

IV 法人向けネットワーク サービス領域

目 次

第1章 法人向けネットワークサービス領域の市場画定.....	1
1. サービス市場の画定.....	1
2. 地理的市場の画定.....	1
第2章 法人向けネットワークサービスの利用動向	2
第3章 WANサービス市場の主要指標の分析	3
1. 市場の規模.....	3
2. 競争状況の分析	6
3. インターネットVPN市場の動向と分析	13
4. 競争状況の評価	18
第4章 専用サービス市場の主要指標の分析	24
1. 市場の規模.....	24
2. 競争状況の分析	26
3. 競争状況の評価	32

第1章 法人向けネットワークサービス領域の市場画定

本章では、法人向けネットワークサービス領域の市場画定を概観する。

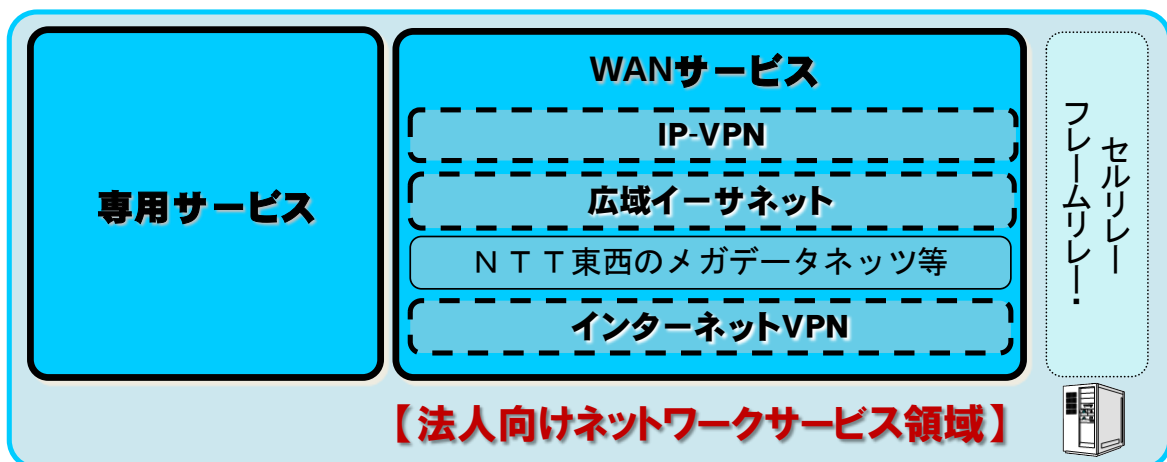
1. サービス市場の画定

2008年度の競争評価では、06年度の市場画定を引き続き採用し、IP-VPN、広域イーサネット、NTT東西のメガデータネッツ等及びインターネットVPNの各サービスをWANサービス¹市場として画定し、専用サービスについてはその独立性を考慮して、専用サービス市場を画定する。

さらにWANサービスについては、IP-VPN、広域イーサネット、インターネットVPNの各サービスを部分市場として画定する。ただし、インターネットVPNについては、情報収集の可能性等に留意し、分析を行う。

なお、06年度から引き続き、フレームリレー及びセルリレーについては利用度等を考慮し、市場画定の対象外とした。

【図表Ⅳ－１ 法人向けネットワークサービス領域の市場画定】



2. 地理的市場の画定

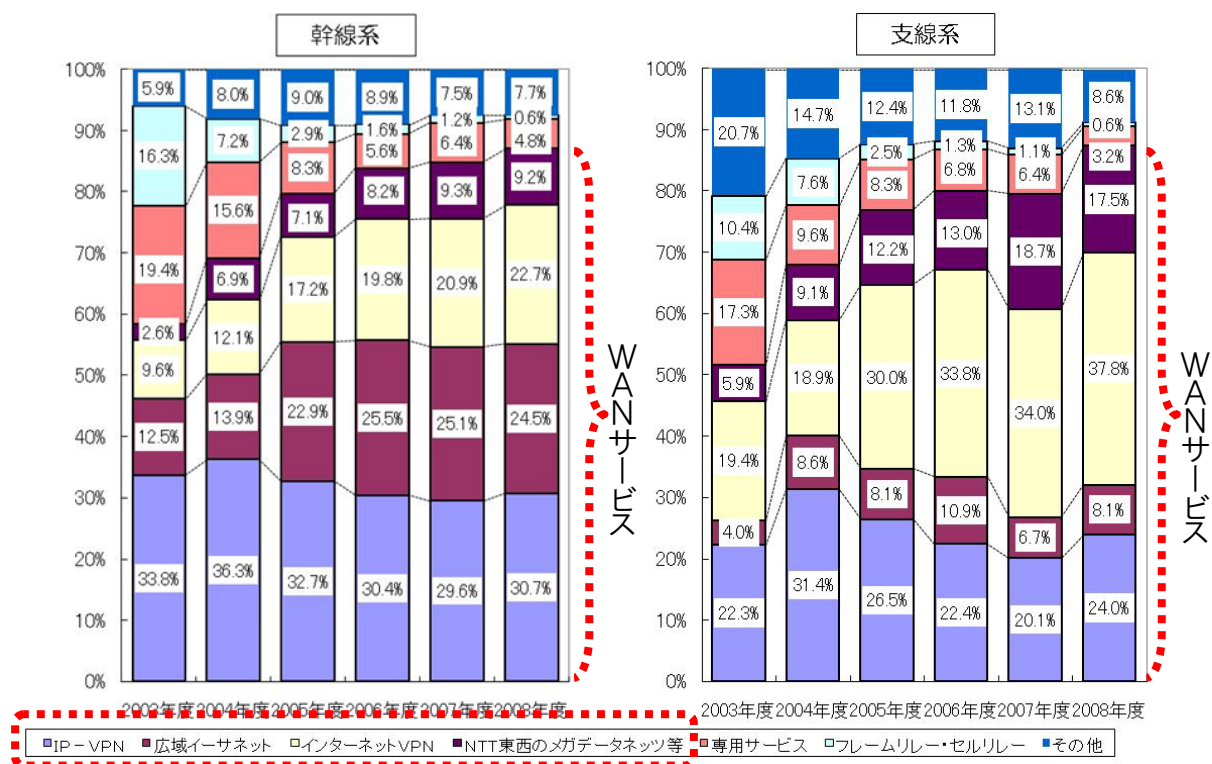
地理的市場は全国として画定する。

¹06年度まで「新型WANサービス」という名称であったが、07年度から「WANサービス」に名称を変更している。なお、内容に特段の変更は無い。

第2章 法人向けネットワークサービスの利用動向

2008年度に企業に対して実施した法人向けネットワークサービスに関するアンケート調査の結果のうち、主力サービス²の利用動向を見ると、従来から幹線系³においては、WANサービスの伸張が続く一方、専用サービスの利用率は減少傾向にあったが、支線系⁴においてもWANサービスの利用率が大幅に増加した。

【図表Ⅳ－2 主力サービスの利用動向】



²導入したサービスのうち最も主要なサービス（単一回答）。

³主要拠点同士やコンピュータ・センターを結ぶネットワーク。

⁴中小規模の拠点を接続するネットワーク。

第3章 WANサービス市場の主要指標の分析

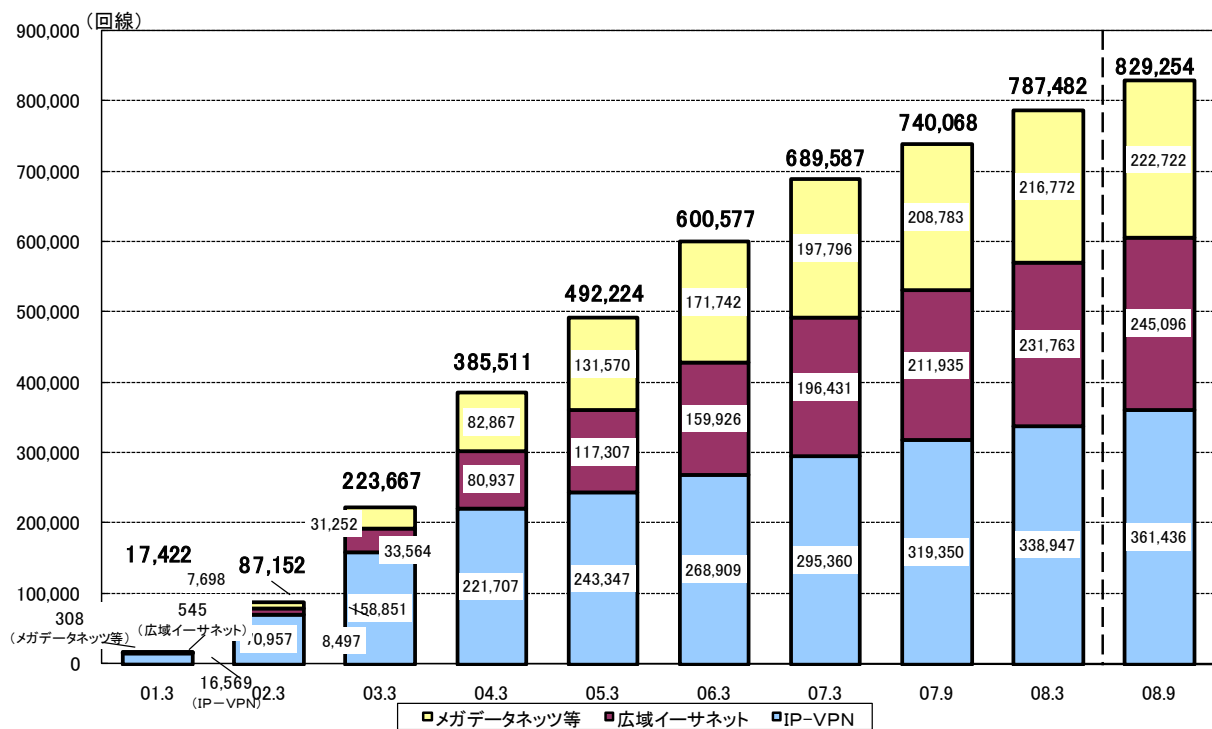
本章では、WANサービス市場の主要指標の分析を行う。

1. 市場の規模

(1) 端末回線数、契約数

WANサービス⁵の端末回線数の推移を見ると、引き続き拡大傾向にあり、08年9月末時点で82万回線超となっている。各サービス別に見ても、IP-VPN、広域イーサネット、メガデータネット等のいずれも増加している。

【図表Ⅳ－3 WANサービスの端末回線数の推移】

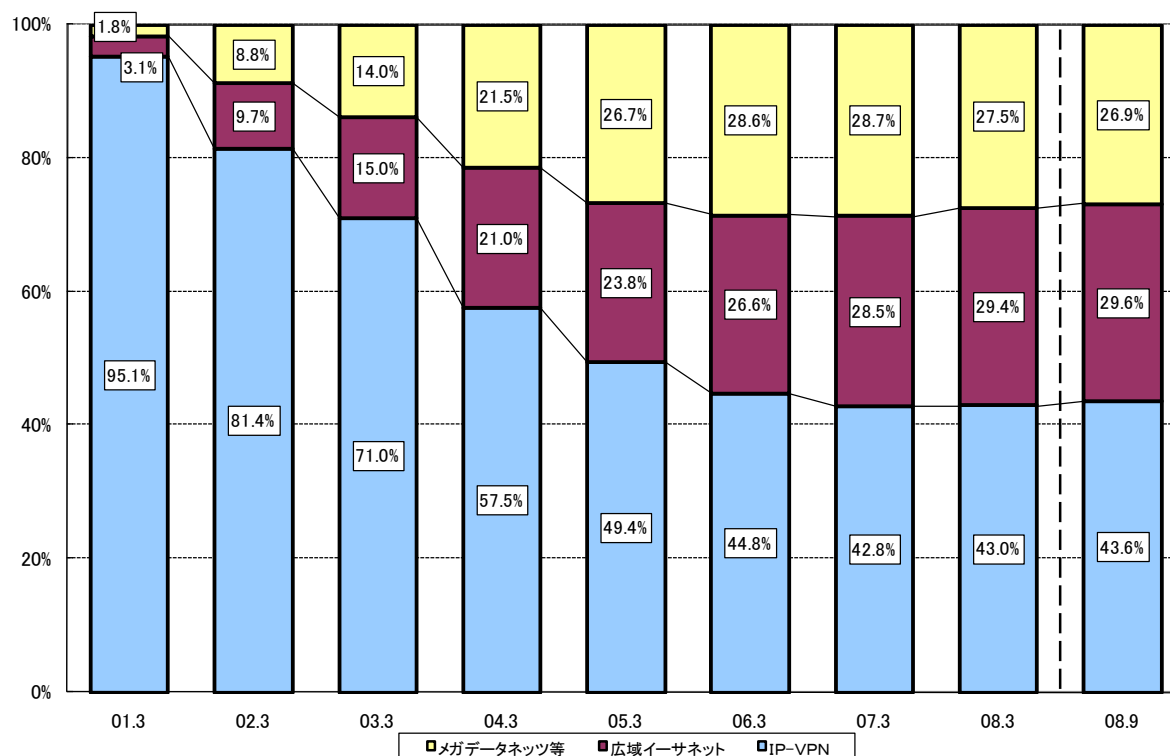


(出所) 総務省資料

各サービス別の端末回線比率は、広域イーサネットとIP-VPNが増加の割合は減少しているものの引き続き増加傾向にあるが、メガデータネット等については、やや減少傾向にある。

