

# 構成員及びオブザーバから提出された論点（案）に関する意見

（敬称略）

## 1 構成員

			【頁】
座長	齊藤 忠夫	東京大学名誉教授	2
座長代理	醍醐 聰	東京大学大学院経済学研究科教授	4
	磯辺 浩一	全国消費者団体連絡会事務局次長	6
	大谷 和子	株式会社日本総合研究所法務部長	7
	加藤 彰一	株式会社みずほコーポレート銀行産業調査部 （情報通信チーム）次長	8
	清藤 正	日本生活協同組合連合会政策企画部	10
	中空 麻奈	モルガン・スタンレー証券会社債券統括本部 ヴァイスプレジデント	14

## 2 オブザーバ

青木 敏	株式会社電算	取締役情報システム研究所長	19
有馬 彰	東日本電信電話株式会社	取締役企画部長	20
井崎 直次	ニフティ株式会社	取締役企画統括部長	23
江部 努	西日本電信電話株式会社	常務取締役経営企画部長	24
加藤 義文	日本電気株式会社	NECソリューションズ ネットワークサービス企画本部統括マネージャー	26
木全 紀元	ジェイフォン株式会社	執行役員 法務・渉外部長付	31
櫻井 浩	日本テレコム株式会社	経営戦略本部担当部長	32
庄司 勇木	イー・アクセス株式会社	経営企画部長	34
高瀬 充弘	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社	取締役 経営企画部長	36
滝沢 光樹	社団法人テレコムサービス協会	幹事会議長	38
塚本 博之	東京通信ネットワーク株式会社	経営企画部長	40
辻村 清行	株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ	取締役経営企画部長	41
藤野 利行	ケーディーディーアイ株式会社	渉外・広報本部渉外部長	42
リサ スーツ	ケーブル・アンド・ワイヤレス・アイディーシー株式会社	制度担当ヴァイスプレジデント	46
田辺 治	公正取引委員会事務局	経済取引局調整課企画官	51

平成14年9月9日

齊藤 忠夫

## 競争評価の視点

IP化した通信の特質は多層化であり、層にまたがる機能の共通化である。例えば下図のようになる。

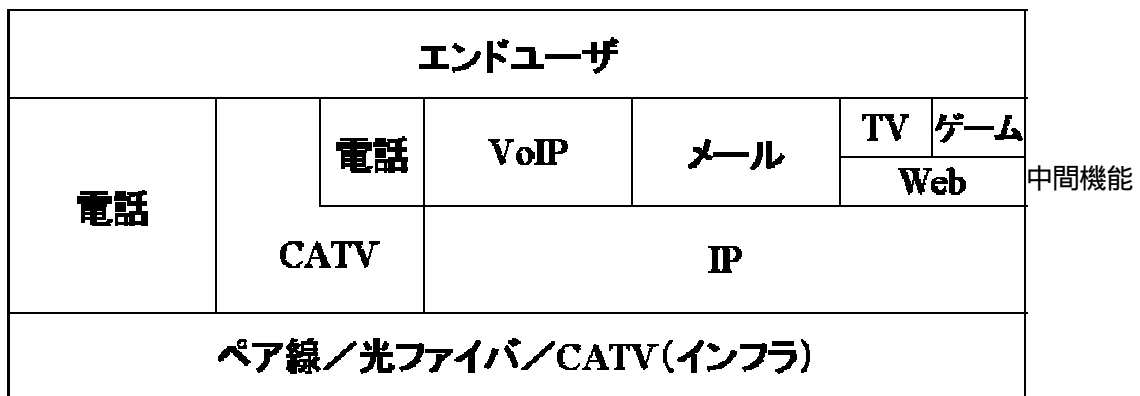


図1

サービスとは図1のレイヤの境界を通して上位に提供される機能である。図1で最上位をエンドユーザとするなら、エンドユーザサービスを図1の第2階層がエンドユーザに対して提供する機能として示すことになる。

それ以下の階層もその上位に対してサービスを提供しているから光ファイバインフラもサービスのひとつである。

### 異なるレイヤの機能の間の競争

#### エンドユーザサービスについての市場

エンドユーザに対して品質、接続範囲で同等のサービスについての競争状態に注目

#### 中間レイヤサービスについての市場

中間レベルからエンドユーザ自身が形成する各種のエンドユーザサービスの形成と事業者によって形成されるエンドユーザサービスについての競争状態に注目

レーヤをまたがる機能における競争

<b>コンテンツ</b>	
<b>ポータル</b>	
<b>端末</b>	
<b>中間機能</b>	
<b>インフラ</b>	

あるレーヤについての独占性が認められる事業者が他のレーヤについての支配力をどこまで認めるのかについてはレーヤごとの独占性と異なる見方で競争状態について注目する必要がある。

「I P化等に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会」事務局 御中

## 論点案についての意見提出

研究会構成員 醍醐 聰

### 1. 市場の画定に関する論点

市場の画定それ自体はもちろん重要ですが、有効競争の如何を評価する単位をどのように区切るか、括るかという観点から論点案を提出します。

1. 隣接する市場あるいはサブ・マーケットをまたぐ市場支配力をどう評価するか。  
(例)・垂直的に関連性を有するビジネス(課金、認証業務を含む)において、下位のレイヤーが上位のレイヤーに及ぼす影響をどう評価するか  
・他の公益事業分野において市場支配力を有する公益事業者が電気通信市場に参入する場合、当該他の市場での支配力の影響をどう評価するか
2. 子会社形態で事業展開がなされる場合、親会社の有する市場支配力をどう評価するか
3. 特定の(サブ)マーケット内で合併・業務提携等がなされる場合、それが市場に及ぼすと見込まれる影響をどう評価するか。また、サブ・マーケットをまたがる合併・業務提携がなされる場合、それが市場に及ぼすと見込まれる影響をどう評価するか。
4. ネットワーク利用市場での支配力と対エンド・ユーザー向けサービス市場での支配力を区別し、両方を検討することが必要ではないか

### 2. 評価の手法に関する論点

1. 評価の指標は定性的要因にせよ、定量的要因にせよ、複数挙げられるはずであるが、各要因を単独で適用した場合、相互に異なる結論(評価)を導くとき、総合評価にあたって各要因をどのように勘案するか  
(例)・シェアで見れば市場支配力なしの基準に該当するが、定性的要因に照らせば市場支配力ありの基準に該当する場合(あるいはその逆の場合) 総合評価はどうなるか  
・シェアで見れば市場支配力ありの基準に該当するが、料金は下落傾向にある場合、総合評価はどうなるか
2. 有効競争を「可能性としての競争」として捉えるのか(ネットワークのオープン化等により有効競争が実現する条件が整備されたことを以って有効競争ありとして捉えるのか) それとも、「事実としての競争」として捉えるのか(競争条件の整備の有無ではなく、現実に有効競争が存在していることを以って有効競争ありとして捉えるのか)  
(注) 第1回会合で配布された資料3「諸外国における電気通信市場の競争評価について」の5ページで示された流れはこうした論点を想起させられると思われる。

### 3. 競争評価とそれを踏まえた政策措置（一層の規制緩和あるいは有効競争喚起措置）との相互関係に関する論点

1. 特定の市場（他の公益事業分野を含む）で支配力を有する事業者が子会社形態でその他の市場に参入する場合と、当該事業者が直接、業務範囲を他の市場に拡大する場合とでは、競争評価の基準は異なるのか、同じなのか。また、評価に基づいた政策措置（例えば、バンドルサービスの可否）は異なるのか、同じなのか
2. ボトルネック支配に基づく市場支配と、事実としての市場支配（高いシェアに基づく価格支配等）とでは、それぞれに対応する政策措置（例えば、デタリフ化の可否）は異なるのか、同じなのか
3. 有効競争の条件整備と、事実としての有効競争を区別して競争評価をする場合、両者の間では評価の結果を受けた政策措置に違いがあるのか、ないのか。

