

意見書

西企営第57号
平成21年8月17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

郵便番号 540-8511
住所 おおさかふおおさかしちゅうおうくほんぼちよう ほん ごと
大阪府大阪市中央区馬場町3番15号
名称及び にしにっぽんでんしんでんわかぶしきがいは
西日本電信電話株式会社
代表者の氏名 代表取締役社長 おおたけ しんいち 大竹 伸一
連絡先 

「電気通信事業分野における競争状況の評価2008（案）」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

章	頁	意見
I	22	<p>【総務省案】</p> <p>09年3月末時点でのNTTグループのシェアは、市内が75.9%、県内市外が73.6%、県外が72.4%、国際が65.3%となっており、国内通話では7割超、国際通話では6割超をNTTグループが占めている。</p>
	25	<p>市内通話、県内市外通話、県外通話に係る通信量におけるNTTグループ（NTT東西及びNTTコミュニケーションズ）のシェアの推移を、また国際通話に係る通信量におけるKDDIのシェアの推移を通信回数と通信時間の別に見る15と、07年度におけるNTTグループのシェアは、市内通話で78.4%（通信回数）と80.1%（通信時間）、県内市外通話で60.9%（通信回数）と64.3%（通信時間）、県外通話で49.4%（通信回数）と51.0%（通信時間）、国際通話についてのKDDIのシェアは22.8%（通信回数）と23.6%（通信時間）となっている。契約数におけるシェアと比較して、県内市外通話と県外通話に関しては、NTTグループのシェアが低くなっている。</p> <p>【意見】</p> <p>中継電話の市内、県内市外における契約数及び通信料シェアについては、NTTグループ3社を合計して考慮すべきではなく、少なくともNTTコミュニケーションズ殿を分離して算定し分析を行うべきと考えます。</p> <p>また、一部の図表（図表I-31、32、33）で「NCC」として一括りに表示されている部分については、各事業者の内訳を記載した上で、分析にも反映するべきと考えます。</p>

I	38	<p>【総務省案】</p> <p>① 市場支配力の存在</p> <p>以下の判断要素等を総合的に勘案し、NTT東西が市場支配力を単独で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、一定の競争ルールの存在なしには、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。</p> <p>a) 量的基準</p> <p>固定電話市場（加入部分）におけるNTT東西の市場シェアは、近年緩やかな減少傾向にあるものの、09年3月末時点で84.7%と、依然として他の競争事業者のシェアとの差は大きく、市場では引き続き大きな存在となっている。</p> <p>この傾向は地理的市場個別に見ても同様で、08年3月末時点で東日本地域においては87.0%、西日本地域では86.7%となっており、全国10地域に分けた場合は関東、近畿を除けば他8地域でシェアは90%を超えている。</p> <p>b) その他の主な判断要素</p> <p>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。</p> <p>【意見】</p> <p>NTT東西の加入電話については、その沿革、歴史を反映して、固定電話市場（加入部分）におけるシェアが高いことは事実ですが、現に競争事業者の事業戦略や営業活動の結果、ドライカップを利用した直収電話の進展等により、NTT東西の固定電話（加入部分）のシェアは「09年3月末に84.7%」と低下を続けています。</p> <p>また、固定電話（加入部分）においては、不可欠設備を保有していることによる弊害を除去し、小売市場での公</p>
---	----	---

		<p>正な競争環境を整備するために、第一種指定電気通信設備制度に基づく設備開放義務など各種の規制が適用されていることから、NTT東西が固定電話市場（加入部分）において市場支配力を行使することは制度的に不可能な仕組みになっています。</p> <p>以上のことから、そもそもNTT東西が「市場支配力を行使しうる地位にある」という評価自体が成り立たないと考えます。</p>
I	39	<p>【総務省案】</p> <p>② 市場支配力の行使</p> <p>以下の判断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。</p> <p>（中略）</p> <p>ただし、モニターアンケート調査結果を考慮すれば、他領域のサービスとのセット提供と固定電話サービスの選択が関連している可能性がある。例えば、F T T H市場でのNTT東西のシェア増大（09年3月末時点で74.1%）に対してO A B J - I P電話とのセット提供が寄与している可能性があると考えられる。</p> <p>また、競争事業者からは、NTT東西が保有するNTT加入電話の顧客情報によって営業面等で競争事業者に対して優位である可能性について指摘がある。このような状況を踏まえれば、固定電話市場における市場支配力のF T T H市場等他市場でのレバレッジの有無等について、引き続き注視が必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>「競争事業者からは、NTT東西が保有するNTT加入電話の顧客情報によって営業面等で競争事業者に対して優位である可能性について指摘がある。」との理由で、「固定電話市場における市場支配力のF T T H市場等他市場でのレバレッジの有無等について、引き続き注視が必要である」と結論されていますが、根拠も出典も明らかでない「競争事業者からの指摘」に基づき、このような結論付けを行うことは客観性・中立性に欠けると考えます。仮</p>

に当該指摘が「競争セーフガード」からのものであるとすれば、他事業者による指摘のみを取り上げ、こうした指摘に対する当社の意見や、「競争セーフガードに基づく検証結果」に言及することがないことは、基本方針で明記している評価の客観性・中立性の観点から不適切と考えます。

そもそも、NTT東西の固定電話市場（加入部分）におけるシェアは、「09年3月末に84.7%」と低下を続けており、当該市場においてすら行使し得ない市場支配力をもって、FTTH市場等に影響を及ぼすことはありません。

