

平成21年3月16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2回）議事録

開会 午後3時30分

閉会 午後6時02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) 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社からの説明 |    |
|   | (2) ソフトバンク株式会社からの説明               |    |
|   | (3) 社団法人テレコムサービス協会からの説明           |    |
|   | (4) 関西ブロードバンド株式会社からの説明            |    |
| 3 | 質疑・討議                             | 24 |
| 4 | 閉会                                | 52 |

## 開 会

○東海主査 それでは、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2回）を開催をさせていただきたいと存じます。

皆様、大変お忙しい中を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。私は、第1回から引き続いて議事進行を務めさせていただいております東海でございます。よろしくお願ひ申し上げます。

きょうは、委員は、電気通信事業政策部会からは辻部会長代理、新町委員、それから高橋委員は今少し遅れられておられますが、接続政策委員会からは、酒井主査代理、相田専門委員、佐藤専門委員、関口専門委員が出席されておられます。

このヒアリングは、2月24日、先月に諮問されました「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」の審議の参考とするために開催をするものでございます。

本日のヒアリング対象者といたしましては、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がご出席をされておられます。また、前回プレゼンをお願いいたしましたNTTドコモ、KDDI、イー・モバイル、日本通信、モバイル・コンテンツ・フォーラムにも出席をいただいております。

さて、きょうのヒアリングの進め方でございますけれども、基本的には前回と同様でございますが、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70分程度としております。事前にご案内をいたしております各社の、あるいは各団体のお手持ちの時間内によってお願いをしたいと思っております。その後、質疑もしくは討議、これを80分程度、きょうは第2回でございますので、1回、2回、少し総括的に議論させていただく部分も含めまして、1時間と少し議論をさせていただきたいと思っております。ご発言の際は、前回と同様、私の了承を得てからご発言をいただきますようお願い申し上げます。

(プレス退室)

関係事業者・団体からのヒアリング

○東海主査 それでは、お手元の議事次第2に基づきましてヒアリングに入りたいと思います。

まず最初に、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社からご説明をお願い申し上げます。

○東日本電信電話(株)(江部 代表取締役社長) NTT東日本の江部でございます。発言の機会をいただきましたので、資料に沿う形でご説明させていただきたいと思えます。

まず、固定市場のルールにつきましては、昨年度のNGNの接続ルールの整備に至るまで、過去繰り返し議論、検討が重ねられておまして、今回ご提示いただいた課題につきましてもかなり個別・具体的な課題に絞られてきているというふうに認識をしております。固定市場の状況についてお話をさせていただくとともに、今回新たに携帯電話の接続料がテーマとして掲げられておりますので、固定事業者の立場から若干意見を述べさせていただきたいと思えます。

まず、固定ブロードバンド市場の公正競争環境の整備に関してでございますけれども、3ページでございます。もともと指定電気通信設備規制というのは、全国的に既に構築されましたメタル回線、あるいは固定電話通信網といった地域通信網と接続をしなければ中継事業者様がサービス提供できなかった状況の中で生まれた仕組みだと理解しておりますけれども、その後のIP化の進展に伴いまして、3ページでございますように、多種多様な固定系、モバイル系のアクセス手段が併存しているように市場は大きく変化してきていると考えております。

4ページでございますけれども、ご案内のとおり、ブロードバンドユーザ数は拡大を続けまして、既に昨年9月末で3,000万人に至るまでに成長しているということでございます。

続きまして5ページでございますけれども、これはブロードバンドの競争状況でございますが、地域、エリアによりまして、かなりまだら模様になっているのではないかとということであります。私ども東日本のシェアはトータルで、右下にありますように、ADSLも含めまして51%ということでございますが、首都圏では45%という状況でございますし、一番左の東京都の状況を見ますと、他社様の光とCATVを合わせたシェアが39.6%ということでございまして、それに対して私どもの光は36.1%とい

うことであります。都市部を中心に競争が進展しているということかと思えます。この点につきましては、西日本のほうからさらに西の状況についても話があるかと思えます。

6ページでございます。これもご案内のとおり、ブロードバンドアクセスサービスの国際比較ということでございますけれども、世界で最も低廉で高速なサービスが提供されていると理解しております。特に光ブロードバンドの普及状況を見ますと、日本は全世帯の28%ということでございますが、アメリカは2%、ドイツ、フランスではサービスは開始されているようでございますけれども、まだ数字として明記されるところまではきていない、イギリス、オーストラリアについてはサービスそのものが提供されていないというような状況でございます。いわゆる高速ブロードバンドという点では、日本は世界の先をいっているといっている状況にあらうかと思えます。

このように世界で最も低廉で高速なブロードバンド環境が整った背景にはいろいろあらうかと思えますけれども、1つには、ドライカップ、ラインシェアリング、あるいはダークファイバ、局舎コロケーション、電柱・管路の開放等のオープン化によりまして、さまざまな事業者の方々がブロードバンドサービスを競い合っている環境にあること、特に日本ではヤフーBBさんが非常に低価格でADSLに参入されたことが、この低廉化のきっかけをつくったということは否定できない事実だろうというふうに思います。

私どもNTTといたしましては、8ページにございますように、私どもの自らの経営判断として、光サービスエリアの積極的拡大に取り組んでまいりました。光サービスの提供エリアは、これは東日本の場合でございますけれども、既にユーザーベースで91%に達しておりまして、この間、アクセス網の投資ということで投じた金額は、東会社で1兆円を超える規模になっております。私どもはリスクを負ってアクセスラインの高速化に取り組んできたということでございます。それもここ五、六年の話ということでございます。

続きまして9ページでございますけれども、これは他事業者様に提供したさまざまな素材の実績が下段にございます。電柱365万本、管路・とう道4,165キロ等々ございますけれども、こういう素材を組み合わせることによって、いろいろな事業者の方々が自前のネットワーク、もしくは私どもの設備を借りるというような形でそれぞれ独自のIPネットワークを構築されておられるということでございます。

10ページは規制の状況でございますけれども、主要国の規制と比較してみましても、

ダークファイバあるいはIPネットワークのアンバンドルというような点におきまして、諸外国にない規制が私どもには課せられておりまして、世界の主要国以上にオープン化が進んでいると考えております。

以上が総論でございますけれども、今回具体的に提示されました事項につきましての考え方が11ページ以降でございますけれども、基本的には、私どもは、接続事業者様から寄せられました様々なご要望に対しまして、誠意を持って真摯に個別にご対応させていただいてまいりました。今後とも、可能な限りご要望にお応えしてまいりたいと考えております。

しかしながら、今回のテーマの中で幾つか申し上げますと、例えばWDM装置の設置等、私どもが使わない装置を構築することまで私どもに義務づけるということは過剰な規制だと言わざるを得ないと考えております。また、屋内配線についても、事業者間で転用できるものは転用することが望ましいという点は、そのとおりかと思えます。ただ、これにつきましても、屋内配線はだれでも設置できるものでありますし、お客様の宅内の設備ということですので、お客様のご指示に従わざるを得ないという性格のものであると思っております。そういう意味でも、規制対象としてはなじまないのではないかと考えております。まずはこの転用、再利用するために事業者間で環境を整備するということが大事だろうというふうに思います。例えば光コンセントのようなものがないと、なかなかこれは実際に転用するのは難しいですから、そういうものについて各事業者間であわせていくところから始めることが望ましいのではないかとこのように思っております。

あと、12ページ、13ページ、14ページに、個別の具体的な課題についての私どもの考え方を提示してございますけれども、時間の関係もございまして、個別の説明については省かせていただきたいと思います。

次に、NGNでございますが、現在、昨年のNGNの接続ルールについての議論を受けまして、定められました省令に基づきまして、この1月にアンバンドル機能ごとの接続料等について認可申請させていただいております。それにつきましては、17、18ページのとおりでございます。

それから、プラットフォーム機能でございますけれども、これは昨年も議論になったわけですが、残念ながらと申しますか、はっきり申し上げまして、昨年の議論の状況から特に変化はないというのが今の状況でございます。すなわち通信機能から独立した

形でのプラットフォーム機能というのは、NGNには現時点で具備されていないということでございます。今後、国際的な標準化動向、あるいはお客様ニーズを踏まえまして、多様なプレイヤーの方々とのコラボレーションを含めまして、多くの皆様にご利用いただけるよう検討してまいりたいと考えておりますけれども、いずれにしても、これからどういう形で成長、発展するかということにつきましてはなかなか見きわめにくい状況でございまして、こういう類の将来の発展の可能性のあるものについて、その芽を摘むということのないよう、まずは事業者間の創意工夫に委ねていただきたいと考えております。

続きまして、携帯電話の接続料についてでございます。20ページでございますが、これもご案内のとおり、携帯電話のユーザ数は既に固定の倍以上の規模に達しております。家計支出に占める割合も固定以上に携帯の支出のほうが多いというデータもございますし、22ページでございますけれども、ことし4月からひかり電話につきまして、これが指定設備ということで事業者均一の接続料が設定されるわけでございますけれども、このユーザ数は、現在、東西合わせて約740万ということでございまして、そういう意味では、非規制の携帯事業者様のユーザ数2,000万をはるかに下回るという状況でございまして、こういうことからいっても、携帯事業の影響度というのは極めて高いと申し上げていいのではないかと思います。

こうした中、23ページにありますように、携帯電話事業者様の接続料水準でございますけれども、これは各社によってかなりの格差があるということと同時に、その格差が拡大傾向にあるという問題があるのではないかと認識しております。

24ページの資料16にございますように、私どもが懸念しておりますのは、事業者様によっては、自社グループ内の携帯・固定間の料金を無料、あるいは自社の携帯・携帯間の通話料金無料というサービスを提供されておりますけれども、自社のユーザであればユーザ料金に接続料が含まれていてもタダと、こういうことでございますけれども、私どもをはじめといたしまして、その他のCATV事業者様等々を含め、他の事業者から着信があった場合には接続料を徴収することになっているわけでございますが、見ようによっては、自社のユーザ料金無料サービスの財源を他社からの接続料で賄うということが行われている、あるいはそういうことが可能な仕組みだというふうに思えるわけでございますが、そういう意味で若干の懸念を感じているということでございます。

そもそもこの着信接続料というものは、発信するユーザは、自分がかける相手先がど

の事業者のユーザになっているかということをもっとも認識できない、しにくいという事情があるため、なかなか接続料を低廉化するインセンティブが働きにくいという構造がそもそもあるのではないかと考えておるわけでございます。接続料が違う場合、私どもがユーザ料金を変えるという対応もあるんですが、仮にそうしたとしても、お客様はどの事業者のユーザにかけているのかわからないということになりますので、なかなかお客さんから見えないと、こういう仕掛けになっているのではないかと思います。

そういう意味で、そもそも携帯電話、移動体というのは有限希少な電波を割り当てられました限られた事業者様が提供しているものでありますので、EUの例ではございませんけれども、これについて何らかの接続料についての透明性が求められるのではないかと私ども考えておる次第でございます。

以上が携帯電話についてでございます。

それから、最後に、今回ひかり電話が指定設備ということになりましたが、25ページでございますが、従来、非指定のときは相対という形で、接続料をミラーにしてお互いに払い合う仕組みになってございましたけれども、今回はひかり電話が指定ということで、どの事業者とも均一の接続料という仕組みになりました。したがって、先ほどの例ではございませんけれども、他事業者様は接続料を自由に設定できる環境にありますので、いわゆる逆ザヤという問題が発生する懸念が仕組みの上で生じているということでございます。これにつきましては、前回の報告書におきましても、不当に高額な接続料の設定に関する申出等があった場合には、総務省において事業者ごとの個別事情等を踏まえた上で、速やかに適正性を検証するというように記載いただいておりますので、ぜひよろしくお願いを申し上げたいということでございます。

以上、何点かについて申し上げましたけれども、基本的には、IP、ブロードバンドの世界というのはこれからいろいろな形で発展するという可能性を秘めた分野でございます。なかなか将来を予見するのは難しい世界だというふうに思っております、ビジネスモデルも含めまして、できるだけ事前の規制を課すということではなくて、社会的な影響とか、そういう社会的な問題については別でございますけれども、いわゆる経済的規制につきましては、問題があったときに事後的に対応すると、こういうことでお願いできたらということをお願いしまして、私の説明を終わりにさせていただきます。

○西日本電信電話（株）（大竹 代表取締役社長） NTT西日本の大竹でございます。

弊社意見といたしましては、先ほどNTT東日本から説明があった内容と大筋同じで



ありますので、私からは、西日本エリアのブロードバンドマーケットの状況を踏まえて若干補足をさせていただきたいと思えます。

まず8ページをお開けいただければと思えます。超高速ブロードバンドのサービス市場のシェアでございますけれども、ご存じのとおり、西日本エリアのブロードバンドのマーケットにつきましては、CATV事業者様や電力系事業者様との設備ベースでの競争を市場で展開しているところです。FTTHとCATVのマーケットで見ますと、西日本マクロでは、弊社が約50.8%ということで5割のシェアを占めていますけれども、府県ごとに見ますと、三重県や富山県、あるいは福井県といったところでは、地元CATV事業者様が過半数のシェアを獲得されている。また、関西圏では、電力系事業者様と弊社のシェアが拮抗している状況にあります。そういう面では、健全な設備競争が展開されていると私どもでは認識しております。

このように、CATV事業者様や電力系事業者様と切磋琢磨しながら、事業者間競争を通じてブロードバンドサービスの普及に努めていきたいと思っております。

それから、ページを少し飛んでいただきまして、13ページをごらんいただければと思えます。13ページの資料は、総務省様の全国のブロードバンドのマップから転載させていただいたものでございますけれども、ごらんいただければわかるとおり、大阪府では事業者間競争が非常に進んでいるということでありまして、複数のブロードバンドサービスをお客様が選択いただけるように進展してきています。また、宮崎県でも、少なくとも1種類のブロードバンドサービスをご利用いただけるエリアが広がってきているということです。何らかの形でブロードバンドサービスをご利用いただけるエリアというのは、世帯カバー率ベースで既に98%を超えているということになってございますけれども、それ以外の残る部分につきましても、その次の14ページをごらんいただければと思えますけれども、国や自治体様が敷設される光ファイバを活用させていただくなど、現地の自治体様と相談や連携をさせていただきながら、ブロードバンドのインフラの整備を行っているということでございます。そういう面では、ブロードバンドインフラの整備に向けた国や自治体様との連携スキームについては、既に仕組みが整っているというふうに思っております。弊社としては、引き続き精力的に取り組んでまいりたいと思っております。

