

グローバル時代におけるICT政策に関するタスクフォース

過去の競争政策のレビュー部会・電気通信市場の環境変化への対応検討部会（第4回）

合同ヒアリング②

1. 日時 : 平成21年12月17日(木) 17:00~19:20

2. 場所 : 総務省第1特別会議室

3. 出席者

(1) 構成員(座長・座長代理を除き五十音順、敬称略)

【過去の競争政策のレビュー部会】

黒川 和美(座長)、相田 仁(座長代理)、勝間 和代、岸 博幸、北 俊一、
中島 厚志、舟田 正之、町田 徹

【電気通信市場の環境変化への対応検討部会】

山内 弘隆(座長)、徳田 英幸(座長代理)、柏野 牧夫、篠崎 彰彦、藤原 洋、
吉川 尚宏

(2) 関係事業者・団体(敬称略)

テレコムサービス協会(滝澤 光樹、鈴木 良之)、日本インターネットプロバイダ
ー協会(渡辺 武経、木村 孝)、MVNO協議会(福田 尚久、池松 成明)、マ
イクロソフト株式会社(伊藤 ゆみ子、楠 正憲)、グーグル株式会社(村上 憲郎、
藤田 一夫)、株式会社ディー・エヌ・エー(春田 真、上林 靖史) NPO法人東
京都地域婦人団体連盟(長田 三紀、高野 ひろみ)、NPO法人プロジェクトゆう
あい(三輪 利春、田中 隆一)

(3) 総務省

長谷川総務大臣政務官、鈴木事務次官、寺崎総務審議官、小笠原情報通信国際戦略
局長、山川情報流通行政局長、桜井総合通信基盤局長、福岡電気通信事業部長、淵
江事業政策課長

4. 議事

関係事業者・団体からのヒアリング

(1) テレコムサービス協会からの説明

(2) 日本インターネットプロバイダー協会からの説明

(3) MVNO協議会からの説明

- (4) マイクロソフト株式会社からの説明
- (5) グーグル株式会社からの説明
- (6) 株式会社ディー・エヌ・エーからの説明
- (7) NPO法人東京都地域婦人団体連盟からの説明
- (8) NPO法人プロジェクトゆうあいからの説明

5. 議事録

【山内座長】 それでは、定刻となりましたので、グローバル時代におけるICT政策に関するタスクフォース「過去の競争政策のレビュー部会」及び「電気通信市場の環境変化への対応検討部会」の第4回会合を開催させていただきます。

本日は、お忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございました。

今回ですけれども、前回に引き続きまして両部会の合同開催ということで、関係する事業者・団体等からのヒアリングを行うことにしております。ヒアリングの議事進行でございますが、「電気通信市場の環境変化への対応検討部会」は、私、座長を務めておりますが、今回については、私、山内が座長を務めさせていただきますので、よろしく願いいたします。

また、本日は冒頭カメラ撮りをしているほか、会議全体の模様をインターネットにより中継しておりますので、ご了承を願いたいと思います。

次に、本日の進め方ですけれども、まず、各社からまとめてご説明をいただきました上で、その後、質疑応答・意見交換を1時間程度できればと考えております。また、質疑応答の時間を十分に確保することをお願いしたいと思いますので、大変恐縮でございますが、各社のご説明は所定の時間内で大体10分ということでお願いしておりますが、よろしく願いしたいと思います。

【淵江事業政策課長】 大変申しわけございませんけれども、冒頭のカメラ撮りはここまでをお願いしたいと思います。カメラ撮りの方はご退室をお願いいたします。

(報道退室)

また、傍聴の方は、座席に置いてございます「傍聴に当たっての留意事項」を遵守して傍聴いただきますようによろしく願いいたします。

それでは、座長、お願いいたします。

【山内座長】 はい、よろしく願いいたします。

それでは、早速始めたいと思います。

まず、テレコムサービス協会からご説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 テレコムサービス協会でございます。よろしくお願いたします。

早速ですが、資料に従ってご説明をさせていただきます。

まず、1ページ目をごらんいただきたいのですが、既にご存じの方もいらっしゃると思いますが、簡単に言いますと、旧二種事業者が主になって運営してきた協会でございます。下に表がございますが、それに加えて、いわゆるISP事業者、ケーブルテレビの事業者の方々から現在成り立っておりまして、特にポイントとしては、下のグラフにありますように、電気通信事業に加えて情報処理サービス業をあわせて営んでいる事業者が中心の団体ということでご理解いただきたいと思えます。

2ページ目でございますが、1985年の通信自由化から今日に至るまでをざっくりマクロに概観をいたしました。

まず、通信自由化の85年、この直前も中小企業VANとも言われたこともございますけれども、特に二種事業者のインフラ設備保有によって多様な基本サービス、付加価値サービスを開発してまいりました。

3ページ、詳細には説明申し上げませんが、下の図をごらんいただきたいのですが、その当時、やはり一種事業者から専用線あるいは電話網をおかりして、特に高水準な料金であり、また、遠近格差も大きかったということもございまして、二種事業者自身がこういう通信の基本サービス、それに加えて、付加サービスをいろいろ多様なサービスを提供してまいりました。

ここの主なお客様のターゲットは、先ほど申し上げたように、コンピューターを利用するビジネスユーザーが主でございました。加えて、パソコン通信サービスという今のISPの前身のようなサービスもこの段階で出てきたわけです。この85年から約10年の間というのは、主に二種事業者のこういう役割と一種のインフラを提供するという役割がある意味きれいに線引きができていた時代でございました。

戻っていただいて2ページ目に、その後、特にターニングポイントと申しますのは、1999年のNTTの再編、それに加えて、実は2004年のデータリフ化と相対取引をNTTに認めた、この辺で先ほど申し上げましたような、特にインフラをかりるインセンティブが一気に極小化いたしました。

一方で、この二種事業者が当初からビジネスユーザー向けに多くのサービスを提供してきたわけですが、そこで、いいサービスだというふうにお感じになられた一種がその後が一つと入ってこられまして、やはり体力勝負といえますか、そういう中で市場を席卷してきたという流れが一方でございます。

それから、もう一つ重要なのは、2ページ目の真ん中の黒い四角の3つ目でございますけれども、現状を見ますと、一種の方々は、あえて一種と申し上げさせていただきますけれども、やはり移動体、モバイル系、コンシューマーのサービスというものに対する投資のポートフォリオに重きを置かれています。ある意味、忘れ去れているのがビジネスユーザーと。今まで、なぜビジネスユーザーというところでキーワードを申し上げたかというところ、我々の二種事業者だった方々が地方で、私どもの協会でも11支部に分かれ、地域の地場の企業を支えてきたICT業者でございまして、エンドユーザーに一番近い立場でユーザーのニーズを取り込んできたと。それができなくなっています。

一方で、我々がその基本サービス等もできなくなってきた、では、旧の一種さんがそこを補えたかというところ、実はビジネスユーザーの基幹システムにおけるネットワークの利活用が、現状、我々の見方としては停滞をしているという感じを強く持っております。

そういう流れの中で、今、NGN、後で申し上げますが、NTTに閉じたネットワークサービスを提供され始めているというところは、やはりNTT独占に回帰することを強く懸念させるものというふうに思っております。

あわせて、それでは、KDDI、ソフトバンクさんもNTTと対抗するNGNをほんとうに提供する気があるのか、それも今のところ全く不透明だと言わざるを得ない、そんな状況の認識をしているところでございます。

4ページ目をめくっていただいて、あえて二種事業者が今までやってきたサービスを少しポイントだけお話ししますと、左側に先ほど申し上げたコンピューターのサービスも提供しております。特に基幹系のシステムと呼ばれる人事、給与、生産管理、いろいろな基幹システムがございまして、実はそこで使われるデータというのは、100%とは申し上げませんが、それに近い文字情報でしかありません。ここのシステムに求められるネットワークというのは、あくまでも高信頼性で低コストというものが求められ、いわゆるナローバンドで十分な世界が生きております。この中に、特に他の企業との電子商取引の場、そういったものを業界ワイドでつくったり、実はいろいろなことをやれるのは旧二種の事業者でございました。

それから、いまだに小規模な企業というのは電話とファックスを使いビジネスをやられている。こういったところできめ細かなサービスを過去ずっと作り上げてきたところが、正直、息をするのが苦しくなっているという現状がございます。

右側の図をごらんいただきたいのですが、これは帝国データバンクさんの資料でございますが、全国に120数社の企業のうち、50億円以下が122社と。おそらく旧一種事業者さんのプレゼンをお聞きになられたと思いますが、どの会社の資料の中にもビジネスユーザーをどうやって元気にさせるかという記述、あるいはプレゼンは多分なかったんじゃないかと思います。それによって産業を発展させ、最終的には国民を元気にさせる側面というのは非常に重要だと、我々、エンドユーザーに一番近い事業者として感じている次第です。

5ページ目をごらんいただきたいのですが、では、どうしたらいいんだというところがございます。今、NGNといういわゆるIT網が社会インフラの1つ、重要なインフラになっていくという側面を得ますと、6ページ目をごらんいただきたいのですが、私どもの思うIP網が社会インフラになった際の公正な競争環境のイメージというのを下の図であらわしております。やはり、これは他の事業者さんも同じですけれども、アクセスはいかんともしがたいNTT独占の世界が続いておりますので、そのこの部分はこの電送レイヤー、いわゆる皆事業者で共有すべきではないかと。その上で、いろいろな事業者が新たにIPレイヤー、サービスプラットフォームレイヤーというものをつくり上げて、それを共通なインターフェースで、かつ、その上でコンテンツやアプリケーションを提供される方々も、いずれ、いざモバイル系もこのサービスプラットフォームにつながってまいりますので、共通なインターフェースでつくることによって、アプリケーション、コンテンツを提供される方から見ると、下の物理的な媒体というものは見えなくても、要は別々にいろいろなシステムをつくらなくても多くのサービスをつくり上げることができる、そういったスキームをぜひ目指したいという思いがベースにございます。

それを、さらに、7ページをごらんいただきたいのですが、現状どうかと申しますと、これは後でJAIPAさんからもお話があるかと思いますが、7ページの上の図は、現在、NGNがFTTHという回線を使ってフレッツに乗せておりますが、その上に記述されているISPが、今、既存でNTTに依存しながらやっている、いわゆる二種に位置づけされるISPの方々です。すべてNTTのNGNの中で生きていかざるを得ないけれども、右側に少し書きましたが、競争力が薄れてNTTに淘汰されるというのは非常に懸念をい

たしております。

あと、生き残れるとすれば、そのアクセス回線を保有する事業者による垂直統合のISPの方々。それから、7ページの下は、このNTTのNGNがサービスプラットフォームという認証、顧客データベース管理、課金、こういった制御をオープンにされない限り、すべてNTTの中で動かなきゃいけないと。

では、それを解決するのにどうしたらいいのかというところで、我々自身が明確な解を持っているわけではありませんが、少なくとも非常に興味深いのは、8ページ、ご存じだと思いますが、イギリスのBTのこのモデルでございます。特にオープンリーチ、ホールセール、リテールといった形でカンパニー制的なものを持ち、内部統制を他の目を入れながら運営されている、この辺は実は非常に興味深く、一案としてはこういう機能分離をぜひとも考えていただきたいというお願いでございます。

それから、9ページ目はNTTさんの経営姿勢。これも、我々が長年おつき合いしても、どうしても一人勝ちをしたいという発想ですべて動かれているように思えてしょうがありません。

10ページ目でございますけれども、ビジネスユーザーにおけるICTの推進策にぜひ重きを置いていただきたいということで、時間もございません、最後に11ページにあえてつけさせていただいたのは、そのBTをスタディーした際に、Consult 21というBTのホールセールの中でお客様向けにみんなで知恵を絞って、どういう料金、技術、サービス内容にしたらいいかということを検討し、その内容をオフコムに承認を得るというプロセスを経ている、その中で描かれている文書でございます。

ごらんいただくとわかりますが、我が国の中でもこういった世界が生み出されることを期待して最後にしたいと思います。

以上です。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、日本インターネットプロバイダー協会からご説明をお願いいたします。よろしく願いいたします。

【日本インターネットプロバイダー協会（渡辺）】 日本インターネットプロバイダー協会の渡辺です。よろしく願いいたします。

テレコムサービス協会さんと同じように、我々の会のご紹介をさせていただきたいと思っております。

スタートは1996年、地域系の会社5社が帯広で集まって始まったということです。

当協会は1999年12月に任意団体として立ちあげ、2000年12月に最後の郵政省の認可により公益社団法人となり、1カ月後には郵政省は総務省に変わりましたが、そういうところから始まっております。今年ちょうど10周年を迎えたので、10周年記念のパーティーを今回1月にやらせていただきました。

会員としては、中小のISP、それから大手のOCNとかニフティとかビッグロブとか、そういう大手ISPと多くのホスティング事業者、インターネットコンテンツ関係の方がたくさんいらっしゃいます。全部で180社ぐらいありまして、多分、日本の固定網インターネット事業者の利用者の9割ぐらいをカバーしているんじゃないかと思います。

国際連携としては、ICANNへの参加、いつもICANNのミーティングに1名参加しています。

それから、韓国のISPとの1年おきの交流をしております。

あと、最近2年間、時間が相当かけられたのは、ISP代表の集まりとしまして、IPv4のアドレス枯渇、IPv6への移行、それを業界団体として取りまとめまして、NTTとNGNの問題で協議をしまして、あるところで落ち着いたというところでもあります。

JAIPAの活動というのは非常に多岐にわたって、全部挙げてもしようがないのですが、私どものところは、先ほど申しましたように、約90%をカバーしているということで、いろいろなデータが集まりやすいところであるということで、ここにあります帯域制御ガイドラインだとか、あるいはインターネットの接続安心マークの推進協議会など、違法情報に関係しているものとかいろいろありまして、それをプロバイダー的にガイドライン等を検討しながら対応しているところです。