FTTH市場においては、当社のみでなく大半の事業者がOABJ-IP電話を提供しており、また、地域別のFTTHシェアの推移（07年12月→08年12月）を見れば、東海、北陸、四国、九州の各エリアで当社のシェアは低下していることから、一概に当社のセット提供がシェア増大に寄与している、とは言えない状況となっています。FTTHシェアの増減の分析については、地域ごとの競争環境を踏まえた上で詳細に行われる必要があると考えます。

【地域別シェア：FTTH】

	東海	北陸	近畿	中国	四国	九州	沖縄
07年12月	79.3%	97.0%	56.1%	72.9%	74.1%	69.5%	90.9%
08年12月	77%	96%	56%	76%	73%	69%	91%

I

40

【総務省案】

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グループが単独又は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

中継電話市場におけるシェア1位のNTTグループのシェアは09年3月末時点で市内が75.9%、県内市外が73.6%、県外が72.4%、国際が65.3%となり、競争事業者のシェアとの差は大きく、またシェアは安定的である。上位3社シェアは市内が88.2%、県内市外が87.0%、県外が86.4%、国際が83.6%であり、HHIは市内が2736、県内市外が2550、県外が3891、国際が3027となっており、市場は高度に寡占的である。

b) その他の主な判断要素

NTT加入電話に係る中継電話部分のマイラインやマイラインプラスは、利用者が提供事業者を変更する際には電話番号毎に「マイライン登録料(税込840円)」を支払う必要があり、諸手続を含めると相当程度のスイッチングコストが生じる。

また、NTTコミュニケーションズは直収電話に参入するのではなく、プラチナラインの提供によるNTT加入電話に係る中継電話部分の低廉な通話料で競争を行っている。NTT東西とNTTコミュニケーションズは資本関係を有していることから、両者の間に一定の結び付きが存在する可能性があり、協調の要因となることが考えられる。

【意見】

中継電話の分析において、契約数に加え通信量に関する分析を行っているにもかかわらず、競争状況の評価を行う際には、通信量に関する分析について言及が無く、前段での分析が活かされておりません。市場支配力の存在の判断要素となる「量的基準(シェア)」を総括するにあたっては、通信量に関する分析にも十分な配慮が必要と考えます。

また、NTT東西とNTTコミュニケーションズ殿の間にNTT持株会社を介した資本関係があることは事実ですが、当社とNTTコミュニケーションズ殿はそれぞれ独立した企業として、自らの経営判断のもとで事業展開しており、競争評価上、「NTTグループ」として一括りにすることは妥当性を欠くものと考えます。

		<p>更に、マイライン登録料は全ての事業者変更において必要なものであり、NTT東西及びNTTコミュニケーションズ殿から他社に変更する場合にのみ発生するスイッチングコストではありません。</p>
II	22～24	<p>【総務省案】</p> <p>(参考1) 固定電話発携帯電話着の料金水準 (本項全て)</p> <p>(参考2) 接続料 (本項全て)</p> <p>【意見】</p> <p>固定発携帯電話着の料金水準、接続料については、「電気通信事業分野における競争状況の評価2006」において「NTT東西の固定発携帯着のトラヒックにおける選択中継の比率」などのデータを提示し、「固定発携帯着の料金は、固定電話事業者側が積極的に値下げ。携帯電話事業者側の料金は高止まり。トラヒックにおける比率は後者が3分の2を占め、利用者利益を損なうおそれ。」「接続料は値下げが続いているものの、固定電話と比べて未だ高水準」(ともに、「第2章 移動体通信領域の市場分析 2-2-2-3 利用者料金と接続料」より)と分析・評価されているにもかかわらず、その後、2007年、2008年の競争評価においては、「参考」としての扱いにとどまり、市場分析に必要な基本的なデータすら提示されておりません。</p> <p>「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針2006～2008」においては、「IP化・ブロードバンド化・ユビキタス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」、「競争状況をめぐる認識を共有化し、政策の透明性や予見性を高める」、「政策の国際的な整合に役立てる」との3点が「競争評価の目的」として掲げられております。</p> <p>現在、接続政策委員会においては、携帯接続料を含む接続ルールの見直しが議論されており、一方、諸外国に目を転ずれば、欧州委員会が、移動体着信料規制について、およそ1年間の検討を経て勧告を採択したところであり、こうした状況を踏まえ、「競争評価の目的」に立ち返れば、携帯接続料については、政策の透明性・予見性、また国際的な整合性のいずれの観点においても、その正確な状況把握・評価が必要な時期にあると考えます。</p>

		<p>したがって、利用者利益の観点からも、固定発携帯電話着の料金水準、接続料について、より詳細な分析を行うことが必要であったと考えます。</p>
Ⅲ	21	<p>【総務省案】</p> <p>① 単独での市場支配力</p> <p>以下の判断要素等を総合的に勘案し、NTT東西が市場支配力を単独で行使し得る地位にあると評価する。現在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、契約回線数シェア1位のNTT東西が単独で価格及びその他の条件を左右し得る地位にある蓋然性が高い。</p> <p>【意見】</p> <p>ブロードバンド市場については、ADSL事業者をはじめとするNTT東西の加入者回線を借りてサービス提供する事業者及びCATV事業者や電力系事業者など自前で設備を設置してサービス提供する事業者など、多種多様な事業者が市場に参入し、活発な競争が繰り広げられており、NTT東西は市場支配力を行使しうる地位にありません。</p> <p>ブロードバンド市場には多様な事業者が参入していますが、どのようなサービス及びエリア展開で、どこまで積極的に事業展開するかは、各社の経営判断であり、全国的に見れば、NTT東西のシェアは高まっているものの、各社がユーザに魅力あるサービスを提供していくことにより、市場開拓・営業活動の結果としての市場シェアは常に変動するものだと考えます。</p> <p>また、エリアによって競争事業者の参入状況が異なっているため、競争事業者のそうした努力がNTT東西を上回った結果、シェアが低下するケースもあれば、逆に競争事業者の取組みが消極的であったためにシェアが上昇するケースもあります。</p> <p>このように、シェアの変動はユーザニーズの変化や事業者の事業戦略等の様々な要因により生ずるものであり、</p>

