

「電気通信サービスに係る料金政策の在り方」について

平成20年7月11日

東日本電信電話株式会社

西日本電信電話株式会社

<目次>

1. 市場環境

(1) 国内電気通信市場の現状	1
(2) 固定電話市場	
①固定電話市場の現状	2
②固定電話の料金水準の推移	4
(3) 専用サービス市場	
①専用サービス市場の現状	6
②専用サービスの料金水準の推移	7
(4) ブロードバンドサービス市場の現状	8

2. 個別論点に対する意見

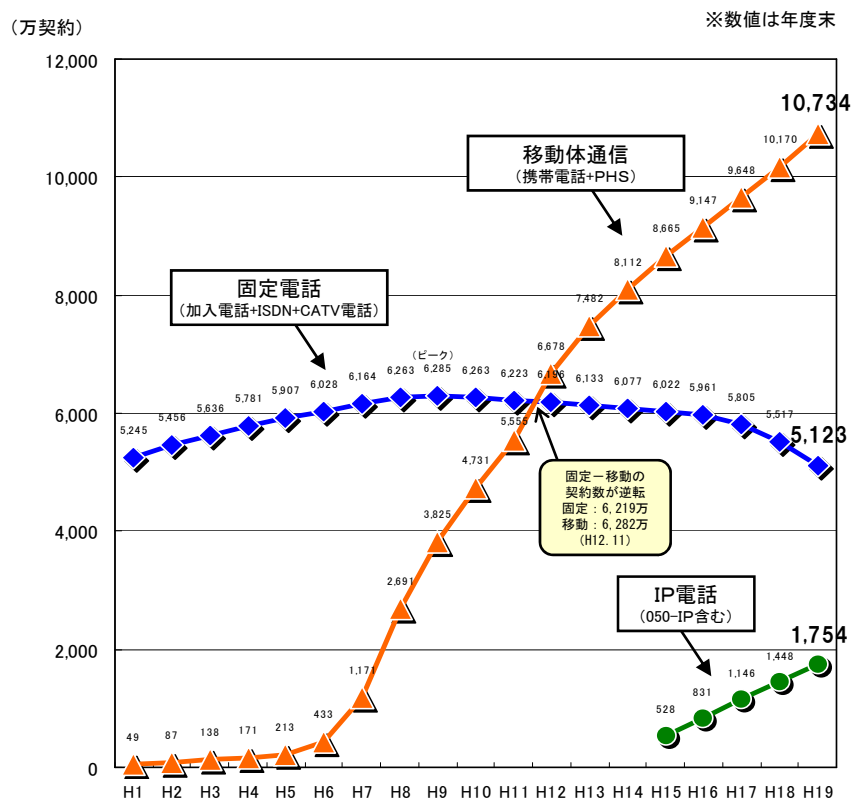
(1) プライスキャップ規制に対する意見	9
・ 特定電気通信役務の範囲	
・ X値の考え方	
(2) 指定電気通信役務規制の在り方について	10
(3) バンドル料金に対する考え方について	11
(4) 新しいビジネスモデルに対する考え方について	12

1. 市場環境

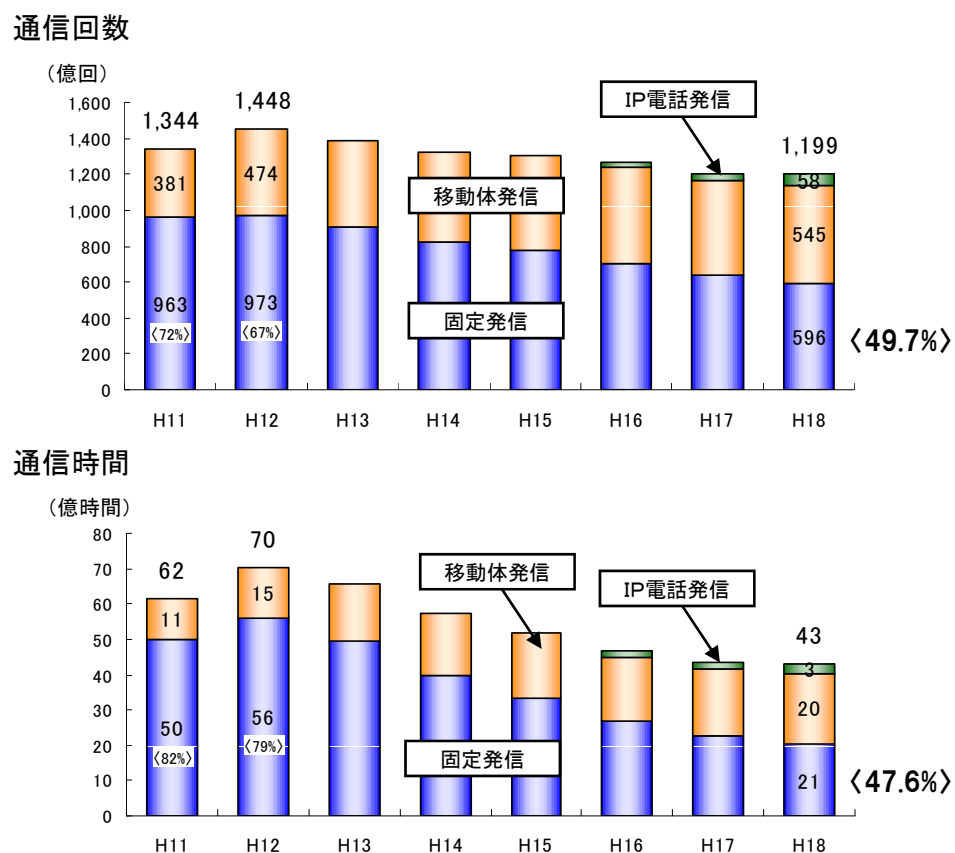
1 - (1) 国内電気通信市場の現状

- 固定電話の契約数は、平成9年度をピークに減少に転じ、平成19年度末には5,123万契約と、移動体通信の契約数1億734万契約に比べ、約半分となっています。
- また、固定電話発信のトラヒックについても、ピーク時の平成12年度と比べ大きく減少しており、平成18年度には、全トラヒックの50%を下回る状況となっています。