実際にどれぐらいのJAIPAの委員が総務省さんとか業界団体などの会議に参加しているか、数えてみましたら、年間500回ぐらいやっています。1日2回、3回、彼なんかは今日2回目ですから、そういうのを入れますと大変な数をこなしているという感じがいたします。

ただ、いろいろな種類の方がいらっしゃいますので、電気通信事業者系、あるいはメーカー系とか、地域系とかたくさんいらっしゃいますので、なかなか意見の統一というのは難しいのですが、これぐらいは最大公約数的に言えるのではないかと。インターネットはネットワークのネットワークということで、自律・分散・協調の理念で運営されるということがまずあると思います。

グローバル化というのは、もともとインターネットはグローバル化されているもので、インターネットの制度、仕様というのはグローバルで決まって、ISPのネットワークは世界のインターネットの一部を形成しているにすぎないですから、だれもコントロールする人はいない、自然発生的に進んでいるものだというふうにみんなは理解しております。

ISPの利用者にとってインターネットのグローバルな接続性、グローバルで透明なデジタル情報の流通性が与えられることは最低の条件です。

次は、インターネットとアクセス網とわざわざ分けて書いたのですが、インターネットというのは、基本的には論理的なロジカルなネットワークで、実際にケーブルとかじゃなくてロジカルなものと思っていただければいいかと思います。ただ、ベストエフォートベースですから、必ずしも品質が全部保証されているわけではない。そういう意味でいいますと、アクセス網は電気通信事業者が巨大な設備を基本的には持っているもので、ここは品質保証もあるだろうし、ユニバーサルサービスということもあるのでちょっと性格が違う。ただ、インターネット利用者は、このアクセス網を通してしか使えないということで、そういう意味でいいますと、アクセス網はボトルネック的な設備であるというふうに言えると思います。

次のページで、今いろいろ触れたことについて全体をあらわしているかと思いますが、各家に加入者といいますかアクセス網で、地域ISP、二次ISP、一次ISPで大概出ていくという形で、管理の主体はないということで、日本のインターネットは常に世界のインターネットの一部として存在しているというふうに思えばよろしいかと思います。

左のほうに書いてありますいろいろな分類ですが、ISPもそれぞれの特徴がありまして、法人に強いところとか個人に強いところとかいろいろあります。こういうものがたくさん存在してインターネットというのは、日本の場合は特異な国で、700社ぐらいまだ活動しています。それが全部だめかというのだめじゃなくて、後ほどその辺についても触れたいと思います。

その次、日本のブロードバンドの進展というのは、どうしてここまで活発になってきたかということに触れたいと思います。

先ほど、テレコムサービス協会さんのほうからもありましたが、1999年に行われましたNTTの組織改編において、NTTの営業といいますか、東西は県内通信に限定されたということで、NTT東西のフレッツは県内に閉じたブロードバンドサービスで、インターネット接続はISPとの組み合わせで我々国民がその提供を受けているということで、

大手、中小、全国規模とか地域規模とかいろいろありますが、700社以上のISPが国民に多様なサービスを提供しているという形だと思います。

ほかにアンバンドルの政策で、多数のADSLの事業者がサービスを提供するとか、CATVのインターネットサービスが提供されるとかという競争もありまして、世界で最も速くて最も安価なインターネットができ上がったんだと思います。そういう意味で、この形を今後も続けていただきたいと切に思います。

次に、先ほどもちょっと触れましたが、NTTとNGNの問題であります。長い間話し合いを続けて、これはほんとうにかなり長い間ですね、30回ぐらい東西さんとやって、一応の結論を出しました。これはネイティブ方式の接続事業者3社に集約されることになった。これを私たちは案4と呼んでいます。先日、小野寺社長が案4と言われたので、それを使いたいと思います。

ほかに、今までと同じ方式ではトンネル方式です。これを案2といいます。これは接続委員会で承認されたことなので、いろいろごちゃごちゃ言うてはいけないのですが、案2の競争力次第では、3社中心に再編される心配を私たちは持っています。そのときは、3社が決まった1社だけ強くなる、ほんとうに1社だけになってしまう可能性も残っていると思わざるを得ません。これはテレコムサービス協会さんの心配と私たちも同じであります。もちろん、総務省から公平の競争環境をつくるべきということもNTT東西さんに要請されている紙を見ておりますので、そういうことがあるということも前提に置いて言いました。

次に、これがトンネル方式とネイティブ方式の違いで、こんな形で、トンネル方式はおのこのユーザーがそれぞれのISPに所属して、今までと同じようにサービスを受けられる。ネイティブ方式になりますと、これを見ますと、KDDIさん系とNTTさん系とソフトバンク系で、何かと形態が似ているなという感じがします。これをたくさんISPが使うということです。こんな形です。

2の競争力を4と同じように保ちたいということが私たちの要望です。

次は、ISPレイヤーの競争で、ADSLは競争が活性化しているので値段がどんどん下がった。FTTHの場合は、東西さんが70%をもちちゃっているということもあって、それだけじゃなくてほかにも理由があると思うのですが、値段があるところ、4,100円というところで落ちて、そのままとまっているという感じです。

あと、インターネットにおける環境変化ということで、これは別の意味での環境変化で、

違法有害情報や著作権問題とかいろいろありまして、多分いろいろな規制的なこと、義務的なことがISPに課せられてくるのではないかと。これについては、今後とも総務省さん、あるいはいろいろな関連部門とも話し合いながら少しでも現実的に対応可能な方向に持っていく。もちろん著作権違反もだめだし、違法な情報を流すこともだめなのをよくわかった上で言っております。

最後に、国民的視点という言葉を使ってしまったのですが、ちょっと大げさですけども、ドミナントなアクセス網事業者に対するブロードバンドの規制を緩和して、インターネット接続事業への参入を認めるということは、FTTH市場とかブロードバンド接続市場における競争環境劣化の要因になると思うので、これは何とかやめていただきたいと思っております。先ほども言いましたが、中小地域などや特性ある事業者を含めて、ISP事業者が今後とも国民に対しサービスを提供する事業を続けていく環境を保っていただきたいと思っております。

もう時間がなくなってしまったので、すいません、最後に地域のことにちょっと触れたかったんですけども、地域ISPの人って、例えば5人ぐらいの会社ですごいことをやっているのをちょっとお話しします。先週、仙台に行って社員数5名の会社を見てきましたが、5名しかいないのですが、例えば仙台の有名なベガルタというサッカーチームのホームページ、携帯用もPC用も全部そこで持っています。そういうことが意外に知られていない、それは近くにあるからできることで、そこがいいということを言われました。

以上です。

【山内座長】 ありがとうございます。

それでは、続きまして、MVNO協議会からご説明をお願いいたします。よろしく願いいたします。

【MVNO協議会（福田）】 MVNO協議会の福田でございます。よろしく願いいたします。

まず、お手元の資料2ページ目、MVNO協議会についてご説明させていただきたいと思っております。

MVNO協議会は、約4年前に発足しておりまして、会員数約40社で活動していると。その中で、ただ、「ウラ会員」と書いておりますが、MVNO協議会に正式に名前を連ねるとキャリアさんからいじめられるということをおそれて裏として活動されている企業さんというのは、実際はかなりの数に上っているというところなんです。

従来、いわゆる携帯、モバイルの分野ですと、いわゆる周波数割り当てを受けた設備事業者のみが顧客サービスをできていたと。そうではなくて、やはりサービス競争、上位プレイヤーということで言うと、設備を持たない事業者がサービス提供できるべきではないかということで、この普及を目指してきております。

その中で、これは過去一、二年の中で、総務省、また、関係者の方々にMVNO推進ということで推進策をとっていただき、その結果として、今日、約70社が国内でMVNO事業を行っているという状況になっております。

また、日本型のMVNO、MVNOという言葉は海外で生まれたんですが、いわゆるIP時代のデータ通信を中心としたMVNOというのは日本が初めて世界に先駆けて始めたものです。この事業モデルは、今、日本の中では、日本から今度は米国に進出して既にサービスを始めているという会社もございまして、例えば事例で言いますと、銀行のATMの裏側を無線のモバイルネットワークでやると。その中では、日本の100%の子会社が間もなくアメリカ国内でシェアナンバーワンになるというぐらい実績を上げてきていると。また、ヨーロッパであるとかアジア等の国々においても、日本で行われた日本型のMVNOというところが非常に注目を浴びている。これを使って、いわゆる国際競争力という点で推進していくべきではないかと考えております。まずもって、こういった意味で推進策をとっていただき、そこについては感謝の意を表したいと思っております。

その上で、本日、3ページ目、過去の競争政策のレビューと環境変化についてということで、若干1点ずつのポイントに絞ってのみご説明させていただきます。

お手元の資料4ページ、いわゆる競争政策という中で、独占の弊害だとかいろいろな言い方があるかと思いますが、端的に言えば公正な環境が構築されているのか、それが維持されているのかというところが基本的な命題ではないかなと考えております。それに対しては、これは現場の悲痛な声としてとらえていただきたいのですが、明確にノーであると。なぜならば、日常茶飯事のように営業妨害、不当廉売、干渉というようなことが非常に頻繁に起こっていると。

例えば、これは通信業でいうと、Aグループ、Bグループ、Cグループという3つぐらい大きなグループがございまして。これは私が実際に体験したのですが、Aグループの会社の部長クラスの方から、おたくはCグループと取引契約がありますねと。その契約を解約していただかない限り、私どもの契約は今月中で切らせていただきます。こんなことをほんとうに平場の会議の中で部長レベルの方が再三再四言われると。私自身は、そういつ

たものに対しては許しがたいということがございまして、やるならどうぞやってくださいという姿勢で臨んでおりますが、実際問題、多くの企業ではそういったことが行われたときに、現実問題としては言うことを聞かざるを得ないというのが現状でございます。こういったことがまかり通っているということが、今、現場で非常に大きな問題になっているところでございます。

その上で非常にまずいと思うのは、これは日本だからしょうがないよね、あるいは、これが日本なんだというような、特に若い方々中心にそういったあきらめ感、閉塞感というものが非常に出てきてしまっていると。これは、優越的な地位にいる側も、その逆の立場にいる側も両方とも共通した認識になりつつあるということでございます。

5ページ目になります。これは、いわゆる業者料金のところについて、認可制から届け出、2004年の事業法改正の中で料金約款、契約約款等が廃止され、相対料金ということが可能になりました。その中で、いわゆる一般消費者の場合というのは、カタログの価格そのままを使うと。ところが、一方で法人向けには極めて激安な価格、場合によっては明らかに不当販売でしょうということが非常に頻繁に見受けられると。具体的に言うと、一般消費者の方の半分ないし3分の1ぐらいの料金で同じような条件が出されているというのが今日の実態であります。

また、いわゆる相対料金というものについては、通信事業は長い間、認可制で料金を届けてきてやっていると。その中で、いわゆる相対料金というものの運用経験をお持ちではないです。そういった方々に、いきなり相対料金ということになって、これは非常に誤解されているのではないかと。要するに、お客様が非常に仲がよければ安い料金を出すみたいな、そういう相対料金の中にも公平性というのがなければいけないはずなんです、そういったことが忘れ去られているような気がしております。

6ページ目、こういった現状を踏まえて、これは制度上どういった形なのか私は不勉強でよくわからないんですが、総務省あるいは公正取引委員会といったところにおいて、公正な競争環境が担保されているということをぜひとも能動的に構築していただきたい。

この能動的にと申しますのは、先ほど私が体験しているようなケースといったものは、当然、口頭の会話で行われると。私はそれを4回、5回繰り返しましたが、その中で録音するというようなことをとっておりません。そういった中で、では、証拠があるのかということになるわけです。ただ、これについては、一般的に優位な地位にある方々の場合に、まさか書面でそういうような申し入れをするはずもなく、そういった意味で現場の実態と

いうのをもう少し調査権限等を強化する等の手段を講じて、きちっと公正であるということとをぜひとも担保していただきたいと。そうしないと、やはり一般消費者の方が利益が保たれない。まして、ベンチャー育成といったことは全く望むべくもない。まして、そういった意味で公正な競争環境がない中で海外に出て戦っていく力というのもつかないのではないかと考えております。

以上が過去の競争政策レビューについてでございます。

7ページ目からは市場の環境変化というところですが、私自身は前職の米国のコンピューター業界で、いわゆるプラットフォームの戦略担当ということをやっていた立場からの発言になります。

8ページをごらんいただきたいと思いますが、端的に言えば、国際競争力という中でプラットフォーム競争で勝っていくということが必要なんだと思います。典型的なプラットフォームというと、例えば昔のパソコンでいえば、OS、ウインドウズなりというのが一つのプラットフォームであったと。しかしながら、今のネットワーク時代あるいはクラウド時代というような形の中でプラットフォームというのは、例えば、ここで左側には、下から端末、ネットワーク、通信サービスというレイヤーに分けておりますけれども、この中のプラットフォームレイヤーというのがプラットフォームではないだろうということでございます。

例えば、iモードというものがどのように構成されているかという、端末の中にはブラウザがあります。そのネットワークと端末の間で擬似のプッシュ機能というのが存在していると。そして、ネットワーク側では、iモードセンターにルーティングをされ、iモード料金があります。そして、iモードの利用者IDというところ、そして課金というのがプラットフォームレイヤーにあると。その上でコンテンツの仕様というのがあるということです。各レイヤーに分散した要素、この機能の要素が一体となってプラットフォームを形成しているという事実です。

これは、右側にiPhoneのプラットフォーム、あるいはアマゾンの電子書籍Kindleのプラットフォームといったことを例で示しておりますけれども、基本的にプラットフォームというものの自体が、クラウド時代のプラットフォームというのは、端末からコンテンツアプリというレイヤーにわたって、各レイヤーの基礎要素を一体としたものがプラットフォームであるということでございます。

