

IP化の進展に対応した競争ルールの在り方に関する懇談会（第3回）議事概要

1 日時：平成18年2月1日（水）10：15～13：00

2 場所：低層棟1階 総務省第1会議室

3 出席者

(1) 構成員（五十音順、敬称略）

依田 高典、尾家 祐二、酒井 善則（座長代理）、佐藤 治正、菅谷 実、
関口 博正、東海 幹夫、林 敏彦（座長）、藤原 まり子、舟田 正之、増野 大作

(2) 関係事業者・団体

株式会社ACCESS、イー・アクセス株式会社、株式会社インフォシティ、株
式会社ケイ・オプティコム、KDDI株式会社、株式会社Jストリーム、株式会
社ジュピターテレコム、情報通信ネットワーク産業協会、ソフトバンク株式会社、
社団法人テレコムサービス協会、日本電信電話株式会社、富士通株式会社、ボー
ダフォン株式会社、モバイル・コンテンツ・フォーラム

(2) 総務省

須田 総合通信基盤局長、寺崎 電気通信事業部長、谷脇 料金サービス課長、
泉 料金サービス課企画官、鈴木 事業政策課長、大橋 データ通信課長、
渡辺 電気通信技術システム課長、古市 消費者行政課長、門馬 番号企画室長、
片桐 料金サービス課課長補佐、横手 同課長補佐、白井 同課長補佐、
西潟 同課長補佐

4 議題

関係事業者・団体からのヒアリング①

○ 関係事業者等からのプレゼンテーション

(1) 日本電信電話株式会社（資料1）は、昨年公表した「中期経営戦略」に沿って、(1)
IPベースで固定（県内・県間）・移動のシームレスなサービスを提供（現行法の枠
内で公正競争条件を確保）、(2) 指定設備について真にボトルネック性のあるものに限
定すべき等を主張。

(2) KDDI株式会社（資料2）は、NTTの中期経営戦略について、独占的市場支配力
を更に強化し、競争を排除するものであって、従来の競争政策に逆行するものである
としつつ、(1) NTTの持株会社体制の廃止・完全資本分離、(2) NTTアクセス部門
の分離（機能分離）、(3) こうした策が講じられるまでの間、NTTグループ内の厳正
なファイアーウォールのルール化が必要と主張。

(3) ソフトバンク株式会社（資料3）は、NTT東西のアクセス回線を切り出した会社を

設立すれば、公正競争が確保されるとともに、すべての加入者回線を収益ベースで光化することも可能であるとする「ユニバーサル回線会社」論を展開し、NTTの垂直分離を提言。

- (4) イー・アクセス株式会社(資料4)は、(1)NTT東西とドコモの融合サービス計画の禁止、(2)NTTグループにおける非グループ事業者との取引の拡大、(3)持株会社の廃止検討の3点を主張。
- (5) ボーダフォン株式会社(資料5)は、IP網への移行は、最初から競争に対応することを前提とした通信業界の環境整備を実現する上で、絶好の機会であるとしつつ、NTTグループ内の連携強化が公正競争上の問題を引き起こさないようドミナント規制の強化、接続ルールの見直し等を行うべきであり、これらを検討する際に英国の事例は有用であると主張。
- (6) 株式会社Jストリーム(資料6)は、リッチコンテンツの配信システムの重要性を指摘。
- (7) 株式会社ACCESS(資料7)は、あるレイヤーで支配的立場にあるプレイヤーが、補完する各レイヤーの企業に対して支配力を行使することがないよう公正競争を確保することが重要であると主張。

○ 主な議論

構成員 資料3の17ページにある光ファイバ1回線当たり月額約690円というのは、光ファイバの保守費用も含んでいるのか。

ソフトバンク株式会社(以下ソフトバンク) 保守費用も含めて算出している。

構成員 アクセス網を構築する会社は何の競争もないのではないか。

ソフトバンク 高速道路は、建設されて30年が経過しても利用されている。高速道路を走る自動車はメーカー各社によって競争が行われており、また、高速道路を使う宅配業者も各種サービスにより競争が進んでいる。このことから、物理網レイヤーである光ファイバを全国に敷設して、その上のレイヤーで競争が行われるべきである。

