

通信・放送の在り方に関する懇談会
ヒアリング資料



平成18年3月22日
ソフトバンク株式会社

1. 結論

通信業界の構造改革

NTT再再編／NTTの垂直分離を提言

加入者回線を光化し、
ユニバーサルサービスへ

2. キーメッセージ

全国民に平等で安価なブロードバンド回線を提供

(1) デジタルディバイドの解消



全国100%光回線
実現の必要

(2) 光回線の普及促進



共通インフラ基盤上での
真の競争促進

「ユニバーサル回線会社」による 6000万回線光化

実現

- ① 100%光ブロードバンドインフラ基盤
- ② 競争事業者間イコールフットイング

3. 目指すべき方向

(1) IT新改革戦略（平成18年1月19日公表）

「いつでも、どこでも、何でも、誰でも」使える
デジタル・ディバイドのないインフラの整備 —ユビキタス化の推進—

1. 2010年度までに光ファイバ等の整備を推進し、ブロードバンド・ゼロ地域を解消する。
2. 2010年度までに現在の100倍のデータ伝送速度を持つ移動通信システムを実現する。
3. 2011年7月までに、通信と放送のハーモナイゼーション等を進め、地上デジタルテレビ放送への全面移行を実現する。

（【出典】IT戦略本部、「IT改革戦略」（平成18年1月19日））

ソフトバンクグループは、本政府方針に賛同します

4. ブロードバンド普及の現状

DSL市場

「世界一低廉なブロードバンド大国を実現」

- (1) 基盤インフラ(メタル回線)が整備されていたため
- (2) 設備開放により、サービス競争が進展したため

※ただし、種々の不公正が存在

FTTH市場

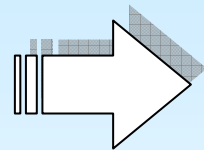
光回線では、

- (1) 競争が進んでいない
- (2) 整備地域が限定される

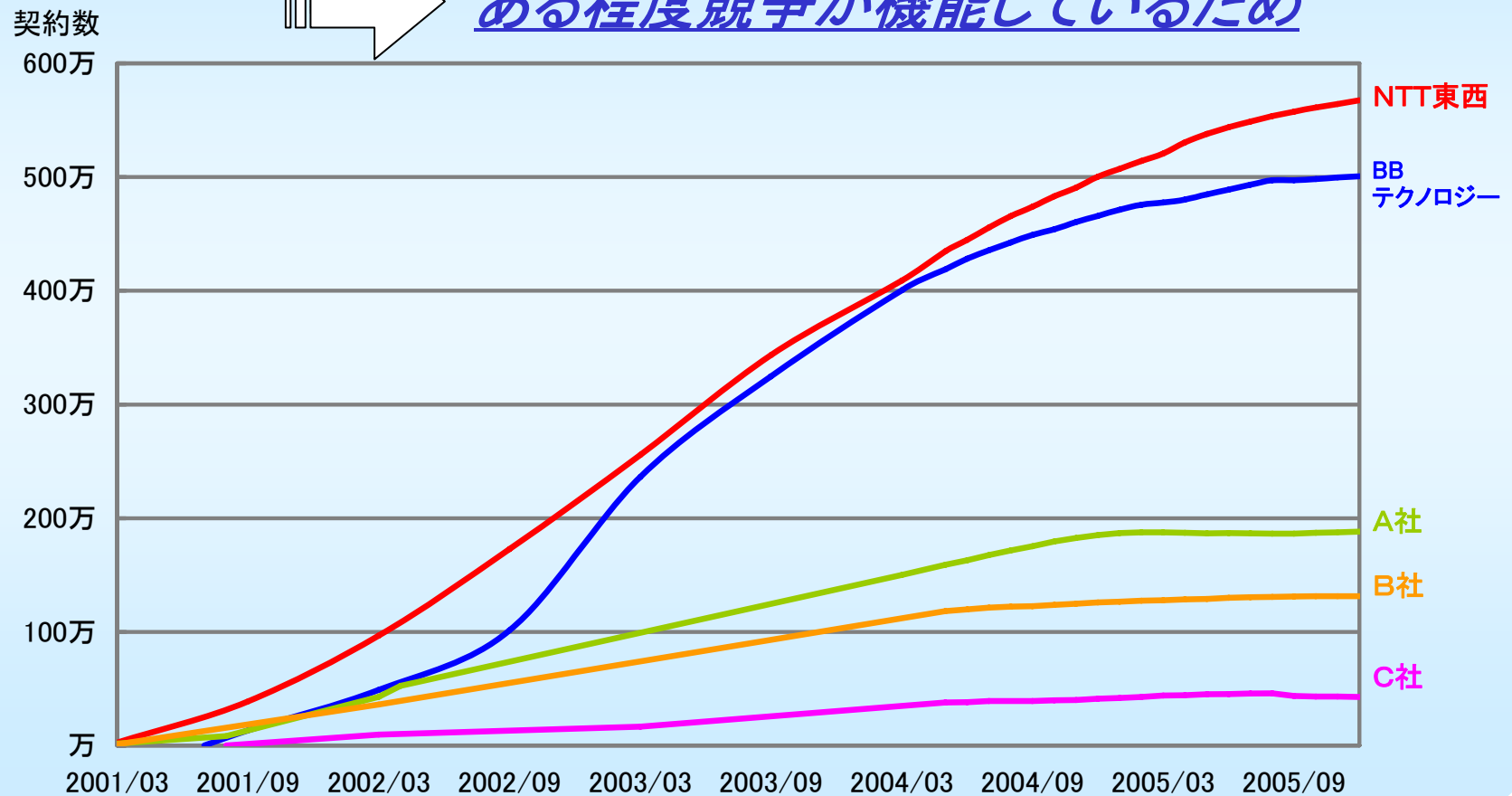
