

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3回） 議事録

1 日 時

平成 26 年 4 月 8 日(火) 午前 10 時 00 分～12 時 00 分

2 場 所

第三特別会議室（総務省 11 階）

3 出席者

(1) 委員（敬称略）

山内 弘隆（主査）、江崎 浩、石戸 奈々子、大谷 和子、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 14 名）

(2) オブザーバー（2020-ICT 基盤政策特別部会委員、敬称略）

磯部 悦男、谷川 史郎、知野 恵子、山根 香織

(3) 総務省

桜井 俊（総務審議官）、鈴木 茂樹（総括審議官）、
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）、
玉田 康人（消費者行政課長）、竹内 芳明（電波政策課長）、
柴山 佳徳（事業政策課調査官）

4 議 題

(1) 関係事業者・団体等ヒアリング

(2) その他

開 会

(山内主査) 本日は大変お忙しいところをたくさんの方にお集まりいただき、ありがとうございました。定刻でございますので、ただ今から、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3回の会合を開催いたします。早速でございますが、議事に入りたいと思います。今回からこの基本政策委員会では合計3回にわたって、関係する事業者あるいは団体等からヒアリングを行いたいと思います。ヒアリングにつきましては、2020-ICT 基盤政策特別部会の委員の方々にお越しいただいております。よろしくお願いたします。それでは事務局からヒアリングの進め方についてご説明をお願いいたします。

(事務局) ヒアリングの進め方についてご説明いたします。本日は5事業者団体から、それぞれ10分程度で簡潔に説明いただき、その後まとめて質疑応答の時間を設けたいと思います。持ち時間終了の1分前にはベルが1度、終了の際にはベルが2度鳴りますので、時間内に収まるよう、ご協力のほど、よろしくお願いたします。なお、本日は傍聴希望の方が多く、非常に混雑してまこと、また、一部傍聴の方をお断りさせていただきましたこと、その点を深くお詫び申し上げます。また、冒頭のカメラ撮りはここで終了となります。よろしくお願いたします。

議 題

(1) 関係事業者・団体等ヒアリング

(山内主査) ありがとうございます。それでは、ヒアリングに入りたいと思います。

最初は株式会社ケイ・オプティコムよりご説明お願いいたします。藤野隆雄代表取締役社長、よろしくお願いたします。

(ケイ・オプティコム) ケイ・オプティコムの藤野でございます。本日は弊社に説明の機会を賜りまして、誠にありがとうございます。

それでは2020年代に向けた電気事業通信に関する弊社の考え方について、資料に沿

ってご説明いたします。僭越ですが、資料の前半3ページまでは弊社についてのご紹介でございます。まず、1ページ目は概要でございます。弊社は2府4県を主なサービスエリアとする地域系の通信事業会社でございます。弊社の主力サービスはeo光というブランド名でご提供するFTTHサービスであり、光ファイバーや光通信ネットワークはすべて自前で構成しております。2ページ目は弊社の提供サービスを簡単に説明したものでございます。現在は主力サービスのFTTHに加えて、公衆無線LANサービスでありますとか、MVNOとしてモバイルデータ通信サービスもご提供しております。

3ページ目をご覧ください。弊社は創業以来、関西の固定通信事業におきまして競争をリードし、多くのお客様に快適なブロードバンドを低廉な価格でご利用いただけるよう尽力してまいりました。その結果、関西は日本で最も超高速のブロードバンドが普及している地域となっております。今後も引き続きさらなる利用者の利便の向上と関西地域の活性化に一役買いたいと考えています。

次のページ以降、地域の固定通信事業者の立場からヒアリング事項に関する当社の考えを述べさせていただきます。4ページをご覧ください。2020年代に向けた地域におけるICT利活用の動向は4ページにお示しします、大きく3つと考えております。

①ICT利用の裾野拡大、②さまざまな機器がつながること、③災害時の利活用に対する備えの拡大の3点です。しかしながら、それぞれの実現に向けては課題が存在します。例えば、②のさまざまな機器がつながるということに関しては、現状では端末にSIMロックがかけられるなど、自由かつオープンな接続にはなっていないということです。また、③の災害への備えにつきましては、社会全体での防災意識の高まりを受けまして、金融機関のお客様ではネットワークの信頼度向上に向けた取組が進んでいる一方、自治体や他の法人分野のお客様ではまだまだ十分に取組が進んでいないという印象を持っておりまして、備えの遅れが心配されるところです。

5ページ目をご覧ください。こうした利活用の動向を踏まえますと、2020年代のICT基盤では、①利用者が多様なサービス・料金から自由に選べる、②簡単、自由に端末とネットワークを接続することができる、③災害時でも通信がとぎれない、そういう3つを実現できていることが2020年代にふさわしいと考えております。

6ページ目をご覧ください。2020年代にふさわしいICT基盤の実現に向けまして、弊社は①引き続き、料金・サービスの競争をリードし、②簡単、自由につながる通信

環境を提供するとともに、③通信ネットワークのさらなる高度化を今一層追求してまいりたいと考えております。また、NTT に依存しない独自のネットワークでサービス提供をする固定通信事業者として、キャリアダイバーシティという形で地域における災害の備えにも貢献してまいりたいと考えております。

7 ページ以降は、2020 年代に向けました政策に対する考え方をお示しします。まず、現在の競争に関する認識です。7 ページに FTTH の都道府県別の事業者シェアをお示しておりますが、ご覧のとおり、NTT 東西のシェアは依然として大きく、全国で7割を超えております。関西におきましても、NTT 西日本のブランド力や総合力は圧倒的ですが、弊社が料金やサービスで競争を挑むことで、何とか競争が進展している状況です。8 ページをご覧ください。固定通信市場とのモバイル市場との関係に着目しますと、モバイル事業者3社は市場寡占化と料金競争の停滞によって、我が国でも指折りの大きな利益を上げており、固定通信市場との格差が大きくなってきております。このような状況を放置しますと、モバイル事業者が有り余るキャッシュで固定通信市場を支配することも容易になり、そうなれば固定通信市場の健全な発展や競争が阻害されることになり、電気通信市場全体が寡占化に向かうのではないかと危惧しております。

9 ページ、現在の競争環境に関する認識を踏まえまして、当社の問題意識をまとめております。前回の基本政策委員会におきましても、NTT の固定とモバイルのセット販売について議論がなされましたが、仮にセット販売が認められるとすれば、NTT 東西・ドコモはドミナント事業者であることから、市場競争の停滞を招き、NTT の独占回帰につながるのではないかと危惧しております。また、NTT のセット販売に対抗して、他の大手通信事業者においても同様の排他的なグループ連携が進んだ場合、地域の中小事業者の淘汰が進んで、地域活性化が損なわれるとともに、固定・移動の両市場で全国的に競争が停滞し、サービスや料金が硬直化するのではないかと危惧しているところです。このような問題がどこから来るのか考えてみますと、やはりモバイル市場で料金が高止まりし、市場が寡占化していることが問題の根源であると考えております。

10 ページ目でございますが、固定通信市場は現状で料金競争が進展していることから、サービスと設備の両面での競争を促す現行の競争政策が引き続き求められます。

一方、モバイル市場については市場が寡占化し、料金競争が停滞していることから、今後、競争をいかに促進するかが政策課題になるかと考えております。電波は国民の共有財産であることを考えると、特定のモバイル事業者のみが市場の寡占によって過大な利益を得るという現在の構造は、決して国民全体の利益に適うものではないことは明らかです。そのため、MVNOをはじめとする多様なプレーヤーの参入を促し、競争を促進することが何よりも第一に講じるべき施策であると確信しております。

具体的には次の 11 ページにまとめてあります。モバイル市場の競争促進にあたりましては、少なくとも、この 11 ページにお示しします①端末のオープン化と②MVNO と MNO との間のイコールフットィングを確保すること、この 2 つを実現することが必要であると考えます。特にこれまでも委員の先生方からご指摘がありましたとおり、弊社も端末のオープン化が必要不可欠と認識しております。モバイル事業者の端末販売では SIM ロックや多額の NMP キャッシュバックなど、利用者の利便性を損ねたり、新規参入者の参入を阻害したりする課題があります。そのような課題を解決するために端末を完全にオープン化し、利用者の自由な選択を確保するとともに、端末開発競争を喚起することが必要と考える次第でございます。

そのほかにも課題は山積していると認識しておりますが、事業者間のイコールフットィング実現に向け、課題を 1 つずつ解決していくことが競争促進につながると考えております。弊社の考え方についての説明は以上です。お時間をいただきまして、本当にありがとうございました。

(山内主査) ありがとうございました。続きまして、ソネット株式会社よりご説明をお願いします。石井隆一代表取締役社長、どうぞよろしく願いいたします。

(ソネット) 本日はこのような機会をいただきまして、ありがとうございます。早速ですが、説明に移りたいと思います。まず、2 ページ、当社の概要についてお話ししたいと思います。当社は 1996 年に設立されまして、ソニーの 100% 子会社です。事業セグメントとしては 3 つ。ISP 事業とネットワーク基盤事業、これは NTT さんのシェアドアクセスサービスサービスを活用したサービスです。それと、法人向けのソリューション事業という 3 つをやっております。売上高は単体で 633 億円、従業員数で 500 人。2011 年 11 月に登録電気通信事業者となっております。

次のページをお願いいたします。次に 2020 年代に向けたインターネットの動向につ

いて、当社なりの考え方を述べさせていただきたいと思います。今後も通信サービスは4Kなどに代表されるコンテンツのリッチ化及び端末の多様化に伴い、ユーザの利用シーンも多様化という2つの大きな潮流の中でさらに発展すると考えています。固定通信に関しては、基盤整備率は100%ですけれども、利用率で見るとまだ65%という状況で、成長の余地ありと認識しております。また、移動体トラフィックのオフロード需要も高まり、今後もトラフィックは上昇していくと想定しています。

移動体通信に関しては、最近ではInternet of ThingsとかM2Mが話題となっておりますが、さまざまな端末がインターネットに対応することにより、利用形態がさらに多様化していくというふうに考えております。

加えまして、当社はソニーグループの一員であるということで、4Kや8Kテレビ、あるいはプレイステーション、ウェアラブル端末などのハード、またはグループ内で保有するエンターテインメント、金融などと連携したサービスというのも今後図っていきたいというふうに考えております。

次のページをお願いいたします。次に当社の取組について3つの事業領域でご説明いたします。一番左のISPは230万人の会員を有し、マルチキャリアでお客様のニーズに対応したサービスを展開しております。サービス開始19年目ですけれども、安定した品質のサービスを提供しております。真ん中のNURO、これは昨年4月よりNTT東日本様のシェアードアクセスサービスを活用いたしまして、1都6県で開始いたしました。世界最速2ギガのサービスを4,980円という圧倒的なコストパフォーマンスで好評をいただいております。

