

「固定電話」市場の現状について

平成 1 7 年 1 1 月 1 日

東日本電信電話株式会社

1. 「電話」を中心に競争が進展（これまでの経緯）

■ 独占から競争へ ～通信自由化から20年～

- ・制度的には全分野に競争が導入されたが、現実には採算がとれる分野から競争が進展
- ・オープン化の進展等により、現在では全分野で激しい競争

〔通話市場〕

長距離・国際



近距離



市内

〔加入 + 通話市場〕

大口法人・都市部

〔例：TTNet電話・直収電話〕



マス・全国

〔例：ドライカッパ®直収電話〕

他事業者の固定電話は加入と通話を分けて利用できない。

■ 料金の低廉化・多様化

- ・通話料の値下げ競争、多彩な料金プランの提供（累計値下げ額 ▲約1.2兆円）

再編成前は旧1社、再編成後はN T T東西分の累計額

参考 1

■ 新サービスの提供

フリーダイヤル(1985年)、伝言ダイヤル(1986年)、I S D N（1988年）、
ダイヤルQ(1989年)、テレゴング(1993年)、メンバーズネット(1994年)、
ボイスワープ(1996年)、ナンバーディスプレイ(1997年)、Lモード(2001年) など

■ 公正競争の推進（ネットワークのオープン化）

- ・ 電話交換機のデジタル化の前倒し（1997年完了、累計投資額約 6 兆円）
- ・ 網機能の開発・アンバンドル提供
（番号ポータビリティ、マイライン、ダークファイバ、ドライカップパなど）
他事業者の固定電話には番号ポータビリティやマイラインの機能はない。
- ・ 接続料の低廉化、接続約款の公表、接続に必要な情報の公開

■ ユニバーサルサービスの確保

- ・ N T T 東西は不採算地域においても、加入電話・公衆電話を維持
現在、ユニバーサルサービス基金制度の見直しが進められている
- ・ 電話網の新規投資を凍結(2003年)した後も、サービス維持に必要な投資は継続
（電話交換機：約300億円/年, メタル回線：約300～400億円/年：東日本エリア）
- ・ N T T の電話網は、例えば災耐性が高いなど、国民生活上の基盤インフラとして、最後の拠りどころ
 - 他事業者の中には、災害時のあふれ呼や緊急通報呼の疎通を当社のネットワークに依存するケースも見られる。

