

意見書

平成18年3月15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いしゃ
氏 名 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

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 かぶしがいいしゃ
氏 名 BBテクノロジー株式会社
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

涉外第17-0366号

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) にっぽん かぶしがいいしゃ
氏 名 日本テレコム株式会社
だいいょうしつこうやくしゃちょう くらしげ ひでき
代表執行役社長 倉重 英樹

「固定電話領域における市場確定(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

項	段落	意見
6項	1 - 4 (3)	<p>【総務省案】 1 - 4 市場確定の進め方 (3) サービス市場の確定を行う上での留意点 事業者間取引の市場との関係 (基本方針 3 - 2) 今回の市場画定は、原則として、通信事業者により最終利用者に提供されているサービス (小売市場) について実施し、小売事業者へ不可欠設備等の物理的なネットワークを提供する等の事業者間取引 (卸売市場) については実施しない。 ただし、通信サービスは、接続等を通じて、小売市場の競争に卸売市場の競争が直接又は間接に大きく影響している場合がある。したがって、競争状況の分析では、ネットワークやサービス供給の構造をはじめとする供給側の事情を踏まえつつ、小売と卸売の垂直的な関係やその影響などを十分に勘案する。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「競争状況の分析では、ネットワークやサービス供給の構造をはじめとする供給側の事情を踏まえつつ、小売と卸売の垂直的な関係やその影響などを十分に勘案する」ことについて、賛同いたします。 ・ 一方、卸売市場が小売市場に与える影響については、「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 1 7 年度実施細目 (案) 」において弊社意見を述べさせていただいたところであり、「他の項目とのバランスから、御指摘のような詳細な項目を盛り込むことは、必ずしも適切でないと考えますが、御指摘の ~ の視点も十分に考慮して分析を進めます」となっておりますが、日本の電気通信市場は、NTT東西殿が卸売と小売を兼業し、卸売の部分ではボトルネック設備を保有するという特殊性があり、一般的な市場における卸売 / 小売とは異なる競争状況が存在しております。例えば別添資料のように、卸売市場により小売市場において競争事業者のサービスが解約になった事例等が発生しており、物理的ネットワークの事業者間取引が小売市場の競争に与える影響は非常に大きいことから、競争評価においては可能な限り厳密な分析を行うべきであり、適切な評価実施のために、可能な限り詳細な事実を把握した上で、詳細な分析を行っていただくよう要望いたします。
16項	2 - 2	<p>【総務省案】 2 - 2 固定電話市場の範囲 まとめ 以上の結果をまとめると、次の通りである。 ： 4 つの各サービスは、財としての同質性が見られ、製品差別化の程度は低い。</p>

項	段落	意見
		<p>～：各サービスとも、利用者にとって互いに代替的な選択肢となっている。特に、直収電話、CATV電話、及びOABJ-IP電話は、NTT加入電話に対する代替性を有していることが示唆される。</p> <p>～：計量経済分析の推定結果から、相対的な傾向として、直収電話、CATV電話、及びOABJ-IP電話の自己価格弾力性は、NTT加入電話のそれと比較して相当程度高くなり、これらの3つのサービスがNTT加入電話に対し代替的な関係にある可能性が高いことが推定される。(ただし、推計に伴う困難性から、あくまで参考データとしての扱いにとどめる。)</p> <p>これらの結果を踏まえ、「固定電話市場」の範囲は、NTT加入電話、直収電話、CATV電話、及びOABJ-IP電話を全て含むものとして画定する。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場確定の結果については問題がないものと考えますが、そもそも直収電話はNTT加入電話の代替サービスとして提供されているものであり、異なるサービスとして捕らえるべきではないと考えます。CATVへの加入が前提となるCATV電話や、FTH等への加入が前提となるOABJ-IP電話と異なり、直収電話については設備構成・機能・料金体系・サービス内容のどの面においてもNTT加入電話との違いがなく、～分析の結果にかかわらずそもそもNTT加入電話との同一市場を形成しているものと考えます。
18項	2-3	<p>【総務省案】</p> <p>2-3 NTT加入電話部分の独立性</p> <p>スイッチングコスト</p> <p>図表12は、加入契約時に他サービスとの比較検討を行ったか(図表7の再掲) 固定電話への加入理由は何か(図表8の再掲) 固定電話の変更を希望しないと答えた利用者に対しその理由は何か、の3点について図示したものである。いずれもNTT加入電話については他のサービスと大きく異なる結果となっている。他サービスとの比較検討については「比較検討していない」とする率が6割超に達し、加入理由については「昔から利用している」「他のサービスが提供されていない」とする回答が圧倒的に多く、サービス変更を希望しない理由については「変更手続きが分からない、煩雑、面倒」といった回答が多い。</p> <p>この結果は、NTT加入電話の利用者にとってのスイッチングコストが無視できない水準にあることを示唆しており、NTT加入電話とそれ以外の3つのサービスとの移行関係について、注意深く分析する必要がある。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「この結果は、NTT加入電話の利用者にとってのスイッチングコストが無視できない水準にあることを示唆し

