

意見書

平成 16 年 5 月 24 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ほんばしはこぎきょう
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かいしゃ
ソフトバンクBB株式会社
だいいょうとりしまりやくしゃちょう そん まさよし
代表取締役社長 孫 正義

「平成 15 年度電気通信事業分野における競争状況の評価(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

「平成15年度電気通信事業分野における競争状況の評価(案)」に対する意見

はじめに

電気通信事業分野における競争状況の評価に関して、今回インターネット接続領域を対象として客観的に現状を把握し、分析・評価する試みが初めてなされました。その結果をまとめた本報告書(案)においては、接続ルールが有効に機能し、ADSL市場やFTTH市場において有効競争が行われていることが定量的に分析されています。一方で、これらの市場における地方部と都市部の普及格差の問題なども適切に指摘されているように、個々の阻害要因は残っています。従って全般的な数字のみで競争を有効だと判断することは、判断を誤ることになります。

今回の評価結果は今後政策の議論にも生かされることと考えますが、更に今回の評価とそれに至る過程を踏まえて継続的に競争評価が行われ、より有効な競争政策のベースが形成されていくことが期待できると考えます。

以下に本報告書(案)の内容について、具体的に意見を述べさせていただきます。

1. コロケーション設備等の不足といった競争阻害要因が残っている。

< 報告書の関連記述 引用-1 > p195

(3) 都市部の減速を地方の成長が補完

(略)

(a) (略)

ADSLは設備開放がルール化されていて参入機会が競争者に保証されている。参入地域は、競争者が選択した戦略であり決定である。NTT東西しかサービスを提供していない地域で独占状態が生じているとしても、そのことが市場支配力保有を直ちに意味するわけではない。(略) 仮に、地域格差が電気通信事業法上看過できないような状況等が生じることがあれば、例えば、競争者が存在する地域とそうでない地域を分けて規律内容を変えるようなことも選択肢の一つになり得るかも知れない。しかし、現下のADSL市場はそのような状況にはない。

(b) (略)

(2) ADSLのサービス提供に要する事業者間取引

(略)

(略) ダークファイバに余裕がない、あるいはスペースや電力容量に余裕がないとの理由でサービスの提供に必要な設備がNTT東西から借りられないことがあるといった声が競争者にあるが、今日のADSL市場の拡大は、加入者回線のラインシェアリング、中継系のダークファイバの開放、局舎スペースや電力を供給するコロケーション等について定めた接続ルールが効果を上げてきていることを示している。首都圏から地方へ競争者が進出するようになり局舎スペースに余裕が無いなどの問題が生じているが、新たな設備等の整備には、そのコスト分担の問題をルールとして議論する必要があるだろう。

(略)

(略)

第三章 第三節 2 - 5 (2)

ADSL 市場の競争状況の評価について、本報告書(案)では「競争が有効に機能している」としているが、同時に地方については都市部に比べて普及状況に格差があることも分析している。

地方部の普及状況に関して、「参入地域は、競争者が選択した戦略であり決定」(引用 - 1)であり、「NTT東西しかサービスを提供していない地域で独占状態が生じているとしても、そのことが市場支配力保有を直ちに意味するわけではない」(引用 - 1)と述べられている。しかしながら、「首都圏から地方へ競争者が進出するようになり局舎スペースに余裕が無いなどの問題が生じている」(引用 - 2)と指摘されているように、参入する意欲のある競争者が、コロケーション設備等の不足により参入できない状態にあることもある。NTT 東西のみがサービス提供している地域については、次に示す競争阻害要因がある。

