

第3回及び第4回会合におけるプレゼンテーション等  
に対する関係事業者・団体からの意見  
(KDDI株式会社)

平成18年3月28日

# I P 化の進展に対応した競争ルールの在り方 追加意見

Ubiquitous Solution Company  
**KDDI CORPORATION**



平成 1 8 年 3 月 2 8 日  
K D D I 株 式 会 社

\*組織名等の敬称は省略させていただいております。

# 目次

1 . N T T 東 ・ 西 と N T T ドコモによる次世代網の一体構築	・ ・	2
2 . N T T グループ内重複事業の一本化	・ ・	3
3 . 支配的事業者同士の統合サービス	・ ・	4
4 . 光ファイバの開放	・ ・	5 ~ 6
ボトルネック設備		
N T T 指定設備管理部門の収支		
5 . 指定電気通信設備（指定設備管理部門）の投資リスク	・ ・	7
6 . 既存電話網とユニバーサルサービスの在り方	・ ・	8
7 . 国際競争力	・ ・	9
8 . 技術開発力	・ ・	10
9 . 完全資本分離	・ ・	11
10 . アクセス分離	・ ・	12
11 . 抜本的措置	・ ・	13
12 . 当面の公正競争上の措置	・ ・	14
参考1 . N T T 組織形態の変遷	・ ・	15
参考2 : 光ファイバの開放	・ ・	16
他社意見に対する考え方	・ ・	17 ~ 20

これまでの懇談会の議論を踏まえ、想定される論点について当社の考えを述べさせていただきます。

# 1. NTT東・西とNTTドコモによる次世代網の一体構築

## 想定される論点

IP化を前提とすれば、次世代網は、NTT東・西別々ではなく、一体で構築するほうが効率的ではないか。

システムの効率性を考えれば、各社分割して構築するより、固定・携帯含めてグループ一体構築が望ましいのではないか。

## 当社の考え

1. 公正競争の確保を目的としたNTT再編成は、ボトルネック設備を持つNTT東・西間の直接、間接競争を意図。NTT東・西間の次世代網一体構築は、NTT再編成の趣旨に逆行。
2. 技術的観点やコスト効率の観点では一体構築の考え方もあるが、公正競争確保の観点からは、市場支配的な事業者に対する一定のルールは必要。公正な接続を前提としたネットワークとすべき。

## 【公正競争上の要請によるネットワーク分離の一例】

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) <略>

#### (4) <略>

#### (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。

## 2. NTTグループ内重複事業の一本化

### 想定される論点

NTTグループによる経営効率化のための重複事業一本化は、民間企業として適当ではないのか。

### 当社の考え

1. 純粋な民間企業であれば、一本化は経営判断の問題。しかし、NTTは特殊会社・市場支配的な事業者であり、公正競争上のルールに則り事業展開を行なうのは当然。
2. NTTグループの重複事業一本化は、グループ内競争の否定。従来の競争政策に逆行。
3. 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、競争を排除しようとするもの。健全な競争が機能しなくなり、結果的にお客様利便の低下に。

### 再編成を必要とした理由

#### 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

#### 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

#### 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)

### 「NTTグループ中期経営戦略」

- 1) グループ内事業の一本化(重複事業の整理)  
インターネット等を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網の一体構築  
NTT東・西による次世代中継網の構築  
移動系とのシームレス化
- 3) NTTグループ内サービスの統合  
料金合算割引/請求一元化等

### 問題点

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

### 3 . 支配的事業者同士の統合サービス

#### 想定される論点

サービスの融合が進む中、バンドルサービスの提供は自然な流れであり、どの事業者もお客様の要望に応える必要がある。なぜNTTがFMCを展開してはいけないのか。

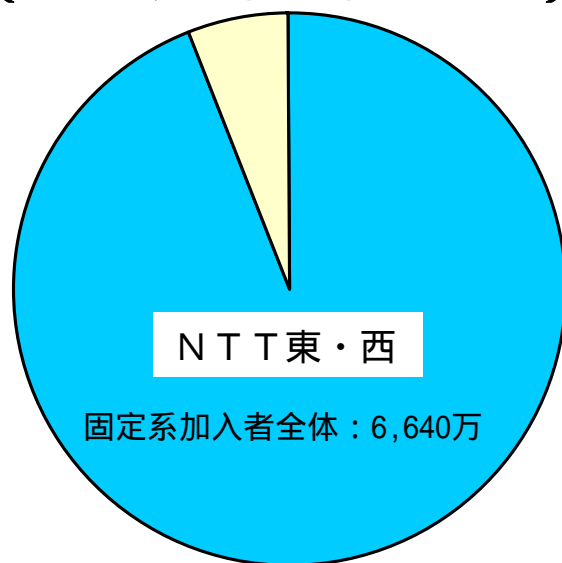
#### 当社の考え

- 1 . 固定と携帯の融合による統合サービス（FMC）の提供については、原則として自由。ただし、ドミナント事業者であるNTT東・西とNTTドコモによるFMC展開は、合算割引を含め公正競争上の問題あり。
- 2 . 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。

