

意見書

平成 27 年 9 月 4 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 105-7317
(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 ソフトバンク株式会社
だいいょうとりしまりやくしゃちょう けん しーいーおー みやうち けん
代表取締役社長 兼 CEO 宮内 謙

「電気通信事業分野における競争状況の評価 2014(案)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

領域	頁	意見
		<p>および【図表 I -16】において、PHS 帯域の 31.2MHz 幅が含まれておりますが、当該帯域は周波数割当制度上、共有帯域として整理されており、過去に3グループが PHS サービスを提供していた当初から現時点においても複数の事業者が参入可能な帯域となっております。さらに、PHS サービスのほか、事業所及び家庭用コードレス電話等の自営 PHS、DECT 等の自営無線局でも現に利用中の帯域となります。</p> <p>したがって、本評価結果案のように、共有の PHS 帯域と他の占有帯域を同等に扱うことは実態面との乖離があり適切でなく、PHS 帯域を含めた図表等は削除すべきと考えます。</p> <div data-bbox="786 587 1861 735" data-label="Diagram"> <p>The diagram illustrates a 31.2 MHz frequency band. It is represented as a horizontal bar divided into three equal segments. The left and right segments are labeled 'license PHS' and are colored green. The middle segment is also labeled 'license PHS' and is colored green, but it has a yellow section at the bottom labeled 'unlicense PHS, DECT'. A double-headed arrow above the bar indicates the total width is 31.2M.</p> </div> <p>【図表 I -16】周波数ひっ迫度(グループ別)については、従来の競争評価より、単一指標となっていることが課題と考えており、特に本指標の算出方法に関しては、断面的な分析にとどまる懸念があり、結果として現状シェアの高い事業者のみが優位な指標となるなど、市場の固定化を誘引する側面が否定できません。</p> <p>したがって、今後の評価において、周波数ひっ迫度のみの本指標ではなく、多面的な評価を可能とする他の指標の検討も行うことが必要であり、各々の指標の効果も考慮した上で、評価手法としての有用性を追求するプロセスが必要と考えます。</p>
<p>第1編 定点的評価 第1章 移動系通信</p>	<p>70</p>	<p>【総務省案】</p> <p>2 競争状況の評価 (市場支配力の評価)</p> <p>29 移動系通信における市場支配力に関しては、移動系データ通信市場・移動系音声通信市場ともに、契約数シェアをグループ別でみた場合、首位の NTTドコモの契約数シェアは高く、同社が単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>32 しかしながら、スマートフォン等の普及が進む中、MVNO も含めて激しい顧客獲得競争を展開しているとともに、NTTドコモ、KDDI 及びソフトバンクモバイルの3社がいずれも第二種指定電気通信設備に係る規制措置の対象となっていること等に鑑み</p>

領域	頁	意見
		<p>れば、NTTドコモが単独で、又は複数事業者が協調して市場支配力を実際に行使する可能性は低い。</p> <p>【意見】</p> <p>【図表 I - 10】では、株式会社 NTT ドコモ殿(以下、NTT ドコモ殿といいます。)の移動系通信の契約数シェアは 42.4%に上っており、また、【図表 I - 13】では、携帯電話市場における同社の端末設備シェア、収益シェアはいずれもトップであることを踏まえ、「同社が単独で市場支配力を行使し得る地位にある」という評価は適切と考えます。</p> <p>一方、同社に対し、「単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低い」と評価されておりますが、移動系通信市場においては、上位 MNO3 社による激しい競争が繰り広げられているため、複数事業者が協調して市場支配力を実際に行使する可能性は低いと考えますが、以下の理由により、NTTドコモ殿が単独で、または NTT グループ会社と協調して市場支配力を行使する可能性は否定できないと考えられ、当該評価は適切ではなく、引き続き注視していく必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 同社の契約数シェアは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 ・ 同社の端末設備シェア、収益シェアはいずれも競合他社を大きく引き離していること ・ NTT ファイナンス株式会社殿による料金統合請求等の NTT グループ一体営業を実施していること ・ 「サービス卸」の実施により、NTT グループ内の連携強化につながる可能性は極めて高い
<p>第 1 編 定点的評価 第 1 章 移動系通信</p>	<p>70</p>	<p>【総務省案】</p> <p>2 競争状況の評価 (料金・サービスの評価)</p> <p>33 上位 MNO3社の旧料金プランにおけるデータ定額通信料は、スマートフォンへの移行や LTE サービス開始等を経て、ほぼ同一の料金水準で推移している。また、新料金プランについても、通話定額料金を含む基本料が3社いずれも同額となっている等、若干の違いはあるものの、おおむね横並びとなっている。そこで、料金水準だけに着目すれば、上位 MNO3社の料金競争が十分に機能しているとは言い難い。</p> <p>【意見】</p>