次世代ブロードバンドを、全国民に平等・安価に提供できるか？

ADSL累積加入者数推移

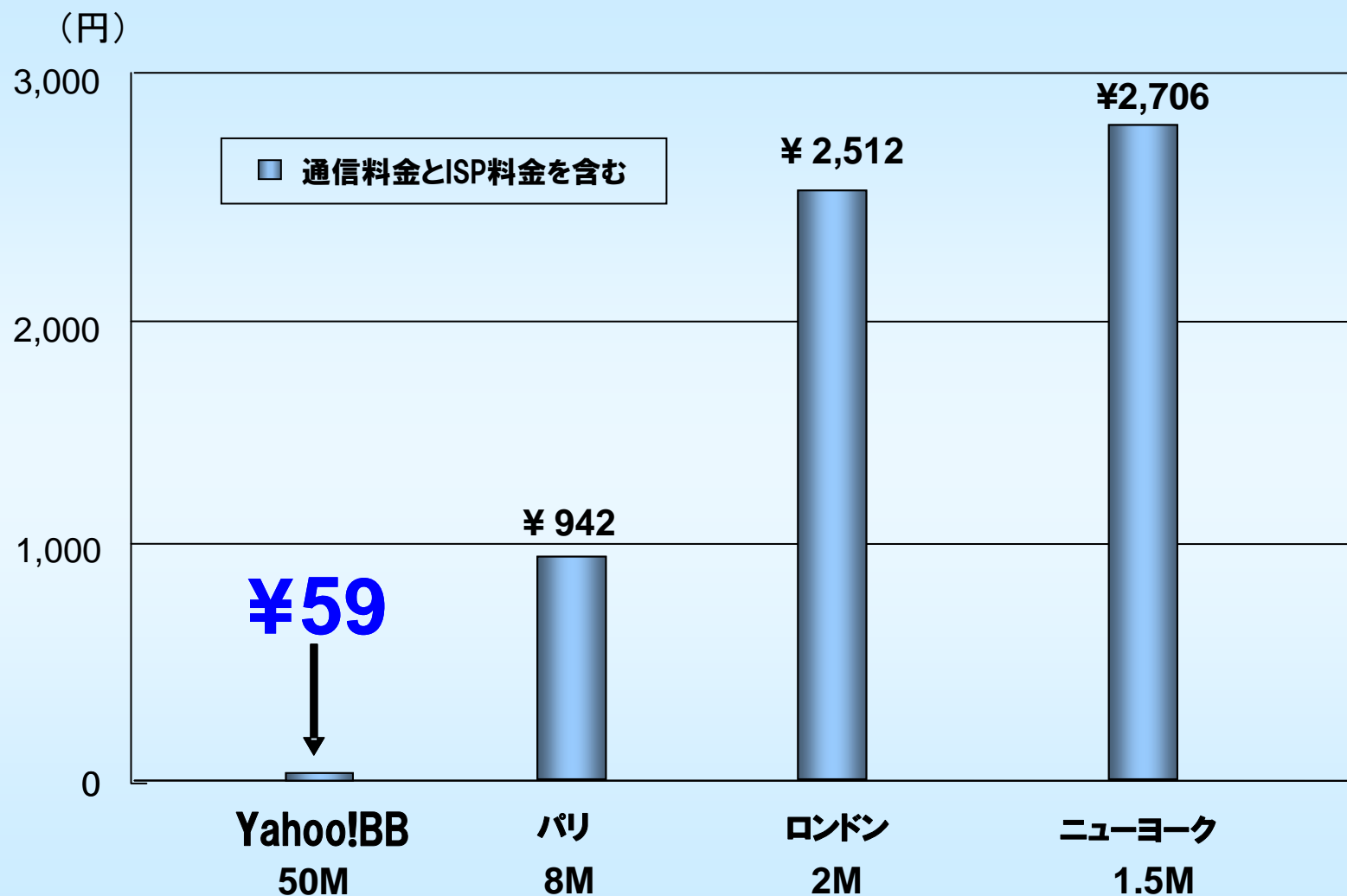
ADSL市場では、NTT東西のシェアが4割程度で推移



ある程度競争が機能しているため



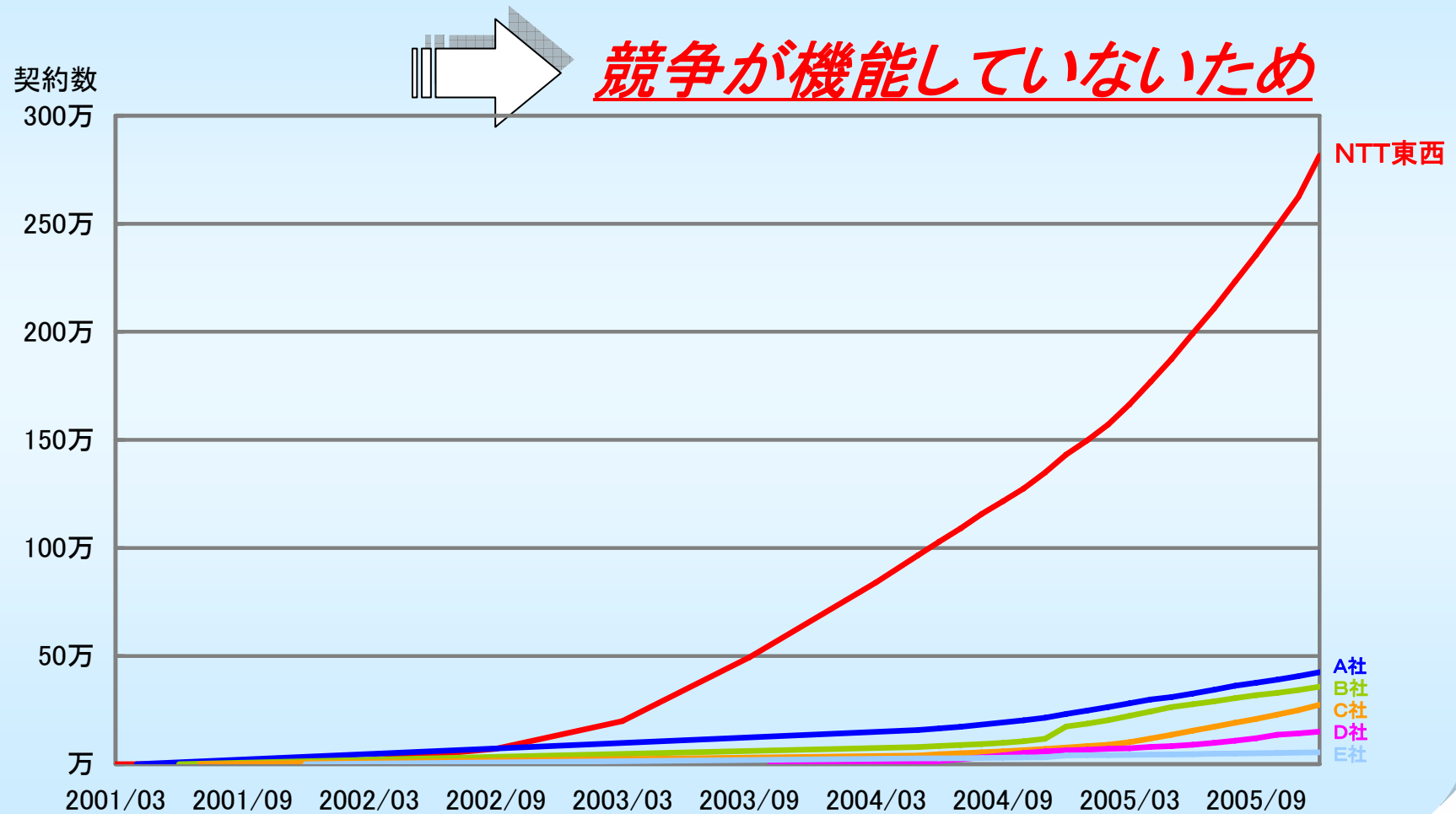
ADSL - 1Mbpsあたりの料金



【出典】総務省 “平成16年度 電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査” 2005年1月現在

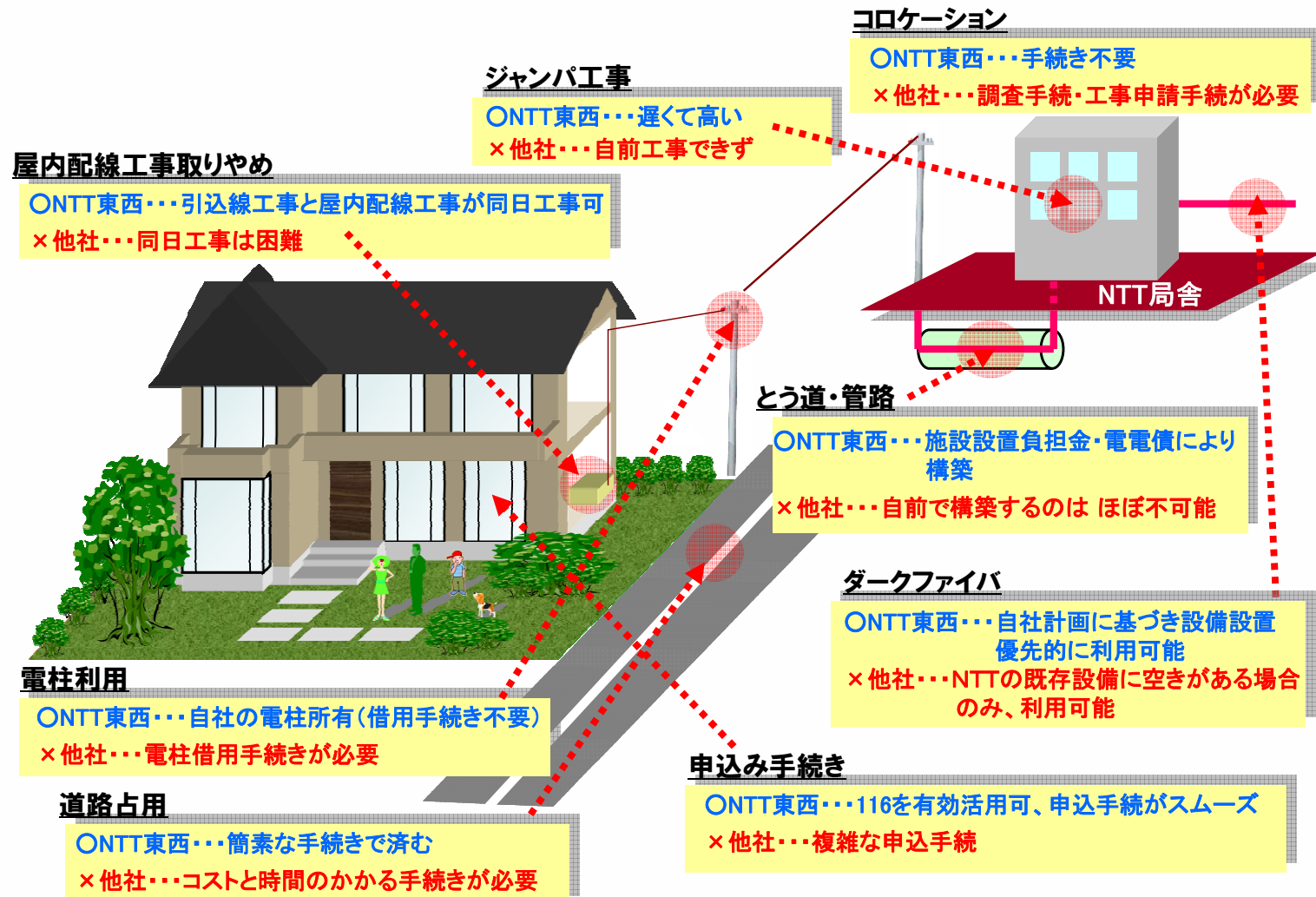
FTTH累積加入者数推移

FTTH市場は、NTT東西の一人勝ち



5. 新規事業者の自前光回線設置は事実上不可能

現状では、光回線の公平な競争は事実上不可能



6. NTT光回線の利用による競争も困難（シェアドアクセス）

現状では、光回線の公平な競争は事実上不可能

＜理由＞NTTに圧倒的優位性が存在

(1) 情報の非対称性

- ① 光ファイバ施設計画は非公開
- ② 加入者情報利用は不平等

(2) 手続きの非対称性

- ① コロケーション等の利用手続きは不平等
- ② その他工事手続きは不平等

(3) 収容効率が上がらない限り、接続料金が低下しない

（同一配線ブロックに複数ユーザの収容が必要なため）

7. NTTによるデジタルディバイドの解消は可能か

NTTによるデジタルディバイドの解消は困難

(1) NTT中期経営戦略

「光サービスを2010年度には3,000万のお客様に」



NTTは、コストメリットの存在する場合のみ整備

(2) ユニバーサル回線会社 (民間企業)

「光サービスを6,000万のお客様に」

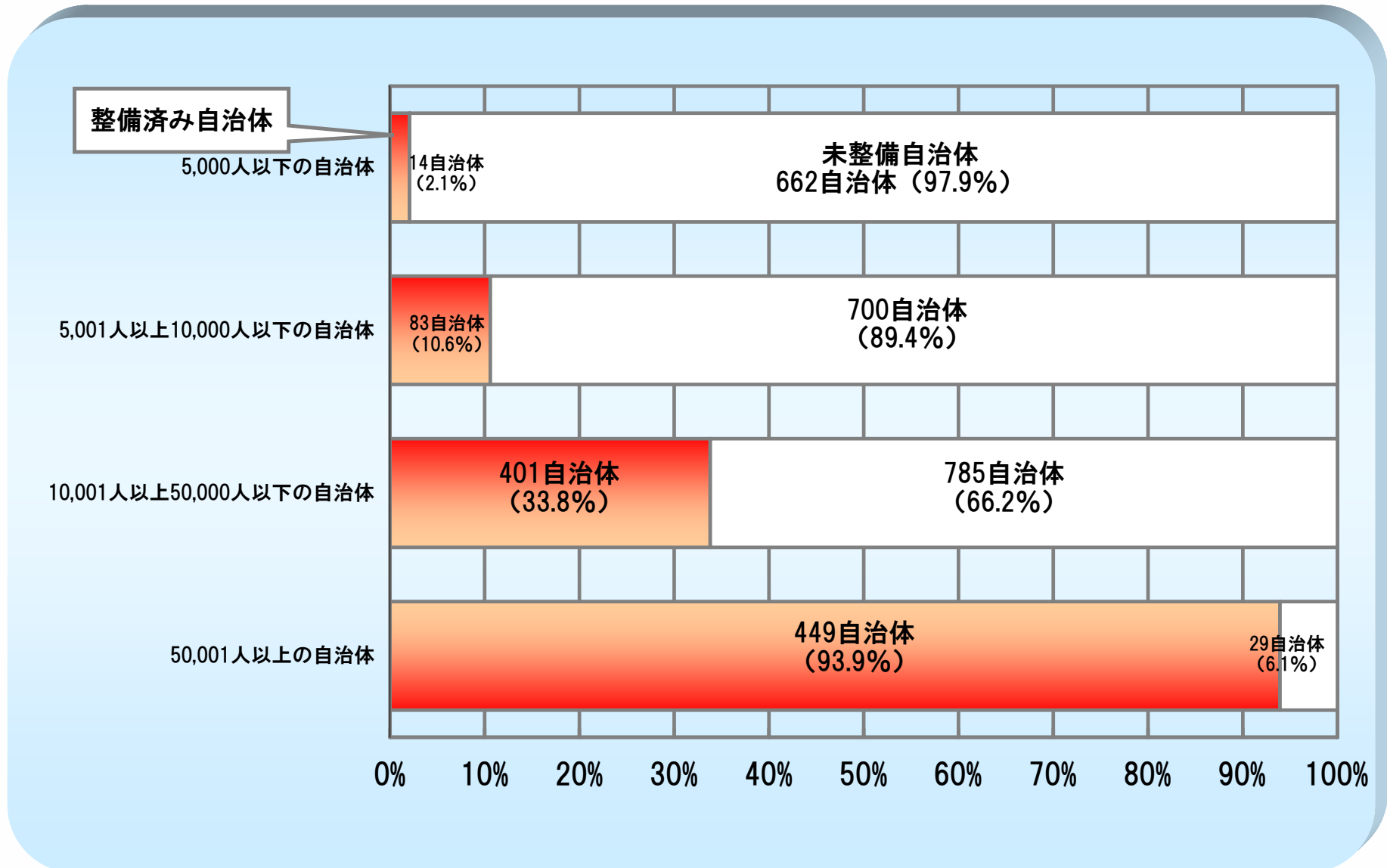
(メタル回線と同規模)



