

基本方針（案）に対して寄せられた意見の概要とそれに対する考え方

総論

頁	段落	意見の概要	総務省の考え方
		<p>昨年度のインターネット接続サービス及びF T T Hサービスに引続き、今年度も競争評価を実施されることについて歓迎いたします。</p> <p>競争評価を行い行政に反映していくことは、世界に先駆けた試みであり、また、市場の情報がオープンになるという点で非常に評価しております。今後も引き続き、競争評価及びデータの情報開示をいただけますよう要望いたします。</p> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社】</p>	<p>今後とも、競争評価を実施し、データの情報開示に努めていきます。</p>
		<p>今回、平成16年度実施細目の策定と併せて、競争評価の基本方針が改正されております。</p> <p>競争評価の基本方針は、競争評価そのものの実施要項（「設計図」）として、昨年策定されたところですが、今回これが、新旧対照可能な程度を超え、全面的に改正されていることについての説明が欠けています。仮に毎年度の対象分野に適合させるべく、毎回基本方針の内容をあらためて策定するとすれば、「基本方針」の本来の意義は失われ、その必要性が問われるものと考えます。</p> <p>事業者の予見可能性を担保する観点からも、今回「基本方針」がこのように見直された経緯や理由等についてご説明いただきたいと考えます。</p> <p>そもそも基本方針は実施細目の「前提」であり、基本方針を確定した上で実施細目を策定することになっています。これは「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」報告書（平成15年7月14日総務省）に明示されているところです。しかしながら昨年度同様、このプロセスは踏まえられていません。</p> <p>基本方針を見直す場合には、意見募集を経て、その内容を確定した上で、実施細目を策定すべきと考えます。</p>	<p>競争評価は、平成15年度から開始されています。平成17年までの3年間に全体の領域について分析、評価を一通り終えることとし、当分は競争評価の方法論自体の議論、改善が重要課題となることから、平成16年度の基本方針に明記されています。はじめて分析対象とした領域の分析の実践を通して明らかになった方法論等はそれを文章化して基本方針に反映していくことが在るべき方法と考えています。このような考え方は、既に、平成15年度の競争評価（案）に寄せられた意見に対する総務省の回答の中でも説明してあります。</p> <p>繰り返しになりますが、競争評価の方法論自体、新しい試みであり、その実践の中で得られた内容を定型化して共有しようとするれば基本方針の見直しが必要になります。平成16年度の基本方針が抜本的な見直しになっているのはまだ始まったばかりだからです。</p> <p>未着手の領域を取り上げる平成16年度もそ</p>

		<p style="text-align: center;">【 K D D I 株式会社 】</p>	<p>の実践の結果を基本方針に反映することになれば次年度も大幅な改正になる可能性があります。</p> <p>競争評価の手法論が定型化すれば、基本方針の見直しが必要なく、実施細目のみ策定すれば足りるという年度もあるかも知れません。しかし現状では、基本方針（案）と実施細目（案）を同時に示し、その全体像をもって意見募集を行うのは、意見する側にとって有益と考えます。</p>
		<p>電気通信事業分野の競争評価の実施に際して、総務省で、いままで行われてきた公正有効競争に関する施策、ルールが、どのように市場において機能し、電気通信事業分野において健全な市場育成に役立ってきたのか、また、ルールが遵守されていたのかなどまず現在の評価を行うべきものと考えています。その評価を踏まえて、将来における電気通信事業分野における競争状況の評価（特に公正有効競争条件が整備され、機能し、市場が健全に発展していくかどうかの評価）を前提として今回の評価が行われるものと考えています。</p> <p>なお、現行までの公正有効競争に関する施策、ルールとしては、事業法改正による非対称規制の導入、拡充（第一種指定電気通信設備、第二種指定電気通信設備等）約款届出義務の廃止や、個別事業者への条件（ドコモグループへの PHS 事業譲渡に伴う 6 条件、料金変更命令）等があると認識しています。</p> <p style="text-align: center;">【 ディーディーアイポケット株式会社 】</p>	<p>競争評価は、施策やルールの厳守を監視することを目的としていません。それら施策等が競争状況に大きく関係している場合には分析の対象にはなり得ます。例えば、昨年度の A D S L や F T T H の市場分析では、N T T 東西の設備開放等が市場の競争状況にどう影響しているかといった点を分析しました。</p>
		<p>我が国の電気通信事業分野においては、技術革新に伴って新規事業者の参入や新しいサービス・ビジネスモデルが登場するなど熾烈な競争が行われております。その結果、とりわけ IP・ブロードバンド市場においては、事業者間の競争の進展に伴って世界の先進主要国の中で最も料金が低廉で、かつサービスの多様化・高度化が進展しており、昨年度の競争評価においても「競争は有効に機能している」と評価されております。</p> <p>弊社としては、サービスの高度化・多様化を通じ、IP 化・ブロードバンド化の成果を国民生活や企業活動等に広く定着させ高度な I T 社会を実現するためには、事業者の活力を最大限に引き出し、創意工夫と技術開発を競い合うことが必要であると考えます。</p> <p>したがって、このような IP・ブロードバンド市場においては、競争の中立性を確保する観点から弊社に対するサービス提供についての非対称規制を早急に撤廃するなど、競争状況の変化に応じて速やかにその評価を政策に反映していただきたいと</p>	<p>競争評価で得られた結果は、今後の政策立案に役立てていきたいと考えます。なお、平成 1 5 年度の評価結果を御社の「非対称規制を早急に撤廃」につなげるという御理解は誤解です。例えば、A D S L 市場については料金・サービスについて既に対称な規制としていますが、これは、設備開放が独占による市場支配力行使を抑止し得ているからとの分析であって、この点の非対称性は必要との評価です。</p>

		考えております。	
		【西日本電信電話株式会社】	
		<p>競争評価の政策への反映については、個々の競争評価の結果を注視していくことになる。その際、競争評価やその結果に基づく政策措置の必要性の判断における公正性、透明性、中立性の確保には十分配慮する必要がある。そのため、評価とそれに基づく競争ルールの策定・執行を担う機関が、事業者を含め利害関係者から独立していることが必要である。また、中長期的な視点に立って、自由かつ公正な競争の確保という政策目標を一貫して追求するため、短期的な利害の調整に陥りがちな政治的介入を受けないようにすることが重要であると考えます。</p> <p>我が国が現時点でリードしている移動体通信分野において、健全な市場発展を促し、引き続き世界におけるリードを拡大し、さらには法人市場のニーズに応え経済発展に資するために、通信行政の強いリーダーシップによる規制改革を期待する。</p>	<p>競争評価は、総務省の政策立案の判断材料について情報を公表し議論を公開しようとする取組です。総務省が自身の政策立案の透明化を図る取組である以上、分析や評価は一人称で行われるべきです。政策決定や執行の利害関係者からの独立との御意見については、競争評価はもともとそういう政策決定や執行を意図するものではありません。</p>
		【日本通信株式会社】	

第一章 競争評価の基本

頁	段落	意見の概要	総務省の考え方
1 - 1 目的			
2	(2)	<p><原文> P 2・1 - 1 (2)『政策の決定自体は競争評価の役割ではないが、関係者が情報を共有し、それを踏まえた主張、議論、反証の機会を確保することで、政策の透明性や予見可能性を高めることができる。』 P 3・1 - 2 (1)『サービスの需給構造や事業者間の相関、事業者の行動等を定期的にモニタリングし、静態的な状況はもとより、動態的な動向を把握することで、今後の政策立案に役立てる。～過去の推移だけでなく近い将来の展望は、今後の規制等を議論していく際に有用である。』</p> <p>ご指摘の通り、政策の決定自体は競争評価とは別物と認識している。また将来の展望は、今後の規制等を議論していく際に有用であることは理解できるが、競争評価にあたっては透明性、客観性を高めるため現在と将来の展望を明確に分けて行っていただきたい。</p>	<p>御指摘のとおり、できる限り「現在と将来の展望」を分けて整理したいと考えます。</p>

【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】

<p>2</p>	<p>(1) (2) (3)</p>	<p><原文> P 2・1 - 1 (1)『 I P 化・ブロードバンド化を背景とした市場の競争状況の変化を正確に把握する。』 P 2・1 - 1 (2)『競争状況をめぐる認識を共有化することで、政策の透明性や予見性を高める。』 P 2・1 - 1 (3)『政策の国際的な整合に役立てる。』 P 6・1 - 4 (2)『あるサービスをめぐる競争の状況は、参入事業者の数、市場占拠率(シェア)の大小、料金の低下幅などから常識的に判断できることもあるが、他のサービスとの関係が状況を左右していることもあれば、政策措置で状況が一変することもある。各種の指標から競争状況が自動的に判断できるわけではなくて、そのサービスの需要と供給の両面の構造や政策措置が需給に及ぼす影響などの理解の上に立って判断しなければならない。競争評価では、分析対象の市場の競争状況がどうかということだけでなく、その状況が生まれている背景や政策との関係にも注意を向ける。特に、政策措置が参入障壁を除去し、参入事業者が競争を活発にし、その競争状況の変化に応じて措置内容をチューニングするという政策の一連のサイクルにおいて、政策措置と競争状況の関係は重要な関心事項である。 競争評価における分析の過程で、市場支配力(その意思によってある程度自由に価格、品質、数量、商品選択の多様性その他各般の条件を左右する力。以下同じ。)に注目するのは、政策措置が形作る市場構造の下で、事業者間の相対的な関係が競争状況を大きく左右しているからである。競争評価にとって政策措置は前提であって、その決定を意図するものではないが、政策措置と競争状況の相関関係を明らかにすることは政策の有効性や妥当性を検証することでもある。』 P 2 3・4 - 2 - 1 (2)『競争評価は、シェアや市場集中度について、E U や日本の公正取引委員会が採用している基準をそのまま採用することはしない。合併審査等では、審査であるが故に数量基準の必要性は高く、規制のセーフハーバーを明らかにする意味からもその存在は有益である。しかし、競争評価は、市場の競争状況を明らかにすることが目的であり、個々の事業者に対する規制の適用/非適用を決めるものでなければ、規制の制定、改廃に直結するものでもない。したがって、数量基準をもって市場の競争状況を競争的であるとか競争的でないとか決定することはしない。シェアや市場集中度がどのような要因に起因しているのかを常に意識しながら分析を進める。』</p>	<p>政策の決定自体は競争評価の役割でなく、競争評価の結果で直ちに規制が見直されるわけではありません。競争評価は、市場の競争状況に関する情報をできるだけ共有して、そうした競争状況を前提とする国の政策立案が妥当かどうかを判断しやすくします。行政が自身の政策に関し説明責任を果たすよう努めるのは当然ですが、事業者も公益に深く関わる事業である以上国民が必要とする情報の公表を積極的に進めることが期待されています。 電気通信事業者に対する規制は、電気通信事業法の目的が定めるように、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保のために行われるものです。これら目的のための行動は迅速であるべきと考えます。</p>
----------	----------------------------	---	---

		<ul style="list-style-type: none"> ・弊社は、競争評価プロセスの一部に規制政策の策定が含まれるべきでないことに賛同します。 ・仮に競争上の問題があるという評価結果が出たとしても、そのことは、規制の介入を正当化したり、または規制介入が成功するということの意味するものではありません。また、新たな規制を実施する前に、常に市場が自ら問題を是正する機会が与えられなければなりません。 ・規制の介入は、規制の失敗という高いリスクを伴います。介入の結果起こりそうな事象を十分に検討することが重要です。また、介入のメリットが常にそのコストを上回ることが明白でなければなりません。このためには、提案された規制シナリオのモデルと規制がない場合の反証的事実シナリオとを比較する必要があります。こうした十分な調査なしに、規制当局はその決定が失敗ではなく利益をもたらすかどうか確信できないものと考えます。 <p style="text-align: right;">【ボーダフォン株式会社】</p>	
--	--	---	--

1 - 2 基本スタンス

3	(1)	<p><原文></p> <p>P 2・1 - 1 (2)『政策の決定自体は競争評価の役割ではないが、関係者が情報を共有し、それを踏まえた主張、議論、反証の機会を確保することで、政策の透明性や予見可能性を高めることができる。』</p> <p>P 3・1 - 2 (1)『サービスの需給構造や事業者間の相関、事業者の行動等を定期的にモニタリングし、静態的な状況はもとより、動態的な動向を把握することで、今後の政策立案に役立てる。～過去の推移だけでなく近い将来の展望は、今後の規制等を議論していく際に有用である。』</p> <p>ご指摘の通り、政策の決定自体は競争評価とは別物と認識している。また将来の展望は、今後の規制等を議論していく際に有用であることは理解できるが、競争評価にあたっては透明性、客観性を高めるため現在と将来の展望を明確に分けて行っていただきたい。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(再掲)】</p>	御指摘のとおり、できる限り「現在と将来の展望」を分けて整理したいと考えます。
---	-----	---	--

1 - 3 対象領域の決定

5	(2)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1 - 3 (2)では、「画定された市場によっては毎年度分析を継続するものもあれば、2～3年に一度しか分析しないものも現れることになる。」とあります。しかし、前回の競争評価で最も評価できることは、市場のデータがオープンになっ 	競争評価を行った市場については、毎年の情報収集の公表に努める考えです。ただし、競争評価の実施のため収集する情報の中には毎年収
---	-----	--	--

