

意見書

平成 26 年 6 月 20 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

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
代表取締役社長兼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 2013(案)」の戦略的評価のうち「企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析」及び「地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析」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 2013(案)」(以下「本評価結果案」といいます。)に対する意見募集に関し、意見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意見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。

領域	頁	意見
第1編 戦略的評価 第1章 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析	8	<p>【総務省案】</p> <p>1.2 分析の方法</p> <p>グループ化は、資本的な結びつきにとどまるものではない。グループ内の企業各社の意思決定や資金、取引の關係に影響を及ぼし、サービス提供の在り方をはじめとした事業運営自体を変容させる。各社は、親会社又はグループの中核会社の事業戦略に沿った形で、商品・サービスの棲み分けとターゲット利用者層の差別化を行い、グループ内の事業展開における効率化等の観点から企業間のネットワークの相互利用を進めている。</p>
	19	<p>2.3 グルーピングの考え方</p> <p>(1) グルーピングの基準</p> <p>【図表 I -7】グルーピングの基準</p> <p>(略)</p> <p>(2) グルーピングの判定</p> <p>図表 I -7の基準に基づき、移動系通信事業者のグルーピングを行った場合、図表 I -8のとおり結果となった。</p> <p>【図表 I -8】移動系通信のグルーピングの判定</p> <p>(略)</p>
	31	<p>3.1 「移動+移動型」の連携サービスの分析</p> <p>【図表 I -18】 保有周波数の総量比較(個社別/グループ別)</p>

領域	頁	意見
	54	<p>(略)</p> <p>【図表 I - 19】 周波数帯別の電波の保有状況(個別・グループ別の比較)</p> <p>(略)</p> <p>【図表 I - 20】周波数帯別の電波の保有状況(個別)</p> <p>(略)</p> <p>【図表 I - 21】 携帯電話等における一人当たりの周波数(個別・グループ別)</p> <p>(略)</p> <p>4.2 市場評価の精緻化</p> <p>(2) 新たな評価指標の導入</p> <p>これまでの競争評価においては、基本的に各個別のサービスシェアのみを評価指標としてきたところであるが、今後はグループ化の影響を考慮していく場合には、各グループ別の特徴のある取組実態を踏まえると、多様な指標による評価を検討する必要がある。</p> <p>【図表 I - 48】移動系通信市場における評価指標</p> <p>(略)</p> <p>【意見】</p> <p>弊社共は 2014 年 3 月期より国際会計基準(IFRS)に基づく連結貸借対照表において、Wireless City Planning 株式会社殿及びイー・アクセス株式会社殿(以下「イー・アクセス殿」といいます。)を連結子会社としていますが、両社の株式を取得する際には、関係機関の指導に従い、種々の法規制や手続を適切に遵守した上で、各社が独立性を担保する形で契約を締結しています。また、実際の事業活動においても、周波数割当時の開設計画等を遵守しつつ、各社独立したサービスを提供し、個別の企業努力により顧客獲得に努めているところです。</p> <p>そのような実態があるにも関わらず、本評価結果案に示されるグルーピングの判定は、資金調達や会計上の連結子会社化の有</p>

