

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10回） 議事録

1 日 時

平成26年7月1日(月) 午前10時30分～12時05分

2 場 所

総務省8階 第1特別会議室

3 出席者

(1) 委員（敬称略）

山内 弘隆（主査）、相田 仁（主査代理）、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14名）

(2) 総務省

桜井 俊（総務審議官）、鈴木 茂樹（総括審議官）  
吉良 裕臣（総合通信基盤局長）、安藤 友裕（電気通信事業部長）、  
菊池 昌克（総務課長）、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）、宮地 俊明（高度通信網振興課長）、  
玉田 康人（消費者行政課長）、布施田 英生（移動通信課長）、  
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）

4 議 題

(1) 関係事業者等ヒアリング

(2) その他

## 開 会

(山内主査) 本日は皆様、お忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。定刻となりましたので、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 10 回）を開催いたします。

早速でございますけど、議事に入ります。今回は、前回に引き続きまして、関係事業者様等からの、NTT のサービス卸についてのヒアリングを行います。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) 事務局でございます。ヒアリングの進め方についてご説明いたします。資料 10-1 をご覧ください。今回は、資料のとおり、4 事業者・団体から各社ごとに説明と質疑を行います。説明はそれぞれ 10 分から 15 分程度、質疑は各 10 分程度を予定しております。説明と質疑は続けて実施させていただきます。

なお、今回のヒアリングに当たり、事前に委員の皆様からいただいた質問事項をヒアリング対象者にあらかじめ提示しているところでございます。こちらは、資料 10-6 としてお配りしておりますので、適宜ご参照いただければと思います。

また、説明時間終了の 1 分前にベルが 1 度、終了の際にはベルを 2 度鳴らさせていただきます。時間内にご説明を収めるよう、ご協力をお願いいたします。

なお、本日も傍聴希望者が多く、混雑しておりますこと、また、一部傍聴の方をお断りさせていただきましたことを深くお詫び申し上げます。

それでは、冒頭、カメラ撮りはここで終了となります。よろしくをお願いいたします。

(山内主査) それでは、ヒアリングに入りますが、その前に、ここにお集まりいただきました各団体・事業者の方々に、お忙しいところ、ヒアリングにご協力いただきましたことについて、私から御礼申し上げます。どうもありがとうございます。

それでは、まず日本インターネットプロバイダー協会よりご説明をお願いいたします。古関義幸常任理事、よろしくをお願いいたします。

(日本インターネットプロバイダー協会) おはようございます。一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会常任理事の古関と申します。よろしくをお願いいたします。本日は、会長の渡辺が所用のために、私が発表させていただきます。

私どもの立場としましては、NTT 東西さんによる光アクセスのサービス卸を利用する立場でお話をさせていただきたいと思っております。

簡単に、インターネットプロバイダー協会の概要をご説明したいと思います。日本には、特に固

定回線に関して、1,000 ぐらいの、中小、大手を含めた、いわゆるインターネットサービスプロバイダーがごございます。その中で、私ども協会の会員となっているのは 160 会員ほどございまして、この中には地方の中小、あとは大手、それを含んだ形でございます。そのカバーですけれども、利用者数、相当数と書いてありますが、お客様の約 90%程度をカバーしている事業団体になっております。

NTT 東西さんの回線を、今まではフレッツということで、これを一緒にやらせていただいていますけれども、光卸というのは非常に大きなインパクトを、私どもは持っておりますので、それについて要望をお話しさせていただきたいと思います。

詳しくは資料に沿いまして、ご説明したいと思います。

それでは、3 ページ以降について説明をさせていただきます。

最初に、NTT 東西様の光アクセスの卸が始まるとどういことが起こるかを書きました。私どもは、以前、総務省の会議の場におきましても、光アクセスサービスの卸を要望したことがございます。したがって、卸自体については賛成の立場でございます。

今までは、NTT 東西様とフレッツとつながる ISP サービスは、それぞれ別々に利用者に提供し、請求も行ってきました。形の上だけでは請求を一本化するようなサービスもございますが、サービスとしては基本的に別でございました。これが、卸の実現によりまして、ISP が東西様から光アクセスサービスを仕入れることにより、ISP のサービスとして一本化して提供できるようになります。

次のページ、4 ページ目をご覧ください。利用イメージとしては、ISP のそれぞれのブランドでの光アクセスサービスを含めた、一体化したサービスでございます。固定だけではなく、さらにモバイルやその他のサービスや機能を加えて、多様なサービスができると考えております。展開としては、準備ができ次第、将来的には全国に提供されることになると思います。

顧客のメリットとしては、価格については、当然、今までの NTT 東西様よりも当然、安い価格で提供されるということですから、ISP の料金も合わせて、今までより安い料金で一般の利用者の方にはご提供できると思います。また、請求、支払い、サポート等につきましても ISP 側で、1 本で提供することができます。

要望としましては、柔軟な卸料金を設定していただきたい。なおかつ、透明で、公平で、光の収容率に連動した料金ですとか、あるいは、もしできましたら帯域幅での料金等が実現しますと、MVNO で既に行われているように、低速度であるが価格が安いような多様なサービスが設定できると考えております。

今、フレッツの光にはいろいろコースがございまして、それをベースとした単純卸では、なかなか新サービスまでは難しいかなと考えております。

次のページ、5ページをお願いします。ここで重要なのは、透明性と公平性の確保だと考えております。特に、NTT様のグループとほかの会社との取引におけるイコールフットィングの確保は重要であると考えております。

サービス卸にあっては、基本的に相対での取引が可能となっております。光アクセス回線は指定電気通信役務になっておりますので、最低保障約款は公開されると思っておりますけれども、最低保障約款はあくまでも最低の条件を保障するための約款でございますので、それを上回る有利な条件ということが相対で可能です。そうなりますと、もしかしたらグループ内で有利な取引があるかもしれないし、あったとしても、それは外部からはうかがい知れないこととなります。

そういうことで、最低保障約款ではなく、通常の約款、総務省様が認可されるような約款で行っていただきたいと。したがって、相対での取引は禁止されるということのを要望したいと思っております。

また、競争上、これは非常に大きな影響がありますので、NTTグループ様の内外、特に内部の取引に関しては、提供条件の公平性・透明性の確保といった規律をお願いしたいと思っております。

次のページ、6ページ目をお願いします。ここで、提供条件の同等性の確保でございます。今、既にフレッツにつながっているISPは、ブランドだけで言うと500ぐらいありますが、その時の価格、品質、機能、PPPoE/IPoEというのはIPv6インターネット接続における2つの方式でございます。IPoEというのは最近始まった方式ですが、例えば卸はIPoE方式のみであるとか、そういったことのないよう、従来から行われているPPPoE方式においても卸が提供されること。あるいは、接続点として、今は47都道府県と東西2カ所の広域という2種類あるのですが、現行提供されている接続点について、すべて提供されることを希望いたします。

また、卸の場合に、オプションサービスとして、例えばひかり電話が使えないということがないようお願いしたいと思っております。ひかり電話については、ISP経由で卸されるか、あるいはNTT東西様が直販でされるか、その形態については、どちらでもよいと考えております。

また、顧客対応業務については、スムーズな移行や連携についてもお願いしたいと思います。

また、7ページは導入と移行の際の円滑さの確保でございます。今、フレッツの既存の契約では、2年契約が非常に多くなってございます。こういった2年契約をされている方が、同じISP内で卸のサービスに移行される場合、解約によって違約金が発生することのないようお願いしたいと思っております。移行や解約に際し回線を撤去しない運用は、現行において既に実施されていると思っておりますけれども、そういうこともお願いしたいと思っております。

設備については、卸のサービスについては別途、設備が必要となります。また、設備投資がかかります。基本的に、新規の利用者が増える場合はそれでもいいのですけれども、既存の利用者が移

行する場合には現行の設備が流用できるようにお願いしたいと思っております。

また、卸以外でも、現行のほかのスキームがあると思いますので、それについても従来どおりできるようにお願いしたいこととか、ISPによりましては、二次卸と言いまして、大手ISPが中小ISPに卸している場合もございますので、そういった場合も従来どおり可能なようにお願いしたいと思います。

次のページ、8ページでございます。一番懸念されるのは、ドコモ様が東西様から仕入れて、一体で販売される場合でございます。そういったときに、やりようによっては、ドコモ様自身のISPの場合のみが割引が提供されることになると、既存のISPのユーザーがドコモ様のISPにかなり流出することが懸念されます。したがいまして、そういったことがある場合には、ドコモ様以外のISPでもそういったことをやっていただきたいと思っております。

これは既に、9ページでございますけれども、KDDI様のauひかり等では実現されていることでございますので、そういったスキームをご提案したいと考えております。

最後は10ページ目でございますけれども、私の方でシミュレーションしましたら、もしそういうことが実現すると、NTTグループ様のシェアが29%から40%以上に高まるという懸念がございます。

