

平成19年11月16日

於・総務省8階第1特別会議室

情報通信審議会電気通信事業部会  
接続委員会合同公開ヒアリング（第9回）議事録

開会 午前10時00分

閉会 午後12時40分

総務省

## 目 次

1	開会.....	1
2	関係者事業者・団体からのヒアリング.....	2
	(1)東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社からの説明	
	(2)K D D I 株式会社からの説明	
	(3)ソフトバンク株式会社からの説明	
	(4)イー・アクセス株式会社からの説明	
	(5)株式会社ケイ・オプティコムからの説明	
	(6)社団法人テレコムサービス協会からの説明	
	(7)社団法人日本インターネットプロバイダー協会からの説明	
	(8)株式会社U S E Nからの説明	
3	質疑・討議.....	37
4	閉会.....	55

## 開 会

東海主査 皆様おはようございます。第9回の電気通信事業部会と接続委員会の合同のヒアリングを開催させていただきたいと思います。

皆様には大変ご多忙の中をご参集いただきましてありがとうございました。

この合同のヒアリングにつきましては、従来から接続委員会の主査が主宰者を担当するということになっておりますので、私、東海がやらさせていただきます。どうぞよろしく願い申し上げます。

本日は事業部会からは酒井部会長代理、それから高橋委員は間もなくお見えになると思います。それから、辻委員、安田委員、ご出席でいらっしゃいます。また、接続委員会からは佐藤専門委員、藤原専門委員、相田専門委員、直江専門委員、森川専門委員でいらっしゃいます。

このヒアリングは、先月26日に諮問されました次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方についての審議の参考とするために開催するものでございます。既にもう資料がございますので、今日ヒアリングの対象者としてお見えいただいた方々の社名等は省略させていただきたいと思っております。

また、ヒアリングの進め方でございますけれども、お越しいただいた各社・各団体からの意見陳述は全体で100分程度とさせていただきます。各社・各団体のお手元時間についてはご案内させていただいております。どうぞお守りいただきたいと思っております。その後、質疑・討議を60分程度、委員と事業者の方々もございませうし、また今日ご参加いただいている事業者間のご討議もあろうかと考えております。

なお、限られた時間でございますので、効率的に進めたいと思いますので、発言の際にはぜひ挙手をいただいて、議長の了承を得ていただければと思っております。

それでは、早速各社・各団体からのヒアリングに入りたいと思います。

まず最初に、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社からご説明をお願いしたいと思います。よろしくどうぞ。

## 関係者からのヒアリング

東日本電信電話（株） それでは、まず東日本の古賀でございます。よろしくお願いいたします。

2枚めくっていただきまして「はじめに」で、私どもの次世代ネットワーク（NGN）の効用を最大限に引き出せるようなルール作りをということで書いておりますけれども、基本的にPSTNというのは100年以上の歴史を持っておりますけれども、IPという世界はまだまだ走り始めたばかりということで、これから格段の進歩が望めると期待しているところであります。そういう意味で、こういう発展は自由競争の中で生まれてくるということを考えておりますので、ぜひそういう形で、問題があれば事後規制という形をお願いしたいということでございます。

次のページは3ページでございますけれども、基本的に私どもが今回構築しますNGNというのは、オープン&コラボレーションということで、NNIあるいはSNI、UNIということでインターフェースをオープンにしまして、各事業者さんとコラボレーションができるという形で構築していくという考え方を述べたものでございます。

次のページにまいりまして5ページでございますけれども、接続ルールに関しまして、基本的に私どもNTT東も西も一緒でございますけれども、現在のIP網におきましても、各社様をご自分で設備を置いてIP網を構築できるように、ネットワーク部分、アクセス部分をオープン化しております。左にまいりますと、ネットワーク部分でございますけれども、中継ダークファイバ、あるいは局舎コロケーションということで、局舎コロケーションに至りましては1,884ビルにおいてコロケーションを提供しておりますけれども、東で現時点、光のサービス提供をしておりますのが1,200ビルぐらいでございますので、それ以上のビルでコロケーションを提供しているということでございます。現在の地域IP網というのは指定電気通信設備になっておりますけれども、コロケーションなどのオープン化が進んでおりますので、各事業者さんに提供できるような地域IP網を指定化して接続料金も決めておりますけれども、それを使っておられる事業者さんは1人もおられないということで、自前で皆さん設備を現時点では構築されているというのが現状だというぐあいに考えております。

それから、右のアクセス部分でございますけれども、加入ダークファイバということで20万芯、それから電柱等も303万本をお貸しするという形になっておりますし、

さらに今後、宅内の工事等につきましても現時点でご要望が出ておりますので、これもお話し合いをしながら宅内の配線工事も実施していく予定にしているところでございます

次の6ページでございますけれども、これは今のものを詳しく書いただけなので省略しますけれども、特に私どもとしてお話ししたいのは、右から2列目に来ております電柱上でのF T T R接続要望の実現ということで、これはソフトバンク様からご要望がございまして、私どもも今ご協力しながら、ソフトバンクさんの実験を進められているところでございますけれども、ソフトバンク様も今後F T T Rというのは世界のトレンドとしてかなり大きなサービスになってくるんじゃないかということをおっしゃっておりますけれども、こういう形でいろんな形のアクセスラインのサービスを、それぞれ事業者が知恵を凝らしながら提供していくのが、全体の発展に大きく寄与するものだろうというぐあいに考えております。

次のページは、そうした結果、現在のブロードバンド市場では競争が進展しているということを表しております。私ども東日本の場合、首都圏エリアで見ますと、A D S L、C A T V、自社と他社様の光等のうち、私どもの光サービスのシェアは26%、A D S Lを入れても39%ということで、競争状態は十分進展しているものというぐあいに考えております。

それから、次のページは、その結果、料金も当初9,900円ということで、これはもちろんI S P料金込みでございますけれども、それでスタートしてございまして、その後、値下げを続けまして、現時点では6,400円ということで、サービス開始当初よりも大幅に料金も下がってきているところです。日本で下がっても、世界と比較して高ければ意味がないわけでございますけれども、次の9ページは昨年度総務省さんで発表されたデータでございますけれども、この棒グラフは月額料金を比較したものでございます。東京でいきますと、戸建てで6,200円、マンションで3,100円と。ニューヨークに至りますと2万円、デュッセルドルフで1万2,000円、韓国、これはマンションタイプしかございませんけれども、4,500円ということで、諸外国と比較しても非常に安価な料金になっている。ほんとうはこの比較をもっと多数の国と比較したいわけでございますけれども、まだまだ光を商用化して、実サービスでやっている国というのは限られておりますので、比較の対象はこの国しかないということだと思えます。

次のページで、各社様はNGN網ということで、KDDI様はウルトラ3G構想、ソフトバンク様もIRIS・ULTINA構想ということで、それぞれNGN網を構築されております。私どもはNGN網のインターフェースを既に公表して、オープン＆コラボレーションということで進めておりますけれども、それぞれの会社さんにおいても、やっぱりオープン化を進めていただき、いろんな事業者さんがそれに接続するような体制をとることによって、日本全体のインターネット、IPの世界というのは広がりを見せていくんじゃないかというぐあいに考えております。

次のページは、固定電話網とIP網のアンバンドルの難しさの問題を書いております。左が固定電話網のアンバンドルということで、これは現在やっている方式でございますけれども、固定電話の場合はそれぞれの設備が独立して動きます。独立で動きますので、それぞれの単位でアンバンドルして、ご提供するという事は可能でございますけれども、右のNGN網、これは非常に簡略して書いておりますけれども、ルータとルータ、それにサーバが連携して初めて機能を発揮するというサービスでございますので、ここをアンバンドルしてご提供するというは実行上不可能ということでございます。そういう意味では、それぞれの会社の網をつなぐという形でのつなぎ方が一番いいんじゃないかというぐあいに考えております。

それから、次はIP通信網同士の接続料は事業者間協議に委ねるべきということを書いておりますけれども、それぞれの事業者間でつないだときの接続料は事業者間の交渉にゆだねて料金を決めるべきじゃないかということです。現時点でもひかり電話については、事業者間の協議によって決定されておりますし、諸外国でもこれは事業者間で決められているということでございます。

結論としまして、今言ったようなことをまとめますと、他社様でも十分自前で網が構築できるし、網の自前構築について既に発表されておりますし、既に構築されているということをここで言っているわけでございます。

その次に14ページ以降は、分岐端末回線の接続料の問題でございます。実は今、ご要望が出ているのが、1本のダークで私どもがお貸ししているのを8分岐しているわけでございますけれども、8分岐の一つ一つで貸し出すべきだというご意見でございますが、実は私どもこの分岐方式というのも平成13年から始めておりますけれども、今までに既に4回この分岐の方式も変えております。4分岐にしてみたり8分岐にしてみたり、いろんな変え方をしております。現時点ではこれが効率的だということで、この方

式でやっておりますけれども、将来的には、例えば8分岐をさらに16分岐にするという方式もあるかもしれませんし、シングルスターですべての家庭まで1本で引くということも考えられます。そういう意味では今の時点で8分岐に固定するということは、IP網の進化をとめるということになるんじゃないかということで、現時点の8分岐が未来永劫続くものじゃないということをお願いしているところでございます。

それから、次の16ページはOLTを共用した場合の具体的な問題点を書いておりますけれども、OLTというのはいろんなサービスを提供する場合の心臓部に相当する機能でございます。ここを各社共有で使うということは、新たなサービスを提供する場合に、各社相談して決めなきゃだめだということになります。そうなりますと、現実に今意見を出されている会社さんが7つほどおられますけれども、それに私どもを加えて、8つでサービスの中身を決めていくということになり、現実、不可能というぐあいに考えております。現実にサービス提供しておられますオプティキャストさんなんか、そういうことをやると新しいサービスがなかなか伸びていかないという懸念を表明されているところでございます。

それから、その次のページは帯域の確保の関係でございます。技術的な話はあと西の森下社長のほうから説明してもらいますけれども、お客様に対して帯域をそれぞれの事業者で分けて使うということになりますと、帯域競争というのがなくなってくるわけです。また、お客様に対するサービス責任が持てないということで、極端に申しますと、真ん中に書いておりますけれども、ある事業者の方がたくさんの帯域をとりますと、ほかの帯域に影響すると。これが一社でありますと、利用状況を見ながらいろんな調整ができるわけですが、サービスポリシーの異なる複数事業者間での調整というのは不可能というぐあいに考えております。

それから、同じことを18ページで申し上げておりますけれども、故障の場合、家中にありますONUが故障して、それがOLTに影響して、全体が故障するということが考えられるわけですが、この故障した場合は私どもの会社が他社さんに影響を与える場合もありますし、他社さんが私どものお客さんに影響する場合もございまして、回復するためにはそれぞれの会社で連絡をとって対応しなきゃだめだということで、実際のお客様サービス、保守が非常に困難になってくるということをここで申し上げているわけでございます。

その次のページは、現在、お客様は何をベースにブロードバンドサービスを選ばれて

いるかと言いますと、料金の問題もあるんですけども、お客様の最大のご要望は常時接続の中で高速だからというのが48.4%を占めるとあるように、やっぱりスピードを非常に重視されているわけです。この前の7社様で行われた実験であれば、30メガまでは確認できたということでございますけれども、これはすべてのお客様が利用を始めますと、30メガということになるんだらうと思いますけれども、これはお客様によって利用の仕方というのがあって、非常に高トラフィックのお客様と低トラフィックのお客様がございます。そういうお客様を私どもは見ながら、全体的に疎通がうまくいくようにして、出せる人は80メガでも出せるよう今運用しているわけですが、そういうスピードを確保していくということが非常に難しくなるということでは、スピード競争が各社間で行われなくなるという意味で、サービスの進化がストップするんじゃないかというぐあいに考えております。

それから、20ページでございますけれども、事業者間で共有するということになりますと、事業者間の振り分けスイッチというのを、下の真ん中あたりにありますように、追加するわけでございますけれども、これにより余分なコストが発生する。さらに、こういう方式を日本独自の規格としてつくりますと、国際競争力の面でも料金が高くなるし、オペレーションシステムなんか、日本でこれが成功してNGNを出そうとしたときに、諸外国ではこんな事業者間で分けて使うなんていう例はございません。そういうときに、日本のいろんなオペレーションツールをつくっても外国に持っていけないということになるんじゃないかということで、国際競争力の低下にもつながることになるんじゃないかと考えています。

それから、一番大きいのは、21ページに書いておりますけれども、サービスポリシーというのはそれぞれの会社でいろいろ違ってこそ意味があるわけです。その中で一番いいサービスをお客様が選ぶということになっています。共用を行うと、サービスポリシーが合わないと、なかなか次のサービスも出せないということになります。しかしながら、8社で考え方をまとめるということは難しいですし、逆にまとめられたとしても、全部が金太郎あめになるという意味では、サービス競争が阻害されるし、新しいサービスの提供も困難になってくるということで、非常に難しいということを申し上げております。

それから、22ページでございますけれども、そうは言いながら、7社様で実験された方は、そういう形でも一緒にやったほうがいいとお思いになっているんだと思います



けれども、その場合を考えても、現実、今他社様は自前でOLTを既に東日本エリアだけでも910ビルと、私どもの光のサービスにほぼ匹敵するエリアにOLTも置いておられます。

その下に私どもNTT東西のOLTを書いておりますけれども、実はこのOLTもワンパッケージ単位で私どもはお貸しする仕掛けに今ルールでなっております。ところが、各社様も今言ったような調整の問題等を含めて非常に困難ということで、自前ですべてOLTを東のエリアでも910ビルもつけておられるわけですから、これを使えば自前で十分できるというぐあいに考えております。他社の7社様で振り分け装置を使ってやるのも、今でも十分可能だというぐあいに考えております。

次に、実際、お客様がいなければ意味がないということで議論になるんでしょうけれども、23ページを見ていただくとわかりますけれども、右下で、私ども東日本のお客様が今ADSL、FTTHで1,198万おられます。一方、共用要望を出されている7社様の合計でいきますと、ADSL、FTTHをあわせると874万プラス、ほかの事業者さんも出てこられるでしょうから、アルファがあるとすれば1,000万近くのお客様が7社様で今お持ちだということになりますと、この7社様で共用すれば十分やっていけるんじゃないかというぐあいに考えているところでございます。

