

情報通信審議会 電気通信事業政策部会
ブロードバンド普及促進のための競争政策委員会
合同公開ヒアリング（第2回）
議事録（平成23年6月21日）

1 日時： 平成23年6月21日（火） 10時～12時00分

2 場所： 総務省第1特別会議室

3 出席者：

（1）委員

山内主査、酒井主査代理、井手委員、清原専門委員、斎藤委員、新町委員、
関口専門委員、高橋委員、根岸臨時委員、舟田専門委員、吉川専門委員

（2）総務省

桜井総合通信基盤局長、原口電気通信事業部長、前川総務課長、古市事業政
策課長、二宮料金サービス課長、木村事業政策課調査官、飯村事業政策課課
長補佐、大内事業政策課課長補佐

4 模様：

山内主査） それでは、定刻でございますので、情報通信審議会 電気通信事業政策部
会 ブロードバンド普及促進のための競争政策委員会 合同ヒアリングの第2回会合を
開催させていただきます。

今回は、前回に引き続きまして、電気通信事業政策部会との合同開催でございまして、
関係する事業者及び団体から、ブロードバンド普及促進のための競争環境の在り方につ
いて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は、私、ブロードバンド普及促進のための競争政策委員会主査
であります山内が務めさせていただきますので、どうぞよろしくお願いたします。

本日のヒアリングの進め方でございますけれども、5事業者・団体から、それぞれ10
分から15分の間で簡潔に資料の説明をいただきまして、その後、一括して質疑応答の時
間とさせていただきたいと思っております。会合の時間には限りがありますので、皆様方に時
間厳守でご説明いただくようお願いいたします。

それでは、早速でございますけれども、まず、東日本電信電話株式会社及び西日本電
信電話株式会社様よりご説明願いたいと思っております。どうぞよろしくお願いたします。

東日本電信電話） N T T 東日本の中川でございます。本日は、意見を申し上げるチャ
ンスをいただきまして、ありがとうございます。

東西を代表いたしまして、本日は、N T T 東から説明をさせていただきたいと存じま
す。資料を多く作成しましたものですから、少し駆け足の説明になりますが、お許しい
ただきたいと存じます。では、早速、資料に基づきご説明いたします。

まずページをめくっていただきまして1ページ、これは目次でございまして、基本的

な考え方から、最後は安心・安全なネットワークづくりに向けた競争環境の整備という視点も含めて、ご説明をさせていただきます。

2 ページ目、まずブロードバンド普及促進に向けた基本的な考え方ですが、更なる普及拡大には、ICT利活用促進策が最も重要だということを申し上げたいと存じます。

3 ページ目、これはいつもお示ししていますが、ここ 10 年、20 年の間に、市場のパラダイムシフトが大きく起こってきていますということでございます。

次のページ、4 ページ目、これはアクセス数についてでして、我が国では、この図のとおり、多様なブロードバンドアクセスが展開されておりまして、お客様は、ご自身の利用形態に合わせて、自由に選択可能となっております。

5 ページ目でございます。次に、競争について申し上げます。固定ブロードバンド市場だけを見ましても、この図に示しましたとおり、熾烈な競争が展開されています。全国的には、他事業者様が参入なさらないエリアもございますが、そのようなことも含めて、かつ、FTTHだけを取り出して、非常にシェアが高い、独占的だというご指摘もありますが、この競争エリアでの状況を見ていただければ、なかなか、その指摘は当たらないと考えております。

6 ページでございます。我が国のブロードバンド環境という意味でのレベルはどうかということが、この資料でございまして、超高速ブロードバンドは表に示すとおり、世界最高水準の世帯カバー率、普及率を実現しております。

それから、ユーザ料金に関しましても、最も低廉、サービス水準につきましても、世界最高水準になっているというふうに認識しております。

7 ページでございます。これは、一方、利活用の観点では、下の青く染めてあるところですが、我が国の行政、医療、教育等の分野でのブロードバンド利活用の状況というのは、アメリカ、イギリス、韓国等と比べますと、やはり遅れているという状況にあると思っております。

8 ページ目でございます。こうした中で、当社どもとしましては、ブロードバンドの普及に向けまして、エリアの拡大ですとか、利活用促進にこれまでも取り組んでまいりましたし、今後も、ブロードバンドサービスの普及拡大に積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

9 ページでございます。ここはまず、料金メニューについてご紹介しております。光サービスの更なる需要喚起に向けまして、インターネット未利用、低利用ユーザの方々にも使い安いサービスとして、フレッツ光ライトを6月から開始いたしました。

次は、使い方ということでしょうか、いつでも、どこでもブロードバンドという観点で、Wi-Fiを使ったサービスの拡充の事例です。このようなことに積極的に取り組んで、ブロードバンドを使い易い状況をつくっていくということに努めたいと思っております。

それから、11 ページ目、ICT利活用に向けた取り組みとして、先ほど挙げました医療分野、教育分野で、当社が実際にお客様とお話し合いをしながら提供しているもののご紹介でございます。

12 ページ目、これはクラウドでございますが、自治体等を中心に、データセンターな

どをはじめとしたクラウド化の推進という事例もございます。このようなことを踏まえまして、13 ページ、我が国は設備競争の進展、あるいはブロードバンド普及促進の取り組みで、ブロードバンド環境としては世界最高水準の整備と言えらると思ひます。したがって、今後の普及のためには、ICT利活用策の推進が重要であらうと考へておひります。そのためには、ひとり通信分野だけではなくて、端末からISP、コンテンツ・アプリケーションに至るまで、全体を俯瞰した利活用に関する総合的な検討が必要だと考へておひります。こうした考へ方で、以下、個別の論点についてご説明します。

まず、13 ページ目、NGNのオープン化でござひます。これは、かねてから申し上げておひりますが、当社としては、NGNは指定設備から除外すべきで、かつ、電話時代のルール、規制を持ち込むべきではないと考へます。一方、プラットフォーム機能については、事業者間の創意工夫に委ねることが大事だといふのがポイントです。

15 ページでござひます。15 ページの図は、ファイバ、あるいは局舎、電柱・管路等のオープン化によって、各社独自のIPネットワークをつくっておひります。中央が当社のNGNで、左側が、設備構築事業者さん、右側がサービス提供事業者さんのイメージでござひます。NGNは、他社様と同様に、自前でルータ等を調達し、オープン化されているコロケータ等を使いまして、組み合わせて構築しているといふものでござひまして、アクセス回線のオープン化によって、NGNのボトルネック性はないと考へておひまして、このよふな観点から、指定設備といふのは当たらないのではないかと考へておひります。

16 ページ目、次に、PSTNの移行先としてのNGNといふ観点ですが、PSTNの移行先が、当社のNGNだけではありませぬ。携帯電話を含めて、各事業者の自由な競争と、お客様の選択によって決まっておひります。上の図は、その移行のイメージが書いてあります。これまでもそうですし、これからもそうだといふふうに考へておひります。すなわち、当社のNGNといふのは、多様なネットワークの1つでござひまして、PSTNの移行先の統合中継網、いわば第二のPSTNといふことではござひませぬといふこととござひます。

17 ページ目、これが光IP網に対する規制の状況についての比較です。光ファイバIP網をアンバンドル化して、提供義務があるのは日本だけといふことになっているといふこととござひます。

18 ページ目は割愛させていただきます。

19 ページ目、これは競争の構造変化について申し上げておひります。PSTN時代は、中継事業者向けのNTT東西の設備を使った電話の競争、IP時代は、接続事業者様はNGNに依存することなく、IP網を構築されて、それぞれがお客様を獲得するといふ競争になつてござひます。

20 ページ。こうした環境の中で、GC接続やラインシェアリングといった、いわゆるNTT東西の固定電話網しかなかつた時代のルールといふのをIP網には持ち込むべきではないと考へておひります。世界的に見ても、IP網にGC接続を導入したり、回線上でラインシェアリングを提供したりしている例はないと認識しておひります。仮に、こふいった機能を、このNGN上に乗せようといふと、図に示すよふな振り分け装置等、

オペレーション装置等の開発が必要になり、多大なコストがかかり、料金面での支障を来すということが想定されます。

21 ページ目、これはプラットフォーム機能でございます。当社としては、プラットフォームの持ち方は、ネットワークによっていろいろで、NGNは通信プラットフォームしか持っておりません。NGN上に、どのようなプラットフォームを乗せるか、これは具体的な要望をいただければ、事業者間で協議を進めてつくっていきたい。新たなビジネスやサービスの芽を摘むことがないよう、あらかじめ規制するというのは、いかがなものかと考えております。

次は、モバイルの市場につきましてです。1つは、すべての携帯電話事業者様は、第二種指定電気通信の制度の対象とすべきではないかと考えております。

それから、固発携帯料金の低廉化について考える必要があるのではないかと考えております。

23 ページは、携帯電話のマーケットの大きさについて語っております。固定の2倍ということ。

24 ページ目、これは光電話の数と、二種指定になっていないソフトバンクモバイル殿の携帯電話の契約数と比べました。これも2倍ということになっております。

それから、これは家計支出における携帯電話の通信料支出と、固定電話のものを比べました。携帯電話通信料の方が3倍近いことになっておって、料金の重要性がうかがえると考えます。

そのような中で、26 ページでございますけれども、平成 22 年 3 月に、第二種事業者のガイドラインが策定されまして、ソフトバンクモバイル殿も自主的な情報開示を積極的に実施するという考え方をご表明いただいておりますが、それ以降、当社も、接続料の根拠について、ご開示いただけるように要請をしておりますが、今のところ、残念ながら、算定根拠は提示されておられません。当社としましては、そのようなこともございまずので、透明性という観点で、二種に指定していただいたらいかがかというふうに考えております。

27 ページ、そのような中で、この図にありますように、非指定事業者の方の接続料というのが、指定事業者である、例えばドコモとの接続料水準の格差というのが、過去よりも、最近になって拡大している状況にあるということが、いかがなものかと思えます。

28 ページ目、更に言いますと、各社様、自社内で通話を無料とするサービスというのがありますけれども、こういったサービスは、当然、赤字となるわけですが、それを他事業者に適用する接続料で補てんしているのではないかと懸念も持たざるを得ないということでございます。

29 ページ目でございますが、これはもう一つ別の話で、固発携帯の通話の料金設定に関してでございます。この表の黄色い網かけの部分でございますが、NTTの加入電話発信のこの部分の料金は、着側、つまり携帯事業者がユーザ料金を設定していますが、ここにありますように、最大で3分 120 円となっております。発信側が設定しているものは、その下の方でございます、おおむね 50 円前後ということになっており、割高になっております。接続料は低下しているのですが、平成 15 年から変わっていないというもの

だと認識しております、こういったことは、かける側、すなわちNTTの固定電話のお客様が、自分のかけた通話が幾らなのかがわからないということになるという課題もございますので、したがって、負担している固定携帯の料金の低廉化を促す仕組みが必要なのではないかと考えているということでございます。

30 ページ目は、公正競争環境の検証ということでございまして、多くのプレイヤーが、いかにブロードバンドの普及促進に貢献したかということの検証が必要だということに記載しております。

31 ページ目でございますが、「光の道」の基本方針にのっとり、3年後に包括的な検証を行うことになってございます。これは、ネットワーク事業者だけではなくて、政府、アプリケーション・コンテンツプロバイダ、ISP、端末メーカーといった、いろいろなプレイヤーが、いろいろな役割を果たすということによって、初めて普及するものだと考えておりますので、例えば行政、医療、教育の分野で、利活用促進に必要なアプリケーションがどうやって開発・導入されたのかというようなことを、先進諸国の例などと比較しながら検証していくということが必要ではないかと当社は考えております。