以上でございます。よろしく申し上げます。

(山内主査) どうもありがとうございました。

それでは、質疑応答といたします。ご質問等ある方、ご発言願いたいと思いますが、いかがでしょうか。

(酒井委員) すいません。細かいところですが、この4ページ目の一番下に、透明かつ公平な、収容率連動料金、帯域幅料金など書いてありますが、帯域幅料金というのはMVNOと同じ形で、ISPと間のインターフェースが何メガならそれに関係し、もちろん端末も関係すると思いますが、収容率連動というのは、どういう意味でしょうか。

(日本インターネットプロバイダー協会) この収容率は、1本にどのぐらい、何本が実際に使っただけかという収容率であり、キャパシティとして実際には8本入りますので、そのうちに1本だけ使っている場合、2本、3本、4本となった場合に、卸のコストは同じではなくて、それに応じた卸料金というのを設定いただけないかなという意味です。

(酒井委員) 利用者側、というか端末側のインターフェースということですね。

(日本インターネットプロバイダー協会) といいますか、収容です。1本に対して、8分岐まで入るキャパシティの中に何本入っているかによってお値段は変動できないかという意味です。

(酒井委員) 分かりました。

(山内主査) ほかにいかがですか。

(長田委員) すみません。サービスの利用想定の要望のところ、顧客メリットはシングルウィンドウになりますとおっしゃっていて、でも、ひかり電話だけは、提供形態を問わず、卸でも NTT 東西直販でもいいと6ページでおっしゃっていますが、そうすると、ひかり電話だけはシングルウィンドウにはならない可能性もあるということでしょうか。

(日本インターネットプロバイダー協会) はい。最終的には、ひかり電話も ISP から卸すことが望ましいと思うのですが、現行では、その準備が必要となりまして、少し時間がかかると思っています。以前から、ひかり電話については、NTT 東西様から別途請求が行われておりまして、どうしてもひかり電話は従量料金が発生するものですから、その料金の受け渡しなどの関係で、やはりそこは ISP ではなくて NTT 東西様にやっていただくのが良いという考えもございます。まだこの辺りは検討中でございます。

(山内主査) よろしいですか。大丈夫ですか。どうぞ、関口委員。

(関口委員) 4ページと5ページの関係について教えていただきたいのですが、先ほど酒井委員から、柔軟な卸料金についての説明をしていただきましたけれども、ここは柔軟な交渉を可能にするという趣旨で理解したのですが、その一方で、次の5ページでは、最低保障約款だけではなくて、通常の約款取引にして縛ってほしいというご意見があるのですね。

5ページを拝見する限りでは、交渉の余地がない、非常にオープンな形になると、4ページで要望されていらっしゃるような連動料金や帯域幅料金を全部約款化することを希望されているのでしょうか。

片方では交渉の余地を残しておきながら、片方では交渉の余地がないように思うのですが、いかがでしょうか。

(日本インターネットプロバイダー協会) すみません。4ページの柔軟というのは、個別交渉で柔軟ということではなく、料金体系として、今のフレッツ光のメニューをベースとしたものだけでなく、そのほかに様々なタイプをすべて約款で規定されるようなことを考えて書きました。

(山内主査) よろしいですか。はい、どうぞ。

(新美委員) 今の質問に関連するのですが、ユーザーは多種多様なものが今後出てくるのが予想されるのですが、そういった通常の約款のみの取引では、それに迅速に対応できないということが考えられますが、その点についてはどうお考えでしょうか。

(日本インターネットプロバイダー協会) 約款の改定は1年に1回ぐらいだと思うのですが、実際にサービスの導入を考えると、準備等もございますから、毎月のように新しくというのはなかなか難しいと思います。ある程度、約款上で柔軟な制度ができていれば、それを基に ISP が多様なサービスを作ることはできますから、必ずしも相対での取引が必要かということ、そういうことはないかと考

えております。

(山内主査) そのほか、いかがでしょう。どうぞ。

(舟田委員) 一番後ろのドコモとの関係、特に最後に衝撃的な数字が出ていますが、8ページの、ドコモとの連携サービスを行うべきでない、あと、それ以下のところですが、お時間がなくなって少しご説明いただけなかったので、ご説明いただけますか。

(日本インターネットプロバイダー協会) はい。申し訳ありません。8ページ、ISPとして一番懸念されるのは、卸ができたときに、ドコモ様がそれを東西様から仕入れて、ドコモ様がISPとして提供されることでございます。そのときに、セット割のような料金が、例えば月1,400円くらい割引があるときに、ドコモ様のISPでのみその割引が適用されて、他のISPでは通常の料金ということになりますと、ユーザーは既存のISPからドコモ様のISPに流れることになりますので、それが一番の懸念であります。

制度的にはなかなか禁止はできないかもしれないのですが、その辺りは競争上の問題として捉えていただきたいというのと、そういったことが行われる場合には、ドコモ以外のISPでも行えるようにしてほしいという提案でございます。

(山内主査) よろしいですか。ほかにいかがでしょうか。特にございませんか。

ありがとうございました。それでは、日本インターネットプロバイダー協会へのヒアリングはこれにて終了とさせていただきます。

次に移ります。ソフトバンクテレコム、BB、モバイルの3社よりご説明をお願いしたいと思います。徳永順二ソフトバンクテレコム株式会社取締役常務執行役員様、どうぞよろしくお願いいたします。

(ソフトバンク) ソフトバンクの徳永でございます。本日は発表の場をいただきまして、ありがとうございます。それでは早速、資料に基づきまして、弊社の考え方の説明を差し上げたいと思います。

1ページをご覧ください。1ページ以降の弊社の説明としては、NTT東西のサービス卸というのは基本的にフレッツサービスの卸であるという理解で、以下、説明を差し上げます。最初に、サービス卸について4点の基本的な考え方。それと、最後に、ご質問いただいている点について、回答を差し上げたいと思います。

2ページをお願いいたします。まず、NTT東西の第一種指定電気通信設備につきましては、ご案内のとおり、ボトルネック設備でございますから、有効かつ公平な競争を確保するために、これまでいろいろな取り組みが総務省様で行われていた理解しております。

例えば公平性、透明性、接続の迅速性でございますが、今回の卸サービスを実現するに当たって、このような枠組みが守られないことになってしまうと、第一種指定電気通信設備としての性格自体

は、接続であろうが、卸であろうが、変わりませんので、今までどおりの枠組みをぜひ維持していただきたいというのが、まず1つ目でございます。

もう少し詳しく説明いたしますと、3ページをお願いします。先週のNTTさんのご説明では、卸契約は事業者ごとに個別に契約する。それと、契約内容というのは相対契約なので非開示というご説明でしたが、そうなってしまうと、その右の赤い中に書いてありますとおり、NTTグループ内を優遇しているのではないかと、あるいは、競争事業者の間で不平等が起きているのではないかと懸念もありますし、ボトルネック設備を持っている東西様と交渉するときというのは、当然、設備を持っている側が交渉上、優位に働きますので、結果的には有利な条件が東西のほうに残ってしまうと。そういった懸念が強くあると思います。

4ページをお願いいたします。ご質問でもいただいている、接続と卸との関係ですが、NTT東西との一般的な接続では、東西のほうで接続料を設定して、それに対して接続を使う側が料金を払って、料金設定権をいただいて、エンドーエンドでサービスを提供するというのが一般的に行われていると思いますが、フレッツにつきましては、このような接続料の設定ですとか料金設定権というものは現在ございません。そういう面では、今回の卸モデルを行う前に、通常接続と同じように接続料を設定していただいて、料金設定権を作るといった一般的な接続形態もあるのではないかと考えております。

5ページをお願いします。5ページは、これまでNTTの設備部門とNTTの利用部門との間で公平な条件を満たすために、いろいろな仕組みを作ってきたわけですが、今回の卸モデルというのは、NTTの設備部門と利用部門という枠組みではなくて、新しくサービスを作る卸部門というものが概念的にできることになると思いますので、今まで作ってきました、いろいろな公正競争の枠組みが無駄になってしまうのではないかと非常に危惧がございます。

6ページをお願いいたします。先週のNTT様のご説明では、先ほど申し上げたとおり、相対契約の内容は開示しないということでございまして、総務省様や委員の皆様事前に説明することで公平性が保たれるのではないかとのご説明でしたが、私どもとしては、それで公平性を保つことは難しいと思っております。仮に卸役務を行う場合には、6ページに書いてあるような、第三者の入った監視機関を作って、公平な条件になっているかどうかをきちんとチェックする必要があると思います。

