

I P 化の進展に対応した競争ルールの在り方

Ubiquitous Solution Company

KDDI CORPORATION



平成 1 8 年 2 月 1 日
K D D I 株 式 会 社

1	はじめに	－ P 1	4	NTT中期経営戦略とNTTの在り方	
2	IP化時代の競争構造	－ P 3	4-1	持株会社による経営戦略の策定	－ P 1 1
2-1	競争の舞台の変化	－ P 4	4-2	中期経営戦略で示されたNTT次世代ネットワークの問題点	－ P 1 2
2-2	次世代ネットワークのコスト構造	－ P 5	4-3	次世代ネットワークへの要請	－ P 1 3
2-3	設備の自前構築と線路敷設基盤のボトルネック性	－ P 6	4-4	支配的事業者間連携の統合サービス展開	－ P 1 4
3	競争ルールの検証と実態		4-5	ボトルネック保有と上位レイヤへの進出	－ P 1 5
3-1	NTTグループに課された公正競争条件の検証	－ P 7	5	抜本的措置による問題の解消	－ P 1 6
3-2	NTTグループの市場支配力	－ P 8 / 9	(1)	持株会社体制の廃止／完全資本分離	
3-3	持株会社体制に起因する諸問題	－ P 1 0	(2)	アクセス部門の分離	
			(3)	当面の措置	
			別紙	NTTに対する従来のルールへの評価と今日的意義	－ P 1 7 ~ P 2 1

1. はじめに

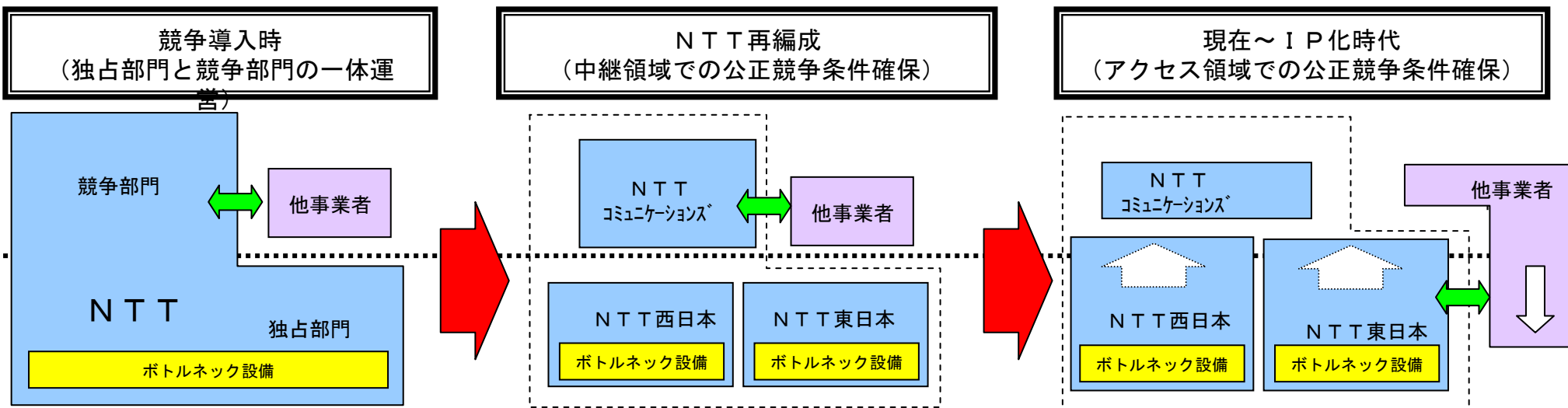
- 1 我が国の電気通信市場は独占から始まっており、競争の導入／促進によりお客様利便の向上を図る施策がとられてきました。これまでの種々の競争ルール整備により、サービスの多様化や料金の低廉化等、一定の成果を上げています。
- 2 しかしながら、依然としてNTTグループによる圧倒的な市場支配力が維持されているのが現状であり、有効な競争が実現されているとは言い難い状況にあります。
- 3 IP化の進展等、近年の技術革新・環境変化に伴い、競争の舞台が中継サービス領域からアクセス領域へと移る中、競争ルールの今日的意義を改めて検証し、IP化時代を踏まえた競争ルールの在り方を検討することは大変意義深いものであり、当社は積極的に協力して参る所存です。
- 4 IP化の進展に対応した競争ルールを検討するにあたり留意すべき点は、技術革新の激しい電気通信分野も装置産業の側面を持ち続けることであり、IP時代の如何なる革新的なサービスも電話時代に構築された巨大な線路敷設基盤の上で提供されるものであるという現実です。
- 5 また、あらゆる産業において最も注意を払うべき共通問題として、独占的状态にある事業者の市場支配力濫用があります。これまで効果的に機能していたはずの市場支配力濫用防止ルールが、競争環境の変化とともに実効性を失っていないかどうかを検証することが肝要です。
- 6 特に、歴史的経緯から今尚独占的支配力を維持するNTTグループが更に結束力を強め、市場支配的事業者間での連携を強化する動きについては、将来の日本の電気通信産業の健全な発展を歪めないかという観点から注意が必要と考えます。競争環境が変わりつつある今、新たな事業領域に独占時代から承継した優位性（設備基盤、営業基盤）が持ち込まれて公正競争が阻害されることのないようルールの在り方を検討する必要があります。
- 7 活力ある市場を創出し、次世代通信ネットワークの健全な構築が国家的な取組みとして行なわれるためにも、多数の事業者が次世代サービスの担い手となれるようIP時代の適切な競争ルールを策定頂きたいと考えます。

2-1 競争の舞台の変化

1. 通信市場における競争は、当初、中継領域を中心に展開。(長距離電話)
⇒ 構造的措置としてのNTT再編成により、独占部門と競争部門を分離。
2. 接続ルールの整備、技術の進展に伴い、競争は加入者に近い領域=アクセス領域へと徐々に拡大。(市内電話、ADSL、ドライカップ電話)
⇒ NTT再編成だけでは、NTT東・西利用部門との公正競争を十分に確保できない局面に。
3. IP化に伴い、ネットワーク構造的にも中継事業の存在意義は喪失。
競争の舞台は、アクセス領域に移行。(FTTH)
⇒ アクセス領域での競争促進と公正競争環境整備がより重要に。

1985年度 (S60) ~

1999年度 (H11) ~

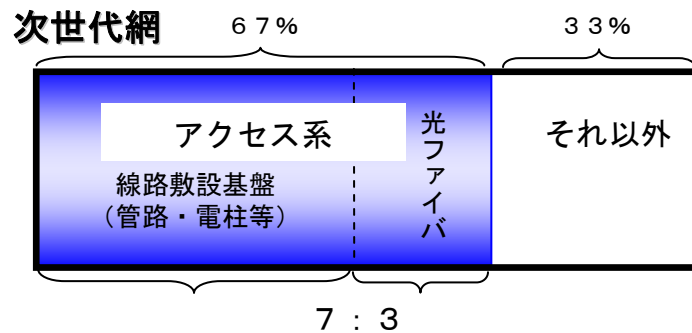
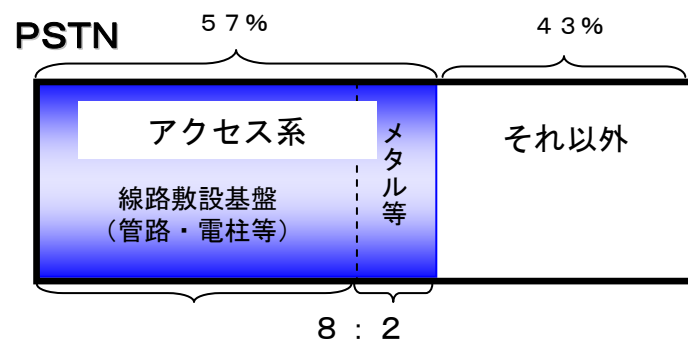
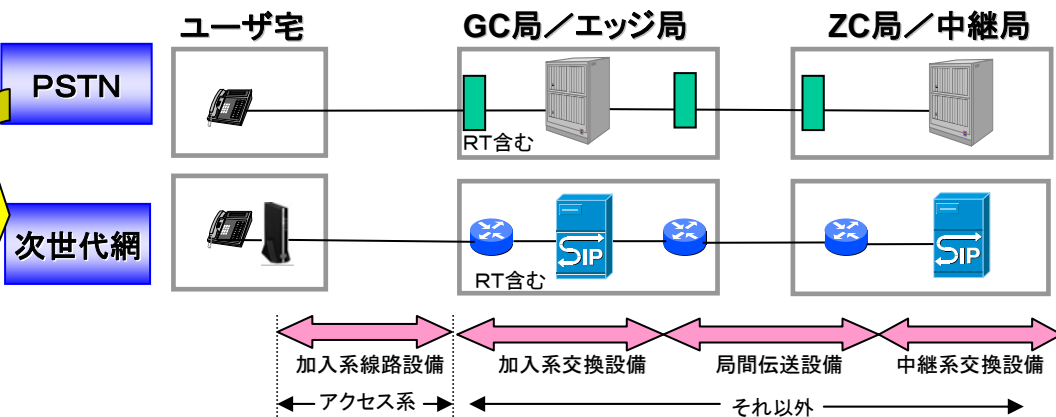


2-2 次世代ネットワークのコスト構造

1. ネットワークをアクセス系（加入系線路設備）とそれ以外（局設備、局間伝送設備等）に区分した場合、全コストに占めるアクセス系の比重は非常に大きい。
PSTNから次世代ネットワーク（IP電話）への移行を想定した場合、コストの約7割をアクセス系が占める。
2. アクセス系のコストの過半は、管路、とう道、電柱等の線路敷設基盤。
3. 線路敷設基盤の耐用年数は非常に長いため、年度単位のコストとしては小さく見えるが、実際の初期投資額は膨大。
4. NTT東・西は、公社時代からの国民負担（施設設置負担金、電信電話債権、基本料等）によって構築した線路敷設基盤を利用して光ファイバを敷設。

新旧地域網の投資額試算（LRICモデルをベースとする当社推計値）

	アクセス系	それ以外	計
PSTN	57%(約11兆円)	43%(約8兆円)	(約19兆円)
次世代網	67%(約12兆円)	33%(約6兆円)	(約18兆円)



2-3 設備の自前構築と線路敷設基盤のボトルネック性

1. 電気通信事業者にとって他社設備への依存は、サービス展開等における大きな制約。自ら設備構築し事業展開する設備ベースでの競争が理想。
2. NTT東・西が保有する管路・電柱等の線路敷設基盤と同等の設備を他事業者が構築することは、設備投資規模、国民経済性等に鑑みれば、事実上不可能。アクセス領域における競争を促進し、市場を活性化するためには以下の措置が必要。
 - ① NTT東・西の利用部門と同等の線路敷設基盤の利用環境の整備
⇒ 開放に係る一定のルールはあるが、NTT東・西との真の同等性に課題あり。 参考資料P44
 - ② 真の同等性が担保されない限り、ドライカップ・ダークファイバの開放が必要

理想は設備ベースの競争

⇒ 線路敷設基盤は設備ベースの競争が困難

公社時代から構築した線路敷設基盤を利用

⇒ NTT東・西の利用部門と同等の線路敷設基盤の利用環境の整備

現行ルール下でも線路敷設利用面の同等性に課題あり。

⇒ ドライカップ・ダークファイバの開放

NTTは以下を投じて公社時代に
アクセス系設備を構築

施設設置負担金の総額

2兆5千億円

電信電話債権の発行総額(借入金を含む)

11兆5千億円

基本料収入

11兆4千億円

3. 競争ルールの検証と実態 (1 / 4)

3-1 NTTグループに課された公正競争条件の検証

1. 独占から始まった電気通信市場は、NTTに対する競争ルール適用の歴史。
2. 競争導入後も圧倒的市場支配力を持つNTTに対し、構造的措置（ドコモ分離、NTT再編成）により、他事業者との公正競争条件を確保。
3. 累次の競争ルール整備により、一定程度、公正競争条件は整ってきたが、NTT再編成後も残る持株体制下のNTTグループ一体経営により、市場でのNTTの競争力は圧倒的。

構造的措置とその成果

(1) NTTドコモの分離 (1992年：H4)

- ①新規参入事業者との公正な競争環境を創出。
- ②独立機運の高い経営戦略により日本の携帯市場を世界最先端に牽引。

(2) NTT再編成 (1999年：H11)

- ①NTT東・西別会社化による経営数値の明確化
⇒赤字経営が想定されていたNTT西日本が、分割後の経営努力で黒字化。
- ②新サービスでのNTTグループ内競争の進展

NTTグループ

持株会社体制下での実質的
一体経営の維持

引き続き
圧倒的市場支配力を保持

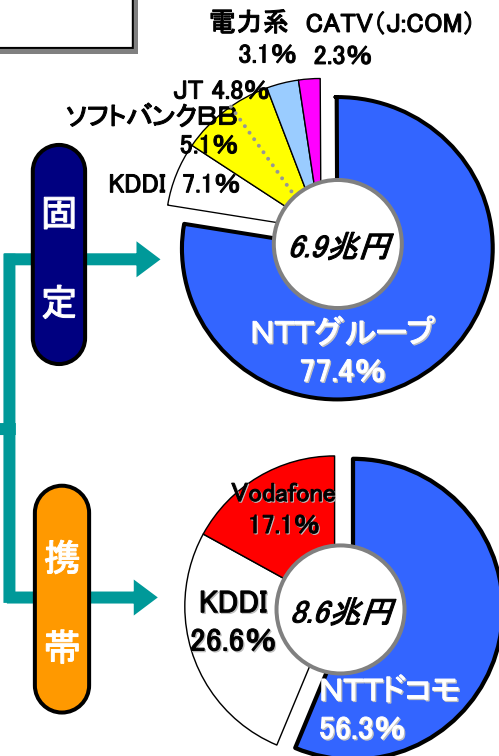
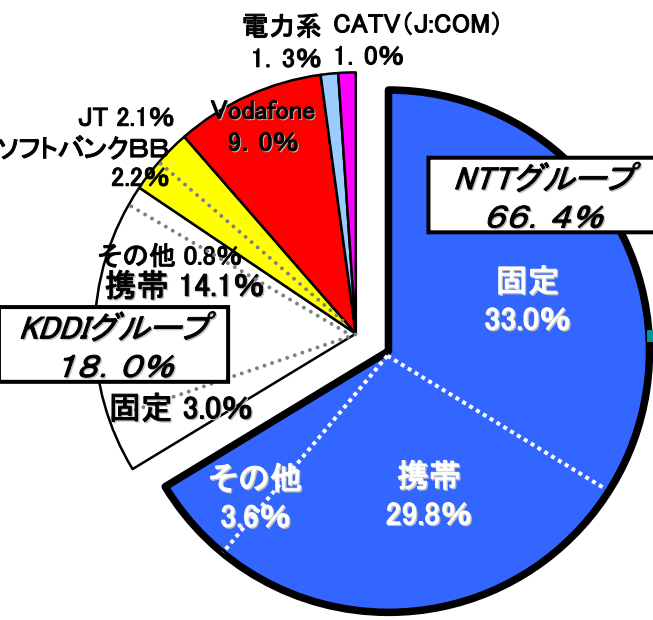
参考資料P9/P10

※構造的措置等これまでの競争ルールの評価と今日的意義の検証の詳細：別紙参照

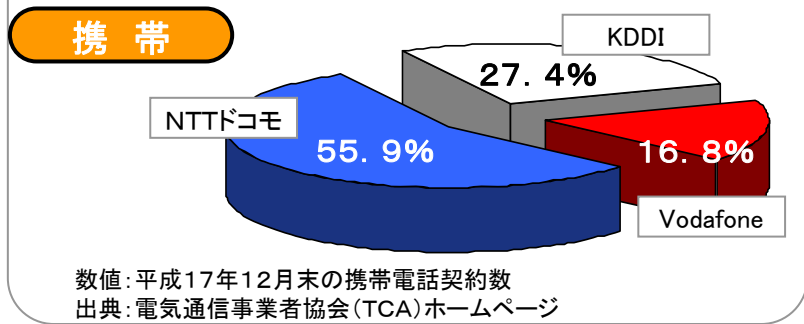
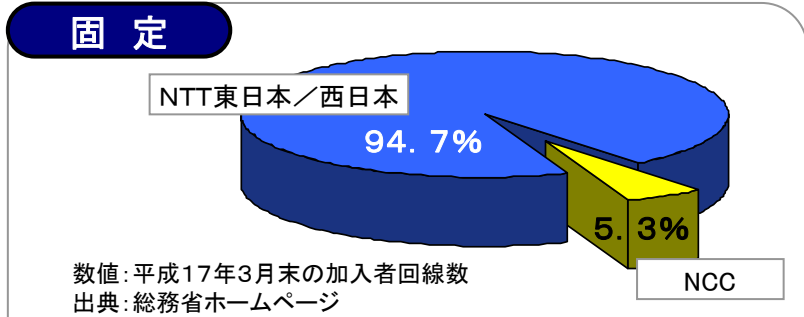
3-2 NTTグループの市場支配力

1. 持株会社体制でのNTTグループは、再編成後も依然として、独占的市場支配力を保持。グループ体経営によるスケールメリットを發揮するガリバー的存在。
2. 過半数を超える市場シェアの存在そのものが、公正で活発な競争が機能していないことを明確に示す指標。資本分割による規模の縮小無しに、公正な競争の実現は困難。

主要企業連結営業収益
16.2兆円



契約数
固定: 6,600万 **携帯: 9,000万**



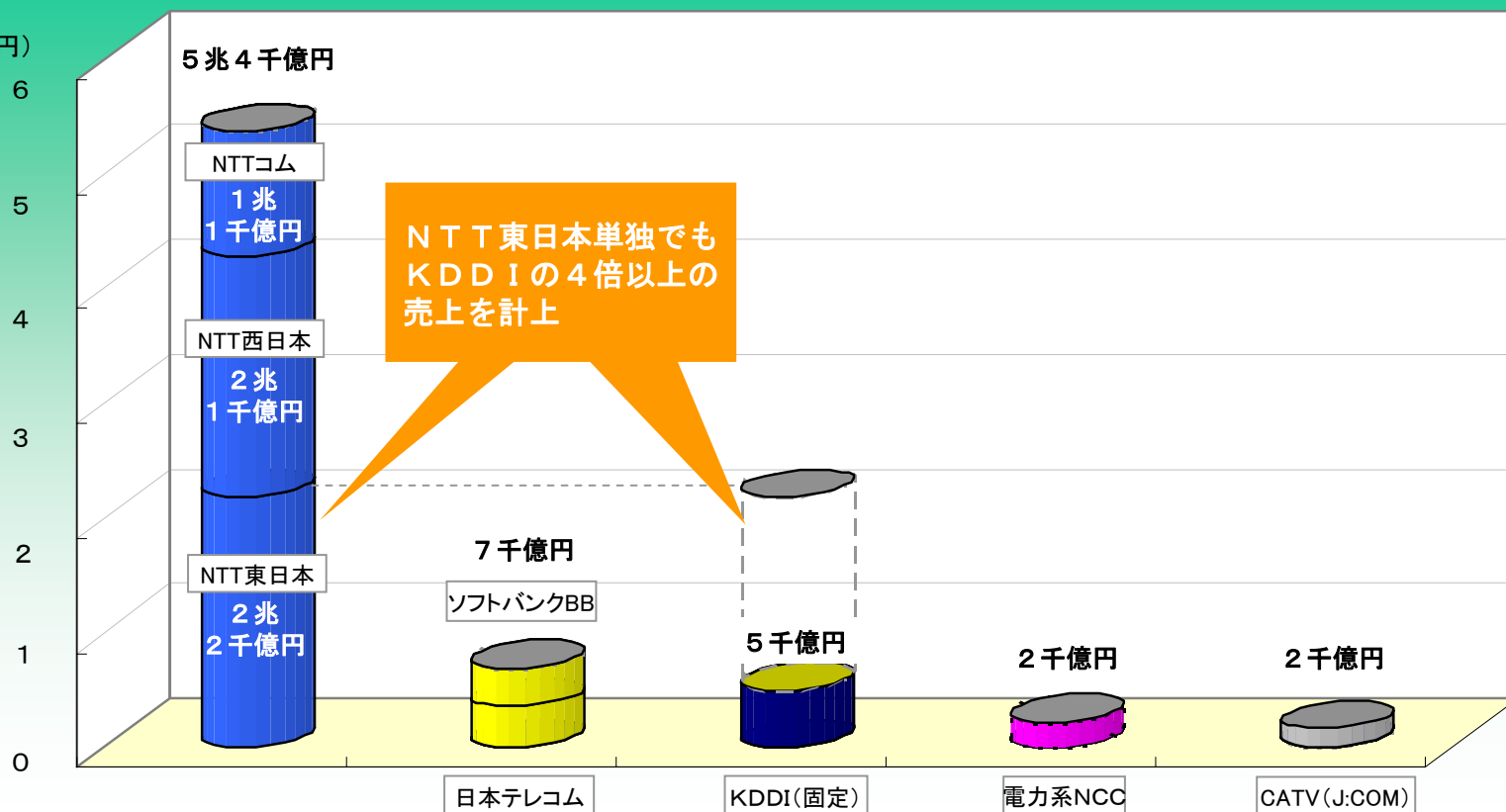
数値: 平成16年度の営業収益
出典: 平成16年度各社決算資料

3. 競争ルールの検証と実態 (3 / 4)

NTTグループ各社は、単体でも大きな収益を計上。グループ連結で圧倒的な市場支配力を保持。

主要固定事業者別営業収益

(単位：兆円)



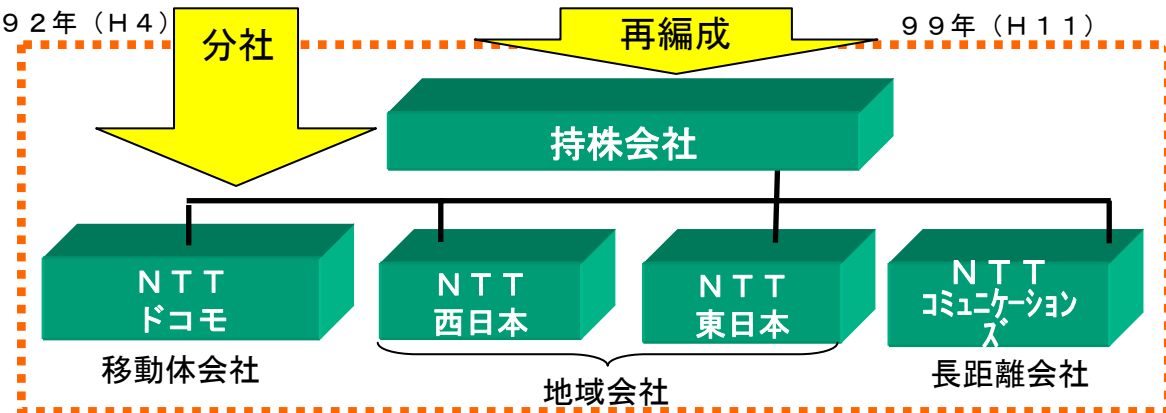
3. 競争ルールの検証と実態 (4 / 4)

3-3 NTT持株会社体制に起因する諸問題

1. 構造的措置にも係わらず、現在でも通信市場全体の約3分の2を支配。
2. 市場支配力の源泉は、持株会社体制によるグループ一体経営。
持株会社体制によるグループ一体運営（ヒト・モノ・カネ・情報）が公正競争を阻害。

NTT再編成：現在もグループ一体経営を維持

1985年（S60）公社を民営化
NTT



国鉄分割民営化：完全資本分離



持株会社体制によるグループ一体運営が、公正競争を阻害

- ⇒ NTT東・西間の直接競争（相互参入）／間接競争（ヤードスティック競争）は機能せず。
- ⇒ 巨大資本に基づく購買力を梃子にしたグループ営業力
- ⇒ NTT統一ブランドの継続利用
- ⇒ グループ一体の人事／情報の共有

参考資料P22

参考資料P25

参考資料P26/P27

参考資料P28/P29

参考資料P31

4-1 持株会社による経営戦略の策定

1. NTTグループの中期経営戦略は、独占的市場支配力を更に強化し、競争を排除するもの。
2. 持株会社がグループ経営戦略を策定、推進する司令塔として機能し、グループ各社の自律性を阻害していること自体、本来の再編成目的を逸脱。

「NTTグループ中期経営戦略」

- 1) グループ内事業の再編、統合（重複事業の整理）
 - ① NTTコミュニケーションズとNTTレゾナントの事業統合
 - ② 固定系の上位レイヤサービスをNTTコミュニケーションズに集約
- 2) NTT東・西、及びNTTドコモによる次世代ネットワークの一体構築
 - ① NTT東・西による次世代ネットワーク中継系の構築
 - ② 固定系と移動系とのシームレス化
- 3) NTTグループ内サービスのワンストップ化、バンドル化
 - ① FMCサービスの展開
 - ② 料金セット割引／ビリングサービス一元化
 - ③ ワンストップサービス（法人向けソリューション等）

問題点

参考資料P23/P24

NTTグループ内の競争を排除

従来の競争政策に逆行

支配的事業者同士の結束強化

公正競争の阻害・お客様利便の低下

4-2 中期経営戦略で示されたNTT次世代ネットワークの問題点

1. 過半のシェア／支配的事業者であるNTT東・西及びNTTドコモが、一体で設備構築。
⇒ NTTドコモ分離、NTT再編成の趣旨を反故に。
2. ネットワーク設計段階及び構築後のグループ内外同等性が担保されていない。
⇒ オープンドアを謳いつつもグループ外事業者には接続点、接続料、接続期間等が不明。
グループ外事業者は、接続約款化以前と同様に、支配的事業者との個別／密室協議に。
3. NTT東・西IP網への「次世代ネットワーク中継系」の構築は、本来の業務範囲を逸脱。

支配的事業者間の結合

- ① NTT東日本とNTT西日本
⇒ ボトルネック設備保有者同士の結合
- ② NTT東・西とNTTドコモ
⇒ 市場シェアトップ同士の結合

接続条件の不透明性

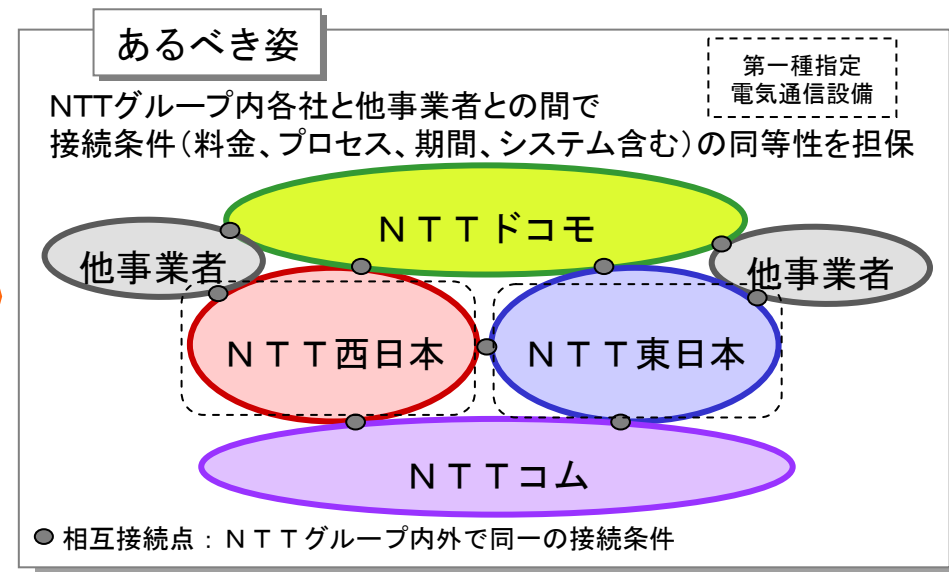
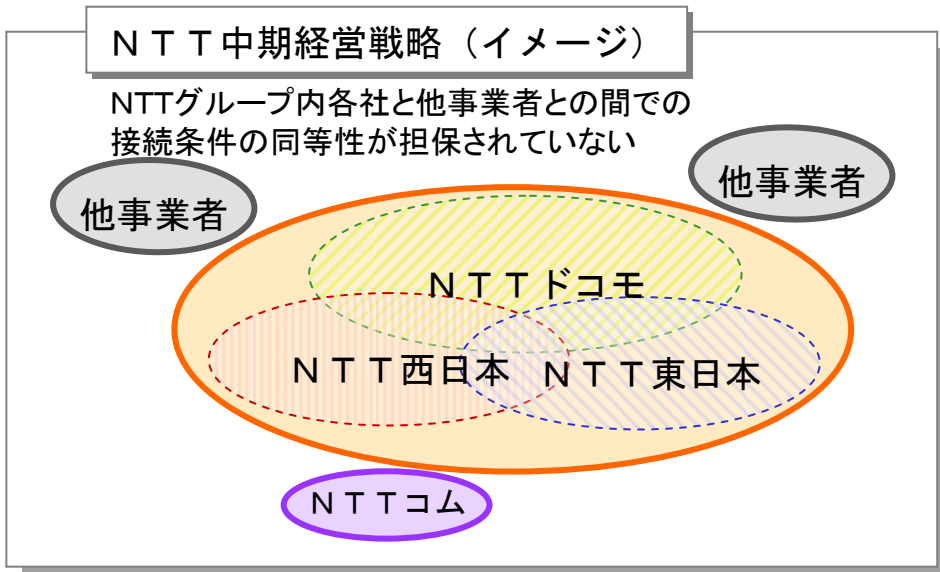
- ① 技術的条件
接続個所、インターフェース等の不透明性
- ② 接続料
接続料算定方法、水準の不透明性
- ③ 手続き／接続期間等
接続協議手続き、リードタイムの不透明性

