

これまでの議論の整理

[目次]

1. 検討の枠組み・視点について

2. 国内の競争状況と国際競争力の関係

3. 下位レイヤーと上位レイヤーの相関関係

4. 下位レイヤーについて

- ①インフラ整備の必要性・重要性について
- ②モバイル化が進展する中でのネットワークレイヤーの在り方
- ③ネットワークレイヤーの料金水準について
- ④ユニバーサルサービスについて
- ⑤その他(ドミナント規制等)

5. 上位レイヤーについて

- ①日本のビジネス環境における他国と比較した場合のハンディ(日本の弱み)
- ②グローバル企業にとっての日本拠点の意義(日本の強み)
- ③クラウド系ビジネスの国内普及を阻む要因について
- ④個人情報等の取扱いについて
- ⑤知的財産権について
- ⑥利用者の安心・安全について

6. その他個別課題

- ①NTTの再編成について
- ②研究開発について

平成22年1月25日

1. 検討の枠組み・視点について

【凡例】■:「過去の競争政策のレビュー部会」構成員、□:「電気通信市場の環境変化への対応検討部会」構成員、◆:ヒアリング対象事業者・団体

- 端末とプラットフォームのレイヤー融合等が進展する中で、過去の経緯から始めるよりも、全体のマッピングをした上で、競争政策をやっている部分、あるいはやっていない部分でも、どこをどうやったかを踏まえて、どう変えていくか考える方が現実的な観点から良いのではないか。
- 過去の競争政策では、固定・移動の国内市場を想定し、競争を創出しようとしてきた。まずは、この点の評価が必要。その上で、国内市場の競争促進をしてきた流れが、国際競争力という点でどういうマイナスがあったかを次のステップとして評価するのが良いのではないか。
- 検討の視点に、①固定と携帯を分けた議論、②通信・放送の融合、③過去の国際展開の評価、3つを盛り込むべき。また、評価の際は、ARPU等の国際的なベンチマークが必要。
- 次の打ち手を考える場合、これまでの競争政策について、端末を例にとっても、総務省(旧郵政省)と経産省(旧通産省)で分かれていることが、我が国のICTの競争力にどのような影響を及ぼしてきたかも見ておいた方が良いのではないか。
- 国内市場が縮小する中で、消費者の利益を考えて競争を促進しすぎると、企業としての体力を落とす部分がある。競争政策について国内市場だけで考えるのがよいのかを考えることが必要。
- 規制では、希少資源を誰がどこまで制限しているかが問題。希少資源に対する規制のないコンテンツレイヤーを深く議論するのは危険。

- 何よりも大事なものは、政策により達成したい理念をきちんと考えること。理念を設定した上で、目標を設定することが重要。理念・目標が明確になった段階で、具体的な政策を設定。
- 理念では、「アクセスの自由」が重要な概念。「アクセスの自由」は、国民による情報のアクセスの自由(民主主義そのもの)と、革新的な技術を持った人が、電波を含めた希少資源にアクセスできてイノベーションが活性化すること、この二つの意味で理念の核となる。
- 理念では、日本・海外のユーザが相互にグローバルなアクセスができることと、イノベーションに対する自由が必要。また、ユーザ参加型ネットワークに変化してきている中で、ユーザ参加の自由・仕組みが理念として必要。また、10年後の技術変化を踏まえた目標設定が必要。
- ユーザの幸せに繋がるためには何が必要かというそもそも論から技術を設計する観点も必要。影の部分はずいぶん思いつくが、良いコンテンツでも依存したらどうなるか。そもそも機械と暮らすようにはできていない人間本来の仕組み・特性に深く根ざした形で設計する方向も理念に追加したい。
- スマートフォン、電子ブック等が出てくる中で、モバイルをいかに伸ばすかが非常に重要。周波数の効率的な配分や、再販制度や著作権制度など通信以外の制度をいかにクリアできるかが重要な問題。
- 既存の市場と新しい市場を作り出すことの両方をバランス良く議論して目標設定等することが必要。
- ICTを使えば伸びた市場もあるはず。先進国と比較して、ICTが使われていない産業の具体的な問題点の洗い出しも行うことが必要でないか。

