

競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方

総論

意見	再意見	考え方
<p>意見1 競争セーフガード制度をより実効性あるものとするため、現行の法制度を最大限活用した厳格な措置を講じること又は法制度そのものの見直し等を行うべきである。</p>	<p>再意見1</p>	<p>考え方1</p>
<p>■ 【はじめに】</p> <p>1. 競争セーフガード制度についての評価</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争セーフガード制度については今年が3年目になりますが、過去2年間は、公正競争ルールに照らして違反が疑われる事例について、問題を指摘された事業者の内部文書等の決定的な証拠がない限り問題なしと判断されてきました。しかし、このような証拠は当該事業者の内部に立ち入らないと掴めないため、現行制度は構造的に無理があると考えます。したがって、違反していないことの举证責任は当該事業者を持たせるべきです。 ・ 総務省が行政指導を出した事例についても、当該事業者の自主的な改善努力に期待するか、自己申告で報告させるだけの緩やかな措置しか講じられてきませんでした。また、行政指導の効果についても事後的な検証は行われず、当該事業者に対する再指導や厳格な措置等が十分に実施されなかったため、一向に指摘事項が改善されていません。 ・ 競争セーフガード制度は、現行のままでは実効性がないばかりか、むしろ問題を生じている事業者の行為に問題なしとお墨付きを結果として与えることにもなりかねず、弊害にすらなり得ます。 ・ ついては、競争セーフガード制度を改善し実効性を持たせるため、違反を繰り返した事業者に対して 	<p>■ 競争セーフガード制度は、主に指定電気通信設備制度及び累次の公正競争要件の有効性と適正性を検証する目的で導入されましたが、各社殿もご意見されているように、運用開始後3年が経過した今、過去の各事例～検証結果～その後の状況に対して検証及び評価を行い、制度としての有効性の確認や課題の洗い出しを行う時期に来ていると考えます。</p> <p>弊社前回意見も含め、各社殿と共通して指摘されている大きな課題のひとつとして、「NTT東西殿に対して要請(指導)が行われても、それに対するNTT東西殿からの報告は『再周知を実施』等の実効性の疑わしい報告のみに留まっている」ことが挙げられます。現に、本意見書にて後述しますが、昨年度の要請の対象であった116におけるBフレッツ勧誘やフレッツ・テレビの広告表示の件は、未だその事象は各社殿から申告されており、根本的な問題解決には至っていません。したがって、今後は要請後におけるNTT東西殿の対応についての実効性の確認及び追加措置の検討が、確実に行われるべきであると考えます。</p> <p>また、もうひとつの課題として公正競争ルールに違反する(もしくは疑わしい)事例に対する举证責任</p>	<p>■ 競争セーフガード制度は、PSTN(回線交換網)からIP網へのネットワーク構造の変化や市場統合の進展が見込まれる中、電気通信事業法に基づく指定電気通信設備制度及び日本電信電話株式会社等に関する法律(以下「NTT法」という。)に関連したNTTグループに係る累次の公正競争要件の有効性・適正性を確保するため、これらを定期的に検証する仕組みとして運用するものである。</p> <p>総務省としては、当該検証の結果を踏まえ、必要に応じて、指定電気通信設備の対象やNTT等に係る公正競争要件の見直し等の所要の措置を速やかに講じることとなるが、これらについては、市場実態等に応じて、従来の公正競争要件等を緩和・撤廃するだけでなく、追加的措置等を講じることもあり得るところであり、個別の事例・事案ごとに必要な措置を判断することになると考えている。</p> <p>■ 総務省では、「競争セーフガード制度に基づく検証結果」に基づき講じるべき措置について、電気通信事業の公正な事業の公正な競争を確保するため、2008年2月18日及び2009年2月25日、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社(以下「NTT東西」という。)に対して要請を行い、その講じた措置について報告を受けたところで</p>

は、現行法下の制度を最大限活用して厳格な措置を講じることが必要であると考えます。それでも問題が解決しない場合には、法制度そのものを見直す等により実効性を得られるようすべきです。

2. 競争セーフガード制度において最も重点的に取り組むべき点

- ・ 本来は、競争が機能している限り、自由競争に委ねて、ユーザの利便性向上を確保すべきです。しかしながら、日本の通信業界は、歴史的経緯・構造上の問題があることから、固定通信網については公正競争確保のため最低限のルールを整備する必要があります。
- ・ 固定通信網は、1890年の逓信省による電話創業以来、全国的な整備が開始され、電電公社時代には「電信電話債券」「設備料」等の国民負担を仰ぎながら、国家政策的な取り組みとして現在まで100年以上もの間構築が続けられています。
- ・ 1985年の通信自由化により長距離市場への新規参入が可能となりましたが、NTT東・西は、電電公社時代に国民負担で全国あまねく敷設された線路敷設基盤を占有し、公社時代の巨大な加入電話の顧客基盤を保有したままの状況で、新規参入者との競争が導入されました。
- ・ 1999年のNTT再編成では、資本分離を前提とした再編成によりNTTのボトルネック独占解消による競争の促進等を目指した審議会答申にも関わらず、NTT東・西はボトルネック設備と顧客基盤を保有し、持株会社体制によりグループ連携を可能とする従来のNTT体制が実質的には維持されることとなりました。
- ・ NTT再編以降も10年にわたって累次の措置・ルール整備が行われてきましたが、これらでは解決が困難な以下のような問題が現存します。

■ 公社時代からのボトルネック設備(管路・電

のあり方が挙げられます。挙証責任のあり方については、事例を提示した事業者側のみが一方向的に負うことはやはり限界があると考えます。公正競争ルールに反する行為を認知していたとしても、その事実の証明のためには、具体的な運用状況や内部伝達に利用された通達文など内部機密に関する情報を入手し分析する必要があります。しかしながら、現実的には、公に開示されている情報を収集する他なく、おのずとその挙証範囲には限界が生じています。よって、競争セーフガード制度の実効性を高めるためにも、挙証責任のあり方及び運用について、改善する余地があると考えます。

(イー・アクセス、イー・モバイル)

■ 各社殿の意見書にある活用業務制度趣旨が形骸化しているとの意見に賛同します。

本来、活用業務認可制度は、日本の通信市場の競争活性化を目的とし、NTTグループ各社間のヤードスティック競争及び相互参入による直接競争を促進させるために、県内通信サービスだけでなく他サービスにおいても参入を可能とさせる意義も有して、NTT再編時に設立されたものと認識しています(*1)。公正競争要件が確実に確保できるのであれば、日本の通信市場全体の競争活性化のために、本制度は有効的に活用されても良いものと考えます。

しかしながら、現状は、活用業務認可制度を通じて様々なサービスが認可されてきた一方で、NTTグループ各社間のヤードスティック競争及び直接競争は行われることはなく、むしろ公正競争を阻害するようなNTTグループの独占化を強める弊害だけが顕著に現れ、本制度設立の趣旨として期待された効果は一切出ていないと考えます。

ある。

要請した事項については、NTT東西による取組が進められているところであるが、今後の競争セーフガード制度の運用を通じた検証において引き続き注視し、NTT東西の取組が不十分なため市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規定に違反している等と認められる場合には、電気通信事業の公正な競争を確保する観点から必要な追加的措置を講じる。

<p>柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)をNTT東・西が継承したことにより、アクセス市場を独占していること</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 公社時代からの加入電話の顧客基盤を、NTT東・西が引き続き温存していること ■ 持株会社体制の下、アクセス市場を独占する強みを活かし、本来活用業務として認可すべきではなかったNGNを梃子に、グループ連携による放送・インターネット領域等の周辺領域への事業拡大が可能となっていること <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT東・西のシェアは、100%独占から始まった加入電話市場で、四半世紀を経ても84.7%(2009年3月末現在)を占めています。更に、FTTH市場のシェアは、74.1%(2009年3月末現在)に達し、競争事業者とのシェア格差は拡大を続けています(*1)。また、固定アクセスの独占に加えて、NTTグループは、グループ各社による連携(一体経営)により市場支配力の領域を拡大しています。 ・ 各事業者自らインフラ構築を行うことが可能な携帯電話市場では、設備競争が機能しており(*2)、事業者間の激しい競争を通じて新しい技術や様々なサービスが生まれてきていますが、固定通信市場では、上記のとおり歴史的経緯や解決困難な問題があるため、NTTグループによる独占回帰へと逆行しており、競争によってもたらされる、技術の進展に伴うサービスの多様化等のメリットを、国民が享受できなくなっています。 ・ なお、NTTグループは、NTT東・西が独占する固定アクセス網やNGNをどうするのか自らは考えを明らかにしていません。将来に向けて日本の固定ネットワークをどうしていくべきなのか、きっちり議論していくことが必要と考えます。 ・ 以上の点を踏まえ、競争セーフガード制度においては、以下について、しっかり議論を行うべきです。 <ul style="list-style-type: none"> ■ ボトルネック設備とNTTグループの市場支配 	<p>このような結果となった根本的な原因は、現在の持株会社を中心としたNTTグループの経営体制にあると考えます。NTT再編以降、持株会社の下においてグループ内の会社間同士の利益を互いに奪い合うような、ヤードスティック競争及び直接競争に対してインセンティブを働かせることは、これまでも、また今後においても非常に困難であると考えます。</p> <p>以上のようなことを踏まえれば、公正競争を確保する観点での現在の持株会社を中心としたNTTグループの経営体制に対する検証は、2010年度に予定されているNTT組織問題の検討に先立ち、行われる必要があると考えます。</p> <p>(*1)平成8年2月 総務省 電気通信審議会「日本電信電話株式会社の在り方について—情報通信産業のダイナミズムの創出に向けて—」答申</p> <p>2 NTTの再編成の意義</p> <p>2-1 再編成を必要とする理由</p> <p>(1) ボトルネック独占解消による競争の促進</p> <p>(ア) 前述したように、ボトルネック独占の弊害を防止する観点から、非構造的措置に加えて、構造的措置を併せて講ずることにより、競争促進の効果を抜本的に高めることが必要である。</p> <p>(イ) 具体的には、NTTの独占部門と競争部門を分離することによって、競争部門の競争を一層促進するとともに、再編各社間のヤードスティック競争、あるいは直接競争によってボトルネック独占力の行使を防止するとともに、それ自体の解消を目指すことが必要となる。これにより、</p>	
--	--	--

<p>力の問題が解決されないまま、これまでにNGN等の活用業務が認可されてきたことは、公正競争上大きな問題であることから、直ちに認可を取り消すこと及び活用業務制度自体の在り方</p> <p>■ 全国で実質的な競争を機能させるため、NTT東・西が独占する固定アクセス網をオープン化し、光ファイバや屋内配線等について、競争事業者が同等かつ公平な条件で利用可能とすること</p> <p>■ これまでの活用業務によるNTT東・西の事業領域拡大、中期経営戦略に見られるグループ連携強化等により、構造的措置(NTTドコモ分離、NTT再編成)の趣旨が形骸化していること及びグループドミナンスの問題</p> <p>(*1) FTTH市場では、NTT東・西のシェアは、58.1%(2004年3月)から74.1%(2009年3月)に上昇。</p> <p>(*2) 2009年6月現在の契約数シェアでは、NTTドコモ:50.6%、KDDI:28.6%、ソフトバンク:19.3%</p> <p>(KDDI)</p>	<p>NTTの経営効率化のインセンティブが向上することが期待される。</p> <p>3-2 新しい市場におけるNTTの姿 再編成後のNTTの姿は次のようになる。</p> <p>(1)基本的視点 次のような基本的視点に基づき、再編成を行うこととする。</p> <p>(ア) NTTの潜在的な力を全面的に開花させ得る、自由化を目指した体制とする。</p> <p>(イ) 多元的な主体による公正有効競争を促進する体制とする。</p> <p>(ウ) 再編成会社間のヤードスティック競争とともに、相互参入による直接競争の創出を目指す。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見2 今年度の運用においては、検証プロセスの明確化、より厳格な指導の実施等、運用面の改善を行うべきであり、現行制度そのものの妥当性・実効性の検証に踏み込むこと等が必要である。また、公正競争上の問題の抜本的解決を図るために、アクセス分離等4つの分離を前提としたNTT組織問題の議論を早急に開始するべきである。</p>	<p>再意見2</p>	<p>考え方2</p>
<p>■ 【総論】 我が国の電気通信市場においては、旧日本電信電話公社(以下、「電電公社」という。)時代の独占市場に対して、同社の民営化や電気通信事業分野における競争原理の導入がなされ、その後の各種競争促進政策の推進により、固定通信や移動体通</p>	<p>■ 【総論】 これまで過去3年間の競争セーフガード制度(以下、「本制度」という。)において、東日本電信電話株式会社(以下、「NTT東日本」という。)殿及び西日本電信電話株式会社(以下、「NTT西日本」という。)殿(以下、合わせて「NTT東西」という。)は、</p>	<p>(考え方1に同じ。)</p>

信等の市場にて、ADSL の普及による全国的なブロードバンドサービスの進展や革新的なモバイル通信サービスの発展等、サービスの多様化・料金の低廉化とそれに続く消費者利便の向上について、一定の成果が見られるところです。

しかしながら、NTT グループ各社と競争事業者との間には、光アクセス回線における 8 分岐問題や移動体通信市場における事業者間の周波数格差問題等、依然として解決すべき競争上の課題が存在していることも事実であり、結果として我が国の国民は公正競争による真の恩恵を享受出来ていない状況にあるものと考えます。特に、近年の IP 化・ブロードバンド化の進展により、通信インフラの中心が銅線から光ファイバに移行するに伴って、東日本電信電話株式会社（以下、「NTT 東日本」という。）殿及び西日本電信電話株式会社（以下、「NTT 西日本」という。）殿（以下、合わせて「NTT 東西」という。)) がアクセス網を始めとするポトルネック設備を保有していることに基づき、そのドミナンス性をさらに強め、独占回帰の様相を呈していることは厳然とした事実です。

現に、FTTH 市場においては、その機能開放に係る公正競争上の問題から、シェアの独占傾向は年々高まりを示しています。具体的には、2003 年 3 月時点において、NTT 東西殿のシェアは 47.3%であったのに対し、2009 年 3 月時点においては、74.1%※1 まで上昇しています。加えて、NTT 東西殿の次世代ネットワーク（以下、「NTT-NGN」という。）においても、線路設置基盤の独占性に起因するポトルネック性を有するアクセス回線と一体的に構築されることで、今後より一層、その傾向に拍車がかかることが想定されます。さらに、近年、NTT 東西殿は、NTT-NGN を始めとして、地域電気通信業務の枠を越えた活用業務によるサービス展開、サービス拡大を実施し、業務範囲規制が有効に機能して

「従来より事業法等の法令及び各種ガイドラインを遵守して事業活動を行っている」との主張を繰り返すとともに、合理的な根拠を示さないまま現行規制の廃止や緩和を求めています。

これに対し、競争事業者は、現行ルールにおける多数の問題事例を提示するだけでなく、その問題事例の原因を分析することによって、現行ルールの実効性についても問題提起を行い、公正な競争環境を実現するための規制対象の拡大や規制内容の強化を要求しており、議論は平行線を辿っている状況にあります。

こうした実質的に噛み合わない議論が繰り返されている中、総務省殿もまた現行ルールの遵守状況の検証を形式的に繰り返しているように見受けられ、競争事業者が切望している公正な競争の実現を阻害する問題事例の抜本的な解決に向けた検討には未だ至っていません。

その結果、FTTH 市場における NTT 東西殿の独占化の進展等に見られるように、電気通信市場の競争環境は悪化の一途を辿っており、この状況をもたらしている問題事例をこのまま放置しておく、後戻りができない状態にまで競争環境を衰退させてしまうことは疑いの余地がありません。

従って、総務省殿は、競争事業者から過去 3 年間に渡り数多くの問題事例が提示されるとともに、前述の通り、公正な競争環境を実現するための切実な要望が出されていることを踏まえ、現行法規制の充足性・有効性の検証や新たな規制の必要性について、議論を深める場を速やかに設けるべきです。

尚、この議論は、2010 年に議論されることとなっている NTT 組織の見直し議論とも密接に関係するものであることから、NTT 組織の見直し議論と不可分一体なものとして実施する必要があると考えます。

いない状況にあります。

これらの傾向が今後も継続していけば、早晚、ブロードバンド市場を始めとする電気通信市場の健全な競争は完全に機能不全に陥ることは間違いなく、レガシー網で一定範囲達成できたサービスの多様化・料金の低廉化の実現に決定的な悪影響を及ぼす懸念が非常に大きいと考えます。

また、アクセス網のボトルネック性等に起因するこうした問題に加え、日本電信電話株式会社(以下、「NTT 持株」という。)殿を中心とした NTT グループの一体経営やNTTグループによる排他的サービスの提供等による、グループドミナンスの高まりという点にも着目が必要です。NTT 持株殿を中心に、近年、通信レイヤ内、あるいはレイヤ間のグループ会社連携があらゆる側面で顕在化し、NTT グループのグループ一体経営があたかも当然の如く横行することで、過去の NTT 再編の趣旨が完全に形骸化している状況です。

そもそも、IP 化時代の通信分野での公正競争ルールの確保の在り方については、「通信・放送の在り方に関する懇談会報告書(2006年6月6日)」とその後の2006年骨太方針の閣議決定を経て策定された「通信・放送分野の改革に関する工程プログラム」(2006年9月1日)に基づき公正競争ルールの整備等のためのロードマップである「新競争促進プログラム 2010」(2006年9月19日)が策定され、ブロードバンド時代の健全な競争環境の実現に向け、各種取り組みがなされているところです。

そうした中、同プログラムにおける指定電気通信設備制度の見直しの一環として、PSTN から IP 網へのネットワーク構造の変化や市場統合の進展において、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の有効性・適正性を検証することを目的に、競争セーフガード制度(以

(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

■ 競争セーフガード制度は、主に指定電気通信設備制度及び累次の公正競争要件の有効性と適正性を検証する目的で導入されましたが、各社殿もご意見されているように、運用開始後3年が経過した今、過去の各事例～検証結果～その後の状況に対して検証及び評価を行い、制度としての有効性の確認や課題の洗い出しを行う時期に来ていると考えます。

弊社前回意見も含め、各社殿と共通して指摘されている大きな課題のひとつとして、「NTT東西殿に対して要請(指導)が行われても、それに対するNTT東西殿からの報告は『再周知を実施』等の実効性の疑わしい報告のみに留まっている」ことが挙げられます。現に、本意見書にて後述しますが、昨年度の要請の対象であった116におけるBフレッツ勧誘やフレッツ・テレビの広告表示の件は、未だその事象は各社殿から申告されており、根本的な問題解決には至っていません。したがって、今後は要請後におけるNTT東西殿の対応についての実効性の確認及び追加措置の検討が、確実に行われるべきであると考えます。

また、もうひとつの課題として公正競争ルールに違反する(もしくは疑わしい)事例に対する挙証責任のあり方が挙げられます。挙証責任のあり方については、事例を提示した事業者側のみが一方的に負うことはやはり限界があると考えます。公正競争ルールに反する行為を認知していたとしても、その事実の証明のためには、具体的な運用状況や内部伝達に利用された通達文など内部機密に

下、「本制度」という。)が 2007 年度から運用されています。

本制度については、過去二年間の運用の中で、前述のボトルネック性に起因する市場支配力の観点やグループドミナンスの観点において、競争事業者から様々な指摘がなされており、公正競争上の問題抽出という側面においては一定の貢献を果たしてきました。しかしながら、過年度における本制度の取組みを俯瞰すれば、競争阻害事例に対する挙証責任を事業者に負わせるといった運用上の限界や、NTT 東西殿に対するその違反事案の防止に向けた周知・徹底と報告にとどまる形式的な行政指導といった結果から見ても、公正競争環境の実態に変化を及ぼすほどの十分な効果をあげてこなかったことも事実です。さらに、より本質的には、新たな規制の導入を必ずしも意図していないという本制度の趣旨により、既存の法制度の枠組みでの検証等に終始している点も、その効果が十分な実効性を持つに至らなかった最大のポイントであったと考えられます。

以上の点を踏まえれば、今年度の本制度に関する運用においては、検証プロセスの明確化、より厳格な指導の実施等、運用面の改善を行うべきであることはもちろんのこと、既存の制度の枠組みを前提に、その遵守状況を検証するだけでなく、現行規制そのものの妥当性や実効性の検証に踏み込むことが不可欠であり、新たなルール整備を伴う効果的な指導がなされることが必要です。

時あたかも 2010 年における「NTT 組織の見直し議論」が目前に予定されていることから本議論を契機として、新たな NTT 規制の在り方を本格的に検討することが求められています。IP 化時代の公正競争環境の実現を図るためにも、早急に NTT グループの組織の在り方を見直すべきであり、具体

関る情報を入手し分析する必要があります。しかしながら、現実的には、公に開示されている情報を収集する他なく、おのずとその挙証範囲には限界が生じています。よって、競争セーフガード制度の実効性を高めるためにも、挙証責任のあり方及び運用について、改善する余地があると考えます。

(イー・アクセス、イー・モバイル)

的には(1)アクセス分離、(2)資本分離、(3)ブランド分離、(4)人事の分離という「4つの分離」が必要であるとの弊社共認識のもと、以下に各項目について詳述します。

(1)アクセス分離

NTT 東西殿は、電電公社時代より構築した電柱や管路・とう道を基盤として、ユーザ宅へのメタル・光アクセス回線を独占的に構築しており、そのアクセス回線のボトルネック性は揺ぎ無いものとなっています。事実、2009年3月末日時点において、設備ベースシェアでは、メタル回線が92.2%、光回線が78.8%※2を占めています。

メタル回線については、接続事業者からの再三の設備開放要求に対し、一定程度の開放政策が実現されたため、ドライカップ電話やDSLサービスにおいてサービススペースの競争が相応に進展している状況ではありますが、回線切替工事等においてNTT 東西殿の設備利用部門と接続事業者との間で完全な同等性が確保されていない等の課題が依然として存在しています。

また、光アクセス回線についてはさらに状況は悪く、8分岐問題や配線区画問題等の存在により実質的な設備開放が実現されていないため、競争事業者が市場退出を余儀なくされる一方で、NTT 東西殿は2009年3月末日時点において、FTTHサービスのシェアを74.1%※3とほぼ独占している状況にあります。

すなわち、アクセス網の公平な開放がなされていないことにより、結果として国民は、サービスの多様化や料金低廉化等の競争の恩恵を十分に享受出来ていない状況にあり、このままでは、競争原理の導入による消費者利便の最大化が体现されないことは言うまでもありません。

FTTH サービス市場における高いシェアを見れば

明らかのように、通信市場が IP 化・ブロードバンド化という転換期を迎える中で、NTT 東西殿が独占回帰の様相を呈しているのは疑いようのない事実であり、国民に再び独占の弊害をもたらさないためにも、NTT 東西殿のアクセス回線の分離を徹底して行い、公正な競争環境を実現すべきです。

なお、アクセス分離の問題に関しては後述する諸外国の事例にもあるように、世界的に共通する電気通信市場における公正競争上の重要な課題となっています。

(2)資本分離

NTT グループは、持株会社を中心としたグループ一体経営を標榜し、ボトルネック性を有する設備保有の優位性や市場支配力を市場全般に波及させるグループ連携戦略を採っています。そもそも、この持株会社による体制は、1999 年の NTT 再編合意にこぎつけるための妥協の産物として持ち込まれたものであり、現時点で評価した場合、公正競争環境確保や市場の発展等の観点で、弊害こそあれ、何ら効用をもたらしていないことは明らかなです。

具体的には、1997 年 5 月の国会答弁※4 において、日本電信電話株式会社(以下、「旧 NTT」という。)殿の宮津純一郎社長(当時)は、持株会社による経営形態のもとに再編成を行うことによって、「ユニバーサルサービスの確保」、「国際競争力の発揮」、「研究開発力の維持」、「株主の権利保護」の 4 つの懸念事項が解消されるとしていましたが、各項目については、以下のとおり評価することが可能と考えます。

① ユニバーサルサービスの確保

- 競争原理の導入によるユニバーサルサービスの存続懸念が挙げられたところですが、全国均一サービスという観点では、そも

そもNTT東西殿間のヤードスティック競争を促進するという再編の目的にそぐわないものであることは言うに及ばず、固定電話のユニバーサルサービス化については2006年度よりNTTグループ以外の競争事業者も支援する形でのユニバーサルサービス基金制度が稼動する等、ユニバーサルサービス確保のための制度整備がなされており、持株会社体制によるユニバーサルサービス確保の意義は現在では見出せない状況です。

- 従って、ユニバーサルサービス確保の観点でNTTグループが持株会社による経営形態として存続しなければならない理由は成立し得ません。

② 国際競争力の発揮

- 旧NTT殿は、我が国の通信分野における国際競争力を確保するためには、資本力を基盤としたNTTグループ体制堅持が必要と主張していました。しかしながら、実態は、後述する研究開発の在り方に代表される国内の独自技術や仕様への偏重傾向により、日本のICT分野における国際競争力は低下の一途を辿っており、また、NTTグループの海外進出自体についても、現地における競争よりも、日本国内の競争を優位に展開することを主眼とした戦略が採用されている等の課題も見受けられている状況です。
- ICT分野の国際競争力を本質的に強化するためには、これまで総務省殿の研究会等において議論されているとおり、官民あげての多角的な取り組みが必要とされているところです。すなわち、単にNTTという単一の企業体がグループ体制を維持することで、日本の国際競争力の向上に直結するもの

ではないことは明らかであり、寧ろ、その結果として日本の通信分野の国際競争力が相対的に低下してきているという実情を直視すべきです。

③ 研究開発力の維持

- 我が国の通信に関する研究開発力の強化は、NTT グループがその役割を担うことが適当であると認識されていました。しかしながら、その独自技術や仕様への拘りは、国内メーカーのNTTグループへの依存度を高めるとともに、日本の通信市場を孤立化させるという結果をもたらしました。また、同時に日本国内において海外の革新的技術等の導入が困難となる状況を産み出し、国際市場における日本のプレゼンスを低下させるという弊害も発生しています。
- 我が国として技術力強化を掲げるのであれば、特定企業の研究開発部門に依存することなく、研究開発のみを目的とする独立した機関を共同出資等により創設することが望ましい姿であると考えます。以上のことから、研究開発力の維持・向上のために持株会社形態が必要であるという理由も成立し得ません。

④ 株主権利の保護

- 当初の NTT 東西殿及びエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社(以下、「NTT コミュニケーションズ」という。)殿への3分割案のままでは、分割された各社の株式が低い評価を受ける等の懸念があり、株主権利の保護(株式価値の毀損の回避)の観点からも持株体制の組織形態が必要という主張が再編時の議論において認められました。しかしながら、

コングロマリット・ディスカウント※5 の考えに依れば、通常、持株会社の市場価値は、事業会社の市場価値の合計よりも小さくなると考えられているところであり、実際に現在の市場における株式時価※6 を基に算定した NTT 持株殿におけるコングロマリット・ディスカウント率は、その一般的水準よりさらに大きな比率となっている(一般的な持株会社よりも、NTT 持株殿はさらに低く評価がなされている)という推計もなされています。

- この推計結果は、持株会社形態の導入とその存続が必ずしも株主権利に寄与しているとは言えないことを裏付けるものであり、寧ろ、持株会社という形態を採ることで、株主はその価値を損ねられている状況にあると言えます。従って、株主権利を重視するのであれば、直ちに持株会社形態を廃止し、個々の事業会社の株式価値を高めることを目指すべきと考えます。

以上のとおり、1999年のNTT再編に係る当時の議論において、持株会社制度を導入することの効用とされた各種事項については、持株会社体制の維持により実現されたとは到底言えず、寧ろ、NTT再編の趣旨であるヤードスティック競争の実現や各企業の独立性・自主性を尊重した経営による競争環境の実現については、持株会社形態の導入によるグループ一体経営の存在により大きく損なわれ、その結果として我が国の電気通信市場における消費者利便の最大化も実現されていない状況にあります。

すなわち、NTTグループが持株体制を活用して、独占的なアクセス網に起因するボトルネック性やドミナンス性を有する事業者を含む企業の集合体としての競争力を増大させている現状は、NTT

再編前の NTT 一社体制の時代と実質的には何ら変化しないものであり、現行組織形態が構造的な問題を孕んでいることは明白な事実であると言えます。

従って、公正な競争環境の確保及び利用者の利便性を最大化するためにも、NTT グループの資本分離を進め、持株会社体制を廃止することが必要と考えます。

(3)ブランドの分離

「NTT」というブランドは、国営であった電電公社時代に培ったブランドイメージを今なお有しており、ボトルネック性やドミナンス性を有する事業者を含む企業体が当該ブランドを共有することにより、グループ総体として、ブランド力に基づく顧客獲得等における営業上の優位性等を享受しているものと考えられます。

こうしたボトルネック性やドミナンス性と結びついたブランド力を NTT グループで共通使用することにより、競争力が相乗的に強化され、市場全体における公正競争環境は著しく歪められているものと考えます。

ブランド効果の競争上の影響については、諸外国においても旧 NTT 殿と同様の既存事業者の再編問題等に絡めて、必ず議論になる重要な論点であり、例えば、米国では 1984 年の AT&T 分割時に、公正競争環境を確実に整備するために、AT&T とは完全に資本関係を断った別ブランドのベル系地域会社を誕生させることと整理されています。また、英国においても、BT の設備利用部門と設備管理部門を明確に分離した上で、ボトルネック設備を保有する設備管理部門については、「Openreach」としてブランド分離の措置が講じられているところです。

以上のことから、日本においても、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により、実質的なブランド分離の措置を講じる必要があるものと考えます。

(4)人事の分離

NTTグループ内の人事交流については、電気通信事業法(以下、「事業法」という。)や日本電信電話株式会社等に関する法律(以下、「NTT法」という。)等において、特定の事業者間の役員兼任の禁止や在籍出向の禁止等、一定の法規制が課せられています。

しかしながら、実態としては、NTT 持株殿を中心に NTT 東西殿、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(以下、「NTTドコモ」という。)殿、NTT コミュニケーションズ殿等のグループ会社間での役員の異動や、規制の及ばない子会社との役員兼務等が定常的に実施されている状況であり、結果としてNTTグループの連携をより強固なものとしています。

移動体部門の分離や NTT 再編時の趣旨であるところの“独占企業体の分割による公正競争環境の整備”や“グループ会社間での競争促進”といった目的は、このようなグループ内の人的交流により、形骸化していると言わざるを得ません。

また、独占的なアクセス網に起因するボトルネック性やドミナンス性を有する事業者を含む企業体が人事的に連携し、あたかも一企業であるかのような一体経営を行うことは、公正競争環境を著しく歪めることとなり、部分的な人事的制限や、守秘義務契約の遵守等によるファイアーウォールの確保で解消できるものではありません。

従って、真の公正競争環境を確保するためにも、各種子会社等を含めたグループ各社間の人的交流を厳格に禁止すべきであり、その前提として前

述した資本の分離が不可欠であると考えます。

以上に挙げた「4つの分離」の実現については、本制度においてこれまで競争事業者から指摘されている各種の競争阻害事例とも密接に関わるものであり、NTT 組織の見直し議論にあたっては、これらの問題を中心に、検討が進められるべきと考えます。

なお、固定系アクセス回線のボトルネック性の問題は、各国規制機関や競争事業者にとって共通の課題であり、近年、アクセス分離を中心として、諸外国においても議論が活発化しています。本件については、競争の進展やブロードバンドの普及促進政策等も相俟って、一部の国においては、新たな動き等が見られるところであり、今後の日本における NTT 組織の見直し議論の一助として、以下に一部事例を紹介します。

(1)欧州の事例

①欧州委員会

欧州委員会は、2007年11月13日、通信規制の包括的改革案により、各国の規制機関に対し、市場の公正競争を整備するための新たな政策ツールとして「機能分離」を提案しています。

本改革案の中では、「機能分離」について、卸売部門の事業活動を独立した事業部門として区別する義務を課し、当該部門はアクセス網及びサービスを親会社における他の事業部門を含めた全ての企業に対して、同一のタイムスケールで、価格やサービスレベルを含めて同一の条件で、同一のシステム・プロセスを用いて提供されなければならないことが示されています。

本改革案については、2008年11月27日に欧州連合理事会の会合にて概ね可決されたことに

より、今後の各国制度への組み込みの進展とともに、2010 年以降、有効になることが目されています。

②英国

英国では、2005 年 9 月に BT の公約に基づく機能分離により、BT のアクセス部門として、Openreach が発足しています。本分離によって、BT の小売、卸(コアネットワーク)、卸(アクセスネットワーク)の切り分けが行われ、卸売りのアクセスサービスには、手続き等を含むサービス提供レベルの同等性(インプットの同等性)確保が必要とされています。

また、Openreach 設立により、職員の兼務禁止、拠点、会計、ブランドの分離等、各種ファイアーウォールの徹底がなされるとともに、公約の遵守を監視する EAB(Equality of Access Board)が設立(2005 年 11 月)されています。

なお、英国の機能分離については、Openreach 発足後、競争事業者からは各種課題等が指摘され、機能分離の限界面が確認されつつも、部分的には成功例として捉えられ、前述の欧州委員会における改革案の一支援材料とされているところです。

(2)オセアニアの事例

①オーストラリア

オーストラリアでは、2006 年 6 月、固定通信分野における支配的事業者であるテルストラの運営分離(Operational Separation)が実施されています。

本分離は、小売・卸売・キーネットワークサービス(アクセス網を扱うためのインタフェースとなるオペレーションシステム)という 3 つのビジネスユニット毎に組織・経営を分離している点、料金

を含む同等性の確保が定められている点等を特徴としていますが、分離実施以降、競争事業者からは、単に社内に卸売部門を作ったに過ぎず、英国の事例にあるようなインプットの同等性が実現されていない等、多くの不満が出されるに至っています。また、これに関連し、政府が委託した RTIRC (Regional Telecommunications Independent Review Committee) による報告書(2008年9月)においても、運営分離の実効性に疑問が呈され、構造分離の検討が勧告されているところです。

加えて、昨今、上記とは異なる動きとして、政府によるブロードバンドの全国普及促進施策に伴う分離議論の高まりが挙げられます。具体的には、2007年11月に政権交代を実現した労働党のラッド政権が、政策の目玉として掲げたブロードバンドの全国普及促進において、国家ブロードバンド網(NBN)建設に向けた官民共同プロジェクトへの投資と、必要な法制度の整備を約束しています。NBNは、その特徴として、オープンアクセスの確保を掲げており、このことが構造分離の是非に関する議論を招くこととなり、現在、構造分離の実施有無を含め、NBNの構築方法や運用形態等に関する活発な議論が行われている最中です。

②ニュージーランド

ニュージーランドでは、2008年3月、固定通信分野における支配的事業者であるテレコムニュージーランドに関する運営分離(機能分離)の計画が発効しています。当該分離では、アクセス網、卸売、小売の3ビジネスユニットに分離し、英国における機能分離と同様に、アクセス網、卸売の両ビジネスユニットのサービス提供において、同等性確保の義務が課されています。加え

て、独立した組織である IOG (Independent Oversight Group)が設立され、当該分離の実効性を担保するための、遵守状況の監督を行っているといった特徴があげられます。

これまで述べてきたとおり、本制度を含む各種競争政策にも関わらず、NTT 東西殿が保有するアクセス網を始めとするボトルネック設備の反競争的な開放条件や NTT 持株殿を中心とした一体的経営の進展は、電気通信市場の競争を後戻りがきかない地点まで後退させつつあると言えます。IP 化・ブロードバンド化が進展する中、公正競争環境の整備を今まさにを行うことを躊躇し、NTTグループの独占回帰による反競争的状态を放置したとすれば、電気通信市場にとって手遅れとなる事態を招きかねません。

子会社等を通じた脱法的行為やその他グループ連携等、本制度において寄せられている各種競争阻害事例の早期解消を行う観点からも、今年度の本制度の検証を、競争政策上の論点整理や新たな競争ルールの確立を行うための重要な政策と位置付けるとともに、それら課題の抜本的な解決を図るべく、NTT組織の見直し議論を早急に開始する必要があると考えます。

百年に一度と言われている現在の経済不況も踏まえ、電気通信市場、延いては日本経済の発展と消費者利便の確保・向上のため、今まさに待ったなしの状況であることを再認識し、今後の関係者による真摯な取り組みにつなげていくことが肝要であると考えます。

以上を踏まえた上で、次頁より、本制度の検証項目に関する弊社共意見を述べさせていただきます。
(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンク

<p>モバイル)</p> <p>意見3 本制度による検証を行う上で、①モバイルに係るドミナント規制の整備、②NTTグループに係る公正競争要件の見直し、③上位レイヤーへの市場支配力の行使、の3つの観点が必要である。</p>	<p>再意見3</p>	<p>考え方3</p>
<p>■ 【総論】</p> <p>当社としましては、2009年度の競争セーフガード制度の検証を行う上で、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、各検証項目について意見を述べさせていただきます。</p> <p>1、競争セーフガード制度の運用状況に関する検証</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本制度は主に指定電気通信設備制度及び累次の公正競争要件において、引き続き有効性が担保されているか検証する目的で開始され、運用開始後3年が経過しました。そのため、本年度においては各事項の検証とあわせて過去2年における運用状況や実績をあらためて検証し、制度として有効に機能しているかの検討や課題の洗い出しなどを行い、今後の制度運営に反映させる時期に来ていると考えます。また、このような取組みは制度としての有効性を向上させるだけでなく、本制度の検証結果は来年に迫った2010年のNTT再編議論における検討及び根拠の材料として活用すべきであり、またそうであることを強く要望します。 ・ 別紙2は、過去に行われた主な検証事項・検証結果・NTT東西殿からの要請に対する報告内容及びその後の検討状況を当社において整理した資料となります。本資料から、競争セーフガード制度は、次のような2つの側面を有していることが分かります。 <ul style="list-style-type: none"> ➤ いくつかの検証事項においては、その後に具体的な検討が進められ、現在の市場や競争 	<p>■ 本件については、情報通信審議会「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」の検討において整理が図られるものと認識しております。</p> <p>(NTTドコモ)</p>	<p>■ 競争セーフガード制度による検証は、PSTNからIP網へのネットワーク構造の変化や市場統合の進展が見込まれる中、これまで公正競争確保の観点から講じてきたセーフガード措置の有効性・適正性を確保し、市場実態を的確に反映したものとすることが必要との観点から行われるものである。</p> <p>このため、本制度による検証に際しては、最近の市場実態や競争状況等を踏まえることが必要であり、ご指摘の観点も参考としつつ、セーフガード措置の有効性・適正性を確保するように取り組むことが必要と考えている。</p> <p>なお、第二種指定電気通信設備制度に関しては、情報通信審議会答申「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」(平成21年10月16日情通審第69号。以下「接続ルール答申」という。)において、検証されたところであり、総務省においては、本答申で示された考え方に基づき適切に対処していくこととしている。</p>

環境に応じた各種制度やルールの見直しが行われています。特に、制度創設以降に一度も検証の対象とならなかった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。この検証の必要性についてはじめて言及したのが昨年度の競争セーフガード制度検証結果であり、競争セーフガード制度が幅広い意見のもとに現在の市場や競争環境を映し出す鏡として大きな役割を担い、競争政策へのフィードバックが行われるなど着実に成果を上げています。

➤ しかしながらその一方で以下2点の課題があることも分かります。

① いくつかの事項においてNTT東西殿に対して要請(指導)が行われていますが、それに対するNTT東西殿からの報告は「再周知を実施した」のみに留まっており、またその後の改善状況も客観的に検証されていません。

② 注視する事項について、上述の通り具体的な検討が進められた項目もありますが、一方でその後の検討の進捗が無い項目もあり、今後の取り扱いや検討の道筋が定まっていない状況です。

➤ これらの問題点の解決策としては次のことが考えられます。

①については、要請(指導)が行われた事項に対して、次年度の競争セーフガード制度において改善状況を検証するステップを盛り込むことが必要であると考えます。そうすることにより、要請(指導)の有効性や改善されていない場合

は各公正競争要件等自体の見直しの必要性を確認することができ、より制度創設の目的に沿った制度運営が可能になると考えます。②については、定期的に注視する事項の棚卸を実施し今後の検討の道筋を明確にする取組が必要であると考えます。このような機会を設けることによって、注視する事項の位置づけがより明確となりその後の検討もスムーズに行えると考えます。

2、本年度の検証事項について

当社といたしましては本年度の検証事項に対する大きな観点として、昨年度に引き続き「モバイルに係るドミナント規制の整備」と「NTT グループに係る公正競争要件の見直し」、これに加えて「上位レイヤへの市場支配力の行使」が重要であると考えます。

① モバイルに係るドミナント規制の整備について

モバイルについては、その契約件数が1億件を超え、固定電話市場と比較しても巨大な市場へと成長し、また国民にとっても生活必需品として日常生活において不可欠なものとなっています。このような市場環境の変化を踏まえ、モバイル市場の特性に応じた第二種指定電気通信設備制度の検証・見直し、本年より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ルールの在り方について」の検討にて、アンバンドル制度や接続料等に関する「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」の策定が検討されているところです。本検討については、2001年の制度創設以来はじめて行われたものであり、前述したような今日までの市場の変化及

び国民生活における重要性の高まりを踏まえれば、その検討時期はむしろ遅すぎたとも考えられます。

しかしながら、「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」の検討においては、第二種指定制度自体の見直しは先送りとする結論になる可能性が高いため、第二種指定制度が公正競争の促進に十分に機能していないとする問題を根本的に解決するには至らないものと考えます。したがって、モバイル市場のドミナント規制(第二種指定制度)に対する有効性の検証と見直しについては、競争セーフガード制度も引き続き参考にして、時機を逸しないよう速やかに検討をすべきであると考えます。

・ (モバイルに限らない)総合的なドミナント規制の見直し

モバイル市場の変化は契約者数の増大だけに留まらず、2010年からは更に高速化されたLTEサービスが各社順次開始するなど、ブロードバンド化というサービス質面の変化がすでに進んでいます。このようなモバイルのブロードバンドの進展は、固定ブロードバンド市場をも融合し、通信市場全体を非常に速いスピードで変化させていくことが想定されます。それに伴ってモバイル事業者による市場への影響力拡大や態様の変化も想定されます。したがって、ボトルネック設備に対するドミナント規制に加えて、将来的には第一種・第二種の垣根を取り払った市場支配力、電波の希少性等を勘案した総合的なドミナント規制の在り方について検討を行っていく必要があると考えます。

②NTTグループに係る公正競争要件の見直し

2010年に予定されているNTT再編議論の検討を見据え、現在のNTTグループに係る各公正競争要件が現在の市場実態に沿ったものであるかの検証は、引き続き2009年度においても重要な観点であると考えます。

特に、NTT東西殿と県域等子会社との関係、さらにモバイル市場において約50%の市場シェアをもち支配力を有するとともにNTTグループを実質的に牽引するNTTドコモ殿との関係については、特に注視し検証を行うことが必要であると考えます。

③上位レイヤへの市場支配力の行使について

NTT東西のFTTHサービスは、当初の加入者数予測である2000万を下方修正したとはいえ、NTT東西殿のFTTH市場シェアは昨年度と比較し1.9%増加し74.1%(※1)となり、当該市場におけるNTT東西殿の独占傾向は増すばかりです。

また、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%弱であったにも係らず、FTTH回線利用では33.3%と大きく拡大(別紙3)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。

したがって、このようなグループ間連携の強化による上位レイヤへの進出とボトルネック設備を有することによる市場支配力の行使について、本年度の競争セーフガード制度にて、営業面での連携だけでなく市場動向についても重点的な検証が必要であると考えます。

<p>参照: ※1 平成 21 年 6 月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」(平成 21 年 3 月末) (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>		
<p>意見4 情報通信市場を取り巻く環境が大きく変化していることから、過去に導入された公正競争要件を緩和・撤廃する方向で抜本的に検証・見直しを行い、各事業者が自由に事業展開を行うことができる環境を整備すべき。</p>	<p>再意見4</p>	<p>考え方4</p>
<p>■ 情報通信市場では、IP化の進展により、県内／県間等の区分のないシームレスで多彩な新サービスが続々と提供されるとともに、固定・携帯事業の統合をはじめとする事業者の合従連衡が進展しています。NTTグループ以外の他事業者は、現に一社で固定・携帯事業を提供しており、更には固定・携帯サービスを同一のネットワークに載せる計画を公表する等、更なる融合化を進めようとしています。このように、情報通信市場を取り巻く環境は、指定電気通信設備制度が導入されたり、NTTグループに係る累次の公正競争要件が設定された当時と比べると大きく変わっています。</p> <p>指定電気通信設備制度が導入されたり、NTTグループに係る累次の公正競争要件が設定された当時は、新規参入事業者が当社と同等のメタル回線やPSTN網を自ら構築し、市場に参入することは実質的に不可能であったため、当社の設備を開放し、接続条件を整備することが、競争を促進するための唯一の方法でしたが、IPブロードバンド時代においては、既存事業者も新規参入事業者も同じスタートラインからインフラ整備や技術開発に取り組んでおり、現に光ブロードバンドサービスでは、当社、電力系事業者殿、CATV事業者殿との間で健全な競争が進んでおり、また、WiMAX等の新たな</p>	<p>■ 本来は、競争が機能している限り、自由競争に委ねて、ユーザの利便性向上を確保すべきです。しかしながら、日本の通信業界は、歴史的経緯・構造上の問題があることから、固定通信網については公正競争確保のため最低限のルールを整備する必要があります。</p> <p>固定通信網は、1890年の逓信省による電話創業以来、全国的な整備が開始され、電電公社時代には「電信電話債券」「設備料」等の国民負担を仰ぎながら、国家政策的な取り組みとして現在まで100年以上の間構築が続けられています。</p> <p>1985年の通信自由化により長距離市場への新規参入が可能となりましたが、NTT東・西は、電電公社時代に国民負担で全国あまねく敷設された線路敷設基盤を占有し、公社時代の巨大な加入電話の顧客基盤を保有したままの状況で、新規参入者との競争が導入されました。</p> <p>1999年のNTT再編成では、資本分離を前提とした再編成によりNTTのボトルネック独占解消による競争の促進等を目指した審議会答申にも関わらず、NTT東・西はボトルネック設備と顧客基盤を保有し、持株会社体制によりグループ連携を可能とする従来のNTT体制が実質的には維持されることとなりました。</p> <p>NTT再編以降も10年にわたって累次の措置・ル</p>	<p>■ 競争セーフガード制度は、PSTNからIP網へのネットワーク構造の変化や市場統合の進展が見込まれる中、電気通信事業法に基づく指定電気通信設備制度及びNTT法に関連したNTTグループに係る累次の公正競争要件の有効性・適正性を確保するため、これらを定期的に検証する仕組みとして運用するものである。</p> <p>総務省としては、当該検証の結果を踏まえ、必要に応じて、指定電気通信設備の対象やNTT等に係る公正競争要件の見直し等の措置を速やかに講じることとなるが、これらについては、市場実態等に応じて、従来の公正競争要件等を緩和・撤廃するだけでなく、追加的措置等を講じることもあり得るところであり、個別の事例・事案ごとに必要な措置を判断することになると考えている。</p>

技術を用いた高速無線アクセスサービスも本格的に提供開始される等、各事業者の創意工夫や努力によりIPブロードバンド市場が発展してきているところ です。

このような環境下において、なお、従来の競争政策(ボトルネック設備を指定し、その設備を公定料金で内外無差別に貸し出しさせる仕組み)を継続した場合、自ら努力して設備を造るよりも、他人が努力して造った設備を借りた方が有利となることから、本来行われるべき「設備競争」は進展せず、特定の事業者の設備独占の上にサービス競争のみが展開される構造を変化させることはできません。

これから本格的にIPブロードバンドサービスや固定・携帯の融合サービスが展開されようとしている時期であるからこそ、ここは従来の発想を転換して、新時代にふさわしい競争政策(あえて事態の推移を先回りした想定や懸念に基づく事前規制をかけず、各事業者に自由に事業展開を行わせるべきであり、万一それによって問題が生じたとしても、事後的に問題を解決する姿勢に徹する政策)に思い切って舵を切り、各事業者が自らのリスクで設備を設置し、技術を開発し、それぞれの創意工夫によりお客様のニーズに即したサービスを提供するよう促す競争環境を整備することで、お客様利便の向上、ICT産業の成長・拡大、ひいては我が国全体の経済の活性化、国際競争力の維持・向上を図るべきです。

したがって、競争セーフガード制度の運用にあたっては、過去に導入された指定電気通信設備制度やNTTグループに係る累次の公正競争要件を緩和・撤廃する方向で抜本的に検証・見直しを行って頂き、各事業者が自由に事業展開を行うことができる環境を整備して頂きたいと考えます。

また、事業者間の取引関係が双方向的になって

ール整備が行われてきましたが、これらでは解決が困難な以下のような問題が現存します。

- 公社時代からのボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)をNTT東・西が継承したことにより、アクセス市場を独占していること
- 公社時代からの加入電話の顧客基盤を、NTT東・西が引き続き温存していること
- 持株会社体制の下、アクセス市場を独占する強みを活かし、本来活用業務として認可すべきではなかったNGNを梃子に、グループ連携による放送・インターネット領域等の周辺領域への事業拡大が可能となっていること

NTT東・西のシェアは、100%独占から始まった加入電話市場で、四半世紀を経ても84.7%(2009年3月末現在)を占めています。更に、FTTH市場のシェアは、74.1%(2009年3月末現在)に達し、競争事業者とのシェア格差は拡大を続けています(*1)。また、固定アクセスの独占に加えて、NTTグループは、グループ各社による連携(一体経営)により市場支配力の領域を拡大しています。

各事業者自らインフラ構築を行うことが可能な携帯電話市場では、設備競争が機能しており(*2)、事業者間の激しい競争を通じて新しい技術や様々なサービスが生まれてきていますが、固定通信市場では、上記のとおり歴史的経緯や解決困難な問題があるため、NTTグループによる独占回帰へと逆行しており、競争によってもたらされる、技術の進展に伴うサービスの多様化等のメリットを、国民が享受できなくなっています。

なお、NTTグループは、NTT東・西が独占する固定アクセス網やNGNをどうするのか自らは考えを明らかにしていません。まさに、ここは従来の発想を転換して、新時代にふさわしいNTTの在り方をリーディングカンパニーとしてNTT自らが示し、将来

<p>いる中、ひかり電話網が第一種指定電気通信設備規制の対象とされたことで、今年度以降、当社が事業者均一のひかり電話網の接続料を定める必要がある一方、接続事業者は従来どおり自由に接続料を設定できるため、接続事業者がひかり電話網の接続料よりも不当に高い接続料を設定し、事業者間取引のバランスが損なわれる、いわゆる「逆ザヤ問題」の懸念が生じています。お客様の利便性確保を図りつつ、双方向の関係にある事業者間取引のバランスを確保する観点から、接続料低廉化インセンティブが働きにくい接続事業者が不当に高い接続料を設定しないようにするための措置について検討して頂きたいと考えます。</p> <p>(NTT西日本)</p>	<p>に向けて日本の電気通信をどうしていくべきなのかという国民的議論に繋げていくことが必要と考えます。</p> <p>(* 1) FTTH市場では、NTT東・西のシェアは、58.1%(2004年3月)から74.1%(2009年3月)に上昇。</p> <p>(* 2) 2009年6月現在の契約数シェアでは、NTTドコモ:50.6%、KDDI:28.6%、ソフトバンク:19.3%</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ 昨年度検証における弊社共再意見書(2008年9月29日)でも述べたところですが、NTT東西殿は、電電公社時代から独占的に線路敷設基盤を有しており、また、一定のルールは設けられているものの、これらの基盤の利用において依然として競争事業者と比べて手続面・費用面で有利な状況にあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 従って、NTT東西殿は設備構築において競争事業者と比べて圧倒的に優位な状況にあることは明らかであり、このような状況において、設備競争が「本来行われるべき」競争であるといった主張は全く受け入れられません。そもそも、競争事業者が市場に参入するにあたり、新たに設備を構築するか、他社の設備を借りるかという判断は、事業者が経済合理性等に基づいて選択すべきものです。 なお、NTT西日本殿は、「他人が努力して造った設備を借りた方が有利」と主張していますが、接続事業者は接続料という形で適正報酬を含む対価を支払っており、当該主張は適切でないと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
---	---	--

1 指定電気通信設備制度に関する検証
 (1) 第一種指定電気通信設備に関する検証
 ア 指定要件に関する検証

意見	再意見	考え方
<p>意見5 第一種指定電気通信設備の指定については、①「指定しない設備を具体的に列挙する方法(ネガティブリスト方式)」とする、②端末系伝送路設備の種別(メタル・光)を区別しないという現行の考え方を継続すべき。</p>	<p>再意見5</p>	<p>考え方5</p>
<p>■ 第一種指定電気通信設備の指定要件については、一昨年度の本制度の検証において以下の考え方が示され、昨年度の検証においても特段の事情の変化が認められないことから、その考え方を踏襲するとされているところです。</p> <ul style="list-style-type: none"> - ポジティブリスト方式はボトルネック性を有する設備であるにもかかわらず一定期間指定されない場合が生じ得るリスクがあり、ネガティブリスト方式の採用がNTT東西殿による迅速なサービス提供に対し重大な支障となっているという事実や、NTT東西殿を競争上不利な状況に置く又はお客様利便を損ねている等の状況も認められないことから、ネガティブリスト方式の採用は第一種指定電気通信設備制度の趣旨に照らして妥当。 - メタル回線と光ファイバ回線は、①共に利用者から見て代替性の高いブロードバンドサービスの提供に用いられていること、②既存の電柱・管路等の共通の線路敷設基盤の上に敷設されていること、③実態としてNTT東西殿はメタル回線を光ファイバ回線に更新する際のコスト・手続の両面において優位性を有していることから端末系伝送路設備の種別(メタル・光)を区別せずに第一種指定電気通信設備の指定を行うことには合理性 	<p>■ 先般の当社意見で述べたとおり、現行制度の下においては、NTT東西のほぼ全ての県内電気通信設備が、ボトルネック性の有無についての十分な検証がされないままに、ボトルネック性を有するとの蓋然性があるという理由で、原則として全て指定電気通信設備とされるネガティブリスト方式が採用されておりますが、本来、規制の対象となる設備は、行政当局が個別に不可欠性を挙証できた必要最小限のものに限定すべきであると考えます。</p> <p>なお、昨年度の検証において「ポジティブリスト方式に変更した場合、ボトルネック性を有する設備であるにもかかわらず一定期間指定されない場合が生じ得るため、電気通信市場の健全な発達に損なわれる可能性がある」とされておりますが、新たに導入する設備が不可欠性を有することになるかどうかは、導入当初では判断できないはずであり、むしろ現に指定されているルータ等の局内装置は、他事業者が自ら設置し、当社の局内装置を利用するケースはほとんど皆無であることを踏まえれば、不可欠性を有することになる蓋然性は極めて低いと考えます。</p> <p>それにもかかわらず、新たに導入する設備をすべて指定電気通信設備の対象とする現行の指定方法は、「必要以上の設備を指定電気通信設備と</p>	<p>■ 第一種指定電気通信設備の指定については、伝送路設備及び交換等設備に対する指定方法をネガティブリスト方式(指定しない設備を具体的に列挙する方式)からポジティブリスト方式(指定する設備を具体的に列挙する方式)に変更した場合、ボトルネック性を有する設備であるにもかかわらず一定期間指定されない場合が生じ得るため、電気通信市場の健全な発達に損なわれる可能性がある旨、2007年3月付情報通信審議会答申「コロケーションルールの見直し等に係る接続ルールの整備について」(以下「3月答申」という。)において示されているところである。</p> <p>また、昨年度の検証結果では、ネガティブリスト方式の採用がNTT東西による迅速なサービス提供等に対し重大な支障となっているという事実は認められないとしたところであるが、現時点においても、依然NTT東西が指摘するような「NTT東西を競争上不利な状況に置く」又は「お客様利便を損ねている」等の状況も認められない。</p> <p>したがって、現行の指定方法は、「必要以上の設備を指定電気通信設備として指定することは回避されなければならない」とする3月答申の趣旨に反しているものではなく、第一種指定電気通信設備制度の趣旨に照らして妥当である。</p>

がある。

- ・ 今年度においても、上記の考え方に変更を加えるべき状況の変化は認められないことから、ネガティブリスト方式の採用と端末系伝送路設備の種別(メタル・光)を区別せずに第一種指定電気通信設備の指定を行うといった現行の考え方が継続されるべきと考えます。

また、ボトルネック性の有無を判断する基準として用いられている加入者回線シェアの計算方法についても、従来の考え方を変更する事情がないことから、メタル・光ファイバを区別せず、固定通信事業において加入者回線総数の50%を超える加入者回線を有する者に対し、当該設備並びに当該設備と一体として設置される設備をボトルネック設備に指定するとしている現行の方式を引き続き採用すべきと考えます。