契約数の推移



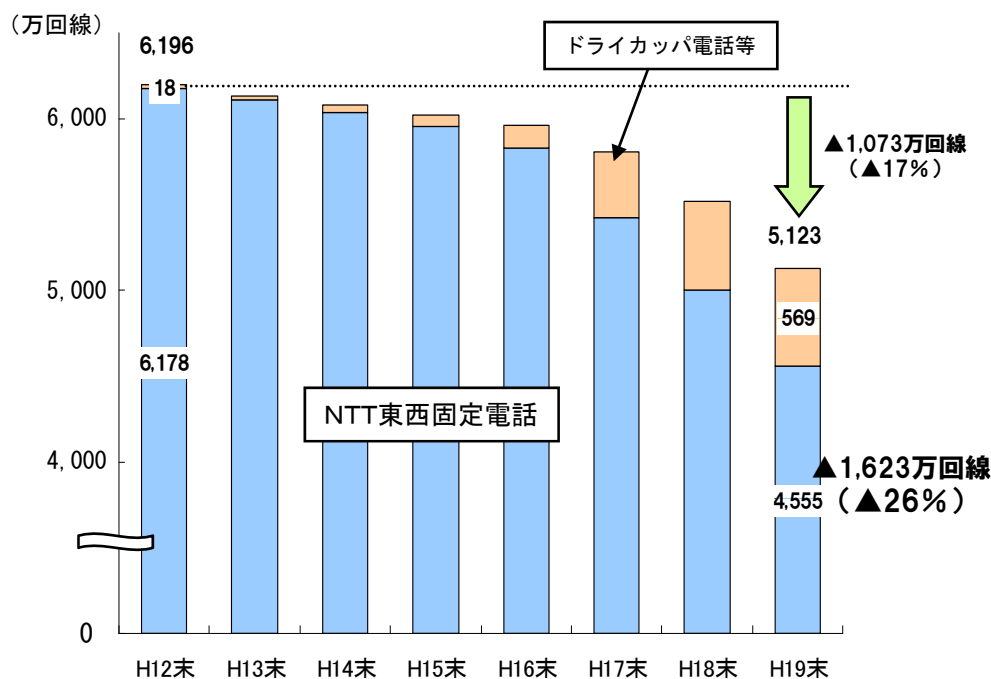
トラヒックの推移



1 - (2) - ① 固定電話市場の現状

- 携帯電話の普及やIP化の進展により固定電話市場全体が縮小傾向にある中、CATV電話や都市部を中心としたドライカップ電話の拡大等の競争進展により、平成19年度末のNTT東西の固定電話回線数は、プライスキップ導入時の平成12年度当時と比べ、▲1,623万回線(▲26%)と大きく減少しています。
- また、固定電話市場のトラヒックについても、平成12年度から平成18年度にかけて、通信回数で▲46%(▲298億回)、通信時間で▲72%(▲30億時間)と、急激に減少しています。