7ページをお願いします。時間がございませんので、7ページの説明は省略しますが、これが第三者機関設置のイメージでございます。

8ページをお願いいたします。2点目でございますが、仮にフレッツサービスで卸を行う場合にも、1分岐単位の接続料の設定についてはぜひ進めるべきだと思っております。サービス卸といっ

でも、あくまでフレッツサービスの卸でございますので、卸料金に依存する、あるいはフレッツサービスの仕様に依存するという事で、サービスの多様化は進まないのではないかと考えておりますし、フレッツサービスでございますので、結果的にはNTT東西のフレッツのシェアが、今でも70%を超えるシェアだと思っておりますが、さらに高まるという懸念があります。

次のページをお願いいたします。9ページでございます。6月10日の本委員会の資料によりますと、NTT東西で1,580万芯という非常に多くのファイバーを接続しているのですが、その中で実際にシングルスター、シェアドアクセスで使っているのは610万に過ぎないと。保守用を含めて実に60%が使われてないわけですから、これからはサービスの多様性を導入して、利用率を上げることに政策の主眼を置くべきだという考えでございます。

10ページをお願いいたします。10ページは、1分岐単位の接続料の件でございますが、これまでOSUを共有するとサービスの多様化やイノベーションが起きないのではないかとか、あるいはモラルハザードが起きるのではないかとのご指摘がありました。6月10日に提案された仕組みですと、現行のシェアドアクセスと基本的には変わりませんので、OSUを新規参加者が設置することによって、サービスの多様化も進みますし、モラルハザードも起きないというのが、私どもの考えでございます。

11ページをお願いいたします。3点目でございますが、仮に卸役務を行う場合であっても、NGNの機能アンバンドルはぜひ進めていただきたいということでございます。アンバンドルの効果・目的については中程のところ3点記載してございます。

一方、この後、説明いたしますが、むしろNTT様は、どんどんバンドル化していると。抱き合わせ商品を作っている方向になっておりますので、そういった競争阻害的な行為は認めるべきではないと考えてございます。

12ページ以降で少し詳しく説明いたします。12ページでございますが、現在、まだ優先制御機能・帯域確保機能はアンバンドルされておませんが、こういった機能を使うことで、例えばOAB`J電話サービスができるとか、それ以外のギャランティに近いようなサービスもできるのではないかと考えております。

13ページをお願いいたします。13ページ、下の図を見ていただきたいのですが、ブルーの左側でございます。今、70%以上のシェアを持っているフレッツのアクセスと、その下に書いてある無線LANサービスでございますが、元々はブロードバンドと無線LANその他のサービスは別々のサービスになっておりまして、お客様が選べると。例えば、弊社の無線LANサービスを選ぶとか、マーケットから買ってくるという方法があったわけですが、本日、NTT東日本様が始めたサービスでは、右の赤いところでございますが、無線LANサービスを通常のフレッツサービスの中に取り込

んで、500円値上げすることで、私どもとしては、今の、アンバンドルしてお客様に多様な選択肢を与えるという方向と逆行しているのではないかと考えておりました、ぜひこういったことは、フレッツサービスでも、卸サービスでもやめるべきだと考えてございます。

4点目でございます。14ページをお願いいたします。14ページでございますが、4月の本委員会でも、私どもとしては、NTTグループのセット割については禁止をすべきだと申し上げてきました。

さらに、今回、仮に卸役務が開始される場合でも、ドコモさんがそれを使った場合に、実質的にはセット割になることも考えられますので、公正な条件が整備されるまでは、ドコモさんによる卸役務の利用はやめるべきだと考えております。

15ページをご覧ください。15ページは、セット割の問題点でございますが、NTT東西の光のシェアはまだ70%ございますし、ドコモの携帯のシェアも、私どもと比べて非常に高い44%でございますので、セット割をしてお客様を囲い込んで選択肢を狭めることになりかねませんので、引き続きセット割は禁止すべきだと思います。

16ページをお願いいたします。これは、ドコモのフレッツサービスの卸に対する懸念でございますが、例えば、NTT東西からNTTグループのOCNやぷららにフレッツが卸され、さらに、OCNやぷららからドコモに卸してしまうと、結果的には、先ほど申し上げたセット割と同じような効果がありますので、こういった懸念があります。

さらに、③でございますが、ドコモが600万、NTT東西のフレッツユーザーが1,800万以上ございますので、そういったところがセット割といたしますか、フレッツサービスをやることによって、ISPのマーケットが結果的には衰退してしまうのではないかと懸念がございます。

17ページをお願いいたします。ご質問いただいたことに対する弊社の回答でございますが、まず、フレッツのサービス卸をどのように利用するかというご質問ですが、先週のNTT様のご説明でも、ほとんど料金とか卸サービスの範囲について説明がありませんでしたので、現時点では、当社として、どのように使うかについては、お答えできるような状況にはございません。

ただし、仮に卸サービスをやる場合には、ブルーの字で書いていますが、今、NTT東西様のキャンペーンの値段は、例えばNTT西日本ですと3,600円でございますので、当然、卸サービスの場合は獲得費用とかユーザー維持費用がかかりませんので、そのような費用を引いた値段を、卸料金にすべきだと思います。それが1点。

もう1点は、既に1,800万人のフレッツユーザーがいらっしゃいますので、卸モデルを行ったときに、既存ユーザー様と新規ユーザー様で不公正なことが起きないようにご配慮いただきたいと思います。

18ページをお願いいたします。先ほど来説明差し上げたとおりですが、仮にフレッツの卸サービ

スを行う場合でも、サービスの多様性の点から考えて、1分岐単位の接続については是非続けていただきたいと思います。

19 ページをお願いいたします。接続と卸役務等の関係については先ほどご説明差し上げましたので、私どもの説明は以上でございます。ありがとうございました。

(山内主査) どうもありがとうございました。それでは、質疑応答とさせていただきます。ご質問ある方、ご発言願います。どうぞ、三友委員。

(三友委員) どうもありがとうございます。1点質問ですが、14 ページの2番目のポツに「卸も、公正競争環境が整備され、その効果が確認されるまでは NTT ドコモによる利用は禁止すべき」という記述がございますが、具体的に、この「公正競争環境が整備され」というのは、どういう条件をおっしゃっているのか教えていただけますでしょうか。

(ソフトバンク) 先ほど、資料の中でも説明差し上げた、今までの接続の様々な義務と申しますか、公平性や透明性が維持できるような仕組みが整備されることが当然でございますが、もう1つは、今の東西のシェアが70%、あるいはドコモさんのシェアが44%と非常に高いので、何%かというのは直接は申し上げられませんが、競争が働いて、結果としてパーセンテージが下がるところまで行くのが、環境が整ったという評価ができる段階だと私どもは考えております。

(三友委員) それは、何の結果によって、そういった条件が実現されるとお考えでしょうか。

(ソフトバンク) 例えば、私どもが以前 ADSL に参入した時は、確か東西さんの ADSL のシェアは40%ぐらいだったと記憶していますが、同じ条件で参入した場合に、それぞれの企業が切磋琢磨して競争するわけですから、今の70%のような高いシェアにはならないと私どもは思っております。

そういうことで、光の色々な利用形態が公平・平等になれば、結果として、シェアは徐々に近づいてくるのではないかとというのが私どもの考えです。

少し、ご質問の回答になっているかどうか分かりませんが。

(三友委員) あまり回答になってない気がしますが。結構です。

(山内主査) それでは、新美委員、どうぞ。

(新美委員) 少し話題が変わるのですが、第三者機関を作って、これはある意味で事後的にチェックするものですが、これを設定して、なおかつ事前規制、いろいろな義務化を解くべきではないとおっしゃるのですが、これら両方というご趣旨でしょうか。

(ソフトバンク) 基本的には、そういう考えです。接続だけで行う場合には、この卸は、ある意味、接続約款の中で議論をする場があると思いますが、卸契約の場合には、特にこの第三者機関でチェックしないと公平性が保たれないと考えております。

(山内主査) よろしいですか。それではどうぞ、菅谷委員。その次に舟田委員。

(菅谷委員) 今、ご質問があった第三者機関の報告というのは事後ということで、事前ではなくて事後ということでもよろしいですか。

(ソフトバンク) イギリスの例が良いかどうかという議論はあるかもしれませんが、例えばイギリスの BT の例ですと、BT 中のオープンリーチというサービスを作る部門、ここで言うと設備部門みたいな組織なのですが、そのオープンリーチが新しいサービスを作るときには、BT 中にだけ説明するのではなくて、競争事業者であるボーダフォンとか、色々な事業者を一斉に呼んで、こういうサービスを今度やりますと。何かご意見がありますかと聞くような仕組みがあります。

私どものイメージでは、単に事後的にチェックするだけではなくて、サービスを新しく作るときの情報提供も含めて、公平性を保つような仕組みがあり得るのではないかと考えています。