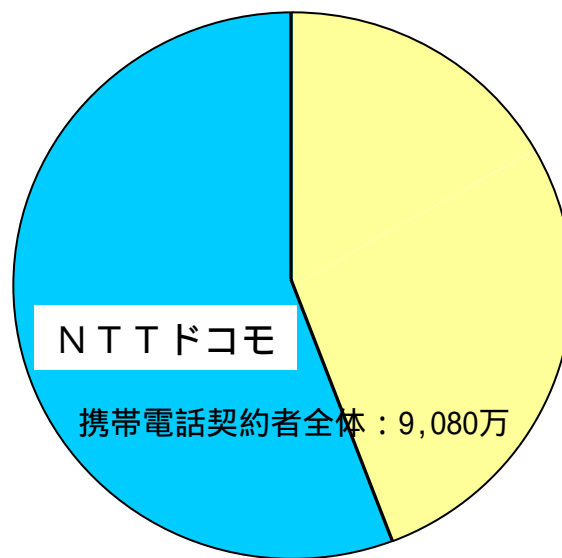
(固定系加入者全体の94.7%)

(携帯電話契約者全体の55.8%)

過半のシェアを占め市場支配力を有する事業者

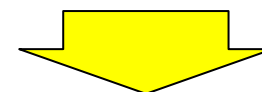


+



=

公正競争の阻害



お客様利便の低下

支配的事業者間の連携

電話（独占）時代の優位性をIP時代に継承

ボトルネック設備（NTT東・西）  
加入電話の顧客基盤  
NTT統一ブランド

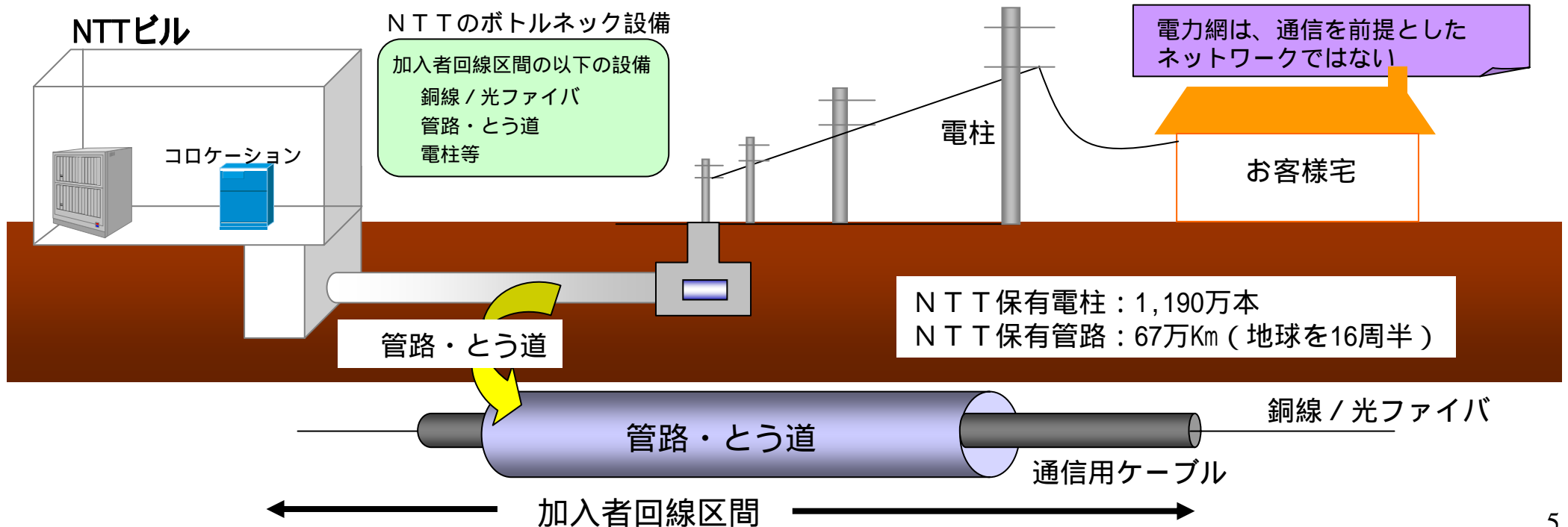
## 4 . 光ファイバの開放： ボトルネック設備

### 想定される論点

光ファイバは、電力系事業者を含めた競争環境下で設置するものであり、他事業者も自ら構築できる環境は整っているため、開放義務は不要ではないか。

### 当社の考え

- 1 . N T T 東西は、独占時代に国民負担で敷設した線路敷設基盤（ボトルネック）を保有し、I P 時代も優先的に使用できる。
- 2 . 一方、他事業者が、同規模の線路敷設基盤を自前で構築することは困難であり、また、複数事業者による光ファイバの各家庭への重複敷設は、国民経済的に不合理な面も。
- 3 . 光ファイバ・コロケーションスペース利用の面で、N T T 東・西利用部門と接続事業者との真の同等性を実現すべき。（光ファイバのみならず線路敷設基盤、局舎設備等の指定設備化）