固定電話回線数の推移

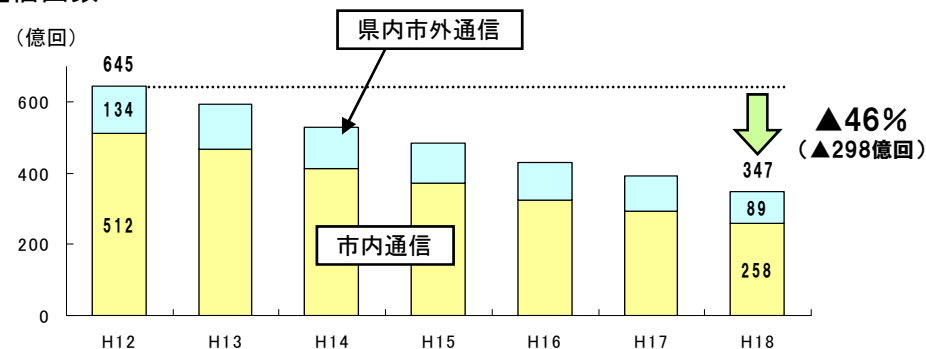


(※)総務省公表値に基づき作成

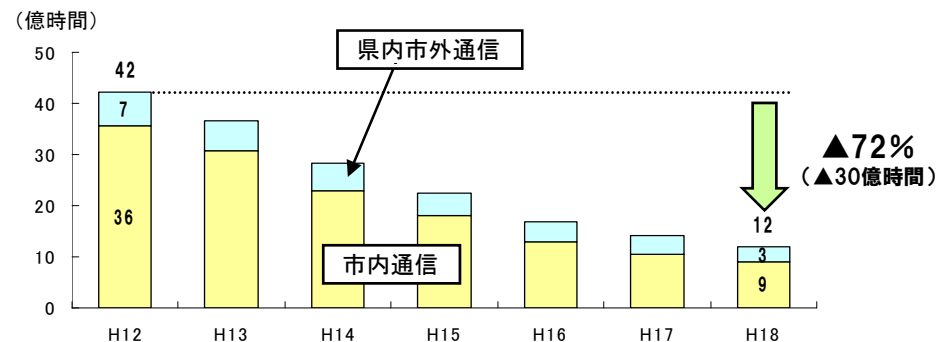
固定電話トラヒックの推移

※加入電話・ISDN発固定電話着通信の合計

通信回数



通信時間

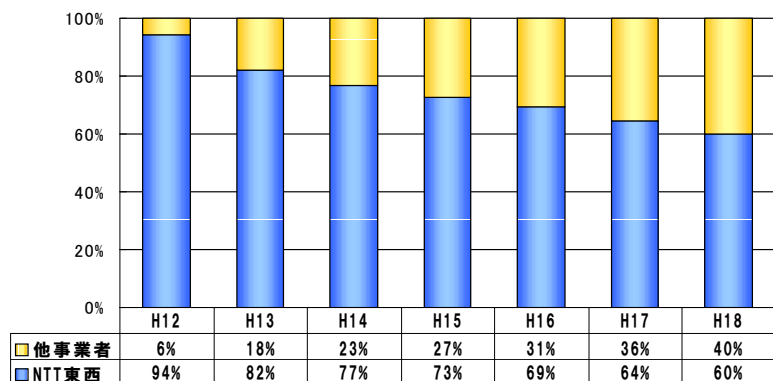


(出典)トラヒックから見た我が国の通信利用状況

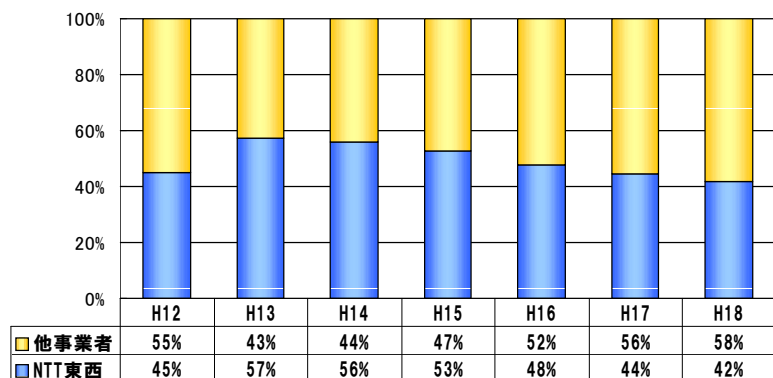
- 固定電話のトラフィックシェアは、他事業者との競争進展により、平成18年度は市内通話で60%、県内市外通話で42%と、大きく減少しています。
- 収入は、市場の縮小や競争環境の進展等により、平成12年度当時と比べ、平成19年度の基本料収入は▲4,070億円(▲26%)、通話料収入は▲8,205億円(▲80%)と、著しく減少しています。

固定電話のトラフィックシェアの推移

市内通信（通信回数）



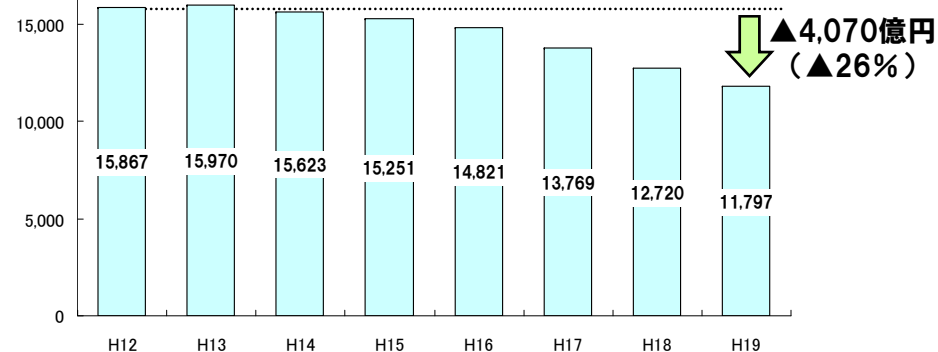
県内市外通信（通信回数）



(出典)トラフィックから見た我が国の通信利用状況

基本料収入の推移（東西計）

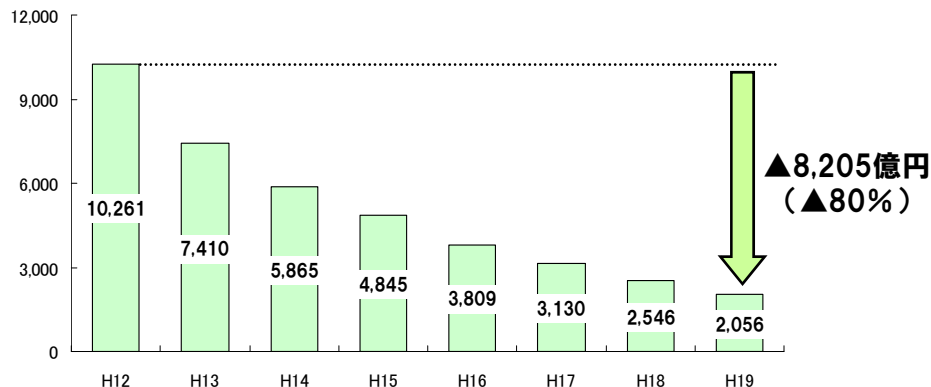
(単位：億円)



※加入電話、ISDN、着信用電話等の回線使用料の合計額。

通話料収入の推移（東西計）

(単位：億円)