### 4. 今後の検討の進め方に関する要望

1. 抽象的一般的に評価の手法なり指標を議論するだけでは競争評価の実践的指針を導くに至らないと思われます。そのことは上に掲げた論点案を検討してみると、容易に想定されることです。むしろ、内外での評価手法の適用例（電気通信市場での適用例が望ましいが、それに限定せず、広く独禁法分野での事例も扱う）を分析し、評価手法なり指標の適用のあり方を検討することが不可欠であると考えます。
2. また、評価手法（市場支配力の判断基準）の適用例を吟味することは、評価手法（手段）の開発・検討に留まらず、評価の結果を踏まえた政策措置（手法の使い方）についての知見を得る上でも意義深いと思います。手段を目的（使い方）と切り離して検討することは、手段の実践的有効性に関する不確実性を大きくするリスクがあると思います。競争評価の結果と政策措置の判断の対応関係を透明なものとし、恣意性を最小にするためにも、競争評価の結果を踏まえた政策措置のあり方についても、それなりにこの研究会で議論し、行政への提言をまとめることが必要と考えます。
3. 電気通信分野での主要な事業者の方々にオブザーバ - として参加いただいていることから、上記1の4の論点を検討範囲に含めるのがふさわしいと考えます。

### 5. 追加的要望

1. 各構成員、オブザーバーから提出された論点案は次回（第2回）会合の折りに、全文、配布下さるよう、要望します。
2. 第1回会合において、情報通信審議会「IT革命を推進するための電気通信事業分野における競争政策の在り方についての最終答申」の概要が配布されましたが、各構成員、オブザーバーがこの研究会で議論するテーマの背景となる認識を共有するために、答申全文を次回会合で配布下さるよう、要望します。

以上

2002年9月9日 磯辺浩一

### 1. 市場画定に関して

消費者ならびに利用者が、商品・サービスを主体的に選択できる範囲を考慮して市場の画定は行われるべきと考えますが、具体的な議論をすすめるために、「OECDならびにイギリスにおける市場分類の根拠となる考え方」や「日本の公正取引委員会での市場画定の考え方」を、研究会の早い段階で紹介していただきたいと思えます。

### 2. 競争評価の手法について

- (1) 消費者の意識調査などを通じて、消費者の利益の実現の程度や、消費者への情報提供とその活用の度合いから、有効な競争状況下にある市場かどうかを判断する材料を得ることは、大変重要な視点です。このことを念頭におきながら、「イギリスの有効競争レビュー」や「日本における公正取引委員会の市場に対する評価」の実状を精査できる機会を、研究会の早い段階でつくっていただくよう要望します。
- (2) 大規模事業者が、異なる市場に渡って事業活動を行っている場合、競争がすすんでいる市場に短期的に利益を投下するなど、内部補助が行われる場合があります。このように、現時点では競争が行われている状況でも、将来の競争を阻害する要因になりうるような点については、どのように評価されるのかといった点についても検討が必要です。

### 3. 競争評価と政策実行について

今回の研究会は、競争評価手法の検討を対象としていますが、それにとどまらず、競争評価からその結果にもとづく措置の検討と政策実行までのプロセスについても議論を行うべきです。

どういった手法で評価が行われどのような結果が出たのか、その結果をどのように読み込むのか、そしてどのような措置をとるべきなのか、それぞれのプロセスにおいて、情報公開が行われ、消費者も含めた幅広い利害関係者との意見交換をふまえて政策決定が行われるべきです。そのようなプロセスの設計についても、評価手法とあわせて検討されることを求めます。

以上

平成14年9月9日  
日本総研 大谷和子

[論点(案)]

1. 市場評価の目的をどこに置くか。市場活性化の恩恵が利用者に還元されることを第一の優先順位とし、わが国通信産業の国際競争力の活性化を次善の順位とするなど、市場評価の目的のプライオリティを議論しておく必要はないか。
2. 市場評価のタイミングをどの程度の期間とするか(例 2年間)。市場評価期間の長短によって、市場の確定に影響があると思われるため(例 短期的に市場内競争が活性化しなくても長い目で見れば市場間競争により、利用者は競争の恩恵を受けられるという考え方ができる場合がある)。
3. 認証技術、コンテンツの保有など電気通信インフラ以外のボトルネック要素によって、市場支配力を強めることをどのように評価し、どのような政策で対応するか。
4. 一部の事業者にとって規制強化となる部分があるのであれば、これを是とする理由を明確化する必要がある。
5. 安全性等に関する事業者認定制度との関係を整理しておく必要はないか。

IP化等に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会 / 論点案の整理について

〔競争政策の基本的な考え方についての論点〕

社会的厚生の上実現が本質的な政策目的であるとするれば、利用者便益の増大に資する競争の促進という観点の一方で、健全な産業の発展、新たな事業分野の創出、育成という観点も不可欠な要素であり、この間のバランスをどこで、どのように取るのかは重要な論点

- 客観的、透明性をもったバランスの考え方
- 中長期的に我が国の電気通信分野の発展、成長を実現してゆくためには、新たなサービスの創出を促進させるための枠組みを競争政策の中に盛り込むことが必要

市場の発展段階に応じて、競争の持つ意味、政策面からのアプローチの考え方、方法論等は異なるものと思われるが、こうした観点から基本的な競争政策の在り方についての整理を行うことが必要

- 発展段階の定義、評価の考え方、手法についての整理
- それぞれの段階での基本的な政策目的、実現すべき競争環境の整理、明示

〔評価手法の考え方についての論点等〕

「支配的」と規定する競争上の要因をどのように考えるかという問題

- 「支配性」を規定するボトルネックの有無、その具体的要因・要素の特定、明示
- 「支配性」の変動可能性(技術的側面を含めた代替サービス出現可能性)との関係
- サービス面の有効競争と設備面の有効競争の問題を相互に関連付けて議論する必要の有無
  - インフラ面での「支配力」についても定期的なウォッチ、制度見直しを検討する必要
- 他の市場での「支配力」との関連性の有無についての評価方法
  - 利益相互補助
  - サービスバンドリング

多様なブロードバンドサービスのような異なるプラットフォームの間での競争をどのように捉えるか。特にユビキタス・ネットワーク化の進展の中で、サービスはより複合化、統合化してゆく可能性が大きく、サービスのどの断面、部分について競争状況を捉える必要があるのかについての議論が必要

- 前提として、事業分野の発展、成長段階に応じた競争政策の基本的な枠組みに則った、大きな観点からの議論が必要



- 上述のような競争政策の枠組みを踏まえた上で、最終ユーザーから見ると同一の便益、効用を得られるサービスについては、異なるプラットフォームであっても同一のサービスとして捉えることが適当と思われるが、その際の便益、効用をどのように認識、把握するかという問題についての整理が必要
  - 便益、効用の同一性に係る規定の仕方、考え方の整理、明示の必要性
  - 提供されるサービスから受け取る便益、効用の測り方の確立
- 逆に同じプラットフォームを通じ、異なる便益、効用が見込まれるサービスの提供が想定されるような場合における競争の捉え方についての議論の整理が必要
  - サービスの総合化が進むことが考えられる中、サービスごとにどこまで切り分けられるか、また切り分けることの意味が本当にあるかどうか

以上

「IP化等に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会」

## 論点案

2002年9月9日 日本生協連政策企画部 清藤 正

### 「市場」の概念について

#### 1. 消費サイドの視点は必須ではないのか

電気通信市場を議論するに当たり、市場の現状把握が先ず必要と考える。

##### (1) 家計および法人支出に占める通信費の分析が必要=使用者サイドの統計

総務省家計調査において、通信費にかかわる支出の動向

「7.3 通信」の中で、「762 固定電話通信料」「763 移動電話通信料」「766 移動電話(部品、付属品を含む、本年1月より携帯電話、PHS)」「764 他の通信機器」の各項目

「9.4 教養娯楽サービス」の中に、本年1月より「88Y インターネット接続料」(加入料、利用料、接続料、ADSL利用料)が設けられた。

法人経費支出の中の通信に関わる費用の動向

##### (2) 日本の通信市場の規模と構造についての理解が必要 = 供給サイドの統計

通信市場全体の規模と構図

特に、各社のシェア - がどのように推移しているのか

通信市場全体での通話数と通話料金の推移

特に、固定電話、携帯電話が普及し、通話数がどのように推移したのか

固定・携帯・IP回線の通話実績

固定と固定、固定と携帯、IPとIPの通話数実績によって、使われ方について把握したい

##### (3) 市場に占める家計と法人の割合

家計(家庭および個人)と法人のシェア - について、どのように推移しているのか

金額ベースでの市場に占める割合

通話数ベースでの市場に占める割合

IPサービス市場に占める割合

#### 2. 将来の通信サービスの核心は何か

第1回研究会「資料2」24ページ「高速・超高速インターネットの普及予測」を参照

- (1) 2005年に約1900万世帯が固定系のIP回線を導入するとしている。  
固定電話約6000万加入の約1/3がIP回線に置き換えられると、現在の市場構造を前提としたサービス体系は意味を持たないのではないかと。  
IP電話の普及が相当に進み、1/3程度の回線種の移行が、かえって社会的コストを増加させる可能性はないのか。
- (2) 光ファイバーが、2005年末で773万世帯(2002年7月末現在の91倍)になる。  
その普及条件は何か。  
DSLは現在の1.9倍程度しか普及しないのか。  
無線は2005年末で80万世帯にとどまるのか。