		<p>ブロードバンド市場トータルでの競争は有効に機能していると認識しています。</p> <p>西日本エリアを見ても、近畿エリアでは電力系事業者が活発な事業展開を行っており、東海、四国の両ブロックでは電力系事業者がシェアを拡大させております。また、CATV事業者についても、特に三重県、富山県、福井県、山口県等においては非常に積極的な事業展開を行っています。その結果、FTTH及びCATV市場を合わせて見ると、30府県中14府県で当社シェアが50%を下回る、健全な競争が展開されているところであります。</p> <p>このように、競争状況は都道府県毎にそれぞれ特色があることから、ブロードバンド市場の競争状況を正確に把握するためには、都道府県別に分析する必要があると考えます。</p>
Ⅲ	23	<p>【総務省案】</p> <p>さらに、FTTHサービスへの加入に際しては、固定電話料金の低廉化やFTTHサービスとの一括請求メリットをもたらすOABJ-IP電話とのセット提供が行われている。このセット提供は、固定電話市場でのシェア減少の歯止めとなるとともに、FTTH市場におけるNTT東西のシェア上昇に繋がっている可能性がある。セット提供自体が直ちに競争上問題となるものではないが、設定された価格水準等の提供条件について引き続き注視すべきである。</p> <p>【意見】</p> <p>FTTH市場においては、当社のみでなく大半の事業者がOABJ-IP電話を提供しており、また、地域別のFTTHシェアの推移（07年12月→08年12月）を見れば、東海、北陸、四国、九州の各エリアで当社のシェアは低下していることから、一概に当社のセット提供がシェア増大に寄与している、とは言えない状況となっています。FTTHシェアの増減の分析については、地域ごとの競争環境を踏まえた上で詳細に行われる必要があると考えます。</p>

		<p>【地域別シェア：FTTH】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>東海</th> <th>北陸</th> <th>近畿</th> <th>中国</th> <th>四国</th> <th>九州</th> <th>沖縄</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>07年12月</td> <td>79.3%</td> <td>97.0%</td> <td>56.1%</td> <td>72.9%</td> <td>74.1%</td> <td>69.5%</td> <td>90.9%</td> </tr> <tr> <td>08年12月</td> <td>77%</td> <td>96%</td> <td>56%</td> <td>76%</td> <td>73%</td> <td>69%</td> <td>91%</td> </tr> </tbody> </table>		東海	北陸	近畿	中国	四国	九州	沖縄	07年12月	79.3%	97.0%	56.1%	72.9%	74.1%	69.5%	90.9%	08年12月	77%	96%	56%	76%	73%	69%	91%
	東海	北陸	近畿	中国	四国	九州	沖縄																			
07年12月	79.3%	97.0%	56.1%	72.9%	74.1%	69.5%	90.9%																			
08年12月	77%	96%	56%	76%	73%	69%	91%																			
Ⅲ	23	<p>【総務省案】</p> <p>加えて、NTT東西は、NTT加入電話の顧客情報によって営業面等で競争事業者に対して優位となる可能性もある6。このように、NTT東西による固定電話市場からFTTH市場へのレバレッジ等によって、FTTH市場で市場支配力を行使することへの懸念がある。</p> <p>脚注6 NTT加入電話の顧客情報によって営業面等で競争事業者に対して優位となる可能性について、「競争セーフガード制度に基づく検証結果（2008年度）の公表」（09年2月25日報道発表）においては、加入電話移転・転居の手続の際のフレッツ光サービス営業の指摘や顧客情報のフレッツ光サービス営業への利用のおそれ（意見48～50）について、活用業務の認可の条件や実施の際の措置に抵触するものでありNTT東西へのルールの周知・徹底、NTT東西の運用等の注視を行うこととされている。</p> <p>【意見】</p> <p>当社は、これまでも事業法等の法令及び共同ガイドライン等の各種ガイドラインを遵守しており、適切な事業活動を行ってきたところです。なお、「競争セーフガード制度に基づく検証結果（2008年度）」における注視事項、当社への措置要請事項に関しては、具体的な公正競争上の問題はないと考えております。</p>																								
Ⅲ	24	<p>【総務省案】</p> <p>図表Ⅲ—18に示した調査結果からは、インターネット接続回線サービスを選択する理由のうち上位を占めるも</p>																								

のとして、常時接続、利用料金、通信速度といったサービス条件に関するものが上位を占めている。また、工事や手続等導入の容易さを理由の2番目及び3番目に挙げている回答者が比較的多い。また、図表Ⅲ－19に示した調査結果からは、事業者を選択する理由として利用料金を1番目の理由に挙げている回答者が多く、工事や手続等導入の容易さを2番目及び3番目に挙げている回答者が多い。