最後に、スライドの18ページをごらんいただければと思えます。前回のヒアリングの際に、KDDI様から、NGNではお客様が選択肢を失って、光インフラとNGNが

一体化されているという主張をされておりましたけれども、この点について一言述べさせていただきます。KDDI様は、前回、弊社のNGNと光ファイバ回線が一体的に提供されているというようなご主張をされておりましたけれども、18ページの右側にあるとおり、ダークファイバ等のアクセス回線のボトルネックに起因する影響というものについては、既にアンバンドル措置によって遮断されていることから、KDDI様のご主張は当たらないというふうに考えております。現にKDDI様は札幌エリアでダークファイバ等を自前のIPネットワークに収容してサービス提供されていると伺っております。また、お客様がNTTのサービスしか利用できなくなるというご指摘もあったと思いますが、この絵のとおり、グループ内外のISP事業者様やコンテンツプロバイダー様が弊社のNGNに接続し、サービス提供されている状況になっており、お客様はNTT以外のサービスもご利用いただける状況になっています。弊社としては、今後、オープン・アンド・コラボレーションという立場から、NGNについては様々な方々との協業を通じて、より多くのお客様に多彩なサービスをご利用いただけるよう取り組んでまいりたいと思っております。

私からの補足は以上でございます。ありがとうございました。

○東海主査 ありがとうございます。

それでは、続きまして、ソフトバンク株式会社からご説明をお願いいたします。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） ソフトバンクの孫でございます。

それでは、早速、資料の3ページを見ていただきたいと思います。私どもADSLが世界一安くなるということに寄与したというふうに思っております。固定電話も32年ぶりに基本料が安くなるというサービスが始まりました。それまでは基本料というのはNTTさんが独占されておられたわけですが、私どもの参入と同時に32年ぶりに下がったと。携帯電話も私どもが参入してから基本料がその他72%下がっておるといことで、やはり競争というものが消費者に対してさまざまなメリットを提供できるという面で、私どももその一助を担ったというふうに思っております。

4ページでございますが、そして今後は、さらなる低廉化、使いやすいサービス、どこでも使えるモバイルブロードバンド、そして医療、教育、その他に役に立っていききたい、消費者の皆様のためにというふうに思っております。

5ページでございます。ところが、現状はどうかといいますと、固定及び光ブロードバンドサービスでNTT東西さんが約5,500万回線、ドコモさんが5,000万回

線、あわせて1億500万回線を所有しておられます。どちらもドミナントな事業体、どちらもNTT持ち株会社の傘下にあるということで、やはりドミナント同士が力を合わせるということになると、市場の競争環境というのはいろいろな面で阻害されやすいということであり、それを公平かつ公正な競争が実現されるようにということが非常に大切だろう。

6ページでございますが、これまで、時には事業者利益が消費者利益よりも優先されているということがあったのではないかとこのように思います。これからより消費者利益を優先させるべきだということに思っております。

その中で、特に、まずモバイル市場でございますけれども、8ページを見ていただきたいと思っております。依然として競争上の障壁が存在している。まず大きくいいますと、800メガヘルツ帯が特定の事業者には割り当てられていない、基地局の用地の確保が困難である、メールの転送あるいは電話番号メール等がまだできない、ドミナント同士の提携という意味でいろんな問題があるということに思っております。

9ページを見ていただきたいと思っておりますが、例えばイギリスの場合はどうであったかといいますと、既存の事業者、Vodafone及びO2に対して17年間直販が禁止されておりました。T-Mobile、Orange等が入りまして、直販は可能。つまり先行している支配的事業者はさまざまな意味で非対象規制というものを先行し、より競争が促進されるようにという配慮がなされているということであり、

韓国の事例が10ページですけれども、番号ポータビリティが始まって最初の半年間、支配的ポジションにあったSKTは番号ポータビリティで転出のみが許される、獲得、奪われるのみと。転入・転出両方できるというのはある期間を経たのみということで、これまた同じように支配的事業者に対してはより規制を強化し、新規参入の事業者がより公正に戦えるようにというような配慮がなされているということであり、非対象規制、日本の場合は、どちらかという、新規参入者に厳しく、支配的事業者には甘くということになっているのが構造的に時として見られるということに懸念しております。

11ページを見ていただきたいと思っておりますが、例えばどうかといいますと、NTTドコモさん、そしてKDDIさん、800メガヘルツを持っており、私ども、あるいはイー・モバイルさんというようなところは800メガヘルツを持っていないわけですが、これによる基地局の格差、設備投資の格差という、同じカバーエリアを

現させたい、同じユーザ数をカバーしたいというときに、設備投資で約8,000億円の格差があります。つまり新規参入組はそれだけ不利だということでもあります。もちろん我々が参入したときには800メガヘルツの周波数がもう枯渇しておったのでやむないというふうには感じますけれども、依然として1ユーザあたりに1.7倍もコストが余計にかかるということが事実であるということをもまず認識していただきたい。これがコストの面です。

次、12ページですけれども、これはドコモさんの資料でそもそも出されておったのでありますけれども、営業面においても通話エリアが広い、つまり電波がつながるといことが営業面でどれほど有利かというのは、ドコモさんの資料にもございます。つまり、我々は設備投資で苦しいだけではなくて、営業面でも苦しいという立場にあります。

13ページを見ていただきたいと思いますが、例えば岡山県新見市の事例を見ていただきますと、同じ地域をカバーするのに同じ2ギガヘルツ同士、私どもとドコモさん、両方とも2ギガヘルツ持っているわけですが、同じ2ギガヘルツ同士のカバーでありますと、この水色の部分がカバーされているエリアです。

14ページを見ていただきますと、ドコモさんは2ギガヘルツに加えて800メガヘルツの電波もあわせて持っております、同じ3Gで。ということは、この両方を足しますと、水色のエリアが私どもの水色よりも広がっております。しかし、必要であった局数は、ドコモさんは2ギガヘルツ、800メガヘルツ両方足して74局で実現できております。より広いカバーをですね。我々は159局も同じカバーをするのにより多くの鉄塔及び設備が必要である。倍以上、不利になっておるということであります。

15ページですけれども、我々事業者同士でコストの差だとか営業の差ということで競争しておりますが、しかし、考えなければいけないのは、事業者間のそういうエゴによる競争の結果、消費者が山奥で事故を起こした、あるいは農作業中のトラブルがあったというときに、本来であれば、救済できるはずのお客様が救済できないという事例があると、事業者間同士の小さな争いのために消費者に迷惑をかける、これだけはあってはならないことだろうと。技術的にできることがあれば、やはり即刻やるべきではないか。つまり解決策としては、ローミングを義務化するという事で、私どもがつながる場合は私どもが提供する、他社がつがる場合は他社さんが提供する、両方の電波を受けられる端末というようなことをやれば、欧米のようにローミングでお客様を救済できる

ということになるわけでありませう。

16 ページ、別の観点がありますけれども、例えばお客様がドコモさんから KDD I さん、あるいは我々に契約を切り換えたというときに、現在のままですとメールが届かないという形になります。解決策としては、メールを転送すればいいと。これは事業者間のちょっとした申し合わせ、努力で実現できることであります。もはやユーザにとっては、通話がつながるというわけではなくて、メールがつながるということは重要なことですから、このように事業者がお互いに協力すればユーザを救済できるという部分については、例えば3年間転送を義務化してお互いに行うと。郵便物でも、次の17 ページですけれども、郵便とか宅配の場合でも、郵便局は移転をすると転送してくれるわけです。転送がなければ怖くて引っ越しができないということになりますけれども、家も引っ越しができる、郵便物も届く、同じように電子的なメールもほとんど費用がかからずにできるわけですから、転送を3年間、お互いの事業者が実現すればいいということでもあります。

もう1点、18 ページですけれども、これは若干手間隙とコストがかかりますけれども、欧米のように電話番号だけでお互いにメールが送れるというふうになれば、番号ポータビリティが有名無実ではなくて、音声のための通話の電話番号ポータビリティがあるというのと同じように、メールも電話番号でお互いに送れるようになれば、番号がユーザに帰属して継続できるわけですから、メールもお客様は継続して同じ番号で受けられる、こういうふうにならざるを得ないという点であります。

次、19 ページですけれども、番号ポータビリティの手続ですけれども、現在は10分から20分、さらに転出費用として2,100円の費用をお客様から徴収しております。お互いにIT企業でありますから、これはオンラインで即時接続、そして無料でお客様につなぐ、こういうようなことをお客様のために事業者同士が申し合わせでやるべきではないかというふうに思います。

次、20 ページ以降、固定ですけれども、これはもうかねてよりずっと私ども問題を指摘しております。21 ページでございますように、光ファイバにおいては8分岐問題、我々一生懸命に口から泡を飛ばして指摘したわけですけれども、結局認めていただけませんでした。その結果、私どもは光ファイバのサービスから事業撤退ということにならざるを得ないというところまで今追い込まれております。

ADSLにおきましても、依然として名義問題、その他というのがございまして、2

2ページを見ていただきたいと思いますが、NTT東西さんが名義人データベースを独占しておりますので、実際にお客様に契約をしてほしいというときに、お客様は名義人、自分のおじいさん、ひいおばあさんという人が名義人であったと。今、だれがどの名義かわからない、家族ですらわからない、あるいは法人の場合はなおさらわからないというようなときに、NTTさんと謎解きゲームのようなことをやらなきゃいけない。そんなことをしなくても、請求書に名義人を記載すれば、お客様は請求書を見れば名義人がわかるわけですから、今までのようにわざと名義人が違うからということにつながないなんていうことをしなくていいんじゃないか。あるいはもっと言えば、名義人そのもののデータベースを独占したままであるのであれば、請求書及び氏名などで契約ができるというふうに変えるべきだろうと。

次、23ページですけれども、契約を切り換えるときにジャンパ工事というのが発生します。工事といっても、ほとんどは簡単に線を張り替える程度のものですが、これが高い、遅いという問題がありますので解決してほしいというふうに思います。ドライカッパの利用料金も高いと、我々ずっと問題をこの数年間指摘しておりますが、全く進展がないという状況でございます。24ページです。

25ページ、さらに問題でございますけれども、事実上、光ファイバサービス、NTT東西さんが今70%のマーケットシェアに上がってきております。どんどんと寡占化が進んでいる、ドミナントな状態になっておりますが、家の固定電話の番号、03の何とかんとか、あるいは大阪でいえば06という番号は、我々のADSLに切り換えてIP電話を使おうとしたときには050の番号に切り換えなさいと、こういうルールになっております。NTTさんのひかり電話のときは03のまま使える。これでは競争できないわけですね。いろんな具体的な、技術的な要件を細かく据えておりますけれども、総務省さんのルールなどによると、ひかり電話は安心だから03の番号を使っている、ADSLは安心でないから使ってはいけない、こういうような何か理由づけのような状態のようですが、ほんとうにひかり電話が安全かというのが26ページですけれども、ひかり電話はこの数年間で延べ580万ユーザに重大事故を起こしております。我々のADSLによるIP電話は5年間重大事故なしということでありまして。重大事故がない我々が03の番号を使えない、重大事故を繰り返しているNTTさんのひかり電話が03の番号を使える、これではルール上の問題だというふうに言わざるを得ない。結果的にNTT東西さんが03の番号を独占しておる。これでドミナントな企業が制度

上保護されて、挑戦者が不利な状況に置かれるという問題であります。

27ページを見ていただきたいと思いますが、光を使った地上波の再送信、これは民放連とかともやりとりをされて、NTTさんなどの光サービスには地上波の再送信が認められております。ADSLを使ったIP放送というところには地上波の再送信が認められていない。テレビのスイッチを入れると、スマップが光でテレビを見ようと、地上波を見ようというようなことがどんどん宣伝されておりますが、まるでそれがないと地上波が地デジに乗り遅れるかのような宣伝であります。しかし、我々のADSLは同じIPテレビ放送でも使えないというのが、これも制度上の問題ではないかということでもあります。

次、29ページを見ていただきたいと思いますが、NGNが今着々と進められていこうとしておりますけれども、GC接続も実現しないと大変な問題になるということでもあります。

さらに30ページを見ていただきますと、マイラインのときは、お客様はNTTのマイライン、あるいは我々のマイライン、選択肢があったわけですがけれども、光NGN化ということになりますと、事実上、NTTのひかり電話しかお客様の選択肢がなくなるということでもあります。NGNにおける電話機能のアンバンドル化、これぜひ実現してほしい。そうでないと、せっかく競争状態になったマイライン、固定の部分がまたNTTさんの光ファイバで事実上独占回帰のように、電話事業におきましても、固定のところはひかり電話で独占回帰してしまう、こういう問題であります。

次、31ページを見ていただきたいと思いますが、引っ越しをするときに116の番号に電話をします。そのときに41%の事例におきましてフレッツを勧められる、こういうデータが出ました。これはとんでもないことである。116をアンバンドルすべきだ、116を別会社にすべきだということでもあります。我々、ADSLでお客様をとってとって引っ越しのたびに、はがされていくという問題であります。

33ページを見ていただきたいと思いますが、NTTグループによるセット販売、これがいまだにどんどんと続いているということでもあります。先ほど追加資料を出しておきましたけれども、きょうの朝、読売新聞のところに、朝刊に、NTTファイナンスのNTTグループカードというのを使うと最大60%の値引きがある。NTTドコモ、あるいはその他東西、そういうようなものが全部まとめてさまざまなものが使えて何かできると、これではドミナント同士の提携ということにさらになっていくということであ