NTTドコモ分離、NTT再編成の趣旨を反故

接続約款化以前と同様の個別協議は難航が必至
⇒ 接続の円滑化には行政によるルール化が不可欠

4-3 次世代ネットワークへの要請

1. NTTグループ各社が次世代ネットワークをそれぞれ構築するにあたり、渾然一体の不透明なネットワークとならないよう、技術条件・取引条件面でのグループ内外の同等性担保が不可欠。
 - ⇒ 網設計段階及び接続時の内外同等性を担保するには、独立した事業者であるNTT東日本、NTT西日本、NTTドコモ各々の網間接続条件（手続き含む）を他事業者と同等にすべき。
 - ⇒ 同等性確保には、NTT東・西のIP網を第一種指定電気通信設備の対象とし、接続条件の約款化が必須。指定の範囲を物理レイヤ、通信サービスレイヤの設備・機能に限定せず、上位レイヤもサービス毎に競争状況を評価し、指定範囲に加える必要あり。
2. IP化の進展／融合等、技術的理由により1社で構築するなら、アクセス網を除く固定網設備の全てをNTTコミュニケーションズが担うべき。これにより、全ての競争事業者がNTTコミュニケーションズと対等にNTT東・西のアクセス網に接続できる環境に。
 - ⇒ アクセス網への接続の真の同等性を実現するには、NTT東・西アクセス部門の分離が必要。

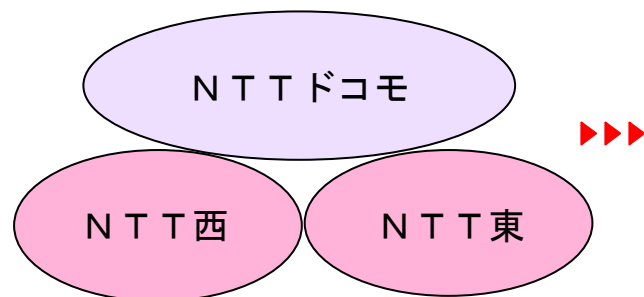


4-4 支配的事業者間連携の統合サービス展開

1. NTT東・西、NTTドコモは、連携強化前の現時点においても既に独占的状态にある。
2. 市場支配力を有するNTT東・西とNTTドコモによる次世代ネットワークの一体的構築、FMCサービス展開（各社サービスを一体化したバンドルサービスやセット割引含む）は、サービスの一体営業そのもの。
3. 競争ルールに関する施策はNTT再編成等を通じ一貫して各社の一体営業を認めず、サービスを事業会社毎に帰属させて営業の独立を確保し、公正競争を担保。
NTT中期経営戦略のFMCサービスは今までの成果を水泡に帰す。
4. 市場支配的な事業者間の強固な連携は、グループ内外の競争を排除し、結果としてお客様利便の低下につながる。⇒ 支配的事業者間の組み合わせの禁止／統一ブランドの使用の禁止。

支配的事業者間の連携によるバンドルサービス提供の問題

参考資料P15/P16



- ⇒ 支配的事業者が電話／携帯の顧客基盤を継承しつつ、バンドルサービス／セット割引を実施。
- ⇒ グループ外事業者にはない優位性の掛け合わせ／支配的地位の濫用、NTTブランドの活用
- ⇒ これまでの構造的措置で実施した営業の独立を反故

4-5 ボトルネック保有と上位レイヤーへの進出

- 1 NTT東・西は、活用業務として、既になし崩し的に業務範囲を拡大。
- 2 NTT東・西の市場支配力の源泉（優位性）は、加入電話時代から承継するボトルネック設備の保有と、営業面での顧客基盤。設備面、営業面それぞれの優位性を維持したままでの業務範囲拡大は、公正競争を阻害。
- 3 NTTは、グループによる固定・携帯の融合（FMC）サービスの提供において、活用業務により、更に業務範囲を拡大していく考えを表明。
 - ⇒ NTT東・西による移動体通信事業への業務範囲拡大（連携でのFMC／単独での周波数取得等）は、これまでの構造的措置の趣旨に逆行。
NTT東・西の設備面・営業面での優位性が解消しない限り認められるべきではない。

【NTT東・西による業務範囲拡大】

参考資料P33

固定電話、IP電話、移動体、ISP、グループ会社間バンドルサービス（例：セット割引、FMC）等

優位性を持ったまま県間通信へ進出



5. 抜本的措置による問題の解消

- 1 NTTグループは、持株会社体制を廃止し、完全資本分離すべき。
- 2 NTT東・西のアクセス部門を分離（機能分離）し、ボトルネック設備の独占性の弊害を除去すべき。
- 3 抜本策が講ぜられるまでの間、当面の措置として、NTTグループ内の現状におけるヒト、モノ、カネ、情報の共有を遮断する厳正なファイアウォールをルール化すべき。

(1) 持株会社体制の廃止／完全資本分離

①持株会社体制の廃止

持株会社統制下での経営一体化によるグループ市場支配力の排除

参考資料P47

②完全資本分離

資本分離により、グループ内外での全事業者との公正な競争を促進、市場を活性化。

(2) アクセス部門の分離

参考資料P48/P49

IP時代に更に強まるボトルネック独占性の弊害を除去し、アクセス領域での真の公正競争を実現。

(3) 当面の措置

①NTTグループ内のヒト、モノ、カネ、情報の共有を遮断する厳正なファイアウォールのルール化

②市場支配的な事業者同士の連携・結束強化となる営業体制の禁止

⇒ 一体営業の禁止、統合サービス／セット割引の禁止。

ルールが遵守されているか否かの検証が不十分。情報公開／透明性担保を前提に、行政が毎年度継続的に事業者の意見を聞きつつ検証すべき。

1 ドコモ分離（平成4年4月）

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略*
可能な限り、NTTと別個の伝送路を構築し、NTTの回線を利用する場合は他事業者と同一の条件とする	接続に関してNTT東・西に対する一種指定設備制度により担保	有効。NTTドコモと他事業者との公正競争を担保するため、NTT東・西とNTTドコモの伝送路は別個に構築すべき（この際、共用／共有すべきでない）	NTT東・西及びNTTドコモによる次世代ネットワークの一体構築
NTTとの間の取引条件ならびに接続条件、事業者間精算、情報の開示等の条件は、他事業者と同一とする	接続に関してNTT東・西に対する一種指定設備制度により担保	有効。現在もボトルネック性を有するNTT東・西との取引／接続は、情報開示や設備設計を含めNTTドコモと他の移動体事業者との間の公平性を担保すべき	オープンドアを謳いつつもグループ外事業者には接続ポイント、接続料、接続期間が不明。（設備の共有／共用状況も不明（禁止すべき））
NTTからドコモへ取引を通じた補助が行われないようにする	NTTドコモと他事業者との公平性確保のための措置であるが、実施状況不明	有効。既存ルールとは逆にNTTドコモからグループ各社への補助も防止する必要がある	次世代ネットワークの一体構築やセット割引に補助が生じるか不明
NTTからの社員の移行は転籍により行い、出向は行わない	役員については担保されている模様（プレスリリース等で確認可能）だが、社員については実施状況不明	有効。人事交流を通じた情報の流用は防止すべき	法人部門のNTTコムへの集約、固定電話のNTT東・西への集約にグループ間異動が生じるか不明
株式については、上場の機会等を捉えNTTの出資比率を低下させる	グループ内競争の促進が目的。平成6年度末時点で94.6%であったNTT持株の出資比率は平成17年9月末時点で56.76%まで低下	有効。圧倒的シェアを有するNTTのグループ内競争を促進するためには、完全資本分離が必要	グループ内で競合するサービスの集約（⇔グループ内競争）NTTグループの連携強化（出資比率：特段の記述なし）
NTTと共同資材調達を行わない	グループの購買力を使用したNTTドコモの営業を防止することが目的であったが実施状況不明	有効。グループの購買力をベースとした市場支配力濫用を防止するため、共同資材調達は禁止すべき。実態としてグループの購買力を背景とした営業となることからセット割引は禁止すべき	NTT東・西及びNTTドコモによる次世代ネットワークの一体構築 セット割引も実施

2 NTT再編成 (平成11年7月)

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略
<p>地域会社が県内通信を提供し、長距離会社が県間通信を提供する</p>	<p>独占部門と競争部門の分離が目的。ボトルネック性を有するNTT東・西の業務範囲を県内に限定することにより、事業展開のためには、他事業者との公正な接続を必須とするためのルールでもある。その後、活用業務制度の創設により、自ら県間通信に進出することが可能となり、またこのとき他事業者のサービスと競合するため、NTT東・西にとって接続のインセンティブが削がれた。</p>	<p>有効。 NTT東・西が94.7%の加入者回線及び6千万の顧客基盤を有することによる市場支配力を、隣接市場に持ち込まないことが必要。 また、競争のステージが県内通信領域に移行しており、加入者回線部分にも競争があることから、機能分離による利用部門と他事業者との同等性の担保が必要。</p>	<p>NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築。</p>
<p>地域会社と長距離会社との間の接続形態／接続条件は、地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同一にする</p>	<p>接続の円滑化を目的として創設された一種指定設備制度等のルールにより担保。</p>	<p>有効。現在もボトルネックを有するNTT東・西とは接続に関するルールが必要。</p>	<p>NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築。</p>
<p>設備共有／共用の禁止 (例外的措置:専用線ノード装置等)</p>	<p>接続の円滑化を目的として創設された一種指定設備制度等のルールにより担保。</p>	<p>有効。NTTコムは現在もボトルネック性を有するNTT東・西とは別個に構築することが必要。</p>	<p>NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築。</p>
<p>営業の独立 サービスの一社帰属</p>	<p>NTT東・西の独占力行使の防止及び顧客情報の不正利用（実例あり）の防止が目的であったが、再編成後もマイラインの不公正営業事例あり。</p>	<p>有効。一体的な営業によるグループの市場支配力濫用を防止するため、サービスは一社に帰属させ、引き続き営業の独立を担保し、ブランドも分離すべき。</p>	<p>NTTグループ内サービスのワンストップ化、バンドル化、セット割引（＝営業の統合、顧客情報の利用）。</p>

概要	評価	今日的意義	(備考) N T T 中期経営戦略
地域会社と長距離会社との間の取引条件は地域会社と他の電気通信事業者との間のもの同一とする	公正競争条件として定められたが、実際取引条件の完全な同一性が確保されているか不明。	有効。依然としてボトルネック性を有するN T T 東・西との取引条件に関するルールは必要。	(特段の記述なし)
地域会社と長距離会社との間の役員兼任は行わない	役員兼任による情報の流用を防止し、長距離会社と他事業者との間の公平性を確保することが目的。 役員兼任は行われていないが異動はあることから、事実上の情報流用が懸念社員についても人事交流あり。	有効。さらに、グループ内のある会社に在職歴を持つ役員は一定期間、グループ内他企業の役員に就任することを禁止すべき。社員にも同様に適用すべき(兼任、在籍出向も禁止)。	(特段の記述なし)
地域会社と長距離会社との間において在籍出向は行わない			(特段の記述なし)
持株会社及び承継会社の短期借入については、それぞれ個別に実施する	他事業者との公平性の観点から措置されているが、実施状況不明。	有効。他事業者と比較してN T T 各社が有利とならないよう、個別に実施すべき。	(特段の記述なし)
持株会社及び地域会社は長距離会社と共同して資材調達を行わない	グループの購買力をベースとした営業及びセット割引等、市場支配力濫用の防止が目的であるが、実施状況不明。	有効。グループの購買力をベースとした市場支配力濫用を防止するため、共同資材調達は禁止すべき。	N T T グループ内サービスのワンストップ化、バンドル化、セット割引
持株会社及び地域会社が長距離会社に対して行う研究成果の開示の条件は、他事業者に対するもの同一とする	他事業者との公平性の観点から措置されているが、実施状況不明。	公平性の担保は必要。 (ただしそもそもN T T に対する研究開発及び研究成果の普及の責務は不要)	(特段の記述なし)

3 閣議決定（平成17年3月）

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略
NTTグループ内の相互競争の実現	NTT各社の独立性確保が目的であったが、NTT東・西間の直接・間接競争も実現せず、強固な資本関係によりNTT再編成後も実質的に一体経営を維持。	有効。競争促進という本来目的に立ち戻って、各事業会社が独立した経営体として相互に公正競争を行うべき。	NTTグループの連携強化グループ内で競合するサービスの集約
地域通信網の開放の徹底	ボトルネック独占性解消を目的としていたが、依然としてラストワンマイルはNTT東・西がほぼ独占。	有効。IP時代だからこそ、ラストワンマイルの開放が重要。	(特段の記述なし)
NTTコム及びNTTドコモに対するNTT持株会社の出資比率の引き下げ	NTT各社の独立性確保が目的。NTTドコモについては低下。NTTコムについては依然100%。	有効。NTTのグループ連携は、グループ内競争及びグループ外事業者との競争における公正を阻害することから、完全資本分離が必要。	NTTグループの連携強化グループ内で競合するサービスの集約
NTT東・西の経営効率化の推進	再編成前には赤字が予想されていたNTT西日本は黒字化を達成。	有効。依然としてボトルネック性を有するNTT東・西間の直接・間接競争の推進及び経営効率化のインセンティブを促進すべき。	(特段の記述なし)
自主的な実施計画の実施	競争促進のための措置であるが、平成13年に出された実施計画に対する報告が平成14年に発表されて以降、実施状況不明（少なくとも関係者に議論の機会なし）	有効。競争促進のためには、行政は事業者の意見を聞きつつ、実施計画の実施状況を継続的に検証、公表すべき。	(特段の記述なし)
NTT東・西間の競争促進状況について、必要に応じ人的を始めとするファイアウォールの設置等の措置を講ずる	東西間で競争進展が見込まれない場合の措置であるが、実績なし。NTT法の東・西相互参入の趣旨を反故。	有効。NTT東・西間の競争促進が実現していないことから、行政が措置を講ずるべき。	(特段の記述なし)
NTT再編成時のファイアウォールの遵守状況を引き続き注視する	平成14年2月に行政より点検結果に関する報告が発表されて以降、実施状況不明（少なくとも関係者に議論の機会なし）	有効。行政は事業者の意見を聞きつつ、継続的に検証、公表すべき。	(特段の記述なし)

4 業務範囲拡大に関するガイドライン（平成13年12月）

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略
電気通信事業の公正な競争の確保に支障を及ぼすおそれがない	NTT東・西が94.7%の加入者回線及び6千万の顧客基盤を有することによる市場支配力を隣接市場に持ち込まないことが目的。ボトルネック性を有するNTT東・西の業務範囲を県内に限定することにより事業展開のために他事業者との公正な接続を必須とするためのルールでもある。	NTTグループが持株体制にある以上、本活用業務に係る規定は不要。NTTコムが行えば足る。 将来完全資本分離された際には、真に公正な競争に支障を及ぼすおそれがないことをもって県間進出可能とする規定は、NTT東・西による支配力濫用の防止の観点からは、有効な面もある。	NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築
ネットワークのオープン化 ネットワーク情報の開示	接続の円滑化を目的として創設した一種指定設備制度等のルールにより一定程度担保。しかし指定設備管理部門からみて、接続事業者が指定設備利用部門と対等な立場で、設備の設計段階から参画する機会や、その際の公平な情報の開示に関するルールに欠けている	有効。現在もボトルネック性を有するNTT東・西の県間進出にあたってはネットワークに係るルールが必要。 加入者回線部分にも競争があることから、機能分離が必要。	NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築
必要不可欠な情報へのアクセスの同等性確保	顧客からの申込み、開通工事、保守・修理、料金の請求等に必要不可欠な情報に関する同等性担保が目的。設計段階の情報等に関するルールなし。	有効。NTT東・西が本来業務で有する全ての情報について、活用業務と他事業者の取り扱いを完全に同等な条件とすべき。	NTTグループの連携強化
営業面でのファイアウォール	ルールが不十分。顧客情報を含め、あらゆる面において明確にファイアウォールを設けるべき。さらに、事実上「接続で知り得た情報」に限定した社内措置だけで問題なしと判断されている。	有効。NTT東・西が本来業務において得た顧客情報については、隣接市場への持ち込みを明確に禁止すべき。	(特段の記述なし)
不当な内部相互補助の防止（会計の分離等）	新たな業務と独占的な既存の業務との間の内部相互補助を厳格に防止する措置。	有効。競争阻害的な料金で提供されていないことについての検証は必要。	(特段の記述なし)
関連事業者の公平な取扱い	資本関係等を理由に特定の事業者のみを不当に有利に又は不利に取り扱うことのないよう措置。接続事業者等の選定について条件付与された事例あり。	有効。公平性・透明性確保のためには、NTT東・西による措置・報告の他、継続的な外部検証が必要。	(特段の記述なし)
実施状況等の報告	各種措置の実施状況等について定期的に報告・公表することとされているが、競合事業者には事実上、議論の機会なし。	有効。行政は事業者の意見を聞きつつ、継続的に検証、公表すべき。	(特段の記述なし)

【 参考資料 】

I P 化の進展に対応した競争ルールの在り方

Ubiquitous Solution Company

KDDI CORPORATION

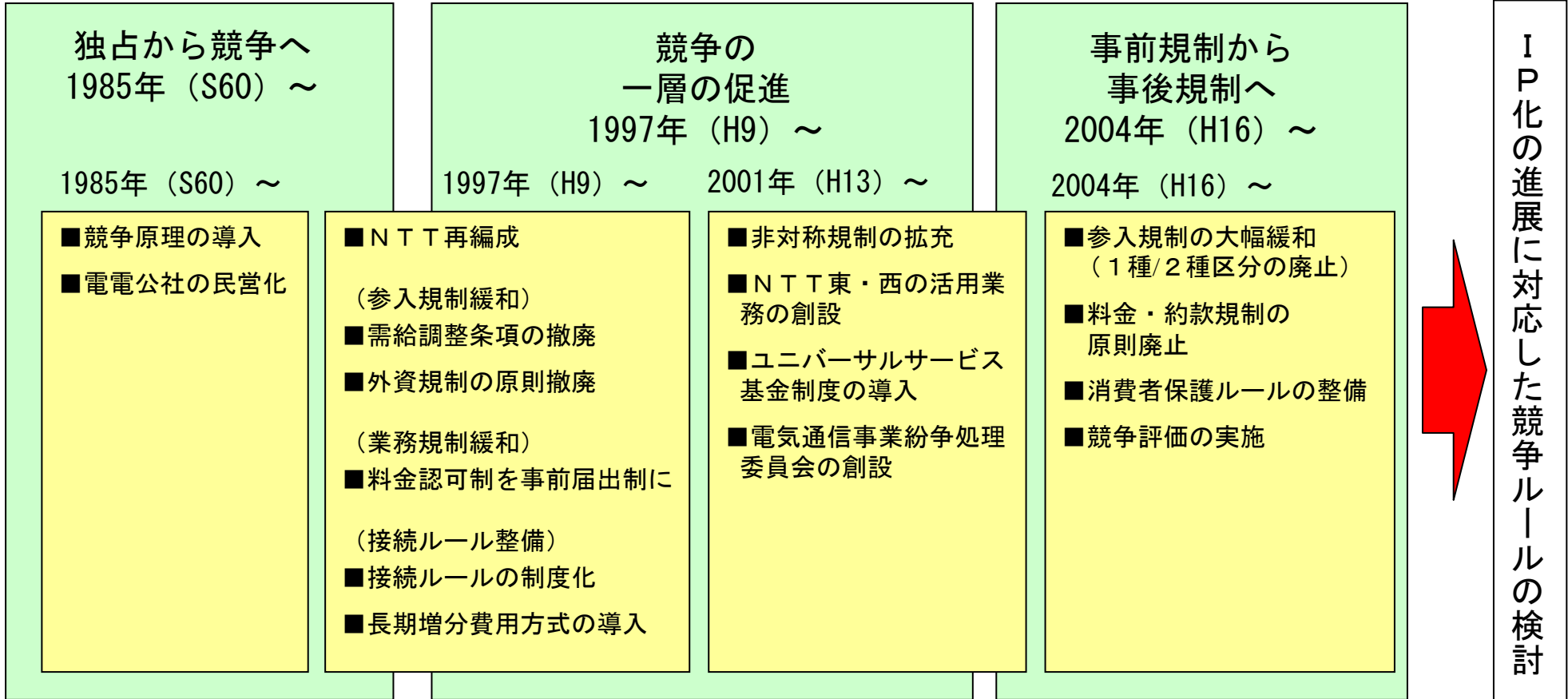


平成 1 8 年 2 月 1 日
K D D I 株 式 会 社

1. (1)競争ルールの歴史	…2	16. (1)グループ購買力問題－1	…26
(2)主たる競争ルールの目的と根拠	…3	(2)グループ購買力問題－2	…27
2. 接続ルールの歴史	…4	17. (1)統一ブランド問題	…28
3. (1)続料金算定方式	…5	(2)固定電話に係る企業名想起率調査結果	…29
(2)接続料金とお客様料金	…6	18. グループ内人事交流問題	…30
4. 市場支配的な事業者に対する規制	…7	19. 役員の兼任等の現状	…31
5. NTT組織(経営形態)の変遷	…8	20. 人事交流等に関する関連法規	…32
6. (1)NTTドコモ分離時のルール	…9	21. NTT東・西による業務範囲拡大	…33
(2)NTT再編成の趣旨	…10	22. (1)出資を通じた業務範囲拡大－1	…34
7. NTT法の骨子	…11	(2)出資を通じた業務範囲拡大－2	…35
8. 再編成後の義務	…12	23. NTTに対する従来への評価と今日的意義 (1)ドコモ分離	…36
9. (1)再編成時の設備面の課題－1	…13	(2)NTT再編成－1	…37
(2)再編成時の設備面の課題－2	…14	(3)NTT再編成－2	…38
(3)再編成時の営業面の課題－1	…15	(4)再編成等に係る閣議決定	…39
(4)再編成時の営業面の課題－2	…16	(5)業務範囲拡大に係るルール	…40
10. NTT再編成に係る閣議決定	…17	24. (1)管路等の線路敷設基盤設備の考え方	…41
11. NTT再編成に関する基本方針／実施計画	…18	(2)投資額累計	…42
12. 再編成後の現状	…19	25. 耐用年数	…43
13. (1)再編成後の市場支配力－1	…20	26. NTT線路敷設基盤への他事業者光ファイバ敷設の主な問題	…44
(2)再編成後の市場支配力－2	…21	27. 機能分離／資本分離の基本的考え方	…45
14. 持株会社体制による一体経営 (1)総論	…22	28. 機能分離に係る過去の問題事例	…46
(2)NTT意見と矛盾－1	…23	29. (1)諸外国の状況<米国>	…47
(3)NTT意見と矛盾－2	…24	(2)諸外国の状況<英国>	…48
15. 「ヤードスティック査定」の実施事例	…25	(3)諸外国の状況<豪州>	…49

1. (1) 競争ルール of 歴史

1 1985年(S60)の通信自由化以来、公正競争促進を目的に競争ルールの整備が進められてきた。



電話の時代

インターネットの登場

本格的なIP化への移行期



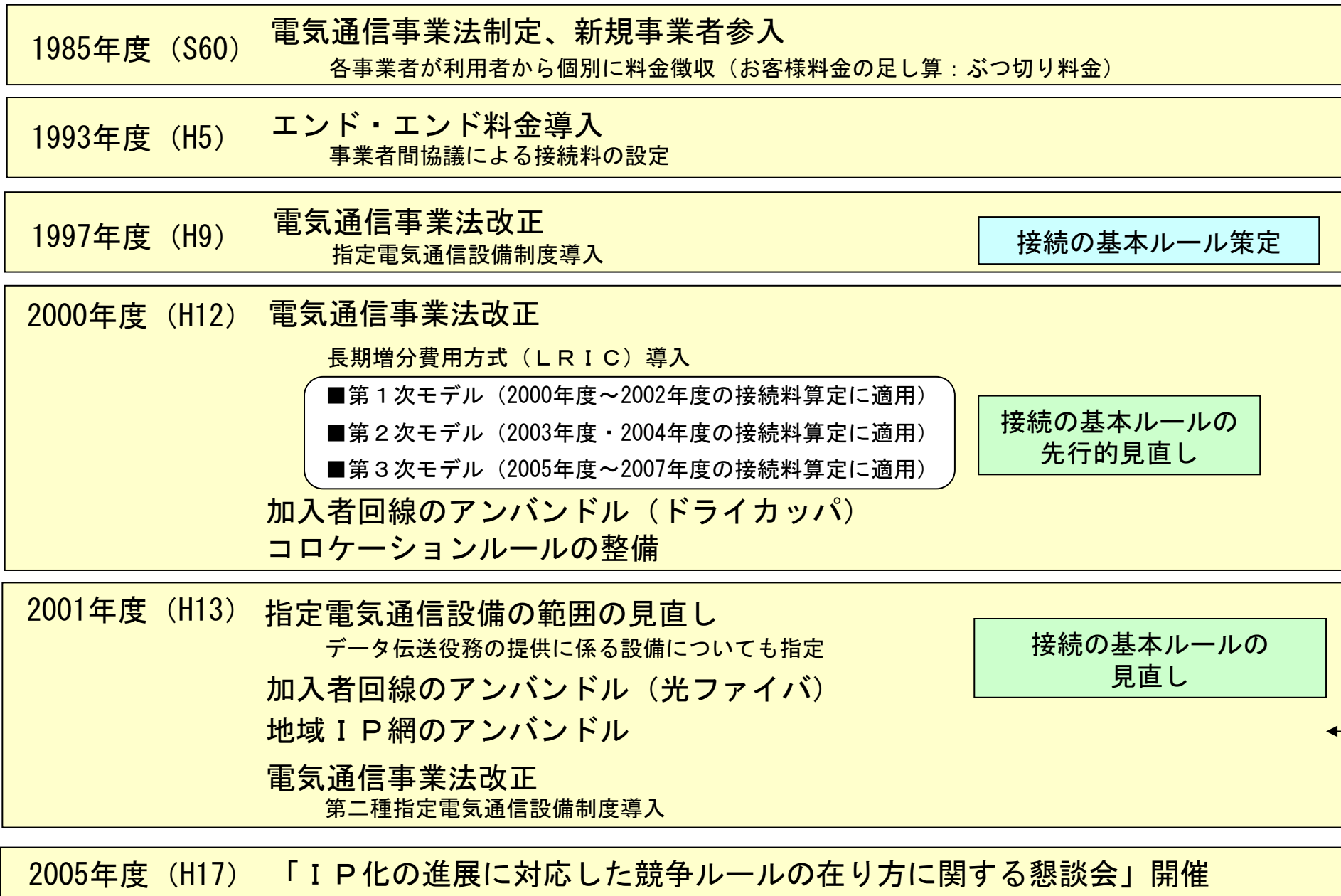
PSTNからIP網への転換

1. (2) 主たる競争ルールの目的と根拠

- 1 元々独占であった市場に競争を機能させるため、これまで種々の競争ルールを整備。競争促進とその結果のお客様利便向上は、一定程度実現したが、本来の目的達成には程遠い。
- 2 NTTドコモ分離、NTT再編成等の構造的措置は、競争ルール整備の一環として公正競争条件担保のため抜本的な方策として実施したもの。構造的措置により主として設備面および営業面の独立性を実現した筈であるが、現実是不十分。