24ページに設備競争への影響を懸念しておられる各社様の状況も後につけ加えておりますけれども、基本的には設備競争の否定になるということで、それからサービスの画一化を生み、サービス競争を阻害するというので、自前で光ファイバを敷設する事業者さんは、私どもと同じような考えでご主張されているところでございます。

27ページに飛びまして、結論ですけれども、言ってみれば光ファイバを8分岐単位で分けた単位でお貸しして、OLTを共用するということは、光というのは非常にスピードが速いですから、新幹線に例えるとしますと、新幹線も常時走っているわけではございませんので、何分か置きにしか走っていないわけですが、そのあいているところをお貸しするということになりますと、まず列車のダイヤを編成するところから協議が始まるわけです。今でもかなりタイトな状態で走っているわけですから、その上に5分置きにしか走っていないから、残りの時間を貸してほしいと言われても、そこでダイヤを組むためにはラッシュ時にどうするのかということも検討しないといけない訳で、とてもじゃないけど、8社でうまく話ができて、ダイヤを組めるということにはならないと思います。

それから、個別のサービスでいきますと、多分、新幹線の上の座席が一つ一つのサービスに相当すると思いますけれども、多分、座席も何かで均一的に座席を固定しなければ、座席の販売というのはできないわけですから、座席をもっと高度化するとあって、また8社で協議しながら座席を決めていくということになりますと、これはまとまらないし、新しいサービスを何かやろうと思っても、その話がまとまらなければ次のサービスができないということであれば、日本のITサービスというのはそこでストップするという意味で、共用という話は私どもとしては考えられないということを述べているところでございます。

以上でございます。

東海主査 ありがとうございます。

それでは、引き続いて、西日本電信電話株式会社からお願いしたいと思います。

西日本電信電話(株) NTT西日本の森下でございます。東日本のほうで大分時間をとりましたので、できるだけ重ならないようにしたいと思います。

まず、2ページ目でありますけれども、NGNの接続ルールの在り方に関する考え方ですが、まずこれは今から構築・発展していくネットワークであるということで、世界の標準化の途中でありますので、ぜひそこは各事業者が創意工夫しながらやっていくという、そこをまず理解していただきたいということ。それから、事前規制を課していくと、事業者の意欲を削ぎかねないということになりますので、ぜひこれからの世界の標準化、あるいは、新しいネットワーク構築に向けてインセンティブがわくように規制を考えていただきたいということが書いてあります。

4ページ目ありますが、これは指定電気通信設備の対象外とすべきだということがあります。基盤設備はコロケーション、あるいは線路設備の関係も含めまして非常にオープン化が進んでおりまして、現実に利用していただいております。それから、各社とも独自のIPネットワークを既に構築されております。そういった意味でお客様獲得に向けてそれぞれに競争状態になっておりますので、今さら指定設備にする必要はないだろうということがあります。5ページ目は見ていただければ結構です。

それから6ページ目、特に競争の話ですが、競争についてはここに書いてありますように、超高速ブロードバンドのアクセス手段というのは、FTTHに限られるものではなくて、むしろ将来はFTTHだけではなくて、CATV、無線アクセスも含めているんなものが出てくるわけでありまして、現実そうなっておりますので、そういっ

た意味でF T T Hだけの議論というのもおかしいだろうと思います。

F T T Hの議論をするときには、C A T Vをまとめて考えないといけないということで、7ページ目を見ていただきたいと思いますが、現在、西日本エリアでは相当競争が進んでおります。C A T Vの事業者さんも大変な量の光ファイバ等の設備を自前でお持ちでありまして、J : C O Mグループでいえば総延長5万キロお持ちです。そういった意味で、これを見ていただきますとわかりますように、私どもが50%のシェアを超えているのは石川県とか岐阜県、静岡県、京都府など、要するに30府県のうち11府県しかないということです。3分の2は私どものシェア50%を切っているということです。今回、この場にC A T V事業者がいらっしやらないというのも何となく奇異な感じがするわけでありまして、C A T Vと光ファイバは一緒に考えないといけないということでありまして、C A T V事業者を無視した形では非常にいかななものかという気がいたします。

そういった意味で競争が非常に進んでいるということでありまして、競争が進んでないというのはこの事実関係から見てどこか誤解があるのではないかと。要するに競争ができないんじゃない、競争しない、事業をしないというだけであって、事業をしようと思えばできるというのは、この数字を見ていただければよくわかると思います。

9ページ目を見ていただきますと、西日本エリアでは三重県、山口県を含めまして、C A T V事業者さんのシェアが50%を超えている地域がこれだけあるわけでありまして。総資本60億円未満のC A T V事業者さんのうち59社が総延長1,000キロメートル以上の光ファイバ等の設備を自前でお持ちなんです。だから、C A T V事業者さんは相当光ファイバ等を自前でお打ちになっているわけでありまして、そういった意味でC A T Vの事業者ですら、設備競争を一生懸命やっているわけでありまして、ぜひそういうところを理解していただきたいということでありまして。

10ページ目のところは、分岐端末回線単位の接続料の設定ということで、これが一番議論になるところだと思いますけれども、これにつきましては先ほど東日本のほうから話がありました。時間が長くなるといけませんので簡単に話しますが、12ページ目を見ていただきますと、A D S Lは1本1本の線の上にサービスがのっておりますから、これは各社の競争が非常に進んだと。そういったことがここに如実にあらわれております。13年から16年まで各社が非常に競争して、いろんなサービスを出したということでありましてけれども、光ファイバでも現在どこまで来ているかというのが13ページ

目にあります。

もう既にもともと最大10メガといったところからスタートしたのが、今はほとんどが最大100メガ、今、最大1ギガというものもあります。そういった意味で各事業者が現在、各社のOLT、メディアコンバータを使いまして、創意工夫して競争が進んでいるわけでありまして、これからは2.4Gとか、そのぐらいの競争がまだこれから広がってくることになるわけでありまして、そのあたりをよく理解していただきたいと思っております。

14ページ目はちょっと時間の都合で簡単にしたいと思います。横軸は時間軸でありますけれども、たくさんのお客さんが入りますと、そのためにサービスのスピードが変わってくる。当然でありますけれども、そういったときに他社のお客様が影響を受けるということです。

それから15ページ目、ヘビーユーザの問題。これは各事業者がいろいろ工夫しているところでありますが、1社であればそれを収容替えしたりして、お客様に迷惑をかけないようにしてきているわけでありまして、16ページ目にありますように、これが共用になりますと、お客様の申告を受けて各社で協議をしながら、お客様にすべて対応しないといけないということでありまして、非常に時間がかかったりしてお客様の通信速度低下の時間が長期化し、お客様に迷惑をかけることとなります。

17ページの故障とか支障移転の問題も同じであります。これも18ページ目にありますように、各社で各社のお客様に対して対応しないといけない。そういった意味でお客様に対して時間をかけてやらないといけないということで、使えなくなる期間が長くなるということも含めて、サービス提供上の問題が大きいということがあります。

19ページ目には、そういった意味で結局はそういう事業者の間で帯域を制御しないといけないとか、収容設計をするとか、収容替えをするとか、いろんなところを全部決めていくということになりますので、結果的にはとにかくサービスを同じにしてしまうという話になってしまいます。そういった意味でこれがほんとうに競争なのかというと、かなり疑問があるということがありますし、20ページ目を見ていただきますと、先ほども言いました電力系事業者さん、CATV事業者さんが一生懸命設備競争で頑張っているのに、そういった競争を阻害していくということになるわけでありまして、非常に問題が大きいと思っております。

それから、23ページにありますが、結局はアプリケーションのところ競争すれば

いいじゃないかという意見があるわけでありませけれども、これは競争状況の評価2006のデータにもちゃんとありますように、87%の人が通信速度でサービスを選んでいるという実態から見て、通信速度が重要なファクターになっているということでもあります。

それから、公社時代の加入電話顧客を引き継いでやっているという意見がありますがけれども、ブロードバンドの世界ではそんな状況は既に終わっています。既にADSLも含めまして競争が進んでいる中で動いてきているわけでありませから、そういう実態をよく考えてみていただきたいということでもあります。

最後に28ページ目でありませけれども、基本的にはこのOLT共用といひますのは競争の否定につながるということ、お客様の利便性に対しても決していいことではないということでもあります。営業戦略上、サービスポリシーが合致している事業者の方々が一緒になっておやりになるのは構わないと思ひませけれども、基本的にはそこを十分先生方に理解していただきたいということでもあります。

あと、できるだけ技術的な面も含めまして、後で見えていただくとわかりますように資料がつけてありますので、参考にしていただきたいと思ひませ。

以上です。

東海主査 ありがとうございます。

それでは、KDDI株式会社、願ひいたします。

KDDI(株) KDDIの小野寺でございます。東海主査のほうから時間厳守ということで、15分でお話をまとめさせていただきたいというふうに思ひませ。

今、NTTさんのほうからお話がありましたし、また他社さんの資料をざっと見させていただきませけれども、OLTの共用についてはNTTさんと我々、他社さんを含めてかなり意見の相違があると思ひませ。ただ、私のほうはそういう意味でいいませと、もう少し基本的なところ、根本的なところについてどうなっているのかと。それに対して我々はどう考えているのかというお話をさせていただきたいと思ひませ。

OLTの共用と個別の問題については、後ほどソフトバンクさんとかイー・アクセスさんから、非常にプレゼンテーションがお上手な方がいらっしやいますので、そちらにお任せしたいと思ひませ。

2ページ目ですけれども、「はじめに」のところにありますけれども、我々ずっと一貫して主張してきませたのは、情報通信産業の健全な発展にはボトルネック設備、これ

を大きく占有するNTTグループの完全な分離・分割が必要であるということを一貫して指摘させていただいております。

2点目に挙げていますけれども、1つ大きな問題は1999年のNTT再編、上記と同様の理由・目的によって実施されたものだというふうに理解していますが、IP化の進展、それからもう1つ大きいのは活用業務認可の結果として、NTT東西の事業領域の拡大、販売機能の子会社化等により、徐々にその趣旨が没却してきていると我々は見えております。

NTTのあり方については2010年まで先送りになって、新競争促進プログラム2010に沿って公正競争の確保をやるというふうに伺っています。我々としては将来の基幹的な通信網と位置づけられますNGNの接続ルールを整備するに当たっては、NTT東西さんの光アクセス回線のボトルネック性とNTTグループの市場支配力行使の観点から、公正性と透明性が十分に確保されるよう最大限の配慮が必要だろうというふうに思います。

具体的に少し見てみたいと思いますが、3ページでございます。まず、これは今までどういう競争になってきたかということをしりこましくというよりは、むしろ根本的なところで見てみたいと思つてつくった資料でございます。

一番最初、PSTNのときにはマイライン加入電話等をもって、これは明らかにトラヒックをどうとるかという競争だったと思います。地域IP網の進展とともに、固定電話と分離した形でドライカップが使えるようになった。それによってADSLとか050のIP電話等、ここの競争が非常に進展したと思っています。ここで重要なのは、固定電話と分離した形でドライカップが使えるようになった。つまり固定電話はNTTさんのままで、ドライカップのほうをうまく使って、ADSLは他事業者がやった。これが競争の1つ進展した大きな要因だったと思っています。

それがNGNに入りますと、先ほど申し上げましたように、ひかり電話が活用業務として東西自由にできるようになっているために、このひかり電話を含めた上位レイヤサービスすべてを統合した形になってきている。つまり統合したところでの競争に変わってきている。それも統合されたということは、後ほど次のページにもありますけれども、トラヒックではなくて、お客さんをどうとるかという競争に変化してきているということだと思います。

次のページをごらんください。これは具体的に例を挙げていますけれども、NTT東

さんのBフレッツ、これとKDDIのau one net、これは名称変更したので、旧のDIONでございます。これのインターネット接続の戸建て向けの料金をここに書かせていただいています。お客様の支払い料金は7,528円です。このうちNTTさんのBフレッツとしてNTTさんにお支払いするのが5,460円です。72.5%はアクセス部分です。しかもKDDIの料金の中にはNTTさんからお借りしている局舎スペース、コロケーションですね。光ファイバ局内等が入ってしまして、ここもまさしくNTT東西さんの線路敷設基盤を利用することにかかわる費用になっています。したがって、実質は72.5%以上だということになります。

これが電話の時代どうだったかと振り返ってみますと、これは大分古い話ですけども、87年の例を出していますが、NTTさんにぶつ切りで料金を払っていた時代でも、アクセスの割合はわずか6.7%なんです。中継業務が成り立った。つまりトラヒックで稼げた。それが今はトラヒックで稼ぐ時代ではなくて、顧客をとらなきゃいかんと。その顧客をとるところというのは、まさしくアクセスの部分だと。したがって、このアクセスの部分がどうかということが、一番大きな競争要因になってくるというふうに思っています。

5ページ、これはもう皆さんご存じのとおりで、ADSLは開放されていましたが、FTTHにどんどん集約されていくというふうになると思います。その傾向が既に見えています。

6ページにはFTTHの契約者の事業者別の推移ですけども、これについてもごらんのとおりでございます。

それでは、加入者獲得競争のために一体何をせにゃいかんのだと。当社は東電の光ファイバを取得するなど、できるだけ設備競争もやれるところはやろうと思っています。光ファイバへの投資に加えまして、CATV事業者との連携強化、無線アクセスなど多様なアクセスの活用を推進していますけれども、圧倒的なNTT東西の優位性は変わらずに、競争が成り立ってないというのが実情だと思います。ここにNTT東西のシェアを出していますが、加入者回線でいえば92.5%、つまり設備、この設備の問題が大きいのだとおもいます。

先ほどCATVの話もありましたが、CATVとNTTさんに共通するのは、我々は東電さんの光ファイバを買い取ってよくわかったことですけども、光ファイバを我々が引く、もしくは東電さんが引く、ケイ・オプティコムさんが引く場合に、NTTさん、

C A T Vさんとの最大の違いは、電気通信事業用として改めて占用許可をとらにゃいかんということです。N T Tさんは銅線から光に行くのに何の手続きも要りません。設備投資は当然要りますけど。

このために結局として、3のところを書いてありますけれども、線路敷設基盤上に敷設されるN T T東西のF T T H、これは提供地域や敷設に必要な時間のなどの面で競争事業者よりも圧倒的に優位になっています。この辺はケイ・オブティコムさんが非常に頑張っておられますので、ケイ・オブティコムさんのほうからも意見があるんじゃないかと思います。そういう意味で、たとえ我々が東電さんを買収しても、やはりこの問題は残っているということでございます。つまりC A T Vさんもそうなんですけれども、基本的にもともと引いてあったところが有利だということです。

