

**「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」
に対して寄せられた意見及び総務省の考え方**

※「意見」の欄中、《》で記載しているのは、意見提出者が意見の対象として指定した、意見招請時の（案）の段落番号

1. 総論

【意見1】	電気通信事業分野における競争状況の評価を実施するに当たっては、市場環境や競争環境の変化を踏まえ、従来の固定・移動、音声・データといった区分にとらわれない分析・評価を行うべき。	
1 《一》	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報通信市場は、技術のイノベーションが非常に早く、移動通信の高速ブロードバンド化の進展、FMC市場の拡大、グローバルプレイヤーによる端末とアプリケーションサービスの一体提供等により、市場環境・競争環境の急激なパラダイムシフトが進んでいます。 ・ 特に移動通信の高速ブロードバンド化については、WiMAXとLTEの契約数が約3,210万（平成25年6月末）と、FTTHユーザ（平成25年6月末で約2,430万）を超えて急増しています。 ・ また、スマートフォンの急速な普及拡大にあわせて、他事業者はスマートフォン利用者向けに、自社のモバイルブロードバンド通信と自社又は他社の固定ブロードバンド通信を組み合わせた割引サービスを提供する等、スマートフォンをトリガーとした固定通信と移動通信の融合が進んでいます。その結果、例えばKDDI 殿のauスマートバリューの契約数が既に固定286万世帯・移動540万契約（KDDI 殿 平成25年9月期決算報告）になる等、FMC市場が急速に拡大し、単体の固定ブロードバンド市場やFTTHサービス市場に影響を与えるようになっていきます。 ・ さらに、GoogleやApple等のグローバルプレイヤーやLINE・Skype等のコミュニケーション・無料通話アプリケーションによる通信サービスが急拡大しています。特にLINEは、全世界で2億3千万ユーザ、国内だけでも4,700万以上のユーザが存在し、減少傾向にある固定音声契約者数（約5,670万）に迫る勢いとなっています。これらの事業者はスマートフォンやタブレット端末上で、これまで主に通信事業者が提 	<p>【考え方1】</p> <p>市場の画定については、2012年2月に改定された「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」（以下「基本方針」といいます。）に基づき、主要サービスの需要の代替性等を考慮して行っています。</p> <p>「電気通信事業分野における競争状況の評価2012」（以下「競争評価2012」といいます。）では、移動系データ通信サービスによる固定ブロードバンドの代替性に関するアンケート調査（第1編第3章第2節第2項2-3）や、固定系と移動系の連携サービスの利用</p>

	<p>供してきた電話やメール等の通信サービスをアプリケーションサービスとして自在に提供するなど、端末とコンテンツ・アプリケーションサービスの一体的な提供が進展しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ このように、ユーザの選択肢は、固定から移動へ、国内から海外へ、通信サービスからアプリケーションサービスへとといった具合に、これまでの垣根を越えるようになってきており、ユーザも個々の必要に応じてそれらの多様なサービスを自在に使いこなせるようになっていきます。こうした点で、サービスを提供する通信事業者が当初はNTT 1社しかなく、アプリケーションも音声通信サービスしかなかった電話時代とは大きく状況が変わってきています。 ・ したがって、電気通信事業分野における競争状況の評価を実施するにあたっては、FTTH、DSL、CATV等のサービスごとの市場に閉じた個別の検証だけでなく、WiMAXやLTEを含めたブロードバンドサービス市場全体の動向、更には、上位レイヤで市場支配力を持つプレイヤーが通信市場に参入することによる影響等、市場環境や競争環境の変化をしっかりと踏まえ、従来の区分に囚われない分析・評価を行っていただく必要があると考えます。 <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	<p>動向、複数市場に関連するその他のサービス等についての調査（第2編第2章）等を行いました。いずれも評価時点において大きな割合を占めるに至っていませんでした。</p> <p>また、上位・下位レイヤーが競争環境に与える影響については、考え方2のとおりです。</p> <p>以上を踏まえ、「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」（以下「実施細目2013案」といいます。）においては、引き続き、定点的評価については、サービス市場・部分市場の枠組は昨年度を原則維持し、分析・評価を行うこととしたものです。</p> <p>「移動系通信＋固定系通信」の連携サービスとそれに伴う料金割引制度の導入は顧客誘引に一定の成果を上げていること等を考慮して、実施細目2013案では、「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」を戦略的評価のテーマとしたところです。</p>
<p>2 《一》</p>	<p>以下のような市場の変化・競争状況の変化を踏まえれば、現在の情報通信市場は、サービスを提供する通信事業者が当初NTT 1社しかなく、アプリケーションも音声通信しかなかった電話時代とは競争状況が大きく異なっており、従来からのデータ通信／音声通信、固定通信／移動通信といった市場の枠組みを維持したまま、競争状況の分析・評価を行うことは、市場の実態に即したものにはならないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目2013（案）」（以下、「実施細目2013（案）」）の戦略的評価のテーマにも掲げている「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」やユーザサイドから見たサービス市場の実態の分析を行ったうえで、市場区分を適切に見直す必要があると考えます。 ・ 情報通信市場は、技術のイノベーションが非常に早く、モバイル化、ブロードバンド化が大きく進展し、同時にサービスやプレイヤーのグローバル化が急激に進むなど、大きなパラダイムシフトが進展しています。 ・ LTEやWiMAXの契約数は、2012年6月末時点で約670万契約であったものが2013年6月末時点では約3,210万契約と急拡大する一方、FTTHサービスは2012年6月末 	

	<p>時点で約 2,280 万契約であったものが 2013 年 6 月末時点では約 2,430 万契約と緩やかな拡大に留まっており、移動系超高速ブロードバンドが急速に進展しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> また、スマートフォンの契約者数は、2012 年 3 月末時点で約 2,570 万契約であったものが 2013 年 3 月末時点では約 4,340 万契約に急増しています。さらに、他事業者は自社のスマートフォンと自社または他社の FTTH・CATV を組み合わせた割引サービスの提供を開始しており、スマートフォンをトリガーに固定通信と移動通信が融合した FMC 市場が急速に拡大しています。 加えて、サービスやプレイヤーのグローバル化が急速に進んでおり、例えば Google や Apple 等の巨大なグローバルプレイヤーや LINE や Skype 等のコミュニケーション・無料通話アプリケーションによる通信サービスが急拡大しています。特に LINE は、全世界で 2.3 億ユーザ、国内だけでも 4,700 万以上のユーザが存在し、固定音声ユーザ（約 5,670 万契約）に迫る勢いとなっています。これらの事業者はタブレット端末やスマートフォン上のアプリケーションにより通信サービス（電話・メール等）を自在に提供するなど、端末やコンテンツ・アプリケーションと通信との一体的なサービス提供が進展しています。 このように、移動系超高速ブロードバンドの進展、FMC 市場の拡大、グローバルプレイヤーによる一体的なサービス提供といった市場環境・競争環境のパラダイムシフトにより、ユーザの選択肢が固定通信と移動通信の垣根を越えるとともに、国内の通信事業者だけでなく、海外のプロバイダが提供する通信サービスまで非常に多様化し、ユーザはその多様なサービスを個々の必要に応じて自由自在に使いこなしています。その際、ユーザはこうした多様なサービスや端末を先に選択した上で、それらの利用に適したネットワークを選択しており、ネットワークサービスよりもコンテンツ・アプリケーションや端末の方がユーザのサービス決定要因の多くを占めるに至っていると考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
【意見 2】	スマートフォンや LTE の普及等の移動体通信市場を取り巻く環境の変化を踏まえ、例えば、上位下位レイヤーを一体的に捉えた分析・評価が必要ではないか。	
1 《1.1》	移動体通信市場を取り巻く環境は、スマートフォンや LTE の普及による OTT 主導のグローバル化の進展等、近年、大きく変化しており、国際競争力の向上に資する評価・分析を行うべきと考えます。例えば、上位下位レイヤーは引き続き「勘案要素」とされておりますが、環境変化を踏まえ上位下位レイヤーを一体的に捉えた評価を行うべきであ	【考え方 2】 競争評価 2012 では、上位下位レイヤーをレバレッジとし

	<p>り、その為には「基本方針」の見直しが必要と考えます。</p> <p>競争評価 2012 においては、上位下位レイヤーのネットワークレイヤーへの影響について「総合的にネットワークレイヤーへの影響は限定的である」との評価がなされましたが、Apple 殿や Google 殿、LINE 殿等によるエコシステムが形成されており、ネットワークレイヤーの相対的地位が低下し、利用者も上位・下位レイヤーを中心にサービス選択を行っている状況を勘案すべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	<p>たネットワークレイヤーへの影響について、移動系データ通信市場における上位下位レイヤーを含めた市場の分析を行い、「一部の例外的な事業者を除くと、プラットフォーム事業者は、通信事業者間の乗り換えに制限を設けておらず、総合的にネットワークレイヤーへの影響は限定的」(第1編第1章第1節第3項31)と評価しています。</p> <p>これを踏まえて、実施細目 2013案では基本方針の見直しは行わず、戦略的評価の一環として、引き続き調査・分析を行うこととしたものです。</p> <p>なお、固定系・移動系に関する市場画定の見直しについては、考え方1のとおりです。</p>
<p>2 《一》</p>	<p>情報通信市場は、スマートフォンの普及や、LTE を始めとしたワイヤレスブロードバンドの高速化、SNS やクラウドの利用拡大等を背景として、固定ブロードバンドの伸びが鈍化するとともに、モバイルを中心とした市場へと急速に変化しています。特にスマートフォンの普及は、これまでのユーザの利用形態を一変させ、ユーザは、LTE や BWA、宅内 Wi-Fi 経由での FTTH 等様々なブロードバンドサービスを組み合わせながら、スマートフォンにより、SNS やクラウドサービス等を自由に利用しています。</p> <p>これにより、端末や上位レイヤーサービスの存在感は、より大きなものとなっており、電気通信事業者間の競争においても、本来の通信サービスよりもむしろ、スマートフォン購入時の負担を軽減すること等による端末を軸とした顧客獲得競争が激化しており、ユーザの選好の中心が通信サービスから端末等へとシフトしている状況にあります。</p> <p>そのような中、通信サービスの競争状況に着目するとしても、本来、競争状況の評価における市場画定は「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針(2012年2月)」にあるとおり、主要なサービスの需要の代替性等の分析により画定されるべきものです。しかしながら、「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目 2013(案)」においては、一部の代替性については評価の勘案要素として加えられてはいるものの、市場画定そのものは「2012 年度のサービス市場と部分市場の枠組を原則として維持する」とされており、スマートフォンの登場により従来 of 市場の区分を意識しない利用が進み、様々なサービスの間で代替関係や主従(補完)関係が生じている現在の市場の状況を正確に反映したものにはなっていません。</p> <p>さらに情報通信市場全体を俯瞰してみれば、ユーザの選好は、上位レイヤーや端末分野におけるグローバルなビッグプレイヤーの提供するサービス等へと移っている中、情報通信市場の一部に過ぎない通信レイヤーにおける電気通信事業者の間のシェアの高低により、いかなる市場支配力が生じ得るのか、市場支配力の考え方について、あらためて検証する時機を迎えていると考えます。</p>	

	<p>競争政策の立案における基礎的な事実分析となる競争状況の評価の実施にあたっては、まずは市場画定のあり方を抜本的に見直す必要があります。また今後の競争政策についても、市場環境や消費者の利用実態等の変化を適切に踏まえ、情報通信市場全体を広く俯瞰し、その変化を捉えた上で、よりユーザ利便の向上に資する政策へ見直すべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【日本電信電話株式会社】</p>	
【意見3】	<p>支配的事業者であるNTT東・西、NTTドコモを含むNTTグループの強さをコントロールする仕組みが必要であり、競争評価においてもこの点を精緻に分析・評価していく必要があるのではないかと考えます。</p>	
1 《一》	<p>総論 通信市場の特性、競争政策の維持・強化の必要性 成長戦略の実現に不可欠なICT利活用のためには、それを支える通信インフラにおける競争の促進が必要となります。</p> <p>日本は、通信自由化以降の競争政策が奏功し、諸外国に比べFTTHの普及がいち早く進展し、LTEカバー率でも他国をリードしてエリア整備を実現しています。*別添1参照</p> <p>こうしたICT利活用を支える低廉で高品質な世界最高水準の通信インフラを維持するためには、多様な事業者が設備投資を行って競争できる環境が必要となります。</p> <p>しかしながら、通信インフラの市場は、設備投資余力・コスト競争力のある規模の大きな事業者に収斂していく特性をもっています。</p> <p>そのため、競争を機能させるための仕組みが必要となりますが、日本の通信市場は、競争政策の成果がみられる一方で、依然としてNTTグループの強さが海外と比較しても突出しすぎているという課題を抱えています。*別添2参照</p> <p>日本の通信サービスの多様化、ユーザ利便向上のためには、引き続き支配的事業者であるNTT東・西、NTTドコモを含むNTTグループの強さをコントロールする仕組みが必要であり、競争評価においてもこの点を精緻に分析・評価していく必要があると考えます。</p> <p>競争評価の在り方（総合的な事業能力に対する更なる分析の徹底） NTT東・西、NTTドコモ、NTTコミュニケーションズを始めとするNTTグループ各社のシェアは、競争評価2012においては全市場において首位を独占し、各市場における</p>	<p>【考え方3】 市場支配力については、ボトルネック設備の設置、市場シェアの大きさ等に起因して市場支配力を有する事業者が存在するために十分な競争が進みにくいこと等の電気通信事業分野の特性に鑑み、電気通信事業分野における公正な競争をより積極的に促進していくため、「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」（平成24年4月27日公正取引委員会・総務省）及び基本方針を策定・運用しているところです。</p> <p>特に基本方針においては、「事業者の総合的な事業能力」についても、データ収集の在り方をはじめ、判断の基準の策定など十分な検討が必</p>

NTT 各社のシェアが他社を圧倒しています。2003 年に競争評価の枠組みが導入されてから現在に至るまで、NTT グループ各社の高いシェアが長期的に維持されており、NTT の支配的地位は変わっていません。

こうしたあらゆる市場における NTT グループ各社の高いシェアは、当該各社単独の市場支配力に加え、NTT グループ全体としての市場支配力が行使された結果であると考えます。

NTT グループの市場支配力の源泉は、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）や加入電話の顧客基盤、政府出資の特殊法人としての信用力・ブランド力、資本関係等を通じたグループ体系的な営業体制等、NTT グループの総合的な事業能力にあります。

さらに ICT と他業種との連携が進む中、NTT の市場支配力は通信市場のみならず上位レイヤー、他業種を含めた隣接市場へと波及しています。他業種への様々な出資・資本提携等により、NTT グループは一大コングロマリットを形成しており、それに応じて、ドミナント事業者としての影響力が通信市場から隣接市場を含めた全市場へと拡大し、NTT グループの総合的な事業能力を一層高めていることが懸念されます。

市場支配力の有無に関する評価に当たっては、「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」（以下、基本方針）においても、シェア等の定量的指標だけでなく定性的要因も含めた多面的な分析を行うこととなっています。同基本方針では、競争評価は EU 諸国における市場分析の枠組み等を踏まえた評価スキームであるとしておりますが、EU 諸国の市場分析と SMP 認定においても、市場シェア以外に、事業者の総合的な規模を含む様々な要素を考慮するとされています。* 別添 3 参照

また、「電気通信事業法第 30 条第 1 項の規定に基づく禁止行為等の規定の適用を受ける電気通信事業者（移動通信分野における市場支配的な電気通信事業者）の指定に当たっての基本的考え方」や、「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」においても、シェア等の基本データ以外に、「総合的な事業能力」をはじめとする様々な要素を総合的に勘案して判断することとされています。

しかしながら、これまでの競争評価では、市場シェア等の基本データに基づき、NTT グループ各社に対する市場支配力の「存在」を認めつつも、定性的要因については、規制等の存在を勘案するものの総合的な事業能力はほとんど考慮されていないために、市場支配力は「行使」されないと判断されてきたと理解しています。今後は、定性的要因のうち、総合的な事業能力を考慮する際には、EU の SMP 認定や我が国の禁止行為規

要とした上で、市場支配力の有無の評価に際しての分析に用いる判断要素としており、この点についても適切に留意して分析・評価を行ってまいります。

また、実施細目 2013 案 (2.1) では、「企業グループにおける連携サービスへの競争環境への影響に関する分析」等の戦略的評価の分析・評価の過程と結果が、必要に応じて上記の検証等に活用される旨記載しているところ、同検証にも適切に配慮し、分析・評価を行ってまいります。

制・独禁法運用指針のアプローチをとると同様に、長期的にシェアを維持している要因を分析すべきと考えます。

基本方針において、総合的な事業能力には「資本関係を分析し、企業グループ全体としての影響を考慮することも重要である。」とされていることから、企業グループ連携に関する分析では、資本関係を持つ企業グループ内の結びつきを扱うことはもちろんです。これに加えて、実際の連携サービスには資本関係の有無にかかわらず幅広い事業者間連携があり得ることから、企業グループ外・通信事業者以外との連携も含めて幅広い視野で精緻に把握すべきと考えます。

特に NTT グループの総合的な事業能力の分析にあたっては需要者側と供給者側の両面を見る必要があると考えます。

(1) 訴求力の計量的な把握、分析（需要者側）

- ① 同一条件下での市場間連携サービス、単独サービス等における訴求力の比較等
- ② 加入電話から FTTH へのレバレッジ等

(2) 各種指標、連携事例を踏まえた潜在的能力の把握、分析（供給者側）

- ① 資産、従業員数、保有電柱・管路、不動産、研究開発費、設備投資額、顧客基盤、営業基盤、ブランド力等 * 別添 4 参照
- ② 企業グループの連携サービス（企業グループ外、通信事業者以外の事業者との連携も含む）の事例把握

【KDDI 株式会社】

2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針

意 見		総務省の考え方
《2.2》	<p>これについては賛成する。</p> <p>加えて、MVNO のマーケットが急速に立ち上がっており、昨年度と比較して大きな変化がみられる可能性があることを踏まえ、別添 1 の 25 ページ、第 2 編戦略的評価、第 1 章移動系通信市場における新規参入事業者の事業環境（供給側）、第 2 節移動系通信市場における新規参入事業者の事業環境の分析、第 2 項 MVNO 事業の現状内の図表 VI-7 利用回線別の MVNO 契約数及び事業者数に関して、少なくとも 2013 年度までは 2012 年度と同様の利用回線別の MVNO 契約数及び事業者数の調査を継続して頂きたい。それに加えて接続方法（レイヤ 2、3）別の MVNO 契約数及び事業者数の調査を望む。</p> <p style="text-align: right;">【個人】</p>	<p>実施細目 2013 案（2.2）に対する賛成の御意見として承ります。</p> <p>MVNO に係る調査の在り方に関する御指摘については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p> <p>なお、競争評価 2012（第 2 編第 1 章第 3 節）では、今後の移動系通信市場における MVNO の果たす役割やその重要性を判断するに際し、MVNO の市場参入動向、事業者の属性や提供サービスの内容（MVNO との対比を含む。）を引き続き注視していくことが必要としており、本年 9 月には、MVNO の契約数等を正確に把握するため、電気通信事業法施行規則（昭和 60 年郵政省令第 25 号）及び電気通信事業報告規則（昭和 63 年郵政省令第 46 号）について所要の改正を行ったところです。</p>
《2.3》	<p>NTT グループは、自らの論理によって実質的にグループ内に閉じた連携や一体的活動を数多く行っており、電気通信市場全体における NTT シェアの高止まりの主たる要因であると考えられます。このことは、これまで積み重ねられてきた、移動体通信業務分離や NTT 再編の趣旨を逸脱して、なし崩し的にグループの再統合、独占への回帰</p>	<p>実施細目 2013 案中の 2.2 以降の「企業グループにおける連携サービスの競争環境への</p>

	<p>を図るものです。</p> <p>そのため、公正競争レビュー制度との連携の観点からも、NTT グループのグループドミナンスが競争に与える影響（NTT ID ログインサービス等の利用件数の推移等）について詳細に分析・評価することが必要と考えます。特に、NTT ファイナンス殿による NTT グループ内の利用料金の一括請求（おまとめ請求）については、NTT グループ 4 社の膨大な顧客情報が NTT ファイナンス殿に集約されることになり、それらの情報を利用したクロスセル営業など不正競争の懸念があることから、利用件数の推移等について詳細に分析・評価する必要があると考えます。</p> <p>また、NTT グループは、NTT ファイナンス殿の NTT グループカードを通じて、事実上の NTT グループ通信料金の割引サービス（おまとめキャッシュバックコース）も展開していることから、これらの利用件数推移や利用実態についても詳細に分析・評価する必要があると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>影響に関する分析」に対する賛成の御意見として承ります。</p> <p>NTTグループの「おまとめ請求」については、実施細目2013案（2.3）で分析の対象としているとおり、戦略的評価においては、NTTグループについてもグループによる連携サービスが競争環境に与える影響を分析することとしているところ、その分析に係る御提案については、今後の分析・評価の参考とさせていただきます。</p>
<p>《2.2.2.7》</p>	<p>今年度、新たに連携サービスの形態として企業グループ内の料金請求業務の統合を分析の対象とすることに賛同します。本件の分析に当たっては、料金請求業務の統合といった複数の市場支配的な事業者による連携サービスが、利用者のサービス選択にどの程度影響を及ぼすのか、また、市場間で不当に支配力を行使し得る要素となっていないか等について、詳細に分析頂くことを要望します。</p> <p>なお、サービス選択への影響調査として利用者アンケートを採る際には、料金請求業務の統合を利用する場合に、各種サービス（固定電話、固定系ブロードバンド、移動体、ISP、コンテンツサービス等）の中からどれを優先して選択し、それ以外のサービスを切り替えるのか等についても調査するとより有益と考えます。</p> <p>また、分析に当たり、連携サービスの顧客に対する訴求力を計量的に把握しようとする場合、既に「au スマートバリュー」や「おまとめ請求」等の連携サービスが提供中であることから、サンプリングバイアスがかかることとなります。従い、少なくともアンケート対象者の属性として、対象となる連携サービスの利用有無を掲載する等、どの程度のバイアスがかかっているのかを推測する一助となる情報も同時に開示頂きたいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【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】</p>	
<p>【意見 4】</p>	<p>画定市場の競争状況を分析・評価する際には、市場シェア等の基本データのみなら</p>	