9ページ目、その中で非常に重要だと思われるのは、ネットワークの物理的な設備、こ

れは国内のみに存在をしていると。しかしながら、それ以外のレイヤーというのは、すべてグローバルに展開可能であるという点です。したがって、このことから見ますと、まず1つ、さまざまなプレーヤーがさまざまなプラットフォーム競争をできるようにしていただきたいと。そのためには、各レイヤーを選択的に利用可能であると。各レイヤーを水平にきちんと分けてインターフェースをオープン化していただきたいということ。そして、また、先ほどのいわゆる各レイヤーごとの機能をあわせたものがプラットフォームであるということから、その中の各機能自体についても徹底してアンバンドルを進めるといったことをやらないと、いわゆる日本企業がプラットフォームをつくるという機会が非常に拡大できるのではないかと思います。

具体的に、10ページ目のところは、現在課題となっている例で、例えばパケット通信のプッシュ機能プラットフォーム、いわゆる携帯で言うとメールが飛んでくる。ただ、あれは擬似的にいわゆるワン切りをしてやっているのと同じでございまして、パケット通信上のプッシュ機能というものはまだ実装されていないと。こういったものについても、あるいは帯域制御の機能、ドーマント管理、いろいろなものがあります。こういったものについてプラットフォームというのをいろいろな会社で実現できるということです。

11ページ目が最後になります。これは、特に電気通信設備をお持ちの方々には、各レイヤー、そして各レイヤーの各機能をオープン化して、プラットフォームをつくるプレーヤーの参画を積極的に促していただきたい。プラットフォームは多くの方に利用されて初めて力が出る。したがって、仕方なくどうぞということではなくて、皆さんもぜひ積極的に使ってくださいという姿勢が必要だと思います。

ただし、従来のカルチャーの中で、やはりその部分が垂直統合で閉じてきたというモバイルの実態を見ますと、そこについては、当面、何らかの権限を持った推進力といったものが必要ではないかと考えております。

以上です。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、次に、マイクロソフト株式会社からご説明をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

【マイクロソフト（伊藤）】 マイクロソフト株式会社で法務・政策企画を担当しております伊藤と申します。本日は、このような機会を与えていただきまして、ありがとうございました。

早速、本題に入らせていただくのですが、マイクロソフトと申しますと、今お話もあつたように、PCを中心としたOSの提供事業者であることにつきましては皆様ご認識をいただいているところかと思っておりますけれども、お手元の扉をあけた1ページ目にありますようにグローバルに見ますと、いわゆるクラウドの運用事業者でもありまして、また、日本ではウィンドウズライブ、ホットメールサービスということに関連して届け出電気通信事業者にもなっております。そして、これらに関連して国内通信事業者の顧客でもあるという立場も有しているところです。

こうした立場から、過去を振り返って、また、将来を見据えてと、主にインターネットサービスの発展に必要な条件に関連した政策について意見を申し述べさせていただくということでございますけれども、次のページは、その際によって立つべき示唆と申しますか、あるいは配慮すべき原則にはこういうものがあるのではないかと申すことを挙げております。

1番目は、情報通信政策は利用者の便益を最大限に高めるために立案されるべき、あるいは国民と言いかえてもいいかもしれませんが、これは当然のことなんですけれども、時として産業育成という供給者側のほうの政策に重点が置かれると。しかし、情報通信というのは、個人にせよ、企業にせよ、そのポテンシャルを最大限に発揮するために必須のものとなっているわけですから、その政策を考えるに当たっては利用者本意という視点に常に帰らなければならない、そういうことを言わんとしております。

それから、2番目もよく指摘される場所ではありますけれども、国際協調ないし国際的調和ということです。インターネットにおきましては、ご案内のとおり、世界中どこからでも自由にサービスが提供できるということがありますので、そのことがあらゆる情報通信政策において十分に配慮されなければならないということかと思っております。もし、この点の考慮が不十分であるとすると、後にも少し述べさせていただきますけれども、そのような政策はうまくいかないのではないか、あるいは結果的に市場としての日本の魅力が低下する、あるいは、さらには日本企業の国際的競争力にも影響が出るのではないかと申されるわけです。

そして、3番目は、ICTという、おそらく最も技術革新のスピードが速いと言える産業において、政策の技術開発競争に対する影響というものを常に考えていかななくてはならないということです。これも当然かもしれませんが、基本的には政策は技術革新を妨げるものであってはならないという原則に立つべきと考えています。

次のページでございますけれども、過去の情報通信政策に対する評価を示したのですが、ここでは詳しくは述べませんけれども、解消というよりは改善と言うべきかもしれませんけれども、危機に関する貿易不均衡が改善したと。あるいは、今ご議論がありましたように、十分であるかどうかということとはともかくとして、通信事業への新規参入によって競争が促進された。また、ユーザー向けの通信インフラが充実して、あるいは電波の段階的開放というものが進展したことは評価できることではないかと思えます。

その上で、一方、政策立案という点においては、規制産業振興というような、あるいは技術といった異なる切り口が必ずしもわかりやすく明確に意識して議論されていないのではないかという問題意識も持ったりするわけでございますけれども、それとともに、おそらくこのタスクフォースの皆様方の最大の関心事である産業の構造転換というものは、まだ十分には起こっていないというふうに認識をしております。

そこで、次のページでございますけれども、冒頭で述べましたマイクロソフトの立場からどのように通信事業者を見ているかということに触れさせていただきますと、利用者向け——ここでは一般ユーザーあるいは消費者という意味で言っておりますけれども——に対しては、高品質で廉価なサービスが実現していると言えるのではないかと。これとの比較においては、事業者向けのサービスはまだ道半ばというふうに評価できるのではないかと思います。

少しデータを挙げますと、一般消費者向けのインターネット1 Mbps当たりの料金はニューヨークの10分の1以下である。ロンドン、パリを含む主要な世界7都市で、ソウルには若干おくれるけれども、非常に廉価な水準にあると。これに対して事業者向けでは、国内専用線デジタル1.5 Mbpsでは最も高価だといったことが総務省の調査でも示されているところです。

それから、ネットワークでサービスを提供する場合ということになりますと、異なるシステムがシームレスに運用できると。つまり、相互運用性の確保ということが非常に重要になってくるわけですがけれども、日本の場合、誇るべき高い技術力と研究開発志向というものがあるわけですがけれども、それが逆に自前主義ということになって、相互運用性に欠ける場合もあるのではないかと。さらに、通信事業者ごとに仕様が異なる、個別対応が必要になるという場合もあるのではないかとということがあります。

このことは、私どものようなグローバルで事業展開をしている企業にとってはもとよりなんですけれども、日本の事業者が国内でサービス事業を展開する、あるいはまた、グロ

ーバルで事業展開をしていくという場合においてコスト圧迫の一要因になるのではないかと考えます。

次のページでございますけれども、ネットサービスの発展に必要な条件は何かということでございますけれども、それは今申し上げたことの裏側ということにもなるかと思えます。つまり、相互運用性の確保ということ、それから、事業者向けの高品質で廉価なインフラ通信サービスということが重要であると。前者につきましても、弊社におきましても、昨年、インターオペラビリティープリンシプルというものを立てるなどして注力をしてきているところですが、そのほかにも人材をどう確保するか、産業転換やベンチャー企業の育成のために雇用流動性をもっと必要なのではないか、あるいは消費者が多様化するニーズに従って適切にサービスを選択できるという成熟した消費市場というものが重要であるというふうに考えています。

そして、次のページ、今後のICT政策の課題でございますけれども、これは今までに触れさせていただきましたこと、あるいは必ずしも触れていないことも含めて私どもが考える課題、チャレンジということを挙げてみたものですけれども、いささかレベル感も違って恐縮なところもございますけれども、特に申し上げたいこととしましては、これまでも指摘ありましたけれども、インターネットサービスには国境がないということで、日本で規制をかけても、例えば個人情報保護にせよ何にせよ、そういった規制というのは一定の社会的要請というものに基づいてももちろんなされているわけですが、同じサービスを海外から提供する事業者には実効性がないということになると、それが最初のほうで申し上げた利用者本意という原則からしてそれでいいのかということがあるのではないかと考えます。

翻って、日本の規制の検討過程ということを見ますと、例えば違法有害情報についての検討というのは、ここに書かれております総務省、経産省、内閣府、警察庁、文科省も関与されると。これは政府にとっても大変なことであると思われまますが、インターネット上には、例えばヘルスケアでありますとか、あるいは行動ターゲティング広告ですとか、次々と新しいサービスが出てくると。その中で、日本の規制あるいは日本の企業の方々が考える場合に、やはり、なお事前規制ということについて、そういう文化があるということを考えますと、日本で新しいサービスが展開されるに当たって障害ともなり得るのではないかと考えております。

最後のページでございますけれども、これらを踏まえた提言めいたものということでご

ざいますが、1つは、情報通信法制全体を電話を前提としたものからインターネットを前提としたものに転換することが必要ではないかということです。その意味で、現在、情報通信法制については政府のアジェンダに上がっていると認識しておりますけれども、これにつきましては、慎重に、より幅広い議論がなされることを期待するところです。

それから、国境を越えたサービスという、先ほども触れさせていただきました観点からは、これはインターネット前提の法制度ということにも関係するわけですが、国際協調あるいは国際的調和ということとはもとより、インターネット上のサービスに係る規制ということに関しては、すべてが国でありますとか公で行うのではなくて、政府は社会的要請にこたえようとする民間主体の努力をサポートしていくということが重要ではないかと考えています。このことは、日本だけではなく世界を視野にとということで申し上げておりますけれども、例えば、行動ターゲティング広告について、オプトアウトの原則というものを取り上げた北米でのAAAAと言われる5団体などの取り組みですとか、あるいは、日本でもインターネット広告推進協議会さんが取り組まれたり、こういった民間主体の取り組みを政府はサポートしていくことが重要ではないかと考えております。

最後は、複数省庁にまたがる課題に対して、総合的に調整できる体制をぜひつくっていただきたいと。これは、まさしく現在の新しい政府の最大のイニシアチブと思われず政治主導にも期待するところでございます。

ということで、ちょっと時間が過ぎましたけれども、ありがとうございました。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、次に、グーグル株式会社よりご説明をお願いいたしますが、グーグル株式会社のご説明に当たっては、両部会の構成員にグーグル株式会社からの参考資料を配付しておりますので、ご参照いただければと思います。

それでは、よろしく願いいたします。

【グーグル（村上）】 グーグル株式会社の村上と申します。本日は、こういう機会をいただきまして大変ありがとうございます。10分という限られた時間でございますので、ご議論の全体にわたるところというよりも、今後ご議論の中で極めて重要なテーマとして浮かび上がってくると思われますポイントとして、ある種、問題提起としてスマートグリッドの情報網が切り開くインターネットの新たな展開というあたりを中心にお話を差し上げたいと思います。

なぜグーグルはそういうことを言うのかということで、前段として私どものご説明を少

しさせていただきたいと思います。ご存じとは思いますが、私どもは基本的に世界中の情報を整理して、インデックス化してということでございますけれども、その情報にインデックスを通じて世界中の人々がアクセスできて、その情報を利用できるようにするという事をミッションステートメントという形で掲げさせていただいております。

それから、もう一つ決めておりますのは、インデックスを使って情報にたどり着いていただくサービスそのものについては課金をしない、無料で提供するという事を決めております。

では、私企業としてどういうふうにしてそれを賄っていくんだということになるわけですが、できるならば広告収入のみによってそれを支えていきたいと考えております。極めてビジネスモデルとしてはシンプルなモデルを継続していきたいと考えておるわけでございます。現在、ざっくり2兆円ほどの世界中の売り上げでございますが、97%を広告収入からちょうだいしております。これらの3つのポイントを支える上で最も重要なものは技術だというふうに考えております。

あと申し上げますと、グーグルはよくサービスは無料だということから、コンテンツについても無料化を目指しているのではないかということをおっしゃられる方がいらっしゃるんですが、実は私どもは、コンテンツそのものは所有をしておりませんので、たどり着いていただいた先の情報、あるいはコンテンツが無料であるか有料であるかというのは、それはコンテンツに関してご権利をお持ちの方々が決すべきことでありまして、私どもはそういう方向性を目指しているわけではございません。

少し飛ばさせていただきますが、写真が1枚入っておりますが、今日のお話につながるので掲げておりますけれども、私ども、サーバーのたぐいはすべて内作をしております。内作と申し上げても工場を持っているわけではございまして、協力会社さんのご協力によってサーバーを組み立てているということでございます。

その結果として、現在、クラウドコンピューティングと称されるコンピューティングスタイルを持って先ほどのサービスを展開しておるんですが、なぜかと申しますと、外部から買ってきたサーバーによっては、先ほどのサービスを課金せずに提供するというコストを維持できないことがございまして、現在、クラウドコンピューティングという形に結実したコンピューティングスタイルに到達したわけでございます。

ご存じのように、クラウドコンピューティングというのは、業界としてひたすらインターネットを雲の形にかいていたわけでございますが、その先にサービスがあると。皆様方

はデスクトップ、ノートブック、ネットブック、携帯といったものからどこにあるのかわからないコンピューターに向かってサービスの提供を受けるというスタイルに基づくサービスを私どもは提供しておるわけでございます。

現在どういう展開になってきているかといいますと、私どものほうのサービスで、YouTubeという動画の共有のサービスがございますが、これがざっくり1分間に24時間分ぐらいの動画がアップロードされてまいります。そのほとんどが最近ではハイビジョンという形になっておりますので、データセンターというものが非常に大きな規模にならざるを得ないという形になってきております。

次のところに、私どもが、ご存じのようにアメリカのオバマ政権の打ち出しておりますグリーンニューディールという動きに対して大きくコミットしておることが伝わっているかと思いますが、その大きな理由は、コストという意味において巨大なデータセンターを運用せざるを得ない。例えば、写真があるかと思いますが。データセンター、私どもはこのようなものでございます。先生方、このページでございますが、標準のコンテナの中に、いわゆるブレード型のサーバーが入った形で、その標準のコンテナが、このデータセンターの写真はその一部でございますけれども、上段に10基ぐらいありますか、下に10基ぐらい写っていると思いますが、当然これはデータセンターの一部でございます、なおかつ、このようなデータセンターが全世界に複数箇所あるということでございます。