⁵第3章の1～3において「WANサービス」という場合、インターネットVPNは除いている。なお、過去のデータについては一部数値を修正している。

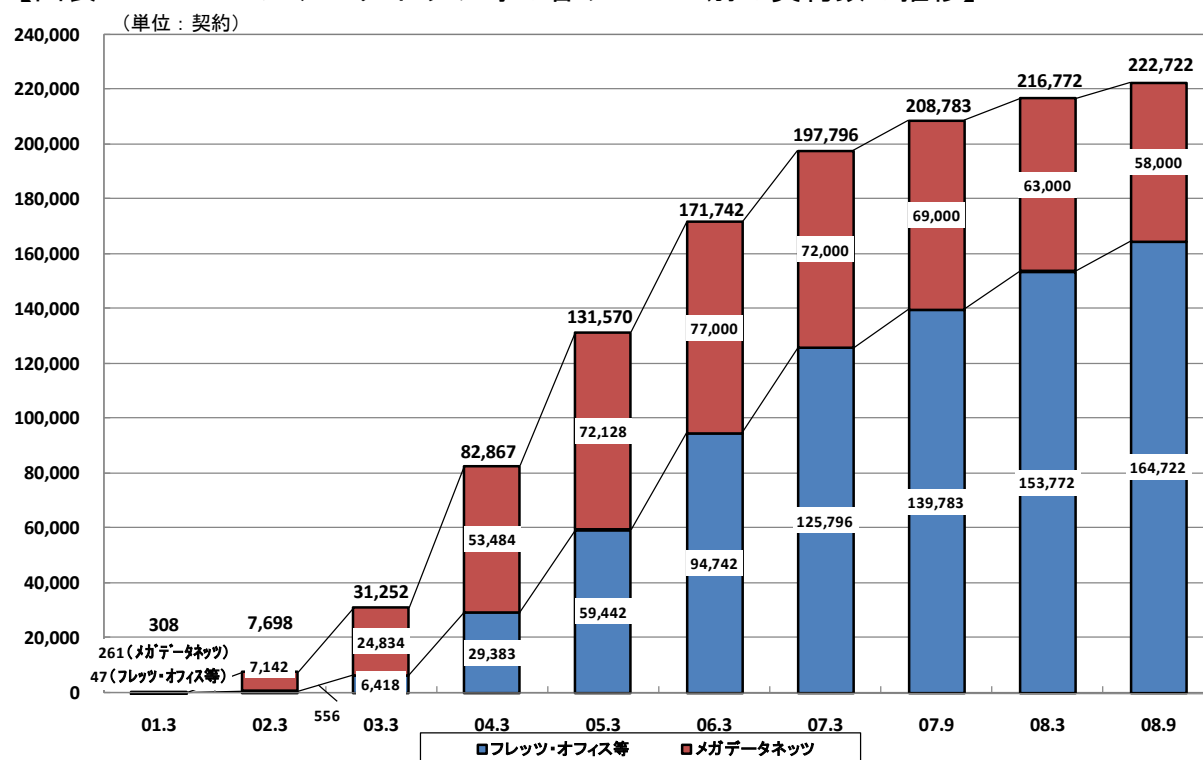
【図表Ⅳ－４ WＡＮサービスの各サービス別の端末回線数構成比の推移】



(出所) 総務省資料

N T T東西のメガデータネット等の契約数をサービス別に見ると、メガデータネットの契約数は減少しているのに対し、フレッツ・オフィス等の契約数は増加傾向にあり、フレッツ・オフィス等が占める割合が高くなっている。

【図表Ⅳ－５ メガデータネット等の各サービス別の契約数の推移】



(注) フレッツ・オフィス等にはN T T東西の各サービス（「フレッツ・オフィス」、「フレッツ・オフィスワイド」、「フレッツ・グループアクセス」、「フレッツ・グループ」）が含まれる。

(出所) 総務省資料

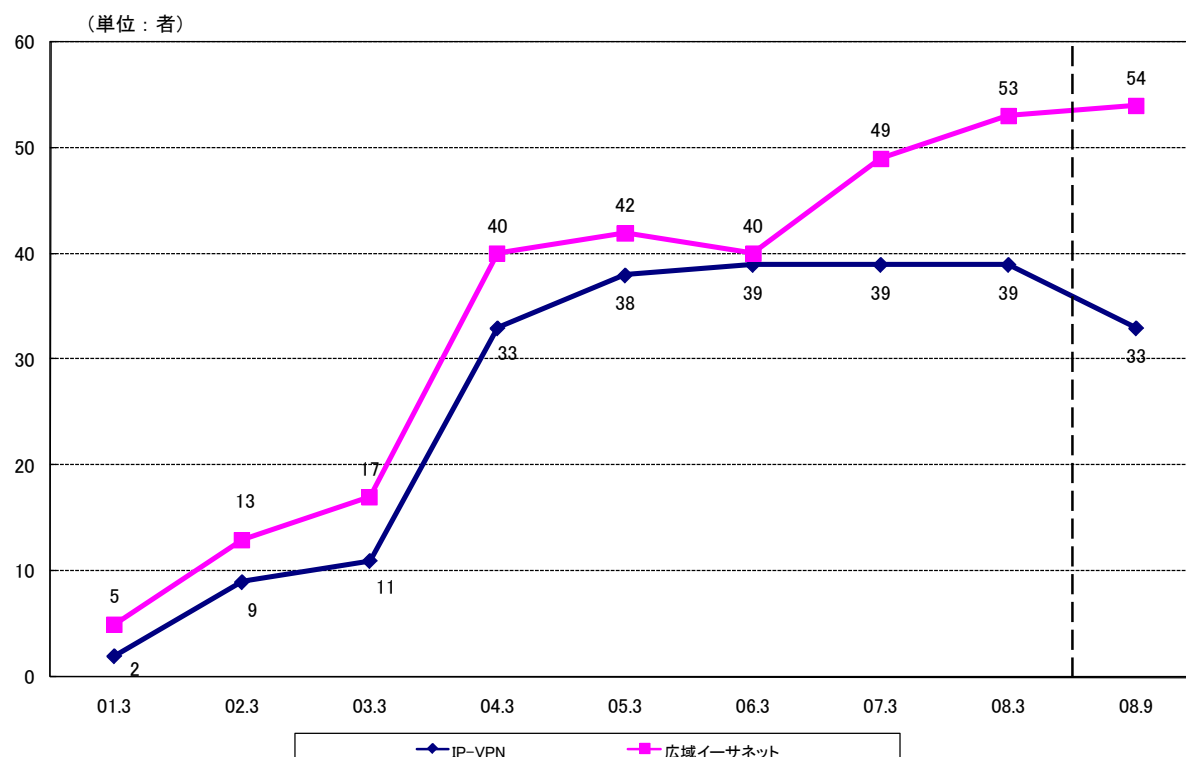
2. 競争状況の分析

(1) 事業者数

電気通信事業報告規則（以下「報告規則」という。）に基づきＩＰ－ＶＰＮ及び広域イーサネットに関する報告があった事業者の数は、ＩＰ－ＶＰＮサービスが３３者、広域イーサネットが５４者である。（０８年９月末）。

０３年度に急増した後、近年、両サービスとも提供事業者数はほぼ横ばいであったが、ＩＰ－ＶＰＮは減少に転じた。

【図表Ⅳ－６ 提供事業者数の推移】



(注) ０１年３月末～０４年３月末までは、０３年１１月時点で電気通信事業者に対して行った調査（「電気通信事業分野における競争状況の評価の実施について」（様式第１１～１４））に基づき作成。また、WANサービスを提供している事業者から提出されたデータの契約数が記入されている時期を基に作成。０５年３月末以降は報告規則に基づき報告を提出した事業者の数。

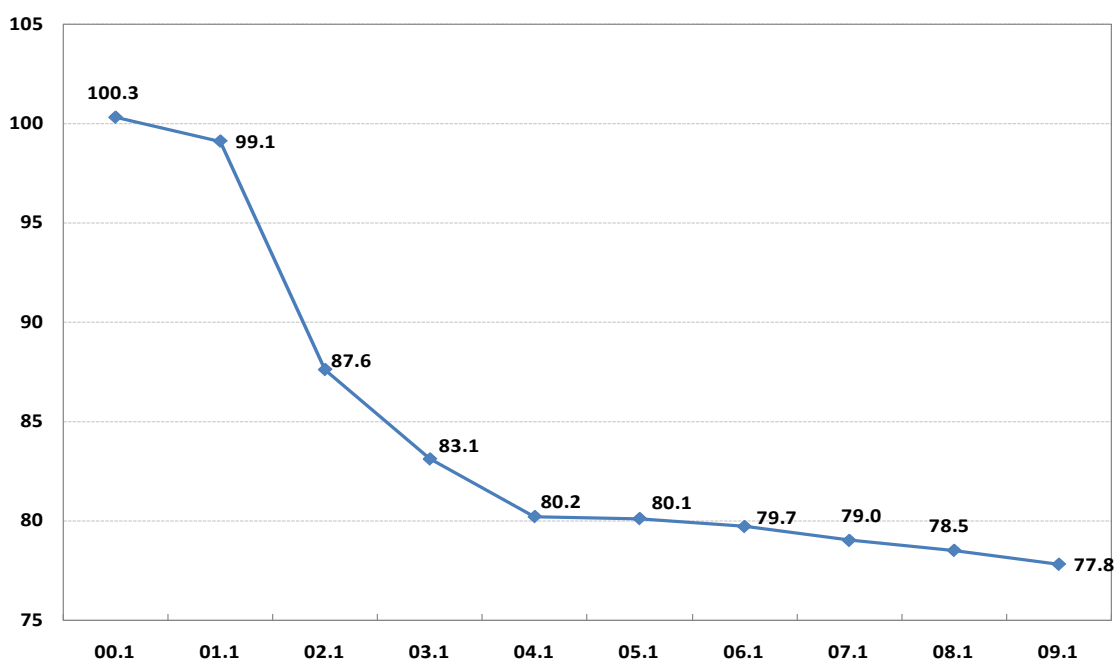
(出所) 総務省資料

(2)料金等の推移

WANサービスに関しては、相対契約により料金が定まるため、実際に提供されている料金の推移等を把握することは困難であるが、日本銀行より「企業向けサービス価格指数⁶」の一部としてIP-VPNや広域イーサネットが含まれる「固定データ伝送⁷」の価格指数が公表されている。

この指数の算出には企業向けのインターネット接続サービス等も考慮されており、本評価のWANサービス市場の範囲と完全には一致していないが、一般的な料金水準の推移の傾向として参考となる。これによると、「固定データ伝送」の価格指数は緩やかではあるが下落傾向が続いている。