また、工事や手続等については、事業者の選択理由において2番目、3番目に挙げた回答者数が昨年度調査と比較して増加している7。

脚注7 事業者の選択理由に工事・手続きを2位及び3位に挙げた回答者の比率はそれぞれ、平成19年度15.2%、15.8%から平成20年度は20.8%、25.0%となっている。(以下、略)

【意見】

モニターアンケートの結果を見ると、利用者は工事・手続に関する項目について一定の評価を示していることは読み取れますが、一方では利用者がより重視していると考えられる複数の項目（常時接続、広告宣伝、住宅条件、ブランド力・信頼性、セット料金、請求の一本化等）が存在することも明らかです。この様に利用者がより重視していると考えられる各項目に関する考察よりも、工事・手続に関する項目をことさらに強調することは、公正な評価とは言い難いと考えます。

また、脚注7において「事業者の選択理由に工事・手続きを2位及び3位に挙げた回答者の比率はそれぞれ、平成19年度15.2%、15.8%から平成20年度は20.8%、25.0%となっている。」とし、工事や手続き等を事業者選択理由として回答する比率が上昇しているとの記述となっていますが、1位に挙げた回答者の比率は、平成19年度8.5%から平成20年度8.0%と減少していることに加え、1位選択の順位も5位から6位に下がっており、以下のとおり修正いただきたいと考えます。

		<p>(原案) また、工事や手続等については、事業者の選択理由において2番目、3番目に挙げた回答者数が昨年度調査と比較して増加している。</p> <p>脚注7 事業者の選択理由に工事・手続きを2位及び3位に挙げた回答者の比率はそれぞれ、平成19年度15.2%、15.8%から平成20年度は20.8%、25.0%となっている。</p> <p>(修案) また、工事や手続等については、事業者の選択理由において2番目、3番目に挙げた回答者数が昨年度調査と比較して増加しているものの、1番目に挙げた回答者数は減少している。</p> <p>脚注7 事業者の選択理由に工事・手続きを1位、2位及び3位に挙げた回答者の比率はそれぞれ、平成19年度8.5%、15.2%、15.8%から平成20年度は8.0%、20.8%、25.0%となっている。</p>
III	38	<p>【総務省案】</p> <p>2) シェア</p> <p>07年12月末以降、ソフトバンクBBが全国においてNTT東西を抜きシェア1位となっている。</p> <p>(中略)</p> <p>(2) 市場支配力</p> <p>1) 市場支配力の存在</p> <p>① 単独での市場支配力</p> <p>以下の判断要素等を総合的に勘案し、ソフトバンクBBは市場支配力を単独で行使し得る地位にはないと評価する。一方で、NTT東西は市場支配力を単独で行使し得る地位にあると評価する。</p>

【意見】

そもそも、NTT東西は、第一種指定電気通信設備制度に基づく接続規制・行為規制・サービス規制が適用されていることから、ADSL市場において市場支配力を行使することは制度的に不可能な仕組みになっており、「市場支配力を行使し得る地位」にあるという評価自体が成り立たないと考えます。

むしろ、今回の評価でシェア1位となったソフトバンクBB殿に関しては、以下の観点から、市場支配力の有無について分析・評価を更に深める必要があると考えます。

- －ソフトバンクBB殿には上記の各種規制が課されておらず、ADSL市場において市場支配力を行使する可能性があること
- －バンドル料金などにより移動体通信市場等の隣接市場へ影響を及ぼす可能性があること
- －更に、ソフトバンクグループの主要企業として上位レイヤーで事業展開するヤフー殿は、ポータルサイトや検索サービス等で極めて有力な地位を占めていることから、上位レイヤーからもたらされる影響力をADSL市場等の下位レイヤーに及ぼし、双方のレイヤーでの地位を更に強化する可能性があること
- －現実には、06年3月以来、ソフトバンクBB殿のシェアが一貫して上昇してきていること

また、本年6月25日をもって、イーアクセス殿がアッカネットワークス殿を吸収合併したことに伴う影響についても、今後、配慮すべきだと考えます。

Ⅲ	47	<p>【総務省案】</p> <p>また、事業者によっては各種割引料金を提供している。例えば、近畿圏においては、キャンペーン料金を地域限定的に適用すること等により、NTT西日本とケイ・オプティコムが料金競争を展開している（図表Ⅲ－31）。</p> <p>【意見】</p> <p>当社の「光ぐっと割引」を指してこのような記述をしているのであれば、当該割引は近畿圏に限られるものではなく、また、近畿圏の全府県に適用されるものでもありません。</p>
Ⅲ	73	<p>【総務省案】</p> <p>1) 市場支配力の存在</p> <p>① 単独での市場支配力</p> <p>以下の判断要素等を総合的に勘案し、NTT東西が市場支配力を単独で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、一定の競争ルールの存在なしには、契約回線数シェア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。</p> <p>a) 量的基準</p> <p>FTTH市場全体におけるNTT東西の契約回線数シェアが09年3月末時点で74.1%、集合住宅市場における契約回線数シェアが67.6%、戸建て住宅市場における契約回線数シェアが78.7%であり、かつ、全体市場および集合住宅市場では上昇傾向が続いている。他方、全体市場および集合住宅市場では電力系事業者を始めとする他の競争事業者のシェアは減少傾向にあり、NTT東西とのシェア格差は拡大している。</p> <p>b) その他の主な判断要素</p> <p>(中略)</p> <p>競争事業者によるFTTHのサービス提供は、NTT東西の加入者回線の開放に依存する部分が大きく、</p>

