

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6回)議事概要

1 日時:平成18年4月26日(水)10:30~12:30

2 場所:総務省9階 第3特別会議室

3 出席者

(1)構成員(五十音順、敬称略)

依田 高典、江崎 浩、酒井 善則(座長代理)、関口 博正、林 敏彦(座長)、
藤原 まり子、舟田 正之、増野 大作、森川 博之

(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、
二宮 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、
湯本 事業政策課調査官、今川 事業政策課企画官、片桐 料金サービス課長補佐、
横手 同課長補佐、西潟 同課長補佐、白井 同課長補佐

4 議題

- (1)NGN について
- (2)料金政策の経緯等について
- (3)接続政策の経緯等について
- (4)諸外国における競争政策の動向について

5 議事要旨

(1)NGN について

- 森川構成員より「NGN について」(資料2)に基づき説明。
- 構成員の主な発言は以下のとおり。

- ・ ヘビーユーザが通信インフラにただ乗りすると一般(ライト)ユーザが困るのではないかと一般的に言われているが、ISPのデータによると、ヘビーユーザは確かに大きなトラフィックを取っているものの、それに続く(ミドル)ユーザもかなり連続して分布している。もう一つ留意すべき問題は、インターネットにおいてはヘビーユーザの資源を使ってライトユーザがサービスを楽しんでいるという側面もあり、一般ユーザがヘビーユーザにただ乗りしている側面があるということ。つまり、今のシステムでは、ヘビーユーザのトラフィックをカットすると、一般ユーザが享受する自由度とサービスのクオリティが下がるおそれがある。
- ・ 今後、ダウンロード型よりもアップロード型のトラフィックが増えていくと予想される中で、アップロードに対するISPの課金システムが今は確立されていないことについては、今後IP化の進展に当たって考えなくてはならないポイント。

- ・ ピアリングについては、対等ピアで互いに相互接続しているのは Tier1 の一部のプロバイダに限られ、ピアリングとトランジットをバンドルして料金が設定されている。ピアリングの条件は公開されておらず、自由にピアリングしているというインターネットのイメージと実際のオペレーションは異なっている。競争を健全化するという意味では、どこをオープンにして、どこのインターフェースを確立し、ピアリングに伴う課金のシステムをどうするかということは考えなくてはならないポイント。
- ・ 通信種別に関し、デジタル通信としてのインターネットが成功した要因の一つは、「ビットに意味はない」という理念でスタートしたこと。これを踏まえると、通信種別にどこまで重きを置くかはシステムの組み方や料金体系にインパクトを与える問題。今後はこうした問題についても考えていかなければならない。
- ・ 緊急通信は公衆網を扱う通信事業者に対してマストなのか、それとも分離させるべきなのかは、競争政策の中で出てくる大きな問題。緊急通信が重要であることは間違いないが、緊急通信の可否が競争政策上のカードとして使われている場合もある。緊急通信に関しては、ビジネスの立場からの考え方や、政策としての考え方をきちんと整理する必要がある。
- ・ リソースの使い方に関する正確なデータを把握し、それを料金体系にどのように反映させるのか。技術的な問題とともに経済的な問題も今後の課題になってくるだろう。
- ・ ある地域でいろんなタイプのNGN業者が出てくる可能性については、NGNはもともとキャリアが進めているものであり、MVNOにしても、歓迎されないのではないか。
- ・ QOSをきちんと確保したら非常に高額になってしまい誰も使わない、そのため普通の IP を使ってベストエフォートで声を送るということも有り得る。NGNの具体的な設計は料金との絡みが非常に大きいのではないか。
- ・ 標準化は非常に難しい問題であり、今後予断を許さない。国際標準は上手くやらないと、携帯のように色々な標準ができてしまって、日本の端末が海外で売れないということになってしまう。

(2) 料金政策の経緯等について

- 事務局より「料金政策の経緯等について」(資料3)に基づき説明。
- 構成員の主な発言は以下のとおり。
- ・ プライスキャップは英国で最初に導入。日本に導入されたのはその約20年後であり、また運用において英国と異なる側面を有していることに留意する必要がある。
- ・ 英米におけるプライスキャップの導入から実際の運用に当たっては、以下の特徴が見られるところ。
 - ①2次のオイルショックによる公共料金の値上げ食い止めるためのまさにキャップとして導入されたこと。
 - ②料金の自由化等の規制緩和の流れの中で、長短リバランス等の料金体系の柔軟化が図られてきたこと。
 - ③競争の進展した分野の料金の低廉化が実現した一方で、独占企業の経営の効率

化を図るためにインセンティブを賦与する目的で用いられてきたこと。

④ボトルネック設備を有する事業者をコントロールする観点から、卸売料金にプライスキャップを導入して卸売料金と小売料金の間のファイアウォールとして用いられてきたこと。