全地域、平等な形での光回線整備が必要

3,000万回線
格差

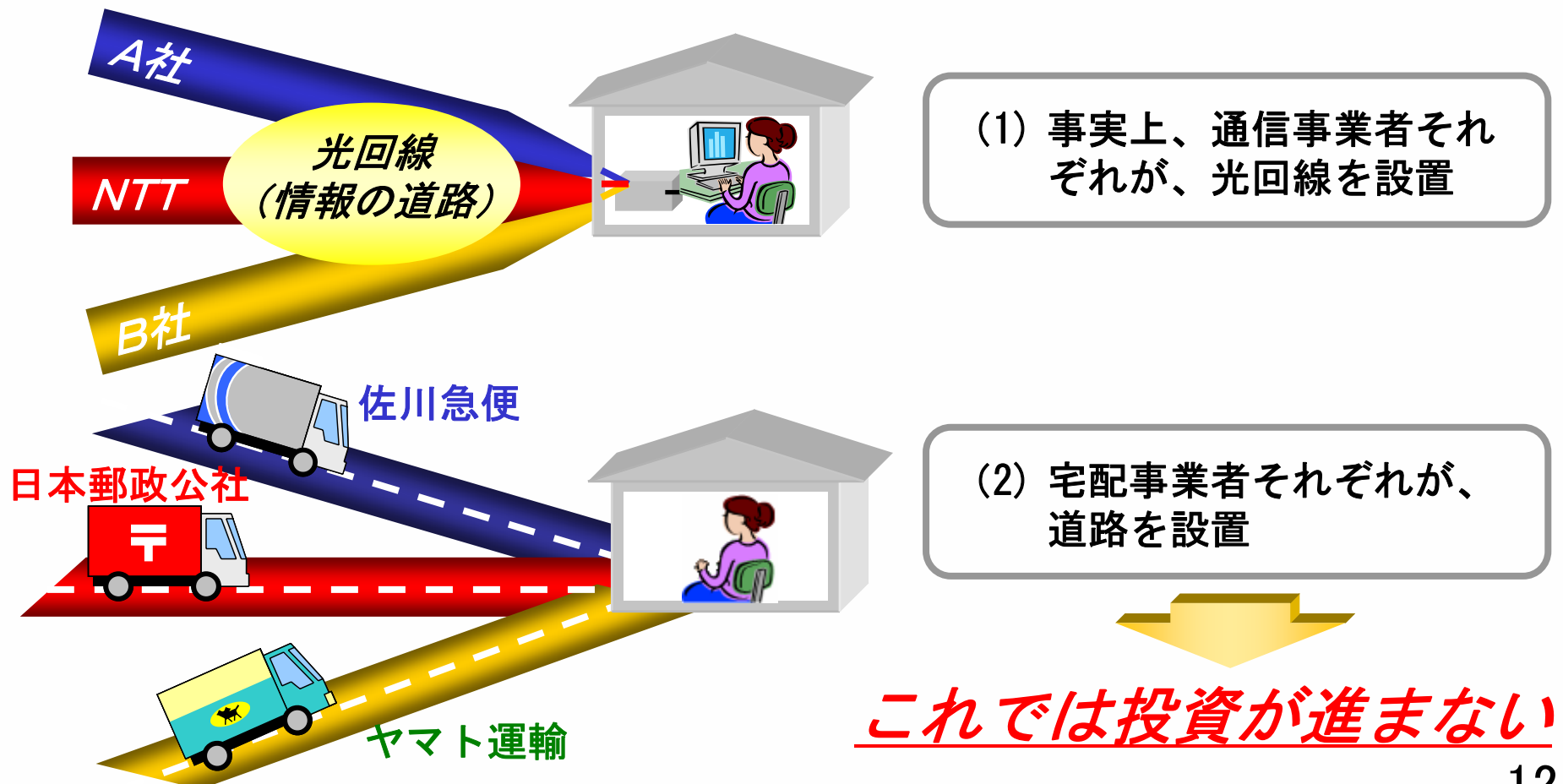
現在の光回線設備整備状況(人口規模別)



【出典】 情報通信政策研究所「我が国のFTTHの現状と政策課題」2005年4月8日

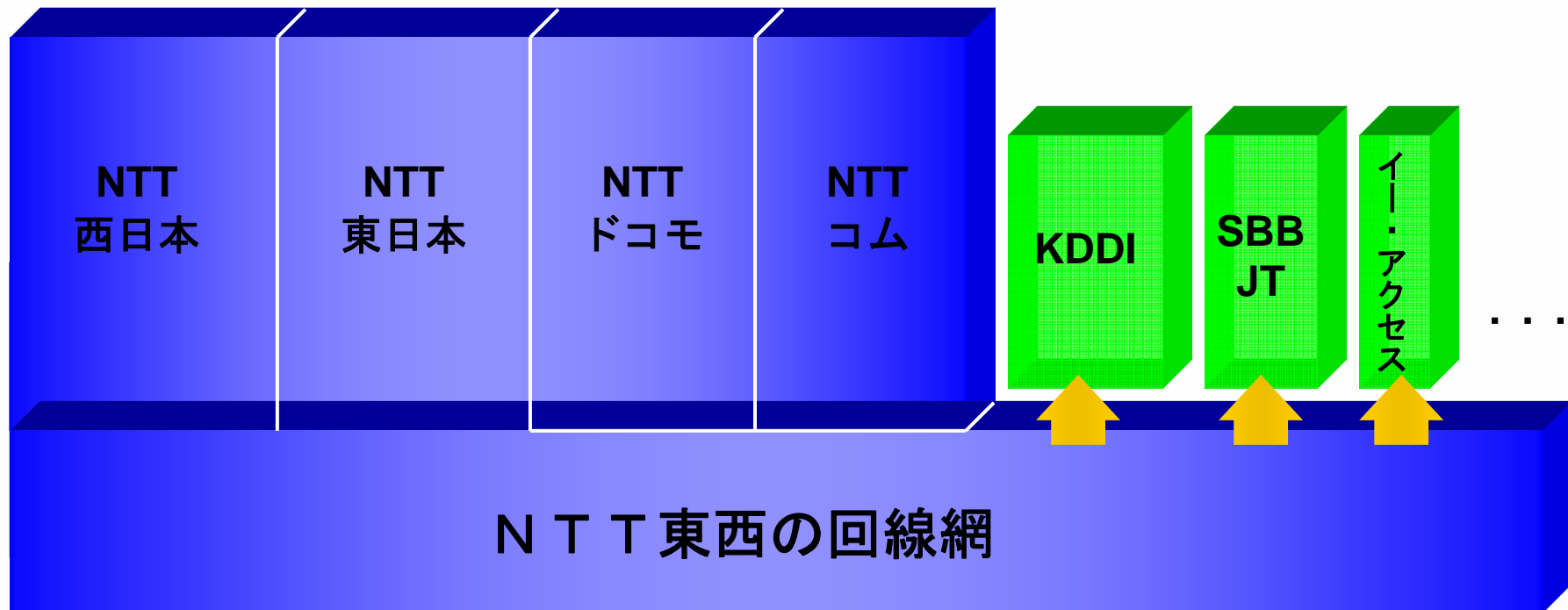
8. 設備競争による光回線普及促進は可能か

通信事業者がそれぞれ光回線を引き込むことは、
宅配事業者がそれぞれ道路を引き込むことと同じ



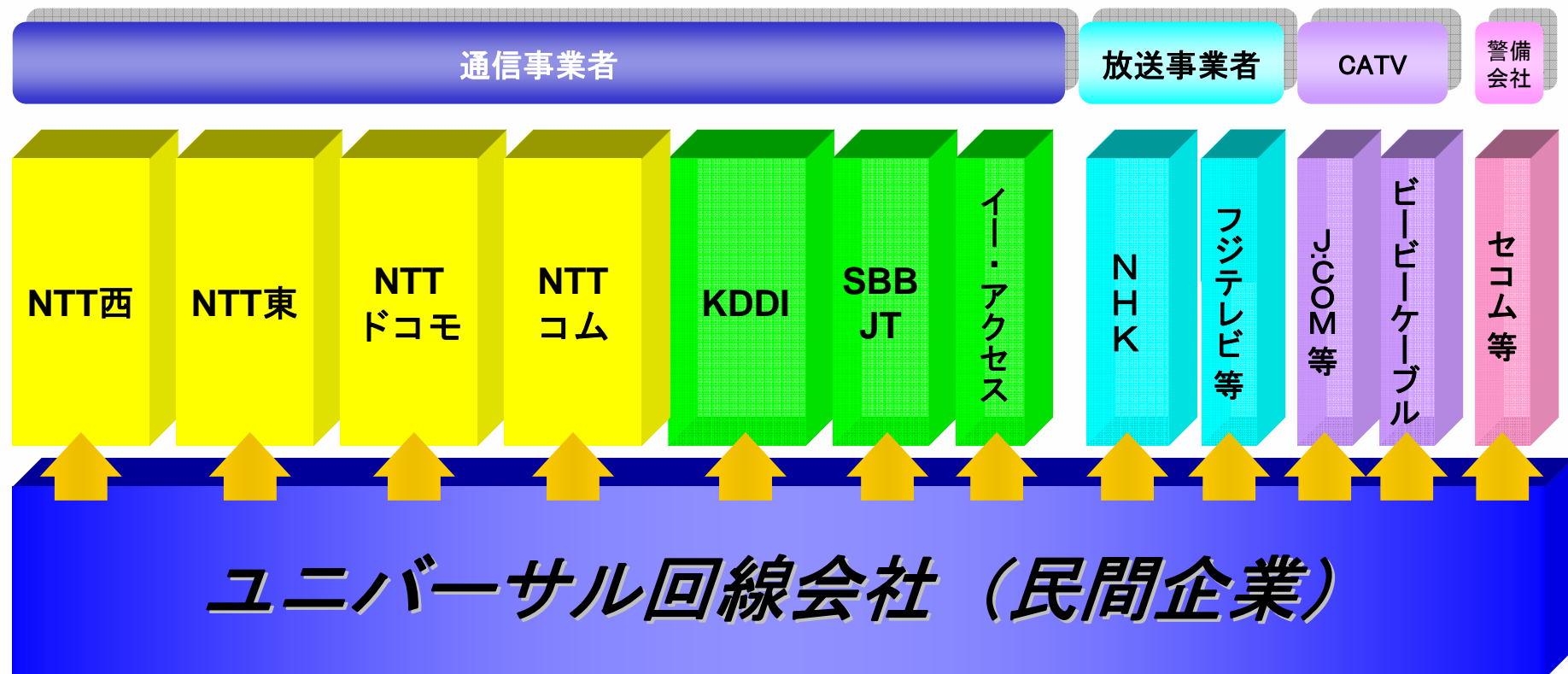
9-1. FTTH普及促進/デジタルディバイド解消のために ①

現状、競争事業者は、
NTT東西の回線網との接続によりサービスを提供



9-2. FTTH普及促進/デジタルディバイド解消のために ②

ユニバーサル回線会社(民間企業)による計画的一括整備と
設備開放によるサービス競争が必要



10. ユニバーサル回線会社の要件

- (1) NTT東西から物理回線部分を切り出し、ユニバーサル回線会社(民間企業)を創設
- (2) 完全な「イコールフットイング」(公正な競争)

① 完全なイコールフットイング(公正な競争)

- a) 資本分離 / ブランド分離(NTT東西含む) / 人事権分離
- b) 顧客情報データベースの移管
- c) 事業者向け卸業務に限定(エンドユーザ向けサービスの禁止)
- d) 同じ価格 / 同じ手続き / 同じ納期

② ユニバーサルサービス義務

- a) 光回線について、ユニバーサルサービス義務を課す

③ 民間企業として運用

- a) 債券発行による資金調達

11. ユニバーサル回線会社(民間企業)による光回線整備

前提

- (1) 5年間で、6,000万回線まで敷設(日本全国)
- (2) 回線光化総投資額：6兆円
- (3) 設備減価償却期間：20年 ※*実質的には50年程度は利用可能*
- (4) 債券発行による、資金調達：20年/年利2%/元利均等償還

試算

20年経過時に元本、金利が完済となる回線単価水準を算出

回線単価月額

光ファイバ1回線/月額：約690円

< メタル回線 << ダークファイバ

(ソフトバンク株式会社による試算)

