

「新しい競争ルールの在り方に関する作業部会」 第5回 ヒアリング 追加説明用資料

 SoftBank BB

 SoftBank

 SoftBank Telecom

2007年5月

1. FTTHの貸し出し単位における競争阻害性について (1)

【質問1】

- FTTHサービスが狭い光配線区域内で8分岐単位で接続するサービスであるため、設備稼働率がサービス単価に大きく影響する(需要密度の経済性が存在する)ことは、ご指摘の通りだが、それが現行の光ファイバ接続規制において、どのような競争阻害性を持っているのか、どのような光ファイバ接続規制の変更を望むのか、具体的にご回答いただきたい。
- また、そのような施策が本当に消費者厚生を高め得るのか、それを保証するような論拠をお示しいただきたい。できれば、数字、データ等も合わせてお示しいただきたい。

【回答1】

1. 現行ルールでの競争阻害性(参考資料1・参考資料2参照)

- 現行のFTTHの設備開放(8分岐毎の貸し出し単位)につきましては、設備稼働率がサービス提供コストに大きく影響する構造となっており、このルールのもと、狭い光配線区域内で複数の事業者が競争することとした場合、必然的に顧客が分散化する傾向が生じ、各事業者による設備稼働が向上しないことにより、コスト高となります。その意味で、OLT共用による設備稼働率の向上は消費者厚生を高めることに寄与するものと考えますが、詳細は3項で後述致します。
- コスト高となる構造上の問題により、結果的に、競争事業者は、参入した際に必要となる莫大な加入者獲得コストを回収できないばかりか、設備稼働率を確保することもできず、赤字でのサービス提供を強いられることとなる上、参入後の加入者数が安定した際においても、黒字化の見通しも立てられない状況となります。
- 具体的には、光配線区画は約157万あるものと想定され、このとき、弊社のADSLユーザ(約500万契約)を、全て弊社のFTTHサービスに移行した場合でも、光ファイバに接続されるスプリッタの稼働率は40%(約3/8加入)に過ぎず、NTTが想定するスプリッタ設備稼働率60%(約4.8/8加入)には到達しません。
- このため、弊社とNTTの提供コストには格差が維持されることとなり、NTTが提供する利用料金と同等の利用料金を利用者に提示することができないため、競争が不可能な状態となります。
- なお、現状では、弊社は1,620局舎においてOLT機器を展開しており、世帯カバー率は65%となりますが、莫大な加入者獲得コストをかけても、スプリッタ稼働率は1/8加入を超えることができない状況です。
- 競争評価においては、SSNIP等の分析が行われていますが、上記のような状況にあるため、詳細な分析を行うまでもなく、FTTH市場が競争状況にないことは明らかです。
- FTTHの設備開放が不十分な状況下では、様々なプレイヤーによる市場への活発な参入が抑制され、競争が著しく制限されることになるのは明らかです。
- これは単に営業努力によって解消可能な問題ではなく、独占分野にある固定電話の顧客や当該顧客の情報を有するNTTと競争事業者の営業条件が同等でないことにも起因しており、こうしたマイグレーションにおけるレバレッジ効果の存在により、NTT東西の独占が後戻りがきかないレベルまで進展することが大いに懸念されます。また、NTTにおいては、公社時代の含み益の存在やPSTN等の収益といった優位性が存在しており、競争事業者と異なり、FTTH立ち上げ期の赤字構造に耐え得る要素があることも考慮されるべきと考えます。

(次頁に続く)

1. FTTHの貸し出し単位における競争阻害性について (2)

(前頁からの続き)

【回答1】

- また、NTTの管理部門の立場で、NTTの利用部門と接続事業者を同等に扱い、仮に最も効率的にネットワークを構築しようとした場合には、後述するように、必然的に1分岐単位となるはずであり、現行における8分岐単位の貸出しは、NTT利用部門のニーズによるもの(NTT利用部門の要望するスペック)と想定されます。その一方、接続事業者が要望する1分岐単位の貸出しをNTTが拒否し続けることについては、NTTの管理部門が利用部門と接続事業者を同等に扱っていないことを示す一例であり、この点からも、NTT東西の機能分離・構造分離を実現し、利用部門と接続事業者の同等性を確保する必要があると考えます。
- なお、NTTはOLT共用についての問題点を指摘し、実現性を否定しているところですが、具体的な問題点の有無や解決策の検討を行うため、NTTを含めた事業者間の実証実験を行うことが必要であると考えます。

2. 期待する接続規制

- 本件の解決のためには、光ファイバー貸出しルールの見直し、すなわち「1分岐単位の接続義務化」が必要であると考えます。

3. 消費者厚生について

- 消費者厚生を高めるための最も有効な手段は競争の促進であると考えます。
- 「1分岐単位の接続義務化」による設備効率向上や徹底的な接続料原価の精査による接続料の低廉化が図られれば、多くの事業者の参入意欲やサービス展開を進展させ、様々な側面においてのサービスの充実化や料金低廉化による需要喚起も期待されることから、現在のようにNTTが必要以上の大量な営業費を投入し、FTTHを非効率に拡大している状況よりも、消費者厚生が高まるものと考えます。
- また、競争促進による消費者厚生の向上が期待できるだけでなく、「1分岐単位の接続」を行うことにより、国民経済的な観点からも最も経済合理的なネットワーク構築が可能となり、より効率的にブロードバンド基盤の全国整備が達成されるものと考えます。それにより、デジタルデバイドの解消の早期化にも資することとなると考えます。
- なお、消費者厚生の最大化のためには、サービス競争、設備競争の両方の要素が必要であると考えます。具体的には、FTTH市場においては、アクセスレイヤにて、実質的には、設備を設置可能な事業者がNTT等一部の事業者に限定されることから、サービス競争に比べ、設備競争が望ましいとすることは適切ではなく、第一に、設備開放によってサービス競争を確保した上で、設備競争とサービス競争を一体的に行うことが必要であると考えます。
- 競争事業者が市場退出せざるを得ないような現状の略奪的な市場構造をインセンティブとして、FTTHサービスの拡大を図ることは、NTTによるFTTH市場の独占の進展といった、消費者厚生上、非常に好ましくない結果をもたらすものと考えます。
- そもそも指定電気通信設備を指定する目的はボトルネック設備の独占により、その上位レイヤーでの略奪的な収奪の機会を与えないように、競争の機会を与えることが目的です。ボトルネック設備の共用の促進はインフラ会社の規制のあり方として消費者厚生に資する措置であると考えます。

【質問2】

- 「NTT東・西による上位レイヤ等への事業拡大や、NTTグループの連携による統合サービス(FMC等)の提供により市場支配力拡大の懸念がある」とあるが、事業を拡大することや統合サービスをおこなうこと自体は、消費者にとって利益となる側面もあり、一律に禁止することは行き過ぎであり、事前の手当てとしては、差別的な取扱いを禁止しておけば十分ではないかとも考えられるがどうか。

【回答2】

- NTTの事業拡大や統合サービスの提供により、短期的に見れば、一部のユーザにとっての消費者利益が向上する一面もあるものと考えますが、適正な競争ルールの整備がなされない場合、健全な競争の進展が妨げられ、NTTグループのユーザの利益のみが優先されるといった事態がもたらされる懸念があります。また、中長期的に見れば、競争の進展が阻害されることによって、サービス多様化や料金低廉化等の観点において、全ての消費者が不利益を被る可能性があるものと考えます。
- また、事前の手当てとしては、差別的取扱いを禁止することのみでは不十分であると考えます。このことは、これまでの通信規制の歴史を見ても明らかであり、仮に差別的な取扱いの禁止だけで足りるのであれば、通信市場はより競争的になっているものと考えます。
- 現状、依然として、NTTが圧倒的な市場支配力を有している状況にあることから、支配的事業者への規制の実効性を更に高め、ネットワークのオープン化(例えば、OLT共用化)や情報の取扱い、各種手続きや時期の同等性等、あらゆる面におけるNTTと競争事業者のイコールフットイングを競争の前提条件として確保する必要があると考えます。

