情報通信審議会　２０２０－ＩＣＴ基盤政策特別部会

基本政策委員会（第２回）　議事録

１　日　時

平成２６年３月２７日(木) 午後２時００分～４時０２分

２　場　所

第一特別会議室（総務省８階）

３　出席者

（１）　委員（敬称略）

山内　弘隆（主査)、相田　仁（主査代理)、江﨑　浩、大谷　和子、
酒井　善則、菅谷　実、砂田　薫、関口　博正、辻　正次、東海　幹夫、
長田　三紀、新美　育文、平野　祐子、舟田　正之、三友　仁志
（以上１５名）

（２）総務省

吉良　裕臣（総合通信基盤局長)、安藤　友裕（電気通信事業部長)、
吉田　博史（事業政策課長)、竹村　晃一（料金サービス課長)、
河内　達哉（データ通信課長)、杉野　勲（電気通信技術システム課長)、
吉田　悦教（高度通信網振興課長)、玉田　康人（消費者行政課長)、
竹内　芳明（電波政策課長)、柴崎　哲也（事業政策課企画官)、
柴山　佳徳（事業政策課調査官)、片桐　義博（料金サービス課企画官)、
松井　正幸（電気通信利用者情報政策室長）

４　議　題

（１）委員等からのプレゼンテーション

（２）「今後の検討に向けて、これまでに頂いた御意見」について

（３）その他

開　　会

○山内主査　　それでは、本日は大変お忙しいところ、皆さんお集まりいただきまして、どうもありがとうございます。定刻を若干過ぎましたけれども、ただいまから情報通信審議会２０２０－ＩＣＴ基盤政策特別部会基本政策委員会第２回を開催いたします。

早速でございますけれども、議事に入りたいと思います。

本日は、まず、砂田委員にプレゼンテーションをお願いしております。ご準備していただいておりますので、砂田委員のプレゼンテーション。

それから、有識者として、野村総合研究所の北俊一氏をお招きしております。北さんにもプレゼンテーションをお願いして、２つ連続となりますが、お願いしております。この２つのプレゼンの後に質疑ということになります。

それでは、もしも冒頭カメラ撮りの方がいらっしゃれば、ここで終了となりますが、よろしゅうございますでしょうか。

議　　題

（１）委員等からのプレゼンテーション

○山内主査　　それでは、始めさせていただきます。まずは、砂田委員のプレゼンテーションをお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○砂田委員　　はい。国際大学グローバル・コミュニケーション・センターの砂田と申します。初めに、このような発表の場を頂戴いたしまして、ほんとうにありがとうございます。お手元の資料をごらんいただきたいのですが、公的セクターにおけるＩＣＴ活用と題しまして、デンマークとエストニアの事例を、今日はお話しさせていただきます。

私が初めて北欧というか、デンマークの調査を行ったのは、２００９年１１月です。なぜデンマークかと申しますと、次のページのグラフをごらんいただきたいのですけれども、世界経済フォーラムのＩＣＴ競争力ランキングで、２００７年から３年連続で１位を獲得した国です。デンマークについて知らなかったので、なぜデンマークがハイスコアなんだろうという素朴な疑問から調査を開始したのがきっかけでした。

その後、フィンランド、スウェーデン、エストニアへ調査に行きましたが、今日は主にデンマークとエストニアのお話をさせていただきたいと思っています。

デンマークとか、フィンランドとかスウェーデンといった北欧の国では、政府がＩＣＴの活用でも、非常に積極的な役割を果たしています。ＩＣＴによる効率化とか、コスト削減だけではなくて、公的セクターがＩＣＴの先進ユーザーとなることで、イノベーション促進型の公共調達をやるということが、強く意識されているのが特徴です。

次のページのスライドを見ていただきますと、北欧諸国がイノベーション関連の指標で高く評価されているのがわかると思います。これは、総務省の調査ですけれども、米国のシンクタンクとか、ほかの海外の調査を見ても、北欧諸国はイノベーション関連では上位にランクされています。

デンマークがＩＣＴ競争力で高いスコアを出しているのは、公的セクターにおけるＩＣＴ活用が高く評価されているためです。そこで、電子政府のプロジェクトに注目して調査をいたしました。デンマークで電子政府プロジェクトが本格的に始まりましたのは、２００１年です。ここでは、中央政府だけではなくて、県とか市が参加する形で、電子政府共同プロジェクトが始まりました。次のページの表にあるとおり、三、四年ごとに大きな方針を出しつつ、段階的に進めていったわけです。

デンマークの電子政府の特徴というのは、主に３つあると考えております。次をごらんいただきたいのですが、第１が、利用者の立場に立ったポータルの開発、運用です。フィンランドとか、デンマークというのは、ユーザーが言語化できない潜在ニーズを探るために、文化人類学者が活躍していて、エスノグラフィ手法だとか、いろいろな手法を取り入れて、潜在ニーズの把握に力を入れています。この市民ポータルを開発する上でも、ペルソナモデリングという手法を用いていて、具体的に、例えば３０歳の男性で、小さな子供が２人いるとか、職業は何だというふうに、人物像を設定して、こういう人物だったらどういうニーズがあるかということを分析して、そういう形で市民のニーズを把握しながら、この市民ポータルというのを開発しています。

また、開発して運用した後も、市民がボランティアで参加して、ここが使いにくいとか、ここをこうしてほしいといった改善要求などをフィードバックしながら、ポータルを進化させているという形になっています。

よくワンストップサービスの事例として引っ越しの手続きの簡便化が指摘されます。引っ越しの住所変更手続を一度すれば、全部に反映されるということがワンストップの

メリットとして言われます。デンマークではそれに加えて、引っ越しに伴って必要となってくる他の手続きも連携して行えます。例えば住んでいる地域でかかりつけ医を決めないといけないのですけれども、そうすると、引っ越し先の新住所付近の地図が画面に出て、どこにどういう医者がいるかがあって、そのお医者さんの情報があって、かかりつけ医をお願いしますという手続も含めて、市民ポータルから処理できるようになっている。つまり、ニーズを深く分析して、ポータルをつくっているというのが、非常に大きな特徴になっていると思います。

次のページが、税金のポータルでして、前回の会合でお話しさせていただいたように、確定申告のときは、国税庁が全部書類を作成して、それを承認すれば完了という形になっています。納税者のうち、７５％がインターネットで手続しているとここに書いてありますが、この数字は２０１０年９月に国税庁にヒアリングした数字で、ちょっと古いです。したがいまして、多分今はもうちょっと増えていると思うのですけれども、すみません、最近の数字は把握していません。これは、日本のように個人が申告するのではなくて、デンマークでは会社、銀行、年金機関、労働組合、寄附を受けているＮＰＯなど、担当組織が直接国税庁に数字の報告を上げるという制度になっているために、こういうことができるわけです。

また、納税者にとっての利便性というだけではなくて、このポータルをつくったことで、国と地方の税務署が統合されて、職員が全体で２５％削減されたということで、納税に関するコスト削減効果があったと聞いております。

次のページが、医療・健康ポータルです。２００５年に医療従事者と市民の双方が利用できるポータルが運用を開始されているのですけれども、それに加えて、デンマーク語を話せない人のためのオンライン通訳を病院で受けられるとか、２１世紀に入ってからは、患者の立場で情報化が進められています。

これも、ヒアリングしたときに、説明してくださった担当の方が、自分が昔入院したときの情報をポータルから出してきて、そのときどういう治療を受けたとか、どういう薬を飲んだとか、そういう情報をポータルから見ることができるというのをプレゼンしてくださいました。このほかにも企業のポータルとか、教育のポータルがあります。このように使いやすいポータルが第一の特徴だと申し上げましたが、デンマークの電子政府の２番目の特徴として、このようなポータルを利用可能にするインフラとして、個人認証のシステムが整っていることが挙げられます。

ＣＰＲ番号という１０桁の個人識別番号を１９６８年に開発していて、１９７０年に個人の納税管理システムで運用を開始しています。これは、デンマーク国籍のある人だけではなくて、３カ月以上デンマークに居住する人全員に、このＣＰＲを発行していまして、ＣＰＲ番号と電子署名のＮｅｍＩＤという、ワンタイムパスワードを使った電子署名のインフラを使って、個人がこういうポータルサイトからのサービスを受けたり、手続したりという形になっています。

そして、３番目の特徴としましては、ＩＣＴの活用に対して国民的な合意があって、政府が積極的に推進する体制を整えていることが挙げられると思います。２０１１年９月の総選挙で、デンマークでは１０年間続いた中道右派政権が破れて、中道左派政権へ交代したのですが、その年の１０月に、前政権のときにＩＣＴの政策を担当していたＩＴテレコム庁を廃止しまして、財務省の配下にデジタル化庁というのをつくって、そこで組織を一本化して、ＩＣＴの活用の推進に当たっています。財務省の中には、もともと電子政府の組織横断的なことを担当しているデジタルタスクフォースというのがあったのですけれども、その財務省の権限を強めて、一本化した組織をつくったという特徴があります。

政権が変わって、組織も変わったのですけれども、次のページにありますように、どんどんデジタルコミュニケーションを進めていって、ＩＣＴを活用していこうという基本的な方針に大きな変化はなくて、２０１５年を目標にして、政府と市民、政府と企業の間のコミュニケーションは、全てデジタル化するということで、現在進んでいます。

次に、エストニアの事例について、お話ししたいと思います。ちなみに、デンマークの人口は五百四、五十万、エストニアは百数十万と、両方とも大変小さい国です。エストニアは、１９９１年に旧ソ連から独立しまして、２０年余りたっているわけですけれども、この間、市場経済の導入と民主化、それからＩＴとバイオに力を入れてＩＴ立国としてやっていくという基本的な国の政策を進めてきました。

１９９３年には、政府がいち早くホームページを開設したり、あるいは小学校へインターネットをどんどん導入して使えるようにしたりと、まずＩＣＴ活用の重要性について、啓蒙と教育に力を注いだのが特徴となっています。

それと、デンマークと違って、国民ＩＤカードというのがとても普及していて、このカードを使って電子署名をやっています。カードの活用というのが、エストニアの電子政府を見たときの非常に大きな特徴になっております。

既にこのカードを使って、電子行政サービスに使うだけではなくて、ネットバンキングであるとか、世界に先駆けて２００５年には選挙のインターネット投票もできるようにしました。もちろん納税の確定申告もそうですし、会社設立手続もネットでできるということです。日本と同様に、現在では２０２０年を目指して、世界一進んだ情報社会になりたいという目標を掲げている国でもあります。

