

提案書

平成 20 年 3 月 6 日

総務省総合通信基盤局

電気通信事業部事業政策課 殿

郵便番号 105-7304
(ふりがな) とうきょうとみなとくひがしんぼし
住 所 東京都港区東新橋一丁目 9 番 1 号
(ふりがな) びーびーかぶしがいしゃ
氏 名 ソフトバンクBB株式会社
だいひょうとりしまりやくしゃちょうけんしーいーおー そん まさよし
代表取締役社長兼CEO 孫 正義

郵便番号 105-7316
(ふりがな) とうきょうとみなとくひがしんぼし
住 所 東京都港区東新橋一丁目 9 番 1 号
(ふりがな) かぶしがいしゃ
氏 名 ソフトバンクテレコム株式会社
だいひょうとりしまりやくしゃちょうけんしーいーおー そん まさよし
代表取締役社長CEO 孫 正義

郵便番号 105-7317
(ふりがな) とうきょうとみなとくひがしんぼし
住 所 東京都港区東新橋一丁目 9 番 1 号
(ふりがな) かぶしがいしゃ
氏 名 ソフトバンクモバイル株式会社
だいひょうとりしまりやくしゃちょうけんしーいーおー そん まさよし
代表取締役社長兼CEO 孫 正義

「電気通信事業分野における競争状況の評価2007」(戦略的評価「事業者間取引が競争に及ぼす影響に関する分析」)に関する提案募集に関し、別紙のとおり意見を提出します。

このたびは、「電気通信事業分野における競争状況の評価2007」(戦略的評価「事業者間取引が競争に及ぼす影響に関する分析」)に関する提案募集に関し、提案提出の機会を設けて頂いたことにつきまして、御礼申し上げます。

以下のとおり弊社共の提案を述べさせていただきますので、宜しくお取り計らいの程、お願い申し上げます。

検討項目		内容
1. 事業者間取引に関して市場画定を行う場合の基本的考え方	(1)基本的考え方	<p><事業者間取引市場における市場画定の在り方></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者間取引市場の分析の目的は、小売市場における競争状況の分析を深め、補強することにあるべきです。従って、事業者間取引市場の分析のフレームを検討する上では、定点的評価における小売市場の評価において、市場支配力の行使の懸念がある等問題が示された市場について、その要因分析のため、当該市場における事業者間取引の実態を分析するという視点を採用することが有効と考えます。 ・ 具体的には、小売市場においてNTT 東西が高いシェアを有し、かつ接続事業者への8分岐端末回線単位での貸し出し等、構造的な競争阻害性のあるFTTH市場の中の戸建市場については、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社(以下、「NTT 東西」という。)と接続事業者間の取引条件等の分析を通じて、コンテストバリエーションの検証をすべきであると考えます。 ・ 加えて、事業者間取引については、「電気通信事業分野における競争状況の評価 2006」(以下、「06 年度競争評価結果」という。)における、「事業者間取引市場が競争状況に及ぼす影響に関する分析」においても、本分野の分析の意義として、「固定電話やADSL・FTTHのサービスにおける加入者回線のような不可欠設備が存在する場合には、当該設備を利用する際の接続料等の取引条件が競争事業者の営業費用や小売サービス価格等に影響を及ぼすことから、加入者回線部分に係る事業者間取引(接続、卸など)が小売市場の競争状況に及ぼす影響が少なくない」とされており、また、「競争評価として関心を有する事業者間取引」として、「電気通信事業において、競

争政策上最も重要と考えられる事業者間取引は、指定電気通信設備制度の下で求められる「市場支配力を有する電気通信事業者」との接続である」と示されていることから、指定電気通信設備として指定されている設備の取引、すなわち NTT 東西と接続事業者間の取引を対象とした分析という視点も重視すべきです。

