

# 固定電話網の円滑な移行の 在り方について

Apr/26/2016

Rakuten Communications CORP.

<http://comm.rakuten.co.jp/>

# 会社概要

会社名	楽天コミュニケーションズ株式会社 (Rakuten Communications Corp.)
設立	2000年3月13日
代表者	代表取締役会長 平井 康文 / 代表取締役社長 池口 正剛
本社所在地	東京都世田谷区玉川一丁目14番1号 楽天クリームゾンハウス
資本金	20億円
株主構成	楽天株式会社(100%)

## 沿革

- 2000年 フュージョン・コミュニケーションズ株式会社設立
- 2001年 全国IP中継網を構築し、マイライン制度導入を機に中継電話事業に参入  
(24時間・全国一律料金の市外電話サービスを提供)
- 2003年 050IP電話サービス「FUSION IP-Phone/IP-Centrex」提供開始
- 2007年 楽天株式会社の出資を受け連結子会社化
- 2015年 「楽天コミュニケーションズ株式会社」に商号変更

# 弊社が考える 固定電話市場の動向

## 固定電話市場の推移

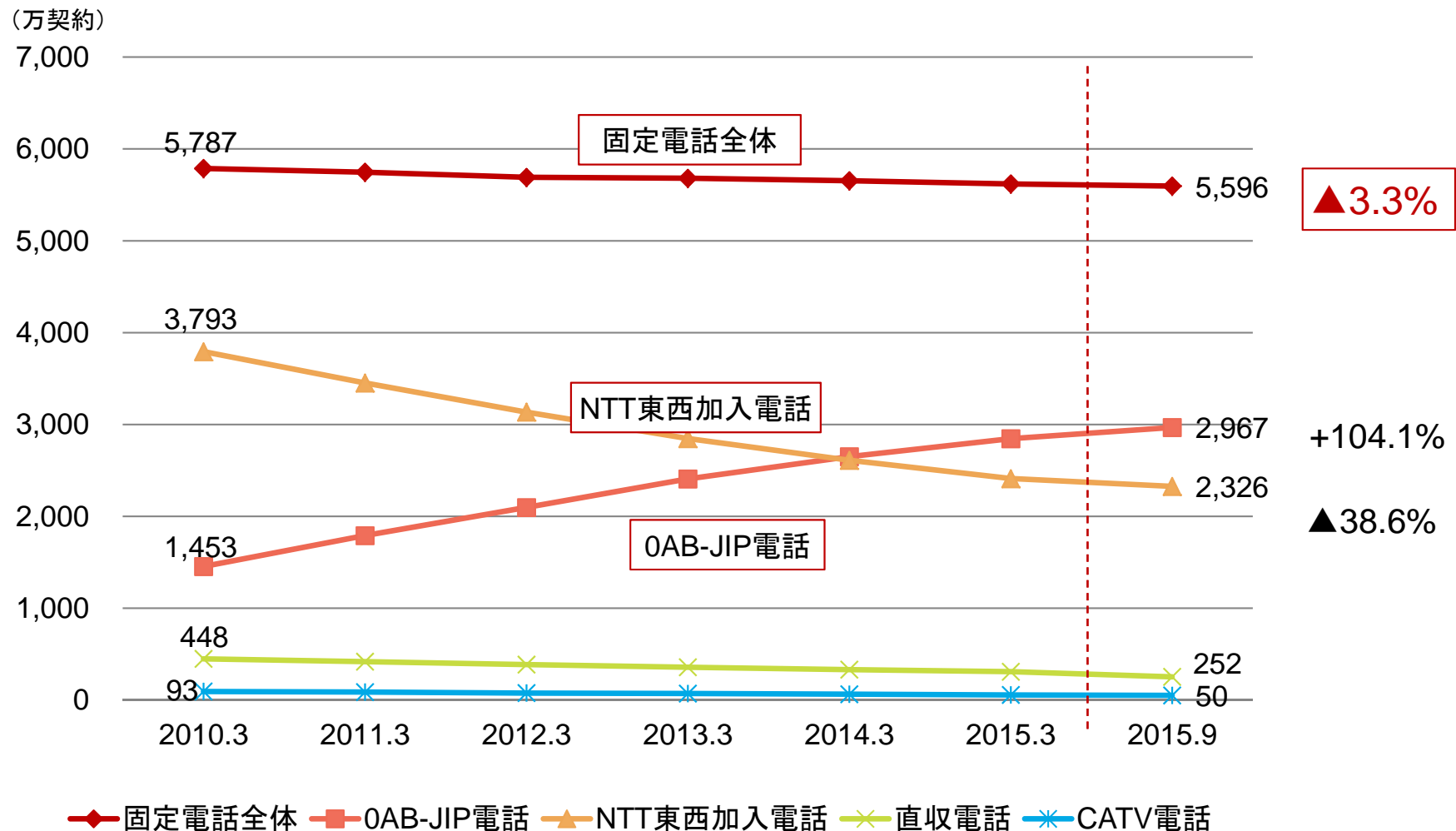
```
graph TD; A[固定電話市場の推移] --> B["【視点1】  
NTT東西の固定電話  
サービス利用者数推移"]; A --> C["【視点2】  
固定電話市場における  
NTT東西シェア"];
```