次をごらんいただきたいのですが、エストニアの電子政府のプロジェクトは、２０００年に始まりました。１９９０年代というのは、公務員が自分の担当業務を処理する窓口があるので、市民が担当窓口のところへ出向くような形で手続が行われていたのですけれども、２０００年代になると、行政組織内での情報共有が進んで、市民は１つの窓口に行けば、物理的なワンストップで手続ができるようになり、さらに２０１０年代になると、窓口の公務員を介さずに直接インターネットで手続ができるようにというふうに、１０年単位で行政サービスの大幅に改善したシステムを構築してきています。

エストニアでは、なぜ短期間で先進的な電子行政サービスが可能になったのか。こう質問しますと、必ず出てくるのが、ｘ－Ｒｏａｄプロジェクトです。このプロジェクトは、もともとあったデータベースをネット接続して、できるだけ市民がアクセスできる情報を充実させていこうという目的で推進されました。その次のページにイメージ図がありますが、ネット上にはｘ－Ｒｏａｄセンターと認証センターがあり、それに医療施設、工場、銀行、学校等を段階的に接続していって、市民が必要必要な情報にアクセスしたり、手続をデジタルで完了できるようにしたりしたわけです。次の図が、システム構成図になっております。

さらに、次の図をごらんいただきたいのですけれども、先ほど申し上げたＩＤカードです。非常に簡単にＵＳＢでノートパソコンに挿入して使えます。するというところを見せていただいたものを写真で撮ったものですけれども、ここに、「１９９７年国民ＩＤカード導入」と書いてありますが、この年に国民ＩＤカード導入に向けたプロジェクトを開始しました。最初にカードが発行されたのは２００２年です。エストニアでは、１９９２年にＩＤカードに先駆けて、Personal Identification Code という、ＰＩＣという１０桁の番号制度を導入しました。この番号制度を先につくって、それをカードにしようというプロジェクトが、１９９７年に開始されたわけです。

現在では、先ほど申し上げた電子署名とか、ドキュメントの暗号化等々、いろいろな

場面でこのカードが使われていて、このカードがないととても不便な状態になってしまいます。外国人がエストニアでビジネスをしようとしたときに、不正にＩＤカードを作成するという事件がたびたび起こったそうですが、ＩＤカードがないと不便だから不正が発生するというわけで、これではいけないということで、できるだけＩＤカードを使える人を広げていくことを検討しているということを昨年の６月の段階でおっしゃっていました。

また、ＩＤカードがあまりに便利なものだから、これを紛失したり、あるいは家に置いてきたりすると、これまた不便で困るということで、顔写真つきのＩＤカードは義務なのですけれども、そうではなくて、希望者だけに発行するデジタルＩＤカードという、顔写真のないサブカードの発行も２０１０年から行っています。次の写真は、非常にイメージ的なものなのですが、政治家みずからが、率先してＩＣＴを活用していく姿勢を示すもので、政治家が推進したＥ－ｃａｂｉｎｅｔというプロジェクトです。これが象徴的ですが、政治とか行政がＩＣＴ活用を真っ先に進めていくというのが特徴になっています。

それから、ヒアリングに協力いただいた方は、ＥガバナンスアカデミーというＮＰＯなのですけれども、ここでは、かつて省庁でＩＤカードや電子行政のプロジェクトを推進した方が、ＥガバナンスアカデミーというＮＰＯに移られていて、エストニアの経験を海外にコンサルしている。さらに今後は、エストニアの経験をもとに輸出を強化したいと考えている。韓国もそうですけれども、電子政府システムの先進ユーザーとして培ったノウハウやソリューションを自国の強みと考えて、輸出することを重視しているのです。

まとめですけれども、デンマークとエストニアに共通する点としまして、初等教育からＩＣＴが不可欠なツールであることを実践的に学んでいること、そのためＩＣＴ活用が当たり前で積極的に活用しようという国民的な合意があること、そして国民ＩＤのようなインフラが整備されているということが挙げられます。日本もマイナンバーの導入が決まりましたので、よい方向に向かっていると思います。

それと、政治家や行政が積極的に活用に関与していて、こうした公的セクターが先進ユーザーとなることで、国内のイノベーションの促進であるとか、電子政府システムの輸出といった経済的な効果というのも期待して行われているのが特徴だと思います。

最後に、この２つの国とか、フィンランドに行って感じるのは、外国人の私にとって

も、無料のＷｉ－Ｆｉが使いやすくて、非常に快適な環境が整備されていることです。

ただ、北欧とか、エストニアの通信業界の調査はしていませんので、日本ほどすぐれたインフラは、おそらくないのだとは思うのですけれども、こういった利用者にとって非常によい公的なサービス等が提供されているということを、今日はお伝えできればと思ってお話ししました。

私の報告は、本委員会の本論である競争政策とはちょっと外れて申しわけないのですけれども、前座ということで、お許しください。どうも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。

先ほど申し上げました質疑応答は、後ほどまとめて行いたいと思います。

それでは、続きまして、野村総合研究所、上席コンサルタントの北さんからプレゼンテーションをいただきたいと思います。

若干紹介させていただきますと、北さんは、野村総合研究所の上席コンサルタントとして、ＩＣＴ・メディア関係のコンサルティングを専門としていらっしゃいますが、そのほかに、「インターネットのサービス品質計測等の在り方に関する研究会」、あるいは「ＩＣＴサービス安心・安全研究会　消費者保護ルールの見直し・充実に関するワーキンググループ」といったところで、総務省の各種の会議の構成員も務められていらっしゃいます。情報通信分野に非常に精通していらっしゃいますので、今日はそういったお立場からお話を伺えるということです。どうぞよろしくお願いいたします。

○北氏　　野村総合研究所の北でございます。このような会合にお呼びいただいて、大変光栄に思っております。

事務局のほうから、移動通信市場について、現状及び２０２０年代を見据えた話をしてほしいという依頼があり、プレゼン資料をけさの３時ぐらいまでかけてつくっていたのですが、先ほどの砂田先生のように、明るい話、未来への展望をしようと思っても、今の通信市場の競争がゆがんでいて、あまりにひどいので、これを何とかしないと先には行けないと。もちろん今起こっている課題だけを潰せばいいということではないのですが、あまり先を見すぎても相当なギャップがありますので、これから２０２０年ぐらいまでの見通せる範囲内で、今ある課題の中から、それを解決することがこの先の発展にもつながっていくものを抽出して、変えるべきものは変えていく。そんな考え方をもって資料を作成してきました。

まず、１ページ目なのですが、これから７年先のことを考える前に、反省してみよう

ということで、過去７年、私自身、ここに書いてあるような、「ＩＣＴ国際競争力懇談会」、「モバイルビジネス研究会」、「モバイルプラットフォーム研究会」、「光の道」の議論、こういったところに委員としてかかわってまいりましたが、何てことをしてきたのだろうという反省の念を禁じ得ません。

この７年間、何が起こってきたかということを、改めて自分の頭の整理のために、こういう絵を描いてみると、きっかけは２００６年、菅総務大臣のときの国際競争力懇談会でした。このとき、日本は世界一ブロードバンドが速くて安い国だよね。携帯も、非常に先進的なサービスを国民がみんな使っているよね。でも、２００６年時点で、世界で年間約１０億台の端末が売られている中で、日本のメーカーは約１０社ありまして、合計で国内の販売台数が５，０００万台です。グローバルで１０億台のうち５，０００万台ですからシェア５％。これはどうなっているのだと。当時の大臣から、ＩＣＴ産業も自動車産業のように強くしたい、というお話があったのです。そして、なぜ日本の端末メーカーが弱いのか。それは、通信キャリアの垂直統合モデルがいけないのだというロジックが働きまして、キャリア垂直統合モデルから、水平分業モデルへと移行させよう、携帯をパソコンのようにすべきである、という話になり、まさに政策的にそういう手を打ってきたわけです。

そして、実は、そのとおりになったわけです。ただ、予想していなかった、スマートフォンの急速な普及によって、気がついたら、日本のキャリアが一気に土管化したというわけです。

そもそも垂直統合から水平分業にしようとした理由というのは、２ページにありますように、キャリア垂直統合をレイヤーごとに分離することによって、それぞれのレイヤーに多様なプレーヤーが参入し、競争を促進させたいという思いがあったわけです。その１つがＭＶＮＯであり、また、キャリアがポータルを独占していたので、当時競争ポータルという言葉をつくりましたが、キャリア以外の人たちのポータルでも、同じようにビジネスができるような環境をつくろうとか、そういうことをやってきたのですが、結局気がついたら、そこに入ってきた人たちというのは、米国発のグローバルプレーヤーばかりでした。Ｇｏｏｇｌｅしかり、Ａｐｐｌｅしかり、Ａｍａｚｏｎしかり、Ｆａｃｅｂｏｏｋしかり。

これらの企業の昨日時点での時価総額を調べてみましたが、Ｇｏｏｇｌｅが約４０兆、Ａｐｐｌｅが５０兆、Ａｍａｚｏｎが１６兆、Ｆａｃｅｂｏｏｋが１６兆円という巨大

なプレーヤーに成長してきています。こういうプレーヤーが、今、また次の新たなイノベーションの芽を自ら開発し、おもしろそうな技術を持った会社をどんどん買っているわけです。

これからの時代、イノベーションというのは、まずはさまざまな小さなベンチャー企業が、芽を発芽させる。そして、それを育てていく、あるいはそれを吸収して巨大化させていくところに、これらの巨大なプレーヤーがかかわってくる。こういう競争の中に、日本も完全に巻き込まれてきたということであります。

では、水平分離せずに、垂直統合のままでよかったのかというと、それはノーなのです。ただ、結果論として、こんなはずではなかったのにと。肝心の端末メーカーはどうなりましたかといいますと、ソニーを除けば、グローバルシェアはますます下がっているという状況になっています。

３ページ目ですが、先日バルセロナでモバイル・ワールド・コングレスがありまして、その中で、いろいろな議論がなされたわけですが、非常に印象的だったのが、エリクソンのＣＥＯによる講演でした。その資料を図式化したものなのですが、今後、携帯電話キャリアというのは、回線だけを提供するネットワーク・ディベロッパー、要は土管と、プラットフォームまでを提供するイネーブラー、そしてみずからサービスまで創造するクリエーター、この３つに分化していくであろうと。それで、エリクソンのＣＥＯの見立てというのが、４０％、４０％、２０％だということなのですが、私の感覚からすると、新興国のキャリア、あるいは先進国の３位以下のキャリアは、ほとんどがディベロッパー、土管になっていくと思います。