主たる競争ルール	目的	根拠(抜粋)
① NTTドコモ分離 【構造的措置】 →NTTからNTTドコモを分離 (1992年(H4))	NTTドコモと移動体への新規参入者 の間における公正競争条件の整備	日本電信電話株式会社法附則第2条に基づき講ずる措置(1990年(H2)3月30日、郵政省) 移動体通信分野における公正有効競争を実現するため、移動体通信業務を一両年内を目途にNTTから分離し、移動体通信業務を営むこととなる会社については、これを完全民営化する。
② 接続ルール整備 →接続の義務化・約款化 (1997年(H9))	NTT東・西の有する加入者回線/ポ トルネック設備に対する接続ルール の整備	接続の基本的ルールの在り方について答申(1996年(H8)12月19日電気通信審議会) 接続の基本的ルールは、次の具体的な目的を実現するものであるべきである。 2. <u>公正かつ有効な競争の促進</u> (ア)透明、公平、迅速かつ合理的な接続を実現するものであること。 (イ)円滑な接続を阻害する反競争的な行為を防止するものであること。
③ NTT再編成【構造的措置】 →NTTを持株+東+西+コム に再編成(1999年(H11))	NTT再編成によるNTT長距離部門 (NTTコミュニケーションズ)と長距離 系NCCの間における公正競争条件 の整備	NTTの在り方についての特別部会答申(1996年(H8)2月29日、電気通信審議会) ボトルネック独占の弊害を防止する観点から、非構造的措置に加えて、構造的措置を併せて講ずることにより、競争促進の効果を抜本的に高めることが必要である。
④ 支配的事業者の禁止行為の ルール化 (2001年(H13))	支配的事業者について禁止行為を設 定 (不当な差別的取扱の禁止等をルー ル化)	IT革命を推進するための電気通信事業における競争政策の在り方についての特別部 会第一次答申(2000年(H12)12月21日、電気通信審議会) 事業者間のより徹底した競争を促進するため、支配的事業者による市場支配力の濫用 を防止、除去することを公正競争ルールの主眼とし、同時に、支配的事業者以外の事業 者については、大幅な規制緩和を実施すべきである。
⑤ 移動体の接続ルール →接続約款の届出 (2001年(H13))	一定程度の加入者を有する移動体事 業者に対する接続ルールの整備	「接続ルールの見直しについて」一次答申(2000年(H12)12月21日、電気通信審議会) 市場からの排除がないようにするための最低限の担保措置として、接続料を含む接続条 件に関して透明性をより確保することを基本としたルールの整備が必要と考えられる。

2. 接続ルールの歴史



法施行後3年を用途に接続制度について検討

3. (1) 接続料金算定方式

1 NTT東・西の接続料金は実績原価方式から始まり、長期増分費用方式等により低廉化が図られてきた。

接続料金の算定方式

実績原価方式

- 算定方法 : 実際に発生した費用を基礎として算定
- 料金見直し : 毎年度
- 対象機能 : ドライカップ、専用線、データ系サービス等

将来原価方式

- 算定方法 : 需要と費用の予測値を基礎として算定
- 料金見直し : 原則5年以内(加入者ダークファイバは「十分な低廉化」のため7年とした)
- 対象機能 : 加入者ダークファイバ、ルーティング伝送機能 (IP系) 等

長期増分費用方式

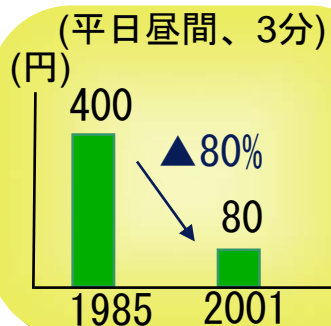
- 算定方法 : 経済理論上非効率性を除外して費用を算定。
利用可能な最も低廉かつ効率的な設備と技術で新たに構築した場合の費用額に基づいて算定。
- 料金見直し : 2～3年に1度
- 対象機能等 : 交換機等の音声系設備

3. (2) 接続料金とお客様料金

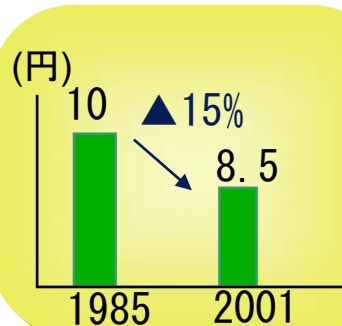
- 1 競争の領域は長距離通話から市内通話、基本料金へと推移。
- 2 接続料金低廉化の歴史はお客様料金の低廉化の歴史。

料金

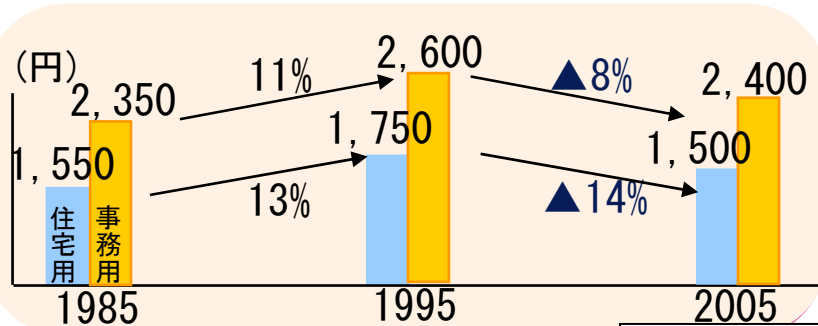
長距離通話



市内通話



基本料金



KDDIの料金

1985

通信自由化

- ・ NTT 民営化
- ・ 競争導入

1996

事業者間接続制度の導入
お客様料金エンドエンド化

1997

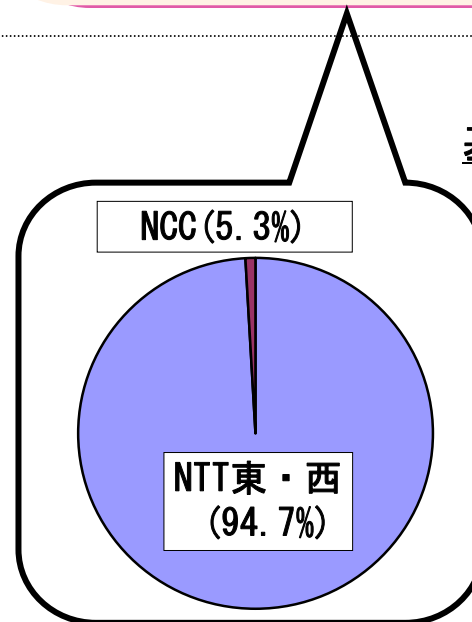
接続の義務化・約款化

2000

ドライカップのアンバンドル化
マイライン制度導入

2005

基本料金サービスの競争開始



* 数値は平成17年3月末数値
(出典：総務省ホームページ)

競争政策

4. 市場支配的な事業者に対する規制

電気通信事業法

市場支配的な事業者に対する規制

1 接続関連規制

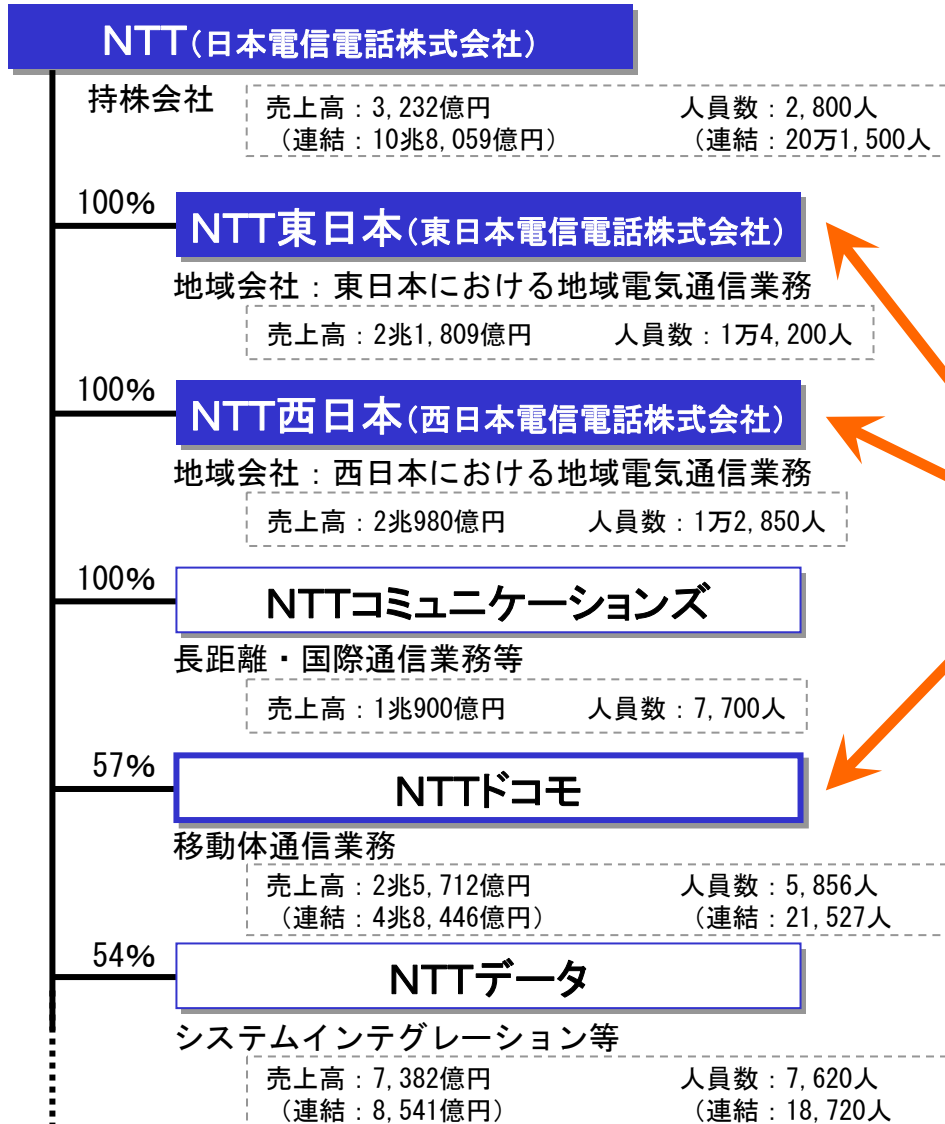
【主な規制】

- ・ 接続約款の認可・公表
(移動系事業者は届出)
- ・ 接続会計の整理
(固定系事業者のみ)

2 行為規制

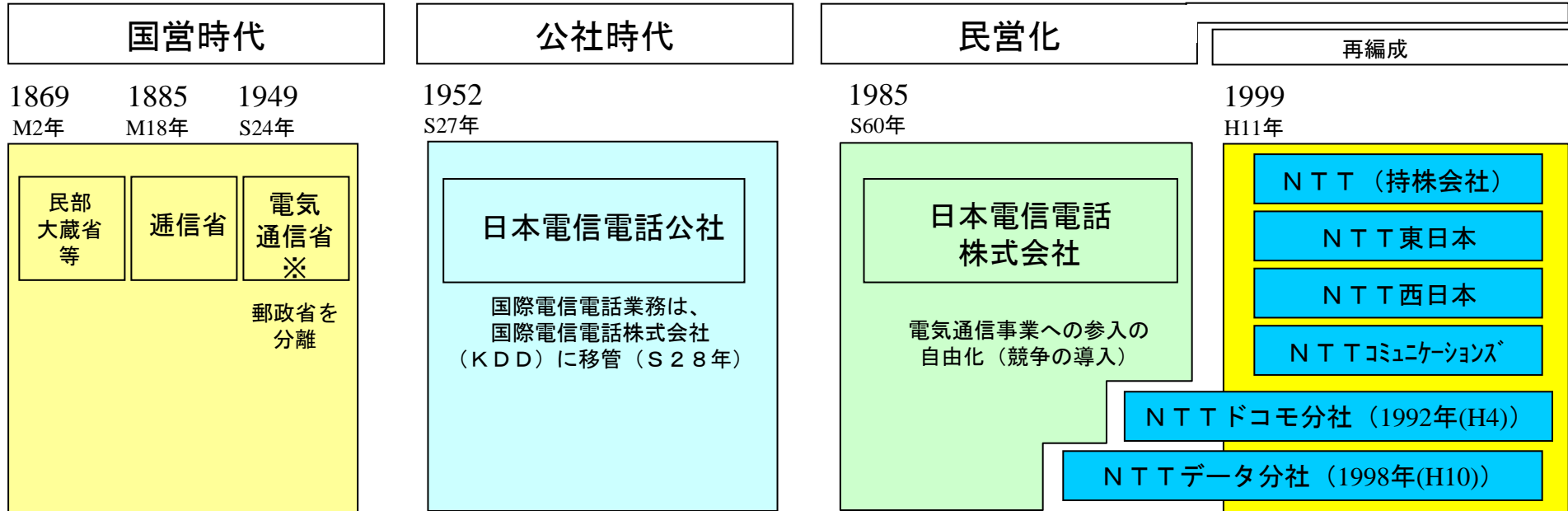
【主な禁止行為】

- ・ 接続情報の目的外利用・提供
- ・ 事業者間の差別的取扱い
- ・ 他事業者（製造・販売業者を含む）に対する不当干渉
- ・ 子会社等である事業者との役員兼任
(固定系事業者のみ)
- ・ 電気通信設備の設置等に関する他事業者への不利な取扱い
(固定系事業者のみ)



売上高・人員数は平成16年度末のもの

5. NTT組織(経営形態)の変遷



【国営時代】

- ・明治2年の電報取扱開始以降、電信事業の所管は、民部大蔵省、民部省、工部省と変更。
- ・明治18年逓信省設置。郵便事業と併せて所管。
- ・昭和24年にGHQの指示により、逓信省が電気通信省と郵政省へ分離。
(電信電話事業の経営組織を監督行政的機構から脱皮させようとの趣旨)

【公社時代】

- ・昭和27年、し烈化する電話の需要に対処するため、国家財政の枠を脱した拡充資金の調達を図り、電信電話事業を合理的かつ企業的に経営することを目指して公社化。
- ・二大目標(①加入電話の積滞解消、②全国自動即時化)の達成に向け、数次にわたる5ヵ年計画を遂行し経営を推進。

【民営化と競争の導入】

- ・昭和60年、経営の自主性を付与することにより、創意工夫を発揮し、効率的な事業運営を可能とするため、公社を民営化。
- ・昭和63年にNTTデータ、平成4年にNTTドコモを分社。
- ・ユーザーニーズの高度化・多様化、技術革新に伴う自然独占性の希薄化、技術的統一性の必要性の減少等に対応して、電気通信事業分野へ民間活力を積極的に導入(競争導入)。

【再編成】

- ・平成11年、NTTを持株会社、東西地域会社、長距離国際会社の4社に再編成。
- ・公正競争の促進を図るとともに、NTTの国際通信業務への進出を実現することにより、国民の電気通信サービスに対する多様な需要への対応を可能とする。

出典：NTT作成資料

6. (1)NTTドコモ分離時のルール

- 1 NTTドコモ分離の際には、ネットワークを別個に構築し、NTT東・西との間の接続条件、事業者間精算、情報の開示等の条件について、移動体系新事業者と同一とすることとされた。

NTTニュースリリース「移動体通信事業の分離について」(1992年(H4)4月28日)より抜粋

3. 公正競争条件の整備

移動体通信事業の分離に伴い、NTTは公正な競争を確保するため、以下のとおり行うこととする。

(1) 新会社のネットワーク

新会社は、可能な限り、NTTと別個の伝送路を構築するものとし、NTTの回線を利用する場合には、移動体系新事業者と同一の条件とする。

(2) 取引条件等

NTTと新会社との間において行われる取引については、取引を通じたNTTから新会社への補助が行われないようにする。

また、NTTと新会社との間において行われる鉄塔・局舎の使用、研究開発成果の利用等取引条件ならびにNTTとの間の接続条件、事業者間精算、情報の開示等の条件については、移動体系新事業者と同一とする。

(3) NTTとの人的関係

NTTから新会社への社員の移行は、「転籍」により行うこととし、出向形態による人事交流は行わないこととする。

(4) 出資比率の低下

新会社の株式については、会社設立の5年後の上場を目指すこととし、上場の機会等を捉えNTTの出資比率を低下させるものとする。

(5) 資材調達

新会社がNTTの購買力を使用することのないよう、NTTと新会社は共同資材調達を行わないものとする。

6. (2)NTT再編成の趣旨

1 NTT再編成はボトルネック独占解消等の目的を具体化した結果であったが、不十分な点も多い。

■再編成を必要とした理由

① ボトルネック独占解消による競争の促進

▶▶▶ NTTの独占部門と競争部門を分離し、競争部門(NTTコム)の競争を一層促進
再編各社(NTT東・西)間のヤードスティック競争、直接競争により独占力行使を防止

② 低廉かつ多様なサービスの実現

▶▶▶ 再編各社間の競争、及び他事業者との競争進展により市場全体が活性化

③ 強力な競争単位創出による国際競争力向上

▶▶▶ 再編成による強力な競争単位の創出(互いに競争し合うことによる競争力向上)

■再編成の具体像 ~経営形態の在り方~

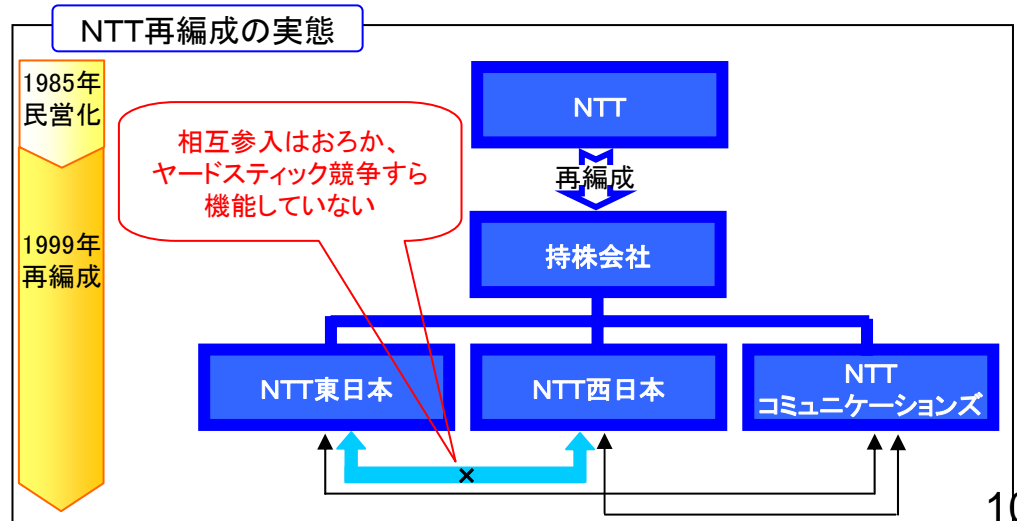
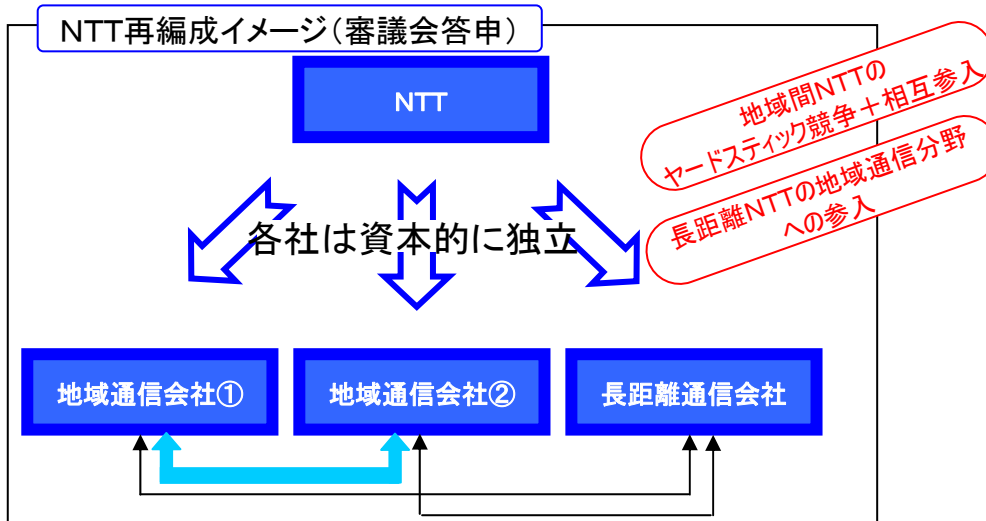
▶NTTを、長距離通信会社と2社の地域通信会社に再編成。

▶再編成会社間のヤードスティック競争と共に、相互参入による直接競争の創出を目指す。

- ・長距離NTTは、地域通信事業へも参入を行い、地域NTTと競争を行う。
- ・地域NTT各社は、相互に参入を可能とする。

地域NTT各社間のヤードスティック競争の効果を生み出すと共に、長距離NTT、NCC等の地域通信分野への参入・地域NTTの相互参入により、直接競争が長期的に進展していくことを期待

▶再編成各社間の相互参入をもたらすためには、各社が独立した経営意思によって活動しうる経営主体であることが不可欠であることから、各社間は資本的に独立させることが必要。



- 1 NTT再編成について規定したNTT法は、各社の自律的な経営を企図し、NTT東・西の相互参入を想定。

NTT法の骨子

- (1) 経営形態に係る事項 : 持株会社によるNTT東・西の100%保有
- (2) 公正競争に係る事項 : NTT東・西の業務範囲と進出業務
- (3) 責務に関する事項 : ユニバーサルサービス提供の確保、持株会社による基盤技術の研究
- (4) 株式保有に係る事項 : 政府によるNTT株の保有(発行済株式総数の1/3以上)、外資規制(1/3未満)

持株会社の機能／グループ内競争

- (1) NTT法では、NTT持株会社はNTTグループ各社の経営戦略を策定する機能は求められておらず、NTT東・西に対する必要な助言、あつせん等に留まる。
- (2) NTT法では、NTT東・西間の相互参入による直接競争が想定されている。

日本電信電話株式会社等に関する法律

(事業)

第二条 会社は、その目的を達成するため、次の業務を営むものとする。

- 一 地域会社が発行する株式の引受け及び保有並びに当該株式の株主としての権利の行使をすること。
- 二 地域会社に対し、必要な助言、あつせんその他の援助を行うこと。
- 三 電気通信の基盤となる電気通信技術に関する研究を行うこと。
- 四 前三号の業務に附帯する業務

(略)

4 地域会社は、総務大臣の認可を受けて、次の業務を営むことができる。

- 一 前項に掲げるもののほか、地域会社の目的を達成するために必要な業務
- 二 それぞれ前項第一号により地域電気通信業務を営むものとされた都道府県の区域以外の都道府県の区域において行う地域電気通信業務

NTT東・西の
相互直接参入

- 1 ボトルネック設備を持つ独占部門と競争部門を分離し市場競争を促進することが再編成の主要な目標であった。

再編成後のNTTに課せられる義務の基本方針

- (一) 地域会社と長距離会社との間の役員兼任は行わないこと
- (二) 地域会社と長距離会社との間において在籍出向は行わないこと
- (三) 持株会社及び承継会社の短期借入については、それぞれ個別に実施すること
- (四) 持株会社及び地域会社は、長距離会社と共同して資材調達を行わないこと
- (五) 地域会社と長距離会社との間の接続形態は、地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同等にすること
- (六) 地域会社と長距離会社との間の接続条件は、地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同一とすること
- (七) 地域会社と長距離会社との間の電気通信役務の提供に関連する取引条件は、地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同一とすること
- (八) 長距離会社は、独立した営業部門を設置すること。なお、利用者の利便性維持のために地域会社が長距離会社の販売業務を受託する場合には、その条件は他の電気通信事業者との間のものと同一とすること
- (九) 地域会社と長距離会社との間で提供される顧客情報その他の情報は、他の電気通信事業者との間のものと同一とすること
- (十) 持株会社及び地域会社が、長距離会社に対して行う研究成果(長距離会社が費用負担した基盤的研究に係るものを除く。)に係る情報の開示の条件は、他の電気通信事業者に対するものと同一とすること

9. (1)再編成時の設備面の課題－1

- 1 再編成前は、長距離・地域の一体経営に起因して接続交渉が難航する等の、問題が存在。実際に事業者間の紛争が、大臣への接続命令申立等へ至った。
- 2 再編成と、再編成に併行して行われた接続のルール化により、円滑な事業者間接続を確保。

VPN : 接続命令(1994年(H6)12月)

フレームリレー: 接続命令申立(申立後に接続に応じた)(1994年(H6)10月)

【「日本電信電話株式会社の在り方について－情報通信産業のダイナミズムの創出に向けて－」答申(1996年(H8)2月29日、電気通信審議会)より抜粋】

第4章 NTTの在り方

1 NTTに期待される役割

1-2 公正有効競争条件の整備

(イ) …(略)…また、長距離系NCCの利用者は、NTTに比べ番号を4けた多く回す必要がある、信号網接続もNTT社内の事業部間と同等の取扱いがなされないなどの問題点も指摘されている。

1-3 接続の円滑化

(ア) 従来、NTTにおいても、接続の円滑化に努めてきたところである。しかしながら、NTTの地域通信網と他事業者との接続交渉は、難航することが多い。

(ウ) このような接続の円滑化のためには、前述のように接続の基本的ルールの明確化等の措置を講じていくことが不可欠であることは言うまでもないが、従来、接続交渉が難航した大きな原因として、長距離・地域の一体経営からくる利益相反的な構造があることに十分留意する必要がある。

3 再編成の具体像

3-3 再編成会社をめぐる規制緩和 (2)地域NTTをめぐる規制の在り方 [接続の確保]

(エ) 地域NTTに対しては、相互接続の円滑化を推進するため、

- (a) 他事業者との接続を法律上義務づける
 - (b) 接続の料金その他の条件については、全事業者に適用されるものとすべく約款化を義務づける
 - (c) 接続会計と営業会計を国が定める会計ルールに基づき分計する
 - (d) 番号ポータビリティ制度や優先接続制度を導入する
- などの諸措置を講ずる。

- 1 独占部門を東西に地域分割することにより、相互参入やヤードスティック競争の促進等が期待された。

【「日本電信電話株式会社の在り方について－情報通信産業のダイナミズムの創出に向けて－」答申
(1996(H8)年2月29日、電気通信審議会)より抜粋】

第4章 NTTの在り方

2 NTTの再編成の意義

2-1 再編成を必要とする理由

(1) ボトルネック独占解消による競争の促進

(ア) 前述したように、ボトルネック独占の弊害を防止する観点から、非構造的措置に加えて、構造的措置を併せて講ずることにより、競争促進の効果を抜本的に高めることが必要である。

(イ) 具体的には、NTTの独占部門と競争部門を分離することによって、競争部門の競争を一層促進するとともに、再編各社間のヤードスティック競争、あるいは直接競争によってボトルネック独占力の行使を防止するとともに、それ自体の解消を目指すことが必要となる。

これにより、NTTの経営効率化のインセンティブが向上することが期待される。

9. (3)再編成時の営業面の課題－1

- 1 再編成前は、長距離通信部門における地域通信部門の加入者情報の流用等の営業面の問題が存在。
- 2 再編成により、営業の独立と情報の分離（顧客情報の同等性）を確保。

第2章 我が国の情報通信市場の現状と課題

2 今後の課題 (5) 公正有効競争の促進

(イ) 個人情報の利用

平成5年から6年にかけて、NTTが、地域通信部門の業務を通じてNTTのみが入手可能な電話帳掲載省略者の電話番号を長距離通信分野での競争に本来の目的外で利用し、公正有効競争上問題となった。

出典：「電気通信事業に関する行政監察」結果報告書（1995年(H7)6月 総務庁行政監察局）

情報流用等の事例

	1990年度(H2)	1991年度(H3)	1992年度(H4)	1993年度(H5)	1994年度(H6)	1995年度(H7)
郵政省等	▲ 電気通信事業 会計規則を改正	▲ 電気通信事業会計規則を改正 (細目毎の収支が分計、開示)	▲ 情報流用防止のため、 NTTと長距離通 信事業者との間の相 互接続協定を改正	▲ 電話役員損益明細書の 正式開示の方法を有価 証券報告書又は届出書 とするよう公示	▲ NTTに対し情 報流用の改善を 指導	▲ 総務庁が行政監察の結 果を発表（情報流用、 反競争的な社内取引の 実態が存在することに ついて指摘）
NTT		(事業部制の導入)			▲ 社内指導	

地域通信事業部の情報を長距離通信事業部の営業に流用

(Note: Dashed lines in the original image connect the 1993-1995 period to the text above.)