## 4 . 光ファイバの開放： N T T 指定設備管理部門の収支

### 想定される論点

光ファイバはコスト割れで赤字と言われており、設備投資インセンティブの確保には、フェアリターンが必要なのではないか。

現行の認可料金では投下コストを回収できないなら、早期に見直しが必要なのではないか。

### 当社の考え

- 1 . N T T 東・西の設備管理部門は、光ファイバも含め適正な原価と報酬により安定的な収支を実現。N T T 東西の 1 6 年度の指定設備管理部門は黒字。利用部門よりも利益率は高い。
- 2 . 光ファイバ整備の単年度投下コストと一定期間の平均値である接続料水準との比較といった近視眼的議論ではなく、算定期間全体、或いは償却期間全体で費用回収可能かどうかといった観点で判断すべき。  
現在の光ファイバ接続料は、N T T 東・西自身が作成した将来需要と将来原価に基づき算定。透明・公正な手続きで決定された認可料金。

### < N T T 東日本 >

(単位：億円)

	管理部門	利用部門
営業収益	11,638	17,103
営業費用	10,870	17,000
接続営業利益	768	103
利益率	6.6%	0.6%

### < N T T 西日本 >

(単位：億円)

	管理部門	利用部門
営業収益	11,393	16,237
営業費用	10,711	16,172
接続営業利益	681	65
利益率	6.0%	0.4%

出典：平成 1 6 年度接続会計報告書



## 5 . 指定電気通信設備（指定設備管理部門）の投資リスク

### 想定される論点

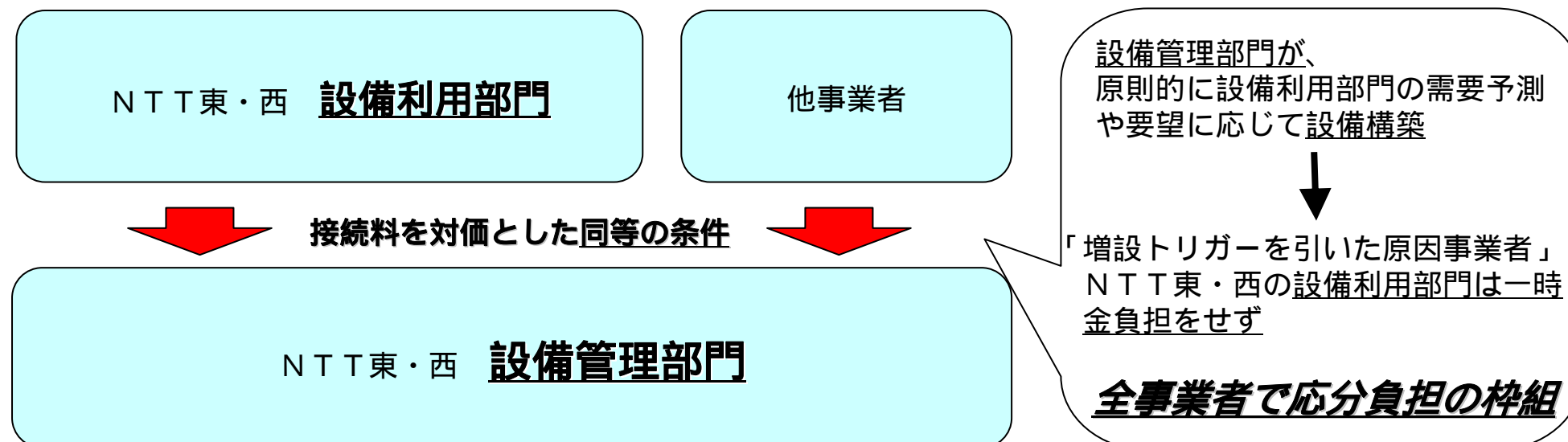
N T T 東・西のみに設備投資リスクが存在することは競争上、不平等ではないか。

接続事業者がN T T 東・西の設備構築に参画する場合、申込者となる接続事業者がその全額を一時金で負担すべきではないか。【関連意見：平成18年2月22日付NTT提出資料（資料9-1別添P16）】

### 当社の考え

- 1 . N T T 東・西の設備利用部門が設備管理部門に対して他事業者と競争上、同等の立場にあることが相互接続制度の根幹。
- 2 . N T T 東・西の設備管理部門が、設備利用部門のみの需要に応じて設備構築する場合、設備利用部門が一時金を支払っている事実はないと認識。他事業者も接続料を支払うことによって建設コストを応分に負担。