		<p>たことですので、競争評価を行った市場についてはデータを毎年情報収集し、公開することを強く要望いたします。</p> <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社】</p>	<p>集すると事業者に過度の負担を強いることになるものもあるので、収集対象については総合的に勘案します。その結果、2～3年に一度の収集で足りる情報もあり得ると考えます。</p>
5	(3)	<p><原文> P 5・1 - 3 (3)『競争評価はその取組み自体が新しいので、当分の間は、方法論自体の議論、改善が重要な課題である。』 P 6・1 - 4 (2)『競争評価にとって政策措置は前提であって、その決定を意図するものではないが、政策措置と競争状況の相関関係を明らかにすることは政策の有効性や妥当性を検証することでもある。』</p> <p>ご指摘の通り、当分の間は、方法論自体の議論、改善が行われるべきであり、将来的に政策立案に役立てるにあたっては、さらなる慎重な議論が必要であると考えます。また、「政策措置と競争状況の相関関係を明らかにし政策の有効性や妥当性を検証」した後、「政策の立案に役立てる」にあたっては、新たな政策措置や既存の政策措置の継続だけでなく、政策措置の撤廃をも視野に入れているものと認識しているが、いずれにせよ慎重な議論を要するものであると考えます。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>政策決定については競争評価の有無にかかわらず常に決定が行われていて、その過程では様々な情報分析が行われています。競争評価の結果がそうした分析の一部に加わることは、情報を収集、公表し、さらにそれを基に相互検証、議論をした過程と結果の有効利用であって、その是非はその政策決定として論じられ、評価されるべきものと考えます。競争評価がさらに改良されていく余地はあると考えていますし、その取組は平成16年度も継続しますが、政策立案に役立てることに後向きである必要はないと考えます。政策の立案に関しては規制の新設、継続、撤廃のいずれも排除されないのはもちろんです。</p>
1 - 4 競争評価の特色			
6	(2)	<p><原文> P 2・1 - 1 (1)『IP化・ブロードバンド化を背景とした市場の競争状況の変化を正確に把握する。』 P 2・1 - 1 (2)『競争状況をめぐる認識を共有化することで、政策の透明性や予見性を高める。』 P 2・1 - 1 (3)『政策の国際的な整合に役立てる。』 P 6・1 - 4 (2)『あるサービスをめぐる競争の状況は、参入事業者の数、市場占拠率(シェア)の大小、料金の低下幅などから常識的に判断できることもあるが、他のサービスとの関係が状況を左右していることもあれば、政策措置で状況が一変することもある。各種の指標から競争状況が自動的に判断できるわけではなくて、そのサービスの需要と供給の両面の構造や政策措置が需給に及ぼす影響などの理解の上に立って判断しなければならない。競争評価では、分析対象の市場の競争状況がどうかということだけでなく、その状況が生まれている背景や政策との関係にも注意を向ける。特に、政策措置が参入障壁を除去し、参入事業者が競争を活発にし、</p>	<p>政策の決定自体は競争評価の役割でなく、競争評価の結果で直ちに規制が見直されるわけではありません。競争評価は、市場の競争状況に関する情報をできるだけ共有して、そうした競争状況を前提とする国の政策立案が妥当かどうかを判断しやすくします。行政が自身の政策に関し説明責任を果たすよう努めるのは当然ですが、事業者も公益に深く関わる事業である以上国民が必要とする情報の公表を積極的に進めることが期待されています。</p> <p>電気通信事業者に対する規制は、電気通信事業法の目的が定めるように、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保のために行われるものです。これら目的のための行動は迅速であるべ</p>

		<p>その競争状況の変化に応じて措置内容をチューニングするという政策の一連のサイクルにおいて、政策措置と競争状況の関係は重要な関心事項である。</p> <p>競争評価における分析の過程で、市場支配力（その意思によってある程度自由に価格、品質、数量、商品選択の多様性その他各般の条件を左右する力。以下同じ。）に注目するのは、政策措置が形作る市場構造の下で、事業者間の相対的な関係が競争状況を大きく左右しているからである。競争評価にとって政策措置は前提であって、その決定を意図するものではないが、政策措置と競争状況の相関関係を明らかにすることは政策の有効性や妥当性を検証することでもある。』</p> <p>P 23・4 - 2 - 1 (2) 『競争評価は、シェアや市場集中度について、EUや日本の公正取引委員会が採用している基準をそのまま採用することはしない。合併審査等では、審査であるが故に数量基準の必要性は高く、規制のセーフハーバーを明らかにする意味からもその存在は有益である。しかし、競争評価は、市場の競争状況を明らかにすることが目的であり、個々の事業者に対する規制の適用/非適用を決めるものでなければ、規制の制定、改廃に直結するものでもない。したがって、数量基準をもって市場の競争状況を競争的であるとか競争的でないとか決定することはしない。シェアや市場集中度がどのような要因に起因しているのかを常に意識しながら分析を進める。』</p> <ul style="list-style-type: none"> ・弊社は、競争評価プロセスの一部に規制政策の策定が含まれるべきでないことに賛同します。 ・仮に競争上の問題があるという評価結果が出たとしても、そのことは、規制の介入を正当化したり、または規制介入が成功するということの意味するものではありません。また、新たな規制を実施する前に、常に市場が自ら問題を是正する機会が与えられなければなりません。 ・規制の介入は、規制の失敗という高いリスクを伴います。介入の結果起こりそうな事象を十分に検討することが重要です。また、介入のメリットが常にそのコストを上回ることが明白でなければなりません。このためには、提案された規制シナリオのモデルと規制がない場合の反証的事実シナリオとを比較する必要があります。こうした十分な調査なしに、規制当局はその決定が失敗ではなく利益をもたらすかどうか確信できないものと考えます。 <p style="text-align: center;">【ボーダフォン株式会社（再掲）】</p>	<p>きと考えます。</p>
6	(2)	<p><原文> P 5・1 - 3 (3) 『競争評価はその取組み自体が新しいので、当分の間は、方法論</p>	<p>政策決定については競争評価の有無にかかわらず常に決定が行われていて、その過程では</p>

		<p>自体の議論、改善が重要な課題である。』 P 6・1 - 4 (2)『競争評価にとって政策措置は前提であって、その決定を意図するものではないが、政策措置と競争状況の相関関係を明らかにすることは政策の有効性や妥当性を検証することでもある。』</p> <p>ご指摘の通り、当分の間は、方法論自体の議論、改善が行われるべきであり、将来的に政策立案に役立てるにあたっては、さらなる慎重な議論が必要であると考えます。また、「政策措置と競争状況の相関関係を明らかにし政策の有効性や妥当性を検証」した後、「政策の立案に役立てる」にあたっては、新たな政策措置や既存の政策措置の継続だけでなく、政策措置の撤廃をも視野に入れているものと認識しているが、いずれにせよ慎重な議論を要するものであると考えます。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（再掲）】</p>	<p>様々な情報分析が行われています。競争評価の結果がそうした分析の一部に加わることは、情報を収集、公表し、さらにそれを基に相互検証、議論をした過程と結果の有効利用であって、その是非はその政策決定として論じられ、評価されるべきものと考えます。競争評価がさらに改良されていく余地はあると考えていますし、その取組は平成16年度も継続しますが、政策立案に役立てることに後向きである必要はないと考えます。政策の立案に関しては規制の新設、継続、撤廃のいずれも排除されないのはもちろんです。</p>
7	(6)	<p><原文> P 7・1 - 4 (6)『競争評価は、最終利用者向けサービスを一次的な分析・評価対象とする。しかし、対象となる市場には隣接市場等から様々な影響が及んでいるので、対象市場だけを見ていたのでは競争状況を正しく判断することができない。したがって、分析は、当該市場内に限られるわけではなく、周辺の財・サービスにも及ぶ。例えば、不可欠設備等の取引は、最終利用者との間の取引ではないが、その影響の勘案は、電気通信サービスの競争状況を分析する際に欠かせない。全ての関係する事業者間取引の市場を最終利用者向けサービス市場と同列に分析対象とすることは非現実的で、その必要性も乏しいが、影響の大きいものは二次的に分析対象とする。』</p> <p>二次的な分析対象については、その評価の必要性や定義を明確にした上で、決定することを要望します。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社ツーカーセルラー東京】</p>	<p>御指摘のとおり、二次的な分析対象については評価の必要性や定義を明確にしておこなうよう努めます。</p>
8	(7)	<p><原文> P 8・1 - 4 (7)『市場の競争状況が競争的であり、政策措置がその競争の導入と維持に十分な効果を上げているとしても、その状況がその措置でなければ実現できないのか、仮にそうだとすると、他のレイヤの競争に与える影響を総合的に勘案しても正しい措置選択かどうか政策決定の際には重要で、そうした検討のためにも、レイヤの異なる市場の競争状況の相関に注目する。』</p>	<p>市場分析をレイヤに注目して如何に進めていくかは平成16年度の競争評価における課題であって、レイヤの異なる市場をどのように捉えていくかを含めて検討、分析を進めます。平成15年度の競争評価は、「評価結果に対する競争政策としての関心事」として「IPベースの競争ルールの検討」を上げ、「そうした関心を今後</p>

		<p>「レイヤの異なる市場の競争状況の相関に注目」とあるが、P.7 においては「サービス市場の画定では主にサービスの需要に注目して分析する」とされているが、第三章「市場の画定」においても「レイヤの異なる市場」といった考え方に言及されていないため、透明性・客観性を高める観点からレイヤの異なる市場をどのように捉えていくのか、予め明確にさせていただきたい。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>の分析に反映していく」としました。その問題意識についてはその3 - 4に詳しく説明してあります。平成16年度の分析対象であるIP電話あるいは携帯電話を分析する過程で考え方を整理し、できるだけ一般化して基本方針等にも反映してまいります。</p>
8	(7)	<p><原文> P8・1 - 4(7)『競争は、インフラのレイヤ(層)にもサービスのレイヤにもあるのが望ましい。しかし、インフラの構築には膨大な費用と長い時間を要する上、規模の経済性が大きく働くので、設備開放によりサービスレイヤでの競争を促進してきた。したがって、市場の競争状況が競争的であり、政策措置がその競争の導入と維持に十分な効果を上げているとしても、その状況がその措置でなければ実現できないのか、仮にそうだとすると、他のレイヤの競争に与える影響を総合的に勘案しても正しい措置選択かどうか政策決定の際には重要で、そうした検討のためにも、レイヤの異なる市場の競争状況の相関に注目する。</p> <p>競争評価の結果のみをもって競争政策、ましてや事業政策としての是非が決まるわけではないが、事業政策は、様々な事実関係を総合的に勘案しなければならない分、競争進展に係る様々な事実関係をできるだけ客観的に把握することが必要であり、競争評価はその手段となり得る。』</p> <p>一概にMVNOと言っても、その在り様には様々な形態が考えられる。無線通信サービスの単なる再販に近い形態から、無線通信にかかわる様々な付加価値サービスを提供し、付加価値が主で無線通信サービスが従である形態まで、各MVNOがそれぞれ特異の位置にポジショニングできると考えられる。そして、その位置により、MNOとの接続方式も異なる。なぜなら、付加価値サービスを生む出すためには、それを実現するのに必要となる接続方式が必須となるからである。一方で、付加価値サービスを提供しないMVNOには、そのような接続方式は不要であるばかりか、コスト増の要素になってしまうこともありえる。</p> <p>以下では、様々な付加価値サービスを生み出し、提供していくことを主眼においたMVNOに必要な接続要件について記述する。</p> <p>1. 技術要件 (1) 発番認証 (発信番号による接続認証)</p> <p>移動体通信のデータ通信端末は、携帯電話あるいはPHSの端末であるため、電話</p>	<p>MVNOは、移動体通信市場の競争状況を分析する際の注目点の一つであり、その旨は平成16年度の実施細目にも記載しています。</p> <p>MVNOとMNOの技術的、経済的、法的な関係等が必ずしも明らかでないので、分析作業はそうした事実関係が明らかになるよう関係の事業者と協力いただきながら進めてまいります。</p>

番号を保有している。この電話番号で発信を行うことでデータ通信の開始を試みる
が、その際、発信した電話番号（発番）情報を MVNO 側で認識し、認証することが可
能となる接続技術が必要である。

移動体通信端末が移動体通信網を使用して接続する時の電話番号の情報セキュリ
ティは極めて高いレベルにあり、この情報を利用した認証を行うことは、セキュリ
ティ対策の一つとして極めて有効である。また、発番と利用者とを照合すること
により、認証する時点で利用者を特定することができ、様々な付加価値サービスを生
み出すことが可能となる。

一方、発番認証を MVNO 側で行うことは、利用者の電話番号を MVNO が管理するこ
とになり、その際の情報管理を徹底することが責務となる。即ち、無線通信設備を
持たない MVNO にも、MNO に求められるのと同等の安心感が顧客から求められるこ
となる。また、発番認証を行うための認証システムを構築する等の技術的な対応を
行うことも責務の一つとなる。

（２） IP アドレスの自由な割り振り

データ通信を利用する場合、IT 技術において標準として使用しているネットワー
クプロトコルである IP を使用するのが通常である。その際、IP アドレスを割り振
ってネットワークを利用することになるが、MVNO 側で自由に IP アドレスを割り振
ることが可能となる接続技術が必要である。

IP アドレスの割り振りは、ネットワーク・サービスの基本であり、多様な発展性
を有する様々な付加価値サービスを実現するためには IP アドレスの自由な割り振
りなしには、その可能性を断つこととなる。

一方、IP アドレスを自由に割り振れる MVNO は、その IP アドレスが特に法人では
セキュリティ対策の一環として使用されることを考えると、情報管理を徹底するこ
とが責務として求められる。

（３） 接続および切断の制御

MVNO 側で通信セッションの接続および切断の制御を可能とする接続技術が必要で
ある。これも前項同様に接続サービスの基本である。

一方、接続および切断の制御を MVNO 側で行うことが可能になるということは、切
断等によって特定の利用者の通信への介入を行うことを可能とするものであり、通
信関連法等に定められている厳格な運用を行うことが MVNO に責務として求められ
る。

（４） 通信設備への影響

MVNO が MNO の通信設備を使用するにあたり、MNO の通信設備へ悪影響を及ぼさな

いことを担保することが必要である。MVNO が使用する通信端末を事前に技術検証することを制度化する等の対策が一般的に考えられるが、その場合にも、技術検証を第三者が行うとすることで、MNO が MVNO の通信端末の開発に不当な介入をできないような予防的措置をとることが、公平な競争環境の整備につながると考える。MNO は、通信設備への悪影響を及ぼさないことが担保されている端末の接続を拒絶できないことを責務とすべきであり、同時に、MVNO には、MNO の通信設備への悪影響を及ぼさないことを責務として課す必要もある。

上記(1)から(3)の3つの技術要件を満たす接続方式の具体的実現方法としては、ISO(国際標準化機構)が制定したOSI階層モデルの第2層における接続があるが、MVNO への接続を開放しているDDIポケットがMVNO との接続にすでに採用しているところである。

2. 料金要件

(1) 回線数と接続料金との分離

通信の料金は、通常、回線単位を基本とした体系になっており、回線当りの基本料金と使用した時間による従量料金とで構成されている。これは、電話回線を回線交換方式で使用した通信が基本となっているからである。

回線交換により回線を占有することから、その占有するための料金と占有する時間単位での料金とにより料金を構成することが、通信設備を使用するコストの算出基準として適切である。一方、データ通信では、回線交換方式を使用する従来の方法から、パケット通信方式への移行が進んでいる。パケット通信方式では、通信設備を使用するコストの算出基準としては、回線や時間という単位が意味をなさなくなり、かわって通信されるデータ量やデータを通信できるキャパシティ(通信容量)を単位としてコスト算出し、料金を設定することが適切となる。無線通信において、音声通話中心の時代から、データ通信中心の時代に移行していくに従い、回線という単位からデータ量という単位への考え方の移行を、業界全体で考えるべき時を迎えている。