次のページは、今のICT利活用の前提としての自治体のいろいろな台帳などのデジタル化が、なかなか進んでいないという状況をお示したものでございます。

33 ページ、これは現在の規制についてでございます、この図に表しておりますように、NTT東西に対しましては、現状でも、厳格な規制が課せられているものと認識しています。今回の法改正も含めて、公正競争条件は整備されているものと考えております。したがって、例えばドミナント規制といった、これ以上の新たな規制は不要ではないかと思っております。当社としましては、今回の法規制の趣旨も十分踏まえまして、公正競争条件の一層の整備に真摯に取り組んでいく考えでございますが、これ以上の規制というのは不要ではないかと考えているということでございます。

次に34 ページ、これは線路敷設基盤の開放についてです。これにつきましては、引き続き、利用しやすい環境に努めたいということでございます。

35 ページは、これまでの幾多のオープン化で十分にオープン化が進んでいるだろう。今後とも環境づくりに努めたいということです。

次の36 ページは、これまでの電柱のオープン化をやってきましたということにして、今後も、いろいろなご要望があると思っておりますが、それに応じて、ご相談しながら進めてまいりたいということです。

37 ページ、これは国や自治体様におきましての占用許可の手続きなどの簡素化、効率化を是非ともお願いしたいということを書いております。

38 ページ、これは固定事業者の接続料にも、やはり不透明性があって、逆ざやが生じているということを説明しております。

39 ページの図ですけれども、当社の光電話の接続料、3分5.71円でございますが、一部の接続事業者様から当社には、6.96円の接続料としたいというふうにお申し出があるということで、ここで逆ざやが発生しております。これも、固定電話の事業者の接続料につきましても、携帯と同様に、透明性を確保し、適正性を検証する仕組みが要るのではないかと考えているという部分でございます。

最後、40 ページ目以降でございますが、より安心、安全なネットワークづくりに向けた競争環境の整備ということで、ご説明いたします。今回の東日本大震災を踏まえて、どのような整備の考え方かということも含めてご説明いたします。

41 ページ目ですが、まず、このポンチ絵ですが、大震災で、あらゆるところでケーブルが切れたり、ビルが流れたり、管路が埋まったり、このような被害が出ております。商用電源断の長期化に伴う蓄電池枯渇というのも大きな問題でございました。

具体的な被災状況が 42 ページにございます。伝送路から建物、電柱、ケーブル等、非常に大きな被害を受けてございます。

これに対しまして、43 ページ、復旧に対して、直ちに取り組み、被災県に設置した対策本部と自治体の対策本部との連携をベースに、被災地のニーズを把握して、この情報をもとに、緊急度の高い重要通信の復旧を順次実施してきております。また、津波の被害が大きいエリアでは、伝送路の仮復旧や他局への収容、可搬型を持ち込むなど、いろいろな工夫をしまして、臨時の市役所、施設所等の重要拠点をピンポイントで復旧し、その後、面的な復旧を実施しております。

具体的な復旧事例につきましては、アクセスとネットワークを一体的に復旧した事例として、幾つか、その後に示させていただいておりますので、後ほどご覧いただければと考えます。ビルが流れてしまったケース、地下で切れてしまったようなケース、それから、46 ページは、原発のエリアのビルに復旧に入ったようなケース、こういったものをお示ししてございます。

47 ページ、現在、本格復旧に取り組んでおりますが、本格復旧に向けた取り組みといたしまして、信頼性のレベルというのを、震災前に復旧させるということ今年をテーマとし、それも早期に実現したいということでやっております。

具体例については、48、49 ページのところ記載しておりますので、これも後ほどご覧いただきたいと考えます。

ただ、ここで申し上げたいのは、今回の震災を踏まえて、通信ネットワークの更なる信頼性向上という観点で、被災地だけではない、全国エリアでの展開ということも検討してまいりたいということでございます。

それから、50 ページ目でございますが、災害時における IP ネットワークの活用ということで、当社としましては、今回の震災を踏まえて、PSTN にはないメールやブログ、twitter など、多様な情報連絡手段を確保する観点から、必要、NGN の利用促進を推進したいということでございます。

最後、51 ページでございますけれども、こうした復旧への一連の取り組みを通じまして、改めて設備競争による通信インフラ、あるいはサービスのリダンダンシーや冗長性というのが、災害時の通信確保、早期復旧に有効であるということに気づかされました。すなわち、安心・安全な通信インフラを維持、整備していくためには、複数の設備構築事業者による多種多様なサービスが提供されているということが極めて重要です。当社としても、それに向けて取り組んでいきたいと考えております。

また、迅速な修理や保守、サービスの信頼性レベルを確保という観点では、アクセスとネットワークはエンドエンドで運営することが必須であるということも痛感しており

ます。

こうした安心・安全に向けた取り組みというのが、お客様の安心感を醸成して、ブロードバンドサービスの普及促進につながるものと考えております。したがって、政府におかれましては、設備構築事業者による安心・安全なネットワークの構築、維持に向けた取り組みを、是非とも後押ししていただくという視点で、競争政策のご検討もいただきたいと考えております。

具体的には、1つとしては、投資インセンティブを損なわないよう、かかったコストは確実に回収できる仕組みをお願いしたい。2つ目としては、もちろん、きちんとしたアンバンドルを前提にしていますが、アクセスのネットワークを一体的に運用できる体制を堅持させていただきたい。3つ目としては、多様な情報連絡手段を低廉に確保できるIPネットワークの構築に支障を来さないようにしていただきたい。この3つが、震災を踏まえたポイントではないかと考えております。

駆け足で、非常にお聞き苦しいかと思いますが、説明は以上で終わらせていただきます。ありがとうございました。

山内主査) どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、KDDI株式会社様より、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。

KDDI) KDDIの藤田でございます。本日は説明の機会をいただき、ありがとうございます。私どもの資料も結構大部になってございますので、簡潔にご説明したいと思います。

それでは、1ページを開いていただきたいと思います。本日、私どもKDDIが申し上げたいことというのは3点でございます。1つは、競争の重要性ということで、先ほどもNTTさんからお話ございましたが、震災を契機として、堅牢で使い勝手のいいネットワークをいかに構築するかというのが、事業者に求められている命題ではないかと思っております。我々も、事業者間の設備競争を通じて、さまざまな選択肢をお客様に提供するという必要性を認識しておりまして、そういう趣旨が書かれてございます。

次に、競争促進の在り方ということで、ここでは、固定市場、モバイル市場、2つに分けてご説明しております。

最後に、NTTさん、グループの独占性への対処ということで、競争市場創出の必要性というのがこの委員会の趣旨と理解しておりまして、NTTグループさんの一体的な独占回帰という動きについて、ご説明したいと思っております。

それでは本題に入っていきますが、3ページをお開きください。通信インフラの強化ということで、これは先ほどもNTTさんからお話ございましたが、私どもの震災における取り組み、写真が載っております。私どもは、4月末には震災前のカバーエリアを復旧しまして、6月末には、震災以前と同等な品質エリアを確保するという予定でございます。これからも、災害に強いネットワーク、早い復旧を可能とする体制、お客様の不便の解消、利便性の向上という施策を組み合わせ、復旧、復興に当たっていきたいと思っております。

また、社会的貢献ということで、右の図にCSR活動の一環として、auをご利用の

お客様、対前年比の電力量を削減された希望者の方に、a uポイントを付与するという運動を、この7月から展開いたしたいと思っております。

それから、前回の委員会でも意見が交わされましたが、震災時の設備共用のお話があったと思います。もちろん、緊急事態で、通信事業者が手を取り合うのは、当然必要だと思っておりますが、あらかじめ災害に備えて、事前に単一のネットワークを、単一の設備で、各社が相乗りするというような形態は、かえってお客様の利便性を損なうのではないかと考えておまして、それぞれの事業者が創意工夫をして、ネットワークをつくってサービスを創出する、料金値下げを行い、お客様に幅広い選択肢をご提供し、利便性の向上を図るとというのが、競争政策の今までの成果でもありますし、これからもこの施策を展開していただきたいと思っております。

次のページでございます。このページは、私どものネットワークをポンチ絵で示したものでございます。下の側は端末、さまざまな端末が、各種のネットワークにつながって、それぞれがシームレスにつながるような世界、これがI Pバックボーンの中で実現されつつあります。我々は、これをマルチデバイス、マルチネットワークと呼んでおりますが、お客様のマルチデバイス化というのは、更に進展を遂げるということでそれに合わせて、我々、事業者も、それにマッチするネットワークをつくり上げるということが使命だと思っております。

次のページをご覧ください。表題に「競争の重要性」とつけましたが、競争という切り口で、このネットワーク、震災の経験、I P化の促進、マルチデバイス、マルチネットワークの動きを見てみますと、この図に書いてあるとおり、お客様に多様なサービス、商品をご提供して、何回も申しますが、選択肢の幅を設けるということです。例えば、大手の企業さんには、回線の二重化を保障するネットワークのダイバーシティを作るというようなこと、これが多様な事業者が設備ベースの競争を行うことにより、さまざまな手段でブロードバンド化を推進、普及に貢献するということだと信じております。

次のページでございます。ここからは、固定市場の競争促進についてお話しします。

7ページですが、これは何回も申し上げておりますが、我々、固定通信サービスのエリア拡大の図でございます。F T T H光回線は、関東、中部地区では自前展開を中心に、提供地域を拡大してまいりましたが、今後はN T Tさんのダークファイバによるシェアドアクセス、a uひかり「ギガ得プラン」と申しますが、を加えて、全国展開を図ってまいります。既にマンションの全国展開に加えて、戸建てでは、東京近郊、北海道のほか、22県にまたがってエリアを拡大中でございます。

次ページから、そのような設備ベースの事業展開に当たって支障となっているケースについて、ご説明させていただきます。8ページ以降は、主に3点、支障事例というのが書かれておりますが、まず1点は、N T Tさんの局舎内手続き処理の問題。2点目は、F T T Hのエリア設計、電柱から宅内までの線路敷設基盤の問題。3点目は、お客様宅内の問題ということで、コロケーションの問題です。8ページでございます。お客様から要望があっても、なかなか局舎内の設備が整わないなどの理由で、回線設計ができない事由が発生しておまして、これを是非改善していただきたいというのが趣旨でございます。

特に、現時点で設備不可能というような、Dランクという位置づけになっている局所の中で、NTTさんの局所が一定期間内で可能となるような仕組みを是非導入していただきたいという趣旨でございます。

また、あわせて向こう数カ月の手配状況の公開など、我々が予見できるような情報をいただければありがたいという趣旨でございます。そもそも、今回の機能分離の話、法整備が行われておりますが、機能分離は、NTTさんの利用部門と設備部門との間のファイアウォールを設けるということが趣旨だと理解しております。これは設備、ヒト、モノ、情報、カネなどのリソースを、NTTさんの利用部門と我々、競争事業者が同等に扱うということが目的のはずでございます。したがって、NTTさんの設備部分の情報を適切に開示して、手配していただきたいという趣旨でございます。

