

「電気通信事業分野における競争状況の評価2014（案）」 に対して寄せられた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>「電気通信事業分野における競争状況の評価」については、通信キャリア間の競争に着目した旧来のサービス区分による市場ごとの分析・評価では、市場環境の変化を的確に捉えることができない。劇的な変化が続く市場環境を見据え、通信キャリアのみならず端末レイヤーから上位レイヤーに跨がって分析・評価をすることで、多様なプレイヤーによる新しい価値創造を後押しする政策の立案に資するべき。</p>	
意見 1-1-1	<p>【意見】</p> <p>情報通信市場の現状をみると、スマートフォンの普及やLTEを始めとしたワイヤレスブロードバンドの高速化を背景に、ユーザの選好は、通信キャリアが提供するネットワークサービスから、Google、Apple等の様々なプレイヤーがグローバルに提供する端末やコンテンツ・アプリケーションサービスへと、既に移行しています。</p> <p>また、ネットワークサービスレイヤーにおいても、MVNOや「光コラボレーションモデル」により、様々なプレイヤーによる新規参入が相次ぎ、そうしたプレイヤーは、モバイルブロードバンドと光ブロードバンド、さらには端末やアプリケーションサービス等を組み合わせたサービスを提供しております。</p> <p>このように、プレイヤーの多様化や市場のグローバル化によって、通信キャリアの提供するネットワークサービスは、もはや情報通信サービスの主役ではなく、その構成要素の一部に過ぎないものとなっており、そのネットワークサービスも、従来の市場の区分では捉えきれない動きが広がっています。</p> <p>今回、「電気通信事業分野における競争状況の評価2014(案)」の中の戦略的評価の1つとして、固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスが取り上げられていますが、その分析・評価では、依然として、情報通信市場の構成要素の一部に過ぎない通信キャリアの競争に着目し、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としています。</p> <p>このような枠組みでは、従来の垣根を越えてダイナミック動いている市場変化を的確に捉えることができないことは明白であり、市場の競争状況を分析・評価し、政策に反映するという競争評価の目的に合致しません。</p> <p>今後、「新たな分析・検証の仕組み」が開始されますが、これまでの通信キャリア間の競争という限定的な市場に着目した評価方法を抜本的に見直し、劇的な変化が続く市場環境を見据え、グローバルかつフォワードルッキングな視点で、多様なプレイヤーによる新しい価値創造を後押しする政策の立案に資する競争評価とすべきと考えます。</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2014」(案) (以下「競争評価2014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を考慮して、2014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2014」(以下「実施細目」といいます。)のとおり行っています。 ・ また、上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、競争評価2014案第1編第1章p61中の1.5以降で示しているとおり、利用者に対する訴求力が非常に高い上位レイヤー又は下位レイヤーの事業者がネットワークレイヤーで利用可能な通信サービスを制限している場合には、隣接事業領域から通信レイヤーに対してレバレッジが働いていると考えられる一方、AppleのiPhone端末が移動系通信事業者3グループから発売されているとともに、SIMフリー端末も発売されていること等も踏まえると、現段階ではそのようなレバレッジは働いているとはいえないが、引き続きその動向を注視していくことが必要と考えます。 ・ 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

【日本電信電話株式会社】

<p>意見 1-1-2</p>	<p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 情報通信市場の現状をみると、スマートフォンの普及やLTEを始めとしたワイヤレスブロードバンドの高速化を背景に、ユーザの選好は、通信キャリアが提供するネットワークサービスから、Google、Apple等の様々なプレイヤーがグローバルに提供する端末やコンテンツ・アプリケーションサービスへと、既に移行しています。このように、プレイヤーの多様化や市場のグローバル化によって、通信キャリアの提供するネットワークサービスは、もはや情報通信サービスの主役ではなく、その構成要素の一部に過ぎないものとなっています。 ・ こうした市場環境が変化しているにもかかわらず、今回の「電気通信事業分野における競争状況の評価2014(案)」(以下、「競争評価 2014(案)」)の市場画定や各々の分析・評価においては、依然として、情報通信市場の構成要素の一部に過ぎない電気通信事業者の競争に着目し、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としており、このような枠組みでは、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的確に捉えることはできず、市場の競争状況を適切に反映した政策の実現は困難であると考えます。 ・ 今後、「新たな分析・検証の仕組み」を行う方向性が示されておりますが、これまでの固定通信／移動通信、データ通信／音声通信別の通信キャリア間の競争という限定的な市場に着目した評価方法を抜本的に見直し、劇的な変化が続く市場環境を見据え、情報通信市場全体を広く俯瞰するとともに、市場を細分化して画定するのではなく、融合を続ける市場を的確に捉え、多様なプレイヤーによる新しい価値創造や需要創出を後押しする政策の立案に資するものとしていただきたいと考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>含めて、引き続き検討してまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ また、「新たな分析・検証の仕組み」に関する御意見については、今後の市場分析・検証の際の参考として承ります。
<p>意見 1-1-3</p>	<p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 情報通信市場の現状をみると、スマートフォンの普及やLTEを始めとしたワイヤレスブロードバンドの高速化を背景に、ユーザの選好は、通信キャリアが提供するネットワークサービスから、Google、Apple等の様々なプレイヤーがグローバルに提供する端末やコンテンツ・アプリケーションサービスへと既に移行しており、このようなプレイヤーの多様化や市場のグローバル化によって、通信キャリアの提供するネットワークサービスは、もはや情報通信サービスの主役ではなく、その構成要素の一部に過ぎないものとなっています。 ・ また、ネットワークサービスプレイヤーにおいても、MVNOや「光コラボレーションモデル(光サービス卸)」により、様々なプレイヤーが新規参入し、モバイルブロードバンドと光ブロードバンド、さらには端末やアプリケーションサービス等を組み合わせたサービスを提供するようになる等、ネットワークサービス自体も、従来の市場の区分では捉えきれない動きが広がっています。 ・ こうした環境下において、今回、「電気通信事業分野における競争状況の評価2014(案)」の中の戦略的評価の1つとして取り上げられた、固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの分析・評価では、依然として、情報通信市場の構成要素の一部に過ぎない通信キャリアが提供するネットワークサービスの競争に着目し、その前提となる市場の画定も、旧来のサービス区分により細分化された枠組みを用いて行われています。 ・ このような枠組みが今後も継続的に用いられることになれば、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的確に捉えることができないことは明白であり、市場の競争状況を分析・評価し、政策に反映するという競争評価の目的に合致しません。 ・ 今後の「新たな分析・検証の仕組み」については、これまでのような通信キャリアが提供するネットワークサービスの競争という限定的な市場に着目した評価方法を抜本的に見直し、劇的な変化が続く市場環境を見据え、グローバルかつフォワードルッキングな視点で、多様なプレイヤーによる新しい価値創造を後押しする政策の立案に資する競争評価の仕組みを取り入れるべきと考えます。 	

		【西日本電信電話株式会社】
意見 1-2	サービスのバンドル化やグループ連携が市場横断的に行われる中で、総合的な事業能力をもって市場支配力が行使され得ることを踏まえ、新たな行政運営サイクルの確立の検討を進めることに期待。	
	<p>【意見】 【今後に向けて】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 情報通信審議会答申「2020年代に向けた情報通信政策の在り方」(平成26年12月18日)において、以下の考え方が示されています。 「固定通信と移動通信等のサービス連携・電波利用の連携、垂直統合型のサービス等、これまでの市場の枠組みを超えた新たな動向が見られるほか、今後、異業種との連携等の新たな動きも想定されることから、こうした新たな市場動向についてこれまで以上に分析・検証を深めていく必要がある。」 ○ 従って、サービスのバンドル化やグループ連携が市場横断的に行われる中で、総合的な事業能力をもって市場支配力が行使され得ることを踏まえ、新たな行政運営サイクルの確立の検討を進めていただくよう期待します。 <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<p>【考え方1-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな行政運営サイクルについては、情報通信審議会答申「2020年代に向けた情報通信政策の在り方-世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けて-」(平成26年12月18日。以下「2020答申」といいます。)において、「明確なルールに基づく公正かつ透明な行政運営を通じて自由競争を有効に機能させ、新事業・新サービスの創出や利用者利便の向上を図るため、市場動向の分析・検証と、各事業者の業務の適正性等のチェックのプロセスの両面において、行政が、統一的な運営方針の下で、定期的・継続的に、必要な情報の収集を行った上で、市場動向の分析・検証及び業務の適正性等のチェックを実施し、その結果を監督上の措置や制度改正等に反映させることで一層的確・効果的な制度とその運用を図っていく、新たな行政運営サイクルを確立することが適当である」等とされたことを踏まえ、総務省として、新たな行政運営サイクルの仕組みを導入することを検討しています。 ・ 御意見については、今後の新たな行政運営サイクルの検討の際の参考として承ります。

2. 第1編 定点的評価

意見 2-1	NTT東西のサービス卸が開始されたことで、NTTグループのグループドミナンスが強化され、移動系通信市場及び固定系通信市場における市場支配力がより一層高まったと評価すべき。	
	<p>○第1編 定点的評価</p> <p>【総務省案】 第1編 定点的評価</p> <p>【意見】 NTT 東西殿のサービス卸が開始されたことで、NTT グループのグループドミナンスが強化され、移動系通信市場及び固定系通信市場における市場支配力がより一層高まったと評価すべき</p> <p>○ NTT グループにおいては、移動系通信市場ならびに固定系通信市場で保持する市場支配力に加え、NTT ファイナンス殿による NTT グループ内の利用料金一括請求などの一体的活動が行なわれていることから、NTT グループのグループドミナンスが存在し、行使されているものと考えます。</p> <p>○ また、NTT 東西殿のサービス卸を活用し、NTTドコモ殿をはじめとした NTTグループ各社が「移動＋固定」の連携サービスを実現しており、NTT グループドミナンスがより一層高まっています。</p> <p>○ 以上から、市場別の評価に加え、「移動系通信市場及び固定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、より一層高まった」との評価を追加することが適当と考えます。</p> <p>○ NTT グループドミナンスが高まる中、競争環境が阻害されることがないよう、NTT グループの活動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・オプティコム】</p>	<p>【考え方2-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT東西による、NTT東西が2015年2月に提供を開始した光回線の卸売サービス（以下「サービス卸」といいます。）に関しては、競争評価2014案第1編第2章第2節 p.137で示しているとおり、2014年度末時点では、サービス卸を利用したFTTHサービス（以下「卸利用FTTHサービス」といいます。）開始から日が浅いため大きな影響はみられないが、今後どのような影響が出てくるかは注視していく必要があるとしています。 移動系通信におけるNTTドコモの市場支配力に関しては、競争評価2014案第1編第1章p.70の29等で示しているとおり、NTTドコモが単独で市場支配力を行使し得る地位にあり、NTTドコモの契約数シェアはわずかに増加に転じているが、収益シェアは引き続き減少傾向にあり、これまで低下していたNTTドコモの市場支配力を行使し得る地位が上昇しているとはいえ、競争状況の転換が生じているかについては注視することが必要であるとしています。 固定系ブロードバンド市場におけるNTT東西の市場支配力に関しては、競争評価2014案第1編第2章p.132の19等で示しているとおり、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が、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、有効に機能している中、第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拡大していること等を踏まえれば、実際に市場支配力を行使する可能性は低いとしています。
意見 2-2	NTT東西の活用業務について分析・評価すべき。	
	<p>○第1編 定点的評価</p> <p>【総務省案】 第1編 定点的評価</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>【考え方2-2】</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

	<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>○ これは、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、NTT東西殿のサービス卸等、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。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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、御意見の市場への影響については、これまでブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度等を通じて確認を行ってきたところです。 ・ 引き続き、NTT東西による活用業務については、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ってまいります。
意見 2-3	<p>「電気通信事業分野における競争状況の評価」については、通信キャリア間の競争に着目した旧来のサービス区分による市場ごとの分析・評価では、市場環境の変化を的確に捉えられない場合がある。サービス市場の画定及び競争評価については、ユーザの視点から見たサービス市場の実態を的確に把握・分析すべきであると考えらる。</p>	
意見 2-3-1	<p>○第1編「1 定点的評価における市場の画定」p4</p> <p>【総務省案】</p> <p>(1) サービス市場</p> <p>サービス市場の画定について、電気通信事業分野における競争状況の評価 2014(以下「競争評価2014」という。)においては、以下の①から⑦までを市場とし、⑧を①の、⑨及び⑩を③の部分市場として位置付ける。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 移動系データ通信市場 ② 移動系音声通信市場 ③ 固定系ブロードバンド市場 ④ ISP 市場 ⑤ 固定電話市場 ⑥ 050-IP 電話市場 ⑦ WAN サービス市場 ⑧ 移動系超高速ブロードバンド市場 ⑨ 固定系超高速ブロードバンド市場 ⑩ FTTH 市場 <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 情報通信市場の現状をみると、スマートフォンの普及やLTEを始めとしたワイヤレスブロードバンドの高速化を背景に、ユーザの選好は、通信キャリアが提供するネットワークサービスから、Google、Apple等の様々なプレイヤーがグローバルに提供する端末やコンテンツ・アプリケーションサービスへと、既に移行しています。このように、プレイヤーの多様化や市場のグローバル化によって、通信キャリアの提供するネットワークサービスは、もはや情報通信サービスの主役ではなく、その構成要素の一部に過ぎないものとなっています。 ・ こうした市場・競争状況の変化を踏まえれば、固定通信／移動通信、データ通信／音声通信といった従来からの市場画定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 	<p>【考え方2-3】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場区分の見直しに関する御意見に対する考え方については、【考え方1-1】に示したとおりです。

	<p>たものにはならないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・したがって、今回の「競争評価 2014(案)」や、今後検討される「新たな分析・検証の仕組み」においては、固定系ブロードバンド市場やさらにその部分市場であるFTTH市場、固定系超高速ブロードバンド市場等を単独の市場として画定し分析・評価するのではなく、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・分析すべきであると考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
<p>意見 2-3-2</p>	<p>○第1編「1 定点的評価における市場の画定」 p4 第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】</p> <p>(1) サービス市場</p> <p>サービス市場の画定について、電気通信事業分野における競争状況の評価 2014(以下「競争評価 2014」という。)においては、以下の①から⑦までを市場とし、⑧を①の、⑨及び⑩を③の部分市場として位置付ける。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 移動系データ通信市場 ・ 移動系音声通信市場 ・ 固定系ブロードバンド市場 ・ ISP 市場 ・ 固定電話市場 ・ 050-IP 電話市場 ・ WAN サービス市場 ・ 移動系超高速ブロードバンド市場 ・ 固定系超高速ブロードバンド市場 ・ FTTH 市場 <p>5. 1 NTT 東西によるサービス卸関係</p> <p>卸利用 FTTH サービスにおいては、現時点では従来 NTT 東西のフレッツ光を利用していた者の転用が多いところであるが、他社からの事業者変更や新規加入等の動向を注視しつつ、固定系超高速ブロードバンド市場や FTTH 市場が新たな価値の創造等を通じて拡大するのか、また、これら市場における競争状況がどのように変動していくのかを注視していく必要がある。</p> <p>その際、NTT 東西の保有する設備のボトルネック性の有無を判断するものとして第一種指定電気通信設備制度の運用の基準となっている加入者回線の設備シェアを最も重視すべき指標としつつ、サービス卸の普及により大きく変動することが予想される小売市場の競争状況についても、事業者間取引を中心に規律している現行の第一種指定電気通信設備制度の運用状況をチェックする上での補完的な把握と、小売市場自体における競争阻害要因の有無の探知のための把握という双方の観点から、具体的な把握方法や公表方法等について検討を進めていくことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サービス市場の画定及び競争評価については、ユーザのサービス利用動向の実態や変化を十分に踏まえて行うことが必要であると考えます。 ・ ユーザの選好は、通信キャリアが提供するネットワークサービスから、Google、Apple等の様々なプレイヤーがグローバルに提供する端末やコンテンツ・アプリケーションサービスへと既に移行しており、このようなプレイヤーの多様化や市場のグローバル化によって、通信キャリアの提供するネットワークサ 	

サービスは、もはや情報通信サービスの主役ではなく、その構成要素の一部に過ぎないものとなっています。

- また、ネットワークサービスレイヤーにおいても、MVNOや「光コラボレーションモデル(光サービス卸)」により、様々なプレイヤーが新規参入し、モバイルブロードバンドと光ブロードバンド、さらには端末やアプリケーションサービス等を組み合わせたサービスを提供するようになる等、ネットワークサービス自体も、従来の市場の区分では捉えきれない動きが広がっています。
- 今後の「新たな分析・検証の仕組み」については、端末やコンテンツ・アプリケーション分野、さらには電気通信サービス以外の動向からの影響も踏まえて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・分析することにより、市場区分の適切な見直しを行った上で、情報通信市場の競争状況を評価していただきたいと思います。

【西日本電信電話株式会社】

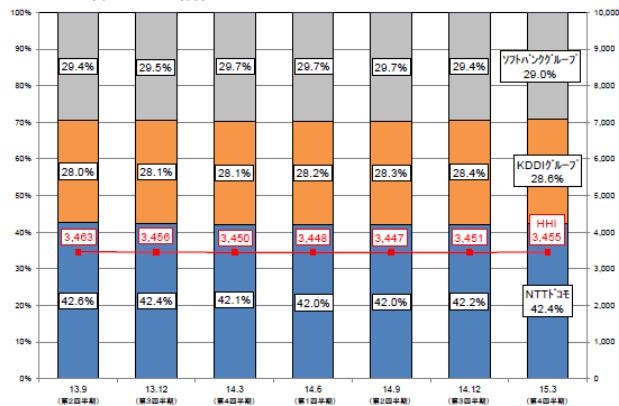
意見 2-4 契約数シェアの扱いについては、MVNOの契約数を当社の契約数と分計した上で市場支配力の存在の有無を判断すべき。

○第1編第1章「1 市場の動向」p18
 第1編第1章「2 競争状況の評価」p67

【総務省案】

5 移動系通信全体の契約数における事業者別シェアは、NTTドコモは42.4%(前年度末比+0.2ポイント)、KDDIグループは28.6%(前年度末比+0.5ポイント)、ソフトバンクグループは29.0%(前年度末比▲0.7ポイント)となっている。ただし、同契約数にはMVNOへの提供回線数も含まれること、スマートフォン等とは一契約当たりの収益が大きく異なる通信モジュールの契約数等も含まれていることには留意する必要がある。

【図表 I-10】 移動系通信の契約数における事業者別シェア及び市場集中度の推移 (グループ別)



【意見】

小売市場において、MVNO各社は独自にサービスを展開しており、利用者からも、MNOの提供するサービスとともに1つの選択肢として捉えられているところです。本評価(案)「第1編 定点の評価 第1章 第2節 70 頁」において市場支配力の根拠とされている当社の契約数シェア(42.4%)には、MVNOの提

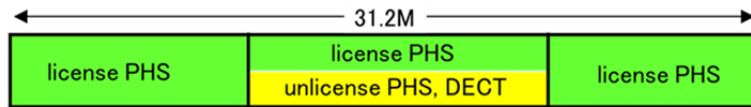
【考え方2-4】

・ 本分析においては、MVNOへの提供回線数を含めた契約数についても市場の支配力を示す指標の一つであると考えられるため、「契約数にはMVNOへの提供回線数も含まれていることから、契約数シェアの増加が必ずしもエンドユーザーとの契約でみた場合のシェアの増加を意味するものではないこと、及びエンドユーザーとの契約数が増加している場合においても、スマートフォン等のサービスとは一契約当たりの収益が大きく異なる通信モジュール等が増加している可能性があることから、市場支配力の評価に当たっては、後述する収益シェアについても十分考慮する必要がある」旨を明記した上で、MVNOへの提供回線数を含めた契約数の比較を分析しています。