領域	頁	意見
		<p>無等、特定の基準にのみ合致することを以て複数事業者を 1 グループとして扱っており、加えて、個々の判断基準に該当した場合の最終的な判定基準も曖昧であることから、不相当だと考えます。</p> <p>また、上述のような事業活動の実態を踏まえると、仮に適切な判定が行われた場合であっても、グループ単位での分析・評価は限定的に行われるべきです。</p> <p>さらに、電波の利用状況がグルーピング基準の要素の一つとされていますが、PHS が利用する周波数帯域については個社が保有するものではなく、PHS 事業者及び自営 PHS が使用する共用周波数帯域となっているため、グルーピングにおける周波数保有の判定に当たり、特定の事業者の保有周波数とみなすことは不相当であり、PHS が利用する周波数帯域については控除すべきと考えます。</p> <p>加えて、評価の指標として保有周波数を分析する場合、既に割当てられている周波数のうち、分析の時点において利用が制限されている帯域についても、保有周波数帯域幅としてのカウントから除外すべきです。</p> <p>なお、グループ単位での分析に当たって保有周波数帯を合算するのであれば、放送から通信に対して働くレバレッジを考慮し、携帯端末向けマルチメディア放送サービスに使用される周波数帯域についても評価の対象とすべきではないかと考えます。例えば、株式会社 NTT ドコモ殿(以下「NTT ドコモ殿」といいます。)は、連結子会社である株式会社 mmbi 殿、及びその子会社である株式会社 ジャパン・モバイルキャスト殿が提供する携帯端末向けマルチメディア放送(V-High)を通じて通信と放送を連携させており、その状況も踏まえると、同社の保有する周波数帯域についても、NTT ドコモ殿が共用する帯域としてカウントすべきではないかと考えます。</p>
<p>第1編 戦略的評価 第1章 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p>	<p>13</p>	<p>【総務省案】</p> <p>1.4 テーマ選定に係る考え方及び利害関係者の主な意見</p> <p>(2) 連携サービスについて</p> <p>【考え方】</p> <p>多様な連携サービスが次々と展開され、利用者のサービス選択に大きな影響を与えている昨今の実態等を踏まえれば、競争評価として各サービスを正確に把握し、それぞれのサービスが個々の市場の競争環境に与える影響を分析・評価する必要がある。</p>

領域	頁	意見
		<p>特に連携サービスについては、個社だけではなく、それぞれのグループが特徴のある連携を通じて訴求性の向上に取り組んでいるため、グループとしての分析が重要であり、特にそれぞれのグループの特性を反映する3類型のサービスについて、グループ別に取り上げて分析を行うこととする。</p> <p>【意見】</p> <p>後述のとおり、日本電信電話株式会社(以下「NTT 持株殿」といいます。)は光アクセスの「サービス卸」をスタートさせる旨を公表しており、詳細は明らかになっていないものの、これを以て東日本電信電話株式会社殿及び西日本電信電話株式会社殿(以下「NTT 東西殿」といいます。)と NTT グループ会社のセット割引の提供等も想定されるところです。また併せて、NTT グループの料金統合請求を始めとしたグループ会社への機能集約は、料金業務だけでなく、保守業務(株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー殿、株式会社エヌ・ティ・ティ ネオメイト殿等)、CS 業務(株式会社エヌ・ティ・ティ・ソルコ殿等)、さらには営業・販売業務(NTTビジネスソリューションズ株式会社等)にまで拡がりつつあります。これまで NTT グループには、公正競争環境の確保のため、組織の分離・分割やグループ内の連携に係る規制が課されてきましたが、こうしたグループ内の機能集約や連携によって、実質的に規制のすり抜けが行われている状況です。NTT グループ内の機能集約や連携が競争環境に与える影響は大きい(ロックイン効果等)と想定されるため、今後「企業グループにおける連携サービス」として、この点を重点的に分析すべきと考えます。</p> <p>また、今回の分析においては「移動+移動型」、「移動+固定型」、「料金統合請求型」の3つの連携サービスが取り上げられていますが、現在、電気通信市場においては、より幅広い分野での連携サービスが進んでいることから、電気通信市場における市場支配的事業者と他の分野における市場支配的事業者との連携についても、分析を行うべきと考えます。特に、市場支配的な電気通信事業者と、電気通信サービスに密接に関連する市場(端末、プラットフォーム、コンテンツ/アプリケーション市場等)における市場支配的事業者との連携がなされる場合は、公正競争上の懸念が大きいため、その影響の多寡について、重点的に分析すべきものと考えます。</p>
<p>第1編 戦略的評価 第1章 企業グループにおける連携サービスの</p>	<p>31</p>	<p>【総務省案】</p> <p>3.1 「移動+移動型」の連携サービスの分析</p> <p>(6) 個社別とグループ別の周波数の保有総量</p>

