

対象、評価の基準：インターネットの高速アクセス回線と次世代モバイル

今、インターネットを論じるのですから、高速アクセス回線と次世代携帯電話までを論議の対象として下さい。(低速&固定電話は対象外でよい思います。)

新技術、サービスを提供する、新規参加者がどれだけ増えたか、現実に今私たち最終利用者に、どれだけ広く選択が可能になったのか。評価基準はこの一点です。つねに現在選択可能なサービスの質と量。この時間軸でのフローの変化。指を折って数えてみれば分かりますが、1本でも指を折ることができる人は限られた幸運な方です。(何本指を折れば胸を張ってよいものでしょう?)

・定額・常時・高速、の優先順で各々の数値は変数ですが、常識的な範疇での

コンセンサスはすでに市場で得られています。しかし、現実に誰でもが利用できるサービスは絶対的に不足しており、供給はされていないに等しい状態です。

+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
競争のないサービス：比較ができないのでよいサービスも腐る

分業が遅れている為、活況を呈していても、比較すべき他の対象がありません。余所から新しいサービスが生まれて来ない状況では、消費者の利益になっているのかいないのかは自画自賛、感覚的な範囲でしか評価ができない現状です。

・NTTドコモ、日本テレコム、DDI 各々の携帯電話インターネットサービス。
・地域NTT会社の定額SDNサービス。ADSLサービス。FTTHサービス。

他の事業者には提供できない、インフラを持つ者のみが初めて提供可能なセット一貫サービス。その証拠に希望者は申し込みから何ヶ月経っても予定連絡すらなく電話はつながらず、不満、憤懣あっても、他の事業者を選択できない。そこでこう思い直してサービス提供開始を待つことに。

『でもサービス対象拡大地域に入ってよかった。まだ対象外の地域が多数...』

+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
基本的な枠組み：競争の質が違うのでは？

分野は異なりますが、日本のサッカーが世界で通用するようになった過程の中でJリーグ方式を考えてみます。(他のスポーツでも結構ですが。)

そのおかれた環境は、英才教育からのアプローチとは異なるように見えます。何より、才能ある人材が自然に集まって来る環境を作ること成功したことが大きかったと思われませんが、これを、もしも公的なてこ入れで行ったとするならば、果たして成功するものでしょうか。

+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
魅力あるサービス作り：ネットワークインフラとサービスの提供者を分ける。
サービスプロバイダ と インフラプロバイダ。

これまで通信環境の議論はNTTに偏り過ぎ(偏重)NTTを悪者にすれば足りる式の狭いものでしたが、すでにNTTか否かは重要ではありません。

外資を思い切っていれてもよいのです。

問題は、現在のNTTとNCCは競争の機能を果たしていません。特に、地域NTT会社がインフラからすべてのシオリオをご自分のご都合に合うようにお作りになり、一般の利用者のニーズには応えません。(苦情ではありません)地域NTT会社にも同情の余地がありますが結局、利用者には益しません。

そこで、

再編はNTTの外にも広げ、横断的な”再編”をサービス毎に可能とするのがよいと思います。その為には、

1. ネットワークインフラと個別サービスの提供会社とに完全に分けます。
これはインフラの有効活用面から、NTTとNCC両方ともに必要です。

地域NTTはインフラを分離し、サービス提供会社としてブロック化します。このブロック化した地域NTTで独自サービスを提供しますが、立場は他の(インターネット)サービス提供会社と同じ位置付けとします。

サービスプロバイダと呼ぶことにします。

2. (分社後の)インフラ専門会社は、所有するインフラを利用してサービス提供を望む者には公平迅速に対応しなければならない。ものとしします。
(分社後の)地域NTT(サービス提供会社)とも同等条件でのみ対応。

現在は、インフラを占有?化している状態ですが、これを誰でもが利用で

きるようにする役割を専業とします。

また、この為の基礎的な研究開発機能を有するべきだと考えます。

インフラプロバイダと呼ぶことにします。

3. 特にモバイル、次世代携帯電話については今がインフラ提供会社を分離独立させ、今後、これらのインフラを使ったサービスを誰もが提供できる前提となる体制を準備できる最後の機会となります。(伸び率劇的な為)

これを行わなければ市場は自画自賛の域を出ない感覚的レベルでしか評価できない規模で終わるでしょう。想定規模が全く異なる結果、利用料金で不利益、定額・常時・高速、の各パラメータも劇的な変化はないでしょう。

4. 上記のインフラとサービスの分離で、エリア毎にインフラ提供者、サービス提供者の相互乗り入れが生まれ、魅力あるサービスを競う環境の整備が狙いです。新規サービス提供者が続々と現れ、サービスの革新が続くことが成果を測る尺です。

5. インフラプロバイダについては、従来の電話系キャリア出身以外に、ユニバーサルとセキュリティの視点から少なくとも、陸・海・空の物流手段程度に、基本的に3系統以上は近くまで来ているようにすべきです。
(例えば、電話線・電力線・有線・無線・・・)

インフラの上にデータセンター等を乗せることも考慮すれば、単一のインフラや大都市圏への集中はリスク回避面からも分散すべきであり、複数のインフラを構築して災害等に備えることが必要です。

元々のインターネットの出自が米国とは異なり、接続速度だけで米国との競争をした積もりになるのは本質を誤ることになるので蛇足まで。

これらは ADSL 等、どの接続事業者も同じ条件で NTT のインフラが利用できる建前とはなっていない、遅々として普及が進まなかったこの一年の実績から、事業主体にメリットのない営業努力を NTT に求め過ぎたことへの反省としての意見です。

同じことは同種同様の背景をもつ他分野にも生かすことができるでしょう。

+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
ユニバーサルサービス：ラストワンマイルは通じているので

建前でなくこの実践が成否を分けるとの認識がなければ(自滅)負け組となるでしょう。鉄道や道路を誘致建設することが政治活動になったのは昔の話で、今回は時間をおかずに一気に立ち上がりますから、地方から都市圏へと進める方策が有効なのではないでしょうか。対象はインターネットです。

音声電話もインターネット上への移行が始まっており、ごく短時日にIP(インターネット・プロトコル)ベース上にあらゆるサービスが乗ることは明白。希望する人には誰にでも利用できる接続条件を、

最低基準：常時接続・ex.1 Mbps以上・ex.¥ 5,500-/月以下

等と設定し、より上位の条件に近付ける(悪い方へ横並びさせるのでなく)基準の見直しをオープンにすることが必要です。

コストをどう考えるか、ですが、競争のないところではコストは出ない。新しいサービスなら必ずエリア展開を必要とする筈。そこで、地方をカバーする実績に応じて大都市圏への事業認可をインセンティブする等の行政面の誘導もあってよいと考えます。要は、フェアな条件のオープンな開示で、誰もが新規に参入可能な条件が自明であることです。

インフラプロバイダについては、この為の条件も明示すべきでしょう。有線放送で山村から始まったADSLのような技術の使い分けは今後も希望が持てるのではないのでしょうか。

+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+-----+