

**「電気通信事業分野における競争状況の評価2008（案）」
に対して寄せられた意見及び総務省の考え方**

「意見」で引用している評価結果のページは、意見募集時の評価結果（案）のページ。

総論

頁	意 見	総務省の考え方
	<p><u>1、3カ年（2006～2008年）を総括した評価</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「電気通信分野における競争状況の評価2008（案）」では、2006年から2008年の3年間にわたって中期的な指針である「基本方針」の最終年に当たり、これまでの総括した評価が行われるべきと考えます。2008年度の単年度の評価に追加して、<u>3年間の市場集中度及び評価結果を比較したうえでさらに総括した評価が必要と考えます。</u> ・評価結果は概して「昨年度と同じ傾向が続いている」という内容にとどまっており、「<u>同じ傾向が続く</u>」ことが競争がうまく機能した結果であるのか、競争がうまく機能していなかった結果であるのか分析すべきと考えます。 ・例えば、携帯電話の接続料の高止まりの指摘については、「平成16年度 電気通信事業分野における競争状況の評価」において非常に詳しく分析され懸念されていましたが、携帯電話市場への新規参入（弊社イー・モバイル）、「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いて」の議論を経てようやく接続料ガイドラインへと一歩進んだ経緯があります。第二種指定制度がうまく機能しているのであれば、「適正原価、適正利潤」で算定された接続料に何ら問題はなく、ガイドライン化も必要なかったものと考えます。 <p>【平成16年度 電気通信事業分野における競争状況の評価】 http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/2005/050722_1.html#bt 【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、指定電気通信設備制度の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

2、NTT 東西の市場支配力の高まりに対する分析が必要

<総論>

NTT 東西が固定電話で持っている市場支配力だけでなく、NTT 民営化後にサービス及び投資が開始された FTTH の市場においても市場支配力がますます強まっていることについて、サービス競争・設備競争で公社時代から続く PSTN のサービス基盤・ユーザ基盤をいかに利用して支配力を強化したのかさらに深い分析が必要と考えます。

<各論>

- ・ FTTH サービスにおいては、設備ベースの競争とサービスベースの競争が同時に推進されています。NTT 東西が FTTH 市場でシェアを伸ばしており市場支配力を強めているというのが競争評価の結果でも明確化されています。まず、設備ベースの競争ではどうだったのかの評価が重要と考えます。電力系など NTT 東西と同様に電柱や管路を保有している事業者が投資して競争しても、競争が激化している関東エリア・近畿エリアで NTT 東西が年々シェアをあげていることについて、NTT 東西のサービス・料金競争の結果なのか、特定の地域に対して適正な利潤を度外視した利用者料金を引下げによる排除行為を行うことがなかったかどうかといった分析も必要と考えます。設備競争に限界があるのなら、サービス競争をさらに促進すべきという評価もあると考えます。
- ・ 次に、サービス競争ではどうだったのかの評価が重要と考えます。NTT 東西のボトルネック設備をアンバンドル化して競争を促進しているにも関わらず、市場支配力があつたのかどうか。あるとすれば、NTT 東西の市場支配力の源泉がどこにあるのかといった分析が必要です。アンバンドルルールの問題なのか、「NTT」ブランドや「フレッツ」での囲い込みの問題なのか、NTT グループという組織やグループ間連携の問題なのかといった分析が必要と考えます。今後、固定ブロードバンド市場の公正競争環境の整備や 2010 年 NTT 組織問題についての検討が行われる際には、今回の競争評価での NTT グループの市場支配力に関する分析や評価結果が重要な役割を担っていると考えます。

今後の検討に当たって参考とさせて頂きます。

なお、FTTH サービスにおける設備競争とサービス競争の関係については、Ⅲインターネット接続領域 p. 72 で言及しています。また、NTT グループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。

3、NTT東西の「フレッツ化」に対して、光化とIP化を切り離した評価及び競争政策が必要

<総論>

PSTNユーザのマイグレーションについてNTT東西からは2010年度に概括的展望を公表することとしています。競争評価では、PSTNからIPネットワークへ移行することについてNTT東西市場支配力がどのように変化するかを分析すべきと考えます。

<各論>

- ・利用者が電話というサービスのみを継続したいにもかかわらず、NTT東西が「フレッツ」とセットにしたサービスメニューしか提供していないことは、IP化でも光化でもなく「フレッツ化」により市場独占力を高めているにほかならないと考えます。
- ・競争評価では、IP化とは何か、光化とは何か、IP化、光化の際に競争阻害となっている問題点をそれぞれに明確にし、評価をすべきと考えます。
- ・メタル線並びにPSTNの展望を議論するうえで、IP化、光化の公正競争を確保する環境整備が必須と考えます。移行にあたっては、PSTN以外のサービス(ADSL等)ユーザへの代替サービスについても考慮すべきと考えます。
- ・上記要件を加味した上で、メタルと光の二重投資・運用を今後も続けるのかといった分析・検討も必要と考えます。設備の二重投資・運用によって利用者のコスト負担を増加させることがないようにしなければなりません。 そのコストは、高い接続料金水準が起因となる利用者料金の高止まりやユニバーサル料といった方法で結局は利用者が負担することになりかねないという危惧があります。ボトルネック設備の低コスト化について喫緊に検討すべきと考えます。
- ・ボトルネック設備を保有するNTT東西の経営判断が競争に与える影響は非常に大きいことは言うまでもなく、PSTNのユーザやADSLユーザのマイグレーションが行われる場合に、公正競争を確保するためには民間企業であるNTT東西の経営判断が入ることのない接続ルール強化等環境整備が必要と考えます。

【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】

今後の検討に当たって参考とさせていただきます。

・ 4、一種指定制度、二種指定制度を包括した見直しが必要

<総論>

携帯電話の高止まりしている接続料の問題など、第二種指定制度がうまく機能しているかどうか検証・分析が必要と考えます。携帯事業者3社の寡占状況に鑑みシェア競争がユーザの料金競争にどのような影響を与えたのか、さらに新規事業者参入がユーザ料金に与えたインパクトを検証すべきと考えます。

<各論>

- ・ 第二種指定電気通信設備制度に関しては、情報通信審議会において「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いて」として検証・見直しの検討が行われています。これまでも、日本通信がドコモとの接続協議不調が原因となった裁定申請、「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」、「電気通信事業における販売奨励金の会計上の取扱いに関する運用ガイドライン」等の事後措置が必要だったことを鑑みれば、二種制度が有効に機能しているかは疑問であると考えます。
- ・ すなわち、移動体市場については「3社寡占であり事業者間のシェア競争が激しいから市場支配力を実際に行使する可能性は低い」という評価はいえないと考えます。移動体市場はまだ寡占市場であり、市場支配力もあり、市場支配力を行使する可能性もあるといえます。なぜなら、弊社が参入する場合においても接続料など数多くの参入障壁があり、弊社はデータ通信では躍進していますが、音声通信ではいまだ競争が非常に難しいと実感しています。加えて既存事業者の垂直統合モデルに対して、MVNOや弊社のような新規参入でも競争できない構造になっていて、さらなる競争政策が必要であると認識しています。
- ・ 将来的な課題として、モバイルブロードバンドが進展し、固定ブロードバンド市場をも融合していくという電気通信市場の環境変化を考慮すると、ボトルネック設備規制を踏襲したうえで移動体市場を中心に将来的には第一種・第二種を包括した見直しを検討していくべきと考えます。

【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】

ガイドラインは制度の運用指針を明確化するものであり、ガイドラインを事後的に策定したこと等をもって当該制度が有効に機能していないとすることは必ずしもあたらないと考えます。

なお、指定電気通信設備制度の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。

	<p>【意見】</p> <p><はじめに></p> <p>日本の電気通信は、NTTグループが、通信省の時代から公社時代において国民からの付託を受けて構築した全国的なネットワークを引き継ぎ、これを現在も所有しているという歴史的経緯があります。これまでの競争評価の検証結果が示すとおり、NTTグループがほぼ全ての市場において圧倒的なシェアを有して市場支配力を維持しており、日本の電気通信市場をコントロールしているのは明らかです。</p> <p>このような歴史的経緯を持つ日本の電気通信市場のリーダーとして、NTTグループは、市場を今後健全に発展させ利用者利便の向上を図るために、市場における競争の在り方やその中で自身が果たす役割、競争性の担保などについての考えを自ら示す責任があります。</p> <p>競争評価は、日本の電気通信市場を発展させるために競争を導入したという本来の目的に照らし合わせ、競争状況を客観的に認識し問題点を明確化する上で大変有効な手段になっており、有意義な制度と考えます。今後に向けては、競争評価等の結果を適切かつ着実に活用して、これまでに実施した政策の検証を行い、更なる競争促進を図るような政策を打ち出して行くべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>
	<p>【総論】</p> <p>電気通信事業の公正な競争を促進するための施策の一環として、「電気通信事業分野における競争状況の評価」(以下、「本制度」という。)が2003年度より運用されていますが、過去の本制度の意見募集等の機会において、弊社共を含む競争事業者から、以下の各点について、繰り返し主張を行っているところです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 独占事業者として出発した歴史的経緯を有し、ボトルネック設備を保有する東日本電信電話株式会社殿及び西日本電信電話株式会社殿(以下、合わせて「NTT東西」という。)の市場支配力に特に着目すべきこと ・ 中でも、両社のシェア上昇が顕著となっているFTTH市場を中心としたブロードバンド市場を重点的に分析することで競争上の課題を明確化すべきこと ・ それら分析結果を踏まえ、公正競争を確保するための各種措置を講じる必要があること 	<p>競争評価の目的は、現存する市場の構造や競争状況を俯瞰的・客観的に分析し政策立案の基礎データとすることであり、個別事案における具体的な企業行為や市場支配力の濫用の有無を指摘するものではありません。</p> <p>また、競争評価では、外部有識者から構成される諮問的な機関である競争評価アドバイザーボードや意見募集の仕組みを活用することで、事実関係を正確に把握し、中立的かつ専門的な</p>

	<p>しかしながら、例年の評価結果においては、現行規制が機能していること等を理由として、固定電話市場・ブロードバンド市場等において、市場支配力の行使が抑止されているとの判断により、常に競争状況の注視にとどまる評価がなされ、一向に市場における問題点の改善が図られていません。また、長期に渡って市場支配力が存在する市場において、当該市場環境が継続していることについても十分な分析がなされていない等の課題も存在します。他方、日々の競争状況の実態は、固定電話市場における市場支配力の隣接市場への行使・濫用(レバレッジ)やNTTグループの共同的・一体的市場支配力の行使等の問題により、FTTH市場を始めとしてNTT東西殿の独占傾向が進展し、市場における競争環境は悪化の一途を辿っています。</p> <p>今回、NTTグループに係る累次の公正競争要件の有効性・適正性の検証を目的とした競争セーフガード制度との連携を意識して、本制度のスケジュール等が一部変更となったことは本制度運用上の前進と考えられますが、これまでのような表層的な評価が繰り返されるだけであれば、単なる市場レビュー以上の効果は依然として望めず、こうした運用変更も、意味をなさないものと考えます。</p> <p>そもそも「政策立案者」とその政策の成果が現れる市場を「評価する者」とが同一であることが、客観的評価を困難としている原因であるとも考えられます。従って、現状の運用で抜本的な評価手法の見直しが困難であるならば、第三者機関に評価を実施させる等、今後、客観的な評価を行うための議論が必要であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	<p>見地からの知見を得ることとしています。</p>
	<p>【意見】</p> <p><市場支配力の「存在」と「行使」の区分について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本制度の「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、市場支配力の認定にあたっては、市場支配力の「存在」と「行使」に分類し、市場支配力が「存在」しても「行使」の事実がなければ問題ないとする考え方が示されているところですが、実際の市場においては、市場支配力が「存在」する場合には、能動的な「行使」が行われなくとも、「存在」することだけで市場に対し潜在的な影響を与えているのが実態です。 ・ 例えば、市場支配力を有した事業者が存在すること自体が障壁となり、参入してもビジネスチャンスとなり得ないものとして参入希望者の参入意欲を事前に排除すること等の作用が働くものと考えます。従って、市場支配力の「存在」と「行使」を分けて考えるアプローチ 	<p>競争評価は、市場構造や事業者間の競争状況等から潜在的な市場支配力の有無を分析し、これに政策の存在等を加味した上で市場支配力の実効性を評価するものであって、市場支配力を有していること自体に規範的評価を与えるものではありません。</p> <p>なお、HHIについては、NTT東西に関しては1者として算出していますが、NTTコミュニケーションにつ</p>

	<p>は不適切であり、市場支配力の「存在」自体をより重視した評価を行うべきです。</p> <ul style="list-style-type: none"> 仮に市場支配力について「存在」と「行使」に分けたアプローチを採用する場合には、各種ルールや規制の存在のみをもって「行使」していないと安易に判断するのではなく、以下に例示する複数の可能性が有り得ることを考慮の上、市場実態を厳密に分析し、評価すべきです。 <ul style="list-style-type: none"> ① 当該ルール等が機能しており、市場支配力の「行使」ができない状況にある ② 当該ルール等を実効性がなく、実質市場支配力が「行使」されている ③ 当該ルール等を実効性はないが、単に市場支配力を有する事業者が市場支配力を「行使」しないという選択をしている <p>なお、各論において後述するとおり、本評価結果案において市場支配力の「行使」がなされていないとされている市場についても、公正競争を阻害する各種問題事例が数多く見られ、競争ルールは実質的に形骸化していることから、各市場の評価についても見直す必要があるものと考えます。</p> <p><HHIの分析について></p> <ul style="list-style-type: none"> 本評価結果案におけるHHIの分析は、個別企業毎のシェアより算出した結果が示されていますが、市場支配的グループの共同的・一体的市場支配力やグループ企業のバンドルサービスが競争状況に大きな影響を与えることが想定される現状では、グループ企業単位でのHHI算出がより競争環境を適切に反映した指標となり得るものと考えます。 例えば、中継電話市場（市内・全国）において、個別企業として捉えた場合のHHIは2736ですが、NTT東西殿及びNTTコミュニケーション殿をNTTグループとして捉えた場合のHHIは5939.14となり、その数値は2倍以上に増加し、競争状況への評価が大きく異なってくることが想定されます。 <p>従って、HHIの分析においては、個別企業毎の数値に加え、グループ企業単位での算出結果を新たな指標に加える必要があると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	<p>いては、持株会社を通じた資本関係がある一方で、地理的市場が重なることを勘案し、別に算出することとしています。</p>
	<p>【意見】</p> <p><ブランド力の評価></p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

- ・ 定点的評価において、これまでもNTTグループのブランド力について一定の影響を認める評価が出されていますが、未ださらなる影響を分析する上での評価手法は定まっておらず、事業者に具体的提案を委ねるのみで、その検討が進展していない状況にあります。
- ・ ブランド力が競争環境に与える影響は決して無視できるものでなく、本年7月の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集（2009年度）」に対する弊社共意見においても述べたとおり、ブランド問題は、諸外国における支配的事業者等の再編問題に絡めて必ず議論になる論点であり、今後の「NTT組織の見直し議論」においても、重要な論点の一つとなるものと考えます。
- ・ こうしたブランド問題に関しては、総務省殿が具体的な検討を先送りしている中において、民間においても各種定量分析がなされている状況にあり、例えば株式会社シード・プランニング殿が公表した「電気通信事業におけるグループ・企業ブランド力調査」（2009年7月24日公表：下記参考）においては、「NTT」ブランドの優位性や子会社においても社名に「NTT」を冠することによるNTTグループとしての一体性が見受けられる結果が導き出されているところです。
- ・ 従って、民間によるこうした調査も参考とした上、総務省殿において、ブランド力が競争環境に影響を及ぼしていることを明らかにした上で、公正競争環境確保のために、NTTグループによるNTTブランドの使用を全面的に禁止する、若しくは全てのグループ会社に対して個別のブランド使用を義務付ける等、早急にブランド使用に係るルールを確立することが必要と考えます。

<参考>

「電気通信事業におけるグループ・企業ブランド力調査」（株式会社シード・プランニング殿、2009年7月24日公表）の概要（<http://www.seedplanning.co.jp/press/2009/2009072301.html>）

1. 多数の消費者が、「NTT」の前身は電電公社であると認識するとともに、これが公的な企業イメージに結びついている
 - 「電電公社はNTTの前身」と認識している消費者は84.8%にのぼるほか、NTTは信頼性が高いと考える人のうち69.4%がその理由を「公的なイメージがあり、サービスを安心して使えるから」としている。

なお、御意見中の「ブランド力」が具体的にどのようなものを指し、またそれが何に基づいて形成されているのか不明ですが、分析手法等について、具体的な提案があれば御提示下さい。

	<p>2. 「NTT」ブランドは消費者のサービス購入時に影響</p> <ul style="list-style-type: none"> - サービスや商品購入の際に社名に「NTT」を冠することで、59.1%の消費者が利用意向が増すと回答 <p>3. NTT東西殿と県域等子会社を別会社と認識している消費者は少数</p> <p>「NTT東日本ー東京南」や「NTT西日本ー関西」という社名を「NTT東日本やNTT西日本の子会社」と捉えている消費者が14.0%に対し、「NTT東日本やNTT西日本の支社又は支店」と捉えている消費者は52.6%と半数を超えている。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
	<p>【意見】</p> <p><競争評価2009以降の評価方針の策定にあたって></p> <p>今後予定されている2009年度以降における本制度の評価方針の策定にあたっては、前述の本制度の評価主体の在り方や市場支配力の認定手法（「存在」と「行使」を区分の要否）等を含め、関係者において幅広い議論を行うことが必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

概要

頁	意見	総務省の考え方
<p>3～5 7</p>	<p>【総務省案】</p> <p>(p. 3)</p> <p>1. 目的と意義</p> <p>また、評価の中期的な指針である「基本方針」の最終年度であることを踏まえ、今後の評価方針についての点検を行った。</p> <p>(p. 4)</p> <p>2. 本報告書のポイント</p> <p>以下では、競争評価 2008 における定点的評価及び戦略的評価の結果の概要について記述する。</p> <p>(p. 5)</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、定点的評価の評価結果に関しては、毎年、単年度のデータだけでなく、時系列的なデータの推移を踏まえた分析及び評価を行っています。</p>