結果

6,000万回線光化は、実現可能
 メタル回線維持不要(メタル回線維持の方が高コスト)

ユニバーサル回線会社回線単価試算条件

項目	詳細
1. 光ファイバ整備投資額	6兆円
2. 光ファイバ減価償却期間	20年
3. 光アクセス回線数	6000万回線 (メタル回線契約数と同規模)
4. 政府保証債	償還20年／年利2％／元利均等償還 支払金利合計額：1.34兆円
5. 光ファイバ敷設ペース	5年間で整備終了
6. 利用回線数	5年目に6,000万回線の利用
7. 事業運営費 (保守費及び道路占用料)	年額 818億円

回線単価試算概要／結果

1. 前提条件に基づき、以下を算出

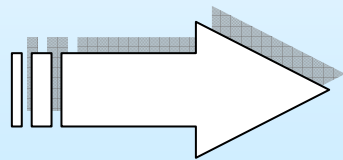
① 収入 : 回線単価 × 利用回線数

② 費用 : 減価償却費 + 事業運営費

※事業運営費 = 保守費 + 道路占用料

2. 前提条件及び前項に基づき、
営業利益/EBITDA/キャッシュフローを算出

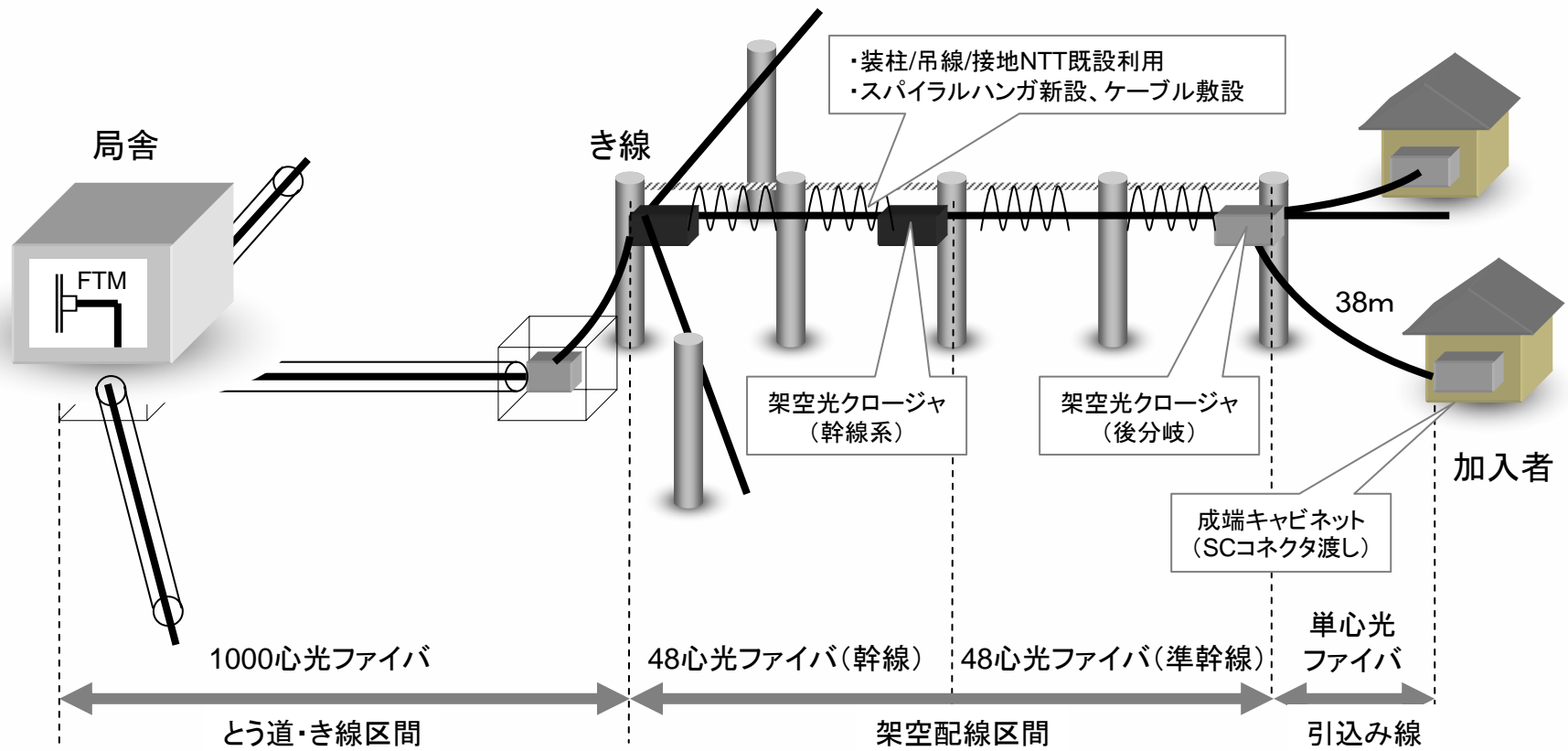
3. 20年経過時に元本/金利が完済となる回線月額単価を算出



結果 : 回線単価 690円/月

(20年経過後は、250円/月も可能)

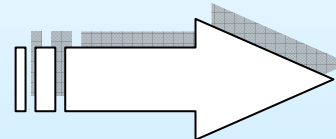
光ファイバ全国敷設構成図



6,000万回線光化投資コスト積上試算結果

ユニバーサル回線会社の必要投資コスト試算結果は、以下の通り

		設備構築コスト	既設分買取 (簿価)
① 光線路設備(局舎～き線点)		1.67兆円	
② 光線路設備(き線点以降架空部分)		1.24兆円	
③ 光線路設備(引込み線)		0.87兆円	
NTT 既設 設備	④ 光線路設備		0.39兆円
	⑤ その他設備(管路・とう道等)		1.58兆円
	⑥ メタル線路設備		0.95兆円
小計		(①+②+③) 3.77兆円	(④+⑤+⑥) 2.92兆円
⑦ NTT既設光線路設備の控除(取得価額)		-0.71兆円 ^{※3}	



総投資コスト: 6兆円

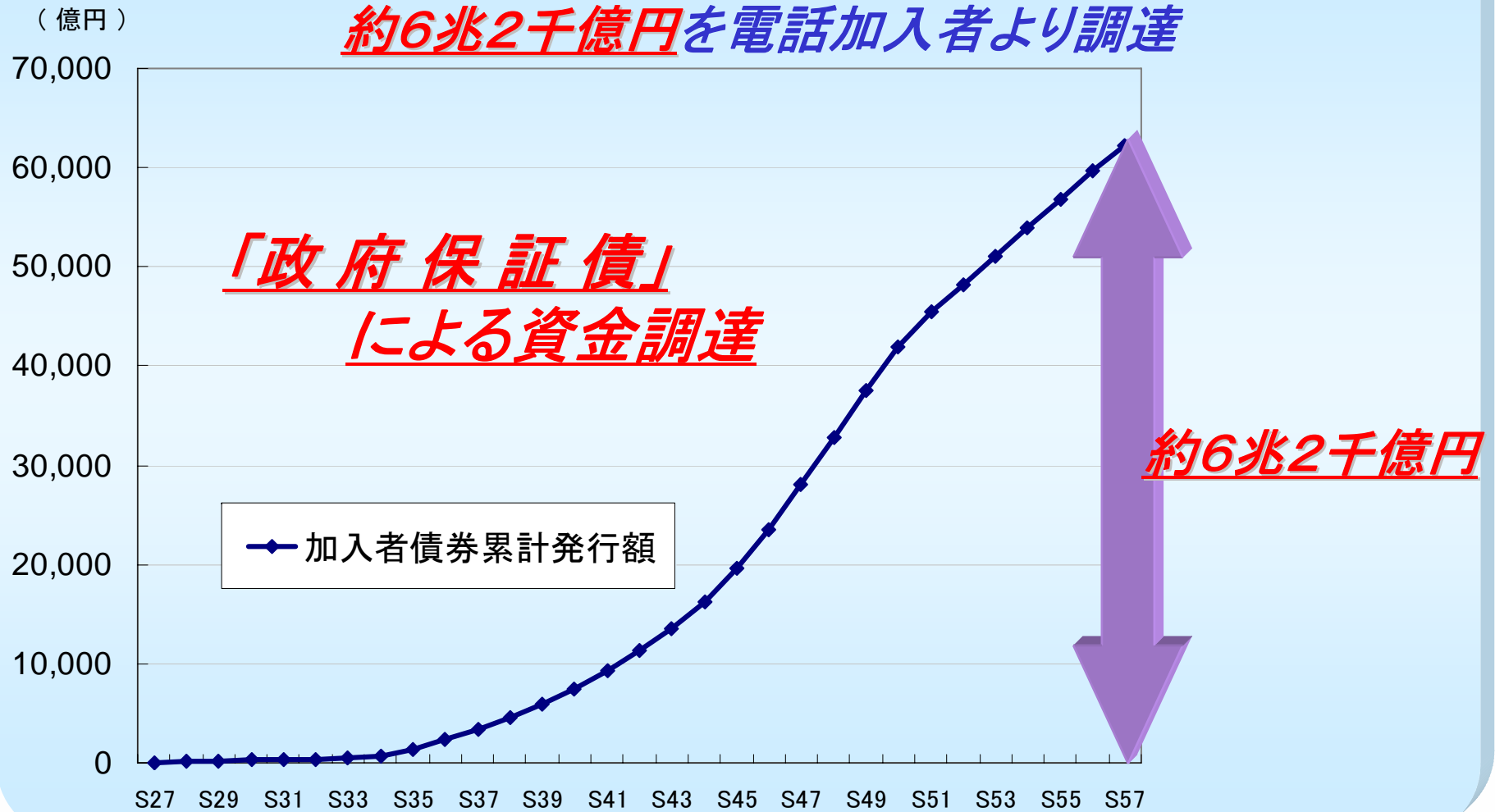
※1 ①～③は、ソフトバンク株式会社による試算値。④～⑦は、平成16年度接続会計をもとに算定。

※2 ④～⑥は、NTT東西既設の端末系伝送路設備を、簿価にて取得するもの。

※3 ⑦は、全国整備を前提とした①～③との二重投資を避けるため、NTT東西既設光線路設備(④)を取得・利用し、それに見合う設備構築コストを削減。(0.71兆円 = 0.39兆円 + 減価償却費累計額)