この辺は細かい話になりますので、少し飛ばしますが、2点目、9ページでございます。FTTHの電柱から先のスプリッタからのお客様の収容数の問題でございます。どういう区割りのお客様を収容するかというのは、NTTさんは合理的な方法でやっているとは思いますが、競争事業者にとっては、スプリッタごとに局設備を打つ必要がございます。なるべく効率的にお客様を獲得していきたいという観点から、その情報が開示されないですとか、開示されても、エリアが小さすぎるという問題が発生しているということで、是非その辺を対処、ご検討願いたいという趣旨でございます。

10ページは、我々がNTTさんのダークファイバを借りてやる際に、なかなか開通がスムーズにいかなかった、リードタイムの問題というのがありました。今はかなり解消しております。NTTさんにも、いろいろな努力をしていただいておりますが、是非引き続き、今後の展開につきましてはご検討をお願いしたいという趣旨で10ページに書いてございます。

11ページは、地中化エリア、光ファイバ、この絵にあるとおりでございますが、FTTHを地中管路に引き込んだ場合の問題で、お客様宅内、自前工事でやると、物理的に管路の空きがない、掘削制限があって我々のファイバを敷設できないというようなケースが発生しております。これをNTTさんの局舎から一気通貫で可能になるようなルールが今あるわけなのですが、それをポーション、ポーションで利用できるようなルールを作っていただければありがたいという趣旨でございます。

12ページは、光屋内配線の転用に関する課題の解消ということで、13ページの絵をご覧いただくと、一目瞭然でございますが、集合住宅において、今、上の図が、NTTさんがフレッツで、こういう形でやっていて、その中のお客様が、auひかりを使いたいといっても、屋内配線を利用することができないという状況がございまして、これもあわせて、一定のルールをつくっていただきたいというのが、このページの趣旨でございます。

次に14ページでございます。NGNに関連する話です。左の図は、NTTさん東西のOABJのIP電話のシェアの推移を書かれております。右の図は、主に企業のお客様がご利用になっている広域イーサのシェアの推移でございますが、NTTさんのシェアが、先ほどNTTさんは、ある時点での円グラフが出ておりましたが、やはりシェアは高まりつつあるということでございます。また、高まったまま固定化しているという現

状を、ここで読み取っていただきたい。

次のページでございます。我々、NGNについては、やはり競争事業者との公正な接続ができなければ、いろいろな問題が発生するということが、ここに書いてございます。もとより、NGNは、ほかの事業者さんとの接続を前提としたものではないというふうに私どもは考えておまして、網改造の負担請求やIP v 6の接続方法で問題になったように、効率的な接続ができなくなってしまうということで、NGNは、引き続き、一種指定設備の対象として、必要なタイミングに適切なコストで利用できるように規制の維持、強化を図っていただきたいという趣旨が書かれてございます。

次のページからは、モバイル市場の競争促進の件です。モバイル市場の在り方は、大きく2点ございまして、本来、モバイルは固定と違いまして、競争環境が確保されていれば、競争は市場に委ねるべきだというのが、我々の原則的な考えでございます。具体的な事例で、接続料算定の話と、NTTさんがおっしゃっていたグローバル化の対応というようなことが書かれてございますが、接続料算定については、妥当性の検証が必要な情報開示は必要だと思っておりますし、また、着信接続料に、すべての事業者に対して、着信独占の考え方を導入するのは過剰な規制だというふうに考えております。

次のページでございます。少し駆け足でいきます。18ページは、日本におけるモバイル市場の規制ということで、これは皆さんご存じのとおりで、25%以上、左側が契約数シェアのもので、右側は売上高シェア、それで行為規制がかかっているという現状でございます。ここで注視したいのは、ドコモさんと我々au、ソフトバンクさん、イー・モバイルさんとのシェアの差についてでございます。契約数、売上高とも2位にある我々auとは20%の差があるということ、ここでお示ししております。

次のページでございます。諸外国の事例の比較がございましたが、私ども、ここで韓国の例を挙げているのですが、この図は、我が国と1位、2位のシェアの差が似ている韓国の事例でございます。韓国は、シェア1位のSKTに対する非対称規制が日本より徹底しておまして、料金認可のほか、MNPをやられた際にも、SKTのユーザから他キャリアへ移転するというようなことから開始されると、時差があるという経緯がございます。

それから、次のページでございますが、これは欧州のモバイル市場を例にとつてご説明してございます。少しオランダは特殊でございますが、ほかの国でも、やはり欧州は、1位と2位との差が極めて僅少であることがわかります。シェアの差が一番大きいフランスでも11%という状況でございます。先ほどの韓国の例と、この欧州の例を考えると、欧州は、日本と異なって、競争が進展している結果が、例えば着信料の話ですか、そういうところに行き着くわけで、韓国は、その逆に、競争を促進するという意味で、非対称規制を入れているというところに着目しなければならないのではないかと思います。

次のページでございます。これは、例えばEU、1つの経済圏であります欧州市場と米国市場の現状です。欧州市場とEUの中で見ますと、それは顕著でございます。4キャリアがしのぎを削っている。米国においても、主要2キャリアがしのぎを削っているという状況でございます。やはり競争の進展度合いに応じて、規制の度合いというの

は変わるはずですし、その結果だけをとらえて、海外事例と比較するのは、非常に危険であると考えております。

次は、NTTさんの独占性への対応ということで、やはりボトルネック独占と、グループ連携などの一体的な動きというのが、非常に問題であると我々は考えております。23 ページに、その図が書かれております。独占の進展というのは、料金の高留まりや、イノベーションの進展を阻害するもので、最終的にはお客様の利便が損なわれるということを考えていかなければいけないということです。それから、グループ連携につきましては、やはり市場支配力の拡大ということを注視する必要があるということが書かれてございます。

次のページでございまして。今回の法改正では、機能分離ということで、NTTさんの利用部門と設備部門とのファイアウォールを作ったというお話がございましたが、やはり同等性、NTTさんの利用部門と我々が同等に、設備部門のものをお借りするとか、そういうことについては、まだまだルールが徹底していないのではないかとございまして。そういう中で、NTTさん東・西の活用業務の届出の緩和ということが行われたということが、ここで書かれております。

25 ページでございまして。活用業務については、グループの排他的な連携や、設備利用条件の非同等性が残ったまま、手続きの簡素化が行われるのは問題であるということが、ここに書かれてございます。

次のページでございまして。一方、事業法の中で、子会社に対する監督義務というものが明記されましたけれども、実態的にNTTさんが、東・西グループ会社へ代理店を介した反競争的な行為があった場合には、そういう事態が生じた場合には、やはりそれを見ていただきたいところですが、今回の法改正では、なかなか、販売代理店の委託契約等については及ぶものではございませんし、やはりグループ会社の監視のみではなく、販売内容や奨励金の実態をも見ていただきたいということでございまして。

次は、NTTさんのグループの排他的な連携ということで、このような形態が簡単に認められるとは思いませんが、FMCの流れの中で、ドミナントである東・西さんとドコモさんが連携するようなサービスが開始されれば、非常に我々、競争事業者への影響は甚大だということで、こういうようなものを排除するようなルールづくりを行っていただきたいという趣旨でございまして。その一例としまして、ここではNTTさんがグループ会社を介して、東・西さんとドコモさんで一括請求、これは既に開始されているのですが、これが本格的に行われるような場合は、最大料金徴収額で8兆円、延べ1億3,000万というお客様を抱えた巨大な仕組みができ上がるわけで、我々が利用しようと思っても、それは営業戦略上、なかなか参加しにくい。また、参加する場合にも、同時ではないという問題も起こっているわけで、これも注視していただきたいということです。

繰り返しになりますが、グループ全体としての市場支配力というものは、決して、それが設備に着目したものでもなければ、シェアだけでもない。お客様の顧客基盤、調達力、もろもろのものを、総合的にNTTグループさんの市場支配力を排除するようなルールをつくっていただきたいということでございまして。

最後のページは、それにつきまして、実効性を担保するという意味で、競争セーフガ

ードの制度もございますし、いろいろな場で、実効性を担保するP D C Aサイクルを回してほしいという趣旨でございます。

少しオーバーしましたが、以上でございます。

山内主査) ありがとうございます。

それでは、引き続きまして、株式会社ケイ・オプティコム様より、ご説明をお願いします。よろしくお願いたします。

ケイ・オプティコム) 株式会社ケイ・オプティコムの久保でございます。本日は、このようなお時間をいただきまして、ありがとうございます。

まず、1 ページ目でございます。今回、弊社は、地域で固定通信をメインに展開している事業者、また、自ら光ファイバを敷設し、F T T Hサービス等を提供している事業者、さらに、N T T 西日本さん、それからC A T V事業者さんと競争をしている事業者、そういう立場で、以下にございます5点につきまして意見を述べさせていただきます。

2 ページ目でございます。1 点目は、グループドミナンスの問題のうち、N T T グループの問題でございます。N T T グループにつきましては、指定電気通信設備制度等の規制を、形式的にはクリアしつつも、実質的に、グループ内にとじた連携が進んでいるということで、先ほどK D D I さんの説明にもございましたように、委託会社を通せば、自由にグループ連携が可能な状況でもございます。そういう意味で、公正競争環境の確保のためには、N T T グループに対して、行為規制の厳正化などの更なる規制が必要と考えております。

3 ページ目でございます。絵にありますとおり、現在、大手モバイル事業者の顧客規模は固定通信の各市場をしのぐ規模に成長しておりまして、既に大きな影響力を持っております。また、モバイル事業を有する「企業グループ」は、その顧客基盤などをもとに情報通信市場に影響力を拡大しつつあると認識しております。そもそも有限希少な周波数の割り当てを受けているモバイル事業者には一定の規制があつてしかるべきとも考えられますので、少なくとも上位3社のモバイル事業者に対する規制の導入を検討すべきではないかと考えております。

4 ページ目でございます。これはN T T のグループドミナンスの一例として挙げておりますけれども、I D 連携の関連で、技術的にはオープンでございますけれども、実質的にはグループ会社以外が参加しづらい仕組みになっております。また、モバイル事業者が加わることで、顧客基盤や決済機能がコンテンツの囲い込みの呼び水になっていると考えられるわけでございます。

5 ページ目でございます。5 ページ目からは2点目のモバイル事業での競争について意見を述べさせていただきます。弊社はブロードバンドの普及促進に向けては事業者間競争を「設備競争」と「サービス競争」、両面でとらえることが必要であるとずっと主張してまいりました。中でも設備競争がそのベースであると考えております。固定通信やW i - F i、こういうものは意欲のある事業者であれば随時設備競争へ参入が可能でございますけれども、携帯電話等のモバイルでは少数の周波数割り当て事業者しか設備競争を行えないというのが現状でございます。そもそも有限希少な周波数は国民の共有財産であるということで、可能な限り広く多くの者で利用することが求められると考えら

れます。したがって、有限希少な周波数の利用が前提となるモバイル市場におきましては、設備競争に加えまして、「MVNOによる競争」が重要になると考えております。

6 ページ目でございます。こういう観点で、弊社は、近畿2府4県をサービスエリアとして光ファイバーサービスなどの固定通信を主に提供しておりますけれども、昨今は屋外でのブロードバンドニーズの高まり、それから今後FMCの可能性などを踏まえまして、MVNOによる携帯電話などの提供、Wi-Fiの自社での展開、こういうことにも力を入れてモバイルサービスを展開しようと考えております。