ります。

34ページ、人事なんかを見ていくと、ほんとうにNTTさんは事業分割されたのか。事実上、人事もあちこち持ち株から東にいたり西にいたり、ドコモにいたり、これでは全く別会社に分割されたというのは有名無実なのではないかということがあります。したがって、35ページにありますように、資本の分離、ブランド、アクセス網の分離、4つの分離というものを明確に行わないと、支配的事業者同士のさらなる寡占化状態、独占状態への回帰というものがおさまらないだろうという点であります。

次に36ページ、最近、何か急に携帯電話の接続料問題というのがクローズアップされておるようですけれども、これは基本的にコストベース、国際的観点、そしてグループ、こういうような点で述べたいと思います。

37ページを見ていただきたいと思います。一説によると、NTTドコモさんに比べて我々の接続料が高いということの問題を指摘されている。また、固定電話のそれに比べて高いのではないかという点が指摘されておるわけですけれども、ドコモさんの場合には、先ほど言いましたように、800メガヘルツの基地局が半分ぐらいの数で同じサービスができるということになりますので、大変有利な周波数を持っている。事業規模も大きい、調達規模も大きいので、結果、安く仕入れられる。参入時期も、公社時代から参入しておられるのではないかという点であります。したがって、結果的に接続料の水準というのは全く同じというわけにはいかない。

諸外国はどうかというのが38ページでございます。諸外国でも同じように周波数による格差、あるいは規模の格差というのがありまして、真ん中のほうに接続料の最大差、英国では111%差があります。ドイツでは11%、フランス31%、韓国37%、それに対して日本は、今回申請した新たなもので28%。したがって、日本の場合はまだ十分なコスト格差が接続料格差に反映されていないのではないかというふうに思います。

次、39ページを見ていただきますと、その他の国であります。デンマーク、イタリア、アイルランド、ベルギーというふうに48%から53%、それぞれいろいろな格差というのはコストによる格差があるので、コストを反映させた接続料の格差というのは出ても致し方ないというのが実態だと。

40ページをご覧ください。それを棒グラフであらわしたものであります。日本は28%、他の国はさまざま、それぞれの事情によってコストの差が接続料の差として反映



されている。

4 1 ページを見ていただきたいと思います。固定通信体・移動体、先ほどNTT東西さんから若干指摘がございましたけれども、国際的に見てどうかといいますと、ヨーロッパの固定の平均は1分あたり1.7円、この赤い線のところが平均値のところでございます。日本はそこから大きく飛び出ている。つまり固定通信の接続料は他国に比べて高い。一方、移動体の平均値はいいますと16.6円に対して日本は安いということでもあります。つまり、日本は移動体の接続料は、競争状態にあるので日本のほうが平均値よりも低い、固定は独占状態に事実上あるので高い、世界の平均より高いということでもあります。

4 2 ページが移動体・固定の格差ということでございますけれども、他の国が1.1倍、1.4倍、1.8倍というのに対して日本は4倍だということでもあります。つまり日本は、やはり固定が高いんじゃないかという点でございます。

4 3 ページ、一方、エンドユーザ価格はといいますと、エンドユーザ価格というのは、ここにございますように、特にソフトバンクの場合は、世界の水準と比べても一生懸命に頑張っ、消費者価格は安くするように努力しているということでもあります。

4 4 ページを見ていただきたいと思いますが、接続料というのは、接続料を半分にすれば消費者にその値段は影響があるのかということですが、接続料というのは事業者同士の支払いです。接続料で事業者の発信する側はコストがかかります。着信する側には収入があります。A社とB社が仮にお互いに1,000円ずつ発信のときに払い、着信のときに得るといふふうにあったとして、もしそれが50%平均下がったとしますと500円ずつになります。でも、上の場合でも、下の場合でも、収入と支出の差はゼロ円。つまり接続料を半額にしても収支は同じだと、還元する財源は別にここからひねり出されるわけではない。

むしろ接続料を平均して下げると、4 5 ページでございます。携帯事業者が接続料を下げると携帯事業者同士の間はほとんど変わらなくて、結果、その差益はNTT東西さんにいきます。東西及びコムにいくと。つまり携帯会社が54億円下げると、今回の申請、去年に対してことしの申請というのは54億円下がる計算になっております。その下がった部分はどこにいくかという、NTT東西及びコムにいく。つまり独占に近い状態の会社に利益が移転されることになる。日本で一番利益を稼いでいるのはNTTグループであります。トヨタを抜いて8年ぶりぐらいに、日本で一番営業利益を稼いでい

るところになぜ新規参入者の我々が、我々よりもはるかにもうかっている会社になぜ利益を付け替えなきゃいけないのか、私は大変疑問に思うわけであります。

46ページを見ていただきたいと思います。つまり接続料算定というのは、完全にフェアで、そして透明性のあるフォーミュラにすべきだ。我々は完全にフェアで透明性のあるフォーミュラにすれば、欧米同様にもっと固定が安くなり、携帯のほうとの格差をちゃんと配慮すべきであり、また、このIP化の技術だとか周波数の格差、こういう点を考慮して、フェアな透明性のあるモデルになるだろう。我々はそのためにさまざまな協力をする予定であるということです。

48ページ、最後のまとめですけれども、つまりこれまでは事業者間の競争のために利用者に対する配慮が足りない部分があった。また、より公平で公正でフェアな競争で、欧米のようにドミナントの会社をある面では規制し、新規参入競争事業者が入ることによって、我々が75%値下げしたように、競争事業者が入ることによって消費者メリットが渡されるわけですから、そういう意味では、より競争状態に持っていくというのが一番のかぎだというふうに思うわけであります。

以上でございます。

○東海主査 ありがとうございます。

それでは、引き続きまして、社団法人テレコムサービス協会からご説明をお願いいたします。

○(社)テレコムサービス協会(今井 政策委員会委員長) テレコムサービス協会、今井と申します。よろしく願いいたします。

お手元の資料をめぐっていただきまして、2ページのところにテレコムサービス協会からの主張のポイントという形にまとめさせていただいております。2ページにありますように、今回のヒアリングの中でテレサ協から主張させていただきたい点、2つまとめました。

1つ目ですが、NGNにおけるサービスプラットフォームの開放。これは以前からお願ひしておりますけれども、まず現状のNGNの商用サービス、NTT東西さんのサービスですが、そこにはいわゆるサービスプラットフォームというのは存在していないと思います。これは今はこういうサービスプラットフォームがないということは、NTTさんのほうからもそういう話が出ていたと思います。しかし、NGNの発展のためには、サービスプラットフォーム機能を早い時期に充実させていくことが非常に重要だと

いうふうに我々認識しております。そのためには、このサービスプラットフォームの構築をNGN運用事業者さんだけが進めるのではなくて、適正な競争環境を整備して、第三者でもサービスプラットフォームがつかれるような環境をつくっていくべきだというふうに考えております。

もう1点のほうは、今後、実際に実現していくFMCの時代に向けて接続ルールの整備を改めて考えていかなければいけない。FMCが普及することで、そのためには従来議論されているような移動通信網同士のローミングだけではなくて、移動網と固定網、固定網同士のローミングのようなものも今後は考えていく必要があるというふうに考えています。

この2点ですけれども、もう少しそれぞれ3ページ以降に説明してあります。

まず、3ページのところにNGNのもとに定義に戻った絵を書いています。NGNの特徴というのは、サービス機能と転送機能を分離していることが最大の特徴でして、さらにアプリケーションとのオープンなインタフェースを具備しているというのが大きな特徴だと思います。この絵でいいますと、左側のサービスストラタムというところを右側に拡大していますが、その中にサービス制御機能とサービスプラットフォームから構成されています。現在のNGNのサービスは、この下のサービス制御機能と呼ばれているところ、ここにSIPサーバ等があるわけですが、このサービス制御機能は存在しておりますが、その上にあるサービスプラットフォームに相当するところが現状はまだ構築されていない状況にあります。

次の4ページですが、現在これと似たインタフェースとしてSNIというインタフェースが提供されておりますけれども、SNIというのは、4ページの左にありますように、サーバと接続するためのインタフェースになっています。現状、このサーバと接続することができて、そこが使えるサービスとして規定されているのは、映像配信だけです。実際にはサーバの中にアプリケーションが存在しているわけですので、このアプリケーションが直接NGNのネットワークの中のサービス制御機能などとやりとりして情報やリソースを制御する、これがアプリケーションとのインタフェースということになります。そのためには、アプリケーションとサービス制御機能の間にサービスプラットフォームに相当する機能が準備されて、そのインタフェースが公開される。

では、そのサービスプラットフォームというのをどこにつくるべきかということなんですが、この4ページの右側にありますように、サービスプラットフォームはNGN事

業者みずからがつくって構わないですけれども、同様に第三者もそのサービスプラットフォームがつかれるようなオープンなインタフェースを提供すべきであるというのが我々の主張になります。

その部分について、次の5ページのところにもう少し書いてあります。5ページにありますように、このサービスプラットフォームをつくるための接続形態ですけれども、従来、接続というのは、どちらかという、通信事業者さん同士、ネットワークを持っている事業者さん同士の水平方向の接続が多かったんですけれども、これは完全にサービスのレイヤとネットワーク、インフラのレイヤの接続ですので、垂直方向の接続という形になります。これまでにない接続の形態ですので、プラットフォーム事業者が使いやすくなるような接続ルールを整備していくことが望まれると考えています。実際、ここのサービスプラットフォームを提供する事業者というのが、従来言っている電気通信事業者に完全に該当するかどうか。そういう場合もあるでしょうが、そうでないこともあると思いますし、あまり大きな機能、固まりの機能でインタフェースがオープンにされますと、使いづらいこともありますので、細分化されたようなインタフェースが望ましい。

さらには、このオープンなインタフェースというのが、複数のNGN事業者さんが今後出てきたときに、同じインタフェースなのか違ってくるのかという点も大きな観点だと思えます。

ここの第3者のサービスプラットフォームに関しましては、次の6ページに、これは以前の資料なんですけれども、もう一度再掲しております。6ページの資料は2006年にNGN利活用検討ワーキングで通信キャリア様と議論をしたとき、当初からテレコムサービス協会として主張していた内容で、ここではSDPと書いてありますが、そのSDPというのがサービスプラットフォームに相当します。通信設備を持っているキャリアさんがサービスプラットフォームを構築してもいいけれども、サードパーティも使えるようにこの資料では「V1」と書いてありますけれども、インタフェースをオープンにしてくださいという主張です。

改めて今書き直してみたのが7ページになります。左側にありますサービスプラットフォーム、矢印が3つほど書いてあるところですが、ここの部分、もちろんNGNの事業者がみずからサービスプラットフォームをつくるということは全然構わないですけれども、NGN事業者が構築するサービスプラットフォームというのは、どうしても大

規模なもので汎用的なものになるので、これをつくるのには多分、ものすごく時間がかかるだろうと思っています。それに対してサードパーティが特定の業種向け、特定の企業向けの限定的なものであれば、比較的短期間にサービスプラットフォームを構築して、サードパーティに対するアプリケーションのインタフェースを提供できるだろう。それをつくるためのインタフェースをオープン化してくださいというのが我々の要求で、かつその部分に関しては、下のサービス制御機能と書いてあるところを完全に制御できるようなインタフェースをオープンにしてくださいとお願いしているわけではなくて、網に直接影響を与えるようなものはNGN事業者のほうで制限して、比較的影響の小さいものから順次開放くださいというのを要求しております。

あと、8ページと9ページに、そのサービスプラットフォームを準備して、新しくできるようなサービスというもののイメージを書いています。8ページの場合は、右側にあります複数あるサービス提供者の中の特定の事業者とユーザ、クライアントの間にアプリケーションから指示してセッションを張るようなサービス。

さらに9ページの場合は、これは企業の中の拠点間の通信トラフィックをオープンなインタフェースを介して第三者のアプリケーションがセッションの設定や帯域の制御というのを制御するようなケースになります。

あと、最後に10ページに書いてありますが、FMCに関して。これは多分今すぐの話ではないと思うんですけども、今後、NGNを提供する事業者というのが数多く出てくることが考えられます。その中には、おそらく移動の通信を提供するNGN、固定網のNGN、両方合わせてNGN、いろいろなNGN事業者というのが出てきたときに、加入者がどこにいてもアクセスとは関係なくサービスが受けられる加入者のローミングというのが重要になると思います。この絵では、その加入者のローミングを実現するために、それぞれのNGNの事業者がアプリケーションのインタフェースをオープン化して、統一的なサービスプラットフォームが存在すれば、そのFMCのサービスが比較的簡単に実現する、そういう絵をあらわしています。これはそのFMCが実現する一形態をあらわしていますけれども、これだけではなく、今後、実際、加入者のローミングによってFMCのサービスが提供できるようにするためには、新しいローミングの方式、方法、ルール等をこれから考えていく必要があるだろうと思っています。

以上、テレコムサービス協会からのご説明でした。どうも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。

それでは、最後になりますが、関西ブロードバンド株式会社からご説明をお願いいたします。

○関西ブロードバンド（株）（三須 代表取締役社長） お時間いただきありがとうございます。

関西ブロードバンドは、ブロードバンド条件不利地域、いわゆる非BB地域、デジタル・ディバイド地域を解消するために生まれた会社でございます。先ほど来、NTT東西さんのお話を聞きまして、公平な競争が、健全な競争が繰り広げられているというお話でございましたが、視点を非BB地域に移してみると、実際どういう現状であるのか。その現状と課題事例を交えます。そして、まとめ。そして、2010年までに非BB地域をゼロにするためにいろいろなルールづくりも必要であるということを提言としてまとめさせていただいております。