9. (4)再編成時の営業面の課題－2

- 1 NTT再編成の際、地域会社と長距離会社の間で、営業の独立について方針が明示された。これにより、サービス（料金設定）が各事業会社のいずれか一社に帰属された。
- 2 FMCの推進等を含むNTTグループの中期経営戦略は再編成の成果を水泡に帰す。

「実施計画案の概要」に対する意見及びそれに対する郵政省の考え方（1999年（H11）4月23日、郵政省）

2 承継会社に引き継がせる電気通信業務の種類及び範囲

(1) 電気通信業務の種類

再編成に当たっては、地域会社が県内通信を提供し、長距離会社が県間通信を提供することとしているが、利用者利便性の維持の観点から、既の実施しているテレホーダイやテレジョーズなど一部の割引サービスについて、隣接県間通話を地域会社のサービスとすること（地域会社が隣接県間通話部分を含めて料金設定をすること）や県内通話を長距離会社のサービスとすること（長距離会社が県内通話部分を地域会社に業務委託すること）を例外的に認めることとしている。

なお、テレジョーズ等の割引サービスに係る県内通話部分の業務委託については、再編成に伴う例外的措置であることから、郵政省として再編成後の状況を注視していく考えである。

「電気通信業務の細分（予定）」は、現在契約約款に規定されているサービスは全て記載されているが、実施計画の認可申請までに新たなサービスを開始した場合には、再編成の趣旨にかんがみ、地域会社又は長距離会社どちらか一方に帰属させることとし、実施計画にその全てを記載するようNTTに対して求めることとする。

(1) 規制改革推進3か年計画(2001年(H13)3月30日、閣議決定)

⑦NTTの在り方(総務省)

- a NTTのグループ経営の改善と公正競争の確保を図る観点から、地域通信網の開放の徹底、NTTコミュニケーションズ及びNTTドコモに対するNTT持株会社の出資比率の引き下げを含むNTTグループ内の相互競争の実現、東・西NTTの経営効率化の推進等、競争促進のための自主的な実施計画をNTT持株会社及び東・西NTTが作成し、公表することを期待するとともに、当該実施計画の実施状況を注視する。
- c 東・西NTT間における競争の促進状況について、十分注視し、必要に応じ人的を始めとするファイアーウォールの設置その他の手段により実質的な競争を実現するための有効な措置を講ずる。
- d 東・西NTTの業務範囲規制については、IT革命推進のため、東・西NTTの業務範囲規制を本来業務の遂行及び公正競争条件に支障を与えないことを条件として緩和しうる措置を講ずる。
- e NTTグループの経営形態等については、公正な競争を促進するための施策によっても十分な競争の進展が見られない場合には、通信主権の確保や国際競争の動向も視野に入れ、速やかに電気通信に係る制度、NTTの在り方等の抜本的な見直しを行う。

(2) 規制改革・民間開放推進3か年計画(2004年(H16)3月19日、閣議決定)

⑤NTTの在り方

- a NTTグループの経営形態等については、今後ともネットワークのオープン化を始めとする公正競争環境の整備の推進状況とNTT関係の各事業会社が独立した経営体として相互に公正競争を行う状況を以下のように引き続き注視するとともに、公正な競争を促進するための施策によっても十分な競争の進展が見られない場合は、通信主権の確保や国際競争の動向も視野に入れ、NTTの在り方等の抜本的な見直しを行う。
 - (a)NTTのグループ経営の改善と公正競争の確保を図る観点から、地域通信網の開放の徹底、NTTコミュニケーションズ及びNTTドコモに対するNTT持株会社の出資比率の引き下げを含むNTTグループ内の相互競争の実現、NTT東西の経営効率化の推進等を内容として作成された競争促進のための自主的な実施計画の実施状況を引き続き注視する。
 - (b)NTT東西間における競争の促進状況について、十分注視し、必要に応じ人的を始めとするファイアーウォールの設置その他の手段により実質的な競争を実現するための有効な措置を講ずる。

1 NTT再編成に関する基本方針、実施計画でも、営業部門の独立と顧客情報の取扱いに係る他事業者との平等性を規定。

日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針

(1997年(H9)12月4日、郵政省)

五 承継会社への事業の引継ぎに当たって電気通信の分野における公正な競争の確保に関し必要な事項に関する基本的な事項会社は、承継会社への事業の引継ぎに当たっては、電気通信の分野における公正な競争を確保するための以下に掲げる条件等が遵守されるよう適切な措置を講ずるものとする。

(一)～(七) <略>

(八) 長距離会社は、独立した営業部門を設置すること。なお、利用者の利便性維持のために地域会社が長距離会社の販売業務を受託する場合には、その条件は他の電気通信事業者との間のものと同一とすること

(九) 地域会社と長距離会社との間で提供される顧客情報その他の情報は、他の電気通信事業者との間のものと同一とすること

日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する実施計画案の概要

(1999年(H11)2月16日、郵政省)

5 承継会社への事業の引継ぎに当たって電気通信の分野における公正な競争の確保に関し必要な事項
承継会社への事業の引継ぎに当たって、電気通信の分野における公正な競争を確保するために、以下の措置を講ずるものとする。

(8) 営業の独立

2) 長距離会社

長距離会社は、再編成時において以下のとおり相応の規模の独立した営業部門を設置し、独自に営業活動を行うものとする。

ただし、利用者の利便性維持のため、長距離会社の提供するサービスの販売業務を地域会社に対して委託することができるものとする。

<略>

9) 顧客情報等

1) 地域会社

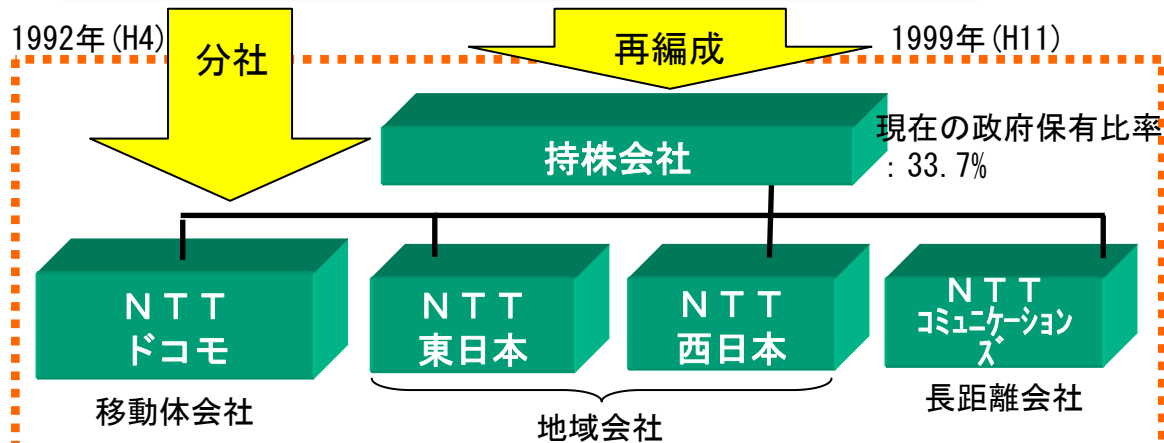
ア 地域会社は、地域会社と長距離会社との間で提供される顧客情報その他の情報を他事業者の間のものと同一とする。

12. 再編成後の現状

- 1 NTTはボトルネック設備を有しつつ長距離NCCと競合するという構造的問題があり、1999年(H11)7月、NTTを、持株会社の下で東西地域会社と長距離会社に再編成。
(電気通信審議会答申では資本分割を前提 → 実際には持株会社制に)
- 2 持株会社体制により資本分離が実現しなかったため、グループ内人事交流等、一体経営が継続。NTT東・西間のヤードスティック競争も機能せず、公正競争条件の十分な確保に至っていない。
⇒ ①持株会社がグループ経営戦略を策定、推進する司令塔として機能していること自体、本来の再編成目的を逸脱。独立した経営体として相互に公正競争を行うべき。
②ヒト・モノ・カネ・情報の分離が必要。特にグループ内の人事交流(役員兼任等)について厳正なルール化が必要。

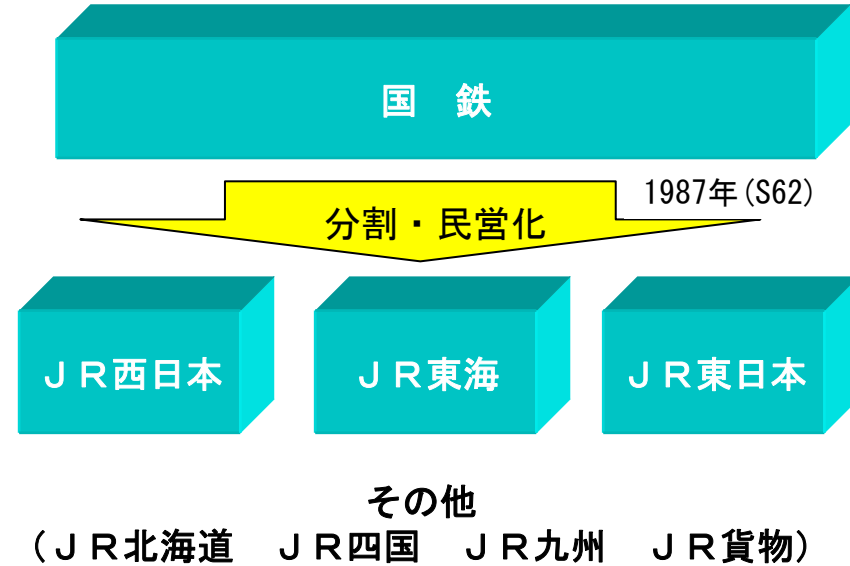
NTT再編成：現在もグループ一体経営を維持

1985年(S60) 公社を民営化
NTT



NTT東・西会社間でのヤードスティック競争は機能せず。

国鉄分割民営化：完全資本分離

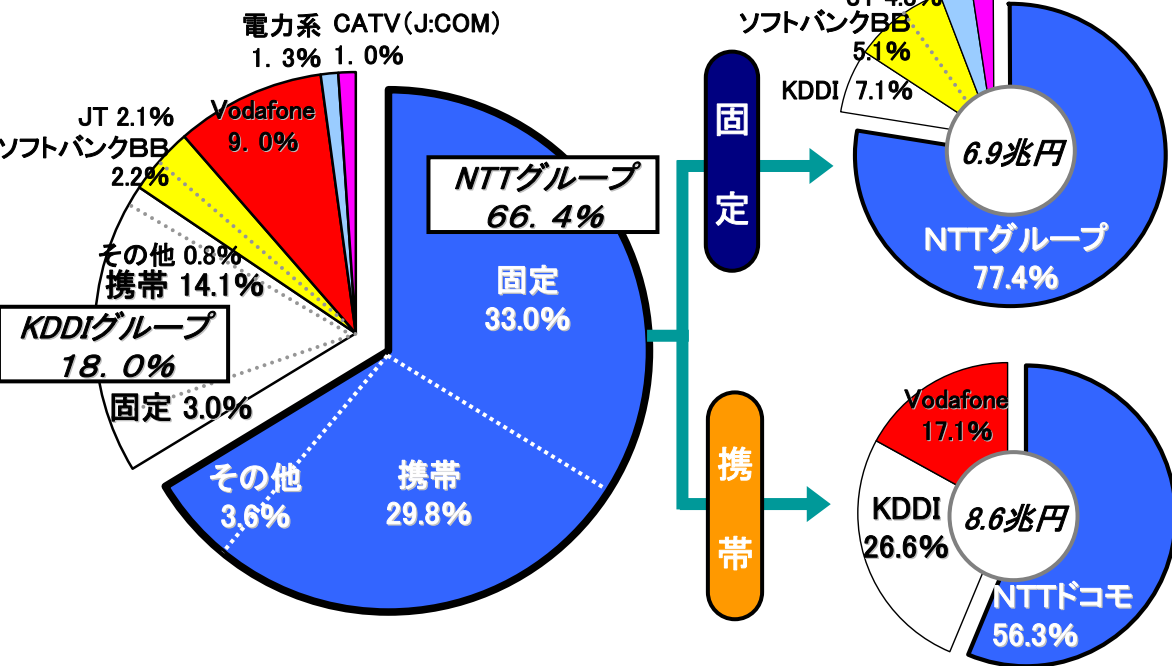


JR各社間でのヤードスティック競争が機能

13. (1)再編成後の市場支配力ー1

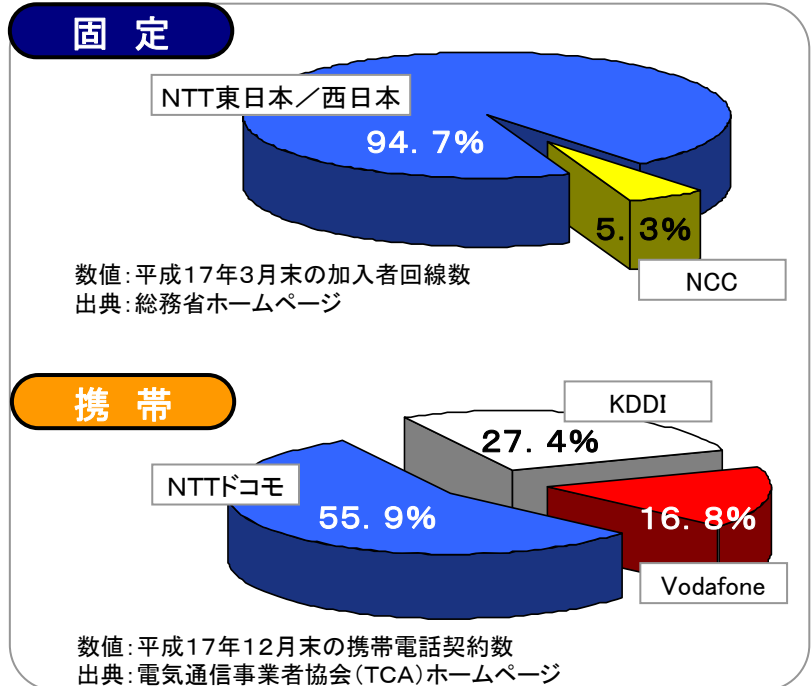
- 1 持株会社体制でのNTTグループは、再編成後も依然として、独占的市場支配力を保持。グループ体経営によるスケールメリットを發揮するガリバー的存在。
- 2 過半数を超える市場シェアの存在そのものが、公正で活発な競争が機能していないことを明確に示す指標。資本分割による規模の縮小無しに、公正な競争の実現は困難。

主要企業連結営業収益
16.2兆円



数値:平成16年度の営業収益
出典:各社ホームページ

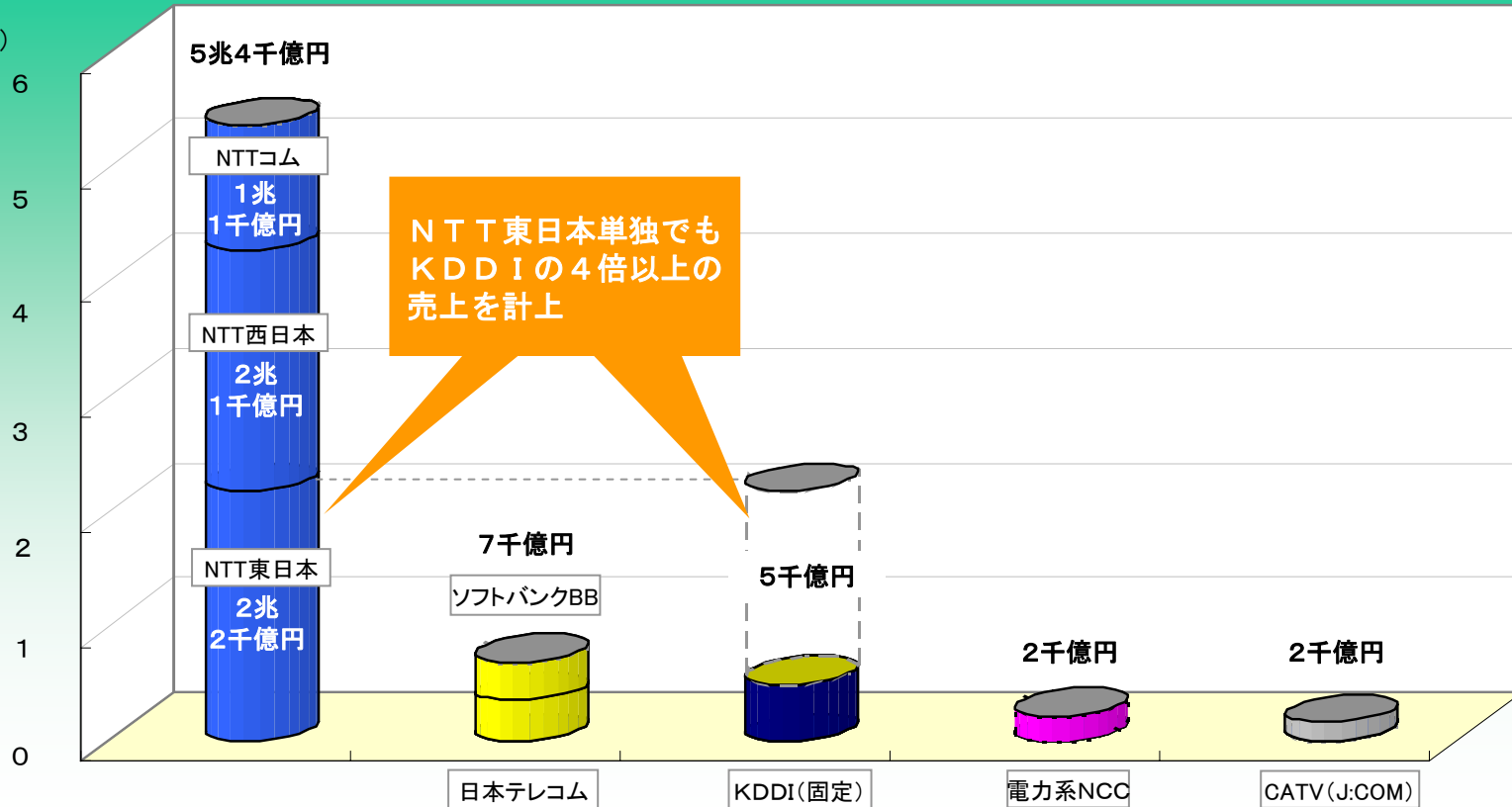
契約数
固定:6,600万 **携帯:9,000万**



1 NTTグループ各社は、単体でも大きな収益を計上。グループ連結で圧倒的な市場支配力を保持。

主要固定事業者別営業収益

(単位:兆円)



数値:平成16年度の営業収益
出典:平成16年度各社決算資料

14. 持株会社体制による一体経営(1)総論

1 NTTグループは、持株会社を中心とする一体経営により、市場支配力の広範な行使が可能。

① 強固な資本関係による一体経営

(H17.9)
 NTT東・西 : 100% NTTコム : 100%
 NTTドコモ : 57% NTTデータ : 54% etc.

グループ内役員兼任等の人事交流による情報共有



持株会社体制による一体経営

NTT中期経営戦略
 グループ各社の役割分担によるグループ総合力の発揮

平成17年3月期連結売上高
 10兆8,058億6,800万円

② 各分野での市場支配力の維持

NTT東・西 加入者回線 : 94.7% (H17.3)
 NTTコム マイライン県間 : 65.1% (H17.12)
 NTTドコモ 携帯電話 : 55.9% (H17.12)

③ 資本進出による一層の市場支配力強化

NTTドコモと三井住友フィナンシャルグループの資本提携
 スカイパーフェクトとNTT東・西の運営会社設立
 NTTドコモによるフジテレビへの出資 等

14. (2)NTT意見と矛盾－1

- 1 NTTの中期経営戦略は、過去の発言と矛盾。
- 2 「各社の自主的かつ独立した経営判断により行なわれている」「持株会社がコム・ドコモの事業範囲を制約している事実はない」との意見が示されているが、NTTグループ中期経営戦略は、各事業会社の事業範囲を実態として拘束、制約している。

(1) 電気通信審議会第一次答申（草案）に対するNTT意見（2000年（H12）11月30日）

	電気通信審議会IT競争政策特別部会 第一次答申（草案）	NTT意見 （2000年(H12)11月30日）	NTTグループ中期経営戦略との矛盾 （2005年(H17)11月）
NTT持株会社の位置付け	<p>3. NTTの在り方（4）ア。 また、実態的には、NTTコム、NTTドコモ等の事業会社の株式の相当数を保有し、主要各社の取締役を兼任しており、<u>資金、人事、労働条件、業務範囲、出資等においてNTTグループ全体の統括機能を有している。</u></p>	<p>●各グループ会社は独立した経営単位であり、それぞれの事業運営は各社の自主的かつ独立した経営判断により行なわれている。 また、持株会社は各社の自主性を最大限尊重した運営に配慮している。</p>	<p>今回のNTTグループ経営戦略は、グループ経営の一体化を明確にしており、NTT持株会社が、NTTグループの各事業会社を、実態として拘束するものである。</p>
基本的視点	<p>3. NTTの在り方（1）基本的視点 ア. IT革命推進のためにNTTが果たすべき役割 ③このため、<u>NTTグループ各社が</u>、「電話の時代」の枠組みを超えて、相互に競争をしつつ、技術革新と利用者ニーズの変化に対応したダイナミックな事業展開を自主的経営判断の下に行なうようにすること、…が望まれる。 (略) イ. 持株会社形態のグループ運営 ①以上のとおり、NTTの在り方については、 (a) グループ内各社の経営の自主独立性の確保 (b) <u>グループ内各社による相互競争の実現</u> (c) NCC等の競争事業者との間の公正競争の実現 よって、(略)…サービスを提供するとともに通信市場の活性化を達成することを基本として検討すべきである。</p>	<p>●<u>グループ内競争については</u>、従来からグループ全体の活性化のために必要なものは進めているところであり、<u>今後とも</u>、市場変化への対応、IT革命への貢献、国際展開、株主の権利保護等の観点から自主的に推進していく考えである。</p>	<p>※NTT持株会社の役割は、NTTグループ一体で事業戦略を展開することではなく、特殊会社である地域会社に対し「必要な助言、あつせんその他の援助を行う」ことにある。</p> <p>【参考】日本電信電話株式会社等に関する法律（事業） 第二条 会社は、その目的を達成するため、次の業務を営むものとする。 一 (略) 二 地域会社に対し、必要な助言、あつせんその他の援助を行うこと。</p>

14. (3)NTT意見と矛盾－2

	電気通信審議会 I T 競争政策特別部会 第一次答申（草案）	NTT意見 (2000年(H12)11月30日)	NTTグループ中期経営戦略との矛盾 (2005年(H17)11月)
NTTコム、 NTTドコモ等の 事業会社の 在り方	<p>(3) NTTコム、NTTドコモ等の事業会社を在り方</p> <p>イ NTTコムの経営の自主独立性の確保</p> <p>①NTTコムは、持ち株会社によって事実上受けている業務範囲の制約を取り除き、地域通信市場へ積極的に参入することが、同市場における競争主体の多元化やそれを通じた市場の競争促進と活性化という観点から望ましい。</p> <p>ウ①</p> <p>NTTドコモについても、東西NTTの有力な競争相手とすることが、地域通信市場におけるダイナミックな競争を実現する観点からは望ましく、また、公正競争条件の確保というドコモ分離の主旨を徹底させる観点からも、NTT持株会社によるドコモ株の保有比率をNTTドコモがその経営を実質的に独立できる程度まで引き下げ、そのグループ経営の支配から開放することが必要であるとの指摘がある。</p>	<p>●コム・ドコモは独立した経営単位であり、それぞれの事業運営は各社の自主的かつ独立した経営判断によって行なわれており、<u>持株会社がコム・ドコモの事業範囲を制約している事実はない。</u></p>	<p>今回のNTTグループ経営戦略は、次世代ネットワーク構築の担い手を、NTTコムではなくNTT東・西とNTTドコモとするなど、持株会社が各社の事業範囲を制約している。</p> <p>※NTT持株会社の役割は、NTTグループ一体で事業戦略を展開することではなく、特殊会社である地域会社に対し「必要な助言、あっせんその他の援助を行う」ことにある。</p>

15. 「ヤードスティック査定」の実施事例

1 NTT再編成時に期待されていたにも関わらず機能していないヤードスティック競争は、電力事業分野等では一定の成果を上げている。

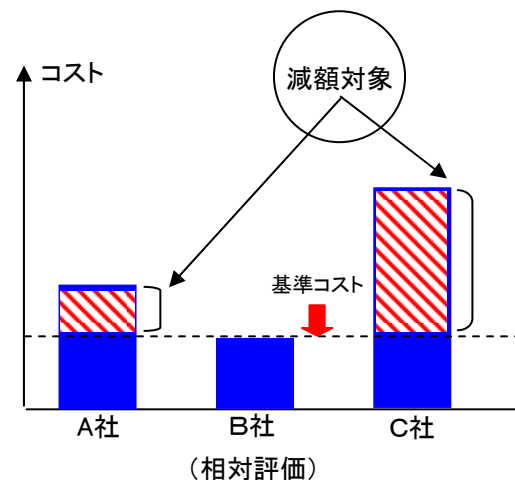
『ヤードスティック査定』とは

- 直接競合関係にない事業者の間で、一定の比較対象となる指標 (Y a r d s t i c k) を設け、その指標を基準として経営を間接的に競わせる制度。地域独占で競争原理が働きにくい公益事業に対して、市場の競争原理を適用するために採用される価格規制方式。

具体的な事例

- 例えば電力事業においては、規模の経済性や安定供給確保等の観点により、電力10社に対してそれぞれの供給区域内における独占供給を認めてきた。
※1995年の電気事業法改正を皮切りに、部分的に競争原理が導入されてきたが、家庭向け等の供給については、電力10社による地域独占状態が維持されている。
- このような地域独占による弊害を防止し、各社に経営効率化努力を促すため『ヤードスティック査定』による料金規制が実施された。

ヤードスティック査定(イメージ図)

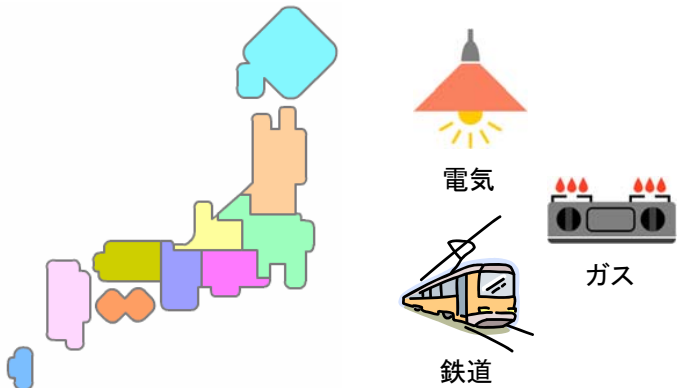


電力事業における事例

平成10年(1998年)2月: 全国の電力10社による電気料金改定時

- 電力10社が申請した原価項目を3分野(電源設備、電源以外の設備、一般経費)に分類し、各分野毎の効率化度合いを比較査定。
- 比較結果(効率化への取り組み度合い)に応じて、各社を分野毎にグループ分けし、効率化努力目標額(対象原価の1~2%)を算定。
- 総括原価(1兆7,259億円)より、**10社合計で901億円が控除された。**