しかも、土管といっても、自分でネットワークをしっかりつくり、エンハンスして運用していくかというと、エリクソンとかＨｕａｗｅｉに丸投げですね。彼らのマネージド・サービスを使って、むしろエリクソンとかＨｕａｗｅｉがゼロ種的な存在になっていて、この土管たちは何をやっているかというと、電波を持っているということで確かにキャリアなのですが、あとは、料金を回収したり、マーケティングしたりという存在、いわゆるサービス会社のようになっているのです。

あとは、先進国のトップキャリア、あるいはグローバルに展開しているメガキャリアがイネーブラーになろうとしています。ドイツテレコムは、我々はイネーブラーになると宣言していました。そして、おそらくほんの一握りのキャリアだけが、自らサービスまで、あるいは事業までかかわっていくようなクリエーターになるだろうと見ています。

そして、日本の３キャリアは、私の理解では、３社ともクリエーターを指向していると思います。

ただ、世界中のキャリアの趨勢が土管化に向かう中で、とにかく速くて安いインフラをつくっていく、それに徹するということも、これは１つの選択肢だと思います。あるいは、そういったインフラも整備しつつ、みずからも主体的にかかわって新しいサービス、付加価値をつくっていく。この選択も可能ですし、自由だと思うのです。私がここでどっちがいいかを言える立場にはありません。ここで言いたいことは、少なくとも、今、日本のキャリアというのは、世界的に見ても珍しく、自らも一番上位のレイヤーまで手がけよう、関わろうとしている。それをやめなさいという権利は誰にもないということです。

４ページ目ですが、少し先を見ますと、２０２０年代に向けて、あらゆるものがネットワークにつながる。ＩｏＴ、Internet of Things という言葉が流行していますが、あらゆるもの、あるいは場所にセンサーがついて、そこから吸い上げられた情報が、今の言葉で言えばビッグデータとして、クラウド上に蓄積されていく。これをどう料理して、新しい付加価値を生み出していくかという競争になっていくわけですが、世界の巨人たちがＩｏＴの競争、あるいはビックデータの競争に名乗りを上げている。

これは、国境もレイヤーをも超えた戦いですから、こういった戦いに日本から誰が挑むのだろうか。誰がこういった戦いにイニシアチブをとれるのだろうか。もちろん、コネクテッドカーという世界で言えば、トヨタとか、ホンダとか、そういうプレーヤーが期待できると思いますが、ＩｏＴ、あるいはビッグデータビジネスでイニシアチブをとれるようなプレーヤーはなかなかいない。消去法的に言えば、日本の通信キャリアは、そのプレーヤーの一人になれる可能性があると思います。

もし、そうなのであれば、５ページ。相手はとにかく強大で、ネットワークを持っていませんから、規制がありません。しかも、米国のプレーヤーは、法的にぎりぎりのものはセーフということでやってしまいますので、こういったプレーヤーに伍していくためには、キャリアはもちろんのこと、誰もが同じように柔軟性、スピード感を持って戦える環境を整えるべきだと思います。ですから、規制は最小限。基本的に規制は事後的に、そのかわり罰則は強烈にというやり方が、これから必要になってくるのではないかと思います。

話を通信に戻しますと、６ページですが、この７年間で、固定と移動の垣根というも

のが、ほぼなくなりつつあるわけでございます。この図は、下から映像、固定電話、固定ブロードバンド、この３つを束ねて提供するトリプルプレイというものが当たり前のようになっておりますし、これにモバイルを加えた４つのクワドロプルプレイ。この４つを持っていないと戦えないという世界に、既に突入していますし、これは日本だけの話でなく、世界的な趨勢になっています。

赤い丸をつけたところは、そこに強みがある、あるいは自前でしっかり持っているところでして、右に矢印、左に矢印が出ていますが、それは、そのプレーヤーのサービスを借りるとか、自らは持たずにサービスとしてバンドルして提供しているというところに矢印をつけていまして、自分にないものは借りて、とにかく４つ全部そろえないと戦えないという状況になってきているわけでございます。

ただ、バッテンがついているところがありまして、ドコモの固定ブロードバンド、あるいは固定電話のところです。ＮＴＴ法及び事業法３０条の関係によって、ドコモがＮＴＴ東西のフレッツと自社のスマホを組み合わせた、ＫＤＤＩのスマートバリューのようなサービスを提供することは許されていません。だから、これをできるようにしましょうなどということを言いたいわけではありません。ただ、世界的に固定、移動だけでなく、映像も、さらにはＷｉ－Ｆｉもデータをオフロードするために絶対に必要になってきますので、ここら辺も含めて、持っていないプレーヤーというのは珍しくなってきているわけですね。

７ページに、その是非を書きましたが、私が申し上げたかったのは、ではフレッツとドコモのスマホのセット販売を解禁しましょうとか、いや、するべきではないというレベルでの話ではなくて、結局、固定単体のプレーヤーとか、移動単体のプレーヤーを日本では存続させるのかという話なのです。諸外国では、ほとんど両方持っているわけです。

ただ、固定も移動もトップシェアで、両方を持っているプレーヤーはいないので、結局はＮＴＴ東西のボトルネック設備である光のシェアが７０％超ということをどう考えるのかということがポイントになってくると思います。

もちろん、固定、移動を１社で両方手がけることのメリットはたくさんありまして、事業者にとっては、お客様のロックイン、解約率を下げる効果や、一番大きいのはインフラ投資、あるいは運用効率が上がるということになります。特にこれから４Ｇ、５Ｇになってきて、スモールセル化が進むと、非常に小さなセルの集合になっていって、そ

のセルのところまでのコアネットワークは光ですから、光インフラを持っているプレーヤーが移動体の整備をするということは、非常に効率的になってくるわけでございます。それによるコスト削減効果は、料金の低廉化という形でユーザーに還元されるでしょう。

さらには、先ほどちょっと申しましたが、自社の、つまり携帯電話事業者のトラフィックがスマートフォンの普及によって爆発的に増えてきていて、もはやＷｉ－Ｆｉにオフロードしないとマネージできない状況になってきています。オフロードされる先の固定ブロードバンド事業者が同じ事業体であれば、何でうちのネットワークにおまえらのトラフィックを押しつけるんだ、金を払え、というような話にはならないですが、事業体が変わってきますと、ネットワークただ乗り、あるいはネットワーク中立性という問題、キャリア間の費用負担の在り方という問題が浮上してまいります。同じプレーヤーが両方自分でやっている場合には、このような問題は起こらないのですが、違う事業者間でやると、あなたのトラフィックをうちがさばくために設備投資するのだから、その設備投資の一部をあなたが持ってくれ、こういう話になってくるわけでございます。

ただ、逆に、両方手がけることのデメリット、課題というのもありまして、ユーザーは、サービスに不満があっても、なかなかスイッチしづらくなるのです。ましてや、固定、移動だけではなくて、固定電話とか、多チャンネルサービスとか、Ｊ：ＣＯＭが始めた電力小売りなんかも含めると、４つ、５つ、６つ、これからどんどんいろいろなサービスのバンドル割引が入ってくるわけです。そうすると、例えばその中のサービスの１つにすごく不満があってやめようとする、あるいは全部変えようとしたら、大変な労力と、違約金がそれぞれにかかってくるのです。すると、市場全体の流動性が低下して、シェアが固定化されていく可能性が危惧されるわけでございます。

最悪なのは、丸ごとスイッチでキャッシュバック５０万円みたいなことが起こりかねないわけですね。ですから、この後キャッシュバックの話をしますが、これは絶対に規制する必要があると思います。

あと、固定／移動間の競争というのも重要です。例えば、光よりもＬＴＥが速いということには、半分うそがあるわけですが、これから本物の４Ｇ、ＬＴＥ－Ａや５Ｇが入ってくれば、固定が本当に必要なくなるかもしれない。しかし、固定もそれに対抗すべく、技術革新をしていくでしょう。この技術中立性という考え方が、総務省として寄って立つべきところのはずなので、固定ではなく移動だけを優遇するとかそういうことではなく、両者が競争することによってイノベーションが起こっていく。そういう見方も

重要なので、直ちに固定と移動のセット販売を許可するという話は、相当慎重に考える必要があるのではないかと思います。

いろいろ言ってまいりましたが、８ページに、これはかなり足元の話なのですが、今から３年から４年後ぐらいに、日本の携帯電話、特にスマートフォンの販売は、こういう姿になってほしいという世界を記述しております。

まずその前に、１０ページをごらんいただきたいのですが、これは一部の先生には先週、２０日に私がプレゼンしたので、繰り返しになってしまって恐縮です。今まさに、特に今週末の土日は最高のお祭り騒ぎだと思いますが、高額ＭＮＰキャッシュバックが行われています。キャリアを乗り換えると、端末そのものは割賦を組んで、２年間使ってもらうこと前提で実質負担金ゼロ円、それ以外に現金５万円、６万円、８万円、１０万円がもらえます。こういう販売競争が行われています。

何でこんなことが起こってしまったのか。ひとえにキャリア間の差異化要素が希薄化したということが、その最大の要因だと思います。一番大きかったのが、ｉＰｈｏｎｅ５Ｓが全キャリアから出たこと。これによって、それまでは、例えばドコモのユーザーが、ｉＰｈｏｎｅはａｕにしかないからａｕにスイッチしようとか、あるいはもう少し前であれば、例えばネットワークはドコモが一番強いからドコモにしようとか、それなりの理由があって、キャリアをスイッチしていたのですが、今は、端末はほぼ同じ、料金プランは横並び、ネットワークはほぼほぼ同じという中で、お客様がキャリアをスイッチする理由がなくなってきているのです。

しかし、キャリアはユーザーを増やしていかなければならない。月次純増数という数、あるいはＭＮＰ純増数という数が毎月発表されて、勝った、負けたと報道される。それがキャリアのモメンタムをあらわす指標として使われているので、その数字をつくるために、相手からユーザーを引き剥がさなければいけない。そうなってくると、現状、キャッシュバック、現金でお客さんを買う、ということしか打つ手がないという状況になってしまっています。

キャッシュバックの功罪の功は、ｉＰｈｏｎｅ５Ｓの１６ギガバイトモデルでさえ、２年間使う前提であれば、実質負担金ゼロ円と、現金５万円から７万円ぐらいもらえるわけですね。ですから、キャリアを変えるユーザーにとっては非常にうれしい、おまけまでついてくるわけです。

