

意見書

平成 13 年 6 月 22 日

情報通信審議会
電気通信事業部会長 殿

郵便番号 111-8061

(ふりがな) とうきょうとたいとうくあさくさばしごちょうめにじゅうばんはちごう
住 所 東京都台東区浅草橋5丁目20番8号

(ふりがな) ケーブル・アンド・ワイヤレス・アイディーシー株式会社 かぶしきがいしゃ
氏 名

代表取締役社長 サイモン・カニンガム

メールアドレス a.kobayashi@cw.com

情報通信審議会議事規則第 5 条及び接続に関する議事手続規則第 2 条の規定に より、平成 13 年 5 月 18 日付け情審通第 103 号で公告された第二次答申草案に関し、別紙のとおり再意見を提出します。

この度は、再意見の招請をしていただきまして誠に有り難く存じます。以下に弊社の意見を申し述べますので宜しくご高配賜りますようお願い申し上げます。

1. 長期増分費用方式について

＜NTT東西殿の意見＞

平成12年度から、電話・ISDN の接続料金にモデルに基づいた長期増分費用方式(LRIC)が導入されているところですが、LRICによる接続料金では実際に発生する費用が未回収となるという問題があります。現在平成 14 年度見直しに向けてモデルの見直し作業中ではありますが、企業として最大限の効率化に努めてもおおコスト未回収が発生するような接続料水準とすることは経営上大きな問題があると考えております。

＊ ＊ ＊ は ＊ ＊ ＊ ＊ ＊

＜弊社意見＞

LRIC方式はNTT東西の不効率なネットワーク構成や不効率な運用に係るコストを除外する目的で導入されたものであることから、未回収のコストはNTT東西の経営の不効率性に起因するものです。接続事業者がこのような不効率性に起因するコストまで負担する理由はありません。

企業としての最大限の効率化は自由競争市場において厳しい競争に直面して初めてなされ得るものです。地域網をほぼ100%独占するNTT東西が厳しい競争に直面して企業として最大限の効率化をすでに行なっているとはとても考えられません。

2. 東西別料金のユーザー料金への反映について

＜NTT東西殿の意見＞

接続料金を東西別料金とした場合には、結果として各社のユーザ料金にも東西別接続料格差が反映されたものになると想定されることから、競争への影響、LRIC モデルにおけるNTS コストの扱い方、現在検討中のユニバーサルサービス基金等の導入方法、更にユーザ料金の東西格差の社会的受容性等についても、総合的かつ慎重な検討が必要であると考えます。

＊ ＊ ＊ は ＊ ＊ ＊ ＊ ＊

＜弊社意見＞

NTT東西は東日本／西日本と業務区域を異にする別会社です。接続料やその他ユーザー料金について別料金を設定すべきことは当然のことです。LRIC方式の本質はネッ

トワークの在るべきコストを求めることです。この意味においても異なるネットワークについて異なるコスト／接続料が在り得べきものと想定されています。別会社により異なる業務区域において同一の接続料が認められてはならないと考えます。その一方で、長距離・国際系の他事業者は日本全国を業務区域にしています。このような日本全国を業務区域にしている事業者については、NTT東西が別な接続料を設定したからといって一つの業務区域を東日本と西日本に細分化して別々のユーザー料金を設定する必然性はないと考えます。同一の業務区域については同一のユーザー料金を設定するということはユーザー料金設定の考え方として妥当なものと考えます。

3. 事業者向け割引料金について

<NTT東西殿の意見>

電話・ISDN の市内通話等については、長期増分費用方式による接続料の低廉化とマイラインの導入を契機とする値下げ競争が激化している現状を踏まえる必要があると考えます。当社としては、現在の通話料については、利用者料金の価格が熾烈な競争下で決定されていること、利用者はサービス提供事業者を容易に選択可能であること、一方で電話サービス等の公衆網の市場規模が減少傾向にあること、等の現状において、さらに公衆網のキャリアズレートを追加コスト等をかけてまで導入する意味はないものと考えます。

* 下線は弊社追加

<弊社意見>

NTT東西の3分10円の市内電話料金が3分8.5円に値下げされましたが、これは1985年の電電公社民営化後初めてのことです。また、値下げ率は昼間料金で15%に過ぎません。このような状況で「値下げ競争が激化している」、「利用者料金の価格が熾烈な競争下で決定されている」とはとても言えないと思います。しかも、基本料金や公衆電話料金についてはほとんど競争にさらされていないため値上げさえなされています。なお、参考までに、国際電話市場においては熾烈な価格競争により、弊社が1989年に国際電話サービスを開始した当時680円であった弊社の米国向け3分昼間料金は現在では180円にまで低下しています。

