

固定電話網の円滑な移行の在り方 について

2016年4月14日

KDDI株式会社

基本的考え方

**「固定電話網のIP化」は、
技術的には自然な流れではあるが・・・**

基本的視点

IP化によって**利用者の使い勝手**が
変わらないことが大前提

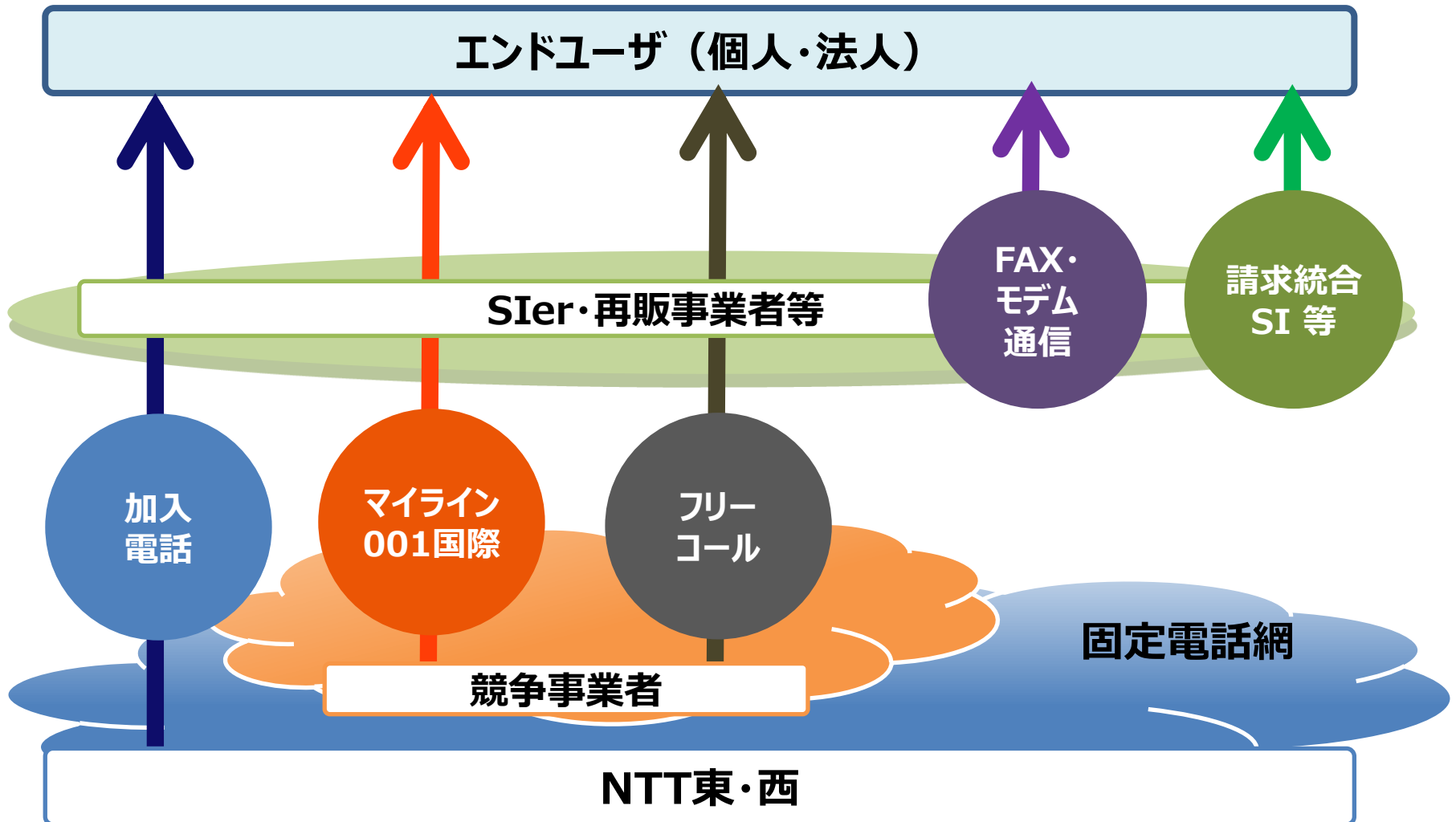
固定電話網のIP化

=

NTT東・西の
設備更改

“継続性”が重要

NTT東・西の固定電話網の上では 多様なプレーヤーが様々なサービスを提供



“利便性”の向上や“多様性”の増加は 通信自由化以降過去30年に渡る政策によるもの

NTT独占
(非効率、選択肢なし)

