

情報通信審議会 電気通信事業政策部会 電話網移行円滑化委員会（第12回）議事録

1. 日時 平成28年4月14日（木） 13:00～15:01

2. 場所 総務省8階 第1特別会議室

3. 出席者

① 電話網移行円滑化委員会構成員

山内 弘隆主査、相田 仁主査代理、井手 秀樹委員、池田 千鶴委員、
石井 夏生利委員、内田 真人委員、北 俊一委員、酒井 善則委員、
関口 博正委員、三友 仁志委員（以上、10名）

② 情報通信審議会 電気通信事業政策部会構成員

谷川 史郎委員

③ ヒアリング事業者

日本電信電話株式会社 辻上 広志取締役 経営企画部門長

東日本電信電話株式会社 矢野 信二取締役 経営企画部長

西日本電信電話株式会社 伊藤 正三取締役 経営企画部長

KDDI株式会社 藤田 元執行役員 渉外・広報本部長、

古賀 靖広理事 渉外・広報本部 渉外部長

ソフトバンク株式会社 徳永 順二常務執行役員 経営企画本部本部長兼渉外本部本部長、

伊藤 健一郎渉外本部 相互接続部部長

④ 総務省

福岡総合通信基盤局長、大橋電気通信事業部長、佐々木総務課長、

秋本事業政策課長、飯村事業政策課企画官、堀内事業政策課調査官、

神田事業政策課長補佐、竹村料金サービス課長、内藤料金サービス課企画官、

柳迫料金サービス課長補佐、吉田データ通信課長、塩崎電気通信技術システム課長、

杵浦電気通信技術システム課補佐、北神番号企画室長、池田高度通信網振興課長

4. 議題

(1) 関係事業者・団体等ヒアリング ①

(2) 質疑応答等

○山内主査　それでは、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。

定刻でございますので、ただいまから情報通信審議会電気通信事業政策部会電話網移行円滑化委員会第12回を開催いたします。

それでは、まず、配付資料の確認を、事務局からお願いしたいと思います。

○神田補佐　確認させていただきます。議事次第、1枚目をめくっていただきますと、資料12-1として今回のヒアリング対象（第1回）、資料12-2としてNTTから「固定電話網の円滑な移行の在り方について」、資料12-3としてKDDIから、資料12-4としてソフトバンクからの資料でございます。資料12-5はヒアリング実施要領でございます。今回の配付資料は以上でございます。

○山内主査　よろしゅうございますでしょうか。それでは、議事に入りたいと思います。

今回から連続で合計4回、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、電気通信事業政策部会の委員にもお越しいただいておりますので、よろしく願いいたします。

なお、今回、大谷委員それから長田委員はご欠席となります。

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。

○神田補佐　ヒアリングの進め方をご説明します。資料12-1をごらんください。

本日は3事業者、NTTから25分程度、KDDIとソフトバンクからはそれぞれ20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。その際、資料12-5の2ページ以降をご参考としていただいても構いません。

持ち時間終了の1分前にはベルが次のように1回、終了の際はベルが次のように2回鳴りますので、時間内におさまるようご協力のほど、よろしくお願いします。

○山内主査　それでは、ヒアリングに入りたいと思います。

まず、最初ですけれども、日本電信電話株式会社、東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社より、ご説明をお願いいたします。

ご説明については、日本電信電話株式会社取締役経営企画部門長でいらっしゃいます辻上様をお願いいたします。

よろしくお願いします。

○NTT（辻上）　ありがとうございます。NTTの辻上でございます。まずもって、

本日、このようなご説明の機会をいただきましたことを厚く御礼申し上げます。

2010年11月に概括的展望を公表いたしまして5年、固定電話を取り巻く環境もかなり変わってまいりました。この間、関係事業者の皆様方のご協力も仰ぎながら、この移行について検討を進めてまいりましたけれども、その中でNTTとして具体的にどうしたいのかを示すようにという声がありましたので、昨年11月に「固定電話」の今後についてという形で私どもの考え方を発表させていただいたところであります。本日はこれをベースにいたしまして、事業者間で議論させていただいている項目も織り交ぜながらご説明したいと思います。

ページをめくっていただきまして、まず冒頭、私どもの基本的な考え方を3点書かせていただいております。その前に、恐縮です、小さな字で注釈を書いておりますけれども、鍵括弧付きの「固定電話」と、これはPSTNによって提供する加入電話及びINSネットでございます。IPも固定電話はございますので、紛らわしい場合にはこの鍵括弧付きということをお知らせさせていただきます。

それで3点でございますけれども、まず1点目は、基本的な音声サービスについては引き続き責任を持って維持してまいりますということ。2点目、そのためにはデータ通信を主体とするIP網の特性を活かして、お客様にできる限りご負担をおかけしないよう実現していくこと。3点目としましてはIP網への移行、これは一人NTT東西だけの課題ではございません。OAB-J IP電話は携帯電話等音声サービスを提供する全ての事業者共通の課題だと考えております。したがって、音声サービスをご利用になる全てのお客様のために、業界として協力してつなぐ仕組みを実現していくこと、この3つでございます。いずれにしましても、非常に長い歴史を刻んできたPSTNをIP網へ切りかえていくわけでありますから、長い時間と多大な労力を要するビッグプロジェクトだと考えております。責任を持って遂行してまいりたいと。それから、IP網といえども万能ではございません。当然技術的な制約等によって終了せざるを得ないサービスも出てまいります。その場合にもお客様の声と真摯に向き合って、可能な限りという注釈がつかざるを得ないところがございますけれども、代替策のご提案を初めとして丁寧に対応させていただくと、これをまず申し上げたいと思います。

ページをめくっていただいて、環境の変化というところであります。図をごらんいただくとおり、2000年度末と2014年度末とを比較させていただいておりますが、2000年度というのは今から振り返りますと「固定電話」がピークだったなと思いま

す。契約数でもモバイルにその前年度末に追い越されたというところでありましてけれども、2014年度末はモバイルの契約数はもうごらんとおり、鍵括弧つきと0AB-J I P電話の両方をあわせたトータルの固定系電話の3倍近くということになっておりますが、ごらんいただきたい、注目していただきたいのはこの右側の1日当たりの平均利用時間でございます。スマートフォンやソーシャルメディア、通話アプリといったものが爆発的に普及したのはわずか数年でございましたけれども、ユーザーの行動が大きく変わったということでもあります。少なくとも私どもが概括的展望を発表させていただいたときに、LINEはまだ世に出ていなかったということでもあります。したがって、ここでは2つ、1つは音声サービス市場というのは決してスタティックな市場ではないんだと、ダイナミックに変化しているということと、多様な競争圧力が存在しているんだということでもあります。2つ目としては、やはりこうしたマーケットの変化というものを基本的な視座の1つとして置いていただきたいということでございます。

次がI P網の特性でございます。これは基本的な視座の1つとして、やっぱり技術の変化というのも置いていただきたいと。資料の右にございますように、I P網の特性を活かして、現にもう0AB-J I P電話が利用者の支持を得て、「固定電話」を上回るような実績になっております。今後ともいわゆる固定電話の需要が縮小していく中で、引き続き社会インフラの1つとしてこれを維持していく以上は、より契約者が多い0AB-J I P電話のほうに寄せていくと、これが自然な形だと考えております。

4ページ以降は、今度はお客様サービスの取り扱いでございますが、めくっていただいて5ページでございます。5つ書かせていただいておりますが、上から3つの項目は昨年11月に発表したとおりでございます。使えるものはできる限り活用して、これを維持していくと、そういう意味で継続性ということも十分考えた上でこれを発表させていただいております。4つ目の項目でございますが、I P網への移行後の通話料でございますが、これは距離区分を設けず全国一律のフラットな料金として、お客様にメリットを感じていただけるようにしたいと考えております。5つ目の項目であります。東西のお客様と他事業者のお客様とが通話できるのは当然として、東西のお客様が、他事業者の方々が運営されている着信課金等の付加サービス、例えばフリーダイヤルについてもこれまでどおりご利用いただけるようにする考えでございます。これも継続性の1つと考えております。

めくっていただいて、移行後のサービスの扱いということでございます。冒頭にもお

断りしましたとおり、IP網といえども万能ではないと、技術的な制約等によって終了せざるを得ないサービスも存在しております。その中でも今回、INSネット（デジタル通信モード）につきましては、さまざまな業種、業態のお客様から、私どもの事前周知が不足している、あるいは代替サービス等に関する不安、ご不満といったご意見をいただきました。私どもが至らなかった点につきましては早急に改めたいと考えております。INSネット（デジタル通信モード）の扱いについては、この後詳しくご説明いたします。

それから、この先、お客様のご利用がさらに減少するということが見込まれるがゆえに、IP網への移行に合わせて終了するサービスというのもございますが、十分な期間を設けてお客様への周知を徹底するということは当然でございますけれども、代替サービス等のご提案、さらにはお客様と、これはお客様のご協力が必要なわけですが、共同での実証実験や検証、さまざまなお問い合わせに対するセンターの設置など、丁寧なお客様対応を徹底していきたいと考えております。

個別課題につきまして、8ページをごらんいただきたいと思っております。まずINSネット（デジタル通信モード）の主な用途を書かせていただいております。このデジタル通信モードでございますが、8ページの表でごらんいただくとおり、主として専用端末によるセンター－エンド型での通信のご利用が多いというデータ伝送に特化した通信モードでございます。INSネットサービスに標準で具備されているというものであります。このデータ伝送におきまして、先ほど技術的制約と申しましたけれども、IP網では回線を占有しているPSTNと比べますと遅延とかゆらぎが相対的に発生しやすくなるということがございます。したがって、PSTNを前提としてデジタル通信モードという形で規定している高い品質基準をIP網でクリアすることが極めて難しいというのが実情でございます。

しからばどうするかと、9ページでございますが、こういう技術的な制約ということに起因する以上、解決策としてはIP網で代替となり得るようなサービスへ移行していただくことをお願いするしかないと考えてございます。その際にできる限りご不便、ご負担をおかけしないようにしていくことが何よりも肝要でございますが、例えば資料に書かせていただきましたデータコネクトは、ISDN変換アダプタ等を介して既設端末を活かしながら接続するという方法でございます。この方法が今ご提案している以外の他の業界、あるいは他の利用形態、あるいは他の既設端末でもきちんとワークするのか

どうか、これはそれぞれのお客様のお声をしっかりと聞きながら必要な検証、改良を、場合によってはお客様と共同でさせていただくといったことを一つ一つやらせていただきたいという考えでございます。

それから、高い品質基準までは必ずしも求めていないんだけどもメタルケーブルの利用を優先したいとか、端末の取りかえに非常に時間がかかって間に合わないおそれがあるというようにいろいろなご意見をいただいておりますので、I P 網への移行を前提としながら今のご利用環境を引き続き継続できるかどうか、あるいは実際の終了時期を2020年後半と申し上げているところなんですけれども、これが後ろ倒しできるかどうか、これにつきましても検討してまいりたいと考えております。