3. 現行規制下で存在する競争上の問題について (1)

【質問3】

- 現行規制下で生じているドミナンスに起因する競争上の問題(例えば、内部補助、グループドミナンス、情報やボトルネック等の競争優位性によるドミナント企業の競争優位・公正競争阻害)について、具体例を挙げて説明して頂きたい。

【回答3】

以下に、市場支配力に起因して、現行規制下で生じている、あるいは生じる恐れのある競争上の問題点を列挙します。

1. 内部相互補助

- 現状、Bフレッツを含むNTT東西の「特定電気通信役務以外の指定電気通信役務」の収支は大幅な赤字である一方、他の役務は黒字という構図となっており、両者の利益率には大幅な相違が見られます。(参考資料3参照)
- このことは、ただちに内部相互補助が行われていることを裏付けるものではないものの、他サービスからBフレッツへの内部相互補助により、Bフレッツにおける過度な営業がなされていないかについては、十分な検証が必要です。そのためには、会計上の役務別区分の細分化を義務付ける等、所要の措置が整備されるべきと考えます。

2. グループドミナンス

(1)グループ内の「ヒト」、「カネ」、「モノ(情報)」の連携

- NTTグループ間の人事交流については、ファイアーウォール措置をより高める必要があると考えます。特に、NTT東西とNTTドコモの間での役員兼任等が行われた場合、影響力の非常に大きな固定通信及び移動通信市場において、一体的経営・営業が容易となることから、禁止すべきであると考えます。
- 相当規模(電気通信事業における営業費用の約3割)に及ぶNTTと子会社との取引については、その全ての内容の公表を義務付ける必要があると考えます。取引内容の透明性が確保されない場合、アウトソーシング費用引き下げのインセンティブが働かず、結果的に、接続料の高騰化要因になる等の競争事業者への影響も無視できないものと考えます。
- NTTの子会社が現行の指定電気通信設備制度の抜け道と利用される恐れが存在していると考えます。例えば、NTT東西には不当な取扱いが禁止されている一方、その子会社には当該規制は及ばない状況にあることから、子会社の販売店が差別的にグループ商品(OCN等)を取り扱う、あるいは、NTT東西の顧客情報を活用する等により、グループ商品のセット販売を行うといった不当な形での囲い込み行為を防止する必要があると考えます。

(次頁へ続く)

3. 現行規制下で存在する競争上の問題について (2)

(前頁からの続き)

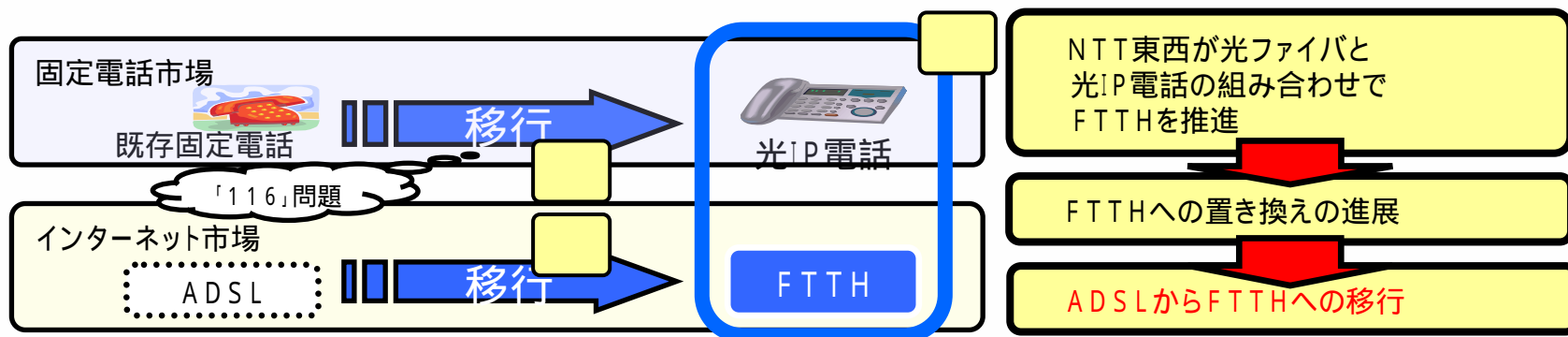
【回答3】

(2) NTT東西とNTTドコモの連携

- NTTは「NTTグループ中期経営戦略の推進について(2005年11月9日発表)」の中において、FMC等の提供により、高度で柔軟な固定・移動間のシームレスな通信サービスの提供を行うことを発表し、グループとして一体的な戦略を打ち出しているところです。
- このような中、NTT東西とNTTドコモのサービス面・営業面等の連携がより一層図られることが想定されることから、前述のとおり、役員兼任の禁止や、接続や電気通信業務に関連した周辺業務を含む不公平な取扱いの禁止等、グループ全体への行為規制の強化(特定関係事業者制度へのNTTドコモの指定を行う等の措置)が必要であると考えます。
- また、FMCの連携時において、支配的事業者であるNTTドコモ、またはNTT東西がFMCの提供料金(接続料金等)を不当に高額(グループ内では吸収可能だが、他社には許容し難い料金水準)に設定し、NTTグループと連携する競争事業者が、競争的な利用者料金設定を行うことを実質的に制限するといった行為についても、禁止する必要があると考えます。

3. 情報面、ボトルネック性等

- 固定電話市場と他サービス市場における営業面のファイアーウォールの徹底を図る必要があると考えます。
- 具体的には、フレッツADSL や光IP 電話等の顧客獲得に際する、独占分野の顧客情報を流用した営業措置(「116」入電時における営業行為や、「アウトバウンドコール(電話によるお客様へのダイレクトなアプローチ)」を利用した営業行為)について、表面的な防止措置でなく、より実効性を有した規制が検討されるべきと考えます。



- また、現在、運用面等のルール見直しが継続的に検討されていますが、ADSL開通時におけるNTT東西の名義人確認において、競争事業者の顧客の開通までに多くの時間を要する仕組みとなっており、競争事業者とのお客様にとっては、過大な負担となっています。サービス提供開始までに要する期間において、NTT東西の指定設備利用部門と接続事業者との間の差を完全に埋めるため、システム面の改善(簡単な漢字の誤りであれば受付可能とする等)や運用面のルール化(回線名義人でなくとも、当該回線の設置先に居住している者であれば、ADSLサービスの申込を可能とする等)が必要と考えます。