事業者等の意見

KDDI

◆これまでの部会で、「昭和60年まで戻ってレビューすることは意味がない」「縮小に向かっている国内市場でのインフラ競争を論じることは意味がない」との発言があったが、これまでの競争政策をきちんとレビューした上で、次に行くことが必要だと強く思っている。

◆NTTの組織問題は、競争レビューの中で、きっちりとレビューしてもらいたい。

JCOM

◆レイヤーごとに分類し、国内の規制緩和政策や、国際競争力強化等の政策の在り方を検討すべき。

MS

◆情報通信政策の立案に当たって配慮すべき原則は、次の3つ。①利用者の便益を高めるべき(利用者本位)、②国際協調・国際的調和を十分配慮すべき、③基本的に技術革新を妨げるべきでない。

DeNA

◆利用者の安全・安心を考慮しながらも、新たな産業育成の観点からの視点も重要。両者のバランスを是非考慮してもらいたい。

2. 国内の競争状況と国際競争力の関係

事業者等の意見

KDDI	◆電気通信事業者が強いから、端末、プラットフォーム、コンテンツ・アプリケーションレイヤーが強い訳ではなく、これらは関係がない。上位レイヤーとインフラとの間に、国際競争力の相関はないと言ってよい。
SB	◆アマゾンやグーグルと戦うのに、インフラしかやってない会社を代表選手にすれば、大競争に戦えるという議論は理解できない。
EA	◆海外に出て行った会社は、例えば英国では、BTでなくボーダフォン。海外の競争力には、アントレプレナー(起業家)の精神が大事。
K-Opti	◆国内競争と国際競争は、十分条件の関係ではないが、競争のないところでは全く何も生まれない。引き続き国内での競争をすることによって、その中のプレイヤーが更に国際競争力をつけていくことに繋がる。
NTT	◆国内で新しいサービスをやりながら、それを国際にも展開すると同時に、ベンダーにも影響を受けるようにやっていくことが国際競争力に必要。かつ国が率先して引っ張っていただければ、なおありがたい。

国際競争力の概念について

- 国際競争力の高まった姿に関するコンセンサスがこれまでなかった。例えば、端末メーカーの完成品のシェア、通信事業者の海外展開、上位レイヤーのコンテンツ・ソリューションの海外展開など、何をもって国際競争力が高まったと捉えるかという点がばらばらなまま、議論が進んできた。
- そもそもインフラサービスに国際展開はあるのか。そういうのは、端末とかプラットフォームになるのではないか。

事業者等の意見

NTT	◆国際競争力は3段階に分けている。すなわち、①携帯端末などハード的なベンダーの装置、②キャリア等が進出して、出資を通じたサービス提供、③ソリューションをベースにした新たなビジネスモデル。
SB	◆国際競争力とは、インフラ・サービスの競争力×製品・アプリケーションの競争力×人的競争力。

3. 下位レイヤーと上位レイヤーの相関関係

□これまでは、ネットワークやプラットフォームレイヤーの議論しかされてこなかったが、世界の主戦場である上位レイヤーと連動しない議論をしても、何の意味もない。上位レイヤーと下位のネットワークレイヤーが連動しているか否かをきちんと切り分けることが必要。

□この点、NTTドコモのi-modeは、上位レイヤーと下位レイヤーが連動して垂直統合ビジネスを成功させており、NTT東西のNGNも、垂直統合の可能性はある。そうだとすれば、上位レイヤーを成長させるためにどのような形で下位レイヤーの競争政策を展開させるのかという議論が必要。

事業者等の意見

KDDI	◆電気通信事業者が強いから、端末、プラットフォーム、コンテンツ・アプリケーションレイヤーが強い訳ではなく、これらは関係がない。上位レイヤーとインフラとの間に、国際競争力の相関はないと言ってよい。
SB	◆上位レイヤーが活躍するためには、やはり下位レイヤーが安い、速い、安心、安全ということが競争政策によって担保されることが大切。
K-Opti	◆上位レイヤーとインフラは、特段関係ないと考えている。
JCOM	◆今後非常に重要となる双方向サービスを安定的に行うには、自分のインフラを持つことが重要。しかし、自分のインフラを持ったときに、上位レイヤーの優れた会社ができるかどうかは別の話。
JAIPA	◆インターネットを中心とする環境変化への対応には、上位レイヤーにおいて多数の多様な事業者が活動できるオープンなアクセス網レイヤーと競争環境が重要。