移動通信に関しましては、NTTドコモ様と相互接続し、MVNE、MVNOとしてサービスを提供しております。今後はソネットとして独自性を持ったサービスを提供していかれるかが鍵だと考えております。当社は新しい価値の提供を企業理念としておりますけれども、独自性のあるサービスを提供することで、世界最高水準のICT基盤づくりに貢献していきたいと考えております。

次のページをお願いします。次に政策のあり方について意見を述べさせていただきたいと思います。当社はこれまでの制度・規制により、概ね適切な競争環境が整備されていると認識しております。昨年、新規事業としてNURO光と、これは先ほどのFTTHのシェアードアクセスサービスですけれども、LTEサービスを導入しましたが、現行の

制度・規制の下、スムーズに市場参入できたと考えております。現行制度はなるべく公平な競争ができるように考えられた制度となっておりますけれども、世界最高水準の ICT 基盤に向けては、さらに競争環境を促進することが重要だと考えております。したがって、当社としましては現行の制度・規制の枠組みは、維持・継続されるべきだと考えております。加えまして、固定通信・移動通信の両分野において、いまだ課題は存在していると認識しており、それについては次ページ以降、ご説明申し上げたいと考えております。

次のページをお願いします。まずは固定通信分野からご説明いたします。左側の箱は、これまでの制度・規制については、以下に述べる成果があったと理解しております。将来原価方式による接続料の算定で事業としての予見性が向上したということ。また、光配線区画の見直し拡大のトライアルが実施されており、これは将来の収容率向上に寄与すると考えています。3つ目としてエントリーメニューも成果の1つと考えております。

右側の箱は今後に向けた課題ということですが、まず1つ、先ほど申し上げましたが現行の規制の維持というのがあります。それに加えて、2つ目以降になりますが、固定通信の分野では1芯当たりの分岐率の向上が事業成立の鍵であって、分岐率の向上がコスト軽減、ひいては利用者料金低減につながります。

順序が逆になりますけれども、3つ目の光配線区画見直しの推進、情報精度の向上を是非お願いしたいと考えております。1区画当たり、NTT 東日本様が主張する平均世帯50世帯となるような形で見直していただきたいと考えております。また、配線区画情報の精度が悪く、明らかに区画外の情報が入っていたりするケースが多々ございますので、この点については是非改善をお願いしたいと考えております。2つ目の接続料の低廉化につきましては、分岐単位接続料が議論されていると理解しておりますが、そうした考え方は需要コストの低減、ひいては利用者料金の低減につながりますので、是非検討をお願いしたいと考えております。4つ目は、新技術などが導入される際は指定電気通信設備に指定し、接続業者も同等に利用可能としていただきたいというふうに考えております。

最後の工事費については3月26日の委員会で光ファイバーの耐用年数、工事の作業時間など、平成26年中に再計測することが適当という考え方が示されたと理解してお

りますが、これを機会に是非定期的な見直しを実施していただきたいと考えております。

次のページをお願いします。最後に移動通信分野での制度上の成果・課題についてご説明したいと思います。左側の箱ですが、成果としましてはMVNOの市場参入促進、接続料の低廉化、5年で10分の1になったと認識しております。加えて、周波数帯域幅の拡大などが大きな成果であったかと認識しております。一方、右側の今後に向けた課題ですけれども、1つ目がMVNO市場参入促進の維持になります。

事業参入環境の整備、つまりMVNOの規制策や新規参入者が利用しやすい制度の整備などを期待しております。また、今後の周波数割り当てに関しましては、MNOとMVNOが同一グループの場合、審査基準の対象から除外するなどの目標を見直した上で、MNOに対し周波数割り当て後、MVNOに対し、どれだけネットワークを解放したかなどをレビューしていくべきと考えております。

2つ目はサービスの多様化促進になります。独自SIMの発行、つまりSIMロックの解除となります。また、欧州では普及してきていますが、ソフトSIMの普及も課題かと考えております。2020年、オリンピックがありますけれども、今後、海外から持ち込まれる端末も増えていくと想定しております。そうした端末でのMVNOからのSIM提供というニーズも高まっていくというふうに考えております。

最後にMNOに対する接続義務などの規制は維持すべきと考えますが、一方で、規制が盾となり、MVNOとの卸契約でも画一的な条件しか出てこず、結果、MVNOごとの独自性を出すのが非常に困難という状況もあります。今後、個別サービスごと、事業者ごとに契約が可能となるような制度も検討していただきたいと考えております。以上です。ご静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。それでは続きまして、DSL事業者協会よりご説明をお願いいたします。三須久会長、よろしく申し上げます。

(DSL事業者協議会) DSL事業者協議会という存在でございますが、DSL、この言葉は皆さん方には古めかしいか、今の最先端のFTTHと比べると、そういう感じがされるかと思うのですが、私たち協議会は現在21社、約4年前に発足した協議会でございます。

メンバーは各地域のDSL、一部光もございますけれども、とにかく以前からデジタルデバイドという言葉がありました、BBジャパン戦略のときでも。ブロードバンド環

境がない、見込めない、こういったことをデジタルデバイドと言っていますが、この機会に DSL 事業者というのは、都市部の事業者さん、今日もたくさんおみえになっていらっしゃいますけど、我々はいわば田舎でございます。広くあまねく全国民が平等な通信環境の下で、2020 年代、こういう話の中でも、とにかく地方は取り残されているわけです。

私たち、DSL 事業者はその地方を中心にインフラを一生懸命こしらえて、そして地方の声をこういった機会に報告させていただく。是非、皆様方、2020 年代の中に都市部を中心に考えられるのではなくて、田舎の声をこの場で十分聞いていただきたいと思います。今日したためてきましたレジュメのほうにはその声をふんだんに盛り込んでお伝えしているつもりですが、時間が限られておりますので言葉足らずの面がございますから、是非目を通していただきたいと思います。

それでは本題に入らせていただきます。「地域ブロードバンド環境 2020 年を展望した課題と提言」。この地域というのは都市部ではない。辺鄙な離島山間部、いまだかつてブロードバンド環境にもない、こういったエリアを指していると思ってください。目次をご覧になっていただきますと、我々から報告したい、発表したい内容は 1、2、3、4 とございます。1 を中心にお話をさせていただきます。

2020 年代に向けた情報通信の展望。3 ページになります。田舎地域こそ、安定・超高速の ICT を活用したサービスが不可欠なんです。不可欠という言葉は、以前から申し上げておりますけど、ここでも声を大にしてもう一度お話しさせていただきます。不可欠なんです。そのためにも①医療介護見守り。これは当たり前の話ですが、地域こそ本当に必要になって、高齢者が多くなっているわけです。こういうことを無視して情報通信は語れないです。②行政サービス、生活支援、全く同じことです。

私たちは地域で登録事業者として展開しているわけでございますが、通信パケット量をいろいろな角度から分析させていただきますと、都市部より地域こそ多くなっている。それだけ必需品になっているということを訴えたいと考えております。例を申し上げます。娯楽が少ない地域ほど、ゲーム、動画といった高帯域サービスの活用が多い。壱岐、これは長崎県の離島でございますが、私どもが今、BB 並びに IP フォンなどを提供させていただいているエリアでございますが、3 分の 1 のユーザ、3,000 のユーザがございまして、約 1,000 が 10G/月以上、6 分の 1、500 のユーザが 30G

以上、10分の1、約300のユーザが50G以上を利用しているという実態があります。これだけ地域のほうでもトラフィックが多くなってきております。田舎の人は使わないだろうということは当たらない。こういうふうに申し上げておきたいと思います。

次に4ページでございますが、今の姿、ブロードバンド整備から取り残された地域がまだ存在するという事です。実はたくさんあるブロードバンド未整備地域。ブロードバンド100%整備済み宣言を致しておるわけですが、我々の立場からすると、少しくエスチョンというところです。例も挙げておりますので、ご覧になってください。

②ですが、この2020年という言葉の中にはどういう尺度、斜めから切り込んでいったほうがいいのか、縦かまっすぐか、いろいろあるんですが、この2020年度までにはこの状態を放置しない。自治体も国もこの状況をご理解いただいたら、だんまりをしないでください、無関心を装わないでいただきたいと思っております。全国の実態調査と情報開示を短期間で整備ができてICT基盤として多数の同時利用に耐えうるものを整備していく必要がありますと伝えておきたいと思っております。

その次のページ、2020年代にふさわしいICT基盤の姿。2020年までにまずユニバーサルな超高速通信環境が必要になるのです。①ADSLすら存在しない地域があります。2020年代において、ブロードバンドがないといったことなんて、とても許されるものではありません。今、この部会で話をされる中にも全国民がブロードバンド環境になるといったものも是非頭に入れていただきたいと考えております。地域の住民目線から見れば、100%その地域ではブロードバンドがないということでございます。色を塗りつぶしていけば、小さな単位でしたらつい見逃しがちでございますけれども、そういう地域が多く存在するという事です。

②ユニバーサルな超高速通信環境を構築すべき。過疎化が進む地域こそ、地域活性化と利便性の向上のために通信が必要。医療サービスやパケット量増加等、超高速が必須のサービスが一般化。地域におけるADSLサービスの縮小、停止。安定回線、基盤回線として、携帯BBとの使い分けや共存が求められています。全国民が等しく活用できる超高速通信環境の整備が必須ということで、作りたいと思っております。

次からは地域の現状、地域のDSLサービスのことについて記しております。まず、事業者側から見ましたら、ADSLサービスが廃止になったり、なくなったりすることも、

今後も絶対ありません。これからもこのサービスを提供し続けなければならない立場にある事業者からしますと、設備の維持困難、いわゆる機器生産打ち切りなどがございいます。それから、需要減少に伴う接続料の上昇ということが非常に経営を圧迫してきております。

次のページ、一番下に書いております。ADSL、DSL が接続できなくなってしまうということを私たちは非常に憂えています。本当に問題がないのでしょうか。光が残り145 万とか言われているこの世界に、それまでにきちんとした安価ないいサービスのものが提供されるのでしょうか。絶対に無理だと思います。ましてや値段が高いものですから。ADSL は光よりもはるかに安くございます。安価なものを提供して、チョイスをしていただく環境整備も大事なので、二重が一番いいかなと思っていますが。FTTHはエリアや料金などADSLの代替サービスになるのか。ならないと思います。現状の判断からしてなりえない。世界でも最もファイバーが安いと言われてはいますけれども、依然、田舎のほうから見たら高い存在で、高値の花でございいます。安い DSL と合わせて提供していくということです。ADSL が接続できないということは到底考えられません。

