

情報通信審議会 電気通信事業政策部会
電話網移行円滑化委員会 合同ヒアリング（第1回）
議事録（平成23年6月10日）

- 1 日時： 平成23年6月10日（金） 10時～12時
- 2 場所： 総務省10階 総務省第1会議室
- 3 出席者：
 - （1）電気通信事業政策部会
新町委員、高橋委員
 - （2）電話網移行円滑化委員会
東海主査、相田主査代理、石井委員、井手委員、北委員、長田委員
 - （3）総務省
原口電気通信事業部長、高崎情報通信政策総合研究官、古市事業政策課長、
二宮料金サービス課長、泉データ通信課長、野崎電気通信技術システム課長、
布施田番号企画室長、木村事業政策課調査官

4 議事：

- （1）関係事業者・団体による意見陳述
 - ・東日本電信電話株式会社・西日本電信電話株式会社からの説明
 - ・KDDI株式会社からの説明
 - ・ソフトバンク株式会社からの説明
 - ・イー・アクセス株式会社からの説明
 - ・株式会社STNetからの説明
- （2）質疑応答

5 模様：

○東海主査 皆様、おはようございます。午前中から大変ご多忙な中をご参集いただきましてありがとうございます。情報通信審議会 電気通信事業政策部会 電話網移行円滑化委員会 合同公開ヒアリング第1回を開催させていただきたいと思っております。

今回、それから、次回は実は来週ちょうどこの時間でございますが、合同開催をすることによりまして、関係する事業者、団体の皆様方から電話網からIP網への円滑な移行の在り方についてヒアリングを行うということといたしております。

まず委員のご紹介を簡単にさせていただきたいと思います。電気通信事業政策部会からは、今日、部会長の山内委員が所用でご欠席でございますが、相田委員と井手委員がご出席でいらっしゃいます。それから、私の右隣の新町委員、高橋委員、それから、電話網の移行円滑化委員会からは石井委員、それから、北委員、それから長田委員。それから相田委員と井手委員は、両方共通の委員でいらっしゃいます。それから本日司会を務めさせていただきます東海でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

それで、今回のヒアリングの議事進行でございます。参加いただいている5つの事業者の方からそれぞれ10分ないし20分程度で簡潔に資料のご説明をお願いしたいと思いますが、こちらが今日のヒアリングの事業者の方々でいらっしゃいまして、実は今回は、来週の次回のヒアリングの事業者の方々、あるいは団体の方々がそちら側にお座りいただいております、場合によっては意見交換もさせていただくといったようなことも考えているところでございます。

それでは早速、時間もございませんので、事前をお願いしております時間を厳守いただきまして、ご説明を始めていただきたいと思いますと思っております。それではまず、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社よりご説明をお願いしたいと思います。よろしくどうぞ。

○西日本電信電話（株） NTT西日本の小椋でございます。本日はこのような場をご提供いただきましてまことにありがとうございます。

本日のテーマであります、電話網からIP網への円滑な移行ということにつきましては、NTT東日本、西日本、同一のスタンスに立っておりますことから、私のほうからご説明させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願い致します。

まず、ページをおめくりいただきまして、1ページ目の「はじめに」をご覧ください。まず初めに、PSTNのマイグレーションにつきましては、昨年11月2日にコアネットワークのマイグレーションに関する概括的展望を公表させていただきまして、実施の背景や目的、提供を継続する機能やサービス、継続しない機能やサービス、そしてその実施手順、時期などについてお示しいたしました。私どもNTT東西はその考えに基づきまして、極力お客様にご迷惑をおかけしないように、責任を持ってマイグレーションを進めていく所存でございます。

コアネットワークのマイグレーションの概要につきましては、枠内に記載してございますが、主なポイントは次の3点でございます。

1つ目は、マイグレーションのスケジュールについてでございますが、IP系サービスへの需要のシフト、それから交換機の寿命等を勘案いたしまして、おおむね10年後の2020年ごろからマイグレーションを開始し、2025年ごろの完了を想定いたしております。

2つ目は、サービスの提供の継続の可否についてでございますけれども、PSTNで提供しております基本的なサービスにつきましては、マイグレーション後におきましても、IP網で提供を継続していく考えでございます。また、IP網での提供が困難なサービスやお客様のご利用の減少が見込まれるサービスにつきましては、PSTNのマイグレーションや個々のサービスを提供する装置の寿命に合わせまして提供する考えでございますが、今後のお客様の利用動向を踏まえまして、必要に応じて代替サービスの提案、開発を行いますとともに、お客様への十分な周知期間をとることによりまして、極力お客様にご迷惑をおかけしないように、責任を持って進めていく所存でございます。

3つ目は、現在PSTN交換機を介して接続しておりますIP電話のIP網同士の接続等の実現につきましては、多数の関係事業者間の中で意識合わせを進めていく考えでございます。

2ページ目をご覧くださいませ。マイグレーションにつきましての私どもの基本的な考え方でございますが、まずブロードバンドサービスの利用環境の構築につきましては、アクセスだけ光化、IP化をいたしましても、コアネットワークがIP化していなければ実現できません。

こうした中、当社といたしましては、世界に先駆けてまずコアネットワークの計画的なマイグレーションに取り組みまして、サービスの円滑な移行やIP網同士の相互接続など、コアネットワークのIP化に関する諸課題を解決していく考えでございます。

一方、メタルから光へのマイグレーションにつきましては、メタルを利用されているお客様が依然として多数存在されていることや、メタルがPSTN交換機よりも長く利用できるということが想定されることも踏まえまして、サービスの創造やICTの利活用等を促進することにより需要を喚起して光の普及を進めることで、マイグレーションを進めるとともに、メタル利用ユーザー数が少なくなりました段階で代替サービスの提供を行うなどの対応につきまして、引き続き検討を進めていく考えでございます。

3ページ目をご覧ください。ちなみに、海外におきましても、PSTNを利用いたしました電話サービスの需要が減少いたしまして、IPサービスの需要が増大しておりま

して、各国の通信キャリアにおきましても、お客様のニーズの変化に合わせてIPブロードバンド化を検討・推進しておられます。

中でも我が国は、固定電話が2004年の5,961万加入から2008年は4,843万加入と、19%も減少しております。諸外国に比べて減少傾向が顕著であります。一方、2008年3月からNGN商用サービスを開始いたしまして、Fiber To The Homeで全世帯の90%をカバーするなど、IPブロードバンド化は諸外国に先駆けて進展している状況がおわかりいただけると思います。

では、次、4ページをご覧ください。具体的に主要国と比較してみますと、日本は光ブロードバンドサービスにおきまして、世界カバー率、契約数、スピードや料金の面で1位となっております。世帯普及率につきましても、韓国に次いで2位となっております。韓国を除くほかの国と比較して、圧倒的に普及が進んでいるということが言える状況でございます。

次の5ページをご覧ください。このグラフでお示しておりますとおり、PSTNの固定電話につきましても、携帯電話やIP電話への移行によりまして、ユーザー数が毎年1割程度減少してきております。技術やサービスの変化の激しいこの情報通信市場におきまして、将来の需要を満たすことは極めて困難でございますが、いずれにいたしましても、電話しか利用しないというお客様は、減少傾向にはあるものの、一定程度は残るものと私どもは想定しております。

次のページをご覧ください。NTT東西はブロードバンド普及に向けまして、コアネットワークのIP化やアクセスの光化に取り組みまして、利用可能なエリアの拡大を図りますとともに、1つとして、「コアネットワークのIP化とアクセスの光化の取組み」、2つとしまして、「教育・医療分野でのICT利活用に向けた取組み」、3つとしまして、「使い易い端末の提供」、4つとしまして、「利用者のICTリテラシーの向上」といいました利活用促進に取り組んできておりまして、今後も引き続きブロードバンドの普及拡大に向けて積極的に取り組む考えでございます。

次のページ、7ページをご覧ください。ユーザーサービスにつきましても、PSTNのマイグレーション後におきましても、音声サービス、ナンバーディスプレイ、キャッチホン等、PSTNで提供しております基本的なサービスにつきましても、IP網でも提供を継続していく考えでございます。

一方、IP網での提供が困難なサービスやお客様のご利用の減少が見込まれるサービ

スにつきましては、PSTNでの提供は終了する予定ではございますが、必要に応じましてIPベースでの代替サービスの提案・開発を行いますとともに、責任を持ってお客様の対応を実施していく所存でございます。

その際、お客様の端末交換やシステム更改が必要となる場合もございますが、極力お客様の負担増とならないように、お客様の端末の更改時期に合わせて取替えていただきますよう、十分な期間をとって対応していきたいと思っております。

なお、PSTNマイグレーションに先立ちまして、順次提供終了見込みのサービスをご利用のお客様に対しまして、概括的展望の公表以降、代替サービスも含めまして、ご意向を伺うなど、順次お客様対応を実施しているところでございます。提供を継続、終了する具体的なサービス名につきましては、表に記載しておりますとおりでございますので、ご参照いただければと思います。

では、次の8ページをご覧ください。このページから12ページまでにわたりましては、現時点で想定しておりますサービス終了後の当社の代替サービスの例を記入しております。PSTNのマイグレーションに際しまして、INSネットの提供も終了する予定でございますが、INSネットの主な利用用途であります複数チャネル通信、それからデータ通信は、ブロードバンドサービスで代替可能となっております。例えば電話、ファクス、インターネットでご利用されているお客様は、フレッツ光ネクストとひかり電話という組み合わせで代替可能でございますし、次ページのクレジット決済システム等にご利用されているお客様につきましては、フレッツ光ネクスト、ひかり電話ナンバーゲート、データコネクで代替が可能です。ただし、例えばISDN専用端末の場合は、端末の取替えが必要になるということもございまして、今後お客様のご利用機器や情報システムを更改時期に合わせて取替えていただきますよう、十分な期間をとって対応していく考えでございます。

次、9ページは、ただいま説明したとおりでございます。

次、10ページ、緊急通報の例でございますけれども、INSネットの提供終了後の代替サービスとしましては、ひかり電話が考えられます。ひかり電話からの着信には受付台のインターフェースの光対応が必要であるために、お客様の端末の更改時期に合わせて取替えていただきますように、十分な期間をとって対応していきますとともに、PSTNで提供しております、ひかり電話では利用できない保留・呼び返し機能につきましては、ご要望を伺いながら、今後検討していきたいと考えております。

11ページをご覧ください。信号監視につきましてですが、信号監視通信サービスを利用しましたセキュリティーサービスにつきましては、フレッツ光を利用しました方式や携帯電話を利用した方式をご利用いただけるようになっております。当社といたしましては、代替サービスも含めてご意向をお客様に順次お伺いしまして、例えばセンターに通知されている異常の検知が、断線によるものか、停電によるものかの切り分けを可能とするサービスにつきまして、その対応策を現在検討しているところでございます。