(菅谷委員) それから 12 ページの OAB<sup>~</sup>J ですが、NTT 東西の電話ということではなくて、例えば、他社ブランドの電話としてバンドル化したサービスを認められるような制度整備にして欲しいということでしょうか。

(ソフトバンク) 少し違いますが、現在、フレッツ自体はギャランティな IP 伝送網ではありませんが、OAB<sup>~</sup>J の番号を総務省さんからいただくためには、ある程度の条件があります。一番分かりやすいのは、優先制御機能を使って、ほかの packets よりも優先して伝送することです。これによって OAB<sup>~</sup>J のサービスを私どものサービスとしてフレッツ上で実現できるということを、要望しています。

今、実はシステム課さんに特例をいただいて、別の方式で行っているのですが、非常にシンプルではないといえますか、バックアップ体制も含めて、二重、三重の仕組みを作った上で提供している特例的なものでございますので、ぜひこの優先制御機能を接続メニュー化していただいて、そこで OAB<sup>~</sup>J 電話サービス等ができるようにしていただきたいという要望でございます。

(菅谷委員) 優先制御機能が認められると、例えば放送サービスなどの提供も可能でしょうか。

(ソフトバンク) そういうこともあると思います。あるいは、ほかの packets よりも優先してこの packets を通したいといったサービス、具体的にこの場でどういうものかは申し上げづらいのですが、ある packets をほかの packets よりも優先することによってサービスの差をつけるようなものが考えられると思います。

(菅谷委員) ありがとうございました。

(山内主査) すみません。それでは、舟田委員、どうぞ。

(舟田委員) 13 ページ。元々のフレッツサービスに合わせて、例えば無線 LAN サービスを行うことをバンドルサービスと言っていますが、この意味をお伺いしたいのです。一緒に売ることをバンドルと言っているのか、それとも無線 LAN サービスも一緒に買わなければいけないという抱き合わせをバンドルと言っているのか、です。顧客が、自分は無線サービスは不要だと言う場合に、それが

可能であれば、バンドルではありますが、抱き合わせではないと思います。独禁法上、問題になるかどうかということで、選択ができるかできないかという点。それから、料金は何か関係あるのでしょうか。

(ソフトバンク) プレスリリースを拝見する限り、先生のおっしゃる後者、抱き合わせではないかと私どもは理解しています。お客様としては、この1ギガサービスを選ぶときには、無線LANサービスが必ず付いてくる。もしくは、やはりインセンティブの問題もありまして、通常のインセンティブをお客様がもらうためには、この1ギガサービスで無線LANサービスが必ず入っているかと。さらに、料金が上がっている点が、私どもがプレスリリース等で認識している状況でございます。

(山内主査) どうぞ。

(辻委員) 5ページの機能分離の説明の絵ですが、卸部門がNTT利用部門の中に入っているように描かれています。これは小売部門のところにあってもおかしくないと思うのですが、なぜNTT利用部門の中に卸部門を置かれて描かれたのでしょうか。

(ソフトバンク) 私どもの理解では、この卸サービスは、フレッツサービスを作っている部門がサービスを建て付けて、エンドユーザーに提供しているように、われわれ競争事業者提供すると聞いていますので、設備部門ではなくて、おそらく利用部門との交渉になるのではないかと。相対でもしやる場合ですね。交渉になるのではないかと理解で、利用部門のほうに卸部門を置いています。

赤い点線で囲んでいるように、もしかすると設備部門と利用部門の両方で卸部門みたいなものをバーチャルにイメージするのかもしれませんが、おそらくはNTT東西様の営業部門と。仮にやる場合は、相対契約をするのかなと思ひまして、利用部門の中に描いている次第です。

(山内主査) よろしいですか。ほかに。時間の問題がありますので。それでは、お二方。大谷委員と関口委員。

(大谷委員) ありがとうございます。3ページで、相対契約で契約が非開示になるのは困るので、透明性確保のためにも、従来どおりの、接続と同等の規制を望まれるということなのですが、この卸料金について、例えば相対契約で非常に有利な価格を提示されたとしても、開示されて、なおかつ他の事業者とイコールな条件での卸料金の適用を受けることについては賛成されていると理解してよろしいでしょうか。

(ソフトバンク) そのとおりです。実は、弊社自体、ソフトバンクBBでこのwithフレッツを現在も販売しているのですが、弊社のISPとwithフレッツという形で、卸モデルではないのですが、おそらくソフトバンクBBが今最大の販売会社ではないかと思いますが、そこでスケールメリットが得られるからといって、私どもとして安い料金をいただきたいということは全く考えておりません。フェアな料金にしていきたいという考えでございます。

(山内主査) 関口委員。

(関口委員) 今のご説明の中で、接続・卸の関係がやや渾然一体となったという説明の箇所がいくつかある気がして、例えば8ページだとか11ページを拝見していると、アンバンドリングとあって、感覚的には、接続の世界でのアンバンドルを考えることだと思っていたのですが、卸で機能アンバンドルを推進するというイメージが今一つつかみにくいことがあります。

基本的に、フレッツの卸をNTTが提案される時には、このような部分的な機能を付加した卸はあまり想定してなかったのですが、ここは、様々なメニューを卸でも用意しろというご主張なのでしょうか。あるいは、接続制度と卸制度との中で、接続は接続でもっと詳細にアンバンドルをしろというご主張なのですか。そこを明らかに、ご説明いただきたいと思います。

(ソフトバンク) まず第一は、4ページですが、フレッツ以外のパターンですが、左側に接続、右側に卸を描いてございますが、先ほどご説明したとおり、現在、フレッツサービスでは接続料金が設定されておりませんので、当然、料金設定権も、例えばISP側に渡されておりません。

ですから、例えばISPがwithフレッツを売る場合には、ISPはISPとして売って、フレッツのほうはNTTさん側で契約してくださいという、ぶつ切りというか、別々になっているのです。私どもの一番の要望としては、この接続の中で接続料金を設定して、それに私どもが接続料を払うことで料金設定権をいただいて、一気通貫のサービスにしたいというのが一つでございます。

仮に卸モデルをやる場合にもそれと同じような形態でやっていただきたいというのが、私どもの要望です。そこは少し混乱させてしまったかもしれませんが、趣旨はそういう趣旨でございます。

(山内主査) では、最後に砂田委員から。簡潔にお願いします。

(砂田委員) 少し分からないので、確認なのですが、先ほど日本インターネットプロバイダー協会さんが、透明性・公平性を確保するために相対取引の禁止ということをおっしゃいましたが、先ほどの相対交渉で透明性がなくなるから開示という点とは、何かご意見に違いはあるのでしょうか。

(ソフトバンク) 基本的にはないと思います。ただし、第三者機関のご説明があったので少し紛らわしくなったのかもしれませんが、仮にそういうことも含めて不平等なことがなされる場合には、第三者機関をしっかり設置して、しっかりチェックすべきだとの説明をしてしまったので、少し混乱したのかもしれませんが、基本的には、相対で別々の料金等を、しかも非開示でやるべきではないというのが私どもの考えでございます。

(山内主査) よろしいですか。どうもありがとうございました。

それでは、次に移りたいと思います。先般、ケーブルテレビ事業者および光通信事業者等222者から、NTTのサービス卸に関して要望書の提出がありました。本日は、その代表といたしまして、株式会社ケイ・オプティコム、藤野隆雄代表取締役社長、それから一般社団法人日本ケーブルテレビ

連盟、松本正幸専務理事、大分ケーブルテレコム株式会社、佐藤英生代表取締役社長の3名の方よりご説明いただきたいと思います。それでは、どうぞよろしく願いいたします。

(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。今、ご紹介ありましたように、先般、地域のケーブルテレビ事業者、光通信事業者などの222者が、総務大臣宛てに対しまして、NTTの光サービス卸に関する要望書を提出いたしました。その222者を代表しまして、考え方を説明させていただきます。

1ページをご覧くださいと思います。現時点では、光サービス卸の詳細は明らかではありませんが、その取り扱い如何では、1ページにお示しします3つの点で競争に重大な影響を及ぼす可能性があるかと危惧しております。

2ページ以降で、それぞれにつきまして、詳細に説明させていただきます。2ページをご覧ください。まず1点目の問題点でございますが、ボトルネック設備の不透明・不公平な取引を助長するのではないかと考えております。NTTが保有します光アクセス設備は、NTT以外の他の事業者がNTTと同等の規模で構築することが難しいとされている一方、事業者が通信サービスを提供するのに不可欠な設備、つまりボトルネック設備とされています。