【図表Ⅳ－7 固定データ伝送の企業向けサービス価格指数の推移】



(出所) 日本銀行「企業向けサービス価格指数」より作成

⁶「企業向けサービス価格指数」とは、企業間で取引される「サービス」の価格に焦点を当てた物価指数であり、指数の対象となっているサービスの価格に、各々のサービスの重要度（ウェイト）を掛け合わせ、集計することにより作成した物価指数である。価格は、サービスの代表的な価格を個別に調査することにより入手し、ウェイトは、指数の対象となっている企業間取引額から算出している。指数は、個別に調査したサービスの代表的な価格をそれぞれ指数化し、ウェイトで加重平均することにより作成している。なお、詳細は「企業向けサービス価格指数の解説」（日本銀行）<http://www.boj.or.jp/type/exp/stat/pi/ecsp2k0.htm> 参照。

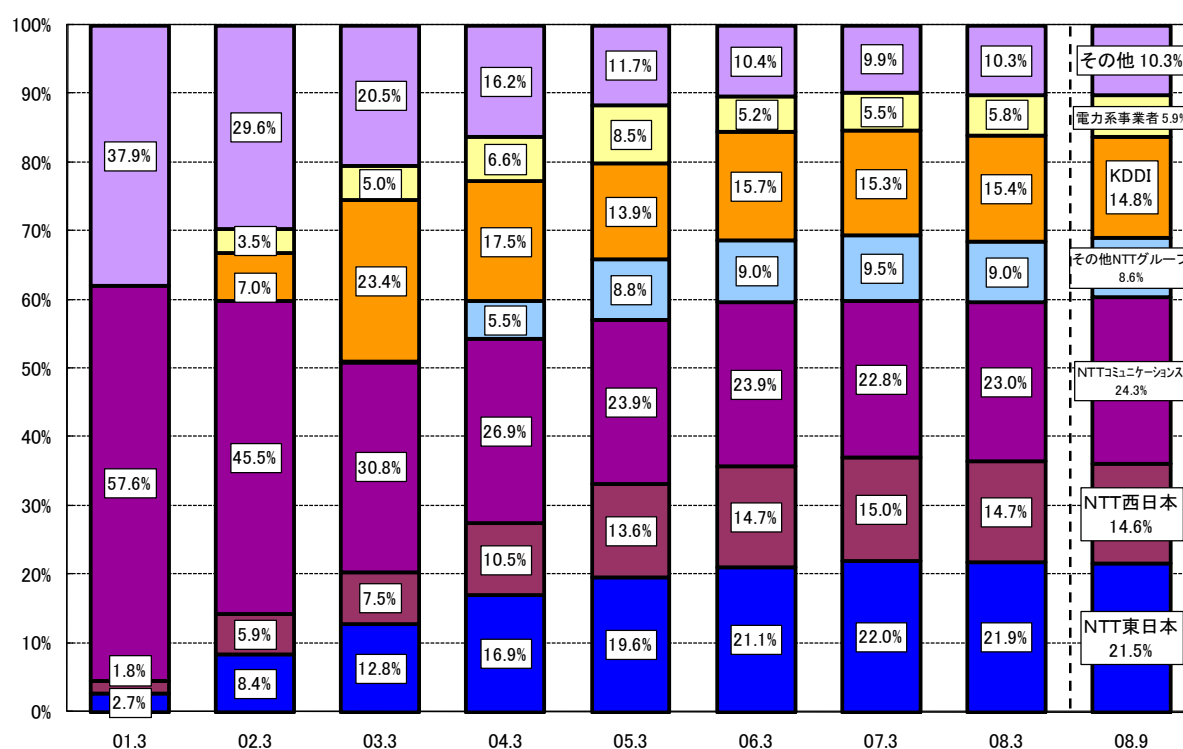
⁷「固定データ伝送」の価格指数の対象となっているサービスには、一定のIP-VPN及び広域イーサネットのほか、企業向けのインターネット接続サービスが含まれており、WANサービス市場に含まれるサービスと完全には一致していないため、この指数の推移は参考として示すこととする。なお、詳細は「2000年基準企業向けサービス価格指数（CSPI）の解説」（日本銀行）<http://www.boj.or.jp/type/exp/stat/pi/data/ecsp2k4.pdf> 参照。

(3) 端末回線数の事業者別シェア

1) WANサービス

端末回線数の事業者別シェアの推移を見ると、01年3月末以降07年3月末まで増加を続けていたNTT東西のシェアは、その後横ばいとなっている。NTTコミュニケーションズのシェアは減少傾向が続いていたが、08年3月末より増加に転じた。NTTグループ全体として、シェアは概ね横ばいで推移している。

【図表Ⅳ－8 WANサービス端末回線数の事業者別シェアの推移】

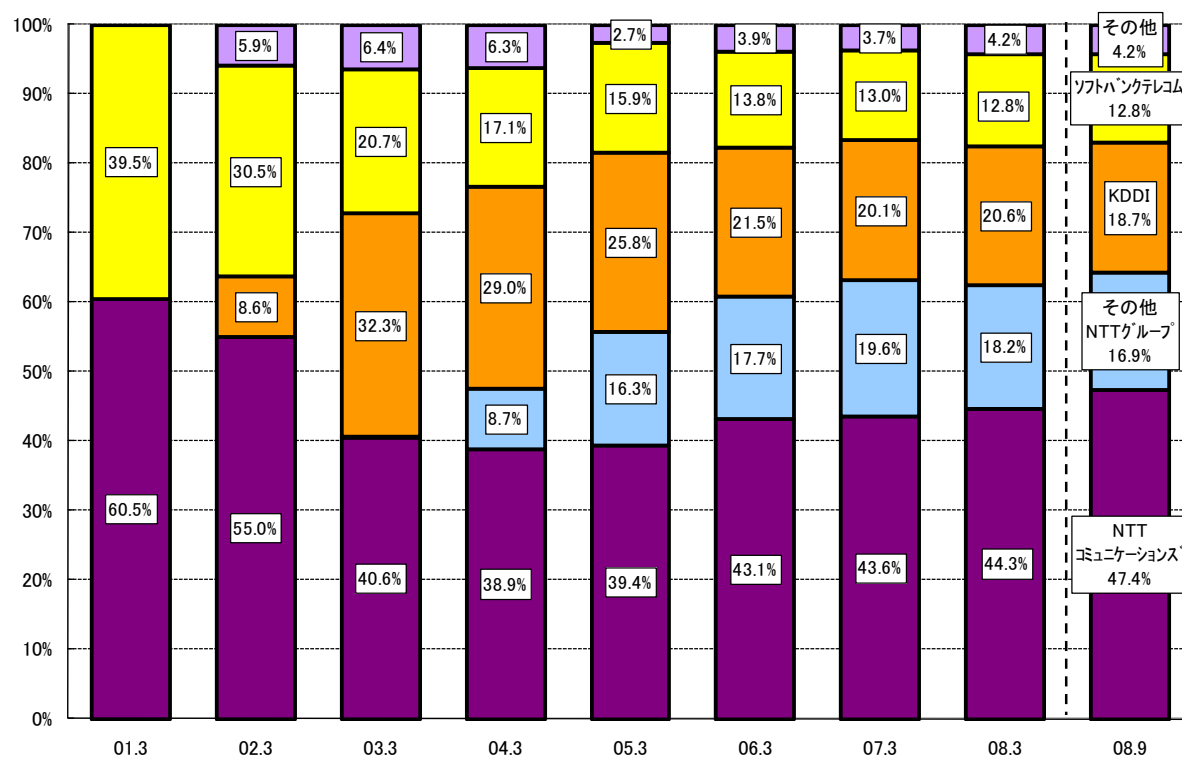


(出所) 総務省資料

2)IP－VPN

IP－VPNの端末回線数の事業者別シェアの推移を見ると、シェア1位のNTTコミュニケーションズのシェアは、05年3月末以降増加に転じており、08年9月末時点で47.4%となっている。NTTグループ全体のシェアは横ばい傾向にあり、08年9月末時点で64.3%となっている。

【図表Ⅳ－9 IP－VPNの端末回線数の事業者別シェアの推移】

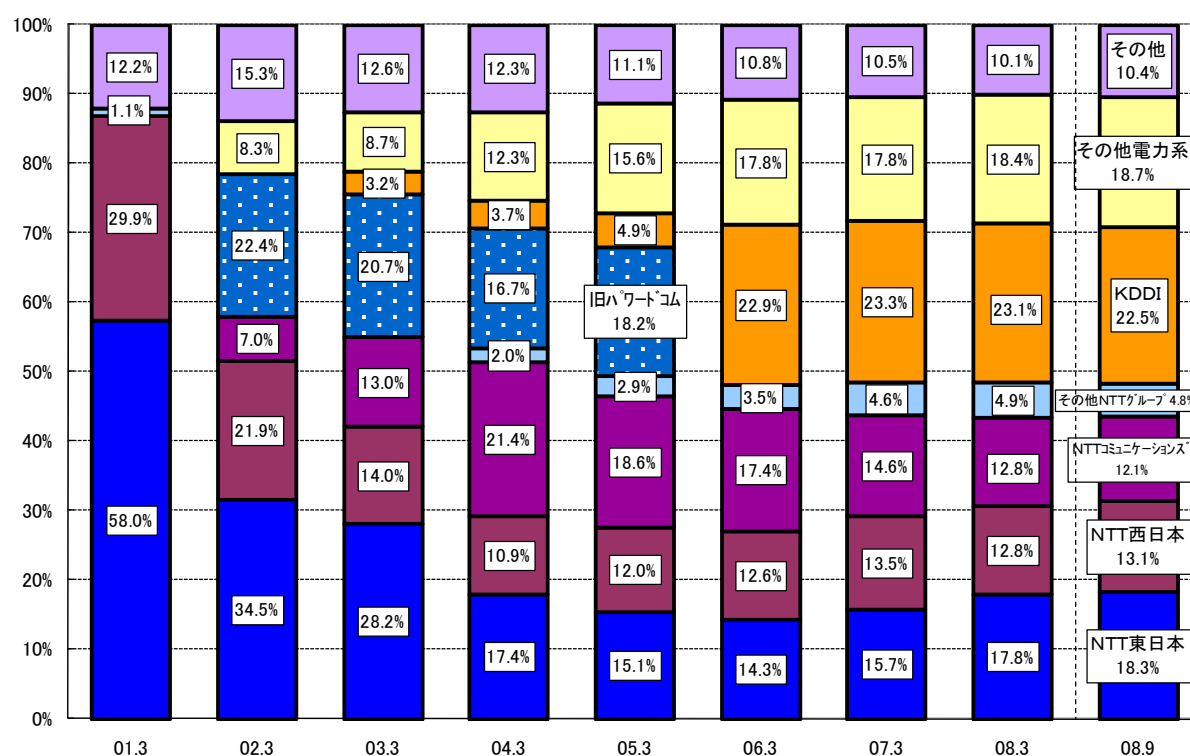


(出所) 総務省資料

3) 広域イーサネット

広域イーサネットの端末回線数の事業者別シェアの推移を見ると、０１年３月末以降ＮＴＴ東西のシェアは、減少傾向が続いていたが、０７年３月末から増加に転じ、０８年９月末には３１．４％となっている。ＮＴＴグループ全体では０８年９月末時点で４８．３％とほぼ横ばいの状態が続いている。一方、ＫＤＤＩは、０５年１０月の旧パワードコムとの合併によりシェアが大幅に増加しているが、その後は横ばい傾向になっている。

