

# ケイ・オプティコム的主張

～関西の地域系事業者の立場で～

平成18年2月22日

株式会社ケイ・オプティコム

- 弊社は、関西地域のお客さまに、光ファイバーIPネットワークをベースとした情報通信サービスを提供しております。
- コンシューマー系のお客さまには、「光が生活必需品で便利なインフラ」であることを実感いただけるよう、FTTHを基盤として、高速インターネット、電話(0-ABJ)、放送のトリプルプレーでサービスを提供しております。
- 本日は、FTTH市場の競争が進展している関西地域において、事業活動をしている地域系事業者の立場で、意見させていただきます。



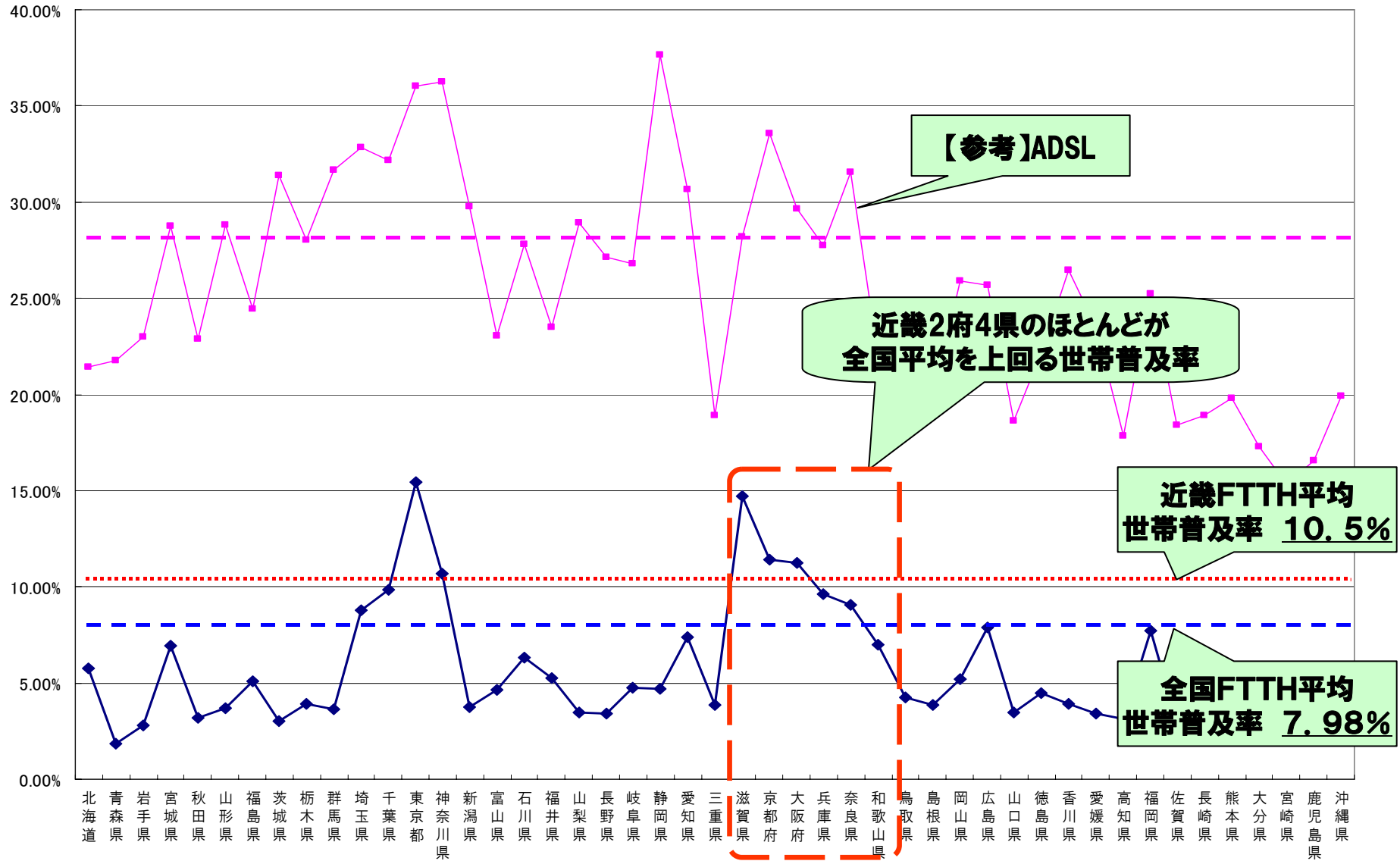
# 関西のFTTH競争状況

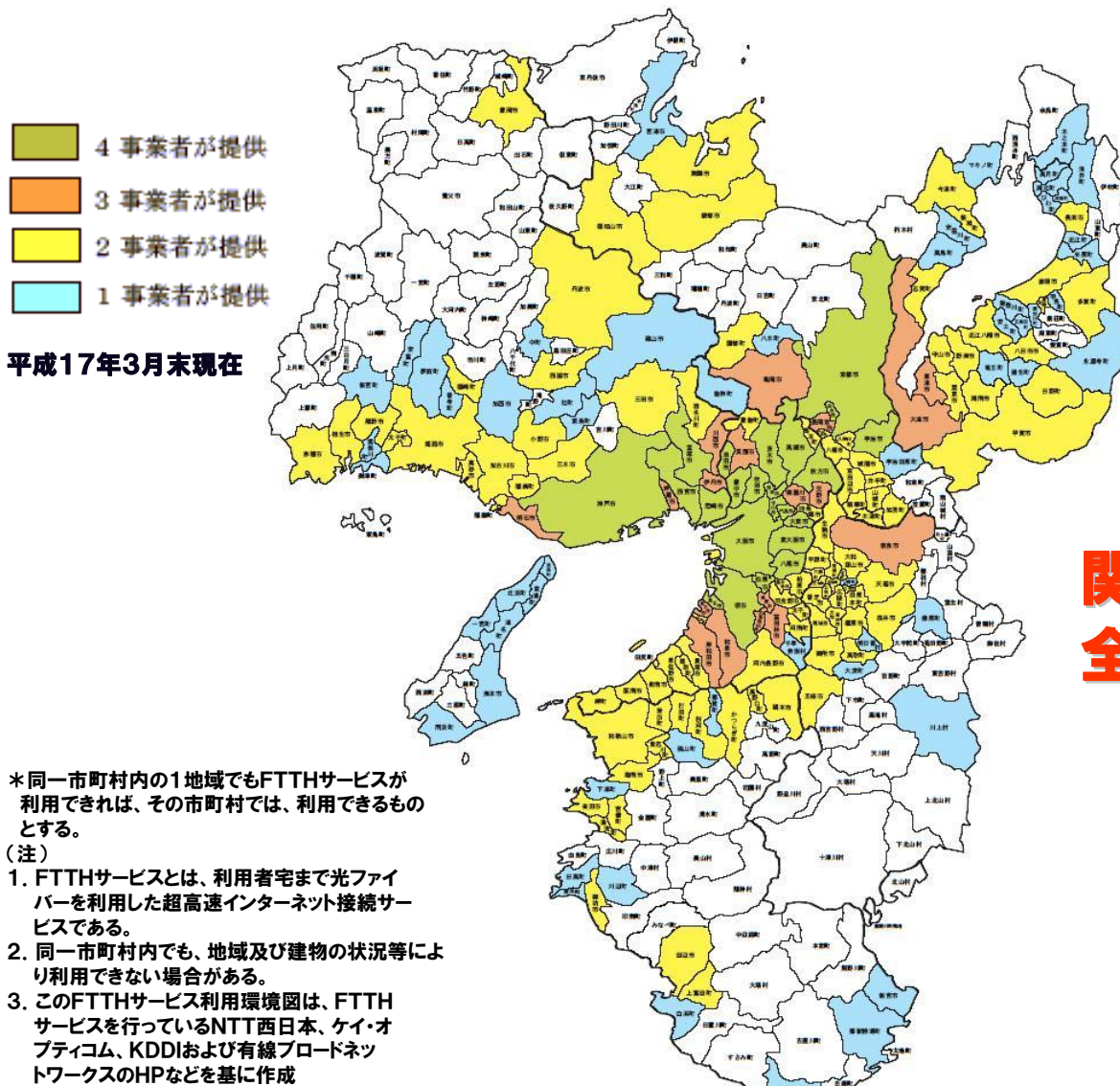
- **関西地域は、平均加入率、提供事業者数、エリアカバー率などの点で、FTTHの普及と競争環境が進んだ地域。(⇒p. 3、p. 4)**
- **総務省発表「平成16年度末(平成17年3月末)加入者回線設置状況」で、関西の3県(滋賀・奈良・和歌山)で、光ファイバ回線数はNTTのシェアが5割を割ったと話題になった。(⇒p. 5)**