中継系ダークファイバの不足
局舎コロケーションのスペース不足
局舎の電力不足

これらについては次の問題がある。

(a) 物理的にリソースがない

具体的には、引用 - 2にあるように「ダークファイバに余裕がない、あるいはスペースや電力容量に余裕がない」、といった問題である。

本報告書(案)で述べられているように「新たな設備等の整備には、そのコスト分担の問題をルールとして議論する」(引用 - 2)等の対策が必要である。

(b)リソースが増設されたとしても、他事業者に迅速に情報が伝わらない

他事業者が、事前調査に対してリソースがないとの回答を NTT 東西から受けた直後に設備増設がなされていても、他事業者は自ら頻繁に開示情報をチェックするほかに、確認する術がない。また他事業者に迅速に情報開示されるとは限らない。この問題の解消の為に、次の通り新たなルールの策定を提案する。

リソースの先行予約申込み制度

- ・他事業者が NTT 東西に局舎の事前調査を申請する。
- ・リソース不足だった場合、当該事業者は NTT 東西が当該設備を増設した際に優先して割り当てを受けることができる。
- ・設備増設後、割り当て分をキャンセルした際の費用は、合理的な範囲で取り決める。

(c)NTT 東西の設備増設計画に他事業者のニーズが反映されない

NTT 東西は自社がサービス提供を行う為に必要となった設備の計画はするが、他事業者のサービス提供計画に基づく要望によって計画をすることはない。

これは明らかに不公平であり、NTT 東西の利用部門と他事業者が平等に設備利用できるようにルール化することが必要である。

以上の問題点と、接続ルールの整備を行うべき旨を記述することが望まれる。

2. 接続ルールは有効に機能しているが、営業面における競争阻害要因が残っている。

< 報告書の関連記述 > p192

(4) 接続ルールの役割と評価

(略) 接続ルールは、次のような点で十分に効果を上げている。

- ・ラインシェアリング導入によって、競争者が現実的に参入可能な接続料金が実現。
 - ・MDF接続やコロケーションに関する省令化と接続約款により手続きが明確化され、開通までの日数が短縮。
 - ・ダークファイバの利用が可能になり、NTTビル間を結ぶ大容量、低価格、迅速なネットワークが構築。
 - ・意見申出、接続約款化により、ダークファイバの利用手続きが透明化。
- 一方で、営業妨害を指摘する意見や事務の効率化を求める声のほか、スペース、電源、MDF接続などのリソース不足の解消を求めるといった意見もある。
- しかし、総じて言えば、そうしたルール下で競争者が競争的にサービスを提供しており、地方にも競争が波及しており、不可欠設備等の存在にもかかわらず現行の接続ルールが競争者の能力と意欲を失わせないことに大きな役割を果たしている。

ADSL の普及に現行の接続ルールが大きな効果を上げていることは、上記引用のとおり適切に分析されている。

しかしながら、「一方で、営業妨害を指摘する意見」もあると指摘されているとおり、営業面における阻害要因が残っている。特に次の点が問題であると考える。

NTT 東西のレバレッジについて

顧客データベースを持つ NTT 東西と、持たない他事業者が営業面での公平性が保たれているか、具体的には次の示す問題がある。

NTT116 番でのジョイントマーケット

NTT 東西の 116 番は、NTT 東西の営業窓口になっていると同時に、他事業者の顧客が名義人等自身に関する情報を問い合わせる窓口も兼ねている。そのため、NTT 東西と他事業者が競争している領域において、他事業者にとって不利な状況となっていないかどうか評価・検証することが必要である。

ADSL 申込みの回線名義人問題

ADSL サービス加入のためには、回線名義人による NTT 東西への申込みが必要だが、申込者と回線名義人が同一でない場合も多い。そのため ADSL 事業者は、申込者が NTT 東西の有する契約者名を認識しその名義で申込みに至るまでに多大なコストがかかっている。

- ・開通の遅れ（当社平均：最初の申込みから 32 日）
- ・コスト増大（申込者への確認連絡や再申込み処理）
- ・キャンセル増大（当社平均：名義間違いの約 30%、全申込者の 4%）