【図表Ⅳ－１０ 広域イーサネットの端末回線数の事業者別シェアの推移】



(出所) 総務省資料

(4)市場の集中度

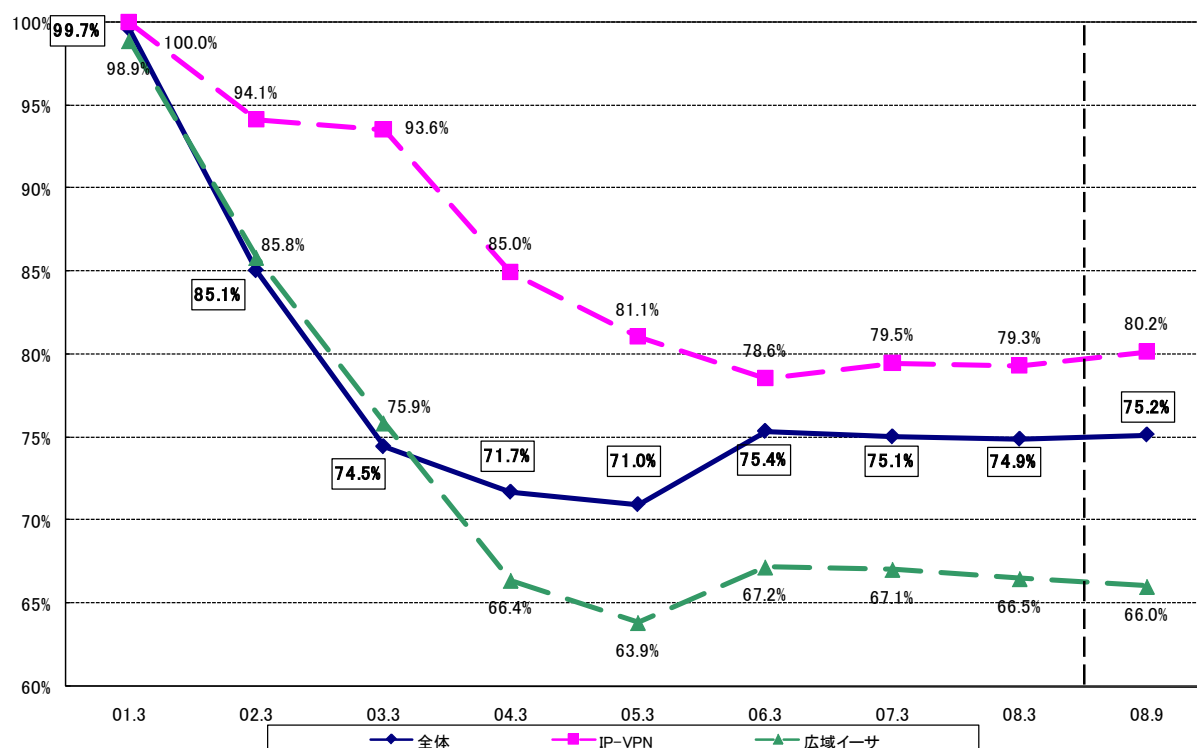
1)上位3社シェアの推移

I P－V P N市場の上位3社シェアは、06年3月末以降、やや増加傾向が続いている。

広域イーサネット市場の上位3社シェアは、06年3月末以降は、横ばいとなっている。

W A Nサービス全体でも、上位3社シェアは06年3月末に上昇した後はほぼ横ばいであり、08年9月末時点では75.2%となっている。

【図表Ⅳ－11 W A Nサービスの上位3社シェアの推移】



(注1) N T T東西は1者としてシェアを算出。

(注2) 全体にはI P－V P N、広域イーサネット、メガデータネット等が含まれる。

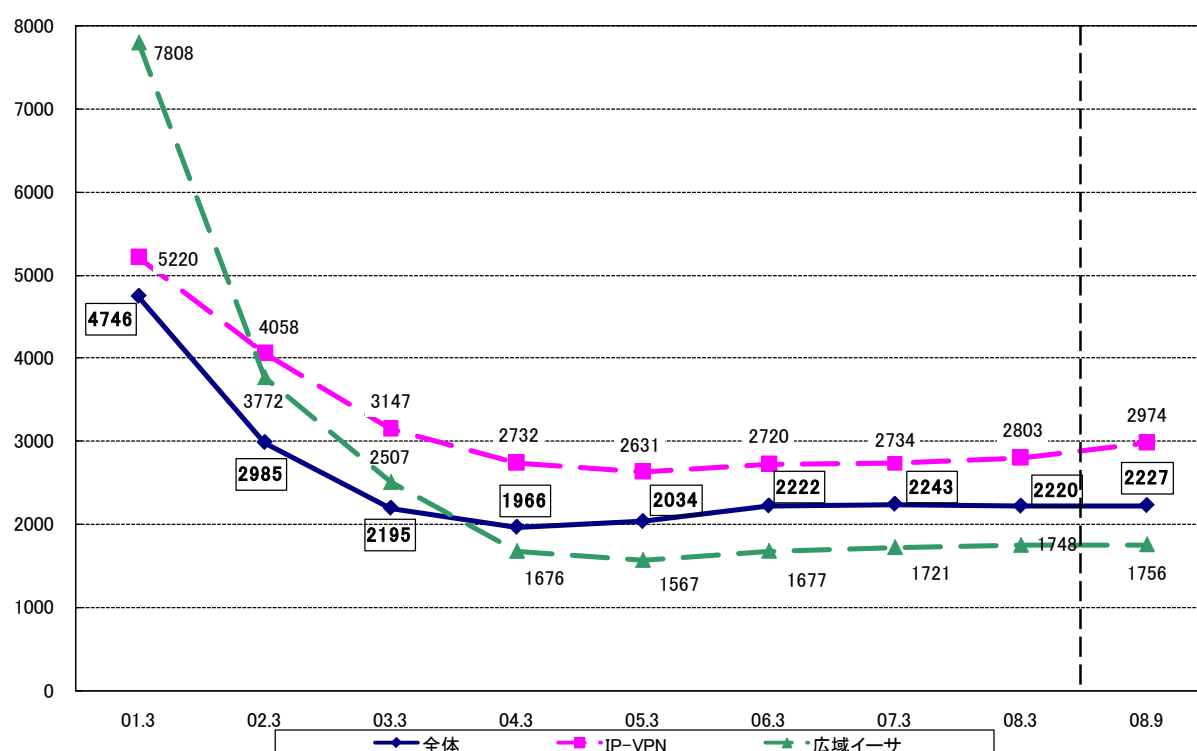
(出所) 総務省資料

2)HHIの推移

WANサービス全体のHHIは減少傾向にあったが、04年3月末以降に緩やかな増加に転じた後、06年3月末以降ほぼ横ばいで推移しており、08年9月末時点では2227となっている。

各WANサービスについて見ても、IP-VPN市場、広域イーサネット市場とも、ほぼ横ばい傾向が続いている。

【図表Ⅳ－１２ WANサービスのHHIの推移】



(注1) NTT東西は1者としてHHIを算出。

(注2) 全体にはIP-VPN、広域イーサネット、メガデータネット等が含まれる。

(出所) 総務省資料

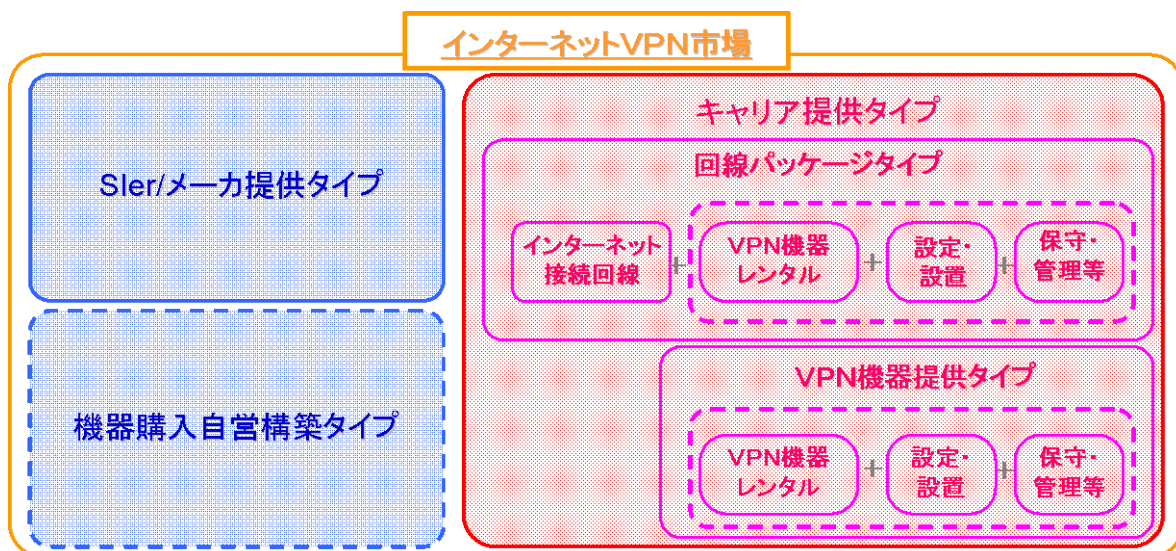
3. インターネットVPN市場の動向と分析

(1) インターネットVPN市場の分析について

WANサービス市場のうちインターネットVPNサービスは、電気通信事業者が提供するタイプその他、システムインテグレータ（S I e r）や機器メーカーが提供するタイプも存在し、さらにVPN機器等を購入しVPN環境をユーザ自身が構築することも可能である。

このような状況から、インターネットVPNサービス市場は、他の部分市場と比較して、全体の規模や事業者間の競争状況を網羅的かつ的確に把握できる情報を入手することは極めて困難である。そのため、インターネットVPN市場の分析については、需要側、供給側それぞれ収集可能なデータの範囲で行うこととする。

【図表Ⅳ－１３ インターネットVPN市場のイメージ図】



（注）枠内はイメージで実際の市場規模を表していない。

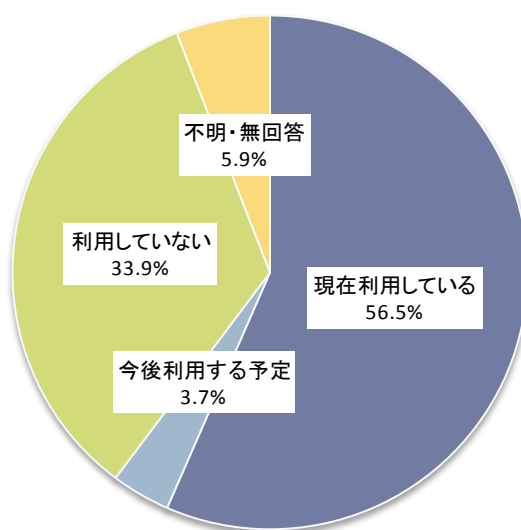
(2) インターネットVPNの利用動向

前出の法人向けネットワークサービスに関するアンケート調査結果のうち、インターネットVPN等の利用率を示したのを見ると、全サンプルのうち5割以上の企業がインターネットVPNを利用しており、他の代表的なWANサービスであるIP-VPNや広域イーサネット等と比較しても、同程度以上の利用率がある。

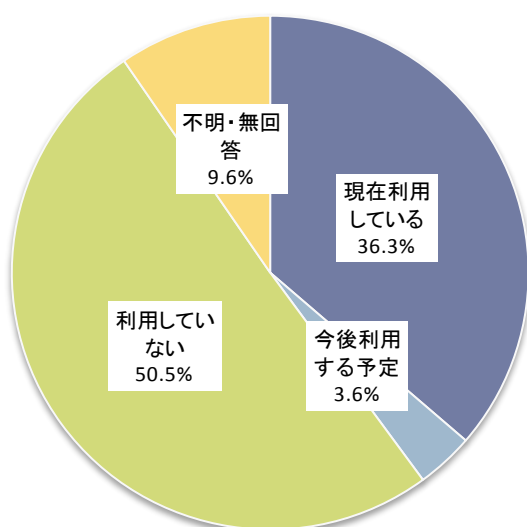
また、インターネットVPNの利用企業に対してその構築方法を調査した結果を見ると、電気通信事業者やS I e rによる構築が約6割を占める。しかし、一方で自社による構築も3割強存在しており、インターネットVPN市場が電気通信事業者によるサービスのみで構成されていないことがわかる。

【図表Ⅳ－１４ インターネットVPN等の利用率】

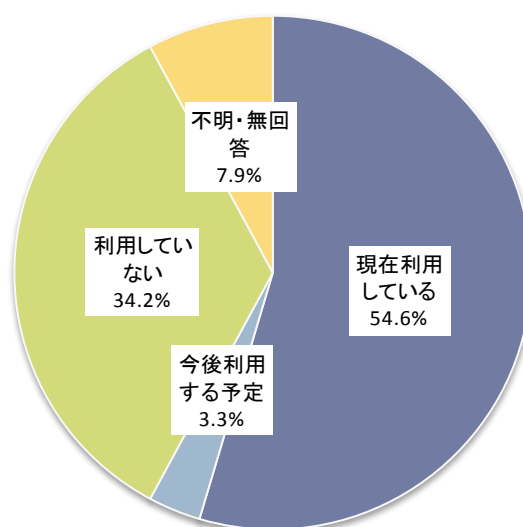
[インターネットVPN]