また、端末がインターネット未対応の場合につきましては、交換等が必要となりますために、お客様の端末の更改時期に合わせて取替えていただきますよう、十分な期間をとって対応していく所存でございます。

次、12ページをご覧くださいませ。ここからはPSTNのマイグレーション後の相互接続について、当社の考えをご説明いたします。現在IP電話サービスの事業者間接続につきましては、PSTNの関門交換機でありますIGS交換機を介して接続しております、IP網同士の直接接続については実績がございません。しかし、今後はIP網同士の接続が具体化していくということも想定されておりますことから、技術面や運用面の課題を整理していくことが重要になると考えております。

私どもは、概括的展望の公表の後、PSTNのマイグレーションに関します事業者アンケートを実施いたしました、その中でも、インターフェースの標準化、通信品質の確保、複数ポイントの設置、特番呼の接続といった具体的な課題をお示しいただいております、これらの課題の解決に向けまして、事業者間でよく話し合っ進めていきたいと思っております。

なお、IP網におけますマイラインの取り扱いについてもご意見をいただいておりますが、競争環境、市場環境が転換しまして、既に契約数が減少してきている状況も踏まえた検討が必要でありまして、マイグレーションを開始するまでに、お客様のニーズや他事業者のサービスの提供状況等をよく見た上で検討していく必要があるものと考えております。

次の13ページをご覧ください。IP網の直接接続に向けた課題の1つに、現在PSTNで実現しております番号ポータビリティをIP網上でどのように実現するかという点がございしますが、事業者アンケートの中でも、早期に双方向で実現すべきという意見の一方、現行と同様に片方向を維持すべきといった意見、また別の観点から、事業者共通の番号情報データベースを整備すべきといった意見など、様々なご意見をいただい

おります。

当社としましては、N T T東西から他事業者様等へ片方向の移行しか実現できないという現状は、他事業者様が取得されました電話番号を利用されておりますお客様がN T T東西を含めた別の事業者に移ることができないなど、お客様の利便性を損なう面があると考えておりました。今後各事業者がI P網に移行する際に、お客様ニーズに対応して、双方向に利用できるようにしていただくことが必要であると考えております。

いずれにしましても、I P網で番号ポータビリティを実現する仕組みにつきましても、これらの様々な意見を踏まえまして、関係の事業者間でよく話し合っただけで進めていくことが必要と思っております。

次の1 4ページをご覧ください。I P網同士の直接接続に係る別の課題としまして、現在当社のP S T Nが担っておりますハブ機能をどうするかということがございます。ハブ機能といいますのは、皆さんご案内のとおり、また資料に書いてございますように、中継事業者との相互接続機能などに併せまして、中継、他者直取、C A T V事業者等、多数の事業者との間を当社のI G S交換機を介すことで各事業者様が直接接続しなくても相互接続を実現するといった役割がございます。

先般実施しました事業者アンケートの中におきましても、N G Nでも様々な事業者と接続可能となる仕組みを確保してほしいとのご意見もいただいておりますが、当社といたしましては、まずは現在実現していないI P網同士の直接接続を実現するということが最優先課題であると考えております。その上で、I P網におきますハブ機能の在り方、実現方式等につきましては、関係する事業者の間でよく話し合っただけで、検討を進めていくというように考えております。

次、1 5ページをご覧ください。当社といたしまして、昨年1 1月2日に概括的展望を公表いたしました後、1 1月3 0日に事業者説明会を開催させていただきました。I P網同士の円滑・効率的な相互接続に向けました関係事業者間で意識合わせを行うための場を設けることを提案させていただきますとともに、本年1月末を期日といたしまして、関係事業者の皆様にはアンケートへのご協力をお願いいたしました。

アンケートの結果は、ここに示してありますとおり、回答いただきました事業者2 2社のうち約8割、1 7社の事業者様がP S T NのI P化を予定されている一方で、早期、5年以内にI P網同士の直接接続を希望される事業者は、約2割、4社である状況であることから、まずはI P網同士の直接接続について理解を深めるということが必要だと

私どもとして考えております。

また、意識合わせの場の開催にご賛同いただく意見が多数寄せられたことを踏まえまして、本年、今月の24日にNTT東西を事務局として、関係事業者の意識合わせの場を開催するというご案内を、先般6月1日に各事業者様に案内させていただいたところであり、その場ではまずアンケート集計結果をご報告させていただきまして、IP網同士の直接接続に向けた今後の進め方などについて意識合わせをしていく考えでございます。

次の16ページをご覧ください。コアネットワークのマイグレーションに向けたスケジュールでございますが、IP網への移行時期につきましては、まず1つ目に、PSTN交換機の寿命がおおむね2025年ごろですが、IP網への切替えに必要な期間は5、6年を想定しております。

それから2つ目に、端末などのライフサイクルを考慮しまして、お客様ご自身で計画的に代替サービスへ移行していただいたり、端末・システムを更改していただけますよう、十分な周知期間をとることが必要であるということ。

3つ目に、他事業者様との接続では、IP網同士の接続につきまして、関係事業者間で意識を合わせた上で、システム開発や、私ども及び皆様との双方のネットワークにおいて対応するために十分な期間が必要となる。

以上、3つの点を勘案いたしまして、概ね10年後に2020年ごろから開始したいと考えております。

なお、一部の事業者様から前倒しして、早期に実現すべきというご意見もございますが、逆に利用者や一部の事業者の方からは、さらに十分な期間をとって進めるべきという逆の話もいただいております。NTT東西といたしましては、極力お客様にご迷惑をおかけしないように、IP網に接続するために十分な期間をとって進めていく所存でございます。

ご説明は以上となりますが、以降のページは参考資料として付けさせていただきますので、ご覧いただければと思います。以上で私のほうからの説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

○東海主査　　ありがとうございました。それでは、引き続きまして、KDDI株式会社からご説明をお願いいたします。

○KDDI（株）　　KDDI株式会社、渉外・広報本部の藤田と申します。本日はこう

いう場を設けていただきまして、本当にありがとうございます。

それでは、早速資料に沿って説明をさせていただきますが、まず私どもの基本的な考え方です。冒頭には書いてございませんが、やはり競争、特に設備競争によって移行促進を図る、PSTNからIP網への移行促進を図るとというのが基本です。そして、その際に最も留意しなければならないことは、お客様の利便が損なわれないこととご負担が過度にかかるというようなことがないようにしていくというのが基調の考え方です。

それでは、1ページをめくっていただきまして、これは留意点といいますか、皆さんに申し上げたいことは、今回の検討対象の中で、NTTさんのPSTNの電話網からIP網へという話がございますが、私ども、競争事業者のネットワークも上に乗っておりまして、右の黄色い吹き出しにも書いてございますが、例えばマイラインの登録数を見ましても、市内におきましては、競争事業者が約13%、それから県外通話につきましては20%近いお客様がいらっしゃるということをまずご認識いただいて、そういうお客様への配慮も必要だというようなことが1ページに書いてございます。

次、2ページに移ります。繰り返しになりますが、先程申しましたとおり、ユーザーの利便性を確保しながら、最小のコストで移行を進めていくべきだということでございます。原則というのは、私ども、およそ3点ではないかと思っております。

移行コストの最小化による国民全体の負担軽減。国民全体と申しますのは、もちろんお客様、それから私ども通信事業者も含まれた考え方でございますが、私どもも、これは固定ではございませんが、携帯等につきましては、こういうお客様の巻き取りを何回も経験しているのですが、やはりお客様に私ども通信事業者が、かなり長い周知期間をもってご説明しながら移行していただくというようなことが必要ではないかと思っております。

また、それぞれのお客様のご事情がいろいろあります。お客様の使い勝手、NTTさんもおっしゃいましたけれども、そういうお客様に誠心誠意お話ししながら、一番フィットしたものを移行対象としていく。それにつきましては、タイミング、どれに移るのかというようなきめ細かい、何と申しましうか、お客様のご利用状況の棚卸しのようなところから始めるということが非常に必要ではないか。

新しいサービスへの移行時につきましても、繰り返しになりますが、お客様の利便性確保・向上ということが移行における大原則ではないかと思っております。

次のページに移ります。ここには、先程申しました設備競争による移行促進という中

身が書いてございます。2020年、2025年という長いレンジで見ますと、どのように通信事業、形態が変化するかというのも当然でございますが、多種多様な事業者が提供する様々な手段、この表に書いています上には、電話網からNTT東西さんのIP網への移行、FTTHというような流れもあります。また、昨今携帯のブロードバンド化はご存じのとおりでございますが、CATVも含めた、そういう選択肢をお客様にお示しして、お客様が主体的にそれを選択できるような環境を作り上げていくというようなことが必要だと思っております。

次のページに。PSTNからIP網へというのは、この表を見ても一目瞭然でございます。既に2005年くらいから、お客様の中でもやはりPSTNからIP網へという移行は進んでおります。それは先程申しましたように、お客様が主体的に選んでいただくという、これは1つの証左ではないかと思っております。

ただ、次のページを見ていただきますと、そういう中でも、電話網に残るお客様をどうするかということが大きな問題になってくると思います。特に、PSTNでの電話利用というのは、お客様がかなり固着化しており、安い電話しか使わないお客様、法人のお客様でもPSTNを前提としたサービスをご提供になっている方がいるわけで、こういう方々の同意を含んだ形で巻き取るというのが重要な課題でしょうということでございます。

次のページに移ります。6ページでございますが、その中でも、これからスタートするところで一番必要なことはNTTさんの情報開示、これが非常に必要ではないかということが書かれております。概括的展望の中では、NTTさんが3点、先ほどもご説明があったとおりでございますが、具体的には、必要となる情報としまして、お客様個々のサービスについて、いつまでに終了するのか、あるいはどのような代替サービスが準備されるのか、その具体的な移行方法、料金等の利用条件はどうなっているのか、というようなことが必要な情報ではないかと私どもは思っております。

次のページに移ります。その課題解決に向けた検討方法としましては、何回も繰り返しますが、移行コストの最小化に向けた具体的な課題の洗い出しが必要だということで、例えば本委員会の検討の項目の中で、事業者間の問題として検討すべき事項としましては、レガシー系サービスの接続料の抑制の問題、コロケーションスペースの十分な確保の問題等が挙げられるのではないかと思っております。

次のページに移ります。お客様の移行先、受け皿としましては、NGNで提供される

I P電話市場というものが想定されるわけですが、その中でも、NTT東西さんが、このグラフを見ても一目瞭然でございますが、70%程度のシェアを占めているという状況の中で、移行に当たっては、ドミナントであるNTT東西さんと接続事業者との間でI P網同士の接続へ移行する際も、接続の公平性担保というのが必要になってくるのではないかと。具体的には、NGNを引き続き一種指定設備の対象とし、提供されるサービスを、I P電話サービスはじめ、各種機能を接続料規制として維持していただきたいということがここでは述べられております。

