

「電気通信サービスに係る料金政策の在り方に関する研究会  
（第2回）」における委員からの追加質問に対する回答

平成20年8月5日  
東日本電信電話株式会社  
西日本電信電話株式会社

## 質問事項 1

### 専用役務の考え方について

一定程度の市場シェアを持っており、指定電気通信役務に該当する点に変更はなく、特定電気通信役務か否かは、その内容、利用者の範囲等からみて利用者の利益に及ぼす影響が大きいかが問題となり、必要不可欠性、他のサービスによる代替可能性や、利用者の限定性、実際の利用者数に基づき判断することとなる。

この点について、H9年時点においては、

- ・産業活動にとって不可欠、ネットワークの利用形態の多様化が進展する中で、今後経済的に一層重要性が深まると考えられる
- ・一般利用者向けにインターネット接続サービス等を提供している二種事業者の活動の基盤（間接的に一般利用者に影響）
- ・教育・福祉など国民生活に密着した分野における利用が増大するとともに、家庭においても個人利用が増えており、国民生活・経済にとって必要不可欠なサービスと考えるのが適当

とされていた（第1回資料29）ところだが、これらの記述を勘案して、現在の利用状況をどのように評価するか。

## 当社の考え方

専用サービスの現在の利用状況は、

- ・電気通信サービスに係る料金政策の在り方に関する研究会（第1回）」資料32からも分かる通り、企業通信網として利用している通信サービスでは、IP-VPNや広域イーサネットといったIP系サービスの割合が拡大している一方、専用サービスの割合は、平成15年末から平成18年末だけを見ても、25%から8%へと大きく低下しており、産業活動における不可欠性は大きく低下していること、
  - ・ISP事業者等の活動の基盤についても、広域イーサネット等のIP系サービスやダークファイバ等、選択肢が多様化しており、他のサービスによる代替可能性が拡大していること、
  - ・専用線総体の利用が大きく減少している中、例えば、NTT東西の専用サービスにおける学校向け料金プランの利用回線数についても、平成19年度末では約400回線と、ピーク時である平成13年度末の約3,000回線と比べて大きく減少しており、
- また、平成9年当時に想定された家庭におけるインターネットのヘビーユーザーによる専用線の利用についてもIP系サービスへ移行していること、

等、平成9年当時の状況や想定とは著しく異なっており、専用サービスが利用者の利益に及ぼす影響は大きく低下していると考えます。

## 質問事項 2

専用役務について、「企業通信における主たる役割を終えた」（資料P9）とは具体的にどのような状態を念頭に評価しているものか。

## 当社の考え方

「電気通信サービスに係る料金政策の在り方に関する研究会（第1回）」資料32にもある通り、企業通信網として利用している通信サービスでは、IP-VPNや広域イーサネットの割合が拡大している一方、専用サービスの割合は、平成15年末から平成18年末だけを見ても、25%から8%へと大きく低下しており、既に全体の1割を下回る水準となっています。「企業通信における主たる役割を終えた」という意味は、企業通信の主体が、こうした専用サービスからIP系サービスへ移行している状況を指したものです。

また、NTT東西の専用サービス収入規模を見ても、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年度は▲1,580億円（▲62%）と大きく減少しています。

### 質問事項 3

資料 P 7 では、「専用バスケットの実際料金指数は、競争の進展に伴う割引サービスの拡大等により低下」とあるが、第 1 回資料 2 5 によれば専用線サービスにおける N T T 東西のシェアはむしろ微増傾向である。この点、競争が進展していると言えるか。

### 当社の考え方

専用バスケットの実際料金指数は、競争の中で、長期継続利用割引や高額利用割引、相対割引等の割引サービスを拡大した結果、低下しています。

一方、法人向けネットワークサービス市場においては、N T T 東西及び他事業者双方とも、専用サービスから I P 系サービスへの移行が進展していますが、専用サービスにおける N T T 東西のシェアが微増傾向にあるのは、N T T 東西の移行が他事業者の移行に比べて、僅かながら少なかった結果であると想定しています。

なお、平成 1 9 年度末の I P 系サービス（I P - V P N、広域イーサネット等）市場における N T T 東西のシェアは 3 7 % に留まっています。

また、第 1 回資料 2 5 のデータには、プライスキャップ対象外である接続専用線も含まれているため、各サービスの N T T 東西のシェアの絶対値が高くなっていることに留意が必要です。