[広域イーサネット]

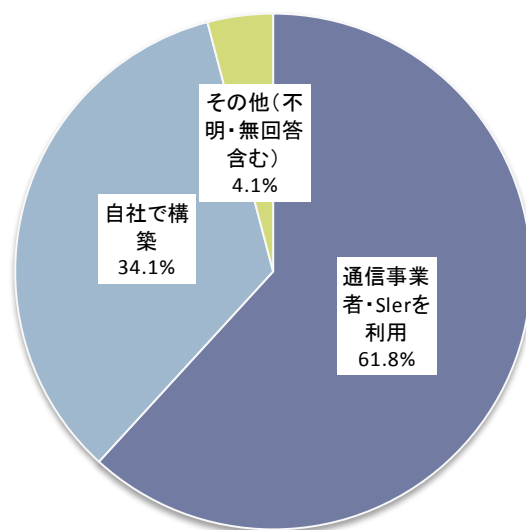


[IP-VPN]



(出所) 総務省資料

【図表Ⅳ－１５ インターネットVPNの構築方法】



(出所) 総務省資料

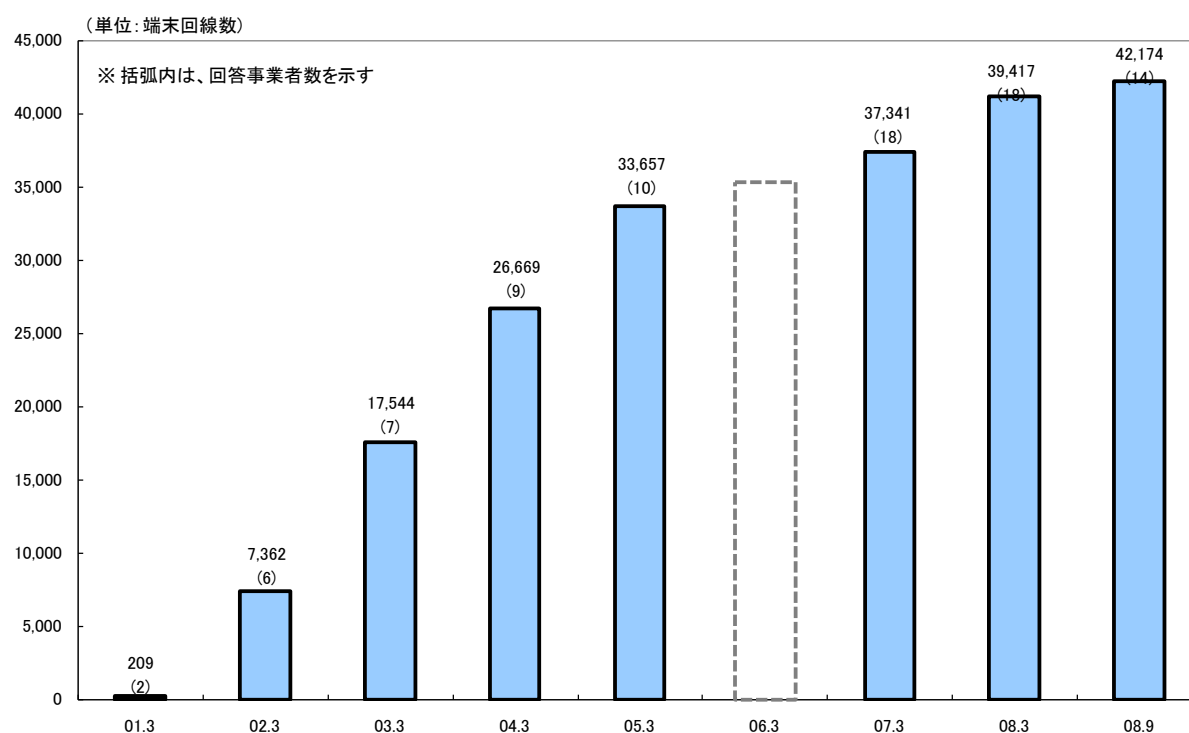
(3) インターネットVPNの端末回線数

インターネットVPNサービスは、電気通信事業者でなくとも提供可能であるため、全ての供給者側から一律に情報提供を求めることは困難である。そこで供給側からの情報については、電気通信事業者からアンケートベースで収集した情報を使用することとした。

このデータは、電気通信事業者のみに対する調査に基づくものであり、インターネットVPN市場全体の規模を表すものではないが、端末回線数を一定規模以上提供している事業者からは継続的に回答を得ているため、時系列的に比較可能である。

インターネットVPNの端末回線数の推移を見ると、電気通信事業者が提供しているインターネットVPN市場（主に回線パッケージタイプ）は拡大していることが推察される。

【図表Ⅳ－１６ インターネットVPNの端末回線数】



(注) 06年3月末については、調査を行っていない。

(出所) 総務省資料

4. 競争状況の評価

(1)2008年度の動向

WANサービス市場は引き続き拡大し、08年9月末時点に82万回線超に達しており、WANサービスの中におけるIP-VPN、広域イーサネット、メガデータネット等の構成比はほぼ横ばいで推移している。ただし、企業が主力サービスとして利用するWANサービスの中で見ると、NTT東西のメガデータネット等の利用率が伸張しているほか、インターネットVPNの利用率も引き続き高まっている。

ただし、各サービス等の事業者別シェアを見ると、大きな変動は見られない。

(2)利用者の観点からの考察

法人向けネットワークに関する利用者（事業者）の意向について、幹線系と支線系に分けて、アンケート調査結果から考察する。

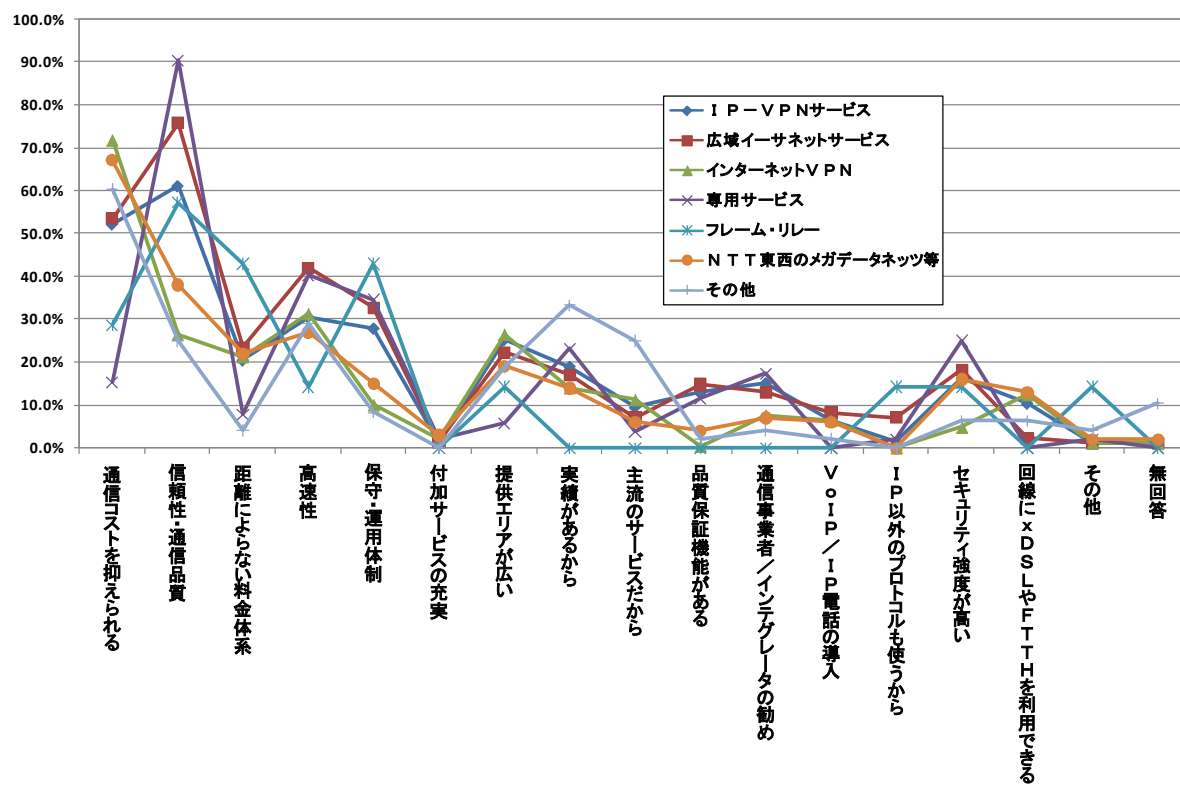
1)幹線系に関する利用者の意向

幹線系において、利用者である各事業者がその通信サービスを「主力」として利用している理由として、「通信コストを抑えられる」、「信頼性・通信品質」、「高速性」が上位となっている。

ただし、例えばコストの低さが特徴の一つであるインターネットVPNは「通信コストを抑えられる」という理由を、70%を超える事業者が挙げている一方で、「信頼性・通信品質」という理由は3割弱に留まっている。

各事業者は、各サービスの特性を踏まえ、幹線系のサービスに対する自らのニーズに応じて、サービスを選択していることがうかがえる。

【図表Ⅳ－１７ 幹線系において、各サービスを「主力」に選んだ理由（複数回答）】

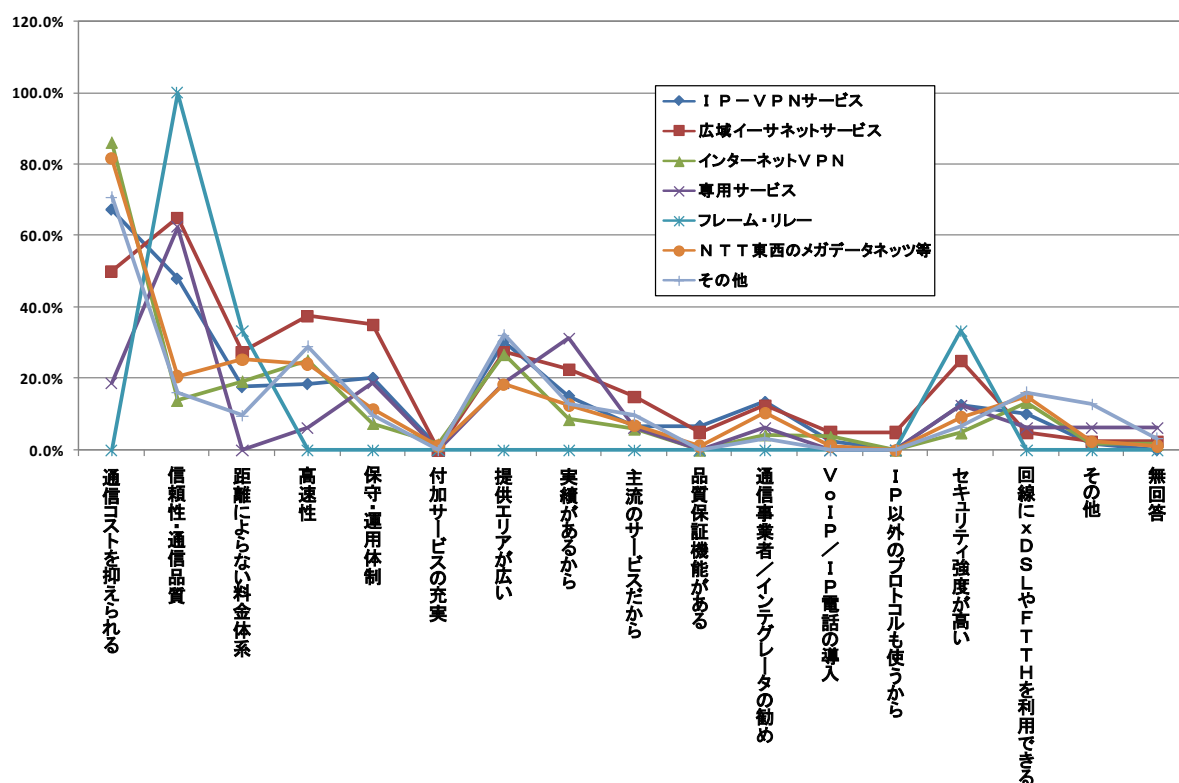


（出所）総務省資料

2)支線系に関する利用者の意向

支線系において、各事業者がその通信サービスを「主力」として利用している理由も、ほぼ幹線系と同じ傾向を示している。

【図表Ⅳ－１８ 支線系において、各サービスを「主力」に選んだ理由（複数回答）】



（出所）総務省資料

以上から、利用者の持つ多様なニーズに対して、WANサービスとして複数の選択肢が競争的に提供されており、利用する側のニーズの充足、利便性の向上等につながっていることが推察される。