問題は、キャッシュバック目当てにキャリアをチャーンする、それを戦略的に繰り返

すことで多額の現金が手に入る、“ＭＮＰ乞食”とネット上では言われていますが、月に数十万稼いでいるような人たちもいまして、今日のＮＨＫ「おはよう日本」で特集されました。ＭＮＰ乞食の１人への電話取材に成功しまして、今月も十何万円稼ぎましたよ。やめるつもりはありません。生活防衛のために必要なのです、みたいなことを言っていました。何の法律も犯していない。別にそこにある仕組みを活用しているだけなので、何の後ろめたさもない。

１１ページを見ていただきたいのですが、ＭＮＰが２００６年１０月２４日に開始されてからの件数、年度ベースの件数を記載していますが、この２年、２０１２年度、１３年度、うなぎ登りに増加しています。ただ、この内訳はわかりません。もちろん、例えばドコモからｉＰｈｏｎｅが出たのでドコモにスイッチしたかった、やっと同じ電話番号で移行できたという人もたくさん入っていると思います。でも、この上昇は異常でして、おそらく２０１３年度は、この３月に１００万件ぐらいいくのではないか。だから、６００万件を超える件数のＭＮＰ利用になるのではないか。そのうち、どれだけが高額キャッシュバック目当てによる移動なのかということは調べてみないとわかりません。調べる方法もなかなかないと思うのですが、異常な事態になっています。

それで、１２ページにありますように、これは非常に大胆な、大ざっぱな想定なのですが、２０１３年１年間で、約５５０万件のＭＮＰが行われ、平均キャッシュバック５万円と、ＭＮＰした人だけに毎月１，０００円ぐらいの割引がありまして、そういうものをもろもろ含めると、３，４００億円ぐらいがＭＮＰをした人だけに使われているのです。これを全ユーザーで割ってみると、たかだかと言っていいのか、あるいはこんなにと言っていいのか、１人３，０００円弱になります。ですから、９５％のユーザーが、毎年３，０００円ずつ、５％のユーザーに上納しているという状況になっていまして、不公平性が拡大していると言えるのではないかと思います。

こういったキャッシュバックは、事業者の自助努力だけではやめられないのです。１社がやめたところで、他社も一緒にやめてくれないと、とんでもないぼろ負けという数字が出てくるのです。それを二、三カ月我慢すると、もう耐えられなくなって、キャッシュバック復活ということになりますので、何らかの規制が必要になってくると思います。

この規制は、携帯電話だけではなくて、固定ブロードバンドでも似たり寄ったりのキャッシュバック８万円とかというのが行われていますし、これからセット販売が増えて

きます。トリプル、クワドロプルになっていくと、その全体の乗りかえ割みたいなのが始まって、そのときにキャッシュバックというものが使われるはずなのです。また、景表法の問題もあると思います。ゼロにすべきということはないと思いますが、ある程度、節度のあるレベルまで規制するということが必要になってくると思います。

そして、８ページに戻りますが、あるべき姿というのは、ユーザーが端末を購入するときに、ある程度負担する世界をつくるべきだと思います。キャッシュバックはなし、あるいは非常に少ないレベル。あと、月々サポートとか、毎月割という、端末の割賦代金が２年使うと実質ゼロ円になるというものもなくしていく。ユーザーが全額負担するということではなくて、徐々に縮減していって、本来６万円、７万円する端末なのですから、これがゼロになるということではなく、せいぜい、感覚的に言って、お客さんが２年使えば、２万円か３万円ぐらいは負担するような世界をつくっていく必要があると思います。

これができると、いろいろな世界が開けてきます。今は全部ゼロ円に張りついているので、だったら一番高いやつを買おうということになってしまうのです。だから、ｉＰｈｏｎｅ５Ｃが売れないわけですが、ちゃんと５Ｓと５Ｃの値段差があれば、ユーザーは自分の懐ぐあいと相談して、いや、自分は５Ｓが欲しいのだけれども、Ｃにしておくかという話になりますし、あるいはもっと安い端末であればゼロ円で売られる。そうすると、もっと多様な端末が日本に流通するのではないかと思うのです。

また、以前から言われている話ですが、端末がゼロ円でもらえると、ちょっと故障したらすぐに取りかえるという、物を大事にしない世界が続くわけですが、端末はある程度お金を出して買うものという意識が定着してくると、修理して長く使おうとか、新品を買うと高いから中古端末を買おうという人が増えます。そうすると、端末の修理、再生市場や、中古端末市場が活況を帯びてくるわけです。だから欧米では、修理、再生市場、あるいは中古端末市場が非常に大きくなっているわけです。

ただ問題は、メーカーにとっては、みんなゼロ円で売ってもらったほうがたくさん売れるわけですが、そもそもそんな売り方が異常なのです。若干買いかえサイクルが長期化して販売台数は減るかもしれないですが、例えば自動車業界では中古市場があることでいろいろなメリットが生じてきていますし、新しい端末を買ってすぐに中古屋さんに売って次の新しい端末を買うという人もおりますので、そんなに大きな打撃にはならないのではないかと思います。

とにかく、我々が今後５年ぐらいかけて目指すべき姿というのは、お客様がキャリアを選ぶときに、どこが一番お金をくれるからではなくて、このキャリアはこういう特色があるから、このサービスはこのキャリアでしか受けられないから、このキャリアに自分は変えたいのだ。そして、変えるときに大きな妨げがない、という世界をつくっていくことです。これによって、ＭＶＮＯも成長すると思うのです。

既に議論があったと思いますが、巨大な３キャリアが金に物を言わせて、ｉＰｈｏｎｅ５Ｓでさえゼロ円プラス５万円キャッシュバックで取り合っていたら、新規のＭＶＮＯが、自ら端末を担いで戦うなんてことはあり得ないわけです。ですから、キャッシュバックはなくして、月々サポートは縮減し、ある程度端末に値段がついてきて初めて、いろいろなＭＶＮＯが、例えば台湾のメーカーからおもしろい端末を担いできて販売するとか、そういう世界が開けてくると思います。

それから、キャッシュバックをなくしたり、月々サポートを縮減させると、今まで使っていた販促費が浮きますよね。それが、そのままキャリアの利益になるのではなくて、ぜひ、そういうお金は、１３ページに書きましたが、長期契約者への優遇であるとか、欧米ではデータシェアプランというのが主流になっていますので、そういったプランをつくることに還元していただきたい。日本では携帯電話の料金が高いとよく言われていますが、高いのは、あまりたくさんデータ通信を利用しないのにスマートフォンを持っている人の料金が高いのであって、諸外国のキャリアはパケット料金プランを段階的に刻んでいるので、１ギガまでなら幾ら、２ギガまでなら幾ら、そういったところに充当していただくと、消費者の利用実態に踏まえた多様な料金体系というのができてくるのではないでしょうか。

時間を大幅にオーバーして、いろいろお話しさせていただきましたが、私が言いたかったことは、足元の移動通信市場の競争がゆがんでいる。これを早急に是正しなければならない。ただ、やみくもに、ではそれを規制しよう、というのではなくて、私が提示したような、こういう市場をつくって、こういう産業を拡大しようという、目指すべき絵姿を描いて、その実現に向けて、どの取り組みはやめさせて、逆にこの取り組みは促進させていったほうがいいのではないか、そんな議論がなされるとありがたいと思います。

以上でございます。

○山内主査　　どうもありがとうございました。

すみません。ちょっと時間の関係で、江﨑委員は先に出られるということで、もしお時間があればご質問と、それから、後半に全体の議論をしますけれども、ご所見をお持ちであれば、ご発言願えればと。よろしくお願いいたします。

○江﨑委員　はい。東大の江﨑でございます。ちょっとどうしても抜けなければいけない事情がございまして、北さんのプレゼンテーションの中は、非常にいろいろなことを解析していただきまして、私自身もいろいろなところで考えさせられるところがありました。キーワードで、やはり競争という言葉をお使いになっているところもあるけれども、最後のほうは、やはりチャンスをつくるというところに、多分重きは置かれているので、競争というよりも、産業競争力を上げるという意味においては、機会をどうやってつくっていくかというところを、ここでは非常に議論すべきだし、そういう重点を置いたほうがいいのではないかというのを、北さんのところでもありましたし、多分意図的にそういうことをやったほうがいいのではないかというのが１点目です。

それから、北さんの中でも、アメリカの話がいっぱい出てきましたけれども、グローバルなビジネスというところから、この日本をどうするのかというお話をしていかないとまずいだろうと。特に、出てきていなかったのですけれども、我々はいわゆる通信というところでのガバナンスの話をしてきたわけですけれども、最近では、それに加えて、データが主流になりつつ、それを保存するという機能と、それを使ったトランザクションという機能がグローバルスケールになっていると。しかも、そのハードウェアのアセットが仮想化の影響で、自由に動けるようになってきていると。これが、国内以外のところに動けるようになってきているので、既にクレジットカード、あるいはオンライントランザクションに関しての税法上の問題が、既に露顕をしているわけですね。

そういう意味において、この中での議論では、やはりグローバルな視点での、かつハードウェアに、今まで非常に地面にカップリングしていたものが、かなり動けるようになってきているという視点で、機会をどうやって提供するのかということを考えていかないと、下手をすると、日本に機械を置かないほうがいいし、トランザクション等も海外に置いたほうがやりやすいということが起きるかもしれない。

それで、北さんにご質問したいのは、ナンバーポータビリティー、あるいはキックバックに関しての規制を強くするということは、もちろん、この習慣をなくすのは、いろいろな人にとってうれしそうな気がするのですけれども、外から見たときに、つまり海外から見たときに、規制を強くすると、日本はそれをすごく守りますよね。守り過ぎる

ところも、実はあるのですけれども、そうすると、これは海外との競争を考えたときに、リスクみたいなものはないのですか。

○北氏　　具具体的に言うと、ＭＮＰインセンティブというキャリアから代理店に払われている手数料を規制するといっても、恐らく要請とか、通達とか、そういうレベルであって、まさか電気通信事業法とか、そういう法改正にはならないと思うのです。これは、悪しき商慣習を改めなさいという話なのであって、グローバルで見て、そういうことをやめなさいと指導すること自体が恥ずかしいということはありますが。韓国ではインセンティブ競争が加熱して、放送通信委員会がやめなさいと止めに入ったのですが、そういう国を除けば、日本のキャリア同士の競争が加熱してしまって、それを国がやめなさいと止めに入ること自体が恥ずかしいということ以外のリスクは、私はないのかなと思います。