次に接続料の上昇でございいます。9 ページのグラフをご覧になっていただきますと、2014 年度接続料より数年間は接続料上昇抑止。だが、2016 年度以降は、再度需要度減による上昇傾向に転じることになっていると。この現状をご覧になっていただきたいと思ひます。最終的な提言でございいますが、DSL サービスの廃止や継続、光エリアの拡大、競争促進策など、総合的に議論をお願いします。ある特定の都市部といったものだけの視線を廃止していただいて、こういったエリアについても是非ご覧になっていただきたいと思ひます。

最後に地域の光アクセスですけれども、12 ページ、光未整備エリア 140 万世帯。課題、提言、いろいろ書いてございいます。地域の負担が大変、地域の自治体さんも後年度負担が大変、こういったことと、それを運用している事業者もいろいろな問題に直面しているということを書いてございいます。

17 ページ、ユニバーサル制度の拡大ということでございいます。ユニバーサルサービス制度をBBにも拡大すべき、こういったことで綴っております。是非ご覧になってください。最終的に、私たちは NTT さんの独占回帰につながる政策見直しに反対という

立場を取っております。まずは2020年に向けた光、ADSL、BBなどの環境整備に主眼を置くということでお願いしたいと思っております。以上です。

(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、日本通信株式会社よりご説明をお願いいたします。三田聖二代表取締役社長、どうぞよろしくお願いたします。

(日本通信) まず、冒頭で私のほうから、我が国に携帯電話という機能を紹介させていただいた人間として、または世界で今相当活躍しているMVNOのビジネスモデルを發明させていただいた者として、若干、歴史をさかのぼってお話しさせていただいた上で、当社の福田のほうから本題を申し上げたいと思っております。

歴史をさかのぼってということですが、まず、金銀物とお金というものが外されたところから情報が基本にお金という形で扱われたおかげで、このコンピュータ技術、通信技術が今日の形で進んできたことがこの二十何年間でございます。

当社は18年前、私はMVNO事業モデルをイギリスの例から貸していただいたところで、發明させていただいて、当時の総務省の方たちと議論しながら、我が国の次世代経済はどう形で動いていかななくてはいけないのかという話の中で、情報社会になる、ならないにかかわらず、情報経済が次世代の我が国の経済の基礎ではないかという形で、15年前、我々としてはその道の旅を始めて、その道を作ってきました。それが現状でございます。その道の中では、40兆円くらいのお金を我が国として総務省の参加で投資していただいた上で、今日では、日本は世界ナンバーワンの通信の環境が今整っています。ヨーロッパより7年、または欧米より5年以上進んでいます。

また、日本は世界で唯一、移動体通信事業者のネットワークが解放されている国です。そのおかげさまで、今日、いろいろな形で移動体通信ネットワークの活躍が期待できる環境になってきています。13年前から、同じ総務省がIMT-2000研究会という形で研究をされて、次世代の移動体通信はどういう形で動かさなければいけないのかという研究結果がドキュメントとして出版されました。この中で我々として出発したことが最後のページにあります。このMVNOの戦略です。ですから、MVNOは15年前から我が国として、総務省として、作戦として動かしてきていることなのです。最近の新聞に報道されている新しいことではありませんので、それをご理解していただきたいということ为基础として、うちの福田のほうからもう少し説明させていただきます。

これをこちらのほうにお配りさせていただきますから、ご覧になってください。

(日本通信) お手元の資料のご説明に入りたいと思います。1 ページ目は、三田のほうからありました IMT-2000 ビジネスモデル研究会、平成 13 年 6 月 26 日の報告書の最後のページです。この段階で既に MVNO ということが非常に重要な位置づけとして置かれています。2 ページもこの資料の中から抜粋した資料です。それを見ていただきますと、自動車あるいは家電との連携、放送との融合、FMC と、この 13 年間いろいろな議論がされてきていることについては、すべて盛り込まれているというものでございます。これに対して、どのように実現していくのかということ、ある意味では今でも同じ課題を持ち続けているというふうに理解しております。

3 ページ目、この研究会で課題として取り上げられたことというのを左側のところで、この研究会報告書からまとめております。今現在どうなっているか。モバイルネットワークの開放は実現しましたけれども、8 年かかりました。2009 年です。一方で、まだ二種指定設備の接続というものが、私ども各キャリア様にお願いしておりますが、いまだに困難極まっている状況が続いております。

パーソナル端末への進化、これはまさにスマートフォンが予言されておると。このスマートフォンはコンピュータでございます。したがって、世界を見ると、メーカー主導で動いている。アップルであり、サムソンであり、グーグルであり、メーカーとして続けている。それを日本においては、その端末がいわゆる通信事業者主体で動いてしまったために、ここについて立ち遅れたのではないかとこのように考えております。3 つ目は SIM カード。これは SIM ロック解除をして、SIM をもっと自由にサービス事業者が使えるようにしようということが言われておりましたが、今日の段階でもまだ一部ということでございます。

ユーザ ID、これはまさに電話番号というものでございますが、いわゆる設備事業者がサービスをするという時代から、設備事業者とともにサービス事業者がサービスをする。したがって、お客様との接点に当たるサービス事業者に電話番号を振っていただきたいということを是非お願いしたい。

そして最後のマルチネットワーキング。今の DSL、光ファイバー、モバイル、WiMAX 等、さまざまな通信網というもの、これは道路でございますので、ユーザとしては自由に行き来したい。そこに対して必要なことがまだまだ課題として残っているという

ものです。

4 ページ目になります。こういったことを踏まえて、2020 年のあるべき姿ということになりますと、端的に言えばサービス競争はサービス競争として起きる、設備競争は設備競争として起きる、この2つの競争が両輪として発展する姿であろうかと思えます。これはまさにインターネットの世界を見れば明らかでして、インターネットの世界はもちろん光ファイバー、ブロードバンド等が発展したということが設備においては重要なことではあります、同時に世界中から日々サービス事業者が生まれて、これのサービス競争によって行われている。

先ほどソネットの方から携帯事業者の接続料は5年で10分の1になったというご報告がありました。この5年間でユーザ料金はほとんど変わっておりません。原価は10分の1になっているのに、ユーザ料金は変わっていないんです。これを独占の弊害と言わずして何と言うのでしょうか。こういったものに対しては、やはり新たなサービス事業者を招き入れることで好循環が生まれるというふうに考えております。この中には異業種の新規参入が極めて重要でございます。

この週末、私どもはイオンと組んで、月々2,980円でスマートフォンが手に入る、通信料も込みというようなことをやっております。新規参入者が新たにこのサービス競争に入る。ただし、設備を自分で打つのではなくて、設備をお借りすることでそのサービス競争を展開するということが求められる姿であろうと思えます。

5 ページ目、これは半導体の世界中ですが、昔のいわゆる少品種大量生産の時代から、電子機器は今やさまざまな機械に使われておりますので、多品種少量になったと。どうして多品種少量となってユーザニーズに対応できたかという、工場を持っている設備事業者と工場を持たないファブレスの半導体事業者が起きたからです。まさにこの姿が必要になっているというふうに思います。

6 ページから主要課題を挙げましたけれども、時間の関係上、冒頭のページだけにしておきます。7 ページになります。私どもからお願いしたいことは1点です。公平な競争環境を実現していただきたい。これは創業者の三田が18年間かけてこのMVNOという事業モデルを作ってきました。この中で、私どもは携帯事業者と18年間、さまざまな交渉をしてきております。しかしながら、MVNOガイドラインあるいは電気通信事業法の改正、ドコモ・日本通信間の大蔵裁定、あるいは料金をめぐる紛争等、すべ

ての局面で行政の強力なリーダーシップなくして、実は実現していないのです。法的にはこれはもう民民に委ねるべきだ、規制緩和をして民民に委ねるぞと言われても、私ども今回ヒアリングでお時間をいただいた一番小さな事業者であろうと思いますが、この会社が数兆円の売上を持つ会社と民民での協議をするというのはそんなに生易しいものではないというのがこの18年の歴史でございます。

そういった意味で、このサービス事業と設備の部分のところは、是非とも会計分離という形できちんとした会計処理をしていただきたい。一方で、これを義務づけるということに対して言いますと、逆にどんなMVNOでもこれができるということ自体は、実はさまざまな課題を生じさせている。左下に書いておりますが、MVNOにある意味でのクラスというような資格制度を設けて、その接続ができる事業者とできない事業者とを分けるというようなことが必要なのではないかと考えております。以上です。

(山内主査) どうもありがとうございました。最後になりますが、UQ コミュニケーションズより、ご説明をお願いします。野坂章雄代表取締役社長、どうぞよろしく願いいたします。

(UQ コミュニケーションズ) UQ コミュニケーションズの野坂でございます。今日はよろしく願いいたします。最初の1ページ目、UQはWiMAX技術によるデータ通信事業専門の全国BWA事業者でございます。BWAとは右に書いてありますとおり、Broadband Wireless Access サービスということで、WiMAX技術を利用するデータ専用で非常にローコストであるということと、我々はMVNOの参入促進をしまいいりました。その後、多様なデバイスが出てまいりまして、プラス、スマホ・タブレットの普及によりまして急速に拡大しております。移動中、どこでも使えるということで交通系のICTを促進しており、かついろいろな自動販売機、デジタルサイネージ等でも多様なサービスを提供しているわけでございます。

2ページ目になりますが、WiMAX技術によりLTEに先駆けて日本のモバイル・ブロードバンド事業を創出・拡大してきたと考えております。2009年2月にサービスを開始いたしまして、大体5年でございますが、当初は40Mbpsのスピード。昨年新たに電波をいただきまして、現在110Mbps。今後さらに超高速化、オリンピックに向けてWiMAX 2+の移行促進をしていく考えでございます。

3ページ目、BWAの特徴ですけれども、これは総務省の資料から出しておりますが、

携帯業者とは異なる背景や枠組みということでございまして、まず我々は電話事業をやっていない、データ専用であるということで、下を書いてある高速常時接続あるいはローコスト、そして、MVNO が本当に一番たくさん立ち上がったというようなところでございます。

次の4ページ、具体的には11業種、60社が参入しております、我々UQの直販は5%しかございません。幅広い業界からの参入や利用を促進したと考えております。家電量販店さん自ら通信事業者になるということでビジネスモデルは変わってきております。そして、WiMAX 知名度向上にも大きく貢献していただいております。今日おいでになっておりますソネットさん、あるいはケイ・オプティコムさんもUQのMVNOをやっております、いわばモバイルFTTHが二大アクセスとして両方の事業に刺激を与える。あるいはFMC型のサービスを実現してきております。我々はJR東日本さんが株主でもございまして、駅中、駅外あるいは乗車中という交通動線すべてをカバーするという。それから、駅の案内板、デジタルサイネージといったところで、どんどんWiMAXを使っている、そういう状況でございます。