10ページは緊急通報（回線保留機能）の扱いということで、110番、119番についてでございます。現状は回線がつながった状態で保持する回線保留機能を持っておりますが、携帯電話やI P 電話についてはこういう通話終了時と同時に回線が切断されて、再度通話するときには発信者番号をもとにかけ直すコールバック方式ということになってございます。I P 網へ移行しますと、パケットによる通信であるがゆえに回線を占有することができませんので回線保留という機能が具備できません。したがって、警察や消防等の関係機関に対しましてコールバック方式による代替案をご説明して、ご協力を仰ぎながら影響を検討してきておりますけれども、代替可能との感触を得られたところでございますので、今後はコールバック方式に見直してまいりたいと考えております。

11ページからは音声の通話に特化したP S T Nからデータ通信主体のI P 網へと、技術も方向性も全く異なるネットワークへの移行をこれからしてまいります。過去から未来へつないでいくということになるわけでありましてけれども、過去、P S T Nが歴史的に果たしてきた機能をどう見直していくかについて、私どもの考えをご説明したいと思っております。

当然長い歴史を刻んでおりますP S T Nですから、論点が多岐にわたるということはもう十分承知してございます。本日は、このビッグプロジェクトを時間の限りのある中でやり遂げるという観点から、早期に方向性を整理していただきたいポイントに絞ってご説明したいと思っております。

12ページ、少し冗長でございますけれども、検討の視点ということで一言で申し上げますとフォワードルッキングということでございます。先々、来年、再来年というわ

けじゃありません、10年近い相当先の期間ですけれども、固定電話の位置づけも競争促進フェーズから維持フェーズに移行せざるを得ないであろうと、その中でお客様にできる限りご負担をおかけしないようにしていくことがやっぱり維持フェーズにふさわしいだろうと。3点目として、いずれにしてもIP網という新しい世界が来るわけでありますから、その中でいかに固定電話を維持していくかと、お客様にできる限りご負担をおかけしないようにするかという観点での検討を進めていただきたいということをまず冒頭に申し上げた上で、13ページであります。

競争環境の変化などという非常に大上段なタイトルにしておりますけれども、音声通信をめぐる競争が現在どうなっていて、この先どう変化していくのかというところがございます。この13ページのちょうど真ん中の図をごらんいただきたいんですけれども、先ほど申しましたように携帯の契約数というのはもう既に固定系の3倍近くもあります。それはさておきまして、固定系の中に限っても既に直収/IP電話のほうが「固定電話」を上回っていると。これは何を意味するかといいますと、音声通信についてさまざまなお客様ニーズに対応するために、各社がみずからネットワークを構築して独自のサービスを提供する競争ということに大きくシフトしているということだろうと思っています。この流れは今後ますます強くなると想定されます。

こういうIP時代の競争を見据えて考えますと、多数の事業者が独自に構築したネットワークをつなぐ、サービス競争しながら、一方でネットワーク同士をつないで通話を疎通させる仕組みと、これが多様な事業者の競争を成り立たせる基盤でありますので、競争上重要であると考えております。一方で、固定系電話の中のマイナーな部分集合になっている「固定電話」、IPになればメタルIP電話になるわけでありますけれども、これについては他のIP電話と異なる特別な競争を導入する必要はなかろうと考えております。

14ページは私どもが早期に方向性を整理していただきたいと考える機能の項目でございますが、ピンク色にハッチングしたところを中心にご説明いたします。

15ページであります。いわゆるハブ機能でございます。現状は事業者間の音声通信というのは、携帯電話同士は直接接続というのはございますが、それを除けばNTT東西の交換機を介してつながると、左の図でございます。なぜこうなっているのか、ちょっと戻っていただいて13ページの先ほどの左側をごらんいただきたいんですけども、固定電話中心の時代というのは、結局NTT東西が多くのユーザーを抱えておりました

ので東西のPSTN接続することが最も合理的であったと。現在は必ずしもそうになっていなくて、中央の図のように各事業者ともそれぞれ独自のIP網で音声サービスを提供しているんでありますが、事業者をまたがる通話のために東西のPSTNとつながる交換機を保持しているというのが現状だと思っております。

もう一回15ページに戻っていただいて、仮に今申し上げたような同じつなぎ方をIP網への移行後にやろうとなりますと、左側の図でございますが、茶色い太い線で書いたとおりであります。少なくとも4者間でSIPサーバを接続する必要がある。左側から発信した呼が1回東西の交換機にワンタッチして中継事業者のほうに行って、また中継事業者から東西の交換機に入って、今度は右側の事業者さんにつながると、3者間以上の接続につきましては標準化されていないという上に、2者間と比べても非常に精算等が複雑化して、そのための追加開発や精算システムが必要になるという課題がございますので、右にありますようにSIPを用いるIP電話については、発着2者間でシンプルに直接接続するべきだと私どもは考えてございます。

16ページであります。その際には、SIPサーバ間は単にパケットを伝送するだけとなりますけれども、その方式についてはさまざまな方式、複数の方式が考えられております。現在、最適な実現方法というのを、事業者間意識合わせの場においても検討していただいているというところでありまして。このように音声通信にかかわる全ての事業者が相互につながって、各社がみずから構築したネットワークの上でお客様ニーズに応じた独自のサービスを提供することで競い合うと、これがIP時代の目指すべき姿ではないかと思っております。

17ページは着信課金等の付加サービスの扱いで、先ほど申しました。具体的には移行後のIP網に00XY、あるいは0AB0番号ルーティング機能を具備して、サービス提供事業者の方々がこれを活用していただくことによって、接続形態とか事業者間の精算等を複雑化させることなく従来の付加サービスを継続してご利用いただけるという環境でございます。

18ページ、マイラインでございますが、マイライン競争というのは、東西の「固定電話」の上でPSTN特有の細分化された距離区分ごとにお客様を事前登録という形で奪い合うと、争うという競争でございます。左の図にございますようにかつては非常にこの競争は激しかったわけでありましてけれども、年を経るごとに比重が大きく減っていると、これはトラフィックの回数でございますけれども、2000年には全体・ピンク

に対して84%ございましたけれども、順次直収電話やIP電話に移っていったということもございまして、2014年度は全体の固定系に占める割合が33%ということもございます。競争構造が大きく変化したことによるものでございまして、この流れは変わらないだろうと思います。

2点目として、既に各社IP電話については距離区分のないフラットな料金で提供されております。今回、私どもも全国一律のフラット料金にと申し上げたところでございますので、制度本来の姿からも大きく変わっていくと、こういう競争をあえてもう一回やるという必要はないのではないかと考えております。ただ、他事業者のサービスを選択したいというお客様のニーズがあることは十分承知しております。これにつきましては、先ほど申しましたような00XY番号ルーティング機能を具備することによってご利用可能としたい。さらには、これは事業者からの具体的なご要望があればということでもありますけれども、東西が提供するメタルIP電話の通話サービスの卸提供についても検討していきたいと考えております。

19ページは番号ポータビリティでございしますが、先ほどから申しておりますようなそれぞれのIP網を構築してトータルでサービスを提供する形に変わっていくわけでありまして。そういう意味では、IP時代におけるお客様利便と公正競争の両面から番号ポータビリティを双方向型に見直すというのは必須の条件だと考えております。

なお、他事業者の方々に東西のデータベース等をご利用したいというご意向があれば、これはビジネスベースでのご提供を検討したいと考えております。

20ページは少し趣が変わりますが、事業者毎料金設定機能でございまして。これは公衆電話や固定電話から携帯電話等への通話において、着側の事業者がそれぞれ設定している独自の料金レートを、PSTNの場合はこれをPSTNで送って東西で課金計算するという機能でありました。ただこれをIPで具備しようといいたしますと、SIP上でそういう料金レートを流通させるといったことが必要になりまして、そのための標準化であるとかいろいろな開発が、東西だけではなくて着側の事業者の方々にとっても必要となります。公衆電話についてはもう利用が大きく減っているという中でございまして、当該機能の開発意義は乏しいだろうと。一方で固定電話については、通話ごとに着側事業者の課金レートを流通させるというのは必須ではございません。みずから課金計算することも可能でございまして。したがって、まず事業者毎料金設定機能の流通といった機能は具備しないということによろしいのではないかと考えております。その上で、

お客様の立場に立って考えますと、同じIP電話にもかかわらずメタルIP電話とそれ以外で料金設定をあえて区別すると、この合理的な理由というのはもうないのではないかと考えております。

最後にIP網への移行スケジュールについてご説明いたします。22ページをごらんください。まず、PSTNからIP網へ移行するに当たっては、その下の図の1にありますように全ての事業者の方々とNTT東西が順次IP-IPで接続していくという工程。それから、図の2にありますように東西の加入者交換機を順次IP網に接続していくという工程がございます。したがって、1の工程については全ての事業者、2の工程については全ての加入者交換機について工程が完了した段階で、3がございます「固定電話」の通話をIP網経由に切りかえてIP網への移行が完了するということとなります。

今申し上げたのは固定電話側から見た移行工程でありますけれども、先ほどご説明しましたようにこのほかにもNTT東西以外の事業者の方々に、方式はいずれかの方式によりまして、相互にIP-IP接続をしていただく工程がございます。IP-IP接続が完了していない事業者がいらっしゃるうちは、当該事業者発着の通話をつなぐために、当該事業者との間だけでなく他の全ての事業者の方々との間でもPSTN接続を維持することになります。

残り1枚でございますが、上の相互接続のところに2020年以降、黄色のところでも2つ箱がございますように、この2つの工程に問題が生じないように完成するためには相応の期間を確保する必要があります。2025年ごろには中継/信号交換機が維持限界を迎えるということをお踏まえと、2020年ごろからこの移行工程を開始したいと考えておりますけれども、そのための仕様検討や開発・検証期間にも一定の期間が必要だということでございますので、本日ご説明しましたPSTNが歴史的に果たしてきた機能の見直しについて、細部はともかくとして、大きな方向性についてはこの夏ごろまでに整理していただければと考えております。お客様サービスのところについては、今後さらに詳細な検討を行った上で、お客様や関係事業者の方々との対応をお踏まえて決定していくという考えでございます。

最後の2枚は割愛させていただきます。

最後は早口になって恐縮でございました。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、続きまして、KDD I 株式会社からご説明をお願いいたします。

説明は執行役員、渉外・広報本部長の藤田様でいらっしゃいます。よろしく申し上げます。

○KDD I (藤田) 藤田でございます。本日は、こういう場を設けていただきまして、ありがとうございます。

では、早速資料に沿って説明させていただきます。1枚めくっていただいて、基本的な考え方ということでございますが、2ページになります。固定電話網のIP化というのは、当然電話の交換機をIP化の機器にし、かつデータ網との統合により設備投資のコスト、運用コストの低減を図れるという大きなメリットがあると承知しております。技術的には、これは自然な流れであるということでございます。