「設備管理部門」と「設備利用部門」を切り分けて議論することが必要。



## 6 . 既存電話網とユニバーサルサービスの在り方

### 想定される論点

IP化を踏まえたユニバーサルサービスの在り方は、どう考えるか。

光ファイバの普及・整備のためには、ユニバーサルサービスとして組み込む必要があるのでは。

### 当社の考え

- 1 . ユニバーサルサービス制度の現状の見直しの方向を支持。当社も応分の負担に協力。  
しかし、需要減退に伴う既存電話網の高コスト化が構造的問題。  
次世代IP網への円滑な移行の在り方の検討が必要（メタル回線でもIP化は可能）。
- 2 . 今後のユニバーサルサービスの在り方については、複数の通信手段からの選択によって音声通話の提供を維持する観点での検討が必要。  
技術革新の成果を反映し、最も低コストな組み合わせで音声通話の提供を維持。
- 3 . ユニバーサルサービスの維持とデジタル・ディバイドの解消は分けて議論する必要あり。  
国民生活に不可欠な音声通話の提供は、ユニバーサルサービスの問題。  
国民生活向上（機会均等）のためのブロードバンド展開等は、デジタル・ディバイドの問題。

### 【ユニバーサルサービスの維持】

国民に不可欠なサービスの維持  
= 音声通話の提供



### 【デジタル・ディバイド解消】

ブロードバンドサービス等の普及  
= 高速インターネット接続環境の整備



## 7 . 国際競争力

### 想定される論点

NTTグループの解体は、国際競争力を弱めるのではないか。

### 当社の考え

- 1 . 通信業界で指摘される国際競争力は、通信機器等メーカーの国際競争力の問題であり、通信事業者の海外への事業展開と区別する必要あり。

技術開発力は、次頁参照。

- 2 . メガキャリアの存在がメーカーの国際競争力を促進するのではない。

国内産業（通信機器等）の国際競争力復活は、メーカーの技術開発力、マーケティング力の振興が重要。

メガキャリアの研究開発機能の存在が、メーカーの自律的な開発競争を阻害した面あり。

- 3 . 通信事業者の国際的な事業展開の度合いは、国際競争力の尺度ではない。

固定事業での単独国際展開を強力に推進し、成功している事例は少ない。  
また、かつての資本提携を伴うグローバルアライアンスは失敗。

## 8 . 技術開発力

### 想定される論点

N T Tの研究開発部門を維持しなければ、日本の技術開発力の低下を招くのでは。

### 当社の考え

- 1 . 独占時代には、N T Tが研究開発したものをメーカーに技術移転してきたが、技術開発を通信事業者が中心になって行なう時代ではない。
- 2 . 技術開発を特定の事業者のみに依存する状況は、リスクの伴う先端技術開発・実用化を遅らせ、ひいては、国全体の国際競争力を低下させる恐れ。  
国内での多様な開発主体による開発競争を通じ、技術面での国際競争力も向上。
- 3 . 米国では、通信事業者主導の開発体制から脱却。ルーターやサーバー等のI P関連機器メーカーといった新興事業者も含めた技術開発力は依然として高いレベル。

