

意見書

平成16年 10月 1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 103-0015
(ふりがな) とうきょうとちゅうおうくにほんぼしほごぎちよう
住 所 東京都中央区日本橋箱崎町 24-1
(ふりがな) そふとばんくびーびー かぶしきがいしゃ
氏 名 ソフトバンク BB 株式会社
だいはりょうとりしまりやくしゃちよう そん まさよし
代表取締役社長 孫 正義
電話番号 [REDACTED]
メールアドレス [REDACTED]

「電気通信事業分野の競争状況の評価に関する基本方針(案)」及び「電気通信事業分野の競争状況の評価に関する平成16年度実施細目(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

「電気通信事業分野の競争状況の評価に関する基本方針（案）」及び「電気通信事業分野の競争状況の評価に関する平成１６年度実施細目（案）」に関する意見

．「移動体通信」領域

(1) 携帯電話料金は下方硬直的である

(6) 価格変化、国際比較

価格の下方硬直性は、市場が競争的状况にない可能性を示す。また、価格水準の国際比較は、我が国の利用者が諸外国の利用者に比べて競争の利益を十分享受しているかを示唆する。なお、国際間の比較では、為替レート変動の影響や、サービス内容や料金制度の違い等に注意する。

基本方針 25 ページ 第四章 4 - 2 - 2 (6)

料金

- ・ 料金メニューが増大しているが、固定電話の料金低下に比べて料金が下方硬直的なのではないか。
- ・ 国際的な料金水準と比較してどうか。
- ・ NTT東西の加入電話・ISDN発携帯電話着の通話における発信側事業者(中継事業者を含む。)による料金設定の導入によって料金は低下したか。

実施細目 19 ページ 5 - 1 - 1 (3)

(ア) 携帯電話料金は国際的に高い水準にある

携帯電話料金の内外価格差については別添の、平成 16 年 5 月 21 日に内閣府が公表した平成 16 年度版国民生活白書(添付資料)が示す通り、国際的に比較して日本の携帯電話料金は高くなっています。

しかし平成 16 年 8 月 31 日に総務省が公表した携帯電話のパッケージプラン料金に関する内外価格差調査では「各国間の料金の単純な比較は困難であるが、東京は比較対象サービスの中では安い水準になっている。」とコメントされています。この調査では比較しているパッケージの無料通話時間が異なるため日本の

料金が安く見えますが、前記の基本方針25ページ 第四章 4-2-2 (6)引用にあるように各国ごとに条件の差があるため、単純な比較はするべきでなく、その結果は意味の無いものです。(添付資料)また、比較しているパッケージでは日本のみ複数回線契約時の割引(NTT ドコモのおはなしプラス L のファミリー割引)を適用しており、日本の料金を意図的に安く見せていると言わざるを得ません。(添付資料)

現状の携帯電話の利用状況を分析するに当たっては電話以外のインターネット利用の急増を考慮する必要があります。また、携帯電話料金が高いか安いかの判断は特定の割引価格(パック料金等)の大小ではなく実際に携帯電話に支払う金額を基に行うべきです。加入者の立場で考えると音声の代用として、メールその他の利用に変化しているのであり、実際に各人が支払う総額が高いか安いかが重要な判断基準になります。その意味で携帯電話事業者が公表しているARPU(加入者1人当りの月間平均収入)は正に加入者から見ても携帯電話料金が高いか安いかの判断基準になります。

各国事業者別年間 ARPU 比較(添付資料)においては日本の携帯電話事業者の ARPU が突出して高くなっています。これは詳細調査前の現時点において、各社公表データから携帯電話料金が高いか安いかを客観的に比較し得る唯一の方法です。また、NTT ドコモの2004年3月期決算資料によると mova + FOMA の総合パケット ARPU は月間 1,970 円であり、添付資料 の NTT ドコモの年間 ARPU から総合パケット ARPU 分を引くと音声通話相当の年間 ARPU が約 71,000 円(95,000 - 1,970 × 12)となりますが、この値でさえも日本に次いで ARPU の高い Verizon Wireless(米)の 67,000 円(データ通信分含む)より高い水準です。

(イ) 携帯電話料金は固定電話料金と比較して下方硬直的である

固定電話と携帯電話の料金低下率に顕著な差が生じている例として、当社参入以降に活発な料金競争が行われている固定電話回線を利用したデータ通信料金と携帯電話のパケット通信料金の低下率を比較しました。

