

意見募集結果の概要

2007年7月6日

総務省

評価結果(案)に関する意見募集結果【その1】

【総論】

- NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズは再編以後、別会社として事業運営を行っており、別個の事業者として扱うべき。【NTT東】
- 市場シェア以外の多面的な分析に踏み込むべき。また、市場支配力の行使については、レバレッジによる公正競争上の問題は「懸念」ではなく「顕在化」している段階にあると評価すべき。さらに、ボトルネック設備の問題に留まらず、営業面の問題(NTT東西とNTTコミュニケーションズの一体販売等)やグループ一体経営の在り方まで視野に入れた分析を行うべき。【KDDI】
- 単に市場環境を注視するのみではブロードバンド市場の競争が縮退する傾向に歯止めがかけられず手遅れとなるため、早急に競争促進を図るべく政策の転換が必要。具体的には、接続ルールの見直し(FTTHにおける光配線区域の見直しや1分岐単位での光ファイバの貸し出し等の措置)、独占市場から隣接市場への市場支配力の濫用防止(ファイヤーウォール措置等の追加的な賦課)、市場支配的事業者グループの共同的・一体的営業の防止(禁止行為に該当する具体的事例の充実化等)が必要。【ソフトバンク】
- 市場支配力が存在するだけで実質的に行使しているのと同等の効力を持ち得る場合がある(競争事業者の事業展開を困難にする、他事業者の参入意欲を削ぐ等)ことを認識すべき。また、現行ルールにおいて規制されていない市場支配力(ブランド力やサービスに係る手続面の優位性等)が存在していることから、それらの定量化や実証が困難な指標について着目することが不可欠。さらに、ブランド力等、定量化が困難な指標も含むNTTグループ各社の総合的な事業能力を測定し、分析の一要因に含めることが重要。【ソフトバンク】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その2】

【定点的評価:固定電話】

- NTT東西、NTTコミュニケーションズを、NTTグループとして一括りに扱っている部分があるが、妥当性を欠く。【NTT東、NTT西、NTTコム】
- 中継電話における市場集中度を把握する指標としては、契約数よりも通信量を基本とすべき。【NTTコム、NTT東】
- マイライン未登録者については、NTTグループのシェアとして計算するのではなく、未登録として扱うべき。【NTT東、NTT西、NTTコム】
- 固定電話(加入部分)においては、第一種指定電気通信設備制度に基づく設備開放義務など各種の規制が適用されていることから、NTT東西が固定電話市場(加入部分)において市場支配力を行使することは制度的に不可能な仕組みになっており、NTT東西が「市場支配力を行使しうる地位にある」という評価自体が成り立たない。【NTT西】
- NTT東西は「市場支配力を行使しうる地位」になく、隣接市場に影響を及ぼす「梃子」を持っていないため、レバレッジはあり得ない。【NTT西】
- FTTH市場及び0ABJ-IP電話において、NTT東西のシェアが伸びているのは、①積極的なサービスエリアの展開、②多数のISPに対応、③放送等多様な新サービスの提供、④回線開通工事期間の短縮等が顧客に支持されている結果。【NTT東】
- NTT東西の固定電話市場における市場支配力のレバレッジは、単なる「懸念」としてではなく「現に及んでいる」と評価すべき。【KDDI】
- NTT東西が単独で市場支配力を行使する可能性は高くないとの分析は妥当性を欠く。また、固定電話市場における市場支配力の隣接市場への濫用防止のための措置が急務であり、実効性のある行為規制が必要。さらに、活用業務にも関連する事項であり、FMC以外の活用業務を含むその他の通信サービスにおける共同営業についても、「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」等各種ガイドラインに具体的事例を盛り込むべき。【ソフトバンク】
- 固定電話の顧客情報に係る営業面でのファイアウォールのさらなる遵守徹底やNTT東西が予定しているNGNを利用したサービスに対する規制等を実施すべき。また、固定電話・FTTH・0ABJ-IP電話は密接に関係するため、引き続き分析を実施すべき。【ケイ・オプティコム】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その3】