	<p>【図表 1 通信サービス 4 領域の主な市場における市場集中度と NTT グループのシェア】 (p. 7)</p> <p>【図表 2 市場支配力に関する評価結果の概要】</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「電気通信分野における競争状況の評価 2008 (案)」では、2006 年から 2008 年の 3 年間にわたって中期的な指針である「基本方針」の最終年に当たり、これまでの総括した評価がなされるべきと考えます。2008 年度の単年度の評価に追加して、<u>3 年間の市場集中度及び評価結果を比較したうえで</u> (「資料 1」「資料 2」参照) <u>さらに総括した評価が必要と考えます。</u> 3 年間の競争環境の変化と、それに対応する競争政策の結果がどうなっているかという中期的な評価を行うことで、競争の促進に有効的な政策であったのかどうか、引き続き競争上の問題点として解決されていないものは何かといったことが浮き彫りになると考えます。また、次回の競争評価では中期的基本方針を立てるうえで非常に参考になると考えます。 ・評価結果は概して「昨年度と同じ傾向が続いている」という内容にとどまっており、<u>「同じ傾向が続く」</u> <u>ことが競争がうまく機能した結果であるのか、競争がうまく機能していなかった結果であるのか分析すべきと考えます。</u> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
8	<p>【総務省案】</p> <p>I 固定電話領域の市場分析</p> <p>1) 固定電話市場 (加入部分)</p> <p>固定電話の加入市場に占める NTT 東西のシェアは 09 年 3 月末で 84.7%であり、漸減傾向にあるものの、依然として高い水準を保っている。その一方で、IP 電話市場が急拡大している。</p> <p>市場支配力に関しては、不可欠設備を保有する NTT 東西は、単独で市場支配力を行使しうる地位にある。しかし、第一種指定電気通信設備に係る規制や競争ルールが存在により、市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>ただし、固定電話における市場支配力を梃子とした隣接市場 (特に FTTH を中心としたブロードバンド市場) への影響等の懸念があり、これを注視する必要がある。</p>	<p>御意見を踏まえ、当該部分を以下のように修正させていただきます。</p> <p>固定電話の加入市場に占める NTT 東西のシェアは 09 年 3 月末で 84.7%であり、漸減傾向にあるものの、依然として高い水準を保っている。その一方で、IP 電話市場が急拡大している。</p> <p>市場支配力に関しては、不可欠設備</p>

	<p>【意見】</p> <p>・ p. 75 で「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。」と指摘されているのであれば、固定電話から OABJ-IP 電話への移行について概要でも NTT 東西の市場支配力に触れて記述しておくべきと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>を保有する NTT 東西は、単独で市場支配力を行使しうる地位にある。しかし、第一種指定電気通信設備に係る規制や競争ルールの存在により、市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>ただし、<u>OABJ-IP 電話が大きく伸長しているなか、固定電話における市場支配力を梃子とした隣接市場（特に FTTH を中心としたブロードバンド市場）への影響等の懸念があり、これを注視する必要がある。</u></p>
9	<p>【総務省案】</p> <p>II 移動体通信領域の市場分析</p> <p>寡占的な市場構造の下、市場支配力を行使しうる地位にある。また、上位 3 社のシェアは 94.6% と極めて高い水準であり、複数事業者が協調して市場支配力を行使しうる地位にある。しかしながら、第二種指定電気通信設備に係る規制の存在、事業者間のシェア競争が激しいこと等から、単独・協調ともに、市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>・ 第二種指定電気通信設備制度に関しては、情報通信審議会において「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いて」として検証・見直しの検討が行われています。これまでも、日本通信がドコモとの接続協議不調が原因となった裁定申請、「MVNO に係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」、「電気通信事業における販売奨励金の会計上の取扱いに関する運用ガイドライン」等の事後措置が必要だったこと、今後、「第二種指定電気通信設備の運用に関するガイドライン」で接続料などの規定が必要であるということ等を鑑みれば、現行の二種制度が有効に機能しているかは疑問であると考えます。</p> <p>・ すなわち、移動体市場については「3 社寡占であり事業者間のシェア競争が激しいから市場支</p>	<p>ガイドラインは制度の運用指針を明確化するものであり、ガイドラインを事後的に策定したこと等をもって当該制度が有効に機能していないとするは必ずしもあたらないと考えます。</p> <p>なお、指定電気通信設備制度の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>配力を実際に行使する可能性は低い」という評価はいえないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 接続料についても、電気通信事業法第 34 条に規定される「適正な原価」も接続約款が届出制であるがゆえに行政の認可を経たものではなく、検証すらできなかったことが大きな問題点であったといえます。結果的に、事業者が任意の算定方法で接続料原価を算定することができ、営業費が数十%も入っていたという事実が明らかになりました。 ・ 移動体市場については市場支配力とまではいえなくても、「3 社寡占」の状態と規制の効用がアンマッチであったことが接続料のブラックボックス化につながり、結果として 10 年以上継続してきた主要な要因の一つであり、新規参入事業者にとって非常に大きな参入障壁であったともいえます。 ・ この点について、競争評価でも重点的に指摘しておくべきと考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
9	<p>【総務省案】</p> <p>Ⅱ 移動体通信領域の市場分析</p> <p>音声を中心としたARPU低落の傾向が続いている市場環境の中、NTTドコモのシェアは48.7%となり微減の傾向が続いているが、依然として競争事業者とのシェア格差は大きく、寡占的な市場構造の下、市場支配力を行使しうる地位にある。また、上位3社のシェアは94.6%と極めて高い水準であり、複数事業者が強調して市場支配力を行使しうる地位にある。</p> <p>しかしながら、第二種指定電気通信設備に係る規制の存在、事業者間のシェア競争が激しいこと等から、単独・強調ともに、市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ これまでの本制度において、移動体通信領域での市場支配力の存在・行使等の分析について、「その他の主な判断要素」として、「周波数の有限希少性」に触れられていますが、周波数については、「保有周波数帯域の相違」という、事業者間の競争に大きな影響を与える要因に着目することが、特に重要であると考えます。 ・ 弊社共としては、保有周波数帯の相違は、事業者間のエリアカバレッジや設備費用負担面で大きな格差を生じさせており、市場支配力を有する事業者は当該格差を基に市場における競 	<p>今後の検討に当たって参考とさせて頂きます。</p> <p>なお、周波数帯域の相違が直ちに市場支配力若しくはこれに関連する競争ルールの適用に結びつけられるものではないと考えています。</p>

	<p>争優位性を発揮し、市場支配力をより強固なものとしている実態が存在しているものと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 本評価結果案においては、これら保有周波数帯の相違が競争状況に与える影響について未考慮であることから、周波数帯の相違と市場支配力有無の相関等について分析を行った上で、早急に格差を解消する施策を導入すべきと考えます。 <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
13	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(1) 今後重点的な評価分析が求められる市場</p> <p>1) FTTH 市場</p> <p>競争評価 2008 では、市場における FTTH の重要性の一層の高まりが観察された。FTTH は成長が続いているにもかかわらず H H I が上昇傾向にあり、特定の事業者に大きく依存する形で普及が進展している。また、他事業者への回線提供の比率が ADSL に比べ著しく低い。これらは、ADSL から FTTH へのマイグレーションに伴って水平分離型から垂直統合型への市場構造が変化していることを表すものである。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「特定の事業者に大きく依存」とありますが、事業者名については明確に記述すべきと考えます。どの事業者の市場支配力が強いのかは競争評価で重要な点であると考えます。 また、「他事業者への回線提供の比率が ADSL に比べ著しく低い」とことと「ADSL から FTTH へのマイグレーションに伴って水平分離型から垂直統合型への市場構造が変化している」ことの指摘は今後の市場の見通しをつけるうえで大変重要な指摘と考えます。 <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>当該箇所の記述については、F T T H 市場の構造を説明するものであり、事業者名を明確化することを目的とするものではありません。</p>
13	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(1) 今後重点的な評価分析が求められる市場</p> <p>1) FTTH 市場</p>	<p>賛同の御意見として取り扱わせて頂きます。</p>

	<p>こうした変化については競争評価2007でも指摘したところであるが、競争評価2008で実施したバンドルサービスに関するアンケート調査結果からは、FTTH級のサービスに対して回答者から高い効用値が示されており、この結果からもFTTHの戦略的な重要性が伺える。現在、行政による競争ルールの見直しが進められており、この点を含め、FTTHに関する競争状況については今後も分析が必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・FTTHに関する競争状況を今後分析していく必要があることに賛成します。 <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
13	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(1) 今後重点的な評価分析が求められる市場</p> <p>2) 携帯電話・PHS市場</p> <p>今後も、ブロードバンドと携帯電話・PHSのバンドルや固定・移動の間でのコンテンツ・アプリケーションの共有など、MVNOによって利用者利便に貢献する可能性が高いサービスの提供などが進展し、市場活性化等につながることを期待される。このため、競争ルールの見直しの動向、参入を阻害する要因の有無などについて引き続き注視することが必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・携帯電話・PHS市場に関する競争状況を今後分析していく必要があることに賛成します。 ・<u>XGP及びWiMAXなど全国での設備展開が事実上特定の1事業者となっているサービスではMVNOでのサービス競争状況を評価していくべきと考えます。</u> ・<u>移動体市場においては、音声サービスに加えて、HSDPA、WiMAX等新方式・技術による高速データ通信を提供する事業者の参入、MVNOの促進が周波数免許付与への条件つけにより今後データ通信の市場比重はさらに大きくなると想定されるため、競争環境という観点からの評価が非常に重要と考えます。</u> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>賛同の御意見として取り扱わせて頂きます。</p>

14	<p>【総務省案】</p> <p>(2) 競争評価 2009 以降の評価方針について</p> <p>1) 市場画定</p> <p>前回の「基本方針」策定以降、バンドルなどサービス間の連携・融合に向けた動きが加速し、また、コンテンツ・アプリケーションや端末など通信サービスの上下のレイヤとの一体性が高いビジネスモデルなどが登場しており、市場画定を根本的に見直すべきであるとの考え方もある。しかし、こうしたサービスが単一市場を構成するかについては確定的な見解はなく、十分な分析・検証が必要である。そこで、当面は戦略的評価の枠組みを活用しつつ、既に画定した市場における市場支配力の存在や行使の可能性について分析を行う際に、上下レイヤの市場環境、技術革新の動向、利用者の利便等を適宜考慮して総合的な判断を行うこととする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2010 年 NTT 組織問題に加えて、今後、モバイルブロードバンドが進展し、固定ブロードバンド市場とも融合していくという電気通信市場の環境変化を考慮すると、移動体市場を中心に将来的には第一種・第二種を包括した見直しを検討していくべきと考えます。<u>次期競争評価の市場画定では、そのような変化もふまえて、第一種・第二種を包括した市場も分析対象とすべきと考えます。</u> ・また、加入者規模、市場規模などからみても、固定市場より移動体市場が利用者に与える影響が非常に大きいことから、競争評価においても、<u>利用者の影響度についても分析して「市場支配力の有無」や「市場支配力の行使」の度合いを評価すべきと考えます。</u> <p>【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、指定電気通信設備制度の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>
14	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(2) 競争評価 2009 以降の評価方針について</p> <p>2) 制度との連携</p> <p>競争評価とドミナント規制との連携の強化についてなど制度との連携については、通信・放送の総合的な法体系の検討、情報通信審議会における「電気通信市場の環境変化に対応した接続</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、接続ルールの在り方については情報通信審議会において議論が行われています。</p>

	<p>ルールの在り方について」の議論等の制度見直しの動向を踏まえて引き続き検討すべきである。これに関連して、当面、卸売市場の分析については小売サービス市場の分析に必要な範囲で実施していくこととする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「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いて」では、「第二種指定電気通信設備の運用に関するガイドライン」の作成や「ガイドラインに基づく接続料算定は、次々期接続料（2010年度接続料）から行う」というスケジュールになっていますが、接続料の低廉化をできるだけ早期に行い利用者料金への反映が可能となるよう、速やかな対策が必要と考えます。EUで実施されている移動体の着信接続料規制では、接続料の金額と同時に引下げ期限が非常に重要な論点となっていました。接続料金の低廉化が遅ればそれだけ利用者の利益が損なわれるからです。 ・したがって、ユーザ利益の適正化を早期に実施すべきであり、接続料の適用は2010年度接続料からの適用ではなく、2009年度からの適用すべきと考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
14	<p>【総務省案】 (2) 競争評価2009以降の評価方針について</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・以下について、次期の基本方針の決定の際に検討していただくことを要望します。 <p><市場支配力により生じる問題の分析とルールの関係></p> <p>競争評価では、市場支配力によって問題が生じているかどうかを分析するにあたり、現行ルールの実効性を検証する必要がありますが、現在はその有効性の検証を実施しないまま、そのルールが存在することだけで直ちに有効と評価しているように見られます。</p> <p>当社は、「競争セーフガード制度（2009年度）」の検証結果案に対して提出した意見書において、競争セーフガード制度自体の実効性について改善を要望したところですが、次年度以降の競争評価では、競争セーフガード制度の実効性を担保した上で、これと連携して市場支</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、競争評価は、市場支配力の有無及びその実効性を評価するものであり、何らかの競争制限的な行為を前提として市場支配力を立証し、当該行為を規制するという独占禁止法のアプローチとは異なるものです。</p>

	<p>配力の存在と行使を判断し、分析・評価に反映していただきたいと考えます。また、競争評価に透明性・客観性を担保する仕組みを導入することを前提として、シェアのみならず定性的要素を含め、総合的な判断によって競争評価を実施し、結果、問題が生じていた場合には、それに対する制度上の措置を講じ、その制度の有効性を競争セーフガード制度で検証するプロセスを実施していただきたいと考えます。</p> <p>・以下について、次年度の実施細目に盛り込んでいただくことを要望します。</p> <p><NTTグループの市場支配力に関する分析></p> <p>これまでの競争評価の評価手法で分析してきた結果、NTT東・西をはじめとするNTTグループは、各市場において市場支配力を有していることが示されましたが、「競争セーフガード制度（2009年度）」の検証結果案に対して提出した当社意見書において指摘した通り、全国レベルで展開されているNTT東・西と県域等子会社の一体経営や、県域等子会社等を隠れ蓑にしたグループ一体営業の実態も見られます。</p> <p>NTTグループの一体営業やNTTブランド力を始めとしたNTTグループの市場支配力の問題について、次年度の競争評価の分析対象として新たに引き上げてアドバイザリーボード等の場で有識者の方々と交えて議論していただき、詳細に分析・評価を実施していただきたいと考えます。</p> <p>（NTTグループの市場支配力に関する分析項目例）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTTブランドが利用者のサービス選択に与える影響 ・県域等子会社と他のNTTグループ会社との取引関係 ・グループ内外企業との取引関係を背景とした当該企業グループへの影響力 <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
15	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(2) 競争評価 2009 以降の評価方針について</p> <p>3) 評価手法</p> <p>現行の評価手法は、市場確定の後、シェアなど量的な指標を手がかりに市場支配力の存在を</p>	<p>競争評価は、市場支配力の有無及びその実効性を評価するものであり、何らかの競争制限的な行為を前提として市場支配力を立証し、当該行為を規制するという独占禁止法のアプローチと</p>

	<p>判断し、その後規制その他の要素を総合的に考慮して市場支配力の行使の可能性を判断するという枠組みを取っている。これについては、量的な指標のみを市場支配力の判断要素としている訳ではない点を明確化しつつ、実務的・現実的な分析手段として引き続き位置づけることとする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場支配力の行使の可能性だけにとどまらず、市場支配力の行使と見受けられるような事例があれば評価結果にとりあげるべきと考えます。 ・たとえば、<u>電気通信分野での接続に関するプライススクイーズは市場支配的地位の濫用とされ得る行為と一般的に考えられています。</u>B フレッツの「利用者料金と接続料」の差が3%しかないというのは効率的事業者が生き残れないぐらいにマージンが小さく、プライススクイーズであり、市場支配力の行使と判断される可能性が非常に高いと考えます。(資料3) ・「利用者料金と接続料」の差についても競争評価で分析対象とし、その差が20%以下のサービスについては、多数の事業者が参入して競争を醸成する環境とは言えず、「市場支配力の行使のおそれがある」可能性について評価すべきと考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>は異なるものです。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>
15	<p>【総務省案】</p> <p>4. 今後の展望</p> <p>(2) 競争評価 2009 以降の評価方針について</p> <p>4) その他</p> <p>また、評価プロセスに関しては、戦略的評価と重点領域といった性格付けの重なる取組の一本化など一層の簡素化を進めることとする。さらに「競争セーフガード」など関連の深い制度との円滑な連携を図るため、評価時期を見直すことについても検討を継続する。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・評価は今後も毎年行って定点評価を継続すべきと考えます。時期が前倒しになる場合やなるべく最新データを反映する場合にはよいと思いますが、市場が変化しつつある環境のなかで評 	<p>賛同の御意見として取り扱わせて頂きます。</p>

	<p>価をある一定期間中止するのはよくないと考えます。今後行われる 2010 年 NTT 組織問題の検討もふまえ、競争評価はさらに注力して NTT グループ各社の市場支配力について分析していくことが必要と考えます。</p> <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
--	--	--

