

次世代競争ルールに関する当協会の意見 (固定通信分野について)

2019年8月6日

一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会
(JAIPA)

JAIPAの紹介

沿革

- 1999年12月 任意団体「日本インターネットプロバイダー協会」設立
- 2000年12月 「社団法人日本インターネットプロバイダー協会」設立
- 2013年4月 一般社団法人に移行

会員

インターネット接続サービス事業者、クラウドサービス事業者、各種インターネット関連サービス事業者など 正会員150社（2019年7月現在）

主な役員

- 会長 会田 容弘（ソニーネットワークコミュニケーションズ）
- 副会長 佐々倉 秀一（NTTコミュニケーションズ）
- 副会長 西山 裕之（GMOインターネット）
- 副会長 立石 聡明（マンダラネット）

活動内容

1. 利用者が安全に、安心して利用できるインターネットへの取り組み
2. インターネット事業者共通の問題への取り組み
3. 自主基準ガイドライン策定への参加
4. インターネットに関する調査研究、インターネットの未来のための取り組み
5. ISPの経営支援及びISP間の情報交換、交流

当協会が考える競争上の問題点

1. 光サービス卸における競争が進まず、モバイルや加入ファイバ接続料の低廉化等他の通信サービスと比較して、料金の低廉化が進んでいない。
2. 光サービス卸市場においてMNOの支配力が増大しており、競争環境が悪化している。
3. ADSLと比較して光ファイバの接続は中小事業者にとって困難であり、そのために光ファイバ接続による自由な固定サービスの構築および競争環境の維持が困難である。

光サービス卸における料金の低廉化

光サービス卸の問題点

- 光サービス卸については、制度開始時から既に4年が経過したが低廉化が進んでいない。
- NTT東西のサービス卸（光回線卸売サービス）の提供条件及び業務の状況、適正性・公平性に関して総務省による定期的検証及び事業者による閲覧制度が実施されている。
- しかし検証対象は少数の大手事業者に限られており、地域の中小ISP事業者からはその公平性について疑問を持つ声があがっている。（実際は料金その他提供条件について、各卸先事業者に対する取扱いの公平性で問題なかったと検証されている。）
- 料金等提供条件の具体的内容については、原則として非公表であり、算定根拠も他事業者に開示されていないため、ISPが適正性・公平性を確認することができない。
- また、卸契約においてNDAの縛りがありISP事業者間で条件について情報交換できない。接続料の算定に関する研究会での検討と同様、NDA条項について議論が必要と考える。

光サービス卸の透明性確保

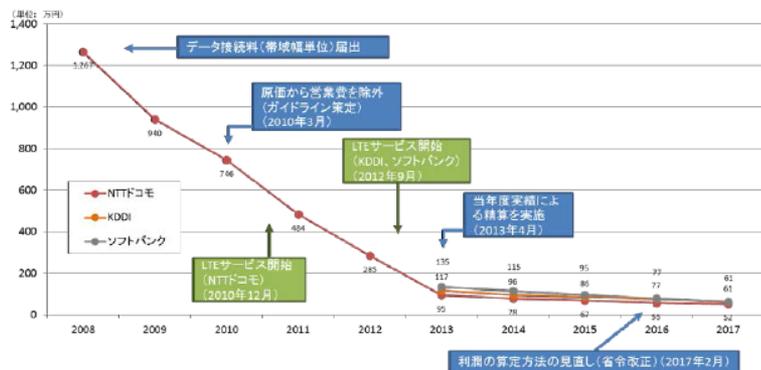
- 卸役務に係るルールの検討に際しては、NGNのサービス卸のように独占性又は優位性を伴う役務については、市場に任せていては適正性が確保されないことから、競争促進の観点から重要な卸役務について「重要卸役務」として指定されることが適当と考える。
- また、光サービス卸の提供条件の適正性、透明性の確保のため、スタックテストの考え方を準用し、接続料相当となる光コラボの設備原価の総務省による検証、公表などにより透明性を確保するなどの方策も考えられる。
- またモバイル接続料のように、光サービス卸についても料金の適正性と透明性のベンチマークとなる接続約款（卸と並存）を求める声もある。現在の光サービス卸においても、料金その他提供条件について、各卸先事業者に対する取り扱いの公平性で問題なかったと検証されていることから、接続約款化でISPが困ることはないと思われる。
- 先進的サービスなど一部は卸のみでも問題ないと考えられる。また、接続料を一般公表されても、ISP事業者は困らないと考えられる。