・ MVNOの提供回線数を分計した契約数に関する御意見については、今後の分析・検証の際の参考として承り、事業者の協力を得ながら分析手法等について引き続き検討してまいります。

	<p>供するサービスの契約数が含まれておりますが、MVNO が自らの創意工夫により契約数シェアを拡大すると当社の契約数シェアが拡大する構図となっており、小売市場の競争状況の実態を反映したものとは言い難いと考えます。したがって、契約数シェアの扱いについては、MVNO の契約数を当社の契約数と分計した上で市場支配力の存在の有無を判断すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTTドコモ】</p>	
<p>意見 2-5</p>	<p>携帯電話の収益のみを取り出した収益シェアを、市場支配力の存在の有無についての判断要素として用いることは不適切。</p>	
	<p>○第1編第1章「1.2 供給側データに係る分析」 p19、20</p> <p>【総務省案】</p> <p>2014 年度末時点の携帯電話に係る首位である NTTドコモのシェアについては、契約数シェアのほか、収益シェア及び端末設備シェアにおいても 40%を超過している。</p> <p>(中略)</p> <p>特に収益シェアについては、グループ別ではなく個社別であり、また、携帯電話のみが対象であるものの、MVNO への提供回線数、通信モジュールの契約数等を含む移動系通信の契約数シェアでは把握できない NTTドコモの市場支配力の状況を判断するに当たり、有用であると考えられる。</p> <p style="text-align: center;">【図表 I-13】 携帯電話に係る収益シェア・端末設備シェアの推移</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>収益シェアの推移</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>端末設備シェアの推移</p> </div> </div> <p style="text-align: right; font-size: small;">出所：総務省資料</p> <p>【意見】</p> <p>当社の市場支配力の状況を判断するに当たり、契約数シェアに加えて、個社別の携帯電話の収益シェアが用いられておりますが、個社別の指標は進展するグループ化の実態を捉えておらず、また、MNO 3社とも携帯電話だけではなく、固定通信や新領域サービス等を組み合わせることにより総合的にサービスの価値向上を図っているところでもあります。そのような状況において携帯電話の収益のみを取り出した収益シェアを、市場支配力の存在の有無についての判断要素として用いることは不適切であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTTドコモ】</p>	<p>【考え方2-5】</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場支配力の存在の有無についての判断要素に関しては、競争評価2014案第1編第1章p.70の30で示しているとおり、PHSやBWA等を含まない携帯電話に係る収益シェア・端末設備シェアの分析においても、「NTTドコモの契約数シェアは、これまでの減少傾向からわずかに増加に転じているが、契約数にはMVNOへの提供回線数や通信モジュールも含まれている中で、収益シェアは引き続き減少傾向であり、2位以下の事業者との格差が縮小していることを踏まえると、これまで低下していた同社の市場支配力を行使し得る地位が上昇しているとはいえず」としており、必ずしも不適切とまではいえないと考えます。
<p>意見 2-6</p>	<p>「周波数の保有状況は供給能力に関係するものであり、利用者の選択の結果を示すものではないことから、契約数シェア、収益シェア及び端末設備シェアとは性質を異にするもの」とする総務省意見に賛同する。</p>	
	<p>○第1編第1章「1.2 供給側データに係る分析」 p20</p> <p>【総務省案】</p>	<p>【考え方2-6】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2014案に賛同の御意見として承ります。

	<p>ウ 周波数の保有状況</p> <p>周波数の保有状況は供給能力に関係するものであり、利用者の選択の結果を示すものではないことから、契約数シェア、収益シェア及び端末設備シェアとは性質を異にするものであるが、保有する周波数の違いは通信速度等のサービスの質に影響を与え得るものであることを踏まえ、サービスの供給能力という観点から現状を整理する。</p> <p>【意見】</p> <p>○ 周波数の保有状況について「周波数の保有状況は供給能力に関係するものであり、利用者の選択の結果を示すものではないことから、契約数シェア、収益シェア及び端末設備シェアとは性質を異にするもの」とする考えは適切と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	
意見 2-7	共有のPHS帯域と他の占有帯域を同等に扱うことは実態面との乖離があり適切でなく、PHS帯域を含めた図表等は削除すべき。	
	<p>○第1編第1章「1.2 供給側データに係る分析」 p20 第1編第1章「2 競争状況の評価」 p67</p> <p>【総務省案】</p> <p>1 市場の動向</p> <p>1.2 供給側データに係る分析</p> <p>(2) シェア及び市場集中度</p> <p>① 移動系通信全体</p> <p>ウ 周波数の保有状況</p> <p>【図表 I-14】 保有周波数及び移動系通信の契約数(グループ別)</p> <p>【図表 I-15】 保有周波数及び単純合算の移動系通信の契約数(個社別)</p> <p>【参考】 個社別・グループ別の周波数帯ごとの保有状況</p> <p>【図表 I-16】 周波数ひっ迫度(グループ別)</p> <p>2 競争状況の評価 (事業者別シェア)</p> <p>8 周波数ひっ迫度をグループ別でみた場合、契約数についてグループ内取引調整後、単純合算のいずれを用いた場合であっても、NTTドコモが最も高い。</p> <p>【意見】</p> <p>周波数の保有状況に対する評価として、【図表 I-14】、【図表 I-15】、【参考】個社別・グループ別の周波数帯ごとの保有状況、および【図表 I-16】において、PHS 帯域の 31.2MHz 幅が含まれておりますが、当該帯域は周波数割当制度上、共有帯域として整理されており、過去に3グループが PHS サービスを提供していた当初から現時点においても複数の事業者が参入可能な帯域となっております。さらに、PHS サービスのほか、事業所及び家庭用コードレス電話等の自営 PHS、DECT 等の自営無線局でも現に利用中の帯域となります。</p> <p>したがって、本評価結果案のように、共有の PHS 帯域と他の占有帯域を同等に扱うことは実態面との乖離があり適切でなく、PHS 帯域を含めた図表等は削除すべきと考えます。</p>	<p>【考え方2-7】</p> <p>・ 周波数の保有状況を分析指標とする場合における周波数の利用方法の違い (PHS) については、競争評価2014案第1編第1章1.2 p21中の【図表I-14】における(注2)において、「小電力であるPHSは、無線局の免許及び登録は要しないことから、免許又は登録が必要な携帯電話及びBWAとは位置付けが異なる」旨を明記しており、また、競争評価2014案第1編第1章1.2 p22中の【図表I-16】等では、PHSを含む場合と含まない場合の両分析について示しています。</p>



【図表 I - 16】周波数ひっ迫度(グループ別)については、従来の競争評価より、単一指標となっていることが課題と考えており、特に本指標の算出方法に関しては、断面的な分析にとどまる懸念があり、結果として現状シェアの高い事業者のみが優位な指標となるなど、市場の固定化を誘引する側面が否定できません。

したがって、今後の評価において、周波数ひっ迫度のみの本指標ではなく、多面的な評価を可能とする他の指標の検討も行うことが必要であり、各々の指標の効果も考慮した上で、評価手法としての有用性を追求するプロセスが必要と考えます。

【ソフトバンク株式会社】

意見 2 - 8 移動系通信と固定系ブロードバンドの代替性（オフロードの実態）について詳細に調査し、競争環境への影響について評価すべき。

○第1編第1章「1 市場の動向」 p34、35

【総務省案】

- 1 市場の動向
 - 1.3 需要側データに係る分析
 - (1) 料金及びサービス品質等
 - ②サービス品質等
 - イ オフロードの状況

【意見】

移動系通信と固定系ブロードバンドの代替性(オフロードの実態)について詳細に調査し、競争環境への影響について評価すべき

- 近年、スマートフォンの急速な普及等により、移動体通信トラフィックが急増していることや、これを無線LANを通じて固定通信網へオフロードされる傾向が高まっていますが、移動体通信トラフィックのオフロードは、本来、移動系通信事業者が負担すべき設備コストを軽減する反面、固定系通信事業者 (ISP 事業者を含む) に設備コスト負担を強いる恐れがあります。
- そのため、トラフィック負担の過度な偏りにより、その負担の公平性が損なわれ、競争への影響を与えていないか確認するため、トラフィックオフロードの実態を把握・分析する必要があると考えます。

【株式会社ケイ・オプティコム】

【考え方2-8】

- ・ トラフィックオフロードによる影響については、競争評価2014案第1編第1章1. 3p.35中の【図表 I - 30】において、オフロードの利用状況を掲載しているところであり、引き続き注視してまいります。
- ・ その上で、トラフィックオフロードによる固定系通信に対する直接的な影響の分析については、今後の分析・検証の際の参考として承ります。

意見 2 - 9 SIMロック解除を義務化することで、端末の流動性が確保されたのかを検証するための分析・評価を実施すべき。

○第1編第1章「1 市場の動向」 p48

【総務省案】

【考え方2-9】

- ・ SIMロック解除に関する分析・評価については、競争評価2014案第1編第1章1. 3p.48中の④以降及び同2

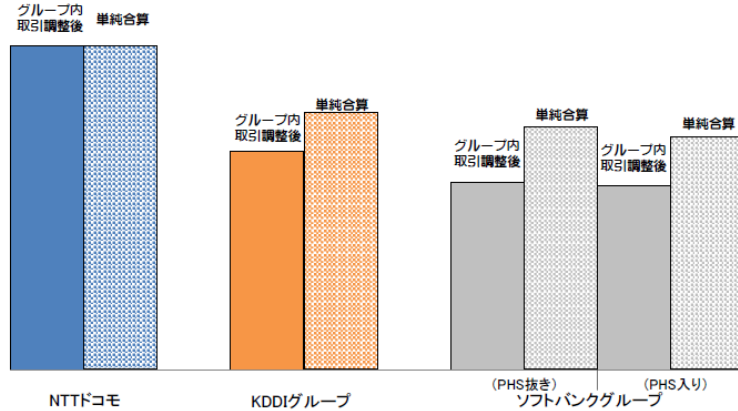
	<p>1 市場の動向 1.3 需要側データに係る分析 (2) サービス変更 ④ SIMロック解除の普及状況</p> <p>【意見】 SIMロック解除を義務化することで、端末の流動性が確保されたのかを検証するための分析・評価を実施すべき</p> <p>○ 利用者の利便性を向上させるために、SIMロック解除の義務化によって端末の流動性を促したところですが、様々な要因により端末の流動性が十分に確保されないケースが考えられることから、例えば次に挙げるような点にも着目し、端末の流動性を阻害する要因がないか、更なる分析・評価を進めるべきと考えます。</p> <p>(調査内容例: ・全ての通信キャリアで利用可能な端末の台数比率と種別数比率 ・SIMロック解除を行っても他事業者回線では事実上利用できない端末台数と種別数およびその要因 ➢ 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 ・SIMロック解除を利用しない理由(料金や手続き等でSIMロック解除を阻害する要因はないか))</p> <p>これらについて詳細に調査ならびに公表することで、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 style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>p. 68の19等で示しているとおりで。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ なお、改正SIMロック解除に関するガイドライン（平成26年12月）は本年5月以降新たに発売される端末に適用されることとなっています。競争評価2014案におけるSIMロック解除に関する分析・評価については、当該年度の実態を踏まえて行われたものであり、今後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。 ・ また、調査内容等、分析方法に関する御意見については、今後の分析・検証の際の参考として承ります。
意見 2-10	<p>移動系通信分野の競争促進や多様かつ低廉なサービス展開を実現すべく、MVNOサービスの動向に関して更なる分析・評価を実施すべき。</p>	
	<p>○第1編第1章「1 市場の動向」</p> <p>【総務省案】 1 市場の動向 1.4 MVNO サービスの動向</p> <p>【意見】 移動系通信分野の競争促進や多様かつ低廉なサービス展開を実現すべく、MVNO サービスの動向に関して更なる分析・評価を実施すべき</p> <p>○ 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が適正な事業機会を得られるよう、継続的かつ詳細にMVNOに関する動向を把握することが重要と考えます。</p>	<p>【考え方2-10】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MVNOのサービス動向については、競争評価2014案第1編第1章p53中の1. 4以降で示しているとおりで。 ・ SIMカード型MVNOに関する御意見については、MVNOの動向を分析する上での参考として承ります。

	<p>○ 具体的には、主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"> ➢ MNO3 グループと資本関係のない「独立系 MVNO」のうち、「SIM カード型 MVNO」の動向（調査内容例： <ul style="list-style-type: none"> ・SIM カード型 MVNO の加入者数の推移 ・ホスト MNO のシェア ・SIM カード型 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 SIM カード型 MVNO の動向および、MNO3 グループと資本関係にある SIM カード型 MVNO と資本関係のない SIM カード型 MVNO との比較（調査内容例： <ul style="list-style-type: none"> ・移動系音声通信市場における MNO に対する独立系 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(MNO⇄MNO、MNO⇄MVNO、MVNO⇄MVNO)を詳細に分析)) ➢ MVNO の「音声・データ通信共に利用できるサービス」の利用意向が減少した主たる要因の調査・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) ・音声通話定額などの多様な音声サービスを MVNO が提供していない(できない)ことが要因となっていないか) <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
意見 2-11	<p>市場支配力の存在の有無について、周波数ひっ迫度を判断要素としてどのように勘案したかを明示し、競争状況に係るその他諸要素も踏まえた判断を行うべき。契約数シェアを勘案するのであれば、MVNOの契約数を当社の契約数と分計した上で市場支配力の存在の有無について判断すべき。上位・下位レイヤーの影響も十分に加味して、「市場支配力の存在の有無」について判断すべき。</p>	
	<p>○第1編第1章「2 競争状況の評価」 p67、70</p> <p>【総務省案】</p> <p>5 移動系通信全体の契約数における事業者別シェアは、NTTドコモは42.4%(前年度末比+0.2ポイント)、KDDIグループは28.6%(前年度末比+0.5ポイント)、ソフトバンクグループは29.0%(前年度末比▲0.7ポイント)となっている。ただし、同契約数にはMVNOへの提供回線数も含まれること、スマートフォン等とは一契約当たりの収益が大きく異なる通信モジュールの契約数等も含まれていることには留意する必要がある。</p> <p>(中略)</p> <p>29 移動系通信における市場支配力に関しては、移動系データ通信市場・移動系音声通信市場とも</p>	<p>【考え方2-11】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場支配力の存在の判断については、【考え方2-5】のとおりです。 ・ 周波数については、競争評価2014案第1編第1章第1節p20で示しているとおり、「周波数の保有状況は供給能力に関係するものであり、利用者の選択の結果を示すものではないことから、契約数シェア、収益シェア及び端末設備シェアとは性質を異にするものであるが、保有する周波数の違いは通信速度等のサービスの質に影響を与

<p>に、契約数シェアをグループ別でみた場合、首位のNTTドコモの契約数シェアは高く、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。</p> <p>30 NTTドコモの契約数シェアは、これまでの減少傾向からわずかに増加に転じているが、契約数にはMVNOへの提供回線数や通信モジュールも含まれている中で、収益シェアは引き続き減少傾向であり、2位以下の事業者との格差が縮小していることを踏まえると、これまで低下していた同社の市場支配力を行使し得る地位が上昇しているとはいえ、競争状況の転換が生じているかについては引き続き注視することが必要である。</p> <p>(中略)</p> <p>32 しかしながら、スマートフォン等の普及が進む中、MVNOも含めて激しい顧客獲得競争を展開しているとともに、NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクモバイルの3社がいずれも第二種指定電気通信設備に係る規制措置の対象となっていること等に鑑みれば、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>市場支配力の存在の有無について、実態として契約数シェアに偏重した判断がなされており、当社が最もひっ迫しているとされた周波数(下記、[参考1]参照)がどのように勘案されたか不透明であることから、周波数ひっ迫度を判断要素としてどのように勘案したかを明示していただくとともに、競争状況に係るその他諸要素も踏まえた判断を行うべきと考えます。なお、そもそも市場シェアのみに着目した判断は、本来の競争評価の基本方針にもそぐわないものと考えます。(下記、[参考2]参照)</p> <p>また、本評価(案)「第1編 定点的評価 第1章 第2節 18頁、67頁」に対する当社意見で述べたとおり、契約数シェアを勘案するのであれば、MVNOの契約数を当社の契約数と分計した上で市場支配力の存在の有無について判断すべきと考えます。</p> <p>さらに、当社の収益シェアの低下状況に加え、移動系通信分野の市場の状況等を踏まえると、Apple 殿や、Google 殿等による垂直統合型ビジネスモデルが形成されており、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勘案すれば、上位・下位レイヤーによる移動系通信市場への影響力が存在することは明らかであることから、注視にとどめることなく、上位・下位レイヤーの影響も十分に加味して、「市場支配力の存在の有無」について判断すべきと考えます。</p> <p>加えて、本評価(案)における「現在利用している移動系通信の契約期間別の事業者シェア」(下記、[参考3]参照)によれば、6年未満の短期利用では当社のシェアが最も低いという結果が示されており、直近の市場の状況を反映した短期利用の当社シェアが最も低いという結果は、「競争状況の転換が生じている」証左であり、当社に市場支配力が存在しないことは明らかであると考えます。</p>	<p>え得るものであることを踏まえ、サービスの供給能力という観点から現状を整理する」としており、市場支配力の判断要素としていません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MVNOの契約数に関する御意見に対する考え方については、【考え方2-4】のとおりです。 ・ 上位・下位レイヤーの影響に関する御意見に対する考え方については、【考え方1-1】のとおりです。 ・ 市場支配力の存在については、競争評価2014案第1編第1章p70中の30で示しているとおおり、収益シェアの減少傾向が続いていることや競合他社の伸長等を踏まえて、「地位が上昇しているとはいえ」と評価しており、今後競争状況の転換が生じるかについて、注視してまいります。
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

[参考1]
本評価(案)22頁

【図表 I-16】 周波数ひっ迫度（グループ別）



(注) 2014年度末時点の各グループにおける周波数保有量及び移動系通信の契約数を基に周波数ひっ迫度（移動系通信の契約数/MHz）を算出。

出所：総務省資料

[参考2]

「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言えない場合、「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。

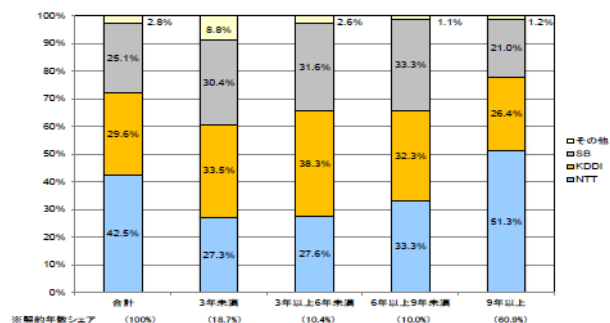
[参考3]

本評価(案)250頁

【第2編戦略的評価 第1章 補論 第3節 3.1(1) 現在利用している移動系通信の契約期間別の事業者シェア】

(中略)9年以上の長期利用では、NTTドコモが51.3%と最大のシェアを占めるが、利用期間が短くなるにつれて同社はシェアを落としており(6年以上9年未満33.3%、3年以上6年未満27.6%)、3年未満の短期利用での同社シェアは27.3%と、KDDIグループ(33.5%)、ソフトバンクグループ(30.4%)より低い数値となっている。