(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

■ 指定要件は現行維持が必要

- ・ ネガティブリスト方式の現行維持が必要と考えます。ポジティブリスト方式を採用した場合、それによって接続事業者がボトルネック設備を用いた新たなサービスを迅速に提供できない可能性があります。その場合、日本の通信市場の発展に支障をきたすばかりでなく、NTT 東西のみが先行してボトルネック設備を用いた新たなサービスを開始するなどの公正競争確保の観点からも適切ではないと考えます。
- ・ また、端末系伝送路設備の種別(メタル・光)については、昨年度の検証結果の考え方6にて示された内容において変化した状況はないと考えられるため、引き続き種別を区別せずに指定することが必要と考えます。(※2)

して指定することは回避されなければならない」とする「コロケーションルールの見直し等に係る接続ルールの整備について」答申(2007年3月30日公表)の趣旨にも反していると考えます。

加えて、昨年度の検証において「現時点においても、ネガティブリスト方式の採用がNTT東西による迅速なサービス提供等に対し重大な支障となっているという事実は認められない」とされておりますが、熾烈な競争が繰り広げられているブロードバンド市場においては、たとえ「数ヶ月」であっても、サービス開始前に接続約款の認可又は告示改正等の行政手続きが必要となること、また事実上、認可申請前にも事前説明に一定の時間が必要となることは、当社を競争上極めて不利な立場に置くだけでなく、お客様に対して新サービスの提供や料金値下げが遅れる結果となり、お客様利便を著しく損ねていると考えます。

したがって、行政当局においては、現行の指定告示の規定方法である「指定しない設備を具体的に列挙する方法」を「指定する設備を具体的に列挙する方法」に見直すとともに、指定電気通信設備の対象とする具体的な基準を明らかにし、その対象設備は、行政当局が個別にボトルネック性を挙証できた必要最小限のものに限定すべきであると考えます。

(NTT東日本)

■ 端末系伝送路設備については、電柱等ガイドラインに基づく線路敷設基盤のオープン化や電柱の新たな添架ポイントの開放・手続きの簡素化等により、他事業者が自前の加入者回線を敷設するための環境が整備された結果、他事業者の参入機会の均等性は確保されており、IPブロードバンド市場においては、アクセス区間においても現に「設備ベースの競争」が進展しています。

■ 端末系伝送路設備については、昨年度の検証結果において、メタル・光の種別を区別せずに第一種指定電気通信設備として指定することは、①共に利用者から見て代替性の高いブロードバンドサービスの提供に用いられていること、②既存の電柱・管路等の共通の線路敷設基盤の上に敷設されていること、③実態としてNTT東西はメタル回線を光ファイバ回線に更新する際のコスト・手続の両面において優位性を有していること等にかんがみれば、合理性があると認められるとの考え方を示したところである。

NTT東西の今回の意見を考慮しても、この考え方を変更すべき特段の事情は依然認められないことから、端末系伝送路設備については、引き続きメタル・光の種別を区別せずに第一種指定電気通信設備として指定することが適当である。

<p>参照：※2 平成 21 年 2 月 総務省資料「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」考え方 6</p> <p>「①共に利用者から見て代替性の高いブロードバンドサービスの提供に用いられていること、②既存の電柱・管路等の共通の線路敷設基盤の上に敷設されていること、③実態としてNTT東西はメタル回線を光ファイバ回線に更新する際のコスト・手続の両面において優位性を有していること等にかんがみれば、合理性があると認められる」</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現に、光ファイバについては、電力会社殿が当社の約 2 倍の電柱を保有しており、電力系事業者殿は相当量の設備を保有する等、当社と熾烈な設備競争を展開していますし、CATV事業者殿も、通信と放送の融合が進む中、電力会社殿や当社の電柱を利用して自前アクセス回線を敷設し、過去 6 年間で契約数を 1.5 倍の 2,875 万世帯(平成 19 年 3 月末。再送信のみを含む)に増加させています。 ・ したがって、端末系伝送路設備については、既に敷設済のメタル回線と、今後競争下で敷設される光ファイバ等のブロードバンド回線の規制を区分し、光ファイバ等については諸外国での規制の状況を踏まえ指定電気通信設備の対象から除外して頂きたいと考えます。 ・ 「端末系伝送路設備の種別(メタル・光)を区別せずに第一種指定電気通信設備の指定を行うことには合理性がある」とする考え方を継続すべき理由として、昨年度の本制度の検証結果に示された理由が列挙されていますが、何れも、以下のとおり、端末系伝送路設備の種別(メタル・光)を区別せずに指定を行うことに合理性があることの根拠にはならないと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> ① 設備のボトルネック性については、他事業者が代替設備を自前構築できる環境が整っているか否かによって判断すべきであり、DSLサービスとFTTHサービスとの間でサービスの代替性があることは、メタル回線と光ファイバを区別して指定する理由にはならないと考えます。むしろ、CATVブロードバンドサービスとDSLサービスやFTTHサービスとの間でサービスの代替性があるにも関わらず、現にブロードバンドサービスに使用されていないCATV回線を光ファイバと区別して取り扱いながら、現にブロードバンドサービスに使用されて 	
---	---	--

	<p>いないメタル回線を光ファイバと一体的に取り扱うとしている点で、現行制度には不整合が存在しています。</p> <p>② 当社の光ファイバはメタル回線と同様、電力会社や当社の線路敷設基盤を利用して敷設されていますが、当該線路敷設基盤は既に開放済であるため、他事業者が光ファイバ等を自前敷設できる環境は十分整っていることから、既に敷設済のメタル回線の場合と異なり、構築意欲さえあれば、他事業者も当該線路敷設基盤を利用して光ファイバ等を自前敷設することが可能ですし、現に光ファイバ等の自前敷設を行っています。</p> <p>③ 他事業者も計画的に光ファイバを敷設することにより、個々のお客様からの申込みに対して当社と同等の期間でサービス提供することは可能であるため、当社に競争上の優位性をもたらす手続き面での優位性はありません。また、当社はメタル回線とは別に光ファイバを重畳的に敷設しており、メタル回線を保有していることで他事業者よりも安く光ファイバを敷設できる訳ではないため、当社にコスト面での優位性もないと考えます。</p> <p>・ 「ネガティブリスト方式の採用は第一種電気通信設備制度の趣旨に照らして妥当」といった現行の考え方を継続すべき理由として、昨年度の本制度の検証結果に示されたとおり、「ネガティブリスト方式の採用がNTT東西による迅速なサービス提供に対し重大な支障となっているという事実や、NTT東西を競争上不利な状況に置く又はお客様利便を損ねている等の状況も認められないこと」が挙げられていますが、殆ど全ての県内設備に事前規制をかける現行の第一種指定電気通信設備の指定方法を継続した場合、熾烈な競争が繰り広げられてい</p>	
--	--	--

	<p>るブロードバンド通信市場においても、サービス開始前に接続約款の認可又は告示改正等の行政手続きが必要となり、また、認可申請前の事前説明にも一定の時間が必要となるため、お客様に対する新サービスの提供や料金値下げを遅らせる原因となり、当社を他事業者との競争上極めて不利な立場に置くことになるだけでなく、今から花開こうとしているブロードバンド通信市場でのインフラ整備や新規サービス開発の芽を摘むことによって、お客様の利便の向上を妨げることになると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> したがって、第一種指定電気通信設備の指定方法について、「指定しない設備を具体的に列挙する方式」(ネガティブリスト方式)から「指定する設備を具体的に列挙する方式」(ポジティブリスト方式)に見直すと共に、指定電気通信設備の対象とする具体的な基準を明らかにして頂きたいと考えます。その上で、第一種指定電気通信設備については、規制当局が個別にボトルネック性を挙証できた必要最小限のものに限定して頂きたいと考えます。 <p>(NTT西日本)</p>	
<p>意見6 第一種指定電気通信設備の指定については、ネガティブリスト方式からポジティブリスト方式に見直すとともに、必要最小限のものに限定すべき。</p>	<p>再意見6</p>	<p>考え方6</p>
<p>■【現行指定告示を「指定する設備を具体的に列挙する方式」に見直し】</p> <p>現行制度の下においては、NTT東西のほぼ全ての県内電気通信設備が、ボトルネック性の有無についての十分な検証がされないままに、ボトルネック性を有するとの蓋然性があるという理由で、原則として全て指定電気通信設備とされるネガティブリスト方式が採用されています。</p> <p>しかしながら、本来、規制の対象となる設備は、行政当局が個別に不可欠性を挙証できた必要最</p>	<p>■ 情報通信審議会答申「コロケーションルールの見直し等に係る接続ルールの整備について(平成19年3月30日)」で整理されたとおり、NTT東・西と競争事業者との間に情報の非対称性が存在しているため、ポジティブリスト方式に変更した場合、ボトルネック設備でありながら一定期間指定されない事態が生じかねません。この場合、電気通信市場の健全な発達が損なわれる可能性があることから、現行のネガティブリスト方式による指定が適当であると考えます。</p>	<p>■ 考え方5で示したとおり、ネガティブリスト方式を採用することは、第一種指定電気通信設備制度の趣旨に照らして妥当である。</p>

<p>小限のものに限定すべきであると考えます。</p> <p>なお、昨年度の検証において「ポジティブリスト方式に変更した場合、ボトルネック性を有する設備であるにもかかわらず一定期間指定されない場合が生じ得るため、電気通信市場の健全な発達が損なわれる可能性がある」とされておりますが、新たに導入する設備が不可欠性を有することになるかどうかは、導入当初では判断できないはずであり、むしろ現に指定されているルータ等の局内装置は、他事業者が自ら設置し、当社の局内装置を利用するケースはほとんど皆無であることを踏まえれば、不可欠性を有することになる蓋然性は極めて低いと考えます。</p> <p>それにもかかわらず、新たに導入する設備をすべて指定電気通信設備の対象とする現行の指定方法は、「必要以上の設備を指定電気通信設備として指定することは回避されなければならない」とする「コロケーションルールの見直し等に係る接続ルールの整備について」答申(2007年3月30日)の趣旨にも反していると考えます。</p> <p>加えて、昨年度の検証において「現時点においても、ネガティブリスト方式の採用が NTT 東西による迅速なサービス提供等に対し重大な支障となっているという事実は認められない」とされておりますが、熾烈な競争が繰り広げられているブロードバンド市場においては、たとえ「数ヶ月」であっても、サービス開始前に接続約款の認可又は告示改正等の行政手続きが必要となること、また事実上、認可申請前にも事前説明に一定の時間が必要となることは、当社を競争上極めて不利な立場に置くだけでなく、お客様に対して新サービスの提供や料金値下げが遅れる結果となり、お客様利便を著しく損ねていると考えます。</p> <p>したがって、行政当局においては、現行の指定告示の規定方法である「指定しない設備を具体的</p>	<p>(KDDI)</p> <p>■ 【第一種指定電気通信設備に関する検証、指定要件に関する検証】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT 東西殿より、例年同様、第一種指定電気通信設備の指定要件見直しを求める意見が出されていますが、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書(以下、「弊社共意見書」という。)(2009年7月31日)でも述べたとおり、当該設備に関し、特段の環境の変化は認められないことから、見直しに関する議論には及ばないものと考えます。 ・ 従って、第一種指定電気通信設備の指定要件については、これまでどおり、ネガティブリスト方式の採用と端末系伝送路設備の種別(メタル・光)を区別せずに第一種指定電気通信設備の指定を行うといった考えを継続することが当然です。 ・ なお、NTT 東西殿の第一種指定電気通信設備の指定の解除については、原則として、NTT 東西殿のアクセス分離が実現することで初めて解決可能な問題であることから、本制度において毎年度繰り返される NTT 東西殿からの規制緩和要請等に基づく検証といった非効率なプロセスではなく、NTT 組織の見直し議論の早急な実施により、解決を図るべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ ネガティブリスト方式の現行維持が必要と考えます。</p> <p>ポジティブリスト方式を採用した場合、それによって接続事業者がボトルネック設備を用いた新たなサービスを迅速に提供できず、NTT東西殿のみが先行して新たなサービスを提供し、NTT東西殿による市場の独占化を更に強める結果になる可</p>	
---	---	--

<p>に列挙する方法」を「指定する設備を具体的に列挙する方法」に見直すとともに、指定電気通信設備の対象とする具体的な基準を明らかにし、その対象設備は、行政当局が個別にボトルネック性を挙証できた必要最小限のものに限定すべきであると考えます。</p> <p>(NTT 東日本)</p> <p>■ 【現行の指定方法の見直しについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 殆ど全ての県内設備に事前規制をかける現行の第一種指定電気通信設備の指定方法を継続した場合、健全な競争が繰り広げられているブロードバンド通信市場においても、サービス開始前に接続約款の認可又は告示改正等の行政手続きが必要となり、また、認可申請前の事前説明にも一定の時間が必要となるため、お客様に対する新サービスの提供や料金値下げを遅らせる原因となり、当社を他事業者との競争上極めて不利な立場に置くことになるだけでなく、今から花開こうとしているブロードバンド通信市場でのインフラ整備や新規サービス開発の芽を摘むことによって、お客様の利便の向上を妨げることになると考えます。 ・ したがって、第一種指定電気通信設備の指定方法については、「指定しない設備を具体的に列挙する方式」(ネガティブリスト方式)から「指定する設備を具体的に列挙する方式」(ポジティブリスト方式)に見直すとともに、指定電気通信設備の対象とする具体的な基準を明らかにして頂きたいと考えます。その上で、第一種指定電気通信設備については、規制当局が個別にボトルネック性を挙証できた必要最小限のものに限定して頂きたいと考えます。 <p>(NTT 西日本)</p>	<p>能性があります。したがって、ネガティブリスト方式は日本の通信市場における公正競争の確保のためには必要不可欠な方式であると考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
---	---	--

イ 指定の対象に関する検証

意見	再意見	考え方
意見7 設備ベース競争の進展を鑑み、不可欠性の無い設備については、早急に指定対象から除外すべき。	再意見7	考え方7
<p>■【基本的な考え方】</p> <p>現行の指定電気通信設備制度は、従来の電話のメタル回線やネットワークを前提に、当社以外に設備を構築する事業者がなく、他事業者は当社が設置した設備を利用せざるを得ないといった状況を念頭に導入されてきたものですが、その後、我が国では、世界で最もオープン化が進展しており、ブロードバンド市場においては、FTTH、ADSL、CATV及び高速無線アクセス等、他事業者による多種多様なアクセスラインが提供されるとともに、ルータ等の局内装置については他事業者が自ら設置し当社の局内装置を利用するケースはほとんどない等、現実に設備ベースの競争が進展しており、その市場環境・競争状況は大きく変化しています。</p> <p>昨年度の検証においては「特段の状況の変化はないことから、その考え方を踏襲し、引き続き指定の対象とすることが適当」とされていますが、競争セーフガード制度は、毎年度、「公正競争確保のためのセーフガード措置の有効性・適正性を検証し、当該措置が市場実態を的確に反映したものとすること」を目的に創設されたものであると考えます。</p> <p>したがって、今年度の検証にあたっては、現時点における市場環境・競争環境を十分検討した上で指定電気通信設備の棚卸しを行い、「不可欠性」のない以下の設備については、早急に指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>(NTT 東日本)</p>		<p>■ 第一種指定電気通信設備の対象については、本制度による運用を通じて毎年度検証することとしており、今年度においても「競争セーフガード制度の運用に関するガイドライン」に規定する考え方に基づき検証し、その妥当性・適正性の確保に努めることとしている。</p>
意見8 NGN、地域 IP 網及びひかり電話等の IP 通信網は、指定電気通信設備の対象から除外すべき。	再意見8	考え方8

<p>■ 【NGN、地域IP網及びひかり電話】</p> <p>当社のNGN、地域IP網及びひかり電話網等のIP通信網については、以下の観点から、指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>(1) 世界で最も徹底したオープン化を図ってきた結果、他事業者は当社と同等の条件で独自にIP通信網を構築できる環境が十分整っており、現に他事業者は独自のIP通信網を既に構築していることから、当社のNGNをはじめとするIP通信網にボトルネック性はないこと。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 他事業者が自前の設備を使って独自のIP通信網を構築できるよう、当社は中継ダークファイバや局舎コロケーションといった「素材」を最大限提供しており、他事業者の利用実績も増加しています。 <p>中継ダークファイバの提供実績: 151 事業者、2,986 区間、約 4.6 万芯(2007 年 3 月末) ⇒ 157 事業者、3,289 区間、約 5.2 万芯(2009 年 3 月末) 局舎コロケーションの提供実績: 127 事業者、1,884 ビル、約 4.5 万架(2007 年 3 月末) ⇒ 121 事業者、1,996 ビル、約 4.8 万架(2009 年 3 月末)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ また、年々多様化する他事業者からの新しい要望等にお応えするため、接続メニューの多様化、手続きの迅速化、情報開示の充実等を通じて、市場拡大・サービス競争の促進に寄与しています。 <p>(2) 競争が進展しているブロードバンド市場において、当社のIP通信網(NGNを含む)を規制する理由はないこと。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定ブロードバンド市場における、当社のシ 	<p>■ 情報通信審議会答申「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について」(平成 20 年 3 月 27 日。以下「NGN 接続ルール答申」といいます。)で整理されたとおり、NGN、地域IP網、ひかり電話網の指定は適当であると考えます。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ NTT東・西は公社時代から変わらず、ボトルネック設備と加入電話顧客基盤を持っています。</p> <p>これまで局舎・管路・電柱への線路敷設に係るルール整備が行われてきましたが、実態は、NTT東・西はメタル回線敷設の際に道路占有および電柱添架の手続き、電柱添架ポイント・空き管路等の敷設スペースの確保を基本的に完了しており、光ファイバを容易に敷設できる一方、競争事業者はゼロからの敷設となり、多大な年月・稼動を要します。</p> <p>このように IP 化・ブロードバンド化時代においても、競争事業者はNTT東・西と同じスタートラインで競争が行えておらず、設備競争は一部の都市部で機能しているに過ぎません。</p> <p>ボトルネック設備である固定系加入者回線と一体として設置されるNGNは、競争事業者の事業展開上不可欠であり、また、利用者の利便性の確保という観点からも当該ネットワークの利用が確保されることが不可欠であることから、その接続条件は、競争の促進及び利用者利便の増進の観点から極めて重要なものとなっています。</p> <p>○固定通信網は、通信省時代に全国的な整備が開始され、電電公社時代には「電信電話債券」「設備料」等の国民負担を仰ぎながら、国家政策的な取り組みとして現在まで100年以上の間構築が続けられているものです。</p> <p>IP化・ブロードバンド化の進展によって、ボトルネ</p>	<p>■ NGNについては、情報通信審議会答申「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について」(平成20年3月27日情審通第53号。以下「NGN 答申」という。)において示されたとおり、シェア70%超を占めるFTTHサービスやシェア75%超を占めるひかり電話等に利用されるネットワークであり、他事業者の構築したネットワークを利用してサービス提供を行うビジネスモデルを採用する事業者(FVNO)や固定電話網・IP網などネットワークを自ら構築し保有している事業者(FNO)にとって、利用の公平性が確保された形で自網とNGNを接続可能であることがその事業展開上不可欠であり、かつ利用者利便の確保の観点からも不可欠であると考えられること等から、NGNを第一種指定電気通信設備に指定することとされたものである。</p> <p>また、NTT東西のFTTHユーザは、NGNの收容ルータに收容されると、現時点ではコア網として他事業者網を選択できないことから、NGNはメタル回線をアクセス回線とする電話網等よりも他事業者にとっての事業展開上の不可欠性等が一層高まるという特性を有している。これらの状況は現段階においても変わりはないことから、引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが必要と考えられる。</p> <p>■ 地域IP網については、NGN答申において示されたとおり、少なくとも2010年度時点を見据えた場合、NGNと当面並存する状況の中で、現在よりもその規模を拡大することが想定されており、NTT東西のFTTHサービスの市場シェアが74%を超え、近年も拡大傾向にある状況を踏まえれば、FTTHサービス等を提供するネットワークとしてその重要性は高まりこそすれ、低くなるとは直ちに判断することはできないと考えられる。</p> <p>また、現にNTT東西合計で160社のISP事業者が地域IP網に接続している状況等を踏まえれば、地域IP網との接続は引き続き他事業者にとって事業</p>
--	---	--

シェア(2009年3月末)は53%、特に首都圏では47%と熾烈な競争が展開されており、その結果、我が国では、光サービスが世界に先駆けて普及する等、世界で最も低廉で高速なブロードバンドサービス環境が実現しています。

(3) 諸外国においてもNGNを含むIP通信網を規制している例はないこと。

なお、昨年度の検証において、当社のNGN、地域IP網、ひかり電話網を指定電気通信設備とする理由は、以下のとおり、合理的な理由とはならないと考えます。

■ 【NGNの昨年度の検証結果】

昨年度の検証では、当社のNGNについて、

① NGNはシェア70%超を占めるFTTHサービスやシェア75%超を占めるひかり電話等に利用されるネットワークであり、他事業者にとって利用の公平性が確保された形で、自網とNGNを接続可能であることがその事業展開上不可欠であり、かつ利用者利便の確保の観点からも不可欠であること、

② NTT東西のFTTHユーザは、NGNの収容ルータに収容されると、現時点ではコア網として他事業者網を選択できないことから、NGNは、メタル回線をアクセス回線とする電話網等よりも他事業者にとっての事業展開上の不可欠性等が一層高まるという特性を有していること、

から、第一種指定電気通信設備として指定することが必要とされています。

しかしながら、こうした理由は、以下の観点から、当社のNGNを指定設備とする合理的な理由にはならないと考えます。

・ブロードバンド市場においては、他事業者が当社の固定電話と接続して中継電話サービス

ック性のある固定系アクセス回線の重要性はこれまで以上に大きくなっています。

メタル回線については、加入者まで敷設済みのNTT東・西メタル回線を競争事業者がそのまま利用できる条件で、ドライカップの開放ルールがタイムリーに整備されました。その結果、競争が有効に機能し、競争事業者主導でADSLが導入され、利用者利便の向上をもたらしました。

NTT東・西は「他事業者は独自のIPネットワークを構築し、当社に匹敵するブロードバンドユーザを獲得している」としていますが、競争の中心はADSLからFTTHに移行してきており、そのFTTHについては、競争事業者は、自前で、またはNTT東西の光ファイバを利用して、加入者まで新たに回線を敷設する必要があります。その上、競争事業者によるNTT東・西の光ファイバ利用についても、8分岐まとめ貸し、屋内配線等の問題がタイムリーに解消されてこなかったため、競争が有効に機能せず、74.1%(2009年3月)もの市場シェアを握るNTT東・西の独占状態となっています。

ブロードバンドにおいて実質的な競争を機能させるためには、NTT東・西が独占する固定アクセス網をオープン化し、光ファイバや屋内配線等について、競争事業者がNTT東・西と同等かつ公平な条件で利用可能とすることが必要です。

(KDDI)

■ 諸外国では光ファイバは日本ほど普及しておらず、NGNも本格的な商用化段階になく、また、日本のようにNGNがFTTHと一体で構築されている例もないため、IP網の接続に係るルール整備が必要な状況に至っていないものと考えます。

更に、NGNについてのルールは未整備ではありますが、EUでは、ボトルネック設備に係る問題への対策として会計分離等の措置では十分でない場

展開上不可欠であり、利用者利便の確保の観点から不可欠である状況に変わりはないと考えられる。

このため、地域IP網は、引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが当面必要と考えられる。

■ ひかり電話網については、固定電話事業者や携帯電話事業者が、ひかり電話網のひかり電話ユーザに対する着信サービスを提供することは、その事業展開上不可欠であり、また、0AB～JIP電話市場は引き続き拡大傾向にあり、今後その重要性が高まると考えられる中で、同市場におけるシェアは2009年6月時点で70%(番号ベース)であることから、NGN答申において第一種指定電気通信設備に指定することが必要とされた状況に変わりはないと考えられる。

このため、ひかり電話網は、引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが必要と考えられる。

<p>を提供していた時代とは異なり、他事業者は当社のNGNに依存することなく、エンドユーザを獲得する競争構造となっていること。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現に他事業者は、独自に構築したIP通信網を用いて、当社に匹敵するブロードバンドユーザを獲得しており、ブロードバンド市場における当社のシェア(2009年3月末)は53%、特に首都圏では47%と熾烈な競争が展開されていること。 ・ それぞれエンドユーザを抱える独立したネットワーク間の接続は、双方の事業者にとって事業展開上不可欠であり、当社のNGNのみを指定とする理由とはならないこと。 <p>■ 【地域IP網の昨年度の検証結果】</p> <p>昨年度の検証では、地域IP網について、</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 少なくとも 2010 年度時点を見据えた場合、NGNと当面並存する状況の中で、現在よりもその 規模を拡大することが想定されており、NTT東西のFTTHサービスが、FTTH市場のシェアの70%を超える状況の中で新規契約数では約80%を占める状況にあることを踏まえれば、FTTHサービス等を提供するネットワークとしてその重要性は高まりこそすれ、低くなるとは直ちに判断することはできないこと、 ② 現にNTT東西合計で160社のISP事業者が地域IP網に接続している状況等を踏まえれば、地域IP網との接続は引き続き他事業者にとって事業展開上不可欠であり、利用者利便の確保の観点から不可欠である状況に変わりはないと考えられること、 <p>から、第一種指定電気通信設備として指定することが当面必要とされています。</p> <p>しかしながら、こうした理由は、以下の観点から、当社の地域IP網を指定設備化する合理的な理由</p>	<p>合に、当該設備を保有する既存事業者に対してアクセス部門の機能分離を実施する義務を課す権限を加盟国の規制当局に対して与える方向で議論が進んでおり、同様にボトルネックの問題を抱えている日本においても、このような諸外国の状況に留意する必要があります。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ シェアの算出が不適切であると考えます。</p> <p>設備のボトルネック性は、サービスベースのシェアで判断するべきではなく、現行の指定電気通信設備制度での算出の方法が適切であり、同種の固定端末系伝送路設備ベース(メタル・光ファイバ等)で算出すべきです。この場合、NTT東・西のシェアは、90.0%となります。</p> <p>また、ひかり電話をサービスベースで考える場合、競争評価ではNTT東・西加入電話、直収電話、OABJ-IP電話、CATV電話を一体として市場画定しており、その際の全体に占めるNTT東・西のシェアは84.7%(H21年3月末)です。</p> <p>なお、IP電話市場として、対象領域を移動体通信領域まで拡大して比較することは、競争評価でも行われておらず、比較対象としての意味があるとは考えられません。</p> <p>本来のIP電話市場として考えた場合、NTT東・西がサービスを提供している OAB～J 番号市場でのNTT東・西のシェアは70.6%(H21年3月末)であり、第一種指定電気通信設備の対象とする論拠は十分あると考えられます。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ NTT東・西は公社時代から変わらず、ボトルネック設備と加入電話顧客基盤を持ち続けています。</p> <p>これまで局舎・管路・電柱への線路敷設に係るルール整備が行われてきましたが、実態は、NTT東・</p>	
---	--	--

にはならないと考えます。

- ・ 先述のとおり、現に他事業者は、独自に構築したIP通信網を用いて、当社に匹敵するブロードバンドユーザを獲得しており、ブロードバンド市場における当社のシェア(2009年3月末)は53%、特に首都圏では47%と熾烈な競争が展開されていること。
- ・ 当社の場合、ISPフリーのオープン型モデルを採用し、数多くのISP事業者と公平に接続しており、今後もオープンなネットワークとして相互接続性の確保を図っていく考えであること。また、ISP事業者は、当社が提供するアクセス網だけでなく、他事業者の提供するアクセス網を利用してサービスを提供されており、自由にアクセス網を選択できる状況にあること。

■ 【ひかり電話網の昨年度の検証結果】

昨年度の検証では、ひかり電話網について、

- ① 固定電話事業者や携帯電話事業者が、ひかり電話網のひかり電話ユーザに対する着信サービスを提供することは、その事業展開上不可欠であること、
- ② OAB～JIP 電話市場は引き続き拡大傾向にあり、今後その重要性が高まると考えられる中で、同市場におけるシェアは、2008年6月時点で72%(番号ベース)であること、

から、第一種指定電気通信設備に指定することが必要とされています。

しかしながら、こうした理由は、以下の観点から、当社のひかり電話網を指定設備とする合理的な理由にはならないと考えます。

- ・ それぞれエンドユーザを抱える独立したネットワーク間の接続は双方の事業者にとって事業展開上不可欠であり、ひかり電話網のみを指定とする理由とはならないこと。

西はメタル回線敷設の際に手続き・敷設スペースの確保を基本的に完了しており、光ファイバを容易に敷設できる一方、競争事業者はゼロからの敷設となり、多大な年月・稼動を要します。

NTT東・西が歴史的経緯により保持してきた顧客基盤については、IP化・ブロードバンド化時代の今日においても引き続き独占されたままであり、これを梃子にNTT東・西は活用業務を通じて上位レイヤー等の隣接市場に市場支配力を行使しています。

このように、アクセス回線の敷設に必要な線路敷設基盤や、NTT東・西のアクセス回線のオープン化が不十分である上に、顧客基盤が独占されたままであるため、競争事業者はNTT東・西と同じスタートラインで競争が行えておらず、競争事業者の自前アクセス回線は一部の都市部にしか参入できていません。さらにNTT東・西は、活用業務を通じてアクセス回線と一体でNGNを構築して提供する等、ますます競争環境は歪められてきています。

固定通信網は、逡信省時代に全国的な整備が開始され、電電公社時代には「電信電話債券」「設備料」等の国民負担を仰ぎながら、国家政策的な取り組みとして現在まで100年以上の間構築が続けられているものです。

IP化・ブロードバンド化の進展によって、ボトルネック性のある固定系アクセス回線の重要性はこれまで以上に大きくなっています。実質的な競争を機能させるため、NTT東・西が独占する固定アクセス網をオープン化し、光ファイバや屋内配線等について、競争事業者がNTT東・西と同等かつ公平な条件で利用可能とすることが必要です。

(KDDI)

■ ブロードバンド市場におけるシェアは47%であると

- ・ NTT東西の加入電話やISDN以外の直収電話、OAB～J IP電話、CATV電話、050IP電話の合計に占めるNTT東西のOAB～J IP電話シェアは30%(東西計:2009年3月末)に過ぎないこと。
- ・ 更に携帯電話を含めたシェアで見れば、ひかり電話のシェアは6%であり、ソフトバンクモバイル殿が2000万番号を超えている中で、ひかり電話は788万番号(東西計:2009年3月末)に過ぎないこと。

(NTT 東日本)

■ 【次世代ネットワーク、地域IP網及びひかり電話網について】

- ・ 当社の次世代ネットワーク、地域IP網及びひかり電話網については、以下の観点においてボトルネック性がないことは明らかであることから、第一種指定電気通信設備の対象から除外して頂きたいと考えます。

- ① 他事業者がIPネットワークを自前で構築する際の素材となる基盤設備は、線路敷設基盤を含め、世界的に最もアンバンドリング／オープン化が進展しており、また、IPネットワークの自前構築に必要なルータ等の電気通信設備は市中で調達することが可能であるため、意欲ある事業者であれば、自ら設備を構築し、当社と同様のネットワークを自前構築することは十分可能となっている。→別添1(省略)
- ② 現に、他事業者は独自のIPネットワークを構築し、当社に匹敵するブロードバンドユーザを獲得している。

ブロードバンドサービスについて、FTTH・CATVブロードバンドサービス市場で見た場合、当社シェアは西日本マクロで51.9%(平成21年3月末)に止まり、30府県中14府県で当社シ

NTT東・西は指摘していますが、競争の中心はADSLからFTTHに移行してきており、そのFTTHについては、74.1%(2009年3月)もの市場シェアを握るNTT東・西の独占状態となっています。

NGN接続ルール答申で整理されている通り、ISP事業者は、ボトルネック設備である加入者回線と一体として構築されているNTT東・西の地域IP網を足回り回線として利用しており、これと接続できなければ事業展開上大きな支障が生じることとなるため、指定の継続が必要です。

仮に指定から外された場合は、接続協議等はビジネスベースでの個別協議となり、競争事業者は、優位な立場にあるNTT東・西の希望通りの接続条件で合意せざるを得なくなるため、接続までの期間の長期化・接続料の高騰・NTT東・西の利害を優先した接続条件及び運用方法の決定等が懸念されます。また、情報の非対称性の問題があるため、指定の対象とならない理由等をNTT東・西が説明すべきです。

(KDDI)

■ 【NGN、地域IP網及びひかり電話の指定について】

- ・ NTT東西殿は、他事業者はNTT東西殿と同等の条件で独自にIP通信網を構築できる環境が十分整っており、現に他事業者は独自のIP通信網を既に構築していることから、NTT東西殿の次世代ネットワーク(以下、「NTT-NGN」という。)をはじめとするIP通信網にボトルネック性はないことを主張しています。しかしながら、「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について(2008年3月27日、情報通信審議会答申)」等でも述べられている以下の理由により、NTT-NGN、地域IP網及びひかり電話網(光IP電話用ルータ)への接続が競争事業者にとって事業展開上不可欠となっていることから、

<p>シェアが 50%を下回り、うち 3 県ではCATV事業者殿のシェアが当社シェアを上回っている。三重、富山、福井のCATV事業者殿のシェアは、59%、55%、50%と、当社のシェアを遥かに凌いでいる状況にある。→別添 2(省略)</p> <p>③ 地域IP網の接続料として、平成 13 年より、接続約款に「ルーティング伝送機能」を規定していたものの、他事業者による利用実績はなかった。</p> <p>④ ひかり電話サービスについて、加入電話と代替的なサービス市場で見た場合、直収電話、OAB～J IP電話、CATV電話、050 IP電話の合計に占めるNTT東西のシェアは 30%程度(平成 21 年 3 月末)、更に、携帯電話も含めたシェアで見れば6%程度(同上)に過ぎない状況にある。→別添 3(省略)</p> <p>⑤ アクセス回線のボトルネック性に起因する影響は、オープン化により遮断されており、他事業者はアクセス回線からの影響を受けることなくネットワークを構築可能であるため、当社のアクセス回線のシェアが高いか否かは当社の次世代ネットワーク、地域IP網及びひかり電話網自体のボトルネック性の有無の判断にあたって直接関係がない。</p> <p>(NTT 西日本)</p>	<p>ボトルネック性喪失を挙証しているとは言えず、引き続き、第一種指定電気通信設備への指定を継続する必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> - NTT-NGN は、シェア 70%を超える FTTH サービスやひかり電話に利用されるネットワークであること - 地域 IP 網は、当面 NTT-NGN と並存する中で、ネットワークとしての重要性が低くなるとは直ちに判断できないこと - ひかり電話網は、0ABJ-IP 電話市場が拡大傾向にある中で、引き続きNTT 東西殿は 70%超のシェアを維持しており、固定電話事業者や携帯電話事業者がひかり電話網のひかり電話ユーザに対する着信サービスを提供することは、その事業展開上不可欠であること - いずれの網においても、NTT 東西殿の FTTH ユーザはそれぞれの網の収容ルータに収容されると、現時点ではコア網として他事業者網を選択できないこと <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 現行の指定電気通信設備は、ネットワークのIP化が急速に進む中でも、各事業者がサービス展開をする上で接続を行うことが必要不可欠な設備であり、現在の通信市場における競争推進施策の根幹を成しており、引き続き対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>固定ブロードバンド市場において熾烈な競争が展開されているとのNTT東西殿のご意見がございましたが、むしろFTTH市場では、NTT東西殿の独占化(市場シェア 74.1% *1)が進んでいる状況のため、フレッツ光のバックボーンである地域 IP 網は引き続き指定設備の対象とすることが必要である</p>	
--	--	--

	<p>と考えます。</p> <p>NGNとひかり電話については、ボトルネック性を有するアクセス回線と一体化した各事業者の事業展開上不可欠な設備であること及びOAB～JIP電話市場においてもNTT東西殿の独占化が強まっていること等の考え方のもとに昨年、指定対象に追加されたところ(*2)。現状において、これらの状況に変化がみられないこと、そしてまさにこれから、当該指定設備における各アンバンドル機能を活用した創意工夫を凝らした新サービスの登場が期待されることを考えれば、引き続き指定設備の対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>*1 平成21年6月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」(平成21年3月末)</p> <p>*2 平成20年6月 総務省 電気通信事業法施行規則等の一部改正について 1. NGN及びひかり電話網の第一種指定電気通信設備の指定対象への追加 「答申において、①NGNは、ボトルネック性を有するアクセス回線と一体として設置される設備であり、当該設備との接続が、他の電気通信事業者の事業展開上不可欠であり、また利用者利便の確保の観点からも不可欠であること②また、ひかり電話網については、OAB～JIP電話市場においてNTT東西が75%を超えるシェアを占める状況にあることや現在相対で決定されている接続料についてコストに適正利潤を加えた事業者間均一の接続料設定を求める意見が示されている状況にあること 等から、第一種指定電気通信設備に指定することが必要との考え方が示された。」 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見9 NGN、地域IP網及びひかり電話等の指定電気通信設備の指定対象については、現行を維持すべき。</p>	<p>再意見9</p>	<p>考え方9</p>
<p>■ 現在指定を受けている第一種指定電気通信設備に関しては、NTT東西殿がそのボトルネック性が失</p>	<p>■ 先般の当社意見で述べたとおり、当社のNGN、地域IP網及びひかり電話網等のIP通信網について</p>	<p>(考え方8に同じ。)</p>

<p>われたことを挙証しない限り、それと一体として設置される電気通信設備も含め指定が継続されることが必要不可欠です。</p> <ul style="list-style-type: none"> 特に、地域 IP 網、光アクセス回線については、依然として他事業者にとって実質的に代替性の無いボトルネック設備であるという状況に何ら変わりはないため、引き続き第一種指定電気通信設備としての指定を継続すべきと考えます。 また、NTT-NGN、光 IP 電話用ルータについては、昨年度より新たに指定対象とされたばかりであり、従来の考え方を変更する事情もないことから、第一種指定電気通信設備としての指定を継続すべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 指定対象設備は現行維持が必要 指定の対象設備について、現行維持が必要と考えます。</p> <p>特に地域IP網・ひかり電話網・NGNや加入DF等は、NWのIP化が急速に進んでいる現状においてまさに不可欠な設備となっており、現在の指定の対象設備は今後も日本における通信サービスの根幹を担うものと考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<p>は、ボトルネック性がないことから、早急に指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>(1) 世界で最も徹底したオープン化を図ってきた結果、他事業者は当社と同等の条件で独自にIP通信網を構築できる環境が十分整っており、現に他事業者は独自のIP通信網を既に構築していることから、当社のNGNをはじめとするIP通信網にボトルネック性はないこと。</p> <ul style="list-style-type: none"> 他事業者が自前の設備を使って独自のIP通信網を構築できるよう、当社は中継ダークファイバや局舎コロケーションといった「素材」を最大限提供しており、他事業者の利用実績も増加しています。 <p>中継ダークファイバの提供実績： 151 事業者、2,986 区間、約 4.6 万芯(2007 年 3 月末) ⇒157 事業者、3,289 区間、約 5.2 万芯(2009 年 3 月末)</p> <p>局舎コロケーションの提供実績： 127 事業者、1,884 ビル、約 4.5 万架(2007 年 3 月末) ⇒121 事業者、1,996 ビル、約 4.8 万架(2009 年 3 月末)</p> <ul style="list-style-type: none"> また、年々多様化する他事業者からの新しい要望等にお応えするため、接続メニューの多様化、手続きの迅速化、情報開示の充実等を通じて、市場拡大・サービス競争の促進に寄与しています。 <p>(2) 競争が進展しているブロードバンド市場において、当社のIP通信網(NGNを含む)を規制する理由はないこと。</p> <ul style="list-style-type: none"> 固定ブロードバンド市場における、当社のシェア(2009 年 3 月末)は 53%、特に首都圏では 47%と熾烈な競争が展開されており、その結 	
--	---	--

	<p>果、我が国では、光サービスが世界に先駆けて普及する等、世界で最も低廉で高速なブロードバンドサービス環境が実現しています。</p> <p>(3) 諸外国においてもNGNを含むIP通信網を規制している例はないこと。</p> <p>なお、個別の設備に関する当社の意見は以下のとおりです。</p> <p>【NGN】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブロードバンド市場においては、他事業者が当社の固定電話と接続して中継電話サービスを提供していた時代とは異なり、他事業者は当社のNGNに依存することなく、エンドユーザを獲得する競争構造となっていること。 ・現に他事業者は、独自に構築したIP通信網を用いて、当社に匹敵するブロードバンドユーザを獲得しており、ブロードバンド市場における当社のシェア(2009年3月末)は53%、特に首都圏では47%と熾烈な競争が展開されていること。 ・それぞれエンドユーザを抱える独立したネットワーク間の接続は、双方の事業者にとって事業展開上不可欠であり、当社のNGNのみを指定とする理由とはならないこと。 <p>【地域IP網】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・先述のとおり、現に他事業者は、独自に構築したIP通信網を用いて、当社に匹敵するブロードバンドユーザを獲得しており、ブロードバンド市場における当社のシェア(2009年3月末)は53%、特に首都圏では47%と熾烈な競争が展開されていること。 ・当社の場合、ISPフリーのオープン型モデルを採用し、数多くのISP事業者と公平に接続して 	
--	--	--

おり、今後もオープンなネットワークとして相互接続性の確保を図っていく考えであること。また、ISP事業者は、当社が提供するアクセス網だけでなく、他事業者の提供するアクセス網を利用してサービスを提供されており、自由にアクセス網を選択できる状況にあること。

【ひかり電話網】

- ・ エンドユーザを抱える独立したネットワーク間の接続は双方の事業者にとって事業展開上不可欠であり、ひかり電話網のみを指定とする理由とはならないこと。
- ・ NTT東西の加入電話やISDN以外の直収電話、OAB～J IP電話、CATV電話、050IP電話の合計に占めるNTT東西のOAB～J IP電話シェアは 30%(東西計:2009 年 3 月末)に過ぎないこと。
- ・ 更に携帯電話を含めたシェアで見れば、ひかり電話のシェアは 6%であり、ソフトバンクモバイル殿が 2000 万番号を超えている中で、ひかり電話は 788 万番号(東西計:2009 年 3 月末)に過ぎないこと。

(NTT東日本)

■ 当社の次世代ネットワーク、地域IP網及びひかり電話網については、以下の観点においてボトルネック性がないことは明らかであることから、第一種指定電気通信設備の対象から除外して頂きたいと考えます。

- ①他事業者がIPネットワークを自前で構築する際の素材となる基盤設備は、線路敷設基盤を含め、世界的に最もアンバンドリング／オープン化が進展しており、また、IPネットワークの自前構築に必要なルータ等の電気通信設備は市中で調達することが可能であるため、意欲ある事業

	<p>者であれば、自ら設備を構築し、当社と同様のネットワークを自前構築することは十分可能となっている。</p> <p>②現に、他事業者は独自のIPネットワークを構築し、当社に匹敵するブロードバンドユーザを獲得している。ブロードバンドサービスについて、FTTH・CATVブロードバンドサービス市場で見た場合、当社シェアは西日本マクロで 51.9%(平成 21 年 3 月末)に止まり、30 府県中 14 府県で当社シェアが 50%を下回り、うち 3 県ではCATV事業者殿のシェアが当社シェアを上回っている。三重、富山、福井のCATV事業者殿のシェアは、59%、55%、50%と、当社のシェアを遥かに凌いでいる状況にある。</p> <p>③地域IP網の接続料として、平成 13 年より、接続約款に特別收容局ルータ接続機能を規定していたものの、他事業者による利用実績はなかった。</p> <p>④ひかり電話サービスについて、加入電話と代替的なサービス市場で見た場合、直収電話、OAB～J IP電話、CATV電話、050 IP電話の合計に占めるNTT東西のシェアは 30%程度(平成 21 年 3 月末)、更に、携帯電話も含めたシェアで見れば 6%程度(同上)に過ぎない状況にある。</p> <p>⑤アクセス回線のボトルネック性に起因する影響は、オープン化により遮断されており、他事業者はアクセス回線からの影響を受けることなくネットワークを構築可能であるため、当社のアクセス回線のシェアが高いか否かは当社の次世代ネットワーク、地域IP網及びひかり電話網自体のボトルネック性の有無の判断にあたって直接関係がない。</p> <p>(NTT 西日本)</p>	
意見10 イーサネット系サービス等のデータ通	再意見10	考え方10

<p>信網については、指定電気通信設備の対象から除外すべき。</p>		
<p>■ 【イーサ系サービス等のデータ通信網】</p> <p>イーサネット系サービス等のデータ通信網については、以下の観点から、指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>(1) イーサネットサービスの市場における当社のシェアは、18%(2008年9月末)であり、競争は十分に進展していること。</p> <p>(2) また、イーサ装置の価格は1台当たり数十万円から数百万円程度であり、当社又は電力系事業者等から光ファイバを借り、自前で装置を当社ビル等にコロケーションすれば、他事業者は同等のサービス提供が可能となっており、現にそれらを利用してサービスを提供していること。</p> <p>なお、昨年度の検証では、イーサネットサービス等のデータ通信網について、</p> <p>① 現状では、その他の専用線等と伝送路を共用しており、設備のボトルネック性という意味においては他の専用線に用いられている設備と異なるものではないこと、</p> <p>② イーサネットスイッチはネットワークの一部に過ぎず、これが市場において容易に調達可能であることや、一部の事業者がネットワークを自前構築できることをもって直ちにボトルネック性がないと判断することはできないこと、</p> <p>から指定電気通信設備の対象外とすることは適当でないと考えられています。</p> <p>しかしながら、こうした理由は、以下の観点から、当社のイーサネットサービス等のデータ通信網を指定設備とする合理的な理由にはならないと考えます。</p>	<p>■ NTT東・西は、独占時代に国民負担で敷設した線路敷設基盤(局舎・管路・とう道・電柱等)を保有しています。これらは電気通信事業に必要不可欠なボトルネック設備です。NTT東・西のNGN自体もまた、ボトルネック設備である固定系加入者回線と一体として構築されます。従って、NGN接続ルール答申P. 12のとおり、「NGNは、(略)、第一種指定電気通信設備に指定することが必要」です。イーサネット系サービスのデータ通信網についても同様に指定を継続することが必要です。</p> <p>なお、NTT東日本は「イーサネットサービスの市場における当社のシェアは、18%(2008年9月末)であり、競争は十分に進展している」と述べていますが、これはイーサネットサービス全体における、県内・県間両方のサービスを提供している他事業者のシェアと、県内サービスのみ提供している(県間サービスにまだ本格進出していない状態)NTT東・西のシェアの比較です。</p> <p>仮に、市場シェアを県内エリアに限定すれば、NTT東・西は70%程度のシェアを持つものと推定されます(KDDI試算による)。イーサネットサービスには、お客様のネットワーク全体を単一の事業者が一括で提供することが、お客様にとって理想的であるという特性があります。ボトルネック設備を保有し、県内で70%もの圧倒的なシェアを持つNTT東・西が指定を外れ、県間サービスにも進出すれば、県内サービスのシェアが県間サービス、ひいてはイーサネットサービス全体のシェアに波及するものと想定されます。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ 【イーサ系サービス等のデータ通信網の指定につ</p>	<p>■ 昨年度の検証結果に示したとおり、イーサネットサービス等のデータ通信網については、現状では、その他の専用線等と伝送路を共用しており、設備のボトルネック性という意味においては他の専用線に用いられている設備と異なるものではない。</p> <p>また、イーサネットスイッチはネットワークの一部に過ぎず、これが市場において容易に調達可能であることや、一部の事業者がネットワークを自前構築できることをもって直ちにボトルネック性がないと判断することはできない。</p> <p>以上を踏まえれば、イーサネットサービス等のデータ通信網について、現時点において指定の対象外とすることは適当ではない。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・ 専用線等と伝送路を共用していることと、設備のボトルネック性とは直接関係がないこと。 ・ 現に他事業者は、当社の中継ダークファイバと自ら調達したイーサネットスイッチを組み合わせ、独自のデータ通信網を構築しており、それ自体が当社のイーサネットサービス等のデータ通信網にボトルネック性がないことの証左であること。 <p>(NTT 東日本)</p>	<p>【いて】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ イーサネットサービス等のデータ通信網については、現時点において、専用線等と伝送路を共用しており、設備のボトルネック性は他の専用線に用いられる設備と変わりません。また、イーサネットスイッチはネットワークの一部であり、これを他事業者が調達し、同等のデータ通信網を自前構築することでサービス提供をしていることのみをもって、直ちに NTT 東西殿の設備にボトルネック性がないとは判断できず、NTT-NGN が、ボトルネック設備である固定系加入者回線と一体として構築されていることを踏まえれば、イーサネットサービス等のデータ通信網についても、ボトルネック性があると判断されるのが当然です。従って、当該ネットワークに関しては、引き続き第一種指定電気通信設備として指定することが必要です。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 昨年度の総務省殿の本件に関する考え方(*1)から設備利用の状況に変化がないことを踏まえれば、イーサネット系サービス等のデータ通信網については引き続き、指定設備の対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>また、昨年度の総務省殿の考え方においてもすでに指摘されているとおり、一部のイーサ装置が市場で調達可能であるからといって、ボトルネック設備で構成されている当該ネットワーク全体を指定の対象から除外すべきとするNTT東西殿ご意見については、合理的な理由であるとは考えられません。</p> <p>*1 平成 21 年 2 月 総務省「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」考え方 12 「イーサネットサービス等のデータ通信網については、</p>	
---	--	--

	<p>現状では、その他の専用線等と伝送路を共用しており、設備のボトルネック性という意味においては他の専用線に用いられている設備と異なるものではない。また、イーサネットスイッチはネットワークの一部に過ぎず、これが市場において容易に調達可能であることや、一部の事業者がネットワークを自前構築できることをもって直ちにボトルネック性がないと判断することはできない。以上を踏まえれば、イーサネットサービス等のデータ通信網について、現時点において指定の対象外とすることは適当ではない。」</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
意見11 加入者光ファイバについて、指定電気通信設備の対象から除外すべき。	再意見11	考え方11
<p>■【加入者光ファイバの非指定設備化】</p> <p>現行の固定系の指定電気通信設備規制は、メタル回線と光ファイバ回線を区別せず、端末系伝送路設備の1/2以上の使用設備シェアを保有する場合には、これと一体として設置される電気通信設備を指定電気通信設備として規制する仕組みとなっています。</p> <p>しかしながら、指定電気通信設備規制(ボトルネック規制)の根幹となる端末系伝送路設備のうち、加入者光ファイバについては、はじめから競争下で構築されてきており、ボトルネック性はなく、既存のメタル回線とは市場環境や競争状況等が以下のとおり異なっていることから、メタル回線と競争下で敷設される光ファイバ回線の規制を区分し、加入者光ファイバについては指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 線路敷設基盤は既に開放済であり、他事業者が光ファイバ等を自前敷設できる環境は十分整備されていること。また、電柱については、より使い易い高さを利用できるよう改善し、その手続きも簡便なものに見直してきており、他事業者が光ファイバを自前設置できる環境は更に整備されてきていること。 	<p>■ メタル回線であれ光ファイバであれ、NTTグループが公社から引継いだ局舎、電柱、管路、とう道などの線路敷設基盤の上に構築される固定系加入者回線にはボトルネック性があります。</p> <p>従って、お客様の選択肢を拡大して需要を喚起し、ブロードバンドサービスの普及を促進するためには、加入者光ファイバについて今後も指定を維持することが必要です。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ 光ファイバの敷設にあたり、NTT東・西自身が、公社時代から引継いだ線路敷設基盤を使用する際、競争事業者よりも手続き面・費用面で優位性を持っています。</p> <p>■ 手続き面</p> <ul style="list-style-type: none"> 例えば、NTT東・西は、競争事業者の場合に必要なNTT東・西への工事申込・着工打合せ・局舎や管路等の鍵の授受・入局手続き・施行前後の検査・工事立会い等が不要です。(このためNTT東・西は、例えば自身が管路を利用する場合においては、少なくとも5営業日程度、競争事業者よりも期間を短縮できるものと考えられます。) 	<p>■ 昨年度の検証結果では、NTT東西は、電柱や管路等の線路敷設基盤や、全加入者回線の9割以上の回線を有しており、競争事業者にとって、NTT東西の光ファイバを利用することが欠かせないことから、加入光ファイバを引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが適当としたところである。</p> <p>この状況は現時点においても変わりはないことから、引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが適当である。</p> <p>なお、端末系伝送路設備について、光ファイバとメタル回線を区別して指定を行うべきとの意見については、考え方5のとおりである。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・ 現に他事業者も当該線路敷設基盤を利用して光ファイバ等を自前で敷設しサービスを提供しており、KDDI殿や電力系事業者は相当量の設備を保有していること。 ・ 線路敷設基盤を有していないCATV事業者も、当社や電力会社の線路敷設基盤を利用して、2,986 万世帯(東西エリア計:2008 年 3 月。再送信のみを含む)に自前のCATV回線を敷設していること。 ・ KDDI殿、ソフトバンク殿が有する財務力、顧客基盤を用いれば、光ファイバを敷設しサービスを提供することは十分可能であること。 ・ 光ファイバについては、諸外国においても非規制になっていること。 <p>なお、昨年度の検証では、メタル回線と光ファイバ回線は、</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 共に利用者から見て代替性の高いブロードバンドサービスの提供に用いられていること、 ② 既存の電柱・管路等の共通の線路敷設基盤の上に敷設されていること、 ③ 実態としてNTT東西はメタル回線を光ファイバ回線に更新する際のコスト・手続の両面において優位性を有していること、 <p>から、メタルと光を区別せずに指定を行うこととされております。</p> <p>しかしながら、こうした理由は、以下の観点から、メタルと光を区別せずに指定を行う合理的な理由にはならないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ メタル回線(DSLサービス)と光ファイバ(光サービス)との間でサービスの代替性があることと、設備のボトルネック性とは直接関係がないこと。 ・ 電柱・管路等の線路敷設基盤は、徹底したオープン化により、他事業者は、構築意欲さえあ 	<p>■費用面</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 例えば、NTT東・西は、共同収容区間(一般区間)の管路を競争事業者に貸与する際、簿価ベースではなく再調達価格にて算定した料金を適用しています。(NTT東・西が公表されている「電柱・管路等の利用申込み及び契約条件等について」によれば、共同収容区間の管路の料金は、義務的区間の料金(接続約款に記載されている簿価ベースの料金)の約4～5倍です。) ・ 競争事業者がNTT東・西局舎内で工事等を実施する場合、基本的にNTT東・西による立会い費用(実費)等が発生します。一方、NTT東・西自身は、自社局舎内での工事等の実施となるため、立会い費用等は発生しません。 <p>更に、NTT東・西が歴史的経緯により保持してきた顧客基盤については、IP 化・ブロードバンド化時代の今日においても引き続き独占されたままであり、これを梃子にNTT東・西は活用業務を通じて上位レイヤー等の隣接市場に市場支配力を行使しています。</p> <p>■ 電力会社の電柱等を利用する場合、当社を含め各事業者は、NTT東・西と同様に手続きが必要であり、有利ではありません。むしろ、公社時代に添架手続きが完了しているNTT東・西の方が有利です。</p> <p>また、当社や電力系事業者も光ファイバを保有しておりますが、NTT東・西は、これを遥かに超える量の光ファイバを保有しています。FTTH卸可能回線数のNTT東・西シェアは、78.9%です(平成19年度競争評価)。</p> <p>(KDDI)</p>	
---	---	--