領域	頁	意見
		<p>本評価結果案では、「上位 MNO3 社の料金競争が十分機能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あげられていますが、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>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、弊社では「スマート値引き」等ユーザーニーズに合わせた多様な割引やキャンペーンを提供しているだけでなく、ワイモバイルブランドの比較的低廉な料金プランも提供しているため、今後の評価においては、割引等の適用状況や、弊社のワイモバイルブランド等も加味して、より精緻に分析頂きたいと考えます。</p>
<p>第1編 定点的評価 第2章 固定系データ通信</p>	<p>129</p> <p>129</p>	<p>【総務省案】</p> <p>第1節 固定系ブロードバンド市場</p> <p>2 競争状況の評価 (市場の規模)</p> <p>3 FTTH 市場の総契約数は、2014 年度末時点で 2,661 万(前年度末比+5.1%)となっており、引き続き増加傾向ではあるが、増加率は近年鈍化している。</p> <p>(シェア及び市場集中度(HHI))</p> <p>7 FTTH 市場の契約数における事業者別シェアは、全国ベースでは、NTT 東西(70.3%)、KDDI(12.5%)、電力系事業者(8.8%)の順となっている。地域ブロック別では、近畿以外の地域で NTT 東西のシェアが7割、北海道・東北では8割を超えている。競争事業者では、KDDI が東日本と沖縄において、電力系事業者が西日本において、それぞれ NTT 東西に次いでシェアが大きい。とりわけ近畿では電力系事業者を中心に競争事業者のシェアが大きく、特に滋賀県・奈良県においては競争事業者の合計シェアが NTT 西日本を上回っている。</p> <p>2014 年度末の市場集中度(HHI)は、全国ベースで 5,267(前年度末比▲138)、地域別にみると、最も高いのは東北で 7,508、最も低いのは近畿で 4,400 となっている。</p> <p>固定系ブロードバンド市場・固定系超高速ブロードバンド市場と同じく、前年度末時点と比べたシェア・HHI の動きは小さく、沖</p>

領域	頁	意見
	130	<p>縄を除けば前年度末から大きな変化はない。</p> <p>(設備競争及びアクセス回線の事業者間取引)</p> <p>8 設備競争の状況について、全国の光ファイバ回線の総数は、2013 年度末において約 1,906 万回線であり、このうち NTT 東西のシェアは 78.3%(前年度末比±0 ポイント)となっている。地域ブロック別で見た場合、東日本地域に比べ、西日本地域は KDDI グループ、電力系事業者、CATV 事業者等との設備競争が活発な傾向にある。</p>
	132	<p>(市場支配力の評価)</p> <p>19 固定系ブロードバンド市場(部分市場である固定系超高速ブロードバンド市場及び FTTH 市場を含む。)における市場支配力に関し、事業者別シェアでは NTT 東西のシェアは依然として高く、また、市場集中度(HHI)が高い水準になっていることから、NTT 東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあると考えられる。</p> <p>20 しかしながら、NTT 東西に対しては第一種指定電気通信設備に係る規制が講じられており、こうした規制措置が有効に機能している中、</p> <p>① 契約数における事業者別シェアでは、2位の事業規模を有する競争事業者のグループが市場シェアを拡大していること、</p> <p>② 多数の競争事業者が事業展開をすることで、サービスの多様性が一定程度確保されていること、</p> <p>③ 設備競争や加入光ファイバの事業者間取引を通じたサービス競争が展開され、実質的な料金の低廉化が一定程度進んでいること</p> <p>等を踏まえれば、固定系ブロードバンド市場において、NTT 東西が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>2020 年代に向け、従来のトレンドに加え更に超高精細映像(4K/8K)の導入等更なるリッチコンテンツの増加、社会全体の ICT 利活用の拡大等、データトラフィックの急増等が予想される中、今後発展していく ICT 社会を支える重要な基盤として、事業者間の競争による FTTH サービスの更なる高度化・多様化を図る必要があると考えます。</p>