7 ページ目でございます。現状MVNOが競争力のあるサービス提供を行い、モバイル事業者と競争できるだけの条件が整っているかということ、そうではないと考えております。また、MVNOに係る制度自体がガイドラインにゆだねられているという状況から見ましても、その実効性に懸念がございます。

以上のことからブロードバンドの普及促進に向けては、設備競争に配慮しつつも、MVNOに関し、合理的で透明性の高い、公正な競争条件の整備が必要ではないかと考えております。特にレイヤー2接続をはじめとした接続メニューの充実、料金の妥当性の検証、SIMフリー端末の拡大等が望まれます。あわせて、MVNOに係る制度につきましても、法制化も視野に、その在り方の再検討も必要ではないかと考えております。

なお、記載しております課題は弊社内での検討において出てきた課題でございまして、今後これらについて、大手モバイル事業者さんと個別に交渉を進めていくというのは、日本通信さんの例を見ても非常に大変ではないかと感じております。

8 ページ目でございます。モバイル事業者とMVNO間の競争条件の一例ですけれども、例えばレイヤー3接続ではモバイル事業者網の仕様などに依存するために、MVNOのサービスはモバイル事業者のサービスの域を出にくく、MVNOとモバイル事業者との競争にはなかなか至らないと考えております。一方、レイヤー2接続では、MVNOにとってモバイル事業者により近い立場でサービス提供が可能になると考えておりますので、モバイル事業者とMVNO間の競争の実現に向けて、1つのベースになるのではないかと考えております。

9 ページ目でございます。9 ページ目からは3点目の固定通信市場の競争についてでございます。固定通信市場には、意欲のある事業者であれば、随時設備競争への参入が可能であり、現に自ら設備を構築して競争しているインフラ事業者が多く存在しております。また、NTT東西に対して、モバイル事業者以上の強い接続規制が課せられ、多様な接続メニューの設定、それから厳正な接続料水準の妥当性検証が行われているのが現状と認識しております。このように、「インフラ事業者による設備競争」と「NTT東西による設備開放」の両方が進展している固定通信市場におきましては、特に重要なことは、インフラ事業者とNTT東西、それから接続事業者の間の公平性の担保というのが非常に重要ではないかと考えております。「設備競争」と「接続による競争」をバランスよく推進することが固定ブロードバンドの普及につながると考えております。

10 ページ目でございます。左の絵でございますけれども、今年初めに議論されました分岐回線単位での光ファイバ接続料設定について、接続事業者だけを優位にし、不公正な競争環境を生むということで、この案には反対を表明いたしました。右の絵が今回要

望に出ておりますNGNのGC類似接続の絵でございますけれども、弊社にはこれが分岐回線単位での光ファイバ接続料設定と基本的には同じ仕組みに見えます。そのように、仮にGC類似接続等が接続事業者だけを優位にするような考え方のもとで検討されるのであれば反対せざるを得ないということでございます。

11 ページでございます。電柱・管路等はガイドラインの策定、その後の数次の改正によりまして、開放につきましてはオープン化が進展していると考えております。一方、線路敷設におけるもう1つの手続でございます道路や河川の占用手続、これは道路管理者によって手続の考え方等が異なるほか、管理者間による引き継ぎがないなど、電子化も一部に留まっています。こういうことで線路敷設の円滑化、ひいては設備競争の促進のために、ICTの利活用による占用手続の効率化・簡素化等の検討も是非お願いしたいと考えております。

12 ページ目でございます。12 ページは4点目のNTT東西さんの活用業務の問題、これは先ほどKDDIさんも詳しくお話しされましたので簡単に説明させていただきますけれども、今回の改正NTT法によりまして、「認可制」から「事前届出制」になったということでございます。今までも、なし崩し的な業務範囲の拡大がNTT東西の独占につながるというものを懸念しておりましたけれども、更にそれを強く感じておるところでございます。そういうことから「事前届出制」のもとでも省令・ガイドラインにて公正競争確保のための措置を講じて厳正に運用いただくことをお願いしたいと思いません。

13 ページ目は説明を省略いたしますけれども、NTT東西さんが活用業務を利用して以降、シェアを大きく伸ばしている1つの事例でございます。

14 ページ目、5点目の市場監視機能についてご説明をさせていただきます。競争状況等の継続的なチェックには既存の「競争評価制度」、それから「競争セーフガード制度」を活用することが適当であると考えております。しかしながら、実効性をより確保するという観点から、両制度の機能強化が必要とも考えており、委員会を設置するなどして、両制度の一体的な運用とか、より透明性の高いチェックをすること、また多角的な視点から分析・評価すること、こういうことを是非やっていただきたいと提案させていただきたいと思いません。

15 ページ目でございます。これは弊社特有の問題であるかもしれませんが、弊社は昭和63年に鉄塔の賃貸事業を行う会社として発足しておりまして、現在も電気通信事業とは別の事業として鉄塔の賃貸事業を行っております。昨年「電柱・管路等使用に関するガイドライン」の対象に鉄塔が追加されましたが、対象となる鉄塔について明確な区分がなされていない。要は、我々は既に各事業者さんに鉄塔を開放し、また共同利用も進めてまいりました。そういう中で、この賃貸事業用の鉄塔について同じようなオープン化の対象という形で規定されるのは非常に違和感がありますので、この辺を明確に除外していただくよう改めて要望をさせていただきたいと思いません。

最後にブロードバンドの普及促進に向けまして、②の有限希少な周波数の利用が前提のモバイル市場では、「MVNOによる競争」が重要であり、また③の設備競争とNTT東西の設備開放が進展している固定通信市場では、インフラ事業者、NTT東西、接続

事業者間の公正性担保が重要であるということ、それから鉄塔賃貸事業に十分配慮いただきたいということを申し上げまして、意見陳述を終わりたいと思います。

どうもありがとうございました。

山内主査) どうもありがとうございました。

それでは続きまして、株式会社ジュピターテレコム様よりご説明願いたいと思います。よろしく願いいたします。

ジュピターテレコム) ジュピターテレコムの加藤と申します。本日、発言の機会をいただきまして、誠にありがとうございます。本日はケーブルテレビ事業者として意見を述べさせていただきたいと考えております。

まず、1ページ目をご覧ください。釈迦に説法になりますけれども、ブロードバンドの普及のために必要な条件は、技術革新によるネットワークの高度化・多様化、サービスの多様化・差別化、そして料金の低廉化であり、これら3つの条件を実現するための政策として、設備競争とサービス競争の両輪をバランスよく推進することだと考えております。特に日本の市場環境におきましては、ドミナント規制が最も重要な政策であると考えております。

次のページをご覧ください。当社は自らアクセスネットワークを構築する事業者ですが、電柱・管路の更なるオープン化は設備競争を活性化させるための基本的な条件であると考えております。総務省様のガイドラインの整備により、線路敷設環境は改善しておりますが、現状でも電柱・管路の借用時の調査において数カ月の期間を要しております。また、使用が不可の場合には、対応策や代替案の提示もないため、改めて別ルートを申請する必要があり、再調査で半年程度かかる場合もあります。このような状況は迅速なネットワーク構築、ひいてはブロードバンド普及促進に支障を及ぼすおそれがあるため、更なる借りやすいルールの整備を求めるものであります。電柱・管路の借用に関する調査回答については1カ月以内を原則としていただき、使用不可の場合には施設所有者の協力を得て、対応策、代替案を協議できる仕組みの構築と、ガイドラインの改定などによるご指導をお願いしたいと考えております。

次のページをご覧ください。電柱・管路のオープン化、処理の迅速化に当たっては、ワンストップ化が効果的であると考えております。ご承知のとおり、アクセスネットワーク構築のためにはNTT様、電力会社様、自治体、行政等、線路敷設基盤の所有者や関係者との調整、交渉が非常に大きく必要となっております。これらの調整、交渉を迅速にするためには、公的な電柱・管路等の線路設備基盤の借用に関する窓口を一本化・データベース化し、さらには道路占有許可等各種手続の窓口も代行し、借用更新の手続、費用の支払いについても一括で行う仕組みが有効であると考えております。本件を是非ともご検討いただければと考えております。

それでは、次のページをご覧ください。公正競争環境の検証・担保について少し事例を挙げてご説明いたします。まず初めに、総務省の電気通信サービス利用者ワーキンググループでも検討されておりますが、FTTHの不正勧誘、特に代理店に関するものです。本件は消費者保護の観点はもちろん、通信事業、通信業界全体のためにも改善が必要であると考えております。本件はいまだ一部の大手事業者による高額な代理店インセ

ンティブのばらまき等による行き過ぎた営業活動に起因しておると考えております。これらは公正な競争環境をゆがめ、競争事業者への影響を与えるのみならず、業界全体の信用をおとしめ、ブロードバンド普及の妨げにつながる行為であると考えております。ワーキンググループでも検討いただいておりますが、本件につきましては不正勧誘防止に関する自主ガイドラインの策定、さらにはドミナント事業者への不正勧誘防止に関する公的ガイドラインの改正等、特に代理店への適用も含んだ適切なお指導をお願いしたいと考えております。なお、当社が所属しております日本ケーブルテレビ連盟では、既に自主ガイドラインを策定し、適切な営業に業界を挙げて取り組んでおる状況でございます。

次のページをご覧ください。次の事例はNTT東西のフレッツ・テレビの取り扱いでございます。NTT東西の放送業への参入は「NTT法」で禁止されている解釈であるにもかかわらず、「NTT／フレッツ」ブランドを活用した販売活動、またNTT東西によるオプティキャストの契約／請求／回収代行等々を行っており、実質的には放送業に参入してある状況であると当社は考えております。本件については競争セーフガードで放送会社の広告表示の明確化を要請したのみであり、問題の根本的解決には至っていないと考えております。

次のページをご覧ください。先の事例で挙げさせていただきましたとおり、公正競争環境をゆがめかねない事象は多く存在しており、公正競争環境を検証・担保するためには、総合的な市場支配力を含む市場のドミナント監視・評価機能が必要であると考えております。現状、これらの機能につきましては、競争セーフガードと競争評価で行われておりますが、IP電話、F T T H、広域イーサ等の既に認可された活用業務に対して十分な評価がされているのか、一昨年 of N T T 西日本のような、更なる情報漏えいはないのか、ドコモショップのF T T H販売はいいのか、それから、先ほど言いましたようなフレッツ・テレビの実質放送参入、F T T H代理店の不正営業等々のような問題は積み残されており、市場のドミナント性を監視・評価、必要に応じて適切な措置を行う機能が必要であると考えております。

次のページをご覧ください。次に、今国会で法案が可決されました活用業務の届け出についてです。本件につきましては、N C C 有志にて先般要望書を提出させていただいておりますが、総務省からは従来の規制を維持し、かつガイドラインを明確化すると伺っております。資料にも記載しておりますとおり、省令やガイドラインで十分な事前届け出期間を確保し、公の場で競争事業者が意見を申し立てる等の規定を維持すること、実質的な放送業への参入や、移動体・I S P 事業等への参入は、N T T 再編の趣旨と移動体事業分離に反し、独占回帰を助長するため、明確な禁止事項とすること、同等性の確保や総合的な市場支配力排除の実効性を担保すること、その他実質的に各種規制を潜脱する行為については認めないことを要望いたします。

以上、公正競争の検証・担保についてですが、グループドミナンスの監視・評価・規制を行うための新たなルールの設定、既存ルールの改廃、活用業務の規制措置の担保を述べさせていただきましたが、事前規制が縮小していく現状においては、事後規制こそが公正競争環境の担保のための最後の砦であり、この充実が重要であると考えております。

