



**電気通信事業分野における競争状況の評価2007**  
～事業者間取引が競争に及ぼす影響に関する分析～  
(中間取りまとめ)(案)  
【概要版】

2008年4月

# 競争評価2007での分析内容

・ 競争評価2007では、

- ① 卸売市場の画定手法について検討し、基本的な視点等を整理
- ② その手法を用いて、ブロードバンドの卸売市場の市場画定、競争状況の分析を実施。

## ■ 評価の目的

- ✓ 卸売市場における事業者間取引等が小売市場の競争状況に大きく影響する場合が存在するため、事業者間取引の分析の実施が必要。
- ✓ 昨年度の競争評価2006の戦略的評価のテーマとして事業者間取引を取り上げ、固定通信分野における物理網(加入者回線)に関連する取引に特に注目し、試行的な分析を実施。市場画定のイメージ等を提示。
- ✓ 競争評価2006を踏まえ、今後の卸売市場の市場画定手法について、詳細な検討を行うことが必要。
  - ・ 卸売市場での競争状況の分析に当たっての指標の選定
  - ・ 収集するデータ 等

## ■ 競争評価2007での分析内容

- ✓ 本分析では以下の項目を中心に検討を実施。
  - ・ 卸売市場の画定手法について、競争評価において着目すべき取引形態、勘案すべき事項等、基本的な視点について整理。
  - ・ 以上の手法を用いて、ブロードバンドの卸売市場の市場画定、競争状況の分析を実施。
- ✓ データ収集のため事業者を対象に実施したアンケート調査では、主要な事業者から協力を得られたものの、全事業者を網羅するものではなく、本分析の評価結果についてはこの点に留意が必要。

# 市場画定の考え方

卸売市場画定において考慮すべき次の4点に関して整理。



## 1. 分析対象とする取引関係

- ✓ 原則的に、事業者間の垂直的取引関係に着目して、卸売市場の分析を行うことが適当。
- ✓ 接続・卸電気通信役務・IRU等の多様な取引の差異を踏まえつつ、これら全体を視野に入れた上で「卸売市場」としての分析を行うことが適当。

## 2. 市場画定手法

- ✓ 卸売市場の画定にあたっては、需要の代替性、供給の代替性を勘案することが適当。
- ✓ SSNIPテストは、データ収集上の制約等を考慮し、需要の代替性を検討する際の手法の一つとして位置づけ。

## 3. 小売市場との関係

- ✓ 原則として、小売市場と卸売市場を区分することとし、第一段階で小売市場の市場画定を実施し、第二段階として当小売市場に対応する卸売市場を画定することが適当。
- ✓ 卸売の対象となる回線・サービス等が複数の小売市場に対応する場合は重畳的に競争状況を分析することが適当。

## 4. 自己調達分の取扱い（→P3）

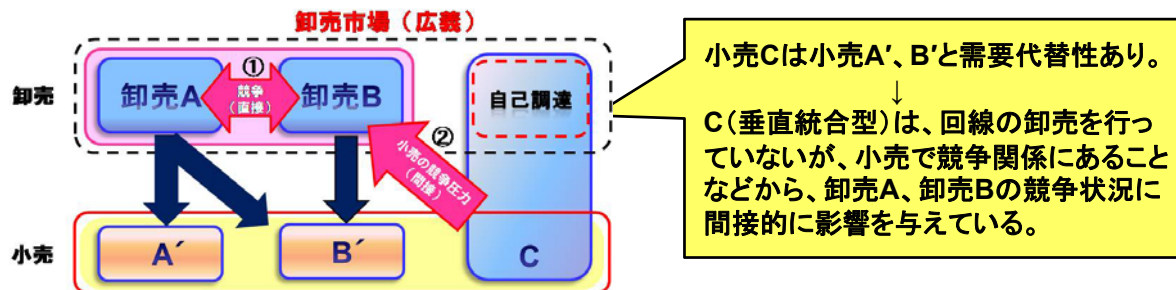
- ✓ 卸売市場の市場画定・分析において、垂直統合型の事業者が自己利用する「自己調達分」が及ぼす間接的な影響を考慮することが必要。
- ✓ 自己調達分が及ぼす間接的な影響は、原則的に市場画定段階で考慮することが適当。

# 自己調達分の取扱い

- 卸売市場の市場画定・分析において、垂直統合型の事業者が自己利用する「自己調達分」の影響を考慮することが必要。
- 間接的な影響は、原則的に市場画定段階で考慮することが適当。