そのため、現行の相互接続制度では、ボトルネック設備の貸出条件や接続料は総務大臣の認可を受けた接続約款で定められており、取引の透明性と公平性が担保されています。一方、光サービス卸は相対取引であり、NTTが自由に料金や条件を定めることができるため、取引先の事業者を排除したり、逆に優遇したりすることが可能となり、NTTによる市場独占をもたらすきっかけになるおそれがあります。そのために、公正競争確保の観点から、光サービス卸の透明性、公平性が担保されない限り、提供を認めるべきではありません。

3ページでございます。2つ目の問題点は、光サービス卸を通じて実質的なNTTグループの再統合・一体化が可能になるということです。例えば、固定市場でシェア1位のNTT東西の光サービスを、同じくモバイル市場でシェア1位のNTTドコモが販売することになれば、ドミナント事業者同士の連携により市場全体のシェアが拡大し、市場が完全に支配されることとなります。また、新会社を通じて様々なサービスを合わせて提供するとすれば、脱法的なNTTサービスの総合デパートが誕生することになりかねず、NTT各社がすべて合併することと何ら変わらない状態となります。これらを放置すれば、NTTによる市場独占となり、競争が消滅することとなります。

4ページでございます。3つ目の問題点は、大手事業者による固定通信市場の支配を招くということです。仮に光サービス卸の提供が認められた場合、強大な資金力、販売力、顧客基盤を持つモバイル事業者がこぞって利用し、販売することは確実となります。既にNTTドコモさんは光サービス卸を利用すると表明しております。そうなれば、二種指定を受けているモバイル3社が力を背景

に固定通信市場を支配することとなり、モバイル市場の寡占が固定通信市場へ波及いたします。その結果、固定通信の料金も高止まりや横並びとなることは目に見えています。

また、仮に光サービス卸の提供開始当初に新規参入者が現れたとしても、モバイル3社との販売力の差は歴然であり、すぐに淘汰されることは確実です。さらに、設備投資インセンティブも失われるため、相応のリスクを負って設備競争に挑んできた私どものような設備競争事業者も淘汰され、市場寡占だけではなく、NTTによる設備独占も招くこととなります。そうなれば、各地域における事業者、設備の多様性が失われ、競争の停滞に加え、地域活性化も損なわれることとなります。

モバイル3社の強大な力は、モバイル市場の寡占という歪みからもたらされたものであることを考えますと、その歪みによりまして固定通信市場までも歪んでしまうことは到底納得できるものではありません。

私どもは、公正競争ルールの下、相応のリスクを負って設備投資をし、真摯に競争してまいりましたが、光サービス卸はNTT主導で、突然、競争ルールを変更するものであり、適切な措置がなければ私どもの死活問題に直結するものです。つまり、この問題は市場におけるプレーヤーが3社のみでよいのか、多様なプレーヤーが存在すべきなのかの二者択一と認識しています。

また、利用者利益確保の観点からも、NTTによる設備独占とモバイル3社による寡占を絶対に許すべきではありません。そのために、光サービス卸に対する規律は不可欠であります。加えて、多くの問題の根源であるモバイル市場の寡占を一刻も早く解消すべきであり、モバイル市場の競争促進施策の導入を強く求めます。

5ページでございます。私どもは、設備競争を通じまして、料金やサービスの多様化だけではなく、事業者間サービスの信頼度競争をもたらすことで、さらにネットワークダイバーシティも実現することで、全国的なインフラ信頼度の底上げにも貢献してまいりました。

6ページをご覧ください。光サービス卸によって設備競争が消滅することになれば、NTT以外の設備による相互補完ができなくなってしまうことから、災害や設備事故によるサービス停止を回避することは難しくなり、わが国のICT基盤の脆弱化を招くおそれがあります。

7ページでございます。以上のように、NTT東西の光サービス卸は公正競争上の大きな問題をはらんでいると考えられます。したがって、公正競争の維持・確保に向けて、7ページに示します取り組みを直ちに進めていただき、必要に応じて制度的措置を講じていただくことを要望いたします。

また、最後に、光サービス卸とは直接関係ありませんが、分岐単位接続料について一言申し上げます。光サービス卸が発表されて以降、突如、総務省における議論において分岐単位接続料がクローズアップされ、光サービス卸とセットで議論されていることに疑問があり、大変な違和感を覚えております。分岐単位接続料につきましては、過去に十分な議論が尽くされております。コストの

付け回し問題といった未解決の問題が山積していることは周知の事実であり、それらの課題は何ら解決されていないはずで、過去の議論の経緯や未解決の課題をないがしろにして、なし崩し的に争点化し、議論を進めることのないよう、強く要望いたします。

私ども 222 者の考え方につきましての説明は以上でございます。どうもありがとうございました。

(日本ケーブルテレビ連盟) 日本ケーブルテレビ連盟の松本でございます。本日はお時間をいただきまして、ありがとうございます。本日、ケーブルオペレーターを代表いたしまして、FTTH 網を積極的に敷設しておられます大分ケーブルテレコム佐藤社長にお越しいただきまして、NTT 光卸についてご発言をいただきたいと考えております。ぜひ現場の実態、声を拾っていただければと思います。

その前に、連盟として特に申し上げたい点を 2 点お話し申し上げたいと思います。1 点目でございますが、NTT の光サービス卸が可能となった場合、NTT ドコモを含めた携帯事業者は、固定と無線サービスをパッケージにして、セット割でお客様に提供することが可能になるのではないかと考えております。その場合、われわれの業界のように有線サービス事業者においても固定と無線のパッケージとして同等レベルのセット割が提供できるよう、携帯事業者による携帯サービスの卸提供や MVNO の制度的な手当を強くお願いしたいと考えております。くれぐれも携帯事業者だけが固定と無線のパッケージ提供ができることにならないよう、ご配慮をお願いしたいと考えております。

2 点目でございますが、NTT 光サービス卸の提供条件につきましては、事前に行政がチェックをする、すなわち事前規制とすることを強くお願いしたいと考えております。特に、光卸の価格が適正であるかどうか、また、NTT グループ内外で提供条件に差がないかについては、行政によってしっかりと事前チェックが不可欠であると考えております。

以上 2 点、ぜひよろしくお願ひしたいと思ひます。なお、日本ケーブルテレビ連盟のサービス卸に関する考え方について資料をお配りしておりますが、時間の関係もございませうので、ご確認いただければと思ひます。

(大分ケーブルテレコム) 大分ケーブルテレコムの佐藤です。本日は、当社の意見を申し述べる機会をいただきまして、大変ありがとうございます。最初に、当社概要について簡単にご説明いたします。

資料の 2 ページになります。当社は、設立が平成元年、開局が平成 4 年です。今年の 4 月からちょうど 23 年目を迎えております。事業の内容は、テレビ、電話、インターネットのサービス等を提供しております。

サービスエリアについては、次のページのエリア図をご確認ください。当社のサービス提供エリアは、大分県内の約 72% となっております。当社は、NTT 西日本さんや九州通信ネットワークさんとの競争に対応するため、エリアの中央に位置しております大分市および由布市、約 18 万 7,000 世

帯において多額の設備投資をして、ネットワークの光化を進めてまいりました。

2011年9月から取り組んだ伝送路の光化は昨年完了し、現在、引込線の光化を推し進めているところでございます。引込線の光化は月に1,000件超のペースで行っておりまして、2018年には完了する予定でございます。これまでに累計約2万2,000件の引込工事および宅内の光化工事を完了しております。その他のエリアでは、自治体と連携して、自治体の光ネットワーク上でケーブルテレビ事業の業務支援を行っております。

次のページをお願いいたします。これは、光伝送路が完了している大分市の1年前の光化予定表です。予定どおり実施されました。

次のページをご確認ください。これは、光化工事の流れです。

次、お願いします。光化工事は約2年かけて行いましたが、特に電柱共架に非常に手間と時間がかかりました。当社がこのように光ネットワークの敷設に取り組んでいるのは、これまでの競争政策により公正な競争環境が確保されているからであります。

次のページをお願いいたします。当社は、高齢化社会を支える地域密着の通信放送サービス事業者として、自治体と深く連携し、コールセンター業務や番組制作、特に高齢者が真に必要としているサービスを提供していると自負いたしております。無料で行う放送と通信サービスの修理および取り扱い説明、こういった訪問サポートは、たとえ山奥の1軒でも行っております。遠くの自治体については、当社の技術サービス員が常駐で住み込んで、お客様にお伺いしているというところでございます。

また、カスタマーセンターの応答には、高齢者には分かりづらい自動音声応答装置は導入せず、地元の方言が分かる女子社員が対応しており、その受電率も99.6%となっております。ほとんどがスリーコール、フォーコールで出る状況でございます。

高齢者が真に必要としている地域限定の番組を制作し、放送しております。例えば、大正琴、詩吟の会、こういう高齢者の発表会は非常に数多くありますので、こういうものを意図して放送いたしております。

