

2010年代のケーブルテレビの在り方に関する研究会（第2回）

平成18年3月30日（木）

【多賀谷座長】 それでは、時間ですので、ただいまから2010年代のケーブルテレビの在り方に関する研究会の第2回会合を開催いたします。

皆様にはご多忙の折ご出席いただき、ありがとうございます。

それでは、まず最初に本日の配付資料の確認をお願いします。

【梅村地域放送課課長補佐】 本日の資料の確認をさせていただきます。資料は座席表、議事次第のほか、資料2-1としまして「ケーブルテレビの種類」、資料2-2としましてジュピターテレコム様の説明資料、資料2-3、西会津町さんの説明資料、資料2-4、KDDI様の説明資料でございます。また、資料の最後に前回会合の議事録をつけさせていただいております。なお、傍聴の皆様につきましては議事録を割愛させていただいております。

以上でございます。

【多賀谷座長】 資料に不足等ございましたら事務局までお願いいたします。よろしいでしょうか。

それでは、本日の会合では代表的なケーブルテレビ事業者からヒアリングを行い、ケーブルテレビに関する現状と課題等について認識を深めていただきたいと思います。

ただ、ヒアリングをするに当たりまして、ケーブル事業者にはさまざまな種類があることに注意する必要があります。そこで事務局にまずケーブルテレビ事業者の種類について資料をまとめていただきましたので、その説明を伺い、鳥瞰図的に頭の整理をした上で個別のヒアリングに入りたいと思います。

それでは、事務局からよろしく申し上げます。

【梅村地域放送課課長補佐】 それでは、資料2-1を説明させていただきます。

こちらはケーブルテレビのさまざまな種類がございますが、そちらを概略的にまとめたものでございます。左側の種類のところをご覧くださいませでしょうか。都市型といえますのは民間事業者、三セクも含まれますが、そういったものの種類、農村型、市町村等の公的主体が主である、そういうものの種類、あと、下の2つ、受信障害解消型、集合住宅型といえますのは、広義でいえばケーブルテレビの種類に入るものだろうということで位置

づけさせていただいております。

都市型のうち、最近の動向として、広域で展開するものが増えておりまして、そこで大きく2つの類型に分けてございます。1つはMSO関連ということで、複数の地域の有線テレビの放送施設を所有・運営するMSOに参加・加盟しているものということで、右側でございますようにJ:COMさん、ケーブルウエストさん、ジャパンケーブルネットワークさん等のグループ局というものが分類されるかと思えます。

広域展開のうち、単独で広域展開をしているもののうち、大きく分けると2つあるのかなということで挙げさせていただいております。1つ目は、一事業者によりまして都道府県の県域を越えるなど広域で事業を展開しているというものでございまして、これはZTVさんですとか中部ケーブルネットワークさん、こういった従来のケーブルテレビ事業者様と、電気通信役務利用放送法の登録を受けて事業を行っていますオプティキャストさん、ケイ・キャットさん、そういったところがこちらに当たろうかと思えます。また、その下にございます一事業者により全国規模で事業を展開しているもの、これはここ数年で新しく出てきたものでございますが、右側でございますように、電気通信役務利用放送法に基づきまして、IPマルチキャスト方式でFTTH等によりケーブルテレビを行う者ということで、こういった事業者さんが挙げられておるかと思えます。

都市型の中では特定地域ということで一市町村、周辺の市町村で事業を展開しているものということで、多摩ケーブルネットワークさん等の従来のケーブルテレビ事業者さん、こういった分類に分けられるかと思えます。

以上でございます。

【多賀谷座長】 ありがとうございます。

この資料の詳細については後ほどご議論をいただくとしまして、おおむねケーブルテレビ事業者の類型としてこういう形で、都市型、農村型、受信障害解消型、集合住宅型と。また、都市型には、そこにありますように広域展開、特定地域型というようなものがあるということです。

本日のヒアリングもこの類型の事業者ごとに行いたいと思えます。本日はこの広域展開のMSO関連から、そして、単独の方から、並びに、農村型からヒアリングをすることになります。

本日はその意味で、MSOとしてケーブルテレビ事業を行っているジュピターテレコム様、並びに、自治体直営の農村型のケーブルテレビ事業者である西会津町様、最後に、電

気通信事業者であり、電気通信役務利用放送事業者でもあり、また最近ケーブルテレビ事業のMSOへの経営参加を表明している、その意味で、単独型とMSOと両方またがっているKDDI様、その3者からお話を伺いたいと思います。

ヒアリングの順序は今言いましたように、ジュピターテレコム、西会津町、KDDIの順で行いたいと思います。また、それぞれのご発表の後に質疑応答の時間を設けることにしたいと思います。

それでは、議題に入ります。

まず、ジュピターテレコムの森泉社長からご説明をいただきたいと思います。どうぞ。

【森泉社長】 おはようございます。ジュピターテレコムの森泉でございます。本日は発言の機会をいただきましてまことにありがとうございます。この用意いたしましたレジュメに従いましてご説明したいと思います。

2ページの項目に従って今日のご説明させていただきます。

まず、会社の概要からちょっと簡単にご説明いたしますと、4ページになりますが、ジュピターテレコムは1995年1月に広域運営、外資規制、放送事業者による通信参入に関する規制の緩和を受けまして、日本で最初の本格的なMSO、ケーブルテレビ運営統括会社として設立されております。設立当時は、お客様の数が1万7,000から1万8,000足らずだったわけですが、現在では10年を経ましてお客様の数は200万以上と順調に増えております。ちなみに、昨年3月にはジャスダックにも上場しております。

5ページがケーブルテレビの統括運営会社の機能をあらわしておりまして、私どもジュピターテレコムというのは、この傘下に運営局を持ちまして、実際にお客様にサービスを提供しているのは私どもではなくて、この運営局が提供しております。したがって、私どもはこの運営局に対する持ち株会社のような機能になっております。

私どもでは人事の面でありまして商品、技術の開発、それから、商品戦略、技術戦略、こういう戦略面での立案、それから、資金面ですと集中的に私どものほうで資金を調達して運営局のオペレーションの手助けをする、このような大きく分けまして戦略の立案と経営指導ということを行っております。

また同時に、規模の利益を追いまして、番組会社さんからの番組の購入であるとか、機器類のこういう購入も一括で購入して、規模の利益を追いしております。それから、同一のブランドでJ:COMというブランドで全部展開しておりまして、またあとコールセンターですとか技術センター、カスタマーセンター、工事会社、こういうものもまた集

中的に行って、良質のサービスと効率化運営を行っております。

こういったM S Oといわれるタイプというのは日本ではあまり数はないわけですが、ケーブルの先進国であるアメリカで、結局効率的な運営を追及しますと、必然的にM S Oという形になるわけで、アメリカでケーブル局と言われると通常はM S Oのことを指しております。

6 ページが私どもの行っているサービスとして、主には4カ所ありまして、札幌、関東、関西、九州、この4カ所で行っておりまして、それぞれのエリアにおきましては、各ケーブル局がなるべく隣接して運営しておりまして、これは隣接することによってネットワークが有効に活用できるとか、集中的なマーケティングができるとか、こういう形でクラスター化といいますけれども、ブドウの房みたいにクラスターになってそういう運営しております。ご覧いただきますとおり、都市部で行っておりまして、そもそもケーブル事業というのは、例えばアメリカと日本を比べると、ケーブルというのはネットワークを張るわけですから、そのネットワークを張るときに、人口密度が高いほうが当然ネットワークの建設コストというのは効率的にできるわけで、そういう意味から、ケーブルの先進国、アメリカに比べたら当然日本は世界第2位でしたか、人口密度の高い国ですから、ケーブルを行う上では非常に恵まれた環境にある国であると言えると思います。

その中でも、私どもはやっぱり都市部に集中しているのは、その中でもやはり人口密度が高く効率的な運営ができるということで、私どもは都市部を中心に展開しております。

7 ページは、私どもの行っている各サービス、基本的には3つのサービスを行っておりますけれども、この3つのサービスのお客様の加入の推移というものを示しております、テレビにつきましては180万世帯、高速インターネットですと91万、電話のサービスについては100万世帯を越えておりまして、1つのサービスを使っているお客様、これは私どもは総加入世帯と呼んでおりますけれども、このお客様の数は200万を突破しております。

8 ページが日本のケーブルのマーケットをサイズであらわしております、J : C O M の場合は第2位のケーブル局さんの大体5倍ぐらいの規模で、テレビのお客様の数で見ますと大体30%ぐらいの規模を有しております。私どもは加入世帯当たりの月額収入、A R P U といいますけれども、この加入世帯当たりの月額収入が大体7,500円ぐらいで、一般のケーブル局さんは多分5,000円から5,000円未満ぐらいだと思いますので、収入的にいいですと多分4割ぐらい、40%ぐらいのマーケットシェアになっているかと

推測しております。

制度上、ケーブル局というのは同一地域で競合するということができるわけですが、実際にはインフラ産業ですから、どこかのケーブル局さんがやっているところに割り込んで二重でやるということはあまりケースがないことはないですが、あんまりありません。したがって、競合してないということですから、現実にはケーブル局さん同士と一緒に手を携えているような提携ができるという可能性は非常に大きい業界だと思っております。ただ、現実には今までそういう業界内で一緒に何かやってきたというのは残念ながら少なく、各社ばらばらで展開していたわけです。

ただ、後ほどご説明しますが、やっぱりネットワークを地上でつないで、そのネットワークを各局が使ってこういう動きになっておりまして、ケーブル連盟でもオールケーブル構想というのがありまして、これが推進されると、結果的にはいろんな提携関係が可能になってきますから、これが起爆剤になってケーブルがいろんな形で提携して、大手通信業者等々の競争にも打ち勝つような工夫をしていくんじゃないかなと考えております。