4 . IP化の進展等に伴う新たな競争上の課題について

【質問4】

- NGNへの移行、ブロードバンド化、IP化の進展と並行し、今後新たに懸念されるドミナント企業の競争優位・競争阻害行為について具体的に示してほしい。

【回答4】

- IP化の進展により、音声・データ・映像等の各種サービスが同一ネットワークによって提供されると共に、上位レイヤーと下位レイヤーとの融合が進んでいくことが想定されますが、下位レイヤーの市場支配力はネットワークのボトルネック性と密接に関係し、容易に解消できるものではない点において、下位レイヤーが市場支配力を梃子にして上位レイヤーに進出し、当該市場で市場支配力を行使、拡大する等の事態が懸念されます。
- 具体的には、ボトルネック設備を有するNTTが特定の上位レイヤーのプレイヤー（電気通信事業者以外を含む）を不当に干渉する、あるいは優遇する等により、NTTグループのサービスを差別化したり、上位レイヤーのプレイヤーの囲い込みを行い、上位レイヤーを含めた独占的なサービス展開を図るといった行為が考えられます。
- IP化時代における競争の進展のためには、IP網におけるアクセス網の徹底した開放を行うと共に、競争事業者による独自のサービスストラタムを活用した柔軟な事業展開を確保することから、NGNにおける相互接続点の多様化（OLT接続相当の義務化等）を推進することが、不可欠であると考えます。
- なお、NTTのNGNについては、NTTによる十分な情報開示が行われておらず、当初予定より大きく遅れた現時点においても、NGNの接続ルールの検討が行われていない状況にあります。その一方、NTT内部においてNGNの詳細な仕様等が整理され、接続事業者が不利益を被る条件での接続が前提化してしまう場合、競争阻害性の高い接続条件が既成事実化し、商用サービス開始時点において、NTTによるお客様の囲い込みがなされるという危険性を孕んでいるものと考えます。NGNの接続ルールに関する十分な議論の期間を確保するため、NTTによる早急な情報の開示が必要であると考えます。

5. ボトルネック性以外のNTTの競争優位性について(ブランド等)

【質問5】

- ボトルネック以外の部分でNTTの競争優位性を作り出しているもので、十分な議論がなされていないものがあれば、事業者の視点でその問題点を指摘して下さい(例えば、ブランド、調達力等々)。

【回答5】

- NTTのブランドについては、以下に挙げるような、純粋なサービス競争によって勝ち得た価値とは性格を異にする、他社が追随できない特異な要素を有しているため、それ単独で競争優位性を持つものと考えます。
 - 公社時代の電電公社から引継がれた企業イメージ(全国的サービス展開に伴う認知度の高さ、古くからサービス提供を行っていることに伴う安心・安定的といったイメージ)
 - ユニバーサルサービス提供に伴う公共性の高い企業(サービス)イメージ
- なお、英国のBTの組織分割時においては、独占企業であるBTの公約という形で、アクセス部門は「BT」、「British Telecom」とは別のブランド名称「Openreach」を使用することとされており、このことは、諸外国において、ブランド力が競争に与える影響について、十分に認識されていることを裏付けるものと考えます。
- また、NTTの競争優位性をもたらしていると考え他の要素として、以下のものも存在し、各々が、公社時代から引き継ぐ資産や現行の持ち株会社体制下における強力なグループ連携による市場支配力を背景とした総合的な事業能力が源泉となっています。従って、競争優位性の判定にあたっては、これら要素を十分に考慮する必要があると考えます。

調達力

- グループ全体での設備等の調達によるコスト低減効果や、取引先への影響力の度合い

人的資源

- グループ間の人的交流に基づく組織運営

既存顧客の基盤

- 独占時代から引継いだ顧客基盤による収益力、顧客との接点の多さ、キャリア変更における顧客の心的負担

仕様の標準化における影響

- グループ全体でのベンダー等への影響力、標準化団体への発言力

【質問6】

- 一般的にいて、セット販売(電話、インターネット、TV)等のレバレッジの反競争効果を分析する際には、競争者も同様のセット商品を販売できるか、すなわち対抗戦略をとることができるかが分析され、特に競争者しか持ち得ない強みがあればそれも考慮されることになる。NTT東・西以外の他の電気通信事業者も同様のセット販売を行うことができ、また、CATV事業者は、電気通信事業者にはない強み(放送事業者として同時再送信が可能なこと)があり、それぞれ競争上十分な対抗手段を有しているように思われるが、この点についてはどう考えるか。

【回答6】

- 単に、他の企業においても同様のセット販売が可能である否かをもって、反競争効果の存在を判断することは十分でないと考えます。
- 現状、電話市場、FTTH市場において市場支配力を有するNTTと、それら市場で市場支配力を有していない競争事業者は、それぞれ2つの商品(電話、FTTH)のセット販売が可能という条件が同一であっても、そのことをもって、競争事業者において、十分な競争上の対抗手段を有しているとは言えません。
- 従って、セット販売の市場における競争上のイコールフットイングを分析する上では、商品メニューの比較のみでなく、各市場の市場支配力の影響を厳密に分析することが必要であると考えます。
- 例えば、回答1で述べたとおり、NTTはFTTH市場における競争優位性をもとに、FTTH市場での市場支配力を拡大しており、仮に競争事業者がNTTと同様のセット販売メニューを用意したとしても、接続事業者は競争力を持ち得ず、健全な競争は進展しないものと考えます。(FTTH市場で健全な競争を進展させるためには、OLT接続の実現が必要なことは回答1で詳述したとおりです)
- また、CATV事業者については、サービス提供エリアが極めて限定的であることを考慮すると、同時再送信が可能なことをもってNTTに対して十分な競争力があると判断するのは誤りであると考えます。

7. ボトルネック規制とドミナント規制の概念整理等について (1)

【質問7】

- ボトルネック規制とドミナント規制との意義の整理をすべき点について賛成する。私のイメージでは、ボトルネック規制というのは、他の事業者が複製困難で、その設備・技術を利用しなければ他の事業者が事業活動を行えない場合に、正当な理由がない限り、原則としてその設備・技術へのアクセスを第三者に認めて、アクセス条件・手続を定める規制のように思う。アクセスを開放することにその意義があると思う。
- これに対して、ドミナント規制というのは、ボトルネック規制を含んで、それよりも広いというイメージをもっている(ボトルネック規制とドミナント規制とは包含関係にないという整理もあるかと思う。包含関係にないと整理し、ボトルネックに起因する問題はすべて、アクセス開放させる規制以外(接続情報の流用禁止、会計分離等)も含めてボトルネック規制とし、ボトルネックは保有しないが市場シェアが高いという場合における規制は、ドミナント規制と理解するという方法もありえるかと思う(しかし、この場合は独占禁止法での対応で足りるのではないかという印象を持つ)。いずれにしても、ここの整理の違いが議論の混乱の原因になっていると思う。
- ドミナント規制では、事業者がドミナントであるかを判断するために、設備・技術市場(卸市場)とサービス市場(小売市場)とに分け、設備・技術市場(卸市場)における市場支配力の有無を判断する要素として、市場シェアや集中度(指標としてはHHIの利用が有用)の量的な指標に加えて、それを補うものとして、不可欠設備を保有していることや、電波などの希少資源の配分を受けることが可能な事業者の数は限られており、参入障壁が高く、事業者数も少数になりがちであるという市場構造、その他、地理的営業範囲、事業者のブランド力が消費者の選択にとって重要な市場であれば、事業者のブランド力などの質的な指標も加味して、ドミナントか否かを判断するものとする(ドミナント事業者には、市場シェアが高い事業者で、不可欠施設を保有している場合もあれば、保有していない事業者も含まれることになる)。
- つまり、ボトルネック規制においては、不可欠設備性や電波の希少性はまさに規制の根拠であったが、ドミナント規制においては、不可欠設備性や電波の希少性の要素はドミナントか否かを認定する数多くの判断要素・考慮要素の1つという位置づけになるように思う。
- ただ、ドミナント規制では、どのような弊害が生じる又は生じるおそれがある場合に規制が発動されるのか、また、規制の根拠は何かについて、もう少し共通のイメージ・理解があった方がいいように思う。

(次頁へ続く)

7. ボトルネック規制とドミナント規制の概念整理等について (2)

(前頁からの続き)