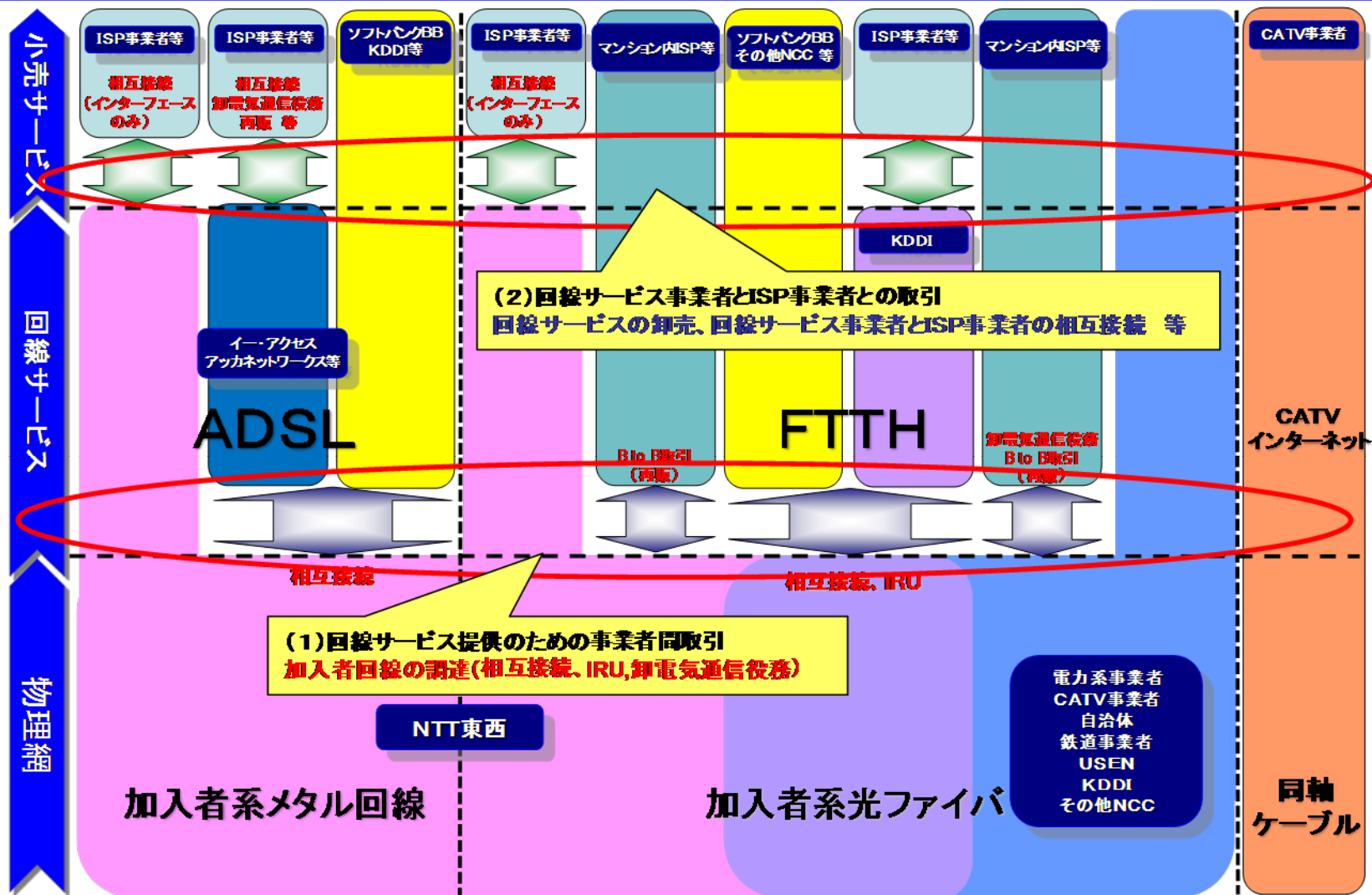
## ■ 「自己調達」分の扱いー市場画定で扱うか、評価分析で扱うかー

- ✓ 事業者間の垂直的な取引に着目して卸売市場の競争状況を分析する場合、垂直的統合型の事業者が自ら利用(以下「自己調達」と呼ぶ。)している分の扱いを検討することが必要。
- ✓ 自己調達分以外の実際の事業者間の取引においてシェアが高くとも、**小売市場を通じた間接的影響**などにより、価格引き上げなどの市場支配力の行使が困難な場合があることが想定される。  
ex : 卸売商品の価格引き上げ → その商品を用いた小売価格の上昇 → 小売市場で代替性のある商品(垂直統合型事業者の商品など)の需要増 → 卸売商品への需要減
- ✓ このような間接的な影響について、以下の2つのアプローチが考えられる。
  - ① 市場画定段階では自己調達分を考慮せず、**競争状況の分析の段階で考慮**
  - ② 自己調達分による影響を**市場画定段階で考慮**することとし、自己調達分を含めて市場画定し、市場支配力を検証
- ✓ ①による場合、実際には市場支配力の行使が困難な場合でも、市場シェア自体は高くなる場合もあり、卸売市場の小売市場へのインパクトを過大評価する懸念も存在するため、原則的に②のアプローチとすることが適当。
- ✓ 今年度は、必ずしも明らかになっていない自己調達以外の取引(以下「他者調達」と呼ぶ。)の実態把握の重要性も考慮し、①及び②の両面、すなわち、**他者調達の取引に加えて自己調達を含めた取引の全体像**について分析する。



# 小売 broadband 市場に対応する事業者間取引の状況

- 本年の戦略的評価では、broadband 市場を取り上げ分析を実施。
- 小売の broadband 市場に対応する垂直的な事業者間取引は、
  - (1) 回線サービス提供のための事業者間取引
  - (2) 回線サービス事業者と ISP 事業者との取引
 に大別できる。



# 市場画定(1) 回線に関する卸売市場(「卸ブロードバンド回線市場」)

- ・ 回線保有者・回線サービス提供事業者間の取引を卸売市場(「卸ブロードバンド回線市場」)として画定する。
- ・ 光ファイバーやメタル回線など加入者回線網の卸売市場は、小売市場を通じた間接的な影響等を勘案し、同一市場と捉える。
- ・ 地域別データが揃わないこと等を勘案し、地理的市場に区分した分析は限定的なものとする。

## ■ 需要の代替性

- ✓ ブロードバンドに係る加入者回線網(光ファイバー、メタル回線等)は、小売市場での代替性が認められ、小売市場を通じた間接的影響を相互に強く受けると考えられる。従って、**いずれかの加入者回線の利用価格の値上げに直面した事業者は、他の加入者回線への乗換を行うことが想定され、一定の需要代替性が認められる。**
- ✓ なお、加入者回線網の調達方法として、接続、IRU等によるダークファイバの調達、卸電気通信役務による役務の調達等が考えられるが、いずれでも、ブロードバンドサービス提供のために用いることが可能である。

## ■ 供給の代替性

- ✓ ブロードバンドに係る加入者回線網(光ファイバ、メタル回線等)は、電柱・管路等供給に使用される設備に共通する部分もあり、一定の供給の代替性があると理解することが可能。
- ✓ また、加入者回線網を保有する事業者にとって、生産設備に重要な変更を加えることなく、接続、卸電気通信役務、IRU、いずれの形態でも供給が可能である。

## ■ 市場の画定

- ✓ 上記を踏まえ、加入者回線網の取引を同一卸売市場(卸ブロードバンド回線市場)に属するものと位置づける。さらに、小売市場の市場画定も踏まえ、**F T T H、A D S L 等に関する卸売市場は部分市場**として位置付け、分析を行う。なお、CATVに関しては、自己調達が殆どであることから、部分市場としての分析は実施しない。

## ■ 地理的市場

- ✓ 本来、小売市場と同様の地理的市場を設定すべきであるが、地域別データが入手困難であること等を考慮し、地理的市場に基づく分析は限定的なものとする。

## 市場画定(2) 回線サービスに関する卸売市場(「卸ブロードバンドサービス市場」)

- ・ 回線サービス事業者・ISP事業者間の取引を卸売市場(「卸ブロードバンドサービス市場」)として画定する。
- ・ 地理的市場に関する考え方は(1)と同様とする。