4. 下位レイヤーについて

①インフラ整備の必要性・重要性について

事業者等の意見

SB	◆誰もが、教育や遠隔医療を受けられるよう、ブロードバンドの普及率100%を目指すべき。整備の方法論は何通りかある。
EA	◆例えば、全国あまねく複数の高速道路を建設することは非効率。条件不利地域などトラヒックの少ないエリアは、ネットワークの共用化を行った方が効率は高いのではないか。
K-Opti	◆設備インフラは、サービス競争の源泉であり、生活や企業活動の国内基盤。インフラを充実しようというインセンティブがないと、情報通信基盤が脆弱化する。投資インセンティブを確保するとともに、サービス競争と設備競争の両方を促進していくことが必要。
JCOM	◆今後非常に重要となる双方向サービスを安定的に行うには、自分のインフラを持つことが重要。我々が、NTTのFTTHを使えるかという、トリプルプレイであげているARPUの7800円のうち、5000円をNTTに使用料として払ったら、ビジネスとして成り立たない。自分のインフラを持たない事業者は、そういう点で非常に大きなハンディキャップを抱えていると思う。

②モバイル化が進展する中でのネットワークレイヤーの在り方

事業者等の意見

テレサ協	◆サービスプラットフォームやIPレイヤーを動かすソフトウェアはOSなので、物理的な器が、移動体であれ固定であれ、OSを一緒にしてオープン化することが必要。
MVNO 協議会	◆インフラを持っている人は、基本的に囲い込み戦略をやりがち。それが全体の最適化を妨げる要素になるので、インフラレイヤーそのものは、各機能を現実的に可能な限りアンバンドルしてもらいたい。
東京 地婦連	◆モバイルが、いずれユニバーサルサービスを担うかもしれないが、その場合、モバイルに最後まで移らない人に配慮しながら、長期間かけて固定電話をなくしていく措置が必要。

4. 下位レイヤーについて

③ネットワークレイヤーの料金水準について

- 携帯電話の料金は、MOUに比べてARPUが非常に高かったのは事実。家計を圧迫していた。それが適正水準であったのかについて深掘りしたい。
- 固定ブロードバンドの場合、価格で見たら、かなりいいところまで競争政策としてやれてきたところがあると思う。それに比べて携帯はそういう段階に来てはいない。

事業者等の意見

KDDI	<ul style="list-style-type: none"> ◆加入電話の基本料については、NTT東西は競争が存在しない状況では値上げに至るケースもあり、競争事業者の参入まで値下げは行われてこなかった。 ◆日本は、メールやネット等のデータ利用が伸びているが、欧米は音声やSMSが中心。国ごとに、利用形態に応じた料金体系や割引サービスが導入されており、必ずしも日本の携帯料金が高いわけではない。
EA	<ul style="list-style-type: none"> ◆基本料は、NTTの一番優位な所だが、95年に値上げの事例もある。独占は、値上げの危険性がある。 ◆携帯電話は、端末価格など導入費用と月額基本料が下がり、利用者が拡大。 ◆ADSLは、競争により、インターネットアクセスの拡大と料金の低廉化を促進。FTTHは、NTTのシェアが高まり、料金の低廉化が進まない。
テレサ協	<ul style="list-style-type: none"> ◆過去の一つ事業者の料金は、NTTが付けた値段の若干安い値段を他の事業者が付けてきた点を検証してもらいたい。 ◆NTTや携帯電話事業者の料金は、効率化等により、更に下がる可能性のある料金水準と見ている。
JAIPA	<ul style="list-style-type: none"> ◆ADSLは、アンバンドル政策やCATVとの競争もあいまって、世界で最も高速かつ安価なブロードバンドインターネットが実現。 ◆NTT東西のシェアの高いFTTHでは、エンドユーザ料金の低下は遅い。アクセス網における一層の競争環境が重要。
MVNO 協議会	<ul style="list-style-type: none"> ◆二種指定設備の貸出料金は、法律により、「コスト+適正利潤」の水準が実現しているが、消費者視点からは、色々な機能のアンバンドル化がされていない。それを全部やったとき、エンドユーザは、キャリアに比べてより低料金で同様なサービスを受けられることになる。
MS	<ul style="list-style-type: none"> ◆日本は、利用者向けに、FTTH・携帯電話ともに最先端のインフラを廉価で提供。しかし、事業者向け通信料金の競争は、都市部に限られるなど、事業者向けサービスの競争は限定的。
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ICTサービスを提供する場合、通信料金だけでなく、電気料金、建物の耐震基準、設備投資に係る税制など様々な論点。