す。また変化の早い通信業界においてはドミナント規制をするために年1度の監視・評価では不十分であり、常設機関も必要ではないかと考えております。

それでは、最後のページをご覧ください。まとめといたしまして、電柱・管路については更なるオープン化とルールの整備を要望いたしますとともに、変化する市場環境に対応するために、公正競争環境を担保する最も重要な政策であるドミナント規制の常設機能を設け、事後規制を充実することを要望いたします。

ご清聴ありがとうございました。

山内主査) どうもありがとうございました。

それでは最後になりましたけれども、社団法人テレコムサービス協会様よりご説明願いたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

テレコムサービス協会) 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。本日は、このような機会を設けていただき、ありがとうございます。

資料ですが、テレコムサービス協会といたしましては、「多種多様なサービスが出現する環境の構築を目指して」とタイトルをつけさせていただきましたけれども、NGNの上位に位置するプラットフォーム事業者の立場として意見を述べさせていただこうと思います。

めくっていただきまして、1ページですけれども、本日の意見の概略全体をあらわしております。一番上の箱にありますように、NGNの特徴と申しますのは、「アプリケーションと網とのインターフェース」がオープン化されていて、アプリケーションが使いやすいネットワークであるというのが大きな特徴だと思います。NTT東西さんのフレッツ光ネクストではアプリケーションのためのインターフェースとして、SNIというインターフェースが規定されております。しかし、2つ目の箱にありますように、現状のSNIは非常に限定されたものしか提供されておらず、そのインターフェースが増えておりません。現在のものはフレッツ・キャストという1種類のみで、しかも大規模利用しか想定されていないサービスにとどまっております。

このような状況ではなかなか新しいアプリケーションが出てこない現状にあると思っております。NGNの上に多種多様なアプリケーションサービスが出現するためには、現在のNGNが本来の特徴であるアプリケーションサービスが使いやすいネットワークにはなっていないことが最大の原因だろうと思っております。NTT東西さんはNGNの持つさまざまな機能を利用できるようなインターフェースをオープン化し、かつ小規模なサービスから簡単に始められるような使いやすい料金体系と条件で提供してほしいと思っております。このような形に進展していくためには、NTT東西さん自身の努力にも大いに期待しておりますけれども、本質的には複数の通信キャリアがNGNを構築して、さまざまな機能が上位レイヤーへ提供されるような競争環境がきちんと整備されることが最も重要ではないかと考えております。

めくっていただきまして、あともう少し今の内容を詳しくご説明しますが、2ページ目になります。NGNを取り巻くオープン化が今どういう状況になっているか。2つ絵が貼ってあります。左側はNTT東日本さんのウェブページに載っているものをそのまま貼りつけております。もともとNGNのサービスが開始される前から上位のアプリケ

ーションに対してはSNI というようなインターフェースが提供されて、さまざまなアプリケーションが出てくるといような絵になっておりますけれども、現在では、この提供されているサービスが限定的になっている。さらに、右側の絵は、これは総務省さんが作成されたNGN機能のアンバンドリングの絵ですけれども、現状NGNのアンバンドリングについても不十分な状態であると認識しております。

めくっていただきまして、3 ページ目です。まずNGNにおけるSNIの現状がどうなっているかということですが、最初にも申し上げましたけれども、現在唯一SNIとしてインターフェースが定義されているサービスはフレッツ・キャストというサービスのみになります。絵が貼ってありますが、NTT東日本さんのウェブページの絵をそのまま貼っております。3種類のインターフェース、サービスがあるのですが、料金が右の方に書いてありますように、ベストエフォート型の場合、最も安い100メガ、シングル構成で月80万円、1ギガ、デュアルになりますと月560万円という料金体系、帯域保障型については別途お問い合わせという料金体系になっております。

ここで見ていただいておりますように、非常に高額の価格設定となっております、また、利用条件がNTT東西の局舎内接続という制限があります。したがって、自社サイトまでは別途回線料金が必要になってしまいます。さらに、現在利用できる局舎というのは東日本、西日本でそれぞれ1カ所しかありませんので、これでは小規模なサービスから始めようと思っても全く無理な状況にあります。

逆に、これが大規模になると使えるかということ、大規模になりますと、フレッツ・キャストというサービスはNTT東日本、西日本、それぞれが別のサービスになっておりまして、その間がつながりません。東と西に別々に契約しなければいけないという状況にあります。これなどは現在のNTT東日本、西日本と2つに分かれていることの弊害が起きていると思います。ユーザの多くの声としては、NTT東と西が分かれていることに関して、特にメリットが何もなくて、逆に不便な点がたくさんあるという声を多く聞いております。

次に4 ページ目です。4 ページ目は先ほどの絵にもありましたアンバンドリングの現状を示しております。このような席で、以前からもNTT東西さんからはNGNというのはきちんとオープン化されていてアンバンドリングのインターフェースも提供しているという説明がよくなされますけれども、実際に4種類のアンバンドリングが確かに提供されておりますが、中身をよく見ていきますと、これがNGNのオープン化なのかという疑問があるものが多くあります。

4つのオープン化の点ですけれども、左下の収容局接続、これはケーブルテレビさんのように自社のアクセスを持っている事業者さんが使うところになります。右上の中継局接続、これは確かにNGN機能をアンバンドルしていると言えと思いますが、中継局での接続ですので、他社がNGNを構築した後に意味を持つものになります。現状、他社さんでNGNを、自社網を構築しているところはございませんので、今現在ではこれは全く意味をなしていないインターフェースです。

左上の③、IGS接続、これはNGNの中の電話をアナログに変換してつなぐものですので、これはつながるのは当たり前であって、これをもってNGNのオープン化であ

るというのはおかしいインターフェースだと思います。④のイーサネットについてはNGNの機能ですらありませんので、対象外だと思います。このように実質的にNGNがアンバンドルでオープン化されているとは言えない現状にあると思っております。

では、どのような状態になると望ましいのかということについて、次の5ページから何枚か書いてあります。まず、プラットフォーム事業者から見た競争環境の在り方に関して、5ページが1つ目の構造でございますけれども、やはり複数の通信キャリアの皆様がNGNを構築して、上位に位置するプラットフォーム、ここにも複数の事業者が参入し、それぞれ複数の通信キャリアと複数のプラットフォーム事業者が競争するような環境、このような環境を構築することが必要だと思っております。こういうような環境を構築して、その上位で、例えば医療、教育、自治体サービスなど、NGNの特徴である安心・安全を生かしたアプリケーションサービスが登場することを期待しております。

これが理想ですが、すぐにこうはならないと思っておりますので、次の2つ目の構造が6ページになります。全体の絵は同じですけれども、これはNTT東西さん以外のキャリアさんのから幾つか意見が出されておりますが、例えばNTT東西さんが持つアクセス線などを利用することによって、この絵でいいますと、B社、C社というような他の事業者がNGNの通信サービスを提供する、それによって複数の通信キャリアが競争して、上位のアプリケーション、プラットフォーム事業者が利用するような構造になる。下の箱の中にありますように、上位レイヤーから見ますとネットワークの構造自身は特にどうなってもよくて、複数の事業者が存在して、そこで競争が起こることが重要だと考えております。

3つ目の例です。次の7ページになります。先ほどの5ページと6ページで複数の通信キャリアの競争ということをお願いしましたが、このような構造がすぐできるというのはなかなか難しいことも認識しております。たとえ、現在のNTT東西さんのみがNGNを提供している状況であったとしても、例えばNTT東西さんの中の卸売部門と小売部門を分離することによって、NTTさんの小売部門以外のプラットフォーム事業者やコンテンツ配信事業者が卸売の形でいろいろサービスを利用することによって、お客様に対して多種多様なサービスを提供していくような構造も十分考えられると思えます。

先ほど例を挙げましたような、他社のB社、C社がすぐNGNを作るとするのは難しいと思えますけれども、A社、NTT東西さんだけでもお客様に対して多くのサービス提供者が現れるような仕組みを作ることが必要だと考えております。

8ページのところで、今のようなことが実際に起こるのはどういう契機かということですが、次に訪れるチャンスとしては、今後登場してくるLTEが非常に大きなチャンスだと考えております。NGNを新たに作るのは結構大変だと思いますけれども、LTEに関しましては、既にドコモさんがサービスを提供しておりますし、他の通信キャリアさんも準備中と聞いております。LTEでは複数の事業者が提供される環境になりますと、固定網、移動網もそれぞれ複数の通信キャリアさんの競争という形になって、先ほど描いたような絵、こういう競争環境が実現するのではないかと考えます。この際には、特にFMCサービスを実現するためには固定網、移動網を共通的に接続するよう

なプラットフォーム事業者の出現が必須なものとなりますので、複数のプラットフォーム事業者の競争環境というのが必然的にできてくるのではないかと期待しております。

それから、最後9ページ目ですが、これまでにご説明しましたように、多種多様なサービスが出現する環境のためには、まず小規模から始められるようなアプリケーションインターフェースが絶対に必要だと思います。これを実現するためには複数の通信キャリアの競争でさまざまなインターフェースが出てくる必要がありますし、それが駄目でも、例えば卸のサービス活用で多くの事業者が競争するような環境を作ることが必要だと思っております。契機としては、複数のLTEが登場するときに非常に大きなチャンスだと考えております。

これまでNTTさんとはいろいろとこういう議論をさせていただきましたけれども、なかなかいつも議論をさせていただくと、ニーズのあるところから始めますと言われるのですが、まずこの考え方を転回していただいてオープン化が可能なインターフェースはすべてオープン化していただく、その上でいろんなプレイヤーが集まってきて、さまざまなサービスが登場する、そういう環境を作る必要があると考えております。強制力を持ってNGNのオープン化とプラットフォームレイヤーの開放を推進することで、ブロードバンド普及を更に促進させ、国民生活を豊かにして、更に世界へも貢献できるのではないかと考えております。

プレゼンテーションとしては以上とさせていただきます。

山内主査) どうもありがとうございました。

以上でプレゼンテーションはすべて終了でございますが、プレゼンテーションを行っていただきました各社、各団体について、ここで私から御礼を申し上げたいと思います。どうもありがとうございました。

それでは、質疑応答の時間に入らせていただきます。ご質問等、あるいは意見は、挙手の上、ご発言を願いたいと思います。いかがでございましょうか。

酒井主査代理) では、最初、よろしいですか。2点あるのですが、まず1点目は、最後のテレコムサービス協会のところで、プラットフォームレイヤーの開放、例えば図面という8ページですが、これは少し私の理解が勘違いしているかもしれませんが、上の今のNGNのSNIが不十分だということと、このプラットフォームレイヤーの開放というのは、また別の話だと思ってよろしいわけですね。

テレコムサービス協会) 関係はあると思っております。例えば、もっといろいろなSNIが出てくれば、上位のプラットフォーム事業者というのはたくさん現れてくると思います。

酒井主査代理) そのSNIというのは、プラットフォーム事業者と上のコンテンツプロバイダの間のインターフェースという位置づけではないわけですね。

テレコムサービス協会) 通信キャリアさん、NTT東西さんと上位のサービス提供事業者との間のインターフェースだと思いますので、直接アプリケーション事業者さんが使う場合もありますし、その間にプラットフォーム事業者が介在するケースもあると思います。

酒井主査代理) そうすると、具体的には、例えば料金の課金機能だけ、あるいは番号の機能だけ、そういうことではなくて、全体としての、要するに上の通信事業者とのインターフェースだと思ってよろしいわけですね。