さらに、データ量と言っても、細かいデータ単位を基本とした従量制料金ではなく、大きなデータ単位を通信できるキャパシティ(通信を水道にたとえるならば、水道管の太さにあたる)を接続料金の基本とすべきである。MNO が MVNO に対して従量制料金で提供した場合、MNO が保有する通信設備の使用率ピーク時を MVNO が選択的に利用することが可能となってしまう、その場合には MNO の通信設備の使用効率を下げってしまう。MNO が MVNO に対してキャパシティでの接続料金を提供することで、MVNO はそのキャパシティを最大限に有効活用しようと努力することになる。使用率

が低い時間帯や曜日等における使用率が高くなるようなサービスを生み出すなどして、使用効率を平準化することが見込まれるからである。日中のインターネット使用率が低いことに着目し、午前7時から午後9時までのみ使用できる無線インターネット通信サービスがMVNOから提供されているが、これなどは使用効率平準化の努力の一例であり、まさに周波数の有効活用に直結する。

MVNOが様々な新しいサービスを生み出し、また低廉なサービスを生み出すためには、利用者一人一人に対して提供できるサービス内容に、事前の制約がないことが求められる。例えば利用者一人、即ち一本の回線に対して、月々の基本料金が発生する形での接続料金となった場合、MVNOは大きな制約を受けてしまい、新しいサービスを生み出すことが極めて困難になってしまう。一回線あたりに基本料があるということは、使用量の大きさにかかわらず一定額のコストが発生することになり、例えば使用量が極めて小さい使い方に対するサービスが成立しなくなってしまう。ユビキタスネットワーク社会の到来が叫ばれている中で、無線データ通信は、例えば計測器の計測データの通信に利用されるようなケースが想定されているが、このような使い方におけるデータ量は通常、極めて小さなものとなっている。ユビキタスをキーワードにした様々な機器類が企画され、開発され、発売され始めている状況であるが、無線通信すべきデータ量は小さなものが少なくないと推測される。

上述の通りMVNOへの接続料金は、回線数には関係がない料金体系である必要があり、接続帯域による卸料金のような体系をMNOの約款に織り込む等の義務付けが必要である。例えば、DDIポケット株式会社が提供している無線IP接続サービスの料金は、8Mbpsの接続帯域、即ちキャパシティで3,000万円/月が基本となっており、この帯域を100回線で使用することも、10,000回線で使用することも、MVNOの判断となり、回線数と接続料金とは分離されている。

(2) 公共料金と同様の接続料金

電気や水道といったユーティリティは、その事業の性格上、適正以上の利潤を生むべきではなく、そのような考え方から、料金設定の際に検証が行われる。この点が、一般のサービスと異なる点である。MNOが保有する通信設備は、国民共有の財産である周波数の使用許可を受け、その周波数を使用するために構築されたものである。従って、ユーティリティと同様の考え方で接続料金を設定すべきであり、MVNOがMNOに接続する際の接続料金は、コストに適正利潤を加えた額が基本となるべきである。

MNOは、許可を受けた周波数を使用する無線通信設備を構築、運営するネットワーク事業と、そのネットワークを使用して顧客サービスを展開する事業との二つの

		<p>事業から成立していると捉えられるが、新規顧客獲得のために通信端末のコスト負担を行い、このコストを含めて多額の販売コストをかけて事業展開を進めている可能性があるため、前者のネットワーク事業からの利潤により、後者の顧客サービス事業の穴埋めを行っているとは憶測されてもおかしくない状況にある。このような状況下で接続料金を事業者の任意に委ねてしまうと、無線通信設備の構築、運営にかかるコストに加え、顧客サービス事業の穴埋めに必要なコストも MVNO が負担することになりかねず、顧客サービス分野における公平な競争環境を確保できず、ひいては顧客の利便性を阻害しかねない。</p> <p>MNO のネットワーク事業は、周波数の免許を受けた者にしか無線通信設備を構築できないことから、明らかに非競争部門であり、会計分離を導入することで無線通信設備にかかわるコストを公的に把握できるようにするべきである。その上で、接続料金はコストに適正利潤を加えた接続料金の設定が可能となり、加えて行政がその検証を行うことが求められる。</p> <p>上述のような技術要件および料金要件を満たす「接続ルール」を制定し、その「接続ルール」に則した形での移動体通信設備の MVNO への開放を進める必要があると考える。さらに、移動体通信分野が、近年、少数の MNO による寡占化が進展してきている状況に鑑み、MNO に対して、MVNO への通信設備の開放を時限的に義務付けするなどして、MNO が独占してきた周波数の有効利用を促進することも検討すべきである。例えば香港においては、第三代携帯電話の周波数の使用許可を与える条件として、30%のネットワーク容量を MVNO に開放することを義務付けている。</p> <p>一般に、旧来のやり方に対して新しいやり方は理解を得るのに時間がかかり、また抵抗を受ける。MVNO についても、MNO からの理解が不足しているのは間違いなく、様々なできない理由を挙げていると考えられる。これを打破する唯一の方法は、強力なリーダーシップであり、極めて少数の MNO しか存在せず、それらが市場支配的な存在になっている我が国においては、通信行政以外に現状を打破できる者はない。</p> <p style="text-align: right;">【日本通信株式会社】</p>	
8	(7)	<p><原文></p> <p>P8・1-4(7)『競争は、インフラのレイヤ(層)にもサービスのレイヤにもあるのが望ましい。しかし、インフラの構築には膨大な費用と長い時間を要する上、規模の経済性が大きく働くので、設備開放によりサービスレイヤでの競争を促進してきた。したがって、市場の競争状況が競争的であり、政策措置がその競争の導入と維持に十分な効果を上げているとしても、その状況がその措置でなければ実現できないのか、仮にそうだとすると、他のレイヤの競争に与える影響を総合的に勘案しても正し</p>	<p>PHSは携帯電話との相関をみながら分析を進める予定です。しかし、抜本的対策の是非やその内容をこの競争評価で検討することはありません。</p>

い措置選択かどうか政策決定の際には重要で、そうした検討のためにも、レイヤの異なる市場の競争状況の相関に注目する。

競争評価の結果のみをもって競争政策、ましてや事業政策としての是非が決まるわけではないが、事業政策は、様々な事実関係を総合的に勘案しなければならない分、競争進展に係る様々な事実関係をできるだけ客観的に把握することが必要であり、競争評価はその手段となり得る。』

無線通信の技術革新が急速に進展し、新たな無線通信設備の投資が活発に行われる一方で、無線通信設備によっては、その使用効率が低下するケースがある。PHSはその一つであると考える。

従来、使用効率が低下し、事業採算が取れなくなった通信事業は、他の通信事業者が、周波数の免許と無線通信設備、および顧客を含めて引き取るのが慣例であり、実質的に唯一の救済方法となっている。

しかしながら、周波数の免許と無線通信設備の保有者とを分離して考えれば、周波数の免許を有する者が、無線通信設備は自前で持たず、他の無線通信設備を有する事業者から借り受けることで、新たな事業方法を生み出すことが可能となる。同様の無線技術を使用した無線通信設備を、様々な事業者が構築し、それぞれの通信設備の使用効率が高くない状況をつくることに比べ、同様の無線技術を使用するのであれば、より少ない事業者が通信設備の投資を行うことでコストの最適化をはかり、一方で周波数の免許はより多くの事業者に与えることにより、競争環境を生み出すことが可能となる。

周波数の免許と無線通信設備は、従来、同一者が保有することが前提となっていたが、この2つのレイヤを分離することは、上記のような事業採算が取れなくなった通信事業への救済方法として有効なだけでなく、新しい技術になればなるほど無線通信設備の投資額が増加することが多いことを考えると、無線通信設備の保有者を少数にしながら、周波数の免許保有者として顧客サービスを展開する事業者を多数参入させることが可能となり、競争環境を整えるのに有効であると考える。

現行法制下でも、周波数の免許を受ける者と無線通信設備の保有者との分離は可能であると考えるが、法律や規則等において明示することで、一つの新しい方法として確立すべきである。

PHSについては、その用途が急速に音声通話から無線データ通信に移行しつつあり、その需要家像は個人の簡易な携帯電話から企業活動を支えるビジネス用途へと変貌しつつある。従って、需要数のみに着目した事業展開さらには電波政策では

		<p>この実業を支えているインフラを崩壊させる可能性があり、まずはPHSに着目した上記施策の展開が望まれる。</p> <p>PHSは、今後のさらなる普及が期待される無線データ通信分野に最適なネットワークの一つであり、特に法人が使用する無線データ通信分野では、その有効性は他に類を見ない。また、アジア諸国、特に中国においてPHSは目覚ましい普及を遂げており、かつて日本がPHSをアジア諸国にプロモートした成果が確実に現れてきている。日本で生まれたPHS技術が諸外国において普及しつつあることは、国民の一人として喜ばしいかぎりではあるが、日本国内のPHSの現状を見ると、DDIポケットが無線データ通信分野を中心に奮闘しているものの、全体としては低調な状況が続いており、抜本的対策が必要であると考え。</p> <p style="text-align: right;">【日本通信株式会社】</p>	
8	(8)	<p><原文> P8・1-4(8)『事業政策が実現を目指すものには例えば、セキュリティの向上やユニバーサルサービスの確保など競争を導入しただけでは実現できないか、できるとしても迂遠な課題が少なくない。』</p> <p>ご指摘の通り、政策の決定自体は競争評価とは別物であり、将来的に政策立案に役立てるにあたってはさらなる慎重な議論が必要と考える。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>政策の決定自体は競争評価の役割でなく、競争評価の結果で直ちに規制が見直されるわけではありません。競争評価は、市場の競争状況に関する情報をできるだけ共有して、そうした競争状況を前提とする国の政策立案が妥当かどうかを判断しやすくします。行政が自身の政策に関し説明責任を果たすよう努めるのは当然ですが、事業者も公益に深く関わる事業である以上国民が必要とする情報の公表を積極的に進めることが期待されています。</p> <p>電気通信事業者に対する規制は、電気通信事業法の目的が定めるように、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保のために行われるものです。これら目的のための行動は迅速であるべきと考えます。</p>
8	(8)	<p><原文> P8・1-4(8)『事業政策の目的は、電気通信事業法(昭和59年法律第86号)第一条が定めるように、電気通信役務の円滑な提供の確保と利用者の利益の保護である。競争促進は、その手段であり、その手段としての有用性は、料金低下等の成果をもってこれまで証明されてきている。しかし、事業政策が実現を目指すものには例えば、セキュリティの向上やユニバーサルサービスの確保など競争を導入しただけでは実現できないか、できるとしても迂遠な課題が少なくない。』</p>	<p>政策の決定自体は競争評価の役割でなく、競争評価の結果で直ちに規制が見直されるわけではありません。競争評価は、市場の競争状況に関する情報をできるだけ共有して、そうした競争状況を前提とする国の政策立案が妥当かどうかを判断しやすくします。行政が自身の政策に関し説明責任を果たすよう努めるのは当然です</p>

	<p>P 2 5 ・ 4 - 3 (1) 『競争が有効に機能していれば、いずれの事業者も市場支配力を形成できない。換言すれば、サービス供給の能力と意欲を持つ他事業者が存在しているために価格等をコントロールしようとする行動をどの事業者もとりに得ない状況にあることを意味している。</p> <p>独占市場の事業者は他事業者の出方を考えずに自社の利益を最大化するよう価格を引き上げることができる。しかし、有力な競争相手がいる状況下で独占下のように行動すれば、競争相手が競争的に行動して、それまで得ていた利益さえも喪失しかねないので、いずれの事業者も、競争事業者の存在と行動を意識して行動せざるを得ない。一般的に、電気通信サービスの場合、市場が高度に寡占的で、技術の新旧交代が激しいことから、顕在する競争事業者の存在はもとより潜在的な競争事業者の存在にも留意して分析を行う。』</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 弊社は、総務省殿が競争評価に関して先見的なアプローチをとる必要性を重要視されていることに賛同します。 ・ 通信市場の動的な性質を考慮すると、規制の決定を現在の市場状況をベースに行うことは、危険であると考えます。反証的事実モデルは、技術の変化により現在の市場の問題が解決または中立化されることをしばしば示します。 ・ 伝統的な合併分析では通常 18～24 ヶ月の期間を対象に検討しますが、通信市場の場合は、投資リスクが高く、回収期間も長期にわたり、また市場における事前規制が持続的で重要なインパクトをもたらすことから、4～5年というより長期間を対象に検討することが適切であると考えます。 <p style="text-align: right;">【ボーダフォン株式会社】</p>	<p>が、事業者も公益に深く関わる事業である以上国民が必要とする情報の公表を積極的に進めることが期待されています。</p> <p>電気通信事業者に対する規制は、電気通信事業法の目的が定めるように、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保のために行われるものです。これら目的のための行動は迅速であるべきと考えます。</p> <p>また、規制の決定は、その必要に応じて改めて議論されるものです。競争評価は、合併の是非を分析するわけではありませんので、分析期間を合併分析との比較で決める必要はないように思いますが、4～5年という期間が適切ということであれば、それに必要なデータ提供をお願いします。</p>
--	--	--

第二章 情報の収集と公表

頁	段落	意見の概要	総務省の考え方
2 - 1 供給者（事業者）からの収集情報			
10	(1)	<p><原文></p> <p>P 1 0 ・ 2 - 1 (1) 『競争評価は、その分析の過程を通じて、当事者たる事業者等からの意見等の提出を歓迎する。競争状況についての行政の理解、認識に異論があるのであれば、それを覆す情報を積極的に提出、公表して、関係者が議論することで正確な事実関係の認識と共有が進み客観性の高い政策立案に役立つからであ</p>	<p>基本方針（案）で示したとおり、競争評価の透明性や客観性を確保するため、競争評価のために収集したデータは、公表を原則とします。ただし、競争評価のために提出していただいた個別企業の情報を提出者の同意なしにそのまま</p>