それでは、1ページ。ブロードバンド条件不利地域、ゼロ地域の現状でございますが、ウィンドウズ・アップデートやNHK教育講座が5秒に1回固まっています。まともに見ることができない地域、86世帯を有すBBゼロ地域でございます。整備未定が1,550の地域でございます。どういう地域かと申しますと、自治体数で約780、平均世帯数は470世帯でございます。これは当社の独自のマーケティング調査により算出しています。そして、開局しましてから1年以内にご加入いただける平均利用数は67世帯であります。当社は67世帯でも収益が確保される、このような事業体にしております。

この条件不利地域でございますが、①番から④番まで言えます。地理的要因でございます。そしてブロードバンドに興味を持ち活用する住民の方が少ない、加入者が少ないので民間事業者が消極的、そして自治体のBB整備の優先順位が低いと、こういうことが言われるわけでございますが、この①から④までは、私どもの存在することによって解消する、このように思っているわけでございます。

2ページでございますが、真のデジタル・ディバイド解消とは、下に漫画がございませけれども、都会、これは採算地域のことでございます。地方、過疎地、この過疎地が当社の専門分野でございますが、実は営業利益も赤、キャッシュフローも赤、このようにレッテルが押されるところでございますが、これをいかにして黒字にし、そして地域に情報基盤を築き上げるか、これは非常に大きな問題となるわけでございます。

料金が左にございます。回線事業者の限界利益は2,296円と算出しました。モデ

ムのレンタルは500円、NTTさんに対する回線使用料が104円、ISP利用料金が1,300円で4,200円、この内訳構造は下にございます。減価償却、費用も含めます。この中身でございますが、これを高くするとか、補助金を高額にするとかという考え方では真のデジタル・ディバイドとはとても申せません。これを解消していく手立てを説明させていただきたいと思えます。

4ページでございます。インフラ事業で当社での課題でございます。デジタル・ディバイド解消を目指します。ADSLを中心にしています。地域密着でICT利活用の推進を安価で機動性の高い販売管理によって支える当社でございますが、①初期事業費用から発生する償却負担は重いです。②利用できるダークファイバが少なく、他の中継回線やバックボーン回線がない。あっても極めて高額。③NTTさん局舎にスペースや管路・電源が確保されない。④設備更新にかかる費用の捻出や変化の激しい通信業界の動向へ我が社の対応という、こういう課題がある。ランニングコストは致命的です。ダークファイバが存在しない場合の代替手段にかかる増加コストは非常に大きな悩みとなっております。初期費用は約1,500万、内訳は下のとおりでございます。この点においての問題点は、自治体さんから補助金をいただく場合でも補助金が年々縮小されています。そして、製造メーカーがいまや日本では1社ということで、大手のメーカーさんを撤退されていらっしゃる、そして遠隔地であるということと、運営費用でございますが、最低でも月10万円、賃料、電気代、そしてダークファイバ利用、10万円かかります。そのほか、上位ISPの料金、販売管理、補修、減価償却。ダークファイバがない場合のコストアップ、上位ISPも非常に高い。ランニングに対して自治体さんから補てんというものは望めない。そして幾年かたちますと、今度は設備を更新しなければなりません。その場合は約1,200万円でございます。かような経費がかかるわけでございますが、限界集落とか言われているところでございますから、加入数の増加は認められない、そして事業は継続しなければならない。そして、通信全体の激しい業界がある、こういうことでございます。

実際に全国ワーストナンバーワンとナンバーツーのダークファイバの件についてふれてみたいと思えます。高知県は非BB地域が全国ワーストナンバーツーでございます。ダークファイバ、現在未整備エリアが33局ございます。ダークファイバが13局ございません。なしが39.4%でございます。鹿児島県、未整備エリアが88局ございます。うちダークファイバなしが28局ございます。このダークファイバにつきまして、

これが確保され、もしくは同じように代替手段が確保しなければ面積の3分の1、4分の1といったところが残ることが理路整然としているわけでございます。

事例を少し挙げてみたいと思っています。6ページをごらんになっていただきたいと思います。K県Y市の例ということですが、補助金の捻出ができない。その分、かわりに200人の署名を自治体様が集めてくださいます、そして当社に自主開局を依頼されました。しかし、対象NTT局舎にダークファイバに空きがなく、イントラも、それから電力系の光幹線、NTTさんの専用サービスなど懸命に探しましたがけれども、現在のところ代替手段がありません。その手段として、NTTさんにもコンサルを仰ぎ、最終的に判断をいたしましたのが局舎一括受信型の衛星設備を利用することとしました。今月開局でございます。しかしながら、初期の設備投資はキャッシュフローを悪化させています。また、減価償却負担も押し上げ、ランニングコストが経費として必要であります。本来ならば、その分ユーザ負担というふうに考えがちでございますが、それは電気通信事業者の役務としてやってはならないということから、月額2,000円ぐらいのアップまで検討しなければならなかったんですが、6,200円という料金設定です。それではより安価の提供ならば回線数の販売をふやすしかない、200人の署名以上ふやすしかない、このようなことでございます。なおかつ衛星につきましては、セッションに大きな制限があります。販売数に限度を設けなければならない、いわゆるふやしたくてもふやせない、こういう二重の制約が存在している事例。

次に離島でございます。先ほどNTT様のお話の中にWDMの話がありましたので、ここに非常にわかりやすい事例がありますので、ご紹介させていただきます。中継回線のダークファイバがありません。既設のWDM設備がありました。そこで検討を打診しましたところ、最低1ギガビットイーサ単位でございます。かつ、その利用料金が通常のダークファイバ利用時と比較して極めて高額のコストアップとなることが判明でございます。内訳は、網の使用料と網の改造料であります。既設WDMのコストが既に申請区間のダークファイバのコストを大幅に上回ります。新たに改造する、いわゆる設備を改造していかなければならないわけですが、機器費用というのはパッケージのことでございますが、それに対する高額な預託金が発生しています。また諸経費が発生し、その設備の公開時にはさらにそれにかかる費用が利用者負担、こういうことで、この場合の利用者は当社になりますけれども、WDMがソリューションサービスとしてこれが望ましいということでもございますが、それ以外にもいろいろな方法を考えなければならない



ですが、現在のところ、離島はこれしかございません。その結果、高額ランニング費用の応分負担を依頼された自治体に一方に依頼はできません。受益者負担の転嫁も難しいことですが、すべての導入コストが当社に集中することになり、採算性が成り立たない状況を生んでいる、こういうことでございます。

また、言いますと、ダークファイバが存在しない局におきましては、代替手段はすべて高額であります。回線利用者が多く見込めない地域におきましては、自治体様へ的高額なランニング補てん要求やユーザの転嫁はできません。これでは真のデジタル・ディバイド解消とは言えないわけでございます。安価なダークファイバが存在しても加入者獲得に相当な努力を要する地域でございます。補助金を自治体から拠出いただきましても、運用面において条件が整わなければ事業として成り立ちにくい。積極的な事業進出は難しい。その結果、デジタル・ディバイド地域は解消されない。しかしながら、NTT様のおっしゃられる事情というのも、過疎地においても懸命な努力をされていると、このようなことも先ほどご報告いただいたわけでございます。ここで私が申し上げたいのは、条件不利地域というのは、実は人が少ない、採算に合わないということにつきましては、先ほど申しましたように、当社が存在するという事でかなり軽減されているはずでございます。実はダークファイバがないということが私は条件不利地域であるというふうに思います。ここでNTT様にもご協力いただきたいわけでございますが、この点につきましては、提供しやすいルールの改定が必要ではないか、このように考えておるわけでございます。

そこで8ページ、提言でございますが、特に条件不利地域では、問題克服のために、以前から、先ほどもソフトバンク様からお話ございましたように、いろいろとお話をされている。この接続約款34条の2の見直しが必要であり、手をつけなければならない。その問題は事業者間だけの解決に任せるのではなくて、それにかかわる関係者の協力、地方自治体の積極的な支援が必須であります。これは条件不利地域ではと、こういうことに決定させていただいた発言でございます。既存のルールの枠にとらわれていては永久に解決しない問題であり、ここで出てきますのがやはりユニバーサルサービスというあり方でございますが、今後検討課題であるということの報告はいただいておりますけれども、さらにもんでいただきたい。それを打開する提案を再度通信事業者として考えていく問題であるということをご強調させていただきたいと思っております。

DD地域インフラ敷設回線事業者は、前提としまして、継続的に事業を行わなければ

なりません。そのためにここの漫画にございますように、総務省、市町村、NTTさん、代替手段提供者、こういった方々が介在するわけございまして、ここで括弧のところでございますが、現在未利用、過剰保留、ダークファイバの調査と公開でございます。早期開放、WDMの既設も新設もですが、ダークファイバの同等料金での提供ということをお願いしたいとわけでございます。

次のページは、約款第34条の2で、赤のところがございますように、経済的に著しく困難である場合を含むということでございますから、ここの文の打開をどのようにしていくかということを含んで考える。それから、利用予定が既にあると。ここの点につきましても、デジタル・ディバイド地域につきましては、この文言をそのまま幅をかせるというのはいかなるものかなと、このように考えているわけでございます。

10ページ、11ページにつきましては、民設民営の場合で補助金をいただくケースの場合、それから11ページの場合は、公設に移行していった場合でございますが、それぞれの立場の方々が、このような形で支援、もしくは協力をしていけば、デジタル・ディバイドは解消できるのではないかという、当社の経験上からこのような形を提案させていただきたい、これは意見としてお聞きいただきたいと思っております。

私の提言としましては、現在未利用、過剰保留、ダークファイバの調査と早期開放、それからWDMの、先ほどいろいろ地域の事情を申し上げました。ダークファイバと同等料金での提供ということの説明願うわけでございます。ここの提供をしていくためにもぜひお考えいただきたいと思っております。ありがとうございました。

○東海主査 ありがとうございます。

## 質疑・討議

○東海主査 本日予定をいたしました4社の方々からご意見をいただいたところでございますが、これから残された時間を、この委員会でこれから議論をいたします課題のためのご質問をさせていただくという時間にしたいと思っておりますが、前回申し上げましたとおり、このヒアリングの目的は、基本的には、この委員会でこれから議論をいたしますことに資する生の声をお聞きするということでございますので、とりえずはきょうのご報告、ご意見に対してのご意見を委員の方からごちょうだいをするという形にさせていただきます。また、後ほど事業者間でもいろいろとご議論されたいこともおありに

なろうかと思えますし、また前回の第1回を含めてご議論になるということもおありになろうかと思えます。しばらくの間、きょうのご意見で委員の方からのご質問あるいはご意見ということにさせていただきます。どうぞご自由にご発言いただきたいと思えます。

○酒井主査代理 先ほどもご説明がありましたとおり、今回接続料金、特に無線系の格差とか、あるいは固定と無線の移動体の接続料金の差とか、こういうのが話題になりましたけれども、これに関しまして、NTT東の25ページ、これとソフトバンクさんの46ページ、両方とも、要するにきちんとこれをチェックしてくれという要求のように見えるんですけども、これは両方とも同じ要求だと思ってよろしいのでしょうか。

○東海主査 NTTのほうからご回答をお願いします。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） とにかく携帯電話の接続料については皆目情報がないものですから。全然わからないのはいかなものかということで、やりかたは色々あると思いますが、透明性を確保していただけるようなルールをお考えいただきたいということでもあります。

○東海主査 ソフトバンクからどうぞ。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 私どもは、透明性があってフェアなルールにしてほしいという点です。一説によると、例えばドコモさんの接続料には、もしかしたら営業費用が30%ぐらい含まれているんじゃないかという説もあります。私どもはもともとVodafone時代からヨーロッパでかなり接続料問題は厳しく規制当局からもやられておりました、そのルールに基づいてVodafoneジャパン時代からつくっておりますので、営業費用に相当するものはほとんど入っていない。外部性追加料金として、それに差しかわるものとして10%程度あるみたいですけども、物差しが違う。したがって、もし同じフォーミュラで、なおかつ周波数問題だとか、あるいはマーケットシェアとか、そういうコストをきちっと精査すると、日本は格差が小さすぎるという結論になるのではないかと信じておる。したがって、より透明性のあるフォーミュラをきちっとやられると、NTT東西さんが不当に高いという面もあぶり出されるのではないかなというふうに信じておる。欧米を見るとそういう格差が、日本は4倍しかないという問題がありますので、より明確になるのではないかと信じておるという点でございます。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） ちょっとよろしいですか。今NTT東西が高いという面があぶり出されるというようなお話がございましたが。

- ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） それは私が勝手に思っただけですから、実際に調査をすれば出てくると思います。
- 東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） NTT東西の場合、定められたかなり厳密な計算ルールに従い、透明な手続きに基づいて算定させていただいておりますので、現時点でそういうことはないと思っております。
- ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 少なくとも、先ほどの棒グラフにありましたように、日本は少し高いように見えるということでございますので、精査をすれば十分な議論になるのではないかと思います。
- 東海主査 ありがとうございます。
- 一番最初のご質問が大変この委員会で最も議論をしなければならない移動体の接続料問題でございました。
- ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 移動体及び固定、両方加えてほしいというのが私のポイントです。
- 東海主査 はい、了解いたしております。ソフトバンクさんから、先ほど800メガの地域の話が出ましたけれども、きょうNTTドコモさんがおいでだと思いますが、その点について何かご発言ございますでしょうか。
- （株）NTTドコモ（山田 代表取締役社長） 少しお話をさせていただきたいと思えます。ソフトバンクさんの資料でございます。11ページのページで、800メガヘルツが非常に威力があるんだ、それが無いから非常に高くなるんだと、こういうことでございます。少し技術的なことになって申しわけなんですけど、800メガヘルツというのは、当然距離はたくさん飛びます。しかし、都会と田舎とあわせて考えなくてはいけなくて、都会のほうは容量をふやすためにどれだけをエリアを小さくするのかという努力を我々はしている。一見おかしなようですが、たくさん飛びすぎると小ゾーンにできないということでエリアを小さくする。そうすると、まず2ギガと800メガヘルツの優位性はほとんどない。たくさん飛ぶというところに優位性がありますからというところでもあります。私ども今800メガヘルツ、オーバーレイをしているのは容量をふやす、確保したいということで都会はいつている。田舎のほうはどうなんですかというと、田舎のほうは2ギガより800メガヘルツのほうがたくさん飛ぶのは事実であります。そのわかり、田舎のほうは伝送装置のお金が安いわけです。ということで、そんなに大きな差ではないのではないかと私どもは結論しておる。

