

〔日本通信〕

(1) 質問の趣旨を、IP電話対PSTNととらえると、答えは'相当期間継続'である。理由としては、音声を例えば6k b p sに圧縮した場合、PSTNならばそのまま伝送できるのに対し、IP化するとそのオーバーヘッドの為に数割データ量が増加し、効率は良くない為あえてIP化をすることはない。

IP化のメリットは、ブロードバンド通信路があって、その一部として音声を伝送するときに発揮される。従って、IP音声はIP網を加速することではなく、他の要因でIP網がブロードバンド化されれば、IP音声は加速されるだろう。

(1) インフラがサービスを引っ張るか、もしくはサービスがインフラ整備を加速するかという議論である。P2Pにより個人間でファイルを交換して楽しむためにはパケット単価が限りなくゼロであるか、もしくは廉価な定額制料金であることが必要である。また、上り下りの対称性が要求される。こう言ったインフラを提供しても利益が得られるビジネスモデルは考えにくいから、民間による整備は進まないであろう。国家が整備した場合にはこの限りではない。

(1) IPはレイヤー3であり、その下には有線網や無線網があり、それらが相互につながっていなければならない。それらの網は基本的にポイントツーポイントであるため、それらを接続するために接続ポイント(I X)ビジネスが重要になってくる。各地域でIXを設置する動きが加速するだろう。

最後のローカルアクセスには無線網が使われていく。無線は有限な資産なので、ユーザー数はカバー面積をどんどん小さくする、ナノセル、ピコセル方式により稼ぐしかない。それらに向けた技術が急速に普及する。それらの技術とは、PHSと無線LANのみである。この二つは、サービスコストそのものを定額に出来、ユーザー向けにも月額定額料金を提供できる。2Gや3Gは大セル方式であるため、収容力がきわめて限定され、ラスト100メートルには使われない。

(2) 以前は困難を極めた、「ネットワークの調達」が、IP化による接続条件の容易さゆえに、簡単に出来るようになる。これによって、「インフラを持たざる通信事業者」の台頭が、有線・無線を問わず加速されるだろう。ブランド力の強い流通業者などが、仮想的に固定・移動通信サービスを統合し、その上で顧客志向のさまざまなサービスを展開することが考えられる。また端末のハードメーカーも、コンテンツ・サービス業者と組んで、ネットワークはIPで調達して月々の通信料収入を得るべく動くだろう。この流れは世界的なものであり、止められない。

ネットワークの調達はIP化により容易なので、インフラ側では価格低下が進行し、少数のメガキャリアーしか生き残れない。インフラ提供業者が縦断的にサービス提供することも有り得るが、ユーザーと競合することになり早晩インフラに特化するだろう。収益的には、ユーザーが対価を支払うのはサービスであるから、完全に水平分業が進めばサービスの多様性が増し、それによりトータルのパイは増加する。インフラ事業者は、小売の収入は失うかも知れないが、卸し部分では今よりも収入が増えるのではないかと。利益率は明らかに、今より大幅に改善するであろう。

(2) 未

- (3) 水平分離することを前提にした場合は、大いに促進すべき。もし、それば為されないのならば、ネットワーク事業者の力が強すぎるため、サービス競争は減速する。
- (3) インフラやプラットフォームを提供する卸売り事業者がネットワークから得た利益を自己の小売部門に投入できないような仕組みが絶対必要。そのためには、卸売り部門の会計と、小売部門の会計を完全に分離すべき。この分離は全ての事業者に適用されるべき。
- (3) 前項とも密接に関連するが、卸売り価格の公正さの確保が極めて重要。会計分離すれば、ネットワーク事業者の小売部門の損益もガラス張りになり、かつ黒字の確保が資本市場からも要求される。その時に事業者の卸売り部隊から、自己の小売部隊に卸した価格を他の仮想的な事業者にも適用すべき。これは、移動体通信に対して、弊社が主張していることであるが、有線系にも適用可能であろう。
- (4) セキュリティーに関しては、日本の個人ユーザーはもとより、法人ユーザーも手探りの状態であり、欧米との格差は否めない。国として、IP化に即した、セキュリティー基準を策定すべき。