

## 新しい競争ルールの在り方に関する作業部会 第5回 議事要旨 (案)

- 1 日 時 平成19年4月20日(金) 16:00~18:00
- 2 場 所 総務省10階1001会議室
- 3 出席者
  - ・ 構成員(五十音順、敬称略)  
池田千鶴、依田高典、菅谷実、林秀弥、舟田正之、松村敏弘
  - ・ オブザーバー(敬称略)  
菅久修一
  - ・ 総務省  
電気通信事業部長 桜井俊、事業政策課長 鈴木茂樹、  
料金サービス課長 谷脇康彦、事業政策課市場評価企画官 今川拓郎、  
料金サービス課課長補佐 飯村博之・横手哲二、  
事業政策課課長補佐 西澤雅道
- 4 議事内容
  - 開 会
  - 議 事
  - 閉 会
- 5 主な議論
  - (1) 電気通信事業者によるプレゼンテーション  
※日本電信電話株式会社、KDDI株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、株式会社ケイ・オプティコム及び株式会社ジュピターテレコムから提出資料を基に、順にプレゼンテーションを行った。
  - (2) フリーディスカッション  
※プレゼンテーションを行った上記5社及びイー・アクセス株式会社、株式会社ウィルコム、社団法人テレコムサービス協会、社団法人日本インターネットプロバイダー協会、モバイルコンテンツフォーラムとのフリーディスカッションを行った。
    - (構成員等)日本は世界最高水準のインフラを実現し、現行の競争ルールは成功していると認識。NGNやFMC等の情報通信産業の変化が見込まれる中、予め競争ルールを準備しておこうという中で、現行の競争ルールを新しく変えようとするならば、変えたいという人に挙証責任がある。NTTは中期経営計画で光の3千万加入を掲げているが、光はメタルと異なると主張するのであれば、メタルから光・NGNへ移行する筋道を示し、競争ルールを変えればどこがどう良くなるといったことを客観的に明示すべき。
      - (日本電信電話株式会社)基本的なスタンスは御指摘のとおり。メタルから光への更改をどう進めればベストか検討中であり、今は申し上げられない。2010年までには公表したい。
    - (構成員等)資料4-1p3(2)「(設備の指定を)ポジティブリスト方式に見直して

いただきたい」とあるが、NGNは外して欲しいということか。

→（日本電信電話株式会社）ポジティブかネガティブかは単に方式の話。IP網になって他事業者も自らネットワークを構築できる現状で、NTT以外に構築できないというボトルネック性がある設備は少ないのではないかという問題意識。

○（構成員等）資料4-2p4では、逆に、指定設備の範囲を拡大すべきということであるが、NTT東西の局舎開放等のオープン化の現状では不十分ということか。

→（KDDI株式会社）メタルからNGNになっても、ネットワークの機能は構造的には変わらない。顧客との接点がどうなっているかが重要であり、局舎・管路・とう道・電柱等は、新たに構築することは困難であり、競争事業者は、NTTが保有しているものを個別に借りざるを得ない。ルータも従来とは機能が変わりつつある。ひかり電話のルータとの接続に着目すべき。また、特にNGNでは、上位レイヤについてQoSや認証・課金の重要性が増すこととなり、これらは議論されてしかるべき。

→（日本電信電話株式会社）NTTと競争事業者の間で、これまで話し合いをして一定のルールを作成し、局舎や管路については可能な部分は既に開放してきている。追加すべき設備といっても、何のことか良く分からない。

○（構成員等）オープン化することと指定電気通信設備となることで異なるのは、料金規制が加わるということか。

→（KDDI株式会社）資料4-2p8 参考1にあるとおり、NTTが保有する顧客へのアクセス部分のリソースを、手続に要する時間等も含めて自由に平等に利用できるよう開放して欲しいということ。

→（日本電信電話株式会社）これまでルールを作って改善すべき点是对応してきていると認識。電気通信事業法では全設備保有事業者に接続義務があるが、指定設備は接続の条件を総務省が認可する約款に明示し、各事業者に平等に応じる義務があるというのが追加的な部分。

→（ソフトバンクテレコム株式会社）機会の均等性が確保されているかについて、NTTと他事業者との認識の相違がある。時間・手続の面で他事業者は思うように接続を行えないのが現状。

○（構成員等）資料4-2p11では、BTの事例が載っているが、仮にBTのようにNTTがアクセス部門を分離していたならば、NTTのアクセス部門以外の部門が例えば放送と融合したとしても問題はないのではないか。グループ経営自体や一体としてNTTというブランド力を持っていること自体は悪いことではない。ブランド力があるから一体経営が問題だと言われることがあるが、BTのように分かれていてもブランド力はあり、本筋とは関係ない。即ち、ボトルネック設備の保有と結びつくのが問題ということを整理しておくのが重要であり、問題の本質を見誤らないようにすべき。

→（KDDI株式会社）そのとおり。ボトルネック設備が問題。仮にアクセス部門が完全に資本分離されていて、競争事業者が完全に同条件で競争できるのであれば問題はないかもしれないが、現実にはBTのような機能分離すらされていない。ボトルネック性に問題の源泉があるということが議論の本質。