④ユニバーサルサービスについて

□ユニバーサルサービスについては、現在音声電話が対象となっているが、これを環境変化の中でどこまで拡張していくかということ。特に、遠隔医療などは、ブロードバンドをユニバーサルサービスとするかと大きく関係。特に、ユニバーサルサービスの費用負担をどう捉えるかがポイント。

■ユニバーサルサービスの範囲について、いつまでも電話でいいのか、ブロードバンドアクセスの話や携帯を少し入れた考え方にするのか、そのユニバーサルサービスのコストが実際には競争にどういう影響を与えているのか、などを見たい。

事業者等の意見

KDDI

◆NTT東西は、ユニバーサルサービス制度の発動に際し、将来的に国民負担を最小化すべく、ネットワークの将来計画を明確にすべきだったが、計画は何も開示されていない。平成21年度で188億円と試算されている国民負担をいつまで継続させるのかは大きな問題。最大の問題は、NTTが銅線をどうするかについて方針がないこと。

EA

◆NTTは、メタルが不要だったら、売却とか考えても良いのではないか。米国の会社は、メタルの売却の事例がある。

東京
地婦連

◆現在のユニバの仕組みは、本来制度が要求している事業者負担にならずに、直接的な利用者負担となっている。次期制度の検討は、この問題を是正するための大きな転換点にしてもらいたい。
◆次期検討の際は、メタル回線の在り方が大きな課題。周到的準備が必要であり、メタルに残る人をどうするかは、早めに議論をすることが必要。

NTT

◆ユニバーサルサービスについては、ブロードバンドと言っても、どういうサービス、事業者が対象になるのかという問題があり、議論するとすれば、一番の問題は、コスト負担の在り方。電話と同じような仕組みでは難しいので、別の議論を新しくすることが必要。こういう意味で、ユニバにするか否かを含めて幅広くコンセンサスを得ることが必要。
◆ユニバで188億円という話があったが、ユニバ全体の赤字は1300億円で、85～90%の赤字は、NTTが負担しているのが電話の現状。ブロードバンドにしても、電話と同じ仕組みはなかなか難しいというのは、そういう点を含めてのこと。
◆世の中のコンセンサスとして、電話がユニバとして必要ということであれば、我々に維持義務があるので維持していく。そのときに、どういふ方法で維持するのが一番コストがかからないかを考える必要。交換機がいつまで利用可能か、メタルでしか提供できないサービスは何で、それは他の手段で代替可能かなど色々な要素をつめて、来年度にその方向性をPSTNに関する概括的展望として示すことにしている。

4. 下位レイヤーについて

⑤その他(ドミナント規制等)

ドミナント規制一般

事業者等の意見

SB	◆グループドミナンス(⇒ドミナント間の連携禁止)、指定電気通信設備制度(⇒厳格な禁止行為規制)などに問題。
JCOM	◆ドミナント事業者に関しては、更なる監視機能が必要。また、NTTの放送参入などの規制は、既に形骸化しており、早急な手当が必要。
K-Opti	◆NTTグループは、活用業務を次々に申請するとともに、実質的に一体である県域子会社等を活用した事業活動を展開するなど、固定ブロードバンド市場の競争環境が崩れつつある。抜け目のないルール化・透明性の確保等、改めて厳正化を図ることが必要。

固定通信市場(光ファイバ・NGN等)

- NTT東西の光ファイバのシェアが、現在又は今後においても適正かどうかを深掘りすべき。
- 固定系では、光ファイバの問題が大きい。これは、料金をどうするかという問題もあるが、ここ4～5年議論が出てきた8分岐が問題。