領域	頁	意見
		<p>しかし、FTTH 市場の総契約数が昨年度より増加しているものの、増加率が鈍化しており、また、FTTH 市場において、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 東西殿といいます。)が依然と 70.3%の契約数シェア(2014 年度末時点)、78.3%の設備シェア(2014 年度末時点)を有していることや、2014 年度末の市場集中度(HHI)が 5,267 と、移動系通信市場の 3,455 と比較しても非常に高いことを踏まえると、FTTH 市場における市場拡大・競争促進の重要性はますます高まってきており、市場拡大・競争促進につながる政策の実施が必要と考えます。</p> <p>そうした中で、本評価結果案では、「NTT 東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあるが、NTT 東西が実際に市場支配力を行使する可能性は低い」と評価されておりますが、以下の理由により、当該評価は適切ではないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・【図表Ⅱ-13】で示されているように、FTTH 市場においては、2 位の事業規模を有する競争事業者のグループの市場シェアの前年度末比でわずかに 0.3 ポイントの増加に過ぎず、逆に 3 位の競争事業者の市場シェアにいたっては、前年度末比で 0.1 ポイントの減少となっていること ・【図表Ⅱ-39】で示されているように、全国規模で見ても、多数の競争事業者が固定系超高速ブロードバンドサービスを展開しているとは言えず、特に東日本エリアでは、1 事業者しかサービスを提供していない地域が多く見られること ・【図表Ⅱ-29】で示されているように、直近 2 年の NTT 東西殿の FTTH 月額料金は横ばいであり、料金の低廉化が進んでいるとは言い難い <p>更に、今後、「サービス卸」の利用増に伴い、NTT 東西殿の市場支配力が強化される可能性も極めて高く、「サービス卸」を含めた FTTH 市場における競争状況を継続して検証すべきと考えます。</p>
<p>第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p>	<p>199</p>	<p>【総務省案】</p> <p>2 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携の概要</p> <p>2. 1 ISPとアクセス回線提供事業者の関係</p> <p>(2) 制度の現状</p> <p>FTTH のアクセス回線である加入光ファイバについては、NTT 東西が約 78%の設備シェアを有しており、ボトルネック性があることから、その接続や卸電気通信役務による提供等に当たり、公正競争の確保との関係が問題となる。</p> <p>現在、接続については、第一種指定電気通信設備制度に基づき、接続料や接続条件について定めた接続約款の認可制等</p>

領域	頁	意見
		<p>が課されている。他方、卸電気通信役務については、指定電気通信役務に係る規律を除き、従来認可や届出等の規律は存在していなかったところであるが、2015年の電気通信事業法の改正により、第一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者が当該第一種指定電気通信設備を用いて卸電気通信役務を提供する場合には、総務省令で定める事項の事後届出が求められることとなった。</p> <p>【意見】</p> <p>NTT 東西殿は日本電信電話株式会社殿を通じ国が出資する特殊会社であり、公社時代に電話加入権等の国民負担で構築した公共資産のボトルネック設備(2014年度末時点の加入者回線の設備シェアは79.7%、光ファイバ回線の設備シェアは78.3%)を保有し、FTTH市場において70%を超える契約数シェアを持ち続ける等、非常に強い市場支配力を有しています。このような中、「サービス卸」がボトルネック性を有する第一種指定電気通信設備を利用したサービスであり、本来であれば、「サービス卸」は「接続」と同等の規律が課されるべきところ、電気通信事業法改正及びサービス卸ガイドラインによって一定の検証性を担保することになっています。特に競争阻害的な料金及び提供条件等については、この検証の根幹であるため、厳格に検証することが必須であると考えます。</p> <p>なお、今後、例えば、卸先事業者がサービス提供を開始した後に是正措置が取られた場合は、卸先事業者は卸条件変更によるサービス内容の変更等を迫られ、顧客に混乱を与える等の問題が発生する可能性があります。その場合、事後届出による検証では不十分と考えられ、卸料金及び提供条件等を明記した事前届出制の義務化等の措置について、再度ご検討頂きたいと考えます。また、後述のとおり(「5.1 NTT 東西によるサービス卸関係」に対する意見(P14))、卸料金の適正性等(例:卸料金と既存フレッツサービスの小売料金と比較して競争可能な水準で設定されているかどうか等)についての検証が必要であり、その検証にあたっては、審議会等の第三者も含めた検証体制のみならず、卸先事業者からの意見聴取や検証プロセスの外部検証性の担保等もご検討頂く必要があると考えます。</p>
<p>第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事</p>		<p>【総務省案】</p> <p>3 NTT 東西によるサービス卸に関する動向</p> <p>3.3 サービス卸の競争環境への影響の分析</p>

領域	頁	意見
業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析	211	<p>(1) 卸利用FTTHサービスの利用状況に関する分析</p> <p>競争評価 2014 では、通常の利用者アンケートに加え、卸利用 FTTH サービスに関する追加アンケート(以下「サービス卸利用者アンケート」という。)を 2015 年3月末よりサービス認知者を対象に実施した。このアンケート結果を用い、卸利用 FTTH サービスの利用状況に関する分析を行った。</p> <p>【意見】</p> <p>競争評価 2014 において、卸利用 FTTH サービスに関する追加アンケートを 2015 年 3 月末よりサービス認知者を対象に実施頂きましたが、「サービス卸」の提供時期(2015 年 2 月 1 日)と 2 か月しか離れておらず、ユーザにおけるサービス認知が進んでない中実施した結果、全体の有効回答が 1,193 名のみとなり、本評価結果案においては、母数(n)が 100 以下のグラフも多く見られます。このように、有効回答が少ない状態において、掲示されたユーザの利用状況が市場実態と大きく乖離する可能性があり、分析が不十分と考えます。「サービス卸」の実施による各市場(FTTH、ISP 等)への影響等を検証する際、卸利用 FTTH サービスの利用実態の把握が非常に重要であり、今後も継続して分析を行うべきと考えます。</p>
第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析	223	<p>【総務省案】</p> <p>3 NTT 東西によるサービス卸に関する動向</p> <p>3. 3 サービス卸の競争環境への影響の分析</p> <p>(1) 卸利用FTTHサービスの利用状況に関する分析</p> <p>【図表 V-25】 卸利用 FTTH サービスの選択基準</p> <p>前述のとおり、サービス卸利用者アンケートにおける卸利用 FTTH サービスの利用者・予約者の 85.6%が従来のフレッツ光からの転用であることを踏まえると、固定系ブロードバンド接続回線を基準に選んだと回答した者の大多数は、移動系通信や ISP といった他のサービスを積極的な基準としていない者を意味するにとどまると考えられる。</p> <p>他方、特に代表的な固定・移動組合せ型サービスであるドコモ光と SoftBank 光について、移動系通信を基準に選んだと回答した者の割合が相当程度あることから、移動系通信における事業者選択が卸利用 FTTH サービスの事業者選択に影響を及ぼしている可能性があると考えられる。</p>

