,570 万(平成 25 年 3 月末)から約 5,390 万(平成 26 年 3 月末)と、1 年間で 2 倍以上になり、FTTHを超える勢いで急増しているとともに、KDDI 殿の au スマートバリューの契約数は固定系 321 万、移動系 611 万(ともに平成 26 年 3 月末)に達しています。 また、今回の評価案においても、上位レイヤーのプラットフォーム事業者の動向やソフトフォンの概況について分析されていますが、Google や Apple 等のグローバルプレイヤーやLINE・Skype等のコミュニケーション・無料通話アプリケーションによる通信サービスは引き続き拡大しており、特にLINEは全世界で 4 億ユーザ、国内だけでも 5,000 万ユーザが存在し、固定音声契約者数に迫る勢いとなっています。これらの事業者は PC やスマートフォン、タブレット端末上で、これまで主に通信事業者が提供してきた電話やメール等の通信サービスをアプリケーションサービスとして自在に提供しています。また、それら事業者は、端末とコンテンツ・アプリケーションサービスを一体的に提供するようになっていきます。 このように、移動系超高速ブロードバンドの進展、FMC市場の拡大、グローバルプレイヤーによる一体的なサービス提供といった市場環境・競争環境のパラダイムシフトにより、ユーザの選択肢が固定通信と移動通信の垣根を越えるとともに、国内の通信事業者だけでなく、海外のプロバイダが提供する通信サービスまで非常に多様化し、ユーザはその多様なサービスを、利用シーンに応じて自由に使い分けています。 その際、ユーザはこうした多様なサービスや端末を先に選択した上で、それらの利用に適したネット <p>【考え方3-1】</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。 固定系ブロードバンド市場におけるNTT東西のシェアについては、競争評価2013案第2編第1章の参考資料32で示したとおり、固定系ブロードバンド全体では54%超を推移しており、一定の規模を有していることは明らかであることから、基本方針に基づき、同第1章第2節p15中の2.3のとおり、NTT東西の市場支配力の存在を確認した上で、同2.4のとおり、その行使の可能性は低いと評価を行いました。 固定と移動の代替性の考え方については、本意見募集に先立って行われた戦略的評価部分に記述した第1編第2章p74中の(4)移動と固定の代替性で、「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」と分析しています。 FTTH市場においては、第2編第1章の参考資料35のとおり、NTT東西以外の事業者が純減数で過半のシェアを占めている府県が8あることは承知しておりますが、サービスシェアを見た場合、第2編第3章第2節p20の図表II-3-185のとおり、過半を超えているのは2県に止まることや、他の事業者についてもNTT東西以外の複数の事業者により構成されていることから、ただちにNTT東西は市場支配力を行使する地位にないとはいえないものと考えています。

	<p>ワークを選択しており、ネットワークサービスよりもコンテンツ・アプリケーションや端末の方がユーザのサービス決定要因の多くを占めるに至っており、このようなパラダイムシフトを踏まえて考えれば、競争状況の評価にあっても、固定通信／移动通信、データ通信／音声通信といった従来の枠組みに囚われることなく、ユーザの視点や事業者の競争戦略の観点から市場全体を俯瞰的に捉え、市場画定方法の抜本的な見直しを行うことにより、実態に即して適切に競争状況の評価をいただく必要があると考えます。的確に市場画定した上で、競争状況を適切に評価いただければ、当社が市場支配力を行使し得る地位にないことは明らかであると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> • なお、FTTH市場という閉じられた市場の競争状況について参考的に分析を行うにしても、電力系FTTH事業者、CATV事業者等の積極的な事業展開等、参入意欲のある事業者が存在するエリアを中心に、地域毎に特色のある活発な競争が展開された結果、8府県においてNTT東西以外の事業者のシェアが過半(兵庫県、滋賀県、奈良県では60%)を超えている状況(平成26年3月末)にあることを十分に踏まえる必要があると考えます。【西日本電信電話株式会社】 	
意見3-2	<p>固定系ブロードバンド市場における「NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある」との評価は適切と考えるが、グループ連携サービスの取組や、NTT東西が光アクセスの「サービス卸」を通じて規制措置の回避等を図っていることに鑑みれば、「<u>NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い</u>」と評価していることは不適切。卸については必要な制度的措置を行う一方で、NTTグループによる一体的な市場支配力の行使が行われないよう、追加的な措置を講じる必要がある。</p>	
意見3-2-1	<p>○第2編第1章第2節「1 固定系ブロードバンド市場全体の競争状況の評価」p15 「2 FTTH市場の競争状況の評価」p16、17</p> <p>【総務省案】</p> <p>2.3 NTT東西の固定系ブロードバンド市場における2013年度末時点のシェアについて、設備シェアは84%、サービスシェアは55%と、いずれの場合でも過半を占める。さらに、市場集中度(HHI)が上昇する中、NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある。</p> <p>2.4 ただし、NTT東西を対象とした禁止行為規制や第一種指定電気通信設備に係る規制措置がある中、2位の市場シェアを有する企業グループが市場シェアを伸ばしており、NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。なお、固定系ブロードバンド市場の競争状況の評価の詳細については、第2編第3章のとおりである。</p> <p>2.10 FTTH市場における首位のNTT東西について、設備シェアは78%、サービスシェアは71%であった。その数値は、両シェアともに2位のKDDIグループよりも圧倒的に高く、2013年度の設備・サービスの両面の純増数でもNTT東西は他の競争事業者を上回る。2013年度末の市場集中度(HHI)は、全国ベースで5,391(対前年度末比81減)という高水準にある。</p> <p>2.11 FTTH市場における市場支配力に関しては、事業者別のサービスシェア及び市場集中度(HHI)の水準にかんがみれば、NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>2.12 他方、NTT東西を対象とした禁止行為規制や第一種指定電気通信設備に係る規制措置がある中、2位の市場シェアを有する企業グループが市場シェアを伸ばしており、NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>固定系ブロードバンド市場において、NTT東西のシェアは55%と圧倒的な地位を維持し続けている。2位事業者とのシェアの差は36ポイントと、NTT東西とそれ以外の事業者との間には大きな格差がある状況に変わりありません。また、固定系ブロードバンド市場に大きな影響を与えているFTTH市場においては、NTT東西の設備シェアは78%、サービスシェアは71%と圧倒的であり、「NTT東西が単独で</p>	<p>【考え方3-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> • 固定ブロードバンド市場におけるNTT東西の市場支配力行使の可能性については、競争評価2013案第2編第1章第2節p15中の2.12等で示したとおりです。 • NTT東西のサービス卸については、2013年度の取組ではないことから、競争評価2013案では分析・評価を行っていません。 • なお、NTT東西のサービス卸については、これまで情報通信審議会で検討が進められてきたところであり、本年10月8日の基本政策委員会の報告書案で、その在り方等が示されているところです。競争評価においても、その結果と動向については引き続き注視してまいります。

	<p>市場支配力を行使し得る地位にある」との評価は適切であると考えます。</p> <p>このようなNTT東西の圧倒的なシェアは、独占時代からのボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)を優先的に利用できることや、固定電話の営業リソースの活用、さらにはOCN、ぶららとのセット割引やグループ子会社、第三社などを通じた実質的なグループ連携サービス、グループ一体的な営業体制、ブランド力等、固定電話市場における市場支配力及びNTTグループ一体運営を源泉とする市場支配力が固定系ブロードバンド市場及びFTTH市場に及んだ結果であると考えます。さらに、NTT東西が市場支配力を行使する可能性が低い理由として、第一種指定電気通信設備制度に係る規制措置が講じられていることが挙げられておりますが、NTT東西は既に発表している光アクセスの「サービス卸」を通じて当該規制措置の適用を回避しようとしていることに鑑みれば、「NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」と評価していることは不適切です。</p> <p>そもそもボトルネック設備を保有するNTT東西に対しては、公正な競争及び利用者利益の促進の観点から、第一種指定電気通信設備制度を含む累次の公正競争要件が整備されてきたところであり、NTT東西のような市場支配的事業者による卸役務については、2001年の電気通信審議会答申において「支配的事業者による地位の優越性を背景とした不当な取引等を防止する観点から、異なる扱いを行うことが必要」とされています。しかしながら、NTT東西の第一種指定電気通信設備を卸役務として提供する場合には、提供条件が事業者間で公平であるかを事前にチェックするための制度的な担保が存在しておらず、例えば、相対契約により特定の事業者のみが有利な条件で卸を受けられる料金設定になっていないか、あるいは料金以外のサービスの運用に関して、特定の事業者のみを優遇するような契約内容になっていないか、といった点をチェックすることができません。</p> <p>したがって、今回NTTから発表されたFTTHのサービス卸については安易に認めるべきではなく、累次の公正競争要件が整備されてきた趣旨、2001年の電気通信審議会答申を踏まえ、所要の法整備を行うことが必要と考えます。</p> <p>さらに、卸の提供条件について必要な制度的措置が担保されたとしても、NTT東西が、NTTドコモやNTTコミュニケーションズ等のグループ会社による一体的な販売活動等を行うことによって、競争事業者を排除することも懸念されます。したがって、NTT東西に対する禁止行為規制を維持し、NTTグループによる一体的な市場支配力の行使が行われないう、追加的な措置を講じる必要があると考えます。</p> <p>【KDDI株式会社】</p>	
<p>意見 3-2-2</p>	<p>○第2編第1章第2節「2 FTTH市場の競争状況の評価」p17</p> <p>【総務省案】</p> <p>2.12 (略)NTT東西を対象とした禁止行為規制や第一種指定電気通信設備に係る規制措置がある中、2位の市場シェアを有する企業グループが市場シェアを伸ばしており、NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 未だNTT東西殿の市場シェア・設備シェアは圧倒的であり、2位の市場シェアを有する企業グループがシェアを伸ばしていることだけで、「市場支配力を行使する可能性は低い」とは評価できないと考えます。 ○ また、規制措置がある中においても、仮にサービス卸が開始されることとなれば、NTTグループのシェアが上がることで市場支配力が更に高まり、行使する可能性も高まることが懸念されます。 <p>※ なお、第3章「固定系データ通信市場」p45(評価)についても、同一の意見とさせていただきます。</p>	

	【九州通信ネットワーク株式会社】	
意見 3-3	<p>本評価案ではソネット社の新規参入を事由に「FTTH事業者間での料金競争が進んでいる」と評価しているが、同社の契約数シェア等の定量的な分析はなく、同社の参入によりFTTH市場全体の競争進展を評価するのは早計。</p> <p>FTTHに係る事業者間取引を促進し基盤利用率を向上させることは必須であり、その分析に当たっては、新規参入事業者や参入意向事業者に対し、既存事業者とのサービス差別化や事業者間取引の条件等の観点から、<u>事業参入・拡大の障壁となる競争環境の課題等</u>に関しては、<u>事業者アンケートの実施が有効</u>。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節「2 FTTH市場の競争状況の評価」p16 「3 料金・サービスの評価」p18 第3章第2節「3 評価に当たっての勘案要素の分析」p39</p> <p>【総務省案】 第2節 固定系ブロードバンド市場 2 FTTH 市場の競争状況の評価 (3)NTT 東西の市場支配力の存在と行使 2.10 FTTH 市場における首位の NTT 東西について、設備シェアは78%、サービスシェアは71%であった。その数値は、両シェアともに2位の KDDI グループよりも圧倒的に高く、2013 年度の設備・サービスの両面の純増数でも NTT 東西は他の競争事業者を上回る。2013 年度末の市場集中度(HHI)は、全国ベースで5,391(対前年度末比81 減)という高水準にある。</p> <p>3 料金・サービスの評価 (1)料金・サービスの動向 2.13 最近の FTTH サービスの利用者料金の推移によれば、1社が値下げ等を行うと、他社がそれを追随して値下げや対抗した期間限定のキャンペーン料金を導入することが多くなっている。もとより近畿地方で他社よりも低料金サービスを提供していたケイ・オプティコムを除くと、プライスリーダーはKDDI(2008 年)、NTT 東日本・NTT 西日本(2012 年)、So-net(2013 年4月)とめまぐるしく変化してきている。</p> <p>2.14 2013 年度においては、So-net の FTTH サービスへの参入や KDDI の連携サービスの効果が顕在化する中、NTT 西日本が長期割引サービスを提供するなど、FTTH 事業者間での料金競争が進んでいる。</p> <p>第2節 FTTH 市場の分析及び競争状況の評価 3 評価に当たっての勘案要素の分析 3-1 FTTH 市場における参入が進んでいないエリアの状況 (4) まず、FTTH 基盤整備率と FTTH 基盤利用率の関係を見たのが図表Ⅱ-3-41 及び図表Ⅱ-3-42 である。両者の間には一定の相関が見られ、FTTH 基盤整備率が低いと FTTH 基盤利用率も低い傾向が見て取れる。</p> <p>【図表Ⅱ-3-42 ブロック別にみた FTTH 基盤整備率と FTTH 基盤利用率の関係】 (略)</p> <p>【意見】 現在、固定系ブロードバンド市場は、メタルから光ファイバへのマイグレーションの進展により、固定系ブロードバンド契約数に占める FTTH 契約数の割合が拡大してきています。それに伴い、固定系ブロー</p>	<p>【考え方3-3】</p> <ul style="list-style-type: none"> FTTH市場における料金競争が進んでいることの論拠としては、ソネットの新規参入のみで判断したものではなく、競争評価2013案第2編第1章第2節p16中の2.14等で分析したとおり、KDDIの連携サービスの効果、NTT西の長期割引サービスなど複数の取組を考慮して総合的に分析を行ったものです。 FTTH市場に係る競争環境の課題に関しては、事業者アンケートを行うべきとの御意見については、今後の分析を行うに当たっての参考とさせていただきます。