		<p>る。技術革新が急で、変化の速い市場の競争状況を政策に反映していくためには、学術的知見を踏まえた社会的合意の形成を進めることが重要で、それには、事業者のみが保有するサービス供給側の情報等の公表が欠かせない。情報が公表されれば、様々な立場の者が検証、反論できるようになる。学術的な研究も進む。』</p> <p>オープンな環境によって、客観的な検討を行うことの重要性は弊社も賛同するところあります。</p> <p>しかしながら、一方で情報の公開が健全な経営活動に対して、リスクとなる場合もある為、情報の提出及び公表については、その情報の必要性和公表リスクを考慮して判断させていただきたいと考えております。</p> <p>また、昨年15年度の競争評価においても、事業者の協力によって提出された情報の公表に関して「自社の経営上の秘密と関係しており、事業者の同意ないまま公表することを避けなければならない」(平成15年度競争評価出典記載)と記載されています。</p> <p>ゆえに、競争評価の実施に際し、事業者の情報の取扱いを変更する必要性が不明確であり、本取扱いについては、本年度も昨年度同様に、実際に集計データとして加工するなどして公表とするよう要望します。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ツーカーセラー東京】</p>	<p>公表することはしません。その旨は、平成16年度実施細目(案)を見直し、明記することになりました。</p> <p>なお、本競争評価のために情報収集するわけではない報告規則に基づく情報については、その情報の公表の是非は報告規則によって集められた情報の取扱いとして判断されるべきものです。</p>
10	(1) (3)	<p><原文></p> <p>P10・2-1・(1)『…(略)競争状況についての行政の理解、認識に異論があるのであれば、それを覆す情報を積極的に提出、公表して、関係者が議論することで正確な事実関係の認識と共有が進み客観性の高い政策立案に役立つからである。技術革新が急で、変化の速い市場の競争状況を政策に反映していくためには、学術的知見を踏まえた社会的合意の形成を進めることが重要で、それには、事業者のみが保有するサービス供給側の情報等の公表が欠かせない。(略)…』</p> <p>P10・2-1(3)『…(略)競争評価は、必ずしも本規則により提出が義務付けられた情報のみを用いるのではなく、法令によって義務付けられていない情報の提出についても、事業者等に協力を求めながら、分析、評価を進める。法令に基づく義務化が必要かどうかは、他法令との関係や事業者の負担なども勘案しつつ、実践においてその必要性を検討する。』</p> <p>当社は競争評価のためには積極的に情報の提出を行う所存ですが、全てを公表できるとは限りません。したがって、「公表して」の部分は削除すべきと考えます。</p>	<p>政策の決定自体は競争評価の役割でなく、競争評価の結果で直ちに規制が見直されるわけではありません。競争評価は、市場の競争状況に関する情報をできるだけ共有して、そうした競争状況を前提とする国の政策立案が妥当かどうかを判断しやすくします。行政が自身の政策に関し説明責任を果たすよう努めるのは当然ですが、事業者も公益に深く関わる事業である以上国民が必要とする情報の公表を積極的に進めることが期待されています。</p> <p>電気通信事業者に対する規制は、電気通信事業法の目的が定めるように、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保のために行われるものです。これら目的のための行動は迅速であるべきと考えます。</p>

		<p>また、原則公表と変更するに至った検討過程をご説明いただきたいと考えます。</p> <p>そもそも、「法令に基づく義務化」の是非以前に、現在事業者に求めている情報の全てが真に提出必要なのかについて疑問の余地があり、その上「公表が欠かせない」とする点は、事業戦略上の情報の取扱いに対する配慮に欠けているものと考えます。競争環境下に置かれている事業者にとっては、事業戦略上の情報は守られるべきであり、競争評価という政策上の必要性との折り合いについて十分な整理が必要と考えます。</p> <p>仮に情報を公開するのであれば、現在事業者に求めている各情報につき、提出/公表を必要とする理由を事前に実施細目に明記することが必須と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<p>また、基本方針（案）で示したとおり、競争評価の透明性や客観性を確保するため、競争評価のために収集したデータは、公表を原則とします。ただし、競争評価のために提出していただいた個別企業の情報を提出者の同意なしにそのまま公表することはしません。その旨は、平成16年度実施細目（案）を見直し、明記することにしました。</p> <p>なお、本競争評価のために情報収集するわけではない報告規則に基づく情報については、その情報の公表の是非は報告規則によって集められた情報の取扱いとして判断されるべきものです。</p>
10	(1) (3)	<p><原文></p> <p>P10・2-1(1)『技術革新が急で、変化の速い市場の競争状況を政策に反映していくためには、学術的知見を踏まえた社会的合意の形成を進めることが重要で、それには、事業者のみが保有するサービス供給側の情報等の公表が欠かせない。』</p> <p>P10・2-1(3)『法令によって義務付けられていない情報の提出についても、事業者等に協力を求めながら、分析、評価を進める。法令に基づく義務化が必要かどうかは、他法令との関係や事業者の負担なども勘案しつつ、実践においてその必要性を検討する。』</p> <p>学術的知見を踏まえた社会的合意の形成に異を唱えるものではないが、電気通信事業報告規則によって収集された個々の情報についても原則公開とはされていないことから、今回収集された情報を全て原則公開とすることは、現行規定ともバランスを欠くと思われること、及びIR等との関係から、当社コメントへの御省の回答「情報を提出する側にIR(Investor Relations)などとの関係から省令化等が望ましいという意見があれば対処する。」(平成16年6月28日)にもあることから、収集情報のすべてを原則公開ということではなく、公開が各事業者横並びに必要な場合は省令化による対処をご検討願いたい。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>基本方針（案）で示したとおり、競争評価の透明性や客観性を確保するため、競争評価のために収集したデータは、公表を原則とします。ただし、競争評価のために提出していただいた個別企業の情報を提出者の同意なしにそのまま公表することはしません。その旨は、平成16年度実施細目（案）を見直し、明記することにしました。</p> <p>なお、本競争評価のために情報収集するわけではない報告規則に基づく情報については、その情報の公表の是非は報告規則によって集められた情報の取扱いとして判断されるべきものです。</p> <p>なお、法令化すれば事業者の義務が明確化する反面、常時しかも一律に適用になる傾向があるため個々の事情等に配慮した対応が難しくなります。</p> <p>もっとも、報告規則の第9条の規定はそもそも公表する情報を集計情報に限る趣旨を規定したものではありません。せめて集計結果は定期</p>

			的に公表することを政府に義務づける規定です。その意味で、現行の報告規則を改正して個々の情報を原則公表する義務を政府に課すことまでは必要とは考えていません。IRとの関係では、自主的な提出ではなく法令に基づく提出である限り、その情報の公表は行政側の責任であって問題になることはないと思料します。もちろん、実際の公表は公表による公益と情報を秘密とすることによる企業の利益とのバランスに十分配慮しながら進める必要があるので、仮に公表する場合にもその取扱いについては関係する事業者と相談をしながら進めます。
10	(3)	<p><原文> P10・2-1(3)『情報の提出や公表については法令が方法を定めている場合がある。例えば、電気通信事業報告規則(昭和63年郵政省令第46号)もその一つであるが、競争評価は、必ずしも本規則により提出が義務付けられた情報のみを用いるのではなく、法令によって義務付けられていない情報の提出についても、事業者等に協力を求めながら、分析、評価を進める。法令に基づく義務化が必要かどうかは、他法令との関係や事業者の負担なども勘案しつつ、実践においてその必要性を検討する。』</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電気通信事業法の報告規則で規定されている以上のデータを競争評価のために提供するという義務規制を導入することは、移動体通信事業者にとって無用で煩雑な負担を強いるものと考えます。 ・弊社は、入手可能なデータにより日本の移動体通信市場があらゆる機能レベルで競争度が高いということが確認されることを確信しています。弊社は、日本の移動体通信業界における競争状況を適切に評価するために必要な関連情報を提供することにつき、今後も総務省殿に協力していく所存です。 <p style="text-align: right;">【ボーダフォン株式会社】</p>	省令による情報収集については関係事業者に意見の一致をみません。総務省としては、分析に必要な情報が収集でき分析の内容と結果を国民に対して分かりやすく提示することができれば十分ですので、平成16年度の競争評価での実践を通じ現行法令の下での情報収集や公表が十分機能するかどうかをまず検証します。
10	(4)	<p><原文> P10・2-1(4)『サービスの名称や提供条件、契約数等の定義、公表の時期・頻度等は、事業者によって異なっているので、その差異に注意しつつできるだけ明確化や調整等に努める。また、公表される情報が事業者が公表する他の情報と整合</p>	政策の決定自体は競争評価の役割でなく、競争評価の結果で直ちに規制が見直されるわけではありません。競争評価は、市場の競争状況に関する情報をできるだけ共有して、そうした競

あるものとするよう努める。』

< 修正案 >

『(4) サービスの名称や提供条件、契約数等の定義、公表の時期・頻度等は、事業者によって異なっているので、その差異に注意しつつできるだけ明確化や調整等に努める。

事業者から直接収集する情報のうち、保護を要する情報については、集計、加工するなど取扱いに配慮する。また、公表される情報が事業者が公表する他の情報と整合あるものとするよう努める。』

< 理由 >

事業者から提出するデータは、事業戦略上重要なものが多数であり、その取扱いにあたっては十分慎重な取扱いが必要なものです。したがって、これらデータの個別事業者毎の公表に関しては、原則非公表とし、公表を予定するものについては行政がその理由を明確にした上で関係事業者に照会を行い、事業者の同意の得られたもののみを公表する方法をとるべきと考えます。また、当然に目的外の利用がなされないことも明記すべきと考えます。

なお、競争評価に際し、電気通信事業報告規則を用いることとされていますが、事業者から二重の報告を避ける観点から好ましい方法と考えますが、当該規則に基づき報告する各種データについても、事業者の事業戦略上重要なものが多数であり、その取扱いについても十分慎重であるべきと考えます。電気通信事業報告規則第9条(集計結果の公表)において「総務大臣は、第二条及び前条の規定により提出された書面等に記載又は記録された事項を集計し、定期的にその結果を公表するものとする。」と規定されていますが、当該規定は、個別事業者毎の数値を公表することまでを規定するものではなく、報告規則に基づく数値について原則公表とすることは、報告規則の規定の範囲を超えるものと考えられます。

競争評価に電気通信事業報告規則に基づいて提出するデータを用いる際には、競争評価に用いる範囲を具体的に明らかにし、そのうち個別事業者毎のデータ公表を予定するものに関しては、電気通信事業報告規則上個別事業者のデータを公表することを規定していなことを前提に、行政が公表すべき理由を明確にした上で関係事業者に照会を行い、事業者の同意の得られたもののみを公表する方法をとるべきと考えます。

【エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社】

争状況を前提とする国の政策立案が妥当かどうかを判断しやすくします。行政が自身の政策に関し説明責任を果たすよう努めるのは当然ですが、事業者も公益に深く関わる事業である以上国民が必要とする情報の公表を積極的に進めることが期待されています。

電気通信事業者に対する規制は、電気通信事業法の目的が定めるように、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保のために行われるものです。これら目的のための行動は迅速であるべきと考えます。

また、基本方針(案)で示したとおり、競争評価の透明性や客観性を確保するため、競争評価のために収集したデータは、公表を原則とします。ただし、競争評価のために提出していただいた個別企業の情報を提出者の同意なしにそのまま公表することはしません。その旨は、平成16年度実施細目(案)を見直し、明記することにしました。

なお、本競争評価のために情報収集するわけではない報告規則に基づく情報については、その情報の公表の是非は報告規則によって集められた情報の取扱いとして判断されるべきものです。

2 - 2 需要者（利用者）からの収集情報			
1 1	(1)	<p><原文> P 1 1・2 - 2 (1)『需要者（利用者）から収集する情報は、市場画定のために利用するだけでなく、競争状況を分析する際にも活用する。』</p> <p>従来にはない新しい考え方であるので、市場画定のための利用と同様に本「基本方針」及び「実施細目」においてその扱いを明確にしていきたい。 【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>平成15年度競争評価でも「利用者の満足度」や「利用者の得る情報の十全性」などを「需要者（利用者）から収集する情報」を用いて分析することとしています（改正前の「電気通信事業分野の競争状況の評価に関する基本方針」P 3 9参照）。市場を構成するのがサービスの需要者と供給者の二者である以上、サービスの需要者から収集する情報も分析の際に有意な情報たり得ると考えています。具体的に携帯電話の市場分析でどのように活用できるのかは実践の中で明らかにし、その結果を踏まえて基本方針等にも反映してまいります。</p>
2 - 3 意見公募と議論公開			
1 1	(1) (2)	<p><原文> P 1 1・2 - 3 (1)『競争評価は、事実関係の正確な把握と共有を目指しているの で、事実関係の認識に対立があるなら、掘り下げて解消を進めるのが原則である。 したがって、どのような点に意見の対立があり、対立する両者の意見はどのような事 実を基にした主張なのかを明らかにする手段が大事であり、そのために意見公募を 利用する。』</p> <p>P 1 1・2 - 3 (2)『また、議論する内容によっては、技術性や専門性を要するこ ともあるので、事業者等も主体的に参画する会合等を開催するなどして内容を深め ることとし、その模様は公開する。』</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総務省殿が競争評価プロセスの各段階において適切な理解をするために必要な全 ての情報を入手することが重要であるということに、弊社は賛同します。移動体 通信業界のような動的な市場の競争評価は複雑な作業です。総務省殿によって収 集されたデータと総務省殿の初期分析について、評価プロセスを通じて、関係者 が検証できるのであれば、より強固な評価結果を導き出せるものと考えます。 ・プロセスの各ステージにおいて提供される情報には、総務省殿の見解に関する詳 細な説明、総務省殿の見解の根拠、及び関連するパブリックコメントを総務省殿 がどのように考慮したかという点が含まれるべきです。米国の FCC、英国の 	<p>御意見も参考にしながら、進めていきたいと考えます。</p>