電信電話債券発行額の推移

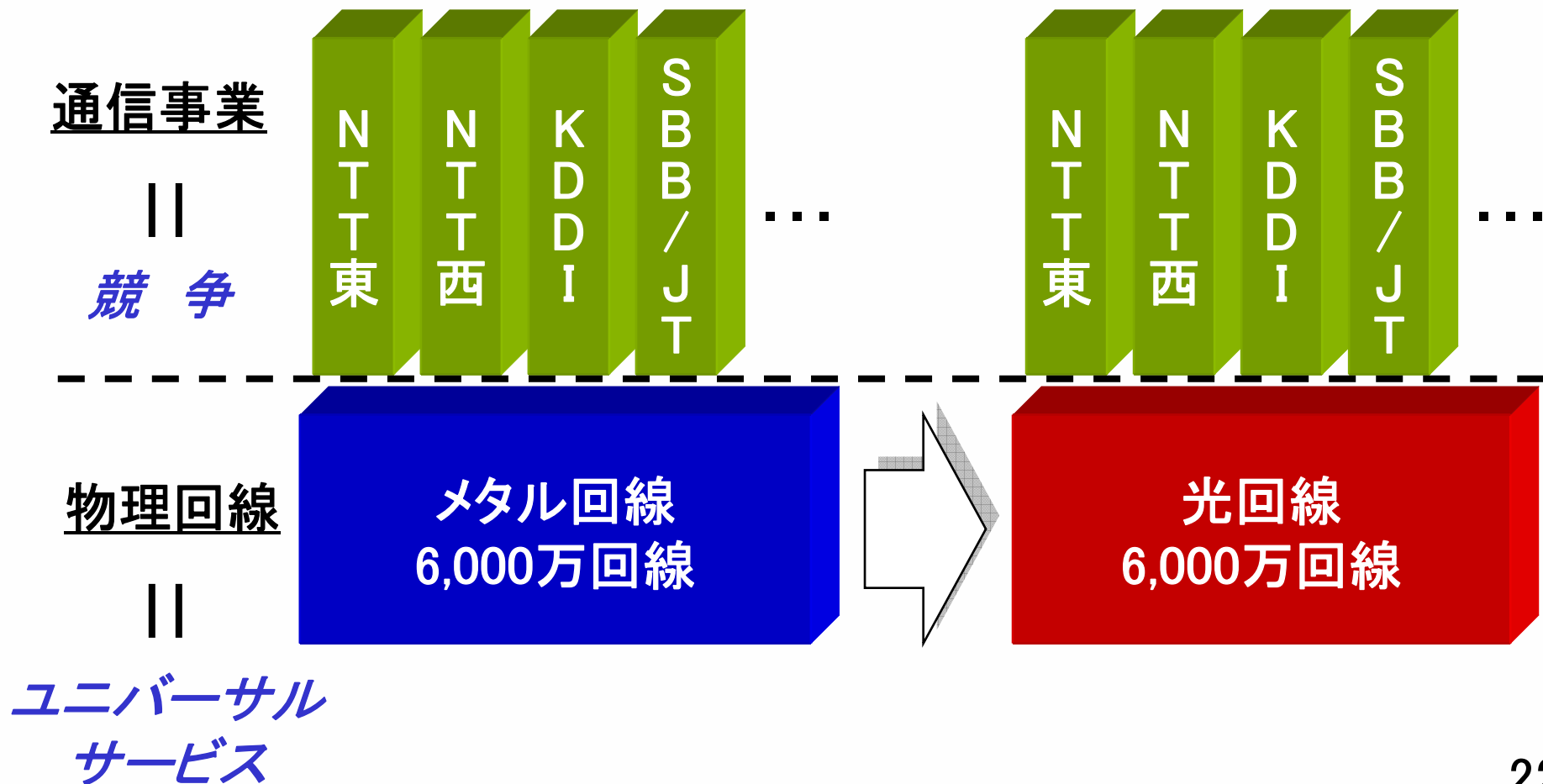
加入者引受債券の引受義務付けにより、
約6兆2千億円を電話加入者より調達



【出典】 “加入者債券の記録” (2004年11月5日、一二三書房発行)をもとに、ソフトバンク株式会社作成

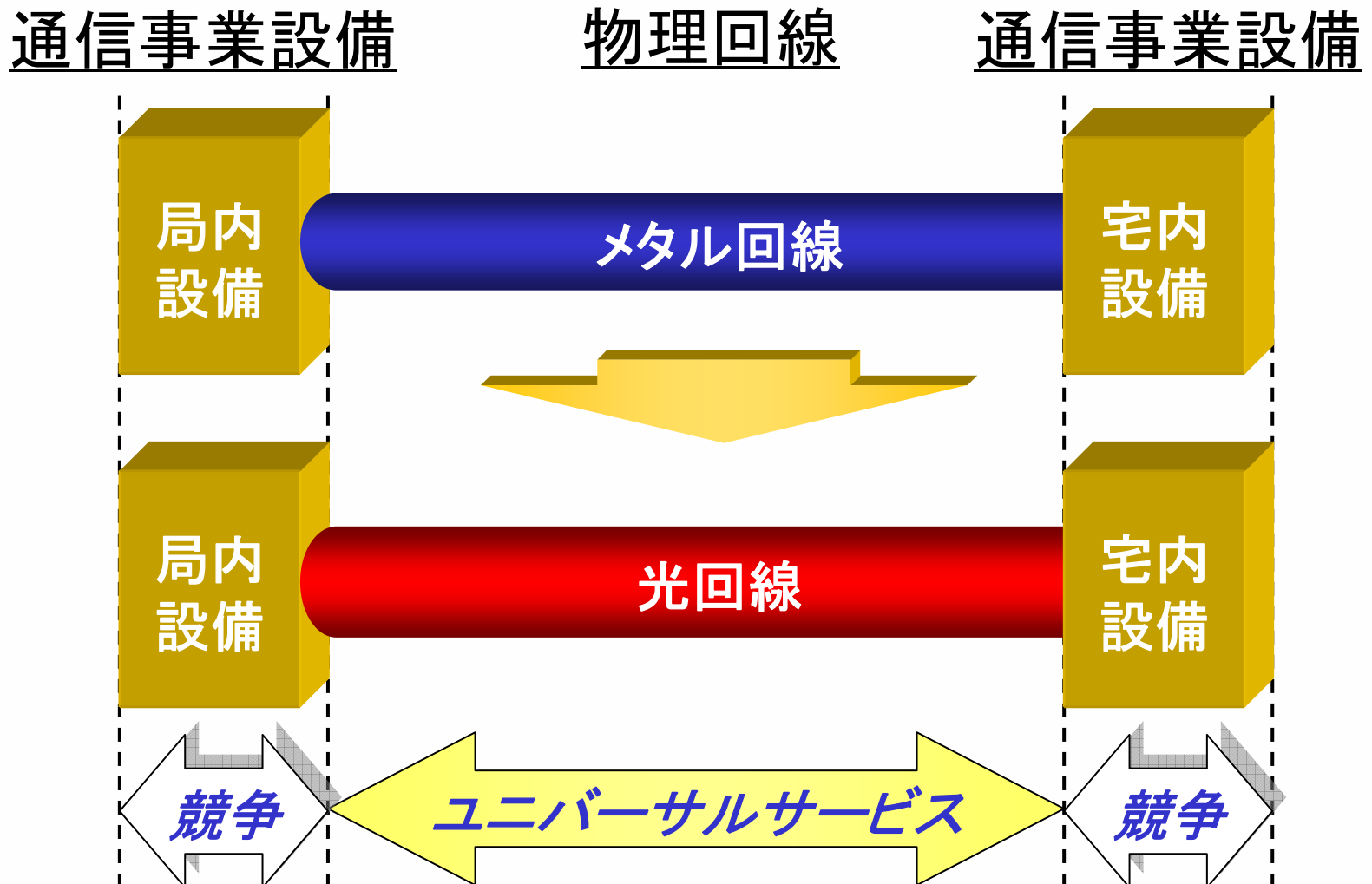
12. 通信事業競争と物理回線の分離

競争すべきは、物理回線を除いた通信事業分野



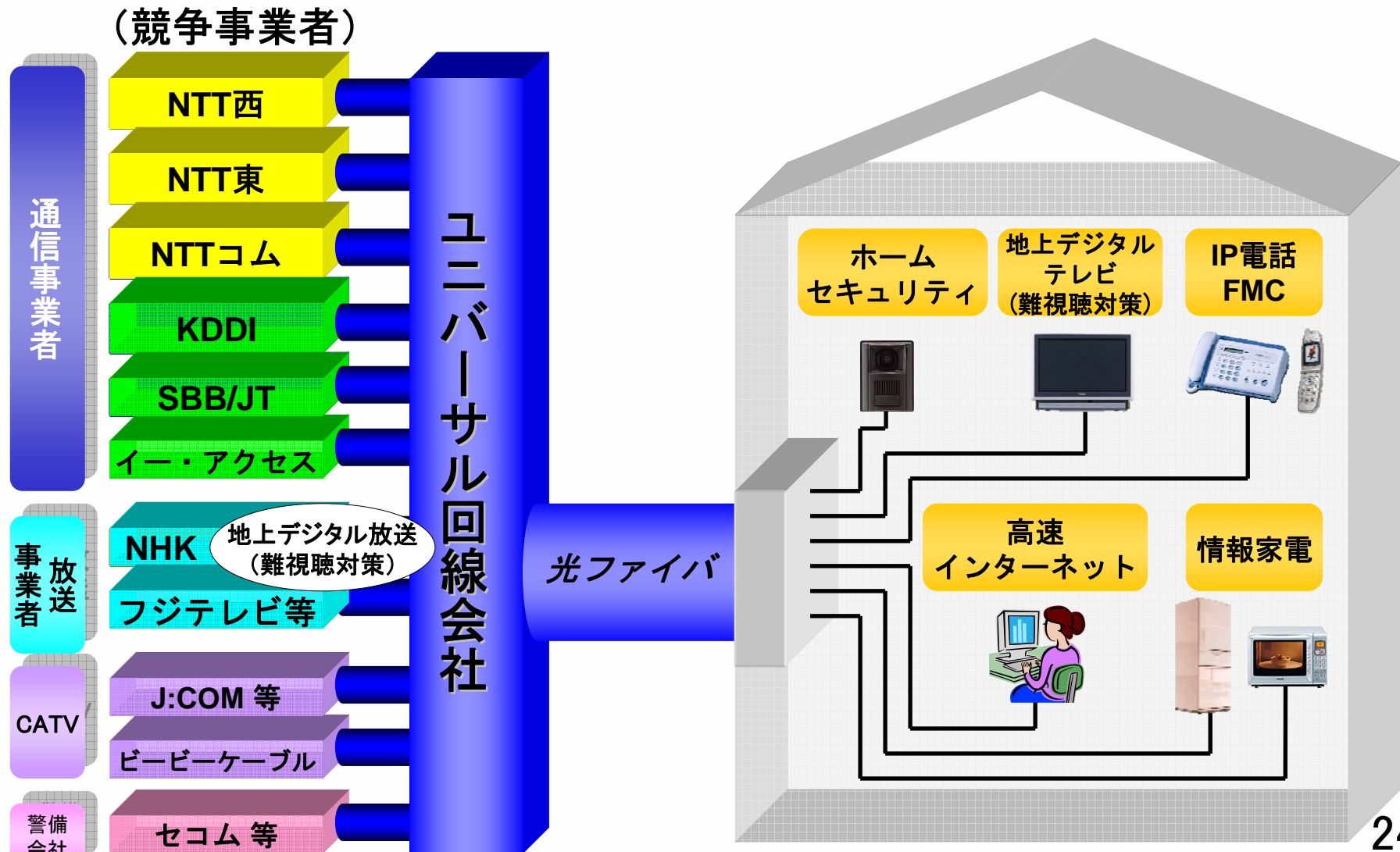
13. 通信事業設備部分には、競争が必要

物理回線ではなく、両端の設備によって競争を行う



14. ユニバーサル回線会社による、ユビキタス化

光回線を共通インフラとして、ユビキタス社会を実現



15. ユニバーサル回線会社(民間企業)により実現する社会

1. 通信事業における、フェアな競争促進

- ・ 加入者回線卸と小売兼業禁止

2. 新しい時代の新光ユニバーサルサービス

- ・ 6,000万世帯に光ブロードバンドを！

3. 日本の国際競争力復活

- ・ 光アクセスが、あらゆる産業の基本インフラに！

通信事業における、フェアな競争促進

加入者回線卸と小売の兼業



新しい時代の光ユニバーサルサービス

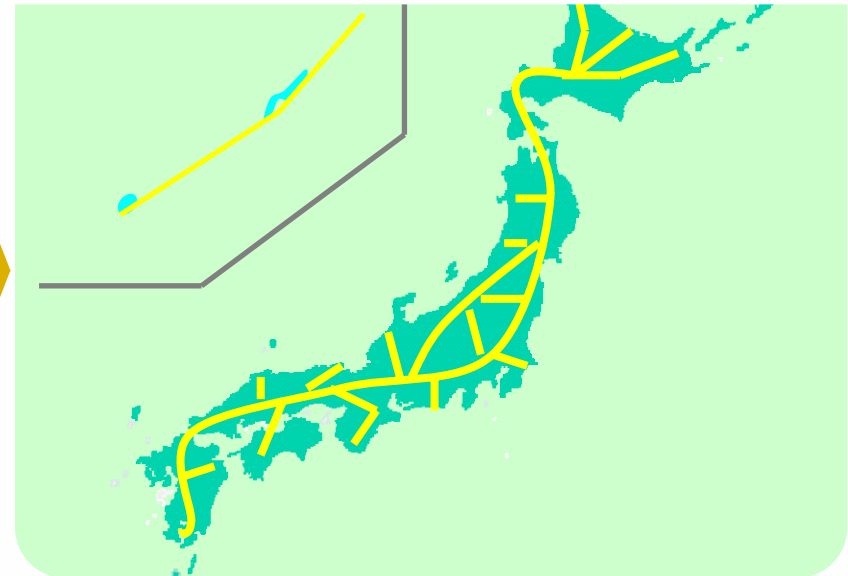
6,000万世帯すべてに光ブロードバンドを！

NTT中期経営戦略

「光サービスを2010年度に
