

意見書

平成 26 年 8 月 8 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)」の定点的評価に関し、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2編 定点的評価 第1章 定点的評価の概要	7	<p>【総務省案】</p> <p>第1節 移動系通信市場</p> <p>2 企業グループ別の市場評価</p> <p>(1) 同一グループ内の企業による一体的な事業運営</p> <p>1.9 携帯電話に加えて BWA と PHS を加えた移動系通信市場全体において、企業グループ単位のサービスシェアを算定する場合、連携サービスに該当する契約数がグループ内の複数社から報告されており、重複する契約数を排除する必要がある。2013 年度末の補正後の NTT ドコモ、ソフトバンクグループ、KDDI グループのサービスシェアは、それぞれ 42.3%、29.6%、28.1%である。</p>
	8	<p>(3) 企業グループ単位の市場評価における NTT ドコモの市場支配力</p> <p>1.14 移動系通信市場全体における NTT ドコモのサービスシェアは、携帯電話市場のみの場合に比べて 1.5 ポイント低下するものの、依然として 40%を超過していることから、単独で市場支配力を行使しうる地位にあると認められる。ただし、前記 1. 7 の制約条件下で、NTTドコモが単独で市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>参考資料 14 (略)</p> <p>【意見】</p>

領域	頁	意見
		<p>今回新たに本評価結果案の参考資料 14 において、移動体通信市場における各グループのシェアが示されたところですが、株式会社 NTT ドコモ殿(以下、NTT ドコモ殿といいます。)のシェアは 42.3%に上っており、他社をグループ毎に合算したシェアと比較した場合であっても 10 ポイント以上高いという結果が出ています。また、携帯電話市場における同社のサービスシェア、端末設備シェア、収益シェアはいずれの場合においても 40%を超過していると示されており、これら複数の観点からみても、NTT ドコモ殿が移動体通信市場において、依然として市場支配的な地位にあることは明白です。</p> <p>本評価結果案では、市場支配的な地位にある NTT ドコモ殿が市場支配力を行使する可能性が低いと判断される理由の一つとして、規制措置の存在が掲げられていますが、上述の状況下においては、NTT ドコモ殿と他事業者との公正な競争環境を確保すべく今後も引き続き同社に対する禁止行為規制は維持されるべきと考えます。</p> <p>なお、今後、競争評価スキームに限らず、移動体通信市場の契約数シェアの算定及び公表を行っていく場合は、指標を明確にすべく、重複排除後の数値に統一すべきと考えます。</p>
<p>第2編 定点的評価 第1章 定点的評価の概要</p>	<p>10</p> <p>13</p>	<p>【総務省案】</p> <p>第1節 移動系通信市場</p> <p>4 料金・サービスの評価</p> <p>(1) 上位 MNO 間の料金競争</p> <p>1.22 2013 年度末時点における上位 MNO のデータ定額通信料は、月間データ使用量の上限が 7GB のものが中心となっており画一化している。過去においても、上位 MNO の料金プランは、スマートフォンへの移行や 3.9G(LTE)のサービス開始等を経て、変更時期の若干のズレが見られるものの、ほぼ同一の水準で推移してきた。</p> <p>1.23 上位 MNO の中には、高齢者や子供向けの割安料金プランを提供している場合もあるが、データ通信量に応じた多段階のプランは設定されておらず、月間通信量が 2.4GB の平均的な利用実態のユーザーに対応したものは限定的である。このように、料金水準だけに着目すれば、客観的には上位 MNO 間の料金競争が進展しているとは言い難い。</p> <p>5 今後の留意事項</p>