【図表V-補11】 現在利用している移動系通信サービスの契約期間別の事業者シェア



出所：競争評価2014利用者アンケート
【株式会社NTTドコモ】

意見2-12 上位・下位レイヤーの影響も十分に加味して、「市場支配力の存在の有無」を判断すべき。

○第1編第1章「2 競争状況の評価」p69

【総務省案】

26 上位レイヤーのサービスシェアをみると、ネットワークレイヤーの移動系通信事業者が展開するアプリケーションよりも、いわゆるプラットフォーム事業者のものの方が圧倒的に高い。

(中略)

28 (中略)ただし、AppleのiPhone端末が移動系通信事業者3グループから発売されているとともに、SIMフリー端末も発売されていること等も踏まえると、現段階ではそのようなレバレッジは働いているとはいえないが、引き続きその動向を注視していくことが必要である。

【意見】

本評価(案)「第1編 定点的評価 第1章 第2節 67頁、70頁」に対する当社意見で述べたとおり、上位・下位レイヤーによる移動通信市場への影響力が存在することは明らかであることから、注視にとどめることなく、上位・下位レイヤーの影響も十分に加味して、「市場支配力の存在の有無」を判断すべきであると考えます。

【株式会社NTTドコモ】

【考え方2-12】

- ・ 上位・下位レイヤーの影響に関する御意見に対する考え方については、【考え方1-1】のとおりです。
- ・ 上位・下位レイヤーの影響を十分に加味するという御意見については、今後の市場分析・検証の際の参考として承ります。

意見2-13 上位MNO3社の料金競争について、市場全体として競争環境にあることは明らかであり、料金競争が十分に機能した結果と評価すべき。

意見2-13-1

○第1編第1章「2 競争状況の評価」p70

【総務省案】

33 上位MNO3社の旧料金プランにおけるデータ定額通信料は、スマートフォンへの移行やLTEサービス開始等を経て、ほぼ同一の料金水準で推移している。また、新料金プランについても、通話定額料金を含む基本料が3社いずれも同額となっている等、若干の違いはあるものの、おおむね横並びとなっている。そこで、料金水準だけに着目すれば、上位MNO3社の料金競争が十分に機能しているとは言

【考え方2-13】

- ・ 移動系通信における料金・サービスの評価については、競争評価2014案第1編第1章p.70の33等で示しているとおろす。
- ・ 本件評価については、競争評価2014案第1編第1章p.27中の1.3(1)①以降で示しているとおろす、上位MNOの新料金

い難い。

【意見】

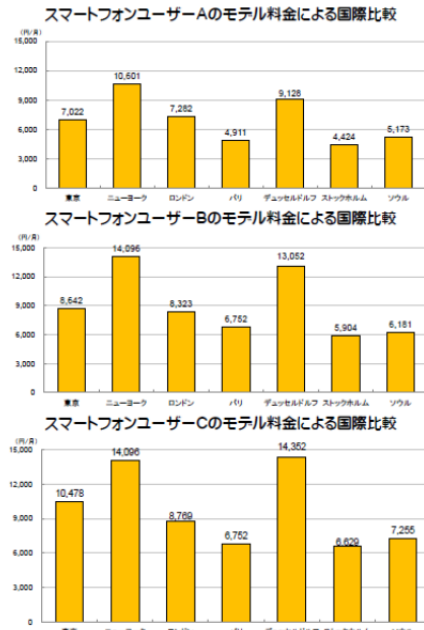
昨年当社が開始した新料金プランは、音声定額制やパケットシェアサービスなど従来にはない新たなサービスを含むものであり、競争の結果として産みだされたものです。その後の他社の追随により現在は同水準の料金となりましたが、現時点の料金が同水準であることだけを捉えて、「料金競争が十分に機能していると言い難い」という評価は適切ではないと考えます。また、MNO 上位3社のみに着目した評価がなされておりますが、MVNO が多彩な料金プランを提供している実態を鑑みれば、市場全体として競争環境にあることは明らかであると考えます。

加えて、本評価(案)において示された「携帯電話料金のモデル料金による国際比較」(下記、[参考4]参照)によれば、スマートフォンユーザーのいずれのモデルにおいても日本は国際的に平均的な水準となっており、「平成 26 年度電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査」(2015 年7月 28 日総務省公表)(下記、[参考5]参照)によれば、フィーチャーフォンユーザーについては、調査対象国中 2 番目に安い水準となっていることから、料金競争が十分に機能した結果と評価すべきであると考えます。

[参考4]

本評価(案)32 頁

【図表 1-27】 携帯電話料金のモデル料金による国際比較



出所：総務省「平成 26 年度 電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査」に基づき作成

プランについてはいずれも通話定額料金を含む基本料が 2,700円となっている等、おおむね横並びとなっているため、料金水準だけに着目すれば、上位MNO 3 社の料金競争が十分に機能していると言い難いとの評価を行っています。

- 今後の分析・評価については、改めて市場の実態等を踏まえて、分析・評価を行ってまいります。

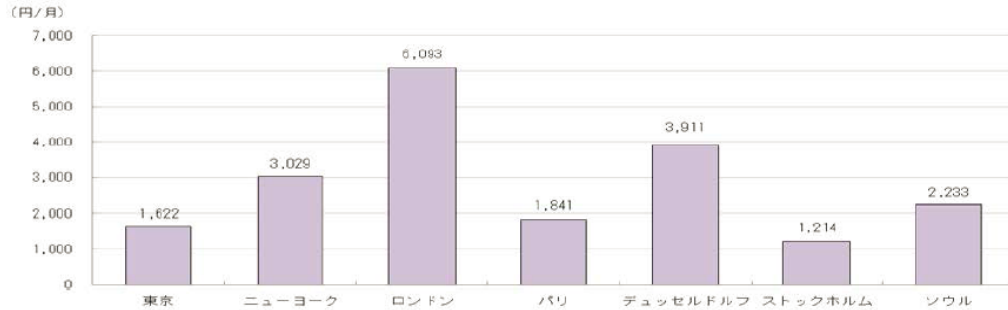
[参考5]

「平成26年度電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査」(2015年7月 総務省)《抜粋》
II 調査結果 1 携帯電話(モデル料金による比較)

(1) フィーチャーフォンユーザ(音声月73分)

<モデル設定の考え方>

- ・平成25年度通信量からみた我が国の音声通信利用状況(総務省、2014年11月)より、1契約1日当たりの通信回数(1回)と通信時間(2分26秒)から1か月当たりの通話分数を算出。



【株式会社NTTドコモ】

意見 2-13-2

○第1編第1章「2 競争状況の評価」p70

【総務省案】

2 競争状況の評価

(料金・サービスの評価)

33 上位MNO3社の旧料金プランにおけるデータ定額通信料は、スマートフォンへの移行やLTEサービス開始等を経て、ほぼ同一の料金水準で推移している。また、新料金プランについても、通話定額料金を含む基本料が3社いずれも同額となっている等、若干の違いはあるものの、おおむね横並びとなっている。そこで、料金水準だけに着目すれば、上位MNO3社の料金競争が十分に機能しているとは言い難い。

【意見】

本評価結果案では、「上位MNO3社の料金競争が十分に機能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あげられていますが、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。

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おりますが、実際には、弊社では「スマート値引き」等ユーザーニーズに合わせた多様な割引やキャンペーンを提供しているだけでなく、ワイモバイルブランドの比較的低廉な料金プランも提供しているため、今後の評価においては、割引等の適用状況や、弊社のワイモバイルブランド等も加味して、より精緻に分析頂きたいと考えます。

【ソフトバンク株式会社】

意見 2-14	<p>「NTTドコモが単独で市場支配力を行使し得る地位にある」とする総務省意見に賛同する。一方、「単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い」と評価しているが、移動系通信市場においては、上位MNO3社による激しい競争が繰り広げられているため、NTTドコモが単独で、またはNTTグループ会社と協調して市場支配力を行使する可能性は否定できないと考えられ、当該評価は適切ではなく、引き続き注視していく必要がある。</p>	
	<p>○第1編第1章「2 競争状況の評価」 p70</p> <p>【総務省案】 2 競争状況の評価 (市場支配力の評価) 29 移動系通信における市場支配力に関しては、移動系データ通信市場・移動系音声通信市場ともに、契約数シェアをグループ別でみた場合、首位のNTTドコモの契約数シェアは高く、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。</p> <p>32 しかしながら、スマートフォン等の普及が進む中、MVNOも含めて激しい顧客獲得競争を展開しているとともに、NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクモバイルの3社がいずれも第二種指定電気通信設備に係る規制措置の対象となっていること等に鑑みれば、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】 【図表 I-10】では、株式会社NTTドコモ殿(以下、NTTドコモ殿といいます。)の移動系通信の契約数シェアは42.4%に上っており、また、【図表 I-13】では、携帯電話市場における同社の端末設備シェア、収益シェアはいずれもトップであることを踏まえ、「同社が単独で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、同社に対し、「単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い」と評価されておりますが、移動系通信市場においては、上位MNO3社による激しい競争が繰り広げられているため、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考えますが、以下の理由により、NTTドコモ殿が単独で、またはNTTグループ会社と協調して市場支配力を行使する可能性は否定できないと考えられ、当該評価は適切ではなく、引き続き注視していく必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 同社の契約数シェアは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 ・ 同社の端末設備シェア、収益シェアはいずれも競合他社を大きく引き離していること ・ NTTファイナンス株式会社殿による料金統合請求等のNTTグループ一体営業を実施していること ・ 「サービス卸」の実施により、NTTグループ内の連携強化につながる可能性は極めて高い <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>【考え方2-14】</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2014案第1編第1章p70中の32で示しているとおおり、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」と評価しており、今後競争状況の転換が生じるかについて、注視してまいります。
意見 2-15	<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1編第1章「2 競争状況の評価」 p70</p> <p>【総務省案】 2 競争状況の評価 (市場支配力の評価) 31 2014年度末時点における3グループの移動系通信の契約数シェアは100%であり、また市</p>	<p>【考え方2-15】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 移動系通信における企業グループの市場評価については、競争評価2014案第1編第1章p70中の32で示しているとおおり、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

場集中度(HHI)が3,455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。

32 しかしながら、スマートフォン等の普及が進む中、MVNOも含めて激しい顧客獲得競争を展開しているとともに、NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクモバイルの3社がいずれも第二種指定電気通信設備に係る規制措置の対象となっていること等に鑑みれば、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。

支配力を実際に行使する可能性は低い」と評価しており、引き続き注視してまいります。

【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

- 移動系通信市場における市場支配力について、「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」とする評価に賛同します。
- 一方、「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」とされていますが、複数事業者(3グループ)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。
 - 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。
 - MNO3社の通信料金は、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。
 - MNO3社の各種手数料や手続き、提供条件などもほぼ同一である。
(例:SIMロック解除の手続きにおいて、MNO3社とも端末購入から180日^{※1}経過したものが対象であることや、その手数料についてもショップでの手続きが3,000円、Webなどのオンラインでの手続きが無料と横並びとなっている)
- ※1:NTTドコモ殿は6ヶ月、KDDI殿・ソフトバンク殿は180日
- MNO3社は、高額な解約手数料の設定やMNP割引などの同一の施策を展開しているが、この施策は資本力のあるMNOでしか実行できないことから、事実上、MNO3社による利用者の囲い込みにつながっている。
- MNOの子会社として設立されたMVNOは、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、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。
- さらに、総務省殿においてはMVNOの事業展開の促進を目的とした累次の措置を講じていただいているところですが、2015年3月における移動系通信の総契約数15,722万件に占めるMVNOサービスの契約数比率が6.1%とまだまだ大きいとは言えず、とりわけMNOとは異なる独自の料金プランを展開するSIMカード型MVNOサービスの契約数は195万件と、契約数比率で見ると1%程度に留まっている。
- これらの結果として、MNO3社の利益レベルは依然として高い水準が継続しており、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^{※2}

※2 NTTドコモ殿 平成28年3月期第1四半期決算短信 営業利益予想:6,800億円(対前年+6.4%)
KDDI殿 平成28年3月期第1四半期決算短信 営業利益予想:8,200億円

【株式会社ケイ・オプティコム】

意見 2-16	<p>「契約数シェアは、これまでの減少傾向からわずかに増加に転じている」ということは、「競争状況の転換が生じている」ことを明示的に表しており、NTTドコモの市場支配力を行使し得る地位も上昇していると評価すべき。</p>	
	<p>○第1編第1章「2 競争状況の評価」 p70</p> <p>【総務省案】 (市場支配力の評価)</p> <p>30 NTTドコモの契約数シェアは、これまでの減少傾向からわずかに増加に転じているが、契約数にはMVNOへの提供回線数や通信モジュールも含まれている中で、収益シェアは引き続き減少傾向であり、2位以下の事業者との格差が縮小していることを踏まえると、これまで低下していた同社の市場支配力を行使し得る地位が上昇しているとはいえ、競争状況の転換が生じているかについては引き続き注視することが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>○「契約数シェアは、これまでの減少傾向からわずかに増加に転じている」ということは、「競争状況の転換が生じている」ことを明示的に表していると考えます。従って、同社の市場支配力を行使し得る地位も上昇していると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<p>【考え方2-16】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価 2014 案では、基本方針に基づき、NTT ドコモの市場支配力を行使する地位については、競争評価 2014 案第 1 編第 1 章 p70 中の 30 で示しているとおり、収益シェアの減少傾向が続いていることや競合他社との格差が縮小していること等を踏まえて「地位が上昇しているとはいえず」と評価しており、今後競争状況の転換が生じるかについて、注視してまいります。
意見 2-17	<p>「スマートフォン等の普及が進む中、MVNOも含めて激しい顧客獲得競争を展開している」、「MNO各社が新料金プランの提供を開始した2014年6月以降、MVNOにおいても新規参入や料金値下げ等の動きがみられる。これらは必ずしも新料金プランへの対抗を意図しているものではないと考えられるが、利用者の選択肢の拡大に寄与している。」とする総務省意見に賛同する。</p>	
	<p>○第1編第1章「2 競争状況の評価」 p70 第2編第2章「2 MNO各社の新料金プランに関する動向」 p266</p> <p>【総務省案】 (市場支配力の評価)</p> <p>32 しかしながら、スマートフォン等の普及が進む中、MVNO も含めて激しい顧客獲得競争を展開しているとともに、NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクモバイルの3社がいずれも第二種指定電気通信設備に係る規制措置の対象となっていること等に鑑みれば、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行使する可能性は低い。</p> <p>(2) MVNO の動向 MNO 各社が新料金プランの提供を開始した 2014 年 6 月以降、MVNO においても新規参入や料金値下げ等の動きがみられる。これらは必ずしも新料金プランへの対抗を意図しているものではないと考えられるが、利用者の選択肢の拡大に寄与している。</p> <p>【意見】</p> <p>○「スマートフォン等の普及が進む中、MVNO も含めて激しい顧客獲得競争を展開している」、「MNO 各社が新料金プランの提供を開始した 2014 年 6 月以降、MVNO においても新規参入や料金値下げ等の動きがみられる。これらは必ずしも新料金プランへの対抗を意図しているものではないと考えられるが、利用者の選択肢の拡大に寄与している。」との評価は適切であると考えます。</p> <p>○ 市場全体として、MNOのみならず、MVNO各社も含めた激しいサービス・料金競争が行われてお</p>	<p>【考え方2-17】</p> <ul style="list-style-type: none"> スマートフォン等の普及が進む中、MVNOも含めて激しい顧客獲得競争を展開している等の分析に対する賛同の御意見として承ります。

	り、利用者の選択肢が増えていることから、移動系通信市場は活発な競争が行われていることを考慮していただいたものと理解します。 <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	
意見 2-18	固定系ブロードバンド市場等のシェアをみる場合は、ルーラルエリアでのサービス提供やICT利活用促進に向けた様々な取組等を踏まえて評価する必要がある。	
	<p>○第1編第2章第1節「1 市場の動向」 p91、93、97</p> <p>【総務省案】 固定系ブロードバンド市場の契約数における事業者別シェアをみると、2014年度末時点でNTT東西は54.2% (前年度末比▲0.4ポイント) となっており、KDDIグループ (KDDI、沖縄セルラー、JCN、CTC、OTNet及びJ:COMグループ (14.3以降) が含まれる。以下、特段の記載が無い限り本章において同じ。) は20.6% (同+1.4ポイント)、ソフトバンク (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ワイモバイル (14.3以降) が含まれる。以下、本章において同じ。) は6.7% (同▲1.4ポイント)、ケイ・オプティコムは4.1% (同±0ポイント) となっている。</p> <p>固定系超高速ブロードバンド市場の契約数における事業者別シェアをみると、2014年度末時点でNTT東西は63.0% (前年度末比▲1.3ポイント) となっており、KDDIグループ (J:COMグループを除く) は11.2% (同+0.1ポイント)、ケイ・オプティコムは5.1% (同▲0.1ポイント)、J:COMグループは7.1% (同+1.3ポイント) となっている。</p> <p>FTTH市場の契約数における事業者別シェアをみると、2014年度末時点でNTT東西のシェアは70.3% (前年度末比▲1.0ポイント)、KDDIグループは12.5% (前年度末比+0.3ポイント)、ケイ・オプティコムは5.7% (前年度末比▲0.1ポイント) となっている。</p> <p>【意見】 ・ 固定系ブロードバンド市場、固定系超高速ブロードバンド市場、FTTH市場におけるNTT東西のシェアの高さに着目していますが、シェアは、当社が積極的に光エリアを拡大し、ルーラルエリアでもサービス提供しているのに対し、競争事業者は都市部等にしか参入していないことや、当社がユーザのICT利活用促進に向け、様々な取り組みを実施してきたことが、結果として現れているものであり、シェアを見る場合は、こうした点を踏まえて評価する必要があると考えております。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>【考え方2-18】</p> <ul style="list-style-type: none"> 固定系ブロードバンド市場、固定系超高速ブロードバンド市場、FTTH市場におけるシェアについては、競争評価2014案第1編第2章第1節p87以降で示しているとおり、全国ベースでの分析に加えて、地域ブロックごとの分析・評価も行っています。 シェアを分析する上での観点についての御意見については、今後の分析・検証の際の参考として承ります。
意見 2-19	固定系超高速ブロードバンドを切り出した分析を行った総務省意見に賛同する。J:COMをKDDIの企業グループとしてではなく、J:COMグループとして別に計上を行った総務省意見に賛同する。	
	<p>○第1編第2章第1節「1 市場の動向」 p93</p> <p>【総務省案】 1 市場の動向 1. 1 供給側データに係る分析 (2) シェア及び市場集中度 (HHI) ②固定系超高速ブロードバンド 固定系超高速ブロードバンド市場の契約数における事業者別シェアをみると、2014 年度末時点で</p>	<p>【考え方2-19】</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ります。 なお、J:COMグループについては、FTTH及びCATVインターネットを区別して、より正確な市場分析を行うために、KDDIグループと分離して分析を行ったものです。