は3,000万のお客様に」

光ブロードバンドアクセスは
日本全国に！

日本は、ブロードバンド
空白地ばかりに？



日本の国際競争力復活

光アクセスがあらゆる産業の基本インフラに！

国際競争力の向上

金融



製造



建設



光ブロードバンドアクセス

ご質問に対する回答

質問1-1

政府のブロードバンドゼロ解消方針及びブロードバンドサービスをユニバーサルサービスとすることについて見解如何。

- ① ソフトバンクは、ブロードバンドゼロ解消方針に賛同
- ② ブロードバンドサービスを、世界に先駆けユニバーサルサービス化すべき
 - (a) 情報アクセス権は、国民の基本的権利
 - (b) ブロードバンドを基本インフラとして、日本の国民生活を豊かにする
 - (c) ブロードバンドを基本インフラとして、日本の国際競争力を強化する

※ ただし、NTTによるユニバーサルサービスの提供は不適當
(高コスト化、競争上不公正)であり、中立な会社による提供が適當

質問1-2

ソフトバンクは、アクセス分離を行い、民間会社による一括整備と設備開放を主張しているが、これに対し、1社独占による非効率性と技術中立的でないという問題を含んでいるとの意見がある。これについて見解如何。

〔 1社独占による非効率性の排除について 〕

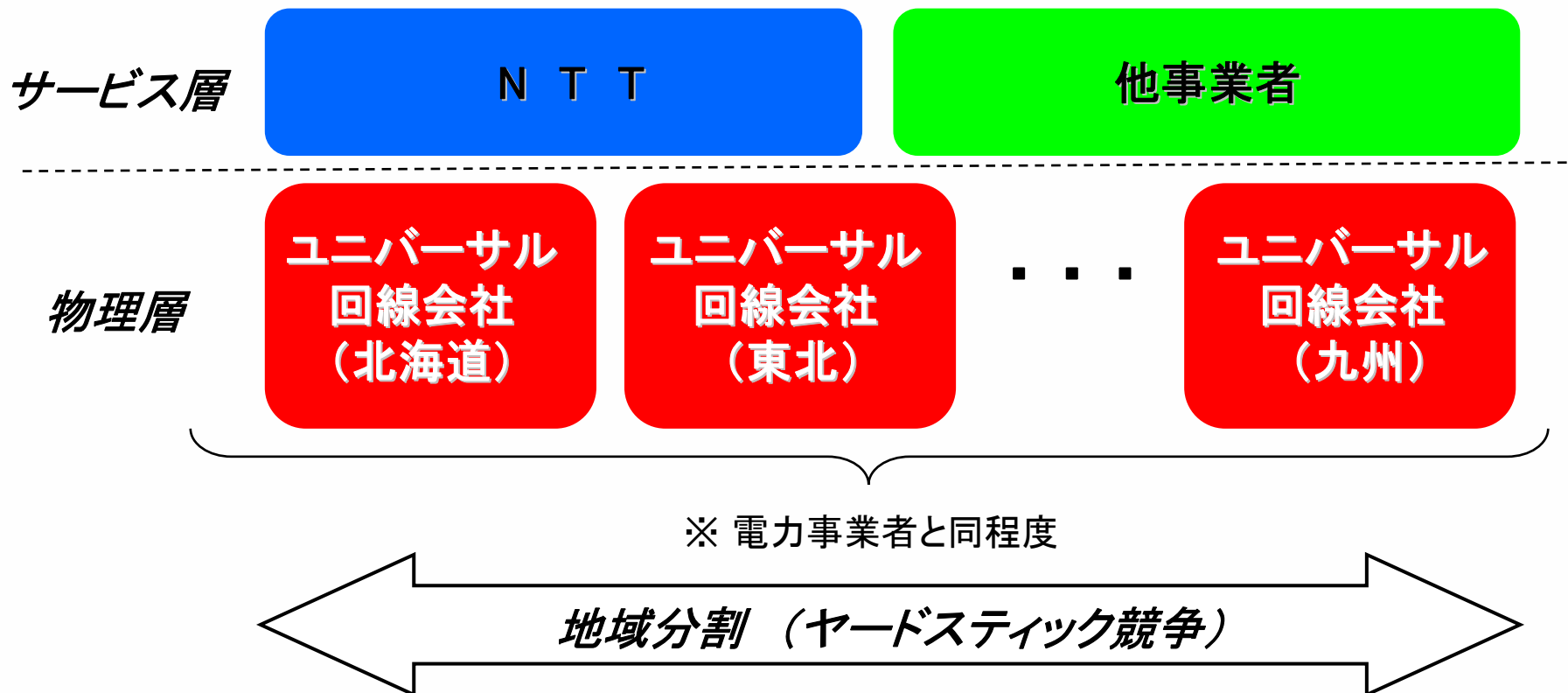
- ① 地域分割(いわゆるヤードスティック競争) → P.32 参照
- ② 経営情報オープン化と、関係者による監視 → P.33 参照