次のページに移ります。番号ポータビリティの話も先程ございまして、これは私どももNTTさんの考えに非常に近いのではないかと考えていますが、ユーザー利便向上のためには、将来的には双方向での番号ポータビリティを実現すべきだと思っておりますが、ここではいろんな問題がございます。実施時期、実施方法の問題もございますので、これは関係事業者間で十分に議論すべきということでございます。

また、これ以降は1つ提案でございますが、I P網への移行を促進するに際しては、例えば現行のポータビリティにおける課題についても併せて解決すべきではないかと。具体的には、同一收容局内に限定されている番号ポータビリティの運用を、I P電話の移行時については、同一番号区画内に広げるべきではないかというご提案でございます。その仕組みが11ページ、次のページに書かれております。

例えばこの絵では東京都千代田区から東京都世田谷区に引っ越しするお客様の例でございます。ご存じのとおり、今の電話は、同一收容局内でなければ電話番号のポータビリティはできないわけで、これがI P電話にも引き継がれているという状況かと思っております。

I P電話につきましても、右側の絵でございますが、いずれもポータビリティ不可という状況でございますが、次のページを見ていただきますと、I P電話につきましても、運用ルールを見直していただいて、同一番号区画内、具体的には例えば03地域であれば、千代田区から世田谷区に引っ越しお客様については、番号ポータビリティで同じ番号で利用できるような環境を作るのも、これが1つI P電話への移行促進、お客様が主体的に動いていただく1つの手段として有効ではないかというご提案でございます。

次のページ、これが最後になりますが、まとめでございます。3点でございます。先程の繰り返しになりますが、設備競争での移行を促進するという。移行時期につきましても、お客様の利用形態を勘案しながら、課題を解消して、多様なサービスの中からお客様が主体的に選択することで効率的に移行を進めるということ。

コストにつきましては、個人、法人、公的機関等における各種サービスの利用実態を把握し、個々の課題を明確化、解消することで、お客様の、それから我々事業者の負担を最小化すべきと。

それに当たっては、移行のあり方を検討するために、加入電話を独占しているNTT東西さんからより具体的な情報開示が不可欠ではないかということでございます。

以上でございます。

○東海主査　　ありがとうございました。

では、引き続き、ソフトバンク株式会社からお願い申し上げます。

○ソフトバンク（株）　　ソフトバンクの弓削でございます。本日はお時間いただき、ありがとうございます。

今日は時の記念日でもございますので、ファンクチュアルにやりたいと思っておりますけれども、まず私どもの資料の1枚めくっていただいて、本委員会の議論に当たってというところからお話をさせていただきます。

もう若干今の時代では古文書に近くなったかもしれませんが、去年の12月の「光の道」構想の取りまとめ、それから基本方針といったものをもう一度リファーマして見ますと、細かい文章は省略いたしますけれども、「光の道」の政策の中では、マイグレーションの早期実現ということが前提条件として1つ挙げられている。それを受けてこの検討体制があるのだろうと理解しております。それからもう一つは、NGNにおいて、他事業者での競争的なサービスの提供というものが確保されること。こういったものを基本的な考え方として今後の検討を進めていくべきではないかと考えております。

1枚めくっていただきまして、マイグレーションに関する基本的な考え方ですが、先程来もお聞きしていて、時間的な軸がかなり違うのではないかという感じがしております。マイグレーションに関する基本的な考え方ですけれども、今大体自然に光に移る部分があって、それをずっとやっていって、ある程度いったら、ではマイグレーションしましょうかというようなことでは、なかなか全体として進みませんし、非常に大きな無駄が生じるのではないかと考えております。

それはなぜかといいますと、「現在の方向性」という2ページの絵に、左側に書いてありますけれども、もう既に光とメタルというのは当然二重構造になっているわけですが、これによってかなり大きな無駄なコストが発生していると思っております。

これは現在の形ですとずっとやっていくと、レガシーのコストのほうは変わらないと。そ

れからIPのほうは、だんだん当然増えていきますので、コストはかかる。期間はかかる。結果的に光が100%普及するかというと、必ずしもそういう保証もないといった状況になると思っております。

レガシーのコストも当然、加入者は減っていきますので、高いままになってしまうということですが、これに対してここで、考え方を切り替えて、方向性としては、本当の意味でのマイグレーションをスタートするのだということが重要なことではないかと思っております。右側に書いてある絵は、ここでレガシーのネットワークというものがだんだん閉塞していき、そこをIPで置き換えることによって、全体のコストを抑えていって、最終的にはIPだけのコストになって、これが持続していくと。で、光が100%というような状況だと思っておりますが、先程来お話がありますように、当然ユーザーさんに迷惑をかけるのかといったことは避けなくてははいけませんけれども、コスト面で言えば、色々な費用がかかる分もあります。それを投資と考えれば、これから出てくるコスト減によって回収できる投資であるといったところを考えるべきであろうと。

それから3ページ目ですけれども、移行のタイミングでございます。先ほど古文書と申し上げましたが、「光の道」の整備計画では2015年、私どもは実質的にやると2016年と申ししておりましたけれども、そういうようなレベル感と、それから、2020年から交換機のレイヤーをスタートして、2025年ぐらいからメタルに手をつけるといった話では、かなり乖離がある。その間ずっと無駄が発生し続けると考えております。もちろん下のほうに書いてございますように、もう少し前にマイグレーションがされるというケースもあるのかもしれませんが、そういったところについては、現在何も公開されていないという状況でございます。

こういった形で、とにかく早くやるということを前提に計画を進めるべきではないかというのが私どもの主張でございますけれども、当然それに対して考慮すべき事項はたくさんございます。

1番目は、非効率な二重コスト状態。今まで申し上げたところで、短縮化する必要があるだろう。それから2番目も、競争環境の整備ということで、最初に申し上げたこととございます。それから費用負担につきましては、これをユーザーの皆様には押しつけるということではなくて、どういうふうにするかということも含めて、こういった費用負担をしていくのかといった検討が必要であろうと思っております。

それから、5ページ目ですけれども、利用者保護ということで、同等サービスが必要

なもの、それから代替的なものをやるかといったことについて少し分類を私どもでしておりますが、この辺りにつきましては、NTTさんのほうで先ほどかなり細かい項目や中身もご説明をいただきました。私どもとして、これをNTTさんの分類で全てアグリーというわけではないのですが、こういったところはこれから細かいところを項目別に議論をしていけばいいのかなと思っておりますし、緊急通報といったものが重要だということ、これは言うまでもないことだと思っております。

6ページ目ですけれども、6ページも、今申し上げたような中身でございますけれども、もうそろそろサービスの廃止といったことをしてもいいのではないのかといったことを一番下のところに挙げております。

それから7ページ目ですけれども、マイグレーションに際しての接続ルールのあり方ということで、レガシー網について色々な競争環境の整備といったものが行われてきたと思いますが、IP網、それから光網、NGNといったところについて、接続の最初のときの議論では、これはまだ小さいネットワークだからとりあえずスタートしようかということで議論が先送りになっていて、今になってやると、今度は、もうその機器が入ってしまっているんで、技術上できませんといった議論もあって、そういったこともあり、接続ルールについては、早期にきちんと確立しておくということが今後のためにも必要ではないかなと思っております。

そういった意味で、先程来の議論と同じですが、IP網の直接接続に関して、IP-IP接続の話、それから、IP網での番号ポータビリティの話とか、それから、先ほど他社さんからもございましたけれども、PSTN上でのサービスの代替性をどうするかといったところ。それから、レガシーの接続料といったものを、これから上昇傾向にあるといったものをどう見直していくかといった問題があると思います。

少し中身について申し上げますと、8ページ目ですが、IP網同士の接続については、現状この下の左の絵のように、ゲートウェイ経由でつなぐというような形になっているかと思っておりますけれども、当然こういった無駄な設備を色々入れていくということは問題がございますので、IP網同士の直接接続といったところを検討していく必要があるだろうと思っております。

それに関連して言いますと、サービスごとのインターフェースの問題、標準化、課金、ここに色々書いてございますけれども、こういった項目を検討していくべきではないかと。さらに国際的にどういうふうにしていくかといった問題もあるだろうと思ってお

ります。

それから、9ページ目に番号ポータビリティの機能について述べてございますが、番号ポータビリティについて、最終的に双方向の番号ポータビリティといったものがお客様にとってベストであるということは私どももこれは疑う余地がないのですが、今のメタルとかで競争環境を少しずつ進めてきて、ナンバーポータビリティでシェアが少しずつ変化してきたといった状況の中で、ここで光について言えば、先ほどのシェアの部分もありましたけれども、例えば私どもが光に行こうとかというと、そういった代替の手段が無いものですから、ほぼ100%NTTさんのほうに行ってしまうといったことを考えますと、ここでだんだん変化してきたシェアがまたNTTさんの独占のほうに向かってしまうということもございますので、そういった部分と、それからお客様の利便性といったものをどういうふうに考えるかという意味での検討が必要です。むしろ、光のネットワークのオープン性とか競争性とか、そういったものをきちんと担保して、早く実現して、そうすれば当然ナンバーポータビリティも双方向でやるといったような形になるのかなと思っております。

それから、10ページ目ですけれども、接続メニューの設定ということで、今申し上げた光になったときに、私どもの電話サービスはどうなるのかといったような、少しこれは私ども事業者の視点になってしまいますけれども、現在私どもでメタルをNTTさんのドライカップを使って、アナログ電話「おとくライン」というサービスを提供しておりますが、これが光になったときにどういうふうになるかということで、設備を実際に持っておられる事業者さんの場合には、場所にもよりますけれども、千数百円という、ほぼ電話と同じようなメニューを提供しておられますが、私どもで光を使ってこういったサービスを提供しようとする、コスト面で非常に不利になって、提供することができないということになりますので、こういったところをどういうふうに維持していくかという問題があるかと思えます。

こういったことを実現するのに分岐単位の接続というお話が今年の3月ぐらいの検討アジェンダには、3月の前ですかね、アジェンダに載っていたと思うのですが、その中では、3月いっぱい分岐接続の接続料設定ということでの検討が出ていたわけですが、先送りといったような形になっておりますので、これについては、できるだけ早く再度検討して実現すべきではないかと。それで、前のページのようなメニューをつくれればと思っております。

それから12ページ目ですけれども、NGNでのアンバンドルの話でございまして、NGNの中でのGC接続と申しますか、かなりローカルのエリアに近いところでの接続といったものがサービスの競争ということを促すためには必要ではないかということでございます。これは先ほど申し上げましたように、以前からずっと主張しているのですが、とりあえずはということで話をしていたのですが、現在になってみると、事業者振り分けの機能がないとか、課金の機能がないという既成事実のほうで逆にできないということを申されていて、若干戸惑っているところでございますが、図の左側に書いてある、現在の交換網でのGC接続というのは競争の促進に大いに役に立ったと思っていますし、これに類似した機能がNGNの場合にも必要ではないかと思っております。