# 関西のFTTH競争状況

## ～FTTH都道府県別世帯普及率～

出典：H17.11.29総務省「ブロードバンドサービス等の契約数(平成17年9月末)」





**関西は、  
全国屈指のFTTH競争地域**

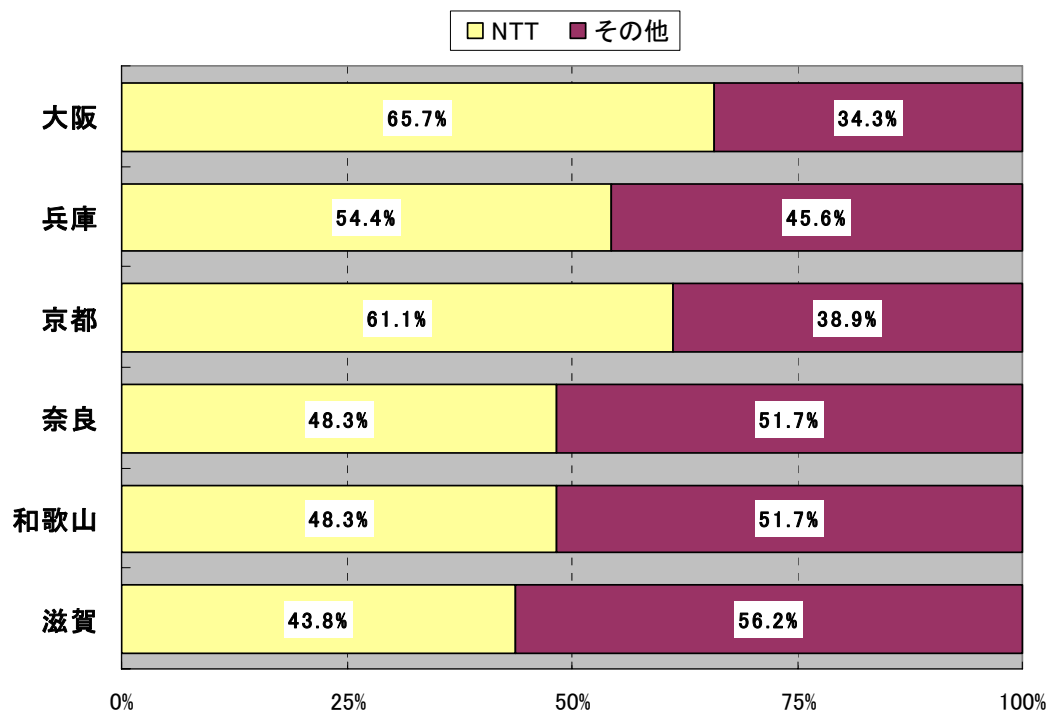
\*同一市町村内の1地域でもFTTHサービスが利用できれば、その市町村では、利用できるものとする。

(注)

1. FTTHサービスとは、利用者宅まで光ファイバーを利用した超高速インターネット接続サービスである。
2. 同一市町村内でも、地域及び建物の状況等により利用できない場合がある。
3. このFTTHサービス利用環境図は、FTTHサービスを行っているNTT西日本、ケイ・オプティコム、KDDIおよび有線ブロードネットワークスのHPなどを基に作成
4. KDDIは、集合住宅向けサービスのみを行っている。

参考:「近畿管内におけるブロードバンドの普及状況(平成17年3月現在)」近畿総合通信局調べ

- 3県(滋賀・奈良・和歌山)で、NTTのシェアが50%を若干下回る状況。(平成16年度末)
- ただし、これはFTTHサービス黎明期の平成16年度末時点の刹那の数字。
- シェアは、各社の営業戦略、力のいれ方で、今後大いに変化し得るもの。  
※NTT西日本は特定地域に対してキャンペーンを打つなどを実施



### 「光ぐっと割引」(「フレッツ・光プレミアム ファミリータイプ」 「Bフレッツ ファミリー100タイプ」の特別割引)の 実施について

申込対象期間中に静岡県、愛知県、**京都府**、**大阪府**、**兵庫県**、広島県、福岡県において「フレッツ・光プレミアム ファミリータイプ」または「Bフレッツ ファミリー100タイプ」を新規にお申し込みいただいたお客様を対象に最大1年間、特別料金にてご提供します。

H17. 5. 25より、現在も継続中  
出所・NTTホームページ

総務省発表「平成16年度末加入者回線設置状況」より

# NTTとK-OPTの比較

～事業規模～

- NTTの事業規模は、当社に比して絶大。まさに巨象とアリ。
- 公社時代で培った固定電話の資産(⇒独占的支配力の根源)、さらにそこから生み出される安定的な収益を活用し、競争市場であるブロードバンド事業に充てられれば、当社にとって非常に脅威。