9ページは、テレビは、ケーブルはデジタル化されておりまして、私どもは本格的なデジタル化サービスは一昨年の4月に開始しまして、ご覧いただきますように、デジタルのテレビのお客様は順調に増えております。今テレビをとっているお客様は大体180万ぐらいいらっしゃるんですけども、その大体35%ぐらいはもうデジタルをとられております。したがって、私どもはこのデジタルというのは非常にこのケーブル局にとっても重要なチャンスになると考えておりまして、私のほうも積極的にデジタルのお客様を獲得していきたいと考えております。

10ページは私どものネットワークですけれども、私どものネットワークは750から770メガヘルツの広帯域のネットワークに既にアップグレードが完了しております。私どもこのケーブルのネットワークはHFC、ハイブリッド・ファイバー・コアックスと申しまして、幹線は光化してまして、各ノードからご家庭のところのサービスのポイントまでは同軸ケーブルでやるという、こういうネットワークになっています。したがって、FTTHに対しましては、私どものネットワークはFTTN、ファイバー・トゥー・ザ・ノードというのが私たちも含めてケーブルの一般的なネットワークになっています。このネットワークは非常にパワフルなネットワークでして、もちろん、建設コストもFTTHに比べるとずっと格安にできますし、それから、工事コストもFTTHに比べて格安

であると。実際に機能といいますか容量につきましても、F T T Hに全く遜色のない非常にすぐれたネットワークであると私どもは考えております。

次に、J : C O Mの場合、どういう強みがあるかということのご説明をしますと、昨今、放送と通信の融合ということが叫ばれておりましたが、J : C O Mの場合は放送と通信との融合をビジネスとして実現しております。1997年にはプライマリー電話サービス、これはN T Tさんと全く同じ、緊急電話ができて、それから、N T Tさんのいわゆるナンバーポータビリティ、番号がそのまま使えるという機能もあるいわゆるプライマリー電話ですけれども、これを開始しましたし、それから、99年には高速インターネットサービスも始めまして、テレビとインターネットと電話のこの3つのサービス、よくいうトリプルプレーを私どもは実現しております。

トリプルプレーというのはやっぱり一カ所でやるということが非常に重要でして、例えば、アメリカでもそうですけれども、衛星会社と大手通信会社が組んで結果的にトリプルプレーを出すというのもあるんですけれども、これはそのトリプルプレーが利便性があるかどうかというのはお客様が判断することですけれども、お客様から見たらやっぱり一カ所でサービスが、請求書も一カ所で来て、何かあったときに一カ所のコールセンターですべてが片づくということですから、そういう意味でのほんとうの意味でのトリプルプレーというのはやっぱりケーブルが実現する可能性が非常に高いと私どもは考えております。

私どもはそれに加えて、世界的な流れとして、やっぱり4番目のサービスを追加するというのが世界的な流れでして、当然それは携帯電話になるわけで、私どもはその4つを加えてグランドスラム・サービス、満塁ホームランという形でサービスの展開を始めただけであります。

私どものこのネットワークですけれども、先ほどもご説明しましたけれども、このH F Cのネットワークは極めてパワフルなネットワークなんですね。750、私どものアップグレードしたネットワークからいきますと、110スロットぐらいの帯域が割り当てが可能でして、1スロット当たり30メガビットぐらいの容量がございますので、トータルでは3ギガのパフォーマンスを持っているとすることができます。したがって、これも後でもうちょっと詳しくご説明しますが、やっぱりF T T Hに比べてケーブルは技術的にも劣っているんじゃないかということが、ある程度そういうことも言われますけれども、これは全く誤解であって、コストパフォーマンスにもすぐれておりますし、容量的にも十分なネットワークであると考えております。

14ページはいろんなサービス、先ほどの放送・通信にかかわるサービスで、私どもとしてはこの4つのサービスを一カ所でやっているのは今のところはJ:COMであろうと、そのように認識しております。

15ページは、私どもの一番主力となるテレビのところですが、デジタル化しまして非常に容量も増えておりまして、地上デジタルとかBSデジタル放送は当然すべてカバーしておりますし、ケーブルデジタルの有料のところのベーシックチャンネルも含めると、全部で100チャンネルぐらいをカバーする容量になっております。したがって、帯域的にもまだまだチャンネル数は増やすことは可能ですけれども、はっきり言って、これ以上増やすだけのまだ優良なチャンネル会社がなかなかないということは言えるのではないかなと思っております。同様に、ビデオ・オン・デマンドみたいに、見たいときに見られるという新しい視聴形態のサービスもJ:COMは既に開始しております。

16ページが、いろんな競争環境になったときに、結局一番強いのは、ケーブルにとって一番強いのはここであろうというのをあらわしております。ケーブルテレビは歴史的にやはり地域できて、地域で育ってきたわけです。その中で、いろんな環境の変化等があって、J:COMは県域を越えて広域に運営しているわけです。しかし、競争環境が激しくなったときに、やっぱりケーブルの強みというのは何だろうかと思ったときに、結局はやっぱりケーブルは最初にできた目的であるところの地域の情報発信基地であると、地域に足をつけてやるビジネスというのが強くなるんじゃないかと考えております。

これはやはり放送と通信のサービスというのは極めて便利になって機能も多様化してしてるわけですね。しかし、一方で、そういう多機能が利用できない、いわゆるデジタルディバイドの後ろに取り残された方というのが、特に中高年層、女性の方を含めて多く出てきて、これは今後多分大きな問題になるはずなんです。したがって、そういったときになかなか説明書を書いたってわからないわけですから、こういうものをやはり地域でやってビジネスをしていて、何かあったらお客さんのところに飛んで行って、きめ細かくサービスができると、これがケーブルができることで、ほかのいわゆるホールセール的に売られているところはなかなかできないことだと思っております。したがって、通信と放送が融合されて、技術がますます細かく複雑になるときに、やっぱりケーブルが強いんだということだと私どもは考えております。

私どもは実際にはセールスマンが大体1,800人ぐらい地域におりまして、それから、カスタマーサービスの担当が1,300人、コールセンターで1,000人ぐらい、こうい

った人たちが私どものお客様に対してのサポートをしております。

続きまして、18ページのデジタルテレビのサービスとして、デジタルのテレビというのはケーブルにとっては非常に重要だと私どもは考えておりました、このサービスをより一層サービスを充実していくということがケーブルにとって勝ち残れるチャンスであると思っております。1つ目はデジタルのハイビジョンであり、それから、見たいときにテレビが見れるというビデオ・オン・デマンドでありますし、もう一つはデジタル・ビデオ・レコーダー、この3つが非常に重要になってくるのではないかと。これが他社ではなくてケーブルでは実現できる差別化されたサービスになると私どもは考えております。

19ページは、ケーブルテレビ各社というのは、番組会社から番組の配信を受けるわけですが、これはいわゆる124度、128度にある衛星を通じまして、ケーブル局がたんこの衛星から受けて、それで、ケーブルでお客様のところに配信をしているという仕組みになっています。デジタルになりましても同様の配信システムになっていて、その配信をするサービスがHITS会社、スカパーさんとかi-HITS、JC-HITSというHITS会社ですね。HITSというのはヘッドエンドインザスカイですけれども、そのHITS会社ができる、ケーブルテレビ局に対する番組の配信を空から行っているわけです。

私どもはこの配信については、やっぱり衛星の場合ですと降雨減衰により画像の乱れですとか安定的な面では問題がありますので、私どもはこの配信のシステムを衛星をやめまして、全部地上で直接番組会社さんから地上で配信を受けるシステムにかえております。この配信システムにつきましては、JDSさんという会社が関東圏のケーブル局さんに対して地上での配信サービスを行っている会社がありまして、私どもはこの会社に出資させていただいて、これを、関東圏だけではなくて、日本全国に広げるサービスを行っております。既にJCOMは北海道から九州まで、すべて地上で番組配信を行っております。

このメリットは、先ほどもご説明しましたように、降雨減衰による画像の乱れ等がないということと、それから、やはり衛星を通じて番組事業会社さんが番組を配信するときに、当然衛星のコストというのがあるんですけれども、衛星のコストは多分日本は欧米に比べて高いと思うんですけれども、ハイビジョンの番組を配信するときには、通常の衛星コストの3倍ぐらいのコストがかかるわけですね。したがって、番組事業会社としては、このハイビジョンの番組をつくるということに対しては極めて消極的なわけですね。

ところが一方で、地上デジタルもデジタル化されてハイビジョンが行われ、そういう無



料放送の画質が向上している中で、有料放送のCSチャンネルが画質が悪いというのは、これはお客さんにとっては非常に不満のポイントでありまして、有料放送のCS放送も当然ハイビジョン化しなきゃいけないと。ただし、そういうコストの問題があるというネックがあったわけですが、私どものように、地上で番組を配信を受けますと、そういう高い衛星代を負担しなくても済むわけですから、そういうことでは番組会社さんとしては非常に乗りやすいということで、私どもの場合は去年12月に、DiscoveryチャンネルとFOXチャンネルがハイビジョンの番組を配信されて、私どもは流しております。

もう一つのメリットは、これは結局日本全国で広域のネットワークが広がっていきますと、当然のことですが、都市型の大きなケーブル局、通信にこのネットワークに乗ってくる形になるわけですね。したがって、ケーブル局同士が1つのネットワークを共用するということになりますから、将来的にはケーブル局同士でいろんなことが可能になると。将来、大手通信会社との競合が激しくなったときに、コンテンツをどう抱え込むかというのは極めて大きな重要な問題になるわけですが、例えば、こういうネットワークを通じて、ケーブルの業界が独占的に非常にいいコンテンツをケーブル同士が負担を合せて番組を流すということも可能になってくるわけで、このオールケーブル構想は非常にケーブルにとっては画期的な仕組みであると我々は考えております。