<p>れば、光ファイバを自前敷設することが可能であること。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は、メタル回線とは別に光ファイバを重畳的に敷設しており、メタル回線を保有していることで他事業者よりも安く光ファイバを敷設できるわけではないため、当社にコスト面での優位性もないこと。 <p>また、他事業者も計画的に光ファイバを敷設することにより、個々のお客様からの申込みに対して当社と同等の期間でサービス提供することは可能となっており、当社に手続面での優位性はないこと。 (NTT 東日本)</p> <p>■ 【加入光ファイバ及びFTTHサービスの戸建て向け屋内配線について】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現行の固定系の指定電気通信設備規制は、端末系伝送路設備(メタルと光の区別がない)の50%以上の使用設備シェアを保有する場合には、これと一体として設置される電気通信設備を指定電気通信設備として規制する仕組みとなっています。 ・ しかしながら、指定電気通信設備規制(ボトルネック規制)の根幹となる端末系伝送路設備については、電柱等ガイドラインに基づく線路敷設基盤のオープン化や電柱の新たな添架ポイントの開放・手続きの簡素化等により、他事業者が自前の加入者回線を敷設するための環境が整備された結果、他事業者の参入機会の均等性は確保されており、IPブロードバンド市場においては、アクセス間においても現に「設備ベースの競争」が進展しています。 <p>現に、光ファイバについては、電力会社殿が当社の約2倍の電柱を保有しており、電力系事業者殿は相当量の設備を保有する等、当社と健全な設備競争を展開していますし、CATV事業者殿も、通信と放送の融合が進む中、電力会社殿や当社の</p>	<p>■ 電気通信設備のボトルネック性を判断するにあたり、放送事業を目的として敷設したCATV回線を同列に扱うのは、適切ではありません。</p> <p>主に難視聴対策として設置され、電気通信事業用としてNTT東・西との競争下で敷設したものではないCATVを比較対象とすることは適切ではありません。 (KDDI)</p> <p>■ NTT東・西が保有する線路敷設基盤は、国営・公社時代を通じて100年以上かけ、電信電話債権・施設設置負担金・独占時代の基本料収入等を財源として構築されてきたものです。同等の設備を私企業が構築することは、構築に要する期間・財務力から考えて、事実上不可能です。</p> <p>NTT東・西の顧客基盤である固定電話の加入者は、もともと国営・公社時代に100%市場を独占して得た顧客です。通信自由化以降に競争環境下でゼロから構築した顧客基盤・収益基盤を、独占時代から引き継がれたものと同列に扱うべきではないと考えます。 (KDDI)</p> <p>■ 【加入者光ファイバの指定について】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 昨年度検証における総務省殿の考え方において、「現時点でも、NTT 東西は、現在においても電柱や管路等の線路敷設基盤や、全加入者回線の9割以上の回線を有しており、競争事業者にとって、NTT東西の光ファイバを利用することが欠かせないという状況に変わりはないことから、加入光ファイバを引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが適当」とされており、本年度においても状況に特段の変化がないことから、加入者光ファイバについて指定を解除する理由は全くないものと考えます。 	
---	---	--

<p>電柱を利用して自前アクセス回線を敷設し、過去7年間で契約数を1.6倍の2,986万世帯(平成20年3月末。再送信のみを含む)に増加させています。→別添4 別添5</p> <p>したがって、端末系伝送路設備については、既に敷設済のメタル回線と、今後競争下で敷設される光ファイバ等のブロードバンド回線の規制を区分し、光ファイバについては諸外国での規制の状況を踏まえ指定電気通信設備の対象から除外して頂きたいと考えます。</p> <p>また、ブロードバンドアクセスのボトルネック性の判断にあたっては、設備競争における競争中立性を確保する観点から、通信・放送の融合等を踏まえ、CATV回線(現にブロードバンド通信に使用されていないものを含む)や、今後新たな技術革新が期待される高速無線アクセス等を含めるよう見直すことについて検討して頂きたいと考えます。</p> <p>更に、現行のシェア基準値(50%超)による規制は、事業者間のシェアが50%前後で拮抗する場合でも、50%超か否かで事業者間に規制上の大きな差が生じる仕組みとなっているため、競争中立性を確保する観点から、一定のシェアを有する事業者に対する規制の同等性を確保するよう見直すことについて検討して頂きたいと考えます。</p> <p>(NTT西日本)</p>	<p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 加入者光ファイバについては、NTT東西殿が線路敷設基盤や全加入者回線の9割以上の回線を有しており(*1)、更にはFTTH市場におけるNTT東西殿の独占化(市場シェア74.1% *2)が進んでいることを踏まえれば、競争事業者にとって加入者光ファイバを用いたアクセスサービスを提供する上で利用することがますます必要不可欠な状況にもなっており、引き続き対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>また更に、光ファイバについては、8分岐単位接続の問題にも見られるとおり、接続事業者がFTTH市場へ参入し、NTT東西殿のフレッツ光と競争し得るアンバンドル形態の新たな導入によって、サービス競争の進展が期待されることです。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見12 メディアコンバータ等の局内装置や局内光ファイバについて、指定電気通信設備の対象から除外すべき。</p>	<p>再意見12</p>	<p>考え方12</p>
<p>■ 【局内装置類及び局内光ファイバ】</p> <p>メディアコンバータやOLT、スプリッタ等の局内装置類や局内光ファイバについては、以下の観点から、指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>(1) メディアコンバータやOLT、スプリッタ等の</p>	<p>■ NGN接続ルール答申で整理されたとおり、指定は適当であると考えます。</p> <p>NTT東・西が、公社時代から保有する線路敷設基盤(電柱・管路・とう道)を利用して敷設する光ファイバは、メタル回線同様、指定電気通信設備としての指定が必要です。線路敷設基盤の利用につい</p>	<p>■ メディアコンバータやOLT等の装置類及び局内光ファイバについては、加入光ファイバと一体として設置・機能するものであり、加入光ファイバのボトルネック性とは無関係に、装置類だけを切り出して、その市場調達性や一部事業者における自前設置の実績をもって、ボトルネック性の有無を判断すること</p>

<p>局内装置類は、誰でも容易に調達・設置可能であり、現に他事業者は局舎コロケーションを利用して自ら設置していること。その結果、接続料を設定したものの他事業者の利用は皆無であること。</p> <p>他事業者OLT設置ビル(延べビル数)の推移: 906ビル(2007年3月末) ⇒947ビル(2009年3月末)</p> <p>(2) 局内光ファイバについては、ダークファイバの提供を開始した2001年当初から他事業者による自前敷設を可能としており、2003年からは効率的な利用を目的とした中間配線盤の開放等の取組を実施してきた結果、85%が他事業者による自前敷設となっていること。また、他事業者も計画的に自前工事を行えば、当社と同等の期間で敷設が可能となっていること。</p> <p>自前局内光ファイバの推移: 79%(局内光ファイバ総数184千芯のうち他事業者による自前敷設が145千芯(2007年3月末)) ⇒85%(局内光ファイバ総数258千芯のうち他事業者による自前敷設が220千芯(2009年3月末))</p> <p>なお、昨年度の検証では、局内装置類及び局内光ファイバについて、「加入光ファイバと一体として設置・機能するものであり、加入光ファイバのボトルネック性とは無関係に、装置類だけを切り出して、その市場調達性や一部事業者における自前設置の実績をもって、ボトルネック性の有無を判断することは適当ではない」ことから、指定電気通信設備の対象外とすることは適当でないといわれています。</p> <p>しかしながら、当社の加入者光ファイバにはボトルネック性はないことに加え、少なくとも現時点ではアンバンドルされていることから、当社の局内装</p>	<p>て、一定のルールは整備されているものの、NTT東・西自身と競争事業者との手続面や費用面での同等性に課題があります。</p> <p>また、NTT東・西が歴史的経緯により保持してきた顧客基盤については、IP化・ブロードバンド化時代の今日においても引き続き独占されたままであり、これを梃子にNTT東・西は活用業務を通じて上位レイヤー等の隣接市場に市場支配力を行使しています。</p> <p>ボトルネック設備のオープン化において真の同等性が担保され、独占を保持している顧客基盤の真の開放がなされない限り、ドライカップ、ダークファイバ及びこれらと一体として構築される局内装置類、局内光ファイバ等を引き続き指定設備の対象とすべきです。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ 局内装置類及び局内光ファイバについては引き続き指定設備の対象とする必要があると考えます。</p> <p>昨年度の総務省殿の考え方(*1)にもあるとおり、局内装置類及び局内光ファイバについては、加入者光ファイバと一体となって設置・機能するものであり、加入者光ファイバのボトルネック性との関係を十分に考慮した上で、その指定可否を判断する必要があります。</p> <p>さらに、加入者光ファイバにはボトルネック性がないとのNTT東西殿のご意見がありますが、そのボトルネック性については昨年度の本制度の総務省殿の考え方(*2)においてもあらためて確認されており、FTTH市場におけるNTT東西殿の独占化(市場シェア74.1% *3)が年々進んでいる状況を考え合わせれば、公正競争を促進する観点での加入者光ファイバのボトルネック設備としての位置づけは益々高まるばかりと考えます。</p>	<p>は適当ではない。</p> <p>また、NTT東西からは、接続事業者が自前敷設した芯線数の割合が高いとの意見が示されているが、これについては、接続事業者が局内光ファイバを自前敷設するのは主として一回の工事により大きな需要に対応できる場合であることを踏まえる必要があり、「他事業者も計画的に所定の手続、自前工事を行えば、当社と同等の期間で敷設が可能」との意見については、実態を十分に考慮した上で、更に検証することが必要である。</p> <p>以上の点を踏まえれば、現時点においても、局内装置類及び局内光ファイバについて指定の対象外とすることは引き続き適当ではない。</p>
--	--	---

<p>置類及び局内光ファイバは、加入者光ファイバとは切り離して検討されるべきであり、上記の理由は当該設備を指定設備とする合理的な理由にはならないと考えます。</p> <p>(NTT 東日本)</p> <p>■ 【局内装置類及び局内光ファイバについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> メディアコンバータ、光信号伝送装置(OLT)、局内スプリッタ、WDM装置、イーサネットスイッチ等の局内装置類については、以下の観点においてボトルネック性がないことは明らかであることから、第一種指定電気通信設備の対象から除外して頂きたいと考えます。 ① 当該装置類は誰でも容易に市中調達・設置することが可能である等、参入機会の均等性が確保されており、意欲ある事業者であれば、自ら設備を構築し、当社と同様のネットワークを自前構築することは十分可能となっている。 ② 現に、他事業者は局舎コロケーションを利用して当該装置類を設置し、サービス提供している。 ③ 光信号伝送装置(OLT)、局内スプリッタについては平成13年より、メディアコンバータについては平成14年より、当社が接続料を設定していたものの、他事業者による利用実績はなかった。 ④ アクセス回線のボトルネック性に起因する影響は、オープン化により遮断されており、他事業者はアクセス回線からの影響を受けることなくネットワークを構築可能であるため、当社のアクセス回線のシェアが高いか否かは当社の当該装置類自体のボトルネック性の有無の判断にあたって直接関係がない。 <p>・ なお、当該装置類の全てを第一種指定電気通信</p>	<p>*1 平成21年2月 総務省「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」考え方14 「メディアコンバータやOLT等の装置類及び局内光ファイバについては、加入光ファイバと一体として設置・機能するものであり、加入光ファイバのボトルネック性とは無関係に、装置類だけを切り出して、その市場調達性や一部事業者における自前設置の実績をもって、ボトルネック性の有無を判断することは適当ではない。</p> <p>また、NTT東西からは、接続事業者が自前敷設した芯線数の割合が高いとの意見が示されているが、これについては、接続事業者が局内光ファイバを自前敷設するのは主として一回の工事により大きな需要に対応できる場合であることを踏まえる必要があり、「他事業者も計画的に所定の手続、自前工事を行えば、当社と同等の期間で敷設が可能」との意見については、実態を十分に考慮した上で、更に検証することが必要である。</p> <p>以上の点を踏まえれば、現時点において、局内装置類及び局内光ファイバについて指定の対象外とすることは適当ではない。」</p> <p>*2 平成21年2月 総務省「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」考え方13 「現時点でも、NTT東西は、電柱や管路等の線路敷設基盤や、全加入者回線の9割以上の回線を有しており、競争事業者にとって、NTT東西の光ファイバを利用することが欠かせないという状況に変わりはないことから、加入光ファイバを引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが適当である。」</p> <p>*3 平成21年6月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」(平成21年3月末)</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p> <p>■ 【局内装置類及び局内光ファイバの指定について】</p> <ul style="list-style-type: none"> 昨年度検証における総務省殿の考え方において示されているとおり、局内装置及び局内光ファイバについては、「加入光ファイバと一体として設置・機 	
---	---	--

<p>設備の対象から除外するのに時間を要する場合には、少なくとも、他事業者がコロケーションできない局舎に設置されたメディアコンバータ及び中継光ファイバの空きがない区間に設置されたWDM装置等に指定対象を限定して頂きたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 局内光ファイバについては、他事業者による自前敷設が可能であり、また、他事業者が計画的に所定の手続き・自前工事を行うことで、当社が局内光ファイバを敷設する場合と同等期間で、当該他事業者も局内光ファイバを自前敷設できることに鑑み、第一種指定電気通信設備の対象から除外して頂きたいと考えます。 <p>(NTT 西日本)</p>	<p>能するものであり、加入光ファイバのボトルネック性とは無関係に、装置類だけを切り出して、その市場調達性や一部事業者における自前設置の実績をもって、ボトルネック性の有無を判断することは「適当でない」と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、局内光ファイバについて、NTT 東西殿は「85%が他事業者による自前敷設となっている」とし、自前敷設の割合が高いことを指摘して第一種指定電気通信設備の対象とするのは適当でない」と主張していますが、この点については、昨年度検証における総務省殿の考え方において、「接続事業者が局内光ファイバを自前敷設するのは主として一回の工事により大きな需要に対応できる場合のものであることを踏まえる必要がある」と示されていることから、局内装置類及び局内光ファイバについては、引き続き第一種指定電気通信設備として指定されるべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
<p>意見13 FTTH サービスの屋内配線にはボトルネック性はなく、第一種指定電気通信設備に該当しないと考える。</p>	<p>再意見13</p>	<p>考え方13</p>
<p>■ 【FTTHサービスの屋内配線】</p> <p>現在、「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」において、屋内配線の指定電気通信設備化について検討されていますが、当社の屋内配線には、以下の観点から、ボトルネック性はなく、第一種指定電気通信設備に該当しないと考えます。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 屋内配線は、お客様の宅内に設置される設備であり、誰もが自由に設置できる設備であること。 ② 現に、FTTHサービス等で利用されている屋内配線には、メタルケーブル、光ケーブル、同 	<p>■ 本年7月21日に公表された「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報告書案」において、「NTT東・西の設置する戸建て向け屋内配線は、一種指定設備に該当すると整理することが適当」との考え方が示されていますが、マンション向け屋内配線についても同様に一種指定設備として整理して頂きたいと考えます。</p> <p>また、屋内配線の転用ルールの整備に当たっては、戸建て向け及びマンション向けの屋内配線とも、関係事業者間等で速やかに協議し内容を整理することとされており、ビジネスベースの協議を基に接続約款の具体的内容が定められることとなっ</p>	<p>■ 接続ルール答申で示されたとおり、屋内配線はサービスを事業者が提供しそれを利用者が享受する上で、その利用が事業者・利用者双方にとって不可欠となる設備であり、屋内配線に係る公正競争環境を整備することは、接続事業者の事業展開及び利用者利便の向上の観点から重要な意味を有する。</p> <p>NTT東西のFTTHサービスについて、その戸建て向け屋内配線は、NTT東西が自ら設置するため、NTT東西のFTTHシェア(約74%)と戸建て向け屋内配線のシェアは基本的に同水準になると考えられる。現在、コスト削減の観点から、「引き通し」</p>

<p>軸ケーブル、宅内無線、高速電力線通信(PLC)等、多様な形態があるほか、その設置主体も、お客様ご自身やビル・マンションオーナー、通信事業者、放送事業者(CATV事業者)等、様々であること。</p> <p>③ また、屋内配線の設置工事は、工事担任者の資格があれば、誰でも実施可能であり、現に多数の工事会社があること。実際、当社がお客様から依頼された屋内配線工事も工事会社に委託して実施しており、他事業者においても同様に実施することが可能であり、現に実施していること。</p> <p>(NTT 東日本)</p> <p>■ 現在、情報通信審議会において検討されている「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」報告書案において、「当社の設置する戸建て向け屋内配線は第一種指定電気通信設備に該当すると整理することが適当」とされていますが、戸建て向け屋内配線については、他事業者やお客様自身が自由に設置可能であり、現に、他事業者が自ら行う必要があるONUの設置・設定と同時に設置されていることに鑑みれば、ボトルネック性がないことは明らかであることから、当社の戸建て向け屋内配線を第一種指定電気通信設備に該当すると整理することは適当でないと考えます。</p> <p>(NTT 西日本)</p>	<p>ておりますが、利用者利便の向上や二重投資による国民的不経済を回避するためにも、早期に転用ルールが整備されるよう具体的期限を定める等の措置を検討して頂きたいと考えます。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ FTTHサービスの屋内配線は指定電気通信設備に指定されるべきであると考えます。</p> <p>総務省「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」報告書案では、屋内配線の位置づけとして「サービスを事業者が提供しそれを利用者が享受する上で、その利用が事業者・利用者双方にとって不可欠となる設備である」と指摘されており、この位置づけはFTTHに限らずADSLなど他サービスの屋内配線でも変わらないことであると考えます。</p> <p>したがって、FTTHに限らずADSL等他サービスの屋内配線についても、NTT東西と接続事業者が同等の条件で競争可能な環境を整備する観点から、指定電気通信設備と同等の扱いとする必要があると考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<p>形態による屋内配線の設置が進められているが、一種指定設備である引込線と一体となった屋内配線の設置は、引込線を設置しているNTT東西のみが可能であり、接続事業者には可能とは言えない。この点からも、外壁の内外で位置付けを違える現行の取扱いは、イコールフットイングを確保できない状況を招来するため、適当ではない。以上の点から、NTT東西の設置する戸建て向け屋内配線は、一種指定設備に該当すると整理することが適当である。</p> <p>マンション向け屋内配線の扱いについては、事業者設置や事業者外設置の屋内配線が混在する中で、NTT東西のFTTHのシェアとマンション向け屋内配線のシェアは、連動しない面がある。NTT東西の局舎からマンション共用部までの回線敷設と、マンション向け屋内配線の敷設は別々に行うことが一般的であることから、戸建て向けの場合と異なり、NTT東西と接続事業者の間の工事回数の同等性確保を考慮する必要はないと考えられる。上記を踏まえ、FTTHのマンション向け屋内配線は、戸建ての場合と異なり、一種指定設備に該当すると整理する必要はない。</p>
<p>意見14 マンション向け屋内配線を新たに指定電気通信設備の対象とし、転用ルールについても期限を決めて早期に整備すべき。</p>	<p>再意見14</p>	<p>考え方14</p>
<p>■ 本年7月21日に公表された「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報告書案」において、「NTT東・西の設置する戸建て</p>	<p>■ 先般の当社意見で述べたとおり、屋内配線には、以下の観点から、ボトルネック性はなく、戸建て・マンション向けを問わず、第一種指定電気通信設備</p>	<p>■ 考え方13のとおり。 なお、接続ルール答申における考え方に示されたとおり、屋内配線の転用ルールの整備に関して</p>

<p>向け屋内配線は、一種指定設備に該当すると整理することが適当」との考え方が示されていますが、マンション向け屋内配線についても同様に一種指定設備として整理して頂きたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、屋内配線の転用ルールの整備に当たっては、戸建て向け及びマンション向けの屋内配線とも、関係事業者間で速やかに協議し内容を整理することとされており、ビジネススペースの協議を基に接続約款の具体的内容が定められることとなっておりますが、利用者利便の向上や二重投資による国民的不経済を回避するためにも、早期に転用ルールが整備されるよう具体的期限を定める等の措置を検討して頂きたいと考えます。 <p>(KDDI)</p>	<p>に該当しないと考えます。</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 屋内配線は、お客様の宅内に設置される設備であり、誰もが自由に設置できる設備であること。 (2) 現に、FTTHサービス等で利用されている屋内配線には、メタルケーブル、光ケーブル、同軸ケーブル、宅内無線、高速電力線通信(PLC)等、多様な形態があるほか、その設置主体も、お客様ご自身やビル・マンションオーナー、通信事業者、放送事業者(CATV事業者)等、様々であること。 (3) また、屋内配線の設置工事は、工事担任者の資格があれば、誰でも実施可能であり、現に多数の工事会社があること。実際、当社がお客様から依頼された屋内配線工事も工事会社に委託して実施しており、他事業者におかれても同様に実施することが可能であり、現に実施していること。 <p>また、当社は、既に他事業者の屋内配線の貸出し要望にお応えし、屋内配線の貸出しを実施しており、第一種指定電気通信設備として規制する必要はないと考えます。</p> <p>なお、仮に、今回NTT東西の屋内配線を第一種指定電気通信設備に該当すると整理する場合には、「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」答申案(2009年8月6日公表)に記載のとおり、具体的な接続条件の設定にあたっては、屋内配線がお客様宅内にあり、お客様の支配下にあることから、屋内配線の撤去等お客様の意向に従わざるを得ないという点についても留意することが必要であると考えます。</p> <p>屋内配線は、先述したとおり、提供形態や設置主体が様々であり、事業者によって仕様や工法も異なっていることから、接続ルールとして全事業者を対象にした統一的・画一的なルールの整備は困</p>	<p>は、関係事業者間の協議により定めるべき事項について、転用を希望する事業者及びNTT東西において積極的に協議を行うことが適当であり、この内容を整理した上で転用ルールの整備に活用することとしている。</p> <p>また、NTT東西の屋内配線の転用については、自らの屋内配線の転用を認めている事業者に限って認めるといった考え方を採用することが適当である。</p>
--	--	---

難であると考えます。

また、現在、当社の屋内配線の転用をご要望されているのはKDDI殿だけであり、他の電力事業者やCATV事業者からはご要望をいただいていない状況です。

したがって、屋内配線の転用については、実際に転用を要望されているKDDI殿との間で、お客様の意向を踏まえながら、柔軟かつ具体的な実現方法を個別に調整することが現実的であると考えます。

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」答申案(2009年8月6日公表)に記載のとおり、相互に屋内配線を転用できることが重要であり、そのためには、KDDI殿においても、当社の屋内配線と同等の仕様・施工レベルでの屋内配線の敷設や、光コンセント化を推進していただくとともに、その転用手続きや料金等の提供条件についても当社と同等としていただくことにより、当社の屋内配線だけが一方的に転用されるのではなく、実質的に相互に利用できるようにしていただく必要があります。

したがって、仮に、当社に対して具体的期限を定める等の措置を講じるものであれば、KDDI殿に対しても、同様の措置を講じていただきたいと考えます。

(NTT東日本)

■ 以下の観点から、屋内配線にはボトルネック性がないため、戸建て・マンション向けを問わず、屋内配線を第一種指定電気通信設備に位置付けて、規制を強化することは不適切であると考えます。

- ① 屋内配線は、お客様のご了承を頂くことにより、お客様の宅内に誰もが自由に設置できる設備であり、その設置主体も、お客様ご自身やビル・マンションオーナー、通信事業者、放送

	<p>事業者(CATV事業者)等、様々であること。</p> <p>② 現に当社のダークファイバ等と接続する事業者は、多くの場合、自ら行う必要があるONUの設置・設定と同時に屋内配線を設置されており、更に、電力系事業者やCATV事業者も相当数のお客様に対し、屋内配線を設置し提供されている等、各事業者が自らの判断に基づき屋内配線を自由に設置していること。</p> <p>③ 屋内配線の維持運用にあたっては、基本的にお客様のご意向に従って対応する必要があり、撤去や移設等の要請があれば、それに応じる必要があること。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 屋内配線の転用にあたっては、物品仕様・工法・インターフェースの統一や、転用対象となる設備の存否情報を事業者間で授受するための手続きの整備等、数多くの課題があると考えられるため、自らの屋内配線の転用を認めた上で当社の屋内配線の転用を要望される事業者との間で、お客様のご意向も踏まえつつ、個別の協議を通じた調整を図っていく必要があると考えます。しかしながら、電力系事業者やCATV事業者の屋内配線は、当社の屋内配線と方式や仕様等が異なっており互換性がないケースが大半と想定され、現に、これまで屋内配線の転用に係る意見を提出されていたKDDI殿を含め、当社は接続事業者より屋内配線転用に係る具体的なご要望を頂いておりません。 ・ このように、屋内配線の転用に係る他事業者のニーズが不明確であって、物品仕様の統一等に係る事業者間協議も開始されておらず、課題解決の見通しも立っていない現段階において、転用ルールを整備すること自体を目的化するのは不適切であると考えます。 ・ なお、「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」答申案(平成21年8月6日公表)において、「NTT東西の屋内配線の転用 	
--	---	--

	<p>は、自らの屋内配線の転用を認めている事業者に限って認めることが適当」と記載されていることを踏まえると、KDDI殿が「早期に転用ルールが整備されるよう具体的な期限を定める等の措置の検討が必要」と主張されるのであれば、KDDI殿から具体的なご要望を頂くと共に、KDDI殿の屋内配線に係る転用手続きや料金等の提供条件について、まずは同社から具体的にご提案頂きたいと考えます。</p> <p>(NTT西日本)</p>	
<p>意見15 WDM 装置については、他事業者も自ら設置することが可能であり、指定電気通信設備の対象から除外すべき。</p>	<p>再意見15</p>	<p>考え方15</p>
<p>■ 【WDM装置】</p> <p>WDM装置については、市中で調達可能なものであり、他事業者は、当社の中継ダークファイバ等と組み合わせて、自ら設置することが可能であることから、当社のWDM装置に不可欠性はなく、指定電気通信設備の対象から除外すべきであると考えます。</p> <p>(NTT 東日本)</p>	<p>■ 【WDM装置の指定について】</p> <ul style="list-style-type: none"> WDM 装置については、NTT 東西殿が主張するような他事業者自身での調達が可能であることのみをもって、ボトルネック性喪失を挙証したとは言えず、さらには、「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(案)(2009年8月6日、情報通信審議会)」においても、「WDM装置の設置区間における中継ダークファイバの空き波長をアンバンドルして、接続料や接続条件等の貸出ルールの整備を行うことが適当」として、波長単位の貸し出しに言及しているところでもあるため、引き続き第一種指定電気通信設備として指定されるべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ WDM装置については、引き続き指定電気通信設備に指定する必要があると考えます。</p> <p>現在、総務省「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」報告書案では、各事業者からの非ブロードバンド地域の基盤整備推</p>	<p>■ WDM装置については、中継ダークファイバと一体として設置・機能するものであることから、装置類の市場調達性のみから判断するのではなく、中継ダークファイバのボトルネック性と含めて検討することが必要である。</p> <p>また、接続ルール答申においても、接続料や接続条件などの貸出しルールの整備を行うことが適当との考え方が示されたことを踏まえると、WDM装置を指定の対象外とすることは適当ではない。</p>

	<p>進を求める声に応じて、WDM装置の既設区間における空き波長の貸出ルールの整備について言及されているところです。したがって、WDMは今後も各事業者のNW基盤構築にとって益々必要不可欠となり、波長単位の貸出ルールが整備されることによりその需要も高まっていくことが想定され、引き続きの指定が必要であると考えます。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
--	--	--

ウ アンバンドル機能の対象に関する検証

意見	再意見	考え方
<p>意見16 ルーティング伝送機能(収容局接続機能・中継局接続機能)やイーサネットフレーム伝送機能等の利用実績がないものについては、早急にアンバンドル機能の対象外とすべき。</p>	<p>再意見16</p>	<p>考え方16</p>
<p>■ 【NGN等に係るアンバンドル機能】 NGN等に係るアンバンドル機能のうち、実需や他事業者による利用実績がないものについては、早急にアンバンドル機能の対象から除外していただきたいと考えます。 具体的には、現時点、接続実績がない下記の機能について、アンバンドル対象から除外していただきたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般収容ルータ接続ルーティング伝送機能(実績なし) ・特別収容ルータ接続ルーティング伝送機能(実績なし) ・一般中継ルータ接続ルーティング伝送機能(東西間接続のみ) ・特別中継ルータ接続ルーティング伝送機能(東西間接続のみ) ・イーサネットフレーム伝送機能(実績なし) <p>なお、「次世代ネットワークの接続ルールの在り方について」答申(2008年3月28日)においても、「ア</p>	<p>■ ボトルネック設備と一体で提供されるNGN等の機能については、NTT東・西が市場を独占する等の問題が起きてから対処するのでは遅いと考えます。あらかじめアンバンドル等の接続ルールを整備しておくことが必要です。 (KDDI)</p> <p>■ NTT東・西が、ボトルネック設備と一体で構築されるNGN設備の接続料を相対で設定することは、市場支配力を背景に特定の事業者を優遇することが可能となり、公平性を担保できなくなるため、認められるべきではありません。 現時点で公平性を欠くおそれのある相対取引をベースにした費用負担のバランスを基準とすることは適切ではないと考えます。 (KDDI)</p> <p>■ 【アンバンドル機能の対象に関する検証】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT 東西殿は、他事業者による利用実績や実需 	<p>■ 収容局接続機能については、NGN答申において示されたとおり、①競争事業者からはアンバンドルして提供することが求められていること、②今後、ADSLからFTTHへのマイグレーションが進展する中で、アクセス回線での設備競争・サービス競争の激化が想定されるが、それに伴い、他事業者が自ら調達したアクセス回線等を収容ルータに接続する形態が増えていくことも想定されること、③また、NGNは、今後我が国の基幹的な通信網となることが想定され、新たな機能や今後段階的に追加される機能等を活用した事業展開の機会が拡大するものと考えられるが、その際、既存の地域IP網で存在していた収容局接続による接続形態を用意しておくことが、事業者による創意工夫を活かした多様な利用形態でのNGNへの参入を促進すると考えられることから、フレッツサービスに係る機能のアンバンドルは当面必要とされたところである。 この状況に現時点で特段の変化もないことから、</p>

ンバンドルが技術的に可能であっても、オペレーションシステム等の改修に多大なコストを要する場合もあることから、他事業者の具体的な要望を踏まつつも、NTT東西に過度の経済的負担を与えることとならないように留意することも必要である」とされており、アンバンドルは他事業者の具体的な接続要望を踏まえて検討するものであると考えます。

また、ひかり電話が指定設備化されたことよって、事業者間取引の均衡が崩れる「逆ざや」問題が発生していることから、関門交換機接続ルーティング伝送機能についてもアンバンドルの対象から除外していただきたいと考えます。

(NTT 東日本)

■ 当社の次世代ネットワーク、地域IP網、ひかり電話網、イーサネットスイッチ等の局内装置類、局内光ファイバ、加入光ファイバ等については、前述のとおり、第一種指定電気通信設備の対象から除外して頂く必要があると考えますが、仮に引き続き第一種指定電気通信設備の対象とするのであれば、少なくとも他事業者による利用実績や実需要がない機能については、早急にアンバンドル機能の対象から除外して頂く等の対応を行って頂きたいと考えます。

(NTT 西日本)

■ 【収容局接続機能及び中継局接続機能のアンバンドルについて】

・ フレッツサービスに係る機能(一般収容ルータ接続ルーティング伝送機能・特別収容ルータ接続ルーティング伝送機能)については、地域IP網において、特別収容ルータ接続ルーティング伝送機能の接続料を設定していたものの、平成13年から現在に至るまで8年以上、他事業者による利用実績はないことから、アンバンドルの対象から除外して頂

要がない機能については、早急にアンバンドル機能の対象から除外すべきとして、NTT-NGN等に係る機能について、アンバンドルの対象からの除外を主張していますが、アンバンドルの基本的な考え方については、「接続の基本的ルールの在り方について(1996年12月19日、電気通信審議会答申)」において、「技術的に可能な場合には、アンバンドルして提供しなければならない」との原則が示されており、接続事業者が要望した時点で接続可能な状態としておくことがNTT東西殿利用部門と接続事業者との間の同等性の確保につながるため、現時点において接続要望がないことをもってアンバンドルの対象外とすることは全くもって認められません。

(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

■ 現行の指定電気通信設備は、ネットワークのIP化が急速に進む中でも、各事業者がサービス展開をする上で接続を行うことが必要不可欠な設備であり、現在の通信市場における競争推進施策の根幹を成しており、引き続き対象とすることが必要であると考えます。

固定ブロードバンド市場において熾烈な競争が展開されているとのNTT東西殿のご意見がございましたが、むしろFTTH市場では、NTT東西殿の独占化(市場シェア 74.1% *1)が進んでいる状況のため、フレッツ光のバックボーンである地域IP網は引き続き指定設備の対象とすることが必要であると考えます。

NGNとひかり電話については、ボトルネック性を有するアクセス回線と一体化した各事業者の事業展開上不可欠な設備であること及びOAB~JIP電

収容局接続機能については、引き続きアンバンドルの対象とすることが適当である。

■ 中継局接続機能については、NGN答申において示されたとおり、①地域IP網では、既に中継局接続に該当していたIPv6サービスはアンバンドルされた機能を用いて接続料を互いに支払ってサービス提供をしており、②また、NTT東西のNGN間のIP電話サービスの提供は中継局接続の形態のみで行われている。③更に今後PSTNからIP網へとネットワーク構造が変化するに伴い、他事業者のネットワークとの接続も、IGS接続が減少し中継局接続が増えていくことが想定される。

このため、中継局接続に係る機能については、引き続きアンバンドルの対象とすることが適当である。

■ イーサネットフレーム伝送機能については、NGN答申において示されたとおり、イーサネットサービスはユーザのネットワーク全体を単一の事業者が一括して提供することが望ましいという特性があり、また今後イーサネットサービスに係る需要が拡大することが想定されることにかんがみると、NTT東西が従来の県域を越えた県間のサービスに進出するに際しては、公正競争を担保する措置が必要であることから、競争事業者からの具体的な接続要望等を見極めた上で、イーサネットサービスに係る機能のアンバンドルをすることが必要と考えられる。

この状況に現時点で特段の変化もないことから、イーサネットサービスに係る機能(イーサネット接続機能)については、引き続きアンバンドルの対象とすることが適当である。

■ 光信号伝送装置(OLT)等局内装置のアンバンドルについては、今後も拡大が予想されるFTTHサービスの提供に必要な装置であるため、競争事業者による利用実績のない装置について、その理由

<p>きたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 中継局接続に係る機能(一般中継ルータ接続ルーティング伝送機能・特別中継ルータ接続ルーティング伝送機能)についても、接続料を設定したものの、他事業者による利用実績はないことから、アンバンドルの対象から除外して頂きたいと考えます。 (NTT 西日本) <p>■ 【局内装置類に係る機能のアンバンドルについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> 光信号伝送装置(OLT)は平成 13 年より、メディアコンバータ・局内スプリッタについては平成 14 年より、当社が接続料を設定していたものの、平成 13・14 年から現在に至るまで 7・8 年以上、他事業者による利用実績はないことから、アンバンドルの対象から除外して頂きたいと考えます。 (NTT 西日本) 	<p>話市場においてもNTT東西殿の独占化が強まっていること等の考え方のもとに昨年、指定対象に追加されたところ(*2)。現状において、これらの状況に変化がみられないこと、そしてまさにこれから、当該指定設備における各アンバンドル機能を活用した創意工夫を凝らした新サービスの登場が期待されることを考えれば、引き続き指定設備の対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>また、「ひかり電話が指定設備化されたことによって、事業者間取引の均衡が崩れる逆ざや問題が発生している」とのNTT東西殿のご意見がございますが、適切な方法で算定された接続料において事業者間の差異が発生してもそれが一義的には問題とは言えないことから、それをもって関門交換機接続ルーティング伝送機能をアンバンドルの対象外とする、合理的な理由にはならないと考えます。</p> <p>*1 平成 21 年 6 月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」(平成 21 年 3 月末)</p> <p>*2 平成 20 年 6 月 総務省 電気通信事業法施行規則等の一部改正について 1. NGN及びひかり電話網の第一種指定電気通信設備の指定対象への追加 「答申において、①NGNは、ボトルネック性を有するアクセス回線と一体として設置される設備であり、当該設備との接続が、他の電気通信事業者の事業展開上不可欠であり、また利用者利便の確保の観点からも不可欠であること②また、ひかり電話網については、OAB～JIP電話市場においてNTT東西が75%を超えるシェアを占める状況にあることや現在相対で決定されている接続料についてコストに適正利潤を加えた事業者間均一の接続料設定を求める意見が示されている状況にあること 等から、第一種指定電気通信設備に指定することが必要との考え方が示された。」</p>	<p>が具体的な接続要望等の不存在的なものかどうか将来的に判断する必要があることに留意しつつ、現時点では引き続きアンバンドルの対象とすることが適当である。</p>
--	---	---

	(イー・アクセス、イー・モバイル)	
意見17 アンバンドル機能の対象については現行維持が必要。	再意見17	考え方17
<p>■ アンバンドル機能対象については現行維持が必要 アンバンドル機能対象については現行維持が必要と考えます。</p> <p>現在対象となっているアンバンドル機能によって、ADSLをはじめとした消費者にとって安価で利便性の高い様々な通信サービスの提供が実現されています。</p> <p>特にNGNでは本年度より新たに収容局接続機能・IGS接続機能及び中継局接続機能が接続料として設定され、これらの機能を活用し創意工夫を凝らした新サービスの登場が期待されます。NGNについては今後も接続事業者の要望に応じて、アンバンドル化が引き続き進められていくことと考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<p>■ 先般の当社意見で申し上げたとおり、NGN等に係るアンバンドル機能のうち、実需や他事業者による利用実績がないものについては、早急にアンバンドル機能の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>具体的には、現時点、接続実績がない下記の機能について、アンバンドル対象から除外していただきたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 一般収容ルータ接続ルーティング伝送機能(実績なし) ・ 特別収容ルータ接続ルーティング伝送機能(実績なし) ・ 一般中継ルータ接続ルーティング伝送機能(東西間接続のみ) ・ 特別中継ルータ接続ルーティング伝送機能(東西間接続のみ) ・ イーサネットフレーム伝送機能(実績なし) <p>なお、「次世代ネットワークの接続ルールの在り方について」答申(2008年3月28日公表)においても、「アンバンドルが技術的に可能であっても、オペレーションシステム等の改修に多大なコストを要する場合もあることから、他事業者の具体的な要望を踏まえつつも、NTT東西に過度の経済的負担を与えることとならないように留意することも必要である」とされており、アンバンドルは他事業者の具体的な接続要望を踏まえて検討するものであると考えます。</p> <p>また、ひかり電話が指定設備化されたことよって、事業者間取引の均衡が崩れる「逆ざや」問題が発生していることから、関門交換機接続ルーティング伝送機能についてもアンバンドルの対象から</p>	<p>(考え方16に同じ。)</p>

	<p>除外していただきたいと考えます。 (NTT東日本)</p> <p>■ 当社の次世代ネットワーク、地域IP網、ひかり電話網については、前述のとおり、第一種指定電気通信設備の対象から除外して頂く必要があると考えますが、仮に引き続き第一種指定電気通信設備の対象とするのであれば、少なくとも他事業者による利用実績や実需要がない機能については、早急にアンバンドル機能の対象から除外して頂く等の対応を行って頂きたいと考えます。</p> <p>【収容局接続機能及び中継局接続機能のアンバンドルについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ フレッツサービスに係る機能(一般収容ルータ接続ルーティング伝送機能・特別収容ルータ接続ルーティング伝送機能)については、地域IP網において、特別収容ルータ接続ルーティング伝送機能の接続料を設定していたものの、平成13年から現在に至るまで8年以上、他事業者による利用実績はないことから、アンバンドルの対象から除外して頂きたいと考えます。 ・ 中継局接続に係る機能(一般中継ルータ接続ルーティング伝送機能・特別中継ルータ接続ルーティング伝送機能)についても、接続料を設定したものの、他事業者による利用実績はないことから、アンバンドルの対象から除外して頂きたいと考えます。 <p>(NTT西日本)</p>	
<p>意見18 イーサネットサービスに係る機能のアンバンドルについては現行の考え方を維持すべき。</p>	<p>再意見18</p>	<p>考え方18</p>
<p>■ 情報通信審議会答申「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について」(2008年3月27日)(以下、「NGN答申」)で整理されたとおり、NG</p>	<p>■ 先般の当社意見で述べたとおり、イーサネット系サービス等のデータ通信網については、以下の観点から、指定電気通信設備の対象から除外してい</p>	<p>(考え方16に同じ。)</p>

<p>N、地域IP網及びひかり電話網に係る機能を、引き続きアンバンドル機能の対象とする現行の考え方を維持すべきと考えます。</p> <p>(中略)</p> <ul style="list-style-type: none"> また、イーサネットサービスに係る機能については、NGN答申のとおり、「NTT東・西が、従来の県域を越えた県間のサービスに進出するに際しては、公正競争を担保する措置を取ることが必要であり、競争事業者からアンバンドルの要望があれば、イーサネットサービスに係る機能のアンバンドルをすることが必要」です。またその際には、NTT東・西の県単位の網との接続機能をアンバンドルすることが必要であると考えます。 なお、イーサネットサービスに係る接続料については、NGN答申において「コストベースであることを前提として、接続料を相対取引で設定することもやむを得ない」と記載されておりますが、ボトルネック設備と一体として設置されるNGNの接続料が、NTT東・西の都合で一方向的に決定されてしまうことがないよう、総務省等が相対の接続料について、適切な条件で設定されたかどうかを確認する仕組み等、公平性及び透明性が担保されることが必要であると考えます。 <p>(KDDI)</p>	<p>ただきたいと考えます。</p> <p>(1)イーサネットサービスの市場における当社のシェアは、18%(2008年9月末)であり、競争は十分に進展していること。</p> <p>(2)また、イーサ装置の価格は1台当たり数十万円から数百万円程度であり、当社又は電力系事業者等から光ファイバを借り、自前で装置を当社ビル等にコロケーションすれば、他事業者は同等のサービス提供が可能となっており、現にそれらを利用してサービスを提供していること。</p> <p>なお、当社としては、イーサネットサービス等のデータ通信網が指定電気通信設備の対象か否かを問わず、具体的な貸し出し要望があれば、可能な範囲内で、自主的に提供していく考えです。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 当社のイーササービスについて、以下の理由により、アンバンドル／接続料設定を義務づけることは適当でないと考えます。</p> <p>① 他事業者は、当社又は電力系事業者殿から光ファイバを借りて、1台あたり百万円～数百万円程度に過ぎない自前イーサ装置を当社ビル等にコロケーションすれば、当社のイーササービスと同等のサービスを提供可能であること。</p> <p>② その結果、イーササービスの市場シェアを見ると、当社が13.1%、NTT東日本が18.3%であるのに対し、アンバンドルを要望されているKDDI殿のシェアが22.5%となっており、競争は十分に進展していること。</p> <p>(NTT西日本)</p>	
<p>意見19 帯域制御機能や認証・課金機能(プラットフォーム機能)をアンバンドルすべき。</p>	<p>再意見19</p>	<p>考え方19</p>

■ NTT-NGNの帯域制御機能や認証・課金機能等のアンバンドルについては、「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について(2008年3月27日、情報通信審議会答申)」において、どのように利用するかが明確でないため、アンバンドルの要否の判断は時期尚早とされました。しかしながら、アンバンドルの在り方については、「接続の基本的ルールの在り方について(1996年12月19日、電気通信審議会答申)」にて示されたとおり、「技術的に可能な場合にはアンバンドルして提供しなければならない」とされ、「技術的に実現不可能であることを一定期間内に示せない場合には、技術的に可能とみなすことが適当」とされています。また、本来、NTT東西殿の設備利用部門と接続事業者相互間の同等性を確保するためには、接続事業者が希望した時点で接続が開始可能な状況にしておくことが重要であることも踏まえれば、NTT-NGNに係る機能については、接続事業者による多様なサービスの迅速な提供が可能となるよう、現時点において、技術的に可能な単位、かつ適正なコストにてアンバンドルを行っておくことが必要と考えます。

- また、『「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について」答申(案)への意見及びそれに対する考え方(2008年3月27日)考え方28』においては、「NTT東西においては、他事業者がNGNを活用したサービス提供を行うために必要な情報は、他事業者の要望を踏まえ、できる限り開示するように努めることが適当である」とされたところですが、これらに係るNTT東西殿の情報開示は依然として行われていない状況であり、NTT東西殿においては、早急に帯域制御機能や認証・課金機能等の詳細について情報開示を行うべきと考えます。
- 加えて、接続事業者の多様なサービスの迅速な提供や技術革新の実現を可能とするために、NTT-NGN以外のその他の網における既存機能に

■ 当社は、当社のNGN上でお客様が多様なサービスをご利用いただけるようにしていきたいと考えておりますが、帯域制御機能や認証・課金機能等のプラットフォーム機能については、国際標準が定まっておらず、他事業者からの具体的な接続要望もないのが実情です。

したがって、「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」答申案(2009年8月6日公表)に記載のとおり、まずは、要望される事業者において要望内容を具体化していただきたいと考えます。

当社としては、具体的な要望内容を教えていただければ、実現に向けて積極的に対応をさせていただきたいと考えておりますが、その実現方法については、国際標準化動向も踏まえ、NNIによるアンバンドルだけでなく、UNIやSNIでの提供を含め、できる限り早期かつ低廉に実現できる方法で対応していきたいと考えます。

また、プラットフォーム機能については、将来現れるサービスの芽を摘むことがないように、あらかじめ規制するのではなく、事業者間の創意工夫に委ねることが重要であると考えます。

(NTT東日本)

■ 当社は、当社のNGN上でお客様が多様なサービスをご利用して頂けるようにしていきたいと考えておりますが、「プレゼンス機能」や「セッション制御機能」を含め、プラットフォーム機能のアンバンドルについては、現時点に至るまで、他事業者からの具体的な接続要望はない状況にあるため、まずは、要望事業者において要望内容を具体化して頂く必要があると考えます。当社は、具体的なお要望が寄せられた場合には、技術的な困難性や過度の経済的負担が生じないことを確認の上、当該事業者と協議を進めていく考えです。

■ 接続ルール答申で示されたとおり、プレゼンス情報提供機能やセッション制御機能等のNGNのプラットフォーム機能については、他事業者の求める情報がSIPサーバで把握可能な情報か否かについて検討することや、SIPサーバに対して複数の指示が来た場合のセッション制御の方法や、NGNの外部からの指示で通信当事者に無確認でセッション制御することのセキュリティ又は個人情報保護上の課題等について検討することが必要となる。このため、まずは当該機能のアンバンドルを要望する事業者が、具体的な要望内容をもとに、NTT東西と協議を行い、NTT東西は、その実現に向けて積極的に対応することが適当である。総務省においては、これらの協議状況を注視し、技術的な困難性や過度の経済的負担が生じないかを確認した上で、アンバンドルの要否を検討することとしているところであり、NTT東西に対して、2010年3月末までにその協議状況について報告を求めているところである。

なお、NTT東西においては、NGNに新たな機能追加を行う場合には、接続事業者等に対して、可能な限り速やかに情報提供を行うことが期待されるところである。

<p>ついても、可能な限りアンバンドルを推進すべきです。(例:ドライカッパ接続料のサブアンバンドル等)(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<ul style="list-style-type: none"> また、当社としては、具体的なご要望をお聞かせ頂ければ、積極的に対応していく考えであり、国際標準の動向も踏まえつつ、NNIによる機能アンバンドルだけでなく、UNIやSNIでの機能提供を含め、できるだけ早期かつ低廉に実現できる方法を選択・提案させて頂く考えです。 なお、プラットフォーム機能については、将来現れるサービスの芽を摘むことがないように、あらかじめ規制するのではなく、事業者間の創意工夫に委ねることが重要であると考えます。 <p>(NTT西日本)</p>	
<p>意見20 IP電話サービスに係る機能(IGS接続機能)の接続料においては、いわゆる「逆ザヤ問題」の懸念が生じているため、アンバンドルの対象から除外するか、総務省において接続料の適正性を検証すべき。</p>	<p>再意見20</p>	<p>考え方20</p>
<p>■ また、ひかり電話が指定設備化されたことにより、事業者間取引の均衡が崩れる「逆ざや」問題が発生していることから、関門交換機接続ルーティング伝送機能についてもアンバンドルの対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 【IP電話サービスに係る機能のアンバンドルについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> 従来、ひかり電話網は第一種指定電気通信設備規制の対象外となっていたため、「固定－固定」間の通信においては、事業者間の協議により、ひかり電話網の接続料を接続事業者が設定する接続料と同額とすることで、事業者間取引のバランスを確保することが可能でしたが、ひかり電話網が第一種指定電気通信設備規制の対象とされ、IP電話サービスに係る機能(関門交換機接続ルーティング伝送機能)の接続料が設定されたことから、今年 	<p>■ 【IP電話サービスに係る機能のアンバンドルについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> 従来、ひかり電話網は第一種指定電気通信設備規制の対象外となっていたため、「固定－固定」間の通信においては、事業者間の協議により、ひかり電話網の接続料を接続事業者が設定する接続料と同額とすることで、事業者間取引のバランスを確保することが可能でしたが、ひかり電話網が第一種指定電気通信設備規制の対象とされ、IP電話サービスに係る機能(関門交換機接続ルーティング伝送機能)の接続料が設定されたことから、今年度以降、当社が事業者均一のひかり電話網の接続料を定めることとなった一方、接続事業者は従来どおり自由に接続料を設定できるため、接続事業者がひかり電話網の接続料よりも不当に高い接続料を設定し、事業者間取引のバランスが損なわれる、いわゆる「逆ザヤ問題」の懸念が生じています。 	<p>■ IP電話サービスに係る機能のアンバンドルについては、NGN答申において示された考え方のとおり、①他事業者からは、NGNやひかり電話網を第一種指定電気通信設備に指定した上で、接続料設定を求める意見が示されていること、②ひかり電話網では、IGS接続の接続料が設定されており、当該接続料設定が技術的に実現不可能とは言えないこと、③当該接続料を相対取引で決定される場合、相手側事業者によって接続料水準が異なり、公正競争上大きな問題となるとの意見が示されていること等を踏まえれば、引き続き、IP電話サービスに係る機能をアンバンドルの対象とすることが必要と考えられる。</p> <p>なお、NTT東西の意見にある指定事業者と非指定事業者の接続料水準差については、接続ルール答申を受けて、二種指定事業者を対象とした接続料算定ルール(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。以下「二種指定ガイ</p>

<p>度以降、当社が事業者均一のひかり電話網の接続料を定める必要がある一方、接続事業者は従来どおり自由に接続料を設定できるため、接続事業者がひかり電話網の接続料よりも不当に高い接続料を設定し、事業者間取引のバランスが損なわれる、いわゆる「逆ザヤ問題」の懸念が生じています。</p> <ul style="list-style-type: none"> この点、当社は、接続料は規制されていても、利用者料金は必ずしも規制されていないため、不当に高額な接続料を設定する他事業者向けの利用者料金をその分高額にすることで対抗することも可能ですが、お客様の利便性を確保する観点から、接続料が不当に高額である場合に、その分を利用者料金に安易に転嫁することにより解決を図ることは適当でないと考えます。 したがって、当社としては、お客様の利便性を確保しつつ、事業者間取引のバランスを確保する観点から、当該機能をアンバンドルの対象から除外して頂きたいと考えますが、アンバンドルの対象から除外するのに時間を要する場合には、少なくとも、総務省殿において、全ての事業者の接続料を対象に、その適正性を検証し、不当に高額な接続料が設定されている場合は、それを是正する仕組みを設けて頂きたいと考えます。 <p>(NTT 西日本)</p>	<ul style="list-style-type: none"> したがって、当社としては、お客様の利便性を確保しつつ、事業者間取引のバランスを確保する観点から、当該機能をアンバンドルの対象から除外して頂きたいと考えますが、アンバンドルの対象から除外するのに時間を要する場合には、総務省殿において、当社のPSTNの接続料やひかり電話の接続料よりも高い接続料を設定している固定電話事業者に対して、接続料の算定根拠を提出させた上で、当社や他事業者の接続料よりも接続料が高い理由や、自社内や自グループ内の無料通話サービスの赤字を当該接続料で補填していないこと等について説明するよう求め、それら説明の妥当性を含め、当該事業者の接続料の適正性を検証し、「不当に高額な接続料」にあたると認められる場合には、それを是正して頂きたいと考えます。 <p>(NTT西日本)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ NTT東・西が、ボトルネック設備と一体で構築されるNGN設備の接続料を相対で設定することは、市場支配力を背景に特定の事業者を優遇することが可能となり、公平性を担保できなくなるため、認められるべきではありません。 <p>現時点で公平性を欠くおそれのある相対取引をベースにした費用負担のバランスを基準とすることは適切ではないと考えます。</p> <p>(KDDI)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ また、ひかり電話の関門交換機接続ルーティング機能については、本機能が、「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について(2008年3月27日、情報通信審議会答申)」において「ひかり電話網は、他事業者にとっての事業展開上の不可欠性等をより一層高めると考えられることから、第一種指定電気通信設備に指定することが必要」と整理され、第一種指定電気通信設備として指定され 	<p>ドライン」という。)を策定することとしており、二種指定ガイドラインの策定を踏まえた非指定事業者の積極的な対応により、現行の接続料の適正性の向上が期待されるところであり、まずは当該事業者による今後の取組状況を注視した上で、固定通信市場を含め、段階的に対応することが適当である。</p>
---	---	--

	<p>たばかりであること、並びにその加入契約数を引き続き増加させていること等から、アンバンドル機能から除外する理由は全くもって存在しないものと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ また、「ひかり電話が指定設備化されたことによって、事業者間取引の均衡が崩れる逆ざや問題が発生している」とのNTT東西殿のご意見がございますが、適切な方法で算定された接続料において事業者間の差異が発生してもそれが一義的には問題とは言えないことから、それをもって関門交換機接続ルーティング伝送機能をアンバンドルの対象外とする、合理的な理由にはならないと考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見21 FTTH市場における公正競争環境を確保するため、加入光ファイバ接続料水準や分岐端末回線あたりの接続料設定等の諸課題について所要の措置を講じるべき。</p>	<p>再意見21</p>	<p>考え方21</p>
<p>■ 他の電気通信事業者に対する不当に不利な取扱い(NTT利用部門と接続事業者の不平等性)</p> <p>○8分岐単位接続に係る問題</p> <p>FTTH 市場(戸建て/ビジネス)におけるNTT 東西殿のシェアは、2009 年3 月末で74.2%※11という非常に高い数値であり、一年前の数値(71.4%)と比べても、市場の独占化傾向は一層進んでいます。</p> <ul style="list-style-type: none"> このような傾向が継続した場合、中長期的なブロードバンド市場の発展傾向が鈍化する可能性が極めて高く、延いては利用者料金への影響等、利用者利便の低下を誘引させる恐れがあることから、当該状況を早急に是正し、FTTH 市場における公正競争環境を確保することが急務と考えます。 すなわち、弊社共が従来より主張しているとおり、 	<p>■ これまでの審議会等での議論を経て、FTTH市場における接続条件は、以下のとおり、整備されており、意欲ある事業者であれば十分FTTHユーザを獲得できる環境にあることから、現時点において見直し等の措置を講じる必要はないと考えます。</p> <p>(1) 線路敷設基盤(電柱・管路)の徹底したオープン化により、他事業者は、構築意欲さえあれば引込線を自前敷設することが可能であり、現にKDDI殿や電力事業者等は自前で敷設していること。</p> <p>(2) 現行の光配線区域は、当社の効率的な設備構築及び保守運用の観点から設定しているものであり、屋外スプリッタや引込線を利用される場合には、これに従っていただくことに</p>	<p>■ 加入光ファイバ接続料については、2010年度内に、2011年度以降の加入光ファイバ接続料のNTT東西による認可申請等が予定されており、接続ルール答申を踏まえ、算定方式の在り方、競争事業者に起因する設備投資リスクの検証など多角的な観点から検証を行うこととしている。</p> <p>また、分岐端末回線単位での接続料設定については、NGN 答申において、競争事業者間でNTT東西の加入光ファイバの共用に積極的に取り組むことが適当との考え方が示されたことを踏まえ、2009年2月から競争事業者間でのNTT東西の加入光ファイバの共用に関する実証実験が行われているところであり、当該状況を含めて、引き続きFTTH市場における事業者間競争の進展状況を注視するこ</p>

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公正競争上の問題の解消に向けて必要な措置を講じるべきと考えます。

※11 電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表（2008年度第4四半期（3月末））（2009年6月25日）より

（ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル）

■ ただし、本年6月に内閣府に提出した当社の規制改革要望に対する総務省の回答では、「＜略＞分岐端末回線単位の加入光ファイバ接続料の設定については、今後、市場環境や分岐に係る技術等の変化を確認の上、改めて検討することが適当である。」と措置の検討を先送りする姿勢が示されましたが、昨年11月に提出した当社の当該要望に対する総務省の再回答では、「FTTH市場では、NTT東・西が継続的にシェア高める一方、平成21年度のFTTH契約数を下方修正（平成20年11月）するなど、更なる活性化に向けた取組が求められる状況にある。」と新たな取組を必要とする考え方が示されていました。

FTTH市場は、依然としてNTT東・西と他の事業者は対等には競争できない市場環境にあり、NTT東・西のシェア拡大に歯止めがかからない状況です（*）。総務省は、検討を先送りするのではなく、新たな取組によりFTTH市場を活性化させるため、分岐端末回線単位での加入ダークファイバの接続料の設定等、必要な措置を早急に講じるべきと考えます。

（中略）

（*）電気通信事業分野の競争状況に関するデータによ

なりませんが、接続事業者が、当社の光配線区域に縛られず自由な設備構築を希望するのであれば、当社が提供する加入者光ファイバ等を活用し、当該事業者が独自に設定された光配線区域にあわせ、屋外スプリッタ下部（屋外スプリッタ及び引込線）の設備設計・敷設・管理を自ら実施することで対応可能であること。

（3）加入光ファイバの接続料は、2008年1月に申請した料金から、FTTHサービスの提供コストを低廉化し事業者間競争の促進を図るよう要請されたことを受け、2008年4月にさらに料金を引き下げて補正申請を行い、認可されていること。

