

平成21年3月6日

於・総務省8階第1特別会議室

情報通信審議会電気通信事業政策部会  
接続政策委員会合同公開ヒアリング（第1回）議事録

開会 午後1時00分

閉会 午後3時31分

総務省

## 目 次

1	開会	1
2	関係者事業者・団体からのヒアリング	2
	(1)株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモからの説明	
	(2)KDD I 株式会社からの説明	
	(3)イー・モバイル株式会社からの説明	
	(4)日本通信株式会社からの説明	
	(5)モバイル・コンテンツ・フォーラムからの説明	
3	質疑・討議	3 2
4	閉会	5 0

## 開 会

○東海主査 関係者の皆さんにおかれましては、本日、お忙しい中ご参集をいただきまして、まことにありがとうございます。ただいまから、電気通信事業政策部会・接続政策委員会合同ヒアリング（第1回）を開催させていただきたいと存じます。

私は、本日の議事進行を務めさせていただきます、電気通信事業政策部会長及び接続政策委員会主査の東海でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

本日は、電気通信事業政策部会からは辻部会長代理、斎藤委員、新町委員。接続政策委員会からは、酒井主査代理、電気通信事業政策部会の委員でもいらっしゃいます。相田専門委員は、少し遅れて来られるようであります。それから、佐藤専門委員、関口専門委員、森川専門委員、和久井専門委員、藤原専門委員、ご出席をされておられます。

今日のヒアリングは、先月24日に諮問されました「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」の審議の参考とさせていただくためのものでございます。

本日のヒアリング対象者、事業者、関係団体の方は、皆さん敬称を略させていただきますが、NTTドコモ、KDDI、イー・モバイル、日本通信、モバイル・コンテンツ・フォーラムの方々が出席をされておられます。また、次回のヒアリング対象者でいらっしゃいますNTT東日本、NTT西日本、ソフトバンク、テレコムサービス協会、関西ブロードバンドにもオブザーバーとしてご出席をいただいております。

きょうのヒアリングの進め方でございますけれども、お越しいただいた各社、各団体からの意見陳述は全体として90分程度とさせていただきたいと思っております。各社、各団体のお手元の時間内において行っていただきたいと存じます。その後、質疑、討議を60分、1時間程度行いたいと思っております。その際、ご発言をされる場合には、私、主宰者の了承を得てご発言をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

○東海主査 審議に入ります前に、事務局から資料について確認をお願いいたします。

○事務局（飯村補佐） お手元には、座席表、携帯事業者各社の接続料水準をまとめた1枚紙の資料、議事次第、本日プレゼンをいただく5事業者、団体の資料を配付いたしております。不足等がございましたら、事務局までお申し出ください。よろしいでしょう

か。

## 関係事業者・団体からのヒアリング

○東海主査 それでは、議事次第の2に基づきましてヒアリングに入りたいと存じます。

まず、最初に、株式会社NTTドコモからご説明をお願いいたします。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) NTTドコモの山田でございます。よろしくどうぞお願いいたします。

本日は、このような機会を設けていただきまして、ありがとうございます。日本における携帯電話市場というのは、1億ユーザーを超えて、国民生活にはなくてはならない通信手段となっております。その中で、番号ポータビリティ導入以来、競争がますます激化しているということでございます。それと、MVNOとの接続等、新たな接続、連携のニーズが高まってきておると思っております。

このような状況下で、今回、平成13年に設けられた接続ルールの在り方の見直しについて検討するという事は、極めて意義のあることと考えております。よろしくお願ひします。弊社といたしましても、健全なサービス競争、設備競争を活性化するとともに、MVNO等の新規参入、通信プラットフォームのオープン化等に前向きに取り組む、接続料金の算定ルールの明確化、その結果としての低減化に努めることで、ユーザー利便性の向上や電気通信事業の発展に寄与したいと考えているところでございます。そして、すべての携帯電話事業者が共通に取り組むことで、さらなる発展が期待されるのではないと思っております。

少し長くなりました。それでは、弊社の意見を資料に沿ってご説明させていただきたいと思ひます。

お手元の資料、よろしくお願ひします。接続ルールに対する弊社の基本的な考え方とございます。1ページが、今回の私どもの基本的な考え方の総括でございます。1. から4. まででございます。

1. 規制の枠組みということで、有限希少な周波数の割り当てを受けている携帯電話特有の事情を踏まえて、適正かつ円滑な接続の確保から、現状の第二種指定電気通信設備制度の規制レベルについて、すべての携帯電話事業者に適用することが適当ではないかと考えているということでございます。2つ目は、接続における最低限の担保措置と

しての第二種指定電気通信設備規制は、現状レベルの維持を基本として、不可欠設備としての第一種電気通信設備と同等の規制を課することは合理的ではないのではないかと  
いうことをございます。

2. 接続料算定の明確化・格差問題ということをございます。1行目に書いてござ  
いますが、適正な原価や適正な利潤の内容、算定方法の明確化を図ることは、当然、重要  
なことだと思っています。その適用に当たっては、携帯電話事業者間の接続料の格差が  
拡大しつつあることを踏まえ、すべての携帯事業者を対象とすべきではないかというこ  
とをございます。算定方法の明確化を図る以上、算定方法の検証は必要と考えています。

3. ローミング等のルール化ということ、ローミングのルール化を図る場合、ロー  
ミングはあくまでも新規参入事業者を対象とする、時限的な措置であることを明確にす  
るべきだと思っています。もう一つ、鉄塔等の設備共用については、現状、事業者の自  
主的な取り組みにより進められているところをございます。

4. 通信プラットフォームのオープン化ということ、通信プラットフォーム研究会  
の報告書に記載されているように、ビジネスベースを基本としつつ、すべての事業者が  
取り組むべき課題と考えているということございます。

これが総括ございます。

中身について、ご説明をさせていただきたいと思ひます。

一番最初、規制の枠組みについてということ、第二種指定電気通信設備規制の対象  
事業者のあり方ということございます。先ほど申しましたように、有限希少な周波数  
の割り当てを受けている携帯電話特有の事情を踏まえて、現状の第二種指定電気通信設  
備の規制レベルについて、すべての携帯電話事業者に適用することが適当だと考えてい  
るということございます。

理由は、MVNOの出現と携帯電話を取り巻く市場関係が大きく変容してきている。  
MVNOを希望する事業者の方々は、全携帯電話事業者と同様なスキームで、接続や連  
携を図るニーズが拡大してきているのではないかとございます。現行のシェ  
アに基づく非対称規制はなじまなくなりつつあると考えています。MNO事業者のみな  
らず、MVNO事業者とも競争が拡大しており、弊社の市場支配力は相対的に低下をし  
てきておると思ひしております。これは、資料1、2でご説明をしたいと思ひます。

当社は、MVNOも含め、接続に前向きに取り組むとともに、接続料の低廉化を図  
っております。海外事業者と比較しても遜色のない水準になってきている、今後も、会計

整理に伴い、端末奨励金見合いを除外することで大幅に低廉化を実現していきたいと思っております。

一方で、規制対象事業者とその他の事業者との接続料格差が拡大をしてきている。結果として、投資的なユーザー料金設定の維持が困難となるおそれがあるのではないかと、ユーザーの利便性に支障が生じるおそれもあるということもございます。

第二種指定電気通信設備制度は、市場からの排除がないようにするための最低限の担保措置として導入されたものであります。全事業者が遵守することが望ましいのではないかと考えています。さらに、主要諸外国においても、特定の携帯事業者に対する非対称的な規制は存在しないということもございます。

続きまして、資料を簡単にご説明したいと思います。

3ページの資料は、携帯電話市場におけるシェアの推移ということで、総契約シェアもどんどん変わってきているということで、純増シェアも変わってきているということでもあります。一言で言うと、市場の競争原理が働いているという内容でございます。

4ページ、弊社ドコモの市場支配力の動向でございます。このグラフ、少々見にくいですが、ドコモの月額料金を1%引き上げた場合、他社需要の増加率はどういうふうになるのかということもございます。ドコモが引き上げた場合、他社へ流出する割合が大幅に上昇しているということが見ていただければと思います。ということは、必然的にドコモから他社への需要の代替性が増加して、ドコモが価格を維持できる力が弱っていることを示しているということもございます。ドコモの市場支配力は、低下傾向にあると思っております。

5ページに参ります。資料3、弊社の接続の円滑化に関する取り組みでございます。接続は、手順を接続約款で定めているということで、いろいろな方が円滑に接続できる環境を整備してきているというところを見ていただければいいと思います。下のグラフは、事前調査申し込みから接続までの平均期間の推移でございます。平均期間も、短くなってきているところを見ていただければいいと思います。

6ページはMVNOの状況ということで、いろいろな方が要望されてきていますが、専用の問い合わせ窓口や接続約款、卸契約約款を策定、公表し、提供までの円滑化を図っております。

弊社のMVNOに対する取り組みでございます。20年7月に一元的な窓口を設置

し、8月に接続約款を公表し、11月に卸契約約款を公表しております。下には、MVNOの具体例が書いてございます。

7ページであります。携帯接続料金の推移ということで、弊社は新たな技術導入やネットワークの高度化を図りつつ、接続料金の低廉化に努めているということでもあります。一方、一部の事業者の料金は相対的に高止まりをしておるのではないかとということもございますが、各社間の接続料金水準の格差は拡大傾向にあるということでもあります。ドコモの接続料金、そこに書いてございますが、09年3月2日に提出をいたしました、2008年度は9.6円ということもございます。前年度比11%の低減でございます。上は、他の携帯事業者の平均値はこういうところにありますということが書いてございます。

8ページ、諸外国との接続料金の比較でございます。ドコモが下のほうにあるということもございます。基本的に、当社の接続料金は海外と比較をして遜色のない水準ではないかとございます。ただし、為替レートは、2008年平均の1ユーロ＝152円であります。

では、為替レートが直前になったらどうなるのかというのが9ページ、これはほんとうに参考の参考でございます。諸外国との接続料金比較ということで、直近2月末の為替レートで試算をすると、こういう数字になるということを見ていただきたいと思えます。

欧米各国の規制状況でございます。一つは、非対称規制をどうしているのかということでございます。移動体について、欧州ではすべての事業者がSMP（市場支配力）事業者指定されています。米国は、規制対象事業者がないということで非対称規制は存在しない。一番上に、非対称規制事業者と書いてございます。日本は、移動体はNTTドコモとKDDIさんの2つが対象になっています。アメリカはありません。英国は全事業者、フランスも全事業者、ドイツ、イタリア、スペインも全事業者でございます。

後で少し出てきますが、アンバンドルはどうかを先にこの表でご説明しておきたいと思えます。アンバンドルの提供義務は、すべてのところがないと見ておいていただきたいと思えます。ローミングも、基本的にはないということもございます。仮にあったとしても、新規事業者に対する当初の措置でやっているということもございます。

次の話題でございます。規制の枠組みについてということで、第二種指定電気通信設備規制のレベルのあり方ということで、接続における最低限の担保措置ということで、

第二種指定電気通信設備規制というものがございます。現状レベルの維持を基本ということでやるのが妥当ではないかという気がしております。

その下のところに、どういう規制がかかっているのか。移動体のドコモとKDDIの2つは接続規制がかかっております。さらに、ドコモには行為規制もかかっています。グリーン網の網かけをしているところが違うということでございます。基本的な規制であって、軽い規制であるということで、先ほど申しましたように、やはり全事業者に拡大をしていくべきではないかという気がいたしております。

12ページは、届出制度、アンバンドル規制のあり方ということでございます。変化が非常に厳しい携帯電話市場においては、接続約款は現行どおり、手続が柔軟に行える届出制が望ましいと考えているところであります。携帯電話に対し、固定電話と同様のアンバンドル規制を導入する必要はないということでございます。

理由としまして、一番上は、今、説明したところでございます。2つ目、接続事業者の要望を受けた機能ごとの提供については、現在、既に実施をしております。接続約款でも規定をしているところでございます。3つ目、技術革新や設備の高度化が急速に進展する携帯電話事業では、国があらかじめ設備形態、方式を定義する必要のあるアンバンドル規制はなかなか難しいのではないかと、なじまないのではないかと。資料7にありましたように、主要諸外国でも携帯電話設備にアンバンドル規制を導入している事例はありません。

13ページ、資料8であります。技術革新と設備の高度化ということで、非常に短いタームで、いろいろな新たな技術が導入されているということが書いてあります。

14ページ、2. 接続料算定の明確化・格差問題ということであります。(1) 適正な原価や適正な利潤の内容・算定方法の明確化ということで、適正な原価や適正な利潤の内容、算定方法の明確化を図ることには賛同しますが、その適用に当たっては、すべての携帯事業者を対象とするべきではないかということでございます。

その理由としまして、携帯事業者の接続料水準は区々となっており、着信先によらない統一的なユーザー料金が設定しにくいことから、接続料金が区々となればユーザー利便性に支障が生じるということでございます。算定方法の統一化、明確化は、全携帯事業者が遵守すべき事項であること。欧州でも、事業者間の接続料水準の格差解消が図られていると聞いております。

(2) 規制会計の導入についてということでございます。算定方法の明確化を図る以



上、算定方法の検証は必要と考えております。

(3) 情報の公開による透明性の確保ということでございます。必要な情報を同時にオープンにし、透明性を確保するようにぜひ配慮をいただきたい。

15 ページ、ローミング等のルール化でございます。周波数の割り当てを受けた事業者は、自ら設備構築し、事業を行うことが原則であると考えております。当然、ローミングのルール化そのものは否定をしません。仮にルール化を図る場合、ローミングはあくまでも新規参入事業者を対象とする時限的な措置であることを前提に、適用条件の明確化が必要と考えているということでもあります。

