

提案書

平成21年2月9日

総務省総合通信基盤局
電気通信事業部料金サービス課 殿

郵便番号 100-0004

(ふりがな) とうきょうとちよだくおおてまち ちょうめ ばん ごう

住 所 東京都千代田区大手町二丁目2番2号

(ふりがな) ふゆーじょん こみゆにけーしょんず かぶしきがいしや

氏 名 フュージョン・コミュニケーションズ株式会社

だいひょうとりしまりやく しまだ とおる

代表取締役社長 島田 亨

電話番号

電子メールアドレス

「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方に関する提案募集」に関し、別紙のとおり提案します。

この度は「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方」につき提案の機会をいただき、厚く御礼申し上げます。

下記のとおり弊社提案を提出させていただきますのでお取り計らいの程、何卒宜しくお願い申し上げます。

検討項目		具体的内容
1. モバイル市場 の公正競争環 境の整備	(1) 第二種指定電気通信設備制度の検証	<p>1) 携帯電話事業は、電波という有限希少資源を用いた事業性のため新規参入が難しく、結果として寡占市場を形成してしまったものだと考えます。</p> <p>現在の携帯電話市場は、固定電話市場を上回る契約者数を有しているため、電気通信市場全体における市場支配力は非常に大きく、それ以外の電気通信事業者は相互接続なしには事業が成り立ちません。</p> <p>しかしながら、その接続料水準は高額です。固定系のNTT東西殿：6.414円/3分(ZC改定)に対して、携帯各社殿：32.4円～38.7円/3分(同一区域内)です。接続箇所(P01)が固定通信と移動通信では異なるものですが、それを考慮しても差異の要因は見えませんが、その接続料の内訳を開示させるためにも、携帯電話サービスを提供する事業者に対しては、第一種指定電気通信設備制度と同等の規制が必要と考えます。</p>
		<p>3) 1)で述べましたとおり、第一種指定電気通信設備制度と同等の規制が必要と考えます。</p> <p>接続料金の算定過程は開示されていないので、「適正な原価」及び「適正な利潤」であることを確認することができません。</p> <p>また、「モバイルビジネス活性化プラン」(07年9月策定)にて会計の明確化が図られた携帯電話事業の販売奨励金の扱い、昨今の自社グループ内の固定電話・携帯電話相互間の無料通話提供における接続料金取扱いとグループ外の通話における接続料金の取扱いが不透明であることの指摘もあります。(項目4にて後述)</p>

<p>3. 通信プラットフォーム市場・コンテンツ配信市場への参入促進のための公正競争環境の整備</p>	<p>(1) 通信プラットフォーム機能のオープン化</p>	<p>2) 「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について」答申案(昨年3月答申)意見募集の際にも要望致しましたが、NGNの特徴的な機能である品質制御機能等をアンバンドル化し、アンバンドル化された同機能と接続することによって、NGNをアクセス回線とした接続事業者が提供するOAB～J-IP電話が実現できるものと考えます。設備による競争だけでなくサービス競争が促されることと同時に次世代ネットワーク市場の活性化が期待できます。</p> <p>同サービスの提供に際しては、NTT東西殿との個別協議の段階ですが、実現までには長期間を要するものと想定されますので、本審議会においての早期検討を要望するものです。</p>
<p>4. 固定通信と移動通信の融合時代等における接続ルールの在り方</p>	<p>(2) 固定通信と移動通信の融合時代等における接続ルールの在り方</p>	<p>1) NGNやFMCなど新サービス移行のポジティブな面だけでなく、PSTN網(アナログ回線)のマイグレーションに対する費用負担の在り方について、予めルールを作成しておく必要があります。当該設備の撤去コスト及び除却コストは勿論のこと、それに至るまでの維持コスト等の追加費用の有無、有である場合のNTT東西殿、接続事業者及びお客様の負担方法の考え方について、NTT東西殿は早期に計画(案)を公表し、関係者における影響範囲と程度を見通す必要があります。</p> <p>2) 前述のとおり、現行ドミナント規制の画定市場は固定電話と携帯電話で分かれています。自社グループ内の携帯電話と固定電話との無料通話を提供されたことで、携帯電話市場を作用点とした固定電話市場へのレバレッジ(又はその逆)が係り、また近い将来FMCサービスの本格化を考えた場合、有限希少資源を割り当てられた携帯電話事業を展開しているグループ会社に対しては、現状のドミナント規制に加えて携帯電話事業以外への影響を配慮した監視が必要だと考えます。</p>

以上