事業者等の意見

KDDI	◆NTTのNGNIは、①自ら独占しているアクセスと一体で構築されており、IPv6インターネット接続をはじめとして、他事業者との接続を前提とした設計になっていないこと、また②競争条件が大きく変わるにもかかわらず、活用業務として認可されたこと、が大きな問題。 ◆光ファイバの普及に伴って、NTTの市場支配力は従来よりも高まっており、アクセス部分を含めた新しい時代の公正かつ有効な競争環境をどのように再構築し、機能させるかについて早急に検討を進めることが必要。
SB	◆光分岐接続(⇒1分岐単位接続)、固定電話接続料(⇒算定方法の抜本的な見直し)、名義NG問題(⇒名義確認の廃止)などに問題。
テレサ協	◆NTTのNGNIは、他事業者が独自でサービスプラットフォームを構築できるインターフェースが開放されていない(認証、顧客DB管理、課金などの重要な制御機能の開放)。

4. 下位レイヤーについて

JAIPA

- ◆2011年に開始予定のNTT東西のNGNのIPv6インターネット接続では、ネイティブ方式の接続事業者が3社に集約。トンネル方式の競争力次第では、ネイティブ方式の接続事業者を中心に日本のISP事業者が再編されるおそれ。
- ◆FTTHでのNTT東西のシェアが高まりつつある。競争環境が貧弱なFTTHで垂直統合が起こると、他のレイヤーの競争環境を破壊しかねない。
- ◆ボトルネック設備を提供するドミナントな一種指定電気通信設備事業者がインターネット接続を提供すると、アクセス網をベースにISPでもドミナントな状況となる懸念。その場合、競争環境が劣化し、利用者料金が高止まりするおそれ。

モバイル市場

- 移動通信分野の接続とアンバンドル、メールアドレスのポータビリティが問題。

事業者等の意見

SB

- ◆MNP(⇒流動性向上(メール転送等))、周波数政策(⇒事業者間格差の是正)、ローミング・設備共用(⇒義務化等のルール整備)などに問題。

EA

- ◆固定からモバイルへの構造変化に対応し、モバイルのドミナント事業者に対しても、固定の場合と同様に、認可制等を導入すべき。
- ◆周波数については、モバイルに更に多く割り当てるとともに、新興事業者にももう少し沢山割り当ててもらえれば、更に健全な競争になる。

MVNO 協議会

- ◆様々なプレーヤーが、様々なプラットフォーム競争をできるようにするためには、各レイヤーのインターフェースをオープン化することにより、各レイヤーを選択的に利用可能とするとともに、各機能について徹底的にアンバンドルを進めることが必要。

消費者主権

- 携帯電話は、複雑な料金体系となっているが、複雑になるほど、消費者の選択は、適正な情報に基づかない歪んだものになるのではないか。
- 高額な携帯料金請求等の問題があり、弱者保護(未成年者保護)も見直しを図るべき。

事業者等の意見

東京 地婦連

- ◆電気通信事業法と放送法は、特定商取引に関する法律の適用除外となっているが、消費者相談の中で通信関係の相談は常に上位であり、悪質な販売事業者が増加傾向にあるので、早急に電気通信事業法・放送法に特定商取引に関する法律の規定を盛り込むべき。

5. 上位レイヤーについて

①日本のビジネス環境における他国と比較した場合のハンディ(日本の弱み)

□上位レイヤーでは、ライフログ(パーソナル情報)やジオメディア(地理情報にひも付いたWebサービス:ストリートビュー等)が問題。米国では、ジオメディアに関し何の法律もなく、またライフログに関しては、連邦法では個人情報保護法のようなものがなく、その扱いが各企業に任されている中で、次々にビジネスを成長させている。日本では、個人情報保護法違反やプライバシー侵害との批判への不安が事業者側にあり、ライフログビジネスの大きなハードルになっている現状。これをどこまで政府がサポートし、あるいは規制するかの議論は重要。

□情報の価値化・匿名化をする場合に、日本のように、良いと書かれているもの以外はやらない、やっちゃいけないと判断する社会と、駄目と書かれていないものは何でもやってよく、後でもめたら訴訟で解決すればよいというところの差は非常に大きい。個人情報の利用に当たらない活動をアンブレラとして作るとか、ここで認められていることは一般化できるということを示してあげることが非常に重要。