領域	頁	意見
競争環境への影響に関する分析	53	<p>携帯電話会社主要3社の保有周波数と契約数を個別に見ると、NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルと契約数の多い順に保有周波数も多くなっており、3社ともに両者の関係がほぼ比例していることが分かる(図表 I-18)。</p> <p>この保有周波数と契約数の関係については、グループ別に比較した場合は個社別と相違することが分かる。例えば、グループ単位で見た場合でも契約数の順位は個社単位の場合と変わらないが、保有周波数の総量ではソフトバンクグループが最多となり、NTT ドコモを逆転することとなる。</p> <p>なお、グループ化を考える前提として、複数事業者間によるネットワークの共用がある。複数の事業者がネットワークを共用することは、電波を共同利用していることに他ならない。個社に割当てられた周波数をグループの事業の用に供しているのであれば、グループ内で一体的な事業運営を行っている結果、電波を共同利用していることを表すこととなる。</p> <p>(7) 個社別とグループ別の周波数の利用状況</p> <p>次に、一人当たりの周波数帯域幅(各時点での割当て周波数を同期の契約数で除したもの。単位は Hz/人。)を整理したが、図表 I-21 である。その値を見ると、主要 3 社の間でほぼ同値に収れんしている。その一方で、PHS・BWA を含めた 3 グループ間比較では、一人当たり周波数帯域幅に差異がある。</p> <p>4. 今後の対応</p> <p>4.1 まとめと考察</p> <p>(2) 「移動+移動型」の連携サービスは、携帯電話・BWA・PHS の複数機能を具備した端末や複数の携帯電話の保有周波数を共用する端末による通信サービスを指し、ソフトバンクグループのサービスを代表例として分析対象とした。当該サービスは同一グループ内の携帯電話会社同士、携帯電話・BWA の会社間、携帯電話・PHS の会社間の一体的な事業運営及び周波数利用により可能となっている。</p> <p>【意見】</p> <p>弊社共においては、ユーザに対して下り最大 75Mbps を実現する次世代の超高速通信サービスである Softbank 4G LTE を提供</p>

領域	頁	意見
		<p>しておりますが、これは、弊社共の周波数帯に加え、イー・アクセス殿の 1.7GHz 帯の LTE も補完的に利用可能とすることで、より安定的なネットワーク環境を提供するものです。このように電波を複数事業者共同で補完的に利用することによるサービスの向上は、電波の有効利用において有益であると共に消費者利便に資するものと認識しています。</p> <p>また、弊社共においては、グループ内外の MVNO に対してサービス提供に努めており、契約数ベースでは、2011 年からの 2 年間で約 2 倍に拡大、グループ外への MVNO 提供についても、その数を伸ばしてきているところです。</p> <p>従い、電波の利用状況を分析するに当たり、グループ内での取引のみを取り上げて電波の共用として扱うことは不相当であると考えます。特に、弊社共のサービスについて「同一グループ内の携帯電話会社同士、携帯電話・BWA の会社間、携帯電話・PHS の会社間の一体的な事業運営及び周波数利用により可能となっている」という評価については、周波数の利用状況という点を以てしか評価しておらず、一面的な判断だと考えます。</p> <p>加えて、今回の評価結果案では、個別別及びグループ別の周波数の保有状況が分析されていますが、周波数保有状況を分析するに当たっては、本来周波数割当毎に要件・状況等が異なるため、各事業者が持つ周波数の割当時期や、割当時の条件、及び利用制限等を勘案すべきと考えます。また、2014 年 6 月 9 日に中間とりまとめ(案)が公表された電波政策ビジョン懇談会において、電波法に基づく周波数政策と、競争評価や電気通信事業法に基づく競争政策の整合性に関する議論がなされていますが、上述の勘案要素を考慮せず、一律に合算された周波数帯域幅及びそこから算出された一人当たり周波数帯域幅のみを以て議論する場合、今後の周波数政策において公平性を欠くものと考えます。</p>
<p>第1編 戦略的評価 第1章 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p>	<p>41</p>	<p>【総務省案】</p> <p>3.2 「移動+固定型」の連携サービスの分析</p> <p>(4) サービス変更と連携サービス利用に関する意向調査結果</p> <p>② 将来の「移動+固定型」の連携サービスの利用意向</p> <p>利用者アンケートにおいて、今後の連携サービスの利用に関する意向調査を行ったところ、連携サービスの利用意向があるとの回答を示した者は、アンケート回答者全体の 41%を占めた。同アンケートで、現在の連携サービスの利用割合が5%である点を踏まえると、同サービスの成長余地は大きいといえる。</p> <p>また、利用意向を示した回答者の中で、NTT の連携サービスの利用を希望する者が約7割を占めた。さらに、その内訳を</p>

