

意見書

平成23年8月22日

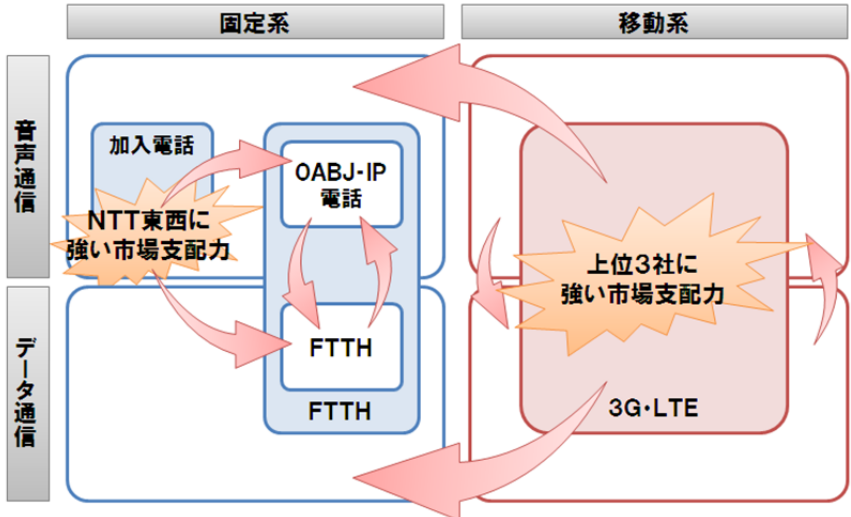
総務省 総合通信基盤局
電気通信事業部 事業政策課 御中

郵便番号 530-6116
(ふりがな) おおさかし きたく なかのしま 3ちょうめ3ばん23ごう
住所 大阪市北区中之島3丁目3番23号
(ふりがな) かぶしきがいしゃ
氏名 株式会社ケイ・オプティコム
だいひょうとりしまりやくしゃちょう ふじの たかお
代表取締役社長 藤野 隆雄
連絡先 [REDACTED]
電話番号 [REDACTED]
電子メールアドレス [REDACTED]

「電気通信事業分野における競争状況の評価2010(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

領域	頁	意見
固定電話 領域	18～20	<p>1. NTT東西の市場支配力の固定電話市場からブロードバンド市場へのレバレッジ等</p> <p>■固定電話市場において、「NTT東西単独での市場支配力が強く存在する」との評価に賛同いたします。</p>
移動体通 信領域	25～30	<p>■一方で、以下の点を踏まえると、「固定電話市場におけるNTT東西の市場支配力のブロードバンド市場へのレバレッジの懸念がある」との評価は適当ではなく、「固定電話市場におけるNTT東西の市場支配力のブロードバンド市場へのレバレッジが既に存在し、それによりブロードバンド市場での市場支配力を高めるとともに、固定電話市場での市場支配力の維持にも繋がっている」と評価することが適当と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加入電話を独占的に提供してきたことにより醸成されたNTTブランドイメージが、消費者のフレッツ光選択に影響を与えている ・規制適用のないNTT西日本の販売代理店による加入電話ユーザ・ADSLユーザをターゲットとした電話でのフレッツ光の勧誘が、引続き散見され、加入電話の加入者情報や接続情報の流用の懸念が拭いきれない ・ブロードバンド市場へのレバレッジが、フレッツ光とセット販売されているひかり電話の加入促進に繋がり、結果して、加入電話とひかり電話の両方でもって、固定電話市場でのNTT東西の市場支配力を維持している <p>■特に、NTT東西自らが推進するPSTNからIP網へのマイグレーションにより、PSTNで提供されている加入電話の独占性がフレッツ光やひかり電話に継承されることが懸念されるため、今後一層の注視が必要と考えます。</p>
インター ネット接 続領域	15～17 36～39	<p>2. モバイル事業者上位3社の移動体通信サービス市場における強い市場支配力</p> <p>■以下の点を踏まえ、移動体通信サービス市場において、「モバイル事業者上位3社に市場支配力が強く存在し、更なる歯止めとなる措置なしには、その行使を抑止できない」と評価することが適当と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移動体通信サービス市場への参入に不可欠で、国民の共有財産である有限希少な周波数について、モバイル事業者上位3社が、ほぼ独占している ・モバイル事業者上位3社合計の顧客規模は、ほぼ国民全員に相当するレベルに達している ・移動体通信は、固定通信に比べ、1世帯あたりの通信料金負担が大きい ・移動体通信サービスの料金体系が極めて複雑化・多様化しており、料金水準の把握や比較等が困難となっており、利用者利益が損なわれている可能性が高い <p>■特に、モバイルブロードバンドの更なる高速化や大幅な周波数帯の確保により、ますます移動体通信サービス市場での市場支配力を強固なものにしていくことが想定されることから、今後一層の注視が必要と考えます。</p>

