

# 事前Q&A

2010年4月20日

イー・アクセス株式会社  
イー・モバイル株式会社

「光の道」の整備には、残り10%の超高速ブロードバンド未整備エリアにおける基盤整備と、超高速ブロードバンド整備エリアにおける利用率30%の向上、の2点が必要と考えられるが、

- 1) について、未整備エリアにおける基盤整備を短期間(5年間)で行うためには、どのような方策を講じることが必要と考えるか。事業者間の設備競争を通じた基盤整備、公的資金の投入による計画的基盤整備、あるいはそれらのミックス等、複数の方法が想定できるが、どのような方法が適切と考えるか。その際の整備主体、運営主体、財源等については、どのように考えるか。
- 2) について、利用率を向上させる方法としては、何が適切と考えるか。また、利用率向上のための方法として、事業者間競争の活性化による料金の値下げやサービスの多様化等も考えられるが、事業者間競争の活性化のためにはどのような方策が考えられるか。

## (回答)

1) 超高速ブロードバンドが光ファイバ等新たな設備投資が必要なものと仮定し、以下回答します。残り10%の基盤整備については、民間にて整備できない場合には、公的資金の投入も選択肢に含める必要があると考えます。なお、公的支援については、以下の観点が重要です。

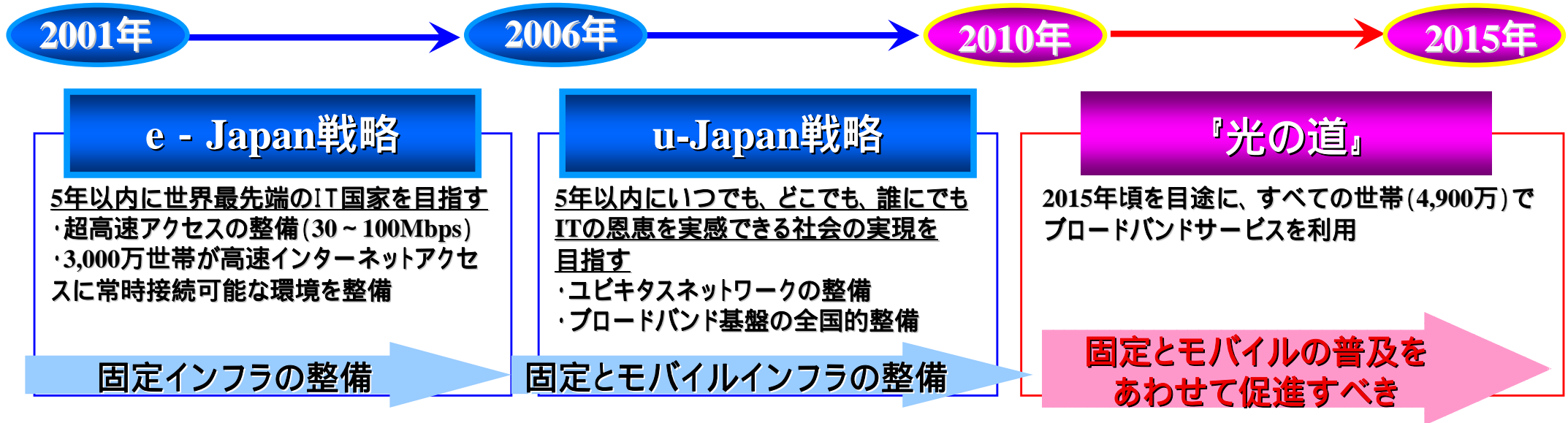
- ・対象 : NTT組織形態の在り方と共に検討する必要があり、競争中立性を担保されなければいけない。
  - ・採算性: 投資の有無、投資額が、国民のコンセンサスや相応の効果を実現するものでなければいけない。
- 2) 利活用を推進するには、固定だけでなく高速モバイルの推進も含めて取り組む必要があり、そのための政策も「光の道」の目標として掲げるべきと考えます。

- ・今までの政策及び諸外国の政策においてもモバイルに対する目標が明確に定められている。(資料1)
- ・高速モバイルの普及可能性は1億以上あり、利活用の規模の拡張には必要不可欠。(資料2)