考え方の上から2つ目、携帯事業者のエリア展開というのは、やはり競争状況を左右する、競争会社同士の競争の重要なファクターであると考えております。

3つ目、エリア展開にハンディーを背負う新規産業事業者に一定期間のローミングは、当然、合理性があると思っています。これは、ビジネススペースの合意形成を基本とするとともに、設備投資インセンティブ、健全な設備競争維持の観点から、下に①、②、③と書いてございますが、その明確化が必要ということでございます。時間の関係で、省略をさせていただきます。

16 ページ、携帯電話事業者におけるエリアの重要性ということで、左のグラフは、現在、加入キャリア選択時の重視点、どういうところを重視したか。右のグラフは、キャリア変更時の重視点です。やはり上から3つ目、2つ目ということで、やはりお客様は通話エリアの広さを選ばれているということで、エリアがどれだけ広いかというところが、各事業者間の競争の重要なファクターの一つと考えているということでございます。

17 ページ、イー・モバイル様へのローミングへの提供ということで、新規参入事業者、当初、エリア展開にハンディーを負っておられることをかんがみて、エリア補完のためにローミングをやらせていただきました。当然、時限的な措置として実施をしているということでございます。これは十分ご存じのことなので、省略をさせていただきます。

18 ページ、3. ローミング等のルール化、(2) 設備共用のルール化についてでございます。鉄塔等の設備の共用については、現行、新規参入事業者も含めた事業者の自主的な取り組みにより進められております。現在、私ども把握しているだけで、500カ所ぐらいあるのではないかとございます。現状、できているということ

で、特にルール化は必要ないものと考えますが、ルール化をする検討はやぶさかではないと思っております。事業者間の自主的取り組みによる共用、行政からの要請に基づく設備構築等の共用ということがございます。ぜひ私ども、こういうところも積極的に取り組んでまいりたいと思っております。

最後に、19ページでございます。通信プラットフォームのオープン化については、当然、規制として導入するものではなく、ビジネスベースを基本としつつ、オープン型モバイルビジネス環境を実現する観点から、すべての携帯事業者が取り組むべき課題であると考えております。

理由は、弊社は以前より通信プラットフォームのオープン化に取り組んできておりまして、下に書いてございます。iモードのオープン化の取り組みということで、iモードメニューサイトがございまして、当然、オープン化、右に一般サイトがございまして。①コンテンツ作成の諸条件の公開、②コンテンツ採用基準の明確化、③ユーザーID、位置情報の提供、④対ISP接続のインターフェース提供をやらせてもらっているということでございます。今後も、ニーズに応じ、プラットフォームの連携に取り組んでいくということでございます。あと、ここには書いてございませんが、課金プラットフォームの開放もこれから検討させていただきたいと思っております。

通信プラットフォームの研究報告書においても、以下のとおり指摘をされているということで、市場の発展を促す仕組みはやはり各事業者の自由な合意形成がいいのではないかと考えてございます。

もう一つ、コンテンツビジネスの活性化を図る観点から、すべての携帯事業者に同等の取り組みを確保ということでございます。欧米各国においても、ビジネスベースが基本になっているということでございます。

以上、NTTドコモ、弊社の考え方を説明させていただきました。ありがとうございました。

○東海主査 ありがとうございました。

続きまして、KDDI株式会社からご説明をお願いいたします。

○KDDI(株)(小野寺) KDDIの小野寺でございます。私、最初に、少し違う観点からお話し申し上げたいと思います。

と申しますのは、皆さんご存じのとおり、来年は電気通信事業法施行25周年、つまり四半世紀経つということでございます。その中で、この接続問題というのは当初から

大きな問題として存在してきて、今までも我々、公正競争条件の整備ということで接続問題を常に重視してまいりました。そういう観点で、この接続問題が競争に与えた影響をどんなふうに見るのか、簡単に申し述べたいと思います。

移動通信について申し上げますと、ちょうど需要が拡大するとき、そして技術がアナログからデジタルになるときにうまく競争が導入され、かつ、当時の電電公社（NTT）からドコモさんが分離され、別会社としてきちり動き始めた。それによって、競争条件がかなり整備され、それが技術進展と相まって、携帯電話が非常に大きく伸びたと思っております。

一方の固定のほうですけれども、最初からずっと同じ問題を引きずりっぱなしで来ているのではないかと思っております。固定電話は、当初からイコールアクセスをどうするんだという問題があったにもかかわらず、私は、最終的なイコールアクセス制度と言えるのはマイラインだと思います。ただし、固定電話については、各社がアダプター等を取りつけ、競争状況がほぼ確定しているところに、マイラインを導入したわけです。

その結果、どういう状況になったかということ、固定通信事業者すべてに共通だと思いますが、価格の引き下げという意味ではいい面があったと思いますが、経済力から見ますと、このとき以来、固定通信については、各社とも経営状況が非常に厳しくなったということが言えると思います。

その後、ドライカップ制度が導入されましたけれども、私は、マイラインにしる、ドライカップにしる、導入があと5年、10年早ければ、全く違った状況になっていたと想定しています。

それでは、今はどうか。今、重要なのは、光をいかに全国に拡大するか。ブロードバンドと言ったほうがいいかもしれません。その中で、光の接続問題はほんとうに整備されているのか。最近、NTTさんはNGNを言い出しました。NGNは、まさしく今から伸びる分野です。ここについての接続ルールが整備されているのか。今の時点で整備しない限り、先ほど申し上げたマイラインとか、同じ状況になるのではないのでしょうか。つまり、独占性が強まるばかりになりませんか。そういう意味で、タイミングの問題、まさしく重要なのは伸び始めるとき、ここできちりと接続ルールを決めておかない限り、ある程度シェアが決まった後で新しいルールを導入しても、残念ながらほんとうの市場の活性化にはならないということをぜひお考えいただきたい。

そういう意味で、この接続政策委員会、非常に重要な会議だと思って、私、今回出席

させていただきました。

それでは、資料に沿ってご説明申し上げます。

接続ルールの在り方、IP化の進展とか、光アクセスへの移行、今、私が申し上げたようなことが、まさしく市場環境の変化として出てきているわけですから、見直すのは当然でございます。特に、固定分野においては、NTT東西がNGNを、みずからが独占していますアクセス回線と一体化して構築し、本来の業務領域を超えて中継領域に進出してきておまして、あらゆる領域で競争を阻害し、独占への回帰を進めることで、なし崩し的にNTT再編の趣旨をないがしろにしていると、我々見ております。

このようなNTTグループの動きは、ユーザーがサービスや事業者を選択できる環境を奪い、技術革新の停滞や利便性の低下を招くものだと見ています。そのため、NGNの問題に象徴されるNTTグループの組織問題について、抜本的な議論を早急に行うべきだと思います。ただ、抜本的な議論を行っている間も、NTTグループによる市場支配力の強化は着々と進行し、既成事実化しているわけですから、当社が自前ネットワークを展開する中で明らかとなった課題を含めまして、公正競争環境の整備に向けた接続ルールの在り方の見直しを平行して進めていただくことは必須だと思います。

一方、移動通信分野については、固定分野と異なりまして、先ほど申し上げましたように、まさしくサービスが伸びているときに設備競争が完全に機能したわけです。その設備競争の上での多様なサービス競争が実現し、市場活性化して、皆さんが目的としてきた市場の活性化によって、日本国民に良い利便性、経済性を与えてきたと思っております。したがって、我々は、基本的には設備競争をきちんとやるべきだと思っております。MVNOの参入によるサービスレベルでの競争と合わせて、今後も設備競争が進展していくことが必要ではないかと思っております。当社がUQコミュニケーションズで参入しているのも、そういう意味で設備競争の一環でございます。

MVNO制度は、設備競争を通じて構築されましたMNOの設備を利用して、多種多様なサービスを実現し、市場を活性化することを目的に導入された仕組みで、これは結構な仕組みだと思います。ただ、MNOによる設備競争を促進するような運用が前提となるべきであって、設備競争を抑制するようなことは避けたほうがよろしいと我々はお思っております。

3ページでございます。ここは、もう何回も皆様方に申し上げておりますので、今さらでございますけれども、NGNはアクセス網と一体化して整備された。もともと東西

が県内通信に特化し、中継領域はNTTコム、また他の事業者となっていたところが、中継領域へも進出してしまっている。その結果として、今後の問題ですが、マイラインにしても、ISPにしても、ISPはV6の問題を中心としたところになると思います。このままでは競争性は全くなくなってくるのではないかと思います。また、周辺領域、グループ連携もご存じのとおりでございます。

それでは、アクセス領域による競争環境がどう違うのか、移動体と固定アクセスで見たいと思います。左側が固定アクセスです。固定アクセスでは、過去、競争開始時は当然、NTTの加入シェアが100%、これは当たり前でございますけれども、現状を見ても、FTHHのシェアで見ますと、NTT東西が70%以上というのが現状でございます。そこに我々、自前アクセスで作ったり、ダークファイバ、ドライカップを使わせていただいて参入していますが、残念ながらシェアは全体で30%にも満たないというのが実情です。

それに対して移動体のほうは、設備競争が完全に機能しておりまして、当初は設備競争がメインだったわけですが、そこに技術革新に伴う競争の進展、市場の発展がございまして、新サービスの利便性をユーザーが享受できるような環境がどんどんできてきている。まさしく設備競争プラス、サービス競争ということで、この土俵で闘っていると言えるかと思います。

5ページでございます。光アクセス市場の競争促進ということで申し上げたいと思います。当社は、自前アクセスの敷設ということで、関東エリアでは自前で光のアクセス網を持っております。また、これだけでは競争促進がなかなかできないということで、昨年10月から、札幌エリアにおいてダークファイバ（シェアドアクセス）の利用を始めております。これは、1分岐での提供、接続料金の設定をお願いしてまいりましたが、なかなか時間がかかりそうだということで、まず我々としてはやれることをやろうということで、NTTさんのダークファイバ（シェアドアクセス）を借りて、札幌エリアで参入しております。

都市部では、競争事業者の参入が可能です。シェアドアクセスの参入であっても可能だと、我々は見えております。ただし、人口密度が低い地域や、もっと大きいのは、都市部で管路利用になりますと、ダークファイバのコストがどんどん上がりますので、ケーブル地中化エリアでの参入は実質困難だと見ております。

我々、自前アクセスとダークファイバ利用と両方をやっている中で、いろいろなこと

が明らかになってきています。以下のとおり、同等性等の問題がより明確になったと記載させていただいていますが、自前アクセス建設では、メタル回線敷設時のインフラ基盤を利用できますNTT東西と異なりまして、添架、共架提供等にリードタイムを要します。この時間差は非常に大きなものになっています。また、ダークファイバを利用した札幌エリアのケースでいきましても、NTTさんのダークファイバを使っているわけですから、ほんとうはNTTさんのBフレッツと同じタイミングでサービスができるはずですが、残念ながらNTT東西よりも長いリードタイムが必要になっています。これは、スプリッタ及びユーザー宅までのケーブルをNTT東西に新設していただいています。このリードタイムがなかなかうまく縮まらなかったということです。ただ、この点につきましては、NTT東日本さんのご協力を非常に得ておりまして、改善はかなり図られてきていると思っております。

もう一つ大きな要素は、自前アクセス、ダークファイバ利用のいずれにおきましても、屋内配線の張り替えが必要になっています。結論として、リードタイムの同等性の担保に向けたルール整備、屋内配線の転用ルールの整備が必要でございます。

その他、総務省は郵政省が自治省と一緒にになったので、ぜひこの点をお願いしておきたいと思います。自治体で、事業者の光アクセスの整備を支援する政策が検討されております。実際、地方の自治体さんの中には、自前で光を持って、その運用は事業者に委託するような形でとられてきております。

私、非常に結構な施策だと思います。ただ、競争促進の観点からいいますと、各事業者の参入意思がある場合にはオープンな入札制度を導入すべきだと思います。これは、我々の努力不足も否定いたしませんけれども、地方自治体はどうしてもNTTさんに、自分のところの光のネットワークをつくるのだったら、どういうものがあるかと問い合わせます。場合によると、NTTさんから自治体に出向しています。その方々がNTTとの接続を前提にネットワークの構想をつくり、その後、KDDIさん入りますかと言われても、とても入れるような条件ではないということでございます。したがって、各事業者の参入意思がある場合には、最初にオープンにやっていただきたいと思っております。

上記のルール整備を進めるにしても、直ちに競争事業者が光のアクセス市場に参入することは非常に困難だと思っております。ユーザーがNTT東西のアクセス回線以外を選ぶことができない地域が、当面、存在するのではないかと思います。このような地

域においても、競争を促進し、ユーザーの選択肢を増やすためのルール整備が必要だろうと思います。

次ページでございます。NTT東西、NGNを始めているわけですがけれども、NTT東西はアクセスを独占しているため、本来の業務領域が電気通信に限定されていたにもかかわらず、NGNでは本来業務を超えた事業を展開しておりまして、以下のような問題が生じています。