	<p>ドバンド市場において市場支配的である NTT 東西殿のシェアが増加傾向にあることや、FTTH 市場における 2013 年度末の市場集中度 (HHI) が 5,391 と、移動体通信市場の 3,456 (グループ単位で算出の場合) と比較しても非常に高いことを踏まえると、FTTH 市場における競争促進の重要性はますます高まってきているものと認識しています。</p> <p>そうした中で、本評価結果案では FTTH 市場での料金競争について、ソネット株式会社殿の新規参入を1の事由として取り上げ「FTTH 事業者間での料金競争が進んでいる」と評価していますが、本評価結果案には同社の契約数シェア等の定量的な分析はなく、その影響力の多寡は判断し得ないものと考えます。実際、同社が FTTH サービスを提供するエリアは 1 都 6 県 (同社 HP 参照・2014 年 8 月現在) と限定的であることを踏まえると、同社の参入を FTTH 市場全体の料金競争が進展している理由とする評価は早計ではないかと思料します。</p> <p>また、FTTH の基盤整備率と基盤利用率については、図表 II-3-42 で示される通り、全国 9 ブロックのいずれにおいてもその差が 50% 前後にも上り、大きく乖離している状況です。現在開催されている 2020-ICT 基盤政策特別部会 基本政策委員会においても、この点が重要な論点として指摘されているところですが、事業者間取引を促進し基盤利用率を向上させることは必須であると考えます。</p> <p>競争評価においては、この基盤利用率向上に資する分析として、例えば上述のような新規参入事業者や参入意向事業者に対し、既存事業者とのサービス差別化や事業者間取引の条件等の観点から、事業参入・拡大の障壁となる競争環境の課題等に関してアンケートを実施することも有効であると考えます。【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】</p>	
意見 3-4	<p>FTTH契約数の推移について、J:COMがグラフに記載されているが、J:COMでは一般にFTTHサービスを提供していないため、他事業者との並びでグラフに記載されるのには違和感があり、削除して欲しい。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節 「2 FTTH市場の競争状況の評価」関連 p16 参考資料40</p> <p>【総務省案】 ＜参考資料40＞「契約数の純増数推移 (FTTH、超高速ブロードバンド)」 中の、『FTTH 契約数の純増数推移』のグラフ図について</p> <p>【意見】 FTTH 契約数の推移について、対象事業者として NTT 東西、KDDI グループ、電力系事業者と並んで、弊社 J:COM がグラフに記載されておりますが、弊社 J:COM グループは、一般に FTTH サービスを提供いたしておりませんので、たとえ契約数の値が「0」であったとしても、他事業者と全く同等に扱われ、グラフに記載されている状況には違和感を禁じえませんので、弊社「J:COM」及び「KDDI グループ (J:COM 合算)」の記載は削除いただきますよう、お願いいたします。【株式会社ジュピターテレコム】</p>	<p>【考え方3-4】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案の第2編第1章の参考資料40については、FTTHと超高速ブロードバンドの契約数の純増数推移を示したものですが、FTTHと超高速ブロードバンド全体を対比的に視覚化する趣旨から、FTTHに関して提供を行っていないJ:COMについてはあえてゼロベースで表したものです。 あくまでも対比上の明確化を図る趣旨による表記であるものの、御指摘を踏まえ、J:COMのFTTH契約がないことが分かる表記方法に修正します。 <p>【第2編第1章 参考資料40 修正】</p>
意見 3-5	<p>「auスマートバリュー」がJ:COMのCATVインターネットの契約数の増加の理由と指摘されている。要素の一つとは考えられるが、J:COMでは、主たる要因はインターネットサービスにリソースを集中させたことと分析している。理由を「au スマートバリュー」と断定する整理は、必ずしも適切ではない。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節 「4 今後の留意事項」 p20</p> <p>【総務省案】</p>	<p>【考え方3-5】</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

	<p>(1) 固定系超高速ブロードバンド市場の分析の導入</p> <p>2.20 第1編の戦略的評価において、「移動+固定型」の連携サービスの代表例として「au スマートバリュー」を取り上げた。その中で、同サービスの効果は、移動系通信市場よりも固定系通信市場でより大きく、2012年3月の提供開始後から KDDI の FTTH サービス及び J:COM の CATV インターネット(30Mbps)の契約数の増加に寄与してきたことが明らかになった。</p> <p>【意見】</p> <p>「au スマートバリュー」が弊社の CATV インターネット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> <p>弊社に関していえば、「au スマートバリュー」は、確かに要素の一つであったとは考えられるものの、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>従いまして、弊社の CATV インターネットの契約数の増加の理由が、あたかも「au スマートバリュー」であると断定される整理は、必ずしも適切ではないと考えます。【株式会社ジュピターテレコム】</p>	<p>への影響については、本意見募集に先立って行われた戦略的評価部分に記述した競争評価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、特に同【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、その影響についての言及を行ったものです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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、前出【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り、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(同【図表I-29】参照)。 ・ これらの状況を踏まえ、インターネット契約数の増加がJ:COMのインターネットへのリソースの集中に一因があるとしても、auスマートバリューの導入が、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分析しているものです。
意見3-6	<p>固定系ブロードバンド市場の捉え方として、「戦略的評価の中で両サービスの間の需要の代替性が明らかになったところであり、今後は「固定系超高速ブロードバンド市場」を固定系ブロードバンド市場の部分市場としていくことが考えられる」との考え方に賛同する。</p> <p>なお、固定系ブロードバンド市場の分析及び競争状況の評価で、CATVインターネットの分析および競争状況の評価も行うべき。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」p20</p> <p>【総務省案】</p> <p>第2節 固定系ブロードバンド市場</p> <p>4 今後の留意事項</p> <p>(1) 固定系超高速ブロードバンド市場の分析の導入</p> <p>2.21 競争評価2013の画定市場である固定系ブロードバンド市場の中では、FTTHとCATVインターネットはそれぞれ独立した部分市場として取り扱われている。他方、戦略的評価の中で両サー</p>	<p>【考え方3-6】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定系超高速ブロードバンド市場を、固定系ブロードバンド市場の部分市場として分析を行うことに対する賛同の御意見として承らせていただきます。 ・ 固定系ブロードバンド市場の分析・評価の中で、CATVインターネットの分析及び競争状況の評価も行うべきとの御意見については、今後の検討を行うに当たっての参

	<p>ビス間の需要の代替性が明らかになったところであり、今後は「固定系超高速ブロードバンド市場」を固定系ブロードバンド市場の部分市場としていくことが考えられる。</p> <p>【意見】 固定系ブロードバンド市場の分析及び競争状況の評価において、CATV インターネットの分析および競争状況の評価も行うべき</p> <p>○ 固定系ブロードバンド市場の捉え方として、「戦略的評価の中で両サービス間の需要の代替性が明らかになったところであり、今後は「固定系超高速ブロードバンド市場」を固定系ブロードバンド市場の部分市場としていくことが考えられる」との考え方に賛同します。</p> <p>○ 一方、第1章第2節4(2)2.25「2014年度において、NTT 東西によるFTTH サービスが、他の多様なサービスとの連携を通じ、現行の固定系と移動系の通信市場の競争環境に影響を及ぼす可能性がある。したがって、分析対象としてのFTTH市場の重要性が、固定系超高速ブロードバンド市場の部分市場化によって低下するものではない」とされており、NTT 東西によるFTTH サービス(サービス卸)が開始されるようなことになれば、FTTHと需要の代替性があると評価されているCATV インターネットにも大きな影響があるものと考えられますが、ここではCATV インターネットについては触れられておりません。</p> <p>○ また、CATV インターネットはFTTHと同様に設備競争を展開しており、FTTHと同等の着眼点で分析・評価すべき対象と考えます。</p> <p>○ したがって、CATV インターネットについても、NTT 東西殿によるサービス卸が開始された場合には大きな影響を受けうるといふ点、およびFTTHと需要の代替性があることに加え、固定通信市場において積極的な設備競争を展開しているという点から、FTTHと同様に独立した分析・評価を行っていくべきと考えます。【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>考とさせていただきます。</p>
<p>意見3-7</p>	<p>CATVインターネット市場は通信サービスを主体とし、全国での一体的なサービス提供を主な形態とするFTTHとは異なる競争環境、市場環境にある。従って、新たに「固定系超高速ブロードバンド市場」を固定系ブロードバンド市場の部分市場として、個別の市場画定を行うよりも、従来どおりCATVインターネットとFTTHをそれぞれ別の市場として扱う方がより適切。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」p20</p> <p>【総務省案】 第2節 固定系ブロードバンド市場 4 今後の留意事項 (1)固定系超高速ブロードバンド市場の分析の導入 2.21 競争評価 2013 の画定市場である固定系ブロードバンド市場の中では、FTTH とCATV インターネットはそれぞれ独立した部分市場として取り扱われている。他方、戦略的評価の中で両サービス間の需要の代替性が明らかになったところであり、今後は「固定系超高速ブロードバンド市場」を固定系ブロードバンド市場の部分市場としていくことが考えられる。</p> <p>【意見】 先般「電気通信事業分野における競争状況の評価 2013(案)」の戦略的評価の意見書においても述べさせていただきましたが、CATV 事業者は映像を中心に事業展開を行っており、また実質的な地域独占となっている状況等を踏まえると、CATV インターネット市場は、通信サービスを主体とし、全国での一体的なサービス提供を主な形態とするFTTHとは異なる競争環境、市場環境にあると考えます。従って、</p>	<p>【考え方3-7】</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、本意見募集に先立って行われた戦略的評価部分に記述した競争評価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、利用者アンケートで双方向のサービス変更が行われているとの結果から、総合的に判断すれば、双方が競合関係にあることが伺えるため、代替性があるものとして扱うこととしたものです。 ・ なお、今後もそれぞれの市場の競合性や代替性については、市場環境の変化と利用実態等を引き続き注視し、