11ページのこの図は、どういうふうに試算をされたかというのは私どもはよくわかりませんが、800メガヘルツばかり全部でエリアを構築すると、こういうふうになるという値だと思います。私どもドコモの場合、実態は800メガヘルツと2ギガと1.72ギガヘルツというところでやっているというところでございます。

例えば、これは実態の話だけ少しやらせていただきます。ドコモの2ギガだけの基地局、無線局の免許数でございます。これは総務省のところで登録をさせていただいて、総務省のほうで発表されています。私どものほうは、2ギガヘルツだけで4万5,000局ございました。2ギガヘルツだけです。それプラス当然800メガあるということなんです。ソフトバンクさんのほうは、その免許数からいくと3万7,000局プラス、当然リピーターということで5万5,000というふうに言われていると思います。しかしながら、リピーターというのは、当然かかる設備コストも普通の基地局の10分の1ぐらい、もしくは5分の1から10分の1ぐらいということで、エリアもそんなに大きくはないということで、私ども正確に比較するのであれば、いわゆる先ほど言いましたように、無線局の免許数のところでやるべきではないか。ドコモは有利だ、有利だという、800メガを持っていて有利だねというふうに言っていたいておるんですが、ソフトバンクさんがうたわれている基地局よりドコモのほうの2ギガだけでも基地局は多いと、こういうことございます。

もう少しだけ時間をいただければ、その次の新見市の場合でございます。この新見市は、自治体による国の補助金を活用した光アクセス基盤の構築ということで、これはソフトバンクさんがお受けになったやつであります。これは全国に有名になって、非常にソフトバンクさんの光のアクセスがたくさん入っているということでございます。当然ここでやられて、この数字は正しいということでもあります。しかしながら、その横に、そのすぐ下に高梁とか、そのほかに真庭とか横にございます。そこのところを比べると、ドコモのほうは2ギガと800で合わせて打った基地局のほうが多いということでございます。私どもは、ぜひ地方のほうにもお客様にエリアをつくりたいということで鋭意努力をしてきておるということをぜひ見ていただきたいというふうに思います。当然、サービス競争と設備競争、これは両方相まって競争ではないかという気がいたします。

時間を少しいただきました。すみません。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。

関係したことで何か委員の方からご質問はさらにございでしょうか。

○佐藤専門委員　まず考え方の整理ですけれども、今までの議論だと、ボトルネック設備としての固定網のアクセス、それから周波数である程度競争が制限されている携帯電話のドミナンスがある着信料、これはコストベースで設定されて、かつ透明性が高いことが必要だという方向だと理解しました。もしNTT等で、それは違うということであれば訂正いただきたいと思います。

1点だけ、ドコモに一応確認しますが、接続料、着信料の中に、接続に関係のない広告費か販促費か営業費用が3割ぐらい入っているという話があったんですが、それは事実ですか。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長)　私ども、ネットワーク販売奨励金というのがあります。それと端末販売奨励金とありまして、端末販売奨励金はこれから外していく。ネットワーク販売奨励金というのは、当然それを出すことによって加入者がふえます。加入者がふえると、お互い接続をされているところにウィン・ウィンになりますよねとあって、ネットワーク販売奨励金は入っています。私どもは、前回も主張させていただいたのは、算出方法に、例えばソフトバンクさんは、先ほど孫社長言われたように、外部要因性とか何とか言われているわけです。いろんな尺度でいろいろ入っています。それをやっぱり4社統合して、透明性なところにしてどういうふうに算出をするのというのを決めていくべきでしょうね。それはここに書いてございますように、ソフトバンクさんもそういうふうに行われているということでもあります。

この前もお話をしましたが、当然ネットワークをつくるコストだとかいろいろ違ってきますから、それが絶対同じである必要はない。だから、透明性さえなあって、お互い、やはりそうだよと納得できれば、それはそれでいいんじゃないかという気がいたします。

○佐藤専門委員　わかりました。

○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すか。基本的にドコモの山田社長も、透明性を確保するというのは賛成ということですから、私としても大変ありがたいというふうに感じておるわけですが、ちなみに、先ほどから私はドコモさんを少しやり玉に上げるような言い方をしておりますが、auさんは今までほとんど800メガヘルツでやられておりましたので、この基地局のコスト問題については一番有利に頑張っておられたところで、ドコモさんは800と2ギガと両方設備投

資を一生懸命やられておられたというのは事実でから、その点は私も高く評価をしております。ただ、一方、ドコモさんの場合には、800メガと2ギガと使い分けできるわけです。1.7ギガまで持っている。3つ武器を持って使い分けができる。我々は今まで2ギガだけしかなくて同じ競争を強いられておった。したがって、田舎のときは800でいいんだけどおっしゃるけれども、我々はその田舎で800がないから苦勞している。都会でも壁をぶち抜いて800が通るといふ点がauさんは非常にエンジョイしておられるわけですけれども、それがないから苦勞している。当然コスト差が接続コストの差に我々の実態としてかかっているのと、営業面でも実はコスト上、大変不利になっているという点があるということをごひもう一度ご理解いただいて、透明性確保というのは大賛成。それは、ただし、携帯だけではなくて、固定のほうもあわせて透明性を確保していただきたい。数年前から言っている点を今回あわせてやってほしいという点でございます。

○東海主査 ドコモさんとソフトバンクさんの論争になりましたが、やはりKDDIさんのご主張も一応伺っておかなきゃいけないですね。

○KDDI(株)(長尾 渉外・広報本部長兼渉外部長) エリアに関しては、先ほどドコモの山田社長もおっしゃったように、どこのエリアをとって見るかということでも大分違ってくると思いますし、基地局の数だけでコストが決まるというものでもないと理解しております。現状、私ども2ギガについても設備投資を必要なところについては打っておりますし、周波数再編の関係もありますので、相当程度の設備投資はかさんでいるというのは事実でございます。したがって、周波数帯域による差分というのは否定はしませんけれども、それが事業全体の有利、不利ということに致命的な影響を与えているとは考えておりません。

○東海主査 ありがとうございます。

○辻部会長代理 今回の周波数の割り当ては、歴史的にもう決まっておりますから、もう一遍チャラにして入札というわけにはいきませんが、ソフトバンクさんは、後発として一体どうしてほしいということをご特に力を入れて言われるんですか、今回の周波数の割り当ての不利につきましては。

○ソフトバンク(株)(孫 代表取締役社長) さかのぼって周波数をチャラにするというのはできないと私もわかっております。しかし、その結果、接続料のコストは、我々は設備投資が余計かかっているのだから、当然コストの比率というものに、こういうところ

で出てくるということですね。ですから、さかのぼってチャラにしてくださいということではなくて、こういうところに計算上、どうしてもかかっている分だけコストが接続料に反映される、営業上も大変不利だと。欧米もきちんとそういうことに配慮した形になっておりますということです。

- 辻部会長代理 後の資料に出てきますローミング等々とは何か関係はございませんか。
- ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 特に田舎のほうで消費者の方々が、先ほど山道とか、田舎の農作業、本来つながるはずなのにつながらないという点については、やはりローミングを義務化するということによって、もらっていない800メガヘルツを相手様は持っている。持っているところと相互接続、ローミングできるようにすると、もらっていない周波数を嘆くのではなくて、お互い融通し合うと。ちなみに、私どもはイー・モバイルさんに、私どもがつくっている鉄塔で使えるところは、どうぞお使いくださいという形で鉄塔も提供しようとしておりますし、バックボーンの回線もやっております。そういうことで、助け合いができる部分においては助け合ったらいいのではないかと、それが消費者のためになるのであれば、こういう点でございます。
- 東海主査 よろしゅうございますか。
- 東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） ちょっとよろしいでしょうか。孫社長からもう一度、透明性は固定も含めてだというお話がございましたので、一言お話を申し上げたいと思いますが、固定については、私が冒頭申し上げましたとおり、累次にわたって色々なテーマについて審議会の皆様にも今までご議論いただいてきたと考えております。その中で、例えば通話料につきましてはLRICというモデルによって料金算定するルールまで入れて、これ以上に透明なルールはないというところまできているわけですし、それから、ヒストリカルのコストにつきましても、これも接続会計というきっちりしたルールがございますので、それに基づいて実績コストを出し、それに基づいて毎年認可申請させていただきまして、それについて各事業者様から、パブコメで色々な意見をいただいて、それに対して総務省さんからお答えをいただいて認可をいただいているというのがルールでありますので、これ以上の透明性というのが何を求めておられるのか私にはちょっと理解できないものですから。
- ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） お答えしたいと思います。何を求めているのか。24ページをまず見ていただきたいと思います。ドライカップの接続料について、もう4年も前からずっと言い続けている。しかし、進展がないという点がありま



す。

それから、58ページを見ていただきたいと思います。この低廉化の問題点についていろいろと重要だとわざわざ書いて指定しております。これについても議論していただきたいし、59ページ、60ページのところに、何の情報開示が不足しているか、これでは計算ができないという点を具体的にお示しして2006年11月30日に提出しておりますので、それから全く進展がない、無視し続けられておるといふふうに我々は感じておる。もし無視しているのではないのであれば、ぜひ進展を見たいということでございます。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） 私どもが無視したとか無視しなかったとかいうことではなくて、皆様から色々なご意見があったということは、毎年審議会でも記録されておりますし、それらご意見について審議会の委員の先生方に毎年ご判断をいただいて、その都度結論が出ているものだと思います。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 委員の先生方にもぜひこのように要求している内容について、一向に開示されないまま時がたっておる。今回、接続料問題で携帯がと、たまたまテーマが上げられておりますが、あわせて、前々から指摘している問題について、普通、まんじゅう屋さんに並んでも、先に並んだほうがまんじゅうを買えるわけですね。後からきて、後からきたものについての開示だけ進むと、議論だけ進むと。前から言っているものについて進展がないというのは困るということを申し上げておるわけです。あわせて、ぜひ同時にやっていただきたいということでございます。

○佐藤専門委員 事業者同士だとより熱くなりそうなので、ちょっと委員として。私の記憶で言うと、増分費用を入れてNTTのコストを精査して接続料を下げる努力をしました。ただ、アクセス網はNTT以外のコストデータがないので、増分費用は入れられませんでした。ヒストリカルを使って今でも計算しています。

それから、増分費用モデルを使ってNTTの生産性向上、コスト低下を年々割り入れようとしたんですが、それはNTTが事業計画で言った3%しか当時入れられなくて、大幅な、例えば労務交渉で大きく割かれるようなこともあったんですが、少なくともつくった当時は年々の効率化ケースというのは小さい数字でもしかしたら現実より入れています。

それから、8分岐に関しては、多分問題があるとかないとか、私の記憶ですよ。結論を出したのではなくて、前答申を出したときには、今すぐ取り扱うべきであるという判

断がつかずに、次、何かあればというか、ちょっと書きぶりを覚えていませんが、そういう形で議論はして残して、全く問題がないという結論でもないし、今すぐやるべき問題であるという結論でもなかったような議論であったと思います。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） 私は議論があったことを否定しているわけではないです。議論があったのは事実ですし、色々な意見があったのも事実だと思います。しかし、議論を経た結果が今になっているんです。携帯の問題については今まで議論すらされたことがなかったものです、それと固定を一緒にするのは余りにも言い過ぎじゃないでしょうかということをお願いしているんです。

○東海主査 このまま続けておりますと、どうもその接点が、それこそインタフェースが全然くるってまいりまして、私どもの今これからやろうとしていることの課題という意味においては、今お話になったことと関係はあるんですけども、少しずれ込んでいらっしゃるんで、このあたりで違う形にしたいと思っております。いずれにしても、私も随分、アクセスチャージの問題についてはいろいろとやってきましたので、言いたいことはたくさんございますけれども、きょうは私どもの議論をする場では、私が委員の意見を述べる場ではないので控えておきたいと思っておりますが、よかったことは、事業者の方皆さん、やはり接続料というのはコストベースということの了解をされておられるということが1点と、それからもう1点は、そのコストベースの仕組みの透明性を高めていただくということ。これは携帯も固定もそうですけれども、固定はやってきたと、それは先行してきたのは当然であります。そのことは十分承知しております。しかし、これから私どもに与えられた課題というのは、実はこの委員会というのは4つの課題がございまして、移動体の市場と固定ブロードバンド市場、通信プラットフォームの市場、それからFMCまで含めて4つの課題を全方向で視野に入れながら議論をしていかなければならないということがございますので、そういう意味においては、すべてが関係をしてまいりますが、それらを少し整理しながら議論を進めていかなければならないのだなと思っておりますので、今の論争につきましてはここで終わりにしたいと思っております。

ほかの委員のご質問をどうぞ。

○関口専門委員 資料について理解が十分でないところがあるので教えていただきたいと思いますが、ソフトバンクさんの資料で、44ページのところであります。移動体の接続料の変更が、コストベースになれば全くの同額ではなくなるんだと思うんです。いず