	<p>ず、「企業グループ全体としての影響力」を含めた「総合的な事業能力」を考慮・勘案することが重要。</p>	
<p>《2.3, 2.4》</p>	<p>基本方針に明記されているように、画定市場の競争状況を分析・評価する際には、市場シェア等の基本データのみならず、「企業グループ全体としての影響力」を含めた「総合的な事業能力」を考慮・勘案することが重要であり、「企業グループにおける連携サービス」を分析・評価する場合は、特に、複数の市場で支配力を持つ同一グループ企業同士の連携の影響を精緻に分析する必要があります。なお、戦略的評価で扱う「企業グループ」と市場支配力の関係については、あくまでも市場画定後の各市場における各社の支配力を評価する際に勘案要素として扱うべきものであり、企業グループ単位で市場が画定されるものではないと考えます。</p> <p>また、通信サービス市場内での資本関係のある企業間の連携のみを見ても市場支配力についての十分な分析・評価はできないと考えます。「企業グループ」としての競争の実態を正しく把握するには、通信サービスだけでなく、企業グループの多角経営を通じた非電気通信サービス分野との相乗効果が通信サービス市場に発揮されているかどうかの分析も不可欠となります。更に、一般的に「連携サービス」は、資本関係のない通信事業者間の連携サービスや、通信事業と上位・下位レイヤーとの連携、他業種との連携サービスも多数存在することから、市場支配的事業者が資本関係の無い事業者との連携サービスを提供したと想定した場合の分析も必要となります。複数の市場をまたがるケースにおいては、巨大な顧客基盤を持つような市場支配力を有する企業グループが、その力を利用して関連する市場から通信市場に影響力を行使する（レバレッジを行う）ことも懸念されます。</p> <p>市場支配力を有する事業者とそうでない事業者とでは、関連する市場への影響は著しく異なることが想定されることから、単に連携サービスの有無を把握するだけでなく、競争に与える影響についての「戦略的な分析・評価」を試みるのであれば、支配的事業者が行う連携と非支配的事業者が行う連携との相違を十分に勘案して評価する必要があります。</p> <p>以上を踏まえ、企業グループにおける連携サービスの影響を幅広い視点で分析にお</p>	<p>【考え方4】</p> <p>基本方針において、御指摘の「事業者の総合的な事業能力」についても、データ収集の在り方をはじめ、判断の基準の策定など十分な検討が必要としたうえで、市場支配力の有無の評価に際しての分析に用いる判断要素として用いるところ、これについても適切に留意し、分析・評価を行ってまいります。</p> <p>一方、基本方針では、画定された各サービス市場について、定量的指標を活用しつつ定量的指標では把握しきれない競争状況の詳細について定性的な要因を分析することとしており、従来から、これを踏まえて各市場について市場支配力の有無について総合的な評価を行ってきたところで、以上を踏まえ、御意見については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>

いては、「移動系音声通信市場」や「固定系ブロードバンド市場」といった個別画定市場毎に行うのではなく、隣接市場を含めた市場間の連携サービスや、様々な業種にわたる関連出資企業の全体像を含め以下の組み合わせによる分析をする必要があります。***別添 5-1 参照**

【図表】

	電気通信事業者	非電気通信事業者
企業グループ内 (出資企業)	<p><禁止行為事業者連携> NTT 東西×NTT ドコモ (※)</p> <p><NW連携> SB×イーアクセス,ウィルコム</p>	<p><不動産連携> NTT東西・ドコモ×NTT都市開発</p> <p><電力連携> NTT東西・ドコモ×NTTファシリティーズ</p> <p><料金請求統合> NTT東西・ドコモ等×NTTファイナンス</p>
企業グループ外 (非出資企業)	<p><セット割連携> ドコモ×BBアクセス (電力系・CATV各社等)(※)</p>	<p><団体連携> NTTグループ各社×日本電信電話ユーザ協会</p> <p><レイヤ間連携> 禁止行為事業者×端末メーカー(※) // ×キラーアプリ(※)</p>

※現在提供されていないが、禁止行為事業者が行うことで影響が大きくなる組み合わせ例

なお、後述のとおり、訴求力のアンケート調査を行う場合には、母集団が特定事業者の利用者に偏らないよう、アンケート対象者のサービス利用状況(=事業者シェア)が定点的分析で把握されている現状の市場シェアとほぼ一致するよう十分なサンプル数を確保する必要があります。

①企業グループ内連携

(a) 特定の事業者×企業グループ内電気通信事業者

- ・ ドミナント事業者と非ドミナント事業者の訴求力を正確に分析するためには、実際に提供されている競争事業者の連携サービスのみに焦点を当てるのではなく、NTT グループ各社と競争事業者が同一条件でサービスを提供すると仮定した場合の「移動+固定のセット割」のユーザ選好調査を実施する必要があります。
- ・ 特に、固定・移動共にドミナント事業者である NTT 東・西と NTT ドコモが、競争事業者が提供しているサービスと同一の条件（割引率・割引額等）で提供した場合に、競争に与える影響を精緻に分析する必要があります。

<例>

○支配的事業者連携（NTT 東・西×NTT ドコモ）

- ・ NTT 東西 (FTTH シェア 72.1%: 1位) × NTT ドコモ (携帯電話シェア 44.8%: 1位)

(b) 特定の事業者×企業グループ内非電気通信事業者

- ・ 料金請求統合のみでなく、不動産業界や電力業界など、他業界におけるグループ内の関係会社との結びつきが各市場の競争に影響を与えているかどうかも分析すべきと考えます。

<例>

○不動産連携（NTT 都市開発）*別添 5-2 参照

- ・ NTT 持株の連結子会社 (67.3%出資) である NTT 都市開発は、NTT 東・西やドコモ等との連携商品の提供等、グループシナジー効果を通じて「通信×不動産」分野における事業機会の最大化を図っている。電電公社時代からの電話局跡地などの遊休地を活用して、経団連やアーバンネットビルなど全国主要都市でのオフィスビル賃貸やマンション分譲を展開し、NTT 東西、NTT コミュニケーションズ、NTT ドコモ、NTT データ、NTT ファシリテーターズ、NTT コムウェア等の NTT グループ各社のサービスとの相乗効果を発揮している。（不動産ディベロッパー大手であり、不動産賃貸収入は大

手 3 社に次ぐ規模)

○料金請求統合 (NTT ファイナンス) *別添 5-3 参照

- ・ NTT 東・西、NTT ドコモ、NTT コムの各事業会社の料金・請求部門の従業員計 8,500 人を切り離し、NTT 持株が 90%以上を出資する子会社である NTT ファイナンスに組織を統合。各事業会社から NTT ファイナンスへの債権譲渡、請求業務委託を実施し、「ヒト・モノ・カネ・情報」を一元的に管理。申込みにより NTT 東・西、NTT ドコモ、NTT コムの一括請求も行われている。
- ・ NTT ファイナンスによる料金の請求・回収業務の統合により、延べ顧客数：1 億 3 千万件超という強大な顧客基盤を形成。
(2013 年 3 月期決算資料によると、NTT ファイナンスのビリング業務開始 9 か月後には、契約実行高：4 兆 2,260 億 5,100 万円、売上高：1,768 億 3,600 万円)
- ・ また、以前より NTT ファイナンスカードでクレジット払いをする場合は、グループの通信料が割引かれる仕組みも存在。

○電力連携 (NTT ファシリティーズ) *別添 5-4 参照

- ・ NTT 持株の連結子会社(100%出資)である NTT ファシリティーズは、「通信×電力」分野において、NTT 東・西のフレッツ網との連携サービスを試行している。

② 企業グループ外連携

(c) 特定の事業者×企業グループ外電気通信事業者

- ・ 市場支配的な事業者が、企業グループ(資本関係)外の事業者と連携サービスを提供する場合も競争に与える影響があると考えられます。

<例>

○NTT ドコモ×ブロードバンドアクセスサービス提供事業者

- ・ 仮に携帯電話市場シェア1位のNTTドコモが、全国のブロードバンドアクセスサービス提供事業者と排他的な連携サービスを提供した場合、市場に与える影響大と想定。

(d) 特定の事業者×企業グループ外非電気通信事業者

- ・ 特に、支配的事業者が他の業界と連携する場合、または、他の業界において、ある一定の影響を持つ事業者（団体）と連携する場合、競争に与える影響が大きいと考えられます。

<例>

○禁止行為事業者×端末メーカー

- ・ 仮にNTTドコモが影響力のある端末メーカーと排他的に提携した場合、市場に与える影響大と想定。

○禁止行為事業者×キラーアプリ

- ・ 仮にNTTドコモがキラーアプリと排他的に提携した場合、市場に与える影響大と想定。

○NTTグループ各社×日本電信電話ユーザ協会 *別添5-5参照

- ・ 日本電信電話ユーザ協会は、電電公社時代から継承する営業基盤を活用。47都道府県に支部、さらに329の地区協会があり、事務局の殆どはNTT東・西の支店又は県域等地域子会社に設置されている。
- ・ NTTグループOBが同協会の役員に就き、現役のNTT東・西、NTTドコモ、NTTコミュニケーションズの役員・法人部門の長が、同協会の諮問機関である「評議員会」のメンバーとなっている等、NTTグループが協会運営に直接関与。
- ・ 同協会は、商工会議所や地場企業等の会員に向けて、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・サービスの紹介や割

	<p>引、地場企業にとって有力な宣伝ツールとなる電話帳（公社時代から継承する顧客基盤を基に作成）の広告割引等を行っている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業計画には、「NTT グループとの連携による会員拡大」を掲げており、NTT 各社サービス等の会員特典を活かした会員拡大を進めている。 <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	
《2.4》	<p>ソフトバンクグループ殿においては、ソフトバンクモバイル殿とイー・アクセス殿の「ダブル LTE」による基地局設備の共有に加え、グループ内通話定額を開始等しており、KDDI グループ殿においては、KDDI 殿内の移動と固定のみならず、KDDI 殿の移動と J:COM 殿・JCN 殿といった CATV 大手の子会社等の固定との間の「au スマートバリュー」が急速に契約数を伸ばしている上、au と UQ WiMAX のセット割引である「au スマートバリュー mine」の開始を発表する等、一体化の動きを益々強めています。こうした一体経営により、競争への影響力が強まっている点について、明らかにすべきであると考えます。</p> <p>なお、企業グループ内におけるネットワークの相互利用については、MNO でもある MVNO だけではなく、「ダブル LTE」等の基地局設備の共用等、MNO 間の連携についても勘案すべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	<p>企業グループによる一体的経営が競争環境に与える影響については、実施細目2013案（2.4及び2.7）において、これを分析することとしています。</p> <p>なお、ネットワークの開放状況を含む事業者間取引の実態については、移動系通信市場における競争を促進する観点から、注視していくことが重要であると考えます。</p>
《2.4》	<p>「戦略的評価の中で企業グループ内の連携サービス等のうち主要なものを分析対象とするとともに、グループ単位での市場シェアの算定を行う」ことに賛同します。</p> <p>ソフトバンク殿は、連結子会社であるイー・アクセス殿、ウィルコム殿およびワイヤレス・シティ・プランニング殿との間において、相互のリソース共用（無線設備の相互利用や一体営業等）によるグループ一体化を進めていますが、この取組は、ソフトバンクモバイル殿に対する第二種指定電気通信設備規制の潜脱に繋がる恐れがあるものと考えます。</p> <p>このことから、モバイル市場における競争の健全性を分析・評価するには、国民共有の財産であり有限希少な周波数がグループ外の他事業者に対して適切に開放されているかという点に着目すべきであり、そのためには、MNO と同一グループに属さない MVNO への提供度合いに関する分析・評価が極めて重要であると考えます。よって、ソフトバンクグループ内企業における事業者間取引の適正性について分析・評価するのはもちろんのこと、ソフトバンクグループ外の MVNO に対する提供度合いを踏まえ</p>	<p>賛成の御意見として承ります。</p> <p>なお、移動系通信市場の分析に当たり、実施細目2013案（3.5～3.10）では、事業者間取引に関するデータを分析指標として新規で追加することとしており、このなかで、周波数の保有状況のデータについても分析指標とすることとしています。</p> <p>また、個々の規制の遵守状況の検証については、ブロー</p>

	<p>た上で、当該 MVNO との事業者間取引に関する公平性が適正に確保されているか継続的かつ詳細に分析・評価することが必要と考えます。</p> <p>また、総務省殿においては、ソフトバンクグループにおける第二種指定電気通信設備規制の遵守状況について厳格な調査・検証を実施すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	ドバンド普及促進のための公正競争レビュー制度において実施しているところです。
【意見5】	競争評価における「企業グループ」に関して、連結対象会社であることのみをもってグループと捉えるのではなく、個々の事業実態を踏まえて判断すべき。	
1 《2.4》	<p>弊社 J:COM は、本「総務省案」において、『2013年4月に KDDI の連結子会社になった』こと、かつ『KDDI との間で商品・サービスの連携をしている』ことをもって、「KDDI の企業グループ」の一員として整理されています。</p> <p>しかしながら、①弊社に対する出資比率は、KDDI と住友商事がそれぞれ 50 パーセントずつであり、昨年 KDDI と住友商事が発表のとおり、弊社は両社の共同経営体制による会社であって、KDDI による独占的実効支配下にはありませんし、②KDDI との商品・サービスの連携は、J:COM グループによる営業戦略の一環に過ぎません。また、③電気通信事業分野の市場において、KDDI の FTTH アクセスサービス (au ひかり) と J:COM グループの CATV アクセスサービス (J:COM NET) は実際に直接的な競合関係にあります。</p> <p>こうした事実から、少なくとも弊社については、KDDI の連結対象会社であることや商品・サービスを提携していることは、存在する事実関係の「ある一面」に過ぎませんので、ひとくくりに「(KDDI の) 企業グループ」として一律に整理されることについては、違和感があり、市場の競争状況の分析においてはこうした状況を踏まえて行われることを希望します。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ジュピターテレコム】</p>	<p>【考え方5】</p> <p>「企業グループ」の範囲については、関係法令等の企業集団の整理方法等を参考にしつつ、実質的な支配力に基づいて判定していく必要があると考えており、戦略的評価の中で、例えば、資本、人事、取引等を勘案要素として具体的な判定作業を実施していきます。</p> <p>なお、所定の要件を満たした株式会社については、日本基準ではなく国際会計基準 (国際財務報告基準 (IFRS)) を含みます。以下同じ。) に従って連結計算書類や連結財務諸表を作成することが許容されます (会社計算規則 (平成18年法務省令第13号) 第120条、連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則 (昭和51年大蔵省令第28号))</p>
2 《2.4》	<p>2013年度から弊社がソフトバンクの連結子会社とされたと記載されていますが、国際会計基準 (IFRS) 適用の場合には連結子会社となりますが、2013年度から日本における会計基準に基づく連結子会社となったわけではありません。あくまでも、当社は、いわゆる BWA の開設指針における携帯電話事業者の議決権を3分の1未満とするルールに基づいて、電波を割り当てられた当初から別会社として運営を行っています。従いまして、競争状況の分析にあたっては、携帯電話・BWA・PHS といったシステムおよび通信事業毎に分類したうえで評価の実施を要望します。</p> <p style="text-align: right;">【Wireless City Planning 株式会社】</p>	

		第93条)。準拠する会計基準として国際会計基準を選択した場合において、当該株式会社の連結子会社の範囲は国際会計基準に基づいて決定されま
《2.4, 3.6, 移動系データ通信市場の分析指標》	<p>今年度の移動系通信市場の分析においては、企業グループ単位での競争状況の分析に傾注するとされており、電気通信事業者のグループ化の動きの例として連結子会社化が取り上げられています。弊社共の場合においては、2014年3月期より国際会計基準（IFRS）に基づく連結貸借対照表において、Wireless City Planning 株式会社殿及びイー・アクセス株式会社殿を連結子会社としていますが、両社の株式を取得する際には、関係機関の指導に従い、種々の法規制や手続を適切に遵守した上で、各社が独立性を担保する形で契約を締結しています。実際の事業活動においても、各社独立したサービスを提供し、個別の企業努力により顧客獲得に努めているところです。従い、市場の競争状況の分析においては、基本的には各事業者を個別の事業体として分析すべきと考えます。</p> <p>なお、何らかの基準を設け、企業グループの範囲を定義する際は、各グループが採用している会計基準が異なること等によって、グループ間で条件に差異が生じることのないよう、同一基準を用いて定義すべきと考えます。</p> <p>また、本分析においては、周波数の保有状況を勘案要素とすることとしていますが、周波数の割当てにあつては、例えば「3.9 世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針」等で示されるように、申請者の議決権の三分の一以上を保有する他社が同一の開設計画の認定申請をしてはならない旨の制限が課せられ、各事業体の独立性が担保されているところであるため、周波数割当て時の要件と今回定義する企業グループの範囲との間に齟齬が生じないよう、留意が必要と考えます。</p> <p>【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】</p>	<p>実施細目2013案（2.4）記載のとおり、昨今、電気通信事業者のグループ化の動きがより顕著になっており、また企業グループ内におけるネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでいるなか、競争評価においてグループ別の市場シェア等を分析する必要性は高いものと考えます。</p> <p>また、「企業グループ」の範囲に関する考え方については、考え方5、競争状況の分析に当たり「企業グループ」単位での周波数の保有状況を分析指標とすることについては、考え方6のとおりです。</p>
【意見6】	周波数の保有状況を考慮するに当たっても、同様に事業体個社で行うべきであり、周波数の保有状況はグループという括りで比較されるべきものではない。	
1 《2.4, 2.5》	競争評価 2013 においてから、周波数の保有状況を収集データとして取り上げていますが、競争評価の中で周波数を考慮するにあたってはいくつかの前提を整理してお	【考え方6】 昨今企業グループ内におけ

	<p>く必要があると考えます。 (例)</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 無線サービスの高速化や大容量化が進んでいる背景から、競争環境を分析する要素として周波数の保有状況は項目の一つであるとは考えますが、一方で需要側の視点では、iPhoneに代表される端末や端末仕様、並びに事業者及び端末のブランド力等も勘案すべき重要な要素となりますので、複数視点での多面的な分析の方がより重要。 □ 周波数帯域の特性や利用時期等も考慮する必要があり、保有する周波数帯域幅のみの評価では妥当性がない。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 分析対象として企業グループに着目して評価を行うとありますが、周波数割当てに係る開設指針の要件や電波法上の規定、及び接続規制といった電気通信事業法上の規定等との整合性を鑑みると、事業体個社での分析を原則にすべきと考えます。なお、周波数の保有状況を考慮するにあたっては、同様に事業体個社で行うべきと考えます。 ・ また、MNOと同一グループに属するMVNOの契約数の取り扱いを検討するにあたり、MNOであるMVNOの契約数比率等については、事業戦略に係る経営情報にあたる可能性があるため引き続きご配慮いただくことが必要と考えます。 <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社】</p>	<p>るネットワークの相互利用や商品・サービスの差別化が進んでいることから、企業グループごとの周波数の保有状況を分析指標としつつ、企業グループ内の連携サービスの分析を行うこととしています。</p> <p>なお、競争評価は、電気通信事業法第1条の規定を踏まえ、電気通信事業の公正な競争を促進するための施策の一環として行われ、基本方針でも規制に直結するものではないとされています。</p> <p>また、周波数の保有状況を分析指標とする場合に周波数帯幅だけでなく、周波数帯域の特性等を考慮すべきとの御意見については、今後の分析・評価の参考とさせていただきます。</p> <p>さらに、供給者から提供された情報の取扱いについては、考え方18のとおりです。</p>
<p>2 《2.5.3.6》</p>	<p>今年度より、事業者間取引に関する新たな勘案要素として周波数の保有状況が追加されていますが、MVNOの競争環境の分析においては、事業者間取引が適正に行われ、MVNOの参入機会や事業継続可能な環境が確保されているかが論点であると考えます。MVNO-MNO間の取引としては、利用できる通信サービス(3G、LTE等)の種別・品質やネットワークの提供条件が中心的な課題であり、MNOの周波数の保有状況は、MVNOの競争環境分析に直接影響するものではないと考えます。また、周波数割当て時の条件が各々に異なること、既に割当てられている周波数であっても利用制限等の条件が個別に存在すること、採用されている通信方式が複数存在すること等に鑑みると、各事業者の周波数の保有状況を公平に扱うことは困難であり、これらの点を踏まえると事業者間取引の勘案要素として周波数の保有状況を取り上げることは適当でないと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【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】</p>	

<p>3 《2.5,3.6》</p>	<p>電波の有限・希少性については疑う余地はありませんが、それぞれの周波数割当の過去の経緯や技術的システムの違い等を考慮すべきであり、周波数の保有状況はグループという括りで比較されるべきものではないと考えています。周波数の帯域についても、携帯電話・PHS・BWA それぞれに課せられた、システム、役務、事業運営、あるいは他事業者との共用など、それぞれの帯域ごとに制度条件が異なることから、グループ各社が保有する周波数帯域を一括りとして比較対象とすることは難しいと考えています。</p> <p>ただし、BWA については、比較的新しく、過去の経緯等も比較的複雑ではなく、かつ、BWA の開設指針における携帯電話事業者の議決権を3分の1未満とするルールに基づき、グループから独立し運用しているため、唯一、比較検討の対象になり得ると考えています。</p> <p style="text-align: right;">【Wireless City Planning 株式会社】</p>	
<p>《2.4, 移動データ通信市場の分析指標》</p>	<p>今年度の分析においては、企業グループ単位での周波数保有状況を分析指標としておりますが、PHS が利用する周波数帯域については、弊社のみにも割当てられたものではなく、PHS 事業者及び自営 PHS が使用する共用周波数帯域となっております。このため、本周波数帯域については、特定の事業者の保有周波数とみなすべきでないと考えております。</p> <p>また、競争状況評価の指標として周波数の保有状況を勘案するのであれば、割当帯域量だけでなく、現時点での利用制限の有無や今後の高度化・高速化の可能性、グローバルバンドか否か等、サービス面への影響を考慮し、多角的な視点から評価することが適切と考えます。</p> <p>なお、弊社については、PHS をベースとして独自のサービスを展開していることから、個別の事業者体として取扱っていただくよう要望致します。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ウィルコム】</p>	<p>企業グループ単位での周波数の保有状況を分析指標とすることについては、考え方6のとおりです。</p> <p>PHSに対して割り当てられた周波数帯域幅の取扱いについては、基本方針では分析に当たって事業者別のシェア等を把握することとしておりますところ、周波数の保有状況を分析指標とする場合に関する御意見として今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p> <p>また、割当を受けた周波数帯域の帯域幅以外も含めた多角的な視点からの評価については、今後の分析・評価に当</p>