## 「競争評価手法」について

### 1. 通信事業者の会計開示の程度について

- (1) サービス単位の収支決算は、推定可能なのか。  
市場の概略からのみでは競走状態を把握することに困難があるように思います。  
証券取引法に沿った企業会計の開示の範囲だけでなく、個別事業に対する事業内容に踏み込んだ把握が必要ではないのか。
- (2) 一種事業者と二種事業者のサービス毎の収支決算は比較可能なのか。  
事業者ごとの企業会計ではなく、サービス単位での比較になりますから、会計基準や内部取引の透明性が確保されないと、異なる法人が営む同一サービスの比較が困難ではないのか。

### 2. 競争評価から通信政策(措置)へのプロセスについて

- (1) 競争は、企業戦略と市場における評価によって決まるのではないかと。  
政策として競争評価する場合に、競争が公正であることを担保するための条件をととのえるのであって、市場での競争の結果だけから競争の公平性を問うことは出来ないのではないかと。
- (2) 競争評価から措置を導くには、「前提となる政策方針」を明確にすべき。  
既に明らかになっており、私の勉強不足によることかもしれません。  
固定電話網それ自体では、競争政策を行わない?

固定電話網設置への新規参入者は存在しない？

固定電話のサービスは競争政策とする？

固定電話網をどれくらいの期間で、IP化対応事業に移行させるのか？

- (3) 消費者(法人利用者ではなく)は、競争促進のなかで、対応策を持ちえているか。  
一般の消費者と法人利用者とは、同質の競争政策で良いのか。  
消費者の実質的な選択が確保されない市場においては、むしろ、規制的な措置をとるべきではないか。  
電気通信市場への消費者の参画の仕方は、サービスの選択だけなのか。

改めて、「誰のための」競争促進か

一般論としてではなく、幾つかの事例で検討したい。

## 1. ADSLについて

- (1) ADSLの商品表示として、「4M、8M」と謳っているが、果たして消費者にとって公正な表示なのか。

4M、8Mのどの程度の通信速度が得られると商品表示として問題がないのか。

公正取引委員会事務局は、現時点でどのように考えているのか。

雑誌等で達成された通信速度について掲載されることがあるが、どの程度の通信速度をどれくらいの利用者が得られているのか。データは公開されているのか。

通信速度によって利用料金が異なる時、通信品質が達成されていることは、利用者が検証すべきことか、通信事業者がすべきことか。

消費者契約法の視点から検討が必要と考える。

- (2) ADSLは、通信インフラを独占した企業とその上でサービスする企業が、公平な競争ができる商品なのか。

ADSL市場の大きさはどの程度か。2005年に695万回線をどのように評価すべきか。どの程度の企業が参入可能なのか。

行政サイドの見方ではなく、一般企業がADSL市場をどう見ているのか。

ADSLは、IPサービスを提供する点からは新しいサービスであるが、既存の固定電話網の付加サービスではないのか。

現在のADSL市場での一種通信事業者のシェア - はどの程度か。

果たして、一種事業者と二種事業者が公平に競争できる商品と見るべきかどうかによって、参入規制の考え方が大きく異なるのではないか。

## 2. 電話(音声)料金について

### (1) 携帯電話料金は適切な価格なのか

現在の携帯電話の通話料金は、他のサービスや物価と比較して適切なレベルなのか。

一般的に、普及台数が増加すると、利用料が低減される可能性があると思うが、普及率が大きく伸びる余地がない場合に、どうしたら通話料は下がるのか。

### (2) 固定電話の基本料金は適切な価格なのか

固定電話を上回る携帯電話市場がつかられ、固定電話の利用領域が倍増したにも関わらず、基本料金が一貫して低減されないのは何故か。

ADSLのように、従来では想定されなかった新しい固定電話の利用価値が生まれてきたにもかかわらず、基本料金が低減されないのは何故か。

## 3. 「IT革命を推進するための電気通信事業」について

### (1) IP電話の登場は、私たちが従来から持っている電気通信事業の見方にたして、抜本的な変革を迫っているのではないか。

これまで通信料金は、利用時間、通信距離、利用時間帯、利用帯域等によって料金を設定するのが「あたりまえ」としてきたのではないか。

圧倒的多数の利用者が、利用時間、通信距離に関係しない通信料金体系に移行することによってはじめて、IT革命が進むのではないか。

音声の需要は決して衰えないのではないか。音声による通信の変革こそが核心ではないのか。

### (2) 電気通信事業の競争評価を行うときに、新しい通信インフラに移行するための「競争促進」こそが、真に求められているのではないか。

今の電気通信サービスを競争的に誘導していくと、通信インフラは新しいシステムへと移行するのか。

新しいシステムに移行するためには、何が必要なのか。

結果として、消費者は、新しいシステムを受け入れるために、効率的な利用が出来ているのか。システムの移行は事業者だけでなく、消費者の応分の費用負担がないと達成されないのではないか。

以上

---

# 「今後の競争政策の在り方」に関する論点案

中空 麻奈

## IP網構築の進展に伴う市場の概念の変化について

情報と方法のマトリックス

技術の進展

音声	固定 移動
データ	固定 移動
映像	固定 移動
融合	？ ？
新サービス	？ ？

- 1) 需要面(利用者側)にとっての通信サービス市場とは
  - 音声・データ・映像という伝達される情報および固定・移動の方法の種別がマトリックスになっている。
  - 技術の進化によるサービスの多角化は、段階に応じて捉えなおすことが必要。
- 2) 供給面(事業者側)にとってサービスを発展させるインセンティブは利益をあげること。IP網・IP電話市場が収益を生み出す魅力的市場であることが肝要。

### 時間軸

- 第一期 = IP電話勃興期。
- 第二期 = IP電話普及期。

### 市場の捉え方

- 第一期 = 新しいIP網市場として捉える。
- 第二期 = 財の代替に注意して市場の枠組みを捉える。

## 競争評価手法について チェックすべき観点

### 有効競争の結果、

需要者側 = 多様なサービスを多様な価格帯で得ることができ、

供給者側 = 効率的な経営・事業を行った事業者が利益を稼得することができる、ことが望ましい。

それが観測できる限り、競争状態を定性的に評価することはあまり意味がないのではないか。  
たとえば、市場の成熟度や参入・退出事業者数などは有効競争があるなしに関わらず、技術の進展に依存。  
参入・退出事業者が多いほど参入障壁が低いとは言えようが、それが必ずしも国民の利益にならないことは米国の事例をみれば明らか。あえて、有効競争のために必要なルールがあるとすれば下記は一つのポイントになる。

第一期 = 勃興期 : 市場参加者によって有利不利の生じない市場の存在を前提とする

\* IP電話事業を行いたい事業者にとって参入しやすさが平等かどうか。

\* ボトルネックによる有利不利が生じるものかどうか。 生じると判断される場合は、いかに平等にするかのルール作り。

(基本的考え方)新しい技術は言わば未知の世界。そこに消費者側から見た有効競争を図るのは現実的ではない。競争条件の設定はそのため事業者側に偏ることになる。

第二期 = 普及期 : 各種既存サービスからの代替が進行する

\* 利益率の低下が進む際、価格競争によって利益が確保できないようでは問題。



## 評価方法の考え方

一つの観点としては、事業者側の収益確保。既存通信事業者のキャッシュフローの変化を予測する。そのキャッシュフローシナリオを描くためには、どんなことが必要なのかを検討していくことは、結果として「有効競争」の在り方を検討することになるのではないか。