	<p>NTT 東西は 63.0%(前年度末比▲1.3 ポイント)となっており、KDDI グループ(J:COM グループを除く)9は 11.2%(同+0.1 ポイント)、ケイ・オプティコムは 5.1%(同▲0.1 ポイント)、J:COM グループは 7.1%(同+1.3 ポイント)となっている。</p> <p>【意見】 今回より、固定系超高速ブロードバンドを切り出した分析がなされたことについては、当社においても160Mbps等のサービスが主流となるなか、固定系ブロードバンド市場の超高速化の進展に合致したもので、有効と考えます。</p> <p>また昨年はJ:COMをKDDIグループとして包括されていましたが、弊社はCATV事業者として独立したサービスを営む実態もあり、本年よりJ:COMをKDDIの企業グループとしてではなく、J:COMグループとして別に計上されたことについて評価いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ジュピターテレコム】</p>	
意見 2-20	<p style="text-align: center;">移動系超高速ブロードバンドサービスと固定系超高速ブロードバンドサービスとの間に代替性があると考えることが妥当であり、固定系と移動系を別市場でなく、同一市場として分析・評価する必要がある。</p>	
	<p>○第1編第2章第1節「1 市場の動向」 p128</p> <p>【総務省案】 第1節 固定系ブロードバンド市場 1.3 評価に当たったの勘案要素 (3)移動系データ通信による代替性 このように、固定系通信の方が通信速度・安定性に優れているため、これらを重視する利用者にとっては需要がある一方で、移動系通信の速度等の品質も年々向上し、移動系通信のみであっても十分に通信サービスを受けられていると感じている利用者も多いことが分かる。固定系ブロードバンドの契約数の増加が鈍化する中、移動系通信の契約数は既に人口を超えているところ、移動系通信のみで十分とする傾向は今後顕著となる可能性がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 移動通信の高速ブロードバンド化については、WiMAXとLTEの契約数が約8,730万(平成27年3月末)と、FTTHユーザ約2,600万(平成27年3月末)を超えて急増しており、特に若い世代を中心に、固定系ブロードバンドを利用せず、LTE・WiMAX等のみで十分というユーザが増加し、移動系超高速ブロードバンドは固定系ブロードバンドの代替として普及しているものと考えられます。2011年以降、LTEやWiMAX等が急速に拡大する一方で、FTTHの純増の伸びが鈍化していることは、このような背景も要因になっていると考えます。 ・ 今回の「移動系データ通信による代替性」の分析においても、移動系通信のみを利用し、固定系通信を利用しない者の理由として、「移動系通信で十分」と回答している者が最多(56.0%)であり、競争評価結果案としても「移動系通信の契約数は既に人口を超えているところ、移動系通信のみで十分とする傾向は今後顕著となる可能性がある」とされていることを踏まえれば、移動系超高速ブロードバンドサービスと固定系超高速ブロードバンドサービスとの間に代替性があると考えることが妥当であり、固定系と移動系を別市場でなく、同一市場として分析・評価する必要があると考えます。 <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	<p>【考え方2-20】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争評価 2014 案第1編第2章第1節1.3(3)で示しているとおおり、移動系通信のみであっても十分に通信サービスを受けられていると感じている利用者も多く、移動系通信のみで十分とする傾向は今後も顕著となる可能性があるが、他方、固定系通信は大容量の通信や通信品質の安定性を重視する利用者には需要があると考えます。 ・ なお、市場区分に対する御意見に対する考え方については、【考え方1-1】のとおりです。
意見 2-21	<p>「NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあるが、NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」と評価しているが、当該評価は適切ではない。今後、「サービス卸」の利用増に伴い、NTT東西の市場支配力が強化される可能性も極めて高</p>	

く、「サービス卸」を含めたFTTH市場における競争状況を継続して検証すべき。	
意見 2-21-1	<p>○第1編第2章第1節「2 競争状況の評価」 p129、130、132</p> <p>【総務省案】 第1節 固定系ブロードバンド市場 2 競争状況の評価 (市場の規模) 3 FTTH市場の総契約数は、2014年度末時点で2,661万(前年度末比+5.1%)となっており、引き続き増加傾向ではあるが、増加率は近年鈍化している。</p> <p>(シェア及び市場集中度(HHI)) 7 FTTH市場の契約数における事業者別シェアは、全国ベースでは、NTT東西(70.3%)、KDDI(12.5%)、電力系事業者(8.8%)の順となっている。地域ブロック別では、近畿以外の地域でNTT東西のシェアが7割、北海道・東北では8割を超えている。競争事業者では、KDDIが東日本と沖縄において、電力系事業者が西日本において、それぞれNTT東西に次いでシェアが大きい。とりわけ近畿では電力系事業者を中心に競争事業者のシェアが大きく、特に滋賀県・奈良県においては競争事業者の合計シェアがNTT西日本を上回っている。 2014年度末の市場集中度(HHI)は、全国ベースで5,267(前年度末比▲138)、地域別にみると、最も高いのは東北で7,508、最も低いのは近畿で4,400となっている。 固定系ブロードバンド市場・固定系超高速ブロードバンド市場と同じく、前年度末時点と比べたシェア・HHIの動きは小さく、沖縄を除けば前年度末から大きな変化はない。</p> <p>(設備競争及びアクセス回線の事業者間取引) 8 設備競争の状況について、全国の光ファイバ回線の総数は、2013年度末において約1,906万回線であり、このうちNTT東西のシェアは78.3%(前年度末比±0ポイント)となっている。地域ブロック別で見た場合、東日本地域に比べ、西日本地域はKDDIグループ、電力系事業者、CATV事業者等との設備競争が活発な傾向にある。</p> <p>(市場支配力の評価) 19 固定系ブロードバンド市場(部分市場である固定系超高速ブロードバンド市場及びFTTH市場を含む。)における市場支配力に関し、事業者別シェアではNTT東西のシェアは依然として高く、また、市場集中度(HHI)が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。 20 しかしながら、NTT東西に対しては第一種指定電気通信設備に係る規制が講じられており、こうした規制措置が有効に機能している中、 ① 契約数における事業者別シェアでは、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拡大していること、 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 等を踏まえれば、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</p>

【考え方2-21】

- ・ 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2014案第1編第2章第1節2等で示しているとおりで。
- ・ また、NTT東西のサービス卸については、競争評価2014案第2編第1章3以降で示しているとおりで。
- ・ なお、サービス卸に関する公正競争確保の在り方については、2020答申において、「事業者の自主性を最大限に尊重して弾力的・柔軟な提供を可能とする現行制度の趣旨を踏まえつつ、料金その他の提供条件の適正性及び公平性が十分に確保されるとともに、イノベーションを阻害しないことに留意しつつも、外部による検証可能性も含め、一定の透明性が確保される仕組みの導入を検討すること等が適当」とされています。総務省では、本答申を受け、サービス卸に関して、「NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法上の適用に関するガイドライン」(平成27年2月。以下「サービス卸ガイドライン」といいます。)の策定や、NTT東西に対する対応及び報告に関する要請を行うとともに、電気通信事業法の改正を行ったところです。
- ・ 「サービス卸」を含めたFTTH市場における競争状況を継続して検証すべきとの御意見については、情報通信審議会答申「加入光ファイバに係る接続制度の在り方について(平成27年9月14日。以下「接続制度答申」といいます。)」において、「FTTH市場における競争を促進する観点からは、市場における競争の前提として、「自己設置」「接続」「卸役務」という三形態の中から、電気通信事業者が自らの資金力や事業戦略に応じた選択を合理的に行うことができる環境が整備されていることが必要」とされています。そのため、同答申では、「総務省においては、公正な競争の促進、設備利用効率の向上、設備投資インセンティブへの配慮などの観点から、接続料と「サービス卸」の料金水準やFTTH市場における競争の状況に関する検証を定期的実施し、その結果を情報通信審議会に報告することが適当である。」とされており、「サービス卸」を含めたFTTH市場における競争状況を引き続き注視してまいります。

	<p>する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>2020年代に向け、従来のトレンドに加え更に超高精細映像(4K/8K)の導入等更なるリッチコンテンツの増加、社会全体のICT利活用の拡大等、データトラフィックの急増等が予想される中、今後発展していくICT社会を支える重要な基盤として、事業者間の競争によるFTTHサービスの更なる高度化・多様化を図る必要があると考えます。</p> <p>しかし、FTTH市場の総契約数が昨年度より増加しているものの、増加率が鈍化しており、また、FTTH市場において、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社(以下、NTT東西殿といいます。)が依然と70.3%の契約数シェア(2014年度末時点)、78.3%の設備シェア(2014年度末時点)を有していることや、2014年度末の市場集中度(HHI)が5,267と、移動系通信市場の3,455と比較しても非常に高いことを踏まえると、FTTH市場における市場拡大・競争促進の重要性はますます高まってきており、市場拡大・競争促進につながる政策の実施が必要と考えます。</p> <p>そうした中で、本評価結果案では、「NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあるが、NTT東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」と評価されておりますが、以下の理由により、当該評価は適切ではないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・【図表Ⅱ-13】で示されているように、FTTH市場においては、2位の事業規模を有する競争事業者のグループの市場シェアの前年度末比でわずか0.3ポイントの増加に過ぎず、逆に3位の競争事業者の市場シェアにいたっては、前年度末比で0.1ポイントの減少となっていること ・【図表Ⅱ-39】で示されているように、全国規模で見ても、多数の競争事業者が固定系超高速ブロードバンドサービスを展開しているとは言えず、特に東日本エリアでは、1事業者しかサービスを提供していない地域が多く見られること ・【図表Ⅱ-29】で示されているように、直近2年のNTT東西殿のFTTH月額料金は横ばいであり、料金の低廉化が進んでいるとは言い難い <p>更に、今後、「サービス卸」の利用増に伴い、NTT東西殿の市場支配力が強化される可能性も極めて高く、「サービス卸」を含めたFTTH市場における競争状況を継続して検証すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	
意見 2-21-2	<p>○第1編第2章第1節「2 競争状況の評価」 p132</p> <p>【総務省案】 (市場支配力の評価)</p> <p>19 固定系ブロードバンド市場(部分市場である固定系超高速ブロードバンド市場及び FTTH 市場を含む。)における市場支配力に関し、事業者別シェアでは NTT 東西のシェアは依然として高く、また、市場集中度(HHI)が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>20 しかしながら、NTT 東西に対しては第一種指定電気通信設備に係る規制が講じられており、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 契約数における事業者別シェアでは、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拡大していること 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>等を踏まえれば、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</p>	

	<p>能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 「NTT 東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」との評価案は、「NTT 東西に対しては第一種指定電気通信設備に係る規制が講じられており、こうした規制措置が有効に機能している」ことを前提としています。 ○ 2014 年度末より、NTT東・西はFTTHサービスの卸提供を開始しましたが、今後、当該FTTHサービス卸の利用が拡がり、接続ルールが適用されない相対取引が拡大されると、「こうした規制措置が有効に機能している」との前提が崩れていくことが考えられます。 ○ 従って、以下のとおり修正文を提案します。 <p>20 これまで、NTT東西が市場支配力を行使する可能性については、第一種指定電気通信設備に係る規制が講じられており、こうした規制措置が有効に機能していることを念頭に、「実際に行使する可能性は低い」としてきたところ、今後、FTTHサービス卸の利用が拡がり、当該規制措置が適用されない相対取引が拡大されることに鑑みれば、省令等により運用方法の詳細を検討している卸電気通信役務の届出制の実効性を検証しながら、NTT東西が市場支配力を実際に行使することがないよう注視していく必要がある。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
意見 2-22	サービス変更コストについては、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。	
	<p>○ 第1編第2章第1節「2 競争状況の評価」 p131 第2編第1章</p> <p>【総務省案】</p> <p>第1編 定点的評価 第2章 固定系データ通信 第1節 固定系ブロードバンド市場 2 競争状況の評価</p> <p>第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p> <p>【意見】</p> <p>サービス変更コストについては、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</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ モバイルサービスや卸利用 FTTH サービスにおいて、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行われている場合があります。 ○ また、NTT 東西殿がフレッツ光を販売することでキャッシュバックを行い、そのうえで卸利用 FTTH サービスの提供事業者が自社サービスへの転用に伴いキャッシュバックを実施することで二重のキャッ 	<p>【考え方2-22】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サービス変更コストについて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、今後の分析・検証の際の参考として承ります。

	<p>シュバックとなり、卸利用 FTTH サービスへの加入に伴って利用者が受け取るキャッシュバックの総額が高額となる状況があります。販売代理店等がこの状況を活用して二重の販売手数料を得ることを目的とし、転用を前提としたフレッツ光への加入を推奨する営業活動を展開する可能性があります。</p> <p>○ 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、これ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。</p> <p>○ また、移動通信、固定通信、卸利用FTTHについての、利用者アンケートによるサービスを契約した決め手の分析では、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。</p> <p>したがって、サービス変更コストについては、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。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
<p>意見 2-23</p>	<p>NTT東西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。</p>	
	<p>○第1編第2章第1節「2 競争状況の評価」 p132 第1編第3章第1節「2 競争状況の評価」 p161</p> <p>【総務省案】 第2章 固定系データ通信 第1節 固定系ブロードバンド市場 2 競争状況の評価 (評価に当たっての勘案要素) 17 加入電話からのレバレッジに関し、NTT 東西が提供するフレッツ光の利用者にその選択の決め手を聞いたところ、サービスの品質、料金面の回答が上位であり、固定電話会社を変更せずに利用できることや、事業者のブランドイメージを挙げた者は品質・料金を決め手にした者と比べて少ないという結果となったことから、NTT 東西が提供する加入電話からFTTH へのレバレッジについては、アンケート結果からは確認はできない。</p> <p>第3章 固定系音声通信 第1節 固定電話市場 2 競争状況の評価 (評価) 10 上記のような状況から、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 電話は主に固定系超高速ブロードバンドとセットで提供されているところ、第2 	<p>【考え方2-23】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定電話市場におけるNTT東西の市場支配力行使の可能性については、競争評価2014案第1編第3章第1節p. 161の10等で示しているとおりで。 ・ また、NTT東西が提供する加入電話からFTTHへのレバレッジについては、競争評価2014案第1編第2章第1節 p. 132の17で示しているとおりで、利用者アンケートの結果からは確認できないとしており、引き続き注視してまいります。 ・ PSTN マイグレーションに伴う番号ポータビリティについては、事業者間協議の場において技術面・運用面を中心として検討が行われていると承知しており、引き続きその検討を注視してまいります。

	<p>章の評価のとおり、固定系超高速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。</p> <p>【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</p> <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」に賛同します。</p> <p>○ 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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 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光と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 ➤ 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>○ 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グループ内での恣意的な顧客の囲い込みが行なわれていないのかを検証するため、番号ポータビリティの動向や営業活動の実態などの調査・分析が必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	
意見 2-24	「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」との評価案は修正すべき。	
	<p>○第1編第3章第1節「2 競争状況の評価」p161</p> <p>【総務省案】 2 競争状況の評価 (評価) 10 上記のような状況から、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>	<p>【考え方2-24】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定電話市場におけるNTT東西の市場支配力行使の可能性については、競争評価2014案第1編第3章第1節p.161の10等で示しているとおりで。 ・ また、サービス卸の公正競争確保の在り方に関する考え方については、【考え方2-21】のとおりです。

- ・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 電話は主に固定系超高速ブロードバンドとセットで提供されているところ、第2章の評価のとおり、固定系超高速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」との評価案は、固定系ブロードバンド市場同様、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ことを前提としています。
- 今後、FTTHサービス卸の利用が拡がり、固定電話も当該サービス卸を利用したFTTH上で提供される光IP電話への移行が進展することが想定される中、接続ルールが適用されない相対取引が拡大されることを踏まえ、以下のとおり修正文を提案します。

10 これまで、NTT東西が市場支配力を行使する可能性については、第一種指定電気通信設備に係る規制が講じられており、こうした規制措置が有効に機能していることを念頭に、「実際に行使する可能性は低い」としてきたところ、

固定系電話市場にあって増加傾向の続く 0ABJ-IP 電話は主に固定系超高速ブロードバンドとセットで提供されている中、今後、FTTH サービス卸の利用が拡がり、当該規制措置が適用されない相対取引が拡大されることに鑑みれば、省令等により運用方法の詳細を検討している卸電気通信役務の届出制の実効性を検証しながら、NTT東西が市場支配力を実際に行使することがないよう注視していく必要がある。

【KDDI 株式会社】

3. 第2編 戦略的評価

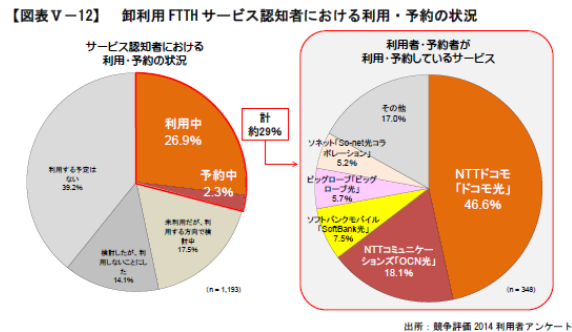
意見3-1	NTT東西のサービス卸の好影響・悪影響を分析し、早期に制度的措置を検討すべき。	
	<p>○第2編第1章</p> <p>【総務省案】 3 NTT 東西によるサービス卸に関する動向</p> <p>【意見】 NTT 東西殿のサービス卸の好影響・悪影響を分析し、早期に制度的措置を検討すべき</p> <p>○ NTT 東西殿による FTTH の卸売サービスは、多様な異業種の事業者とのコラボレーションによりイノベーションを起こし、これまでに無い新規サービスの創出を期待して開始されました。</p> <p>○ 一方、FTTH の卸売サービスが市場へ与える悪影響について、多数の事業者等から下記の通り指摘されているところです。 ▶ 協調的寡占状態にある移動系通信事業者が FTTH の卸売サービスを多額の販売奨励金を伴う形でセット販売することで、固定系通信市場の競争を歪めてしまう ▶ NTT ドコモ殿が FTTH の卸売サービスをセット販売することは禁止行為規制に抵触する恐れがあり、脱法的に NTT グループの再統合へ繋がる</p> <p>○ 2014 年度の競争状況の評価においては時期的な制約もあり十分な評価・分析を行うことが難しい面もありましたが、来年度以降の評価においては、これら FTTH の卸売サービスの市場への好影響と悪影響について総合的に評価・分析が必要であると考えます。</p> <p>○ FTTH の卸売サービスの市場への好影響を評価する際には、それによって創出されたサービスが、従来のフレッツ光の直接販売と組み合わせる提供形態により実現可能なサービスであるか否かといった観点から評価されるべきであると考えます。創出されたサービスが従来の提供形態で実現可能なサービスである場合には、それは FTTH の卸売サービスが市場へ与える好影響には該当しません。</p> <p>○ また、FTTH の卸売サービスが市場へ与える悪影響につきましては、下記の点等を考慮して多面的な評価・分析が必要であると考えます。 ▶ 移動系通信事業者が FTTH の卸売サービスをセット販売する際に、協調的寡占状態にある移動系通信市場から得た莫大な利益を原資として多額の販売奨励金を提供することで、健全な競争環境や利用者間の公平性を損なっていないか ▶ 主要な移動系通信事業者の固定系通信市場におけるサービスシェアが高まり、移動系通信市場における協調的寡占状態が固定系通信市場に持ち込まれていないか ▶ NTT ドコモ殿や NTT コミュニケーションズ殿の固定系通信市場におけるサービスシェアや、NTT 東西殿の設備シェアが高まることで、NTT グループによる市場独占への回帰傾向が見られないか</p> <p>○ 評価・分析の結果、市場への好影響に対して悪影響が上回ると判断される場合には、FTTH の卸売</p>	<p>【考え方3-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス卸の公正競争確保の在り方に関する考え方については、【考え方2-21】のとおりです。 本年度においては、サービス卸の開始直後の初動を把握することを目的に、その動向について利用者アンケートを基に調査・分析を実施したものです。 サービス卸の市場に与える影響に関する御意見については、今後の分析・検証を行う際の参考として承ります。 なお、総務省が、このたび行う制度的な措置については、必要に応じ、3年後を目処に検証することとしています。

