

4 競争制度の変遷

ここまで、通信サービスの進化について技術と料金の両面から概観した。他方、価格の自由化が進むほど、既存事業者の設備維持負担と新規参入組のビジネスモデルの衝突が顕在化し、通信インフラの維持責任を誰が負うのかという構造上の課題も浮上する。こうした課題に対し、行政は接続ルールや料金算定方式を段階的に見直し、制度面から競争環境を整備してきた。本節では、固定電話市場におけるこれらの制度の変遷を整理する。

(1) 競争を加速させた「優先接続」制度の導入

1998年、郵政省(当時)は通信市場の競争をさらに活性化させるため、「優先接続」(マイライン)制度を2001年5月に導入すると発表した。これは、利用者が事前に選択した通信会社を、最寄りの交換機に設定できる制度である。当時、NTT以外の通信会社を利用する場合、発信者は電話番号の前に事業者識別番号(例:第二電電の「0077」)を付加する必要があった。この手間を軽減するため、他社はLCR(またはACR)と呼ばれる機器を家庭に設置し、最適な通信会社を自動選択する仕組みを提供していた。「優先接続」制度の導入により、発信者による識別番号の入力やLCRの設置も不要となり、利用者の利便性が向上した。

この制度は、「市内通話」「県内通話」「県間通話」「国際通話」の4つの区分ごとに選択可能であり、特に市内通話の市場に他社が参入する道を開いた。また、NTT東西が他社に支払う接続料金の算定方式を見直し、従来の実績費用ベースから「長期増分費用方式¹⁰⁾」へ移行したことも、市内通話市場の競争を促進する要因となった。こうした競争の激化を背景に、NTT東西は2001年5月に市内通話料金を8.5円に引き下げた。これは、1976年以来続いた10円の料金を25年ぶりに改定したものである。

「優先接続」制度の導入は、1999年のNTT再編によってNTTコミュニケーションズと他の通信会社が同等の条件で競争環境に置かれたことを踏まえ、公正な競争を推進する意義もあった。その結果、市内通話料金の値下げなど、利用者にとってのメリットが生まれた。しかし、2001年当時は、既に前年に携帯電話の利用者数が固定電話の利用

者数を上回っており、インターネットの普及により月額制料金やブロードバンドサービスが拡大しつつあった。こうした環境下で競争促進策が導入されたことで、NTT東西は厳しい経営環境に直面することとなった。

(2) ドライカップ電話の登場——全面競争へ

「優先接続」制度の導入後、固定電話市場における競争はさらに激化した。携帯電話の普及に伴い縮小傾向が見えてきた固定電話市場において、新たなサービス形態が登場する。具体的には、NTT東西のビル内に独自の通信装置を設置し、利用者宅とビルを結ぶ加入者線(メタリックケーブル)をNTT東西の交換機を介さずに独自ネットワークに接続する方式の採用だ。この接続形態は「ドライカップ」と呼ばれ、この技術を活用したワンストップサービスとして「直収電話」が提供された。利用者は、基本料、通話料、インターネット接続を一括で契約できる利便性を享受できるようになった。

この流れの中で、2004年12月には日本テレコム(現ソフトバンク)の「おとくライン」、2005年2月にはKDDIの「KDDIメタルプラス」が開始され、NTT東西よりも割安な基本料を設定するなどの競争が展開された。これに対抗し、NTT東西は基本料の値下げを実施。NTTコミュニケーションズも、市内通話から国際通話までをカバーする一律で分かりやすい料金体系のサービスを導入するなど、対応を図った。

さらに、電話の新規加入時にかかる施設設置負担金についても見直しが進んだ。情報通信審議会は2004年10月、「NTT東西が料金戦略として負担金の廃止を選択するのであれば容認されるべき」との見解を示した。これを受け、NTTは月々の基本料に施設設置負担金相当額を加算する「ライトプラン」を、INSネット64については1997年7月、加入電話については2002年2月に開始した。しかし、その後、競争事業者が初期負担を設けない電話サービスを展開したこともあり、2005年3月にNTTは施設設置負担金を72,000円から36,000円に、ライトプランの月額加算額も640円から250円に引き下げた。

10 通信や電力などの公益事業分野において、過去に投入した設備費用ではなく、将来的なサービス提供や設備拡充のため新たに追加的に発生する費用(増分費用)をベースとして料金を算定する方法。