テレコムサービス協会) はい、SNIとしてはそうだと思います。

酒井主査代理) SNIもプラットフォームレイヤーのところも。

テレコムサービス協会) はい、そうだと思います。

酒井主査代理) わかりました。それから、すみません、KDDIの資料ですけれども、各論で光ファイバの開放などがございすけれども、全体としては、最後のNTTの業務の問題以外はそれほど大きな話がなかったような気もしますが、例えば携帯の方の二種規制の話、今の視点の話につきましては、これは結論からすると、要するに細かいところは別として今、NTTドコモとKDDIとソフトバンクは全部別々の規制になっていて、ソフトバンクは何も規制が無いですし、ドコモとKDDIは二種で、ドコモの方は禁止行為規制が入っている。基本的にはこれでいいということなのではないでしょうか。それとも、もう少しこうしてほしいというのがあるのでしょうか。

KDDI) 説明不足だったかもしれませんが、原則は、モバイルは固定と違って、成り立ちからかなりそれぞれのところが競争して始まって今があると認識しておりまして、モバイル市場に競争を持ち込むのは、原則は自由だ、競争は必要ないというのが原則でございます。

ただ、少し例示でご説明させていただきましたけれども、接続料の話で情報開示が不十分であるとか、それから着信独占のような考え方、それは少しいかがなものかという感じはいたします。原則自由というのが我々のスタンスでございます。

酒井主査代理) 原則は二種規制もなくたって構わないという話でしょうか。 まあ、ご意見として。

KDDI) それは、規制はない方が、それにこしたことはないです。ただ、今の設備に着目した規制の在り方がどうかというのは、別の議論としてあるとは認識しておりますので、それでグループドミナンスの話など、そういうことをご説明させていただきました。

酒井主査代理) わかりました。

山内主査) そのほかにいかがでしょうか。どうぞ、井手委員。

井手委員) 今のKDDIの質問に関連して質問させていただきますが、原則自由がいいということですが、一方で、KDDIさんの資料の18ページで、突出して20%以上差があるというのは諸外国にも例がないという話で、韓国の例も挙げて、1位に対して厳しい規制をすとしてしています。韓国でこういう厳しい規制をして、傾向的に1位企業のシェアというのは下がっているのでしょうか。例えばキンビールの話で、過去60%のシェアを持っていましたけれども、今は40%ぐらいのシェアに落ちている。規制を厳しくすることも一方であるのですが、やはり2位企業や3位企業、ほかの各社の企業努力といいますか、新しいサービスを出したことによって出てきているわけで、本来自由な競争が原則だということであれば、そういう点も必要なのではないかと思います。その点はいかがですか。

KDDI) そういう話はおっしゃるとおりでございます、私どもの営業努力、企業努力の問題というのでも問われるところがある。ただ、やはりドコモさんはNTTさんのグループの中でも、例えばブランド価値、そういうものはNTTさんのグループの中にいるドコモさんが、我々2位、3位、4位事業者よりもアドバンテージがあることは事実でございます、ドミナンスの話からそういう話をさせていただきましたが、確かに先生がおっしゃるように、まだまだ我々の企業努力が足りないというのも事実だと思っておりますし、商品開発、営業も含めてキャッチアップしていかなくてはいけないと思っております。少しお答えになっているか、わからないですけれども。

山内主査) よろしいですか。では、どうぞ、吉川委員。

吉川専門委員) 今、韓国の話がちょうど出ましたので。まずKDDIさんに1つコメントと2つ質問がありまして、19ページで、私、MNPに入るころちょうど韓国にしております、私の実感だと日本と少し事情が違います。まずこのときはSKテレコム、それからKTはKTFです。KTではありません。LGはLGTで、それぞれモバイルの事業者が競争し合っていたという事情があります。

もう一つは、韓国独自の事情ですけれども、キャリアごとに番号が、例えばSKTは011、KTFは016、LGTは018で始まっていて、011の価値が非常に高かったのです。だから、016なんて持っているとは恥ずかしいという状況で、MNPを入れると大変なことになるということで、半年ごとにおくらせるということをやったということ、それから010という新しい事業者共通の番号体系を入れています。ですから、そういう事情があるので、20ポイントぐらい差があるというのは、そのまま日本では私は当たらないだろうと思います。当時の2005年ぐらいですか、MNPに入ったのは。

KDDI) そうです。

吉川専門委員) 滞在していましたので、そういう実感を持ちましたというのが、まずコメントです。

その上で、お伺いしたい点は、17ページの右側の下の方のMVNOのところは、説明を割愛されたと思いますが、卸業務化を実施すべきと主張されていますが、これは従来の相互接続等ではない新しいタイプのものを何か入れるべきだという主張なのか、ここをもう少しご説明いただきたいというのが1つです。

KDDI) これは接続ではなくて卸でどうかという話でございますし、新しいタイプと申しますか、従前からいろいろな議論があったものを書かせていただいております。

吉川専門委員) はい。もう一つは、後ろの方で総合的な支配力とまでおっしゃっている市場支配力、これは従前からいろいろ主張されていると思いますが、もう少し指標のイメージというのがわかるとありがたいと思います。この辺はいかがでございますでしょうか。

KDDI) 先ほど少しお話しさせていただきましたけれども、やはり指定設備制度そのものの、先ほどプラットフォームのお話や上位レイヤーの話もございました。NTTグループさんがFMC型のサービスを仮に志向するとしたら、やはり今の指定制度、一種、二種、指定されていない事業者さんもいるわけですけれども、そういうところの連携というのはどう見るかという議論があってもいいのではないかという意味で、SMP規制の話に従前からさせていただいております。

この点につきましては、なかなか日本の今の法制、枠組みの中に、簡単にはまるとは思っておりませんが、今回の3年後の見直しという機会もございますので、やはり総合的な市場支配力、シェア以外にも先ほど申しましたブランド力ですとか、顧客調達力ですとか、もろもろの指標の中でどのように判断するかというのをご検討いただければという趣旨で言わせていただいております。

舟田専門委員) 先ほどのKDDIさんの17ページの卸役務化のことですけれども、あまり考えたことがなかったのですが、これはMVNOのガイドラインを作る前に随分議論をして、卸役務ではなくて相互接続でいこうということになってガイドラインができています。もちろんその前にいろいろ議論があって、卸役務だったら、これは全くの相対取引だから自由にできるのでその方がいいとか、それでは結局、キャリアから断られてMVNOは全く実現できないということがあって相互接続になったわけです。しかし、その後、MVNOの要求も、単に通話を疎通するだけではなくて、特定の機能を使うような意味でのMVNOの要求みたいなものがあり、多様化しているように思うのですが、このご主張はMVNO全部を卸売化、つまり相対取引、自由化ということなのですか。それとも、何か特定の意味があったのでしょうか。

KDDI) いえ、私どもがここで書かせていただいておりますのは、相互接続というのは原則論でございますけれども、ネットワーク設備を持つ事業者同士が行うべきものであって、MVNOさんへの役務提供に関しては、卸が妥当ではないかという総論でございます。それ以上の他意はございません。

山内主査) そのほかにいかがでしょうか。どうぞ、関口委員。

関口専門委員) 今の舟田先生とKDDIさんとのディスカッションの17ページ目の右側なのですが、ここは上の吹き出しのところは、「グローバル競争への対応」というところから矢印がついていて、卸役務化の話につながってくるということなのですが、ここはグローバル競争への対応という、前回のNTTドコモさんのフリーハンドともつながるところですね。これは、グローバル競争に限定した議論としての卸役務の提供というふうに理解するのでしょうか。あるいは、国内の今までのガイドラインをつくったプロセスで否定された卸を復活しろという趣旨なののでしょうか。

KDDI) なかなか厳しいご質問ですけれども、グローバル競争に限ってという話というのは、当然のことながら、MVNOさんの提供役務のやり方については、そこに限った話というのはございませんで、一般論として申し上げたものです。もちろん、ここを書いた趣旨というのは、前回、ドコモさんのご説明にあったシナリオの中で書かせていただきましたが、考え方はそういうことでございます。

関口専門委員) ありがとうございます。

舟田専門委員) NTT東西さんのNGNのところ、15ページ、16ページ。15ページでは、「事業者はそれぞれ独自のIPネットワークを自ら構築」、16ページは「多様なネットワークの一つに過ぎない」とのことですが、イメージとして、従来のPSTNにかわるNGNになるのだというイメージがあるのですが、そうではないのですか。

東日本電信電話) 当社のネットワークとして、IPネットワークとしてNGNを構築するということになりまして、そこをお客様に使っていただくという構成になるわけです。

けれども、PSTN網は、もともとどういう形ででき上がったかという、まさに電電公社以来のPSTN交換ネットワークがありました。それから、いろいろな多様なサービスが入ってきて、新しいネットワーク網に移ってこられるお客様がたくさんあり、あるいは私どものNGN、あるいは光ファイバのサービスに入っただくお客様もありということで、そのように移っていております。

ものすごく大胆に言えば、かつてはいわゆる通信のネットワークといえば、PSTNしかなかったのがまずスタートだと思っておりますが、今はNGN-A、NGN-B、NGN-Cというコアネットワークもあれば、それから携帯のネットワークもあれば、多様なネットワークがたくさん今、情報通信のネットワークとしてはあるという状態であって、そのうちの1つがNGNだと私どもは考えているということです。

舟田専門委員) 例えば、今、NTT東さんのネットワークは、PSTNはなくなってNGNだけになるのですか。少しプリミティブな質問で少し失礼ですが。

東日本電信電話) それは、もう一つマイグレーションの議論がございますが、PSTNネットワークは、いずれ交換設備の設備寿命のこともございますし、世界的にIPネットワークに移っていくという流れもございますので、一定の期間までの間にNGNというIPネットワークに移したいと私どもは今、世の中にご説明をさせていただいてまして、それに至る手順などについてご議論をいただいているということでございまして、NGNに移っていくと考えております。ネットワークとしてはです。

舟田専門委員) ですから、15ページ、16ページは、ほかのキャリアも一緒にやるでしょうという話であって。

東日本電信電話) そうですね、やるでしょうし、やってきてもいるはずだということです。

舟田専門委員) ですから、NTT東さん、西さんは、それぞれ結局はNGNだけになると見ていいですか。

東日本電信電話) コアネットワークとしてはそうですね。

舟田専門委員) そうしますと、例えば今日のテレコムサービス協会さんのようなご意見に対して、どのように答えられるのでしょうか。

東日本電信電話) テレコムサービス協会さん、プラットフォームのオープン化みたいなことでしょうか。

舟田専門委員) 例えば、テレコムサービス協会さんの4ページの絵がありますけれども、こういう理解でよろしいのでしょうか。

東日本電信電話) NGNはオープン&コラボレーションというのを旗印にやってきておりまして、平成20年段階ぐらいのいろいろな審議会のご議論も踏まえて、こちらにありますようなオープン化の出口というのをつくって、そこをつないでいただければということで構築してきております。それが今現在、実際になかなか中継局接続ではお使いいただいているという姿があるのも事実ですし、IGSは電話網としての機能でつながっているという議論もございます。