（4）分岐端末回線あたりの接続料設定については、サービス競争の阻害や設備競争の否定に繋がることになるため導入すべきではなく、2009年3月の「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について」答申においても、「今後、市場環境や分岐に係る技術等の変化を確認の上、改めて検討することが適当」とされており、その状況に変化がないこと。

なお、シェアの上昇を指摘されていますが、これは、上述のとおり、公正な競争環境が整備されている中で、各社がそれぞれの事業戦略・経営判断に基づき事業に取り組んできた結果であると考えます。

（NTT東日本）

■ 当社としては、以下のとおり、現時点でFTTH市場における接続条件を見直す必要はないと考えます。

① 電柱等ガイドラインに基づく線路敷設基盤のオープン化や電柱の新たな添架ポイントの開

ととしている。

総務省においては、FTTH市場のさらなる活性化に向けた取組が求められている状況を踏まえ、今後とも必要に応じ所要の措置を講じていく。

<p>ると、FTTH市場全体の伸びは鈍化する一方、NTT東・西の契約回線数シェアは2009年3月末時点で74.1%と依然として上昇を続けており、競争が機能していないことにより市場の活性化が停滞している。</p> <p>(KDDI)</p>	<p>放・手続きの簡素化等により、他事業者が自前の加入者回線を敷設するための環境が整備された結果、他事業者の参入機会の均等性は確保されており、IPブロードバンド市場においては、アクセス区間においても現に「設備ベースの競争」が進展していること。(ブロードバンドサービスについて、FTTH・CATVブロードバンドサービス市場で見た場合、当社シェアは西日本マクロで51.9%(平成21年3月末)に止まり、30府県中14府県で当社シェアが50%を下回り、うち3県ではCATV事業者殿のシェアが当社シェアを上回る。三重、富山、福井のCATV事業者殿のシェアは、59%、55%、50%と、当社のシェアを遥かに凌いでいる状況にある)。</p> <p>② 加入光ファイバの接続料については、FTTHサービスの提供コストを低廉化することによって事業者間競争の促進を図るよう情報通信審議会等から要請されたことを受けて、昨年1月に認可申請した接続料金を、昨年4月に更に引き下げて補正申請し、総務大臣殿の認可を受けたものであること。</p> <p>③ 分岐端末回線単位の接続料設定については、「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方(答申)」(平成20年3月27日情報通信審議会)において、「今後、市場環境や分岐に係る技術等の変化を確認の上、改めて検討することが適当」とされていること。また、サービス競争の阻害や設備競争の否定に繋がることになるため、そもそも分岐端末回線単位の接続料設定は実施すべきでないこと。</p> <p>④ 他事業者は、当社の光配線区域に縛られず、自由に設備構築することを希望されるのであれば、当社が提供する加入者光ファイバ等を活用し、当該他事業者が独自に設定された</p>	
---	--	--

	<p>光配線区域にあわせ、屋外スプリッタ下部(屋外スプリッタ及び引込線)の設備設計・敷設・管理を自ら実施することで対応頂くことが可能であること(自ら自由に設備構築して頂けるにも関わらず、当社の屋外スプリッタや引込線を利用されたいとのことであれば、当社の効率的な設備構築及び保守運用の観点から設定している現行の光配線区域に従って頂くほかありません)</p> <p>(NTT西日本)</p> <p>■ 分岐端末回線単位での接続料設定は、設備構築事業者に比して設備投資リスクを負わない接続事業者だけを一方的に有利にするものであり、設備構築をベースとした公正競争を阻害するため、引続き実施すべきではないと考えます。</p> <p>なお、FTTH市場におけるNTT東西シェアの高まりに対しては、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等の強化によって対処すべきであります。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p>	
--	---	--

(2) 第二種指定電気通信設備に関する検証

ア 指定要件に関する検証

意見	再意見	考え方
<p>意見22 有限希少な公共財である電波を割り当てられている携帯電話業者は、全て第二種指定電気通信設備規制の対象にすべき。</p>		<p>考え方22</p>
<p>■ 【第二種指定電気通信設備規制の対象】</p> <p>携帯通信事業者は、国から有限希少な電波の割当を受けた事業者であり、公共財を利用して事業を展開している以上、全ての携帯通信事業者は、他の事業者に対して適正な料金で円滑な接続を確</p>		<p>■ 接続ルール答申で示されたとおり、二種指定事業者に指定する端末シェアの閾値(25%)については、他に採用すべき合理的な割合も存在しないことから、現時点でこの考え方を変更する積極的理由は認められないが、二種指定制度の規制根</p>

<p>保する責務があると考えます。したがって、第二種指定電気通信設備制度は、特定の事業者だけを対象とするのではなく、全ての事業者を対象とし、接続料の適正性を検証する必要があると考えます。</p> <p>(NTT 東日本)</p> <p>■ 携帯電話事業者殿は、国から割当を受けた公共財である電波の有限希少性を背景に、市場を寡占することで、元来、他事業者との接続協議において強い交渉力を有していましたが、携帯電話サービスの急速な普及により、移動通信市場の中で見ればシェア 25%に満たないとして第二種指定電気通信設備規制の対象外とされている事業者であっても約 2,000 万の契約者を抱えるようになる等、規制が課されていない携帯電話事業者殿の交渉力は強くなっています。</p> <p>・ したがって、現に規制が課されておらず接続料が高止まりしている携帯電話事業者殿の接続料の適正性を確保する等の観点から、第二種指定電気通信設備規制については、事業者ごとにその適用要否を違えるべきでないと考えます。</p> <p>(NTT 西日本)</p>		<p>拠については、指定電気通信設備制度の包括的な見直しが必要となった場合に、当該見直しの中で改めて検証を行うことが適当である。</p>
--	--	--

イ 指定の対象に関する検証

意見	再意見	考え方
<p>意見23 上位レイヤーにおける公正競争環境を確保するために、通信プラットフォーム機能について、アンバンドル制度を導入すべき。</p>	<p>再意見23</p>	<p>考え方23</p>
<p>■ 上位レイヤーにおける通信プラットフォーム機能のアンバンドル制度の導入</p> <p>【問題点】</p> <p>モバイルデータ通信の利用者の拡大により、モバイルネットワークに加え、課金機能・コンテンツ情</p>	<p>■ 本件については、情報通信審議会「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」の検討において整理が図られるところであり、今後、「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」にて詳細が規定される方向である</p>	<p>■ 接続ルール答申で示されたとおり、従来のような事業者間協議・事後的な紛争処理にすべてを委ねることは現実的でないとの意見や、一定の規制がないと、事業者間協議も有効に機能しないとの意見が示されていること等を踏まえ、二種指定制度で</p>

<p>報料の回収代行機能、大容量コンテンツ配信機能やGPS位置情報の継続提供機能等通信プラットフォーム機能のビジネス展開上の重要性・不可欠性が、接続事業者、アプリケーション、イー・コマース、コンテンツ提供事業者にとって高まっております。</p> <p>一方、現行の第二種指定電気通信制度においては、第一種指定電気通信制度で導入されているアンバンドル制度は存在せず、また、通信プラットフォーム機能を提供する設備は第二種指定電気通信設備に明確な指定はされておりません。その為、第二種指定事業者の指定電気通信設備への接続やその通信プラットフォームの利用を希望する他事業者はその利用希望機能や条件に関し、原則として個別協議を行う必要があります。</p> <p>しかしながら、希少性の高い電波利用権を有し、通信レイヤ市場にて強い市場支配力を持つ第二種指定事業者は、他事業者、特に上位レイヤで事業運営を行っている事業者に対し、非常に優位な立場で交渉を行うことが可能であります。このことは「新競争プログラム2010」で危惧されていた通信レイヤから上位レイヤへの市場支配力の濫用等につながる恐れがあります。</p> <p>事実、第二種指定事業者は、直接または子会社等を通じ、音楽配信や映像配信事業などの上位レイヤサービスを積極的に展開しております。よって、サービス競争が本格化する今、様々な事業者が、第二種指定事業者等の提供するサービスと公正に競争できる環境の整備が早急に必要だと考えます。</p> <p>【必要な措置】</p> <p>レイヤを越えた様々な事業者が、第二種指定事業者またその子会社等が提供するサービスと公平に競争できるよう、第二種指定通信電気設備制度においても、通信プラットフォーム機能を含むアン</p>	<p>と認識しております。 (NTTドコモ)</p> <p>■ 行政の関与は、歴史的経緯を背景とする固定系のアクセス回線といったボトルネック設備の存在や、それを保有する事業者によるグルーパドミナンス、ブランド力等の問題により、市場原理に委ねても公正な競争が確保されないケースに限られるべきと考えます。</p> <p>○ 当社の移動体接続料については当然適正に算定されています。</p> <p>接続料の算定の適正性・透明性の向上を図ることは当然重要ですが、設備競争が機能している市場環境下では、各事業者が自ずと効率的な設備構築・運用を図っていくこととなります。実際、接続料は現状でも毎年低下しています。</p> <p>したがって、固定市場のように規制を課する必要性は認められず、基本的に移動体に対する行政の関与は不要であると考えます。</p> <p>○ プラットフォームの在り方や多様化のプロセスについては、民間のビジネススペースでの判断に委ねることが基本と考えます。 (KDDI)</p>	<p>も、交渉力の不均衡を是正し、円滑な接続を確保する観点から、モバイル市場の特性を踏まえたアンバンドルの仕組みを設けることが必要である。</p> <p>また、アンバンドルが必要か否かの判断基準は、一種指定制度での基準(過度の経済的負担を与えることのないように留意しつつ、他事業者の要望があり、技術的に可能な場合にはアンバンドル)に加え、需要の立上げ期にあるサービスに係る機能は除外し、利用者利便の高いサービスに係る機能や公正競争促進の観点から多様な事業者による提供が望ましいサービスに係る機能に限定するなど、必要性・重要性の高いサービスに係る機能に限定することが適当である。</p> <p>以上を踏まえ、総務省は、接続ルール答申を受け、本年度中に二種指定ガイドラインを策定し、二種指定ガイドラインを策定するに当たっては、次の点について検討することとする。</p> <p>① 二種指定ガイドラインにおいて、アンバンドルに係る仕組みを設けること。</p> <p>② アンバンドルに係る仕組みにおいて、「アンバンドルすることが望ましい機能」の対象を第二種指定電気通信設備との接続に係る機能とし、「アンバンドルすることが望ましい機能」に位置付けるに当たっては、当該機能に係る設備を第二種指定電気通信設備に指定することの妥当性についても検討すること。</p>
---	--	---

<p>バンドル制度を導入すべきだと考えます。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>		
<p>意見24 上位レイヤー設備も、公正競争の確保のため、第二種指定電気通信設備の対象にすべき。</p>	<p>再意見24</p>	<p>考え方24</p>
<p>■ 現在の第二種指定電気通信設備の範囲は、音声通信やデータ通信を移動通信網で行うための基地局・交換局設備及び伝送路を主体として設定されています。一方で、現状の移動通信サービスは、単なる音声通信やPC(パソコン)によるデータ通信のみならず、NTTドコモ殿のiモードやKDDI殿のEzwebに代表されるモバイルポータルサービス、あるいは位置情報を活用したサービスなど、1億契約を超える利用者の相当数が、通信レイヤーより上位レイヤーの、通信事業者が提供するアプリケーションを利用している状況にあります。</p> <p>一方で、これらのアプリケーション用設備は第二種指定電気通信設備ではなく、また、その機能もほとんど開放されていないために、携帯電話事業上位3社によるこれらのサービスの寡占状態が発生し、仮にこれらの設備への接続を申請した場合でも、電気通信事業法が定める第二種指定設備との接続についての規定が適用されないため、公正かつ競争力のある対価での接続ができない状態、即ち、実質的に、携帯電話事業者との協議が円滑に進まず、事業化に至ることができない状態に至っています。</p> <p>この事実は、明らかに新規参入を企図する事業者との公正競争を阻害し、結果的に、我が国の移動通信サービスの自由かつ健全な発展を阻む事態を意味するものであることから、モバイルポータルサービスや位置情報サービスにかかる設備など、</p>	<p>■ 本件については、情報通信審議会「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」の検討において整理が図られるところであり、今後、「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」にて詳細が規定される方向であると認識しております。 (NTTドコモ)</p> <p>■ 行政の関与は、歴史的経緯を背景とする固定系のアクセス回線といったボトルネック設備の存在や、それを保有する事業者によるグループドミナンス、ブランド力等の問題により、市場原理に委ねても公正な競争が確保されないケースに限られるべきと考えます。</p> <p>○ 当社の移動体接続料については当然適正に算定されています。 接続料の算定の適正性・透明性の向上を図ることは当然重要ですが、設備競争が機能している市場環境下では、各事業者が自ずと効率的な設備構築・運用を図っていくこととなります。実際、接続料は現状でも毎年低下しています。 したがって、固定市場のように規制を課する必要性は認められず、基本的に移動体に対する行政の関与は不要であると考えます。</p> <p>○ プラットフォームの在り方や多様化のプロセスについては、民間のビジネスベースでの判断に委ねることが基本と考えます。</p>	<p>(考え方23に同じ。)</p>

<p>上位レイヤー設備についても、第二種指定電気通信設備として認定していただくことを要望します。 (社団法人テレコムサービス協会)</p>	<p>(KDDI)</p> <p>■ 社団法人テレコムサービス協会殿の意見書にある「モバイルポータルサービスや位置情報サービスにかかる設備など、上位レイヤ設備についても、第二種指定電気通信設備として認定の希望」について賛同します。</p> <p>前回弊社意見においても述べたとおり、モバイル市場の拡大に伴い、第二種指定事業者が提供しているモバイルポータルサービスや位置情報サービスにかかる設備等の通信プラットフォーム機能は、コンテンツ事業者等が上位レイヤにてサービスを行なう上で、その重要性を高めております。</p> <p>現に第二種指定事業者は、直接または子会社等を通じ、自ら提供するポータルサービスにて、他のコンテンツ事業者と競合する、動画配信サービス（NTTドコモ殿が出資する関連会社が提供するBee TV）などの事業展開を行なっております。</p> <p>ネットワークレイヤを有する第二種指定事業者が直接、間接的に提供する上位レイヤサービスとコンテンツ配信事業者などが提供するサービスが、公平に競争できるよう環境整備するためには、そのプラットフォーム機能が中立的に提供される必要があります。</p> <p>よって、モバイルポータルサービスや位置情報サービスにかかるプラットフォーム機能等についても、第二種指定電気通信設備として指定し、その継続の公平性の担保を図る必要があると考えます。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見25 競争セーフガードの運用において、第</p>	<p>再意見25</p>	<p>考え方25</p>

<p>二種指定電気通信設備制度においても「注視すべき機能」の検証を行うべき。</p>		
<p>■ 本制度の運用に関するガイドラインにおいては、第二種指定電気通信設備制度の指定の対象に関する検証に際して、原則として、「注視すべき機能」の検証は行わないとされています。本件については、情報通信審議会の電気通信事業政策部会・接続政策委員会の議論において、アンバンドルが必要と考えられる機能を「注視すべき機能」として位置付ける方向で検討が進められていることも踏まえ、第一種指定電気通信設備制度と同様の運用を行うことも検討すべきと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>■ 本件については、情報通信審議会「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」の検討において整理が図られるところであり、今後、「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」にて詳細が規定される方向であると認識しております。</p> <p>(NTTドコモ)</p>	<p>■ 総務省は、接続ルール答申を受け、本年度中に二種指定ガイドラインを策定し、二種指定ガイドラインを策定するに当たっては、次の点について検討することとする。</p> <p>① 二種指定ガイドラインにおいて、アンバンドルに係る仕組みを設けること。</p> <p>② アンバンドルに係る仕組みにおいて、「アンバンドルすることが望ましい機能」の対象を第二種指定電気通信設備との接続に係る機能とし、「アンバンドルすることが望ましい機能」に位置付けるに当たっては、当該機能に係る設備を第二種指定電気通信設備に指定することの妥当性についても検討すること。</p> <p>③ アンバンドルに係る仕組みの運用においては、競争セーフガード制度の運用との連携を図ること。</p>
<p>意見26 二種指定事業者の接続料について、認可制に移行し、公表することにより透明性を確保すべき。</p>	<p>再意見26</p>	<p>考え方26</p>
<p>■ 第二種指定通信設備制度の検証・見直し【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ モバイルについては、その契約件数が1億件を超え、固定電話市場と比較しても巨大な市場へと成長し、また国民にとっても生活必需品として日常生活において不可欠なものとなっています。 ・ そして、そのモバイル事業者が設定する接続料は、接続事業者にとっては利用者にサービス提供にあたって非常に大きな位置づけを占めるものとなっています。 ・ しかしながら、現行の第二種指定電気通信設備制度では、接続料を規定する接続約款が届出制となっています。そのため、接続料の算定内容がブラ 	<p>■ 当社としては、以下の観点から、全ての携帯電話事業者を対象に、総務省殿において、接続料の適正性を検証・是正する仕組みを設けて頂く必要があると考えます。</p> <p>① 携帯電話市場は、固定電話市場の2倍以上の1億1千万契約を有する巨大市場に成長し、社会経済的にも非常に大きな影響力を有していること。特に、先般、第一種指定電気通信設備規制の対象とされた当社ひかり電話サービスの契約者数が約400万であるのに対し、携帯電話市場の中で見ればシェア25%に満たないとして第二種指定電気通信設</p>	<p>■ 接続ルール答申で示されたとおり、一種指定制度と二種指定制度では規制根拠が異なり、二種指定制度において接続約款の許可制等が採用されていないことは、現時点では許容されるべき規制内容の差異と考えられる。</p> <p>なお、接続ルール答申で示されたとおり、二種指定ガイドラインに基づく接続料算定は、2010年度接続料から行うことが適当(ただし、接続料の算定根拠については、可能な限り2009年度接続料の届出の際から添付することが適当)であり、二種指定事業者以外の事業者についても、検証可能性に留意した上で積極的な対応が求められる。</p>

ックボックス化し高止まりしており、接続事業者からはその算定の適正性が判断することができない状況です。

- ・ こうした状況を踏まえ総務省「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」報告書案でも、モバイル接続料は算定の適正性を検証することもできない状況と判断していますが(※3)、その対応としては算定方法・算定根拠提出等のガイドラインの策定に留まっています。これでは、接続料の低廉化を推進させ、利用者料金分野の競争を活性化させる「より利用者本位の視点にたった制度構築」の観点を充足することは困難と考えます。

参照: ※3

平成21年7月 総務省資料「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」報告書案 P15「しかし、一種指定制度とは異なり、二種指定制度では、どのような機能に接続料を設定し、設定する接続料の原価に何を算入し、その原価をどのようなプロセスで算定するか等についてルールが存在しておらず、二種指定事業者の自主的な判断に委ねられている状況にある。また、二種指定事業者には、規制会計等の整理が義務付けられていないため、接続料算定の適正性を検証することもできない状況となっている。」

【必要な措置】

現行の第二種指定電気通信設備制度の接続約款について、接続料に関しては認可制へ移行させ、パブリックコメントの招集をはかることなどによって、接続事業者からも接続料算定の適正性が確認することができ、透明性向上を図ることが可能となります。

(イー・アクセス、イー・モバイル)

備規制の対象外とされているソフトバンクモバイル殿であっても約2,000万の契約者を抱えている等、お互いに接続料を支払い合う関係にある固定通信事業者から見ると、その影響力は非常に大きくなっていること。

- ② 携帯電話事業者は、国から割当を受けた公共財である電波の有限希少性を背景に、市場を寡占することで、第二種指定電気通信設備規制の対象外とされている事業者であっても、他事業者との接続協議において強い交渉力を有しており、実際の携帯電話事業者との接続料交渉において、第二種指定電気通信設備規制が課せられているか否かに関わらず、当社が、接続料の引き下げや算定根拠の提示を求めても応じてもらえない等の状況にあること。
- ③ 第二種指定電気通信設備規制が課されていないソフトバンクモバイル殿の接続料が高止まりし、携帯電話の接続料水準について、事業者間の格差が拡大していること。これは、お客様が着信先の事業者を選択できない(着信先の事業者がどこか分からない)ため、着信側事業者が自らの接続料を低廉化するインセンティブが働きにくい構造になっていることが、その一因になっていると考えられること。
- ④ 自社又はグループ内の通話料を無料としている事業者は、無料サービスの赤字を他業者に適用する接続料を割高に設定することで補填している懸念があること。実際、ソフトバンクモバイル殿は、2008年3月期中間決算説明会において、「自社内通話や自社グループ間通話の利用者料金を無料とする一方で、自社以外の携帯電話などから着信した場合には接続料をいただけるので利益を出すことができる。」(ソフトバンク殿公式ホームページより)と説明されていること。

	<p>⑤ EUでは、着信ボトルネック性に着目し、モバイル音声着信市場をSMP規制の対象とし、全ての携帯電話事業者の接続料を規制していること。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 仮に、「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールのある在り方について」答申案(2009年8月6日公表)の通り、第二種指定電気通信設備規制の対象外とされている事業者について、当該ガイドラインに基づく接続料算定を当該事業者による自主的な取組みに委ねることとした結果、「接続料算定の適正性を確保することで、接続料格差の縮小が見込まれる」という同答申案の議論の前提が崩れ、他事業者との間の接続料格差が拡大する等した場合には、総務省殿において、直ちに第二種指定電気通信設備制度の対象の見直しに着手すると共に、当該事業者の接続料を是正して頂きたいと考えます。 ・ 当社としては、携帯電話事業者の接続料について、できるだけ早期に接続料算定の適正性・透明性が確保される必要があると考えており、2009年度の携帯電話事業者の接続料についても、接続料算定等に係るガイドラインに基づき算定がなされるべきであると考えます。 <p>(NTT西日本)</p> <p>■ 行政の関与は、歴史的経緯を背景とする固定系のアクセス回線といったボトルネック設備の存在や、それを保有する事業者によるグループドミナンス、ブランド力等の問題により、市場原理に委ねても公正な競争が確保されないケースに限られるべきと考えます。</p> <p>○ 当社の移動体接続料については当然適正に算定されています。</p> <p>接続料の算定の適正性・透明性の向上を図ること</p>	
--	--	--

は当然重要ですが、設備競争が機能している市場環境下では、各事業者が自ずと効率的な設備構築・運用を図っていくこととなります。実際、接続料は現状でも毎年低下しています。

したがって、固定市場のように規制を課する必要性は認められず、基本的に移動体に対する行政の関与は不要であると考えます。

○ プラットフォームの在り方や多様化のプロセスについては、民間のビジネスベースでの判断に委ねることが基本と考えます。

(KDDI)

■ 前回弊社意見書のとおり、第二種指定制度については、接続約款の認可制導入などを含めた、抜本的な見直しの検討が必要と考えます。

総務省「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」報告書案(以下、報告書案)では、現在のモバイル市場の環境の変化に応じた第二種指定制度に関するアンバンドルや接続料算定ルール等を規定する「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(以下、ガイドライン)」の策定が提言されています。第二種指定制度の抜本的な見直しのためには、法改正が必要であり相応の期間を要すことから、ガイドラインを作成することによって、第二種指定制度運用の実効性をより機動的に改善させることは適切な取り組みであり、速やかなガイドラインの策定と適用が期待されます。

しかしながら、別途、第二種指定制度自体に対する抜本的な見直しも必要と考えます。報告書案では、第一種指定制度と規制根拠が異なるという理由から、接続約款認可制等の第一種指定制度と同

	<p>等の規制内容の導入検討は、先送りとなっておりますが、今やモバイル市場は1億件以上の契約数を有し、固定市場に替わって日本の通信市場の中心的存在に定着し、またブロードバンド化の進展によって通信プラットフォーム市場やコンテンツ配信市場といった周辺市場への影響力も拡大している状況となります。</p> <p>このような状況のモバイル市場にて、50%以上のシェアを有し強大な市場支配力をもつ第二種指定事業者がすでに存在していることを踏まえれば、市場支配力により着目することによって制度体系の見直しを検討していくことが必要と考えます。例えば、第二種指定事業者に指定する端末シェアの閾値は現在25%となっておりますが、すでに50%以上のシェアを有している事業者が存在していることから、シェア水準に応じて段階的に厳格な規制を適用するといった方法等が考えられ、また、規制内容としては、接続約款認可制の導入、会計分離、及びネットワークの開放義務等の公正競争の確保を目的とするものだけでなく、利用者利便の確保も含めて、幅広く検討することが必要と考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
--	--	--

(3) 禁止行為に関する検証

3-1) 指定電気通信設備に係る禁止行為に関する検証

イ 禁止行為規制の運用状況に関する検証

意見	再意見	考え方
<p>意見27 NTT東西の県域等子会社(100%子会社)等を通じた共同営業等は脱法行為であり、県域等子会社等に対し禁止行為規制を適用する等の措置を講じるべき。</p>	<p>再意見27</p>	<p>考え方27</p>
<p>■ 子会社を通じた脱法的な共同営業 ONTT 東西殿への規制の子会社への適用</p>	<p>■ 県域等子会社への業務の委託は、経営の効率化を図る観点から行っているものであり、こうした経営</p>	<p>■ NTT東西に対しては、指定電気通信設備制度に基づく禁止行為規制及びNTTグループに係る累次</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・ 弊社共調べによると、県域等子会社運営の一部の販売店において、今年度も引き続き、NTTドコモ殿の携帯電話を販売する行為が見られます。 ・ 県域等子会社における上記行為は、昨年度検証結果の総務省殿の考え方においても、「NTT東西に対しては、指定電気通信設備制度に基づく禁止行為規制及び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。)が適用されるものの、その趣旨が当該禁止行為規制等の直接的な対象とならない県域等子会社において徹底されない場合は、結果として公正競争が確保されない可能性がある。」とし、公正競争阻害の恐れが指摘されているところです。 ・ 本件については、一昨年度と昨年度の検証において、NTT東西殿と県域等子会社の役員人事兼務の報告を行うよう指導が出されていますが、人事情報の報告のみではいかなる効果も期待できず、現に本事案が何ら改善も無いまま3年にも渡り、放置されている状況がそれを証明しています。 ・ 加えて、指導の結果、NTT東西殿が実施している報告内容自体、一切公表もされず、総務省殿の評価等も示されていない状況であり、外部からその内容を客観的に検証できない状況にある点も問題です。 ・ また、そもそも、NTT東西殿の完全支配下にある県域等子会社のような100%子会社の行う行為は、実質的に親会社の行為に等しいと捉えることができ、それら子会社を通じて、事業法第30条第3項第2号で禁止されている「特定の電気通信事業者に対し、不当に優先的な取扱いをし、若しくは利益を与え、又は不当に不利な取扱いをし、若しくは不利益を与えること」に該当する恐れのある行為を行わせていることは、明らかな脱法行為であると考えます。 ・ 従って、NTT東西殿に対し、子会社を通じた脱法 	<p>努力の成果は、お客様サービスの向上、更にはユーザ料金や接続料金の低廉化にも反映されております。</p> <p>会社の形態に関わらず、当社の業務を委託する際には、当社からの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、適切な措置を講じるとともに、公正競争マニュアルの整備及び研修等を徹底していることから、公正競争上の問題は生じていないものと考えます。</p> <p>なお、県域等子会社が、当社が委託した業務とは別に独自に実施する業務については電気通信事業法の禁止行為規制等の対象となるものではありません。</p> <p>(NTT東日本)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 当社の県域等子会社によるNTTドコモ殿の代理店業務については、当社からの委託業務を実施する組織とは別の組織において、委託業務とは独立して実施しており、営業情報等に関するファイアウォールを担保するなど、適切な措置を講じております。 ・ また、県域等子会社の当社からの委託業務を実施する組織に対しては、公正競争面における顧客情報の適切な取扱いや顧客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、適切な措置を講じているところです。 ・ 現に公正競争上の問題は生じておらず、当社として今後も適切に業務運営等を行っていくことから、県域等子会社に対してNTT東西本体と同等の禁止行為規制を適用するなどの規制拡大は不要と考えます。 <p>(NTT西日本)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 【子会社を通じた脱法的な共同営業】 ・ 県域等子会社等を通じた一体営業の禁止や 	<p>の公正競争要件(活用業務認可制度に係るものを含む。)が適用されるものの、その趣旨が当該禁止行為規制等の直接的な対象とならない県域等子会社において徹底されない場合は、結果として公正競争が確保されない可能性がある。この点について、一昨年度及び昨年度の検証に基づきNTT東西より県域等子会社における役員兼任の実態について報告を受けたところであるが、NTT東西に対し、当該実態に係る本年度の状況についても報告を求めることとし、NTT東西と県域等子会社との間の役員兼任に伴い、公正競争確保上の問題が発生しないかどうか引き続き注視していく。</p> <p>■ 昨年11月18日、NTT西日本が営業及び設備保守等の業務を委託する株式会社NTT西日本一兵庫(以下「NTT西日本一兵庫」という。)において、利用者情報を販売代理店に不適切に提供したとの報道発表がなされたことを受け、総務省は、NTT西日本に対して、電気通信事業法第166条第1項の規定に基づき、当該事案の事実関係、原因及び再発防止措置等について報告をさせた。</p> <p>当該報告を精査したところ、NTT西日本の従業員が他社への電話番号移転に関する情報をNTT西日本一兵庫の従業員に提供した行為は、電気通信事業法第30条第3項第1号に抵触するものと認められる。また、NTT西日本一兵庫の従業員が他社への電話番号移転に関する情報及び他社のDSL役務利用に関する情報を、株式会社NTT西日本一北陸(以下「NTT西日本一北陸」という。)の従業員が他社のDSL役務利用に関する情報をそれぞれ販売代理店に提供した行為は、NTT西日本が接続の業務に関して入手した他の電気通信事業者の利用者に関する情報を接続の業務の目的以外の目的のために提供するものであり、電気通信事業者間の公正な競争を阻害するおそれがあるもので</p>
--	---	---

<p>的なサービス販売を禁止させる規制を課す、若しくは県域等子会社にも NTT 東西殿と同様の禁止行為規制を適用する等、県域等子会社を通じた排他的な一体営業等を禁止するための措置を講じることが必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 以上の点を踏まえ、今年度においては、NTT 東西殿の報告に対する総務省殿の評価や兼務の状況を公表する等、情報開示の措置を講じた上で、NTT 東西殿と県域等子会社との役員兼任を禁止する等の厳格なルールを定めることが必要不可欠と考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) <p>■ また、NTT東日本一東京南のように、県域等子会社の代表取締役をNTT東日本の常務取締役東京支店長役員が兼務するという事例が多く見受けられます。このように県域等子会社の役員をNTT東・西本体の役員が兼務するという一体経営の下、県域等子会社は、NTT東・西のフレッツ等のサービス販売をする一方、自らが 100%出資する携帯ショップによってNTTドコモの携帯販売を行っています。このように、禁止行為等の規制がかからない県域等子会社を軸として、NTT東・西とドコモサービスの一体営業が行われているのが実態です。(*)</p> <p>(*)その他、例えば、NTT東日本の北海道支店は現存しているにも関わらず、当該支店のHPが閉鎖され、県域等子会社であるNTT東日本一北海道のHPに統合される等、NTT東・西の組織自ら県域等子会社と一体と捉えているような事例もあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 公益法人である(財)日本電信電話ユーザ協会は、NTTグループのOBが本部の役員に就任し、現役のNTT東・西、NTTドコモの役員・支店長等が地方の協会の理事・顧問等の構成員となっており、実質的にNTTグループ傘下にあると言えます。全都 	<p>「NTT」ブランドの使用禁止等、実効性ある措置が講じられるべきというKDDI 殿の意見に賛同します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 本件に関して、これまでNTT 東西殿は現行ルールには直ちに違反していないと主張されていますが、そもそもその遵守しているというルール自体が公正競争確保に資するルールとなっておらず、ルール自体の見直しを行うべきとする各社主張と議論が噛み合っていないものと考えます。 総務省殿においては、NTT 東西殿が昨年度の再意見で主張したような現行法規制上の表面的な適否のみに着目した評価に止まらず、現行ルールそのものの実効性を適正に評価したうえでその見直しを行うべきと考えます。 具体的には、弊社共意見書(2009年7月31日)で示したように、NTT 東西殿に対し、子会社を通じた脱法的なサービス販売を禁止させる規制を課す、若しくは県域等子会社にも NTT 東西殿と同様の禁止行為規制を適用する等、県域等子会社を通じた排他的な一体営業等を禁止する厳格な追加的ルールを定めるべきと考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) <p>■ ソフトバンク殿の意見書にある「NTT 東西殿と県域等子会社との役員兼任を禁止する等の厳格なルールを定めることが必要不可欠」とのご意見に賛同します。</p> <p>加えて、県域等子会社に対しては禁止行為規制もしくは特定関係事業者制度の対象とすることによって、公正競争の確保をより明確に行う措置が必要であると考えます。</p> <p>県域等子会社の運営に関するNTT東西殿の昨年度の意見としては「会社の形態に関わらず、当社</p>	<p>あると認められる。</p> <p>今回事案の発生を受け、NTT西日本からは、顧客情報管理システム端末から他の電気通信事業者の電気通信設備との接続の業務に関して知り得た当該他の電気通信事業者及びその利用者に関する情報(以下「他の事業者等に関する情報」という。)を取り出すことを不可能とするなどの措置を講ずる旨報告がなされているが、他の事業者等に関する情報の閲覧が当該情報を必要とする業務以外の業務においても可能なままとなっていること、自社が提供する役務の営業活動を行う部署において、他の事業者等に関する情報が取り扱われる体制となっていること等により、依然として、今回の事案と同様の事案が発生し、電気通信事業者間の公正な競争が阻害され、電気通信の健全な発達に支障を生ずるおそれがあり、電気通信事業法第29条第1項第12号に抵触するものと認められることから、平成22年2月4日、NTT西日本に対し、電気通信事業法第29条第1項第12号の規定に基づき、業務の方法の改善その他の措置をとることを命じたところである。</p> <p>総務省としては、平成22年3月4日までにNTT西日本から提出される改善事項に対する具体策及び実施時期を明記した業務改善計画、また、以後、平成24年3月までの間、3カ月ごとに同社から提出される報告を精査し、電気通信事業の公正な競争を確保するため、適切に対応していく。</p> <p>■ なお、上記事案を受け、NTT東日本に対しては、昨年11月18日、「貴社が保有する利用者のサービス情報の取扱いについて」により報告を求め、同年12月17日、NTT東日本においてはNTT西日本と同様の事案は発生していないとの報告を受けたところであるが、同報告によれば、NTT東日本の業務の運営についてNTT西日本における運営と類似す</p>
---	---	---

<p>道府県に組織される同協会の支部の事務局は、NTT東・西の支店か県域等子会社のいずれかに設置されており、更に、三者（日本電信電話ユーザ協会、NTT東・西の支店、県域等子会社）が一体となって、会員に対してNTTグループ各社の商品・サービスについて割引を行う等、実質的にNTTグループ各社の営業拠点となっているように見受けられます。</p> <p>・ 以上のように、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に鑑みると、もはや公正競争上の問題が発生しないか等を引き続き注視するような状況ではなく、このような現行ルールを潜脱するような事例を抜本的に改善するため、例えば、県域等子会社等を通じた一体営業の禁止や「NTT」ブランドの使用禁止等、実効性ある措置が講じられるべきであると考えます。（KDDI）</p>	<p>の業務を委託する際には、当社からの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、適切な措置を講じるとともに、公正競争マニュアルの整備及び研修等を徹底していることから、公正競争上の問題は生じていないものと考えます。（NTT東殿）」とされています。</p> <p>しかしながら、1999年のNTT再編成時を振り返ると、公正競争を確保する観点から、当時のNTT殿が所有する接続情報の流出の抑止、及びNTTグループ内の事業会社による一体的営業の抑止策として、次のとおり構造分離を導入し実効的な対応を行い、その措置をより確実なものにした実績があると認識しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地域通信会社（NTT東西殿）と長距離通信会社（NTTコミュニケーションズ殿）を別会社とする ・ NTT東西殿には禁止行為規制を適用し、NTTコミュニケーションズ殿を特定関係事業者に指定し役員の兼任を禁止する <p>この経緯を踏まえれば、NTT東西殿の100%子会社であり第一種指定電気通信設備に係る業務を受託しNTT東西殿と一体的に運営される一方で、禁止行為や特定関係事業者制度の規制を一切適用されない県域等子会社の現状は、上述のNTT再編成時の措置を形骸化させているものに他ならないと考えます。</p> <p>また、ソフトバンク殿のご指摘通り、昨年度における本件に関する総務省殿からの要請の内容は、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT東西殿と県域等子会社の役員兼任状況の報告 ・ 県域等子会社におけるNTTグループ各社から受託した業務に係る情報の目的外利用の防止等についての周知徹底 <p>のみに留まり、116のBフレッツ勧誘と同様に、実効的な効果があるものとは思われず、この内容だ</p>	<p>る点が認められ、これらの点について改善がなされない場合には、他の事業者等に関する情報が、接続の業務の用に供する目的以外の目的のために利用又は提供されるがい然性が高いと認められる。</p> <p>については、平成22年2月4日、NTT東日本に対し、業務の運営の在り方について改善を要請したところであり、総務省としては、平成22年3月4日までにNTT東日本から提出される要請事項に対する具体策及び実施時期を明記した実施計画、また、以後、同社から提出される報告を精査し、電気通信事業の公正な競争を確保するため、適切に対応していく。</p>
--	---	---

	<p>けでは上述の公正競争確保に関する懸念は払拭することはできないと考えます。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>												
<p>意見28 116窓口での加入電話の移転・転居の手續に際し、フレッツ光サービスへの勧誘等の営業活動が依然として継続されており、活用業務認可条件等に照らして問題があるため、再発防止の観点から、より実効性のある踏み込んだ措置を講じる必要がある。</p>	<p>再意見28</p>	<p>考え方28</p>											
<p>■ 接続に関して知りえた情報の目的外利用 ○116におけるフレッツ勧誘 弊社共調べによると、NTT東西殿の116窓口において、利用者が加入電話の移転・転居の手續を行う際に、接続業務で取得している顧客情報をもとにし、利用ADSL事業者の案内及びフレッツ光サービスへの勧誘を行うといった不適切な営業が依然継続されています。^{※7}</p> <p>※7 116における回線移設手続き時の利用ADSL事業者案内、フレッツ勧誘有無についての調査結果(弊社共調べ)</p> <p>① 利用ADSL事業者の案内 (対象:全アンケート回答者対象) Q:NTT116番にて電話回線移設のお手続きをして頂いた際に、ADSL事業者まで 連絡するようという案内が、NTTからありましたか？</p> <table border="1" data-bbox="174 1098 757 1369"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">利用ADSL事業者への連絡案内</th> </tr> <tr> <th>あり</th> <th>なし</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2008年度</td> <td>58% (419件)</td> <td>42% (301件)</td> </tr> <tr> <td>2009年度</td> <td>62% (256件)</td> <td>38% (159件)</td> </tr> </tbody> </table>		利用ADSL事業者への連絡案内		あり	なし	2008年度	58% (419件)	42% (301件)	2009年度	62% (256件)	38% (159件)	<p>■ 当社の116窓口においては、お客様のご利用ADSL事業者を把握することができないことから、そもそもご指摘のような案内を行っている事実はありません。</p> <p>また、当社は、接続で知り得た情報の目的外利用禁止はもとより、116番への加入電話又はINSネット64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からのご要望が無いにもかかわらず、活用業務であるフレッツ光の営業活動を行うことについても、当該行為を厳格に禁じているところです。</p> <p>さらに、当社は、「『競争セーフガードに基づく検証結果(2007年度、2008年度)』に基づき講じるべき措置について(要請)」を受けて、それまでの取り組みに加えて公正競争マニュアル及び研修の再徹底などにより、社員等への公正競争遵守の周知・徹底に努めているところです。</p> <p>したがって、接続業務で取得している顧客情報を利用して勧誘を行っているとの指摘や活用業務実施の際の「営業面のファイアウォール」等に抵触するとの指摘は不適切です。</p> <p>なお、当社の「116」におけるフレッツ光の対応については、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>以上のとおり、ソフトバンク殿、KDDI殿によるい</p>	<p>■ 本意見に指摘されている事案について、NTT東西は「116におけるフレッツ光の対応については、お客様からの問い合わせがあった場合に実施しているものであり、公正競争を阻害している事実はない」と主張している。</p> <p>本意見において指摘されている事案に関連して、昨年度の検証に基づき、昨年2月25日、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、改めてその周知・徹底を図ることをNTT東西に対し要請したところである。</p> <p>当該要請を受けて、NTT東西は、116番への加入電話又はINSネット64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わないよう、支店及び県域等子会社の社員等に周知・徹底を図るなど、適切な措置を講じていると報告しているところであるが、当該措置の運用が徹底されない場合には、電気通信事業法及び電気通信事業分野における競争の促進に関する指針(以下「共同ガイドライン」という。)に照らし、電気通信事業法第30条第3項第1号等に抵触する又は潜脱するおそれがある。</p>
		利用ADSL事業者への連絡案内											
	あり	なし											
2008年度	58% (419件)	42% (301件)											
2009年度	62% (256件)	38% (159件)											

② 具体的な利用ADSL事業者(Yahoo!BB)利用の案内
(対象:①で「利用ADSL事業者への連絡案内があった」と回答した方)

Q:その際に、「Yahoo! BB」という名前の案内がNTT116番担当者の方からありましたか?

	具体的な利用ADSL事業者 (Yahoo!BB)利用の案内	
	あり	なし
2008年度	-	-
2009年度	49% (125件)	51% (131件)

③ フレッツ勧誘有無
(対象:全アンケート回答者対象)

Q:NTTが提供されているインターネットサービス(フレッツ)についての勧誘はありましたか?

	フレッツ勧誘	
	あり	なし
2008年度	41% (294件)	59% (426件)
2009年度	51% (211件)	49% (204件)

※調査期間:2009年6月中旬~2009年7月上旬調査方法:Yahoo!BBサポートセンターへ引越しのご連絡を頂いた際にヒアリングを実施
総数:448件(有効回答:415件)

- ・ 本件については、以下の2点から、公正競争上、問題があると考えます。
 - 116番への加入電話又はINS64の移転申込みに対し、活用業務を含むフレッツ光サービスの営業活動が行われることは、活用業務の実施に当たり、NTT東西殿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

ずれの指摘もあたらず、公正競争を阻害している事実はないことから、これまでに実施した措置に加えて、新たな措置を講じる必要はないと考えます。

また、フレッツ受付センタと116センタを同一ロケーションとするか否かは当社の業務運営の問題であると考えております。

(NTT東日本)

■ 当社は接続の業務で知り得た情報の目的外利用の防止やフレッツサービス等の営業活動において加入電話及び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ないことについて、支店及び県域等子会社の社員等に周知・徹底を図るなど、適切な措置を講じております。

- ・ また、「116」における加入電話等の移転申し込みの際に、フレッツ光等についてお客様からお問合せがあった場合にご説明することや他社サービスを利用している場合には他社への連絡が必要な旨をお伝えすることがありますが、これはお客様利便確保を目的に行っているものであり、公正競争上の問題はないと認識しております。
- ・ なお、フレッツサービス等の受付センタと116センタを同一とするか否かは当社の業務運営の問題であり、そもそも、競争セーフガード制度の検証対象ではないと考えます。

(NTT西日本)

■ 【116におけるフレッツ勧誘】

- ・ 昨年度検証の意見において、NTT 東西殿は、「当社の「116」におけるフレッツ光の対応については、(中略)お客様のご要望にお応えして実施しているもの」と述べられていますが、弊社共 ADSL サービスの利用者からの申告によれば、116 窓口で回線移転手続きのみを目的に電話したにも関わらず、

このため、昨年度の検証結果に基づく要請を受けて実施しているNTT東西における周知・徹底状況を踏まえ、引き続き注視していく。

■ 昨年11月18日、NTT西日本が営業及び設備保守等の業務を委託するNTT西日本一兵庫において、利用者情報を販売代理店に不適切に提供したとの報道発表がなされたことを受け、総務省は、NTT西日本に対して、電気通信事業法第166条第1項の規定に基づき、当該事案の事実関係、原因及び再発防止措置等について報告をさせた。

当該報告を精査したところ、NTT西日本の従業員が他社への電話番号移転に関する情報をNTT西日本一兵庫の従業員に提供した行為は、電気通信事業法第30条第3項第1号に抵触するものと認められる。また、NTT西日本一兵庫の従業員が他社への電話番号移転に関する情報及び他社のDSL役務利用に関する情報を、NTT西日本一北陸の従業員が他社のDSL役務利用に関する情報をそれぞれ販売代理店に提供した行為は、NTT西日本が接続の業務に関して入手した他の電気通信事業者の利用者に関する情報を接続の業務の目的以外の目的のために提供するものであり、電気通信事業者間の公正な競争を阻害するおそれがあるものであると認められる。

今回事案の発生を受け、NTT西日本からは、顧客情報管理システム端末から他の事業者等に関する情報を取り出すことを不可能とするなどの措置を講ずる旨報告がなされているが、他の事業者等に関する情報の閲覧が当該情報を必要とする業務以外の業務においても可能なままとなっていること、自社が提供する役務の営業活動を行う部署において、他の事業者等に関する情報が取り扱われる体制となっていること等により、依然として、今回の事案と同様の事案が発生し、電気通信事業者間

<p>的措置の「営業面のファイアーウォール」等に抵触する</p> <ul style="list-style-type: none"> - 116番において、具体的な利用ADSL事業者の案内が行われていることから、NTT東西殿が接続業務で取得している顧客情報を利用して勧誘を行っている疑いがあり、事業法第30条第3項第1号の禁止行為に抵触する可能性がある ・ 前者については昨年度、後者については一昨年度の検証において、当該行為が行われることのないよう、NTT東西殿に対し、改めてその周知・徹底を図るよう要請され、その履行状況について総務省殿への報告を求めるとする措置が行われたところです。しかしながら、NTT東西殿の措置(会議や文書等での周知)について詳細な内容は公表されておらず、競争事業者の立場から指導の結果や効果を検証できない状況です。 ・ そもそも周知・徹底や履行状況に係る報告要請は、形式的な措置であり、事実、指導が行われた以降も不適切と思われる勧誘が依然と変わりなく継続されていることから、こうした指導内容が不十分な措置であったことは明らかです。 ・ また、後者については、一昨年度指導事項であったにも関わらず、昨年度の検証結果においては注視のみであり、実態調査が不十分であると言わざるを得ません。 ・ 以上を踏まえ、本件については、以下のとおり措置を講じるべきと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> - 一昨年度及び昨年度の指導に基づきNTT東西殿が講じた措置の実効性を第三者が客観的に評価できるよう、措置内容の詳細を公表させるとともに、再発を防止する観点から、指導後の違反事例について、罰則を課す等、より実効性のある指導を行う - 本件の根本的な問題が、116窓口とフレッツサービス受付センターが一体で運用されている実 	<p>一方的にNTT東西殿のフレッツ光サービスの案内をされるといった事例が依然として存在しており、事態は改善されていません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 弊社共意見書(2009年7月31日)にて述べたとおり、本件については、弊社からの具体的挙証に基づく指摘事項であり、且つ昨年度の指導事項であることも踏まえ、NTT東西殿は十分な説明責任を果たす必要があると考えます。仮に、今回の再意見募集において、NTT東西殿が昨年と同様の主張を行うのであれば、虚偽の報告を行っていると思われるを得ません。 ・ このように、競争事業者とNTT東西殿の主張が噛み合っていない状況で、総務省殿において十分な検証をせずに指導を行ったとしても、昨年度のような実効性の乏しい指導内容にとどまる懸念があることから、本年度の検証においては、電気通信事業法(以下、「事業法」という。)第166条(報告及び検査)の規定の活用等による総務省殿の積極的な調査や、KDDI殿の意見にある第三者機関による内部調査の実施等、厳密な検証を実施すべきです。 ・ その上で、当該事例が例年繰り返されている違反事例であることを踏まえ、指導後の違反事例について罰則を課す等、より実効性のある指導を行うと共に、116窓口とフレッツサービス受付センターの所在地及び対応者を物理的に分離することや、NTTグループ以外の会社が個別に委託業務として運用する等の踏み込んだ措置をあわせて実施すべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ソフトバンク殿の意見書にある、116における利用者からの問合せのないフレッツ勧誘(以下、116のBフレッツ勧誘)について、「より実効性のある指 	<p>の公正な競争が阻害され、電気通信の健全な発達に支障を生ずるおそれがあり、電気通信事業法第29条第1項第12号に抵触するものと認められることから、平成22年2月4日、NTT西日本に対し、電気通信事業法第29条第1項第12号の規定に基づき、業務の方法の改善その他の措置をとることを命じたところである。</p> <p>総務省としては、平成22年3月4日までにNTT西日本から提出される改善事項に対する具体策及び実施時期を明記した業務改善計画、また、以後、平成24年3月までの間、3カ月ごとに同社から提出される報告を精査し、電気通信事業の公正な競争を確保するため、適切に対応していく。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ なお、上記事案を受け、NTT東日本に対しては、昨年11月18日、「貴社が保有する利用者のサービス情報の取扱いについて」により報告を求め、同年12月17日、NTT東日本においてはNTT西日本と同様の事案は発生していないとの報告を受けたところであるが、同報告によれば、NTT東日本の業務の運営についてNTT西日本における運営と類似する点が認められ、これらの点について改善がなされない場合には、他の事業者等に関する情報が、接続の業務の用に供する目的以外の目的のために利用又は提供されるがい然性が高いと認められる。 <p>については、平成22年2月4日、NTT東日本に対し、業務の運営の在り方について改善を要請したところであり、総務省としては、平成22年3月4日までにNTT東日本から提出される要請事項に対する具体策及び実施時期を明記した実施計画、また、以後、同社から提出される報告を精査し、電気通信事業の公正な競争を確保するため、適切に対応していく。</p>
--	---	--

<p>態に起因していると考えられることから、2つの窓口の所在地及び対応者を物理的に分離することや、NTTグループ以外の会社が個別に委託業務として運用する等の踏み込んだ措置をあわせて実施する (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ NTT東・西の116窓口における加入電話移転手続きに伴うフレッツ光の営業活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 今年度においても、未だ116窓口における加入電話移転手続き等に伴うフレッツ光の営業活動等の複数の問題事例が報告されており、事態は依然として改善されていない状況です。 ・ 2008年度の検証結果に基づく総務省からの措置に対し、NTT東・西は、「東西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドライン」における営業面でのファイアーウォールを遵守するため、会議や文書により、各支店及び県域等子会社に対して、116番への加入電話等の移転申込みを行う加入者に対し、問い合わせが無いにもかかわらずフレッツ光の営業活動を行わないよう周知・徹底したとの報告を行っていますが、これまでのNTT東・西による対応が真に適切であったか改めて踏み込んだ検証を行うべきと考えます。もし、適切な対応を行ったにも関わらず、営業面でのファイアーウォールが機能していないのであれば、問題は窓口の所在地及び対応者が同一という現在の組織そのものにあると考えられるため、物理的に分離する等の抜本的措置が講じられるべきです。また、英国のBTのアクセス部門を監査するEAB※のような組織を使った第三者による内部調査も、客観的に検証する仕組みとして参考になると考えます。 <p>※EAB(Equality of Access Board) BTのアクセス部門である Openreach がBT社内のリ</p>	<p>導を行う」とのご意見に賛同します。</p> <p>116のBフレッツ勧誘は、昨年度の検証においても弊社を含めて各社から発生事例の報告が行われています。その結果、累次の活用業務の実施にあたって電気通信事業の公正な競争を確保するために講じた「営業面のファイアーウォール」等の措置に抵触するとされ、総務省殿よりNTT東西殿への業務改善の要請が行われ、NTT東西殿からは「(略)改めて周知を行い、遵守徹底を図りました。」という報告が行われたのみとなります。(※1)</p> <p>しかしながら、本年度においても、各社より発生事例の報告が引き続き行われている現状です。また、加入電話の移転等案内ページ上では、昨年度に弊社より指摘したひかり電話等バナー広告が現在も変更されず、更には利用者の移転を利用しフレッツ光やひかり電話への誘導的な勧誘が行われています(別紙 1)。これらを踏まえれば、昨年度の業務改善の要請のみの措置だけでは効果がないことは明らかであり、本年度においてはそれ以上の厳格な対応が必要であると考えます。</p> <p>※1 平成21年2月 総務省「競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)」(3)ア(ア) 「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「営業面のファイアーウォール」等に抵触する。(略)」</p> <p>平成21年4月 総務省 『「競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)」に基づき講じるべき措置について(要請)」に対する東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株</p>	
---	--	--

<p>テール部門と競争事業者とを公平に扱っているかどうかを監査する組織。EABは5名で構成(BT社内から非常勤取締役1名、上級管理職1名、社外から3名)されており、さらにEABの活動を、BT組織内のEAO (Equality of Access Office; アクセス同等性事務局)が補佐(EABに代わって内部調査し、EABに報告)している。</p> <p>なお、本年7月16日に公表された「電気通信事業分野における競争状況の評価 2008(案)」では、「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。」との分析結果が示され、「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。」との考え方が示されています。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。」との指摘もなされているところです。</p> <p>(*)他の部分市場: ADSL市場及びCATVインターネット市場</p> <p>・ このように、NTT東・西と他事業者とのシェア拡大等によってNTT東・西による市場支配力の行使の可能性が高まる中、今後、競争ルール見直しの必要性も指摘されており、更に、NTT加入電話の顧客情報や、広告・宣伝、工事や手続等がFTTH市場の競争に影響を及ぼす要素として示されていること</p>	<p>式会社からの報告 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
---	---------------------------------------	--

<p>から、116窓口における問題のみならず、NTT東・西の支店、県域等子会社、代理店等を通じたフレッツに係る全ての営業活動において、それらの要素がFTTH市場にどのような影響を与えているか詳細な調査分析を行った上で、現行の競争ルールが十分機能しているのか改めて検証することが必要と考えます。</p> <p>(KDDI)</p>		
<p>意見29 NTT東西がISP市場等上位レイヤーへの市場支配力の不当な行使をしないよう注視する必要がある。</p>	<p>再意見29</p>	<p>考え方29</p>
<p>■ 上位レイヤーへの市場支配力の行使及びNTTグループ間連携</p> <p>【問題点】</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東西殿のFTTH市場シェアは昨年度と比較し1.9%増加し74.1%(※10)となり、当該市場におけるNTT東西殿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%弱であったにも係らず、FTTH回線利用では33.3%と大きく逆転(別紙3)しています。これは通信レイヤーにおける市場支配力が上位レイヤー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。 <p>参照: ※10 平成21年6月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」</p> <p>【必要な措置】</p> <p>電気通信事業法第30条3項2号(※11)においてポトルネック設備を有する指定電気通信事業者がレイヤーを跨ぎその市場支配力を不当に行使することは</p>	<p>■ 当社は、指定電気通信設備に係る禁止行為等の法令、活用業務認可の際の条件等を引き続き遵守することから、公正競争上の問題は特段生じないものと考えております。想定や懸念に基づく事前規制の強化は、創意工夫によるお客様ニーズに即したサービス提供を困難にし、お客様利便の向上の観点から問題であると考えます。</p> <p>(NTT西日本)</p> <p>■ 【市場支配力のレバレッジとグループドミナンスについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ イー・アクセス殿が指摘しているとおり、FTTH 回線を利用してインターネット接続する場合の ISP 市場においては、FTTH 市場における NTT 東西殿のシェア拡大とともに、NTT グループ系 ISP 事業者のシェアが拡大しています。 ・ 弊社共意見書(2009年7月31日)でも述べたとおり、一部の家電量販店においてBフレッツ販売時にOCNのみを取り扱うといった排他的なセット販売等が継続的に行われている事実からも、NTT グループ系 ISP 事業者のシェア拡大は、NTT グループ間の連携強化を通じたグループドミナンスの発揮に起因するものと想定されます。 	<p>■ 本意見については、「コンテンツプロバイダに対する不当な規律・干渉」等に該当する事案を具体的に指摘したものではないが、NTT東西又はNTTドコモが「コンテンツプロバイダに対する不当な規律・干渉」を行っていると思われる場合には電気通信事業法第30条第3項第3号及び共同ガイドラインに抵触するおそれがあることから、NTT東西及びNTTドコモとコンテンツプロバイダとの関係について引き続き注視していく。</p> <p>■ なお、総務省において、電気通信事業者の電気通信役務の提供条件や接続等の条件に関し、コンテンツプロバイダ及びアプリケーションサービスプロバイダからの相談、意見及び問い合わせ等について、「コンテンツプロバイダ等相談センター」を開設(2009年2月23日)し、適宜対応しているところである。</p>