れにしても、相互間で収入と費用でお互いが払い合うという関係ですから、事業体相互間では相当のところ相殺されるということは理解できるんですが、この一番下のところに、接続料の変更は、ユーザ料金に一切影響がないということが示されていますが、プライシングについては各社さんのご判断ということですから、最終的な価格について各社のご判断ということになると思うんですが、ただ、プライシングの中で、コストの重要な要素というのは、やはり設備投資を打ったりしたときの投資のコスト分、そして接続料が原価算定の場合には重要な要素になるというふうに私は理解するんです。そうしますと、ユーザ料金は何らかの影響が、接続料の変更は影響があるのではないかとこのように思うんですが、ここで一切影響がないというご判断されているということについて、もう少しご説明をちょうだいできればというふうに思います。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） これは算数の問題でありまして、接続料というのは、A社がB社に発信するときはB社が着信、逆の場合も同じということで、B to B、お互いに発信するほう、着信するほうが両方が半額にしたらどちらも差し引きゼロということで、直接的な経営に対する数字上の影響はない。消費者に対する値段はこれとは直接関係なしに、お互いに競争上の問題で消費者に対する値段は決まる。したがって、43ページのように、実際に接続料とは関係なしに消費者の値段というのは、お互いが競争上で強いられて出ているわけです。ただ、接続料の変更によって出てくるのが2点だけあり得ます。それは携帯会社同士の格差によって生じる場合がある。格差問題は先ほどから申し上げているとおり、周波数だとか基地局の数だとかいろいろなものによる、マーケットシェアとかですね。こういう点が1点。格差問題ですね。携帯会社同士での格差問題。2点目は、固定携帯における格差問題、これも経営には影響を与えます。ですから、私がこの44ページで申し上げたかったのは、単純に一律平均値を下げるだけでは直接的算数上の変更はない。だけど、お互いの格差間が広がるとき、あるいは縮まるときというのは重大な影響を与える。ちなみに、今回、携帯事業者が申請している値下げはそのまますべてNTT東西さんに54億円いく計算になっているというのが、次の45ページの計算結果ということです。ですから、携帯事業者が下げて固定事業者が据え置いたら、固定事業者に対して利益が移転することになる、そういうシンプルなロジックであります。よろしいでしょうか。もし必要なら、あとで詳しく2時間でも1日でも説明します。

○関口専門委員 ありがとうございます。ここは料金についての、1種と2種の世界の

違いがはっきり出ているのかなというふうに思っておりまして、少なくとも1種の料金決定の場合には、コストに一定の営業費用と事業報酬を加えてプライシングのほうの基礎としていくという世界だったわけですね。ところが、2種の場合には、価格のほうはコストを見ずに決まっているという、今、孫社長のご説明のほうから、移動体の接続料の変化が一切プライシングのほうでは影響してこないというご説明になっているんだというふうに思います。多分そういう理解をすると、今のご説明は私も了解するところがあります。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 必要なら後でいくらでも詳しく申し上げます。ただ、結果的に、41ページにありますように、日本はほかの国に比べて固定携帯の格差が小さすぎる。それから、その前のページにあります移動体同士の格差も小さすぎるというのがどうも実態のようであるというのが、私どもの調査の結果出てきたということでございます。

○西日本電信電話（株）（大竹 代表取締役社長） 先ほどの45ページの資料について、NTT東西だけが儲かるみたいな話があったので、少し発言させていただきます。全ての携帯事業者様が同程度に接続料を下げられた場合、確かに携帯事業者様間での値下げメリットは当然相殺されるということになると思います。また、私どもを含め、携帯事業者様に接続する事業者が支払う接続料も当然下がることになると思います。その場合、私どもは、この資料に書いてあるように、そのまま利益にしてしまうということではなく、接続料の値下げ幅がどの程度になるかといったことも勘案した上で、値下げが可能となる場合には固定発携帯着のユーザ料金を値下げすることができるかということについても当然考えることとなります。単純に東西コムを利するという話ではなくて、私どもも、接続料の値下げを原資としてユーザ料金を下げることができないかということは検討することになるという話ですので、そういったことをぜひ理解していただきたいと思っております。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 少なくとも申し上げたいのは、携帯について接続料を下げるのであれば、それはそれで十分透明性をすればいいわけですが、固定についての議論は終わっているというふうに言うのではなくて、あわせて固定についてもより明確にしないと、日本はただでさえ固定携帯の格差が小さいのに、ますますその差が小さくなる。結果論としておかしいのではないかとこのことを申し上げたいわけですね。

○東海主査 関係して何かご質問ございますか。

○佐藤専門委員 違う話で。今の話でいうと、トラヒックが全く同じだったらどの数字でも変わらなくて、トラヒックの差があるときに多少入り出が出てくるように思いますが、その辺は関口先生にあと勉強してもらいますので、それはそれだけで。

先ほどNTTとちょっとやりとりしたんですが、私からすると、接続網を5年も10年もやっています、5年前、10年前のモデルをつくって料金を下げる時代は、さっき言ったように、かなりNTTもいろいろ抵抗がありまして、いろいろなことがありました。ただ、ここ一、二年で見ると、NTTは随分構成競争に対して協力的で、競争はユーザの利便性を高めるし、NTTにとって民間企業として当然受け入れるべきものだというので、姿勢は随分協力的であるとは感じています。そういう意味では、協力的なNTTに質問を前向きにしてみようかなと思ひまして。

ソフトバンクの48ページに幾つか提案が出ています。3番から6番は固定系に対する要求で、さらにあと、使い勝手のよいオープンなプラットフォームを構築してくださいという話と、中継のダークファイバの問題を解消してくださいという話と、あと2つ出ていたと思うんですが、前向きなNTTに期待して、何が難しいかということも含めて、一番ユーザ本意、ほんとうにこういうことをやったらユーザにプラスのことがあるじゃないかというような視点で東に伺ってみようと思うんですが、これはぜひ、先生、ルールなんかをつくらなくても前向きになりますよというのを2つ上げると、どれになりますか。これは当然やりたくないですよというのを2つ上げるとどうなりますか。

○東日本電信電話(株)(江部 代表取締役社長) まず名義人の話が以前からあるのは承知しています。色々なお話し合いをさせていただいています。例えば、1つの提案として、DSLサービスについて、DSL事業者様の名義でお申込みいただけるようにし、代わりに、後はDSL事業者様に責任を負っていただく方式にするのも1つの案ではないかということで、以前から提案させていただいているはずで。

○ソフトバンク(株)(孫 代表取締役社長) いいですね。大進展ですね、それは。

○東日本電信電話(株)(江部 代表取締役社長) 私が聞いているところでは、ソフトバンクさんとはそういう仕組みを導入する方向でよいという話になっているんですが、ただ、ご案内のとおり、それを実現するためにはシステムを改修する必要があるという問題があって、その改修費用を、どのDSL事業者さんが負担するのかという点で、そういう仕組みを要望されていないDSL事業者さんにも負担してもらおうかどうかという

点で議論がまとまっていないと聞いていまして、ですから、DSL事業者の皆様の間で意見がまとまれば進展する話ではないでしょうか。

- ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 名義人データベースを別会社に切り分ければ、一番シンプルで一番フェアだと思うんですね。だれでも使えると。
- 東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） この場で個々の議論をするのもどうかと思いますので、あと一言だけ申し上げておきたいと思います。冒頭申し上げましたように、ルールといたしますか、競争環境が随分変わってきていまして、逆のケースもあるんです。ソフトバンクさんのサービスをお使いのお客様が、番号ポータビリティして私どもにこられるといったケースもあります。この場合は、ソフトバンクさんの方で同じように名義確認をされる訳です。私どもも、ソフトバンクさんから、名義が違っているということでご返事をいただいているケースもあるということでもあります。名義の件も、相互の問題になってきているということをご理解いただきたいと思います。
- 佐藤専門委員 接続委員会の仕事を減らすために、もう一つぐらい進展しそうな話はないですか。
- 西日本電信電話（株）（大竹 代表取締役社長） ダークファイバについては、事例が西の方でたくさん出ていましたので発言させていただきます。ダークファイバについて、特にデジタル・ディバイドというか過疎地のところで、私どもの設備がないのはそのとおりでして、関西BBさんとも、一律の対応という訳にはいきませんから、それぞれの場面、場面の具体的な事例で話をさせていただいているところです。私どもが余分な芯線を保留しているということはありません。また、ダークファイバというものを最大限使っていくには、私どもの設備だけではなくて、最近それぞれの地域の電力系事業者さん等についても設備を持っておられるものですから、全ての事業者さんが保有しているダークファイバをどう使えるかといったようなことをやっていくということも1つの方策でありますし、先ほどご指摘のありましたように、なかなか事業者として中継ダークを引くというのはコストが高いという問題もございまして、これもぜひ、自治体さんを含めた支援をいただきたいというふうに思っています。
- 佐藤専門委員 東に戻っていいですか。
- 東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） はい。
- 佐藤専門委員 もう一つ何か前向きな、ネガティブに、これはやっぱり難しく先生無理ですよというか、両方1つずつぐらい上げると、何かありますか。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） 例えば、テレビの再送信は光だけという話がありましたよね、ADSLではだめという話です。あれは私どもの問題ではなくて、放送事業者さんから許可をいただいていたかかないとだめな仕組みですから、それは私ども話ではないと思います。また、例えば、0AB～Jの電話番号が開放されていないという話もありましたが、関西のケイ・オプティコムさんなども0AB～JのIP電話を提供されています。これも私どもから何か申し上げられる問題ではないと思います。

○佐藤専門委員 わかりました。ちょっともう1個だけ、違う質問をすみません。ドコモに。ドコモのほうの携帯を見ると、ローミングとかメール転送とか、基地局の話とか電話番号メールの話とか幾つか今まで出ていたんですが、事業者の都合というよりは、利用者、ユーザにメリットがあるということで、そういう観点で考えると、今言った4つの中でどれを前向きに対応しようと思われませんか。

○（株）NTTドコモ（山田 代表取締役社長） 私ども、実際、事業者間同士で検討している内容もあるんです。それはメール転送だとかSMS、そのあたりは実際検討していて、4社全部オーケーと言わないと、どこかがだめだったら、これはだめなんですよ。だから、そういうところだとか、あと、開発投資だとか設備投資は当然やっていかないといけない。そこのところはどうなのと、こういうところをこれから詰めていく。

○佐藤専門委員 わかりました。全部ネガティブじゃなくて、事業者同士でやっているけれども、全体がまとまるのに、もしかしたらルールなり決め事が必要。あるいはさっきもそうですけれども、何か開発費を含めて、コスト負担の議論なんか現実的に出てくる可能性がある、そういう理解でいい。

○（株）NTTドコモ（山田 代表取締役社長） 私ども、今、自主的にそれは事業者間でやらせてもらっていますから、その結果を少し見ていただければいいと思います。

○佐藤専門委員 期待しています。

○東海主査 ありがとうございます。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 事業者間でよくやったりするんですけれども、進みが遅い場合がありますので、やはりターゲットを決めて、かつ中立的な立場で総務省の皆さんだとか、あるいは先生方からも指針みたいなものを示していただければ、より事業者のまとまりも促進されると、そういうことではないかと思うんですが。

○東海主査 今名義人の問題等が出ましたけれども、私どもの役割というのは、基本的に

は接続ルールの整備ではありながらも、最終の着地点は、利用者利便の向上ということ  
をぜひとも進めていただきたいということでございます。特に名義人の問題等は、我々  
利用者、個人も困惑する問題がございますものだから、そういう意味では、きょうの議  
論の中で一歩前進ということが感じとられましたので、ぜひともそういう問題も含めて  
事業者間でお話し合いいただきながら前向きに進めていただきたいと思っております。  
そういうことができない場合、例えば先ほどイニシャルコストがかかるというような問  
題が出てきたら、そういうときには、何らかの形でもってそれをどう負担し合うかとい  
うようなルールづくりをこういう場で議論を進めていけばいいんじゃないかなというふ  
うに思っております。

さて、ほかのご質問、いかがでしょうか。どうぞ。

○高橋委員 まずNTT東西さんにお伺いしたいんですが、ドライカップ接続料について  
は、ソフトバンクさんから細かく要望が出ているようなんですが、この調査に応じる  
という姿勢があるのか。もし応じないとしたら、期間の問題とか、負担の問題だとか、煩  
雑さの問題とかあると思うんですけども、その辺を少しお聞かせいただきたいという  
ことです。

それから、同じ問題でソフトバンクさんなんですが、21ページのところに、非常に  
ドライカップ接続料が高額というふうに出ているんですね。ほかのものに関してはどの  
ぐらい高いとか、どうだというふうなことを詳しく入れていただいているので、これに  
関してもどのぐらい高いのか、そちらの試算のものというのを教えていただきたいと思  
います。99年に認められた社内価格と同額開放ということについていえば10年たっ  
ているわけなので、多分調べていらっしゃると思うので、これも具体例を出していただ  
きたいというふうに思います。

それから、もう一つソフトバンクさんには、ローミングの義務化についてなんです  
が、私ちょっと前回出席できなかったので、資料を読んでいますと、NTTドコモさん  
のほうからは、これに関しては時限的にといいますか、一定期間であれば合理性がある  
というふうなものと、ビジネススペースで合意形成ができればというふうなことがあるで  
すけれども、きょうの後からでてきたソフトバンクさんのこれに関する見解は非常にシ  
ンプルな1枚だったものですから、もう少しその意見を受けて、どのようにお考えなの  
か教えていただきたいと思います。

以上です。



○東海主査 3点ございますが、最初のご質問はNTT東もくしは西でよろしゅうございますか。

○高橋委員 はい。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） ドライカップ接続料の件でございますか。これについては、孫社長が色々おっしゃっておりますけれども、先ほど来の議論と同じでございます。毎年こういう問題について議論を重ねて、今のルールができていまして、それに基づいて私どもも算定しておりますので、その点はぜひご理解をいただきたいというふうに思います。

○西日本電信電話（株）（大竹 代表取締役社長） 西からも同意見でありますけれども、算定につきましては、既存の接続料規則の規定にのっとり算定をしているということでもあります。○東海主査 あとの2つはソフトバンクさんでよろしゅうございますか。

○高橋委員 そうですね。でも、ちょっと今1点だけ。規則に基づいてということなんですが、ここはそういうことも変えることができる場であるので、もし調査しましょうといったときに、どのぐらい負荷がかかるのか。やりたくないのか、規則がそうだから単にやらないということなのか、その辺の細かいやりとりは私どもにはわからないので、もう少し補足していただきたい。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） 調査というのは別に特別調査をするとかしないとかという話ではなくて、そもそも会計データから、調査をしなくても答えが出てくる、そういうルールになっているということでございます。