	74	<p>NTT東西は当該設備の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な立場にあると考えられる。</p> <p>また、地理的市場別で見ると、関東ブロック、近畿ブロック、四国ブロック及び九州ブロックのようにNTT東西と電力系事業者との競争が見られる地域もある一方で、東北ブロック及び北陸ブロックのように電力系事業者がFTTHに参入しておらず、結果NTT東西が契約回線数シェアにおいて9割前後を占めている地域も存在している。</p> <p>【意見】</p> <p>FTTHを含むブロードバンド市場については、線路敷設基盤のオープン化により、参入機会の均等性は確保されており、意欲ある事業者であれば、自ら設備を構築し、自由に事業展開できる環境にあり、現に当社と電力系事業者、CATV事業者等との間で健全な設備ベースの競争が展開されております。</p> <p>評価案においては、ブロードバンド市場の部分市場たるFTTH市場に閉じてシェアの多寡を分析し、「NTT東西のシェアは増加傾向で、競争事業者とのシェアの格差は拡大」といった考察を行い、FTTH市場において「NTT東西は市場支配力を行使しうる地位にある」と評価していますが、前述のとおり地域別に見れば競争は十分に進展しており、また、ブロードバンドサービス市場全体におけるNTT東西のFTTHシェアは40%にも満たず（35.3%）、そもそも市場支配力を行使し得る地位にありません。</p>
Ⅲ	75	<p>【総務省案】</p> <p>FTTHサービスへの加入に際しては、固定電話料金の低廉化やFTTHサービスとの一括請求メリットをもたらすOABJ-IP電話とのセット提供が行われている。セット提供自体は複数の事業者が行っているが、NTT東西が高いシェアを有するNTT加入電話からOABJ-IP電話へのマイグレーションが進展することにより、固定電話市場において存在しているNTT東西の市場支配力が、ブロードバンド市場に対して影響を与える可能性があることから、設定された価格水準等の提供条件の適切性等について注視すべきである。</p>

【意見】

F T T H市場においては、当社のみでなく大半の事業者がO A B J - I P電話を提供しており、また、地域別のF T T Hシェアの推移（07年12月→08年12月）を見れば、東海、北陸、四国、九州の各エリアで当社のシェアは低下していることから、一概に当社のセット提供がシェア増大に寄与している、とは言えない状況となっています。F T T Hシェアの増減の分析については、地域ごとの競争環境を踏まえた上で詳細に行われる必要があると考えます。

【地域別シェア：F T T H】

	東海	北陸	近畿	中国	四国	九州	沖縄
07年12月	79.3%	97.0%	56.1%	72.9%	74.1%	69.5%	90.9%
08年12月	77%	96%	56%	76%	73%	69%	91%

Ⅲ

75

【総務省案】

更に、N T T東西は、N T T加入電話の顧客情報によって営業面等で競争事業者に対して優位となる可能性もある。このように、N T T東西による固定電話市場からF T T H市場へのレバレッジ等によって、F T T H市場で市場支配力を行使することへの懸念がある。

【意見】

当社は、F T T Hに関する営業活動において、他事業者が利用できない加入電話の顧客情報を用いないことについて、支店及び県域等子会社等の社員等に周知・徹底を図るなど、適切な措置を講じております。

III	92	<p>【総務省案】</p> <p>さらに、CATVインターネットの高速化が進展しており、そうしたサービスはユーザーにとってFTTHと一定程度代替的である可能性がある。現在、ブロードバンド市場の分析においてはこれらを代替的であると捉えて分析を行っているが、今後は、高速なCATVインターネットとFTTHについて特に着目した分析を加えることも考慮すべきである。</p> <p>【意見】</p> <p>CATVインターネットとFTTHについて特に着目した分析を加えるとの取組みに賛同いたします。</p> <p>現実には、西日本エリアにおいては、各地においてCATV事業者殿との健全な競争を展開しており、FTTH及びCATV市場を合わせて見ると、8県（三重県、富山県、福井県、山口県、佐賀県、長崎県、大分県、宮崎県）において、主にCATV事業者殿との競争により当社のシェアが50%を下回っており、とりわけ3県（三重県、富山県、福井県）ではCATV事業者殿が当社シェアを上回っております。【別添】</p> <p>こうした各府県域におけるシェアの状況、トリプルプレイを志向するマーケットの状況を勘案すれば、市場画定そのものにおいても、FTTH市場、CATV市場を別個の部分市場と捉えるのではなく、両市場を総合的に捉え、検討を深める必要があると考えます。</p>
IV	22～23	<p>【総務省案】</p> <p>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</p>

		<p>る。</p> <p>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、NTTコミュニケーションズが競争事業者に対してWAN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。</p> <p>これらを考慮し、NGNを活用したWANサービスの提供状況、NTT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。</p> <p>【意見】</p> <p>評価案においては、「NTT東西の持つNTT加入電話の顧客情報を活用することで」「利用者獲得において優位に立つ等」の可能性に言及し、「NTT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」とされています。</p> <p>当社としては、今後とも公正競争要件を遵守して事業展開を行っていく考えであり、公正な競争の結果、当社のシェアが向上したとしても問題が生じることはないと考えています。</p> <p>従って、評価案の様に予断をもって、NGNを活用したWANサービスの提供状況、NTT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注視することは評価の客観性・中立性の観点から適切ではないと考えます。</p>
IV	29	<p>【総務省案】</p> <p>【参考】 接続専用線を除く専用回線数</p> <p>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</p>