### ■ 需要の代替性、供給の代替性

- ✓ インターネット接続と回線サービスは、小売市場において異なる市場を形成しているが、実際のサービス利用の局面では相互に強い補完性を持つ。
- ✓ 回線サービスがインターネット接続とセットで利用者に提供される形態は概ね次の3通り。
  - ① 回線サービス事業者が、回線サービスとインターネット接続を統合的に利用者に提供
  - ② ISP事業者が、回線サービスの卸売を受け、回線サービスとインターネット接続サービスを統合的に利用者に提供
  - ③ 回線サービス事業者とISP事業者がネットワークの接続を行った上、個別に利用者と契約
- ✓ ②のパターンにおいて回線サービスの卸売価格の値上げに直面したISP事業者は、③のパターンに乗り換えることが想定され(③→②への乗換も同様)、需要の代替性を認めることができると考えられる。また、①のパターンは、②及び③において取引されている回線サービスの自己調達と考えられる。
- ✓ ①、②及び③のいずれの形態の取引が行われたとしても、小売市場では代替的なサービスとなるため、相互に間接的な影響を強く受けることとなる。

### ■ 市場の画定

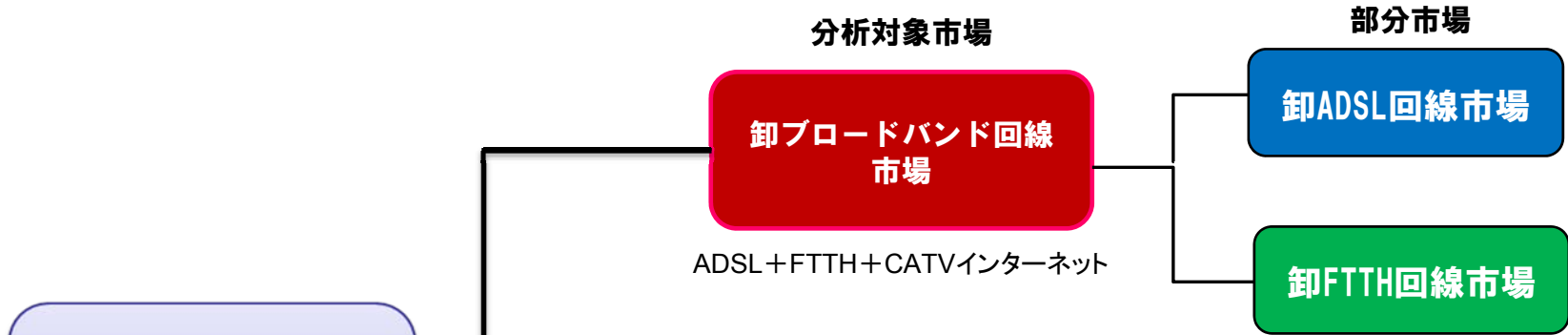
- ✓ 上記を踏まえ、回線サービス事業者とISP事業者の取引を同一卸売市場(卸ブロードバンドサービス市場)に属するものと位置付け、分析を行うこととする。
- ✓ さらに、(1)と同様、FTTH、ADSL等に関する卸売市場を部分市場として位置付け、分析を行う。なお、CATVに関しては、自己調達が殆どであることから、部分市場としての分析は実施しない。

### ■ 地理的市場

- ✓ 地理的市場の扱いは(1)と同様とする。

# 市場画定のイメージ

## ○回線サービス提供のための事業者間取引の市場



※ CATVインターネットは、自己調達が大多数であり、卸売市場はほとんど存在しないことから、部分市場としての分析は行わない。

## ○回線サービス事業者とISP事業者の取引の市場



※CATVインターネットの扱いは同上。

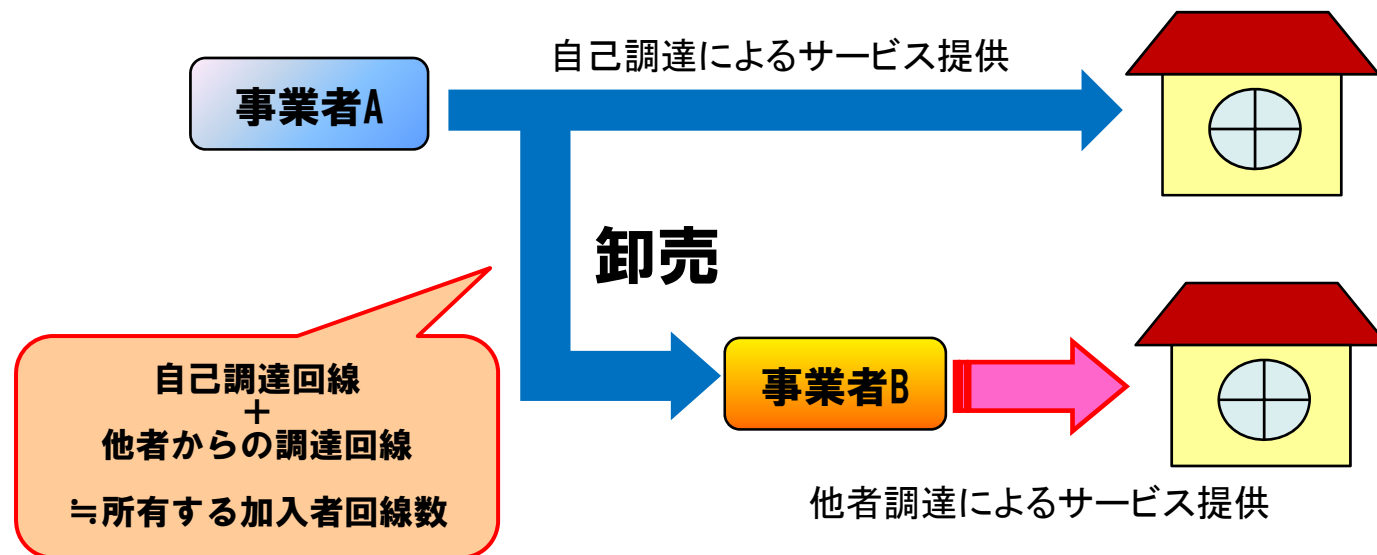


# 分析手順と用語

- 小売市場が加入者回線をベースにサービス提供されていることから、加入者回線を分析の対象とする。
- 自己調達を含めて卸売市場を把握した上で、自己調達以外の取引の実態を特に把握する観点から、他者調達(自己調達以外)分の取引の単位でも分析。