次のページでございます。IP化によって利用者の使い勝手が変わらないということが、私たちはまず第1前提ではないかということを書かせていただいております。NTT東西さんの固定電話網のIP化は、NTT東西さんの設備更改の話であるということでございます。当社も、当社の固定網は既にIP化、マイグレーションを終えております。当社のメタル電話やマイラインの長距離の電話は全てIP網で処理しております。当社は、このIP化への設備更改を進めるに当たりまして、まずお客様にご迷惑をかけるないということを前提に、同じ使い勝手をご利用いただける仕組みというものを継続しつつ、ネットワークの効率化を進めてきたという経緯がございます。

次のページでございます。まず、NTT東西さんの固定電話網上で多様なプレーヤーがさまざまなサービスを提供しているということを再度ご認識いただきたいということで、この図を描いております。当然のことながらNTT東西さんが加入電話を提供しているだけではなく、当社を含む競争事業者はNTT東西さんの電話網上でマイラインやフリーコールを、これは個人、法人を問いませんが、直接エンドユーザーさんにご提供しております。さらに企業通信の分野では、S I e rさんや再販事業者さんがさまざまなサービスをみずから提供しているという絵でございます。

次のページでございます。こうした利便性の向上やサービスの多様性の増加というのは、やはり通信自由化以降30年にわたる競争政策の成果だと考えておりまして、選択肢のないNTTさんの独占の時代から競争環境を整備し、例えば競争ルールは競争事業者の参入を促しまして、それによって選択肢の拡大や料金の低廉化が図られてきたということは、もうご承知のとおりでございます。また、端末の開放等によってメーカー

さん等も含めて多様なプレーヤーが市場に参入して、多様な機器により音声だけではなくてファクス等の画像通信もできるようになったと、それでお客様の利便性が向上されたという現状があると思っております。

次のページでございます。そういう意味で加入電話に対する根強いニーズがあるということを理解していただきたいということで、この絵を入れました。NTTさんの固定電話網は家庭における音声通話だけではなく、企業活動の中でさまざまな形態で利用されて、さまざまなプレーヤーが多様なサービスを提供していると。これらの通信はマイラインによる事業者選択の対象になっているという事実を、まずご理解いただきたいということでございます。

次のページでございます。これはNTTさんが昨年11月に公表した件でございますが、ファクスやアナログモデム通信というのは、技術的な問題もありまして携帯電話網ではそのまま利用できないという課題があります。そのため、NTT東西さんの加入電話を携帯網で代替することは利用者の利便上、問題があると考えているという図でございます。

次のページでございます。では、マイラインがなくなるとどうなるかというのがこの8ページの図でございます。1つは、先ほどから何回も申し上げてございますが利用者の利便性が損なわれるということ。具体的にはマイラインがなくなればお客様の事業者選択ができないということになりますし、それに伴うもろもろの料金、割引、契約等々、場合によっては社内のシステム、機器が変わるといような問題がございます。

もう一つは、やはり競争環境が大きく後退するということでございます。といいますのは、競争事業者にとってマイライン自体を提供できなくなるということで、既に何がしかのお客様を持っているところがサービスの提供手段を失うと。一番大きな問題は、これは音声に限らず固定インフラ、固定通信というものがお客様のタッチポイントとして引き続き重要であると認識しております。そういうものが東西さんに巻き取られるという現象が起きますし、それは競争環境を後退させることではないかと我々は考えております。

次のページでございます。では、円滑な移行を行うためにはどういうことが必要かというのをこの2軸でご説明しますと、まず、2軸というものは2011年の審議会答申にも織り込まれている内容ですが、その視点は、やはり今現在でも変わっていないと我々は思っております。NTTさんからは現行の機能を継続する場合のコストがどのよ

うなものなのかとか、切り替えに要する期間はどの程度なのかとか、そういうような具体的な情報の提示をまだいただいている部分もございまして、やはりこれはかなりきめ細かい情報開示と、この場でのご検討が必要ではないかと思っております。

次の10ページでございます。これは1枚、海外事例をご紹介させていただきます。これは米国の例でございます。米国におきましてもさまざまなマイグレーションの議論がある中で、やはり消費者保護と競争政策、競争環境の観点から厳格な条件が示されているということでございます。具体的には、相互接続及び卸は移行前と機能的に同等であること、接続または卸売事業者の負担する料金・コストが増加しないこと、卸・小売顧客が一切の不利益を被らないことというようなことを条件としていると聞いております。

次のページでございます。個別論点でございます。12ページに移ります。ハブ機能について(1)というところでございます。まずハブ機能につきましては、電話をつなぐ機能というのは、NTT東西さんが通信自由化以降、歴史の中で役割を担ってきたところでございます。それは先ほどのご説明にもあったとおりでございます。具体的には、NTT東西さんのIC交換機に接続することで事業者間の通話が可能で、これは第一種指定電気通信設備制度を通じて担保されてきたと理解しております。

次のページでございます。IP化しても事業者間の電話をつなぐ機能の重要性というのは変わらないと考えてございまして、IP化しても引き続き電話をつなぐ機能が安定的に提供されるためには、IP化後も制度的に担保する必要があると考えてございまして、そのためにはこれまでの経緯を踏まえれば、ハブ機能は第一種指定電気通信設備制度の中で政府出資の特殊法人であるNTT東西さんが担うのが自然であり、妥当と考えております。

次のページでございます。これは接続料の算定・精算方式、14ページでございます。精算方式を簡便にするという方向性には賛同させていただきたいと思っております。具体的な精算方法や算定方法、移行後のネットワークの接続形態等を明確にした上で、これまでのルール導入の経緯も踏まえて検討することが妥当と考えております。

次は番号ポータビリティでございます。15ページになります。まず、移行後のIP網におきましても、現行の0AB-J番号のポータビリティや着課金番号のポータビリティは継続する必要があると考えております。0AB-Jの双方向ポータビリティにつきましては、固定市場においてNTT東西さんが圧倒的なシェアを握っている、持って

いる状況の中で、双方向のポータビリティを導入した場合に、これは後述しますがNTT東西さんの市場支配力はさらに高まるものと考えておきまして、導入するとしても慎重にその必要性を見極めるべきではないかと考えております。

次の16ページはユニバーサルサービスでございます。これにつきましては、メタル回線を残してIP網へ移行するという状況におきましても、現行とは何ら変わるものはないと考えておりますし、IP網への移行という要素のみに着目すれば、現行のユニバーサルサービス制度には影響を与えないと考えております。

次のページでございます。料金設定権の問題でございます。現在の競争環境を見ると、NTT東西さんの固定電話網上では、さまざまな事業者がみずから料金設定してサービスを提供するというのは先ほど申し上げたとおりでございます。その留意が必要だということが1点。その上で今回のIP網への移行と料金設定の在り方というのは、直接関係はないと我々は考えておきまして、ただしIP網への移行に当たって現在の料金設定権の維持が技術的に困難である場合に限って、改めて事業者間で議論すればよいのではないかと考えております。

次からはIP網への移行後についてでございます。資料をめくっていただいて19ページになりますが、これは構成委員の先生方ももうご承知のとおりでございます。IoT時代というのが到来してきているという中で、次のページでございますが、こうした時代において重視すべきポイントは一体何だろうかということが書かれてございます。まずは、何回も繰り返しますが既存の利用者の利便性を維持しつつ、新しい技術を楽しむことができる環境を整えていくということが最も重要ではないかと。そういう中でメタルから光、これは当然の流れでございますが、そうしますと光ファイバーのさらなる競争促進というのがどういう形でやるべきなのかと。もう一方は、やはり昨今の流れからいきますと固定・モバイル・周辺領域の融合というのが盛んに議論され、サービスも提供しているわけですが、特に固定・モバイルの圧倒的なシェアを有するNTTさんの市場支配力への対応として、時代に即した公正競争要件の環境整備が必要だと認識しております。

次でございます。これは光ファイバーの話でございます。ご承知のとおり、光ファイバーの接続料というのは平成27年度、設定以来初めて値上げになったわけですが、光ファイバーをさらに普及促進していくためには接続料のさらなる低廉化が必要だという図でございます。

次でございます。繰り返しになりますが、NTTグループさんの市場支配力の拡大と

という観点で見ると、やはりマイラインを廃止して、それを契機にNTTグループさんの市場支配力が拡大するというようなことは、あつてはならないと思っております。先ほど申した、やはりタッチポイントを我々はいかに確保するか、いかにマイラインの今のお客さんを次の世代のI o Tの時代で生かしていくのかということが非常に重要な視点でございまして、マイラインの音声サービスのトラフィック減だけを捉えて議論するのは間違いではないかという趣旨でございます。それが22ページでございます。

それで23ページでございます。これはNTTグループさんの市場支配力の拡大ということで隣接市場への支配と書いてございますが、やはり今のマイラインユーザーさん、これがマイラインがなくなると、当然のことながらNTTさんを選択するお客様がかなりの部分だと思います。また、NTTさんとしてはモバイルとかブロードバンドとかもセットで巻き取るというようなこともお考えになるのではないかと思っております。固定分野におけるNTTさんのシェアというのはやはり圧倒的ですし、我々、努力しているつもりではありますが、なかなか競争が進展していない分野です。また、昨今の状況を見ますと、やはり固定インフラ回帰というのが間違いなく起こっておりまして、競争上も固定通信の重要性というのは高くなっていると。という中で、やはりNTTグループさんに対する新たな規律の強化というのが必要ではないかと思っております。

次、24ページでございます。これは、今までも使っていた資料の中から最近の状況を取り上げたものでございますが、フレッツサービス卸がNTTグループさんの中でおよそ50%ぐらいのシェアを占めているという絵でございます。以前からお話しさせていただいたとおりの状況になりつつあるということでございます。

次のページでございます。あとはNTT法との整合性ということで書かせていただいております。これはボトルネック設備を有する優位性が移動体・長距離の競争に影響を与えるということで、ドコモさんの分離やNコムさんの分離が行われてきました。IP化後におきましても、ボトルネック設備を保有しているということに変わりはないのではないかとということが、この25ページの主張のポイントでございます。

最後でございます、26ページになります。これはまとめですが、やはり現在のお客様の利便性を損なわずに固定電話網のIP化を進めることが重要だということと、新しい時代に向けても多様なプレーヤーによるサービス提供の機会が確保されなければならないと書いてございますが、お時間もあるようなのでこの辺の説明をしますと、何回も申し上げているとおりアナログからデジタル、その中でIP化の流れというのは当然の

流れだと私は思っております。そういう意味では、今そういう環境変化のただ中にあるということで、通信事業者としては、よりよいものをお客様のニーズに応じていかに安くご提供できるかということが使命だと考えております。また一方、こういう中で、こういう過渡期の時代にはデジタルデバイド、格差が広がることも可能性が非常に高い中で、我々が考えているこの東京の地におきましてはあまり感じませんが、地方に行きますと高齢化された世帯ではアナログの電話というのが一つやっぱり生命線と位置づけられているのではないかと思います。したがって、IP化を進めるに当たっては利便を損なわないことが重要だということと、固定インフラの重要性は先ほども申し上げたとおりですが、新しい時代に向けて多様なプレーヤーによるサービス提供の機会が確保されなければならないと考えております。