- ・ これらの点について、日本における運用が特殊な点は④の性質を有していないこと。つまり、日本の場合は卸売料金に接続ルールを通じて利用者料金より厳しい規制が課せられており、ボトルネック設備を用いて提供されるサービスの小売料金に対する利用者保護の観点から導入された点に特徴があるのではないか。
- ・ 国際的に小売料金はデタリフ化の流れにあり、卸売料金については市場支配力の行使がファイアウォールで遮断されるのであれば柔軟な料金設定を認める方向で規制の見直しが進んでいる。今後は、プライスキャップは、国際的な流れの中で、ボトルネック設備に関する卸売料金にプライスキャップをかけることも検討すべきではないか。
- ・ 地方の情報弱者の保護については、プライスキャップよりもユニバーサルサービス政策で市場メカニズムを補完した方がよいのではないか。プライスキャップとユニバーサルサービスのそれぞれの利用者保護の観点からの関係があいまいであり、整理する必要があるのではないか。
- ・ 日本の場合は加入者回線に独立したプライスキャップが課されており、英米のプライスキャップの制度趣旨の一つである長短のリバランシングのような料金設定の柔軟性を高める効果はあまり発揮できていないのではないか。
- ・ BフレッツのようなFTTHサービスに対しては、ユーザ約款によるセーフティネットがかかっているが、ユニバーサルサービス義務は課されていないことから、FTTHを利用しない、あるいは利用できないユーザにはセーフティネットの効果が及ばない。今後は、プライスキャップとユニバーサルサービス政策とが補完しあって利用者保護を行う方向の見直しが必要なのではないか。
- ・ コンテンツ配信等を行っている業者は通信事業者ではないが、通信事業者から回線を借りてサービスを提供しており、通信事業者に回線使用料を支払わざるを得ないが、その料金水準如何でビジネスに大きな影響が生じる。したがって、コンテンツビジネスをどう公正に発展させるかという観点からも、NGNの場合と同じように、通信事業者のネットワーク利用について、アクセス権や利用料金のキャップといった議論も必要になるのではないか。
- ・ ネットワークの設備投資負担をどうシェアするか、またその際の料金体系については、事業者同士の接続であれ、エンドユーザに転嫁されるシステムであれ、今後の政策課題。これらは、ブロードバンドの普及でもネットワークのIP化でも日本が先頭であり、お手本とする諸外国の例が必ずしも存在しない中で日本が自分で考えていかないといけない課題である。

(3) 接続政策の経緯等について

- 事務局より「接続政策の経緯等について」(資料4)に基づき説明。

○ 構成員の主な発言は以下のとおり。

- ・ 日本のブロードバンドの発展に対する評価として、日本の接続政策が世界で最も厳格で透明性が高く、NTTの潜在能力とNCCの活力の両方を引き出すことに成功した点が高く評価されていると聞いたことがある。その点、日本の接続政策は有効に機能してきたといえるのではないか。EUや Ofcom は日本に追いつけの発想で政策立案を行っていると思う。今後、我が国が接続政策を見直していく上では、技術革新に対応すべき部分はあるとしても、高く評価されている部分に関しては守っていくべきである。IP化の進展に伴う接続ルールの見直しは、従来の運用が失敗したことによるものではなく、成功してはいるものの次のステージを見据えた上で必要となる事項を見直すものであると理解。
- ・ LRICのエンジニアリングモデルは、6000万のユーザが加入電話に加入していることを前提として組み立てたモデルであるが、その中で、例えば1000万、2000万とPSTNユーザが減っていった場合に、微調整をしながら現在のLRICモデルを使い続けることができるのだろうか。(→ LRICモデルは、現在の最新の技術を用いて新規のネットワークを構築した場合のコストモデル。PSTNについて現在新規投資が行われていないことを考えると、実際のコストモデルとの間に乖離が発生している。問題は、これをどの時点で見直していくかということ。)
- ・ 光ファイバの接続料金について、芯線数の実績値は予測値を大きく下回っているが、投資に基づく総費用は実績値が予測値を大きく上回っている。NTT東西は値上げが必要であると言っているが、現時点は、そういった矛盾がある段階にあるため、しばらくは静観することが適当ではないか。
- ・ 現在の大きなコンテンツプロバイダは、ISPと同じような運用形態でISPとピアリングをしながらサービスを提供しているというところが増えてきているという実態がある。

(4) 諸外国における競争政策の動向について

- 事務局より「諸外国における競争政策の動向」(資料5)に基づき説明。
- 構成員の発言は特になし。

(5) その他

次回の懇談会は、6月6日(火)10:30~12:30を予定。詳細は別途HPに掲載。