		<p>たつての参考とさせていただきます。</p> <p>なお、「企業グループ」の範囲の考え方については、考え方5のとおりです。</p> <p>また、PHSと携帯電話による連携サービスについては、例えば、貴社はソフトバンクモバイルのネットワークを利用した例がみられるところです。</p>
<p>《2.5》</p>	<p>「MNO と同一グループに属する MVNO の契約数の取扱い」に留意しつつ、分析・評価が実施されることに賛同します。</p> <p>ソフトバンク殿によるイー・アクセス殿の連結子会社等により、モバイル市場の寡占化が著しく進行する状況においては、MVNO の参入促進に向けた環境整備が必要であると同時に、MVNO の位置付けがこれまで以上に重要なものとなっています。しかしながら、MNO でもある MVNO が MVNO 契約数の大多数を占める現状は、周波数の割当を受けない者が MVNO としてモバイル市場に参入することで市場活性化を促すという本来の目的にそぐわないどころか、モバイル市場の寡占化をより加速させるものであり、市場の健全な発展が著しく阻害されるものと危惧します。</p> <p>よって、モバイル市場における競争の健全性を分析・評価するには、多様かつ低廉なサービスを提供する MVNO の参入が適切に促されているかという観点でなされるべきです。そのため、事業者間取引の分析・評価にあたっては、「自社グループ内」と「自社グループ外」に取引を区分して分析し、グループ外の MVNO の参入状況を明らかにすることが必要と考えます。</p> <p>また、モバイル市場の分析にあたっては、MNO でもある MVNO を区別した上で、例えば次の点を継続的に分析すべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MNO 別の MVNO 事業者数 (MVNO はどの MNO を利用しているか) ・ MNO 別の MVNO 契約数 ・ MNO と MVNO の契約形態シェア (卸役務提供 or 事業者間接続) <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>賛成の御意見として承ります。</p> <p>MVNOの参入状況の分析に当たり、「自社グループ内」と「自社グループ外」の取引の区別や「MNOであるMVNO」の区別については、貴社を含めた電気通信事業者の協力を得つつ、検討してまいりたいと考えています。</p>

【意見 7】	<p>企業グループによる「移動系通信＋固定系通信」の連携サービスについて、NTT グループは現行の禁止行為制度の規制により、NTT グループでは同様のサービスの提供が不可となっているところ、同サービスによる利便を享受できない利用者が存在し、利用者利便の最大化や健全な競争による市場の発展が阻害されていないか、十分な検証が必要。</p>	
1 《2.4》	<p>企業グループによる「移動系通信＋固定系通信」の連携サービスについては、KDDI グループによる「au スマートバリュー」が 2013 年 9 月末で 540 万契約（KDDI 殿 決算発表）と、急速に契約数を拡大する等、移動系・固定系市場における競争力を強めております。ISP 事業において、同様の企業グループ内での移動系及び固定系と連携したサービスを展開しようとした場合、NTT 東西や NTT ドコモにおける現行の禁止行為制度の規制により、NTT グループでは同様のサービスの提供が不可であり、NTT グループのサービスを利用しているユーザだけが利便を享受できないケースがあると考えます。競争評価において企業グループ連携サービスの影響分析を実施して頂くにあたり、当該連携サービスが強い競争力を有していることについて、十分な分析・評価が必要と考えます。 その結果によっては、競争政策の見直しを実施することも必要であると考えます。</p> <p style="text-align: center;">【エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社】</p>	<p>【考え方 7】</p> <p>実施細目 2013 案 (2.7) において、「移動系通信＋固定系通信」の連携サービスについて、同サービスの顧客に対する訴求力の計量的な把握を行うこととしており、適切な検証を行ってまいります。</p> <p>なお、実施細目は、基本方針において、これに基づき各年度の評価対象や情報収集、実施スケジュール等の詳細な要領を定めるものとされており、企業グループによる連携サービスに係る分析・評価の結果を踏まえた競争政策の見直しについては、本意見募集の直接の対象ではありませんが、政策の方向性に関する御意見として、今後の行政推進に当たっての参考とさせていただきます。</p>
2 《2.7》	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業グループにおける連携サービスについては、KDDI 殿の「au スマートバリュー」の契約数が既に固定系 286 万世帯・移動 540 万世帯（平成 25 年 9 月末）になる等、FMC 市場が急速に拡大しているところです。 ・ その一方で、NTT 東西に対しては、電話時代を前提とした指定電気通信設備規制や禁止行為規制といった非対称規制や、往時の競争環境を前提とした累次の公正競争要件などが課せられており、これにより、お客様の利便性の向上に対する要請に機動的かつ柔軟に対応できないとなれば、NTT グループのお客様だけが不利益を被ることとなります。また、NTT 東西が規制により提供できないことを前提とした割引サービスの提供による顧客獲得競争が行われるとすれば、公正競争環境に支障を及ぼすおそれも拭い去れません。 ・ 従って、「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」の実施にあたっては、ユーザの視点に立って、企業グループにおける連携サービスがお客様利便の向上に如何に貢献しているか、また何らかの要因によりそうした利便を享受できないお客様が存在し、お客様利便の最大化や健全な競争による市場の 	

	<p>発展が阻害されていないか、十分な検証が必要であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	
3 《一》	<p>「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」について、企業グループの連携サービスの提供動向やユーザサイドから見たサービス市場の実態を踏まえて、適切に分析・評価していただきたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 先述の通り、他事業者は自社のスマートフォンと自社または他社の FTTH・CATV を組み合わせた割引サービスの提供を開始し、例えば KDDI 殿の「au スマートバリュー」の契約数は、2012 年 3 月末時点では固定 44 万世帯、移動体 66 万契約であったものが、2013 年 9 月末には固定 286 万世帯、移動体 540 万契約（KDDI 殿 2013 年 9 月期決算報告）となっており、スマートフォンをトリガーに固定と移動を連携させた FMC 市場が急速に拡大しております。 ・ 本年 9 月に公表された「電気通信事業分野における競争状況の評価 2012」では、「移動系通信+固定系通信」型の連携サービスについては、急速な立ち上がりを見せてはいるものの、未だ利用者数では移動系通信・固定系通信の各市場へのインパクトは限定的である。」と評価されておりますが、上述の通り、KDDI 殿の「au スマートバリュー」の契約数は、わずか 1 年半で 6～8 倍に急増していることを踏まえれば、ユーザはモバイル・ブロードバンド料金や端末料金の支払いを前提として、それに加えられるものとして固定系ブロードバンド/FTTH の料金を考え、モバイルと固定とを含めたトータルでの支払額を基準に通信事業者を選択していると考えます。 ・ 一方、NTT グループは規制により、排他的な企業グループ連携が認められておらず、こうした非対称規制が競争にどのような影響を与えているかについて、適切に分析・評価していただきたいと考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
《2.7》	<p>企業グループにおける連携サービスが、競争環境に与えている影響について分析を行うことに賛同致します。</p> <p>「移動系通信+固定系通信」のセット割引でもある「au スマートバリュー」と、請求の一本化である NTT ファイナンス社の「おまとめ請求」は内容も訴求力においても全く別物であり、「KDDI まとめて請求」・「ソフトバンクまとめて請求」等と同分類のものと考えますが、分析・検証によりそういった実態が明らかになるものと期待しております。</p>	<p>賛成の御意見として承ります。</p> <p>アンケート調査方法については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>

	<p>なお、アンケートによる分析を行う際は、調査方法によるバイアスが生じないように留意すべきと考えます。これまでの競争評価におけるアンケート調査は固定ブロードバンド契約者を対象としてきておりますが、移動系通信の競争環境を分析する上で、熾烈な競争が起きているのは、OTTサービスの利用率も高い若年層が多いと想定され、固定ブロードバンド未契約と想定される若年層が捨象されることのないよう、母集団の設定や標本の採り方等を適正なものにすべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	
<p>《2.7》</p>	<p>訴求力のアンケート調査を行う場合には、母集団が特定事業者に偏らないよう、アンケート対象者のサービス利用状況（＝事業者シェア）が定点的分析で把握されている現状の市場シェアとほぼ一致するよう十分なサンプル数を確保する必要があります。</p> <p>2012年度の戦略的評価における「移動系通信+固定系通信」型の連携サービスは、auスマートバリュー等を対象としていると思われませんが、auスマートバリュー等を選択したユーザ側の分析だけでなく、料金面の優位性がありながらNTT東・西・ドコモに留まったNTTユーザ側の分析を行っていただきたいと考えます。例えば、NTTに留まった要因には、NTTの信用力やブランド力など、NTTグループの総合的な事業能力が影響していることも想定されます。現にFTTHサービス市場のシェアを見ても、auスマートバリュー等を選択したユーザよりも、NTTに留まったユーザの方が圧倒的に多く存在することが想定されることから、その背景となる要因を分析して頂きたいと考えます。</p> <p>その上で、市場支配的事業者であるNTT東・西とドコモが他事業者と同様の連携サービスを提供した場合に、市場にどのような影響を及ぼすのかを精緻に分析する必要があります。調査の客観性・公平性を担保するため、サービスの利用条件（割引額・割引率）を同じと仮定し、どの事業者のサービスを選択するかを問うなど、真の訴求力を確認できるような設問方法を検討することが必要です。</p> <p>また、連携サービスは、同一企業グループ内の「移動系通信+固定系通信」型のみならず、様々な種類のサービスが存在することから、電気通信事業者間の連携サービスの訴求力のアンケート調査を行う場合は、相手先が同一企業グループ内であるか否かに関わらず、アンケート調査に含めるべきと考えます（4頁【図表】(a)、(c)）。</p> <p>一方、企業グループの多角経営を通じた相乗効果や他業界との連携等、非電気通信事業者との連携サービス（4頁【図表】(b)、(d)）については、同一条件でのサービ</p>	<p>訴求力のアンケート調査については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p> <p>また、総合的な事業能力の分析については、考え方4のとおりです。</p>

	<p>ス提供を仮定することは困難であるため、開示されている情報を基に、総合的な事業能力の分析を行うことが重要と考えます。</p> <p>なお、上述のとおり、戦略的評価で扱う「企業グループ」と市場支配力の関係については、あくまでも市場画定後の各市場における各社の支配力を評価する際に勘案要素として扱うべきものであり、企業グループ単位で市場が画定されるものではないと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	
【意見 8】	FTTH 市場への参入障壁等についても分析が必要。	
1 《2.10》	<p>昨年度の分析では、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社が保有する光ファイバ回線数に占める貸出回線数の割合が 9.2%と、一昨年度の 5.8%から大きく増加する結果となりました。しかしながら、貸出回線数全体の数字だけでは、増加傾向を示す要因や用途の内訳等の分析には不十分であるため、今年度以降においては、シングルスター方式とシェアドアクセス方式とに区別した貸出回線数の割合を経年で調査、分析すべきと考えます。さらに、用途毎の利用割合やその推移を分析するため、集合住宅、戸建住宅及びビジネス利用に区別した割合についても経年での調査が必要と考えます。</p> <p>また、今年度より新たな勘案要素として導入される地域毎の FTTH サービスの提供事業者数においては、ADSL サービスについても同様の調査を実施し、両者の比較を通して、FTTH サービスの競争進展状況や参入障壁の有無等について分析することを要望します。</p> <p>今年度においては以上のような分析を実施頂き、FTTH 市場への参入環境が整っているのか、また、サービス競争が真に進展しているのかについて、精緻な分析、評価に努めて頂きたいと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【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】</p>	<p>【考え方 8】</p> <p>事業者の市場参入を促進し、競争が有効に機能するように環境を整備することで、料金の低下等による利用者利便の向上につなげることは重要であると認識しています。</p> <p>FTTH市場においては、新規参入に当たっては、新規参入事業者が自ら回線を敷設するか、又は事業者間取引により、既存事業者から回線を借りることが考えられるところ、新規参入の動向を分析するため、光ファイバ回線の設備シェアや回線貸出率等を経年で調査しているところです。この点について、競争評価2012（第3章第2節）では、「設備競争や加入光ファイバの事業者間取引を通じたサービス競争が展開され」ている旨分析</p>
2 《2.10》	<p>従来の分析に加え、FTTH サービスの提供事業者数、カバー率等の新たな視点で分析を行っていただくことは有益であり、特に FTTH サービスの提供事業者数については、事業者数が少なく寡占状態にある地域が存在すると考えられること、FTTH サービスの市場増加率が鈍化している状況にあることから、事業者が新規参入できていない状況、背景についても分析いただくことを要望します。</p> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社】</p>	

		<p>しています。</p> <p>競争事業者の市場参入を促進の観点から、FTTH市場の競争環境については、引き続き注視していくことが重要と考えているところ、御意見については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>
《一》	<p>競争状況のエリア別分析にあたっては、エリアを市町村等まで細分化して分析する必要があると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「実施細目 2013 (案)」において「競争状況の異なる4つのブロックを取り上げてその中の超高速ブロードバンドサービスの分析を行う。」とありますが、そもそも、複数の府県を一括りにして分析することは競争状況の実態を的確に捉えた分析にならないと考えます。事業者は市町村等市場を細分化し、採算性を勘案した上で個々に参入を判断しているため、同一府県内であっても事業者の参入エリアは区々であり、参入が進んでいないエリアも多数存在しています。よって、地理的市場に注目して分析する場合には、市町村等、各事業者の参入エリアに合わせて市場をより細分化して把握した上で、事業者の参入が進んでいるエリアでは競争状況の分析・評価を、参入が進んでいないエリアにおいては、なぜ参入が進まないのか、各業者の事業戦略や参入意欲の問題まで含め、その要因を多角的に分析すべきと考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p> 	<p>地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの分析については、競争評価2012における評価の結果、各都道府県の競争状況が相異なる一方で、同一の地域ブロック内の都道府県同士では競争状況に類似点が見られたことから、ブロックごとの特徴等を踏まえ、4つのブロックを取り上げて分析することとしたものです。</p> <p>一方で、評価指標の詳細化については、実施細目2013案(2.10)では、従来から指標として活用してきた回線貸出率等に加え、地域におけるFTTHサービスの提供事業者数、カバー率等を勘案し、多面的に分析・評価しているところ、御意見につ</p>
《2.8~2.11》	<p>『この4つの「ブロック単位」による競争状況を分析する事で、わが国の都会・地方の超高速ブロードバンドの利用環境整備が整う、と総務省総合通信基盤局はお考えになっているのか？本当に必要なアプローチは、「固定系ブロードバンド市場における、メッシュ単位の競争状況の把握と分析」ではないか？』</p> <p>現在、移動体通信の市場環境の向上については、免許割当基準やサービス競争の観点から、そのカバレッジをメッシュ単位で行う、という検討がなされている。(現在 BWA で採用済みの 500 平方メートルで、50%以上の接続可能が候補)</p> <p>「インターネットのサービス品質計測等の在り方に関する研究会」 http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/kenkyu/speed_measurement/index.html</p>	<p>「固定系ブロードバンド市場における、メッシュ単位の競争状況の把握と分析」ではないか？』</p> <p>現在、移動体通信の市場環境の向上については、免許割当基準やサービス競争の観点から、そのカバレッジをメッシュ単位で行う、という検討がなされている。(現在 BWA で採用済みの 500 平方メートルで、50%以上の接続可能が候補)</p> <p>「インターネットのサービス品質計測等の在り方に関する研究会」 http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/kenkyu/speed_measurement/index.html</p>

また、米国 FCC では、固定分野でも、その入手可能な表記最大速度を地図にて表示している。

Wireline Maximum Advertised Download Speed

<http://www.fcc.gov/maps/wireline-maximum-advertised-download-speed>

しかしながら、本競争評価を含め、日本の固定網の整備を評価する共通指標は、都道府県に留まっているのが現状であり、東京都区部・多摩地区・小笠原諸島が同じ東京都として含まれてしまっている。これは市町村合併により、旧町・旧村が同じ旧市として含まれる事にも当て嵌まる。

また、市区町村単位ではなく、メッシュ単位であれば、都区部であっても、FTTH が展開されていない地区、DSL が届かない地区も把握できるようになる、と考えられる。これは、

- マンションやアパート等、集合住宅における敷設状況や競争状況を把握する為
- 工業地域や商業地域等、各自治体が産業を集積したり育成したりする場所の敷設状況や競争状況を把握する為

にも必要なアプローチである、と考えられる。

総務省 ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方 答申

平成 23 年 12 月 情報通信審議会

http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000039.html

第Ⅱ編 ブロードバンド普及促進のための競争政策の在り方について

第4章 線路敷設基盤の開放による設備競争の促進

2 マンション向け光屋内配線の開放

ア 現状

接続事業者がマンション向け FTTH サービスを提供する際に必要となる、マンション共用部からユーザ宅までの光屋内配線について、**NTT 東西がマンションデベロッパー等と提携して、独占的に棟内の光屋内配線を敷設する事例が増加し、マンション内ユーザが競争事業者の FTTH サービスに切り替えることが事実上不可能になっているとの指摘がある。**

同様の論点が議論された 2009 年の接続ルール答申においては、NTT 東西が設備を設置する光配線方式の割合が少なかったこと等もあり、①(法的位置づけ)一種指定設備と整理する必要はない、②(転用ルールの扱い)ただし、先行事業者によるユーザのロックイン効果は高いため転用ルールの必要性・有用性は高い、と整理された経緯がある⁷²。

⁷² 接続ルール答申においては、NTT 東西のマンション向け FTTH サービスのうち光配線方式の割合が当時約 3%(NTT 東西平均)であったこと等を踏まえ、「マンション向け屋内配線の扱い

いては、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。

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。(中略)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、依然、一種指定設備に該当すると整理することは必ずしも適切ではなく、今後とも屋内配線の設置状況を注視していくこととする。」としている。

NTT 東西のマンション向け FTTH サービスのうち光配線方式の割合は、その後、17%(NTT 東日本)、16%(NTT 西日本)に増加している(2011 年 3 月時点)。現在、関係事業者間で、光屋内配線の転用に向けたトライアルについて検討がなされているものの、東日本大震災の影響もあり実施には至っておらず、転用をする際に関係事業者間の協議により定めるべき事項の整理も進んでいない。

光配線方式	マンション共用部に光分岐装置・光端子盤を設置し、光ファイバ回線を用いて各利用者宅まで屋内配線を敷設する方式
LAN配線方式	マンション共用部にLANスイッチ・パッチパネルを設置し、LANケーブルを用いて各利用者宅まで屋内配線を敷設する方式
VDSL方式	マンション共用部にVDSL装置・メタル端子盤を設置し、メタル回線を用いて各利用者宅まで屋内配線を敷設する方式

イ 主な意見

接続事業者からは、「今後、新規に建設するマンションやビルについては、MDF 室内に複数事業者の回線終端装置の設置スペースを確保可能とするとともに、NTT 東・西が設置した棟内の「パッチパネル～光屋内配線～光コンセント」を指定設備化して開放を義務化するなど、集合住宅やビル向けに通信事業者が敷設した屋内配線を他の事業者もユーザ単位で再利用可能となるようルールを整備すべき」との意見が示されている。

NTT 東西からは、「マンション向け屋内配線については、接続ルール答申において、事業者設置・事業者外設置のものが混在していること等を理由として、一種指定設備に該当すると整理する必要はないとされており、また、同答申で、屋内配線の転用は、事業者間の相互転用が前提とされていることから、同社としては、これらを踏まえ、既に事業者間協議を行っているところであり、まずはそれに委ねるべき」との意見が示されている。

ウ 考え方

マンション向け屋内配線の設置形態には光配線方式、LAN 配線方式、VDSL 配線方式の 3 種類があり、そのうち光配線方式が NTT 東西のマンション向け FTTH サービスに占める割合は、接続ルール答申時(2009 年 10 月)には約 3%であったが、2011 年 3 月末時点では約 17%(NTT 東日本)、約 16%(NTT 西日本)まで上昇している。

これに対し、VDSL 方式は接続ルール答申時には約 97%であったが、2011 年 3 月末時点では約 80%(NTT 東日本)、約 84%(NTT 西日本)に低下している。

以上の状況は光屋内配線の法的位置づけを変えるまでには至っていないと考えられ、一種指定設備として指定する必要性については、引き続き状況を注視していくことが適当である。

他方、転用ルールについては、マンション向け FTTH の場合、マンション一棟ごとに一の事業者が契約を獲得するケースが多く、屋内配線の転用が出来ない場合には、既存事業者による顧客のロックイン効果が一層高くなることから、屋内配線を転用する必要性・有用性は戸建て向け FTTH の場合より高いと考えられる。

この点、マンションの設備設置形態は千差万別であり、転用ルールの整理に当たっては、具体的な要望内容を整理する必要がある。現在 NTT 東日本と KDDI の間で具体的なマンションにおける相互転用協議を続けている状況にあることから、これを引き続き注視することとし、転用手順や条件等の転用ルールに係る具体的な内容が出来る限り速やかに整理されるよう、事業者間協議の一層の促進を図ることが適当である。

それは、本案によってその相関性を実証しようとしている、「NTT 東西殿の HHI が高い理由」、「自治体 IRU による提供が高い地区の特性」、「事業者間取引が活発な地区の特性」、「基盤利用率の低さの要因」を見る事にも欠かせない。

また、「FTTH以外の超高速ブロードバンドサービスであるCATVインターネット(30Mbps 以上)や、BWA、LTE(3.9G)といったものを含めた分析を行うが、それらのサービスがカバーエリアや通信品質等の面でFTTHを十分に代替しうるものであるかに留意する必要」を見る為にも欠かせない。

加えて、このメッシュ単位でのデータが把握・入手可能となる事で、総務省総合通信基盤局や総務省内の他部局だけでなく、わが国のあらゆる公的機関(政府・自治体)が有する統計調査資料とマッチング/リレーションシップを行う事で、相関性を見出す事が可能になる、と考えられる。これは、

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～

http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-

平成 25 年 6 月 14 日

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

②公共データの民間開放と革新的電子行政サービスの構築

政府 CIO の法定化を踏まえ、「IT 総合戦略本部」を中心に、国民・利用者を中心とした電子行政サービスの構築を推進する。これにより、公共データの民間開放について、2015 年度中に世界最高水準の公開内容(データセット1万以上)を実現するとともに、政府情報システムのクラウド化等により、今後5年間で政府情報システムの数を現在の約 1,500 から半減、8年間で運用コストの3割圧縮(特別な検討を要するものを除く。)を目指す。

○公共データの民間開放

・公共データについては、個人情報やセキュリティに配慮した上で、オープン化を原則とし、ビジネス利用等がしやすい形式・ルールの下、インターネットを通じて公開する。このため、公共データの総合案内・横断的検索を可能とするデータカタログサイト(日本版 data.gov)を本年秋までに試行的に立ち上げ、地理空間情報(G 空間情報)、調達情報、統計情報、防災・減災情報など優先的に民間開放すべき情報について当該サイトに掲載し、来年度から本格稼働させる。

の趣旨にも叶う、と考えられる。

なぜならば、メッシュ単位で取得できた固定網ならびに無線網の敷設・競争状況データを、地理空間情報(G 空間情報)として、地図上に表示させる事(複数のデータをレイヤーで表示させる等)で、「どの市区町村」「どの番地周辺」における防災・減災対策などを、「どういった優先順位で」「どれぐらいのコストで」実現できるか?という基礎データになるからである。

またこれは、その固定網ならびに無線網における競争の結果として、その地域・地区が、どのような発展の為のファンダメンタルズを得ているのか?を理解する事に繋がる、と考えられるからである。