■アマゾン等では、米国である程度償却済みのシステムを日本に持ってきてローカリゼーションするだけなので、非常に低いコストで提供可能。これに対し、日本では、例えば、楽天等がビジネスしようとする場合、楽天等が自分の日本だけのために開発が必要となる。そうすると、スケールメリットで圧倒的に追いつけなくなるので、日本では、コンテンツビジネスは間尺が合わなくなり、大企業レベルの会社はなかなか育ちにくい。

■上位レイヤー市場で、なぜ大規模な企業が出てこないかは、経営者の起業家精神もあり、また金融等の視点も必要であるため、通信政策を超えた議論をしないと答えは出ない。

事業者等の意見

MS

- ◆消費者のニーズは多様化しており、行動をトラックして広告を出すサービスも、それを気持ち悪いと思う人と便利だと思う人の両方がいる。そういった消費者のニーズをある意味あまり考えずに、今は一律に規制されているという問題意識がある。
- ◆情報通信に対する規制だけでなく、個人情報保護、あるいは医療情報を管理するための法律等、それぞれ様々な課題があって、米国で提供できているようなサービスが日本では提供できないという例が多くある実情。

◆知的財産の保護という意味では、日本に安心感・優位性がある。

グーグル

- ◆制度(著作権)の問題もあり、日本にはデータセンタを設置できない。現在検討してもらっているので、解決を期待。

MVNO
協議会

- ◆IT機器類に関する日本市場のシェアは、3%未満。日本市場の特殊性を少しでも低くしないと、そっぽを向かれる時代になると危惧。

テレサ協

- ◆米国のベンチャー商品は、最近、日本ではなく中国に行く。その大きな理由は、ビジネススピードが全く違うことと、コミュニケーションギャップ。ICTをリードする技術は米国が主導権を持っているので、米国で生まれたものが、中国に行き実証された後、日本に入る流れを非常に懸念。

5. 上位レイヤーについて

②グローバル企業にとっての日本拠点の意義(日本の強み)

事業者等の意見

MS

- ◆モバイル等の進展を見ても、世界に比べて非常に進んでいる部分があるので、そういう点をきちんと説明して、日本市場をどのように大事に考えてもらうかという活動を社内でもしている。
- ◆成長率では、中国・インドが非常に伸びる中で、日本での活躍(例:世界中で高齢化が進展する中で、最も早く高齢化が進展する日本での研究開発)が、5~10年後の世界戦略につながるというシナリオを作らないと、マクロトレンドをもとにした議論と戦っていくのは非常に困難。
- ◆ITの活用が進んでいない中小企業や教育、医療、電子政府などには、まだまだ機会があると見ている。

グーグル

- ◆日本市場については、グーグル自体としてビジネスの成長率が日本においてまだ高いこと、また世界最先端のモバイル技術・モバイルキャリアや高度に発展した固定インフラが存在することから、非常に魅力ある市場とみなしている。
- ◆ただ、日本は、アジア・太平洋地域の一国を占めているが、当該地域において、中国・インドが台頭し、日本市場自体が収縮していく中で、グーグルとしては、将来の資源・資金の配分は明確ではない。

③クラウド系ビジネスの国内普及を阻む要因について

事業者等の意見

MS

- ◆担当者を個別に置けない中小企業に対する営業方法や、末端でどのように使い方を覚えてもらうかを含めて、まだまだイノベーションが非常に必要な領域。

グーグル

- ◆サービス自体が米国発であり、日本では、大手企業でも、クラウドサービスを十分認知しているとは言い難く、その点が課題。

テレサ協

- ◆中小企業は、技術力を専門で持っている人がなかなか置けない。このため、何か問題があったときに、すぐ飛んでいけるようなサービス網が同時に整備されないと、普及は非常に難しいのではないかと。