領域	頁	意見
		<p>ただし、前述のとおり、サービス卸は移動系通信における事業者変更を一定程度もたらしていることから、利用者は必ずしも既に利用している移動系通信事業者に併せて卸利用 FTTH サービスの事業者を選択しているものではないことには留意が必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>「サービス卸」は NTT 東西殿のサービスの再販に過ぎず、サービスは NTT フレッツと同じものであるためサービスの差別化ができず、料金は NTT 東西殿の卸価格に大きく左右されるため料金の差別化も限定的です。結果的に、ユーザは「サービス卸」と組み合わせられたサービスを基準に選択する可能性が高いと考えます。そのため、移動系通信だけでなく、「サービス卸」と組み合わせられたすべてのサービスが卸利用 FTTH サービスの事業者選択に影響を及ぼす可能性があると考えます。</p> <p>そもそも、【図表 V-32】で示されているとおり、「卸売の料金が低い・サービスの差別化が困難」と回答した事業者が全体の 5 割を占め、料金及びサービスの差別化が卸先事業者にとって共通の課題と言えます。そのため、固定ブロードバンド市場において、卸利用 FTTH サービスが単体で見ても、サービス・料金等の競争につながりやすい条件で提供されることが適当と考えます。具体的な例として、料金の差別化に関しては、卸料金が既存フレッツの小売料金と比較して、卸先事業者が競争可能な水準で設定されるべきと考えます。</p>
<p>第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p>	<p>227</p>	<p>【総務省案】</p> <p>3 NTT 東西によるサービス卸に関する動向</p> <p>3.3 サービス卸の競争環境への影響の分析</p> <p>(2) 卸利用FTTHサービスの提供状況に関する分析</p> <p>③ 事業者アンケートによるサービス提供に当たっての課題</p> <p>サービス卸事業者アンケートでは、卸利用 FTTH サービスの提供に当たっての課題についても自由記述の形式により尋ねている。</p> <p>回答を分類すると、「卸売の料金が低い・サービスの差別化が困難」が約 50%と最も多い。料金面で他のサービスとの差を付けることが困難であることのほか、後述のとおり、サービス卸は NTT 東西のインフラに大部分を依存するものであり、</p>

領域	頁	意見
	234	<p>サービスの質での差別化の困難に直面している状況がうかがえる。</p> <p>次いで多いのは、「受注システム及びその運用が煩雑」が約 33%、「仕様・提供条件が複雑・情報提供の不足」が約 30% となっており、卸元事業者である NTT 東西と卸先事業者との間における契約・工事等の調整に係る課題が挙げられている。</p> <p>【図表 V-32】卸利用 FTTH サービスの提供に当たっての課題</p> <p>5 競争政策上の課題</p> <p>5. 1 NTT 東西によるサービス卸関係</p> <p>更に、卸元事業者である NTT 東西と卸先事業者との間において、契約・工事等の調整に係る課題が挙げられており、利用者に対して速やかに卸利用 FTTH サービスを提供する上での支障となっていることが想定されることから、これら課題を解決するための事業者間協議を促進することが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>【図表 V-32】で示されているとおり、「卸売の料金が低い・サービスの差別化が困難」と回答した事業者が全体の 5 割を占め、固定ブロードバンド市場の競争促進を図るためには、料金及びサービスの差別化が最もクリティカルな課題であり、早急に解決すべき項目と考えます。また、当該図表で掲げられた全ての課題は、「NTT 東西殿-卸先事業者」間の問題のみならず、卸先事業者の先にいるユーザにも開通遅延等の悪影響を及ぼし、更に課題の多さは「サービス卸」の本来の目的の一つである「異業種による FTTH サービスへの参入」の障壁にもなりえます。上記のことを踏まえ、課題に向けての解決は事業者間の協議に委ねるのではなく、行政にも積極的に関与頂きたいと考えます。</p>
<p>第2編 戦略的評価</p> <p>第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの</p>	231	<p>【総務省案】</p> <p>4 ISP による接続を利用した FTTH サービスに関する動向</p> <p>4. 2 加入光ファイバの接続の利用に係る ISP の動向</p> <p>ISP が「卸役務」型と「接続」型の両方のサービスを提供することも考えられるが、一般に、「接続」型において相対的に必要とな</p>