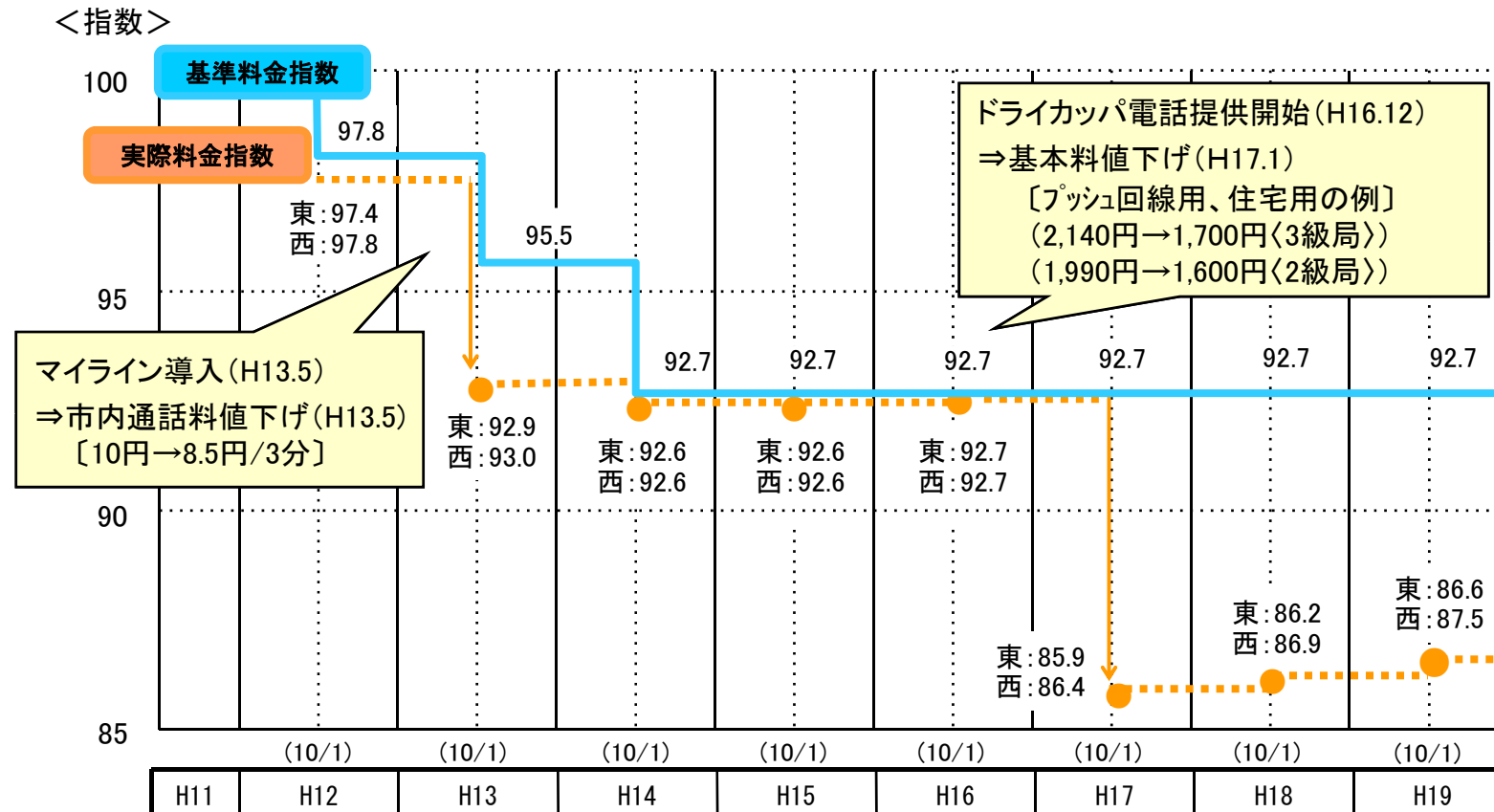


※市内通話料と市外通話料の合計額。

1 - (2) - ② 固定電話の料金水準の推移

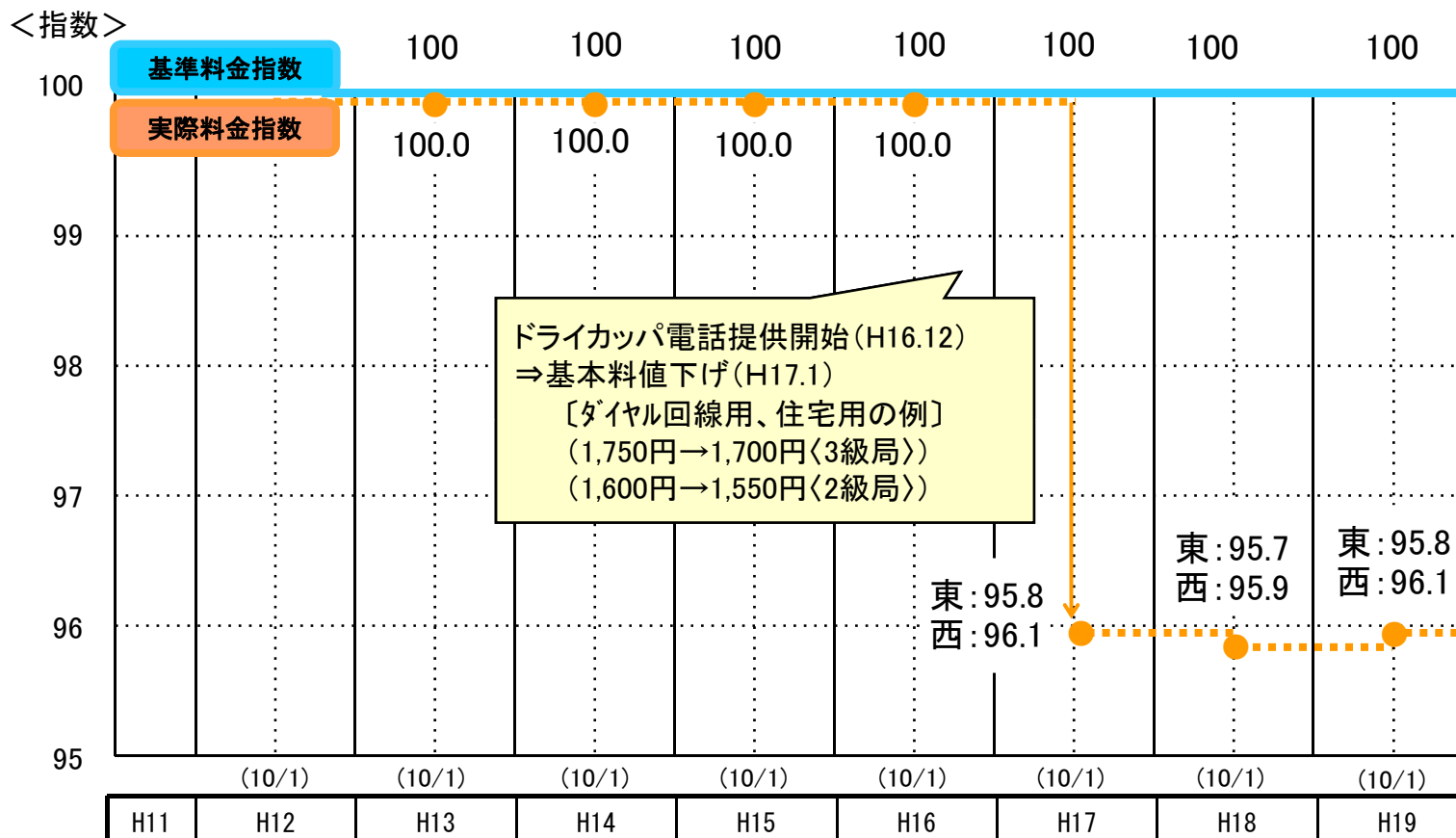
- 音声伝送バスケットの実際料金指数は、マイラインの導入やドライカップ電話の提供開始等、競争の進展に対応し、大幅に低下しています。