I 固定電話領域

頁	意見	総務省の考え方
14 20	<p>【総務省案】 (p. 14)</p> <p>2) 利用者料金の推移</p> <p>①基本料</p> <p>基本料については、新型直収電話や OAB-J IP 電話といった NTT 加入電話以外の固定電話サービスの提供開始を受けて 05 年に進展した値下げ以来、横ばいとなっている。 (p. 20)</p> <p>(参考) 接続料</p> <p>代表的な事例として、前者の新型直収電話に関するドライカップの接続料の推移を見ると、ここ数年上昇している。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定電話の基本料金は基礎的電気通信役務でありプライスカップがかかっています。基本料金の利用者料金が横ばいである一方で、その構成要素であるドライカップの接続料水準が上昇しているという現象がおきている点に注目すべきと考えます。 ・ 固定電話という独占市場で最も市場支配力を行使しやすい環境にあるサービスが他の競争事業者にとってプライススクイズになっていないかどうか、利用者料金にプライスカップがかかっているサービスについて接続料金が上昇している場合は、結果的に逆ざやとなり競争を 	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、ドライカップの接続料の上昇傾向については、p. 20 図表 I-23 において明示しています。</p>

	<p><u>阻害することになっていないかどうか分析することも必要と考えます。</u></p> <p>【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
18	<p>【総務省案】</p> <p>2) 利用者料金の推移</p> <p>③消費者物価指数（CPI）の推移</p> <p>価格水準を考察する指標として、全国の世帯が購入する家計に係る財及びサービスの価格等を総合した物価の変動を時系列的に測定した、消費者物価指数（CPI：Consumer Price Index）の推移を見ることも有益である。</p> <p>05年度基準の「固定電話通信料11」について推移を見ると、05年まで低下した後、それ以降はほぼ横ばいとなっており、これまでの分析と合致する</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移動体市場（p.20）のCPI（消費者物価指数）の動向と比較しても固定電話市場においては「CPIがほぼ横ばい」という状況は消費者物価指数がほぼ横ばいの状況に鑑みると料金競争が起きていないことを示していると考えます。 ・1987年の長距離電話の新規参入からはじまり、マイライン、直収電話など数々の競争政策が行われてきましたが、「フレッツ化」により今またNTT東西のシェアが拡大していることについて競争上の問題がないかどうか、改めて検証すべきと考えます。 <p>【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、CPIが横ばいであることのみをもって必ずしも競争が起きていないと判断することはできないと考えます。</p>
20	<p>【総務省案】</p> <p>2) 利用者料金の推移</p> <p>（参考）接続料</p> <p>代表的な事例として、前者の新型直収電話に関するドライカップの接続料の推移を見ると、ここ数年上昇している。接続料に回線管理運営費を含んだ合計額は低下傾向にあったが、NTT東日本における09年度接続料（09.2.24認可）においては微増となった。なお、NTT西日本よりもNTT東日本の方が低くなっている。</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ドライカップの接続料は、固定電話の基本料との関係、ドライカップ電話、ADSL サービスとの関係があり、公正競争上非常に重要な指標であると考えます。 ・ドライカップの接続料の算定根拠をみると、メタル回線の減価償却費や施設保全費は年々減少しているものの、それ以上に回線数の減少が大きいために、接続料が上昇していることがわかります。 ・しかしながら、NTT 東西のメタルケーブルは平成 19 年度末で 110 万 km、光ケーブルは 72 万 km、それに対して、施設保全費はメタル約 1,951 億円、光 460 億円と大きな差があります。ドライカップの費用全体に占める施設保全費の割合は約 52%であり、非常に大きな比率です。メタルケーブルも光ケーブルも同じ電柱や管路に設置されているのに、1km あたりの施設保全費が 3 倍と大きく異なる点について検証する必要があると考えます。 ・ドライカップの接続料の重要な要素となる、メタルケーブルの施設保全費について分析を行いユーザへの不利益となっていないかかどうか、接続料を低廉化できないかどうかの検証が必要と考えます。また、PSTN の IP 化・光化検討における基礎資料とすべきと考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
4 33	<p>【総務省案】 (p. 4)</p> <p>1. 市場の規模 (1) 契約数</p> <p>固定電話全体では、契約数は 09 年 3 月末時点で 5,846 万契約と年々僅かに減少が続いている。固定電話全体に占める NTT 加入電話（ISDN を含む）のシェアは 09 年 3 月末時点で 71.3%と徐々に低下してきているのに対し、直収電話は 8.0%、OAB-J 電話は 19.1%と増加傾向にある。引き続き OAB-J 電話の増加が大きい。</p> <p>(p. 33)</p> <p>4. IP 電話市場としての市場分析 (2) 市場集中度</p> <p>OAB-J 電話については、シェア 1 位の NTT 東西が 09 年 3 月時点で 70.6%を占めている。サービ</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせて頂きます。</p>

	<p>ス立ち上がり直後の05年3月時点においては、ケイ・オプティコムやKDDIが先行したが、NTT東西のサービス提供が本格化するに伴い、07年に入るまでにNTT東西のシェアが急増し、その後、ほぼ横ばいとなっている。</p> <p>また、ケイ・オプティコムのシェアが減少傾向にあるが、KDDIは増加傾向にある。</p> <p>上位3社シェアを見ると、89.5%と減少しているが、依然として高度に寡占的であると言える。</p> <p>【図表I-41 OABJ-IP電話の利用数における上位3社シェアの推移】</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・固定電話からIP電話へ移行してもなお、NTT東西のシェアが上昇しており市場支配力が高まっていることに注目すべきと考えます。NTT東西の市場支配力の動向、その源泉は何かについて分析することが必要と考えます。(FTTHの項目を参照) <p>【イー・アクセス株式会社/イー・モバイル株式会社】</p>	
22 25	<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> <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>契約数については、既に分離して掲載しております。また、NTT東西とNTTコミュニケーションズにつきましては、持株会社を通じた資本関係があることから、NTTグループとしてのシェアを注視することが必要と考えます。</p> <p>また、「NCC」として一括りに分析している部分については、事業者毎の分析が適切かどうか今後検討してまいります。</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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
22 25	<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。また、HHIの推移を見ると、各区分とも減少傾向にあるものの、依然高い水準にある。</p> <p>中継電話については、契約数における事業者シェアの他に、通信量（通信回数、通信時間）における事業者シェアを把握することが可能である。そこで、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。</p> <p>【意見】</p> <p>NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズは再編成以後、別会社として事業運営を行っており、競争評価にあたってはそれぞれ別個の事業者として取り扱うべきであると考えます。</p> <p>例えば県内市外通信におけるNTTグループのシェアは73.6%と表記されておりますが、NTT東西の契約数シェアは図表I-27のとおり56.6%であり、実際よりも大きなシェアを有しているとの誤解を生じかねません。</p>	<p>NTT東西とNTTコミュニケーションズにつきましては、持株会社を通じた資本関係があることから、NTTグループとしてのシェアを注視することが必要と考えます。</p> <p>また、契約数については図表に別事業者として明示しているところです。</p> <p>なお、本文のシェアの記述ではNTTグループとNTT東西をそれぞれ明記しており、誤解を生じさせる記載ではないと考えます。</p>

	<p>したがって、図表（I-26～29）部分のみならず、本文中においても会社別の内訳を記載していただきたいと考えます。</p> <p>【意見】</p> <p>NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズは再編成以後、別会社として事業運営を行っており、競争評価にあたってはそれぞれ別個の事業者として取り扱うべきであると考えます。</p> <p>したがって、契約数と同様に、通信量においても会社別の内訳を記載していただきたいと考えます。</p> <p>例えば県内市外通信におけるNTTグループの通信量シェアは本報告書案では60.9%となっておりますが、NTT東西とNTTコミュニケーションズを分計した場合、当社の分析によると、NTT東西の通信量シェアは37.4%と4割を切る状況になります。通話部分の競争状況を適切に把握するためには、NTT東西とNTTコミュニケーションズを分計したシェアの推移を用いるべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
36	<p>【総務省案】</p> <p>5. 競争状況の評価</p> <p>(2) 利用者の観点からの考察</p> <p>次に、固定電話サービス加入者のサービスの選択理由としては、「昔からそのサービスを利用している」が49.5%と最も多くなっており、その次に料金に関する理由、また提供事業者への信頼性に関する理由が挙げられている。</p> <p>【意見】</p> <p>・NTTグループにおける社名・サービス名称のブランド力の影響力や利用の在り方等を、2010</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、「ブランド力」が具体的にどのようなものを指し、またそれが何に基づいて形成されているのか不明ですが、分析手法等について、具体的な提案があれば御提示下さい。</p>

	<p>年のNTT組織問題の議論を開始するにあたって、早急に検証していく必要があると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特に、市場支配力を持つ事業者が隣接市場で同時にサービスを同一ブランドで供給する場合には、ブランドの市場優位性が競争に及ぼす影響についても分析すべきと考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
36	<p>【総務省案】</p> <p>5. 競争状況の評価</p> <p>(2) 利用者の観点からの考察</p> <p>(中略)</p> <p>これに対し、一度も固定電話サービスを変更したことが無い者の理由としては、「事業者のブランドや信頼性が高いと思うから」が43.8%と最も高い。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本評価案では、固定電話の契約数において大きなシェアを占めるNTT東・西の隣接市場へのレバレッジについて懸念する指摘もあることから、以下を踏まえ、次年度の競争評価ではNTTブランドを始めとしたNTTグループの市場支配力に関する詳細な分析を実施していただきたいと考えます。 ・本評価案の図表I-43～45では、「事業者のブランドや信頼性が高いと思うから」を挙げた回答者はいずれも上位に見られる。 ・2009年7月23日付で株式会社シード・プランニングが発表した「電気通信事業におけるグループ・企業ブランド力調査」によれば、以下のようなアンケート結果であり、NTTブランドの強さやNTTグループが一体となって営業していると消費者に認識されていることが示された。 <ul style="list-style-type: none"> ■消費者が、NTTグループに対して持っている伝統的な「信頼」のイメージは、NTTグループ特有の歴史的背景が影響している。 ■消費者は、「NTT〇〇」というように、「NTT」が冠に付くことにより購入時に既成の信頼感により利用意向が高まる傾向にある。 	<p>「ブランド」が具体的にどのようなものを指し、またそれが何に基づいて形成されているのか不明ですが、分析手法等について、具体的な提案があれば御提示下さい。</p>

	<p>■消費者は、固定電話サービスについては、「NTT」、「NTT東日本」、「NTT西日本」、「NTTコミュニケーションズ」を想起しており、「NTT」によって提供されていると認知している。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
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</p>	<p>競争評価においては、市場支配力について、「存在」と「行使」の二段階に分けて考察するアプローチを採っており、「存在」の定義について、「市場構造や事業者間の競争を踏まえ、市場支配力を行使しうる地位にある事業者が存在しないとは言えない場合」としています。市場支配力が行使されない、あるいは行使されにくくするための政策的措置は、市場支配力が存在する場合に採られるものであって、市場支配力が存在するか否かの判断に当たっては、これらの政策的措置の存在は影響を及ぼすものではありません。</p>

	<p>「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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
<p>38 39</p>	<p>【総務省案】</p> <p>(3) 市場支配力</p> <p>1) 固定電話市場（加入部分）</p> <p>① 市場支配力の存在</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>このため、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、この設備利用に関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。</p> <p>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は省略する。</p> <p>（中略）</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FTTH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>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 固定電話市場で市場支配力を持つNTT東西が、OABJ-IP電話を単独サービスとして提供するのではなく、自社の「フレッツ」サービスのみとしかセット販売していないこと、及び、そのOABJ-IP電話では県間通信も活用業務として認められ、固定電話のごとく事業者選択のしくみ（マイラインなど）による競争もないことなどは、今後の電話市場における健全な競争を阻害する要因と考えます。 <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
39	<p>【総務省殿案】</p> <p>「NTT東西の固定電話市場における市場支配力のFTTH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>以下の観点から、「レバレッジが存在する」と評価したうえで、NTT東西に対する行為規制の強化策を講じることが必要であると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT東西が加入電話の顧客情報を保有していることや加入電話を独占的に提供してきたことにより醸成されたブランドイメージや信頼感が、加入電話からOABJ-IP電話へのマイグレーションに影響し、結果的にバンドル提供されているFTTHの加入促進に繋がっている状況にあります。 特に、その基点となる加入電話からOABJ-IP電話へのマイグレーションが、NTT東西の事業戦略により進められていることを踏まえると、実態的にはレバレッジが存在していると考えます。 <p style="text-align: right;">【株式会社 ケイ・オプティコム】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、固定電話の基本料の引き下げが1994年時点の水準を下回ることはなかったことのみをもって、NTT東西が基本料部分で市場支配力を行使しているとは言えないと考えます。</p> <p>また、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>
39	<p>【総務省案】</p> <p>5. 競争状況の評価</p> <p>(3) 市場支配力</p> <p>1) 固定電話市場（加入部分）</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTT加入電話の顧客情報であって他事業者が利用できないものを</p>

②市場支配力の行使

(中略)

総務省では、指定電気通信設備の範囲やNTTグループに係る累次の公正競争要件（活用業務認可制度に係るものを含む。）の有効性について定期的に検証することを目的として「競争セーフガード制度」を07年度から運用しており、これによりこれら措置の有効性を担保している。

また、新型直収電話やOABJ-IP電話の提供のように、シェアは小さいながらも、NTT東西の競争事業者が価格面・サービス面で競争を展開している状況にあり、特に後者のOABJ-IP電話は今後の更なる伸張も期待される。そのため、NTT東西が固定電話に関する料金を引き上げるインセンティブは働きにくいと考えられる。

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、FTTH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OABJ-IP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。

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FTTH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。

【意見】

- ・当社は、以下のことから、NTT東・西は固定電話市場（基本料及び通話料）において市場支配力を現に行使しており、さらに隣接するインターネット接続市場全体（ADSL/FTTH/CATV、ISP市場）にレバレッジを効かせていると考えます。

①固定電話市場における市場支配力の行使

- ・基本料部分

NTT東・西の固定電話基本料については05年の料金改定で若干の引き下げ（1,750円→1,700円）は行われたものの、94年時点での料金（1,550円）を下回することはなか

用いてフレッツ光等の活用業務（NTT法第2条第5項に規定する業務のことをいいます。）の営業活動を行うことは、累次の活用業務認可条件に抵触する行為であり、禁じられているものです。また、NTT東西がフレッツ光の営業活動においてISPサービスを提供する自己の関係事業者を不当に優先的に取り扱う行為は、電気通信事業法に規定する禁止行為に該当するものであり、禁じられているものです。

った（P15図表I-16より）。

本評価案では、「NTT東西が固定電話に関する料金を引上げるインセンティブは働きにくいと考えられる」ことから市場支配力を行使していないとしているが、競争事業者のシェアが未だ小さく、NTT東・西が実質的に料金高止まりのまま引き下げしていないことは、NTT東・西が基本料部分で市場支配力を現に行使していることを示している。

・通話料部分

NTT東・西は、基本料と通話料との組み合わせによって通話料部分をコントロールしている。

例えば、競争事業者自らが、NTT加入電話の基本料を含めて一括請求するには、NTT東・西の県内異名義割引サービスを利用するしか方法がないが、同サービスではNTT東・西の県内通話については最低利用料（600円／回線）が設定（*）されており、NTT加入電話の基本料請求を梃子に通話部分の市場に支配力を行使している。

* NTT東・西の「県内異名義割引サービス」では、NTT東・西の市内通話及び県内市外通話の月間割引後料金が600円／回線に満たない場合には、ホスト契約者に対して、割引後料金との差額が請求される。

結果として、マイラインの県内市外の登録シェア（NTT東・西とNTTコミュニケーションズの合計）は約82%（2009年6月末時点）を占めており、通話料部分でも市場支配力を行使して固定電話市場をコントロールしている。

②隣接するインターネット接続市場全体へのレバレッジ

OABJ-IP電話とFTTHサービスのセット提供だけでなく、ISP（OCN with フレッツ等）まで同時に申し込みが出来るなど、NTT加入電話の顧客情報を起点にNTTグループが連携したバンドルサービスの提供も可能である。

【KDDI株式会社】

<p>39</p>	<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、FTTH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OABJIP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。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FTTH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> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本評価結果案において、「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」とし、「固定電話市場における市場支配力のFTTH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」と示されていますが、現に、NTT東西殿が、固定電話市場における市場支配力を隣接市場に対し行使している事例が存在します。 ・ 具体的には、本年7月の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集(2009年度)」に対する弊社共意見において指摘したとおり、NTT東西殿においては、過年度以前より、加入電話の移転手続きの際にフレッツサービスの勧誘を行うといった不適切な営業が継続的に行われており、このような事例はまさに、NTT東西殿の固定電話市場における市場支配力を隣接するFTTH市場等へ行使・濫用している事態に他ならないものと考えます。 ・ また、本評価結果案において「FTTH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OABJ-IP電話とのセット提供が寄与している可能性がある」との分析もなされるとおり、加入電話の置き換えの際に、固定電話とブロードバンドサービスをセット販売 	<p>NTTグループに係る公正競争要件等の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>
-----------	--	--

	<p>することで、同様のレバレッジ効果を生じさせている事態も見受けられます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 以上を踏まえ、NTT 東西殿による市場支配力の行使がなされているとの評価に見直すべきであり、また、レバレッジについても、注視事項として留め、競争阻害事案を放置するのではなく、本制度と競争セーフガード制度との連携の中で、評価結果を適切に競争セーフガード制度の検証に反映し、実効的な措置につなげていくことが必要と考えます。具体的には、固定電話市場からの他市場への市場支配力行使を明確に禁止し、NTT 東西殿への罰則等を伴う厳格な指導を実施するとともに、固定電話サービスと他市場のサービス間のファイアウォールの厳格化を目的とした各種措置（116 窓口とフレッツサービス受付センターの所在地や対応者の物理的分離等）及び OABJ-IP 電話市場におけるさらなる競争環境整備（フレッツサービスや NTT 東西殿が提供する次世代ネットワーク（以下、「NTT-NGN」という。）における OABJ-IP 電話接続機能のアンバンドル等）を早急を実施すべきと考えます。 <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
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 style="text-align: center;">（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 N T T 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、N T T 東西が保有する 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>御意見を踏まえ、当該部分を以下のように修正し、脚注を挿入させていただきます。</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、N T T 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 style="text-align: center;">（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 N T T 東西のシェア増大（09年3月末時点で74.</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FTTH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得ません。