○江﨑委員　　ちょっといいですか。そういう意味では、やはり言葉の使い方がすごくセンシティブなので、おっしゃったことが事実だとすると、法律等でするのではなくて、きちんとした秩序を持たせるような形にするほうがいいでしょうと。そのときに、もう一つグローバル性というのが非常にあるというのが、今日、北さんの中でたくさんあったので、そういうところを完備した形での議論が必要だろうというのが、座長のお心遣いでチャンスをいただきまして、ありがとうございました。

○山内主査　　とんでもない。重要なご指摘、久々にありがとうございます。

そうしたら、よろしゅうございますか。ありがとうございました。

それでは、議論に戻りますけれども、お二方のプレゼンテーションについての質疑に移りたいと思います。どなたか、ご発言ございますか。どうぞ。

○辻委員　　それでは、北様にお聞きします。２つの論点があり、最初は今の電気通信市場を今後のいろいろな Internet of Things 等々に向けて、どう変えていくかという議論で、次が携帯の料金の公平性の問題です。この２つの論点に絞られました。後者については、北さんのいろいろなアイデアを出されて、そこは非常によくわかりました。前者の場合、今後世界のキャリア等が、ディベロッパー、イネーブラー、クリエーターとクラス分けされていくわけですね。

ここの議論では、私の理解では、少なくとも日本からクリエーターが出てくるような仕組みはどういうようなものかということが、１つの課題かと思っています。そこからすぐ料金の公平のほうに移られましたから、この点についてより深くご意見を聞けなか

ったもので、まずその可能性があるのか。またその方向性はどうでしょうか？携帯３社がそれを目指していると言われましたが、本当にそうなるのでしょうか。何をどう変えたら、それが本当になるのか。あるいはキャリア以外にも、ＯＴＴが出てくるような仕組みは一体どんなものがあるのか、それが１点です。

それから、もう一点よろしいですか。

○山内主査　　どうぞ。

○辻委員　　公平性とか、料金の問題、携帯市場は若干規制がありますけれども、今まで完全な競争ですね。ですから、どのような価格設定をするかというのは、企業の料金戦略に依存しているので、まさしく江﨑委員が言われたように、政府が介入して、設定がおかしいというわけではないところもあります。

公平とか、あるいは今の料金体系で何がおかしいのかというのを、やはりデータを積み上げていって、それで最後に言われたように、長期に使っている人が、実は短期で変える人に３，０００円払っている。これはわかりやすい議論です。

ところが、それは、あくまで推計の域をでないので、議論としては正確に統計的に裏打ちされたものであればもっとありがたいのです。大変いい事例を出していただいて、我々も何がおかしいかということがよくわかりました。ありがとうございました。

それでは、最初の点で、お願いいたします。

○北氏　　１点目のサービスクリエーターというものを、日本からどれだけ輩出できるかという話ですが、キャリアがサービスクリエーターになるだけではなくて、ＯＴＴプレーヤーも含めて、それぞれが自由に、しかもビッグプレーヤーたちと伍して戦えるような環境をつくりましょうと申し上げました。３キャリアとも、同じくクリエーターを指向していると私は理解していますが、その中にも、相当幅が、方法論に差があります。例えば、くしくも第４世代の公開ヒアリングのときに、ドコモの加藤社長と孫さんが私の質問に答えた内容なのですが、加藤社長は、ドコモはもちろんネットワークはしっかり整備する。しかし、自らもサービスを創造していく。それがｄビデオとか、ｄ何とか、あるいは多様な社外のプレーヤーたち、ＡＢＣクッキングとか、テルモとか、ＪＴＢとか、いろいろな会社と協業しながら、新しい付加価値をつくっていきますと答えられたのですけれども、孫さんは違いました。

孫さんの答えは、我々はまず世界で最も速くて安いインフラを提供したい。その上で、新しい付加価値をつくっていくのは、世界中の英知、ベンチャーたちがだと。そこまで

ははっきり言わなかったですが、ソフトバンクは、そういった会社に目ききをして、金を入れたり、買収したり、インキュベーションしたりというやり方をとっているわけですよね。これも、サービスクリエーターの一種と言えるかもしれない。

また、ＫＤＤＩは、まさにベンチャー企業向けにムゲンラボというインキュベーション施設をつくって、資金やノウハウを提供して、育てているわけですよね。そこでおもしろいサービスができ上がったら、自分たちのスマートパスのようなところに載せてあげるとか、やり方はいろいろありますね。いずれにせよ、日本のキャリアは、積極的にサービスの創造までかかわりたいという意志を強く持っています。

海外の多くのキャリアと話していると、全くそんな気概はないです。とにかく、ぎりぎりのネットワークをつくって、その上で、サービスも端末も全部外から来て、ユーザーがフィーチャーフォンからスマートフォンに変えてくれたら、じゃんじゃんデータ通信を使ってくれるのでもうかりますわと。でも、あまり使われると、ネットワーク投資がかさむので困りますねと。そんな話で終わっているのです。

そう考えると、日本のキャリアというのは、自らイノベーションを先導できるポジションにもいるし、そういう意志を持っているので、応援したいと思います。

○辻委員　　その場合、今、伺っていますと、基本的に企業努力が全てというように、私はとったのです。ですから、政策ないし行政がサポートできるものについては、それは限度があるわけだから、この場では、そのような議論よりも、積極的にキャリアにもっと、今の３つのパターンではないですけれども、グローバルを見て、経営戦略をしっかり練ってほしいという、そんなところに行き着くわけですか？あるいは、何か政策的な支援というものはございますか。

○北氏　　その最たるものが、ドコモにかけられている３０条、あるいは二種指定設備を持っている３キャリアの、例えばＭＶＮＯへの接続義務などの規制。ネットワークを持っているキャリアだからこそ、かけられている規制です。ここら辺が、もしも自由な事業創造、あるいはイノベーションを阻害しているのであれば、なくすべきではないかということだと思います。

○辻委員　　ありがとうございます。

○山内主査　　よろしゅうございますか。どうぞ、菅谷委員。

○菅谷委員　　はい。今のお話とも関係あるのですけれども、今日の資料で、非常におもしろい資料を見せていただいたのですけれども、６ページと２ページ。６ページは、い

わゆるキャリアの人たちが並んでいまして、実は、この２ページのフィーチャーフォン時代のキャリアというところと、この２つの図を１枚にしたような形にすると、またちょっと違う競争の姿が見えてくるのかなと思うのです。それは、どういう競争の姿かというと、Ｇｏｏｇｌｅ、Ａｐｐｌｅ、Ａｍａｚｏｎ、Ｆａｃｅｂｏｏｋというのは、いわゆるＯＴＴですよね。それ対ネットワーク事業者ということで、欧米なんかでは、この２つの間の競争で、かなりネットワーク事業者が不利な状況に立っているというお話もあるかと思うのです。

今、最後のほうに言われていたネットワーク事業者に対する規制というのが、ネットワーク事業者の活発なビジネス展開の阻害となっているということをおっしゃったのですけれども、そういうことも踏まえて、ＯＴＴとの関連で、ＯＴＴとの競争ということでは、今日、あまりお話しにならなかったのですけれども、そのあたり、どういうふうにお考えになっているか、聞かせてください。

○北氏　　ＯＴＴとキャリアの関係は、右手で握手して、左手で殴り合う関係です。どちらかがあまりにも強過ぎると、殴り合いが起こります。ただ、キャリア自身がサービスそのものをつくっていないのであれば、そんなにぶつかることはなくて、考えられる問題はネットワーク中立性ぐらい。ネットフリックスみたいに、あまりにも大量のデータを発生させると、それに対して、キャリアが設備投資の一部を賄ってくれよという話になるわけですが、日本の場合は３キャリアとも、特にドコモとａｕに関しては、自らもいろいろなサービスをつくっていて、サービスコンテンツレイヤーでＯＴＴとぶつかっている。でも、ＯＴＴを採用しなかったら、ユーザーが自社を選んでくれないという意味で、非常に難しいかじ取りをなされている。

実際に、２ページのＡｍａｚｏｎのところに括弧して、特定のキャリアと協業、と書いています。これは、ＡｍａｚｏｎのＫｉｎｄｌｅに関しては、ＡＴ＆Ｔと協業して、Ａｍａｚｏｎ用の料金プラン、コンテンツ料金の中に通信料金がバンドルされている料金プランをつくったり、聞くところによると、ＡＴ＆Ｔの回線は、Ａｍａｚｏｎの電子書籍のサイトからダウンロードするときにＱｏＳが担保されているというか、快適にダウンロードできるようになっている。つまりユーザーエクスペリエンス、お客様がＡｍａｚｏｎの電子書籍をダウンロードしたり、読んだりする経験価値を高めるために、キャリアとＯＴＴが協業しているという例があります。また、Ｆａｃｅｂｏｏｋが、ＳｉｎｇＴｅｌ、シンガポールのナンバーワンキャリアと協業しています。例えばＳｉｎｇ

Ｔｅｌのプリペイドに、Ｆａｃｅｂｏｏｋプランというのがありまして、月８ドルか１０ドルぐらい払うと、Ｆａｃｅｂｏｏｋは使い放題とか。そういうＯＴＴとネットワークを持っている人たちが、協業し始めているという動きがあります。その他、Ｇｏｏｇｌｅは、実験的ですけれども、一部の地域で、自社で光ファイバーを引き始めています。

とにかくいろいろな動きがありますので、一言でＯＴＴと通信事業者の関係をと言っても多様です。だからこそ、柔軟に多様な協業ができるような環境をつくっていく必要がある。それぐらいしかできないのではないかと思います。

○菅谷委員　　はい。ありがとうございます。

確かに、かなりいろいろな組み合わせが海外では行われているということを、今、お聞きしましたけれども、日本もグローバル対応でそこら辺をどういうふうに考えていくかというのは、非常に重要だと思います。

例えば、Ｇｏｏｇｌｅなんかは、海底ケーブルのＩＲＵも一部持ったりしていますよね。

それから、あとは感想なのですけれども、後半のキャッシュバックのお話です。ちょっと皮肉っぽく見ると、多分、今日いらしている方が週末に量販店に行って、端末を変えるということは、あまり時間的に難しい方が多いのではないかと思うのですけれども、これをやったのは学生さんということで、比較的アルバイトに忙しい方ということなので、そういう意味では、所得の再分配がここで行われているのかなということも、ちょっと感じました。