概要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、最後にソフトバンク株式会社からご説明をお願いしたいと思います。

ご説明は、常務執行役員、経営企画本部本部長兼渉外本部本部長でいらっしゃいます徳永様です。よろしくお願いいたします。

○ソフトバンク（徳永） ソフトバンクの徳永でございます。本日は、固定電話網の円滑な移行の在り方に対して、弊社に意見を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。

それでは、お手元の資料に基づきまして弊社の考えを説明したいと思います。2ページをお願いいたします。まず、弊社の基本的な考え方でございますが、これまでの通信政策における原則というのは事業者間の活発な競争を促進して、結果として料金の低廉化ですとかサービスの多様化をもたらしてきたと考えてございます。そのために総務省様を初めといたしまして競争の導入、あるいはボトルネック設備の開放、その他の公正競争の基盤の整備をされてきたという理解でございます。

3ページをお願いいたします。結果として固定電話あるいはメタル回線における競争がどういふようになったかといいますと、公正有効競争の条件が実現されて、結果として多くの事業者が参入してサービスが多様化したという理解です。具体的には3ページの下に書いてございますが、まずは電話網の機能の提供計画が事前に説明があつて、アンバンドルあるいは機能開放が進んだ、あわせて接続料金規制というものがあつて、右に書いてございますが中継選択が始まる、マイラインが始まると。またメタルにつきま

しては直収電話、あるいはADSLのような新しいサービスが実現できた。

次の4ページをお願いいたします。これらによって競争が進展した結果、例えば固定電話につきましては、2014年度のデータでございますが、円グラフで描いてありますとおりNTTさんとそれ以外の会社のシェアというのはほぼ半々になっていると、料金も下がってきた。右のほう、ADSLでございますが、これは2005年のADSLの契約者数が最大のときでございますが、NTTさんのシェアは40%、それ以外は60%ということで、ADSLの料金も大きく下がってきたというのが競争の成果であったと理解してございます。

5ページをお願いいたします。一方で、これから固定電話の移行先と思われるNGNあるいは加入光回線における競争の環境はどうだったかという、網機能の開放あるいはアンバンドルというものはあまり進まず、結果的には新規参入が頭打ちで、多様な競争が実現できていないんじゃないかというのが私どもの理解でございます。

次の6ページをお願いいたします。十分な競争が進展しない結果として、例えば超高速ブロードバンドの普及率が50%程度にとどまっている、あるいはFTHの事業者間の事業者シェアは70%をまだNTT東西が持っている、料金競争についてもあまり大きな進展は見られないというのが結果だと思います。

7ページをお願いいたします。そういった過去の経緯も踏まえて、私どもが今回NTTさんのPSTNマイグレーション提案の課題として認識している3点を書いてございます。まず1点目がマイラインあるいはISDNのデジタル通信モードのようなものを廃止すると。技術的なことはいろいろあると思いますが、利用者の視点あるいは競争事業者の視点でどういった影響があるかというのはまだ十分には検討されていないと。それからもう一つでございますが、NGNあるいは加入光に全員が移行できるわけではございませんので、残された多くのメタルの利用者というのはどうなるのか。NTTさんはメタルは極力維持するということをおっしゃっていますが、一方で接続料金の値上げはやむなしということでございますので、まだ多く残るメタルを使ったお客様の公正有効競争の環境はどうなるのかという課題があると思います。3点目でございますが、事業者間の直接接続が基本、あるいはハブ機能の提供といった場合に、例えば地域の事業者様はどういった形で電話に参入するのか等の課題があると思います。

8ページをお願いいたします。そういったことを踏まえまして、私どものマイグレーションに対する基本的な考え方でございますが、マイグレーションというのは単なる固

定電話ネットワークの置きかえの議論ではなくて、2020年代に向けた競争政策の議論の根本になるんじゃないかと考えてございます。例えば、下の図に描いてございますが、これまで行われてきたネットワーク機能のアンバンドルがまた次のNGNでも行われて、公正有効競争が確保されて利用者の利便性が最大化するというのがあるべき姿だと思いますが、一方で、右に書いてございますが、03、06といったようなOAB-Jの今のNTTさんシェアは70%以上ございます。FTTHでも70%、さらに昨年度始めたフレッツのサービス卸によってますますこのシェアが高まる可能性もありますので、あるべき姿が達成されない場合にさらにNTTさんのシェアが高まるというのは、決していいことではないというのが私どもの考えでございます。

9ページ以降に具体的な弊社の要望、提案を申し上げます。

10ページをごらんください。大きく3つのカテゴリーに分けて対応策を提案してございます。1つは移行先のNGNあるいは加入光がどうあるべきか、2つ目でございますがメタルのサービスをどうすべきか、3点目が移行に伴う措置そのものでございます。

11ページをお願いいたします。11ページはこれらの課題を図にしたものでございますが、下のほうからアクセス回線の在り方、NGNの在り方、そして移行措置の在り方というものを図示してございます。

12ページをお願いいたします。12ページはNGNの機能開放の一部、1つの例でございますが、QoS機能の開放をより進めていただきたいと思います。具体的には絵の左側に書いてございますが、優先制御機能あるいは帯域確保機能を速やかに使えるようにしていただきたいと。実は私どもとしてはNTTさんと5年以上協議してございまして、現在も協議中でございます。この5年の間に光電話のNTT様の加入者数は1,200万から1,700万までふえてございまして、ある面では私どもがビジネスの機会を失っている、お客様に複数の選択肢を提供する機会を失っているんじゃないかと理解してございます。

そういった背景でございまして、13ページをお願いいたします。移行先のNGNを見た場合に、本来どうあるべきかというのを書いてございますが、右側でございまして、あるべき姿としては、まず競争事業者の接続を前提とした機能開発を先にやっていただいて、NTTさんとそれ以外の接続事業者が同時期にサービスができると。それから機能開発につきましても二度手間にならないように最初に開発していただいて、接続コストの低廉化を図ると、結果として多様な競争が図られるというのがあるべき姿だと考え

てございます。一方で現状はどうなっているかといいますと、例えば2008年のNGNの場合には、まずNTTさんが独自の機能開発をして、その後で私どもがそれに対してどういう接続をしたいかというのを申し込むと。それには非常に長時間、例えば接続の在り方、接続の機能的な問題ですとか、あるいは費用ですとかスケジュールとか、非常に時間がかかりまして、結果としてなかなか競争に参入できないという状況でございます。

14ページをお願いいたします。14ページはNGNの開放の2つ目の例でございます。外部接続の部分を開放していただきたいと。例えば、先ほどはNGNの中のQoSという機能の問題でございましたが、NGNから外のネットワーク、ほかのネットワークにつなぐ場合、現在は、真ん中のところに書いてございますがNTTさんのフレッツVPNというものを使ってございます。NGNから外のネットワークにクローズドで接続しようと思った場合、NTTさんのサービスを使う以外に選択肢はございません。私どもとしては、将来マイグレーションが行われたときに、NGNから外のネットワークにつなぐことにつきましても開放を進めていただきたいと考えております。

15ページでございます。15ページは、これもマイグレーションの行き先と考えられます加入光の適正化でございます。ご案内のとおり、昨年9月の審議会でNTT様のご主張された料金値下げ、具体的には19年度には下の図に描いています主端末回線を2,000円程度に下げるということを期待して、料金体系の抜本的な見直しは見送りされたと理解しております。この際にも総務省様のほうでNTTの取り組み、例えば費用削減あるいは償却方法の変更につきましても注視するようになってございますので、下のところに書いてございますが、2015年2,900円したものを、その前の年はもっと安かったわけですが、今年度は例えば2,500円を目標にして料金設定をしていただきたいと考えますし、例えば2020年代にマイグレーションが進むときにはお客様もふえているということもございますので、例えば1,000円台半ばを目指した料金を目標にしていただきたいと考えてございます。

16ページでございますが、こちらはフレッツのサービス卸の料金の問題でございます。先ほどの図のとおり加入光の接続料金というものを下げていかれると約束されていることとあわせまして、卸サービスも基本的にはアクセス設備は光加入者線と同じような設備を使っているわけですから、サービス卸の料金についても値下げを進めていただきたいと考えております。

17ページでございます。2つ目のカテゴリーは残ったメタル接続、メタル回線の競争を維持するような施策をお願いしたいということでございます。メタル回線は少なくなったといいましても、まだ15年3月で2,700万、今現在でも2,500万前後いると思いますが、マイグレーションのときにもかなりの多くのお客様が残るんじゃないかと私どもは想定しております。これが右の図のとおりでございますが、ドライカップ、メタルの料金が徐々に上昇傾向になっているわけですが、これが例えば2,000円とか3,000円に上がってきた場合には、結果的に残ったメタル回線を使ったサービス提供というのはNTTさんしかできないと、競争が導入されないと、何百万あるいは1,000万を超えるような回線がそういった状況でいいのかどうかという問題提起でございます。

18ページでございますが、こちらは法人向けのメタル専用線でございますが、右のグラフを見ていただくと、過去5年間でメタル専用線は約60%上昇してございます。左側に書いてございますが、金融機関のATMあるいは交通機関様等で14年度現在でも14万回線以上使われているということを鑑みると社会インフラの1つなっておりますので、こちらマイグレーションが終わるまでの間、競争が働くような環境にしていきたいと考えてございます。

19ページをお願いいたします。19ページは移行に伴うことでございますが、今回のマイグレーションはNTT東西様のご都合によるサービス終了でございますので、起因事業者が費用負担をされるべきだというのが私どもの考えでございます。具体的には、私どものような接続事業者あるいはお客様の設備につきまして撤去費用、あるいはIP等の設備の新設費用、それからお客様がサービスを継続されない場合には、例えばISDNのデジタルサービスが継続されない場合に、ほかのサービスに移行するような費用はNTT様のほうでご負担いただきたいという考えでございます。

20ページをお願いいたします。例えばマイラインの場合でございますが、仮にマイラインが全くなくなってしまった場合に、今NTTさん以外を選んでいる事業者様が当然なくなってNTTさんになってしまいますので、お客様としては選択肢がなくなると。こういうことを避けるために引き続き選択できるような何らかの措置が必要ではないかというのが私どもの考えです。

次のページをお願いいたします。21ページはサービスを廃止する場合のあるべき姿を書いてございます。右のほうを見ていただきたいんですが、いきなり例えば社内のご

検討でこのサービスをやめるということではなくて、我々事業者あるいは利用者にとってどういった影響があるかというのを十分ヒアリングした後に、どのサービスをいつごろやめという告知をしていただきたいという考えでございます。

22ページ以降でございますが、いろいろございます個別のテーマについて弊社の問題意識を書いてございますが、私どもがまず申し上げたいのは、ここに書いてあるような個々の課題を先に議論して、技術的にこれしかないねということになるのではなくて、まずは今のPSTNがマイグレーションされた後のあるべき競争環境、ユーザー様をどうやって守っていくかということ、あるべき姿を考えていただいた後で、ぜひここに書いているような課題の解決策を考えるようにしていただきたいと考えております。