まず、アクセス回線ユーザーの囲い込みです。これまでの電話回線では、相互接続により、NTT東西のアクセス回線に收容されているユーザーへ、他事業者へのサービス提供が可能で、それによって中継領域やADSL領域での競争が成り立ってきたわけです。一方、光の時代になりますと、NTT東西はNGNをアクセス回線と一体で構築しまして、インターネット領域や放送領域も含めて、NTTグループがすべてを提供する形態に変更してきています。ここでは、設備レベルの競争に加えて、NTT東西のアクセス回線に收容されているユーザーに対しても、競争事業者が相互接続によってエンド・エンドのサービスを提供できるようにすることが必須だろうと思います。

次に、ネットワークの閉鎖性です。地域IP網、NGNにおいて、相互接続を考慮していない、NTTグループに閉じたネットワークを構築されています。NTTさんは日本を代表する電気通信事業者であり、この代表する電気通信事業者は日本の電気通信全体をどのように発展させていくのか、その中で競争事業者との接続をどう考えるのか。これは、設備をつくる場合に当たり前に考えていただかなければいかん事項だろうと思います。残念ながら、そうはなっておりません。我々が接続をお願いしますと、追加開発が必要になるなど、お金の問題、それ以外の公正競争上の問題が顕在化しているというのが実態です。その解決には、多様な相互接続を前提としたネットワーク構築を行い、多数の事業者が利用することが想定されます機能について、適時、適切なアンバンドルが必要だと思えます。

次のページ、ここはイメージ図で書かせていただいておりますが、今まではドライカップの電話、ADSL、メタル回線に使ったいろいろなエンドまでのサービス、そして中継の電話、ISPさんとの接続と、いろいろな領域で相互接続点が設けられ、それによって各種の競争事業者が参入させていただいていました。それに対してNGNでは、現状で申し上げますと、相互接続点はNTT東西に1点だけ、NNI接続しか認めていないようなものになっております。これでは、競争事業者というのは成り立たないのでは

ないでしょうか。今まで、加入電話上で中継電話等成り立ったものが、NGNになると、何とNTTが、西は西、東は東ですけれども、一体で完全に運用し、東西の接続だけです。これは、とてもではないけれども、固定系の競争事業者がいなくなることを意図されているとしか思えません。

8ページ、屋内配線の転用ルールについては、後ろのほうに図がありますので、そちらでごらんいただきたいと思います。9ページです。メタルプラスの場合には、NTTさんが設置したもの、それからお客様が設置したもの、どちらもあるんですけれども、モジュージャックから保安器までの回線については、通常、そのまま使わせていただく仕組みができております。つまり、我々はNTTさんの局内で、我々の設備につながるか、それともNTTさんにつながっているかで、我々のサービスとNTTさんのサービスを切り分けているわけです。既に、再利用が可能な仕組みになっております。たとえば、お客様が転居等で空き家になっても、屋内配線は残置されているのが通常でございます。

ところが、これが光になりますと、NTTさん、Bフレッツの光のユーザーさんから我々に回線を切りかえるような場合、下に幾つかのことが書いてありますけれども、切り替え点が異なるとか、添架位置が異なる等の理由で、残念ながら、今、ここの部分の再利用ができておりません。NTT東西さんといろいろ協議をさせていただいております。その一つの解決策として、今後、光コンセントを標準化しようということで、今、話し合いを進めております。しかし、これをごらんいただいても、NTTさんの引き込み等の部分については、現状、共有は不可能でございます。そのために、いろいろな問題が出てきておりまして、この辺を含めてどういうふうに解決していくかが、今後、大きな問題になるだろうと思っております。

もっと顕著な例が集合住宅でございます。今、NTTさんは、積極的に、集合住宅の屋内の光ファイバをみずから引かれようとしております。これを1回やられてしまいますと、我々はこちらに対してどういう参入をすればいいのでしょうか。NTTさんの許可がなければお客様も屋内線の部分を使えないということでは、NTTさんが集合住宅でこういう形をやってしまったら、すべて終わりということになりかねないということでございます。

その解決例として、次のページにフランスの例を掲げさせていただいております。フランスでも、同じような問題が出ているようでございまして、現在、この案はパブリッ



クコメントにかけられている段階ですので、決定ではないようですが、ごらんいただきますように、いろいろな事業者が屋内の部分を共用できる仕組みを導入しようと考えているようです。我が国においても、このような政策が必ず必要ではないでしょうか。

最後に、移動体について2点だけ申し上げます。

まず、機能のアンバンドルですけれども、接続箇所やアンバンドルする機能について、共通ルールの整備は不要というよりもできないだろうと思っています。といいますのは、ここの機能は標準化されているものではございませんから、標準がないものをアンバンドルしても全く機能しないということだと思えます。したがって、そこはそれぞれの事業者の判断にゆだねるのが妥当であろうと思えます。

プラットフォームについては、先ほどドコモさんからお話になったことと一緒にございます。基本的には、今、事業者が積極的に開放しようとしておりますし、ここはビジネススペースでもってやっていくのが当然だろうと思えます。

次のページ、接続料の算定について。接続料算定ルールにおける固定と移動体の差異が存在するということですが、これは私は妥当だと思っております。第一種指定電気通信事業者とその他の事業者では全く違う状況である、したがって移動体についてはルールも要らないのではないかと、私は思っております。

移動体における設備競争ですが、これを促進してきたのが今までの政策だと思えます。先ほど申し上げたように、移動体では設備競争がきちりと機能してまいりました。設備競争が機能してきている上でサービス競争が展開されたために、これだけ急速な発展を見たんだと我々は思っております。したがって、MNOの事業者は設備競争を積極的に進めるべきだと我々は思っております。

15ページ、移動体の特性について、ごく簡単な絵で記しておりますが、省かせていただきます。

最後、8項目として、NTTグループの一体化と事業領域の拡大について少し申し上げたいと思えます。

我々、NTTグループに対しては、必要なルールとしてその2点は絶対必要ではないかと思っています。まず、アクセス部分をNTT東西が独占していることから生じている問題を抜本的に解決することが必要ですが、これはNTTの組織形態のあり方を含め、構造的な問題を抱えています。したがって、これは時間がかかる問題ですから、早急に議論を開始する必要があるだろうことということです。

2点目は、NTTグループの一体化、事業領域拡大に対する既存ルールの強化、見直しも必要ではないかということです。競争セーフガード制度による行為規制違反の監視強化と書いていますが、ご存じのとおり、東西さんの光アクセス、フレッツテレビについては、総務省さんからの行政指導があつたにもかかわらず、テレビのコマーシャルはまだ変わっていません。この辺についても、きちんと対応していただきたいと思えます。

以上、KDDIのほうから意見を申し述べさせていただきました。ありがとうございました。

○東海主査 ありがとうございました。

続きまして、イー・モバイル株式会社からご説明をお願いいたします。

○イー・モバイル（株）（エリック・ガン 代表取締役社長兼COO） イー・モバイルのエリック・ガンと申します。よろしく申し上げます。きょう、電気通信事業政策部会に参加させていただきまして、ありがとうございます。座って説明させていただきたいと思えます。

まず、1ページの市場規模の比較です。これは、もう皆さんご存じの数字だと思います。今、モバイル市場は、金額ベースで見ても、契約者ベースで見ても、固定のマーケットより2倍以上大きいです。固定の場合は、接続ルールをかなり明確にして規制されていますが、携帯の場合は接続ルール及び接続料金の規制はほとんどない状態になっております。

次のページ、音声トラヒックの比較です。数字を見ても、昨年より固定より携帯のトラヒックの方が逆転しております。

3ページ、現在の競争状況です。左のほうは、携帯事業者の自網内の電話通信です。今、携帯事業者はどこで競争しているかというと、端末料金と基本料金と自網内の割引サービスがほとんどです。ここの競争は、かなり激しく、厳しくなっています。右の赤い網外のところ、他社との電話料金、電話のトラヒック、固定に対して他社の携帯電話の料金は、ほとんど競争が進んでおりません。今回、接続ルールの見直しによって、競争エリアを左だけではなくて右のほう、自網内だけではなくて外のところもぜひ入れてもらいたいと考えております。

最近の各社の一番安い基本料金のメニューです。弊社も含めて、基本料金は780円から980円です。自網内の割引サービスはありますけれども、外に対しての電話料金

はみんな同じで、1分間40円という非常に高い水準でほとんど下げておりません。

5ページをご覧ください。今、携帯電話の接続料金、携帯契約者数は1億人いるのですが、大きなボトルネックになっております。今、着信料金は、全部コントロールされております。規制はほとんどないのですが、どんな新しい事業者が出てきても、どんな新しい技術を使っても、このボトルネックの解消はできません。ここは非常に不健全な競争市場になっております。

次ページ、その結果、電話代が高い、トラヒックが伸びていないというさまざまな問題が発生しております。

8ページをご覧ください。携帯電話の接続料金の現状です。なぜ日本の携帯電話の着信料金は高いのか。大きく分けて3つの理由があります。先ほど何回も言いましたが、規制がないからです。固定は、市場が大きく、規制があるのですが、携帯はありません。2つ目は、利用者、コンシューマーに着信電話のトラヒックの選択肢はありません。選択はできません。ここに競争の原理は働きません。ヨーロッパは、着信料金がC P Pのシステムを導入しているのですが、最近の動きとして、モバイル着信料金、着信トラヒックはSMPの規制の対象になっております。3つ目は、今、携帯の接続料金の算定方法はほとんどありません。こういう3つの問題があります。

9ページ、KDD Iさん、ドコモさん、弊社の料金水準です。3社の平均は、3分間で約30円という数字になっております。東西の接続料金と比較して、これはG C接続の料金ですけれども、8倍ぐらい高くなっております。

10ページ、過去8年間の携帯の接続料金の値下げはどうなっているのか。年間平均の数字はとっているのですが、これはドコモさんの実績を使っており、KDD Iさんやほかの会社も同じです。8年間の平均下げ幅は3.8%だけです。今回、パブリックヒアリングのタイミングがありまして、今年の値下げ幅は皆さんかなり大きくなっていますけれども、今後数年間は、遅いペースの値下げ幅ではなくて、もっと速いペースの値下げをぜひ頑張ってくださいと考えております。

11ページ、1世帯当たりの1カ月の通信料金です。これは情報通信データブックの数字ですけれども、毎年、少しずつ携帯電話の料金負担が増えております。今、1世帯当たりの1カ月の負担金額は、固定電話の2倍以上になっております。

実際、1世帯当たり、接続料金を毎月幾ら負担しているのか。携帯のアクセスチャージの正式な統計数字は出していないのですが、総務省の携帯着信のトラヒックと、携帯

の着信料金から単純に計算しまして、網内、網外の両方でお金がかかるという仕組みから考えて、1兆2,600億円の市場になっております。金額はかなり大きいです。網内のトラヒックは各社発表してないのですが、網内のトラフィックを30%と計算して、携帯の着信料金の市場は8,800億円の市場になっております。1世帯当たりの毎月の負担金額は、1,500円から2,000円、全体の30%になっております。着信は無料になっているのですが、これは直接負担ではなくて間接負担になっております。

13ページからは、海外の事例、国際比較です。参考のために、幾つかの事例を分析しました。説明させてください。

14ページ、携帯の課金形態です。アメリカ、香港、カナダ、中国と違って、日本のシステムは欧州、スウェーデンやニュージーランドと同じです。日本の場合、着信料金無料、発信者負担というCPP（コーリング・パーティー・ペイ）の料金体制になっております。アメリカ、カナダ、香港の場合は、料金は着信者が負担することになっております。CPPと、アメリカのRPP（レシービング・パーティー・ペイ）という2つの課金形態になっております。最近、アメリカとシンガポールの一部の事業者は、RPPシステムから、インターネットと同じ、課金システムをゼロにするB&K（ビル・アンド・キープ）に移行しております。海外の場合、接続料金はかなり安い体制へ進んでおります。

15ページ、CPPの国のトラヒック、料金の実績と、アメリカ、香港、カナダのRPPの特徴です。アメリカのRPPの接続料金は、0円から4円と大変安い料金に設定されております。日本の場合、欧州と同じで、接続料金は1分当たり11円と非常に高い料金が設定されております。通話単価は、日本は1分当たり大体40円、アメリカは1分間7円という形になっております。

その結果は、トラヒックの数字になっております。MOU、1カ月当たりの平均使用トラヒックは、日本は138分に対して、アメリカは848分です。今、日本は、トラヒックの競争にまだなっていません。基本料金と網内のトラヒックはあるのですが、全体のトラヒックの数字はほとんどありません。

16ページは、エンドユーザー価格の単価です。CPPの日本の実績と、RPP、アメリカと香港の実績から見ると、日本はアメリカ、香港の6倍、7倍の金額になっております。欧州のCPPの実績を比較しても、日本のほうがエンドユーザー価格は圧倒的

に高いです。MOUの水準も、香港とアメリカはトラヒックがかなり伸びております。日本は、まだ非常に低い数字のままになっております。138分に対して、アメリカは848分になっております。

先ほど、NTTドコモの山田社長は、いろいろな為替レートを使っており、日本の接続料金と欧州と比べてそんなに変わらないとおっしゃっていました。現状はほとんど変わらないのですが、EUは、新しいコミッショナーのビビアン・レディングさんが2月19日に発表しまして、2012年までのかなり明確な目標をつくっております。現状の平均8.7ユーロセントから、2012年までに1.5ユーロから3ユーロまで、現状より70%値下げの目標数字をつくっております。日本円に換算して、1.9円から3.7円という数字が設定されております。