領域	頁	意見
		<p>(2) 新たなサービスの市場環境への影響分析</p> <p>1.37 2014 年度に入り、上位 MNO の3社は相次いで新たな料金プランの受付を開始した。各社の新料金プランは、音声通話定額のほか多段階のデータプラン選択制、データ容量の家族間でのシェアが出来る点などが特徴となっている。これらは、既存の料金プランとは大きく異なることから、新料金プランの競争環境への影響を注視していく必要がある。</p> <p>参考資料 22 (略)</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案では、上位 MNO 間の料金競争が進展しているとは言い難いとの評価がされており、その理由として各社の料金プランがほぼ同一の水準で推移してきたことが挙げられていますが、各社の料金プランが同水準に至ったことは、それぞれ競合他社に対抗すべく、料金競争を繰り広げてきた結果であると考えます。</p> <p>また、他の理由としてデータ通信量に応じた多段階のプランが設定されていないことも言及されておりますが、弊社共においては、データ通信量の上限が 500MB のプラン「パケットし放題フラット for シンプルスマホ」を月額 2,839 円で提供する等料金低廉化に努めている他、下位 MNO を含めると、データ通信量の上限が 500MB から 7GB のものまで多段階のプランが提供されております。さらには、携帯電話・PHS サービスを提供する各事業者間でも同様に、魅力的なサービスや料金の展開を以て活発に競争が進展しています。</p> <p>以上のことから、上位 MNO 間での料金競争が進展しているとは言い難いとする評価は不相当であり、下位 MNO も含めた移動系通信市場全体で料金競争が一定程度進展している点について評価すべきと考えます。</p> <p>さらに 2014 年度においては、本評価結果案にも記載の通り、各社が新たな料金プランの受付を開始しており、弊社共においても、データ通信量の上限を 2GB から 30GB まで計 6 段階の中から選ぶことができる他、家族間でのデータ通信量のシェアや、余ったデータ通信量の翌月くりこし等の特徴のあるプラン「スマ放題」の提供を始めています。加えて、本評価結果案においては「料金プラン」のみを以て比較され料金競争の進展の有無が判断されておりますが、実際には、多様な割引やキャンペーンも提供しているため、</p>

領域	頁	意見
		<p>【意見】</p> <p>本評価結果案において、NTT グループによる連携サービスの可能性について言及されております。NTT グループの企業は、公社時代からの多大な資産や顧客基盤等を持ち、現在も複数の市場で支配的な地位を有しており、この状況において、持株会社の下でグループによる連携サービスを提供することは公正な競争が阻害されるおそれが高いものと考えます。例えば NTT グループは現在、FTTH 市場におい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、合わせて NTT 東西殿といいます。）が 70%超のシェアを、携帯電話市場において NTT ドコモ殿が 40%超のシェアを持っており、両事業者によるセット割が提供された場合には、利用者の流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利用者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ものが強く懸念されます。現在、電気通信事業分野において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、NTT 東西殿と NTT ドコモ殿が連携してセット割を提供することは当然ながら認められるべきものではありません。</p> <p>さらに、2014 年 5 月に日本電信電話株式会社殿（以下、NTT 持株殿といいます。）が公表した「光コラボレーションモデル」における光アクセスの「サービス卸」を連携サービスに利用した場合においては、例えば NTT ドコモ殿自身がフレッツ光サービスを卸受け、他の自社サービスとバンドル提供（実質的セット割）を行う等の形態をとることで、上記禁止行為規制が潜脱されるおそれがあります。従い、サービス卸については、実質的に関連法令が潜脱されることのないよう、サービス開始前にその提供条件を明確化した上で十分に検証を行うことが必要であると考えます。また、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、現在電気通信市場において多様な組合せによる連携サービスの提供が進んでいるところ、支配的事業者同士の連携が競争環境に与える影響という観点では、電気通信事業者同士の連携に限らず、電気通信市場における支配的事業者と他産業における支配的事業者との連携が与える影響についても、分析を行うべきと考えます。特に、電気通信市場と、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/アプリケーション等）における支配的事業者同士の連携がなされる場合は、その影響の多寡によっては公正競争環境の確保が懸念されるため、分析が必要と考えます。</p>
第2編 定点的評価	14	【総務省案】