料金指数の推移〔音声伝送バスケット〕（10／1時点）



- 加入者回線サブバスケットの実際料金指数についても、ドライカップ電話の提供開始といった競争の進展に対応し、大幅に低下しています。

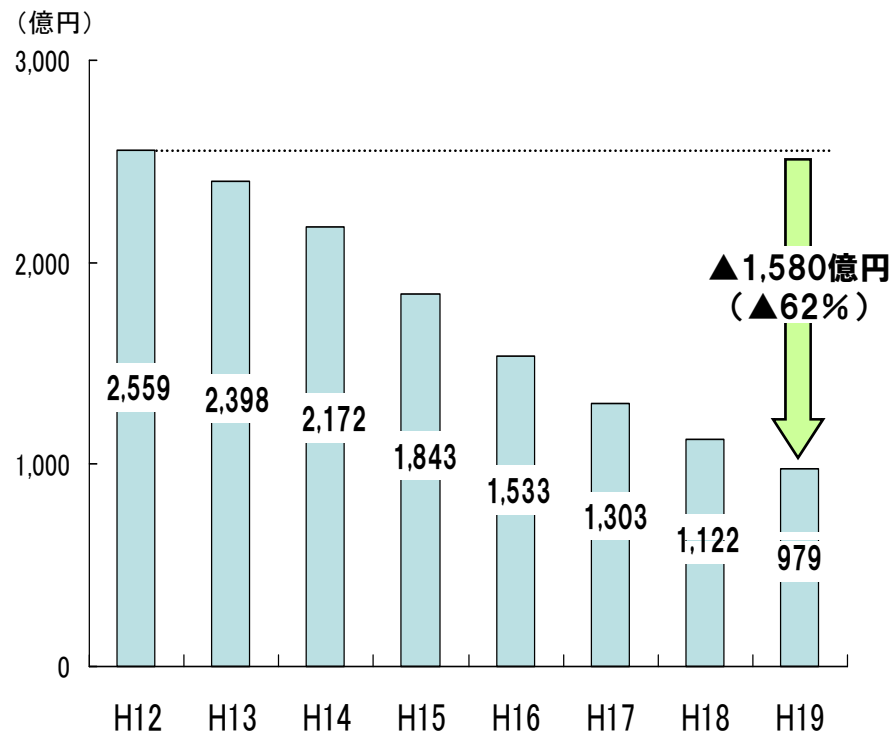
料金指数の推移〔加入者回線サブバスケット〕（10／1時点）



1 - (3) - ①専用サービス市場の現状

■ 専用サービスについては、IP系サービスへの移行等により、プライスカップ導入時の平成12年度当時と比べ、平成19年度の収入は▲1,580億円（▲62%）と大きく減少しています。