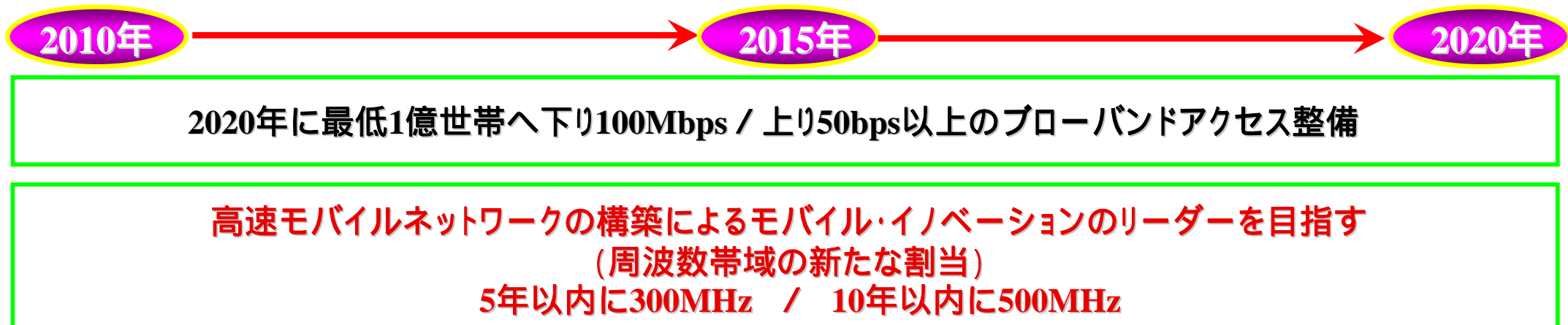
また、FTTHは、現状は設備競争のみとなっているため、サービス競争の活性化を図ることが必須で、そのためには、NTTの構造分離による競争中立的なインフラ会社の設立、サービス競争が進展しているADSLと同等のアンバンドルメニューを実現することなど、メタルから光に向けて競争の道筋を確りと作ることが最も重要です。加えて、依然としてニーズのあるADSLについては、ドライカップ接続料の上昇の抑制も行うべきです。(資料3)