2. IP化・ブロードバンド化・三極化で融合する市場（現状と将来）

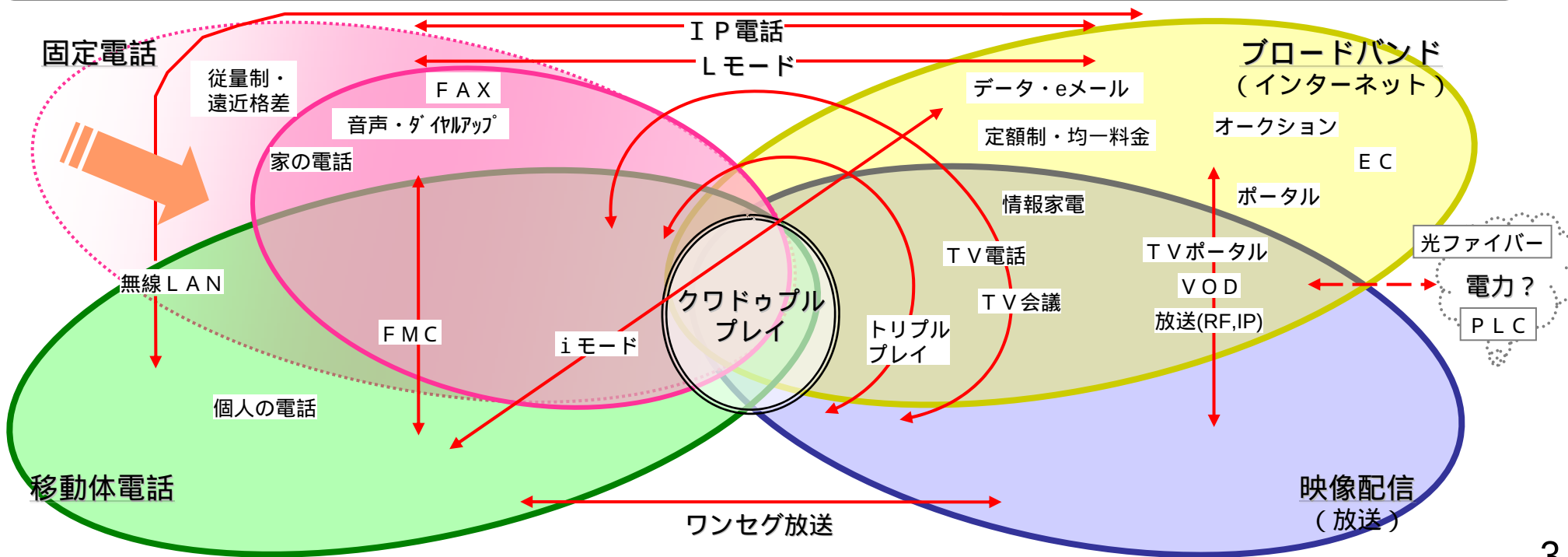
■ 固定電話市場は急激に縮小

・加入数
〔NTT固定電話〕：1997年をピークに減少（ピーク時より▲約420万加入、年平均約▲1%） 参考2

・トラフィック
〔固定相互間の通信時間〕：2000年をピークに減少（ピーク時の約半分、年平均約▲16%） 参考3

・売上高
〔NTT東・音声収入〕：会社発足後毎年減少（4年間で▲約5,700億円、年平均約▲8%） 参考4

■ 市場の流動化・複雑化・融合の進展



■ 光化・IP化の推進

- ・ 光アクセスによるブロードバンドサービスを推進 B フレッツ(2001年8月開始)
- ・ 活用業務の認可を得て、県間・国際を含めシームレスなIP電話を固定電話並みの品質で提供

サービス種類	認可取得	サービス開始	提供エリア(2005.9末)	契約数(2005.9末)
法人向け	2003.10	2003.10	東日本の主要都市	B フレッツ：130万契約 ひかり電話：11万契約
集合住宅向け	2004.7	2004.9		
戸建住宅向け	2005.1	2005.2		