領域	頁	意見
	45	<p>見ると、移動・固定ともに NTT グループのサービス利用を希望する回答者の割合が 57%、移動系のみと固定系のみを NTT グループのサービス希望する回答者の割合はそれぞれ9%と8%であった。</p> <p>(5) 移動+固定型サービスをめぐる諸外国の動向</p> <p>④ 各国の移動・固定事業者の市場シェア等</p> <p>図表 I - 38 は、固定系と移動系の国内各市場における主要事業者の市場シェアに基づいてマッピングをしたものである。右上にプロットされていれば、国内市場における影響力が強いことを意味する。</p> <p>日本の NTT グループは、固定系、移動系の両市場でのシェアが世界的に見ても高いことが分かる。例えば、固定系ブロードバンドでは1位、移動系通信市場でも韓国の SKT に次いで2位となっている。それに対し、世界の主な事業者は、固定系と移動系のいずれかのみシェアが高いケースが多い。例えばその典型例として、米国では、固定系は Comcast、移動系は Verizon と、1位事業者が異なり、さらに両市場の合計では AT&T が1位となっている。(図表 I - 39)。</p> <p>【図表 I - 38】日本及び諸外国の固定・移動シェアマッピング (略)</p> <p>【図表 I - 39】日本及び諸外国の固定・移動1位事業者のシェア積み上げ (略)</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案の図表 I - 39 で示されている通り、NTT グループは固定系と移動系の両市場のシェアを併せると 112%となり、世界的に見ても非常に高いシェアを占めており、支配的事業者の地位にあることは明らかです。こうした状況で、NTT グループが連携サービスを提供することとなった場合、他社と比較し圧倒的に優位な地位にあるものと考えます。また、本評価結果案の利用者アンケートにおいては、「固定+移動型」の連携サービス利用意向者の約 7 割が、NTT グループの連携サービスを今後利用することを希望しているという結果が出ていることから、訴求力という点においても NTT グループは高い優位性を持つと言えます。そのようなグループの連携サービスの提供は、短期的には消費者へのメリットも一部考えられますが、長期的には利用者の流</p>

領域	頁	意見
		<p>動性を著しく低下させ、特定の支配的な企業グループに多数のユーザがロックインされることで競争の減退を招き、サービス競争の低下や料金の高止まりにつながる恐れがあると考えます。</p> <p>なお、NTT持株殿は2014年3月期決算(2014年5月13日)において、「光コラボレーションモデル」として、光アクセスの「サービス卸」をスタートさせる旨を公表し、同会見の中で固定と移動のセット割引についても言及しています。しかしながら、市場支配的な事業者が「自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供を行うこと」は、「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」においても、電気通信事業法上問題となる行為として明示されており、禁止行為に該当するものであることから、本サービスを以て当該規制が潜脱されることは許されるものではありません。</p> <p>従い、「サービス卸」については、公正な競争環境を確保するため、サービス開始前にその提供条件を明確化し、実質的に関連法令等が潜脱されることのないよう、厳格な運用が求められるのは当然のこと、本競争評価のスキームにおいては、サービス卸を利用した実質的なセット割が競争環境に与える影響(ロックイン効果等)について、注視すべきと考えます。</p> <p>なお、現時点において、「サービス卸」の詳細は明らかになっていないものの、具体的には、例えば以下のような形態での提供により、上記禁止行為規制が潜脱される恐れがあると考えます。</p> <p>① 「NTT 東西殿から光サービスを卸された ISP 事業者の光サービス+ISP サービス」と「NTT ドコモ殿の移動体サービス」のセット割を提供するもの</p> <p>➢ 現在、仮に NTT 東西殿のフレッツ光サービスの卸を直接 NTT ドコモ殿が受け、自社のモバイルサービスとのセット割を提供する場合に、その割引原資を NTT 東西殿が負担する際には、同等性確保の観点から、NTT 東西殿は他事業者にフレッツ光サービスを卸す場合においても、同等の割引を行う必要があります。一方、本形態において禁止行為規制の対象となっていない NTT グループ ISP 事業者がフレッツ光サービスを卸す場合には、当該 ISP 事業者には同等性確保の義務がないため、NTT ドコモ殿と連携する場合のみ、当該 ISP 事業者が原資を負担し有利な割引を提供することが可能です。このように、NTT 東西殿と NTT ドコモ殿が直接実施する場合は規制されるにも関わらず、NTT グループ ISP 事業者を経由することで、NTT 東西殿と NTT ドコモ殿の実質的な排他的なセット割が可能になります。</p> <p>② NTT 東西殿から光サービスを卸された ISP 事業者が、NTT ドコモ殿に対し光サービスと ISP サービスを卸し、バンドル提供(実質的セット割)するもの</p>