領域	頁	意見
競争環境への影響に関する分析	236	<p>る費用がリスクの高い初期投資に係るネットワーク費用であることを踏まえると、まずは「卸役務」型により FTTH サービスに参入して一定の顧客ベースを獲得した後に「接続」型への移行を促すことは、ISP にとって合理的な参入戦略であると考えられる。</p> <p>5 競争政策上の課題</p> <p>5. 2 ISP による接続を利用した FTTH サービス関係</p> <p>このため、加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する情報通信審議会電気通信事業政策部会の答申案を踏まえ、光配線区画に係る制度の見直し等を行いつつ競争促進的な接続制度を運用していくことが重要であり、特にサービス卸の提供に伴い接続によるサービス提供に対する不当な制限が行われることのないよう、公正競争上の問題がないか監視を続けつつ、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応を行うことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>「サービス卸」を受けた卸先事業者が一定の顧客ベースを獲得した後、自社サービスへの移行を促すことは合理的であり、公正競争の観点において、技術的困難等の合理的な理由がない限り、不当に干渉・制限することを行ってはならないと考えます。仮に合理的な理由があっても、それを明示し、卸先事業者が納得できる説明が必要と考えます。今後、「サービス卸」の提供に伴い、自社サービスの提供に対する不当な制限が行われることのないよう、監視を続けて頂き、しかるべき対応を行って頂きたいと考えます。</p>
第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析	233	<p>【総務省案】</p> <p>4 ISP による接続を利用した FTTH サービスに関する動向</p> <p>4. 3 加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する議論</p> <p>現在、情報通信審議会において、加入光ファイバに係る接続制度の在り方についての議論が行われている。これは、電気通信事業者が NTT 東西が設置したシェアアクセス方式の加入光ファイバを「接続」で利用する場合、現行の接続料体系の下では、主端末回線を共用することのできる契約数を増加させ、「利用者当たりの接続料相当額」を引き下げることが事業戦略上決定的に重要となるところ、主端末回線1芯線に收容する契約者数の平均値(收容率)が思うように上がらず、高い收容率を実現している NTT 東西との競争は困難との競争事業者の指摘等を背景とするものである。</p>

領域	頁	意見
		<p>2015 年7月に示された情報通信審議会電気通信事業政策部会の答申案では、加入光ファイバに係る接続料の算定方法の在り方や、光配線区画に係る課題への対処の在り方等について、取るべき方策を示している。</p> <p>【意見】</p> <p>これまでの競争政策は、NTT 東西殿のボトルネック設備を開放し、「接続」により公平・透明な条件で貸し出すことで、公正な事業者間競争のもと、それぞれの事業者がサービスや料金を工夫できるようにし、サービス競争、料金競争を促進することに主眼が置かれてきました。そのような中、NTT東西殿が敷設済みの光ファイバの利用率は半分程度にとどまっており、NTT東西殿のファイバの利用促進、新規参入促進により普及率向上を図ることが喫緊の課題となっています。その対策として、2012 年 3 月の情報通信行政・郵政行政審議会第二次答申を受け、NTT 東西殿の提案に基づき、既存の光配線区画の見直し及び接続事業者向け光配線区画の新設等の取組が行われましたが、配線区画の見直しは、既存の光配線区画の統合実績がごく僅かに留まる状況であり、接続事業者向け光配線区画の新設も利用料や設備的な問題から利用実績がなく、競争促進の効果が全くなかったと考えます。そのため、2015 年 5 月 8 日の情報通信審議会電気通信事業政策部会接続政策委員会資料 1_P4 等でこれまでも指摘されているように、「新規参入事業者にとって採算が取れるレベルまで1芯線の主端末回線を共有する利用者の数を増やすことが困難な構造」の状況に変わりなく、「接続」による FTTH サービスの参入障壁となっています。そのため、新規参入を促進するためにも、現行の接続料体系を見直し、光配線区画に依存する事業者間の 1 ユーザ当たりのコスト負担格差を解消することが、最も効果的な施策と考えます。</p> <p>しかし、2015 年 7 月に公表された情報通信審議会電気通信事業政策部会の「加入光ファイバに係る接続制度の在り方について」答申案(以下、「加入光ファイバの接続の在り方」答申案といいます。)では、接続料体系の見直しは見送られたため、「サービス卸」の卸料金よりも「接続」による接続料が割高になる結論となっています。この結論は「サービス卸」の利用を助長するものですが、「サービス卸」はNTT 東西殿のサービスの再販に過ぎず、サービススペック、料金についてはNTT 東西殿の裁量に委ねられており、「接続」のような公平性・透明性も担保されていません。当該答申案は、公平性・透明性を有する「接続」を主体としたこれまでの競争政策から、それらが担保されていない「卸」へとその主体を変更するという意味で競争政策の根幹を転換するものであり、公正な事業者間競争の観点から大きな問題と考えます。</p> <p>事業者間の競争を通じて、世界最高水準の IT 社会の実現、経済活性化と国民生活の向上を図るためには、新規参入促進による</p>