	NTT西日本	ケイ・オプティコム	比率
資本金	3,120億円	330億円	10.6%
従業員	12,850人	806人	6.3%
総収益	21,541億円 (そのうち約65%は音声伝送収入)	778億円	3.6%
経常損益	800億円	△21億円	—

H16年度時点 電気通信事業者協会資料より

# NTTとK-OPTの比較

## ～FTTHサービス比較～

- K-OPTはFTTH基盤で、ネット・電話・テレビを提供。サービスの多様性、また料金面の観点からもNTTに比べ遜色なし。
- しかしながら、結果を見れば純増数の点から、当社はNTTに苦戦という状況。

	NTT西日本	ケイ・オプティコム
ネット	 6,478円 ※@nifty with Bレッツ	 4,900円 ※即割適用時
電話 (O-ABJ IP電話)	 (基本料金) 525円 (機器利用料) 315円	 (基本料金) 0円 (アダプタ利用料) 300円
テレビ (地上波放送の提供)	戸建向けに対しては 地上波放送は未提供	 地上波放送も提供 ※CATVとのタイアップ商品
H17.12 純増数	(予測値) 約3万件	約1.3万件

東西の純増数 17.5万件(H18.1.18 和田社長発言)  
うち関西は、6分の1程度と推測

# NTTとK-OPTの設備形成における非対称事例

- 当社は電力系通信事業者(電力会社ではない)。電柱や電力用管路は保有していない。
- NTTは、公社時代に整備した電柱、管路、建物等をフルに活用して光が敷設できる環境。当社とは設備利用や事前調査の観点から以下の点で非対称。

	NTT西日本	ケイ・オプティコム
電柱への共架	NTT柱に対して、 共架申請 <b>不要</b> ・共架料は自社会計で整理 電力柱に対して、 共架申請・設計料(一部電力会社は)必要	NTT柱・電力柱いずれも 共架申請・共架料 <b>必要</b>
道路管理者に対する 二次占用料の支払い	<b>不要</b> な箇所あり ※自治体によっては、NTT柱に対して、既に電話線がある場合などは不要とするケースあり(?)	<b>必要</b>
FTTH工事の事前宅内 調査	<b>不要</b> ※固定電話の引込み情報を活用(?)	<b>必要</b>
FTTHの宅内入線	電話配管を活用。 <b>入線容易</b> 。	個別にルート選定が必要。
ビルへの建物入線	ビル建築者にて標準でNTTの通信管路を整備。 <b>入線容易</b>	入線ルート新設が必要。 <b>入線困難</b> 。

- 関西においては、FTTHのエリアカバーは拡大し、ユーザー料金も低下している状況。しかしながら、当社はNTTに苦戦している状況。
- その中で、NTTは「NTTグループ中期経営戦略」を発表。グループ連携を強化し、さらにNTTグループの持つ優位性を強めようとしている。当社にとれば、**次世代ネットワークの構築**が相当のインパクト。今後、公正な競争は確保できるのか。
- 今後の競争ルールを論じる前に、まずは現行のルールが機能しているのか検証が必要と考える。

特に、現行運用されている「**東西NTTの業務拡大に関する公正競争ルールのガイドライン**」(以後、「活用業務のガイドライン」)に関して、その**遵守をお願いしたい**。

- また、**NTTの構築する次世代ネットワークは、非常に大きな市場支配力**を有するものと考えており、これに適応した公正競争ルールの必要性を主張したい。

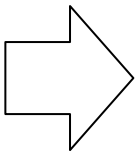


## 〔K-OPTの主張〕

- (1) 現行のルール(いわゆる活用業務のガイドライン)の遵守徹底
- (2) 次世代ネットワークに適応した公正競争ルールの必要性

# (1) 活用業務に関して

- NTT東西の活用業務認可に当っては、「NTT法」に従い、「東西NTTの業務拡大に係る公正競争のガイドライン」(平成13年12月総務省)に挙げられた7条件を遵守することが条件。
- しかしながら、現時点においても、遵守されているのか疑念のある事例が散見される。
- 今後、NTTは活用業務のさらなる拡大を示唆しており、このガイドラインを厳正に遵守していただくことが公正競争確保の条件と考える。



NTTは、活用業務のガイドラインをしっかりと遵守すべき。  
さらに、IP化時代の新たな競争ルールも視野に、NTT法やガイドライン等のルールが確実に遵守されていることが担保される仕組みを設ける必要があるのではないか。  
(ガイドラインの法制化、モニタリングのしくみを設ける等)