<p>禁止されています。NTT東西殿がFTTHへの移行への際に、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、適時検討対象として注視する必要があると考えます。</p> <p>参照：※11 電気通信事業法 第30条3項2号 「二 その電気通信業務について、特定の電気通信事業者に対し、不当に優先的な取扱いをし、若しくは利益を与え、又は不当に不利な取扱いをし、若しくは不利益を与えること。」 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ このように、市場支配力を有する事業者が提供するサービス同士を組み合わせたセット販売等の提供の結果、競争原理が機能しなくなることは明らかであることから、総務省殿においては、代理店による排他的なセット販売を禁止すべく、以下の措置を講じるべきと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> - 代理店におけるセット販売について NTT グループの関与の有無を明らかにするための実態調査の実施 - NTT 東西殿に対し、自社に課されている規制の主旨を代理店に周知・理解させると共に、代理店による排他的な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の追加的なルール整備 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
<p>意見30 NTTドコモの「ホームU」サービスによるNTTドコモとNTT東西のFMC連携は、実質的に「自己の関係事業者と一体となった排他的な業務」に当たる蓋然性が高いことから、差別的な共同行為が行われていないか等の検証を行うべきである。</p>	<p>再意見30</p>	<p>考え方30</p>
<p>■ 自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供</p> <p>○NTT 東西殿とNTTドコモ殿の FMC 連携</p> <p>昨年度の本制度検証結果において、NTTドコモ殿とNTT 東西殿との FMC 連携サービスであるホームUについては、「特定の電気通信事業者に対する不当に優先的な取扱い」や「自己の関係事業者と一体となった排他的な業務」等に直ちに該当するものとは認められないが、そのサービス提供の態様によっては市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規定等に抵触する又は潜脱するおそれがあることから、引き続き注視していくことが示されて</p>	<p>■ 当社の「ホームU」はサービス提供上、マルチセッション対応のブロードバンド回線を必要としているため、現状、NTT東・西のフレッツサービスが利用可能となっているものであり、他の事業者に対しても要望があれば幅広く対応していく考えです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ つまり、意図的にNTTグループに閉じたサービスの展開、告知や販売等を行っているものではなく、他事業者から申込みがあれば、同等の条件で協議を行う所存です。 ・ ただし、現時点、NTT東・西以外の事業者からの正式な申込みはなく、申込みを拒否した事実はないことから、今回の指摘自体、当を得ていないも 	<p>■ 本意見において指摘されている事案について、NTTドコモは「『ホームU』はサービス提供上、マルチセッション対応のブロードバンド回線を必要としているため、現状、NTT東・西のフレッツサービスが利用可能となっているものであり、他の事業者に対しても要望があれば幅広く対応していく考えとしているが、現時点においては、NTT東西以外の事業者からの正式な申込みはなく、申込みを拒否した事実は全くない」としている。</p> <p>したがって、本意見において指摘されている事案は、電気通信事業法及び共同ガイドラインに照らし、「特定の電気通信事業者に対する不当に優先</p>

<p>いるところす。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 昨年度の検証結果案に対する意見募集において、NTTドコモ殿は、「マルチセッション対応のブロードバンド回線であれば NTT 東西殿以外の事業者についても対応可能である」としており、昨年 6 月 18 日には、「アッカ・ネットワークスが NTTドコモの提供する「ホームU」に対応した個人向け ADSL サービスの提供準備について発表している」ため、排他的なサービスの提供には直ちに該当しない旨を示されていましたが、2009 年 7 月現在、NTTドコモ殿よりアッカ・ネットワークス殿(現株式会社イー・アクセス殿)提供回線の対応に関する発表はなされていない状況です。^{※8} ・ 結果として、ホーム U サービスは、現時点でも、NTT グループ内に閉じたサービス提供となっており、NTT グループによる実質的な「自己の関係事業者と一体となった排他的な業務」が継続している状況に変わりはありません。 ・ そもそも、「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。)の別紙 2「今後想定される具体的な業務に関する基本的な考え方」における「1 固定・移動融合(FMC)サービス」の記述において、「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、NTTドコモ以外の電気通信事業者との間における実質的な公平性の確保を困難とし、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」とされ、両社の排他的な共同営業が禁止されているところす。さらに、指定電気通信設備を設置する事業者に対しては、事業法第 30 条の禁止行為第 3 項第 2 号が存在し、特定の電気通信事業者に対する不当に優先的な取り扱い等が禁じられ、また、「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件」としても、各種取引条件の同等性確保が求め 	<p>のと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ また、当社は FMC サービスの提供にあたり、公正競争に配慮しながら、創意工夫によりサービスを創出している段階であり、事前の規制ではなく、問題があれば個別・具体的な案件ごとに事後的に対処することが必要であると考えます。 (NTTドコモ) <p>■ ソフトバンク殿の意見書にある「ホームUサービスの排他性に関する検証」及び、今後のNTTグループによる「新規 FMC サービスのサービス開始前の事前検証」について賛同します。</p> <p>NTTドコモ殿はホームUサービスについて昨年度のソフトバンク殿の意見書への再意見としてそのアクセス提供事業者について「告知・販売方法について、ツール類で『マルチセッションの対応回線』で『順次拡大予定』と記載しており、同等性を確保しております。」と述べられています。</p> <p>しかしながら、ホームUサービスは 2009 年 8 月現在においても、NTT東西殿のフレッツサービス以外では利用できず、結果、NTTグループに閉じた FMC サービスとなっております。</p> <p>「東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドライン」において「市場支配的な電気通信事業者である東・西NTTが、活用業務を営むに当たって他の市場支配的な通信事業者との連携を行う場合、その市場支配力が統合することにより、競争事業者と実質的な公平性の確保が困難になる等、競争阻害的な要素が拡大するおそれがある。」と明確に認識され、当ガイドラインの別紙 2「今後想定される具体的な業務に関する基本的な考え方」において、「FMCサービスの提供に当</p>	<p>的な取扱い」や「自己の関係事業者と一体となった排他的な業務」等に該当するものと直ちに認められるものではない。</p> <p>■ NTT東西又はNTTドコモによるFMCサービスの提供については、自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供等に当たる場合には、電気通信事業法及び共同ガイドラインに照らし、電気通信事業法第30条第3項第2号及び「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件」(2)に抵触する又は潜脱するおそれがあることから、引き続き注視していく。</p>
---	---	--

<p>られています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 以上の点を踏まえると、NTTグループに閉じたFMC連携については、前述の活用業務ガイドラインの主旨等からして、本来、認められるべきではありません。その意味においては、ホームUサービスが営業・販売等の側面において、NTTグループによる排他性を有しているサービスか否かが論点となることから、今年度については、以下の二点について重点的な検証を行うべきと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> NTTドコモ殿と接続事業者の協議において、接続事業者を実質的に排除する行為がなされていないか サービス販売時における差別的な共同行為（NTT東西殿によるFMCソリューションの提案時におけるNTTドコモ殿の携帯電話の推奨的行為や、本サービスの広告等での排他的な記載）が存在していないか また、今後、FMCサービスが一層進展していくことも想定されることから、現状のホームUサービスに限ることなく、NTTグループによる新規のFMCサービスについては、サービス開始前の時点において、法やガイドラインの趣旨等からの適正性を事前検証することも必要と考えます。 <ul style="list-style-type: none"> ※8 http://www.nttdocomo.co.jp/service/func_tool/homeu/flow/broadband/index.html （ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル） 	<p>たり、東・西NTTは、NTTドコモとの排他的な共同営業は行わないこと。」とされております。</p> <p>以上を踏まえれば、NTTグループに閉じたFMCサービスとなっている現在のホームUサービスについて、そのサービス提供にあたりNTTグループによる排他性がないか検証を行う必要があると考えます。加えて、今後のNTTグループによる新規のFMCサービスに関しても、公正競争条件を規定する法令やガイドラインの趣旨に潜脱しないか等その適正性について事前に検証を行うべきだと考えます。 （イー・アクセス、イー・モバイル）</p>	
<p>意見31 NTTファイナンスが提供する「おまとめキャッシュバック」の特典※対象事業者にNTTグループ以外の事業者が含まれたものの、NTTグループと関係の深い事業者のみで、実質的に「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供」に変わりがなく、事態は改</p>	<p>再意見31</p>	<p>考え方31</p>

<p>善されていない。 ※ 毎月のショッピング利用額に応じポイントを付与し、NTT東西等の利用料金に対してキャッシュバックを行う。</p>		
<p>■ 一部の電気通信事業者に対する不当な優先的取扱い、及び量販店等への不当な規律干渉(ISPに対する差別的取扱い)</p> <p>○NTTグループカードによるセット割引</p> <ul style="list-style-type: none"> 一昨年度及び昨年度の検証時にも指摘したとおり、NTTファイナンス株式会社(以下、「NTTファイナンス」という。)殿(NTT 持株殿 87.1%所有、その他の株式も全てNTTグループが所有)が提供するNTTグループカードにおける「おまとめキャッシュバック」サービスは、共同ガイドラインで禁止されている「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供」の項目に該当する恐れがあります。 一昨年度における本制度の検証結果においては、「NTTグループ以外の事業者も対象に含める方向で見直しが行われる」という旨が示されていましたが、現時点では、NTTグループのISP1社(株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー(以下、「NTT-ME」という。)殿)及びNTT系列のベンダーのグループ会社等、一部大手ISP2社(NECビッグロブ株式会社殿及びニフティ株式会社殿)のISPサービスが対象として追加されたのみであり、一部の電気通信事業者に対する不当な優先的取扱いが解消されたとは到底言えません。 一仮に、弊社共等の競争事業者の商品の取扱いが可能となれば、NTTグループによる実質的なセット割引が解消されたと認識することが可能ですが、そもそも、競合会社の商号で自社商品を販売することは一般的な商慣行上考えられず、NTTファイナンス殿の当サービスは競争事業者の商品の取扱いを実質的に排除していると解することが可能と考えます。 	<p>■ 弊社は、NTT東日本・西日本、NTTドコモとは個別にNTTファイナンスと契約を締結しております。</p> <p>各カード会社が各種通信サービス料金の支払いについて、カード払いにすることで特典ポイントを付与しているケースは多数存在しており、また、現状、NTTファイナンスでは当該特典の対象にNTTグループ以外の電気通信事業者も含めていることから、公正競争上の問題はないものと認識しております。</p> <p>(NTTコミュニケーションズ)</p> <p>■ 当社からNTTファイナンス社へ割引原資等の提供は行っており、あくまでNTTファイナンス社の経営判断によりポイント還元等の提供を行っているものと認識しております。</p> <p>(NTTドコモ)</p> <p>■ 【NTTグループカードによるセット割引】</p> <ul style="list-style-type: none"> 一NTTファイナンス株式会社(以下、「NTTファイナンス」という。)殿の「おまとめキャッシュバックコース」の特典の提供方法については、本年度NTTグループ以外の事業者も対象とする見直しを行うとしていましたが、KDDI 殿も指摘しているとおおり、その見直しの実態としては、NTTグループと関係の強い一部ISPが対象事業者に加えられた点に注意が必要です。 一そもそも、競合会社の商号で自社商品を販売することは商慣行上考えられず、本事例のようなセット割引については、競争事業者の商品の取扱いを実質的に排除する行為と同等の効果を生ずる点を適切且つ客観的に評価すべきと考えます。 一従って、総務省殿においては、グループ会社以外の商品を扱っているか否か等、取扱商品の表面的 	<p>■ 本意見において指摘されている事案について、NTTコミュニケーションズは「NTT東等のNTTグループとは別にNTTファイナンスと契約を締結しており、また、現状、NTTファイナンスでは特典の対象にNTTグループ以外の電気通信事業者も含まれていることから公正競争上の問題はないものと認識している」としている。</p> <p>当該特典は、「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供」が禁止されているNTT東西又はNTTドコモにおいて実施されているものではなく、また、NTTグループ以外の事業者の電気通信サービスも組み合わせて提供されていることから、このような取扱いは現行の法制度上直ちに禁止されるものではないが、当該特典の提供方法の実態如何によっては、「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供」等を禁止した電気通信事業法第30条第3項第2号や同法第31条第2項第2号、「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件」(2)及び「NTTの承継に関する基本方針」(七)(八)を事実上潜脱するおそれがあるため、引き続き注視していく。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・ 禁止行為規制の本来の趣旨や、共同ガイドラインに規定する「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供の禁止を厳格に運用する観点から、このような関連会社を通じた実質的なセット割引を認めるべきではなく、即時に「おまとめキャッシュバック」のサービス提供を禁止する等の措置を講じるとともに、NTT持株殿の子会社・関連会社に対し、NTTグループ商品のセット割引に相当する行為全てを禁止する措置が必要と考えます。 ・ 加えて、「おまとめキャッシュバック」における割引サービスの原資についても詳細調査が必要と考えます。昨年度検証時の再意見において、NTT東西殿は「ポイント付与等の施策は各クレジット会社独自の営業戦略の中で行われているもの」として、当該サービスへの関与は否定していますが、NTTドコモ殿とNTTコミュニケーションズ殿については、キャッシュバック支払いへの関与の有無について、特段意見はしていない状況です。仮に、NTTドコモ殿等より、当該サービスの割引原資が出されているか、若しくは事実上それに相当する行為がなされているとすれば、県域等子会社を通じた脱法的な共同営業の事例と同様に、法規制が及ばないNTTグループ関連会社を隠れ蓑として排他性の高いセット割引を行っていることと同義であることから、この観点からも、運用実態の調査を行うべきと考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) <p>■ NTTファイナンスによるNTTグループカードにおけるグループ各社の優先的取扱い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 毎月の請求料金からキャッシュバックを行う「おまとめキャッシュバックコース」では、従来のNTT東・西、NTTコム、NTTドコモに加えて、NTT-ME (WAKWAK)、ニフティやビッグローブのプロバイダ 	<p>な分析にとどまることなく、結果として現に存在している実質、排他的といえる状況に着目した検証を行うて頂くよう、改めて要請します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ なお、現状の NTT グループの市場支配力や組織形態の実態を前提にすれば、前述のとおり、本事例のようなセット割引行為は、到底認められるものではありませんが、NTT グループが資本やブランドの分離を中心とした各種分離措置により、ボトルネック性やドミナンス性を完全に解消した場合であれば、このような行為も認められ、さらには弊社共のような競争事業者も、(分離後 NTT ブランドを使用しないという前提であれば)NTT ファイナンス殿に自社商品の取り扱いを依頼する可能性も生じて来るものと考えられ、そうした状況こそが公正競争環境と言えるものと考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) <p>■ ソフトバンク殿の意見書にある「おまとめキャッシュバック」における割引サービスの実態についての調査を弊社としても要望します。</p> <p>「電気通信事業分野における競争促進に関する指針」(2008 年 3 月)に明記されているように、市場支配的な電気通信事業者が自己の関係関連サービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供を行うことは独占禁止法、電気通信事業法上禁止されています。</p> <p>おまとめキャッシュバックは、日本電信電話株式会社とその普通株式を 91.11%所有し(2009 年 6 月現在)、市場支配的な電気通信事業者であるNTT東西殿、NTTドコモ殿のグループ会社であるNTTファイナンス殿が提供しており、実質NTTグループの割引サービスとなっております。</p>	
--	---	--

<p>一料金等も対象に追加されました。しかし、新たに対象となった事業者のうち、NTT-MEはNTTグループ会社であり、ニフティやビッグローブはフレッツサービスと提携するなど従前よりNTTグループと深い関係にあります。現状でも、実質的に、「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供」に変わりなく、事態は改善されていないものと考えます。</p> <p>(KDDI)</p>	<p>本年度より、その割引対象にNTTグループ以外のISPの2社が加わっておりますが、これによりその割引サービスに排他性がないとは断言できません。事実、NTT東西殿の販売代理店会社のWeb広告には、割引についてNTTグループの料金割引のみを宣伝している事例もあります。(別紙2)</p> <p>以上のような状況を勘案し、公正競争条件を規定する法令やガイドラインの趣旨に潜脱していないか、サービスの実態を調査すべきだと考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見32 ドコモショップは、NTTドコモの顧客対応部門と同一のものとみなすことが可能であることから、NTTドコモと同等の禁止行為規制の適用等を行う必要がある。</p>	<p>再意見32</p>	<p>考え方32</p>
<p>■ 自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供</p> <p>○ドコモショップにおけるBフレッツ販売</p> <ul style="list-style-type: none"> 一昨年度来、本制度において、一部のドコモショップにおけるNTT東西殿のフレッツサービスの営業やフレッツサービスと携帯電話とのセット販売等の実態について指摘しています。この状況は、今年度においても、依然として継続しており、代理店を介した実質的な排他的営業行為が実施されているものと考えます。 この点について、総務省殿は、当事者が代理店であれば直ちに排他性があるとは言えないとし、昨年度の検証結果においては注視事項としていますが、ドコモショップについては、専らNTTドコモ殿の製品、サービスを取り扱う店舗であり、NTTドコモ殿の顧客窓口を担っていることから、NTTドコモ殿の顧客対応部門と同一のものとみなすことが可能であり、さらに、競争事業者がドコモショップに対して 	<p>■ 本件についてはドコモショップを運営する代理店が、NTTドコモとの代理店契約とは別に、当社との販売代理店契約に基づきフレッツ光を取扱っているに過ぎず、当社とNTTドコモとの間に共同の営業行為はありません。</p> <p>また、ドコモショップ等の販売代理店がどの商品を取り扱うか、どのようなサービスを組合せた販売を行うかは、販売代理店自らの営業戦略に基づくものであり、電気通信事業法の禁止行為規制、日本電信電話株式会社等に係る公正競争要件等の対象となるものではなく、販売代理店の経営の自主性を損ねるような措置は不要であると考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 本件についてはドコモショップを運営する代理店が、NTTドコモ殿との代理店契約とは別に、当社との販売代理店契約に基づきフレッツ光を取扱っているに過ぎず、当社とNTTドコモ殿との間に共同の</p>	<p>■ 本意見において指摘されている事案について、NTT東西は「販売代理店との代理店契約に基づきフレッツ光の取扱いが行われているものであり、NTTドコモとの間に共同の営業行為は存在しない」等としている。</p> <p>また、NTTドコモは「販売代理店との代理店契約とは別に、自らの経営判断に基づいて選択した結果であり、何ら排他性があるものではない」としている。</p> <p>本事案に関連して、一昨年度の検証において、「あくまで販売代理店がNTT東日本との代理店契約によって実施しているものであり、これをもって直ちに排他性があるとは言えず、引き続き注視していく」としたところであり、昨年度の検証においても、「引き続き注視していく」としたところである。</p> <p>自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供等に当たる場合には、電気通信事業法及び共同ガイドラインに照ら</p>

<p>自社商品の取り扱いを依頼することは現実的には考えられないこと等から、代理店が運営するものであっても、ドコモショップは NTTドコモ殿の一部とみなし、NTTドコモ殿本体と同等の禁止行為規制を適用する必要があると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 具体的には、ドコモショップにおける NTTグループ他社商品の取り扱いを禁止する措置が必要であり、少なくとも、NTTドコモ殿における顧客情報を用いたの NTTグループ他社商品の営業禁止等の情報のファイアーウォール確保、及び NTTグループ商品同士を組み合わせたのセット割引の禁止措置が必要と考えます。 <p>これらの事案が代理店の判断によるものであっても、こうした市場支配力を有する事業者が提供するサービス同士を組み合わせた割引サービス等の提供の結果、競争原理が機能しなくなることは明らかであり、そもそも、「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針(以下、「共同ガイドライン」という。)」に記載されている差別的取扱いの本来の趣旨からすれば、代理店の判断に基づくものであっても、これら競争阻害性を有する販売行為は認められるべきではありません。従って、NTT 東西殿及び NTTドコモ殿に、代理店による排他的なセット販売行為を禁止するよう監督義務を負わせる等の追加的なルール整備を早急に行うべきと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>営業行為はありません。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、当社とNTTドコモ殿との共同営業については、排他的なものでない限り、禁止されるものではないと理解しております。 なお、一昨年度の競争セーフガード制度において、本件と同趣旨の意見については、「あくまで販売代理店が NTT 東日本との代理店契約によって実施しているものであり、これをもって直ちに排他性があるとは言えず」との検証結果が示されているところであり、新たに具体的な根拠等が示されているものでもないことから、改めて本年度の検証対象とする必要性は乏しいと考えます。 <p>(NTT西日本)</p> <p>■ ドコモショップや家電量販店等を運営する販売代理店が当社との代理店契約とは別に、自らの経営判断でNTT東・西とフレッツサービスの販売に関する代理店契約を締結し、販売促進施策を実施しているものであり、何ら排他性があるものではないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、当社と販売代理店との契約においては、当社の顧客情報等を当社に係る業務以外に利用することを禁止していることから、公正競争上問題なく、新たな規制を追加する必要はないと考えます。 <p>(NTTドコモ)</p>	<p>し、電気通信事業法第30条第3項第2号及び「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件」(2)に抵触する又は潜脱するおそれがあることから、引き続き注視していく。</p>
<p>意見33 家電量販店等において、フレッツ販売時のOCNの優先的取扱いや、フレッツ光とNTTドコモの携帯電話の同時加入に対する高額ポイントの付与等の営業行為は、支配的事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供となることから、NTT東西及びNTTドコモに対し販売代理店の監督義務を負わせる等の措置を講じるべきで</p>	<p>再意見33</p>	<p>考え方33</p>

<p>ある。</p> <p>■ 一部の電気通信事業者に対する不当な優先的取扱い、及び量販店等への不当な規律干渉(ISPに対する差別的取扱い)</p> <p>○OCNの優先的取扱い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 弊社共調べによると、一部の家電量販店では、NTT東西殿のBフレッツ販売時にOCNのみを取り扱っている事例や、NTT東西殿のフレッツサービスとNTTドコモ殿の携帯電話との同時加入に対する高額ポイントの付与等の施策が昨年度と同様に行われています。 ・ 当該事案について、昨年度検討結果の総務省殿考え方では、家電量販店が自らの経営戦略に基づいて実施しているものというNTT東西殿・NTTドコモ殿・NTTコミュニケーションズ殿の主張に基づいて、「不当な差別的取扱いに該当するとの論拠は十分ではない」と示していますが、NTT東西殿・NTTドコモ殿・NTTコミュニケーションズ殿の主張のみに立脚して公正競争上の問題が起っていないとする判断の論拠もまた十分ではありません。 ・ 従って、まずは総務省殿においてはNTT東西殿の主張が正しいかどうかを検証し、NTT東西殿・NTTコミュニケーションズ殿に対し、代理店との契約内容を報告させる等、NTTグループの本事例に係る関与の有無を明らかにするための実態調査を実施すべきと考えます。 <p>また、上記調査の結果、仮に、これら事案が代理店の判断によるものであることが実証された場合であっても、こうした市場支配力を有する事業者が提供するサービス同士を組み合わせた割引サービス等の提供の結果、競争原理が機能しなくなることは明らかです。そもそも、共同ガイドラインに記載されている差別的取扱いの禁止や、NTT再編に関する基本方針におけるNTT東西殿とNTTコミュニケー</p>	<p>■ 家電量販店等の販売代理店がどのISPを取り扱うか、どのような商品を取り扱うかは、販売代理店自らの営業戦略に基づくものであり、電気通信事業法の禁止行為規制、日本電信電話株式会社等に係る公正競争要件等の対象となるものではなく、販売代理店の経営の自主性を損ねるような措置は不要であると考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 一昨年度来、競争セーフガード制度において、本件と同趣旨の意見については、「不当性を有する差別的な取扱いであるとの論拠は必ずしも十分ではない」との検証結果が示されているところであり、本年度の意見についても、具体的な根拠に基づかない推測であることから、改めて検証する必要性は乏しいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ そもそも、家電量販店などの販売代理店がどの商品を取り扱うか、どのようなキャンペーンを行うかは代理店自らの営業戦略として実施されるものであり、公正競争上の問題が認められないにも関わらず、こうした代理店の戦略に結果的に制限をかけることにつながる追加的なルール等は、代理店各社の経済活動の自由を侵害するものであり、問題であると考えます。 <p>(NTT西日本)</p> <p>■ ドコモショップや家電量販店等を運営する販売代理店が当社との代理店契約とは別に、自らの経営判断でNTT東・西とフレッツサービスの販売に関する代理店契約を締結し、販売促進施策を実施しているものであり、何ら排他性があるものではないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ また、当社と販売代理店との契約においては、当 	<p>■ 本意見において指摘されている事案のうち、NTT東西がOCNを優先的に取り扱っているとの指摘については、NTT東西は「販売代理店が自ら営業戦略に基づいて選択した結果である」とし、また、NTTコミュニケーションズは「NTT東西とは個別に家電量販店と代理店契約を締結しており、また、家電量販店を通じた営業活動についても独立して実施している」としており、当該代理店によるOCNの取扱いがNTT東西による不当な差別的取扱いに該当するとの論拠は十分でないが、本指摘に関連して公正競争確保を阻害する行為が行われていないかについて引き続き注視していく。</p> <p>■ フレッツ光とNTTドコモの携帯電話の同時加入に対する高額ポイントの付与等の指摘については、NTTドコモは「量販店自らの経営判断でNTT東西とフレッツ光の販売に関する代理店契約を締結し、販売促進施策を実施している」としており、当該代理店の販売施策が「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供」に該当するとの論拠は十分でない。</p> <p>■ 自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供等に当たる場合には、電気通信事業法及び共同ガイドラインに照らし、電気通信事業法第30条第3項第2号及び「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離における公正有効競争条件」(2)に抵触する又は潜脱するおそれがあることから、引き続き注視していく。</p>
---	--	--

シオンズ殿の共同営業禁止の本来の趣旨からすれば、代理店の判断に基づくものであっても、これら競争阻害性を有する販売行為は決して認められるべきでないことから、NTT 東西殿・NTTドコモ殿に、自社に課されている規制の趣旨を代理店に周知・理解をさせるとともに、代理店による排他的な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の追加的なルールを整備すべきと考えます。
(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

■ 1. 家電量販店等を通じた営業活動について

家電量販店等でのNTT東西・NTTコミュニケーションズ・NTTドコモの各サービスの一体的な販売活動について、これまでの競争セーフガード制度の検証において、各事業者から多くの問題提起がされてきましたが、検証結果においては、NTT各社自身が排他的な取引をしているわけではなく、家電量販店等の経営判断によるものとされております。

しかしながら、結果的に家電量販店等において、特定関係事業者やドミナント事業者同士のサービスを一体的に販売することは、公正競争を阻害するものであり、またNTT再編の趣旨にも反するものであると考えます。

このため、家電量販店等において、NTT各社のサービスを優先的に取り扱う、あるいは一体的に販売するといった経営判断に至る要因を分析のうえ、NTT各社及びその子会社による営業活動のなかで、このような経営判断を誘引するような施策がとられていないかについて、改めて検証することが必要と考えます。

(ケイ・オプティコム)

■ 県域等子会社、ドコモショップ、量販店・代理店における営業活動

社の顧客情報等を当社に係る業務以外に利用することを禁止していることから、公正競争上問題なく、新たな規制を追加する必要はないと考えます。
(NTTドコモ)

■ 弊社は、NTT東日本・西日本とは個別に家電量販店と代理店契約を締結しており、また、家電量販店を通じた営業活動についても独立して実施しており、公正競争上の問題はないと認識しております。

さらに、これまでも「競争セーフガード制度に基づく検証結果(2007年度)」(2008年2月18日総務省)及び「競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)」(2009年2月25日総務省)において、NTT東日本・西日本によるOCNの取扱いについては「不当性を有する差別的な取扱いであるとの論拠は十分ではない」との考え方が示されております。

このように公正競争上の問題が確認されていないにもかかわらず、新たな規制を導入することは、理由を欠くのみならず結果として弊社及び家電量販店が行う正当な営業活動を阻害するものであることから適当ではないと考えます。

(NTTコミュニケーションズ)

■ 【県域等子会社、ドコモショップ、量販店・代理店における営業活動】

・ 本件については、これまで代理店等の独自の判断による施策であるとして、NTT 東西殿等に対し特段の指導等がなされていない状況ですが、たとえ代理店等の独自の施策であったとしても、NTT 東西殿が禁止されている行為を行った場合と実質的に同等の効果を発揮するものであり、結果として公正競争上の問題を生じさせていることに相違はありません。

・ これらの行為が放置されることで、市場における

<ul style="list-style-type: none"> NTT東・西は、県域等子会社や代理店等を通じたNTT東・西、NTTドコモ及びNTTコム等のサービスの一体営業について、県域等子会社によるドコモの携帯電話販売は県域等子会社の判断で実施している、また、県域等子会社・量販店・代理店等はNTT東・西、NTTドコモ及びNTTコム等と個別に代理店契約等を締結しているだけであり、フレッツとOCN/ドコモの一体割引等の営業活動は、代理店等が自らの営業戦略として実施している、旨の説明を行っていますが、これらの営業活動により、事実上、全国あまねく様々な販売店でNTTグループ各社サービスの一体営業が展開されているものと考えられます。それにもかかわらず、県域等子会社・量販店・代理店等によるこれらの営業活動は、現行のNTTグループに対する公正競争ルールでは直接禁止されるものではないという理由で、これまで十分に措置が講じられていません。 このような事態を許容すると、NTTグループ各社が個別に代理店契約を締結すればあらゆるグループ一体営業が事実上可能となるため、総務省は、全ての契約において営業情報に関するファイアーウォール等が担保されているか、NTT東・西、ドコモからの受託業務間の内部相互補助が行われていないか等の、適正な運用がなされているかを検証できる情報を県域等子会社から収集し報告するよう、NTT東・西に要請すべきです。また、NTTグループ各社と量販店・代理店等との間の運用についても、同様の措置を講じていただきたいと思います。 <p>(KDDI)</p>	<p>競争環境はさらに歪められることは間違いなく、このような状況を是正すべく、KDDI 殿提案のとおり、総務省殿は本件の背景について詳細な調査を行うとともに、NTT 東西殿に対し、自社において禁止されている行為と同等の行為を代理店等に行わせないう、指導・監督義務を負わせるべきと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
<p>意見34 NTT 西日本における直収電話サービスに係るドライカップ工事の時間帯指定に関し、NTT 利用部門に比べて接続事業者が不当に不利に取り扱われており、禁止行為に該当するものと考えられ</p>	<p>再意見34</p>	<p>考え方34</p>

<p>る。</p> <p>■ 他の電気通信事業者に対する不当に不利な取り扱い(NTT 利用部門と接続事業者の不平等性)</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT 東西殿の加入電話サービスからドライカップを用いた直収電話サービス(「おとくライン」)に切替を行う際、利用者からの要請により弊社共から NTT 東西殿にドライカップに関する工事依頼を行う必要が生じます。この際、NTT 西日本殿においては、弊社共より切替工事時間帯を「午前」又は「午後」と指定したにもかかわらず、工事時間帯について「時間帯指定なし」(時間帯指定不可)との回答を受ける件数が指定した全体の 64%を占めており、利用者からの時間指定の要望に応えられていない状況です。^{※9} 加えて、工事時間帯を明確に指定できないことにより、工事に伴う入居ビルの MDF 室等への入館手続がスムーズに実施できないほか、現地の工事に係る要員を丸一日確保する必要がある等の付随的な支障も発生している状況です。 一方で、弊社共直収電話サービスから NTT 東西殿の加入電話サービスに切替するために、弊社共へ申請された工事依頼においては、「午前」又は「午後」と時間帯を指定されているものが大多数であり、「時間帯指定なし」となっているものはわずかとなっています。^{※10}この結果、NTT 西日本殿においては、弊社共直収電話サービスへの切替時と NTT 西日本殿の加入電話サービスへの切替時との間に顕著な違いが現れています。 このように、切替工事の時間指定において、NTT 西日本殿の設備利用部門の加入電話サービスへの切替に比べて、接続事業者である弊社共の直収電話サービスへの切替は不当に不利に取り扱われていると考えられ、このことは事業法第 30 条第 3 項第 2 号に規定する禁止行為(特定の事業者に対し 	<p>■ 当社ビル内のみのドライカップ開通工事については、当社システムの制約上、システムの工事時間帯指定欄に入力された情報に基づき午前/午後時間帯指定を行うのではなく、接続事業者から電話連絡や記事欄記載して頂くことにより可能な限り対応することとしてきたところであり、その旨を接続事業者にご説明し、運用してきたところです。</p> <ul style="list-style-type: none"> なお、当社システムの工事時間帯指定欄を用いた午前/午後時間帯指定について、今後、要望事業者との調整を踏まえ、対応させて頂く所存です。(NTT西日本) 	<p>■ ソフトバンクからは、直収電話サービスに係るドライカップ工事の時間帯指定について、「午前」または「午後」を指定する要望に応えられない割合が 64%を占めることは、NTT 西日本利用部門に比べて不当に不利な取り扱いであり、公平性を確保すべきとの意見が示されたのに対して、NTT 西日本からは、電話連絡や記事欄記載による時間帯指定(午前/午後)に対応してきたが、今後、システムの工事時間帯指定欄を用いた時間帯指定に対応したいとの意見が示された。</p> <p>以上を踏まえ、NTT 西日本においては、接続事業者の要望に応じて協議を行い、当該工事時間帯指定欄を用いることにより、「午前」または「午後」を指定する要望に応じられる割合の向上に努めることが適当である。</p>
--	---	--

不当に不利な取扱いを行うこと)に該当するものと考えます。

- ・ 従って、総務省殿においては、公正競争確保の観点からの詳細な実態調査を行った上、NTT 東西殿と接続事業者のサービスに係る工事を同等に取り扱うことをルール化する等、早期の是正に向けた所要の措置を講じるべきと考えます。

※9 弊社共時間指定工事依頼(「午前」又は「午後」)に対するNTT東西殿からの回答実績
(2008年11月～2009年4月(6ヶ月間)
の実績(回線数ベース))

	午前	午後	時間帯指定なし
NTT 東日本殿 (n=25,096 回線)	22,883 回線 (91%)	2,212 回線 (9%)	1 回線 (0%)
NTT 西日本殿 (n=20,155 回線)	5,878 回線 (29%)	1,319 回線 (7%)	<u>12,958 回線</u> (64%)

※10 弊社共に申請されたNTT 東西殿からの工事時間帯についての依頼に関する調査結果
(2008年11月～2009年4月(6ヶ月間)
の実績(回線数ベース))

	午前	午後	時間帯指定なし
NTT 東日本殿 (n=45,069 回 線)	34,177 回線 (76%)	5,982 回線 (13%)	4,910 回線 (11%)
NTT 西日本殿	34,283 回線	5,189 回線	<u>8,360 回線</u> (17%)

(n=47,832 回 線)	(72%)	(11%)			
(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)				再意見35	考え方35
意見35 直収電話サービスに係るジャンパ切替工事費について、NTT東西の加入電話サービスの工事費との間に差異があることは公正競争上問題がある。				<p>■ 当社は、DSL等接続専用サービス(ドライカッパ)の利用用途を限定していないため、接続事業者はそれを用いてDSLサービス、アナログ電話サービス、ISDNサービス等を自由に提供することが可能となっていることから、DSL等接続専用サービス(ドライカッパ)として、リンクNGの発生を反映したジャンパ切替工事費を適用しています。また、当社の料金計算等のシステム上、接続事業者が提供するサービスによって異なる水準のジャンパ切替工事費を適用する仕様にはなっていません。その旨、ソフトバンク殿にもご説明させていただいた上で、双方合意して現在の契約を締結しているところであるため、特段公正競争上の問題はないものと考えます。(NTT東日本)</p> <p>■ 当社のDSL等接続専用サービス(契約者回線型)は当社がエンドユーザに提供するサービスであり、当社がエンドユーザ向けに設ける契約条件(開通工事費を含む)は、接続事業者が当該サービスに係る機能を利用してエンドユーザに提供する直収電話サービスやDSLサービス等のサービス種別に関わらず同一としているため、当社はDSL等接続専用サービスの開通工事費について、リンクが未確立状態となった場合には工事費等の負担を求めず、リンク未確立状態の発生率を反映させた局内</p>	<p>■ ソフトバンクからは、直収電話サービスの提供に係るジャンパ切替工事費(1,200円)について、NTT東西の加入電話サービスの提供に係る工事費(1,000円)よりも高額であり、これを是正すべきとの意見が示されたのに対して、NTT東西からは、当該ジャンパ工事費については、DSLサービスにおけるリンクNGの発生を考慮したものであり、その旨ソフトバンクに対しても説明済みであるとの意見が示された。</p> <p>当該工事費は、いずれもNTT東西と利用者との間で発生する費用であるが、接続事業者において円滑なユーザ対応が可能となるよう、今後の事業者間協議においても、当該費用をどのような考え方に基づき設定しているか等の工事費の差異に関する必要な説明を追加的に行うことが望ましい。</p>
<p>■ ジャンパ工事費に関する価格設定</p> <ul style="list-style-type: none"> 接続事業者の直収電話サービスの提供の際に接続を行うNTT東西殿のDSL等接続専用サービス(ドライカッパ)のジャンパ切替工事費(1,200円)については、利用者から見て、同じ電話サービスであるにも係らず、NTT東西殿において加入電話サービスを提供する際の当該工事費(1,000円)との間に差異が生じています。 このことは、NTT東西殿における契約内容の違い(加入電話サービス及びDSL等接続専用サービス)に起因していますが、この水準差についてはDSL等接続専用サービスにおいては、DSLサービスに特有の理由による提供不可(リンクNG)の発生を反映したものと説明をNTT東西殿より受けています。 しかしながら、接続事業者の直収電話サービス(DSL重畳なし)の提供においては、DSLサービスと異なり、リンクNG等の事象は発生しておらず、物理的に実施している工事もNTT東西殿の加入電話サービスと同内容であり、DSLサービスと同額の工事費を適用する理由は無いものと考えます。また、結果として接続事業者の電話サービスに対し高額な工事費を請求しているこのような状況は、公正競争上、極めて問題であると考えます。 従って、総務省殿においては、本件に関する調査を行い、料金の不平等を早急に是正するよう指導 					

<p>を行うべきと考えます。具体的には、NTT東西殿のDSL等接続専用サービスのジャンパ切替工事費について、直収電話サービス用とDSLサービス用で、個別に料金設定を行う等により、NTT東西殿の加入電話サービスと接続事業者の直収電話サービスの工事費を同額とするよう指導を行うべきであると考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>工事費(ジャンパ切替工事費)を一律に適用しているところでは、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ なお、上記の内容については、当社からソフトバンク殿にご説明させて頂き、双方合意して受付事務処理確認事項を締結すると共に、それに基づく運用を行っていることから、特段の問題はないものと考えます。 <p>(NTT西日本)</p>	
<p>意見36 携帯電話の相互接続に必要な電気通信番号に係る工事において、工事方法の違いから費用負担の面で不利益が生じており、NTT 西日本が一部の携帯電話事業者を不当に優先的に取り扱っているおそれがある。</p>	<p>再意見36</p>	<p>考え方36</p>
<p>■ 他の電気通信事業者に対する不当に不利な取扱い(NTT 利用部門と接続事業者の不平等)</p> <p>○新規 CDE コード展開工事における不利な取扱い</p> <p>相互接続において必要となる電気通信番号に係る交換機トランスレータ展開工事について、NTT 西日本殿では、総務省殿の番号指定が完了した番号のみを工事受付する方針をとっていますが、一部の携帯電話事業者に対しては総務省未指定番号についても工事を実施している状況にあります。このように、携帯電話事業者間で当該工事の実施方法に差異が生じていることで、一部の携帯電話事業者には工事費用負担の面で、不利益が生じています。こうした現状は、事業法第 30 条第 3 項第 2 号で禁止されている「特定の電気通信事業者に対し、不当に優先的な取扱いをし、若しくは利益を与え、又は不当に不利な取扱いをし、若しくは不利益を与えること」に該当する恐れがあると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 従って、総務省殿においては、NTT グループ会社と他接続事業者との接続に係る公平性を保つ観点 	<p>■ 当社は、当社網から接続事業者網へ接続するために必要な当社交換機のトランスレータ展開工事について、接続事業者網へのルーティングに必要な桁数までの番号展開を行うこととしていますが、その際、当社網から接続事業者網への網間接続において、総務省殿から指定されていない電話番号帯を展開してルーティングすることはありません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ソフトバンク殿が指摘されている携帯電話事業者間でのトランスレータ展開工事の実施内容及び工事費用の差異については、接続事業者網と当社網との接続形態の差異により、結果として発生しているものであることから、当社が特定の携帯電話事業者を不当に扱っている事実はありません。 <p>(NTT西日本)</p> <p>■ ソフトバンク殿の意見書にある、NTT 西日本殿による「一部の携帯電話事業者に対しては総務省未指定番号についても工事を実施している状況」について、詳細に調査を行う必要があるとの意見に賛同します。</p>	<p>■ ソフトバンクからは、NTT西日本における電気通信番号のトランスレータ展開工事においては、一部の携帯電話事業者に対してのみ総務省未指定の番号について工事を実施しているとの意見が示されたのに対して、NTT西日本からは、接続形態の差異によって、結果として発生しているものに過ぎないとの意見が示された。</p> <p>これは、NTT西日本の網外との間でのルーティングにおいては、信号循環による障害発生等のおそれがあるため、未指定番号の工事は実施していないが、NTT西日本の網内のルーティングにおいては、このような障害のおそれがないため、未指定番号の工事も一括して行っているものであり、工事の実施方法の差異について合理性に欠けるものとは考えられない。</p> <p>なお、NTT西日本においては、障害発生等の懸念が生じない工事方法等について、接続事業者が具体的な提案を行ってきた場合には、積極的に協議に応じることが適当である。</p>

<p>から、本事例について詳細に調査を行った上で、携帯電話事業者の番号展開工事の実施方法、工事受付方針を統一し、携帯電話事業者により、扱いに差が生じないよう接続に係る必要なルール整備を行って頂きたいと考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>NTT 西日本殿への工事費用支払いが発生する当該工事において、事業者によって工事条件が異なった場合、事業者間の公平性の観点から、大きな問題があると考えます。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見37 携帯電話端末を製造メーカーからの納入価格よりもはるかに廉価に取引していると思われる二種指定事業者が存在していることから、より積極的な調査を可能とするべきである。</p>	<p>再意見37</p>	<p>考え方37</p>
<p>■ 平成19年度開催の総務省モバイルビジネス研究会の議論を基に、携帯電話事業における携帯端末の販売代金と通信料金を分離して利用者に提示することが決定され、運用されているところですが、実際には、端末代金を製造メーカーからの納入価格より遥かに廉価な値段で取引をしていると思われる第二種指定電気通信設備保有事業者が存在します。 この例については、実際、かかる場面に遭遇している事業者から、別途、総務省殿にご相談申し上げる予定ですが、この種の問題は、揺るがしがたい証拠が無い限り問題が解消されないことが多い中、より積極的な事情聴取・実態調査を可能とする制度の導入等がなされることを要望します。 (テレコムサービス協会)</p>	<p>■ 当社は、代理店に対し、適正な価格で端末を卸しておりますが、最終的な店頭価格は代理店の判断により決定されております。 (NTTドコモ)</p>	<p>■ 本意見において指摘されている事案について、NTTドコモは「代理店に対し、適正な価格で端末を卸しており、最終的な店頭価格は代理店の判断に基づく結果である」としており、「電気通信設備の販売業者の業務に対する不当な規律・干渉」に該当するとの論拠は十分でない。 ■ 電気通信設備の販売業者の業務に対する不当な規律・干渉等に当たる場合には、電気通信事業法30条第3項第3号及び共同ガイドラインに抵触するおそれがあることから、引き続き注視していく。</p>
<p>意見38 NTT東西は、電気通信事業法等の法令及び各種ガイドラインを遵守して事業活動を行ってきており、公正競争上の問題は特段生じていない。</p>	<p>再意見38</p>	<p>考え方38</p>
<p>■ 当社は、従来より事業法等の法令及び各種ガイドラインを遵守して事業活動を行っていることから、公正競争上の問題は特段生じていないと考えており、昨年度の検証に基づく要請事項は、2007年度と同様、当社に公正競争遵守の再確認を要請したも</p>	<p>■ 競争セーフガード制度の運用が開始されて今年で3年目になります。過去2年間、公正競争ルールに照らして違反が疑われる事例が多発しているからこそ、各事業者は出来る限り証拠を収集し、検証を求めてきたものと認識しております。しかしなが</p>	<p>■ 総務省では、一昨年度の検証に基づき講じるべき措置について、電気通信事業の公正な競争を確保するため、2008年2月18日、NTT東西に対し、情報の目的外利用の防止等について改めて要請を行い、同年3月31日にその講じた措置について報告</p>

のであったと考えています。

また、昨年度の「競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)」(2009年2月25日総務省)に記載された事例については、当社が不適切な行為を行ったとする論拠として不十分であり、他事業者による意見はいずれも具体的な根拠がなく、何ら立証がなされておりません。

具体的に公正競争上の問題が生じていないにもかかわらず措置を要請することは、あたかも当社が不公正な行為を行っているかのような誤解を生じせしめ、当社の企業イメージ、営業活動に多大な影響を及ぼします。実際、検証結果案の公表に際して、「独占的地位利用し営業」(2008年12月24日読売新聞)、「独占地位で光回線営業」(2008年12月25日東京新聞)等の報道がなされ、当社の企業イメージ、営業活動に多大な影響を与えました。

したがって、競争セーフガード制度の運用にあたっては、他事業者による根拠のない意見を検証の対象としないよう、見直しをする必要があると考えます。

(NTT東日本)

■ 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、他事業者からの指摘等によりお客様の誤解を生じかねない事象が確認された場合等には、随時、社内指導を行うなど、適切な事業活動を行ってきたところです。また、昨年度、本社に広告物を審査する組織を設置する等、お客様にわかりやすい適正な広告物の提供に努めているところです。

・ 禁止行為規制等に関する検証に関しては、昨年度においても、他事業者から提出された意見は、根拠不十分なものや単なる推測に基づいており、とりわけ所要の措置を要請する事項に係る事例については、具体的な公正競争上の問題は無いと考えま

ら、問題を指摘された事業者の内部文書等の決定的な証拠は外部からでは入手不可能であるため、やむなく状況証拠等をもとに検証された結果、多くは問題なしまたは注視すると判断されてきました。このように、問題を指摘した事業者が挙証責任を負われる形では運用に限界があることは明らかです。したがって、違反していないことの挙証責任は当該事業者を持たせるべきです。

総務省が行政指導を出した事例についても、当該事業者の自主的な改善努力に期待するか、自己申告で報告させるだけの緩やかな措置しか講じられてきませんでした。また、行政指導の効果についても事後的な検証は行われず、当該事業者に対する再指導や厳格な措置等が十分に実施されなかったため、一向に指摘事項が改善されていません。

競争セーフガード制度は、現行のままでは実効性がないばかりか、むしろ問題を生じている事業者の行為に問題なしとのお墨付きを結果として与えることにもなりかねず、弊害にすらなり得ます。

については、競争セーフガード制度を改善し実効性を持たせるため、違反を繰り返した事業者に対しては、現行法下の制度を最大限活用して厳格な措置を講じることが必要であると考えます。それでも問題が解決しない場合には、法制度そのものを見直す等により実効性を得られるようすべきです。

これまでの指摘事項：

- NTT東・西によるFTTH販売に係る接続関連情報の利用
- NTT東・西による家電量販店におけるOCNの優遇
- NTT東・西の各県域等子会社によるドコモショップの兼営
- NTT東・西役員による県域等子会社の役員兼任

を受けたところである。

また、当該報告については、同年7月24日の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集(2008年度)」において、NTT東西による措置の状況として公表しているところである。

■ 昨年度の検証に基づき講じるべき措置について、電気通信事業の公正な競争を確保するため、09年2月25日、NTT東西に対し、116番への加入電話等の移転申込みを行う加入者からの問い合わせがないにも関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、改めて周知・徹底を図ること等について改めて要請を行い、同年3月27日にその講じた措置について報告を受けたところである。

さらに、当該報告については、09年6月30日の「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集(2009年度)」において、NTT東西による措置の状況として公表しているところである。

■ 一昨年度及び昨年度の検証に基づきNTT東西に対して要請した事項については、NTT東西による取組が進められているところであるが、今後の競争セーフガード制度の運用を通じた検証において引き続き注視し、NTT東西の取組が不十分なため市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規定に違反している等と認められる場合には、電気通信事業の公正な競争を確保する観点から必要な追加的措置を講じる。

<p>す。</p> <ul style="list-style-type: none"> • それにも係らず、当社に措置を要請することは、当社の事業展開における法的予測可能性を低下させ、事業者として本来正当な事業活動まで萎縮させるとともに、あたかも当社が不法行為を行っているかのような誤解を生じせしめ、企業イメージを損なうことにもなりかねないなど、問題であると考えます。 • 従って、根拠が明確である指摘に限定して検証を実施し、検証を通じて「公正競争確保のための措置が必要かつ十分でないことが認められる場合」にのみ措置を要請するなど、「競争セーフガード制度の運用に関するガイドライン」に沿った適切な制度運用が必要であると考えます。 <p>(NTT西日本)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ NTT東・西の法人営業のNTTコムへの集約等による顧客情報の共有 ■ NTT東・西によるプロバイダパック(フレッツと協業関係にあるISPのセットプラン)の優遇 ■ NTT東・西の県域等子会社による「NTT東日本-〇〇」等の社名の使用 ■ NTTドコモショップ(販売代理店)における携帯電話端末とフレッツサービスのセット販売 ■ NTTファイナンス(クレジット会社)によるグループ各社サービスの実質的なセット割引 ■ NTT東・西の局舎へのコロケーション及び管路・電柱等の利用手続きの差異 ■ NTT東・西が加入電話の顧客情報をフレッツ等の営業に活用していることへの懸念 ■ NTT東・西による恣意的な接続条件の変更 <p>(KDDI)</p> <p>■ 【禁止行為規制の見直しについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> • これまでの本制度の検証過程において、NTT東西殿は、法令及び各種ガイドライン等を遵守して事業活動を行っていることから、公正競争上の問題は特段生じないとしています。法令等を遵守するため、競争事業者側ではその実態を確認することは不可能です。 • 一方で、弊社共意見書(2009年7月31日)でも指摘しているとおり、116におけるフレッツサービスの勧誘等、禁止行為規制に照らして問題と思われる事例が依然として存在しており、総務省殿においては、NTT東西殿が講じている具体的措置の内容を報告・開示させることにより、競争事業者が検証を可能とする環境を早急に構築すべきと考えます。 • 加えて、公正競争上の問題が多数存在する中で、現行の法規制に依拠した指導等のみでは、各種問題の解決には程遠いと考えられるため、現行の法
---	--

	<p>規制の対象外である NTT 東西殿の子会社等についても、法改正等により規制の適用対象とするといった厳正な運用を実施する必要があると考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ NTT東西殿が本競争セーフガード制度の検証結果について、NTTグループの企業イメージを損なうことにつながり問題であると主張されておりますが、本制度の目的は電気通信市場における公正競争要件の有効性について問うものであり、NTT東西殿が意見されている事象とは、性質の異なるものと考えます。</p> <p>なお、昨年度の本制度にて、NTT東西殿に対して所用の要請が行われた116におけるBフレッツ勧誘やフレッツ・テレビの広告表示の件は、各社からの具体的な事例及び根拠の提示の下に検証が行われた結果であると認識しています。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p> <p>■ [制度の運用について]</p> <p>競争事業者は、実際にあった事例をもとに問題提起をしているため、指摘された事項を全て検証対象とする総務省殿の運用は適正であると考えます。</p> <p>ただし、措置要請が再確認された程度のものとのNTT東西の認識や引続き各競争事業者から多くの指摘がなされている状況を踏まえると、従前のものを含めNTT東西における措置に、実効性がなかったと考えます。</p> <p>このため、一過性の措置ではなく、社内規定化や管理組織の設置等によって、継続的な取組みを推進させる等、第三者からみても実効性が期待でき、また納得性のある措置を講じるよう、NTT東西に対し改めて指導すべきであります。</p>	
--	---	--

	<p>[規制強化について]</p> <p>NTT東西が本来の規制の枠を超えて、自らの理屈によって事業範囲を拡大していることが根本的な問題であり、市場におけるNTTシェアの高まりの原因でもあります。</p> <p>そのため、NTTグループ内の連携、子会社・販売会社を通じた連携、他事業分野の事業者との連携等、NTTグループにおける事業運営上の全ての行為に対して適切な規制をかける必要があると考えますので、禁止行為規制やNTT等に係る累次の公正競争要件の適用範囲拡大、規制内容のさらなる強化等を行うべきであります。</p> <p>また、活用業務は、今後認可を控えるべきであり、現在の認可業務についても取消しを含め改めて認可可否を検証すべきであると考えます。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p>	
--	---	--

3-2) 特定関係事業者制度に係る禁止行為規制の運用に関する検証

意見	再意見	考え方
<p>意見39 公正競争環境を確保するため、NTTドコモ、NTTデータ等の電気通信事業者や県域等子会社等の非電気通信事業者をNTT東西の特定関係事業者に追加すべきである。</p>	<p>再意見39</p>	<p>考え方39</p>
<p>■ 特定関係事業者制度の形骸化</p> <p>○NTTドコモ等の追加</p> <p>・ 昨年度検証時の意見募集において、弊社共を含む競争事業者からの特定関係事業者の拡大に関する意見について、総務省殿は「電気通信事業法第30条第3項に係る禁止行為規制の適用による対処のみで十分なものであるか否かを検証することが適当で、検証の積み重ねを踏まえ所要の措置を講じることの適否を改めて検討していくが、一昨年度の検証結果を変更する特段の事情は認められない」としているところです。</p>	<p>■ 県域等子会社への業務の委託は、経営の効率化を図る観点から行っているものであり、こうした経営努力の成果は、お客様サービスの向上、更にはユーザ料金や接続料金の低廉化にも反映されております。</p> <p>会社の形態に関わらず、当社の業務を委託する際には、当社からの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、適切な措置を講じるとともに、公正競争マニュアルの整備及び研修等を徹底していることから、公正競争上の問題は生じていないものと考えます。</p>	<p>■ 電気通信事業法第31条第1項及び第2項の特定関係事業者に関する規制は、同法第30条第3項に係る禁止行為規制の適用による対処のみでは公正競争の確保に十分でないと考えられるものについて、特定関係事業者の指定を行うことにより、厳格なファイアーウォールを設けるものである。</p> <p>一昨年度の検証結果では、まずは競争セーフガード制度の運用を通じ、電気通信事業法第30条第3項に係る禁止行為規制の適用による対処のみで十分なものであるか否かを検証することが適当であり、当該検証の積み重ねを踏まえ、所要の措置を</p>

<ul style="list-style-type: none"> しかしながら、本意見書の各項目で指摘しているとおり、NTTグループにおいては役員の人事交流や営業部門の統合等に見られるグループ会社間の連携が加速度的に進展しているところであり、これらの行為が直ちに禁止行為や公正競争要件に違反するものではないとしても、グループの連携強化を目的とするものに他ならず、NTTグループの分離分割の趣旨を形骸化させていることは明かです。 また、NTT東西殿の営業活動を受託している県域等子会社や、NTT東西殿が実施する場合に認可が必要なISP事業を全国で提供しているNTT-ME殿の存在等、NTT東西殿の業務を代替する役割や、当該業務とサービス連携を図る役割を他のグループ会社が担うケースが近年増大している点も見逃せません。 公正競争の観点で、NTT東西殿と特に強い関係性を有するグループ会社について、人事面、取引面の規定を行うという特定関係事業者制度の趣旨に照らして考えれば、前述の環境変化等を踏まえ、速やかに特定関係事業者の拡大を行うことが必要と考えます。なお、その際は、NTTドコモ殿、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ(以下、「NTTデータ」という。)殿、NTT-ME殿等の電気通信事業者はもちろんのこと、県域等子会社やNTTファイナンス殿等の非電気通信事業者も含め、その範囲を拡大すべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 県域等子会社では、NTT東西殿との間で役員の兼務が行われておりNTT東西殿による一体的な経営が行える環境にあります。また、下記のアンケート調査結果(※4)をみますと、一般的にも県域等子会社がNTT東西殿の支社又は支店として認識し、 	<p>したがって、県域等子会社を特定関係事業者に指定する必要はないと考えます。</p> <p>また、当社は他事業者との接続や取引において、指定電気通信設備に係る禁止行為等の法令を遵守しており、公正競争上の問題は生じていないことから、NTTドコモやNTTデータ等に特定関係事業者の指定対象を拡大する必要はないと考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 当社における人事については、「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件」や「日本電信電話株式会社の事業の引継ぎならびに権利及び義務の継承に関する基本方針」で示されたルールを遵守しており、公正競争上問題ないものと考えます。</p> <p>なお、人事交流によって公正競争が阻害されることがないように、会社間人事異動時には役員を含めた全従業員を対象として退任・退職(転籍)後を含めた守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付けるなどの取組みを実施しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、県域等子会社の当社からの委託業務を実施する組織に対しては、公正競争面における顧客情報の適切な取扱いや顧客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、適切な措置を講じているところであり、公正競争上問題はないものと考えます。 <p>以上のとおり、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事業活動を行ってきたところであり、公正競争上の問題は生じていないことから、特定関係事業者の拡大は必要ないと考えます。</p> <p>(NTT西日本)</p> <p>■ 当社の県域等子会社によるNTTドコモ殿の代理店業務については、当社からの委託業務を実施す</p>	<p>講じることの適否について改めて検討していくとしたところであり、現時点においては、一昨年度の検証結果を変更する特段の事情は認められない。</p> <p>■ なお、一昨年度及び昨年度の検証に基づきNTT東西に対して要請した事項については、NTT東西による取組が進められているところであるが、今後の競争セーフガード制度の運用等を通じた検証において引き続き注視していく。</p> <p>■ 昨年11月18日、NTT西日本が営業及び設備保守等の業務を委託するNTT西日本一兵庫において、利用者情報を販売代理店に不適切に提供したとの報道発表がなされたことを受け、総務省は、NTT西日本に対して、電気通信事業法第166条第1項の規定に基づき、当該事案の事実関係、原因及び再発防止措置等について報告をさせた。</p> <p>当該報告を精査したところ、NTT西日本の従業員が他社への電話番号移転に関する情報をNTT西日本一兵庫の従業員に提供した行為は、電気通信事業法第30条第3項第1号に抵触するものと認められる。また、NTT西日本一兵庫の従業員が他社への電話番号移転に関する情報及び他社のDSL役務利用に関する情報を、NTT西日本一北陸の従業員が他社のDSL役務利用に関する情報をそれぞれ販売代理店に提供した行為は、NTT西日本が接続の業務に関して入手した他の電気通信事業者の利用者に関する情報を接続の業務の目的以外の目的のために提供するものであり、電気通信事業者間の公正な競争を阻害するおそれがあるものであると認められる。</p> <p>今回事案の発生を受け、NTT西日本からは、顧客情報管理システム端末から他の事業者等に関する情報を取り出すことを不可能とするなどの措置を講ずる旨報告がなされているが、他の事業者等</p>
--	--	---