領域	頁	意見
第1章 定点的評価の概要		<p>第1節 移動系通信市場</p> <p>5 今後の留意事項</p> <p>(3)MVNO の事業環境と同一グループ内取引の状況把握</p> <p>1.40 上位 MNO と同一の企業グループに属する下位 MNO の間では、ネットワークの相互利用を通じた一体的な事業運営が深化している。そこで、今後の移動系通信市場における更なる競争促進を図る観点から、周波数の割当を受けていない MVNO に適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる。その際、次の諸点を考慮する必要がある。</p> <p>① 「グループ性を反映した周波数割当て」を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握</p> <p>② 同一グループ内の MNO と「MNO である MVNO」との間の取引条件と、当該グループ外の独立系 MVNO が提供される取引条件の衡平化の観点からの透明性の確保</p> <p>③ 上位 MNO による端末と通信サービスの一体提供の原因となっている SIM ロックの状況とその解除措置への対応状況の把握</p> <p>【意見】</p> <p>上記において、移動系通信市場の今後の留意事項として「事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる」との考えが示されていますが、卸提供における個々の事業者間取引条件は各社の経営戦略やビジネス判断に基づき多様化しているため、それらを偏りなく網羅的に把握することは難しいと想定されます。また、事業者には守秘義務が課せられているとともに、それらの取引条件の開示は各社のサービス戦略そのものを詳らかにし、経営に与える影響が大きいと考えられることから、事業者間取引のフォローアップには慎重な対応が必要です。</p> <p>また、上記①にも記載がありますが、グループ性を反映した周波数割当方針については、既に 2014 年 7 月 26 日より意見募集が開始されている「第 4 世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針を定める告示案」においても示されているところです。その一方で、グループ内における事業者間取引という個社別のフォローアップが行われることは、当該割当方針に</p>

領域	頁	意見
		<p>おける一体的な取扱いと整合性がなく、公平性に欠くのではないかと考えます。</p> <p>さらに、「② 同一グループ内の MNO と『MNO である MVNO』との間の取引条件と、当該グループ外の独立系 MVNO が提供される取引条件の衡平化の観点からの透明性の確保」についても、第一種指定電気通信設備を設置する事業者と第二種指定電気通信設備を設置する事業者の違い、禁止行為規制の適用の有無等、現在の規制制度全体の枠組みを踏まえた上で、MNO のそれぞれの立場に即した透明性確保の方法を検討すべきと考えます。</p> <p>なお、フォローアップすべき事業者間取引の主体として、同一グループ内の MNO と「MNO である MVNO」、及び当該グループ外の独立系 MVNO のみが挙げられており、「MNO と同一グループに属する、MNO でない MVNO」が対象外であるかのように見受けられますが、グループ内外の MVNO に対する取引条件の衡平性をみるという趣旨を踏まえると、前者は「MNO と同一グループに属する事業者」とするのが適切と考えます。</p>
<p>第2編 定点的評価 第1章 定点的評価の概要</p>	<p>14</p> <p>22</p>	<p>【総務省案】</p> <p>第1節 移動系通信市場</p> <p>5 今後の留意事項</p> <p>(4)その他の市場動向の把握に資する情報収集の充実</p> <p>1.42 電気通信事業分野における適時適切な政策対応が可能となるよう、上記の(1)から(3)までの関連項目を含め、市場支配力の動向の把握に資する多様な観点からの情報の収集を積極的に行っていくこととする。</p> <p>第2節 固定系ブロードバンド市場</p> <p>4 今後の留意事項</p> <p>(4)その他の市場動向に把握に資する情報収集の充実</p> <p>2.30 電気通信事業分野における適時適切な政策対応が可能となるよう、上記の(1)から(3)までの関連項目を含め、市場支配力の動向の把握に資する多様な観点からの情報の収集を積極的に行っていくこととする。</p> <p>2.31 とりわけ重要視すべきは、支配的事業者と同一グループ内の事業者、支配的事業者とグループ外の事業者、両方の当事</p>