# (参考) 東・西NTTの業務拡大に係る公正競争ガイドライン

## 公正競争を確保するための7条件

- (1) ネットワークのオープン化 …… ゲートウェイの開放等
- (2) ネットワーク情報の開示 …… ハード・ソフトのインターフェイスの開示等
- (3) 必要不可欠な情報へのアクセスの同等性確保 …… OSS(オペレーション・サポート・システム)の開放等
- (4) 営業面でのファイアウォール …… 独占的業務において獲得した顧客情報の流用防止。  
バンドルサービスの禁止等
- (5) 不当な内部相互補助の防止(会計の分離等) …… 独占的な既存業務との間の会計分離等
- (6) 関連事業者の公平な取扱い …… コンテンツ事業者、ISP等との提供条件の公表等
- (7) 実施状況の報告 …… (1)～(6)の実施状況、収支状況の総務大臣への報告、公表

(参考) ガイドライン本文中「IV ガイドラインのフォローアップ」によれば

なお、本ガイドラインに基づき、NTT法上東・西NTTが公正競争を確保するために一定の措置を講ずることとした場合にあっても、当該事項につき、電気通信事業法に基づき接続ルール等の一般ルールとして制度化することを妨げるものではなく、これらのルール化は、電気通信市場全体の状況等を勘案しつつ、別途検討が進められるものである。

⇒ このガイドラインは制度化を見据えて制定されたものと推測され、今、まさにその時期に差しかかっているのではないか

# (1) 活用業務に関して ～営業面でのファイアーウォール～

- ガイドラインが規定する「営業面のファイアーウォール」の条件が守られているか、との点で疑念。
- 例えば、固定電話顧客に対して、「Bフレッツ」や「ひかり電話」を勧誘する案内文書が送付されている事例あり。

## 「営業面でのファイアーウォール」に関して

### 公正競争を確保するための7条件

1. ネットワークのオープン化
2. ネットワーク情報の開示
3. 必要不可欠な情報へのアクセスの  
同等性確保
4. 営業面でのファイアーウォール  
独占的業務において獲得した顧客情報を、  
相当な理由があるときを除き、当該情報の  
本来の収集目的以外の目的に流用される  
ことを防止
5. 会計の分離等
6. 関連事業者の公平な取扱い
7. 実施状況等の報告

ごあいさつ

お客さま各位

拝啓 平素はNTT西日本の電話サービスをご愛顧いただき誠にありがとうございます。

NTT西日本では、お客さまのご利用エリアにおきまして、新しい電話サービス「ひかり電話」と  
超高速光ブロードバンドサービス「フレッツ・光プレミアム」の提供を開始いたしました。

「ひかり電話」は光ファイバーを利用し、月額利用料がお得で、全国一律の通話料でご利用いただける  
光IP電話サービスです。

また、「フレッツ・光プレミアム」は多彩な機能、お得な料金でご利用になれる光ファイバーインターネットサービスです。  
詳しくは同封のご案内をご覧ください、ぜひこの機会にご検討の程、よろしくお願いいたします。

今後ともNTT西日本の電話サービスをご愛顧いただきますようよろしくお願い申し上げます。

敬具

西日本電信電話株式会社  
大阪支店

# (1) 活用業務に関して ~会計の分離~

- 「管理部門」と「利用部門」の会計分離は制度的に存在。(第1種指定電気通信設備会計規則)
- しかしながら、ガイドラインに規定する独占的な既存業務(いわゆる固定電話事業)と他の業務との会計分離については、制度的には存在しない。
- 本条件の主旨である「独占的な既存業務と活用業務の内部相互補助の防止」のルールが機能しているのか、疑念。NTTのFTTH事業への、既存の固定電話収入の流入は、公正競争上問題。(次ページ参照)
- 東西NTTの実質的支配権の及ぶ子会社(ネオメイトやマーケティングアクト等)についても、会計の分離を厳正に遵守させるべき。

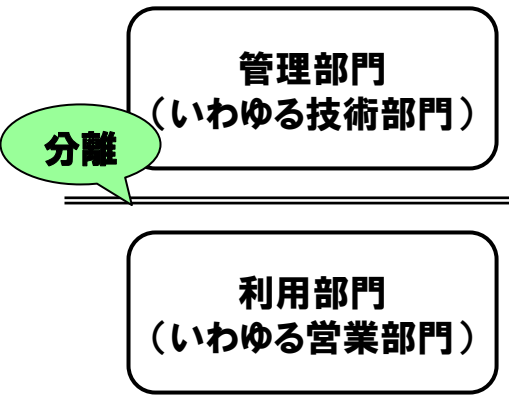
## 「会計の分離」に関して

### 公正競争を確保するための7条件

1. ネットワークのオープン化
2. ネットワーク情報の開示
3. 必要不可欠な情報へのアクセスの同等性確保
4. 営業面でのファイアウォール
5. 会計の分離等  
独占的な既存業務との間の内部相互補助を厳格に防止するために会計を分離することが必要
6. 関連事業者の公平な取扱い
7. 実施状況等の報告

