

固定発携帯着に関する 料金設定の在り方について

ケーブル・アンド・ワイヤレス IDC 株式会社

2003年1月30日

目次

- 料金設定権の考え方の大前提
(ご質問事項1関連)
- 固定発携帯着サービスについて
(ご質問事項1関連)
- 非競争的状況にあることの証左について
(ご質問事項1関連)
- コスト割合と料金引き下げについて
(ご質問事項5関連)
- ネットワークの効率性に関する問題について
(ご質問事項6関連)
- 料金設定権の在り方に関する結論として
- マイラインに関するコメント
(ご質問事項7関連)
- 中継接続導入に要する事項、期間、費用について
(ご質問事項8関連)

料金設定権の考え方の大前提(質問事項1)

その 1: 事業者にとって料金設定は、他事業者との競争において最も重要な競争手段の1つです。

その 2: 以下のような場合に限り、事業者は料金をつうじ他事業者と競争することができます。

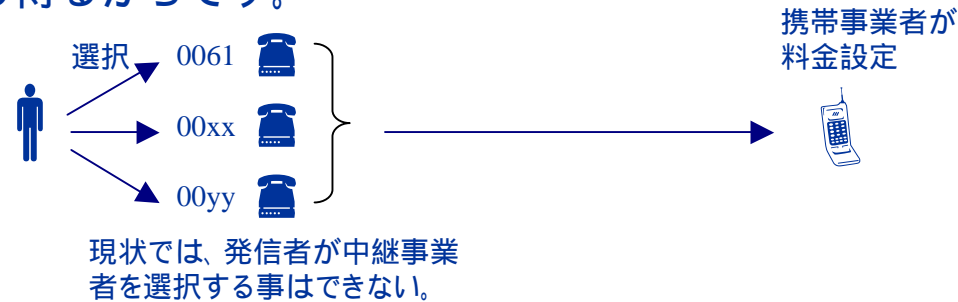
- その事業者が料金を設定できること。
- 料金を払う人が、事業者選択の判断をなし得ること。

仮に、このような条件が満たされないならば...
...競争は生じません。

料金設定権は、「競争環境を創出し、利用者が選択可能となるユーザー料金を設定しうる事業者」が持つ事が大原則となります。

固定発携帯着サービスについて(質問事項1)

固定発携帯着サービスの利用主体は、固定電話利用者(発信者)です。なぜなら、中継接続サービスにおいては、その利用者が当該発信サービスを提供する事業者(すなわち、事業者識別番号)を選択し得るからです。



仮に、直収であれ中継であれ、固定事業者が料金を設定するならば...

...固定事業者は料金という競争手段を通して競争することにより、サービス利用の主体者は、いくつかの料金の中から利用ニーズに合う料金を選択することが出来るようになります。

⇒ **競争が生じます。**

携帯事業者が料金を設定する場合:

- サービス利用主体は中継事業者を選択することはできても、料金は携帯事業者設定の料金が一律適用されてしまう。
- サービス利用主体者は自ら選択していない事業者が設定した料金を払わされてしまう。
- 携帯利用者は自ら払うことのない料金には無頓着(携帯事業者間での料金競争が生じる要因となりえない)。