領域	頁	意見
		<p>者間の競争条件の公平性の確保である。そこで、必要に応じて取引条件の透明性の確保のための報告体制の整備を行うことが望ましい。</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案では今後の留意事項として、「市場支配力の動向の把握に資する多様な観点からの情報の収集」や「取引条件の透明性の確保のための報告体制の整備」という観点が新たに掲げられる等、2014 年度以降、各市場の競争動向をより精緻に把握すべく更なる詳細分析の方向性が示されています。先般より事業者のデータの取扱いについてはご配慮頂いているところではありますが、各社の経営情報に該当するデータにおいては、開示範囲を各社公表情報に留める等、今後も引き続き、事業者の事業活動への影響に十分配慮頂くよう要望します。</p>
<p>第2編 定点的評価 第1章 定点的評価の概要</p>	<p>16</p> <p>18</p>	<p>【総務省案】</p> <p>第2節 固定系ブロードバンド市場</p> <p>2 FTTH 市場の競争状況の評価</p> <p>(3)NTT 東西の市場支配力の存在と行使</p> <p>2.10 FTTH 市場における首位の NTT 東西について、設備シェアは 78%、サービスシェアは 71%であった。その数値は、両シェアともに2位の KDDI グループよりも圧倒的に高く、2013 年度の設備・サービスの両面の純増数でも NTT 東西は他の競争事業者を上回る。2013 年度末の市場集中度(HHI)は、全国ベースで 5,391(対前年度末比 81 減)という高水準にある。</p> <p>3 料金・サービスの評価</p> <p>(1)料金・サービスの動向</p> <p>2.13 最近の FTTH サービスの利用者料金の推移によれば、1社が値下げ等を行うと、他社がそれを追隨して値下げや対抗した期間限定のキャンペーン料金を導入することが多くなっている。もとより近畿地方で他社よりも低料金サービスを提供していたケイ・オプティコムを除くと、プライスリーダーは KDDI(2008 年)、NTT 東日本・NTT 西日本(2012 年)、So-net(2013 年4月)とめまぐるしく変化してきている。</p>

領域	頁	意見
第2編 定点的評価 第3章 固定系データ通信市場	39	<p>2.14 2013 年度においては、So-net の FTTH サービスへの参入や KDDI の連携サービスの効果が顕在化する中、NTT 西日本が長期割引サービスを提供するなど、FTTH 事業者間での料金競争が進んでいる。</p> <p>第2節 FTTH 市場の分析及び競争状況の評価</p> <p>3 評価に当たっての勘案要素の分析</p> <p>3-1 FTTH 市場における参入が進んでいないエリアの状況</p> <p>(4) まず、FTTH 基盤整備率と FTTH 基盤利用率の関係を見たのが図表Ⅱ-3-41 及び図表Ⅱ-3-42 である。両者の間には一定の相関が見られ、FTTH 基盤整備率が低いと FTTH 基盤利用率も低い傾向が見て取れる。</p> <p>【図表Ⅱ-3-42 ブロック別にみた FTTH 基盤整備率と FTTH 基盤利用率の関係】</p> <p>(略)</p> <p>【意見】</p> <p>現在、固定系ブロードバンド市場は、メタルから光ファイバへのマイグレーションの進展により、固定系ブロードバンド契約数に占める FTTH 契約数の割合が拡大してきています。それに伴い、固定系ブロードバンド市場において市場支配的である NTT 東西殿のシェアが増加傾向にあることや、FTTH 市場における 2013 年度末の市場集中度(HHI)が 5,391 と、移動体通信市場の 3,456(グループ単位で算出の場合)と比較しても非常に高いことを踏まえると、FTTH 市場における競争促進の重要性はますます高まってきているものと認識しています。</p> <p>そうした中で、本評価結果案では FTTH 市場での料金競争について、ソネット株式会社殿の新規参入を1の事由として取り上げ「FTTH 事業者間での料金競争が進んでいる」と評価していますが、本評価結果案には同社の契約数シェア等の定量的な分析はなく、その影響力の多寡は判断し得ないものと考えます。実際、同社が FTTH サービスを提供するエリアは 1 都 6 県(同社 HP 参照・2014 年 8 月現在)と限定的であることを踏まえると、同社の参入を FTTH 市場全体の料金競争が進展している理由とする評価は早</p>