() 固定電話回線を利用したデータ通信の場合、ダイヤルアップのインターネットの伝送速度が1996年4月に56Kbpsであったのに対し、2004年9月現在のソフトバンク BB(ADSL 50M)の伝送速度は約900倍に拡大しています。一方、料金面ではダイヤルアップの4,400円に対してADSL 50Mは2,900円で約35%低下しています。また、2000年7月の初期ADSLと2001年11月(ソフトバンク BB ADSL 8M)を比較すると料金が短期間に約3分の1に低下しています。(添付資料)更に、一人当たりのデータ通信単価推移という視点で

捉えると、ADSL 以前のアナログ及び ISDN 環境と最新の ADSL 環境との比較では、データ通信量は約 230 倍に増加し、通信単価/MB は約 400 分の 1 に低下しています。(添付資料)

() 携帯電話の通信速度とパケット料 ARPU の関係においては、NTT ドコモの mova と FOMA を比較すると、FOMA は mova に対し加入者一人当たりのパケット利用量が約 9 倍に増加しているにも拘わらず、パケット単価は約 5 分の 1 に低下しているに過ぎません。(添付資料)

() 及び () 項の分析結果より、当社は携帯電話料金の価格が下方硬直的であり、市場が競争的状況にないものと考えます。特に(イ) () 項によると、固定電話回線を利用したデータ通信においてはナローバンドからブロードバンドへの進化に伴い、データ通信量の増加を凌駕する価格低下が見られますが、携帯電話のパケット通信においては写真メールや動画メール等の進化に対して価格低下が不十分であると言わざるを得ません。

上記の分析手法を今回の競争評価に活用していただける様に希望します。特に価格水準の国際比較においては前述の傾向をより正確に把握するために、ARPU だけでなく各国・事業者の一加入者当りの料金請求額及びその内訳(音声・データの区分を含む)を可能な限り詳細に調査し、分析すべきものと考えます。

(2) 旧来の電波割当行政は携帯電話市場の参入障壁になっている

(4) 事業者の交代

事業者の増減や新旧交代は、参入障壁と関係している。例えば、市場が拡大しているのに新規参入者が現れない状況は、参入障壁が存在している可能性を示す。

基本方針 25 ページ 第四章 4 - 2 - 2 (4)

参入を制限する法制度等

事業者の参入は、平成 16 年 4 月の改正電気通信事業法施行後は原則自由になっている。周波数の有限性等に起因する物理的な制約は、法制度による参入制限とは違うが、新規参入が事実上困難であるなら当然に分析に当たって勘案する。

基本方針 29 ページ 第四章 4 - 4 - 4

(2) もっとも、現状にあって、事業者間の競争がどの程度機能しているのかがそもそも明らかではない。周波数の有限性などの制約のある市場は高度に寡占的で、とりわけ新規参入が困難な状況を前提とした事業者間の競争が有効に機能しているのか、あるいはこれからどう変化していくのかは、今後の政策論議にとっても大きな関心事である。

実施細目19ページ 5-1-1 (2)

「有限希少な電波」を電波免許制度の中で取得する必要のある携帯電話事業への新規参入に対するハードルは非常に高いものと考えます。結果的に前項に示した通り、上位3社グループ(NTT ドコモ、KDDI、Vodafone)により集中度が極めて高くなっている携帯電話市場においては料金が高止まりしています。

実際に、当社では2GHz帯域の未使用部分(ガードバンド)の開放を求めて、昨年10月に総務大臣に要望書を提出し、参入の意思を強く表明していました。しかし結局、割当てを受けたのは既存事業者だけでした。また、先頃パブリックコメントの募集が行われた800MHz帯再編成に伴うIMT-2000用周波数の新規割当方針案(http://www.soumu.go.jp/s-news/2004/040806_2.html)においても、新規参入事業者への意思確認や公正な比較審査を行わず、行政当局の独断で2GHz帯に余力を持つ既存2社への割当方針案を出しています。このような手続きが繰り返される限り、携帯電話市場に有効な競争状況はもたらされません。また、新規参入は携帯電話の市場規模が200万台程度であった1994年から40倍の8,000万台規模になった現在まで10年間行われておらず、この意味においても参入障壁があると言わざるを得ません。