## 第1種指定電気通信設備会計規則によれば

第5条 資産並びに費用及び収益を、第1種指定設備管理部門と第1種指定設備利用部門とに適正に区分



○しかし、それぞれの部門内で、独占的な既存業務(固定電話事業)との間で内部相互補助が防止されているか見えない。

○更に、子会社への取引状況も含め、分離されているか全く見えない。

- なお、NTT西日本は、音声伝送用途(固定電話事業)と称して、アクセス系の光ファイバー敷設を実施しているように見受けられる。 ⇒アクセス系光ファイバーは主にBフレッツ用と推測される。
- ガイドラインによれば、独占的な既存業務(いわゆる固定電話事業)とその他の業務は内部相互補助が無いように、会計を分離するよう規定。本当に分離されているのか。

(単位:億円)

項目	H17	H16	増減額	備考
サービスの拡充・改善	3,670	3,720	▲ 50	
(再)音声伝送	<u>2,370</u>	2,620	▲ 250	
(再)データ伝送	440	290	150	
(再)専用	850	790	60	
(再)電報	10	20	▲ 10	
研究施設	30	30	0	
共通施設等	100	150	▲ 50	
合計	<u>3,800</u>	3,900	▲ 100	

- 全体3,800億円の投資の中でアクセス系光化投資で約1,600億円
- 音声伝送投資2,370億円を考慮すると、音声伝送投資として、相当程度アクセス系光ファイバーを敷設していると考えられる。  
※アクセス系光は主にBフレッツ用と推測される。
- 今年発動が予定されるユニバーサル基金が、光化投資に活用されるのであれば問題。

(再)アクセス網光化投資	<u>約1,600</u>	約1,500	約100	
--------------	---------------	--------	------	--

NTT西日本発表「平成17年度事業計画の概要」より抜粋

- 公表はされているものの、それを確実に遵守していることを証明するものがない。

平成16年度「電気通信事業の公正な競争を確保するために講ずる具体的な措置」等に関する、以下の業務における実施状況等の内容

#### 4. 営業面でのファイアーウォール

従来から以下の措置を講じて公正な競争が阻害されることのないようにしており、平成16年度においても継続して実施しております。

② 電話の業務で取得した顧客情報については、顧客情報保護の徹底を図るため、以下の内容について本社からの通達、社員用マニュアル、社員向け説明会により徹底した指導を実施している。**(添付資料12)**

i) お客様情報を、他事業者と競合する業務に関し不適切に流用しないこと。

#### 5. 不当な内部相互補助の防止（会計の分離等）及び収支状況

本業務に関する収支については、電気通信事業会計規則に準じた配賦計算を行うことにより、県内業務と会計を分計しており、本業務との間のコスト配分については、電気通信事業会計規則に準じた費用配賦を行っております。**(添付資料13)**

出所:NTT西日本公表「電気通信事業の公正な競争を確保するために講ずる具体的な措置等の実施状況等の内容(平成16年度)」より抜粋  
<http://www.ntt-west.co.jp/info/katsuyo/pdf/04/04.pdf>

#### 添付資料一覧

12	「情報の適正利用に関する規程」概要	※
	社員向けパンフレット「他事業者情報管理の徹底に向けて」	※
	社員向けパンフレット「お客様情報の適正な保護をめざして」	※
13	費用（収益）項目別一覧	※

※ 資料12、13、14、16については、経営情報等を含むため公表を差し控えていただきます。

○ガイドラインが確実に遵守されているのか、我々の目からは見えない。



**ガイドラインの法制化、  
モニタリングする仕組み  
が必要ではないか。**



**IP化時代の新たな競争  
ルールについても、遵守  
の仕組みが必要では。**

## (2) NTTグループの構築する次世代ネットワーク(NGN)について<sup>16</sup>

- NTTは、次世代ネットワーク(NGN)の構築をNTT東西とNTTドコモが連携し実施、さらに、2010年には、固定電話加入者6,000万の約半分にあたる3,000万の顧客に光アクセスと次世代ネットワーク(NGN)を提供することを表明。〔NTTグループ中期経営戦略の推進〕
- 構築するNGNは3,000万のユーザーを収容する巨大ネットワーク。上位レイヤを囲い込む大きな市場支配力を有することになり、結果として大垂直一貫体制を構築。一方、小規模ネットワーク事業者は競争力が格段に低下することとなる。