4点目に書いてありますけれども、東西のF T T Hの独占が進展すれば、最終的に東西しか事業者を選択できなくなるということで、お客さんの利便性を損なうというふうにも思っております。

したがって、アクセス網にかかわる公正な接続ルール、これが絶対に必要であると。これまでの競争の成果が無に帰しないように、ボトルネック設備であります東西のF T T H、これは公平な条件で他事業者にも開放するということが絶対に必要であるというふうに思っています。

8ページです。ここは先ほど西のほうから、そんなことはないじゃないかというお話がありましたけれども、現実はこちらです。N T T東西さんは、加入電話のお客様に対してBフレッツ、ひかり電話へのアップグレードをお勧めします。事業者はN T T東西のままで変わりませんと。そのとおりですよ。我々はひかりoneをお勧めします。ひかりoneは全くの新規加入です。かつN T T東西の加入電話を、休止もしくは廃止していただく必要があります。ここにお金がかかります。N T T東西さんはアップグレードですから、お客さんから見たらお金はかかりません。かつ加入電話のお客様はもともとは100%N T Tさんが持っているわけですから、その100%のお客様に対してシェアの格好でいけば、当然、N T Tさんのほうはシェアの利用率が非常に高くなる。我々はシェアをやったって、単独でやったら一体幾らお客様がとれるのか。これは大問題でございます。したがって、コスト的にある意味では競争が非常に厳しくなるということが、これでごらんいただけたらと思います。

9ページです。シェアアクセスの1分岐の接続料金をどうするかというお話ですが、



この辺についてはまたこの後お話しいただくところでいろいろあると思いますので、1つ当社意見のところでは書かせていただいている顧客基盤の規模でまさり、スイッチングコストのかからないNTT東西と競争事業者間での真の公正競争が可能となるルール整備がどうしても必要だろうというふうに思っています。シェアドアクセス、当然これはやるべきだと。それがシェアドアクセスをやることによって、トータルとしてのコストが下がってくるということで、全国普及の促進にも当然つながると思っております。

次のページです。我々はウルトラ3G、先ほどNTTさんにもご紹介いただきましたけれども、これを進めております。我々の見方は、何回も申し上げますけれども、接続ルールをきっちり整備していかなければ、事業者間の競争というのは促進されないということです。お客様が多様なサービスを選択的に受けられるような環境を実現する必要があるだろうと。そういう意味で事後規制でいいという話は私はないと思っております、むしろ接続ルールをきっちり整備していくことが、より一層競争の促進になるというふうに思っております。

11ページ、これはボトルネック設備ですので、何回もごらんいただいていると思います。

12ページ、ここにもちょっと書かせていただいておりますけれども、何と言っても問題なのはアクセス回線です。アクセス回線という考え方をとると、メタルだろうと、光ファイバであろうが、どちらもボトルネック設備であるという本質は何ら変わっておりません。ここのところをきっちりご議論いただきたいというふうに思っています。これは何回も申し上げますけれども、我々は東電さんの光をやってみてよくよくわかりますけれども、このボトルネックのところをどうするかということを決済しない限り、基本的なところは何も解決できないだろうというのが我々の見方でございます。

13ページですけれども、これはOAB～JIP系だけをとった事業者シェアですけれども、もうご存じのとおりですが、基本的に東西さんがシェアで75%を超えて、競争事業者は先ほど申し上げたとおり、ゼロからとらにゃいかんということです。FTTHの問題は、電話だけではなくて、インターネット接続、映像配信もすべて独占するという構図になってくる。この加入電話の独占の弊害があらゆるサービスに波及していく可能性が非常に高いということをお知らせしていると思っております。

14ページです。具体的なことをちょっと書かせていただいておりますが、まず東西さんのNGNと、もう1つ大きいのはひかり電話でございます。これの事業者間の競争を

進展させ、お客様利益を最大限にするためには、接続ルールの整備が喫緊の課題だと。直ちに第一種指定電気通信設備にすべきだと思います。NGNについてはさんざん申し上げてきました。

問題はひかり電話でございます。これはボトルネック設備と一体で提供される加入電話の置きかえそのものでございます。結果的にはやはり、活用業務を認可したことが今日の公正競争のゆがみに結びついておりまして、これがNGNの接続ルールにも影響を与えているというふうに思っております。指定電気通信設備としなければ、これまでの加入電話において整備された累次の公正競争ルールというのが、ひかり電話がNTT東西の主要サービスになるに従い、実質的に無力化されるというふうに見ております。

具体的要望については、16ページ以降に詳細を書かせていただいておりますが、他社さんがおっしゃってないところを何点か申し上げたいと思います。

まず、2点目です。ISPフリーと上位レイヤのお客さんの選択肢の確保、これがどうしても必要ではないかというふうに思います。上位レイヤの提供を受けられるような形、NGNに收容されたお客様がNTTグループ以外の事業者の上位レイヤサービスを受けられるようにしないと、ISPさんが困るのではないかと思います。

3点目です。県内でNTT東西のイーササービスの県間進出（活用業務）これを申請されているというふうに伺っていますが、これは公正競争を明らかに阻害します。これは認められるべきではないというふうに我々は思っております。当社の試算によりますと、東西の県内シェア合計は70%以上になっています。仮に認められるとしても、公正競争確保のためには、指定役務とした上で接続料金を設定し、スタックテストを厳密に行うことが必要だろうというふうに思います。

それから4点目、ここは接続料精算方式。これについては事前に明確化・透明化が必要だと。

5点目。これは非常に重要な点だと思います。既存PSTN網の移行計画を明確に示すべきだと思います。既存マイラインのお客さんの利便性を維持していくためには、一体どうするんだということをやらないと、これはアクセスチャージがおそらく上がっていく方向になるんだろうと思いますし、またNTTさんが移行すれば、当然のことながらPSTN網のお客様が減って、結果的に維持コストが上がってくるということになるのは明らかなわけですから、NTTさんは率先してここを明確にされるべきだというふうに我々は思います。

「おわりに」のところは、今までお話ししたことをまとめたところでございますが、基本的には2点目のところにありますように、NTTグループの東西、特に東西の事業領域の拡大、グループの一体経営強化等をきちっと監視していただかないと、ほんとうの競争は促進できないというふうに思っております。

ということを言わせていただきました。ありがとうございます。

東海主査 ありがとうございます。

それでは、引き続きまして、ソフトバンク株式会社からお願い申し上げます。

ソフトバンク(株) それでは、話をさせていただきたいと思います。

今、小野寺社長のほうからもいろいろご説明がありましたけれども、私どもは基本的に全く同感でありまして、新しい次世代のネットワークにおいてボトルネック性の開放がきちとなされないと、日本の将来を誤ることになるというふうに思っております。

まず、基本的な考え方として、どの事業者が得か損か、有利か不利かということもさることながら、もっと大切なのは何のための競争かというふうに思っております。つまり国民が独占されたサービスの結果になってしまうと、より高いものを提供されることになったり、あるいは限られたサービスになってしまったりということで、国民にとってよくない。これが一番根本でありまして、やはりより公正で、かつ自由な競争ができる環境ができることが最も望ましいというふうに思っているわけでございます。

それでは、早速、1ページのほうを見ていただきたいと思います。NTTのNGNはボトルネック性を有しております現在の光回線ということで、1分岐単位の開放が実現されない限りは、一体化して今提供されようとしているNGNは、第一種指定電気通信設備として指定されねばならない。

ただ、先ほどNTT東西さんが、NGNは各社それぞれが自助努力しているということですが、NGNの上位レイヤにおいては、KDDIさんも私どもも、あるいは他社さんもコア部分の上位レイヤのほうは競争を行っておりますけれども、アクセス部分は、今、小野寺社長もおっしゃったとおり、完全にボトルネック性を有しておりますので、このアクセス網が1分岐単位での開放が実現された場合には、つまり分離された場合には、NGNのコア網については指定の範囲を限定することも考えられる。場合によっては、NTTさんの主張を認めることも可能ではないかというふうに思っております。

2ページ目ですが、地域IP網。これも基本的には同じ考えであります。ただ、今、小野寺社長からもありましたように、ひかりIP電話は指定されるべきであるというふ

うに考えております。

3 ページ目を見ていただきたいと思いますが、接続ルールということですが、公正に競争ができる接続点において、適正なコストでアンバンドルすることが必要であるというふうに考えております。先ほどNTTさんから、ルールをいろいろと定めていくのは面倒だ、各事業者の意見がそろわないんじゃないかということがありましたけれども、全くそんなことはなくて、例えば道路というのは信号が赤のときには渡ってはならない、青のときは渡っていい、あるいは左側通行だと。こういうルールを定めて、それを守るというのは当然の行為でありまして、ルールがあると宅急便会社はそれぞれ競争できないのかと。そんなことは決してない。自動車メーカーは競争できないのか。そんなことも決してないということで、何らルールを定めることは競争を阻害することにはならないというふうに考えております。

4 ページ目ですけれども、アクセス網は局舎単位で接続点の設置が必要だというふうに考えております。

5 ページ目ですけれども、NTTさんのNGNにおいて、現行の接続料規制と同様の義務を課すべきである。次に光アクセス回線の接続料は、減価償却の期間、これを実際の耐用年数に合わせた適正化などを行って低廉化、つまりより適正な価格の見直しが必要だと。実態に合わせて、ちゃんと計算し直すべきだというふうに考えております。

6 ページ目ですけれども、NGNに係る新たな設備区分を設け、会計の透明化。今のご時世ですから、あらゆるものを透明化することが必要だというふうに思っております。

7 ページ目ですけれども、接続料の算定方法。これは後ほど詳しく述べさせていただきたいと思います。これが一番重要な部分だと思っております。

8 ページ目ですけれども、NTT東西部門と事業者間の同等性確保のためのルール整備が必要であるというふうに思っております。

あと、その下のほうのページにありますように、今後は光ファイバの上で何を提供するかと。重要なコンテンツの1つが、各テレビ局の地上デジタル放送などが光ファイバにのるといことがございますけれども、これがNTTグループによって独占的に配信されるようなことになると、結果的には競争が阻害されることとなりますので、こういうものは独占的に配信されないようにということの注意が必要だと思っております。

9 ページ目ですけれども、FMCということですが、固定通信と移動などのF

MCについて共同営業、これは支配的事業者同士、つまりNTTグループ内での、つまりドコモさんとNTT東西さんはどちらも支配的事業者でございますので、これが連携するということになると、他の事業者は根本的に競争を阻害されるというふうになると思っております。

10ページ目ですけれども、ここからが私どもの一番重要な部分ですが、1分岐単位でのアクセス網、先ほど小野寺さんがおっしゃったとおりですけれども、このアクセス網こそが最大のボトルネックのところでございます、これを1分岐単位での、つまり1回線単位での開放がなされないと、非常にまずいということでございます。

11ページ目ですけれども、光ファイバはまさに次世代ネットワークの今後の情報通信の基盤インフラになるものであります。まさに、これは水道・電気・ガスと同じようなレベルのインフラであるというふうに考えております。国民のためにこれが正しくルールが整備されることが大事だと思っております。

12ページを見ていただきたいと思えます。先ほどNTT東西さんのほうから、実のシェアはこうだ、ああだという説明がございましたけれども、一番大事なのは光ファイバに次世代の通信網は時間の問題で集約されていくということでありまして、他の網はどんどんと純増がむしろ純減になっていっている。つまり光ファイバにどんどん集約されていっているわけですが、この光ファイバにおいて累積シェアで70%、直近においては純増シェアは80%以上がNTT東西にいつている。このグラフにありますように、A社、B社、C社、D社と、みんなあとは誤差という程度でありまして、どんどんとシェアはむしろNTT東西さんに集約されていっている、加速に独占状態になっていつているのが実態であります。

13ページですが、先ほど小野寺さんがまさにおっしゃったとおり、既にメタル網で日本の通信のネットワーク、これは国民の共有資産である状態のとき、つまり独占されていたときに引かれたメタル網に光を束ねて引いていくというのは、これは一番簡単にできるわけでありまして、100年かけて構築されたボトルネック設備を我々が一からやると、また100年ぐらいかかるのではないかと。これが実態でございます。

14ページですけれども、つまりもともと道路があつて、その道路を最近、民営化された後に舗装し始めたといひましても、その舗装は民間になってからし始めたということをおっしゃられましても、国民の共有資産であるときに引かれた道路に舗装するのは簡単ですけれども、道路を持ってない我々が新たに道路を引くというのは無意味と言っ

ていいぐらい、事実上不可能なことでありまして、この道路の上にサービスの競争として各宅配便の会社があると。このサービス競争、技術競争はどんどんと進展しているわけですけれども、1つのお客様の家に道路を何本も引き直すというのはあまり意味のない、物理的な道路を引き直すというのは意味のないことで、お客様がサービス事業者をどんどん、あまりスイッチングコストなしに切りかえられるように、むだな二重、三重の投資をしなくてもいいようにということが、より理にかなうものであると思っております。

15ページは宅内の工事の点ですけれども、これも事実上、NTTさんと我々が別個にやるということになると、お客様への負担が増えるということでございます。

16ページですけれども、ADSLは日本は世界一安い、世界一速いということが実現されて、競争がまさに進展したわけですけれども、光だけはなぜか8分岐単位でないと提供できないということになっておりますので、事実上競争が促進されない。

17ページですけれども、ADSLはまさに一お客様ごとに、1回線ごとに我々は利用できるという開放がされております。結果、競争が進展したと。右側は各競争事業者です。これが1加入回線ごとに開放されておったと。

18ページですが、光も全く同じように1回線ごとに、つまり1分岐回線ごとに各事業者に開放される。これがあるべき姿だと。ADSL等、つまりメタル回線と全く同じ構造というのであれば、ADSLで起きたと同じような競争が進展する。

しかし、19ページにありますように、現在は同居したくないとNTTさんがおっしゃっておりますので、これが各事業者が全部ばらばらに引かなければいけない、利用しなければいけない。つまり1分岐単位の利用ができないということになっておりますので、各事業者は採算が合わない。しかも国民的に見ても、むだな設備投資が増えるばかりということになります。