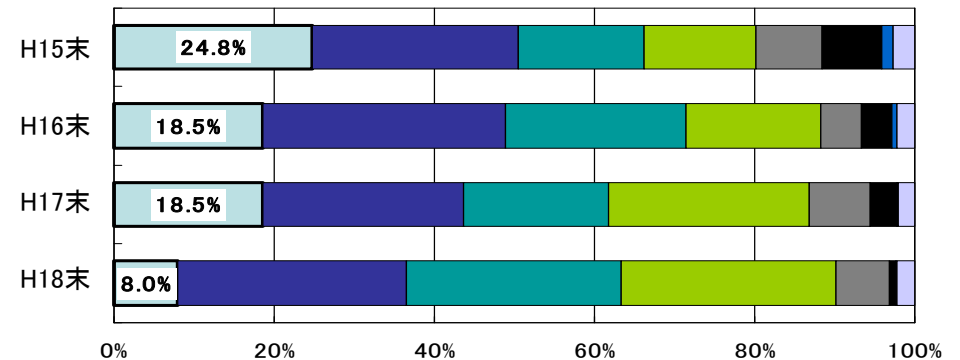
専用サービス収入の推移（東西計）



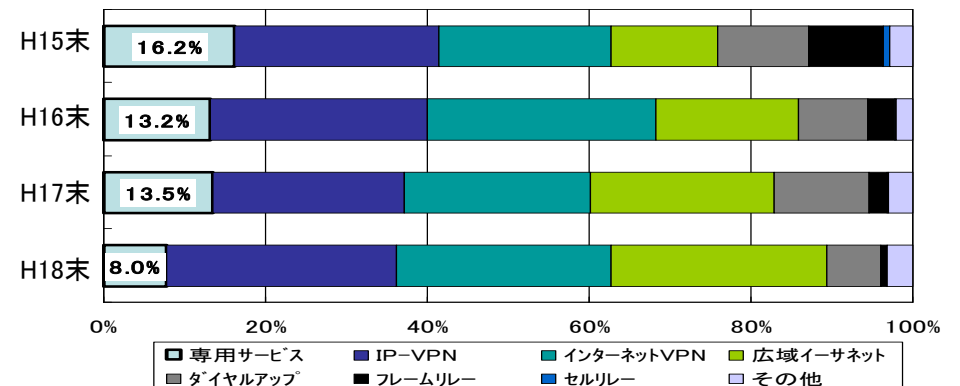
※一般専用、高速デジタル伝送、ATM専用等収入の合計額。（接続専用収入を除く）

企業通信網として利用している通信サービス

【幹線系（主要拠点同士やコンピュータセンタを結ぶネットワーク）】



【支線系（中小規模の拠点を接続するネットワーク）】

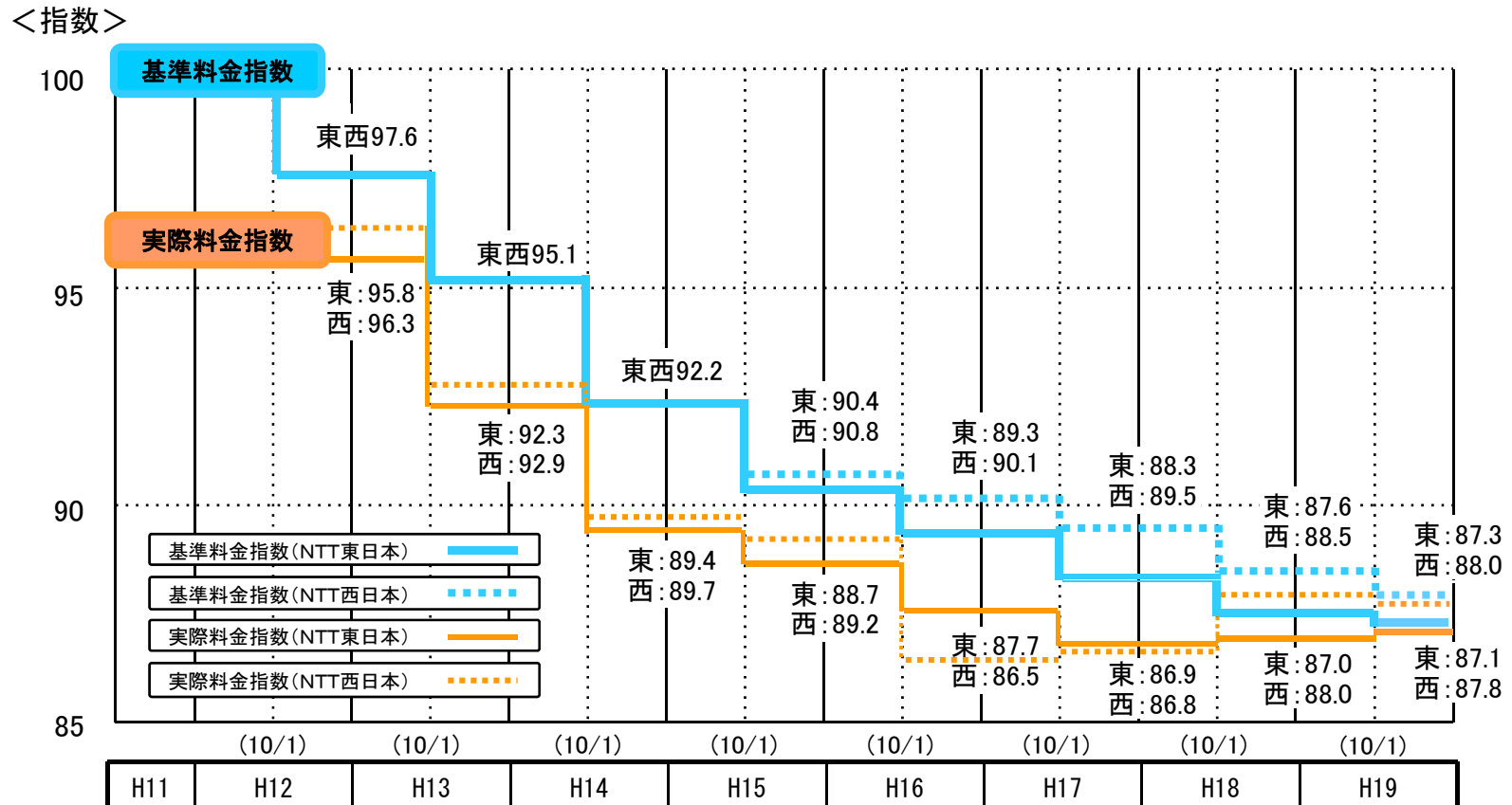


■ 専用サービス
 ■ IP-VPN
 ■ インターネットVPN
 ■ 広域イーサネット
 ■ ダイヤルアップ
 ■ フレームリレー
 ■ セルリレー
 ■ その他

1 - (3) - ②専用サービスの料金水準の推移

■ 専用バスケットの実際料金指数については、競争の進展に伴う割引サービスの拡大等により、低下しています。

料金指数の推移〔専用バスケット〕（10／1時点）

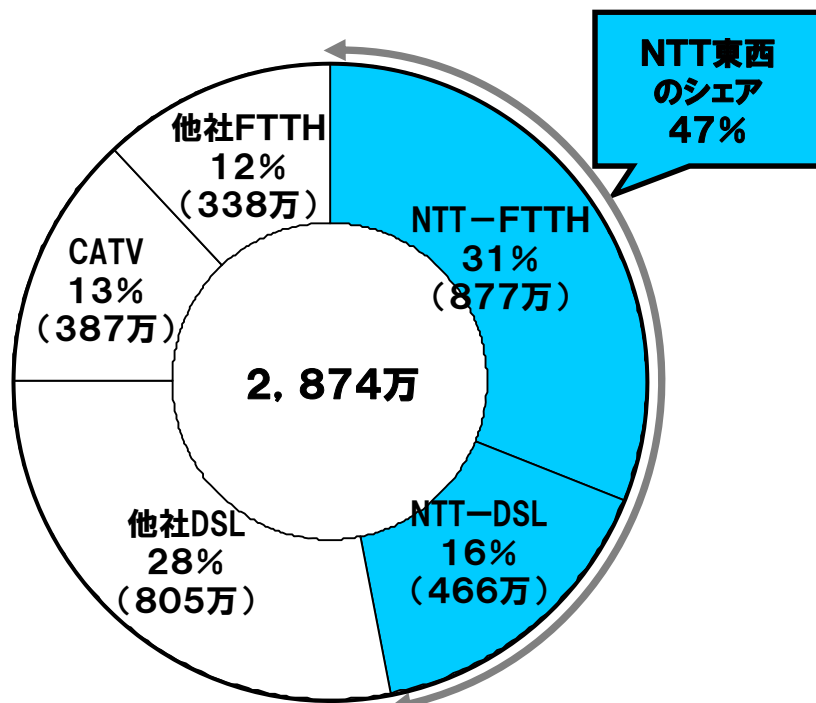


1-(4) ブロードバンドサービス市場の現状

- ブロードバンドサービス市場においては、FTTH、ADSL、CATV等多様なサービスが提供され、激しい競争環境となっており、NTT東西の契約数シェアは47%と、50%を下回っています。
- また、ブロードバンドサービスの料金は、諸外国と比べても最も低廉な料金となっています。