私どもとしては、ハードウェアのコストについてはあまり心配をしておりませんで、何とか次は電力コストということが大きなコスト要因になってきておりまして、それについてはグリーンなITということで、みずからの省エネデータセンターの建築ということを自助努力としてやってきております。アメリカのほうでデータセンターの省エネの指標としてPUE (Power Usage Effectiveness) という指標がございますけれども、アメリカの業界団体としては2011年までに1.2を切ろうじゃないかということでございますが、グラフのほうでお示し申し上げておりますように、私どもは、カレンダーイヤーの1-3月期において2011年の目標値のほぼ近傍に達するような自助努力を続けてきております。

しかしながら、それだけでは不十分で、やはり廉価などといいますか、安定した電力の供給を必要としてきているということで、ちょっと時間が迫っておりますので先へ飛ばしていただきますと、再生可能エネルギーというもののコントロールにスマートグリッドが必要であるということが言われるわけでございますけれども、スマートグリッドというのは、

端的に申し上げますと、電力網に対して情報網が寄り添う形になるということでございます。その情報網はインターネットが想定されているわけでございます。

ご存じのように、インターネットは多くの物理レイヤーの可能性があつて、したがいまして、そのインターネットが電力網に寄り添うという場合には、電力網との間で物理レイヤーとして束ねられる必要はない。ただ、論理的な意味合いにおいて電力網と束ねられる必要があるということでございます。これは電力会社さんのほうのご懸念で、特に日本の場合は、そういう高品質の電力というものを我々享受させていただいておるわけでございますので、いわゆる再生可能エネルギーの逆潮流というご懸念があつて、もちろんそのとおりでございます。それに対して、どういうコントロールが可能かという、端的に申し上げますと、原子力発電所、火力発電所、水力発電所、系統系のグリッドのところの情報網というのは、引き続き電力会社さんのクローズな情報網であるであろうと。それに対して、11月1日から行われているフィードインタリフに基づくような小口の発電のコントロールということになると、そこはコミュニティーグリッドのような展開になってくるのではないかと考えております。

その場合、コミュニティーグリッドのインターネットということは、私どもの最近のグーグルだけではございませんが、スマートグリッドにつながってくる危機、これはスマートハウス、スマートアプライアンス、スマートカー、つまり、プラグインハイブリッドから電気自動車というふうに電力網につながってくる機器がインターネットに必然的につながってくる時代が来ると。したがいまして、インターネットが現在、10億人のユーザーと言われるわけですが、これが自然増として数年以内に20億ということをご想定されるとしても、それに加えて、新しいスマートグリッドベースのインターネットの拡張と。しかも、それは人と人とのインターネットのコミュニケーション、人と物とのインターネットのコミュニケーションから、さらに物と物との、先ほどスマート何とか、スマート何とかと申し上げたもの同士がインターネットで相互にコミュニケーションをするという時代を予想させるわけございまして、今後のご議論の中で、インターネットは現在の形でのインターネットから、さらにそのような形での展開をするということをご勘案いただいた上でご議論いただきたいということが、今日、私どものほうで申し上げたかったことでございます。

どうもありがとうございました。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、株式会社ディー・エヌ・エーからご説明をお願いいたします。

【ディー・エヌ・エー（春田）】 株式会社ディー・エヌ・エーの春田と申します。本日はありがとうございます。

弊社はインターネットのモバイル上で主戦場としてサービス展開しているベンチャー企業としての立場から、幾つか申し上げたいと考えております。

まず1ページなんですけど、現状のモバイルコンテンツ市場がどうかということについて整理したものであります。2003年からのプロットになっておりますけれども、見ていただくとわかるとおり、インフラとしての3Gが普及するに伴って、その上に乗るモバイルコンテンツ及びモバイルコマース市場というのが順調に伸びてきておまして、足元でいくと1兆円を超える規模になってきている。しかも、引き続き強い成長が見込まれているというマーケットであります。

1枚めくっていただきまして、では、実際にどれだけ見られているのか、使われているのかについて、こちらは弊社の推定になりますけれども、2009年になってから、PCを使ったインターネットへのアクセスというよりも、携帯電話を使ったインターネットのアクセスのほうが多くなっている。月によってももちろん上がり下がりはあるんですけども、トレンドとして、モバイルによるインターネットアクセスがどんどん増えていることについては間違いないと考えております。

実際、それで日本はどのような状況なのかというと、1枚めくっていただきますと、各国の状況というのはなかなかわかりにくいところはあるんですけども、弊社のほうでいろいろ調べた結果として持っているものですが、こちらのほうに、あえて平易な言葉で書いておりますけれども、携帯からのネット利用につきましては、2008年においては、やはり他国を圧倒的にぶっち切っているというぐらい、日本のアクセスは非常に高いと考えております。

そういう状況ではあったんですけども、4ページを見ていただくとわかるとおり、日本の市場につきましては先ほど申し上げたとおりで、コンテンツにおいても5,000億規模になっているんですけども、足元、実は米国においてもそれに近い数字になってきている。しかも、実際のマーケットのともも持っているポテンシャルを考えたときに、米国及びその他の国々においても、今後ますます大きなマーケットの拡大が期待されている。つまり、海外においても大きなチャンスが訪れようとしていると考えております。

実際、海外におけるモバイルトラフィックはどうなっているかを見てもみますと、5ペー

ジを見ていただくとわかるとおり、at&t、myspace、facebookのアクセス状況を見ると、2008年と2009年を比較してみると、このような形で、ほんとうに爆発と言っていいぐらいアクセスが増えている状況であると認識しております。

このような爆発した要因としては、やはりiPhoneとかスマートフォンの拡大に伴うものと考えています。その流れの中で、世界的にオープン化という形になっておりまして、6ページにあるように、iPhoneは、皆さんご存じのように、開始1年で6万5,000以上のアプリケーションを集めている。facebookにおいては、月々のユニークユーザーというのが、2月に1.5億人だったものが12月にはもう3.5億人という形でけた違いに伸びているという形でありまして、その伸び自体が衰えているというわけではない。しかも、そのプラットフォームの上に乗って商売をしようと考えているデベロッパー、およそ世界180カ国以上の国々の方々が集まってきて、現状でいくと50万以上のアプリケーションが公開されている状況であります。中でも、1,000万人以上の会員を集めているアプリにおいては12本ぐらい集まっております。

実際、そういう状況を受けて、7ページに各コメントを幾つか載せていますけれども、海外の主要な、いわゆる巨人と言われる方々も、モバイルに今後の成長を期待しているという形になっているのかなと思っております。

そのような中で、8ページ以降につきましては、我々ベンチャー企業をやっている者として、最近海外に、おくればせながらという形なのかもしれないですが、本格的に進出し始めたものとして感じるということ、具体的というよりも、抽象的なレベルの話がかなり多いんですけれども、問題意識を含めてお話ししたいと考えております。

現状、我々が考える、感じる問題意識としては、3点あります。こちらの四角に囲まれているとおりですけれども、一般論としての少子化、人口減を迎えるような日本が今後成長していくためにはということを見ると、やはりベンチャー育成を通じたイノベーションがほんとうに必要なかと考えております。ただ、ベンチャー企業を興すことを考えたときに、我々もベンチャー企業であるとは考えているんですけれども、企業環境という点においては米国のほうが魅力的ではないかなと、向こうの方々と話せば話すほど、そのように感じるころはあります。

そういったもろもろもあるかと思うんですけれども、日本には、グーグルさんとかアマゾンさんのような、革命的、イノベーションを起こしたと言えるようなベンチャーが生まれにくいのではないかと感じております。また、一企業といたしましては、市場、マーケ

ットを日本国内に閉じるというより、グローバル、世界的にとらえる必要があるのではないかと、自戒を込めて感じているところであります。

市場をグローバルにとらえることによって、そのときにとる打ち手なども異なるのではないかと、一企業としては思いますし、日本でサービスをつくるに当たって考慮すべき、日本に限定された規制などが、今後、グローバル市場ということを考えてときには実効性が薄くなっているのであろうと考えていますし、そのような規制等々に合わせて作り込んだサービスというのが、果たしてグローバルで通用するののかも考えております。

最後に、こちらはかなり大上段に構えているところはあるんですけども、日本こそ知的生産・創造拠点として立っていかねばならないのではないかと考えております。先般からの議論のように、インフラとしてはかなり整備されていると認識しております。その上に乗る我々の事業のようなサービス事業者が、いろいろなサービスを展開していかないといけないと考えているんですけども、やはりサービスをつくるに当たって一番重要なのは人で、そういう意味において、日本国内だけではなく、グローバルなイノベーションを起こすような優秀な人材とリーダーが、もっと日本に集まるような施策を戦略的に早急に打つべきではないかなと感じているところであります。

ベンチャーについてちょっと申し上げますと、1枚めくっていただきますと、日本においても別に起業マインドがないというわけではないと感じております。特に一定の領域においては起業マインドというのは旺盛ではないかなと感じるところで、弊社が展開しているモバゲータウンというサービスですが、そちらのモバゲータウンにつきまして、10月にオープン化を発表いたしました。自由にゲームをつくってくださいという形でのオープン化を発表したわけですけども、その発表に対して、多くのデベロッパーさんから参加したいという形で応募をいただきました。

弊社が予想していた以上の大きな反響をいただいたわけですけども、手を挙げてくださった企業さんというのは、立ち上がって数年ぐらいしかたっていないんです。2004年以降に立ち上がった企業さんが7割ぐらいです。彼らの多くは、我々モバゲータウンがオープン化したからそこでサービスを展開したいというだけではなくて、実際、先行されている日本でもmixiさんにも出しますということもありますし、それよりもっと先を見えています。彼らの多くは、やっぱりiPhoneとかfacebookという、世界で戦える市場というのが目に見えている。そこでグローバルに勝負したいということを熱く語っている若者たちが非常に多いです。話をしていると、ほんとうに熱い方々が多いと感じています。そう

いった起業マインドが旺盛な面もあって、一部の領域では活性化が図られているとは考えているんですけども、一般的に感じる場所としては、日米の企業環境の違いというのはやっぱりあるのかなと考えているところでもあります。

右のほうの文字にも落としていますけれども、米国の企業環境を考えたときに、まず大学のほうは、大学を産業として考えた場合に、日米において大きく違っているのかなと感じるところが多いです。やはり企業とシームレスにつながっているところもあって、それが結果的にイノベーションにつながっている。そういった面も非常に多いのかなと思っています。

産業として巨大であるがゆえに、お金も持っているということもあって、世界中からすぐれた人材、英才が集まってきて、その英才がすぐれた人材をさらに教育するというシステム、循環が回っているような形に見えます。加えて、そういった人材のもとにつくられた企業ですが、こちらのほうも、企業をつくるに当たって必要なお金という点において、日米で大きな差がある、すそ野がかなり広いと感じております。大きなベンチャーキャピタルなどもそうですけれども、いわゆるエンジェルと呼ばれるような、投資をする方々が非常に多いという形で、きちんとした企業であればということが前提ではありますが、お金も集めやすい環境にある。

そういった形で作られる企業ではあるんですけども、一番大きな違いとしては、出口戦略のところかなと感じるところがあります。出口いわゆるexitという、投資したものにとってのexitを考えたときに、日本の場合だと、残念ながらほとんどの場合がIPO、公開ということが前提かなと考えます。IPOを前提にすると、昨今の投資、特に日本の取引市場の状況等々を考えたときに、基準等々を考えたときに、どうしても黒字化を意識せざるを得ない形になっている。そうすると、どうしても小粒なものにしかならないのかなと考えております。

こういった状況を考えると、どうしても危惧してしまうこととして、やる気に満ちた優秀な若者が日本市場を捨てて、簡単に海外に出ていってしまうのかなと感じるところではあります。

加えて、規制の面につきましても、10ページにあるとおりでありまして、これは主な規制しか載せておりませんが、いろいろな規制が行われていると感じております。そもそも論として、利用者の安心、安全を重要視することは当然で、一方で、その安心、安全を考慮しながらも、新たな産業育成の観点からのグローバルな視点も重要であると考えてお

ります。そのバランスをぜひ考慮いただきたいと感じております。

特に昨今、18歳未満いわゆる児童の携帯電話からのインターネット利用におきまして、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などよりも、一律ブロック、そもそも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しております。児童のITリテラシー教育、促進の面からも検討が深められるべきではないかなと考えております。

最後に、国に期待することということで、大上段に書いてありますけれども、ベンチャーとして感じることは、企業が努力し続けることは当然だと考えております。その上で、国というのが、先ほどあったように、知的生産、創造拠点で日本があるべきではないかなと感じておりまして、そのためにも世界中から、人、物、金が集まるような、先ほど申し上げたような、例えばシリコンバレーにおけるようなエコシステムをつくっていく、まずそういう認識をした上で、そのためにどうすべきかということをもっと考えるべきではないかなと感じております。

以上でございます。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、次に、NPO法人東京都地域婦人団体連盟からご説明をお願いいたします。よろしく願いいたします。

【東京都地域婦人団体連盟（長田）】 東京地婦連でございます。

本日は貴重な機会をいただきまして、ありがとうございます。私ども、特定非営利活動法人東京都地域婦人団体連盟、略称で東京地婦連と申しておりますが、東京都内にあります、昔からあるいわゆる地域の婦人会の連絡組織でございます。昭和23年に創立以来、60年を超えて活動してきておりまして、暮らしに密着するさまざまなテーマに今まで取り組んでまいりました。

今回のタスクフォースでご議論になる課題につきまして、消費者、利用者、国民の一員として意見を述べさせていただきたいと思っております。先週のヒアリングも傍聴させていただいたのですけれども、前々回のタスクフォースのご議論の中で、国内の競争は既に企業の疲弊につながっていて、国際的な競争力を強めるためには、国内で過激な競争をしている場合ではないというご趣旨の発言があったということも伺いました。