競争評価に当り、電波割当行政そのものに公正且つ客観的な調査を実施し、新規参入障壁の存在を明らかにしていただく様に希望します。

(3) MVNOの導入を促すことにより競争を活性化させるべきである

サービスレベルの競争

・MVNOによる競争の活性化が英国などでは顕著。サービスレベルでの競争が日本ではなぜ限定的なのか。

実施細目20ページ 5-1-1 (3)

MVNO(仮想移動体サービス事業者: Mobile Virtual Network Operator)は、一部にはDDIポケットのインフラ(PHSポケットサービス)を借り受けた日本通信のデータ通信サービスなどがありますが、日本では一般的には未だ馴染みの薄いサービスです。電波は公共インフラであり、現状の有限希少な電波状況の中では、割

当を受けている事業者以外が移動体通信市場の競争を活性化させる有望な手段としてMVNO制度を取り入れるべきです。MVNO制度の導入は、電波の割当を受けていない事業者に新しいサービス提供の機会をもたらす、国民に対するサービス競争を促進してメリットを還元します。その為にMVNOに関しては多様なサービス事業者の参入を促す為の総務省のガイドライン(*1)がありますが、電気通信役務を提供する移動通信事業者(MNO)に対する拘束力がないので、英国の様な競争の活性化には至っていません。この観点でMVNOに関する調査を実施し、一定の条件の下で、特にNTTドコモの様な市場支配的事業者に対して役務提供を義務付ける制度を早急に導入すべきものと考えます。

* 1:「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」

http://www.soumu.go.jp/s-news/2002/020412_6.html

(4) 番号ポータビリティの影響を考慮して競争評価を行うべきである

番号ポータビリティ

・番号ポータビリティは、競争の活性化要因としてどう働くか。例えば、携帯端末が様々な機能を備えるようになると、それら機能の変更を伴うために、番号ポータビリティの効果が減殺されるのではないか。

実施細目20ページ 5-1-1(3)

携帯電話の番号ポータビリティ制度が始まれば、既存加入者は電話番号を変えずに自由に新規参入事業者に加入変更できるため、既存事業者の収容加入者数を既存周波数帯に確保する必要はありません。寧ろ、アンケート調査(*2)による事業者変更の動向を考えると800MHz帯でサービスを受けている6,000万人の加入者のうち少なくとも約3割に相当する1,800万人は、事業者を変更したいと考えています。従って、前述の周波数再編成において、既存事業者の現有加入者を全て同一の事業者が収容する必要は全く無く、寧ろこの機会に新規事業者の参入を促して加入者の選択の幅を広げておくべきものと考えます。周波数割当に関する参入障壁の評価に当たってはこの番号ポータビリティの影響を十分に考慮する必要があります。

* 2:本年8月24日から26日にかけて、インフォプラント社、C-NEWS社、ソフトバンクパブリッシング社が共同実施したアンケート調査によると、番号ポータビリティが開始されたら「サービスを利用したい」ユーザーが被調査者全体の27.5%、「できれば利用したい」ユーザーが29.7%という結果が出ている。

(5) 電波の質を考慮して割当周波数毎の調査を行うべきである

【実施細目 別添2】供給者(事業者)側から収集する情報とその公表の取扱い 別表1 携帯電話・PHS の収集情報(実施細目74ページ~)に無線周波数有効利用の観点で割当周波数毎の実質使用周波数・基地局数・提供エリア・端末稼働台数・端末販売台数等を追加すべきものと考えます。

携帯電話サービスに現在利用できる周波数は、800MHz、1.5GHz、2GHz帯の3つのバンドがありますが、800MHzと2GHzを奥村・秦モデルで比較した場合、アンテナ高を30mとすると電波の到達距離は2倍の差になります。これは言い換えれば、理論的には、800MHz帯と2GHz帯の場合、基地局数は4倍必要であることとなります。また、都心の場合、2GHz帯の方が電波の直進性が高いためビル影等に対する補完局を多く要する筈です。

本評価において各周波数帯別に既存事業者の状況を分析することにより競争状況に電波の質が与えている影響等が明らかとなり、今後の周波数割当の政策決定の参考となるものと考えます。