	<p>新たに「固定系超高速ブロードバンド市場」を固定系ブロードバンド市場の部分市場として、個別の市場画定を行うよりも、従来通り CATV インターネットと FTTH をそれぞれ別の市場として扱う方がより適切であると考えます。</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>適宜必要に応じて市場画定の見直しに取り組んでまいります。</p>
意見 3-8	<p>固定系超高速ブロードバンド市場で、地域性を考慮した分析指標を導入することに賛同する。市場活性化のためには、各地域の実態をよりの確に表現できる分析指標を導入し、競争状況の差異や特性を明らかにした上で、その地域に見合った各種政策の導入が重要。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」 p20</p> <p>【総務省案】</p> <p>(1) 固定系超高速ブロードバンド市場の分析の導入</p> <p>2.22 「固定系超高速ブロードバンド市場」では、全国ベースの設備競争とサービス競争の動向把握を主軸としつつ、地域毎の競争環境の差異が明らかになるよう、固定系超高速ブロードバンドサービスの市区町村別の提供事業者数や、都道府県別の事業者別シェア、基盤整備率、基盤利用率といった地域性を考慮した分析指標を導入する必要がある。</p> <p>【意見】</p> <p>固定系超高速ブロードバンド市場において、地域毎の競争状況の差異が明らかになるよう、地域性を考慮した分析指標を導入することに賛同いたします。</p> <p>全国一律なサービスを展開するNTT東西等の大手事業者と異なり、地方を拠点に事業を行う中小事業者は、全国サービスと同等なサービスだけでなく独自のサービスも展開しており、その結果、各地域ではサービスの多様化が実現されています。</p> <p>今後、市場の活性化を促進するためには、ユーザが選択できるサービスの多様性等、各地域の実態をよりの確に表現できる分析指標を導入し、競争状況の差異や特性を明らかにした上で、その地域に見合った各種政策の導入が重要であると考えます。【株式会社STNet】</p>	<p>【考え方3-8】</p> <ul style="list-style-type: none"> 固定系超高速ブロードバンド市場において、地域性を考慮した分析指標を導入することに対する賛同の御意見として承らせていただきます 市場活性化のためには、各地域の実態をよりの確に表現できる分析指標の導入とその地域に見合った各種政策の導入が必要との御意見については、今後の分析方法の検討を行うに当たっての参考とさせていただきます。
意見 3-9	<p>FTTH市場の重要性に鑑みれば、NTT東西の市場支配力が固定系と移動系の通信市場に及ぼす影響（レバレッジ）について分析・評価することは適切と考える。一方で、NTT東西によるサービス卸は情報通信審議会において議論されている最中であり、当該サービス卸が開始されることを前提とした記述は不適切。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」 p21</p> <p>【総務省案】</p> <p>2.25 2014 年度において、NTT 東西による FTTH サービスが、他の多様なサービスとの連携を通じ、現行の固定系と移動系の通信市場の競争環境に影響を及ぼす可能性がある。したがって、分析対象としての FTTH 市場の重要性が、固定系超高速ブロードバンド市場の部分市場化によって低下するものではない。</p> <p>脚注 69 NTT グループ公表の「光コラボレーションモデル」が、公正競争を確保した上でサービス提供が開始された場合も含まれる。</p> <p>2.28 前記 2.25 のとおり、仮に NTT 東西による FTTH サービスについて「移動+固定型」の連携サービスが公正競争の観点から問題がないと認められる場合には、連携サービス利用数が増加して同サービスの位置付けが大きく変わる可能性がある。他方、それが固定系・移動系の両通信を同時契約した場合における単なる割引サービスにとどまるのか、既存のサービスと本質的に異なる形態のものなのかを見極める必要がある。</p>	<p>【考え方3-9】</p> <ul style="list-style-type: none"> FTTH市場におけるNTT東西の市場支配力が、固定系通信市場に及ぼす影響に係る分析・評価に対する賛同の御意見として承らせていただきます。 NTT東西のサービス卸に関しては、考え方2-20で示したとおりです。

	<p>【意見】 FTTH 市場の重要性に鑑み、NTT 東西の市場支配力が固定系と移動系の通信市場に及ぼす影響（レバレッジ）について分析・評価することは適切であると考えます。ただし、NTT 東西によるサービス卸については、情報通信審議会において議論されている最中であり、あたかも当該サービス卸が開始されることを前提とした記述は不適切であると考えます。【KDDI 株式会社】</p>	
意見 3-10	<p>ISP市場から「FTTH 市場への影響力は強まる可能性があり」と分析しているが、むしろ、FTTH市場からISP市場への影響力が強まる可能性があると考え。特に、<u>FTTH市場で圧倒的なシェアを有するNTT東西の市場支配力がISP市場に及ぼす可能性についてより詳細な分析をすべき。</u></p> <p>なお、NTTのサービス卸が認められるようなことになれば、ISPにもその影響が及ぶおそれがある。公平性を担保するための制度的な対応が取られない限り、NTT東西の光アクセスの卸サービスを認めるべきではない。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」p21</p> <p>【総務省案】 2.26 FTTH 市場との関係で、今後重要性が増していくのが ISP 市場である。インターネット接続サービスは、回線サービスとセットで提供されている形態が多いことから、もとより FTTH 市場と密接な関係にある。大手 ISP 事業者の多角化戦略の一環で MVNO サービスの提供は一般化しつつある。今後 ISP が、「移動＋固定型」のワンストップサービスの提供を強化していった場合、FTTH 市場への影響力は強まる可能性があり、両市場の関係性を十分に考慮する必要がある。</p> <p>【意見】 ISP 市場から「FTTH 市場への影響力は強まる可能性があり」と分析していますが、インターネット接続サービスは、単独でサービス提供されるものではなく、アクセス回線と組み合わせて提供されることが基本となっており、むしろ固定ブロードバンド市場、その中でも FTTH の重要性が高まってきていることを踏まえると FTTH 市場から ISP 市場への影響力が強まる可能性あると考えます。</p> <p>特に、FTTH 市場で圧倒的なシェアを有する NTT 東西の市場支配力が ISP 市場に及ぼしている可能性があると考えられます。この点について、「参考資料 42」にフレッツ光の ISP 契約者数の推移を示したグラフの記載がありますが、フレッツ光の ISP 契約者のうち、NTT 系の ISP は過半を占めております。これは、NTT グループにおけるアクセス回線とインターネット接続サービスの結びつきが強いことを示す客観的なデータであることから、本文における評価において記述すべきものと考えます。</p> <p>また、当該データや、公正競争レビュー制度において指摘されているような NTT 東西と NTT コミュニケーションズや NTT ぶららの組み合わせによるグループ連携の実態等を踏まえ、アクセス回線とインターネット接続サービスとの関係性や、FTTH 市場から ISP 市場へのレバレッジについてより詳細な分析をすべきと考えます。</p> <p>なお、NTT のサービス卸が認められるようなことになれば、NTT 東西が NTT グループ内の ISP を優遇することにより、FTTH 市場で圧倒的なシェアを有する NTT 東西の市場支配力が ISP 市場に及び、ISP 市場における NTT 系のシェアが高まる一方、他の ISP 事業者が淘汰される懸念があります。</p> <p>このような、特定の事業者を有利に取り扱う行為や自己の関係事業者との排他的なセット割引、一体的な事業運営を行う行為は、ボトルネック設備を保有し、圧倒的な市場シェアを維持している NTT 東西に課されている禁止行為規制に抵触する行為に他なりません。したがって、NTT 東西の第一種指定電気通信設備に係る卸役務での提供について、公平性を担保するための制度的な対応が取られない限</p>	<p>【考え方3-10】</p> <ul style="list-style-type: none"> FTTH市場で圧倒的なシェアを有するNTT東西の市場支配力が、ISP市場に及ぼす可能性について、より詳細な分析が必要との御意見については、今後の分析に当たっての参考とさせていただきます。 NTT東西のサービス卸については、考え方3-2で示したとおりです。

	り、今回のNTT東西の光アクセスの卸サービスを認めるべきではありません。【KDDI株式会社】	
意見3-11	NTTグループによる「移動+固定型」の連携サービスについて、「単なる割引サービスにとどまるのか、既存のサービスと本質的に異なる形態のものなのかを見極める必要がある。」とする総務省意見に賛同する。	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」p21</p> <p>【総務省案】 2.28 (略)仮にNTT東西によるFTTHサービスについて「移動+固定型」の連携サービスが公正競争の観点から問題がないと認められる場合には、連携サービス利用数が増加して同サービスの位置付けが大きく変わる可能性がある。他方、それが固定系・移動系の両通信を同時契約した場合における単なる割引サービスにとどまるのか、既存のサービスと本質的に異なる形態のものなのかを見極める必要がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ NTTグループによる「移動+固定型」の連携サービスについて、「連携サービス利用数が増加して同サービスの位置付けが大きく変わる可能性がある。」ものであり、「単なる割引サービスにとどまるのか、既存のサービスと本質的に異なる形態のものなのかを見極める必要がある。」とする総務省殿の意見に賛同します。 ○ 仮にNTTグループによる「移動+固定型」の連携サービスが開始された場合、固定・モバイルの両市場において相互にレバレッジが大きく働くことが懸念されます。 ○ このため、NTTグループによる連携サービスについては、競争環境への影響を慎重に見極める必要があると考えます。【九州通信ネットワーク株式会社】 	<p>【考え方3-11】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTTグループによる「移動+固定型」の連携サービスについて、市場に与える影響等を引き続き分析を行うことに対する賛同の意見として承らせていただきます。
意見3-12	NTT東西によるサービス卸の提供は、移動系及び固定系それぞれの市場に与える影響は多大であるため、禁止行為は引き続き厳格に運用されるべきものとする。従って、公正競争の観点での事前検証に加えて、競争評価においてもNTTグループの連携サービスによる市場への影響について、積極的に議論すべき。	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」p21</p> <p>【総務省案】 2.28 前記2.25のとおり、仮にNTT東西によるFTTHサービスについて「移動+固定型」の連携サービスが公正競争の観点から問題がないと認められる場合には、連携サービス利用数が増加して同サービスの位置付けが大きく変わる可能性がある。他方、それが固定系・移動系の両通信を同時契約した場合における単なる割引サービスにとどまるのか、既存のサービスと本質的に異なる形態のものなのかを見極める必要がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT東西殿によるサービス卸の提供について、単なる割引サービスにとどまる場合や異なる場合のいずれであっても、NTTグループによる連携サービスが開始された場合の移動系及び固定系それぞれの市場に与える影響は多大であるため、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。 ・ 従って、公正競争の観点での事前検証を十分に実施していただく必要があることは勿論のこと、競争評価においてもNTTグループの連携サービスによる市場への影響について、積極的に議論してい 	<p>【考え方3-12】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT東西のサービス卸については、考え方3-2で示したとおりです。

	ただくべきと考えます。【ワイモバイル株式会社】	
意見 3-13	<p>「連携サービス」や「連携サービスと密接に関連するサービス」の提供状況等について、適切に把握していくことに賛同。企業グループ内外を問わない連携サービスの広がりを考えれば、近い将来には固定系ブロードバンドサービスの競争環境にも重大な影響を与える要因となる可能性がある。状況把握と多面的な影響分析を継続的に行うことが重要。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」 p21</p> <p>【総務省案】 (3) 連携サービスに対応した市場画定の在り方 2.29 現状では連携サービスの数や提供事業者が限られる中、「移動+固定型」の連携サービスの契約数のほか、同サービスと密接に関連するWi-Fi サービスやグループ内の料金統合請求サービスの提供状況等について適切に把握していく必要がある。</p> <p>【意見】 「連携サービス」や「連携サービスと密接に関連するサービス」の提供状況等について、適切に把握していくことに賛同いたします。 昨今、企業グループ内外を問わず、事業や業種を越えた連携サービス(例えば、モバイルと固定通信サービスのセット割やコンテンツ販売サービス等)を提供することにより、競合他社とは違う特色を打ち出し、ユーザの囲い込みを図ろうとする動きが広がってきています。 この動きは今後も加速することが予想されるため、現時点では限られたものであったとしても、近い将来には固定系ブロードバンドサービスの競争環境にも重大な影響を与える要因となる可能性があります。 このため、今後は、連携サービスおよび関連サービスの状況把握と多面的な影響分析を継続的に行うことが重要であると考えます。【株式会社STNet】</p>	<p>【考え方3-13】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 連携サービスや連携サービスと密接に関連するサービスの提供状況等の把握と分析に対する賛同の御意見として承らせていただきます ・ 連携サービスについて、状況把握と多面的な影響分析を継続的に行うことが重要であるとの御意見については、今後の分析方法の検討を行うに当たっての参考とさせていただきます。
意見 3-14	<p>NTTグループによる連携サービスが開始された場合、移動系及び固定系それぞれの市場に与える影響は多大であるため、公正競争の観点での事前検証に加えて、競争評価においてもNTTグループの連携サービスによる市場への影響について、積極的に議論すべき。</p>	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」 p22</p> <p>【総務省案】 2.30 電気通信事業分野における適時適切な政策対応が可能となるよう、上記の(1)から(3)までの関連項目を含め、市場支配力の動向の把握に資する多様な観点からの情報の収集を積極的に行っていくこととする。 2.31 とりわけ重要視すべきは、支配的事業者と同一グループ内の事業者、支配的事業者とグループ外の事業者、両方の当事者間の競争条件の公平性の確保である。そこで、必要に応じて取引条件の透明性の確保のための報告体制の整備を行うことが望ましい。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ここで記されている支配的事業者とは、NTT東日本殿及びNTT西日本殿を示しているものと認識しています。 ・ その認識のもと、NTTグループによる連携サービスが開始された場合の移動系及び固定系それぞれの市場に与える影響は多大であるため、公正競争の観点での事前検証を十分に実施していただく必要があることは勿論のこと、競争評価においてもNTTグループの連携サービスによる市場への影響 	<p>【考え方3-14】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 連携サービスや連携サービスと密接に関連するサービスの提供状況等の把握と分析に対する賛同の御意見として承らせていただきます。 ・ NTTグループの連携サービスによる市場への影響を積極的に議論すべきとの御意見については、今後の分析に当たっての参考とさせていただきます。