続きまして、20ページは、VODサービスでして、VODというのはご承知のとおり、見たいときに見たい番組が見られるという、非常に通常のテレビというのは番組が出るまで待つという受動的な見方だったのでありますが、自分が見たいときに見たい番組が見られると、非常に能動的な見方に変わる、非常に新たな視聴形態のテレビの見方になっております。ビデオ・オン・デマンドについては、究極的には、今ビデオショップというのがありますが、ビデオショップにかわるビジネスになると、いわゆるバーチャル・ビデオショップになる可能性の非常に大きなビジネスだと考えています。

なぜ、じゃあ、ケーブルがこのVODに対してすぐれているかといいますと、これはケーブルの持つ双方向性が非常にすぐれているということを生かせるサービスだと考えております。双方向サービスというのは衛星も含めていろいろやっているわけですが、要はポイントは上りの問題なんです。上りが通常はやっぱり電話線を利用することで、これはコストがかかりますし、容量の問題もあるし、日本の住宅環境を考えると、なかなか双方向のために電話線をつぶしてしまう、使うというのは非常にいろいろ問題があるわけで、ここではやっぱりケーブルはお客さんとケーブルというパイプでつながって

いるわけですから、これを利用するというのは双方向サービスについては最もケーブルがすぐれたサービスだと私どもは考えております。したがって、その方向性を利用したこれはケーブルにとっては新たなビジネスチャンスを生むことのできる非常に画期的なサービスだと私どもは考えております。

21ページはDVR、デジタル・ビデオ・レコーダーですけれども、これはハードディスクが内蔵されていまして、したがって、録画をとりながら裏の録画を、ダブルチューナーですから、録画をとりながら、その裏でも録画をとれるというような機能もあります。それ以外により画期的なのは、例えば、野球の試合を生放送で見えていて、ちょっと5分間ぐらいいなくなっちゃったら、その間にゲームが終わったというのは皆さんご経験されていると思うんですけれども、そのときに、とめておきまして、5分後に戻ってきたときに、自分だけの5分おくれの生放送が楽しめるということですね。これはタイムシフト機能といいますけれども、こういう機能がついておりまして、これは見る人から見ると非常に便利な機能で、アメリカでは大体今新たなケーブル局のお客様の加入される場合には、30%か40%はこの機能付きのサービスを楽しまれると思いますけれども、私どもはこれを売り切りじゃなくて、月額800円いただくことで、このサービスを展開し始めたばかりであります。

22ページにつきましては、これもケーブルの持つ双方向機能、それから、ケーブルの持つやっぱり地域との密着というサービスを組み合わせまして、インタラクティブサービスというのを始めております。これは地域情報なんかをここでまとめまして、お客様がさらにアクセスしながら、このサービスが楽しめるという機能です。したがって、例えば警察と連携して、何か例えばひったくり事件があったら、すぐにこの画面でどこどこでひったくりがありましたから気をつけてくださいというような情報も出ますし、それから、地域のイエローページみたいなのがあって、それをクリックすると、例えば将来的にはそれが動画で出てきて、いろんなレストランの説明をするようなのが出てくると。それは多分ケーブル局さんにとっては新たな広告収入になりますし、それから、地域の安売り情報とか、例えばパン屋さんとか魚屋さんとかの生鮮食料品で日持ちの悪いものは、今来ればこれだけ安くなりますよというような情報が流れるとか、非常に地域に密着したタイムリーな情報を流せて、お客さんに対する利便性をさらに向上するというのは極めて重要なサービスだと私どもは考えております。これはケーブルができてほかができないサービスですので、ケーブルは積極的にこういうサービスを導入すべきではないかなと考えておりま

す。

23ページは100メガのインターネットの高速サービスですけれども、新聞等々で100メガのサービスをやるのはF T T Hしかできないじゃないかと言われているわけですが、先ほどご説明しましたとおり、私どもの幹線は既に光化されているわけですから、逆に言いますと、ノードからご家庭まで、それだけを光にすれば、別にF T T H化することは簡単にできるわけです。現実には集合住宅向けにそういうサービスを行っております。また、帯域は、1つのスロットが40メガですので、3つの帯域を使えば120メガ出るわけで、4つ集めれば160メガができるわけで、ケーブルの環境で100メガは出せないというのは全く誤解でして、たまたまやってないからやってないだけで、やろうと思えばできるということで、私どもはそれを実現しております。

24ページは、やっぱり4番目のサービスとして携帯電話を始めまして、特に私どもは電話のサービスをやっておりまして、100万以上のお客様がいらっしゃいますので、この電話のサービスのお客様をターゲットとして、ウィルコムさんと組んでこの携帯電話のサービスを行っております。本来的には私どもは3つのサービスについては私どもが投資をしてリスクをとって、そういうビジネスをやっているわけですが、私どもは携帯につきましては、数千億円投資するというのは私はできませんので、これは既存の携帯会社さんと組んで、そのサービスを使わせていただく。したがって、結果的にはローリスク、ローリターンビジネスになるわけですが、私どもの身の丈に合わせるサービスとしてはこれが精いっぱいですので、そういう形で現実的にやっていきたいと考えております。

今後の課題に入りますけれども、やっぱりケーブルというのはM S Oであろうが何であろうが、やっぱり地域密着というのが完全なメリットになるわけで、これもさらに推進していきたいなど。このサービスを行政情報も含めて、行政の方ともうまくコワークしながら、いろんな地域情報をタイムリーに、しかも双方向で提供できるようなサービスを私どもとしては積極的に行っていきたいと思っております。

それから、時間もないので、一番最後のページのこの帯域のところをちょっとご説明したいんですけれども、これはJ : C O Mの750メガにアップグレードされたケーブルの帯域を示してしまして、その中にいろんなサービスを詰め込んであるわけです。このブルーであらわれているところというのは、いわゆるC S、B Sチャンネルのアナログで流しているところです。このピンクのところは地上波のところですが、いまして、201

1年になりますと、このピンクとブルーが消えてしまうわけですから、あいてくるわけですから、ご覧いただきますとおり、ケーブルのHFCのネットワークで750にアップグレードするものについては、帯域が2011年以降は丸々半分使える帯域が出てくるということを示しております。したがって、この帯域は今のサービスの倍のサービスができるということですから、いろんなサービスができますし、それから、超高速インターネットみたいなのが簡単に、さして帯域を使わずにできることがわかりいただけだと思います。

J:COMの場合は一歩進んで、このブルーのところ、地上波ではなくてBSとCSのアナログ放送のところを、2008年にすべてデジタル化することによってあげたいと考えています。これはなるべくそれまでにまずデジタルのお客様に移行をして、それでも多分20万とかその程度のお客様はアナログで楽しまれていかれると思うんですけども、これは簡易型のデジタルボックスをつくれれば、そのお客様にそのデジタルボックスを交換してしまえば、すべて結果的にはこの帯域があいてくるということになりますので、そのときの費用対効果の問題になるかと思えますけれども、20万程度でしたら、私どもは2008年をもって、ここを帯域をあけるために、すべてをデジタルボックスに移行してしまえと、このように考えております。

したがって、繰り返しますと、ケーブルの持つHFCというのは全くFTTHに遜色のない非常にパワフルなネットワークであるということをぜひご理解いただきたいと思えます。

以上でご説明を終わりたいと思えます。ご清聴ありがとうございました。

【多賀谷座長】      ありがとうございました。

それでは、ご質問ございましたらご自由にお願ひします。どうぞ。

【山下構成員】      2つほど教えていただきたいんですけども、今までのところで、ノードの先が同軸であることが非常に建設コストと、それから、原材料というんでしょうか、そのメリットがあるということを強調してお話しいただいたと思うんですが、原材料は光ファイバーより安いだろうと思えますけれども、建設あるいは維持の費用もそれほどメリットがどこにあるんだろうというのが1つ疑問に思っていることです。

もう一つは、また別の利益の話になるんですけども、トリプルプレーなり、もう一つのグランドスラム・サービスをおやりになるときの、その3つなり4つのサービスのすべてが利益のリソースになっているのか、それとも、どれかはトリガーであって、別のところが利潤になっていると、そういう構造があるのか。そういうことをもし教えていただけ

ましたらお願いします。

【森泉社長】 わかりました。

最初のご質問のところは、お客様が加入されますと工事がありますね。そうすると、工事がHFCの工事のほうがやりやすいんですね。したがって、工事期間も短いですし、それから、工事の人も多分少なくて済みますので、据えつけ工事といえますか、これが割安で済むということがあると思います。

あと、もう一つのいろんな複数のサービスをしたときにどうなのかというものですけれども、私どもは今のところは、すべてのサービスについて、一つ一つのサービスがそれ自体で利益を上げておりまして、追加でサービスするのが結果的には別の何かいろんな理由で、もうからないんだけど追加しているというのは今のところはないです。ただ、そういうサービスというのは当然今後は考えられるのかなと思います。

例えば、インタラクティブサービスというのは多分それ自体はもうからないし、コストがかかると思うんですね。ただ、それによって、お客様が利便性を感じて解約が減るとか、それから、何か別のサービスを私どもが導入したときに、信頼感があるがゆえにとっていただくというような、そういう間接的なメリットというのは十分あると思いますので、インタラクティブサービスなんかは多分もうかってないと思うんですね。というか、これはコストがかかっていますので、そういうところはあるかと思いますが、3つのサービス、4つのサービスについてはそれぞれは利益を上げる構造にはなっております。