では、過去の競争政策がどうだったんだろうかと思えますと、料金の低廉化、サービスの多様化と、確かに私たちにはたくさんの恩恵を与えてくれたとは思っています。ただ、先

ほどのMVNO協議会さんのご発表などを伺いますと、それはちょっとはかないこちらの思い込みであって、実は知らないところでは非常に不公正なこともあるのだなと、まだまだほんとうに課題は大きいなと思います。

ただ、あくまでもそういうふう提供側、供給者側の視点が重視されるあまり、消費者にとっては非常に複雑で難しいサービスにこの世界はなっていて、私たちが現状で満足しているかといえば、ノーという答えも非常に多いのではないかと思います。先日、経済産業省さんのほうでまとめられた資料、業種間の顧客満足度指数比較というのを拝見したのですけれども、例えば宅配便で70.1、鉄道で65.4という評価がされているんですけれども、携帯電話は58.4と非常に低かったです。それは、端末の使い勝手まで含めてすべてのサービスだったのですけれども、まだまだかなり低目で、それはやはり、我々にとっては、我々のほんとうのニーズ、いろいろな人のニーズに合ったものがまだまだ提供されていないというのが現状ではないかと思います。

技術革新に伴って、こういうふう開発されてくる多様で高度なサービスというのは、時間が経過すると、大多数の消費者にいずれ受け入れられるということが多いわけですが、例えば携帯電話による通話とか通信サービスというのは、現在では完全に国民のライフラインとして機能しているわけで、それにもかかわらず、現在のいろいろな消費者相談、トラブルの現状を見ても、国民に普及したこの状態を想定した対応がそもそもされていなかったのではないかと、非常に残念ですけれども、そういうふうに思います。

今後、情報通信分野の政策も、机上の計画ではなくて、現場をきちんと見ていただいて、現場からの声での設計に努めていただきたいと心から願っております。これは、各企業におけるサービスや商品の開発においても同じで、新しいサービスや技術の草創時から、本来の消費者ニーズに合わせた業態を模索するべきときに今は来ていると思いますので、常に消費者、利用者起点、そこから始まった発想で物を考えていっていただきたいと思います。

それらも含めて、事業者と消費者間の公正で平等な関係を確立した上で、国内での事業者同士の公正、平等な競争環境は大変に大事なことだと考えております。国内の競争がなければ国際競争力は育たないというのは、これまでもいろいろな方がおっしゃっていますが、それはほんとうにそうだなと考えております。

次に、3ページになりますが、ユニバーサルサービスについてお話しさせていただきます。ユニバーサルサービスの制度、現在の仕組みは、本制度がもともと目的としている事

業者による負担にはならず、利用者に対する直接的な負担として転嫁がされています。そのために、この制度の次の検討のタイミングがもう間もなくやってくると思いますが、この問題を是正するために大きな転換点にしていただきたいと考えています。

次期のユニバーサルサービス制度を考えるときに、非常に大きな問題というのは、先週のヒアリングのときにも出てきましたけれども、既存の電話回線のあり方、今後どうしていくのかということが大きな課題になってくるのかと思っています。

メタルの線をいずれはがしていくのかどうかということなんですけれども、地上放送のデジタル化と同じように、一斉に回線がデジタル化されるには、かなり大きな課題がありますし、周知の準備が必要になると思います。徐々にIP化されていったとしても、どうしても残る人たちをどうするのかというのは、かなり早目に議論しておかなければいけないと思っています。

今の時点ではまだ、光回線が停電のときにどうなのかとか、災害発生時にその確保ができるのかとか、いろいろな課題があると思いますし、今、地上デジタルのほうでも大きく問題になっている、いろいろな古いビルとか、ビル内の電話配線の問題とか、いろいろな課題があると思いますが、それと同じものが想定されます。地上デジタル放送の議論の際にも、初期には、テレビはもう10年もたてばどんどんみんな買いかえていくんだから、受像機の移行はさして大きな課題ではないだろうという考え方があったと思います。現状、やはりかなり苦戦している状況ですし、機器の問題ではない、ビル内の配線の状況もいろいろ出てきていることを考えると、電話回線の問題も同じことが起こってくるのではないかと想定されます。

もっと深刻な課題に発展する可能性もぬぐい切れなないと思います。というのは、固定の電話がライフラインになっているからです。とにかく、数年あれば準備よく受け入れられるというふうに考えるのは間違いだと思います。電話交換機とか配線ケーブルの寿命が尽きるときがいずれ来るのですから、そのときまでに何とか、長いスパンを持った計画を国民にちゃんと提示して、準備よく移行ができるように慎重に取り組んでいただきたいと思っています。

4ページからですが、情報通信関係の消費者保護について申し上げます。先ほどディー・エヌ・エーさんから、規制というところで例に挙げていただきましたけれども、特定商取引に関する法律が、昨年12月、迷惑メールについての部分は施行されましたが、この12月1日から本体の改正の特商法が施行されております。訪問販売、通信販売、電話勧

誘販売に関する規定の指定商品、指定役務制が廃止されまして、過量販売や再勧誘を禁止するなどの規制が強化されています。この法律そのものは、訪問販売、通信販売、連鎖販売取引といった消費者トラブルを生じやすい特定の取引形態を対象として、消費者保護と健全な市場育成形成の観点から取引の適正化を図るとというのが法律の目的になっておりまして、事業者の不適正な勧誘、取引を取り締まるための広域性とか、トラブル防止解決のための民事ルール、いわゆるクーリングオフが定められています。

けれども、電気通信事業法、放送法は、現在のところ適用除外になっていて、ほかの法律によって消費者保護が適切に図られている商品の販売や役務の提供については適用を除外することが決まっているわけですが、残念ながら、通信関係の相談は、消費者相談の中でも常に上位にあります。特に12月1日の施行を見まして、特商法から除外されることが明確になっているわけで、そういう法律の関連するところに悪質な販売事業者が増加傾向にあるのではないかとこの相談現場からの声も寄せられています。

電気通信事業法の利用者保護の仕組みというのを次のページに入れております。現在のところは事前説明に特化していて、民事効果もありません。今の状態では、法律によって消費者保護が適切に図られているとは決して言えないのではないかと思いますので、早急に電気通信事業法、放送法に特商法の規定を盛り込むべきだと考えています。

6ページ以降、相談現場の方から寄せられた幾つかの事例を紹介しておりますけれども、お読みいただきたいと思います。こういうことが現場でまだまだ起こっておりますし、業界の皆さんはそういうことは先刻ご承知なことです。かなり大手の事業者の方でも、特商法の規定を入れ込むことには懸念を示されているというのが現状です。でも、特商法というのは、そもそも悪質事業者から消費者を守る法律です。なので、いわゆる健全に事業を営んでいらっしゃる方々が、何かそのことを心配なさるようなことではないのではないかと考えておりますので、早急に検討を始めていただきたいと思っています。

最後が、ちょっと飛ばしていただきまして、10ページです。昨今の、子供に携帯を持たせるとか、青少年を守るためにネットを公的機関が監視すべきだという議論について、意見を申し上げたいと思います。何人かの方もおっしゃいましたけれども、携帯そのもの、ネットそのものが青少年に何か被害を与えているというものではないと思います。携帯やネットを制限しても、結局、いじめや何かの問題の根源は断たれるわけではないので、物事を解決するためには、私たち大人が、道具の規制ではなくて、子どもたちが安心して過ごすことのできる環境を自分たちで作り上げるという責務があるのだと、リテラシーを

向上させるための努力をしていく責務があるのだということを認識すべきだと思っています。

けれど、残念ながら、幾つかの自治体では、いろいろな意味での規制の条例ができたりしてきておまして、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などの権利をほんとうに侵していいのかということは、国としてきちんと考えていっていただきたいと思っています。

この環境を守るために、第三者機関、EMAとかI-ROIとかいう機関もできておまして、そういうものを我々が、国を含めていろいろな責任でつくっていただきたいと思っていますし、支える仕組みを作っていただきたいと思っていますし、そういう携帯からの、例えばインターネットへの接続の多様性は、日本の独特と言われていますが、これを、第三者機関の存在とともに海外へ発信していくことで、国際競争力を高めることもでき得るのではないかと考えています。

時間オーバーしていたら、ごめんなさい。

【山内座長】 どうもありがとうございます。

それでは、続きまして、NPO法人プロジェクトゆうあいよりご説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

【プロジェクトゆうあい（三輪）】 島根県松江市から来ました、NPO法人プロジェクトゆうあいの三輪と田中と申します。

今日は貴重な機会をいただきまして、どうもありがとうございます。私は視覚障害者です。紙の媒体など読むことができないのですが、パソコン機器を使えば、この紙の媒体も自分の手で読むことができるわけです。情報化、ICTの利活用がどんどん進んでゆくなかで、少子高齢化・高齢社会がどんどん進んでいくわけなんです。そういった中でどうしても取り残される人たちが出てきます。私たち障害者もちろんその一人だったりするわけですが、そういった面を含めて、私たちは、universal designの「U」、ICTを利活用するという意味で、プロジェクトゆうあいを設立しました。設立し6年目を迎えました。

私たちは、情報化は産学官だけじゃなく、民間の野の力、産学官野、4者の協力なしでは繁栄しないと強く信じて、パソコンボランティアから発展しました。私がパソコンを始めたのは平成3年からですが、平成6年からパソコンボランティア活動をやっています。このパソコンボランティア、有志が集まって、株式会社ネットワーク応用通信研究所を設立しました。また、他の企業のお手伝いや情報化の推進に取り組んできました。こ

のネットワーク応用通信研究所、私もその企業の設立に携わらせていただきました。今、世界的にも有名な開発言語、RUBYというので名前が通っていますが、そういった企業設立に障害を持っていても参加できたという事をすごくうれしく、誇りに思っています。また、パソコンボランティア活動から、プロジェクトゆうあいの設立のきっかけにもつながりました。

プロジェクトゆうあいでは、現在、障害を持っておられる方が3名働いています。視覚障害者2名、全く見えない方、そして見えにくい方が勤務しています。そして耳の不自由な方、ろうあの障害をお持ちの方は、ホームページを制作したり、福祉機器の開発に一生懸命頑張っています。プロジェクトゆうあいでは、今日一緒に来ました、田中事務局長を中心に7名の事務局体制です。

ちょっと皆さん、書類を見ていただければと思うんですけども、文章の中で、触覚ディスプレイというのがあります。これは3,064本のピンを1つ1つ打ち出す。例えば、このパソコンの中にはたくさん漢字、文字、記号が入っているわけですけども、それらを打ち込むことによって、@という字があって、手でさわってそれを確認することができます。触覚ディスプレイは、それだけでは役に立たないかもしれません。コンテンツが必要です。漢字の書き順とかを目の不自由な方が使って勉強できる機器。そして、幼児、子どもさんたちに対しては、パソコンがしゃべる時代ですから、音声を聞きながら、手でさわる絵本というのもできてくるかもしれません。そういった触覚ディスプレイの開発のお手伝いや必要となるコンテンツの制作などの事業。

そして、次の下のほうにあるかどうかわかりませんが、てくてくラジオといいます。これは、ICレコーダーに1分録音した内容を常時流すわけなんですけれども、男子用トイレ、あるいは女子用トイレの中の様子とかを発信し、3メートル内外、AMラジオを持っていくと、だれでも聞こえるわけです。このAMラジオというのは、地震とか災害時とか、ラジオをつねに持っているとすごく便利な役割をはたす機器だと思いますし、アナログではありますけれども、すごく役に立つものだと思います。私たち視覚障害者がそれを使って、AM微弱電波を流しているもしそういった商店があるとすれば、町を歩いていて視覚障害者のウィンドーショッピングシステムという感じになります。そういった、てくてくラジオの開発をしています。

そして、ちょっとページが前後するかもしれません。私たちは、情報アクセシビリティに熱心に取り組んでいます。先月11月20日も——島根のオープンソースソフトウェア

協議会があります。オープンソースがすごく盛んな地域でもあったりするわけなんですけれども——視覚障害の立場で、「私たちはマウスを使って操作をすることができません。キーボードだけでは操作できないソフトもあってあります」と、そういったことを、実際、パソコンを持って行って皆さんに見てもらって、開発者の皆さんにだれもが使えるようなものを開発していただきたく、いろいろ検討いただきました。ホームページや使うソフトによっては、情報弱者の方が使えないものもたくさんあります。そういった面で、高度情報化、あるいはICT化が進むと同時に、情報弱者の方でも使える物作りをどんどん考えていただきたく情報化の推進と情報アクセシビリティにみなさまのご理解の必要性を訴えて活動しています。

続きまして、田中のほうからよろしく申し上げます。

【プロジェクトゆうあい（田中）】 引き続き、私のほうからご説明させていただきます。

インターネットのページについて、聴覚障害者の情報支援のことが記載されています。左側の写真は、携帯ゲーム機を用いた聴覚障害者の情報支援です。ここに出ているのはニンテンドーDS——皆さんよくご存じかもしれませんが、実はこれが、聴覚障害者の情報支援に非常に役に立つということがございまして、この写真は、演劇の際にDSを字幕の表示に使っているんです。こういうサービスに、こういう新しい機器がいろいろ役に立っていく。また、それをいろいろなサービスの場として広げていきたい、そんなことをやっています。

右側の図は、テレビ電話端末を活用した聴覚障害者の双方向告知システム。これから広げていこう、開発していこうという取り組みですが、聴覚障害の方というのは耳が聞こえないわけですから、当然、電話はできないわけです。手話でやりとりするか、あるいは筆談でやりとりすることになるわけです。今、インターネット上で、例えばスカイプなどがございまして、実際に手話のテレビ電話ができるんですけれども、ああいうものを使える方は非常に限られるわけです。できるだけ簡単なインターフェースで、健常者でいう声の電話ができるように、聴覚障害者の方はテレビ電話ができるようにする。そういう環境をつくっていく必要があるんじゃないか、そういうことを提案しております。