	について、積極的に議論していただくべきと考えます。【ワイモバイル株式会社】	
意見3-15	支配的事業者と同一グループ内の事業者、支配的事業者とグループ外の事業者、両方の当事者間の競争条件の公平性の確保を重要視することに賛同。 固定系市場ではドミナント規制等により、一定の公平性・透明性が確保された健全な競争環境が維持されてきたものの、光サービス卸などの相対取引の下では、公平性・透明性の確保が危惧される。支配的事業者(グループ)の強大化を抑止し、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、競争条件の公平性と透明性の確保が必須。	
	<p>○第2編第1章第2節「4 今後の留意事項」 p22</p> <p>【総務省案】</p> <p>(4)その他の市場動向の把握に資する情報収集の充実</p> <p>2.31 とりわけ重要視すべきは、支配的事業者と同一グループ内の事業者、支配的事業者とグループ外の事業者、両方の当事者間の競争条件の公平性の確保である。そこで、必要に応じて取引条件の透明性の確保のための報告体制の整備を行うことが望ましい。</p> <p>【意見】</p> <p>支配的事業者と同一グループ内の事業者、支配的事業者とグループ外の事業者、両方の当事者間の競争条件の公平性の確保を重要視することに賛同いたします。</p> <p>固定系市場では、支配的事業者であるNTT東西に対するドミナント規制等によって、競合他社(グループ)との間で、一定の公平性・透明性が確保された健全な競争環境が維持されてきました。</p> <p>しかし、先般NTTグループが導入を打ち出した光サービス卸については、事業者による説明等を踏まえ、相手に応じて自由に取引条件を設定できる相対取引を志向していると見受けられますが、こうした相対取引の下では、公平性・透明性が確保できず、健全な設備競争への影響が危惧されます。</p> <p>万が一、恣意的な取引価格等により特定の事業者が有利となった場合には、支配的事業者(グループ)の更なる強大化を招き、これまで競争関係にあった事業者、とりわけ地方の中小事業者が淘汰されることで、結果として設備競争やサービス競争の停滞を引き起こしかねません。</p> <p>このように、支配的事業者(グループ)の強大化を抑止し、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、競合他社(グループ)との間の競争条件の公平性と透明性の確保が必須であることは言うまでもありません。【株式会社STNet】</p>	<p>【考え方3-15】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 支配的事業者と同一グループ内外の事業者の競争条件の公平性の確保を重視するとの方針に対する賛同の御意見として承らせていただきます ・ 競争条件の公平性と透明性の確保については、引き続きその重要性に留意して分析等に取り組んでまいります。

3. 定点的評価の各論関連

(1) 移動系通信市場

意見 4-1	<p>ARPUは、各社それぞれ独自の基準に基づいて算定されている。<u>ARPUの比較分析では、競争状況を正確に測ることができないことについて、注釈が必要。</u></p>	
	<p>○第2編第2章第1節「1 移動系通信市場の動向」p5 「2 移動系データ通信市場の分析/2-2 基本データ(需要側データ)の分析」p18 第2節「1 移動系音声通信市場の分析/1-2 基本データ(需要側データ)の分析」p64</p> <p>【総務省案】 【図表Ⅱ-2-6 各社のARPUの推移】(図表省略) 【図表Ⅱ-2-23 データARPUの推移】(図表省略) 【図表Ⅱ-2-69 音声ARPUの推移】(図表省略)</p> <p>【意見】 ARPUについては、各社それぞれ独自の基準に基づいて算定されているものであり、ARPUの比較分析では、競争状況を正確に測ることができないことに留意が必要です。したがって、注釈において、その旨を明記することが必要と考えます。【KDDI株式会社】</p>	<p>【考え方4-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> ARPUが各社同一の基準で算定されたものではないこと等について注釈が必要との御指摘は、これを踏まえて注記を追記します。 <p>【第2編第2章第1節p5、18、64 【図表Ⅱ-2-6 各社のARPUの推移】 【図表Ⅱ-2-23 データARPUの推移】 【図表Ⅱ-2-69 音声ARPUの推移】 修正】</p> <ul style="list-style-type: none"> なお、競争評価2013案における分析上、各社ARPUが統一したルールで算出されたものではなく、含まれるものが違う可能性があることは承知しており、同第2編第2章第1節p5の分析では、各社別の音声ARPUとデータARPUの比較、同p18では各社の経年のデータARPUの推移、そして、同第2節p64では各社の音声ARPUの推移の分析として、各社それぞれにおける経年比較を行っています。
意見 4-2	<p>評価案中、第2章の移動系通信市場では、シェアに関する記述は個社別のみとなっている一方で、第1章の概要では、<u>企業グループ単位のサービスシェアを記載しており、重複したグループ内契約者数を排除したグループ別シェアによる記述に統一すべき。</u></p>	
	<p>○第2編第1章第1節「2 企業グループ別の市場評価」p7 第2章第1節「3 競争状況の評価」p52</p> <p>【総務省案】</p> <p>1.9 携帯電話に加えてBWAとPHSを加えた移動系通信市場全体において、企業グループ単位のサービスシェアを算定する場合、連携サービスに該当する契約数がグループ内の複数社から報告されており、重複する契約数を排除する必要がある。2013年度末の補正後のNTTドコモ、ソフトバンクグループ、KDDIグループのサービスシェアは、それぞれ42.3%、29.6%、28.1%である。</p> <p>4. 移動系通信市場の事業者別シェアは、NTTドコモが40.2%(対前年度末比1.8ポイント減)、KDDIが25.8%(同±0.0ポイント)、ソフトバンクモバイルが22.9%(同0.7ポイント増)であった。それに対し、移動系データ通信市場においては、NTTドコモが40.4%、KDDIが25.8%、ソフトバンクモバイルが22.6%であった。</p> <p>【意見】 第2章における移動系通信市場においては、シェアに関する記述は個社別のみとなっていますが、第1章の概要においては、企業グループ単位のサービスシェアを記載しており、統一がありません。実際の利用実態に合わせ、第2章における競争状況の評価においても重複したグループ内契約者数</p>	<p>【考え方4-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2013案では、前年までの個社別の分析に加えて、新たにグループ別の分析を導入しており、必要に応じてそれぞれの分析を実施しその内容を検証、評価を行っており、定点的評価の総論部分に当たる第1章では今年度の分析のトピックスの一つとしてグループ別の分析を行う一方で、各論部分に当たる第2章では従来どおりの個社別の分析を行ったものです。なお、これについては、御指摘を踏まえて追記します。 <p>【第2編第1章第1節p7 1.9 修正】 【第2編第2章第1節p52 4 修正】</p> <ul style="list-style-type: none"> 移動系通信市場のシェアの重複排除については、考え方2-8で示したとおりです。重複排除については、競争評価における分析の必要性から重複排除後の数値を使

	を排除したグループ別シェアによる記述に統一すべきと考えます。【KDDI 株式会社】	用することとしたものです。今後の同シェアの算定及び公表に際しては、重複排除後の数値に統一すべきとの御意見については、今後の参考とさせていただきます。
意見 4-3	<p align="center">「SIMロック解除の普及状況」について、競争評価2012に比べて、さらに踏み込んだ分析・評価を実施していることに賛同する。端末の流動性を確保するため、分析の精緻化及び更なる詳細な分析・評価を実施すべき。</p>	
	<p>○第2編第2章第1節「2 移動系データ通信市場の分析及び競争状況の評価」p32</p> <p>【総務省案】 第1節 移動系データ通信市場の分析及び競争状況の評価 2 移動系データ通信市場の分析 2-2 基本データ(需要側データ)の分析 (3) サービス変更 (SIMロック解除の普及状況)</p> <p>【意見】 端末の流動性を確保するため、「SIM ロック解除の普及状況」の分析の精緻化およびさらなる詳細な分析・評価を実施すべき</p> <p>○ 総務省案「SIMロック解除の普及状況」について、競争評価 2012 に比べて、さらに踏み込んだ分析・評価を実施いただいていることについて、賛同します。</p> <p>○ 現在、「ICT サービス安心・安全研究会」における検討をはじめとして、モバイル事業者に対して SIM ロックの解除を義務づける方向で検討が進められており、利用者利便の向上が期待されるようですが、今後は、利用者が SIM ロック解除の恩恵を受けられるよう、その実効性を高め、真に端末の流動性を確保する取組が重要になると考えます。</p> <p>○ これを踏まえると、総務省案「SIM ロック解除の普及状況」における分析・評価について、SIM ロック解除可能な端末の「種類」に着目した分析・評価のみでは不十分であって、より市場の実態に即した評価とするためには、「流通台数(もしくは販売台数)」に着目した分析・評価を加えるべきと考えます。</p> <p>○ 例えば、SIM ロック解除可能な端末の種類が多くなったとしても、市場シェアの大きい人気機種に対して SIM ロックが施されるならば、市場に流通する端末総数に占める SIM ロック端末の数量割合が大きくなり、実際に流通する SIM ロック解除端末の数量は少なくなってしまう恐れがあります。</p> <p>○ そのため、「種類」に着目した評価のみでは、各社の取組が端末の流動性確保につながっているかどうか正確に評価できないと考えられます。</p> <p>○ そのため、市場の実態に即して、端末の流動性が確保されているかどうかを正確に把握するため、SIM ロック解除可能な端末の「流通台数(もしくは販売台数)」ベースでの調査・評価を実施すべきと考えます。</p> <p>○ また、たとえ端末の SIM ロックを解除できるとしても、さまざまな要因により端末の流動性が十分に確保されないケースが考えられることから、例えば次に挙げるような点にも着目し、端末の流動性を阻害する要因がないか、さらなる分析・評価を進めるべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 転入元と転入先で通信方式や周波数が異なることが端末の流動性を阻害していないか ・ 端末やネットワークの機能・仕様(例えば、APN 設定・ロック 等)の制約によって端末の流動性を阻害していないか 	<p>【考え方4-3】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ SIMロック解除の普及状況に係る分析に対する賛同の御意見として承らせていただきます ・ 分析の精緻化及び更なる詳細な分析・評価を実施すべきとの御意見については、今後の参考とさせていただきます。

	<p>○ その他、通信事業者間のネットワーク機能の違い等により、転入元の通信事業者では使用できていた一部の機能が転入先の通信事業者では使用できなくなる場合についても詳細に調査・評価して公表することで、より市場の実態に即した端末の流動性評価が可能になると考えます。</p> <p>【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
意見 4-4	<p>移動系データ通信市場において、NTTドコモは「市場支配力を行使し得る地位にある」という評価は適切である一方、「同社の市場支配力を行使する地位は低下している」「NTTドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価は適切ではなく、同社に対する禁止行為規制の適用を引き続き維持する必要がある。</p> <p>また、MNO、NVNO各社共に激しいサービス競争等が機能しており、複数事業者が協調していることはありえない。</p>	
	<p>○第2編第2章第1節「3 競争状況の評価」p54、55</p> <p>【総務省案】</p> <p>23. 移動系データ通信市場における市場支配力に関しては、首位の NTT ドコモのシェアは高く、同社が単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。ただし、NTT ドコモは引き続きシェアを減少させており、その結果として2位・3位の事業者との市場シェアの差は縮小傾向にあり、同社の市場支配力を行使し得る地位は低下している。</p> <p>24. 2013 年度末時点における3グループの移動系データ通信市場におけるシェアは 100%であり、また市場集中度(HHI)が 3,461 と高い水準にあることから、複数事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>26. 市場競争をめぐる上位 MNO3社の関係や、第二種指定電気通信設備に係る規制措置等にかんがみれば、NTT ドコモが単独で、又は複数事業者が協調して市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>移動系データ通信市場においても、先述(第1章第1節の P5 の 1.3、P6 の 1.7、P8 の 1.14、1.15 に対する当社意見)のとおり市場環境にあるため、NTTドコモは「市場支配力を行使し得る地位にある」という評価は適切である一方、「同社の市場支配力を行使する地位は低下している」「NTTドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価は適切ではありません。</p> <p>NTT グループ一体経営の下で、NTT ドコモの市場支配力が行使されている状況が続いていることに鑑みれば、同社に対する禁止行為規制の適用を引き続き維持する必要があると考えます。</p> <p>また、MNO 各社による激しいサービスや料金の競争が機能しているところであり、さらに様々な MVNO の参入によりサービス競争がますます進展しており、当該市場においても複数事業者が協調していることはありません。【KDDI 株式会社】</p>	<p>【考え方4-4】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTTドコモの市場支配力の行使については、考え方 2-3 で示したとおりです。 ・ また、複数事業者が協調していることはありえないとの意見については、考え方 2-9 で示したとおりです。
意見 4-5	<p>3. 9G (LTE) とBWAは代替性があるとは言えず、「移動系超高速ブロードバンド市場」として市場をまとめることは不適切でない。2014年度も引き続き、「音声通信・データ通信共用市場」と「データ通信専用市場」として画定し、分析・評価すべき。</p>	
	<p>○第2編第2章第1節「3 競争状況の評価」p55</p> <p>【総務省案】</p> <p>27. 2013 年度末時点の移動系超高速ブロードバンド市場の契約数は 5,387 万に達し、スマートフォンの普及と並行して移動系通信サービスの超高速化が進行していることを示している。グループ化した場合における同市場での NTT ドコモのサービスシェアは 40.8%で、移動系通信市場全体(42.3%)と</p>	<p>【考え方4-5】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ LTEとBWAによる移動系超高速ブロードバンド市場に関する分析については、考え方 2-13 で示したとおりです。