総括原価の0.61%



16. (1)グループ購買力問題－1

- 1 巨大資本によるグループ全体の購買力を背景としたプレゼンスは、機器調達（設備投資）や広告・コンテンツ分野のみならず、一般他企業の健全な事業活動への抑止圧力にさえなりかねない。
 - ①電気通信事業者全体の設備投資の7割以上がNTTグループ。
 - ②NTTグループは中期経営戦略において、2010年（H22）までに約5兆円の設備投資を予定。
 - ⇒ 巨額の調達を梃子にしたグループ営業力
 - ③NTTの広告宣伝費（連結ベース）は、約1230億円（2004年度（H16））。
 - ⇒ メディアに対する多大な影響力
- 2 NTTグループの共通ブランド「NTT」と併せ、グループ市場支配力の源泉になっている。

<電気通信事業者の設備投資額>

【単位：億円】

	実績額			計画額
	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度
NTTグループ(東・西・コム・ドコモ)	18,429	15,514	16,330	17,357
(NTTグループの占める割合)	(70.3%)	(71.6%)	(73.9%)	(76.9%)
上記以外	7,778	6,144	5,781	5,205
合 計	26,207	21,657	22,110	22,562

16. (2)グループ購買力問題-2

- 1 NTTドコモは、NTT本体から分社する際、公正な競争を確保するための条件の一つとして、「新会社がNTTの購買力を使用することのないよう、NTTと新会社は共同資材調達を行わないものとする。」とされた。
- 2 NTT再編成の際に、NTTコミュニケーションズは独自に資材調達を行うこととされたが、NTT東・西の共同調達、NTT持株会社とNTT東・西の共同調達は、コスト削減の観点から禁止する必要はないものと整理。また、資金調達についても、NTTコムも含め承継会社が持株会社から長期資金調達を行うことが認められた。
- 3 巨大なグループ購買力は、公正競争を阻害するおそれがあることから、NTTドコモ分社時同様に、再編成後の各社も独自に調達を行うべき。

NTTリリース：「移動体通信事業の分離について」1992年(H4)4月28日

3. 公正競争条件の整備

移動体通信事業の分離に伴い、NTTは公正な競争を確保するためには、以下のとおり行うこととする。

- (1) 新会社のネットワーク (略)
- (2) 取引条件等 (略)
- (3) NTTとの人的関係 (略)
- (4) 出資比率の低下 (略)
- (5) 資材調達

購買力を使用することのないよう、NTTと新会社は共同資材調達を行わないものとする。

NTT再編成の基本方針及び実施計画に係る総務省の考え方
1997年(H9)12月4日

【共同資材調達】

再編成の趣旨にかんがみ、純粋民間会社となる長距離会社は、他の再編成各社とは独立して資材調達を行う旨定めているが、東西地域会社間の資材調達及び持株会社による地域会社の資材調達については、公正競争の確保に関する問題ではなく、コスト削減を図るための共同調達を禁止する必要はないと考える。

【資金調達】

地域会社・長距離会社による持株会社からの長期資金調達については、基本方針策定時の「郵政省の考え方」において、「承継会社はNTTの既発債について連帯債務を負うという他の事業者にはない負担を有することとなるため、調達条件が再編成前と比べて低下するおそれがあることから、利用者及び株主の利益が維持できるよう、禁止しないものである。

17. (1)統一ブランド問題

- 1 お客様の多くが、電話といえばNTTを思い浮かべる現状（「通信＝NTT」の固定観念）。
⇒ 当社調べでは、約80%のお客様が、「固定電話サービス」といえば「NTT」と回答。
- 2 固定電話サービスに関するお客様の企業名想起率の調査等を実施し、議論を深めるべき。

NTTの加入者回線シェア

1985年（S60）（民営化当時）	2004年（H16）
100%	94.7%

歴史的経緯によるNTTの独占状態

通信といえば
NTT？

「固定電話サービス」企業名想起率*
約80%（当社調べ）

* 「固定電話サービスといえば浮かぶ企業名」を質問（企業名の列挙なし）

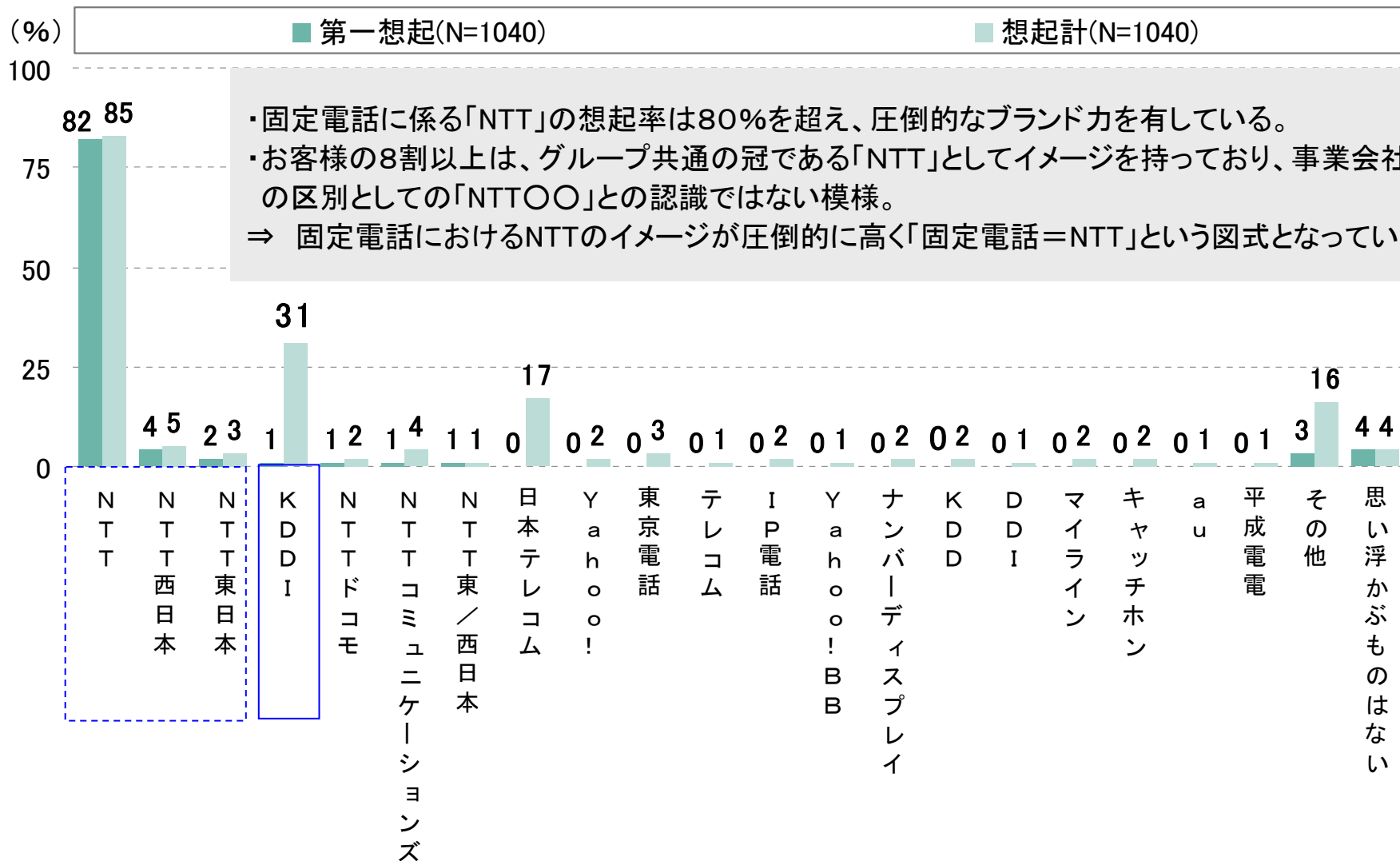
お客様

公正競争条件整備を目的に実施したNTT再編成やマイライン制度の導入を経ても、会社名にグループ共通の冠「NTT」を付した「NTT東・西」「NTTコム」が圧倒的なシェアを維持。

=「NTT東・西」「NTTコミュニケーションズ」という事業者名で区別していない可能性がある。

17. (2) 固定電話に係る企業名想起率調査結果 (KDDI調査)

- 1 固定電話と聞いて思い浮かべる会社名を調査(2005年1~2月に実施)
- 2 以下の2つのアプローチで調査。
 - ① 選択肢を示さずに思い浮かんだもの(下グラフ中「第一想起」)
 - ② 選択肢を示した上で思い浮かんだもの(「第二想起」。下グラフ中では、第一想起と第二想起の合計を「想起計」)



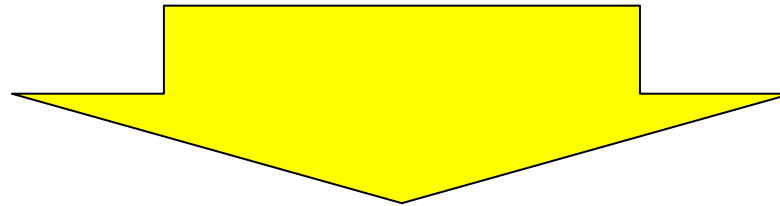
18. グループ内人事交流問題

- 1 NTTグループは、持株会社を中心とする情報共有により、市場支配力を広範に行使することが可能。
- 2 一般企業においては、持株会社と子会社との間の役員兼任は当然であるが、持株会社を頂点として強大な市場支配力を形成するNTTグループについては、公正競争条件の確保のため、持株会社及びNTT東・西に係る役員の兼任・異動について厳格なルールが必要。

法的に認められないもの

	人事交流の形態	根拠
(1)	NTT東・西とNTTコムとの間の役員兼任	事業法第31条
(2)	NTT東・西とNTTコムとの間の在籍出向	NTT法の一部を改正する法律(平成9年法律第98号)附則第3条1項 ※ (NTT再編成の基本方針)

※NTT再編成(事業の承継)時点で求められていたもの。



持株会社の廃止、完全資本分離等による事業会社間の情報の遮断が必要。

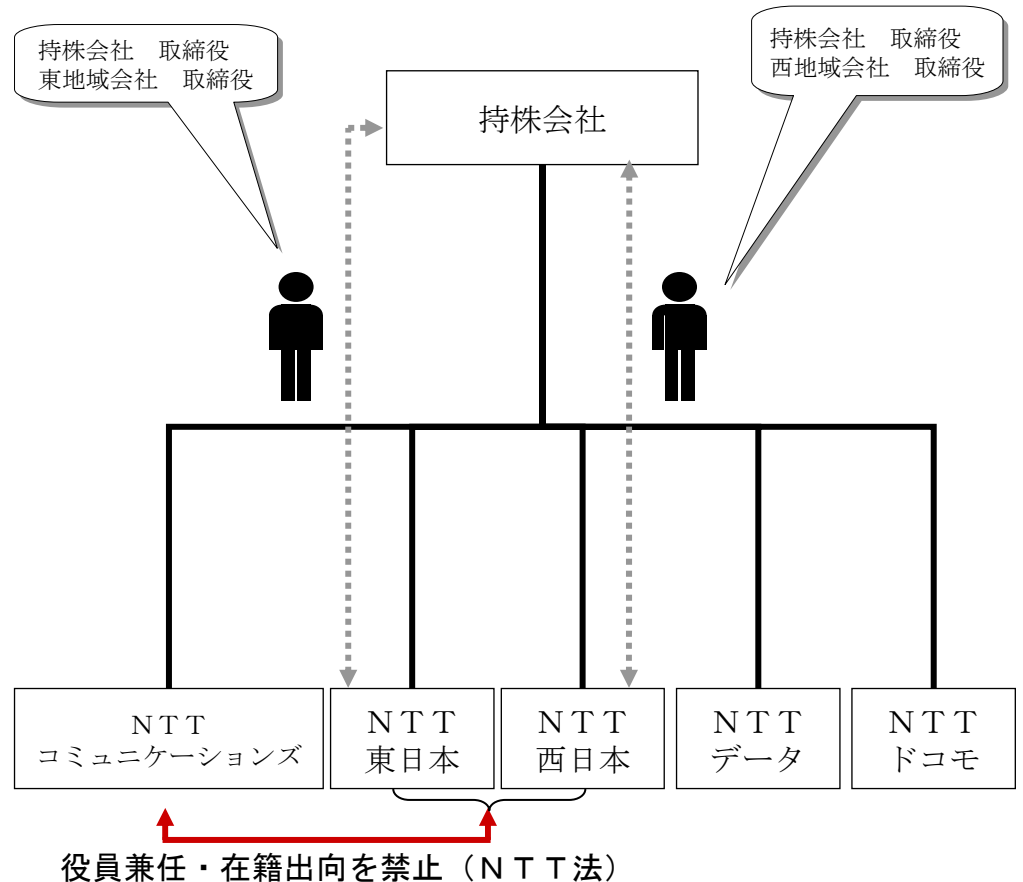
19. 役員兼任等の現状

- 1 持株会社を頂点として、NTTグループは市場支配力を形成。
- 2 情報分離のために、グループ内のある会社にて在職歴を持つ役員は一定期間、グループ内他企業の役員に就任することを禁止すべき。社員にも同様に適用すべき（兼任、在籍出向も禁止）。

(1) グループ会社内の役員の変動例

時期	異動元	異動先
平成12年6月	NTT持株 常務理事	NTT東日本 取締役
	NTT東日本 取締役	NTTドコモ 常務取締役
	NTT東日本 取締役	NTTドコモ 取締役
平成13年6月	NTT西日本 総務部	NTTドコモ 取締役
	NTT東日本 取締役	NTT持株 取締役
平成14年6月	NTT東日本 理事	NTT持株、NTT東日本 取締役 兼任
	NTT東日本 東京支店副支店長	NTT持株、NTT西日本 取締役 兼任
	NTT持株、NTT西日本、NTTデータ 取締役 兼任	NTT西日本 代表取締役副社長
	NTT東日本 相互接続推進部長	NTT西日本 取締役
	NTT持株 第五部門担当部長	NTTコム 取締役
	NTTデータ 取締役	NTT持株 取締役
	NTT持株 理事	NTTデータ 取締役
	NTT持株 第一部門担当部長	NTTデータ、NTTドコモ 取締役 兼任
	NTT東日本 企画部担当部長	NTTドコモ 取締役
	NTT持株、NTTコム 取締役 兼任	NTT持株 代表取締役副社長
	NTT持株、NTT東日本 取締役 兼任	NTT持株 代表取締役副社長
	平成15年6月	NTT西日本 代表取締役副社長
NTTコム 常務取締役		NTTドコモ 常勤監査役
平成15年7月	NTTコム 担当部長	NTTドコモ東海 取締役
平成16年3月	NTT東日本 代表取締役副社長	NTT西日本 代表取締役社長
平成16年6月	NTT西日本 常務取締役	NTT持株 代表取締役副社長
	NTT持株 代表取締役副社長	NTTコム 代表取締役副社長
	NTTコム 部長	NTT東日本 取締役
	NTTコム 部長	NTT東日本 取締役
	NTT西日本 金沢支店長	NTTドコモ関西 取締役
平成17年6月	NTT東日本 宮城支店長	NTTドコモ 取締役
	NTT東日本 代表取締役社長	NTT持株 代表取締役副社長
	NTT東日本 取締役	NTT持株 取締役
	NTT西日本 取締役	NTT持株、NTT東日本 取締役 兼任
	NTT持株 第一部門担当部長	NTTドコモ 取締役
	NTT持株 代表取締役副社長	NTT東日本 代表取締役社長
	NTTデータ、NTTドコモ 取締役 兼任	NTT持株 中期経営戦略推進室担当部長
	NTT持株 第一部門担当部長	NTTデータ 取締役
NTT持株 取締役	NTTコム 副社長	

(2) グループ会社内の役員兼任例



電気通信事業法第31条（禁止行為等）

趣旨

第1種指定設備を設置する会社（＝NTT東・西）の役員は、子会社、親会社（＝持株会社）又は親会社の子会社であつて、総務大臣が指定するもの（「特定関係事業者」）の役員を兼ねてはならない。

告示（H13.12月）により、特定関係事業者を以下のとおり指定。

NTT東日本に係る特定関係事業者：NTTコミュニケーションズ

NTT西日本に係る特定関係事業者：NTTコミュニケーションズ

日本電信電話株式会社法の一部を改正する法律（1997年（H9）法律第98号）附則第3条第1項

（基本方針）

第三条 郵政大臣は、会社が営んでいる事業の地域会社及び長距離会社（以下「承継会社」という。）への適正かつ円滑な引継ぎを図るため、その事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針（以下「基本方針」という。）を定めなければならない。

2 基本方針は、次に掲げる事項に関する基本的な事項について定めるものとする。

一 ～ 四 <略>

五 承継会社への事業の引継ぎに当たって電気通信の分野における公正な競争の確保に関し必要な事項

六 <略>

日本電信電話株式会社の再編成に関する基本方針*（1997年（H9）12月4日）より抜粋

五 承継会社への事業の引継ぎに当たって電気通信の分野における公正な競争の確保に関し必要な事項に関する基本的な事項

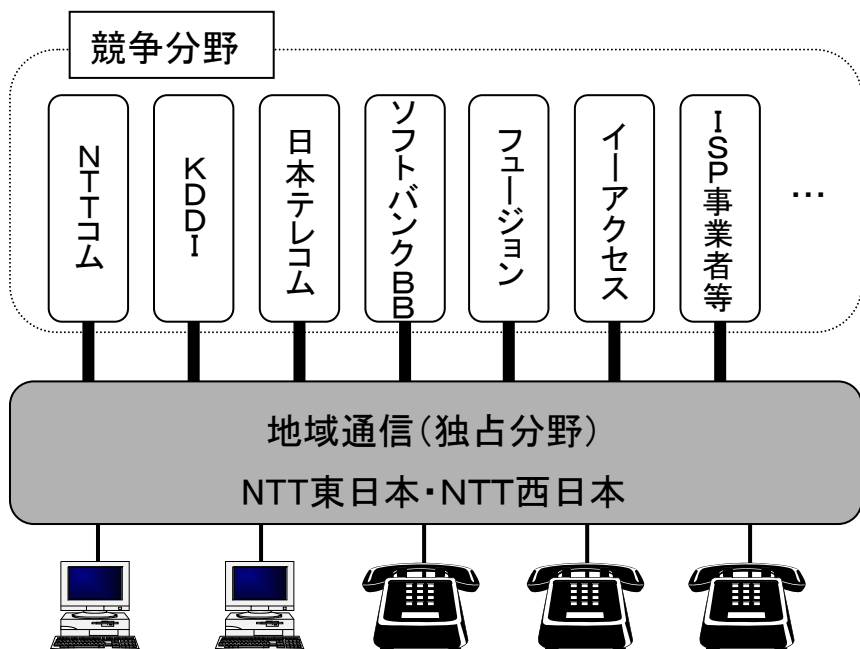
会社は、承継会社への事業の引継ぎに当たっては、電気通信の分野における公正な競争を確保するための以下に掲げる条件等が遵守されるよう適切な措置を講ずるものとする。

（一）地域会社と長距離会社との間の役員兼任は行わないこと

（二）地域会社と長距離会社との間において在籍出向は行わないこと

21. NTT東・西による業務範囲拡大

- 1 NTT東・西は、活用業務として、既になし崩し的に業務範囲を拡大。
- 2 競争環境の変化、特にIP化の進展を理由に、今後も更なる業務範囲拡大が想定される。
- 3 NTT東・西の市場支配力の源泉（優位性）は、加入電話時代から承継するボトルネック設備の保有と、営業面での顧客基盤。NTT東・西の設備面・営業面での優位性が解消しない限り、業務範囲拡大は認められるべきではない。



【認可済みの案件】

- (1) フレッツ・サービスの広域化
- (2) 法人向けIP電話サービス
- (3) 固定電話発着050IP電話着通話
- (4) 固定電話発着携帯電話着通話
- (5) 集合住宅向けIP電話サービス
- (6) 戸建て住宅向けIP電話サービス

総務省は、これまで「公正競争の確保」に必要な条件（講ずべき措置）を付して認可した例はあったが、「支障を及ぼすおそれ」を理由に認可申請自体を却下した例は無い。

NTTグループ中期経営戦略で示された以下の事例は、NTT東・西の活用業務に該当。

- ① NTT東・西およびNTTドコモによるシームレスなサービスの提供
⇒ NTT東・西が次世代ネットワーク中継系（県間）を構築
- ② FMC等、NTT東・西によるバンドルサービス・セット割引の提供
⇒ NTT東・西が県間を料金設定

22. (1) 出資を通じた業務範囲拡大ー1

項目	概要
1 スカイパーフェクトとNTT東・西の通信放送統合型サービスの運営会社の設立 (2005年12月26日リリース)	スカイパーフェクト・コミュニケーションズの子会社とNTT東・西が、光ファイバーを利用した多チャンネル放送サービスの運営会社を共同で設立。
2 NTTドコモによるフジテレビへの出資 (2005年12月21日リリース)	地上デジタルテレビ携帯・移動体向けサービス「ワンセグ」等の通信と放送の連携に向けてNTTドコモがフジテレビの株式を取得 (2.6%)。
3 NTTドコモによるACCESSへの追加出資 (2005年11月30日リリース)	NTTドコモが(株)ACCESS(ソフトウェア開発、販売)に追加出資。追加出資額は約150億円、追加出資後の出資比率は、11.66%。
4 NTTドコモによるアプリックスへの出資 (2005年11月30日リリース)	NTTドコモが(株)アプリックス(Java等の端末ミドルウェア研究開発、販売)に出資。出資額は約130億円、出資比率は14.98%(ドコモグループ合計17.98%)。
5 タワーレコードとNTTドコモの業務提携を目的とした資本提携 (2005年11月7日リリース)	NTTドコモがタワーレコードの発行株式総数の約42%の株式を約128億円で取得。
6 NTTドコモによる楽天オークションへの出資 (2005年10月11日リリース)	楽天が新たに設立(分社化)するオークション事業子会社(楽天オークション)の40%に相当する株式を、NTTドコモが約42億円で取得。
7 NTTグループがJR東日本とSuica電子マネー普及のための出資に向け合意 (2005年7月28日リリース)	NTTドコモ、NTTデータ、JR東日本がSuica電子マネー普及のための組合設立に向け合意。3社が各々4億円ずつ出資して設立することを目指し、状況に応じて増額出資も検討。
8 NTTドコモによる三井住友カードへの出資 (2005年4月27日リリース)	NTTドコモが三井住友カードの発行済株式総数の34%に相当する株式を約980億円で取得。

22. (2) 出資を通じた業務範囲拡大ー2

項目	概要
9 NTTグループがIIJに出資（経営支援） （2003年9月16日リリース）	NTT持株とNTTコムが、IIJに103億5000万円出資，出資比率は31.6%で連結対象。 NTT持株は96億円，NTTコムが7億円5000万円を引き受け。
10 NTTコムによるCWC事業引受け （2003年12月4日リリース）	NTTコムが、IIJ子会社で会社更生法適用となったCWCの事業を営業譲渡により引き受け。 譲渡価額は、約100億円。
11 NTTコムによるぴあデジタルライフ ラインへの出資 （2002年8月8日リリース）	NTTコムが、ぴあデジタルライフライン（株）（電子チケット、電子クーポン事業）に出資。 出資額は約3億円、出資比率は約20%。
12 NTT東日本、NTTドコモによるジャ パンネット銀行への出資 （2000年9月19日リリース）	NTT東日本とNTTドコモが、さくら銀行、住友銀行、日本生命等と共同でネット専門銀行のジャ パンネット銀行を設立。NTT東日本、NTTドコモはそれぞれ10億円、5%を出資。 （NTTグループで20億円、10%）
13 NTTドコモによるプレイステーショ ン・ドットコム・ジャパンへの出資 （2000年9月19日リリース）	NTTドコモがプレイステーション・ドットコム・ジャパン（プレイステーション関連商品の販売 ポータルサイトを運営）へ2億4,000万円を出資。出資比率は2.02%。
14 NTTドコモによるAOLジャパン への出資（2000年9月27日記者会見）	NTTドコモがAOLジャパンの株式42.3%を、約103億円で取得
15 NTTドコモが保有するドコモAOL の全株式をAOLへ譲渡 （2003年12月17日リリース）	NTTドコモが保有するドコモAOLの株式43.23%を、AOLに譲渡。

KDDI 23. NTTに対する従来のルールへの評価と今日的意義 (1)ドコモ分離

ルールが遵守されているか否かの検証が不十分。情報公開／透明性担保を前提に、行政が毎年度継続的に事業者の意見を聞きつつ検証すべき。

1 ドコモ分離 (平成4年4月)

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略*
可能な限り、NTTと別個の伝送路を構築し、NTTの回線を利用する場合は他事業者と同一の条件とする	接続に関してNTT東・西に対する一種指定設備制度により担保	有効。NTTドコモと他事業者との公正競争を担保するため、NTT東・西とNTTドコモの伝送路は別個に構築すべき(この際、共用／共有すべきでない)	NTT東・西及びNTTドコモによる次世代ネットワークの一体構築
NTTとの間の取引条件ならびに接続条件、事業者間精算、情報の開示等の条件は、他事業者と同一とする	接続に関してNTT東・西に対する一種指定設備制度により担保	有効。現在もボトルネック性を有するNTT東・西との取引／接続は、情報開示や設備設計を含めNTTドコモと他の移動体事業者との間の公平性を担保すべき	オープンドアを謳いつつもグループ外事業者には接続ポイント、接続料、接続期間が不明。(設備の共有／共用状況も不明(禁止すべき))
NTTからドコモへ取引を通じた補助が行われないようにする	NTTドコモと他事業者との公平性確保のための措置であるが、実施状況不明	有効。既存ルールとは逆にNTTドコモからグループ各社への補助も防止する必要あり	次世代ネットワークの一体構築やセット割引に補助が生じるか不明
NTTからの社員の移行は転籍により行い、出向は行わない	役員については担保されている模様(プレスリリース等で確認可能)だが、社員については実施状況不明	有効。人事交流を通じた情報の流用は防止すべき	法人部門のNTTコムへの集約、固定電話のNTT東・西への集約にグループ間異動が生じるか不明
株式については、上場の機会等を捉えNTTの出資比率を低下させる	グループ内競争の促進が目的。平成6年度末時点で94.6%であったNTT持株の出資比率は平成17年9月末時点で56.76%まで低下	有効。圧倒的シェアを有するNTTのグループ内競争を促進するためには、完全資本分離が必要	グループ内で競合するサービスの集約(⇔グループ内競争)NTTグループの連携強化(出資比率:特段の記述なし)
NTTと共同資材調達を行わない	グループの購買力を使用したNTTドコモの営業を防止することが目的であったが実施状況不明	有効。グループの購買力をベースとした市場支配力濫用を防止するため、共同資材調達は禁止すべき。実態としてグループの購買力を背景とした営業となることからセット割引は禁止すべき	NTT東・西及びNTTドコモによる次世代ネットワークの一体構築 セット割引も実施

2 NTT再編成（平成11年7月）

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略
<p>地域会社が県内通信を提供し、長距離会社が県間通信を提供する</p>	<p>独占部門と競争部門の分離が目的。ボトルネック性を有するNTT東・西の業務範囲を県内に限定することにより、事業展開のためには、他事業者との公正な接続を必須とするためのルールでもある。その後、活用業務制度の創設により、自ら県間通信に進出することが可能となり、またこのとき他事業者のサービスと競合するため、NTT東・西にとって接続のインセンティブが削がれた。</p>	<p>有効。 NTT東・西が94.7%の加入者回線及び6千万の顧客基盤を有することによる市場支配力を、隣接市場に持ち込まないことが必要。 また、競争のステージが県内通信領域に移行しており、加入者回線部分にも競争があることから、機能分離による利用部門と他事業者との同等性の担保が必要。</p>	<p>NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築。</p>
<p>地域会社と長距離会社との間の接続形態／接続条件は、地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同一にする</p>	<p>接続の円滑化を目的として創設された一種指定設備制度等のルールにより担保。</p>	<p>有効。現在もボトルネックを有するNTT東・西とは接続に関するルールが必要。</p>	<p>NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築。</p>
<p>設備共有／共用の禁止 (例外的措置:専用線ノード装置等)</p>	<p>接続の円滑化を目的として創設された一種指定設備制度等のルールにより担保。</p>	<p>有効。NTTコムは現在もボトルネック性を有するNTT東・西とは別個に構築することが必要。</p>	<p>NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築。</p>
<p>営業の独立 サービスの一社帰属</p>	<p>NTT東・西の独占力行使の防止及び顧客情報の不正利用（実例あり）の防止が目的であったが、再編成後もマイラインの不正営業事例あり。</p>	<p>有効。一体的な営業によるグループの市場支配力濫用を防止するため、サービスは一社に帰属させ、引き続き営業の独立を担保し、ブランドも分離すべき。</p>	<p>NTTグループ内サービスのワンストップ化、バンドル化、セット割引（＝営業の統合、顧客情報の利用）。</p>