ただ、今は、それはPSTNネットワークと、NGNネットワークが併存している状態ですから、IGSの機能を使って、そちらでつなぐ方が、ほかの事業者さんにしてみ

たら、ある意味では接続は簡単だからそちらになると思いますが、いずれIP・IPでつないでいこうとしますと、このIGS機能、中継局接続などを使いまして、どういう具合につないでいくかということを中心に詰めていくというか、やっていくことになると思います。

そのときに、中継局接続は、今、実は東で2カ所、西で2カ所つなぎましょうというように私どもはご提案しているというか、事実そうになっているんですけども、やはりいろいろなご意見があって、もう少しいろいろなところでつなげていただけないか、つなげられないのかというご議論もあって、その辺はどういう事業者さんがどういうところでおつなぎになりたいかということをよく聞かせていただいて、そこにつながるためには装置を打つので、それと実際につなぎ込んでいただくのと、どちらが安いのか、そういう議論をしながら、ここをどうやって有効に使っていくのかということが進んでいくのではないかと考えています。今、そういう段階ではないかと考えております。

舟田専門委員) つまり安いかどうかということと、現在の競争、他事業者さんの競争的な地位が、NGNになって悪化するようなことになれば困る、簡単に言いますと、そういう懸念が示されているわけですけども、それに対してはどういうふうにお答えになりますか。

東日本電信電話) やはりIPネットワーク、それぞれ通信事業者さんとしてお作りになっていかれると思うのです。そこにアクセスでどうやってつなぎ込むかという話としては、例えば私どもNGNというところと、それからアクセス部分、そこは完全にアンバンドルして、いろいろな形でお使いいただけるような仕組みをご提供していると考えていて、そのようなものを使っていただいて、実際にお客さんとご自身のIPネットワークをおつなぎいただければ、ネットワークでのサービスが提供できるような仕組みになるのではないかと私どもは考えております。

舟田専門委員) NGNネットワークとアクセス網ネットワークを分けて。

東日本電信電話) ええ。ですから、アクセスはアクセスで、例えば光ファイバをどういう料金で使っていただく、ダークファイバをどの程度でお使いいただくかという仕組みというのはできております。そのようなところで、お借りいただいてつないでいただくということではできると考えておりまして、そういうふうになれば、それぞれそういうIPネットワークサービス同士でのいろいろな競争もでき上がるのではないかと考えています。

西日本電信電話) それと、先生が少しおっしゃいましたけれども、PSTNから全部NGNになるということになってきたら、それは私どもがどういう動きをするかによって、排他的だとか競争がどうだとかいう議論は大いに出てくると思いますが、先ほど来申し上げておりますが、私どもだけではなくて、いろいろなところでいろいろな形でできるということになってきますと、まして私どもとしては、NGNをお使いいただく方につきましては、どういう形でお使いいただけますかということではオープンに議論していきましようと言っておりますので、決して競争の阻害要因になるということはないと考えております。

山内主査) では、どうぞ、清原委員。

清原専門委員) 今の舟田先生のご質問と少し関連しているのですが、先ほどNTTさん

の方で多様なブロードバンドアクセス展開が進んでいるから、PSTNの移行先はNGNだけではないというお話だったのですが、確かにそういう地域もあると思います。固定の設備競争をどんどん進めることも重要だと思うのですが、ルーラル地域はPSTNを捨ててしまったらどうなるのかという心配が1つありまして、あと先ほど、テレコムサービス協会さんは、NGNの機能のアンバンドルがまだ不十分だというご指摘を幾つか挙げていただいているのですが、今おっしゃったところでは、十分いろいろとアンバンドルできるようなことも考えているというお話だったのですが、テレコムサービス協会さんがご指摘された点は、もうクリアされているという考え方でよろしいのですか。

東日本電信電話) 1つは、NGNのオープン性について、例えばこういうビジネスとかサービスがあって、それをするのに、こういうNGNのこういうところの接続の形みたいなものがある、それが提供されればこういうことができるということを、例えば私どもとテレコムサービス協会さん、あるいはコンテンツアプリケーションプロバイダの方との協議というか、話し合いというか、アイデア出のような話があって、そうしたらそこにどういうものを空けましょうかと、そのときの装置はどうしましょうかとか、お値段はこんなものでしょうかとかという話が始まってくるとは思っています。

テレコムサービス協会さんのご意見、どんどんオープンにすべきだというところはよくわかるのですが、では、具体的にどういう形で、どういうものを、どういうもののために空けましょうかということに基づいた議論をさせていただきませんかというふうにいつも私どもは申し上げているというのが現状でございまして、そういう意味で、ここオープン、ここもオープンでクリアされていますという状態ではないとは思っています。ただ、具体的なものに基づいて議論していけば解決できる話ではないかと思っています。

山内主査) いいですか。では、どうぞ、テレサ協さん。

テレコムサービス協会) 少し今の議論に補足させていただきたいのですが、我々、今日プレゼンをさせていただきました4ページと、3ページですけれども、3ページと4ページは少し意味が違ってございまして、テレサ協の会員企業というのは、おそらく通信キャリアそのものではありませんので、上位レイヤーとして使う場合は、どちらかというところ、3ページの方に書いたSNIに類するような新たなサービスをもっといろいろ出していただくと我々はたくさん使える、そういう立場です。

4ページに載っているいろいろなアンバンドリングというのは、我々が直接これを使うのではなくて、他の通信キャリアさん、KDDIさんとかソフトバンクさんとか、ほかのキャリアさんなどがこの仕掛けを使って、自前でNGNをおつくりになられる。上位のレイヤーから見ると、他社のNGNがそこに存在するような形になる、そのためのインターフェースではないかと想定しております。

ですので、こちらの方が、我々がすぐ使うわけではないので、方法は別にこだわりませんので、とにかく複数の通信事業者さんがNGNのサービスを、お互いに通信サービスを上位レイヤーに提供するような競争環境を是非つくっていただきたいという問題です。これがまず1つです。

もう一つは、今、NTT東日本さんからもありましたけれども、今のSNIだけでは

不十分なので、上位レイヤーでいろいろなサービスがつけられるようなインターフェースをもっとたくさん出していただきたい。ただ、これに関しては、どういうインターフェースを出すかという議論に今後なると思っていますので、それについて、例えばこういうニーズがあるからこれでというのも、もちろんありますが、では、本当にそれだけのニーズがあるのかどうかというのはなかなか難しい部分もありますので、まず可能なものはどんどんオープンにさせていただけると、そこにいろいろな人が集まってきて、いろいろな使い方、想定しないような使い方もあると思いますので、まずそういう環境を作る方が先ではないかということで、なかなかこの議論はまとまらないのですが、少なくともそういう議論をもっと発展させていくような場をつくりたいと思いますし、そのときの交渉相手がNTTさんだけというのは、あまり、相談をやりづらいところもありますので、他社さんでもそういうサービスを提供していただけると、議論がより盛り上がるのかと思っております。

酒井主査代理) 今の関連で、他社様というお話がありましたが、要するにこのところは、もともとNTTではテレコムサービス協会の方から、こういうインターフェースをこういう理由でオープンしてくれとそうだとすると、幾らで提供できるというスタンスでやりたいという話です。ただ、テレコムサービス協会の方はそうではなくて、NTTの方からこういうインターフェースをオープンにするから、いいことができるのではないかと、そうしてほしいという話で、結構かみ合わないと思います。そのようなときに全体の協議というのはNGNだけなのですか。それともむしろ、モバイルの方も相当プラットフォームについては入ると思うのですが、そういうところも一緒に全部、協議会みたいなところでインターフェースをだんだんオープンにしていきましょうというふうにしたいのか、それともNGNだけでとりあえずということなのか、そこをお聞きしたかったのですが。

テレコムサービス協会) 事実上、NGNだけで議論しても、水かけ論に終わって進展は全くしません。これまでやってきておりますが。そこで、今回の資料にも少し書いてありますけれども、今度、本当は他社さんが同じようなNGNのサービスを出してくれるのがうれしいのですが、なかなかすぐには難しいと思いますので、そのタイミングよりは、LTEのサービスが出てきたときの方が、少なくともNGNのライバルになり得るネットワークですので、かつLTEに関しては、ドコモさんだけではなくて、他社さんも準備中と聞いておりますので、来年以降、おそらく複数社のLTEのネットワークが出てくると、その上のインターフェースをどうすべきだということは、是非関係するようなプレイヤーで議論していく必要があると思っております。

上位レイヤーから見ますと、各社のインターフェースができるだけそろっているのが望ましいのですが、かといって、全社すべて同じインターフェースでいいかというのと、必ずしもそうでもないところもありますので、ある部分までは共通的なインターフェース、それ以上のところは各社さんがいろいろな独自のインターフェースを出すという構造になっていただけると、すごくうれしいと思っております。

それと、移動体の方に関しましては、かつて、今もそうかもしれませんが、結構キャリアさんの垂直統合モデルになっているというご指摘もあったと思います。LTEのネ

ネットワークはこれからですので、では、これから整備される中で同じように垂直統合になってしまうのか、いや、そこは少しレイヤーを分けて、通信の上に通信プラットフォームのような、プラットフォームレイヤーのようなものを設けて、よりそこでアプリケーションの事業者がサービスを提供しやすいような環境をつくっていく、そういう方向へ持っていきたいと思いますので、そうなりますと、NTTさんだけの話ではなくて、KDDIさんやソフトバンクさんの今後つくられていくネットワークもどういう構造にしていくべきか、上位の利用の形態をどうしていくべきかという議論になりますので、是非その部分については、関係するプレイヤーの事業者の皆さんの間で議論するような機会があるといいと思っております。

山内主査) なるほど。ありがとうございます。そのほかにいかがでしょうか。どうぞ。

舟田専門委員) 活用業務のことですけれども、これについては、ケイ・オプティコム、それからKDDIさんから見直してくれという話があって、私どもというか、去年の光の道では、許可から届出に緩和したわけですけれども、それについては問題があるということだったと思います。

具体的に、例えばフレッツなりIP電話でもいいのですが、もし活用業務を認めないとしたらどうするのか。例えばNコムとの排他的な協力関係を認めるのか、それも認めないのか、どういう案をつくったらいいのか、非常に悩ましいところであるわけです。その辺、何かアイデアがあったら教えていただきたいということと、今申し上げたNTT関連の会社間の結合、例えば今日のお話の中では、ケイ・オプティコムさんの資料で、ドコモショップでFTTHの販売というのがどこかのページにあったような。

山内主査) 3ページです。

舟田専門委員) 3ページですか。例えばドコモと、NTT東西の協力関係をどうすべきかという問題があるわけですけれども、特に今の活用業務ですね。何かアイデアがありましたら、ケイ・オプティコムさんとKDDIさん、お願いできますでしょうか。

山内主査) どうぞ、KDDIさん。

KDDI) それでは私どもから。活用業務の件で、東西さん、今のような形態でなかったら、どういう形態がというご質問だと思います。

これからそれが実現できるかどうかは別にしまして、一番の問題は、NGNが、ボトルネック設備を持っているNTT東西さんがおやりになっているということではないかと思います。例えば、これがNコムさんをご提供になるようなものであれば、そのところは私ども、競争事業者とイコールの関係でいろいろなことができたのではないかという感じはいたします。2点目の方はケイ・オプさんに。

ケイ・オプティコム) まず、例えばIP電話の場合、我々の資料の13ページにございますが、当初、我々がOABJのIP電話を全国で初めて提供した、そのときにお客さんからもかなり反応があったわけですけれども、そのすぐ後に活用業務で、東西さんが始められて、一気にシェアが変わってしまった、そういう事例がございまして、実質、NTTを分離分割したときの原則論に戻って、県間通信をNTTコム、それからまたほかの事業者、そういうところが担って、トータルとしてサービスを提供するような、最初の分割論のところに戻ったサービスの仕方、そういうものが必要ではないかということ