○山内主査　　ありがとうございます。どうぞ。

○三友委員　　どうもありがとうございました。

北さんの私案ということで、提案の中に、端末に関して、ある程度の負担をすべきであるというお話がありました。私は、これは非常に重要なことだと思うのですが、ある程度の負担というのを、オペレーターに払っていたのでは、おそらく問題は全く解決しないのだろうなと思うのです。我が国は、伝統的に端末の消費者市場がないわけです。オペレーターが全て提供していたわけで、端末の消費者市場をつくるということが、このキャッシュバックの問題とか、そういったことに対する１つの大きな解決になるのではないかなとは、私は個人的に思っております。

ただ、そのときに、それをやると、まさにオペレーターが土管化する可能性もなくは

ないわけでありまして、何をもって垂直的なサービスというかというものもあると思うのですけれども、国際的な標準に近づくという意味も含めると、やはり端末の市場というものを、ある程度考えていく必要があるのではないかと思うのですけれども、北さん、いかがお考えでしょうか。

○北氏　　端末と回線が常に一体的に、つまり端末にＳＩＭが挿さった状態で必ず流通している国というのは非常に少ない。日本は９９％がポストペイドです。あと、アメリカが６０％か７０％ぐらいで結構高いですね。でも、それ以外の国は、いまだプリペイドが主流になっています。プリペイドを買いに来た人に、端末をゼロ円でいいよと言ったら、「ありがとう」で終わってしまいます。後で回収できないのです。だから伝統的に、ヨーロッパでも、イタリアなんかはまだ８０％以上がプリペイドだと思いますが、まず端末だけの市場で安いプリペイド用の端末を買って、ＳＩＭカード、回線だけをキャリアから買って、挿して使う。だから別々にそういう市場が形成されてきたわけですね。でも、日本は最初から、あと国の規制もあってプリペイドはだめということで、みんなポストペイド。だから一体的になっている。この違いを考える必要がある。

ただ、今注目すべきは、世界中がスマートフォンにシフトしてきていて、端末の値段が、これまでのただしゃべれればいい、あとはＳＭＳを送るだけという、１台２，０００円か３，０００円ぐらいで買える端末ではなく、いろいろなことができるスマートフォンですから、高いですよね。そうすると、初期の負担を軽くするためにポストペイドで契約していただく。そのかわり、端末の初期費用を下げますよという、どこかの国でやってきたようなことが、いよいよ主流になってきています。海外は逆方向というか、別々の市場がポストペイドが増えることで、キャリアに収れんしていっているという流れにあり、日本は最初からずっとキャリアが両方売っているという世界です。

では、今後どうなるのかということは、私にはわかりません。

○山内主査　　はい。ありがとうございます。

（２）「今後の検討に向けて、これまで頂いた御意見」について

○山内主査　　ちょっと時間の関係で、まだまだご質問があると思うのですけれども、議題がもう一つございまして、議事次第を見ていただきますと、（２）に、「今後の検討に向けて、これまで頂いた御意見」についてとありまして、これをまず事務局から説明し

てもらいます。これも含めて、今の議論の続きをやりたいと。北さんには、ずっと時間をとっていただいて、拘束して、そこに座って、ほんとうは後ろに座ってもいいんだけれども、そこに座っていたほうがやりやすいのではないかと思う。まあ、前にいてください。

そういうことで、事務局から資料のご説明を簡潔にお願いいたします。

○柴山事業政策課調査官　はい。それでは、お手元の資料の２－３をごらんください。手短にご説明いたします。「今後の検討に向けて、これまで頂いた御意見」という資料でございます。

まず、１ページ目でございますが、この資料は、今までの総会、部会、委員会、そして公正競争レビューという制度がございますが、そこでいただきましたご意見を踏まえまして、まとめた資料でございます。今後、本日のご議論や、次回以降のヒアリングがございますが、それらの意見を踏まえまして、検討項目を固めてまいります。

まず、１番の展望でございますが、①日本経済を新たな成長軌道に乗せるため、あるいは我が国が抱える課題に対応するためのＩＣＴの役割ということでございますが、先ほど砂田先生から非常に貴重なご意見をいただきました。ＩＣＴ基盤のさらなる普及の発展とＩＣＴの利活用。これが車の両輪として必要ではないか。

あるいは、２）のＩＣＴ産業成長のみならず、ＩＣＴ基盤を利用する産業の競争力強化も重要であると。あるいは、先ほどから議論が出ています、グローバル展開も重要であるということでございます。

あるいは②、ＩＣＴの利活用、技術、新サービス・産業等の動向でございます。これも先ほどの野村総研の北様のプレゼンにもございましたように、現在の携帯端末のみならず、さまざまな機器、あるいは無数の無線デバイスがネットワークにつながる社会が実現する。あるいは、Ｍ２Ｍ、あるいはＩｏＴといった産業で、ＩＣＴ基盤を利用した新サービスが創出されるということが見込まれます。

また、それらを支える基盤の姿でございます。③誰でも、どこでも、安心して利用でき、多様なニーズに応じた選択肢があるＩＣＴ基盤が望ましい。あるいは、大災害時にもつながり、また、安全性・セキュリティが確保された強靭なＩＣＴ基盤が望ましい。急増するモバイル・トラフィックのオフロード等のために、固定通信も引き続き重要であるということでございます。

それらを支える事業者の果たすべき役割ということで、先ほど議論にありました、利

用者を囲い込む競争ではなくて、サービスの向上に資する競争が重要である。あるいは、ネットワークの強靱化のために、積極的に投資を行うことが必要というご意見をいただいたところでございます。

続きまして、２ページ目でございます。産業力競争力強化のための電気通信事業の在り方ということでございます。まず、このページは、現状を分析してございます。競争状況をどう捉えるか、サービスや事業主体の多様性について、どう捉えるか、料金水準について、どう捉えるかといった視点で書かれてございます。

まず、１）の「モバイル市場」でございますが、３グループに集約していると。新規の利用者を取り合い、囲い込むだけの競争ばかりが激しく、協調的寡占の色彩が強いというご意見がございました。あるいは、スマートフォン用の主要な通信料金が各社一律となっていると。利用実態とも乖離している。利用者のニーズに応じた納得感のある料金体系が必要である。あるいは、ＭＶＮＯ等の多様な事業主体の参入は重要だが、認知度等に課題があるということでございます。

また、「固定通信市場」におきましては、固定通信市場は重要であるが、光ファイバー等の普及は鈍化傾向にあるといった課題があるということでございます。

あるいは、モバイル、固定のみならず、新たな動向が出てきているということで、事業者のグループ化の進展、固定、移動のサービス連携、電波利用の連携、通信レイヤーと上位レイヤーとの垂直統合型サービスの進展等が出てきたと。「これまでの市場の枠組みを超えた新たな動向」が見られるということでございます。

続きまして、３ページ目でございます。このページは、今申し上げた現状を踏まえまして、２０２０年代に向けて、何をすべきかということのご意見をまとめたものでございます。

総論におきましては、寡占化の進展を踏まえた公正競争の在り方について議論が必要ではないか。あるいは、事業者重視の視点ではなくて、利用者視点の議論が重要である。

あるいは、２）「モバイル市場」におきましては、利用者ニーズに応じた多様なサービスや料金プランの実現が重要である。それから、ＭＶＮＯ等の多様な事業主体のさらなる参入も重要であるし、Ｍ２Ｍ等の新たなサービスの普及の促進も重要であるということでございます。

３）の「固定通信市場」におきましては、超高速ブロードバンドのさらなる普及促進も重要である。あるいは、ＮＴＴ東西のＮＧＮのさらなるオープン化を含めた競争促進

が重要であるということでございます。

また、４）「これまでの市場の枠組みを超えた新たな動向」を踏まえた規制の対象の範囲や、接続料等の在り方の再検討が必要であるということでございます。

あるいは③、ＩＣＴ基盤を担う事業者の在り方についても、どのように考えるかということでございます。

４ページ目でございます。こちらは、利用機会の確保、あるいは安心・安全確保のための電気通信事業の在り方ということで、若干フェーズが変わります。利用機会が確保されるべきＩＣＴ基盤・サービスについて、どう考えるか。

１）の全国くまなく、どこにいてもビジネスが展開でき、高齢者にも使えるようなＩＣＴ基盤の整備が必要である。

あるいは、２）ユニバーサルサービスについて。モバイルやブロードバンドも含めた上で、競争ではサービスが提供されない部分のみを対象とする仕組みが重要である。

あるいは、３）ユニバーサルサービスについて、利用者の負担に配慮した仕組みの検討が必要であるということでございます。

（２）の安心してＩＣＴを利用できる環境の整備ということでございますが、１）消費者保護ルールの見直し・充実が必要である。あるいは、ＩＣＴに関するリテラシーのさらなる向上等、より安心してＩＣＴを利用できる環境の実現が必要だということでございます。

最後のページになります。５ページ目でございます。世界中から訪れたくなる国にということでございます。２０２０年のオリンピック、あるいはグローバル化の進展を踏まえまして、観光客、あるいはビジネスマン等が国内外でＩＣＴを利用しやすい環境を実現するということでございまして、例えば公衆無線ＬＡＮの利用環境の整備、あるいはＳＩＭロック解除等の推進が必要であるということのご意見をいただいたということでございます。

続きまして、資料２－５をごらんいただきたいと思います。「本諮問の検討事項に関する事項」ということで、資料をご用意しております。

２ページ目の「ＩＣＴサービス安心・安全研究会」というのがございます。こちらの研究会は、本年２月に設置されたものでございまして、本委員会の新美先生に座長をしていただいてございます。この研究会の検討事項は、消費者保護ルールの樹立ということになってございまして、本年６月から７月に一定の取りまとめを行うと聞いておりま

す。取りまとめ後に、本審議会に、その方向性についてご紹介いただきまして、こちらでもご議論いただくということでございます。

次の３ページ、４ページ目が、この研究会の検討事項案となってございます。３ページ目、消費者保護ルールの見直し・充実の中では、説明義務等の在り方、クーリングオフの在り方、販売勧誘活動の在り方、苦情処理・相談体制の在り方ということがテーマとして上がってございます。

次の４ページ目でございます。先ほども議論ございましたけれども、通信サービスの料金の在り方につきまして、販売奨励金の在り方、それから、利用者のニーズを踏まえた料金体系の実現ということで、こちらの研究会でも、このような議論が行われると。

必要に応じて、一番最後に書いておりますように、アドホック会合を開催する予定ということになっておりまして、こちらでもこのテーマについて、ご議論いただくということでございます。