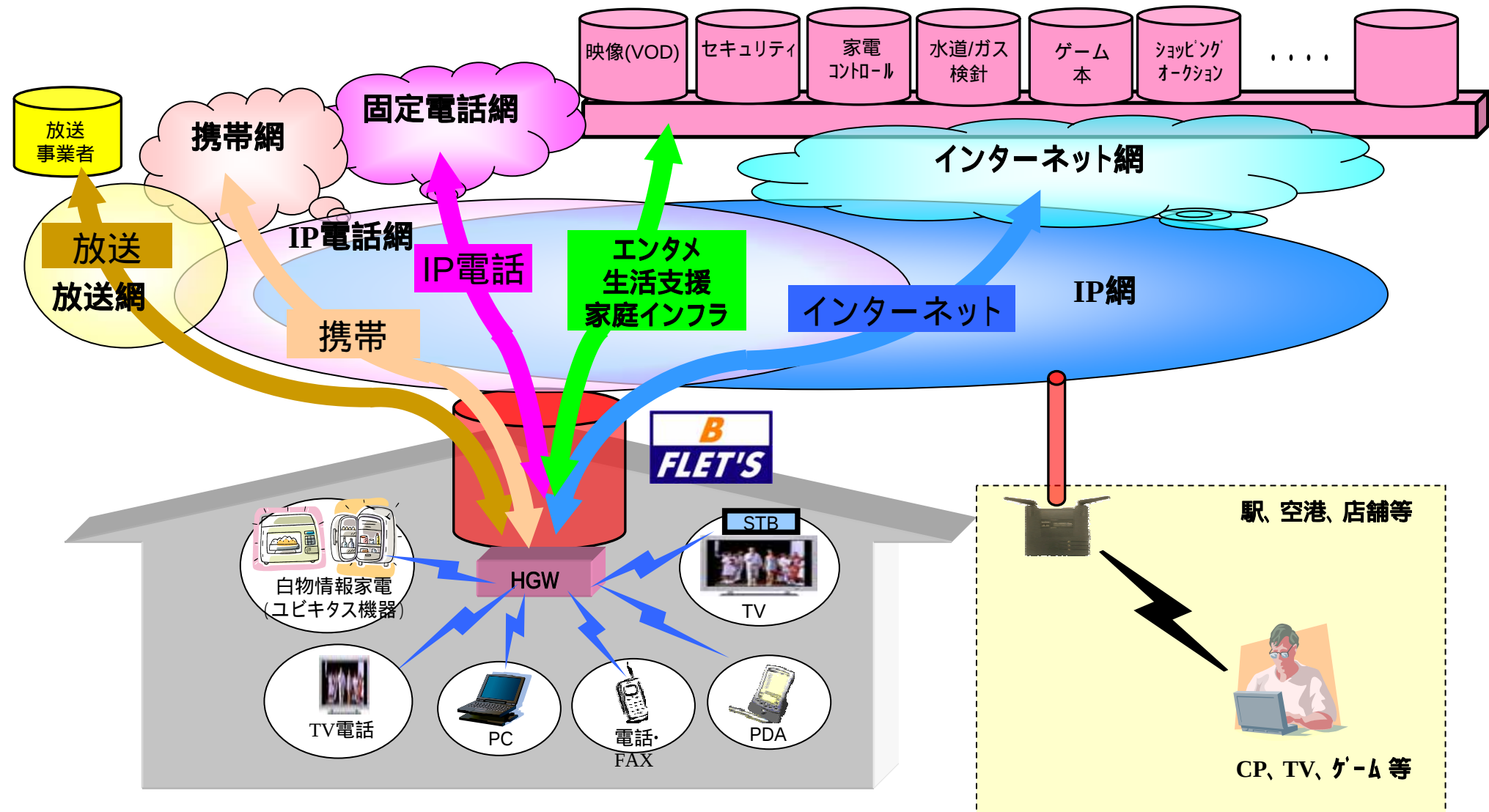
- ・ “光ならではの”の新サービスの提供
TV電話端末（フレッツホン）、放送・VOD（4thMEDIA・ピカー）、セキュリティ（フレッツセーフティ）など
(株)ぷららネットワークス、(株)オプティキャスト、などが提供。

■ ブロードバンド時代に向けて

- ・ 固定電話は独占 競争 v s ブロードバンドは初めから競争
自由競争が基本、電話時代の非対称規制は見直しが必要
- ・ 各事業者が新しい融合市場に向かって激しいサービス開発競争を展開
リスクをとって先行開発・投資した事業者が報われる仕組み
関連市場の市場支配力は、通信（ネットワーク）だけでなく、プラットフォーム・コンテンツ等の上位レイヤや電力など多角的な視点から検討する必要

今後の光ブロードバンドサービスの展開

お客様の生活を光で総合的にサポートするブロードバンドサービスの提供



3 . 海外の動向

■ 諸外国においても、独占から競争へ

■ 料金水準の変化

- ・ 長距離通話料を中心に値下がり
- ・ 基本料、市内通話料を中心に値上がり（料金のリバランス）

【1985年と2005年の料金比較(1985年の料金を100とした指数)】

	日（NTT）	米（ベライゾン）	英（BT）	仏（フランステレコム）	独（ドイツテレコム）
基本料（住宅用）	110	213	216	186	118
基本料（事務用）	106	161	206	184	
市内通話料	85	103	107	138	88
最遠距離通話料	10	12	36	20	18