【回答7】

- 規制の概念を議論する場合、第一に、何の為の規制であるかを明確化する必要があるものと考えます。
- 現在議論がなされている規制の目的は、市場における競争を促進することであり、ボトルネック性等、明確に認められる競争阻害要因があらかじめ存在する場合、全ての規制を事後規制にシフトすることは認められません。
- また、電気通信市場の特性(設備産業としての性格、参入障壁の存在等)を踏まえれば、全ての事後規制を独占禁止法に委ねることも適正を欠くものと考えます。
- 以上のことを踏まえると、電気通信事業法における事前規制、電気通信事業法における事後規制、一般法(独占禁止法)における事後規制という3つの大きな枠組によって検討することも、概念を整理する上では有効な方策の一つであると考えます。
- なお、現在の通信市場においては、ボトルネック性や、様々な市場支配力が存在し、依然として、競争環境を整備するための事前規制(の枠組)が不可欠であることに鑑み、ボトルネック性の存在や市場支配力の存在を“事前に”可能な範囲で明らかにし、それに対して競争環境整備のための各種規制を課すことが最も重要であると考えます。
- この場合、ボトルネック性というのは、比較的容易に特定可能な要素であり、他の市場支配力規制の存在をもって、ボトルネック規制を不要とすることは誤りであることから、その他の市場支配力規制とは別ものとして、明確な事前規制の要素として整理することが必要であると考えます。
- 更に、ボトルネック性以外の要素についても“事前に”市場支配力を有することが明らかな要素や予見性の高い要素(既存サービス市場からのマイグレーション有無、ブランド、購買力、レバレッジ等)に関して事前規制の一部として定義することが望ましいと考えます。
- 現行のSSNIPテスト等による市場画定といった手法により、ADSLとFTTHが単一のブロードバンド市場として市場画定がなされているような議論を通じては、OLTに係る8分岐の問題等の洗い出しは不可能であり、ボトルネック規制を当該手法に基づくドミナント規制によって代替するというのは拙速であると考えます。
- 加えて、賦課する規制の内容としては、事前規制におけるボトルネック規制の意義を踏まえれば、ボトルネック設備を有する事業者のアンバンドル義務を課すという構造的措置の重要性は非常に高く、アクセスチャージ規制等の行動的措置のみで十分とすることは不適切であると考えます。

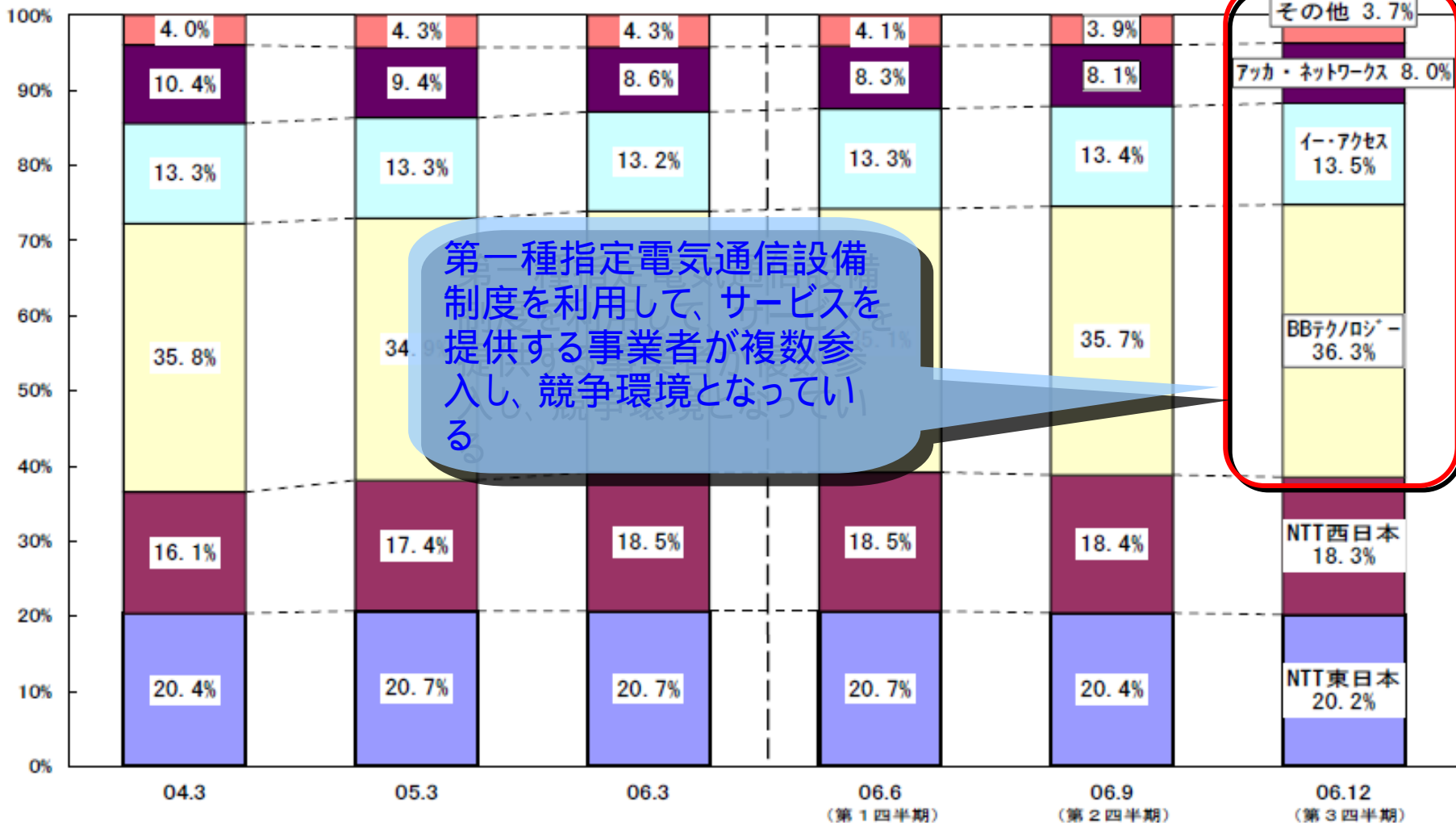
光ファイバの8分岐単位での接続における 競争阻害性について

DSL市場とFTTH市場の競争状況

(2006年度第3四半期(12月末))

http://www.soumu.go.jp/s-news/2007/070323_7.html

DSL契約数の事業者別シェアの推移 (全国)