領域	頁	意見
固定電話 領域	18～20	<p>3. モバイル事業者上位3社の強い市場支配力の移動体通信サービス市場からブロードバンド市場及び固定電話市場へのレバレッジ</p> <p>■以下の点を踏まえ、「移動体通信サービス市場におけるモバイル事業者上位3社の強い市場支配力のブロードバンド市場及び固定電話市場へのレバレッジがある」と評価することが適当と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モバイル事業者上位3社の顧客規模は、ブロードバンド市場及び固定電話市場を凌ぐ規模に成長しており、既に大きな影響力を保持している ・資本関係のあるモバイル事業者を有する「企業グループ」は、モバイル事業者の顧客基盤やブランド力をもとに、ブロードバンド市場及び固定電話市場に影響力を拡大している <p>《事例》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自グループ内の携帯電話・固定電話間における通話料金の無料化 ・自グループ内の利用料金の一括請求化 ・携帯電話ショップでの自グループのブロードバンドサービスの販売 <p>■特に、モバイルブロードバンドの更なる高速化や大幅な周波数帯の確保により、ますますブロードバンド市場及び固定電話市場へのレバレッジを強めていくことが想定されることから、今後一層の注視が必要と考えます。</p> <p>4. ブロードバンド市場及び移動体通信サービス市場におけるNTTグループによるグループドミナンス</p> <p>■NTTグループにおいては、実質的にグループ内に閉じた連携・一体的活動を行い、各市場で保有する市場支配力を更に拡大させていることから、「ブロードバンド市場及び移動体通信サービス市場において、NTTグループによるグループドミナンスが存在する」と評価することが適当と考えます。</p> <p>《事例》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTT IDログインサービス(NTTドコモ・NTTコミュニケーションズ等のID連携) <ul style="list-style-type: none"> …オープンな技術を採用しているが、名称やアイコンに「NTT」を使用する等、NTTグループ色を前面に出し、実質的にNTTグループ以外の会社が参加しにくい排他的な仕組み ・光ポータブル(NTT東西のモバイルWiFi ルータ) <ul style="list-style-type: none"> …NTT東日本によるレンタル開始時、NTTドコモのSIMロック端末とSIMフリー端末の2機種を投入 ・マイエリアサービス(NTTドコモのフェムトセル基地局) <ul style="list-style-type: none"> …サービス開始時、NTT東西のフレッツ回線のみに対応 ・販売代理店での一体販売 <ul style="list-style-type: none"> …販売手数料等を原資に、NTTグループサービスのセット割引が可能
移動体通 信領域	25～30	
インター ネット接 続領域	15～17 36～39	