# (資料1) ブロードバンド政策の動向

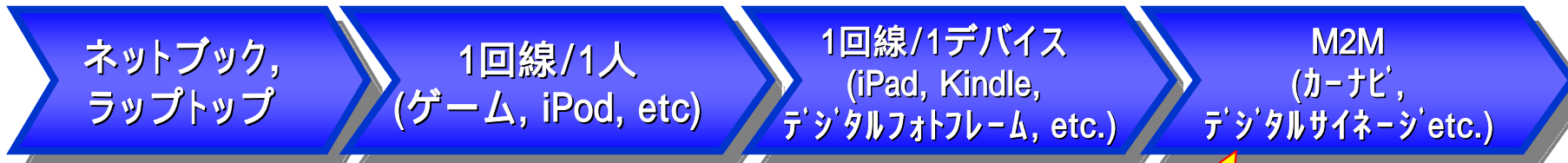
これまでの政策や全米ブロードバンド計画では、固定とモバイル合わせて目標を設定



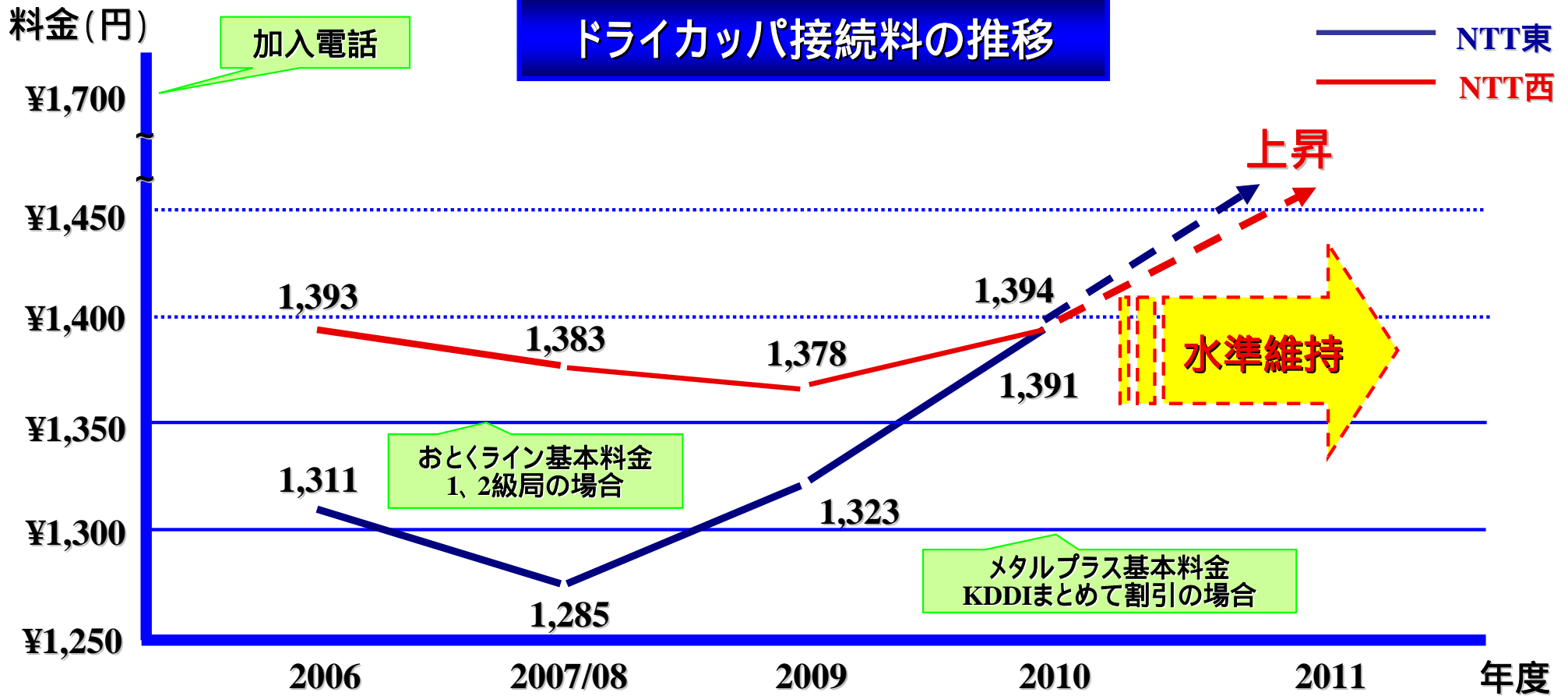
## 全米ブロードバンド計画



高速モバイルブロードバンドの普及によって、利活用の規模は大きく拡大



2011年度以降の接続料は、水準維持を確実に実施



総務省の  
取組み

2011年度以降の接続料における「算定の在り方」を継続検討

NTTへ概括的展望の早期提出、需要減に応じたコスト削減を要請

「光の道」が整備される時代において、市場における競争はどうあるべきと考えるか。  
また、その際、NTTへの規制の在り方についてはどうあるべきと考えるか。

(回答)

以下の2点を原則におくべきと考えます。

- インフラにおける競争中立性を確保すること
- NTTグループに対するドミナント規制を継続的に設けること

特に、FTTHは設備競争のみとなっており、「推進 = NTT独占強化」の構造になってしまっているため、具体的には、FTTHにもADSLと同等のアンバンドルメニューの導入等が必要であり、サービス競争の活性化を図ることが必要と考えます。なお、NTT東西を構造分離しインフラ会社(完全別会社)を設立することが競争中立性を確保する上で最も有効的と考えますが、いずれにしてもメタルから光に向けて競争の道筋を確りと作ることが重要です。

1999年のNTT再編は、持株会社のもとNTTグループの各市場(固定電話、マイライン、携帯、ISP)における市場支配力の基盤となっており、今後においても構造的な変化は期待すべくもありません。加えて、事業会社間を跨ぐ共同営業についても、総務省の競争セーフガードでNCCより再三指摘のあるところですし、先般では、NTT西の接続事業者情報に係る情報漏洩も発覚し総務省より業務改善命令が行われたところです。

これは、仮にNTT東西の構造分離を行った場合でも、NTTグループの有する「資金力/ブランド力」「共同営業」「巨大なNTT東西とドコモの顧客基盤」及び「FTTHにおける先行者利益」等によりNTTグループの市場優位性は依然として強いままであり、ドミナント規制が不十分な場合は結果的にNTTグループの市場独占は更に強まることとなります。したがって、NTTグループに対しては、「マーケットシェアのベンチマークの設定」や「構造分離後の一定期間の設定」による行為規制を設ける等、新たなドミナント規制の再構築をパッケージとして導入すべきと考えます。

「光の道」の整備に向け、貴社はどのような貢献ができると考えているか。

(回答)

