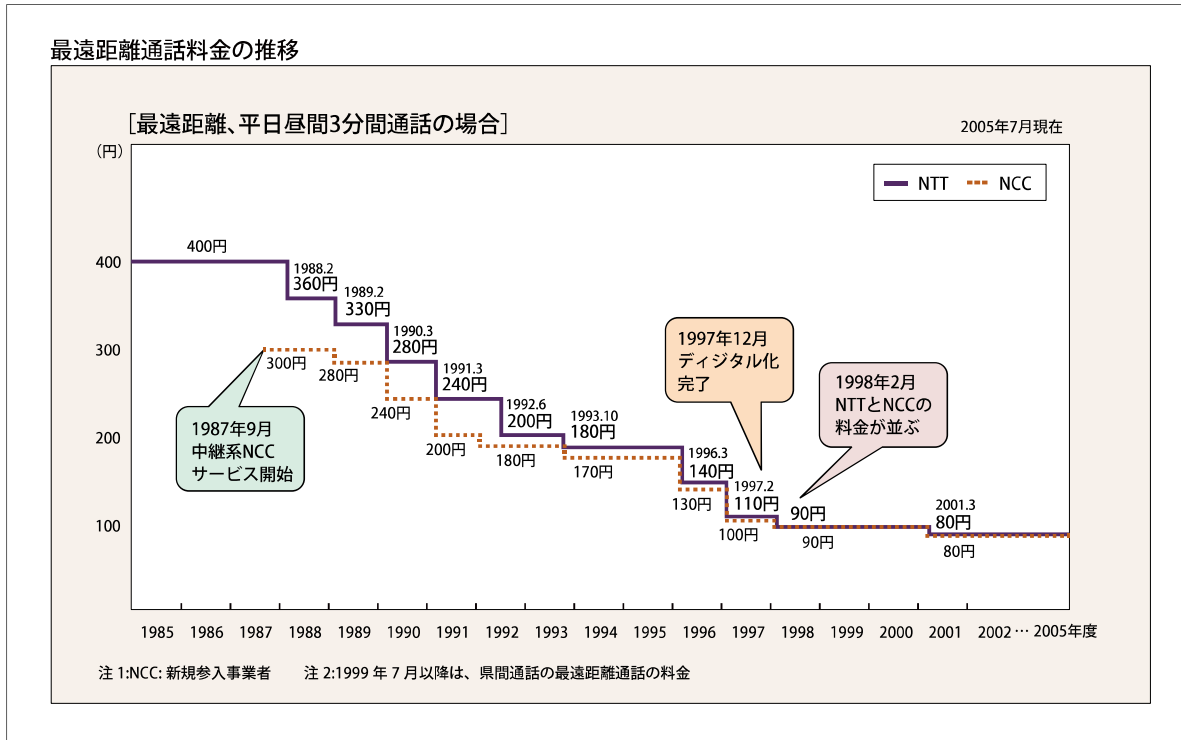
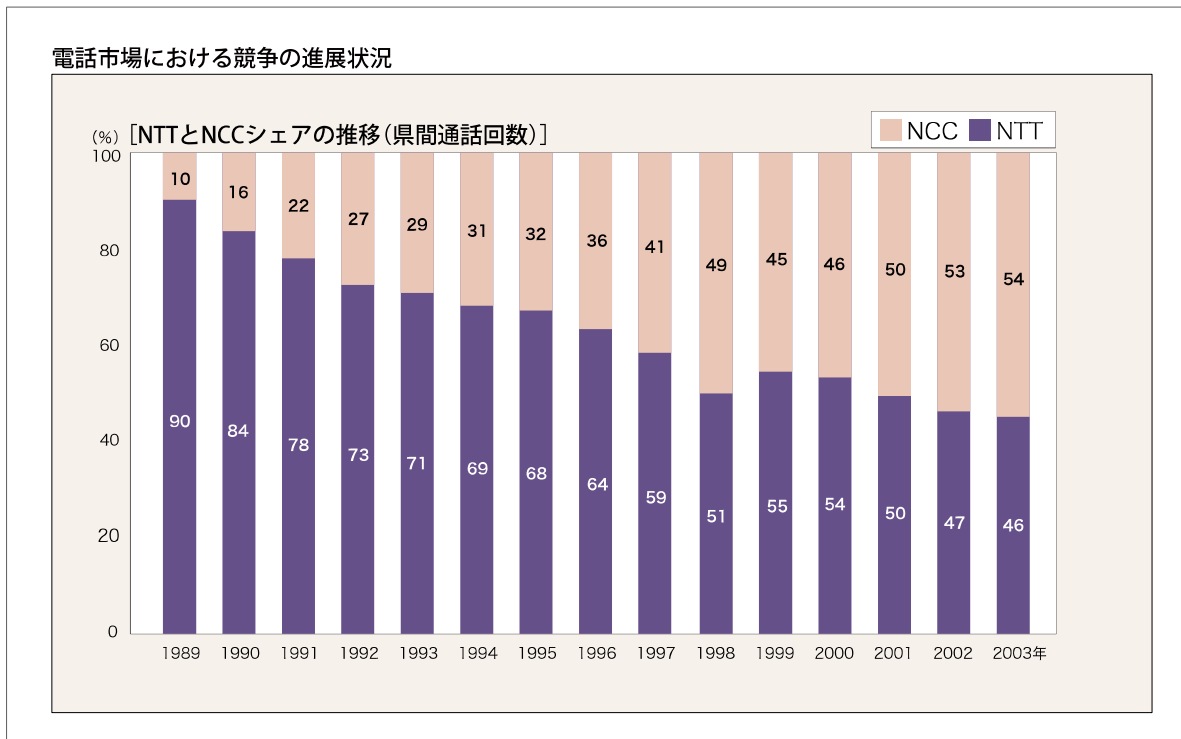


図表1-1-2 ▶ 固定電話（通話料金）の値下げ競争



出所：NTT『NTTグループ社史 [1995～2005]』（2006年3月）

図表1-1-3 ▶ 固定電話（通話料金）の競争シェアの推移



出所：NTT『NTTグループ社史 [1995～2005]』（2006年3月）

守りつつ、一方で料金リバランシング（遠距離通話の値下げと、公衆電話や基本料の値上げ）によって、全国インフラ維持のコストを確保しなければならないというジレンマに立たされた（図表1-1-2、3）。

こうした競争の進展は、利用者側から見ると「電話料金が安くなる」「多様なサービスが選べる」というメリットがあったが、NTTにとっては収益構造の見直しが急務となった。競争のプレッシャーの下、NTTはサービス差別化のた