それから、レガシーの接続料の算定の見直しということで、最初に申し上げましたけれども、二重コストが発生して、レガシーのメタル、PSTNのほうについては、需要が減っていくにもかかわらずあまりコストが減らないという状況が続いてしまうのではないかと懸念しております。これについては、これを光に移行して解消するというのももちろんベストの解決策ですけれども、それとあわせてレガシーの接続料をどうしていくかという問題があると思えます。

このページの下側のほうに欧州での議論が書いてありますけれども、欧州の場合には、いかなる二重計上も避ける必要があるということで、レガシー資産をコストに含めてはならないといったことが明確に記載されておりますし、それから、そういったことを効率的な技術に基づいて料金設定をすると、その技術への移行を促すインセンティブを提供するという意味でやっていくべきだといったことも述べられてございまして、先程のこの関係の例で言えば、光への移行のインセンティブを確保するという意味で二重コストといったものを料金の中から控除するといったことが必要ではないかと思っております。

あとは、参考資料ということで、欧州規制当局グループの文章でございまして。

それから最後に、ご提案と申しますか、検討体制について、15ページですけれども、ここで円滑化移行委員会といったことがございますが、先ほどのNTTさんのプレゼンでも、細かい項目とか、いろいろあって、事業者の関係者としての色々な技術面も含めて相談をしていったほうがいいのかなどと思っておりますし、そういった意味での非常に突っ込んだ議論をするためには、ある程度専門的に議論するワーキング、それから、その判断をするということではないと思っておりますので、接続事業者も参画してやっていった

ほうがいいのかなどということ、例えば技術ワーキング、周知と利用者関係のワーキング、制度ワーキングといった、そういったワーキング的にインテンシブに検討してはどうかというご提案を申し上げて終わらせていただきます。ありがとうございました。

○東海主査　ありがとうございました。それでは、引き続きまして、イー・アクセス株式会社よりご説明をお願いいたします。

○イー・アクセス（株）　イー・アクセスの大橋でございます。本日はこのような当社意見を説明できる機会をいただき、まことにありがとうございます。

もう既にご説明された事業者様がかなり網羅的にお話しされたので、重畳するところもあるかと思いますが、資料に従いまして当社の意見をご説明いたします。

まず1ページ目でございますけれども、今回の電話網移行というテーマを検討するに当たって何が重要かということを考えました。ここのスライドは、昨年発表されましたNTTさんの概括的展望と、これからPSTNのユーザーとIP網のユーザーがどういう変化をして移行が開始される2020年を迎えるのか、移行を完了する2025年が来るのかというのをイメージしました。

重要だと考えましたのは、今回の検討の対象となる期間が非常に長いということ。それから、長いがゆえに、市場の動向がどうなるかというのをイメージしながら、この議論を進めて、課題の設定もしていけないといけないのではないかと考えています。

続きまして2ページ目です。先程のページを踏まえて、当社の基本的な考え方としては、1点目は、時期に応じた課題の設定が必要であるということ。それから、議論は、コア網だけではなくて、アクセスの問題やPSTNを縮小するというに伴う影響も重要ではないかと思えます。

私どもが今回挙げましたのは、①から③の3点ですけれども、1つは、ラインシェアリングの導入、それから2つ目はPSTN接続料の上昇の話、それから3番目は、IP網化に伴う相互接続の課題整理という課題になると思えます。

次のページからそれぞれ簡単にご説明します。3ページ目は、NGNでのラインシェアリングということです。この課題については、我々はADSL事業者、ADSLのホールセラーですけれども、その立場に立ったものです。ADSLについては、これも皆様ご存じのとおりで、電話等のラインシェアリング、それからGC局のコロケーションルールとか接続料の低廉化によって、総務省様の競争政策が最も機能した例だと我々は理解してございまして、その結果、Yahoo!BBさんや当社のような新規参入がこの

市場を牽引してきました。その結果、NTTさんのADSLにおけるシェアは約35%にとどまっているということになっていると思います。それが左側の絵の状況ですけれども、これがこのままPSTNからNGNへの移行が進むということになれば、ADSLというのはサービス基盤を失ってしまいます。加えて、ADSLがなくなるにつれて、FTTHでのNTTさんのシェアが拡大して、競争環境が損なわれるというところが大きな懸念だと思っています。

したがって、我々としては、ADSLが事業として存在している間にNGNでもフェアな競争環境を確保するということが、ラインシェアリングのようなモデルの導入が必要ではないかと考えています。そのラインシェアリングというのは、IP網への移行促進にもメリットがあるのではないかと考えています。

次のページをお願いします。2点目は、PSTNの接続料についてです。このスライドに4つほど書かせていただいています。主にADSLや加入電話に関する主な接続料金の、これは3年ぐらいの推移ですけれども、全部が全部毎年値上がりしているということではありませんが、特にドライカップは、今年度は算定方法の見直しで料金が下がっていますけれども、ただ、概ね上昇傾向にあるのではないかと考えています。接続事業者の立場から言うと、現行の接続料算定方法では、需要減に伴って料金が上昇を続けます。来年度以降、PSTNへの移行が完了する時期が2025年だとすれば、そこまで料金は上昇する可能性があるというところで、ここは非常に強い懸念材料と思っています。

したがって、PSTNやメタル利用者の利便性を損なわないように接続料の上昇を避けるということも、マイグレーションの観点から検討することが必要なのではないかと考えています。

続きまして、5ページ目です。5ページ目は、3点目のIP網化における電話の相互接続の課題です。先ほどもNTTさんのほうから、今のPSTNのハブ機能についてご説明されましたので、その説明は割愛させていただきますけれども、当社も携帯電話サービスを提供しておりますが、実際に物理的な接続をさせていただいているのは4社ぐらいでございまして、ほとんどの電話を提供されている事業者様とは、NTTさんのPSTNをPSTNを経由して繋がっているという実態がございまして。

したがって、IP網化になったときに、このハブ機能がなくなってしまうということになれば、接続のための固定費とか投資負担というのが上昇しますので、非常に事

業的な影響が大きいと考えています。特に、これは地域系の事業者ですとか、まだ我々も事業規模がそれほど大きくないのですけれども、規模の小さい事業者ほどその影響が大きくなる。最終的には新規参入の参入障壁になるという可能性も出てくるのではないかと考えています。

それから、このスライドの右側ですけれども、もう1点懸念というか、課題ですけれども、緊急通報との接続ということで、これも今、NTTさんのISDN回線で各警察や消防、海上保安庁と接続していただいていますけれども、これも大きな課題ではないかと考えています。

ただ、この緊急通報については、通信事業者側の論理だけで決まらない部分もあると思いますので、今後どういう技術仕様になるかという辺りについては、緊急通報機関様の動向も確認しながら進めていったほうがよかろうと考えています。

続きまして、その続きの6ページですけれども、IP網間接続に対する弊社の考え方です。IP網間接続については、いつの時期、どの時期が検討の目途だということを考えたときに、今の概括的展望で示されているPSTNが廃止される時期、2025年が1つのターゲットになるのではないかと考えています。2025年という時期については、賛否両論あるということだと思いますけれども、いずれにしても、PSTNとの接続インターフェースを本当にいつ廃止しないといけないのか、どこまで維持できるのかというところを考えれば、やはり大分先のことになるのではないかなと考えています。我々としては、もちろん事業者間でこのあたりの協議を進めていくことは非常に有用だと思っていますけれども、あまり日本独自の仕様にならないように慎重に検討するほうがいいだろうと考えています。

最後にまとめです。これは最初のスライドをもう一度持ってきていますけれども、時期や市場動向を踏まえて課題を設定して検討いただきたいということで、すぐ足元の課題としては、課題①と課題②、それから将来を見据えた課題としては③ということになるかと当社は考えています。

以上で当社の説明は終わります。

○東海主査 ありがとうございました。

本日の最後になりますが、株式会社STNetよりご説明お願いいたします。

○(株)STNet STNetの横田でございます。本日は弊社のような地方で電話事業を営ませていただいております中小の事業者にもプレゼンの機会をいただきまして、

ありがとうございます。

時間もございませんので、早速本題に入らせていただきたいと思います。

2ページをご覧ください。NTT東西さんが昨年マイグレーションに関して概括的展望を公表されましたけれども、本日は、昨年の公表時点で明確にされてない事項、あるいは今後検討していただきたい事項につきまして、特に留意いただきたいハブ機能にかかる課題と緊急通報にかかる課題の2点に絞って述べさせていただきます。

ただ、本日、NTT東西さんの資料にてこの2点にも言及されておりましたので、今後議論が深まるものと期待しております。

ページをめくっていただきます。左下にあります図は、東西さんが発表されました概括的展望でのIP電話同士の接続に関する図ですけれども、これは事業者、NTT東西さんと他事業者の1対1の接続に関する移行提案のみ示していただいております。その他の提案は示していただいていたと理解しております。

ページをおめくりください。4ページでございます。中段に弊社のIP電話サービスの加入者、これは委員の方々にしかお見せしておりませんが、加入者の推移を示しております。ご覧のとおり、おかげさまで結構なペースで加入者が増加しております。この加入者を支えているネットワークが左下にある図でございます。左側に弊社網、右側にNTT西日本さん以外の固定事業者とか、携帯事業者、国際事業者などを書いております。真ん中に赤で示しておりますけれども、NTT西日本殿があります。

これを見ていただきますと、我々のネットワークは、NTT西日本殿を中継してかなり多くの事業者と接続させていただいていることがわかるかと思えます。弊社の平成22年度の発着信のトラヒックのうち、約40%がNTT西日本殿をハブ機能として利用させていただき、トラヒックを疎通させていただいております。

ページをおめくりください。このハブ機能としての利用は、当社に限らず、他の事業者さんにも同じことが言えるかと思えます。これはNTT東西さんが公表されております接続約款を調べたものですが、その接続の種類には大きく分けて3つのパターンがございます。

1つは、東西さんと他事業者の1対1の接続。これが約4%を占めます。次がNTT東西さんが発着信のどちらかになりまして、第三の他事業者を経由してエンドの事業者と接続するパターン。これが約1,100パターンありまして、51%を占めます。最後に、NTT東西さんが発着信のどちらにもならなくて、ハブだけを提供されている機

能、これが970パターンありまして、全体の45%あります。このことから、ハブ機能の扱いが、弊社だけではなく、多くの事業者に影響を与えることがおわかりいただけるかと思えます。

ページをおめくりください。6ページです。複数事業者同士の接続パターンを、極端に考えると大きく分けて2つになるかと思えます。1つ、左側ですけれども、全事業者がフルメッシュで接続するパターン。これは今、電話事業者は27事業者いますので、これを実現するためには最低351本の接続回線が必要で、費用面等で非効率になるということは明白だと思えます。これに対して右側のハブ機能の提供をする事業者がいた場合ですけれども、これは構成がシンプルでありまして、従来と変わらない効率的な接続が実現できると思っております。NTT東西さんがマイグレーションによってハブ機能を提供されない場合には、国内の電話事業者の接続形態を大規模に見直すということが必要になりますので、かなりインパクトの大きいことかなと思っております。

