

意見書

平成 15 年 9 月 16 日

総務省総合通信基盤局電気通信事業部
事業政策課 御中

ゆうびんばんごう
郵便番号 103-0015

とうきょうとちゅうおうくにはほんぼしほごぎちやう
東京都中央区日本橋箱崎町 24-1

そふとばんくびーびーかぶしきがいしゃ
ソフトバンクBB株式会社

だいはいとうりしまりやくしやちやう そん まさよし
代表取締役社長 孫 正義

「NTT 東西の活用業務認可申請に対する総務省の考え方」に対して、別紙のとおり意見を提出します。

(別紙)

ソフトバンク BB 株式会社

「NTT 東西の活用業務認可申請に対する総務省の考え方」に対する意見

NTT 東西の活用業務認可申請については NTT 法第 2 条第 5 項に定めている認可の判断基準を満たしているかどうかを公正競争ガイドラインに従って適切に審査する必要があります。法人向け IP 電話サービス、固定電話発着 IP 電話着とも以下の理由により慎重な審査が必要であると考えます。

(1) NTT 東西の活用業務に関する基本的考え

NTT法第 2 条 5 項において、「地域会社は、前二項に規定する業務のほか、総務大臣の認可を受けて、第三項に規定する業務を営むために保有する設備若しくは技術又はその職員を活用して行う電気通信業務その他の業務を営むことができる。」と規定されている。従って、NTT東西が既存の経営資源を活用し、地域電気通信事業としてIP電話事業を行うことは問題がない。

しかし、NTT東西が既存経営資源の活用し、IP電話という新たな業務を営むことが、直ちにNTT法第1条2項に規定された地域電気通信事業という範囲を超えて地域をまたがる電気通信事業を営むことを容認されることにはならない。

しかるに、今回の申請案は、①県間通信におけるエンドエンド料金をNTT東西が設定するものであること、②中継事業者の選定をNTT東西が行い、かつ中継事業者を1社に限定するものであることから、地域電気通信事業という範囲を大きく逸脱し、広域電気通信サービスに進出しようとする以外のなにものでもない。つまり、NTT東西が既存経営資源を活用しIP電話という新たな業務を営むことと、広域電気通信サービスに進出することは、まったく別の話であり、IP電話事業を営むことが許されたとしても、何ら制限なく広域電気通信事業に進出して良いと言うことにはならない。

IP電話と従来の固定電話は技術的な仕組みが異なるだけであり、NTT東西のIP電話そのものは、他事業者との接続という観点から見ると、従来の固定電話と何ら異なる点はない。従って、NTT東西がIP電話事業を新たに営むのであれば、公正な競争の継続的な確保が行われたうえで、認可される必要がある。

(2) 「法人向け IP 電話サービス」の定義について

今回の NTT 東西の「法人向け IP 電話サービス」の認可申請は、対象の顧客としては法人向けに限ったものであるが、「法人向け IP 電話サービス」の定義が明確になっていない。

「法人向け IP 電話サービス」の加入者へのアクセスの方法として NTT 東西は「イーサネットインターフェースによる IP 電話サービス」と定義しているが、NTT 東西がイーサネットインターフェースを用いていることを根拠に IP 電話サービスの業務範囲拡大を行うことが懸念される。従って、「法人向け IP 電話サービス」の定義を明確にする必要がある。

(3) 公正な競争の確保について

NTT 東西は NTT 東西が有している加入者回線設備とその顧客基盤をベースに NTT の分割、マイライン制度導入後も依然として固定電話市場において高いシェアを有している。NTT 東西が市内固定電話市場における顧客基盤をベースに市内固定電話市場で獲得している顧客を IP 電話市場においても獲得し、独占することが危惧される。IP 電話サービスの利用者のほとんどは、固定電話からの移行と想定されるので、現在の市内固定電話市場における NTT 東西のシェアが IP 電話市場でもそのまま継続される結果が容易に推測される。

従って、NTT 東西の IP 電話サービスの認可に際しては、公正な競争の確保に最大限の注意を払うべきであり、特に営業面でのファイアーウォールの確保については、それが適切に実施されているかどうか十分に確認する必要がある。NTT 東西は、特段新たな措置は講じないものとしているが、現状においては、以下の例に示すように営業面でのファイアーウォールは十分に確保されていない。