それから、地域単位での災害時緊急体制によって、一昨年7月の九州北部豪雨災害では、大分県の竹田市が被災した際、当社の子会社が光ファイバーを持って行き、夜を徹して復旧工事を行い、NTTさんよりも早く復旧を実現いたしました。参考資料に写真を添付いたしております。

そのほかにも、一人暮らしのお年寄りの見守りサービス、買い物支援の準備をしております。

以上のようなサービスは、これまでの競争政策に基づく公正な競争環境により実現できているものと認識をしております。

次のページをお願いします。それでは、NTTさんの光卸について、当社の考えを述べさせていただきます。

きます。NTT 東西さんの光卸については、価格が適正な水準でない場合、すなわち非常に安く提供されてしまう場合、また、NTT ドコモさんなど、莫大な資金力を有する携帯事業者が、当社では到底まねのできない多額の販促費、つまりパッケージディスカウントやキャッシュバック等により無線と有線のセット販売を行う場合、このいずれの場合においても、NTT 地域のアクセス網が公正競争を阻害する形でエンドユーザーに提供されることとなります。そのことは、すなわちアクセス回線に投資を続けている当社にとっては、事業存続、サービス継続に重大な影響を及ぼすと考えております。

つい最近でも、当社の社員が量販店に行き、エアコンを買ったところ、NTT フレッツを契約するとエアコンと同等額の7万5,000円のキャッシュバックがあり、エアコンがタダですよ。2年たったら、私がここにいますから、解約にまた来てくださいというような事実がありました。

これら固定回線の販売奨励金が、携帯の販売奨励金やパッケージディスカウントと合わせて、携帯事業者により提供される場合は、競争上、大変大きな問題になると考えております。

なお、大分県においてはNTT ドコモのシェアは55%となっており、そのシェアはほとんど下がっておりません。これは、やはり山間部が多く、つながりやすさの関係があるかと思えます。一方で、NTT 東西の70%超のシェアを合わせますと、NTT グループによる圧倒的な競争上の優位性は変わっておりません。NTT 東西さんの光卸に関する卸価格、卸先事業者との提供条件については、行政がそのサービス提供前にチェック、すなわち事前規制し、公の場でしっかり議論して決めていただきたいと考えております。

また、冒頭で連盟の松本専務理事から話がありましたが、有線サービス事業者においても固定と無線をパッケージして同等レベルのセット割が提供できるように携帯事業者による携帯サービスの卸提供やMVNOの制度的提供を強くお願いしたいと存じます。

以上で当社の意見とさせていただきます。ありがとうございました。

(山内主査) どうもありがとうございました。それでは、質疑応答に移ります。どうぞ、辻委員。

(辻委員) それでは、藤野さんに質問をさせていただきます。確かに、企業的意思決定に非常に大きなリスクが伴いますから、御社のMVNOを使った携帯への進出でFMCを実現するというのも、これは一つのリスクを負われているわけです。

NTT 東西もリスクを背負って、今まで光のネットワークを構築してきたのですから、それなりに評価もできるわけで、世界のキャリアさんの中で、ここまで光を売っている企業というのではないと思えます。

お伺いしている懸念というのは非常によく分かりますが、ケイ・オプティコムさんとしては、われわれ委員会のほうに、これをどういうようにしたいとおっしゃっているのか。そこが少し具体的は分かりません。

大分ケーブルの方が、例えば、卸の価格水準をそれなりに設定していただいたら、共存といったらおかしいですけど、それなりに競争でお互いがゲインするようなこともあると言われました。ですから、少し具体的に、われわれにどういうことをご要望なのか、聞かせていただけますでしょうか。

(ケイ・オプティコム) 資料の1ページをご覧くださいますと、3点の項目を書いております。1点目は、今回の卸の対象がボトルネック設備であることから、公平性と透明性を確保してもらわないと駄目だということです。卸となりますと、相対取引で、非常に不透明で不公平な可能性がありますので、このような委員会の場で議論をしていただいて、事前規制を導入して透明性と公平性を確保してほしいというのがまず1点です。

それから、2点目は、例えばNTTコミュニケーションズさん、NTTドコモさんといった、NTTグループに卸提供されますと、実質的にNTTグループの再統合・一体化につながりますので、NTTグループには卸は適用しないという規制を導入してほしいということです。

3点目は、大手の事業者、特に携帯電話事業者3社ですが、携帯市場は、ご承知のように、寡占状態に入っていて、競争があまり促進されていない。最近になって、MVNOの参入によって、競争状態に近づきつつあるという認識はしておりますが、まだまだ寡占状態は続いています。サービス卸を通じて固定市場に同じような寡占状態を呼び込むことにつながりますので、携帯電話事業者3社には卸提供しないよう規制いただきたいということでございます。

(山内主査) よろしいですか。

(辻委員) はい。有難うございました。

(山内主査) そのほかにかがでしよう。どうぞ、菅谷さん。

(菅谷委員) 佐藤社長にお聞きしたいのですが、今回の卸では、ケーブル事業者から見ると、トリプルプレーではなくて、当面は携帯と固定の電話サービスのパッケージが議論に上がっておりますが、ケーブル事業者さんの主力は放送サービスだと思います。

今日の資料の8ページには、そういう状況の中での販促費の問題が指摘されていましたが、トリプルプレーをNTTグループ、NTTグループでもNTTぷららがひかりTVを提供していますので、そのようなトリプルプレーサービスに対するご見解がありましたら、お聞かせいただきたいと思います。

(大分ケーブルテレコム) ケーブルテレビ事業者は、元々は放送事業でスタートしましたが、現在、全国のケーブルテレビの中の通信の売り上げが51%程度、放送はむしろ49%で、今や通信がメインというような事業体です。

ご指摘のNTTぷららさんのトリプルサービスについてはあまり影響がないのですが、全国的に、新聞等を見ますと、ドコモさんのシェアが40.9%に落ちたなどと言われていますが、先ほど申し上げ

げましたように、私どもの大分県、全国的にもやっぱり地方の自治体は依然としてドコモさんのシェアが圧倒的に高い。54%から55%程度あります。その中で、71%のフレッツ光を提供するNTT東西さんと組まれたら、私どもはあっという間に過半数のお客さんを失うことになります。

そういった意味で、私どもは光化していますから、この卸について、われわれが光インフラを持っているところで行う予定はありませんけれども、それ以外のところとか、過疎のところ、あるいは携帯キャリアさんにも卸売というものを制度化していただければと考えております。

(菅谷委員) ありがとうございます。

(山内主査) そのほかに。どうぞ、三友委員。

(三友委員) ケーブルテレビ連盟の松本専務理事にお尋ねいたします。資料については、内容的には理解する点が多いのですが、用語として公正競争という言葉をよく使っておりますが、公正というのは価値判断を含む言葉ですので、人によって判断する場合に意味する点が違ってくると思います。

この場で何が公正競争かという議論をしても仕方がないのですが、資料の5ページ「4. 光サービス卸の検討ポイント」の一番下に、事前規制が必要であるとの結論を導いているのですが、具体的に事前規制とはどういう内容を言っているのか、教えていただけないでしょうか。

(日本ケーブルテレビ連盟) 今まではNTTの分断と規制とか、禁止行為とか、接続約款についても、それに適合するような状況の中で、事前規制といいますか、公正な競争が担保をされてきて、我々も設備投資をし、地域の活性化、地域の皆さんに貢献できる事業を進めてきたわけでありまして。

今回、このサービス卸が提供されますと、相対取引という問題もございまして、価格が本当に適正なもので卸されるのかどうか、また、NTTグループ内外への提供条件に差がないかどうかということもあります。また、その先に、私は非常に心配しているのですが、先ほど佐藤社長の話にもありましたが、ある程度、事前規制のようなもので価格が公正なものになったとしても、現在、例えばキャッシュバックとか、先ほどの7万5,000円でエアコンがタダになりますといったものが、実態としてあるわけです。そういったNTTやドコモの資金力をもって、表に見えない競争も始まる可能性があるということも危惧をしているところです。

サービス卸の展開の中でそういうことがされるのであれば、ぜひ事前規制で、しっかりと公正な、従来の公正競争が担保されるような状況を作っていただきたいということでございます。

(三友委員) 今のご説明ですと、透明性が確保されれば、それによってある程度解決するのではないかと感じたのですが、いかがでしょうか。

(日本ケーブルテレビ連盟) 基本的には、最後のわれわれの砦だと思うのですが、今回のNTTの卸は、結果としては、大手の携帯事業者も含め、NTT東西の大規模な事業者によって固定市場が支配されてしまうという点が、一番の懸念なのです。そういうことによって、我々ケーブルテレビが単なる大