ADSL 事業を行い、かつ加入電話契約者情報を有している NTT 東西と比べて他事業者が不利な状況となっていないかどうかの評価・検証が必要である。

3. 集合住宅への光ファイバ引き込みに関する NTT 東西の情報開示が公平に行われることが必要

< 報告書の関連記述 引用 - 1 > p241

B) 既存集合住宅

(略)

しかし、任意加入とは言っても、光ファイバの集合住宅内への引き込みは各居住者の自由にはならない。分譲の集合住宅であれば管理組合の承諾が、賃貸の集合住宅であれば当該物件のオーナーの承諾が必要とされている。管理組合等は、既に FTTH を

提供している事業者が存在している状況で、別事業者の引き込みを承諾する可能性はほとんどなく、先行した事業者の提供サービスの利用に事実上限られてしまう。また、同一集合住宅に一定数以上の利用者がいることをサービス提供の条件としている事業者もいる。いずれにせよ、戸建て住宅の場合のように自由にならない現実がある。

以上のような事情は、事業者にとって、集合住宅では敷設コストが一戸当たり安くなり、一戸の利用者獲得が同じ棟内の他の利用者獲得につながりやすいことを意味する反面、出遅れは致命傷になりかねないことを示唆している。そうした事情が集合住宅向けの事業者進出が活発な一因である。

(略)

第三章 第四節 2 - 2 (B)

< 報告書の関連記述 引用 - 2 > p262

(2) 電気通信事業者の市場支配力

NTT東西や電力系FTTH事業者は、集合住宅の居住者に対するサービス提供に不可欠な電気通信サービスや設備を他の事業者を提供しているが、自らもこれら事業者が提供するサービスと競合する「Bフレッツ・マンションタイプ」などの集合住宅の居住者向けのサービスを提供している。競争者がNTT東西や電力系事業者のように集合住宅までの光ファイバを自ら敷設することは電柱や管路の制約をはじめ様々な理由から困難であり、集合住宅までの光ファイバの設備開放なしには競争は生まれない。接続規制が機能しているから競争者の公平な参入機会が保証され、料金低下や多様化、高度化をもたらす競争がFTTH市場に誕生している。

一方、電力系事業者については、光ファイバの保有などでその潜在的な能力は大きいですが、参入の意欲は各地の電力系事業者によって異なるようである。

第三章 第四節 4 (2)

上記引用 - 2で述べられているとおり、NTT東西と電力系事業者以外の事業者が集合住宅までの光ファイバを自ら敷設することは電柱や管路の制約をはじめ様々な理由から困難であり、光ファイバの設備開放ルールが有効に機能した結果として、料金低下や多様化、高度化をもたらす競争が誕生している。

しかし、集合住宅市場は上記引用 - 1で述べられているとおり、「敷設コストが一戸当たり安くなり、一戸の利用者獲得が同じ棟内の他の利用者獲得につながりやすいことを意味する反面、出遅れは致命傷になりかねない」という特徴を有しているため、事業者にとってはいかにNTT東西の光ファイバ敷設に関する情報を入手するかが死命を制することになる。従って、NTT東西の情報の利用について、有効競争のために不可欠な公平性が保たれているかどうかについて次の事項を検証し、競争への影響を評価することが必要である。

NTT東西の光ファイバ提供エリア情報の利用

マンション事業者や集合住宅の管理組合に対して営業活動を行う場合に、詳細な光ファイバ敷設ルート図を持っていれば持たない場合に比べて営業活動が格段にやり易くなる。NTT 東西はこれらの情報を営業活動に利用できる立場にあると思われるので、他の電気通信事業者がNTT東西に比べて不利になっていないか、またNTT東西の関係事業者のみに詳細な情報が開示されていないかを検証することが必要である。