① 相互接続部門と営業部門のファイアーウォール

部門間の人事交流については適切なルールがなく、NTT 東西会社間の人事交流等を通じて組織間の情報の伝達が行われている恐れがある。

② 顧客情報に関するファイアーウォール

法人営業部門においては、アカウントマネージャが業務を遂行するために設備部門のデータベースにアクセスする場合、競合する事業者の顧客情報にアクセスすることを完璧に制限することは困難であり、競合する事業者の顧客情報が漏洩している恐れがある。

NTT 東西の講ずることとしている措置が実際に実施されているかどうかを現状においては確認することはできない。NTT 東西が適切に実施しているであろうとする性善説では、公正な競争は確保できない。総務省が NTT 東西に対して定期的に査察を行い、実施状況を確認する等の対策が必要である。

(4) 中継事業者および国際事業者との接続について

NTT 東西は、法人向け IP 電話サービスの県間通信等の実現にあたっては、中継事業者および国際事業者それぞれ 1 社と相互接続して実現すると説明している。仮にこれら中継事業者および国際事業者の選定が公平に実施されたとしても、NTT 東西が特定の 1 社とだけ接続を行い、IP 電話サービスを実施することは、その分野に参入しようとする事業者の事業参入の機会を奪うものであり、適切ではない。IP 電話サービスにおいても従来の固定電話網と同様に自由な接続形態を確保する必要がある。

(5) 固定電話発 - 050IP 電話着の県間伝送に係る料金設定について

法人向け IP 電話同様、固定電話発 - 050IP 電話着の料金設定に関しても、公正な競争の確保がされているとは、現状、到底言えない状況であり、認可においては現時点における貴省の考え方より厳しい条件を課する必要があると考えます。

現在の IP 電話は実質固定電話の代替として使われているものであり、IP 電話と固定電話との公正な競争が確保できているかを、議論する必要がある。

IP 電話の利用者数は現時点で約 3 百万回線程度と推測され、これに対し NTT 東西会社の契約回線数は約 55 百万回線で、シェア比率にすると NTT 東西 : IP 電話 = 95% : 5% である。マイライン登録における NTT 東西会社シェアは約 70% であるが、固定電話発 050IP 電話着信呼についてはマイライン対象外であり、固定電話発の発信側は NTT 東西のシェアが 100% である。

この状況において、固定電話発 050IP 電話着を NTT 東西の活用業務として、NTT 東西が料金設定するという事は、シェア 95% の独占事業者が、シェア 5% の事業者への着信を料金設定によって、いかようにでも左右できることに他ならない。

NTT 東西とも、「料金設定については、発側料金設定とした方が利用者にとってわかりやすいものと考えられることから、他事業者との合意に基づき、当社が行うものこととした。」と主張しているが、以下の理由により、疑念がある。

- ① 利用者にとってわかりやすくなるのは、全ての IP 電話着呼を一律料金に設定した場合のみであるが、IP 電話事業者の接続料が一律とは限らず、NTT 東西が一律料金を設定するかどうか、一切発表はない。逆に、IP 電話事業者の接続料が一律でないのに、一律料金を設定することは、関連事業者の取り扱いに関する公平性を欠いているとも言える。
- ② 他事業者との合意に基づき、とあるがこれは双方対等の立場における交渉に基づく合意とは言えない。つまり、100% シェアの事業者と接続しなければ、IP 電話事業者

はサービス提供ができない。従って、100%シェア事業者から「当社設定でなければ、システム開発ができない、少なくともサービス可能時期は大幅に遅れる。」「他の IP 事業者とは当社設定で合意できている。」等と言われれば、IP 電話事業者としてはサービス時期を優先せざるを得ない。

以上の理由から NTT 東西の固定電話発-050IP 電話着に関する活用業務を認可する場合には、以下のような条件を課する必要があると考えます。

「IP 電話事業者の契約回線数が、固定電話の契約回線数に匹敵する（シェア 50%に到達する）まで、固定電話発-050IP 電話着の料金設定権は IP 電話事業者側が有するものとする。」本条件により、固定電話と IP 電話の公正な競争の確保ができるものと考えます。

—以上—