【定点的評価:移動体通信】

- 市場支配力の行使の評価において「市場支配力を行使する可能性が低い」場合には、市場支配力の地位の判断に翻って検討がなされるべき。熾烈な競争によるスイッチングコストの減少、解約率の上昇、契約者数・純増数シェアの減少を鑑みれば、少なくとも市場支配力を有する地位にある蓋然性は明らかに低下している。【NTTドコモ】
- 価格競争は進展しており、料金体系の複雑化により料金水準の高低が把握しにくく、価格競争の進展の度合いが不明確といった状況にはない。【NTTドコモ】
- 競争環境は、「暗黙の協調等の反競争的行為が生まれかねない環境とは異質なものに変化したと考えるべき」とされており、現在は「一定の同質性が生まれる傾向」にはないことから、複数の事業者が協調して市場支配力を行使しうる地位にあるとする評価は不適。【NTTドコモ】
- 高いシェアを有する事業者や効率的なエリア整備を可能とする周波数帯を保有する事業者が、エリアの拡大やサービスの拡張においても有利であり、これらの要素が現状の市場支配力の源泉となっている可能性がある。【ソフトバンク】
- アクセス部門を分離し、ボトルネック設備の利用の同等性や、顧客情報へのアクセスにおける他の競争事業者との同等性を担保するといった措置がとられないまま、NTT東西がMVNOとして移動体通信領域に参入することは、認められるべきではない。【KDDI】
- SIMロックの在り方等、移動体通信領域におけるビジネスモデルの見直しにおいては、事業者間の公平性を担保したルール整備が不可欠。よって、競争評価においても、その見直しによる事業者間の競争状況への影響について、具体的な指標を示した上で分析すべき。【ソフトバンク】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その4】

【定点的評価:法人向けネットワーク】

- 新型WANサービスには、帯域や料金、契約形態、利用用途等の異なる多様なサービスが含まれており、それらを同列に扱った契約回線数のシェアにより評価するのは不十分。例えば、帯域を加味したシェアを分析に加えることなどが必要。【NTT東】
- NTT東西、NTTコミュニケーションズを、NTTグループとして一括りで分析するのは適切でない。【NTT東】
- サービス市場の評価に当たっては、卸市場ではなく、サービス市場の要素により分析を行うべきだが、今回の評価では、卸市場ととらえるべき接続専用回線がシェア算定に含まれているため、接続専用回線を除いた分析とすべき。【NTT東】
- NTTグループのシェアは、ボトルネック設備を保有するNTT東西を起点とした共同的・一体的な市場支配力が現に発揮されていることを示している。法人向けネットワークサービスにおいてNTT東西のサービスを利用しているとの事情により、利用者がモバイルソリューションでもNTTドコモを選択するケースもあり、NTT東西を中心とするNTTグループの法人向けネットワークサービス領域での市場支配力が、既にモバイルソリューションにも影響を及ぼしているため、法人向けサービス領域における固定から移動へのレバレッジの問題についても注視が必要。【KDDI】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その5】

【定点的評価:インターネット接続①】

- ブロードバンド市場については、加入者回線を借りてサービス提供する事業者及び自前で設備を設置してサービス提供する事業者(CATV事業者、電力系事業者等)など、多様な事業者が市場に参入し、活発な競争が繰り広げられており、NTT東西は市場支配力を行使しうる地位にない。また、競争状況は都道府県毎にそれぞれ特色があることから、都道府県別に分析する必要がある。【NTT西】
- ブロードバンド市場においてNTT東西のシェアは42.1%にとどまり、「市場支配力を行使する地位にない」と評価すべき。【NTT東】
- ブロードバンド市場の評価に当たっては、市場トータルの判断要素を用いるべきであり、部分市場を考慮すべきでない。【NTT東、NTT西】
- 本項目で指摘されているレバレッジの懸念とは、固定電話市場の市場支配力を梃子にブロードバンド市場で市場支配力を行使する可能性であり、その逆ではないため、「固定電話市場からのレバレッジの懸念」についての記述は削除すべき。【NTT東】
- サービス市場の評価に当たっては、サービス別市場のシェア等で判断すべきであり、卸市場の分析を考慮に加えることは不適。【NTT東】
- 固定電話市場からのレバレッジについて、単に「懸念」としてではなく、「現に及んでいる」と評価すべき。ブロードバンドやISPに対して現にレバレッジを働かせている状況に鑑みれば、今後、FMCサービスの提供を通じて移動通信市場にも影響を及ぼす懸念が大であり、こうした市場支配力の濫用を防止するためのルール整備が必要。【KDDI】
- 固定電話市場における競争優位性がFTTH市場等の隣接市場に影響を及ぼしているのは明らか。この傾向を注視するのみでは不十分であり、NTT東西の機能分離等の実効性あるファイヤーウォール措置を早急に講じるとともに、NTTグループの在り方についても早期に議論を開始すべき。【ソフトバンク】
- NTT東西利用者のロックイン効果は、今後も評価を行うべき。FTTH市場の拡大に伴いNTT東西のシェアも拡大しており、市場支配力の行使を強く懸念。早急に現状のNWのオープン化施策が機能しているか検証し、競争政策に反映すべき。【イー・アクセス等】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その6】