**【視点1】**  
NTT東西の固定電話  
サービス利用者数推移

**【視点2】**  
固定電話市場における  
NTT東西シェア

# 固定電話市場の推移

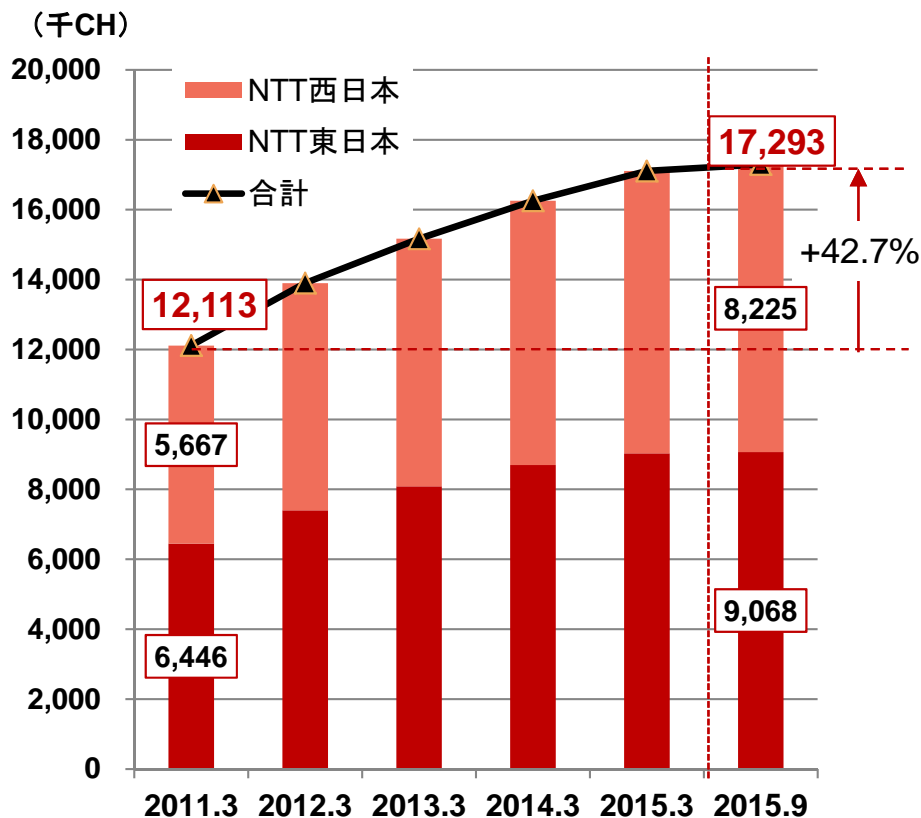
NTT東西加入電話契約者の減少分を0AB-JIP電話契約者（NTT東西以外含む）の増加により相殺しているため、**固定電話全体の総契約者数は直近の約5年間で3.3%の減少に留まっている**