→（日本電信電話株式会社）ローカルループのアンバンドリングのように、ボトルネック性の問題を排除するためにどうすべきかという議論が重要であり、手段が目的

というような議論は疑問。

- (構成員等) サービス競争か設備競争かという議論がある。設備競争といった場合に、CATV事業者はNTTの設備を使わずに自前でできるものと理解。CATV事業者としては、設備競争をどこまで行っていけるか所感を伺いたい。
  - (株式会社ジュピターテレコム) 確かに、CATV事業者は殆どを自前でエンドツーエンドで構築する方針だが、例えば、電柱を借りるの必要があり、その点で苦労してきた経緯がある。また、CATVはまだネットワークの高度化・広帯域化・双方向化の途上にあり、その面での設備投資が必要。同軸網を高度化することで、FTTHと同等以上のサービスが実現出来るようになり、ある程度の競争は可能と認識。
- (構成員等) 資料4-1p4では、CATV事業者は独占的な市場支配力を持つとあるがどうか。
  - (株式会社ジュピターテレコム) CATV事業は、地域独占ではなく、電気通信役務利用放送等により誰でも同様のサービスが出来るようになっている。また、普及率もそれほど高くないのが現状。
- (構成員等) NTTの局舎が使いにくければ、CATVの局舎を他に開放することは可能か。
  - (株式会社ケイ・オプティコム) 投資余力が低く、局舎は都度増設するので、電話のレガシーを有するNTTの局舎と異なり、他事業者が使えるスペースがない。なお、電力系事業者は電力柱を保有していない。電力柱を保有する電気事業者は電柱・管路ガイドラインを遵守し一束化の要請に応じてきたが、NTTは一束化を拒否しているのが現状。
  - (日本電信電話株式会社) 一束化は方法論に過ぎず、NTTは、ポイントを別に設けることで電柱の開放に対応している。CATV事業者の独占については、通信・放送の融合が進めば別だが、現場で言うと、地上波の再送信が見られる唯一の媒体であるという意味。
- (構成員等) ソフトバンクは、ADSL市場で成功を収めたが、FTTHではプレゼンスが低い。資料4-3p10にあるとおり、FTTHの8分岐の問題は確かに「需要密度の経済性」が働いているためだが、西日本地域では電力系事業者が競争事業者として機能しており、それだけが原因の全てとは思えない。「需要密度の経済性」がFTTH市場での競争力の鍵を握るのであれば、例えば、対NTTとして競争事業者が大団結して需要密度の経済性を克服することも可能なのではないか。
  - また、資料4-4p6では、アウトソーシング子会社と活用業務の在り方が現行規制の抜け道になっているという問題意識を基に、NTTのグループ経営を透明にすべきとの意見であるが、具体的にどこをどうすれば不透明さがなくなるのか。
  - (株式会社ケイ・オプティコム) 資料4-4p8に内部統制の基本方針があるが、「実施状況等の報告」の項目で公表するとありが、経営情報が含まれている等によりその結果を公表していないのが現状。文書どおり実行していることが証明されるべき。
  - (ソフトバンクテレコム株式会社) ソフトバンクとしてもFTTHの努力をしているものの、依然コストの壁を越えられないのが現状。NTTや電力系事業者等の設備保有者が中心となっている。やはり8分岐の問題が大きく、一定の需要がないとなかなか取り組めない。ADSLに類似したフレキシブルな方法がとれば、コス

ト低減の効果も出てくるのではないか。フランスでも同様の点について競争上の問題があると指摘されていると聞く。

- （構成員等）グループ経営・一体経営の是非については、メリット・デメリットの論点を明確にすべきではないか。デメリットとしてレバレッジの問題があり、メリットとして顧客サービスの向上、業務の効率化があげられるが、具体的な中身を明らかにすれば、イメージしやすくなるのではないか。

また、NTTの営業でキャッシュ攻勢や電話攻勢を行っているというが、具体的な件数やデータは明らかにならないのか。

→（株式会社ケイ・オプティコム）NTTの営業攻勢については、量販店や複数の代理店で行われている。NTT西日本の指定電気通信役務では光ファイバは赤字で、固定電話では黒字である。独占市場から販売奨励金にキャッシュが流れているのではないか。それも、子会社やISPを通じて流れているのではないかと危惧せざるを得ない。即ち、活用業務を行う中で、会計分離を厳密に行って公表して欲しいということ。

→（日本電信電話株式会社）子会社へのアウトソースは、給与水準を下げることでよりオペレーション・コストを下げるという経営効率化が本来の目的。販売行為についても、反競争的な営業行為を行っているということなのか、そもそも営業行為を行うことに問題があるのか、具体的にどういう問題があるということをはっきりさせて議論する方が建設的。

→（株式会社ケイ・オプティコム）活用業務の申請時の措置に挙げられた不当な内部相互補助の防止について、子会社を含めて厳正に遵守させることとして、その結果を公表していただきたい。

- （日本電信電話株式会社）現行の競争ルールはNTTが固定網を独占していることを前提としていたが、IP化等の市場環境を踏まえて新しいルールをご検討頂きたい。IP化で距離の概念がなくなるとか、FMCでネットワークが一体化するといった変化が起きている。NTTドコモ分離の際も他の競争事業者が移動体専業であったことを考慮してのものと理解。今ではKDDIが固定と移動を一体で行うなど事業形態が変わっており、他事業者との構造的な同等性について、市場や技術の環境変化を踏まえて議論して欲しい。

- （ソフトバンクテレコム株式会社）ブランドカ自体が問題ではないとの指摘もあったが、ブランドカにかなり危惧を持っているので、別途お示ししたい。

### （3）その他

○本日プレゼンテーションを行った電気通信事業者に対し、各構成員から集約の上追加で質問を行うこととし、別途回答を求めることとした。

○活用業務の行政の対応について、事務局から別途説明を行うこととした。

## 6 その他

○次回の日程は、平成19年5月11日（金）の開催を予定しており、別途ホームページ上に掲載することとした。

以上