5. 上位レイヤーについて

④個人情報等の取扱いについて

- 個人情報保護やプライバシー保護の問題から、情報の価値化に関する社会的合意がなかなかできない。一つは、情報を束ねることで、例えば医療情報を免疫学的に利用できるなど社会の課題の解決が可能となるが、この集合知についてどこまでやっていいかが明確でなく、事業者は躊躇している。もう一つ価値ある情報の使い方は、識別情報。例えば、難民への正確な給付に利用可能。国民が社会保障等の権利を享受できるためのものと考えると、一定のルールが作れるのではないか。それにより、データセンタなど情報サービス産業が成長する。
- 情報の価値化・匿名化をする場合に、日本のように、良いと書かれているもの以外はやらない、やっちゃいけないと判断する社会と、駄目と書かれていないものは何でもやってよく、後でもめたら訴訟で解決すればよいというところの差は非常に大きい。個人情報の利用に当たらない活動をアンブレラとして作るとか、ここで認められていることは一般化できるということを示してあげることが非常に重要。
- 新しいICT産業を切り込んでいく上で二点。①リアル空間の事象とサイバー空間の情報とのカップリングがどのように保障されているか、②医療情報や個人情報など、情報そのものの所属をどこで管理すべきか、どのようにアクセス制御できるか、そもそも誰が持っているものか、についても、議論してもらいたい。
- 上位レイヤーでは、ライフログ(パーソナル情報)やジオメディア(地理情報にひも付いたWebサービス:ストリートビュー等)が問題。米国では、ジオメディアに関し何の法律もなく、またライフログに関しては、連邦法では個人情報保護法のようなものがなく、その扱いが各企業に任されている中で、次々にビジネスを成長させている。日本では、個人情報保護法違反やプライバシー侵害との批判への不安が事業者側にあり、ライフログビジネスの大きなハードルになっている現状。これをどこまで政府がサポートし、あるいは規制するかの議論は重要。

事業者等の意見

MS

- ◆消費者のニーズは多様化しており、行動をトラックして広告を出すサービスも、それを気持ち悪いと思う人と便利だと思ふ人の両方がいる。そういった消費者のニーズをある意味あまり考えずに、今は一律に規制されているという問題意識がある。
- ◆情報通信に対する規制だけでなく、個人情報保護、あるいは医療情報を管理するための法律等、それぞれ様々な課題があつて、米国で提供できているようなサービスが日本では提供できないという例が多くある実情。

5. 上位レイヤーについて

⑤知的財産権について

- 著作権制度の問題が、コンテンツが成長しない理由に挙げられるが、実態はそうではない。テレビ・新聞は、広告単価が圧倒的に高く儲かる。他方、ウェブサイトでは、広告スペースがどんどん供給されているので、広告単価は世界的に見て下がっている中で、なかなか儲からない。ビジネスモデルで言えば、無料モデルという世界がある中で、コンテンツは、なかなか儲からないシステムになっている。
- 広告収入等が大きいテレビ局は、コンテンツをやる必要がなかった。広告収入等が大きいのは、テレビ局の数が少ないため。

事業者等の意見

MS

◆知的財産の保護という意味では、日本に安心感・優位性がある。

グーグル

◆制度(著作権)の問題もあり、日本にはデータセンタを設置できない。現在検討してもらっているので、解決を期待。

⑥利用者の安心・安全について

事業者等の意見

DeNA

- ◆利用者の安全・安心を考慮しながらも、新たな産業育成の観点からの視点も重要。両者のバランスを是非考慮してもらいたい。
- ◆最近、18歳未満の児童の携帯電話からのインターネット利用について、安心・安全を担保するために、教育とか業界の協力・努力による環境整備よりも、一律にブロック・使わせないという形での議論が多く見られることを非常に危惧。児童のITリテラシー教育の面からも検討が深められるべき。

東京
地婦連

- ◆昨今、子供に携帯を持たせるなどか、青少年を守るためにネットを公的機関が監視すべきという議論があるが、携帯やネットを制限しても、いじめや問題の根源が絶たれるわけでない。私達大人が、道具の規制ではなく、子供達が安心して過ごすことができる環境を作り上げる責務があることを認識すべき。幾つかの自治体では、規制する条例ができたりしており、青少年を守るという大義のために、通信の秘密や表現の自由等の権利を侵していいのかは、国としてきちんと考えてもらいたい。