## 分析手順

- ① 自己調達分を含めた分析 → 「**卸売回線数**」として把握
- ② 他者調達分の取引を分析 → 「**調達回線数**」として把握
- ③ ①、②の分析結果を総合的に考察した卸売市場の競争状況の評価。

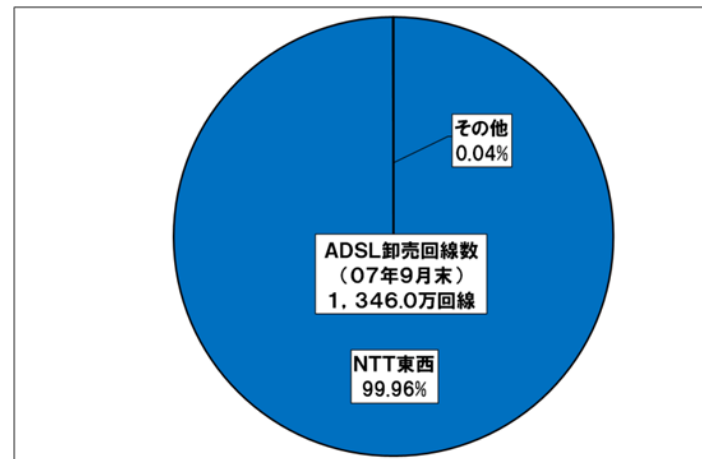


- 事業者アンケートにより収集した調達回線数は回線数ベース。FTTHでは一本の回線を分岐して複数の契約者が利用する場合もあり、自己調達を含めた卸売回線数を算出する場合は、契約数ベースに換算して算出。
- 他者調達による調達回線数を単独利用する場合は、事業者アンケート調査で収集した調達回線数をそのまま適用。

# 《卸ブロードバンド回線市場》 卸売回線数の現況

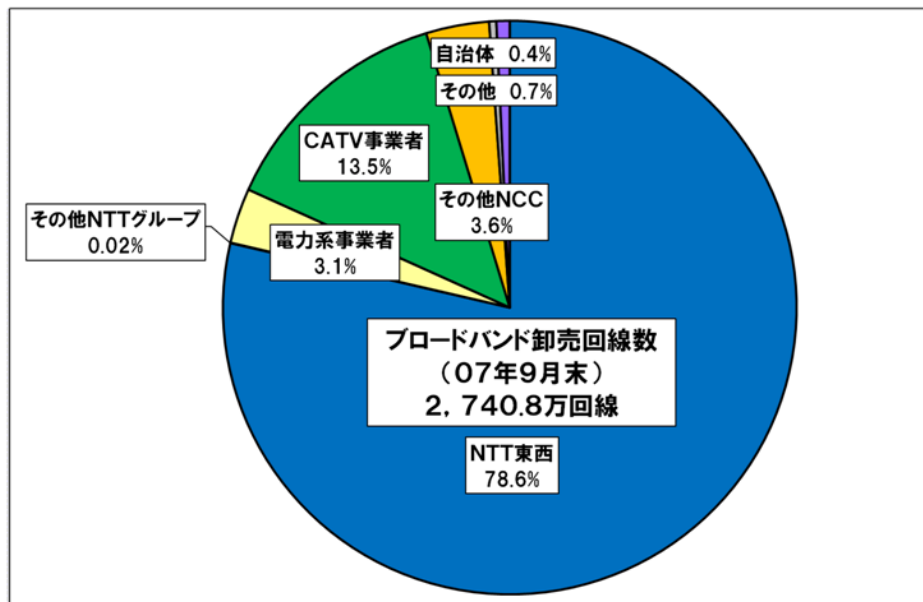
- 07年9月末時点でのブロードバンド卸売回線は2,740.8万回線。
- ブロードバンド卸売回線に占めるNTT東西のシェアは78.6%を占め、最も多い。

卸ADSL回線市場における卸売回線シェア（全33事業者、07年9月末）



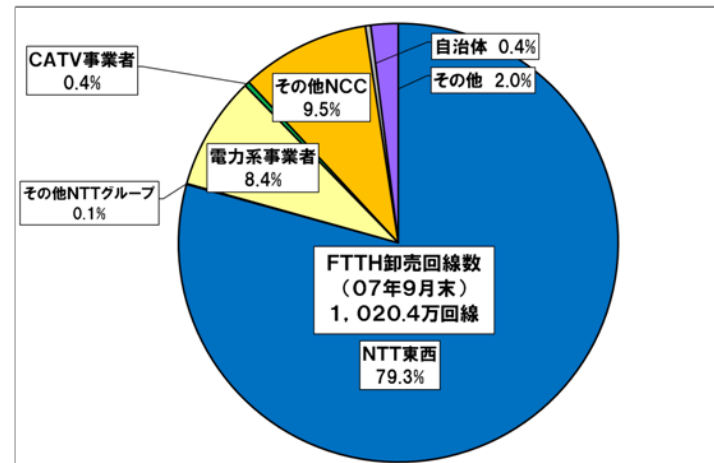
※調査協力を得た33事業者(全提供事業者45者の73.3%)における卸売回線数に占める割合

卸ブロードバンド回線市場における卸売回線シェア  
(全430事業者※、07年9月末)