私どもは実際に調べてみますと、1つのサービスをとられるお客様の解約率よりも、3サービスとっていただいているお客様の解約というのはずっと少ないんですね。半分ぐらいになっておりますね。したがって、サービスを提供するとお客様との接触する機会もあるということで、お客様の信頼度が上がるということですので、複数のサービスを提供するというのは経営上も非常にメリットがあるのかなと思っています。

【多賀谷座長】 今の話、ついでで申しわけないんですけど、第2の問題、世帯当たり7,500円ぐらいが利用料金だと。それはトリプルプレーの場合と、それと、ケーブルテレビだけの利用の場合で若干違うんでしょうね。

【森泉社長】 7,500円というのは、実際に月次で1人のお客様から受ける平均の収入なんですね。3つのサービスをとっていただくと1万円以上なんですね、私どもの場合。ただ、あるお客様はその1つのサービスしかとられていないし、あるお客様は2つのサービスで、その3つのサービスを提供している平均のサービスというのは大体今1.72サー

ビスぐらいなんですね。それをならしますと、大体7,500円ぐらいの収入ということになります。逆に言いますと、1.72サービスが例えば理想的には3まで上がるわけですが、上がっていけば、当社の月次収入というのは上がっていくという形になります。

【多賀谷座長】 そのほか、ご質問あるでしょうか。

【森泉社長】 結構、先ほどご説明しましたけど、やっぱりいろんなサービスがあるということは、ほんとうに笑い話じゃないんですけど、解約されるときに、リモコンの使い方がわからなかったという人が結構いらっしゃるんですね。それで、調べてみたら、電池が切れていたとか、だから、我々一般にいろんなIPだとかそういう議論をしますけれども、お客さんの目線というのはもっとずっと低いところで、やっぱりその低い目線のところできちんとできるのがほんとうにすぐれたサービスじゃないかなと、我々はそう思っています。

【多賀谷座長】 もう一つ、ちょっと私のほうから聞きたいんですけども、最近、光ファイバー、FTTHを前提として、USENがGyaOというサービスを行っていらっしゃいますけど、そのGyaOとこのジュピターテレコムと、ある意味で動画サービスという点では共通しているところがありますが、両方で将来的にそれぞれのサービスのメリット・デメリットみたいなことを、もしよければ教えていただきたい。

【森泉社長】 ですから、IPのいわゆるインターネット環境でやられているわけで、その中で、いわゆる広告無料のモデルをつくられたということは、新しいモデルをつくられたというのは非常に画期的だなと思っています。

ただ、現実にはビジネスということになりますと、広告収入だけで成り立たない、難しいんじゃないかなという気がするんですね。それから、新たなヤフーさんとかも今度どんどん参入されるみたいですし、なかなか話題性はあっても、ビジネスで見ると難しいのかなと。

それから、ネットワーク、これから多分非常に問題になってくるのは、ああいう映像のサービスだと非常に容量を使いますよね。これがお客さんのところに流れたときに、言ってみれば、ただで高速道路を走るみたいになっているわけで、どんどんああいうサービスが増えるたびに、その中間のNTTコミュニケーションさんなんかも文句を言われていますけれども、どんどんキャパシティーを、高速の車線をどんどん増やしていかないといけないと。じゃあ、その負担はだれがしてくれるのかというふうになってくるときに、今のところはただ乗りですよ、そういう業者の皆さんは。これはだから、やっぱりそういう

が増えるに従って、そういうところのコスト負担みたいな話にもなってくるんじゃないかと思うんですけどね。

【多賀谷座長】 ありがとうございます。

そのほか、何かございますでしょうか。どうぞ。

【音構成員】 先ほどのお話の中で、J：COMさんはARPUが7,500円、今のお話ですと、トリプルプレーではなくても、つまり、ケーブル分だけで7,500円。それ以外のケーブルさんですと、5,000円以下であろうというお話がございましたけれども、いくなれば、1.5倍ぐらいの非常に効率のいいビジネスをやられていらっしゃるということだと思んですが、特にこの1.5倍ぐらいの効率のいいサービスができる要因というのはどんなものかと考えていらっしゃるのか、既に幾つかお話をさせていただきましたけれども、もう一度改めて少しお話しいただけますでしょうか。

【森泉社長】 私どもの場合は電話のサービスをやっていまして、数多くのケーブルさんも電話のサービスをやられているんですけども、いわゆるVoIPのサービスでして、これはいわばインターネットのおまけみたいな感じですから、なかなか料金がもらえるというふうにならないわけですね。それに対して、私どもの電話サービスは、やっぱりNTTさんと同じサービスですから、月額利用料もいただけますし、使用料もいただけますので、電話だけの先ほどのARPUからいきますと、月額収入というのは大体三千二、三百円ぐらいいってるんですよ。これが多分ほかのケーブルさんになくてうちにあるということになります。

それから、テレビにつきましても、ビデオ・オン・デマンドというのは始めたばかりですから、大してARPUには貢献してないと思うんですけども、チャンネル数とか、それから、プレミアムチャンネルの数なんかほかのケーブルさんより私どもは多いので、多分テレビに関しても月額のいわゆる粗利は高いんじゃないかと思うんですね。

そういうことが加味されて、私どものARPUが高いのかなと思っています。

【音構成員】 特に6ページ目のところのサービスエリアでご案内がございましたけれども、J：COMさんは人口密集地域をサービスエリアにしているということも随分影響しているという気もしたんですが、そのことはいかがでしょうか。

【森泉社長】 そうですね。多分こういう地域のいわゆる平均所得というのは高いかと思われまますので、そういうちょっと高めのサービスを導入してもとっていただけのご家庭が多いというのは確かに言えるかもしれません。

【音構成員】 ありがとうございます。

【多賀谷座長】 よろしいでしょうか。

それでは、時間の関係もありますので、これでジュピターテレコム様に対する質問を終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

【森泉社長】 ありがとうございました。

【多賀谷座長】 続きまして、西会津町について、山口構成員からご説明をいただきたいと思います。

【山口構成員】 紹介をいただきました福島県西会津町長、山口博續です。

今日は町長として、ケーブルテレビを基盤とした中山間地域でのトータルケアのまちづくりを、また、全国有線テレビ協議会の会長として、公設のケーブルテレビの現況についてご説明をさせていただきます。

西会津町では今「百歳への挑戦」を旗印として、保健・医療・福祉の連携を強化した「トータルケアの町づくり」を進めており、そのための社会基盤としてケーブルテレビが大きな役割を果たしております。

まず初めに、西会津町のプロフィールについてご説明をいたします。西会津町は福島県の西北部、新潟県境に位置しておりまして、中山間地域で90の集落が点在しております。東京からですと、新幹線と磐越自動車道を使いまして約2時間30分ほどの距離にあります。人口の推移でありますけれども、昭和29年7月に1町9カ村が合併をいたしました当時、1万9,000人ありました人口が、平成17年4月1日現在で8,838人と年々減少している状況でありまして、典型的な過疎地域であります。65歳以上が人口に占める割合、高齢化率は平成17年4月で38.2%と国の約2倍になっておる状況であります。

まずこれは私が町長になった昭和60年の町民の健康状態でありますけれども、脳血管疾患による死亡者が全国を100として176.7もありました。平均寿命は男性が73.1歳、女性が80.0歳で福島県90の市町村がありますけれども、男性が88位、女性が69位と長生きできない町だったわけでありまして。国民健康保険税も1人当たりの平均が4万9,363円で、全国平均よりも6,006円高い状況でありました。つまり、医療費そのものが高騰し、国保税の増嵩につながっていたわけでありまして。また、町長就任後の初議会の提出議案が、国民健康保険税の本算定に基づく実質的な増税案であったこともあり、以後、医療費の伸びを抑えるために各種施策を実施してきたところであります。その



結果、少しずつではありますが、改善が図られまして、脳血管疾患も減少してきたという状況でありましたけれども、これだけでは決定打がないというのが実情でありました。

次に、情報通信格差について説明をいたします。西会津町ではテレビ放送の受信は町全体が難視聴地域だったわけでありまして。後に西会津町の中心地である野沢にUHFの送信所が設置され、また、近年は全世帯の約3分の1を占める町内29組合、895世帯が加入する共同受信組合が設置されておりました。一方、パソコン通信やインターネットとなるとさらに遅くなり、利用者が少ない地域として、アクセスポイントは会津若松市に設置されておりまして、町民は市外通話料金を支払って接続することになる条件不利地域だったわけでありまして。

西会津町民の宿命的な「短命の町」という状況を返上したいと考えておりましたが、平成4年、福島県の町村会トップセミナーで、当時東京都の老人総合研究所の疫学部長でありました故松崎俊久先生のご講演を聞きました。先生は沖縄県の長寿村、大宜味村での調査を例に挙げながら、疫学調査の必要性と対応について講演されました。私は「やっぱりこれだ!」と思ひまして、先生に三顧の礼を尽くして西会津に招聘をいたしまして、いろいろとご指導を賜ることになったわけでありまして。同時に、松崎先生にご紹介をいただき、女子栄養大学の香川学長にも指導を受けることができるようになりました。

本町の短命の原因と思われる生活習慣病の実態を明らかにするため、両先生のご指導のもと、平成4年から6年にかけて疫学調査、栄養調査、健康調査を実施いたしました。この疫学調査の結果、脳卒中及び胃がんによる死亡が多い、また、骨粗鬆症が多く、腰曲がり、ひざ関節変形等により、寝たきり老人になりやすいということが明らかになったわけでありまして。この原因は食習慣と自然環境にありました。海から遠く、新鮮な魚貝類が入手しにくく、塩蔵食品と相性のいい「おいしい米」がとれるということで、米中心の食事がなされていたということでありまして。そして、豪雪地帯ということのために、冬場は運動不足になりがちであります。