これは、国別の内訳です。かなり分析しております。これは、IRGの数字です。ホームページからとれます。IRGの過去3年間の値下げです。欧州は、同じCPPの課金システムを採用しておりますけれども、平均で毎年12%から16%下げしております。それに対して、日本の場合、毎年2%から3%しか下がっておりません。

もう一つ、海外の事例です。これは、イギリスです。同じCPPのシステムを採用しております。オフコムというのは、イギリスの電気通信事業政策部会みたいなところです。オフコムは、2004年に新しい接続ルールを発表しております。同時に、2010年、11年のアクセスチャージの目標が設定されております。現状の半分以下です。各事業者の目標値はばらばらにつくってあるのですが、2004年から目標をつくっております。CC（コンペティション・コミッション）、イギリスの公取のような組織ですけれども、オフコムよりもっと低い、新しい目標値をつくっております。オフコムよりかなり低い数字が、今、目標に設定されております。

フランスも、総務省と同じような組織のARCEPは、2010年までの目標値を3ユーロセントから4ユーロセントに設定しております。

イタリアもCPPですが、3年間で現状の接続料金より2分の1まで引き下げる。目標は、4.5ユーロセントに設定されております。

続きまして、接続料金の検討事項について簡単に説明いたします。

まず、検討のロードマップです。アクセスチャージの検討と新しいスキームを早目につくっていきたいと考えております。携帯のアクセスチャージの目標値は、海外と同じ2012年までつくって、目標だけつくるのではなくて、その後、段階的な値下げの目

標、毎年の目標もぜひつくっていただきたい。英語で言えばトライパワフル、よく海外の資料にも書いてあるのです、目標だけではなくて、毎年の段階的な値下げの目標もかなり明確につくられております。2012年以後は、携帯ネットワークを徐々にIP化して、アメリカやシンガポールと同じB&K、課金をお互いゼロにするという形のシステムをぜひ検討していただきたいと考えております。

25ページ、新しいスキームに関して3つの重要な項目があります。プロセスの透明化、接続料の算定方法のコンセンサス、市場の支配力の抑制という3つの項目があります。

26ページ、プロセスの透明化については、すべての事業者の接続料金の算定方法、接続料金の公表だけではなくて、算定方法もパブリックに開示してもらいたい。ぜひお願いします。それから、各社の算定方法の考え方について、もし意見募集の機会がいただければ非常にありがたいと考えております。

算定方法のコンセンサスですけれども、海外は、LRICとかTELRICとか、ほとんどコストの形で計算しています。ここはぜひ各事業者の協力で、音声だけのランニングコストを毎年明確にして、透明性を高くして開示してもらいたいと考えております。

モバイルのドミナント規制の見直しです。固定電話の場合、接続ルールはかなり厳しく、認可制になっておりますけれども、携帯は第二種になっており、届出制になっております。この市場は固定より2倍以上大きくて、似たような規制を早めに導入していただきたいと考えております。

最後、モバイルの接続料金の値下げです。ここは、日本の1億2,000万人の消費者にとってかなり重要な数字です。この審議会で、ぜひ真剣に検討していただきたい。

ありがとうございます。

○東海主査 ありがとうございます。

あと、1社、1団体でございます。引き続きまして、日本通信株式会社からご説明をお願いいたします。

○日本通信(株)(福田 常務取締役CF0) 日本通信の福田でございます。よろしくお願いいたします。

日本通信株式会社は非常に小さな会社でございます、96年創業で、MVNOを専門にやってくる会社でございます。私自身は、6年ほど前にコンピューター業界か

ら移ってまいりました。前職では、アップルにおいて、長期の製品戦略、あるいはサービス、プラットフォームをシリコンバレーのほうで経験しております。そういう意味から、私どもの意見は、DNAとしてコンピューター業界にいる者からの見方が強いので、その点だけあらかじめお断りさせていただきたいと思います。

お手元の資料、2ページ目でございます。日本においては、2002年にMVNOのガイドラインができ、一昨年に総務大臣裁定をいただいて、ドコモ様と私どもの相互接続でのMVNOの開始に至っております。これによって、今現在、私どもだけでも、これからMVNOをやっていききたいという会社様、70社以上の方々と協議をさせていただいています。今、MVNOに対して非常に大きな動きが、関心が持たれているという状況によりやく来ております。私どもとしましては、今年12月までに、多くのMVNOの実績が生まれてくると考えております。こういった環境をつくることによって、非常に顧客ニーズが多様化する中で、設備事業者は設備事業者、サービス事業者はサービス事業者として、それぞれの競争ルールの中で、業界全体として多様化する顧客ニーズに対応することが必要だろう。

2点目としましては、3Gとインフラです。私、シリコンバレーにいまして、遠くから日本を見ていたとき、日本の通信インフラが非常にうらやましいという状況を覚えております。iPodを設計していたとき、当然、最初から通信を入れることは検討しました。ただ、世界の中でそのインフラができる国はまだ非常に少ないと、将来の課題として残したわけでございます。

その中で、日本においては3Gインフラ、特にワイドバンドのCDMAにおきましては、実質上、世界のデファクトスタンダードになっている。一番すばらしいインフラを持っている事業者様がいらっしゃり、しかも、その規格だけでも3社の事業者様が展開をされている。まさにこのインフラを、世界をリードしているものを活用していくべきではないか。アメリカ、ヨーロッパ、他の国と比べたとき、3Gの周波数については、海外においてはオークションが行われている。私どもでヨーロッパの数字を使ったとき、LTEまで含めると、日本でこれから約20兆円規模の先行投資に当たるようなオークションの金額になっております。これを日本では取らないという形で、その分、事業者様がインフラに投資をすることができたというところは、事実としてあろうかと思えます。そういった中で、今度は収穫期としてこのインフラを使うべきではないか。

3点目としては、次世代インターネット、実際、言葉はいろいろ変わってきているん

ですが、コンピューター業界においては1991年ぐらいから提唱されている概念です。ですから、そろそろ20年近くなる概念です。これをやっていこうとしたとき、モバイルのインフラとして日本は世界で一番優れている。特に、ファイバといった意味でのブロードバンドインフラも世界で一番優れている。こういったものを使って、日本ならではのものがこれから進むことができないだろうか。

お手元の資料、3ページ目のところでございます。これは皆様に言うまでもないところでございますが、インターネットは何をしたのか。シリコンバレーにおいても、最初のころからよく議論がありました。家にいながら情報検索できる、図書館に行ける。家にいながら、オンラインバンキングもできる、ショッピングもできる。インターネットがもたらした、国民生活に非常に大きな影響を与えた分野でございます。

その次の時代は、必要な情報が必要なところに届いてくれるということが昔から描かれております。例えば、メールがあります。携帯に届く、パソコンで見られるのもいいんですが、自動車を運転していたら、やはり車に届けてほしい。家でテレビを見ていたら、そのテレビにメールが割り込んできてもいい。あるいは、腕時計の中に入ってくるというさまざまな考え方があります。こういうものをやろうとしたとき、基本的に無線で届けることが極めて有効的です。人間自体、動き回る動物です。したがって、従来、固定網を中心のブロードバンドを中心としたインターネットであったものが、次の世界は無線通信を使わざるを得ない。

4ページ目を見ていただきますと、コンピューター業界というのは非常に長いスパンの戦略を持ってやってきております。私どもで携わった部分でいうと、2番目のアップルという部分です。Macというパソコンがある、当然、携帯も出している、ミュージックプレーヤーもある、あるいはテレビとしてアップルTVというセットトップボックスがあります。これによって、ファイバをつないで、オンデマンドの放送が世界中に行える。カーナビについてはハイフンになっておりますが、いずれどこかから出てくるでしょう。

そういった意味で、コンピューター業界というのは決して携帯だ、パソコンだなんていうことは考えていなくて、基本的にコンピューティングデバイス、いわゆるデジタル機器すべてがコンピューター業界の領域だという発想を持っている。しかも、シリコンバレーの会社でいうと、20年、30年というロードマップを描いて、着実に1個ずつ進んでくる業界でございます。そういった波が、今、まさにモバイルの分野を中心に押



し寄せてきている。

そこに対して、私ども日本はインフラ面、技術面、あるいは規制環境面、非常にすぐれた部分を持っているんですが、今の変化のスピードで太刀打ちできるのだろうかというのが、私ども一番心配しているところでございます。

5 ページ目の左側、下から端末、ネットワーク、プラットフォーム、アプリというレイヤーを書かせていただいております。端末についてはホストデバイス、従来、携帯電話だったものが自動車、ナビ、ゲーム機、いろいろなものに通信が組み込まれる時代が実際に起こってきている。そういった意味で、デバイス自体が、従来、携帯電話といったものが全然違う端末の中に入ってきている。ネットワークについても、有線、無線、ともに非常に技術進化が起こっている。有線においても、ケーブルファイバ、NGNと来ておりますし、無線においてはW i M A Xも既に始まりました。また、次世代 P H Sも始まる、L T Eと、次から次に新しいものが出てくるという意味での多様化をしています。こういった多様化に、お客様へどういうサービスをつくっていけるのかということが業界全体としての課題ではないでしょうか。

この中で、特にプラットフォームというところを見ますと、実質上、いわゆるネットワークの設備事業者がプラットフォームを持たれている。iモード、E Z W e b、Y a h o o ケータイ！という携帯プラットフォーム。NGNについても、いろいろな方々のご批判の多くは、プラットフォームがネットワーク設備とバンドル化、一体となっている、これを違う方が使えるようにしてほしいということかNGNに対しての要望ではないでしょうか。

ただ、プラットフォームという競争の中で、一例を申しますと、アップルはアップル I D というものを持っております。私でいえば、abc@mac.comとか、abc@me.comというアドレスを持っております。これにクレジットカードがついている。これが、今年の夏の段階で6,500万人を超えているんです。ドコモ様のiモードは、5,000万人強の加入者がいらっしゃると思います。とはいっても、グローバルレベルで見ますと、日本におけるドコモ様のサブセットでしかない。それに対して、コンピューター業界は国境を全く考えていない。グローバルに対して、一つのプラットフォームで攻めてくる。そういった意味で、このままで行ってしまうと、実は多くの方のプラットフォームの部分が海外に持っていかれてしまう。リスクも相当大きいと考えております。

設備競争中心だったところからお客様視点に立ったサービス競争時代と考えると、多

様化に対応するためには、まさにプレーヤーを増やさないといけないのではないかと。コンピューター業界、あるいはインターネットがなぜこれだけ広がってきているのか。これは、プレーヤーの数が圧倒的に多い、インターネットの世界においては世界中、今でも新しいサービスが次から次に、毎日、毎週のように生まれてきている。そういう多くの方々が新しいサービス、いろいろなものを提案し、その中で切磋琢磨することで活性化してきている。そういった意味では、とにかくプレーヤーを増やすということはすごく重要な課題ではないかと考えております。

もう一つは、プラットフォーム事業者を生み出せる、ネットワーク設備を持っていないくてもプラットフォームができるということが必要なのではないかと考えます。

6ページ目に、ふるさとケータイの構想例というタイトルで書かせていただいております。私ども日本通信で、京都の天橋立のところに丹後通信という子会社をつくって、地元、地域の方々向けのサービスを展開しております。

ふるさとケータイ、地域密着型のサービスをつくろうとしたとき、今現在、多くの方々からご相談いただいているのは、例えばケーブルテレビ事業者です。これは全国に多くあります。ケーブルテレビの事業者の方々が、各家庭にケーブルで無線LANを出すことができる。これは昔から言われておりますが、あるいはサービスも始まっていますが、携帯電話に携帯ネットワーク網と無線LANと両方入っていて、村の中であれば無料というようなサービスは簡単にできます。

携帯事業者の中に、どの基地局配下に携帯電話があるのかを管理しているHLRというデータベースがあります。ケーブルテレビ事業者がHLRのようなものを持ったとき、そこに接続して情報をいただくことによって、どちらにいても切りかえることが可能となります。こんなことを構想しただけでも、左側に一般的な不明点として、デュアル端末、無線LANと両方入っているものは、特殊な無線LANでなくても使えるのだろうか。その中に、IP電話のアプリケーションは入れられるのだろうか。HLRの接続は可能なのか、その場合の開発費、使用料は。あるいは、SMSといった機能を使えるのだろうか。実は、非常に多くのことが不明になってしまうんです。したがって、ここについては一つ一つ調べて、進めていかないといけない。

7ページ目です。そういうことを考えたときに、新たなプレーヤーが参入するための環境はどういったものがあるだろうか。左側に、領域として大きく2つ書いております。1つは、まず事業の予見性を高める。たしか昨年の7月、8月ごろだったと思いま

すが、ドコモ様から帯域の接続料金を公表していただきました。これ以降、先ほど、私、70社以上と協議させていただいているとお話ししましたが、非常に多くの方々が、これだったらこういう金額で、こういうサービスができるのではないかと考えることができるようになったということです。接続約款が公表され、携帯キャリアの方々が前広に公表していくことによって、こういった技術を使って、こういう金額で、こういうことができますと考えることができる。こういう事業ができるという予見性が高まっているということでございます。

