

意見書

平成 21 年 12 月 28 日

総務省総合通信基盤局
電気通信事業部事業政策課 御中

郵便番号 105-0001

とうきょうとみなとくらのもん
住 所 東京都港区虎ノ門 2-10-1
氏 名 イー・アクセス株式会社

だいひょうとりしまりやくしゃちょう ふかだ こうじ
代表取締役社長 深田 浩仁

郵便番号 105-0001

とうきょうとみなとくらのもん
住 所 東京都港区虎ノ門 2-10-1
氏 名 イー・モバイル株式会社

だいひょうとりしまりやくしゃちょう
代表取締役社長 エリック・ガン

連絡先


TEL 
FAX 

「電気通信分野における競争状況の評価に関する実施細目2009（案）」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

はじめに

今回は「電気通信分野における競争状況の評価に関する実施細目2009(案)」において、意見を申し述べる機会をいただき、誠にありがとうございます。

【総論】

当社としましては、競争評価2009においては、以下に述べる観点が特に重要と考えおり、これらの観点をふまえ各項目について意見を述べさせていただきます。なお、この競争状況の評価の取組みが今後も電気通信市場の競争促進政策に具体的に反映され、電気通信市場及び周辺市場の活性化をもたらす結果として消費者利益に適うことを大きく期待します。

- ・ 固定と移動体の融合を見据えた競争状況の評価の実施と、移動体に軸足をおいたドミナント規制の包括的な見直しが必要。
- ・ PSTN、FTTH、及び移動体における事業者間取引についても、引き続き分析が必要。
- ・ モバイルにおける戦略的評価については、既存事業者間の競争を分析するよりも、新規参入事業者の参入状況を分析することが有益。
- ・ NTTグループにおいては、グループドミナンスの問題が顕著であり、ブランド力の検証も含めて競争状況の評価をおこない政策の立案に活用すべき、また、通信市場はグループへの集約化が進んでおり、グループ単位での評価も必要。

また、第1回アドバイザリーボードでも委員の先生から意見がありましたように、公開カンファレンス等の開催等によるオープンな議論は引き続き有効と考えますので、当社としても積極的に参加させて頂きたいと考えます。

【各論】

頁	段落	意見
1	1-1	【総務省案】 1-1 定点的評価 定点的評価の対象は、2008年度に引き続き、①固定電話、②移動体通信、③インターネット接続及び④法人向けネットワークサービスの4領域とする。 なお、特定の領域に焦点を当てることについては、戦略的評価がそうした観点から行われていること、また、経時的な変化を継続的に把握するという定点的評価の趣旨を踏まえ、今年度は実施しないこととする。 【意見】 (1)固定と移動との融合を見据えた競争評価の追加を要望 ・「定点的評価は経時的な変化を継続的に把握する」という趣旨に賛成します。 ・なお、4領域に追加して、固定から移動体市場への移行や固定(ADSLやFTTHを含む)と移動との融合も進んでいることから、固定・移動を含んだ市場での評価を強く要望します。移動体市場の売上高規模は約9兆円であり固定市場の約6兆円に比べると約1.5倍であり、また移動体の契約者数は約1.1億で国民生活上の基盤サービスとなっている認識です。まず、定点的評価で4領域の分析を行ったうえで、さらに、総合的な評価として固定と移動の融合市場についての評価を重畳させることで、我が国における市場動向の分析が促進され则认为ます、将来的な見通しを構築する観点でも大変有益と认为ます。 (2)定点的評価には、PSTNからIPへの移行期における事業者間取引に関する評価も必要 ・ドライカッパ等PSTN関連接続料金の上昇についての継続的な分析 ドライカッパの接続料は競争状況の評価でも問題点が毎年指摘されており、「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(答申)」(平成21年10月16日)で「ドライカッパ接続料等については、IP化が進展する中で、今後も回線数の減少が続くことが想定されるため、総務省においては、今後の接続料水準を注視しつつ、ユニバーサルサービス制度の在り方との関係にも配意しながら、必要に応じ接続料算定の在り方につ

いて検討を行うことが適当である。なお、当該検討には、NTTが2010年度に公表予定の概括的展望の中で、PSTNからの具体的な移行展望等が示されることが必要であるため、NTTにおいては、必要な情報の積極的な開示が期待される。」とされています。