〔 技術中立性について 〕

- ① 光ファイバ以外の技術を排除するものではない → P.34、35 参照

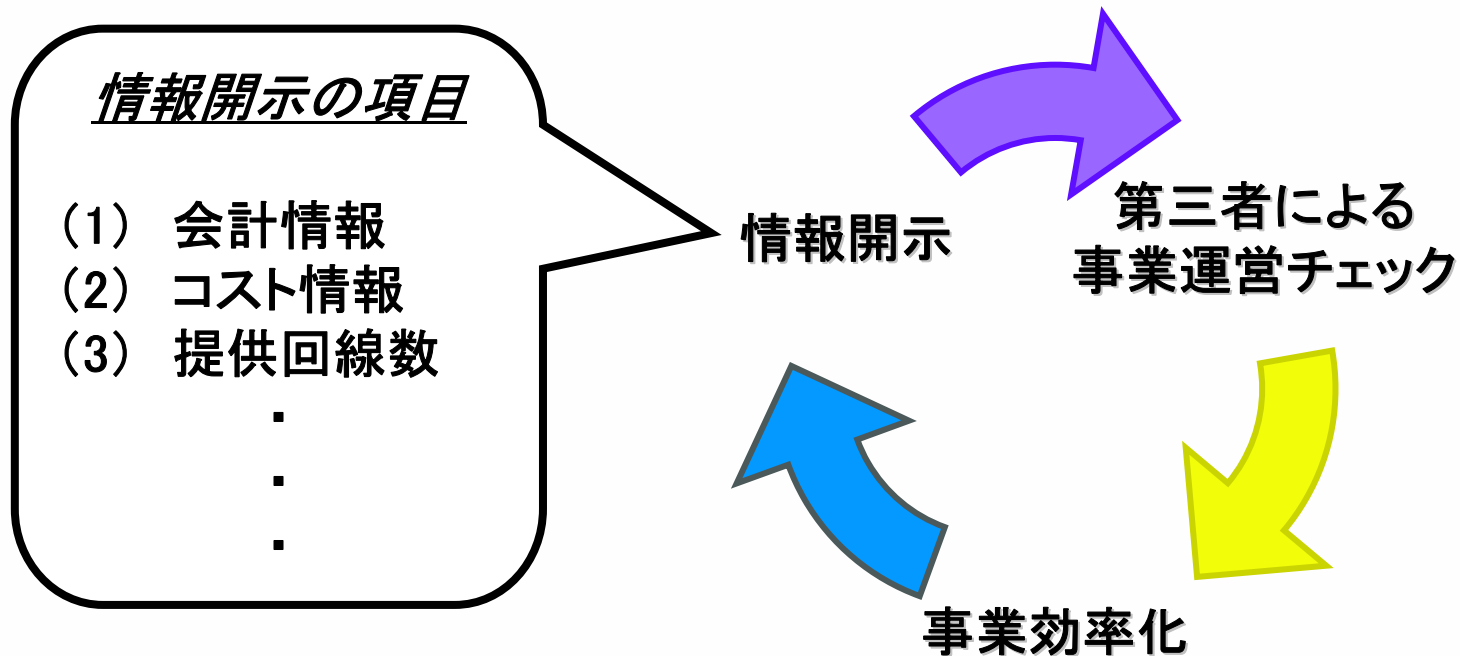
1社独占による非効率の排除

ユニバーサル回線会社の地域分割
 (いわゆるヤードスティック競争)による非効率性排除



情報開示／監視の強化による非効率排除

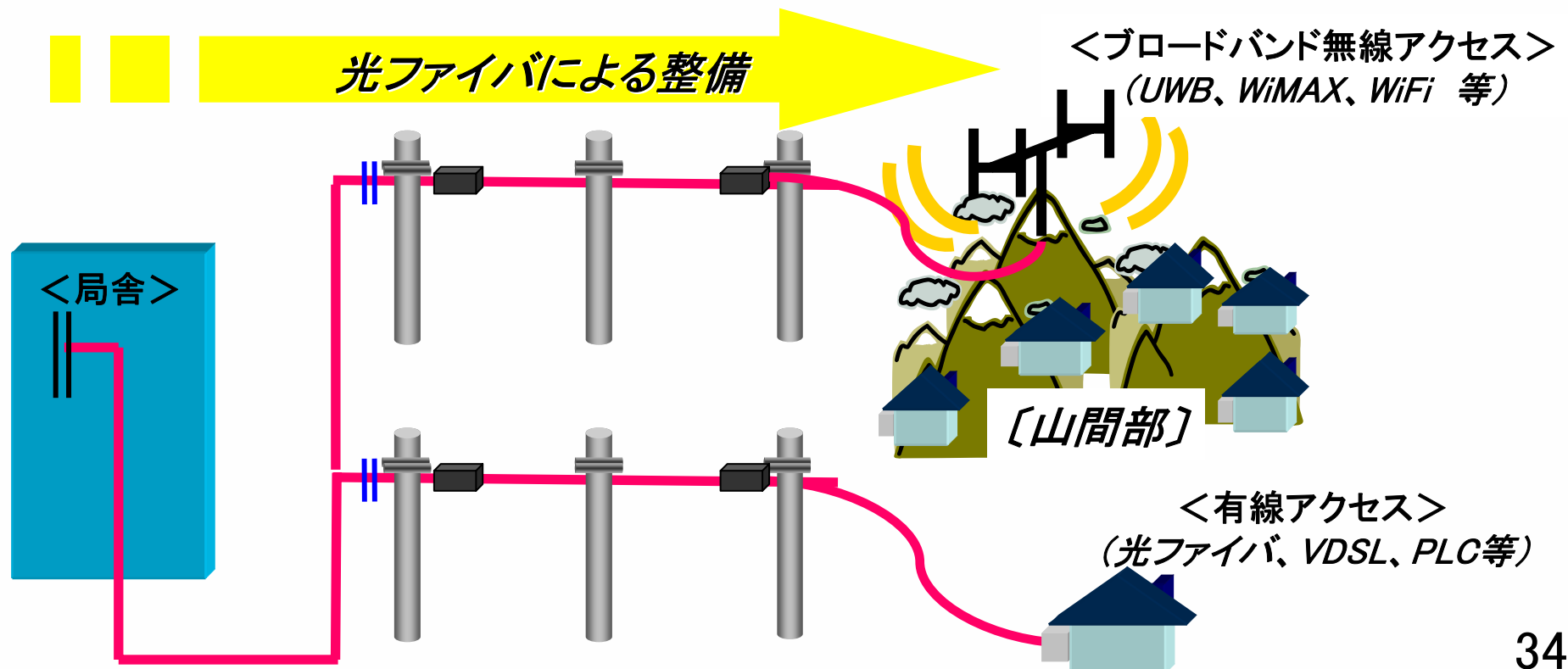
情報開示の強化／促進に伴う、
第三者からの事業運営チェックによる非効率性排除



技術中立性の確保 (1)

ユニバーサル回線会社は、光ファイバ以外の技術を排除しない

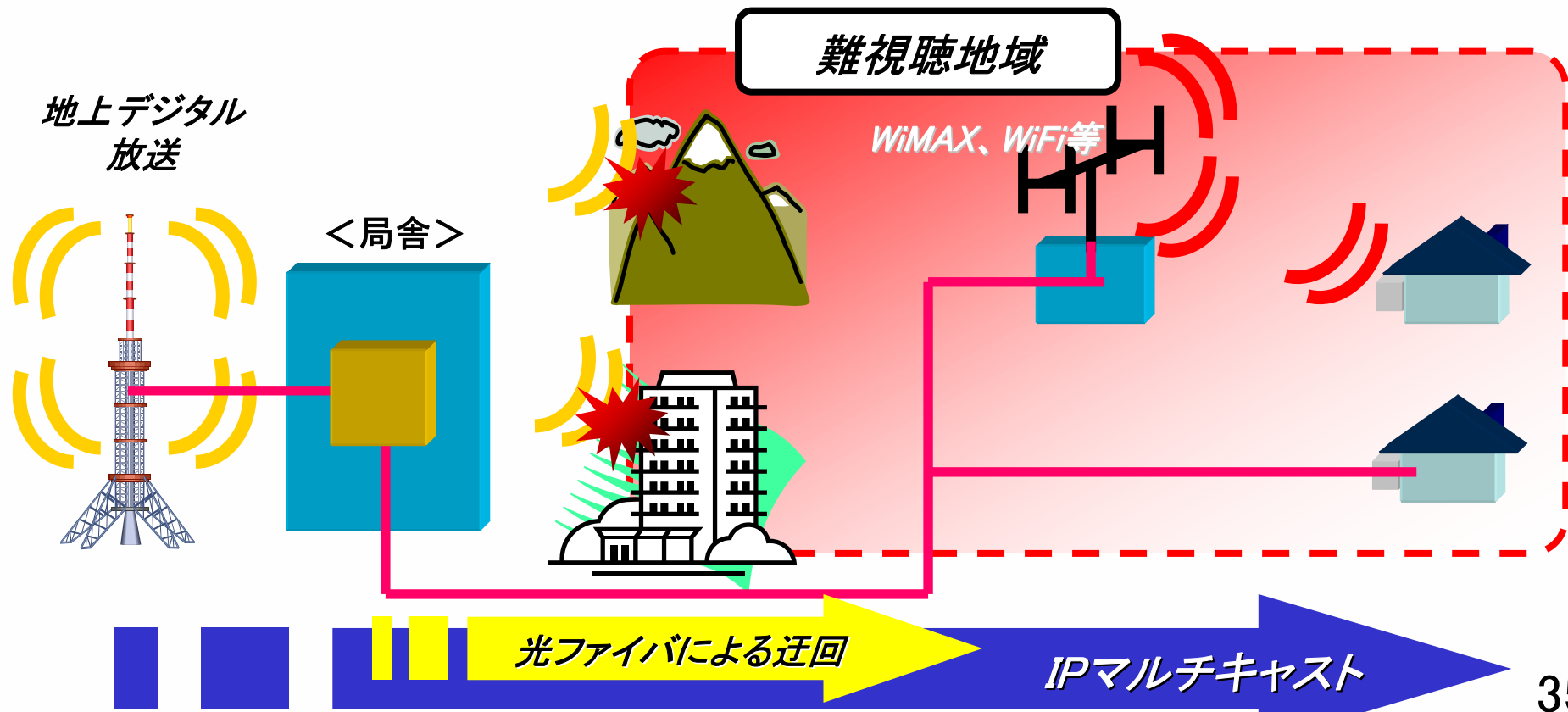
- (1) 山間部・離島等で、無線技術等が適当であれば活用すべき
- (2) 無線技術等を用いる場合でも、幹線の光ファイバ整備は必要



技術中立性の確保 (2)

(3) 光ファイバ、WiMAX等の無線を組み合わせたブロードバンドサービスは、地上デジタルテレビ放送の難視聴対策としても有効

- (a) 難視聴地域を光ファイバにより迂回し、地上デジタル放送を中継
- (b) IPマルチキャストにより、地上デジタル放送を再送信



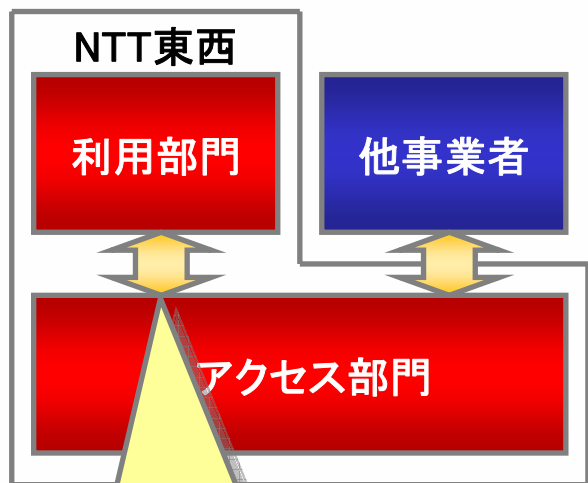
質問2

アクセス網の開放について、BT方式(アクセスサービス部門の設置)に関する見解如何。

- ① BT方式は、加入者回線部分を卸部門として小売部門から機能分離(会計／手続き／顧客情報／ブランド等)するもので、一定の効果は期待できる
- ② ただし、同一会社下では、厳格にルール化しても、実効性に限界があるものと懸念
- ③ したがって、ユニバーサル回線会社による、アクセス網の構造分離を行うことが最善の方策

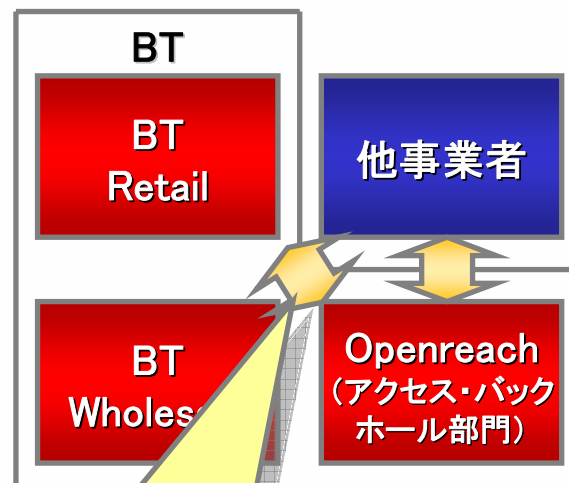
NTT／BT方式／ユニバーサル回線会社の比較（1）

NTT(現行)



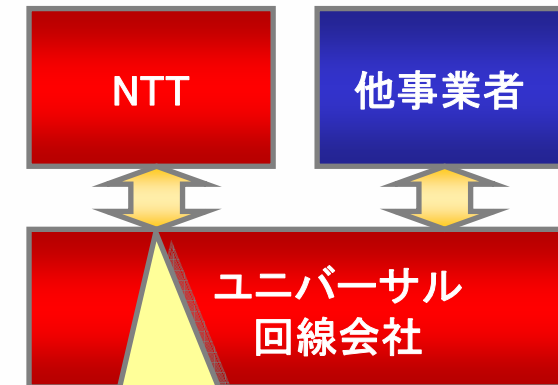
会計 : ルールで分離?
 経営陣 : 分離なし
 ブランド : 分離なし
 手続、納期、システム
 : 平等とはいえない
 監査体制不備

BT方式
(機能分離)



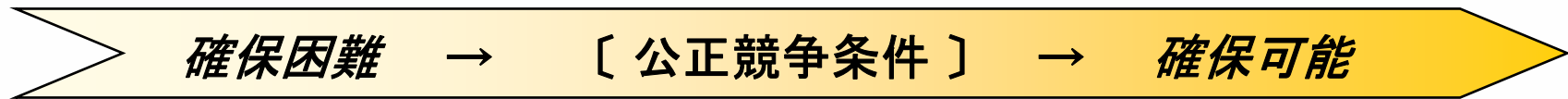
会計 : ルールで分離
 経営陣 : ルールで分離
 ブランド : ルールで分離
 料金、手続、納期、システム
 : ルールで平等化
 内部監査員会

ユニバーサル回線会社
(構造分離・資本分離)