具体的には5ページになります。「国際空港から都心部、観光地へ連続的にWiMAXが使える環境整備」、これを大変意識しております、成田、羽田から、ここに書いてあるとおり、京成スカイライナーあるいは成田エクスプレス、東京モノレール、全部車中から使えます。そして都心部に入られて、こういう駅中のNEW DAYSとか品川のデジタルサイネージ、それから例えば箱根ロマンスカー、これも使えるようにしております。東京オリンピック、内外からのお客様に対して、このようなものをもっと便利に快適にしていきたいと考えております。

6ページ目になります。UQといたしましては、交通動線という意味では、地下鉄、全国の主要都市のカバーも非常に意識しております、短期間にそこに書いてあるようなことをやってまいりました。非常にローコストで指向性の強いアンテナをトンネル内に照射することによりまして、短期間で実現してきたという経緯がございます。

7ページ目、これは後で御覧いただければ結構なのですが、高速・常時接続を利用するとこんなことができますということで、意外とご存じないと思いますので、例えば東京駅丸の内の大型ビジョンですとか、そういったもの。あるいは最近では自動販売機にもWiMAXを入れて、レコメンデーションしながら販売をします。あるいはスマ

ートメーター、テレメトリングといったところもやっております。

8 ページ目ですが、料金的な意味合いになりますと、WiMAX というのは家でも外でも使えるブロードバンド。FTTH の場合は基本的には家の中だけになります。そして、絵に描いてございますが、家の中ではクレードルに立てて充電すれば、固定のある意味でのアクセスポイントになりますし、それを外に持って出るということで大変価値が高く、かつ安いという意味で、いろんな意味で日本の競争市場を刺激したように思います。

9 ページ目、本日の提言につながっていくことでございますけれども、我々 WiMAX2+によって超高速のモバイルインターネットを実現するというで、これは技術的には 350km/h で走っている新幹線からも使えるようになるとか、あるいは BWA 事業としましては、現在、110Mbps でございますが、早期に 220Mbps。さらに高度な速度を出していきたいと考えております。

それから、WiMAX2+というのは TD-LTE 互換の方式でございますので、将来的にもっともコストが下がれば、海外の端末などもうまくすれば使われていくのではなかろうかというふうに考えております。

10 ページ目、2020 年オリンピック、パラリンピック東京大会に向けてということでございます。先ほどのとおりで、海外からのお客様に対して、とにかく日本に来たときに便利で超高速のモバイルインターネットを首都圏からこうした観光地に向けてやるというところを充実してやってまいりたいと考えております。

最後に 11 ページになります。今回のお題でございますけれども、モバイル事業と固定通信事業にしぼったことを書いてございます。今後のモバイル事業におきましては、実は固定のアクセス回線の比率が大変大きくなってくることが見えておりまして、そうした固定コストの負担が大きく競争力に影響を与える状況になります。あるいはもっともっと高速にするためには小セル化・大容量化をする必要があるのですが、そうした環境あるいは干渉制御のためには、実は基地局の後ろにあるダークファイバーが非常に重要になってまいります。そういった物理的なテーマもございまして。あるいはルーラルの地方にモバイルを提供するにもバックホールというのは重要になってまいります。

最後に私どもの提言になります。12 ページ目です。1 点目は BWA 事業の枠組みの維

持をお願いしたいということで、我々ローコストで運用をしてまいりました。そして、日本の通信事業の低廉な料金、M2M 分野を含めた多種多様なサービスを実現してまいりました。2020 年に向けて高度な交通系の ICT システムを実現したい。そういった意味で、今後オリンピックに向けて世界から来日する外国人を含め、日本の社会と世界の発展に貢献していきたいと考えております。そうした場合、BWA の事業枠組みを維持していただきまして、引き続きローコストな運用が可能な制度を維持していただきたいと考えております。

13 ページになります。我が国の ICT 基盤の発展には、固定通信事業者との設備競争が大変重要と考えております。これは、4 点目は先ほど申したとおりでございます。全国における光ファイバーというのが不可欠になる。そうしますと、5 点目になりますが、固定通信事業者間の競争を促進することでクリームスキミング的な競争ではなく、コスト低減、エリア拡充を実現していただきたいと考えます。

そして、14 ページ目、NTT グループに対する禁止行為規制の見直しに反対いたします。長い間、政策を変更していろいろなことをやってまいりました。それを再度、巨大な NTT グループによるモバイル・固定にわたるセット割とか、あるいは固定系の市場支配力が携帯事業あるいは BWA 事業に及んだ場合には、日本全体のブロードバンド市場や MVNO 市場は、NTT グループに席卷されることを懸念しております。昭和 60 年以来、大変日本の行政、政策は進んでまいりました。それをくつがえすということになりますと、日本の消費者利益に反することとなります。NTT 東西、ドコモが、例えば NTT コミュニケーションズや NTT ファイナンスなどと一体化して競争を排除する、あるいは独占回帰につながるような禁止行為規制の見直しには反対したいと思います。どうもありがとうございました。

(山内主査) ありがとうございました。今日、ここでプレゼンテーションを行っていただいた事業者の方々には実際にお忙しいところご協力いただきましてありがとうございました。私からまた御礼を申し上げたいと思います。

それでは、質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある委員の方は挙手の上、ご発言をお願いしたいと思います。今、5 つの団体をお願いいたしました。どの団体からでも結構でございますので、ご質問あるいはご意見等があればお願いいたします。

(江崎委員) 日本通信さんの 8 ページの資料で、いわゆる MVNO さんがマルチフォームで

MNO さんのネットワークを使えるようにしたいと。技術的にはマルチフォームの問題になるわけですが、ちょっと教えていただきたいのは、MNO ネットワークが MVNO さんには今 L2 と L3 で先ほどサービスをご提供されていると認識しております。そうすると、たぶん、L2にしてもL3にしても、マルチフォームの問題を解かないといけないので、非常に難しい問題が出てくると思いますけれども、この辺りに関しては技術的には可能なのか。あるいはこのときに問題となるようなところが、技術的であれ、政策上であれ、あるのかどうか、少しこの辺を聞きたい。

(日本通信) ご質問の内容としましては、8ページの MNO ネットワークを2つをマルチネットワークとして使えるかどうかということだと思いますが、弊社の米国事業におきまして既に実現しております。日本通信は日本において MVNO 事業をやって、その力をもって米国で展開しておりますが、その中でいわゆる銀行の ATM 向けのサービスとして、信頼性を保つという意味で、2つの携帯ネットワークを使う形で、冗長化をするということをやっております。これについてはルーター、データセンター等の技術を使ってやっております。具体的には私どもが HLR という設備を持って、この2つのキャリアのものを自動識別する形で両方使うというようなことを米国の方では既に実現しておりますので、技術的には十分できると考えております。

(山内主査) ほかにいかがでございますか。

(菅谷委員) DSL 事業者協会さんにお聞きしたいんですけども。今日時間があまりないということで、後半部分のご説明があまりなかったんですけど、19ページ、20ページ辺り、IRUの話ですね。今、IRUのほうが自治体の IRU エリアで設備利用率が低迷ということで、これを活性化するというので、20ページで新規参入を促すスキーム作りをということで、貸し出しガイドラインを公表すべきというようなことが書かれていますけど、この辺をもう少し詳しく説明していただければと思います。

(DSL 事業者協議会) 宮崎と申します。実際に IRU エリアというのは日本全国に何百かあるのですけれども、なかなかそこに参入できている事業者というのはかなり限られておまして、ほとんど独占に近い状態になっている状況なんです。一応、大手の事業者様が IRU という契約を自治体と交わされますと、なかなか後発が競争をという意味合いで、参入がちょっとしにくい。

これは設備を構築して貸し出ししている自治体さんの意識にもあると思うんですけ

れども、1社と契約をすると、そこがずっと運用をする。貸出方式にもよるんですけども。というのが、もう認識として蔓延しているという状況がありまして、なかなか後発の事業者が、例えば利用率が18%とか15%以下の地域に30%ぐらいは加入率が入るということで、がんばって二発目の事業者が入ろうとしても、自治体さんは、それは無理とかいうようなところが地域によってはあるということです。

そういう第二事業者が入るスキームみたいなものも、まずは事業者だけじゃなくて地方自治体のほうにも何かガイドラインのようなものを示していただければ、それは可能な話だと思いますので、そういうスキームをまず作っていただければというふうに。

(菅谷委員) 今、光はNTTさんのほうで敷設されていて、2番目の事業者というのとはどういう。

(DSL事業者協議会) IRUですので、国の補助金等を利用して、地方自治体様が設備を保有される。それを10年間の破棄し得ない契約ということで、事業者と締結をする。ほとんどは、今おっしゃられたNTTさんのエリアになるんですけども。そこで、NTTさんが入られて、その設備を運用されると、その自治体さんが保有されている設備を次の事業者、2番目の手を挙げた事業者に貸し出すことができないというふうに認識されているということです。これ、保有者は自治体ですので、そこに競争環境が生まれない。

(江崎委員) UQさんと、もしかしたらADSLに関係するのでDSLさんにも関係するかもしれませんが、特に無線系のネットワークの場合、バックホールの問題、それからADSLの場合には帯域がそんなに大きくないサービスをエミュレーションというか、出さなきゃいけないということで、当然ながら、バックホールにファイバーを用意するというのが非常に重要なことになるし、特に無線のアクセスポイントには今時ファイバーがないとビジネスにならないということだと思います。

それで、UQさんからダークファイバーが必要だというようなお話だったと思いますが、これはDSLに関してもそうだと思いますけれども、ファイバーの料金等を考えた場合に、本当にダークファイバーレベルが必要なのか、あるいは、規模によっては、フリークエンシー貸しというようなことが考えられると思います。これは既にこの政策委員会の中でも議論されている話だとは思いますが、そういうことを考えた

場合に、どういう光ファイバーアクセスの出し方が必要になるのか。あるいはそれに対しての制約なりというのが今存在しているかをお聞きしたいと思います。

(UQ コミュニケーションズ) ダークファイバーという言葉に限定するのはたぶん正しくないかなと思いました。全体、現在ですと、我々のネットワーク運用に占めるバックホール、光系が多いんですけども、のコストが大体2割5分から3割になっております。先ほど言いましたいろんな干渉制御とか、そういったときには、ダークに近いものが便利だということはあるんですけども、言わんとすることはトータルでコストが下がればいいので、サービスレベルで、現在、L2 とか、あるいは一部ダークでいただいているところもある。そういった意味で、トータルで設備・サービスの両面で下がればいい、そういう趣旨でございます。