<p>NTT東西殿と一体的にみている現状が分かりません。</p> <p>参照:※4 平成21年7月23日プレスリリース 株式会社シー・プランニング殿「電気通信事業においても企業ブランドが消費者の購買行動に影響」 http://www.seedplanning.co.jp/press/2009/2009072301.html</p> <ul style="list-style-type: none"> 多くの消費者は「NTT東日本-東京南」、「NTT西日本-関西」という社名であっても、NTT東日本やNTT西日本の支社又は支店として認識している。 また、県域等子会社のその営業活動をみますと、NTT東西殿サービスだけではなくNTTドコモ殿サービスの商品を販売している実態(別紙4)があります。 このような状況は、日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件内の「(2)取引条件等 NTTと新会社との間において行われる取引については、取引を通じたNTTから新会社への補助が行われないようにする。」(NTTドコモ)の規定を形骸化させているものと考えます。 県域等子会社に対するこのような指摘は、本競争セーフガード制度開始以来継続的に各社より行われ、検証結果(※5)においても公正競争確保の観点から注視する事項として指定されており、その問題点の大きさは広く認識されているところだと考えます。また、総務省殿から要請された内容は役員兼任状況の報告のみに留まっており、懸念は一切払拭されていない状況です。したがって本年度においては、従来の措置から更に踏み込み、あらためて【必要な措置】に掲げる対応を検討すべきであると考えます 	<p>る組織とは別の組織において、委託業務とは独立して実施しており、営業情報等に関するファイアウォールを担保するなど、適切な措置を講じております。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、県域等子会社の当社からの委託業務を実施する組織に対しては、公正競争面における顧客情報の適切な取扱いや顧客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、適切な措置を講じているところです。 現に公正競争上の問題は生じておらず、当社として今後も適切に業務運営等を行っていくことから、県域等子会社に対してNTT東西本体と同等の禁止行為規制を適用するなどの規制拡大は不要と考えます。(NTT西日本) <p>■ 当社は、特定関係事業者の指定に相当する「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正競争条件」(平成4年4月)や電気通信事業法による禁止行為規制を遵守していることから、特定関係事業者への指定等を導入する必要はないと考えます。</p> <p>■ 【特定関係事業者制度の形骸化】</p> <ul style="list-style-type: none"> これまでも本制度においては、競争事業者から公正競争上の問題点が指摘されているところですが、禁止行為規制による対処のみでは解決策として不十分なことは明らかです。 しかし、総務省殿は昨年度検証結果においても「禁止行為規制の適用による対処のみで十分なものか否かの検証の積み重ねを踏まえ、所要の措置を講じることの適否について改めて検討していくが、一昨年の検証結果を変更する特段の事情は認められない」として、新たな特定関係事業者の指定 	<p>に関する情報の閲覧が当該情報を必要とする業務以外の業務においても可能なままとなっていること、自社が提供する役務の営業活動を行う部署において、他の事業者等に関する情報が取り扱われる体制となっていること等により、依然として、今回の事案と同様の事案が発生し、電気通信事業者間の公正な競争が阻害され、電気通信の健全な発達に支障を生ずるおそれがあり、電気通信事業法第29条第1項第12号に抵触するものと認められることから、平成22年2月4日、NTT西日本に対し、電気通信事業法第29条第1項第12号の規定に基づき、業務の方法の改善その他の措置をとることを命じたところである。</p> <p>総務省としては、平成22年3月4日までにNTT西日本から提出される改善事項に対する具体策及び実施時期を明記した業務改善計画、また、以後、平成24年3月までの間、3カ月ごとに同社から提出される報告を精査し、電気通信事業の公正な競争を確保するため、適切に対応していく。</p> <p>■ なお、上記事案を受け、NTT東日本に対しては、昨年11月18日、「貴社が保有する利用者のサービス情報の取扱いについて」により報告を求め、同年12月17日、NTT東日本においてはNTT西日本と同様の事案は発生していないとの報告を受けたところであるが、同報告によれば、NTT東日本の業務の運営についてNTT西日本における運営と類似する点が認められ、これらの点について改善がなされない場合には、他の事業者等に関する情報が、接続の業務の用に供する目的以外の目的のために利用又は提供されるがい然性が高いと認められる。</p> <p>については、平成22年2月4日、NTT東日本に対し、業務の運営の在り方について改善を要請したところであり、総務省としては、平成22年3月4日ま</p>
---	---	---

<p>参照:※5 平成 21 年 2 月 競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)</p> <p>(2)ア(ウ) NTT東西の県域等子会社(100%子会社)はNTT東西と実質的に一体であるとみなし、禁止行為規制を適用すべきとの指摘(意見37)について</p> <p>「NTT東西に対しては、指定電気通信設備制度に基づく禁止行為規制及び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。)が適用されるものの、その趣旨が当該禁止行為規制等の直接的な対象とならない県域等子会社において徹底されない場合は、結果として公正競争が確保されない可能性がある。」</p> <p>【必要な措置】</p> <p>県域等子会社に対してNTT東西殿の特定関係事業者指定により、NTT東西殿と県域等子会社の役員兼任を完全に禁止し、NTT東西殿との一体的な経営・営業活動を分離する必要があると考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<p>は行わず、今後の検証において引き続き注視するとしてきました。</p> <ul style="list-style-type: none"> 長年、このような状態が続いている結果、公正競争上の問題は放置されたまま、NTT のグループドミナンスがいかんなく発揮されることとなり、電気通信市場における競争環境は大きく後退しています。 公正競争の観点で、NTT 東西殿と特に強い関係性を有するグループ会社は人事面、取引面の規定を行うという特定関係事業者制度の趣旨を踏まえれば、総務省殿は早期に指定の拡大を行うべきであり、少なくとも、関係事業者がどのような状態となれば特定関係事業者としての指定を行うかという判断基準について、総務省殿は明確に示すべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>でにNTT東日本から提出される要請事項に対する具体策及び実施時期を明記した実施計画、また、以後、同社から提出される報告を精査し、電気通信事業の公正な競争を確保するため、適切に対応していく。</p>
---	---	---

2 日本電信電話株式会社等に係る公正競争要件の検証

(1) 検証の対象

意見	再意見	考え方
<p>意見40 競争セーフガード制度はこれまで一定の効果を発揮しているものの、現在の法制度下での公正競争要件自体が不十分である。NTTの持株体制を見直す等の抜本的な措置を講じるべきである。</p>	<p>再意見40</p>	<p>考え方40</p>
<p>■ <競争セーフガード制度の意義> 競争セーフガード制度は、電気通信事業法に基</p>	<p>■ 本来は、競争が機能している限り、自由競争に委ねて、ユーザの利便性向上を確保すべきです。しか</p>	<p>(考え方38に同じ。)</p>

づく指定電気通信設備制度及びNTT法に関連した公正競争要件の有効性・適正性を確保するために、発生した問題に対処し、また、発生する蓋然性が高い問題を未然に防ぐことを目的として創設された制度です。当該制度は、NTTグループや第二種指定電気通信設備を保有する事業者が、適正に事業を実施しているか否かを検証するために一定の効果を発揮しているところであり、今後もこの制度を継続して運用していただきたいと考えます。

しかしながら、現在の制度及びその運用によって、問題の根幹にある重要な課題が解決されていないことも歴然たる事実です。その原因は、NTT法及びNTT等に係る公正競争要件など、NTTの事業並びに業務を律する法令等の規定が、現状の実質的な独占体制を排除していないことに起因すると考えます。

即ち、持株会社である日本電信電話株式会社は、東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社等の100%親会社であり、また、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモに対しても株式持分比率が高い筆頭株主であることから、すべての情報が持株会社に集積され、また、持株会社の意向により、実質的に各子会社・関連会社に対して、統一的な指示が発出されているのが現状であると考えられるからです。

これは、少数株主のいない100%子会社を主体とした事業連合体である限り、自然発生的かつ必然的に起こる至極当たり前の事象です。

特に、NGNや光ファイバ網に係る各種の問題、通信レイヤーのみならず上位レイヤーまでの垂直統合を固定・移動通信の双方について積極的に進めているNTTグループの状況を鑑みると、役員の兼任禁止や各種料金設定の制約条件の付与に代表される現在の法制度下での公正競争要件自体

しながら、日本の通信業界は、歴史的経緯・構造上の問題があることから、固定通信網については公正競争確保のため最低限のルールを整備する必要があります。

固定通信網は、1890年の逓信省による電話創業以来、全国的な整備が開始され、電電公社時代には「電信電話債券」「設備料」等の国民負担を仰ぎながら、国家政策的な取り組みとして現在まで100年以上の間構築が続けられています。

1985年の通信自由化により長距離市場への新規参入が可能となりましたが、NTT東・西は、電電公社時代に国民負担で全国あまねく敷設された線路敷設基盤を占有し、公社時代の巨大な加入電話の顧客基盤を保有したままの状況で、新規参入者との競争が導入されました。

1999年のNTT再編成では、資本分離を前提とした再編成によりNTTのボトルネック独占解消による競争の促進等を目指した審議会答申にも関わらず、NTT東・西はボトルネック設備と顧客基盤を保有し、持株会社体制によりグループ連携を可能とする従来のNTT体制が実質的には維持されることとなりました。

NTT再編以降も10年にわたって累次の措置・ルール整備が行われてきましたが、これらでは解決が困難な以下のような問題が現存します。

- 公社時代からのボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)をNTT東・西が継承したことにより、アクセス市場を独占していること
- 公社時代からの加入電話の顧客基盤を、NTT東・西が引き続き温存していること
- 持株会社体制の下、アクセス市場を独占する強みを活かし、本来活用業務として認可すべきではなかったNGNを梃子に、グループ連携による放送・インターネット領域等の周辺領域

<p>が不十分であり、単に NTT グループ会社間の役員等の人事異動を禁止する等の個別の措置を追加するだけでは不十分で、NTT 持株会社が複数の事業会社を保有する現在の資本関係自体を大幅に見直す必要があることは自明であると考えます。</p> <p>この点を鑑み、NTT 法を始めとする関連法規自体の抜本的な改定を、本格的に検討・実施していただくことを要望します。</p> <p>(テレコムサービス協会)</p>	<p>への事業拡大が可能となっていること</p> <p>NTT東・西のシェアは、100%独占から始まった加入電話市場で、四半世紀を経ても84.7%(2009年3月末現在)を占めています。更に、FTTH市場のシェアは、74.1%(2009年3月末現在)に達し、競争事業者とのシェア格差は拡大を続けています。また、固定アクセスの独占に加えて、NTTグループは、グループ各社による連携(一体経営)により市場支配力の領域を拡大しています。</p> <p>各事業者自らインフラ構築を行うことが可能な携帯電話市場では、設備競争が機能しており、事業者間の激しい競争を通じて新しい技術や様々なサービスが生まれてきていますが、固定通信市場では、上記のとおり歴史的経緯や解決困難な問題があるため、NTTグループによる独占回帰へと逆行しており、競争によってもたらされる、技術の進展に伴うサービスの多様化等のメリットを、国民が享受できなくなっています。</p> <p>なお、NTTグループは、NTT東・西が独占する固定アクセス網やNGNをどうするのか自らは考えを明らかにしていません。将来に向けて日本の固定ネットワークをどうしていくべきなのか、きっちり議論していくことが必要と考えます。</p> <p>以上の点を踏まえ、競争セーフガード制度においては、以下について、しっかり議論を行うべきです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ボトルネック設備とNTTグループの市場支配力の問題が解決されないまま、これまでにNGN等の活用業務が認可されてきたことは、公正競争上大きな問題であることから、直ちに認可を取り消すこと及び活用業務制度自体の在り方 ■ 全国で実質的な競争を機能させるため、NTT東・西が独占する固定アクセス網をオープン化し、光ファイバや屋内配線等について、競争事業者が同等かつ公平な条件で利用可能とする 	
---	--	--

	<p>こと</p> <p>■ これまでの活用業務によるNTT東・西の事業領域拡大、中期経営戦略に見られるグループ連携強化等により、構造的措置（NTTドコモ分離、NTT再編成）の趣旨が形骸化していること及びグループドミナンスの問題</p> <p>なお、NGNについて、接続ルールを整備する前にNTT東・西が活用業務として申請し、総務省が認可したことは公正競争環境を確保する観点からは極めて問題です。本来は、NTT東・西が第一種指定電気通信設備を用いて新しいサービスを提供する場合には事前に接続ルールを整理しておくべきです。一方、審議会においても、行政による政策の進め方の妥当性について、引き続き十分にチェックすることが強く求められます。</p> <p>(KDDI)</p>	
<p>意見41 NTT持株会社が発表した「NTTペイメント(仮称)」及び「NTTシングルサインオン(仮称)」といったサービスの利用により、NTT東西の加入電話をレバレッジとしたグループドミナンスが行使される懸念があることから、公正競争が阻害されないよう注視していくことが必要である。</p>	<p>再意見41</p>	<p>考え方41</p>
<p>■ NTT 持株殿の 2009 年 3 月期決算(2009 年 5 月 13 日)※14において、今後、NTTグループ各社は、「NTT ペイメント(仮称)」や「NTT シングルサインオン(仮称)」といったサービスの利用により、グループ連携を活用した上位レイヤへのビジネス拡大を志向する旨が発表されています。</p> <p>・ 今後の IP 化の進展においては下位レイヤと上位レイヤの結びつきが市場に大きな影響を及ぼすことが容易に想定されることから、独占的なアクセス網に起因するボトルネック性やドミナンス性を有する事業者が他のレイヤに対し、不当に市場支配力を行使することの無いよう、厳格なレイヤ間の規律を</p>	<p>■ 当社は他事業者との接続や取引において、指定電気通信設備に係る禁止行為等の法令を遵守しており、公正競争上の問題は生じていないものと考えます。</p> <p>また、最近では、Google等のグローバルプレイヤーによる通信サービス市場への参入等、上位レイヤにおいて市場支配力を保有するプレイヤーが垂直統合型サービスを展開し、今後、上位レイヤにおいて市場支配力を保有するプレイヤーが市場支配力を通信サービスレイヤで行使することも想定されることから、上位レイヤからの市場支配力の行使等についても議論を深めていく必要があ</p>	<p>(考え方29に同じ。)</p>

<p>課すことが必要です。</p> <ul style="list-style-type: none"> 従って、NTT 東西殿や NTT ドコモ殿といった指定電気通信設備を設置する事業者によるレイヤを跨いだ垂直的な兼営や、当該事業者によるグループ関連会社等を介した排他的連携、不当な顧客の囲い込等を厳格に禁止すべきです。 以上を踏まえ、NTT 東西殿及び NTT ドコモ殿が、仮に上位レイヤへ進出するのであれば、下位レイヤのボトルネック性や市場支配力の影響を完全に解消し、アクセス網の公平な開放を必須条件とする等、市場間における公正競争確保のための措置を講じるとともに、今後の NTT グループの上位レイヤへのビジネス拡大全般についても、事前に厳格な検証を行い、そのサービスの適否を判断するよう、追加的なルール整備を行うべきと考えます。 <p>※14 http://www.ntt.co.jp/ir/events/results/2009/090513.pdf (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ なお、NTTグループは、持株会社が平成21年3月期決算短信において、「NTTシングルサインオン(仮称)」や「NTTペイメント(仮称)」といったグループによる上位レイヤサービス構想を発表するなど、NTTグループが全てを提供する形態を志向しており、今後、決済・認証等のプラットフォームビジネスを通じたグループ連携は一層強化される可能性があります。その際に、NTT東・西を軸としたグループ連携により、NTT東・西の加入電話をレバレッジとしたグループドミナンスが行使され公正競争が阻害されることが懸念されます。このため、NTT東・西の加入電話の顧客情報に関してグループ会社とのファイアーウォールを徹底し、問題を生じないように注視していくことが必要です。</p> <p>(KDDI)</p>	<p>ると考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 当社は、当社の提供するフレッツ光、公衆無線LANサービスにルータ等機器を接続するための技術的仕様を公開しており、仕様に対応したルータであれば、フレッツ光、公衆無線LANサービスに接続可能です。</p> <ul style="list-style-type: none"> このように、NTTブロードバンドプラットフォーム殿以外のルータであっても当社のフレッツ光、公衆無線LANサービスには対応可能であり、また、当社は、機器メーカー等に不当な規律・干渉を行わないなど、法令等を遵守していることから、公正競争上の問題は無いと考えます。 <p>(NTT西日本)</p> <p>■ 当社は、指定電気通信設備に係る禁止行為等の法令、活用業務認可の際の条件等を引き続き遵守することから、公正競争上の問題は特段生じないものと考えております。想定や懸念に基づく事前規制の強化は、創意工夫によるお客様ニーズに即したサービス提供を困難にし、お客様利便の向上の観点から問題であると考えます。</p> <p>(NTT西日本)</p> <p>■ 当社は、本端末に限らず当社の携帯電話網で利用可能な端末の開発・販売を要望する事業者に対しては、必要な情報や試験環境等の提供を行っており、公正競争上の問題は無いと考えます。</p> <p>(NTTドコモ)</p> <p>■ ポータブルコグニティブ無線ルータは、無線LAN搭載機器の普及拡大に伴い、それらの機器を使った便利で楽しいサービスを無線LANエリアに限らず「いつでも、どこでも」利用したいという多くのお客様</p>	
---	--	--

■ 3. プラットフォームビジネスを通じたNTTグループの連携について

本年5月のNTT持株会社によるNTTグループの決算発表において、上位レイヤビジネスの取組み例として、NTTグループ各社のネットサービスIDでパートナーのサービスが利用可能になる「NTTシングルサインオン(仮称)」が紹介されております。

詳細仕様やサービス提供主体は、明確ではないものの、このような取組みは、NTTグループ各社が培った顧客基盤を根拠にNTTグループの一体化を志向するものであり、また電気通信市場における市場支配力を、上位レイヤ市場に行使しようとするものであると考えます。

一方、本年7月に、NTTブロードバンドプラットフォームによって、屋外ではNTTドコモの携帯電話網もしくはNTTコミュニケーションズ等の公衆無線LANと接続でき、屋内ではNTT東西のフレッツ光用のルータとして活用できるポータブルコグニティブ無線ルータが発表されております。

これは、端末レイヤを核として、NTTグループ各社のサービスを融合・連携しようとする取組みであると考えます。

そもそもNTTグループの一体的活動は、NTT再編時の趣旨に反するうえ、仮に、これら取組みを通じて、NTTグループ事業者の優先的な取扱いや顧客の囲込みが行われた場合、公正競争が阻害されることから、取組み内容の詳細を確認のうえ、その是非を含めて検証いただく必要があると考えます。

(株式会社ケイ・オプティコム)

の声を背景に開発した、お客様が意識することなく最適なブロードバンドシステムを自動選択、自動接続、自動切替を行う端末機器です。

本機器は、オープンに利用できるネットワークサービス及び各事業者から開示されている端末の接続条件を活用し提供するものであり、

- ① 弊社が指定電気通信設備設置事業者から不当に優先的な取扱いを受けていないこと
- ② 他の事業者の方々も各ブロードバンドサービスを活用することにより本機器と同様の機器を提供することが可能であり、他の事業者の方々も指定電気通信設備設置事業者から不利な取扱いを受けることはないこと

等から、競争セーフガード制度により検証される公正競争の確保に支障を与えるものではないと考えております。実際に、複数の事業者の方々が無線LAN搭載機器を活用するポータブル無線ルータを開発・提供していると認識しております

また、様々なブロードバンドシステムが各事業者から提供されてきている等、技術の開発、融合が進展している状況においては、本機器のような最適なサービスを融合・活用する機能を始めとするお客様にとって価値の高い製品・サービスを、全ての事業者が創意工夫をこらし積極的に提供し、お客様の利便性の向上を図る取り組みが重要であると考えております。

(NTTブロードバンドプラットフォーム)

■ 【上位レイヤへの市場支配力の行使及び NTT グループ間連携】

・ KDDI 殿の指摘のとおり、今後、NTTグループの上位レイヤへのビジネス拡大を通じた連携強化により、NTT 東西殿やNTTドコモ殿といったボトルネック性やドミナンス性を有する事業者が、他のレイヤに対し不当にその市場支配力を行使し、公正競争が

	<p>阻害されることが懸念されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 従って、弊社共意見書(2009年7月31日)にて要望したとおり、総務省殿においては、厳格なレイヤ間の規律を課すため、指定電気通信設備を設置する事業者によるレイヤを跨いだ垂直的な兼営や、当該事業者によるグループ関連会社等を介した排他的連携、不当な顧客の囲い込み等を厳格に禁止するための措置を講じるべきです。 仮に、NTT東西殿の上位レイヤ進出や、関連会社等を通じたNTT東西殿とNTTドコモ殿の連携を認めるのであれば、下位レイヤのボトルネック性や市場支配力の影響を完全に解消する措置が事前に講じられる必要があります。特に、NTT東西殿のアクセス網の分離については、本視点においても必須条件になるものと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
<p>意見42 NTTグループの実質的な一体経営を防止する観点から、現行の公正競争要件に加え、NTTグループ会社間の役員等の人事異動を禁止する等の追加措置が必要である。</p>	<p>再意見42</p>	<p>考え方42</p>
<p>■ NTTグループ内の役員異動の禁止 【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT東西殿のFTTH市場シェアは昨年度と比較し1.9%増加し74.1%(※6)となり、当該市場におけるNTT東西殿の市場支配力は増すばかりです。また、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%弱であったにも係らず、FTTH回線利用では33.3%と大きく拡大(別紙3)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。このような中で、NTTグループ内の役員異動も自由に行われ、NTTグ 	<p>■ 再編成後の人事については、NTTの再編成に関する基本方針で示された東西地域会社とNTTコミュニケーションズとの間のルール(「地域会社と長距離会社との間の役員兼任は行わないこと」及び「地域会社と長距離会社との間において在籍出向は行わないこと」)及び移動体分離の際における公正有効競争条件(「NTTから新会社への社員の移行は、「転籍」により行うこととし、出向形態による人事交流は行わないものとする」)を遵守しており、新たな規制を追加する必要はないと考えます。</p> <p>なお、人事交流によって公正競争を阻害することがないように、会社間人事異動時には役員を含めた全従業員を対象として退任・退職(転籍)後を含め</p>	<p>■ 本意見において指摘されている事案について、NTT東西は「会社間人事異動時には役員を含めた全従業員を対象として退任・退職(転籍)後を含めた守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付けるなどの取組を実施している」としている。</p> <p>このため、「NTTの承継に関する基本方針」(一)(二)を実質的に潜脱する行為となっていないか引き続き注視していく。</p>

<p>ループの一体的な経営が行える環境によって、グループ間連携が更に強まるものと考えます。</p> <p>参照:※6 平成21年6月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」</p> <ul style="list-style-type: none"> これは「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正競争条件」「日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針。」(※7)において、公正競争確保の観点からグループ各社をNTT殿から独立させたその趣旨を形骸化させるものと考えます。 <p>参照:※7 日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正競争条件 「(3)NTTとの人的関係 NTTから新会社への社員の移行は、「転籍」により行うこととし、出向形態による人事交流は行わないものとする。」</p> <p>日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針における承継会社への事業の引継ぎに当たって電気通信の分野における公正な競争の確保に関し必要な事項に関する基本的な事項 「(一) 地域会社 12 と長距離会社 13 との間の役員兼任は行わないこと(二) 地域会社と長距離会社との間において在籍出向は行わないこと」</p> <ul style="list-style-type: none"> 昨年度の本制度の検証においては、NTTグループ内の役員異動に関して退任・退職(転籍)後を含めた守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出の義務付けなどの取組を自主的におこなっている(※8)とのが報告されています。しかしながら、このような情報のファイアーウォールの制約だけでは、上述の懸念を完全に払拭するには至らず不十分である 	<p>た守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付けるなどの取り組みを実施しております。</p> <p>(NTT東日本)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 当社における人事については、「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件」や「日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針」で示されたルールを遵守しており、公正競争上問題ないものと考えます。 ・ なお、会社間人事異動時には役員を含めた全従業員を対象として退任・退職(転籍)後を含めた守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付けるなど、人事交流によって公正競争が阻害されることがないように、公正競争の遵守に引き続き取り組んでいく考えです。 <p>(NTT西日本)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 再編成後の人事については、NTTの再編成に関する基本方針で示されたNTT東日本・西日本と弊社との間のルールを遵守しております。 ・ なお、人事交流によって公正競争が阻害されることがないように、会社間人事異動時には役員を含めた全従業員を対象として退任・退職(転籍)後を含めた守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付けるなどの取り組みを実施しております。 <p>(NTTコミュニケーションズ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 役員の選任については、出身に関わらず、電気通信事業に精通している者、あるいは当社が必要としている高度な専門知識を有するものの中から、人格、識見に優れ、役員として最も適任と思われる候補者を選定しており、公正競争上問題ないと考えます。 ・ さらに、役員の人事異動に際し、退任・退職(転 	
---	---	--

<p>と考えます。</p> <p>参照:※8 平成 21 年 2 月 総務省資料「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」再意見 53 NTT 東日本殿意見より 「なお、人事交流によって公正競争が阻害することがないよう、会社間人事異動時には役員を含めた全従業員を対象として退任・退職(転籍)後を含めた守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付けるなどの取り組みを実施しております。」</p> <p>【必要な措置】 NTT殿の取組に任せるだけではなく、NTTグループ内の役員移動の禁止(もしくは一定期間の禁止)等の具体的な措置を早急に検討する必要があると考えます。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p> <p>■ NTTグループ内人事交流に係る実質的な一体経営 本意見書の総論で述べたとおり、NTTグループ内の人事交流については、NTT 持株殿を中心に NTT 東西殿、NTT ドコモ殿、NTT コミュニケーションズ殿等のグループ会社間で役員が依然として見受けられる状況です(別添資料 1 参照)。これらの行為は、移動体部門分離時の公正競争要件(三)並びに NTT 再編時の公正競争要件(一)、(二)に定める役員兼任の禁止や在籍出向の禁止等に抵触するものではないとしても、グループ連携の強化に繋がるものであることに違いはなく、競争事業者との間での公正競争環境を実現するというそもそもの移動体部門の分離並びに NTT 再編の趣旨に反するものであると考えます。 本件については、昨年度検証結果において、「NTT 東西は会社間人事異動時には役員を含めた全従業員を対象として退任・退職(転籍)後を含め</p>	<p>籍)後を含めた守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付ける等の取り組みを実施しており、公正競争の確保に配慮しております。 (NTTドコモ)</p> <p>■ 【NTT グループ内人事交流に係る実質的な一体経営】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「NTT 殿の取組に任せるだけではなく、NTT グループ内の役員異動の禁止(もしくは一定期間の禁止)等の具体的な措置を早急に検討する必要がある」としたイー・アクセス殿の意見に賛同します。 ・ 加えて、弊社共意見書(2009 年 7 月 31 日)で示したように、公正競争環境の実現という NTT 再編等の趣旨に反したグループ内の人事交流を可能にしている持株会社体制による組織管理形態を見直すためにも、NTT 組織の見直し議論を早期に開始する必要があると考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) <p>■ ソフトバンク殿が主張されているとおり、NTTグループによる実質的な一体経営が公正競争環境を阻害する要因となっていると考えます。</p> <p>移動体分部門分離及びNTT再編時に、通信市場において公正競争環境を確保するため、グループ会社間での役員兼任や在籍出向は禁止されていますが、ソフトバンク殿のご指摘通り、グループ会社間での役員異動については頻繁に行なわれているのが現状です。</p> <p>これも、現行のNTTの持株体制下特有の現象であり、持株会社において各社の利害関係を調整しグループ一体化を推進することが経営として最も優先される事項になっていると見受けられます。</p>	
---	---	--

た守秘義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付ける等の取組を実施しているとしており、引き続き注視していく」とされています。

しかしながら、NTT 東西殿のみが人事異動時の守秘義務遵守を徹底したとしても、当該誓約書の内容が不明な状況ではその実効性の検証が不可能であり、そもそも実態としてグループ会社間で定常的な役員の異動が依然として見受けられる中では、いかに特定会社の人事異動時における守秘義務等を徹底したとしても、必要十分なファイアウォール機能が確保されるとは到底考えられません。

従って、弊社共の従前からの主張どおり、現行の公正競争要件に規定されている役員兼任や在籍出向を禁止するのみでは不十分であり、NTT 持株殿、NTT ドコモ殿、NTT コミュニケーションズ殿、NTT データ殿等の NTT グループ会社間の役員等の人事異動を禁止する等の追加措置が必要と考えます。

加えて、こうしたグループ会社間の定常的な人事異動は、持株会社体制の組織管理形態によってこそ可能であることを考慮すれば、NTT の持株会社体制自体を見直す必要があり、一刻も早く NTT 組織の見直し議論を開始する必要があるものと考えます。

(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

NTT再編意義として、各社間でのヤードスティック競争とともに、相互参入による直接競争も期待されておりました(*1)。しかしながら、上述のように、持株体制下においては、各事業会社が直接競争を行なうことは限界があり、再編時の意義を実現すると共に将来に向けた健全な競争の推進のためには、現在の持株会社を中心としたNTTグループの経営体制についての検証が必要と考えます。

(*1)平成8年2月 総務省 電気通信審議会「日本電信電話株式会社の在り方について—情報通信産業のダイナミズムの創出に向けて—」答申

2 NTTの再編成の意義

2-1 再編成を必要とする理由

(1) ボトルネック独占解消による競争の促進

(ア) 前述したように、ボトルネック独占の弊害を防止する観点から、非構造的措置に加えて、構造的措置を併せて講ずることにより、競争促進の効果を抜本的に高めることが必要である。

(イ) 具体的には、NTTの独占部門と競争部門を分離することによって、競争部門の競争を一層促進するとともに、再編各社間のヤードスティック競争、あるいは直接競争によってボトルネック独占力の行使を防止するとともに、それ自体の解消を目指すことが必要となる。これにより、NTTの経営効率化のインセンティブが向上することが期待される。

3-2 新しい市場におけるNTTの姿

再編成後のNTTの姿は次のようになる。

(2) 基本的視点

次のような基本的視点に基づき、再編成を行うこととする。

(ア) NTTの潜在的な力を全面的に開花させ得る、自由化を目指した体制とする。

(イ) 多元的な主体による公正有効競争を促進する体制とする。

(エ) 再編成会社間のヤードスティック競争とともに、相互参入による直接競争の創出を目指す。

<p>意見43 NTTグループ各社が別個に資材調達を行っているとしても共同調達と同等の影響力が発生しうること、子会社等を介して実質的な共同調達を行っている可能性があることから、これらを防ぐための追加的措置を講じる必要がある。</p>	<p>(イー・アクセス、イー・モバイル) 再意見43</p>	<p>考え方43</p>
<p>■ NTTグループの共同資材調達</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTグループにおける総資材調達額は、2008年度のNTTグループ連結ベースでの設備投資額で約2兆1,451億円と巨額であり、前年度(約2兆1,289億円)に比べても増加傾向にあります。結果として、個別の資材調達を行っていたとしても、公正競争要件において禁止されている共同資材調達と同等の影響力がベンダー等に対して発生している可能性がありますと考えられます。また、グループ子会社を介する等の形態で、公正競争要件において禁止されている共同資材調達と実質的に等しい行為を行っている可能性があると考えられます。 このような懸念事項について、NTT東西殿、NTTコミュニケーションズ殿又はNTTドコモ殿は昨年度検証時の意見で「規制対象の共同の資材調達は行っていない」、「公正競争要件において禁止されている行為を行っていないため、規制の追加は不要」旨、述べていますが、現行の法規制の枠組みにおいて共同資材調達を行っていないとするのみであり、グループ子会社等を介した共同資材調達に対する懸念は払拭されていません。 そもそも公正競争要件の趣旨が、NTTグループの強大な購買力によるベンダー等への不当な影響力行使の抑止であることに鑑み、総務省殿においては、速やかに次にあげる追加的措置を講じるべきと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> 公正競争要件に定める共同資材調達の禁止のみならず、各事業会社における個別の資材 	<p>■ 当社は、</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTとNTTドコモは共同資材調達を行わない(移動体通信業務分離時の公正有効競争条件) 持株会社及び地域会社は、長距離会社と共同して資材調達を行わない(再編成時の公正競争要件) 電気通信設備の製造事業者に対する不当な規律、又は干渉を行わない(電気通信事業法第30条第3項第3号) <p>を遵守しており、公正競争上の問題が生じていないことから、新たな規制を追加する必要はないと考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 当社は、移動体通信業務分離時の公正競争要件(5)、再編時の公正競争要件(4)、電気通信事業法第30条第3項第3号(電気通信設備の製造事業者に対する不当な規律、又は干渉を行わない)を遵守しており、公正競争上の問題が生じていないことから、ご指摘のような措置は必要ないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> なお、本意見については、「共同資材調達と同等の影響力がベンダー等に対して発生している可能性」、「共同資材調達に実質的に等しい行為を行っている可能性」といった、具体的な根拠のない、ソフトバンク殿の推測に基づく意見であることから、検証対象とするべきではないと考えます。 <p>(NTT西日本)</p>	<p>■ 「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件」(5)及び「NTTの承継に関する基本方針」(四)に関連し、引き続き競争セーフガード制度の検証を通じて検討を行っていく。</p>

<p>調達について全て公開入札を実施することを義務付ける等の透明性確保</p> <ul style="list-style-type: none"> - 特定のグループ子会社を通じた実質的な共同調達行為の禁止 ・ なお、NTT 東西殿、NTT コミュニケーションズ殿及び NTT ドコモ殿がこれまでの主張どおり、問題となる行為は行っていないとするのであれば、上記のような追加措置が行われたとしても特段の支障はないものと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>■ 弊社は、NTT持株、NTT東日本・西日本、NTTドコモとは共同の資材調達を行っておらず、個別に調達を行っております。</p> <p>また、「個別の調達を行っていたとしても、共同調達と同等の影響力がベンダー等に対して発生している可能性があると考えられます。」という具体的な根拠も何ら示されていないご意見は、そのような事実があたかも存在するような誤解を広く一般に招きかねず、弊社の正当な事業運営を阻害する恐れがあります。</p> <p>(NTTコミュニケーションズ)</p> <p>■ 当社は、「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正競争条件」(平成4年4月)に基づき、NTTとの共同資材調達は行っておらず、また、電気通信事業法第30条第3項第3号の「電気通信設備の製造業者に対する不当な規律・干渉の禁止」規定を遵守しており、公正競争上の問題となる行為は生じていないことから、新たな規制を追加する必要はないと考えます。</p> <p>(NTTドコモ)</p>	
<p>意見44 NTT東西とNTTコミュニケーションズの法人営業の集約に関連して、NTT東西及びNTTコミュニケーションズが共同営業を行っている事例が見受けられており、禁止行為規制及びNTT再編成時の公正競争要件に抵触しているおそれがあることから、所要の措置を講じる必要がある。</p>	<p>再意見44</p>	<p>考え方44</p>
<p>■ 地域会社と長距離会社の営業業務集約</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT 東西殿の法人営業の NTT コミュニケーションズ殿への集約に関し、昨年度の検証結果として、「引き続き注視していく」とされましたが、依然として両社による次のような共同営業等の事例が散見されています。 - NTT 東西殿及び NTT コミュニケーションズ殿 	<p>■ 電気通信役務の提供に関する取引条件、当社がNTTコミュニケーションズの販売業務を受託する場合の条件、当社がNTTコミュニケーションズに提供する顧客情報その他の情報は、他の電気通信事業者との間のものであり、公正競争上の問題はありませぬ。</p> <p>なお、当社としては、お客様の多様なご要望に基</p>	<p>■ 本意見において指摘されている事案について、NTT東西は「NTTコミュニケーションズの販売業務を受託する場合の条件や、NTTコミュニケーションズに提供する顧客情報その他の情報は他の電気通信事業者との間のものであり、公正競争上の問題はありませぬ」としている。</p> <p>当該措置の運用が徹底されない場合には、電気通信事業法及び共同ガイドラインに照らし、電気通</p>

<p>の営業における互いのサービスや営業担当者の紹介</p> <ul style="list-style-type: none"> - NTT コミュニケーションズ殿によるひかり電話の提案及び NTT グループ営業窓口の一括提案 - NTT コミュニケーションズ殿のデータ通信サービスの利用を条件に NTT 西日本殿のひかり電話の両社共同提案 <p>・ これらは、両社の営業業務集約・一体営業がこれまで以上に広範化・深度化していることを示す事案であり、消費者から見れば、より一層、NTT 東西殿と NTT コミュニケーションズ殿が共同で営業活動を行っているように見えるという事態が進展していることは間違いありません。この点については、長距離会社に対し独立した営業部門の設置を課した NTT 再編時の公正競争要件(八)に反するものと考えられます。</p> <p>・ また、事業法第 30 条第 3 項第 2 号及び「NTT の承継に関する基本方針」(七)(八)(九)においては、NTT 東西殿と NTT コミュニケーションズ殿の取引条件等に関し、他事業者との同等性の確保の必要性が求められています。この点、NTT 東西殿が NTT グループ以外の他事業者と上記に示すような共同営業活動を行うことは実質的に考えられないこと等を踏まえれば、各共同営業行為について競争事業者が同等性を確保することは事実上不可能であり、NTT グループの排他的営業と同一の効果を及ぼすものと考えます。</p> <p>・ 以上の点を踏まえ、今年度は注視にとどまるのではなく、NTT 東西殿と NTT コミュニケーションズ殿の共同営業行為について、早急に是正措置を講じる必要があると考えます。なお、このような状態を抜本的に解決するためには、現状の法規制だけでは不十分であることから、NTT 法の改正等により 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</p>	<p>づき実施する他社との共同提案については、利用者利便を確保する観点から制限されるべきでないと考えます。 (NTT 東日本)</p> <p>■ お客様から要望があった場合、当社の営業担当者で NTT コミュニケーションズ殿の営業担当者が同行することがありますが、その場合においても、当社が NTT コミュニケーションズの販売業務を受託する場合の条件、当社が NTT コミュニケーションズに提供する顧客情報その他の情報は他の電気通信事業者との間のものであり、公正競争上の問題はないものと考えます。 (NTT 西日本)</p> <p>■ 法人営業については、お客様の利便性向上の観点から、弊社が有する大規模／グローバルICTソリューションのノウハウを活かしてお客様に対応できるよう実施したものであり、弊社は NTT 東日本・西日本とは引き続き独立して営業活動を実施しており、再編成の主旨に反するものではありません。 (NTT コミュニケーションズ)</p> <p>■ 【NTT コミュニケーションズ殿との顧客情報の共有について】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ KDDI 殿が指摘しているとおり、NTT 東西殿は昨年度検証の再意見において、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社(以下、「NTT コミュニケーションズ」という。)殿に提供する顧客情報は他事業者と同一としていると説明していますが、そのような報告だけでは、NTT コミュニケーションズ殿に提供している顧客情報が他事業者と同一のものであるかは立証されません。 ・ 総務省殿においては、NTT 東西殿からの報告を鵜呑みにせず、顧客情報の共有の実態について踏み 	<p>信事業法第 30 条第 3 項第 2 号及び「NTT の承継に関する基本方針」(八)(九)に抵触するおそれがあることから、NTT 東西による当該措置の運用について引き続き注視していく。</p>
---	--	---

<p>明確に禁止する等、実質的な公正競争の確保のための追加的措置もあわせて講じられるべきです。(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ NTTグループの法人営業の集約</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT東・西は、両社がNTTコムに提供する顧客情報等は「NTTの承継に関する基本方針」等に基づいて他の電気通信事業者との間のものと同じとしていると説明していますが、この説明に従えば「他の電気通信事業者との間のものと同じである」と報告さえすれば、全ての顧客情報が三社で共有できることとなり、「自己の関係事業者と一体となった排他的な業務」等に繋がりがかねません。このため、NTT東・西の顧客情報をNTTコムをはじめとする他のNTTグループ各社との間で不適切に情報共有しないように徹底させるべきです。また、違反事例に対しては、現行法制における罰則等の厳格な運用を徹底すべきです。 <p>(KDDI)</p>	<p>込んだ検証を行い、NTT グループ各社との間で顧客情報を不適切に共有しないよう、徹底させるべきと考えます。</p> <p>【法人営業における共同営業について】</p> <ul style="list-style-type: none"> 弊社共意見書(2009年7月31日)でも述べたとおり、下記に示すような共同営業は、NTT 東西殿と他事業者との間では生じ得ない行為であり、実質、排他的な営業行為と同一の効果を及ぼすものと考えられ、早急に是正措置を講じる必要があります。問題解決のためには、現行の法規制だけでは不十分であることから、このような共同営業行為を明確に禁止する等の追加的措置を講じるべきと考えます。 <p><NTT 東西殿とNTT コミュニケーションズ殿の法人営業における共同営業事例></p> <ul style="list-style-type: none"> 弊社共意見書(2009年7月31日)では、NTT 東西殿とNTT コミュニケーションズ殿との共同営業等の事例として挙げた3点について、以下にその具体的内容を示します。 <ol style="list-style-type: none"> ① NTT 東西殿とNTT コミュニケーションズ殿の営業における互いのサービスや営業担当者の紹介 <ul style="list-style-type: none"> - NTT コミュニケーションズ殿の営業担当者が、同社 VoIQ サービスとNTT 東西殿の加入電話を組み合わせる提案(営業担当者の紹介事例については③を参照) ② NTT コミュニケーションズ殿によるひかり電話の提案及びNTT グループ営業窓口の一括提案 <ul style="list-style-type: none"> - NTT コミュニケーションズ殿の営業担当者が、NTT 東西殿のB フレッツを足回りとしたひかり電話の提案に加え、NTT 東西殿を含めたNTT グループとしての営業窓口一括化を提案 ③ NTT コミュニケーションズ殿のデータ通信サ 	
---	---	--

	<p>ービスの利用を条件にNTT 西日本殿のひかり電話を両社共同提案</p> <ul style="list-style-type: none"> - 利用者が音声サービスの検討に加え、データ通信サービスの検討を行うこととなり、NTT 西日本殿の営業担当者がNTT コミュニケーションズ殿の営業担当者を紹介した上で、ひかり電話サービスの提供条件として、NTT コミュニケーションズ殿のデータ通信サービスの利用を条件として共同提案を実施 <p>＜NTT ドコモ殿等を含む NTT グループにおける法人営業における共同営業事例＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 上記以外に NTT 東西殿と株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(以下、「NTT ドコモ」という。)殿による共同営業、さらにはNTT コミュニケーションズ殿も加わった共同営業が法人顧客向けの営業において散見されている状況です。 ・ 具体的には、各社の営業担当者が同行して法人顧客に提案営業を行ったり、セット割引の提案を行う等の事例が見受けられます。顧客への提案の中には、各社の通話明細を相互に流用しなければ作成できない内容も含まれており、このような情報の流用を行うことが NTT グループ各社と接続事業者の間ではあり得ないことから、こうした事例は実質、排他的な共同営業が行われている証拠であると言えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
<p>意見45 公益法人である(財)日本電信電話ユーザ協会及び(財)日本公衆電話会は、実質的にNTTグループの営業拠点となり、共同営業の場になっているおそれがあることから、総務省において適切な指導監督を行い、指導状況を公表すべきである。</p>	<p>再意見45</p>	<p>考え方45</p>

<p>■(財)日本電信電話ユーザ協会</p> <ul style="list-style-type: none"> 電気通信利用についての相談及び指導を行うこと等により「電気通信事業の一層の発展と電気通信利用者の利便の増進をはかり、もって我が国経済社会の発展に寄与することを目的」とした、公益法人である(財)日本電信電話ユーザ協会は、NTTグループのOBが本部の役員に就任し、現役のNTT東・西、NTTドコモの役員・支店長等が地方の協会の理事・顧問等の構成員となっており、実質的にNTTグループ傘下にあると言えます。全都道府県に組織される同協会の支部の事務局は、NTT東・西の支店か県域等子会社のいずれかに設置されており、更に、三者(日本電信電話ユーザ協会、NTT東・西の支店、県域等子会社)が一体となって、会員に対してNTTグループ各社の商品・サービスについて割引を行う等、実質的にNTTグループ各社の営業拠点となっているように見受けられます。 更に、同協会は、上述のような公益法人としての目的を持っているにもかかわらず、同協会の事務局が、商工会議所や地場企業等の会員に向けて、NTTグループ各社社員が講師を務めブロードバンドセミナーや講演会等を開催し、NTTグループ各社の商品・サービスのみの紹介等を行っているケース、会員特典としてNTTグループ各社の商品・サービスに係る割引サービスを取り次いでいるケース、また、公社時代から継承する顧客基盤を元に作成された電話帳に掲載される広告の割引を行っているケース等が見受けられ、NTTグループのみの営業活動を行うことを目的とした組織となっていることが懸念されます。(*) このように、全都道府県の各支部や各地区協会の事務局がNTTグループ各社の営業拠点となることで、県域等子会社をはじめとするNTTグループ各社間での内部相互補助、情報共有及び共同営業が行われていることが懸念されます。これらの活 	<p>■ 本件は、財団法人である「日本電信電話ユーザ協会」の活動に係るものであり、主務官庁による監督等の定められた規範に則って適正に指導・監督されていることから、そもそも競争セーフガード制度における検証の対象外であると考えます。 (NTT東日本)</p> <p>■ 本件は、財団法人である「日本公衆電話会」の活動に係るものであり、主務官庁による監督等の定められた規範に則って適正に指導・監督されていることから、そもそも競争セーフガード制度における検証の対象外であると考えます。 (NTT東日本)</p> <p>■ (財)日本電信電話ユーザ協会(以下、ユーザ協会)は、「電気通信事業の一層の発展と電気通信利用者の利便の増進をはかり、もって我が国経済社会の発展に寄与することを目的」とした、電気通信に関する事業所ユーザの団体であり、当社は、ユーザ協会との連携を通じて、ブロードバンドの普及拡大、ICT利用促進の一層の強化を図ることが可能であると考えております。</p> <p>・なお、「Bフレッツ等の(奨励金制度による)割引」とありますが、当社はユーザ協会との間にフレッツ光等に関する販売取次契約は締結しておりませんが、ユーザ協会に対し、フレッツ光等を協会会員向けに特別価格で提供している事実はございません。 (NTT西日本)</p> <p>■ (財)日本公衆電話会によるフレッツ光販売については、当社と同会との間において締結している販売取次契約に基づくものであり、取次契約の締結にあたり、当社は、他の団体・代理店等と日本公衆電話会とを同等に扱っております。 (NTT西日本)</p>	<p>■ 御指摘の(財)日本電信電話ユーザ協会及び(財)日本公衆電話会の事業活動については、引き続き、「公益法人の設立許可及び指導監督基準」に基づいた適切な指導監督に努めていく。</p> <p>また、一般論として、電気通信事業法第29条第1項に該当すると認められる場合には、業務改善命令の対象となり得るところであり、状況について引き続き注視していく。</p>
---	--	---

<p>動内容は、NTTグループ各社が同協会を通じて、電気通信事業法第29条第1項の「電気通信事業者が特定の者に対し不当な差別的取扱いを行っている」、「電気通信事業者が提供する電気通信役務に関する料金その他の提供条件が他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済事情に照らして著しく不適當であるため、利用者の利益を阻害している」等に該当する可能性があると考えられるため、より踏み込んだ検証を行うことが必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、同協会の平成21年度事業計画によれば公益財団法人としての認定申請が計画されていますが、上述のように、同協会において実質的に特定の事業者グループの営業活動が行われていることが懸念されます。2008年度の検証結果において、総務省より、「(財)日本電信電話ユーザ協会の事業活動については、引き続き『公益法人の設立許可及び指導監督基準』に基づいた適切な指導監督に努めていく」との考え方が示されていますが、指導状況を公表し、適切な指導監督を引き続き行って頂くよう改めて要望いたします。 <p>(*) 具体的事例</p> <p>① 日本電信電話ユーザ協会では、主な会員特典として、「NTTグループ会社が提供しているサービス・商品の一部」を「会員向けに特別価格で提供」。例えば、NTTドコモの携帯電話料金の大幅な割引、Bフレッツ等の(奨励金制度による)割引、電話帳/iタウンページ広告料の割引、NTT電柱広告の割引、ぷらら(Bフレッツ対応コース等)入会初期費用の割引等があり、NTTグループ各社間の内部相互補助等が懸念される。</p> <p>② 日本電信電話ユーザ協会では、定期的にイベントが開催され、NTTグループ各社が同社のサービスを訴求しており、財団の活動内容がNTTの受注に繋がっている可能性もある。これは実質的な共</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 本件については、「電気通信事業者が特定の者に対し不当な差別的取扱いを行っている」等の電気通信事業法上の規定に抵触するものではなく、NTTグループ会社間の内部相互補助等も行っていません。 ・ なお、法人向けの料金割引については、本件に限らず個別案件ごとに提供条件等を勘案し、相対契約によりその提供を行っているものです。 <p>(NTTドコモ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 【(財)日本電信電話ユーザ協会殿等について】 ・ KDDI 殿が指摘しているとおり、財団法人日本電信電話ユーザ協会殿等において、NTT グループ各社のサービスに関する情報提供や割引サービスの提供等が行われています。 ・ これらの活動内容については、当該協会等を通じたNTTグループの実質的な共同営業の推進や、各社間における不当な内部相互補助の存在が懸念されるほか、事業法第29条第1項に規定する差別的取扱いに該当する可能性があります。 ・ 総務省殿は、昨年度の検証結果において、当該協会等に対し「適切な指導監督に努めていく」としてありますが、このような特定団体の会員向け割引サービスの原資がどのように補填されているのか等も含め、早急に検証を行い、その結果を公表すべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
--	--	--

<p>同営業とも考えられる。 (KDDI)</p> <p>■ (財)日本公衆電話会(PCOM)</p> <ul style="list-style-type: none"> 公衆電話の利用者の便益増進を図ること、国民生活の充実に資するとともに電信電話事業の発展に寄与することなどを目的に、公益法人として認可された財団法人(日本公衆電話会)が、昨年度に引き続き、実質的に特定事業者(NTT東・西)の競争サービス(フレッツ光等)の営業活動を行っている事例が見受けられます。 また、同会の平成21年度事業計画において、「公益財団法人にふさわしい事業活動の追求」が基本方針として掲げられていますが、上述のように、同会において実質的に特定事業者の営業活動が行われていることが懸念されます。2008年度の検証結果において、総務省より、「(財)日本公衆電話会の事業活動については、引き続き『公益法人の設立許可及び指導監督基準』に基づいた適切な指導監督に努めていく」との考え方が示されていますが、指導状況を公表し、適切な指導監督を引き続き行って頂くよう改めて要望いたします。 更に、ユニバーサルサービスとして基金補助を受けている公衆電話事業からフレッツ光等への内部相互補助等が行われていることも懸念されるため、より踏み込んだ検証を行い、実態を把握することが必要であると考えます。 <p>(KDDI)</p>		
<p>意見46 公正競争環境確保のため、NTTグループ各社の社名やサービス名称等のブランドの在り方に関して早急にルール整備が必要であり、ブランド効果の分析・検証に着手する必要がある。</p>	<p>再意見46</p>	<p>考え方46</p>
<p>■ NTTブランドの優位性</p> <ul style="list-style-type: none"> 本意見書の総論で述べたとおり、NTTグループ各 	<p>■ ブランドの使用については、「再編成に関する基本方針(1997年12月4日公表)」においても、一般</p>	<p>■ 「電気通信事業分野における競争状況の評価2006」(2007年7月総務省公表)においては、戦略</p>

<p>社におけるブランド力は、事業者間の競争環境に大きな影響を及ぼしているものと考えます。特に、FMCの展開や上位レイヤーへの進出に伴って、グループ会社間の連携強化に起因するブランド力の相乗的効果により、競争環境への影響度合いが増すことが懸念されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 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:下記参考参照)からも、昨年度同社調査に引き続き、消費者にとっての「NTT」ブランドの優位性やNTTグループの一体性が見受けられる結果が導き出されています。加えて、今年度調査においては、NTTの歴史的成り立ちから生まれているブランド力が競争環境に影響を及ぼしていることが読み取れる点も注目すべき事項であると考えます。 昨年度における本制度の検証結果においては、総務省殿より、ブランド力分析の必要性は示されているものの、「NTTブランド力と公正競争の関係について引き続き注視していく」と述べるに留まっています。その後、具体的に分析を実施する等の進展は見られない状況ですが、ブランド力の影響が検証結果等において明示されているにも係らず、何の措置も講じないことは公正競争の阻害要因を放置し続けることとなり、問題であると考えます。 本件に関連し、2007年7月に総務省殿より公表された「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」のブランド力が公正競争に与える影響について言及され、ブランド力の問題について詳細な分析の必要性が明記されているところであることも踏まえれば、NTT組織の見直し議論の本格化を目前に控えた現時点において、総務省殿による「NTT」ブランド力の詳細分析がなされることが必須と考えます。 なお、上記の検討においては、現状のグループ 	<p>的な商取引の問題であるとされ使用について禁止されていないことから、特段の制約は必要ないものと考えております。</p> <p>(NTT東日本)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ブランドの使用については、「再編成に関する基本方針(平成9年12月4日公表)」においても、一般的な商取引の問題であるとされ、使用について禁止されておらず、ブランドや信頼性は企業としての経営努力の結果として獲得されるものであり、公正競争の観点から問題となるものではありません。 <p>(NTT西日本)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ NTTブランドの問題 <p>○NTT都市開発のIRニュースに掲載されている「支払株主等に関する事項について」(*)では、「とりわけNTTグループの一員としてNTTブランドを使用することは、当社の信用力や信頼性の向上につながり、事業遂行上のメリットになるものと考えております。」との記述が見られ、NTTグループ子会社自らNTTブランドの優位性を認めていることが伺えます。</p> <p>(*)http://ir.nttud.co.jp/pdf/090508_info_main.pdf</p> <p>NTTブランドについても、FTTH市場の競争に及ぼす一つの要素と考えられるため、どのような影響を与えているか詳細な調査分析を行った上で、現行の競争ルールが十分機能しているのか改めて検証することが必要と考えます。</p> <p>(KDDI)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 【子会社を通じた脱法的な共同営業】 <ul style="list-style-type: none"> ・ 県域等子会社等を通じた一体営業の禁止や「NTT」ブランドの使用禁止等、実効性ある措置が講じられるべきというKDDI殿の意見に賛同します。 ・ 本件に関して、これまでNTT東西殿は現行ルー 	<p>的評価として「隣接市場間の相互関係に関する分析」を行ったところであるが、この中において、以下のように分析を行っているところであり、総務省としては、NTTのブランド力と公正競争の関係について引き続き注視していく考えである。</p> <p>「隣接市場間における事業者選択の一定の相関関係は、企業ブランドや料金設定、営業戦略等も反映した結果と考えられ、競争政策上直ちに問題となる事象とは必ずしも言えない。</p> <p>ただし、事業者選択理由について分析を行った結果、NTTグループのサービスの選択者はブランド力を重視し、その他の事業者のサービスの選択者は料金の安さを重視する傾向にあることが示唆されている。</p> <p>このような傾向については、単にボトルネック設備の有無にとどまらず、NTTグループとしての歴史や総合的事業能力をどう考えるべきかという点にもつながりうるものであるが、この点については、豊富なデータに基づく緻密な分析を行った上で十分な議論を行うことが必要となろう。競争評価としては、引き続き利用者の需要動向の変化をフォローした上で、異なる市場間における事業者選択に相関が生じる理由について、競争政策的観点から問題となるものとならないものを峻別した上で、より詳細に分析を行っていく必要がある。」</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2007年7月に改正した「東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドライン」において、NTT東西がNTTドコモと連携して活用業務に該当するFMCサービスを提供する場合において、NTTドコモと共同営業を行うとすれば、NTT東西とNTTドコモのブランド力が相乗的に機能する等により、公正競争が阻害されることが懸念されることから、NTT東西は上記連携によるFMCサービスの提供に当たっ
--	--	--