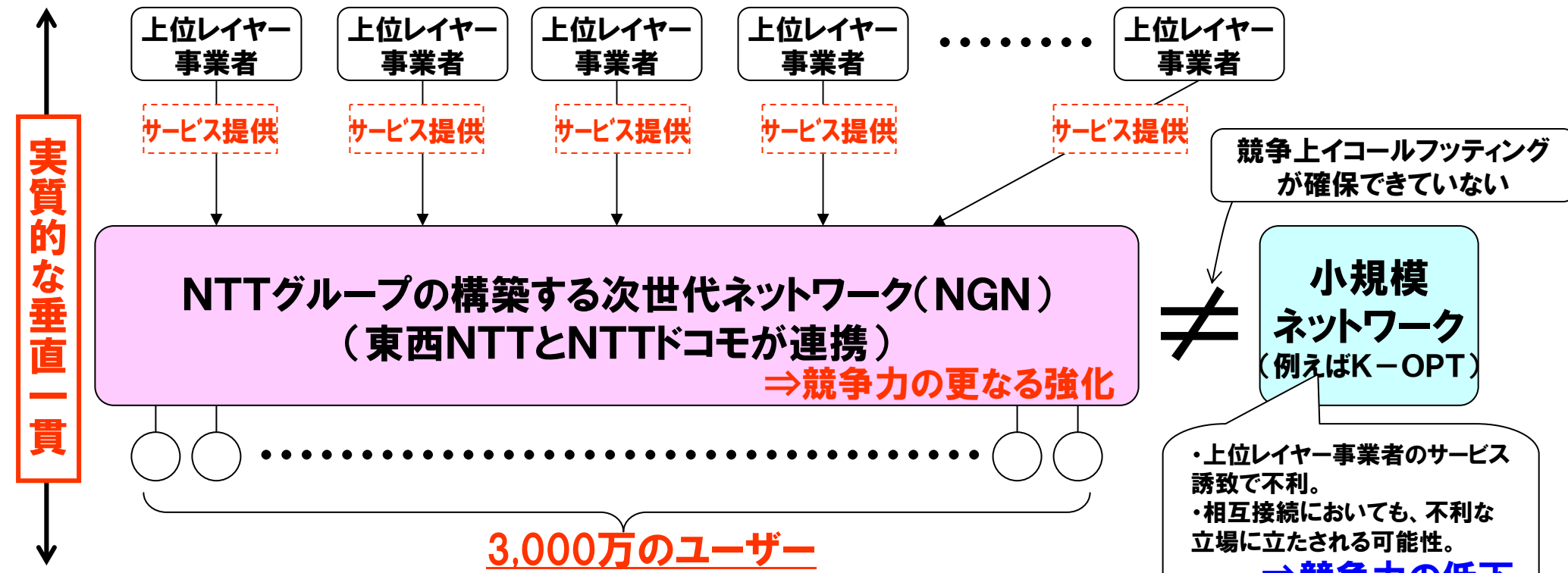


NTTグループの構築する次世代ネットワーク(NGN)は強い支配力を有する可能性。公正な競争を確保するためにも、NGNが他社に排他的な独自網とならないよう、**NTT東西・NTTドコモの網は分離した上で、かつ、それぞれの網との接続の同等性を確保すべき。** ※そもそもグループ連携することは、当初のNTT分離分割の主旨に反するもの