(江崎委員) そうすると、そのためのいろんな問題があればそれを改善していかななくてはいけないということにつながると思うんですけども。そういう意味で言うと、例えば、光の分岐の出し方の問題というのがいくつか議論をされていますけれども、その辺りはどういうふうにすべき、あるいはどういうことがあれば非常にうれしいということになるんですか。

(UQ コミュニケーションズ) 分岐に関しては、例えば1分岐でもとか、そういうことだと思います。UQ の場合は、どうしても、これから110メガ、220メガとお客様がそういうレベルになってまいりますので。実は8分岐が1分岐になったから、すごくうれしいとかいうレベルではないんですね。そうしますと、KDDI、東西さん、あるいはソフトバンクさんを含めて、固定レベルでの競争がもっと進んでいかないと、どうしてもそちらの料金が高止まりしてしまって、結果として仕入れ値が下がらない、あるいは上がると、結果的にエンドユーザが下げられない、上がるといったところのほうに心配でございます。

今ここでどのような要望をと言われて、すぐにはスペシフィックには言えないところもあるんですけども、やっぱり最後に書いたとおりの、基本的に設備競争が本格的に行われる必要があるというふうな趣旨でご理解いただければありがたいと思います。

(三友委員) DSL 事業者協議会さんにお聞きいたします。地域におけるブロードバンド基盤の整備が非常に重要であるとのこと指摘でした。2020年までにユニバーサルな超高速

通信環境を整理すべきであるということが資料の5ページに示されておりますけれども、これに関して2点質問がございます。1つはその場合の技術中立性の問題、すなわちブロードバンドはさまざまな技術でエリアが可能ですが、その場合の技術中立性というものをどういうふうにお考えになっているのかというのが1点です。

もう1つは、今、ユニバーサルサービスが固定電話だけにかけておりますけれども、今後の議論としてブロードバンドあるいは携帯等をその対象に含めるかどうかという議論も将来的にはあるのではないかと思いますけれども、殊にブロードバンドということに関して、ユニバーサルサービスの対象にすべきかどうかということについてお考えを聞かせていただければと思います。

(DSL 事業者協議会) 1点目の技術中立性、その質問の意図というのは、ほかにもいろんなブロードバンド環境を提供できる技術的な、無線とかも含めて、あるという前提で、ユニバーサルな超高速通信環境を構築すべきという中でのご質問かと思うのですけれども。我々の考えるユニバーサルというのは、5ページにも書いてあるように、ADSLしかそもそも存在しない地域が今ありまして、ADSLの機器の寿命というのが間もなく、あと6年、7年すると来ます。そうすると、どうしても提供できないエリア、ブロードバンド自体が入らない地域が生まれてくるというのが前提にあります。そうすると、Wi-Fiですとか、無線ですとか、固定の光ファイバー網というのが必要になってくると思うのですけれども、いずれにしても、その中でも一番パケットを運べて、安定的な超高速通信という光ファイバー網が中心になるのかなというふうには考えております。

そこで、その光ファイバー網が先ほどの質問にあったように、ダークファイバー系、アクセス系とあるのですけれども、それが競争環境の中で料金が下がって行って、それを活用した無線網が光ファイバー網を活用するという環境があって、そこで空中と固定の光ファイバー網がパケットを運ぶ上でうまく共存するというのが将来的な通信環境としては望ましいのではないかなと思います。質問の答えになっているかどうか分からないですが。

そういう棲み分けと料金が低廉化する中で、お互いがパケットを運ぶ通信網として協調して発展していくというイメージがございます。そういう意味で、ユニバーサルサービスというのは、今の制度を抜本的に見直して、とにかくデジタルデバイドです

とか、超高速の通信網が全く入らないエリアというのが日本の中には、ADSL の機器の寿命が来ると特にまた広がることになると思うんです。

その中で、電話という論点だけではなくて、やはり田舎のほうに目をやりますと、パケットの利用料が非常に多いという事実がございます。特に田舎ほど情報通信が必要なので、それがライフラインというか、生活必需品として地域を含めて、日本全国必要なのではないかと。まさにユニバーサルなサービスということで、現行のユニバーサルサービスの制度を、それはこの資料でいきますと 17 ページになるんですが、ユニバーサルサービス制度をブロードバンドにも拡大すべきであると。で、ADSL もなくなって、ブロードバンドが本当の地域の過疎地というのには入らない状況になるということが非常に懸念されます。光アクセス網をデバイド解消に 5,000 億、6,000 億ほど必要かと思われるんですけども、そういった構築にもユニバーサルサービス制度をブロードバンドに拡大して適用していくべきではないかというのが我々からの提言になっております。

(三友委員) ありがとうございます。今、ブロードバンドがライフライン化しているというお話があったんですけど、もしそういうことであるなら、本当にそれがある意味では非常に望ましい姿なのかもしれません。いただいた資料の中には IRU エリアの加入率が非常に低いという指摘があります。IRU そのものはそういう地域においてブロードバンドを整備するために国庫を投入してという形でやったわけですけども、なぜこの地域で加入率が低いのか、何か理由は思い当たりますか。

(DSL 事業者協議会) 1 つはリテラシーが低い。まず、地域において光ファイバー網が敷設されているということを住民の方がそもそもご存じないというエリアすらございます。16 ページに例を挙げさせていただいているんですが、大体高齢化率が 30%を超えると、加入率というのはどうしても下がります。これは IRU ではなくて指定管理者制度、ほぼ同じようなものなんですけれども、そのリテラシーが広まったところでもやはり 30%程度の利用率でございます。

それ以外の IRU エリアで 15%以下のところが多い 1 つの理由は、現存する ADSL との共存というか、入れられている事業者様が恐らくお持ちの ADSL サービスと IRU によってさらに追加された光サービスが同じ事業者様である場合は、当然競争というのが起きにくいことも 1 つの原因ではないかなと。これは推測です。

おっしゃられましたように、確かに地域のほうで国費を入れたところでも高齢化率が30%ぐらいのところになると、加入率は30%ぐらいというのが現状ではあるんですけども、2020年ということ踏まえますと、今から6年後になりますので、現在の54歳の方が60歳になる、59歳の方が65歳以上になられることを考えると、加入率は当然その時代にはもっと上がっているというふうに考えますので、ライフライン化はパーセンテージで言うと進むと思います。

(三友委員) ありがとうございます。

(DSL事業者協議会) やはり独占になります、IRUは。向こう10年間独占が約束されたという弊害もあると思います。民間事業者の努力が垣間見えない、昔の電電公社時代というような雰囲気さえあります。そこに民間競争の努力はほとんどないということが最大の原因かなと思います。

(山内主査) よろしいですか。次に長田委員。

(長田委員) 続けて、このユニバーサルサービスのところで、DSL事業者協議会さんにお伺いしたいんですけども。17ページのところに、光のデバインド解消に5,000億が必要で、その費用は国庫補助等を受領というふうに書いていて、現在のユニバーサルサービス制度とはそこがまるで違う考え方だと思いますけれども。今後、ブロードバンドをユニバーサルサービスの対象とした場合には、今のようなユニバーサルサービス基金の制度ではなく、これは後年度負担についても国庫補助等の適用というふうにも書いてありますけれども、国の税金でというふうな提案と承ってよろしいのでしょうか。

(DSL事業者協議会) そういう考え方でございます。ユニバーサルサービス制度そのものを、料金、基金の徴収方法から含めて、これは見直しをしていただいたほうがいいのではないかなというふうに考えております。それを国庫補助という形で与える上では、税金等ということで、それも1つの考え方として、今回は広く提言をさせていただくという形です。

(長田委員) そうしますと、その対象となる地域というか、何か限定するような形で、その高コスト地域というか、何かを特定した上でそこにだけ税金が投入されるというような考え方ということでしょうか。

(DSL事業者協議会) 過疎地で、特に自治体を対象にすると、実際に過疎化が進んだり、

ブロードバンドの利用環境を欲しがられる方の声というのが一番集まります。先ほど申し上げましたように、ADSL の寿命の問題等も将来出てくると。要するに機器がないと。そうすると、またデバインド化するんですね。ブロードバンドがない地域が生まれます。そのときにその声を集めるのは、恐らく地方自治体になると思います。そういった自治体様がいらっしゃるのに対して、ユニバーサルなサービスを提供するという意味合いで、自治体様にそういった基金なり税というのを投入されるべきだというふうに思っております。

(長田委員) 先ほどの別のお話の中であった、FTTH の全体の仕組みとか、民間事業者の参入によってデバインド地域の解消というのは難しいということなんですか。

(DSL 事業者協議会) 初期の投資から民間事業者が過疎地において光ファイバー網を全部構築して事業に参入するということは不可能です。なので IRU の制度ができて、何百という地域に税金が投入されて、自治体が国の補助金によって資産を取得し、その資産を民間の事業者に貸し与えることによって、運用の段階でそういう民間事業者の努力というのはあるのですけれども。先の設備の構築段階では厳しいかなと。

(辻委員) 今、ユニバーサルサービスが話題になっています。この委員会ではユニバーサルサービスが議論になるということでいくつか案を考えていました。固定ブロードバンドの普及率が 99.6%で、残り 0.4%をどうするかが問題になると思っていました。それにプラスして、今おっしゃった既存の DSL がメンテナンスできなくなる、このような地域がポロポロと出てくるとなると、残りの 0.4%のみが問題でなくなります。例えば、その地域に DSL か、光で持っていくか、このコスト計算をしなければなりません。DSL が候補になっても、DSL についてはメンテができなくてそこも再度拾っていくとなると、余計な費用がかかってきます。先ほどのプレゼンテーションを聞いていますと、DSL に乗るのが怖くなってきました。

メンテできなくて使えなくなる地域が増えていくというのは、御社の予想では、何年頃から始まるんですか、その危機というのは。

(DSL 事業者協議会) 耐用年数を考えた場合に、ADSL の機器はもう既に生産中止になっています。チップの問題もあると思うのですけれども。それに関しては、資料の 8 ページで、日本独自仕様の ADSL は直近でサービス提供不可になるというのが箱の中に書かれているんですが、その原因としては、日本独自仕様の ADSL チップメーカーの生産

が停止しているというところでは、我々が入れているのも日本製のものが結構多いわけなのですが、それが故障した場合に、今の状況では、予備品を使い果たしてしまうと機器の交換がもうできなくなる。交換すると、当然国内メーカーにまた多大なお金をかけて作っていただくか、海外のものを入れてくると、今度は技術的なところで通信ができるのかどうかというようなところも不安になってくるところでして、全部入れ替えるだけの投資というのはなかなか難しいという状況があります。