加入者回線というボトルネックをほぼ100%NTT東西に押えられている状況でどうして利用者はサービス提供事業者を容易に選択可能であるといえるのでしょうか。マイラインの登録状況においても明らかなように、利用者は加入者回線というボトルネックを有するNTT東西を選択する可能性が強く、他事業者から見ればとてもサービス提供事業者を容易に選択可能であるという状況にはありません。

N T T 東西は市場規模が減少傾向にあることや追加コストがかかることをキャリアズレート導入反対の根拠としていますが、キャリアズレートの導入は公正競争確保のためになされるものであり、このような根拠は根拠たり得ません。また、事業者向け割引料金は、一般利用者向け料金とのコストの差異に着目して設定されるものです。サービス提供事業者を容易に選択可能か否か、電話サービス等の公衆網の市場規模が減少傾向にあるか否かに関わりなく、そのコストの差異を事業者向け料金に反映させるべきです。

なお、事業者向け割引料金がより多くのサービスで導入された場合他事業者により利用者へ提供されるサービスの多様化に大いに貢献することになります。例えば、N T T 東西はインターネットの常時接続利用に適したサービスとして専用線やIP通信網サービスについて学校向け特別料金（70%割引等）を提供していますが、これについても事業者向け割引料金が設定されるべきと考えます。現在、他事業者はN T T 東西の専用線を自社のサービスの足回りとして提供していますが、他事業者経由で足回りが提供される場合お客様が学校であっても足回りについては学校向け特別料金が適用されないという不都合が生じています。事業者向け割引料金はN T T 東西のすべてのサービスについて導入されるべきと考えます。

4. 加入者回線における事業者向け割引料金

<NTT東西殿の意見>

接続を伴わない電話・ISDN の加入者回線については、現状では、お客様対応上、付加機能契約等と加入者回線（電話番号等）は一元的に管理する必要があること、電話がライフラインとしての位置付けであること、及びユニバーサルサービスを維持していく必要があることなどを考慮すると、当社においてお客様からの問合せ対応を実施せざるを得ない状況であります。これにより、少なくとも接続を伴わない電話・ISDN の基本料を他社が再販売することとなっても、設備コストのほかに当該回線の提供にあたって実際に発生する問合せ対応等に関わる費用が発生することとなります。従って、接続事業者が全てお客様対応を行うことを前提とした帯域透過端末回線伝送機能の接続料のほか、お客様対応の費用についても必要となると考えております。

* 下線は弊社追加

<弊社意見>

付加機能契約等と加入者回線（電話番号等）は一元的に管理する必要があるとしても、付加機能契約等に係るお客様対応コストは付加機能使用料で回収すべきものです。接続事業者に転嫁すべきコストではないと考えます。

ライフラインであること及びユニバーサルサービス維持のために必要となるお客様からの問合せ対応というものが有り得るのか疑問に思います。弊社といたしましては、どのような問合せがこれに当たるのか具体例を想像できません。このような問合せ対応は基本的にはないと考えてよいのではないかと思います。

従いまして、弊社といたしましては、答申案のとおり、電話・ISDNの加入者回線については、帯域透過端末回線伝送機能の接続料(施設設置負担金の支払いを要さない場合にはその相当額を引いたもの)を事業者向け割引料金と看做して適用することが適当と考えます。

5. テレホーダイ、i アイプラン等の事業者向け割引料金について

＜NTT東西殿の意見＞

○基本的にはサービス全体でユーザ料金が接続料金を下回ることがなければ問題なく、他事業者も各々のリスクで定額制サービスを提供すればよいものであると認識しており、NTT東西のみがISPに対して事業者向け割引料金の導入を義務付けられることは、ボトルネック設備に対する規制の範囲を逸脱した過剰な規制と言わざるを得ません。本来、NTT東西が経営的な観点から導入の是非を判断すべきものであると考えます。

(略)