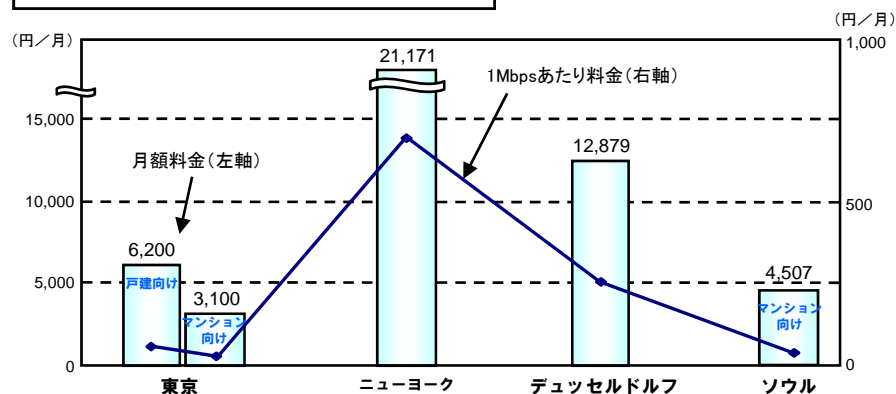
ブロードバンド市場における契約数シェア（全国）

※H20.3月末時点



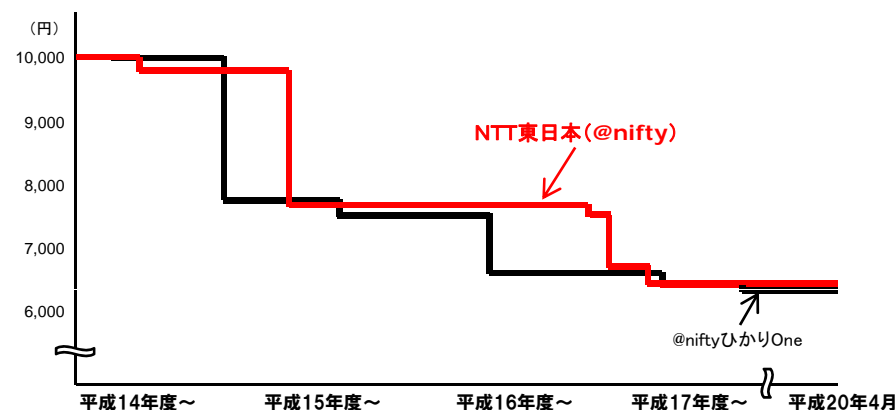
(出典)総務省公表値に基づき作成

光インターネット料金の国際比較



(出典)総務省「平成18年度電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査」

戸建光サービスの月額料金推移（東京）



(注)ISP料金、屋内配線利用料及び回線終端装置利用料を含む合計額。

2. 個別論点に対する意見

2-(1) プライスキャップ規制に対する意見

〔特定電気通信役務の範囲〕

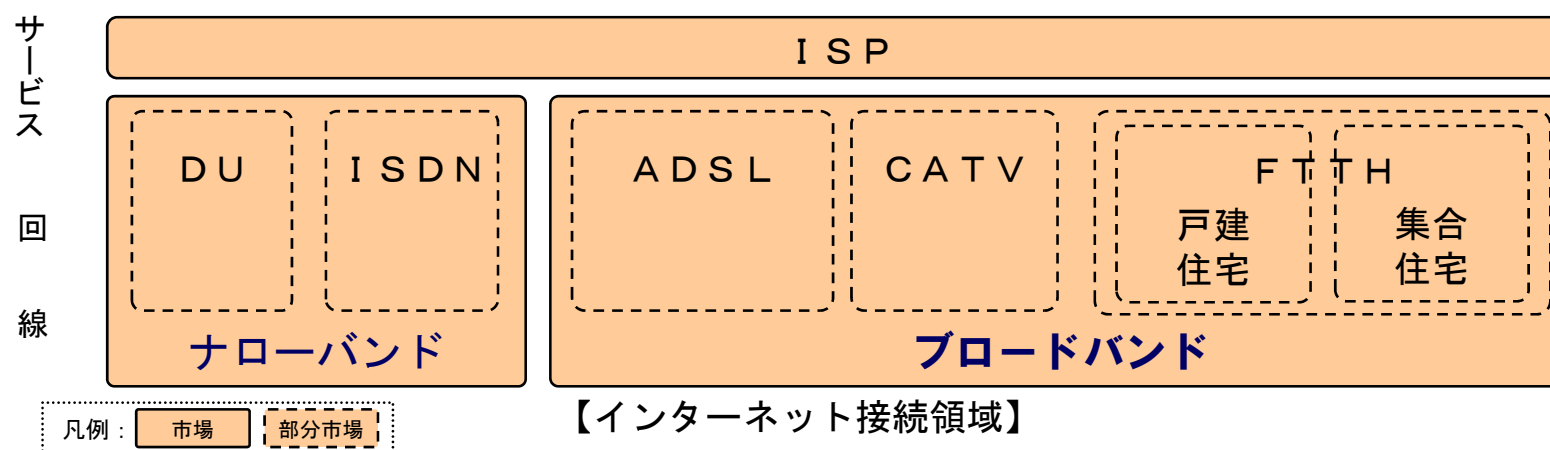
- プライスキャップ規制の対象は「市場メカニズムを通じた適正な料金水準の形成が困難であることが想定されるサービスのうち、利用者の利益に及ぼす影響が大きい、国民生活・経済に必要不可欠なサービス」とされています。
- 一方、市場環境は、
 - ・基本料においては、CATV電話や都市部を中心としたドライカップ電話の拡大による競争の進展
 - ・通話料においては、マイラインによる競争の進展、IP化の進展によるトラヒックの大幅な減少により、固定電話トラヒックは全トラヒックの50%を下回っており、プライスキャップ規制導入時と比べ約2割の収入規模に縮小
 - ・専用サービスにおいては、IP系サービスへの移行による急激な市場の縮小に伴い、企業通信における主たる役割を終えた状況と、プライスキャップ規制導入時から劇的に変化し、現行の対象サービスは規制の要件に該当しなくなっていると考えます。
- したがって、プライスキャップ規制の対象サービスは、本来は市場メカニズムを通じた適正な料金水準の形成が困難なサービスである高コスト地域の加入電話基本料及び公衆電話が該当するものと考えられますが、現実的には加入電話基本料の全てを対象とすることもやむを得ないものと考えます。