ADSL事業者としては、引き続き、利用者ニーズのあるADSLを低廉な料金で提供出来るよう努めて参りますが、メタルでのビジネスモデルを「光の道」でも実現しサービス競争が可能となれば、FTTHへの参入へも取り組みたい考えです。

なお、高速モバイルにおいては、LTEといった100Mbpsサービスの提供を計画しており、固定とモバイルが融合された市場で利用者にとって利便性の高いブロードバンドサービスの開発と提供に取り組むことで利活用の促進に貢献したいと考えています。

加入者ファイバの接続料は東西別全国一律料金となっているが、今後条件不利地域にファイバを敷設することをふまえ、地域間料金格差を設けることについてどのように考えるか。

また、公的資金の補助を得て敷設された光ファイバの接続料はどのようにあるべきと考えるか。

### (回答)

利用者利便性の観点からは、地域間料金格差を設けず、全国一律料金にすべきと考えます。なお、仮に敷設・維持等にかかるコストに応じた料金設定が必要となった場合は、その格差について「どの程度であれば利用者のコンセンサスが得られるか？」を検討した上で許容される範囲を定めるべきと考えます。

また、公的資金の補助を得て敷設された光ファイバについても、利用者にメリットが出る接続料金が設定されることが望ましいとは考えますが、上記と同様に、接続料の格差が止むを得ない場合は、詳細な検証及びその水準がNTT東西の恣意的運用とならないように監視することが必要であると考えます。



ネットワークの開放策について、現在の仕組みでこういった障害があるのか、具体的に教えていただきたい。

(回答)

メタル回線と光ファイバについて、各々回答します。

【メタル回線】

メタル回線においては、総務省の先取的な競争促進施策によって、ラインシェアリング等実効的なアンバンドル化が導入された結果、ADSL市場が急速に立上り、利用者にとって安価で利便性の高いブロードバンドサービスが実現されました。しかしながら、現在、ADSLに関するドライカップ接続料は上昇基調にあり、大きな問題となっているため、2011年以降の接続料については現行水準の維持を強く総務省には要請しているところです。(資料3)

【光ファイバ】

他方、光ファイバにおいては、サービス競争を進展させるに十分なアンバンドル化が進んでいないのが現状です。

- ・シェアドアクセスではNCCが実現出来ない利用率を前提としてBフレッツの利用者料金を設定しているため、加入DFに関する接続料との不均衡が発生(プライススキーズの可能性)、また接続料水準も高止まり
- ・NGNでは、NTT東西が垂直統合モデルを採っているため、利用者がADSLのラインシェアリングのようにサービス毎にNCCサービスを選択不可

加えて、NTT東西の独自仕様によって構築されたNGNについては、マルチプレフィックスといった問題も発生しています。(資料4)

NGNでは、独占に繋がる様々な問題が発生

「NGN」は、「Next Generation MoNopoly」



進まないアンバンドル

接続事業者にとって、活用可能なアンバンドルは進んでいない

クローズドなネットワーク

閉域網のため、オープンなインターネットとの共存は困難

マルチプレフィックス問題

NTT独自仕様のため、ISPのIPv6インターネット接続サービスにおいて、マルチプレフィックス問題が発生

ひかり電話との接続が困難

NTT独自仕様のIPv4網のため、IPv6網やLTE(音声)の間では、IPベースでの接続は困難

- ・ NTT西日本の個人情報漏洩問題についてのお考えを聞かせていただきたい。
- ・ 現在、NTT東西には、ドミナント規制が課されており、制度上、情報の対称性や手続の同等性などが確保されているが、NTT西日本の個人情報漏洩問題などが起きていることを踏まえると、競争の同等性を更に高めることも必要と考えられるが、どうか。具体的に必要と考える措置があるか。

### (回答)

NTT西の個人情報漏洩については、総務省における累次の競争政策並びにNTTとNCCの間の公正競争の在り方の根幹を揺るがす極めて重大な問題と認識しています。(資料5)

当社プレゼンにおいて提案しているようなNTT東西の構造分離(完全別会社化)を行い、競争中立的なインフラ会社を設立することが根本的な解決につながると考えます。

## 事象

NTT西日本-兵庫 とNTT西日本-北陸 において接続事業者情報の漏洩が発覚し、2010/2/4に総務省より業務改善命令が発出。

2009/8～10 他社の番号ポータビリティ情報2,357件と他社のDSL利用情報223,866件を販売代理店に提供

2008/3～2009/11 他社のDSL利用情報679件を販売代理店に提供

## 原因と問題点

顧客情報管理システムにおいて、接続事業者情報に係るファイアウォールが不徹底であったことが判明。  
(NTT東も同様の情報管理体制)