		<p>ることが影響している。</p> <p>【意見】</p> <p>専用サービスについては、</p> <p>①【図表Ⅳ－２ 主力サービスの利用動向（P2）】でも明らかなように、近年、利用度が大幅に低下しており、法人向けネットワークサービス市場の競争全体に与える影響が小さくなっていること</p> <p>②企業通信における主たる役割を終えた状況にあり、急激に市場が縮小していることを鑑み、また特定電気通信役務から指定電気通信役務への変更を踏まえるならば、敢えて競争評価で分析する意義に乏しいと考えます。</p>
V	2	<p>【総務省案】</p> <p>従来、別々のサービスとして提供・利用されてきた電気通信サービスについて、技術革新によるサービスの高度化、利用者によるニーズの多様化等を背景として、サービス間の垣根が低まる傾向がある。</p> <p>（中略）</p> <p>このように、固定通信と移動体通信のサービス間の代替性は高まる方向にあり、同時に、コンテンツやアプリケーション、端末等の連携に対する潜在的な需要も増大する可能性がある。</p> <p>他方で、サービス提供の局面においては、固定電話、インターネット接続、映像伝送といった様々な領域の通信サービスが組み合わせられて提供されるサービス、いわゆる「バンドルサービス」の提供が拡大している。このバンドルサービスの中には、いわゆるトリプルプレイ（固定電話、ブロードバンド、テレビ視聴の3種類の組合せ）などの複数の通信サービスや放送を組合せてセット提供するものに加え、固定電話と移動体通信間の無料通話等複数の通信サービスを一括して利用することで利用者が便益を享受することが可能となる形態のサービスも含まれている。本章では、バンドルサービスとともに、このような固定・移動の融合型のサービスを「FMC（Fixed-Mobile Convergence）型サービス」と呼び、これらのサービスに対する基本的な需要動向について分析を試みることにする。</p>

		<p>【意見】</p> <p>「サービス間の垣根が低まる傾向にある」との認識のもと、バンドルサービス、FMC型サービスに対する需要動向について分析を試みる取組みに賛同いたします。</p> <p>実際に、電気通信市場においては、固定／移動や通信／放送等の融合が進み、固定－移動体間の通話料定額制・通話無料、セット提供に伴う料金割引、固定インターネット・移動体上における映像配信サービスなどが、多様な事業者により提供されており、それらサービスの利用者数の増加を見ても、利用者がバンドルサービス、FMC型サービスに対し高い便益を認めていることが見て取れます。</p> <p>今回の分析を契機に、今後、こうしたバンドルサービス、FMC型サービスが事業者選択に与える影響について、利用者視点に立った議論を深めていくことが有益であると考えます。</p>
V	2	<p>【総務省案】</p> <p>第1章 基本的視点</p> <p>従来、別々のサービスとして提供・利用されてきた電気通信サービスについて、技術革新によるサービスの高度化、利用者によるニーズの多様化等を背景として、サービス間の垣根が低まる傾向がある。</p> <p>例えば、インターネット接続における固定通信と移動体通信は、持ち運びの可否、料金体系、回線速度等の面で大きな差異が存在した。しかし、3. 5世代の移動体通信サービスが開始され、またパケット通信料定額サービスが開始されたことによって、固定通信に引けを取らない水準のサービスの利用が可能となってきている。</p> <p>(中略)</p> <p>このように、固定通信と移動体通信のサービス間の代替性は高まる方向にあり、同時に、コンテンツやアプリケーション、端末等の連携に対する潜在的な需要も増大する可能性がある。</p> <p>(中略)</p> <p>これらのサービスに対する基本的な需要動向について分析を試みることにする。</p>

		<p>の分析を企図したものであります。</p> <p>それにも関わらず、実際の分析にあたって、「各サービスの需要動向に急激な変化が見られ」ないことから「従来の市場画定の枠組みを前提として」いることは、以下のとおり問題があると考えます。</p> <p>従来の市場画定に従えば、インターネット接続と移動体通信サービスは別市場となりますが、本年度の情報通信白書にもあるとおり、「個人がインターネットを利用する際に使用する端末については、モバイル端末での利用者が（中略）7, 506万人、パソコンからの利用者は（中略）8, 255万人」（「平成21年度 情報通信白書」P120より）と、多くの利用者が、インターネット接続にモバイルを利用しています。</p> <p>今回のアンケート項目にある、「インターネット接続」「移動体通信サービス」は、従来の市場画定を意図していると想定される一方、回答者がそうした市場画定に沿って両者を区別しているかについては明確でなく、「インターネット接続」に関し、移動体からのインターネット接続を念頭に回答している回答者が相当の割合になることも想定されます。このように、アンケート実施者と回答者との間で、市場の定義に相違があるとすれば、「インターネット接続について見ると、特にF T T Hクラスのサービスが選択に与える影響が大きい」との結論も異なったものとなる可能性があります。</p> <p>従って、バンドルサービス、F M C型サービスなど、従来の領域の通信サービスの組合せまたは融合によるサービスに関する新たな需要動向の分析にあたっては、市場画定そのものから見直す必要があると考えます。</p>
V	9	<p>【総務省案】</p> <p>その結果、「テレビ番組視聴サービス」、「テレビ番組再視聴サービス」について、「特に重要である」、「重要である」と回答した者の割合の合計が23.6%、20.3%であることに加え、「どちらとも言えない」については回答した者の割合が36.9%、37.0%とそれぞれにおいて最も多い回答となっていることから、アンケート調査結果上では、バンドルサービスを選択する上での決定的な決め手とはなっていないことが伺える。</p>