競争環境の整備
(接続ルール、端末の開放 等)

競争事業者の参入

- 選択肢の拡大
- 料金の低廉化

付加価値サービスの創出

- 多様性の増加
- 利便性の向上

加入電話に対する根強いニーズ

家庭の音声通話のみならず、
企業活動の中で様々な形態で利用されている



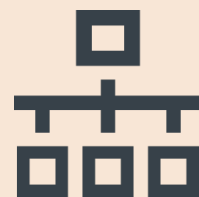
FAX・モデム通信



請求書統合等
付加価値サービス



エレベータ監視



拠点間ネットワーク
におけるアクセス回線

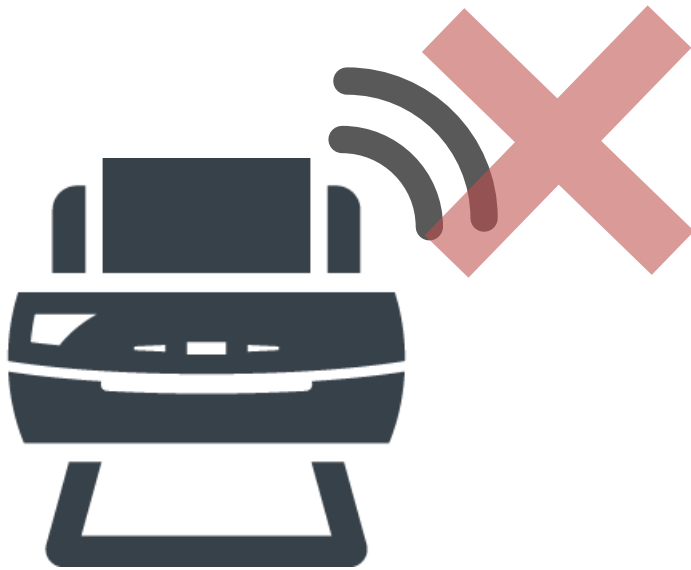


光ファイバの入線が
困難な建物

こうした通信もマイラインによる事業者選択の対象

固定電話を無線で提供することの課題

**FAX・モデム通信は
携帯電話網ではそのまま利用できない**



**NTT東・西の加入電話を携帯電話網で代替することは
利用者利便の点で問題あり**

マイルインがなくなると・・・

利用者利便



“損なわれる”

お客様は、

- ・ 事業者を選べない
- ・ 料金、割引が変わる
- ・ 契約、請求書が変わる
- ・ 社内システム、機器が変わる

競争環境



“後退する”