構成員 光アクセス会社の提案に対しては、①既に設備競争が進展している地域や、地方公共団体が過疎債等により敷設しIRUで民間事業者に貸している地域においてどのように対処することとなるのかという問題と、②そもそも光ファイバは民間会社の私有財産となっているため、この点を2010年までに解決できるのかというタイムスパンの問題があるが、これらについてはどのように考えるか。

ソフトバンク まず、過疎債を活用している民間事業者はNTTのみである。これは他事業者が電柱、とう道、道路占用等の手続きが煩雑であるという問題により簡単に敷設できないためである。また、ある地域では光ファイバの競争があるといっても回線数は数百万の下の方であり、メタル回線数6000万と比較すると、まだまだ少ない。メタル回線と比較しても、光ファイバの競争はまだ始まったばかりである。大事なのは、

デジタルデバイドをなくし、フェアな形で光ファイバを敷設していくことである。アクセス部門をブランドも人事も資本もきちんとした形で分離して公正な競争を促進させるべき。

日本電信電話株式会社(以下NTT) メタルや光ファイバはただの素材ではなく、様々な技術進歩がある。私どもも情報通信の研究開発を進めており、開発力は落ちていない。現在は、アクセス系の開発が重要で、メタル線については、伝送品質を向上させたり、被覆についても干渉を抑えるような研究開発をしている。光ファイバについても、直角に曲がる、結べるものなど操作性にすぐれたものということに注力して常に改良を重ねてきているし、雪害、地震等に耐え得るものを作っている。こうした努力は承知置き願いたい。

ソフトバンク 光ファイバの材質の研究開発は、NTTの外で行われており、民間企業が競争してよいものを作っている。それをNTTが購買力を利用して独占的に買入れてNTTのネットワークとして構築し、他社では参入できないようにしているという構造上の問題がある。研究開発は、(光ファイバという)材料をNTTに提供する企業が競争を通じて行えばよく、NTTが自らやる必要はない。情熱は理解するが、研究開発はNTTから分離して行えばよい。

構成員 NTTに確認するが、IP時代の競争ルールを二つ取り上げるとすれば、何かあるか。アクセス会社が必要だとNCCが主張する理由は、「競争が必要であるがイコールではない」ということだと思うが、その点について感想を聞きたい。

NTT NTTが民営化して以降、PSTNの競争環境は整備されてきており、諸外国と比べて相当オープンになっている。一方、IP化により映像コンテンツの配信等によるトラフィックが急増しており、早急に次世代ネットワークを作らなければ、トラフィックを制御できなくなるし、セキュリティも確保できなくなる。そのため、私どもは中期経営戦略で次世代ネットワークについて、コネクティビティやセキュリティを確保したオープンなネットワークにするなどのコンセプトとタイムテーブルを示して構築していくことを公表した。レイヤーごとのネットワークの仕様については、これまでどおりオープンにしていく。仕様が同じであればすぐにつながる。

先日、海外の事業者と懇談する機会があったが、今までは光サービスについては見向きもされなかったのに、最近の日本の状況を見て、海外でも光サービスが動き出している。

NTTは中期経営戦略の下で光化を進めているが、なかなか利益がのらない。先ほど孫社長は690円で光を販売すると言っていたが、NTTではとてもできない。

指定設備規制の範囲は、真にボトルネック性があるものだけに限定してもらいたい。また、FMCについては、他事業者とも話し合いながらやってはいくが、具体的な展開は自由にさせてもらいたい。