項	段落	意見
		<p>ており、NTT加入電話とそれ以外の3つのサービスとの移行関係について、注意深く分析する必要がある」としていることについて、賛同いたします。</p> <ul style="list-style-type: none"> 一方、NTT加入電話が他サービスに与える影響については、「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17年度実施細目（案）」において弊社意見を述べさせていただいたところであり、「他の項目とのバランスから、御指摘のような詳細な項目を盛り込むことは、必ずしも適切でないと考えますが、御指摘の～の視点も十分に考慮して分析を進めます」となっておりますが、NTT殿の独占から始まった日本の電気通信市場においては、一般的な市場に比べ、市場支配的事業者からのスイッチングコストが非常に大きいものと考えます。例えば別添資料のような、スイッチングコストの高さによる競争事業者のサービスの解約等の事例が発生していることから、競争評価においては可能な限り厳密な分析を行うべきであり、適切な評価実施のために、可能な限り詳細な事実を把握した上で、詳細な分析を行っていただくよう要望いたします。
19項	2 - 3	<p>【総務省案】 2 - 3 NTT加入電話部分の独立性 まとめ 以上の結果をまとめると、次の通りである。</p> <ul style="list-style-type: none"> ：NTT加入電話について需要が構造的に異なり、通話部分の競争状況を独立して分析する必要がある。 ：NTT加入電話についてのスイッチングコストは無視できない水準にある。 ：NTT加入電話は価格に対して非弾力的なサービスである可能性が高いことが推定される。（ただし、推計に伴う困難性から、あくまで参考データとしての扱いにとどめる。） ：NTT加入電話と同等の全国サービスを提供するという意味で、供給の代替性は低い。 <p>これらの結果を踏まえ、NTT加入電話を「部分市場」として画定し、通話部分の競争状況やスイッチングコストの要因等についての分析を行う。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上記市場確定案に賛同します。
20項	2 - 4	<p>【総務省案】 2 - 4 NTT加入電話の部分市場における通話の取扱い</p>

項	段落	意見
25項	4	<p>中継電話と050-IPの需要の代替性</p> <p>図表15は、NTT加入電話の利用者に中継電話や050-IP電話等の利用状況を尋ねたものである。050-IP電話は2割程度の利用状況で普及しつつあり、その利用理由を聞くと、加入者間の無料通話や長距離通話・近距離通話等における価格面の有利性を挙げているため、中継電話の通話利用を代替していることが伺える。</p> <p>一方で、多くの050-IP電話の利用者が中継電話を併用すると答えており、また、050-IP電話を利用しない理由として「品質の不安」や「緊急通報・通話先の制約」等を挙げていることから、050-IP電話と中継電話との間には一定の補完性も認められる。</p> <p>すなわち、価格面等における代替関係はあるものの、併用状況や050-IPの機能面の制約等を加味すると、050-IP電話と中継電話を同一市場として扱う程には代替性が高いとは言えず、それぞれ別の部分市場として画定することが適当である。</p> <p>4 050-IP電話の取扱い</p> <p>したがって、050-IP電話については発展しつつある過渡期のサービスと位置付け、「固定電話市場」としての分析に加え、次のとおり視点の異なる市場画定を補完的に試み、多面的な分析を実施する。</p> <p>050-IP電話を「インターネット接続市場」の部分市場として競争状況を分析する。 050-IP電話と0ABJ-IP電話を「IP電話市場」として競争状況を分析する。</p> <p>050-IP電話を「インターネット接続市場」の部分市場として画定</p> <p>2) 「050-IP電話市場」の競争状況と「固定電話市場(050-IP電話を除く)」の競争状況との相関分析(両市場間のレバレッジなど)</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> 050-IP電話には、加入電話との同一性も見られ、「多面的」な性質をもっていることから、固定電話市場(加入電話+直収電話+CATV電話+0ABJ-IP電話)部分市場としてのNTT加入電話通話市場(中継電話)における競争の影響を受ける可能性があると考えます。 市場確定(案)においては、050-IP電話について、「『インターネット接続市場』の部分市場」(P.25)とした上で、「『050-IP電話市場』の競争状況と『固定電話市場(050-IP電話を除く)』の競争状況との相関分析を行う」(P.26)とありますが、050-IP電話は、「発展しつつある過渡期のサービス」であり、「多面的な分析」を行うためにも、の市場の一サービスとしての分析も合わせて行うべきと考えます。