(6) MCAの影響も分析すべきである

MCAは、移動体通信の中では歴史も古く携帯電話と同じ周波数帯に多くの周波数割当を受けています。800MHz帯の再編成においてもデジタル化を理由に周波数を占有する可能性が高いこと、及び飛躍的に進化した携帯電話への機能代替の可能性を勘案して同システム間の競争評価だけでなく、異システム間の影響評価を行うべきであると考えます。また、本評価の項目に加えて、電波の使用状況等を明らかにすることにより、今後どの様に扱うべきかを無線周波数有効利用の観点から評価すべきものと考えます。

別添：添付資料	携帯電話料金内外価格差
添付資料	比較対象の違い
添付資料	比較しているパッケージでは日本のみ複数回線契約時の割引適用
添付資料	パッケージの無料通話時間を単位時間あたりで比較すると東京の料金はニューヨークの3倍近い
添付資料	各国事業者別年間 ARPU 比較
添付資料	固定回線の通信速度とデータ通信料金の関係
添付資料	一人当たりのデータ通信単価推移
添付資料	携帯電話の通信速度とパケット料 ARPU の関係

・「IP 電話」領域

- (1) 0AB-J IP 電話市場への新規参入に対する緊急通報要件の影響分析が必要(じ
(実施細目21ページ 5 - 1 - 2 関連)

参入制限ではないが新規参入を事実上困難とする制約事項の事例として、周波数割当てが例示されていますが(基本方針29ページ 4 - 4 - 1)、0AB-J 番号 IP 電話における制約事項の事例として、0AB-J 番号指定要件として緊急通報が利用可能であることが求められていることについても、その影響を分析していただくようお願いいたします。

この緊急通報の要件は、0AB-J 番号による電話サービスのライフライン的性格から、必要なものであることは理解いたします。しかし、全国規模で0AB-J 番号によるサービスを提供するためには約1,300箇所の消防機関(消防本部・分署・消防団)との間で個別に接続合意を行わなければならない、ソフトバンクグループで準備中の「おとくライン」の状況を参考にすれば、交渉を始めてから運用開始までに次のとおりかなりの負荷がかかることとなります。

- ・訪問回数(交渉～工事～試験～運用開始): 1消防機関あたり5～10回

工事業者などの訪問を含めると、さらに多くなります。

- ・交渉期間: 半年～1年程度

接続交渉自体は1～3ヶ月で可能ですが、その後、自治体の承認、契約書締結、指令台工事、回線手配等の行程があり、運用開始までには上記の期間を要します。また、年度予算の絡みで、1年以上かかる場合もあります。

これを各事業者の個別の対応に任せている現状では、消防機関の同意が得られるまでに膨大な時間と費用がかかり、緊急通報要件が、事実上、新規参入を妨げる結果になっています。よって、その影響度合いを分析のうえ、緊急通報を利用可能とするためにかかる時間と費用を新規参入者にとって受忍可能な程度のものとするための政策的配慮の検討を進めるべきものと考えます。

- (2) 他事業者が NTT 東西の緊急通報機能に接続できるようにすべき
(基本方針30ページ 4 - 4 - 4 不可欠設備等)

上記(1)で述べたことと関連しますが、緊急通報を可能とするための仕組みのうち、少なくとも NTT 東西が有する全国の消防機関との接続部分については、各事業者が個別に交渉し、接続を実現することがかなり困難であるため、0AB-J 番号による電話

サービスを提供するための不可欠設備に該当すると考えます。よって、この部分については、従来から緊急通報に対応してきたNTT東西の設備を、使用できるような仕組みが、競争促進のために必要となると思われま

す。なお、NTT東西が0AB-J番号による光IP電話サービスの提供に際して、既存の電話サービスにおける緊急通報機能を共用されているかどうかは当社が知るところではありませんが、仮に、NTT東西だけが、0AB-J番号のIP電話サービスに既存の緊急通報機能を使用できるのであれば、その費用を既存サービスとの間で公平に配賦したとしても、他の事業者が自ら緊急通報の仕組みを作り上げることを考えると比較対象にならないほど低いコストで実現でき、その結果、競争上の優位に立つと思われま

す。このような場合には、競争阻害を生じさせないためにも、他事業者が同等の条件でNTT東西の緊急通報機能に接続することが可能となるような政策的配慮を検討していくことがますます必要になるものと考えま

(3) 固定電話市場からのレバレッジなどによる競争阻害要因が存在する (実施細目21ページ 5-1-2関連)