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略
地域会社と長距離会社との間の取引条件は地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同ーとする	公正競争条件として定められたが、実際 に取引条件の完全な同一性が確保されて いるか不明。	有効。依然としてボトルネック性を有す るNTT東・西との取引条件に関する ルールは必要。	(特段の記述なし)
地域会社と長距離会社との間の役員兼任は行わない	役員兼任による情報の流用を防止し、長 距離会社と他事業者との間の公平性を確 保することが目的。 役員兼任は行われていないが異動はある ことから、事実上の情報流用が懸念 社員についても人事交流あり。	有効。さらに、グループ内のある会社に 在職歴を持つ役員は一定期間、グルー プ内他企業の役員に就任することを禁止す べき。社員にも同様に適用すべき（兼任、 在籍出向も禁止）。	(特段の記述なし)
地域会社と長距離会社との間にお いて在籍出向は行わない			(特段の記述なし)
持株会社及び承継会社の短期借入 については、それぞれ個別に実施 する	他事業者との公平性の観点から措置され ているが、実施状況不明。	有効。他事業者と比較してNTT各社が 有利とならないよう、個別に実施すべき。	(特段の記述なし)
持株会社及び地域会社は長距離会 社と共同して資材調達を行わない	グループの購買力をベースとした営業及 びセット割引等、市場支配力濫用の防止 が目的であるが、実施状況不明。	有効。グループの購買力をベースとした 市場支配力濫用を防止するため、共同資 材調達は禁止すべき。	NTTグループ内サービスの ワンストップ化、バンドル化、 セット割引
持株会社及び地域会社が長距離会 社に対して行う研究成果の開示の 条件は、他事業者に対するものと 同ーとする	他事業者との公平性の観点から措置され ているが、実施状況不明。	公平性の担保は必要。 (ただしそもそもNTTに対する研究開発 及び研究成果の普及の責務は不要)	(特段の記述なし)

23. (4)再編成等に係る閣議決定

3 閣議決定（平成17年3月）

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略
NTTグループ内の相互競争の実現	NTT各社の独立性確保が目的であったが、NTT東・西間の直接・間接競争も実現せず、強固な資本関係によりNTT再編成後も実質的に一体経営を維持。	有効。競争促進という本来目的に立ち戻って、各事業会社が独立した経営体として相互に公正競争を行うべき。	NTTグループの連携強化グループ内で競合するサービスの集約
地域通信網の開放の徹底	ボトルネック独占性解消を目的としていたが、依然としてラストワンマイルはNTT東・西がほぼ独占。	有効。IP時代だからこそ、ラストワンマイルの開放が重要。	(特段の記述なし)
NTTコム及びNTTドコモに対するNTT持株会社の出資比率の引き下げ	NTT各社の独立性確保が目的。NTTドコモについては低下。NTTコムについては依然100%。	有効。NTTのグループ連携は、グループ内競争及びグループ外事業者との競争における公正を阻害することから、完全資本分離が必要。	NTTグループの連携強化グループ内で競合するサービスの集約
NTT東・西の経営効率化の推進	再編成前には赤字が予想されていたNTT西日本は黒字化を達成。	有効。依然としてボトルネック性を有するNTT東・西間の直接・間接競争の推進及び経営効率化のインセンティブを促進すべき。	(特段の記述なし)
自主的な実施計画の実施	競争促進のための措置であるが、平成13年に出された実施計画に対する報告が平成14年に発表されて以降、実施状況不明（少なくとも関係者に議論の機会なし）	有効。競争促進のためには、行政は事業者の意見を聞きつつ、実施計画の実施状況を継続的に検証、公表すべき。	(特段の記述なし)
NTT東・西間の競争促進状況について、必要に応じ人的を始めとするファイアーウォールの設置等の措置を講ずる	東西間で競争進展が見込まれない場合の措置であるが、実績なし。NTT法の東・西相互参入の趣旨を反故。	有効。NTT東・西間の競争促進が実現していないことから、行政が措置を講ずるべき。	(特段の記述なし)
NTT再編成時のファイアーウォールの遵守状況を引き続き注視する	平成14年2月に行政より点検結果に関する報告が発表されて以降、実施状況不明（少なくとも関係者に議論の機会なし）	有効。行政は事業者の意見を聞きつつ、継続的に検証、公表すべき。	(特段の記述なし)

23. (5) 業務範囲拡大に係るルール

4 業務範囲拡大に関するガイドライン（平成13年12月）

概要	評価	今日的意義	(備考) NTT中期経営戦略
電気通信事業の公正な競争の確保に支障を及ぼすおそれがない	NTT東・西が94.7%の加入者回線及び6千万の顧客基盤を有することによる市場支配力を隣接市場に持ち込まないことが目的ボトルネック性を有するNTT東・西の業務範囲を県内に限定することにより事業展開のために他事業者との公正な接続を必須とするためのルールでもある。	NTTグループが持株体制にある以上、本活用業務に係る規定は不要。NTTコムが行えば足る。 将来完全資本分離された際には、真に公正な競争に支障を及ぼすおそれがないことをもって県間進出可能とする規定は、NTT東・西による支配力濫用の防止の観点からは、有効な面もある。	NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築
ネットワークのオープン化 ネットワーク情報の開示	接続の円滑化を目的として創設した一種指定設備制度等のルールにより一定程度担保。しかし指定設備管理部門からみて、接続事業者が指定設備利用部門と対等な立場で、設備の設計段階から参画する機会や、その際の公平な情報の開示に関するルールに欠けている	有効。現在もボトルネック性を有するNTT東・西の県間進出にあたってはネットワークに係るルールが必要。 加入者回線部分にも競争があることから、機能分離が必要。	NTT東・西による次世代ネットワーク中継系（固定部分）の一括構築
必要不可欠な情報へのアクセスの同等性確保	顧客からの申込み、開通工事、保守・修理、料金の請求等に必要不可欠な情報に関する同等性担保が目的。設計段階の情報等に関するルールなし。	有効。NTT東・西が本来業務で有する全ての情報について、活用業務と他事業者の取り扱いを完全に同等な条件とすべき。	NTTグループの連携強化
営業面でのファイアウォール	ルールが不十分。顧客情報を含め、あらゆる面において明確にファイアウォールを設けるべき。さらに、事実上「接続で知り得た情報」に限定した社内措置だけで問題なしと判断されている。	有効。NTT東・西が本来業務において得た顧客情報については、隣接市場への持ち込みを明確に禁止すべき。	(特段の記述なし)
不当な内部相互補助の防止（会計の分離等）	新たな業務と独占的な既存の業務との間の内部相互補助を厳格に防止する措置。	有効。競争阻害的な料金で提供されていないことについての検証は必要。	(特段の記述なし)
関連事業者の公平な取扱い	資本関係等を理由に特定の事業者のみを不当に有利に又は不利に取り扱うことのないよう措置。接続事業者等の選定について条件付与された事例あり。	有効。公平性・透明性確保のためには、NTT東・西による措置・報告の他、継続的な外部検証が必要。	(特段の記述なし)
実施状況等の報告	各種措置の実施状況等について定期的に報告・公表することとされているが、競合事業者には事実上、議論の機会なし。	有効。行政は事業者の意見を聞きつつ、継続的に検証、公表すべき。	(特段の記述なし)

24. (1) 管路等の線路敷設基盤設備の考え方

1 NTT地域通信網が“国民的資産”といわれる根拠は、特別に発行された「電信電話債券」、国民が負担してきた「施設設置負担金」で加入者区間の設備が構築されてきたためである。

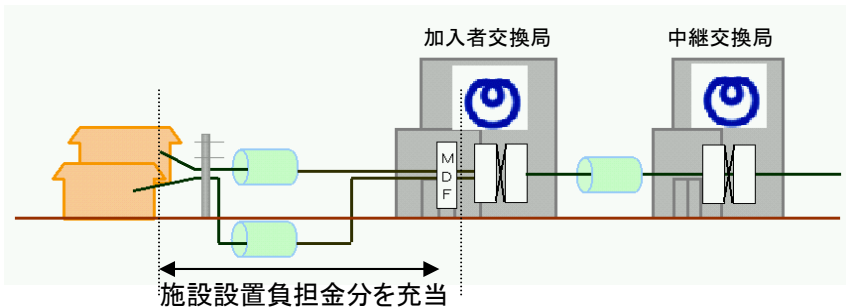
NTT地域通信網が“国民的資産”と言われる根拠

① 電信電話債券の位置付け

1950年(S25)施行の電話設備負担臨時措置法、1953年(S28)施行の有線電気通信法及び公衆電気通信法施行法によって、加入者が強制的に購入を義務付けられた電々公社発行の債券。9-10年で償還される。

② 施設設置負担金の位置付け

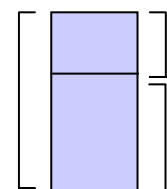
施設設置負担金=電話の新規架設工事の費用(電話局から加入者宅までの設備の建設費用)の一部に充当される。(NTT東日本ホームページより)



受益者が直接負担する工事費は売上として計上されずに設備投資から減額して会計処理すること(圧縮記帳)ができ、税法上も特別扱いされている。

施設設置負担金は市内線路設備の工事費として、圧縮記帳処理されている。

線路設備投資額



施設設置負担金の充当
売上計上されない

設備投資及び帳簿価格の減額

③ 国民から負担された拠出規模

(表2)

	昭和27年	昭和35年	昭和43年	昭和46年	昭和51年	昭和58年	昭和59年	昭和60年
契約料	300円						800円	
施設設置負担金	34,000円 (装置料4,000円 負担料30,000円)	10,000円 (設備料)	30,000円 (設備料)	50,000円 (設備料)	80,000円 (設備料)			72,000円 (*注)
電信電話債券	60,000円 (昭和28年より)	150,000円				廃止		

*注: 宅内工事が発生する場合は宅内工事費8,000円が必要。実質的には80,000円

契約料・施設設置負担金・電信電話債権の推移

NTTは以下を投じて公社時代に
アクセス設備を構築

施設設置負担金の総額

2兆5千億円

電信電話債権の発行総額(借入金を含む)

11兆5千億円

基本料収入

11兆4千億円

- 1 電信電話公社時代の設備投資に関する金額は、1953年度（S28）～1984年度（S59）の累計で約25兆円。そのうち電信電話施設費は約19兆円。

< 電信電話公社の設備投資額* (1953年度～1984年度までの累計) >

*建設勘定支出済額が設備投資額に相当

(単位: 億円)

建設勘定支出済額	254,878
電信電話施設費	190,701
局舎建設費	30,564
諸施設費	5,985
総経費	27,628

出典: 財務省決算情報

期間: 昭和28年度～昭和59年度

**貨幣価値の変動は調整していない

***ケーブルや交換機等の資材費は含まれない

- 1 線路敷設基盤の耐用年数は非常に長いため、年度単位のコストとしては小さく見えるが、実際の初期投資額は膨大。

<主な設備の耐用年数>

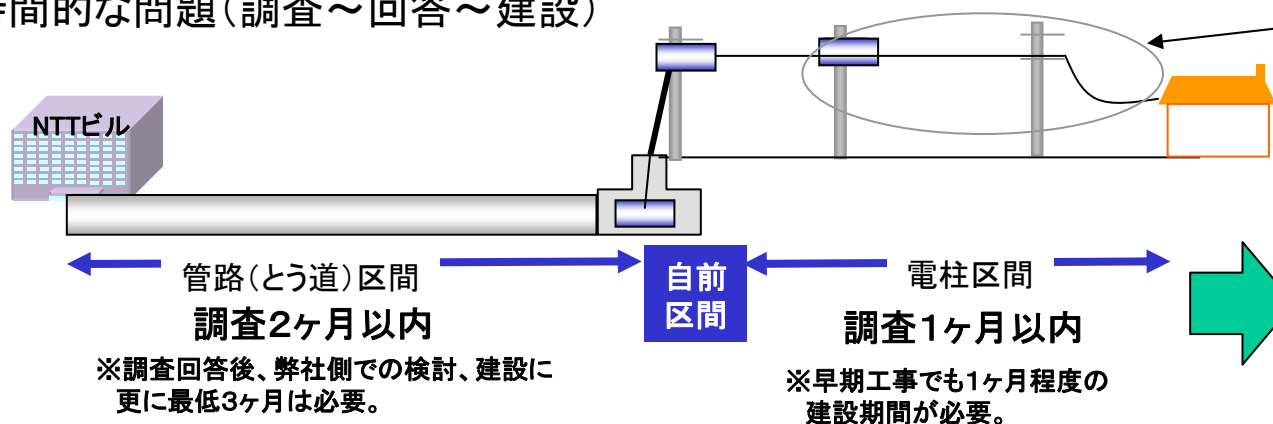
設備	法定耐用年数	経済的耐用年数
とう道	27年	75年
共同溝	27年	75年
中口径管路	27年	52.2年
管路	27年	52.2年
電柱	21年	21.2年
発電装置	15年	15年
地下メタルケーブル	13年	25年
架空メタルケーブル	13年	19.5年
海底光ケーブル	10年	26.5年
陸上地下光ケーブル	10年	25.9年
陸上架空光ケーブル	10年	20.3年

*経済的耐用年数はLRICで採用されたもの（平成16年度版）

- 1 現在「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」により、線路敷設権に関する利用環境は一定程度進展しているが、①お客様向けのサービス開通期間、②空き空間に制約がある場合の取扱いの観点において、NTT東・西利用部門と他事業者は同等とは言い難い。

NTTの管路・電柱を借用し光ファイバを敷設するケース

①時間的な問題(調査～回答～建設)



※光引込区間については、総務省検討会(試行実施)にて、どこまで期間短縮・事務処理軽減が可能になるか検討中。

＜調査から開通まで＞
◆管路 最短で5～6ヶ月程度必要
◆電柱 最短で2ヶ月程度必要

NTTのお客様向け開通期間を遥かに超える。

②線路敷設基盤の空き空間利用の問題

- ・利用申込みをしても、調査の結果、現実的には“貸与不可”回答となる場合もあり、光ファイバ敷設不可能な状況もある。
- ・空き空間が無い場合の取扱いについて、「貸与不可」で回答を受ける他事業者と、線路の更改(集約)等により自らの裁量の範囲で、空き空間を作ることができるNTT東西利用部門とでは、線路敷設基盤の利用環境に同等性があるとは言えない。

- 1 NTT持株会社体制下、強固な資本関係によりNTT再編成後も実質的に一体経営を維持。
- 2 持株会社がグループ経営戦略を策定、推進する司令塔として機能し、グループ各社の自律性を阻害していること自体、本来の再編成目的を逸脱。
- 3 NTTグループは、再編成等の本来目的に立ち戻って、各事業会社が名（ブランド）実（資本）ともに独立した経営体として相互に公正競争を行うべき。

- (1) NTTグループは現在、持株会社を通じたグループ戦略により、市場支配力を一層強めようとしているが、本来は、各社が「独立した経営体」として相互に公正競争を行うことを目的とされていた。
- (2) また、持株会社の役割は、NTTグループ一体で事業戦略を展開することではなく、特殊会社である地域会社に対し「必要な助言、あつせんその他の援助を行う」ことにある。

規制改革・民間開放推進3か年計画（平成16年3月19日、閣議決定）

⑤NTTの在り方

a NTTグループの経営形態等については、今後ともネットワークのオープン化を始めとする公正競争環境の整備の推進状況とNTT関係の各事業会社が独立した経営体として相互に公正競争を行う状況を以下のように引き続き注視するとともに、公正な競争を促進するための施策によっても十分な競争の進展が見られない場合は、通信主権の確保や国際競争の動向も視野に入れ、NTTの在り方等の抜本的な見直しを行う。

(a) NTTのグループ経営の改善と公正競争の確保を図る観点から、地域通信網の開放の徹底、NTTコミュニケーションズ及びNTTドコモに対するNTT持株会社の出資比率の引き下げを含むNTTグループ内の相互競争の実現、NTT東西の経営効率化の推進等を内容として作成された競争促進のための自主的な実施計画の実施状況を引き続き注視する。

日本電信電話株式会社等に関する法律

(事業)

第二条 会社は、その目的を達成するため、次の業務を営むものとする。

二 地域会社に対し、必要な助言、あつせんその他の援助を行うこと。

- 1 NTT東・西と他事業者の営業面での公平性を担保するためには、機能分離によるファイアウォールが必要である旨の行政指導が2001年（H13）に行われた。

イー・アクセス株式会社からのDSLの営業活動等に関する意見申出を受けた行政指導文書の発出（平成13年4月25日、総務省）抜粋

II 意見申出の概要

【DSLサービスの営業活動等における改善】

ISDNからアナログ回線への切替工事を依頼するときの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東日本・西日本」という。）の窓口「116番」は同時に両社の営業も担当しており、イー・アクセスのDSLサービスのための切替工事の受付の際に顧客に強引にNTTサービス「フレッツADSL」に勧誘したり、イー・アクセス申込のための工事を遅延させる旨を示唆したりした。

【光ファイバ設備の接続における遅延等の改善】

接続の可否をめぐる手続について、NTT東日本は、請求を受理しないままに請求様式を一方向的に再度に亘り変更した上、処理に時間をかけた。

接続の可否の判断に変更が多く、その通知内容にも不備がある。又、回答の際には、空き芯線数等に関する情報の提示がないまま接続不可とされた。

III 意見申出を受けた対応について

総務省は、本日、①DSLサービスの営業活動等における改善についてはNTT東日本・西日本両社に対し、②光ファイバ設備の接続における遅延等の改善についてはNTT東日本に対し、次の事項について措置を行うとともに、報告を総務省に対して行うよう指導を行った。

【DSLサービスの営業活動等における改善について】

- (1) ISDNから電話への移行等の事務について、例えば非営業部門で取り扱うよう改めるなど、ファイアウォールを設定すること
- (2) ADSL申込時の名義人「住所」の記載を省略すること

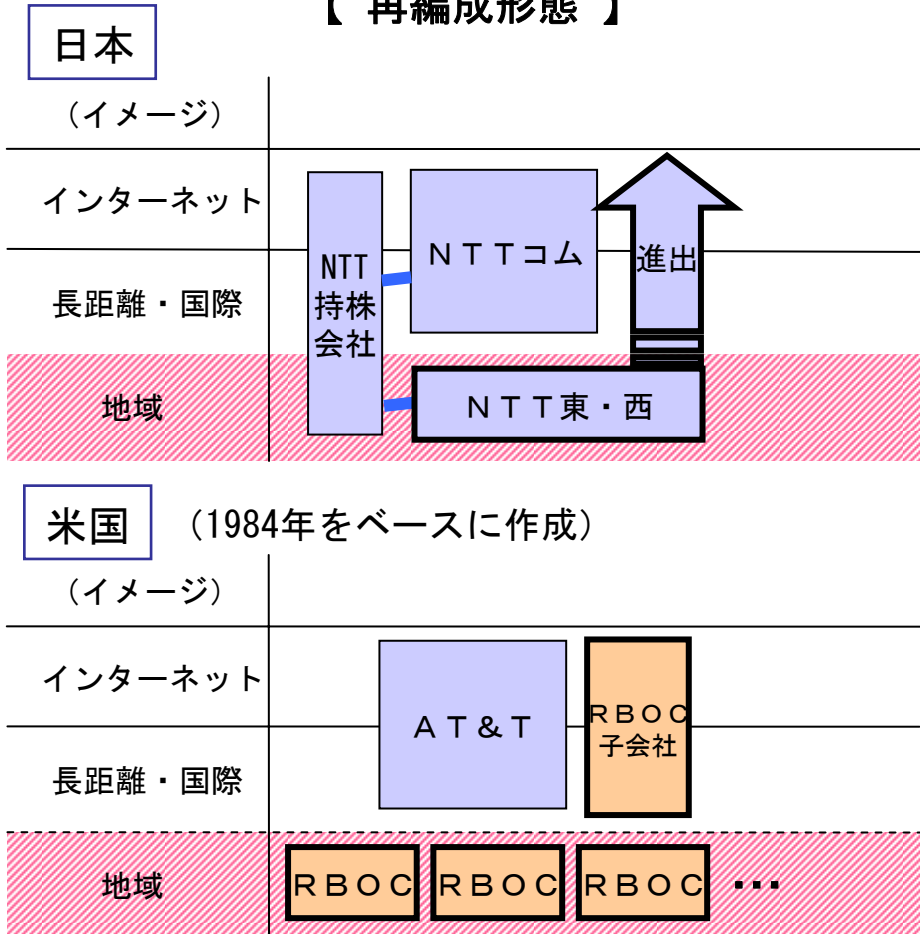
【光ファイバ設備の接続における遅延等の改善について】

- (1) 経路情報について正確且つ十分な情報開示を行うこと
- (2) 接続の請求の様式と標準的な処理期間を設定すること
- (3) 空き設備がある場合の接続の即応、或いは即応できない場合の可能時期等の情報開示を行うこと

- 1 米国の A T & T 再編成では、完全に資本分割。
- 2 持株会社体制の N T T 再編成とは、大きな差異が存在。

【 再編成形態 】

【 特徴と相違点 】



- 1 地域／長距離会社の再編成
 - 日本 : 持株会社の下で一元的な経営
NTT 東・西の活用業務で曖昧化
 - 米国 : 完全別会社による競争

- 2 地域会社の再編成
 - 日本 : 持株会社の下で一元的な経営
接続料、お客様料金も同一
 - 米国 : 完全別会社による競争
当初の 7 社が M & A 等で 4 社化

- 3 研究開発
 - 日本 : 持株会社の管理下
 - 米国 : ベル研究所も再編成
※ 1996年に A T & T から分割した
Lucent が主力を引き継ぎ

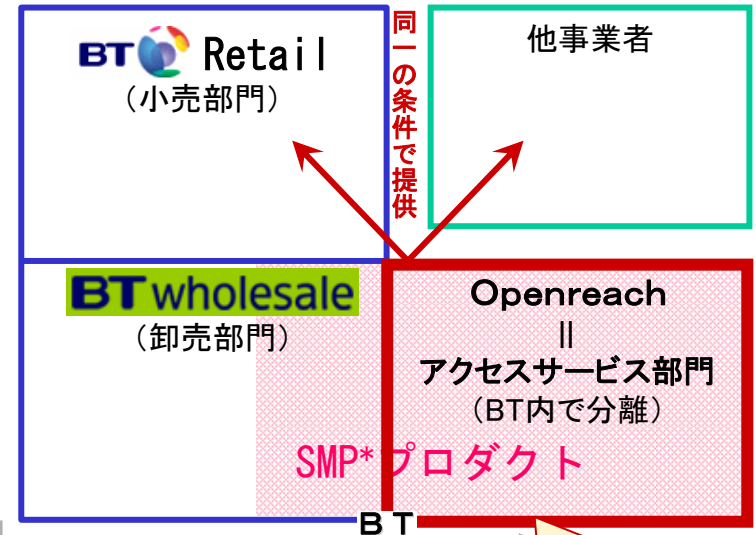
29. (2) 諸外国の状況<英国>

- 1 BTでは、社内における機能分離として、アクセスサービス部門を独立させる。
- 2 NTTは、資本分割はもとより、BTのような構造的措置すらなされていない。IPの時代であっても、加入者回線の開放は重要。

(1) 「BTと競争事業者との間の完全に平等なアクセスの実現」を目的として、BT内に独立したアクセスサービス部門の設立を決定。2006年1月実施。

(2) アクセスサービス部門（“Openreach”）の概要等

- ①「BT Wholesale」（BT卸売部門）内の加入者回線関連の部署をBT内で独立。
- ②BTの特定の卸売プロダクトを管理、販売。BT小売部門と他の通信事業者に対し、アクセスサービスを以下の面で同一の条件で提供。
⇒ 料金、プロセス、期間、システム等
- ③BTグループ内における独立性を担保するための主な措置（小売部門を含むBT他部門との分離）
⇒ 経営陣の拠点、報酬の査定、会計、ブランド



対象：加入者回線のアンバンドル等
光ファイバも含む

*SMP: Significant Market Power (重大な市場支配力)

これに対し、NTT東・西のファイアウォールは不十分
(以下は一例)

- ①管理部門・利用部門の区別は会計上の整理を中心としており、組織として完全に分離されている訳ではない。⇒役員が一体で経営判断
- ②光ファイバやコロケーションリソースの増設に関し、NTT東・西の管理部門から見て、同利用部門と他事業者との間で同等な扱いとすることが担保されていない。

- ④内部監査委員会の設置（イコールアクセス委員会）
BTのアクセスサービス部門設立の確約遵守を監視。
⇒ 委員は5名。委員長はBTグループの非常勤取締役。
3名は、BTグループ外から任命。

③NTT東・西には同様の仕組みは無い。

1 テルストラは組織と要員を明確に分離する「運営分離」の実施に向けた検討中

《テルストラの運営分離》

- (1) テルストラの反競争的行為をきっかけに、構造分離を求めるべきとの声が高まる
⇒ 構造分離と会計分離の中間にあたる「運営分離=Operational Separation」を行う方向。
- (2) 運営分離の概要
- ①ホールセール、リテール、ネットワーク運用の3事業の組織・要員を、明確に分離。
 - ②テルストラの内部部門と全く同等の条件で、他事業者の顧客に対してもサービスを提供。
 - ③対象サービス
 - i ホールセールADSLサービス
 - ii 国内公衆網発着アクセスサービス
 - iii アンバンドル・ローカルループ
 - iv テルストラ市内電話サービスの再販
 - vi 回線共有サービス
 - vii 国内中継サービス料金
 - ④テルストラによる運営分離計画の概要
 - i 他部門兼任の禁止
 - ii ホールセール部門の隔離、他部門による干渉の禁止
 - iii 運営分離計画達成状況の報告義務

【 検討アジェンダ資料 】

I P 化の進展に対応した競争ルールの在り方

Ubiquitous Solution Company
KDDI CORPORATION



平成 1 8 年 2 月 1 日
K D D I 株 式 会 社

I P化の進展に対応した競争ルールの在り方に関する検討アジェンダ

1 I P化の進展に対応した競争政策に関する基本的考え方

(1) I P化の進展に伴う競争環境の変化

- ①ブロードバンド時代のビジネスモデルに係る分析の枠組み
- ②Pベースのネットワーク構造に係る移行プロセス

(2) 競争政策に関する基本的視点

- ①サービス競争と設備競争の関係
- ②競争中立性と技術中立性の確保
- ③垂直統合型のビジネスモデルに対応した公正競争確保の在り方
- ④利用者利益の保護
- ⑤検討に際しての時間軸

2 今後の接続政策の在り方

(1) 接続政策に関する基本的視点

- ①電気通信事業分野におけるこれまでの接続ルールの検証
- ②市場環境の変化に即した接続ルールの柔軟な見直し
- ③垂直統合型のビジネスモデルにおける市場支配力と公正競争確保の在り方