ドライカットパ接続料の推移は2008年度の競争状況の評価においても取り上げられているところですが、2009年度の競争状況の評価においても、ドライカットパ等PSTNに関連する接続料金の上昇については引き続き分析していただけるよう要望します。平成22年度の接続料の改定でNTT東西殿が申請している内容でも、以下のとおり接続料は大幅に上昇しており、最早利用者料金への影響が避けられない状態（見込み）にあること、また、固定電話の利用者料金のようにプライスカップがかかっている一方で接続料金だけが上昇を続けられれば、固定電話のような独占的なサービスにおいてプライススクイズの懸念もあり、非常に大きな問題と考えます。

	NTT東日本	NTT西日本
MDF (ラインシェアリング)	31円(平成21年度) ⇒34円(平成22年度) ↑ 上昇	31円(平成21年度) ⇒34円(平成22年度) ↑ 上昇
ドライカットパ	1,261円(平成21年度) ⇒1,375円(平成22年度) ↑ 上昇	1,300円(平成21年度) ⇒1,352円(平成22年度) ↑ 上昇

・ PSTNから光ファイバサービスへの移行計画の必要性

メタルケーブルも光ファイバもボトルネック設備であり、接続事業者はNTT東西殿と相互接続をすることが不可欠となっています。

上述した接続料金の上昇がもたらす問題は、NTT東西殿からメタルケーブルと光ケーブルについて将来どのような計画を持っているか全く公表されていないことも主な要因の1つです。独占事業者の不作為によって、アンバンドル設備の接続条件や接続料金などの将来性を接続事業者が予測できず、ビジネスの検討ができない状態になっているのが現状です。このように、アンバンドル設備についての予見性については、独占事業者であるNTT東西殿と接続事業者との間で大きな情報の非対称性があり、競争上、接続事業者にとっては非常に不利なものになる点についても事業者取引を分析する上での観点とすべきと考えます。

		・ FTTHにおける接続料金と利用者料金の関係の分析 平成22年度の接続料の改定でNTT東西殿が実施したスタックテストに対して、総務省では、「Bフレッツ全てのサービスメニューにおいて利用者料金が接続料金等を上回っており、かつ、営業費相当分は基準を上回っているため、接続料が不適正であるとは認められない。」と評価しています。しかしながら、シェアドアクセスのアンバンドルメニューを利用してFTTHに参入している事業者は殆ど存在しません。スタックテストで適正となっても、なぜFTTHで競争事業者が存在しないのかも分析を行う必要があると考えます。 また、このような分析には事業者のデータ開示が必要となりますが、特に、NTT西日本殿からの意見では、「利益水準をはじめ、競争環境の把握に有用なデータについては、過不足無く提供していただくことが望ましいと考えます。」とありますので、ドミナント事業者の積極的な情報開示を大いに期待します。 (3) 定点的評価には、移動体の事業者間取引に関する評価も必要 ・ 接続料金についての分析と評価 携帯電話の接続料金については、「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について(答申)」(平成21年10月16日)の検討にて、最大の課題として議論が行われました。その中で、接続料原価、算定プロセス等の適正性及び透明性の確保が不十分であることが問題点として提起されていますが、従来の接続料金の低廉化が進まなかったことが、「携帯電話の料金競争が自網内に特化され、自網内と他事業者網間の利用者料金の差分を生んでいること」、「寡占状態にある既存大手3社内での利益の確保」につながっていると考えますので、引き続き、評価対象として分析する必要があると考えます。 また、NTTドコモ殿より基本方針の意見募集の際に、着信ボトルネック規制の導入に関する意見が示されていますが、「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(答申)」(平成21年10月16日)では、第二種指定電気通信設備制度の検証のなかで「しかし、「着信ボトルネック」規制の考え方を導入する場合には、個々の事業者のネットワークごとに市場(着信呼市場)を画定する考え方の適否について検討が必要になるとともに、我が国とEUでは、そもそも市場画定の単位や市場支配力の認定方法等が異なるため、我が国の指定電気通信設備制度の体系との整合性を図ること等も必要となることから、「着信ボトルネック規制」については、これらの点について更に検討を深めた上で、その導入の適否を判断することが必要」と着信ボトルネック規制については慎重な結論となっています。
--	--	---