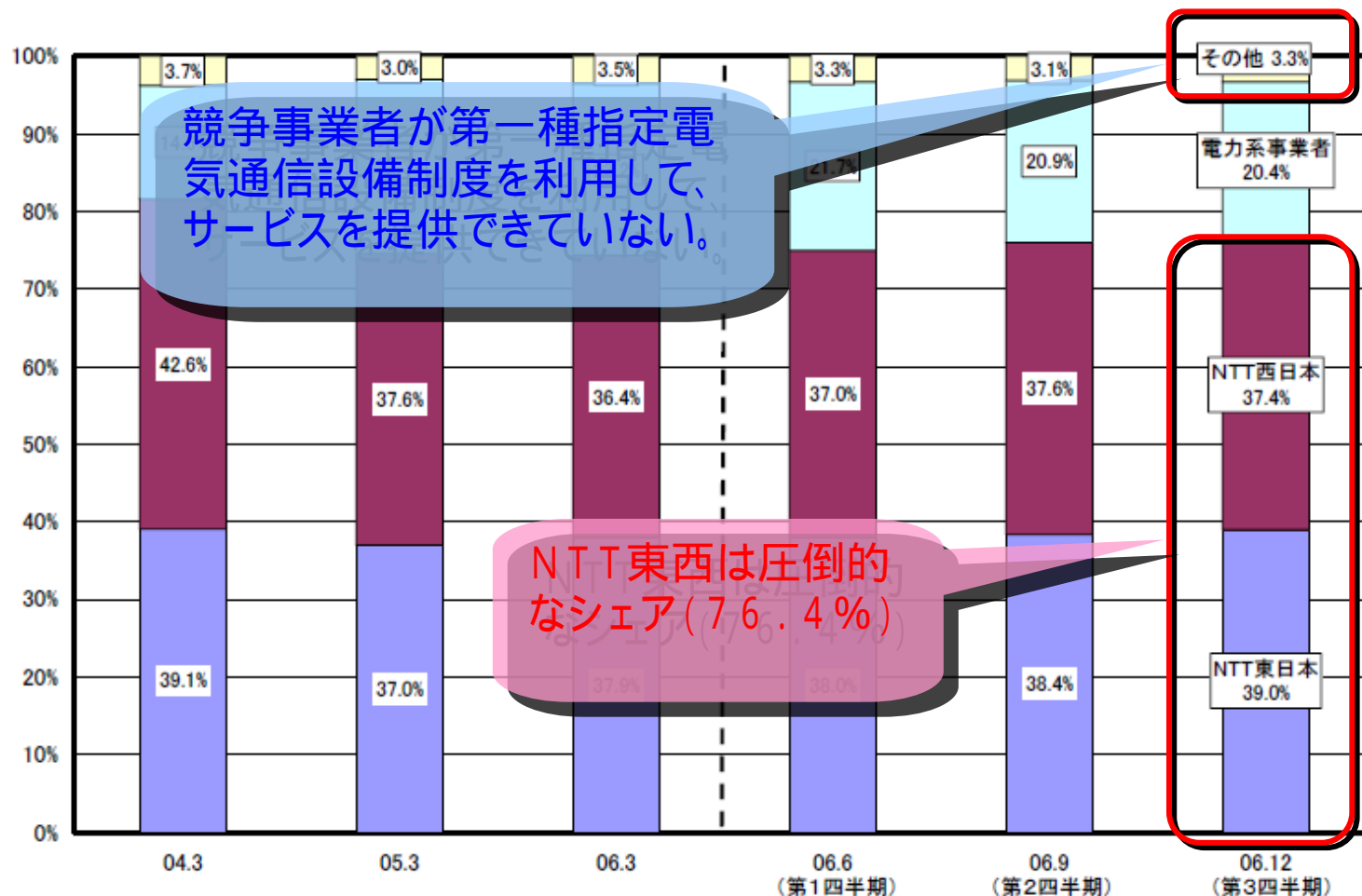
第一種指定電気通信設備制度を利用して、サービスを提供する事業者が複数参入し、競争環境となっている

DSL市場環境は競争状態にある

(2006年度第3四半期(12月末))

http://www.soumu.go.jp/s-news/2007/070323_7.html

F T T H契約数の事業者別シェアの推移 (戸建て+ビジネス向け)



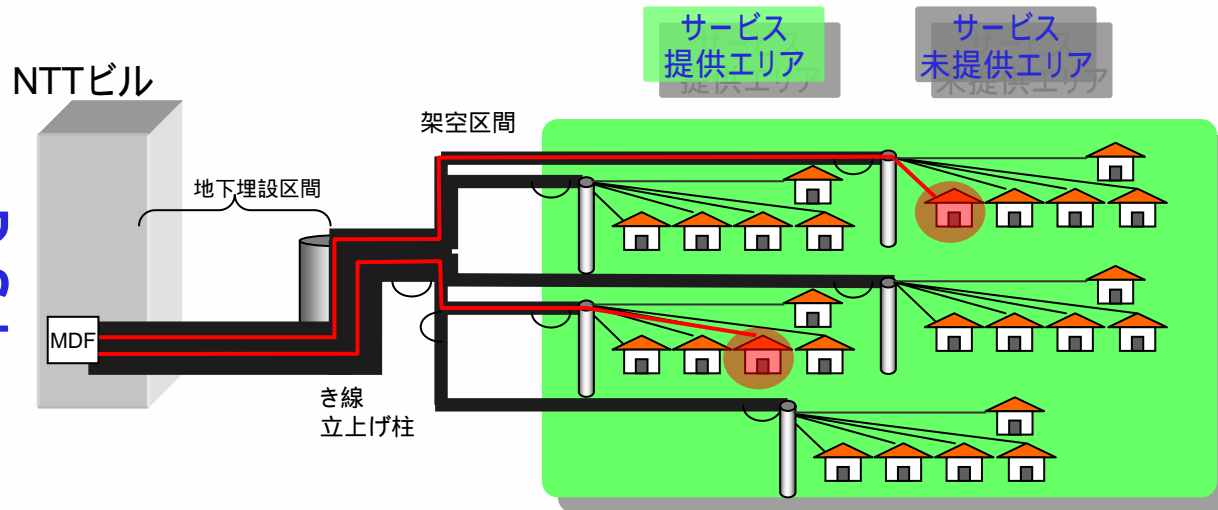
競争事業者が第一種指定電気通信設備制度を利用して、サービスを提供できていない。

NTT東西は圧倒的なシェア(76.4%)

F T T H市場ではNTT東西の独占が拡大

FTTHサービスを提供するための接続条件と、DSLサービスを提供するための接続条件(サービス提供条件)が大きく異なることが原因ではないか。

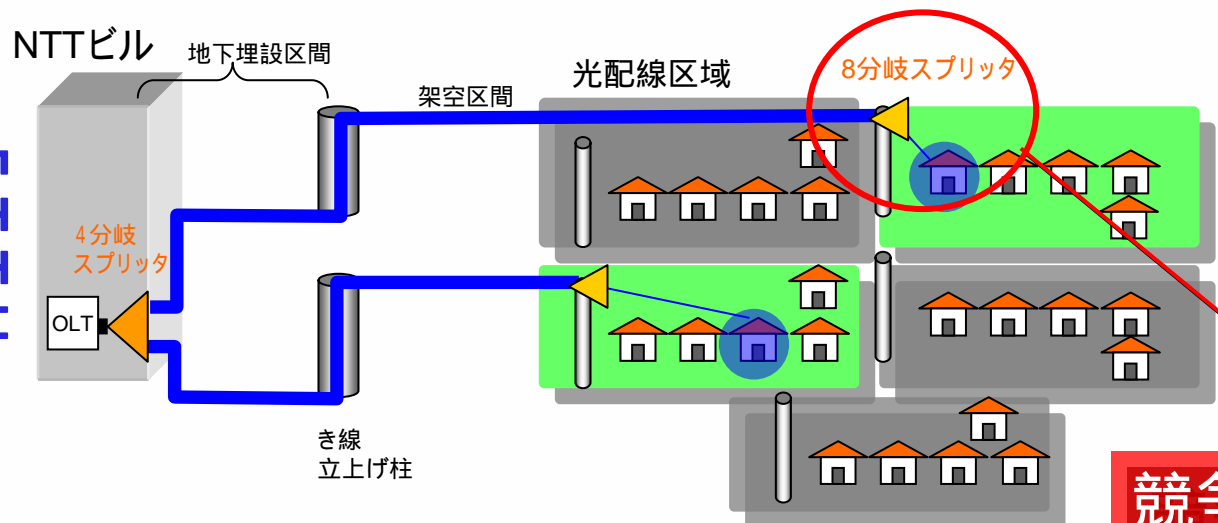
DSL



競争環境が実現

- 基本的にNTTビルに設備をコロケーションすることにより、その局舎に属する全世帯がサービス提供可能エリアとなる。
- メタル(銅線)は1加入者単位での接続が可能。