固定電話		インターネット接続			法人向けNWサービス	移動体		
固定電話（加入）		ブロードバンド			ISP	新型WANサービス	専用サービス	携帯電話・PHS
中継電話	050-IP電話	ADSL	FTTH 戸建 集合	CATV インターネット				

FTTH 市場の中の戸建市場における NTT 東西と接続事業者間の取引条件等を分析すべき

<地理的市場について>

①基本的考え方

- ・ 地理的市場については、過度な細分化をした場合、複数の地域に跨って事業を営む電気通信事業者またはグループにおける顧客基盤及び経営基盤の共有・レバレッジ等、市場全体に影響を与えている要因分析が十分に行われないうリスクの増大が考えられることから、過度に細分化をせず、全国を一区分とする等、大きめの市場画定を行うことを基本とすべきと考えます。

②事業者間取引市場における地理的市場の画定の在り方

- ・ 今回、事業者間取引市場を分析する上では、前述のとおり、小売市場において競争上懸念のある市場、特に指定電気通信設備に着目することが有効であるとの視点に基づけば、NTT 東西の設備に係る事業者間取引市場がその範囲として特定されます。

		<ul style="list-style-type: none"> ・ 従って、「①基本的考え方」に則り、事業者間取引市場における地理的市場の画定については、全国を一区分とするか、当該市場で指定電気通信設備を保有する事業者であるNTT東西の営業区分にあわせ全国二区分とすることが適当です。 <p><SSNIP テストについて></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ SSNIP テストについては、以下の観点から、事業者間取引市場の市場画定の手法としては有効では無いと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> - 事業者間取引市場においては、代替性を分析するためのデータ入手が困難であること - SSNIP テストについては、そもそも需要の代替性の分析ツールであり、供給の分析ツールでないこと - 供給構造的な問題、例えば、FTTH 市場における 8 分岐単位の設備開放の問題を評価する手法として適当でないこと - 「SSNIP の概念を基本とした市場画定」という記述では、SSNIP のどの概念をどのように用いるかといった市場画定を行う手法の定義がないことから、恣意的な評価に結びつく可能性も高いこと - SSNIP テストを行うには、価格に関する需要の自己弾力性とマークアップ率の情報が必要とされるが、個別サービスのマークアップ率は通常入手できないため、SSNIP テストを厳密に行うことは困難であること¹ - SSNIP テストは、独占企業を仮想した上で行うものであり、企業結合により競争が制限されることとなるか否かを判断するための範囲を示すためにも利用されている²ことを考慮すると、すでに独占が現実のものとなっている場合には、同テストによって適切な結果が得られるかは疑問の余地があること ・ 従って、競争評価が競争セーフガード制度等規制との連携の方向性が示されている状況において、恣意性や予断を排除した中立性の高い評価手法がより一層求められることも考慮すると、事業者間取引市場という新
--	--	--

¹ 依田高典「ブロードバンド・エコミクス」(日本経済新聞出版社, 2007 年), P147

² 公正取引委員会「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」(2007 年 3 月 28 日), P11
<http://www.jftc.go.jp/ma/kigyo-gl.pdf>