【意見】

「テレビ番組視聴サービス」「テレビ番組再視聴サービス」について、「特に重要である」「重要である」との回答がそれぞれ23.6%、20.3%であることをもって、「バンドルサービスを選択する上での決定的な決め手とはなっていない」との結論が導かれているが、利用者がサービスを選択する上で何を決め手とするかは、エリア別・年齢別などマーケットセグメント毎に区々であることを考慮すれば、むしろ積極的な評価をすべきと考えます。例えば、テレビ難視聴エリアに居住するユーザにとっては、「テレビ番組視聴サービス」が、あるいは帰宅の遅い会社員にとっては、「テレビ再視聴サービス」がサービス選択にあたっての決定的な決め手になることは十分に想定されます。

また、利用者のうちの23.6%、20.3%は決して小さな数字ではなく、実際、本競争評価においても、20%前後の回答率をもって、「事業者選択上重要度を高めている」と評価している箇所もあります。

Ⅲインターネット接続領域 P24 4. 競争状況の評価 (3) 利用者の観点からの考察 より

また、工事や手続等については、事業者の選択理由において2番目、3番目に挙げた回答者数が昨年度調査と比較して増加している7。モニター調査であるという点で、一定の留意が必要であるものの、アンケート結果は、料金やキャンペーン等に加え工事や手続等が事業者選択上重要度を高めていることを示しているとも考えられる。

脚注7 事業者の選択理由に工事・手続きを2位及び3位に挙げた回答者の比率はそれぞれ、平成19年度15.2%、15.8%から平成20年度は20.8%、25.0%となっている。(後略)

V	15	<p>【総務省案】</p> <p>2) 料金一括支払いやサービス一括申込みが利用者のサービス選択に与える影響は比較的小さい。</p> <p>サービスの導入や利用条件に影響を与える要素である料金一括支払いやサービス一括申込みが、サービス選択に与える影響は比較的小さい。「寄与度」に関する分析において、「料金一括支払い」や「サービス一括申込み」は下位に挙げられている。但し、現在利用者がこれらに特段の不便を明確に感じていないために数値が低くなっている可能性があることに留意が必要である</p> <p>【意見】</p> <p>「料金一括支払いやサービス一括申込みが利用者のサービス選択に与える影響は比較的小さい」と指摘されていますが、「第3章FMC型サービスの市場競争への影響」においては、利用者は請求書の一本化に対し「177円」のWTPを回答し、高い効用が認められています。</p> <p>また、当該調査結果については、料金一括支払いやサービス一括申込みに関し、利用者にとっての具体的な利便性が分かりにくいことに起因する可能性もあると考えます。</p>
V	18~19	<p>【総務省案】</p> <p>3. アンケート調査結果に基づいた分析</p> <p>(1) 各FMC型サービスのWTP</p> <p>収集したデータの計量分析結果から、利用者が各FMC型サービスを利用するのにいくらなら払う意志があるか(WTP：支払意志額)を計測することが可能である。平均的な回答者のWTPを推計した結果は次の表のとおりである。</p>

【図表V-10 各FMC型サービスのWTP】

NO	質問項目	WTP (支払意志額)
①	無料通話サービス	170円
②	請求書の一本化	177円
③	電話番号の一本化	-105円
④	端末の一本化	-96円
⑤	ポータルサービスの共有化	-108円
⑥	コンテンツ・アプリケーションの共有化	364円
⑦	WTP合計 (ただし、正の値の合計)	711円

無料通話サービス、請求書の一本化、コンテンツ・アプリケーションの共有化はそれぞれ正の値となっており、これらの合計は711円となっている。これらを利用者が自由に選択することができるようになれば、利用者の利便性は向上すると考えられる。

20

4. 本章の分析結果のまとめ

本章ではコンジョイント分析によって、FMC型サービスを利用することによる利用者利便の向上について計量的な把握を実施した。具体的には、各種のFMC型サービスへのWTPは合計で700円を超え(ただし、正の値を示したものの合計)、月々500円から1,000円の費用を負担しても利用したいと考える利用者が一定程度存在すると推計された。そのため、このようなFMC型サービスが多様な主体により広く提供されることが、利用者利便の向上につながる可能性が高いと考えられる。

【意見】

		<p>利用者が、無料通話サービス、請求書の一本化に対し、高い効用を認めているとの結果については、すでに多様な事業者が同種のサービスを展開し、多くの利用者の支持を得ていることと整合しており、説得力が高い。この結果から見て取れるとおり、こうしたサービスの便益を特定の事業者の利用者みが享受できないとすれば、それら利用者の利便性は著しく損なわれることとなり、問題であると考えます。</p>
V	21	<p>【総務省案】</p> <p>同時に、そういったサービスが供給者へ与える影響についても適切に考慮すべきである。FMC型サービスは、供給者にとっても範囲の経済性を享受できるというメリットがあると考えられる。一方で、支配的事業者が関係するFMC型サービスの提供に関しては、隣接市場への支配力のレバレッジとなる可能性も考えられる。FMC型サービスに関しては、これら供給者におけるメリットと市場支配力の増大の両面を総合的に勘案しつつ、公正競争確保の観点から注視することが重要である。</p> <p>【意見】</p> <p>「一方で、支配的事業者が関係するFMC型サービスの提供に関しては、隣接市場への支配力のレバレッジとなる可能性も考えられる。FMC型サービスに関しては、これら供給者におけるメリットと市場支配力の増大の両面を総合的に勘案しつつ、公正競争確保の観点から注視することが重要である。」との指摘がなされていますが、支配的事業者の利用者の利便性についても考慮する必要があると考えます。</p> <p>むしろ、本章の分析が明らかにしている、コンテンツ・アプリケーションの共有化など上位レイヤサービスに対して利用者がきわめて高い利便性を認めている、との結果を踏まえ、従来のネットワークレイヤにおける市場支配力が及ぼす影響にとどまらず、こうしたコンテンツ・アプリケーションなどの上位レイヤあるいは共有化を実現する端末レイヤなどにおける市場支配力が、他のレイヤに及ぼす影響について注視していくことが重要であると考えます。</p>