ページをおめくりください。7ページです。ここで我々、地方の中小事業者における課題ということで述べさせていただいております。今後新たな接続形態について検討が進むものと考えておりますけれども、その中で留意していただきたいポイントとしまして、POIの設置場所の問題があるかと思っております。従来はNTT東西さんが47都道府県に同条件でPOIを設置していただいております、弊社のような地方の中小事業者でも、NTT西日本殿と接続すれば、全国の電話事業者と効率的な接続は実現できていたということがあります。

ただ相互接続の見直しが行われた際に、商業ベースだけで考えますと、東京とか大阪とか、大都市のみにPOIが設けられる可能性がありまして、その場合、2つの問題が発生するかと思っております。

1つ目、POIが東京にしかなかった場合ですけれども、東京までのPOIというのは、我々が回線を持っていかなきゃいけない。これが固定費としてのしかかります。これは地方の中小事業者では、大手事業者となかなか公正な競争ができないということになりますので、我々の電話事業の継続に支障を来す可能性があると思っております。

2つ目、これはすべての他事業者との接続が、POIが東京にしかないということになりますと、四国内の通話であっても、すべて東京折り返しになるということになります。東京で輻輳が起きた場合に、四国での通話もかなり影響を受けてしまうということがあります。先般の東日本の大震災のときには、四国内の通話は全然問題なく疎通で

きています。これが東京にしかP O Iがないということになると、そういった影響も考えられるということでございます。ですので、ハブ機能にかかる課題については、P O Iの位置の問題も含めて検討いただきたいと思っております。

以上、ここまでがハブ機能にかかる課題でございます。

次、ページめくっていただきまして、8ページ、緊急通報にかかる課題でございます。我々のようなO A B Jの電話事業者は、緊急通報との接続を義務化されておまして、緊急機関との接続につきましては、N T T東西さんとのP S T N、I S D Nですね、これを経由して接続しております。

2ページめくっていただきまして10ページをご覧ください。ここに参考としてつけておりますけれども、これは消防庁さんが出されましたI P電話における119番通報のあり方に関する報告書の資料でございます。この図にも、左側にI P電話のネットワーク、右側に消防署の指令台がありますけれども、図の真ん中に東西さんのP S T NでI S D N回線が指令台に引き込まれていることがわかるかと思っておりますけれども、このように我々I P電話事業者はI S D N経由で消防庁と、消防署の指令台と接続するように求められております。よって、私どもも同様の形態で接続しておまして、また、警察及び海上保安庁様とも同様の構成で接続しております。

ページ戻っていただきまして、8ページです。このマイグレーションの方法によっては、緊急通報との接続に影響を及ぼすことはご理解いただけるかと思っておりますけれども、このマイグレーション自体がかなり先のことになるかと思っております。現在でも緊急通報の呼は、半分以上が携帯電話からの接続ということになっておまして、2020年以降の将来において、緊急通報がどのような姿であるべきかというようなことも十分検討した上で、またその実現方法を検討していただきたいと思っております。

以上、弊社のご説明を終了いたします。

○東海主査　　ありがとうございました。

これから小1時間質疑応答という形にさせていただきたいと思っております。ご案内のとおり、大臣から私ども審議会に課されました課題というのは、ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方という大きなテーマでございますけれども、これを2つに区分をいたしまして、1つは競争政策上の課題という委員会でございます。今日、私どもが合同ヒアリングをさせていただいている委員会は、もう1つの、電話網からI P網への円滑な移行の在り方というテーマに限らせていただいているわけですが、2つは

全く関係が無いわけではなく、相互に色々これから議論をかみ合わせながら進めていくべきかと思っているところでございます。

先般第1回の私どもの委員会がございまして、この議論の進め方ということにつきまして、2つの大きな区分をいたしました。1つは、利用者保護の在り方という観点でございます。もう1つは、事業者対応の在り方ということでございました。今日のご報告を承っておりますと、どちらかという2番目の事業者対応との関係のお話が多かったなと思っておりますが、次回、利用者保護の問題に関わるご報告が多くされ、聞くことができるのではないかと考えているところでございます。

さて、そういったことを踏まえながらも、自由に質疑応答ということでございますが、このヒアリングの目的というのは、とりあえず委員の方の理解を深めるという目的でございます。まずは委員の方から質疑をしていただきまして、場合によっては、時間の関係もございませけれども、いろいろな意見交換といったようなものもできればな思っているところでございます。どうぞ委員の方、挙手をしていただきまして、ご発言いただきたいと思っております。どうぞ井手委員から。

○井手委員 大変勉強になりました。何社かについてご質問させていただきたいと思っております。

まずNTT東西ですけれども、資料の2ページのところに、コアネットワークのマイグレーションとアクセスの光化というのは切り離して検討するということですが、電話網のコアネットワークのマイグレーションとこれを切り離して検討するという理由は何なのか。それと、アクセスの光化というものについて、やはりこれも具体的に示していただかないと、コアネットワークとアクセス網というのはセットで考えるべきではないかという印象なのですが、その点を1つ教えていただきたい。

それから、KDDIですけれども、資料の3ページのところに設備競争による移行促進とあり、この点はよく分かります。しかし、これまでNTTの光ファイバが開放義務も含めて既に色々規制をされている中で、こういう設備競争の重要性というのはよく分かりますが、その中で、公正競争条件の整備をあわせて進めていく必要があるという記載について、例えばエリアによっては電力系の設備のシェアがかなり高いところもあるわけで、公正競争条件が整備されていないという点がよく理解できず、これは企業努力によるものかなと思っております。NTTが規制に守られて何かやっているわけでもないでしょうし、その点、少し具体的に教えていただきたい。

○東海主査 井手先生、たくさん質問いたしますと、内容が交錯いたしますので、1つずつやっていきましょう。NTTの2ページ、どうぞお願いいたします。

○西日本電信電話(株) コアネットワークとアクセスのマイグレーション、別々ということではありますが、ご案内のとおり、コアネットワークのIP化が非常に進んできております。そういう面では技術が進んできていることと、私どもの今あります設備自身の耐用年数が2025年で切れるということで、ここははっきりしております。よって、まずはコアネットワークについて、期限が決まっているところについてどうするかということについてお話しさせていただきたい。

一方、アクセスのネットワークにつきましては、2025年と同じ時期ぐらいにアクセスも全て耐用年数を迎えるわけではございませんで、それよりももっと長続きします。それから、今確かに、先ほどご説明しましたとおり、メタルのお客様は減ってはおりますが、これがゼロになるということではなく、多分減りの度合いはだんだん少なくなってくるのではないかとということも考えられますので、アクセスとコアネットワークと同時にマイグレーションするというよりは、アクセスは、ある程度お客様が減ってきた状況を見極めながらやる。そういうことから言いますと、今後の色々なお客様の動向、技術の動向等々を見据える必要があることから、今アクセスについていつかということ判断するのは時期尚早ではないかと私どもは考えている次第でございます。

○東海主査 この問題に関して、特に追加でございましたらどうぞ。では、KDDIさん。

○KDDI(株) KDDIでございます。おそらくご質問の趣旨は、設備競争と言っているけれども、現実NTTさんがかなりのシェアを占めている中でどういうことをやろうとしているのかというようなこととも取れますので、手前勝手な話だと言われるかもしれませんが、私どもの事業展開の中の例を示しながらご説明したいと思っております。

私ども、今、アクセス系で一番やっていることは、他社さんの光ファイバのダークを借りて、そこに私どもが両端にシステム、例えば「ギガ得プラン」などというものがございまして、これはNTTさんのシェアドというようなことで私どもは呼んでいるのですが、両端に違う設備をつけて、ギガベースの速度が出るようなサービスを提供しております。ベースはNTTさんの設備でございますが、そこには色々な料金の工夫ですとか、サービスのグレードの工夫をしておりまして、半分設備競争、半分サービス競争と

言ってもいいのかもしれませんが、そういうものを提供して、各地域でかなりご好評をいただいております。6月から西日本の中でもそれを展開します。

そういう中で、私どもが公正競争と申し上げていますのは、NTTさんご自身が使う場合と、KDDI、競争事業者が使う場合に、同等な条件で、例えばリードタイムですとか、その中の展開情報ですとか、そういうものを平等に扱っていただきたいというのが公正競争の確保ということの具体的な事例でございます。

○東海主査　　どうぞ、追加おありになるようですから。

○井手委員　　また後で。

○東海主査　　では、他の委員、どうぞ。

○相田主査代理　　先ほどのNTTさんの資料の2ページ目、先ほどのご説明を文字どおり伺うと、この中にも「メタルをIP網へ収容することが有力な手段ですが」と書かれていますが、メタルの耐用年数のほうはまだ十分あるということだと、メタルでの収容をかなり真剣に考えているというふうに理解してよろしいのでしょうか。

○西日本電信電話（株）　　メタルのIPへの収容につきましては、資料に書いてありますが、有力な手段であることは事実、現時点ではそう認識しております。ただ、これから先の技術の進展等々、それから単にメタルという手段だけじゃなくて、ほかの無線等々、これからいろいろな広がりが出てくると思われまます。そういう中においてどれを選択するかということにつきましては、これも今すぐ判断できる話ではなく、今後の動向等々を見据えて、必要なときに判断していくという課題だと認識しております。

○相田主査代理　　今日の他の事業者さんの話を伺っていても、アクセスがどうなるかというのは、今後の競争事業者さんの事業計画を立てていく上で非常に大きなわけですね。極端な話、コア網のほうは、インターフェースなり何なり決めればいけれども、アクセスがどうなるのかのほうは、本当にそれでどういう商売をやっていくかということに影響することなので、やはりできるだけ早くお示しいただく必要があるのではないかと思います。

それから同じくそれに関連して、2020年から2025年というのは、やはりこれは本当にそれより遅らせたなら交換機がもたないので、これよりは遅らせないというデッドラインみたいなものであり、多分例のバスタブ曲線で表されるものであると考えると、そのころには保守のコストというのもどんどんかかっているのかなということが想定されます。従って、やはりできるだけ早く決めて、携帯電話などもそうですけれども、早

く移っていただく方には何らかのインセンティブをつけるようなことでどんどん早く移行していただき、先ほど局舎の話もありましたけれども、空いたものは全部整理して、すき間をつくって、移行がスムーズに行くようにする。NTTさんのご説明を聞くと、2020年に移行が始まるのだというふうに皆さんお考えになるのですけれども、そうではなくて、地デジでも携帯電話でもやったように、もっと早く移行する人にインセンティブを与えるという取組をぜひお願いしたいなと思った次第でございます。