その際、技術面と料金面とあろうかと思いますが、技術面については、接続箇所、あるいはアンバンドル機能についてはいろいろなご意見があろうかと思えます。民民でやるべきだというご意見もあるでしょうし、これについてはいろいろあろうかと思えます。先ほど小野寺社長がおっしゃっていましたが、歴史を見たとき、既にシェアが固まっているという中で、民民でやっていくということは非常に時間がかかる。技術の進歩でいうと、例えば接続箇所を考えたとき、私ども日本通信でいいますと、アメリカの子会社ではCDMA2000のネットワークと接続をしております。日本において、ドコモ様のワイドバンドのCDMAと接続をしている。また、ウィルコムの子会社でPHSと接続をしている。3つの全く異なる技術の無線ネットワークと接続をしております。

ただ、経験から見ますと、中身としてはほとんど同じです。無線区間の第1レイヤーについては、確かに無線の繋ぎ方というんでしょうか、通信の仕方は異なる。ただし、その中を音声を通ります、IPネットワークとして通っていきますという意味では、レイヤー2以降の部分については、大きな差異というよりは共通点のほうが大きいと、私どもは3つのネットワークとの接続経験から思っております。そういった意味では、接続箇所についても十分な議論によって標準化ができるのではないかと。特に、日本におきましては、3Gキャリアの4社様のうち3社は同じワイドバンドのCDMAの規格を使われているという意味でも、外部委員会等を通して3年ごとに標準箇所を見直す。

もちろん、やりたい事業者が一社一社にお願いして、一つ一つやっていくことは可能でありますし、紛争処理のメカニズム等を通して実現することは、実際やっていただいておりますし、可能だと思います。ただ、時間がかかり過ぎる。今、そんな時間をかけてやっていく内容なのだろうか。今、新規参入という意味では、携帯事業者を買収して参入されている、ゼロから周波数を取って参入されている、私どもみたいにMVNOとして事業者様の持たれている設備をお借りして参入する。大きく3つの参入方法によっ

て、新たにモバイルサービスに入ってきている。そのスピードをとにかく速めていく。

新規参入組、新規参入をしている立場から見ますと、何が歯がゆいのか、イライラするのかというスピードです。とにかくスピードアップをしていかないと、もう既に海外でどんどん同じような話が動いている。今の状況でいいますと、私ども日本とアメリカで事業をしておりますが、3年後にはアメリカの売り上げ規模のほうが大きいと考えております。また、ヨーロッパにおいても、いろいろなサービスを始めています。まだインフラは整っていないんですが、日本よりもずっと脆弱なインフラですが、少なくともスピード感は日本と比べると格段に速いというのが現実です。接続箇所、アンバンドル、プラットフォームについては、この辺をどうにかしたい。実際問題、何兆円という企業の方々、あるいは私どもみたいに非常に小さな会社、大きな会社でも異業種から参入をする方々にとって、そこの交渉は民民でやって、問題があれば紛争処理でどうにかしてくださいという中では進まない。とてもスピード、この変化についていけないと考えております。

料金面につきましては、接続料金は規制会計の整理を義務づけという形で、やはりクリアにさせていただきたい。開発費につきましても、標準的な接続箇所を外部委員会等で3年ごとに見直す。それを用意することにつきましては、ぜひMNOの方々にご負担いただけないか。その設備を使って、サービスをしてくださいという人たちを招き入れる。やってやってもいいよというお立場から、招き入れるという姿勢に転じていただきたい。コンピューター業界でいいますと、毎年、あるいは頻繁に開発者会議、ディベロッパーカンファレンスを開いて、こういった技術仕様です、今後、ロードマップはこうなっていくと、できるだけ多くの方を招き入れて、皆さんに参画をしていただく。参画をしていただいたプラットフォームが成長するわけです。個別対応していきますということではなく、前の段階からぜひ入ってきてくれというようなお立場をとっていただけないか。一つのお願いでございます。

もう一つは、公正な競争環境です。例えば、事業者間でいいますと、設備事業者は設備事業者としてきちんと設備をうっていただくという意味で、同一カテゴリーのMNO同士のMVNOというのは、MVNOという制度趣旨からすると本来おかしいのではないか。あるいは、もともと想定されていなかったのではないか。その是非はいろいろあるかと思いますが、少なくとも議論していくものではないか。そういったことをしていかないと、今後、LTEが出てくる、あるいは次の周波数を出したときに、周波数

をとったところが積極的に設備を投資していけるのだろうか。将来の設備投資を担保していくということも非常に重要な課題だと考えます。

また、紛争処理の部分についても、紛争処理の手続を実際にするというのは、私ども経験をしました。非常に困難を伴います。紛争処理の手前の段階で、双方からヒアリングをされるとか、表ざたにならない形でもう少し介入していただけないか。

対顧客という意味では、不当廉売の未然防止という部分では、インフラ事業の場合、いわゆるインクリメンタル、追加コストは極めて小さい。したがって、若干でもいいからお金をいただければ、あるいは0円でも短期的にはすべて収益につながる。フルコストベースから見ると不当廉売になっているおそれのある案件というのは、結構散見されます。ここについては、会計分離、規制会計等を適用して、原価計算方法等も確立しないと、明確に原価がない中で、社内的にもはっきりされていない場合、どうやって不当廉売にならない措置をされているのか、理解をさせていただきたいと考えております。

また、不公正取引といったときに、例えば携帯電話を持っている、データ通信カードが入ります、データ通信カードを入れると安くなります、合わせたほうが安いみたいな料金プランを、実際、私も見させていただいています。それをくださいといっても、なかなかいただけない、秘密保持契約がある。そういった意味で、事後規制ももう少し強化されないといけないのではないかと。

8ページ目は、2004年、電気通信事業法改正において、事前規制から事後規制という考え方で相対契約を認め、料金・約款規制が原則廃止になりました。こういう中で、やはり不当廉売がまかり通っているのではないかと。あるいは、非常に大口のうるさいお客様に対しては、非常に過度な割り引きをしている一方、一般消費者の方は高どまりしている。これも非常に不公平な問題ではないかと。不公正な部分についても、紛争処理とか、いろいろなメカニズムがありますと言われても、実際、証拠を入手することは非常に難しいです。したがって、事後規制をもう少し強化していく必要があるのではないかと考えます。

最後のページは、繰り返しになりますが、特に通信インフラ、モバイル及びファイバ等を含めたインフラとして世界をリードしている国で、非常にスピーディーな変化をしていけば、ほんとうに世界をリードして外に出ていける、国際競争力をつけて出ていけるという環境はあろうかと思えます。そういった意味で、今回、接続ルールについてご検討いただくに当たり、いかにしてスピードアップができるか。本来、手順からすれ

は、民衆でやって、こうすべきだということは私も重々理解しておるんですが、それではスピードも追いつかない。そういった観点を、ぜひ検討の中でお願いしたいと思っております。

以上です。

○東海主査 ありがとうございます。

最後になりましたけれども、モバイル・コンテンツ・フォーラムからお願いいたします。

○モバイル・コンテンツ・フォーラム（岸原 事務局長） それでは、モバイル・コンテンツ・フォーラムの事務局長をやっております岸原のほうから、プレゼンテーションをさせていただきたいと思っております。

今回、表題にありますように、電気通信市場の環境変化に対応する接続ルールということで、我々のようなコンテンツ配信事業者、通信事業者ではない者がこういう立場に来たのも、大きく環境変化が進んだということではないかと思っております。

これまで電気通信市場の接続ルールを検討される前提は通話をベースです。この場合、利用者のコミュニケーションの間には通信事業者さんしか存在をしておりません。通信事業者同士の接続ルールがこれまでのルールのあり方だったと思うんですが、これから説明させていただきますように、時代が大きく変化をしまして、通話からデータ通信、及びネットワークの競争からコンテンツサービスの競争へと、今、世の中が大きく動いております。

そうしますと、電気通信市場にこれまで存在しなかった事業者として、サービスを提供する事業者、通信事業者から、コンテンツ、サービスを提供する事業者、それから利用者という形でプレーヤーが増えてきた。そういう環境変化が大きく起きていると思っております。そういった環境変化に対応した接続ルールを、ぜひともご検討いただきたいと思いますと思っております。

次のページから、事実関係を含めまして現状のご説明をさせていただきたいと思っております。

こちらは、現在のネットワークの現状です。第3世代の携帯電話は、2010年3月時点で1億契約を超えると既に予想されております。国民が1人1台、通信ネットワークを持って、しかも第3世代の非常に通信速度の速い、リッチコンテンツを利用できる環境に来ております。

次のページ、ネットワークの拡大に合わせまして、コンテンツサービス市場が非常に大きくなってきているという現状でございます。総務省の発表になりますが、2007年の段階で1兆1,464億円ということで、コンテンツサービス市場も1兆円を超えてきているという現状でございます。

次のページ、モバイルコンテンツ関連ビジネスの全体的な現状ということで、現在、こういったコンテンツ、サービス以外に、新しく広告プロモーション、非常に普及が進んできたこともあって、新たなメディアとしての機能も拡大しております。それ以外に、こういったインフラを使ったソリューション事業、電子チケットをはじめとした携帯電話の利用が進んできているという現状でございます。

次のページ、コンテンツサービス市場が非常に大きくなってきているという状況で、現在、どういう形で拡大が進んでいるかです。1つは、拡大要因、これまでビジネスが大きくなってきたのは、通信事業者を中心とした垂直統合型のビジネスモデルが大きく寄与したことは紛れもない事実ではないかと思っております。各レイヤーを最適化し、ユーザビリティの高いサービスを提供していくという点では、非常に大きな役割を担ってきたと思っております。ただし、国民1人に1台という形で普及をしてきている、第3世代の携帯電話を国民全体が使いこなすという状況になってきますと、さまざまなコンテンツサービス、一人一人ニーズが違う部分がございます。そうしますと、これまで以上に多様なサービスを前提にしていかなければいけないと思っております。

ただし、こういったコンテンツサービスを提供していく上では、プラットフォーム、通信ネットワークを前提とした形でしか成立できないという状況がございます。ポータルとか端末、プラットフォームの機能を含めた利用が提供されませんと、公平、公正な競争環境の成立はなかなか難しくなると思っております。

次のページ、接続ルールの幾つかのポイントについてご提案をさせていただきたいと思っております。これまで移動体の第二種指定電気通信設備に関しましては、ボトルネック性がないということで、第一種との大きな差異が存在していると思っております。ただし、現状の移動体は非常に寡占市場である。あとは、1人1台利用しておりますが、利用しているキャリアさんがほぼ固定されておまして、代替性がない。全国展開を複数の事業者が行っておりナンバーポータビリティ等も実施されておりますが、コンテンツサービスを利用するために、利用者が通信事業者を自由に選ぶ環境にはなっていないと思っております。そうしますと、実質上、ボトルネック性が存在しているのではない

かということでございます。

それから、現在の指定電気通信設備の対象として、通話をベースとしたハードウェアである設備関係が指定されているかと思いますが、時代の変化、データ通信等から考えますと、ハードウェアである設備からこういった機能を対象とするかという視点に展開をしていくべきではないか、と思っております。

これも繰り返しになりますが、通話機能をベースとしたものから、データ通信、コンテンツサービスでの競争環境を多様化していくといった視点に展開した形での接続ルールのあり方をご検討いただきたいと思いますと思っております。

コンテンツサービスを含めまして、電気通信市場を活性化していく上でのアンバンドル及び接続ルールの検討をすべき事項ということで、幾つかポイントを挙げさせていただきたいと思います。

1つは、認証・課金に関する機能です。これは、先ほどのモバイルコンテンツ市場の成立要因の大きなポイントでもありますが、通信ネットワークに附属した形で、認証、課金サービスが提供されてきたという部分が非常に大きな点であります。ただし、これが一体型で提供されているということで、1つは、今後さまざまなセキュリティーレベルに合わせた認証機能を提供する上では多様性がない。これ以外に、通信料金に付随した課金の回収代行機能を、ほかの課金のアプリケーション、クレジットカード等を含めた形の選択、あるいは、現在、公式サイトの中で提供されております課金機能については、通信事業者さんのメニューと一体的に提供されておりますので、課金機能を分離して提供できるようにする等のさまざまなルール化が必要ではないかと思っております。

コンテンツ制作に関する仕様に関しましては、端末の仕様書、アプリケーション、ネットワーク仕様書の情報も、きちんとした形で開示をするといったルールが必要ではないかと思っております。

コンテンツ配信をする場合、配信サーバーが必要になってきますが、キャリアによっては配信サーバーが限定される場合がございます。そうしますと、選択がないということから配信コストが非常に割高になる可能性がありますので、コンテンツ配信サーバーに接続する上でのルール化もご検討いただければと思っております。

利用者が負担する通信料金についてでございますが、コンテンツサービスを利用する上で通信料金が掛かりますが、コンテンツサービスによっては通信料金に違いがあるため公平性が担保されておられません。このような差別化が存在しますとコンテンツサービ



スでの公平な競争環境がなかなか実現できないという点がございます。

次のページに行きます。PUSH型サービスに関する機能ということで、携帯電話の今のコンテンツサービスの非常に大きな特徴であり、利用者利便性を高めるという点ではPUSH型サービス、ショートメッセージサービスを含めたものがございますが、現状、通信事業者さん以外は提供できていません。こういったものも、アンバンドル、あるいは接続ルールを明確化することによって、多様な事業者が参入できる環境が実現できればと思っております。

それ以外に、端末を利用するアプリケーションということで、アメリカのほうでは既に端末でのアプリケーションを自由に選択できる環境を求める政策が進んでいるように聞いておりますが、こういったものも多様性を確保することが必要かと思っております。