	サービスの廃止を含めた制度的措置を速やかに検討するべきと考えます。 【株式会社ケイ・オプティコム】	
意見 3-2	競争阻害的な料金及び提供条件等については、厳格に検証することが必要。	
	<p>○第2編第1章「2 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携の概要」 p199</p> <p>【総務省案】</p> <p>2 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携の概要</p> <p>2.1 ISPとアクセス回線提供事業者の関係</p> <p>(2) 制度の現状</p> <p>FTTHのアクセス回線である加入光ファイバについては、NTT東西が約78%の設備シェアを有しており、ボトルネック性があることから、その接続や卸電気通信役務による提供等に当たり、公正競争の確保との関係が問題となる。</p> <p>現在、接続については、第一種指定電気通信設備制度に基づき、接続料や接続条件について定めた接続約款の認可制等が課されている。他方、卸電気通信役務については、指定電気通信役務に係る規律を除き、従来認可や届出等の規律は存在していなかったところであるが、2015年の電気通信事業法の改正により、第一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者が当該第一種指定電気通信設備を用いて卸電気通信役務を提供する場合には、総務省令で定める事項の事後届出が求められることとなった。</p> <p>【意見】</p> <p>NTT東西殿は日本電信電話株式会社殿を通じ国が出資する特殊会社であり、公社時代に電話加入権等の国民負担で構築した公共資産のボトルネック設備(2014年度末時点の加入者回線の設備シェアは79.7%、光ファイバ回線の設備シェアは78.3%)を保有し、FTTH市場において70%を超える契約数シェアを持ち続ける等、非常に強い市場支配力を有しています。このような中、「サービス卸」がボトルネック性を有する第一種指定電気通信設備を利用したサービスであり、本来であれば、「サービス卸」は「接続」と同等の規律が課されるべきところ、電気通信事業法改正及びサービス卸ガイドラインによって一定の検証性を担保することになっています。特に競争阻害的な料金及び提供条件等については、この検証の根幹であるため、厳格に検証することが必須であると考えます。</p> <p>なお、今後、例えば、卸先事業者がサービス提供を開始した後に是正措置が取られた場合は、卸先事業者は卸条件変更によるサービス内容の変更等を迫られ、顧客に混乱を与える等の問題が発生する可能性があります。その場合、事後届出による検証では不十分と考えられ、卸料金及び提供条件等を明記した事前届出制の義務化等の措置について、再度ご検討頂きたいと考えます。また、後述のとおり(「5.1 NTT東西によるサービス卸関係」に対する意見(P14))、卸料金の適正性等(例:卸料金と既存フレッツサービスの小売料金と比較して競争可能な水準で設定されているかどうか等)についての検証が必要であり、その検証にあたっては、審議会等の第三者も含めた検証体制のみならず、卸先事業者からの意見聴取や検証プロセスの外部検証性の担保等もご検討頂く必要があると考えます。</p> <p>【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>【考え方3-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス卸の公正競争確保の在り方に関する考え方については、【考え方2-21】のとおりです。 なお、本年度においては、サービス卸の開始直後の初動について把握することを目的に、その動向について利用者アンケートを基に調査・分析を実施したものです。 サービス卸の検証に関する御意見については、今後の分析・検証を行う際の参考として承ります。
意見 3-3	<p>「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析」を行うのであれば、「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービス」の一部にしか過ぎない、卸利用FTTHサービスのみに着目した市場シェア等により評価するのではなく、auスマートバリュー等を含め、「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービス」市場全体を評価すべき。</p>	

○第2編第1章「3 NTT東西によるサービス卸に関する動向」 p211

【総務省案】

サービス卸利用者アンケートの結果では、卸利用 FTTH サービスの認知者中、サービスを実際に利用又は予約している者の割合は約 29%であった。利用者・予約者が実際に利用・予約しているサービスの内訳は、ドコモ光が 46.6%で、NTT コミュニケーションズの「OCN 光」(18.1%)、SoftBank 光(7.5%)が続く。



【意見】

本アンケート調査はあくまでも、卸利用 FTTH サービスの初動段階で実施したものであり、かつ、当該サービスに限定され、母集団も少ないことから、本アンケート調査結果のみにおいて現在の市場実態を判断することは早計であると考えます。

「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービス」市場において、卸利用 FTTH サービスは 27 万回線(2014 年度末時点)に過ぎない一方、KDDI 殿が先行した au スマートバリューは既に 459 万世帯(2014 年度末時点) (以下、[参考6]参照)に普及しております。しかしながら、本アンケート調査は卸利用 FTTH サービスのみに限定しており、さらには本評価(案)「第2編 戦略的評価 第1章 第5節 競争政策上の課題」においても、「5.1 NTT 東西によるサービス卸関係」、及び「5.2 ISP による接続を利用した FTTH サービス関係」のみを取り上げていることから、「固定・移動等の連携サービス」の太宗を占める au スマートバリューの影響が勘案された評価とは言い難く、「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービス」市場の実態を見誤るおそれがあると考えます。

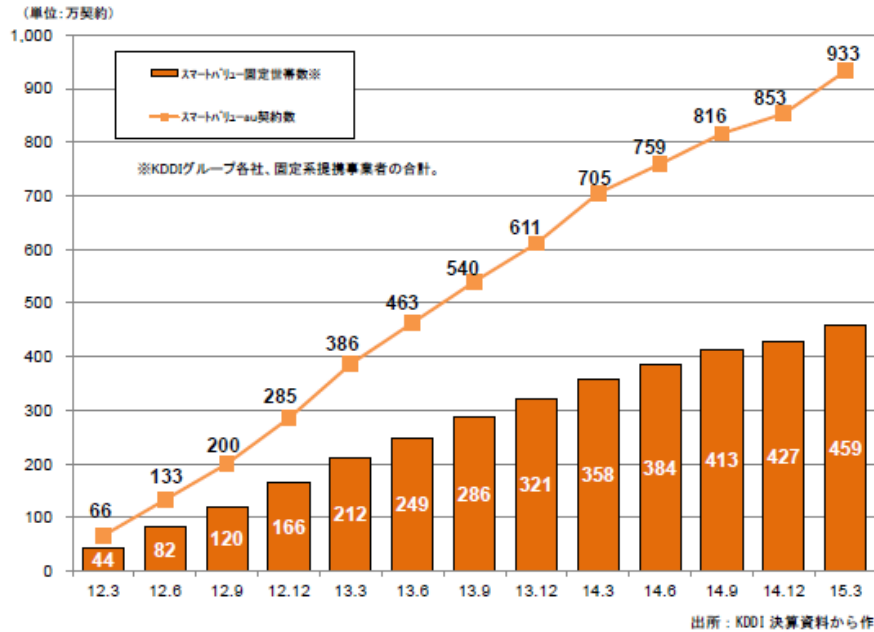
従って、本評価(案)のテーマである「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析」を行うのであれば、「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービス」の一部にしか過ぎない、卸利用 FTTH サービスのみに着目した市場シェア等により評価するのではなく、au スマートバリュー等を含め、「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービス」市場全体を評価すべきと考えます。

【考え方3-3】

- サービス卸利用者アンケート調査は、サービス卸の開始直後の初動の動向を把握することを目的に実施したもので、利用者アンケートから卸利用 FTTH サービスの利用状況を分析しており、そのため卸利用 FTTH サービスに着目した分析となっています。
- そのため、本結果は利用者のアンケートを基に分析されたものであるため、「あくまでもサービス卸利用者アンケートの結果であり、実際の卸利用 FTTH サービスのシェアを示すものではない。」旨を明記しています。
- また、サービス卸は、NTT 東西のボトルネック設備を用い、移動系の市場支配的事業者である NTT ドコモとの連携も可能であるため、特に着目する必要があると考えます。
- なお、固定系超高速ブロードバンド市場全体の分析については、競争評価 2014 案第 1 編第 2 章第 1 節に示したとおりです。

[参考6]
本評価(案)201頁

【図表V-3】 auスマートバリューの契約数及び世帯数



【株式会社 NTT ドコモ】

意見3-4 「サービス卸」の実施による各市場（FTTH、ISP等）への影響等を検証する際、卸利用FTTHサービスの利用実態の把握が非常に重要であり、今後も継続して分析を行うべき。

意見3-4-1

○第2編第1章「3 NTT東西によるサービス卸に関する動向」 p211

【総務省案】

3 NTT 東西によるサービス卸に関する動向

3.3 サービス卸の競争環境への影響の分析

(1) 卸利用FTTHサービスの利用状況に関する分析

競争評価2014では、通常の利用者アンケートに加え、卸利用FTTHサービスに関する追加アンケート(以下「サービス卸利用者アンケート」という。)を2015年3月末よりサービス認知者を対象に実施した。このアンケート結果を用い、卸利用FTTHサービスの利用状況に関する分析を行った。

【意見】

競争評価2014において、卸利用FTTHサービスに関する追加アンケートを2015年3月末よりサービス

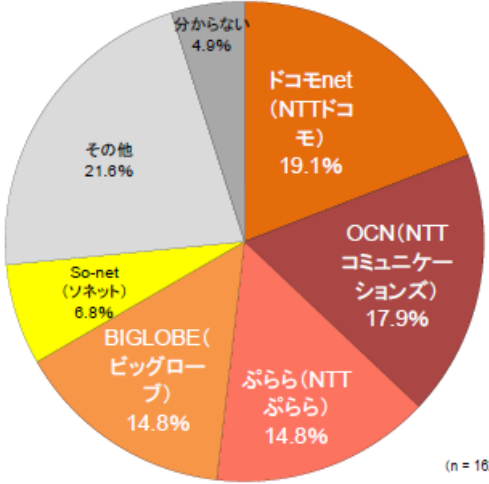
【考え方3-4】

- サービス卸利用者アンケート調査は、サービス卸の開始直後の初動の動向を把握することを目的に実施したものであり、利用者アンケートから卸利用FTTHサービスの利用状況について分析しております。

- 本結果は利用者のアンケートを基に分析されたものであるため、「あくまでもサービス卸利用者アンケートの結果であり、実際の卸利用FTTHサービスのシェアを示すものではない。」旨を明記しています。

- 具体的なアンケート内容やその回答等についても共有すべきとの御意見については、今後の分析・検証の際の

	<p>認知者を対象に実施頂きましたが、「サービス卸」の提供時期(2015年2月1日)と2か月しか離れておらず、ユーザにおけるサービス認知が進んでない中実施した結果、全体の有効回答が1,193名のみとなり、本評価結果案においては、母数(n)が100以下のグラフも多く見られます。このように、有効回答が少ない状態において、掲示されたユーザの利用状況が市場実態と大きく乖離する可能性があり、分析が不十分と考えます。「サービス卸」の実施による各市場(FTTH、ISP等)への影響等を検証する際、卸利用FTTHサービスの利用実態の把握が非常に重要であり、今後も継続して分析を行うべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>参考として承ります。</p>
<p>意見 3-4-2</p>	<p>○第2編第1章「3 NTT東西によるサービス卸に関する動向」 p211</p> <p>【総務省案】 競争評価 2014 では、通常の利用者アンケートに加え、卸利用 FTTH サービスに関する追加アンケート(以下「サービス卸利用者アンケート」という。)を 2015 年3月末よりサービス認知者を対象に実施した。このアンケート結果を用い、卸利用 FTTH サービスの利用状況に関する分析を行った。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本アンケート結果は、光コラボレーションモデル(サービス卸)を開始して間もない時点での調査であり、サンプル数も非常に少ないことから、必ずしも正確に競争状況の実態を表していない可能性があることに留意が必要であると考えます。 ・ なお、調査結果に関する分析の客観性・中立性を関係者が確認できるよう透明性を高める観点から、このようなアンケート調査の内容については、今後も同様の調査を実施する場合も含め、総務省による分析の結果だけでなく、調査票等の具体的なアンケート内容やその回答等の一次データを可能な限り共有していただきたいと考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
<p>意見 3-4-3</p>	<p>○第2編第1章「3 NTT東西によるサービス卸に関する動向」 p211</p> <p>【総務省案】 (1) 卸利用FTTHサービスの利用状況に関する分析 競争評価 2014 では、通常の利用者アンケートに加え、卸利用 FTTH サービスに関する追加アンケート(以下「サービス卸利用者アンケート」という。)を 2015 年3月末よりサービス認知者を対象に実施した。このアンケート結果を用い、卸利用 FTTH サービスの利用状況に関する分析を行った。</p> <p>① 利用者アンケートによる利用・予約の状況 サービス卸利用者アンケートの結果では、卸利用 FTTH サービスの認知者中、サービスを実際に利用又は予約している者の割合は約 29%であった。利用者・予約者が実際に利用・予約しているサービスの内訳は、ドコモ光が 46.6%で、NTT コミュニケーションズの「OCN 光」(18.1%)、SoftBank 光(7.5%)が続く。</p> <p>【意見】 本章の目的は、固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスについて、隣接市場(移動系通信や ISP)を含む競争環境への影響を分析することが主旨であると考えます。 上記総務省案では、2015 年 2 月の卸利用 FTTH サービス開始後のごく初期段階(2015 年 3 月末)に実施された、卸利用 FTTH サービス利用者アンケート結果(利用者・予約者=348)を記載しておりますが、</p>	

	<p>本章の目的に照らせば、すでに提供されてきた自己設置型や接続型のサービスについても同様な分析を行い、卸利用 FTTH サービスと自己設置・接続によるサービスも含め、一定の期間とサンプル規模をもって評価することが合理的であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社】</p>	
意見 3-5	「ドコモnetは有力なISP」との評価は早計。	
	<p>○第2編第1章「3 NTT東西によるサービス卸に関する動向」 p219 第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】 (中略)特に ISP 市場においては、少なくとも初動段階では新規参入である NTT ドコモのドコモ net が卸利用 FTTH サービスにおいて有力な ISP となっており、同社が移動系通信市場において市場支配的な事業者であることも踏まえつつ、その動向を引き続き注視していく必要がある。</p> <p style="text-align: center;">【図表 V-20】 ドコモ光選択者が選択した ISP</p>  <p style="text-align: center;">(n = 162) 出所：競争評価 2014 利用者アンケート</p> <p>【意見】 本評価(案)「第2編 戦略的評価 第1章 第3節 3.3(1)① 211 頁」に対する当社意見で述べたとおり、本アンケート調査結果については初動段階のものであること等から、慎重に評価すべきであり、「ドコモ net は有力な ISP」との評価は早計であると考えます。 そもそも卸利用 FTTH サービス提供事業者の太宗は単独のプロバイダしか提供していないところ、当社は ISP 市場への影響も鑑み、「ドコモ光」提供開始当初より複数 ISP に対応している中、当社としては特定の ISP を優先的に販売している事実はなく、「ドコモ net」についてもサービスメニューの一つとして提供しているに過ぎません。加えて、各 ISP 事業者も自ら卸利用 FTTH サービスを提供している実態を考慮すれば、公正競争上の懸念はないことは明らかであると考えます。</p>	<p>【考え方3-5】</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス卸利用者アンケートに関する考え方については、【考え方3-4】のとおりです。 本利用者アンケート結果では、ドコモ net が最も高いシェアを示しているため、少なくとも初動段階においては最も有力な ISP の一つと考えます。 サービス卸が ISP 市場に与える影響については、今後も引き続き注視してまいります。 また、NTT ドコモは、移動系通信市場の市場支配的な事業者であるため、引き続き注視してまいります。

【株式会社 NTT ドコモ】		
意見 3-6	サービス卸の料金の差別化に関しては、卸料金が既存フレッツの小売料金と比較して、卸先事業者が競争可能な水準で設定されるべき。	
	<p>○第2編第1章「3 NTT東西によるサービス卸に関する動向」 p223</p> <p>【総務省案】</p> <p>3 NTT東西によるサービス卸に関する動向</p> <p>3.3 サービス卸の競争環境への影響の分析</p> <p>(1) 卸利用FTTHサービスの利用状況に関する分析</p> <p>【図表V-25】卸利用FTTHサービスの選択基準</p> <p>前述のとおり、サービス卸利用者アンケートにおける卸利用FTTHサービスの利用者・予約者の85.6%が従来のフレッツ光からの転用であることを踏まえると、固定系ブロードバンド接続回線を基準に選んだと回答した者の大多数は、移動系通信やISPといった他のサービスを積極的な基準としていない者を意味するにとどまると考えられる。</p> <p>他方、特に代表的な固定・移動組合せ型サービスであるドコモ光とSoftBank光について、移動系通信を基準に選んだと回答した者の割合が相当程度あることから、移動系通信における事業者選択が卸利用FTTHサービスの事業者選択に影響を及ぼしている可能性があると考えられる。</p> <p>ただし、前述のとおり、サービス卸は移動系通信における事業者変更を一定程度もたらしめていることから、利用者は必ずしも既に利用している移動系通信事業者に併せて卸利用FTTHサービスの事業者を選択しているものではないことには留意が必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>「サービス卸」はNTT東西殿のサービスの再販に過ぎず、サービスはNTTフレッツと同じものであるためサービスの差別化ができず、料金はNTT東西殿の卸価格に大きく左右されるため料金の差別化も限定的です。結果的に、ユーザは「サービス卸」と組み合わせられたサービスを基準に選択する可能性が高いと考えます。そのため、移動系通信だけでなく、「サービス卸」と組み合わせられたすべてのサービスが卸利用FTTHサービスの事業者選択に影響を及ぼす可能性があると考えます。</p> <p>そもそも、【図表V-32】で示されているとおり、「卸売の料金が低い・サービスの差別化が困難」と回答した事業者が全体の5割を占め、料金及びサービスの差別化が卸先事業者にとって共通の課題と言えます。そのため、固定ブロードバンド市場において、卸利用FTTHサービスが単体で見ても、サービス・料金等の競争につながりやすい条件で提供されることが適当と考えます。具体的な例として、料金の差別化に関しては、卸料金が既存フレッツの小売料金と比較して、卸先事業者が競争可能な水準で設定されるべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>【考え方3-6】</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス卸の卸料金と利用者に対する料金の関係に関する御意見については、サービス卸ガイドライン5（別表）（1）①（競争阻害的な料金の設定等）等に掲げた行為が電気通信事業法上問題となり得る行為であることを踏まえ、公正競争上の懸念等が生じた場合には、総務省において、電気通信事業法上の規定に照らし、個別の案件ごとに適切に対処していくことが適当と考えます。
意見 3-7	サービス卸の課題に向けての解決を事業者間の協議に委ねるのではなく、行政も積極的に関与すべき。	
	<p>○第2編第1章「3 NTT東西によるサービス卸に関する動向」 p227</p> <p>第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】</p> <p>3 NTT東西によるサービス卸に関する動向</p> <p>3.3 サービス卸の競争環境への影響の分析</p>	<p>【考え方3-7】</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス卸の公正競争確保の在り方に関する考え方については、【考え方2-21】のとおりです。 また、卸元事業者と卸先事業者間の契約・工事等の調