### 研究領域の拡大と産官学の研究開発体制

情報通信分野の急速な発展により、基礎研究の領域が拡大。

一企業が単独でカバー可能な範囲には限界あり。

ネットワークのオープン化に伴い、相互接続を基本とした国際標準化の重要度が増加。

産官学のオープンシステムによる戦略的な研究開発推進が重要。

通信事業者だけでなく、メーカーによる技術開発・標準化のイニシアチブも。

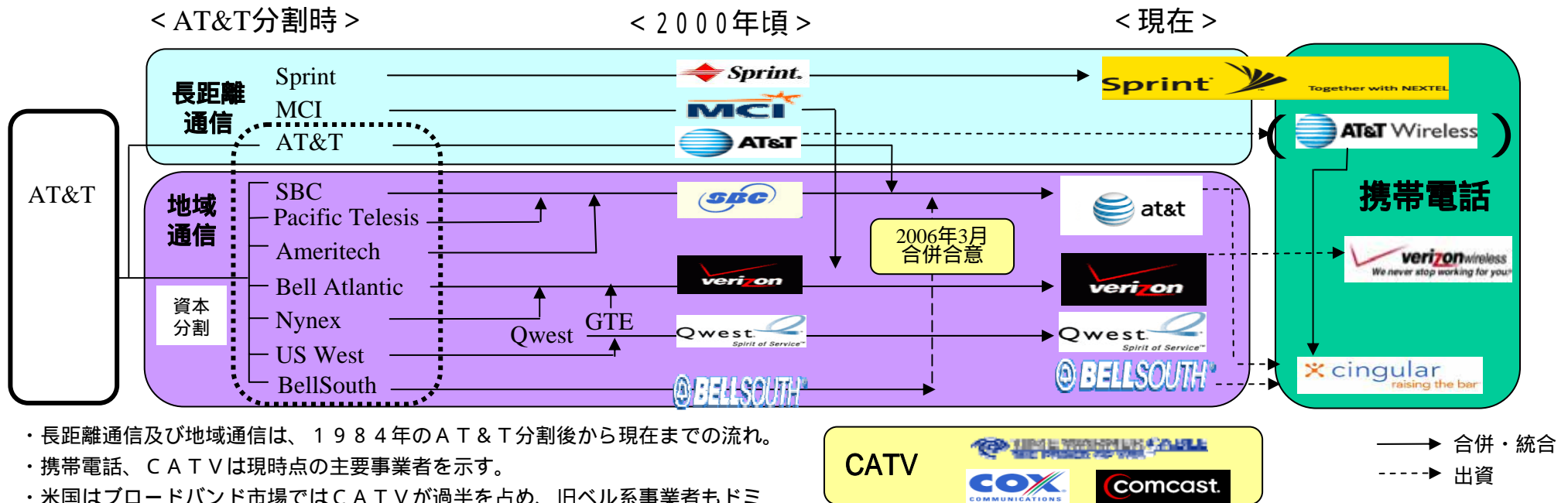
## 9 . 完全資本分離

### 想定される論点

米国では大型合併が進展し、再びメガキャリアが誕生しつつある。  
N T Tグループの完全資本分離は、世界の流れに逆行しているのではないか。

### 当社の考え

- 1 . 米国のA T & T再編成では、完全に資本分割。今日の市場ダイナミズムの源泉。分割による競争激化によりサービスの選択肢が増え、お客様利便が向上。現在の再編劇は優勝劣敗の結果であり、競争の終焉ではない。
- 2 . 分割後の地域会社と携帯電話事業者との組合せで合従連衡（持株体制のN T Tとの大きな差異）。



- ・長距離通信及び地域通信は、1984年のAT&T分割後から現在までの流れ。
- ・携帯電話、CATVは現時点の主要事業者を示す。
- ・米国はブロードバンド市場ではCATVが過半を占め、旧ベル系事業者もドミナント事業者ではない。

# 10 . アクセス分離

## 想定される論点

諸外国でもアクセス部門を分社した事例はないのではないか。

NTT東・西は、アンバンドル化を実施している。アクセス分離は何故必要なのか。

## 当社の考え

- BTは、卸売部門のアクセス関連機能を切り出し、独自ブランドを持つ独立性の高い組織としてアクセスサービス部門を設置（社内機能分離）。  
加入者回線等のアクセスサービスを、自社の小売部門と他社に対して、同一条件で提供。
- 日本は、ボトルネック設備を保有する事業者自らが、保有しない競争相手と争う構図。  
アクセス分離によりボトルネック設備利用面と営業面での同等性を確保しなければ、健全な公正競争は実現しない。

	BT	NTT東・西
(1) 組織形態	<p>BT社内で、Openreachと他部門を組織的に分離</p> <p>BT Retail (小売部門)</p> <p>BT wholesale (卸売部門)</p> <p>openreach (アクセス部門)</p> <p>SMPプロダクト</p> <p>他事業者</p> <p>同一条件で提供</p> <p>*SMP: Significant Market Power (重大な市場支配力)</p>	<p>組織上、NTT東・西社内で管理部門と利用部門が分離されていない*</p> <p>指定設備利用部門</p> <p>指定設備管理部門</p> <p>他事業者</p> <p>同一条件で提供?</p> <p>非指定設備</p> <p>指定設備</p> <p>会計上の区分に過ぎない。組織としては分離なし</p> <p>NTT地域会社</p> <p>*相互接続部門等、区分が明確な組織も一部存在</p>
(2) ファイアウォール	OpenreachとBT他部門との間で、会計、ブランド等を分離 (ヒト/モノ/カネ/情報)	NTT東・西社内に、指定設備の管理部門と利用部門との間で会計分離(カネ)
ヒト	あり(役員/従業員)	なし(組織上分離されていない)
モノ	あり(設備/ブランド)	なし
カネ	あり(会計/報酬)	不十分(会計)
情報	あり(営業情報/顧客情報)	なし(接続で得た情報の営業への流用は禁止規定あり)



# 11. 抜本的措置

想定される論点

資本分離とアクセス分離は、どちらも必要なのか。

当社の考え

1. 資本分離は、ドミナント事業者による競争阻害の弊害を除去するための措置。
2. アクセス分離は、ボトルネック設備への公平なアクセスを実現し公正競争を促進するための措置。
3. 資本分離とアクセス分離の双方を即時に行なうのが最も効果的であるが、それぞれの措置の合目的性・実現容易性の判断で、必ずしも同時でなくても、随時速やかに実施すべき。

	資本分離	アクセス分離
<b>持株体制下のグループ市場支配力の弊害</b>	<b>効果あり</b>	グループ市場支配力の弊害を除去する効果は限定的。
役員レベルでの情報共有	会社間での情報共有はなくなる。	
グループ一体営業 支配的事業者同士の連携サービス	各社独自の営業活動による公正競争実現。 連携可能性は低下。 独禁法的対応で市場支配力濫用防止。	
統一ブランドの効果	独自ブランドでの対等な競争実現。	
グループ内競争の回避	各社間の競争促進。	
<b>ボトルネック設備の弊害</b>	ボトルネック設備の弊害を除去する効果は限定的。	<b>効果あり</b>
不可欠設備利用の優位性		不可欠設備への公平なアクセス実現。
加入者回線情報の優先利用		リテール会社の加入者情報の取扱いには一定のルール必要。