構成員 グローバルな技術が持続的に発展するために何が必要か。競争上どのような環

境が必要と考えるか。

ソフトバンク 光ファイバ網を 690 円の接続料で全国整備できるかと言われれば、それは可能である。NTTは、中期経営戦略で光 3000 万回線に 2 兆数千億円を投じるということであるから、光 6000 万加入であれば、投資額 6 兆円もむちゃな額ではない。NTTは、アクセス系を 98%所有しているが、光ファイバについては 5000 円で他社に貸し出す一方で、Bフレッツを 4000 円で提供している状況であり、このようなNTTとどうやって競争していけばよいのか。メタル回線が 1300 円の現状において光ファイバを 690 円で敷設することが可能となれば、全国民にユニバーサルサービスとして光回線が提供できる。そのためには、今のメタルを光に置き換えればよい。もちろん、電話のみの提供であっても光を利用できる。

NTT 国際戦略について申し上げますと、やはり国際標準を勝ち取ることが重要である。かつてはデファクトスタンダードとデジュレスタンダードのうち一方を取ればよかったが、今はその両方が必要。したがって、仲間を増やし、より多くの海外の方に使ってもらうことが重要。ドコモの 3Gについては、W-CDMAでヨーロッパと提携を進めている。

イー・アクセス株式会社 アクセスに関して、世界の動きはブロードバンドといえればメタルケーブルである。光化を進めているのは、世界の中でも日本だけである。儲からない光にこれだけの額の投資をするのは、いかがなものか。これからはWiMAXなどモバイルのアクセスに戦略的重心を置くべき。

世界でどのような主導権を取るかが重要であるが、日本のメーカーは世界でどれだけのシェアを有しているのか。実際、シェアは低く国際的な競争力はない。先ほど、3Gについて提携を進めているという話があったが、W-CDMAは標準化された規格といってもかなり凝った作りであるため、日本の端末は外国では普及しづらいのではないかと。NTTの研究開発は、もっと海外動向に目をむけた標準化を追求すべき。

KDDI株式会社（以下KDDI） 研究開発の重要性はその通りである。特に電気通信の世界では標準化が重要である。海外では標準化はメーカー主体で行われているが、日本ではNTTグループが主体的になっている。この点を外国の通信事業者がどの様に見ているか考えるべきである。米国ではAT&Tの分割で、ベル研究所はメーカーであるルーセントに所属するようになった。また、外国の通信事業者も研究所を所有しているが、標準を作るよりもサービスレイヤーでの技術開発が主体である。日本のメーカーの研究開発力をどの様につけていくのかが問題である。独占時代にはNTTが研究開発し標準化したものをメーカーに技術移転してきたが、既に標準化のための技術開発を通信事業者が行う時代ではない。これまでとは視点を変えた技術開発の議論が必要になっている。

構成員 日本の技術開発体制をどのように進めていくかについても懇談会で検討する必要があるか検討する必要がある。第1回の懇談会で、研究開発しているはずのNTT

Tがシスコのルータを使うのはなぜかというコメントもあった。

また、孫社長の全国に光を張り巡らせるための回線会社の話も興味深い。確かに、メタルをリプレースするときに、またメタルを張るというのもどうなのか、と思う。ただ、一方で光化はクレイジーだという議論もある。また、無線系も重要になってきている。ネットワークが一元的ではなく、多元的になるようなビジョンが見えてきている。そのようなネットワークでの相互接続をどう確保するのか、あるいはルール化するのか懇談会で考える必要がある。

本日の懇談会は構造的な問題が話題の中心だったが、検討アジェンダのパブコメでは接続政策も極めて重要という意見が多かった。懇談会でもそれを中心に議論していきたい。

ケイ・オプティコム株式会社 NTTと比べてこれだけ価格差があって我々のサービスはとても有利なのに、結果を見ると圧倒的にNTTが有利。これは独占的支配によるものではないか。

ソフトバンク 今後の議論においては一番重要な構造問題を先送りすることなく、中心議題として議論すべき。

KDDI イー・アクセスの資料で言及されている携帯通話コストについて総務省の内
外価格差に関するデータと大幅に違っている。イー・アクセスと総務省で検討して頂けないか。

以上