(出典)総務省 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

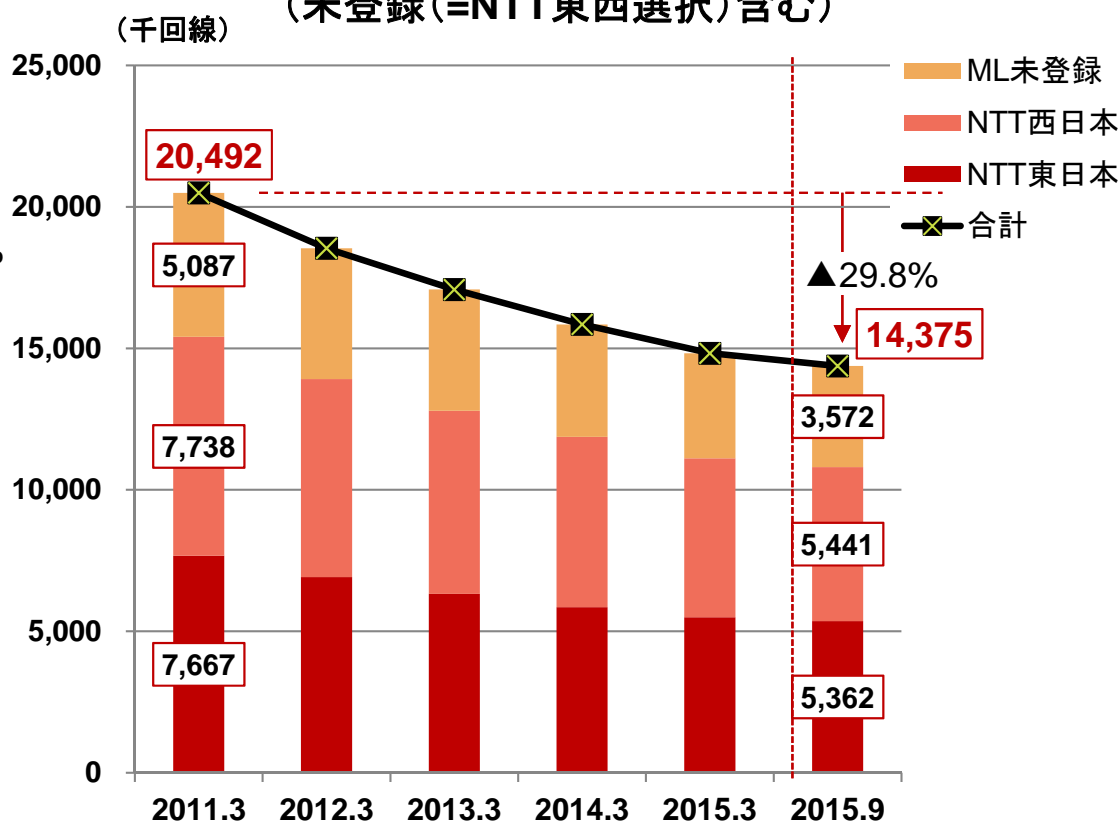
# 【視点1】NTT東西の固定電話サービス利用者数推移

① NTT東西 光IP電話契約者数推移



(出典)NTT東西公表資料(サービス概況等)