したがって、従来、NTT東西は十分なファイアウォールを構築していると説明していたが、1999年再編以降、営業部門でも自由に、他社接続情報の閲覧が可能であり、不適正な情報利用をいつでも行える環境にあった。

## 明らかになった制度的課題

### 電気通信事業法 第30条「禁止行為」の対象範囲

「禁止行為」の対象は、あくまでNTT東西であり、今回の事案を起こした県域子会社には及ばない。

➡ 法制度が、NTT東西の事業運営実態と乖離 『構造上の問題』

### 活用業務の認可基準等、累次の公正競争要件の効力

活用業務の認可基準など、「公正競争」要件に、悉く反する。

➡ 競争セーフガード制度の実効性など、『検証スキームの問題』

## 今後の対応における要望

改善計画に対する「客観的な検証」が確保できるよう、計画と実施状況のオープン化を要請

紛争処理委員会から総務省への答申に明記された要請事項の一つ。

NTT東西は、光アクセス網は8本まとめてでない借りられない形で設計し、NGNは、そのアクセス網と一体となった形で設計するなど、いずれも競争事業者の利用を前提としたネットワーク設計をしていない。

NGNでは、更にネイティブ方式のISP事業者が3社に制限される設計となっているため、ISP事業者からは競争上の懸念が示されるなど、メタル・PSTNから光・NGNへのマイグレーションが進展する中で、メタルで生み出された競争環境が消え去ろうとしている。光の時代における競争環境を実現するためには、NTT東西のアクセス網をより他事業者に使いやすい形に見直すことも必要と考えられるが、どうか。

具体的にアクセス網がどのような形になれば、FTTH市場の競争環境が実現すると考えるか。

(回答)

ご質問のとおり、NTT東西の光アクセス網については、サービス競争が進展するような形態に見直すことで、メタルから光に向けて競争の道筋を確りと作ることが最優先事項と考えます。具体的には、以下の点を解決すべきと考えます。

- ・シェアドアクセスではNCCが実現出来ない利用率を前提として、フレッツの利用者料金を設定しているため、加入DFに関する接続料との不均衡が発生(プライススキーズの可能性)
- ・メタル回線と同等水準まで接続料を低廉化
- ・NGNでは、NTT東西が垂直統合モデルを採っているため、利用者がADSLのラインシェアリングのようにサービス毎にNCCサービスを選択可能とするようなアンバンドルの促進

事業者間のより一層公正な競争環境を整備するためには、NTT東西からアクセス網を別会社として分離する考え方もあり得る。

この場合、アクセス会社がNTT持株内にあっても、アクセス網分離後のNTT東西は、ボトルネック設備(アクセス網)を持たなくなるので、現行制度上は、NGNを含めてボトルネック性を根拠とする規制を課せなくなるが、この点についてどう考えるか。