したがって、法人向けネットワーク領域の分析に当たっては、WANサービス全体に対する分析とともに、IP-VPN、広域イーサネット、インターネットVPN等の特性に応じたそれぞれのニーズを踏まえ、各サービス毎の競争状況にも注視する必要がある。

(3)市場支配力

1)市場支配力の存在

① 単独での市場支配力

以下の判断要素等を総合的に勘案し、単独で市場支配力を行使し得る地位にある事業者は存在しないと評価する。

a)量的基準

WANサービスにおけるシェア1位のNTT東西のシェアは08年9月末で36.1%となっており、06年3月末からほぼ横ばいとなっている。2位のNTTコミュニケーションズは24.3%、3位のKDDIは14.8%と、シェアとしては拮抗しているものと判断できる。

b)その他の主な判断要素

WANサービスの端末回線数は依然増加傾向にあり、市場全体の規模が拡大している中、シェアの変動幅は徐々に小さくなってきているものの、シェア獲得競争が行われているものと考えられる。

また、2位のNTTコミュニケーションズはIP-VPN市場でシェア47.4%を占め、3位のKDDIも一定のシェアを獲得しており、2位以下の事業者も十分な競争力を有すると判断できる。

② 複数事業者による市場支配力

以下の判断要素等を総合的に勘案し、NTTグループの複数の事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると評価する。

a)量的基準

WANサービスにおける上位3社シェアは08年9月末時点で75.2%、HHIが2227と寡占的な状態にある。

b)その他の主な判断要素

上位2社はともにNTT系の事業者であり、資本関係の結びつきが認められ、さらに、その他のNTTグループの事業者も含めると、7割近くのシェア（69.0%）を占め、グループとしての総合的な事業能力が発揮される可能性がある。

2)市場支配力の行使

以下の要素等を総合的に勘案し、シェア上位の複数の事業者が協調して市場支配力を行使する可能性は低いと評価する。

電気通信事業法の規定に基づき、シェア2位のNTTコミュニケーションズは、NTT東西との関係において特定関係事業者として、一定のファイアウォール規制⁸が適用されているほか、WANサービスの足回りにも使用されるNTT東西が提供する加入者系光ファイバの接続料金に対して規制が適用されている。

WANサービス市場における提供事業者数は増加傾向にあり、新規参入に伴う競争圧力が存在していると考えられる。相対的に安価なインターネットVPNの普及も進みつつあり、WANサービス市場内での競争は比較的活発である。

(4)今後の注視事項

引き続き、WANサービス市場において、NTTグループのシェアは高い水準を維持している。今後のWANサービス市場においては、NGNを活用したサービスの提供の動向が注目される。特に、NGNを活用したQoS付きのVPNサービスも予定されているところであるが、クラウドコンピューティング⁹の普及により、IPベースの高品質なサービスへの需要が増大する可能性もあり、競争状況を注視していくことが必要である。また、08年2月にNTT法第2条第5項に基づく活用業務認可を得て、県域を越えた県間のサービス提供を行うことが可能となったNTT東西の広域イーサネットサービス「ビジネスイーサ ワイド」の動向についても引き続き注視すべきである。

更に、NTT東西の持つNTT加入電話の顧客情報を活用することで、NTT東西、

⁸第一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者（NTT東西）について、当該設備の強い独占性・ボトルネック性に鑑み、公正競争を確保する観点から、特定関係事業者（NTTコミュニケーションズ）との間において、役員兼任を禁止するとともに、接続や電気通信業務に関連した周辺的な業務についても特定関係事業者と比して不公平な取扱いを原則禁止している（電気通信事業法31条）。

⁹インターネット及びそこにつながっているサーバ全体を「雲」に見立て、「雲」そのものを手元にあるコンピュータのように利用しよう、という考え方のこと（総務省「クラウドコンピューティング時代のデータセンター活性化策に関する検討会」第一回資料（09年5月12日）から抜粋）。

N T T コミュニケーションズが競争事業者に対してW A N サービスの利用者獲得において優位に立つ等、総合的な事業能力が発揮される可能性もある。

これらを考慮し、N G N を活用したW A N サービスの提供状況、N T T グループの協調による市場支配力の保有・行使の可能性等について、引き続き注視する必要がある。

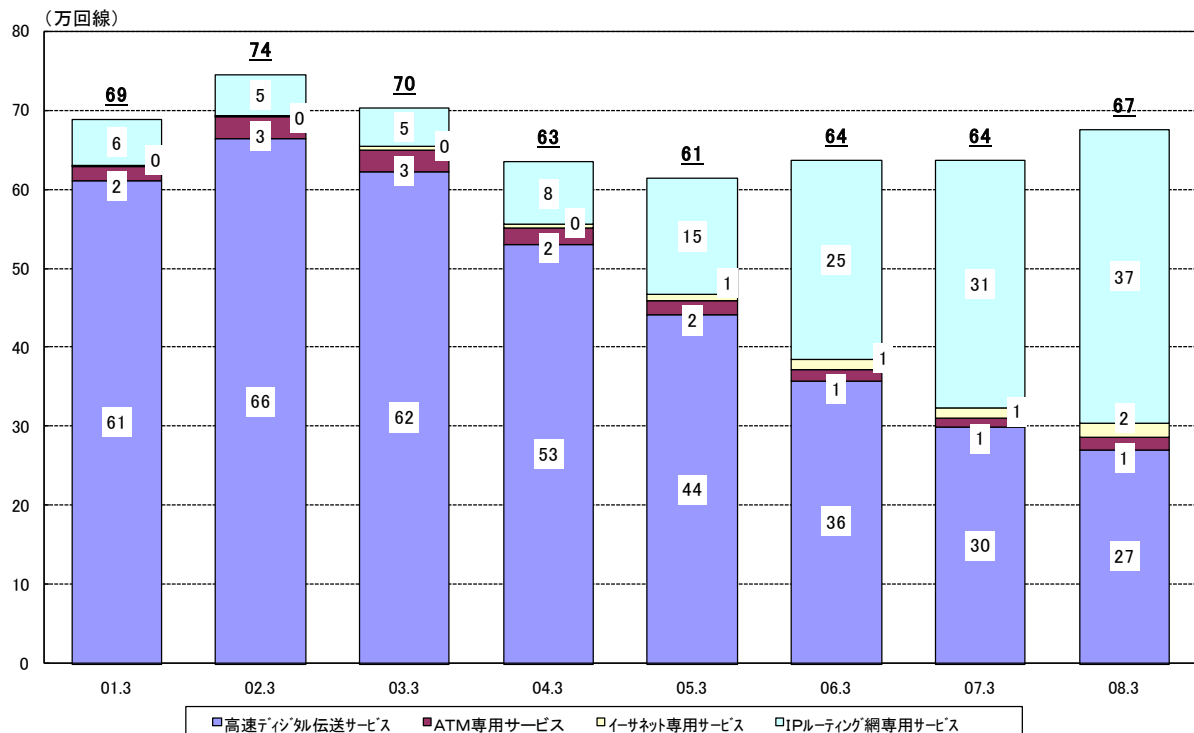
第4章 専用サービス市場の主要指標の分析

1. 市場の規模

(1) 回線数

専用サービスの回線数の推移を見ると、市場全体としては06年3月末に以降増加に転じている。各サービス別に見ると、高速デジタル伝送サービス¹⁰の減少が続くなか、IPルーティング網専用サービス¹¹の増加が顕著である¹²。

【図表Ⅳ－１９ 専用サービスの各サービス別の回線数の推移】



(出所) 総務省資料

各サービス別の回線比率は、高速デジタル伝送サービスの割合の減少が顕著で、08年3月末時点で全体の約4割まで減少している。一方で、IPルーティング網専

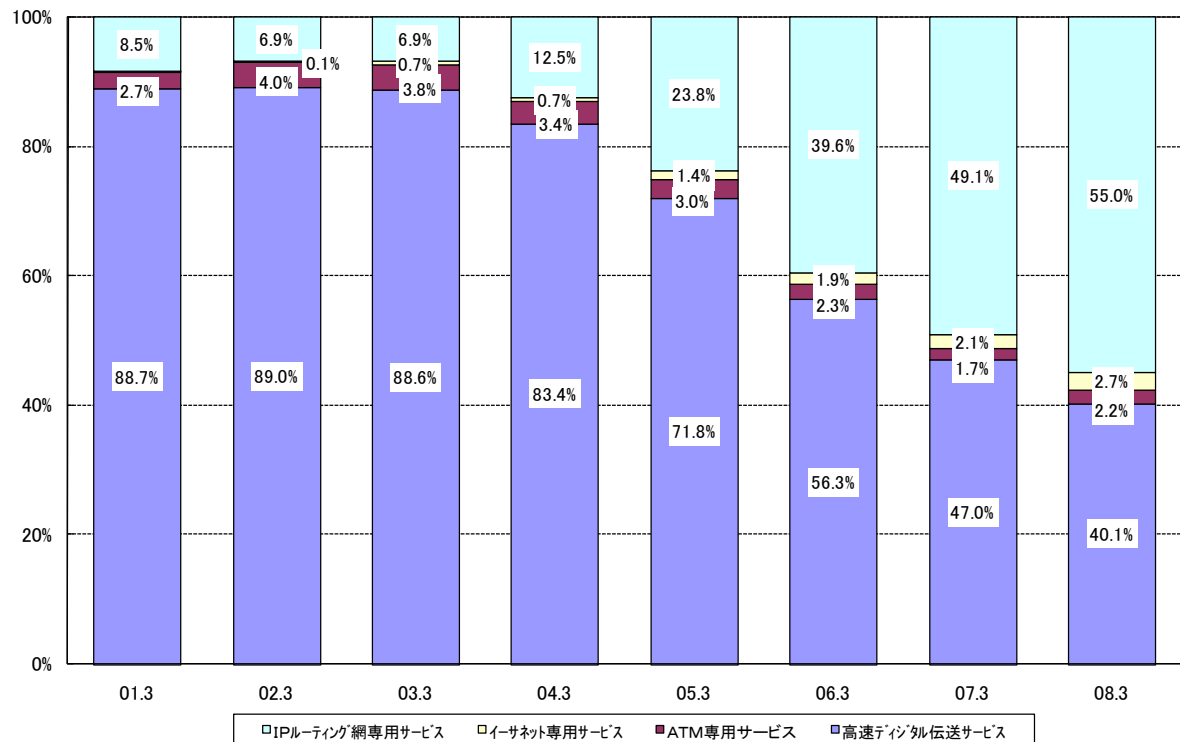
¹⁰ デジタルデータを最大6Mビット／秒の速度で伝送する専用サービス。

¹¹ 主に事業者へのダークファイバサービスとして提供されるNTT東西が提供する常時接続型のアクセス回線サービス。

¹² なお、「ATM専用サービス」とは、ATM（非同期転送モード）伝送方式を用いる専用線サービスのこと。また、「イーサネット専用サービス」とは、イーサネット・インターフェースを用いた専用線サービスのこと。