競争事業者は、

- ・ サービス提供手段を失う
- ・ お客様とのタッチポイントを失う
- ・ NTT東・西に巻き取られる

円滑な移行を行うためには

利用者利便の
維持

公正な競争環境の
確保

これまで提供されてきたサービス・機能を
継続することを前提にした議論が必要

そのためには、NTTはより具体的な情報を提示すべき

海外事例

**米国では固定電話網からIP網への移行について
消費者保護や競争環境の観点から厳格な条件を設定**

FCCが事業者に遵守を求めている条件

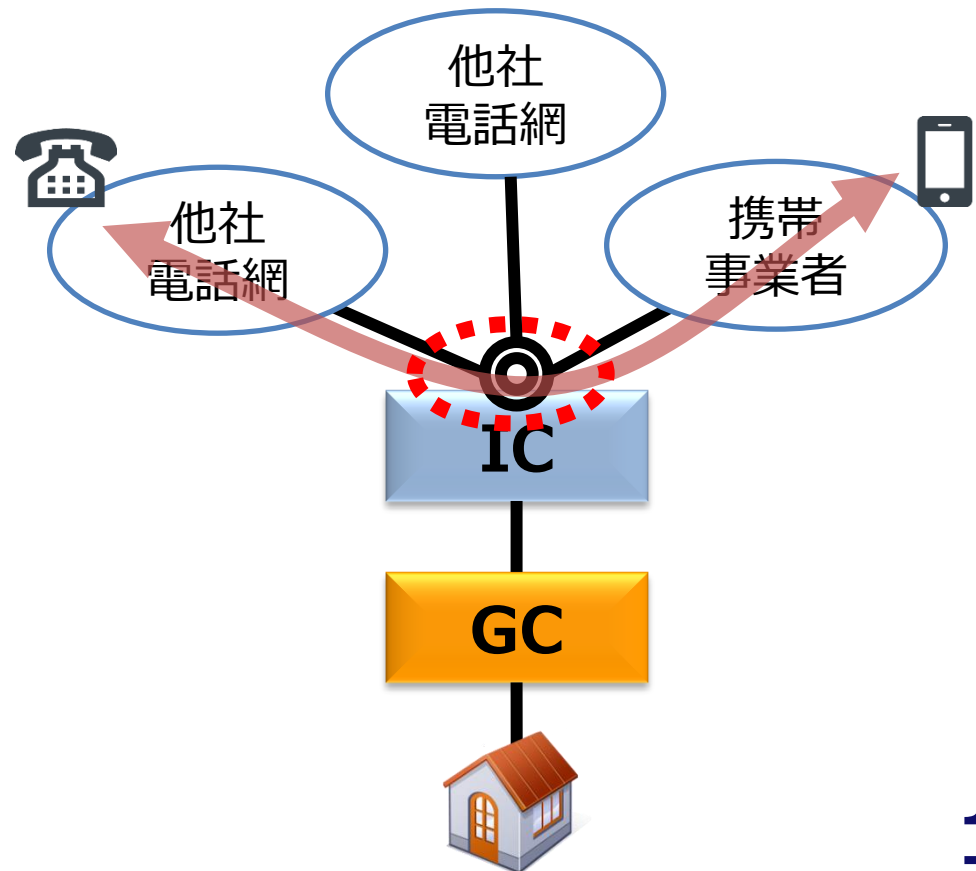
- **相互接続及び卸売は、移行前と機能的に同等であること**
- **接続又は卸売事業者の負担する料金・コストが増加しないこと**
- **卸売・小売顧客が一切の不利益を被らないこと 等**

個別論点

ハブ機能について（1）

NTT東・西は、通信自由化以降の歴史の中で事業者間の“電話を繋ぐ機能”の役割を果たしてきた

- NTT東・西のIC交換機に接続することで、事業者間の通話が可能
- 繋ぐ機能は、第一種指定電気通信設備制度を通じて担保



ハブ機能について（２）

IP化しても事業者間の
“電話を繋ぐ機能”の重要性は変わらない



「安定的」に提供されるためには
制度的担保が必要



第一種指定電気通信設備制度の中で
NTT東・西が提供を担うことが適当

接続料の算定・精算方法

- ◆ 簡便な精算方法とする方向性には賛同。
- ◆ 具体的な精算方法や算定方式は、移行後の接続構成を明確にした上で、これまでのルール導入の経緯も踏まえて検討すべき。

番号ポータビリティ

- ◆ 移行後のIP網においても、現行の0AB～J番号ポータビリティや着課金番号のポータビリティの継続が必要。
- ◆ 双方向番号ポータビリティは、
 - ・ NTT東・西の市場支配力をさらに高める恐れがあること
 - ・ 中小事業者を含む各事業者に追加設備コストがかかることも考慮すべき。
- ◆ 双方向を導入するとしても、慎重に必要性を見極めるべき。

ユニバーサルサービス

- ◆NTTは、メタル回線を残してIP網へ移行するとしており、利用者から見た場合、現状の固定電話と何も変わらない。
- ◆IP網への移行という要素のみに着目すれば、現行のユニバーサルサービス制度には影響を与えない。