【定点的評価:インターネット接続②】

- FTTH市場はより深い分析を行うべき。市場支配力のレバレッジは、寡占よりもボトルネック性によるもののほうが影響が大。また、同じボトルネック設備でもADSL市場とFTTH市場ではNTT東西のシェアが異なるため、両市場で異なる要因を洗い出して評価すべき。【イー・アクセス等】
- BフレッツとOCNのセット提供やドコモショップにおけるFTTHの販売等のNTTグループによる一体的・共同的営業が競争環境に与える影響は今後さらに大きくなる。公取との共同ガイドラインや活用業務ガイドラインにおいて、NTTグループの共同営業に関し、禁止行為に該当する具体的事例の充実化が必要。また、NTTドコモにおける禁止行為を具体的に記載する個別のガイドラインを策定すべき。【ソフトバンク】
- FTTH市場でNTT東西が単独で市場支配力を行使する可能性は高くないとの分析は妥当性を欠く。構造上の問題があり、第一種指定設備制度による設備開放が、十分な実効性のある措置になっていない。ADSL市場と同様、FTTH市場でも十分な設備開放(広い区域でのサービス提供可能エリアの設定や1分岐単位による貸し出し等)のルール整備が不可欠。【ソフトバンク】
- 現在改正手続き中の「活用業務ガイドライン」や「競争セーフガード制度」を通じて、固定電話の顧客情報に係る営業面でのファイアウォールのさらなる遵守徹底やNTT東西が予定しているNGNを利用したサービスに対する規制等を実施すべき。また、固定電話・FTTH・OABJ-IP電話は密接に関係していることから、これらの相互影響を引き続き注視し、FTTHを中心としたNTTグループ内の排他的連携の有無についても着目するとともに、急速にNTT東西のシェアが上昇しているFTTHについては、引き続き個別の市場として詳細な分析を実施すべき。なお、FTTH市場のシェアについて、NTTグループ全体のシェアの記載が必要。【ケイ・オプティコム】
- ISP市場は競争が進展しており、NTTコムはNTT東西との間にファイアウォール規制を受けている。よって、ブロードバンドの回線とISPの選択の相関関係を見ること等により、梃子の影響と判断するようなことは控えるべき。【NTTコム】
- ISP料金の料金改定について、一部値下げしているプランもあるため、値上げの記述は不適。【NTTコム】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その7】

【定点的評価:マイグレーション分析】

- 「サービスベースの競争」に立脚するADSL市場から、「設備ベースの競争」が主流であるFTTH市場に移ることは、むしろ望ましいこと。FTTH市場を見ても、西日本エリアでは電力系事業者との熾烈な設備ベースの競争が存在し、更には放送サービスとバンドルして提供されるCATVインターネットとの競争も活発。したがって、ブロードバンド市場全体の市場集中度が高まったとしても、競争は有効に機能しており、利用者・国民に不利益をもたらすことはない。【NTT西】
- 隣接市場での利用者の事業者選択について、同じ事業者・グループのサービスを選択する傾向があるとすれば、ADSLからFTTHへの以降においても同様なはずであり、「市場集中度がさらに高まる懸念」はない。【NTT東】
- FTTHへの移行においては、スイッチングコストが高く、ロックイン効果が働いており、NTT東西が競争上優位な立場にある。したがって、設備面(接続上の事務手続きに係るリードタイム、加入者単位での接続料設定等)、営業面(加入者回線の顧客情報活用の同等性、グループ一体営業の禁止、NTTブランドの取り扱い等)のルール整備が必要。【KDDI】
- NTTグループは、「NTT」というブランド効果が存在し、自由競争によって勝ち得た性格とは異質のブランド力(公社時代から引継がれた公共性の高い企業イメージ等)を有していること、手続き面等において競争事業者との同等性が欠如していることは明らか。定量化が困難なこれらのNTTの優位性に対しては、十分な措置が講じられているとは言い難く、例えばNTTブランドの使用に関する規制や屋内配線工事等における手続き面での完全な同等性を確保するルール整備などの追加的措置が付加されるべき。また、定量化が困難な優位性について、競争評価として今後十分に分析を行うことが重要。【ソフトバンク】
- 独占市場の優位性が、その他の市場(0ABJ-IP電話やFTTH市場等)に影響を及ぼしている問題について詳細な分析を行い、これらの隣接市場に対する市場支配力の濫用を防止する措置を早急に講じることが必要。【ソフトバンク】
- FTTH移行希望者の0ABJ-IP電話の利用意向(12%程度)と実際の0ABJ-IP電話の契約者の動向(FTTHとのバンドル率が8割程度)の差の要因について、引き続き分析すべき。【ケイ・オプティコム】
- 固定電話がIP化してもNTT東西の市場支配力が高いままであるのは、FTTH市場で競争が阻害されていることが要因なのかを分析することが必要。また、光ファイバの普及困難なエリアでの競争状況も踏まえて、FTTHのマイグレーション分析を評価することが必要。【イー・アクセス等】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その8】