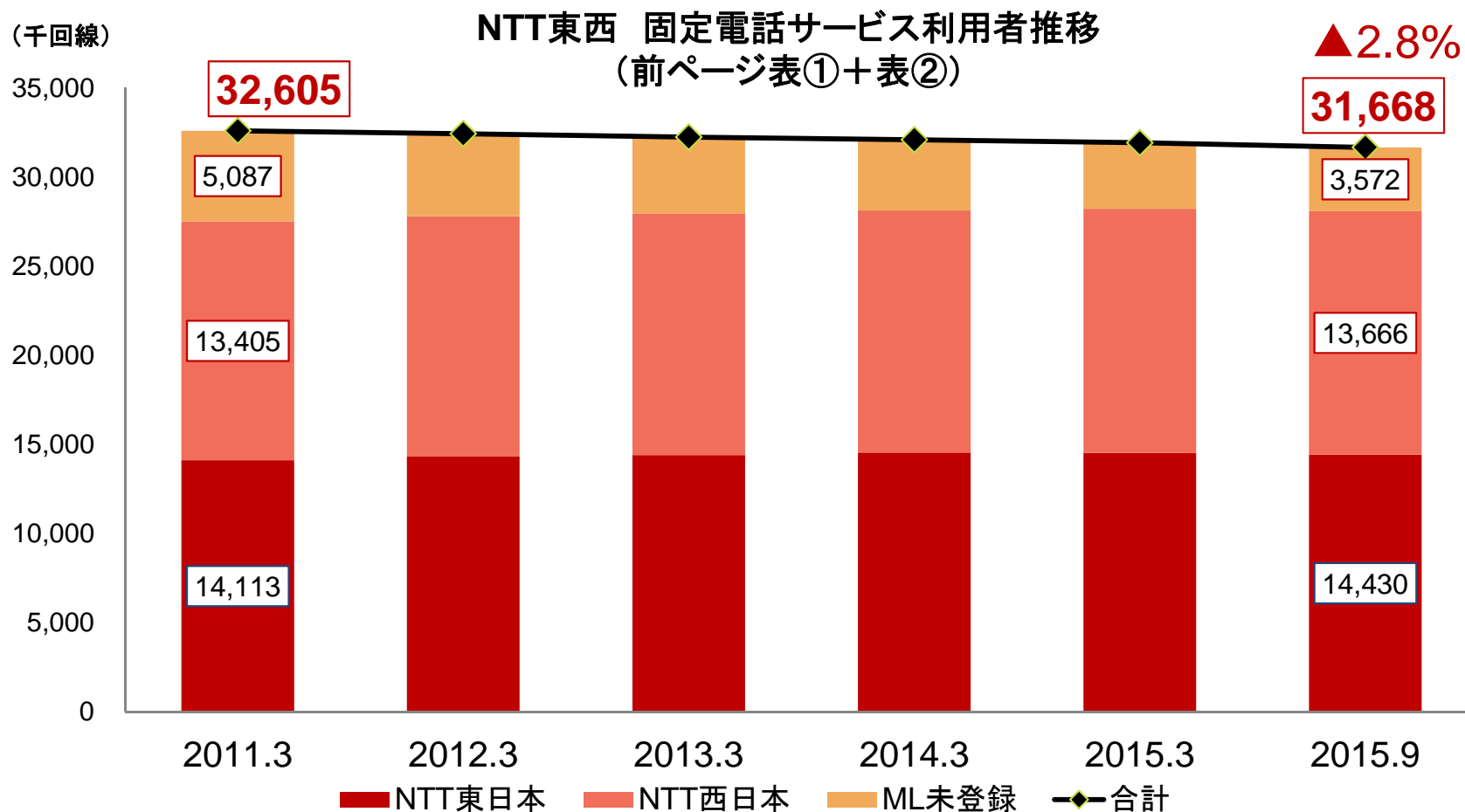
② NTT東西マイライン登録数(市内)の推移  
(未登録(=NTT東西選択)含む)



(出典)マイライン事業者協議会Webサイト(マイライン登録数)