(参考) 接続料は年々低下の傾向

モバイル接続料（データ）の推移

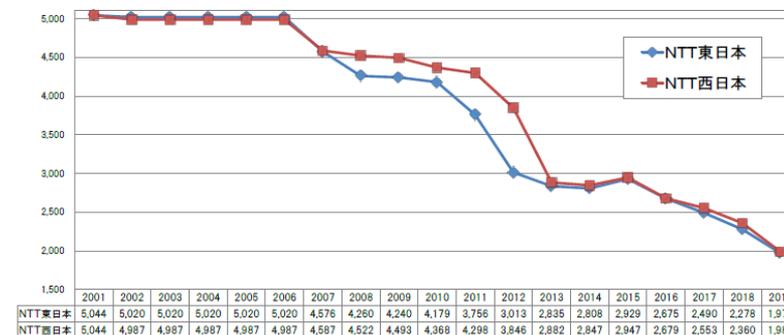
加入光ファイバ接続料の推移

図表1 データ伝送交換機能に係る接続料（回線容量単位）の推移
(10Mbps当たり・月額)



モバイル市場の競争環境に関する研究会中間報告書より

【図表II-28】加入光ファイバ接続料の推移



電気通信事業分野における市場検証（平成30年度）年次レポート（案）より

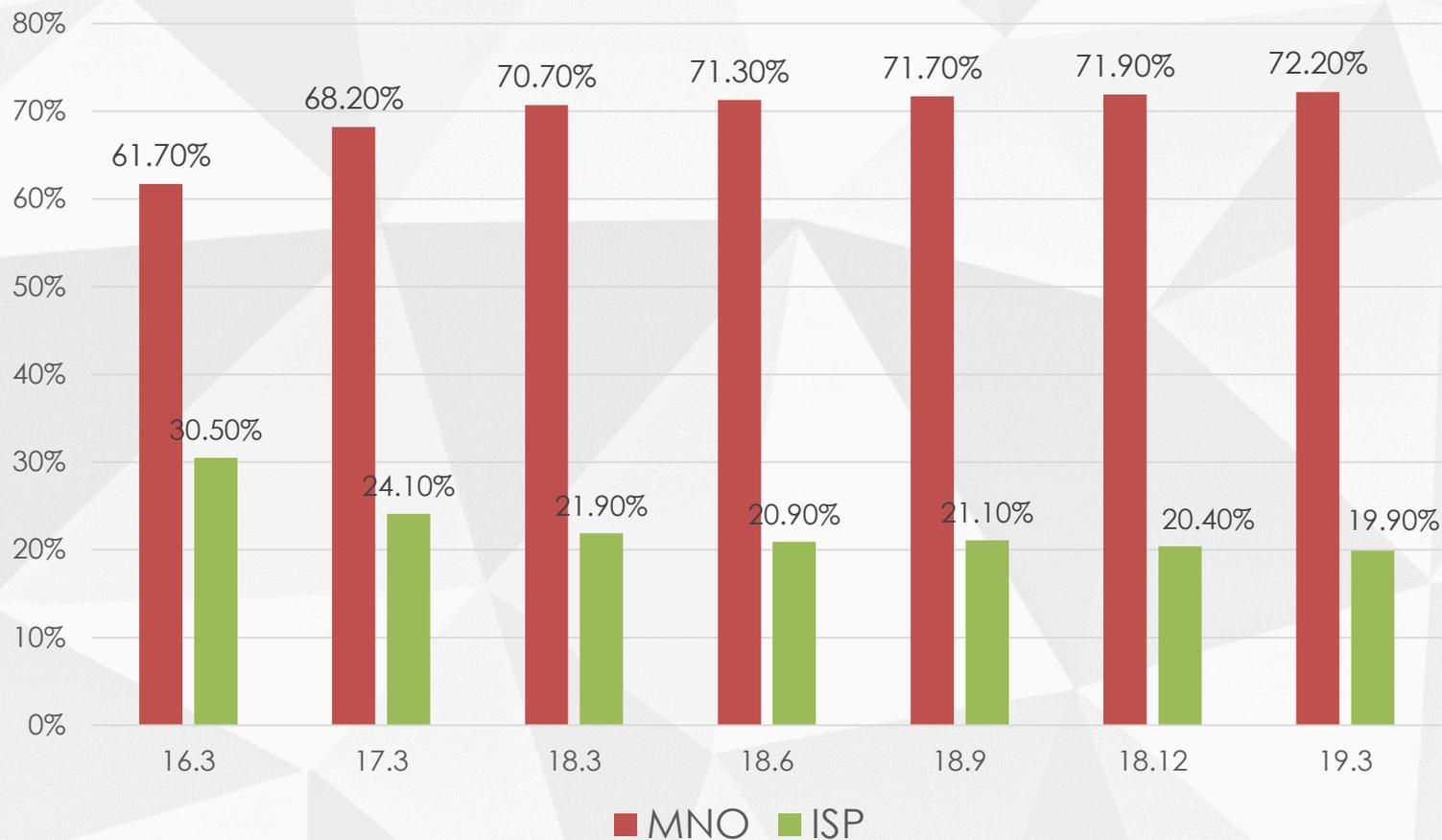
一方、卸は相対契約のため、料金水準は不透明。適正かどうかも分からない。また、モバイルでは接続料の水準が卸の料金にも影響を与えている。