	<p>(2) 卸利用FTTHサービスの提供状況に関する分析</p> <p>③ 事業者アンケートによるサービス提供に当たっての課題</p> <p>サービス卸事業者アンケートでは、卸利用 FTTH サービスの提供に当たっての課題についても自由記述の形式により尋ねている。</p> <p>回答を分類すると、「卸売の料金が低い・サービスの差別化が困難」が約 50%と最も多い。料金面で他のサービスとの差を付けることが困難であることのほか、後述のとおり、サービス卸は NTT 東西のインフラに大部分を依存するものであり、サービスの質での差別化の困難に直面している状況がうかがえる。</p> <p>次いで多いのは、「受注システム及びその運用が煩雑」が約 33%、「仕様・提供条件が複雑・情報提供の不足」が約 30%となっており、卸元事業者である NTT 東西と卸先事業者との間における契約・工事等の調整に係る課題が挙げられている。</p> <p>【図表 V-32】 卸利用 FTTH サービスの提供に当たっての課題</p> <p>5 競争政策上の課題</p> <p>5.1 NTT 東西によるサービス卸関係</p> <p>更に、卸元事業者である NTT 東西と卸先事業者との間において、契約・工事等の調整に係る課題が挙げられており、利用者に対して速やかに卸利用 FTTH サービスを提供する上での支障となっていることが想定されることから、これら課題を解決するための事業者間協議を促進することが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>【図表 V-32】で示されているとおり、「卸売の料金が低い・サービスの差別化が困難」と回答した事業者が全体の 5 割を占め、固定ブロードバンド市場の競争促進を図るためには、料金及びサービスの差別化が最もクリティカルな課題であり、早急に解決すべき項目と考えます。また、当該図表で掲げられた全ての課題は、「NTT 東西-卸先事業者」間の問題のみならず、卸先事業者の先にいるユーザにも開通遅延等の悪影響を及ぼし、更に課題の多さは「サービス卸」の本来の目的の一つである「異業種による FTTH サービスへの参入」の障壁にもなりえます。上記のことを踏まえ、課題に向けての解決は事業者間の協議に委ねるのではなく、行政にも積極的に関与頂きたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>整に係る課題については、まず事業者間の協議による解決が図られるべきで、協議の状況によっては、必要に応じて総務省としての対応を検討します。</p>
<p>意見 3-8</p>	<p>光コラボレーションモデルの提供に当たって、NTT東日本が設定する提供条件は、「NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」において「問題となり得る行為」とされている「不当な規律・干渉」に当たるものではない。</p>	
	<p>○第2編第1章「4 ISPIによる接続を利用したFTTHサービスに関する動向」 p231、236</p> <p>【総務省案】</p> <p>NTT東西によるサービス卸の提供開始を受けて、多くの ISP が卸利用 FTTHサービスを提供しているが、NTT 東西が 2014 年 10 月に公表した資料によれば、卸利用 FTTHサービスを提供する事業者が、サービス卸の顧客情報を用いるなどして、「卸役務」の形態によって提供するサービスから、加入光ファイバの「自己設置」又は「接続」の形態によって提供するサービスへと意図的に利用者を移行させる行為を継続・反復的に行っている場合には、サービス卸の契約を解除し、違約金を適用する旨が明記されており、NTT 東西によると、実際の契約においても、こうした規定が一律に盛り込まれているということである。</p>	<p>【考え方3-8】</p> <ul style="list-style-type: none"> 卸提供事業者のサービス卸に関する行為については、サービス卸ガイドライン5（別表）（1）⑧（卸先事業者の業務に関する不当な規律・干渉）等に掲げた行為が電気通信事業法上問題となり得る行為であることを踏まえ、公正競争上の懸念等が生じた場合には、総務省において、電気通信事業法上の規定に照らし、個別の案件ごとに適切に対処していくことが適当と考えます。

	<p>このため、加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する情報通信審議会電気通信事業政策部会の答申案を踏まえ、光配線区画に係る制度の見直し等を行いつつ競争促進的な接続制度を運用していくことが重要であり、特にサービス卸の提供に伴い接続によるサービス提供に対する不当な制限が行われることのないよう、公正競争上の問題がないか監視を続けつつ、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応を行うことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 光コラボレーションモデル(サービス卸)は、様々なサービス提供事業者と協業することによりフレッツ光に付加価値をつけて魅力あるサービスを提供してもらうことによって、フレッツ光の利用を拡大することを目的としているものです。双方協力してフレッツ光の利用拡大を目指すからこそ、安価な卸料金を設定しているところであり、光コラボレーションモデルを自社サービス(当社にとっての競合サービス)に移行させるための踏み台としか考えていない事業者とは、信頼関係が成り立たず、光コラボレーションモデルを提供することは難しいと考えております。 当社は、こうした考えから、光コラボレーションモデルの提供にあたって、サービス提供事業者が卸役務を用いた自らのサービス利用者を意図的に狙い撃ちして自社サービスへの乗り換えを反復・継続的に行っている場合には、協力・信頼関係を著しく損ねるため、光コラボレーションモデルの契約を解除し、違約金を適用することとしたものです。これは、意図的・反復・継続的な乗り換えを回避したいだけであって、例えば、提供エリアを棲み分け光コラボレーションモデルと「接続」による自社サービスを提供することや、提供エリアが重複する場合であっても、卸役務を用いた自らのサービス利用者を狙い撃ちしない形態での営業活動により「接続」による自社サービスを販売すること等を制限しているわけではありません。そのため、事業者が光コラボレーションモデルを選択すると、「接続」等による自社サービスの提供ができなくなるといったことはないと考えます。また、これらは、全てのサービス提供事業者等に等しく適用することとしております。 したがって、こうした提供条件は、「NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」において「問題となりうる行為」とされている「不当な規律・干渉」に当たるものではないと考えています。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
意見 3-9	<p>「サービス卸」を受けた卸先事業者が一定の顧客ベースを獲得した後、自社サービスへの移行を促すことは合理的であり、公正競争の観点において、技術的困難等の合理的な理由がない限り、不当に干渉・制限することを行ってはならない。</p>	
	<p>○第2編第1章「4 ISPIによる接続を利用したFTTHサービスに関する動向」 p231 第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p236</p> <p>【総務省案】</p> <p>4 ISPによる接続を利用したFTTHサービスに関する動向</p> <p>4.2 加入光ファイバの接続の利用に係るISPの動向</p> <p>ISPが「卸役務」型と「接続」型の両方のサービスを提供することも考えられるが、一般に、「接続」型において相対的に必要となる費用がリスクの高い初期投資に係るネットワーク費用であることを踏まえると、まずは「卸役務」型によりFTTHサービスに参入して一定の顧客ベースを獲得した後に「接続」型への移行を促すことは、ISPにとって合理的な参入戦略であると考えられる。</p> <p>5 競争政策上の課題</p> <p>5.2 ISPによる接続を利用したFTTHサービス関係</p> <p>このため、加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する情報通信審議会電気通信事業政策部</p>	<p>【考え方3-9】</p> <ul style="list-style-type: none"> 卸提供事業者のサービス卸に関する行為に対する考え方については、【考え方3-8】のとおりです。

	<p>会の答申案を踏まえ、光配線区画に係る制度の見直し等を行いつつ競争促進的な接続制度を運用していくことが重要であり、特にサービス卸の提供に伴い接続によるサービス提供に対する不当な制限が行われることのないよう、公正競争上の問題がないか監視を続けつつ、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応を行うことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>「サービス卸」を受けた卸先事業者が一定の顧客ベースを獲得した後、自社サービスへの移行を促すことは合理的であり、公正競争の観点において、技術的困難等の合理的な理由がない限り、不当に干渉・制限することを行ってはならないと考えます。仮に合理的な理由があっても、それを明示し、卸先事業者が納得できる説明が必要と考えます。今後、「サービス卸」の提供に伴い、自社サービスの提供に対する不当な制限が行われることのないよう、監視を続けて頂き、しかるべき対応を行って頂きたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	
意見 3-10	<p>「接続」が「卸」と比較して不利な状況になることがないように制度設計する必要がある、速やかに接続料体系の見直しを実施すべき。</p>	
	<p>○第2編第1章「4 ISPIによる接続を利用したFTTHサービスに関する動向」 p233</p> <p>【総務省案】</p> <p>4 ISPによる接続を利用したFTTHサービスに関する動向</p> <p>4.3 加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する議論</p> <p>現在、情報通信審議会において、加入光ファイバに係る接続制度の在り方についての議論が行われている。これは、電気通信事業者がNTT東西が設置したシェアドアクセス方式の加入光ファイバを「接続」で利用する場合、現行の接続料体系の下では、主端末回線を共用することのできる契約数を増加させ、「利用者当たりの接続料相当額」を引き下げることが事業戦略上決定的に重要となること、主端末回線1芯線に収容する契約者数の平均値(収容率)が思うように上がらず、高い収容率を実現しているNTT東西との競争は困難との競争事業者の指摘等を背景とするものである。</p> <p>2015年7月に示された情報通信審議会電気通信事業政策部会の答申案では、加入光ファイバに係る接続料の算定方法の在り方や、光配線区画に係る課題への対処の在り方等について、取るべき方策を示している。</p> <p>【意見】</p> <p>これまでの競争政策は、NTT東西殿のボトルネック設備を開放し、「接続」により公平・透明な条件で貸し出すことで、公正な事業者間競争のもと、それぞれの事業者がサービスや料金を工夫できるようにし、サービス競争、料金競争を促進することに主眼が置かれてきました。そのような中、NTT東西殿が敷設済みの光ファイバの利用率は半分程度にとどまっており、NTT東西殿のファイバの利用促進、新規参入促進により普及率向上を図ることが喫緊の課題となっています。その対策として、2012年3月の情報通信行政・郵政行政審議会第二次答申を受け、NTT東西殿の提案に基づき、既存の光配線区画の見直し及び接続事業者向け光配線区画の新設等の取組が行われましたが、配線区画の見直しは、既存の光配線区画の統合実績がごく僅かに留まる状況であり、接続事業者向け光配線区画の新設も利用料や設備的な問題から利用実績がなく、競争促進の効果が全くなかったと考えます。そのため、2015年5月8日の情報通信審議会電気通信事業政策部会接続政策委員会資料1.P4等でこれまでも指摘されているように、「新規参入事業者にとって採算が取れるレベルまで1芯線の主端末回線を共有する利用者の数を増やすことが困難な構造」の状況に変わりなく、「接続」によるFTTHサービスの参入障壁となっていま</p>	<p>【考え方3-10】</p> <ul style="list-style-type: none"> 接続に関する基本的な考え方については、接続制度答申において、「接続」型の提供形態は、我が国のFTTH市場におけるイノベーションの創出やサービスの多様化を図る観点から、今後とも、多様な事業者によって広く活用されることを期待すべき提供形態であり、「接続料が接続事業者にとって利用しやすいものであることが必要」とされております。 なお、接続料体系の見直しについては、接続制度答申において、「NTT東西において、企業努力による更なる効率化・費用削減、償却方法の定額法への移行、「コスト把握の精緻化」といった取組について、平成28年度以降の接続料の低廉化を図る観点から速やかに検討を進めることが適当であり、総務省においては、NTT東西による上記の取組の実施状況を注視するとともに、上記の取組を通じた接続料の低廉化の状況や競争環境に与える効果について検証することが適当である」とされています。 加入光ファイバに係る接続制度の在り方については、こうした検証を踏まえ、先般成立した改正電気通信事業法の3年後の見直しと併せて、総務省において改めて見直しの検討を行うことが適当と考えます。その際、特に、接続料の算定方法の在り方については、未利用芯線に係る費用、電柱・土木設備の施設保全費等、共通経費の費用負担の在り方も含め、3年後の見直しの中で検討を行

	<p>す。そのため、新規参入を促進するためにも、現行の接続料体系を見直し、光配線区画に依存する事業者間の1ユーザ当たりのコスト負担格差を解消することが、最も効果的な施策と考えます。</p> <p>しかし、2015年7月に公表された情報通信審議会電気通信事業政策部会の「加入光ファイバに係る接続制度の在り方について」答申案(以下、「加入光ファイバの接続の在り方」答申案といいます。)では、接続料体系の見直しは見送られたため、「サービス卸」の卸料金よりも「接続」による接続料が割高になる結論となっています。この結論は「サービス卸」の利用を助長するものですが、「サービス卸」はNTT東西殿のサービスの再販に過ぎず、サービススペック、料金についてはNTT東西殿の裁量に委ねられており、「接続」のような公平性・透明性も担保されていません。当該答申案は、公平性・透明性を有する「接続」を主体としたこれまでの競争政策から、それらが担保されていない「卸」へとその主体を変更するという意味で競争政策の根幹を転換するものであり、公正な事業者間競争の観点から大きな問題と考えます。</p> <p>事業者間の競争を通じて、世界最高水準のIT社会の実現、経済活性化と国民生活の向上を図るためには、新規参入促進による市場の活性化が不可欠であり、公正な事業者間競争を確保し、FTTHサービスの多様化を図るためには、公平性・透明性、接続の迅速性等を確保した「接続」を中心とした競争政策を継続していくべきです。そのためにも、「接続」が「卸」と比較して不利な状況になることがないように制度設計する必要があり、速やかに接続料体系の見直しを実施すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>うことが適当と考えます。</p>
<p>意見3-11</p>	<p>総務省において、ビジネスの自由度や柔軟性の確保等、多様なプレイヤーによる新しい価値創造を後押しする政策の立案に資する仕組みを検討すべき。</p>	
	<p>○第2編第1章「4 競争政策上の課題」p234</p> <p>【総務省案】</p> <p>5.1 NTT東西によるサービス卸関係</p> <p>NTT東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であり、FTTHサービスの小売市場における公正な競争の土台となるものであることを踏まえつつ、卸料金の適正性や不当に差別的な卸電気通信役務の提供が行われていないか等の公平性を検証していく必要がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は、バリューパートナーとして、多様なプレイヤーによる新たなサービス創造を下支えしていくとの考えから、「光コラボレーションモデル(光サービス卸)」を提供しており、サービス卸の提供にあたっては、接続料を下回ることのないように卸料金を適切に設定すること等、「サービス卸ガイドライン」を遵守しており、今後も引き続き遵守していく考えです。 ・ 総務省殿には、ビジネスの自由度や柔軟性の確保等、多様なプレイヤーによる新しい価値創造を後押しする政策の立案に資する仕組みを検討していただきたいと考えます。 <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	<p>【考え方3-11】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争評価2014案に賛同の御意見として承ります。 ・ 新しい価値創造を後押しする政策の立案に資する仕組みを検討すべきとの御意見については、2020答申を踏まえて、取り組んでまいります。
<p>意見3-12</p>	<p>「NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」及び「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に対する要請」に沿って、市場における適正性、透明性、公平性の確保のための検証が行われるべき。</p>	
	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」p234</p>	<p>【考え方3-12】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サービス卸に関する市場の適正性、透明性、公平性の

	<p>【総務省案】 5 競争政策上の課題 5.1 NTT 東西によるサービス卸関係 NTT 東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であり、FTTH サービスの小売市場における公正な競争の土台となるものであることを踏まえつつ、卸料金の適正性や不当に差別的な卸電気通信役務の提供が行われていないか等の公平性を検証していく必要がある。また、事業者間取引のみならず、小売市場においても競争阻害的な料金の設定が行われていないか等を検証していく必要がある。 サービス卸ガイドラインを踏まえつつこのような検証を行っていく上で、サービス卸に関連する競争の状況を適切に把握することが重要である。</p> <p>【意見】 サービス卸については、情報通信審議会答申「2020 年代に向けた情報通信政策の在り方ー世界最高レベルの情報通信基盤の更なる普及・発展に向けてー」の中で「その提供形態や提供内容によっては、自ら回線設備を設置する事業者による競争に与える影響を含め、様々な競争事業者との公正競争の確保に支障を及ぼすおそれがある。」とされ、料金その他の提供条件の適正性等の確保の必要性について指摘がなされました。 今般、それを踏まえた「NTT 東西の FTTH アクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」及び「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に対する要請」が総務省より公表されておりますが、本ガイドライン及び本要請に沿って、市場における適正性、透明性、公平性の確保のための検証が行われることを要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ジュピターテレコム】</p>	<p>確保に関する考え方については、【考え方 2-21】のとおりです。</p>
<p>意見 3-13</p>	<p>「サービス卸ガイドラインを踏まえつつ、卸料金の適正性や不当に差別的な卸電気通信役務の提供が行われていないか等の検証や、小売市場において競争阻害的な料金の設定が行われていないか等の検証が必要」とする総務省意見に賛同する。</p>	
	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】 NTT東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であり、FTTHサービスの小売市場における公正な競争の土台となるものであることを踏まえつつ、卸料金の適正性や不当に差別的な卸電気通信役務の提供が行われていないか等の公平性を検証していく必要がある。また、事業者間取引のみならず、小売市場においても競争阻害的な料金の設定が行われていないか等を検証していく必要がある。 サービス卸ガイドラインを踏まえつつこのような検証を行っていく上で、サービス卸に関連する競争の状況を適切に把握することが重要である。</p> <p>【意見】 サービス卸ガイドラインを踏まえつつ、卸料金の適正性や不当に差別的な卸電気通信役務の提供が行われていないか等の検証や、小売市場において競争阻害的な料金の設定が行われていないか等の検証が必要との総務省案に賛同する。</p> <p style="text-align: right;">【ソネット株式会社】</p>	<p>【考え方3-13】 ・ 競争評価 2014 案に賛同の御意見として承ります。</p>
<p>意見 3-14</p>	<p>小売市場の参入を促進するためには、サービス卸の提供に伴い、競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを下回る競争阻害的な卸料金の設定が行われることのないよう、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応を行うとともに、公正な競</p>	

	争の促進などの観点から、卸料金の水準を接続料とFTTH市場における競争状況と照らし合わせ、情報通信審議会において、定期的に検証する必要がある。	
	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】 その際、NTT東西の保有する設備のボトルネック性の有無を判断するものとして第一種指定電気通信設備制度の運用の基準となっている加入者回線の設備シェアを最も重視すべき指標としつつ、サービス卸の普及により大きく変動することが予想される小売市場の競争状況についても、事業者間取引を中心に規律している現行の第一種指定電気通信設備制度の運用状況をチェックする上での補完的な把握と、小売市場自体における競争阻害要因の有無の探知のための把握という双方の観点から、具体的な把握方法や公表方法等について検討を進めていくことが必要である。</p> <p>【意見】 「電気通信事業分野における競争状況の評価2014(案)」113頁の「固定系ブロードバンド事業者選択の決め手」にも記載がある通り、利用者の約8割が料金面を決め手としている。従って各事業者は基本料金の値下げや割引キャンペーン等の実施をもって、料金を低廉化させることで利用者の囲い込みを行っているのが現状である。この背景から、小売市場の参入を促進するためには、サービス卸の提供に伴い、競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを下回る競争阻害的な卸料金の設定が行われることのないよう、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応を行うとともに、公正な競争の促進などの観点から、卸料金の水準を接続料とFTTH市場における競争状況と照らし合わせ、情報通信審議会において、定期的に検証する必要があると考える。</p> <p style="text-align: right;">【ソネット株式会社】</p>	<p>【考え方3-14】</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス卸に関する公正競争確保の在り方についての考え方については、【考え方2-21】のとおりです。
意見3-15	電気通信市場全体の健全な発展の観点から、市場支配等の影響に関する検証が非常に重要。	
	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】 また、固定系超高速ブロードバンド市場/FTTH市場と隣接市場との間における相互の影響についても十分な注視が必要である。</p> <p>【意見】 異業種から光サービス卸に参入することは、様々なプレイヤーとの連携によるイノベーション促進を通じた多様な新サービスの創出や、光回線の利用率の向上に資するものであると考えるが、電気通信市場全体の健全な発展の観点から、市場支配等の影響に関する検証が非常に重要になると認識している。</p> <p style="text-align: right;">【ソネット株式会社】</p>	<p>【考え方3-15】</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス卸に関する公正競争確保の在り方についての考え方については、【考え方2-21】のとおりです。
意見3-16	卸料金の適正性及び公平性を継続的に検証していくことが重要。	
	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】 5 競争政策上の課題 5.1 NTT東西によるサービス卸関係 NTT東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であ</p>	<p>【考え方3-16】</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス卸に関する公正競争確保の在り方についての考え方については、【考え方2-21】のとおりです。 なお、サービス卸ガイドラインの見直しについては、サービス卸ガイドライン2において、「公正競争環境や利