○東海主査 大変大事なことなので、何か一言、今のお話を聞いて。

○東日本電信電話（株） 2020年、あるいは2025年というのは、25年に確かに設備の部材ができなくなるとか、保守体制がとれなくなるとかという、幾つかの制限事項がございますので、何とかそこまでにはとまず思っている最後のぎりぎりのところかなと思っております。それに向けて計画的に交換機を取替えていくという工程でどれくらい時間かかるかというのを、確かにビルにしても、私ども7,000ぐらいのビルがありますから、それを5年間でパタパタパタッと移行していくのかというような議論もあるかと思えますし、なるべく早くものはどんどんやっていくということかと思っております。

もう一方、サービスとの関係でいうと、その間は、完全にIP交換機にそのエリアが切り替わるまでは併存させていく中で、PSTNのお客様をシフトしていく期間もやはり必要だと思っておりますので、そこは工夫をしながら、あるいはいいサービスをどんどん出すことで移っていただくというようなことも一方で促進しながら、なるべく早く進めていくという点は、ご指摘のとおりだと思います。その努力はしたいと思っております。

○東海主査 ありがとうございます。他の委員、いかがでしょうか。

○北委員 今の話とも関わるのですが、ソフトバンクさんの2ページ目に非常にインプレッシブな絵があるのですけれども、これについてソフトバンクさん以外の事業者の方に質問したい。この議論は昨年来ずっとやってきて、情報が基本的には足りないということで、時間切れみたいな話になりました。では、またこの話をこの委員会で今後、コストについてぐりぐりとやっていくべきなのかどうか。やっていくべきだとしたら、どういう方法で、どういう体制といいますか、でこういう議論を進めていったらいいかということに対してコメントをいただきたいと思えます。

○東海主査 どなたに？

○北委員 ソフトバンクさん以外全事業者にです。

○東海主査 では、NTTさん。

○東日本電信電話(株) 移行するには移行するコストというのが当然かかってまいりまして、結果として1つになった後の提供コストが上がっているか、下がっているかという観点でいいますと、やはりネットワークをIP化していこうとか、シンプル化していこうというのは、当然トータルとしてのネットワークコストなり設備コストを下げる効果というのはいずれ出てくるものだと思っております。しかし、そこに至る過程で何をしなければいけないかという、設備を更改するコスト、あるいは工事をしなければいけないとか、お客様にサービスを取替えていただくコストとか、そういうものが非常にかかってくることになるわけでございまして、それを一体誰に負担いただきながらやっていくのかという過程をよく考える必要があると思っております。こちらの図は、こういう途中で短くして、上がればこうだという数字の姿をお示しになっておられますけれども、その過程をどうやって進めるかということについても、たしか昨年来色々な議論をさせていただいて、我々はやはりお客様に過度の負担をかけたり、サービスを必要としていないのに無理やり移っていただくというような乱暴なことは、実際にお使いいただいているお客様が多数いる中では難しいと思っておりますので、この図を完全に、これは違いますよと申し上げるつもりはございませんが、そこに行くまでの過程というのはやはり丁寧なやり方というのをする必要があって、ずっとこの状態にいきなり明日から移りますということにはならないと、そういう印象を持って見させていただきました。

○東海主査 では、KDDIさん。

○KDDI(株) 我々は今回の検討対象は基本の部分はコア網のIP化の話だと理解しております。我々もお示しましたように、設備競争によってまず移行していくのだということで、そこをメインに考えているということでございます。

それから、NTTさんのコストの部分というのが昨年議論されまして、それもありますけれども、今後IPに移行するに当たっての移行コストという意味で言いますと、ユーザーさんのコストであるとか、ネットワーク側のコスト、こちらもありますので、そういったものを検討する場ではないかと思えます。ただ、ユーザーさんとしては、やはりメタル回線につながったサービスということでご利用いただいておりますので、ユーザー様の影響を見るに当たってはメタルの部分というのは重要なものだと思いますが、基

本的にはコア網の話と理解しております。

○東海主査　イー・アクセスさん。

○イー・アクセス（株）　まずソフトバンクさんの2ページ目の資料は、結局コストの最適化をどう考えるかということなのだと思いますけれども、一般的には網の統合をすることによって経済的なメリットは当然出るだろうと思っています。ただ、いつまでという議論の前に、我々としては、ラインシェアリングというお話をさせていただきましたけれども、IP網、NGN網でどういう競争環境をつくっていけるのかというほうが優先的な課題ではないかなと思っています。

それから、やっていくべきかどうかとか、その体制についてですけれども、弊社のプレゼンで、1ページ目のところでご説明したように、今のNTTさんの概括的展望というのは、10年、15年のスパンのもので、この間に実際ユーザー様をどういうふうに移行していくのかによって、ネットワークにかかるコストですとか、それから移行にかかるコストというのは大分変わってくるのだと思います。ですので、検討に当たっては、NTTさんのほうからこの10年から15年の間にどういう計画でどういう利用者の方を移行していくことで経済メリットがあるのかということをお示ししていただいて、それをもとに検討していくのがいいのではないかなと思います。

○東海主査　STNetさん。

○（株）STNet　STNetでございます。我々は、NTT東西さんと同じように、アクセス網を持っておるわけですが、メタルと光、両方持っております。ただ、メタルは、最近ずっと縮小傾向にありましたので、どんどん廃止していっておりました。その中で光に置き換えていったわけですが、お客様もおりますので、なかなか置き換えがそう進まないという実態がございます。NTT東西さんはそういうことも意識していただいて、かなり時間がかかるだろうという認識を示されているわけですが、一方中継の機器については、我々はどんどん新しいものに置き換えていってありますし、それは比較的簡単でございます。

ということで、ソフトバンクさんは、中継網を主に提供されている事業者ですので、こういった発想が出てくるのかなと思いますけれども、我々アクセス網を持っている事業者としましては、ここまで短期間に巻き取りができるという感想はあまり現実的ではないのかなという印象を持っております。

よって、今回のマイグレーションはコア網の移行ということを中心に考えるべきでは

ないかと考えております。

○東海主査 質問者に戻りまして、総括して。

○ソフトバンク（株） ソフトバンクはだめでしょうか。

○東海主査 どうぞ。

○ソフトバンク（株） とりあえずこの2ページ目の絵がNTTさんから全否定されなかったことで胸をなでおろしていますけれども、これを抽象論的にもう1回繰り返して議論するということはあまり意味がないのかなと思っています。ただ、交換機が安楽死するのを待って、それから考える、その前に考えるですか、そういったペースではちょっと遅いのではないのかと思っております。その鍵は、移行コストがかかるのかということとは当然あるのですが、やはりそれから生まれるベネフィットをどうやって回収していくのかといった考えも必要なのかなと思います。今STNetさんからあったようなアクセスはもっと難しいのだというのは、それは確かに難しい面はあると思いますけれども、やはりそういったところを具体的にどうやれば解決できるのかといったことを検討していただくのがこの場かなと思っています。すいません、割り込みまして。

○東海主査 私、一言だけコメントさせていただくと、この図はあまり真剣に分析する図ではないと思いますね。そうではなくて、全体像として、今、マイグレーション、「光の道」構想を早く進めるべきですということをおっしゃりたいための説得の材料でいらっしゃる、そう理解してよろしいのではないのでしょうか。

○ソフトバンク（株） そのとおりでございます。

○東海主査 ご質問者、いかがでしょうか。それでよろしゅうございますか。

○北委員 ええ。

○東海主査 他にいかがでしょうか。

○石井委員 2点ほどよろしいでしょうか。まず1つ目がセキュリティー上の問題についてお伺いしてみたいのですが、電話網がIP網に替わっていくにつれて、例えば傍受行為とか、あとは災害時の通信網、緊急通報接続についてはイー・アクセスさんとかSTNetさんからもお話がありましたけれども、災害時の通信網が途絶える可能性が出たときに、従来の電話網とこれから移行していくIP網との関係で、セキュリティー上リスクが高まるのかどうかということをお伺いしたいなと思います。

それからもう1点は、番号ポータビリティデータベースを全事業者共通でつくるかもしれないという話がNTTさんの資料の13ページに出っていますが、これは個人と紐付

く形であればプライバシーや個人情報の問題が発生していくわけですが、大きなデータベースをつくるとなると、プライバシーや個人情報の対応や情報セキュリティの対応について、現時点でどのようにお考えかということをお伺いしたいなと思います。

○東海主査 NTTから。

○東日本電信電話（株） 電話網が持っている安心、安全という感覚とIP網に備えるべきものというのは、基本的には通信の性格からいって、こちらは安心でこちらは安心ではないという形にはならないと思っておりますし、IP網で接続していただくときにも、その辺りについては十分留意しながら組み立てていくということだと思っており、十分意識しております。

具体的には、ご利用いただいている事業者様とサービスをご提供になっている会社さんや行政機関の方々とこのこれからのご相談も十分必要ですけれども、例えば警備保障でお使いいただいている方々に同じようなスペックのものをどうやってご提供するのかとか、それから、警視庁、警察庁や消防署との色々なやりとりのようなものも、今の電話でできている信頼できる形というのはどうやってつくれるのかということをよくよくご相談しながら、きっちり組み立てていって、ご利用いただけるようにしていくということが我々の課題だと思っておりまして、少しずつ相談をさせていただきながら、例えば、これは値段との関係もあるかもしれませんが、こういうような形でやらせてくださいというようなご相談をさせていただいて、それをこれからどんどんきちんと最後煮詰めて、ご理解いただければと思うということでございます。

○西日本電信電話（株） 番号ポータビリティの話、13ページのところで誤解ないようにご説明させていただきます。私ども、方向性を決めているという話をここでしている気はございませんで、これにつきましても、関係の事業者さんと協議を今後していきましょうというご提案を申し上げているというつもりでございます。その中で、先生おっしゃったような点につきましては、当然最大限考慮しながらやっていかなければならない命題であるということは重々承知して今後対応していきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

○東海主査 ご質問者、いかがでしょうか。

○石井委員 最初のほうの質問との関係ですけれども、電話網からIP網に替わるにつれて、大ざっぱな聞き方をすると、リスクはどっちが高まるということのはっきり言えないというか、普通インターネットを使うぐらいのリスクになるのかどうかという、漠

然としたイメージですけれども、そのあたりをお伺いしたいのですが。

○東日本電信電話（株） 使い方というか、目的によると思ひまして、インターネットで十分であればそれでいいと思ひますし、場合によってはサービスの内容としてはそれだと不安であるという中身も当然あると思ひます。例えば金融機関さんの警備はどうするのだというような話とか、そういったことについては個別にどういう方法があるかはよく考えるということだと思ひております。

○東海主査 よろしいですか。他の委員。北委員。

○北委員 来週に回したほうがいいか、今日話したほうがいいか。

○東海主査 とりあえずご質問ください。

○北委員 せっかくユーザー企業さんにも来ていただいているので、NTTさんの資料の例えば11ページの警備保障会社さんのサービスをこのように代替していけるでしょうという話であるとか、9ページのクレジットカード会社さんのシステムもこのような形で代替していけるのではないのでしょうかという話に対して、総合警備保障様、あるいは日本カードネットワーク様はどのようなご意見を持っているのかということ、来週のほうがいいのですかね。来週それを話されるのですかね。