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%

【西日本電信電話株式会社】

1%) に対してOABJ-IP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。

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²¹。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FTTH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。

²¹NTT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、「116番への加入電話又はINS64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からの問い合わせが無いにもかかわらず、活用業務であるフレッツ光サービスの営

		<p>業活動を行うことは、累次の活用業務の実施に当たり、NTT東西が電気通信事業の公正な競争を確保するために講じることとした具体的措置の「営業面のファイアーウォール」等に抵触する。</p> <p>このため、116番への加入電話又はINS64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からの問い合わせが無いにもかかわらず活用業務であるフレッツ光サービスの営業活動が行われることのないよう、NTT東西に対し、改めてその周知・徹底を図るよう要請し、その履行状況について総務省への報告を求めるとともに、NTT東西による当該措置の運用状況について引き続き注視していく」こと、また、「加入電話及びINS64の契約に関して得た加入者情報であって、他事業者が利用できないものを用いた営業活動は、累次の活用業務の認可条件である「加入者情報の流用防止」等に抵触することから、NTT西日本の営業活動の適正性について引き続き注視していく」こととされている。</p>
39	<p>【総務省案】 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</p>	<p>御意見を踏まえ、当該部分を以下のように修正し、脚注を挿入させて頂き</p>

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。

【意見】

当社はお客様情報の保護・秘密保持、目的外利用の禁止等について適切な措置を講じており、顧客情報の利用について競争事業者に対して優位である事実はありません。

他事業者の事実に基づかない意見のみを根拠として分析を行うことは客観性、中立性を欠くことから当該箇所は削除願います。

【東日本電信電話株式会社】

ます。

また、競争事業者からは、N T T 東西が保有する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である可能性について指摘がある^{2 1}。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。

^{2 1} 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について、「競争セーフガード制度に基づく検証結果（2 0 0 8 年度）の公表」（0 9 年2 月2 5 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4 8 ～5 0）について、「1 1 6 番への加入電話又はI N S 6 4 の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からの問い合わせが無いにもかかわらず、活用業務であるフレッツ光サービスの営業活動を行うことは、累次の活用業務

		<p>の実施に当たり、NTT東西が電気通信事業の公正な競争を確保するために講ずることとした具体的措置の「営業面のファイアウォール」等に抵触する。</p> <p>このため、116番への加入電話又はINS64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からの問い合わせが無いにもかかわらず活用業務であるフレッツ光サービスの営業活動が行われることのないよう、NTT東西に対し、改めてその周知・徹底を図るよう要請し、その履行状況について総務省への報告を求めるとともに、NTT東西による当該措置の運用状況について引き続き注視していく」こと、また、「加入電話及びINS64の契約に関して得た加入者情報であって、他事業者が利用できないものを用いた営業活動は、累次の活用業務の認可条件である「加入者情報の流用防止」等に抵触することから、NTT西日本の営業活動の適正性について引き続き注視していく」こととされている。</p>
40	<p>【総務省案】</p> <p>① 市場支配力の存在</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

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。

なお、NTT東西とNTTコミュニケーションズにつきましては、持株会社を通じた資本関係があることが、協調の要因となる可能性があることから、NTTグループとして取り扱っているものです。

また、スイッチングコストについても、御指摘のとおり、NTT東西及びNTTコミュニケーションズから他社に変更する場合にのみ発生するものではありませんが、当該部分は、NTTグループのシェアが高止まりしている要因に関する記述であり、誤解を生じさせるものとはなっていないと考えます。

	<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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
40	<p>【総務省案】</p> <p>2) 中継電話（部分市場）</p> <p>① 市場支配力の存在</p> <p>a) 量的基準</p> <p>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。</p> <p>（中略）</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、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する可能性は低いと評価する。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本評価結果案において、「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する可能性は低いと評価する」とし、中継電話市場においては市場支配力が行使される可能性は低いと評価がなされていますが、現に、NTTコミュニケーションズ殿を中心として、NTTグループが協調して中継電話市場における市場支配力を行使している事例が存在します。 ・ 具体的には、本年7月の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集（2009年度）」に対する弊社共意見において指摘したとおり、NTTコミュニケーションズ殿のサービスであるプラチナラインを中心として、グループサービスの共同営業を行うといった事例が存在し、 	<p>NTTグループ内のファイアウォール等の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p> <p>また、シェアの高さのみで市場支配力の行使が行われているという判断を行うものではないため、現状ではNTT東西の固定電話領域における市場支配力の行使については注視を続けることが適当であると考えます。</p>

	<p>このような事例はまさに、NTTグループが協調して市場支配力を行使・濫用している事態に他ならないものと考えます。従って、本市場においても、NTT東西殿による市場支配力の行使がなされているとの評価に見直すべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ また、本評価結果案において、「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」と示されている通り、依然としてNTTグループのシェアは高い水準を保っています。 ・ 本要因としては、マイラインサービス開始時に明示的に申込がなかった回線について、NTTグループのサービスが登録されるといった、NTT優位なルールが採用されたことが大きく影響していることは間違いありませんが、そうしたマイライン制度の問題点も含め、本制度と競争セーフガード制度との連携の中で、各種競争上の課題を洗い出し、関連サービスにかかるセット販売や、共同営業行為等を厳格に禁止する措置を講じるべきと考えます。 ・ 加えて、NTT 東西殿は固定電話市場の市場支配力を梃子に、中継電話サービスが提供されていない IP 電話（ひかり電話）のシェア拡大を図っていますが、その結果として、中継電話市場が縮小していくという構図は、公正競争上、大きな問題を孕んでいるものと考えます。他事業者が、中継網単体での競争を行うことができる競争環境を整備するために、NTT-NGN やひかり電話における GC 接続機能の類似機能のアンバンドル等を早期に実現すべきです。 <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
43	<p>【総務省案】</p> <p>(4) 今後の注視事項</p> <p>他の領域とのセット提供の動向について今後とも注視すべきである。特に、NTT 東西の固定電話市場における市場支配力の隣接市場へのレバレッジに関しては、固定電話の加入市場全体においては NTT 東西のシェアは減少傾向にあるものの、FTTH とセットで提供される OAB-J 電話がその歯止めとなるとともに、逆に 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と考えられる。</p> <p>また、転居等に伴う NTT 加入電話移転手続の際に B フレッツサービスの営業活動が行われているとの指摘もある 21。これらを踏まえれば、固定電話市場における市場支配力のブロードバン</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

ド市場等隣接市場へのレバレッジの有無については、今後も注視していく必要がある。
この他、固定電話市場における競争状況については、引き続き固定電話領域内の競争状況、スマートフォン¹の普及動向、FMCの進展に伴う固定・移動の融合・連携の進捗、サービスのバンドル化の進展等を注視していくことが必要である。

【意見】

- ・ NTT 東西が OABJ-IP 電話を単独サービスとして提供していないこと、現在の固定電話サービスにおいて IP 化を実現していないことの 2 つが公正競争上非常に問題であると考えます。
- ・ NTT 東西では、「ブロードバンド・ユビキタスサービスの展開方針」として、「2010 年度固定／移動ともにフル IP ネットワークの基盤を構築」とありますが、現状では断片的に一部エリアでの光化のみが進められていて、メタルの今後の方針がないまま光化を行っていくことは非常に問題であると考えます。
- ・ 利用者が電話というサービスのみを継続したいにもかかわらず、NTT 東西が「フレッツ」とセットにした IP 電話しか提供していないことは、IP 化でも光化でもなく「フレッツ化」により市場独占力を高めているにほかなりません。
- ・ IP 化とは何か、光化とは何か、IP 化、光化の際に競争阻害となっている問題点をそれぞれ明確にし、評価をすべきと考えます。
- ・ IP 化とは、アクセスがメタルであろうと光であろうと無線であろうとその区別なく、IP プロトコルを使って通信できることであり、電話の IP 化は回線交換ではなく回線交換機を捨てて、ルータ等を利用して IP プロトコルを利用した通信と考えます。電話の IP 化のためには、接続事業者にも NTT 東西のフレッツと同等に「ひかり IP 電話」との接続を実現することが必要と考えます。
- ・ 光化とは、メタルケーブルを使っていたサービスを同じサービスを光ケーブルで提供することと考えます。光化のためには、現在の固定電話と同等のサービスが光でも行えるようになる必要があります。また、NTT 東西のエリアが光化された場合に、接続事業者の利用者も NTT 東西の利用者と同等に移行できることが公正競争条件として必要と考えます。
- ・ 上記要件を加味したうえで、メタルと光の二重投資・運用を今後も続けるのかといった分析

も必要と考えます。設備の二重投資・運用によって利用者のコスト負担を増加させることがないようにしなければなりません。 そのコストは、高い接続料金水準が起因となる利用者料金の高止まりやユニバーサル料といった方法で結局は利用者が負担することになりかねないという危惧があります。ボトルネック設備のコストが上昇しないよう低廉かつ適正なコストについて喫緊に検討すべきと考えます。

- ・ボトルネック設備を保有する NTT 東西の経営判断が競争に与える影響は非常に大きく、公正競争を確保するためには民間会社である NTT 東西の経営判断が入ることのない接続ルール強化等環境整備が必要と考えます。

具体的なコスト分析は資料 4、5 により簡単に算定することができますが、さらに詳細な検証をしていくことが必要と考えます。

- ・平成 19 年度実績においては、NTT 東西のメタルケーブルは約 110 万 km、光ケーブルは約 472 万 km と光ケーブルの投資が進んでいることがわかります。(資料 4)
- ・コストで比較すると、1 km あたりの取得原価は光のほうが安く、施設保全費も光のほうが安いという結果になっています。(資料 5)
- ・平成 19 年度実績においては、メタル回線数が約 5,600 万回線、光回線数が約 300 万回線で比較した結果、1 回線あたりの費用は光がメタルの約 5 倍程度になっていますが、平成 20 年度になるとその差はほとんどなくなると推定されます。(資料 5)
- ・すなわち、NTT 東西が「投資抑制に伴いメタルケーブル設備の老朽化が急速に進んでおり、この老朽化に伴って施設保全コストが増大。引き続き、施設保全コストは上昇する見込み。」と主張するように、本当にメタルの維持費用が非常に高いのならば、新しい光ファイバを敷設することで、コストを削減するほうがよいという案も考えられます。(資料 6)

「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の平成 19 年度における基礎的電気通信役務の提供に係る経営効率化等の報告について」

http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/joho_tsusin/policyreports/joho_tsusin/yusei/denki_tsusin/pdf/080930_2_si1-10.pdf

	【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】	
43	<p>【総務省案】</p> <p>他の領域とのセット提供の動向について今後とも注視すべきである。特に、NTT東西の固定電話市場における市場支配力の隣接市場へのレバレッジに関しては、固定電話の加入市場全体においてはNTT東西のシェアは減少傾向にあるものの、FTTHとセットで提供されるOABJ-IP電話がその歯止めとなるとともに、逆に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と考えられる。</p> <p>【意見】</p> <p>ブロードバンド市場では、各事業者とも、OABJ-IP電話サービスをインターネットアクセスサービスの付加サービスとして提供しており、「ひかり電話」を申込み場合に、「フレッツ 光」の加入が必要であるのは、例えばKDDI殿の「ひかりone電話サービス」を申込み場合に「ひかりoneネットサービス」への加入が必要であるのと同じです。</p> <p>したがって、FTTHとセットで提供されるOABJ-IP電話が固定電話の加入市場における当社のシェア減少の歯止めになるとはいえないことから、当該箇所は削除願います。</p> <p>【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>NTT東西以外の事業者が提供するOABJ-IP電話においても、FTTHへの加入が必要である等NTT東西のものと共通点がありますが、OABJ-IP電話は現在のPSTN網における加入電話サービスの後継サービスであり、また加入電話サービスにおいて高いシェアを占めていることから、特に留意が必要と考えます。</p>
43	<p>【総務省案】</p> <p>また、転居等に伴うNTT加入電話移転手続きの際にBフレッツサービスの営業活動が行われているとの指摘もある²¹。これらを踏まえれば、固定電話市場における市場支配力のブロードバンド市場等隣接市場へのレバレッジの有無については、今後も注視していく必要がある。</p> <p>【意見】</p> <p>注²¹における当社提出済み意見のとおり、当社は転居等に伴うNTT加入電話移転手続きの際について、顧客情報の適切な取扱いや委託業務で知り得た情報の目的外利用の禁止について業務委託契約に規定する等の適切な措置を講じており、顧客情報の利用について競争事業者に対して優位である事実はありません。</p>	<p>注21ではNTT東西に対する意見とNTT東西の意見の両方を併記しており、客観性及び中立性を欠く記述であるとは考えておりません。</p>

	<p>なお、当社の116窓口におけるフレッツ光サービスの対応については、お客様の利便性確保の観点からお客様のご要望・お問合せにお応えして実施しているものであり、公正競争を阻害しているとは考えておりません。</p> <p>したがって、他事業者の事実に基づかない意見を根拠として分析を行うことは客観性、中立性を欠くことから当該箇所は削除願います。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
--	---	--

II 移動体通信領域

頁	意見	総務省の考え方
<p>11</p> <p>23</p> <p>30</p>	<p>【総務省案】</p> <p>(p. 11)</p> <p>(2) 料金</p> <p>1) 料金</p> <p>① 基本使用料</p> <p>携帯電話の基本使用料については、通信料金から端末販売奨励金相当分を除いた料金プランが部分導入されて以降多様化している。</p> <p>(p. 23)</p> <p>(参考 2) 接続料</p> <p>携帯電話の接続料は、基本的に事業者間の交渉により定められることになるが、第二種指定電気通信設備制度のもと、NTT ドコモ、KDDI 及び沖縄セルラーについては、接続約款の届出・公表が義務付けられている。</p> <p>上記の接続約款の届出等の対象となっている事業者の接続料については、毎年引き下げが続いている。</p> <p>なお、コストの差異等があり、単純な比較はできないものの、固定電話と携帯電話の接続料を</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせて頂きます。</p>

比較すると、約5倍程度の開きがある。

(p. 30)

2) 端末販売奨励金の見直し

07年11月から旧ドコモグループ、auグループが、端末販売奨励金を削減した新料金プランを導入し、以前から端末を割賦販売し利用料金からの割引を行っていたソフトバンクモバイルとともに3者が導入することとなった新料金プランについては、着実に浸透している。

【意見】

- ・移動体市場においては平成16年度の競争評価から指摘されていた高止まりしている接続料の問題について、複数の事業者が協調して市場支配力を行使する懸念があったと考えられます。弊社のような新規参入事業者が現れなければ、接続料金の問題もこんなに大きくとりあげられることはなかったと考えます。
- ・なぜ新規参入事業者でなければ接続料の問題が指摘されなかったのかという点については、平成16年度の競争評価(p. 558 ~参照)にあるとおり、加入者が少ない事業者や支払額が均等していない事業者にとっては接続料が競争事業者を排除する要因になりうると思えます。

【平成16年度 電気通信事業分野における競争状況の評価】

http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/2005/050722_1.html#bt

- ①トラヒックが対称な事業者間では、接続料の大小は利用者サービス料金の高低から独立していて接続料支払いは相殺される。

携帯電話の加入者は、他の携帯電話加入者に電話をかけ、その相手からも電話を受け取る。トラヒックの対称性は、加入者数の大小には関係しない。このため、事業者Aは事業者Bに、BはAにそれぞれ接続料を支払うが、トラヒックが対称で接続料が同じような額であればその支払額はおよそ等しい。このような状況下では、仮に、事業者Aが接続料を値上げしても、事業者Bも接続料を値上げすれば接続料の支払いは相殺される