会計 : 構造上分離
 経営陣 : 構造上分離
 ブランド : 構造上分離
 料金、手続、納期、システム
 : 平等

NTT／BT方式／ユニバーサル回線会社の比較（2）

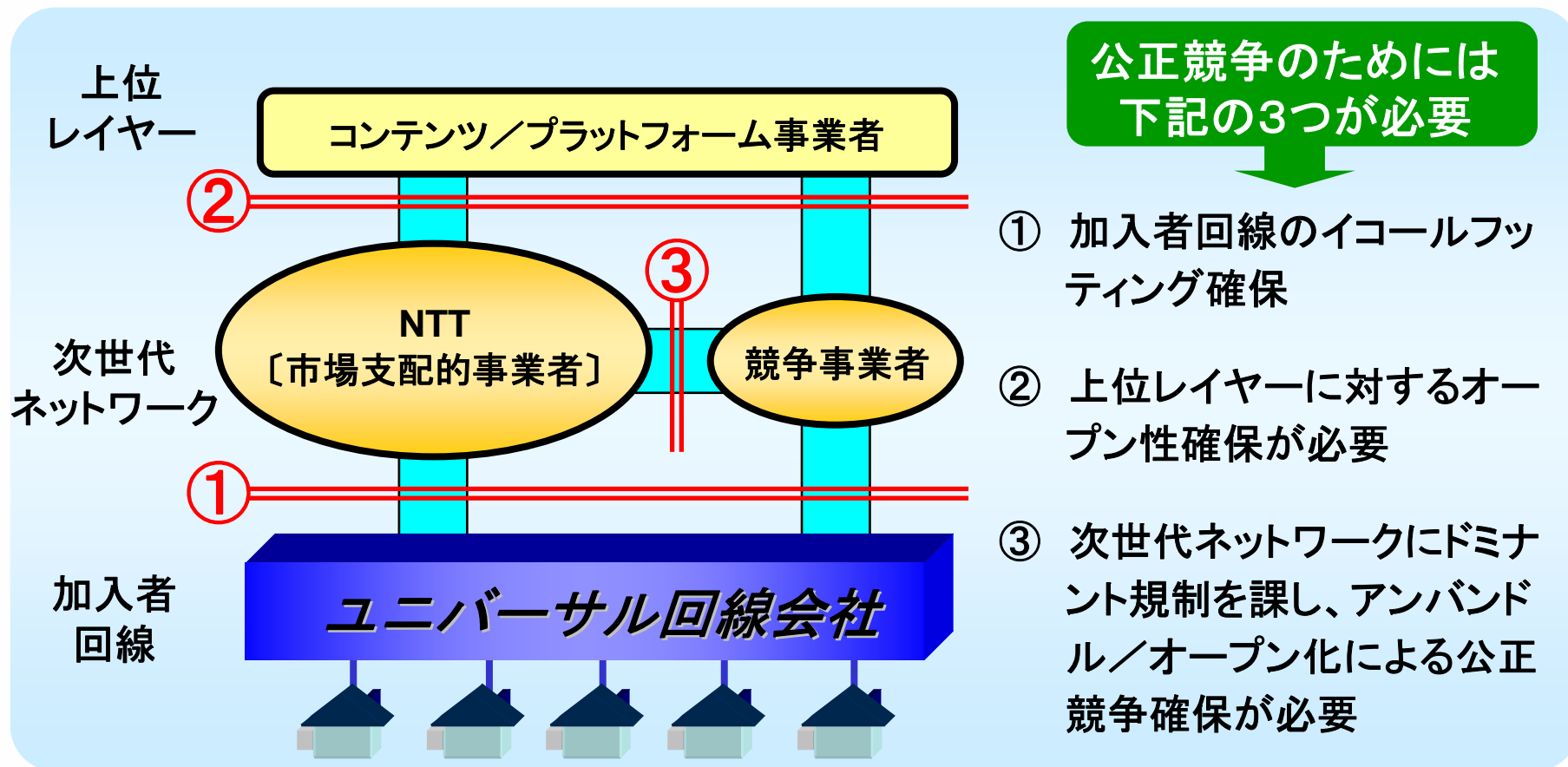


	NTT(現行)	BT方式	ユニバーサル回線会社
会計分離	△	○	◎
ブランド分離	×	○	◎
手続同等性	×	△	◎
顧客情報分離	×	△	◎

- ① BT方式は、現状のNTTと比較すれば一定の効果が期待できる
- ② しかし、ユニバーサル回線会社方式では、完全に別会社化するため、明確かつ最も効果が高く、最善の方策

質問3

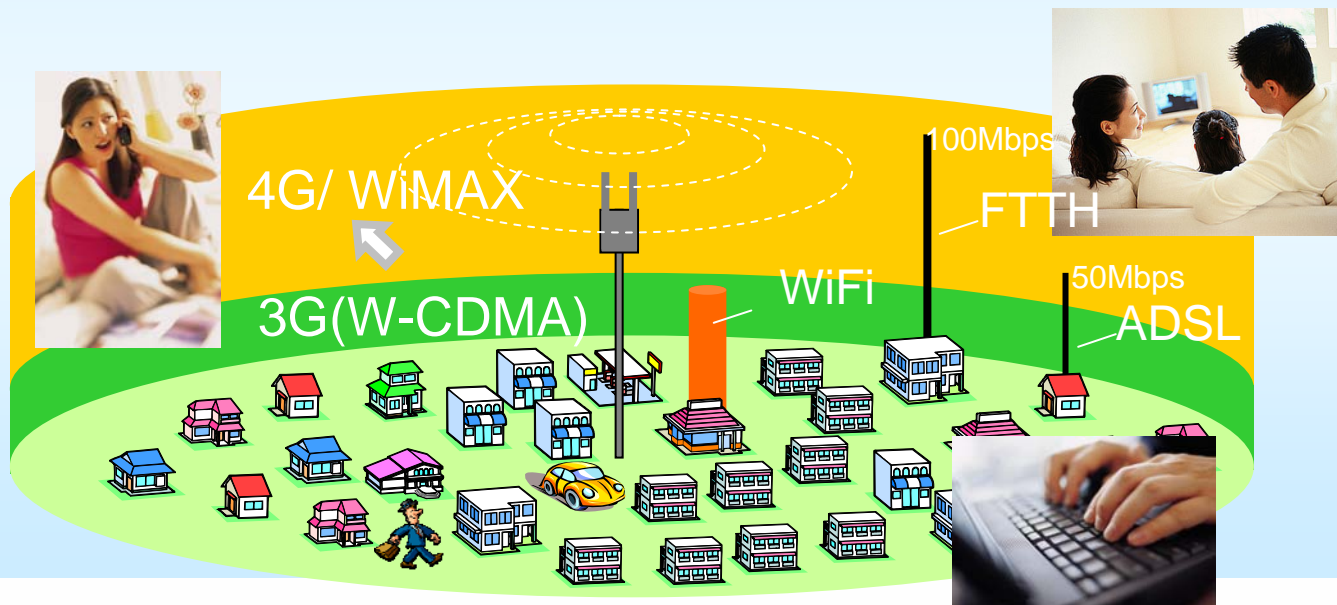
次世代ネットワークにおけるオープン性の確保等の公正競争条件の整備について見解如何。



質問4

ソフトバンクグループは、携帯電話市場に新規参入される予定になっているが、固定通信事業との連携について見解如何。(ボーダフォン買収と、1.7ギガ免許の関連)

- ① ソフトバンクは、固定／移動体の融合したユビキタスネットワークを目指す
- ② 利用者が固定電話／移動体を意識することなく、自動的に適切なネットワークを選択し、シームレスなサービス(FMC)を実現する



質問5

映像コンテンツの流通について、著作権の在り方など現状の問題点と、解決すべき点に係る見解如何。

① IPマルチキャスト放送の位置づけについて

IPマルチキャストを用いた有線役務利用放送事業者の著作権法上の位置づけについて明確になることを期待する

② 映像コンテンツのマルチユース促進について

番組制作時においてブロードバンド配信(ここではVODやストリーミング配信を指す)を含むマルチユースを想定した契約と権利の集中管理の促進を期待する

質問6

映像コンテンツのインターネット配信に係る規律について見解如何。

- ① コンテンツの内容については製作時だけではなく、配信事業者側においても適切な対応をとることが必要
- ② コンテンツの提供方法は、技術の進化に対応できるよう特段の規律はもうけるべきではない
ただし、著作権保護が十分にとられているかどうかについては一定のルール作りが必要

ソフトバンクグループのコンテンツ配信事業

B^BTV



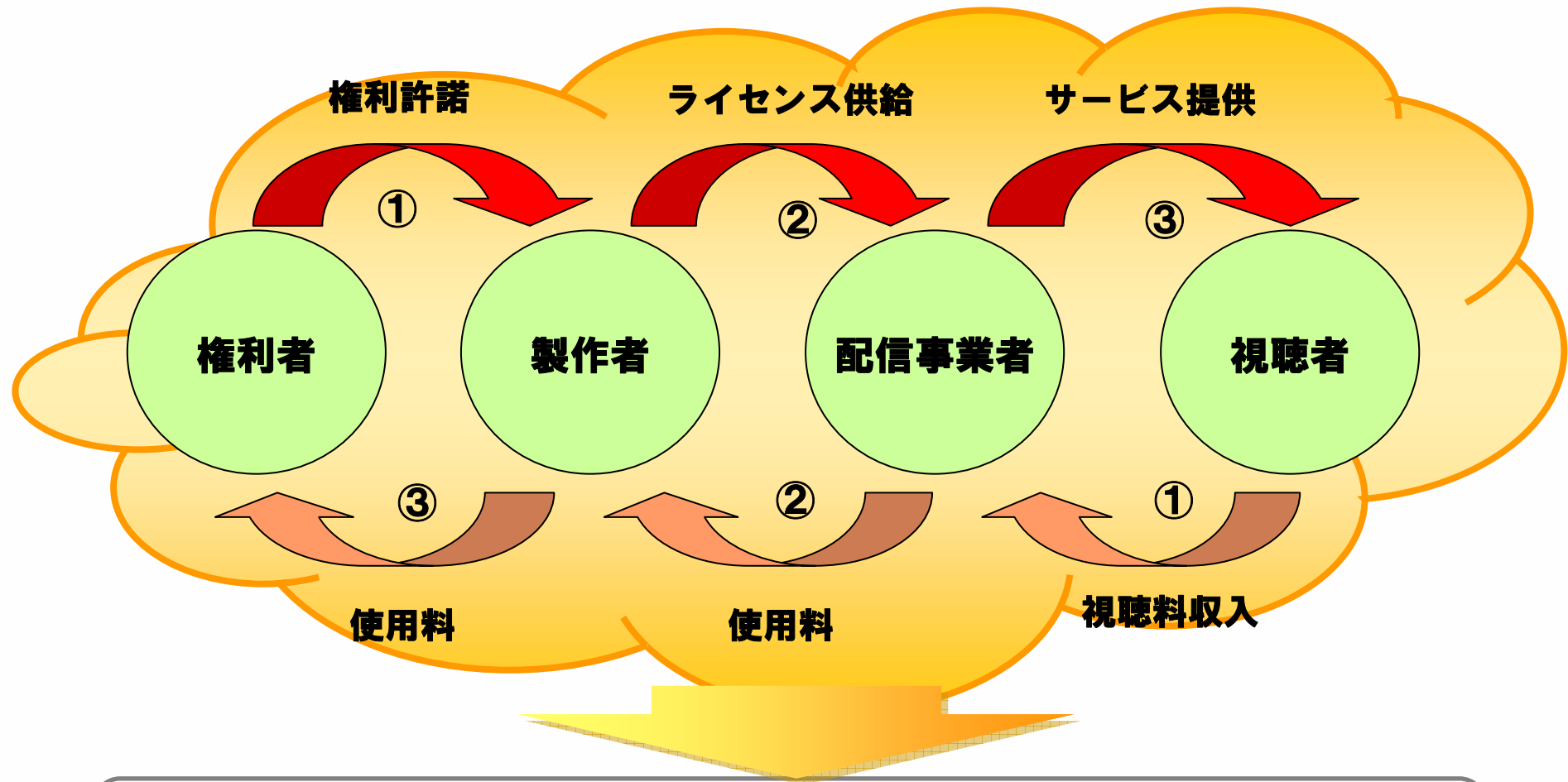
1. STBを利用した
テレビ向けサービス
2. 有線役務利用放送
3. 有料コンテンツ
4. IPマルチキャストを利用した
「チャンネルサービス」
5. VOD配信
「電子レンタルビデオ」

TVBank



1. PC向けサービス
2. 主に無料コンテンツ中心
3. Yahoo!動画とあわせて
約10万本のコンテンツ(VOD)
4. 投稿動画コンテンツでの
クリエイター育成
5. Yahoo!で培った
動画検索インデックス

コンテンツ流通のwin-win-winスパイラルで市場拡大



コンテンツの流通促進により、全ての関係者がwin-win-win関係となるような議論を期待するとともに、ソフトバンクも積極的に市場拡大に貢献する