用サービスは全体の5割を超えており、その伸張が著しい。

【図表Ⅳ－２０ 専用サービスの各サービス別の回線数構成比の推移】



（出所）総務省資料

2. 競争状況の分析

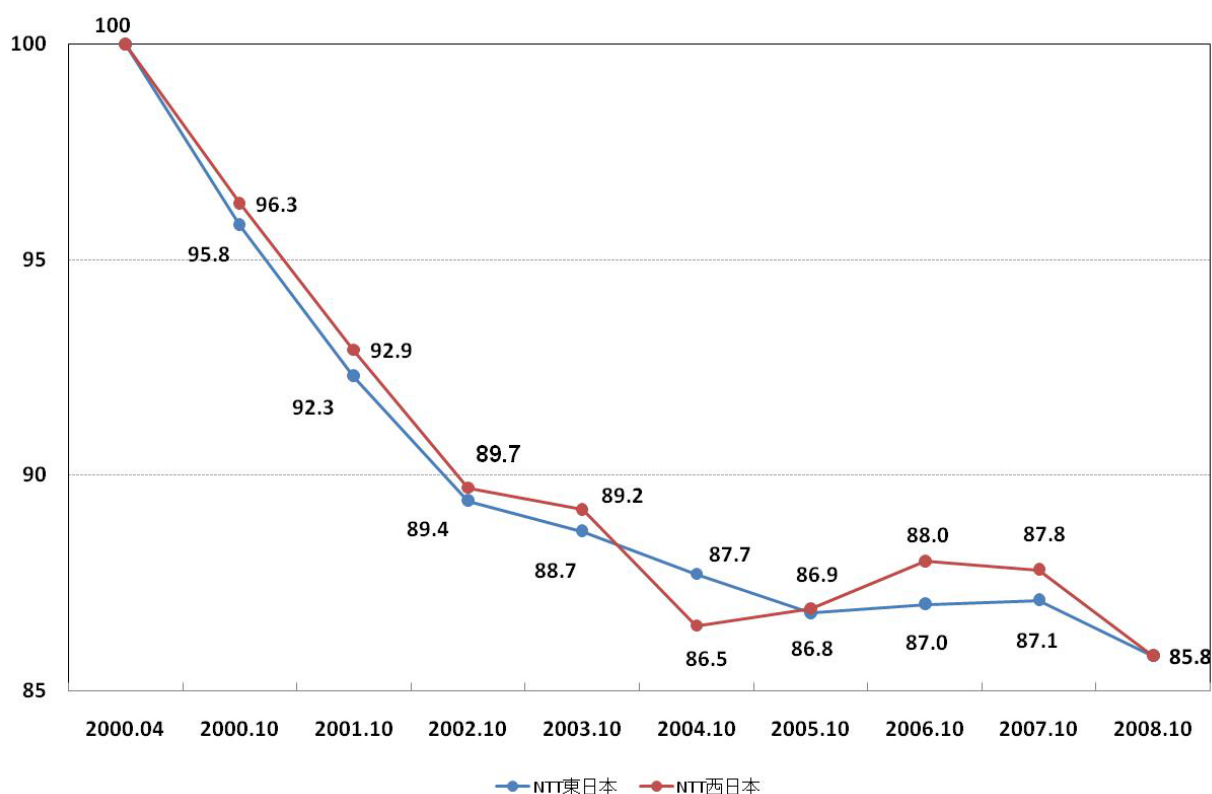
(1) 料金等の推移

専用サービスに関しては、相対契約により料金が定まるため、約款上の料金だけではなく、ボリュームディスカウント等による相対料金で提供される場合も多く、実際に提供されている料金の推移等を把握することは困難である。ただし、プライスカップ規制の対象であるNTT東西が提供する専用サービスについては、当該規制の運用に当たり、相対料金も考慮した実際の料金水準を表す指数（以下「実際料金指数」という。）が算出されている。

この指数の算出には一般専用サービスの料金等も考慮されており、本章の専用サービス市場の範囲と完全には一致していないが、一般的な料金水準の推移の傾向として参考となる。

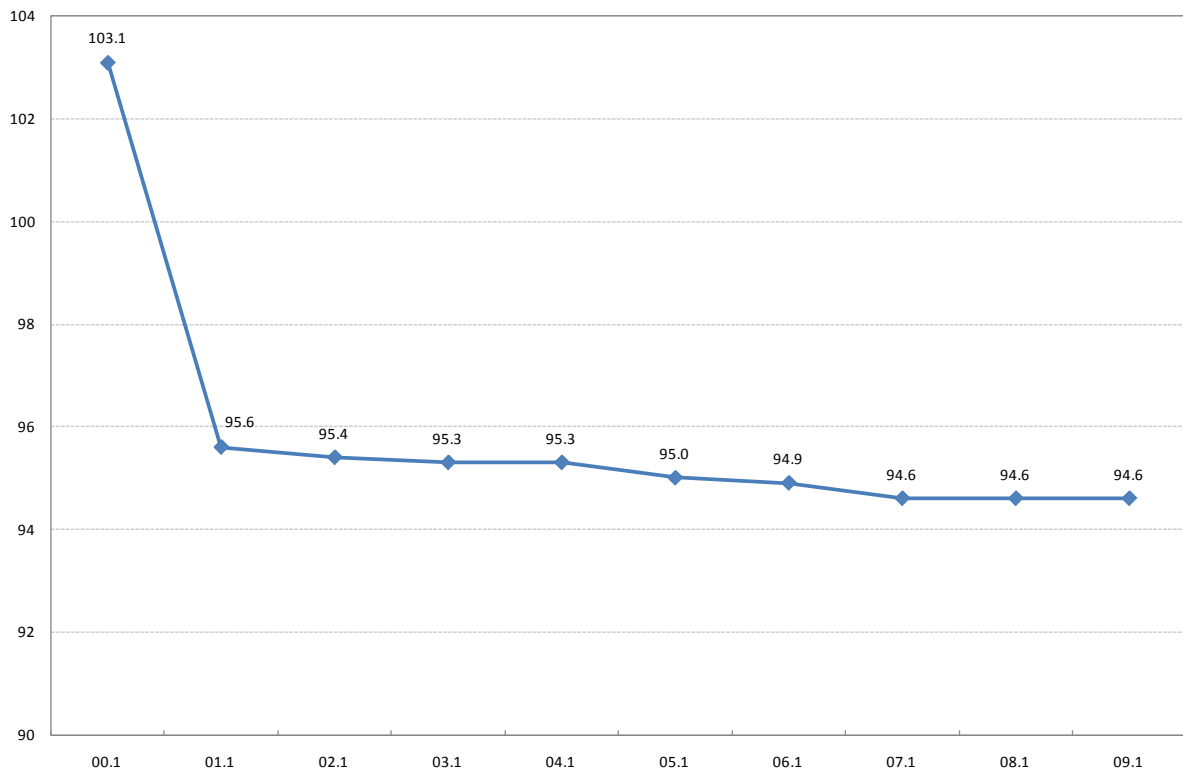
これによると、NTT西日本が若干増加に転じているものの、2000年からの比較としては、低下傾向にある。これは、技術の進展やWANサービス等の登場・普及が料金水準に影響しているものと考えられる。

【図表Ⅳ－２１ NTT東西が提供する専用サービスの実際料金指数の推移】



なお、日本銀行公表の「企業向けサービス価格指数」でも「専用サービス」の価格指数が公表されており、参考となる。実際料金指数の推移とは一致しないが、2000年以降の推移として低下傾向にあることは共通している。

【図表Ⅳ－２２ 専用サービスの企業向けサービス価格指数の推移】

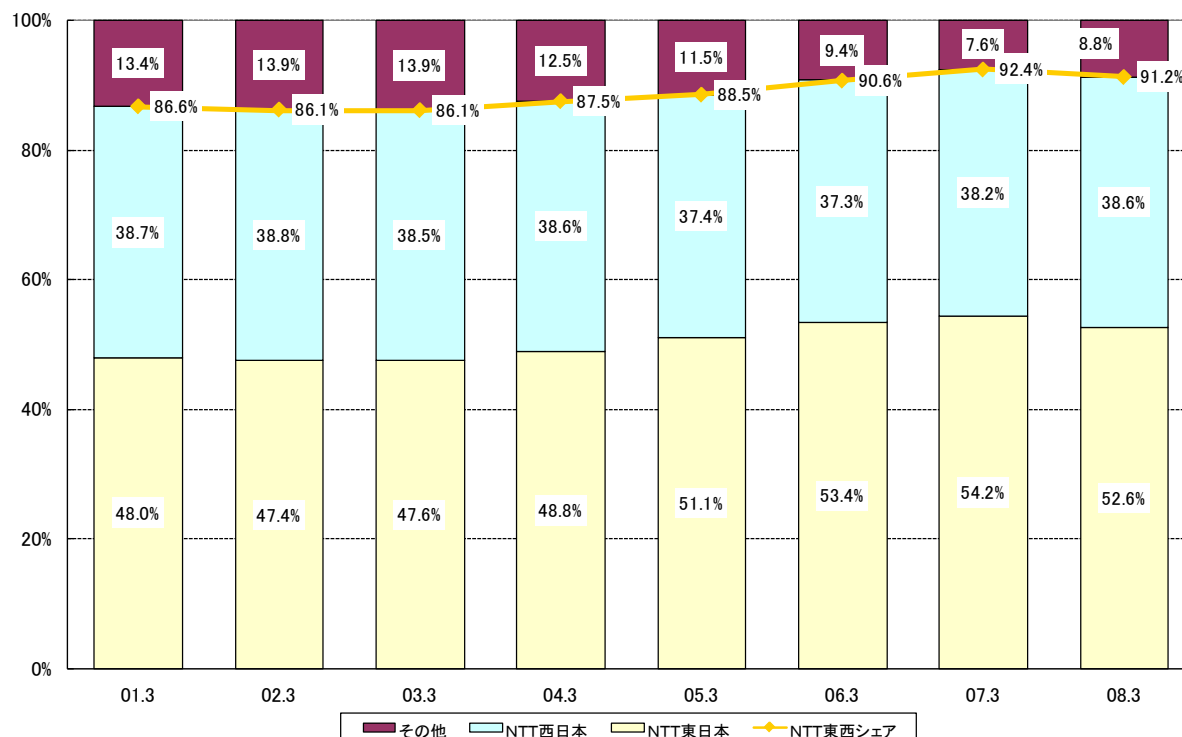


（出所）日本銀行「企業向けサービス価格指数」より作成

(2)回線数の事業者別シェア

回線数の事業者別シェアの推移を見ると、NTT東日本、西日本双方共にシェアは近年増加傾向にある。NTT東西合わせて08年3月末時点で91.2%と依然高いシェアを占めており、ほぼ独占的な状況が続いている。

【図表Ⅳ－２３ 専用サービスの回線数の事業者別シェアの推移】

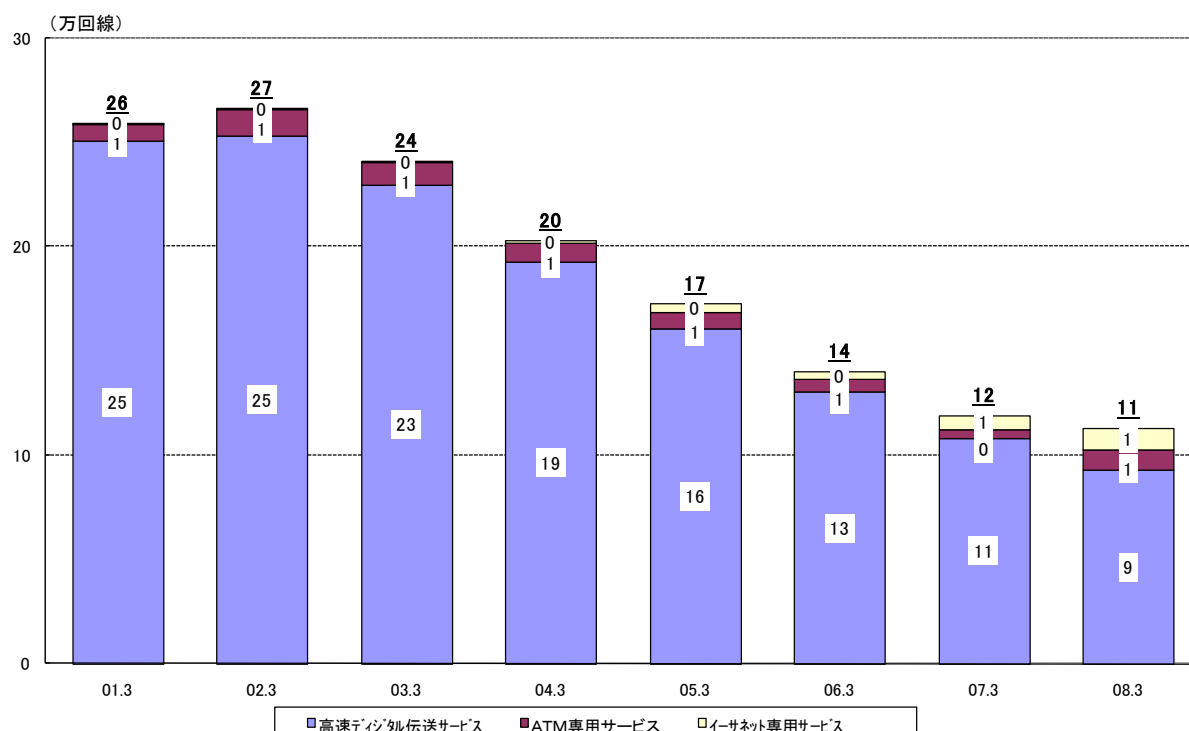


(出所) 総務省資料

【参考】 接続専用回線¹³を除く専用回線数

参考として¹⁴、主として他の電気通信事業者の足回り回線として供される接続専用回線を除いた場合を見る。接続専用回線を除く専用サービスの回線数は、減少が続いており、08年3月末時点で約11万回線となり、専用回線全体の2割弱程度となる。これには、接続専用回線を除くことで、近年伸張の著しいIPルーティング網専用サービスが除かれることが影響している。