領域	頁	意見
今後の競争評価の在り方	5～10	<p>1. 市場画定の在り方</p> <p>(1) サービス市場間の相互影響の分析・評価</p> <p>■ 移動体通信領域において、データ通信分野を分析対象とすることについて賛同いたします。</p> <p>■ 加えて、以下の点を踏まえ、情報通信市場全体の競争状況をよりの確に捉えるために、マトリックス的に市場を画定する等、サービス市場間の相互影響を詳細に分析・評価することが極めて重要と考えます。</p> <p>① 固定系音声通信と固定系データ通信</p> <p>NTT東西の固定電話市場の市場支配力のブロードバンド市場へのレバレッジが、フレッツ光とセット販売されているひかり電話の加入促進に繋がり、結果して、加入電話とひかり電話の両方でもって、固定電話市場でのNTT東西の市場支配力を維持している等、両市場は密接に関係</p> <p>② 移動系音声通信と移動系データ通信</p> <p>移動体通信領域において、強い市場支配力を持つモバイル事業者上位3社が、音声通信分野で保有する顧客基盤をもとに、データ通信分野の利用者を急拡大させる可能性がある等、両市場は密接に関係</p> <p>③ 固定系データ通信と移動系データ通信</p> <p>モバイルブロードバンドの通信速度は、既にADSLに匹敵する状況にあり、今後、更なる高速化や大幅な周波数帯の確保等により、固定ブロードバンドとの競合関係が一層強まる可能性が高い等、両市場は密接に関係</p> <p>④ 固定系音声通信と移動系音声通信</p> <p>移動体通信の通信回数・通話時間の増加とともに、固定通信の通話回数・通話時間の減少が続いている等、移動体通信サービス市場の拡大が、固定電話市場の縮小に大きく影響</p> <p>■ また、固定系音声通信と移動系音声通信については、法人向け・個人向けとで市場動向が大きく異なると考えられることから、両者を分けて分析・評価することも必要と考えます。</p> <p>《市場間の相互影響イメージ》</p> 

領域	頁	意見
今後の競争評価の在り方	5～10	<p>(2)同一レベルでの地理的市場の画定</p> <p>■サービス市場間の相互影響の分析・評価を行ううえで、同一レベルで地理的市場を画定しておくことが肝要と考えますので、全てのサービス市場について、全国及び地域ブロック単位で画定することが適当と考えます。</p> <p>■なお、大都市と地方都市では人口や世帯数に差が大きいため、都道府県・市町村単位での競争状況でもって市場支配力の有無等を判断できるものではないと考えますので、当該単位での分析・評価の必要性は低いと考えます。</p> <p>2. 分析・評価に用いる指標等</p> <p>(1)「企業グループ」単位での分析・評価</p> <p>■以下の状況から、情報通信市場全体の競争状況を的確に捉えるうえで、「企業グループ単位」での分析・評価は必須であるため、早期に実施することが必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資本関係のあるモバイル事業者を有する「企業グループ」は、モバイル事業者の顧客基盤やブランド力をもとに、ブロードバンド市場及び固定電話市場に影響力を拡大している ・NTTグループにおいて、指定電気通信設備制度、NTT再編時等に係る公正競争要件における規制を形式的にはクリアしつつも、実質的にグループ内に閉じた連携・一体的活動を行っている <p>(2)MVNOに係る取組みの状況</p> <p>■意欲のある事業者であれば、随時設備競争への参入が可能な固定通信市場と異なり、少数の周波数割当て事業者しか設備競争に参入できない移動体通信市場においては、MVNOによる競争が重要であります。</p> <p>■しかしながら、MVNOが競争力のある価格で自由度の高いサービス提供を行う等して、モバイル事業者と競争を展開していけるだけの条件は、まだ十分整っていないため、モバイル事業者等におけるMVNOに係る次の取組みについて、十分注視が必要と考えます。</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> ・接続メニューや卸電気通信役務メニューの多様化(データ通信、音声通信等) ・接続料や卸電気通信役務料金の妥当性・適正性検証、および当該検証に資する情報の開示 ・SIMフリー端末の拡大やソフトSIMの導入による端末のオープン化 </div>