【別添】FTTH&CATV市場のシェア〈西日本〉

FTTHとCATVを合わせた市場で見ると、30府県中14府県で当社シェアが50%を下回っており、健全な競争が展開されている。

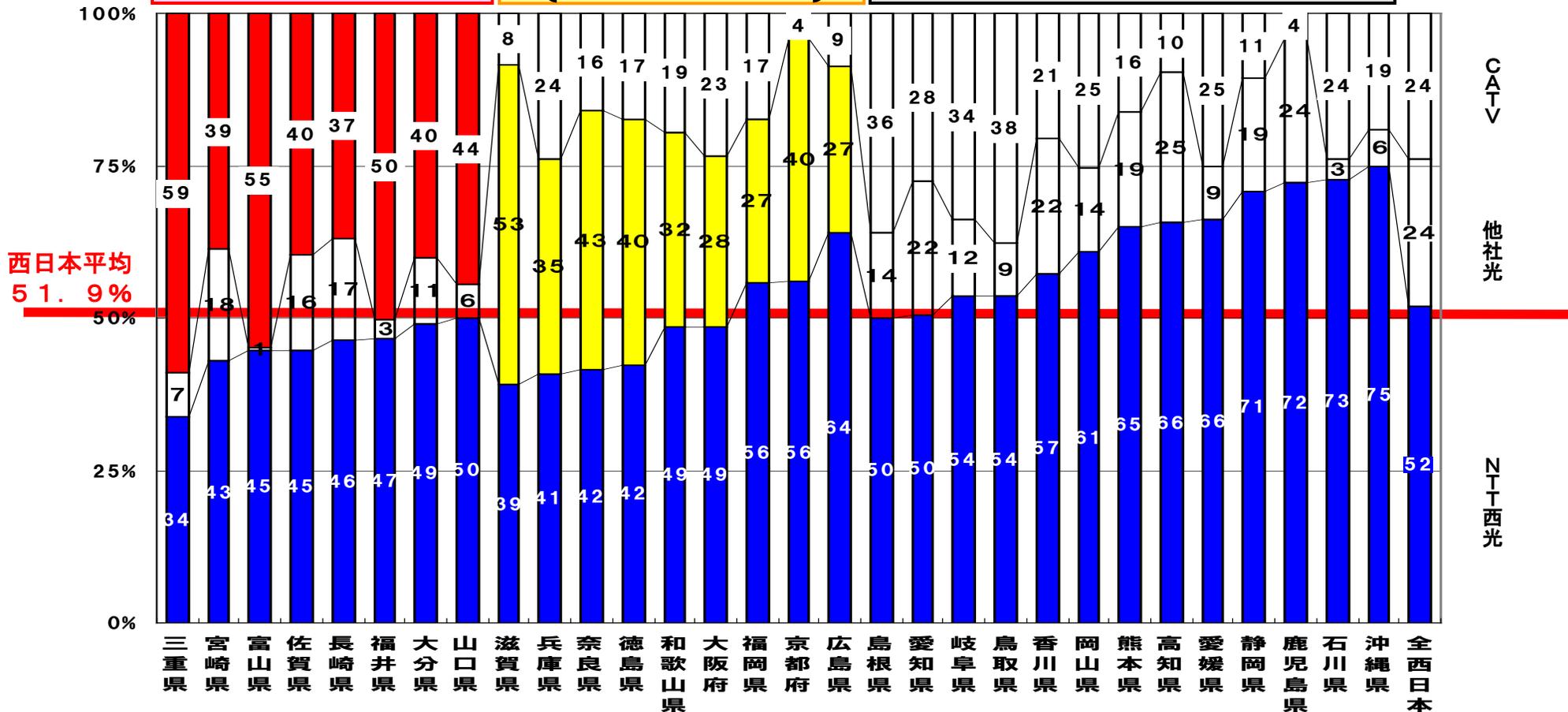
●8県にてCATV事業者と熾烈な競争が展開(そのうち3県はCATV事業者が当社を上回る)

※当社シェアは、西日本エリアにおけるNTT西日本契約数÷(西日本エリアの総光契約数+CATV契約数)×100で算出

CATV事業者との競争が激しいエリア
 CATVが優勢で当社のシェアが50%以下の8県
 当社平均シェア:43.5%
 CATV事業者平均シェア:47.7%

他社FTTHサービスとの競争が激しいエリア
 関西及び都市部の9府県
 当社平均シェア:49.2%
 他社FTTH平均シェア:32.3%

その他
 13県
 当社平均シェア:59.3%



(出典:総務省公表値及び当社調べ H21.3末時点)