町ではこれらの問題点への対策として、成人病予防対策を講じました。また、町の取り組み姿勢を町民に理解してもらい、健康に対する意識の高揚を図り、町民総ぐるみで健康で明るい町づくりを進めるため、「百歳への挑戦」というイベントを3回にわたり実施いたしました。これらの取り組みで、欠かせないマンパワーが食生活改善推進員だったわけでありまして。委嘱数については資料編をご覧くださいと思います。

次に、医療分野であります。現在の町の医療体制は開業医1人、町の診療所は4カ所

ありまして、医師が3人体制ということになっております。こうした町内の開業医や近隣の医師の協力を得て、各種検診の実施、受診率の向上を図るとともに、医師と保健師との連携を強化し、予防医療の徹底を図っておるところであります。

福祉の分野では、昭和63年に老人保健施設、平成4年に特別養護老人ホームを開設しました。また、冬は雪のため外での運動ができにくくなることから、冬季間の運動不足解消に役立てようと、屋内プールや屋内ゲートボール場を整備したわけであります。さらに、介護保険に対応した施設整備も併せて行いました。ここでもマンパワーが大きな牽引力になりますので、ホームヘルパーの育成に力を注ぎました。育成数は資料編をご覧くださいと思います。

また、脳卒中、心筋梗塞などの成人病は、年1回の集団検診だけでは早期発見、早期治療に結びつかないことが多く、日ごろから自己の健康チェックや、ハイリスク者に対する生活面での指導が必要であることから、平成6年11月、自宅にいながら、毎日の健康チェックや医師、保健師からの健康を維持するために必要な助言を受けることのできる在宅健康管理システムを自治体としては全国で初めて導入をいたしました。端末機はその当時300台から整備をしてきたところであります。在宅健康管理システム及び運用については、資料編をご覧くださいと思います。

ここまでトータルケアに取り組んできて気がついたことは、啓蒙普及のためにメディア力が不足しているということであります。ご指導いただいてまいりました故松崎俊久先生のお話をお聞きして、ケーブルテレビの有効性を確信するに至ったところであります。

西会津町でケーブルテレビを導入することで解決することのできる政策課題としては、ここにありますように6つの点があります。

それでは、ケーブルテレビを誰が導入し、運営するのかということでありますが、西会津町の置かれた地域的、経済的な状況から、トータルケアの公的なサービスや通信事業などのサービスを民間に担ってもらえるという状況ではなかったわけであります。そのようなときに、平成7年度に、国の景気浮揚策として補正予算が組まれまして、ケーブルテレビ整備の打診をいただきました。このときの事業は、旧国土庁の事業で、平坦部のみの事業であったため、残りの山間地域の整備が可能かどうか、農林水産省にお伺いをいたしまして、継続整備の見通しが立ったことから、町の新しいインフラ整備として取り組むことにいたしました。加入率は91.7%であります。また、これ以後導入いたしました在宅健康管理システムをケーブルテレビ対応版として整備し、現在は合計580台が稼動してお

りまして、即時性のある運用が可能となったわけであります。また、町内5カ所に気象情報システムや情報カメラを整備いたしまして、後に町がプロバイダーとなってインターネットサービスを供給できるようになっております。放送センターの写真などは資料編をご覧くださいと思います。

ケーブルテレビの導入費用であります。1期、2期とも資料のとおりであります。当時は補助金のほかに補正予算債を活用することができましたので、町負担は少なく整備することができました。現在の人員配置は資料のとおりで、自主チャンネルでの放送や、行政ネットワークの保守を含めた通信サービスを提供しております。

運営費につきましては資料のとおりであります。

放送サービスについては、自主放送が2波あります。1つは、コミュニティチャンネルの5チャンネルであります。行政の会議開催とか、日々のまちの出来事、学校行事の紹介など、あらゆる話題を毎日3話ほどにいたしまして、夕方6時30分から30分ほどの枠に放送し、再放送で翌日の昼まで全部で8回放送しております。町内全域の話題を共有することができるようになりました。また、企画番組といたしましては、健康のまちづくりを進める啓蒙番組、トータルケア推進番組「百歳への挑戦」や自治区紹介「いいなわたしのまち」、テレビ広報「町政だより」など、行政の広報から農業、経済、地域の紹介番組まで、町民全員が主役の番組を提供し、まちづくりに対する関心と主体性を喚起しております。

2つ目は気象情報の9チャンネルであります。町内5カ所の気象ロボット及びアメダスにより、観測した町内5地区の気象データと解析結果をもとに、天気予報を放送しております。また、NHKをはじめとする地上放送、衛星放送等を再送信しております。

通信サービスとしては、ケーブルテレビの双方向性を生かして、町内どこからでも生中継が可能で、イベント等を放送しております。また、町がプロバイダーとなって、最大10メガbpsの速度を提供するインターネット接続サービスを行い、町民の情報通信格差是正の一翼を担っております。

ここまで説明申し上げましたように、ケーブルテレビを基盤とした中山間地域でのトータルケアの町づくりの成果としては、資料編にありますように、脳血管疾患及び胃がんによる死亡者が激減いたしました。この結果、平均寿命が延伸をしております。昭和60年当時の福島県内90市町村中、男性が88位、女性が69位から、平成12年の男性が

22位、女性が50位と向上をしております。

その結果、国民健康保険税も医療費の抑制や国保財政の健全化計画などによりまして減税することができました。3回減税をしております。グラフで見る1人当たりの国民健康保険税の推移であります。予防医療の徹底を図った結果、全国平均、福島県平均の伸びに比べまして、税額が年々減少してまいりました。一般の1人当たりの医療費が抑えられてきたことによりますが、これはケーブルテレビを活用した保健活動や予防医療を強化したことに大きな原因があると考えられます。

また、ケーブルテレビ基盤を利用した町づくりの各施策によりまして、町民が町内のあらゆる情報を共有することができ、昭和29年、2つの郡をまたぐ町村合併から50年を経て、ようやく町のアイデンティティが確立されてきたと感じております。

トータルケアのまちづくりの現在の施策重点項目としては、東北大学大学院公衆衛生学分野教授であります辻一郎先生のご指導によりまして、ここにあります糖尿病その他の予防対策に力を注いでいるところであります。また、西会津町のトータルケアのまちづくりの歴史は、疫学調査から食生活の改善、さらには、安全、安心で健康的な食材の使用へと進化してきたわけでありまして、しかし、体にいい食材は健康な土づくりから始まると考えまして、土づくりに取り組みまして、ミネラル米とミネラル野菜の栽培に取り組んでいるところであります。

さて、ケーブルテレビを基盤としたICTのまちづくりの今後の動向、課題であります。ここにありますように、(1)から(3)まで、そして、(4)から(5)までの課題がありますが、これからも誠心誠意この進展のために努力をしていきたい、このように思っております。

以上のように、町政の伸展により、特色あるまちづくりが進み、周辺町村との行政サービスの差別化が図られましたが、この件についても、今後より一層伸展を図るつもりであります。

それでは、続いて、全国有線テレビ協議会の会長を仰せつかっておりますので、全国有線テレビ協議会について、大雑把にご説明をさせていただきます。

ケーブルテレビの事業者が主に中山間地域など採算的に営業を望めない地域に対しまして、国や自治体及び農協などの支援をいただき整備された公設ケーブルテレビの団体で、昭和59年に設立され、今年で22年が過ぎました。平成17年12月現在、全国92の会員で構成されております。その設立目的といたしましては、国の支援を受けた施設の高

度利用を図るため、そのときどきの課題への対応や啓蒙活動、会員間相互の交流や研修会の開催など、会員の要望に応えるべく活動を行ってきたところであります。事務局は社団法人日本農村情報システム協会のご協力をいただいております。

次に、会員の概況でありますけれども、まず加入世帯数を見ますと、3,000世帯以下の会員が約6割と小規模の運営形態の会員が多数を占めております。伝送路の帯域はデジタル化対応の可能な770メガヘルツ帯域を有している会員が51%となっているものの、残り約半数が450メガヘルツ以下であり、今後何らかの形でブロードバンド化対策が望まれております。また、インターネットのサービスは約7割近くの会員が提供しております。インターネットのサービスでは、独自で運営している会員が約8割であります。その他民間の通信事業者に伝送路を貸与して、民間のインターネットサービスを受けている会員が約2割おります。また、国の助成を受けて施設を整備した会員のうち、その主務官庁といたしましては、農水省が約8割を超えておるところであります。

さて、近年の公設ケーブルテレビを取り巻く環境は大きな変化の潮流が押し寄せてきております。特に市町村の合併問題では、これと密接にかかわる施設のあり方であり、本協議会の会員の中でも約6割が合併しておりますが、その後の施設整備や運営形態に大きな課題を持っております。

現状と今後の展開であります。表の内容をご説明いたしますと、市を中心として合併した中で、Aの項目は中心市にケーブルテレビが整備されている場合であり、一方、Bの項目は周辺町村にケーブルテレビが整備されている場合の今後の展開ですが、こうした場合は、中心の市の情報施策のあり方にその後の展開が強く影響されております。また、合併をしない町村でも、近隣の民間事業者や自治体の連携を模索したり、デジタル対応への手法や財源を検討しているところであります。