次のページを開いていただきますと、「まちのバリアフリー調査とバリアフリーマップ・web作成」とあります。私どもがおります松江市というのは、観光でも有名なまちですけれども、この松江に来ていただくいろいろな障害の方が増えるだろうと。そのときに、

松江城に行くときにはどういうバリアがあって、それを克服するためにはどういうふうにしたらいいか、それは、単に段差があるなし、エレベーターがあるなしということだけではなくて、どこに行くとかだれが介助してくれるか、そういう人の介助みたいなことも情報として提供していく必要があるだろうと、そういうことに取り組んでいます。

下の「障害者の旅をサポートする取り組みとICTの活用」というのは、これも今広げておきまして、島根県の松江だけではなくて、今、中国地方全体に広げようという話をしております。我々のような取り組みを三重県の伊勢志摩、神戸、あるいは沖縄でやっている動きが最近出てきていまして、そういうネットワークが広がっていくと、日本もよりよくなっていくんじゃないかと思っています。

最後に、我々プロジェクトゆうあいからの施策提言を3項目書かせていただいています。今回、8つの法人が参加されておりますが、我々は、正直言うと場違いかなとも思ったんですけれども、この中で言いますと、地方都市の代表でもありますし、NPOや小さな会社の代表ということもございまして、それから、障害者とか弱者の視点という立場での発表ということもあるかと思っています。

最初の提言の1番目ですが、「障がい者の情報支援の推進」ということを言っています。各種の障害者への情報支援は、いろいろな障害があって、それぞれに応じて考えていくべきであろうと。それはほんとうにいろいろな方法があって、まだまだやることは山のようにあるという話です。

提言の2番目です。「地域ごと、人に応じた、きめ細かな情報支援」。地域とか年齢によって、これだけ情報化が進んでいるとはいっても、逆に人によって、あるいは場所によってその格差が広がっていくことが懸念されていると思うんです。そのときに、装置でどう改善するかということとあわせて、人が間に入らないとどうしようもないだろうと。非常に卑近な話ですけれども、公民館でパソコン研修をすとか、そういうことも地道にやっていくことが重要じゃないかと思っています。

3点目をお話ししたいと思います。各種の研究開発と助成の仕組み。そういう助成の施策をぜひ継続して行ってほしい。昨今、事業仕分けなどで研究開発等の助成金がかなりやり玉に挙がっておりますが、こういう小さい会社とかNPOというのは、公的助成での開発はどうしても不可欠だと思うんです。何百人も研究者がおられるような大企業ではなくて、こういう小さいところではどうしてもリスク負担ということが出てきますので、ぜひそういう公的な助成の仕組みは継続して行っていただきたいと思っています。

それから補助金が、これは総務省に限らずなんです、ルールがあれこれ非常に厳しくて、できる限り柔軟な運用ができるように考えていていただきたい。

以上です。

三輪さん、補足ございますか。

【プロジェクトゆうあい（三輪）】 はい。

私たち、どうしても情報弱者だったりします。2000年、2001年、2002年、IT講習とか非常に盛んに行われた時代もありました。高齢者の方や障害をお持ちの方は、IT講習会に参加できなかった方も非常に多かったわけですが、講習会などの予算も削られしぼんできています。地域格差も起きています。ぜひ障害を持っている方や高齢者の方を中心に考えた講習会、受講者の方その方の視点に合わせた講習会とかを多く開催してほしいと思います。また、ユニバーサルデザインもそうなんですけれども、情報アクセシビリティ。だれも見やすいホームページや、だれもが使えるものというのもぜひ検討していただきたいと思います。特にウイルスソフトとか、だれもが使うもので、マウス操作ができない私達視覚障がい者にとって使う事ができないソフトもたくさんあります。

それと、地域の情報化を発展させるためには、地域に各SNSがあつたりしますね。地域SNSはすごく大きな役割を果たしています。人と人をつなぐ役割、障害のあるなし関係なく、だれもが平等であり、そういったネットワークを通じて、人が集まる場所、そして異業種交流ができ、障害のある人、ない人、だれもが一緒に語らい、あるいは就労につながるための方法をみんなで考える場所、ひとづくりやまちづくりをみんなで考える、そういった地域SNSがICT利活用の発展に今後大きな役割を担っているんじゃないかなと思いますし、パソコンボランティアや情報化ボランティアを生みだすきっかけにもなります。地域情報の発展。そういった地域の発展のために、ぜひ協力もよろしくお願ひしたいと思います。

終わります。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

以上をもちまして、各社、各団体からのご説明は終了になります。いただきましたご説明の内容を踏まえまして、これから質疑に移りたいと思います。ご発言の要望のある方は、挙手の上ご発言をお願いいたします。どうぞ。

【中島構成員】 みずほ総合研究所の中島です。お話、どうもありがとうございました。

2点競争力絡みで、これはどなたというよりも、それぞれお答えいただけるところはお

答えいただきたいと思います。

競争条件がいろいろ制約されているという今までのお話を伺っていると、寡占化のお話もありましたし、国際調和的な規制緩和と申しますか、そういう対応をしたほうが良いというお話もありましたし、もっとアンバンドリングすべきだというお話もありました。

ネットワークレイヤーの通信料金が安いというお話はどなたからも出なかったのですが、国際的に見ればむしろそこら辺は整備されているというお話で、サービスのほうのコストが高いというお話がありました。通信料金は、もちろん低いほうが良いに決まっていますけれども、特に国際的な水準から見ると、競争阻害、あるいはICT産業の発展について大変大きな制約になっていないというふうに理解しているのかどうかというのが1点目の質問です。

2点目の質問は、通信インフラ自体は、世界で見ても最も整備されているところが日本はあると思うのですが、電子政府とか医療等の電子化について、世界的に見ればもっと進んでもいいようなところが必ずしも世界のトップクラスになっていない、普及がおくれているとよく指摘されるわけです。ここら辺については、まさに規制の問題で広がらないのか。先ほどディー・エヌ・エーさんから、ベンチャー等がなかなか育ちにくい風土とか、そういうお話もあったのですが、いわゆる規制緩和だけの問題なのかどうか、それ以外にもっと大きな課題があるのかどうか、そこら辺を教えてくださいたいと思います。

【山内座長】 それでは、今のご質問に対して、ご発言の要望がある方から、いかがでしょうか。どうぞ。

【MVNO協議会（福田）】 先生ご質問の1点目の価格について、意見を述べさせていただきます。

現在、日本においては、MVNOとしてネットワークレイヤーをお借りするといった場合に、特に第二種指定電気通信設備を保有する、ドコモ、そしてauの2社については、原価プラス適正利潤であるということが既に法的にも盛り込まれておりますし、実際、そういった原価プラス適正利潤という形でお借りできている状態になっております。これは、従来の総務省様におけるMVNO推進策という中で実現されてきたということがございます。その部分だけを見ますと、基本的にはそこについて、世界でも非常にまれに見る、進んだオープン化がなされていると考えております。

一方で、これを消費者視点でどうなるかと考えますと、いろいろな部分がまだアンバンドリングされていない。結果として、ネットワークレイヤーを借りた事業者、例えばMV

NOがキャリア様と同じサービスを行うことが、まだまだできないことがたくさんございます。例えば先ほどのプッシュ機能をパケット通信だけでやるとか、極めて基本的だと思われるところがまだまだできないという状況にあります。それを全部やったときに、エンドユーザーの方にとってみると、キャリアさんのサービスに比べてより低価格な料金で同じようなサービスが受けられるということになるんだと思います。

ですから、現在は、ネットワークレイヤーの価格、コストそのものというよりは、もう少しそれに付随する機能のアンバンドリング化が進むことによって、それがそのまま制度上の、いわゆる原価プラス適正利潤で借りられることが、お客様のメリットにつながると考えます。

【山内座長】 どうぞ。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 先生の今の最初の質問に対するコメントです。

過去の特に一種事業者の競争の環境の中で、料金というものをごらんいただくと、基本的にはNTTがプライスリーダーになっております。我々はそういう認識でおりまして、NTTがつけた値段の若干安い値段を他の事業者がつけてきたというところを検証いただきたい。NTTの料金というのは、あれだけのずうたいの大きな企業がつけた値段ですから、本来もっと効率化を図れば、もっと下がる可能性のある料金水準だと思っております。

同じように、モバイル系に関しても、あの営業利益率を見ていただければと思います。

それに加えて、全国に立派なビルを建てられて、我々から見ると非常に贅沢なインフラづくりをされているようにしか思えません。その営業利益の適正化という視点でも、まだまだ下げられる余地は非常に大きいんじゃないかと思っています。全体のインフラの料金水準はそんなふうにごっかり見ております。

【山内座長】 そのほかの方、どうぞ。

【マイクロソフト（楠）】 マイクロソフトです。おそらく実際に日本国内でICTサービスを提供する場合に、通信料金だけではなくて、さまざまなコストがかかるんです。それは例えば、グーグルさんが先ほどご指摘されていた電気料金であったり、建物を建てる場合の耐震基準がどうかとか、そういった設備投資をした場合の税制の問題がどうかとか、そういったことを総合的に考えた場合に魅力的なビジネス条件になっているかという点は、総務省の別のデータセンターの検討会でも議論されておりますけれども、さまざまな論点があろうかと考えております。

もう一つは、利活用において規制が課題になっているかという点です。これは、必ずし

も情報通信に対する規制だけではなくて、個人情報保護、あるいは、医療であれば医療情報を管理するための法律等、それぞれさまざまな課題があって、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は多くある実情がございます。

また、範例が少ないせいで、判断ができないものの中にはあると考えております。

【山内座長】 ありがとうございます。

中島構成員、よろしゅうございますか。

【中島構成員】 はい。どうもありがとうございました。

【山内座長】 それでは、そのほかにご質問があれば、どうぞ。

【篠崎構成員】 九州大学の篠崎です。それぞれに貴重なお話をどうもありがとうございました。私からは、「モバイル」という観点で、インフラレイヤーの問題について、ひとつ伺いたく損します。どなたからでもコメントのある方はご発言をお願いします。

今日のプレゼンテーションをお聞きして2つのことを考えました。1つは元気が出る話で、日本のICT産業も期待が持てて捨てたものじゃないな、というものです。ディー・エヌ・エーさんの4ページのプレゼン内容やMVNO協議会のお話でも9ページにありますが、モバイルに関連した上位レイヤーのビジネスでは、日本が世界を先導できているというお話がありました。

これからの成長の原動力として注目されるのですが、その一方で、これらのサービスの基盤ともいえるインフラについては、公正な競争環境の積極的な形成が必要だというお話もありました。そこで、例えば、最初のテレコム協会さんの資料の6ページなのですが、ネットワークレイヤーという場合に、固定と移動の関係をどう整理したらいいか伺えればと思います。

グーグルさんのプレゼンテーションにあるように、物理レイヤーは何でもいいという考え方もありますが、JAIPAさんのプレゼンテーション資料にあるような、ネットワークレイヤーの競争環境の維持とアクセス網のオープン性が必要という場合に、固定だけで考えるのか、それとも、固定とモバイルと両方で考えるのか、今から伸びるのは、上位レイヤーも含めてモバイルだというときに、どう考えたらいいのか、論点を整理しておきたいからです。

特に、MSさんがおっしゃった利用者本位という観点でいくと、最近、学生など若い世代をみると、最初からモバイルだけという人も多いように思われます。来年からLTEが始まって、さらにブロードバンド化が進むとすれば、国民にあまねく津々浦々という場合

—前回の会合では、ブロードバンド100%というご意見もありましたが—、どういう物理網をユニバーサルと考えればいいのか、公正競争の対象と考えればいいのか、是非ご意見をお伺いたく存じます。

地婦連さんからは、「固定がライフライン」というお話があって、確かにそうだと思いますし、周到的な準備でやりかえなければいけないというご指摘ももっともだと思いますが、その一方で、国際的に見ると、モバイルのほうが途上国や貧しい国での普及が進んでおり、以前お話ししましたが、国連の機関では難民へのフードスタンプに紙ではなくて携帯を使っているほどです。そのほうが、不正も防ぎやすくてきちりと間違いなく行き渡るという時代になっていますし、最後のゆうあいさんのプレゼンテーション資料をみても、微弱電波案内システムなど電波を使ったサービスでいろいろな方々へのサポートが行き渡りやすいという面があったかと思います。したがって、公正な競争環境の整備とか、国民にあまねくというときに、インフラレイヤーをどう考えたらいいのか、ご意見がある方のお話をお伺いしたいと思います。

【山内座長】 わかりました。どなたか、いかがでしょうか。どうぞ。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 テレコムサービス協会です。先生の質問に加えて、6ページの図を若干ご説明させていただきます。ここはあえて固定網と移動網と書かれておりますけれども、もちろん、データを送信する技術のベースは、固定であったり、移動体であるんです。しかし、現状、話を難しくしているのは、いわゆるハードウェアとソフトウェアが渾然としてしまっているところにあります。

特にIPという部分、それからプラットフォームという部分が、実質、ソフトウェアで動いています。このソフトウェアをどうやって切るかという話で非常に複雑になっているというのがまずベースです。

ある方に言わせると、サービスプラットフォーム、それからIPレイヤーを動かすソフトウェアというのはOSだと。このOSをみんながいかにかに使いやすくオープンにしていくかというところがキーで、実はこの図が言わんとしているところは、物理的な器が、移動体であれ、固定であれ、OSを一緒にしましよう。その上でオープンにしていけばいいじゃないですかという考え方に基づいてかいた図でございます。

ちなみに、ブリティッシュテレコムの場合は、まさにこのNGNのOSをオープンにして、SDK的な、いわゆるそれを利用できるツールを完全にウェブ上で公開しております。そういったものを使って自由に他の事業者がその上で独自のサービスプラットフォームを