総務省 平成 24 年版 情報通信白書

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h24/html/nc115200.html>

第 1 部 特集 ICT が導く震災復興・日本再生の道筋

第 5 節 地域成長力をけん引する ICT

2 地域における成長と ICT

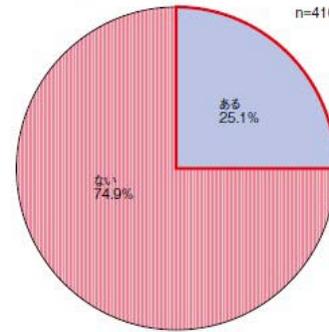
ア 企業誘致における ICT インフラ整備についての自治体の評価

ICT 基盤整備は企業立地や産業誘致にどのような影響を及ぼしているだろうか。まず、**企業誘致に取り組む自治体のうち、誘致地区での ICT の整備水準についての把握状況を尋ねたところ、約 6 割の自治体が ICT の整備水準を把握している**（図表 1-5-2-8）。「把握している」自治体に整備水準への評価をたずねると、58.8%の自治体が自らの地区の ICT の整備水準を肯定的に評価しているが、全く十分ではないとした意見も 13.2%存在した（図表 1-5-2-9）。

行政区域内に進出した企業から、ICT インフラ環境について拡充の要望を聞くことがある自治体は、誘致に取り組む自治体の 25.1%であり、その具体内容は「ギガビット回線の整備」(52.4%)、「超高速無線通信の整備」(32.0%)と超高速ブロードバンド整備に係るものが多い(図表 1-5-2-10 及び図表 1-5-2-11)。

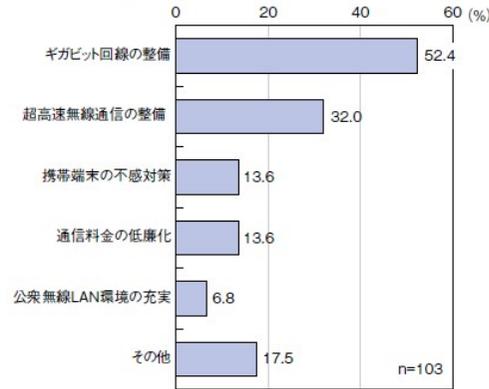
情報通信産業にとどまらず、幅広い産業分野において ICT 利活用が進む中で、企業誘致においてもブロードバンド・ネットワークの整備が必要条件となりつつあることがうかがえる。

図表 1-5-2-10 進出企業から ICT インフラ環境の要望を聞いた経験



(出典) 総務省「地域における ICT 利活用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成 24 年)

図表 1-5-2-11 要望の具体内容



(出典) 総務省「地域における ICT 利活用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成 24 年)

上記引用の、「総務省 情報通信白書」は、平成 24 年版であるが、企業誘致の側面から、その事を定性データ(6割の自治体が把握)として調査された資料である。敷設不足・カバレッジ不足に加えて、ここには速度不足の課題・通信料金の課題が存在し、解決が待たれる事を示している、と考えられる。

また、IRU 方式、ならびに公営 CATV によって整備されたネットワークは、競争性が低下してきていると推測できる。それは、FTTH であれば G-Pon 対応への遅れであり、CATV インターネットであれば Docsis 対応への

遅れである。その CATV インターネットの Docsis技術は、現在 3.1 が発表されたばかりではあるが、この Docsis3.1 を導入しなければ、上り下り速度共のギガビット回線として用いる事は不可能である。

CableLabs® Announces a New Generation of DOCSIS® Technology

http://www.cablelabs.com/news/pr/2013/13_pr_DOCSIS31_Spec_Release_103013.html

Louisville, CO, October 30, 2013

よって、固定分野における、普及率や競争度合いという単位が曖昧にならないように、『**事業者別シェア及び市場集中度(HHI)**』の競争評価においては、ブロック単位(全 4)・都道府県単位(全 47)および市区町村単位(全 1742)ではなく、メッシュ単位(500m 四方)で、『その契約可能&選択可能な FTTH 事業者数や CATV インターネット事業者の事業者数(0 を含む)』を見る事を、1つの考えとして提案する。

そして、その分析の目的として、都会も田舎も、超高速 BB の 100%の Adaptation(適応)と Affordable(入手可能性)を実現する為に、固定系も移動系も同じ尺度で測り、かつ競争環境確保の為、その入手度、料金、実実行速度、NTT の独占度(HHI)、地方 ISP の存在度などを把握し、『ブロードバンド答申』を満たす為の KPI とする、という事が考えられる。

また、こちらは、メタルと光の二重投資を無くす為にも、どの地区が二重敷設になっているのか？を見える化させるに必要な指標になる、と考える。

そのメッシュ単位の積上げにより、市区町村単位・都道府県単位・ブロック単位の分析が可能になる。その意味においても、このメッシュ単位での定量データの把握と分析によって、『政府として掲げる目標』に到達していかねばならない、と考える。

なぜならば、そうした定量的なデータに基づいた指標による政策判断や政策実行できなければ、『**日本再興戦略**』における、

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～

http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-

平成 25 年 6 月 14 日

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. **日本産業再興プラン**

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化 や モバイル市場の競争促進を含めた 情報通信分野における競争政策についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

を実現する為の資料として、本戦略的評価の分析・評価の結果は、活用するには、全く価値の無いものとなっ
てしまいかねないからである。

そして、この「日本再興戦略」に記載された内容とは、平成 25 年(2013 年)6 月 14 日に閣議決定された、「世界最先端 IT 立国創造宣言」に基づくものである。本件が直接的に関連する内容を抜粋すれば、

高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部(IT総合戦略本部)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/>

世界最先端 IT 国家創造宣言

平成 25 年 6 月 14 日

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/kettei/pdf/20130614/siryou1.pdf>

<42 項~46 項>

IV. 利活用の裾野拡大を推進するための基盤の強化

2. 世界最高水準の IT インフラ環境の確保

IT インフラに関しては、2000 年以降、我が国が推し進めてきた施策により、モバイル通信や光ファイバーなどにおいてブロードバンド環境が整備されている。今後、世界最高水準のブロードバンド環境を確保し、正確な位置情報、時刻情報等を伴う膨大なデータを利活用でき、かつ IPv6 にも対応した環境を、適正かつ安全に発展させていく必要がある。

また、耐災害性、効率性、利便性及び冗長性の観点から、離島を含めた全ての地域にお

ける国民のブロードバンド環境の整備や、陸地のみならず、海上における資源探査や安全確保にも資する衛星ブロードバンド環境の活用など、世界で最も強靱なブロードバンド環境を整備すると共に、日本と世界をつなぐ信頼性・安定性の高いグローバルインフラの整備を進めていくことも必要である。

このため、以下の取組を推進するとともに、企業の長期的競争力獲得に向け、インターネット・IT 関連投資等を促す環境づくりを進める。

(1) 通信ネットワークインフラについては、低廉かつ高速のブロードバンド環境が利用できるよう事業者間の公正な競争条件の確保等、競争政策を引き続き推進するとともに、離島などの不採算地域においても、地域特性を踏まえつつ、高速のブロードバンド環境の整備・確保を図る。また、ビッグデータ時代のトラヒック増に対応するための IT インフラ環境を確保する。

(2) 大規模災害時における IT の利活用の観点から、海底ケーブルなどの IT 国際インフラの冗長化や東京圏に集中するデータセンターの地域分散・地域連携や IX(インターネットエクステンジ)の地域分散等、バックアップ体制の整備を推進し、強靱かつリダンダント(冗長的)な IT インフラ環境を確保する。

となっているところである。この、「日本再興戦略」や「世界最先端 IT 立国創造宣言」には、各項目において KPI 設定が行われており、かつそこには達成年度や達成度合いが数値化されているものもある。

これは総務省総合通信基盤局の管轄範囲だけでなく、あらゆる府省庁の政策も同様である。総務省総合通信基盤局の管轄範囲の政策の達成年度や達成度合いが遅れたり頓挫してしまえば、あらゆる府省庁の政策の実現を妨げてしまう。

なぜならば、現在国会で審議中ではあるが、「産業競争力強化法案」においては、

経済産業省：「産業競争力強化法案」が閣議決定されました

平成 25 年 10 月 15 日

<http://www.meti.go.jp/press/2013/10/20131015001/20131015001.html>

本日、「産業競争力強化法案」が閣議決定され、第 185 回臨時国会に提出いたします。

本法律案は、20 年以上続いた我が国経済の低迷を打破し、力強い経済を取り戻すために策定された「日本再興戦略」(平成 25 年 6 月 14 日閣議決定)に盛り込まれた施策を確実に実行し、日本経済を再生し、産業競争力を強化することを目的としています。

本法律案では、「戦略」を政府一体となって強力に実行するための「実行計画」を策定し、

実行すべき制度改革とその実行時期を明らかにして、可能な限りの加速化と深化のための仕組みを創設します。

<中略>

2. 法律案の概要

(1)「戦略」を強力に実行し、更に加速化・深化させるための仕組みの創設

「戦略」を強力に実行していくために、政府が集中実施期間(5年間)で具体的に実行する制度改革等の内容を「実行計画」として策定します。

国民に対し、内閣総理大臣のイニシアチブにより、以下の3点を実施するツールとして位置づけます。

①どの大臣が何をどのようにいつまでに実施するかを明確にする

②その実行状況を定期的に検証する

③遅れや不足があった場合は担当大臣の責任により、その理由を公表した上で、代替策を改めて明確に示させる

これにより、戦略の「作りっ放し」「言いつ放し」を許さない仕組みを法的に確立します。

<中略>

法律案・理由 <http://www.meti.go.jp/press/2013/10/20131015001/20131015001-3.pdf>

<後略>

となっているからである。

その意味においても、この「産業力競争強化法」が施行された場合、今回、総務省総合通信基盤局がどのような目的・KPI 設定の下で、この「2013 年度の戦略的評価の実施」を行い、かつその実施の成果として、『圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化』に寄与できるのか？の説明が求められる筈である。

なぜならば、これは、直接的に、総務大臣の責任問題にも発展するからである。

それ程の重みがあるからこそ、本案を設定した総務省総合通信基盤局に対し、どういった目的を実現する為に、この分析単位を設定するに至ったか？を問いたいのである。

なお、メッシュ単位での分析を実施する為には、勿論、固定分野のネットワーク事業者各社殿が情報開示へ

	<p>の協力を行って頂けるか？に掛かっているが、公正競争レビューの主旨である、『ブロードバンド答申の検証』や、『電話網移行円滑化委員会』、『メタル回線のコストの在り方についての研究会』などにも関わる内容だと考えられる事から、これら KPI 設定を定める事へのご理解を頂きたい、と考える物である。</p> <p>* NTT 殿は、フレッツの紹介ページで、その提供エリアを、「戸建 OR 集合住宅」「エリア(郵便番号、電話番号)で公開検索できるようにされている事、並びに、KDDI 系や電力系も同様の提供判定をしていると思われる為、決して不可能ではない、と考えられる。</p> <p>NTT 東日本殿: https://flets.com/application/?link_id=rnord</p> <p>NTT 西日本殿: http://flets-w.com/newly/flow/01/</p> <p style="text-align: right;">【個人】</p>	
【意見 9】	上位レイヤーサービスが競争環境に与える影響等の分析・評価が必要。	
1 《2.13》	<p>上位レイヤーサービスについて、プライバシーポリシーが競争に与える影響や消費者のプライバシー意識の調査を行うとしておりますが、消費者のプライバシー意識を競争環境の調査として行う意義が不明瞭であり、寧ろ、上位レイヤーサービスが競争環境に与える影響そのものについての分析や影響を与えているサービスについての分析・評価が重要であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	<p>【考え方 9】</p> <p>上位レイヤーサービスが競争環境に与える影響等に関する分析については、実施細目 2013 案 (2.13 及び 3.8 「移動系データ通信市場の分析指標」) において、引き続き、上流サービスの利用分析を行うこととしています。</p> <p>また、基本方針では、「上位・下位レイヤーが提供する財やサービスが電気通信市場の競争環境に影響を及ぼす可能性があることから、各レイヤー間の関係等、上位・下位レイヤーの動向を補完的な形で把握することも必要」としており、今後、上位レイヤーによるサービス提供に影響を与えることが予想されるプラ</p>

		イバシー意識についても調査を行うこととしたものです。
【意見 10】	NGN の利活用の状況についても分析すべき。	
《2.13》	<p>現在、国内のブロードバンド環境の普及は進んでいますが、必ずしもその利活用が進んでいないとの指摘があります。そのため、上記のような上流サービスの利用状況の分析は重要と考えます。さらに、FTTH の普及に向けた競争状況の調査だけでなく、その上位で利用されるアプリケーションやサービスの普及状況および競争環境の調査も重要と考えます。ブロードバンドの利活用の代表例として、たとえば「医療」「教育」「行政」などが挙げられていますので、このような領域における利活用の状況なども分析の対象としていただくとよいと考えます。その分析の際には、利活用サービスを提供している事業者数を含めていただければと考えます。</p> <p>また、利活用の促進に向けては、FTTH の NTT 東西殿のシェアを考慮すると、NTT 東西殿が意見書等でご主張されているとおり、NTT 東西殿 NGN と他の事業者がコラボレーションすることで、新たなビジネスを迅速に創出できる環境や多様で低廉なサービスを迅速に提供できる環境の整備が不可欠です。そのような観点から、NGN の利活用にむけた次に挙げる項目等についても分析の対象とすることが望ましいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 利用者の NGN 上での利活用サービスの充実に対する要望およびその内容 ・ 事業者の NGN 利活用の意思の有無およびその理由 ・ 事業者の NGN 仕様の理解度 ・ NTT 東西殿の NGN 利活用に向けた事業者への取り組み（説明会の頻度等） <p style="text-align: right;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>	<p>【考え方10】</p> <p>競争評価は、市場環境の変化を遅滞なく正確に把握し、市場の構造や競争状況を俯瞰的・客観的に分析し、政策立案の基礎データを提供する、との役割を担っています。基本方針では、上記役割を踏まえつつ、分析・評価を行う対象範囲は、これまでの取組実績や市場の動向を踏まえて定めることとしているところ、実施細目2013案では、NGNの利活用の状況については、特に分析対象として取り上げることとはしませんでした。しかし、分析対象については、市場の動向等を注視し必要に応じて見直しを行うこととしており、御意見については、今後の参考とさせていただきます。</p>

3. 2013 年度の定点的評価の実施方針

3-1 市場の画定

意 見	総務省の考え方
-----	---------

<p>《3.1, 3.2, 3.11》</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ サービス市場の画定及び競争評価については、ユーザの視点や事業者の競争戦略を踏まえ実態に即して行うことが必要であると考えます。 ・ スマートフォンやタブレットの普及により、ユーザが利用できるコンテンツ・アプリケーション等のサービスは固定・移動といったネットワークによる制約が無くなくなり、ユーザは利便性の高い端末を選択する一方、ネットワークについては、3G、LTE や WiMAX、固定ブロードバンドと連携した WiFi 通信を、利用シーンに応じて自由に選択するなど、通信手段にとらわれない使い方が既に広がっています。特に昨今の LTE や WiMAX など超高速モバイルブロードバンドの急速な普及により、こうした傾向は一層加速することが想定されます。 ・ 現に、ブロードバンド市場においては、3.9 世代携帯電話パケットアクセスサービス (3.9G)、BWA アクセスサービス (BWA) が急速に普及しており、平成 25 年 4 月～6 月において、FTTH アクセスサービス (FTTH) の純増数が約 44 万純増である一方、3.9G は約 597 万純増、BWA は約 46 万純増と、両者をあわせた純増は FTTH の純増の約 15 倍に達しており、3 者を合わせたブロードバンド市場において FTTH の純増シェアは約 6% に過ぎない状況となっています。(注：数字は、「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表 (平成 25 年度第 1 四半期 (6 月末)) (平成 25 年 9 月 30 日総務省報道発表資料)」より) ・ こうしたユーザニーズに対応し、KDDI 殿の au スマートバリューのようなスマートフォンと固定通信とのセット割り引き、WiMAX サービス事業者による屋内外での利用の訴求、モバイル事業者によるテザリング機能の提供など、事業者による固定・移動の垣根にとらわれない顧客囲い込み戦略が本格化しています。 ・ 実施細目については、競争評価 2012 の枠組みを原則として維持することとし、ア・プリアリに固定系と移動系を別市場としていますが、こうしたユーザニーズや市場構造の変化を踏まえれば、固定系と移動系を別市場でなく、同一市場として分析・評価する必要があると考えます。 <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	<p>移動系と固定系を同一市場として画定すべきとの御意見については、考え方 1 のとおりです。</p>
<p>【意見 11-1】</p>	<p>WAN サービス市場については、NTT グループの高いシェアが認められること等から、少なくとも現時点において評価の対象外とすることは不適當。</p>	

<p>1 《3.2》</p>	<p>昨年度の WAN サービス市場の評価においては、市場全体の契約数が年々増加傾向にある中、NTT 系事業者が 61.8%と依然高いシェアを占めることから、協調して市場支配力を行使し得る地位にあるとの評価が為されました。</p> <p>一方で、今後の留意事項として、クラウドサービス等の更なる展開を踏まえると、通信回線サービスのみに基づく市場画定の在り方を検討する必要があるとの言及も為され、結果、今年度においては、WAN サービス市場が評価の対象外とされているところで</p> <p>しかしながら、クラウドサービスはその利用形態により、高可用性 WAN サービスの必要性が高まることから、企業向け WAN サービスのニーズはこれまで以上に高まると推測できます。また、日本電信電話株式会社殿が「グローバル・クラウドサービス」を事業の基軸にすると宣言※されていること等に鑑みると、WAN サービス市場についてクラウドサービスも含め一体的に捉えた場合であっても、NTT 系事業者の市場支配力は高いレベルにあると想定されるのではないかと考えます。従い、少なくとも現時点において WAN サービス市場を評価の対象外とすることは不相当であり、引き続き評価を実施して頂くことを要望します。</p> <p>※2012 年 11 月 8 日発表「新たなステージを目指して」 http://www.NTT.co.jp/news2012/1211jzv/vh/pv/f121108d_01.html</p> <p>【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】</p>	<p>【考え方11-1】</p> <p>「企業グループ」の在り方に関し、具体的なグループの範囲の基準については、戦略的評価の結果を踏まえて検討することとしており、これにより、市場シェア等の指標の分析が大きく変わる可能性も想定され得ることから、これも踏まえ、今後、これらの市場について、市場画定の在り方も含め検討を行うことが必要になるものと考えます。</p> <p>このため、以上の考え方及び御意見を踏まえ、実施細目 2013 案 (3.2 及び「サービス市場の概況」) について、所要の修正を致します。</p> <p>なお、WAN 市場等に関して多面的な分析・評価を行うためには、電気通信事業者の御協力が不可欠であるところ、引き続き、適切な情報収集に努めてまいります。</p>
<p>2 《3.2》</p>	<p>(3) WAN サービス市場</p> <p>競争評価 2012 においても、「WAN サービス市場における市場支配力に関しては、事業者別シェア等を踏まえれば、NTT 系事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる」としています。市場規模も依然として拡大傾向にあることを踏まえれば、評価対象から除くことは時期尚早と考えます。</p> <p>【KDDI 株式会社】</p>	
<p>3 《3.1》</p>	<p>『なぜ、2013 年度の定点的評価の実施方針から、法人向けネットワークの全てを評価対象外にしたのか？』</p> <p>世界最高レベルの通信インフラの整備が、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る目的を達する為にも、そのファンクションにおける競争因子への注視を望む』</p> <p>前記、【意見 3】に引き続き、本意見者が、どうしても、本案を提出した総務省総合通信基盤局の考え方に理解を致し兼ねるのは、なぜ、「2013 年度の定点的評価の実施方針」から、「法人向けネットワーク」をも評価対象外にしたかである。</p>	

再三の引用になるが、「日本再興戦略」には、以下の事が記載されている。

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～
http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-
平成 25 年 6 月 14 日

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化 や モバイル市場の競争促進を含めた 情報通信分野における競争政策 についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

では、なぜ、「日本再興戦略」において、このように記載されるに至ったのであろうか？

それは、現政権において、IT戦略の存在とは、「国家戦略の1丁目1番地はIT 戦略」と示されているからである。

高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部(第60回)議事次第
平成25年3月28日(木) 総理大臣官邸4階大会議室
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/dai60/gijisidai.html>

資料5:今後のIT政策の進め方について
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/dai60/siryou05.pdf>

IT戦略本部・IT政策

総理指示:IT政策の立て直し

情報通信技術(IT)政策担当大臣は関係大臣と協力して、
省エネ社会の実現、遠隔医療の実現、自宅で働ける環境
の整備等幅広い分野でIT技術が活用される世界最高水準
のIT社会を実現するべく、IT政策の立て直しを検討すること。

「第1回産業競争力会議の議論を踏まえた当面の政策対応について」(抜粋)
(第3回日本経済再生本部(平成25年1月25日))

資料6:IT戦略本部有識者本部員懇談会での有識者本部員よりの主なご意見

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/dai60/siryou05.pdf>

1. 総論

(1)IT 戦略は国や社会を変えるベースとなるインフラ(国家戦略の1丁目1番地はIT 戦略)。

もちろん、それは固定網や無線網などの物理的インフラだけを指している訳では無い。各省庁が管轄するあらゆる規制・制度を時代に適した法制度、規制に変革していくことが非常に重要である、と指摘されている。

しかしながら、平成25年1月23日に開催された、首相官邸 日本経済再生本部の「第1回 産業競争力会議」の民間議員の配布資料においても、ICT による成長を目指すと共に、立地競争力を比較する資料の中で、電話月額基本料ならびにインターネット月額利用料金の高さを指摘されるものがある。

第1回 産業競争力会議 配布資料

平成25年1月23日

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/skkkaigi/dai1/siryou.html>

資料6-2 榊原議員提出資料

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/skkkaigi/dai1/siryou6-2.pdf>

参考② 日本と韓国の立地競争力(投資関連コスト)比較

単位:ドル

項目	詳細	韓国(ソウル)	日本(横浜)	韓国/日本
賃金(製造業)	作業員(月額)	1696	3953	0.43
	エンジニア(月額)	2156	5008	0.43
	課長層(月額)	3075	6790	0.45
土地購入・工業団地 借料	土地購入価格(/m2)	267	453	0.59
	工業団地借料(/m2・月)	0.19	16.47	0.01
通信費	電話月額基本料	4.48	106.04	0.04
	インターネット月額基本料	26	87	0.30
電気料金	産業用(KVWh・月)	0.06	0.16	0.38
水道料金	産業用(/m3・月)	0.01	2.73~5.93	~ 0.00
ガス料金	産業用(/m3・月)	0.88	0.82	0.83
輸送	コンテナ(対米向、40F)	1700	2648	0.64
税制	法人実効税率(%)	24.20	35.64	0.68
	付加価値税(%)	10	5	-