光サービス卸市場におけるMNOの 支配力増大による競争環境の悪化

市場構造変化を踏まえた競争政策が必要

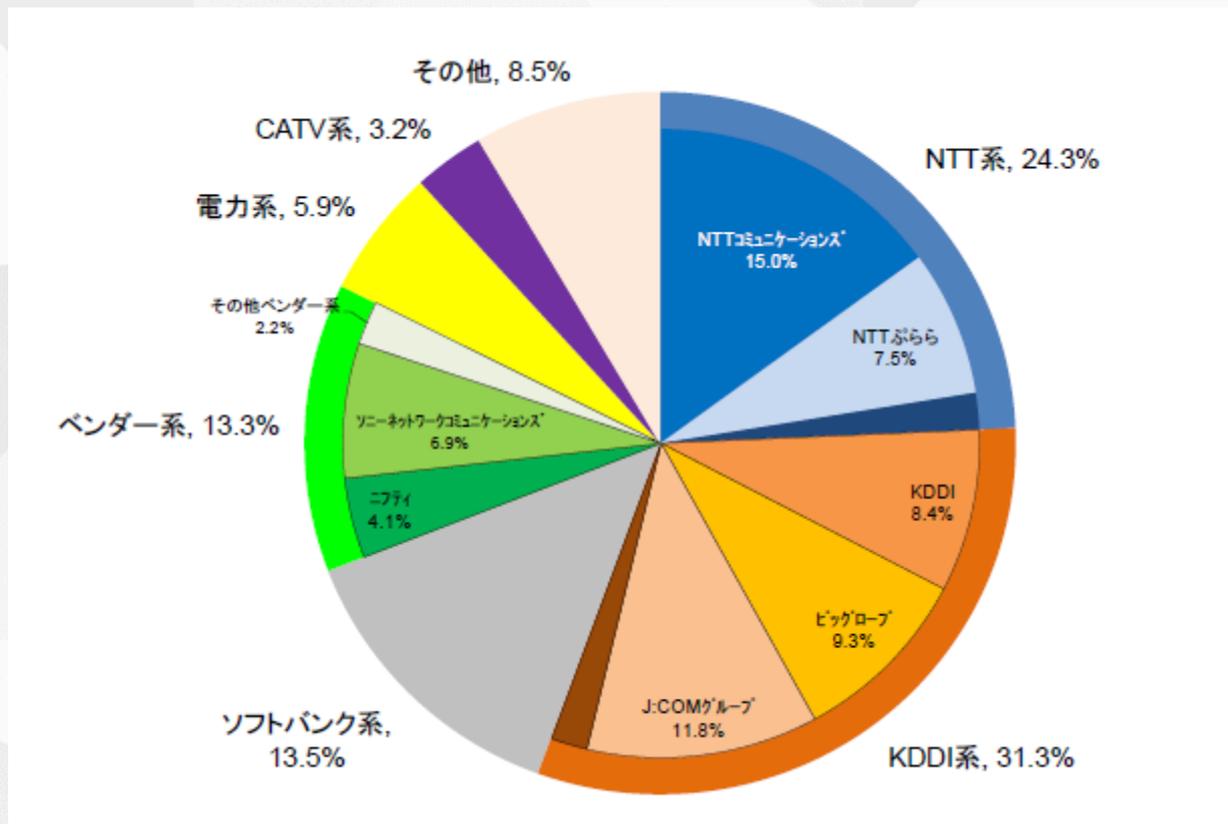
- 光卸の市場においてMNOのシェアがじわじわと上がりつつあり、固定・移動通信市場における事業者間連携の進展を通じ、移動通信市場における市場支配力のある事業者が固定通信市場においても影響力を拡大しつつあることが懸念される。
- 事業法改正で携帯の端末セット割が廃止の方向に向かう中、固定通信セット割は認められることから、条件付最安値の競争において固定通信セットが末端市場においてスポットライトを浴びる可能性がある。
- セット割の割引原資の負担と、ユーザへの料金の見せ方に関する具体的なルールが存在しないのも問題。
- また、MNOのセット割にはMNO系列以外のISPについても対象とするべきと考える。