20ページを見ていただきたいと思いますが、先ほど小野寺さんからもございましたけれども、事実上、競争できない価格になっているというのは、NTTさんは光サービスにおいて7割、8割のシェアを持っておりますので、例えば8分岐、8回線分のうちの7回線分は使えるということになると、1加入者当たりのコストは1,500円ぐらいで、現在の価格状況でもできます。しかし、1加入のお客さんが少ない他の競争事業者、つまり残り30%、20%をそれぞれ分け合っている会社がやりますと、8分岐の中のせいぜい2回線分、あるいは1回線分しか実際は稼働ができないとなると、NTT

さんの1,500円に対して我々は4,000円、7,000円という価格で、もともと競争できない価格構造になっているということでございます。

もっと大事なのは21ページですけれども、そのように同居したくないということであれば、例えば地方においては、NTTさんですら8分岐のうちの2回線分ぐらいしかお客さんがとれない。そうすると、NTTさんも最近3,000万回線の光というのを下方修正されて、2,000万ということになっておりますが、地方ではますますNTTさんですら採算が合わない。競争事業者の我々はもちろん、8分岐の中の1顧客ぐらいしかとれないので、だれも採算が合わないということで、ばらばらイコール採算が合わないイコール過疎地は全く情報過疎地と。地域格差はますます広がったまということになるわけですが、22ページのようにもう少しお客様の立場に立って考えて、地方も切り捨てないという考えでいくなれば、つまり一緒に共用してやるということになると、8分の4ぐらいの稼働率。つまり採算が合う。したがって、地方にもデジタルデバイドを招かずに、よりカバーエリアが広がるということでございます。

23ページですが、今言いましたような形で、一緒に共同利用ということになると稼働率が上がりますので、現在のように8分の1稼働というような場合、現在の価格体系では、例えば8,000円ぐらいになる。これをNTTさんも含めて共同利用する。しかも耐用年数を実際の実態に合った形の耐用年数の見直しという形で計算をし直すと、600円程度のコストでそれぞれが利用可能になるのではないか。この計算根拠は別添の資料2のほうにございますので、ぜひ後で詳しく見ていただきたいと思えます。

24ページですけれども、つまり、そういうことでコア部分は、それぞれ事業者が競争するという事は十分あり得るわけですけれども、一部は指定したままでないといけないと思っておりますけれども、基本的に大半の部分は、コア部分のNGNはお互いが競争できる。しかし、完全ボトルネック性のある光アクセス網というのは1分岐回線ごとの開放。つまりメタル回線で行われたのと同じ開放状況にならないと、結果的には消費者の皆様が困ることになるということであります。

25ページ。したがって、結論として、光アクセス回線の1分岐単位での開放、これこそが健全な競争環境の実現であり、デジタルデバイドの解消ということになります。

26ページですが、今のような、NTTさんが細かいいろんな問題点を指摘されましたけれども、何と言われましても結果を見ていただきたい。いろんな開放をしましたと。

電柱にも張れるようにしました、手続きもできるようになりましたといっても、実態は何ら競争が進展できないというのが、何よりも結果がそれを示している。結果は、NTTさんの累計シェアは光サービスにおいて70%になっており、現状の直近の純増シェアということでは8割を超えている。最初は4割、5割だったんですが、どんどん独占性が高まっており、結果的には他社は全く立ち行かないということでございます。

最後のページですけれども、もしこのような1分岐単位での開放がなければ、2010年に先送りされてしまったNTTグループさんのあり方、つまり独占しないと気が済まないのであれば、NTTさんグループそのものの資本分離、構造分離など、2010年に先送りされた構造問題、これをもう1度今すぐに議論し直さないと、結果的には試合が終わった後に構造問題を協議しても、逆に言う意味がないということになってしまふと。一言で言えば、1分岐単位での分岐か、会社の分離かと。こういうことでございます。

ありがとうございました。

東海主査 ありがとうございました。

それでは、続きまして、イー・アクセス株式会社からお願いいたします。

イー・アクセス(株) イー・アクセスの安井です。本日は意見発表の機会をいただきまして、大変ありがとうございます。

弊社は、ADSLサービスとAOLブランドでISPサービスを提供しております。また、関連会社のイー・モバイルは13年ぶりと言われる携帯無線事業に新規参入し、本年3月よりサービスを始めています。

NTTが開始しようとしているNGNについては、弊社の事業に対してもさまざまな課題があると考えていますので、本日はその課題を中心に当社の意見を述べさせていただきます。

次のページですが、まず初めに、NGNで提供されるサービスについて考えてみたいと思います。

このスライドにあります。従来はIPネットワーク、Bフレッツでは実現されていない品質のよいIP電話が使えること、ハイビジョン動画などが安定して見られること、セキュリティが高いことなど、消費者にとってメリットがあるサービスがNGNによって生まれてくると考えていますし、またそれがNTTさんの大きな意図だと思います。

ただし、これらのサービスが真に消費者に利便性をもたらすには、よりよい品質、よ



り安い料金で消費者に提供されることが最も重要なことです。そのためには競争を促進させ、普及のための環境づくり、すなわちNGNに対しての接続ルールを策定するなどの取り組みが必要と考えます。

次のページをお願いします、このスライドではNGNが市場に与える影響を見ています。今までのネットワークは、電話、インターネットがそれぞれのネットワークで提供されており、もちろん放送サービスも別のメディアで提供されています。NGNになれば、電話、インターネット、放送の配信、放送までもが1つのNGNというネットワーク上で提供されることになるため、通信市場の構造が大きく変換し、他事業に多大な影響を及ぼすと考えております。接続ルールを検討する上では、既存のサービスが新しいNGNに移行したり、あるいは新規のサービスがNGNで運用、提供されるわけですが、NGNという統合ネットワークが長期的な観点でどのように展開していくかを見据えて検討を行うべきと考えます。

次の4ページですが、ここでは、NGNサービスの出現から市場に対する影響についてお話ししたいと思います。我々が申し上げたい論点は以下の5点になります。1点目は指定電気通信設備の範囲、2点目はアンバンドルすべき機能、3点目は接続料金の設定、4点目は固定通信と移動通信の融合、5点目はBT（プリティッシュテレコム）における取り組みなどとなります。

それでは、各論点ずつご説明させていただきたいと思えます。

5ページ、論点1ですが、まず1つ目の論点の指定電気通信設備の範囲です。左の図には現在のPSTNの指定電気設備の範囲、右の図に現在のインターネットの指定電気通信設備の範囲を記載していますが、この2つのネットワークをNTTは、今後、NGNに置きかえていくことを発表しています。NGNになっても、PSTN及びインターネットで指定されている設備に相当する範囲を、私どもは第一種指定電気通信設備とすべきと考えております。また、NGNに置きかえられる電話加入者及びインターネット加入者と同等の規模を有する事業者は、NTT以外には存在せず、このスケールメリットは他の事業者が追随できるものではありません。

なお、現在、指定されていないひかり電話も400万を超えた契約数になっていますので、速やかに指定化が行われるべきと考えております。

論点2、6ページですが、2つ目の論点はアンバンドルすべき機能です。当社は今後、NGNによって提供されるサービスは、他の事業者の要望に応じてアンバンドルされる

ことを原則とすべきと考えております。具体的にはN N I、N N Iで提供されるインタラクティブ通信機能など4つの機能及びS N Iで提供されるマルチキャスト通信機能など2つの機能です。これらの機能のほかに、他の事業者が接続を要望する機能についてもN T Tは原則対応すべきですし、その際には技術仕様の開示、機能提供の短時間での開始などが確保されるべきと考えます。

次のページですが、このスライドは本日の委員会の大きなトピックの1つである1分岐単位での加入ダークファイバのアンバンドルです。既にソフトバンクの孫社長、あるいはK D D Iの小野寺社長からお話がありましたが、私どももご説明のあったとおり、このアンバンドル機能の提供はぜひ促進すべきと考えております。この機能を実現することによってF T T Hの設備利用の効率性が高まり、また低廉な接続料金が設定されることで消費者が利用しやすい料金での提供が可能になり、ブロードバンド市場の拡大に寄与するものであると考えています。

8ページにはもう少し補足のチャートがありますが、これも既に孫社長、あるいは小野寺社長からご紹介がありましたが、なぜ1分岐単位での加入ダークファイバのアンバンドルが必要と考えているかという点、F T T HにおけるN T Tシェアの拡大に対する懸念があります。

左側のブロードバンド契約数を見ると、F T T Hが非常な勢いでA D S Lに追いつこうとしているのがわかります。私どもA D S Lは非常にここまで伸びて、頑張ってきているのですが、明らかにその影響が私どもの純増数に影響を及ぼし、現状維持あるいは低下が起こりつつあります。

一方、右側のN T Tシェアの推移を見ると、A D S LではN T Tシェアは40%以下であり、日本の通信市場の中では最も競争が働いている健全な市場であるにもかかわらず、一方、F T T Hは加入者が急増していくに従って、N T Tのシェアが急速に拡大しているのが顕著です。2007年6月では70%にまで達しております。このことはN G NのアクセスではF T T Hだけが採用されることと考え合わせると、これは、A D S Lはない訳ですけれども、N G NによってN T Tの市場シェア支配力がより拡大していくことを強く懸念せざるにはられません。

したがって、当社では現状のBフレッツ及びN G Nになっても、現状のA D S Lでの競争状態を引き続き維持していく1分岐単位での加入ダークファイバのアンバンドルのような施策が必要であると考えております。

次のページ、3つ目の論点の接続料金の設定ですが、今回、NGNによって提供されるすべての機能について、接続料金は設定される必要があると考えます。また、接続料金については、当社の関連会社であるイー・モバイルがモバイルビジネス研究会等でも主張させていただいておりますが、特に新規参入する事業者にとって競争するためには、低廉な接続料金が必要不可欠な要因となります。

したがって、NGNにおいても、接続料金を設定する際には、小売価格から営業費を控除した額を下回る料金の設定を行うなど、接続事業者がNTTと競争可能な接続料金が確保されるべきと考えます。

なお、論点1の指定電気通信設備の範囲で、先ほど申しましたが、NTTのひかり電話についても速やかに指定化し、低廉な接続料金の設定をすることが必要と考えております。

次、10ページですが、4つ目の論点は固定通信と移動通信の融合、FMCについてです。NTT東西とNTTドコモは互いに指定電気通信業者であり、その2社が共同してネットワークを構築することは、それぞれの会社の市場支配力をかんがみれば、他の事業者では同じスケールのネットワークを実現することが到底不可能であり、NTTグループの市場支配力をより高める結果になるため、認めるべきではないと思っております。しかしながら、消費者にとってメリットあるサービスですので、NTT東西とNTTドコモがお互いのネットワークを構築した上で、FMCサービスを提供する際には、NTT東西とNTTドコモの共同営業を禁止した上で、NTTドコモと他の携帯事業者との間の同等性、具体的にはサービス開始時期、料金、情報開示、手続き等の同等性が確保されるべきと考えます。

最後ですが、論点5、BT（ブリティッシュテレコム）における取り組みについてですが、ブリティッシュテレコムでは皆様既にご存じのとおりですが、みずからの公約により先進的な取り組みが開始されています。NGNの接続ルールを検討する際には、このBTの取り組みを参考にすべきと考えており、ここにも書きましたが、特に1点目の投入の同時性の確保、つまりBT Wholesale事業部門は、BT Retail事業部門と他の競争事業者に同一の卸売商品を同一の条件によって提供することを保証することをうたっており、また第2点目には公平性の確保、つまりNGNの設計、あるいは構築サービスに対し、競争業者が不利にならない。あるいは卸売商品が利用可能になるまでサービスを提供しないということをやっています。これらはNTTのNGNにおいても非常に重

要な指摘、観点になるのではと考えています。

12ページです。これは最後のまとめ、改めて申し上げますが、NGNは第一種指定電気通信設備とすべきだと考えておりますし、FTTHの設備利用の効率化を促進するため、1分岐単位での加入ダークファイバのアンバンドルは推進をすべき、NGNの機能には適正な接続料金が設定され、低廉な料金であるべき、NTT東西とNTTドコモによるネットワークの統合は禁止すべき、ブリティッシュテレコムにおける取り組みは、我が国における接続ルールの検討でも十分に参考にすべきと考えます。また、NTT東西が現在、申請しているNGNに関する活用業務に対しては、別途の機会に当社の意見を述べさせていただきたいと思っております。

以上をもちまして、イー・アクセスグループのプレゼンテーションを終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

東海主査 ありがとうございました。

それでは、続きまして株式会社ケイ・オプティコムからお願いいたします。

㈱ケイ・オプティコム ケイ・オプティコムの田邊でございます。

まず、資料の1ページを見ていただきたいんですが、こういう大きな場で、地方で業務をやっております弊社の意見をヒアリングいただける機会を与えていただきましたことに、深く感謝申し上げます。ありがとうございます。

先生方でケイ・オプティコムって聞いたって、どこの会社だって思われる方も多々あると思いますので、若干1ページの中ほどに当社の特徴を記載させていただきました。まず1つ目、太字のところだけですが、NTT東西様とアクセス網において、設備競争やサービス競争を展開している事業者であるということでもあります。それから、地域におけるFTTHによる超高速ブロードバンドの普及促進、ひいてはデジタルデバイド解消等の地域活性化にも寄与している事業者であります。そして、強大な支配力を持つNTT東西様と競争している地域の中小事業者という立場、またNTT東西と同様の設備構築事業者という立場にある事業者であるということです。

本日はNTT東西のNGNの取り扱いという面と、それから分岐端末回路単位の接続料設定について意見を述べさせていただきます。

2ページ。この1番のNTT東西のNGN扱い等については、今までに著名な事業者様が既に意見を述べておられますので、ごくごく簡単に2ページ、3ページで意見を申し上げますが、ここに書いていることは、アクセス網と不可分一体的に構築

されるNGNは、そもそも指定電気通信設備として指摘すべき設備であるということがあります。それから、NTT東西が提供しているサービスのマイグレーション先となるサービスを提供するためのNGNだということ、当然、引き続きサービス規制、行為規制の適用が必要ではないかということでもあります。

3ページへいかせていただきまして、これはNGNのプラットフォーム性の問題なんです、利便性向上、公平性を図る観点から、NTT東西のNGNを利用するユーザと同等の条件で、他事業者のユーザも自由にNGN上のコンテンツ等にアクセス・利用できる仕組みが必要ということでありまして、このNGNにおそらく認証・課金機能のようなものが設けられると思いますが、他事業者が接続する場合、他事業者が一旦認証したものをまたNGNに接続するときに認証するというのは、やや不公平な感じがするということが言いたいわけでありまして。