※ 電気通信事業者に対するアンケート調査で回答を受けた事業者並びにCATVインターネットサービスを提供しているCATV事業者及び自治体の合計数。

卸FTTH回線市場における卸売回線シェア（全109事業者、07年9月末）

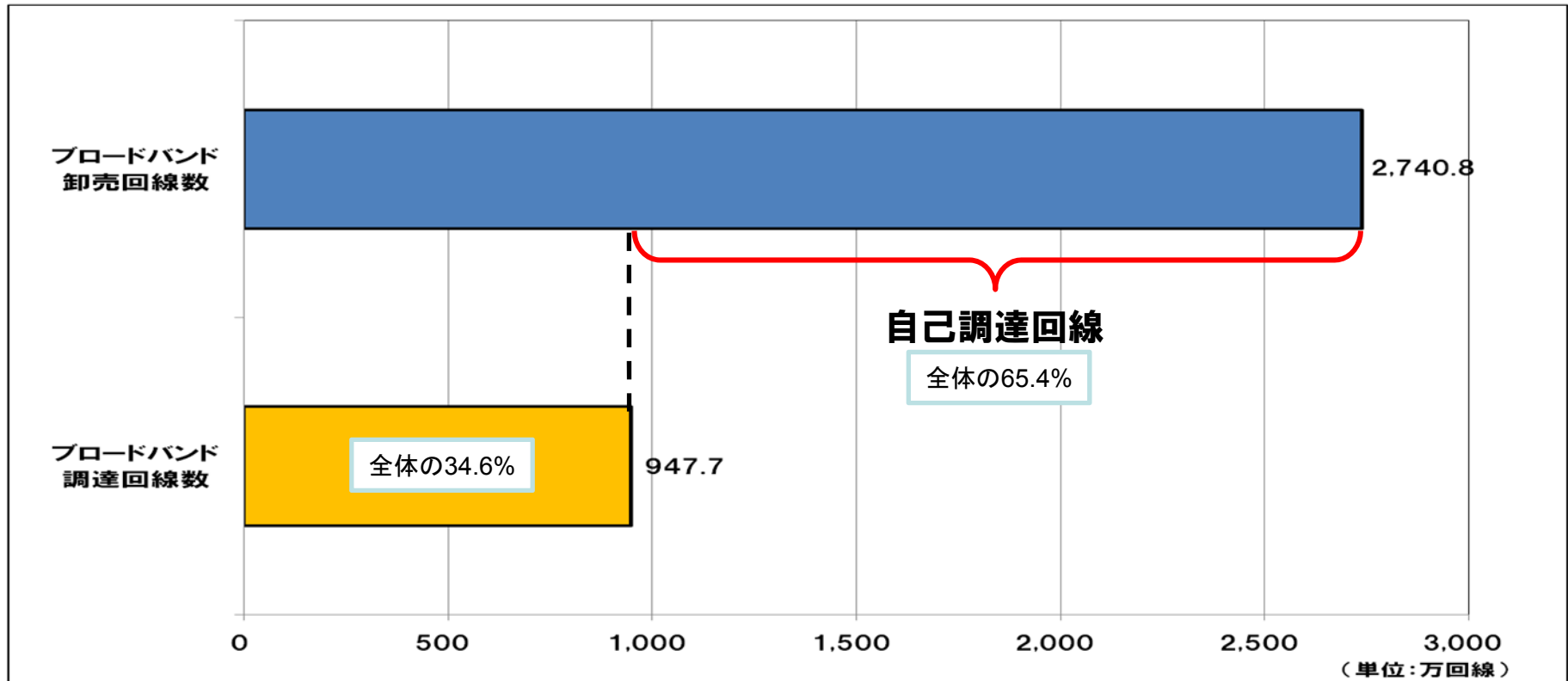


※調査協力を得た109事業者(全提供事業者137者の79.6%)における卸売回線数に占める割合

# 《卸ブロードバンド回線市場》 調達回線数の現況(1)

○ 07年9月末時点での卸ブロードバンド市場に占める調達回線は947.7万回線(全体の34.6%)で、自己調達回線によるサービス提供の方が多い。

卸ブロードバンド回線市場に占める調達回線数(契約数ベース)※1  
(全430事業者※2、07年9月末)



※1 ADSL及びFTTHの調達回線数。CATVインターネットは、原則として自己調達のため、調達回線に関する分析においては取り扱わない。

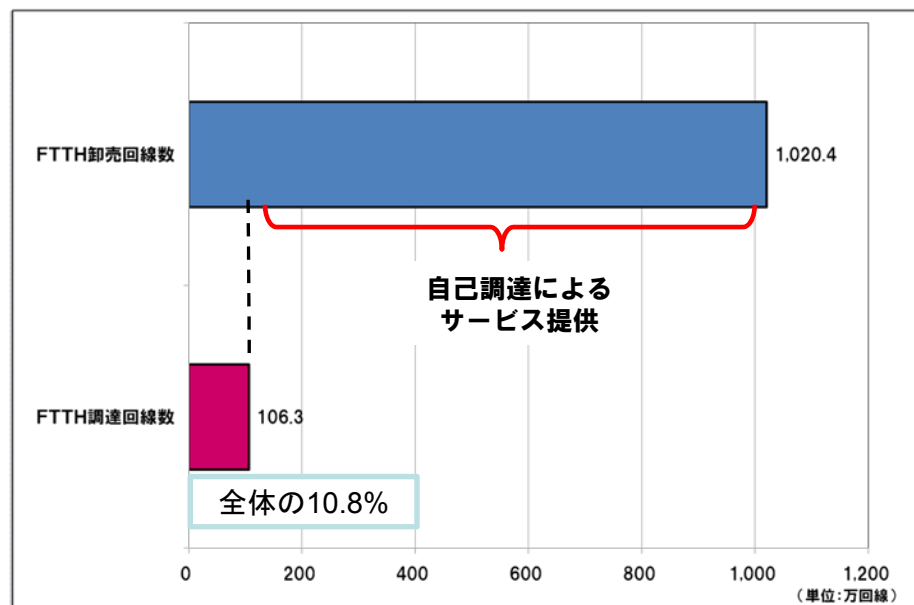
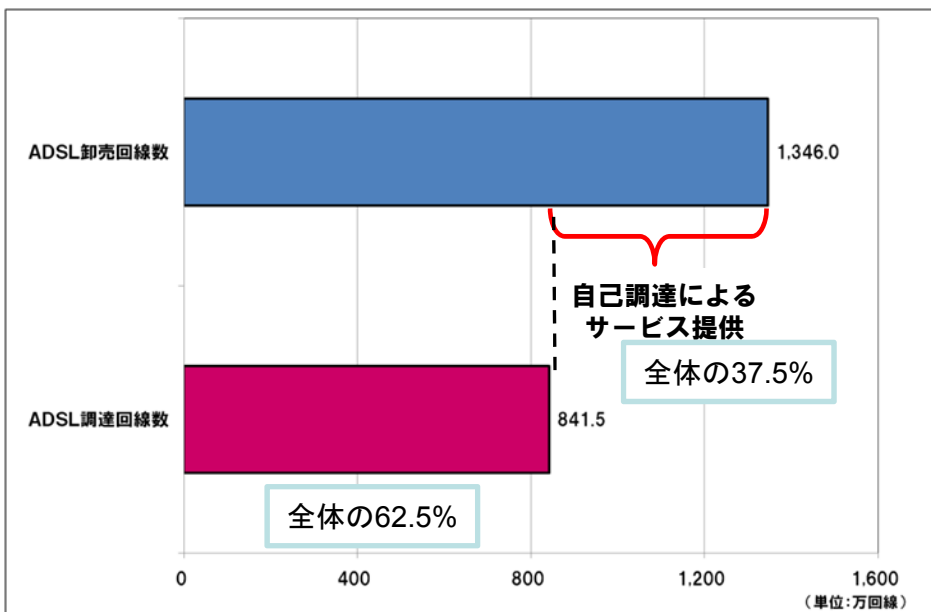
※2 電気通信事業者に対するアンケート調査で回答を受けた事業者及びCATVインターネットサービスを提供しているCATV事業者及び自治体の合計数。