(参考) サービス卸におけるMNO/ISPのシェア推移



次世代競争ルール検討WG (第1回) 資料1-3 P16の表をグラフ化

(参考) ISP (固定系) 市場契約数における事業者別シェア

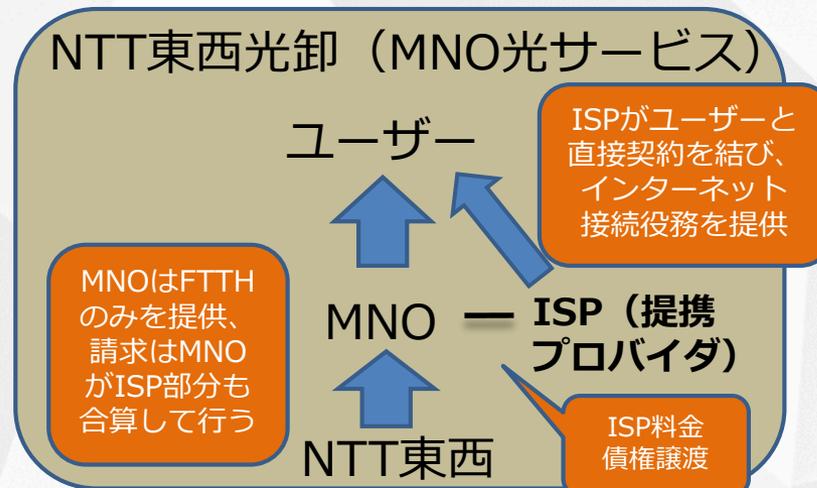
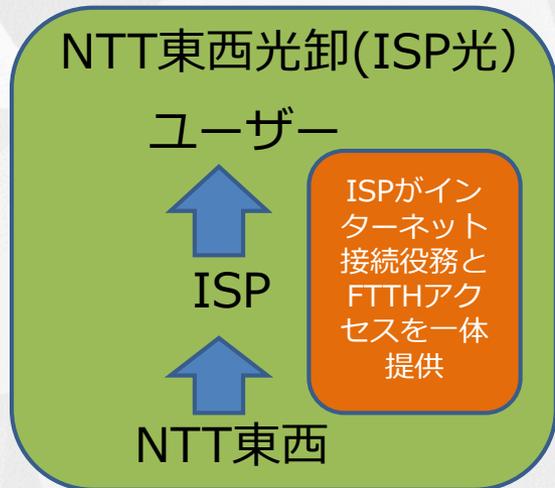


電気通信市場検証会議 (第13回) 会議資料から 平成30年度年次レポート案 P127 より

MNOの提携プロバイダの競争上の課題

市場支配力あるMNOとの力関係でインターネット接続を提供するISPが不利な状況におかれている。固定通信とモバイル通信をセット割引で提供可能、かつ一括請求が可能なのはMNOであり、FTTHのフェアな競争という観点で、固定通信のみを提供している事業者と比較すると、MNO側に著しい競争優位が発生。

	ISP部分	FTTH部分
NTT東西 フレッツ光ネクスト	ISP料金 1,000~2,000円	1Gbps 東4,700円 西4,300円
NTT東西光卸を利用した ISPの光サービス	4,800円~5,580円 (2年3年契約のプラン等では別途割引あり)	
NTT東西光卸を利用したMNOの光サービス	5,200円 - 5,400円 (プロバイダ込ホームタイプ2年定期契約) * (携帯電話料金を最大1,000円 旧料金プランでは最大3,500円の割引)	



*プロバイダなしでは、5,000円

各種料金はISP料金以外は平成30年度年次レポート案及び次世代競争ルール検討WG(第1回)資料1-3より
価格は税別

光ファイバ接続による自由な固定サービスの構築を通じた競争環境の育成

接続を利用した新たな形態のサービスの育成

- 光サービス卸はあくまでNTT東西のNGNを利用したものであり、新たな形態のサービス構築のためには、より自由度の高い接続を利用したサービスの構築が必要である。
- とりわけADSLが無くなるうとしている現在、卸から接続への移行費用として、工事費用等の問題があり、通信事業者が自らFTTHを敷設することは現実的ではない。
- そのため、通信事業者がシェアード方式の一層の開放促進や、新たなL2レベル等でのサービス提供による他者設備利用を通じて、自由にサービス形態や料金を設定できる仕組みも求められる。

設備利用の問題点

- 地方自治体の光ファイバーのIRUも、既に市場支配力のある第一種指定設備事業者を利用して、後発の通信事業者が利用できない場合もある。
- 電力会社の光ファイバーのIRUも、系列の電気通信事業者に事実上独占的に提供され、それ以外の通信事業者にはL2以上でしか接続を認めていない場合もある。貸し出し料金も高止まりで、地域の回線設置状況すら確認できない場合もある。電気通信事業者間であれば、接続応諾義務があり、紛争処理委員会による解決が可能だが、電力会社自身は電気通信事業者でないので、適用できない。

結論

1. 卸市場における競争促進政策が必要。
2. MNOの市場支配力に着目した、移動通信市場と固定通信市場にまたがる競争環境の確保が必要。
3. 光ファイバ接続により、様々な利用形態を作る必要がある。