（注）タリフベースでの比較。基本料に級局がある場合は、最も料金が高い級局で比較

■ ネットワークのオープン化

- ・ 既存事業者にオープン化の義務（番号ポータビリティ、優先接続など）

■ ユニバーサルサービス基金

- ・ 米、仏、伊などで発動済み

■ 米国における最近の動向

・ 固定電話市場は縮小傾向

- 加入数 : 2000年をピークに減少 2000年 : 1.88億回線 2003年 : 1.73億回線 (年平均▲約2~3%)
- トラヒック : 1999年をピークに減少 1999年 : 6,560億回 2003年 : 5,060億回 (年平均▲約6~7%)

全米事業者合計 (出典 : FCC統計資料)

・ 市場横断的なパッケージサービスの登場

【ベライゾンの住宅向けサービスの例】 (2003年提供開始)

固定電話		DSL	放送 (注)
州内	州際		
49.95ドル			
64.90ドル (▲5ドル割引)			
106.89ドル (▲5ドル割引)			

(注) ディレクTVの受託販売。
 なお、ベライズンは本年8月より自社でも光ファイバーを使った
 放送サービスを開始

【ベルサウスの住宅向けサービスの例】 (2002年提供開始)

固定電話		DSL	放送 (注)	携帯電話
州内	州際			
54.99ドル				
87.94ドル (割引なし)				
119.93ドル (▲10ドル割引)				
149.92ドル (▲20ドル割引)				

(注) ディレクTVの受託販売

・ ブロードバンド市場は大幅な規制緩和へ

光ファイバー、ラインシェアリングの開放義務を段階的に廃止

(参考1) NTTの電話料金の推移

(注)・料金額は消費税を含んでいない。
・通話料等は平日昼間の料金額。
・基本料は住宅用の料金額。

通話料

- 技術革新によるコストダウンを反映した値下げ
- 選択制割引による料金の多様化
- 遠近格差の縮小

民営化時
(S60.4)

最遠距離	3分 400円
市 内	3分 10円
遠近格差	1 : 40

現行 (H17.10)

イチリツ

ひかり
電話

3分 40円 (県内)	<プラン1> 3分 8.5円	<プラン2> 月100円 +3分 7.5円	3分 8円
3分 8.5円	〔当社マイラインプラス 登録が必要〕		
1 : 5	県内均一料金		国内均 一料金

基本料

- コストを賄う料金水準にリバランス
- 級局格差の是正

民営化時 (S60.4)

ダイヤル回線

プッシュ回線

5級局	1,550円	2,000円
4級局	1,350円	1,800円
3級局	1,150円	1,600円
2級局	950円	1,400円
1級局	750円	1,200円

現行 (H17.10)

ダイヤル回線

プッシュ回線

3級局	1,700円	1,700円
2級局	1,550円	
1級局	1,450円	1,600円

公衆電話料

- 料金リバランスにより赤字を縮小

民営化時(S60.4)

現行(H17.10)