# 《卸ブロードバンド回線市場》 調達回線数の現況(2)

- ADSLについては、自己調達ができるのはNTT東西と一部のCATV事業者(有線放送回線を利用)のみ。加入者回線の卸売取引によりサービス競争を行っているサービス構造。
- FTTHについては、NTT東西、電力系事業者等の自己調達によるサービス提供が9割を占める。

卸ADSL回線市場に占める調達回線数(契約数ベース)  
(全33事業者※、07年9月末)

卸FTTH回線市場に占める調達回線数(契約数ベース)  
(全109事業者※、07年9月末)



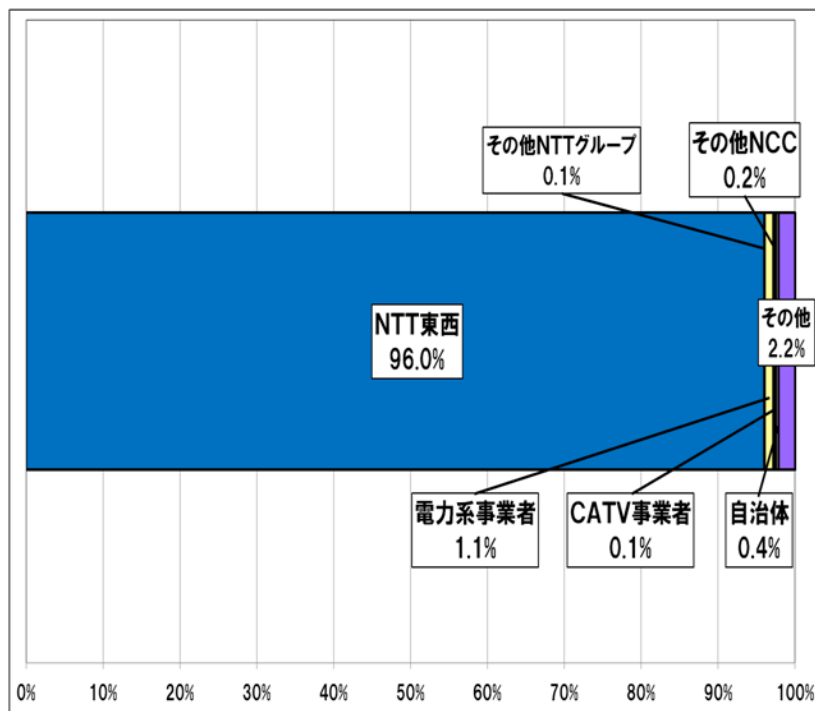
※調査協力を得た33事業者(全提供事業者45者の73.3%)における卸売回線数に占める割合

※調査協力を得た109事業者(全提供事業者137者の79.6%)における卸売回線数に占める割合

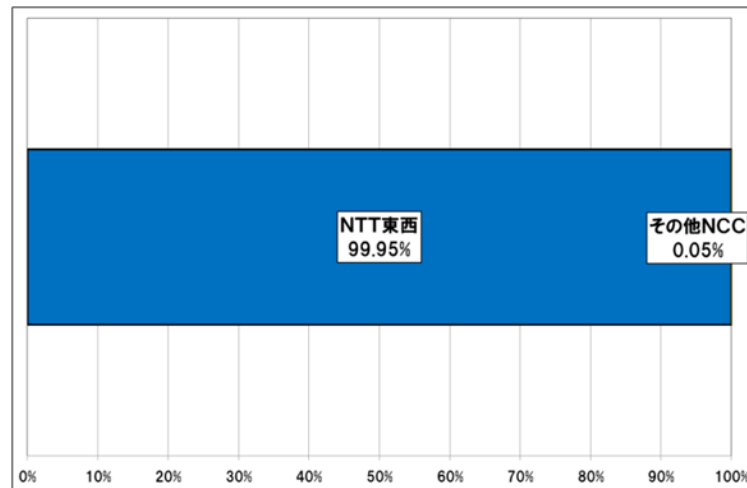
# 《卸ブロードバンド回線市場》 調達回線数の現況(3)

- 07年9月末時点での調達回線に占めるNTT東西のシェアは96.0%を占め、最も多い。
- FTTHの調達回線については、NTT東西以外にも、電力系事業者等による回線の提供が行われている。

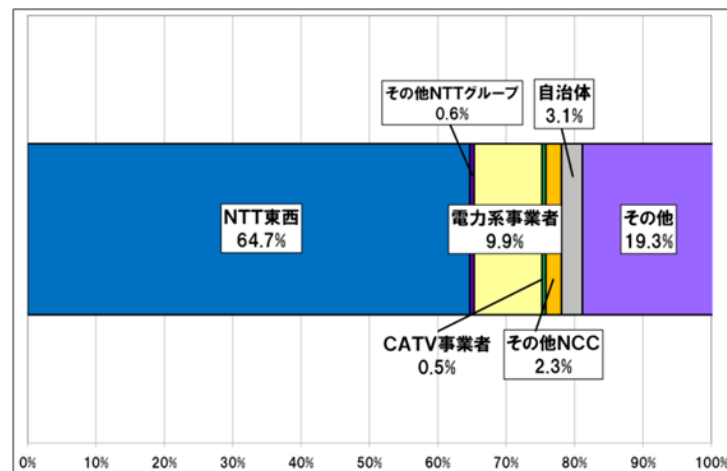
卸ブロードバンド回線市場における調達回線シェア(07年9月末)  
(全430事業者※1、07年9月末)