		今後、接続料金のガイドライン化が行われ一定程度の成果は出るものと考えますが、移動体市場の拡大、固定と移動体の融合等を見据えながら、利用者料金の低廉化を目途とし、着信ボトルネック規制の導入、移動体に軸足を置いたドミナント規制について速やかに検討が行われる必要があります。
1	1-2	【総務省案】 1-2 戦略的評価 戦略的評価は、競争政策の展開との機動的な連携を図る観点から、特定のテーマに焦点を当てるものとして2006年度から実施しており、評価対象とする具体的テーマについては、実施細目において定めるものである。2009年度は、競争評価の開始以降6年が経過し、主だったテーマについては一巡したこと、また、収集データの蓄積も相当程度あること等を踏まえこれまでの競争評価の取組を総括するとともに次年度以降の戦略的評価にも反映させていく観点から、以下の2テーマを取り上げることとする。 1. モバイル及びブロードバンドの普及に関するこれまでの競争政策の経済効果の定量分析 2. 電気通信サービスに係る消費者選好の変化に関する経時的分析 なお、評価結果については、定点的評価とともに、2010年6月目途で取りまとめ、意見招請を実施して最終的に確定する。 【意見】 (1)「1. モバイル及びブロードバンドの普及に関するこれまでの競争政策の経済効果の定量分析」について ・ 本テーマについて賛成します。 ・ 基本方針の意見書でも、競争評価における「価格の低廉化」は「競争促進している」と必ずしもならないと述べさせていただいたところ、総務省殿にて「料金低下とは競争が有効に機能するように環境整備することの結果」と考え方を示して頂いたとおり、価格の低廉化は指標として分かりやすいものではありませんが、電気通信分野においては、利用者料金と接続料金の両方を分析して初めて健全な競争環境であるか評価ができると考えます。 ・ 定点的評価に関する事業者間取引でも述べましたが、市場支配力を持つ事業者が、接続料金と利用者料金の関係において内部補助を代表とする行為により反競争的な価格設定を行い競争が阻害されていないかどうか、競争評価で分析していただきたいと考えます。

		・ <u>モバイルの新規参入状況についての分析が必要</u> モバイルでの競争状況についての分析は非常に重要であると考えます。 現在、モバイルは、NTTドコモ殿、KDDI殿、SBM殿の3社寡占となっています。これまでの周波数割当政策、競争政策によって、当社のほか、BWA事業者、並びに多数のMVNOなどがようやく参入することが出来ました。これら新規参入事業者のモバイル市場における成功例と失敗例について分析し、今後必要とされる競争政策について示唆することが必要と考えます。 当社は2008年3月にサービスを開始した独立系の事業者ですが、このような新規参入事業者には、既存3事業者が10年以上にわたって構築してきた全国ネットワーク、資金力、ブランド力、端末調達スキーム、周波数といったようにいくつもの課題を乗り越える必要があります。 たとえば、固定での競争環境は、不可欠設備を持つNTT東西殿と競争事業者との間で非対称規制を設けることにより競争事業者の育成及び公正競争環境の醸成が図られてきました。市場が固定からモバイルへ大きくシフトしている中で、NTTドコモ殿のような市場支配力を有する事業者に対して、緩やかな規制ではなく確りとしたドミナント規制を行うことによって、新規参入事業者でも競争力のあるプレイヤーとして参入可能な環境整備が必要と考えます。 また、「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(答申)」(平成21年10月16日)で、「今後、固定通信と移動通信の融合等が進展する中で、固定通信市場とモバイル市場をア・プリオリに画定して規制体系を構築する指定電気通信設備制度の包括的な見直しが必要となる事態も想定されることから、当該見直しの中で、モバイル市場の事業者間競争の進展状況等も踏まえ、二種指定制度の規制根拠については、改めて検証を行うことが適当である。」となっており、まずやらなければならないことは、「モバイル市場の新規参入状況を含む事業者間競争の進展状況」と認識しています。 ・ <u>モバイルの経済的価値の分析には、将来予測の観点も必要</u> 2010年度以降において、LTE等の技術革新による高速化、また高速化による利便性向上が見込まれるなどモバイルも次段階のフェイズを迎えますので、これまでの経済効果の定量分析にくわえて、将来的な分析も行うことが有益と考えます。具体的には、以下のような指標もしくは要素についての分析をおこない、将来的なユニバーサルサービスとしてのモバイルの可能性も探り、あわせて、例えばネットワーク共用やローミングの推進等の政策の検
--	--	---