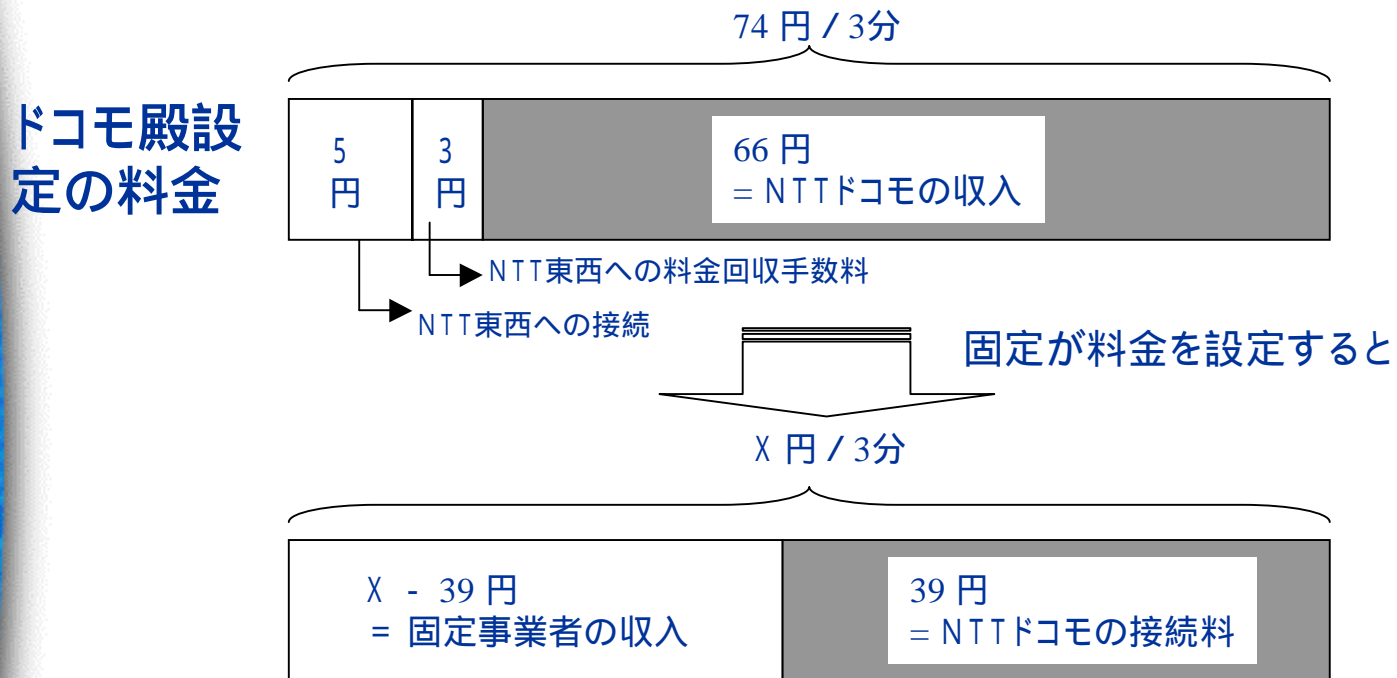
⇒ **競争は生じない。**



これは、固定電話利用者が直収サービスを利用するのか中継接続サービスを利用するのかに関らず同様に言えることです。

非競争的状況にあることの証左について(質問事項1)

携帯事業者が固定発携帯着について、過大と思われる利益を得ている事実は、その市場が有効な競争状況にないことの証左と考えられます。



上の図が示すように、携帯事業者のグロスマージンは66円。携帯網の接続料3分約39円に比べ大きな差があります。

現在の競争状況では、この利用者料金に対し有効な値下げ圧力が働いていません。固定発携帯着の市場は固定事業者にも開放され、固定事業者自身の顧客が支払うべき料金を固定事業者自らが設定できるとすべきと考えます。

コスト割合と料金引き下げについて(質問事項5)

- これまで述べてきたように、携帯事業者が料金を設定する場合、料金をつうじた競争が生じません。競争がないところに値下げ圧力は生じません。
- 携帯事業者、固定事業者いずれがより多くのコスト割合を有するかが値下げ幅を決めるのではなく、競争進展の度合いが値下げ幅を決めると考えます。
- 仮に、携帯事業者がより多くのコスト割合を有するが故、今後固定発携带着料金について大幅な値下げを予定しているとしても、これをもって中継事業者が料金設定権を持つべきでないという理由にはならないと考えます。

ネットワークの効率性に関する問題について(質問事項6)

中継接続サービスがネットワークの効率性の観点から問題があるとの指摘については、そのような場合もあり得るのかもしれませんが、しかしながら、中継接続サービスが非効率的なものか否かを決めるのは、市場における競争に委ねられるべきです。

- 仮に、中継接続サービスが非効率的なものであるとすると、現在の携帯事業者設定の料金に競合し得なくなります。(追加的網コストがかかることが理由か)
- しかしながら、これを決めるのは市場メカニズムであるべきです。御省による規制により、あるサービスの非効率性が判断されてはならないと考えます。
- 仮に、中継接続サービスにネットワークの効率性の問題があるとしても、中継事業者の市場参入により固定発携帯着サービスに競争が導入されます。これは多大な消費者利益を生み出します。
- 中継事業者が固定発携帯着サービスに関与することにより、これまで携帯事業者が提供していない新たなサービスを中継事業者の交換機上で実現することができるという可能性も生まれます。これも消費者利益をもたらします。
- 仮に、ルーチングが非効率であったとしても、中継事業者はより高い網使用料を携帯事業者にお支払いすることになるだけであり、これをもって中継事業者に料金設定権を与えない(=競争を導入しない)という理由にはならないと考えます。

料金設定権の在り方に関する結論として

固定発携帯着サービスについては、料金設定権は、「競争環境を創出し、利用者が選択可能となるユーザー料金を設定しうる事業者」が持つべきと考えます。すなわち、中継事業者が料金設定権を有し、携帯事業者にコストベースの網使用料を支払うこととすべきです。

- これによってのみ、固定発携帯着サービスに競争が導入されます。
- これは、固定発固定着サービスに関する料金設定権の在り方と整合するものです。
- 主要諸外国における料金設定権の在り方とも整合するものです。

マイラインに関するコメント - 1 (質問事項7)

- 固定発携帯着サービス(中継、直収いずれでも)に関する料金設定権の在り方と中継接続サービスへのマイライン導入の可否は、別の課題として議論されるべきです。マイラインは固定事業者が料金設定するにあたり導入が必要となるものではありません。
- 弊社の見解としては、固定発携帯着の中継接続サービスに関する料金設定権の在り方がまず第一に解決されるべきです。まず、事業者識別番号による単純な中継アクセスを可能とし、早急に競争導入を図るべきです。
- しかる後、マイライン導入の可否が検討されるべきです。

マイラインに関するコメント - 2 (質問事項7)

なお、マイライン導入の可否に関する弊社の見解は以下のとおりです。

- マイラインは交換機等の改修などに莫大な費用を要する施策です。(固定電話のマイラインでは総費用約600億円)
- 最終的には、移動体サービス全体(移動 - 移動、移動 - 固定、固定 - 移動)にもマイラインが導入されることもあり得るかとは思いますが、但し、仮にそのようなことになるとしても、、
- 導入のための費用、導入に伴う混乱は、最小限とすることが必要。
- 固定 - 移動についてのみマイラインを先行導入するようなことになれば、導入のメリットに比し多大な費用と混乱が生じると考えます。

中継接続導入に要する事項、期間、費用について(質問事項8)

どのようなルーチングをするかにもよりますが、第1回研究会資料(ページ14)に記載されております、発近端による接続、CDEコードによる接続、いずれの場合であっても、

- 弊社の交換機その他のネットワーク部分
⇒ 改修僅少。
- 弊社の課金システム
⇒ 小規模の改修のみ要。開発期間は2ヶ月程度。
費用は僅少。

と想定しております。

以上