NTT東西の固定電話サービスを優先的に利用する利用者数は上記の①と②の合計

# 【視点1】NTT東西の固定電話サービス利用者数推移

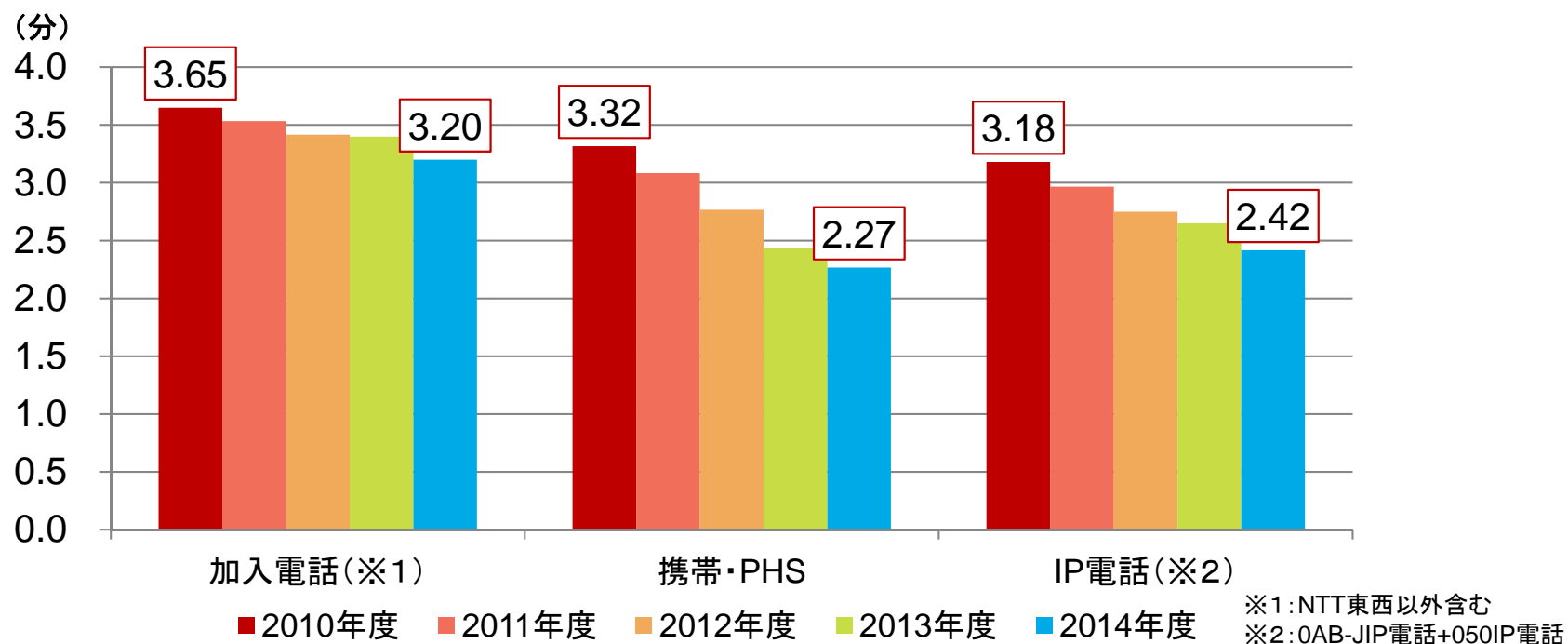


加入回線の減少分を光IP電話で補完できているため、**固定電話市場におけるNTT東西の電話サービス利用者数も大きく減少はしていない**

# 1契約当たりの1日の通信時間の推移

減少傾向にはあるが、携帯・PHS,IP電話より加入電話の方が長い

- メタルIP電話の契約者数に応じた音声トラヒックは発生するものと想定
- 高速ブロードバンド環境を必要としないメタルIP電話契約者も相当数存在し続けると想定

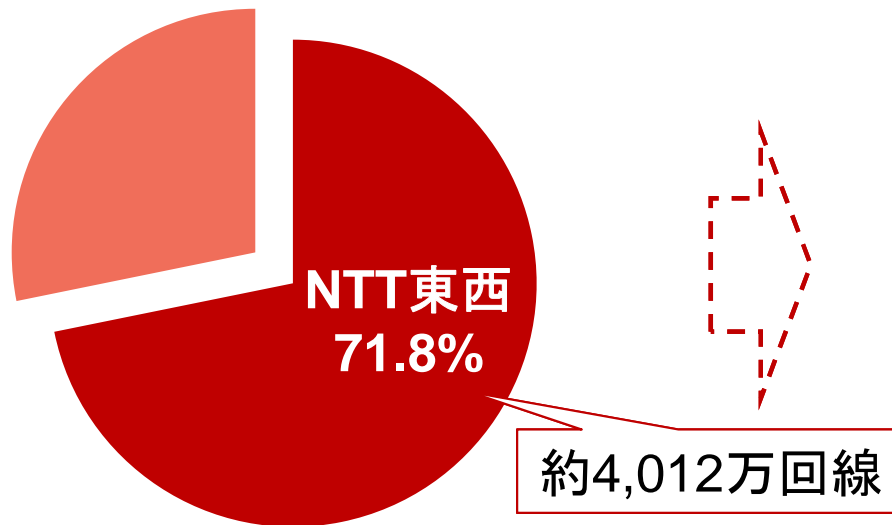


(出典)総務省「通信量からみた我が国の音声通信利用状況」

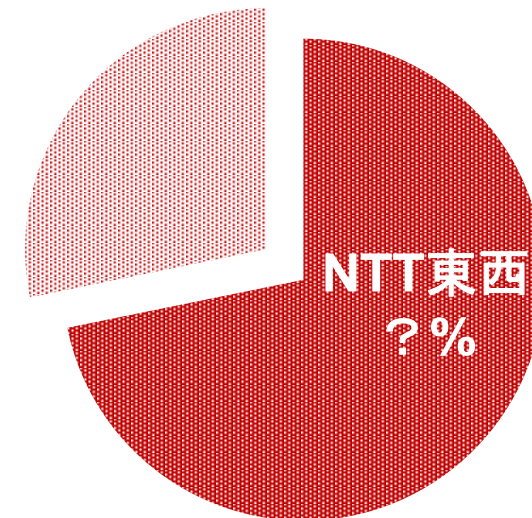