#### 質問事項 4

資料 P 9 では、X 値は C P I とすることが適当とあるが、これは加入電話基本料及び公衆電話のみについてということか。仮に、対象サービスに変更を加えない場合、専用線サービスに係る X 値についてはどのように考えるか。

#### 当社の考え方

当社がプライスカップ対象としてやむを得ないと考えている加入電話基本料及び公衆電話の 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、 $X = C P I$  とすることが適当であると考えます。

一方、専用サービスは、そもそも「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」という要件に該当しないため、プライスカップの対象には馴染まないと考えますが、仮に X 値を設定する場合には、市場規模が縮小傾向にある等の状況は加入電話基本料及び公衆電話と変わらないことから、 $X = C P I$  となるものと考えます。

## 質問事項 5

ソフトバンクから、Bフレッツ及びひかり電話の特定電気通信役務化を検討すべきとの意見が出ているが、この点についてどう考えるか。

## 当社の考え方

プライスカップ規制の対象は「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、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ており、

- ・ブロードバンドサービス市場（FTTH+ADSL+CATV）におけるNTT東西のシェアは、首都圏では43%、近畿圏では39%となっています。また、FTTHサービス市場に限っても首都圏では69%、近畿圏では57%のシェアであり、熾烈な競争が展開されている（H20.3末時点）、
- ・その結果、この5年間で光サービスのユーザ料金も大幅に低廉化してきており、諸外国と比べても最も低廉な料金となっている、
- ・ひかり電話についても、加入電話と代替的なサービスとされる直収電話、OAB～JIP電話、CATV電話、050IP電話の合計に占めるNTT東西のシェアは25%（H20.3末時点）に過ぎない、

等の市場環境・競争環境を踏まえると、Bフレッツ及びひかり電話については、特定電気通信役務の要件に該当しないと考えます。

※ 首都圏：東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県  
近畿圏：大阪府、京都府、滋賀県、兵庫県、奈良県、和歌山県

## 質問事項 6

プライスカップの対象サービスを加入電話基本料及び公衆電話に限定するとした場合、加入者回線サブバスケットをどのように取扱うことを考えているか。（現行の音声伝送バスケットから通話料部分を除外することをイメージしているのか（その場合加入者回線サブバスケットは残る）、それとも、加入者回線サブバスケットを廃止し、加入電話基本料及び公衆電話により音声伝送バスケットとして一括りにするイメージか。）

## 当社の考え方

プライスカ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えないものと考えます。

そうした場合、加入者回線サブバスケットを廃止し、加入電話基本料及び公衆電話を一括りのバスケットとして扱うことを想定していますが、当該バスケットにおいては、加入電話基本料が収入の大半を占めることから、あえて加入者回線サブバスケットを設定する意味は乏しいものと考えます。

（参考）平成18年度収入額

	東日本	西日本	備考
加入電話基本料	4,803億円	4,856億円	基礎的電気通信役務収支表より
公衆電話	43億円	40億円	指定電気通信役務損益明細表より

## 質問事項 7

今後PSTNからIP網への移行が進展する中、PSTNに係る接続料が、2010年頃を契機として上昇に転じる可能性があり、X値をCPIに固定したままでは接続料が小売料金を上回ることも想定されるが、その場合のX値をどのように考えるか。

## 当社の考え方

2010年以降については、

- ・市場が動的に変化することが想定される中、現時点では将来を一意に見通すことは困難であること、
- ・ドライカップ電話の普及等、NTT地域網に依存しない競争が広がる環境下において、他事業者の今後の接続形態が不明なこと、

等、不透明な状況にあることから、接続料と小売料金の関係については、今後、市場環境、競争事業者の動向を踏まえ検討することが適当であると考えます。

## 質問事項 8

イー・アクセスから、ユニバーサルサービス固有の、アフォーダビリティを基準とした上限を設定すべきとの意見が出ているが、この点についてどう考えるか。

## 当社の考え方

アフォーダビリティはユニバーサルサービスの要件の一つであり、NTT東西の加入電話基本料及び公衆電話の料金は、アフォーダブルな水準であることが一般に認められているものと考えています。

アフォーダビリティを基準とした上限を設定すべきとの意見は、ユニバーサルサービスに上限価格を定め値上げを抑制すべきという提案であるかと考えますが、アフォーダブルな料金水準を一意に設定することは難しいのではないかと考えられ、当社が今回プライスキュープ対象として提案した加入電話基本料及び公衆電話について $X = CPI$ とする考え方も、結果として料金値上げに一定の歯止めがかかる仕組みの一つと考えます。