【戦略的評価:事業者間取引①】

- メタル回線・光ファイバともに、事業者間取引という概念を持ち出すまでもなく、小売市場における競争状況の分析で十分。「サービスベースの競争」は、産業全体の疲弊を招くだけでなく、結局はサービスの高度化・多様化・低廉化に結びつかないため望ましい競争形態ではない。自ら設備を設置して、価格だけでなく、サービス内容・品質・設備コストの面での競争をする「設備ベースの競争」を促進すべき。【NTT西】
- 光ファイバは、FTTHサービスのほか法人ネットワークサービスや中継ネットワーク等にも利用されている点を考慮すべき。【NTT東】
- 事業者間取引市場は、サービス市場の分析の補助的手段としての位置づけを崩すべきでは無い。よって、小売市場から卸市場を峻別して市場画定する必要は無く、本格的な事業者間取引の分析に着手する必要はない。【NTTドコモ】
- データの不完全性や分析手法が確立していないこと等から試行的な内容にとどまっており、今後手法の精緻化が必要。FTTH市場における8分岐単位の貸出しや狭い光配線区域等の構造上の問題といった実態にまで踏み込んで評価すべき。【ソフトバンク】
- 事業者間取引が小売市場に及ぼす影響について、接続事業者にとって営業費用に占めるNTT東西に支払う費用の割合が非常に大きいこと、NTT東西のFTTHが接続料と利用者料金の関係について過去に何度も問題になっていること等を記述すべき。【イー・アクセス等】
- 事業者間取引の分析を継続し、分析手法の検討を深めるべき。特に、支配的事業者の設備との接続について、「社内取引」、「NTTグループ内取引」、「NTTグループ外取引」に分けて分析すべき。【イー・アクセス等】
- NTT東西の利用部門と競争事業者とのボトルネック設備調達に係る同等性といった視点が必要。具体的には、加入者回線やコロケーションスペース等の調達における、NTT東西の利用部門と競争事業者との間の事務手続きやリードタイムの差等、競争に影響を与えている問題点の実態を明らかにし、市場シェアとの相関性について分析すべき。【KDDI】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その9】

【戦略的評価:事業者間取引②】

- 多くの事業者は加入者回線だけでなく、中継回線も使用しているため、卸売市場の分類を「メタル回線」、「光ファイバ回線(加入)」、「光ファイバ回線(中継)」とするべき。【イー・アクセス等】
- 設備ベースの競争促進に偏らず、サービスベースの競争もより進展させることが利用者利便のためにも適切。NTT東西が保有する加入者回線に対する十分な開放ルールの整備は、有効かつ公正な競争を実現するために必要不可欠だが、事業者間取引市場と小売市場におけるNTT東西のシェアが類似し、光ファイバ回線の開放が十分に実施されていないため、競争事業者は劣位な条件での競争を強いられている。また、特定の都道府県の状態をもって競争の進展を判断することは早計であり、市場支配的事業者の業務区域に基づく全国1又は2区分、NTT東西と電力系事業者の競争という実態を踏まえた全国10の地域区分等で地理的市場を捉え、評価されるべき。【ソフトバンク】
- 例えば直収電話は、重畳的なサービスであるADSLと異なり、NTT東西からの切替時のスイッチングコストの存在が強く影響。設備開放ルールだけでは十分でなく、それ以外の措置(手続きの同等性、顧客情報へのアクセスの同等性、営業面でのルール整備)が必要。【KDDI】
- 「ネットワークの中立性に関する懇談会」等の各種研究会報告や「スタックテスト」、「競争セーフガード」等の競争政策とも連携をとって評価すべき。また、価格圧搾や内部相互補助の観点から、営業費相当分が競争に与える影響について競争評価でも分析すべき。【イー・アクセス等】
- 事業者間取引の分析は、定点的評価に組み入れて継続的に実施すべき。また、レイヤーを視野に入れ、ISP・CP等との取引も評価すべき。MVNOの促進や「モバイルビジネス研究会」での検討を反映して、移動体市場での事業者間取引の分析も行うべき。【イー・アクセス等】
- CP等の上位系レイヤと通信サービスレイヤ間の取引等、今後政策的な取り組みが必要な事業者間取引の分析を行うべき。排他的な連携が生じていないか等、NTTグループ内での事業者間取引の状況についても注視すべき。【ケイ・オプティコム】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その10】