領域	頁	意見
		<p>市場の活性化が不可欠であり、公正な事業者間競争を確保し、FTTH サービスの多様化を図るためには、公平性・透明性、接続の迅速性等を確保した「接続」を中心とした競争政策を継続していくべきです。そのためにも、「接続」が「卸」と比較して不利な状況にならないように制度設計する必要があり、速やかに接続料体系の見直しを実施すべきと考えます。</p>
<p>第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p>	<p>234</p>	<p>【総務省案】</p> <p>5 競争政策上の課題</p> <p>5. 1 NTT 東西によるサービス卸関係</p> <p>NTT 東西によるサービス卸は、第一種指定電気通信設備を利用して行われる事業者間取引であり、FTTH サービスの小売市場における公正な競争の土台となるものであることを踏まえつつ、卸料金の適正性や不当に差別的な卸電気通信役務の提供が行われていないか等の公平性を検証していく必要がある。また、事業者間取引のみならず、小売市場においても競争阻害的な料金の設定が行われていないか等を検証していく必要がある。</p> <p>サービス卸ガイドラインを踏まえつつこのような検証を行っていく上で、サービス卸に関連する競争の状況を適切に把握することが重要である。</p> <p>【意見】</p> <p>卸料金の適正性及び公平性を継続的に検証していくことが重要と考えます。しかし、仮に卸料金が既存フレッツの小売料金と同程度かそれ以上の金額で設定された場合、営業費用等を加味すれば、実質 NTT グループ会社しか採算が合わなくなり、NTT グループ以外の卸先事業者では、既存フレッツサービスとの競争ができなくなる恐れがあります。そのため、卸料金に関しては、サービス卸ガイドラインを踏まえた検証だけでは足りず、NTT 東西殿の既存フレッツの小売料金と比較して、NTT グループ以外の卸先事業者にとって競争可能な料金で設定されているかどうかの検証も必要と考えます。よって、総務省殿においてサービス卸ガイドラインを適時見直すことが重要であり、具体例の一つとして、「卸料金と既存フレッツの小売料金との比較」を検証項目として新たに追加すべきと考えます。</p>

領域	頁	意見
第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析	234	<p>【総務省案】</p> <p>5 競争政策上の課題</p> <p>5. 1 NTT 東西によるサービス卸関係</p> <p>卸利用 FTTH サービスにおいては、現時点では従来 NTT 東西のフレッツ光を利用していた者の転用が多いところであるが、他社からの事業者変更や新規加入等の動向を注視しつつ、固定系超高速ブロードバンド市場や FTTH 市場が新たな価値の創造等を通じて拡大するのか、また、これら市場における競争状況がどのように変動していくのかを注視していく必要がある。</p> <p>その際、NTT 東西の保有する設備のボトルネック性の有無を判断するものとして第一種指定電気通信設備制度の運用の基準となっている加入者回線の設備シェアを最も重視すべき指標としつつ、サービス卸の普及により大きく変動することが予想される小売市場の競争状況についても、事業者間取引を中心に規律している現行の第一種指定電気通信設備制度の運用状況をチェックする上での補完的な把握と、小売市場自体における競争阻害要因の有無の探知のための把握という双方の観点から、具体的な把握方法や公表方法等について検討を進めていくことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案でも述べられているとおり、現時点では、卸利用 FTTH サービスの多くは既存フレッツの転用であり、今後、「サービス卸」の実施によって FTTH 市場全体が拡大するか否かの検証が必要と考えます。FTTH 市場の拡大には、サービスの多様化が重要な要素と考えられることから、小売市場の競争状況を把握するためにも、サービス多様化に資する「接続」を活用したサービスのシェアの変化も重要な指標と考えます。</p> <p>また検証の結果、「接続」を活用したサービスが促進されず、FTTH 市場が拡大されていないと判断された場合、市場拡大につながる競争政策の実施も必要と考えます。具体的な政策例として、前述のとおり(「4. 3 加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する議論」に対する意見(P12))、現行の接続料体系の見直しを実施すべきと考えます。</p>
第2編 戦略的評価 第1章 固定系超高速ブロードバンドに関する事	236	<p>【総務省案】</p> <p>5 競争政策上の課題</p> <p>5. 2 ISP による接続を利用した FTTH サービス関係</p>