4ページ目、ここからが分岐端末回線単位の接続料についてであります、ここは他社さんと多少意見が違ふところではありますが、ADSLサービスの場合と異なって、光信号伝送装置(OLT)やスイッチをNTT東西及び競争事業者が共有することで、共用事業者間でのサービスが画一化してしまう。NTT様の発表でも一番客が望むのはスピードなんです、そういうのが画一化してしまう。それから、2番目は、各社独自の多種多様な品質・速度メニューや新サービスが開発できなくなるということ、結果的にアクセス網におけるサービス競争がなくなるということでもあります。すなわちサービス競争がなくなることで、高度なサービスの享受といったさらなる利用者利便性の向上を損ねると思われまして。

5ページへいきまして、ここが問題なんです、上の四角のところを書いておりますが、総務省のご努力によりまして、アクセス網構築が可能であるにもかかわらず自前構築せず、設備競争をしない事業者が安価・安易に調達でき、設備構築事業者と比べて競争上優位になるということ。これは分岐端末の回線単位で分けると、そういうことが言えるということです。

2番目が、ユーザの利用率や利用期間等を一切考慮する必要がないため、設備構築リスク・解約リスクを追わずにアクセス網が入手可能となることは、設備構築事業者の設備構築意欲や新規投資意欲等を低下させるものである。

それから、ユーザ料金の一時的な低減が期待できますが、実質的に設備競争を実現している電力系事業者は価格が安くなるために事業撤退を余儀なくされまして、アクセス

網におけるNTT東西の寡占化が進む懸念があるということでもあります。

4番目が、設備競争の結果、近畿圏は全国平均を上回るF T T H世帯カバー率であることを鑑みれば、設備競争の縮退はF T T Hの普及促進やデジタル・デバイド解消にもマイナスの影響を与えるということが言えると思います。

すなわち、こういう多分岐の回線単位で接続がされると、大手事業者だけが利する施策であるということで、設備競争施策に基づき長期にわたる設備投資リスクを負いながらもエリア拡大や料金低廉化に寄与し、やっと事業継続にめどが見え始めた地域で地道に設備構築を行っている財務基盤の弱い中小企業者、すなわち電力系事業者とかCATV事業者であります。これらに対し投資回収も全くできないまま事業撤退を強いることになる施策でありまして、従来の設備競争施策を否定するものであると思います。

結果、設備競争の縮退によるアクセス網の寡占化によって、将来的なユーザ料金の低廉化が期待できなくなると考えられます。現に、ここには書いておりませんが、例えば他社さんによって、具体的に言うと、ソフトバンクさんなんかで法人系でNTTのダークファイバをお持ちか、イーサコネクトというような商品名のものであるわけですが、これなんかには当方のイーサ回線は到底価格的に対応できないということで、NTTさんのダークファイバの供給がされないところ、また工期的に当社のほうが有利な場合にのみ当方が足回りを供給するというになっているのも事実であるということをつけ加えておきます。

それから、6ページへいきまして、実施すべき施策として、アクセス網におけるサービス競争を現行どおり継続的に推進すべきであるということ。それから、設備競争の促進施策を継続・推進し、設備構築事業者のモチベーション維持・向上並びに目先の効果にとらわれず、継続的かつさらなる料金の低廉化を目指すべきであるということでもあります。

電波の有効性といった特性を有する移動体通信分野と異なりまして、有線系のアクセス網については、事業者みずからが自由に構築できるものでありまして、公共事業者の電柱管路等使用に関するガイドライン、NTT局舎内のコロケーションルール、NTTのダークファイバ開放等の活用によって、設備競争を維持・促進し、設備競争とサービス競争の適正なバランスのもと、多種多様なサービス提供・ユーザ料金のさらなる低減を目指すことが必要であると思います。

ちなみに、ここに3つ書いた施策等々がありますが、実際に我々設備を構築していて

最も難儀なというか、弊害になるのが道路の2次占用許認可の問題、それから民地承諾の問題であるということをつけ加えるとともに、さらに各ご家庭にF T T Hを入線する場合に、例えばN T Tとの差というのは各家庭への入線が、N T Tの場合、電話回線などの電柱から入線しているかということで、一義的に設計が自動的に決まってしまうわけですが、我々の場合、今まで引っ張っていた電柱のデータしかないものですから、電柱から各ご家庭に引く場合には必ず齟齬が出てくるということで、設計のし直しということも出てくるということをつけ加えさせていただきます。

7ページが、まとめて今まで言ったようなことを書いておりますから、これは省略させていただきます。

以上でございます。

東海主査 ありがとうございます。

続きまして、社団法人テレコムサービスからお願いいたします。

(社)テレコムサービス協会 テレコムサービス協会政策委員会委員長代理の小林です。本日は滝沢委員長が所用のため、小林から説明させていただきます。

1ページ目をごらんください。当協会の簡単な紹介です。当協会は、V A Nサービス事業者、情報サービス事業者、I S Pなどの設備を持たない事業者を中心に構成される社団法人で、多様なネットワークサービスの創設、健全な競争市場の発展などをその主な活動としています。

2ページ目をごらんください。当提案の背景について説明します。

N G Nの発展には、インターネットと同様に、市場のオープン性から生まれる技術・サービス・ビジネス全般に至るさまざまなアイデアが、競争を通して反映される仕組みが極めて重要である。また、国際標準に基づく相互接続性の確保が重要である。その2つの視点に立ち、意見を作成しました。

当検討項目に関する意見としては、第一種指定電気通信設備の指定範囲については、N G Nはアクセス回線、コアネットワーク、サービス制御を実現するS I Pサーバ等が一体として構成されていることから、これらのすべてを指定範囲と考えること。設備・機能のアンバンドルについては、水平的な接続に加えて、垂直的な接続に関する接続ルールが必要であること。接続料の算定方法については、レイヤごとにその特定を考慮して決定する必要があること。F M Cサービスについては、サービス制御機能の水平方向のアンバンドル化が必要である。これらを基本的な立場としております。

以下、時間等の関係から、設備機能のアンバンドルを中心に説明いたします。

3 ページ目をごらんください。既存電話網を中心とするこれまでの接続ルールは、主として設備を保有する通信インフラ事業者との間の水平的な接続を前提としてきましたが、次世代ネットワークの接続料の検討においては、ネットワーク中立性に関する懇談会の報告書で指摘されているように、上位レイヤ事業者との関係において、次世代ネットワークの十分なオープン化が確保されることが前提条件として求められていると考えます。

具体的には、次世代ネットワークの接続箇所として、現在、NTT東西様が公表されているNNIのほかに、図の に示すサービス制御機能との垂直的な接続、 に示すサービス制御機能間の水平的な接続並びに に示す転送機能との垂直的な接続の追加を要望いたします。

ここで、なぜ従来の水平的な接続に加えて、垂直的な接続が必要かということについて説明いたします。

4 ページ目をごらんください。衆目の一致するとおり、インターネット環境では各ISPやASPが認証・課金などのサービスプラットフォーム機能を持ち、ユーザのニーズに合致した多様なサービスの開発競争を展開しています。次世代ネットワークにおいても、インターネットと同様に、NGN事業者と上位レイヤ事業者が認証・課金などのサービスプラットフォーム機能を持ち、各事業者の創意工夫のもとにユーザのニーズに合致した多様なサービスの開発が競争で展開されることが重要と考えます。このためには、当該サービスプラットフォーム機能にかかわる垂直方向のアンバンドル化が必要と考えます。

次に、これら接続のイメージと望ましい接続ルールについて簡単に説明します。

1 ページ飛ばして、6 ページ目をごらんください。このページは接続、すなわちサービス制御機能の垂直方向のアンバンドル化に関するイメージ図と、望ましい接続ルールについて述べたものです。

サービス制御機能の管理部門と利用部門を会計的に分離し、上位レイヤ事業者が利用部門または関連会社と同等の条件でサービス制御機能を利用できるよう要望します。また、NTT東西様の公表された接続インターフェースでとしてSNIがありますが、当協会としては2の に示すフィルター機能や加入者プロフィール情報にかかわる制御機能の追加、国際標準に基づく技術インターフェースの提供などSNIに対する拡張とと



もに、卸電気通信役務による転送機能の提供を要望いたします。

7ページ目をごらんください。このページは接続の、すなわちサービス制御機能の水平方向のアンバンドル化のための接続イメージについて図式したものです。次世代ネットワークでは設備を持つ固定網及び移動網の通信事業者の連携によるFMサービスの提供が必須になることを踏まえ、設備を持たない事業者でも設備を保有する事業者のサービス制御機能との間で水平的な接続が可能となるよう、接続ルールの整備をします。

8ページ目をごらんください。このページは接続の、すなわち転送機能の垂直方向のアンバンドル化に対するイメージと、望ましい接続ルールについて述べたものです。転送機能の管理部門と利用部門を会計的に分離し、上位レイヤ事業者が利用部門と同等の条件で転送機能ができるよう要望いたします。

最後にまとめとして、5ページ目をごらんください。以上のまとめとして、商用サービス開始に向けた最優先課題として、サービス制御機能の垂直方向のアンバンドル化を要望いたします。これに加え、サービス制御機能の水平方向のアンバンドル化にかかわる接続ルールの検討において、転送機能を持たない事業者との接続についても考慮くださいますよう要望いたします。また、中長期的な課題として、移動網に関するサービス制御機能の水平方向のアンバンドル化及び転送機能の垂直方向のアンバンドル化を要望いたします。

ありがとうございました。

東海主査 ありがとうございました。

引き続き、社団法人日本インターネットプロバイダー協会からお願いいたします。  
(社)日本インターネットプロバイダー協会 インターネットプロバイダー協会の渡辺でございます。今日はこういう機会を与您にいただきましてありがとうございます。

プロバイダー協会のことをもしご存じない方もいらっしゃると思いますので、少し説明させていただきます。

当会には約200社ほどの会員がいらっしゃいます。大手の方は20社ぐらい、あとは地域とかに根ざした地域の、どちらかというと中小的なISPの集まりという方がたくさんいらっしゃいます。当然のことなんですが、ISPの利用者、私たちの会には多分4,500~4,600万の方がいらっしゃると思いますが、ISPの利用者がインターネットを利用するためには必ずキャリアのアクセス網を通る、それから地域IP網を通るということで、こういう設備は私たちから見ると、ボトルネックの設備であると。

これがなければ生きていけないという事業をしているわけであります。

I P 化の時代において、県内とか県外とか長距離という概念がなくなりつつあるという議論もありますが、次世代ネットワーク網は現在、指定電気通信設備に指定されております地域 I P 網と同じ役割を持つ後継サービスと位置づけられておりますので、当協会はかねてから地域 I P 網のように、I S P の利用者がインターネットを利用するためには必ず経由するアクセス網と同様、I S P にとってボトルネックの設備であると N G N に対しては主張してきました。

したがって、少なくとも地域 I P 網と同等、ないしはそれを含む設備につきましては、指定電気通信設備としての指定が必要であると考えます。

1 ページ目の図は、N T T さんのご説明の中から取り出してきてかいたものであります。

次のページです。次の件は、指定電気通信設備に指定されている地域 I P 網も、次世代ネットワークが稼働後どのように扱えばいいかということでありますが、それに対してはこのようにお答えしたいと思います。下のほうの図で薄い緑色から、現在のフレッツ、それから赤く N G N にかわっていく。いずれは全部引き取られていくというふうに伺っております。次世代ネットワーク稼働後も、こんな図で見ますと、赤と緑の部分が共存するということがあるわけで、当面の間、地域 I P 網は併存すると私たちは思っておりますし、N T T さんの説明もそのような形でありました。

アクセス網である加入者系ファイバと一体となって提供される地域 I P 網も、I S P にとって代替性のないボトルネック設備でありますので、地域 I P 網は次世代ネットワークの稼働後もぜひ引き続き指定設備であるというふうにしていただければと思います。

次にいきます。3 ページです。ここは今、テレサ協さんから非常に詳しいご説明がありましたし、当会も次世代ネットワーク連絡会議のメンバーとして参加しておりますので、テレサ協さんの資料のほうはるかにすぐれているので、そちらを参照していただければと思います。

次のページにいきます。これは先ほどから話題になっております分岐端末回線単位の加入ダークファイバ接続料の設定ということでありますが、この2つのグラフがありますが、もちろん A D S L のほうは長い間保有されている電話線を使ったということで、かなり安くできたということもあるし、光のほうは新しく投資されたということもあるので、なかなか値段が下がってこないということはあるんでしょうが、A D S L の場合

はこの5年ぐらいの間に料金は3分の1、速度は8倍というふうになりました。F T T Hの場合は2割ぐらいですか、5,000円が今4,100円という、私たちのI S Pのお客様が払っているお金は4,100円ぐらいということで、約2割しか下がっておりません。

1つは、Bフレッツについて卸売をさせていただけないかなど。それによって柔軟な価格競争とか設定を通して、市場が活性化されるんじゃないかということを考えます。

それから、先ほどから皆さんの話題になっております分岐回線接続料の設定につきましても、これがもしできると私たちのほうも地域でやっておられるI S Pさんは自分でネットを組んで、小さなI S Pを組んでしまうということをやっておられますし、A D S Lではそれをやっておられる方もいらっしゃいます。そういうことがこれによって可能になるんじゃないかなということを思いますので、ぜひ実現できたらなと思います。

最後のページです。これはI S P独特といいますか、問題なのかもしれませんが、現在のフレッツを使おうということでお客様が契約すると、v 6のアドレスが自動的に与えられてしまいます。それは地域閉域のv 6アドレスであります。もう1つ、この中のお客様がインターネットのI P v 6を使うということでアドレスを得ると、2つのアドレスをお客さんは持つことになってしまいまして、使うときにどちらかにいってしまうという非常に困った状況が今起こっております。これはI S Pから見ると非常に大きな問題でして、どういうふうに解決するかということはこの数カ月をわたって、総務省さん、N T Tさん、私たち事業者を含めているいろいろ会議を続けておりますが、なかなかいい解が見つからないようであります。いずれにしても2010年ぐらいになりますと、I P v 4アドレスの枯渇問題がありますので、あまり時間がないなということで、この辺のことを皆さんとともにぜひ解決策を探させていただきたいなというふうに思います。

以上であります。よろしく申し上げます。

東海主査 ありがとうございました。

それでは、最後になりましたが、株式会社U S E Nからお願いいたします。

(株)U S E N 株式会社U S E Nの宇野でございます。本日はコンテンツプロバイダという立場からも発言をさせていただく機会をちょうだいしまして、まことにありがとうございます。心から感謝申し上げます。