		<p>たな分野において、分析のツールとして十分に確立していない SSNIP テストを採用するか否かについては、複数の学識者（法学者・経済学者）や公正取引委員会等の意見を十分に踏まえた上で検討すべきと考えます。</p>
(2)分析の視点		<ul style="list-style-type: none"> ・ 小売事業者と卸売事業者の間の垂直的取引に関しては、06 年度競争評価結果において「あるレイヤーにおいて独占的又は寡占的な市場構造となっている場合には、市場支配力を有している事業者が垂直的取引制限等を通じて他のレイヤーに競争制限的効果を及ぼすことが考えられ、垂直的な事業者間取引の在り方が競争政策の観点から重要になる」と示されているところであり、現状 NTT 東西の独占的市場（2007 年 9 月末で 70.5%）になっている FTTH 市場等における垂直的取引を分析対象とすることが適当であると考えます。 ・ 一方、水平的取引についても分析は必要と考えますが、基本的には、FTTH における 8 分岐端末回線単位での接続等、現状において小売市場への影響力がより大きい問題を抱える垂直的取引を優先して分析すべきです。 ・ また、資本関係にある事業者間取引については、垂直的のみならず水平的であっても、他事業者との垂直的取引に及ぼす影響が特に大きいことが想定されるため、重点的な分析が必要であると考えます。なお、その際は前述のとおり、指定電気通信設備として指定されている設備の取引に着目して分析すべきです。 ・ この他、多面的な分析を行うためにも、市場のシェア等の定量的な指標のみならず、各種手続の同等性やグループ内連携による一体的な営業活動による影響等定性的な指標についても、様々な要素を取り上げて分析することが重要であると考えます。
(3)分析の範囲		<ul style="list-style-type: none"> ・ 電気通信事業分野においては、「不可欠及び非代替性を有するため他の事業者がそれに依存せざるを得ないいわゆるボトルネック設備の設置、市場シェアの大きさ等に起因して市場支配力を有する事業者が存在するために十分な競争が進みにくいこと」が、総務省と公正取引委員会が共同で策定した「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」でも指摘されているところです。

			<ul style="list-style-type: none"> ・ 中でも、FTTH 市場の中の戸建市場においては、従前より弊社共が主張しているように、8 分岐端末回線単位での接続等に起因する競争阻害性が存在しており、この環境が継続した場合、同市場における将来の NTT 東西の独占化傾向が一層進行することは間違いありません。(詳細は、平成 20 年 2 月 28 日付 NGN 接続ルールの在り方に関する答申(案)に対する弊社共意見書を参照願います。) ・ このような事例からも、現行の市場構造における特性を基に、将来の一定期間においても公正競争が確保されず健全な競争が実現しないような問題が発生している FTTH 市場の中の戸建市場について、重点的な分析を行うべきであると考えます。
2. 卸売市場と小売市場の区分等について	(1) 需要代替性に関する分析視点	—	
	(2) 供給代替性に関する分析視点	1)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 小売専用サービスの再販事業等、卸売と小売を同一市場として扱うことも考えられるケース等、市場の画定・分析に当たり個別の配慮が必要な事例も存在する可能性はありますが、電気通信事業の特性から卸売と小売との間で高い供給の代替性が生じるのは稀であり、また仮にそのような市場が存在したとしても、利用者への影響は他の市場・サービスと比較し相対的に小さいと考えられることから、競争評価において分析する際の優先度は低いものと考えます。 ・ 従って、前述のとおり、まずはボトルネック性等の市場支配力に基づき指定電気通信設備とされている設備に係る取引に着目すべきであり、FTTH 市場の中の戸建市場における、第一種指定電気通信設備事業者である NTT 東西と接続事業者間の取引について集中的に分析を行うことを優先すべきと考えます。
		2)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主要な参入障壁として、第一種指定電気通信設備に代表される不可欠設備の存在が挙げられますが、このように特定の事業者に市場支配力が集中しており参入が困難な卸売市場については、当該設備を利用する際の接続