説明は以上でございます。

○山内主査　　はい。ありがとうございました。

それでは、今、事務局からご説明がありましたように、これからどんな議論を、どういう項目でやっていくかということで、事務局の２－３の資料というのは、前回もこんな議論をということで、項目出しをしてもらったものについて、皆さんのご意見を入れて、その小項目をつくったようなイメージのものだと思います。

これを議論していただくのですが、先ほどのお二方のプレゼンと密接に関係していますので、これからはフリーディカッションという形で、３０分弱ぐらい時間をとってやりたいと思います。なるべく多くの皆さんにご発言願いたいと思いますので、簡潔に進めたいと思います。

いかがでございましょう。何か、これはということがございましたら、ご発言願いたいと思いますが、いかがでしょう。どうぞ。

○新美委員　　先ほどの北さんのご報告とも関連するのですけれども、こういったキャッシュバックみたいなゆがんだ競争というのは、一体どこから出てくるのかというのを、少し掘り下げておいたほうがいいのではないかと思います。北さんは正面から、お願いベースであるけれども、キャッシュバックはやめてくださいという言い方をしたらどうかということですけれども、少し変わって、キャッシュバックをやっても、取り込みたいという、要するに囲い込みをすることができないようにするということを考えたらい

いのではないかと思います。

先ほどのＳＩＭロック解除というのも１つの手ですし、それから、端末とサービスとの間の切り分け。特に、先ほどの安心・安全サービス検討会で一番問題になるのは、端末とサービス込みで売っているから、やはり変な取引が出てきているというような指摘が出ておりますので、不当な競争というのはどこから出てきているのかをきちんと見て、議論したほうがいいのではないかと思います。

ですから、私の感じでは、ＳＩＭロックの解除をしたら、１つは手がかりとしては消えるし、もう一つは、２年縛りをやめたら、もっとよくなるのではないか。２年縛りがあるからこそ、囲い込んで、勝手に出られないようにしようということですので、自由に出ていけるようにしたら、こんなにばかなというか、囲い込みはしないだろうと。そういうことも含めて、どういうことをやったらいいのかということを考えたらいいと思います。

○山内主査　　なるほど。ありがとうございます。

ほかにいかがですか。どうぞ。

○長田委員　　今の新美先生のお話に続くのですけれども、今のゆがんだ市場というか、やり方は、スマートフォンの端末だけではなく、実は冷蔵庫を買って、光回線のところでインセンティブがつくというような、実際はそういうことが行われています。ですので、全く関係のないものでもそういうことになっているのです。やはり、２年縛り、場合によっては３年縛りというのもあるかもしれませんけれども、そういうものを、やはりできない仕組みにしていかない限り、端末と通信回線だけの問題では、もうなくなっているというのも、認識していくべきだと思います。

○山内主査　　なるほど。ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

一時期、フリーのビジネスモデルというので随分言われて、後からチャリンチャリン入ってくるというビジネスモデルなのですけれども、いろいろなところで弊害がありますし、またプラスの面もあるということで、その辺、どういうふうに分析するか。それから、さっき新美先生がおっしゃったように、それが何で出てきているのかというところを見極めないと、なかなかそれに対する対策はできないかもわからないですね。ありがとうございます。

ほかにいかがでしょう。

○長田委員　　いらっしゃらなければ、もう一つ いいですか。

○山内主査　　どうぞ、どうぞ。

○長田委員　　北さんからの資料にもありましたけれども、現在、スマートフォンの定額のデータの料金というのが、７ギガバイトまで使えて、定額で５，７００円。ほとんど３社とも並んでいるわけですね。実際使っているのは、せいぜい平均２ギガバイトということで、全く不要なものを我々が負担しているということもあり、その辺も、ほんとうにきちんと競争すべきところ、それからニーズに合わせた料金プランというものを提供すべきところを、寡占化の影響でしょうか。そこで落ちついてしまっているのも、非常に問題だと思っています。

○山内主査　　なるほど。どうぞ。

○大谷委員　　ありがとうございます。大谷でございますが、北さんのレポートの４ページのところに、ＩｏＴ、Internet of Things で、人と人をつなぐだけではなく、物と物とをつなぐということで、これからのトラフィックの量というのは、人対人の通信だけではなく、物対物のＭ２Ｍも含めた通信のトラフィックが非常に大きくなってきて、インフラに与える負荷というのも軽視できないほどになってくるかと思いますが、いただいている資料から拝見すると、ひとまず、競争のマーケットというのは、人対人との通信を前提とした見通し、展望といったものを提供していただいておりまして、もしそれにＭ２Ｍですとか、物対物も含めていくと、今後のマーケットというのは、どういうふうに広がっていくのか。つまり、今、マーケットそのものは３つのＭＮＰがあるようなマーケットを１つイメージして議論はしているわけなのですけれども、やはりもうちょっと幅広いマーケットを検討しなければ、おそらくいけないのではないかなと思っておりまして、そうなってくると、例えば自社で回線などを確保しつつあるＧｏｏｇｌｅというようなプレーヤーも含めると、今後のトラフィックを支配していくプレーヤーといったものはどういった形になっていくのか。おそらく、それを描いてみないと、２０２０年代の議論というのは、中途半端に終わってしまうと。これは意見ですけれども、そう思っております。

それで、もし北さんのほうで、その点についてのご知見があるようでしたら、ちょっと一言触れていただいて、あとは、これからキャリアも含めたヒアリングが予定されておりますので、ヒアリングの場で、各キャリアですとか、ＭＶＮＯですとか、あるいはどちらかというと上位のレイヤーでサービスを提供されようとしている事業者の方のご

意見をお伺いするという形で、この観点を１つフォローしていきたいなと思っております。もしよろしければ、お願いします。

○山内主査　　それでは、北さん、ご所見をお願いいたします。

○北氏　　ちょっと難しい質問ですね。人、あとペットまでは、ドコモさんから何か、ペットにつけるやつが出ましたけれども、そして、これからは物ですよね。センサーまでいくと。

ただ、人がケータイを使う場合と、物に無線がついた場合のトラフィックの発生パターンというのはかなり違います。むしろ低速度で高頻度とか、超多数とか、センサーネットワークというのは、そういう使われ方になってくる。ただ、映像をいろいろなところからクラウドに流しっ放しでという使い方を考えると、とんでもなくトラフィックを食っていきますよね。

だから、いずれにせよ、非常に希少性のある電波を有効に活用していくことがますます重要になってくるのですが、逆に、もともと電波はこれ以上ないのだから、そこに無理やりというか、例えば映像を全国各地から流しまくるようなプレーヤーが出てきたときに、ちょっと勘弁してくださいよ、うちのネットワークにはもう乗せませんよ、といった、ネットワーク中立性の問題に必ず突き当たります。先般アメリカで、ベライゾンがＦＣＣにネットワーク中立性に関して勝訴しましたが、限られた電波、あるいは移動通信システムの費用負担という問題は、これからますます重要になってくるので、そこら辺もぜひご議論していただきたいなと思います。

○山内主査　　ありがとうございます。よろしいですか。どうぞ。

○大谷委員　　ありがとうございました。北さんの回答の中に、たくさんの示唆が含まれているなという実感ですが、もう一つ、これから検討の視点として、砂田委員からのプレゼンテーションにありましたように、ペルソナモデリングという手法があるということですね。例えば、日本の消費者の３０代のサラリーマンの男性であったり、あるいは４人家族の１つの世帯のモデルといったものを想定して、利用者視点から分析するときに、ペルソナモデリングといった海外でなされているようなモデリングの仕方というのが、もしかすると有益ではないかなと思いましたので、一言触れさせていただきました。

○山内主査　　はい。ありがとうございます。

ほかの委員の方、どうぞ、三友委員。

○三友委員　　砂田先生のご発表でお聞きしたいことがあるのですけれども、ご発表の中

で、デンマークとエストニアについてご説明がございました。あまりエストニアのことはよく知らないのですが、確かに北欧の国々は、ＩＣＴの利活用、特に電子政府の普及が著しいというのはよく聞くのですけれども、何かインセンティブがなければ、なかなかそれは普及しないと思うのです。ＩＴの利活用のために電子政府をやっているわけではないと思うので、何がドライバーあるいはモチベーションといったらいいのでしょうか、こういう電子化を進めた背景にある一番根本的なものというのは何かというのを、お聞きしたいのですけれども。

○砂田委員　　ありがとうございます。全部知っているわけではないのですけれども、やはりアメとムチがはっきりしている感じがありまして、例えば大学院生の奨学金の手続は、もう電子ではないと受け付けないとか、スキルが高い人から、まずどんどん電子化をしていって、先ほど２０１５年までにとなっていましたが、表を見ていただくとわかるのですが、最後は高齢者とか、スキルが低い人は後からという感じなのです。かなり強制力といいますか、もう電子ではないと受け付けませんよみたいな強制力がかなりあるなと思っております。

それで、多分、日本だったら、紙でも、郵便でも、電子でもと、マルチのチャネルをつくっていくのだと思うのですけれども、電子のほうへ、割に強制的に誘導して、それがうまくいかない場合は、それをサポートするようなことにコストを使うというか、かなり強制的にいくということが、とりわけデンマークではあると感じております。

○三友委員　　もちろんそのとおりだと私も思うのですけれども、多分、その背景にあるものの１つというのは、特にデンマークなんかそうなのですが、人件費がすごく高いですよね。人手がものすごく高いので、そのコストを下げるためには、どうしても電子化せざるを得なかったというところもあるのではないかなと思うのです。

例えば、向こうでは、サンドイッチとかを買うと、もうべらぼうに高いのです。普通に焼いてあるパンは安かったりするのですけれども、手がかかったものというのは、ものすごく高いのです。人件費の問題というのは、すごくあるかなとも思いますし、もう一つは、基本的に向こうはクレジットカード社会で、それこそコンビニで何か買うのも、全部クレジットカードですよね。信用というものの置きどころが違って、紙に印を押さないと信用しないという社会なのですけれども、多分、信用の置きどころが違うのかなというのも感じているのですけれども。

○砂田委員　　先ほど、国税庁の職員を２５％削減したという話をいたしましたが、電子

政府プロジェクトで、新しく何かをやるときは、この業務の担当を何人削減できるとか、コストを幾ら削減できるという見通しを立てて、プロジェクトのゴーサインが出ると聞きました。その背景には、労働市場が柔軟で、安全性も高いというのがありますので、解雇になったとしても、日本ほどリスクが高くないというか、生活破綻に陥る心配がない。そこは、すごく制度の違いがあるため、日本で今すぐ採用できるわけではないと思っております。