それでは、資料に基づきましてお話をさせていただきたいと思いますが、まず初めに

株式会社USEN、当社について少々ご説明をさせていただければと思っております。

創業が昭和36年6月というときでございます。直接お客様から料金をちょうだいしてコンテンツを提供する、いわゆるコンテンツプロバイダという形としては、多分、日本で最古の部類に入るのではないかなというふうに考えております。現在、売上高が連結で3,012億円という数字になっておりまして、これも同じビジネスモデルとしては、多分NHKさんに続く第2の規模というところにまで成長してきておりますが、まだまだ通信事業者様から見ると非常に小さい規模の会社であると考えております。

続きまして、3ページ目でございます。我々がネットワークのあり方についてということに入る前に、当社の事業の変遷について少し、前置きになりますが、触れたいと思っております。

当社はもともと有線音楽放送、これらをいわゆるレストラン、小売店等々の業務店と呼ばれているところに自社の同軸ケーブルを敷設し、提供してきた会社でございます。ただ、この有線音楽放送が非常に広がってきた背景には、この同軸を広帯域化させることによって440チャンネルというお客様が自分の好きな音楽をいつでも選べるというサービスを提供できたからだというふうに思っております。これも世界的に見て非常に珍しいビジネスが成立したわけでございます。

ただ、そこから我々がよりお客様に対する利便性を追求していく、より付加価値の高いサービスを追求したという場合に、どうしても同軸ケーブルで限界があったものですから、このIPの広域のネットワークを広げていく必要があるというふうに考えまして、自社で一部光ファイバを敷設し、光インターネットサービスを開始したという経緯がございました。このサービスは現在も継続しておりまして、55万人、ISPサービスで70万人ということに広がっておりますが、その後NTT様をはじめ各社様が大変なご努力で、この日本の中で最高レベルのブロードバンドネットワークを構築していただいているということもございますので、我々の役目としては原点に戻って、いま一度よりコンテンツのレイヤー、そちらの発展・拡充に努めるべきというふうに考えまして、ここ数年はどちらかといいますとそちらに軸足を移しているというところでございます。

主にインターネットのサービスといたしましては、法人様から広告収入を得て提供するギャオというビジネスモデルと、最近では個人様に直接やはりお金をちょうだいするSTBのタイプのギャオネクストというサービスを開始しております。今後は業務店、レストラン、ホテル等々に向けても同じような映像オンデマンド配信を提供していくよ

うなところでございます。

現在、無料でごらんいただいているギャオは登録者が1,700万人ぐらいになっておりまして、トータルで1,870万人ぐらいのユーザになっている。うち有料のサービスもいわゆる音楽放送サービスで百数十万、そしてインターネットの動画配信サービス、これも有料ベースで毎月お金をちょうだいしている部分が、もう既に100万にも上っているというような状況になってきております。

続きまして、4ページ目のところでございますが、これから将来のネットワークに対して我々が何を期待しているかということでございますが、よりオンデマンドサービス、もしくは多チャンネルサービスを広げていくために、現在提供している同軸、衛星のところから、すべてのコンテンツサービスをこのブロードバンドインフラに乗りかえていくと。それによってサービスを拡充させられるということと、現在、さまざまなインフラを使っていることの重複コストを回避し、よりコンテンツの中身にコストを集中させることができいくのではないかと考えております。

また、次世代ネットワークにおきましては、我々は現在、提供する場合にISP網を通じてということを行っておりますが、よりリッチなコンテンツを安定的に提供するために、ブロードバンドインフラと直接つながる、キャリアさんと直接つながるような形をより増やしていきたいと考えております。

その上におきまして、本題であります次世代ネットワークの接続ルールに求めていくものとして申し上げさせていただきます。

まず、接続ルールにつきましては、これまでの電気通信事業者様だけではなく、我々のコンテンツプロバイダもぜひとも視野に入れていただきたいということをお願い申し上げます。

その上で3点のご要望を申し上げます。

まず、1点目でございますが、コンテンツ流通をより促進するためのキャリア・コンテンツプロバイダ間の利用ルールを制定していただきたいと考えております。その中にはNTT東西様の利用部門やNTTグループ様各社との同等性の確保を、さまざまな条件において望ませていただきます。当然ながらキャリア様もコンテンツサービスを行うということはあるわけでございますが、ぜひともそこは切り離して、コンテンツプロバイダが同等の競争環境においてできるという状態をつくっていただきたいという趣旨のものでございます。また、これはNTT様だけではなくて、他のキャリア様にも同種の

ルール設定をぜひともお願いしたいと思っております。

そして2番目が、各種機能の利用について、インターフェースのオープン化をお願いしたいところがございます。さまざまなサービスをつくり上げていく中で、帯域の制御・優先制御・回線認証・セキュア配信・課金など、これらの部分の重要な要素に関しましてオープンなインターフェースを利用可能にしまして、その詳細な内容や実施スケジュールを広く開示していただくことを要望いたします。

そして3つ目が、ビジネスベースでの樹希有難な料金体系ということを書かせていただいております。現在のトランジットコストと同等、もしくはそれ以下の料金水準であり、かつボリュームのディスカウントでありますとか、またレベニューシェアなどにも対応できる柔軟なビジネスベースでの料金体系をお願いしたいと思っております。

実際のコンテンツサービスというのは、まだまだこれから市場をつくっていかねばならない状態にあります。現在、我々も映画、ドラマ等々の配信を行っておりますが、これらのコンテンツ費用というのは非常に高くかかります。実際に収益化させるまで先行投資がかかるということが現実の問題としてございまして、それらのサービスを発達・成立させるために、このインフラコストについては、ぜひとも柔軟な対応・協力をお願いしたいということを申し上げさせていただきます。

最後に6ページ目でございますが、これは言うまでもない話かと思いますが、この次世代ネットワークがより発達し、そしてそれが生活者のためになるためには、当然ながらネットワークの発展だけではなくて、そのコンテンツの発展ということも非常に重要であると考えております。先ほど来道路に例えられた話がございましたが、当然ながら高速道路が整備されても、そこに走る車であったり、車が走る目的であったり、楽しみみたいなものが備わってこないと、このネットワークには意味がないということにもなりかねないと思っております。一方、こういったものがどんどん日本の中で世界に先駆けて進化していけば、国際競争力のある技術が生まれ、コンテンツが生まれ、そしてビジネスモデルが生まれてくるものだということ考えております。

繰り返しになりますが、コンテンツプロバイダという立場から申し上げますと、まだまだ成長まで時間がかかるいろんな努力が必要だという中において、ぜひともこのような機会を継続していただきまして、我々の立場もご理解いただけるようお願いしまして、以上とさせていただきます。ありがとうございます。

## 質疑・討議

東海主査 ありがとうございます。これで事業者、あるいは団体の方からの意見陳述をいただいたわけでございます。今日はこのような会議の中でこの問題の結論を得るといふ議論をするわけではございませんで、これから議論をしていくための材料、あるいは問題の濃淡というものを、事業者の方々からいろいろと意見を言っていただくということを目的としているものでございます。ご理解をいただければありがたいと思っております。

早速、各委員あるいは事業者間の議論に入っていきたいと思っておりますが、残された時間は少し時間が押してまいりまして、少し圧縮されておりますが、簡潔に進められればと思っておりますので、ご協力いただきたいと思います。

なお、既に接続委員会でこの問題の第1回の議論を始めておりまして、検討項目は大きく分ければ4つあるだろうというふうに整理をしております。1つ目は、言うまでもなく、第一種指定電気通信設備の指定範囲の問題であります。それから2番目は、このNGNの設備機能の細分化、アンバンドル化の問題でございます。3番目が接続料の算定方法等に係る問題であり、4番目がその他でございますが、その他の中にも悩ましいいろいろな問題がたくさん含まれているということを承知しているところでございます。

いろいろな問題で議論していただくのが趣旨でございますけれども、とりあえずまず私といたしましては、指定の問題が入口になるのではないだろうかというふうに思っております。そこで、今日の事業者の方々、あるいは団体の方々のお話を伺っておりまして、NTT様はどうも指定でないという考え方に対して、他の関係者の方々はおおむね第一種指定電気通信設備とすべきだというお考えと承ったような気がいたしますけれども、その主張の論点はいろいろと多岐にわたるものではないかという気がいたしますが、まずNTTさんから、あるいはもう1つお断り申し上げたいのは、NTTの東日本と西日本は別会社であることは十分承知でございますけれども、問題点の共通化という意味ではNTT東西さんと言わせていただくことはお許しいただきたいと思いますし、共通の問題であれば、どちらかがお答えいただくようにしていただければありがたいと思っております。

それでは、まず第一種設備の指定の問題について皆様からご意見をいただいたわけですが、その点についてのご反論をもう既にいただいている部分がございますけれども、

あえて確認したいと思います。

東日本電信電話（株） 今、光のシェアが7割になっているから、規制すべきだという議論が一番根拠になっていると思うんです。

ただ、私はこの見方が間違っていると思っております。通信という分野で見れば、今、固定網が6,000万、携帯電話は1億、そのほかに今後新たにWiMAXから出てくる、いろんなサービスが出てまいります。そういうトータルの中でシェアがどうなのかと。KDDIさんもソフトバンクさんも言われているのは、光だけをとられて言っておられますけれども、CATVさんもおられます。いろんな分野がございます。

だから、そういう意味でいけば、例えば乗り物という観点でいけば、飛行機があり、鉄道があり、自動車があり、自転車もあるわけです。そういう中で、今の議論というのは鉄道の分野だけとらえて、鉄道の分野でいけば多分JRが50%を軽く超しているんだと思いますけれども、それだから独占だ、おかしいという議論と同じだと思います。そういう意味では、通信全体をトータルで見た上でどう発展させていくのかということを考えなきゃだめだというのが1点でございます。

そういう意味では光だけ取り出すというのは、光と競合する携帯にしてもスピードはどんどん上がってきておりますので、将来は携帯が光と競合するというのもあり得るわけです。そういう見方が完全に欠落していて、光だけに特化して議論されるのは非常におかしいというのが1つでございます。

それから、顧客基盤がないということをおっしゃいましたけれども、先ほども私どもが申し上げましたように、既にご要望を出されている事業者さんで1,000万近いお客さんを持っておられると。そのほかにKDDIさん、ソフトバンクさんは、携帯のお客さんを持っておられるわけですね。これも顧客基盤なんです。私どもはドコモのデータは絶対使いませんからね。それを使えばまた怒られるだけですから、これは絶対使いません。そういう意味では顧客基盤はKDDIさん、ソフトバンクさんも結構多いんですね。それらを少ないとおっしゃるのはよく納得できない。

それから、ソフトバンクさんが結果を見ると、70何%になっているじゃないかと。私はもっと言いたい。結果を見ると。世界に比べて料金がどれだけ安いのかと、今、世界の料金より安いわけですね。これが結果なんです。だから、今、皆さんがおっしゃっているのは、事業者間で自社のシェアが少ないから文句を言っておられるだけで、お客さんから見れば国民のためとおっしゃるけれども、国民のためからいえば、国民に世界



で一番安くて、速いサービスが今届いているという現実を無視していくのはおかしいというのが私どもの主張でございます。

東海主査 反論ございましょうか。よろしいですか。もしよろしければ。

西日本電信電話(株) 指定設備の話ですが、いいですか。

指定設備の話は、もともと電話というのは、さっき小野寺さんから話がありましたけれども、電話は確かに電電公社がつくってきた。それを開放するということがあったから、これは指定設備で、それを使わないとサービスができない。それはそのとおりだったと思うんですが、今、光のネットワークというのをこれからつくっていかうと。これは全部電話からそっちへ移るんじゃないかという議論があったけれども、それは必ずしもそうとは限らなくて、もう既に6,000万のお客さんのうち1,000万ぐらいは携帯電話しか使っていないとか、それからCATVのほうにも移っちゃっているとか、そういうお客さんがいらっしゃるわけですから。しかも光といいますか、NGNのネットワークはこれからつくるといことですね。

ですから、そのボトルネック性というのは、まずネットワークにはないと。先ほどアクセスの話は、アクセスのところはボトルネック性、電柱だとかなんかあるだろうということをおっしゃっていましたが、NGNのネットワークそのものは、これは皆さんおつくりになっている。それから、何もこれにはすべてここに移ってくるわけじゃなくて、さっきの携帯電話に移っていくお客さんもいるわけですから。だから、NGNのネットワークは、ボトルネック性のあるネットワークではないと思います。

ですから、指定設備という範囲で考えるときには、それは電話のネットワークの場合と違うのではないかと。だから、そういう意味でもひかり電話のときにも議論していただいて、これは非指定設備ということになったと思います。

電話から移行していくものは移動体であり、あるいはCATVであり、いろんなものがある中にNGNもある。私どものNGNがすべてのものになるわけじゃなくて、KDDIさんのネットワーク、ソフトバンクさんのネットワーク、あるいはほかの移動系だけをやっている事業者さんもいらっしゃいますし、CATVの事業者さんもいらっしゃいますから。だから、そういうところへ移っていくということですから、そのところは指定設備というのはそぐわないということでもありますので、ぜひご理解いただきたいと思います。

東海主査 関係の何かご発言、委員のほうからどうぞ。

佐藤専門委員 トータルで見たほうが良いという話は13日(火曜日)の接続委員会で  
はされてなくて、今日されたので、それはこれから私も考えます。

ちょっと物の見方の狭い私としては、光のアクセスに戻して、コアはいろいろ競争も  
起こってくるんじゃないか。一番の問題は光のアクセスでないかと思います。光のアク  
セスは指定にしないでよろしいという議論をするときに、私が聞いた中では2つのこと  
を言われていて、1つは設備でもう競争が進んでいるじゃないですかということはかなり  
強調されて、特に西は言われていた。もう1つは、だれでも同じようなものをつくっ  
て、競争に挑めますよと。設備の構築の可能性、同等性についても言われた。その2つ  
だと思います。

質問は西のほうにまず2つ、3つ伺うと、西は確かに競争があって、私は西側のお客  
で基本料を払っていますので。競争があります。経済学者としては競争があるだけじゃ  
なくて、それは公正な競争なのかというのは常に考えていかなきゃいけない。特別な優  
位性を持った企業でしか挑めないような状況なのか、だれでも同じような光のアクセス  
の競争が挑めるような状況なのか。