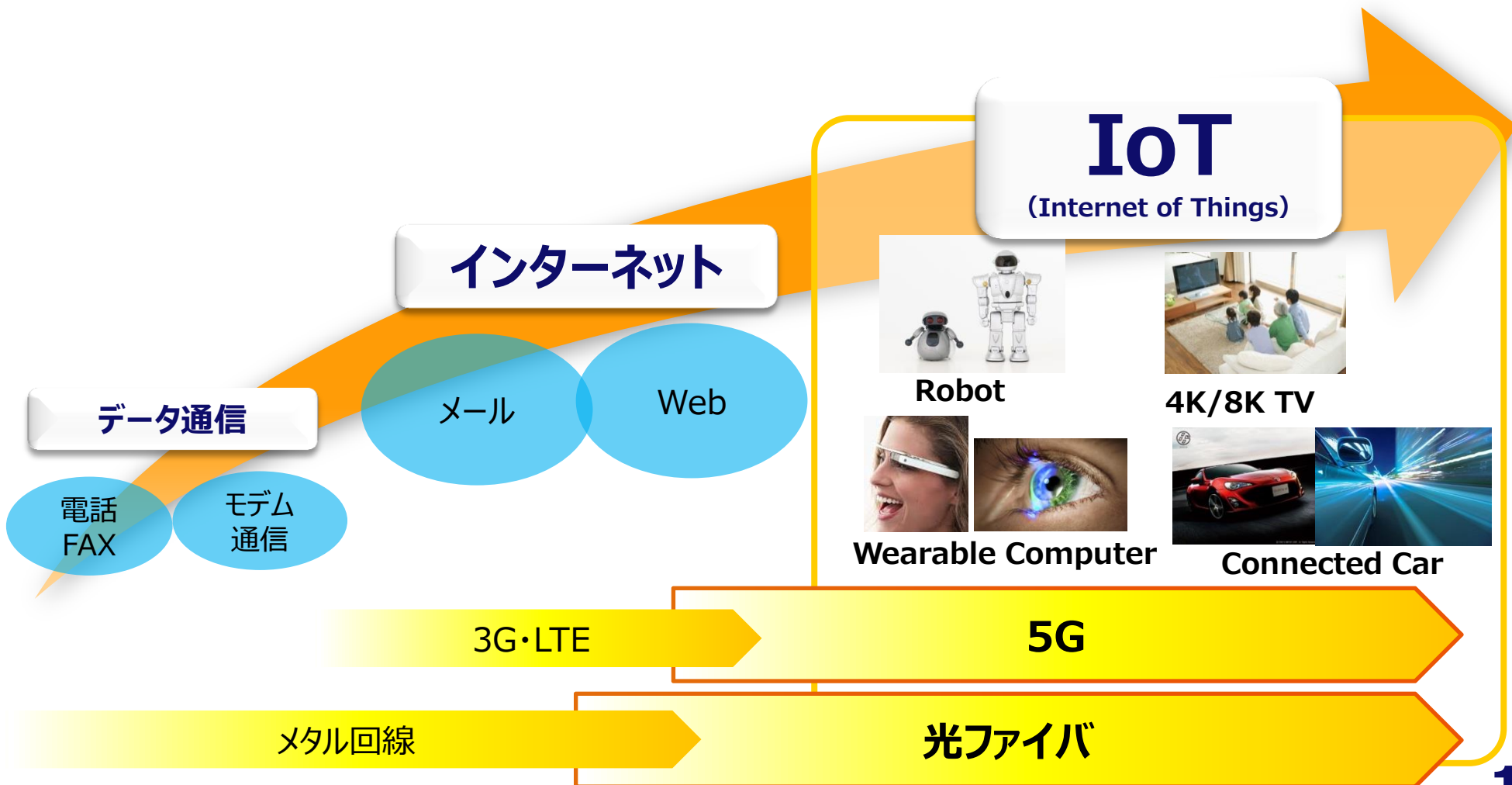
料金設定権

- ◆ NTT東・西の固定電話網上では、様々な事業者が料金を設定してサービスを提供する形での競争が行われてきた。
- ◆ 固定電話網のIP網への移行と、利用者料金設定の在り方には直接の関係はない。
- ◆ 現在の料金設定権の維持が技術的に困難である場合に限り、改めて事業者間で議論すべき。