今年度の評価対象として新たに加えられたIP電話は、実施細目(案)に「現在はADSLやFTTHに付随する標準的なサービスとしてブロードバンド回線を用いたインターネット接続サービスと一体的に取引されている。」(P21 5-1-2(2))と述べられています。つまり、IP電話とインターネット接続サービスは共通のアクセス回線やIPネットワークを利用する 경우가多く、両者には分析・評価しなければならない共通の競争促進要因や競争阻害要因が存在するところが多くあります。従って、IP電話の競争評価においても、昨年度のインターネット接続の競争評価において分析・評価された競争促進要因と競争阻害要因について、次のとおり分析・評価する必要があると考えま

(ア) 競争促進要因の分析・評価

共通の競争促進要因として評価しなければならないのは、第一種指定電気通信設備の接続義務や、コロケーションルールといった新規参入を促進する接続ルールが整備されたことです。昨年度の競争評価においても、ADSL市場の分析の中で「接続ルール下でアンバンドル化された諸機能を用いて、競争者は、ADSLを提供し、その地域を広げてきている。接続ルールは、次のような点で十分に効果を上げている。」(総務省「平成15年度電気通信分野における競争状況の評価」P192)とし、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を実現したこと、また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できるようになったこと等を評価しています。

本年度の競争評価においては、例えば緊急通報に関する接続ルールの創設などIP電話の参入障壁となっている問題を解決し、競争を促進するための新たなルール化の検討も必要です。

(イ) 競争阻害要因の評価・分析

一方、競争阻害要因に関して、昨年度の競争評価において、同じくADSL市場の分析の中で、「(NTT東西の)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。」(総務省「平成15年度電気通信分野における競争状況の評価」P192)としています。

ここで述べられているのは、(ア)NTT東西の加入電話からのレバレッジ、及び(イ)NTT東西が有する不可欠設備の開放が十分進んでいるかという問題ですが、これらの競争阻害要因は依然残っており、今年度も次に示すような問題について取り上げ分析する必要があります。

() NTT東西の加入電話等からのレバレッジ

NTT東西は、独占事業として構築した固定電話サービスの市場支配力や、例えば加入電話の顧客情報等のリソースを有してADSL事業、FTTH事業、さらにIP電話事業を実施しており、これらの市場において内部相互補助、顧客情報の目的外利用等で競争を阻害していないかどうか、またレバレッジを抑止するために有効なルールが整備されているかどうかを分析する必要があります。具体的には次のような問題について継続して分析・評価の必要があります。

NTT東西の116番で適正に営業活動が行われているか

- a. 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、他事業者の顧客が自身に関する情報を問い合わせる窓口をも兼ねています。そのため他事業者にとって不利な状況となっていることが考えられます。

例えば、集合住宅への入居予定者がNTT東西の116番に加入電話の設置や移転を申し込んだときに、オペレータがNTT東西のIP電話を勧誘することが十分想定できます。一方、加入電話の移転情報等を利用できない他事業者は集合住宅に入居予定者があることさえ把握できないことが多く、もしNTT東西がこのような営業活動を行った場合著しく公正競争を阻害することになります。

- b. ADSLの申込は、NTT東西の有する加入電話の契約者の名義で申込み必

要があるため、名義人が分からない顧客は116番で何度も名義を確認することになります。そのためDSL事業者は、顧客が加入電話契約者名義を正しく認識し、申込みに至るまでにまでに何回も顧客とやり取りを繰り返し多大なコストと労力と期間をかけています。自らDSL事業を行い且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ることが考えられます。

NTT東西の営業面でのファイアウォールが厳格に確保されているか

- a. NTT東西の営業部門と設備管理部門の間、あるいはNTT東西とIP電話事業を手掛けるNTTコミュニケーションズ等との間の人事交流と情報伝達について、ファイアウォールが機能するための適切なルールが定められており、厳格に守られているか。
例えば、NTT東西からNTTグループ会社に異動する場合には守秘義務契約を交わす等のルールが必要と考えます。
- b. NTT東西の営業部門あるいはNTTコミュニケーションズ等が、NTT東西の設備管理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ができないような仕組みとルールが定められており、厳格に守られているか。

NTT東西の加入電話等との内部相互補助が行われていないか

- a. NTT東西の加入電話やISDNの営業費用でADSL、FTTH、IP電話の広告宣伝や販売促進活動を行っていないか。
 - b. NTT東西の加入電話やISDNの請求書にADSL、FTTH、IP電話の広告や申込書等を同封していないか。
 - c. NTT東西の加入電話やISDN等とADSL、FTTH、IP電話のバンドル料金が設定されていないか。
- () 不可欠設備の開放