○これらの割引サービスに事業者向け割引料金を導入するためには、課金システムなどの改造(数十億円と推定)が必要であり、検討期間も含めて約2年の期間を要するものと想定されます。その間に、ダイヤルアップ接続の利用世帯数は定額制・常時接続サービスへのシフトにより、伸びが鈍化することも考えられ、導入時期には市場ニーズと合わなくなっている可能性も想定されます。

* 下線は弊社追加

＜弊社意見＞

他事業者としては何らかの理由で例えばテレホーダイに相当する定額制サービスのみを提供したいと考える(その他の電話サービスは提供しない)場合があります。この場合、その事業者としてはNTT東西の接続料でその定額制サービスが経済的に成り立ち得るか否かを判断することになります。現在の接続料ではテレホーダイに相当する定額制サービスは経済的に成り立ち得ません。従って、NTT東西のテレホーダイおよび接続料は反競争的であることは明かです。サービス全体(=定額制サービスを含め電話役務全体)でユーザ料金が接続料金を下回ることがなければ問題ないとのNTT東西の主張は不当なものと考えます。

ユーザー料金の接続料との関係における反競争性については、我が国としても明確な判断基準を持つべきと考えます。英国においてはスタック テスト、米国においてはインピュテーション ルールがこのような判断基準として確立されており、我が国においても規制の透明性を高める意味においてもこのような判断基準の確立が重要な課題であると考えます。

なお、英国においては従量制の接続料ではダイアル アップによるインターネット接続用の定額制サービスは実現できないことから、定額制の接続料 (FRIACO) を提供することがB Tの義務とされたことはご存知のことと思います。

課金システムの改造に数十億円のコストと約2年間の開発期間を要するとのことですが、これを事業者向け割引料金導入反対の根拠とするのであれば、N T T東西はコスト見積もりの詳細な内訳と詳細な開発スケジュールを開示すべきです。

6. 公衆網の事業者向け割引料金における対象費用について

<NTT東西殿の意見>

公衆網(電話、ISDN、データ伝送サービス)についても、企業ユーザに対しては、法人営業部門がシステム提案や契約申込み受け付け等の営業活動を行っております。従って、仮に公衆網に事業者向け割引料金を導入することとなった場合には、法人営業部門の費用は割引率を設定する際に考慮する必要があります。

* 下線は弊社追加

<弊社意見>

一般の企業ユーザーに対しては公衆網サービスであっても法人営業部門によりシステム提案がなされる場合があり得ることは理解できます。しかしながら、電気通信事業者に事業用として公衆網サービスを提供する場合にシステム提案がなされるというようなことはあり得ないと考えます。従いまして、答申案のとおり法人営業部門による営業費用は基本的には考慮する必要はないと考えます。

7. トラフィック保証および最低利用期間について

<NTT東西殿の意見>

現在中継系事業者の市内参入等をはじめとした他事業者からの接続要望により多大な設備投資を行なっているところでありますが、当該設備の構築後他事業者のトラフィック実績が予測値に満たなかった場合、過剰となった設備投資コストについてはLRIC 導入により回収できず、現に他事業者のトラフィック実績が予測値に満たない状況が発生していること、更にGC 接続からIC 接続への切り替え等の要望も顕在化していることから、「トラフィック保証」や「最低利用期間」を設定し過剰設備の起因事業者へ応分の負担をしていただく必要があると考えます。

* 下線は弊社追加

<弊社意見>

一般に電気通信サービスの提供においては、お客様からの情報も参考にして各事業者のリスクで行なった需要予測に基づき設備投資を行なっています。お客様からの情報を参考にした結果実需要が予測と乖離したとしても、我々事業者はお客様に過剰となった設備に関するコストの補償を求めたりしていません。競争市場においてそのような補償要求をする事業者はお客様に受け入れられず市場で勝ち残ることはできません。NTT東西の補償要求の主張は独占的事業者だからこそできるものです。他事業者にはまったく理解できない主張です。仮にこのような提供条件をNTT東西が設定しようとする場合には、NTT東西の市場支配力の濫用となるおそれがあり、適切に規制されなければならないと考えます。なお、一般の経済取引においては、購入量の保証や最低契約期間を定めた場合には、それに応じて割引が適用されるのが普通です。

なお、LRIC導入により回収できなくなったコストはNTT東西の経営の不効率性を表すものであり、これを「トラフィック保証」や「最低利用期間」の設定により他事業者に転嫁しようとの考えは不当なものと考えます。

以上