(注)・為替レートは対円では1ドル=77.19円、対ウォンでは1ドル=1160.50ウォンで換算。
 ・日本の法人実効税率は12年度のものだが、12年度以降の3年間課される復興特別法人税(法人税額の10%)を含んでいない。
 (出所:財務省(12年4月)、JETRO資料(12年1月調査)より裏し作成)

この産業競争力会議で配布された資料が比較した年次は、平成24年(2012年)におけるコストである。この時点で、わが国は韓国と比較して数倍ものコスト負担を強いられている事が理解できる。

また、NGNが、企業の成長を阻んでいると指摘され、その規制緩和の必要性を指摘するものもある。

資料6-9 三木谷議員提出資料

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/skkaigi/dai1/siryou6-9.pdf>

Factor 4: 「国際展開力・経営力」
 達成するための打ち手 (2/2)

- ▶ ガラバゴス規制の撤廃による、企業の国際展開力を育成する環境の整備
- ▶ 地デジ
- ▶ 医療
- ▶ 通信ネットワーク(NGN)
- ▶ 電波運用
- ▶ 企業経営に競争原理を導入するための、オープンな資本市場の確保
- ▶ 過度な買収防衛策の違法化
- ▶ 株式持ち合いの解消

これらの指摘は、首相官邸の「日本経済再生本部」ならびに「IT 総合戦略本部」が掲げる成長戦略の実現を妨げる要因になると危惧せざるを得ない。

こうした背景の下で、「日本再興戦略」において、このように記載されるに至ったのである。

それ故に、如何に、この「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する実施細目」が、我が国のあまねく分野に影響を及ぼすかについてを、総務省総合通信基盤局におかれては、理解して欲しいのである。

これは、単なる電気通信事業者の為の競争政策や業者行政であってはならない。「需要者の活躍によって供給者も活躍できる基盤」となる事が、「世界最高水準の IT 社会の実現」の社会的インフラの姿ではないだろうか？

これは、総務省の情報通信白書(平成 25 年度版)においては、「ICT 成長戦略会議」の全体像として、「新たな付加価値産業の創出」と「社会的課題の解決の為」に、ICTを用いようとしている事を紹介している。この「ICT 共通基盤」として、「世界最高レベルの ICT インフラの構築」と明示している。

総務省 平成 25年版 情報通信白書

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h25/html/nc111150.html>

第 1 部 特集 「スマート ICT」の戦略的活用でいかに日本に元気と成長をもたらすか

第 1 節 新たな ICTトレンド＝「スマート ICT」が生み出す日本の元気と成長

(5)ICT への戦略的取組強化に向けた政府の取組

ここで、政府の取組について紹介すると、IT 総合戦略本部では「省エネ社会の実現、遠隔医療の実現、自宅で働ける環境の整備等幅広い分野でIT 技術が活用される世界最高水準の IT 社会を実現するべく、IT 政策の立て直しを検討すること」との総理指示のもと、成長エンジン、万能のツールである ICT を我が国の成長につなげるべく、IT 総合戦略本部において新たな ICT トレンドであるビッグデータ・オープンデータの活用等に向けた新戦略の検討を進めたところである。また、総務省においても、ICT による経済成長と国際社会への貢献に活用する方策等について、社会実装戦略、新産業創出戦略、研究開発戦略の 3 つの戦略テーマから検討を進めてきた。

<中略>

イ 総務省の取組

総務省では、ICT は新たな富の創出や生産活動の効率化に大きく貢献し、経済成長のための重要な鍵であるとの認識の下、グローバル展開を視野に入れつつ、ICT を日本経済の成長と国際社会への貢献の切り札として活用する方策等を様々な角度から検討するため、本年 2 月

に、総務大臣が主宰する「ICT 成長戦略会議」を設置した。

<中略>

図表 1-1-1-22 ICT 成長戦略—全体像—



この政策を掲げた総務省に対し、現在国会で審議中ではあるが、「産業競争力強化法案」においては、

経済産業省：「産業競争力強化法案」が閣議決定されました

平成 25 年 10 月 15 日

<http://www.meti.go.jp/press/2013/10/20131015001/20131015001.html>

本日、「産業競争力強化法案」が閣議決定され、第 185 回臨時国会に提出いたします。

本法律案は、20 年以上続いた我が国経済の低迷を打破し、力強い経済を取り戻すために策定された「**日本再興戦略**」(平成 25 年 6 月 14 日閣議決定)に盛り込まれた施策を**確実に実行し**、日本経済を再生し、産業競争力を強化することを目的としています。

本法律案では、「戦略」を政府一体となって強力に実行するための「実行計画」を策定し、実行すべき制度改革とその実行時期を明らかにして、可能な限りの加速化と深化のための仕組みを創設します。

<中略>

2. 法律案の概要

(1)「戦略」を強力に実行し、更に加速化・深化させるための仕組みの創設

「戦略」を強力に実行していくために、政府が集中実施期間(5年間)で具体的に実行する制度改革等の内容を「実行計画」として策定します。

国民に対し、内閣総理大臣のイニシアチブにより、以下の3点を実施するツールとして位置づけます。

①どの大臣が何をどのようにいつまでに実施するかを明確にする

②その実行状況を定期的に検証する

③遅れや不足があった場合は担当大臣の責任により、その理由を公表した上で、代替策を改めて明確に示させる

これにより、戦略の「作りっ放し」「言いつ放し」を許さない仕組みを法的に確立します。

<中略>

法律案・理由 <http://www.meti.go.jp/press/2013/10/20131015001/20131015001-3.pdf>

<後略>

と責任を問われるのである。

その意味においても、総務省総合通信基盤局に対し見解を問いたい。

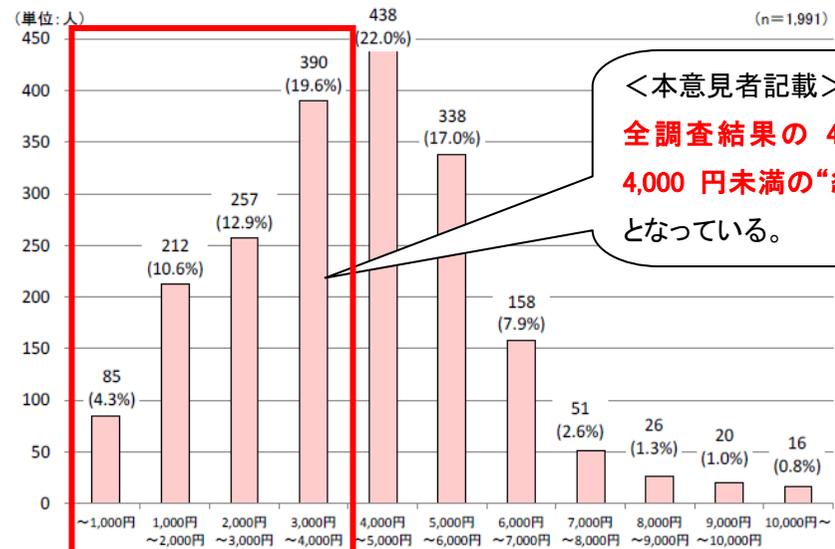
この「2013年度の定点的評価の実施方針」から、「法人向けネットワーク」をも評価対象外にした事によって、「日本再興戦略」に示された、「圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。」に対し、どのような寄与が出来得る、と考えているのか。

もし、「圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備」において、遅れや不足があった場合は、担当大臣となる情報通信技術(IT)政策担当大臣や

	<p>総務大臣の責任に対し、どのような理由が要因となっているのかを、定量的・定性的に説明できるのか。また、その定量的・定性的な検証結果から、代替策を改めて明確に示す事ができるのか。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>【総務省案】</p> <p>2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針</p> <p>2.1 競争評価の中の戦略的評価は、競争政策との機動的な連携を図る観点から特定のテーマに焦点を当てた分析を行うものとして 2006 年度から実施しているものである。本年6月に公表された日本再興戦略において、「料金低廉化・サービス多様化のための情報通信分野の競争政策の見直し」について、公正競争レビュー制度による検証プロセスを実施し、2013 年度中に検討課題を洗い出した上で、2014 年中に一定の結論を得ることとされているところ、本戦略的評価の分析・評価の過程と結果については、公正競争レビューのほか <u>この競争政策の検証・見直しにおいても、必要に応じて活用されることとなる。</u></p> <p>2.2 <u>このような競争政策の検証・見直しの状況を踏まえ、</u>2013 年度の戦略的評価のテーマは、以下の(1)から(3)とする。</p> </div> <p>是非、総務省総合通信基盤局におかれては、自身の管轄範疇に留まらず、我が国の発展の寄与の為に、その職責をいかに果たされる事を切に願う。</p> <p style="text-align: right;">【個人】</p>	
<p>【意見 12】</p>	<p>ISP 市場及び 050-IP 電話市場については、NTT グループの高いシェアが認められること等から、少なくとも現時点において評価の対象外とすることは不適當。</p>	
<p>1 《3. 2》</p>	<p>(1) ISP 市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ISP 市場全体における NTT グループの市場支配力が小さくなりつつあるとしても、アクセス網との結びつきを見た場合には NTT 東・西のフレッツサービスを対象とした ISP に占める NTT グループ ISP (OCN、ぷらら) のシェアは高いと推測されます。戦略的評価において、グループ連携を扱うことから、ISP 市場における定点的市場分析においても戦略的評価の要素を勘案し、アクセスと ISP の関係をグループ連携の観点から分析・評価する必要があると考えます。 <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	<p>【考え方12】</p> <p>ISP市場については、競争評価2012（第1編第3章第3節）において、「市場集中度は過去から一貫して低く、かつ、低下傾向にある」こと、また、「上位事業者の合計シェアや</p>

<p>2 《3.1》</p>	<p>『なぜ、2013年度の定点的評価の実施方針から、ISP インターネット接続サービスを評価対象外にしたのか？ 2012年度の、「ISP(固定系)市場の分析及び競争状況の評価」の結果として、ADSL 利用者は ISP+回線で3,079円だった。FTTH 利用者は同 4,317円、CATV インターネットは同 4,696円だった。 ADSL 利用者並みの利用価格で、わが国の通信インフラが世界最高レベルで整備される為に、そのファンクションにおける競争因子への注視を望む。』</p> <p>本意見者が、どうしても、本案を提出した総務省総合通信基盤局の考え方に理解を致し兼ねるのは、その「定点的評価の実施方針」における、「市場の確定」から、年々その評価項目を対象外にしている事である。なぜ、「2013年度の定点的評価の実施方針」から、「ISP インターネット接続サービス」を評価対象外にしたのか。</p> <div data-bbox="510 491 1617 651" style="background-color: yellow; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>「電気通信事業分野における競争状況の評価 2012」及び「競争評価データブック 2012」の公表 平成 25 年 9 月 6 日 総務省 http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000099.html http://www.soumu.go.jp/main_content/000247827.pdf</p> </div> <p>第3章 データ通信(固定系) 第3節 ISP(固定系)市場の分析及び競争状況の評価 第1項 基本データの分析 1-3 料金 (P.57 PDF の 141ページ)</p>	<p>競争事業者数に鑑みても、市場競争が十分に機能していると考えられる」と分析しています。</p> <p>実施細目2013案(3.2)では、「市場集中度(HHI)が低く明らかに競争的な市場である場合等に評価を行わず、分析のみを行う」としており、ISP市場はこれに該当するものとして、評価の対象外とすることが適当と判断したものです。</p> <p>050-IP電話市場については、競争評価2012(第4章第2節)において、「近年、</p>
--------------------	---	--

【図表Ⅲ-52 インターネット接続サービスの1か月当たりの利用料 (注) の分布】



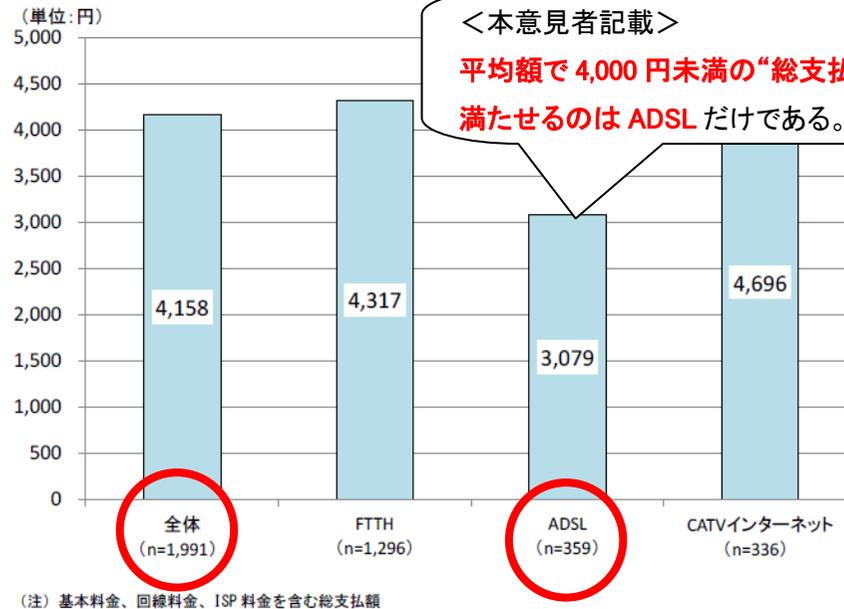
(注) 基本料金、回線料金、ISP 料金を含む総支払額

出所: 競争評価 2012 利用者アンケート

OABJ-IP電話の契約数の増加に伴い、市場として縮小傾向にある」と分析しており、「市場の画定のあり方も含め引き続き分析・評価の在り方について検討が必要」と指摘しているところ。

実施細目2013案(3.2)では、「利用者の他の類似サービスへの移行が顕著で規模が相対的に小さい市場である場合等には分析のみを行う」としていますが、同市場の2013年6月末時点の利用番号数は716万と相対的に小さい市場であること等を踏まえば、050-IP市場はこれに該当する

【図表Ⅲ-53 インターネット接続サービスの1か月当たりの利用料(注)の平均額】



出所：競争評価2012利用者アンケート

ことから、評価の対象外とすることが適当と判断したものです。

これは、日本再興戦略の、

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～

http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-

平成 25 年 6 月 14 日

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準のIT 社会の実現

④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化 や モバイル市場の競争促進を含めた 情報通信分野における競争政策 についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

を踏まえれば、本意見者としては、現在の ADSL 利用者の為に、その提供料金が変わらない水準で、多様なサービスが提供可能なオープンな FTTH を、全国どこでも提供可能・入手可能になる事が、わが国の FTTH の実利用数、実利用率を向上させると共に、IPv6対応や、メタル回線からのマイグレーションを推し進め得る、と考える。

勿論、それは、現在の FTTH 利用者や CATV インターネット利用者の利用料金低廉化やサービス多様化の実現にも繋がる事を意味する。なぜならば、現在の FTTH 利用者は ADSL 利用者の平均 1.4 倍の価格、CATV インターネット利用者は ADSL 利用者の平均 1.5 倍の価格を支払っている からである。

そして、この 2012 年度に行われた評価による、“基本データの分析 1-3 料金”とは、“総支払額”であり、その構成項目は、基本料金・回線料金・ISP 料金を含む、とされている。

その為にも、引き続き「ISP インターネット接続サービス」が「定点的評価の実施方針」の市場に設定される事によって、

- 定点的に見える化出来る監視
- 定量データを用いた評価

の両方が求められる筈である。これは、わが国の CATV 市場占有率において、同一資本で 50%を超えた KDDI グループ殿に対する監視の必要性も意味する。

特に CATV インターネットにおいては、KDDI 殿が自社携帯電話との割引施策「au スマートバリュー」を導入したが、この ADSL 価格の 1.4 倍の理由、および FTTH と比べても 1.08 倍の理由が、この割引施策の原資となり、CATV インターネット単体で契約している利用者の不利益になっていないのか？という視点においても、この施策への注視が必要となる、と考える。

(* 本課題は、CATV の単独テレビ視聴利用者の不利益になっていないのか？という事にも影響を及ぼす内容

である。)

また、CATV 市場においては、総務省情報流通行政局より、以下の方針がまとめられている。

総務省「放送サービスの高度化に関する検討会 検討結果取りまとめ」の公表

平成 25 年 6 月 11 日

http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01rvutsu12_02000044.html

http://www.soumu.go.jp/main_content/000230953.pdf

総務省は、「放送サービスの高度化に関する検討会」(座長:須藤修 東京大学大学院情報学環長・教授)において取りまとめられた「4K・8K(スーパーハイビジョン)」「スマートテレビ」「ケーブル・プラットフォーム」の具体化に必要な事項について、検討結果を公表します。

ケーブル・プラットフォームに関する検討結果について

1. 基本的考え方

ケーブルテレビは、これまで、地上デジタル放送への移行が進む中で、加入者数、売上高ともに着実に成長してきたメディアであり、我が国におけるケーブルテレビの加入世帯数は、現在、約 2,700 万世帯を超え、全世帯の過半数が加入するという状況に至っている。

総合情報メディアとして、多チャンネル放送、地域に密着したコミュニティチャンネルに加え、有線を利用したインターネットサービス、IP電話等も含め、多様なサービスが提供される重要な情報通信基盤の一つとして、発展してきた。

一方、放送サービスの解約が新規契約を上回る傾向もみられる米国の状況等を見れば、今後我が国においても、他の映像配信サービスとの競争等の要因により、ケーブルテレビ事業者を取り巻く経営環境が一層厳しいものとなる恐れがあるとの懸念も指摘されているところである。

また、国内においても、多様な事業者による映像配信サービス参入による競争激化の中で、視聴者の高度なニーズへの対応が不可欠となってきている。

そこで、ケーブルテレビ事業の更なる発展のためには、できるものから、かつスピード感をもって、共通化が可能な業務について、「プラットフォーム」に集約することにより、効率的かつ迅速に、視聴者の新たなニーズに対応するサービスの導入を図る体制を整備することが不可欠である。ケーブルテレビ業界としても、これまでのケーブル・プラットフォームWGへの報告等により、業界における「プラットフォーム」を構築していくことが急務であるという共通認識に立ち、またその実現に向け、ロードマップを策定し、関係者がそれに基づいて実行していくことが重要である、としているところである。

	<p>こうした取組みを通じて、サービスの効率化と高度化を進めることにより、今後一層の競争激化が見込まれる映像サービスの分野において、ケーブルテレビ事業者の競争力の強化や視聴者に対するより魅力的なサービスの提供等が期待される。</p> <p>「4K・8K」「スマートテレビ」は、“東京オリンピック・パラリンピック 2020 年”が開催される事からも、全国民の関心毎になる、と考えられる。勿論、CATV 業界にとっては、販促活動も含めて市場拡大が期待される事である。よって、CATV 事業者が有する固定網を用いた「多チャンネル放送+インターネットサービス+IP 電話」に対する定点的評価の必要性は、むしろこれから必要とされる、と考えられる。</p> <p>また、CATV の所有するネットワーク設備も“多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラ”となる事が、求められていくであろう。その為には、CATV インターネットへの競争評価を行う事で、わが国の重要な情報通信基盤としての、より健全なる発展が望まれる、と考えられる。</p> <p>その一方、FTTH や CATV インターネットへのマイグレーションが進むにつれ、ドライカッパ接続料金の上昇が懸念される。実際に、2011 年をボトムに、そのドライカッパ接続料金は 2 年連続上昇すると共に、『メタル回線のコストの在り方についての研究会』の報告書およびその NTT 東西からのパブリックコメントにおいては、ドライカッパ接続料金、ダークファイバー接続料金の上昇が、より一層見込まれる事が懸念されている事から、本レビュー制度においても、注視を願う。</p> <p>それらの総合的な注視の結果として、「圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラ」の整備の具現化に寄与出来得る、と考える。「そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。」事が寄与出来得る、と考える。</p> <p>それにも関わらず、「ISP インターネット接続サービス」「CATV インターネット」「ADSL」を評価対象外とした理由を、総務省総合通信基盤局に対し見解を問う。また、評価対象への復活・評価項目拡充を望む。</p> <p style="text-align: right;">【個人】</p>	
《3. 2》	<p>(2) 050-IP 電話市場</p> <ul style="list-style-type: none"> 050-IP 電話市場については移行期の状況にあり、2013 年 3 月時点において未だ市場に 721 万もの番号数が存在していることを踏まえれば、評価対象から除くことは時期尚早と考えます。 <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	

3-2 移動系通信市場

意見	総務省の考え方
----	---------

<p>《一》</p>	<p>携帯電話通信サービスと携帯電話端末は、セットで取引される傾向にあり、互いに密接に関連しています。このため、特定の携帯電話端末の種類において特定の携帯電話通信サービス事業者シェアが偏っていると、携帯電話通信サービスの市場の公正が害されるおそれがあると思います。</p> <p>したがって、主な携帯電話端末の種類ごとの携帯電話通信サービス事業者のシェア等を調査すべきだと思います。</p> <p style="text-align: right;">【個人】</p>	<p>基本方針では、特に移動系データ通信市場の分析・評価に際して、端末の動向も勘案することとしています。</p> <p>なお、競争評価2012では、スマートフォン、タブレット等に関するデータを「競争評価データブック2012」（以下「データブック」といいます。）中に掲載しています。</p>
<p>【意見 13】 ソフトフォンについても、新たな市場として分析・評価すべき。</p>		
<p>《一》</p>	<p>最近、データ通信専用サービスを利用しながら、ソフトフォンを使って音声通信を行っている者が多くいるとのことであり、このような場合は、独特の市場を形成していると評価すべきだと思います。</p> <p>したがって、データ通信専用サービスとソフトフォンを利用した音声通信を新たなサービス市場と位置付け、その料金やシェア等を調査すべきだと思います。</p> <p style="text-align: right;">【個人】</p>	<p>【考え方 13】</p> <p>ソフトフォンについては、競争評価 2012（第 2 編第 2 章第 3 節）で、その利用率の高まりを指摘しており、実施細目 2013 案（3.10 及び 3.17）でもソフトフォン等による音声通信の代替性調査を行うこととしています。</p> <p>一方で、競争評価2012における利用者アンケート調査によれば、ソフトフォンの2012年度平均通話回数は横ばい、平均通話時間は減少するなどの状況も見られ、依然として膨大な契約数を有する移動系音声通信市場（1億1,906万契約）と固定系音声通信市場（5,681万契約）を代替する市</p>