領域	頁	意見
今後の競争評価の在り方	5～10	<p>(3)光ファイバ接続料・NGN機能のアンバンドルに係る接続料の設備競争への影響</p> <p>■以下の点を踏まえ、NTT東西の光ファイバ接続料やNGN機能のアンバンドルに係る接続料水準の設備競争への影響について、詳細に分析・評価することが必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・固定通信市場には、意欲のある事業者であれば、随時設備競争への参入が可能であり、現に、PSTN・メタル中心の時代と異なり、自らアクセス回線を構築し競争しているFTTH事業者やCATV事業者が多く存在 ・NTT東西の光ファイバ接続料やNGN機能のアンバンドルに係る接続料の水準は、自らアクセス回線を構築し競争しているFTTH事業者やCATV事業者の競争環境に、大きく影響 ・接続料設定に関して、NTT東西や接続事業者だけではなく、弊社のような自らアクセス回線を敷設しているFTTH事業者やCATV事業者を含めた競争事業者間の公平性が担保されないと、設備競争を阻害 <p>(4)「〇〇withフレッツ」の状況</p> <p>■以下の点を踏まえ、競争実態を的確に捉えるため、NTT東西のFTTHに占める「〇〇withフレッツ」の状況を把握・分析することが必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・FTTH市場においては、ISP事業者によるISPサービスとフレッツ光のセットメニューである「〇〇withフレッツ」が販売の主流となっている ・「〇〇withフレッツ」については、ISP事業者がお客様の前面に立って、フレッツ光を含めて販売・提供等しているため、実態的には、弊社をはじめとしたFTTH事業者やCATV事業者と競合関係にある <p>(5)NTT東西の事業活動等に関する分析・評価</p> <p>■以下の事業活動等が、NTT東西の市場支配力を高める要因になっていることから、その是非を含めて、詳細に分析・評価することが必要と考えます。</p> <p>①「活用業務」による業務範囲拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTT東西は、公正競争環境を確保するために行われたNTT再編の趣旨に反し、活用業務を利用して、なし崩し的に業務範囲を拡大 ・これにより、今やNTT東西の主力サービスの殆どが活用業務を利用したものとなっている等、NTT東西シェアの高まりの主因 <p>②「フレッツ・テレビ」の販売活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTT西日本の販売代理店が配布しているチラシにおいて、「フレッツ・テレビは、NTT西日本の商品です」と明記されているものが、いまだ見受けられる等、放送事業に参入してはならないNTT東西が、自らが放送サービスを提供しているかのような形で、フレッツ・テレビの販売活動を展開 ・このような不適切な販売活動が、フレッツ・テレビとセットで販売されているフレッツ光の加入促進に繋がっている

領域	頁	意見
今後の競争評価の在り方	5～10	<p data-bbox="400 244 970 280">③「光ぐつと割引」「光もつと割引」等の割引制度</p> <ul data-bbox="400 297 1511 707" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="400 297 1511 371">・NTT西日本においては、適用期間が長期にわたる割引制度を複数設定（「光ぐつと割引」、「光もつと割引」、「フレッツ・あつと割引」）している <li data-bbox="400 389 1511 517">・これにより、NTT東日本よりも接続料が高いにもかかわらず、NTT西日本のフレッツ光の実勢価格は、NTT東日本の通常料金と比較して大きく下回っているため、割引制度を適用した後の利用者料金が、原価を下回る競争阻害的な水準となっているおそれがある <li data-bbox="400 535 1511 707">・また、地域毎に提供料金を変えることの合理的な理由（世帯数の多い都市部は設備の稼働率が高く、他地域に比べ提供コストが安い等）が希薄になっていると考えられるなか、静岡県・愛知県・京都府・大阪府・兵庫県・広島県・福岡県に限った割引制度である「光ぐつと割引」を継続しており、利用の公平の観点からも好ましくないうえ、都市部での競争に影響を与えている <p data-bbox="371 819 826 855">3. 競争セーフガード制度との連携強化</p> <ul data-bbox="371 869 1511 1043" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="371 869 1511 952">■「競争評価」と「競争セーフガード制度」との連携を強化し、「競争セーフガード制度」の検証の結果、措置・注視すべきとされた事項も、分析・評価することについて、賛同いたします。 <li data-bbox="371 965 1511 1043">■連携強化により、「競争評価制度」「競争セーフガード制度」両方の実効性・透明性がさらに高まり、よりの確に政策展開に反映されることを期待いたします。

以 上