	<p>り、FTTHサービスの小売市場における公正な競争の土台となるものであることを踏まえつつ、卸料金の適正性や不当に差別的な卸電気通信役務の提供が行われていないか等の公平性を検証していく必要がある。また、事業者間取引のみならず、小売市場においても競争阻害的な料金の設定が行われていないか等を検証していく必要がある。</p> <p>サービス卸ガイドラインを踏まえつつこのような検証を行っていく上で、サービス卸に関連する競争の状況を適切に把握することが重要である。</p> <p>【意見】</p> <p>卸料金の適正性及び公平性を継続的に検証していくことが重要と考えます。しかし、仮に卸料金が既存フレッツの小売料金と同程度かそれ以上の金額で設定された場合、営業費用等を加味すれば、実質NTTグループ会社しか採算が合わなくなり、NTTグループ以外の卸先事業者では、既存フレッツサービスとの競争ができなくなる恐れがあります。そのため、卸料金に関しては、サービス卸ガイドラインを踏まえた検証だけでは足りず、NTT東西殿の既存フレッツの小売料金と比較して、NTTグループ以外の卸先事業者にとって競争可能な料金で設定されているかどうかの検証も必要と考えます。よって、総務省殿においてサービス卸ガイドラインを適時見直すことが重要であり、具体例の一つとして、「卸料金と既存フレッツの小売料金との比較」を検証項目として新たに追加すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>用者利便の一層の確保を図る観点から、特定卸役務に関する新たなビジネスモデルの出現や新サービスの展開といった変化にも対応しつつ、本ガイドラインを適宜機動的に見直すこと」としています。</p>
<p>意見3-17</p>	<p>今後、「サービス卸」の実施によってFTTH市場全体が拡大するか否かの検証が必要。またFTTH市場が拡大されていないと判断された場合、現行の接続料体系の見直し等市場拡大につながる競争政策の実施も必要。</p>	
	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】</p> <p>5 競争政策上の課題</p> <p>5.1 NTT東西によるサービス卸関係</p> <p>卸利用FTTHサービスにおいては、現時点では従来NTT東西のフレッツ光を利用していた者の転用が多いところであるが、他社からの事業者変更や新規加入等の動向を注視しつつ、固定系超高速ブロードバンド市場やFTTH市場が新たな価値の創造等を通じて拡大するのか、また、これら市場における競争状況がどのように変動していくのかを注視していく必要がある。</p> <p>その際、NTT東西の保有する設備のボトルネック性の有無を判断するものとして第一種指定電気通信設備制度の運用の基準となっている加入者回線の設備シェアを最も重視すべき指標としつつ、サービス卸の普及により大きく変動することが予想される小売市場の競争状況についても、事業者間取引を中心に規律している現行の第一種指定電気通信設備制度の運用状況をチェックする上での補完的な把握と、小売市場自体における競争阻害要因の有無の探知のための把握という双方の観点から、具体的な把握方法や公表方法等について検討を進めていくことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案でも述べられているとおり、現時点では、卸利用FTTHサービスの多くは既存フレッツの転用であり、今後、「サービス卸」の実施によってFTTH市場全体が拡大するか否かの検証が必要と考えます。FTTH市場の拡大には、サービスの多様化が重要な要素と考えられることから、小売市場の競争状況を把握するためにも、サービス多様化に資する「接続」を活用したサービスのシェアの変化も重要な指標と考えます。</p> <p>また検証の結果、「接続」を活用したサービスが促進されず、FTTH市場が拡大されていないと判断された場合、市場拡大につながる競争政策の実施も必要と考えます。具体的な政策例として、前述のとお</p>	<p>【考え方3-17】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 接続料体系の見直しについては、【考え方3-10】のとおりです。

	り(「4. 3 加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する議論」に対する意見(P12))、現行の接続料体系の見直しを実施すべきと考えます。 【ソフトバンク株式会社】	
意見 3-18	MNO3 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>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】 5 競争政策上の課題</p> <p>【意見】 MNO3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>○ MNO3社の市場支配力は、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。これらMNO3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>○ NTT東西殿が開始されたサービス卸の評価によると、卸利用FTTHサービスとしてドコモ光やソフトバンク光のシェアが大きい傾向や、NTTドコモが提供する新規ISPであるドコモnetが大きなシェアを獲得している傾向が確認されます。これは、移動系通信事業者が携帯電話サービスと卸利用FTTHサービスをセット販売して料金を割り引くことや、多額のキャッシュバックを実施していることに加え、携帯電話販売店等の営業チャネルをFTTHサービスの営業においても活用しているためと考えられます。</p> <p>○ この状況を踏まえ、「MNO3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当と考えます。</p> <p>○ 加えて、今後MNO3社が携帯電話サービスと卸利用FTTHサービスのセット割引額やキャッシュバックの額を増額する場合には、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。</p> <p>○ このため、MNO3社もしくはMNO3グループ企業の卸利用FTTHサービスにおけるシェア等を引き続き分析し、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・調査すべきと考えます。</p> <p>【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>【考え方3-18】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 移動系市場から固定系市場へのレバレッジについては、競争評価 2014 案第 2 編第 1 章 3. 3 のとおり分析を行っており、「移動系通信における事業者選択が卸利用 FTTH サービスの事業者選択に影響を及ぼしている可能性があると考えられる。」としています。 ・ 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・調査すべきとの御意見については、今後の分析・検証の際の参考として承ります。
意見 3-19	サービス卸の分析に当たり、NTT 東西の保有する設備のボトルネック性の有無を判断するものとして加入者回線の設備シェアを最も重視すべき指標とすることは不相当。サービス提供事業者による需要創出等を把握・評価すべき。	
	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】</p>	<p>【考え方3-19】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 卸利用 FTTH サービスについても、NTT 東西の保有するボトルネック設備を使って提供するものであることか

	<p>卸利用FTTHサービスにおいては、現時点では従来NTT東西のフレッツ光を利用していた者の転用が多いところであるが、他社からの事業者変更や新規加入等の動向を注視しつつ、固定系超高速ブロードバンド市場やFTTH市場が新たな価値の創造等を通じて拡大するのか、また、これら市場における競争状況がどのように変動していくのかを注視していく必要がある。</p> <p>その際、NTT東西の保有する設備のボトルネック性の有無を判断するものとして第一種指定電気通信設備制度の運用の基準となっている加入者回線の設備シェアを最も重視すべき指標としつつ、サービス卸の普及により大きく変動することが予想される小売市場の競争状況についても、事業者間取引を中心に規律している現行の第一種指定電気通信設備制度の運用状況をチェックする上での補完的な把握と、小売市場自体における競争阻害要因の有無の探知のための把握という双方の観点から、具体的な把握方法や公表方法等について検討を進めていくことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析」を行うにあたって、「固定系超高速ブロードバンド市場やFTTH市場が新たな価値の創造等を通じて拡大するのか、また、これら市場における競争状況がどのように変動していくのかを注視していく必要がある。」としておりながら、「その際、NTT東西の保有する設備のボトルネック性の有無を判断するものとして第一種指定電気通信設備制度の運用の基準となっている加入者回線の設備シェアを最も重視すべき指標と」されていることに合理的な理由はないと考えます。むしろ、サービス提供事業者による需要創出等を把握・評価することが重要であると考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>ら、卸利用 FTTH サービス等の拡大に伴い、第一種指定電気通信設備制度の運用基準である加入者回線の設備シェアがどのように変動していくのかを注視する必要があると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス提供事業者による需要創出等を把握・評価することが重要であるとの御意見については、競争評価 2014 案第 2 編第 1 章 3. 1 (3) のとおり卸利用 FTTH サービスの概要について分析を行っており、引き続きその動向を注視してまいります。
意見 3-20	<p>NTT 東西は、サービス卸の提供に当たって、卸先のサービス提供事業者の要望に応えながら、サービスの円滑な運用に向けた、オペレーションの安定化・効率化に取り組んでいるところ。今後も卸役務によるサービス提供事業者のサービス展開等を支援していく。</p>	
意見 3-20-1	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】</p> <p>卸元事業者であるNTT東西と卸先事業者との間において、契約・工事等の調整に係る課題が挙げられており、利用者に対して速やかに卸利用FTTHサービスを提供する上での支障となっていることが想定されることから、これら課題を解決するための事業者間協議を促進することが必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社は、光コラボレーションモデル(サービス卸)の提供にあたって、卸先のサービス提供事業者のご要望にお応えしながら、サービスの円滑な運用に向けた、オペレーションの安定化・効率化に取り組んでいるところです。 具体的には、サービス提供事業者の注文受付等に関するサポート窓口を開設するとともに、事業者が扱う受付システムや業務フローの改善を重ねながら手続きにかかる時間短縮を図っており、今後さらに、事業者の入力項目の簡素化や、申込状況、開通工事、故障対応状況の情報をリアルタイムに参照可能となるようシステムを改善するなど、事業者と当社間のやりとりを簡素化する仕組みを導入していく予定です。 今後も、事業者間協議を重ね、サービス提供事業者のニーズを把握して、卸役務によるサービス提供事業者のサービス展開等を支援していく考えです。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>【考え方3-20】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価 2014 案に賛同の御意見として承ります。

<p>意見 3-20-2</p>	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p234</p> <p>【総務省案】 卸元事業者であるNTT東西と卸先事業者との間において、契約・工事等の調整に係る課題が挙げられており、利用者に対して速やかに卸利用FTTHサービスを提供する上での支障となっていることが想定されることから、これら課題を解決するための事業者間協議を促進することが必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は、光コラボレーションモデルの推進に当たり、卸先事業者様のご要望に応える等、サービスの円滑な運用に向けた、オペレーションの安定化・効率化に取り組んでいるところです。 ・ 具体的には、工事調整にあたっては、事業者様側での入力項目の簡素化や、申込状況や開通工事、故障対応状況等の情報をリアルタイムに参照可能なシステムへ改善し、問合せ事業者様と当社間のやりとりを簡素化すべく、システム改善を行う予定です。 ・ その他にも、当社は、光コラボ関連のオペレーションの早期安定運用と効率化促進に取り組むため、サービス提供事業者様に対しては、お問い合わせ内容に応じた受付窓口を設置するとともに、システム改善等のオペレーションの安定化・効率化に取り組んでおり、今後も、事業者様の円滑な新規参入、事業運営を積極的に支援していく考えです。 <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
<p>意見 3-21</p>	<p>競争促進的な接続制度を運用していくことに賛同。競争促進的な接続制度につなげるためには、現行の接続料体系の見直しを図ることが必要。</p>	
	<p>○第2編第1章「5 競争政策上の課題」 p236</p> <p>【総務省案】 5 競争政策上の課題 5.2 ISPによる接続を利用したFTTHサービス関係 このため、加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する情報通信審議会電気通信事業政策部会の答申案を踏まえ、光配線区画に係る制度の見直し等を行いつつ競争促進的な接続制度を運用していくことが重要であり、特にサービス卸の提供に伴い接続によるサービス提供に対する不当な制限が行われることのないよう、公正競争上の問題がないか監視を続けつつ、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応を行うことが必要である。</p> <p>【意見】 「サービス卸」はNTT東西殿のサービスの再販に過ぎず、サービスの差別化ができず、料金の差別化も限定的である一方、「接続」型はサービス・料金等の差別化が可能であり、公平性・透明性も担保されているため、競争促進的な接続制度を運用していくことに賛同します。なお、前述のとおり(「4.3 加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する議論」に対する意見(P12))、NTT東西殿の光配線区画に係る見直し等の取組は競争促進の効果が全くなく、現行の接続料体系の見直しによる新規参入促進が最も効果的な施策と考えます。 しかし、「加入光ファイバの接続の在り方」答申案では、接続料体系の見直しが見送られ、「競争促進的な接続制度を運用」の趣旨と相反するものと考えます。競争促進的な接続制度につなげるためには、現行の接続料体系の見直しを図ることが根本的な施策と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>【考え方3-21】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ FTTHサービスの競争促進的な接続制度の運用に関して、競争評価2014案に賛同の御意見として承ります。 ・ なお、接続料体系の見直しについては、【考え方3-10】のとおりです。

意見 3-22	<p>利用者料金プランの検証については、非規制であるユーザ料金に対する過度な介入とならぬよう、十分に留意すべき。また、検証にあたっては、利用者視点のみならず、事業者等の視点も踏まえた客観的データに基づき公平に実施されるべきであり、その検証に係る構成員は、特定の分野の有識者に偏重することのないよう、公平・公正に選出されるべき。</p>	
	<p>○第2編第2章「4 料金政策上の課題」 p272</p> <p>【総務省案】 (中略)また、新料金プランの特徴の一つであるデータ通信料金の多段階化が、利用者にとって利用しやすく、かつ公平なものとなっているかどうかについても注視が必要である。 この点につき、総務省は、2015年3月に電気通信事業報告規則(昭和63年郵政省令第46号)を改正し、移動系通信事業者の設定するデータ通信に係る利用者料金プランが実際の利用実態と合致しているかを検証するため、LTEの一契約者が一か月間に利用するデータ通信量の分布及び料金プランごとの契約数を把握することとしたところである。今後、移動系通信事業者からの報告を受け、上記検証を適切に進めていくことが重要である。</p> <p>【意見】 そもそもユーザ料金は非規制であり、市場における競争により決まるものであると考えます。前述のとおり、MVNOを含めれば市場全体として競争環境にあることは明らかであり、非規制であるユーザ料金に対する過度な介入とならぬよう、十分に留意すべきものと考えます。 さらに、ユーザ料金等の検証にあたっては、利用者視点のみならず、事業者等の視点も踏まえた客観的データに基づき公平に実施されるべきであり、その検証に係る構成員については、特定の分野の有識者に偏重することのないよう、公平・公正に選出されるべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>【考え方3-22】</p> <ul style="list-style-type: none"> 2020 答申において、「データ通信料金が利用者にとって利用しやすく、かつ公平なものとなるよう、次の2点を満たす利用者のデータ通信量分布に応じた多様な料金プランを今後とも継続的に提供しよう事業者に対して促すことが適当である。 ① データ通信量に応じた多段階のプランが設定されていること ② データ通信量の平均値や分布を勘案すること <p>通信量分布に応じた多様な料金プランが実現すれば、利用者は毎月の通信量動向に敏感になり、Wi-Fi や固定回線へのオフロードが進むことが想定されることであり、電波の効率的な利用の促進(電波のひっ迫対策)にも資すると思われる。</p> <p>あわせて、総務省としては、料金プランが利用者の利用動向に合致しているかを検証するため、各事業者における利用者1人当たりのデータ通信量の分布及び対応した料金プランの設定状況について定期的に報告を求め、把握することが適当である。」とされていることを踏まえ、総務省において検証を適切に進めてまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> なお、有識者の選出に関する御意見については、今後の参考として承ります。
意見 3-23	<p>国際ローミングの料金低廉化に向けた取組については、事業者の自主的な協議・取組に委ねることを基本とすべき。</p>	
	<p>○第2編第2章「4 料金政策上の課題」 p272</p> <p>【総務省案】 4 料金政策上の課題 国際ローミングについては、多くの利用者が料金が高いという不満を持っている点を踏まえ、二国間協議の推進や、その進捗を踏まえた制度的な担保措置の検討等、その低廉化に向けた取組を進めていくことが必要である。</p> <p>【意見】 事業者は、国際ローミングにおける利便性も差別化要因として競争しています。例えば、弊社においては海外での定額データ通信を可能とする「海外パケット放題」や、米国における通信料を国内同等とする「アメリカ放題」、対象の海外リゾートでの音声通話やパケット通信などが半額で利用できる「リゾート</p>	<p>【考え方3-23】</p> <ul style="list-style-type: none"> 国際ローミングに係る利用者料金の低廉化については、活発な競争の中で事業者が自主的に取り組むことが基本であると考えます。 しかしながら、国際ローミングの料金が高いという不満を持つ利用者が多いことに鑑みると、低廉化に向けた取組を進めていくことも必要と考えます。 また、国際ローミングでは相手国事業者との連携が必要であり、両国で利用者料金の引き下げに資する取組を推進する必要があります。

	<p>割」のようなサービスの導入があげられます。</p> <p>このように、国際ローミング料金についても競争を通じて新たなサービスが導入され、その結果として料金の低廉化及び利用者の利便性の向上が進んでいるところであり、今後の料金低廉化に向けた取り組みについては、競争環境下における事業者の自主的な協議・取り組みに委ねることを基本とすべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> • したがって、総務省においては、二国間協議等を通じて相手国政府に働きかけをするとともに、その進捗を踏まえ、国際ローミングに係る利用者料金の低廉化の制度的な担保措置について検討することが適当と考えます。
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4. 第3編 競争政策等留意事項