○東海主査 そうですね、おそらく。

○北委員 では、来週にしましょう。

○高橋委員 よろしいですか。

○東海主査 高橋委員。

○高橋委員 私も利用者保護の観点ですけれども、来週に先立って、事業者さんの対応やマーケティングという観点からお伺いしたいと思ひます。今日、NTTさん、KDDIさん、その他の事業者さんからも顧客の利便性や負担という問題が出ていますが、まずNTTさんに20年から25年という期間についてお伺いしたいと思ひます。デッドラインについては、PSTNの寿命等の問題で25年だということは分かりましたが、そうだとしますと、それをいかに前倒しするのかというのが重要な視点になってくると思ひます。「光の道」のときに、2015年と言われても改修に5年以上かかりますよね。先ほども、ビルが7,000というふうなお話も、また5年というお話が出てきましたが、その辺りに関してのまず技術的、作業的な対応として、始まってから終わるまでどのぐらいを想定していらっしゃるのかというのが1点です。

それともう1点が、先ほど申し上げた利用者保護の点ですが、相田先生もおっしゃっ

たように、インセンティブを与えてでも早くしていくということが必要でしょうし、他の事業者さんはそのために競争政策を展開していらっしゃるのだと思います。ユーザーに十分な期間というふうに先ほど何度かおっしゃっているのですが、この十分な期間が十分過ぎると問題なわけで、それはインセンティブであるとか、ITリテラシーの向上のために国として、あるいは事業者として何をしていくかということとも重要な関係があると思います。ですので、例えば事業者のニーズとおっしゃるのはどういう状況なのかというのは、具体的な仮説や数字等で聞かせていただきたい。私など素人が考えますと、今80代の親に急に替えなさいと言うのは無理だと思います。地デジと同じように、大変な困難が伴うと思うのですが、70代の方はかなりインターネットを使う方も増えてきていますし、早めにそういう移行の方針を出せば、経済的な負担は別としても、移行を早めるということは可能だと思うので、人口動態などを見ながら、この時期ぐらいからはこういうふうにIPへの移行が進むだろうとか、そういう試算は多分していらっしゃるのだと思います。次回でも結構ですけど、そういうものをしっかりお示しいただいて、十分な期間というのは何のことなのか。ある程度までいったらば強行策もお採りになるのだと思いますが、それはどういう状況なのか、そこを具体的にお聞かせいただきたいと思っています。

それと、その点に関して、ほかの事業者さんで、攻める側として、うちは高齢者と言わずとも、中高年対策として、こういうことをして移行を早くすることが可能であるとか、こういうインセンティブを考えられるのではないかというふうなご提案があったら、今日でも、次回でもお聞かせいただきたいと思っています。

○東海主査　これはかなり重要な課題でございます。今日の問題でもあるわけでございます。ぜひNTTから少しコメントいただきたいと思っておりますけれども、ただ、先生のご質問の意味は、エンドユーザーということに限ってよろしゅうございますね。

○高橋委員　はい、そうです。

○西日本電信電話（株）　先程来、できるだけ早くという話、2025年より早くという話が出ています。一方、私どものほうでお聞きしている話では、一部の事業者様からは、2025年だとまだ自分たちの使っている機器等が使い得るので、もっと遅くというようなお話が一部あったりもしております。そういう面では、私どもとしましては、そういう意見も全部踏まえつつ動いていこうということで、24日に事業者の皆さんと話し合いをスタートさせていただくという動きを考えておりますということは、ひとつ

お含みいただきたいと思います。

それから、十分なということで、では、10年が確定的にすべて積み上げてのものかといいますと、期間の長さもありますから、そこまで精緻なものであり得るかという、そこまでのことははっきりは言えませんし、サービスの個々の中身や段階によりまして、相当違ってきているところがございますので、これを一概にという形の方法は少し難しいと思っております。

○東日本電信電話（株） コアのネットワーク、交換機を更改する日程として、20年、25年というのを実は今考えておまして、先ほど高橋先生がおっしゃった、無理やりというのは、必ずしも私ども、無理やり交換機を更改するというのではなくて、交換機を替えて、サービスがちゃんと提供できて、ご迷惑かけないというやり方は何かという議論をしようとしておまして、今それを検討してやっているということ。

それからもう一つ、アクセスの光化みたいな話だとしますと、これは確かにおっしゃるように、ある時期までに今あるメタルを全て光にしまえという議論になると無理やりという議論になるのかもしれませんが、それはただ色々な意味で考えるべきことはたくさんありますということを前々から申し上げていて、そのときに、例えば2015年なのか20年なのか、色々ありますが、メタルをお使いのお客様がどれくらいおられて、それは何の目的で、何をなされようとしてそれをお使いになっておられるのか。何がキーでそうっておられるのかというのは、それこそお客様のご意向みたいなものも全て踏まえた上で、では、2025年にIP交換機になったときにメタルのアクセスとどういうぐあいにそのフェーズを合わせるかという話を考えなきゃいけないということだとは思っております、その辺りについて、先ほどIPに収容するとか、しないとかという議論をさせていただきましたが、その辺りをよくよく色々な観点で考えなければならないということで、今、まさに検討をさせていただいていますということをお示ししております。よって、いつごろまでにこういう前提を置いてこうだというのはなかなか……。お使いいただいている側のご意向というものとか、場合によっては、お使いいただいている側にどういうアプリケーションをご提供して使っていただけるようになるかという世の中の動き等も非常に密接に関係してくると思うので、なかなかわかにこういうステップで行くのではないかと考えていますということをお示しできなくて、それがそのようなことでいいのかというご指摘になっているのだとは思うんですけども、その辺りは正直なかなか苦慮しているというか、考えなければならないということ

でございます。

ただ、ずっとぎりぎり25年目まで引っ張っという、ある日突然ばたっということにはならないだろうというご指摘はもちろんでございますし、ゆっくりやればいいというものでもないということもよく分かっております。でございますが、一方でやはり丁寧にやらなければならないという面もあるということだということ、是非ともご理解いただきたいと思っております。すいません。

○東海主査　私の聞いている限り、高橋委員の質問の意味とお答えになったことは、全くずれているのですね。今回の問題というのは、NTTのネットワークを利用してサービスを提供しておられる事業者の方のことも当然考えてまいります。そして、その事業者もまた多様でいらっしゃる。その中で、少し早いのではないかというお考えをお持ちの方はいらっしゃると思いますが、これは今後の委員会での交通整理の問題でありまして、そうではなくて、事業者のサービスを利用している個人の利用者の方々、その人たちについてしっかりとした分析をした期間を考えられたのかというご質問をされたのだと私は思っておりますけれども。

○相田主査代理　私が助けるわけでもないですけれども、先ほどの分類の2のあたりですね。3もそうかもしれないですが、PSTNと同時にINSをやめると言っていますが、ただ実際にはPBXでINSを引き込みしていらっしゃるユーザーさんが非常に多いはずで、さっきもありましたPBXの更改タイミングに合わせて光に替えてもらおうとかいうことで色々考えられたのだと思うのですけれども、それにしては5年というのはやや短くないかと。PBXの耐用年数は多分6、7年はあると思いますので。だから、そこから辺で、2020年から2025年という5年というのがその辺りとの兼ね合いで、いかがなのでしょうかとということで、例えばお伺いしてよろしいでしょうか。

○東日本電信電話（株）　2020年にならなければ何もやらないということではなくて、2010年以降、今日以降ではありますけれども、そういうサービスでご利用いただいて、ちょうど更改のタイミングが来れば、替えていただいて、IPのサービスに移っていただけるということもできると思っておりますし、装置の耐用年数というのは5年、6年から、長いものでは7、8年というのもあるかと思いますが、2025年までの間、今から14、5年の期間だと思っておりますけれども、その中で最適のときに切り替えていただけるというような移行の仕方があるだろうなと思っておりますし、何とかこの期間ぐらいがあれば、お客様にご迷惑かけないで済むのではないかと

うような見方をして、一応設定をしたということと、一方で我々の交換機の装置側の都合をあわせて、こういう線を今お示ししているということでございます。

○東海主査　今日は相田委員の助け船に乗ったことにしておきまして。おそらくこれは次回に長田委員のほうから厳しく色々と質問があると。

○長田委員　実は本当はそのことは非常に発言したいことはたくさんありますが、1つだけ、確認のためにお問い合わせがあります。ソフトバンクさんから出ている5ページのところで、どういうサービスが継続されたり、変わっていくかというところの確認で、5ページの下の箱の中に転送電話と書いてあります。今、NTTさんから出している7ページのところで、転送電話というのがちょっと見つけられなかったので、転送電話はその対象に入っているのでしょうかということを確認させていただきたいのですが。

○東日本電信電話（株）　ボイスワープと表示してございます。

○西日本電信電話（株）　商品名で、ボイスワープと書いておりますので、これが転送電話の意味でございます。少し舌足らずで申し訳ございませんでした。

○東海主査　よろしゅうございますか。

○長田委員　分かりました。

○東海主査　他に。

○長田委員　いいですか、やはり。

○東海主査　どうぞ。

○長田委員　先ほどからのかみ合わない議論を伺っていて、私もずっと思っているのですが、この場合はIP網、コア網の移行を議論するところだという話になっているわけですが、そこでやはりこういうふうにサービスが継続されたり、無くなったりなどという変化がエンドユーザーのところにも、それほど大きくはなくても、出てきます。コレクトコールを利用していた人は、サービスが無くなってしまふなどという、影響があります。その影響を受けたりするのであれば、それと同時にやはりアクセスのところもしっかりと情報提供していき、替えるきっかけをしっかりと早めに持つてくるというのは大切ではないかと思えます。前回の委員会のときにも申し上げたのですが、こういう役所の会議は、ポイントポイントだけで議論して、全体を見なくて繋がりが少し分りにくくなってしまふところがあると思えます。本当のエンドユーザーから言えば、結局はメタルがいずれだめになったら替えていかなければならないのであれば、チャンスが

あるときに替えていったほうがいいのです。替えなければならなくなってから替えるよりは、チャンスがあるときに替えていくというのを極力早めに情報提供していったほうがいいと思いますので、この委員会がどうこうということではなく、NTTさんとしては、全体のアクセスのところの移行も含めた議論もしていただきたいし、そこは積極的に是非色々ところで情報提供していただいて、意見交換させていただきたいなと思っています。

できるだけ、そのときも申し上げたのですが、税金をかけた巻き取りというようなことにならないように、それこそ円滑に移行できるような計画をぜひ考えていただきたいと思いますし、そのためには、今メタルのところでは何度か表現が出てきていますが、電話だけでいい利用者たちにそれと同等のサービスが提供できるのかどうかということもまた大きな課題だと思いますので、ユーザーのニーズがどこにあるのかということもですし、ニーズの開発みたいなことも大切だと思うので、その辺りを是非やっていただきたいなと思っています。もう一度、加えての質問になってしまい恐縮ですけれども、さっき高橋さんも同じような趣旨でおっしゃったと思うのですが、そこをどうお考えなのか、教えていただきたい。