22ページ、23ページ、24ページに記載しておりますが、説明は割愛させていただきます。

25ページをお願いいたします。繰り返しになりますが、まずあるべき最終形を十分ご議論した後で、例えば総務省様で議論される内容、事業者間で協議する内容というものを区分していただいて議論を進めていただきたいというのが私どものお願いでございます。

最後、26ページでございますが、まとめでございます。今回の固定電話のマイグレーションは単なる固定電話ネットワークの置きかえ議論ではなくて、利用者保護の観点、あるいは事業者間の競争を維持する、確保するという点を十分に議論いただいて進めていただきたいと思っております。

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、質疑応答に移ります。ご質問等、ご発言がご希望の委員の方は挙手の上、ご発言をお願いしたいと思います。

○相田主査代理　　よろしいでしょうか。

○山内主査　　どうぞ、相田委員。

○相田主査代理　　もうじき失礼させていただきますので、NTTさんに2点ほど質問というんでしょうか、意見に近いことを申し上げさせていただきますと、一種のもうほとんどだめ押しの確認に近いんですけども、資料の13ページを見ると、一番右のところでメタルIP電話のネットワークが独立したネットワークで維持されるかのような絵になっているんですけども、これはもう皆さんが理解しているとおりメタルは単なる

足回りでもってNGNに入ることだと思います。その上でやはり問題なのは、現在、事業者さんのIP電話そのものがNTT東西の間を除いてはPSTN経由でつながっているという状況なわけでもって、やはりIP網の在り方ということについてちゃんと一から検討しないといけないということなのではないかなと思います。

それからもう一点がマイラインのことなんですけど、これの何が難しいかというのがよくわからないんですけども、NTTさんのご提案のようにとにかくエンド・エンドでつなぐということだとすると、呼ごとにクエリを出してどの事業者につないだらいいか、番号ポータビリティの先はどこかということを確認して直接そこにつなぎにいかなくちゃいけないわけでもって、逆に誰が発信しているかということでもってそのマイライン指定の事業者につなぎ込むメカニズムを導入するということは、技術的には全然難しくないように思われるんですけども、なぜマイライン廃止にこだわるのかがわからないと。

それから、それに関連した質問として、国内については従来からデフォルトとしてNTTコムさんでつなぐというのがあるわけですけども、マイラインを廃止したときに国際通話についてはどこでつなぐつもりなのかということを確認させていただきたいということでございます。

○山内主査　それじゃ、NTTのほうからお願いいたします。

○NTT（辻上）　まず、独立しているのではなくて、IPのコア網へつなぐんですねというご確認ですね。10年先もほんとうにNGNという名前と呼んでいるかどうかわかりませんが、それはおっしゃるとおりだと思います。

それからマイラインの何が難しいか、確かに発信した番号をどの事業者につなぐかといところが難しいわけではないというのは、先生がご指摘のとおりだと思います。先ほど申しましたように、当初マイライン制度というものが事業者の事前選択という形、それからPSTNが前提としているような距離区分を前提としているということ、したがって、今回新しいメタルIP電話になりますとそういったものがなくなりますから、もう一度競争するということは、かつてマイラインの開始時のときのような利用者の獲得競争をするかどうかはわかりませんが、いずれにしてもきちっとした意向確認なりをしなくちゃいけませんし、その状態が未来永劫続くわけではなくて、競争である以上はスイッチをするという仕組みをつくらなくちゃいけませんので、そういう意味ではオペレーションシステムや今のマイラインセンターのような仕組みも含めて、そういうもの

まで入れて特別な競争をつくる必要まではないのではないかとおし上げしているところがあります。

国際についても、そういう意味では私ども、00XYルーティングのような事業者を選択する機能というようなものは引き続きご提供したいと考えておりますので、そういう中でそういうお客様の選択の多様性といったものは維持できるのではないかと考えてございます。

○NTT東日本（矢野） すみません、NTT東日本の矢野と申します。1点目の先生の後段のご質問の中で、今のPSTNのIGS経由の接続になっているというのは、まさにそれが大半ということでございまして、今回のSIP同士の標準化というものも進んでまいりましたので、今回IP同士の接続、IP-POIといった形で事業者の皆様方と検討していくというのはご指摘のとおりだと考えております。

○山内主査 よろしいですか。

○相田主査代理 はい。

○山内主査 ほかに。酒井委員。

○酒井委員 技術的な観点から教えていただきたいんですが、NTTの資料の3ページ目のところにPSTNの特性として電話サービスに特化という項目がありますが、特化していない部分が結構今回、僕は問題になるのかなと思っていたんですが、具体的には電話だけじゃなくてモデムが通るとかファクスが通るとかこういった機能がいろいろあるわけですが、それが今後どうなるのかということについて、それほど他社のほうでも論点になっていなかったような気がするんですが、このあたり、ISDNに関しては丁寧に説明していくという話があったんですが、こういったファクスとかモデムとか、さらに言うと、ちょっと形は変わるかもしれませんが電源供給しているという話もありますけども、そういったことについては丁寧に説明していくのか、もうやっぱり無理なのか、そのまま今のを継続するのか、そのあたりを教えていただければと思います。

○NTT東日本（矢野） 個別のサービスについてはいろいろな利用形態がもちろんございますので、それぞれのお客様と実環境で問題がないかどうかという検証を進めておりまして、例えばファクスなんかだとG4はそのまま使えないということもございまして、これはアダプタをつけたりすることで問題ないかというような検証を、今お客様と個別に進めているというところがございます。

○酒井委員 電源等についてはやはり難しいと思ってよろしいんですかね。

○NTT（辻上） いや、今のメタル収容装置は……。

○酒井委員 メタル収容装置の分は大丈夫ですね。

○NTT（辻上） はい、大丈夫でございますが……。

○酒井委員 すみません、わかりました。

○NTT（辻上） これもいずれはというのはございますけれども、少なくともこの2025年とかそういったところでだめになるということはございません。

○北委員 よろしいですか。

○山内主査 どうぞ、北委員。

○北委員 NTTさんに3点質問があるんですけど、まず、今回の昨年11月に出された構想は、さかのぼること5年前に出された概括的展望から、NTTさんからの提案内容もかなり変化してきているわけですが、例えばメタルを極力維持するといった、特に大きな変更点は何か、そしてその変更に至った社内での議論をぜひ教えていただきたいというのが1点。

2点目は、先ほどソフトバンクさんのプレゼンにもありましたが、いまだにNGNにどんな機能を具備するかという議論がなされています。NGNの一アプリとしての音声通話機能にハブ的な機能を持たせるかとか、中継選択の機能を持たせるかということも、2008年ぐらいか、もっと前かもしれないですが、そういった議論はあったのか。そのときに、NCCさんから、将来を考えるとこういう機能は最初から入れてくれというような要望があったのか。そうでは議論はなくて、結局NTTさんが決めたものがそのまま具現化されてしまったのか。その辺のいきさつをもしご存じであれば教えていただきたい。

3点目は、前回の円滑化委員会でも各委員から出ていたんですが、22ページのIP網への移行過程が③でとまっているわけですが、この先、メタルIP電話というものも永遠にもつわけではないので、一体メタル収容装置、あるいは物理的なメタル回線をつまでもたせるのか。あるいは、そういうことを視野に入れたときに、入れる、入れないで今回の議論はどのような影響を受けるのか、受けないのか。その3点について教えていただきたいと思います。

○山内主査 どうぞ。

○NTT（辻上） まず1点目の何が変わったのかというところでございますけれども、今委員がご指摘のとおりでありまして、一番変わったのはやはり加入者交換機をメタル

收容装置という形で2025年度以降も活用してメタル回線による基本的な音声サービスを維持すると、これを明確にさせていただいたと。今回は中継交換機と信号交換機がもう維持限界になりますと申し上げていますが、当時は加入者交換機のほうもどこまでもつかと。何回もご説明しているかもしれませんが維持限界というのは急にある日にだめになるわけではなくて、いわゆる保守用物品とかがほんとうに枯渇してきて、故障率がはね上がってきた中で安定的なサービスがなかなか続けられないだろうというところがあってそう申し上げているわけですが、今回、やっぱり信号交換機とかはもうかなり前に新型交換機にかえて少しもう時間もたっているというのはあるんですが、加入者交換機についてはかなり数も多いものですからそれなりに計画立ててやってきているということもあって、これを、もう新しいものはないんですけれども、保守用物品なんかをうまく使い回したりとか、数があるものですから集約してそれを生み出したりとかこういうことができるだろうということで、それをこのように申し上げたと、これが大きいです。それからISDNにつきましても、今回やっぱり通話モードは継続することができるだろうと、そういう意味で收容装置が残りますので、そこを明確にしたということでございます。そういう意味ではやはり交換機としての機能はもうなくなりますけれども、收容装置を使うという形で今回なるべく活用したいということに変えたというのが1点目。

2点目は――。

○NTT東日本（矢野） 私どもがNGNをつくったときは、当然ユーザー側からの接続とか、接続事業者様からの接続とか、あるいはコンテンツプレーヤーの皆様方との接続とか、それぞれのインターフェースを、UNIとかNNIとか、あるいはそういった形で一応オープンにして、インターフェースもなるべく使ってもらえるような形で努力はしたつもりなんでございますけれども、それで十分だったかどうかは別にしまして、そのときにこうしたいというご要望については、基本的にはお受けして進めていっていると理解しております。

○NTT（辻上） この先、要するにメタル收容装置はどうなるんだということは、まずメタル回線もそうですけど、メタル收容装置についても先ほど申しましたような形で保守用物品の枯渇というのは当然ありますのでいずれは維持限界を迎えると、これは間違いないと思います。そのときに残ったメタルを使って仮にやるとして何が問題になるかという、やっぱり公衆電話とか局給電の問題というのがございます。それと、ユー

ザーが今お使いの端末が使えるかという問題がございます。ただ、今それについて明確なビジョンなり考え方があるかというのと、まだ大分先の話、相当先の課題だと考えておりました。先をにらみながら需要がどうなっていくのかとか、技術もそういうメタルを使うのか、それ以外の媒体を使うかみたいなことも含めて、これはこれからまた検討していきたいなと思っています。

○北委員　　すみません、まだ大分というのはどのくらいなんですか。

○NTT（辻上）　　少なくとも2025年よりはそれなりに長く使いたいと思っていますから、それはどれくらいそういう保守用の物品とかが使い回せるかというので、明確に何年というのはピンポイントで申し上げられませんが、相当な期間は使えるんだと思っています。

○NTT東日本（矢野）　　さっき辻上からも申し上げたとおり、加入者交換機は結構数がたくさんあるので、お客様があまり減っていかないと集約もかけにくくはなるんですけども、今の一定の割合で減っていくという前提に立ちますと、集約して、それで捻出できた交換機を保守のほうに回すということで一応考えておりますので、それで見ると2025年からしばらくはまだ大丈夫かなと、今のところそういう見込みをしているというところでございます。