コンテンツサービスを提供する上では、APIの開示があり利用できるという環境が必要になってきます。こういったものが通信ネットワークと一体型で提供されている場合、開示をされませんと実際にコンテンツサービスを提供することができないという形になってきます。こういった点についても検討が必要ではないかと思っております。

ポータル、ISPサービスに関しても、選択の多様性が必要になってきます。ストレージ機能も、検討対象とすべきではないかということでございます。

これまで、プラットフォーム、通信ネットワークの多様性を実現していく上での検討事項ということでご紹介をさせていただきましたが、前提条件として、現在、接続ルールの適用範囲が通信事業者を対象としたものしか想定されておりません。環境変化の中で、利用者がデータ通信を利用する上では、コンテンツプロバイダー等、電気通信回線設備を設置せずに、配信サーバー等の電気通信設備を利用して事業展開を行う事業者が必須となっております。こういった事業者を接続ルールあるいは紛争処理の対象とする新たな区分をご検討いただきたいと思っております。

次のページに関しましては、現状の第二種電気通信設備の公平性ということで、コンテンツサービスを利用する上で、コンテンツプロバイダー同士の公平性が提供されるということは必要なことだと思っております。

一方で、今後、大きな視点が必要な部分としましては、第二種電気通信設備を持っている事業者が、上位レイヤーへのレバレッジを働かせる場合、接続ルールの公平性が十分に確保されることが必要になってくると思っております。基本的に優越的地位にある

通信事業者さんと、コンテンツプロバイダーが公平に競争する上では、まずは第二種電気通信設備の利用の公平性が担保されないと、基本的に公平な競争環境が実現できないという点は、非常に重視すべきではないかと思っております。

以上でございます。

○東海主査 ありがとうございます。

## 質疑・討議

○東海主査 続きまして、議事次第3の質疑・討議に移りたいと思います。

ただいまの各社、団体からの意見陳述に対しまして、ご質問やご意見がございましたら、どうぞご自由にご発言をいただきたいと思いますが、2つほどお願いがございます。きょうのヒアリングは、もう一回ヒアリングをさせていただいて、電気通信事業政策部会、及び接続政策委員会で議論を詰めてまいりますための参考とさせていただくものでございます。したがって、ご質問の主体は、所属されます委員を優先させていただきたいと思っておりますので、お願いいたします。それから、時間に限りがございます。もう1時間を切ってしまいましたので、委員の方のご質問もきょうは、ご意見表明ではございませんので、簡潔にお願いしたいと思います。また、お答えいただく皆様におかれましても、ぜひとも明快、簡潔にお願いできればありがたいと思っておりますのでございます。

それでは、どうぞご自由にご発言いただきたいと思います。挙手をお願いします。どうぞ。

○辻部会長代理 プレゼンテーション、どうもありがとうございました。

今日は携帯電話の接続料が主となっておりますが、イー・モバイルさんが新規参入の事業者として、現状や課題を述べられました。インカンバントのドコモさんとauさんはどちらかという現状維持的な意見が多かったと思います。まず、ARPUに占める、我々が月々払う6,000円の中の2,000円が接続料になっている。それが高いか低いという比較になりますが、固定電話と比べると2倍から3倍高くなっている。あるいは、制度の相違もありますが、国際的に比べても若干高いのではないかというご説明でした。

金額の相違というのは、日本の場合、制度や競争の程度も違います。あるいは、固定

電話と比べますと、投資が完了した設備ではなくて、競争のためにいろいろな設備を打つ必要もあり、いろいろな要因が重なった上で今の接続料が出ていると思います。そこで、イー・モバイルさんのご発言に対して、印象でも結構ですし、日本の携帯電話の料金や接続料は決して高くない、あるいは料金はこういう仕組みで決まっているという意見がありましたら、お聞かせ下さい。これをきっかけにして議論が進んでいくかと思えます。

○東海主査 どなたから。

○辻部会長代理 ドコモさんと a u さんです。

○東海主査 では、ドコモさんのほうから。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) 接続料の件、ドコモの資料でも8ページ、9ページで書かせていただきました。接続料は、こういうふう到低減をしてきているところと、海外との比較は、当然、為替レートによって出てまいります。しかしながら、為替レートは1年間とるべきだろうし、購買力平価も考えていかないといけないという気はいたしますが、いずれにしてもこういう現状であります。

イー・モバイルさんでありましたように、将来にわたってこれだけ低減するということができているということではありますが、果たしてほんとうにそうなるのかということと、わかっていないところと、わかっていないところと、わからないところと、わからないところだと思えます。

少なくとも現状はこうで、海外に関しても遜色はない。これからは、販売奨励金も除いて算出をすることになります。だから、低減をしていく方向にはなるということでございます。

あと、中身でもお話をさせていただきましたが、当然、ドコモとKDDIさんは明確に中身が見えますが、それ以外は見えないところもあるということで、区々になっているところがございます。そういう問題もあるという気がいたします。

○東海主査 それでは、KDDIさん。

○KDDI(株)(小野寺 代表取締役社長兼会長) 接続料といったとき、当然のことながら音声の接続料しかやっていないわけです。海外の事業者と我々日本の事業者の収入構造をよく見てみますと、海外が伸びているのは、SMSを含めて、全部ここで料金をお客様からいただいているわけです。日本の場合、SMS、各社とも無料です。

アメリカの某事業者は、先月行ったときにはっきり言っていました。これがものすご

く伸びていて、某事業者は1日に2億通だそうです。これがポイント数セントをとっていますから、この収入たるや膨大なものです。つまり、アメリカでは、音声についてはある程度接続料を下げ、MOUが高いというのは、実は固定のときからの流れそのものです。日本においても、現在、国内の電話料金がどんどん安くなる、国際も含めて安くなっていますが、MOU自体は大きく伸びていません。MOUは、むしろ国民性の問題のほうが大きいのではないのでしょうか。もしくは、過去からの歴史の問題があると思います。アメリカでは、LATA内通信が、もともと電話代が定額ですから、長時間話したって関係なし。それが、そのまま携帯にも効いてきている。

したがって、私は、MOUの差でとやかく言うのはおかしいと思っております。日本のお客様に適した料金、アメリカのお客様に適した料金形態は当然違うものです。それに伴って、接続料の問題についても異なるのが当たり前です。同じ数字にしないといかんとか、高過ぎるという議論は、日本と海外との比較ではなくて、日本国内で見たときに妥当かどうかという議論をきっちりやるべきだと、私は思います。

○東海主査 ありがとうございます。

○ソフトバンク株式会社(孫) ちょっと私もよろしいでしょうか。

○東海主査 どうぞ。

○ソフトバンク株式会社(孫) 今のことに少し加えさせていただきますけれども、欧米では、SMS(ショートメール)、Eメールの料金は、たしか日本の10倍ぐらい取っております。日本の2円前後に対して、向こうは20円近い。仮に、月間250通ぐらい送ると、それだけで数千円になるわけです。日本の場合、ショートメールは無料ですし、Eメールも単価が10分の1ぐらい安い。日本は、Eメールのトラフィックのほうが音声でかけるトラフィックの数より多い。日本はMOUが少ないのは、逆に言うとEメールがそれだけ安くて、数多く送られているということが1点です。

もう一点は、相互接続料をまるでコストのようにおっしゃっていますけれども、設備を投資している事業者同士がある一定の金額の相互接続料を決めると、発信する側はコストですけれども、受信する側は収入になる。ですから、本来、算数的には、相互接続料を下げて、お互いはプラスマイナスゼロなわけです。だれにとって相互接続料が高いという議論があるかということ、設備投資を一切してない人から見ると高いの安いのかという議論がある。

極端な例を言いますと、Sky peのような事例で言いますと、設備はゼロで音声サ

一ビスができるわけです。ですから、お客様には無料で通話サービスをしているということになるわけです。携帯電話に対して3G、3.5G、3.9Gという設備競争を日本が世界で一番一生懸命しているのは、やはり設備競争をする意味があるからやっているわけです。もし、相互接続料が無料になる、あるいは極端に安くなるという方向に行きますと、設備競争を一切しない、設備投資をしない、無料通話、つまりただ乗り論の事業者が一番得をすることになります。少なくとも設備投資をする意欲が全然なくなるという問題がありますので、これは慎重に考えないといけないという点があります。

○東海主査 ありがとうございます。

MNO 3社からご意見をちょうだいいたしました。Vのほうの方、ご反論もおありになろうかと思えますけれども、別の委員のご質問に移りたいと思えます。いかがでしょうか。

○佐藤専門委員 今のことでいいですか。

○東海主査 どうぞ。

○佐藤専門委員 ちょっと頭の整理ができないので、間違っていたら直していただこうと思います。

携帯の接続料金の話は初めてこういう形で出てきて、問題を共通に認識したほうがいいと思っているんですけども、私からすると、接続料金の問題は、高過ぎるのではないかという高さの問題と、ドコモが言われているそれぞれの格差の問題があると。一つ、経済学者の考え方でやると、例えばコストに見合った料金であればよろしいではないか。となれば、会社ごとにコストが違えば料金は違うわけで、あるいはコストの中に設備投資のコストがきちんと入っていれば、設備投資に対してもそれなりの保障がされていると単純に考えてしまうんです。

それにしても、それぞれみんな違うことを言われているような気がして、ドコモは同じでなくてはいかんとされているように、差があることが問題だと書いているように思う。小野寺さんのところは、今、言われたように、コストベースかどうかはあれですけども、各社がコストに見合っただけで決めればいいのかとされているようにも思うし、随分違うなど。一応、ドコモだけに聞きますが、経済学者からすると、ドコモは高い低いではなくて、みんな一緒だったらいいという主張ですか。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) 私ども申し上げているのは、接続料を算定する過程です。例えば、設備コストだったら設備コストは少し違いますから、若干

違っても当然当たり前なわけです。しかし、営業費がどう入っているかという内容の算定の仕方が区々だと、差がたくさん出てきます。私ども通信事業者の経験として、設備コストは30%も40%も違ってくとは思わないわけです。大体どこも一緒です。ヨーロッパにおいても、接続料の差はできるだけ小さくなくなるように、どういうふうに算定するのか決めましようとなっています。そういうところを我々は主張しているんです。

○佐藤専門委員 今のお話だと、ドコモとしては、コストでは説明し切れないような差がある、そこを議論していただきたい、明確にしていっていただきたいと言っているように思うんです。それを受けると、事業者は、コストに説明できないような料金を携帯の接続料に課することができるということですね。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) 接続料を算定するときに、一つは設備コストがあり、一つは営業費をどう入れるかとか、開発費をどう入れるかとか、いろいろあるわけです。一番端的な例だと、今まで販売奨励金というものがあつたんですが、今後は抜いていこうとなっているわけです。だから、販売奨励金を抜くという行為をみんなと同じようにしましようというところを、ぜひお願いしたいということでありませう。

○佐藤専門委員 よくわからないんですけれども、規制がないからいろいろなものが入って、コストからきつと高い料金になっているんだなと感じました。もういいです。次に行ってください。(笑)

○東海主査 しかしながら、私どもの中心課題の議論でありますので、これはぜひともしっかりと詰めて議論をしなければいけません。

ほかに。どうぞ、委員の方。

では、イー・モバイルさん、ご反論がおありのようですから。

○イー・モバイル(株)(エリック・ガン 代表取締役社長兼COO) この数カ月、かなり海外の事例、このぐらいの資料を集めて頑張って勉強しました。数部用意してありますので、差し上げます。

我々のプレゼンテーションに国際比較が入っていたのですが、海外でやっていることを日本でやらないといけないということではありません。今、海外ではこういうことをやっています。アメリカ、香港、中国、シンガポール、韓国では、こういうことをやっています。ヨーロッパも、今までルールはなかったのですが、過去5年間で、イギリ

ス、フランス、イタリア、スペイン、欧州が全部合わせて、コストを出して計算しましょう、計算してから目標をつくりなさいという形でやっています。これはヨーロッパだけではなくて、C P Pの国、オーストラリアとかニュージーランドも、3年前に同じ形ですごい議論をしました。

まずは、コストの計算方式、算定方法を決めないといけないのです。どういうコストを入れたほうが正しいですか、どういう適正マージンを入れたら正しいですか。ここがきょうのプレゼンテーションの趣旨です。ぜひ理解いただきたい。海外がこういうことをやっているから日本も安い目標をつくってくださいと、そんな単純ではないのです。コストをちゃんと検証できるスキームをしっかりと検討していただきたい。これは音声だけです。データではなくて、コンテンツではなくて、販売奨励金ではなくて、外からこちらに来るときに接続コストはこれぐらいかかりますと。その後、新しい技術を使ってどんどん安くなる。海外の場合、L R A I Cを使っているところもあるし、L R I C (ロングラン・インクリメンタル・コスト)もあるし、ニュージーランドの場合はT S L R I C (トータルサービス・ロングラン・インクリメンタル・コスト)もあります。あと、T E L R I C (トータル・エレメント・ロングラン・インクリメンタル・コスト)もあります。いろいろな形で算定方法があるのですが、やはりコストをしっかりと出して計算しないとイケないというのが第1点。

それから、小野寺さん、孫さんからSMSの話が出てきました。うちの、その他課題という別の資料があります。アメリカ、香港、ヨーロッパでSMSがかなり伸びているのは事実ですけれども、何で伸びているのか。相互接続は、かなり頑張ってやっております。アメリカにいても、SMSは香港とかに簡単に送れます。日本は、SMSはなかなか普及できていません。みんな自網内でやっているのです。相互接続はいろいろ技術の問題がありまして、バルセロナにいたとき、ドコモのユーザーさんにSMSを送ったのですが、送信できなかったのです。