	地域通信	移動通信	IP
当期純利益			
減価償却費			
OCF (= + )			
設備投資			
配当	-	-	-
FCF (= - - )			
運転資本の増減			-
資産売却			-

ポイントはIPなど新しい事業で  
どれだけの純利益を稼ぎだすか？

## ディスクロージャーが競争の第一歩

---

### 各市場参加者と思しき事業者からのヒアリング

- IP事業への収益期待
- IP事業への設備投資計画

- ・これらの集計によりIP事業に関するキャッシュフロー表が作成できる。
- ・インフラによるボトルネックがあるとするれば、固定電話におけるアクセスチャージと同様の問題が生じる。
- ・アクセスチャージについて、現段階では接続会計と企業(財務)会計の二種類がなされているなど却ってわかり難い。インフラのオープン化(イコールアクセス)が必要だとすれば、その原価の公表は第一歩。コスト回収は当然の権利ながら、外からその適正さが検証できることが必要。
- ・新規参入者にとっても、加入者数だけが不確定要素という状況が競争のスタートであることが望ましい。価格設定、減価償却費、設備投資額などは事業者が所与のものとして設定できる。事業者による大きな差が生じる場合は、背景の分析が必要である。有利不利がインフラを有することによるものであれば、是正のためのルールが必要。

平成14年9月9日  
(株)電算 青木敏

IP化等に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会 / 論点案の整理について

「市場分類」についてのみ拙い知識から考えてみました。まず概念についてですが

- ・ 同一性については私は「利用者にとってのサービス内容」に着目すべきと考えます。
- ・ さらに、利用者には一般的な意味での「エンドユーザ」の他に、通信事業者自身も加えるべきと考えます。

以下に、市場分類私案を記します。(1～5が利用者向け、6が通信事業者間)

1. 移動体通信
2. 電話サービス
  - ・ 従来型
  - ・ IP電話
3. 専用線サービス
  - ・ 従来型
  - ・ IP網利用のVPN等
4. インターネット接続サービス
  - ・ ダイヤルアップ
  - ・ 常時接続型(フレッツ、xDSL、CATV、無線)
5. 付加価値サービス
  - ・ ASP
  - ・ CSP
6. 卸役務(アンバンドリング、相互接続)

# 電気通信分野の競争評価に関する論点案

H14.9.9  
NTT東日本

## 1. サービス市場とインフラ市場

(1) 最近では電力系事業者の参入や自治体の光ファイバの開放等により、光ファイバについてはインフラ市場においても競争が進展している。サービス市場だけではなく、インフラ市場における競争評価も、本研究会の検討対象とする必要があるのではないか。

(2) IP化により、サービスはインフラから独立して提供される方向にある。  
また、ネットワークのオープン化により、NTT東西と他事業者は同等の条件でインフラを利用可能であり、サービスの提供に関しては、いずれの事業者も対等の立場にあることから、サービス市場において事前規制に差(非対称規制)を設ける必要はないのではないか。

## 2. サービス市場の競争評価

(1) IP化・ブロードバンド化によって、新たなサービスが次々に生み出され、あるいは既存サービスが急激に衰退するなど、激しい変化が生じている最近の電気通信市場において、特に揺籃期にあるIP系サービスについては、市場の画定を行うことが難しいのではないか。  
また、人為的に市場を確定することにより、市場における競争に歪みをもたらす恐れはないか。  
逆に、衰退期にあるサービスについては、新規参入も想定されず、競争を評価する意味が乏しいのではないか。

(2) サプライサイドから見た場合とユーザサイドから見た場合では、市場の区分の方法が異なると想定されるが、いずれの方法が望ましいか。

- ・ 事業者から見ると同一のサービスであっても、利用者にとっては効用が異なるもの。

(例) 電話サービス…音声利用 / ダイヤルアップインターネットアクセス  
専用サービス…音声利用 / データ伝送

- ・ 事業者から見ると異なるサービスであっても、利用者にとっては同じ(代替可能な)もの。

(例) 加入電話 / IP電話  
専用線(プライベートNW) / データ伝送(IP - VPN等)

(3) IP化により、コンテンツ・プラットフォーム分野等との垂直統合的なサービスが登場する一方、レイヤを特化してオープンポリシーで提供されるサービスもあるなど、ビジネスモデルの多様化が進展しており、市場の画定が難しくなっているのではないか。

(4) 通信市場において次々と新サービスが登場するようにすることが、市場の活性化をもたらすものとする。そのためには、創業者利益に配慮して事業者の創意工夫・開発インセンティブが最大限発揮されるような仕組みが必要であり、競争の結果として獲得した市場シェアに対して規制を課すのは慎重であるべきではないか。

(5) 全国でサービス提供する事業者がいる一方、特定のエリアでサービスを提供する事業者もいるなど、サービスエリアは事業者によって区々となっている。

事業者の市場支配力を判断するにあたって、サービスエリアの違いをどのように考慮するのか。

(6) 通信のグローバル化や他の産業との融合が進展する中で、国内に閉じた競争の評価だけでよいのか。国際競争力を確保する観点からの議論も必要ではないか。

(7) 時々刻々と変化する競争状況の下で、最新の正確なデータをそろえることは難しく、的確なレビューは現実には難しいのではないか。  
また、最新かつ正確なデータを収集しようとするれば、事業者に過度の報告負担を課すことになり、規制強化につながるのではないか。

### 3. 独禁法との関係

市場画定や競争評価にあたって、事業法に基づくものと独禁法に基づくものは、同じ目的や趣旨のものであるのか、それとも違うものであるのか。

同じ目的であれば、二重規制を回避する観点から整理が必要ではないか。

2002年9月11日

「IP化等に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会」  
事務局御中

### 当社の考える論点案

ニフティ株式会社  
取締役 井崎 直次

#### 1. サブマーケットの定義について

電気通信事業は最近非常に変化が激しい分野なので、サブマーケットをどう定義するが非常に困難です。狭く定義することになると、マーケットやサービスの成長阻害要因となります。利用者の利益や産業育成（競争促進）の観点からどの程度の大きさのサブマーケットとするべきかが第一の論点案です。

また、従来電気通信事業法の規制対象範囲外であった、コンテンツやプラットフォームなど原則自由であるべき上位レイヤーのサービスについてもサブマーケットを定義し、有効競争評価を行うかどうかについても論点となると思います。

#### 2. サブマーケット評価について

サブマーケットを評価するにあたっては、単に市場シェアのみを見るのではなく、市場の成長性（事業者の総売上、トラフィック等）と独占性・支配性（シェア、価格支配等）、市場の成熟度（技術の進展等）との関連からのチェックが必要と思われます。

サブマーケットにおける市場支配力を評価するに際しては、ボトルネック設備や公益事業特権を用いて設置した設備を有する事業者であるか否かも、実際上は非常に市場支配力を左右する要素です。これを定性的要素として取り入れ、どのように客観的に評価するべきかが第二の論点案です。

#### 3. その他

サブマーケット評価のための定量的データを事業者に提出させることの可否。事業者は税務申告やIR（インベスターズ・リレーション）などの形で事業内容をディスクロースしています。それ以上の細目情報提出については、事業者への負担が必要最小限のものとなるようにすべきと考えます。

以上

## 1．市場全体の拡大をどう促進するかという視点

競争市場において、プレイヤーの創業者利益・市場開発力など企業努力への配意がなければ市場全体の拡大は促進されないのではないか。

ブロードバンドアクセスやプラットフォーム市場に対する設備規制は、かえって市場拡大の阻害要因にならないか。

揺籃期にある市場の事前規制は、市場全体の成長の阻害要因にならないか。

## 2．技術革新と市場変化への対応という視点

技術革新に伴う変化が急激な競争市場において、予めその市場の画定を行なうことに無理はないか。また、予め画定することが競争を歪めることにならないか。

英国の市場画定の例が紹介されているが、サービスのシームレス化が急速に進んでいる市場において、従来考えられたような区分（役務区分等）によって細分化し評価することが適切なのか。（異なる役務でも利用者にとっては代替可能なサービス）

当面の発展が期待されるブロードバンドサービス〔DSLや光サービス（インターネット接続）〕に焦点を当て、まずは早期の規制緩和の実施により、市場全体の発展を促してはどうか。