領域	頁	意見
		<p>計ではないかと思料します。</p> <p>また、FTTH の基盤整備率と基盤利用率については、図表Ⅱ-3-42 で示される通り、全国 9 ブロックのいずれにおいてもその差が 50%前後にも上り、大きく乖離している状況です。現在開催されている 2020-ICT 基盤政策特別部会 基本政策委員会においても、この点が重要な論点として指摘されているところですが、事業者間取引を促進し基盤利用率を向上させることは必須であると考えます。</p> <p>競争評価においては、この基盤利用率向上に資する分析として、例えば上述のような新規参入事業者や参入意向事業者に対し、既存事業者とのサービス差別化や事業者間取引の条件等の観点から、事業参入・拡大の障壁となる競争環境の課題等に関してアンケートを実施することも有効であると考えます。</p>
<p>第2編 定点的評価 第1章 定点的評価の概要</p>	<p>14</p>	<p>【総務省案】</p> <p>第1節 移動系通信市場</p> <p>5 今後の留意事項</p> <p>(3)MVNO の事業環境と同一グループ内取引の状況把握</p> <p>1.40 上位 MNO と同一の企業グループに属する下位 MNO の間では、ネットワークの相互利用を通じた一体的な事業運営が深化している。そこで、今後の移動系通信市場における更なる競争促進を図る観点から、周波数の割当を受けていない MVNO に適正な参入機会が確保されるよう、事業者間取引のより精緻なフォローアップが必要となる。その際、次の諸点を考慮する必要がある。</p> <p>①「グループ性を反映した周波数割当て」を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握</p> <p>参考資料1 (略)</p> <p>参考資料 12</p>

領域	頁	意見
		<p>(略)</p> <p>【意見】</p> <p>今後の留意事項において、「『グループ性を反映した周波数割当て』を実施していくに当たり、複数の移動系通信事業者による周波数の一体運用の状況の把握」が挙げられているところですが、実際の周波数割当てにおいては、先述にもある「第4世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針を定める告示案」の中で、グループ関係にある免許人の周波数・契約数を含む周波数ひっ迫度が開設計画認定の審査事項の一つとされており、その算定の際、PHSは対象外として扱われているところ</p> <p>です。</p> <p>そもそも PHS 帯域は特定事業者の保有周波数ではなく PHS 事業者及び自営 PHS が使用する共用周波数帯域であり、上記のとおり、周波数政策としてグループの保有周波数を勘案する際にも、その算定から PHS が除外されている状況であること等に鑑みると、競争評価スキームにおいてもグループの保有周波数算定から PHS を除外することが適当であると考えます。以上より、参考資料1における周波数シェアの算出から PHS 分を控除すること、参考資料 12 における PHS 帯域を特定事業者の保有帯域とする記載の削除及び弊社グループの保有周波数帯域の合計値からの PHS 分の控除を要望します。</p>
<p>第2編 定点的評価 第1章 定点的評価の概要</p>	<p>11</p>	<p>【総務省案】</p> <p>第1節 移動系通信市場</p> <p>4 料金・サービスの評価</p> <p>(4) 上位下位レイヤーによるネットワークレイヤーへのレバレッジ効果</p> <p>1.32 上位下位レイヤーをレバレッジとしたネットワークレイヤーへの影響については、上位レイヤーのプラットフォーム事業者等の中には、サービスシェア等が非常に高い事業者が複数あり、当該事業者が特定の通信事業者のみにサービスを提供している事例がある。そうした場合、利用者は通信サービスのほか、上位下位レイヤーを一体的に選択せざるを得ず、通信サービスに隣接領域からのレバレッジが働いているという見方ができる。</p> <p>1.33 そうした隣接領域の代表例として、アップル社の iTunes(上位レイヤー)と iPhone(下位レイヤー)が挙げられる。一方、同社</p>