NTT東西の光ファイバ展開計画の利用

新築の集合住宅や新たに開発される住宅地のように、営業の開始から実際のサービスを提供するまでに長期を要する場合には、光ファイバの詳細な展開計画が必要である。いち早く光ファイバの展開計画を把握し他の電気通信事業者に先駆けてマンション事業者や集合住宅の管理組合に対する営業を開始すれば圧倒的に有利な状況で受注に結びつけることができる。NTT 東西はこれらの情報を営業活動に利用できる立場にあると思われるので、他の電気通信事業者がNTT東西に比べて不利になっていないか、また NTT 東西の関係事業者のみに詳細な情報が開示されていないかを検証することが必要である。

開通工事状況の客観的把握

NTT東西の調査回答、引き込み工事、宅内配線工事、局内配線工事の所用期間の公平性確保が有効競争のために必要であり、NTT東西から自らの実績を含めてこれらの期間の実績データが十分開示されているかどうかを評価・検証することが必要である。

4. 光ファイバの設備開放ルールを維持することが必要

<総務省報道資料「平成15年度電気通信事業分野における競争状況の評価(案)」に対する意見募集 別紙1>

マンション等の集合住宅に引き込まれる光ファイバはNTT東西と電力系事業者が事実上複占。しかし、接続ルールが有効に機能しているため、NTT東西と他事業者が競争的に行動。

今後は集合住宅だけでなく戸建て住宅での契約増が見込めるが、電力系事業者の競争者としての能力と意欲は地域による。

投資インセンティブと設備開放は別の問題。大都市部での投資は今も活発。

本報告書(案)では、FTTHの競争状況について、要約して上記のとおり評価している。

つまり、光ファイバの設備開放ルールによって、NTT東西と他の電気通信事業者の間で有効な競争が行なわれており、もし光ファイバの設備開放ルールがなくなるようなことがあれば、このような健全な競争環境が失われることになることと適切に評価されているものである。

る。

(1) 光ファイバの設備開放ルールを維持しサービスベースの競争を一層活発化させることが重要

< 報告書の関連記述 引用 - 1 > p261

(1) NTT東西と電力系事業者の関係

集合住宅への引き込み部分を保有しているのは、NTT東西と電力系事業者に事実上限られる。電柱や管路等の現実に対し、限定された地域における限定的な事業者の存在を除けば、近い将来に自ら光ファイバを引き込んで参入する事業者は見込めそうにない。

(略)

(略)

(略)

第三章 第四節 4 (1)

< 報告書の関連記述 引用 - 2 > p262

(2) 電気通信事業者の市場支配力

NTT東西や電力系FTTH事業者は、集合住宅の居住者に対するサービス提供に不可欠な電気通信サービスや設備を他の事業者を提供しているが、自らもこれら事業者が提供するサービスと競合する「Bフレッツ・マンションタイプ」などの集合住宅の居住者向けのサービスを提供している。競争者がNTT東西や電力系事業者のように集合住宅までの光ファイバを自ら敷設することは電柱や管路の制約をはじめ様々な理由から困難であり、集合住宅までの光ファイバの設備開放なしには競争は生まれない。接続規制が機能しているから競争者の公平な参入機会が保証され、料金低下や多様化、高度化をもたらす競争がFTTH市場に誕生している。

一方、電力系事業者については、光ファイバの保有などでその潜在的な能力は大きいですが、参入の意欲は各地の電力系事業者によって異なるようである。

< 報告書の関連記述 引用 - 3 > p266

(ア) 一般的規制

(略)

電柱・管路の開放は、CATV事業者のケーブル増設や電力系事業者の新規参入、NTT東西の提供エリア拡大等を促すのに実効を上げてはいるものの、NTT東西や電力系事業者といった事業者が互いの電柱・管路を利用して事業展開することを促す効果が中心で、必要な電柱・管路が借りられない場合がある他、利用が可能な場合でも使

用料を負担して新たに大規模にネットワークを構築してなお採算のとれるビジネスモデルの成立には懐疑的にならざるを得ない。NTT東西や電力系事業者と競争する能力と意欲を有する事業者が電柱や管路の貸与に関するルール整備で誕生してくるとは考えにくい。