領域	頁	意見
<p>業者間連携サービスの競争環境への影響に関する分析</p>		<p>このため、加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する情報通信審議会電気通信事業政策部会の答申案を踏まえ、光配線区画に係る制度の見直し等を行いつつ競争促進的な接続制度を運用していくことが重要であり、特にサービス卸の提供に伴い接続によるサービス提供に対する不当な制限が行われることのないよう、公正競争上の問題がないか監視を続けつつ、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応を行うことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>「サービス卸」は NTT 東西殿のサービスの再販に過ぎず、サービスの差別化ができず、料金の差別化も限定的である一方、「接続」型はサービス・料金等の差別化が可能であり、公平性・透明性も担保されているため、競争促進的な接続制度を運用していくことに賛同します。なお、前述のとおり(「4. 3 加入光ファイバに係る接続制度の在り方に関する議論」に対する意見(P12))、NTT 東西殿の光配線区画に係る見直し等の取組は競争促進の効果が全くなく、現行の接続料体系の見直しによる新規参入促進が最も効果的な施策と考えます。</p> <p>しかし、「加入光ファイバの接続の在り方」答申案では、接続料体系の見直しが見送られ、「競争促進的な接続制度を運用」の趣旨と相反するものと考えます。競争促進的な接続制度につなげるためには、現行の接続料体系の見直しを図ることが根本的な施策と考えます。</p>
<p>第2編 戦略的評価 第2章 移動系通信に関する新たな料金施策の競争環境への影響に関する分析</p>	272	<p>【総務省案】</p> <p>4 料金政策上の課題</p> <p>国際ローミングについては、多くの利用者が料金が低いという不満を持っている点を踏まえ、二国間協議の推進や、その進捗を踏まえた制度的な担保措置の検討等、その低廉化に向けた取組を進めていくことが必要である。</p> <p>【意見】</p> <p>事業者は、国際ローミングにおける利便性も差別化要因として競争しています。例えば、弊社においては海外での定額データ通信を可能とする「海外パケット放題」や、米国における通信料を国内同等とする「アメリカ放題」、対象の海外リゾートでの音声通話やパケット通信などが半額で利用できる「リゾート割」のようなサービスの導入があげられます。</p>

領域	頁	意見
		<p>このように、国際ローミング料金についても競争を通じて新たなサービスが導入され、その結果として料金の低廉化及び利用者の利便性の向上が進んでいるところであり、今後の料金低廉化に向けた取り組みについては、競争環境下における事業者の自主的な協議・取り組みに委ねることを基本とすべきと考えます。</p>
<p>第3編 競争政策等留意事項</p>	<p>275</p>	<p>【総務省案】</p> <p>1 移動系通信</p> <p>NTT ドコモの市場支配力の存在について、電気通信事業法の禁止行為規制を適用する事業者の指定に当たり、収益シェアを用いて判断していることも踏まえつつ、収益シェアを基本とした検証を行っていく。その際、これまで収益シェアは非公表となっていることから、透明性を確保するための方策について検討する。</p> <p>【意見】</p> <p>本評価結果案の定点的評価において述べられている「移動系通信全体の契約数には MVNO への提供回線数も含まれること、スマートフォン等とは一契約当たりの収益が大きく異なる通信モジュールの契約数等も含まれている」等を踏まえ、NTTドコモ殿の市場支配力について評価する際、収益シェアは一つの見方として適当と考えます。なお、各社の収益の把握等については、各社の事業形態・会計基準によるため、検証スキームについてご検討の際、事業者の意見を踏まえた上で決定して頂きたいと考えます。</p>
<p>第3編 競争政策等留意事項</p>	<p>275</p>	<p>【総務省案】</p> <p>2 固定系データ通信</p> <p>戦略的評価第1章における「競争政策上の課題」を踏まえた対応を行っていく。</p> <p>【意見】</p> <p>戦略的評価第1章における「競争政策上の課題」を踏まえた対応について、「サービス卸」を含めた FTTH 市場の競争状況を継続して分析して頂きたいと考えます。今後の評価スキームにおいて、FTTH 市場に関しては、小売市場のみならず、卸売市場・競争状況も含めて、以下の点を分析すべきと考えます。</p> <p>(卸売市場)</p>