手事業者との価格競争に陥ることになって、全国画一的なサービスになると思うのです。

我々ケーブルテレビは、それぞれが地域に根差して、先ほど佐藤さんも説明しましたが、高齢者であるとか、山奥まで、本当にお客さんのかゆいところまで手の届くサービスをしていますので、そういったサービスを守らないといけないという、強い責任感を持っているわけです。そういうものが、今回の NTT 卸を機会に潰れていったら困るというのが、われわれの最大のポイントでありますので、そうならないために、先ほど一つの例として、事前規制のお話をして、お願いしたいということです。

今、国が進めております世界最高水準の ICT を目指そうということですが、地方の高齢者も含めたところもきっちりとサポートしていかないと、結果としては世界最高水準の ICT 国家にはならないのではないかと思います。そういうものを、われわれがきちっと地方で汗をかいて、やる必要があると思っているということです。

(山内主査) ありがとうございます。時間の関係もございますので、次に移らせていただきます。

次は、KDDI 株式会社よりご説明をお願いしたいと思います。田中孝司代表取締役社長、どうぞよろしく願いいたします。

(KDDI) サービス卸について、このような意見を述べさせていただく機会を頂戴いたしまして、誠にありがとうございます。先ほど色々な方から意見が出ておりますので、私からは、できるだけハイレベルな、この議論の位置づけについて意見を述べさせていただきたいと思います。

1 ページ目でございます。本日の議論は、NTT 東西のサービス卸を認めるか否かに関する議論だというふうに認識しております。

次、お願いします。当社は、通信分野において、設備競争が日本の ICT 産業の発展に寄与すると、4月の時に主張させていただきました。

3 ページ目でございます。その時に使わせていただいたスライドが3ページ目ございまして、日本はどちらの道を選ぶのかということでございまして、通信においても、あらゆるフィールドで多様なプレーヤーが健全かつ活力のある競争をするのか、それとも、今回の卸の議論のように、このまま NTT グループへの独占回帰を許す方向に舵を切るのかというような話をさせていただきました。

次、お願いします。本来であれば、NTT のあり方が整理されるまでは光アクセスのサービス卸は認めるべきではないと考えておりますけれども、残念ながら、現在はサービス卸の規制をどうするかといったような議論になっていると思います。大変残念に思います。

次、お願いします。そもそも卸役務制度の趣旨は、実はもう整理されておまして、平成 12 年の 12 月 21 日の電気通信審議会の答申で、自治体や電力や鉄道会社が保有する光ファイバーを利用促進

させることが目的で作られておまして、同審議会の答申では、支配的事業者による地位の優越性を背景とした不当な取引を防止する観点から、異なる扱いを行うことが必要との答申が出ております。支配的事業者は、つまり NTT さんだと思っております。

6 ページ目でございます。この 2020 年に向けた NTT さんの主張でございますが、このような論理展開になっているかと思えます。新たな価値創造による ICT 市場の活性化がまず目的だと。そのため的手段としては、B2B2C モデルで多様なプレーヤーとコラボレーションを取っていくのだと。それを実現するためにサービス卸があるという論理展開でございました。それぞれ意見がありますが、一番下のサービス卸についてお話しさせていただきたいと思えます。

7 ページ目でございます。それに対して、NTT さんの主張は、幅広い分野の多様なプレーヤーに公平に提供されるとおっしゃっています。しかし、よく見ると、利用規模に応じて提供条件を変えるというようなことが読めますし、また、当然のことながら、非公開が前提だとおっしゃっているのが 1 点目でございます。2 点目は、NTT ドコモはサービス卸を利用した形で新たなビジネスを拡大するだろうと第三者的な意見を述べられております。3 点目は、これを実現する上で、サービス卸は現行の法制度下で提供可能だとおっしゃっております。

次、8 ページに入りたいのですが、先に 9 ページに行きたいと思えます。B2B2C で販売拡大ができるとおっしゃっていますが、現実的には、NTT 東西さんと SIer さんや販売代理店にフレッツの販売を委託する現行のビジネスモデルでほぼ対応可能だと思っております。量的な話をしております。個々のものは、先ほどの一体請求のような話もまだあるかと思えますが、このように実現されていると思えます。

本来の目的で、販売拡大するのは何かといいますと、これは当たり前の話で、ドコモさんに使ってほしいというのが目的だと認識しております。ところが、下の論点なのですが、NTT ドコモはフレッツのみを扱うことはできないというのが今の禁止行為規制でございます。できるのですが、他事業者のサービスも公平に扱わなければならない。だからサービス卸だという論理になっているのですが、サービス卸は NTT ドコモがフレッツを販売できるようにするための手段にすることが目的だと思っております。

1 つ前のページに戻って、8 ページ目です。どういうことになっているかという、利用規模に応じて提供条件を変えるということです。巨大な顧客基盤を持つ NTT ドコモが最も良い提供条件でサービス卸を受けることにほかならないと。ドコモさんは 6,311 万契約を持っているということです。先ほどご説明があった皆様方は、これを非常に懸念されていることだと認識しております。

10 ページ目、お願いします。もう 1 つ、当然のことながら非公開が前提だと鶴浦さんはおっしゃっていますが、これがどういうことかといいますと、ドコモさんに対して優遇するということもご

ございます。この優遇について、先ほどもご質問がありましたが、公平性とか透明性を担保するには何が考えられるかという、クエスチョンで書いておりましたが、先ほど話が出ているとおり、料金の約款化とか、事前認可制度か、約款で規定されない取引条件の報告、監視、罰則規定とか、そういった議論だろうと思います。

もう1つは、ドコモさん起点の規制が必要だと認識しておりまして、NTTグループの事業者の優遇防止措置が必要になるのではないかという議論だと思います。

次、お願いします。2つ目の議論で、NTTドコモはサービス卸を利用した形で新しいビジネスを拡大するだろうとおっしゃっているのですが、これはどういうことなのかなということで、12ページ目、お願いします。

われわれが懸念しているのはこういうことございまして、これまで認められなかったグループ一体営業を、NTTドコモをフロントに、脱法的に実現することであると懸念しております。これは何かといいますと、東西の顧客情報の移転であると懸念しております。当然、第三者を介する場合も想定されると思っております。こうすることが卸だとできるのではないかという懸念があると思っております。

次、お願いします。3つ目の論点は、現行の法制度下で提供可能かということでございます。

次、お願いします。先ほどサマリーしてご紹介させていただきましたけれども、当時の電気通信審議会の答申では、このようになっていまして、抜き出しておりますけれども、キャリアの役務の制度化でございますけれども、先ほど冒頭申し上げましたように、自治体や公益事業者向けの光ファイバーを利用するためにこれは作られていると。飛ばしまして、④ですが、そういったものであれば緩やかな規律でいいのではということが書いてあります。⑥は、それでも、卸電気通信役務については、支配的事業者による地位の優越性を背景とした不当な取引等を防止する観点から、異なる扱いを行うことが必要だと整理されています。

次、お願いします。優越的かというのと、こういうことございまして、東西さんは、ここに書いてあるように、圧倒的なシェアをお持ちだということでございます。

次、お願いします。海外において卸サービスはどのような規律になっているのかでして、これはここに書いていますとおり、支配的事業者に対する提供条件の約款の作成・公表が求められている。ドイツでは、さらに事前の認可制まで入っている現状でございます。

次、お願いします。それでは、そもそも卸の真の意図は何かというと、明らかに実質的に再統合を目指すやり方だと認識しております。これは、競争政策に逆行しているのではないかと考えております。

次、お願いします。このままここでサービス卸が認められると、設備競争もサービス競争も機能

しないことになりまして、結果として、利用者には料金低廉化とかサービス多様化が実現されないこととなりますよということを申し上げております。

次、お願いします。これが、われわれが言いたいこととございまして、4月のヒアリングで申し上げましたけれども、こういうことと理解しております。

20 ページをお願いします。1分岐、これはもう整理済みだということとございます。

21 ページ。ということで、しっかりした議論を、個別の規制の話ではなくて、そもそもこれはどういうことかという議論をお願いしたい。

次、お願いします。ドコモさんの市場支配力というのは、この決算を見ても高まっております。足元でも、ドコモさんの競争力は戻ってきております。これが現状です。

23 ページ。EU でも、40%以上の収益シェアがあると、これは支配的事業者というような判定です。

次、お願いします。これは総務省さんの競争評価ですが、このように総務省さんも言っているんですけど。巨大な NTT を分離・分割した政策の意義は全く揺らいでいない。まだまだ圧倒的なシェアだとおっしゃっています。

最後のページです。次、お願いします。OECD は 40 カ国ありますが、日本の通信市場の開放度は下から 9 番目です。それは何故かということ、NTT 株が国によって引き続き所有されているのが理由であるというようなことになっております。