## 【視点2】固定電話市場におけるNTT東西シェア

契約者数ベースのNTT東西シェアは70%以上を占めており依然として高い状態を維持



2015年12月末



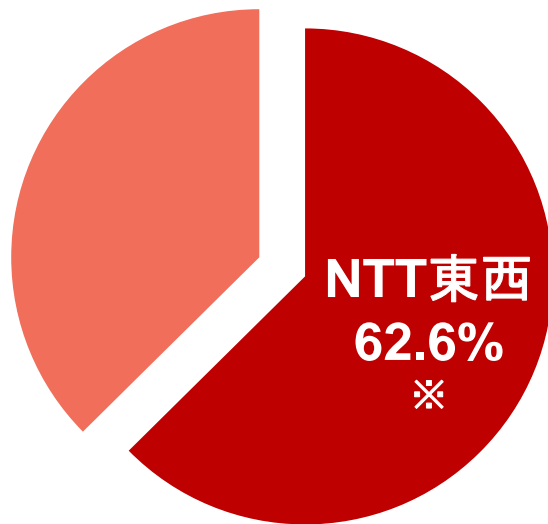
2020年～2025年

(出典)総務省 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

## 【視点2】固定電話市場におけるNTT東西シェア

マイライン機能が廃止され代替機能がない場合、他社マイライン登録者は全てNTT東西の利用者に移行されることになるため、固定電話市場におけるNTT東西シェアが更に拡大する

マイライン(市内)登録者数  
(全体:2,266万回線)



2015年12月末

メタルIP電話契約者数



2020年～2025年

※:マイライン市内未登録者数含む  
(出典)マイライン事業者協議会Webサイト(マイライン登録数)