【戦略的評価:隣接市場間の相互関係①】

- 利用者の事業者選好は、概ねNTTグループより他社グループにおいて、垂直統合型のバンドルサービスやセット割引の提供により強い相関関係があり、その結果として利用者による事業者選好に一定の相関が見出されることは当然。このことが競争上、NTTグループに対して有利に働くことは考えられない。他社グループにおける強い事業者選好の相関関係の裏返しとして、NTTグループにおける事業者選好の相関関係が上昇しているだけ。【NTT西】
- 事業者間選択の相関分析の結果では、同一の事業者・グループを選択する傾向が「顕著」とは言えない。【NTTドコモ】
- NTTグループではセット割引等が無いいため、調査の前提が他事業者とは異なり、ブランド重視の結果が出ていると推察。【NTTドコモ】
- サンプルがweb閲覧に習熟している層に偏りうるweb調査だけでなく、モニターアンケート調査も併用すべき。【NTTドコモ】
- 独占事業を出発点とするブランドや営業体制・戦略は、競争政策上直ちに是正すべき問題ととらえ、措置を検討すべき。NTT東西のブロードバンド市場やIP電話市場でのシェアの急上昇は、加入電話からの移行時のスイッチングコストが大きく影響していると考えられ、独占時代から引き継いだ資産であるNTTブランドの効果は大きい。また、ドコモショップでフレッツの受付を行うことは、NTTブランドを活かした戦略。【KDDI】
- 利用者が同一の事業者・グループのサービスを選好する傾向が強いのは、NTTグループのブランド力や隣接市場における市場支配力の濫用、共同的・一体的営業といった要因が強く影響。Bフレッツ販売時のOCN推奨販売やドコモショップにおけるBフレッツとドコモ端末のセット販売による割引等が現実に見られることもあり、市場支配力を有するNTTグループによる共同的・一体的営業を監視すべく、禁止行為の範囲を明確にすべき。NTTグループのブランド力は、自由競争によって勝ち得た価値のみで築かれたものではなく、他社が追随できない特異な要素(公社時代の電電公社から引継がれた企業イメージや公共性の高い企業イメージ)の結果。【ソフトバンク】

評価結果(案)に関する意見募集結果【その11】

【戦略的評価:隣接市場間の相互関係②】

- 引き続きNTTグループを選好する要因を分析し、必要な措置を希望。また、NTT東西とNTTコミュニケーションズの一体的営業や、NTT東西・NTTドコモの排他的な連携に懸念があるため、「活用業務ガイドライン」や「競争セーフガード制度」を通じて適切な措置を講ずることを希望。
【ケー・オプティコム】
- NTTグループのシェアは重要な指標。「固定電話(加入部分)とOABJ-IP電話」、「OABJ-IP電話とFTTH」についても、事業者選好の検証が必要。また、「Bフレッツ」や「ひかり電話」について、固定電話(加入)でのNTT東西の市場支配力が働いていないかどうか、加入手続や工事期間・手続、ISPへの販売促進費用といった営業活動の観点からも分析していく必要がある。【イー・アクセス等】
- 垂直統合や水平統合によりNTTグループの市場支配力が高まると想定されるため、NTTグループの総合力に着目すべき。【イー・アクセス等】
- 事業者選好以外の評価手法も検討すべき。事業者間取引の影響も考慮しつつ、市場パフォーマンス(市場シェア、HHI)、消費者行動(消費者選好)、消費者切替率(スイッチングコスト)だけでなく、価格・非価格での商品競争の実態把握、市場への参入障壁(法規制による参入要件の他、ブランド力、財務上や情報面の非対称性の問題)、利益率等の調査が考えられる。【イー・アクセス等】

【戦略的評価:携帯電話番号ポータビリティ制度導入による競争状況の変化に関する分析】

- MNP利用率についてはまだ約2%であり、数年かけて調査すべき。移動体市場は3社寡占で垂直統合モデルのため、レイヤーごとの新規参入が非常に難しい状況となっているが、この点についても分析すべき。
【イー・アクセス等】
- 「モバイルビジネス研究会」の検討結果も反映して、継続的に評価すべき。【イー・アクセス等】