FTTH



- サービス提供可能エリアは、NTTビルに設備をコロケーションし、狭い光配線区域単位。
- 光ファイバは光配線区域に対して8分岐単位での接続。

競争阻害要因が存在？

FTTHにおける競争阻害性について

光ファイバは狭い光配線区域内に8分岐単位での接続となるため、設備稼働率がサービス提供コストに大きく影響する。

$$\begin{aligned} & \text{世帯に占めるブロードバンドユーザー比率} \quad (*1)\text{ADSL+FTTH} \\ & = \frac{2200\text{万加入}(*1)}{\text{全国 } 4700\text{万世帯}} = 47\% \end{aligned}$$

光ファイバの1光配線区域(30世帯を想定)におけるブロードバンド加入世帯

$$= 30\text{世帯} \times 47\% = 14\text{加入}$$

現状(事業者毎に8分岐設備を利用)

事業者A	事業者B	事業者C	事業者D
$\frac{7}{8}$	$\frac{3}{8}$	$\frac{3}{8}$	$\frac{1}{8}$
87%	37%	37%	13%

・参入事業者が増加するほど、個々の稼働率は低下し、コストが増加するため実質的な参入制限となる。
 ・獲得した加入者数によりコストが固定化し、稼働率を確保できない競争事業者は赤字でのサービス提供を強いられるため非競争中立的であり、独占性を助長する市場となる。

8分岐稼働数

稼働率

設備共用
すれば

効率的に設備共用した場合

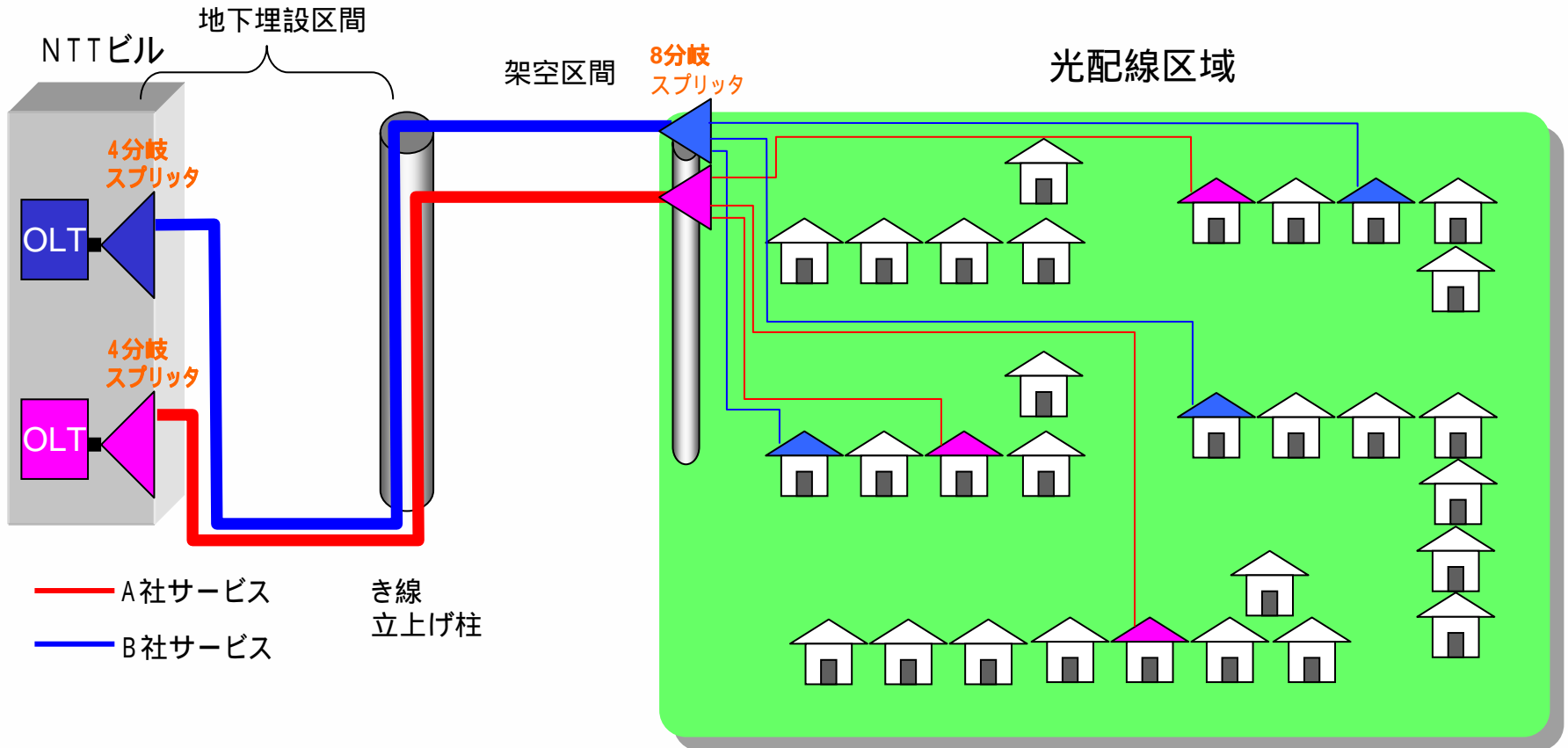
事業者A + B + C + Dで設備共用

$$\frac{8}{8} + \frac{6}{8} = 88\%$$

・参入事業者が増えても稼働率は低下しない
 ・設備共用によりコストは同じで競争中立的

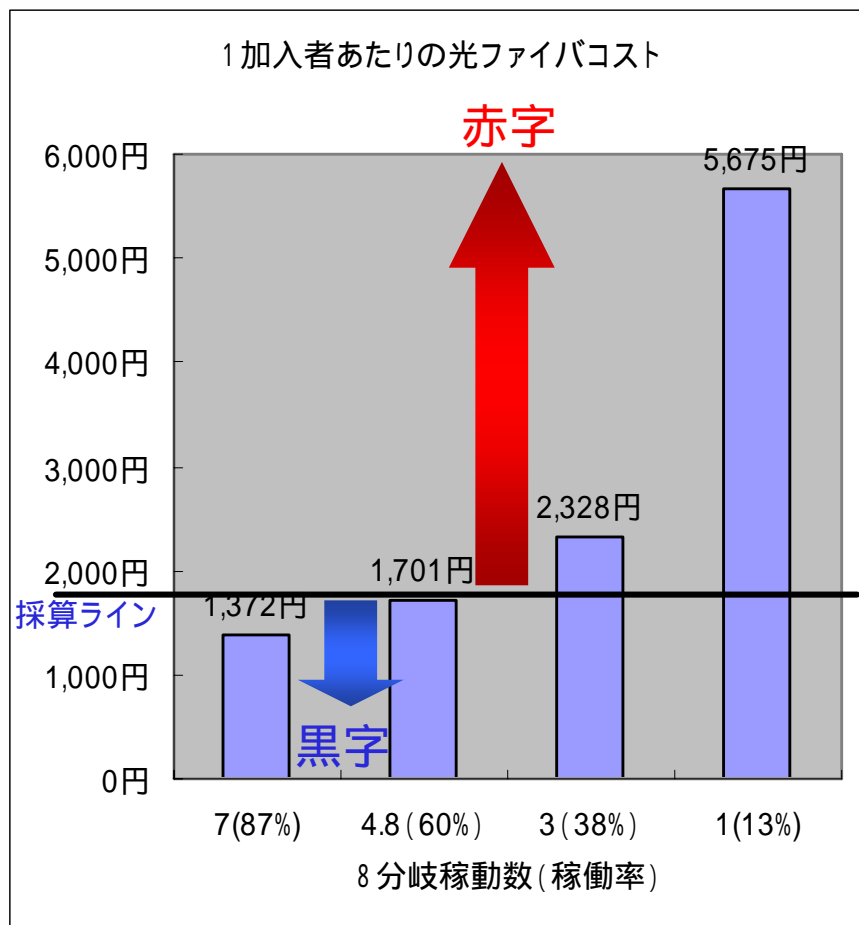
現状のFTTH市場は事業者毎に8分岐設備を利用しているため、構造的に公正競争が行われない状態にある