領域	頁	意見
		<ul style="list-style-type: none"> ➤ ①と同様の懸念があるものと考えます。 ➤ また、そもそも弊社共としては、NTT ドコモ殿がサービスの卸受を行う場合においても、同等性確保義務がかかるものと解釈していますが、仮に禁止行為規制の対象とならない場合、NTT ドコモ殿が NTT グループ ISP 事業者等を含む特定の ISP 事業者のみを優遇することが可能となります。この際、NTT ドコモ殿が NTT 東西殿からサービス卸を受ける ISP 事業者のみを選択した場合、実質的に NTT 東西殿のフレッツ光サービスと NTT ドコモ殿のモバイルサービスの排他的なセット割が可能になります。 ③ NTTドコモ殿自身が ISP サービスを提供し、サービス卸を用いた光サービスもバンドル提供(実質的セット割)するもの <ul style="list-style-type: none"> ➤ ②の後段の通り、弊社共としては、NTT ドコモ殿がサービスの卸受を行う場合においても、同等性確保義務がかかるものと解釈していますが、仮に禁止行為規制の対象とならない場合、条件如何に関わらず NTT ドコモ殿が NTT 東西殿からの卸受のみを選択することが可能となります。このため、実質的に NTT 東西殿のフレッツ光サービスと NTTドコモ殿のモバイルサービスの排他的セット割が可能になります。 ➤ また、仮に NTTドコモ殿が ISP 事業者を買収した場合、既存の ISP 事業者の with フレッツサービスからサービス卸に変更することで、一気に数百万契約以上の NTT 東西殿と NTTドコモ殿の実質的セット割が可能となり、顧客流動性の観点から、公正競争環境に与える影響は甚大なものになると想定されます。
<p>第1編 戦略的評価 第1章 企業グループにおける連携サービスにおける競争環境への影響に関する分析</p>	<p>8</p>	<p>【総務省案】</p> <p>1.2 分析の方法</p> <p>競争評価 2013 の戦略的評価では、企業グループにおける連携サービスの代表的なものとして、次の 3 類型について分析の対象とする。</p> <p>(1)「移動+移動型」の連携サービス</p> <p>(2)「移動+固定型」の連携サービス</p> <p>(3)「料金統合請求型」の連携サービス</p> <p>3 類型の連携サービスのそれぞれについて、NTT、KDDI 及びソフトバンクの各グループ内における戦略的な連携の実態を把握するため、グループ内・外の提携事業者数等の調査を行っており、これを踏まえて、当該連携サービスを積極展開している事業</p>