	<p>移動系データ通信市場(42.5%)と比べて低い。首位の NTT ドコモと2位の KDDI グループのシェアの差は、10%を下回る。</p> <p>28. 移動系超高速ブロードバンド市場における3グループのサービスシェアの合計は100%であり、HHIは低下傾向にあるものの3,423と高水準である。このように、移動系超高速ブロードバンド市場は他の2市場と同様の寡占構造を有するといえるが、変化の激しい成長市場であることから市場支配力の判定を慎重に行う必要がある。</p> <p>【意見】 音声を利用可能なサービスが中心の3.9G(LTE)とデータ通信専用のBWAに代替性があるとは言えず、本来異なる市場である両サービスを「移動系超高速ブロードバンド市場」として市場を画定することは適切ではないと考えます。</p> <p>本来であれば、本年度の市場画定をP.13(第1章 第1節 5.今後の留意事項)に示された2014年度の案のように、実態に合わせて「音声通信・データ通信共用市場」と「データ通信専用市場」として画定し、分析・評価すべきです。【KDDI 株式会社】</p>	
意見4-6	<p>MNO各社が熾烈な料金、サービス競争を行っている。KDDIでも平成26年6月に6種類のデータ通信量定額サービスを用意したところ。「上位MNO料金・サービスは類似性が高い」「上位MNO間の料金競争が進展している」とは言い難い」との評価は適切ではない。</p>	
	<p>○第2編第2章第1節「3 競争状況の評価」p55</p> <p>【総務省案】 29. 上位MNO3社のデータ定額通信料は、スマートフォンへの移行や3.9G(LTE)のサービス開始等を経て、若干の変更時期のズレが見られるものの、ほぼ同一の料金水準で推移しており2013年度も同様である。そこで、料金水準だけに着目すれば、客観的には上位MNO3社の料金競争が進展しているとは言い難い。逆に、端末料金を対象とした各社の割引制度を含めると、2013年度にも様々なキャンペーン等が提供されており、料金体系は複雑になっている。</p> <p>【意見】 これまで、移動系通信市場においては、MNO各社が熾烈な料金、サービスの競争を行って来ています。この点、P.13の1.37で指摘しているとおり、当社は、平成26年6月に2GB～13GBまでの6種類のデータ通信量定額サービスを用意し、お客様ご自身に合ったデータ容量を選ぶことが可能となり、無駄なくご利用いただける他社にはないプランを発表したところです。このように競争の中で創意・工夫をしていることに鑑みれば、「料金競争が進展している」とは言い難い、「料金体系は複雑になっている」との評価は適切ではありません。【KDDI 株式会社】</p>	<p>【考え方4-6】 ・ 料金に関する御意見については、考え方2-14に示したとおりです。</p>
意見4-7	<p>分析では、「フィーチャーフォンからスマートフォンへの移行により、通話料に関しては多様性がなく、無料通話分がなくなった」とあるが、当社(KDDI)は現在では音声通話定額等の多様性のある料金プランを発表している。</p>	
	<p>○第2編第2章第2節「1 移動系音声通信市場の分析/1-2 基本データ(需要側データ)の分析」p60</p> <p>【総務省案】 ② 通話料 フィーチャーフォンからスマートフォンへの移行により、通話料に関しては多様性がなく、無料通話分がなくなったのが特徴である。</p> <p>脚注23 上位3事業者は夏以降のサービスとしてオールネット(全キャリア)音声通話定額の基本料</p>	<p>【考え方4-7】 ・ 新たな料金プランについては、考え方2-10で示したとおりです。</p> <p>・ なお本件評価は、2013年度までを対象としており、基本的にその間の分析であるため、脚注23で示したとおり、2014年6月の貴社サービスについては直接の分析・評価</p>

	を組み込んだ新プランを発表している。 【意見】 脚注 23 のとおり、当社は、平成 26 年 6 月に、フィーチャーフォン及びスマートフォン向けに国内の全キャリア向け通話を対象とする音声通話定額制料金開始を発表する等、多様性のある料金プランを提供しています。 【KDDI 株式会社】	の対象ではなく、今後、競争評価2014の中で分析を行う予定です。
意見 4 - 8	移動系音声通信市場において、NTTドコモは「市場支配力を行使し得る地位にある」という評価は適切である一方、「同社の市場支配力を行使する地位は低下している」「NTTドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価は適切ではなく、同社に対する禁止行為規制の適用を引き続き維持する必要がある。 また、MNO、NVNO各社共に激しいサービス競争等が機能しており、複数事業者が協調していることはありえない。	
	○第2編第2章第2節「3 競争状況の評価」p70 【総務省案】 10. 移動系音声通信市場において首位の NTT ドコモの市場シェアを見ると 43.6%と高く、単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。その一方で、番号ポータビリティ(MNP)の利用による NTT ドコモ利用者の転出が続いていることもあり、同社のシェアは減少していることから、同社が市場支配力を行使し得る地位は低下している傾向にある。 11. 他方、2013 年度末時点における上位 MNO3社の移動系音声通信市場におけるシェアは 96.1%、また市場集中度(HHI)が 3,312 と高い水準にあることから、複数事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。 12. しかしながら、上位 MNO3社の移動系音声通信サービスに関しては、第二種指定電気通信設備に係る規制措置等が講じられている中、MNP の利用数の増加に見られるサービス利用の流動性が一定程度は確保されている。また利用者ニーズの変化による通話利用回数・時間の減少や各種割引制度の利用拡大に起因すると考えられる ARPU の低下傾向を踏まえれば、NTT ドコモが単独で、又は複数事業者が協調して市場支配力を実際に行使する可能性は低い。 【意見】 移動系音声通信市場においても、先述(第1章第1節の P5 の 1.3、P6 の 1.7、P8 の 1.14、1.15 に対する当社意見)のとおり市場環境にあるため、NTT ドコモは「市場支配力を行使し得る地位にある」という評価は適切である一方、「同社の市場支配力を行使する地位は低下している」「NTT ドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い」との評価は適切ではありません。 NTT グループ一体経営の下で、NTT ドコモの市場支配力が行使されている状況が続いていることに鑑みれば、同社に対する禁止行為規制の適用を引き続き維持する必要があると考えます。 また、MNO 各社による激しいサービスや料金の競争が機能しているところであり、当該市場においても複数事業者が協調していることはありません。 【KDDI 株式会社】	【考え方4-8】 ・ 競争評価2013案では、基本方針に基づき、市場支配力を「存在」と「行使」の二段階に分けて考察していますが、移動系音声通信市場における市場支配力の「存在」については、第2編第2章第2節p70中の10. のとおり、NTTドコモのシェアの低下傾向が続いていること等を踏まえて「地位は低下」としており、また、「行使」については、同12. のとおり、第二種指定電気通信設備に係る規制措置下におけるサービス利用の流動性が確保されていること等から「行使の可能性は低い」としているところです。 ・ また、複数事業者が協調していることはありえないとの御意見に関しては、考え方2-9で示したとおりです。
意見 4 - 9	固定系ブロードバンド市場で「NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある」との評価は適切であるとする。 一方で、NTT東西が、光アクセスの「サービス卸」を通じた規制措置の回避を諮っていること等に鑑みれば、「NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」と評価していることは不適切。これまでの規制等の趣旨等を踏まえ、卸については必要な制度的措置を行う一方で、NTTグループによる一体的な市場支配力の行使が行われないよう、追加的な措置を講じる必要がある。	
	○第2編第2章第2節「3 競争状況の評価」p70	【考え方4-9】

	<p>【総務省案】</p> <p>12. 固定系ブロードバンド市場における市場支配力に関しては、引き続きメタルから光ファイバへのマイグレーションが進む中、同市場の中心的なサービスである FTTH サービスの位置付けの重要性が更に高まっており、事業者別シェアでは NTT 東西のシェアは引き続き上昇傾向にあり、また、市場集中度(HHI)が更に高い水準になっていることから、NTT 東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>13. NTT 東西に対しては、第一種指定電気通信設備に係る規制措置が講じられており、2014 年2月に総務省が公表した「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に基づく検証結果(平成 25 年度)」では、NTT 東西における第一種指定電気通信設備に係る規制の遵守状況等の検証を実施している。</p> <p>14. こうした規制措置が有効に機能している中、</p> <p>① 契約数ベースで2位の事業規模を有する競争事業者のグループが市場シェアを伸ばしていること、</p> <p>② 多数の競争事業者が事業展開をすることで、サービスの多様性が一定程度確保されていること、</p> <p>等も踏まえれば、固定系ブロードバンド市場において、NTT 東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>15. なお、事業者別シェアの数値のみを見れば、NTT 東西を含む複数の事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあるが、前述の①、②といった固定系ブロードバンド市場における競争状況を勘案すれば、実際に協調して市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>固定系ブロードバンド市場は、先述(第1章第2節のP15の2.3、2.4、P16の2.10、2.11、P17の2.12に対する当社意見)のとおり市場環境にあるため、「NTT 東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある」との評価は適切であると考えます。</p> <p>一方、「NTT 東西が市場支配力を行使する可能性が低い」と評価されておりますが、NTT 東西は光アクセスの「サービス卸」を通じて当第一種指定電気通信設備制度に係る規制措置の適用を回避しようとしていることに鑑みれば、当該評価は不適切です。</p> <p>また、NTT 東西のサービス卸については安易に認めるべきではなく、累次の公正競争要件が整備されてきた趣旨、2001年の電気通信審議会答申を踏まえ、所要の法整備を行うことが必要と考えます。</p> <p>さらに、卸の提供条件について必要な制度的措置が担保されたとしても、NTT 東西が、NTT ドコモやNTT コミュニケーションズ等のグループ会社による一体的な販売活動等を行うことによって、競争事業者を排除することも懸念されます。したがって、NTT 東西に対する禁止行為規制を維持し、NTT グループによる一体的な市場支配力の行使が行われないう、追加的な措置を講じる必要があると考えます。</p> <p>【KDDI 株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> • NTT東西の市場支配力とNTTグループへの影響力に関する御意見については、考え方3-2で示したとおりです。
--	---	---