# PSTNマイグレーションに関する 基本的な考え方

## 現在の市場環境

固定電話市場の規模は大きくは減少していない

光IP電話契約者は増加傾向

加入電話契約者は減少傾向

- NTT東西の電話サービス利用者数は大きく減少はしていない
- NTT東西シェアは70%超も占める

加入電話の契約者の光IP電話への移行が進み増加

メタルIP電話も相当数は残ると想定

固定電話市場は5,000万回線規模を維持

- NTT東西の市場支配力は将来も変わらず高いものと想定
- マイライン廃止の場合はNTT東西の市場支配力は更に拡大

NTT独占回帰の可能性あり

## 将来の市場環境

## 将来の市場環境

加入電話の契約者の光IP電話への移行が進み増加

メタルIP電話も相当数は残ると想定

固定電話市場の規模は相当を維持

- NTT東西の市場支配力は将来も変わらず高いものと想定
- マイライン廃止の場合はNTT東西の市場支配力は更に拡大

NTT独占回帰の可能性あり

NTT提案通りにPSTNマイグレーションが実施

## 懸念事項

小規模事業者の電話事業継続困難

- アクセス回線を含めた全国IP網の構築は負担コストが大きく困難
- マイライン廃止による中継電話サービス顧客流失

利用者利便性喪失

- 既存利用サービスの終了
- 事業者選択機会損失

## PSTNマイグレーションに関する基本的な考え方

メタルIP電話と光IP電話を区別せず一体として考え、小規模事業者も固定電話市場において公正競争可能な環境の維持を検討すべき

そのために必要と考える以下の内容については次ページ以降に記載

- ハブ機能の在り方
- 簡便な事業者間精算の方法
- NGNの更なるオープン化
- 中継選択機能
- マイライン

# 個別項目

# ハブ機能の在り方

- 電話サービスは、自網及び他社網（固定・移動・国際）の加入者との疎通が可能であることが最低限必要であり、それを効率的に提供するにはハブ機能は不可欠 **サービス継続性**
- 小規模事業者にとっては、競争環境維持のために重要  
**競争環境維持**  
**コスト負担**
- 既存サービスの維持（相互接続性の確保）のためにも、IP網への移行後も固定電話市場において多くのシェアを持つNTT東西が当該機能を担うことを前提として検討すべき



# 簡便な事業者間精算の方法

- 簡便な事業者間精算方式とする考えについては賛同
- 簡便な方法としては直接接続する事業者間での「帯域に応じた定額制」を想定するものの、その接続料が現行よりコストメリットが無い場合は従量制の選択も可能とすべき
- 議論を進める上では、NTT東西が想定する具体的な精算方式及び接続料水準等の提示が必要

競争環境維持

## NGNの更なるオープン化

- NGNにおける優先転送機能のアンバンドルによりNTT東西以外の事業者がNGN上での光IP電話サービスの提供が可能となり、競争環境が生まれることが期待できる

競争環境維持

- 本機能を活用し、サービスの競争環境を促進させるためには、当該機能を利用するための費用(網改造料・運用費・利用料等)が重要であり、その水準は小規模事業者でも負担可能なものである必要がある

コスト負担

# 中継選択機能

- 中継選択機能(00XY番号接続)は、基本的な電話サービス以外にも着信課金、第三者課金等の付加サービスにも利用

サービス継続性

- 本機能は、IP網への移行後も継続提供すべく事業者間での技術検討を実施中であるが、網改造の費用負担等の問題でサービス提供が困難な状態となった場合、本付加サービスの利用者および自らのビジネスに活用している利用者(再販事業者を含む)に与える影響大

利用者利便性

コスト負担

# マイライン

- マイライン機能は、マイライン利用者 (2,227万回線 (2016年3末)) にとっては基本的な機能 サービス継続性
- マイライン廃止によって、利用者は事業者の選択権を失う 利用者利便性
- NTT東西以外のマイライン事業者は、公正な競争にて獲得した顧客を失い、その顧客が自動的にNTT東西の顧客に移行されることはNTT東西の市場支配力拡大につながる 競争環境維持

マイライン相当機能の継続提供を検討すべき