領域	頁	意見
第2編 定点的評価 第2章 移動系通信市場	54	<p>では SIM フリー端末を発売しており、その購入者は通信サービスの提供条件のみに着目したサービス選択をする余地が残されている。他方で、SIM フリー端末の利用数は未だ限定的であると考えられる。プラットフォーム事業者が、利用者の通信サービスの乗り換えにどのような影響を及ぼしているかについて、引き続き注視をしていく必要がある。</p> <p>第1節 移動系データ通信市場の分析及び競争状況の評価</p> <p>3 競争状況の評価 (上位下位レイヤーをレバレッジとしたネットワークレイヤーへの影響)</p> <p>22. iPhone では、利用者が端末から切り離して通信サービスを自由に選択することは不可能であることから、上位下位レイヤーをレバレッジとしたロックイン効果が生じている可能性がある。</p> <p>【意見】</p> <p>昨年度の評価結果に続き本年度評価結果案においても、ネットワークレイヤーに影響を与える隣接領域の代表例として iTunes 及び iPhone が挙げられており、「iPhone では、利用者が端末から切り離して通信サービスを自由に選択することは不可能であることから、上位下位レイヤーをレバレッジとしたロックイン効果が生じている可能性がある」との評価がなされています。しかしながら、iPhone は 2013 年 9 月に NTT ドコモ殿が取扱いを開始したことから、既に上位 MNO3 社すべてで販売されており、加えて、本評価結果案でも言及されているように、同年 11 月からは SIM フリーの iPhone5s/iPhone5c がアップル社殿より販売されています。こうした市場の変化により、現在利用者が iPhone を利用する場合、通信サービスは自由に選択することが可能な環境となっているため、iPhone における上位下位レイヤーをレバレッジとしたロックイン効果は無いものと考えます。従い、iPhone では通信サービスを自由に選択できない旨の記述を削除した上で、iTunes 及び iPhone をレバレッジとしたロックイン効果は生じていないとの評価をすべきと考えます。</p>
第2編 定点的評価 第1章 定点的評価の概要	20	<p>【総務省案】</p> <p>第2節 固定系ブロードバンド市場</p> <p>4 今後の留意事項</p>

領域	頁	意見
		<p>(1)固定系超高速ブロードバンド市場の分析の導入</p> <p>2.21 競争評価 2013 の画定市場である固定系ブロードバンド市場の中では、FTTH と CATV インターネットはそれぞれ独立した部分市場として取り扱われている。他方、戦略的評価の中で両サービス間の需要の代替性が明らかになったところであり、今後は「固定系超高速ブロードバンド市場」を固定系ブロードバンド市場の部分市場としていくことが考えられる。</p> <p>【意見】</p> <p>先般「電気通信事業分野における競争状況の評価 2013(案)」の戦略的評価の意見書においても述べさせていただきましたが、CATV 事業者は映像を中心に事業展開を行っており、また実質的な地域独占となっている状況等を踏まえると、CATV インターネット市場は、通信サービスを主体とし、全国での一体的なサービス提供を主な形態とする FTTH とは異なる競争環境、市場環境にあると考えます。従って、新たに「固定系超高速ブロードバンド市場」を固定系ブロードバンド市場の部分市場として、個別の市場画定を行うよりも、従来通り CATV インターネットと FTTH をそれぞれ別の市場として扱う方がより適切であると考えます。</p>
<p>第2編 定点的評価 第3章 固定系データ通信市場</p>	<p>43</p>	<p>【総務省案】</p> <p>第2節 FTTH 市場の分析及び競争状況の評価</p> <p>3 評価に当たっての勘案要素の分析</p> <p>3-2 NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジの懸念関係</p> <p>【図表Ⅱ-3-46 固定電話サービスの変更経験の有無及びブロードバンド回線の変更状況】</p> <p>(略)</p> <p>(4) ブロードバンド回線の変更に至るまでの利用者の選択の過程には様々な要因があるが、利用者アンケートによれば、割引や料金の低廉さが第一であると考えられる。その上で、固定電話を変更した利用者がブロードバンド回線として NTT(FTTH)を選択する割合を見ると決して高いとは言えず、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジは明示的には見られなかった。ただし、上記の分析は専ら利用者へのアンケートに依拠しており、十分に幅広い側面から分析できているとは言いがたい。今後、FTTH 市場へのレバレッジの判断材料としては、例えば、番号ポータビリティの状況について、事業者の協力を得つ</p>