会社における「NTT」ブランドの使用の妥当性(NTT東西殿の県域等子会社である NTT-〇〇といった社名が公正競争に与える影響等)に加え、新たな組織形態における「NTT」ブランドの取り扱い等についてもその範囲に含め、英国※12 や米国※13 における事例等も参照の上、グループ全体に対して「NTT」ブランドを使用させず、事業会社・子会社毎に異なるブランドを使用させる等、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。

※12 英国では、BT の設備利用部門と設備管理部門を明確に分離した上で、ボトルネック設備保有する設備管理部門については、「Openreach」としてブランドも分離しており、設備利用部門と競争事業者の間の同等性を厳格に担保した運用が行われている。

※13 米国では、1984 年の「AT&T 分割」において、AT&T100%所有だった 22 社のベル系地域電話会社が 7 社の地域電話会社(RBOC)に再編成され、AT&Tとは完全に資本関係を断った別ブランドの事業体が誕生している。

<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。

②「NTT」ブランドは消費者のサービス購入時に影響

- 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

③NTT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

- 「NTT 東日本-東京南」や「NTT 西日本-関西」という社名を「NTT 東日本やNTT 西日本の子会社」

ルには直ちに違反していないと主張されていますが、そもそもその遵守しているというルール自体が公正競争確保に資するルールとなっておらず、ルール自体の見直しを行うべきとする各社主張と議論が噛み合っていないものと考えます。

・ 総務省殿においては、NTT 東西殿が昨年度の再意見で主張したような現行法規制上の表面的な適否のみに着目した評価に止まらず、現行ルールそのものの実効性を適正に評価したうえでその見直しを行うべきと考えます。

・ 具体的には、弊社共意見書(2009年7月31日)で示したように、NTT 東西殿に対し、子会社を通じた脱法的なサービス販売を禁止させる規制を課す、若しくは県域等子会社にもNTT 東西殿と同様の禁止行為規制を適用する等、県域等子会社を通じた排他的な一体営業等を禁止する厳格な追加的ルールを定めるべきと考えます。

(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

■ 【NTTブランドの優位性】

・ 「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年NTT再編議論を迎えるにあたって、早急に検証していく必要がある」としたイー・アクセス殿の意見に賛同します。

・ 市場支配力を有する事業者を含むグループ企業がブランド優位性を有することは、その市場支配力を相乗的に高めることにも繋がりがねないことから、そのブランド力の源泉や効果の範囲等について、十分な検証が求められるところです。

・ 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)では、消費者にとっての

てNTTドコモの提供するサービスと同一の名称によるサービスの提供を行わないことを条件として掲げたところである。

■ 「NTT東日本-〇〇」等の県域等子会社の社名については法制上特段の制約はないものの、NTT東西と誤認される可能性は否定できないことから、公正競争確保及び利用者保護の観点から問題が生じていないかどうか引き続き注視する。

<p>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。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 県域等子会社とNTT東・西等の一体経営、県域等子会社等によるNTTグループ各社サービスの一体営業</p> <ul style="list-style-type: none"> 本年7月23日付の「電気通信事業におけるグループ・企業ブランド力調査」(株シード・プランニング)の結果によると、消費者の過半数が、「NTT東日本ー東京南」、「NTT西日本ー関西」といったNTT東・西の県域等子会社(禁止行為等の規制の対象外)の会社名について、NTT東日本やNTT西日本の支社又は支店として認識しているとの結果が出ています。 同調査によれば、NTTブランドの強さやNTTグループの一体営業が、以下のように消費者に認識されているとのアンケート結果も出ています。 <ul style="list-style-type: none"> ◇消費者が、NTTグループに対して持っている「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。 ◇フレッツ・サービスの付加サービス提供会社を正確に認識している消費者は多くはない。「フレッツテレビ」の放送サービスの提供会社がオプティキャストであると正確に認識している消費者は約0.2%のみで、約65%は提供会社をNTTグループ(NTT東・西のみは約31%)であると誤認している。 ◇消費者は、「NTT〇〇」というように、「NTT」が加わることにより購入時に信頼感や利用意向が高まる傾向にある。 ◇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 	<p>「NTT」ブランドの優位性や NTT グループの一体性が見出されているほか、旧日本電信電話公社(以下、「電電公社」という。)時代からの歴史的成り立ちによるブランド力が競争環境に影響していることが示されています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 弊社共意見書(2009年7月31日)で示したように、NTT 組織の見直し議論の本格化を目前に控えた現時点において、総務省殿は市場支配力を有する企業のブランド使用が競争環境に及ぼす影響を客観的に分析すると共に、事業会社や子会社毎に「NTT」以外のブランドを使用させるといったルールを早急に確立する必要があると考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) <p>■ ソフトバンク殿の意見書にて指摘されているとおり、「NTT」のブランド力は事業者間の競争環境に大きな影響を及ぼすものと考えます。</p> <p>「NTT」という呼称は、公社時代においても使用されており、公的機関である信頼性に加え、全国的な地域と営業基盤、またテレビコマーシャル等で広告されそのブランドの認知を高めてきた経緯から、「NTT」ブランドは、公社時代から引き継いだ重要な経営資源だと考えられます。</p> <p>2002年に発表された経済産業省の報告書「ブランド価値評価研究会報告書」(*1)において、 「経済のソフト化、グローバル化、IT技術の発展、規制改革の進展等の経済環境の変化に伴い、企業は巨額の金融資産、設備資産、土地等の有形の経営資源(以下、「タンジブルズ」という)に基づくタンジブル経営戦略から知的財産、研究開発費、ノウハウなどの無形の経営資源(以下、「インタンジブルズ」という)を中心とするインタンジブル経営戦略へ</p>	
--	--	--

<p>されていると認知している。 (中略)</p> <ul style="list-style-type: none"> 以上のように、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に鑑みると、もはや公正競争上の問題が発生しないか等を引き続き注視するような状況ではなく、このような現行ルールを潜脱するような事例を抜本的に改善するため、例えば、県域等子会社等を通じた一体営業の禁止や「NTT」ブランドの使用禁止等、実効性ある措置が講じられるべきであると考えます。 (KDDI) <p>■ <u>NTTブランドの優位性について</u> 【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTブランドの優位性については、昨年度においても各社より公正競争確保の観点から、その効果の詳細な分析等を行うべきとの意見が出されています。(※12) 参照:※12 平成21年2月 総務省資料 競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方 「意見 73 公正競争環境確保のため、NTTグループ各社のブランド使用に関して早急にルール整備が必要であり、ブランド効果の分析・検証に着手すべき。」 下記のアンケート調査結果(※13)では、「NTT」のブランド力が消費者の購買行動に与える大きな影響が具体的に示されています。これをみますと、通信市場において大きな支配力があるNTT東西殿やNTTドコモ殿がもつ「NTT」ブランドをグループ各社が自由に社名やサービス名に付与することによって、消費者の購買意欲が潜在的に高まるというブランドを通じたレバレッジが存在することが分かり、公正競争上確保の観点からその実態を詳細に検証する必要があると考えます 	<p>と大きくパラダイム・シフトしつつある」。</p> <p>と認識され、現代企業戦略におけるブランド価値の重要性が述べられています。</p> <p>同報告書においては、ブランド価値概念について、</p> <p>「企業がブランドを通じて製品等に対する顧客の愛顧、信頼を獲得し、継続した顧客関係を維持できるようにになると、顧客はもはや製品等の物理的または機能的側面よりも、ブランドを抛りどころにして製品等を購入する意思決定を行うようになり、その結果ブランドによる競争優位性がもたらされることになる。ブランドの競争優位性は、第1に価格の優位性、第2に高いロイヤルティ、第3に地理的展開、類似業種および異業種展開力等のブランド拡張力として具現化され、企業に現在および将来のキャッシュ・フローの増加をもたらす。」</p> <p>とされ、ブランドが当該企業の既存ビジネスに貢献するだけでなく、地理的展開、類似業種および異業種展開力等の際にも競争優位性をもたらす重要な経営資源とされており、ネットワークの高度化に伴い隣接及び関連領域が広がっている通信市場においては特に配慮する必要があると考えます。</p> <p>このことは、シード・プランニング殿が発表された調査結果においても裏打ちされており、通信サービスに限らず、「NTT」ブランドによってサービスや商品に対する消費者の購入意欲が高まるなど購買行動に大きな影響を与えているとされています。</p> <p>また、ブランドの効用は、消費者への効用だけでなく、その従業員の帰属意識を高める効用があると考えられています。大手広告代理店博報堂の調査によると、一般の企業グループ経営において、強いブランドによるグループ従業員の帰属性の向上は、</p>	
--	--	--

参照:※13

平成 21 年 7 月 23 日プレスリリース 株式会社シードプランニング殿

「電気通信事業においても企業ブランドが消費者の購買行動に影響」

<http://www.seedplanning.co.jp/press/2009/2009072301.html>

➢ 消費者がNTTグループに対して持っている「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」が加わることにより購入時における信頼感や利用意向が高まる傾向にある。

➢ 多くの消費者は「NTT東日本-東京南」、「NTT西日本-関西」という社名であっても、NTT東日本やNTT西日本の支社又は支店として認識している。

- また、NTT東西殿及び株式会社オプティキャスト殿(以下、オプティキャスト)が提供するフレッツ・テレビについて、昨年度の競争セーフガード検証にて、放送サービス提供会社があたかもNTT東日本殿であるような広告に関し、提供会社は他社であることについて、NTT東日本殿に対し、改めてその周知・徹底し、総務省殿への報告する旨の指導がなされました。

しかしながら、現在においてもNTT東西殿におけるフレッツ・テレビの広告において放送サービスの提供会社のオプティキャストの表示は注釈程度となっており、依然として消費者にとって、提供主体が分かりづらい表示となっております。

現に、上記のアンケート調査結果(※13)においても、昨年度の同様の調査結果に引き続き「フレッツ・テレビ」の提供主体をオプティキャストと認知している消費者は0.2%と非常に低く、約30%の消費者が提供主体をNTT東西殿と誤認している結果となっています。以上を踏まえると、この問題はNTT東西殿による広告表示の在り方だけでは根本的には

企業グループの相乗効果を生む源泉とされています(*2)。NTTグループにおいても、「NTT」ブランドはその従業員の帰属意識を高めグループ経営における相乗効果を生む要因になっていると考えます。しかしながらボトルネック設備である、第一種、第二種指定電気通信設備を有し、ファイアーウォール等業務運営上の制限を受けているNTTグループにおいては、その帰属意識が業務運営上の制限の実効性を阻害する要因になる可能性があると考えられます。

ボトルネック設備を有する事業者の従業員の過度な帰属意識によって、公正競争を確保するための規制が阻害されないよう、イギリスにおいては、ボトルネック設備を有するBritish Telecom(以下、BT)の設備管理部門を分離する際に、従業員のBTへの帰属意識が公平なアクセス提供の阻害要因とならぬよう、新設された設備管理会社においては「BT」ブランドとは違うブランディングが義務づけられました>(*2)

以上、公社時代より引き継がれた「NTT」ブランド資産が与える、消費者の購買行動や過度な従業員の帰属意識の影響を勘案し、「NTT」ブランドの使用に係るルールを確立すべきだと考えます。

*1 2002年6月24日 経済産業省 企業法制研究会 「ブランド価値評価研究会報告書」

*2 2009年8月17日 博報堂 「強いブランドがもたらすもの」
(<http://www.hakuhodo-bc.co.jp/knowledge/bring.html>)

*3 2006年2月27日 Ofcom 「Openreach Establishment - An Overview」

(イー・アクセス、イー・モバイル)

<p>解決されず、サービス名称の利用の在り方まで踏み込んだ検討を行う必要があると考えます。</p> <p>【必要な措置】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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年NTT再編議論を迎えるにあたって、早急に検証していく必要があると考えます。 <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>		
<p>意見47 NTTコミュニケーションズがNTT再編成時に取得した加入者情報を活用したアウトバウンド営業を行っている事例が存在している。マイライン制度導入の経緯等に照らして不適切であり、当該情報の営業活動利用の禁止が必要である。</p>	<p>再意見47</p>	<p>考え方47</p>
<p>■ NTTコミュニケーションズ殿によるNTT東西殿顧客情報の保持</p> <ul style="list-style-type: none"> NTTコミュニケーションズ殿は、NTT再編時に取得した加入電話サービスに係る加入者情報を利用し、プラチナライン等のアウトバウンド営業を実施しています。 本件については、昨年度の検証結果において、「NTTコミュニケーションズは、マイライン制度導入以降、NTTコミュニケーションズの利用実績がない利用者に対して、NTT再編成時に取得した加入者情報を用いたアウトバウンド営業を行っていないとしている。」とし、引き続き注視していくとされていますが、現に当該事例は存在しており、NTTコミュニケーションズ殿からの申告をもって注視扱いとすることは不適切です。 具体的には、弊社共固定電話サービスの利用者からの申告によれば、以下のような事例が存在しています。 <ul style="list-style-type: none"> 弊社共固定電話サービスの利用者宛に、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」に係る電話によるアウトバウ 	<p>■ 弊社は、顧客情報の保持についてはNTTの再編成に関する基本方針で示されたNTT東日本・西日本と弊社との間のルールを遵守しております。</p> <p>また、弊社アウトバウンド営業は、再編後に弊社サービスのご利用実績があるお客様に対して実施しているものです。ご利用実績のないお客様に対して「NTT再編の際に当該個人情報について継承したため、把握しており、それを用いて営業している」といった営業は行なっておりません。</p> <p>よって、当該意見のように、弊社が加入者情報を不正に営業活動に利用しているような誤解を招く、事実に基づかない意見については取り上げるべきではないと考えます。</p> <p>(NTTコミュニケーションズ)</p>	<p>■ NTTコミュニケーションズは「アウトバウンド営業は、自社サービスの利用実績のある利用者に対して実施しているものである」としているところであるが、NTTコミュニケーションズが、NTT再編成の際に継承した加入者情報であって他事業者が用いることができないものを用いて、NTT再編成後にNTTコミュニケーションズの利用実績のない利用者に対して営業活動を行うことは、「NTTの承継に関する基本方針」(九)に抵触する又は潜脱するおそれがある。このため、NTTコミュニケーションズによる営業活動について引き続き注視していく。</p>

<p>ンド営業が発生</p> <ul style="list-style-type: none"> - 当該利用者の個人情報や電話帳に掲載しておらず、過去においてNTTコミュニケーションズ殿のサービスの利用実績が無いことから、NTTコミュニケーションズ殿が個人情報を把握している点に疑問を感じ、同社に確認を実施 - NTTコミュニケーションズ殿より、NTT再編の際に当該個人情報について継承したため、把握しており、それをういて営業している旨の説明が当該利用者になされる <ul style="list-style-type: none"> ・ 以上の例のとおり、NTTコミュニケーションズ殿は、NTT再編時に取得した加入電話サービスに係る加入者情報の全てを承継し、現在に至るまで長距離電話サービス等の自社サービスの営業活動に利用してきています。この加入者情報のNTT東西殿とNTTコミュニケーションズ殿との間での承継はNTT再編当初の加入電話サービス提供上、利用者利便性維持のため必要な措置であったことは理解出来ませんが、マイライン制度の趣旨を考えると、NTTコミュニケーションズ殿は、当該制度導入時に自身のサービスを利用していない加入電話サービスに係る加入者情報を廃棄すべきであり、現在に至るまでこれら情報を保有し営業活動に活用することはNTT再編時の公正競争要件(九)「地域会社と長距離会社との間で提供される顧客情報その他の情報は、他の電気通信事業者との間のものと同ーとすること」に照らすと公正競争上、極めて問題が大きい行為であると考えます。 ・ 従って、接続事業者が客観的な検証が出来るよう、NTT コミュニケーションズ殿が NTT 再編時に継承した契約者情報の利用実態について調査を行うとともに、マイラインサービスでNTTコミュニケーションズ殿のサービスを利用していない顧客の情報を廃棄させる等、当該加入者情報の営業活動利用を禁止する措置を講じるべきと考えます。 		
---	--	--

(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)		
意見48 NTT東西のNGNにおけるIPv6インターネット接続のうちネイティブ方式における接続事業者には、NTT東西と直接又は間接に資本関係のある事業者の選定を禁止すべきである。	再意見48	考え方48
<p>■ NTT-NGNにおいても、そのIP網は県内・県間を一体的に提供するサービスであり、こうした業務範囲規制の趣旨からすれば、本来であればNTT東西殿以外の事業者が提供すべきところ、NTT東西殿は活用業務を用いて、独占的な市場シェアを持つFTTHアクセス網とIP網を一体として構築しています。この結果、ISP事業者はアクセス網としてNTT-NGNを選択せざるを得ず、公正な競争環境を確保することができない状況にあるところですが、現在、このNTT-NGN上でのIPv6インターネット接続サービスの提供方式の一つとして、選定された3社のみが接続事業者としてエンドユーザにIPv6アドレスを付与するという「ネイティブ方式」が議論されています。</p> <ul style="list-style-type: none"> これについては、そもそもNTT-NGN自体が公正競争上の問題を孕んでいること、及びNTT-NGN上でIPv6のネイティブ接続が可能な事業者が3社に制限されていること等に鑑み、公正競争上、必要な措置が取られるべきと考えます。 具体的には、NTT東西殿及びその100%子会社は当然のこと、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についても、ISP市場において最も大きなシェアを持つNTTグループ会社の存在やNTT持株殿を基軸としたグループの一体的な経営戦略、その他ブランド力等によるNTTグループの市場支配力が与える影響を総合的に勘案すると、公正競争上の問題が非常に大きいため、こ 	<p>■ ネイティブ接続事業者の選定にあたっては、できる限り多くのお客様にIPv6インターネット接続サービスをご利用いただけるようにすることで、お客様の利便性向上を図る観点から、ネイティブ接続事業者を選択する各ISP事業者の契約数の合計が多い順に選定を行うこととしたところであり、当社としては、当社との資本関係の有無に関わらず、契約数の多い順に選定を行うことが適当であると考えております。</p> <p>(2009年8月6日 接続約款変更認可)</p> <p>なお、当社は、これまでも法令や接続約款等に基づき、自社や自社グループ会社と他事業者を内外無差別に取り扱ってきたところであり、今回も同様に対応していく考えです。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ ネイティブ接続事業者の選定にあたっては、できる限り多くのお客様にIPv6インターネット接続サービスをご利用頂けるようにすることで、お客様の利便性向上を図る観点から、ネイティブ接続事業者を選択する各ISP事業者の契約数の合計が多い順に選定を行うこととしているところであり、当社としては、当社との資本関係の有無に関わらず、契約数の多い順に選定を行うことが適当であると考えています。</p> <ul style="list-style-type: none"> なお、当社は、これまでも法令や接続約款等に基づき、自社や自社グループ会社と他事業者を内外無差別に取り扱ってきたところであり、今回も同様 	<p>■ NGNのIPv6インターネット接続については、接続約款において、ネイティブ事業者の責務として不当な差別的取扱い等を禁止するとともに、NTTグループに係る現行の公正競争要件等により各種セーフガード措置が講じられているところであるが、平成21年8月6日付情報通信行政・郵政行政審議会答申において、「総務省において、NTT東西の子会社等がネイティブ接続事業者として選定された場合には、事業者間の競争環境等について十分に注視し、電気通信事業法等の規定及び接続約款におけるネイティブ事業者の責務規定に違反するおそれがある場合には、迅速かつ厳正な対応を行うこと」と要望されたことを踏まえ、総務省として適切に対処する。</p>

<p>れを明確に禁止する必要があると考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ IPv6接続に係る約款申請</p> <p>現在、NGNのIPv6インターネット接続に係る接続約款変更認可申請が行われておりますが、NTT東・西の子会社がネイティブ接続事業者となることは、脱法的にNTT東・西自身がISP事業を行うことと同義となり、NTT法の趣旨に反するものであるため、絶対に認められるべきではありません。また、NTT東・西の特定関係事業者であるNTTコムや、NTT持株会社傘下の事業者についても、一体的な営業等を禁じたNTT再編成の趣旨に反し、公正競争を阻害するものとなるため、ネイティブ接続事業者として認められるべきではありません。</p> <p>(KDDI)</p>	<p>に対応していく考えです。 (NTT西日本)</p> <p>■ 【業務範囲規制の形骸化及びNTT東西殿のIPv6進出】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現状、業務範囲規制が形骸化し、日本電信電話株式会社等に関する法律(以下、「NTT法」という。)やNTT再編成の趣旨と齟齬をきたしていることは、弊社共意見書(2009年7月31日)でも指摘したところです。 ・ この点に関して、活用業務認可制度に係る規制については、例えば、以下のような運用が必要と考えます。 <ul style="list-style-type: none"> - 申請された活用業務が、県間通信に係る業務と県内通信に係る業務とが一体不可分な業務である場合、NTT法第2条第5項に定める「おそれ」の有無を判断する際に、これらの業務全体での影響を検証すること - 認可済みの活用業務について実施状況報告に基づき、再審査及び再認可の手続きを行う等、見直しプロセスの充実化を図ること ・ なお、NTT-NGNのIPv6インターネット接続サービスの提供におけるネイティブ接続の問題については、KDDI殿及びイー・アクセス殿からも意見がなされましたが、その後、本件に関する接続約款の変更が条件付きながら認可されました。 ・ この認可条件については確実な実行を担保すべきであり、具体的には、ネイティブ接続事業者の参入枠が上限3社であること等を勘案し、NTTグループ会社がネイティブ接続の申込を行った段階で、総務省殿は、不当な接続の条件を付す等のおそれが一切ないかどうかを仔細に検証し、その結果を公表すべきです。仮に一切のおそれがないことを証明できない場合は、「迅速かつ厳正な対応」として、当該事業者のネイティブ接続を認めないといった対応を 	
---	--	--

	<p>行うことが最低限必要と考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
<p>意見49 活用業務制度の導入によりNTT東西の業務範囲規制が形骸化しており、公正競争確保の観点から、活用業務認可制度の在り方を検証するとともに、NTT組織問題の議論を早急に開始する必要がある。</p>	<p>再意見49</p>	<p>考え方49</p>
<p>■ 業務範囲規制の形骸化及び NTT 東西殿の IPv6 進出</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT 法第 1 条第 2 項における「地域電気通信事業を営営することを目的とする株式会社とする」との規定や「NTT の再編成についての方針」(1996 年 12 月 6 日公表)における「地域通信各社は、基本的に県内に終始する通信を扱う」と規定にあるとおり、NTT 東西殿の本来の業務範囲は地域電気通信事業に限られているところです。 しかしながら、2001 年度の活用業務制度導入以降、次々と当該業務の認可がなされ、結果として、NTT 東西殿が活用業務であるひかり電話サービスやフレッツサービスを実質的に主要業務として営むことで、NTT 法や NTT 再編成の本来の目的と齟齬をきたし、NTT 東西殿の業務範囲規制自体が形骸化している状況となっています。 (中略) なお、前述のとおり、NTT 東西殿の業務範囲規制自体が形骸化しているという本質的な問題についても総括的な検討が必要なことから、NTT 組織の見直し議論について、早急に開始すべきと考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) <p>■ 活用業務認可制度の形骸化</p>	<p>■ そもそも活用業務制度については、IP化の進展と多様なお客様ニーズに対応し、より低廉で多彩なサービスを提供できるようにするとの趣旨から、当時県内通信に限定されていたNTT東西の業務範囲の拡大が法制化されたものと認識しています。</p> <p>また、当社は活用業務の実施にあたって、NTT 法、「東・西NTTの業務拡大に係る公正競争ガイドライン」、活用業務認可時の認可条件等を遵守しており、公正競争上の問題は生じていないものと考えます。</p> <p>当社は、今後もお客様のより高度で多様なニーズに対応した多彩なブロードバンドサービスを提供していく考えです。 (NTT東日本)</p> <p>■ 我が国の情報通信市場においては、情報通信技術の革新や多種多様な事業者の積極的な市場参入によって激しい競争が繰り広げられており、当社がこれまで営んできた活用業務によって、競争を阻害するような状況にないことは明らかです。むしろ、本制度により、IPブロードバンド市場の競争がより一層促進され、世界に類を見ないダイナミックな発展に大きく寄与したものと認識しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報通信市場は、IP化の進展により、県内／県間等の区分のないシームレスなサービスが主体となっており、更に今後は固定／移動や通信／ 	<p>■ NTT法第2条第5項の規定に基づき、総務大臣は、NTT東西による地域電気通信業務等の円滑な遂行及び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がないと認めるときは、NTT東西が活用業務を営むことについて認可しなければならないとされている。総務省としては、東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドラインに従い、NTT東西が営もうとする活用業務がこれら要件を満たすか否かを厳格に審査した上で、認可に係る判断を行うものである。</p> <p>なお、99年のNTT再編成は、ボトルネック設備を保有する独占的な地域通信部門と競争分野である長距離通信部門を構造的に分離することにより、公正な競争を確保する等の趣旨で実施されたものである。活用業務制度においては、このNTT再編成の趣旨が没却されることがないよう、電気通信事業における公正な競争の確保に支障を及ぼすおそれがないと認められることを認可の要件としているものである。</p> <p>■ なお、「次世代ネットワークを利用したフレッツサービスの県間役務提供・料金設定」等に係る認可に際しては、東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドラインに基づき、2度の意見招請を踏まえて審査を行い、「NTT東日本及びNTT西日本の提供する次世代ネットワーク等を利用したサービス</p>

<p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 2008年2月 NGN 活用業務認可においては、IPv4 から IPv6 への移行に伴う諸問題(以下、マルチプレフィックス問題)があったにも拘らず、その解決策の方向性すら示されないまま、認可が行われました。 その結果、このマルチプレフィックス問題については、NGN の IPv6 インターネット接続に係る NTT 東西殿～ISP 事業者間の協議は難航・長期化を招くことになりました。更には、当該接続に関する接続約款変更の認可手続きにおいても、公正競争上の問題が生じるなどの数多くの意見が提出されましたが、12 の要望事項を付与し認可が行われるという異例の運びとなりました。 元を辿れば、マルチプレフィックス問題のような大きな事項について解決策の方向性すら示されないまま認可されたこと自体が問題であったと考えます。また本来、活用業務は NTT 東西殿の地域電気通信業務等の円滑な遂行及び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がないときに限って認められるべきものであると認識していますが、今回の接続約款の認可においても、公正競争上の問題を指摘する数多くの意見が指摘されています。(※9) <p>参照：※9 総務省 平成 21 年 7 月 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第一種指定電気通信設備に関する接続約款の変更案に対する意見及びその考え方 「意見 25 ネイティブ方式においては、ネイティブ接続事業者を経由しないと NGN と接続できないため、当該事業者に対しては、役務提供義務や約款作成義務などより強い規制を課すべき」 「意見 40 NTT 東西の子会社・関連会社等がネイティブ接続事業者となった場合には、公正競争上の問題が生じ</p>	<p>放送等の融合化が進展することが予測されています。こうした技術・市場環境の中で、当社がお客様のより高度で多様なニーズに対応した多彩なブロードバンド・ユビキタスサービスを提供していくためには、活用業務制度をより積極的に利用していくことが不可欠であり、また、多様な競争の創出による市場の活性化といった観点からも、当社が活用業務の枠組みを用いて新たなサービスを弾力的に提供していくことが望ましいことから、今後も、①「地域通信業務の円滑な遂行に支障を及ぼすおそれがない」こと、②「公正な競争の確保に支障を及ぼすおそれがない」ことの2つの要件を踏まえ、活用業務を実施していく考えです。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、当社は、ネイティブ接続事業者の選定にあたっては、できる限り多くのお客様に IPv6 インターネット接続サービスをご利用頂けるようにすることで、お客様の利便性向上を図る観点から、ネイティブ接続事業者を選択する各 ISP 事業者の契約数の合計が多い順に選定を行うこととしております。 したがって、当社との資本関係の有無に関らず、契約数の多い順に選定を行うことが適当であると考えております。 なお、当社は、これまでも法令や接続約款等に基づき、自社や自社グループ会社と他事業者を内外無差別に取り扱ってきたところであり、今回も同様に対応していく考えです。 <p>(NTT西日本)</p> <p>■ 【業務範囲規制の形骸化及び NTT 東西殿の IPv6 進出】</p> <ul style="list-style-type: none"> 現状、業務範囲規制が形骸化し、日本電信電話株式会社等に関する法律(以下、「NTT 法」という。)や NTT 再編成の趣旨と齟齬をきたしていることは、弊社共意見書(2009年7月31日)でも指摘したところです。 	<p>に係る認可方針」を策定し、NTT 東西の申請書に記載された「電気通信事業の公正な競争を確保するために講ずる具体的な措置」を着実に履行すること及び8項目の認可条件を条件として付して認可することとしたものである。</p> <p>総務省においては、NTT 東西による当該措置の運用状況及び当該条件の遵守の状況について注視していく。</p>
--	--	---

<p>るため、当該子会社等がネイティブ接続事業者となることを禁止すべき。」</p> <p>【必要な措置】 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。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ この点に関して、活用業務認可制度に係る規制については、例えば、以下のような運用が必要と考えます。 <ul style="list-style-type: none"> - 申請された活用業務が、県間通信に係る業務と県内通信に係る業務とが一体不可分な業務である場合、NTT法第2条第5項に定める「おそれ」の有無を判断する際に、これらの業務全体での影響を検証すること - 認可済みの活用業務について実施状況報告に基づき、再審査及び再認可の手続きを行う等、見直しプロセスの充実化を図ること ・ なお、NTT-NGNのIPv6インターネット接続サービスの提供におけるネイティブ接続の問題については、KDDI 殿及びイー・アクセス殿からも意見がなされましたが、その後、本件に関する接続約款の変更が条件付きながら認可されました。 ・ この認可条件については確実な実行を担保すべきであり、具体的には、ネイティブ接続事業者の参入枠が上限3社であること等を勘案し、NTTグループ会社がネイティブ接続の申込を行った段階で、総務省殿は、不当な接続の条件を付す等のおそれが一切ないかどうかを仔細に検証し、その結果を公表すべきです。仮に一切のおそれがないことを証明できない場合は、「迅速かつ厳正な対応」として、当該事業者のネイティブ接続を認めないといった対応を行うことが最低限必要と考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) <p>■ 各社殿の意見書にある活用業務制度趣旨が形骸化しているとの意見に賛同します。</p> <p>本来、活用業務認可制度は、日本の通信市場の競争活性化を目的とし、NTTグループ各社間のヤーードスティック競争及び相互参入による直接競争を</p>	
--	---	--

	<p>促進させるために、県内通信サービスだけでなく他サービスにおいても参入を可能とさせる意義も有して、NTT再編時に設立されたものと認識しています（*1）。公正競争要件が確実に確保できるのであれば、日本の通信市場全体の競争活性化のために、本制度は有効的に活用されても良いものと考えます。</p> <p>しかしながら、現状は、活用業務認可制度を通じて様々なサービスが認可されてきた一方で、NTTグループ各社間のヤードスティック競争及び直接競争は行われることはなく、むしろ公正競争を阻害するようなNTTグループの独占化を強める弊害だけが顕著に現れ、本制度設立の趣旨として期待された効果は一切出ていないと考えます。</p> <p>このような結果となった根本的な原因は、現在の持株会社を中心としたNTTグループの経営体制にあると考えます。NTT再編以降、持株会社の下においてグループ内の会社間同士の利益を互いに奪い合うような、ヤードスティック競争及び直接競争に対してインセンティブを働かせることは、これまで、また今後においても非常に困難であると考えます。</p> <p>以上のようなことを踏まえれば、公正競争を確保する観点での現在の持株会社を中心としたNTTグループの経営体制に対する検証は、2010年度に予定されているNTT組織問題の検討に先立ち、行われる必要があると考えます。</p> <p>（*1）平成8年2月 総務省 電気通信審議会「日本電信電話株式会社の在り方について一情報通信産業のダイナミズムの創出に向けて一」答申</p> <p>2 NTTの再編成の意義</p>	
--	--	--

	<p>2-1 再編成を必要とする理由</p> <p>(1) ボトルネック独占解消による競争の促進</p> <p>(ア) 前述したように、ボトルネック独占の弊害を防止する観点から、非構造的措置に加えて、構造的措置を併せて講ずることにより、競争促進の効果を抜本的に高めることが必要である。</p> <p>(イ) 具体的には、NTTの独占部門と競争部門を分離することによって、競争部門の競争を一層促進するとともに、再編各社間のヤードスティック競争、あるいは直接競争によってボトルネック独占力の行使を防止するとともに、それ自体の解消を目指すことが必要となる。これにより、NTTの経営効率化のインセンティブが向上することが期待される。</p> <p>3-2 新しい市場におけるNTTの姿</p> <p>再編成後のNTTの姿は次のようになる。</p> <p>(1)基本的視点</p> <p>次のような基本的視点に基づき、再編成を行うこととする。</p> <p>(ア) NTTの潜在的な力を全面的に開花させ得る、自由化を目指した体制とする。</p> <p>(イ) 多元的な主体による公正有効競争を促進する体制とする。</p> <p>(ウ) 再編成会社間のヤードスティック競争とともに、相互参入による直接競争の創出を目指す。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見50 NTT東西の活用業務実施状況報告について、本制度において実施報告の内容についても検証が可能となるよう、現行よりも速やかな報告を義務付ける等の措置を検討する必要がある。</p>	<p>再意見50</p>	<p>考え方50</p>
<p>■ NTT 東西殿における活用業務実施状況報告</p> <ul style="list-style-type: none"> 活用業務の実施状況報告について、その報告時期は毎事業年度経過後 6ヶ月以内とされていますが、本制度の検証プロセスを有効なものとするために、事業年度経過後、速やかな報告を義務付けるべきと考えます。 本件については、昨年度の本制度意見書にて弊社共より指摘した際、総務省殿からは、「競争セーフガードに基づく意見募集時期に限らず、随時意見 	<p>■ 活用業務実施状況報告については、収支状況の整理等に一定期間が必要であり、現行の検証プロセスで問題ないと考えております。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ ・我が国の情報通信市場においては、情報通信技術の革新や多種多様な事業者の積極的な市場参入によって激しい競争が繰り広げられており、当社がこれまで営んできた活用業務によって、競争を</p>	<p>■ 総務省では、公正競争の確保を阻害する問題が現に生じている場合には、競争セーフガード制度に基づく意見募集の時期に限らず、随時意見を受け付けている。</p> <p>この点に関し、「競争セーフガード制度の運用に関するガイドライン」(2007年4月策定・公表、2008年7月改定)では、「本制度による定期的な検証とは別に、必要に応じて公正競争確保の観点から所要の制度見直し等を実施することを妨げるものでは</p>

<p>を受け付ける」との考え方が示されていますが、本制度の検証項目の一つに活用業務に関するものが含まれる以上、個別の制度として運用していることで問題無いとするのではなく、本制度において活用業務の実施状況報告の内容まで含めて検証を行えるよう、報告・検証等の作業を一連のプロセスで実施し、両制度間の有機的な連携を可能とするスケジューリングが採用されるべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、NTT 東西殿における活用業務実施報告の内容からしても、報告書の作成に6ヶ月の猶予を与えることは合理的ではないと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>阻害するような状況にないことは明らかです。むしろ、本制度により、IPブロードバンド市場の競争がより一層促進され、世界に類を見ないダイナミックな発展に大きく寄与したものと認識しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報通信市場は、IP化の進展により、県内／県間等の区分のないシームレスなサービスが主体となってきており、更に今後は固定／移動や通信／放送等の融合化が進展することが予測されています。こうした技術・市場環境の中で、当社がお客様のより高度で多様なニーズに対応した多彩なブロードバンド・ユビキタスサービスを提供していくためには、活用業務制度をより積極的に利用していくことが不可欠であり、また、多様な競争の創出による市場の活性化といった観点からも、当社が活用業務の枠組みを用いて新たなサービスを弾力的に提供していくことが望ましいことから、今後も、①「地域通信業務の円滑な遂行に支障を及ぼすおそれがない」こと、②「公正な競争の確保に支障を及ぼすおそれがない」ことの2つの要件を踏まえ、活用業務を実施していく考えです。 <p>(NTT西日本)</p>	<p>ない」としているところである。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ なお、電気通信事業者の電気通信役務に関する料金その他の提供条件又は電気通信事業者等の業務の方法に関し苦情その他の意見のある者は、総務大臣に意見の申出(電気通信事業法第172条)をすることができる。
<p>意見51 ニーズに応じたスピーディーなサービス提供、多様な競争の創出による市場活性化の観点から、活用業務認可制度を迅速かつ柔軟に運用すべき。</p>	<p>再意見51</p>	<p>考え方51</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ 【活用業務認可制度】 <p>活用業務制度については、IP化の進展と多様なユーザニーズに対応し、より低廉で多彩なサービスを提供できるようにするとの趣旨から、当時県内通信に限定されていたNTT東西の業務範囲の拡大が法制化されたものと認識しています。</p> <p>こうした趣旨に照らせば、今後も東・西NTTがお客様のより高度で多様なニーズに対応した多彩なブ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 本来は、競争が機能している限り、自由競争に委ねて、ユーザの利便性向上を確保すべきです。しかしながら、日本の通信業界は、歴史的経緯・構造上の問題があることから、固定通信網については公正競争確保のため最低限のルールを整備する必要があります。 <p>固定通信網は、1890年の逓信省による電話創業以来、全国的な整備が開始され、電電公社時代には「電信電話債券」「設備料」等の国民負担を仰</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドラインでは、活用業務の認可の申請を受けた後、認可の可否を決するまでの標準処理期間として、 <ol style="list-style-type: none"> ① 軽微と認められる事案 については、パブリック・コメントを招請せず、1か月以内 ② パブリック・コメントを1回招請する場合には、3か月以内 ③ 特に慎重な検討が必要と認められるため、パブリック・コメントを複数回招請する場合には、4か

<p>ロードバンドサービスをスピーディーに提供し、市場の活性化に貢献していくためには、「東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドライン」についても適宜見直しを行う等、これまで以上に迅速かつ柔軟に運用する必要があると考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■【活用業務制度】当社は、これまで活用業務制度を利用して、IP化等の技術革新に対応し、お客様ニーズに即したサービスの提供や通信料金の低廉化など、ユーザ利便の向上に努めてきたところであります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ これからも、お客様ニーズの高度化・多様化に迅速・的確にお応えし、多彩なブロードバンド・ユビキタスサービスをスピーディーに提供していくためにも、更には多様な競争の創出による市場の活性化の観点からも、これまで以上に活用業務制度を迅速かつ柔軟に運用して頂きたいと考えます。 <p>(NTT西日本)</p>	<p>ぎながら、国家政策的な取り組みとして現在まで100年以上の間構築が続けられています。</p> <p>1985年の通信自由化により長距離市場への新規参入が可能となりましたが、NTT東・西は、電電公社時代に国民負担で全国あまねく敷設された線路敷設基盤を占有し、公社時代の巨大な加入電話の顧客基盤を保有したままの状況で、新規参入者との競争が導入されました。</p> <p>1999年のNTT再編成では、資本分離を前提とした再編成によりNTTのボトルネック独占解消による競争の促進等を目指した審議会答申にも関わらず、NTT東・西はボトルネック設備と顧客基盤を保有し、持株会社体制によりグループ連携を可能とする従来のNTT体制が実質的には維持されることとなりました。</p> <p>NTT再編以降も10年にわたって累次の措置・ルール整備が行われてきましたが、これらでは解決が困難な以下のような問題が現存します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 公社時代からのボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)をNTT東・西が継承したことにより、アクセス市場を独占していること ■ 公社時代からの加入電話の顧客基盤を、NTT東・西が引き続き温存していること ■ 持株会社体制の下、アクセス市場を独占する強みを活かし、本来活用業務として認可すべきではなかったNGNを梃子に、グループ連携による放送・インターネット領域等の周辺領域への事業拡大が可能となっていること <p>NTT東・西のシェアは、100%独占から始まった加入電話市場で、四半世紀を経ても84.7%(2009年3月末現在)を占めています。更に、FTTH市場のシェアは、74.1%(2009年3月末現在)に達し、競争事業者とのシェア格差は拡大を続けています。また、固定アクセスの独占に加えて、NTTグル</p>	<p>月以内と規定しており、また、「パブリック・コメントを招請する場合には、迅速なサービスの提供という利用者利便の向上の観点からの要請にも十分配慮する」としているところである。</p>
--	---	--

	<p>ープは、グループ各社による連携(一体経営)により市場支配力の領域を拡大しています。</p> <p>各事業者自らインフラ構築を行うことが可能な携帯電話市場では、設備競争が機能しており、事業者間の激しい競争を通じて新しい技術や様々なサービスが生まれてきていますが、固定通信市場では、上記のとおり歴史的経緯や解決困難な問題があるため、NTTグループによる独占回帰へと逆行しており、競争によってもたらされる、技術の進展に伴うサービスの多様化等のメリットを、国民が享受できなくなっています。</p> <p>なお、NTTグループは、NTT東・西が独占する固定アクセス網やNGNをどうするのか自らは考えを明らかにしていません。将来に向けて日本の固定ネットワークをどうしていくべきなのか、きっちり議論していくことが必要と考えます。</p> <p>以上の点を踏まえ、競争セーフガード制度においては、以下について、しっかり議論を行うべきです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ボトルネック設備とNTTグループの市場支配力の問題が解決されないまま、これまでにNGN等の活用業務が認可されてきたことは、公正競争上大きな問題であることから、直ちに認可を取り消すこと及び活用業務制度自体の在り方 ■ 全国で実質的な競争を機能させるため、NTT東・西が独占する固定アクセス網をオープン化し、光ファイバや屋内配線等について、競争事業者が同等かつ公平な条件で利用可能とすること ■ これまでの活用業務によるNTT東・西の事業領域拡大、中期経営戦略に見られるグループ連携強化等により、構造的措置(NTTドコモ分離、NTT再編成)の趣旨が形骸化していること及びグループドミナンスの問題 <p>なお、NGNについて、接続ルールを整備する前に</p>	
--	---	--

NTT東・西が活用業務として申請し、総務省が認可したことは公正競争環境を確保する観点からは極めて問題です。本来は、NTT東・西が第一種指定電気通信設備を用いて新しいサービスを提供する場合には事前に接続ルールを整理しておくべきです。一方、審議会においても、行政による政策の進め方の妥当性について、引き続き十分にチェックすることが強く求められます。

(KDDI)

■【業務範囲規制の形骸化及びNTT東西殿のIPv6進出】

- ・ 現状、業務範囲規制が形骸化し、日本電信電話株式会社等に関する法律(以下、「NTT法」という。)やNTT再編成の趣旨と齟齬をきたしていることは、弊社共意見書(2009年7月31日)でも指摘したところ です。
- ・ この点に関して、活用業務認可制度に係る規制については、例えば、以下のような運用が必要と考えます。
 - 申請された活用業務が、県間通信に係る業務と県内通信に係る業務とが一体不可分な業務である場合、NTT法第2条第5項に定める「おそれ」の有無を判断する際に、これらの業務全体での影響を検証すること
 - 認可済みの活用業務について実施状況報告に基づき、再審査及び再認可の手続きを行う等、見直しプロセスの充実化を図ること
- ・ なお、NTT-NGNのIPv6インターネット接続サービスの提供におけるネイティブ接続の問題については、KDDI殿及びイー・アクセス殿からも意見がなされましたが、その後、本件に関する接続約款の変更が条件付きながら認可されました。
- ・ この認可条件については確実な実行を担保すべきであり、具体的には、ネイティブ接続事業者の参

	<p>入枠が上限3社であること等を勘案し、NTTグループ会社がネイティブ接続の申込を行った段階で、総務省殿は、不当な接続の条件を付す等のおそれがないかどうかを仔細に検証し、その結果を公表すべきです。仮に一切のおそれがないことを証明できない場合は、「迅速かつ厳正な対応」として、当該事業者のネイティブ接続を認めないといった対応を行うことが最低限必要と考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 活用業務は、今後認可を控えるべきであり、現在の認可業務についても取消しを含め改めて認可可否を検証すべきであると考えます。</p> <p>(ケイ・オブティコム)</p>	
<p>意見52 NTT西日本が恒常的に提供している「光ぐっと割引」については、地域ごとの料金設定に合理的理由があるか、適正コストを下回る競争阻害的な料金設定になっていないかについて改めて検証する必要がある。</p>	<p>再意見52</p>	<p>考え方52</p>
<p>■ 2. 「光ぐっと割引」について</p> <p>地域限定キャンペーンとして4年以上継続して実施されており、既に恒常的な割引メニューとなっているNTT西日本の「光ぐっと割引(※)」について、以下の事項を検証することが必要と考えます。</p> <p>① FTTH市場環境の変化やFTTHの普及状況等を踏まえ、地域毎に提供料金を変えることの合理的な理由が今だ存在するのかについて、利用の公平の観点から改めて検証することが必要と考えます。</p> <p>② 活用業務制度を利用して提供されているNTT西日本のフレッツ光やひかり電話の利用者料金について、「光ぐっと割引」が適用されることによって、適正コストを下回る競争阻害的</p>	<p>■ 【内部相互補助の検証】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ケイ・オブティコム殿が指摘する恒常的な割引料金設定の問題に加え、競争事業者が従来から指摘している多額の販売奨励金が拠出されている問題等、NTT 東西殿における FTTH サービスの積極的な販売促進の背景には、固定電話を中心とした独占市場からの不当な内部相互補助が存在するのではないかという疑いが拭いきれません。 ・ これまで、指定電気通信役務損益明細表における役務区分の見直し等の措置が講じられてきましたが、NTT 東西殿による不当な内部相互補助の有無について確証を得るに十分なルール整備には至っていないのが現状です。 ・ 独占的なアクセス網に起因するボトルネック性を 	<p>■ 共同ガイドラインにおいては、電気通信事業法上問題となる行為として、独占的分野から競争分野への内部相互補助により不当な競争を引き起こす料金を設定することや、競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回る料金を設定することが掲げられているところである。</p> <p>累次の活用業務認可に係る運用においても、活用業務に係る利用者料金がネットワークコスト及び小売コストの合計額を下回る等、競争阻害的な料金で提供されていないことを検証するため認可申請に当たって収支の見込み等の提出を求めてきたところである。</p> <p>競争事業者を排除又は弱体化させるために適正なコストを著しく下回る料金を設定すること等、競争</p>

<p>な料金設定になっていないか検証することが必要と考えます。</p> <p>※フレッツ光の月額利用料が最初の1年間:3,150円(税込)となる割引。大阪府・京都府・兵庫県・愛知県・静岡県・広島県・福岡県を対象に地域限定で、平成17年から実施。 (ケイ・オプティコム)</p>	<p>有し、ユニバーサルサービス基金からの交付金により補填を受けているNTT東西殿において、不当な内部相互補助は許されるべきではなく、これを防止するための厳格なルール整備が必要と考えます。</p> <p>従って、総務省殿においては、弊社共意見書(2009年7月31日)で指摘したFTTHサービスに係る費用の詳細化を行うことは勿論のこと、独占市場において利益が生じ、競争市場において損失が発生している状態が何年程度継続すれば内部相互補助の蓋然性が高いと言えるのか等、不当な内部相互補助の有無を判断するための明確な運用指針を確立すべきと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>阻害的な行為がなされていないかどうか引き続き注視していく。</p>
<p>意見53 NTT東西の「フレッツ・テレビ」サービスは、依然としてNTT東西が放送サービスの提供主体であると誤認されている状況に変わりがないため、広告宣伝方法の更なる見直しや「フレッツ・テレビ」という名称の禁止等の追加的措置を講じる必要がある。</p>	<p>再意見53</p>	<p>考え方53</p>
<p>■ NTT東日本の「フレッツ・テレビ」の広告表示</p> <ul style="list-style-type: none"> 2008年度の検証結果に基づき、総務省から「貴社による放送サービスと誤解することなく、放送サービスの提供主体が他社であることについて明確に理解できるようにするため、放送サービスの提供主体が他社であることを広告に明記すること」等を要請したことを受け、NTT東日本は、広告表示審査室における事前審査やお客様にわかりやすい広告表記の充実等をおこなった等の報告を行いました。しかし、「フレッツテレビ」の表記が目立っている状況に変わりがなく、「放送サービスの提供主体が他社であること」を利用者が視認しやすいとは言えません。 本年7月23日付の「電気通信事業におけるグル 	<p>■ 「フレッツ・テレビ」において、当社が提供しているのは、電気通信サービス「フレッツ光」及び「フレッツ・テレビ伝送サービス」であり、放送サービスの提供は行っておりません。</p> <p>また、当社は「フレッツ・テレビ」等の提供において、例えば以下の内容を広告に記載し、指摘のような誤解が生じないよう努めているところです。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「フレッツ・テレビ」はNTT東日本の提供する電気通信サービス「フレッツ光」および「フレッツ・テレビ伝送サービス」、(株)オプティキャストの提供する放送サービス「スカパー！光(ホームタイプワイド／マンションタイプ光配線方式)」の契約により、地上放送(デジタル／アナログ)とBS放送(デジタル 	<p>■ 本意見において指摘されている事案に関連して、昨年度の検証に基づき、昨年2月25日、NTT東日本に対して、「フレッツ・テレビ」サービスについて、利用者が「フレッツ・テレビ」サービスをNTT東日本による放送サービスと誤解することなく、放送サービスの提供主体が他社であることについて明確に理解できるようにするため、放送サービスの提供主体が他社であることを広告に明記すること等について周知・徹底することを要請し、NTT東日本は、当該要請を受け、適切な措置を講じていると報告したところである。</p> <p>しかしながら、現行のNTT法においてはNTT東西が放送事業を営むことは認められておらず、「東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイド</p>

ープ・企業ブランド力調査」(株)シード・プランニング)の結果によると、「フレッツ・テレビ」の放送サービスの提供会社がオプティキャストであると正確に認識している消費者は約0.2%のみで、全体の約65%の人が提供会社をNTTグループ(NTT東・西のみは約31%)であると誤認しています。これは、昨年9月17日付同調査における約1.1%(オプティキャストと認識)、約46%(NTTグループと誤認)と比較しても、改善するどころかむしろ状況は悪化していると考えられます。

・ また、利用者への説明責任の観点から、放送サービスの提供主体であるオプティキャストとの契約が別途必要なことを十分理解できるようにすべきであることも踏まえ、大半の消費者が誤認しているという現状を是正するための具体的な措置を検討すべきと考えます。

・ 2008年8月の「電気通信サービス利用者懇談会」において、NTT東日本は「外部の方の目線やモニタリング等の導入についても、実施する方向で検討したい」とコメントされましたが、2008年度に新たに設置された広告表示審査室において、具体的にどのような構成員により、どのような議論がなされているのかを含め、広告表示の改善に向けた詳細な検討内容を明らかにすべきです。その上で、消費者が放送サービスの提供主体がオプティキャストであることを認識できていることを継続的に調査・確認し、実効性を担保して頂きたいと考えます。

【参考】これまでのNTT東日本の広告表示に関する対応状況

・ NTT東日本は、2008年3月に広告表示に関する公正取引委員会の排除命令(DIAL104)を受けていますが、それ以降現在までの事象を並べると、次のようになります。

① 2008年3月

広告表示に関する公正取引委員会の排除命

／アナログ)が受信できるようになるサービスです。

・ スカパー！の専門チャンネル放送の受信には、別途放送事業者が提供する放送サービスの契約、対応チューナーまたは専用端末が必要になります。

・ フレッツ・テレビ 682.5円(税込)／月(スカパー！光施設利用料 210円(税込)／月を含む)

株式会社シード・プランニング殿による「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)についてですが、ソフトバンク殿及びKDDI殿の主張の根拠となっている該当箇所(Q33)においては、「フレッツ・テレビ」の提供会社としてイメージしているところはどこかという調査は実施されておりますが、NTT東西が放送サービスを行っているかどうかの調査は一切なされていないことから、当該調査結果をもって、「フレッツ・テレビ」という名称でのサービス展開が「NTT東西による通信サービスと放送サービスのバンドル商品」と誤認されていると結論づけることはできないと考えます。

したがって、現に公正競争上の問題は生じておらず、また、放送サービスの提供主体を誤認しないための措置は既に講じていることから、新たな措置を追加する必要はないと考えます。

当社は今後とも電気通信サービスである「フレッツ光」、「フレッツ・テレビ伝送サービス」等の提供を通じて、インターネットのみならず、映像サービスなどますます多様化してきているお客様のニーズに対して応えていく考えであります。また、このような取り組みは、地デジ対策にお困りのお客様への解決の一助になるものと考えております。

なお、ソフトバンク殿が提出されている、「フレッツ・テレビに関する広告物の一部」(別添資料3)は、実際に使用された広告物の該当ページにおけ

ライン」においても活用業務に放送業は含まないとしていることを踏まえると、利用者が「フレッツ・テレビ」サービスをNTT東西による放送サービスと誤解することのないよう、NTT東西は放送サービスの提供主体が他社であることについて利用者が明確に理解できるようにする措置を十分に講じることが適切である。

このため、昨年度の検証結果に基づく要請を受けて講じている措置の運用状況等について引き続き注視していく。

<p>令(DIAL104) ↓ ② 2008年6月 NTT東日本内に広告表示審査室を設置 ↓ ③ 2008年7月 広告表示に関する公正取引委員会の排除命令(ひかり電話) ↓ ④ 2009年2月 2008年度の競争セーフガード制度の検証結果に基づく 総務省からの行政指導(フレッツ・テレビの広告表記) ↓ ⑤2009年6月 行政指導に対するNTT東日本の措置の状況の報告 ⇒ 支店および県域等子会社に対し、「フレッツ・テレビ」の広告表記に関し事前審査の徹底等について、再度社員周知・徹底を指示</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT東日本は、少なくとも公正取引委員会の排除命令を受けた以降は、すべての広告物を対象に広告表示の適正化を図るべく真摯に対応された筈ですが、実際には対応が不十分であったため、フレッツ・テレビの広告表示に対して行政指導が出ております。 ・ 以上のような経緯があるにもかかわらず、2009年2月の行政指導に対しNTT東日本が講じた措置は、「支店および県域等子会社へ『フレッツ・テレビ』の広告表記に関し事前審査の徹底等について再度社員周知・徹底」だけであり、その実効性は疑わしいものであると言わざるを得ないと考えます。 <p>(KDDI)</p>	<p>る下3分の1部分のみを抜粋して拡大・強調しており、放送サービスの提供主体であるオプティキャスト社が明示されているにもかかわらず、当該箇所を削除したうえで紹介されています。</p> <p>このような添付資料は、当社の広告イメージを歪めることにより、本文における記述と相まって、当社の広告物における公正競争遵守に向けた取り組みを不当に貶める結果となりかねないことから、そもそも意見として取り上げるべきではないと考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 「フレッツ・テレビ」の広告物等については、以下の内容※を記載し、放送サービスの提供主体を明確にすることで、指摘のような誤解が生じないよう努めると共に、昨年度本社に設置した広告審査組織などにおいて、すべての広告物の審査を実施しているところであります。</p> <p>※広告物への主な記載内容</p> <p>-「フレッツ・テレビ」は、NTT西日本のフレッツ光を利用して、(株)オプティキャストの提供する放送サービスにより、地上デジタル放送とBSデジタル放送が受信できるようになるサービスです。</p> <p>-「フレッツ・テレビ」は、NTT 西日本が提供する電気通信サービス「フレッツ・テレビ伝送サービス」の契約と、(株)オプティキャストが提供する放送サービス「スカパー！光(ホームタイプワイド)」の契約によりご利用頂けます。</p> <p>-フレッツ・テレビ月額利用料682.5円(税込)(スカパー！光施設利用料210円(税込)／月を含みます。)</p> <p>・ 現在、ブロードバンド市場においては、トリプルプレイに対するお客様ニーズに応えるべく、様々な事業者が自らの経営資源の活用や他社とのアライアンスなどを通じ、映像サービスやIP電話サービスな</p>	
---	---	--