卸ADSL市場における調達回線シェア(全33事業者、07年9月末)



卸FTTH回線市場における調達回線シェア(全109事業者、07年9月末)



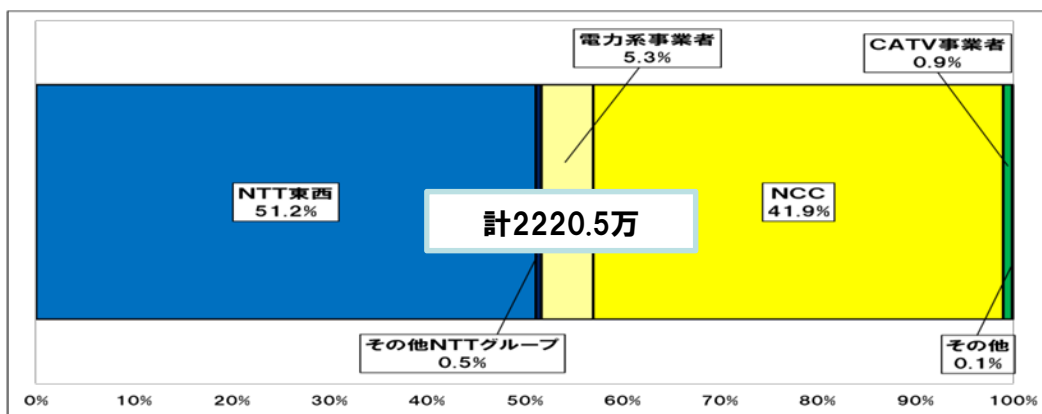
※1 電気通信事業者に対するアンケート調査で回答を受けた事業者並びにCATVインターネットサービスを提供しているCATV事業者及び自治体の合計数。  
 ※2 ここにおける調達回線は、自己調達回線シェアとの比較の関係上、契約数ベースに換算している。

# 《卸ブロードバンドサービス市場》 回線提供事業者別 ISP契約状況

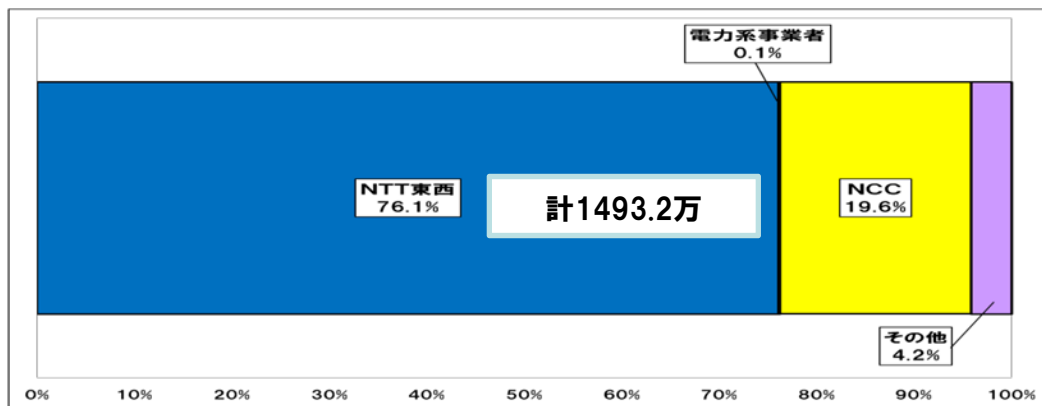
- NTT東西との取引の比率が最も高く、他者向けのみでは76.1%を占める。
- 自者回線向けと他者回線向けのISP契約数を比較すると、NCC、電力系事業者、CATV事業者がISPバンドルの回線サービス提供比率が高い。