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。それでは、質疑応答といたします。質問等ある方、ご発言をお願いいたします。どうぞ、辻委員。

(辻委員) どうもありがとうございました。冒頭に、これまでと違う、大所高所から議論をというお話でしたが、もちろん、この委員会の基本的な考え方は、やはり 2020 年という前提がありますので、大幅な機構改革までは無理ですが、今の日本の通信制度を活性化して、日本の成長戦略の中で生かしていくにはどうしたらいいかという視点で考えております。したがって、単に規制のあり方や、卸サービスを認めるのかというのが 이슈になっているのではなく、今日はそのような 이슈を問題にしています。

先ほどケイ・オプティコムさんにもお聞きしましたが、大分ケーブルテレコムさんが言われましたように、何か共存というか、競争によってより良い方向に向かうという道は、やはりこの光サービス卸を認めることは、御社にとってこの選択の道はあり得ないという趣旨で展開されているのでしょうか。

(KDDI) ご質問いただきまして、ありがとうございます。われわれが決められればいいのですけれども、われわれとしては、このサービス卸は、規制緩和に向かって、NTT の独占に向かっていくので、

それは良くないことだと思います。だから、反対させていただいております。

先ほどの2020年に向けての活性化は一体何かということでございますけれども、通信事業においては、もっと設備投資をかけることによって競争していかないといけない。規制されているのは何かというと、どちらかというと利活用分野、電子政府とかですかね。そういった利活用分野の規制緩和が必要だと思います。

少し数字をお話しさせていただきますと、例えば、今、日本には世帯で5,000万世帯います。そのうち、いわゆるケーブルさんとかADSLさんも入れて、どれだけつながっているかということ、3,600万です。5,000万の世帯に3,600万。この差分は何かということ、電話だけ使っているのです。電話だけ使っている人にいかにブロードバンドを広げるかということです。こういう観点だと思います。

もう1つは、3,600万のうちに、FTTHだけ使っていच्छるのは2,535万です。現実的にはケーブルテレビとかADSLもある訳ですから、3,600万のうちFTTHが2,500万というのは、われわれ通信事業の世界では、そんなに低くない浸透率だと思っています。

では、これを一体どうするのかということ、ケーブルさんとかADSLさんを使っている方を全部FTTHに変えていくのかという議論。もう1つは、今、電話しか使っていない世帯にいかにブロードバンドをつなぐかという議論です。一番大きいのは、ブロードバンドがつながっていない世帯にいかに使ってもらうか。そういう議論をぜひともしていただきたい。これが、卸をすることによって何が解決するのか、私には本当によく分らないです。それが先生に対するお答えです。すみません。

(辻委員) われわれの基本的な姿勢も、やはり利用率を上げていくということが根底にありますので、決して忘れてはおりませんので、ご理解のほどをお願いします。

(KDDI) 失礼しました。ありがとうございます。

(山内主査) そのほかいかがですか。関口委員。

(関口委員) どうもありがとうございます。前回の田中社長のプレゼンテーションでもありましたし、今日も設備競争が大切だというご指摘もございました。これは、ケイ・オプティコムの方藤野社長からのプレゼンの中でもお話がありました。ネットワークダイバーシティという観点もとても大事なことだと思うし、設備競争が今後とも維持されることも非常に大切なことだと思いますが、これが駄目になってしまうという論理展開について、もう少し説明が欲しいと思います。

ソフトバンクさんの資料にもありましたように、実は、光は半分しか使っていないというのは、それこそ大分ケーブルテレコムのご説明にもありましたように、冷蔵庫1個分だとかクーラー1個分のキャッシュバックをしても、半分しか売れてなかったという現実があったわけです。

NTTさんは、チャンネルを広げたいという形で、新たな卸を提案されてきたのですが、それによって、何故設備投資が死滅してしまうのか、説明が欲しいと思います。

これは、1つには、二種事業者の販売力をてこにして、圧倒的に収容率が高まるから、現状の収容率でも1以上の差がついている他事業者さんにとっては決定的な差になってしまうという理解なのか、この辺りが論点になると思うのですが、いかがでしょうか。

(KDDI) 先ほど申し上げましたとおり、固定ブロードバンド合計3,600万のうちFTTHとして2,535万使われているのです。世帯の半分がFTTHにつながっています。ところが、3,600万までは、ADSLさんとか、例えばケーブルテレビさんがそれをカバーしているのです。

何故、もうカバーされている3,600万と5,000万の残りのところをブロードバンドにしようという議論なのに、NTTさんの自分の設備の収容率が一番議論になるのか。NTTさんは、もう8分岐のうち4までいっているとおっしゃっていますが、われわれはまだ3にいてないぐらいのところですよ。

何故NTTさんをもっと埋めないといけないのか。それは、NTTさんに政府が出資しているからではないかと疑ってしまいます。ケーブルテレビさんもADSLさんも、安い料金でブロードバンドを提供している。ケーブルテレビさんは地域に密着した、地域の人々のニーズに応えたサービスを提供することによってやっている。

ところが、やはりNTTさんが、先ほどもキャッシュバックが出ておりましたが、クーラーをタダにするということで広げていらっしゃる。我々KDDIもやっていますけれども、もう固定系ではNTTさんのキャッシュバックに付いていけない。だから、我々は携帯と一緒にバンドルをすることによって、何とか競争環境を維持しようとしています。

それなのに、今決めようとしていることは何かというと、NTTさんがもっともっと有利になるような条件付けを議論されている。だから、さすがにおかしいのではないですかという話をさせていただいたという趣旨でございます。

(関口委員) ありがとうございます。

(山内主査) ほかにいかがですか。舟田委員。

(舟田委員) 12ページで、今日のご議論の中ではマイナーなことかもしれませんが、NTT東西の顧客情報の移転も懸念されるとおっしゃいました。今まではNTT東西は小売でやってきましたので、その顧客情報を持っています。NTTドコモは、携帯の顧客情報を持っています。ここで書いているのは、NTT東西がドコモにサービス卸をした場合に、今まで小売でやっていた顧客情報をドコモに渡すのではないかと、ということでしょうか。

(KDDI 田中) そうです。先ほど、他の事業者さんもお指摘があったとおり、東西さんのシェアは71%。はっきり言って、独占禁止法の世界です。ドコモさんは44%。この差分を埋めていくというのがドコモさんの考えだと認識しております。その営業活動を一番効率的に行うのは何かというと、顧客情報を移転することです。今は、禁止行為がありますから、そのまま移転はできません。どうい

ようにやるかという、脱法的にやるのは、第三者を介してやる。それは誰かといったら、OCNさんとか、ISPだと思っています。もしかしたら、ファイナンスのように今は一体請求ができるようになっていきますから、これは総務省さんの指導で規制がかかっていますが、こういったことをやられるのではないかと懸念しているため、指摘させていただきました。

(山内主査) どうぞ、新美委員。

(新美委員) サービス卸を始めると料金低廉化やサービス多様化が実現できないと18ページにあります。現在はどのような低廉化や多様化が図られているのでしょうか。エンドユーザーからすると、それほど低廉化や多様化にはなっていないと思うのですが、ご認識はいかがでしょうか。

(KDDI) 本当に、素晴らしい質問だと認識しております。NTTさんの料金は固定料金です。例えば、帯域を1ギガとか200メガと決められて、料金が決められています。これ以外の料金を作りたいという事だと思えます。

鵜浦社長がおっしゃっていましたが、考えられるのは、農業向け、農業ではほとんどデータは使わないでしょうから、それにFTTHをやりたいとおっしゃる。FTTHがそれに向いているかどうかの議論は横に置いておいて、それが何かというと、パケットが少ないものに対しては低い料金を、今の卸を使わずにやればいいではないですか。なんでやらないのか、当たり前の話です。

今、低速度のメニューを少し提供していますが、今までどおり、企業に向けてそれを提供すればいいと思います。今でもやられているのに、何故そういうことをやらずに、自分の全然知らない、バリューパートナーという名前で、そこにやればすべてが解決するというのは、どう見てもおかしいのではないかと私は思います。多様なメニューを作られたらどうですかと。それが答えでございます。

(山内主査) よろしいですか。そのほかは特によろしいでしょうか。

それでは、お時間のほうも過ぎておりますので、本日の議論はこれで終了とさせていただきますと思います。事務局から、次回の日程等についてご説明をお願いいたします。

(事務局) 今回でヒアリングは終了とさせていただきます。次回の委員会は、7月10日木曜日の10時から、総務省8階の第1特別会議室において開催予定でございます。どうぞよろしく申し上げます。事務局からは以上です。

(山内主査) ありがとうございました。本日はこれで閉会といたします。ご協力ありがとうございました。

以上