市 内	3分10円	1分10円
-----	-------	-------

番号案内料

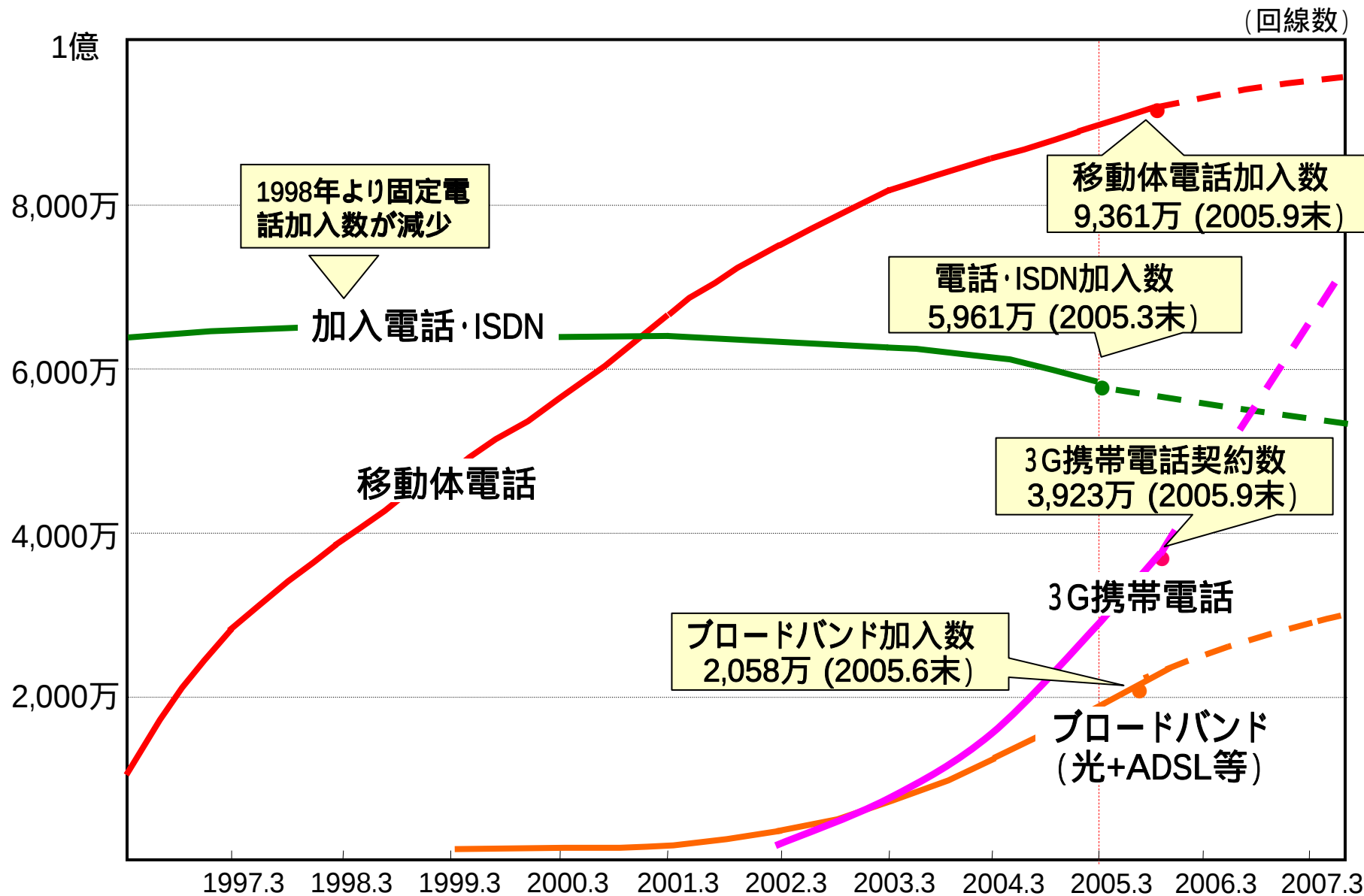
- コストを賄う料金水準にリバランス

民営化時(S60.4)

現行(H17.10)

案内料	無 料	月1案内目 :60円/案内 月2案内目以降:90円/案内
-----	-----	---------------------------------