領域	頁	意見
	48	<p>者又は企業グループが、移動系通信や固定系通信等の各市場の競争環境にどのような影響を及ぼしているかを分析するとともに、併せて企業グループのグルーピングの基準を明らかにすることとした。</p> <p>3.3 「料金統合請求型」の連携サービスの分析 (2) NTT ファイナンスによるビリングサービスの事業規模等</p> <p>NTT ファイナンスの契約実行高は、2013 年度は順調に推移、同年度末で約5兆 7,000 億円となった(2012 年度末は、約4兆 2,000 億円)。</p> <p>NTT ファイナンスの同年度における契約実行高を、2012 年度における NTT グループの4社(NTT 東西、NTT ドコモ及び NTT コミュニケーションズ)の電気通信事業収益の約7兆 1,700 億円と比べると約6割を占めることとなる。</p> <p>一方、事業者アンケートによれば、NTT ファイナンスの累計請求額の大半はグループ内取引によるものであり、グループ外取引は金額的にグループ内に及ばないことが分かった。</p> <p>【意見】</p> <p>今回新たに連携サービスの一つとして「料金統合請求型」のサービスが取り上げられたことに賛同します。ただし、移動系通信や固定系通信等の各市場の競争環境に及ぼす影響を分析するという今回の分析主旨においては、本評価結果案で示された分析に加え、当該サービスに係る各市場への影響分析が必要と考えます。特に、今回の分析で取り上げられている、複数の市場で圧倒的なシェアを持つ事業者同士が連携する場合において、その影響力の多寡を分析頂くことを要望します。分析の内容としては例えば、同サービスが利用者のサービス選択にどのような影響を及ぼすのか等についての分析が適当と思料します。</p> <p>また、NTT ファイナンス株式会社殿の累計請求額の大半はグループ内取引によるものだという結果より、同社のビリングサービスはグループ外の企業に広く浸透していないと想定されることから、当該サービスがグループ内外問わず広く公平に取引がなされていない懸念がある点について指摘すべきと考えます。</p>
第1編 戦略的評価 第2章 地域ブロックに	71	<p>【総務省案】</p> <p>1.3 分析の対象</p>

領域	頁	意見
おける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析	74	<p>【図表Ⅱ－18】 移動系に集約しない理由、固定系インターネットを利用しない理由 (略)</p> <p>1.4 テーマ選定に係る考え方及び利害関係者の主な意見 (4) 移動と固定の代替性</p> <p>競争評価 2013 では、前述の「FTTH と CATV インターネットの代替性」でも触れたように、通信速度に関するサンプル調査を行ったが、その結果、移動系については、一部 150Mbps という高速サービスが開始されているものの、3G 回線のみならず LTE 回線においても、固定系超高速ブロードバンドサービスの通信速度を下回るという結果が出ている。</p> <p>また、競争評価 2013 の利用者アンケートにおいて、固定系の利用者、固定系と移動系の併用者に対して、移動系のみを集約しない理由について質問を行ったところ、通信の接続や速度の安定性を理由に挙げた者が最多である等の結果が出ている。以上を踏まえれば、移動は固定の補完にはなり得ても、代替にはなり得ないのが現状であり、その状況を踏まえて分析を行うこととする。</p>
	96	<p>3.2 市場評価の精緻化 (15) 移動系超高速ブロードバンドサービスの普及が進む反面、そのサービス品質は、現状では固定系と同列に扱う水準には至っていない。</p> <p>【意見】</p> <p>今回、移動系超高速ブロードバンドについて「現状では固定系と同列に扱う水準には至っていない」との考え方が示されたことに賛同します。本評価結果案中のアンケートにおいて、移動系に集約しない理由として「固定系サービスは通信の接続、速度等が安定している」が最も選択されているという結果からも分かる通り、固定系ブロードバンドが家庭で選択される理由としては、大容量かつ高精細な映像利用等においても安定的に通信を行うことが可能であるという点が想定されます。従い、主に屋外での利用を特徴とし、速度においては固定系に劣後する移動体と、屋内での安定的な通信を特徴とする固定系ブロードバンドとは、利用者の視点</p>

領域	頁	意見
		<p>からも別サービスとして認識されているものと考えます。</p> <p>また、上記結果より、固定系と移動系はその個別の特徴により使われ方・役割が区別されることから、いずれか一方に傾注することなく、引き続き、両輪で競争を促進していくべきと考えます。</p>
<p>第1編 戦略的評価 第2章 地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析</p>	<p>81</p> <p>87</p> <p>95</p>	<p>【総務省案】</p> <p>2.2 設備競争の動向</p> <p>(3)設備投資を行った事業者数</p> <p>①マッピング</p> <p>【図表Ⅱ-23】地域ブロック別の設備競争の2時点比較 (略)</p> <p>2.3 サービス競争の動向</p> <p>(5)サービスの提供事業者数</p> <p>①マッピング</p> <p>また、2.2(3)の設備ベースのマッピングに比べて、全体的に広いエリアが青色又は橙色となっていることが分かる。その理由として、自ら設備を設置する場合だけでなく、他事業者からダークファイバ等を借りてネットワークを構築した上で、サービスを提供している事業者が存在することが挙げられる。</p> <p>【図表Ⅱ-30】地域ブロック別のサービス競争(サービス提供エリア)の2時点比較 (略)</p> <p>※2 1事業者により FTTH 及び CATV インターネット(下り 30Mbps 以上)両方のサービスが提供されている場合は、2事業者としてカウント。</p> <p>3.2 市場評価の精緻化</p> <p>(10) 現在の整備率は、実際に設備投資を行った固定系事業者のみが集計対象とされており、事業者間取引によってサービスを</p>