現存する、入れている機器の耐用年数は、法定年数でもいいのですが、やはり10年とか、持っても12年。もちろん何か、洪水被害とかがあると一気にやられてしまうわけですね。そういうときに代替が効くのかというと、地域によっては5年後、6年後辺りからそういう問題が顕在化していくというふうに思っています。現在、光ファイバーのアクセス網が入っていない地域においては、ADSLの機器ももう駄目よということになれば、そこは光ファイバーもADSLも入らない地域になってしまいます。

(辻委員) そうしますと、技術的には衛星で上から落としていくという方法があります。携帯電話も同じように過疎地には基地局を設置するには、同じくお金がかかります。衛星から落としていったほうがコスト的に安くなるのでしたら、衛星のブロードバンドでもって、携帯電話も同時に繋がるようにする。この衛星を使った携帯電話のスピードが上がれば、固定系に必ずしもこだわらなくてもよい。このような案はいかがでしょうか。

(DSL事業者協議会) 衛星に対する見地というのは、我々DSL事業者協議会でそれほど詳しくはないのですが、先ほど冒頭に会長の方からも申しましたように、これは必ずしも一般的な話ではないかもしれませんが、ごく一例なんですけれども、3ページにありますように、非常にパケット量が多くて、安定した品質のものを求められる傾向があります。特に過疎地の山奥の方に診療所があります。そこで医療連携をしましょうということになりますと、これが天候等に左右されやすい衛星のブロードバンドで対応が可能かどうかというのは、我々が知る限りではパケットを運ぶ上ではちょっと難しいのではないのかなと。

やはりアクセス網は、長距離でも届く3メガから8メガくらいは最低保証できるADSLとか、それ以上に安定して高速の20メガ、30メガが出る光ファイバー網でないと、これから地域の医療とか、あるいは娯楽、都会と同様のものをネット上でやると

いうのは難しいのではないかなと。

(辻委員) どうもありがとうございました。

(大谷委員) MVNO が MNO を選択する基準のようなものを各事業者にお聞きしたいなと思ってはいたんですが、プレゼンテーションを聞かせていただきますと、どうしても親密な MNO が先あって、そのための代理戦争的なプレゼンテーションも多いなという実感ですので、MNO を選択する基準を伺ってもたぶん難しいのかなと思ったりもしています。

UQさんの13ページのところに設備投資意欲を刺激する競争政策が必要だというような言葉が書いてありまして、非常に共感する言葉ではあるんですが、具体的な内容と、UQさん以外のMVNOの事業者の方にはどういった思いがあるのかということをお教えいただきたいと思っております。

また、ソネットさんのプレゼンの一番最後のところに独自サービスの多様性を確保するために、画一的な契約形態等ではなく、もう少し自由にならないものかというようなご発言があったかのように思っておりますけれども、かねてから NTT グループさんにご発言されている内容でもあるので、ほかのMVNO事業者さんがその点についてどのようにお考えなのかを聞かせていただければと思います。ご意見のある事業者だけご発言していただければと思います。

(UQ コミュニケーションズ) 先ほどの答えとあまり変わらないんですが、固定は私もかつて経験があるんですが、非常に投資がかかるんですね。アクセスのところで、家からドロップで落としてくるとか、簡単にパチパチっと MNP みたいな感じで変わっていかない。そうすると、非常に固定コストが大きいので、さっきも出てましたけど、数が集まらないと駄目だとか、そういったことになる。今日、ソネットさんがいらっしゃいますが、NURO なんかを提供されていると、たぶんもっと切実だと思いますけれども。そういった1分岐みたいなのがあったほうが良いなというレベルの競争と、我々MNOですから、そうなると、もっと本格的な、ダークとかも含めて、L1、L2、L3 というのはですかね、各層各様に競争がないと、やはり全国津々浦々いろんな条件がありますので、そこに適切なサービス、あるいは設備を調達できなくなるということを心配している。という意味で、先ほどの江崎先生への答えとあまり変わらなくて申し訳ありませんけれども、そんなことでございます。

(山内主査) 2つ目のご質問について、どなたか。

(日本通信) 先生のほうから MVNO が MNO のネットワークをどのように選択というお話がございましたが、ある意味ではシンプルでございまして、ネットワークとしての品質と料金の問題、そして3点目が技術面ということになります。今現在、携帯事業者3社でございまして、エリア的には大体似たようなところまで行っていると。そのなかからレイヤー2接続という私どもが要望しているものを、実際今ご提供されているのはドコモだけで。今般、ソフトバンクが、3月だったと思いますが、接続約款が出てきたという状況で、私どももずっと検討をしております。

しかしながら、料金面を見ますと、ドコモの料金とソフトバンクの料金で言いますと、ドコモの3倍の料金になっておりまして、同じ品質あるいは技術面等を考えて、3倍の料金を払って借りるのかと言われると、なかなか難しい。事業性としてどうなのかというようなことになります。したがって、我々どもは、ある意味ではお客様の立場としてどういうネットワークがいいのかということを選ぶというのが1つ、大きな基準になっております。

もう1つ重要な点がやはり技術面というところでして、とにかく接続料という料金面に目が行きがちですが、MVNOの本質というのはやはり他社と違うサービス、携帯事業者がやっていないサービスというのをいかに実現するかというところでございます。そこに対しては、とにかく技術面について、いわゆるアンバンドルというような形で、昔からこれは開放すべきじゃないかという議論はずっと行っておりますけれども、その中でアンバンドルされたものというのはまだ1つも存在していないという状況が過去十数年続いています。

これをしていただかないと、MVNO事業者間でのサービス競争、新しいサービスを作るということができないということになります。

もう1つの別の、ソネット様の契約形態についてのご質問があったかと思えます。これにつきましては、私どもは接続という形でやっている以上、ここについてはMVNOに対してイコールフットイングでやっていただきたいというのがございます。これはやはり競争環境として、同じ原価で同じ技術を使って、また、もちろん新しい技術を作りたいということで、そういったことをどこかの会社が、例えばソネット様がドコモとやりましたということになったときに、それと同じものは他社も利用できると。

もともとレイヤー2接続というのもドコモとの長年の紛争を経て、私ども実現しましたが、これは日本通信だけというつもりは全くございません。それは他社もすべて同一条件で利用できるということがありますが、新規参入者からすると、いわゆる事業予見性に当たると。つまり、どこかで優遇される事業者と優遇されない事業者があるのではないかという疑心暗鬼というのは、いわゆる新規参入を招く上で最大の問題になるかと思えます。したがって、事業予見性が立つ公平な競争環境を維持するのが望ましいというふうに考えております。

(山内主査) よろしいですか。

(大谷委員) はい。どうもありがとうございました。ソネットさんのプレゼンをだしたような形になってしまって申し訳なかったんですが、もし真意を理解していないということでしたら、真意を伝えるようなコメントを補足していただければと思いますが、いかがですか。

(ソネット) ご理解のとおりでよろしいかと思えます。

(舟田委員) ケイ・オプティコムとUQの2社がNTT東西とドコモのセット販売について触れられておりますので、2社にお聞きしたいと思えます。ケイ・オプティコム様で行きますと最後のほうですね。9ページでセット販売について批判をなされています。10ページを見ますと、固定移動通信市場それぞれにおける競争環境が必要だということですね。

前回のこの委員会で、北さんからプレゼンがありまして、固定と移動網の垣根が消滅すると、さまざまな固定移動、あるいは映像サービスなり、Wi-Fiをそれぞれつなげた競争が進展するというお話がありました。ケイ・オプティコム様自身も自前の設備競争をと言っていたと思えますけれども、今日のプレゼンの最後は、むしろ、自分たちもモバイル市場で競争するためにどうすればいいかというご提言であるわけですね。

そういう中で、NTTグループだけはそのような固定網の連携を禁止するというのは公正な競争かどうか、どう考えたらいいのかをお聞きしたいと思えます。これは、10ページのそれぞれの電気通信市場間の競争という言葉がありますので、もう少し敷衍してお話ししていただくことがあるかどうか。これはUQさんに、最後のところ、もし何かがあれば、今のことについて。つまり、1グループだけ手を縛って競争していい

のかという、非常に単純な質問なんですけど。

(ケイ・オプティコム) 現時点では、NTT ドコモさん、NTT 東西さんは、モバイル市場、固定通信市場のそれぞれで圧倒的な市場シェアを持たれているナンバー1の企業なんです。ナンバー1の企業同士と一緒に料金のセットメニューを出しますと、ナンバー2以下の企業はとてつ太刀打ちできないということで、競争が阻害されるという意味で反対を申し上げているわけです。いずれ、移動と固定がサービスの面で融合していくというのは時代の流れであると思うんですけども、それを進めるためにも、移動体市場をもっともっと活性化させる必要があると思うんです。そのためにはセットメニューを解禁する以前に、むしろ、移動通信市場の活性化、新規参入の促進を進めるべきではないかと考えており、講じるべき施策の順番が逆転しているんじゃないかという意味で、反対させていただいております。

(UQ コミュニケーションズ) 舟田先生のご質問、ちょうどケイ・オプティコムさんの資料10ページの図がわりと分かりやすいので。結局、今は右側の移動通信市場でさらにどう競争を促進させるか。そこではドコモさんが相対的にはシェアが多少減ってるとか、そういうことがあって。日本通信さんもおっしゃったようなMVNOの活性化とか、それは当然やる必要があるでしょう。

丸の大きさ次第なんですけれども、右の2020年代の図の左側で、やっぱりNTT 東西さんが75%近くのシェアをお持ちになっているときに、そこで例えばセット割とかをしますと、どうしても先ほども申し上げたように、固定回線を変えるほうが非常に難しいとすると、固定回線側のシェアに引きずられる可能性が高いので、そういう意味で、今の段階で非常に右側が多少競争が促進されたと。とはいえ、いろんな問題がありますが。それと、左側、いずれサービス統合があるのは、私も、今藤野さんがおっしゃったとおりだと思いますが、今の段階でここを単純に垣根を取ることは危険ではなかろうかと、そういう考えでございます。

(新美委員) 今のことにかかわるんですけども、その競争というのは消費者にどういうメリットとして出てくるのか、全然見えてこないんですね。先ほど接続料が10分の1になったけれども末端ユーザにはその影響が全然出てきてないんですが、どういう競争になったら、一般消費者にメリットが出てくるのか、どういう展望を持っているのか、お伺いしたいのですけれども。

(UQ コミュニケーションズ) 新美先生がこちらをご覧になったので、私から。UQ という会社の立ち位置は、この右側なんですね。特に書いてないんですけども、それも先ほど申し上げた BWA という、かなり特殊な事業をさせてもらっています。で、UQ の中にあったとおりで、3,880 円というのは今のモバイル市場では非常に安い料金になってまして、先ほどの光ファイバーの料金などと比べても下がっているということで。手前味噌ですけども、それなりの役割を果たしてきたのではなかろうか。