公設ケーブルテレビの課題であります。まず1つとしては、市町村合併に伴い、それぞれ実情に応じた形での対応が必要であります。公平な住民サービス、情報格差の是正を目指した努力が求められております。2つ目としては、先ほど申し上げましたように、小規模事業者の会員が多いことから、地上波のデジタル化や広帯域化など、施設の高度化に向け、財政的な面での支援が求められております。3つ目としては、会員の多くは過疎中山間地域の条件不利地域に位置しており、これを克服するには、さらなるブロードバンド環境を目指したインフラ整備が求められている状況にあります。

最後に、当協議会会員は、ケーブルテレビを手段として、地域の活性化を図る努力を重

ねてきましたので、数々のノウハウを有している方々であり、現在各地で進められている自治体合併に伴う広域地域コミュニケーションの確立や、広域自治体の広報媒体としての番組政策の拠点センターとしての大きな貢献ができる方々でありますので、よろしくご理解とご高配をお願い申し上げる次第であります。

最後に、西会津町での詳しい事例紹介や全国有線テレビ協議会の紹介は、資料の最後のページにホームページのアドレスを記載しておりますので、ご覧いただければ幸いです。

以上、申し上げまして、説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

【多賀谷座長】      ありがとうございました。

それでは、ご質問等ございましたら、ご自由にご発言願います。どうぞ。

【山下構成員】      1つは質問で1つは感想ですけれども、24ページのところに国民健康保険税の推移というのがあって、健康の町宣言をされるやいなや、税が下がっています。おそらくそれはかかった医療費がその前年から下がるとか、そういうことで下がっているのかと思うんですけれども、これは感想にすぎないんですが、やる、宣言をして幾つかの施策をされると、ほんとうにこうやって変わることであるのだなというようなことをとも思いました。

そのときに、ここにケーブルがどのくらい寄与しているかというのが質問ということになるかもしれませんが、健康を維持するとか長寿を達成するというような当初の目的のために、ケーブルは後で入ってきたことになりましてけれども、どのくらいそれが貢献し、あるいは、それ以外のものというのがどのくらいなのかと、その辺をどういうふうに理解するんだろうというのが質問になります。

【多賀谷座長】      どうぞ。

【山口構成員】      よろしいですか。やはり町民の啓蒙作業というのが一番大切だと思うんです。それで、私も最初、松崎先生の講演をお聞きして、その受け売りを本気になってやってきました。しかし、1年もたって気がついたら、素人の私がこういうことを言っていてだれも信用しないだろうと思うようになったわけでありまして。それで、実際、女性のほうは極めて素直に町の言うことを聞いてくれたわけでありましてけれども、男性のほうはなかなか言うことを聞いてくれない状況だったわけでありまして。それで、健康、健康と私が言っておりましたので、町長はあんまり健康、健康と言うなと、健康は俺のものだという話なんですね。それでやっぱりいわゆるケーブルテレビ、その当時、松崎先生からのお

話もありまして、こういうものを使って啓蒙作業していかなければならないということも思ったわけでありまして。

その結果でありますけれども、現在は医療費が削減されまして、一番今国保税で全国的に困っておることは、老人医療費が増嵩して大変困っております。その中で、西会津町は老人医療費が全国平均よりも1人当たり13万8,000円ほど安くなっておる状況であります。それで、今までは健康保険なんかに関係あると思ってなかったわけでありまして、やっぱりこういう結果が出ますと、自分が健康になるということは自分のためでもありますけれども、やっぱり町のためにも、そして、町民の皆さんのためにもなっているんだということが理解されてきまして、最近はおれの健康は俺のものだなんていう男性の発言はなくなりました。

【多賀谷座長】 私からちょっと別なことをお聞きしたいんですけれども、約人口の91%が加入されているということで、今後2011年に地上波がすべてデジタル化するわけですが、その場合に、91%はケーブルテレビを経由してデジタルサービスを受けるといった感じなんでしょうか。残りの9%はどうなるんでしょうか。要するに、テレビ局がそこまでデジタル受信サービス、可能にすると思われませんか。もう既にその準備はされていますか。

【山口構成員】 今、その準備といいますか、これもやはり啓蒙作業でありまして、ケーブルテレビはこういうことで有効だという啓蒙を今まで一生懸命やってきたわけでありまして、デジタル化されても9%の皆さんにもそういう作業をしていきたいなと思います。

それで、老人は聴取料無料なんですけれども、やっぱりそれでもあまりテレビを見ないとかそういうことで加入されない皆さんもあったわけでありまして。そんなことで、9%、形の上では9%加入してないということでもありますけれども、それほど多い数字ではないと私は思っておりますので、これからもデジタル化に向けて啓蒙作業を行っていききたいなと思います。

【音構成員】 農村型のケーブルテレビは、先ほどのご説明にもございましたとおり、もともと設立には難視対策という要請の部分が非常に強くて、そこから多様なサービスに発展してきたという経緯があるのは十分理解をしておるんですが、それに絡めていいでしょうか、今後の後の展開ということで、37ページの「ケーブルテレビの抱える課題」という資料が非常に象徴的だなと思ったんですけれども、私の理解では、特に市町村合併

等で新しいエリアの首長になられた方のお考えが非常に大きく影響を与えるということと、それから、もう片方で例えばこのFなどに出ていますように、例えばデジタル化の対応等で、現状においては、特例債というのがございますけれども、今後の展開に対して相当不透明な部分が強いというふうなご説明だったかと思うんです。そこでですが、それに対する対応策ですとか、こういうような形のある種の支援を求めますとか、または、こういう努力をしたいですとかというような方策ということではいかがでございましょうか。または、場合によっては、中央官庁等にこういうような制度的な支援を求めますケースとか、そういうようなお考えというのはございますでしょうか。

【中山全国有線テレビ協議会事務局長代理】 それでは、たまたまテレビ協議会事務局担当が同席させていただきましたので、この問題につきましてちょっとご説明させていただきます。

各自治体様、それぞれいろいろな問題を抱えておられます。その中で、自らの力でできる方もおられますし、とてもとてもといったような内容の課題の方もおられます。ここにある方々の問題を7つぐらいのカテゴリーに分けてみたわけですが、やはり国または自治体様の絶大なご支援がなければ、とても単に情熱だけでは解決できない問題かなとも事務局担当としては思っております。ぜひともひとつご理解を賜ればありがたいなと思います。

【多賀谷座長】 そのほか、ございますか。どうぞ。

【石橋構成員】 今回の件で、私どもケーブルテレビ連盟なんですけど、そういう農村型、今、中山さんがご説明されたようなところについて、近隣に我々連盟の会員である事業者がいる場合には、それら事業者を利用するというようなことも、これは当然経済的にどうなるかということを検討せねばいかんわけですが、一つの選択肢じゃないかと思っております。そういうことで、全国有線テレビ協議会様のほうとも我々として少しお話をさせてもらいたいなと思っております。

【多賀谷座長】 そのほか、ございますでしょうか。どうぞ。

【寺坂構成員】 最初の政策課題の中で、トータルケアのまちづくりというのはすごく成果を上げられたような感じにお見受けするんですけども、住民参加のまちづくりという意味合いでのその住民の方の参画であるとか、あるいは、住民との共同、そういった面での何か成果がこのケーブルの整備を通じて何か出たんでしょうか。

【山口構成員】 やっぱり今までの西会津町の町民の姿勢というのは、行政のほうはもう役場のほうに任せたいという格好でありまして、みずから町政に参画しようというような



姿勢はなかったわけであります。それが、昨年6月からでありますけれども、みんなで参加して、住民自治基本条例のようなもの、町の憲法になるようなものをつくっていかうということで、会議を重ねて10回目になりましたけれども、やっぱりその成果は上がっております、我々が主体なんだということをみんな意識するようになりました。

また、行政のほうでも、今、福祉会というのがあります、ここでやっぱり国際的に通ずるようなボランティア組織、ボランティアサポートセンターというのはもう既にできたわけでありますけれども、この受ける側の対応を、アメリカにアリゾナ州にフェニックスというところがありますけれども、それにくっついた格好でサンシティというコミュニティがありますが、そこなんかを参考にして、アメリカ、それから、カナダなんかで行われているような国際的なボランティア組織、受けるほうもつくって、今やっつけていこうという動きになってきております。

今までのように、ボランティアというのは労働力の足りないところにただボランティアの人たちを派遣するというようなことが多かったのかもしれませんが、今、やっぱり福祉会なんかでは、看護師、介護師、それと、保健師、こういう人たちのかわりになるような人を養成してそこに充てていくというようなボランティアの仕方を職員たちが考えて、今そのいろいろの作業が始まりつつあるところであります。

そんなことで、大変変わってきたなと思っております。

【多賀谷座長】 ありがとうございます。

それでは、時間の関係もありますので、西会津町へのヒアリングはこのぐらいに。どうもありがとうございました。

それでは、最後に、KDDIについて、森田構成員からご説明をいただきたいと思っております。

【森田構成員】 KDDIの森田でございます。研究会の貴重なお時間を私どもの発表に割いていただき、まことにありがとうございます。

私のほうから、KDDIのブロードバンド事業の取り組みについてご説明させていただきます。

まず、「はじめに」ということで、ここの部分、若干文字だけありますけれども、これについては読ませていただきます。

「電気通信市場は、競争の導入と促進により、お客様利便性向上を図る施策がとられてきました。これまでの様々な競争により、サービスの多様化や料金の低廉化等が進む等、

一定の成果が上がっています。

通信事業者の立場からすると、IP化の進展等、近年の技術革新・環境変化に伴い、同業他社と異業種参入者を含めた競争の激化、主戦場が中継サービス領域からアクセス領域へと移行、レガシー電話を始めとする通信サービスから『通信と放送の融合』や『固定通信と移動体通信の融合』等によるバンドルサービス等、新たな競争が始まったと言えます。