結局、SMSは、私もこの分野は早めに大きくしたいのですが、今、日本は自網内のSMSの技術を使っているのです。自網内だけで競争をやっているのは、音声と同じです。相互接続での競争がないのです。ドコモさんも、K D D Iさんも、ソフトバンクさんも、ネットワークは海外とちゃんとつながっているのですが、国内はつながっていないのです。こういうところも、ぜひ検討していただきたいです。

○東海主査 今の後段のご意見は、単純に理解をすると、MVNOがMNOに接続するこ

とが優先であって、MNO間でのアクセスについて異論があると、こういうご意見でしょうか。

○イー・モバイル（株）（エリック・ガン 代表取締役社長兼COO） イー・アクセスも同じで、ADSLもホールセールをやってきました。ホールセールして、ニフティさん、KDDIさん、ODNさんにも出しているのですが、うちはコストが非常に安くて、人件費も安いし、安い値段でメリットの恩恵に預かればいいではないかと思っています。我々のホールセールのポリシーは差別しないことです。NTTさんのOCNのISPのMVNOも安い値段を出しているし、ニフティさんも出しているし、IIJさんも出しています。ソフトバンクさんからも非常にいい提案がありまして、もちろん出しています。JCI（日本通信）さんは、今、ドコモさんを使っているんですが、うちの料金のほうが安いと思いますので、使いたかったらどんどん使ってください。前回の公聴会も同じコメントを出したのですが、ドコモさんやKDDIさんも、うちのMVNOサービスを安い値段で使いたかったらどうぞ使ってください。

だから、このロジックは、固定系からするともうやっているのです。ADSLはコロケーションの場所を借りて、自分で場所をつくるのではなくて、NTTから借りてやっているのです。先ほど、KDDIさんの説明資料で、最初はNGNとか、光ファイバとかを安い値段で借りて、NTT東西さんの設備を借りてやりたいのですが、これも実際、ホールセールを受けてやっているのと同じです。ここは設備競争が働かないのですが、携帯は自分で設備投資をやってくださいと。これはおかしいと思います。

○東海主査 今のご意見に対して、KDDIさんにお答えいただくのがいいかと思うんですが。

○KDDI（株）（小野寺 代表取締役社長兼会長） 私、今のご意見の趣旨が理解できなかったです。

○イー・モバイル（株）（エリック・ガン 代表取締役社長兼COO） 小野寺さんの資料は、光ファイバはNTTさんとシェアしたいのですが、携帯はシェアしないほうがいいと書いているのかなど。違うのでしょうか。

○KDDI（株）（小野寺 代表取締役社長兼会長） 端的に申し上げて、第一種の規制事業者であるNTT東西さんのインフラは歴史的な経過の中でできているものです。これに対して、我々auの設備はわずか15年しかたっていないわけです。後発で、皆さんいろいろ参入されてきているわけです。設備競争が機能するところは設備競争をやる



べきではないか、というのが我々の意見です。

固定通信についても、我々としては設備競争ができるエリアについては、みずから光を引いて設備競争をやっています。ですから、設備競争とサービス競争について、どういう方針で競争させるんだというルールさえきちんとあれば問題ない話であって、私はそのルールが明確でなかったということだけだと思っています。

○東海主査 それでは、ほかのご意見はございませんか。

○酒井主査代理 プラットフォームに関してですけれども、日本通信のところで、ここではプラットフォーム機能をアンバンドルして利用させてほしいということだけではなくて、プラットフォーム機能を他事業者が提供できる環境整備とあるんですけれども、例えばいろいろなところのプラットフォームを一部利用するだけではなくて、それをもとに自分がプラットフォーム事業者となるようなことがこれから望ましいと、そういうふうに考えればよろしいんですか。

○日本通信（株）（福田 常務取締役CFO） そうです。例えば、一つの想像としてのアイデアといいますか、iモードが分離されたらどうなんだろうと。iモードというのは、ドコモの携帯電話向けにサービスをしております。ただ、必ずしもそこに絞る必要はなくて、auさんの携帯であったり、ソフトバンクさんの携帯であったり、他の事業者様の携帯電話の加入者もiモードを使うということは、今後、必要なのではないかと、あってもいいのではないかと。例えば、私がカーナビで見ます。テレビでも、デジタル放送というものがあります。デジタル放送でいろいろなコンテンツがあるわけです。そこに対して、iモードで私が使っている駅の乗りかえ案内が、インターフェースと同じようにテレビでも使えるということは、当然、考えられるのではないかと。

そういった意味で、今、携帯電話の設備事業者の上に乗っている携帯プラットフォームが存在している。ただ、この部分の乗り方というのは、日本のユニークなと言っているような状況だと思います。その部分については、やはりせっかくここまで来ているので、それを発展的に広げられるようにしていくという意味で、プラットフォームというのは全くの新規参入者だけがやるということでもないでしょうし、ネットワークレイヤーとプラットフォームレイヤーは明確に切り分けていくことが必要ではないかと、という趣旨でございます。

○東海主査 ほかにいかがでしょうか。今の関係についてですか。

○相田専門委員 そうではないですけれども、1点よろしいですか。

○東海主査 どうぞ。

○相田専門委員 イー・モバイルの資料で、RPP（レシービング・パーティー・ペイ）の関係、14ページ、15ページにずっと傾向があるんですけども、確認ということで、通話単価7円/分というのは、14ページのほうでいうユーザーAが料金負担をする分、ユーザーBが料金負担する分を合わせて7円という意味なのか、どの部分を言っているのか。

それから、一番上の接続料0円から4円というのは、14ページの図でいうユーザーAが料金負担、ユーザーBが料金負担との間で、どういう関係になるのか。こちらはわかるような気もするんですけども、確認のため教えていただければと思うんですが。

○イー・モバイル（株）（エリック・ガン 代表取締役社長兼COO） 通話単価をどういふふうに計算しているかというのと、各社いろいろなメニューを出しているのですが、単純に平均のARPUとMOUから計算しています。アメリカのARPUは、大体60ドルあります。平均のMOUは、17ページに書いてあるのですが、848分です。単純に割って1分7円になります。日本は、ARPUは3,000円、4,000円ぐらい、トラヒックは138分で、単純に逆算して1分当たり42円になっております。3,000円のARPUを払って、いろいろなパッケージが入っていて、非常にわかりにくいパッケージを各社出しているのですが、単純にARPUとMOUの割り算です。この金額は、エンド価格の数字です。60ドルのARPUの中には、基本料金もあるし、電話代もあるのですが、その後、使っている分数から計算して1分7円、7セントになっております。

○相田専門委員 かなり細かいことになってしまうんですけども、ここで言っているMOUというのは発信と着信と合わせた時間ということになるんですか。

○イー・モバイル（株）（エリック・ガン 代表取締役社長兼COO） そうです。

○相田専門委員 それを合わせて848分なので、それらを割れば分7円だと。

○イー・モバイル（株）（エリック・ガン 代表取締役社長兼COO） そういうことです。

○東海主査 よろしゅうございますか。

○相田専門委員 はい。

○東海主査 ほかに。どうぞ、斎藤委員。

○斎藤委員 たくさんの資料をいただいて、まだ消化不良で、とんちんかんな発言になると思いつつも、ちょっとお伺いしたいんですけども、今は固定電話よりも携帯のほう

が多くなってきて、そういう意味で、国民にとってユニバーサルサービスが必要なのは、固定ではなくてもう携帯の時代に入っていると思うんです。接続ルールを決めるに当たって私ども委員が考えるべきことは、国民のために何が一番いいのだろうかという点であろうと思います。

きょう、お話を伺って、企業間の利害関係が衝突をするということはよくわかりました。でも、ユニバーサルサービスの一つとなっているキャリアの方たちは、それについてどういうふうにお考えなのか。そのあたりのことがメッセージとしてあまり伝わってきませんでした。その観点からコメントを軽く、皆さんから教えていただけるとありがたいのですが、よろしいでしょうか。

○東海主査 ご質問の意味はわかりましたけれども、どなたにお聞きするかご指名をいただいたほうがよろしいかと思えます。

○斎藤委員 皆さんから、少しずつ。

○東海主査 では、とりあえずドコモさんから伺いましょうか。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) ユニバーサルサービス、どうかということではありますが、私ども極力圏外のお客様を少なくするように努力をしているところでございます。いろいろな自治体から、こういうところをやっていただきたいと要望がございまして。それには可能な限りこたえさせていただく。そうはいつても、山の中に1加入しかないというところまでお聞きするということは、株式会社でありますから、競争をやっている会社でありますから、なかなかできない。今、全国でエリアになっていないお客様は、1億ある中で30万弱、20万少しぐらいだと思います。そういう状況であります。

○KDDI(株)(小野寺 代表取締役社長兼会長) 基本的には当社としても、エリアについてはずっと拡大を続けてきていまして、これは総務省さんが中心になって、ルーラル地域については過疎地対策で、共同で基地局を立てるようなスキームを導入していただいています。自治体も一緒です。むしろ、我々としては、ユニバーサルサービスだというとらえ方をするのであれば、私はそれをはっきりおっしゃっていただいたほうがいいのではないかと思います。

私、固定のユニバーサルサービスとは何だという議論のときに申し上げたんですけれども、固定の従来型の電話だけがユニバーサルサービスの対象なのか。音声でやったときに、カップを持っていつている今のコストよりも、下手すると携帯でやったほうが安

い地域もあり得ます。コスト比較ですから、ペイするかしないかではない。したがって、私は、携帯電話についてもユニバーサルサービスという考え方があっておかしくないと思います。

ただし、ユニバーサルサービスといったときに一番問題になりますのは、今のドコモの社長と同じ意見ですけれども、1軒だけあるところをどうするのか。では、そのエリア全部をカバーしてくださいと言われると、また全然別の話になってしまう。今のユニバーサルサービスは、固定電話ですから家にあるという前提です。極端なことを言いますが、携帯電話を置いて、そこで必ず使いますという環境をつくることと、その家の周り全体、家の外に行っても使えるようにしてくださいという環境は、作り方は全く別だということだけをご理解いただきたいと思います。

○ソフトバンク株式会社（孫） よろしいでしょうか。

○東海主査 孫さん、どうぞ。

○ソフトバンク株式会社（孫） 最近、一般の消費者にとって、むしろ携帯電話が欠かせないサービスになっているというのは私も同感で、ある種のユニバーサルサービスのよな考え方を導入するというのも同感であります。そのためにも、やはり世界の最先端に行くような設備競争を、一生懸命に各事業者が行えるような環境でなければならぬ。設備した分だけ損をする、ただ乗りする人が完全にただ乗りできるというのはいけないということが1点です。

もう一点は、我々も設備を一生懸命やりたいんですけども、ドコモさん、a uさんは800メガヘルツという電波が山奥でも大変届きやすい、建物の壁も浸透しやすい電波を持っておられます。残念ながら、我々は持っていない。山奥だとか建物の中で、浸透しにくい電波です。

我々、基地局の数では、おそらくa uさんの倍ぐらい打っているのではないかと思います。一生懸命設備をやっておるわけです。それでも届かない、ネットワークのカバーエリアに穴があるような場合、我々、事業者間のエゴで、競争のエゴで、結果、消費者に迷惑をかけてはいけないので、3社のどれかのネットワークでも、とにかくお客様に緊急の電話なり何なりつながる、3社のうちどれかの電波がつながる場合には、残りの他社はそれに対してお互いにローミングし合う。もちろん、設備投資を行った会社が、その通信収入のほとんどを持っていかれるのは構わない。これは収入のためではなくて、山奥だとかその他のところで緊急のいろいろな電話がつながればいいと。3社、4

社、5社、どこかの電波が通じているときには、お互いにローミングし合うということ  
が、消費者に対する通信事業者としての責務ではないかと思っております。

○東海主査 ありがとうございます。

ご発言ありますか。

○斎藤委員 いえ、ありません。

○東海主査 ユニバーサルサービスの問題については、今、資料を持ち合わせておりませ  
んので、正確なことは表現できませんけれども、実は昨年、ユニバーサルサービス政策  
について議論をする場が電気通信事業政策部会の中にございまして、当面、この2年ぐ  
らいの間は固定、公衆電話、緊急通話の3つを維持しようという結論を出してございま  
す。問題は、携帯のこれだけの伸長を、どのようにしてユニバーサルサービスの議論と  
かみ合わせるかという議論が盛り上がったところでございます。確かに、おっしゃると  
おりですけれども、幾つかの理由があって携帯は議論を先に送ろうということにいたし  
ました。その一つの問題は、料金と覚えております。ですから、今、こういう形で接続  
料金、アクセス料金の問題を含めてユーザー料金、アクセスを通じたユーザー料金の問  
題に対してどういうことがここで議論できるかという整理をして、ユニバーサルサービ  
ス問題の展開が次に図られるのではないかと。私は、個人的にはそんな感じがしており  
ます。