その際、サービス競争のみならずインフラ構築（通信レイヤ）に係るインセンティブの確保の視点も必要ではないか。



# 研究会における論点（案）について（2/2）

---

## 3．国際競争力の視点

情報通信のグローバル化が進むなかで、ブロードバンド市場の競争政策を考える際は、マイクロソフトやAOLのような水平／垂直統合ビジネスの展開も考慮するなど、規制により我が国の国際競争力を阻害しない観点からの議論が必要ではないか。

## 4．市場支配力をどう評価するかという視点

市場成熟度に応じて競争評価や規制のあり方が異なるのではないか。

市場の評価において、市場シェアの絶対レベルを評価するのではなく、時間経過による市場シェアのトレンドという要素を考慮する必要はないか。（〔例〕徐々に市場シェアを低下している場合、市場支配力の欠如を示しているとみなす。）

## 5．事前規制と事後規制との関係という視点

独占禁止法による事後的な規律に加え、電気通信事業法に基づき市場支配的事業者に対し事前規制を課すことが適切なのか。

抽象的な事前の予見や可能性によるのではなく、基本的に自由競争に委ね、反競争的禁止行為が現に見受けられる段階で規制を発動するという視点が必要ではないか。

**IP化等に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会  
論点案に関して**

平成14年9月11日  
日本電気(株) NECソリューションズ  
ネットワーク・サービス企画本部  
統括マネージャー 加藤 義文

## 競争評価法検討に当たって(前提)

### 1. 競争政策導入の目的 (最終答申案を参照)

「IP時代の制度」として抜本的な制度改革(規制緩和/一種二種区分の撤廃等)を行い、「新たな競争の枠組みの導入」によって情報通信産業を発展・拡大させ、且つ、我が国経済の構造改革の促進・国際競争力の向上・利用者利益の最大化を実現しようとするものと理解、賛同するものです。

### 2. 規制の在り方

上記、競争政策導入の目的に照らした、規制の在り方については以下の様に考えます。

IP時代の成長産業の育成・拡大に十二分に資するものであり、且つ、利用者が利用者ニーズを十分に反映させた多様で高度な様々なサービスを自由に選択し、常に、利用者利便の追求/サービス性の向上を可能ならしめるに資するものであるべきと考えます。

その為には、利用者の選択・利用性向が反映される「市場原理に基づく競争」の活性化を図ることが重要であり、創意工夫・創造性発揮によって市場が発展・拡大して行く当該のサービス競争分野における規制の在り方としては、原則的に公正競争条件に関わる必要最低限に留め、市場を固定化するものではないものと考えます。

公正競争条件と電気通信事業法で定める規制の在り方については、原則、以下の二つのケースで整理されるべきものと考えます。

:従前から議論がなされてきた、ボトルネック性を有するネットワーク設備とプラットフォーム機能を以って市場支配力を行使してる場合においては、これに対する規制等の議論の必要性は現時点においても変わらないものと考えます。

:一方、競争環境が全く同等であり、市場原理に基づく競争市場が形成されてる場合には規制は原則必要としないものと考えます。規模の大小の結果での規制は市場競争の原則を阻害し、変化を伴い成長拡大してる事業分野における創意工夫、活性化を停滞させるものと危惧します。利用者保護という大事な観点がございますが、その施策導入がある場合には利用者の立場に立って、規模の大小に関わらず遍く対応するのが良いと考えます。

## 競争評価法の検討

### 1. 対象サービスの市場メカニズム

今度対象と想定されるサービス市場をシステム構造的に図のように例示することができます。以下に、システム構造にも照らして、市場メカニズムとして事業者のサービス提供要件を列記(例示)いたします。

#### アクセス手段の多様性

利用者は当該サービスの利用目的、利用環境に応じて、色々な端末からPSTNやADSLなどの固定通信網を使ったり、出先から携帯電話、PHSなどの移動通信網を使ったり、様々なアクセス網を使ってNETにアクセスしてきます。このアクセス手段の多様性を拡大し提供することがサービス提供上の重要な要件になってます。

#### サービスエリア、アクセスポイント

多くの利用者にご利用戴くには、全国的なアクセスポイントの設置が求められます。もともと、人口密度の地域格差と電話料金の問題から損益分岐点がある訳ですがサービスエリア、アクセスポイントの全国展開はサービス提供上の重要な要件になってます。

#### 快適性、ブロードバンド対応

インターネットでは、「繋がる、繋がらない」、「速い、遅い」という、快適性に関する利用者の評価があるように、アクセス網と中継網(バックボーン)の設備の充実度が、サービス提供上の重要な要件になってます。

ブロードバンド対応に向けた設備投資と回収問題も克服し、快適なサービス利用環境を提供するのが重要な要件になってます。

#### コネクティビティ

利用者は海外含めて色々なサイトへアクセスする訳で、快適に繋がる様に、事業者は主要なIXにつないだり、太く且つ複数ルートの海外回線を設備したり、事業者間でのピアリングやポリシールーティング等によってインターネットのコネクティビティを確保し維持運用してる訳です。これもサービス提供上の重要な要件になってます。

#### 認証、課金、決済、料金徴集

利用者が安心してサービスを利用し、小額の料金の徴収も利用者に不便を掛けずに徴集出来る機構を提供することが、サービス提供上の重要な要件になってます。

#### IPv6、QoS、XML、VoIP、セキュリティ等のプラットフォーム関連技術・設備

利用者の要望、利用性向をサービスに反映させるための様々な技術の導入展開もサービス提供上の重要な要件になってます。

#### アプリケーションサービスプラットフォーム

ポータル/ショップ/メール/コンテンツ/マッチングブレース/オークション  
コミュニティ/パーソナライズ/マーケティング/EDIなど、利用者ニーズを先取りした最新のサービスを提供することが重要な要件となってます。

ホームページの見易さ、検索機能など、利用者にとっての利用しやすさも重要な要件となってます。また、これらのシステムを支えるIDCの重要な要件となってます。

アプリケーションサービス  
ビジネスモデル構築も含めた<パーソナル領域～公共・ビジネス領域>に至る  
多様で高度な様々なアプリケーションサービスを提供することが、成長産業の育成  
にも繋がる重要な要件となっております。

コールセンター、カスタマーセンター  
端末設定、ADSL他回線設定、サービス問い合わせなど、当該事業者のサービス  
範囲を超える、あらゆる問い合わせがあります。

24時間365日、利用者の問い合わせをしっかりと対応することが重要です。

当該事業者はこのため多くのコストを掛けてる状況です。

低廉化が進んでいる利用者料金と共に、利用者の利用用途に適った多様なサービス  
メニューと料金設定、その他利用者向けの様々なサービス提供が重要なのは皆様  
ご認識の通りです。

## 2. 公正競争確保および利用者保護の観点から市場メカニズムの評価手法

1項に市場メカニズムを例示致しましたが、当該の評価手法については

「市場競争の評価尺度」をどの様に定義できるか  
そのために、「市場の定義」がどの様に定義できるか

という課題があると思います。

評価尺度として「代替的サービスの有無」がありますが、  
市場には十分に代替サービスがあり、現実、利用者は利用者自身の利便性を  
求めて、自由に選択してるのが現状認識です。

定量的な数値評価として「利用者数」「売上高」等がありますが

これは、事業者のサービス提供努力とそれに対する利用者の評価の結果として、  
の数値がありますが、上記した～ほかの要件の対応結果ですので、  
その要件は除外できない要素と考えております。

また、利用者は利用サービスを固定化せず、その時折に応じて色々なサービス  
を使い分けるので、例えば「電話サービス 電話利用者」と画一的に捉えること  
はできません。サービス事態もどんどん変化して行く状況も考慮しなければなり  
ません。