○三友委員　　すごく重要ですよね。ただ、日本で人員の削減なんていうことを言ったら、大変なことになりますが。

○山内主査　　そう。

○三友委員　　ありがとうございました。

○山内主査　　ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

○酒井委員　　よろしいですか。今の砂田先生のついでなのですけれども、砂田先生の目から見て、例えば北欧にしろ、何にしろ、日本よりもＩＣＴ利活用が進んでいるところは、例えば通信のインフラとか、そういった点で、むしろ日本よりもこういい点があるからとか、日本より安いからとか、要するに直接通信のほうに落ちる原因みたいなところは、感じられるところはあるのでしょうか。

○砂田委員　　通信業界をヒアリングしていないので、わからないのですけれども、デンマークの場合は、ＴＤＣという会社が、１９９８年に完全に民営化されて、ほかの会社も４社ぐらいあるようですし、スウェーデンの企業が入っていると。

エストニアは、もともと通信会社も銀行も北欧の企業の外資が入っているという感じでして、自国の通信会社がすごく強力で、日本のような高性能なインフラを提供しているという感じでは、実はないのです。そのかわり、自治体が負担してＷｉ－Ｆｉをやっているとか、そういう感じはあると思います。

したがって、今ご質問いただいたような、利活用が進むということと、通信インフラが非常にすばらしいということは、率直に申し上げて、どう関係するのかなとは思っています。

ただし、実は昨日、デンマークに９年住んでいる日本人の研究者がオフィスを訪ねてくださって、ちょっとそんな話をしたら、でも、北欧のほうがサービスはいいということを言われるのです。登録しなくてもＷｉ－Ｆｉが使えるとか、日本に来ると面倒くさ

いということを言われていて、その辺の考え方というのは、ちょっと違うかもしれないのですけれども、以上です。

○山内主査　　はい。ありがとうございます。

そのほか、いかがですか。相田先生、何かありますか。

○相田主査代理　　先ほどの大谷委員のご発言でしたか。費用負担の公平性ということで、ちょっと思い出した話を２つほどさせていただくと、最近はあまりひところほど話題になっていないのですけれども、先ほどのスマホになって７ギガまで値段が一定になっているということは、やはり７ギガ使うヘビーユーザーの費用をほとんど１ギガも使わないようなユーザーが負担しているということで、ライトユーザーとヘビーユーザーの間の負担がどうなのかなという話が１つ。

それから、もう一つ、先ほどのＭ２Ｍ、ＩｏＴという話でもって、先ほど北委員も言っておられましたけれども、例えばスマートメーター、東京電力だけでも２，７００万台ということを言って、すごく数が多いというので、そこでどういう通信を選ぶかというときに、例のユニバーサルサービス料、１端末１カ月３円というのが無視できない金額になってくるのですね。それで、自営の特殊無線のマルチホップであれば、３円払わなくてもいいよねというのが、意外にきいてきたりするというので、Ｍ２Ｍ、ＩｏＴの時代になったときに、今、番号１つ当たりといって割り振ったら、ユニバーサルサービス料の負担みたいなものの在り方というのは、結構きいてくる可能性がありますねということで、ちょっとコメントさせていただきます。

○山内主査　　ありがとうございました。

スマメのマルチホップというのは、別の理由で何かそっちがいいと言っていますけれども、そういうこともあったのかと思いました。理解しました。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。

○舟田委員　　北さんに１つだけ質問があって、簡単なことなのですけれども、６ページのトリプルプレイ、クワトロプルプレイの話なのですが、この囲い込みが進展、これは世界的な趨勢とありますけれども、この絵は、各キャリアがこれらをそろえないと、競争上弱くなっているということまで含んでいるのか。つまり、このうちの１つなり２つが強い、専業事業者はだめだということまでいっているのかどうか。日本の３社だって、いろいろありますから、世界的な趨勢というのをもう少し、みんなこうなっているのかどうか、ちょっと教えていただければと。

○北氏　　いや、厳しいところを突いて……、そうですね。イギリスでも、フランスでも、ドイツでも、みんなトリプルプレイ、クワトロプルプレイをやっています。それでいて、それぞれ、モバイルが強いとか、固定が強いとかありますよね。ちゃんと、グループごとの特色がある。例えば、このグループであれば映像サービスがいいとか。どうせ入るなら、全部一緒に入ったほうが安くなるから、では自分はどのグループにロックインされようかというときに、各グループに特色があって、自ら選んでロックインされるなら本望だと思うのです。しかし現実には、訪問販売も含めて、今これに入ってそろえると安くなりますよ、と。

実際問題、各キャリアのサービスにそれほど差がない限り、どこか１つのグループにユーザーが自らロックインされようという理由には、価格しかなくなってしまうので、各キャリアが、ちゃんと特色を持つ世界をつくっていきたいですねという意味を込めて、この絵を描いております。

ただ、世界的には、うちは３つ、向こうは４つで、当然４つ持っているほうの営業マンは、マルバツ表を持ってきます。うちはこれ全部あるんですよ。あなたのサービスを全部うちに変えると、こんなに安くなりますよ、という営業トークをするわけですから、全部揃っていないと戦えないというのも、現場では事実だと思うのです。でも、そんなことはないですよ、うちのこのサービスは、絶対に他社に負けませんからというものが１つでもあれば、ひっくり返すことはできるのですけれども、今、それがないのですよね。それが悲しいですね。

○舟田委員　　よろしいですか。７ページの後半に、固定、移動１社で両方手がけることのメリットはわかりましたけれども、デメリットのほうに興味があったのですけれども、私個人のユーザーとしては、これはあそこがいい、これはあそこがいいと選びたいということがもしあれば、最後おっしゃったように、みんな同じですよということになってしまったら、これはもう、どこかに身を預けるしかないのですけれども、例えば、固定、移動、そして端末、あるいはいろいろなアプリを選びたいという、本来消費者はそうではないかと思うのです。

余計なことですけれども、私はオーディオファンなのですけれども、１個ずつアンプとか選ぶことが、だんだん難しくなっているのです。。コンポーネントして、１つ決まったものを、どれを選びますかという競争になっている。そういう意味で、ここでおっしゃったことは、消費者が１つのキャリアに契約すると、スイッチングコストとか、手

間とか、大変になると。この辺、もう少し何かお考えになっていることがあればと思いますが。

○北氏　　サービスというと、商品とか、料金プランとか、そういうものをイメージしがちですし、私の今日の話も、固定商材とか、電力小売りとか、そういう話ばかりでしたが、例えばセットアップを全部してあげますよとか、何かあったらすぐにいつでも対応しますよ、わからないことがあったら何でもお答えしますよというアフターサービス。こういったもので差別化するというのも１つの方法ですし、これから高齢化が進んでいって、何か家のものがいろいろネットワークにつながっていって、非常に難しい世界で、料金プランもそれぞれ違ったり、契約期間も縛りもばらばらだったりするわけですよね。だったら、安心できる人に身を任せたいという選択肢もあるのではないかと思うのです。

また、別に１つ１つのサービスがそんなにすごく最先端のサービスでなくていい。そんなに使わないし、ただ、ないと困るから、そんなニーズに応えるプレーヤーなんかも出てきてもいい。

私が一番申し上げたいことは、お客さんが自ら、サービスごとにキャリアを選ぶことができる世界。セットで選ぶこともできる世界。セットで選ぶ理由が、一番安いからというのももちろんオーケーですが、それよりも、ここは映像サービスがいいからとか、アフターサービスがいいからとか、そういう特色による競争が巻き起こって欲しいなと思います。

○山内主査　　はい。ありがとうございます。

○酒井委員　　ちょっと今の具体的に……。

○山内主査　　すみません。時間がないから、簡単に。

○酒井委員　　ええ。独立系のケーブルテレビ事業者が結構頑張っているというのは、今の事例として挙げられてもいいのではないのかなと思います。

○山内主査　　なるほど。ありがとうございます。

すみません。まだご発言いただけていない方もいらっしゃるのですけれども、時間のほうがタイムアップになってまいりまして、この議論については、例えば書面とか、いろいろな形でフォローしていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

（３）その他

○山内主査　　それで、事務局から、前回の委員会の際に、私にご一任といただきましたけれども、ヒアリングの関係ですね。この今後のスケジュール等を説明していただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○石谷事業政策課課長補佐　　事務局よりヒアリングにつきまして、ご説明させていただきます。

資料２－６をごらんください。１ページ目でございます。前回ご説明しましたとおり、４月８日、１５日、２２日の３回に分けて、公開でヒアリングを実施する予定でございます。ヒアリング対象につきましては、それぞれの日程ごとに記載しておりますので、ごらんください。先ほど菅谷先生がおっしゃられたケーブルテレビ関係とか、あとＭＶＮＯ関係等も含まれているところでございます。

続きまして、２ページ目をごらんください。ヒアリング事項でございますが、こちらのほう、読み上げさせていただきます。

ヒアリング事項ですけれども、①番、２０２０年代に向けたＩＣＴの利活用、技術、新サービス・産業等の動向。

②番、２０２０年代にふさわしいＩＣＴ基盤の姿。

③番、①、②に向けた事業展開等。

④、①から③に向けた政策の在り在り方。

⑤、２０２０年オリンピック・パラリンピック東京大会に向けた取組と。これらについて、ヒアリングをさせていただくということでございます。

なお、ヒアリングにつきましては、基本政策委員会で開催しますけれども、親会でもあります２０２０－ＩＣＴ基盤政策特別部会の委員の先生方もご参加いただけるように、お声がけさせていただいているところでございます。

ヒアリングについては以上でございます。

続きまして、今後のスケジュールでございますけれども、次回の基本政策委員会は、今申したヒアリングの第１回目ということで、４月８日、１０時からということで予定してございます。場所は、１１階の第３特別会議室で開催予定でございます。どうぞよろしくお願いします。

事務局からは、以上でございます。

○山内主査　　はい。ありがとうございました。

今、ヒアリングについてご説明いただきましたが、資料２－６の１ページの方々にお

願いするのですけれども、もっと目玉になる人はいないかと思って、いろいろと画策をしておりますが、それはどうなるかわかりません。

それから、ヒアリングの項目。これは、ご提案を２ページ目にしていただきましたけれども、このほかにも、いろいろお聞きになりたい事項が出てくるかと思いますので、それにつきましては、書面の形式とか、あるいは追加のヒアリングということも考えられると思っていますので、そういう形で対応したいと思います。

閉　　会

○山内主査　　それでは、ちょっと時間が超過しまして、司会不手際、大変申しわけなかったのですけれども、これにて本会は閉会とさせていただきます。どうもご協力ありがとうございました。