領域	頁	意見
		<p>提供している固定系事業者の動向を反映していない。地域の利用者視点では、設備投資を行っている事業者であるか否かは問題ではなく、何社のサービスが実際に選択可能かということがより重要である。</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案では、各地域ブロックにおける市区町村毎の固定系超高速ブロードバンドサービスの提供事業者数が集計され、設備事業者数と比較してサービス提供事業者数の方が多くことが数値のみで示されています。しかしながら、提供事業者数の分析のみでは、どのような事業者が参入することによりサービス提供事業者が増えているのかが不明であるため、例えば、提供事業者数の内訳を事業規模別に分ける等、いかなる事業者が参入しているのかについても分析すべきと考えます。</p> <p>また、今回の分析では、1事業者がFTTHとCATVインターネットの両方を提供する場合には2事業者としてカウントされており、実際の提供事業者数とは異なるため、その事業者数を以てサービス競争が進んでいるとは言えないと考えます。</p> <p>従い、事業者数の比較のみを以てサービス競争が進展していると結論づけるのではなく、いかなる事業者が参入しているのか等をより詳細に分析し、真にサービス競争が進展しているのかを実態に即して評価すべきです。</p>
<p>第1編 戦略的評価 第2章 地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析</p>	<p>86</p> <p>95</p>	<p>【総務省案】</p> <p>2.3 サービス競争の動向</p> <p>(5) サービスの提供事業者数</p> <p>各地域ブロックの市区町村において、設備投資又は事業者間取引によってサービスを提供している事業者数について、上記の2.2(3)と同じルールでマッピングを行った。さらに、地域ブロック毎にその結果を集計している。</p> <p>3.2 市場評価の精緻化</p> <p>(13) これまでの競争評価では、固定系ブロードバンドサービスの部分市場として専ら FTTH 市場の分析に注力してきた。固定系超高速ブロードバンドサービスのサービス競争を分析対象としたのは、本戦略的評価が初めてのことであり、FTTH と CATV インターネット(通信速度下り 30Mbps 以上)の需要の代替性が進む中、国際比較可能性にも配慮しつつ、固定系超高速ブロードバンドサービスを FTTH と並ぶ部分市場とするかを検討していく必要がある。</p>

領域	頁	意見
		<p>【意見】</p> <p>本評価結果案においては、CATV インターネットを含めた超高速ブロードバンドサービスの地域別提供事業者数について分析がなされている一方で、FTTH 単独の提供事業者数については分析されていません。しかしながら、固定系通信市場における事業者間取引や設備競争といった観点での分析に当たっては、回線種別毎の開放状況を分析する必要があると考えます。さらに、ADSLにおいてもその提供事業者数を調査し、FTTHとADSLの提供事業者数の比較を通して、FTTHの競争進展状況や参入障壁の有無について分析することが有効と考えます。そうした精緻な分析により、FTTH 市場への参入環境が十分整っているのか、また、サービス競争が真に進展しているのかについて評価すべきと考えます。</p> <p>また、CATV 事業者は、映像を中心に事業展開を行っている点、実質的な地域独占になっている点等を踏まえると、通信サービスを主体としたFTTHとは異なる競争環境、市場環境にあることから、CATV インターネットとFTTHはそれぞれ個別の市場として扱うことが適当と考えます。</p>
「電気通信事業分野における競争状況の評価」の在り方全般について	-	<p>【意見】</p> <p>事業者のデータの取扱いについては、配慮頂いているところではありますが、今回、市場評価の精緻化の観点で新たな評価指標の導入が掲げられている点も鑑み、各社の経営情報に該当するものは、開示の範囲を各社が公表しているデータに留める等、今後においても引き続き、事業者の事業活動への影響に十分配慮頂くことを要望します。</p>

以上