領域	頁	意見
		<ul style="list-style-type: none"> ・「サービス卸」による FTTH サービスの契約純増数推移 ・「サービス卸」の卸料金及び提供条件の適正性(例:卸料金と既存フレッツの小売料金との比較等) ・「サービス卸」を利用する NTT グループ内外それぞれの事業者数の推移 ・異業種の利用状況(事業者数、契約ボリューム、課題等) ・「サービス卸」を利用したサービスの種類、等 <p>(競争状況)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「接続」を活用したサービスのシェアの変化 ・設備競争の状況変化、等 <p>一方、前述のとおり(「第1節 固定系ブロードバンド市場 2 競争状況の評価」に対する意見(P5))、評価以前に、FTTH 市場においては市場集中度が非常に高く、NTT 東西殿が依然と 70.3%の契約数シェア、78.3%の設備シェアを有し、市場支配力が非常に強い ため、検証だけでなく、競争促進につながる政策も実施すべきと考えます。具体的には、前述のとおり(「4. 3 加入光ファイバに係る 接続制度の在り方に関する議論」に対する意見(P12)、「5. 1 NTT 東西によるサービス卸関係」に対する意見(P15)、「5. 2 ISP に よる接続を利用した FTTH サービス関係」に対する意見(P15))、「加入光ファイバの接続の在り方」答申案の見直しを行い、現行の 接続料体系の見直しを速やかに実施すべきと考えます。</p>
第3編 競争政策等留意事項	276	<p>【総務省案】</p> <p>3 固定系音声通信</p> <p>固定電話市場に関し、0ABJ-IP 電話の契約数が従来の固定電話の契約数を逆転したところであり、現行制度上 NTT 東西の加入電話がユニバーサルサービスとされていることにも留意しつつ、引き続きその動向を注視するとともに、PSTN から IP 網へのマイグレーションに関する課題への対応方策についての検討を進める。</p> <p>【意見】</p> <p>NTT 東西殿は、2020～2025 年を目途に PSTN を IP ネットワークに移行する方針を掲げており、接続事業者も含め、移行に向けた技術的検討が進められております。一方、PSTN を利用するサービスは接続事業者を含め代替サービスへの移行が必要となる可</p>

領域	頁	意見
		<p>能性があることから、消費者利便を保護するためにも、包括的なマイグレーションを含めた通信政策の策定が急務であると考えます。については、総務省殿において関係者との議論の場を設け、政策の検討に着手して頂きたいと考えます。</p>
<p>第3編 競争政策等留意事項</p>	<p>276</p>	<p>【総務省案】</p> <p>3 固定系音声通信</p> <p>固定電話市場に関し、0ABJ-IP 電話の契約数が従来の固定電話の契約数を逆転したところであり、現行制度上 NTT 東西の加入電話がユニバーサルサービスとされていることにも留意しつつ、引き続きその動向を注視するとともに、PSTN から IP 網へのマイグレーションに関する課題への対応方策についての検討を進める。</p> <p>【意見】</p> <p>基礎的な音声通信サービスとして位置付けられている固定電話を、当分の間、ユニバーサルサービス制度により維持し、携帯電話やブロードバンドの未整備地域の解消やサービスの提供状況等を踏まえて、見直しの検討を行うことが適当と考えます。</p> <p>なお、今後見直しの検討を行う際には、利用者負担や事業者負担の増加を前提としたユニバーサルサービス対象の拡大ではなく、また NTT 独占時代の固定電話維持を目的とした現行のユニバ制度をそのまま流用し、特定事業者の赤字を補填するといった補助を維持することに捉われず、確保されるべきサービス、補助対象とするエリア、補助金制度を総合的に検討すべきと考えます。</p>
<p>第3編 競争政策等留意事項</p>	<p>276</p>	<p>【総務省案】</p> <p>3 固定系音声通信</p> <p>固定電話市場に関し、0ABJ-IP 電話の契約数が従来の固定電話の契約数を逆転したところであり、現行制度上 NTT 東西の加入電話がユニバーサルサービスとされていることにも留意しつつ、引き続きその動向を注視するとともに、PSTN から IP 網へのマイグレーションに関する課題への対応方策についての検討を進める。</p> <p>【意見】</p> <p>NTT 東西殿の加入電話を中心とする従来の固定電話サービスは、需要の減少傾向が続いており、接続事業者の原価となる固定電話網やアクセス回線の利用に係る接続料は、需要の減少による上昇が不可避であると考えます。また、接続料の上昇傾向が継</p>

領域	頁	意見
		<p>続した場合、競争事業者において、NTT 東西殿と競争可能な料金の設定が困難になり、接続事業者のサービス提供が困難となる可能性も否定できません。については、競争環境の維持のためにも、接続料の上昇抑止に向けた対策等の検討が必要と考えます。</p>
<p>第3編 競争政策等留意事項</p>		<p>【総務省案】</p> <p>なし</p> <p>【意見】</p> <p>今後の分析においても、アンケート調査等により各事業者等から情報を収集すること予想されますが、収集されたデータがどのように活用され、分析に寄与するのかを十分に検討した上で、収集するデータを選定して頂きたいと考えます。</p> <p>事業者アンケート・電気通信事業報告規則等によって収集されるデータの多くは事業者の経営情報であり、場合によってはごく一部の経営層のみが知り得る機密情報も含まれます。したがって、事業者アンケートや省令改正等により収集する範囲は必要最小限に留めて頂くとともに、利用者アンケート等の代替的な手段で収集可能な部分については、極力それらで代用頂きたいと考えます。</p> <p>また、これまでも配慮頂いているところではありますが、データ公開の有無、公開する場合のデータ範囲や対象相手の範囲、また総務省殿内での取扱い方法等に関して、個社のデータをそのまま公開しないよう努めることはもちろん、何等か公開する場合であっても各社の経営情報が類推されることがないように十分に留意して頂きたいと考えます。</p>

以上