		<p>料等の取引条件が、小売市場における競争状況に大きな影響を及ぼすこととなります。よって、競争状況を評価するに当たっては、事業者間における接続料水準・接続条件等の取引条件を分析することが極めて重要であり、小売市場から卸売市場を区分して分析することは適当と考えます。</p> <p>3)</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業者間取引市場における競争評価については、06 年度競争評価結果の P333 において、「電気通信事業分野の競争評価を行う上で非常に重要なテーマであることから、2006年度の競争評価で一時的に取り扱うにとどまらず、分析するテーマの整理、各種統計データの整備、分析手法の検討等をさらに深めるため、継続的に実施する必要がある」と示されていることから、卸売市場を毎年継続的に分析するに当たり、まずは有効な手法の確立を目指すべきであると考えます。この観点からは、前述のとおり、分析対象としてボトルネック性等の市場支配力に基づき指定電気通信設備として指定されている設備に係る取引に着目し、コンテストブルか否かを分析すべきであると考えます。 なお、前述のとおり、SSNIP テストについては、需要の代替性の分析ツールとして用いられ、供給の代替性に用いる手法ではないことから、SSNIP テストを採用するか否かについては、複数の学識者（法学者・経済学者）や公正取引委員会等の意見を十分に踏まえた上で検討すべきと考えます。
<p>3. 電気通信分野の卸売市場における留意点について</p>	<p>(1)代替が困難な設備等と卸売市場</p>	<ul style="list-style-type: none"> 前述のとおり、ボトルネック性等の市場支配力に基づき指定電気通信設備として指定されている設備に係る取引に着目して卸売市場の分析を行うべきです。 06 年度競争評価結果においても、「加入者回線のような不可欠設備が存在する場合には、当該設備を利用する際の接続料等の取引条件が競争事業者の営業費用や小売サービス価格等に影響を及ぼす」とされているところであり、さらに、「新競争促進プログラム2010」においても、2010 年までに指定電気通信設備制度の包括的な見直しに向けた競争評価に関する法制上の位置づけの明確化を図っていくと示されていることから、今回の分析においては、指定電気通信設備として指定されている設備の取引に着目することが重要です。 この際、具体的な設備やサービス等の範囲としては、前述のとおり、小売市場において NTT 東西が高いシェアを有し、かつ接続事業者への 8 分岐端末回線単位での貸し出し等、構造的な競争阻害性のある FTTH 市場の中の

		<p>戸建市場について、NTT 東西と接続事業者間の取引をとりあげるべきです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ なお、プラットフォーム機能の取り扱いについては、当該機能がさまざまなレイヤで機能するものであり、今後、研究会等でも議論を深めていく分野であるため、事業者間取引市場の分析に絡めて議論するのは早計であると考えます。
	<p>(2) 市場構造的な要因の考慮</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 小売市場の競争状況が卸売市場の競争に影響を及ぼす可能性も否定できませんが、06 年度競争評価結果においても述べられているとおり、基本的には、卸売市場の状況が小売市場に及ぼす可能性の方が高いと考えます。例えば、小売事業者は、支払う卸売料金が低い場合に小売料金から回収せざるを得ない等、卸売における取引条件(価格・役務所要時間等)が小売における価格等の条件設定に影響を及ぼすことは明らかです。従って、卸売市場での競争が小売市場の競争に及ぼす影響を優先的に考慮して卸売市場を分析すべきと考えます。 ・ なお、この観点で分析を行う場合、NTT 東西のように指定電気通信設備を有し、卸売市場と小売市場の両方で事業を行う事業者の及ぼす影響についても、分析を行う必要があります。 ・ 一例として、接続会計の結果からも見られるように、現状、NTT東西の利用部門の利益率に対して、NTT東西の管理部門の利益率の方が相当高くなっており(※下記の表を参照)、これは、指定電気通信設備に係る接続料を高く設定することにより卸売市場で利益を上げるとともに競争事業者のコストを増大させ、小売市場では小売料金を低めに設定することにより価格競争力を得るといった卸売市場と小売市場の双方で事業を行う立場を利用した行為を通じて接続事業者よりも優位な立場に立つ等、競争上の歪みが生じている可能性があることを示しています。 ・ このような観点から、指定電気通信設備に係る接続料原価の適正性や内部相互補助のモニタリングについては、現状の接続会計等において必ずしも十分確保されているとは言えないため、今回の事業者間取引市場の分析に当たっては、NTT 東西の事業者間取引市場及び小売市場における収支状況を可能な限り区分して開示させ、相互市場間の関係性等を詳細に検証することも必要と考えます。

【NTT東西における部門別利益率】

NTT東日本

(百万円)