○山内主査　　よろしいですか。

ほかに。それでは、井手委員。

○井手委員　　1点だけですけど、ハブ機能のところ、KDDIさんが13ページで括弧つきで「安定的」に提供されるためには制度的担保が必要だと、わざわざ括弧をつけたというのはどういう意味かというのが1つあるのと、それから、一般的にはその地域限定で事業者がサービスを提供している場合に、新たに接続点まで設備投資しなきゃいけないとかっていう新たな負担というのがあろうと思うんですけども、それに対してNTTさんはこの主張の中で2者間で接続すればいいんだと、もし従来どおりの制度的にやるとサーバとか設備投資とかが必要になるという多分ご主張だと思うんですけど、NTTさんにとってみれば、そういう接続で接続料とかでコストを回収できればそうやってもいいと、もう面倒だからやりたくないという、面倒だからどうなのかはよくわかりませんが、設備投資してもそれが十分料金で回収できればやってもいいというような、どういうお考えなのかというのを、KDDIさんと、ソフトバンクさんもそうですけど、お聞きできればと思います。

○山内主査　　では、まずKDDIからどうぞ。

○KDDI（古賀）　　KDDIでございます。我々はハブ機能のところで重要性と安定的な制度的担保ということで、特に「安定的」と書かせていただいたのは、正直我々の事業者でも技術的にはハブ機能を提供することはできますけれども、それが永続的に皆さんで長く、我々みたいに安定的でないとか、経営がどうなるかわからないような事業者ではなくて、やはりNTT東西さんのように政府出資の事業者に安定的にご提供いただいて、第一種の電気通信の指定設備という制度で守られて、どんな事業者でも使えるというような意味で継続的に利用できるということで、特に強調させていただいたということでございます。

○山内主査　　次はNTTさん。

○NTT（辻上）　　まず、各事業者様がハブ機能とおっしゃっているのもいろいろな意味があって、例えばPSTNと同じように3者間で、3者間以上というんですか、そういうやり方を考えるとすれば、これは私どもだけじゃなくて全ての事業者さんがそれをやらなきゃいけないという形になりますと。その開発といった部分も出てきますけど、いや、一方で、先ほどもごらんいただいたようにそれぞれ地域に特化した事業者様は、東西の交換機にワンタッチして、実は中継回線を使ってそれを運んでいるということですから、そういういった機能を含めて例えば東西に提供してくれといったことをおっしゃっているような部分もあろうかと思っていて、まずその焦点を絞らなきゃいけないとか、そういうふうに思います。

ただ、一方で2者間じゃない、そういうハブ機能みたいなものを誰かがやるということになっても、私どもがそういう機能を仮につくったとしても、例えばトラフィックの交流の多い事業者間同士は、例えばもう直結でやるということをお我々は別にとめることもできませんし、だからそういう意味ではそういう機能がほんとうに将来とも使われるのかどうかというのも、実は制度的なそれこそ担保もない中で、そのうちに、先生がおっしゃっていただいたように接続料とかでちゃんと回収できるんじゃないかということがございましたけども、今のPSTNはそこにつながらないことにはつながらなかったんで、そういうことはあったかもしれませんが、今後は、先ほど私どものプレゼンの中で申しましたように、それぞれの網が並立してそれぞれトラフィックの多いところからつながっていくみたいな形になっていくとすると、なかなかそういうふうにはならないんじゃないかと思っています。

○山内主査 ソフトバンクはいかがですか。

○ソフトバンク（徳永） 私どもの資料の23ページにハブ機能についての私どもの問題意識だけ書かせていただいておりますが、ハブ機能自体は、それだけ見れば決して悪いことではないように見えるんですが、先生にもご指摘していただいたとおり、誰がどういうふうに費用を払うのかというところがまだ議論が全然進んでおりませんから、そういう意味では機能としての面だけではなくてコスト負担の面を具体的に議論しないと、どういうふうに進めていかどうかというのは明確じゃないというのが私どもの意見です。

○山内主査 井手委員、よろしいですか。

○井手委員 はい。

○山内主査 それでは、そのほかご質問は。どうぞ、池田委員。

○池田委員 プレゼンテーションをどうもありがとうございました。KDDIさんの資料にご質問させていただきたいのですが、4ページ目のところで、「NTT東・西の固定電話網の上では多様なプレーヤーがさまざまなサービスを提供」と指摘されていますが、この4ページの図というのはIP網に移行した後もこの図のような状況になっているのでしょうか。NTTのIP網がまさに他の事業者の競争基盤のような役割を、IP網に移行した後もそのような役割を果たし続けることになるのかという点をお尋ねしたいと思います。

次に、マイラインについて、KDDIさんとソフトバンクさんからご懸念が出ているかと思えます。このご懸念の本質は何か、ぜひ教えていただきたいと思っています。NTTさんがおっしゃるように距離、例えば市内や県内市外、県間の距離を分けた競争を今からやりたいというご趣旨のご懸念ではないように思うのですが、「事業者を選べなくなる」というご懸念は本質的にはユーザーにとってどのような影響があるのか、そして競争事業者様にとってどのような影響があるのかということをご説明いただきたく思います。とりわけNTTさんから、NTTさんの資料の18ページに、「他事業者を選択したいというお客様のニーズに対しては、00XY番号ルーティングによる事業者選択は引き続き利用可能であり、さらに、事業者から要望があればメタルIP電話の通話サービスの卸提供も検討する考え」とあるという、マイライン機能を具備しないことの影響を緩和するようなご提案が出ているのではないかと思うのですが、これでも不十分なのか、そのあたりをお聞かせいただければと思います。

あと、いろいろあるのですが、ソフトバンクさんが5年以上交渉してきたというところにちょっと私は気がかりがございまして、タイムリーな市場参入を実現するというところも競争政策においては重要ですが、なぜ5年以上も協議に要しているのかというその背景あるいは原因について、NTT様あるいはソフトバンク様からご説明いただけないでしょうか。よろしく願いいたします。

○山内主査　　まずはKDDIさんから。

○KDDI（藤田）　　KDDIでございます。まず、先生がおっしゃったIP網、IP化後、この4ページの図がどうなるかという話もございしますが、まずマイラインの本質というお話がございましたので、そのあたりからちょっとお話ししたいと思います。やはり今のお客さんはマイラインがあることで、例えば今まで00××とかいろいろな番号を打って事業者選択することがなくできていたわけですね。ところが今度マイラインをなくしますという話になりますと、まずその事業者選択から始めて、お客様に多大な番号をかける手間がまず1つは象徴的にはございます。で、私たちが懸念しているのは、我々がご利用いただいているマイラインのお客様がそんな面倒くさいことだったら、別に使わなくなつてNTTさんでいいじゃないというような話になりかねないなという、いわゆる今の我々が持っているマイラインのお客様基盤がかなりのところ、これは崩れてくるんじゃないかと。これはソフトバンクさんの資料にも書いてございましたが、そこが懸念点でございます。いや、それでも音声サービスなんてもう大したことないんじゃないかというようなことをNTTさんはおっしゃっていますが、やはり固定通信のインフラというのはこれから重要だというのは我々が申し上げたとおりでございまして、それを起点にして進んでいく、例えば競争がIoTの時代でもやはり変わらない競争構図なのかなと思っているところがまず1点でございます。そこが重要なポイントだということ。

それから弊社の資料の4ページでIP化後、お客さん、こういう構図がどうなるのかというのは、例えばマイラインがある・なし、00XYをどうするか、ご利用いただくというような話はありませんけれども、NTTさんがこれをどう考えるによって相当違ってくると思います。要するにNTTさんの囲い込みというところとちょっと言い方は語弊があるかもしれませんが、そこでやるのか、今の既存のお客さん、通信事業者、先ほどアメリカの例で卸、それから料金なんかも事業者、お客様の不利益が生じないようにという話もございましたが、そのところが、この図がどういうふうに変っていくの

かという大きなポイントだと思っております。

以上でございます。

○山内主査 ソフトバンクさん。

○ソフトバンク（徳永） まずマイラインの点でございますが、個人のお客様と法人のお客様とで違うと思うのでちょっと分けて説明いたしますが、例えば個人のお客様でマイラインを使うことで弊社を使っていたら、あわせて例えば携帯とかほかもというときに、マイラインではなくなってしまうと結果的にはNTTさんにバンドルされるメニューがふえることでどんどんバンドルの囲い込みがきつくなるんじゃないかという懸念が1つです。それは固定電話の利用頻度が多いとか少ないということとはあまり関係なくて、どの家庭でもまだ0AB-Jの番号を持っている家庭は非常にたくさんあるわけですから、頻度にはあまり関係ないというのが1点。

それから法人のお客様については、いろいろお仕事をされていらっしゃるわけですから業務が煩雑になるということは非常に嫌うわけですね。例えば私どもが営業する場合でも、NTTさんの場合はこういうふうにできますと、ソフトバンクさんの場合は何か申し込まなきゃいけないの、手続が要るの、もうそれだけでものすごく競争に劣後します。例えば、ちょっと話が脱線しますが、番号空間をたくさん持っている人と持っていない人、例えば番号を使えてもいろいろな番号が自由に適用できるよというトークだけでも法人のお客さんから見ると、じゃあ、もうその差があるんだったらソフトバンクはいいやというようなこともままありますので、競争上は非常に大きな影響があるというのが私どもの話です。

○山内主査 先ほどの交渉の件を。

○ソフトバンク（徳永） NGNのほうでございますが、NDAがあるんで詳しくは申し上げられませんが、例えば私どもは固定電話で、QoSで優先制御帯域確保されたような電話をしたいという希望がございまして、これは総務省様の基準に合わせてみんなそれが必要なんでございますが、初めに希望したときから、まずはこういうことをしたいと、その次にその見積もりが出てくるまでに数カ月あるいはそれ以上の月、それに対してまた中身の質問をするとなかなか質問の回答がない。情報が開示されておきませんので、そういった行き来をするだけでも非常に長期間かかります。どういった方式でやるか自体も私どものほうが提案しなければいけないことになってございますので、そういった経緯がございまして非常に長期な時間がかかっているということでございます。

○山内主査 NTTから何かその点は。

○NTT東日本（矢野） すみません、今の件につきましては、もちろん交渉事ですのでなかなかこの場で全てオープンにはもちろんならないんですけども、私どもの認識としては、確かにスタートしたのは5年前だと認識しているんですが、やはりご要望の中身を確定して仕様をはっきりさせないとコストをご提示することは当然できませんし、その後もご要望が若干幾つか変わったようなところもあったような記憶がございますけれども、そういった中で、その都度私どもからの提示は迅速にやらせていただいているといったような認識でおります。