そのなかでボトルネック性の存在の有無は一つの評価尺度と存じます。

以上 今後の論点整理にご参考になればと存じます。

## 当該サービスのシステム・事業構造の例示

サービス  
アプリケーション  
プラットフォーム  
アプリケーション  
IPNWサービス  
プラットフォーム  
中継網  
アクセス網  
端末



平成 14 年 9 月 9 日

「IP 化に対応した電気通信分野の  
競争評価手法に関する研究会」事務局 御中

ジェイフォン株式会社

「IP 化に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会」  
における論点案について

表記の件につき、第 1 回研究会において事務局殿より提示いただいた論点に加え、下記の点についても検討が必要と考えます。

記

1. 評価手法について

- ・ 競争環境とはある特定の時点における状態のみを意味するものではなく、過去の経緯や将来の状況などを含めた連続性をもったものである為、市場の評価にあたっては、評価対象期間のみにおける競争状態のみ評価するのではなく、過去の経緯や将来的な予測も含め評価を行うべきと考えます。
- ・ 競争環境の評価にあたっては、英国における有効競争レビューの例にあるように「消費者の利益」「消費者の行動」「供給者の行動」「市場構造」の 4 点を大きな指標として実施することが適当と考えます。特に評価の客観性を高める為にも利用者の視点からの市場画定及びサービス代替性について、どのように定義するかについて十分な検討が必要と考えます。

2. その他

- ・ 評価結果の公表方法は必要であると考えますが、その分析に用いた詳細データについては事業者の経営に関する機密性の高いデータも含まれることも想定されるため、その取り扱いについては慎重な検討が必要と考えます。

以上

平成 14 年 9 月 9 日

「IP 化に対応した電気通信分野の  
競争評価手法に関する研究会」事務局 御中

日本テレコム株式会社

「IP 化に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会」論点案について

弊社といたしましては、第一回研究会会合にて事務局よりご提示のあった論点に加え、下記の論点についても検討を行うことが必要であると考えます。

## 記

### 1 分析のスコープ

#### 時間的な論点

時間的な論点について、1 時点での競争の有無（スナップショット）を明らかにするだけでなく、今後の推移の予測や過去の経緯を考慮すべき。定量的な評価における時間軸の考慮のみならず、以下のような点についても考慮が必要。

（例）

- ・ 市場画定における新たなサービス
- ・ 代替サービスとの関係の評価における、将来的な代替の可能性
- ・ 参入障壁の評価における、将来的な参入の可能性

#### 利用者の視点

市場画定の際には、同一性や代替性等についての利用者の認識（見方）についても把握、定量化すべき。

### 2 市場支配力の評価

競争状態の評価だけでなく、特定の事業者のマーケットパワーの評価や特定の行為が市場に及ぼす影響の評価を行うべき。具体的には、以下のような論点を検討すべき。

#### 事業者の行動パターンが競争に与える影響

- ・ 反競争的行為を行うことが可能か
- ・ 価格決定において、市場の動向に影響を受けずに独立的に料金を決定する能力があるかどうか

#### 設備のボトルネック性がサービス市場に与える影響

他市場のドミナント性が市場に与える影響



### 3 分析結果の活用

単なる評価のみならず、

競争環境を生み出した要因を分析 / 調査し、

政策が有効に機能しているかどうかを評価することにより、

規制を緩和することにより想定される競争への影響の検証、および今後の措置案の

検討を行うべき。

以上

「IP 化などに対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会」の論点について

1．市場の概念について

論点　：市場の単位のくくり方

電気通信サービスは多種多様化しており、複数のサービスが補完しあってサービスが成立しているものもある。大枠でくくりすぎれば競争状況が過大評価される恐れがあり、逆に細分化しすぎると異サービス間の競争について過小評価してしまう可能性がある。結局市場の特定に当たってはその目的を明確にした上で個別に判断する以外に方法はあるのか。その場合、恣意性を排除することは可能なのか。

論点　：対象市場の特定方法

どの市場を今回評価対象の市場とするのか。どのレイヤーのサービスまで入れるか、どの程度の規模あるいは社会的影響度のサービスまで入れるか。

論点　：市場が依存しているインフラの競争状況について

ADSL のようにサービスから見ると競争的であっても、市場全体が特定の事業者のインフラに完全に依存している場合、規制緩和は慎重に行わなければならない。サービスのみに着目した場合に欠落する可能性のあるインフラ部分についてどう扱うか。（評価の方法のなかのパラメータとして扱うという考え方もある）

2．競争評価手法について

論点　：どのような目的で、どのような評価手法を用いるか。

評価を行うためにはその目的を明確にする必要がある。市場の競争進展度を政策と結びつけるのならば、どのような状況を目指すのかを明確にすべき（競争的になる可能性があればよいのか、競争が事実として進展している必要があるのか、あるいはもっと根源的には競争が進んでいる市場がもっともユーザにとって望ましいとの見解を政策当局がもつのか）。それを明確にした上で評価手法を決定すべき。また、定量的な評価手法の選択は専門家の十分な検討を経ていられるべき。

論点　：評価を誰がどのようなタイミングで評価を行うのか。またそれを政策と結びつけるスキームはどうするのか。

3．その他の留意すべき論点

論点　：視野に入れるべき政策・規制範囲

競争評価をフィードバックする対象範囲が電気通信事業法関連のみなのか、他の法規にも及ぶのか、明確にする必要があると考える。

論点　：目的の明確化、評価手法の検討を行うための材料の収集

第1回研究会で提示された英国、EU、OECDの資料は政策内容だけであり、それを必要とされた背景や日本市場との共通点や相違点などが見えない。電気通信市場のみならず、このような手法がとられた実例を研究した上で議論を行う必要があると考える。

「IP化等に対応した電気通信分野の競争  
評価手法に関する研究会」事務局 御中

平成14年9月9日  
NTTコミュニケーションズ株式会社  
取締役経営企画部長 高瀬 充弘

第1回研究会（9月5日）を踏まえ、以下のとおり論点案を提出します。

**【論点案1】**

「マスメディア市場とビジネスユーザー市場」についてどう考えるか。

（趣旨）「マスメディア市場とビジネスユーザー市場」についてどう考えるか。  
情報通信市場への新規参入が進み、事業者間の競争が進展した現状においては、ビジネスユーザーたる企業は、サービス提供事業者の選択肢が潤沢に存在するため、その立場は従来に比べはるかに強くなっており、自らの個々別のニーズにより合致した柔軟なサービス提供条件や柔軟な料金設定に対する要求水準が高まっているところです。この点、情報収集力、事業者との交渉力等においてビジネスユーザーよりも劣り、その立場が弱いと想定される個人消費者向けのマスメディア市場と同一に論ずるべきでないと考えます。

**【論点案2】**

衰退期にあるサービス、マイグレーション（事務局注：需要代替）関係にあるサービスについてどう考えるか。

（趣旨）

IP化によるサービスや市場の融合により既存サービスの市場定義は激変した結果、アナログ専用サービスや画像通信サービスは衰退期にあり、もはや新規参入があり得ない状況にあります。このような市場において、旧来からそのサービスを提供する事業者が相対的に高いシェアを有するのは当然のことであり、このような衰退サービス市場を単独の市場と捉えて市場支配力を論ずることは競争政策の観点から適当でないと考えます。

また、IP化による新規サービスの出現により、専用サービス、フレームリレーからイーサネット、IP-VPNへサービスのマイグレーションが進んでいるところです。この場合、マイグレーション元のサービスとマイグレーション先のサービスは同一のユーザ層を対象とするものであり、マイグレーションが生じるということはそれぞれのサービスの代替性の存在を意味することから、マイグレーション期において、マイグレーション元のサービスとマイグレーション先のサービスを分けて市場を画定し、市場支配力を論ずることは競争政策の観点から適当でないと考えます。

### 【論点案3】

#### 二重規制回避の具体的手法について

##### (趣旨)

有効競争レビューにより、「サブマーケットごとに市場を画定し、市場支配力を評価する」方法は、独占禁止法との二重規制となる恐れがありますが、現行の「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」は、これを回避するための公正取引委員会と総務省との連携について、連絡・情報交換の窓口を設置すると述べるのみで、具体的な回避手法につき触れるところがありません。

「適正な電力取引についての指針」において、独占禁止法と電気事業法の在り方を整理しているように、電気通信市場に有効競争レビューが導入された場合においても、独占禁止法と電気通信事業法の適用の在り方について整理すべく本研究会にて議論して頂くことを要望します。