狭い光配線区域内で複数の事業者が競争する場合、顧客が分散し、各事業者の8分岐設備稼働率が向上しない。



参入事業者が増加するほど、個々の稼働率は低下し、コストが増加するため実質的な参入制限となる。

設備稼働率が低いと1加入者あたりの光ファイバコストが高くなる。



1 競争事業者の設備稼働率
(スライド6より)

13% (事業者D)

1加入者あたり 5,675円

37% (事業者B、C)

1加入者あたり 2,328円

87% (事業者A)

1加入者あたり 1,372円

NTT東西の設備稼働率

(接続料算定、Bフレッツのスタックテスト
におけるコスト)

= 60% (*1)

1加入者あたり 1,701円

獲得した加入者数によりコストが固定化し、稼働率を確保できない競争事業者は赤字でのサービス提供を強いられるため非競争中立的。

(*1) http://www.soumu.go.jp/s-news/2003/030129_4.html

当社DSLユーザー全てがFTTHにマイグレーションされた場合で算定

推計条件

ア.当社DSLユーザー

イ.全国の世帯数

ウ.単位区域あたりの顧客獲得率 (ア/イ)

エ.1光配線区域あたり世帯数 (仮定)

オ.1光配線区域あたり獲得数 (エ×ウ)

カ.全国の光配線区域数 (ア/オ)

500万加入

4700万世帯

10.6%

30世帯

3.2加入(稼働率40%)

157万区域

500万加入では、NTT東西がBフレッツのコストとして設定している稼働率60%に及ばない

Bフレッツのコスト(稼働率60%、4.8加入/8分岐)と同等になるためには

全国の光配線区域数 157万区域 × 4.8加入 = 753.6万加入 が必要

提供区域を絞れば必要加入数は少なくなるが、当社営業エリアは全国とする。

NTT東西におけるFTTH(戸建て+ビジネス向け)加入者数は、349万加入。

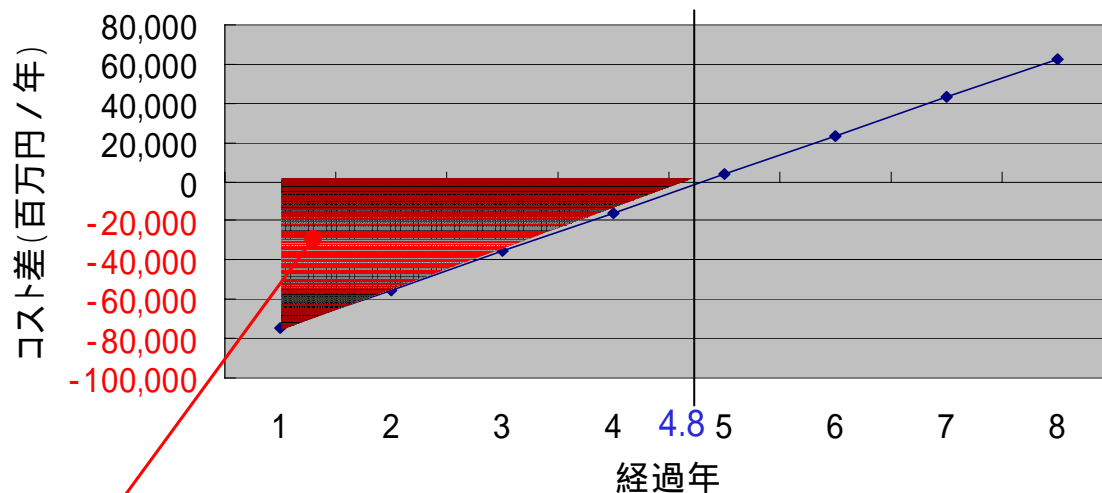
(2006年度第3四半期(12月末)総務省資料より)

NTT東西の実績を上回る加入者を獲得しなければ、Bフレッツと同等のコストでサービスを提供できない。

Bフレッツと競合するために利用者料金を同等とした場合におけるNTT東西とのコスト差

前提条件

- ・前ページの単純推計をベースとする
- ・1年毎に157万加入 (= 8分岐スプリッタに1加入分) 獲得する
- ・NTT東西の8分岐スプリッタ稼働率は常に60% (4.8加入 / 8分岐)



5年間で約1,800億の累積コスト差が発生

1光配線区域(8分岐スプリッタ)における加入者	1加入者あたりの光ファイバコスト(円/月)	NTT東西コスト(1,701円)との差(円/月)
1	5,675	-3,974
2	3,165	-1,464
3	2,328	-628
4	1,910	-209
5	1,659	42
6	1,492	209
7	1,372	329
8	1,283	418

NTT東西と同等のコスト構造となるまでに莫大な費用差が発生することになる。

OLT共用のための実証実験について

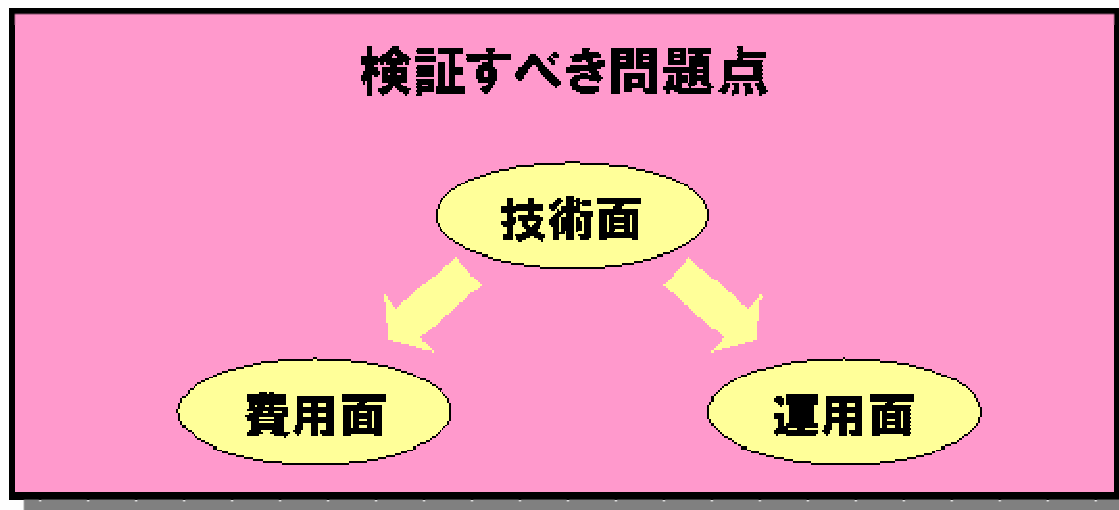
弊社はFTTH市場の競争環境を進展と社会的設備の効率化の観点から、指定電気通信設備であるシェアドアクセスは設備共用による1分岐回線単位での接続が望ましいと考えております。