		OFTEL/OFCOM 及びオーストラリアの ACCC が作成している報告書は、こうしたプロセスがいかに実践的に機能するかという点について有益な事例を示しています。 【ボーダフォン株式会社】	
1 1	(2)	<p><原文> P 1 1・2 - 3 (2)『議論する内容によっては、技術性や専門性を要することもあるので、事業者等も主体的に参画する会合等を開催するなどして内容を深めることとし、その模様は公開する。』</p> <p>昨年度のカンファレンス等においても、市場画定の是非等について議論がなされたが、意見・議論の結果がその後の競争評価の過程にどのように影響したのかが必ずしも明確でないため、意見・議論に対する見解も併せて明らかにし公表していただきたい。</p> <p>【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>カンファレンス等は、その場での双方向の議論を企図しています。カンファレンス等での意見を参考にしながら分析作業を進めていて、例えば、平成 1 5 年度には ADSL を低速 / 中速 / 高速に分ける案はカンファレンスでの議論を踏まえて修正しました。公開のカンファレンスでの議論と書面による意見 / 回答は長所・短所があり、一概にどちらが優れているとは言えません。本年度も、両方をうまく用いて分析を進めていきたいと考えます。</p>
1 1	(2)	<p><原文> P 1 1・2 - 3 (2)『また、議論する内容によっては、技術性や専門性を要することもあるので、事業者等も主体的に参画する会合等を開催するなどして内容を深めることとし、その模様は公開する。』</p> <p>意見募集の趣旨は、広く一般から意見を聞くことにより十分に議論を深め、行政の透明性・公平性を高めることと理解しております。</p> <p>その意義を失うことのないよう、意見募集にあたっては、意見すべき事項を指定せず、また相応の募集期間を設けた上で、提出された意見を十分に考慮して検討を行い、結論を出されますよう要望致します。</p> <p>上記 の観点から、裁量の余地が大きいと考えられる市場画定の段階においても意見募集を実施すべきであり、その旨を基本方針及び実施細目に明記すべきと考えます。</p> <p>【KDDI 株式会社】</p>	<p>意見募集については、「意見すべき事項を指定せず、また相応の募集期間を設けた上で、提出された意見を十分に考慮して検討を行い、結論を出」しています。とりわけ今回の意見募集では、基本方針（案）や実施細目（案）の内容についての意見に限らず、総務省が今後の論点と考える事項に対する意見も提供いただくよう、特にお願しました。論点は事業者の主要関心事をかなりの程度網羅したものでした。なお、市場画定については海外における事情なども調査の上で分析を進めます。市場画定は、基本方針 3 - 1 に「シェアや事業者数といった指標を算出するために必要という側面よりも、競争の状況を何について問題としているのかを明らかにする側面が市場画定の本質」とあるように、何について明らかにしようとするのかと関係します。したがって、実際の作業は競争状況の分析を進めながら市場画定に立ち戻るといったことがあります。F T T H の集合住宅市場と一戸建て住宅市場がその例です。したがって、市場画</p>

			定の作業をその後の作業から切り離して完結させることはできませんが、実際の分析作業の中で事業者の意見も参考にしたいので、その折には主体的な参画をお願いします。
--	--	--	--

・ 第三章 市場の画定

頁	段落	意見の概要	総務省の考え方
3 - 2 事業者間取引と市場との関係			
14		<ul style="list-style-type: none"> 「不可欠設備等の取引が上流の市場で行われている場合には、その取引の影響が最終利用者向けサービス市場の取引に大きく影響している可能性がある」とありますが、特に、不可欠設備を持つNTT東西および、NTTグループの市場支配力については、影響が大きいと、必ず分析対象としていただけますよう強く要望いたします。具体的には、接続事業者はNTTビルにコロケーションをしたり、NTTビル間を接続する中継回線を必要としたりするため、コスト構造的にNTT東西との事業者間取引に依存しています。 NTT東西との事業者間取引については、特に、接続料金と利用者料金の関係に注目して、この事業者間取引が妥当な条件かどうか、監視が必要と考えます。具体的には、接続料金と利用者料金の関係をチェックする場合、比較する検討方法が重要となります。例えば、Bフレッツのニューファミリータイプで使用している分岐端末回線の考え方は、利用効率を65%と想定した場合で1回線の料金を比較していますが、利用効率をモニターし、実効性のある利用効率で検討すべきと考えます。 <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社】</p>	接続料金の水準等については、相互接続ルールについて話し合う場が別にあります。競争評価は、その役割を代替することを企図していません。もちろん、事業者間取引が市場の競争状況に顕著に与える影響については平成15年度の競争評価で分析しましたし、平成16年度も重要な関心事です。
14	(1)	<p><原文> P14・3-2(1)『(略)このため、最終利用者にサービスを提供している事業者と、その事業者に物理的なネットワーク提供している他事業者との間に成立している取引にも競争評価は着目する。』</p> <p><修正案> (1)(略)このため、<u>電気通信事業者と最終利用者との間の取引の分析結果において、最終利用者にサービスを提供している事業者と、その事業者に物理的なネット</u></p>	情報収集の対象とする「事業者間取引」の内容については、実施細目で具体的に示しました。競争評価の実施のために、個々の「事業者間取引の項目・単金等」が必要な場合と必要でない場合があると考えます。具体的な場合に依りて適切に判断していく予定です。なお、守秘義務協定の締結のため提供できないのであればまずはその旨を個々に提示してください。その状況

	<p>ワーク提供している他事業者との間に成立している取引に大きな影響を受けている蓋然性の高い場合、事業者間取引についても競争評価は着目する。</p> <p><理由> 競争評価の直接の対象は電気通信事業者と最終利用者との間の取引市場であり、まずは最終利用者向けの市場において市場を確定し、競争状況の評価を行うべきと考えます。</p> <p>その上で、競争的でない可能性がある最終利用者向けの市場があれば、その市場に関する事業者間取引のデータを事業者に要請し、事業者間取引が当該最終利用者市場に与える影響を考慮すべきと考えます。</p> <p>実施細目（案）において事業者に要請するデータの中で記載のある事業者間精算状況の定義が不明ですが、仮に精算状況が事業者間取引の項目・単金等とするならば、事業者間取引を評価するに際し、最終利用者向け市場との間で一番重要と考えられる事項は、事業者間の接続等の状況であると考えます。どの事業者と接続等が行われているかの情報を把握することにより、最終利用者向け市場に影響を与える事業者間取引の評価は可能と思われ、精算状況までは必要ないと考えます。</p> <p>事業者間の精算状況については、事業者の事業戦略上重要な情報であるとともに、守秘義務協定を締結しているものもあり、事業者としてその情報を提供することには慎重にならざるを得ません。</p> <p style="text-align: right;">【エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社】</p>	<p>をみながら、今後の情報収集及び公表に関する社会的な合意形成を図り、法令化の必要性を含めどのように対処すればよいか検討します。</p>
--	--	---

3 - 3 分析の起点

<p>15</p>	<p>(2) (3)</p>	<p><原文> P15・3-3(2)『サービスの利用者の一人一人は本来多様だが、市場の画定では、利用目的や属性に共通点のある利用者を一つのグループとみなし、それを分析の起点に市場画定を行う。』 P15・3-3(3)『どのような事項を勘案して利用者を一つのグループとみるのかについては必ずしも一定の基準があるわけではなく、競争の状況を分析するという目的に照らしてもっとも適切な方法を現実に分析で利用できる情報の制約等を勘案しながら決定することになるが、例えば、次のような差異が念頭にある。』</p> <p>利用者をいくつかのグループに分けるにあたっては、市場が過度に細かく画定されてしまうおそれがあるため、予め示された考え方や方法論に従い議論を踏まえた上で慎重に行っていただきたい。</p>	<p>画定市場の大小は一概には言えません。過度かどうかは実際の画定作業とそれによって明らかになる分析結果によって決まるものです。</p>
-----------	--------------------	--	--

3 - 7 市場の地理性

19	(4)	<p><原文> P19・3-7(4)『競争事業者が偏在するなどして大きく地域間で競争の状況が異なっていると予想され、かつ、地理的に画定した市場に関する分析に必要な情報が収集できる場合に、画定されたサービス市場をさらに地理的に分けて画定し、次の分析に備える。』</p> <p>地域間の競争状況の差異の把握にあたっては、競争事業者の偏在のみならず、トラヒックの状況や地域毎のシェア、普及率といった指標に注目し、それらに差異があるかどうかも考慮するべきである。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>御意見のような「トラヒックの状況や地域ごとのシェア、普及率といった指標」は、競争状況を分析する際参考になると考えます。市場画定の段階で何がどう地理的市場の画定に関係するのか明らかではありません。御意見のような指標が地理的市場の画定に有意であるのであれば、その具体的な方法と事例を御提案下さい。</p>
----	-----	--	---

・ 第四章 競争状況の分析と評価

頁	段落	意見の概要	総務省の考え方
4 - 2 - 1 数量基準			
23	(2)	<p><原文> P23・4-2-1(2)『しかし、競争評価は、市場の競争状況を明らかにすることが目的であり、個々の事業者に対する規制の適用/非適用を決めるものでなければ、規制の制定、改廃に直結するものでもない。したがって、数量基準をもって市場の競争状況を競争的であるとか競争的でないとか決定することはしない。』</p> <p>昨年度の「基本方針」において、「シェアや市場集中度に関しては、できるだけ客観性と透明性に優れ事業者の予見可能性も高まる外形的基準を採用することが望ましい。競争が十分有効に機能していると判断できる一定の基準を設定することは、競争評価の目的に合致。」とあり、この考え方は研究会等を通して議論を尽くした結果であるため、引き続き検討を行うべきである。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>本件については平成15年度の評価(案)に寄せられた意見に対する総務省意見において詳細したように、数量基準が規制のセーフハーバーとして機能するのであればまだしも、社会的合意形成のための活発な議論を企図する競争評価にはなじまないと考えます。例えば、シェア20%に達しないなら市場支配力はないと判断し他の要因についての議論を停止する考え方は、逆に50%を超えているから市場支配力ありと決めることにつながります。</p> <p>もちろん、競争評価を重ねる中でその相関が明らかになり社会的合意が形成されるのであれば、その種の基準化そのものに後向きなわけではありません。なお、研究会での議論や結論は全体としてまず実践すべきというのが大意と理解して</p>

23	(2)	<p><原文> P 2・1 - 1 (1) 『 I P 化・ブロードバンド化を背景とした市場の競争状況の変化を正確に把握する。』 P 2・1 - 1 (2) 『競争状況をめぐる認識を共有化することで、政策の透明性や予見性を高める。』 P 2・1 - 1 (3) 『政策の国際的な整合に役立てる。』 P 6・1 - 4 (2) 『あるサービスをめぐる競争の状況は、参入事業者の数、市場占拠率(シェア)の大小、料金の低下幅などから常識的に判断できることもあるが、他のサービスとの関係が状況を左右していることもあれば、政策措置で状況が一変することもある。各種の指標から競争状況が自動的に判断できるわけではなくて、そのサービスの需要と供給の両面の構造や政策措置が需給に及ぼす影響などの理解の上に立って判断しなければならない。競争評価では、分析対象の市場の競争状況がどうかということだけでなく、その状況が生まれている背景や政策との関係にも注意を向ける。特に、政策措置が参入障壁を除去し、参入事業者が競争を活発にし、その競争状況の変化に応じて措置内容をチューニングするという政策の一連のサイクルにおいて、政策措置と競争状況の関係は重要な関心事項である。</p> <p>競争評価における分析の過程で、市場支配力(その意思によってある程度自由に価格、品質、数量、商品選択の多様性その他各般の条件を左右する力。以下同じ。)に注目するのは、政策措置が形作る市場構造の下で、事業者間の相対的な関係が競争状況を大きく左右しているからである。競争評価にとって政策措置は前提であって、その決定を意図するものではないが、政策措置と競争状況の相関関係を明らかにすることは政策の有効性や妥当性を検証することでもある。』 P 23・4 - 2 - 1 (2) 『競争評価は、シェアや市場集中度について、EUや日本の公正取引委員会が採用している基準をそのまま採用することはしない。合併審査等では、審査であるが故に数量基準の必要性は高く、規制のセーフハーバーを明らかにする意味からもその存在は有益である。しかし、競争評価は、市場の競争状況を明らかにすることが目的であり、個々の事業者に対する規制の適用/非適用を決めるものでなければ、規制の制定、改廃に直結するものでもない。したがって、数量基準をもって市場の競争状況を競争的であるとか競争的でないとか決定することはしない。シェアや市場集中度がどのような要因に起因しているのかを常に意識しながら分析を進める。』</p>	<p>います。</p> <p>政策の決定自体は競争評価の役割でなく、競争評価の結果で直ちに規制が見直されるわけではありません。競争評価は、市場の競争状況に関する情報をできるだけ共有して、そうした競争状況を前提とする国の政策立案が妥当かどうかを判断しやすくします。行政が自身の政策に関し説明責任を果たすよう努めるのは当然ですが、事業者も公益に深く関わる事業である以上国民が必要とする情報の公表を積極的に進めることが期待されています。</p> <p>電気通信事業者に対する規制は、電気通信事業法の目的が定めるように、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保のために行われるものです。これら目的のための行動は迅速であるべきと考えます。</p>
----	-----	---	---

	<ul style="list-style-type: none"> ・弊社は、競争評価プロセスの一部に規制政策の策定が含まれるべきでないことに賛同します。 ・仮に競争上の問題があるという評価結果が出たとしても、そのことは、規制の介入を正当化したり、または規制介入が成功するということを意味するものではありません。また、新たな規制を実施する前に、常に市場が自ら問題を是正する機会が与えられなければなりません。 ・規制の介入は、規制の失敗という高いリスクを伴います。介入の結果起こりそうな事象を十分に検討することが重要です。また、介入のメリットが常にそのコストを上回ることが明白でなければなりません。このためには、提案された規制シナリオのモデルと規制がない場合の反証的事実シナリオとを比較する必要があります。こうした十分な調査なしに、規制当局はその決定が失敗ではなく利益をもたらすかどうか確信できないものと考えます。 <p style="text-align: right;">【ボーダフォン株式会社（再掲）】</p>	
--	---	--

4 - 2 - 2 代表的指標

25	<p>(4)</p> <p><原文> P 25・4 - 2 - 2 (4) 『事業者の増減や新旧交代は、参入障壁と関係している。例えば、<u>市場が拡大しているのに新規参入者が現れない状況は、参入障壁が存在している可能性を示す。</u>』 P 29・4 - 4 - 4 『参入を制限する法制度等：事業者の参入は、平成16年4月の改正電気通信事業法施行後は原則自由になっている。<u>周波数の有限性等に起因する物理的な制約は、法制度による参入制限とは違うが、新規参入が事実上困難であるなら当然に分析に当たって勘案する。</u>』</p> <p>「有限希少な電波」を電波免許制度の中で取得する必要のある携帯電話事業への新規参入に対するハードルは非常に高いものと考えます。結果的に前項に示した通り、上位3社グループ（NTTドコモ、KDDI、Vodafone）により集中度が極めて高くなっている携帯電話市場においては料金が高止まりしています。</p> <p>実際に、当社では2GHz帯域の未使用部分（ガードバンド）の開放を求めて、昨年10月に総務大臣に要望書を提出し、参入の意思を強く表明していました。しかし結局、割当てを受けたのは既存事業者だけでした。また、先頃パブリックコメントの募集が行われた800MHz帯再編成に伴うIMT-2000用周波数の新規割当方針案（http://www.soumu.go.jp/s-news/2004/040806_2.html）においても、新規参入事業者への意思確認や公正な比較審査を行わず、行政当局の独断で2GHz帯に</p>	<p>競争評価は、現にある市場の状況と近い将来のそれができるだけ客観的なデータをもって明らかにし、それを関係者が共有しようとするものです。周波数政策の調査を行うものではありません。御意見のような点は周波数の利用方策に関する議論として別に議論の場があります。</p>
----	---	--