昨年度の競争評価において、同じくADSL市場の分析の中で、「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といった声が競争者にある」、さらに「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」(総務省「平成15年度電気通信分野における競争状況の評価」P184)としています。実際にNTT東西のみがサービスを提供している地域については、中継系ダークファイバの不足、局舎の電力やスペースの不足が競争阻害要因となっており、具体的に次の問題があります。

物理的にリソースがない

NTT東西は予備設備を持っているが、その数量基準や開放基準のルール化や、上記報告書でも指摘しているようにコスト分担のルール化が必要です。

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

他事業者は、NTT東西が設備増設をおこなったことを、自ら頻繁に開示情報をチェックするほかに、確認する術がありません。また、他事業者に迅速に情報開示されるとは限りません。この問題の解消の為に、事前調査を申請した結果、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等のルール化が必要です。

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ありません。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す。

(4) 固定電話の市場支配力の影響分析が必要

(実施細目17ページ 4-4-1(3))

IP電話は固定電話と比較して技術的な内容は異なりますが、使い方が固定電話と同じであるため、ユーザは次の表に掲げるような様々な要素を考慮して、これらのサービス相互間での選択を行います。

(表1)050 IP電話、0AB-J IP電話及び0AB-J 固定電話のサービス機能及びサービス内容比較表

機能、サービス	050 IP電話	0AB-J IP電話	0AB-J 固定電話
ユーザの使い方	従来の固定電話の使い方と変わらない	従来の固定電話の使い方と変わらない	
料金	全国一律のため、長距離分が割安	長距離分が固定電話より安い	市内はIP電話と競争可能。長距離はIP電話より高い

番号体系	050 番号を利用したくないユーザが多い。特に法人の抵抗が大きい	固定電話と同じ。	
サービス品質	やや品質が落ちる	固定電話と同等	安定性が定着している
電話サービス機能	固定電話と比較して提供できていないサービス機能が多少ある	固定電話と比較して提供できていないサービス機能が多少ある	サービス機能が IP 電話より優れている
インターネット利用	ブロードバンドと一体型のためユーザ利便性が高い	ブロードバンドと一体型のためユーザ利便性が高い	ブロードバンドと比較して利便性が落ちる。
接続回線	ADSL	光	ISDN,アナログ

上記の表に掲げる比較項目のうち、050 IP 電話と0AB-J IP 電話の最も大きな違いは「番号体系」であり、世間一般に定着している0AB-J番号に対するユーザの指向性が高いことを各事業者は認識しています。050 IP 電話は ADSL や FTTH に付随する標準的なサービスに過ぎませんが、0AB-J IP 電話は0AB-J 固定電話の代替サービスであります。そのため、0AB-J IP 電話の市場を考える時には、IP 電話相互間だけでなく、固定電話との関連性を比較し、より詳細な競争評価を行うことが重要であると考えます。

また、接続回線等のインフラを提供する事業者がIP電話を提供する場合は、インフラを持っていることによってインフラを持たない事業者よりも競争上優位な立場に立つことが懸念されます。特に、ブロードバンド回線のインフラの支配状況は、IP 電話の競争に大きく影響する可能性があると考えております。

(5) 固定電話発-IP 電話着の通話料に関連する分析・評価も行うべき
(実施細目21ページ 5-1-2(1))

050 IP 電話発/固定電話着の通話料は、当社サービスをご利用いただいた場合、全国一律 7.5 円(税別3分間通話料、以下同じ)で、固定電話発/固定電話着の通話に対して競争力がある料金設定となっておりますが、その逆方向の通話においては、市内通話の料金が固定電話発/固定電話着 8.5 円、固定電話発/ 050 IP 電話着 10.5 円であり、料金水準の逆転現象が起きています。このため、固定電話から市内通話をかけようとする相手先が固定電話と050 IP 電話の両方を備えている場合、この料金差を知っている発信者は着信先として 8.5 円で通話ができる固定電話を選択することになりますが、これはNTT東西が固定電話発/050 IP 電話着の通話料設定における独占力を利用して、市内通話の着信を、自社がほぼ独占状態にある固定電話へと誘導する