加えて、いろいろな MVNO を作りましたと。やっぱり規模は小さいですけども、そういうものを育てたり、枠組みを維持してもらうことによって、先ほど誰かもおっしゃってましたが、明らかに競争は刺激されていると。その芽を大きな波でつぶすことのないようお願いしたいと、私の立場はそういう趣旨でございます。

(日本通信) 消費者のことをおっしゃったので、ちょっとその答えとして。これをご覧になっていただきたいんですけど、これは今週末に発売されたイオンの 2,980 円のスマホです。月々 8,000 円、9,000 円という他社のキャリアさんのサービスを半分以下に消費者に提供できるようになったのは、この格安スマホという形だと思うんですけど。今週末に私はずっと会社で働いてきているんですけど、おもしろいのは、半分近くが私に近い年齢だというふうに言われているほど、高齢の方たちが夫婦でイオンにいらっやして、こういうスマホで初めて孫の E メールとか写真を見るようになったという話を私はずっと聞いてきているのです。ですから、消費者に対しては、MVNO の趣旨は先ほど福田が申し上げますけれども、携帯キャリアさんができないこと、またはやりたくないことを我々がメインとして付加価値として足していかなくちゃいけないことなのですね。ですから、先ほどの分離会計、またはサービスとネットワークの需要を分離すべきだということに対しては、まさしくサービス事業で公平にダブルプレーン不要で、ドコモさんも競争をする。MVNO さんも皆さんが競争する。今、世界で最大の MVNO はブリティッシュテレコムさんなんですよ。15 年前、英国では同じ議論をされて、ブリティッシュテレコムさんは、NTT さんと同じような、セルネットというドコモみたいな会社をお持ちだったのですが、確実にそれを分割してくれと頼まれて分割して、BT さんが MVNO になって、各社、ボーダフォンからも、スリーさんからも O2 さんからも仕入れて、今、イギリスで一番大きい MVNO として、ほかの MVNO さんたちとも競争なさっています。ですから、その同じ環境が整ってきたら、日本としても

世界ナンバーワンのネットワークを持っているんですから、次世代の経済は情報経済ですから、我々としては世界のリーダーシップをとって、また日本の経済をナンバーワンにできるような道を作っていくということが皆様の今回の委員会の結果として望んでおりますので、よろしく願いいたします。

(菅谷委員) 消費者の観点からというお話が出てますので、その関係で UQ コミュニケーションズさんに質問です。例えば資料の 10 ページを見ますと、2020 年、オリンピック、パラリンピック東京大会に向けてということで、WiMAX というのは移動中にも使えるということで非常に便利だと思うのですが。これは私の経験でもあるのですが、例えば空港なんかですと、ラウンジとかある特定のエリアで Wi-Fi を無料で使えますよね。例えば海外から来られて、いきなり WiMAX に接続するときに無料で簡単な手順で使えればいいんですけども、私の知る限りではそういうようなサービスがまだないかと思うのですが、それは技術的にできないのか、これまでできるけどやってないのか、今後どういう予定なのかを教えてください。

(UQ コミュニケーションズ) 例えば今聞いてすぐに思い浮かんだ例は、台北市などはかなり外国人なども含めて無料の Wi-Fi が成立しています。UQ のような会社でグローバルモバイルという会社がありまして、UQ も Wi-Fi も WiMAX も両方提供しているんですけども、やはり彼らの話を聞いてみると、台北市からの補助金が出たりとか、バスとか全部の動線をカバーしようとする、それなりにお金がかかるということがあって、技術的にできないというよりもビジネスモデル的にそんなには簡単ではないと。

ただ、やはり世の中的には海外で使えたものが日本に入ってきて、成田空港以降不便だと困るということなので、何とかそのビジネスモデルを。例えば我々ですと、鉄道事業者さんなどともうちょっと、我々が借りる賃料とか、電源とか光ファイバーとかございますので、そういったものをトータルにして何か実現できないかということは、今も考えております。ただ、今のお答えをすると、技術よりはビジネスモデルそのものだというふうに考えております。

(関口委員) 続けて UQ さんに。説明資料の 3 ページ目を拝見しておりまして、携帯電話がもともと音声電話が中心だった時代から来ているということで、それをお持ちにならない UQ さんの場合、その背景は違うという気がしておりますが。データ通信に特化して考えると、3 ページのところの第 4 世代では、両方に長い棒が付いていて、スマ

ホと BWA と差がなくなっているというふうに思うんですが、ここはどういうふうに理解したらよろしいですか。

(UQ コミュニケーションズ) 関口先生のご理解のとおりだと思ってます。この絵も自分で作ろうとしてみたのですが、やはり正しい記載は総務省さんの描かれている絵だと思ってまして。まず、技術的にはWiMAX2+とLTEというものはそれほど大きな違いがないというのは事実だと思っております。ただ、日本の制度の中で、先ほどあったように、最初から電話を提供しなきゃいけない、だから、110番も119番も緊急通報も必要ですとか、あるいは電話ですから、いわば必需品なので、必ずUPS、無停電電源を入れなさいといったような、枠組みが全然違うんですね。そうしますと、結果的にローコストオペレーションが実現できた。で、先ほどから言っているのは、そういったBWAに対して、そういった使命を与えられておりますので、我々がそれで小さいながらも競争刺激をさせてもらってきたので、そういった枠組みを維持していただければ、仮に技術的には同じであっても、サービスとか営業の仕方で変わってくる。例えば、我々は量販店、エディオンさんもヤマダ電機さん、ビックカメラ、ヨドバシさんも大変親しくさせてもらっております。それは明らかにビジネスモデルも変わってるし、お互い win-win だと分かるようになったので、そこは携帯事業者と経験したこととは違うことができたというところが大きくて。いろんな意味で、競争刺激、先ほどのケイ・オプティコムさん、ソネットさんも使っていただいている。そうした重複的といえますか、厚みのある競争ができるというふうに思っています。

(関口委員) ありがとうございます。今ご説明いただいた音声にまつわる制約の部分を外して、データはほぼほぼ一緒だというお話を頂戴して、そこで考えたのは、同じサービスに同じルールを適用したほうがいいたらと思うんですね。そうすると、デジタル通信に関してのルールについては、携帯事業者と BWA 事業者とがイコールフットリングな条件で、今後さまざまなルールを作ったほうがいいのではないかと考えるんですが、この点はいかがでしょう。

(UQ コミュニケーションズ) これはむしろ日本通信さんにお答えいただいたほうがいいかなと思いますけど。設備とサービス、コンテンツデバイス、全部縦にして競争すれば、どうしてもやっぱり弱くなるというのがあって。最後はサービスが商品だと思いますけれども、やっぱり提供の過程の仕方に創意工夫が出ることをしたほうが今の日

本の制度でいいのではなかろうかと、私は思っておりますけれども。できれば、日本通信さんに。何かあれば。

(日本通信) 私どもは、先ほど MNO のネットワークをどういうふうを選択するかというところとも相通じるとは思いますが、サービスを実現する上では、ベースに設備がしっかりしていると。今、携帯のネットワークは最高のもので日本が持っていると思います。したがって、サービス事業者がさまざまなサービスを作り出す余地ができています。

ただ、その部分が、設備は設備として進んでいただかないといけない。その辺を求めますと、私どもが非常に個人的に疑問に思う部分とかは、設備投資の部分に十分な資金が回っているのだろうか。下手をするとサービス競争の上位レイヤーのところに設備投資がされすぎてはいないだろうか、その辺のところを明らかにするという意味で、サービスレイヤーと設備レイヤーのところは会計分離というようなものを用いて、しっかりとクリアにし、それによって必要な設備投資ができるような状態を築くと。それがないと、私どもはそこに依存しているという部分では依存しておりますので、サービス事業者というのは設備があって初めて成り立つものですので、そういったところをしっかりと区分していくということがこれから求められるように思います。

(関口委員) 今、日本通信さんからお話があった件は勉強になる場所ですけれども。特にモバイルのほうの技術革新を考えると、番号が1つずつ増えていって、恐らくあと数年後には5番目が出てくるわけですね。その都度古いものは破棄という形で、恐らく3Gは特損計上でばんばん捨ててる状態なわけですから、サービス競争のほうはそこで桁違いのお金はたぶん使ってると思うんですけども。今日は設備事業者さんがいらしゃいませんで、これは来週のお話ということになると思うんですね。

ただ、サービス競争のところ、MVNOをいかに進行していくかがこれから鍵だというふうには、各社さんが主張されています。そういう中で、ソネットさんは、最後のページの一番下で、多様なサービスに対応する契約形態を検討しては、とコメントされましたが、そのときに卸でも画一的になりやすいんだということをおっしゃっていて、ここはUQさんが多様なサービスが可能だったということと随分違う印象を受ける

コメントだったんですね。

そういう意味で、設備事業者同士は設備に関して同じルールで競争してもらおうと。サービス事業者については同じようにサービスができる環境を作ったらいいだろうというふうに思うんですが、むしろ現状ではMVNOに対しては、例えば中核の事業者に対しては禁止行為規制で縛りをかけて、卸の交渉についてもあまり特別なビジネスベースが出来ないってよくおっしゃってる。卸での特別な個別交渉によるディスカウントはできないというふうに言っている。その結果が、ソネットさんのご指摘になられた卸でも画一的になりやすいという指摘につながっていると思うんですね。そこはUQさんがおっしゃっているような、自由な連携がMVNOでもできないのだろうかというところが気になるところ。

そういう意味では、サービスの技術が違うところからスタートした、あるいは音声がある、ないで、スタート時点が違う。そういう違いは分かっているんですが、殊にデータ通信、これからの時代は少なくともモバイルコンピューティング、明らかに映像の配信という時代になってきている中で、技術の違いを超えて、同じようにデータ通信を提供するサービスであれば、そこは同じような条件を設けていくべきではないかと思うんですが、一言ソネットさんからコメントをいただければ幸いです。

(ソネット) 関口先生がおっしゃることはごもっともだと思います。ただ、片や、ケイ・オプティコム様、日本通信様がおっしゃってますけれども、現状、競争環境が我々MVNOにとって、我々MVNOが自由な競争をMNOさんとしていけるような環境にあるかということ、まだ厳しいところもあるというのが実情だと思っております。ということで、弊社が申し上げさせていただいておりますのは、最低限の規制環境という競争環境を維持するための規制制度というのは維持してもらいつつも、サービス競争をするために、これからはIoT、M2M等、ますます多様なサービスが出てくると思っておりますので、そのようなものに対応できる、そのようなものでも競争ができるような契約形態というものの自由度もこれからは検討していかなければいけないんじゃないかということで、このように要望を出させていただいております。