		<p>余力を持つ既存2社への割当方針案を出しています。この様な手続きが繰り返される限り、携帯電話市場に有効な競争状況はもたらされません。また、新規参入は携帯電話の市場規模が200万台程度であった1994年から40倍の8,000万台規模になった現在まで10年間行われておらず、この意味においても参入障壁があると言わざるを得ません。</p> <p>競争評価に当り、電波割当行政そのものに公正且つ客観的な調査を実施し、新規参入障壁の存在を明らかにしていただく様に希望します。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクBB株式会社】</p>	
25	(6)	<p><原文> P25・4-2-2(6)『<u>価格の下方硬直性は、市場が競争的状况にない可能性を示す。また、価格水準の国際比較は、我が国の利用者が諸外国の利用者に比べて競争の利益を十分享受しているかを示唆する。なお、国際間の比較では、為替レート変動の影響や、サービス内容や料金制度の違い等に注意する。</u>』</p> <p>(ア) 携帯電話料金は国際的に高い水準にある 携帯電話料金の内外価格差については別添の、平成16年5月21日に内閣府が公表した平成16年度版国民生活白書(添付資料)が示す通り、国際的に比較して日本の携帯電話料金は高くなっています。</p> <p>しかし平成16年8月31日に総務省が公表した携帯電話のパッケージプラン料金に関する内外価格差調査では「各国間の料金の単純な比較は困難であるが、東京は比較対象サービスの中では安い水準になっている。」とコメントされています。この調査では比較しているパッケージの無料通話時間が異なるため日本の料金が安く見えますが、前記の基本方針25ページ 第四章 4-2-2(6)引用にあるように各国ごとに条件の差があるため、単純な比較はするべきでなく、その結果は意味の無いものです。(添付資料)また、比較しているパッケージでは日本のみ複数回線契約時の割引(NTTドコモのおはなしプラスLのファミリー割引)を適用しており、日本の料金を意図的に安く見せていると言わざるを得ません。(添付資料)</p> <p>現状の携帯電話の利用状況を分析するに当たっては電話以外のインターネット利用の急増を考慮する必要があります。また、携帯電話料金が安いのか高いかの判断は特定の割引価格(パック料金等)の大小ではなく実際に携帯電話に支払う金額を基に行うべきです。加入者の立場で考えると音声の代用として、メールその他の利用に変化しているのであり、実際に各人が支払う総額が高いか安いかが</p>	<p>料金比較はどのような指標をもって行うべきかについては、御社の御意見も踏まえて、平成16年度競争評価において分析したいと考えます。競争評価において共有すべき情報の提出を歓迎しますし、行政が、あるいは他事業者が提示するデータについての反論等も歓迎です。</p> <p>なお、いただいた総務省の公表値に対する御意見あるいはARPUを用いた国際料金比較については、実施細目(案)に貴社から寄せられた意見に対する回答として詳述することにします。</p>

重要な判断基準になります。その意味で携帯電話事業者が公表している ARPU(加入者1人当りの月間平均収入)は正に加入者から見ても携帯電話料金が高いか安いかの判断基準になります。

各国事業者別年間 ARPU 比較(添付資料)においては日本の携帯電話事業者の ARPU が突出して高くなっています。これは詳細調査前の現時点において、各社公表データから携帯電話料金が高いか安いかを客観的に比較し得る唯一の方法です。また、NTT ドコモの2004年3月期決算資料によると mova + FOMA の総合パケット ARPU は月間1,970円であり、添付資料 のNTT ドコモの年間 ARPU から総合パケット ARPU 分を引くと音声通話相当の年間 ARPU が約71,000円(95,000 - 1,970 × 12)となりますが、この値でさえも日本に次いで ARPU の高い Verizon Wireless (米)の67,000円(データ通信分含む)より高い水準です。

(イ) 携帯電話料金は固定電話料金と比較して下方硬直的である

固定電話と携帯電話の料金低下率に顕著な差が生じている例として、当社参入以降に活発な料金競争が行われている固定電話回線を利用したデータ通信料金と携帯電話のパケット通信料金の低下率を比較しました。

() 固定電話回線を利用したデータ通信の場合、ダイヤルアップのインターネットの伝送速度が1996年4月に5.6Kbpsであったのに対し、2004年9月現在のソフトバンク BB (ADSL 5.0M)の伝送速度は約900倍に拡大しています。一方、料金面ではダイヤルアップの4,400円に対してADSL 5.0Mは2,900円で約35%低下しています。また、2000年7月の初期ADSLと2001年11月(ソフトバンク BB ADSL 8M)を比較すると料金が短期間に約3分の1に低下しています。(添付資料)更に、一人当たりのデータ通信単価推移という視点で捉えると、ADSL 以前のアナログ及び ISDN 環境と最新のADSL 環境との比較では、データ通信量は約230倍に増加し、通信単価/MBは約400分の1に低下しています。(添付資料)

() 携帯電話の通信速度とパケット料 ARPU の関係においては、NTT ドコモの mova と FOMA を比較すると、FOMA は mova に対し加入者一人当たりのパケット利用量が約9倍に増加しているにも拘わらず、パケット単価は約5分の1に低下しているに過ぎません。(添付資料)

	<p>()及び()項の分析結果より、当社は携帯電話料金の価格が下方硬直的であり、市場が競争的状況にないものと考えます。特に(イ) ()項によると、固定電話回線を利用したデータ通信においてはナローバンドからブロードバンドへの進化に伴い、データ通信量の増加を凌駕する価格低下が見られますが、携帯電話のパケット通信においては写真メールや動画メール等の進化に対して価格低下が不十分であると言わざるを得ません。</p> <p>上記の分析手法を今回の競争評価に活用していただける様に希望します。特に価格水準の国際比較においては前述の傾向をより正確に把握するために、ARPUだけでなく各国・事業者の一加入者当りの料金請求額及びその内訳(音声・データの区分を含む)を可能な限り詳細に調査し、分析すべきものと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【ソフトバンクBB株式会社】</p>	
--	---	--

4 - 3 定性的な要因分析

<p>2 5</p>	<p>(1) <原文> P 8 ・ 1 - 4 (8) 『事業政策の目的は、電気通信事業法(昭和59年法律第86号)第一条が定めるように、電気通信役務の円滑な提供の確保と利用者の利益の保護である。競争促進は、その手段であり、その手段としての有用性は、料金低下等の成果をもってこれまで証明されてきている。しかし、事業政策が実現を目指すものには例えば、セキュリティの向上やユニバーサルサービスの確保など競争を導入しただけでは実現できないか、できるとしても迂遠な課題が少なくない。』 P 2 5 ・ 4 - 3 (1) 『競争が有効に機能していれば、いずれの事業者も市場支配力を形成できない。換言すれば、サービス供給の能力と意欲を持つ他事業者が存在しているために価格等をコントロールしようとする行動をどの事業者もとりに得ない状況にあることを意味している。</p> <p>独占市場の事業者は他事業者の出方を考えずに自社の利益を最大化するよう価格を引き上げることができる。しかし、有力な競争相手がいる状況下で独占下のように行動すれば、競争相手が競争的に行動して、それまで得ていた利益さえも喪失しかねないので、いずれの事業者も、競争事業者の存在と行動を意識して行動せざるを得ない。一般的に、電気通信サービスの場合、市場が高度に寡占的で、技術の新旧交代が激しいことから、顕在する競争事業者の存在はもとより潜在的な競争事業者の存在にも留意して分析を行う。』</p> <p>・ 弊社は、総務省殿が競争評価に関して先見的なアプローチをとる必要性を重要視されていることに賛同します。</p>	<p>政策の決定自体は競争評価の役割でなく、競争評価の結果で直ちに規制が見直されるわけではありません。競争評価は、市場の競争状況に関する情報をできるだけ共有して、そうした競争状況を前提とする国の政策立案が妥当かどうかを判断しやすくします。行政が自身の政策に関し説明責任を果たすよう努めるのは当然ですが、事業者も公益に深く関わる事業である以上国民が必要とする情報の公表を積極的に進めることが期待されています。</p> <p>電気通信事業者に対する規制は、電気通信事業法の目的が定めるように、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保のために行われるものです。これら目的のための行動は迅速であるべきと考えます。</p> <p>また、規制の決定は、その必要に応じて改めて議論されるものです。競争評価は、合併の是非を分析するわけではありませんので、分析期間を合併分析との比較で決める必要はないように思いますが、4～5年という期間が適当ということであれば、それに必要なデータ提供をお願いしま</p>
------------	--	--

	<p>・通信市場の動的な性質を考慮すると、規制の決定を現在の市場状況をベースに行うことは、危険であると考えます。反証的事実モデルは、技術の変化により現在の市場の問題が解決または中立化されることをしばしば示します。</p> <p>・伝統的な合併分析では通常 18～24 ヶ月の期間を対象に検討しますが、通信市場の場合は、投資リスクが高く、回収期間も長期にわたり、また市場における事前規制が持続的で重要なインパクトをもたらすことから、4～5 年というより長期間を対象に検討することが適切であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ボーダフォン株式会社（再掲）】</p>	す。
--	---	----

4 - 4 市場支配力と競争の関係

26	<p>「単独」あるいは「協調」による市場支配力を抑止できる競争事業者の有無で競争状況を分析する旨記述されているが、まず市場支配力の抑止の検討の前段として市場支配力の存否についての分析・評価を行い、存在していないと判断できる場合には、競争事業者の「能力」と「意欲」の評価をするまでもなく、競争は有効と評価すべきである。</p> <p>また、「能力」と「意欲」、とりわけ「意欲」の有無についての判断基準が曖昧であるため、客観性・透明性を高める観点から明確にするべきである。特に、「意欲」については、判断基準が難しいと思われるため、「能力」が判定された場合には、「意欲」の存在は推定されるとの扱いも可能と思われるため、ご検討をお願いしたい。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>平成15年度の競争評価を踏まえて、基本方針（案）に「市場支配力」や「能力と意欲」についての考え方を文章化しました。市場支配力の存否はその市場における競争者の「能力」や「意欲」を見ずに決めることは合理的ではありません。市場支配力が存在していないという判断を競争事業者の「能力」も「意欲」も勘案せず下すべきではありません。シェアが50%を超えていても競争事業者の「能力」や「意欲」によっては市場支配力を行使できない状況にあるかもしれないとする考え方と表裏の関係です。また、「能力」と「意欲」は別のものであって、御意見のように「能力」が判定された場合には、「意欲」の存在が推定されるとの扱いでは競争事業者の存在を過大にみなすこととなります。なお、「市場支配力」、「能力」、「意欲」の関係やそれに基づく判断の基準化、定型化が容易でないことは承知しています。しかし、できるだけそれに努めたいと思います。</p>
----	--	---

4 - 4 1 市場支配力の「単独」と「協調」

26	<p>(2)</p> <p><原文> P26・4-4-1(2)『かつて独占であった市場への競争事業者の参入を促す競争政策は、類型の市場支配力が主要な関心事である。しかし、接続ルールなどを通じ競争環境が整うことで市場の多くは独占から寡占へと変わってきており、競争</p>	<p>「接続ルールなどを（中略）寡占へと変わってきており」を削除すべき」という御意見については、平成15年度競争評価でも示したとおり、ADSL、FTTH、専用サービスなどの市場は</p>
----	---	---

		<p>政策は、類型 の市場支配力にも向き合うようになっている。』</p> <ul style="list-style-type: none"> 競争評価は、毎年度個々の対象について分析を行うことによって初めてその対象についての競争状況の評価が下されるスキームであるにもかかわらず、上記下線部は電気通信事業分野全体について既に評価結果を下していると解釈しうる表現です。したがって、上記下線部を削除すべきと考えます。 ボトルネック設備に係るこれまでの競争ルールが形骸化し、結果として競争促進に逆行することのないよう、競争状況の評価にあたっては、ボトルネック独占性の有無を重要な指標とすべきと考えます。 ボトルネック設備は、個別のサービスに帰属するものではなく、特にNTT東西が九十数パーセントを有する加入者回線に係る設備は、IP電話等のあらゆるサービスに関連します。 例えばADSLサービスの場合は、加入者回線のアンバンドル化が実現し、事業者間取引分野に競争ルールが存在することにより、現在の最終利用者向けサービス市場の競争状況があるものと考えます。FTTHを含むブロードバンドサービスは、電柱・管路等を含むボトルネック設備の上で提供されていることから、設備ベースの競争状況に起因するボトルネック性の弊害を除去するために、主に、設備面のルール（接続ルール等）と営業面のルール（顧客情報含む）を担保する必要があります。 <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<p>寡占状況であり、「市場の多くが独占から寡占へと変わってきている」という認識が誤りとは考えていません。もっとも、電気通信事業全般を眺めての表現であって、市場にはなお独占的なところも十分に競争的なところもあり、ここではその多少に言及する必要はないので、修正します。</p> <p>修正前)・・・市場の多くは独占から寡占へと変わってきており、 修正後)・・・市場の競争状況は変化をしており、</p> <p>市場支配力は、ボトルネック設備のみに起因するわけではありません。不可欠設備等の影響を分析で勘案することは基本方針で明確にしております。</p>
4 - 4 - 2 市場支配力抑止の要件			
28	(4)	<p><原文> P18・4-4-2(4) 『寡占的な市場では、供給を代替することで他のコアメンバーによる寡占的協調を崩すよりもその協調に与してコアメンバーの一員として振る舞う方が得策と事業者は考えるかも知れず、このような事業者は「能力」はあっても「意欲」に欠ける。』</p> <p>寡占的な市場における協調的な行動については、単に「考えるかもしれない」というだけで判断すべきではなく、明らかに協調的行動が見受けられ公正な競争が阻害されている場合にのみ、「意欲」に欠けると判断すべきである。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>「明らかな協調的行動が見受けられ公正な競争が阻害されている」のであれば、それは直ちに電気通信事業法第29条の業務改善命令等を発動すべき事案です。競争評価の目的は、市場の競争状況の分析、評価であり、違法行為を見つけ出し、取り締まることではありません。</p>
4 - 4 - 3 市場における相対的な地位の分析			