(2)固定系データ通信市場

意見5-1	<p>NTT東西は、公正競争環境を確保するために行われたNTT再編の趣旨に反し、活用業務を利用して、なし崩し的に業務範囲を拡大している。当初の想定以上に市場に影響を与えていないか、詳細かつ継続的に確認することが必要。</p>	
	<p>○第2編第3章～第5章</p> <p>【総務省案】 第2編 定点的評価 第3章 固定系データ通信市場 第4章 固定系音声通信市場 第5章 法人向けネットワークサービス</p> <p>【意見】 NTT東西殿の活用業務について分析・評価すべき</p> <p>○ NTT東西殿は、公正競争環境を確保するために行われたNTT再編の趣旨に反し、活用業務を利用して、なし崩し的に業務範囲を拡大しています。</p> <p>○ これにより、NTT東西殿のシェアが高止まりしている要因となっていることから、活用業務を利用したサービスの提供状況について詳細に分析・評価することが必要と考えます。</p> <p>○ 例えば、活用業務によって実現されたサービスの利用者数推移等の分析を実施し、活用業務届出の確認後、当初の想定以上に市場に影響を与えていないか、詳細かつ継続的に確認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>	<p>【考え方5-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT東西による活用業務については、日本電信電話株式会社等に関する法律第2条第5項の規定に基づき、地域電気通信業務等の円滑な遂行及び電気通信事業の公正な競争の確保に支障のない範囲で営むことができるものです。 これまでNTT東西から届出を受けている活用業務に関しては、総務省において、いずれも公正競争環境を確保した上で業務を営むものであることの確認を行い、その結果を公表しています。 また、活用業務の実施状況についても公表を行っているところであり、御指摘の市場への影響については、これまで公正競争レビュー制度等を通じて確認を行ってきたところです。
意見5-2	<p>移動系通信事業者上位3社の強い市場支配力により、移動系通信市場から固定系通信市場へのレバレッジが存在すると評価すべき。また、同社もしくは3社グループ企業が、光サービス卸を活用したFTTHとモバイルサービスをセット販売した場合に固定系通信市場に与える影響など、移動系通信市場から固定系通信市場へのレバレッジについて分析・調査すべき。</p>	
	<p>○第2編第3章第1節「3 競争状況の評価」p11</p> <p>【総務省案】 第1節 固定系ブロードバンド市場の分析及び競争状況の評価 3 競争状況の評価</p> <p>【意見】 移動系通信事業者上位3社の強い市場支配力により、移動系通信市場から固定系通信市場へのレバレッジが存在すると評価すべき</p> <p>○ 移動系通信事業者上位3社(以下、モバイル上位3社と表記)の市場支配力は、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・利益、顧客基盤、ブランド力等をベースとして、ますます強化しています。それらモバイル上位3社を含む企業グループは、移動系通信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、隣接市場である固定系通信市場へも影響力を拡大しており、電気通信市場全体の健全な発展が阻害されつつあります。</p> <p>○ この状況を踏まえ、「移動系通信事業者上位3社の強い市場支配力により、移動系通信市場から固定系通信市場へのレバレッジが存在する」と評価することが適切と考えます。</p>	<p>【考え方5-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> 移動系通信市場から固定系通信市場へのレバレッジの存在に関する御意見については、今後の分析の参考とさせていただきます。 NTT東西のサービス卸については、考え方3-2で示したとおりです。

	<ul style="list-style-type: none"> ○ 加えて、移動系通信サービスの高速大容量化に伴い、固定系通信サービス(FTTH、CATV 等)から移動系通信サービスへの移行が進むものと考えられ、今後、移動系通信市場から固定系通信市場へのレバレッジが一層強まる恐れがあります。 ○ さらに、2014 年 5 月に NTT 殿が公表した「光サービス卸」の提供が開始される場合、様々な事業者が FTTH を「本業の付加価値向上のためのおまけ」として位置づけ、セット販売・割引を実施することが想定されます。とりわけ、モバイル上位 3 社にとって、FTTH は携帯電波の混雑解消や基地局投資を低減する効果があることから、強大な市場支配力を行使して、原価を大幅に下回る料金や無料で FTTH を販売する蓋然性が高いものと考えられます。このような場合、NTT 東西殿の光サービス卸を活用した FTTH のみが市場を席卷することとなり、移動系通信市場からの強大なレバレッジにより固定系通信市場における競争が消滅してしまいます。 ○ このため、モバイル上位 3 社もしくは 3 社グループ企業が、光サービス卸を活用した FTTH とモバイルサービスをセット販売した場合に固定通信市場に与える影響など、移動系通信市場から固定系通信市場へのレバレッジについて分析・調査すべきだと考えます。【株式会社ケイ・オプティコム】 	
意見 5-3	<p><u>「新規契約時のキャンペーンやキャッシュバック等」の分析・評価については、販売代理店等によるキャンペーンやキャッシュバックの実態も踏まえて分析・評価すべき。</u></p>	

○第2編第3章第2節「2 基本データ(需要側データ)の分析」p37

【総務省案】

第2節 FTTH 市場の分析及び競争状況の評価

2 基本データ(需要側データ)の分析

2-3 サービス変更コスト(解約手数料等サービス変更に関する利用者の意向)

- (1) FTTH 市場におけるサービス変更コストを見ると、旧契約の解約に伴う解約料(エ)や新規契約に伴う手数料(ア)や工事費等(イ)を多くの社が設定しておりその合計額はおおむね 10,000 円～50,000 円程度となっている(図表Ⅱ-3-39)。
- (2) 一方で、新規契約に対しては、一定期間の月額料金無料のキャンペーンやキャッシュバック等(ウ)が行われており、これらの合計は、利用期間により異なるものの2年間利用した場合の最大では、50,000 円を超えるものもある(図表Ⅱ-3-39)。

【意見】

「新規契約時のキャンペーンやキャッシュバック等」の分析・評価については、販売代理店等によるキャンペーンやキャッシュバックの実態も踏まえて分析・評価すべき

- NTT 東西殿や KDDI 殿等の FTTH 回線については、販売代理店により高額なキャンペーン・キャッシュバックが現在も行われています。(下図参照、2014 年 8 月現在 各社 HP より引用)
- これらのキャンペーン・キャッシュバックがサービス変更の大きな要因になっていることは明白であり、それらの要素を踏まえない分析は市場の実態を正しく映し出しているとはいえないものと考えます。
- また、「図表Ⅱ-3-40 他のインターネット接続回線への変更意思の有無(FTTH)」においては、「変更の決め手」の回答項目に上述の キャンペーン・キャッシュバックに関する記述がなく、アンケートの回答形式が項目選択式であったとするならば、上述と同様に市場の実態と乖離した分析となっている可能性があります。
- したがって、サービス変更コストの分析・評価には、販売代理店等によるキャンペーン・キャッシュバックも踏まえた分析・評価を行うことが不可欠であると考えます。【株式会社ケイ・オブティコム】

【考え方5-3】

- ・ 「新規契約時のキャンペーンやキャッシュバック等」の分析・評価については、販売代理店等によるキャンペーンやキャッシュバックの実態も踏まえて分析・評価すべきとの御意見に関しては、データ収集や分析手法の検討を含めて今後の参考とさせていただきます。



(引用: http://www.flets-web.com/cbcp1103_b/nttgw/index.html)

The screenshot shows the au hikari website interface. At the top, there is a navigation bar with the au hikari logo, a phone number 0120-777-866, and a search icon. Below the navigation bar, there are several tabs: トップページ, 料金について, キャンペーン, サービス一覧, 関連サービスの流れ, and よくある質問. The main content area features a large red banner for a campaign titled "当店限定キャンペーン" (Store Limited Campaign) with the headline "最大75,000円 現金還元" (Up to 75,000 yen cash back). To the right of the banner, there is a section titled "まずはエリアチェック!" (Check your area first!) with buttons for "オンラインでエリア確認" (Check online), "コンテンツを申し込む" (Apply for content), and "お問い合せ" (Contact us). Below the banner, there is a section titled "キャンペーン内容" (Campaign details) with a red arrow pointing to the right and text indicating that the campaign is available from now until the end of the year. To the right of the banner, there is a section titled "auスマートバリュー" (au Smart Value) with a red arrow pointing to the right and text indicating that the campaign is available from now until the end of the year.

(引用: http://hikari-au.com/campaignDetail20140318_2.html)

意見5-4	<p>NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジを分析するには、「固定電話サービスの変更経験無し」と回答した利用者のFTTHサービス利用状況を詳細に分析する必要がある。<u>「サービスを変える」だけでなく「事業者を変える」ことの心理的負担は、NTT東西に有利に働く。</u></p>
	<p>○第2編第3章第2節「3 評価に当たっての勘案要素の分析／3-2 NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジの懸念関係」p43</p> <p>【総務省案】 ブロードバンド回線の変更に至るまでの利用者の選択の過程には様々な要因があるが、利用者アンケートによれば、割引や料金の低廉さが第一であると考えられる。その上で、固定電話を変更した利用者がブロードバンド回線としてNTT（FTTH）を選択する割合を見ると決して高いとは言えず、NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジは明示的には見られなかった。ただし、上記の分析は専ら利用者へのアンケートに依拠しており、十分に幅広い側面から分析できているとは言いがたい。今後、FTTH市場へのレバレッジの判断材料としては、例えば、番号ポータビリティの状況について、事業者の協力を得つつ、利用者の事業者の乗り換え状況を詳細に分析することを検討することも考えらえるところであり、引き続き多面的な分析を行うことが必要である。</p> <p>【意見】 今回も昨年同様、FTTHへのレバレッジ効果を分析に用いた利用者アンケートの調査結果が示されており、NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジを分析するには、以下の理由から、「固定電話サービスの変更経験あり」と回答した利用者のFTTHサービス利用だけを分析するのではなく、むしろ「固定電話サービスの変更経験無し」と回答した利用者のFTTHサービス利用状況を詳細に分析する必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「固定電話サービスの変更経験あり」と回答した利用者（41.1%）は、元々NTT東西に対するロイヤリティが低く、NTT東西以外の事業者のサービスを利用している可能性が高いこと。 ・「固定電話サービスの変更経験なし」と回答した利用者（58.9%）は、NTT東西の加入電話を残したままフレッツを利用しているか、或いはフレッツ上の「ひかり電話」を利用している可能性があり、レバレッジが作用している蓋然性が高いこと。 <p>お客様が、加入電話から固定系ブロードバンドへと切り換える場合、NTT東西のフレッツでは、サービスのアップグレード（NTTの固定電話⇒NTTの固定系ブロードバンド）で済みますが、他の事業者のブロードバンドサービスを利用する場合は、事業者変更（NTTの固定電話⇒他社の固定系ブロードバンド）となります。つまり、「サービスを変える」だけでなく「事業者を変える」ことになるため、心理的負担が高くなることが想定されます。お客様にとってのこのような心理的負担は、サービス変更上の障壁としてNTT東西に有利に働きます。加入電話市場からFTTH市場へのレバレッジを適切に分析するためにも、FTTH市場で7割を占めるフレッツサービス利用者に焦点を当て、「NTT東西サービスを利用し続ける理由」を詳細に分析して頂きたいと考えます。【KDDI株式会社】</p>
意見5-5	<p>固定電話市場における評価「NTT東西が依然として単独で市場支配力を行使し得る地位にある」に賛同する。一方、「NTT東西が同市場において実際に市場支配力を行使する可能性は低い」とする評価は妥当ではなく、<u>「NTT東西は同市場において市場支配力を行使しており、固定系ブロードバンド市場へのレバレッジが存在する」と考える。</u></p> <p>また、NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジの有無を判断するにあたり<u>「引き続き多面的な分析を行うことが必要」とすることに賛同する。</u></p>

加えて、PSTNマイグレーションに伴う0ABJ-IP電話への移行に関して、番号ポータビリティの状況を分析することが必要。

○第2編第3章第2節「3 評価に当たっての勘案要素の分析」p43
 第4章第1節「3 競争状況の評価」p21

【総務省案】

第2節 FTTH 市場の分析及び競争状況の評価

3 評価に当たっての勘案要素の分析

3 - 2 NTT東西加入電話によるFTTH 市場へのレバレッジの懸念関係

(4) ブロードバンド回線の変更に至るまでの利用者の選択の過程には様々な要因があるが、利用者アンケートによれば、割引や料金の低廉さが第一であると考えられる。その上で、固定電話を変更した利用者がブロードバンド回線として NTT (FTTH) を選択する割合を見ると決して高いとは言えず、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジは明示的には見られなかった。ただし、上記の分析は専ら利用者へのアンケートに依拠しており、十分に幅広い側面から分析できているとは言いがたい。今後、FTTH 市場へのレバレッジの判断材料としては、例えば、番号ポータビリティの状況について、事業者の協力を得つつ、利用者の事業者の乗り換え状況を詳細に分析することを検討することも考えらえるところであり、引き続き多面的な分析を行うことが必要である。

第1節 固定電話市場の分析及び競争状況の評価

3 競争状況の評価

(評価)

9. 上記のような状況を勘案し、固定電話市場における市場支配力に関しては、NTT 東西が依然として単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられるが、第一種指定電気通信設備に係る規制措置が講じられている中、

- ・ NTT 東西のシェアが低下傾向にあること、
 - ・ 固定電話の利用について、携帯電話等への代替が生じていること、
 - ・ 固定電話市場にあって増加傾向の続く 0ABJ-IP 電話の影響が強まっているが、0ABJ-IP 電話は主に FTTH とセットで提供されているところ、第3章の評価のとおり、FTTH 市場において NTT 東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低いこと、
- 等も踏まえれば、NTT 東西が同市場において実際に市場支配力を行使する可能性は低い。