IP網への移行後

競争は光ファイバとモバイルが中心に

あらゆる“モノ”がインターネットにつながる世の中へ



これからの競争環境において重視すべきポイント

既存の利用者の保護が最も重要

その上で、新しい時代の公正競争環境整備が必要

メタル回線から
光ファイバへ移行



**光ファイバの更なる
競争促進**

固定・モバイル・周辺領域
の融合



**NTTグループの
市場支配力への対応**

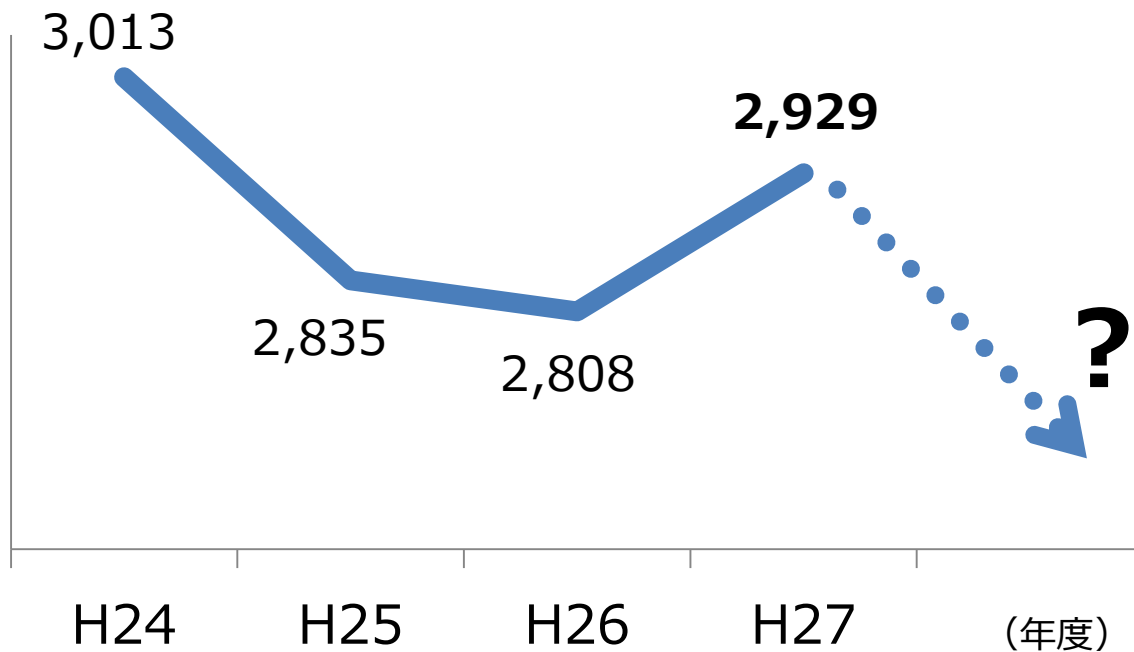
光ファイバの更なる競争促進のために

接続料の更なる低廉化が必要

(単位：円)

光ファイバ接続料推移
(シェアアクセス方式：NTT東日本)