質問1は、西のNTTは、今のケイ・オプティコムを含めた西の競争は公正な競争で  
あって、佐藤先生、そんな心配する必要はないとおっしゃられているんですね。

その2。設備競争とサービス競争、どちらが大事だという議論があって、設備競争が  
あるからサービス競争は要らないという議論をしたときに、私は経済学者だから、みん  
なが納得したりすればいいんですが、ある行政や特定の企業がどちらがいいということ  
を言うのは難しいとっていて、経済学的に言えば、借りた場合はこのコストで、つく  
った場合はこのコストで、両方オプションがある中で市場が、あるいはお客がどちらか  
のサービスを選択していく。そういう状況のほうが基本的には望ましいとと思っているん  
ですが、西日本なりNTTが、設備競争があればサービス競争は要らないんですよと仮  
に言われた場合、それはどういう根拠があるんですか。地方も含めて、設備競争だけで  
ほんとうに光が張られていくのか。

3番目は、設備等以外にも独占と競争を企業の中の1つの中にサービスを持つと、内  
部補助を含めたいろんな情報も含めて、いろんな競争上の問題が起こってきます。西日  
本に基本料を払っている私の質問としては、光のアクセスに関する追加コストに対して、  
既存のお客なり光を使ってない他のお客に一円たりともコストを配賦していない、ある  
いは配賦することはないと言っただけですか。

東海主査 簡潔にお願いしたいと思います。

西日本電信電話(株) まず、1点目ですけれども、ここで見ていただいたデータですね。結局、公正な競争が進んでいるかどうかというのは、CATVと光、もちろんADSLのデータもここに入っていますけれども、これを見ていただきますと、各事業者さんは自分の採算の合いそうなところは全部入っていて、さっき言いました30県のうち11県しか私どもは50%を超えてないんです。3分の2では私どものシェアが50%を切っている。各事業者さんは自分のメリットがあるところは全部入ってきていて、そこは私どものシェアは50%が切っているわけです。それを超えているところはその事業者さんにとってみてメリットがないから、要するにできないところはやってないだけの話なんですよ。だから、この結果を見ていただければ、それから商品力……。

佐藤専門委員 あんまり長くなるといけないと思うので、簡単な答えでいいです。結果を見るんじゃなくて、競争の結果があらわれたときに西日本の設備競争は公正競争であると認識しているということですね。

西日本電信電話(株) はい。

それから、2点目は基本的に設備競争がベース、これはコストをどうやって回収するかというのがありますよね。ですから、まず設備競争があって、それにサービス競争があってもいいと思うんですが、サービス競争と設備競争というのは、設備競争のほうでその人は設備のコストを負担しているわけですから。だから、そこに妥当な値段で両方が成り立つという形じゃないといけないと思うんです。

佐藤専門委員 もしかしたら飛行場もみんな全日空とJALがつくったほうがいいと思うかどうかは知りませんが、設備競争が……。

西日本電信電話(株) やり方の問題は別として、理屈はそうです。

3点目については、今の光と基本料金の話だけでなく、従来からずっと接続料の議論も含め、できる限りコスト配分を適正にしようということになってきているわけです。効率よくやるために全く別のものをつくると効率が悪いから、1つのもので共用化するから、その配分をやらざるを得ない。長い間、そういうことをやって適正化に努めてきているわけです。

佐藤専門委員 適正かどうか、消費者として私の基本料で、私は光は使ってないんですけれども、光の投資のコストが私の基本料に入っている、あるいは入ったことはないですね。すみません。

西日本電信電話（株） 適正に配賦している範囲を超えて負担いただいていることはありません。

東日本電信電話（株） 適正に配賦している範囲を超えては入っていないから、光は赤字だということなんです。

佐藤専門委員 そうですか。わかりました。じゃ、その辺はまた検討させていただきます。ありがとうございました。

東海主査 事業者の方、どなたか。全員にお答えいただくわけにはいかないんですけど、一種指定の問題についてご発言ありますか。はい、どうぞ。簡潔にお願いできますか。

ソフトバンク（株） コア網については先ほど申しましたように、NTTさんも他の事業者も競争のチャンスがあるじゃないかと。実際にチャンスはあり得るというふうに思っておりますので、我々も精いっぱいやっております。アクセス網は、NTTさんもみずからアクセス網については「うーん」と言葉を濁しておられましたけれども、アクセス網は100年かけて、NTTさんが独占的な地位にあったときに国民の共有資産としてつくったものですから、光のアクセス網についてボトルネック性がないというのは、僕は絶対に言えないというふうに思うんです。ボトルネック性があるものなのにそれを指定から外すということは、根本的な考えとしてあり得ないというふうにはっきり思います。指定の範囲についてということです。

東海主査 今、NTTさんから詳しいお話を伺いましたので、ちょっと違う問題に展開をして。

東日本電信電話（株） 今のだけちょっと。8分の1の議論ですが、今のダークでは1本でお貸ししているわけです。例えばソフトバンクさんとKDDIさんと7社さんで、16分岐にしても20分岐にしてもいいわけですよ。言われる意味がはっきりわからないですね。根っこのダークファイバはお貸ししているわけです。それも貸していないような言い方になりますけれども、そうじゃなくて、ダークファイバとしてお貸ししていると。それをどう使うかと。私どもとすれば現時点では8分岐で使っておりますけれども、将来、16分岐にするかもしれないし、シングルスターに戻すかもしれないですね。そういうものをルール化するのはおかしいということです。

ソフトバンク（株） いえ。16分岐になった場合は、16分岐で同じようにNTT東西さんと同等の条件で使えればいいのではないかと。何も8分岐にこだわっているつもりは全くありません。

東日本電信電話（株） シングルスターでもよろしいわけですか。

ソフトバンク（株） シングルでも、それはN T Tさんが同じ条件で、経済合理性があってそうすると。

西日本電信電話（株） それでは事業者の競争じゃない。

東日本電信電話（株） そこはシングルスターにするか、16分岐が効率的かというのは、事業者が自分のところのサービス性と採算性を考えながらやるべき話であって、どこかが決めて、それでやるというのはおかしいと思うんです。

西日本電信電話（株） 自分が努力しないんだったら、そのままがいいよね。

東海主査 どうぞ、K D D Iさん。

K D D I（株） 今のお話と、先ほど佐藤先生からのお話は非常に絡むと思っています。と申しますのは、アクセス系にボトルネック性があるって、そのボトルネック性があるものとN G Nが一体的なサービスとなっているから、我々は問題にしております。そのときに佐藤先生がおっしゃったように、電話の基本料金に光のものは一切入っていませんとおっしゃるのであれば、これは他社も同等のコストでつくればいいじゃないですかと。この議論は成り立つと思います。

ですけれども、我々は実際、光アクセス系をやってみて、赤字だとN T Tさんもおっしゃっていますけれども、我々も赤字ですよ。その赤字のコストを一体どこから持ってきているのと。そういう議論になったときに、何と言っても電話の基盤をベースにしたボトルネック性の上で基本料金からいっているのは、私は否定はできないだろうと思うんです。これは前にも申しあげましたけれども、ボトルネック性があり、そこのところが開放されない限り、N T Tさんがやった基本料金の値上げと同じことが起こるということをはっきり申し上げたいんです。

西日本電信電話（株） それは違っています。さっきの赤字というのは、事業をやるときには最初は赤字だから、それを後でだんだん黒字にしていくわけですからね。それ以上に、K D D Iさんはせっかく東京電力さんの事業をお買いになったのに、西の電力系事業者はみんな黒字を目指して一生懸命やっているわけですよ。だから、なぜK D D Iさんがやらないのか不思議なんですよ。中部電力さんも強力におやりになっているのに、しかも非常に規模の小さいC A T V事業者であっても非常に頑張っておやりになっているわけです。だから、どうしておやりにならないのかよくわからないんです。

K D D I（株） それは当社が買い取った後、きっちりやっていますよ。お客さんに宣

伝もやっていますし。ただ、私は光の部分について、アクセスの部分のボトルネック性を申し上げているだけで、事業戦略は各社いろいろあるというのは当然だと思いますし、当社が光に力を入れているのも、これは正直言ってP/L上では大きな赤字を出していますので問題なんです、それでもやっているわけです。これは私はやらなきゃいかんと思っています。ですから、やっているわけです。

西日本電信電話(株) それだったら、各社の事業戦略であれば、7割、7割ということで、独占、独占というのはおかしいんじゃないかと。事業戦略でおやりにならないというんだから、結果としてシェアが上がっちゃうということだけの話でしょ。

KDDI(株) いや、東の……。

西日本電信電話(株) 西を見ていただければ、よくわかりますよ。

ソフトバンク(株) 我々はやりたくないと思ったことは1度もないですね。やりたくてしょうがなくて、何度もチャレンジしたけれども、前に進めない。これはあくまでもNTTさんが国民の共有資産である時代につくられた、100年かけて独占的に持っていた時代につくられていた基盤を持っているからできる話で、やってもやってもできないということを身をもって感じた。だから、ボトルネック性のところを開放しないのであれば、今回、NGNとしてコア網まで含めて全部指定でないとおさまらないということだと思っんです。

西日本電信電話(株) 西の事業者……。

ソフトバンク(株) 他の事業者が……。

佐藤専門委員 主宰者に戻してやっていただいたほうがよろしいように思っんですが。

西日本電信電話(株) 西の事業者を勉強すればいいんだ。

相田専門委員 ちょっとよろしいでしょうか。今、どういう質問が来ていたのが正確に覚えていないのですけれども、基本的には第一種指定通信設備の範囲ということで質問が来ているんだと思いますが、従来のルールとして都道府県別のシェア半分というのが厳然とあって、携帯のほうで第二種指定ということになりますけれども、合併によってたまたま特定の県でシェアを半分っこした方が実際に指定を受けたということで、NTTさんとして一切そういうことで縛るべきでないとお考えなのか、それともこれは従来の総務省での考え方である都道府県別のシェア半分というのは当然認めていただけるのか、そこについて簡単にコメントいただければと思います。

西日本電信電話(株) 50がいいか悪いかというのは別の議論だと思っっておりますが、

ここで言っているのは、競争は進んできているということです。この県ごとの資料を見ていただいたらわかりますように。

相田専門委員 いや。ただ、だからシェア5割持っている人は一定の制限をとというのが従来のルールであって、それまで反対されるのかというご質問なんですけれど。

西日本電信電話(株) そこは今、私どもとしては全てに反対するつもりはないですけどね。ただ、さっき言いましたように、30県のうち3分の2は5割を切っているわけですから。事実を見ていただくと、競争が非常に進んでいるということなんですよね。

ソフトバンク(株) 西日本さんがおっしゃっている競争が進んでいるというのは、僕は全く理解できないんですけども。光の加入者シェアは50数%だったのが60数%になり、70数%になり、純増シェア、直近のシェアは8割を超えているというのが実態で、競争が進展しているのではなくて、独占が進展しているというのが光の全くの実態ですから、これは絶対勘違いしないようにしていただきたい。これは事実ですから。

東海主査 この問題は少し真相を追求して。

佐藤専門委員 最後に経済学者として簡単に。シェアがというのは競争の結果で、競争の結果をもって規制するかどうかということでは必ずしもなくて、でも、そういう結果が出ていれば、その原因が公正競争の問題なのかどうかを議論するのがこういう場であろうと思います。そういう意味ではNTTとしては、公正競争が成り立っているんだと。つくろうと思えばみんなつくれますよと。その中に同等に競争を挑める。つくるのに100年かかった。こうなりますけれども、NTTとしては同等に競争ができるはずだと。その結果がシェアだと。もしそこに同等じゃないものがあれば、当然、公正競争の議論は、あるいはルールは必要になると。そういうお考えでよろしいですね。

西日本電信電話(株) はい。

東海主査 今日ご専門の違うたくさん委員がお見えでいらっしゃいます。どうぞ違った視点で結構でございますので、ご質問いただきたいと思っております。

酒井部会長代理 よろしいですか。先ほどから話題になっている指定というよりは、むしろ分岐の話なんですけど、多分、孫社長等のご意見は、例えば光ファイバを8分岐にして、その8分岐は1人当たり30メガと。そういうことで割り振ったら、全く同じように皆さんが30メガを対等で使えばいいんじゃないかということで、多分、NTTさんのほうのご意見は、そうしてしまうとある人は60メガ、ある人は90メガと、任意に使えるサービスができなくなってしまう。それがかえって国民にとってはサービス低下

になるんじゃないかということ、逆にもう1つ、ほかの会社はそれができるんじゃないか、NTTだけができなくなるんじゃないかと。そういった話があると思うんですけども、この点につきまして、例えばみんなが30メガと決めてしまったら、ほかの会社もみんな、もちろん30でなくて、20でも何でもいいんですけども、NTTと同じ形になるというふうに考えたほうがいいのかということ。

もう1つ、ケイ・オプティコムさんのほうで、かえって独占が進展するという話だったんですけども、逆に言うと、ケイ・オプティコム様のほうは任意にできるんだから、もっと自由度が増えて、かえって有利になるという考えもあると思うんですけども、そういった考えにならないのでしょうか。

(株)ケイ・オプティコム すみません。ケイ・オプティコムですけれども、今、先生が最後の2つ目でおっしゃったとおり、我々は独占になるということをおっしゃったのですが、今現にイーサコネクトというようなソフトバンクさんの商品名のサービスは、ダークファイバを使った安い価格でおこなっているわけなのです。そういうサービスが1分岐になると出てくるということになりますと、我々はソフトバンクさんとかKDDIさんに比べて非常に弱小ですから、宣伝も何もそれほどできないため、埋没化していく。ということは、8分岐を共用している方々の、結局はNTTの寡占化が進む。そんなことでほんとうに国民にいいんだろうかと。

先ほど、森下さんのおっしゃったのはまやかしもありますが、我々がいるから例えば関西でいくと、FTTHの世帯カバー率だけでも90%をはるかに超えているわけなんです。しかもFTTHの世帯普及率も全国平均20%に対して23%までいっているというのは、ある程度いい意味での競争がされているのかなというようにとらえているのです。

ソフトバンク(株) 今、我々のことについてコメントがありましたので。イーサの場合は法人用ですから、法人用は8分岐も何も成り立ち得るビジネスモデルなんですけれども、問題は光サービスの個人へのサービスで、我々の仕入値よりもNTTさんの売値のほうが安いというのが実態ですから、これではそもそも競争の構造が成り立ち得ないということと、それからケイ・オプティコムさんは弱小企業とおっしゃいますが、基本的には関西電力の会社でありまして、もしかしたら電力の収入がそちらに補てんされているのではないかなというふうに思うぐらいですから。