『ユビキタス・ソリューション・カンパニー』を目指すKDDIは、『戦略とスピード』をモットーに活力ある市場を創出し、次世代通信サービスの健全な育成により、持続的成長の礎を築く為、お客様視点のサービス提供が不可欠であると考えています」ということとでございます。

それでは、まず簡単にKDDIの概要についてご説明させていただきます。お手元の資料で4ページでございますが、KDDIは中継系通信事業者のDDI、国際系通信事業者のKDD、移動体通信事業者のIDOの3社がNTT対抗軸の結集を目的に2000年10月に合併して設立された会社でございます。その後、各地域で事業展開していた移動体通信のセルラー会社との合併、昨年10月のTU-KAグループ、これも携帯会社でございますけれども、TU-KAグループとの合併、さらに、今年の1月のパワードコムとの合併を経まして、現在では売上高3兆円の総合通信事業者に成長いたしております。

次のページでございますが、決算発表前でございますので、具体的な数値につきましてはご容赦願いたいと思っておりますけれども、今年度末の予想といたしましては、移動通信の加入者数はauとTU-KAを合わせて約2,500万のお客様と思われております。また、固定通信の加入者数はFTHの光プラスで18万、ドライカップターの直収電話サービスであるメタルプラスで170万、インターネットプロバイダーとしてのDIONで280万となります。現在、さらなるブロードバンドの推進に向けまして、東京電力さんとの提携も推進中ございまして、固定通信事業基盤を強化しているところでございます。

これらの顧客基盤の上で放送、コンテンツ、広告、ソリューションビジネスを展開するというのが弊社の事業形態でございます。

続きまして、KDDIのトリプルプレーサービスである光プラスについて簡単にご説明させていただきます。

7ページ目でございますけれども、光プラスはKDDIのFTHサービスでございまして、インターネットと電話とテレビを1本の光ファイバーで提供するサービスでございます。セット料金の例が右側にございますけれども、一戸建て用の光プラスホームでは月

額9,550円、マンション用の光プラスマンションでは月額6,510円でトリプルプレーサービスを提供させていただいています。絵の中に右側に緑色の丸があってCDNとございますけれども、これについては後ほどご説明させていただきます。

8ページ目ですけれども、トリプルプレーの光プラスの電話サービスでございます。光プラス電話といえますのは、最新のIP電話技術と既存の電話事業者としてのノウハウを生かして、加入者交換機の機能を具備している、こういうサービスでございます。これによりまして、緊急通報やフリーダイヤル、携帯・PHSへの通話も可能であり、既存電話とほぼ同等の機能を実現しています。また、現在の電話番号がそのまま利用可能ということで、番号ポータビリティも備えているということでございます。さらに、最新のIP電話技術を用いておりますので、かなりコスト的にはお安くございまして、一般加入電話への通話につきましては、全国一律3分8.4円、KDDIのIP電話、これは050電話でございますけれども、加入者間は通話量無料ということで電話サービスを提供させていただくということでございます。

9ページ目が光プラスのインターネットサービスについてでございます。こちらに記載してあるとおりでございまして、最大1ギガbpsの大容量光ファイバーアクセスということによりまして、宅内では100メガbpsの超高速接続を実現しております。最大で32分岐させているわけですが、分岐する前は1ギガbpsの容量がございまして、安定的で高速なインターネット接続が可能となっているということでございます。

また、HGWというのはホームゲートウェイの略でございまして、ブロードバンドルータ機能を搭載しており、ホームゲートウェイのこの下位にPCや電話やセットトップボックスを接続していただくという構成をとっております。

ネットワーク的にはデータが混在して伝送されるわけですが、VLANでのパス設定によりまして、セキュリティは十分確保されていると考えております。

最後に、ユーザーサポートについてですけれども、接続、設定に関する問い合わせは24時間、365日対応するということをやっております。さらには、かけつけ設定サポートということも提供させていただいております。

10ページ目が光プラスのテレビでございます。これもこちらに記載してあるとおりでございまして、IPマルチキャストの技術、それと、DVD並みの映像配信、ご自宅のテレビがそのままご利用可能なSTB、多チャンネル放送、30チャンネル、それと、約5,000作品のVODと。多チャンネル放送とVODをセットにしたお得な料金というのが

特徴でございます。

11ページでございますけれども、光プラステレビのサービスといたしましては、現在、ベーシックサービスとオプションサービスという2本立てで提供させていただいております。ベーシックサービスにつきましては初期費用無料と、多チャンネル放送25チャンネル、これにオプションチャンネルが別途5チャンネルございますけれども、さらにこれにVOD3本、STBレンタル料、番組表つきで月額2,400円という形で提供させていただいております。

続きまして、この研究会のテーマにもかなり関係すると思われまますIPマルチキャスト放送についてご説明させていただきます。13ページ目でございますけれども、KDDIは電気通信事業用の設備を利用して放送を行う電気通信役務利用放送事業者といたしまして、2003年10月に登録させていただいております。IPマルチキャスト方式で放送を行っておりますのは、冒頭の資料でもございましたとおりで、KDDIほか、ビー・ビー・ケーブルさん、オンラインティーヴィさん、アイキャストさんといった4事業者となっております。

14ページ目でございます。2003年10月の登録後、2003年12月から光ファイバーを使ったトリプルプレーサービス「光プラス」の1サービスといたしまして、電気通信役務利用放送事業を開始し、現在は全国県庁所在地クラスの都市で営業を行っております。申しわけございません。資料上、電気通信役務利用放送事業者の登録が2003年8月と記載されておりますけれども、これは2003年10月の誤りでございます。申しわけございません。

現在、お客様のニーズをさらに満たすべく、地上デジタル放送のIP再送信についても検討を行っているところでございます。下のほうにネットワークのイメージ図がございませぬけれども、KDDIでは全国規模でコンテンツを伝送する全国ネットワークを10ギガbpsのリング構成で構築しております。この全国ネットワークから分岐する形で、2.4ギガbpsの都市リングを構築しております。ネットワークをこういった形でリング構成とすることで、万が一の障害にも瞬断することなくコンテンツを発信できるということになっております。このCDNと書いてありますけれども、これはコンテンツ・デリバリー・ネットワークの略でございます。

15ページ目でございます。続きまして、IPの再送信において確保されるべき条件とされるもののうち、地域限定、同一性保持といったところが問題になるうかと思われまます

ので、これについて簡単にご説明させていただきます。

まず、地域限定の問題でございますけれども、我々はインターネットを経由しないクロードな専用CDNによりまして、全国十数カ所のネットワークセンターで配信先をコントロールするというによりまして、放送対象地域に限定した再送信が可能であると考えております。

下の絵は、東北エリアの場合の想定でございますけれども、放送波を乗せたIPパケットの配信ルートを限定することによりまして、例えば、宮城県の放送区域であれば宮城県、岩手県の放送区域であれば岩手県のチャンネルのみ視聴を可能とするということができると思っております。

続きまして、同一性保持につきましては、放送対象区域内の通信ビルにおきまして、地上デジタル放送を一括して直接受信しまして、これを同時にデコード、再エンコードを行うことによりまして、情報内容を変更することなく配信することが可能であろうと考えております。

17ページ目でございますけれども、IP伝送ということになりますと、どうしても品質劣化や伝送遅延に対するご懸念がおりになるかと思いますが、品質劣化につきましては、光ファイバーによる十分な伝送容量を確保しつつ、インターネットを経由しない、クロードで品質管理が可能な専用CDN、コンテンツ・デリバリー・ネットワークを用いますので、基本的にブロックノイズは発生しないと。さらに、映像と音声を同じTSパケット内で送信するというのをやりますので、これによりまして、音ずれも発生しないと考えております。

また、伝送遅延につきましては、エンコード等がございますので、若干遅延が生じることは否めないところでございますけれども、数十ms程度であろうと思われるので、これは視聴には多分全く問題ないと考えております。

この下の絵では、優先制御について簡単に触れておりますけれども、基本的に我々は放送と電話のパケットにつきましては、優先ビットを付与するという事で、トラフィックが増大した場合でも、放送と電話を最優先に送信する仕組みとなっております。

全チャンネルの同時伝送の問題ですけれども、これは18ページ目でございます。弊社の放送は弊社のネットワークセンターから全加入者に向けまして、放送対象地域内の全チャンネルを同時に、かつ、一方的に送信し、通信ビルからユーザー間は視聴者から要求があったチャンネルのみ配信する仕組みとなっております。この部分が著作権法上放送とされ

ない理由と言われておるわけでございますけれども、これにつきましては、視聴者のチャンネル選択におけるいわゆる操作性や一覧性などの面で、従来のテレビと同様の環境を実現しているかどうかというところを基準にして評価していただきたいと希望するものでございます。

ここで、19ページ目でございますけれども、通信事業者であるKDDIから見たマルチメディアについて簡単に触れさせていただきたいと思いますが、競争の激しい通信分野におきましては、差別化というのが重要なキーワードとなるということでございます。そのためには、各種サービスの効果的なバンドルということが必要となってきております。また、いつでもどこでもだれとでもといったコビキタス社会を考えますと、多様なアクセス方式によるシームレスなサービスの実現ということもまた重要なことということになっております。

これらを実現することがいわゆる我々はマルチメディア化であると考えているわけでございますけれども、その手段として、ALL-IP共通プラットフォーム化を目指しているわけでございます。ALL-IP共通プラットフォームによります魅力的なサービスの迅速な提供、そして、設備・運用コスト低減による魅力的な料金設定によりまして、お客様に満足いただくことが我々の使命であると考えております。

20ページは省略させていただきまして、21ページもウルトラ3Gとクワトロプレイの流れ、クワトロプレイというのが先ほどJ:COMさんのご発表でいうところのグランドスラムというところで、携帯との連携ということになりますけれども、これにつきましても、若干本題とずれる部分もございますので省略させていただいています。