○佐藤専門委員 多分、ユニバーサルサービスのほうでいろいろな議論がされていると思  
うんですけども、今の話を伺うと、ユニバーサルサービスと切り分けて、もう一つす  
ぐできる問題として、設備競争はなるべくしたほうがいいんですが、ソフトバンクが言  
われたように、地方で設備競争を3社打たないで、一つにまとめたほうがネットワーク  
の効率がよくて、お客さんにいいサービスが提供できる部分があれば、MVNOなり、  
ローミングなりがニーズとして出てくるのかなと。私の記憶では、ドコモは立ち上がり  
期にローミングを他事業者に提供していますという前向きな話が出ていまして、もう一  
つ、立ち上がり期ではなくて、地方で2社目、3社目が投資するのに効率が十分でない  
ようなところがおくれる。それに対して、ドコモはローミング等でお客さんの利便性を  
確保しますとお願いされたら、どんなふうに答えるんでしょう。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) なかなかシビアな質問でございます  
が、基本的に私ども、田舎のほうでというのがあったら、アンテナの共用とか設備共用  
をぜひやりましょうと。いろいろなところで、少ないお金でできるような協力を、それ

はぜひみんなでやったらいいのではないかと。新幹線のトンネル対策もそうしているし、地下街もやっています。やりにくいところは、そういうほうがいいですよねと言っています。

もう一つは、緊急呼はどうかという話がある。いろいろ検討すればいいと思うんですが、これもいろいろ研究、検討された経緯があるように思いますが、中には難しい問題も内在をしているということでもあります。

では、どこまでが設備投資できる範囲であって、どこからはできないのかという線引きはなかなか難しいです。

○佐藤専門委員 難しいなら、こういう委員会に持ってきていただけると議論になるだろうと思います。

○相田専門委員 関連してよろしいですか。

○東海主査 はい、どうぞ。

○相田専門委員 関係するような、しないような話ですけれども、先ほど1億に対して20万か30万だろうとおっしゃったんですが、最近、実は都会のど真ん中で、50階建て、60階建てのマンションの上のほうでうまく続かないという話もあります。それから、携帯がほんとうに威力を発揮するのは山で遭難したときとか、逆に周りにふだん人が住んでないようなところということで、今のところユニバーサルサービス義務が課されていない段階において、どこをサービスエリアに入れていくかという優先度みたいなところについて、どういうふうに考えていらっしゃるのか。ドコモさん、KDDIさんあたりにお聞かせいただければと思います。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) 東京の都心で、高層ビルのマンションの中に入ったら、電波が来ないではないかと言うお客様がおられるのは事実です。どちらかというと、1990年代にできたマンションです。今のマンションは全部、中に室内アンテナ、IMCSが打ってありますので、できるわけです。そういうマンションには、お客様からご相談があったら、今、私どもドコモは48時間以内に駆けつけさせていただきます。アンテナの向きを変えたり、あとは室内ブースターといいますか、外の電波を増幅して家の中に持ち込むということをやって、お客様の要望に極力お答えしたいということをやっています。使いづらいところを、何としても解消したいという努力をしているということです。

もう一つ、山で遭難したためというところですが、そこまで打つとなると膨大な金が

かかるわけです。

○相田専門委員 やはりそこに住んでいらっしゃるお客さん優先、平たく言うとそう考えてよろしいですか。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) そこに住んでおられるというか、どういうお客様がおられるかです。住んでいるという固定風になりますから、そうではなくて、我々は移動体ですから、どういうお客様がそこにおられて、移動されているかということですか。

○ソフトバンク株式会社(孫) ちょっとよろしいでしょうか。

○東海主査 KDDIさん、先に。

○KDDI(株)(小野寺 代表取締役社長兼会長) 今の山のお話ですが、これを地上系ですべてカバーするのは、私は不可能だと思います。当社の場合、イリジウムとか、インマルサットの携帯型の端末も提供してしまっていて、そこに行くときだけどうやって借りるんだという問題とか、電話番号の問題等あるかと思いますがけれども、私、これは技術的にある程度解決だろうと見ています。やはり適地、適地でシステムを使い分けるしかないのではないかと、というのが私の見方です。

ビル等については、ドコモさんと同じような考え方で我々もやらせていただいていますし、高層マンションが一番問題になっているのは事実でございます。ここについては、当社、今まで光で入れていっている例が多いんですけども、同時に、今後はフェムトセル等の有効利用も図っていきたいと思っております。準備は進めさせていただいています。

○ソフトバンク株式会社(孫) よろしいでしょうか。

○東海主査 ソフトバンクさん、どうぞ。

○ソフトバンク株式会社(孫) 設備投資の競争を一生懸命しないと、だれも山のほうとか田舎のほうに行かないわけですから、設備投資の競争を一生懸命する必要があるというのが前提ですが、私どもドコモさん、auさんと比較すると、同じ2ギガヘルツの周波数を持っております。お互いに周波数を持っているところについては、設備投資競争を一生懸命し合うほうがいいと思っておりますけれども、私どもは800メガヘルツを持っていない。山の中だけではなくて、田舎のほうにおいて800メガヘルツがあるから届く。都心でも、壁の厚い銀座とかは800メガヘルツがあるから届くところがいっぱいあるわけで、少なくとも800メガヘルツについては、お互いにローミングし合

う。有利な電波をもらっているわけですから、有利な電波をもらっているところについてはローミングし合うということは、最低限あったほうがいいと思います。

次に、ほんとうは消費者のことを考えると、同じ2ギガヘルツ同士で設備投資競争はし合うんだけど、十分に設備投資し合った中でも、たまたま取りこぼしたようなところについては、場所によっては私どものほうが届いている場合もあるわけです。そういうときは、消費者のためにお互いローミングし合うのがいいのではないかと思いますので、800メガヘルツは最低限、できれば2ギガについてもリーズナブルなルールをつくって、消費者のためにローミングし合うのが責務だと思います。

○東海主査 それでは、ほかに。

○イー・モバイル（株）（エリック・ガン 代表取締役社長兼COO） また海外の事例を話したいのですが、日本の設備競争の考え方が結構古いのです。設備投資しないと競争はできない、ユーザーはメリットを受けないというコンセプトは、結構古いのではないかと思います。例えば、オーストラリアの場合、テルストラは3Gネットワークをつくるとき、自分でつくるより競合他社とシェアしてつくる。ハチソン3とつくっています。イギリスも、事業者は6社、7社あるのですが、今、ネットワークは2つしかありません。ニューヨークも同じで、場所がとれないところだったら、AT&TさんとT-Mobileはシェアしているのです。日本は設備競争しないとおかしいという考え方で、このコンセプトは古いです。一番重要なところは、ユーザーに対して利便性のいいサービス、安い値段のサービスを提供することが大前提です。せっかく総務省から大事な電波をいただいて、やはり安い値段でいいサービス、ユニバーサルサービスを提供することが重要です。

この問題は、2つ問題があります。1つは、孫さんも言ったとおり電波の問題があります。インカンバントのドコモさんとKDDIさんは、いい電波をもらっています。800メガヘルツは、結構飛んで、いい電波です。これはしょうがないです。後から入ってきて文句は言えません。

もう一つは、場所です。我々も、山のところの鉄塔づくりは頑張っているのですが、住民反対で結構大変です。隣を見ると鉄塔がいっぱい建っているのですが、何でシェアができないのか。シェアのルールがないのです。東名高速を見てください。鉄塔が多過ぎます。まだ設備投資の競争したいのですか、本当に景色が悪い。アメリカは環境の問題がありまして、これ以上の、鉄塔づくりは禁止です。事業者は鉄塔づくりから離れ



て、鉄塔の会社がどんどん出てきました。海外の事例も参考になると思うのですが、日本のこの考え方は見直したほうがいいのではないのでしょうか。

○東海主査 これを続けていますと時間がなくなりますので。

○佐藤専門委員 1点だけ、すいません。

○東海主査 どうぞ。

○佐藤専門委員 自分の反省とお願いになります。今、言われたように、初めから設備競争がいい悪いとか、コストに基づいて料金があるべきかどうか、経済学者はそういう発想をしてしまうんですが、やはり言われたように、ユーザーに対してどういう状況がいいのか。例えば、ドコモが格差はよろしくないといった場合、それをなくすことでユーザーにどんな便益があるのか。あるいは、イー・アクセスが接続料を下げたほうがいいというときは、それによってどういう利益がユーザーにあるか。何か一枚紙でも書いていただけると、より理解できる。

それから、プラットフォームも、相対でかなりできていますという方と、新しいサービスがスピーディーにできないこともあって、こういうサービスを実際やろうとすると、今のルールではなかなかこういうことができないとか、私、データ系のサービスもわからないので、そういう事例を含めて何か書いたものをいただけるようであれば、読んで勉強したいと思います。

○東海主査 ありがとうございます。

ほかにいかがでございましょう。

○森川専門委員 これは質問というよりも、今のご指摘と同じような問題なんですけれども、音声トラヒックとデータトラヒック、両方あると思いますが、ここでは音声トラヒックがターゲットだと思います。ただ、将来を見ていくと、先ほどもお話しありましたように、データがどんどん伸びていく。音声も、その中に巻き取られていくような流れになっていく。そういう将来を見越したとき、接続料はどういうあり方がいいのかという点に関して、お考えがあればあわせてお知らせいただければと思います。

○東海主査 ありがとうございます。

後ほどご案内申し上げますけれども、きょう、この時間帯で議論を終えることは困難だと思いますので、また皆さんからいろいろとご質問いただいて、事業者の方にはご迷惑をおかけいたしますけれども、それに対して紙の上でお答えいただくような形にしたいと思っております。

ほかにかがでございますか。和久井委員、どうぞ。

○和久井専門委員 和久井でございます。NGNの話については詳しくは次回になると思  
いますけれども、ドコモの方にお尋ねしたいのですが、プラットフォームのオープン化  
についてはいろいろなお話が出てきたと思いますけれども、何か反論と申しますか、つ  
け加えることはありますか。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) 私どもの資料の一番最後に、iモード  
のプラットフォームが出ています。一般的に、iモードはオープンにされているのか、  
されていないのかという議論がいろいろあります。私ども、iモードというのは、19  
ページの左に書いてございますように、一つはISP機能であり、一つはポータル機能  
なんです。携帯電話はそれを持っています。iモードは、その上に公式コンテンツが載  
っていて、そこは垂直統合モデルです。では、それだけかということ、一般サイト、公式  
コンテンツだけではなくて、ほかのところにも出ていくオープンの道をつけてあると私  
どもは考えています。だから、これでオープン化というのは、ある程度できているので  
はないかということで、オープン化のメニューを①から④まで書かせてもらっている  
ということでもあります。

○東海主査 Nの問題については、次回に東さんと西さんにお話をいただけるだろうと思  
っております。

ほかにかがでしょうか。

○新町委員 よろしいですか。私も、あまり勉強していないのでとんちんかんになるかも  
しれませんけれども、斎藤委員が言われたことにちょっと近いです。今、私の考えてい  
ることとか、我が審議会も含めて、国がしっかりしていかななくてはいけないと思うの  
は、モバイルシステムがないと世の中全体が動かなくなるという時代に成り変わってい  
るわけです。5年、10年先にそれが顕著になってくると、消費者、ユーザーは選択肢  
がなくなるわけです。そういったときの料金の設定から、サービスの内容というのは、  
単なる事業者間だけの競争の論理でもって決めていったら大変なことになるのではない  
かということで、この辺はしっかりやっていかなければいけないと思います。

○東海主査 全く大事な考えだろうと思います。私ども、部会を含めた委員会も、そうい  
った姿勢で議論を深めていかなければいけないと思っております。

ほかにか。

○ソフトバンク(株)(孫 代表取締役社長) ちょっと一言よろしいでしょうか。

○東海主査 はい、どうぞ。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 携帯電話の端末の売り方についても、民間の事業者同士が競争するのが一番いいと思うということは、私、強く申し上げましたけれども、今、その反省もいろいろな意味であるのではないか。つまり、国とか事業を直接やっていない方々が、ビジネスモデルだとか、その他のことについて規制を強め過ぎるというのも逆に問題があり得る。大事なサービスだから、国がなるべく踏み込まなければいけないという思想に対しては、基本思想として、ときとしてそれが弊害にもなり得ることもあるので、慎重にご議論いただきたいと思います。

○東海主査 私が申し上げようとした結びの言葉を言われてしまいました。（笑）

予定した時間が参りました。以上をもちまして、本日の合同ヒアリングを終了したいと思います。ご協力、ほんとうに感謝をさせていただきたいと思います。

なお、先ほど申し上げましたように、時間が限られておりますので、委員からの質問はまだあおりになるかと思えます。事務局にご連絡をいただきまして、各団体、各社の方々からお答えをいただくような形をとりたいと思っておりますので、またご協力をいただきたいと思えます。

最後に、事務局のほうから予定につきましてご説明をお願いいたしまして、締めくくりたいと思えます。どうぞ。

○事務局（飯村補佐） 本日は、ありがとうございます。

各委員、各専門委員からの追加質問につきましては、ご多用のところ恐縮でございますけれども、3月10日火曜日17時までに事務局にご提出をお願いします。その後、事務局にて追加質問を取りまとめの上、速やかに各社団体の皆様に関する質問リストを送付させていただきます。その上で、各社団体におかれましては、3月17日火曜日17時までに、書面にてご回答を事務局あてに提出いただきたいと思えます。

最後に、次回の合同ヒアリングの日程でありますけれども、3月16日月曜日3時半から、場所は今回と同じ第1特別会議室で予定しております。

以上でございます。

## 閉 会

○東海主査 それでは、閉会でございます。ありがとうございます。

— 了 —