意見 4-1	事業者から情報収集を行う際は、収集したデータの活用・分析について十分検討した上で実施していただきたい。	
	<p>○第3編 競争政策等留意事項</p> <p>【総務省案】 なし</p> <p>【意見】 今後の分析においても、アンケート調査等により各事業者等から情報を収集すること予想されますが、収集されたデータがどのように活用され、分析に寄与するのかを十分に検討した上で、収集するデータを選定して頂きたいと考えます。</p> <p>事業者アンケート・電気通信事業報告規則等によって収集されるデータの多くは事業者の経営情報であり、場合によってはごく一部の経営層のみが知り得る機密情報も含まれます。したがって、事業者アンケートや省令改正等により収集する範囲は必要最小限に留めて頂くとともに、利用者アンケート等の代替的な手段で収集可能な部分については、極力それらで代用頂きたいと考えます。</p> <p>また、これまでも配慮頂いているところではありますが、データ公開の有無、公開する場合のデータ範囲や対象相手の範囲、また総務省殿内での取扱い方法等に関して、個社のデータをそのまま公開しないよう努めることはもちろん、何等か公開する場合であっても各社の経営情報が類推されることのないよう十分に留意して頂きたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>【考え方4-1】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争状況の評価に当たっては、分析を行うに十分かつ正確な情報に基づくことが必要であるため、情報を収集するものです。 情報収集の項目については、実施細目（5.2.2）にあるとおり、最終利用者向けサービスに関する情報を原則としつつ、事業者にとって過度な負担とならないよう配慮し、必要に応じて行うこととしています。 なお、収集した情報については、実施細目（5.2.3）に記載のとおり、公表に際して事業者又は第三者の権利等を害することがないように取り扱います。
意見 4-2	携帯電話の収益のみを取り出した収益シェアを、市場支配力の存在の有無についての判断要素として用いることは不適切。また、MVNOの更なる拡大が期待されることから、MVNOを小売市場の1プレイヤーとしてMNOと区別した評価を行うべき。	
	<p>○第3編「1 移動系通信」 p275</p> <p>【総務省案】 NTTドコモの市場支配力の存在について、電気通信事業法の禁止行為規制を適用する事業者の指定に当たり、収益シェアを用いて判断していることも踏まえつつ、収益シェアを基本とした検証を行っていく。その際、これまで収益シェアは非公表となっていることから、透明性を確保するための方策について検討する。</p> <p>【意見】 本評価(案)「第1編 定点的評価 第1章 第1節 1.2(2)①イ 19頁、20頁」に対する当社意見で述べたとおり、携帯電話の収益のみを取り出した収益シェアを、市場支配力の存在の有無についての判断要素として用いることは不適切であり、本来の「競争評価の基本方針」に基づき、周波数ひっ迫度、上位・下位プレイヤーの影響等、競争状況に係る諸要素を踏まえて判断すべきと考えます。</p> <p>また、今後規制緩和によりMVNOの更なる拡大が期待されることから、本評価(案)における契約数シェアの算出方法のようにMVNOの伸長に伴いあたかもMNOの市場支配力が拡大したかのように見える指標は不適切であり、MVNOを小売市場の1プレイヤーとしてMNOと区別した評価を行うべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTコム】</p>	<p>【考え方4-2】</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場支配力の存在の判断については、【考え方2-5】のとおりです。 また、契約数シェアの算出方法については、【考え方2-4】のとおりです。
意見 4-3	市場支配力の評価に当たって、収益シェアは一つの見方として適当。	

	<p>○第3編 「1 移動系通信」 p275</p> <p>【総務省案】 1 移動系通信 NTTドコモの市場支配力の存在について、電気通信事業法の禁止行為規制を適用する事業者の指定に当たり、収益シェアを用いて判断していることも踏まえつつ、収益シェアを基本とした検証を行っていく。その際、これまで収益シェアは非公表となっていることから、透明性を確保するための方策について検討する。</p> <p>【意見】 本評価結果案の定点的評価において述べられている「移動系通信全体の契約数にはMVNOへの提供回線数も含まれること、スマートフォン等とは一契約当たりの収益が大きく異なる通信モジュールの契約数等も含まれている」等を踏まえ、NTTドコモの市場支配力について評価する際、収益シェアは一つの見方として適当と考えます。なお、各社の収益の把握等については、各社の事業形態・会計基準によるため、検証スキームについてご検討の際、事業者の意見を踏まえた上で決定して頂きたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>【考え方4-3】</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価2014案に賛同の御意見として承ります。また、各社収益の把握等に関する御意見については、今後の分析・検証の際の参考として承ります。
意見 4-4	<p>「サービス卸」を含めたFTTH市場の競争状況を継続して分析すべき。今後の評価スキームにおいて、FTTH市場に関しては、小売市場のみならず、卸売市場・競争状況も含めて分析すべき。また、FTTH市場においては依然としてNTT東西のシェアが高く、市場支配力が非常に強いいため、検証だけでなく、接続料体系の見直し等競争促進につながる政策も実施すべき。</p>	
	<p>○第3編 「2 固定系データ通信」 p275</p> <p>【総務省案】 2 固定系データ通信 戦略的評価第1章における「競争政策上の課題」を踏まえた対応を行っていく。</p> <p>【意見】 戦略的評価第1章における「競争政策上の課題」を踏まえた対応について、「サービス卸」を含めたFTTH市場の競争状況を継続して分析して頂きたいと考えます。今後の評価スキームにおいて、FTTH市場に関しては、小売市場のみならず、卸売市場・競争状況も含めて、以下の点を分析すべきと考えます。</p> <p>(卸売市場)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「サービス卸」によるFTTHサービスの契約純増数推移 ・ 「サービス卸」の卸料金及び提供条件の適正性(例:卸料金と既存フレッツの小売料金との比較等) ・ 「サービス卸」を利用するNTTグループ内外それぞれの事業者数の推移 ・ 異業種の利用状況(事業者数、契約ボリューム、課題等) ・ 「サービス卸」を利用したサービスの種類、等 <p>(競争状況)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「接続」を活用したサービスのシェアの変化 ・ 設備競争の状況変化、等 <p>一方、前述のとおり(「第1節 固定系ブロードバンド市場 2 競争状況の評価」に対する意見(P5))、</p>	<p>【考え方4-4】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「サービス卸」を含めたFTTH市場における競争状況を継続して分析すべきとの御意見に対する考え方については、【考え方2-21】のとおりです。 なお、分析の観点に関する御意見については、今後の分析・検証の際の参考として承ります。 ・ 接続料体系の見直しについては、【考え方3-10】のとおりです。

	<p>評価以前に、FTTH市場においては市場集中度が非常に高く、NTT東西殿が依然と70.3%の契約数シェア、78.3%の設備シェアを有し、市場支配力が非常に強いと認め、検証だけでなく、競争促進につながる政策も実施すべきと考えます。具体的には、前述のとおり(「4. 3 加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する議論」に対する意見(P12)、「5. 1 NTT東西によるサービス卸関係」に対する意見(P15)、「5. 2 ISPによる接続を利用したFTTHサービス関係」に対する意見(P15))、「加入光ファイバの接続の在り方」答申案の見直しを行い、現行の接続料体系の見直しを速やかに実施すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	
意見 4-5	<p>競争政策等留意事項の内容について、このような旧来のサービス区分より細分化された市場の枠組みでは、市場変化を的確に捉えることはできず、市場の競争状況を適切に反映した政策の実現は困難。「新たな分析・検証の仕組み」を行う場合には、融合を続ける市場を的確に捉え、多様なプレイヤーによる新しい価値創造や需要創出を後押しする政策の立案に資するものとしていただきたい。</p>	
	<p>○第3編「2 固定系データ通信」 p275</p> <p>【総務省案】 固定系ブロードバンド市場に関し、NTT東西の市場支配力の行使や同社を含む複数事業者が協調した市場支配力の行使の有無について、禁止行為規制を含む第一種指定電気通信設備制度の運用状況を中心として検証を行っていく。 固定系ブロードバンド市場に関し、CATVインターネットの契約数が実質的に減少傾向となっているところであり、FTTHとCATVインターネットの競争関係に留意しつつ、引き続きその動向を注視する。 戦略的評価第1章における「競争政策上の課題」を踏まえた対応を行っていく。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「競争評価 2014(案)」の結果を踏まえ、今後の総務省における競争政策及び料金政策等に関し、留意する事項を整理されておりますが、その内容は依然として、情報通信市場の構成要素の一部に過ぎない通信キャリア間の競争に着目し、旧来のサービス区分より細分化された市場の枠組みを前提としており、このような枠組みでは、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的確に捉えることはできず、市場の競争状況を適切に反映した政策の実現は困難であると考えます。 今後、「新たな分析・検証の仕組み」を行う場合には、これまでの固定通信／移動通信、データ通信／音声通信別の通信キャリア間の競争という限定的な市場に着目した評価方法を抜本的に見直し、劇的な変化が続く市場環境を見据え、情報通信市場全体を広く俯瞰するとともに、市場を細分化して画定するのではなく、融合を続ける市場を的確に捉え、多様なプレイヤーによる新しい価値創造や需要創出を後押しする政策の立案に資するものとしていただきたいと考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>【考え方4-5】</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、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。 一方で、MVNOの進展やサービス卸の開始に伴い、市場を跨がる連携が進んでおり、これらの動向を踏まえ、競争評価2014案では、戦略的評価において、固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析を行っています。 新たな行政運営サイクルについては、【考え方1-2】のとおりであり、新たな検証・分析の仕組みに関する御意見については、新たな行政運営サイクルの検討の際の参考として承ります。
意見 4-6	<p>包括的なマイグレーションを含めた通信政策の策定に関して、総務省において関係者との議論の場を設けてほしい。</p>	
	<p>○第3編「3 固定系音声通信」 p276</p> <p>【総務省案】 3 固定系音声通信 固定電話市場に関し、0ABJ-IP電話の契約数が従来の固定電話の契約数を逆転したところであり、現行制度上NTT東西の加入電話がユニバーサルサービスとされていることにも留意しつつ、引き続きその動向を注視するとともに、PSTNからIP網へのマイグレーションに関する課題への対応方策についての検</p>	<p>【考え方4-6】</p> <ul style="list-style-type: none"> PSTN マイグレーションについては、事業者間協議の場において技術面・運用面を中心として検討が行われていると承知しており、引き続きその検討を注視してまいります。 IP ネットワークの移行状況や事業者間協議の進捗等を

	<p>討を進める。</p> <p>【意見】 NTT東西殿は、2020～2025年を目途にPSTNをIPネットワークに移行する方針を掲げており、接続事業者も含め、移行に向けた技術的検討が進められております。一方、PSTNを利用するサービスは接続事業者を含め代替サービスへの移行が必要となる可能性があることから、消費者利便を保護するためにも、包括的なマイグレーションを含めた通信政策の策定が急務であると考えます。については、総務省殿において関係者との議論の場を設け、政策の検討に着手して頂きたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>踏まえ、マイグレーションに関する課題への対応方策について検討を進めてまいります。</p>
意見 4-7	<p>固定電話は当分の間、ユニバーサルサービス制度により維持するべき。また、確保されるべきサービス、補助対象とするエリア、補助金制度等について総合的に見直しの検討を行うべき。</p>	
	<p>○第3編「3 固定系音声通信」 p276</p> <p>【総務省案】 3 固定系音声通信 固定電話市場に関し、0ABJ-IP電話の契約数が従来の固定電話の契約数を逆転したところであり、現行制度上NTT東西の加入電話がユニバーサルサービスとされていることにも留意しつつ、引き続きその動向を注視するとともに、PSTNからIP網へのマイグレーションに関する課題への対応方策についての検討を進める。</p> <p>【意見】 基礎的な音声通信サービスとして位置付けられている固定電話を、当分の間、ユニバーサルサービス制度により維持し、携帯電話やブロードバンドの未整備地域の解消やサービスの提供状況等を踏まえて、見直しの検討を行うことが適当と考えます。 なお、今後見直しの検討を行う際には、利用者負担や事業者負担の増加を前提としたユニバーサルサービス対象の拡大ではなく、またNTT独占時代の固定電話維持を目的とした現行のユニバ制度をそのまま流用し、特定事業者の赤字を補填するといった補助を維持することに捉われず、確保されるべきサービス、補助対象とするエリア、補助金制度を総合的に検討すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク株式会社】</p>	<p>【考え方4-7】</p> <ul style="list-style-type: none"> 2020答申に示されたとおり、固定電話の維持に特化した現行のユニバーサルサービス制度については、携帯電話やブロードバンドの未整備地域の解消やサービスの提供状況等を踏まえて、見直しの検討を行うことが適当と考えます。 また、ユニバーサルサービスの対象となるサービス、地域、提供のための技術、費用負担等の在り方については、我が国の人口急減・超高齢化に直面していることを踏まえ、負担と受益の関係に留意しつつ検討を行うことが適当と考えます。
意見 4-8	<p>競争環境維持のため、接続料の上昇防止に向けた対策等の検討が必要。</p>	
	<p>○第3編「3 固定系音声通信」 p276</p> <p>【総務省案】 3 固定系音声通信 固定電話市場に関し、0ABJ-IP電話の契約数が従来の固定電話の契約数を逆転したところであり、現行制度上NTT東西の加入電話がユニバーサルサービスとされていることにも留意しつつ、引き続きその動向を注視するとともに、PSTNからIP網へのマイグレーションに関する課題への対応方策についての検討を進める。</p> <p>【意見】 NTT東西殿の加入電話を中心とする従来の固定電話サービスは、需要の減少傾向が続いており、接続事業者の原価となる固定電話網やアクセス回線の利用に係る接続料は、需要の減少による上昇が不</p>	<p>【考え方4-8】</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報通信審議会答申「長期増分費用方式に基づく接続料の平成28年度以降の算定の在り方（平成27年9月14日）」に示されているように、加入電話の契約数及び通信量は大きく減少しており、今後もこの傾向が続くことが想定される一方、IP網への移行の進展等により、電気通信分野を取り巻く環境は今後急速に変化していくことも考えられることから、市場環境が大きく変化し、接続料水準が急激に上昇することが明らかとなった場合には、環境変化に適切に対応した接続料算定となるよう、速やかな見直しに向けた検討を行うことが適当と考えます。

可避であると考えます。また、接続料の上昇傾向が継続した場合、競争事業者において、NTT東西殿と競争可能な料金の設定が困難になり、接続事業者のサービス提供が困難となる可能性も否定できません。ついては、競争環境の維持のためにも、接続料の上昇抑止に向けた対策等の検討が必要と考えます。

【ソフトバンク株式会社】

5. その他

意見 5-1	競争評価2013に掲載されていた公衆無線LANのグラフがなくなってしまったのが残念。	
	<p>【意見】 公衆無線 LAN の動向に関心があります。 昨年度の「電気通信事業分野における競争状況の評価 2013」では「公衆無線 LAN 基地局数及び契約数」というグラフが掲載されていたのですが、今度の 2014 版ではなくなってしまったのが残念です。 【個人 A】</p>	<p>【考え方5-1】 ・ 「公衆無線 LAN 基地局数及び契約数」のグラフを掲載すべきとの御意見については、昨年度と異なり戦略的評価のテーマの1つとして、固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携やNTT東西によるサービス卸に関する動向等を対象に分析を行っているため、競争評価 2014 案には掲載しておりません。</p>
意見 5-2	FTTHの方式について、回線を分岐させず提供している場合とそうでない場合の差を明示的に表示してほしい。	
	<p>【意見】 ●光ファイバー方式の明示的表示化 各社が提供している光ファイバー通信であるが、これについて、家庭と基地局が1対1で繋がるのが本来の FTTH であるところ、現在は PON 方式が主流となっている。家庭と基地局が N 対 1 になるこれを FTTH と呼ぶのは受け入れがたいので、真の FTTH(回線を分岐させず 1 対 1 の対応)を提供している場合とそうでない場合の差を明示的に表示させるようにすべきだと思われる。これは不公平是正と消費者への適切な選択肢提示のために望ましいものであり、特にセキュリティを重視する消費者にとって大きなメリットを生むものであるため、すぐ行っていただきたい。 【個人 B】</p>	<p>【考え方5-2】 ・ 真のFTTH（回線を分岐させず1対1の対応）を提供している場合とそうでない場合の差を明示的に表示させるようにすべきとの御意見については、今後の参考として承ります。</p>
意見 5-3	IPv6 回線の普遍化とそれによるセキュリティ強化を実施すべき。	
	<p>【意見】 ●IPv6 回線の普遍化とそれによるセキュリティ強化の実施 IPv6 は IPsec が標準で利用出来るので IPv4 に比べ通信をより安全にする事が可能であるが、このために各家庭で利用している回線を全 IPv6 化すべきであると考えます。IPv4 通信については IPv4overIPv6 を用いて ISP の側でアドレスを割り振る事が出来るようにすれば、多くの場合現状より遥かに安全な通信環境が実現出来る事になる。これは多くの ISP で「IPv6 プラス」として提供されているサービスであるが、全 ISP で実現を行うべきであると考えます。なおここで IPv6 プラスでは接続は IPoE を使う事となっているが IPv6PPPoE によってもこれを行えるよう各社に働きかけていただきたく思う。IPv6PPPoE の方が ISP での認証が行われ、かつそこでのエフェメラルな割り当てやセキュリティ対策を行う事が可能なため通常の使用においては IPoE よりも格段にセキュリティ的に望ましいものであるが(IPoE は繋げば即全世界からのアタックに晒されしかも固定的アドレスとして半永久的に付け狙われる可能性がある)、現状で IPv6PPPoE は NTT 自身の提供する装置(HGW等)そのものにおいては ISP の認証は決め打ち形式でしか行えず、適合しない場合にこれを行うには別途販売しているアクセスルータの MA-100 等の装置を購入する必要があります。これはIPv6完全対応をうたうフレッツの様なサービスの提供状況として詐欺的とも思われるものであり、即時に解決すべきものである。またここで初期設備のみでIPv6PPPoEをMA-100等と同等に行えるようにするとともに IPv6 プラスの様なサービスを IPv6PPPoE において行えるようにする事は消費者にとって大きなメリットを生むものであると考えられる(ここで通信業者やISPの設備投資は0のはずであり、そもそも IPv6 が出て以降は通信網の構築は全てこの方式でなされるべきであったと考えられる。セキュリティを理不尽なまでに犠牲にしている現状の体制はおかしいのではないかと)。よって総務省は、通信各社に対し使用者が追加投資無しですぐ IPv6PPPoE による通信を満足に行えるようにし、同時にその</p>	<p>【考え方5-3】 ・ IPv6回線の普遍化とそれによるセキュリティ強化を実施すべきとの御意見については、今後の参考として承ります。</p>

	IPv6PPPoE 経由の IPv4overIPv6 通信を行えるよう指導するべきであるとする。 【個人 B】	
意見 5-4	NTT 東西を再統合し、NTT の効率化を図って利用者の利益を図るべき。	
	<p>【意見】</p> <p>●NTT 東西の合体について</p> <p>NTT 東西について、もう合体させて良いのではないかとされる。そもそもグループ内において NTT ドコモの方がかなり力の強い状況というのが発生しており、これらを分けている事の不合理性がそこからも言えるようになってきている。また当然であるが東西のギャップがあるために NTT はグローバルサービスの提供にかなりの不都合が存在するため、効率性が下がっている。これは当然利用者にとって望ましいものではない。競争力の点を言うのであれば、資料からも示されるように NTT 東西の競争力は他社との比較で相対的にかなり低下をしており、現在であれば独占を理由にこれを分けておく必要性というものは無いのではないかとされる。よってこの合体を許可し、NTT の効率化を図って利用者の利益を図るとともに、そこでの競争力強化によって利益力が高まった他社との競争をもってその上で更に利用者の利益を図る事が望ましいのではないかと考える。</p> <p>【個人 B】</p>	<p>【考え方5-4】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT 東西を再統合し、NTT の効率化を図って利用者の利益を図るべきとの御意見については、今後の参考として承ります。
意見 5-5	電話回線提供各社へのナンバーディスプレイ機能の標準化（無料化）という政策を実行すべき。	
	<p>【意見】</p> <p>●ひかり電話における追加サービスの低廉化及び無償化について</p> <p>ひかり電話においてもナンバーディスプレイ等のサービスが存在するが、これは設備的に従来のメタル回線よりも提供及び維持が圧倒的に低廉に行えるはずのものである。この様な追加サービスは便利であるとともに、多くの場合利用者のホームセキュリティを大幅に向上させるものであるため(番号による出ないの判断が可能になる)、特にナンバーディスプレイに関しては無料で提供する事が望ましくあるものである。これから高齢化社会が更に進展する事は間違いないが、総務省からこれに対して打てる手として、電話回線提供各社へのナンバーディスプレイ機能の標準化(無料化)という政策を実行すべきであると考えられる。</p> <p>【個人 B】</p>	<p>【考え方5-5】</p> <ul style="list-style-type: none"> 電話回線提供各社へのナンバーディスプレイ機能の標準化（無料化）という政策を実行すべきとの御意見については、今後の参考として承ります。