【意見】

NTT 東西殿は固定電話市場において市場支配力を行使しており、固定系ブロードバンド市場へのレバレッジが存在すると評価すべき

○ 固定電話市場における評価「NTT 東西が依然として単独で市場支配力を行使し得る地位にある」に賛同します。

○ 一方、次の点を踏まえると、「NTT 東西が同市場において実際に市場支配力を行使する可能性は低い」とする評価は妥当ではなく、「NTT 東西は同市場において市場支配力を行使しており、固定系ブロードバンド市場へのレバレッジが存在する。これにより、NTT 東西は固定系ブロードバンド市場における市場支配力の強化・維持につなげている」と評価することが適当と考えます。

- ・ フレッツ光とひかり電話のセット販売等により加入電話から 0ABJ-IP 電話への移行を促すことで、FTTH のシェア拡大と固定電話の加入者維持を両立している
- ・ 固定電話市場における NTT 東西殿のシェアが他を圧倒している状況に大きな変化はない
- ・ NTT 東西殿の固定電話から番号ポータビリティ制度を利用して他社に移行した利用者に対し

【考え方5-5】

- ・ NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジについては、競争評価2013案第2編第3章第2節p43で示しているとおり、「固定電話を変更した利用者がブロードバンド回線としてNTT (FTTH) を選択する割合を見ると決して高いとは言えず、NTT 東西加入電話によるFTTH 市場へのレバレッジは明示的には見られなかった」ところです。ただし、十分に幅広い側面からの分析を行うため、さらにもどのようなデータ収集・分析が可能であるかについては、引き続き検討してまいります。

	<p>て、NTT 東西殿の販売代理店より、移行先の通信事業者と移転時期を把握していると考えうるに十分なセールストークでフレッツ+ひかり電話サービスの電話営業・勧誘を行うという事例が散見され、顧客情報のファイアーウォールが適正に講じられてないという疑念がある</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 加入電話を独占的に提供してきたことで醸成されたNTTのブランドイメージ等により、利用者がフレッツ光を優先的に選択するよう影響を与えている <p>○ また、第3章 第2節 3-2 (4)について、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジの有無を判断するにあたり「引き続き多面的な分析を行うことが必要」とすることに賛同します。</p> <p>○ 一方、「NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジは明示的には見られなかった。」は、誤解を与える恐れがあることから、「今回の利用者アンケートの結果からは、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジは明示的には見られなかった。」に修正すべきと考えます。</p> <p>○ 加えて、PSTN マイグレーションに伴い、今後、番号ポータビリティの利用による 0ABJ-IP 電話への移行が増加すると考えられますが、NTT 東西殿のひかり電話への移行に限り、利用者の手間を省くこと（手続きの簡素化）等が行われれば、他事業者への乗り換えの阻害要因となり得ることから、番号ポータビリティの状況を分析することも必要と考えます。【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
意見 5-6	<p>NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジの有無に関する分析に関しては、固定電話サービスの移行全般を扱うのではなく、NTT東西加入電話の契約を解除後、FTTHサービスへ移行した契約者及びそのうちNTT東西殿提供のフレッツ光サービスを契約した者の割合について調査すべき。より精緻な形で分析を継続することを要望する。</p> <p>なお、利用者アンケートを行うに当たっては、結果のグラフのみでは詳細を読み取ることが難しいため、アンケートの取り方（質問項目等）や対象者の基礎情報（変更前の利用サービスや属性等）を開示すべきではないか。</p>	
	<p>○第2編第3章第2節「3 評価に当たったの勘案要素の分析」p43</p> <p>【総務省案】 第2節 FTTH 市場の分析及び競争状況の評価 3 評価に当たったの勘案要素の分析 3-2 NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジの懸念関係</p> <p>【図表Ⅱ-3-46 固定電話サービスの変更経験の有無及びブロードバンド回線の変更状況】 (略)</p> <p>(4) ブロードバンド回線の変更に至るまでの利用者の選択の過程には様々な要因があるが、利用者アンケートによれば、割引や料金の低廉さが第一であると考えられる。その上で、固定電話を変更した利用者がブロードバンド回線として NTT (FTTH) を選択する割合を見ると決して高いとは言えず、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジは明示的には見られなかった。ただし、上記の分析は専ら利用者へのアンケートに依拠しており、十分に幅広い側面から分析できているとは言いがたい。今後、FTTH 市場へのレバレッジの判断材料としては、例えば、番号ポータビリティの状況について、事業者の協力を得つつ、利用者の事業者の乗り換え状況を詳細に分析することを検討することも考えられるところであり、引き続き多面的な分析を行うことが必要である。</p> <p>【意見】 本評価結果案の図表Ⅱ-3-46では、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジの有無に関する分析として、固定電話サービスの変更経験の有無と、変更経験ありと回答した者の移行後の固定電</p>	<p>【考え方5-6】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジの有無に関する分析に関して、より精緻な分析が必要との御意見については、データ収集や分析手法の検討を含めて今後の参考とさせていただきます。 ・ また、利用者アンケートの質問項目や対象者の基礎情報等の開示に関する御意見については、今後の参考とさせていただき、開示の範囲や方法等を含めて適切な手法について検討してまいります。

	<p>話サービスの事業者別比率について、アンケート結果が示されています。しかしながら、本アンケートでは、NTT 東西加入電話-アナログ固定電話間の変更も含まれていると想定されるとともに、仮に、固定電話サービスからOABJ-IP 電話への移行状況からFTTH 市場へのレバレッジを測るとしても、OABJ-IP 電話を利用していない FTTH 利用者は把握することができません。こうした点を考えると、固定電話サービスの移行全般を扱うのではなく、NTT 東西加入電話の契約を解除後、FTTH サービスへ移行した契約者及びそのうち NTT 東西殿提供のフレッツ光サービスを契約した者の割合について調査すべきです。</p> <p>以上より、本結果は「専ら利用者へのアンケートに依拠しており、十分に幅広い側面から分析できているとは言いがたい」という評価は、妥当であると考えます。</p> <p>NTT 東西加入電話契約数は、依然、固定電話全体の契約数の 46.2%※を保持していること、NTT 東西殿は NTT 東西加入電話の契約情報を FTTH 販売促進のための営業活動に利用し得ることより、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジの懸念は依然存在すると考えられるため、次年度においては、回答者のサービス変更前後の事業者の組合せパターンを精査する等、より精緻な形で分析を継続して頂くことを要望します。</p> <p>なお、利用者アンケートを行うに当たっては、結果のグラフのみでは詳細を読み取ることが難しいため、アンケートの取り方(質問項目等)や対象者の基礎情報(変更前の利用サービスや属性等)を開示頂くことも有用であると考えます。</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】 ※「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表(平成 25 年度第 4 四半期(3 月末))」参照 http://www.soumu.go.jp/main_content/000299758.pdf</p>	
意見 5-7	<p>FTTH市場においては、「NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある」との評価は適切であると考える。一方で、NTT東西が、光アクセスの「サービス卸」を通じた規制措置の回避を諮っていること等に鑑みれば、「NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」と評価していることは不適切。これまでの規制等の趣旨等を踏まえ、卸については必要な制度的措置を行う一方で、NTTグループによる一体的な市場支配力の行使が行われないよう、追加的な措置を講じる必要がある。</p>	
	<p>○第2編第3章第2節「4 競争状況の評価」p45、46</p> <p>【総務省案】</p> <p>15. FTTH 市場における市場支配力に関しては、事業者別シェア及び市場集中度(HHI)の水準にかんがみれば、引き続き NTT 東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>16. NTT 東西に対しては、第一種指定電気通信設備に係る規制措置が講じられており、2014 年2月に総務省が公表した「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に基づく検証結果(平成 25 年度)」では、NTT 東西における第一種指定電気通信設備に係る規制の遵守状況等の検証を実施している。</p> <p>17. こうした規制措置が有効に機能している中、</p> <ol style="list-style-type: none"> ① NTT 東西の市場シェア低下と契約数ベースで2位の事業者のシェアの上昇が同時に進行していること、 ② 多数の競争事業者が事業展開をすることで、サービスの多様性が一定程度確保されていること、 ③ 設備競争や加入光ファイバの事業者間取引を通じたサービス競争が展開され、実質的な料金の低廉化が一定程度進んでいること <p>等から、NTT 東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p>	<p>【考え方5-7】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定ブロードバンド市場におけるNTT東西の市場支配力行使の可能性等に係る御意見については、考え方3-2で示したとおりです。

	<p>18. 事業者別シェアの数値のみを見れば、NTT 東西を含む複数の事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあるが、FTTH 市場における上記①～③の競争状況を勘案すれば、実際に協調して市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】 FTTH 市場は、先述(第1章第2節のP15の2.3、2.4、P16の2.10、2.11、P17の2.12に対する当社意見)のおよりの市場環境にあるため、「NTT 東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にある」との評価は適切であると考えます。</p> <p>一方、「NTT 東西が市場支配力を行使する可能性が低い」と評価されておりますが、NTT 東西は光アクセスの「サービス卸」を通じて当第一種指定電気通信設備制度に係る規制措置の適用を回避しようとしていることに鑑みれば、当該評価は不適切です。</p> <p>また、NTT 東西のサービス卸については安易に認めるべきではなく、累次の公正競争要件が整備されてきた趣旨、2001年の電気通信審議会答申を踏まえ、所要の法整備を行うことが必要と考えます。</p> <p>さらに、卸の提供条件について必要な制度的措置が担保されたとしても、NTT 東西が、NTT ドコモやNTT コミュニケーションズ等のグループ会社による一体的な販売活動等を行うことによって、競争事業者を排除することも懸念されます。したがって、NTT 東西に対する禁止行為規制を維持し、NTT グループによる一体的な市場支配力の行使が行われないよう、追加的な措置を講じる必要があると考えます。</p> <p>【KDDI 株式会社】</p>	
意見 5-8	<p>FTTH市場についてはNTT東西が圧倒的なシェアを有しており、サービス競争や料金の低廉化が進展しているとは言い難い。さらにNTT東西は「サービス卸」を計画しており、今後の動向は更に不透明。固定系市場については、改めてフラットな視点で公正な競争環境確保や競争力向上に資する評価・分析を行い、実効的な政策につなげる必要がある。</p>	
	<p>○第2編第3章第2節「4 競争状況の評価」p45</p> <p>【総務省案】 17. こうした規制措置が有効に機能している中、</p> <p>① NTT 東西の市場シェア低下と契約数ベースで2位の事業者のシェアの上昇が同時に進行していること、</p> <p>② 多数の競争事業者が事業展開をすることで、サービスの多様性が一定程度確保されていること、</p> <p>③ 設備競争や加入光ファイバの事業者間取引を通じたサービス競争が展開され、実質的な料金の低廉化が一定程度進んでいること等から、NTT 東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 固定系市場を移動系市場と比較した場合、依然として7割を超える圧倒的なFTTH市場シェアを有するNTT東西殿の存在があるため、一概にサービス競争や料金の低廉化が進展しているとは言い難いものと考えます。 また、NTT 東西殿は、平成 26 年度第3四半期以降に光アクセスの「サービス卸」を提供する計画を示しており、今後の固定系市場の動向は不透明な状況となっております。 従って、固定系市場については、改めてフラットな視点に立ち、競争事業者の公正な競争環境確保や競争力向上に資する評価・分析を行い、実効的な政策につなげていただく必要があると考えます。 <p>【ワイモバイル株式会社】</p>	<p>【考え方5-8】</p> <ul style="list-style-type: none"> FTTH市場についてはNTT東西が圧倒的なシェアを有しており、サービス競争や料金の低廉化が進展しているとは言い難いとの御意見については、競争評価2013案の第2編第3章第2節p45①で示したとおり、「NTT東西の市場シェア低下と契約数ベースで2位の事業者シェアの上昇が同時に進行していること」とともに、同p45③で示したとおり、「設備競争や加入光ファイバの事業者間取引を通じたサービス競争が展開され、実質的な料金の低廉化が一定程度進んでいること」等を踏まえれば、一定の進展はあるものと考えております。 NTT東西のサービス卸については、考え方3-2で示したとおりです。