		討も示唆していくことが必要と考えます。 ① 固定電話・携帯電話の効用の違い(代替性、利便性の数値化など) ② 固定ブロードバンドと移動体ブロードバンドの効用の違い(代替性、利便性について) ③ 料金・サービスの多様化(定額制、データ通信の広帯域化など) ④ MVNO含む新規参入状況と市場の拡大、シェアの推移 ⑤ 移動体における規制の影響 ⑥ 接続料の低廉化の推移 ⑦ ドミナント事業者の紛争事例 (2)戦略的評価においては、グループ単位での分析も必要 ・ グループ単位での分析について、テーマの1つとして加えていただくか、2つのテーマに取り組む上での項目として取り上げて頂きたいと考えます。 ・ グループ単位での分析の必要性については、以下のとおり。 「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(答申)」(平成21年10月16日)においても「FMCサービスに対応した市場画定の要否も含めて検討することが必要になる」とあるように、今後、固定と移動が融合していくにあたって、NTTグループ、KDDIグループといったグループ単位での評価が重要と考えます。グループで大きな力を持つ事業者はレイヤーを越えて垂直統合及び水平統合に向けたグループドミナンスを強化しており、市場支配力におけるレバレッジの大きさを測る上でも重要な分析となると考えます。そのうえで、ドミナント規制制度の包括的見直しといった政策の検討に資することも可能と考えます。 ・ 特にNTTグループに関するグループドミナンスとブランド力の分析が重要。 「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(答申)」(平成21年10月16日)でも、「一の市場の市場支配力の関連市場へのレバレッジの問題や、異なる市場で市場支配力を有する事業者であって互いに密接な資本関係を有する事業者同士が、一体的な事業展開を行うことの問題、市場支配的事業者が、一の市場で子会社等と一体的な事業展開を行うことの問題など、共同的・一体的市場支配力等の行使に係る問題について、市場支配力の認定との関係で検討することが必要になると」とされ、「規制内容を検討する場合は、
--	--	---

		規制の構成要素(接続関連規制、行為規制、サービス関連規制)、規制構造(接続関連規制前置)、各規制構成要素の規制内容等について、それぞれ検討することが必要になると考えられるが、これらは、市場の画定内容や規制根拠とリンクした市場支配力の認定方法と密接に関連すると考えられるため、各市場の特性や市場ごとの規制根拠等に照らして、個別具体的に検討することが必要になる」と結論づけられており、特にNTTグループのグループドミナンスの問題とその影響を分析し、今後必要とされる競争政策を検討する材料とすべきと考えます。 なお、NTTグループの分析については、各部分市場ごとに分析となる指標を示していき、今後の競争政策の検討に資することが必要と考えます。 【過去3年間の競争評価からの示唆】 ●長距離電話ではNTTコム of 支配力が高い ●固定電話及びFTTHではNTT東西の支配力が高い ●携帯電話ではNTTドコモの支配力が高い ●総合的に、NTTグループの支配力が高い また、基本方針の当社意見でも述べましたが、ブランド力は事業者の総合的な事業能力として競争に与える影響が大きいと認識されていますので、特に、NTTグループのブランド力について、分析方法も含めて検討していただけるよう強く要望します。
2	2	【総務省案】 2 競争評価における透明性の確保 競争評価のプロセスについて、十分な透明性を確保するとともに、関係各方面の幅広い知見を反映させる観点から、実施細目及び評価結果について意見招請を実施するとともに、事業者説明会等を必要に応じて開催する。また、競争評価に係る重要事項の決定については、学識経験者で構成する「競争評価アドバイザーボード」(2006年11月設置)における議論を踏まえることを原則とする。なお、本会合は原則公開とする。 【意見】 ・ 第1回アドバイザーボードでも委員の先生から意見がありましたように、公開カンファレンス等の開催等による

		オープンな議論は引き続き有効と考えますので、当社としても積極的に参加させて頂きたいと考えます。
--	--	---