	営業収益	営業費用	営業利益	営業利益率
第一種指定設備管理部門	1,026,468	965,348	61,120	6.0%
第一種指定設備利用部門	1,582,999	1,582,734	266	0.02%
全社平均	1,907,833	1,846,447	61,385	3.2%

NTT西日本

	営業収益	営業費用	営業利益	営業利益率
第一種指定設備管理部門	1,043,266	1,020,354	22,912	2.2%
第一種指定設備利用部門	1,479,575	1,478,105	1,470	0.1%
全社平均	1,795,202	1,770,820	24,382	1.4%

※ 接続会計報告書(平成 18 年度)より弊社にて計算

※ 「全社平均」については振替網使用料を控除

(3)バンドル化の考慮

- ・ IP 化の進展等により、今後小売市場においては様々なバンドル化された商品の登場が想定されますが、
 - ①バンドル化された商品は、基本的に複数の卸売商品を調達して提供するものであることから、個々の卸売市場に着目することが必要であること
 - ②前述のとおり、まずは卸売市場を毎年継続的に分析するに当たり有効な手法を確立すべきであり、そのためには、バンドルのような応用的な商品ではなく、個々の卸売商品をベースに検討を行うことが有効と考えることから、現時点においては、サービスが開始されていない FMC やトリプルサービスのバンドル化による影響について考慮することは時期尚早であると考えます。
- ・ ただし、ボトルネック性に起因する市場支配力を有する事業者が関連する取引が与える影響等を分析する観点か

		<p>ら、FTTH サービスと 0AB-J の光 IP 電話サービス等現状存在するバンドル化、及び将来的に進展するバンドル化については、現段階より留意しておく必要があるものと考えます。</p>
<p>4. その他</p>		<p><分析の手法について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ FTTH 市場の中での戸建住宅市場の調査手法として、需要者側及び供給者側(NTT 東西の設備管理部門)双方にアンケート等を実施することで、事業者間の取引条件や取引状況を調査し、当該市場における NTT 東西と接続事業者間の取引実態を分析すべきと考えます。 ・ その際、需要者側のアンケート対象については、大規模事業者のみに偏らないように配慮が必要であり、現在 NTT 東西のメタル回線や光ファイバ回線を利用して事業を行っている事業者(直収電話、電話中継サービス、ADSL 及び FTTH サービス等を提供している事業者)、NTT 東西の各種設備を利用せずに同種のサービスを提供している事業者はもちろんのこと、その他の通信事業者や通信事業者以外の同種のサービス市場における潜在的なサービス提供候補者等にまで範囲を広げることについても検討の余地があるものと考えます。なお、「指定電気通信設備制度の下で求められる『市場支配力を有する電気通信事業者』」である、NTT東西他当該グループ会社に対しては、持ち株会社 1 社に対して調査すべきと考えます。 ・ また、分析に当たり実施するアンケート内容については、制度全体の透明性確保や評価結果の信頼性向上のために、アンケートを行う以前に、アンケートの内容案だけでなく、実際に用いられるアンケートの設問の文言案について公表し、意見募集を行うべきであり、また、回答結果そのものについても事業者の機密情報に当たらない範囲で公表すべきです。 ・ 具体的なアンケート内容としては、小売市場における競争状況への要因分析を行うことに寄与するための実態把握を主眼として、以下に例示する項目をアンケート調査に含めることを提案します。 <p>① 需要側へのアンケート項目</p> <ul style="list-style-type: none"> - 調達形態(接続、卸、IRU 等)

	<ul style="list-style-type: none">- 調達形態毎の回線数- 調達形態毎の支払額(単金及び総額)- 8分岐単位の貸し出しと1分岐単位の貸し出しのいずれを希望するか- その他取引関連での懸念事項等 <p>② 供給側(NTT 東西の設備管理部門)へのアンケート項目</p> <ul style="list-style-type: none">- 提供形態(接続、卸、IRU等)毎の料金水準- 8分岐稼働率- 芯線自体の稼働率等
--	--

以上