		場として成立しているとまではいえず、現時点では新たな市場として画定を要する段階にはないものと考えます。
《3.8》	<p>昨年度は、別添1の21ページ、第1編定点的評価、第1章データ通信（移動系）、2-2 需要側データ内の図表1-22により、A社、B社、C社のデータ通信速度比較が行われているが、各無線通信事業者間でデータ通信速度比較をスマートフォンのスピードテストアプリケーション等を使用した評価結果を用いると、テストに使う端末の違い等のテスト環境が異なることが懸念される。事業者間の方法の違いの影響を類推できるようにAPN（アクセスポイント）毎や通信プロトコル（TCP/UDP等）毎に複数の試験方法をSIMロックフリー端末複数使用して実施した上で、各試験条件等を公開し、公開資料を見た第三者が実施しても同様な結果が得られるような比較を実施することが望ましい。</p> <p style="text-align: right;">【個人】</p>	<p>実施細目2013案（3.15）では、測定条件を国際的な整合性と比較可能性に留意しつつ確立することで、出来る限り分析の精緻化を図っていくことが重要である旨記載しています。</p> <p>移動系データ通信に係る通信速度に関しては、現在、総務省において「インターネットのサービス品質計測等の在り方に関する研究会」が開催されており、同研究会において、計測手法、計測条件及びデータのサンプリング、スクリーニング手法等について検討することとされています。</p> <p>競争評価2013では、同研究会における検討状況等も注視しつつ、適切なサンプルデータの収集及び分析を行う予定です。</p>
【意見14】	料金競争の評価に当たっては、料金体系全般を俯瞰した分析が必要。	
《移動系データ通信市場の分	<p>昨年度の料金に関する分析では、上位3社のデータ定額通信料の比較のみを以って、「上位3事業者間の料金競争が進展している」とは言い難い」との評価が為されていますが、利用者における実際の月々の支払額は、料金プランやパケット定額サービス等の</p>	<p>【考え方14】</p> <p>料金に関する分析は、比較可能性の観点から、利用者ア</p>

<p>析指標》</p>	<p>合計額に、様々なキャンペーンや割引サービス等が加味された金額であり、料金競争の評価に当たっては、そうした料金体系全般を俯瞰した分析が必要であると考えます。</p> <p>また、昨今上位3事業者以外のMNO各社においても、事業戦略・マーケティングの視点から、通信量に制限を設定した低価格プランも出ていることから、今年度の分析においては、対象を上位3社に限定せず、各種割引サービス等も含めた料金全般について分析、評価すべきと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【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】</p>	<p>アンケートの結果等を踏まえて代表的なプランを選定し、当該プランの定価に適用される割引等を加味して行ったものです。</p> <p>料金水準については、基本方針においても市場支配力に関する重要な情報と位置づけられており、料金水準を精緻に分析することは重要であると認識しています。そのためには、電気通信事業者の御協力が不可欠であるところ、引き続き、適切な情報収集に努めてまいります。</p>
<p>【意見 15】</p>	<p>SIM ロック解除については、各社における通信方式や利用周波数帯の違いにより、市場全体で機能する環境が整っていない等の現状を踏まえた分析を行うべき。</p>	
<p>《移動系データ通信市場の分析指標》</p>	<p>SIM ロック解除については、各社における通信方式や利用周波数帯の違いにより、市場全体で機能する環境が整っていないのが現状です。また、各事業者が提供する携帯電話端末の多くは、当該事業者への提供を目的に個別に最適化されたものとなっており、他事業者で利用した場合には、通信品質が異なり得る上、場合によっては一部の周波数を利用したサービスしか受けられなくなることも想定されます。こうした状況を利用者自身が認識するのが困難であることや、SIM ロック解除を利用して回線を別で契約する場合と、回線と端末をセットで契約する場合とでは保守できる範囲が異なること等からも、依然、多くの利用者にとって混乱を招く状況であることに変わりはないと認識しています。</p> <p>SIM ロック解除の利用意向に関する利用者アンケートにおいては、上記状況に鑑みると、SIM ロック解除における制約条件や、他のサービス変更方法との違い(料金等)等を反映した設問設計をしなければ、有意義な調査結果には繋がらないものと考えます。従い、SIM ロック解除に関する分析に当たっては、それを取り巻く背景を踏まえ、実質的</p>	<p>【考え方15】</p> <p>SIMロックの解除は、携帯電話利用者の要望に応えるという観点から、その実施が期待されています。上記認識を踏まえ、SIMロック解除の実態については、引き続き、これを注視してまいります。</p> <p>なお、後段の利用者アンケートに係る御提案については、今後の調査に当たっての参考とさせていただきます。</p>

	<p>に意義のある内容となるよう努めて頂くことを要望します。</p> <p>【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】</p>	
<p>《3.3.3.4》</p>	<p>(1) 移動系通信市場（全体：携帯電話・PHS）への「BWA」の追加について</p> <p>BWA（広帯域移動無線アクセスシステム）は、固定／移動の分類としては、移動体通信に位置づけられるものの、利用者視点で見た場合、音声通信ができないことから、データ通信専用端末としての位置づけが一般的です。電波関連法制においても、BWAは、音声サービスの提供が前提となっているいわゆる「携帯電話」とは明確に区別されており、BWAとしては電話番号も付与されておらず、携帯電話サービスとは異なるサービスとして位置づけられています。</p> <p>このため、BWAは移動系データ通信サービスではありますが、市場として画定する場合には現時点においては、携帯電話（LTE/3G）やPHSとは別に扱うべきと考えます。</p> <p>また、「2013年度より移動系通信市場の全体規模を表す指標として、携帯電話・PHS・BWAの3サービスに関する契約数、売上高、事業者別シェア等を採用する。」とのことですが、競争評価において画定する市場はあくまでも「移動系データ通信市場」と「移動系音声通信市場」であり、「携帯電話・PHS・BWA」を全て一括りにした市場を画定するものではない、と理解しております。</p> <p>なお、総務省殿が公表されている「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ」においては、「携帯電話・PHS・BWAの契約数の事業者別シェア」として、「携帯電話・PHS・BWA」を一括りにしておりますが、音声とデータを一括りにすることは適切でないと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	<p>+WiMAX等のサービスにみられるように、BWAについては、携帯電話と一体的に利用されるサービスが過半を占めており、その傾向は今後一層強まっていくと考えられることから、データ通信市場、音声通信市場を含めた移動系通信市場の全体規模を表す指標として、携帯電話・PHS・BWAの3サービスに関する契約数等を採用することとしたものです。</p> <p>一方、競争評価において画定する市場については、あくまでも「移動系データ通信市場」と「移動系音声通信市場」であり、実施細目2013案で「携帯電話・PHS・BWA」を一括りにした新たな市場を画定するものではありません。</p> <p>なお、御指摘の「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ」の公表の在り方については、本意見募集の直接の対象ではありませんが、政策の方向性に関</p>

		する御意見として、今後の行政推進に当たっての参考とさせていただきます。
《3.3.3.4》	<p>(2) 部分市場の超高速ブロードバンド市場「BWA/LTE」の評価対象化について</p> <p>利用者視点では、BWAは、データ専用端末として使われる場合と、携帯電話（3G）のデータ通信のオフロード用の補完サービスとして使われる場合があります。また、LTEについては、携帯電話サービスにおける3G網とのシームレスなハンドオーバーを通じて、3Gと一体で提供されているのが実態です。</p> <p>このため、現時点で、携帯電話・BWAそれぞれのサービスの一面を切り離して移動データ通信の部分市場として「超高速」市場を画定・評価することは、サービスの提供形態・利用実態の観点から適切ではないと考えます。当面の間は、BWA/LTEの普及状況を静観し、市場が成熟した段階で、改めて市場をどのように画定すべきかを検討することが適当であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	<p>BWAについては、移動系超高速データ通信として、携帯電話と一体的に提供されるものが過半を占めており、また、LTEについては、御指摘のとおり3Gと一体で提供されています。このように、いずれも3Gの補完的役割を担うものが大勢となりつつあるところ、その傾向は今後一層強まっていくと考えられます。</p> <p>また、移動系超高速ブロードバンドについては、LTE及びBWAの急成長を考慮し、競争評価2012から部分市場として画定しています。</p> <p>LTEとBWAは、その市場規模が3,204万契約（2013.6末時点）となる等、契約数の増加が他に比して際だっているだけでなく、他の移動系データ通信サービスとは最大通信速度や利用方法が大きく異なることから、その点を踏まえて部分市場として分析・評価が必要と考えます。</p>
《3.4》	「特に事業者別シェアの算定に当たり、従前から供給量を示す契約数のみを利用して	実施細目2013案（3.3及び

	<p>きたが、携帯電話、PHS、BWA それぞれの事業者の ARPU の間に差異が見られることから、できる限り売上高ベースでのシェア算定も行う」ことに賛同します。</p> <p>なお、移動系通信市場における競争の健全性を明らかにするため、事業者別シェアの算定に当たっては、MNO（もしくはグループ）の分析のみに留めるのではなく、MNO と MVNO とを同等・同列に取り扱った上で、分析・評価することが必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>3.4) に対する賛成の御意見として承ります。</p> <p>なお、MNO・MVNOに関する分析・評価については、貴社を含めた電気通信事業者の協力を得つつ、検討してまいりたいと考えます。</p>
<p>《3.4》</p>	<p>禁止行為の対象事業者となっている当社は、電気通信事業会計規則に対応することが求められている一方、他の移動系電気通信事業者は電気通信事業会計規則に対応することは求められておりません。競争評価 2013 実施細目（案）において、移動系と固定系の連携サービスの競争に与える影響を分析するとしているところですが、これらサービスに係る収入・費用が移動・固定のどちらの収支として計上されているか不明な状況となっています。</p> <p>KDDI 殿は同社の決算発表において、法人・個人等の区分で収支を開示し、移動・固定の収支は一部項目の内訳に留まっておりますが、競争状況の外部検証性を確保するためにも、総務省殿においては「売上高ベースでのシェア算定」において、KDDI 殿の移動系の売上高が正しく実態を反映したものであるか検証するとともに、評価・分析内容について公表すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	<p>売上高については、基本方針においても市場シェアの算出ベースとして、市場規模をみるのにふさわしい指標であると位置づけられており、料金水準を精緻に分析することは重要であると認識しています。そのためには、電気通信事業者の御協力が不可欠であるところ、引き続き、適切な情報収集・公表に努めてまいります。</p>
<p>《3.6, 移動系データ通信市場の分析指標》</p>	<p>昨年度、MVNO に関する分析の一つとして、MNO からのサービス変更コストと MVNO からのサービス変更コストが比較されていましたが、この分析では、MNO においては SIM ロック解除が不可である場合、MVNO においては SIM ロック解除が可能である場合と、特定のケースが扱われていました。しかしながら、現状、サービス変更の際は端末を含めて買い換えることが一般的である状況に鑑みても、上記分析は、稀なケースにのみ焦点を当てたものであると考えます。</p> <p>従い、今年度に MVNO サービスの動向を分析する際には、昨年度のような特定の一面のみを切り出した分析を行うのではなく、利用者の利用実態を考慮した一般的かつ汎用的なケースを扱うことにより、市場を公平に俯瞰する分析に努めて頂くことを要望します。</p> <p style="text-align: right;">【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、</p>	<p>料金の分析については、考え方14のとおりです。</p> <p>MVNOサービスの動向分析については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>

ソフトバンクモバイル株式会社】		
《3.6》	<p>「特に MVNO に関しては、2012 年度の戦略的評価の成果を踏まえ、適正な参入の機会が確保されているかという観点から、事業者間取引の状況のフォローアップを行う」ことに賛同します。</p> <p>2012 年度の戦略的評価において、移動系通信市場における MVNO の参入状況について一定の分析・評価がなされましたが、2013 年度以降は定点的評価の中でさらに発展的な分析・評価を進め、内容を充実させていく必要があると考えます。</p> <p>ソフトバンク殿は、連結子会社であるイー・アクセス殿、ウィルコム殿およびワイヤレス・シティ・プランニング殿との間において、相互のリソース共用（無線設備の相互利用や一体営業等）によるグループ体化を進めていますが、この取組は、ソフトバンクモバイル殿に対する第二種指定電気通信設備規制の潜脱に繋がる恐れがあるものと考えます。</p> <p>このことから、モバイル市場における競争の健全性を分析・評価するには、国民共有の財産であり有限希少な周波数がグループ外の他事業者に対して適切に開放されているかという点に着目すべきであり、そのためには、MNO と同一グループにない MVNO への提供度合いに関する分析・評価が極めて重要であると考えます。よって、ソフトバンクグループ内企業における事業者間取引の適正性について分析・評価するのはもちろんのこと、ソフトバンクグループ外の MVNO に対する提供度合いを踏まえた上で、当該 MVNO との事業者間取引に関する公平性が適正に確保されているか継続的かつ詳細に分析・評価することが必要と考えます。</p> <p>なお、移動系通信市場における競争の健全性を明らかにするため、事業者別シェアの算定に当たっては、MNO（もしくはグループ）の分析のみに留めるのではなく、MNO と MVNO とを同等・同列に取り扱った上で、分析・評価することが必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>実施細目 2013 案（3.6）の MVNO の適正な参入機会の確保の観点からの分析・評価に対する賛成の御意見として承ります。</p> <p>なお、MVNO を含めた事業者シェアの算定、MNO と MVNO の間の事業者間取引条件に関する分析方法、MVNO のアンバンドル化希望機能等を分析の対象とすべきとの御指摘については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>
《3.6》	<p>「競争状況の評価 2012」によると、MVNO 契約数は 1091 万、MVNO 事業者は 354 社に上り、それらは増加傾向にあります。一方、MNO は大きく 3 グループに集約され一層強い立場にあります。そのような環境下において、さらなる競争促進を図るために、MVNO の果たす役割、重要性がますます高まっており、移動系データ通信サービスの多様化、料金の低廉化を図るためには、MNO 接続機能のオープンな競争環境の整備が重要と考えます。</p> <p>そのためには、「第二種指定電気通信設備の運用に関するガイドライン」で「アンバ</p>	

	<p>ンドル化することが望ましい機能」として記載している ISP 接続機能、レイヤ3 接続機能、レイヤ2 接続機能のアンバンドル化の推進が重要と考えます。</p> <p>MNO の各接続機能の提供状況、提供 MVNO 数、料金等の事業者間取引条件についても分析の対象として頂けるとよいと考えます。</p> <p>現在、MVNO サービスは料金面では安価で多彩な形態で提供できています。しかし、付加サービスでは MNO との差別化ができていない状況にはありません。</p> <p>2012 年度の「競争状況の評価 2012」においても、「MVNO の事業展開にあたっての課題」として「MNO とのサービス差別化」が一番大きな課題として挙げられています。</p> <p>サービス差別化のためにも、「第二種指定電気通信設備の運用に関するガイドライン」で「注視すべき機能」として掲げられている機能を中心にアンバンドル化を一層推進していくことが重要と考えます。</p> <p>アンバンドル機能について現状の MNO の提供状況、提供意向、および「注視すべき機能」以外の機能も含めて、MVNO のアンバンドル化希望機能も分析の対象として頂けるとよいと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>	
<p>《3.6》</p>	<p>MVNO に関する「事業者間取引の状況のフォローアップ」に当たっては、諸外国との対比の観点から我が国と MVNO の普及している諸外国の MVNO 普及状況や制度的差異等についても調査・分析すべきと考えます。</p> <p>なお、周波数の保有状況が競争環境に与える影響を分析することについては賛同致します。ただし、周波数の保有状況については、MNO と MVNO 間の取引に関する評価の勘案要素に留めるのではなく、スマートフォンの普及によるトラフィック急増による保有周波数帯域幅の重要度の高まりや、トラフィック急増を背景とした、MNO でもある MVNO の存在や「ダブル LTE」等の MNO 間連携を踏まえれば、基本データとして取扱うべきと考えます。</p> <p>また、MNO と MVNO 間の取引に関して分析・評価する場合は、MNO と直接契約している MVNO と、そうではない MVNO (いわゆる 2 次 MVNO 等) については区別して、分析・評価すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	<p>諸外国の MVNO 普及状況等については、データブック (V-3) にも掲載しているところ、引き続き、注視してまいります。</p> <p>また、周波数の保有状況に係るデータの取扱いについては、御意見を受けて、戦略的評価の結果を踏まえて検討することとし、実施細目 2013 案 (3.6 及び 3.9) については所要の修文を致します。</p> <p>いわゆる 2 次 MVNO 等からの情報収集については、電気通信事業者の協力を得つつ、情</p>

		報収集の可能性を含め、検討してまいりたいと考えています。
《3.6》	<ul style="list-style-type: none"> MNO と MVNO との関係においては、ネットワークの外部性がより強く働く音声役務の相互接続とは異なり、MNO の競争力が MVNO の事業活動に影響を与える蓋然性が高いため、MNO 全体が必ずしも優越的な立場にないことも考慮の必要があると考えます。 MVNO の参入状況の評価については、電気通信事業法の接続規制※が影響を与えていないか、例えば、現行の接続規制におけるメリット、デメリットの評価等についても分析する必要があると考えます。 <p>※ NTT 東西殿、NTT ドコモ殿及び NTT コミュニケーションズ殿など NTT グループへの規制や規律は除く</p> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社】</p>	競争評価は、公正競争を確保するため、市場の動向を的確に把握するとともに、政策の透明性や可能性向上に貢献する等の役割を担うものであり、個別の規制のメリット、デメリット等の検証は本意見募集の直接の対象ではありません。
《3.7》	<p>MVNO は SIM のみを販売し MNO との契約時に利用していた端末を持ち込む前提でサービス提供しているケースも多く見受けられます。サービス変更コストの分析に当たっては、そういった MNO と MVNO のビジネスモデルの違いを踏まえるべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	SIMロック解除については、考え方15のとおりです。
《3.7,3.8》	<p>「2013 年度の競争評価においても、それらのサービス品質とサービス変更コストに関連する需要側データの取得を継続」することに賛同します。</p> <p>特に、各 MNO における SIM ロック解除の取組は利用者の認知度が低く、市場全体に十分浸透していない状況にあると考えられることから、競争評価における SIM ロックに係る調査・分析を単年度の取組で留めることとなれば、いつまでも実態を把握することはできません。そのため、各事業者取組の経緯、SIM ロック解除端末を利用する利用者の動向、同端末の市場流通状況等を踏まえつつ、2013 年度以降も継続的かつ詳細な調査・分析を進めることで、SIM ロック解除に係る取組の効果を明らかにしていく必要があると考えます。</p> <p>また、SIM ロックに係る調査・分析にあたっては、次のような分析も必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> SIM ロック解除可能な端末の利用台数（出荷台数）の状況（端末の種類数による分析に留まらず、流通台数ベースでの分析も実施） 各 MNO における SIM ロックの解除件数の実績 MVNO が提供する端末の SIM ロック／解除状況 SIM フリー端末（スマートフォン、タブレット等）の流通状況（種類数、出荷台 	<p>実施細目 2013 案中の 3.7 の SIM ロック解除可能な端末に係る分析、3.8 のサービス品質とサービス変更コストの分析に係る賛同の御意見として承ります。</p> <p>SIM ロック解除については、考え方15のとおりですが、これに関する調査・分析の御提案については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>

	<p>数)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MVNO 利用者が使用する端末の状況 ・ 各 MNO が運用している SIM カード仕様の種類数 <p>加えて、利用者が端末の SIM ロックを解除したとしても、他事業者の SIM カードで主要な機能が利用できなければ、SIM ロック解除の意味をなさないことから、SIM ロック解除後の各端末に機能制限等がないか調査することも必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オブティコム】</p>	
《3.7.3.8》	<p>2013 年度の競争評価においても、SIM ロック解除可能な端末の種類数等を継続して分析対象とする点について、賛同致します。</p> <p>しかしながら、「SIM ロック解除に関するガイドライン」において、「事業者は、SIM ロック解除について、本ガイドラインに沿って、利用者の立場に立った取組に努めるものとする」とされているにも関わらず、競争評価 2012 における事業者別の SIM ロック解除可能な端末の取扱状況を見ると、未だにごく一部の機種しか対応しない事業者が存在し、事業者間の取組に格差が生じています。今後、各事業者共通仕様の LTE の普及により、SIM ロック解除に対する障壁が低くなることも勘案した上で、本競争評価では、SIM ロック解除の動向について、公正競争の観点やユーザ利便性の観点から、十分な分析・評価が必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社】</p>	
《3.10》	<p>ソフトフォンを勘案要素とするのではなく、需要の代替性の有無を分析した上で、評価すべきであると考えます。</p> <p>仮に需要の代替性が認められるのであれば、たとえば、市場集中度（HHI）の算出に当たっては、ソフトフォン事業者のシェア等も勘案すべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社 NTT ドコモ】</p>	<p>ソフトフォンに係る現状認識については、考え方13のとおりですが、実施細目2013案でも、本年度から新たに、移動系・固定系それぞれの音声通信市場の分析指標として、ソフトフォン等による音声通信の代替機能調査を行うこととしています。</p>

3-3 固定系通信市場

意 見		総務省の考え方
【意見 16】	移動系データ通信は、常時接続を前提とする固定ブロードバンドの代替にはなり得ない。	
1 《3.13》	<p><移動系データ通信による固定系ブロードバンドの代替性></p> <p>移動系データ通信は、周波数リソースの制約や機能面の特性の観点から、通信速度や収容ユーザ数において一定の制限があり、固定系ブロードバンドとの比較の上では常時安定した通信速度を提供することができないのが実態です。これにより、移動系データ通信は、常時接続を前提とする固定ブロードバンドの代替には成り得ないと考えます。特にスマートフォンの普及に伴うデータトラフィック急増により、移動系ネットワークのオフロードとして固定系ブロードバンドを利用する等、固定系ブロードバンドは移動系データ通信を補完する役割も果たしています。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	<p>【考え方16】</p> <p>固定系通信と移動系通信の代替性については、評価2012における利用者アンケート結果（移動体データ通信回線があれば固定ブロードバンド回線は不要の回答者等:11.2%）を踏まえて、「移動系超高速ブロードバンドサービスやスマートフォン等の普及の影響については、FTTHサービスとの品質差や利用者の固定系と移動系のブロードバンドの代替性に関するニーズ、戦略的評価で取り上げる市場間の連携サービスの動向を含めて注視を要する」ことを指摘しています（競争評価2012（第1章第3節第4項19））。</p> <p>これを受けて、実施細目2013案（3.13）では、移動系データ通信による固定系ブロードバンドへの代替性を固定系ブロードバンド市場の分析・評価に当たっての勘案要素としたものです。</p>
2	移動系データ通信による固定系ブロードバンドの代替性調査については、「競争評価	固定系通信と移動系通信の