	<p>ので、そのような場合には接続料を値上げする必要は本来ない。つまり、相互接続では、相手事業者の接続料値上げは必ずしも自社利用者のサービス料金への転嫁となって現れないはずである。</p> <p>②「加入者が少ない事業者は、多い事業者に対して相対的に弱い立場にある」 加入者数の大きい事業者が相互接続を拒否することは電気通信事業法上認められていなくても、接続料と通話料の値上げ等の行動を通じて競争事業者を排除することができる状況があるのであれば、そのことが新規に利用者を集めなければならない新規参入の意欲を削ぐことにもなり得る。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・接続料は、適正原価で算定されたものでなくてはなりません。電気通信サービスにおいてネットワークの外部性の経済効果があることは言うまでもなく、相互接続という形態で他事業者と接続することで利用者利益の向上が図れますので、そのため、接続料を高く設定したり、他社と自社の接続料に著しい不均衡がある場合には、他の接続事業者の利用者全体の利益を阻害する原因となります。 ・また、接続料は、自社の利用者料金に影響を与えないことから、引下げのインセンティブが非常に働きにくく、さらに移動通信市場のように3社の寡占状態にある市場では、その中の1社だけが効率化を進めるなどで接続料を低廉化させ他の2社への支払い超過になるような方向にはなかなか進まないものと考えます。接続料の問題は利用者料金を通じて利用者に及ぼす影響が大きいため、今回、検討されている「第二種指定電気通信設備制度の運用に関するガイドライン」で、実効性の高いスキームを作成することが極めて重要と考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
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>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</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られません。</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ます。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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
31	<p>【総務省案】</p> <p>3) MVNOの動向</p> <p>① MVNO事業への参入</p> <p>07年11月のMVNO（Mobile Virtual Network Operator：仮想移動体通信事業者）事業を行うことに関する総務大臣による裁定、07年2月の「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」（以下「MVNO事業化ガイドライン」という。）の改定、08</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<p>年5月のMVNO事業化ガイドラインの再改定等の措置によってMVNOに関するルールが明確化したことを契機として、他事業者から回線の提供を受けて、回線を保有しない事業者が自社ブランドとして無線サービスを提供するMVNO事業への参入が相次いでいる。</p> <p>イー・モバイルやNTTドコモの回線を利用したデータ通信サービスが数多く開始されたほか、09年3月には、ソフトバンクモバイルがイー・モバイルの回線を利用した定額制の高速モバイルデータ通信サービスを開始している。</p> <p>【意見】</p> <p>・MVNOに関するルールの明確化を評価します。今後、MVNO市場の拡大に伴う高速データ通信サービスの普及が進み、ブロードバンド市場の更なる活性化を期待します。</p> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
40	<p>MNP開始以降、契約数シェアは減少傾向にあり、当社の市場支配力は確実に低下しつつあり、MVNOによる新規参入事業者の増加等によりその傾向は一層強まっています。</p> <p>公正競争を阻害する要因としては、むしろ他事業者の固定・携帯間無料通話サービス等や非規制事業者の接続料高止まりによる格差などの方が大きいものと考えられ、これらに適切に対処することが求められると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>
42	<p>【総務省案】</p> <p>2) 市場支配力の行使</p> <p>① 単独での市場支配力の行使</p> <p>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ドコモ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>NTTドコモには、電気通信事業法の第二種指定電気通信設備制度に基づく接続約款の届出や不当な差別的取扱の禁止等の行為規制等の規制が適用されており、市場支配力の行使は抑止可能な状態にある。</p> <p>また、携帯電話・PHS市場では、各種割引の拡充や新サービスの導入等、各社間の競争が活発に行われている状況である。NTTドコモにとっては、シェアが減少傾向にある中、価格等への</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>影響力を行使することによる利益確保を図るよりも、競争によるシェアの維持・拡充による利益確保に向けた行動がとられていると考えられる。</p> <p>ただし、1) で見たように、料金体系の複雑化やプラットフォーム機能の状況が消費者の事業者変更に対する制約となり、競争に影響が生じている点には留意が必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 移動体市場の二種規制がうまく機能しているかどうかは前述したところです。 ・ NTT ドコモをはじめ、市場支配力を持つ事業者に対して、規制の見直しを行う必要があると考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
42	<p>【総務省案】</p> <p>2) 市場支配力の行使</p> <p>① 単独での市場支配力の行使</p> <p>現行の規制や市場の環境化においては、NTTドコモ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>NTTドコモには、電気通信事業法の第二種指定電気通信設備制度に基づく接続約款の届出や不当な差別的取扱の禁止等の行為規制等の規制が適用されており、市場支配力の行使は抑止可能な状態にある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本評価結果案において、「事業者間のシェア競争が激しいこと等から、単独・強調ともに、市場支配力を実際に行使する可能性は低い」と整理されているとおり、固定電話市場やFTTH市場等に比べると、移動体通信市場は活発な料金競争やサービス競争により、競争的市場と評価されています。 ・ しかし、依然としてNTTドコモ殿のようなドミナント事業者が存在し、その市場支配力が高まっている状況が窺えるところであるとともに、「競争セーフガード制度の運用に関する意 	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>見募集（2009年度）」に対する弊社共意見でも述べたとおり、市場支配的事業者であるNTTドコモ殿とNTT東西殿によるグループ関連会社等を介した排他的連携等、市場支配力行使の恐れがある事例が数多く見られる状況にあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 従って、グループによる共同的・一体的市場支配力を含め、第二種指定電気通信設備を設置する事業者の市場支配力行使が十分に抑止可能となるよう、第二種指定電気通信設備制度に基づく接続約款の届出や不当な差別的取扱の禁止等の行為規制等の各種ルールをより厳格に運用すべきと考えます。なお、その際、第二種指定電気通信設備を設置する事業者以外の事業者に実質的な規制が課されることのないように、明確に指定事業者と非指定事業者の区分を行い、非対称規制が十分に機能するよう留意することが必要と考えます。 <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
43	<p>【総務省案】</p> <p>(4) 今後の注視事項</p> <p>1) 競争ルールの見直しの影響</p> <p>携帯電話・PHSが国民生活に必需のサービスとしての位置づけを高めていること等を踏まえ、情報通信審議会において、第二種指定電気通信設備制度の検証等が行われている²²。具体的には、第二種指定電気通信設備のアンバンドルや接続料算定方法の透明性向上、鉄塔等インフラ共用のルール化、通信プラットフォーム機能のオープン化等についての検討が行われており、これらに関して競争ルールの見直しが行われた場合は市場環境に大きな影響を及ぼす可能性があるため、その動向を注視すべきである。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 携帯電話の接続料や利用者料金など、利用者利益に大きく影響するような事項については、利用者利益をこれ以上阻害しないように適正化を迅速に行うべきと考えます。 したがって、接続料の見直しは2010年ではなく2009年度接続料から変更すべきと考えます。 <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、接続ルールの在り方については情報通信審議会において議論が行われています。</p>

43	<p>【総務省案】</p> <p>番号ポータビリティ制度の導入等に伴い、定額制や各種割引の拡大等により、上位事業者間において、新規獲得及び既存顧客の維持に向けた競争が非常に活発に行われており、市場シェアや契約の純増数シェア等が変動を見せている。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 本評価結果案において、「番号ポータビリティ制度の導入等に伴い、定額制や各種割引の拡大等により、上位事業者間において、新規獲得及び既存顧客の維持に向けた競争が非常に活発に行われており、市場シェアや契約の純増数シェア等が変動を見せている」として、番号ポータビリティ制度（以下、「MNP」という。）の導入が契機となり、競争が進展しているかのような記述がなされていますが、事業者間のシェアは累計ではほぼ変化がなく、2006年10月24日のMNP導入後から現在に至るまでに、各事業者において0～4%程度のシェアの増減があるのみに留まっています。 すなわち、既存顧客の流動性は極めて低い状況にあり、競争促進と利用者利便の向上を目的として導入されたMNPは各種阻害要因により十分に機能せず、市場の流動性並びにそれに基づく利用者利便の向上が十分に体现されていない状況と言えます。 MNP導入の成果については、導入直後の「電気通信市場における競争状況の評価2006」においても分析がなされたところではありますが、再度その有効性を分析し、サービス面でのMNPの移行の障壁やドミナント事業者の顧客囲い込みの存在等、問題の所在を明らかにすべきと考えます^{※1}。 なお、本件に関連して、本評価結果案の中で、「電気通信市場における競争状況の評価2007」の分析結果を引用し、「利用者にとって、契約解除料や長期継続割引の存在、音楽やゲーム等のコンテンツの持ち運びができない場合があること、ポータブルなメールアドレスを利用できる環境にはないこと等が、スイッチングコストとなっていると考えられる」と一部評価がなされています。この点については、本年6月16日に公表されているインターワイヤード株式会社殿が実施したアンケート^{※2}によると、「電話番号だけでなくメールアドレスも継続できるとしたら、MNPを利用して携帯電話会社を変更する可能性は上がる」と回答した人は 	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、番号ポータビリティ制度の導入に関しては、評価結果案において、「利用者にとって、契約解除料や長期継続割引の存在、音楽やゲーム等のコンテンツの持ち運びができない場合があること、ポータブルなメールアドレスを利用できる環境にはないこと等が、スイッチングコストとなっていると考えられる」旨記載しているところです。</p>
----	---	--

	<p>64.0%存在し、「携帯電話会社の変更をしたいと思わない理由」について、「変更するとメールアドレスが変わってしまうから」と回答した人が51.1%いたという結果が示されていることから、メールの継続的利用が不可であることが利用者にとってMNPの障壁の重要な要因となっていることは明らかです。</p> <ul style="list-style-type: none"> 従って、MNPをより有効に機能させるために、メール転送等の必要な対策が講じられるよう速やかにルール整備を行うべきと考えます。 <p>※1 諸外国においては、例えば英国では規制当局である Ofcom が MNP 活性化を目的に、MNP についてレビューを行っている事例もあります。 (http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/gc18_mnp/)</p> <p>※2 「MNP (番号ポータビリティ)」に関するアンケート (インターワイヤード株式会社 殿、2009 年 6 月 16 日公表) (http://www.dims.ne.jp/timelyresearch/2009/090617/)</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
44	<p>【総務省案】</p> <p>4. 競争状況の評価</p> <p>(4) 今後の注視事項</p> <p>2) 技術革新等による影響</p> <p>(中略)</p> <p>また、今後、フェムトセル方式による超小型基地局設備の設置が進むことが想定される。固定ブロードバンドと連携した FMC サービスとしての運用も想定され、隣接市場における競争状況が携帯電話・PHS 市場における競争に影響を及ぼす可能性もあり、サービスの動向等について注視が必要である。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> アクセスラインのほとんどを NTT 東・西が独占する状況である以上、NTT 東・西と NTT グループ (NTT ドコモ) の FMC サービスは認められるべきではありません。ボトルネック設備や NTT 加入電話の顧客情報を保有する NTT 東・西が、移動体通信市場でのドミナ 	<p>今後の検討に当たって参考とさせて頂きます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>ト事業者であるNTTドコモと連携したFMCサービスを提供することは、公正競争上問題であるため、「サービスの動向等について注視が必要」とする本評価案に賛同します。</p> <p>・なお、問題が生じた場合には、速やかに公正競争の確保に必要な措置を講じるべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
--	--	--

Ⅲ インターネット接続領域

頁	意見	総務省の考え方
7	<p>【総務省案】</p> <p>第2章 ブロードバンド市場の主要指標の分析</p> <p>4. 競争状況の評価</p> <p>(1) 2008年度の動向</p> <p>2) シェア</p> <p>ブロードバンド市場に占めるFTTHのシェアの上昇に伴い、FTTHにおいて契約回線数シェアを上昇させているNTT東西はブロードバンド市場全体におけるシェアも上昇させている(09年3月末時点で49.8%)。但し、シェアの伸びは鈍化傾向が見られる(06年4.2%、07年3.7%、08年3.4%)。</p> <p>他方、ADSLにおいて一定の契約回線数シェアを有しているソフトバンクグループ及びイー・アクセスが、ブロードバンド全体の市場において、NTT東西に次いで2位・3位のシェアとなっている。しかし、ADSL契約回線数全体の純減に伴い、両者のシェアは低下傾向にある。</p> <p>【意見】</p> <p>固定電話市場で強大な市場支配力を持つNTT東西が、光ファイバを用いたFTTH市場でもさらにシェアを伸ばしていることについて、さらなる分析が必要と考えます。</p> <p>①固定電話からの市場支配力の行使とみられる要因はないか</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>②NTTの市場支配力が原因だとすればその源泉はどこにあるのか、競争上与える影響力はどれほど大きいのか</p> <p>③メタルで成功したアンバンドル等競争促進の政策がなぜ光では成功しなかったのか</p> <p>④光の設備競争で競争阻害要件はなかったのか</p> <p>そのうえで、公正競争を実現する条件は何かといった分析が必要と考えます。</p> <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
20～28	<p>【総務省案】</p> <p>第2章 ブロードバンド市場の主要指標の分析</p> <p>「4. 競争状況の評価」全体（引用省略）</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ブロードバンド市場におけるNTT東西殿の市場支配力については、シェア拡大や加入者回線におけるボトルネック性の存在等の複数の理由をもって「単独で行使しうる地位にある」と評価する一方で、当該市場における市場支配力の行使については、懸念・注視する材料を複数挙げながらも、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・サービス規制等が一定程度有効に機能していることをもって、その可能性は引き続き高くないとしています。 ・ しかしながら、ブロードバンド市場全体でのNTT東西殿のシェアが、2006年3月から2009年3月の僅か3年間に、39.1%から49.8%へと約10ポイントも伸張していることから、設備のボトルネック性や固定電話市場における圧倒的な顧客基盤をベースとする市場支配力が、現行の法規制を受けない子会社を活用した共同営業等の脱法的な行為等により、レバレッジという形で隣接するブロードバンド市場に濫用・行使されており、既存の各種ルールが機能不全に陥っているものと評価すべきです。 ・ 以上を踏まえ、総務省殿は、早急に固定電話市場における市場支配力のレバレッジを防止する措置を講じるとともに、光加入者回線における分岐端末回線あたりの接続料設定の実現等により、ブロードバンド市場における公正な競争を促進すべきです。なお、詳細については、 	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、シェアの上昇は注視すべき事項ですが、それのみをもって評価しているわけではありません。</p> <p>また、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	各部分市場に対する意見にて後述します。	
	【ソフトバンクグループ】	
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、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</p>	今後の検討に当たって参考とさせていただきます。

	<p>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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
22 75	<p>【総務省殿案】</p> <p>(ブロードバンド市場において) 「NTT東西が単独で市場支配力を行使する可能性は引き続き高くはないものの、固定電話市場からのレバレッジの懸念等があると評価する。」</p> <p>「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>【意見】</p> <p>前述のとおり、実態的にはレバレッジが存在していると考えますので、「レバレッジが存在する」と評価したうえで、必要な措置を講じるべきであると考えます。</p> <p>加えて、NTT東西が、NTTグループ各社と連携しつつ多大な営業資源を投入して行うFTTHの加入促進によって、バンドル提供されているOABJ-IP電話や上位レイヤサービス(ISPサービスや各種映像サービス等)の加入促進に繋がっている状況にもあることから、FTTH市場から固定電話市場へのレバレッジ、あるいは上位レイヤサービス市場へのレバレッジ等も顕在化していると考えます。</p> <p>そのため、この点についても、「レバレッジが存在する」と評価したうえで、NTTグループ内外の排他的連携や不適切行為の有無を、さらに検証・分析いただき、NTT東西をはじめとしたNTTグループ全体に対する行為規制の強化策を講じるべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 ケイ・オプティコム】</p>	<p>固定電話市場における市場支配力のレバレッジがブロードバンド市場において行使される懸念については、本評価結果案において言及済みです。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>
23	<p>【総務省案】</p> <p>4. 競争状況の評価</p> <p>(2) 市場支配力</p> <p>2) 市場支配力の行使</p>	<p>レバレッジについては、評価案p.79において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</p>

	<p>①単独での市場支配力の行使 (中略)</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>また、NGNに関しては、NGNサービス提供地域において新たに「ひかり電話」を申し込む場合に「フレッツ 光ネクスト」の加入が必要とされており、こうした形でのセット提供が消費者の選択肢を狭める可能性にも留意が必要である。</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。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>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社は、以下のことから、NTT東・西がNTT加入電話の顧客情報を起点とした隣接市場へのレバレッジによって、FTTH市場において市場支配力を行使していると考えます。 <ul style="list-style-type: none"> ・NTT加入電話からOABJ-IP電話への置き換えを通じた固定電話からFTTHサービスへのマイグレーションに際してのNTT東・西のFTTHサービスとOABJ-IP電話とのセット提供は、固定電話市場における市場支配力を梃子としてFTTH市場におけるNTT東・西の市場支配力を強めている。 ・また、「フレッツ光ネクスト」に加入しないと「ひかり電話」を利用できないというNTT東・西のセット提供は、消費者の選択肢を現に奪っており、公正競争上の問題があるのみならず利用者利便も損なっている。 <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<p>場支配力を行使することへの懸念がある旨言及しています。</p>
23	<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</p>	<p>NTT東西以外の事業者がFTTHサービスと共にOABJ-IP電</p>

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。

また、NGNに関しては、NGNサービス提供地域において新たに「ひかり電話」を申し込む場合に「フレッツ 光ネクスト」の加入が必要とされており、こうした形でのセット提供が消費者の選択肢を狭める可能性にも留意が必要である。

【意見】

OABJ-IP電話は、当社のみでなく、FTTHサービスを提供する事業者の大半が提供しているものであり、当社によるOABJ-IP電話の提供がFTTHサービスにおける当社のシェア上昇の要因であるとする分析は適切でないことから、当該箇所は削除願います。むしろ、他事業者のFTTHサービスにおけるOABJ-IP電話の場合、自社又は自社グループ内の携帯電話との間の無料通話が可能となっている点について、不当な内部相互補助がなされているかどうかについての検証が必要であると考えます。

また、ブロードバンド市場では、各事業者とも、OABJ-IP電話サービスをインターネットアクセスサービスの付加サービスとして提供しており、「ひかり電話」を申し込む場合に、「フレッツ 光ネクスト」の加入が必要であるのは、例えばKDDI殿の「ひかりone電話サービス」を申し込む場合に「ひかりoneネットサービス」への加入が必要であるのと同じです。

加えて、消費者は「ひかり電話」と「フレッツ 光ネクスト」の組み合わせ以外にも、他の競争事業者のOABJ-IP電話とFTTHサービス、CATV電話とCATVインターネット、050-IP電話とADSLサービスの組み合わせなど幅広い選択が可能となっており、消費者の選択肢を狭めることにはなっていないことから、「また、NGNに関しては、～中略～こうした形でのセット提供が消費者の選択肢を狭める可能性にも留意が必要である。」とする部分は削除願います。

話を提供しているのはご指摘のとおりですが、分析においては、もともと固定電話でのNTT東西のシェアが高い経緯等を総合的に考慮する必要があります。

御指摘を踏まえ、以下のとおり修正させていただきます。

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、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なかで、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、FTTH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について注視すべきである。

また、FTTHを利用したOABJ-IP電話サービスについては、同じ事業者が提供する光アクセス回線サービスへの加入が必要とされているが、こうした形でのセット提供は、O

	<p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p><u>ＡＢＪ－ＩＰ電話サービスの品質を確保する必要があるという側面はあるものの、消費者の選択肢を狭める可能性にも留意する必要がある。</u></p>
<p>23</p>	<p>【総務省案】</p> <p>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>⁶NTT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>当社はお客様情報の保護・秘密保持、目的外利用の禁止等について適切な措置を講じており、顧客情報の利用について競争事業者に対して優位である事実はありません。</p> <p>「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。」とありますが、具体的に活用業務の認可の条件や実施の際の措置に抵触しているとされた事例はなかったにもかかわらず、本記述内容ではそのような事例があったものとの誤解を生じさせることから、「競争セーフガード制度に基づく検証結果（2008年度）」の引用については、原文の趣旨を損ねないよう、正確に記載願います。</p> <p style="text-align: center;">（参考：「競争セーフガード制度に基づく検証結果（2008年度）」における該当部分）</p> <p style="text-align: center;">116番への加入電話又はINS64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加</p>	<p>御指摘を踏まえ、脚注6については、以下のように修正させていただきます。</p> <p>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、「<u>116番への加入電話又はINS64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からの問い合わせが無いにもかかわらず、活用業務であるフレッツ光サービスの営業活動を行うことは、累次の活用業務の実施に当たり、NTT東西が電気通信事業の公正な競争を確保するために講じることとした具体的措置の「営業面のファイアウ</u></p>