## 12. 当面の公正競争上の措置

### 想定される論点

完全資本分離も、アクセス分離も、NTT法改正で時間を要する。

NTT法改正を伴わずに、実際に公正競争を促進するための方策はないか。

### 当社の考え

1. IP化の進展に伴うお客様便益の最大化と健全な産業振興は、一層の競争の促進によって実現。
2. 抜本的措置の実現には、法改正等、時間を要するため、当面の間の措置が必要。  
ドコモ分離・NTT再編成の本来の趣旨を踏まえた厳正な運用により、市場支配力濫用を抑止し、公正競争を早期に実現すべき。
3. 但し、真の公正競争を促進するには、更に踏み込んだ抜本的措置が必要。

### 当面の措置

NTT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。

#### (1) 規制改革推進3か年計画(2001年(H13)3月30日、閣議決定)

NTT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。
- b <略>
- c また東・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)

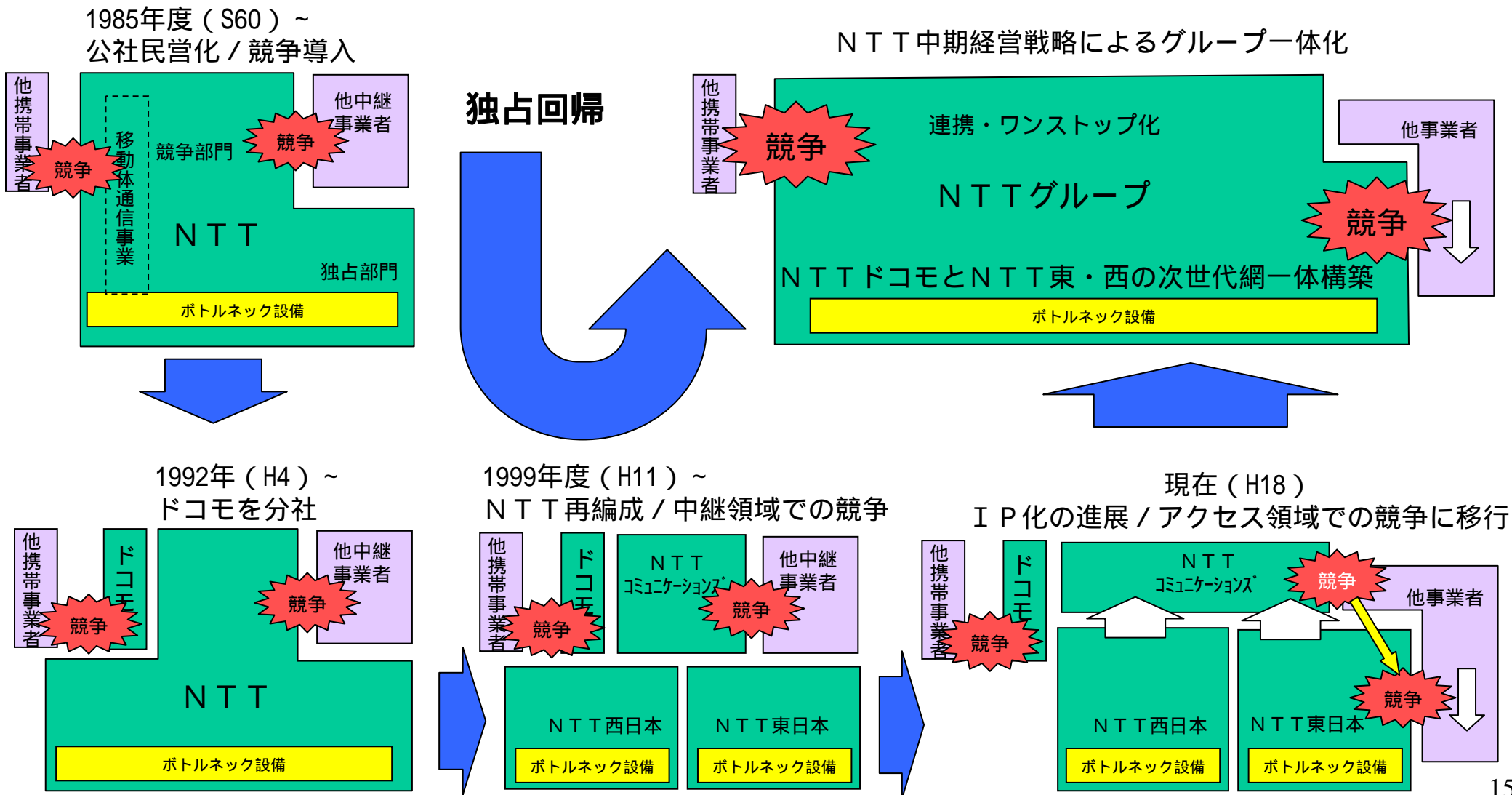
NTTの在り方(総務省)

- 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) <略>
  - (c) また、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。