(関口委員) ありがとうございます。拝見していて、グループ化した、今、MNOを中心として、いろんなトラブルが出てきているところですけども、そことの関係の強いところと弱いところの発言の差みたいなのところもあって。

実は、私は2回前の委員会の中で、このグループ化というのは、特に要望書を出されているのはケイ・オプティコムさんの、さっきの9ページで言うと、真ん中のNTT同士がくっ付くの反対というやつなんですけど、でも、この3つをよく見ると、ここでは排他的連携の話が強調されているわけですから、まあ、そういうのはないんですけどね。グループ間の中で、グループ会社を一体として運用していくということが実は当たり前前の経営スタイルになってきているわけですね。

ところが、現状の規制体系というのは1つ1つの会社の売上とか回線数とかいうシェアで判断をして規制の話を決めている。ここはちょっと時代にそぐわなくなっているんじゃないかということは申し上げていて。そういった交渉力の差みたいなことは、グループを背景にしている場合というのは一体として考えると、そこは電波の割当とか、さまざまな規制とかということについて、そこ対非グループの事業者には差を付けていいと思うのですが。コメントを拝見していて、そこら辺の差は気にするところもないのではないかなという印象を受けました。どうもありがとうございました。

(山内主査) そのほかにいかがでしょうか。

(辻委員) 皆さん方のご意見を聞いてますと、NTTの固定のシェア、72~3%ですか、これが人質に取られて、これがある限りは現状を守れというふうにとってしまうんですね。もちろん固定の市場でもケイ・オプティコムさんのプレゼンにありましたように、西日本ではある意味健全な競争になっていて、東と西に非常に大きな差があるんですね。ですので、やはり東西で違って、全国でならずと、72%になります。競争の進展度合いというのは、日本全国で見ればこのパーセントになりますが、地域に分けるとそれぞれ温度差がある。競争の評価では、都道府県別にシェアを考えて、それを基礎に規制等々を考えるという意見もあります。規制を考えると、どうしても日本全国になるのですね。そこで、ケイ・オプティコムさんの経験を生かして、NTTのシェアを下げると思ったらおかしいですけど、固定の分野で皆さん方が競争でマーケットを取っていく、そういうような事業者さんの熱意が必要かと思います。NTTのライバルの企業さんで、何か積極的な動きはあるんでしょうか。これはやっぱり高めで置いておいたほうが、皆さん方は現状の規制がそのまま続くという、人質に取っておられるような気がするんですけども。

(ソネット) NTTさんとの比較にはならないと思うのですが、当社は1都6県の関東エリアにおきまして、NTTさんのシェアドアクセスのサービスを活用させていただいて、そういった意味では、NTT東日本さんと同エリアに今チャレンジさせていただいているという状況で、なかなかいろいろ厳しいところはありますけれども、是非がんばっていきたいというふうには考えております。

(辻委員) KDDIさんが、NTT東日本の光回線を積極的に借りておられます。他事業者さんが固定の回線のほうへ参入される、あるいは固定がだいぶ飽和してきましたから、新規参入は非常に難しいですが、それをやらない限りは、皆さん方のように、現状では駄目だという発想になってしまいます。あるいは、もう1つは、72%だったらいっそ100%にして、例の光の道のようにみんなお互いで使えるようにしようという発想にもつながります。ですから、今日は固定の事業者がおられないので意見が聞けないですけど、72%の壁をどう越え、今後のFMC的なものをどう推進していくか、非常に重要と思っています。

(山内主査) ありがとうございます。何かご発言はありますか。

(ケイ・オプティコム) 72%の壁を越える方法は、思いつきませんが、やはり現状の規制の枠組みがあるからこそ、関西でここまで競争が進展したということは申し上げておきたいと思います。それでもまだまだNTTのシェア50%を超えていますので、まだまだもっと別の規制を入れるほうがいいかなとも思いますけれども。

(ケイ・オプティコム) 弊社としましては、料金競争に加えて、弊社資料の1ページに挙げましたように、新しいサービスを他社に先駆けて出すことで、これからも競争を励起してまいりたいと思います。

(山内主査) だんだん時間が少なくなってきました。まだご発言いただいていない委員がいらっしゃいますが、いかがでしょうか。

(平野委員) 一般ユーザの立場としては、あまりたくさん業者が増えると、選択肢が広がりすぎて訳が分からなくなってしまう。今ですら分からない。たくさんできるということは、また競争が激化して、サービスが低下するのではないかというような懸念もあるんですけれども。料金的な問題もそうですし、セキュリティの問題とか、いろいろな問題を考えるのですけれども、どうなのでしょう。

(日本通信) 世界中の移動体通信キャリアさんのネットワークは100%インターネットに

出していることなので 100%裸です。ですから、セキュリティは整っておりません。ですから、自動車の自動運転とか、そういうようなシステムをこれから開発するということにも、日本でも計画をしておりますけれど、裸のネットワークだったら、誰でもハッキングして、車を東名高速にこの時間でこのモデルを止めるということを今現在できますから、これからもそういうことに気を付けていただきたい。

ということで、我々日本通信の方針としては、MVNO の事業モデルを作る限り、第2レイヤーの接続ということを経済条件として、我々としてがんばって戦ってきた第2レイヤーの接続というのは、インターネット接続じゃありませんから、我々として、そのネットワークを受け取った場合には、インターネットに出さなくても、お客様の機械、この場合には自動車でも、インターネットに出さないで使えるということができるんですよ。ですから、先ほどいろいろな方がいろいろなサービスのことをおっしゃってましたけれど、やっぱりキャリアさんがやってないことを消費者は期待してますから、それに対して誰が考えるのかといたら、やっぱりオープンで公平な環境が整っていたら、いろいろな人たちがクリエイティブに。

お客様のニーズというのは一括の垂直統合で考えるというより、研究所で考えるというより、やっぱり皆さんが欲しいものを依頼していただいて、我々としてはデマンドに対して答えると。当社が MVNO として、もう1つの我々の課題として乗り越えたかったのは、移動体通信とは限らせないということ。通信事業者は通信自体が製品だと思っただけなんです。通信は鉄道と同じようにトランスポートだけなんです、この電車に乗ったら気持ちがいいからといって乗る電車か、乗る必要性が移動しなくてはいけないから乗るということかと。

ですから、当社の場合にはイオンのスマホですけれども、ほとんど当社の名前は出ておりません。ですから、お客様としてはイオンスマホとして、ヨドバシスマホとして、製品のサービス、それこそ混乱しないように、キャリアは関係ないですよ。我々としては、そのトランスポートの道を作っているだけなので。もちろんこの高速道路を使っていたら一番早く着くから使うということでしょうね。安全に着くからでしょう。ですけど、名前がいいからとか、格好がいい道路だから使うということは消費者はないと思うので。通信事業というものは製品はブランドにしちゃいけないんですよ。

だから、ドコモブランド、au ブランドとかいって、通信がいいからというのは、もちろんドコモさんのネットワークはそこまで広がって拡大しているからいいこともありますけど、ネットワークの効率それ以外は差別化はないんですね。その事業をなさっているから、今は値段の競争しかできない。電話会社以外は通話を売ってきている会社ですから、通話以外の製品を開発する能力はないんですよ。

だから、コンピュータ業界のいろいろなコンピュータのソリューションを開発なさってきている方たちをお招きして、移動体通信のソリューションを作っていかななくては行けないと。それが我が国としてナンバーワンでやっていきたいと思いますというのがMVNOの事業の目的でございます。

(平野委員) ありがとうございます。ちょっと誤解をさせていただきましたけれども。私は、技術が進むことを反対しているわけではございません。

Wi-Fi や携帯や固定をそれぞれ違うところで契約しておりますので、選択はたいへんです。業者が競い合って日本の将来に向けて技術が発展していくことはとても嬉しいと思っております。ただ、たくさん業者がありすぎると、選択が本当に困ってしまうし、特化した技術があればそれに目は行きますが、同じような技術ですと、中には分からない業者がたくさん増えて、その中での料金競争というのですと選択しにくいなといった懸念はございます。どうもありがとうございました。

(江崎委員) インターネットの話が出ましたので、L2 を出して、特にクリティカル・インフラストラクチャーがインターネットと接続可能なプロトコルで動いていることが非常に増えているということで、これは内閣府のNISCのほうでも第3次見直しの中でしっかり書かれてますけど、重要インフラに対してのセキュリティ対策をちゃんとやらなきゃいけないということで、L2 で分離しているから安全だということを思わせないようなことがとても重要なことで、しっかりとしたブロードバンド環境が出てくる時の、特にクリティカル・インフラストラクチャーに対してのセキュリティ対策をちゃんとやらないと、強靱で安心なインフラストラクチャーにならないということはしっかりと。L2 出しだから安全ですよという言い方をするのが一番危険なので、これは是非気を付けていただきたい。

(日本通信) それについては抵抗を持ちます。どうしてかというと、レイヤー2では、もちろんインターネットを使いましたら危ないですけど、例えば電話番号とかIMSIと

かインターネットと全然関係ない ID を使う場合には絶対安全ですよ。

(江崎委員) それが実は今の問題で、安全だと言ってつないだ機器が数分でハッキングされているという事件は既に起こっているんです。したがって、もちろん安全だと言われている機器はたくさんありますけれども、そうと言われつつも、安全だと言っているがゆえに、しっかりとしたセキュリティ対策が行われていない機械がたくさん。

(日本通信) だけどレイヤー 2 で IP アドレスはないですから、ハッキングなんてありませんよ。

(江崎委員) L2 だけで使っている機械はもちろんありますけれども、これから L3 で使うものがたくさん増えます。これは既に起こっていることなんです。

(山内主査) すみません。そろそろ時間が。司会者にはこれに対しての結論を述べるほどの能力がないので、またいろいろと教えていただいて。本当に議論が尽きないところなんですけれども、時間の都合ということで、本日のヒアリングとしてはこれ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、委員が追加でお聞きになりたいという事項がございましたら、書面形式か、あるいは追加のヒアリングということも考えられるかと思っておりますので、その辺は事務局にお伝えいただければと思います。最後に事務局から次回の日程等について説明をお願いいたします。

(事務局) 次回の日程でございます。次回の委員会は来週同じ時間、4月15日、火曜日10時から開催を予定しております。来週の開催ですけれども、場所のほうは現在調整中でございますので、別途ご案内したいと思います。よろしく申し上げます。

閉 会

(山内主査) ありがとうございます。本日はこれで閉会とさせていただきます。