つくり得るような志向をしていると。そこが日本と今の段階では全く違うアプローチだということだけつけ加えさせていただきます。

【山内座長】 そのほか、いかがでしょうか。どうぞ。

【MVNO協議会（福田）】 MVNO協議会、福田でございます。

インフラレイヤーについてどう考えるかというご質問かと思えますけれども、やはりインフラレイヤーは、インフラ自体については、基本的には囲い込み戦略を持っている方はやりがちになってしまう。それが、いろいろな意味での全体の最適化を妨げる要素になっていると考えます。したがって、そのインフラレイヤーそのものについては、各機能について、現実的に可能な限りアンバンドルしていただきたい。

例えばNGNの議論とかを見ていったとき、私はモバイルのほうを中心にやってきておりますが、モバイルもNGNも、ある種似たところがある。どういうことかといいますと、モバイルキャリアさんが持っているモバイルネットワーク網というのは、ある種特殊なつくりになっている。NGNも、ある種特殊なつくりになっています。その中がすべて、回線交換にしる、パケット、データ通信にしる、いずれにしても、基本的はデジタル化されたパケット通信でございます。

パケット通信の原理原則は、パケットのヘッダーの情報を見てルーティングされている。その際に、例えばこれは動画が来たといったら、動画のヘッダーであるために、それを優先的に待機をアロケートして通していくということです。したがって、どのヘッダーに何をかいたら動画扱いされるのかという情報が、例えばNGNについても公開されれば、今の3社だけがやるという方式をとらなくても、十分いろいろな方々がv6ネットワークを組むことは可能なはずなんです。

あるいは、モバイルのネットワーク網においてもやはり同様のことがございまして、いわゆるモバイルキャリアのネットワーク内をどういう形のプロトコルが通り始めたらどういう制御がされるのかということについては、これはある種、仕様が決まっている。したがって、そのインフラのスペックなり、あるいはヘッダーにどういう情報を書けばいいのかということが公開されている限りにおいては、インフラというものの自体は、いろいろな方々がいろいろな使い方ができるということなんだと思うんです。

ただ、投資保護という観点の、設備投資を投資する側から見ますと、やはり極力そこについてはできる限り閉じた状態にしたいということとのトレードオフをどうするかという議論だと思います。

【山内座長】 ほかのコメントございますか。

最後の問題については、まだだれもお答えいただいているけれども……。どうぞ。

【東京都地域婦人団体連盟（長田）】 モバイルが、かなりいろいろな方に行き渡ってきているのも事実ですし、モバイルがいずれあまねくというところを担うことになるのかもしれません。ただ、いずれにしろ、例えば大規模な停電のときにどうなるのとか、いろいろな課題があって、その辺をどうクリアしていくのかというのが一つの課題なのかなと思っております。

それと、先ほどご理解いただいているように、いずれそうなるにしろ、かなり長い期間をかけて固定のところを消していくような形をとっていかないと、固定で残っている人たちというのは、多分最後のところは絶対にモバイルに行かない人たちになってしまうような気がします。もしそうだとしたら、モバイルの形をかなり固定電話に近いような形でサービス提供——端末が提供できるのか、そういうことで変えていく努力が必要になってくるのではないかと思います。

【山内座長】 篠崎構成員、よろしいですか。

【篠崎構成員】 はい。

【山内座長】 では、ほかの質問ございますか。どうぞ。

【吉川構成員】 A. T. カーニーの吉川と申します。

私は、今日のディー・エヌ・エーさんのプレゼンは非常によかったと思うんですが、同じような趣旨で、特にマイクロソフトさんとグーグルさんにお伺いしたいなと思った質問があります。

両者ともアメリカの西海岸発のグローバル企業なわけですが、日本市場というのは人口も減少して、経済もあまり状態がよくない。ただし、お伺いしていると、情報通信インフラというのはかなり最先端であるというふうに日本市場を見ていらっしゃるのかなと。そういうグローバルな会社にとって、日本拠点の意義というのはどのあたりにあるのかなと。

あるいは、日本でもっと雇用を増やしていこうとか、投資を増やしていこうという、今、インセンティブをお持ちなのかと。もしないとしたら、先ほどちょっとデータセンターや電気料金の話などが出ましたが、それ以外で、投資あるいは雇用を増やすインセンティブを妨げているものがあるのかどうか。その辺、もしおわかりになれば、お答えいただければなと思っておりますが、いかがでしょうか。

【山内座長】 それでは、マイクロソフトさんからよろしいですか。

【マイクロソフト（楠）】 まさに私ども日本法人としては、いかに日本でできる部分を増やしていくかという活動は、社内でもいろいろしている中で、いろいろ感じている点をお話しします。

1つは、日本という国は、マイクロソフトの創業のころにとって非常に重要な国で、それこそ70年代後半から80年代前半にかけては、世界売り上げの半分以上が日本から出ていた——そのころはまだマイクロソフト株式会社はなかったんですけども、代理店経由でそれだけの数が出ていたという時代もございます。日本法人自体の規模も90年代ぐらまで拡大してきたということがありますし、今でも、モバイルの進展等を見ても、世界に比べて非常に進んでいる部分がありますので、そういうところをきちっと説明して、どうやって日本市場を大事に考えていただくかという活動をしているところでございます。

一方で、やはり成長率という点では、ほかの中国、インドみたいなところも非常に伸びてきている中で、これから説得をしていかなければいけないと思うのは、日本で活躍していくということが、どう世界市場に出ていくところで足がかりとして重要かということ。例えば、基本的にマイクロソフトは、アクセシビリティの開発というのを米国を中心にやっているんですけども、日本だけ担当者を2人置いているんです。なぜそれを日本にだけ、ほかの国には置かずにそれを置けるかという、日本は世界で最も高齢化が早く進んでいますから、今後世界中で高齢社会が進んでいくときに、日本で研究開発していれば、それを10年後、20年後にどんどん世界に展開できるというビジョンがあれば、日本の中で新しい仕事をつくっていくことができる。

そういうグローバルの大きな流れの中で、世界とこう違うんだというだけじゃなくて、日本でトップ持ちでいることが、ちゃんとその5年後、10年後、世界での戦略につながっていくんだというシナリオをつくっていかないと、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難しいのかなと思います。

【マイクロソフト（伊藤）】 若干観点が違うかもしれませんが、マイクロソフトが日本でビジネスをやっているに当たって、ビジネスチャンスがもうないというようなことはまだ全然思っていないと思うんです。

というのは、1つは、私など、法務とか政策企画をやっている、本社の人間から言われたりするんですけども、日本でなぜもっと特に中小企業でのIT活用が進まないのか、そこにはまだまだオポチュニティーがあるであろうと。何をどうすればその部分のマー

ケットに対するオポチュニティーを実現できるのかということを言われたりすることが多いわけです。

エンタープライズ——大きな会社についてはITの利活用というのは相当進んでいると思いますし、モバイルに関しては、先ほどお話があったように、ライフラインと言ってもいいかもしれません。人材のことにも関連しますが、教育の部分とか、今申し上げた中小企業とか、先ほどご質問のあった医療とか、eガバメント系の話とか、幾らでもまだ政策なり、あるいはすぐれた製品を持ち込めば、まだオポチュニティーがあるというふうには、まだまだ見ているところは大きいと思います。

【吉川構成員】 どうもありがとうございました。

【山内座長】 グーグルのご担当者の方、いかがですか。

【グーグル（藤田）】 お答えさせていただきます。

グーグルにとって日本市場というのは、もちろん魅力的な市場、国であると考えております。幾つかの理由としましては、まず第1に、グーグル自体が、まだビジネスの成長率が日本においても高いということが挙げられます。2番目に、世界最先端レベルのモバイル技術がある、それからモバイルキャリアが存在している、そしてさらに高度に発展した通信インフラ——固定ですね、これがあるというのは、我々にとって非常に魅力的な国あるいは市場とみなしております。

ただ、じゃあすべていいかといいますと、ウィークポイントといいますか、弱みとしましては、我々の競合がヤフーさんですけれども、米系企業ですが、日本のヤフージャパンさんは、100%アメリカ法人ではなくて、ご存じのように、親会社は別の会社になっています。これは、我々にとっては非常に手ごわい相手で、多くの国でグーグル社は検索事業でマーケットシェアを1位を占めておりますけれども、日本ではまだ2位でございます。この辺は我々にとって非常に大きな課題で、なかなか容易ではないというふうに——ビジネスは非常に拮抗してきていますけれども、まだまだ胸をかりるつもりで事業に励んでいるというかげんでございます。

日本法人は、我々の社内用語でJAPACと呼んでおります、ほかのアジア太平洋地域と一つの国、地域を占めております。その中で、やはりこのJAPAC内でもどれだけの資源——人間だけじゃなくて、資金とか技術を配分するかというのはよく議論されます。日本法人は、その中でもかなり大きな地位を今でも占めております。ただ、今後これが継続するかというのは、正直言ってわかりません。台頭する中国法人もありますし、インド

法人もありますし、アセアン各国もあります。

といったかげんで、将来どうなるかというのは、正直わかりません。ただ、日本で生き残っていくためには、グーグルだけが汗をかくというよりも、市場自体が収縮していくと、我々もそれに伴って収縮という方向にならざるを得ないんじゃないかと考えております。

【吉川構成員】 どうもありがとうございました。

【山内座長】 ありがとうございました。どうぞ。

【藤原構成員】 インターネット総合研究所の藤原でございます。

マイクロソフトさん、グーグルさん、東京都地域婦人団体連盟さんに質問したいんですけども、マイクロソフトさんがおっしゃっていた海外からの利用に実効性がないというお話は、具体的にはどのあたりが実効性がないのかということをお聞きしたいと思います。

それから、グーグルさんは、とりあえず家庭の電力消費の見える化という、スマートグリッドとかエネルギー問題に切り込んでおられたんですけども、とりあえずじゃなくて、究極はどの辺を目指しておられるのか、これをお聞きしたい。

それから、婦人団体連盟さんは、ユニバーサルサービスが結局利用者負担になっているというお話だったと思うんですが、じゃあだれが負担すればいいかという、ご意見をもしお持ちだったら教えていただければと思います。

【山内座長】 それでは、その順番でよろしいですか。

では、マイクロソフトからお願いします。

【マイクロソフト（楠）】 では、ご質問の件につきまして、卑近な例で言いますと、最近、海外に本社を置いて、サーバーも海外に置いている事業者であっても出会えるサイトというのは非常にいっぱい出ております。簡単に出会えるサイトというのが出ております。日本人同士が出合っている場合もあるわけですけども、これは果たして出会い系サイト規制法で取り締まられているんだろうかということ。あるいは、日本で電気通信事業者の届け出を行っていない事業者さんが、日本人向けに日本語で電子メールサービスを提供している場合に、通信の秘密をはじめとして、日本の法令というのはどのぐらいそこに対してきちっと効いているんだろうかという例があると思われま。

以前と比べても、クラウド等を簡単に買えるようになってきておりますので、簡単にそのサーバーを国外に置くことはできますし、日本語でサービスを始めるための敷居は非常に低くなっておりまして、日本に事業基盤を持たずに日本語でサービスを提供する事業者というのはますます増える一方でございますので、そこに対する考え方、あるいは、日本

でだけ規制していると、そういった空洞化をむしろ加速してしまうことを懸念しております。

【山内座長】 では、グーグル、お願いします。

【グーグル（藤田）】 電力消費の見える化だったと思いますけれども、現時点では、見える化を促進するために、ソフト等の開発を行って、それを促進しているというのは事実でございます。その先に何があるかというのは、隠しているわけではないんですけれども、現在、社内でも決まっておりません。これはほんとうでございます。

よく聞かれるんですけれども、各種いろいろなサービスが存在しているんですが、その中で採算に乗っている、いわゆる黒字化しているのは限られています。代表的なのはアドワーズとアドセンスというのがあります。ほかの、我々社内ではプロダクトと呼んでいますが、これは必ずしも黒字化しているかという、そうではなくて、赤字のサービスがあります。では、黒字化する見込みがあるのかという、具体的に検討しているプロダクトもあれば、全くないプロダクトもあります。

サービスをごらんになってわかるように、先ほど村上のほうから説明がありましたけれども、我々の大半の収入は広告に依存しております。そのプロダクトの中では、広告をつけていないものが幾つかあります。それははっきり言って、1円も収益が入っていないという意味であります。つまり、持ち出し分で、投資している最中でありまして。

業界用語で我々はマネタイズといいますけれども、いつ収益化するかというのは、グーグルのコーポレートミッションといいますか、カルチャーとしまして、まず最初にユーザー目線に立って快適な利用を促すためのサービス改善が第1目標で、2番目、3番目として、マネタイズ、収益化を掲げるというのが会社の方針でありますので、電力消費のことに関しても、将来的にお金をもうける、あるいは、いつするかというのは全く考えておりません。

以上です。

【山内座長】 ありがとうございます。では、地婦連、お願いします。

【東京都地域婦人団体連盟（長田）】 ユニバの制度のことは黒川先生にお願いしたいぐらいなんですけれども、この制度をつくるときの議論では、事業者の負担ということできっと制度づくりを考えてきています。じゃあ、それを最後、どういう形でその料金の回収をするかというときに、今は番号単価になっていて、その番号を持っている人たちに1番号幾ら、8円ということで全部転嫁されているのが今の仕組みです。でも、そもそもは事

業者負担だったんじゃないかなったでしょうかというのが、今回私が申し上げたことです。

先生、補足してください。

【山内座長】 では、黒川先生のほうから。

【黒川座長】 情報通信審議会ではどういういきさつがあったか私は知りませんが、どちらかというと、消費者の負担じゃなくて、事業者の負担になるという形で制度をつくれという議論でした。ところが、このユニバーサルサービスのことを考える私たちの委員会——僕はエコノミストだし、これは基本的に利用者が最終的に負担になるのは当たり前というふうに思っていました。だから、ここのところでというか、審議会で我々のところに委託されてきたときのものの考え方と、この制度をつくり上げたときの私たちの考え方は、すごくしかられましたけれども、乖離しています。