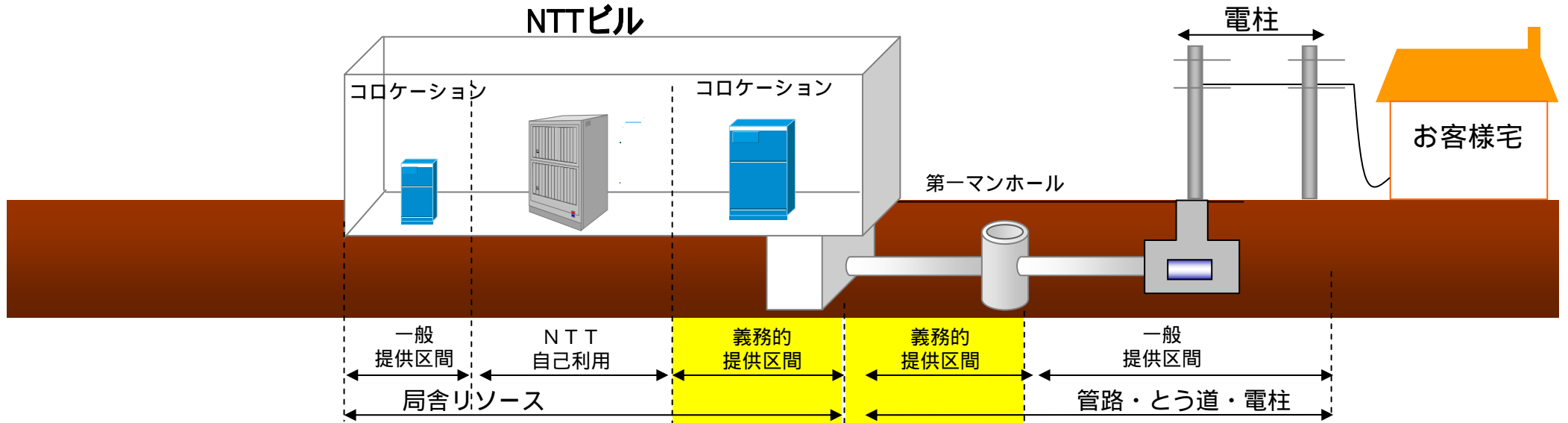


# 参考1 . N T T 組織形態の変遷

- 1 . 市場における競争の実態に応じて、N T T に対する構造的措置を導入してきた歴史。
- 2 . N T T の中期経営戦略は、公正競争担保を目的としたこれまでの構造的措置の趣旨に逆行。



## 参考2：光ファイバの開放



		局舎リソース(電源含む)			管路・とう道・電柱	
		一般提供区 間(*1)	NTT自己利用(*1)		義務的提供区 間	一般提供区 間
			非指定	指定	義務的提供区 間(*1)	
指定の現状		非指定	非指定	非指定	非指定	非指定
アクセス(特に義務的)		義務なし	-	-	義務なし (運用上)	義務なし (運用上)
同等性	自己利用のため のリザーブ	×	-	-	一部 (*2)	×
	増設ルール	×	-	-	×	×
	料金	×	-	-	運用上 (実績原価)	運用上 (実績原価)
						×
						(再調達価額も可)

一部推定。

：同等性あり。 X：同等性なし（扱いが不明のものも含む）。

\*1 そもそも区分の有無が不明。

\*2 音声ルータ等の設置については、利用部門も接続事業者と同じ手続きが必要。

# 他社意見に対する考え方

## 他社意見の概要

### <コロケーションリソースの無効保留> N T T 殿意見（第4回懇談会別添資料P17～18）

- 1．現状においても「コロケーションリソースの無効保留」がルールの際間をつく形で多発しているため、例えば、局舎スペースの利用料について、現在費用負担なしでスペースの保留が可能となっている「保留開始から工事開始までの期間」についても費用負担する等、実態に合わせたルールの見直しが必要。
- 2．無効保留によってリソースが不足する結果、利用要望のある他の事業者がリソースの利用ができず、リソースの有効活用が図れないといった影響も生じている。