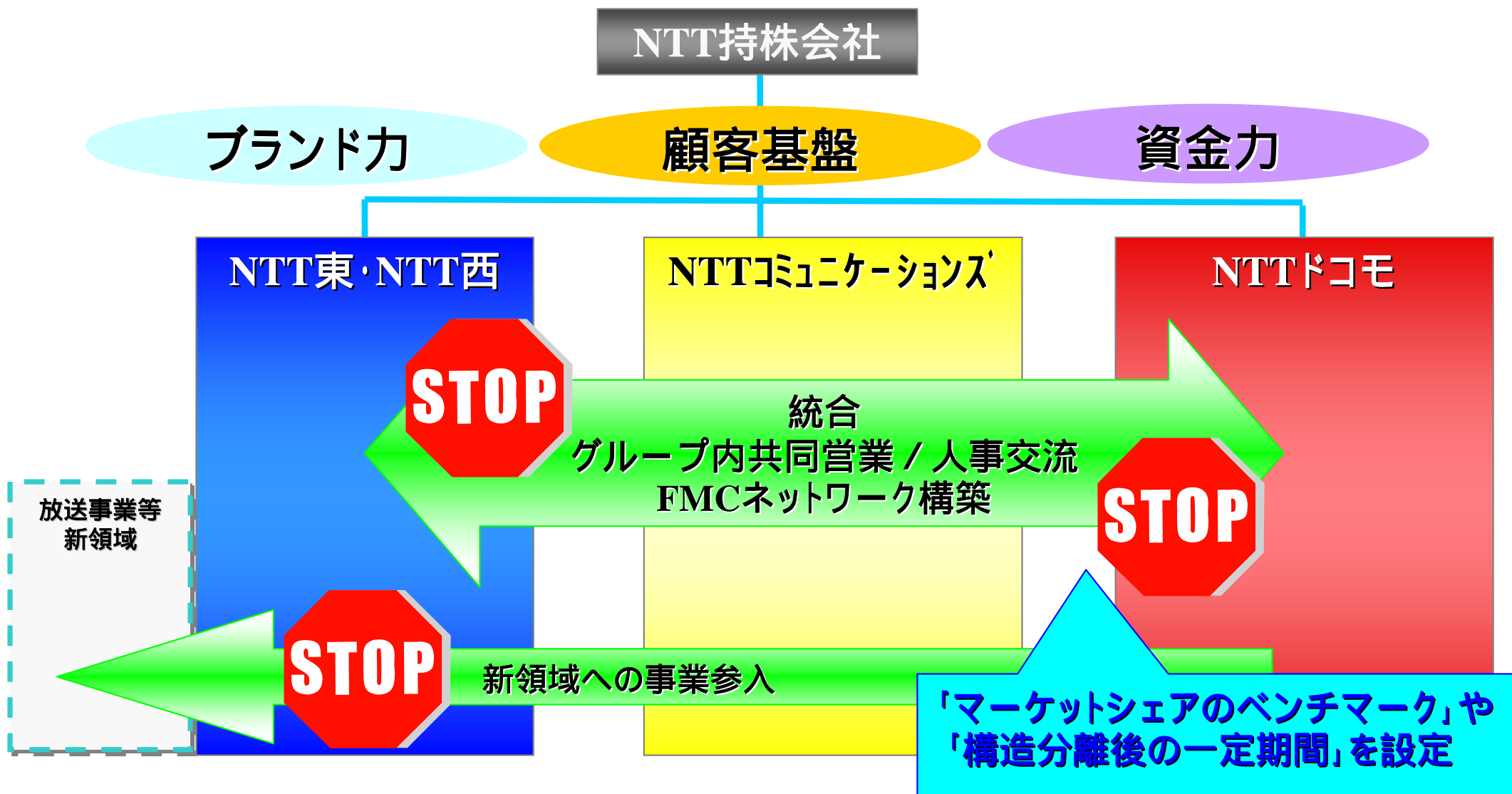
(回答)

大変重要な観点です。

アクセス網分離後においてもドミナント規制は継続が必要と考えており、アクセス網分離とドミナント規制の再構築は必ずパッケージとして議論をすべきと考えます。なお、ドミナント規制の再構築が伴わないアクセス網分離は結果としてNTTグループの独占に繋がる可能性が強いため、留意が必要です。

これは、アクセス網分離が行われた場合であっても、現にNTTグループの有する「資金力/ブランド力」「共同営業」「巨大なNTT東西とドコモの顧客基盤」並びに「FTTH市場における約1,300万の先行者利益」を勘案すれば、NTTグループの優位性は損なわれることはないからです。例えば、「マーケットシェアのベンチマークの設定」や「構造分離後の一定期間の設定」による行為規制を設けること等が必要であると考えます。(資料6)

「マーケットシェアのベンチマークの設定」や  
「構造分離後の一定期間の設定」による規制が必要



不採算であるとして超高速ブロードバンドインフラが整備されていない地域に関して、一般論として、初期投資に関する負担がなければ、そういった地域においてもサービス提供を継続することは可能か。

### (回答)

サービスの継続的な提供には、保守・設備維持のためのコストやNTTのGC局に設備を設置する場合にはコロケーション費用等といったランニング(固定)費用が発生するため、加入者数が見込めない場合はサービス提供の継続が難しい場合も考えられます。

あわせて利活用を進める対応が必要ですので、「光の道」論点整理(案)でも記載されているような「公共機関における積極的な利活用を始めとして、ブロードバンド利用のインセンティブを高める措置の検討」の観点は大変重要と考えます。