ための恣意的料金設定ではないでしょうか。

サービスのコスト構造は会社によって異なるため、一概にはいえませんが、NTT 東西の固定電話と当社の 050 IP 電話との間の通話には、発着が逆になることにより3分間で3円の料金差があることを考えると、固定電話発/050 IP 電話着の通話に何らかの形で競争が導入されることで、この方向性格差が縮小する可能性があるのではないかと推測されます。

よって、IP 電話に関わる競争の評価・分析として、固定電話発/050 IP 電話着の通話にも着目し、固定電話相互間の通話にマイラインによる競争状態が生じているように、固定電話発/050 IP 電話着の通話にも、発信者が相手先電話番号の前に例えば事業者識別番号をダイヤルすることによって、着信側の IP 電話事業者が設定する通話料の適用を選択できるようにする等の措置により、050 IP 電話に着信する市内通話の料金に競争を導入することの必要性を検討すべきものと考えます。

その他

(1) 事業者情報の公表には明確なルールが必要

(実施細目73ページ 別添2 3)

昨年度とは異なり、実施細目に基づき事業者から提出された情報については公表を原則とするとのことですが、公表できない理由を付したとしても、その理由が妥当と認めていただけない場合には公表されてしまう可能性があること、また、提出した情報がどのような形式で公表されるかが予見できないこと(提出したそのままの情報が公表される可能性もあること)から、昨年度は情報収集に協力した事業者のうちで今年度は協力を差し控えるところが出てくるのではないかと懸念されます。よって、各事業者の情報収集への協力意思をなるべく妨げないよう、公表はすべての情報を対象とするのではなく、収集する情報のうちで貴省が公表を予定している情報を特定し、その旨とその公表の形式をあらかじめ明示したうえで情報を収集することにより、情報提出前に公表の形態を予見できるよう配慮すべきです。

また、実施細目に基づき収集した情報の公表を原則とする場合であっても、電気通信事業報告規則に基づき提出された情報について同規則第9条(集計結果の公表)に定めがないにもかかわらず公表を行うことは、同規則に基づき義務的に提出された情報の取扱いの事後的な変更であるため、公表にあたって各事業者から個別に同意を取り付ける必要があるのではないのでしょうか。個別の同意なく公表することが必要性和合理性の見地から妥当と考えられる情報については、省令改正等のしかるべき手順により公表の原則を定めるべきものと考えます。

(2) Web アンケート結果の分析には考慮が必要

IP電話と公衆無線LANについては、その利用者は現在のところほとんどがインターネット利用者であると想定されるので、Webアンケートを用いて情報を収集する。Webアンケートは、所期のサンプル構成に従って所期の有効回答者数を確保して実施する方法として優れている。

実施細目4ページ 2-2-1 (2)

¹⁰ Web アンケートは、他のアンケート方法に比べ所定のサンプル構成に従って所定の有効回答者数を比較的短期間で確保することが容易という長所がある。

実施細目49ページ 欄外注

WebアンケートにはサンプルがWeb閲覧に習熟している利用者層に偏るという短所があります。長所だけでなく、短所についても明記し、アンケート結果の分析時にはこの点に十分注意して取り扱うべきものと考えます。

(3) NTT東西から詳細な光ファイバ情報を収集すべき

(実施細目 69ページ 別添2)

【実施細目 別添2】供給者(事業者)側から収集する情報とその公表の取扱い(実施細目69ページ～)別表の収集情報に、指定電気通信設備に関する情報を追加すべきであると考えます。

我が国のブロードバンドインターネット接続が世界的にみても顕著な進展を遂げていることは、指定電気通信設備の開放が、新規参入を促し、事業者間の有効競争の促進に寄与した結果であることは言うまでもありません。従って、この制度が有効競争のために十分機能しているかどうかを継続的に観察する必要があります。そのために、提出が求められている光ファイバケーブルの敷設状況に加えて(実施細目81ページ 別表7)次の情報を競争評価の収集情報に含めるべきであると考えます。

NTT東西が有する中継系及び加入系光ファイバの保有数量と使用数量(現用数量と予備数量の内訳を含む)

NTT東西が有する中継系及び加入系光ファイバの申込から納入までの期間

NTT東西が有する中継系及び加入系光ファイバの事業者間取引数量とNTT東西の指定設備利用部門の使用数量

以上