項	段落	意見
25項	4	<p>【総務省案】 4 050 - IP電話の取扱い これまで050 - IP電話を中継電話等の通話サービスを代替・補完する音声サービスと捉え、固定電話の市場の枠組みの中で分析を進めてきた。しかし、図表19が示す通り、実際の利用者の認識としては、050 - IP電話はADSLやFTTHといったインターネット接続に加入した際に付録として提供される「付加サービス」的な性格が強い。また、050 - IP電話はインターネット上のキラーアプリケーションの一つともなりうる。050 - IP電話自体はまさに音声通話を実現する伝送サービスではあるものの、かといって050 - IP電話をインターネット接続から切り離して固定電話の市場内のみで分析することとしては、高度に発展し融合する通信サービスの実態を捉えているとは言い難い。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 050 - IP電話だけでなく、0ABJ - IP電話についても、ほとんどの場合FTTHサービスへの加入が前提となっており、「インターネット接続に加入した際に付録として提供される「付加サービス」的な性格」も持ち合わせているものと考えます。したがって、0ABJ - IP電話については、FTTHサービスの競争状況との関係も分析すべきと考えます。
26項	4 3)	<p>【総務省案】 4 050 - IP電話の取扱い 050 - IP電話を「インターネット接続市場」の部分市場として画定 3) メタルから光ファイバへのサービス移行に伴う競争状況の変化に関する分析 (市場集中度の変化や市場支配力の影響など)</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「メタルから光ファイバサービス移行に伴う競争状況の変化」は、050 - IP電話だけでなく、加入電話と0ABJ - IP電話と関係においても生じてくるものと考えます。したがって、これらのサービスを含めた分析を行うべきと考えます。
28項	5	<p>【総務省案】 まとめ 以上に見たとおり、固定電話と移動体電話の間には、需要面において互いに一定の代替性や補完性が認められるが、需要の代替性が高いとはいえず、供給の代替性も低い。したがって、現時点では別市場とし、両市場間の</p>

項	段落	意見
		<p>レバレッジやFMCサービスの動向等を競争状況の分析において注視することとする。</p> <p>【意見】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 「両市場間のレバレッジやFMCサービスの動向等を競争状況の分析において注視する」ことに賛同いたします。・ さらに、両市場においてそれぞれ市場支配力を持つ同一グループの企業が、グループ一体として市場支配力を使用する（いわゆるグループドミナンス）おそれがあるかどうかについても、分析を行うべきと考えます。

以上

1. 卸売市場の影響により、小売市場において競争事業者のサービスが解約になった事例

2. NTT東西殿がスイッチングコストの高いとしてお客様に説明した事例（NTT東西殿がお客様に提示した資料）

ドライカッパー利用時の懸念事項

	社内作業	懸念内容
導入時	<p>☆回線調査&利用サービス調査</p> <p>①回線の洗い出し(ダイヤルイン追加番号含む)</p> <p>②回線種別の調査(アナログ・INS・着専)</p> <p>③ダイヤル種別の調査(DP/PB)</p> <p>④代表回線調査(順番も調査要)</p> <p>⑤利用サービス調査(ダイヤルイン・転送電話…)</p> <p>⑥利用端末の調査(電話・Fax・銀行端末)</p>	<p>本当に全ての回線調査 サービス調査ができるの？ 誰が知っているか？調査方法は？</p> <p>発信できない！着信されない！ 利用していたサービスが利用できない！ 代表番号が通知されない！</p>
運用時	回線を新規に増設したい。	<p>期日までにドライカッパーを開通できるの？</p> <p></p> <p>事務所からNTTに連絡がとれない！ ドライカッパーとNTT回線は代表が組めない！</p>
	事務所が移転。 回線も移転手続きをしなくては…	ドライカッパーが準備できない！ NTTに連絡がとれない！
	得意先が新興のIP電話を導入した。	得意先との連絡がつかない！
	NTTと同様のサービスを利用したい。	操作方法も全く同じなの？
危機管理	災害が発生した！ 至急電話回線を早急に復旧しなくては！	公衆電話からJTの故障受け付けにつながらない。 スムーズに修理されるの？

3 . スイッチングコストの高さにより、解約となった事例（お客様を不安にするNTTからのレター）