	<p>入者からの問い合わせが無いにもかかわらず、活用業務であるフレッツ光サービスの営業活動を行うことは、累次の活用業務の実施に当たり、NTT東西が電気通信事業の公正な競争を確保するために講ずることとした具体的措置の「営業面のファイアーウォール」等に抵触する。</p> <p>このため、116番への加入電話又はINS64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からの問い合わせが無いにもかかわらず活用業務であるフレッツ光サービスの営業活動が行われることのないよう、NTT東西に対し、改めてその周知・徹底を図るよう要請し、その履行状況について総務省への報告を求めるとともに、NTT東西による当該措置の運用状況について引き続き注視していく。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>ール」等に抵触する。</p> <p><u>このため、116番への加入電話又はINS64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からの問い合わせが無いにもかかわらず活用業務であるフレッツ光サービスの営業活動が行われることのないよう、NTT東西に対し、改めてその周知・徹底を図るよう要請し、その履行状況について総務省への報告を求めるとともに、NTT東西による当該措置の運用状況について引き続き注視していく」こと、また、「加入電話及びINS64の契約に関して得た加入者情報であって、他事業者が利用できないものを用いた営業活動は、累次の活用業務の認可条件である「加入者情報の流用防止」等に抵触することから、NTT西日本の営業活動の適正性について引き続き注視していく」こととされている。</u></p>
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>NTT東西以外の事業者がFTTHサービスと共にOABJ-IP電話を提供しているのはご指摘のとおりですが、分析においては、もともと固定電話でのNTT東西のシェアが高い経緯等を総合的に考慮する必要</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%

【西日本電信電話株式会社】

があります。

御指摘を踏まえ、以下のとおり修正させていただきます。

さらに、F T T Hサービスへの加入に際しては、固定電話料金の低廉化やF T T Hサービスとの一括請求メリットをもたらすO A B J - I P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、高いシェアを有するNTT加入電話からO A B J - I P電話へのマイグレーションが進展するなかで、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、F T T H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について注視すべきである。

また、F T T Hを利用したO A B J - I P電話サービスについては、同じ事業者が提供する光アクセス回線サービスへの加入が必要とされているが、こうした形でのセット提供は、O A B J - I P電話サービスの品質を確保する必要があるという側面はあるものの、消費者の選択肢を狭める可

		能性にも留意する必要がある。
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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>
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。</p> <p>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</p>	<p>モニターアンケートの平成19年度と平成20年度の比較について、事業者の選択理由における「工事・手続」の位置づけに関しては、御指摘のとおり第1位に挙げた回答は減少していますが、その減少幅は、0.5ポイントと非常に小さい一方、第2位、第3位に挙げた回答の上昇幅はそれぞれ</p>

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・手続き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・手続き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。

(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。

(修正案) 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

5.6ポイント、9.2ポイントと大きいことから、後者に着目して脚注を付したものです。

	<p>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7。</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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
24	<p>【総務省案】</p> <p>4. 競争状況の評価</p> <p>(3) 利用者の観点からの考察</p> <p>(中略)</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。</p> <p>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。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。</p> <p>【意見】</p> <p>・F T T H市場においてN T T東・西のシェア増加が続いている状況は設備面や営業面、また手続面で公正競争ルールの整備が不十分であることを示していると考えられることから、次年度の競争評価では、事業者間における設備利用の手続きやリードタイムに関する競争事業者とN T T東・西の利用部門間の公平性について詳細に分析していただきたいと考えます。</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ・本評価案では、モニター調査の結果、インターネット接続回線サービスを選択する理由として「工事や手続等導入の容易さから」が、「料金」に次いで挙げられている（P25図表Ⅲ-19）が、ブロードバンド市場におけるNTTグループの契約回線数シェアが約50%を占めている（P15図表Ⅲ-12）ことに鑑みれば、NTTを選択した利用者にとってサービス選択時に「工事や手続等導入の容易さ」が少なからず影響していることが考えられる。 ・また、2009年7月23日付で株式会社シード・プランニングが発表した「電気通信事業におけるグループ・企業ブランド力調査」によれば、利用している固定電話サービスを変更する際に、「不安を感じる」が6割弱あり、その理由としては、「手続きが面倒になる」が8割以上を占めた。 ・なお、問題が生じていた場合には、改善された競争セーフガード制度に基づき必要な措置を講じていただきたいと思います。 <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
26	<p>【総務省案】</p> <p>4. 競争状況の評価</p> <p>(4) 今後の注視事項</p> <p>(中略)</p> <p>さらに、NTT東西によるNGNを利用したサービス「フレッツ 光ネクスト」の開始がブロードバンド市場に与える影響について注視すべきである。同サービスは、未だ普及段階にあると考えられるものの、今後利用が拡大していくことが見込まれることから、固定電話市場からのレバレッジの可能性などに関しては今後も注視すべきである。また、IPv6移行に伴うNTT東西のNGNとISPとの間の接続方式の変化がISP部分市場に大きな影響を及ぼす可能性があり、この点については、現在進められている事業者間の協議や政策的な動向を含めて注視する必要がある。</p> <p>【意見】</p>	<p>賛同の御意見として取り扱わせて頂きます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は、以下のことから、「IPv6移行に伴うNTT東西のNGNとISPとの間の接続方式の変化がISP部分市場に大きな影響を及ぼす可能性があり、この点については、現在進められている事業者間の協議や政策的な動向を含めて注視する必要がある」とする本評価案に賛同します。 ・ 本来NGNとFTTHサービスは分離して構築・提供される必要があるが、現実にはそのような提供形態にはなっておらず、その結果、「フレッツ光ネクスト」のお客様にはNTT東・西のNGN以外に選択の余地がなく、ISP各社とはNTT東・西のNGNを経由して接続せざるを得ない構造である。このように、固定電話市場からのレバレッジによるFTTH市場でのNTT東・西の市場支配力の行使が、NGNにまで及んでいる。 ・ NGNのIPv6接続方式がネイティブ方式となった場合に、NTTグループ会社がネイティブ接続事業者として選定されるなら、上述した固定電話市場からFTTH市場（NGN）へのレバレッジに加えて、FTTH市場（NGN）からISP市場（ネイティブ接続事業者）へのレバレッジ等によって、NTTグループが市場支配力を行使する可能性があり、さらなる公正競争上の問題が懸念される。 <p>・ このように、NGN-FTTHの組み合わせによって、NTT東・西の市場支配力が行使されることから、ただちに公正競争上の問題を解消する抜本的な措置（NGN活用業務の認可取り消し等）を講じるべきです。</p> <p>・ また、喫緊の課題として、行政指導によってNTTグループ会社をネイティブ接続事業者に選定することを禁止すべきです。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
38	<p>【総務省案】</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。現在の市場構造や事業者間の競争状況においては、一定の競争ルールの存在なしには、NTT東西が単独で価格その他各般の条件を左右し得る蓋然性が高い。したがって、一定の競争ルールの存在がなければ、契約回線数シェア1位のソフトバンクBBであっても継続的なサ</p>	<p>競争評価においては、市場支配力について、「存在」と「行使」の二段階に分けて考察するアプローチを採っており、NTT東西については、市場支配力は存在するがオープン化等現行の規制や市場環境下においてはそ</p>

	<p>ービスの提供が困難となる可能性がある。</p> <p>a) 量的基準 ADSL市場における09年3月末時点の契約回線数シェアは、ソフトバンクが1位(38.4%)である。しかしながら、2位のNTT東西(35.7%)とのシェア格差はわずかであり、08年3月以降その差は安定的である。</p> <p>b) その他の主な判断要素 加入者回線のうち、ADSLに用いられるメタル回線に占めるNTT東西のシェアは99.8%(08年3月末時点)を占め、NTT東西が保有するメタル回線に係るネットワークにおける加入アクセス部分は独占的であるといえる。</p> <p>以上により、競争事業者によるADSL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、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。</p> <p>【意見】 当社は徹底したオープン化を行っており、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なく、現に競争事業者に影響を与えている事実もありませんので、当該箇所は削除願います。</p> <p>また、ブロードバンドサービス市場における競争状況の評価は卸売市場ではなく小売市場の分析に基づくべきものであり、契約回線数シェアが1位のソフトバンクBB殿がADSLの小売市場において市場支配力を有するかについて、客観的な分析が必要であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>の市場支配力を行使する可能性は低いと評価しているものです。</p> <p>また、ソフトバンクBBのADSL小売市場における市場支配力については、契約回線数シェアだけでなくアクセス回線の状況等も勘案し、市場支配力を単独で行使し得る地位にないと評価しているところです。</p>
38	<p>【総務省案】 2) シェア</p>	<p>競争評価においては、市場支配力について、「存在」と「行使」の二段階</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。

(中略)

(2) 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、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。

【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。

- ーソフトバンク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
- ー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
- ー更に、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
- ー現実に、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

に分けて考察するアプローチを採っており、NTT東西については、市場支配力は存在するがオープン化等現行の規制や市場環境下においてはその市場支配力を行使する可能性は低いと評価しているものです。

また、ソフトバンクBBのADSL小売市場における市場支配力については、契約回線数シェアだけでなくアクセス回線の状況等も勘案し、市場支配力を単独で行使し得る地位にないと評価しているところです。

	<p>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。</p> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
40	<p>【総務省案】</p> <p>2) 市場支配力の行使</p> <p>① 単独での市場支配力の行使</p> <p>以下の要素等を総合的に勘案し、現行の規制や市場環境下においては、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。NTT東西には、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おり、市場支配力の行使を抑止・けん制するための一定の歯止めとなる措置が講じられている。これらの規制は、一定程度有効に機能しているものと考えられる。</p> <p>その結果、ADSLサービスにおいては、ソフトバンクBBの契約回線数シェアがNTT東西を抜き1位となるなど、対抗し得る有力な競争事業者が現に存在している。また、ブロードバンド市場内におけるFTTHやCATVからの競争圧力も存在しており、価格を引き上げることは容易ではないと考えられる。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ADSL市場においては、「NTT東西には、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おり、市場支配力の行使を抑止・けん制するための一定の歯止めとなる措置が講じられている」とされており、サービスシェアも拮抗していることから、「NTT東西が単独で市場支配力を行使する可能性は低い」と評価されているところです。 ・ 他方、加入者回線のうちメタル回線に占めるNTT東西殿の割合は99.8%と、加入アクセス部分の独占状態も指摘されているところであり、このような中、接続ルールに係る議論の中で検討されているNTT東西殿における回線名義人の問題や、本年7月の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集（2009年度）」に対する弊社共意見において指摘した接続における公平性の問題等、運用面等での課題が依然として残置されている状況です。 ・ 現下の厳しい経済情勢も影響して、ADSLサービスに対する嗜好が高まること等により、今後FTTHサービスへのマイグレーションが鈍化することも想定され、これらの問題をそのまま放 	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>置しておくことは、NTT東西殿による固定電話市場における市場支配力のレバレッジと相俟って、ADSL市場を非競争的な市場とする可能性も否定できません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本評価結果案においては、「規制は、一定程度有効に機能しているものと考えられる」とされていますが、このような懸念を考慮すれば、ADSL 市場における競争環境整備のために、すでに表面化している前述の各種課題の解消を早期に実施するとともに、固定電話市場における市場支配力のレバレッジを防止する措置を早急に講じるべきと考えます。 <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
41	<p>【総務省案】</p> <p>第3章 部分市場としての ADSL 市場の主要指標の分析</p> <p>3. 競争状況の評価</p> <p>(3) 今後の注視事項</p> <p>ADSL から FTTH へのマイグレーションが鈍化している可能性があり、かつ、ADSL 市場は NTT 東西のみならず、競争事業者も含めて縮小局面となっている。</p> <p>このような成熟傾向にある市場において、競争優位にある特定の事業者のシェアが一層高まり、複数の事業者による価格面における暗黙の協調が生じる可能性等については、今後引き続き注視が必要である。また、固定電話市場における市場支配力をレバレッジとして、ADSL 市場での影響力を拡大する行為がないか、引き続き注視が必要である。</p> <p>なお、FTTH へのマイグレーションが安定的に進む場合、現行の ADSL のサービス内容の劣化、品質低下等が生じ、消費者利益に影響を与えるような事象が生じる懸念もあるが、逆に FTTH から ADSL への乗り換え行動が発生し、相互の乗り換えが相殺された結果である場合には、このような懸念は薄いと考えられる。乗り換え行動について、利用者行動の実態を把握することが望ましい。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ADSL から FTTH へのマイグレーションが進んでいることについて、それが NTT 東西というボトルネック設備を独占し市場支配力を持つ事業者の意思で強制的に市場が変化することのないよう競争環境を整備することが今後非常に重要なテーマと考えます。 	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<p>・利用者が電話というサービスのみを継続したいにもかかわらず、NTT 東西が「フレッツ」とセットにした IP 電話しか提供していないことは、IP 化でも光化でもなく「フレッツ化」により市場独占力を高めているにほかなりません。</p> <p>・PSTN の IP 化のためには、接続事業者にも NTT 東西のフレッツと同等に「ひかり IP 電話」との接続を実現することが必要と考えます。</p> <p>・光化のためには、メタル電話と同等のサービスが光でも行えるようになる必要があります。また、NTT 東西のエリアが光化された場合に、接続事業者の利用者も NTT 東西の利用者と同等に光化へ移行できることが公正競争条件として必要と考えます。</p> <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
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「光ぐつと割引」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> <p style="text-align: center;">【西日本電信電話株式会社】</p>	<p>NTT 西日本については、「光ぐつと割引」を想定したのですが、当該割引は近畿圏では京都府、大阪府、兵庫県で提供されていることから、このような記述としています。</p>
73 74	<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>F T T H 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 7</p>	<p>競争評価においては、市場支配力について、「存在」と「行使」の二段階に分けて考察するアプローチを採っています。</p> <p>また、市場支配力の存在に係る判断は、市場シェア等の量的基準の他、市場構造に関する情報を総合的に勘案しています。</p>

4. 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。

b) その他の主な判断要素

(中略)

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、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。

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。

【意見】

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。

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。

【西日本電信電話株式会社】

<p>73~77</p>	<p>【総務省案】</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、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>2) 市場支配力の行使</p> <p>① 単独での市場支配力の行使</p> <p>以下の要素等を総合的に勘案し、現行の規制や市場環境下においては、NTT 東西が単独で市場支配力を行使する可能性は高くないが、固定電話市場からのレバレッジの懸念等があると評価する。</p> <p>NTT 東西には、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おり、市場支配力の行使を抑止・牽制するための一定の歯止めとなる措置が講じられている。これらの規制は、一定程度有効に機能しているものと考えられる。</p> <p>(3) 今後の注視事項</p> <p>FTTH 市場がブロードバンド市場に占める重要性に鑑み、今後も詳細な分析を行う必要がある。FTTH は依然拡大期にあり、今後も契約回線数の増加が見込まれるが、一方で、純増数は鈍化傾向にあり、事業者の新規参入も同様の傾向にある。NTT 東西と他の競争事業者のシェアの格差が拡大していることも踏まえ、引き続き市場シェア等の競争状況をサービス区分別の部分市場（集合住宅市場及び戸建て向け市場）及び地理的区分別の部分市場の分析により詳細に把握すべきである。また、NTT 東西による市場支配力の行使の可能性について、今後も注視していく必要がある。</p> <p>(中略)</p>	<p>市場支配力の存在に係る判断は、市場シェア等の量的基準の他、市場構造に関する情報を総合的に勘案しており、本評価結果案において、「引き続き市場シェア等の競争状況をサービス区分別の部分市場（集合住宅市場及び戸建て向け市場）及び地理的区分別の部分市場の分析により詳細に把握すべきである。また、NTT 東西による市場支配力の行使の可能性について、今後も注視していく必要がある。」旨言及しているところです。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>
--------------	--	---

また、広告・宣伝、工事や手続等はモニター調査の結果から料金に次いで利用者のサービス選択に影響を与える要素であることが分かっている。これらの要素がFTTH市場の競争に及ぼす影響についても注視すべきである。

(中略)

また、固定電話市場における市場支配力を梃子としたNTT東西によるFTTH市場における影響力の拡大等についても引き続き注視すべきである。

(中略)

さらに、NTT東西によるNGNを利用したサービス「フレッツ 光ネクスト」の開始がFTTH市場に与える影響について注視することが必要である。

【意見】

- ・ FTTH市場におけるNTT東西殿の市場支配力については、前述のブロードバンド市場全体と同様、「単独で行使しうる地位にある」と評価する一方で、当該市場における市場支配力の行使については、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・サービス規制等が一定程度有効に機能していること等をもって、その可能性は高くないとしています。
- ・ しかしながら、本市場においては、NTT東西殿の事業規模にとってのみ都合の良い狭い光配線区域や、光アクセスサービス市場の競争に寄与するとは言い難い加入光ファイバ接続料水準、分岐端末回線あたりの接続料設定等の接続ルールにおける根本的な課題が存在し、ADSL市場と比較すればボトルネック設備の開放等の各種ルール整備が十分でないことは明らかです。
- ・ 加えて、今後の注視事項として列挙されている事項（広告・宣伝及び工事や手続等の影響、固定電話市場における市場支配力によるNTT東西殿の影響力拡大、「フレッツ光ネクスト」が与える影響等）については、本年7月の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集(2009年度)」に対する弊社共意見において指摘したとおり、既に、実際の市場において問題として顕在化しており、公正な競争を阻害する要因として存在しています。
- ・ 市場におけるシェアの推移を見ても、本市場におけるNTT東西殿のシェアが74.1%で上昇傾向にあり、競争事業者とのシェア格差は拡大する一方です。また、卸FTTH市場における卸売回