です。そういうことがどんどん忘れられて、今、東西がつなぐのが当たり前、県間をつなぐのが当たり前という形でサービスが提供されている、この辺が一番最初のNTTを分離分割したときの原点に戻るべきではないかというのが1つでございます。

それから、我々の資料の3ページ、これはドコモショップということではなしに、これは他社の携帯電話という意味で、ドコモショップさんがそれをやっているかどうか、我々はわかりませんが、我々がここで言っているのは、携帯電話というのは非常に大きなシェアを持った、それからショップも非常に多面的に展開されている、そういうところで固定系のサービスを販売されると非常に影響が大きいので、そういうところはきっちりと仕分けする必要があるのではないかとございまして。

根岸臨時委員) NTT様の資料の29ページと、それから39ページ。最初の29ページは固定発携帯着の着信側料金の設定について書いてありまして、そこで低廉化を促す仕組みの検討が必要と、こういうふうに提言されていますが、これは前回、ドコモ様がおっしゃったことと同じことをおっしゃっておられるのでしょうか。つまりこれは規制を強化すべしという主張、これについて何か仕組みをとというのは、どういうことを考えるかということです。それから、39ページも同じことなのですが、固定電話事業者の接続料について透明性を確保し、適正性を検証する仕組みと提案されていますが、これもどういう仕組みを考えるかということについて、教えていただくとありがたいと思います。

東日本電信電話) 29ページの固発携帯で着信側料金設定の話は、これは基本的にはユーザ向けの料金の設定の問題だと思っておりますので、それから各社の事情とか戦略に応じて設定されるものだと考えておりますけれども、着信事業者側が設定するというのは、やはり私どもの固定のPSTNの電話からの発信に限って着信側が設定することになっていて、私が例えば固定の電話の加入者だとすると、090のナンバーを回したときに、3分かいたら80円なのか70円なのか120円なのかわからないというところが、ユーザ側から見ると優しくないなという気がしておりますということ、それからやはり格差がありますねということ、この2つかと思っております、そのときにどういう案があるのかと、ユーザ料金の話なのでなかなか難しいと思いますが、発信側でも設定できるような仕組みというのが選択肢としてあってもいいのかということぐらいしか、まだ具体的なものとしては持っておりません。こうでなければならぬということでは必ずしもないもので申し訳ないのですが。

それから次の方の39ページ、これは接続料なものですから、接続料は先ほどのモバイルの方でも申し上げましたけれども、コストをどう回収するかという議論がベースにあるべきであって、それがどのように計算されて出てきているのかというのは、実は私どものNTT東西のあらゆる接続料は、あらゆる規則に基づいて非常にオープンに水準も含めて議論をされて決定されてきているというものと比べますと、どういう具合に計算されてそうになりましたかということがわからないケースがあります。これが1つの6.96円なら6.96円という例なのですが、これの中身はどのようになっているのでしょうかということを教えていただきたいというのが基本です。それはモバイルの方も同じでして、高いか安いという議論よりも、きちんとコストベースになった、一定の接続料としての算定方法として、適正なものになっているかどうかということがわかるようにしてい

ただけませんかということをお願いしているつもりでございます。

井手委員) いろいろなプレゼンテーションの中で、グループドミナンスですか、グループの排他的な行為、これを禁止すべきだということについては一定の規制というのは多分必要なのかと思いますけれども、一方で、これはケイ・オプティコムさんの3ページのところの資料で、モバイル事業者を核にして、固定との関係の中で影響力が大きくなっている。だから、モバイル3事業者に対して一定の規制が必要だという、これも新たな規制を設けるべきだというご主張だと思います。これについては、今後検討が必要なのかなど、実態がよくわかっておりませんので、その辺をまた教えていただきたいと思います。

一方で、KDDIさんの方で、グループの排他的なということ、27ページのところに、ドミナントであるNTT東西とドコモが連携したら競争が大きく損なわれるという、これはNTT東西はドミナントである、ほかの事業者があまり設備投資しなければ圧倒的なシェアを持つのはNTT東西で、この状況はほとんど変わらない状況であるとすれば、ドコモと東西が連携するということは、将来的にあり得ないということです。つまりドコモを使っている事業者は、FMCのサービスを将来的にも得られないというのは競争事業者にとっては好都合かもしれませんが、利用者にとっては非常にマイナスの面があるのではないかと。どういう状態になったときに、こういうNTT東西とドコモがFMCサービスを提供できるような環境ができるとお考えなのか、教えていただければ。

KDDI) 逆に私どももここで申し上げたかったのは、FMCの話が出てきますが、お客さんの利便向上というのは当然必要だと理解しておりますし、特にドコモさん、東西さんのお客さんの数は多うございますので、直接それがご利用になれないということが決していいことだと思っておりませんが、こういう話があるときに、やはりルールなしで、お客様の利便向上というだけですぐサービスができるというのはいかかなものかということです。やはり一定のルールがあってからこういう議論を、もしくはサービスを提供する必要があるのではないかとという趣旨でございます。未来永劫、FMCサービスをやるのはおかしいということは申し上げているつもりはございませんが、ルールづくりの必要性というふうにご理解いただければありがたいと思っております。

山内主査) では、ケイ・オプティコムさん。

ケイ・オプティコム) 我々はこの件については、例えばドコモさんが提供されるフェムトセルのサービスは、今NGNでしか送れない信号が一部入っております、我々が今、ドコモさんのフェムトセルを置こうとしてもそれができない状況になっています。そういう意味で、技術的な面は、もう既にドコモさんとNTT東西さんと話はできているのではないかと、我々にはそれは開示されていないのではないかと、そういう懸念もあります。それから、同時期に同じ条件で情報が公開されて、それぞれやりたい事業者が手を挙げて、同じ状況でサービスできる、そういう環境をつくってほしいということでございまして、ドコモと東西は絶対組んだらいけないということではなしに、他の事業者と同一の条件、公平性を確保していただきたい、それが我々の意見でございます。

新町委員) マーケットシェアのところ、もう既にそういう指標があるのかもしれないませ

んが、KDDIの18ページのところで出ております売り上げのシェアと契約数のシェア、1位と2位では大体20%ぐらいの差があるわけですが、これは2011年現在ですよ。今までのシェアの差の経緯といいますか、この辺はどのぐらいかけてこのようになってきたのかと、確認したいと思っているという点と、いずれにしろ、1位と2位の差が20%ありながらも、逆に言うと、2位以下のところでは、これだけ大きな潜在マーケットが存在しているわけです。国としても、これを競争促進させてきつつあるし、これからもそうして、なおかつ国のニーズ、それから国民、消費者のニーズにつながっていくという大きな目標を持ってやっていると思いますが、この動きを見ていると、そうは言いながらも規制緩和と自由化というのは相当進んできているのではないかと思うのですが、この辺の経緯はどのようになっているのか、何年かけてこのようになってきたのか、それを確認したいと思います。

山内主査) なるほど。これはどうでしょう。事務局、お願いします。

事務局) シェアについて、2001年の9月時点のデータで申し上げますと、ドコモグループが56.9%、KDDIさんが22.2%、ソフトバンクさんが15.6%、その他が5.3%という形で、それ以降は基本的にドコモさんのシェアが低下して、KDDIさんとソフトバンクさんのシェアは増加している、そのような形で現在に至っているというところでございます。

新町委員) ということは、10年かかって今日ここに至っているということですかね。

事務局) そのような理解でよろしいかと。

新町委員) そういう意味では、1位と2位以下、いわゆる先発と後発とのシェアの差というのは確実に縮まってはきているわけですね。ですから、逆に言うと、私が申し上げたいのは、1位と2位以下の企業も、それぞれがもっともっと企業努力をしながら展開していく必要があるのではないのかと、そのように感じているということです。

山内主査) ありがとうございます。ほかにご意見は。どうぞ。

関口専門委員) 少し頭の整理をさせていただきたいのですが、現在の移動体通信に対する二種規制の在り方をめぐって、今回、前回と2回にわたって各事業者さんからさまざまなご提案を頂戴したわけです。各事業者さんとも、着信独占の考え方を導入した方がいいという事業者さんもいらっしゃる、それは過剰であるという事業者さんもいらっしゃるという中で、今回、ケイ・オプティコムさんが先ほどから議論になっている、この3ページのところで、希少な周波数割当てを受けているという点に着目するという新たな考え方を提示されました。着信独占についてはヨーロッパで実績があるということだけでも、ここについては、見方によっては、固定通信市場とジョイントドミナンスの影響みたいな議論にもなりかねないような読み方もできる表ではありますが、この二種規制の在り方を検討するときに、周波数に着目して事業者規制を新たに考えるべきだというご主張と理解して基本的によろしいでしょうか。それで間違いないということですね。

ケイ・オプティコム) (首肯)

関口専門委員) ありがとうございます。

山内主査) ほかにいかがでしょうか。どうぞ、高橋委員。

高橋委員) J:COMさんにご質問ですけれども、ご説明の中で、5ページの「NTT東西のフレッツ・テレビの取り扱いについて」というところで、競争セーフガードにおいて要請したのだけれども、問題の根本的解決には至っていないとお書きですが、どのようにあるべきであると思っていられるのか、ご意見をお聞かせください。

ジュピターテレコム) そもそもNTTさんは、いわゆる放送事業には参入できないという規制のある中で、事実上のブランド名も、いわゆるフレッツという名前を使ったフレッツ・テレビ、これ、実態は、いわゆる関係会社というか、子会社さんが提供されているサービスですけれども、ブランド名は「フレッツ」とNTTさんが使われているものを使って、実際にはNTTさんが販売代理的な形でやられて、課金代行もしていますので、お客様から見ると、基本的には全部NTTのサービスであるという認識でやられておられるのではないかと考えております。我々としては、いろいろな形で要請しておりますが、きっちりこれはNTTさんのサービスではありません、これはオプティキャストさんのサービスになりますけれども、そういうことを、本来であれば、ブランドの利用に関して何も規制はないとは言いながら、できればそういうことも含めて、利用者に誤解がないような公表のあり方も含めてやっていただければと考えております。別にNTTさんの中で放送のサービスを提供していけないと言っているわけではございませんで、こういう消費者の方に誤解を与えるようなやり方というのは、不親切ではないかと考えておる次第でございます。

山内主査) ほかにいかがでしょうか。よろしゅうございますか。それでは、時間も参ったようですので、本日のヒアリングはこの辺で終了とさせていただきます。

本日の議論を踏まえまして、追加で質問がある構成員におかれましては、6月24日金曜日、17時までに事務局に質問をお寄せいただければと思います。追加質問は事務局で集約の上、ヒアリング対象事業者に送らせていただきますので、ご対応いただきますよう、どうぞよろしくお願いたします。

合同公開ヒアリングは今回で終了となりますけれども、委員会の次回の日程等について、補足があれば事務局からお願いしたいと思っております。

事務局) 次回は委員会単独での開催となり、7月19日(火)10時からを予定しております。会場は決まり次第御連絡させていただきます。よろしくお願いたします。

山内主査) 以上で合同公開ヒアリングの第2回会合を終了とさせていただきます。皆様お忙しい中ご出席賜りましてありがとうございます。

以上