第三章 第四節 4 (3) (ア)

上記引用 - 1、2、3 で述べられているとおり、本報告書(案)ではNTT東西と電力事業者以外に自ら光ファイバを敷設しFTTH市場に参入することは現実には不可能であること、即ちNTT東西と電力事業者以外の事業者が設備ベースの競争に参入することは不可能であることが適切に評価されている。もし、光ファイバの設備開放ルールが廃止されるようなことがあれば、NTT東西はダークファイバ等の接続料を、優位な立場で設定することになる。その結果、他事業者がFTTH事業に参入することは著しく困難となり、NTT東西と電力系事業者の複占状態に陥り、同調して値上げする等の協調的行動を行い競争状態がなくなる可能性がある。

光ファイバの設備開放ルールを維持し、他事業者が適正な接続料でNTT東西の光ファイバを利用したサービスを提供することによってこそ、NTT東西も含めた事業者間のサービス競争が活発になる。活発な競争によって利用料金が低廉化し、創意工夫をこらした様々な新しいサービスが生まれ、利用者にとってはより良いサービスの選択の幅が広がり、ますます需要が喚起される。需要が増大すればNTT東西も投資が行いやすくなり、その結果光ファイバの整備が進むという好循環が期待できる。

従って、光ファイバの設備開放ルールを継続することが是非とも必要であり、本報告書においてもより明確に光ファイバの設備開放ルールの維持を政策パッケージに盛り込むことの必要性を記述することが望まれる。

(2) 光ファイバの設備開放ルールによって投資インセンティブは損なわれない

< 報告書の関連記述 引用 - 1 > p265

(イ) 需要動向及び収益性見込み

(略)

いずれにせよ、不採算な地域に対する投資には企業として後ろ向きだが、複数の事業者が大都市中心に光ファイバ網敷設に継続的に投資を続けているのが現状であり、将来の収益期待に基づく投資インセンティブが確実に存在していることの証であると判断できる。

第三章 第四節 4 (3) (イ)

< 報告書の関連記述 引用 - 2 > p267

(イ) 都市部の光ファイバの敷設

このような状況下にも係らず、首都圏及び近畿圏を中心に複数事業者が光ファイバ網を構築しているのは、現在の通信規制下においても投資インセンティブが上手く働いているからである。 (以下略)

第三章 第四節 4 . (3) (イ)

< 報告書の関連記述 引用 - 3 > p268

(ウ) 過疎地域の光ファイバ敷設

他方、人口密度や事業活動規模の小ささ等からくる低需要地域では、投資インセンティブは働きにくい。

(略)

しかし、一部の事業者にある光ファイバの投資促進と設備開放規制をつなげる考え方は適当でない。設備開放を解除したところでNTT東西や電力系事業者は不採算地域の光ファイバ設備には消極的であると考えられるし、逆に採算地域は今のままでも積極的に投資を継続されていくであろう。

第三章 第四節 4 . (3) (ウ)

本報告書(案)では、上記引用 - 1 及び 2 に述べられているとおり、採算地域では光ファイバの設備開放ルールが存在しても投資インセンティブが働いており、一方不採算地域では光ファイバの設備開放ルールが存在しなくても投資インセンティブは働かないこと、従って光ファイバの設備開放ルールと投資インセンティブは関係がないということが明快且つ適切に分析されている。

これは、投資インセンティブが働くようにする為には、光ファイバの設備開放ルールをなくすのではなく、需要を喚起しなければならないことを示している。そのためには、設備開放ルールによって参入しやすくなった環境の下で、複数の事業者がFTTHサービスを提供し、例えば映画、音楽などを高画質・高品質に配信するビジネスが多数誕生してくる等によって需要を喚起することが是非とも必要である。

このように、光ファイバの設備開放ルールを継続することは是非とも必要であり、本報告書においてもより明確に政策パッケージに盛り込むことの必要性を記述することが望まれる。

- 以上 -