線シェアも79.3%^{※3}を占め、新規参入も自治体やCATV事業者が主で、NTT東西殿の設備を活用した参入は限定されている状況であり、寧ろ、一部競争事業者は市場退出を余儀なくされている昨今の競争環境は、前述の開放政策等のルール整備の遅れを如実に示しています。

- ・ 以上の点を踏まえれば、前述の市場支配力の行使にかかる評価結果が妥当性を欠くことは明らかであり、総務省殿は FTTH 市場において、設備のボトルネック性や固定電話市場における市場支配力のレバレッジがなされていることを踏まえ、NTT 東西殿による市場支配力の行使がなされているとの評価に見直すべきと考えます。特に電気通信などのネットワーク産業は、市場におけるロックイン効果やネットワーク効果が強く生じるサービス特性を有し、競争上の課題を放置した結果からは後戻りできないとの指摘^{※4}もなされているところであり、今後のブロードバンド市場の主要サービスである FTTH の市場では、当該効果が市場環境に与える影響は甚大です。従って、総務省殿においては、本市場を競争上の最重要市場と位置付け、顕在化している問題を注視として放置することなく、一刻も早く、接続ルールにかかる議論や競争セーフガード制度と連携することにより、分岐端末回線あたりの接続料設定の実現、接続料の低廉化及び各種の競争阻害事例の排除等の厳格な措置を講じるべきです。

※3 「電気通信事業分野における競争状況の評価 2007」における戦略的評価「事業者間取引が競争に及ぼす影響に関する分析」

※4 金井貴嗣・川濱昇・泉水文雄編 「独占禁止法」第2版（弘文堂）

「電話サービス産業などのネットワーク産業では、特定のネットワークを選択して加入するユーザーが増えれば増えるほど、そのネットワークの利便性が高まって、さらにユーザーが増えるという好循環が起きる。これをネットワーク効果という。ネットワーク効果が働く場合には、顧客を囲い込んだ者が有利になるので、事業者は、過大広告や虚偽広告、抱き合わせ販売、排他条件付取引を行う誘引を持つ。このような行為は早期に発見してつぶしておかないと、不当な「1人勝ち」が生まれ、結果の修正も難しい。」

【ソフトバンクグループ】

74～76	<p>【総務省案】</p> <p>(p. 74)</p> <p>第4章 部分市場としてのFTTH市場の主要指標の分析</p> <p>6. 競争状況の評価</p> <p>(1) 2008年度の動向</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>(p. 75)</p> <p>2) 市場支配力の行使</p> <p>① 単独での市場支配力の行使</p> <p>このような中、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0AB-J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0AB-J-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> <p>(p. 76)</p> <p>(3) 今後の注視事項</p> <p>FTTH市場がブロードバンド市場に占める重要性に鑑み、今後も詳細な分析を行う必要がある。FTTHは依然拡大期にあり、今後も契約回線数の増加が見込まれるが、一方で、純増数は鈍化傾向にあり、事業者の新規参入も同様の傾向にある。NTT東西と他の競争事業者のシェアの格差が拡大していることも踏まえ、引き続き市場シェア等の競争状況をサービス区別の部分市場(集合住宅市場及び戸建て向け市場)及び地理的区別の部分市場の分析により詳細に把握すべきで</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>
-------	---	--------------------------------

	<p>ある。また、NTT 東西による市場支配力の行使の可能性について、今後も注視していく必要がある。</p> <p>特に、FTTH へのマイグレーションに関しては、鈍化の傾向も見られるものの、引き続き進展しており、NTT 東西と他の事業者のシェア格差の拡大傾向も続いている。他の部分市場からの競争圧力が弱まる場合には、現行の競争ルール下においても市場支配力の行使の可能性が高まる点に留意する必要があることから、競争ルールの不断の点検が行われるべきである。</p> <p>また、広告・宣伝、工事や手続等はモニター調査の結果から料金に次いで利用者のサービス選択に影響を与える要素であることが分かっている。これらの要素が FTTH 市場の競争に及ぼす影響についても注視すべきである。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・数々の市場支配力の濫用かとも受け取れる事例に加えて、最も的確な事例を競争評価で記述すべきと考えます。(資料3 B フレッツの利用者料金と接続料の関係) ・B フレッツについては、利用者料金と接続料の関係からも、NTT 西日本でその差が3% (平成19年度実績) となっており、営業費用相当分20%を相当下回っている点についても公正競争上問題がある旨を概要で記述すべきと考えます。 ・B フレッツが特段の値上げもないのに、NTT 西日本の平成19年度と平成20年度で3%から18%へと大きく変化していることも恣意的な要因がないかどうかチェックすべきと考えます。 ・NTT 西日本の『B フレッツ』については、需要が拡大期にあり、設備の収容率も上昇途上にあるため、利用者料金と接続料の差分が基準値(20%)を下回っており」というのが事実かどうか判断するためにも、NTT 東西の「B フレッツの利用者料金と接続料の関係」については、平成15年度からの数値を公表すべきと考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
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OAB</p>	<p>NTT東西以外の事業者がFTTHサービスと共にOABJ-IP電話を提供しているのはご指摘のとおりですが、分析においては、もともと</p>

J-I P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。

また、NGNサービス提供地域において新たに「ひかり電話」を申し込む場合に「フレッツ光ネクスト」の加入が必要とされている。こうした形でのセット提供は、費用面でのメリット等が存在する可能性がある一方、消費者の選択肢を狭める可能性にも留意が必要である。

【意見】

OABJ-I P電話は、当社のみでなく、FTTHサービスを提供する事業者の大半が提供しているものであり、当社によるOABJ-I P電話の提供がFTTHサービスにおける当社のシェア上昇の要因であるとする分析は適切でないことから、当該箇所は削除願います。むしろ、他事業者のFTTHサービスにおけるOABJ-I P電話の場合、自社又は自社グループ内の携帯電話との間の無料通話が可能となっている点について、不当な内部相互補助がなされているかどうかについての検証が必要であると考えます。

また、ブロードバンド市場では、各事業者とも、OABJ-I P電話サービスをインターネットアクセスサービスの付加サービスとして提供しており、「ひかり電話」を申し込む場合に、「フレッツ 光ネクスト」の加入が必要であるのは、例えばKDDI 殿の「ひかりone電話サービス」を申し込む場合に「ひかりone ネットサービス」への加入が必要であるのと同じです。

加えて、消費者は「ひかり電話」と「フレッツ 光ネクスト」の組み合わせ以外にも、他の競争事業者のOABJ-I P電話とFTTHサービス、CATV電話とCATVインターネット、050-I P電話とADSLサービスの組み合わせなど幅広い選択が可能となっており、消費者の選択肢を狭めることにはなっていないことから、「また、NGNサービス提供地域において～中略～。こうした形でのセット提供は、費用面でのメリット等が存在する可能性がある一方、消費者の選択肢を狭める可能性にも留意が必要である。」とする部分は削除願います。

【東日本電信電話株式会社】

固定電話でのNTT東西のシェアが高い経緯等を総合的に考慮する必要があります。

御指摘を踏まえ、以下のとおり修正させていただきます。

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-I P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、高いシェアを有するNTT加入電話からOABJ-I P電話へのマイグレーションが進展するなかで、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、FTTH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について注視すべきである。

また、FTTHを利用したOABJ-I P電話サービスについては、同じ事業者が提供する光アクセス回線サービスへの加入が必要とされているが、こうした形でのセット提供は、OABJ-I P電話サービスの品質を確保する必要があるという側面はあ

		るものの、消費者の選択肢を狭める可能性にも留意する必要がある。
75	<p>【総務省案】</p> <p>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。このように、NTT東西による固定電話市場からFTH市場へのレバレッジ等によって、FTH市場で市場支配力を行使することへの懸念がある。</p> <p>【意見】</p> <p>当社はお客様情報の保護・秘密保持、目的外利用の禁止等について適切な措置を講じており、顧客情報の利用について競争事業者に対して優位である事実はなく、「固定電話市場からFTH市場へのレバレッジ等によって、FTH市場で市場支配力を行使することへの懸念がある」との指摘は根拠がなく、客観性・中立性を欠いた不適切な記述であることから、当該箇所は削除願います。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>NTT東西の指定電気通信設備との接続に係る工事や手続等について、NTT東西と接続ルールに基づきNTT東西の指定電気通信設備に接続することによってサービスを提供している競争事業者との間で差が生じているとの意見があることから、引き続き注視してまいります。</p>
75	<p>【総務省案】</p> <p>FTHサービスへの加入に際しては、固定電話料金の低廉化やFTH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> <p>【意見】</p> <p>FTH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FTH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。FTH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>NTT東西の指定電気通信設備との接続に係る工事や手続等について、NTT東西と接続ルールに基づきNTT東西の指定電気通信設備に接続することによってサービスを提供している競争事業者との間で差が生じているとの意見があることから、引き続き注視してまいります。</p>

	<p>【地域別シェア：F T T H】</p> <table border="1" data-bbox="385 229 1489 347"> <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> <p>【西日本電信電話株式会社】</p>		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%																			
75	<p>【総務省案】</p> <p>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。</p> <p>【意見】</p> <p>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。</p> <p>【西日本電信電話株式会社】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>																								
92	<p>【総務省案】</p> <p>さらに、C A T V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F T T H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C A T VインターネットとF T T H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>C A T VインターネットとF T T H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、西日本エリアにおいては、各地においてC A T V事業者殿との健全な競争を展開し</p>	<p>賛同の御意見として取り扱わせて頂きます。</p>																								

	<p>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無く、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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
<p>102 103</p>	<p>【総務省案】</p> <p>3. 競争状況の評価</p> <p>(3) 今後の注視事項</p> <p>ADSLからFTTHへのマイグレーションが進行している中、ISP市場におけるNTT系事業者の契約回線数シェアは上昇を続けている。インターネット接続サービスはインターネット接続回線サービスと補完的なサービスであり、ADSLやFTTHといったブロードバンド市場からISP市場へのレバレッジによる影響²⁴について、注視が必要である。</p> <p>また、今後のIP化の更なる進展に伴うトラフィック増によるネットワーク設備の増強、ネットワークのIPv6化の進展への対応等に伴い、ISPのコスト負担が増大する可能性がある。これに関連して、IPv6を利用するNTT東西のNGNとISPとの間の接続に関して技術的な問題が発生することが懸念されており²⁵、これを解決するための新たな接続方式やその費用負担等について、事業者間の協議が行われている。この接続方式の変化がISP部分市場に影響を及ぼす可能性があり、現在進められている事業者間の協議や政策的な動向について注視するとともに、ブロードバンド市場へのトータルな影響について分析する必要がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当初の加入者数予測を下方修正したとはいえ、NTT東西のFTTH市場シェアは昨年度と比較し1.9%増加し74.1%となり、当該市場におけるNTT東西の市場支配力は増すばかりです。それに比例するかのようにADSL回線利用ではNTTグループ系ISP事業者のシェアは20%弱であ 	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、活用業務認可制度等に係るNTTグループの公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>ったにも係らず、FTTH回線利用では33.3%と大きく逆転しています。これは通信レイヤにおける市場支配力が上位レイヤに大きく影響しているだけでなく、NTTグループ間連携の強化の結果がもたらした事象であると考えられます。(資料7)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電気通信事業法第30条3項2号においてボトルネック設備を有する指定電気通信事業者がレイヤを跨ぎその市場支配力を不当に行使することは禁止されています。NTT東西がFTTHへの移行の際に、そのグループの連携を活用し、ISP市場等上位レイヤへの市場支配力が強まることのないよう、競争評価でも指摘する必要があると考えます。 ・また、IPv4の枯渇対策が喫緊の課題となっていますが、NTT東西によるIPv6接続によるISPの選別や子会社ISPによる独占の強化とならないよう注視すべきと考えます。今回のNGN活用業務認可を教訓として、あらためて活用業務認可制度の本来の趣旨及び手続プロセスを検証・見直しする必要があると考えます。 <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	
<p>102 103</p>	<p>【総務省案】</p> <p>(3) 今後の注視事項</p> <p>ADSLからFTTHへのマイグレーションが進行している中、ISP市場におけるNTT系事業者の契約回線数シェアは上昇を続けている。インターネット接続サービスはインターネット接続回線サービスと補完的なサービスであり、ADSLやFTTHといったブロードバンド市場からISP市場へのレバレッジによる影響について、注視が必要である。</p> <p>また、今後のIP化の更なる進展に伴うトラフィック増によるネットワーク設備の増強、ネットワークのIPv6化の進展への対応等に伴い、ISPのコスト負担が増大する可能性がある。これに関連して、IPv6を利用するNTT東西のNGNとISPとの間の接続に関して技術的な問題が発生することが懸念されており、これを解決するための新たな接続方式やその費用負担等について、事業者間の協議が行われている。この接続方式の変化がISP部分市場に影響を及ぼす可能性があり、現在進められている事業者間の協議や政策的な動向について注視するとともに、ブロードバンド市場へのトータルな影響について分析する必要がある。</p> <p>【意見】</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しており、NTT東西に対し、NTT東西及び県域等子会社の営業活動におけるOCNとその他のプロバイダーの取扱いについて実質的な同等性を確保するよう要請しているところです。</p>

- ・ 本評価結果案の注視項目として「ブロードバンド市場からISP市場へのレバレッジによる影響」が挙げられていますが、本件に関しては、数年前より、弊社共を含む競争事業者より、本制度あるいは競争セーフガード制度の中で量販店等におけるBフレッツのOCN推奨販売の実態を弊社共を含む競争事業者より指摘しているにも係らず、総務省殿は、積極的な検証を先送りしてきている状況です。
- ・ その間にも市場の競争状況は変化を示し、2007年4月から2009年4月の期間では、FTTHを用いたISPサービスに係るNTT系事業者のシェアは30.1%から34.1%に増加しています※5。
- ・ このことは、NTTグループのサービス間のセット販売の実施、あるいは、FTTH市場ないしは固定電話市場からの隣接市場に対する市場支配力のレバレッジ等により、NTTグループがISP市場でも競争力を有するに至っていることを裏付けるものであり、総務省殿は、いつまでも本問題を先送りすることなく、早急に本市場の公正競争環境確保に向けた各種措置を講じるべきと考えます。
- ・ 具体的には、FTTHサービスの提供とともに、OCN等NTTグループのISPサービスが推奨される行為がどの程度行われているか量販店等に対する実態調査を行った上で、子会社等を含むNTTグループによるセット販売の禁止や、量販店等にセット販売行為を行わせないよう監督義務を負わせる等、市場支配的な事業者による排他的な共同営業を厳格に制限する措置を講ずるべきと考えます。
- ・ 加えて、NTT-NGN上でのIPv6接続については、ネイティブ方式でのIPv6アドレスを付与可能な事業者が3社に制限されていること等に鑑み、NTT東西殿と直接的・間接的かを問わず資本関係のある会社がネイティブ事業者としてNTT東西殿と接続を行うことを明確に禁止し、ISP市場に対するNTTグループの市場支配力の影響力を厳格に排除すべきです。

※5 財団法人インターネット協会監修 「インターネット白書2007」「インターネット白書2009」（株式会社インプレス R&D）

【ソフトバンクグループ】

IV 法人向けネットワークサービス領域

頁	意見	総務省の考え方
1	<p>【総務省案】</p> <p>IP-VPN、広域イーサネット、NTT東西のメガデータネット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。</p> <p>【意見】</p> <p>企業ユーザは専用線、IP-VPN、広域イーサネット及びインターネットVPN等から個々のニーズにあったサービスを選択して利用しており、これらのサービス間には需要の代替性、補完性があることから、専用サービスとWANサービスとは一つの市場として画定する必要があると考えます。</p> <p>また、このことは、図表IV-17（19頁）、図表IV-18（20頁）のとおり、利用者が各サービスを選択する際に専用サービスを特段区別してないことから明らかであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>専用サービスについては、他の法人向けネットワークからの独立性が認められるため、当面、現状の市場画定が適当であると考えます。</p>
21 22	<p>【総務省案】</p> <p>1) 市場支配力の存在</p> <p>② 複数事業者による市場支配力</p> <p>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。</p> <p>(中略)</p> <p>2) 市場支配力の行使</p> <p>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。</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

【意見】

- ・ 本評価結果案において、「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」としている一方、一定のファイアウォール措置等の存在を理由に、「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」とし、WAN サービス市場においては NTT 東西殿と NTT コミュニケーションズ殿の協調による市場支配力は存在するものの、行使される可能性は低いと評価がなされています。
- ・ しかしながら、本年7月の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集」に対する弊社共意見において指摘したとおり、NTT コミュニケーションズ殿のデータ通信サービス（WAN サービス）の利用を条件として NTT グループの共同営業を行うといったケースが見られるところであり、上記ファイアウォール措置等の実効性については乏しいと考えざるを得ません。
- ・ このような事案はまさに、NTT グループが協調して市場支配力を行使・濫用している事態に他ならないため、NTT 東西殿による市場支配力の行使がなされているとの評価に見直すべきと考えます。また、本制度と競争セーフガード制度との連携の中で、評価結果を適切に競争セーフガード制度に反映し、実効的な措置につなげていくことが必要と考えます。具体的には、NTT 東西殿と NTT コミュニケーションズ殿の共同営業行為を明確に禁止する等、実質的な公正競争の確保のための措置を講じるべきと考えます。
- ・ 加えて、本評価結果案においては、「WAN サービスの足回りにも使用されている NTT 東西が提供する加入者光ファイバの接続料金に対して規制が適用されている」ことを理由に、NTT グループの市場支配力行使の可能性が低いとされていますが、市場実態は、NTT グループのマーケットシェアが約7割にも達し、競争が十分に機能していないことから、その要因について分析を行うべきと考えます。
- ・ 例えば、接続料等の適用条件は接続事業者で同一であるにも関わらず、接続事業者の中でも NTT コミュニケーションズ殿のみが高いシェアを獲得している点については、NTT グループ会社間の接続料の支払いは結果的に相殺される構図であることが主たる要因として影響している可能性があり、既存の接続条件や NTT グループ経営体制等が競争環境へ与える影響に