<p>《3.13》</p>	<p>2012 利用者アンケート」では、移動体データ通信サービスと FTTH サービスの両方を利用しているユーザのみに対するアンケートにより、固定系ブロードバンドの必要性等に対するユーザの意識が分析されたところですが、従来固定系ブロードバンドで利用していた PC や固定端末による通信が移動系ブロードバンドで利用可能となったことにより、移動ブロードバンドのみを利用し、固定ブロードバンドを不要と考えているユーザが増えてきている実態をふまえ、今回の調査にあたっては、移動体データ通信サービスのみを利用しているユーザに対しても同様なアンケートを実施すべきと考えます。</p> <p>また、利用者からの情報収集の際には、利用者の視点に立って、例えば、移動・固定ブロードバンドサービスの中から、利用者が自宅や外出先など利用シーンに応じてどのサービスを選択しているか等についての把握・分析を行う必要があると考えます。</p> <p>例えば、SNS、ブログ、ツイッター、検索サービス、パーソナルクラウドサービス、オンラインショッピング、オンラインゲーム、メールサービス、動画視聴、各種ダウンロード等様々な利用目的ごとにユーザがどのブロードバンドサービスを選択しているかを把握・分析し、FTTH、CATV、LTE、BWA 等固定と移動のすべてのブロードバンドサービス間においてどのような需要の代替性が存在するかを検証することが必要であると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【西日本電信電話株式会社】</p>	<p>代替性については、考え方16のとおりです。</p> <p>代替性の調査に関する利用者アンケートに係る御提案については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>
<p>3 《一》</p>	<p>移動系データ通信が固定系ブロードバンドに与える影響について、以下のような市場の実態を踏まえて、適切に分析・評価していただきたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 先述の通り、スマートフォンの契約者数は、2012 年 3 月末時点で約 2,570 万契約であったものが 2013 年 3 月末時点では約 4,340 万契約に急増しています。このスマートフォンのユーザは、自宅では WiFi + 固定系ブロードバンド回線、駅や公共施設・カフェ等では公衆無線 LAN、それ以外の屋外では LTE や 3G で利用する等、1 つの端末で固定通信と移動通信を相互補完的に組み合わせ、最適な回線を選択して利用しています。 ・ その一方で、特に若い世代を中心に、固定系ブロードバンドを利用せず、LTE や WiMAX 等のみで十分というユーザが増加しており、移動系超高速ブロードバンドは固定系ブロードバンドの代替としても普及しているものと考えられます。2011 年以降、LTE や WiMAX 等が急速に拡大する一方で、FTTH の純増の伸びが鈍化していることは、このような背景も要因になっていると考えます。 ・ 本年 9 月に公表された「電気通信事業分野における競争状況の評価 2012」におい 	

	<p>ては、「現時点では多くの利用者が固定系ブロードバンドサービスを必要と認識していることがうかがえる」と評価していますが、本調査は、既に固定系ブロードバンド回線を不要と判断し、移動系超高速ブロードバンドのみを利用しているユーザを調査対象としておらず、LTE や WiMAX 等の普及拡大が固定系ブロードバンドに与える影響を正しく評価しているものとは言えません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ LTE や WiMAX 等と固定系ブロードバンドを併用しているユーザだけでなく、LTE や WiMAX 等のユーザのうち、過去に固定系ブロードバンドを利用していたユーザや、一度も固定系ブロードバンドを利用したことがないユーザも対象に含め、なぜ固定系ブロードバンドが必要あるいは不要なのか、ユーザ層別（世代別等）にその利用目的・用途や料金面等の要因を分析し、移動系データ通信と固定系ブロードバンドの補完性・代替性について、多角的に分析・評価し、現在の市場区分が適切か否かについて、検証していただきたいと考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	
【意見 16】	NTT 東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析が必要。	
1 《3.13》	<p><NTT 東・西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析> これまでの競争評価では、FTTH 市場における NTT 東・西シェアが継続して 7 割を超える理由について、正確な分析がなされていません。例えば、他社の「移動系通信+固定系通信」型の連携サービス等があるにもかかわらず、市場における大半の FTTH ユーザーが、NTT 東・西のサービスを利用し続ける理由について、固定電話における優位性（支配的地位）との関係を中心に分析する必要があると考えます。</p> <p>例えば、NTT の固定電話から NTT の固定系ブロードバンドへの移行は単なるサービスのアップグレードとなりますが、競争事業者の同種のサービスを利用するには、事業者変更上の手続きの煩雑性等が障壁になる可能性があり、こうした位置づけの違いがサービス選択においてどのような影響を与えているかについての分析を定量的に行う必要があります。</p> <p>こうした手続き上の煩雑さに加え、NTT に対する独占時代からのイメージ（政府出資の特殊法人としての安心・信頼感など）が、サービス選好、継続に影響を与えていないかを厳格に分析すべきと考えます。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI 株式会社】</p>	<p>【考え方16】 NTT東西加入電話によるレバレッジに関しては、競争評価2012（第1編第3章第3項3-2）中で、利用者アンケート結果を踏まえて、「NTT東西加入電話によるFTTH市場へのレバレッジは明示的には見られなかった」と分析する一方、関係事業者の協力を得て引き続き多面的な分析を行う必要があると指摘しているところです。</p> <p>これを踏まえて実施細目</p>

<p>2 《3.13》</p>	<p><意見② NTT 東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析></p> <p>「NTT 東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析を FTTH 市場の評価に当たっての勘案要素とする」ことに賛同します。</p> <p>次の点を踏まえると、NTT 東西は固定電話市場における市場支配力の行使により、固定系ブロードバンド市場へのレバレッジを効かせており、「固定系ブロードバンド市場における市場支配力の強化」と「固定電話市場における市場支配力の維持」を両立していると考えられます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 加入電話を独占的に提供してきたことで醸成された NTT のブランドイメージ等により、利用者がフレッツ光を優先的に選択するよう影響を与えている ・ フレッツ光とひかり電話のセット販売等により加入電話から OABJ-IP 電話への移行を促すことで、FTTH のシェア拡大と固定電話の加入者数を維持している ・ 固定電話市場における NTT 東西殿のシェアが他を圧倒している状況に大きな変化はない <p>そのため、引き続き多面的な分析を行うべきと考えます。</p> <p>加えて、PSTN マイグレーションに伴い、今後、番号ポータビリティの利用による OABJ-IP 電話への移行が増加すると考えられますが、NTT 東西殿のひかり電話への移行に限り、利用者の手間を省くこと（手続きの簡素化）等が行われれば、他事業者への乗り換えの阻害要因となり得ることから、番号ポータビリティの状況を詳しく分析することも必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>2013案では3.13で、FTTH市場の評価に当たり、NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析等を勘案要素とすることとしたものです。</p> <p>レバレッジに関する分析方法に関する御意見、番号ポータビリティの利用状況に係る御指摘、加入電話からひかり電話（+フレッツ光）への切替状況等の調査については、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>
<p>3 《3.13》</p>	<p>NTT 東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジの分析については、多面的な視点からの分析が必要と考えますが、例えば、利用者アンケートにて加入電話からひかり電話（+フレッツ光）への切替状況等を調査していただくことも一案としてご検討いただきたいと思います。</p> <p style="text-align: right;">【イー・アクセス株式会社】</p>	
<p>《3.13》</p>	<p>固定系ブロードバンド市場、とりわけ NGN については、現状 NTT 東西のみがサービスを提供しており、全く競争環境が整備されていない状況にあります。そのため、NGN 上での新たなサービスなどもほとんど出現しない状況が続いていますので、現状の市場分</p>	<p>NGNの利活用については、考え方10のとおりです。</p>

	<p>析の中でこのような点も指摘いただけるとよいと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【一般社団法人テレコムサービス協会】</p>	
《一》	<p>NTT東西の加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジが働く状況にはなっておらず、こうした点を適切に評価していただきたいと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「実施細目 2013（案）」においては、「NTT東西加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジに関する分析」を FTTH 市場の評価に当たっての勘案要素とするとあります。また、「電気通信事業分野における競争状況の評価 2012」において、「メタルから光ファイバへのマイグレーションの進展が予想される中、FTTH 市場へのレバレッジの可能性について懸念がある」という点について、「NTT東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジは明示的には見られなかった。ただし、上記の分析は専らユーザへのアンケートに依拠しており、十分に幅広い側面から分析できているとは言いがたい。今後、FTTH 市場へのレバレッジの判断材料としては、例えば、番号ポータビリティの状況について、事業者の協力を得つつ、ユーザの事業者の乗り換え状況を詳細に分析することを検討することも考えられるところであり、引き続き多面的な分析を行うことが必要である。」と評価されています。 ・ しかしながら、NTT東西加入電話から固定系ブロードバンド市場への移行先は、当社のひかり電話等の固定系ブロードバンドサービスに限られるものではなく、各事業者との競争とお客様の選択の結果、携帯や CATV 等の他キャリアの電話サービスを含めたブロードバンドサービスになっています。したがって、NTT東西の加入電話による固定系ブロードバンド市場へのレバレッジが働く状況にはなっていないと考えており、こうした点を適切に評価していただきたいと考えます。 <p style="text-align: center;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>NTT東西加入電話によるレバレッジに関する現状認識は考え方17のとおりです。</p>
《3.13》	<p><意見① 移動系データ通信のトラフィックオフロードによる固定系ブロードバンド市場への影響></p> <p>近年、スマートフォンの急速な普及等により移動系データ通信トラフィックが急増しているところですが、移動系通信事業者はこれに対応するため、宅内ブロードバンド無線ルーターを実質無償配布すること等により、自社ネットワーク以外へのトラフィックオフロードを積極的に進めています。</p> <p>また、高速大容量のデータ通信が可能な BWA や LTE に対応したフェムトセル基地局も登場しつつあるところですが、この基地局を活用する本来の目的（電波不感エリアの解</p>	<p>トラフィックオフロードによる影響については、データブックにおいて、固定系ブロードバンドにおけるトラフィックの現状等についても掲載（P6）しているところ、引き続き、注視してまいります。</p> <p>一方、トラフィックオフロードによる固定系通信に対す</p>

	<p>消)を逸脱し、トラヒックオフロードに活用されることが懸念されます。</p> <p>このトラヒックオフロードは、本来、移動系通信事業者が負担すべき設備コストを軽減する一方、固定系通信事業者に設備コスト負担を強いるものであって、移動系・固定系通信事業者の双方の設備投資へ大きな影響を与えることから、トラヒックオフロードが競争環境に与える影響についても分析・評価することが必要と考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>るより直接的な影響の分析については、今後の検討に当たっての参考とさせていただきます。</p>
--	--	---

3-4 市場評価の基本構成

	意見	総務省の考え方
《3.20》	<p>市場支配力の存在について、市場シェア・事業者数等の定量的要素に基づき「外形的に判断」するのではなく、基本方針における市場支配力の定義である「事業者がその意思によってある程度自由に価格、品質、数量、商品選択の多様性その他各般の条件を左右する力」に照らし実質的に評価すべきであると考えます。</p> <p>すなわち、その際には、移動体通信市場における競争力の源泉の一つである周波数の保有状況や上位下位レイヤーがネットワークレイヤーに与えている影響、国際的な端末・通信設備の調達力等も勘案し、評価すべきであると考えます。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社NTTドコモ】</p>	<p>基本方針では、「市場支配力の有無に関する評価に当たっては、多様な定量的指標を活用し、定性的な要因を含めた多面的な分析に努める」こと、「定量的指標については、単に数値の大小にとどまらずその指標の後背の要因等も考慮する」こととされています。</p> <p>なお、基本方針でも「評価に当たっては、客観性や透明性という観点からより優れた定量的分析を出来るだけ重視すべきである。」と言及されているところです。</p>

4. 情報収集

意見	総務省の考え方
----	---------

《4.1～4.7》

『情報の収集の方法においては、その結果として、「日本再興戦略」に示された、「**圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。**」に寄与するものである必要がある、と考える。

また、総務省総合通信基盤局が「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」に基づき、「本来の目的たる定期的な市場分析と政策立案への寄与をより効果的にすることを狙っている。」を実現できるよう、本実施細目を構築する為に必要である、と考える。

よって、「日本再興戦略」を推進する需要者である、各府省庁・各自治体の直接的な意見も反映される事が必要条件となる。その為にも、政府 CIO に対し、その情報収集の方法や監視項目について、助言や協力を仰ぐべきである。』

前記、【意見. 1】～【意見. 4】でその理由を示してきた通り、我が国の情報通信基盤が、「世界最高レベルの通信インフラ」となる必要性とは、我が国の成長に欠かせない基礎的要因(ファンダメンタルズ)を、我が国が得られるか否かに掛かっているからである。

ここにおける競争政策の必要性とは、「世界最高レベルの通信インフラ」を、あまねく需要者(利用者)が得る事で、我が国の成長に資する為である。

それは、この需要者に、各府省庁・各自治体が含まれている事も意味する。

我が国は、民主主義かつ資本主義を執っており、その「官公需」の入札には、民間企業の応札参加が欠かせない。また、民間企業がその応札参加において切磋琢磨する事で、技術的・経済的な進歩と、税投入の抑制および投入対効果が初めて得られるのである。

中小企業庁:官公需施策

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/kankouju.htm>

そして、電子政府・自治体、教育、医療・介護、就業、農林畜産業、漁業、鉱工業、物流、小売、災害監視を含む安全保障など、その全てにおいて、ICT を利活用する事を、首相官邸は示している。

高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部(IT総合戦略本部)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/>

世界最先端 IT 国家創造宣言

平成 25 年 6 月 14 日

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/kettei/pdf/20130614/siryou1.pdf>

この背景の下、固定網においても無線網においても、カバレッジされていない地域や地区があったり、その入

「日本再興戦略」(平成25年6月閣議決定)では、世界最高水準のIT社会の実現のため、料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し等が掲げられており、競争評価はその推進に資する基礎データとして必要に応じて活用することが想定されます。

また、競争評価は、情報通信分野の市場環境の変化を正確に把握し、政策立案のための基礎データを提供するものであって、政策の決定自体をその役割とするものではないことから、実施細目2013の策定に際して、政府全体のIT政策及び電子行政の推進等の企画立案・総合調整を行う政府CIOに諮ることが求められるとは考えておりません。

手価格が高止まりしたりする地域や地区があったり、旧来設備のままで立ち止まる地域や地区があったりすれば、その地域や地区とは、我が国の成長に欠かせない基礎的要因を得られず、その成長の道から脱落してしまうのである。

また、この政府・自治体が進める ICT 利活用における、官公需の応札参加者が限られてしまう事があれば、それはドミナント企業の市場集中度(HHI)を更に高めるだけでなく、地域や地区の既存事業者のみならず、ベンチャー企業が生まれ・育まれる土壌を壊滅的にする恐れがある事を意味する。

総務省総合通信基盤局は、旧郵政省時代において電電公社の民営化に尽力し、NTT 東西殿のコロケーションの壁、ならびにドコモ殿のレイヤー2接続の壁をオープン政策によって突破し、新規参入者の活躍の場を提供し、ハード面ソフト面の両面での競争をプロモーション&コーディネーションしてきた。これが現在迄の固定網における ADSL サービス直収電話サービス、無線網における MVNO サービスの起点であった。

それにも関わらず、特殊法人且つ、NTT 法の第一条(目的)・第三条(義務)を課されている NTT 持株会社殿の現取締役経営企画部門長は、以下の経営方針を示している。

NTT グループが目指す姿とは？——NTT 経営企画部門長の辻上取締役役に聞く

<http://businessnetwork.jp/Detail/tabid/65/artid/2703/Default.aspx>

月刊テレコミュニケーション 2013 年 2 月号

NTT は昨年 11 月、新中期ビジョン「新たなステージを目指して」を発表した。そこで掲げられたのが「“プロバイダー”から“バリューパートナー”へ」という目標。「グローバル・クラウドサービス」を軸にした NTT グループの新ビジョンについて、NTT 取締役経営企画部門長の辻上広志氏に聞いた。

——これまで NTT グループの中期戦略は「何年までに光何万回線」というように具体的な時期と数値目標を掲げていましたが、今回はそれらを明確にしています。

辻上 通信の世界ではさまざまな変化が同時並行的に起こっています。モバイルが主役となり LTE のような超高速通信が登場し、スマートフォンが爆発的に普及してきました。また、コンピューターリソースを効率的に利用する仮想化技術の普及や、膨大なデータを集めて分析するビッグデータ、さらにはクラウドの普及等々。しかもそれぞれの分野が、普及スピードも拡がる形も違っていますので、従来のように何年先をターゲットにというような明確な目標を持つことは難しくなっています。

そのような変化の中で、我々自身も変化し、競争の土俵を変えていかなければならないという思いを込めて「新たなステージを目指して」というビジョンを打ち出したのです。

更に、NTT 持株会社殿の現代表取締役は、「ブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度の運用に関するガイドライン」における「3 NTT 東西等における規制の遵守状況等の検証」に対し、以下の公式意見を提出するに至った。これは、特殊法人且つ、NTT 法の第一条・第三条を無視する意見だ。

ブロードバンド普及促進のための公正競争レビュー制度の運用に関する再意見募集

(平成 25 年度)の結果公表 平成 25 年 10 月 4 日 総務省

http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000100.html

http://www.soumu.go.jp/main_content/000252650.pdf

受付番号 17 平成 25 年 9 月 24 日

日本電信電話株式会社 代表取締役社長 鶴浦 博夫

国内のみならずグローバルに変化の激しい市場において、事業者のたゆまぬ創意工夫や経営改革意欲を損なわないよう、**公正競争の確保についても電話時代のボトルネック設備を前提とした事前規制から市場環境を的確に反映した事後規制に見直していく必要があると考えます。**

このままでは、我が国の通信インフラは、クローズドに至るだけでなく、頓挫するに至りかねない。

ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方 答申

平成 23 年 12 月 情報通信審議会

http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban02_02000039.html

第4章 事業者対応 1 PSTN における競争環境の維持

(3) メタル回線コストの在り方 ウ 考え方

<前略>

他方、接続事業者からは、「接続事業者は光サービス市場への移行も出来ないままレガシー市場に留まらざるを得ず、他方、光サービス市場との競争上、レガシー系サービスに係る利用者料金を引き上げられない状況となるため、レガシー系サービスの接続料の上昇は当該事業者にとっては単にコスト負担増に繋がるだけであり、**ひいてはこのような競争の減退が利用者に対しても大きな損失を与えることとなる**」旨の懸念が示されている。

<中略>

○ **特に、現在メタル回線を用いてDSL サービスが提供されている地域には、未だ光サービスが提供されていない地域も存在しており、そのような地域の利用者は光サービスへの移行もできないまま、コストの増分を負担するか利用そのものを諦めることとなり得ること。**

<後略>

これらを踏まえれば、FMC／コンテンツ／OTT 分野の競争状況の監視よりも、「我が国が【世界最先端 IT 国家】を創造する為の阻害要因の監視」の方が、その競争政策による我が国の国益 (National Interest) (Common Benefit) の達成に叶うのではないだろうか？

そして、「我が国が【世界最先端 IT 国家】を創造する為の阻害要因の監視」を行う中での FMC／コンテンツ／OTT 分野等、「多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラのプロモーション&コーディネーションに資する競争状況の監視を行う事」が、我が国の国益の達成に叶うのではないだろうか？

つまり、「我が国が【世界最先端 IT 国家】を創造する為の阻害要因の監視」とは、

首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～
http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html

日本再興戦略 -JAPAN is BACK-
平成 25 年 6 月 14 日

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf

<42 項～46 項>

第Ⅱ. 3つのアクションプラン

一. 日本産業再興プラン

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化 や モバイル市場の競争促進を含めた 情報通信分野における競争政策 についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

を実現する為に、「電気通信事業分野における競争状況の評価」が、その 2013 年度実施細目として、

【総務省案】

2. 2013 年度の戦略的評価の実施方針

2.1 競争評価の中の戦略的評価は、競争政策との機動的な連携を図る観点から特定のテーマに焦点を当てた分析を行うものとして 2006 年度から実施しているものである。本年6月に公表された日本再興戦略において、「料金低廉化・サービス多様化のための情報通信分野の競争政策の見直し」について、公正競争レビュー制度による検証プロセスを実施し、2013 年度中に検討課題を洗い出した上で、2014 年中に一定の結論を得ることとされているところ、本戦略的評価の分析・評価の過程と結果については、公正競争レビューのほか この競争政策の検証・見直しにおいても、必要

に応じて活用されることとなる。

という活用への寄与の目的を果たせるのではないだろうか？

事実、NTTグループの初代社長であり電電公社の最後の総裁であった真藤恒氏は、こう述べられた。

『電電ざっばらん』 東洋経済新報社
昭和 57 年 (1982 年)

【はじめに (P.3~P.6)】

『この本に書いたことは、電電公社が、電気通信事業を真に国民・利用者のために役立たせるためには、いかにすべきかということ、言い換えれば「世の中のために電電があるのであって、電電のために世の中があるのではない」という、当たり前の考え方に立って、今後の経営の在り方を述べたものである。』

『さて、電気通信事業の将来を考えてみよう。今日のように、地球が小さくなった時代には、電気通信事業も、国際的な競争裏にさらされている。すなわち、電気通信システムがコンピュータと結びつき、その効用が幾何学級数的に増大することにより、成熟した先進工業国の間では、このシステムは、最も大切なインフラストラクチャーとして位置づけられている。今後、こうしたシステムの影響は、ますます大きなものとなり、将来にわたって、国全体の動きの能率化・活性化を左右するものとなる。』

『社会の需要に応じて、高度な電気通信事業の運営が、もっとも合理的な料金でできるようにするためには、経営形態のいかにかわらず、いかにして効率的に、この大転換を図るかにかかっており、またこのことが、電電公社の経営当事者としての社会的責任の第一義的なものだと考えている。』

【2章 日本語とデンデン語 P.30】

『電電公社という”閉鎖社会”の中に長い間生きてきたために、世間では通用しない常識が多いということである。「日本語」と「電電話語」の開きが大きくなることは、我々にとっても、社会にとっても好ましくない。社内常識と世間の常識を密着させる義務が私にはある。<中略> 国民は「こうして欲しい」と思っているときに、自分たちの都合で「それはできない」と考えるとか、加入者が電話をかけ、料金を払ってくれるから、自分たちはメシが食えるのに、そういう意識がないとか、物事の判断が逆さまに出ることをいっている。それがいけないのである。<中略> 口では「公共性、公共性」といっているが、実際の言動は自分たち本位ではないのか。<中略>「自分は公共性やサービスという面で、本当はどう行動すべきか」という点での真剣な、当事者として当然の”第一人称”の立場での自己反省が少ないのではないか。そのへんを十分に考えていけば、すべての業務上の行動も、発想の原点も変わってくるはずである。<中略> 電電公社の世界から物を眺めるのではなく、外から見つめていけば、我々はいま何をすべきかなのか、おのずと答えが出るのだと思う。』

日経BPインタビューより抜粋
平成7年(1995年)

『民営化は万能薬ではない、大事なことは競争状態を作ることだ。事業の独占を放置したまま民営化すると、逆に民業圧迫になる…』

つまり、NTTグループ殿の初代社長であり電電公社の最後の総裁であった真藤恒氏が私達に伝えたかった本質とは、「この我が国全体の動きの能率化・活性化を左右する、最も大切なインフラストラクチャーにおける、独占による弊害、競争環境の無さは、我が国の行政に携わる人達や競合事業者殿の人達の時間や挑戦を奪うだけでなく、私達国民みんなの時間を奪い、私達国民みんなの人生の可能性を棄損する事への警鐘だった」、と言えるだろう。

これは、「日本再興戦略 -JAPAN is BACK-」「世界最先端IT 国家創造宣言」において、そのICTの利活用による成長戦略を掲げた私達への、30年間の時空を超えたメッセージだった、とも言えるだろう。