28	(2)	<p><原文> P28・4-4-3(2) 『寡占下にある市場では事業者に協調的行動に与するインセンティブが働きやすい。電気通信サービスは、同質的で協調条件の設定が行いやすく、約款料金での提供が一般的で市場価格に透明性があることから、協調が形成されやすく、逸脱が生じにくい。特に、新規参入が困難な市場では、協調的行動に与しても新規参入者がその間に台頭するおそれが少ない。』</p> <p>電気通信サービスは、「平成16年度実施細目(案)」別紙「サービスの供給構造」P34にもあるように、料金が多様化されており、既に同質的と言える状況ではないこと、また市場価格に透明性があることによってユーザからの価格低減圧力も働きやすい面が強いと考えることから、「電気通信サービスは、同質的で協調条件の設定が行いやすく、約款料金での提供が一般的で市場価格に透明性があることから、協調が形成されやすく、逸脱が生じにくい。特に、新規参入が困難な市場では、協調的行動に与しても新規参入者がその間に台頭するおそれが少ない」の部分の表現は不適切であり、削除すべきである。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>「料金が多様化」していることと「サービスが同質的といえる状況ではない」とは別の問題です。また、仮に他のサービスに比べて「ユーザからの価格低減圧力」が強いとしても、そのことが事業者間の協調が形成されやすく逸脱が生じにくいことを否定するわけでもありません。</p>
----	-----	--	---

4-4-4 競争事業者の「能力」と「意欲」の分析

29		<ul style="list-style-type: none"> ・ 「参入を制限する法制度等」で、「周波数の有限性に起因する物理的な制約は、法制度による参入制限とは違うが、新規参入が事実上困難であるなら当然に分析にあたって検討する」とあります。平成16年度の分析対象である携帯電話市場については、物理的な制約(周波数の割当)が現に存在する市場ですので、周波数割当の政策があるために競争状況になりにくいとも考えられます。 ・ したがいまして、参入事業者数が少ないために消費者の利益が損なわれていないかの検証をしていただくとともに、既存の事業者に対して周波数の割当が効率的かつ妥当に行われているかどうかと同時に検証をしていただくよう要望します。 <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社】</p>	<p>競争評価は、現にある市場の状況と近い将来のそれをできるだけ客観的なデータをもって明らかにし、それを関係者が共有しようとするものではありません。ご意見のような点は周波数の利用方策に関する議論として別に議論の場があります。</p>
29		<p><原文> P25・4-2-2(4) 『事業者の増減や新旧交代は、参入障壁と関係している。例えば、<u>市場が拡大しているのに新規参入者が現れない状況は、参入障壁が存在している可能性を示す。</u>』 P29・4-4-4 『参入を制限する法制度等：事業者の参入は、平成16年4月の改正電気通信事業法施行後は原則自由になっている。<u>周波数の有限性等に起因</u></p>	<p>競争評価は、現にある市場の状況と近い将来のそれをできるだけ客観的なデータをもって明らかにし、それを関係者が共有しようとするものではありません。ご意見のような点は周波数の利用方策に関する議論として別に議論の場があります。</p>

	<p>する物理的な制約は、法制度による参入制限とは違うが、新規参入が事実上困難であるなら当然に分析に当たって勘案する。』</p> <p>「有限稀少な電波」を電波免許制度の中で取得する必要のある携帯電話事業への新規参入に対するハードルは非常に高いものと考えます。結果的に前項に示した通り、上位3社グループ（NTTドコモ、KDDI、Vodafone）により集中度が極めて高くなっている携帯電話市場においては料金が高止まりしています。</p> <p>実際に、当社では2GHz帯域の未使用部分（ガードバンド）の開放を求めて、昨年10月に総務大臣に要望書を提出し、参入の意思を強く表明していました。しかし結局、割当てを受けたのは既存事業者だけでした。また、先頃パブリックコメントの募集が行われた800MHz帯再編成に伴うIMT-2000用周波数の新規割当方針案（http://www.soumu.go.jp/s-news/2004/040806_2.html）においても、新規参入事業者への意思確認や公正な比較審査を行わず、行政当局の独断で2GHz帯に余力を持つ既存2社への割当方針案を出しています。このような手続きが繰り返される限り、携帯電話市場に有効な競争状況はもたらされません。また、新規参入は携帯電話の市場規模が200万台程度であった1994年から40倍の8,000万台規模になった現在まで10年間行われておらず、この意味においても参入障壁があると言わざるを得ません。</p> <p>競争評価に当り、電波割当行政そのものに公正且つ客観的な調査を実施し、新規参入障壁の存在を明らかにしていただく様に希望します。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクBB株式会社（再掲）】</p>	
29	<p>基本方針（案）には、「参入を制限する法制度等」として、「周波数の有限性に起因する物理的な制約は、法制度による参入制限とは違うが、新規参入が事実上困難であるなら当然に分析に当たって勘案する」（P.29）とありますが、IP電話市場においても、0AB-J番号の指定にあたり、同様の参入障壁があるものと考えます。例えば、現在、0AB-J番号の指定要件として緊急通報が利用可能であることが求められておりますが、緊急通報機関等との接続にあたり、各地域の緊急通報機関によって対応が大きく異なることから、多大な時間と労力がかかり、事実上の参入障壁となっている可能性があります。以上の点につきましても、分析の対象とする必要があると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【日本テレコム株式会社】</p>	<p>緊急通報が利用可能であることは利用者の利益にかなうものであり、それを全てのIP電話にではなく0AB-J番号を付与する場合に限って要件とし、050と0AB-Jの選択を利用者に委ねる政策は国民に支持されると考えていますが、競争評価は、その是非を分析する場ではありません。もちろん、0AB-J番号がどのような要件の事業者が付与されていて、そのような事業者がどれだけ存在し契約数がどれだけであるかといった点は客観的に把握するようにしますので、今後の動向を左右する要因の一つとしては分析します。</p>

29	<p><原文> P29・4-4-4 『規模の経済性や範囲の経済性が強く働く市場では、競争事業者は効率的なサービス提供をもってしても市場支配力行使に対抗できない可能性がある。規模の経済性や範囲の経済性は、当事者である事業者にとっては効率性を意味していても、かかる経済性が梃子となって競争事業者の「能力」と「意欲」が抑えられる可能性がある。』</p> <p>事業者にとっての効率性が最終的にユーザ便益の向上につながることもあることも勘案すると、規模及び範囲の経済性は安易に非難すべきものではなく、分析にあたっては存在や程度についての客観的な尺度に基づき、慎重に行うべきである。 (参考)野口正人氏の「携帯電話事業における規模及び範囲の経済性の計測とその政策的含意」(InfocomReview 第34号)によれば、携帯電話事業における規模の経済性は存在するが年々減少しており、競争メカニズムは働くようになってきているとされている。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>規模の経済性や範囲の経済性が存在するかどうかの議論は学問的な実証等として今後も研究が続けられ学術的な合意に達することを期待したいと思います。ただ、これらが存在する場合に、その存在を前提とする政策措置として様々な政策選択肢が考えられます。競争評価ではその政策選択肢を議論するわけではありませんが、少なくとも原文の記述は、一般的に受け入れられるであろうことを記述しているに過ぎず、問題があるとは考えません。</p>
29	<p><原文> P29・4-4-4 『加入者の多い事業者に新規顧客が流れ、他事業者からの乗換えも生じる市場では、加入者数の大小が決定的で、「能力」や「意欲」のある競争事業者が存在していても利用者側がそれを受け入れない可能性がある。』</p> <p>ネットワーク外部性が存在するとしても現在は技術革新が激しく、ネットワーク外部性を打ち消す技術革新が起こる可能性が考えられるため、ネットワーク外部性の影響の判断にあたっては技術革新の激しさも併せて判断すべきである。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>「ネットワーク外部性を打ち消す技術革新が起こる可能性」について具体的にどのような技術を指すのか、その技術の登場はどの程度確からしいのかについて、具体的な事実の指摘を歓迎します。</p>
30	<p><原文> P30・4-4-4 『新規に参入する事業者は、一定規模の投資資金(sunk cost を含む。) 一定の技術レベル、不可欠資源(設備、特許等)へのアクセス、競争事業者とのサービス差別化、販売網等と備えていなければならない。~そのリスクをとれる事業者でなければ参入は難しい。』</p> <p>既存の事業者はご指摘の各種リスクを負って事業展開を行っているものであり、分析・評価にあたってはその点も十分考慮していただきたい。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>本件は、誰でもが容易に参入できるものではないことに言及しているのであって、既存事業者もそうしたリスクを取って参入した事業者であることを否定していません。しかし、競争事業者としての能力等を検討する際に既存事業者のそれを考慮しなければならない理由はないと考えます。</p>

30	<p><原文> P30・4-4-4 『支配力の挺子(レバレッジ): 優位性のある分野で事業を開始し、垂直的又は水平的に他サービスに進出する事業者の行動は、規模の経済性や範囲の経済性を追求しようとするもので、利用者には料金請求の一元化や関連する複数サービスのセット割引といったメリットをもたらす。他方で、別の市場で支配力を有する事業者が内部相互補助や情報の目的外利用によって市場の公正な競争を阻害する可能性もある。他市場からのレバレッジの内容や程度によっては、競争事業者の「能力」や「意欲」が抑えられる可能性がある。』</p> <p>レバレッジの問題について、「基本方針案」では、「別の市場で支配力を有する事業者が内部相互補助や情報の目的外利用によって市場の公正な競争を阻害する可能性もある」と指摘しているが、それ以上の分析はなされていない。またこのことが問題となった具体的事例の紹介も(脚注等で)示されていない。「基本方針案」にさかのぼる「平成15年度電気通信事業分野における競争状況の評価(案)」(平成16年4月、以下、「評価案」という)¹では、「隣接市場等からの影響」として、次のように記載されていた。「市場画定は同一サービスかどうかの判断に基づき決まるが、同一とみなされないサービスの間にもある程度の代替性がある場合がある。また、IPやブロードバンドは、サービスの場合やサービスとしてのパッケージ化を促して、異なるサービスであってもその取引市場が相互に影響し合っている事例は少くない。」しかし、ここでもまた、隣接市場等が相互に影響を及ぼしあっていることしか述べられていなかった。それらがどのように影響を及ぼしあっているのか、かかる影響が「代替的なサービス提供の主体的能力と意欲に関する要因」として、どのように考慮されるのかという肝心の点について分析がなされていなかった²。</p> <p>レバレッジの問題について、通信各社は大いに関心を寄せている。NTT東西を除く各社が懸念しているのは、固定電話市場にかかる顧客情報や営業体制をADSL市場やFTTH市場の営業に使用しうることについてである³。これについて、NTT東日本は、「当社は、公正競争の確保の観点から、他事業者との相互接続業務で知り得た情報を目的外に利用しないこと及び活用業務の実施にあたっては、営業面でのファイアーウォールの確保等、電話の業務で取得した顧客情報について、他事業者と競合する業務に関し不適切に流用しない措置を講じている」としているが⁴、ボトルネック性を有する固定電話サービスで得た顧客情報の流用や経営リソースの内部補助についての通信各社の懸念は大きい。</p> <p>これについて、「評価案」および「平成15年度電気通信事業分野における競争状況</p>	<p>御意見は参考とさせていただきます。平成16年度の競争評価では、御意見としていただいた点を含めて、定性的要因を分析し評価する際の手順や基準をできるだけ定型化したいと考えており(実施細目5-2)その検討を基本方針等に反映してまいります。</p>
----	---	---

の評価」(平成16年6月、以下、「評価」という)⁵では特に触れられていないが、「電気通信事業分野の競争状況の評価に関する基本方針」⁶(2003年)では、「支配力の梃子(レバレッジ)」として、次のように説明されていた。「優位性のある分野から事業を開始し、垂直的又は水平的に他サービスに進出する事業者の行動は、規模・範囲の経済性を追求しようとするもので、料金請求の一元化や関連する複数サービスのセット割引といったメリットを利用者にももたらす利点がある。一方で、例えば、別の市場で支配力を有する事業者による内部相互補助、情報の目的外利用等が外から市場の競争を阻害する可能性もある。したがって、競争状況の分析では、当該他市場からのレバレッジが働いているか、働いているとすればそれはどう働いているかといった点を分析する」。また、公正取引委員会・独占禁止法研究会による独占寡占報告書⁷では、「不可欠施設等を単独で専有し又は共有する立場を利用して競争者等への顧客の移動を阻止又は妨害する行為」として、不可欠施設等の保有部門と利用市場における営業部門が一体であることに起因した情報の流用や不可欠施設等の保有部門から利用市場における営業部門への内部補助を通じて顧客の移動を阻止又は妨害するような行為に対して独占禁止法上迅速、効果的に対処する必要がある旨が述べられている。

上述の情報の流用問題を市場支配力分析の観点からどう分析すればよいか。ここで問題となるのは、固定電話サービスからの情報の流用が、ADSL市場やFTTH市場といった他市場での市場支配力の形成・強化になるかどうかであって、固定電話サービスがボトルネック性を有していることとは直接には関係ないと思われる。もちろん情報の目的外使用がないよう、事業部門間で厳格なファイアーウォールを構築する必要はあるが、そのことと、他市場で市場支配力が形成・強化されることとは分けて考える必要があるように思われる。FTTH市場等の他市場において当該事業者が市場支配力を行使しうるかどうかは、「評価」がいうように、当該事業者の市場支配力の行使を抑止(牽制)しうる競争事業者⁸が存在するかどうかであって、かかる競争事業者の存否を判断するために、シェアや集中度、参入障壁の有無等の市場構造要因をはじめとする種々の考慮要因を勘案する必要がある。固定電話の提供のためにはNTT東西の加入者回線網の利用が不可欠であり、このことは回線網が光かメタルかは問わない。その意味で、固定電話サービスはボトルネック性を有しているのは確かである。しかしこのことから、当該サービス提供者(NTT東西)が固定電話市場で独占的であるとしても、たとえば、ADSL市場での同社のシェアがそれほど高くなく、他に有力競争業者が複数存在している状況であれば⁹、情報の流用が仮にあったとしてもそのことからただちに市場支配力の形成・強化に結びつくとは考えられない。

他の普通の市場の場合と同様、種々の要因を加味した上で、ADSL市場における競争評価分析を行った後、市場支配力の形成・強化を判断しなければならない。

同様に、内部補助の問題についても、内部補助それ自体が問題というよりも、それに基づくプライススキージング(価格圧搾行為)¹⁰や略奪行為¹¹による市場支配力の形成・強化が問題である点に目を向けなければならない。