○東日本電信電話（株）　ご指摘いただいたとおりだと思っております、例えばどんなに需要がどんどん縮んできているサービスであれ、お使いいただいているお客様がある間には、どういう具合にご説明して、ご理解いただくかということは丁寧にやらなければいけませんし、いつ頃これはこういう理由で申し訳ないけれども止めさせていただきますが、こういう方法がございませうというようなことも含めて、早めにご周知することには心がけていきたいと思っております。当然サービスはやめて、それきりでおしまいですということではなく、そういうことをご提示しなから、替わっていただくということに努めたいと思っております。

○長田委員　いや、そこはだから、コレクトコールを使っているお客様にこうこうこうで終了しますということについてはいいのですけれども、いずれにしろ、そうやって終了しますということを知るのであれば、全体に、もうメタルから光に変わっていく時期になってきているので、最後のアクセスラインのところを早めに皆さんも替えていけるように、替えていかなければなりませんということも、きちんと一緒に告知していったほうが理解が進みやすいのではないかと思います。世の中がそういうふう動いていて、メタルにもいずれ寿命が来るときが来るということを含めて。だから、

コレクトコールだけについて告知するのではなく。

○東海主査　よろしゅうございますか。どうぞ。

○新町委員　全体的なことなのですけれども、I P 網への移行を促進させていくというのは、国の方向性でもあると思うんですが、事業者の方だけでもってそれを促進させるためにインセンティブというばかりではなくて、国としてもそれを支援していく体制をきちっと組んでやっていかなければいけないのではないかと思うのですが、その辺りについて事業者の方々のご意見と国としてのご意見を伺えればなと思っていますのですが。

○西日本電信電話（株）　そういう面では、I P 網といいますか、I P 化して色々なサービスを提供し、別のところでもありますけれども、設備としてあっても、いかに使っていただくか、特にその観点につきましても、私どもだけではなくて、国、自治体等々のお力はぜひともお貸しいただきたいということは前々から申し上げておりますし、こういう動きになれば、更にその辺りのところは私どもとしてもできる限りのお願いはしていきたいと思っております。

○東海主査　委員のほうからは、概ねご意見いただきました。他にございましょうか。どうぞ。

○高橋委員　次回につなげる意味で、個人的なことで大変恐縮ですが、私はI S D N の利用者で、16年前ぐらいに家に入れたのですけれども、その後ターミナルアダプターに2回も雷が落ちて、それでもまだ耐えて、メタル回線を使っているのですが、これに対して、まずどのような対策がとられるのかとずっと待っているのですが、未だに利用者に対して請求書にも一言も書かれたことがございません。これをもってして考えていくと、I N S のネットの利用者はそれほど多くはないと思うのですけれども、当時はバラ色だと思って移行して、また最初は怠け者でなかなか替えられなかった。今となつては、どういう対応するのか見たいなと思って替えていないのですが、これについてどう考えていらっしゃるのか。ここは1つの試金石だと思いますので、もう既に何からやっつけていらして、私が見逃しているのであれば、それも教えていただきたい。すみません、少し時間がありましたので。次回につなげる意味でよろしく申し上げます。

○東日本電信電話（株）　恐れ入ります。申し訳ございません。保安器というところがありまして、そこで雷が落ちたらパッと切れて、雷の電流を流さないで、こちらの設備を保護するという仕組みですとか、それから、端末のところをすつと横に逃がすというような仕組みというのは、たしか間違いなくあったと思っております。当社の地

域にも雷の非常に多発するところが何カ所もございますので、そういったところでは施策的にそれをどんどん入れていこうということをやりますが、別に栃木県だけ雷が落ちるわけではないので、そういうことを、申し訳ございません、しっかり皆さんにご理解いただけるように督促いたします。すみません。

○東海主査　よろしゅうございますか。

○高橋委員　申し上げたかったのは、雷のことというより、雷のことで今伺って見たらば、そういう方法があったのに、NTTさんにいくら電話しても、宅内のことはうちではありませんので、そちらでやってくださいという冷たい措置をされたというクレームはあるのですけれども、INSを入れた者は相当な設備投資をしているわけなので、今回の電話網の移行に際して試金石として何かおやりになるのかなということを期待しているということを申し上げたのです。

○東海主査　ありがとうございました。

先程少し申し上げたのですが、今日の事業者の方々のプレゼンをお聞きになられて、こちら側では利用される方々が非常に多いと思うのですが、何かマイグレーションの問題等を含めて、こちらにご質問いただくようなことはございますか。

○井手委員　少しいいですか。

○東海主査　どうぞ。

○井手委員　今日の話聞いていて、ソフトバンクさんは前倒してマイグレーションをやるべきだ。それから、NTTの資料の中にもありましたけれども、利用者や一部の事業者にはもう少し遅らせていただきたいと。そういう意味では、いつのタイミングで一斉に移るかというのが非常に重要だという印象を受けたのですが、その中で、イー・アクセスさんの資料の2ページ目で、基本的な考え方で、電話網の接続料の上昇を抑制すると。これはメタルの利用者や電話網の利用者の保護という観点では重要かもしれないのですけれども、需要が減ってくる中で、接続料が上がるというのは経済学的に当たり前の話なので、これに対して全部接続料を上げてはいけない、利用者保護だというふうにするよりも、むしろ接続料を上げるほうがIP網へ迅速に移る可能性もあるわけで、そういう意味では、上げてはいけないということでNTTに足かせをするというのも、NTTも民間会社で、事業計画の中で色々な戦略を打っていると思うのですが、それは、利用者保護という名前を借りて、少しやり方が違うのではないかなという印象を受けました。

○イー・アクセス（株）　この点に関しては、考え方は色々あると思います。1つは、何回も繰り返しますが、2020年、2025年というのは、長いスパンです。長いスパンで、真綿で首を絞めるように高くしていくということで本当にいいのかどうか。それが本当に国民経済的にもいいのかというのは、しっかり1度議論しないとイケないですし、もう1つは、接続料算定の中身も、時期に応じて修正していてもいいのではないかと考えています。同じコストであれば、需要減がそのまま料金に響いてきますけれども、本当に同じコストですかという観点もあろうかと思しますので、そういうところも検討していくべきではないかと思えます。大きな流れでは、今井手先生がおっしゃったところはあると思いますが、実際我々、その事業をやっているというか、使われている利用者の方にとってやはり大きな問題ですので、そこは真剣に取り組むべき課題ではないかなと思っています。

それから、すいません、ご質問のところではないのですが、先ほどの前倒し議論や、どういうふうに移行するのかというところについて、1つ感想めいたことなのですが、あまり無責任なことを言うと怒られてしまいますが、2025年を本当に前倒し議論が必要かどうかということと、それから、その間にいかに移行のスピードを早めてIP網に移っていただくかという議論は、本来違うと思います。2025年というのは、本当にデッドエンドであれば、2020年にどれくらいの方が移行できなくて残っているのか。その方を最後どうしていくのかがその5年の話であって、移行を進めるということに関しては、2025年から前倒しということではないというところで、議論のフェーズを色々分けて検討したほうがいいのではないかなと思っています。すいません。これは感想です。

○東海主査　その辺りはソフトバンクさんには異論がおありになるのではないかなという気がいたしますが、またこれは別な機会に議論させていただきたい。

また、今の最初の接続料の問題は、これはこの委員会の役割ではありませんけれども、おそらく全体像として接続料はどう在るべきかということ、LRIC、あるいは実際原価、あるいは将来原価の構造といったものを、IP網が主流になるときにどうするのだというようなことについては、もうそろそろ色々議論を煮詰めていかなければならないと。接続の関係者とかがいますので、そういったことでよろしいかなと思っております。

他、何かご発言ございますか。来週精いっぱいお話しいただくことでよろしゅうござ

いますか。

最後に一言だけ、これは確認でございます。NTTさんに伺いたいと思っておりますが、NTTさんが昨年の11月、概括的展望をお示しいただいた。正直言いますと、あれを拝見しただけという表面的な見方をしただけでは、非常に乱暴な文章だったのですが、今日色々と細部にわたる計画を少しお示しいただいて、段々、具体的な内容がわかったという意味では、非常に良かったと思っております。

しかし、3月11日、日本は東日本大震災という大変な大きな災害に見舞われました。電気通信事業者の方々も大変大きなご苦勞をされておられるということも伺っております。このことが、ネガティブにとらえるという言い方が適切かどうかわかりませんが、NTTさんの概括的展望、大きなステップ、プロセスといったものに対して何か社内で方向の見直しというものがあったかどうかという確認でございます。

もう1つは、今新しく復旧・復興の流れが強まっていく過程で、新しい国土づくりといったようなこと、これは情報通信、電気通信の問題を当然のことながら含んでいるわけだろうと思っておりますが、そういったことを含めると、これは逆にポジティブに考えると、こういうブロードバンド化、あるいはIP化の流れが当然教育、医療、その他色々な社会の生活に大きな影響を与えるということから考えますと、これは早くしろとか、前倒しとか、色々出ていて、今それを申し上げているのではなくて、何かNTTさんの、それこそ概括の展望に何か1つの方向性の変化があったか、無いか。細かい話ではなくて、大綱的なお話をいただければありがたいと思っております。

- 東日本電信電話（株） 方向性という観点でいうと、大きな方向性はIP化を進めていくということで変わりはないと思っております。ただ、そのときに、今回の震災で幾つか教訓になったことで、電力との関係をどうするのか、それから、輻輳が生じましたが、それに対してどういうネットワークであるべきなのかという観点をやはりもう一度よくよく、これからのネットワークの設計とか、そういったところで、要素として、考えなければいけない要素として加わったのではないかという認識はしております。
- それから、利活用を促進していく観点でブロードバンド化を進めていく、それが復興にもつながるのではないかという観点で言えば、やはり教育なり、医療なり、行政なりという、そういったところでの色々な住民の方々にお使いいただけるような不可欠な、どういう使い方をお勧めしていくのかということを一先懸命やっつけようということがさらに促進されるというか、進めていかなければならないなという議論を今やっていると

ころだということでございます。

- 東海主査　　ありがとうございました。ちょうど12時、予定の時間になりましたので、本日のヒアリングを終了させていただきたいと思います。大変有効な時間を使わせていただきまして、ご協力いただきまして、ありがとうございました。

　　次回の予定等につきまして、事務局のほうからお話してください。

- 事務局　　次回ですけれども、第2回合同ヒアリングにつきましては、ちょうど1週間後、17日、金曜日の同じ時間、10時から、総務省8階の第1特別会議室で開催いたします。よろしくお願ひ申し上げます。

- 東海主査　　ありがとうございました。それでは、今日の合同ヒアリング第1回、終了させていただきます。ご協力ありがとうございました。