以 上

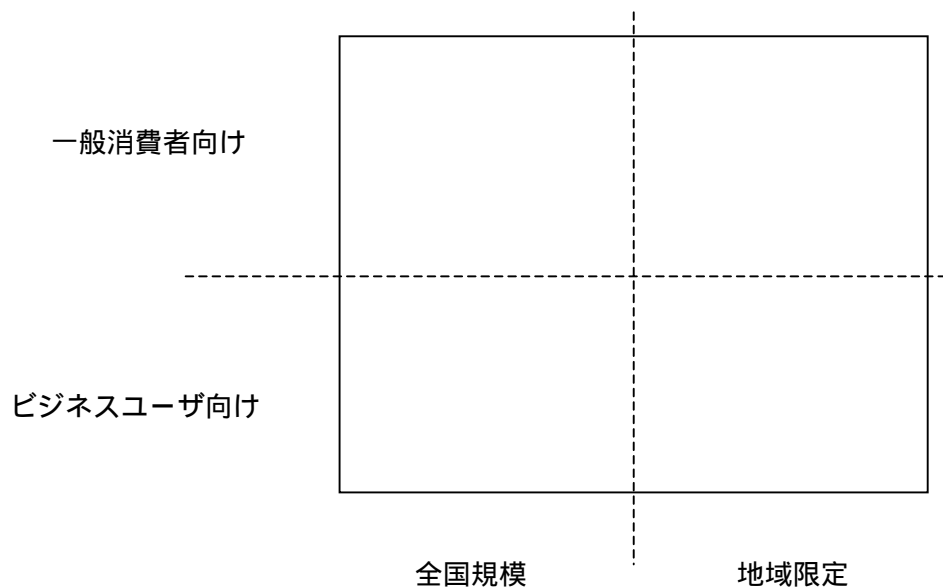
## 論点に関するコメント

テレコムサービス協会 滝沢

1. 今回の議論対象は、インフラ部分ではなくサービス部分との理解で良いか？  
その場合、インフラ部分に関しては、いつ、どのような方法で議論するのかを明確にしておくべきではないか。
2. サービスの視点からは、下記2点に分けて議論するのが良いと考える。
  - (1) 既存市場における支配的事業者の定義と規制
  - (2) 今後の新規サービス市場において、何らかの支配的事業者と定義される事業者が現れた場合の規制の考え方。
3. 既存市場における支配的事業者の定義と規制に関して  
現状において支配的事業者の候補として考えられる事業者は、NTT東西あるいはNTTドコモであり、いずれもNTTグループの企業である。  
これは、歴史的な理由と、過去、支配的事業者規制が実質存在しなかったことによるものと考えられる。  
そのため、今回の研究会では、これらの事業者を意識し、例えばアクセス回線サービス（NTT東西）、携帯電話サービス（NTTドコモ）などのように既存サービス市場を分類し、支配的事業者基準と規制範囲をより明確にすべきと考える。（ケーススタディの対象？）
4. 新規サービス市場における支配的事業者の定義と規制に関して  
IP時代を見据えると、ISP以外のサービスは今後新たに現れる新規サービス市場であると考えられる。  
そのため、既存サービス以外、サブマーケットそのものを定義することは現状困難なことであり、意義も見出しにくい。  
むしろ、新しいサービスが進展する中で、どのような指標で市場支配力を定義するかの考え方を整理することが必要であると考ええる。  
  
また、新規サービスにおいて、競争環境が全く同等である場合、その競争の結果として大きな市場を獲得した事業者が出現しても、原則その他の事業者を救うような規制を当該事業者に課せることはあってはいけないと考える。（支配的事業者を否としない考え方）  
その際、紛争処理委員会や公正取引委員会などの市場監視を機能させることは重要であるが、規制は独禁法の観点からのみとし、原則、市場原理に委ねることが良いと考える。

## 支配的事業者の評価に関して

サービスを以下のような市場で分類し、それぞれの市場毎にさらに細分化された評価項目を定義する方法はどうか？



- ポイント：
- (1) 地域事業者の活性化をどのように捉えるか？
  - (2) 地域においても支配的事業者が存在するとの考え方に立つのか？
  - (3) ビジネスユーザ向けは、基本的に相対契約が中心になると思うが総合的サービスが普及する中、個別のサービスをバンドルし、サービス料金も合計でのみ営業されることが多いため、捉え方が複雑になる。
  - (4) 上記分類に加え、「卸」と「小売」のサービス分類も必要と考える。

以上

平成 14 年 9 月 9 日  
東京通信ネットワーク(株)

## 研究会論点(案)について

### < 論点 >

各市場における「売上高」により市場評価する場合、その「売上高」は、事業者間取引を考慮した結果の「売上高」とすることも必要ではないか？

- ・ サービスの提供においては、他の通信事業者から「相互接続」や「卸役務」等で設備の調達を行っており、対価として「通信設備使用料」を支払っています。(ex. 音声伝送役務におけるアクセスチャージ、第 2 種事業者のネットワークとしての専用線等)
- ・ 一方、一般的に「売上高」は、これらの事業者間取引による「売上高」も含まれることから、当該市場の規模を正確に示しているものとは言い難いと考えます。
- ・ したがって、エンドユーザーからの「売上高」から、「通信設備使用料」の支払を控除し、また、受取は加味することにより算出された当該市場における最終的な「売上高」により市場支配的か否かを評価することが必要と考えます。
- ・ また、上記の「最終的な売上高」を算出する場合、例えば「インターネットサービス」提供用に調達した専用線は、「専用線市場」ではなく、「インターネット市場」内に計上されるため、「市場」の概念についても、この点に関して議論が必要であると考えます。

以 上



# 競争評価に係る論点

平成14年9月9日  
(株)NTTドコモ

## 1 競争評価に係る総論

独占禁止法による事後的な規律と、事業法に基づくいわゆる「市場支配的」な事業者に対する反競争的な行為の禁止という事前規制との関係でいかに整合を図るか。通信におけるグローバル化が進展している中、国内における競争促進のみならず、国際競争力強化の視点をどのように反映させるか。サービス競争のみならず、インフラ構築にかかるインセンティブをいかに確保してゆくかという視点も必要ではないか。

## 2 「市場」の概念について

競争評価で競争の進展度合を判断することと、サービスの市場支配性の判断はどのような関係とするのか。  
市場シェア等で企業努力の結果として獲得した場合においても規制の対象とすることはかえって有効かつ公正な競争を阻害し、国際競争力を弱めることにならないか。  
利用者向けサービスに係る規制を市場支配的とされた事業者に課すことは、かえって料金低廉化やユーザ利便の向上といった観点から支障が生じる可能性はないか。

## 3 競争評価手法について

基本的に市場の成熟度に応じ、競争評価並びに規制のあり方が異なるのではないかと。とりわけ、新規創出市場については規制はなじまないのではないかと。競争力評価にあたっては、垂直統合型ビジネスモデルの有効性やメリットに十分配慮すべきではないかと。透明性や予見可能性確保の観点から、客観的かつ定量的データ中心に判断すべきではないかと。

平成 14 年 9 月 9 日

総務省 総合通信基盤局  
電気通信事業部 事業政策課 御中

KDDI 株式会社

「IP 化等に対応した電気通信分野の競争評価手法に関する研究会」  
に係る論点案

拝啓 時下益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素より、格別のご配慮を賜り、厚く御礼申し上げます。

標記の件につきまして、当社案を下記のとおり取りまとめましたので、ご査収下さいますよう、お願い申し上げます。

今後とも、よろしくお願い申し上げます。

敬具

記

第一回会合資料においてご例示頂いた論点の他、以下の点についてご検討いただきたいと考えます。

1 市場の定義

本研究会において競争の進展度合い等を判断する評価手法を検討するにあたっては、サービス市場の細分化やサブマーケットの画定を過剰に行うことにより、結果として、支配的事業者による独占の助長に繋がらないよう留意すべきと考えます。

2 現行の規制・制度の競争環境への影響

特にボトルネックが存在する市場においては、定量的、定性的な現象面で競争が進展しているかに見える市場においても、現在適用されている規制によって当該競争が実現している場合も想定されます。

したがって、仮にレビューにより当該市場が競争的と判断された場合であっても、現行規制を撤廃した場合に競争状態が保たれるか否かを十分に検討した上で規制の維持又は撤廃の判断を行うとともに、定期的な見直しを実施すべきと考えます。

なお、英国においても、SMP 指定や MI 指定に基づく規制項目を仮に撤廃した場合に、市場競争が持続可能か否かについて、検証することとされております。（別紙参照）