(参考2) 通信分野における市場構造の変化

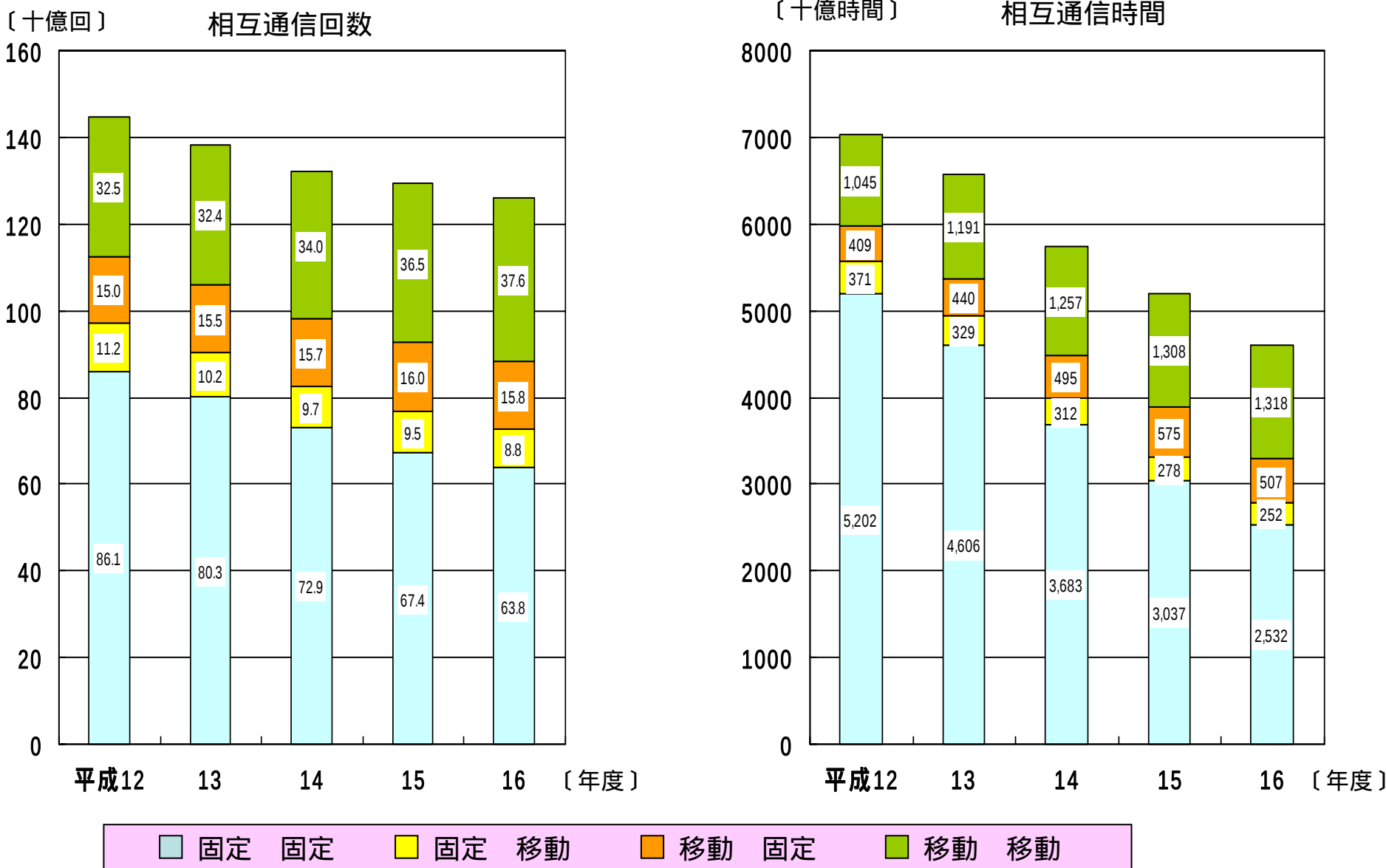


出典：総務省、電気通信事業者協会資料等

3G携帯電話にはWCDMA方式、CDMA2000方式を含む

(参考3) 固定通信の通信量の推移

トラヒック(通信回数・通信時間)の推移(平成12年～平成16年)



(参考 4) N T T 東日本の営業収益の推移

(単位 : 億円)

