

「IP化等に対応した電気通信分野の競争評価 手法に関する研究会」資料

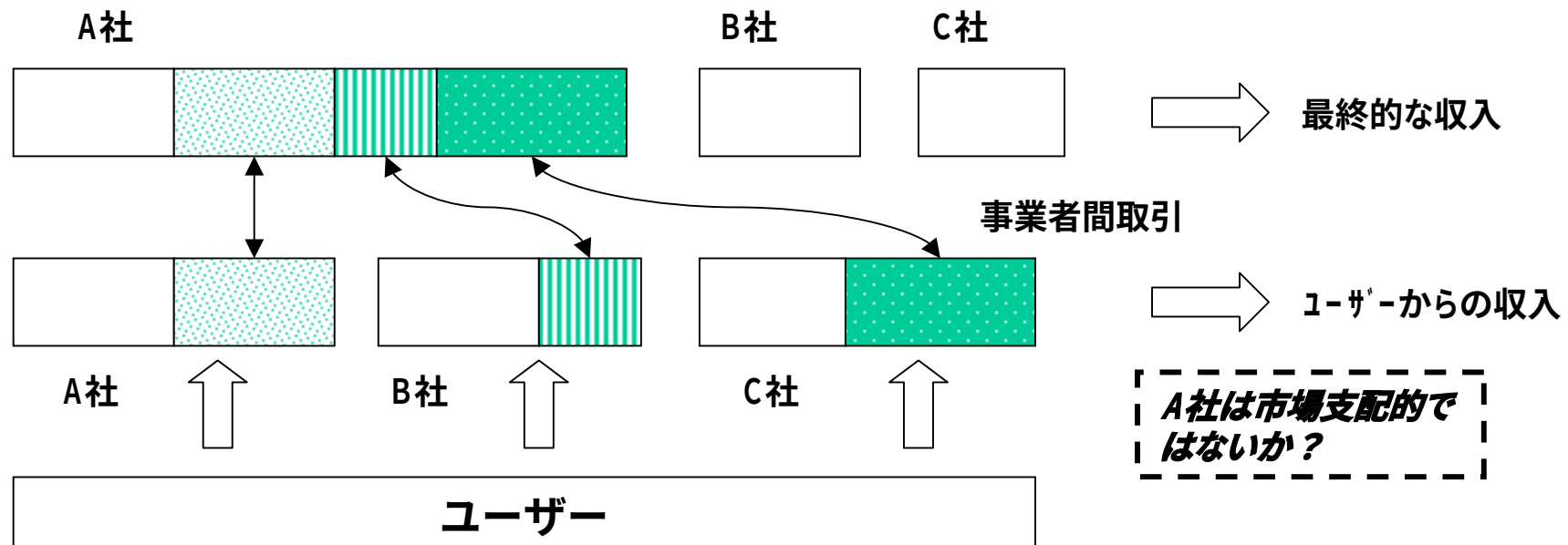
平成14年12月5日

東京通信ネットワーク株式会社

競争評価の指標について

・市場支配力の評価する一つの視点として、売上高のシェアによる評価が考えられますが、この売上高について、「ユーザーから得た収入が最終的にどの事業者の収入となるか」についても、採り上げていただきたいと思います。

・すなわち、各市場における売上高により市場評価する場合、その売上高は、事業者間取引を考慮した結果の売上高とすることも必要ではないかと考えます。



<具体的イメージ>

	A社	B社	C社	D社
売上高	10	30	40	80
売上高シェア	6%	19%	25%	50%
通信設備使用料	0	△ 15	△ 25	△ 50
売上高 (事業者間取引考慮後)	100	15	15	30
シェア	63%	9%	9%	19%



全ての事業者がA社
から調達

- ※売上高におけるシェアはD社がトップであり、市場支配的事業者となる可能性があるが、事業者間取引後のシェアはA社がトップとなり、ある意味、市場支配的であるのではないか？
- ※同時に、特定の市場における事業者間取引の市場支配力の検証も可能であると考えます。(ISP市場において、バックホーン調達(専用線等)に係る市場支配力など、他の役務(市場)に関する市場支配力の検証も可能)

データの収集と公開について

前記の事業者間取引に関するデータについては、現時点では公表されていないことから、その収集および最終的な公開に関して課題があると認識していますが、弊社としましては、次のとおりと考えます。

(1)データの収集について

事業者間取引は、会計規則上、「通信設備使用料」として整理されていることから、事業者別にその数値を整理することは、比較的容易であると考えます。

(2)公開について

公開には、事業者の合意が必要であると考えますが、合意がとれない場合でも、

- ・個別の売上高 (数値) は公開せず、事業者間取引後シェア (前頁参照) で公開する
- ・市場支配的事業者以外の事業者の比率 (シェア) は個別に公開しない

とすれば、公開可能であると考えます。