【山内座長】 よろしゅうございますか。そのほか。どうぞ。

【徳田座長代理】 先ほど中小企業というキーワードが出てきましたので、グーグルさんとマイクロソフトさん、クラウド系のビジネスに関連してちょっとお聞きしたいんですけども、ASPとかSaaSとか、積極的に小さなところが使い出すと、非常に効率も上がりますし、生産性も上がるし、ITが浸透していくと思うんですが、2つの企業の視点から、国内でそういうものの普及を阻んでいるところはどこら辺に起因しているかというのを、私見がありましたらお話しいただきたいと思うんです。

私のほうから、サービスレベルのアグリーメントやなんかがきちっと日本の文化的な背景に合っていなかったり、中小企業の方たちのリテラシーがまだ足りなかったり、個人情報取り扱いの問題、規制とカリテラシーとか、いろいろな側面があると思うんですが、そこら辺、もしASP、SaaSあたりの切り口で意見をいただければと思うんですが、どうでしょうか。

【マイクロソフト（楠）】 まだクラウドと言われてから一、二年ですし、SaaS等のサービスも含めてまだまだ試せていない部分がいっぱいございますので、現時点で日本市場が特に入りにくい市場というふうには全く考えておりません。

ただ、私どもにとって、これまでのビジネスと比べてタフな点があるとすると、大企業であれば、非常に大きな売り上げでもって担当者を置いて営業していくというやり方ができるわけですが、当然、何十万、何百万社とある方々に対して同じような売り方はできないので、どういった形でデリバリーしていくかとか、IT業界としてのビジネスのやり方、販路のつくり方、それぞれの末端での、どうやって使い方を覚えていただくかと

というようなことも含めて、まだまだイノベーションが非常に必要な領域じゃないかと考えております。

【山内座長】 グーグルさん、お願いします。

【グーグル（藤田）】 今、マイクロソフトさんもおっしゃいましたように、特に日本で障壁とか障害があるとは考えておりません。もちろん、このクラウドという言葉も新しいのが1点と、あと、このサービス自体が米国が発だっただと思います。よって、米国のほうが進んでいるというのは仕方がないことかなと考えています。では、日本でどうなるかというのは、中小ですけれども、大手企業でもまだまだ十分認知しているかという、はっきり自信を持って全部の大企業が認知しているとは言えないと思います。よって、認知の点が大きい。マーケティングと申しますか、その辺のことがまだまだ我々として課題かなと思っていますので、その辺が1点。

あと、先ほどデータセンターの話もありましたけれども、構成員の皆様とか事務局の方には釈迦に説法だと思うんですが、あるサーバーとかデータセンターに、そこはどのような情報があるんですかとよく聞かれるんです。しかし、データセンター自体が相互に接続されていますので、このサーバーにはこの情報が入っていますというかげんではなくて、相互に分散しているので、いわゆる物理的な倉庫とはちょっと異なる。ただ、あまりなじみのない方だと、あるサーバーにはこの情報が入っている、例えばユーチューブの情報がこのサーバーに入っているというふうに思っらっしゃる方がいるというかげんで、まだ実態のご理解が発展途上なのかなというのが課題として挙げられると思います。

以上です。

【山内座長】 よろしゅうございますか。

【徳田座長代理】 ありがとうございます。

【山内座長】 どうぞ。

【マイクロソフト（楠）】 若干補足させていただきますと、今のグーグルさんと弊社の考えで若干違うところがございます。当然、最終的にクラウドコンピューティングでもどこかしらに物理データが置かれているということがありますし、おそらくそのデータの置かれているサーバーがどこの準拠法なのかということは、当然、SLA自体かどうかは別として、お客様の利害に非常に影響する情報ですので、弊社としては、基本的にこのサービスはどこで動いていますということは、必要に応じて、あるレベルでは開示していこうという考えを持っております。

【山内座長】 どうぞ。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 今回の件で一番大切だなと思っている視点は、中小企業の中に、やはりリテラシーもそうですけれども、技術力を専門で持たれている方がなかなか置けない。そうすると、実はこういうSaaSのようなコモディティー化をしていくと、一番大事なのは、「ちょっと来てこれ見てよ」、何か問題あったときに、「これ、どうしたらいいの」という、すぐそばで飛んでいけるようなサービス網みたいなものが同時に整備されないと、ほとんど浸透しないと思います。ガートナーの調査によると、まだ3%から5%ぐらいの浸透率だということですが、その中で、たまたま技術をわかった人がいる会社は何か自分でやれますけれども、そうじゃないところは、それこそまちの薬局だったり、電気屋さんのように、すぐに飛んでいけるようなサービス網を持たない限り、普及というのは非常に難しいんじゃないかと思っています。

【相田座長代理】 今のご質問に関連して、今日、マイクロソフトさんあたりは、個人情報保護のガイドラインが日本で厳しいということ、他国と比べての違いとして挙げられています。

今、お話もありましたように、ほかにもいわゆる著作権法のコピーの制限とかいうあれで、多分、今日、資料をつくられたのは、やはり総務省の中でのあれということでしたのかなと思うんですけれども、せっきくの機会ですので、他省庁さんの領分も含めた上で、日本でやるときのビジネスで、他国と比べて、障壁とまでは言わないのかもしれませんが、ハンディーとなる点があれば、挙げていただきたいんです。マイクロソフトさん、グーグルさん、その他ご意見をお持ちの方、どなたでも結構です。

【山内座長】 じゃ、まずはマイクロソフトからお願いします。

【マイクロソフト（伊藤）】 今、厳しいというふうに私どものプレゼンテーションマテリアルで書いてあったかもしれないんですけれども、ちょっと言葉足らずかもしれません。

私どもが持っている、言ってみれば、こういうふうにやればいいんじゃないかというのは、今、ものすごく消費者のニーズというのが多様化していますので、例えば、例を挙げました、行動をトラックして広告を出していくという感じのサービスとしても、それを気持ち悪いと思う人もいれば、それが非常に便利だという人もいます。そこの部分は、利用者視点に立てば、どちらの人も自分が好ましいと思うサービスを選択できるということが多分重要なんだろうと。そういった消費者のニーズを、ある意味であまり考えずに、ある種一律に今は規制されているという問題意識が基本的にありまして、それをもって、ちょっ

とつづめて厳しいというふうには書いている部分もあるわけですが、本意はそういうところがございます。

【マイクロソフト（楠）】 おそらく日本に限らず、どの国でもそれぞれの国に事情がありまして、緩い部分、厳しい部分、歴史的経緯等があるかと思うんです。

例えば先ほどの個人情報保護法の場合には、ほかの国と違って省庁ごとにガイドラインが違うので、例えば電気通信事業者の届け出をした途端に、全然別のガイドラインに沿わないといけないとか、あるいは報告義務の範囲とかもかなり変わってくる。これらは必ずしもすべて法律に書かれているということだけではなくて、運用の違いも結構多くございます。そこは、制度だけではない、ある種、きちょうめんさが出ている部分は大きいのかと思います。

【山内座長】 グーグルのほうはいかがですか。

【グーグル（藤田）】 非常に核心的な質問で、ちょっと何とも申しがたいんですけども、アメリカにある制度と申しますか、某ある法律とか制度がありますけれども、それをご検討いただいていますけれども、まだ日本に制度として確立していない。そういったことがありまして、日本でデータセンターを置けないというのは明白でございます。その辺はいろいろ検討していただいているので、皆様のご尽力と時間で解決できるんじゃないかと期待しております。

【山内座長】 では、そのほかの事業者の方で。どうぞ。

【MVNO協議会（福田）】 私も西海岸にいた経験から少しお話しさせていただきたいんですが、例えば携帯電話を日本に持ち込みますといったときに、キャリアさんの試験を受けます。海外では普通に使っているものが、日本だけは特殊な仕様を要求されてしまうというのが、現状行われている。こういった特殊性というのは、いろいろな意味で国ごとに特殊性があるのは当然のことだと思うんです。

しかしながら、例えば私、パソコン分野ですが、グローバルに戦略担当していた90年代半ばでいいますと、日本の市場シェアは約20%あったんです。世界から見たときに、日本市場20%というのは、だれがどう見ても無視できない市場である。したがって、相当の特殊性があったとしても、そこを乗り越えてでもやるんだということが、いわゆる米国の企業の多くの考え方だったと。

ところが、そこから約10年、2000年代の半ばになったときに、例えばパソコンとかIT機器類ということになると、日本市場は3%を割ってしまった。世界で見たときに、

もはや3%を割った国に対して——それがちょっとしたことであれば、それは特殊性として、その市場を尊重して取り組むことは行います。ただ、現状で言うと、その特殊性の比率があまりにも大きいと、その市場の大きさとその特殊性に対応するためのコスト、手間を考えたときに、私どもが日本にいて感じるのに比べると、私自身西海岸からグローバルにどの市場にどれだけの投資をしていくんだというのを担当していた立場からすると、自分の母国ではありますが、既に2000年代に入ったところではそういった市場として見ざるを得ない状況になっている。

その辺をしっかりと認識を私どももして、また、いろいろな事業者の方々にも認識していただいて、その特殊性という部分を少しでも低くするというのをやらないと、その特殊性のためにわざわざそこまでやらないよというふうにしつぽを向かれる時代になってきてしまうのではないかと危惧しております。

【山内座長】 ほかに。どうぞ。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 今のご発言に若干補足です。先日、実はジェトロのサンフランシスコの方にお聞きしたんですけれども、今までジェトロの役割が、特にアメリカのプロダクト、ベンチャーの商品を日本に紹介するような役割もやられてきたんですが、どうも最近は我々のほうを向いてくれない。みんな中国へ行くんだそうです。

その大きな理由は、1つはビジネススピードが全く違うということと、コミュニケーションギャップがある。今までは、その市場の大きさに魅力があって何とか日本に入ろうとしていたんだけど、それだけの努力をする前に中国へ行ってしまふ。残念ながら、まだICTの世界をリードする技術はアメリカが主導権を持っていますので、ここからは私の個人的な私見ですが、どんどん新しくアメリカで生まれたものが中国に先に行き、そこで実証されて逆に日本に入ってくるような流れというのは、非常に懸念としてはございます。

先ほどのスマートグリッドも、やはり同じような調査で、もう既にアメリカで20近くベンチャーが立ち上がってしまして、そういった企業が、じゃあ最初にどこへ行くか。日本のように、大手の電力会社が、そんなものはまだ自分たちがしっかりしているんだとおっしゃられるような国に来るかという、まず来ないと思うんです。そういう流れというのは、もっと大きな目で見っておかないと、ほんとうに閉鎖的な国になるような心配はございます。

【山内座長】 ありがとうございます。どうぞ。

【マイクロソフト（伊藤）】 今の話の中で、私どもがアメリカ側の本社を見ている場合において、確かに、中国、インドとか、エマージングマーケットというのは非常に魅力的なわけですが、一方で、日本に対する安心感というのやはりありまして、その一番大きなのは、知的財産の保護ではないかと。知的財産の保護に関して、やはりまだ中国については改善の余地ありと思っているところがあります。そういうところは日本に優位性があるのではないかと考えております。

【山内座長】 ありがとうございます。よろしゅうございますか。

ほかにご質問……。そろそろ時間もあれですので。どうぞ。

【町田構成員】 両座長にお願いなので、何か質問がある方がおられたら先にやっていた方がいいんですけども、いいですか。

【ディー・エヌ・エー（春田）】 先生、先ほどの規制に関するところで1点よろしいでしょうか。

【山内座長】 どうぞ。

【ディー・エヌ・エー（春田）】 モバイルに関するところなんですけれども、先ほども若干触れさせていただきましたが、4月に青少年インターネット環境整備法が施行されました。この法案の成立に当たって、総務省をはじめとしていろいろな形で議論等々が行われた結果として法案という形になってきているわけです。

昨今の動きを見ていると、先ほどもちょっと触れましたけれども、そういった国で決めた法律を超えるというか、それよりもさらに厳しいような縛りを、各地方自治体、条例レベルで縛っていくと。努力義務になっているところが多いんですけども、一方で、条例で縛っていく動きがあることに対して、国の動きとちょっと違うところが出てきているところに対して、若干違和感であったり、危惧を感じているところであります。

【山内座長】 まず質問のほうについて、そのほか、構成員の方でございますか。よろしいですか。

それでは、今日ヒアリングに参加させていただいた事業者の方で、何か追加的なコメントございますか。よろしいですか。

それでは、町田構成員、どうぞ。

【町田構成員】 ちょっと進め方というか、お願いなんですけれども、一応ここでヒアリングが終わりということに予定上はなっているのかもしれないのですが、もう少しほかの分野の方々のお話を聞いてみたいなと思っております。特にメーカーの関係とか、ポータ

ルの関係でもユニークなことをやっているところとか、具体名まで言ったほうがよければ申し上げますけれども、事務局ともご相談いただいて、そのあたりもアレンジしていただけるとうれしいと思ったのですが。

【山内座長】 わかりました。事務局と我々でちょっと相談して、対応させていただこうと思いますが、時間の関係もございますので、場合によっては、必要のところとか、そういう形で対応させていただくかもわかりませんが、よろしゅうございますか。

【町田構成員】 はい、わかりました。

【山内座長】 ありがとうございます。

それでは、そろそろ時間でございますので、今日の意見交換は終了とさせていただきます。

本日いただきましたさまざまなご意見の扱いにつきまして、政務三役と座長、副座長、座長代理にご一任いただきたいと思います。よろしゅうございますか。

ありがとうございます。

それから、次回以降の各部会の進め方につきまして、これまでの自由討議、あるいは合同ヒアリング、タスクフォースで出されました意見を踏まえまして、各部会の座長のほうで整理させていただきます。次回の会合の具体的な日時等とあわせまして、事務局に追って連絡させたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

特に発言がなければ、これで第4回の会合を終了させていただきます。どうもありがとうございました。