領域	頁	意見
		<p>つ、利用者の事業者の乗り換え状況を詳細に分析することを検討することも考えらえるところであり、引き続き多面的な分析を行うことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案の図表Ⅱ-3-46 では、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジの有無に関する分析として、固定電話サービスの変更経験の有無と、変更経験ありと回答した者の移行後の固定電話サービスの事業者別比率について、アンケート結果が示されています。しかしながら、本アンケートでは、NTT 東西加入電話-アナログ固定電話間の変更も含まれていると想定されるとともに、仮に、固定電話サービスからOABJ-IP 電話への移行状況から FTTH 市場へのレバレッジを測るとしても、OABJ-IP 電話を利用していない FTTH 利用者は把握することができません。こうした点を考えると、固定電話サービスの移行全般を扱うのではなく、NTT 東西加入電話の契約を解除後、FTTH サービスへ移行した契約者及びそのうち NTT 東西提供のフレッツ光サービスを契約した者の割合について調査すべきです。</p> <p>以上より、本結果は「専ら利用者へのアンケートに依拠しており、十分に幅広い側面から分析できているとは言いがたい」という評価は、妥当であると考えます。</p> <p>NTT 東西加入電話契約数は、依然、固定電話全体の契約数の 46.2%※を保持していること、NTT 東西殿は NTT 東西加入電話の契約情報を FTTH 販売促進のための営業活動に利用し得ることより、NTT 東西加入電話による FTTH 市場へのレバレッジの懸念は依然存在すると考えられるため、次年度においては、回答者のサービス変更前後の事業者の組合せパターンを精査する等、より精緻な形で分析を継続して頂くことを要望します。</p> <p>なお、利用者アンケートを行うに当たっては、結果のグラフのみでは詳細を読み取ることが難しいため、アンケートの取り方(質問項目等)や対象者の基礎情報(変更前の利用サービスや属性等)を開示頂くことも有用であると考えます。</p> <p>※「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表(平成 25 年度第 4 四半期(3 月末))」参照</p> <p>http://www.soumu.go.jp/main_content/000299758.pdf</p>

領域	頁	意見
第2編 定点的評価 第5章 法人向けネット ワークサービス	14	<p>【総務省案】</p> <p>WAN サービス市場の分析及び競争状況の評価</p> <p>4 競争状況の評価 (クラウドサービスの動向)</p> <p>3. 情報通信業を営む企業のうち、クラウドコンピューティングサービスを提供している企業数は、2012 年度は 123 社(対前年度末比 5.1%増)、また売上高は 802 億円(同 5.3%増)と、それぞれ増加している。</p> <p>(評価)</p> <p>4. 上記のような状況を勘案し、WAN サービス市場における市場支配力に関しては、事業者別シェア等を踏まえれば、NTT 系事業者が協調して市場支配力を行使し得る地位にあると考えられるが、</p> <p>① WAN 市場全体の中での最多のシェアを占める IP-VPN サービスにおいて、NTT 系事業者のシェアの合計がここ数年、減少傾向にあること、</p> <p>② 契約数が増加傾向にある広域イーサネットサービスにおいても、NTT 系事業者のシェアが減少傾向にある一方、NTT 東西とシェアが拮抗している KDDI のシェアは増加傾向にあること、</p> <p>③ 近年、従来の通信回線中心のサービス提供のみならず、各事業者がクラウドサービスや各種アプリケーション等との一体的なサービスを新たに展開し始めており、クラウドサービスの売上高が増加傾向にあること等を考慮すれば、実際に市場支配力を行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>WAN サービス市場においては、その契約数が増加している中、NTT系事業者のシェアが 64.0%と依然として高いこと等を踏まえると、本年度においても同市場の評価が継続されたことは適当であると考えます。</p> <p>一方、本年度評価の内容においては、NTT 系事業者が実際に市場支配力を行使する可能性は低いと評価されており、その理由の一つとして「各事業者がクラウドサービスや各種アプリケーション等との一体的なサービスを新たに展開し始めており、クラウドサ</p>

領域	頁	意見
		<p>サービスの売上高が増加傾向にあること」が挙げられていますが、本評価結果案では、クラウドサービスにおけるシェア等の分析はなされておらず、NTT系事業者が同分野においてどの程度の影響力を保持しているかは示されていません。クラウドサービスにおけるNTT系事業者のシェア次第では、WANサービス市場におけるNTT系事業者の市場支配力をより一層高め得ることから、NTT系事業者が市場支配力を行使する可能性が低いとする根拠としては乏しいのではないかと考えます。</p> <p>さらに、今後もクラウドサービスの利用拡大によりWANサービスのニーズがさらに高まると推測できることや、NTT持株殿が「光コラボレーションモデル」としてWANサービスの足回り回線となる光アクセス回線の卸提供をスタートさせる旨を公表していること等も踏まえると、今後WANサービス市場の重要性は一層増すと考えられることから、同市場の評価を継続していくことが適当であると考えます。</p>

以上