	<p>ついて詳細な分析を行う必要があるものと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
22	<p>【総務省案】</p> <p>第4章 まとめ</p> <p>バンドルサービスを構成する各要素の市場競争への影響については、料金水準及びそこに含まれる通信サービスの内容が利用者のサービスの選択に与える影響が特に大きいことが分かった。特に、固定インターネット接続及び移動体通信が重要視されており、これらに関する多様な組合せがバンドル化された場合、利用者利便の向上に資する可能性がある。とりわけ、FTTHに関連するバンドルサービスは利用者の選択に大きな影響を及ぼすことが想定され、市場競争に与える影響も大きい可能性がある。今後とも、FTTH市場に関しては市場環境の変化を考慮に入れつつ競争ルールの不断の点検を行うべきである。</p> <p>【意見】</p> <p>・バンドルサービスにおいては、NTT東西提供サービス・他社提供サービスが見えにくくなっており利用者料金が区別できなくなってくるところから、利用者料金と接続料の関係がますます不透明になっていく可能性があり、ここに「フレッツ等」NTT東西のNTTブランド力の影響力を利用したバンドルサービスの営業活動であることが認められると考えてます。バンドルされるサービスに市場支配力のあるサービスが含まれる場合は、特に注視していくべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社／イー・モバイル株式会社】</p>	<p>賛同の御意見として取り扱わせて頂きます。</p>
22	<p>【総務省案】</p> <p>4. 競争状況の評価</p> <p>(4) 今後の注視事項</p> <p>(中略)</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。これらを考慮し、NGNを活用したWAN</p>	<p>賛同の御意見として取り扱わせて頂きます。</p>

	<p>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> <ul style="list-style-type: none"> ・「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」とする本評価案は適切と考えます。 ・さらに、当社が「競争セーフガード制度（2009年度）」の検証結果案に対して提出した意見書において指摘したとおり、法人顧客情報については、NTT加入電話の顧客情報と法人向けネットワークサービスの顧客情報との区別を厳密に行うことは、事実上困難であると考えられますが、NTTコミュニケーションズや県域等子会社などのNTTグループ各社が、競争事業者と公平な扱いであるという名のもとに、NTT東・西から競争事業者が入手していないNTT加入電話の顧客情報の要素を実態として含んでいるともいえる法人顧客情報を入手し、法人向けネットワークサービス領域で市場支配力を高める可能性もあります。 ・次年度の競争評価では、NTTグループの市場支配力の問題について詳細な分析・評価を実施していただきたいと考えます。 <p>なお、問題が生じていた場合には、改善された競争セーフガード制度に基づき必要な措置を講じていただきたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
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」</p>	<p>当該部分は、市場におけるシェア、活用業務認可に際して付されている条件等を踏まえて注視の必要性について記述したものであり、評価の客観性及び中立性に影響を及ぼすものではないと考えます。</p>

	<p>の動向についても引き続き注視すべきである。</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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
28	<p>【総務省案】</p> <p>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。</p> <p>【意見】</p> <p>当該シェアには競争事業者のFTTHサービスに用いられるIPルーティング網接続専用（いわゆる加入ダークファイバ）など卸市場で取引されている接続専用回線が含まれており、小売市場における競争状況の評価に用いるのは適切ではありません。</p>	<p>専用サービスを一つの市場として捉える現在の市場画定において、市場が縮退することは、その市場の中での事業者の存在を小さくすることを意味するものではありません。</p>

	<p>また、接続専用回線を除く専用サービスにおけるNTT東西のシェアが、前年度の68.2%と比して56.3%と大幅に減少したこと、専用サービスの回線数はここ数年で大きく減少しており市場が縮退していることを考慮すると、NTT東西が市場においてほぼ独占的な状況が続いているとまでは言えないと考えます。</p> <p>以上を踏まえて、以下のとおり修正願います。</p> <p>(修正案)</p> <p>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56.3%（接続専用回線を除く）であり、減少傾向が顕著である。また、専用サービスの回線数についても急激な減少傾向にあり、市場が縮退している。</p> <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
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</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<p>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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
--	--	--

V 新サービスの市場競争への影響に関する分析

頁	意見	総務省の考え方
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>賛同の御意見として取り扱わせて頂きます。</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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
<p>2 4～5 15</p>	<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た。</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>なお、本章における分析は、バンドル化されたサービスを構成する様々な要素の基本的な影響度合いに関して分析を加えるものであり、市場画定を目的とするものではない。むしろ、従来の市場画定の枠組みを前提として、市場相互間の影響等を検討する際の基礎的なデータ</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

を提供するものである4。

脚注4：各サービスの需要動向に急激な変化は見られず、また、バンドルの組合せもまちまちであることから、サービスの構成要素を分解した上でバンドル化の影響を考慮し、必要に応じて市場画定を行うべきと考えるためである。

第2章 バンドルサービスの各要素の市場競争への影響

3. 考察

1) -3 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。

また、インターネット接続に注目すると、その「寄与度」が高いとともに、100Mbps以上のF T T Hクラスのサービスの「平均効用値」が高いことから、具体的にはF T T Hクラスのサービスを含むバンドルサービスの提供が利用者利便の向上に特に寄与する可能性がある。このことは、同時に、F T T Hクラスのサービスを含むバンドルサービスについて競争政策の観点等から注視することが重要であることを示唆する。

さらに、移動体通信について「平均効用値」に着目すると、バンドルサービス内の移動体通信には電子メールやウェブ閲覧といったデータ通信サービスが必須のものとして認識されている可能性がある。

【意見】

今回の分析については、インターネット接続における固定通信と移動体通信との間の料金体系・回線速度等の面における差異の縮小、及び移動体通信のみを利用するユーザの増加、などに伴う固定通信と移動体通信のサービス間の代替性の高まりを踏まえ、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への新たな需要動向の分析を企図したものであります。

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

	<p>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FTTH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、FMC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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
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> <p>【意見】</p> <p>「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</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p> <p>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。</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。(後略)</p> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
14	<p>3. 考察</p> <p>1) -2 通信サービスの中では、特にインターネット接続と移動体通信が利用者のサービス選択に与える影響が大きい。</p> <p>通信サービスでは、インターネット接続、移動体通信が重要視されている。アンケート調査</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<p>では、これらを「特に重要である」、「重要である」と答えた者がインターネット接続は6割強、移動体通信は5割近くになっている。また、ACAにおける「寄与度」に関する分析において、通信サービスに限ってみれば、上位1、2位に「インターネット接続」、「移動体通信」が挙げられている。</p> <p>従って、様々なインターネット接続サービスや移動体通信サービスが組み合わせられたサービスが提供されることによる選択の幅の広がりが、利用者利便の一層の向上に資する可能性がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本報告書案では、「インターネット接続（特にF T T H）」や「移動体通信」が組み合わせられたバンドルサービスは、利用者のサービス選択に与える影響が大きいと示されていますが、N T T加入電話の置き換えであるN T T東・西のインターネット接続サービス（F T T H）を起点とした、加入電話基本料やN T Tグループのサービス（移動体通信・テレビ視聴）とのセット提供が展開された場合には、公正な競争が阻害されるおそれがあります。 ・「インターネット接続（特にF T T H）」や「移動体通信」との一括請求等のバンドルサービスを行うに当たっては、N T T東・西がほぼ独占している加入電話の基本料部分を競争事業者も同等に扱えないと公正な競争に影響を及ぼすおそれがあります。また、将来的にはN T Tグループの一体提供によって選択の幅が狭まり、利用者利便を損なう可能性が考えられます。 ・次年度の競争評価では、N T Tグループの市場支配力の問題について詳細な分析・評価を実施していただきたいと考えます。 <p>なお、問題が生じていた場合には、改善された競争セーフガード制度に基づき必要な措置を講じていただきたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【K D D I 株式会社】</p>	
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</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<p>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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
15 22	<p>【総務省案】</p> <p>3 考察</p> <p>1) -3 インターネット接続について見ると、特にFTTHクラスのサービスが選択に与える影響が大きい。</p> <p>また、インターネット接続に注目すると、その「寄与度」が高いとともに、100Mbps以上のFTTHクラスのサービスの「平均効用値」が高いことから、具体的にはFTTHクラスのサービスを含むバンドルサービスの提供が利用者利便の向上に特に寄与する可能性がある。このことは、同時に、FTTHクラスのサービスを含むバンドルサービスについて競争政策の観点等から注視することが重要であることを示唆する。</p> <p>第4章 まとめ</p> <p>バンドルサービスを構成する各要素の市場競争への影響については、料金水準及びそこに含まれる通信サービスの内容が利用者のサービスの選択に与える影響が特に大きいことが分かった。特に、固定インターネット接続及び移動体通信が重要視されており、これらに関する多様な組合せがバンドル化された場合、利用者利便の向上に資する可能性がある。とりわけ、FTTH</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

に関連するバンドルサービスは利用者の選択に大きな影響を及ぼすことが想定され、市場競争に与える影響も大きい可能性がある。今後とも、FTTH市場に関しては市場環境の変化を考慮に入れつつ競争ルールの不断の点検を行うべきである。

【意見】

- ・ 昨今のIP化・ブロードバンド化の進展によるインターネット関連サービスの普及度合いから、FTTHに関連するバンドルサービスが利用者選択に大きな影響を及ぼすことは間違いなく、FTTH市場におけるNTT東西殿の独占的地位を考慮すれば、NTT東西殿がISP市場等の隣接市場や関連サービスに市場支配力を行使する（レバレッジを行う）懸念はより一層高まりを見せていると考えられます。
- ・ この点に関連して、本年7月の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集」に対する弊社共意見の中でも、各種バンドルサービス等に関連する競争阻害事例として、フレッツ・テレビやひかり電話等にかかる営業行為上の問題点を指摘したところです。
- ・ 本評価結果案の「バンドルサービスの各要素が利用者動向へ及ぼす影響の分析」において、「FTTHに関連するバンドルサービスは利用者の選択に大きな影響を及ぼすことが想定され、市場競争に与える影響も大きい可能性がある」との分析結果が示されていることについては、上記の公正競争上の懸念に係る弊社共の指摘を裏付ける結果となっているものと考えます。
- ・ 以上を踏まえ、「FTTH市場に関しては市場環境の変化を考慮に入れつつ競争ルールの不断の点検を行うべき」とする本評価結果案の内容を一步推し進め、本制度と競争セーフガード制度との連携の中で、評価結果を適切に競争セーフガード制度の検証に反映することが必要と考えます。具体的には、NTT東西殿の市場支配力のISP市場等の隣接市場や関連サービスへの行使を防止する観点で、各種事案毎に、以下の措置を早急に講じるべきと考えます。
 - フレッツ・テレビのサービス提供主体に関するユーザの誤認を招くような名称の利用禁止及び広告宣伝方法等の営業活動のさらなる見直し
 - NTT東西殿のフレッツサービス販売時にOCNを優先的に取り扱うといった排他的な販売行為を禁止するための実態調査の実施及び販売代理店に対する監督義務のルール化

	<p>－ ひかり電話に関する誤情報を基にした営業活動を防止するため、広告物等の審査体制に関する報告義務化及び営業マニュアルの報告・公表の義務化</p> <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>																									
<p>18～19 20</p>	<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> <p>【図表V-10 各FMC型サービスのWTP】</p> <table border="1" data-bbox="394 619 1301 999"> <thead> <tr> <th>NO</th> <th>質問項目</th> <th>WTP（支払意志額）</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①</td> <td>無料通話サービス</td> <td>170円</td> </tr> <tr> <td>②</td> <td>請求書の一本化</td> <td>177円</td> </tr> <tr> <td>③</td> <td>電話番号の一本化</td> <td>-105円</td> </tr> <tr> <td>④</td> <td>端末の一本化</td> <td>-96円</td> </tr> <tr> <td>⑤</td> <td>ポータルサービスの共有化</td> <td>-108円</td> </tr> <tr> <td>⑥</td> <td>コンテンツ・アプリケーションの共有化</td> <td>364円</td> </tr> <tr> <td>⑦</td> <td>WTP合計（ただし、正の値の合計）</td> <td>711円</td> </tr> </tbody> </table> <p>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。</p> <p>4. 本章の分析結果のまとめ</p> <p>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1,0</p>	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	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>
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																								

	<p>00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。</p> <p>【意見】</p> <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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
<p>20</p> <p>21</p>	<p>【総務省案】</p> <p>4. 本章の分析結果のまとめ</p> <p>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。</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>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本評価結果案の「バンドルサービスの各要素が利用者動向へ及ぼす影響の分析」において、「通信サービスの中では、特にインターネット接続と移動体通信が利用者のサービス選択に与える影響が大きい」と示されている通り、今後、バンドルサービスの中でもFMC連携が利用者選択に多大な影響を及ぼすことが予想されます。 ・ この点、「東・西NTT の業務拡大に係る公正競争ガイドライン」（以下、「活用業務ガイドライン」という。）においても、「固定通信分野・移動通信分野双方の市場支配力が結合することにより、（中略）電気通信事業の公正な競争の確保に支障を及ぼすおそれの蓋然性は高い」と明記されているところです。 ・ NTT東西殿及びNTTドコモ殿の市場支配的地位を考慮すれば、NTTグループ間のFMC連携が、公正競争の確保に支障を及ぼす恐れが強まっていることは明らかであり、前述の活用業務ガイドラインの主旨等を踏まえ、本年7月の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集」に対する弊社共意見の中で、両社の排他的なFMC連携サービスにかかる問題を指摘したところです。 ・ 本評価結果案の「FMC型サービスが利用者の選択に及ぼす影響に関する分析」において、「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」との分析結果は、上記の公正競争上の懸念に係る弊社共の指摘を裏付ける結果となっているものと考えます。 ・ 以上を踏まえ、「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」とする本評価結果案の内容を一步推し進め、本制度と競争セーフガード制度との連携の中で、評価結果を適切に競争セーフガード制度の検証に反映することが必要と考えます。具体的には、NTT グループに閉じた FMC サービスの事前・事後検証の徹底等、排他的な FMC 連携の禁止のための適切なルールを整備するのは勿論のこと、NTT 東西殿と NTT ドコモ殿との FMC 連携を原則として禁止する等の追加的ルールを検討すべきと考えます。 <p style="text-align: right;">【ソフトバンクグループ】</p>	
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。</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

	<p>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> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
22	<p>【総務省案】</p> <p>まとめ</p> <p>(中略)</p> <p>また、FMC型サービスが市場競争へ与える影響について、これらに対する利用者利便をWTPとして計量的な把握を行い、分析結果から普及率の推定を行った。無料通話サービスや請求書の一本化、コンテンツ・アプリケーションの共有化は回答者の選択に対してプラスに働いており、このようなFMC型サービスが提供された場合、利用者利便の向上に資する可能性がある。他方、そうしたバンドルサービスは利用者の利用動向へ与える影響も大きくなること</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p> <p>なお、NTTグループに係る公正競争要件の有効性・適正性については、競争セーフガード制度において定期的に検証しています。</p>

	<p>予想されるため、支配的事業者が関係するバンドルサービスの提供などに関しては、公正競争の確保の観点から注視することも重要である。</p> <p>今後、通信サービスの高度化・多様化が更に進展し、市場環境等が変化していく中で、バンドルサービスについては以上の点を念頭に置きつつ、その競争や利用者利便への影響について引き続き注視していく必要がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今回分析が行われた固定電話・インターネット接続・移動体通信のセット契約は、サービスの付加価値を高め、利用者利便向上の観点で重要ですが、NTT加入電話の顧客情報を持つNTT東・西と連携したNTTグループによるFMC型サービスの提供（固定電話-移動体通信、インターネット接続（加入電話の置き換えとしてのFTTH等）-移動体通信等）については、隣接市場への支配力のレバレッジとなる可能性があります。 ・また、これらの連携サービスだけでなく、NTT東・西と上位レイヤとの連携サービス（FTTH市場-ISP市場、FTTH-映像サービス、FTTH市場-コンテンツ・アプリケーション等）についても、今後は注視する必要があると考えます。次年度の競争評価ではこれらについても分析していただきたいと考えます。 <p>なお、問題が生じていた場合には、改善されたセーフガード制度に基づき必要な措置を講じていただきたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	
22	<p>【総務省案】</p> <p>本評価においては、様々な通信サービスを組合せたバンドルサービス、その中でも特に重要な位置づけを占めると考えられるFMC型サービスに関して整理を行った。</p> <p>バンドルサービスを構成する各要素の市場競争への影響については、料金水準及びそこに含まれる通信サービスの内容が利用者のサービスの選択に与える影響が特に大きいことが分かった。特に固定インターネット接続及び移動体通信が重要視されており、これらに関する多様な組合せがバンドル化された場合、利用者利便の向上に資する可能性がある。とりわけ、FTTHに関連するバンドルサービスは利用者の選択に大きな影響を及ぼすことが想定され、市場競争に与える影響も大きい可</p>	<p>今後の検討に当たって参考とさせていただきます。</p>

能性がある。今後とも、FTTH市場に関しては市場環境の変化を考慮に入れつつ競争ルールの不断の点検を行うべきである。

【意見】

固定通信事業と携帯通信事業を1社(グループ)で提供している事業者は、現に自社内や自社グループ内の固定電話－携帯電話相互間の通話を無料にするといったFMC型バンドルサービス(KDDI殿:au まとめトーク、ソフトバンク殿:ホワイトコール 24)を提供しています。これらのサービスを提供するにあたって、携帯通信事業者は固定系の事業者の接続料よりも非常に割高な接続料を設定している一方で、自社やグループ内の通話料を無料とするサービスを拡充しており、その無料サービスの赤字を他事業者に適用する接続料によって補填するなど、公正な競争環境を阻害している懸念があります。

したがって、FMC型バンドルサービスの分析においては、接続料の透明性が確保されていない中で、自社内や自社グループ内の固定電話－携帯電話相互間の通話を無料にするといったサービスが、公正な競争を阻害していないかどうかについて検証することが必要であると考えます。

【東日本電信電話株式会社】

以上