(3) 固定系音声通信市場

意見 6-1	<p>禁止行為制度創設時と2012（平成24）年度との総通信回数を比較している箇所があるが、禁止行為規制とは関係がない部分であり、単に年度で表すべきではないか。</p>
	<p>○第2編第4章第1節「2 基本データ(需要側データ)の分析/固定電話の利用状況」p15</p> <p>【総務省案】 (3) 禁止行為制度創設時(2001(平成13)年度)においては、総通信回数1,384億回に占める移動系(携帯電話及びPHS)の数は479億回であり、その割合は、34.6%であった。 しかし2012(平成24)年度において、総通信回線数1,039億回に占める移動系の数は590億回であり、その割合は、56.9%と増大している状況にある。</p> <p>【意見】 当該部分は、総通信回数が2001年当時においてどの程度の回数があったかを示している文章であり、禁止行為規制とは何ら関係がないため、以下のとおり修正すべきと考えます。</p> <p>総務省案:「禁止行為制度創設時(2001(平成13)年度)においては、」 修正案:「2001(平成13)年度においては、」</p> <p>なお、2001年当時と比べると、移動系の通信回数の割合は高まったが、固定音声通信の重要性については変わらないと考えます。【KDDI株式会社】</p> <p>【考え方6-1】 ・ 御指摘の部分については、2013年度と比較対象である2001年について、具体的に電気通信史上で何が起きた時期なのかを想起させる手がかりとして参考的に参考として付記したものです。 ・ ただし、御指摘のように、当該分析部分は禁止行為規制が直接関係する箇所ではなく、予断を与えるおそれがあることから、御指摘を踏まえて修正します。 【第2編第4章第1節p15 (3) 修正】</p>
意見 6-2	<p>固定系音声通信市場において、「NTT 東西が依然として単独で市場支配力を行使し得る地位にある」との評価は適切と考えるが、<u>シェア自体の高さを踏まえれば、「NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」との評価は適切ではない。</u>これは、NTT東西が市場支配力を行使した結果として、圧倒的シェアを維持するに至っているものとする。</p>
	<p>○第2編第4章第1節「3 競争状況の評価」p20、21</p> <p>【総務省案】 2. 2013年度末時点における契約数の事業者別シェアを見ると、全国ではNTT東西のシェアが74.6%(対前年度末比1.9ポイント減)、地域別ではNTT東日本75.7%(同1.7ポイント減)、NTT西日本73.5%(同2.0ポイント減)となっており、いずれも減少傾向にあるが、依然として両者がそれぞれ東日本と西日本で高い市場シェアを占めている状況が続いている。KDDIについては、J:COMとのグループ化によりグループとしてのシェアが大きく増加している。一方、市場集中度は5,926(同147減)と依然として高いものの、引き続き減少傾向にある。</p> <p>9. 上記のような状況を勘案し、固定電話市場における市場支配力に関しては、NTT東西が依然として単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられるが、第一種指定電気通信設備に係る規制措置が講じられている中、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT東西のシェアが低下傾向にあること、 ・ 固定電話の利用について、携帯電話等への代替が生じていること、 ・ 固定電話市場にあって増加傾向の続く0ABJ-IP電話の影響が強まっているが、0ABJ-IP電話は主にFTTHとセットで提供されていること、第3章の評価のとおり、FTTH市場においてNTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低いこと、 <p>等も踏まえれば、NTT東西が同市場において実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>10. なお、事業者別シェアの数値のみを見れば、NTT東西を含むシェア上位の複数事業者が協調し</p> <p>【考え方6-2】 ・ 固定系音声通信市場におけるNTT東西の市場支配力行使の可能性については、第2編第4章第1節p20の2等です。</p>

て市場支配力を行使し得る地位にあるが、第3章において分析した FTTH 市場における競争状況を勘案すれば、実際に協調して市場支配力を行使する可能性は低い。

【意見】

固定系音声通信市場においては、NTT 東西のシェアは 74.6%と圧倒的な地位を維持し続けており、「NTT 東西が依然として単独で市場支配力を行使し得る地位にある」との評価は適切です。

一方で、「NTT 東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」と評価していますが、以下の理由から、当該評価は適切ではないと考えます。

- ・「シェアが低下傾向にある」といっても、固定電話市場(NTT 東西加入電話、直取電話、CATV 電話及び 0ABJ-IP 電話)でのシェア自体が 74.6%という高い水準であり、高止まりが長期化していること。
- ・「携帯電話等への代替が生じている」としていますが、固定電話の総契約数は 5,654 万契約と、全国規模の世帯と同数の契約者を持つ状況においては、携帯電話等への代替が生じているとはいえないこと。
- ・ FTTH 市場においては、NTT 東西が 71%という圧倒的シェアを維持していること。

これは、先述のとおり、独占時代からのボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)を優先的に利用できることや固定電話事業に係る営業リソースの活用(顧客情報やサービス企画・営業スタッフは固定電話と FTTH で分離されているわけではないこと)、さらには OCN、ぶららとのセット割引やグループ子会社、第三社などを通じた実質的なグループ連携サービス、グループ体系的な営業体制、ブランド力等、固定電話市場における市場支配力及びNTTグループ一体運営を源泉とする市場支配力が FTTH 市場に及んだ結果であり、NTT 東西が市場支配力を行使した結果として、NTT 東西が圧倒的シェアを維持するに至っているものと考えます。**【KDDI 株式会社】**

(4)法人向けネットワークサービス

意見 7-1	<p>WANサービス市場においては、その契約数が継続的に増加している中、NTT系事業者のシェアが64.0%と依然として高いこと等を踏まえると、本年度においても同市場の評価が継続されたことは適当であり、今後WANサービス市場の重要性は一層増すと考えられることから、同市場の評価を継続していくことが適当。</p>	
	<p>○第2編第5章「4 競争状況の評価」p14</p> <p>【総務省案】 WAN サービス市場の分析及び競争状況の評価 4 競争状況の評価 (クラウドサービスの動向) 3. 情報通信業を営む企業のうち、クラウドコンピューティングサービスを提供している企業数は、2012年度は123社(対前年度末比5.1%増)、また売上高は802億円(同5.3%増)と、それぞれ増加している。</p> <p>(評価) 4. 上記のような状況を勘案し、WAN サービス市場における市場支配力に関しては、事業者別シェア等を踏まえれば、NTT系事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられるが、</p> <p>① WAN 市場全体の中での最大のシェアを占めるIP-VPN サービスにおいて、NTT系事業者のシェアの合計がここ数年、減少傾向にあること、</p> <p>② 契約数が増加傾向にある広域イーサネットサービスにおいても、NTT系事業者のシェアが減少傾向にある一方、NTT 東西とシェアが拮抗しているKDDI のシェアは増加傾向にあること、</p> <p>③ 近年、従来の通信回線中心のサービス提供のみならず、各事業者がクラウドサービスや各種アプリケーション等との一体的なサービスを新たに展開し始めており、クラウドサービスの売上高が増加傾向にあること</p> <p>等を考慮すれば、実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】 WAN サービス市場においては、その契約数が継続的に増加している中、NTT系事業者のシェアが64.0%と依然として高いこと等を踏まえると、本年度においても同市場の評価が継続されたことは適当であると考えます。</p> <p>一方、本年度評価の内容においては、NTT系事業者が実際に市場支配力を行使する可能性は低いと評価されており、その理由の一つとして「各事業者がクラウドサービスや各種アプリケーション等との一体的なサービスを新たに展開し始めており、クラウドサービスの売上高が増加傾向にあること」が挙げられていますが、本評価結果案では、クラウドサービスにおけるシェア等の分析はなされておらず、NTT系事業者が同分野においてどの程度の影響力を保持しているかは示されていません。クラウドサービスにおけるNTT系事業者のシェア次第では、WAN サービス市場におけるNTT系事業者の市場支配力をより一層高め得ることから、NTT系事業者が市場支配力を行使する可能性が低いとする根拠としては乏しいのではないかと考えます。</p> <p>さらに、今後もクラウドサービスの利用拡大により WAN サービスのニーズがさらに高まると推測できることや、NTT 持株殿が「光コラボレーションモデル」として WAN サービスの足回り回線となる光アクセス回線の卸提供をスタートさせる旨を公表していること等も踏まえると、今後 WAN サービス市場の重要性は一層増すと考えられることから、同市場の評価を継続していくことが適当であると考えます。</p>	<p>【考え方7-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> • WANサービス市場の分析に係る賛同の御意見として承ります。 • なお、市場画定と分析の在り方については、引き続き市場動向と必要性を踏まえ、検討を行ってまいります。

	【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 7-2	<p>WANサービス市場におけるNTTグループの6割超のシェアは、グループとしての市場支配力が現にWANサービス市場に及んだ結果。今後この支配力がクラウドサービスや各種アプリケーション等の領域に影響する可能性は高い。したがって、「実際に市場支配力を行使する可能性は低い」との評価は適切ではない。</p>	
	<p>○第2編第5章「4 競争状況の評価」p15</p> <p>【総務省案】</p> <p>4. 上記のような状況を勘案し、WAN サービス市場における市場支配力に関しては、事業者別シェア等を踏まえれば、NTT 系事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられるが、</p> <p>① WAN 市場全体の中での最大のシェアを占める IP-VPN サービスにおいて、NTT 系事業者のシェアの合計がここ数年、減少傾向にあること、</p> <p>② 契約数が増加傾向にある広域イーサネットサービスにおいても、NTT 系事業者のシェアが減少傾向にある一方、NTT 東西とシェアが拮抗している KDDI のシェアは増加傾向にあること、</p> <p>③ 近年、従来の通信回線中心のサービス提供のみならず、各事業者がクラウドサービスや各種アプリケーション等との一体的なサービスを新たに展開し始めており、クラウドサービスの売上高が増加傾向にあること</p> <p>等を考慮すれば、実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>WAN サービス市場において、NTT 東西、NTT コミュニケーションズ等の NTT グループは、依然として 6 割超のシェアを占めています。これは、NTT グループとしての市場支配力が現に WAN サービス市場に及んだ結果であると考えます。</p> <p>さらに、NTT グループは、独占時代からの巨大な顧客基盤を維持したまま、クラウドサービスや各種アプリケーション等との一体的なサービスを新たに展開しており、従来の通信回線市場における市場支配力をクラウドサービスや各種アプリケーション等の領域に及ぼす可能性が高いと考えます。したがって、「実際に市場支配力を行使する可能性は低い」との評価は適切ではありません。【KDDI 株式会社】</p>	<p>【考え方7-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> WANサービス市場におけるNTT東西の市場支配力行使の可能性については、競争評価2013案第2編第5章p15中の4.等で示したとおりです。

4. その他

意見 8-1	現在の公衆無線LANで広く利用されている暗号化方式は脆弱性が高い。情報セキュリティへの十分な投資が行われるような制度構築が必要。	
	<p>【意見】 公衆無線 LAN は、大多数の事業者が、オープンシステム WEP や WPA2-PSK 等の「暗号化鍵が全ユーザ共通」の暗号化方式を採用していますが、これは悪意ある第三者が「偽基地局」を構築し、通信の盗聴や改ざんを行う攻撃に弱いという脆弱性があります。WPA2 エンタープライズが広く利用されればよいのですが、残念ながらあまり普及していません。</p> <p>つまり、情報セキュリティへの投資が不十分なままに公衆無線 LAN の競争が進んでしまっているのです。一方で、秘密情報を無暗号で流す POP3 等のプロトコル、サービスもまだまだ残っている状況ですので、このままではいつか、重大な事態に至るのではないかと心配になります。</p> <p>安かろう悪かろうの競争では困りますので、公衆無線 LAN 分野でセキュリティへの十分な投資が行われるような制度構築が必要だと思います。【個人】</p>	<p>【考え方 8-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティへの十分な投資が行われるような制度構築が必要との御意見については、今後の参考とさせていただきます。
意見 8-2	我が国のスマホの通信料金は諸外国に比べて高く、まだ値下げの余地があると思う。現在検討されている「携帯電話税」を導入、これを財源に競争政策を推進すべきではないか。	
	<p>【意見】 近時、携帯電話各社がスマホの新料金プランを発表しましたが、いずれもほぼ同じであり、競争する気が全くないといわざるを得ないと思います。</p> <p>思うに、我が国のスマホの通信料金は、諸外国に比べて高く、まだ値下げの余地が十分あると思います。したがって、現在導入が検討されている「携帯電話税」を導入し、これ財源として精力的に競争政策を推進し、「携帯電話税が導入されたが、利用者の負担は、導入前と比べてかえって減少した。」というような状況を目指すべきだと思います。【個人】</p>	<p>【考え方 8-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> 携帯電話税の導入とその税源による競争政策の推進を図るべきとの御意見については、今後の参考とさせていただきます。