レバレッジとして問題になるのが、問題となる企業(例えばNTT東西)が、技術力、販売力、信用力、ブランド力(知名度)、広告宣伝力といったいわゆる総合事業能力の点で競合他社を圧倒し、競合他社は、単独でまたは連携することによっては当該企業に比肩しうる総合的事業能力を獲得することはできず、結果として、当該企業に対して競争上有効な牽制力(市場支配力を抑止しうる力)を行使できないという場合や、単に牽制力を行使できない場合を超えて(長期的には)市場から排除されるという場合である。この場合、上に掲げた総合的事業能力の各要素は「効率性」に属するものであって、いわば企業努力の賜物であり、それ自体は何ら非難に値するものではない。しかし、他社を圧倒し、他社の獲得しがたいこれらの力を当該企業が獲得することによって、他社の顧客奪取能力が低減し、無力化(牽制力を失った状態)したり市場から排除されることは、長期的にみれば、市場全体の競争制限効果をもたらすことをどのように評価すべきかという問題である。この点が特に問題になるのは、電気通信サービスに次のような特性があるからである。

すなわち、電気通信サービスにおいては、近年、各種サービスをバンドルした一体的提供が普通になっている。すなわち、通信各社は、電話サービスだけでなく、インターネット接続、IP電話サービス、オンラインゲームサービス、放送(映像配信)サービスといったそれぞれが独立したサービスを一体的に提供することが盛んになってきている¹²。特に、近年急速に普及が進んでいるIP電話については¹³、そののみが単体で提供されるというよりは、むしろ、インターネット接続サービスの利用を前提にしている¹⁴。その際、個々のサービスそれ自体では支配的(dominant)でないとしても、それらのサービスがバンドル化されて、全体としてのパッケージにおいてある事業者が支配的となるという可能性は存するのである。

【林秀弥 神戸市外国語大学専任講師】

¹ 総務省 HP http://www.soumu.go.jp/s-news/2004/040427_2_1.html

² 拙稿「総務省「平成15年度電気通信事業分野における競争状況の評価(案)」に対する意見」 http://www.soumu.go.jp/s-news/2004/pdf/040528_2_s16.pdf

³ 具体的には、次のような行為をさす。個人向け営業では、たとえば、固定電話サー

ビスで得た顧客情報を保有するNTT東西が、固定電話サービスの料金請求書に他市場に関する営業チラシを同封したり、当該顧客情報をもとに、各種のテレマーケティングを行うことである。また、法人向け営業では、たとえば、NTT東西のアカウントマネージャー等が固定電話市場と他市場の業務を一括して営業活動を行うことである。KDDI意見参照。

http://www.soumu.go.jp/s-news/2004/pdf/040528_2_s5.pdf

4 なお、「NTT再編時のファイアーウォールの遵守について（平成14年4月8日総基事第123号）」（電気通信事業紛争処理委員会『IT時代の公正な紛争解決に向けて』（平成16年・第5版）266頁以下所収）では、ファイアーウォールの設定・遵守に関して総務省からNTT東西等に宛てて、「料金請求書への他社パンフレット等の同封について貴社が設けている同封基準は、料金改定の通知や制度の変更など、他社の料金請求に当たって利用者の混乱を生じさせないものに同封物の内容を限定することを目的とした基準と考えており、当該基準の運用が適切さを欠くことにより特定の関係事業者を不当に優遇しているといった公正競争上の疑念を抱かれることのないよう、当該基準を厳格に解釈、運用すること」が指示されている。

5 総務省 HP http://www.soumu.go.jp/s-news/2004/040628_5.html#bt

6 総務省 HP http://www.soumu.go.jp/s-news/2003/031118_1.html 参照。

7 公正取引委員会 HP

<http://www2.jftc.go.jp/pressrelease/03.october/dokusen.pdf> 参照。

8 筆者は、「有効な牽制力ある競争者」という概念を用いて市場支配力分析の定式化を試みたことがある。「企業結合の違法性判断における「有効な牽制力ある競争者」の位置づけ 独禁法の一大議論の一断面」、『社会科学研究（東京大学社会科学研究所紀要）』、第55巻3・4合併号、2004年3月、pp.157-185。

9 「評価」によると、全国のADSL市場における契約回線数でみたNTT東日本のシェアは20.4%、NTT西日本のシェアは16.3%であり、NTT東西以外が63.3%を占める。同157頁。

10 競争者等に対して施設等の利用料金を上げつつ、顧客に対して安く商品を販売する行為である。

11 略奪行為とは、「競争を排除して独占的地位を獲得する以外に利益とならないような短期的な利潤を犠牲にする行為」をさす。

	<p>¹² 一例として、KDDI は、光ファイバを利用し、電話、インターネット、映像配信等を組み合わせた「KDDI 光プラス」のサービスを昨年からは始めている。「光ファイバを利用した新サービス「KDDI 光プラス」の提供について」(2003年10月8日)KDDIのHP http://www.kddi.com/corporate/news_release/2003/1008/index.html を参照。</p> <p>¹³ IP 電話回線数は、2003 年は 5,327,000 回線であるが、これが 2007 年には 27,881 回線に達すると予測されており、2007 年には加入電話の半分が IP 電話に置き換わるという予測もある。電通総研編『情報メディア白書 2004』(ダイヤモンド社 2003 年)177 頁参照。</p> <p>¹⁴ たとえばソフトバンク BB 社が提供している Yahoo! BB の標準タイプでは、ADSL 接続、ISP(プロバイダ)サービス、IP 電話サービスがセットで提供されており、ADSL 接続料金、ISP サービス料金、IP 電話基本料金が Yahoo! BB の月額利用料金である。同社の IP 電話サービスである BB フォン基本料金は Yahoo! BB の標準サービスであるため料金区分上は無料という扱いとなっている。</p>	
30	<p><原文> P 30・4-4-4 『不可欠設備等：今日の電気通信事業では、設備やサービスを他事業者から調達してサービスを提供することや、ネットワークを相互に接続することが一般的に行われている。サービス提供に不可欠な設備等を保有している事業者から当該設備等を借り受け、同時に最終利用者に対するサービス市場でその事業者と競争する状況下では、当該設備等の開放の内容や程度によっては劣位な条件での競争を強いられる可能性があることが接続ルールの背景にある。不可欠設備等が最終利用者向けサービス市場に与える影響は、垂直統合的なビジネスモデルにおいて当該設備等を保有する事業者がその下流のサービスの市場の競争に影響を及ぼすレバレッジの一つである。不可欠設備等を取引する市場における市場支配力は、必ずしも単一の事業者によって行使されるとは限らず、複数の事業者の協調関係の中で行使されることもある。』</p> <p>緊急通報を可能とするための仕組みのうち、少なくとも NTT 東西が有する全国の消防機関との接続部分については、各事業者が個別に交渉し、接続を実現することがかなり困難であるため、0AB-J 番号による電話サービスを提供するための不可欠設備に該当すると考えます。よって、この部分については、従来から緊急通報に対応してきた NTT 東西の設備を、使用できるような仕組みが、競争促進のために必要と</p>	<p>接続に係る事業者間の問題は、事業者間の紛争を処理する機関が存在しており、競争評価は、このような事業者間の対立を解決するためのものではありません。緊急通報への対応という要件が 0AB-J 番号の IP 電話の普及にどのような意味を持ち競争を左右するのかという点には関心を持ち分析してまいります。</p>

		<p>なると思われます。</p> <p>なお、NTT 東西が 0 AB-J 番号による光 IP 電話サービスの提供に際して、既存の電話サービスにおける緊急通報機能を共用されているかどうかは当社が知るところではありませんが、仮に、NTT 東西だけが、0AB-J 番号の IP 電話サービスに既存の緊急通報機能を使用できるのであれば、その費用を既存サービスとの間で公平に配賦したとしても、他の事業者が自ら緊急通報の仕組みを作り上げることを考えると比較対象にならないほど低いコストで実現でき、その結果、競争上の優位に立つと思われます。このような場合には、競争阻害を生じさせないためにも、他事業者が同等の条件で NTT 東西の緊急通報機能に接続することが可能となるような政策的配慮を検討していくことがますます必要になるものと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンク B B 株式会社】</p>	
30		<p><原文> P 30・4 - 4 - 4 『サービスや事業者を乗り換える際のスイッチングコストが大きいと、利用者は現在利用しているサービスを替えようとしなくなる。このような状況下では、市場への新規参入は生まれにくい。』</p> <p>分析・評価にあたっては、スイッチングコストの存在や程度についての客観的な尺度に基づき、極力慎重に行うべきである。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>スイッチングコストの存在や程度について、それを客観的に把握し分析、評価することに賛成します。しかし、その賛成は、定性的に分析、評価するよりも優れて関係者の議論や合意が進めやすいからであって、客観化が困難だから分析しないことにはつながりません。むしろそうした方法について具体的方法があるならそれを提示いただき、議論するというのが正しいアプローチだと考えます。</p>
31		<p><原文> P 31・4 - 4 - 4 『技術革新が活発なサービスは、一般に、そのライフサイクルは短いので、寡占的協調を形成したところでその関係は長続きしにくい。寡占的協調に与するよりも自身が新技術をもってシェア等を高める方が利益が大きいと事業者が判断する可能性がある。』</p> <p>ご指摘の通りであり、このような寡占的協調の有無については、例えば契約数の月別純増シェアの推移等によって市場の競争状況を分析する等によっても判断することができる。と考える。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>「寡占的協調の有無」の判断については、御意見も参考にしつつ、他の事業者の意見も伺いながら、分析、評価を行いたいと考えます。</p>
31		<p><原文> P 31・4 - 4 - 4 『いわゆるブランド力が働いている市場では、機能や効用が同じでも特定の事業者のサービスに選好が固定される可能性がある。』</p>	<p>ブランド力を否定するものではありません。ここは、ブランド力が「機能や効用が同じでも特定の事業者のサービスに選考が固定される可能性</p>

		<p>ブランド力については、機能や効用だけでなくアフターサービス等を含めた継続的な改善活動を通じた競争活動の結果であり、安易に否定されるべきものではない。 【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>がある」ことを指摘し、そのことと市場支配力の形成との関係を記述しているに過ぎません。</p>
<p>4 - 5 その他の留意点</p>			
3 2	(1)	<p><原文> P 3 2・4 - 5 (1) 『市場が成熟するようになると、新規顧客そのものが少なくなるので、事業者間の競争関係は弱まる可能性がある。』</p> <p>新規顧客が少なくなったことにより、競争関係が弱まるか否かの検討に当たっては、新規顧客の獲得により規模の経済性の拡大が図れる市場構造にあるか否か等の分析の上、判断すべきである。 (参考)野口正人氏「携帯電話事業における規模及び範囲の経済性の計測とその政策的含意」(InfocomReview 第34号)によれば、携帯電話事業における規模の経済性は存在するが年々減少しており、競争メカニズムは働くようになってきているとされている。 【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>新規顧客の獲得によっても規模の経済性の拡大が図れず、したがって新規顧客の獲得が減少しても競争関係が弱まることはないという主張でしょうか。市場が成熟しても競争関係は弱まらないという主張であれば、その関係を今後の分析の途上で説明してください。</p>
3 2	(1)	<p><原文> P 3 2・4 - 5 (1) 『一般に、拡大期にある市場では事業者は新規顧客をできるだけ囲い込もうとする。規模の経済性やネットワーク外部性が働く市場では顧客数の増加につれて事業が効率化し、顧客が顧客を呼ぶ効果が現れることから、その傾向は一層強まる。このため、市場の拡大が続く間は、新規顧客を一人でも多く獲得しようとする競争が生まれ、トップシェア事業者も市場支配力を行使しようとせずシェアの維持、拡大に注力すると考えられる。しかし、市場が成熟するようになると、新規顧客そのものが少なくなるので、事業者間の競争関係は弱まる可能性がある。』</p> <p>上記下線部の根拠が不明です。分析が不十分なままこのような記述をすることは不適切と考えます。 まず、拡大後の市場と同様に、拡大期にある市場についても当然に市場支配力の行使は想定されます。 さらに、上記下線部は“新規顧客を一人でも多く獲得しようとするので市場支配力の行使はなされない”との趣旨に解釈されるものですが、むしろ、「新規顧客をできるだけ囲い込もうとする」からこそ、囲い込む手段として市場支配力が行使され</p>	<p>規模の経済性やネットワーク外部性が働く市場において、市場拡大が続いている間は、熾烈な新規顧客獲得競争が行われるため、トップシェア事業者が市場支配力を行使して価格を高く設定するような行動は、他の事業者が協調して高価格を設定するような場合を除き、他の事業者への顧客移行が生じやすくと考えるのが一般的だと考えます。そうだとすれば、電気通信事業のそれぞれの市場についてはどうかというのがこれからの分析の課題です。この記述は、分析の結果ではありません。また、「囲い込む手段として市場支配力が行使されるという現象」の意味が不明です。今後の分析の途上で説明してください。</p>

		<p>るという現象が起こりうるものであり、上記項目は削除または修正すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
32	(2)	<p><原文> P32・4-5(2) 『サービスの多様化が進んだ市場に新規参入しようとする と、先行する事業者との競争上、参入当初から多様なサービスを準備しなければなら ない状況が生じやすい。単一のサービスのみ集中するより多くの投資資金が必要 になるなど、新規参入を難しくする側面もある。』</p> <p>サービスの多様化が進んだ市場とは競争が有効に働いた市場である蓋然性が高いと ともに、単一のサービスのみ特化して参入する余地が生まれる側面もある。また、 サービスの多様化は新規顧客の獲得により規模の経済性の拡大が図れる市場構造に 無かった場合にはその理由のひとつともなることから競争が有効に働いていたとの 蓋然性を高めることとなるため、新規参入を難しくする側面は強調されるべきでは ないと思う。</p> <p>(参考)野口正人氏「携帯電話事業における規模及び範囲の経済性の計測とその政 策的含意」(InfocomReview 第34号)によれば、携帯電話事業における規模の経 済性は存在するが年々減少しており、競争メカニズムは働くようになってきてい るとされている。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>サービスの多様化が「新規参入を難しくする」 ことを強調しているわけではありません。単にサ ービスの多様化をもって競争が進展している とは言えないということを示しているに過ぎませ ん。競争の進展がサービスの多様化を促す傾向が ある点は一般に支持される点でしょうが、逆はそ れほどには単純ではない面をここでは指摘して います。分析で目を向けるべきなのは、サービ スの多様化の内容で、何がどのように利用者の選 択肢の拡大につながっているのかに注目する必要 があると考えます。</p>