まとめでございますけれども、22ページでございます。お客様のニーズに合わせた新しいサービスの創出のためには、私どもは通信事業者と放送事業者の相互理解が今後ますます重要になると考えております。基本的には競争すべきところでは競争し、協調すべきところは協調するといったバランスがどうしても大切になるだろうと思っております、それなくしては、健全な市場育成は難しいと認識しております。

今後とも我々は健全な市場育成に向けて尽力させていただきたいと考えておりますので、よろしくお願い申し上げたいと思います。

23ページ目でございますけれども、これは最後にCATV事業者さんと通信事業者としてのKDDIとの連携サービスについてのご紹介でございます。通信はもともとKDDIの得意とするところでございますので、CATV事業者さんのケーブルとKDDIの先

ほどのCDNを接続いたしまして、CATV事業者さんのお客様向けのOABJ番号でのIP電話サービスを昨年から開始させていただいております。右側にサービス提供中CATV事業者様がございますけれども、合計9事業者でサービスさせていただいております。このケーブルプラス電話というものでございますけれども、このケーブルプラス電話は光プラス電話と同様に、NTTさんの交換設備を経由しませんので、NTTさんのFTTH化の計画というものの影響を受けにくいサービスと考えております。

このようにお互いの得意分野を生かして協調していくというのがKDDIの基本スタンスでございますので、今後ともよろしくお願い申し上げますということでございます。

以上で発表を終わらせていただきます。ありがとうございました。

【多賀谷座長】      ありがとうございました。

それでは、ご質問がございましたら、ご自由にご発言願います。どうぞ。

【後藤座長代理】   細かいところはお答えにくいところがあるかと思っておりますけれども、私は技術的な観点から、2つほど質問させていただきたいと思っております。1つは、全国のネットワーク及び都市リングのところでの優先制御等のご説明がありました。ネットワークの技術としてちょっと気になりますのは、それぞれの通信ビルというところから加入者の方のところに行くところです。その部分でも何かの優先制御あるいはQoS保証技術等みたいなものを何かお使いになっているかどうかというのが1点でございます。

もう一点は、資料のホームゲートウェイ、セットボックスのところゼロアドミニストレーションとお書きになっている。これの意味の確認です。それはプラグ・アンド・プレイといいますか、挿入すればいいという意味でゼロなののでしょうか。それとも、ユーザーの側、あるいは設置するときには設定の操作が不要であるが、実際にはネットワーク管理者の方が、そちらの側から設定したり様子を見たりすることができるという意味で、ユーザー側から見たときにアドミニストレーションが要らないという意味なののでしょうか、ちょっと追加のご説明をいただければ幸いです。

【森田構成員】    まずゼロアドミニストレーションでございますけれども、これはご質問の意味から申し上げますと、ユーザー側は全く意識することはございません。一応ネットワーク側では端末をきちんと認識するような登録は行いますけれども、それも事前に終わらせますので、わかりやすいお言葉で言いますと、プラグ・アンド・プレイですか、まさにその形で実現されています。自動設定ですね。

それと、QoSでございますけれども、やはりこれも端末まで端末までQoS制御して

おります。

【後藤座長代理】 一つ追加の質問をさせていただきます。もしかするとお答えしにくいかもしれませんが、そのユーザーの宅内に置いた装置に関して、一種の統計情報みたいなものが把握できるかということです。この質問の背景を申し上げますと、従来の同軸であるとか、あるいはF T T Hでも、ユーザーの側の品質を言うときには主観評価と客観評価があると思います。この業界の方にはご苦労があるかと思いますが。主観的に人間がその画像を見てどうだという評価で決めていくのは、かなり大変だということになります。なるべく自動的に計れる、あるいは換算式がある、測定器があるという方向で品質を測定しようという動きがあるかと思いますが。ところで、I Pを使った場合には、まだネットワークの側での従来の品質の測定法、例えば遅延とかパケットロスと画質のほうの関連が、まだかなり離れているという状況があると思います。そのあたりは、特定の事業者の方だけの問題ではなくて、世の中全体としてどういうふうに納得していけばいいか、というのが一つの論点としてあろうと思います。そのような意味で客観的なデータがとれるような方向になればいいなと考えています。その方向で、具体的にどうおやりになっているのかというのを聞きたいのですが、もしお考えがあればご意見を承れば幸いです。

【森田構成員】 ご質問の件につきましては、宅内までの部分につきましては、現状、目視は当然できませんので、そこはサポートできておりません。ただ、網内におきましては、監視のほうで画像の品質チェックについては目視で行っているという状態でございます。ただこれは目視というやはり非常に主観的な要素が強うございますので、現在、我々は研究所を持っておりまして、そちらのほうでいろいろなレイヤで客観的な評価ができるようなシステムを今構築しているというところでございます。

【後藤座長代理】 ありがとうございます。

【中村構成員】 ケーブルラボの中村です。

資料の15ページにつきまして、この資料は現在の法制度にあります県域のことを認識して書かれておると思います。これからの話ですけれども、区域外再送信で、例えば、宮城県の放送が岩手県でも見れるという仮定にした場合には、これは技術的には可能なんではないでしょうか。例えば岩手県のある真ん中、下のほうですとか上のほうですとか、そういう地域限定ではこの技術ではそういうコントロールができるんでしょうか、できないんでしょうか。

【森田構成員】 基本的にできると考えています。そのネットワークのレイヤの組み



方の問題だと思っておりますので、また、それをどう制御していくかという問題でございますので、そういった制度の変化に伴う対応というのは当然できるように対応していくということだと思います。

【多賀谷座長】 そのほか、ございますでしょうか。どうぞ。

【石橋構成員】 ちょっとお答えできなければしょうがないんですが、KDDIさんは今度ケーブルテレビにかなりのポーションで出資されたということですが、そのねらいは何なんでしょうか。

【森田構成員】 答えにくい話ではないんですが、最後のほうで、23ページのところで、我々は基本的にCATVさんとは協調的に連携していきたいということをご説明させていただいておりますけれども、基本的に我々は電話サービスについて、通信事業者として本業でございますので、これはCATVさんもなかなか不得意な分野であろうと思っておりますので、プライマリー電話、固定電話の代替としてご提供させていただきたいなというのがあります。

さらに、VODにつきましても、現在まだCATVさん向けにご提供しているわけではないんですが、これにつきましても、ご要望があれば、先ほどのお話のとおりで、インタラクティブに処理しなければいけない部分がございますので、これにつきましても、連携を図らせていただければ、一緒に協調的にやっていきたいなというところが大きなねらいだと考えております。

【多賀谷座長】 そのほかございますか。どうぞ。

【山下構成員】 今のお話の関連ですが、5ページのところでは、例えばKDDI光プラスがあるということで、今加入者は18万だというふうなお話でしたが、この内容について詳しく説明をしてくださったということから、これを推進していくのがこれからの戦略かなと私としては受け取ったんですが、その光プラスとケーブルプラス電話ですね、今の23ページの、この2つの方向というのが何かどこかでぶつかるようなことがないのだろうか。何か少し逆のほうを向いてるような気がするんですが、それはどうなんでしょうか。

【森田構成員】 基本的にいろんなことをやるのがKDDIのいいところでございますので、おっしゃられているとおりで、通信の側面からいきますと、光プラスを進めていくというところがKDDIの基本的なスタンスだということは変わらないと思っております。ただ、そうは申し上げましても、KDDIという会社は地域アクセス網、具体的に光ファ

イバー網というのを持っていない会社なんですね。今の光プラスというものも、NTTさんからシェアして具体的にアクセス伝送路を引いているというのが実態でございます。そういったこともございますので、そこで、東電さんと連携して今後また進めていきましょうねという話も進めているところでございますけれども、そういったことからいきますと、いかにアクセス系のネットワークというものを自分たちと連携してつくっていただけるかというところが我々の一番の課題だと思っておりますので、今いろんなところ、いろんな側面でものを考えているというところでございます。

【多賀谷座長】 この23ページのケーブルテレビと連合しているケーブルテレビ事業者というのは、何となく見ると、都市部のやや郊外の地域が中心というところですが、そういうところに今都心部ではないし、あるいは、過疎地でもない、そういうところが中心ですが、それは何か理由があるのでしょうか。

【森田構成員】 特に理由ということはなく、例えば、ジュピターテレコムさんはご自身でこういったプライマリー電話サービスをやられておりますので、こういった形での我々との連携というのが難しいのかなというところだと思います。

【多賀谷座長】 わかりました。

そのほか、ございますでしょうか。

それでは、どうもありがとうございました。

本日は3者からヒアリングを行いましたけど、全体につきましてご質問、コメント等ございましたら、ご自由にご発言願います。何かございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、そろそろ12時ですので、今日はこれで閉会したいと思います。

次回の会合の予定等について事務局からご連絡をお願いします。

【梅村地域放送課課長補佐】 本日はありがとうございました。

今回は4月21日金曜日、午後4時からの開催を予定しておりますので、時間の確保をよろしくお願いいたします。場所は総務省内の会議室を予定しております。次回も今回と同様に、ケーブルテレビの特に技術面の課題等についてヒアリングを行っていただきたいと考えております。また、海外のケーブルテレビ事業の動向についても現在事務局で調査を行っておりますので、その内容についてもご報告していただければと考えております。

また、今後のヒアリング等につきまして、ご意見、ご要望等ございましたら、事務局までご連絡いただければと思います。

事務局からは以上でございます。

【多賀谷座長】 それでは、これで終わります。

本日はどうもありがとうございました。