○山内主査 池田委員、よろしいですか。

ほかにいかがでしょうか。じゃあ、どうぞ、石井委員。

○石井委員 筑波大学の石井です。既に先生方からご質問が上がったところとも関係する箇所もありますが、幾つかお伺いしたいと思います。まず1点目、ハブ機能のところではKDDIさんからボトルネック性のお話があった点について、これについては法解釈にもかかわってきそうに思います。事務局の方で、ボトルネック性について何か考え方の整理というのをする必要はあるかどうかということについて、どのような方向性でいらっしゃるかということを確認したいというのが1点目です。

それから、NTTさんに関しましては、ハブ機能を提供するにしてもさまざまな方法があるというようなお話がありましたが、仮にハブを持つということになった場合に、コスト面の負担がどの程度増加するかというような試算が可能かどうかということについてお伺いできればと思います。

それからマイラインに関しましては、KDDIさんの資料の中でマイラインがなくなることによって東西に加入電話が巻き取られて、モバイル、ブロードバンドもNTTグループに集約されるようになるというような懸念が述べられていまして、KDDIさんの資料の中では固定電話についての競争が進まなかったというようなお話もあわせてあった点について、そもそも競争が進まなかったという原因としてどのようなことがあったのかということについてお伺いできればと思います。

それから、NTTさんの資料の8ページのINSネットのところ、利用例の表ではセキュリティにかかわる通信や、電子商取引にかかわる重要な通信が挙げられていますが、高い品質基準を満たすことが難しいというようにあります。これについては現状を維持しないと社会インフラにどうもかかわってきそうに思いますので、これについては

ぜひ現在の通信のレベルを、品質基準を満たしていただくための努力をお願いできれば
というように考えております。

以上です。

○山内主査 ありがとうございます。

最初は事務局ですか。

○飯村企画官 1点目の法解釈との関係についてですけれども、今後ハブ機能につきまし
ては技術論だけではなくてコスト論や制度論をあわせて議論していくことになると思
いますので、その中で一種指定設備との関係も含めた制度的な整理も進めていきたいと考
えております。

○山内主査 2番目で。

○NTT(辻上) ハブ機能を仮にというときの試算をということで、私どもは検討の
ために必要なそういう費用試算とかというのは、当然やるべきものはやりたいと思っ
ていますが、ただ2つ申し上げたいのは、先ほども言いましたようにハブとして残してく
れという方々もいれば、そのやり方として3者の通話なのか、それ以外なのか、1つの
機能をただ単品で見ても幾らかかるかというのはなかなか難しゅうございます。いろ
んなものが組み合わさってつなぐという機能ができていますので、1つはまず全体として、
個々の機能じゃなくて全体のシステムとしてちゃんと整合のとれたものを頭に置かな
きゃいけないというのが1点であります。もう一つは、先ほど申しましたけれども、要
するに全てNTT東西でやれとおっしゃっているのか、いやいや、ほかにも技術的にや
れる、先ほどそういうご発言もありましたけれども、おそらくこれは複数の事業者がある
意味提供可能で、その中で一番安くていいものをという形になるかと思っております、
そのためには私どもの試算だけではなくて関連する方々にもある種データを出してい
ただかないといけない、双方向性といったらちょっと言葉が違うかもしれませんが、ある
種そういうふうにみんなで持ち寄らなければいけないと、この2つはぜひお願いしたい
と思っています。

○NTT西日本(伊藤) すみません、NTT西日本の伊藤でございます。ハブに関し
ましては、もちろん制度的なものとかが経済的なものとかってありますが、私どもの
資料の16ページに今後のどういう方式があるかということで書かせていただいております。
それで、事業者間意識合わせの場でこの議論はもう随分させていただいておりま
して、ひとまず技術面から見て案2の方式をまず最初に検討していこうと。ただそれは

技術面の検討だけでなく、地域限定の事業者の方もいらっしゃいますので、そういった効率的なものも含めまして検討していくということで、ひとまずこちらから検討するというので一定の、一旦の合意はなされていると思っております。

以上でございます。

○山内主査　それでは、KDD I からマイラインの関係の競争について。

○KDD I（藤田）　今のご指摘、何が一番固定の場合の問題かというのは、やはりボトルネック性の問題だと理解しております。我々も、携帯との違いであれば明らかなんではございますが、なかなかシェアをこちらのほうに動かすことができない1つは、やはりアクセス系のインフラのボトルネック性の問題だと考えております。

○山内主査　先ほどのご質問、よろしいですか。

○石井委員　はい。

○山内主査　大丈夫ですか。

ほかにいかがでしょう。どうぞ。

○内田委員　NTTさんにお伺いしたいんですけども、各社さんから競争環境が維持されないというご懸念が出ているかと思えます。ストレートにお伺いしたいんですけども、これに対して反論できますかということと、どのように認識されているかということとをストレートにお伺いしたいと思います。

○NTT（辻上）　私どもの資料にもありましたように、既にもう固定電話の比率が、もうIP電話の数よりももう下回っていて、今後ますます減っていくだろうと。今何でこういうふうにマイラインとか固定電話が減ってきたかという、もちろん携帯だとか光もありますけれども、直収電話とかいわゆる光の上のIP電話といったところには実はどんどん需要が移っているからであって、これを競争と言わずして何が競争なんだろうと私は思っています。逆に言えば、メタルでこの先もまだ維持していくという、そのいわば部分集合の話を今されているんだと思うんですけども、全体の巨視的な音声通信ということを見れば十分競争は成り立っていると思っております。

○山内主査　よろしいですか。

○内田委員　はい。

○山内主査　ほかにいかがですか。関口委員。

○関口委員　何か黙ってはいけないみたいなので。今日はどうもありがとうございました。さっき退室された相田委員が今回のメタルIP電話はメタルが足回りで、実は

NGNに入るんだなという確認をされて、そうだというお答えがありました。NGNに入っていくときに、電話だけのサービスをNGNが提供するんですかというのが今までにずっとその議論の対象としてあって、光電話というのはブロードバンドサービスとの合わせ技だから格安で提供ができると、基本料500円で、あとは全国一律8円で提供ができるんだというお話で、光ファイバーを全部敷いたらとても今のかわりの電話のルーティングではできませんぜというのがNTTさんのスタンスだったと理解しております。今回、交換機がもう生産中止になって、維持も限界があるということで、ここをIP化するという部分的な投資をされるというのは、つなぎとめをするという意味では明らかですけども、オールIP化してメタルを巻き取るという選択肢もかつて議論がありました。今回それをしないで足回りは残されるということで加入電話の維持というあまねく義務を達せられたと理解していいですね。

そうすると、少なくとも先ほど22ページのメタル収容装置として加入者交換機を使うんだというこの絵で、これもだめになったときの相当先という、少なくとも2025年よりは相当先と。そのときには、多分音声電話は必須なものかどうかという議論もそのころにはあるかもしれませんが、そのころにもまだあまねく義務があったときに、初めてブロードバンドなしのNGNの料金を考えなければいけない時期が来ると思うんですね。そうすると、逆に言うと少なくともそこまでは現在のあまねく義務を今回のメタルIP電話でもう全て充足すると私は理解しているので、そこはそれでよろしいかということと、それから、そうやってみるとソフトバンクさんのプレゼン資料はもう既に2025年にはNGNで全部やっているんだというように読めるような資料の展開だなど印象がありまして、もうちょっと先かなという感想を持ちましたので、そこについては徳永さんからコメントを頂戴できればと思います。

○山内主査 NTTから。

○NTT東日本(矢野) メタル、光の点についてご質問いただいておりますが、一部、震災のあった地域ですとか、今新興住宅地なんかではメタルと光と両方設備投資するのはなかなかやっぱり経済的でないということで、ご了解をいただいたエリアについては光だけでやらせていただいているエリアもございます。ただこれは限定的でございまして、また新たに敷くということもありますので、端末はその都度工事ができるということになっているのでございますけれども、既存のお客様について光ということになりますと宅内の工事が出てまいりますので、そうするとやっぱり今のお客様にご不便という

かご面倒をかけることになるだろうということが一番懸念してしまっていて、今回はお客様になるべくご不便をかけない形で今のままお使いいただけるということを一義的に重要と考えておりましたので、そういうやり方でできる限りメタルを使ってまいりたいという考え方でございます。

○NTT（辻上） もう一つだけ、先生からご指摘いただいたように、じゃあ、2025年までは今のユニバーサルサービスみたいなものがずっと続くことを前提としているかというご指摘だったと思うんですけど、IP網への移行という話とユニバーサルサービスの義務という話は、ある意味鶏か卵かみたいなところがあって、社内でもそういう議論を結構長くやってきたんですけども、今回はそういう意味で、先ほど東日本の矢野から申し上げたようにお客様の現在のサービスを継続していく、維持していくというところを優先して、まずそっちを優先しよう。で、残された期間といいますか、いろいろな移行の期間とかも限られている中ですから、やっぱり大きな制度を見直すということから始めてしまうと非常に時間もかかってしまうと。ただこういうものがちゃんと方向が出て、ある意味きちんと移行のステップに入ってきた段階で、その先ほんとうにどういうサービスが、ユニバーサルというべきなのかどうかわかりませんが、これはまた当然その議論をしていただければいいんだと、一つ一つステップを踏みながらやっていただければいいなと思っています。

○関口委員 ありがとうございます。

○山内主査 それから、ソフトバンク。

○ソフトバンク（徳永） まず、私どもの今日の提案資料の中で、2019年をめどに主回線を例えば2,000円前後にさせていただくと。当然その後も費用削減の努力等もあって、2025年のマイグレーションの時点では例えば1,000円台の半ばということをお知らせしましたが、仮に1,000円台半ばになったときも、分岐料金ですとか、あるいは光終端のONUの装置とかもろもろの費用のことを考えると、おそらく3,000円とか3,500円というのはどうしてもかかってしまうんだろうと思っているんですね。一方で、今メタルの電話で十分なんだというお客様を考えると、やっぱり基本料というのはトータルで1,000円台で提供していかなくちゃいけないんじゃないかと思っています。そういうときに、今私どもが申し上げたかったことは、メタルの卸料金がどんどん、どんどん上がって行って、3,000円です、4,000円ですとなった場合には当然私どもはもう提供できなくなりますので、そこにはいろいろご議論いただ

いて、値段の中でもメタルでもいいというお客様にいろいろな選択肢を与えるような施策をぜひとっていただきたいというのが私どものお願いでございます。

○関口委員　ありがとうございます。そうすると、NGNの料金をNTTさんが2,000円にするぞとおっしゃっていますけども、その半分でないとだめだと。そうすると、もうメタルと競争力が十分出てくるといったときに、今はADSLのお客様をたくさん抱えていらっしゃるソフトバンクさんとしてはどちらをご提供されるんですか。光に移すということですか。

○ソフトバンク（徳永）　まず、別の審議会の議論の中で、たしか先生もいらっしゃったと思いますけど、日本のADSLの技術自体は、もうつくっているメーカーさんはいらっしゃらないので……。

○関口委員　ええ、もう時間は限られていますね。

○ソフトバンク（徳永）　ブロードバンドが必要だというお客様は、やはり光ベースのNGNに巻き取っていくしかないと思うんですね。ただ、やっぱり電話だけでもいいというお客様も相当数残ると思いますので、そういう方にはメタルをベースとした電話を私どもも提供していきたいと考えています。