また、NTTグループは、「NTT法」の「第一条:目的」「第三条:責務」を果たす特殊法人としての役割を全うする事で、始めて「NTT法」の「第二条:業務の第5項」で活用業務が認められているのであり、且つその活用業務の範囲は、「1 地域電気通信業務等の円滑な遂行に支障のない範囲内であること」「2 電気通信事業の公正な競争の確保に支障のない範囲内であること」となっている事からも、

➤ その公正な競争の確保によって、地域や地区の発展に活かされているのか・いないのか

については、供給側(競合他社等)の調査だけではなく、その需要者である各府省庁や各自治体の直接的な意見が求められる、と考えられる。

特殊法人: http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/gyoukan/kanri/satei2_02.html

特殊法人とは、政府が必要な事業を行おうとする場合、その業務の性質が企業の経営になじむものであり、これを通常の行政機関に担当させても、各種の制度上の制約から能率的な経営を期待できないとき等に、特別の法律によって独立の法人を設け、国家的責任を担保するに足る特別の監督を行うとともに、その他の面では、できる限り経営の自主性と弾力性を認めて能率的経営を行わせようとする法人をさします。

日本電信電話株式会社等に関する法律(NTT法)

<http://law.e-gov.go.jp/htmldata/S59/S59HO085.html>

(目的)第一条 日本電信電話株式会社(以下「会社」という。)は、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社がそれぞれ発行する株式の総数を保有し、これらの株式会社による適切かつ安定的な電気通信役務の提供の確保を図ること並びに電気通信の基盤となる電気通信技術に関する研究を行うことを目的とする株式会社とする。

2 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「地域会社」という。)は、地域電気

通信事業を経営することを目的とする株式会社とする。

(責務)第三条 会社及び地域会社は、それぞれその事業を営むに当たっては、常に経営が適正かつ効率的に行われるように配慮し、国民生活に不可欠な電話の役務のあまねく日本全国における適切、公平かつ安定的な提供の確保に寄与するとともに、今後の社会経済の進展に果たすべき電気通信の役割の重要性にかんがみ、電気通信技術に関する研究の推進及びその成果の普及を通じて我が国の電気通信の創意ある向上発展に寄与し、もつて公共の福祉の増進に資するよう努めなければならない。

その為にも、NTT グループの現経営陣により、我が国の通信インフラが、クローズドに至るだけでなく、頓挫するに至り兼ねない公共の福祉の棄損要因が、「各府省庁・各自治体にあるのか・ないのか」、その要因が、「各府省庁・各自治体の掲げる政策(企業誘致含む)を推し進める為の障害になっているのか・いないのか」を、総務省情報通信基盤局は定量的・定性的な情報収集を行うべきである。その為にも、総務省情報通信基盤局においては、その項目を、自らの管轄範疇のみで設定するのではなく、各府省庁や各自治体の直接的意見も反映される事による監視が行われる事が絶対必要条件になる。

確かにそれは、公正取引委員会の管轄範疇かも知れない。総務省情報通信基盤局ではアプローチを行えない背景があるのかも知れない。その事実、「電気通信事業分野における競争状況の評価」は、その基本方針にて、以下の事を明示している事を本意見者は把握している。

総務省 | 電気通信事業分野における競争状況の評価
電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針(2012年2月3日公表)
http://www.soumu.go.jp/main_content/000180189.pdf

4-3 競争評価における市場支配力

4-3-1 市場支配力の存在と行使

(1) 競争評価では、上述のとおり、画定された市場の分析を通じて最終的に市場支配力の有無に関する評価を行う。市場支配力の概念については、独占禁止法の分野でも諸説あるところだが、米国の水平合併ガイドラインやわが国の電気通信市場の特徴等を踏まえ、競争評価における市場支配力を以下のように整理する 25。

(2) 競争評価の目的は、現存する市場の構造や競争状況を俯瞰的・客観的に分析し、市場支配力が生まれやすい市場構造にあるか否か、単一又は複数の支配的事業者に対して競争事業者が競争的に対応することができる市場環境にあるか否かといった市場の「状態」を、政策の存在も加味しつつ総合的に判断するという点にあり、**独占禁止法のような行為規範となるような性格のものではない。**

そこで、競争評価では、「市場支配力」を「事業者がその意思によってある程度自由に価格、品質、数量、商品選択の多様性その他各般の条件を左右する力」とした上で、市場構造や事業者間の競争状況等から長期的、潜在的な「市場支配力」の有無を分析した上で、これに政策の存在等を加味した

上で短期的な「市場支配力」の実効性を総合的に評価する。

<以下略>

しかしながら、公正取引委員会が、独占禁止法の下で執り行う競争政策とは、以下の通りである。

競争政策に関する考え方を聞く 一公正取引委員会の杉本委員長から

http://www.keidanren.or.jp/journal/times/2013/0425_06.html

機関誌 週刊 経団連タイムス 2013年4月25日 No.3129

経団連の経済法規委員会(奥正之委員長、大八木成男共同委員長)は9日、東京・大手町の経団連会館で会合を開催し、3月5日に公正取引委員会の委員長に新たに就任した杉本和行氏から競争政策に関する考え方を聞いた。講演の概要は次のとおり。

1. 競争政策とその執行のあり方

経済活動のグローバル化に伴い、競争政策の重要性はますます高まっている。中国ではすでに独占禁止法が導入されているが、今後はその他のアジア諸国においても包括的な競争法の執行が広がることが見込まれる。わが国においても、競争環境基盤の提供による経済発展・雇用機会確保の観点から、競争政策をしっかりと遂行していきたい。

<以下略>

経済発展・雇用機会確保が実現する。これこそが、「日本再興戦略 -JAPAN is BACK-」「世界最先端 IT 国家創造宣言」において、「世界最高レベルの通信インフラの整備」を政策として執り行う目的として、

- 圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

事が齎す、「電気通信技術に関する研究の推進及びその成果の普及を通じて我が国の電気通信の創意ある向上発展に寄与し、もって公共の福祉の増進」に資する行動と結果の姿ではないだろうか。

これは NTT グループのみの責務ではなく、我が国の全電気通信事業者・全 ICT 産業が目指すゴールである。これを妨げる要因を取り除く事が、我が国が【世界最先端 IT 国家】を創造するに欠かせない。

またそれこそ、総務省が「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針」に基づき、「本来の目的たる定期的な市場分析と政策立案への寄与をより効果的にすることを狙っている。」を実現できるよう、「2013年度の戦略的評価の実施方針」を構築する為に、最も必要な視点である、と考える。

よって、本部長(内閣総理大臣)の委任に基づき実施可能な、「府省庁横断的な計画の作成」「施策の実施に関する指針の作成」「施策の評価」「行政機関の長に対する資料の提出」「その他の協力の求め」の事務・権限

を有する、内閣情報通信政策監(政府 CIO)に対し、その情報収集の方法や監視項目について、速やかに助言や協力を仰ぐべきである。

これにより、「**本戦略的評価の分析・評価の過程と結果については、公正競争レビューのほか この競争政策の検証・見直しにおいても、必要に応じて活用されることとなる。**」への寄与に資する事を求む。

高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部(IT総合戦略本部)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/>

内閣法等の一部を改正する法律(「政府CIO法」)(平成 25 年5月 24 日成立)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/hourei/kaisei.html>

概要 http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/hourei/pdf/kaisei_gaiyou.pdf

内閣法等の一部を改正する法律(政府CIO法)の概要

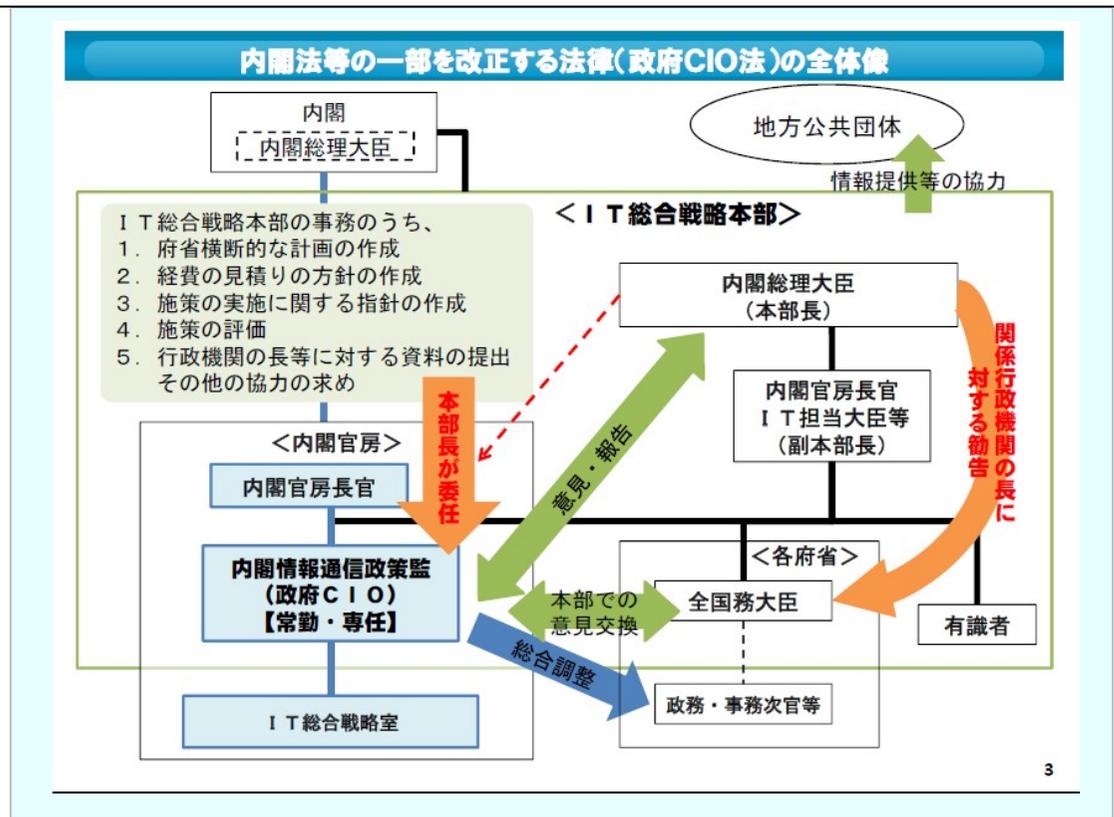
政府全体のIT政策及び電子行政の推進の司令塔として、府省横断的な権限を有する内閣情報通信政策監(いわゆる政府CIO※)を設置するとともに、政府CIOをIT総合戦略本部の本部員に加え、本部長がその事務の一部を政府CIOに行わせることができること等を規定。
※CIO: Chief Information Officer の略

1. 内閣官房における事務・権限(内閣法)

- ・ 内閣官房副長官に次ぐ位置づけ(各府省政務官クラス【事務次官より上】の位置づけ)
- ・ 政府全体のIT政策及び電子行政の推進等の企画立案・総合調整を行う権限(ITの活用による国民の利便性の向上及び行政運営の改善に関する事務を統理)。

2. IT総合戦略本部における事務・権限(IT基本法)

- ・ IT総合戦略本部に国務大臣と同等の本部員として参加。
- ・ IT総合戦略本部の事務の一部(府省横断的な計画の作成、経費の見積りの方針の作成、施策の実施に関する指針の作成、施策の評価、行政機関の長に対する資料の提出その他の協力の求め)を、本部長(内閣総理大臣)の委任に基づき実施(=本部決定と同じ効果)。
- ・ 委任を受けた事務の実施につき、本部長に対して意見・報告(本部長は必要に応じて関係行政機関の長に対して勧告)。



【個人】

【意見18】	事業者からの報告内容等については、事業者に対し、予め、公表内容等についての説明を行うことが必要。	
《2.4.4.10》	<p>上記記載のとおり、グループ単位での市場シェア算定を行う際、同一グループ内の事業者間取引による契約数の重複を控除するとありますが、本分析にあつては、事業者間の取引状況が個々に詳らかになる可能性が高いと考えます。競争評価の施策においては、本実施細目案にも記載のとおり、収集する情報の取扱いに配慮しているところではありますが、各社の経営情報に該当するものについては、開示の対象を各社公表データに留める等、引き続き事業者の事業活動への影響を十分考慮頂くことを要望します。</p> <p>【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、</p>	<p>【考え方18】</p> <p>供給者側からの情報収集の在り方については、引き続き電気通信事業者の協力を得つつ、検討を進めてまいりたいと考えています。なお、情報</p>

	ソフトバンクモバイル株式会社】	の取扱いについては、実施細目2013案(4.7)記載のとおり、公表に際して事業者又は第三者の権利等を害する事がないよう、十分に配慮してまいります。
《4.19》	報告規則に基づく事業者からの報告内容や各社にて公開している情報を最大限活用していただきつつ、新たな情報の提供を要する場合については、予め最終的な公開内容や範囲について事業者にご説明いただくこと、並びに MVNO に関する情報においては主体となる MVNO から収集出来るようスキームの整理を要望します。 【イー・アクセス株式会社】	

○. その他

	意見	総務省の考え方
《一》	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本件細目案 1. 1 中「則って」を「のっとして」とするべきだと思います。 ・ 同案 3-1 の表データ通信の款移動系の項中「BWA、」を「BWA」とするべきだと思います。 ・ 同案 2. 5 及び 3. 3 中「かんがみ」を「鑑み」とするべきだと思います。 ・ 同案 3-2 (3) の表だけデータ形式が他の表と異なっているので、修正するべきだと思います。 ・ 同案 3-4 (2) の表市場支配力の行使の項では、「規制等の効力を」という文言の後が途切れているので、修正するべきだと思います。 ・ 同案 4-1 (3) 及び 4-2 (3) の見出し中「取り扱い」を「取扱い」とするべきだと思います。 ・ 「実施細目 2012 データ一覧」第 1 編第 1 章第 1 項図表 I-1 及び図表 I-7 中「および」を「及び」とするべきだと思います。 ・ 同章中図表に付されている記号が算用数字の「1」となっていますが、ローマ数字の「I」とするべきだと思います。 	御指摘を踏まえた上で、公用文に関する告示等に準じて必要箇所の修正を行います。

		【個人】	
《一》	<p>日本ネットワークセキュリティ協会の調べによると、情報セキュリティインシデントの発生率は、昨年、電子メールの誤送信が最多。10人に1人は誤送信の経験がありとのこと。また、情報サービス産業協会の調べによると、Pマーク事業者の事故割合も、増加傾向にあるとのこと。スマートフォンやデバイスの普及を柱に、シェア競争が激化する反面、情報セキュリティインシデントを下げる対策は盲点となっているかと考えます。</p>	【株式会社 HDE】	<p>情報セキュリティ対策に関する御意見については、本意見募集の直接の対象ではありませんが、政策の方向性に関する御意見として、今後の行政推進に当たっての参考とさせていただきます。</p>
《一》	<p>WiMAX と LTE 又は 3G の競争と地域格差について</p> <p>いわゆる、マックス超の packets 制限と packets 無制限の公平性。</p> <p>UQWIMAX は、政策上、第 3 の勢力として周波数帯を付与された。</p> <p>その趣旨に基づいて、packets 無制限を実施しているが、通信エリア外においては、3G 通信を供与している。</p> <p>趣旨に基づいた法の公平性を一貫するなら UQWIMAX と消費者間の契約において UQWIMAX の提供する 3G にも packets 無制限を提供すべきである。</p> <p>何故なら UQWIMAX の提供する 3G 回線はナローであり、エリア拡大を期待して契約した地域契約者に不均等な契約を強いているからである。</p> <p>packets 無制限は、回線提供業者に契約料負担を強いるものであり、それが奏功して WIMAX のエリア拡大を推進することを期待する。</p>	【個人】	<p>周波数帯の提供方法に関する御意見については、本意見募集の直接の対象ではありませんが、政策の方向性に関する御意見として、今後の行政推進に当たっての参考とさせていただきます。</p>
《一》	<p>今年度、戦略的評価のテーマとして掲げられている企業グループにおける連携という観点からは、サービスの連携のみならず、市場を跨いだ営業活動の連携も個別市場に影響を与え得ると想定されます。従い、需要者側としての法人を対象としたアンケートを実施し、各種サービス（固定電話、固定系ブロードバンド、移動体、WAN サービス等）</p>		<p>実施細目 2013 中 2.7 の企業グループにおける連携サービスの分析・評価に係る賛成の御意見として扱わせていただきます。</p>

	<p>の主な提供元事業者が、どの程度同一企業グループに属しているかを調査することも有益と考えます。</p> <p style="text-align: center;">【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】</p>	<p>なお、営業活動による個別市場への影響の御指摘、調査方法の御提案等は、今後の分析・評価に当たっての参考とさせていただきます。</p>
<p>《一》</p>	<p>WAN サービス市場は他社サービスも多数存在し、競争が進んでいることから、当社イーサネット系サービス等のデータ通信網を規制する根拠はないものと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「実施細目 2013（案）」においては、WAN サービス市場は「市場集中度（HHI）」が低く明らかに競争的な市場であることから、評価対象外の市場とされております。当社としても、WAN サービス市場では、他事業者は自らのネットワークを構築して独自のサービスを展開し、熾烈な競争状況となっていることから、当社に市場支配力はなく、WAN サービスに係るネットワークにボトルネック性はないものと考えております。 ・ こうした点を踏まえると、当社イーサネット系サービス等のデータ通信網自体に一種指定設備規制を課している根拠はないものと考えます。 <p style="text-align: right;">【東日本電信電話株式会社】</p>	<p>データ通信網の規制の可否に関する御意見については、本意見募集の直接の対象ではありませんが、政策の方向性に関する御意見として、今後の行政推進に当たっての参考とさせていただきます。</p> <p>なお、WANサービス市場については、考え方11のとおり、競争評価2013でも、分析・評価の対象とします。</p>
<p>《一》</p>	<p>『総務省総合通信基盤局は、「日本再興戦略」において、競争政策の見直しを執り行う目的を理解しているのか？』</p> <p>本案を設定した総務省総合通信基盤局に対し、問いたい事がある。</p> <p>その為に、まずは、この「日本再興戦略」の該当部分を引用する。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>首相官邸：新たな成長戦略 ～「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」を策定！～ http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html</p> <p>日本再興戦略 -JAPAN is BACK- 平成 25 年 6 月 14 日 http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf</p> </div> <p><42 項～46 項></p> <p>第Ⅱ. 3つのアクションプラン</p> <p>一. 日本産業再興プラン</p>	<p>本意見募集の直接の対象ではありませんが、政策の方向性に関する御意見として、今後の行政推進に当たっての参考とさせていただきます。</p>

4. 世界最高水準の IT 社会の実現

④世界最高レベルの通信インフラの整備

圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備することで、そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化を図る。

○料金低廉化・サービス多様化のための競争政策の見直し

・NGN(Next Generation Network)のオープン化 や モバイル市場の競争促進を含めた 情報通信分野における競争政策についての検証プロセスを本年夏から開始し、今年度中に検討課題を洗い出す。この結果を踏まえ、電気通信事業法等の具体的な制度見直し等の方向性について、来年中に結論を得る。

つまり、現状の総務省総合通信基盤局の政策では、“圧倒的に速く、限りなく安く、多様なサービスを提供可能でオープンな通信インフラを有線・無線の両面で我が国に整備”できる可能性が乏しいだけでなく、“そのインフラを利用するあらゆる産業の競争力強化”を図る事ができない、と、政府や与党から見なされているのではないのか？

実際、総務省総合通信基盤局は、この課題について、如何にしてその政策によって、解決を図ろうとしてきたのか。

総務省 平成 24 年版 情報通信白書

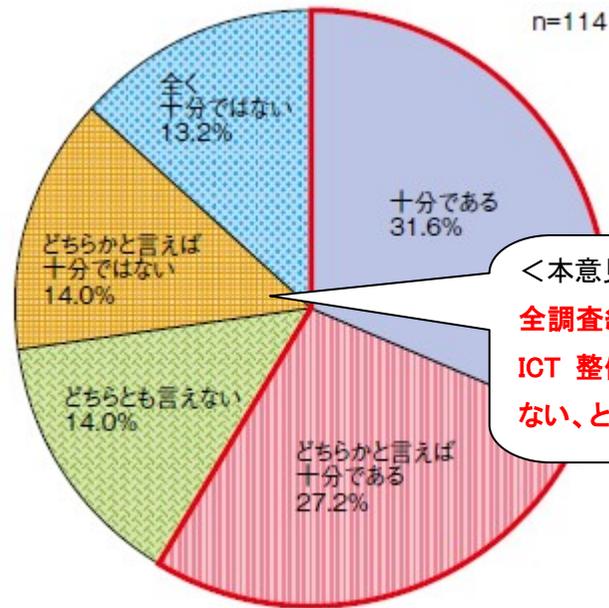
<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h24/html/nc115200.html>

第 1 部 特集 ICT が導く震災復興・日本再生の道筋

第 5 節 地域成長力をけん引する ICT

2 地域における成長と ICT

図表 1-5-2-9 ICT 整備水準への評価

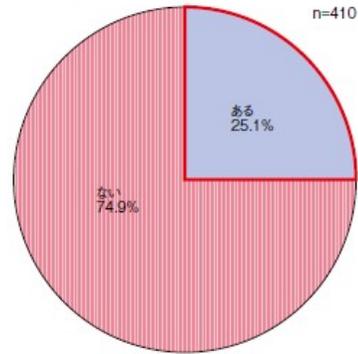


<本意見者記載>

全調査結果の 27.2%が、
ICT 整備水準は十分では
ない、と返答している。

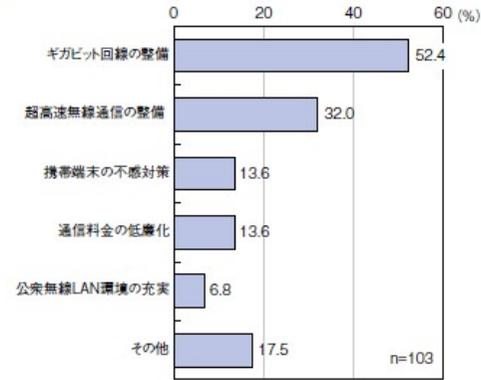
(出典) 総務省「地域における ICT 利活用の現状及び経済効果に関する
調査研究」(平成 24 年)

図表 1-5-2-10 進出企業から ICT インフラ環境の要望を聞いた経験



(出典) 総務省「地域における ICT 利用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成 24 年)

図表 1-5-2-11 要望の具体内容



(出典) 総務省「地域における ICT 利用の現状及び経済効果に関する調査研究」(平成 24 年)

それは、今回の、「2013 年度の戦略的評価の実施方針」にも当て嵌まる事である。

これ程までに、本意見者が僭越な口調で意見を申し上げるのは、危機感からである。以下の意見についても同様となるが、ご容赦願いたい。

【個人】