平成27年度は
初めての値上げに

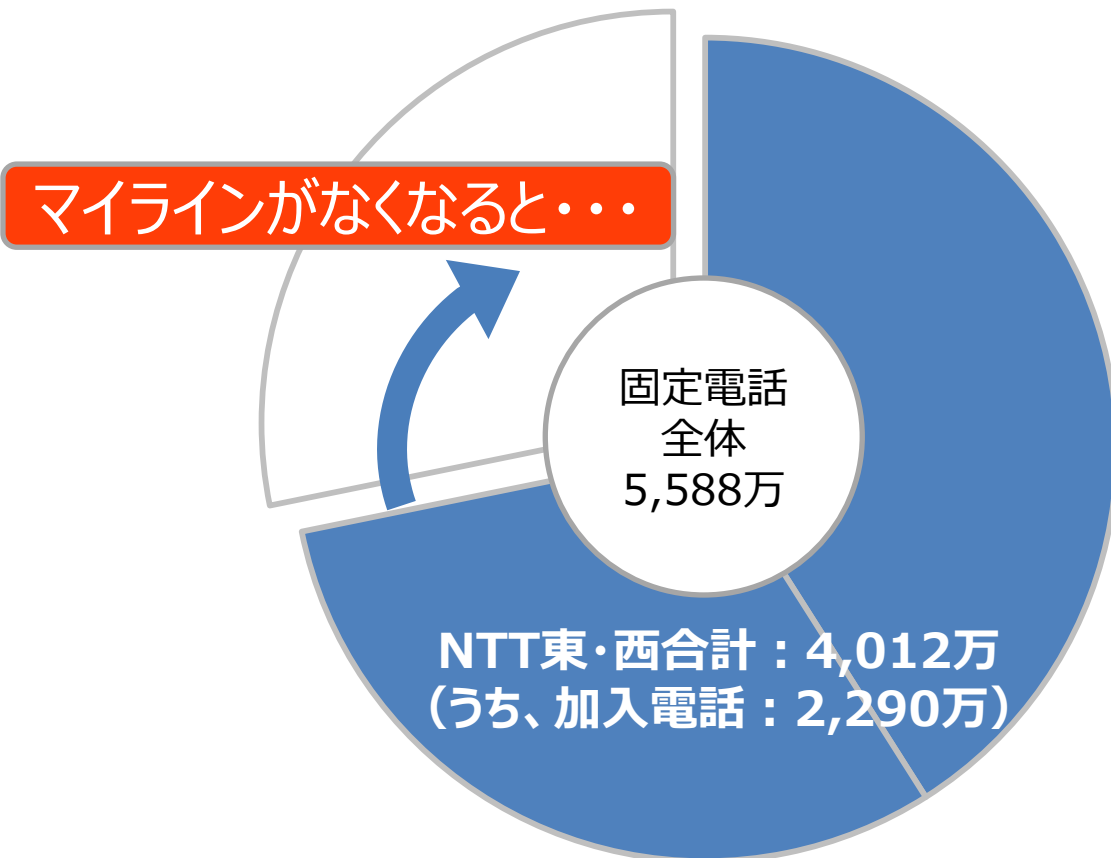


NTTグループの市場支配力拡大（1） ～固定電話の支配～

マイラインを廃止し、それを契機にNTTグループの
市場支配力が拡大することはあってはならない

固定電話市場における
NTT東・西の契約者数※
(2015年12月末)
※ 加入電話+ISDN+ひかり電話

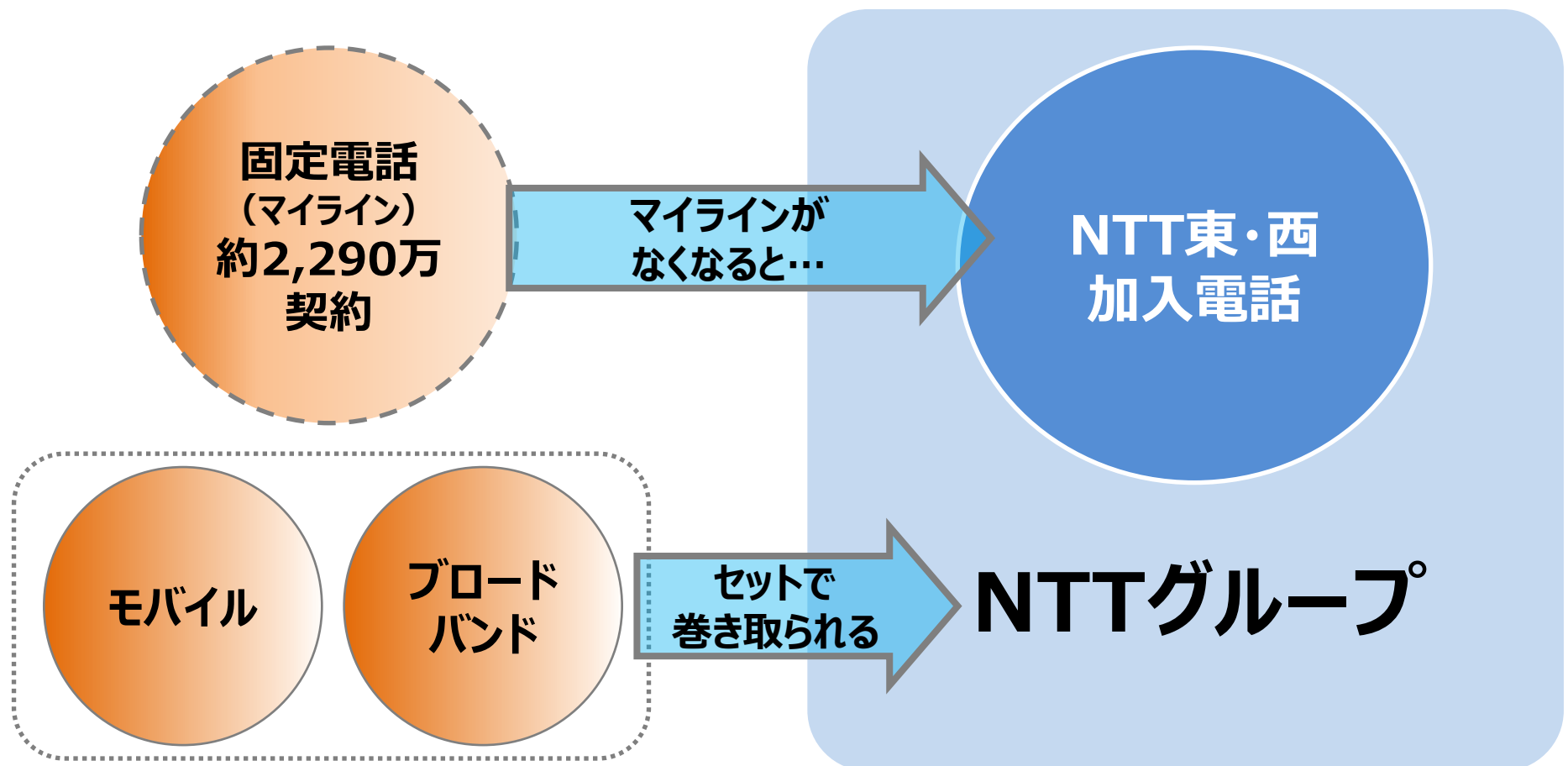
約4,012万
(シェア：71.8%)