【図表Ⅳ－24 接続専用回線を除く専用サービスの各サービス別の回線数の推移】



※07年3月以前のデータについては、集計ミスが含まれる可能性がある。

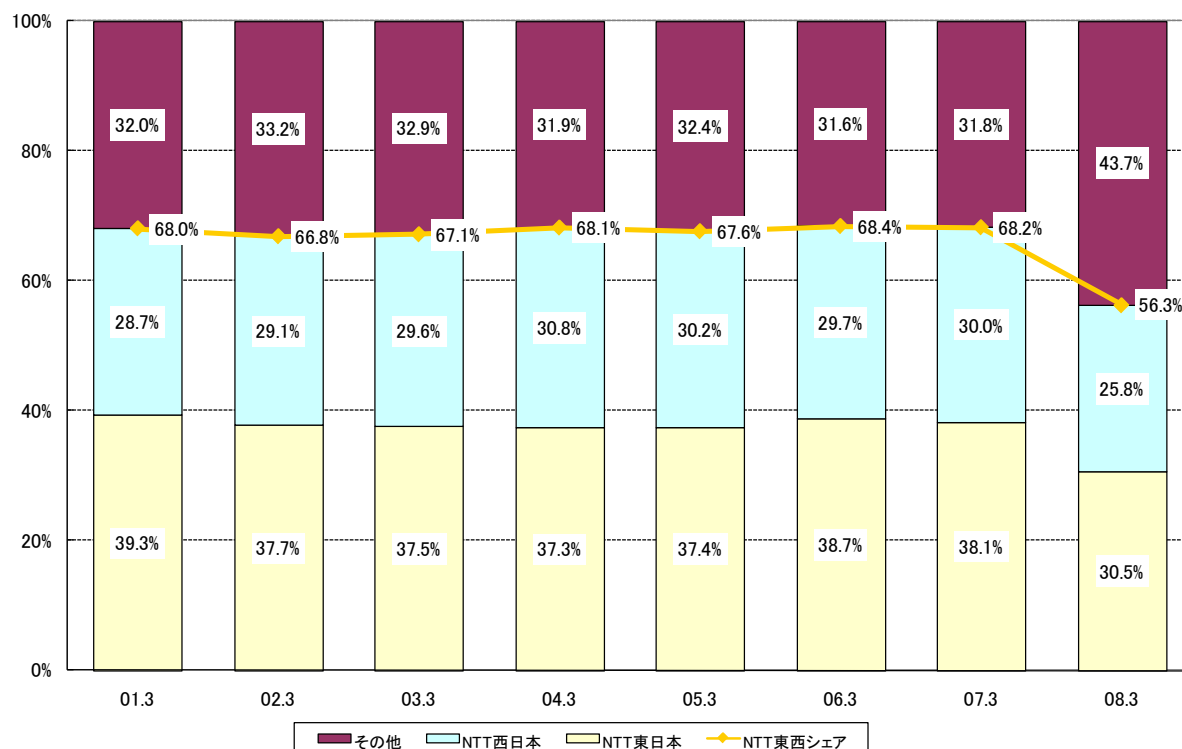
(出所) 総務省資料

一方、NTT東西のシェアは08年3月末時点で56.3%となった。

¹³少なくともその一端が他の事業者との相互接続点において終端する専用回線。例えば、A社の専用サービス等を利用するために相互接続点までのアクセスにB社の専用サービスを利用する、という場合の后者のこと。

¹⁴接続専用回線は専用サービスの約8割を占めるサービスであり、接続専用回線を除いたデータでは市場を正確に把握することは難しい。また、シェアについても接続専用回線を除いた場合のシェア1位であるNTT東西はシェアの約6割を占めており、市場支配力を評価するという観点からは、接続専用回線を除いて分析する意義が大きいとは言えない。

【図表Ⅳ－２５ 接続専用回線を除く専用サービスの回線数の事業者別シェアの推移】



※０７年３月以前のデータについては、集計ミスが含まれる可能性がある。

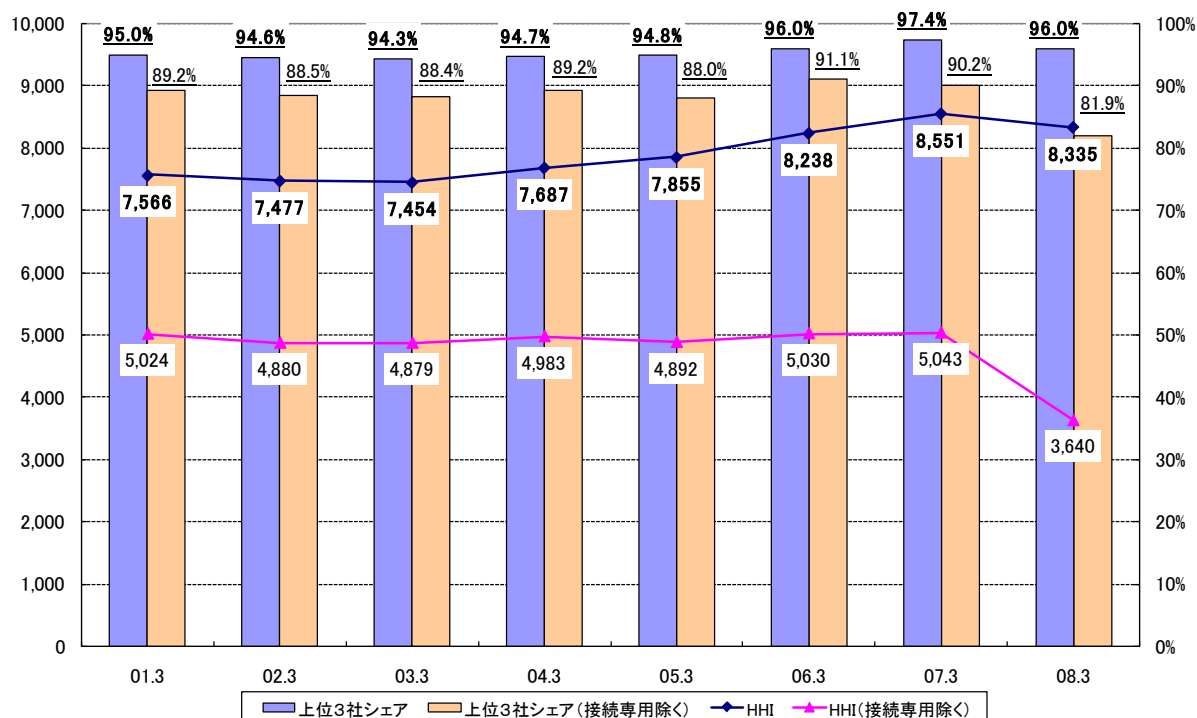
（出所）総務省資料

(3)市場の集中度

専用サービスの上位3社シェアは近年、若干増加していたが、08年3月末で96.0%と、減少に転じた。また、HHIは06年3月末に8000を超えたが、08年3月末時点で8335となった。

なお、接続専用回線を除く場合、上位3社シェアは80%強、HHIは08年3月末時点で3640である。

【図表Ⅳ－26 専用サービスの上位3社シェア及びHHIの推移】



※07年3月以前のデータについては、集計ミスが含まれる可能性がある。

(出所) 総務省資料

3. 競争状況の評価

(1)2008年度の動向

専用サービス市場は回線数が06年3月末以降増加に転じている。また、サービス別では、高速デジタル伝送サービスの減少が続いているものの、IPルーティング網専用サービスが著しく伸張している。

(2)市場支配力

1)市場支配力の存在

以下の判断要素等を総合的に勘案し、NTT東西は単独で市場支配力を行使し得る地位にあると評価する。現存の市場構造や事業者間の競争状況においては、一定の競争ルールが存在なしには、シェア1位のNTT東西が単独で価格その他各般の条件を左右し得る地位にある蓋然性が高い。

a)量的基準

専用サービス市場におけるNTT東西のシェアは08年3月末時点で91.2%であり、競争事業者との差は大きく、市場では引き続き大きな存在となっている。

b)その他の主な判断要素

NTT東西は、契約数において大きな市場シェアを占めているだけではなく、設備面でも引き続きシェアが大きい。08年3月時点で、メタルと光ファイバ等を合わせた加入者回線数シェアは91.0%、光ファイバのみを見ても78.9%、メタルのみを見ると99.8%となっており、不可欠設備を保有している状況にある。

競争事業者がサービスを提供する際に、NTT東西の設備を借り受けることが必要な場合があり、この設備利用に対する各種手続等を通じて、競争事業者に影響を与えることが可能である。

なお、独占的な市場であるため、協調による市場支配力について詳細は省略するが、NTTグループ¹⁵の占めるシェアは08年3月末時点で94.7%と高い水準にある。

2)市場支配力の行使

¹⁵ここでは、NTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTT-MEを指す。

以下の要素等を総合的に勘案し、現行の規制や市場の環境下においては、NTT東西が単独で市場支配力を行使する可能性は低いと評価する。

専用サービス市場が横ばい傾向にある一方、WANサービス市場は、QoS機能を有するサービスが登場するなどサービスの高品質化や低廉化により市場規模の拡大を続けており、隣接市場としてのWANサービス市場からの競争圧力が強まっている。そのため、専用サービスの価格を引き上げれば、WANサービスへの顧客流出を加速化する可能性が徐々に大きくなっている。

(3)今後の注視事項

競争評価07においてもWANサービス市場からの圧力によって市場支配力行使の可能性が低下している点を指摘したところであるが、この点に関して、①専用役務を特定電気通信役務として決定した時点と比して、サービスごとの回線数が大きく減少しており、また、②企業通信網として利用されている通信サービスにおいても、IP-VPN等の法人向けデータ伝送サービスへの移行が顕著に見て取れる等の理由から、NTT東西の専用サービスに従来適用されてきたプライスカップ規制¹⁶は09年4月1日から適用対象外とされたところである。指定電気通信役務¹⁷としての位置づけには変化は無く、契約約款の届け出等の規制が適用されることとなるが、今後の市場動向について注視すべきである。

併せて、一定の高いセキュリティやQoS制御機能を備えるWANサービスと専用サービスとの代替性についても引き続き注視し、変化の程度に応じた市場画定の変更を含め、それらを競争評価に遅滞なく反映させていくことが必要である。

¹⁶ NTT東西が提供する固定電話サービス及び専用サービスの料金について、総務省がサービスの区分毎に設定している料金水準の上限（基準料金指数）を下回る水準であれば届出で、上回る水準であれば総務大臣の認可により、その料金水準での提供が可能とされる制度。

¹⁷ 第一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者が当該設備を用いてサービスを提供し、他事業者による代替的サービスが十分に提供されないものとして指定される役務については、料金その他の提供条件の適正性を確保するため、総務大臣に対して保障契約約款の届出を行い、当該約款に定める提供条件により役務提供を行わなければならない制度。