NTT東西からは、その実現には様々な問題点が存在すると指摘されていますが、問題点の具体的な内容が示されておりません。

総務省殿での判断においても、具体的な内容が必要であり、「実証実験が行われることは望ましい」との考え方を示しています。

健全な公正競争環境の構築を行う上で、問題点の具体的な内容をNTT東西、接続事業者、総務省殿にて共通の認識・情報を持つことが必要であるため、検証実験は必要。

検証すべき問題点は技術面、費用面、運用・保守面などが考えられます。その内、費用面、運用・保守面などについては実現する技術的条件が固まった上での検討となることから、まずは技術面にフォーカスを当てた実証実験を行うことが適切と考えます。



問題点が明らかになった場合は、それを解決する手段の検討を行うことが健全。

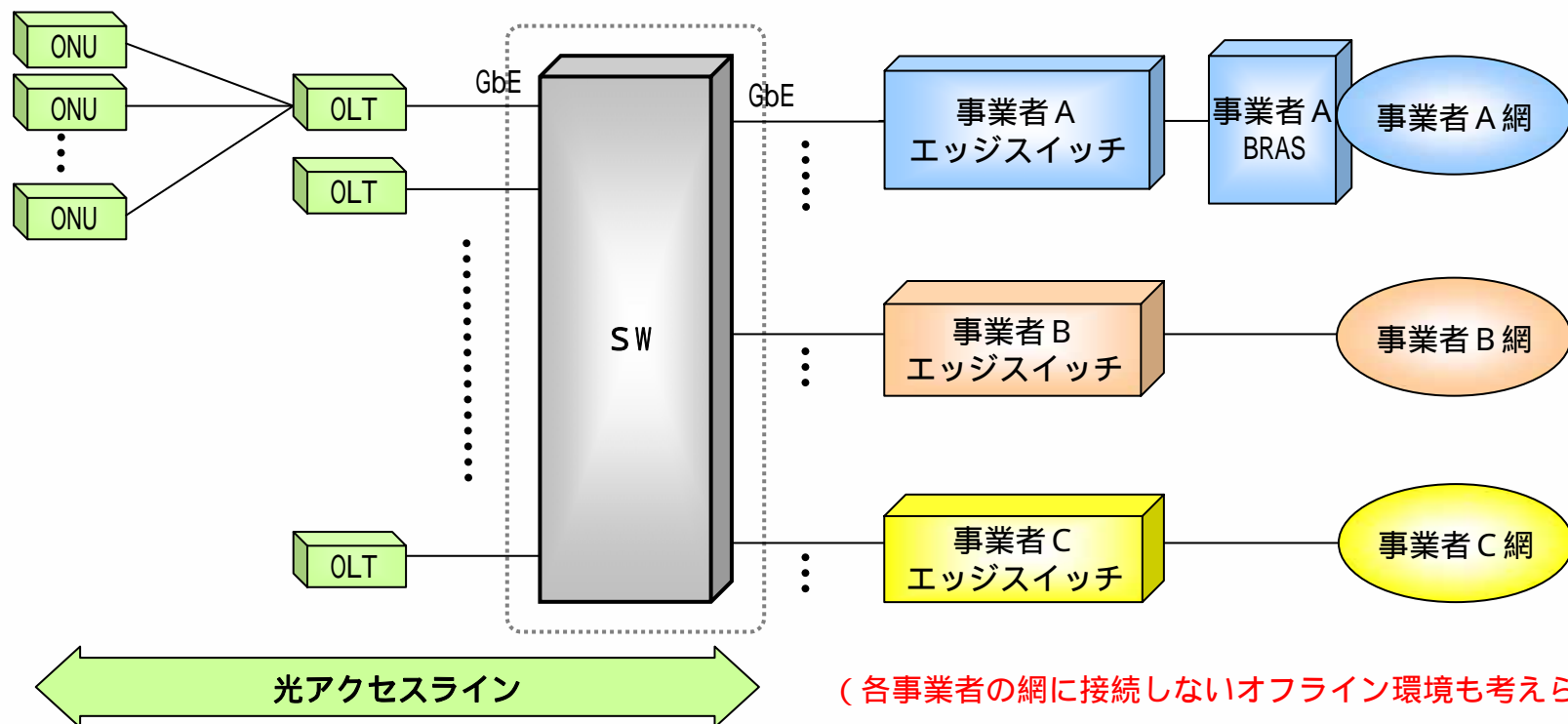
やむなく解決できない場合でも設備共用する場合の制限事項と整理した上で、その条件で接続を要望する事業者が存在する可能性がある限り実証実験は不可欠。

● 検証実験の目的

シェアドアクセスラインの共用可否判断に資するため、共用したときの問題点の検証、およびそれら解決策の検討を目的とする。

● 検証実験の設備構成（案）

NTT東日本殿所有のOLT(接続約款 2-1-1-1(2)ウ(1))と各事業者用エッジスイッチの間に「振り分け用スイッチ(SW)」を挿入する。



固定電話市場

内部相互補助?

FTTH市場

FTTHサービスを含む「特定電気通信役務以外の指定電気通信役務」は赤字、他の役務は黒字という構図

市場支配力を有する他サービス市場からFTTHサービス市場への内部相互補助が可能な状況にあると言えるため、十分な検証が必要

NTT東日本 (単位:百万円)

役務の種類		営業収益	営業費用	営業利益	
指定電気通信役務	基本料	695,203	677,697	17,505	
	市内通信	115,444	77,781	37,712	
	市外通信	99,208	99,922	5,286	
	公衆電話	5,295	13,054	△ 7,758	
	その他	99,089	28,905	10,777	
小計		894,234	890,711	63,522	
指定電気通信役務以外の電気通信役務	一般専用	市内専用	22,927	20,400	2,527
		市外専用	7,528	9,902	3,626
		小計	30,456	24,303	6,153
	高速デジタル伝送	市内専用	24,265	12,500	11,764
		市外専用	10,657	4,992	6,325
		小計	34,922	16,832	18,090
	その他	6,469	4,910	2,152	
	小計	71,942	45,446	26,395	
	特定電気通信役務以外の指定電気通信役務		77,576	173,344	△ 95,768
	小計		1,043,653	1,049,503	△ 5,849
指定電気通信役務以外の電気通信役務		924,158	848,653	75,505	
合計		1,967,812	1,898,156	69,656	

NTT西日本 (単位:百万円)

利益率	営業収益	営業費用	営業利益	利益率
2.5%	681,782	666,907	15,474	2.3%
32.7%	119,457	78,220	41,236	34.5%
13.5%	98,977	97,505	1,471	3.8%
146.5%	4,957	11,594	△ 6,636	133.9%
27.6%	90,450	22,690	7,819	25.7%
7.1%	875,625	816,258	59,368	6.8%
11.0%	21,943	20,888	1,054	4.8%
48.2%	6,692	2,284	4,348	65.6%
20.2%	28,575	23,173	5,402	18.9%
48.5%	14,993	8,292	6,641	44.5%
59.4%	10,403	4,208	6,195	59.6%
51.7%	25,396	12,500	12,896	50.7%
33.3%	4,573	3,908	1,265	27.7%
36.7%	58,486	98,981	19,505	33.3%
123.5%	69,506	184,406	△ 114,899	165.3%
0.6%	1,003,618	1,039,646	△ 36,028	3.6%
8.2%	856,720	783,468	73,251	8.6%
3.5%	1,860,939	1,829,115	37,223	2.0%

出典:平成17年度指定電気通信役務損益明細表(NTT東西)より作成