〔X値の考え方〕

- X値については、
 - ・市場規模が縮小傾向にありスケールメリットが働かないため生産性の向上が見込めないこと、
 - ・市場が動的に変化することが想定されるため一意に定める将来予測が困難なこと、を踏まえ、 $X = CPI$ とすることが適当であると考えます。

2-(2) 指定電気通信役務規制の在り方について

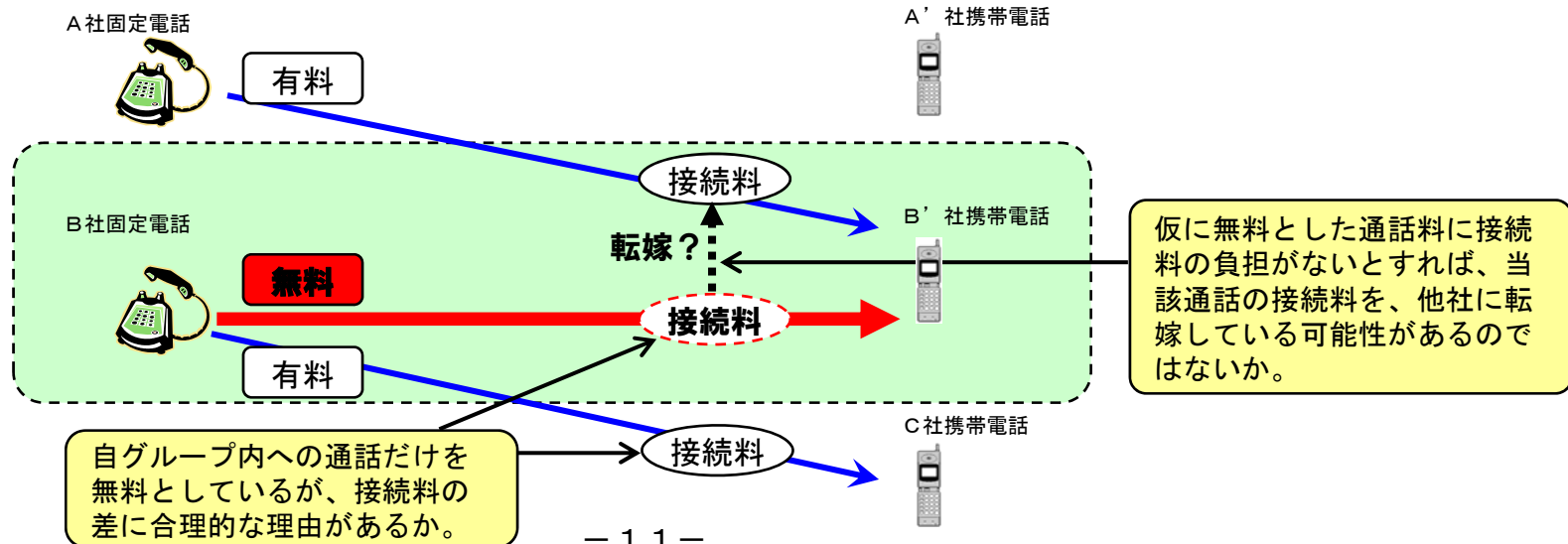
- 指定電気通信役務については、第一種指定電気通信設備を用いて提供されるサービスのうち、市場シェアが50%を超えるか否かを基本として判断することとされています。
- しかしながら、指定の判断にあたっては、市場シェアが50%を超えるか否かで単純に判断するのではなく、仮にシェアが50%を超える場合であっても、市場シェアの推移、当該役務の料金の推移等を総合的に勘案し、判断することが適当だと考えます。
- また、市場の画定にあたっては、例えば光サービスについてはCATV・無線ブロードバンドサービスを含めたブロードバンド市場全体でのシェアで判断するなど、競争評価における市場画定のように、当該サービスと同等のサービスを含めた全体市場で捉える必要があると考えます。



※「電気通信事業分野における競争状況の評価2006」より抜粋

2-(3) バンドル料金に対する考え方について

- 固定電話市場においては、自社の携帯電話との無料通話を「テコ」に、固定電話ユーザの獲得をめざし、自社内や自社グループ内の固定電話・携帯電話相互間の通話を無料にするといったバンドルサービスが登場してきています。
- こうしたバンドルサービスについては、
 - ・ 接続料の差に合理的な理由がなく、自グループ内への通話だけを無料とし、他社グループへの通話を有料とすることは、差別対価、不当廉売に当たらないのか、
 - ・ 仮に無料とした通話料に接続料の負担がないとすれば、当該通話の接続料を他社に転嫁している可能性があるのではないか、
 - ・ これらについては、サービスが指定役務か非指定役務かに関わらず、他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こす可能性があるのではないか、といった懸念があると考えます。



2-(4) 新しいビジネスモデルに対する考え方について

- 今後のICT産業は、競争の進展とともに、技術革新やユーザーニーズの多様化・高度化に応じて様々なサービス・技術・ビジネスモデルが出現し、業種業界を跨り大きく変化して行く可能性を秘めています。
- こうした変化の中で、上位レイヤーにおいて市場支配力を有するプレイヤーが垂直統合型サービスにおいて市場支配力を行使することも想定されることから、競争中立性を確保するためには、通信レイヤーを起点としたレバレッジに着目するだけでなく、上位レイヤーの事業者による市場支配力の行使等についても検討を深める必要があると考えます。