NTTグループの市場支配力拡大（２）

～隣接市場の支配～

NTTグループに対する規律の強化が必要

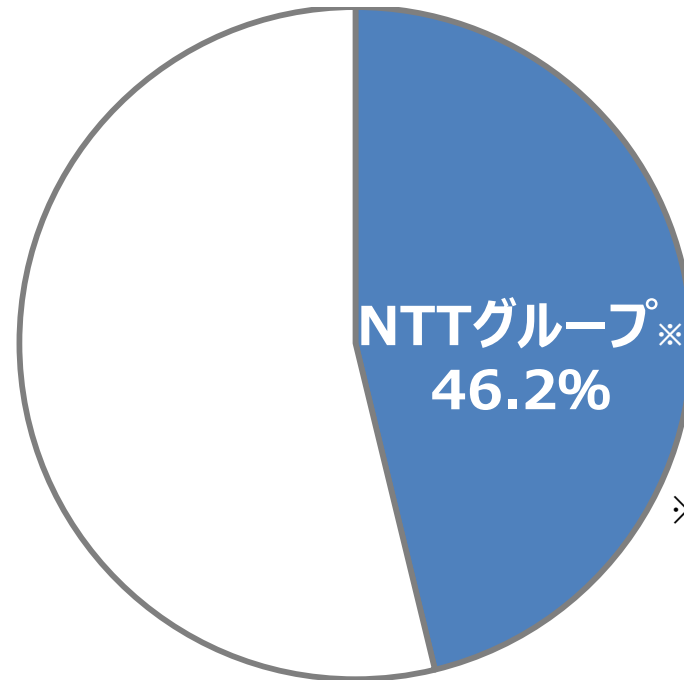


NTTグループの市場支配力拡大（3） ～「サービス卸」による連携強化～

卸約款の認可制を導入するなど、
料金の透明性と適正性を確保するための措置が必要

サービス卸の利用者
(2015年9月末)

約半数が
グループ内相対取引



※NTTドコモ、
NTTコミュニケーションズ、
NTTぷらら

NTT法との整合性

ボトルネック設備を保有する優位性が
移動体通信や長距離通信の競争に影響



競争阻害要因を取り除くため、
移動体部門や長距離部門の分離が行われた



IP化後もNTT東・西はボトルネック設備を
保有していることに変わりはない

**現在の利用者の利便性を損なわずに
固定電話網のIP化を進めることが重要。**

**新しい時代に向けても
多様なプレーヤーによるサービス提供の機会が
確保されなければならない。**

Designing The Future

KDDI