(2) 指定電気通信設備制度の在り方

- ①指定電気通信設備制度の枠組み
- ②第一種指定電気通信設備の範囲

(3) 接続料算定の在り方

- ①P S T Nの接続料算定の在り方
- ②将来原価方式の在り方
- ③その他

(4) 指定電気通信設備制度を踏まえた公正競争確保要件の在り方

- ①指定電気通信設備制度に関連する行為規制の在り方
- ②N T Tグループに係る公正競争要件の在り方

(5) 接続形態の多様化への対応

- ①I P化に対応した接続形態の検証
- ②MVNOの新規参入促進の在り方

(6) 次世代ネットワーク構築に向けた環境整備の在り方

3 今後の料金政策の在り方

(1) 料金政策に関する基本的視点

- ①電気通信事業分野におけるこれまでの料金政策の検証
- ②市場環境の変化に即して見直し(又は維持)が必要と考えられる事項

(2) プライスキャップ規制の在り方

- ①プライスキャップ規制の検証
- ②プライスキャップ規制の見直しの必要性

(3) 新しい料金体系への対応

- ①ビジネスモデルの多様化に対応した料金政策の必要性
- ②その他「新しい料金体系への対応」について検討すべき事項

4 その他の政策課題

(1) 通信網増強のためのコスト負担の在り方

(2) その他、競争政策との関連において検討すべき課題

1. IP化の進展に対応した競争政策に関する基本的考え方

(1) IP化の進展に伴う競争環境の変化

① ブロードバンド時代のビジネスモデルに係る分析の枠組み

- ブロードバンド時代のビジネスモデルは、従来の電気通信事業の枠組みにとどまることなく、物理網レイヤー、通信サービスレイヤー、プラットフォームレイヤー、コンテンツ・アプリケーションレイヤーに至る複数のレイヤー（事業領域）ごとに機能がモジュール化され、これを単一又は複数のプレーヤーが組み合わせてビジネスモデルを構築する垂直統合型の比重が高まるものと見込まれる。このため、レイヤー型競争モデル（末尾参考を参照）を基にして、今後の競争ルールの在り方について検討する。
- なお、レイヤー型競争モデルはあくまで垂直統合型のビジネスモデルを分析することを目的とする手法であり、これを基に垂直統合型のビジネスモデルに一義的に規制を加えること等を意図するものではない。

【当社意見】

- 1 ビジネスモデルの構築は、通信事業者だけではなく多岐に渡るレイヤーでの複数の事業者間連携を含め、自由な経営判断によることが基本。
- 2 一方、加入者回線の94.7%のシェアを有し不可欠設備を支配するNTT東西や、移動体市場の売上シェア56.3%を支配するドコモは、市場支配力を有する特殊な位置づけにある。
- 3 こうした市場支配力を有する事業者が、例えば排他的な垂直統合型ビジネスモデルを構築する場合、公正な競争を阻害。
⇒支配的事業者のビジネスモデルには、一定のルールが必要。
⇒競争構造の多様化を踏まえ、市場支配力の濫用を防止し、公正競争を促進するよう、今後の競争ルールの在り方を議論すべき。

② IPベースのネットワーク構造に係る移行プロセス

- IP化の進展に伴い、ネットワーク構造の段階的（時系列的）な変化を踏まえつつ、これに対応した競争ルールの在り方を検討する。例えば、NTTグループは「NTTグループ中期経営戦略の推進について」を公表（平成17年11月）し、次世代ネットワークの構築に向けた取り組みを今後進めていくことを表明している。また、KDDIも平成19年度末を期限とする固定電話網IP化計画を公表（平成16年9月）している。このため、競争ルールの在り方を検討するに際しては、NTTグループをはじめとする各電気通信事業者の次世代ネットワーク構築に向けた取組みの方向性やスケジュール等を念頭に置くものとする。

【当社意見】

- 1 競争ルールの在り方の検討に際し、NTTグループをはじめとする各電気通信事業者の次世代ネットワーク構築に向けた取組みの方向性やスケジュール等を念頭に置くことは適切。
- 2 P網では、音声/VoIPに限らず、映像伝送・種々の品質保証等、様々なサービス等が提供される見込み。
⇒多様なサービス等に対応した相互接続性の確保は従来以上に重要。
また、将来のPSTN廃止の際の議論等も必要。
市場支配力の濫用防止による公正競争促進の観点を含め、各社のIP化スケジュールを踏まえ、競争ルールの在り方の議論を深めるべき。

(2) 競争政策に関する基本的視点

① サービス競争と設備競争の関係

- 電気通信事業分野の競争政策は、ボトルネック設備を保有する事業者のネットワークのオープン化によって他の競争事業者の参入を促進する「サービス競争」と、それぞれの競争事業者が自らネットワーク設備を敷設してサービスを提供する「設備競争」という2つの競争形態を基に進展してきている。IP化の進展に伴い市場環境が変化中、こうした「サービス競争」と「設備競争」の関係を念頭に置きつつ、競争ルールの在り方について検討する。

【当社意見】

- 1 電気通信事業者にとって物理網レイヤーでの他社設備への依存は、サービス展開等における大きな制約。自ら設備構築し、事業展開する設備競争が各事業者の理想であり、競争施策上の本来の在り方。
- 2 一方、何らかの事情により設備競争が事実上困難である市場においては、既存設備を開放し、サービス競争を促進することが市場活性化のために必要。

【固定通信市場】

- (1) 国民全体から集めた膨大な資金(*)で構築されたNTT東西の既存メタル回線の線路敷設基盤を、他事業者が新たに構築することは非現実的。まずは線路敷設基盤の完全開放が必要。

*施設設置負担金：2兆5千億円
電信電話債権（借入金含む）：1兆1千5百億円
基本料収入：1兆1千4百億円

(数値は昭和28年度～昭和59年度までの累計)

- (2) 線路敷設基盤の完全開放が困難である場合には、既存メタル回線、メタル回線のリプレイスであり同一の線路敷設基盤を利用する光ファイバ回線、各回線を収容する局舎設備（コロケーション）等を、第一種指定設備として他事業者へ開放し、サービス競争を促す枠組みが必要。

【移動通信市場】

- (1) 新たな電波免許の付与によって希少性の課題を解消しつつある移動通信市場では、先発事業者が自らの資金で設備構築し、活発な設備競争を行ってきた。後発事業者も同様の設備構築が可能であり、各事業者の自由な事業展開によってさらなる市場活性化が期待できる状況。

② 競争中立性と技術中立性の確保

- 電気通信市場における公正有効競争環境を整備し、当該市場における競争促進を図る観点から、競争ルールにおいて、特定の事業者が特に有利又は不利に取り扱われることのないよう「競争中立性」を確保することが求められる。また、特定の技術が特に有利又は不利に取り扱われることのないよう「技術中立性」を確保することも求められる。
- IP化が進展する中、引き続き「競争中立性」及び「技術中立性」の確保を念頭に置きつつ、競争ルールの在り方について検討する。

【当社意見】

IP化の進展により市場環境は変化しているが、競争ルールの策定にあたっては、競争中立性や技術中立性といった原理原則をベースとすべき。

③ 垂直統合型のビジネスモデルに対応した公正競争確保の在り方

- 各レイヤーごとの「競争中立性」や「技術中立性」の他、各レイヤーを縦断する垂直統合型のビジネスモデルに対応した競争ルールとして、各レイヤー間の公正競争を確保するための競争ルールの在り方について検討する。その際、通信サービスレイヤーと密接不可分の関係にあるプラットフォームレイヤー内での公正競争確保の在り方についても検討する。

【当社意見】

- 1 ビジネスモデルの構築は、通信事業者だけではなく、多岐に渡るレイヤーでの複数の事業者間連携を含め、自由な経営判断によることが基本。
- 2 一方、加入者回線の94.7%のシェアを有し不可欠設備を支配するNTT東西や、移動体市場の売上シェア56.3%を支配するドコモは、市場支配力を有する特殊な位置づけにある。
⇒市場支配力の濫用を防止し、公正競争を促進する競争ルールが必要。
- 3 一般に、通信サービスレイヤーは標準があるが、プラットフォームレイヤーは標準がない。これらが密接不可分の場合、物理レイヤーにおけるボトルネック設備の上位レイヤーへの影響や50%超の市場支配力の存在と併せ、プラットフォームレイヤー内での公正競争確保の在り方について、慎重に議論すべき。

④ 利用者利益の保護

- IP化が本格的に進展することが見込まれる2010年代初頭においても、地域特性等によってPSTNに依存する利用者が相当程度存在するものと見込まれる。このため、PSTNからIP網への移行に際し、こうした利用者層に対していかなる配慮が求められるか念頭に置きつつ、競争ルールの在り方について検討する。

【当社意見】

- 1 IP化が本格的に進展することが見込まれる2010年代初頭においても、地域特性等によってPSTNに依存するお客様が相当程度存在するであろうとの見込みは妥当。
- 2 接続ルールの整備等、競争促進策に伴うセーフガード措置として、こうしたお客様に対して維持すべきコミュニケーション手段の範囲や具体策については、ユニバーサルサービスの在り方として別途、検討されているところ。
- 3 こうしたユニバーサルサービス維持に要するコストが結局は通信料金として広く国民負担となることを前提に、以下の点を勘案しつつ総合的に最善の策を検討すべき。
 - ①普及拡大している携帯電話による代替可能性
 - ②お客様にとって従前のPSTNと同じ使い勝手で利用可能なIP電話サービス（例：当社のメタルプラス）の活用
 - ③国と地方を含めた役割分担 等

⑤ 検討に際しての時間軸

- 競争ルールの在り方を検討するに際しては、IP網への移行が進む過程（2010年代初頭頃までを想定）での政策課題と、本格的にIP化が進展した時点（2010年代初頭以降を想定）での政策課題を区別する方向で検討する。

【当社意見】

u-Japan政策において、「2010年には世界最先端のICT国家として先導する」旨の目標を設定していることを踏まえると、2010年にはIP網への移行が本格化していると考えられる。よって、2010年を目処とした検討が適当。

2. 今後の接続政策の在り方

(1) 接続政策に関する基本的視点

① 電気通信事業分野におけるこれまでの接続ルールの検証

- 電気通信市場においては、複数のネットワークが相互に接続することによりサービス提供が行われている。このため、当該市場の健全な発展を図る観点から、各電気通信事業者には接続義務を課すとともに、特に不可欠性（ボトルネック性）の高い設備については、ネットワークの開放義務を課し、競争事業者が当該設備を利用して事業展開を行うこととしてきた。こうした、これまでの接続ルールによる競争促進効果について改めて検証する。

【当社意見】

- 1 今後のIP化の進展を踏まえた接続ルールを検討するにあたり、まずはこれまでの接続ルールによる競争促進効果について、不十分な点があるかを含め、改めて検証することは意義のあることと考える。
- 2 当社では、第一種指定電気通信設備制度の下、接続の義務化、約款化、コストに基づいた接続料の設定等は、接続の円滑化に一定の役割を果たしてきたと評価。

② 市場環境の変化に即した接続ルールの柔軟な見直し

- 今後、PSTNからIP網へと移行していく中であっても、相互接続によってエンドエンドベースの通信疎通を確保する必要があり、接続ルールを不断に見直していくことが求められる。このため、市場環境の変化に即した接続ルールの柔軟な見直しを図っていくこと（及びこれを可能とする仕組み）を前提として検討する。
- 特に、PSTNとIP網が並存する状況が当面継続すると見込まれるところであり、時間軸(1)(2)⑤参照)を踏まえつつ検討する。

【当社意見】

- 1 PSTNからIP網への移行など、市場環境の変化に即し接続ルールを柔軟に見直すことは有意義。
⇒本格的なIP化の進展は2010年代初頭と想定。その前後を区別した時間軸を踏まえ検討することは妥当。
- 2 接続ルールの柔軟な見直しにあたっては、例えば以下についても考慮すべき。
 - 例：IP化の進展に伴う加入者回線に関する徹底した設備開放ルールの必要性
⇒NTT東西が94.7%を支配する加入者回線については、現在、一定の設備開放がルール化。
IP化により競争のステージが中継系から加入者系に移行すると、そのボトルネック性はPSTN時代以上に増大。アクセス部分の機能分離も含め、従来以上に徹底した設備開放ルールが必要。
 - 例：指定設備の範囲①
⇒現在、非指定とされている設備についても今後の市場環境の変化に対応し、指定設備化の再検討を行うことが必要。例えば、NTTグループは、2010年には3,000万回線を光ファイバーに置き換えるとの計画を示しており、仮にそうなると、OAB-J番号を用いたIP電話がPSTN電話に代わり普及することが想定される。その場合、接続事業者は、現在は非指定設備であるNTT東西の音声ルータと相互接続を行うこととなるため、改めて指定設備とすることにより接続条件（接続料、技術的条件、接続に要する期間等）を明確にすることが極めて重要となる。
 - 例：指定設備の範囲②
⇒指定設備の対象範囲の見直しは、現時点での接続実績や他事業者が構築可能か否かといった観点だけでなく、電話時代からの歴史的経緯により線路敷設基盤設備の多くや加入者回線の94.7%を独占し、また、その加入者回線が集中する最も有利なポイントである局舎を支配していること等を踏まえ、NTT東日本、NTT西日本と他事業者との間で実態として競争可能かという視点での議論が必要。

② 市場環境の変化に即した接続ルールの柔軟な見直し

- 今後、PSTNからIP網へと移行していく中であっても、相互接続によってエンドエンドベースの通信疎通を確保する必要があり、接続ルールを不断に見直していくことが求められる。このため、市場環境の変化に即した接続ルールの柔軟な見直しを図っていくこと（及びこれを可能とする仕組み）を前提として検討する。
- 特に、PSTNとIP網が並存する状況が当面継続すると見込まれるところであり、時間軸(1)(2)⑤参照)を踏まえつつ検討する。

【当社意見】

例：光ファイバの効率的な利用

⇒ 光ファイバに関しては、1本のファイバに複数の回線を収容するシェアドアクセス(*)方式があるが、普及途上の現段階では需要が十分でなく、設備の利用効率が低い。2010年代初頭を目処としたF T T Hサービスの普及のためには、設備の効率的な利用／コスト削減が急務であり、N T T東西を含めた複数事業者による共用化や配線ブロックの拡大が必要。

*シェアドアクセス：F T T Hの提供において、光ファイバに複数の回線を収容する方式。

- 3 公正な競争が有効に機能しているかを判断する競争評価の手法と十分な連携をとり、市場支配力の影響について 統一的な観点で検討を進めるべき。この際、日本の事情を踏まえつつ、E Uの事例やB Tのアクセス部門の機能分離等、諸外国の事例等を参考とすることは有益。

③ 垂直統合型のビジネスモデルにおける市場支配力と公正競争確保の在り方

- 垂直統合型のビジネスモデルの比重が高まるとすれば、レイヤーを縦断する形で何らかの市場支配力が濫用される可能性がある（例えば、物理網レイヤー・通信網レイヤーから上位のレイヤーへの市場支配力の濫用等）。このため、こうした市場支配力の濫用の可能性と、これに対応した公正競争確保の在り方について検討する。

【当社意見】

- 1 ビジネスモデルの構築は、通信事業者だけではなく多岐に渡るレイヤーでの複数の事業者間連携を含め、自由な経営判断によることが基本。
- 2 一方、加入者回線の94.7%のシェアを有し不可欠設備を支配するNTT東西や、移動体市場の売上シェア56.3%を支配するドコモは、市場支配力を有する特殊な位置づけにある。
⇒市場支配力の濫用を防止し、公正競争を促進する競争ルールが必要。

(2) 指定電気通信設備制度の在り方

① 指定電気通信設備制度の枠組み

- 現行の競争ルールにおいては、第一種指定電気通信設備（固定系）と第二種指定電気通信設備（移動系）を指定し、それぞれの市場特性に応じた規制を適用する非対称規制を課している。こうした非対称規制の在り方について、公正有効競争を確保する観点から改善すべき事項について検討する。

【当社意見】

- 1 現行の非対称規制をベースとした競争ルールは継続すべき。
 - ⇒NTT東西が加入者回線の94.7%／不可欠設備を支配。また東西、ドコモが50%超の市場シェア。
 - ⇒市場支配力の濫用を防止し、公正競争を促進すべき。
- 2 一種指定設備に関する接続ルールは不完全。強化すべき。
 - NTT東西からアクセス部分を機能分離し、（指定設備）管理部門からみて、（指定設備）利用部門と接続事業者の同等性確保を徹底すべき。
 - ⇒現在は、管理部門からみて、利用部門と接続事業者の同等性担保が不十分。
 - 例：設備計画に接続事業者が参画できない。接続に係わるプロセス、情報も同等でない。
 - ⇒そもそも現在の管理部門と利用部門の区別は、会計上が中心。実際の組織・人事の区分は不明確。

（具体的課題例）

 - a 加入者系光ファイバーの網設計（例：配線ブロックの設計、増設／エリア展開等）
 - b 中継系光ファイバー（ダークファイバー）の増設
 - c メタル回線の減設／撤去
 - d コロケーションリソースの増設
- 3 前項のような管理部門からみた利用部門と接続事業者の格差は、営業面での格差にまで波及。
 - ⇒メタル回線の撤去計画策定への参画、光回線の敷設状況、残置メタルの有無等の情報格差
 - DSLの営業活動に問題があるとして、NTTに対し行政からの指導あり。

(2) 指定電気通信設備制度の在り方

■ 具体的には、例えば以下の項目について検討する。

(a) 第一種指定電気通信設備を有する事業者と第二種指定電気通信設備を有する事業者によるFMC（Fixed Mobile Convergence）サービスの提供を念頭に置いた指定電気通信設備制度の在り方

【当社意見】

- 1 NTTグループ中期経営戦略で示された次世代ネットワークは、以下の点で問題。
 - ①過半のシェア／支配的事業者であるNTT東・西及びNTTドコモが、一体で設備構築。
⇒NTTドコモ分離、NTT再編成の趣旨を反故に。一種指定事業者と二種指定事業者の接続・提携等によるFMC提供は禁止すべき。
 - ②ネットワーク設計段階及び構築後の接続条件に係るグループ内外同等性が担保されていない。
⇒オープンドアを謳いつつもグループ外事業者には接続ポイント、接続料、接続期間が不明。
グループ外事業者は、接続約款化以前と同様の、支配的事業者との個別／密室協議を強いられる。
- 2 NTTグループ各社が次世代ネットワークをそれぞれ構築するにあたり、渾然一体の不透明なネットワークとならないよう、技術条件・取引条件面でのグループ内外の同等性担保が不可欠。
⇒網設計段階及び接続時の内外同等性を担保するには、独立した事業体であるNTT東日本、NTT西日本、NTTドコモ各々の網間接続条件（手続き含む）を他事業者と同等にすべき。
⇒IP化の進展／融合等、技術的理由により1社で構築するなら、NTTコミュニケーションズがアクセスを除き固定網設備の全てを担うべき。
- 3 ドコモ分離の目的に照らした中期経営戦略の問題点は以下のとおり。
＜ドコモ分離の目的＞
可能な限り、NTTと別個の伝送路を構築し、NTTの回線を利用する場合は他事業者と同一の条件とする。
NTTとの間の取引条件ならびに接続条件、事業者間精算、情報の開示等の条件は、他事業者と同一とする。
＜中期経営戦略の問題点＞
NTT東・西及びNTTドコモによる次世代ネットワークの一体構築
⇒オープンドアを謳いつつもグループ外事業者には接続ポイント、接続料、接続期間が不明。
⇒ドコモ網分離以前に、NTT東西とドコモ間で、設備が共有や共用されている可能性もある。
(共有や共用は禁止すべき)

(2) 指定電気通信設備制度の在り方

(b) 第一種指定電気通信設備の指定に係る加入者回線について、光回線とメタル回線の総計をもって各都道府県ごとにシェア（市場占有率）を算定する現行制度の妥当性

【当社意見】

- 1 光回線とメタル回線の総計をもって各都道府県毎にシェア(占有率)を算定する現行制度は適当。
- 2 NTT東西の加入者光回線は、以下の性格を有しており、光とメタルは一体に捉えて議論することが必要。
 - ①お客様から見ればメタル回線と同じサービスの提供を受ける固定系端末回線
 - ②メタル回線のリプレース
 - ③メタル回線と同じ独占時代から構築した線路基盤を活用
国民全体から集めた膨大な資金（*）で構築されたNTT東西の既存メタル回線の線路敷設基盤を、他事業者が新たに構築することは非現実的で、まずは線路敷設基盤の完全開放が必要。

*施設設置負担金：2兆5千億円
電信電話債権（借入金含む）：1兆5千億円
基本料収入：1兆4千億円

（数値は昭和28年度～昭和59年度までの累計）

(2) 指定電気通信設備制度の在り方

(c) ネットワーク構造の変化に対応した接続会計の在り方

【当社意見】

- 1 一種指定設備の接続料を公正・妥当なものとするため、適切な接続会計により接続料の算定根拠を透明化する努力をさらに続けるべき。
- 2 この際、独占であった電電公社や電話時代から国民の資金を用いて構築しコストの大部分を占める端末系伝送路設備に関し、以下のように設備区分を詳細化すべき。

(設備区分詳細化の例)

端末系伝送路設備 → 電柱、管路、とう道、光ファイバ 等

(2) 指定電気通信設備制度の在り方

(d) ネットワーク構造の変化を念頭に置いたコロケーションルール等の在り方

【当社意見】

1 コロケーションルールの重要性

ネットワーク構造の変化／IP化の進展に伴い、一種指定事業者に対するコロケーションルールの重要性が増大。

⇒NTT東西の局舎に対するコロケーションの可否が、接続事業者の当該局舎の存在する地域での事業展開を左右。

2 現在のコロケーションルールの残課題

(1) 管理部門からみた利用部門と接続事業者の不平等性

(⇒そもそも管理部門と利用部門は、主として会計上の区分であり、組織・人事を含め明確に分かれていない)

例：①利用部門はコロケーションリソースの設計や増設等、設備設計に参画することができる一方、接続事業者は、参画できない。

⇒接続事業者は、空きリソースがない場合、事業展開のメドさえつかない。

②情報の取り扱いが不平等（設備計画等の情報が、基本的に接続事業者には提供されない。）

⇒接続事業者には、何が平等で何が不平等なのかの情報さえない。／検証不能。

(2) いわゆる一般コロケーションの取扱

加入者回線の94.7%／不可欠設備が集中するNTT局舎は、設備構成上、最も有利なポイント。

利用部門は、当該ポイントを接続に必須の設備以外でも幅広く利用可能であるが、接続事業者は同等の立場で利用できない。

3 課題解決方法

NTT東・NTT西の局舎等コロケーションリソース全てを一種指定設備として明確に位置づけるべき。

また、NTT東西のアクセス部門等の機能分離に際し、コロケーションリソース全てを卸会社に帰属させるべき。

⇒管理部門からみた利用部門と接続事業者の同等性確保の徹底を図り、公正競争を実現。

利用部門の一般コロケーションの優位性も解消。

(2) 指定電気通信設備制度の在り方

(e) 第二種指定電気通信設備の指定に係る閾値(ベンチマーク)の在り方

【当社意見】

- 1 第二種指定電気通信設備の現行指定基準（25％）を撤回し、50％に一本化すべき。
⇒公正競争の確保の観点から必要なルールとして、一定領域での占有率を用いる場合、市場支配力の濫用による競争排除を防止するための一般的ルールに用いられる基準（＝独占禁止法上の「独占的状態」）である50％との整合性をとるべき。
- 2 諸外国の動向についても参考にすべき。
⇒現行基準（25％）の制定当時の議論において参考にされたEUにおいては、事前規制の対象となる「重大な市場支配力（SMP：Significant Market Power）」を有する事業者の認定基準を既に見直し済み。
具体的には、EU競争法との整合性をとることとされ、この結果、確立された判例を踏まえて現在EUで適用されている一般的なSMP認定基準は、以下のとおり。
 - ・市場シェアが40％超の場合、通常、単独支配の問題が発生しうる。
 - ・市場シェアが50％超の場合、それ自体で、支配的地位の存在の証拠となる。

② 第一種指定電気通信設備の範囲

- IP網への移行が進む中、例えば、アクセス回線におけるメタル回線から光ファイバ網等への移行やFMCサービスの台頭等によって第一種指定電気通信設備の範囲について見直しが必要になるかどうか、また仮に見直しを図るとした場合、どのような方向性が考えられるか検討する
- 具体的には、例えば、競争評価（平成15年度より毎年実施）を用いた市場画定・市場支配力の判定手法と第一種指定電気通信設備の範囲の在り方について、EU等の例も参考にしつつ、両者の有機的連携の可能性について検討する。

- 1 NTTグループ中期経営戦略で示された次世代ネットワークは、以下の点で問題。
 - ①過半のシェア／支配的事業者であるNTT東・西及びNTTドコモが、一体で設備構築。
⇒NTTドコモ分離、NTT再編成の趣旨を反故に。一種指定事業者と二種指定事業者の接続・提携等によるFMC提供は禁止すべき。
 - ②ネットワーク設計段階及び構築後の接続条件に係るグループ内外同等性が担保されていない。
⇒オープンドアを謳いつつもグループ外事業者には接続ポイント、接続料、接続期間が不明。
グループ外事業者は、接続約款化以前と同様の、支配的事業者との個別／密室協議を強いられる。
- 2 NTTグループ各社が次世代ネットワークをそれぞれ構築するにあたり、渾然一体の不透明なネットワークとならないよう、技術条件・取引条件面でのグループ内外の同等性担保が不可欠。
⇒網設計段階及び接続時の内外同等性を担保するには、独立した事業体であるNTT東日本、NTT西日本、NTTドコモ各々の網間接続条件（手続き含む）を他事業者と同等にすべき。
⇒同等性確保には、NTT東・西のIP網を第一種指定電気通信設備の対象とし、接続条件の約款化が必須。指定の範囲を物理レイヤ、通信サービスレイヤの設備・機能に限定せず、上位レイヤもサービス毎に競争状況を評価し、指定範囲に加える必要あり。（この際、情報の非対称性に鑑み、指定設備の対象外とする場合には、NTT東西に説明責任があることを前提に議論すべき。）
⇒IP化の進展／融合等、技術的理由により1社で構築するなら、アクセス網を除く固定網設備の全てをNTTコミュニケーションズが担うべき。これにより、全ての競争事業者がNTTコミュニケーションズと対等に接続できる環境に。
また、加入者回線の94.7%をNTT東、西が支配していること、及び、IP時代には加入者回線レベル及びその周辺での競争が重要となる事情を踏まえ、線路敷設基盤（電柱、管路、とう道等。（いわゆる第一マンホールの前後で区別することなく全ての区間の当該設備を含む。））及びコロケーションリソース（局舎を含む。また、いわゆる一般コロケ対象の設備を含む。）を一種指定設備として位置づけるべき。またこれら設備毎に会計上区分するとともにアンバンドル化すべき。
⇒なお、既に指定設備の対象である場合は、その旨、総務省の考え方等でご教示いただきたい。
- 3 公正な競争が有効に機能しているかを判断する競争評価の手法と十分な連携をとり、市場支配力の影響について統一的な観点で検討を進めるべき。この際、日本の事情を踏まえつつ、EUの事例やBTのアクセス部門の機能分離等、諸外国の事例等を参考とすることは有益。

(3) 接続料算定の在り方

① P S T Nの接続料算定の在り方

- P S T Nの接続料は、長期増分費用（L R I C: Long-Run Incremental Cost）方式により通信量に基づき算定しているが、I P網への移行が本格化する中、その見直しが必要かどうか検討する。今回の意見招請結果において、本件に係る意見提出者の意見等には相当の開きが認められるが、仮に何らかの新しい制度（方式）に移行する必要があるとすれば、どのような制度が考えられるか検討する。

【当社意見】

- 1 一種制定設備であるN T T東網及びN T T西網のP S T N接続料算定にあたって担保されるべき条件は、誰もが算定可能である透明性や、恣意性の介在する余地及び非効率性の排除。

⇒これらの条件を担保しているのは、現在のところL R I Cのみであり、今後ともL R I Cを継続すべき。

（補足）

例えば以下の方式について議論する場合も、それぞれの性格や事情等を踏まえるべき。

【プライスカップ方式】

プライスカップ方式の議論では、ベースとなる費用方式についても併せて議論すべき。

⇒英国B T等の実例と同様に、初期値の設定を実績原価方式ではなく長期増分費用方式をベースとすべき。

【ビルアンドキープ方式】

ビルアンドキープ方式については、例えば同種の業態間におけるルール等として、議論を深めるべき。

⇒議論が盛んな米国における以下のような状況も考慮して、様々な観点から総合的に議論すべき。

（米国における状況等）

①固定／端末系事業者間や固定／中継事業者間、また移動体事業者間といった、同種の業態間だけで適用するルールではなく、これら種々の業態を問わず広く事業者全般に適用するルールとして検討されていること。