### 3 各市場におけるボトルネック設備の影響

東西 NTT の保有する加入者回線のボトルネック性に起因する市場支配力は、事業者間の取引のみならず利用者向けサービスの市場にも影響を及ぼすものと考えます。

例えば、ADSL や光アクセスサービスの提供にあたっては、電柱、管路等を含む加入者回線設備が不可欠であり、こうした設備のボトルネック性が、サービスの提供に大きく影響することも想定されます。

こうしたボトルネック性を解消しないまま、東西 NTT に対し新たなサービスの提供を認めることは、東西 NTT による独占を助長し、競争の促進とそれに伴う利用者利益の増進を阻害する結果となる恐れがあることから、レビューにあたっては、例えばボトルネックを有する事業者については支配的事業者として認定する等、ボトルネック設備の影響を適切に評価出来るスキームを構築すべきと考えます。

### 4 内部相互補助の排除

当該サービスの市場が競争的であると判断された場合、他の独占的な分野との内部相互補助により略奪料金設定や価格圧搾（プライス・スキーズ）等が行われることのないよう、例えば会計を分離・公表する等、内部相互補助の防止のための施策の充実が必要と考えます。

### 5 再規制の担保

有効競争レビューを定期的に行う場合、一度競争が進展していると判断されたことにより規制が撤廃された市場（サービス）についても、その後の市場動向の変化により、再度新たな規制の構築が必要になることも想定されま

す。したがって、有効競争レビューは例えば2年毎等、原則として定期的を実施することとし、見直しにあたっては、一旦規制を緩和した場合であっても、レビューの結果、再度新たな規制の構築が必要な場合は、当該規制が着実に実施されるよう、明確なルール化を行うべきと考えます。

### 6 議論の透明性の確保

市場の画定や定性的要因の定量化等は裁量の余地の大きい要因であり、市

場支配力の評価スキーム全体の透明性確保が困難となる恐れがあることから、基準の明確化やパブリックコメントの実施の徹底によるディスクロージャーが必要と考えます。

また、本研究会には競合する事業者がオブザーバとして参加しているところですが、事業者間で、議論に参加する機会や得られる情報等について、平等性を確保していただきたいと考えます。

#### 7 競争進展度合いの評価に伴う政策の検討

競争が進展している市場については東西 NTT についても規制緩和を実施する方向で検討が行われておりますが、逆に競争が十分に進展していないことが明らかになった場合には、必要に応じて構造的な措置を含め、新たな規制を構築することも明確にすべきと考えます。

また、評価結果に応じた具体的な政策の決定の在り方についても、併せて議論が必要と考えます。

以上

事業者名等については敬称を省略させていただいております。

「Effective Competition Review Guidelines (August 2000)」より抜粋

3.14. A key consideration that Oftel will need to take into account in making its assessment of effective competition is the impact of existing regulation to controls which promote competition in the market segment. Oftel will assess whether competition would be self-sustaining if these controls – such as those triggered by SMP and Market Influence determinations – were lifted. This assessment will clearly involve some exercise of judgement as it depends on taking a view of likely future behaviour.

【仮訳】

3.14. Oftel が有効競争の評価を行うにあたって考慮に入れる必要がある重要な事項は、当該市場に於ける競争を促進するための既存の規制のインパクトである。Oftel は、もしこれらの規制（例えば SMP や MI 指定に基づくもの等）が撤廃された場合、競争が維持可能か否かを評価する。この評価は、将来想定できる行動に基づいた判断を下すことも有り得る。

全文は、[http://www.oftel.gov.uk/publications/about\\_oftel/crev0800.htm](http://www.oftel.gov.uk/publications/about_oftel/crev0800.htm) を参照。

# IP化が進む電気通信分野の競争評価に関する 論点（案）について

ケーブル・アンド・ワイヤレス・アイ・ディー・シー株式会社  
2002年9月9日

**本研究会での議論は市場評価を行うための方法論の開発だけでは不十分。**

**有効競争レビューのプロセス全体の議論が必要で、どのように規制を適用するかについての検討も含まれるべきです。**

- 2001年度末に、EUは加盟15カ国の電気通信分野の規制を簡素化し調和をはかることを目的として、新たな指令を採択しました。その新指令の1つは、反競争的な行為が認められた市場にたいして影響力のある事業者の能力を抑制するために、競争法を適用するというものです。これまで英国において行われたように、欧州委員会は各加盟国に対して決められた市場において有効な競争が行われているかどうかのレビューを行うことを提案しています。各国の規制当局（NRA）は、これらの市場が競争的であるかどうかを判断し、またこれによって規制上の義務を課したり修正したりあるいは廃止することを決定します。
- 論点として、弊社は本研究会における議論については、規制緩和に用いられる方法論を開発することにとどまらず、競争的でない市場において、また明らかな市場支配力がある市場において、ある事業者が新たな規制上の義務と条件にどのように影響を受けるかについて検討しなければなりません。
- 競争評価のプロセスには、1．マーケットを定義し、2．その市場における競争の程度を評価し、3．規制を強化するのか、緩和するのか、変更しないのか、またそれを誰に適用するのか等の政策の勧告を行い、4．パブリックコメントなどで一般に意見を求めるっといった、大きな流れが必要です。市場の競争レベルを評価する手法の開発だけの議論では十分とは言えません。

**評価されるサービスは、エンドユーザ向けのものだけでなく事業者間のサービスについても対象とすべきです。**

- 弊社といたしましては、サービスと市場の有効競争の評価は、卸売サービスや専用線といったような事業者間のサービスについても含まれるべきであることを明確にしておきたいと思えます。
- これらのサービスを購入した事業者は、彼らのサービスにこれらを組み込んで、広く一般の消費者に対して提供します。これらの事業者は市場に対して革新をもたらす原動力となります。キャリア間のサービスに有効な競争がない場合には、エンドユーザに対して提供されるものには改善されるものはほとんど無いと思われれます。英国では、この市場の重要性を認識しており、2002年の有効競争レビューを行うことを計画しています。



## まず独占禁止法上の市場分析手法を参考にすべきではないかと考えます

- ・ 可能な限り早急に、かつ効果的にレビュー方法を開発するには、まず公正取引委員会殿により運用されている独占禁止法を参考にすることが有効と考えます。
- ・ 公正取引委員会殿は、その法令の役割として、企業合併の審査や規制を行っており、市場の分析及び競争の評価を実施しています。総務省殿での方法論は、公正取引委員会殿の企業合併部門のメンバーによる説明が参考となると考えます。この2つの方法は、同じ経済的な基盤に基づいている必要があり、完全に一致している必要性があると考えます。

## 市場支配力を評価する場合の関連会社およびグループ会社についての評価の有無

- 前回会議の資料において紹介されたように、ある事業者の垂直的な市場への関連とレバレッジの可能性を検証する必要性があります。弊社といたしましては、これはボトルネックを持つ企業や、ドミナントの地位を持つ場合に極めて高い必要性があることに同意いたします。
- これに関連して、この研究会では、競争事業者には享受されないドミナンスの有利性について、関連会社の競争に対する関わり合いや、企業グループの関係についても同様に考慮されるのでしょうか？

研究会で議論すべき論点項目（案）

有効競争レビューの目的

- ・現行規制の緩和のためにレビューを行うのか、又は、中立的な立場でレビューを行い、その結果によっては、規制強化を行うことがあり得るのか。

有効競争レビューの主体・プロセス

- ・誰がどのようなプロセスでレビューを行うのか。その際、一般的な競争法との関係はどうなるのか。
- ・レビュー及びその結果を踏まえた市場支配的事業者の認定に当たって、中立性、公正性、透明性等をどのように確保するのか。

有効競争レビューの対象

- ・電話サービス、ADSL サービス、光ファイバーサービス等の利用者向けサービス分野に加えて、接続・卸等のインフラ分野もレビューの対象に含まれるか。インターネット接続等の付加価値サービスまで対象に含めるのか。
- ・レビューの結果行われる支配的事業者規制は、現行の市場支配的事業者（NTT東西、NTTドコモ）に対する非対称規制、更には、現在全一種事業者に課している接続規制の代わりになるものか。

有効競争レビューの時期

- ・いつからレビューを開始し、どのような期間ごとに見直しを行うのか。

有効競争レビューの手法

- ・関連市場の画定
- ・有効競争の評価
- ・有効競争の評価結果の活用