事業者等の意見

JCOM	<ul style="list-style-type: none"> ◆自由で完全な競争が、業界の健全な発展、国民のためになる。10兆円を超える巨大な企業が存在するというのは、何らかの規制があつてしかるべきであり、そういう規制があつてはじめて健全な競争環境が生まれるのではないかと思う。この点をNTTの再編成に関しては、強く検討してもらいたい。
K-Opti	<ul style="list-style-type: none"> ◆活用業務で、既にグループ一体化の動きが相当強化され、現状の競争環境は相当阻害されていると感じており、一体化すれば完全に息の根が止まる。現状のドミナント規制は、絶対必要。
EA	<ul style="list-style-type: none"> ◆持株会社の下での分割は、海外の投資家・事業者から見ると、分割されているか、分割していないか分からない。持株会社の形であつたら分割しない方がよく、分割するなら、資本分割までやらないと意味がない。 ◆資本分割をやらないなら、上位レイヤーと設備レイヤーを分けて、ホールセール設備の会社を作って平等にホールセールするようにすれば良い。海外の事例もある。
SB	<ul style="list-style-type: none"> ◆持株会社を作って分割しているような振りをするのは、欧米から見て通じない議論。銀行持株会社の下に幾つも会社があるが、これを分割したとは誰も言わない。むしろ持株会社の下で統合していることを意味する。現在のNTTの組織は、非常に中途半端。
KDDI	<ul style="list-style-type: none"> ◆NTTの組織問題は、競争レビューの中で、きっちりとレビューしてもらいたい。 ◆どの形がいいかを今申し上げる立場にないが、持株会社の下では全く意味がなかったことだけは、はっきりしている。
テレサ協	<ul style="list-style-type: none"> ◆NTT保有の足回りインフラを、重要な社会インフラとして定義し、他事業者と共用できる枠組みを構築すべき。その一案として、NTTをインフラ部門、卸部門、小売部門、グローバル部門などに明確に機能分離することを要望。
NTT	<ul style="list-style-type: none"> ◆NTTの再編成以来、基本的には電話を前提に議論してきたが、その後は、インターネットが中心となってきている。インターネットは、地域の概念を飛び越えて、グローバルな概念が当たり前の世界。電話とIP・ブロードバンドが違うということを是非理解してもらいたい。活用業務の制度ができたのも、これからは地域だけのサービスではないという前提があつたからだと思う。 ◆持株会社の下にNTT東西等の会社をぶら下げただけでなく、それぞれの間に色々ルールを作っているが、これは電話を前提にしたルール。まずは、サービス面で、最低限、ユーザーニーズに応えられるようにしてもらいたい。海外と対等に競争できるようにしてもらいたい。 ◆組織には、色々な考え方があるが、海外を見れば、AT&Tも分けたが、結局2つになったし、韓国も固定と携帯を一緒に再編したし、中国も同様に再編。流れはそうだが、まず組織よりもサービスが大事というのが現時点の意見。組織は、必要に応じ意見を述べさせてもらいたい。

■世界に類を見ない、キャリアが非常に強力な研究開発機能を持っているという状況が、国際競争力に寄与してきたのかこなかったのかもレビューできればよい。例えば、携帯電話の端末では、パテントは、ノキア等のベンダーが持っているが、日本では、ドコモ等のキャリアが持っている。そうすると、クロスライセンスで相殺するとき、間にキャリアが入るとお金が発生したりすることが、どのような影響を及ぼしたかをレビューできればよい。

事業者等の意見

NTT

◆光ファイバーは、数十年前から研究開発してきた。その結果、WDM装置等の光関連装置は、圧倒的に日本のシェアが高い。最近では、宅内用に曲げが自由になる光ファイバーを開発したり、径が細くて摩擦が少ないものを昨年開発した。これは海外では人気を得て、日本よりも海外の方がウェイトが高くなった。

KDDI

◆オペレータは、ネットワークの研究開発はやるべきだが、通信機器については、クロスライセンスで処理するメーカーが特許を持って標準化に持ち込むべき。

MS

◆ネットワークでサービス提供する場合、異なるシステムがシームレスに運用できる相互運用性の確保が非常に重要。日本の場合は、高い技術力と研究開発指向が、逆に自前主義となり、相互運用性に欠ける場合もあるのではないか。このことは、グローバルな事業展開をしている企業にとってはもとより、日本の事業者が、国内で事業展開する場合やグローバルで事業展開する場合にコスト圧迫の一要因になるのではないか。