○東海主査 ソフトバンクさん、どうぞ。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 今、先生のほうから、具体的な想定価格を示してほしいという宿題をいただきましたので、早速計算させていただきました。次回提出させていただきたいというふうに思います。

2点目のローミングの問題でけれども、前回のドコモさんの資料等で説明がありましたのは、例えばイー・モバイルさんのような会社が新規参入者として登場したときに、時限的にある地域をローミングするのは構わないという話だったわけですがけれども、先ほど新見市の事例を例えば挙げましたけれども、800メガヘルツを持っていないから、ずっと我々はつなげないでいるという問題があつて、そういうようなところについて、半年間つなぎましようとか、2年間つなぎましようという問題ではなくて、800

メガヘルツがないと、したがってお客様にはつなげられない。つなげようと思ったら膨大な費用がかかってしまう。現実的には無理だというようなものがありますので、周波数を持っている人が周波数を持っていない人につなぐ。そのかわり、お客様から入る収入は、例えば私どもは100%ドコモさんにパススルーでお渡ししても構わない。つまりローミングの結果、お客様から入る収入は100%我々には残らない。ゼロ%我々の手元に残る。100%ドコモさんの通信料収入のために我々がつないでも構わない。経営的には、我々としては、直接的な収益には1円もならなくてもお客様を救済する、そういう山奥でつなげたい、あるいは農作業中につなぎたいというときに、お客様救済をまず第一義に上げるべきだということで、私どもはそういう考えをしているということです。逆に我々が2ギガを持っていて、たまたま我々がつながるといふときもあるわけです。そういうときは、同じように我々は提供する意思があるということです。

○東海主査 ドコモさん、どうぞ。

○(株)NTTドコモ(山田 代表取締役社長) すみません、時間をちょっといただきたいと思います。高橋先生言われたのは、私ども新規参入の会社の方にはローミング時限立法でやらせていただいております。それはイー・モバイルさんに現在にやらせてもらっていることも事実であります。しかし、そうなんです、もともと設備競争、サービス競争、携帯電話会社の競争の源泉ではないかと我々思っていて、先ほどお話ししたように、800メガヘルツがオールマイティではない。それがなければ不可欠設備なんだということでは、私どもはないというふうに思っています。現に私どもも2ギガの基地局もたくさん持っているということでもあります。そういうことで、私どもは新規参入のお客様、新規参入の会社のところには、ぜひそういうところをやらせていただきたいとは思っているということでもあります。

○ソフトバンク(株)(孫 代表取締役社長) 私どもは少なくとも、持ちたくても、設備投資をしたくても800メガヘルツを持っていないので、その部分についてはしたくてもできない。設備競争をしたくないのではなくて、したくてもできない。そういうときには、せめてその部分についてはローミングをするということは、周波数をもらっているものの側のある種の義務ではないかというふうに思うわけですね。それは義務として私は課すべきだと思いますが、私どもは2ギガヘルツを持ってたまたまつながる場合がある。義務ではないにしても、私どもは100%提供する意思がある、お客様のためにですね。ですから、右側については、ドコモさんも、あるいはほかさんも、そういう意

思いつないでいただければお互いに消費者のためになると思いますけれども、せめても  
らっていない800メガヘルツについては義務化がなされていて、消費者救済というの  
が通信事業者のある種の社会的責務ではないかというふうに思うわけです。

- 日本通信（株）（三田 代表取締役社長） 日本通信の三田でございます。この指摘  
のことに對して、私、一言申し上げたいんですけれども、移動体通信事業ビジネスモデ  
ルということは、日本に対しては非常にユニークな立場でございますのは、全社が全国  
の電波を与えられているということでございますので、新規参入者としては徐々に拡大  
してくということになるまで全国を対応できませんけれども、その時期には、ほかのキ  
ャリアさんにお手伝いしていただいても結構だと思いますけれども、1つ非常に危険な  
ことは、この事業モデルを変更したら、世界のファイナンシャルインベスターが日本の  
通信事業にはもう投資しなくなりますから、それだけをご理解なさっていただきたい。  
その前提は、各社がすべての電波を有効に使って、できるだけの設備を打ってキャパシ  
ティを満杯にするという前提でございます。そうしない限りはインベストメントは生ま  
れませんから、日本は裸になります。それ1つ。

もう一つユニークなことは、日本は20兆円の現金をこの事業者さんに投資していま  
す。それは何かということは、電波に対してお金をとってないことなんです。このこと  
は10年前ぐらいですか、このポリシーで動き始めたときに、私もいろいろ議論に参加  
させていただきましたけれども、政治的なプレッシャーもありましたけれども、総務省  
は意識的にオークションではとらないという結論を出したんですね。それは何かと申し  
上げましたら、日本の通信事業者はそれだけ進みますから、各社先行投資なしで、設備  
投資でこれを運用できるということなんです。ですから、設備をちゃんと通していない、  
そのお金をインベストしたくないところがほかのところにインベストしているところ  
の設備を使えるようになってしまったら事業モデルが崩れます。それだけをご理解な  
さっていただきたい。

- 東海主査 少し違った視点のご意見が出ました。事業者の方で何かコメントされること  
はございますか。どうぞ。

- ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 日本は携帯通信事業者の中で世界一設備  
投資をしている国ではないか。だから、世界一3Gだとか3.5Gだとか3.9Gだとか  
設備競争をお互いに一生懸命やっておりますので、今の日本通信さんの指摘は、ちょっ  
と僕は理解ができない。自分が持っている周波数についてのところは精いっぱい設備投

資をすべきだというのは全く賛成です。KDDIさんが800メガヘルツを持って、2ギガヘルツを持っているにもかかわらず、2ギガヘルツの設備投資を何年間もあまり積極的に行ってこなかった、これは大問題だろうと思います。ただ、自分が持っていない周波数のところについて、相手さんが持っている周波数でキャパシティがまだ十分有効利用できていないというものについて、お互いに有効利用の幅を広げるといのは消費者にとって大なるプラスだというふうに思いますので、ぜひそのトータルで慎重に検討いただきたい。

○日本通信（株）（三田 代表取締役社長） 実際は電波の何のバンドだとか何メガヘルツとか、そういうことは一切関係ないですよ。物理的に設備を打ったら、それだけに有効使えますから。例えば2ギガヘルツに設備を打ったら、もっと有効に長く通ります。そういう議論に入りましたら、この委員会はちょっとディストラクションになって、違う方向にいつちゃうんじゃないかと私は思います。

○東海主査 参考にさせていただきたいと思います。ほかの。

○酒井主査代理 よろしいですか。ちょっと私、勘違いしてなければですが、このADSLでは0AB～Jが割り当てられないと書いてあるんですが、たしかこれは技術基準だけの話で、要するに技術基準上の技術的な頻出を満足すればADSLであれ、ファイバであれ全部同じだったと思うんですが、いかがでしょうか。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 事実上、その技術基準がADSLの側から見るとなかなか達成しにくい基準になっている。例えば遅延問題が何ミリセカンドとかたしかあったような気がするんですけども、そういう問題はたまたま担当者が決めたルールで、0AB～Jを使えるか使えないか、ADSLの側にとって不利なルールが決まってしまったわけですけども、我々、500万ユーザ近くのお客様に六、七年間サービスを提供して、一度たりとも遅延問題でIP電話が使いにくいとかという指摘を受けた試しがない。消費者が何も指摘しない問題を、単純に机上のルールで、ADSLの事業者が0AB～Jを使えないようなルールで締め出してしまっているのではないかと、結果的に。最初の意図はそんなんじゃないかなと思いますが、結果的にIP電話でADSLになると03の番号は使えなくなって050に変えなさい、お客さんに営業で非常につらいわけですね。結果的に、重大事故を何度も起こしているNTTさんのひかり電話はそのまま0AB～Jが使えて、消費者から一度も文句を言われていない我々とか、ほかのADSL事業者が0AB～Jを使えなくて番号を変えなきゃいけない。番号

は消費者に帰属しているのではないのか。それが番号ポータビリティの基本姿勢のはずなのに、消費者の意図と違って、結果的にNTTさん、ドミナントな会社がOAB～JをIP電話時代でも事実上独占してしまうということになっているのは、最初の意図と結果が違ってしまっているのではないかということで、ぜひ見直してほしいという点でございます。

○酒井主査代理 わかりました。少なくとも、私もそのADSLの基準はつくったほうです。別にどこを締め出すとか、そういう意図は全然なしに、単に品質のいいIP電話にしたいというだけでつくったと思いますので、どちらにしても、その要求は接続委員会というよりは品質基準が少し問題ではなかろうかというご指摘だと思います。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） そうです。

○東海主査 ほかにいかがでしょうか。

○関口専門委員 NTT東さんの24ページのところで、資料16というところですけども、自社グループ内での無料通話についてご懸念を表明されておまして、これはほかの会議でもお出しになっている資料ではあるんですが、自社内の原価費用は小さいということは理解できるんですけども、せっかくこうやって各社さんお集まりの会議です。ぜひこれに対するご反論をちょうだいしていただいて、NTTさんのご懸念に当たらないということについてご説明いただけたら幸いです。お願いします。

○東海主査 では、まずKDDIさんからいかがでしょうか。

○KDDI（株）（長尾 渉外・広報本部長兼渉外部長） 固定系からの接続料の収入で自網内のコストを賄っているのではないかというご指摘についてということでございますね。

○関口専門委員 はい。

○KDDI（株）（長尾 渉外・広報本部長兼渉外部長） これは私ども実績の中で見ましても、固定系からの受け取り収入というのはもちろんあるわけですけども、それがどれほどの比率かという、それほど大きな比率ではないということが事実として1つあります。それと、基本的に無料と書いてありますけれども、基本料などでお支払いをいただいているというのが実態でございますので、全体の料金の中のスキームの問題と考えております。ご指摘の点は、今後の接続料のあり方に関して十分考慮する必要があると認識しておりますけれども、現時点において不当とは考えておりません。

○東海主査 ソフトバンクさん。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 基本的に私は言っている意味がよくわからないんですけども、接続料は、先ほどから申し上げているとおりに、透明なルールを固定・携帯も携帯・携帯もルールをきちっとつくってやればいいと、接続料問題はそれとおりに。消費者に対する値段は事業者間同士で競争し合っており、その結果、消費者により低廉な値段が提供できるのであれば消費者にとっていいことで、何ら非難されることではないのではないかと。ただし、NTTグループさんのように固定でも携帯でもドミナントなポジションにある会社がそれをやってしまうと、新規参入組にとっては事実上競争できないという形になりますので、慎重にお取り扱いいただきたいという点はありますけれども、新規参入者の我々がみずから歯を食いしばって消費者利便のために一生懸命安い料金をいろんなプランを出すということは、あまり非難されるべきことではないというふうに思います。

○東海主査 よろしゅうございますか。

○関口専門委員 私はいいですけども、NTTさんはよろしいですか。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） ユーザ料金に工夫を凝らすことについて問題にしている訳ではなくて、接続料について、先ほど来から話がありますように、コストに基づく透明なルールがない中で、自社ユーザ間だけ無料通話サービスが行われているということが問題だと申し上げているのであります。接続料が不透明であるといった問題が解決されれば、この問題について申し上げるつもりはございません。

○関口専門委員 ありがとうございます。

○東海主査 ほかにいかがでしょうか。

○佐藤専門委員 簡単にデータについて。いつもNTT西のほうで、8ページですけども、西は設備競争が光で起こっているという話を毎回されて、確かに西で暮らしているといういろいろ競争が起こっているなどは感じるんですが、シンプルな質問で、これは例えば神奈川県とか千葉県とかはわかるんですけども、関東だと全く違う数字になるんですか。これは東に聞かなきゃいけないかもわからない。もし違うとしたら、それは西では設備競争が成り立って東ではないとすれば、それはなぜですか。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） 神奈川というお話がございましたが、東日本のご説明資料の5ページに神奈川県の例がございますけれども、神奈川の例で申しますと、私どものフレッツ光のシェアは33.2%であるのに対しまして、他社さんの光のシェアが14.2%、またCATVさんが14.7%ということでありまし

て、他社さんの光とCATVを合わせますと、フレッツ光とほぼ拮抗という状況でございます。これは県によってと違いますか、地域によってかなり様相が違うんですが、1つは、設備投資意欲を持って、自らリスクをとって、このビジネスをやろうと思われた事業者がいるかいないかということにかかってくるんだろうというふうに言わざるを得ないんじゃないかと思います。だから仕組みとして、神奈川ではできない、関西ではできるということではないわけです。

○佐藤専門委員 今のお答えは、関西にはそういうチャレンジする人がいたから競争が成り立って、関東にはチャレンジする人がいないから……。マーケットの状況ではなくて、そういう人がいるかいないかで決まるということですか。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） そうだと思いますね。ですから、これは自ら投資をしてやろうというような1つの経営判断ですから、どういうリスクがあってどういうリターンがあるかということは当然お考えになって、それぞれの方が始められるということでありますから、それは関西と関東では違ったということじゃないでしょうか。

○西日本電信電話（株）（大竹 代表取締役社長） 西日本ですけれども、1つには、事業者さんが積極的にやる気になるかどうかという非常にメンタルな部分が大いだと思うんですね。そういう面で見ると、私どもも、我々が比較的優位であったような愛知県についても、電力系事業者さんがKDDIさんが変わってきて、そこで積極的にやられるようになって、お恥ずかしい次第ですが、非常にしわ寄せというか、競争が厳しくなってきたところなんです。これはどういうことかということ、制度というよりも、事業者主体がどれだけ頑張るかというようなところにかかっているのではないのかなという感じがします。過疎地の問題は別ですけれども、一般的なところではそれだけリスクをとってやろうと思うか思わないかという経営判断だろうというふうに感じます。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） NTT東さんの4ページを見ていただきたいと思うんですけれども、DSLがあつて、CATVがあつて、光があつて、光は急激に累積ユーザ数を伸ばしているわけですね。その光の中でNTT東西さんは最近70%ぐらいまでシェアが上ってきているのではないかと。以前はもっと低かったわけです。日に日にNTT東西さんのシェアがふえている、つまり毎月の純増シェアでは7割どころか8割、9割までいっているというふうに思います。東京電力さんは光をギブアップした、関西電力さんは今まだ頑張っておられますけれども、それにしても、関西電力さん