# (2) NTTグループの構築する次世代ネットワーク(NGN)について 17

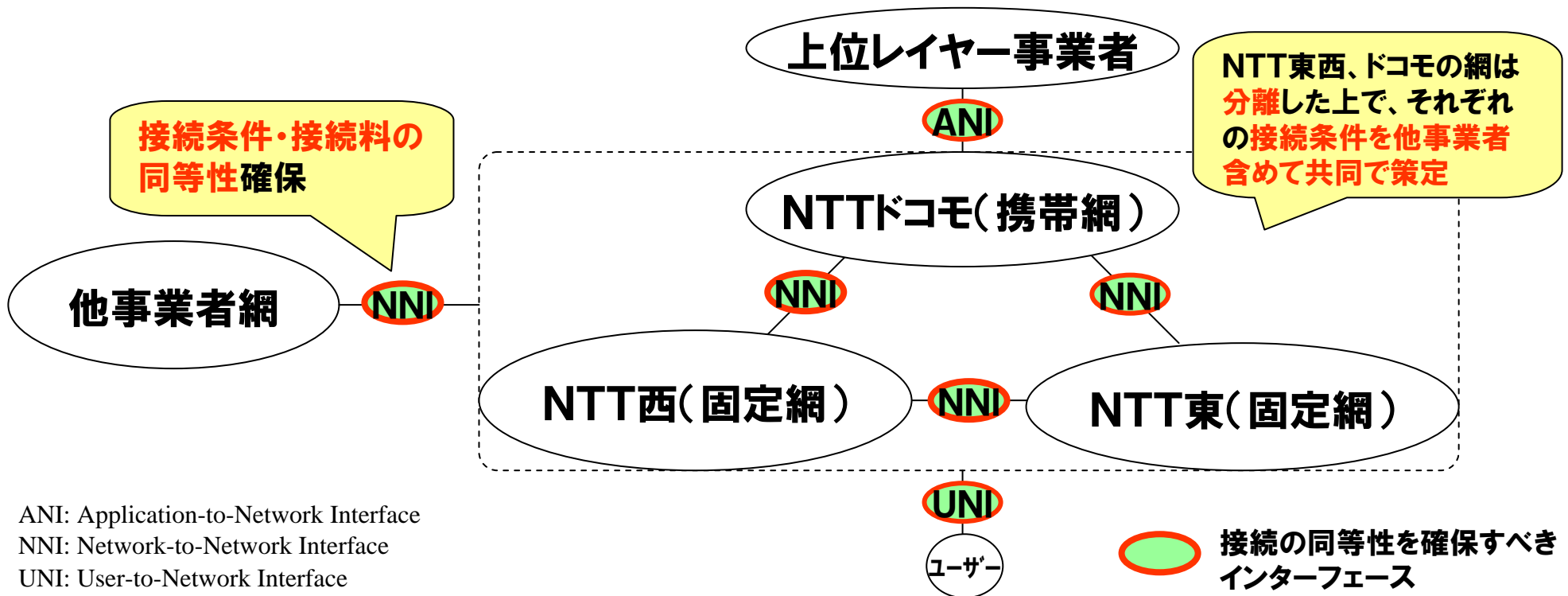
## ～NTTの大垂直一貫体制構築のシナリオ～

- NTTグループが3,000万のユーザーを収容するNGNを構築すれば、上位レイヤーサービスを提供する事業者は、NGNへサービスを提供するインセンティブが働く。⇒**NTTの実質的な垂直一貫体制**
- 一方、小規模ネットワークには、上位レイヤー事業者がサービスを提供するインセンティブが働かず、結果として、このような事業者は上位レイヤーサービス誘致で不利に。また、NGNとの相互接続においても、小規模ネットワーク事業者は不利な立場に立たされる可能性がある。  
⇒**小規模ネットワーク事業者の競争力低下**



実質的な垂直一貫

- NTTグループのNGNは強い市場支配力を持つ可能性が高い。事業者間の相互接続性の確保や、ユーザーへのサービス提供に関するイコールフィッティングを確保することが必要。
  - そのため、NGNは実質の公衆網と位置づけ、他社に排他的にならないよう、NTT東/西/ドコモの網は分離した上で、それぞれの相互接続に係る条件や、公正競争を確保のルールを他の事業者含めて策定すべき。
- ⇒ UNI/NNI/ANIの明確化(オープン化)、接続条件・接続料の同等性確保、接続点(POI)の設置箇所 等



ANI: Application-to-Network Interface  
 NNI: Network-to-Network Interface  
 UNI: User-to-Network Interface

接続の同等性を確保すべき  
 インターフェース

# おわりに

- 関西地域では、「競争」があつてこそ、光のエリアカバーは拡大し、ユーザー料金も低下。光の普及を加速促進するためには、継続して「競争」が必須。
- 一方、NTTの力は絶大。「競争」を促すためにも、NTTに対するこれまでの規制は継続し、公正な競争環境を確保することが重要。公正な競争環境が確保されない場合、NTTの独占状態が復活し、料金の値上げなど、ユーザーの便益を損ねることになる。  
(NTT東西が実質的支配権を持つNTT東西の関連子会社も含む)
- 本懇談会の議論、ならびに制度設計に当たっては、NTTの固定電話市場で有する独占的な市場支配力が公正競争の確保に悪影響を及ぼさないことを十分留意いただくようお願いしたい。