<p>■ フレッツ・テレビのサービス提供及び営業形態の妥当性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT 東西殿及び株式会社オプティキャスト(以下、「オプティキャスト」という。)殿の提供するフレッツ・テレビの広告表記については、昨年度における本制度の検証において、「放送サービスの提供主体が他社であることについて、NTT 東日本殿に対し、改めてその周知・徹底を要請し、その履行状況について総務省殿へ報告を求める」措置を講じる旨、指導が出されているところです。 ・ しかしながら、現状のフレッツ・テレビの広告においては、放送サービスの提供主体がオプティキャスト殿であることを注釈程度に示すにとどまり(別添資料 2 参照)、ユーザから見れば、依然として NTT 東西殿が提供するサービスと誤認させる内容であることに変わりありません。 ・ 現に、前述で参照した株式会社シード・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)※15 においても、「フレッツ・テレビ」の提供主体について、NTT 東西殿であるとの回答が 30%以上を占め、オプティキャスト殿と認識している消費者は 0.2%にとどまっているとの調査結果が示されており、NTT 東西殿が放送サービスを提供しているとの認識が利用者に浸透している結果が示されています。 ・ なお、本件の問題の本質は、単なるサービス提供主体の誤認混同の問題ではなく、「フレッツ・テレビ」という名称でのサービス展開により、当該サービスが NTT 東西殿による「通信サービスと放送サービスのバンドル商品」と誤認され、結果として、NTT 東西殿の通信市場での市場支配力が放送サービス市場に及ぼされてしまう点にあります。その点を踏まえれば、NTT 東西殿による通信サービスと放送サービスのバンドル商品であるかのように誤認される恐れのある「フレッツ・テレビ」という名称自体を禁止 	<p>どを提供し、活発な競争を展開しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社も、インターネット以外のフレッツ光の新たな利用シーン・魅力として、フレッツ光と共に提供される各種映像サービスの紹介を通じて、こうしたお客様ニーズに応じていく考えです。(NTT西日本) <p>■ フレッツ・テレビ広告手法等</p> <p>○各社から指摘されている事例以外にも、量販店等で配布されているNTT東日本の「地デジ対策カンタン Book 保存版 地デジ対策の前に読む本」(別添資料参照)のように、放送サービスの提供主体がNTT東日本と誤認されるだけでなく、「地デジ対策」という公的施策をNTT東日本が担っているかのような広告事例も見受けられます。</p> <p>このような営業手法が、FTTH市場の競争に影響していることも考えられるため、FTTH市場にどのような影響を与えているか詳細な調査分析を行った上で、現行の競争ルールが十分機能しているのか改めて検証することが必要と考えます。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ 【フレッツ・テレビサービスの提供及び営業形態の妥当性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ フレッツ・テレビの広告表記について、放送サービスの提供主体を大半の消費者が誤認している現状を是正するため、具体的措置を講ずるべきとする、KDDI 殿の意見に賛同します。 ・ また、弊社共意見書(2009 年 7 月 31 日)でも述べたとおり、本件はサービス提供主体の誤認混同の問題だけでなく、当該サービスが NTT 東西殿による「通信サービスと放送サービスのバンドル商品」と誤認され、結果として、NTT 東西殿の通信市場での市場支配力が放送サービス市場に及ぼされてしまうといった問題も内包しています。従って、サービス 	
---	--	--

<p>する必要がありと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、NTT 東西殿は自身で放送サービスを提供することを禁じられていることに鑑みれば、いかなる形でもNTT 東西殿が前面に出る形で放送サービスを訴求すべきではありません。この点を踏まえれば、フレッツ・テレビの営業において、県域等子会社を使ったサービス案内(NTT 東日本-神奈川にて実施)等を実施している点(別添資料 2 参照)や、NTT 東西殿自身が主催するフレッツ・テレビ(地デジ)相談会の開催(NTT 東日本-千葉にて実施)(別添資料 3 参照)についても、NTT 法に基づく業務範囲規制や NTT 東西殿の放送事業への出資制限に係る行政指導等を厳格に運用する観点から、問題があるものと考えます。 以上を踏まえ、今年度においては、広告宣伝方法の更なる見直し、NTT 東西殿による通信サービスと放送サービスのバンドル商品であるかのように誤認される恐れのある「フレッツ・テレビ」という名称の利用禁止に係る措置を講じるとともに、NTT 東西殿とオプティキャスト殿間の受託契約等、契約内容や各種営業実態について詳細な調査を行うべきと考えます。 <p>※15 http://www.seedplanning.co.jp/media/pres/s/20090723press.pdf (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 1. 「フレッツ・テレビ」の広告展開について 「フレッツ・テレビ」に関して、本年2月のNTT東日本に対する行政指導において、「利用者がフレッツ・テレビサービスをNTT東日本による放送サービスと誤解することなく、放送サービスの提供主体が他社であることについて明確に理解できるようにするため、放送サービスの提供主体が他社であることを</p>	<p>名称の利用の在り方に踏み込んだ検討をすべきとするイー・アクセス殿の意見も踏まえ、以下の措置を講じるべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「フレッツ・テレビ」の名称自体の使用禁止 - パンフレット等において、「フレッツ・テレビ伝送サービス」と「スカイパーフェクTV！光サービス」といった異なるサービスをセットサービスとして見せる記載方法の禁止(月額利用料 682.5 円という記載方法禁止等) <ul style="list-style-type: none"> 加えて、NTT 東日本殿が設置した広告表示審査室については、客観的な審査を実現するためにも、第三者機関による審査体制の構築等が必要と考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	
--	---	--

広告に明記すること」とされました。

その点に関して、NTT西日本の広告において、一定の配慮がなされているものの、それ以上に、「NTT西日本の会社ロゴ」や「CM等で採用しているキャラクター」を大きく露出させており、そもそもサービス名称に「フレッツ」を使っていることと相まって、明らかに「フレッツ・テレビ」がNTT西日本の放送サービスであると利用者が誤解するにもものになっております。

また、弊社がプロモーション展開している放送サービスの広告と類似の広告構成を採用している事例があることから、競合他社を意識して「フレッツ・テレビ＝NTTの放送サービス」とプロモーションしようとする意図が伺えます。

以上のように、放送事業への参入を許されていないNTT西日本が、あたかも放送サービスを提供しているかのように認識させる広告が今だ行われているため、単にサービス提供主体の記載だけではなく、広告全体として利用者に誤解を与えることのないよう、NTT西日本に対して改めて指導すべきであると考えます。

(ケイ・オプティコム)

■ 現在においてもNTT東西殿におけるフレッツ・テレビの広告において放送サービスの提供会社のオプティキャストの表示は注釈程度となっており、依然として消費者にとって、提供主体が分かりづらい表示になっております。

現に、上記のアンケート調査結果(※13)においても、昨年度の同様の調査結果に引き続き「フレッツ・テレビ」の提供主体をオプティキャストと認知している消費者は0.2%と非常に低く、約30%の消費者が提供主体をNTT東西殿と誤認している結果となっています。以上を踏まえると、この問題はNTT東西殿による広告表示の在り方だけでは根本的には

<p>解決されず、サービス名称の利用の在り方まで踏み込んだ検討を行う必要があると考えます。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</p>		
<p>意見54 2009年度会計から、指定電気通信役務損益明細表にFTTHアクセスサービスの区分切り分けが実施されるが、NTT東西の内部相互補助を検証するため、①過年度を含めた当該会計データの公表、②営業費用の項目細分化、③設備管理部門と設備利用部門の分計の3点を追加して実施する必要がある。</p>	<p>再意見54</p>	<p>考え方54</p>
<p>■ 内部相互補助の検証</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2009年度会計より指定電気通信役務損益明細表において、FTTHサービスの区分切り分けが実施されることとなっていますが、NTT東西殿による不当な内部相互補助を早期に検証するため、総務省殿はさらに次の3点の措置を追加して実施すべきと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> ①NTT東西殿に過年度を含めた当該会計データの提出を法対応に先立って求め、その内容を公表する ②費用の明確化を図るべく、指定電気通信役務損益明細表における営業費用について費用区分を細分化(例えば「顧客営業」「宣伝」等)する ③NTT東西殿における設備管理部門と設備利用部門のそれぞれについて、会計データを分計しての提出を求め、公表する ・ ①については、2009年度の指定電気通信役務損益明細表の公表までの間にも、内部相互補助による不当な競争が進展する可能性があり、早期にその検証を行うために必要と考えます。また、NTT東西殿は、これらの会計データの元となるデータを保有しているはずであり、早期に公開することは可能であると考えます。 	<p>■ FTTHサービスの収支については、「電気通信事業における会計制度の在り方に関する研究会」における約1年間(2006年11月～2007年10月)の議論の結果を踏まえ、2009年度会計から指定電気通信役務損益明細表において区分して開示するよう、電気通信事業会計規則が改正されたところであり、2009年度会計から、収支の算定・開示ができるよう、現在、準備を進めているところです。</p> <p>また、当社は、指定設備管理部門・指定設備利用部門間の内部相互補助のモニタリング及び接続料の原価算定に必要な基礎データの整備を目的とする第一種指定電気通信設備接続会計規則に基づき、適正に接続会計を整理し、毎年7月に公表しております。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ FTTHアクセスサービスの収支については、「電気通信事業における会計制度の在り方に関する研究会」における約1年間(H18.11～H19.10)の議論の結果を踏まえ、平成21年度会計から指定電気通信役務損益明細表において区分して開示するよう、電気通信事業会計規則が改正されたところであり、平成21年度会計から、収支の算定・開示ができるよう、現在、準備を進めているところです。</p>	<p>■ 指定電気通信役務損益明細表における FTTH アクセスサービス区分の新設については、当該区分に費用を適正に帰属させるために必要な措置を講じるための一定の準備期間が必要であることを勘案したものであるが、NTT東西においては、上記準備期間を可能な限り短縮することが望ましく、また、可能であれば、2008年度分についても FTTH に係る収支を区分した指定電気通信役務明細表の整理を行うことを妨げるものではない。</p> <p>指定電気通信役務損益明細表は、独占的なサービスである指定電気通信役務について、市場ごとの収支を明らかにさせることにより、指定電気通信役務相互間、また、指定電気通信役務から競争的なサービスへの不当な内部相互補助を牽制・抑止し、もって利用者料金算定の適正化を目的としている。したがって、これまでの考えのとおり、一義的には、市場ごとに利益又は損失のいずれが生じているかを検証することが適当であり、指定電気通信役務損益明細表において、必ずしもその費用の内訳を示す必要はないものと考えられる。</p> <p>なお、設備管理部門と設備利用部門の会計データの分計については、第一種指定電気通信設備接続会計規則に基づき開示が行われているところである。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ②については、弊社共より昨年度意見募集においても意見したところですが、総務省殿からは、「一義的な市場ごとの利益又は損失のいずれかが生じているかを検証することが適当」であり、「費用の内訳の一部を示す必要はないものとする」との見解が示されたところです。しかしながら、利益及び損失の結果のみでなくその原因を検証できるものでなければ、適切な検証とならないばかりか、検証結果を基にした具体的な改善策を講じることができないため、②の実施が必要と考えます。 FTTHサービスとひかり電話サービスのセット販売等の実態を捉えると、役務間での内部相互補助だけでなく、設備管理部門と設備利用部門の間の内部相互補助についても、その可能性は否定できないため、③についても実施が必要と考えます。また、NTT東西殿においては、設備利用部門と他事業者を同等に扱い、設備管理部門と設備利用部門における内部相互補助は存在しないということであれば、これらを区分した会計データの提示についても何ら問題は無いものと考えます。 なお、③に示した設備管理部門と設備利用部門の会計分離を最も確実に実施する方法は、総論で述べたようなアクセス分離を実現することであると考えます。従って、直ちに、NTT 組織の見直し議論を開始し、内部相互補助の抑止の在り方について検討を行うことが必要です。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<ul style="list-style-type: none"> また、当社は、設備管理部門・設備利用部門間の内部相互補助のモニタリング及び接続料の原価算定に必要な基礎データの整備を目的とする第一種指定電気通信設備接続会計規則に基づき、適正に接続会計を整理し、毎年7月に公表しております。 <p>(NTT西日本)</p>	
<p>意見55 NTT東西の作業単金は、一般的な水準に比して高いことにより公正競争上の問題が生じるおそれがあることから、本制度において追加的検証を行うべき。</p>	<p>再意見55</p>	<p>考え方55</p>
<p>■ 作業単金の妥当性</p> <ul style="list-style-type: none"> 2008年12月16日に情報通信審議会で諮問された 	<p>■ 当社の作業単金は、労務費のほかに物件費、管理共通費、退職給与費等を含んでおり、現場管理</p>	<p>■ NTT東西における作業単金については、アウトソーシング等による労務費・管理共通費等の削減効</p>

<p>「実際費用方式に基づく平成21年度の接続料等の改定」における作業単金は、NTT東日本殿：6,213円/時間、NTT西日本殿：6,179円/時間として認可されていますが、一方で、一般的な通信工事技術者の作業単金は3,525円/時間となっており、1時間単位で比較すると約2,600円も高額な水準となっています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 本件については、NTT東西殿からは、昨年度の本制度における再意見において、「作業単金については、労務費単金のほかに物件費、管理共通費、退職給与費等を含んでいるものであり、現場管理費及び一般管理費の諸経費（法定福利費、福利厚生費、退職金等）を含まない「建設物価」上の通信工事技術者賃金と弊社の作業単金の水準を比較されている点については、内容が異なる」と意見をされていますが、NTT東西殿の作業単金の内訳の中から、物件費、管理共通費等を除いた①労務費単金：4,160円/時間^{※16}と、一般的な通信工事技術者の作業単金：3,525円/時間^{※17}を比較するだけでも、635円（4,160円－3,525円）もの差があることから、NTT東西殿の作業単金は一般的な水準に比して高いと考えます。なお、仮にNTT東西殿の作業単金と一般的な作業単金とでは内容が異なるため比較が出来ないのであれば、競争事業者の立場から客観的な検証が出来るよう、NTT東西殿にて比較可能な数字を開示すべきです。 また、本制度の評価結果においては、総務省殿より、NTT東西殿における作業単金については、アウトソーシング等による労務費・管理共通費等の削減効果が反映されており妥当性を損なっているとは認められない旨の考え方が示されていますが、本効率化のみをもって妥当性を損なっていないと結論付けるのは早計であり、詳細な調査を省略すべきではないと考えます。 本件については、本来、NTT東西殿として実現す 	<p>費及び一般管理費の諸経費（法定福利費、福利厚生費、退職金等）を含まない「建設物価」上の通信工事技術者賃金と比較することは不適切であると考えます。</p> <p>また、当社の労務費は法定福利費等の諸経費を含んでおり、諸経費を含まない「建設物価」上の通信工事技術者賃金と比較することは不適切であり、当社の労務費から諸経費を除いた場合には、上記の通信工事技術者賃金と変わらない水準にあると考えております。</p> <p>なお、当社の作業単金については、当社決算値を基にアウトソーシング等による労務費等の削減効果を既に織り込んで算定しており、当社の業務実態と効率化効果を反映した適切な料金であると考えております。</p> <p>当社としては、今後とも、一層の経営の効率化に取り組む所存です。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 当社の作業単金における労務費は法定福利費等の諸経費を含んでおり、それら諸経費を含まない「建設物価」上の通信工事技術者賃金と比較することは、費用の構成要素が異なるものの比較となることから、不適切であると考えます。</p> <p>また、当社の作業単金については、決算値を基にアウトソーシング等による労務費等の削減効果を織り込んで算定しており、実績コストを基に効率化効果を反映させたものであることから、適切な料金であると考えます。</p> <p>(NTT西日本)</p>	<p>果が反映されており、NTT東日本の再意見にあるとおり、法定福利費等の諸経費が含まれていることを考慮すれば、当該単金が妥当性を損なっているとは認められない。</p> <p>なお、NTT東西においては、引き続き業務の一層の効率化に努めることが適当である。</p>
---	--	--

べき効率化がなされず、標準より高額と思われる作業単金を基に、接続事業者等に請求がなされるという問題のみならず、NTT東西殿から各種グループ関連会社等への業務委託が行われることにより、資金のグループ内留保等が可能になるという構造上の問題も生じていると考えます。

- これらについては、公正競争上、極めて問題が大きいことから、総務省殿においては、NTT東西殿の作業単金の適正性について、既存の接続料認可プロセスのみならず、本制度を契機とした追加的検証を改めて行い、NTT東西殿において更なる効率化に向けた措置を講じるよう指導すべきです。

※16

【NTT東西殿 1人1時間あたり作業単金(平日昼間)】
(単位:円)

区分	金額	
	NTT東日本殿	NTT西日本殿
①労務費単金 (平日昼間・1時間)	4,160	4,148
②物件費	973	1,078
③管理共通費	1,057	935
④退職給与費	5	0
⑤報酬	12	13
⑥利益対応税	6	5
合計	6,213	6,179

(「実際費用方式に基づく平成21年度の接続料等の改定」より)

※17

【一般的な通信工事技術者の1人1時間あたり作業単金(平日昼間)】(単位:円)

区分	金額
①基本給相当額	非公開
②基準内手当	非公開
③賞与(臨時の給与)	非公開
④実物給与	非公開

合計	3,525		
<p>(「建設物価」2009・6月号 通信工事技術者賃金実態調査 関東地区の監督又は主任の賃金平均額 28,200円/日(8時間)より算出)</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>			
<p>意見56 DSLサービスの事業者間変更について、NTT東西と接続事業者の間で契約内容の違いに起因する不平等が生じているため、早急に是正すべき。</p>	<p>再意見56</p>	<p>考え方56</p>	
<p>■ 事業者間の契約変更(ADSL(電話加入権不要タイプ))</p> <ul style="list-style-type: none"> ADSL(電話加入権不要タイプ)の契約変更手続きにおいて、競争事業者間で切り替えを行う場合は利用者の解約手続きなく契約変更が可能ですが、NTT東西殿の「フレッツADSL」が関わる場合は一度解約手続きが必要となります。このため、利用者にとっては手続きが煩雑となり、契約手数料が追加的に発生することで利用者利便が損なわれるばかりか、競争事業者の顧客獲得にも影響を及ぼしています。 このことは、NTT東西殿における契約内容の違い(IP通信網サービス及びDSL等接続専用サービス)に起因していますが、ドライカッパ部分の物理的な構成は同様であり、IP通信網サービスとDSL等接続専用サービスの間の変更について、契約を移行させる扱いとする契約約款の変更や業務フローの見直し等により、NTT東西殿の「フレッツADSL」が関わる変更の場合でも、利用者の解約手続きなく継続利用することが可能と考えます。 利用者の利便性向上及び公正競争環境確保の観点から、事業者間の契約変更における不平等について早急に是正を行うべきであることから、総務省殿においては、NTT 東西殿に対して、詳細な調査を行うとともに、契約約款の変更等に係る指導を 	<p>■ 【利用者の解約手続きについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> 他事業者間でDSLサービスの切り替えを行う場合であっても、フレッツADSLと他社DSLサービスとの間で切り替えを行う場合と同様、お客様は、切り替え前の事業者に対し、DSLサービスの廃止申込みを行うことになるため、ソフトバンク殿の「競争事業者間で切り替えを行う場合は利用者の解約手続きなく契約変更が可能だが、NTT 東西のフレッツADSL が関わる場合は一度解約手続きを行う必要があるため、利用者にとっては手続きが煩雑となることで利用者利便が損なわれる」とのご指摘はあたらないと考えます。 <p>【契約手数料について】</p> <ul style="list-style-type: none"> フレッツADSLからの切り替えを含め、お客様が新たに他社DSLサービスをご利用される場合、当社において、DSL回線に係る情報を当社のDSL回線管理システムに登録する作業等が発生するため、当社は他事業者に「DSL回線設置手数料」をご負担頂くこととしていますが、他事業者が当該手数料をユーザ料金に転嫁するか否かについては、各事業者の判断によるものと考えます。 なお、他社DSLサービスからフレッツADSLに切り替える場合も、フレッツADSLに係る情報を当社の顧客管理システムに登録する同等の作業等が発生 	<p>■ ソフトバンクからは、競争事業者間における非重畳型 DSL サービスの切り替えの場合には、利用者とNTTの間で締結される「DSL 等接続専用サービス」の契約変更は必要ないが、NTT東西の DSL サービスから競争事業者の DSL サービスに切り替える場合には、「IP 通信網サービス」から「DSL 等接続専用サービス」への契約変更及び追加的な手数料の発生が伴うことから、利用者利便が損なわれ、競争事業者の顧客獲得にも影響が生じているとの意見が示された。</p> <p>この点は、①DSL サービスの提供主体を切り替える以上、利用者による新規申し込み等の手続きは必須であること、②競争事業者間における回線切り替えの場合であってもNTT東西において回線管理情報の変更作業等は発生しており、このコストを接続事業者から回線設置手数料として回収するか、回線管理機能に係る網使用料として回収するかの違いに過ぎないことを踏まえると、公正競争確保の観点から問題があるとまでは言えない。</p>	

<p>行うべきと考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>いたしますが、当社はお客様に「DSL回線設置手続き費」と同額の「契約手数料」をご負担頂くこととしています。 (NTT西日本)</p> <p>■ 他事業者間でDSLサービスの切り替えを行う場合であっても、フレッツADSLと他社DSLサービスとの間で切り替えを行う場合と同様、お客様は、切り替え前の事業者のDSLサービスの廃止申込みを行うことになるため、ソフトバンク殿の「競争事業者間で切り替えを行う場合は利用者の解約手続きなく契約変更が可能だが、NTT東西のフレッツADSLが関わる場合は一度解約手続きを行う必要があるため、利用者にとっては手続きが煩雑となることで利用者利便が損なわれる」とのご指摘はあたらないと考えます。</p> <p>また、お客様が新たに他社DSLサービスをご利用される場合、フレッツADSLからの切り替えであるか否かを問わず、当社側で、DSL回線に係る情報を当社のDSL回線管理システムに登録する作業等が発生するため、当社は他事業者に「DSL回線設置手続き費」をご負担いただくこととしています。他事業者が当該手数料をお客様に転嫁するか否かは、各事業者の判断によるものと考えます。</p> <p>なお、当社のフレッツADSLに切り替える場合、当社は、お客様に対して契約手数料をご負担いただくこととしています。 (NTT東日本)</p>	
<p>意見57 NTTグループ以外の事業者による固定・携帯事業の一体的な提供等の市場環境・競争環境の変化に応じ、NTTグループに係る累次の公正競争要件については、適宜見直しを行う必要がある。</p>	<p>再意見57</p>	<p>考え方57</p>
<p>■ 【移動体業務の分離時やNTT再編成時に講じら</p>	<p>■ 本来は、競争が機能している限り、自由競争に委</p>	<p>■ 競争セーフガード制度は、PSTNからIP網へのネ</p>

れた措置の見直し】

電気通信市場においては、固定・携帯事業の統合をはじめとする事業者の合従連衡が進展し、現にNTTグループ以外の他社は、固定・携帯事業を同一の会社が提供するのみならず、同一会社あるいは同一グループ内の固定電話ー携帯電話相互間のみ通話を無料化するなど、市場環境・競争環境は移動体業務の分離時やNTT再編成時から大きく変化しています。

したがって、当時講じられた措置のうち、現在の市場環境にそぐわなくなっているものについては、適宜見直していく必要があると考えます。

(NTT東日本)

■ 【NTTグループに係る累次の公正競争要件の見直し】

- ・ 電気通信市場は、ドコモ分社やNTT再編成(地域・長距離分離)時とその様相を一変させ、NTTグループ以外の他社は、固定・携帯事業を同一の会社で提供しており、更に自社内や自社グループ内の固定電話・携帯電話相互間での通話料無料サービスを提供しているところです。
- ・ また、競争事業者のお客様が、固定／移動の融合サービス等の利便性を享受できる一方、当社のお客様だけが利便性を享受できないということになれば、当社のお客様の利便性が著しく損なわれることとなります。
- ・ 従って、NTTグループに係る累次の公正競争要件のうち、既にその役割を終えているものについては、速やかに見直しを行う必要があると考えます。

(NTT西日本)

ねて、ユーザの利便性向上を確保すべきです。しかしながら、日本の通信業界は、歴史的経緯・構造上の問題があることから、固定通信網については公正競争確保のため最低限のルールを整備する必要があります。

固定通信網は、1890年の逓信省による電話創業以来、全国的な整備が開始され、電電公社時代には「電信電話債券」「設備料」等の国民負担を仰ぎながら、国家政策的な取り組みとして現在まで100年以上の間構築が続けられています。

1985年の通信自由化により長距離市場への新規参入が可能となりましたが、NTT東・西は、電電公社時代に国民負担で全国あまねく敷設された線路敷設基盤を占有し、公社時代の巨大な加入電話の顧客基盤を保有したままの状況で、新規参入者との競争が導入されました。

1999年のNTT再編成では、資本分離を前提とした再編成によりNTTのボトルネック独占解消による競争の促進等を目指した審議会答申にも関わらず、NTT東・西はボトルネック設備と顧客基盤を保有し、持株会社体制によりグループ連携を可能とする従来のNTT体制が実質的には維持されることとなりました。

NTT再編以降も10年にわたって累次の措置・ルール整備が行われてきましたが、これらでは解決が困難な以下のような問題が現存します。

- 公社時代からのボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)をNTT東・西が継承したことにより、アクセス市場を独占していること
- 公社時代からの加入電話の顧客基盤を、NTT東・西が引き続き温存していること
- 持株会社体制の下、アクセス市場を独占する強みを活かし、本来活用業務として認可すべきではなかったNGNを梃子に、グループ連携

ネットワーク構造の変化や市場統合の進展が見込まれる中、電気通信事業法に基づく指定電気通信設備制度及びNTT法に関連したNTTグループに係る累次の公正競争要件の有効性・適正性を確保するため、これらを定期的に検証する仕組みとして運用するものである。

総務省としては、当該検証の結果を踏まえ、必要に応じて、指定電気通信設備の対象やNTT等に係る公正競争要件の見直し等の措置を速やかに講じることとなるが、これらについては、市場実態等に応じて、従来の公正競争要件等を緩和・撤廃するだけでなく、追加的措置等を講じることもあり得るところであり、個別の事例・事案ごとに必要な措置を判断することになると考えている。

	<p>による放送・インターネット領域等の周辺領域への事業拡大が可能となっていること</p> <p>NTT東・西のシェアは、100%独占から始まった加入電話市場で、四半世紀を経ても84.7%(2009年3月末現在)を占めています。更に、FTTH市場のシェアは、74.1%(2009年3月末現在)に達し、競争事業者とのシェア格差は拡大を続けています。また、固定アクセスの独占に加えて、NTTグループは、グループ各社による連携(一体経営)により市場支配力の領域を拡大しています。</p> <p>各事業者自らインフラ構築を行うことが可能な携帯電話市場では、設備競争が機能しており、事業者間の激しい競争を通じて新しい技術や様々なサービスが生まれてきていますが、固定通信市場では、上記のとおり歴史的経緯や解決困難な問題があるため、NTTグループによる独占回帰へと逆行しており、競争によってもたらされる、技術の進展に伴うサービスの多様化等のメリットを、国民が享受できなくなっています。</p> <p>なお、NTTグループは、NTT東・西が独占する固定アクセス網やNGNをどうするのか自らは考えを明らかにしていません。将来に向けて日本の固定ネットワークをどうしていくべきなのか、きっちり議論していくことが必要と考えます。</p> <p>以上の点を踏まえ、競争セーフガード制度においては、以下について、しっかり議論を行うべきです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ボトルネック設備とNTTグループの市場支配力の問題が解決されないまま、これまでにNGN等の活用業務が認可されてきたことは、公正競争上大きな問題であることから、直ちに認可を取り消すこと及び活用業務制度自体の在り方 ■ 全国で実質的な競争を機能させるため、NTT東・西が独占する固定アクセス網をオープン化し、光ファイバや屋内配線等について、競争事 	
--	---	--

	<p>業者が同等かつ公平な条件で利用可能とすること</p> <p>■ これまでの活用業務によるNTT東・西の事業領域拡大、中期経営戦略に見られるグループ連携強化等により、構造的措置（NTTドコモ分離、NTT再編成）の趣旨が形骸化していること及びグループドミナンスの問題</p> <p>なお、NGNについて、接続ルールを整備する前にNTT東・西が活用業務として申請し、総務省が認可したことは公正競争環境を確保する観点からは極めて問題です。本来は、NTT東・西が第一種指定電気通信設備を用いて新しいサービスを提供する場合には事前に接続ルールを整理しておくべきです。一方、審議会においても、行政による政策の進め方の妥当性について、引き続き十分にチェックすることが強く求められます。</p> <p>(KDDI)</p> <p>■ 【公正競争要件における検証の対象】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ NTT 東西殿は、市場環境の変化を理由に公正競争要件の撤廃も含めた見直しを主張していますが、ボトルネック性や支配的事業者によるグループドミナンスといった問題等が解決していない中では、現行規制の撤廃は全く認められるものではありません。 ・ むしろ、現在 NTT 東西殿に課せられている公正競争要件等の各種規制は、子会社や代理店等の活用による抜け道も多く、その役割・機能を十分に果たしていないと評価すべきであり、電気通信市場における公正競争環境を実現するためには、NTT 東西殿に対するさらなる規制強化を行う必要があると考えます。 ・ 例えば、弊社共意見書(2009年7月31日)でも述べているように、「NTT」ブランドの優位性や NTT グループ内の人事交流、法人営業における排他的な 	
--	--	--

	<p>共同営業行為等、本制度において競争事業者から意見されている問題の多くは未だ解決が図られていません。これら諸問題の解決のためにも具体的な規制措置等を講ずる必要があると考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ [制度の運用について]</p> <p>競争事業者は、実際にあった事例をもとに問題提起をしているため、指摘された事項を全て検証対象とする総務省殿の運用は適正であると考えます。</p> <p>ただし、措置要請が再確認された程度のもとのNTT東西の認識や引続き各競争事業者から多くの指摘がなされている状況を踏まえると、従前のものを含めNTT東西における措置に、実効性がなかったと考えます。</p> <p>このため、一過性の措置ではなく、社内規定化や管理組織の設置等によって、継続的な取組みを推進させる等、第三者からみても実効性が期待でき、また納得性のある措置を講じるよう、NTT東西に対し改めて指導すべきであります。</p> <p>[規制強化について]</p> <p>NTT東西が本来の規制の枠を超えて、自らの理屈によって事業範囲を拡大していることが根本的な問題であり、市場におけるNTTシェアの高まりの原因でもあります。</p> <p>そのため、NTTグループ内の連携、子会社・販売会社を通じた連携、他事業分野の事業者との連携等、NTTグループにおける事業運営上の全ての行為に対して適切な規制をかける必要があると考えますので、禁止行為規制やNTT等に係る累次の公正競争要件の適用範囲拡大、規制内容のさらなる強化等を行うべきであります。</p> <p>また、活用業務は、今後認可を控えるべきであ</p>	
--	---	--

	り、現在の認可業務についても取消しを含め改めて認可可否を検証すべきであると考えます。 (ケイ・オプティコム)	
--	---	--

3 その他

意見	再意見	考え方
<p>意見58 過去2年度の検証結果に基づく行政指導を受けてNTT東西が行った措置は一過性のものに過ぎないことから、NTT東西における継続的な遵守徹底を図るための追加的措置を講じる必要がある。</p>	<p>再意見58</p>	<p>考え方58</p>
<p>■ 1. これまでの行政指導に対するNTT東西の措置内容について</p> <p>2007年度・2008年度の検証結果をもとに、NTT東西に対して二度にわたり行政指導がなされましたが、当該指導に対して、NTT東西が実施した措置は、全て「文書による指示」「会議における周知徹底」といった一過性のものであることから、継続的に遵守徹底が図られるとは到底思えません。</p> <p>コンプライアンス徹底を図る場合、社内規定化や管理組織の設置等によって、継続的な取組みを推進することが一般的であることから、NTT東西においても、同様の組織的な対策を行う等、第三者からみても実効性が期待でき、また納得性のある措置を講じるよう改めて指導すべきであると考えます。</p> <p>仮に、NTT東西自身において、従前以上の措置がとられないならば、継続的な取組みを促すことを目的に、総務省殿から、過去の指導内容を累積して、毎年指導を行うことも検討すべきであると考えます。</p> <p>また、県域子会社役員とNTT東西役員の兼務状況について、総務省殿の公表において「経営上の秘密に属する情報であるため省略」とされておま</p>	<p>■ 当社は、従来より事業法等の法令及び各種ガイドラインを遵守して事業活動を行っていることから、公正競争上の問題は特段生じていないと考えており、昨年度の検証に基づく要請事項は、2007年度と同様、当社に公正競争遵守の再確認を要請したものであったと考えています。</p> <p>また、昨年度の「競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)」(2009年2月25日総務省)に記載された事例については、当社が不適切な行為を行ったとする論拠として不十分であり、他事業者による意見はいずれも具体的な根拠がなく、何ら立証がなされておられません。</p> <p>具体的に公正競争上の問題が生じていないにもかかわらず措置を要請することは、あたかも当社が不公正な行為を行っているかのような誤解を生じせしめ、当社の企業イメージ、営業活動に多大な影響を及ぼします。実際、検証結果案の公表に際して、「独占的地位利用し営業」(2008年12月24日読売新聞)、「独占地位で光回線営業」(2008年12月25日東京新聞)等の報道がなされ、当社の企業イメージ、営業活動に多大な影響を与えました。</p> <p>したがって、具体的な不適正事例が新たに生じて</p>	<p>(考え方38に同じ。)</p>

<p>すが、ホームページ等で役員状況を公表しているケースが多いなか、当該兼務状況が何故経営上の秘密情報に該当するのか理解できません。</p> <p>このため、基本的には公表すべきであると考えますが、仮に公表できないのであれば、どのような理由で経営上の秘密に属する情報と判断されるのかを明示すべきであると考えます。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p>	<p>いる等の事実がないにもかかわらず、更なる措置等を求めるとする意見は、そもそも意見として取り上げるべきではないと考えます。</p> <p>(NTT東日本)</p> <p>■ 当社の県域等子会社によるNTTドコモ殿の代理店業務については、当社からの委託業務を実施する組織とは別の組織において、委託業務とは独立して実施しており、営業情報等に関するファイアウォールを担保するなど、適切な措置を講じております。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、県域等子会社の当社からの委託業務を実施する組織に対しては、公正競争面における顧客情報の適切な取扱いや顧客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、適切な措置を講じているところです。 現に公正競争上の問題は生じておらず、当社として今後も適切に業務運営等を行っていくことから、県域等子会社に対してNTT東西本体と同等の禁止行為規制を適用するなどの規制拡大は不要と考えます。 <p>(NTT西日本)</p> <p>■ 競争セーフガード制度は、主に指定電気通信設備制度及び累次の公正競争要件の有効性と適正性を検証する目的で導入されましたが、各社殿もご意見されているように、運用開始後3年が経過した今、過去の各事例～検証結果～その後の状況に対して検証及び評価を行い、制度としての有効性の確認や課題の洗い出しを行う時期に来ていると考えます。</p> <p>弊社前回意見も含め、各社殿と共通して指摘されている大きな課題のひとつとして、「NTT東西殿に対して要請(指導)が行われても、それに対するN</p>	
---	--	--

	<p>TT東西殿からの報告は『再周知を実施』等の実効性の疑わしい報告のみに留まっている」ことが挙げられます。現に、本意見書にて後述しますが、昨年度の要請の対象であった116におけるBフレッツ勧誘やフレッツ・テレビの広告表示の件は、未だその事象は各社殿から申告されており、根本的な問題解決には至っていません。したがって、今後は要請後におけるNTT東西殿の対応についての実効性の確認及び追加措置の検討が、確実に行われるべきであると考えます。</p> <p>また、もうひとつの課題として公正競争ルールに違反する(もしくは疑わしい)事例に対する挙証責任のあり方が挙げられます。挙証責任のあり方については、事例を提示した事業者側のみが一方的に負うことはやはり限界があると考えます。公正競争ルールに反する行為を認知していたとしても、その事実の証明のためには、具体的な運用状況や内部伝達に利用された通達文など内部機密に関する情報を入手し分析する必要があります。しかしながら、現実的には、公に開示されている情報を収集する他なく、おのずとその挙証範囲には限界が生じています。よって、競争セーフガード制度の実効性を高めるためにも、挙証責任のあり方及び運用について、改善する余地があると考えます。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p>	
<p>意見59 ひかり電話に関して不適切な営業活動が行われていることから、NTT東西に対し営業マニュアル等の報告・公表を義務付ける等の措置を講じる必要がある。</p>	<p>再意見59</p>	<p>考え方59</p>
<p>■ ひかり電話に関する不適切な営業活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 加入電話からひかり電話への切替がメタル回線撤去に伴う公的施策であるかのような不適切な広告物の配布については、昨年度検証結果の総務省 	<p>■ 当社においては、ソフトバンク殿のご指摘のような広告物を配布した事例はなく、このような事実に基づかない主張についてはそもそも意見として取り上げるべきではないと考えます。</p>	<p>■ 本意見において指摘されている事案について、NTT東西は、2008年6月に設置した広告物の審査組織において、すべての広告物の事前チェックを行うなど広告物の適正化を推進している等としてお</p>

<p>殿考え方において、「NTT 東西は 08 年 6 月に設置した広告物の審査組織において、すべて広告物の事前チェックを行うなど広告物の適正化を推進している」として、「引き続き注視する事項」として整理されています。本件については、不適切な広告物配布防止の観点から、NTT 東西殿の広告物の審査体制や審査の手法、審査の結果等についての適時適切な報告を制度的に義務付けるべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、不適切な営業活動を防止するという観点では、営業活動の一部である広告物の検証のみでは不十分と言わざるを得ません。仮に、広告物の内容が適正であったとしても、営業担当者による日々の営業活動において、あたかも国策の一部であるような誤解を与える内容でひかり電話への移行を促す等、過剰な宣伝・勧誘等を行うことも可能です。 従って、NTT 東西殿には営業マニュアル等の報告・公表を義務付けるとともに、総務省殿は当該内容をもとに、ひかり電話に係る営業活動全般の適正性について、包括的な検証を行うべきと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>また、当社は本社に設置した審査組織において、全ての広告物の事前チェックを行うなど、広告物の適正化を推進しております。</p> <p>(NTT東日本)</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社は、ひかり電話等の営業活動において、他事業者の利用することのできない加入電話の顧客情報を用いないこと等について、支店及び県域等子会社の社員等に周知・徹底を図り、全社員を対象にした公正競争に関する研修を実施するなど、適切な措置を講じております。 また、昨年6月に本社に設置した審査組織等において、全ての広告物の事前チェックを行うなど、広告物の適正化を推進しております。 <p>(NTT西日本)</p>	<p>り、NTT東西の宣伝・広告手法の適正化の状況について引き続き注視していく。</p>
<p>意見60 固定電話と携帯電話の無料通話を提供している事業者については、自社内通話や自社グループ間の通話の赤字を接続事業者が支払う接続料で補填している疑いがあることから、当該事業者のグループ内における接続料の検証が必要。</p>	<p>再意見60</p>	<p>考え方60</p>
<p>■ 【自社・グループ内通話無料サービスについて】</p> <p>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、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</p>	<p>■ ソフトバンクモバイル殿は、携帯電話事業者の中で最も接続料が高く、新規参入事業者であるイー・モバイル殿と比較しても約2割も高い接続料を設定しています。</p> <p>また、ほとんどの固定電話事業者は当社と同水準の接続料を設定していただいておりますが、KDDI殿は、当社の接続料が高いと主張されている一方</p>	<p>■ 競争セーフガード制度は、電気通信事業法及びN TT法に基づき講じられている現行の公正競争確保のための措置の有効性・適正性を定期的に検証することが目的である。</p> <p>なお、二種指定事業者については二種指定ガイドラインに基づく接続料算定を行うことにより、接続料算定の適正性・透明性の向上が図られ、また、二種</p>

事業者に適用する接続料によって補填している懸念があります。

実際に、ソフトバンクモバイル社は、平成20年3月期中間決算説明会において、「自社内通話や自社グループ間通話の利用者料金を無料とする一方で、自社以外の携帯電話などから着信した場合に接続料をいただけるので利益を出すことができる。」(ソフトバンク社公式ホームページより)と説明されています。

したがって、今年度の検証にあたっては、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の取引条件が、自社やグループ内と他事業者との間で公平となっているか否か検証していただきたいと考えます。

(NTT東日本)

■ 【固定電話と携帯電話の無料通話について】

・ 現在、固定電話市場においては、自社又は自社グループの携帯電話との無料通話を梃子に固定電話ユーザの獲得を目指し、自社内通話や自社グループ間通話の利用者料金を無料とするサービスが登場していますが、ある携帯電話事業者殿の公式ホームページにおいて、「自社内通話や自社グループ間通話の利用者料金を無料とする一方で、自社以外の携帯電話などから着信した場合に接続料を頂けるので利益を出すことができる。」と記載されている等、自社内通話や自社グループ間通話の赤字を接続事業者が支払う接続料で補填されている懸念があることから、当該携帯電話事業者殿グループ内等における接続料の取引実態等を検証して頂きたいと考えます。→別添6(省略)

(NTT西日本)

で、自社サービスの接続料については、当社接続料よりも高い接続料を設定しています。

このような割高な接続料を設定しているソフトバンクモバイル殿やKDDI殿は、自社やグループ内の通話料を無料とするサービスを提供しており、無料サービスの財源を、他事業者に適用する接続料を割高に設定することによって補填し公正競争を阻害しているだけでなく、他事業者ユーザの利益を不当に損ねている懸念があります。

実際に、ソフトバンクモバイル殿は、平成20年3月期中間決算説明会において、「自社内通話や自社グループ間通話の利用者料金を無料とする一方で、自社以外の携帯電話などから着信した場合に接続料をいただけるので利益を出すことができる。」(ソフトバンク社公式ホームページより)と説明されています。

したがって、今年度の検証にあたっては、ソフトバンクモバイル殿やKDDI殿における自社内(グループ内)の取引条件が、他事業者との間で公平となっているか否か検証していただきたいと考えます。

(NTT東日本)

■ NTT東日本・西日本の意見に賛同いたします。

現在、小売市場において資本関係のある事業者間もしくは複数の小売市場を持つ事業者内において、携帯電話と固定電話の通話料を無料とする小売料金を設定しており、自社網内のトラフィックが増加していると想定されるにもかかわらず、一部の携帯事業者の接続料は、依然、他の携帯事業者の接続料と比較して高い水準にあります。あわせて一部の携帯事業者からは「自社内通話や自社グループ間通話の利用料金を無料にする一方で自社以外の携帯電話などから着信した場合に接続料を頂けるので利益を出すことができる」(2008年3月期ソフトバンク社中間決算説明会)とのコメントが出され

指定事業者以外の事業者も、二種指定事業者と同様の算定ルールに基づき、接続料を算定すること等が適当としているところであり、まずは今後の取組状況を注視した上で、段階的に対応することが適当である。

また、「不当に高額な接続料」の設定に関する申出等があった場合は、総務省において、事業者ごとの個別事情等を踏まえた上で、速やかにその適正性を検証し必要に応じ所要の措置を講じることとしている。

ており、通話料無料のコストを接続料に転嫁し、回収しているという懸念があります。

現在、携帯事業者における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」で議論されており、算定方式等のルール化について検討が行なわれているところですが、昨年来、各社から指摘のある、自社及びグループ内無料サービスについて、そのコストの接続料への転嫁の有無や、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の取引条件の実体等について、早急に検証する必要があると考えます。

特に、社長自身が接続料から利益を得ているとコメントしているソフトバンクモバイル株式会社殿については、会計データの提出を求めるなど、厳正なる検証を行なうべきと考えます。

(NTTコミュニケーションズ)

■ 当社の移動体接続料については当然適正に算定されています。

接続料の算定の適正性・透明性の向上を図ることは当然重要ですが、設備競争が機能している市場環境下では、各事業者が自ずと効率的な設備構築・運用を図っていくこととなります。実際、接続料は現状でも毎年低下しています。

したがって、固定市場のように規制を課する必要性は認められず、基本的に移動体に対する行政の関与は不要であると考えます。

そもそも、利用者料金は民間のビジネススペースでの判断に委ねることが基本と考えます。

(KDDI)

■ 【自社・グループ内通話無料サービスについて】

・ NTT 東西殿の当該意見については、そもそも本制度の検証対象外であり、いたずらに議論を拡散させ

	<p>るものであるため、総務省殿においては検証対象外である当該意見を取り扱うべきではなく、寧ろ、このような意見提出を繰り返させないためにも、総務省殿において当該意見が制度の対象外であることを明確に示すべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、弊社共における移動体接続料の水準については、「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」において議論がされており、NTT 東西殿の指摘する点については、情報通信審議会の電気通信事業政策部会・接続政策委員会合同公開ヒアリング(第2回)(2009年3月16日)での弊社共プレゼンテーションにおいて述べたとおり、自社も含む全事業者を公平に取り扱っており、何ら問題はないものと考えます。 <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>■ 割高(高額)な接続料の検証については、それが不当かどうかに関わらず、検討すべき観点として以下の2点があり、検証を深める上では重要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 高額な接続料が、事業者間における公正競争を阻害していないかどうか 他社の接続料が高額な場合は、自社の接続料引下げのインセンティブも低下することにもなるため、結果的に通信市場全体の接続料の適正性が損なわれていないかどうか <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
意見61	再意見61	考え方61
	<p>■ (携帯電話の料金)</p> <p>携帯電話市場は、見た目には派手なCMで競争的にみえますが、実態は寡占市場そのものです。したがって、総務省が進める接続料の透明化や値</p>	<p>■ 競争セーフガード制度は、電気通信事業法及びNTT法に基づき講じられている現行の公正競争確保のための措置の有効性・適正性を定期的に検証することを目的としており、御意見は直接関係がない</p>

	<p>下げに賛成です。 それは、世界的にも高い携帯電話料金の値下げにつながると考えるからです。 しかしながら、イーモバイル社を除く他の携帯会社は、接続料を下げても、携帯電話料金は下げない方針と報道されています。 こんな論理がまかりとおってよいのでしょうか。 値下げしないという会社には、その理由について利用者への説明を義務付けたり、無線免許の取り消しを行うなどの措置を考えるべきだと思います。 総務省はこうした業者のご都合主義を放置するのではなく、料金値下げを強く指導すべきです。</p> <p>(携帯電話の解約料) 携帯会社が新しく始めた料金プランは、利用者に著しく高い解約料を課すものです。 とりわけ、KDDI(au)社の2年縛りの料金は、最初の2年だけでなく、その後も2年ごとに更新が必要で、高い解約料なしで他社に移れる期間は、24ヶ月毎に1ヶ月だけという、極めて不利な条件で利用者に押し付けるものです。 総務省は、こうした反競争的で、消費者契約法の趣旨に反するような契約条件を放置するのではなく、問題のある行為として積極的に取り上げ、是正を図るべきです。</p> <p>(個人)</p>	<p>ものであるが、参考とさせていただきたい。</p>
<p>意見62 ひかり電話から他社IP電話への移行に当たって、NTT東西が競争上優位な立場を利用して競争相手を実質的に排除する営業行為が行われている。</p>	<p>再意見62</p>	<p>考え方62</p>
<p>■ 1経過(事実関係) (1)平成16年に現住所に転居 当時、NTT・電力・ケーブルテレビからネット接続するしかなく、プロバイダーに従来使用して</p>	<p>■ 現行の番号ポータビリティは、加入電話における仕組みを利用しているため、新規契約当初から当社のひかり電話や他事業者のIP電話サービスをご利用されているお客様については、その後他の0</p>	<p>■ 固定電話の番号ポータビリティ制度は、NTT加入電話等から競争事業者に移行する際の電話番号の継続性を確保するため導入されたものであることから、NTT東西の意見にあるように、IP電話サ</p>

いた「@nifty」が選べるのは NTT 以外になかったため、入居と同時に NTT の B フレッツに決め、同社の光電話を同時に利用開始した。

(2) 光電話の利用開始

旧住所()のときと同番号を希望したが、局が違うとのことで新番号に変更になった。NTT が提示した5つ程度の番号から、同社が一番先に提示した、 という覚えやすく、 など人から好まれる番号を利用することとした。その時、光電話専用番号であることを伝えられたと記憶しているが、何が普通の番号と違うのか尋ねても十分な説明がなく、引っ掛かるところが残ったまま同番号を利用開始することとした。

(3) KDDI への変更

平成21年3月、居住マンションにおいて KDDI の利用が可能となった。居住マンションにおいては NTT 利用者が多く、電話の音質やネットの速度の低下が見られたこと、KDDI の方が料金も安かったことがあり、NTT から KDDI に変更することとした(3月末～4月中旬)。

① KDDI の当初の説明では、同一番号を利用するためには、一度固定電話に戻さなければならず、それを NTT に電話して行い、それができたら連絡を下さいとのことだった。(この時点で KDDI の担当者は私の番号が光専用であることを知らなかった。)工事には1万円必要だと言われるかもしれませんが、法令で3000円までしか取れないことになっていますから心配ありませんと言われた。

② NTT(116)に電話したところ、1万円の工事代が必要ですと言われ、マンションには管理人

AB～J 番号電話サービスに移行する際に、番号ポータビリティを利用することができない状況です。

もともと加入電話をご利用されていたお客様が、番号ポータビリティを利用して、ひかり電話または他事業者のIP電話サービスを利用されている場合には、再度、加入電話の番号ポータビリティの仕組みを利用して、電話番号を変えずに他のOAB～J電話サービスに移行することができるようになっていきます。

その際、お客様は一旦加入電話に戻す申込みをすることなく、直接他のOAB～J 電話サービスに移行することが可能となっています。

したがって、加入電話の開通に係る派遣工事費や工事立会等は不要であり、KDDI殿が、ご指摘のような「同一番号を利用するためには、一度加入電話に戻さなければならない」等のご説明をされています。KDDI殿の誤った説明・案内によって、本件と同様のトラブルが、他にも当社に寄せられているところであり、当社としては、お客様に誤解を与えるような説明・案内がなされないよう、KDDI殿において必要な対応を行なっていただきたいと考えます。

なお、今後IP電話の普及拡大に伴い、新規契約当初から当社のひかり電話や他事業者のIP電話サービスをご利用されている場合についても相互間で、番号ポータビリティが実現されることが望ましいことから、NGNの活用業務認可条件において、「自社のIP電話サービスと他事業者のOAB～J番号IP電話サービスとの間の相互の同番移行が可能となるような番号ポータビリティの仕組みの実現について検討を行う」とされているとおり、今後、当社としては、OAB～J電話サービスを提供されている事業者とともに、その実現に向けて、検討を行っていきたいと考えております。

(NTT東日本)

サービスであるひかり電話の電話番号については、現時点では番号ポータビリティの対象外となっている。

このような点も含め、電気通信サービスの提供にあたっては、各事業者において、消費者に対して誤解のないように説明することが必要である。

<p>がいることを説明したが、工事当日の立会を求められた。また、私の電話番号は光電話専用番号であるため電話番号が変わると言われた。この最終的な回答があるまで、たびたび会話を中断して待たされた。電話番号が変わるのは困ること、当初にそんな説明はなかったと言ったが、専用番号なので帰るしかないとのことだった。納得できない部分があったが、感情的にどうしても NTT から KDDI に変更してやろうという気持ちになったため、結局、電話番号を変えることとし、当日の立会もすることとせざるをえないまま、工事の予約をした。</p> <p>③ KDDI に尋ねようと思っていたところ、同社の営業担当から電話があった。②の経過を説明したところ、電話番号が変わってよいのなら、KDDI 側で工事ができるとのことであり、NTT への工事予約を取消すように言われた。(ただし、NTT のように電話番号を候補から選ぶのではなく、KDDI で指定することになるとのことだった。変な番号でやむをえないときは、いったん光電話を解約して取り直して下さいとの説明だった。)KDDI の工事終了後は、すぐに NTT に連絡して下さい、そうしないと両方から料金を請求されることになるとのことだった。全て了承して、KDDI に工事を依頼した。</p> <p>④ 数日後、KDDI 関連の工事会社から電話があり、工事日を予約。管理人がいるので当日の立会は必要ないとのことだった。ただし、屋内の機械の接続は全て自分でやっていただくことになるとの説明があり、了承した。</p> <p>⑤ 予約日に工事終了し、終了した旨、郵便受けに連絡表があった。自分で機械を接続し、同日</p>	<p>■ 現行の番号ポータビリティは、加入電話で利用していた番号を、キャリアチェンジ(当社ひかり電話への移行を含む。以下同じ。)の際、持ち運びできるようにする仕組みであり、当初から他事業者の IP 電話サービスや当社のひかり電話サービスとして番号利用が開始されている場合には、その仕組みを利用することができません。</p> <p>また、もともと加入電話で利用していた番号を、他事業者の IP 電話サービスや当社のひかり電話サービスに持ち運びしている場合には、再度、番号ポータビリティの仕組みを利用し、電話番号を変えずにキャリアチェンジすることが可能ですが、その際には、一旦加入電話に戻すことなく、直接、その他の事業者の IP 電話サービス等に移行することが可能です。</p> <p>したがって、もともと加入電話で利用していた番号であれば、一旦加入電話に戻すことなく、その他の事業者の IP 電話サービス等にキャリアチェンジするため、番号ポータビリティの仕組みを利用するにあたっては、加入電話の開通に係る派遣工事費や工事立会等は不要であることから、KDDI 殿による「同一番号を利用するためには、一度加入電話に戻さなければならない」等の説明は誤った説明であると考えます。実際、KDDI 殿の誤った説明・案内によって、本件と同様のトラブルが他にも当社に寄せられているため、当社としては、お客様に誤解を与えるような説明・案内がなされないよう、KDDI 殿において必要な対応を行って頂きたいと考えます。</p> <p>なお、今後 IP 電話の普及拡大に伴い、当初から他事業者の IP 電話サービスや当社のひかり電話サービスとして番号利用が開始されている場合も、事業者間で双方向の番号ポータビリティが実現されることが望ましいとして、NGN の活用業務認可条件において、「自社の IP 電話サービスと他事業者の 0</p>	
---	---	--

<p>夜 NTT に解約を連絡した。NTT からは NTT の機械を後日送付する袋に入れて返送するよう依頼があり了承した(1ヶ月後くらいに届いて返送済)。</p> <p>2 意見 (1)総論</p> <p>NTT の行為は、全体として見れば、有利な立場を利用して競争相手を実質的に排除するように邪魔をしているのではないかとの印象を持ちました。ユーザー側として気になるのは次の点です。</p> <p>① 電話番号が変わると言われたら、困るのが普通ですから、うまくそうなるように誘導して、他社に流出しないよう顧客を囲い込んでいるのではないか？ (私は、単身ですので、私だけの都合で電話番号を変えられたのですが、家族などいれば、まずできなかったと思います。)</p> <p>② 工事代を過大に伝えたり、本来は不要である立会を求めることで、他社への切り替えを考え直すように利用しているのではないか？ (働いている身にとっては、平日の昼に立会を求められるのは非常に困ります。)</p> <p>③ いったん固定電話に戻さないと、他社に持ち歩けないような番号ポータビリティでは、NTTだけが事前に顧客の動きを把握できてしまい、妨害的行為やや引き留めを可能にしてしまうため、実質的にNTTを競争上有利にしており公正の観点からおかしいのではないか？</p> <p>(2)具体的な意見としては次のとおり</p>	<p>AB～J番号IP電話サービスとの間の相互の同番移行が可能となるような番号ポータビリティの仕組みの実現について検討を行う。」とされているところですが、当社としても、今後、OAB～J電話サービスを提供されている他の事業者と共に、その実現に向けて検討していく考えです。 (NTT西日本)</p> <p>■ 今回、個人の方から、左記のように具体的な事例に基づいた懸念が示されております。匿名、匿住所でのご意見であるため、残念ながら当社では左記の事例についての事実関係の把握はできておりません。</p> <p>しかし、当社が把握している他の事例においても、NTT東・西の116または0120-116116において、左記でご指摘の事項と同様の問題として</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ お客様に工事費を過大に伝えたり、本来は不要である立会いを求めたりするケース ・ 事業者切替えの際にお客様が必要な連絡を行った場合、事業者切替えをする理由を質したり、フレッツ・ひかり電話の契約解除を思い留まるよう引きとめられたりするケース <p>を、複数事例把握しております。</p> <p>仮に、今回の個人の方や、当社が指摘するような問題は発生していないとNTT東・西が主張するのであれば、その挙証責任はNTT東・西にあり、具体的な根拠を挙げて説明すべきであると考えます。 (KDDI)</p>	
---	--	--

<p>① 現在の指摘には、上述のような問題に対する指摘はないが、競争セーフガードの運用で、「既存の番号ポータビリティの仕組みを活用すること。」等に違反する行為として NTT を指導できないのか？</p> <p>② 違反とは言えないとしたら、競争セーフガードの規定を変更し、上記のような対応をしない（できない）ように指導できないのか？</p> <p>（今回の募集範囲を超えますが、本セーフガードで対応不能でしたら、他の法令・制度での対応を御検討願います。）</p> <p>（個人）</p>		
---	--	--