## 回線提供事業者別 ISP契約構成比率(ADSL+FTTH向け)(全35事業者、07年9月末)

<自者回線向け※を含む> ※ 自己の回線サービスと一体となって提供するISPサービス



<他者回線向けのみ>

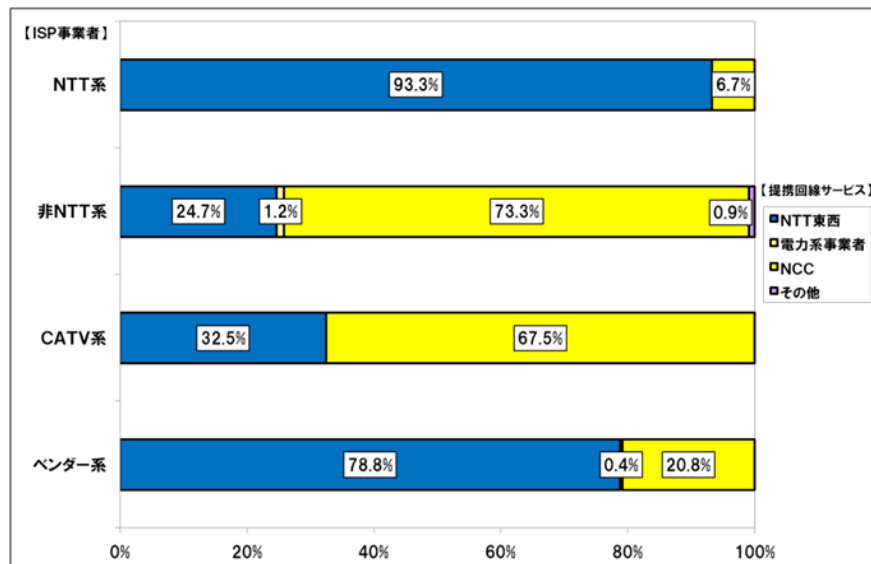


# 《卸ブロードバンドサービス市場》 ISP事業者別にみるサービス提供状況

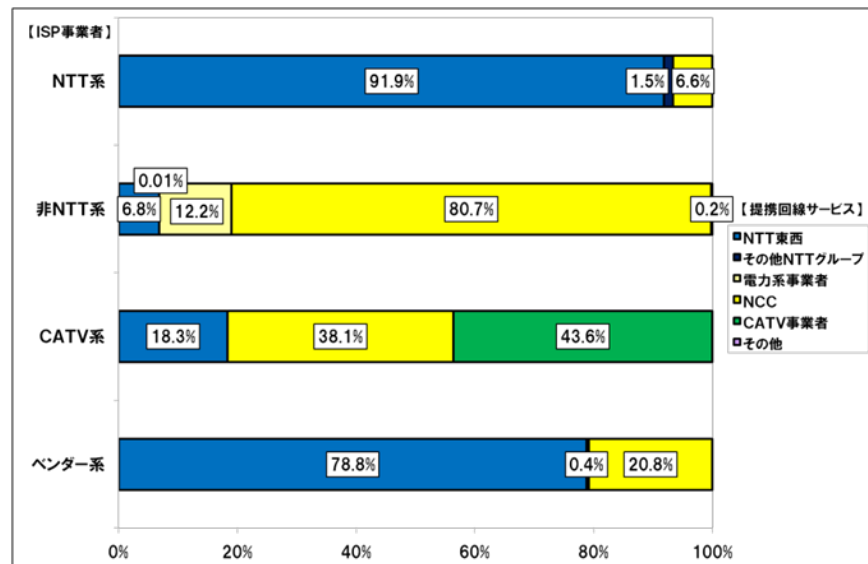
- NTT系ISPにおいては、NTT東西(フレッツ)向けが9割を占める。フレッツ向けのためのサービス提供を行うISPがほとんどのため。
- 大手ISPであるベンダー系ISPでも、NTT東西向けのサービス提供が8割弱と高い比率。
- 一方、非NTT系ISPでは、自社回線向けを含めるとNTT東西向けは6.8%と相対的に低い。

## 回線サービス提供事業者別のISPサービス提供状況 (ADSL+FTTH)

### 自者回線向けを含む



### 他者回線向けのみ



※ 主要ISP事業者をNTT系(NTTグループに属するISP事業者:NTTコミュニケーションズ、NTTぷらら等)、CATV系(CATV事業者:J:COMグループ等)、ベンダー系(機器製造販売会社が母体のISP事業者:NECビッグロブ、ニフティ等)、非NTT系(NTT系以外のISPで、他のカテゴリに属さないISP事業者:KDDI、ソフトバンクBB等)の4つのカテゴリに区分している。

# 《卸ブロードバンドサービス市場》 回線サービスとISPサービスの提供方法

- ISP事業者は、回線サービスの契約窓口となるなど、各回線サービス事業者の観点からも重要な存在。
- 回線サービス一体型と分離提供型の2パターン。

## ◆ 回線サービスとISPサービスの提供方法(主なパターン)

	ISPサービスの提供方法	エンドユーザーへの提供方法	
NTT東西 (フレッツサービス)	地域IP網(フレッツ網)との相互接続	原則、回線サービスとは別に契約が必要。  ※ただし、Bフレッツでは、「withフレッツ」サービスで提供するISPに限り、ISP側又はNTT東西側での一括契約が可。	分離提供型
ソフトバンクBB 電力系事業者 USEN など	自社ISPサービス(バンドル提供)	回線サービス提供事業者との契約。	
回線卸事業者 (イー・アクセス アッカネットワークス)	提携ISP事業者との相互接続、 または卸電気通信役務の提供	ISP側が一括契約。	一体型
その他 (一部のCATV事業者など)	ISP卸提供事業者(※)との相互接続 または卸電気通信役務  ※アットネットホーム、関西マルチメディアサービス、フリービットなど	回線サービス提供事業者側が一括契約。	

## ◆ 「withフレッツ」が競争に与える影響

- ADSLからFTTHへのマイグレーションが進む中、一括請求のもたらす利便性がNTT東西の利用者のFTTHへの移行コストを低下させる可能性がある。また、ISP事業者等との提携は、垂直統合型でFTTH回線サービスを提供する事業者との競争における戦略的な意義があると考えられる。
- しかしながら、NTT東西が小売FTTH市場で7割以上のシェアを占めていることを考慮すれば、「withフレッツ」のような提携の有無が、ISP事業者間の競争条件に影響を与える可能性も考えられる。



# 《卸ブロードバンド領域》 卸ブロードバンド領域の評価結果(まとめ)

## 卸ブロードバンド回線市場

- ① NTT東西の卸売回線シェアは78.6%(07年9月末)、調達回線シェアは96.0%(07年9月末)、潜在的な供給源となる加入者回線全体におけるシェアは92.5%(07年3月末)と、卸ブロードバンド回線市場において極めて高いシェアを占めること等を総合的に考慮すれば、NTT東西は、接続料等の料金やその他の設備利用条件等を通じて、**単独で市場支配力を行使し得る地位にある**と考えられる。
- ② しかし、**指定電気通信設備制度**の下、第一種指定電気通信設備として指定を受け、**接続約款の認可、不当な差別的取扱いの禁止等の各種規制が適用**されていることから、**市場支配力の行使は抑止可能な状態**にあり、現時点で直ちに公正競争を阻害する危険性は低い。
- ③ FTTHへのマイグレーションを背景に、光ファイバ回線の需要が高まる中、他者調達に頼る事業者にとっては、接続料設定、設備利用条件等がサービス展開において重要であり、今後の動向に注視が必要。

## 卸ブロードバンドサービス市場

- ① 回線サービス事業者とISP事業者の間の取引において、**NTT東西は、調達回線数のシェアは76.1%、自己調達分を含めた卸売回線数のシェアは51.2%**と、高いシェアを占めており、サービス提供条件等を通じ、**市場支配力を行使し得る地位にある**と考えられる。
- ② さらに、NTT東西は、小売市場で7割以上のシェアを占めており、特定ISP事業者との提携サービスであるNTT東西(FTTH)の「withフレッツ」の有無は、卸ブロードバンドサービス市場や小売ISP市場の競争環境に影響を与え得る。
- ③ しかしながら、**指定電気通信設備制度**の下、**不当な差別的取扱いの禁止等の各種規制が適用されること等を考慮すれば**、NTT東西の**市場支配力の行使は抑止可能な状態**にあり、現時点で直ちに公正競争を阻害する危険性は低い。
- ④ 今後、NGNの普及に伴い新たな相互接続点の設定が求められるなど、卸ブロードバンドサービス市場における競争環境が変化する可能性があることから、引き続き、当該取引の動向を注視していくことが必要。