②州内・州際といった米国特有の制度体系の複雑さ／一物二価等の解消。

③その他考慮すべき課題例

- ・基本料の値上げ
- ・ユニバーサルサービス基金への拠出額の増加等。

【次ページへ続く】

(3) 接続料算定の在り方

① P S T Nの接続料算定の在り方

- P S T Nの接続料は、長期増分費用（L R I C: Long-Run Incremental Cost）方式により通信量に基づき算定しているが、I P網への移行が本格化する中、その見直しが必要かどうか検討する。今回の意見招請結果において、本件に係る意見提出者の意見等には相当の開きが認められるが、仮に何らかの新しい制度（方式）に移行する必要があるとすれば、どのような制度が考えられるか検討する。

【当社意見】

- 2 一種指定事業者／N T T東・N T T西のアクセス部門等を機能分離し、L R I Cによる接続料の透明性等を向上すべき。
L R I C算定の基礎となる入力値は、実績原価ベースのものから効率的なものを選択。
一方、N T T東・N T T西が、加入者回線の94.7%を支配している実情から、L R I Cであっても、入力値の幾つかは、N T T東・N T T西の実績原価ベースのもの以外に事実上選択肢がない状況にある。
アクセス部門等を利用部門から分離することで、N T T東・N T T西の実績原価ベースの入力値について、配賦等による恣意性の介在する余地を排除し、数値の透明性を確保すべき。
- 3 N T T東・N T T西は、それぞれ自網に係わるI P網への完全移行方法を早期に示すべき。
P S T Nトラヒックの継続的な減少等を踏まえ、接続料単価の上昇が避けられない状況。
I P化が相当程度進展し、全事業者がP S T Nを一気に廃止しI P網へ完全移行することがお客様や事業者全体と利益となる場合、接続事業者へ過大な負担が生じることのないことを前提に、移行の在り方を改めて議論すべき。

② 将来原価方式の在り方

- 電気通信サービスに新規性があり、かつ今後相当の需要が見込まれる場合、接続料の原価算定は予測需要に基づく将来原価方式を用いることが認められているが、市場構造の急速な変化に対応した見直しが必要か検討する。
- 具体的には、例えば以下の項目について検討する。
 - (a) N T T東西の光ファイバに係る接続料（平成13～19年の7年間を算定期間として設定）について、その妥当性を検証する。その際、当該接続料の算定時における収入・費用の予測値と実績値の関係、F T T H（Fiber to the home）市場の動向を含む市場環境全般の変化、N T Tグループ中期経営戦略（2010年度時点で光サービス利用者を3,000万加入と見込んでいる）等との関係を念頭に置いて検証する。
 - (b) 接続料の算定時に想定した需要見込みとその後の実際の需要が大きく乖離した場合の当該接続料の見直しの在り方（ルール）について検討する。

【当社意見】

- 1 不可欠設備との適正妥当な接続料の設定及び、相互接続の円滑化と事業者間の公正競争の促進は、日本の通信高度化に必須。
- 2 新規や今後相当程度の需要が見込まれるサービスの場合、将来需要方式を用いることは、基本的に妥当。ただし、以下を考慮すべき。
 - ① 将来原価方式では、事後精算（後年度コストへの繰越を含む。以下、同様。）を適用すべきではない。
 - (a) 事後精算は、接続事業者の接続料水準に関する予見可能性を欠くこととなり、事業参入意欲を削ぐ。
 - (b) 事後精算は、いわゆる“要回収額”確保の概念から生じているものと理解。
不可欠設備を有するN T T東西自身の収入は確保されることから、例えば本来とられるべき需要喚起策※を積極的にとる必要がなくなる。
※（例：N T T東西を含めた光ファイバーの共同利用による全体需要の増加策）
 - (c) なお、事前に規定がない場合の事後精算が認められないことはいうまでもない。

【次ページへ続く】

② 将来原価方式の在り方

■ 電気通信サービスに新規性があり、かつ今後相当の需要が見込まれる場合、接続料の原価算定は予測需要に基づく将来原価方式を用いることが認められているが、市場構造の急速な変化に対応した見直しが必要か検討する。

■ 具体的には、例えば以下の項目について検討する。

(a) NTT東西の光ファイバに係る接続料（平成13～19年の7年間を算定期間として設定）について、その妥当性を検証する。その際、当該接続料の算定時における収入・費用の予測値と実績値の関係、FTTH（Fiber to the home）市場の動向を含む市場環境全般の変化、NTTグループ中期経営戦略（2010年度時点で光サービス利用者を3,000万加入と見込んでいる）等との関係を念頭に置いて検証する。

(b) 接続料の算定時に想定した需要見込みとその後の実際の需要が大きく乖離した場合の当該接続料の見直しの在り方（ルール）について検討する。

【前頁の続き】

② 需要の予測値と実績値との大幅な乖離により、算定期間中に接続料の見直しが必要となった場合、接続料見直し時から改めて将来原価方式を適用。

⇒ その際、算定期間を調整する等の方法により大きな水準変動を回避し、接続事業者の予見可能性を確保すべき。

(a)～(b)

接続料算定時に想定した需要と実際の需要が大きく乖離した場合、まずは需要喚起策の実効を徹底すべき。

⇒ 前述（前頁参照）の需要喚起策等により相応の需要増加が見込め、接続料値上げの必要性が無くなる可能性も高い。仮に現在の光ファイバーの接続料を見直す場合、以下も考慮すべき。

- ・ NTT中期経営戦略の2010年度時点の光サービス利用者数3,000万
- ・ 見直し後の接続料算定期間

現在の加入者系ダークファイバー接続料は、予め事後精算※を規定していない。

（※後年度コストへの繰越を含む。以下、同様。）

⇒ 仮に算定時の需要見込みとその後の実際の需要が大きく乖離している場合であっても、事後精算は認められない。

③ その他

- (a)実績原価方式により算定されている接続料について、通信量が確定した後に行われている現行の事後精算制度の在り方について検討する。
- (b)NTT東西の接続料と利用者料金との関係を検証する手法（スタックテスト）の有効性について検討する。

【当社意見】

- (a)実績原価方式における事後精算制度は、事業者の予見可能性担保等を踏まえ、その廃止を含め、在り方を検討すべき。
- (b)第一種指定電気通信設備を有する事業者／NTT東西のお客様料金と接続料については、スタックテストによる検証を継続すべき。

(4) 指定電気通信設備制度を踏まえた公正競争確保要件の在り方

① 指定電気通信設備制度に関連する行為規制の在り方

- 指定電気通信設備制度に関連して、現行スキームでは特定関係事業者制度や行為規制（不当な差別的取扱い等の禁止）が課されている。IP化の進展に伴う市場の融合に対応し、こうした行為規制に係る制度の在り方について検討する。

【当社意見】

（特定関係事業者制度について）

- ① ボトルネック設備を保有する事業者の支配力濫用を防止する観点から、特定関係事業者制度を拡充すべき。
- ② 現行法の範囲での拡充策は、以下のとおり。
 - a 一種指定事業者の特定関係事業者の範囲を、現在のNTTコムだけでなく、ドコモ、データ等、NTTグループの電気通信事業者全てに拡張すべき。
 - b 特定関係事業者制度に関する一種指定事業者からの報告（*）を公表し、透明性を確保すべき。（（*）電気通信事業法31条4項）
- ③ 法改正を含めた拡充策は、以下のとおり。
 - a 一種指定事業者の特定関係（事業）者の範囲を、NTT持株会社にも拡張すべき。
 - b 対象となる禁止対象行為については、現在規定されている現職の役員兼任等のみならず、ヒト・モノ・カネ・情報の分離の徹底を図るべき。
具体的には以下のとおり。
 - ・ 現職役員だけでなく過去一定期間在職歴のある役員の就任
 - ・ バンドルサービス／セット割引の提供
 - ・ 共同営業／顧客情報利用
 - ・ グループ外企業への共同出資 等

(4) 指定電気通信設備制度を踏まえた公正競争確保要件の在り方

① 指定電気通信設備制度に関連する行為規制の在り方

- 指定電気通信設備制度に関連して、現行スキームでは特定関係事業者制度や行為規制（不当な差別的取扱い等の禁止）が課されている。IP化の進展に伴う市場の融合に対応し、こうした行為規制に係る制度の在り方について検討する。

【当社意見】

（持株会社に起因する問題点）

- 1 例えば仮にシェア50%を超える支配的事業者であるNTT東西等が、グループ内外の事業者を区別することなく他事業者と共同でバンドルサービスやセット割引サービスを提供する姿勢を示した場合でも、持株会社制が存続する限り、例えば以下のような問題が生じる。

NTTグループ外の事業者がNTT東西等への提供が求められる情報等（当社想定）

①設備面：予定サービス、需要 等

→競合会社グループの一員であるNTT東西等に、当該情報を提供することは現実的でない。

②営業面：サービスの特徴、販売方針、営業トーク 等

→例えば、NTT東西等が前面にたって営業する場合、「NTTグループ（NTT東西等とNTT〇〇）が提供する△△サービスよりこの点が有利」と、NTT東西等の社員が対応することは困難。

実際、NTT持株会社がNTTグループ戦略を策定しているように、グループ一体でサービス戦略を推進していることが明確。そのグループ内の事業会社に、上記情報等を伝えることはあり得ない。

- 2 仮に、NTT東西等が不当な差別的取扱いや優遇を回避する観点から、グループ内外を問わず他事業者と公平にバンドルサービスやセット割引を提供する姿勢を示した場合でも、NTTが持株会社制である以上、上記のとおり真に公正な競争とはなり得ない。
- 3 また、NTT再編成等の際、サービスを事業会社毎に帰属させることにより、営業の独立を確保する措置を講じた経緯がある。グループ会社間のバンドルサービスやセット割引等は、すなわち提供会社間で一体営業することも意味しており、NTT再編成等の趣旨を形骸化させることとなる。
- 4 以上を踏まえ、NTTのバンドルサービスやセット割引の提供は、持株会社制の廃止を含め、厳格な公正競争条件の確保を前提にすべき。
→持株会社制の廃止以外に具体的にどのような条件が必要か、議論を深めるべき。

(4) 指定電気通信設備制度を踏まえた公正競争確保要件の在り方

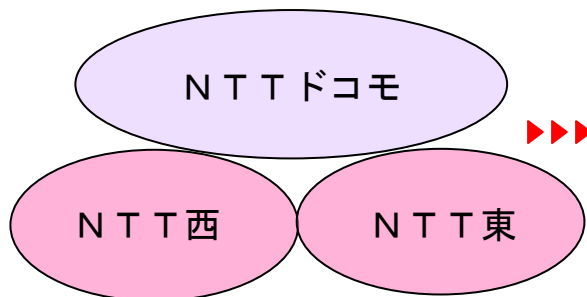
① 指定電気通信設備制度に関連する行為規制の在り方

- 指定電気通信設備制度に関連して、現行スキームでは特定関係事業者制度や行為規制（不当な差別的取扱い等の禁止）が課されている。IP化の進展に伴う市場の融合に対応し、こうした行為規制に係る制度の在り方について検討する。

【当社意見】

- 1 NTT東・西、NTTドコモは、連携強化前の現時点においても既に独占的状态にある。
- 2 市場支配力を有するNTT東・西とNTTドコモによる次世代ネットワークの一体的構築、FMCサービス展開（各社サービスを一体化したバンドルサービスやセット割引含む）は、サービスの一体営業そのもの。
- 3 競争ルールに関する施策はNTT再編成等を通じ一貫して各社の一体営業を認めず、サービスを事業会社毎に帰属させて営業の独立を確保し、公正競争を担保。
NTTグループ中期経営戦略のFMCサービスは今までの成果を水泡に帰す。
- 4 市場支配的な事業者間の強固な結合は、グループ内外の競争を排除し、結果としてお客様利便の低下につながる。
⇒支配的事業者間の組み合わせの禁止／統一ブランドの使用の禁止。

支配的事業者間の連携によるバンドルサービス提供の問題



- ⇒支配的事業者が電話／携帯の顧客基盤を継承しつつ、バンドルサービス／セット割引を実施。
- ⇒グループ外事業者にはない優位性の掛け合わせ／支配的地位の濫用、NTTブランドの活用
- ⇒これまでの構造的措置で実施した営業の独立を反古

② NTTグループに係る公正競争要件の在り方

- 再編前の旧NTTにおける移動体通信業務（現在はNTTドコモ各社の業務）の分離（平成4年7月）、NTTの再編成（平成11年7月）、NTT東西に係る活用業務認可（NTT法第2条第5項）等に関連して定められたNTTグループ各社間（及びNTTグループ各社と競争事業者間）の公正競争確保のための要件（担保措置）の今日的意義と有効性について検討する。

【当社意見】

1 これまで公正競争確保のため、以下の措置等がとられてきた。

- ① ドコモ分離（平成4年4月）
 - ② NTT再編成（平成11年7月）
 - ③ 閣議決定（平成17年3月）
 - ④ 業務範囲拡大に関するガイドライン（平成13年12月）
- *詳細は当社プレゼンテーション資料「参考2-1（P16）～参考2-5（P20）」

2 これらのルールが遵守されているか否かの検証が不十分。情報公開／透明性担保を前提に、行政が毎年度継続的に事業者の意見を聞きつつ検証すべき。

(5) 接続形態の多様化への対応

① IP化に対応した接続形態の検証

- IP化が本格化する中、ピアリング（ISP間でお互いに相手方のISPあてのトラフィックを交換しあうこと）やトランジット（他のISPからのトラフィックをインターネット全体に中継すること）の占める比率が高まっていく可能性がある。このため、当該市場の特性を念頭に置きつつ、エンドエンドでの相互接続性の確保、サービス品質の維持、公正競争の確保といった観点から、競争ルールの在り方を検討する。

【当社意見】

- 1 IP化により、ピアリングやトランジットの比率が高まりつつあるが、エンドエンドでの相互接続性の確保やサービス品質の維持については、事業者間の協議が基本。
- 2 ただし、ボトルネック設備を保有し、市場支配力を有する事業者との接続については、一定のルールが必要である。

② MVNOの新規参入促進の在り方

- 移動体市場において新規事業者3社の参入が実現（平成17年11月）し、また平成18年11月から番号ポータビリティの確保が携帯電話事業各社に義務付けられる方向であるなど、当該市場における競争が従来以上に活性化することが期待される。こうした中、当該市場において更なる競争促進を図る観点から、MVNO（Mobile Virtual Network Operator）に関連する公正競争環境整備や利用者保護の在り方について検討する。なお本件については、総務省において実施中のMVNOに関連する政策対応についての検討の結果等を踏まえて検討する。

【当社意見】

MNOとMVNOの協業は、以下の理由により、ビジネスベースとすべき。

①電波の開放促進と希少性の低減

移動体の電波割当については、公正な周波数配分制度（公募制）が行政によって整備済み。

電波の開放も進み、希少性は以前より低減。事業を自ら営む意欲があれば、電波割当を受けて市場参入できる環境にある。

②設備構築の容易性

移動体については、後発事業者でも自ら設備構築が可能であり、各事業者がゼロから設備を構築してきた実績あり。

固定網では、新規参入事業者による設備構築が困難で公正競争実現のため不可欠設備開放等のルールを必要としたが、移動体では、設備開放等のルールを必要としない。

③電波の有効利用

移動体では、電波の有効利用が必須。電波の割当を受けたMNOは、その電波の最大限の効率的利用が要請される。

⇒MNOの電波有効利用を確保できる環境が必要であり、MNOとMVNOの協業は民衆の合意をベースとすべき。

(6) 次世代ネットワーク構築に向けた環境整備の在り方

- NTT、KDDIをはじめとする各電気通信事業者が次世代ネットワーク構築に向けて具体的な取り組みを始めている。こうした中、ネットワークのIP化に対応した技術基準の見直しについて平成17年1月から情報通信審議会において審議が開始された他、各電気通信事業者間のIP網接続に係る技術的な検討課題については、関係電気通信事業者やベンダー等が参画する「次世代IPネットワーク推進フォーラム」（平成17年12月設立）において検討が開始された。
- アクセス網を含め今後ネットワークのIP化が進展していく中、こうした技術的課題の検討に加え、基幹的通信事業者であるNTT東西をはじめとする各電気通信事業者の保有するIP網同士の円滑な相互接続を確保することが求められる。このため、次世代ネットワークに対応した相互接続性を確保するための環境整備の在り方について、競争政策の観点から検討する。

1 ネットワーク設計段階及び構築後の接続条件に係るグループ内外同等性が担保されていない。

⇒グループ外事業者には、接続点、接続料、接続期間が不明。

⇒NTTが謳う“オープンドア”とは、個別事業者毎の接続協議の機会／門扉は開かれるが、結果の平等性は担保されないとの趣旨。

(2005年11月9日 NTT社長会見)～NTTホームページより抜粋～

Q FMC（固定・携帯融合）について・・・<略>・・・他の携帯事業者がNTTの固定系と一緒にFMCをやりたいと言ってきた場合には、環境を提供する用意があるのか。

A これはオープンドアでやりたいと思っている。ただ、実際の話の中身にどうしても問題があるということになれば、それはお断りする。<略>

2 1種指定設備制度を創設した背景は、NTT（東・西）が加入者回線の94.7%／不可欠設備を支配し、かつ、接続事業者とお客様向けサービスが競合関係にあるため、接続協議が難航／長期化したこと。

⇒接続の円滑化のため、NTT東・西との接続を、義務化、約款化。公正・平等な接続条件を担保。

⇒“オープンドア”では、グループ外事業者は、接続約款化以前と同様の、支配的事業者との個別密室協議を強いられる。接続約款化以前の協議の歴史に鑑みれば、“オープンドア”の協議では、一部事業者との間で一定程度の接続が実現されても、円滑・公正な相互接続性を継続的に担保することはできない。

3 次世代ネットワークに対応した相互接続性（技術面・接続料・接続に要する期間）を確保するためには、過半のシェア／支配的事業者であるNTT東日本、NTT西日本及びNTTドコモのネットワークを基本的には指定電気通信設備とし、適正妥当な接続条件をルール化する必要あり。

【次ページへ続く】

(6) 次世代ネットワーク構築に向けた環境整備の在り方

- NTT、KDDIをはじめとする各電気通信事業者が次世代ネットワーク構築に向けて具体的な取り組みを始めている。こうした中、ネットワークのIP化に対応した技術基準の見直しについて平成17年1月から情報通信審議会において審議が開始された他、各電気通信事業者間のIP網接続に係る技術的な検討課題については、関係電気通信事業者やベンダー等が参画する「次世代IPネットワーク推進フォーラム」（平成17年12月設立）において検討が開始された。
- アクセス網を含め今後ネットワークのIP化が進展していく中、こうした技術的課題の検討に加え、基幹的通信事業者であるNTT東西をはじめとする各電気通信事業者の保有するIP網同士の円滑な相互接続を確保することが求められる。このため、次世代ネットワークに対応した相互接続性を確保するための環境整備の在り方について、競争政策の観点から検討する。

【前頁の続き】

- 4 多数の事業者が参加するフォーラムや説明会等で公開議論を重ねることは一見、有益に見えるが、NTT自身がオープンドア／実際の接続条件は個別密室協議で結果の平等性は確保されないとのスタンスを示している以上、公正で円滑な相互接続性の実現に効果がないことは明白。
 - ⇒指定設備とすることを前提とした公会議論であるべき。
 - ⇒また（仮に指定設備が前提であっても）、こうした公会議論を、相互接続条件の公正さの是非を判断する立場にある行政主催ではなく、事業者間や事業者団体主催の会合とする場合、公正で円滑な相互接続性の実現への効果は極めて限定的／殆どない。（行司不在の議論）
 - 一種指定設備制度創設の趣旨に立ち返り、競争ルールを策定・執行する行政自らが主催者となり、公会議論に実効性を持たせるべき。
- 5 公正な競争が有効に機能しているかを判断する競争評価の手法と十分な連携をとり、市場支配力の濫用を排除し、接続の円滑化による公正競争の促進を実現すべく、統一的な観点で毎年度継続的に検討を進めるべき。

3. 今後の料金政策の在り方

(1) 料金政策に関する基本的視点

① 電気通信事業分野におけるこれまでの料金政策の検証

- 電気通信市場において利用者の利益を確保する観点から、コストに基づく適正な料金水準が確保されるよう料金政策が展開されるとともに、近年においては大幅な規制緩和が実施されてきた。そこで、こうした過去の料金政策によって、その目的とする競争促進や利用者利益の確保が実現したかどうか改めて検証する。

【当社意見】

- 1 近年における規制緩和により、各電気通信事業者は自由な料金設定が可能。
- 2 その結果、例えば携帯電話におけるデータ系定額制サービスが普及する等、多彩な料金体系・料金水準のサービスが提供されることとなり、お客様利益が向上。

② 市場環境の変化に即して見直し（又は維持）が必要と考えられる事項

■ 今後IPが進展し、ビジネスモデルが多様化する中、ブロードバンド市場における料金体系も加速的に多様化していくものと見込まれる。このため、市場環境の変化に即した料金政策の在り方について検討する。

【当社意見】

1 お客様料金に関しては、基本的には、各事業者の経営判断によるべき。

2 一方、健全な公正競争を促進し、お客様利便を向上させるため、特定の事項についてはお客様料金に関し一定のルールも必要。

具体的には以下のとおり。

① 一種指定事業者／NTT東西のお客様料金と接続料の関係の検証

接続事業者が、一種指定設備／不可欠設備と接続して、実態として事業展開可能となるよう、スタックテストとして検証している現行ルールを継続すべき。

② 市場支配力を背景とした略奪的料金設定の防止例えば隣接する市場で支配力を有する事業者が、その支配力を背景に、通信サービスで略奪的な料金設定をすることも想定。

⇒こうした料金設定は、日本の通信サービスの継続的な公正競争を阻害。競合事業者を不当に市場から排除した後、撤退する可能性等もあることから、一定のルールの下、防止されるべき。

(2) プライスキャップ規制の在り方

① プライスキャップ規制の検証

■ 指定電気通信役務（ボトルネック設備を用いて提供されるサービスであって、競争事業者によって代替的なサービスが十分に提供されていないもの）のうち、利用者利益に及ぼす影響が大きい電気通信役務を特定電気通信役務として規定し、現在プライスキャップ規制を適用している。そこで、当該制度についてこれまで有効に機能してきたかどうか改めて検証する。

② プライスキャップ規制の見直しの必要性

■ IP化が進展する中、プライスキャップ規制及び当該規制の適用範囲（バスケットの在り方等を含む）について見直しを図る必要があるとすれば、具体的にどのような見直しが必要か検討する。なお、本件については総務省において別途開催中の「プライスキャップの運用に関する研究会」の検討結果等を踏まえて検討する。

【当社意見】

- 1 料金の届出制、デタリフ化の中、市場支配力を有する事業者の値上げ抑止の観点から、プライスキャップ規制は有効に機能。
- 2 しかしながら、本来は事業者間の競争が機能することによりお客様料金が決定されることが望ましい。
- 3 例えば、電気通信の自由化以降値上げ傾向にあった電話の基本料は、ドライカップ開放の接続ルール整備による当社等の競合事業者の参入があり、値下げ。こうした実態を踏まえ、競争を維持・促進する政策を推進すべき。

(3) 新しい料金体系への対応

① ビジネスモデルの多様化に対応した料金政策の必要性

- ブロードバンド市場におけるビジネスモデルの多様化に対応して、料金体系も多様化の方向に向かっている。例えば、(a)複数の電気通信サービスのバンドル型料金メニュー、(b)垂直統合型のビジネスモデルを前提とした電気通信サービスとその他のサービスの料金を組み合わせた料金メニュー、(c)最大通信速度を提示するベストエフォート型料金等が多数登場してきている。こうしたビジネスモデルの多様化に対応した料金メニューの多様化について、公正競争確保及び利用者保護の観点からどのような政策対応が求められるか検討する。

【当社意見】

- 1 ブロードバンド市場におけるビジネスモデルの多様化により、料金体系も多様化が進展。
電気通信サービス内外を組み合わせたバンドルメニュー等、様々な料金メニューが提供されているところ。
こうしたお客様料金に関しては、基本的には、各事業者の経営判断によるべき。
- 2 一方、公正競争の観点から、特定の事項については料金に関し一定のルールも必要。
具体的には以下のとおり。
 - ① 一種指定事業者／N T T東西のお客様料金と接続料の関係の検証
 - ② 市場支配力を背景とした略奪的料金設定の防止
- 3 また、お客様保護の観点からも一定の考慮が必要。
公正競争を維持・促進することにより、お客様が事業者選択できる環境をより整備し、お客様ご自身の選択／自己責任を基本に、競争のセーフガードとして必要な一定の消費者保護策は必要と考える。

② その他「新しい料金体系への対応」について検討すべき事項

- 電気通信サービスに係る料金規制は、現行の電気通信事業法（平成16年4月に改正法を施行）において原則デタリフ化されたが、電気通信市場における料金の適正化を図る観点から市場監視（モニタリング）の機能強化を図る必要性があるとすれば、どのような方策が考えられるか検討する。

【当社意見】

- 1 現在、電気通信のお客様料金は原則デタリフ化され、基本的に事業者の経営判断で自由な料金の設定が可能。この結果、例えば携帯電話におけるデータ系定額制サービスが普及する等、サービスの多様化等が進展し、お客様利便の向上が実現。
- 2 一方、特定のケースでは料金の設定が健全な公正競争を阻害するため、電気通信市場の料金のモニタリングにあたっては、例えば以下のような観点も考慮すべき。
 - ① 一種指定事業者／N T T東西の接続に関するお客様料金と接続料の関係の検証（スタックテストの実施）
 - ② 隣接市場における市場支配力を背景とした略奪的料金設定の防止

4. その他の政策課題

(1) 通信網増強のためのコスト負担の在り方

- IP 網上において今後リッチコンテンツ等が多数流通し、ユーザー間でコンテンツ等の利用度合いに格差が広がる可能性がある。この際、通信需要の加速的増加に対応した通信網のキャパシティ増強のためのコスト負担の在り方はどうあるべきかについて、利用者間の負担の公平性確保の観点から検討する。

【当社意見】

- 1 お客様料金に関しては、基本的に、各事業者の経営判断によるべき。
- 2 一方、IP 網上では、例えば特定のお客様によるリッチコンテンツ等がネットワークのキャパシティに影響を与えている実情あり。
今後、こうした様々な利用形態も踏まえ議論を深めるべき。

(2) その他、競争政策との関連において検討すべき課題

■ 上記の他、例えば、

- (a) 端末レイヤーにおける競争促進の在り方（他のレイヤーとの間のオープン性確保の在り方を含む）
- (b) 電気通信事業者間の紛争処理メカニズムの強化
- (c) 消費者保護策の充実（基礎的な電気通信サービスのあまねく全国における提供の確保を目的とするユニバーサルサービス政策の在り方との関連を含む）
- (d) 競争ルールの国際的整合性の確保の在り方

など、競争政策との関連において対応が求められる可能性がある課題について検討する。なお、競争政策に係る検討は、ブロードバンド市場のグローバル化が今後更に加速することを念頭に置いて行う。

【当社意見】

- (a) 端末は、移動体を含め自由化されている。特段のルールは必要はない。
- (b) 紛争処理委員会の創設等、紛争処理メカニズムを整備した結果、個別の紛争等が迅速に処理されてきたことは評価。紛争処理メカニズムの存在自体が、事業者間協議を円滑化させ、紛争抑止にも効果を発揮。今後、IP化の進展に伴うサービス・接続形態の多様化により、事業者間の紛争も従来の枠を超えた領域に広がることも想定されることから、紛争処理メカニズムには、競争評価スキームとの横断的な連携（紛争処理委員会のオブザーバー参加）等、市場の変化に即応できる仕組みの検討が必要になると考えます。また、紛争の態様の変化に応じて紛争処理委員会の一定の機能強化が求められてくるものと考えます。
- (c) 公正競争を維持・促進することにより、お客様が事業者選択できる環境をより整備し、お客様ご自身の選択／自己責任を基本に、競争のセーフガードとして必要な一定の消費者保護策は必要と考える。
*ユニバーサルサービスの維持については、「1(2)④利用者利益の保護」参照。
- (d) 競争ルールを検討する場合、日本の実情を踏まえつつも、諸外国の事例等を参考にすることは有益。