○関口委員　そうすると、NGNの値段とは別の議論ですよ。

○ソフトバンク（徳永）　そうです、それはまた別の議論です。

○関口委員　ええ。何かちょっとこの先の話に行き過ぎているなというプレゼン資料だなという印象を持ったと、そういうことです。ブロードバンド全体としての姿を随分強調されているなという印象を受けて、今回のNTTさんの提案というのは音声通話に限られた議論でしたから、その点で言うとNGNの価格帯にまで議論が及ぶのは、少しそれは広過ぎるかなという印象を受けたということです。

○ソフトバンク（徳永）　すみません、ちょっとよろしいですか。

○山内主査　どうぞ。

○ソフトバンク（徳永）　私どもとしては電話網の行き先というのはやっぱりNGNか、メタルを使ったIP電話か、あるいはNTTさんの光を使った加入光のサービス、3つのどれかだと考えておりますので、移行プランを考えるときというのは、この3つはやっぱり必須じゃないかというのが私どもの考えです。

○酒井委員　よろしいですか。

○山内主査　どうぞ、酒井委員。

○酒井委員 先ほどお聞きするのを忘れてしまったのですが、細かい話ですけども、NTTの資料の8ページのところでINSネットの話が出ておりまして、その8ページのところでは、IP網ではPSTNに比べて遅延・ゆらぎが発生しやすいので、INSネットというかISDNの品質を満たすのは困難と書いてあって、その次のページになると、だからかわりにこういうものを提供していると、アダプタを考えたりするということをご提案するんだと話になっているんですが、まず1点目で、別にIP網だって優先クラスか何かを用いればこのくらいの品質基準は簡単に出るんじゃないかと思うのと、9ページで、もしほんとうに品質が出ないんだったら何をやったってだめじゃないかという気もするんですけども、このあたりはどうなんでしょうか。ちょっとお金の点は別ですけども。

○NTT西日本（伊藤） すみません、直接技術的なものは私も詳しくないんですが、遅延に関してはどうしても出ざるを得ないかなと技術の担当の者から聞いております。それとあと、この高い品質基準を全てのお客様が求められているかというのはまた別だと思ってございまして、次のページでご提案させていただいているものも含めまして、今いろいろなご利用者の方々からご意見をいただいております、私どもは非常に至らぬところはあったと思いますが、実際の利用形態ですとかお客様のご要望に合わせてどういった代替手段があるのかというのは、お客様とともどもご検討させていただければと思ってございます。

○酒井委員 では、ここまでの品質基準ではなくても、例えば大多数のお客様は満足するんじゃないかかということが背景になっているわけですね。

○NTT西日本（伊藤） それはお客様と実際に検証なりしてみないと何とも言えませんが、必ずしも全部のお客様ではないと思ってございます。

○酒井委員 私もこのアダプタみたいなものをつくれば、お金は別として大体済むのかなと思っていたんで、わかりました。

○山内主査 よろしいですか。谷川委員。

○谷川委員 今日の議論の中で出てこなかったんですけど、ソフトバンクの資料の14ページ目のNGNの外部接続の件というのは、議論としては、NTTさんとしてはどんなふうはこの対応策に対して理解されて、どんな反論なりがあるのかなというのを聞きしたいと思います。

○山内主査 どうぞ。

○NTT東日本（矢野） すみません、本件に関してのご要望は今日初めていただいたもんですから、またこれから検討してまいりたいというのが正直なところでございます。

○谷川委員 ありがとうございます。

○山内主査 ヒアリングは今回だけなものですから、もしかしたら別途書簡か何かでお答えになるかもしれません。よろしくお願いします。

池田委員と石井委員の順で、じゃあ、池田委員から。

○池田委員 ありがとうございます。双方向ナンバーポータビリティと、それから料金設定権について質問したいのですが、まずNTTさんには、今回のマイグレーションに当たって必ずしも必要でないと言われてしまえばそのような論点であろうと思うのですが、今回、双方向ナンバーポータビリティのご提案と、技術的な制約による公衆電話発の通話について発側のNTT東西が料金設定するというご提案以外の、メタルIP電話発の通話についても、他のIP電話の場合と同様に、発側のNTT東西が料金設定権をもつべきというご提案について、IP網の移行にあたりどのような趣旨の、どのような位置づけのご提案であるのかということをご説明いただきたく思います。

反対に、KDDIさんと、それからソフトバンクさんについては、この点については慎重にというご意見と承りました。KDDIさんの資料では、双方向番号ポータビリティについて、NTT東・西の市場支配力を、何ページでしたか、さらに高めてしまうというような記載があったかと思えます。これはどこの市場における市場支配力をお考えなのでしょうか。固定電話、つまり音声なのか、あるいはもうちょっと広くブロードバンドサービスなども含めてのご懸念なのではないかという点を質問させていただきます。

また料金設定権については、メタルIP電話発の通話について着側の携帯電話事業者が料金設定権を持ち続けるべきか否かについては、私の考えでは発側のサービス提供者が料金設定をしたほうがいいのではないかと考えておりますが、現状を変更すると携帯電話会社さんの事業に影響を与えるということなのですが、どれぐらいの影響を与えるものなのか、なかなか平場では難しいかと思えますが教えていただければと思います。

○山内主査 じゃ、まずNTTから。

○NTT（辻上） 先ほどプレゼンの中でもご説明いたしましたけども、番号ポータビリティ、19ページをごらんいただいているように現状は片方向、したがってIP電話から逆に東西のほうには番号を引き継げないと、これは同じIP電話になるわけですから、お客様利便と公正競争の観点から当然双方向型に見直すべきだと、これが1点でご

ざいます。

固定電話発の料金設定の話は、これも先ほど申しましたけれども、必ずしも機能の話ではないというのは先ほど言いましたとおりであります。メタルIP電話に移行する、相当先ではありますけれども同じIP電話にという中で、メタルIP電話とそれ以外が料金設定が違うというのは、お客様の立場から見ても区別すべき理由はないだろうということでございます。

以上です。

○山内主査 KDDI、お願いします。

○KDDI (古賀) KDDIでございます。まず最初に双方向の番号のポータビリティにつきましては、弊社の資料の15ページ目に記載させていただいております。その中で双方向の番号ポータビリティの場合のNTT東西さんの市場支配力をさらに高めるおそれがあること、ここのご指摘かと存じます。我々、先ほども申し上げましたが、やっぱり固定電話の世界ではNTTさんのボトルネック性ということから、競争をこれだけやってもやっぱりNTT東西さんの、いわゆる電話ということで見ますと70%程度のシェアというのがなかなか動かないというのが現状の中、さらにNTTさんが競争で我々のお客さんをとっていきようなことにならないかということ。それと、このような競争が固定電話の世界だけではなくて、モバイルとかブロードバンドのところにも影響があるというようなことから、こういうような書き方をさせていただきました。

もう一つは、携帯電話宛ての料金設定権につきましては、弊社の資料の17ページ目に記載させていただいております。申しわけございませんが、その数字の開示というのはこの場では控えさせていただきます。やはり今回の議論につきましては、固定電話網のIP化ということで、料金設定権の話とは直接関連はないのではないかとというのが我々のベースの考えでございます。あともう一つは、NTTさんの電話網の上はいろいろな事業者が料金設定してやってきたという経緯もございますので、ここにつきましては今までどおりのものでいいのではないかとというのが我々の考えでございます。

以上でございます。

○山内主査 では、石井委員。

○石井委員 今ご質問があったところとかかわりますけれども、改めてKDDIさんにマイラインのことで確認させていただければと思います。資料22ページと23ページのあたり、特に23ページを拝見しますと、マイラインがなくなるとNTT東西の加入電

話の市場支配力が圧倒的になるという、モバイルもブロードバンドもセットで巻き取られてNTTグループにというように記載があります。これはマイラインが維持できればモバイル、ブロードバンドへの影響は低減できて競争環境が維持できるのか、逆に、マイラインがあってもなくても、やはりNTTグループさんがモバイル、ブロードバンドの点でも強いのかというところについてお伺いできればと思います。

○KDDI（古賀） KDDIでございます。まずはマイラインのお客様は、我々はまだまだかなりのお客様がいらっしゃいまして、当然auの携帯電話とのセットの割引等々でご利用いただいているというお客様もかなりいらっしゃいます。その意味でやはりマイラインを維持していただくということが、我々としてはお客様にKDDIを使っただくために非常に重要だと思っています。ですので、それがあっても強いことはもう我々としてはそう思っているんですが、マイラインがなくなってしまうということは我々のお客様とのタッチポイントを失ってしまいますので、さらに悪くすると考えおります。

○井手委員 いいですか。

○山内主査 簡単にどうぞ。

○井手委員 すみません、今の点ですけど、マイラインというのが今現時点であれですけど、これが5年後、10年後、IP電話との競争、IP電話の固定電話ではそういうIP電話の競争になってきているという中でマイラインがいつまでもずっと続くかという、そのことも考えて検討すべきだと思うんですけど。もう一つは、KDDIさんの資料の中にFCCのあれがありましたけど、私は不勉強であれですけど、アメリカでマイラインの制度というのは結局どうなったんでしょうか。

○KDDI（古賀） KDDIでございますけれども、アメリカで事業者の選択とか卸とかそういった制度は維持されていると理解されております。そういった中で今回のFCCのこういったもの、卸の事業者とか接続事業者に対して影響ないようにというように出されていると我々は理解しております。

○KDDI（藤田） 少し細かい話になりますが、昨年12月に既存の地域電話会社に対するマイライン、中継選択、それから番号ポータについては、サービス提供義務を制度的に担保することが米国では確認されているという情報はございます。ご参考までということで。

○山内主査 よろしいですか。

○NTT（辻上） 私どもが聞いている範囲では、むしろ2015年12月に新規顧客へのマイラインの提供義務が撤廃されたと聞いております。

○KDDI（藤田） それは一部の、契約者が限定的な長距離サービスを行う場合には、新規に限って義務を撤廃したという事例はございますが、ベースはそうではないと我々は理解しています。

○山内主査 この辺は事務局もちょっと調べていただいて、ほんとうのところのエビデンスを上げていただければと思います。すみません、そろそろ時間が参りましたので、何か最後にとというのがあれば。

よろしゅうございますか。ありがとうございます。

それで、本日のヒアリングは終了とさせていただきますけれども、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ような事項がございましたら、事務局で取りまとめますので、本日から1週間後の4月21日までに書面あるいはメールで事務局までお寄せいただければと思います。よろしくお願ひします。

それでは、最後に事務局から次回の日程等について。

○神田補佐 次回の委員会は4月19日火曜日、16時30分から、場所は総務省にて開催を予定しております。詳細は別途ご案内いたします。よろしくお願ひします。

○山内主査 どうもありがとうございます。

それでは、本日はこれで閉会とさせていただきます。ご協力、どうもありがとうございました。

以上。