

I 総論

1. 競争セーフガードで措置又は注視すべきとされた事項（例：NTT西日本による接続業務で知り得た情報の目的外利用等）については、競争評価においても重点的に分析・評価すべき。
2. 公平性の判断に当たっては独占禁止法等の他法令の視点も併せて評価すべき（流通経路の独占や妨害）。
3. 定点的評価については、その必要性を含め見直すべき。

II 各論

(1) ネットワークレイヤー（定点的評価）

① 市場画定のあり方

(イ) ブロードバンド市場

- 従来の市場画定を基本としつつ、有線・無線の区別なく様々な端末でブロードバンド利用が可能となっている実態を踏まえ、移動体通信におけるブロードバンド市場を画定し、分析・評価を行うべき。

(ロ) FTTH市場

- 固定系ブロードバンドサービスの中心であるFTTH市場を重点的に分析・評価すべき。
- NGNが複数のサービス等に影響を及ぼすことが考えられるため、NGNの動向も含めた分析が必要。

(ハ) 接続・卸市場（事業者間取引）

- 携帯の着信市場については、その「独占性」から市場画定を行い、分析・評価すべきとの意見がある一方、「独占性」が直ちに事業者の優位性に繋がるものではなく、分析・評価の対象とすべきでないとの意見の両論あり。

Ⅱ 各論

(1) ネットワークレイヤー（定点的評価）（続き）

② 分析・評価のあり方

(イ) 市場支配力の存在と行使

- 規制の存在等により市場支配力の「行使」がないと評価するのではなく、個別具体的な問題（例：NTT西日本の情報漏えい問題等）が生じていれば、市場支配力の「行使」があり、措置が必要と判断すべき。
- 市場支配力の「存在」自体が市場に及ぼす潜在的な影響（例：新規参入意欲の減退等）についても分析すべき。

(ロ) グループとしての市場支配力

- NTTグループとしてのドミナンスに留意した分析・評価が必要。
- 固定・移動・インターネットなど市場横断的なグループ化が進展しており、NTTグループのみならず、他の企業グループも含めたグループ単位での分析・評価が必要。

(ハ) その他

- 移動体通信領域では、周波数戦略が重要であり、周波数環境も分析の指標とすべき。
- NTTの活用業務等による市場への影響を分析・評価すべき。
- 事業者の革新性やグローバル性等、ポジティブな面も分析・評価において重視すべき。

Ⅱ 各論

(2) ネットワークレイヤー（戦略的評価）

- 競争評価における手続き（戦略的評価のテーマ選定等）の中立性・透明性を確保すべき。

(3) コンテンツ・プラットフォーム・端末レイヤー（上位下位レイヤー）関係

① 上位下位レイヤーの動向把握

- 移動体通信のビジネスモデルが従来のキャリア主導（垂直統合型）のモデルから多様化。
- ネットワークレイヤーの競争評価にあたっては、コンテンツ・プラットフォーム・端末レイヤー（上位下位レイヤー）の動向を把握することは有意義との意見が多数（特に移動体のデータ通信分野）。
- ユーザーのスマートフォン選択基準として、端末やコンテンツの魅力等が重要なポイントとなる傾向あり。

② 動向把握のあり方

- 指標としては、市場規模、利用者の純増数、サービス普及率等の定量的指標の他、定性的評価として、ネットワークレイヤーへのロックイン効果、利用者の満足度等が考えられる。
- プラットフォームレイヤーに関する指標としては、例えば、課金市場については顧客プロフィール数や利用頻度、広告市場についてはページビュー数やユニークユーザー数等が考えられる。
- 経営情報が含まれる可能性もあるため、情報の扱いについては慎重にすべき。

Ⅲ その他

(1) ネットワーク中立性関係

- 一定のネットワーク中立性の確保は、情報通信の発展に寄与。ただし、過度の規制により情報通信の健全な発展を阻害しないことが必要であるとの意見が多数。
- ネットワークコストの負担については、受益度合による応分負担の必要性は認められるとする意見や、動画等の高トラヒックサービスを展開する事業者にとって応分負担は事業性担保が難しくなるとの意見、通信事業者が技術開発や企業努力等によってコストはカバーできるとの意見等あり。
- (ネットワーク中立性に関して)事業者間の料金精算の仕組みを検討すべき。

(2) 上位下位レイヤーにおける課題

- スマートフォンによるアプリ購入時の決済手段の制約等の課題あり。
- 各レイヤー間の課題について事業者間の協議の場や相談窓口の設置が必要。
- スマートフォンのセキュリティや処理能力の面で機能が向上すれば、その利用はさらに拡大。
- 利用者がデバイスや通信環境を意識せず、より簡便にサービスが利用できる環境が整備されるべき。

(3) その他

- NTT東西の光ファイバ接続料に関し、現行の8分岐端末回線単位の接続料ではなく、1分岐端末回線単位の接続料の設定を推進すべきとの意見がある一方、NTT以外の光インフラ事業者、CATV事業者との競争環境に与える影響が大きく、不公平が生じる接続料は導入すべきでないとの意見の両論あり。
- MNO事業者とMVNO事業者との公平な競争環境を担保する仕組みを早急に整えるべき。

事業者ヒアリング結果（主なポイント）

【参考】ヒアリング対象事業者

(1) ネットワークレイヤー事業者

- ・ イー・アクセス株式会社、イーモバイル株式会社
- ・ 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
- ・ 株式会社ケイ・オプティコム
- ・ KDDI株式会社
- ・ ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社
- ・ 西日本電信電話株式会社
- ・ 日本通信株式会社

（アイウエオ順）

(2) 上位下位レイヤー事業者

- ・ 一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会
- ・ 一般社団法人モバイルコンテンツフォーラム
- ・ 株式会社ドワンゴ
- ・ グリー株式会社
- ・ 日本マイクロソフト株式会社

（アイウエオ順）