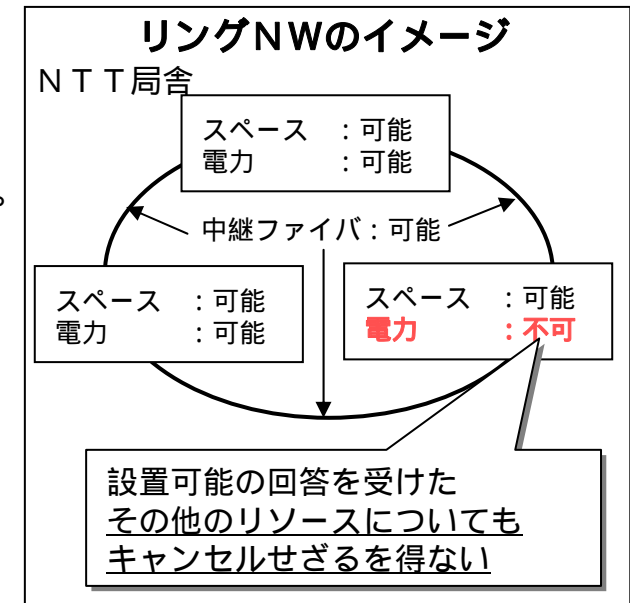
## 当社の考え方

### 1．リングの構築

- ・当社では、N T T 東・西殿の複数の局舎をリング状に結ぶ網構成とするため、リング対象とする全局舎においてスペースや受発電設備等のコロケーションリソース及び、各局舎を結ぶ中継ダークファイバが必要となります。
- ・そのため、リングを構成する設備のいずれかが不足する場合、設置可能である旨の回答を受けたリソースについてキャンセルする場合があります。
- ・受発電設備の費用に関しては設置申込み後にキャンセルする場合、違約金が発生するルールになっておりますが、スペースの費用負担に関して、情報・手続き・増設等に関し、N T T 東・西殿の利用部門との同等性が確保（同等性を客観的に検証可能な仕組みを含む）されることを前提に、負担開始時期と金額について、合理的な範囲で再検討してもよいと考えております。

### 2．他社利用

- ・なお、保留期間中に他社の利用を遅らせているケースがあれば、該当ケースを通知するスキームを導入する等により認識可能となれば、当社としても設置申し込み判断を更に急ぐ等の対応をさせていただく考えでおります。



## 他社意見に対する考え方

### 他社意見の概要

#### < ドライカップ電話の不正営業 > NTT殿意見（第4回懇談会別添資料P26）

- ・ドライカップ電話に関し、KDDIの販売代理店による強引な営業手法による不正な営業（お客様を欺くような営業）が横行し、お客様が不利益を被る状況が数多く発生している。
- ・NTT東西に対してKDDIへの改善申し入れを要望するお客様の声が後を絶たない状況。
- ・KDDIも販売代理店による不正営業が成されている事実を認め、今後の改善策等の提示はあるものの、事態は一向に改善しない状況。

### 当社の考え方

- ・一部の代理店、代理店営業マンについて不適切な営業があったことは事実であり、当社としても大変遺憾と考えております。
- ・これまでも、研修の実施や代理店・営業マンの営業停止・契約解除等の措置によりクレーム撲滅に向けた取り組みを累次行い、NTT東西殿に説明を行って参りました。  
しかしながら、個人情報保護（非開示）の問題もあり、不正営業の事実関係の正確な把握ができず、指導の徹底に課題が残っております。
- ・今後は、局番情報のみでも代理店や営業マンを特定できる仕組みとするなど管理体制を見直し、真摯に取り組むことについてNTT東西殿（NTT東日本殿：平成18年2月8日、NTT西日本殿：平成18年2月16日）にご説明させていただいております。

## 他社意見に対する考え方

### 他社意見の概要

#### < 携帯通話コストの国際比較 > イー・アクセス殿意見（第4回懇談会資料P3）

- ・ 携帯料金は体系が複雑であり、国際比較を行う際の考え方についても、様々な観点からの考え方がでてくることはやむを得ない。
- ・ 弊社が提出した資料は、投資家という観点から携帯市場をグローバルに見ているメリルリンチの資料からの引用であり、ARPU(一人当たりの月額収入)をMOU(一人当たり平均利用分)で除するというシンプルな考え方での比較。
- ・ 総務省の内外格差調査もひとつの考え方であるが、メリルリンチの調査も算出方法がシンプルであること、多くの国を網羅していることから(香港、台湾、韓国といった国は内外価格差調査では取り上げられていません)、判断材料として取り上げることは妥当。

### 当社の考え方

- ・ イー・アクセス殿が携帯通話コスト算定にあたり引用した資料のARPU(一人当たりの月額収入)には、メールやモバイルインターネットに利用するパケット通信の料金が含まれています。
- ・ したがって、単純なARPUの引用は、通話コストの算定としては不適切なものとなっています。ARPUを使用して国際比較を行なう場合には、定額制によるパケット通信が浸透しつつある日本の携帯電話市場の特徴を十分に考慮する必要があります。
- ・ 総務省の内外価格調査は、様々な観点を踏まえて比較したものであり、事業者間での共通の尺度としていく必要があります。

## 他社意見に対する考え方

### 他社意見の概要

<キャリアの上位レイヤー進出> モバイルコンテンツフォーラム殿意見（第4回懇談会資料P4）

- ・当初日本のモバイルビジネスを拡大した垂直統合型ビジネスモデルは、優越的な地位にある通信事業者が上位レイヤーの事業へ進出することによって、競争環境に大きな弊害を与えつつある。

### 当社の考え方

- ・当社の基本スタンスは、コンテンツ事業者（CP）に対してプラットフォームを差別無く提供し、CPのビジネスを拡大させながら相互発展を目指すというものであります。
- ・例えば、当社は「着うた」・「着うたフル」等、先駆的なコンテンツ分野の開拓をCPと共に推進したり、定額料金制の導入を通じてCPのビジネス機会の拡大に努める等、CPと協業しつつコンテンツ業界全体の発展に寄与しているものと考えております。