も東京電力さんも自分で電柱を持っているわけです。つまり電力の収入で、あるいは電力時代につくっているインフラを使って光をやられるからまだやりようが場合によってはあるけれども、それでも苦しいから東電さんはギブアップした。ですから、関西電力さんもこれから電気代についていろいろな議論がある中で、ほんとうに光サービスでどれほど利益を出しておられるのか、なかなか大変だろうと思います。ですから、NTT東西さんも目標を掲げてやっておられますけれども、パソコンの量販店で5万円、10万円お客さんに販売促進費を払いながらというようなことで、少し無理をされながらやっておられるのではないかなという点もあります。どちらにしろ、新規参入者としては、電力会社でもない、電話会社でもない新規参入者がADSLでどんどん競争を仕掛けて世界一安くなったわけですが、光は事実上、独占状態にまた舞い戻りつつあるということをご認識いただきたい。だから、設備競争が事実上非常に困難になってきているというのが実態です。

○佐藤専門委員 コメントだけ最後に。モバイルも固定網も両方とも、私としては、設備競争はどのような状況でどのような形でできるのか、あるいはMVNOみたいなものを含めて、例えばサービス競争はどのような形でどのようなところで行えるのか、テーマだと思っていて、光ファイバも普及が設備的にある程度日本全国構築される中で、設備競争というのはどのような形でどのようなところで行えるのか。あるいはインフラを使ったサービス競争はどの時代、どのような形であるべきか、私としてはテーマなので、また引き続きいろいろ教えてもらいたいと思います。

○辻部会長代理 NGNでお聞きします。今のお話の続きですが、NTT西日本の18ページの図とソフトバンクの29ページの図がNGNの現在、あるいは将来を展望するようになっていると思います。KDDIが主張されていますように、NGNのアクセスがNTTのFTTHとなっています。将来的には、NTT東西さんが言われるように、NGNにいろいろな事業者がかかわってネットワークができていく。固定電話ですと、ソフトバンクの29ページの左のようになっています。このようなイメージでNGNは発展していくと思います。ですから、NTT東西はどちらかというと、NGNが幾つかあって、その間で競争が行われていると想定されています。ところが、ソフトバンクは、NTTのNGNがあればそれにみんなが利用できるように、オープン化とかアンバンドルを進めていくべきと言われていています。このように異なった2つのイメージがあると思います。この場合、NTT東西は、NGNが今の固定電話のようにアンバンドル、オー



ブン化を前提として、ネットワークを構築されておられるのか。あるいは、ほかの事業者の方もNGNを構築され、その間で設備競争が生じるのか。この点、どのように思っておられますか。

○西日本電信電話（株）（大竹 代表取締役社長） NGNについては、つくるときから私どもは色々なインタフェース、ネットワークのインタフェースであるとか、あるいは先ほど言ったアプリケーションインタフェース、ユーザインタフェースのことを考えてきました。そういう面では、NGNというのは、他のそれぞれの事業者さんがつくられるネットワークとの接続、あるいは家庭に色々な形で入ってくるユーザ設備との接続、あるいはアプリケーション等の接続、そういったようなものを想定して私どもはつくってきている。ですから、私どもがつくったネットワークに全てが入っているというような想定ではありません。今までどおり、ネットワークというのは、設備競争でやるべきだということですから、それぞれが設備をつくって、しかしながら相互接続は行う、あるいはアプリケーションの方々も全てのネットワークを持つことができない方もおられますから、そういった方にはNGNを利用いただけるような、そういったような接続ポイントを設けて、私どもは今NGNを構築しているというようなことでございます。

○辻部会長代理 ソフトバンクさんは、今の回答に対して、ここのアンバンドルとかオープン化というのは、どういう趣旨でお書きになられたのでしょうか。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 少なくとも携帯においては、ドコモさんが50%ぐらいのシェアという圧倒的ポジションではあるものの、まだ競争がそれなりに機能して、お互いに設備競争もして、価格競争も激しく戦っておりますが、固定においては、やはりNTTさんは官の時代がずっと100年間のアドバンテージがあって、我々のように資金繰りまで苦労しながらつくったとかじゃなくて、もう独占的に提供できたというところに、さらに今回NGNを載せようということですから、圧倒的スケールメリットと圧倒的ブランド力と技術力があるわけですね。ですから、やはりこれは支配的事業者として徹底的なオープン化と透明な手続、こういうものがないと、また先ほどの光のように、事実上、NGN時代になるとますますと独占回帰になってしまう。アクセス網においてもほとんどNTTさんが事実上持っておりますので、アクセス網の会社を分割すると、分離するというのであれば話はもっとシンプルになるわけですが、これも握りしめる、あれも握りしめるという状態の中で、さらにNGN時代にな

ると、もう火を見るより明らかに、光同様にあっという間にまだ独占回帰になってしまう。だから、これは慎重にオープン性、透明性というものを進めるべきだと、徹底的に進めるべきだというふうに思っているわけでございます。

○辻部会長代理 そうしたら、ソフトバンクさんは今まで接続料とかアンバンドル化、もう十何年以上暴れまくられて進んできましたけれども、NGNの面でも暴れまくるといふようなことでしょうか。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 暴れないと困るということですね。せっかく我々ADSL、あれだけ暴れて頑張ってとったわけですね。ADSLで開拓したブロードバンドユーザが、先ほどのように、引越して116をかけるたびにどんどんはがされていく。光NGNというのでメタルをはがされていく。せっかく我々が何千億も投資して開拓した努力が、結果的に何年かたったらみんなNTTさんに刈り取られてしまう。NGNになると構造的にそういうふうに追いやられてしまうというのは、非常に問題だと。8分岐問題でも、あれだけ一生懸命に我々問いかけたけれども、議論、少し先送りとなった瞬間に、我々はもう待てないということで、事実上、光については事業を断念せざるを得ないという状況に、駆け引きではなくて、実態としてそうやってきているということをぜひ、このNGNももう時間がないという点でご理解いただきたいということでございます。

○東海主査 ほかにいかがでしょうか。

○佐藤専門委員 いつも最後に反省を自分で述べているんですけども、さっき過去の話をしましたけれども、ここの委員会の意見じゃなくて、私の認識だったり記憶だったりするので、もし認識が違ったり間違いがあれば、また個人的に指摘してください。勉強し直します。

○高橋委員 NTT東さんの資料の19ページのところで、プラットフォーム機能についてご説明いただいたんですけども、昨年より進展なしということで、それについて、今後どういう形で成長、発展していくのかが見きわめにくいということが、今していない状況だというふうにお伺いしたように思うんですけども、事業者さんには、消費者のほうを見て、できるだけ予見できないものも、プロなんだからリスクをとってほしいというところがあるんですね。これをやらないと非常に国家的損失のような気が私はしております。

それで、テレコムサービスさんにご質問なんですが、そのところをテレサ協さんか

らは、第三者によるサービスプラットフォーム機能をということが出ているわけなんです。これはそのほうがよいというのか、そうじゃなくて、進まないからとにかく進めるためにそういう形を提案したいということなのか、そこを少し補足説明をいただきたいと思います。

○（社）テレコムサービス協会（今井 政策委員会委員長） 正直に言うと、アプリケーションから見ると、サービスプラットフォームはどこにあってもいいんですね。サービスプラットフォームというのがないと、直接アプリケーションがネットワークインフラをたたくというのは難しいので、その間のサービスプラットフォームは必要になります。例えばNTTさん、その他のキャリアさんが今の時点でサービスプラットフォームをばしっとつくってアプリケーションが簡単に使えるようにしていただけるのであれば、そういう選択肢はあると思います。ただし、それが今はなくて、いつできるのかというのも明確にしてもらえない。であれば、今の時点でサービスプラットフォームをつくれるインタフェースを出してもらえれば、特定の業種とか特定の企業向けにちっちゃいものをまずつくって、スモールスタートで動かす人が出てきますから、そこをオープンにしてほしい。スピード感の問題だと思います。

○東海主査 これはNTTさんにもお答えいただく必要があります。

○東日本電信電話（株）（江部 代表取締役社長） おっしゃっている意味はわかります。私どもも色々な事業者の方々とどういう具体的なニーズがあるのか、どういう形がいいのかというのを今一生懸命勉強しているところであります。いずれにしても、できるだけ多くのプレイヤーの方々にこのネットワークを使っていただきたいというふうに思っていますので、テレサ協会のご意見等を踏まえまして、個別にまたご相談をさせていただきたいというふうに思います。

○東海主査 ほかにいかがでしょうか。

○KDDI（株）（長尾 渉外・広報本部長兼渉外部長） 先ほどの議論に関してなんですけれども、前回小野寺がプレゼンで申しあげましたように、私ども歯を食いしばって首都圏と中部で光アクセスの設備競争に取り組んでいると。毎年数百億の赤字を出しているんですけれども、ここは我々の重要なインフラということで進めております。もう一方、札幌エリアを始めましたように、8分岐単位ではありますけれども、何とかダークファイバをお借りして競争ができる地域も幾つかありますということとあわせて、それ以外の地域では、もちろん我々としてもそういった地域を増やしていくつもりではあ

りますが、それ以外の地域では、やはりアクセスとして、このままいくとNTTさんのNGNしか選択できなくなるのではないかと。そういうことを申し上げたかと思えます。今日のNTT東日本さんの資料の中で、5ページ、シェアの現状が出ておりますけれども、このうちのフレッツ・ADSL、あるいは他社のDSLといった部分は、このままいくとNGNにはこのDSLと同じような形で8分岐でしか今のところは借りられないということを見ると、DSLと同じようなスピードで競争の地域を広げていくことは非常に難しいのではないかと考えております。そういった意味で、より競争事業者、接続事業者にとって接続ポイントを増やしていけるように、こういった協議を進めていきたいということを申し上げたところでございます。今日のNTT西日本さんのプレゼンでもありましたように、NGNにももちろんSNI等の接続ポイントは作られておりますけれども、言ってみれば、NGNを再販するのであればいいよという感じに我々には見えてしまうところがありますので、より階層の低いレベルでの接続ポイントというものを低コストで実現できるように検討をお願いしたいと思っております。

○イー・モバイル（株）（エリック・ガン 代表取締役社長兼COO） 先々週、我々は、携帯電話のアクセスチャージに対しては、ぜひ算定ルールをつくるべきと提案をしたのですが、先々週のドコモさんのプレゼンテーションも同じ形で、コストは全社透明性を高くし、算定基準のルールを早めにつくってもらいたいというふうに言っておりました。今週のNTT東西さんの意見のプレゼンテーション資料を見ても同じことを言っておりました。あと、ソフトバンクさんの資料も同じことを、算定の透明性を高くして算定基準を設けてくださいと言っておりました。大分安心できたのですが、1社だけ、KDDIさんの先々週のプレゼンテーションでは、アクセスチャージに対する算定ルールは移動体にはいらないと、こういうふうに言っていたのですが、現状のスタンスはどういうふうに考えているか、確認だけさせていただきます。

○KDDI（株）（長尾 渉外・広報本部長兼渉外部長） これは、規制を導入してほしいとあえて申し上げるべきではないというスタンスで主張させていただきました。一定のコストの中で競争しているわけですから、それほど大きな差が出てくるとは思えませんし、固定系も含めた全体の競争市場の中で適正なレベルに落ち着いてくるというのは必然の帰結ではないかと考えています。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 最後に1点だけ。

○東海主査 どうぞ。簡潔にお願いいたします。

○ソフトバンク（株）（孫 代表取締役社長） 今委員の先生方と総務省の皆さんには、  
こういう競争阻害要因に関する社内調査結果、私ども社内で調査をしましたら、3,1  
50件以上の競争を阻害している要因、具体的なものが出ております。これほど我々が  
苦勞しておるといふことで、これはまだ社内調査の内容のレベルでございますから、ま  
たさらに我々詳しく調査を進めていく予定でございますけれども、これほど苦勞してお  
るといふことで、この分厚い資料をぜひ記憶にとどめていただきたいというふうに思い  
ます。

○東海主査 参考にさせていただきたいと思います。

ちょうど時間になりました。おそらくまだご発言をされたいという委員もいらっしゃる  
かと思ひます、また事業者の方もいらっしゃるかと思ひます。きょう限られた時間内  
でございますので、ぜひとも今後、委員からもご意見をちょうだいしたいと思います  
し、またそれに対しては、どうぞ事業者の方もご協力いただいでご回答いただければあ  
りがたいと思っております。このような形で、このようなというのは、固定系と移動系  
が1つのテーブルの上でいろいろな議論を交えるというのはあまりなかったことではな  
いかと思っております。そのような意味で、私どもの役割というのは大変重要な意味を  
持つておるし、またきょう、第1回、第2回と生の声をお伺ひして、その課題の多さと  
多岐なこと、そしてまた難しさというものを感じさせられたわけではありますが、精い  
っぱいこの夏に向けて議論を詰めてまいりたいと思ひますし、また、折に触れ事業者の方  
の声もお聞きしたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願ひしたいと思っております。

それでは、きょうは第1回、第2回と続きましたヒアリング、一応の締めとさせてい  
ただきたいと思っております。

事務局からどうぞ予定につきましてお話をください。

○事務局（飯村補佐） 本日は、ありがとうございました。

各委員、各専門委員の皆様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、あさって3月18日の水曜日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、各団体の皆様  
に關係する質問リストを送付させていただきます。その上で、本日ご意見、陳述をいた  
だいた各社、各団体におかれましては、3月25日、来週の水曜日正午までに書面にて  
回答を事務局あてに提出いただきたいと思ひます。

以上でございます。

## 閉 会

○東海主査 これにて閉会でございます。ご協力ありがとうございました。

— 了 —