それは別としまして、やはりケイ・オプティコム様が献身的な努力で関西でそれなり



の存在感を出されているのは立派だと思いますけれども、そういうように他の事業から補てんのお金が来ない場合には、構造的に光を自分で、ボトルネックのものを100年かかったものを短期間につくるというのは、不可能というのが実態だということです。

(株)ケイ・オブティコム すみません。1つだけ誤解のないようにちょっとつけ加えておきますけれども、電力からの庇護があるかのごとく意味で受け取られたら、私としては大変心外でございまして。

ソフトバンク(株) それは私の勘違いかもしれませんので、別に。

(株)ケイ・オブティコム もし庇護があるとおっしゃるならば、具体的な例を挙げていただければ反論ができると思います。

東日本電信電話(株) 今の孫社長のご発言の中で、NTTの光のサービスが仕入値とサービス価格で逆転があるのではないかというご指摘があったんですが、そんなことはございません。私どもは分岐方式というのを使っておりますが、いわばファイバの部分の価格を抑えるために分岐してやっている。それを使うことで、サービス価格に対して営業費等をのせてやっているわけでありまして。

一方で、ソフトバンクさんがおっしゃるように、分岐方式をソフトバンクさん自身が例えば8分の2、3、4と埋めていけば、そういったことは可能なわけですから、私どもから1本仕入れていただいたものをご自分のスプリッタで分割していただければ、私どもと同等の料金ができるはずなんです。それを申し上げたいと思います。

ソフトバンク(株) 実際やってみてできないから、NTTさんのシェアは7割、8割へと進展していつているということなんです。

東日本電信電話(株) そんなことはないでしょう。

ソフトバンク(株) そんなことないなら、実態が違うと思うんです。

西日本電信電話(株) 西を見てください、西を。

ソフトバンク(株) 我々はそういうことで、西も東も含めて全国で努力したけれども、現実にはできなかったということなんです。

東海主査 わかりました。どうぞ。違う問題で。

相田専門委員 全体的な印象として、今度、NTTさんが来年春から始めようとするサービスというのと、やっぱり皆様がNGNと思っているものとの間に齟齬があって、それでいろいろ食い違いが起きているかなというのが全般的な印象なんですけれども、1つ具体的にというんでしょうか、これは別にNGNの話とは違うんですけれども、N

TT西日本さんの資料の30ページ、これは現状の設備ですけれども、NTTさんがどういう形で提供しているかという、いわゆるダークファイバ貸しということで、どの提供形態でも一番左、宅内側装置は接続事業者さんの設備でやると。だから、必ず壁のところのこういうボックスであるという形態です。

ソフトバンクさんの資料の23ページ、これは具体的にどの程度の意味があるのかよくわかりませんが、こちらをごらんいただきますと、縦に赤い線が2本引いてあって、ONUのところの左側に赤い線が引いてある。これがPOIだとかは全然書いていらっやらないので、意図して書かれたのかどうかってよくわからないわけですが、ADSLのときにはアネックスAを使う、アネックスCを使うとかいうので、事業者さんでいろんな思惑があって、宅内装置、いわゆるADSLモデムというのは事業者さんのほうで適用したものをすると。これから光をやるときにONUまでちゃんとNTTさんの認定品を置く。

要するに平たく言っちゃうと、左側にはほとんどPOIはなくて、アクセス全体をNTTさんのサービスとして行う。この振り分けスイッチから右側だけ各事業者さんのほうのサービスとなるという形態というのは考えられるのか。それともやっぱり先ほどから言っているようないろんなサービス提供ということを考えたときに、どうしてもこのONUは各事業者さんが持ち込むのでないと、要するにADSLのときと同じような形態でないと、サービス展開できないのか。こちら辺について、ソフトバンクさん、KDDIさん、それからイー・アクセスさんのご意見をちょっとお伺いしたいと思います。よろしくをお願いします。

ソフトバンク(株) 事実上このONUは家庭の中でいけば、電話を差し込むところのモジュラージャックに相当するわけです。電気製品でいけば、コンセントを差し込むコンセント口と。そのコンセント口以降については、ここにTAと書いてありますけれども、TAのところは各事業者がそれぞれ競争してやっていけばいいわけで、コンセントに相当する部分までは、我々がお客様の個別の自宅の中に上がり込むというのは事実上不可能でありまして、NTTさんは電話回線の場合においても、メタルにおいても宅内に工事をするというのは全く不自然じゃない形で、この100年間やってきておられるわけで、それと同じ状態、つまりADSL、あるいは電話と同じ状態ができないと、つまり我々事業者というのはNTTさんとは構造が違うと。

ですから、メタルと同じ状態、電話と同じ状態、つまり宅内に上がらなくてもできる、

お客様が自分でTAを購入するなり、あるいは配賦を受けて、自分でお客さまができるということが重要なポイントだと。ADSLのときもモデムもお客様は自分で取りつけられた、事業者に頼らなくて済んだということが重要なポイントだと思っています。

相田専門委員 ONUがNTTさんからのお仕着せのものであっても、それは構わないということによろしいですか。

ソフトバンク(株) 仕方ないと思っています。

相田専門委員 KDDIさん、イー・アクセスさん、いかがでございますしょう。

KDDI(株) 当社は2つ考えておりまして、1つはONUの部分での開放というのは、これは当然のことながら既存のお客様、既にNTTさんがお客としてとっているお客様、もしくはシェアドアクセスの場合にはそれは当然の形だと思えます。

一方で、設備競争をやっている部分はあるわけですし、設備競争の部分については我々も全くそう考えてないというのは明らかだと思います。したがって、設備競争とサービス競争というものをどうミックスしてやるかということだというふうに私は理解しています。

ソフトバンク(株)(孫 代表取締役社長) まさに、それでサービス競争のとき、事業者をお客さんが切りかえたいというときに、事業者を切りかえるたびに自宅の中に次の事業者をまた上がり込ませてONUを一々取りかえていくというのは、お客様に不要な手間隙を呼ぶものだと。お客様にとって何ら意味のない、事業者をかえるたびにコンセントそのものを入れかえるというのは意味がないと。そういう意味でございます。

イー・アクセス(株) イー・アクセスですけれども、時々意見が違うときもあるんですが、このことに関してはONUの左側に置くという孫さんの、あるいはKDDIさんのお考え、これをとることをサポートします。あるいは技術仕様をすべて開示してもらって、オープン化してもらえば、ONUを我々事業者がみずから開発することもできますから、どちらかをやっていただくということについて、私どもの意見を明らかにしたいと思います。

東海主査 よろしいですか。

相田専門委員 はい。

東海主査 ほかの委員の方、どうでしょうか。

佐藤専門委員 ほかの議論でもいいんですか。

東海主査 はい、どうぞ。

佐藤専門委員 すみません。初めコメントだけ。8分岐はちょっとまじめに私も勉強しようかなと思っています。大阪からというか、関西からこっちへ来るときに生協に行って切符1枚、新幹線、くださいと言うとすぐ出してくれるんですけども、もし8枚、一遍にお客を8人とらないと出しませんよと言われると、多分、生協やJTBでは僕に券を売ってくれなくなるんじゃないかと思っていて、できるだけ消費者にとってはいろんな形で競争があったほうがいいと思っています。ただ、NTTが言うように、多分、技術的にいろんな問題があるのであれば、それをまじめに検討する場が必要なんだろうなと思います。

質問はもう1つプラットフォーム。先ほどUSENとか言われたように、光だけあってもお客さんは多分幸せじゃなくて、何するんですか。そこに価値が生まれないと多分、IPの時代は日本は成功しないだろうと。そうすると、上位コンテンツとかプラットフォームの議論が大事だと思うんですが、このままいくとプラットフォームの議論なしに終わってしまいそうなので、プラットフォームのほうの向こうの3社ぐらいですか、コンテンツアプリケーション系を含めてプラットフォームの議論で、ぜひ私に、あるいは我々にこの3つが大事ですとか、これこそオープンにしないと日本のIP網を使った競争は生まれませんということを、すみません、さっきUSENのときにトイレに行っていて聞いてなかったところもあるので、簡単にもう1回教えていただけます？ 失礼します。

(株)USEN それでは、少しお話しさせていただきますが、ちょっと違う業界の話になるんですが、日本の映画会社とハリウッドと比べたときに一番どこが違っていたかという、発展形態でいうと、向こうの映画会社は映画館と制作会社が切り離されていたと。これに対して日本は、映画館と制作会社が一体であったと。結果として、制作側はたくさんの映画館で見えていただくように、あるいは海外も含めて見えていただくように努力をしていって、広がっていったという歴史もあって、そういった歴史を踏まえて考えると、今後のネットワーク上のコンテンツサービスの形態としては、インフラづくりつけのコンテンツサービスという形よりも、コンテンツとインフラが対等にどこにでもつながるという関係が確保されているということが必要じゃないかというふうに思っています。

そのときに、これまで第一種指定電気通信設備としての接続ルールというお話ばかりがずっと先行してきたんですが、今後はネット上の重要な利用形態としてのコンテンツ

サービス、これは電話と同じように需要にどうつないでいくべきかということについてのルールを制定されるべきだろうと考えています。しかしながら、この部分はまだまだ技術が未成熟であったり、設備の標準がなかったりしますので、画一的にここのインターフェースで、この基準でというのをすっぱりと言い切れないのがちょっともどかしいところでした、多分この後数年かけて、幾つかの事後規制も含めてじっくりとつくっていく分野のかなというふうに考えております。

東海主査 どうぞ。

(株)テレコムサービス協会 よろしいでしょうか。テレコムサービス協会です。

テレコムサービス協会の資料の3ページ目ですけれども、プラットフォーム市場の競争を促進するには、上位レイヤー事業者が競争に参加できるような環境をつくるのが重要で、このための接続形態として図の と の提供を要望します。この中で一番重要なところといいますと、上位レイヤー事業者が課金とか品質制御といったサービス制御機能を利用して多種多様なサービスを利用者に提供できるような環境の整備が最優先の課題だと考えております。

具体的には、6ページ目に望ましい接続ルールについて書かせてもらっていますので詳細な説明を避けますけれども、特に図の の接続に係るインターフェースの提供およびサービス制御機能のアンバンドリングが重要と考えます。

(社)日本インターネットプロバイダー協会 プロバイダー協会です、よろしいですか。  
東海主査 どうぞ。

(社)日本インターネットプロバイダー協会 プラットフォームの上におけるコンテンツとか、そのものじゃないんですが、先ほどちょっと触れましたけれども、今の私たちのこれからの問題としては、閉域のIPv6、それからオープンIPv6問題、これはほんとうに死活問題なので、それをぜひ解決できるように皆さんと一緒にやらせていただきたいと思います。これはあまり有名になっていませんけれども、実は大変なことなんです。

東海主査 検討課題の中に入っておりますし。

(社)日本インターネットプロバイダー協会 入っていますか。ああ、そうですか。

ソフトバンク(株) 私どもの資料の23ページを見ていただきたいんですけども、いろいろ申しましたけれども、今のコンテンツの皆さんのためにも関係あると思うんで

すけれども、次世代の光ファイバのネットワークが安く、広く、あまねく国民の皆様提供されるということが一番大事でありまして、そうするとコンテンツの皆様の活躍の場がもっと広がると思うんです。先ほどNTTさんから光が世界一安いという発言もございましたけれども、ADSLはもっと早く世界で一番安い競争状態で提供されたわけですけれども、光ファイバをなぜ8分岐を1回線ごとにということを主張しているかといいますと、価格が決定的に違うということなんです。

我々の試算では、617円で光の先ほどから出ているボトルネックのアクセス網が利用可能になるはずだと。NTTさんは同じ船に乗りたくないということですが、むしろNTTさんご自身のためにも一緒に共同活用することによって、1加入回線当たりのアクセス網におけるコストが600円程度になる。そうすると、NTTさんご自身も今、過疎地には光ファイバを引きたくないとか、もうからないところはやりたくないとかいうことを時々発言されますけれども、一緒に使えば安くなるわけですから。

何も独占したいから、みずからも高いコストでということではなくて、なぜ8分岐を1回線ごとに、あるいは将来16分岐を1回線ごとと言っているかといいますと、メタル回線のADSLのときはメタル回線を1,300円程度で実質利用できた。光になるともっと長期間もつわけですから、むしろメタルよりも実質コストが安く、みんなで共用してやればできる。それがデジタルデバイドの解消になる、地域格差の解消になる、多くの数千万人のブロードバンドのユーザが安く、しかも世界で最もすぐれたサービスを受けられるようになると。これは事業者間のエゴの話ではなくて、日本の消費者のためにより安く、より地域格差もなくし、みんなでそのためならば事業者間が、少々憎い相手がいてもお互いに話し合ってちゃんとルールを制定して、一緒にやろうではないですか。そういうことなんです。

西日本電信電話(株) いいですか。

東海主査 簡単にお願ひできれば。

西日本電信電話(株) 簡単にいきます。今の孫社長の意見については、かなり誤解があると思います。もしほんとうにそういうことをおっしゃるのであれば、先ほどKDDIの小野寺さんもおっしゃいましたけれども、採算が合わないということで、共同利用がいいということであれば、KDDIさんの光ファイバを用いて、孫さんのところとか、イー・アクセスさんが一緒になって実現されたらいいと思うんです。さっきおっしゃっているような形で、それはできるわけですね。ただし、私どもが申し上げているのは、

私どもも含めて、それをやるとサービスがみんな一緒になっちゃいますよと。しかもベストエフォートで100メガとか言っているわけですから、最低保証のところは抑えられるかもわかりませんが。

ですから、サービスが一緒になってしまうから競争にならない、競争の否定ですよと言っているわけです。今、孫さんがおっしゃったことは全く違う話をおっしゃっているわけです。だから、もし共同利用されたいということであれば、KDDIさんがせっかく光をお持ちなのですから、KDDIさんと孫さんのところとイー・アクセスさんが一緒になってやれば、私どもより安いサービスができるかもわからないので、ぜひやりていただきたいと思いますけど。

東海主査 辻委員からの発言になります。

辻委員 今の8分岐の問題を伺っておりますと、それぞれやっぱりビジネスモデルでどう使うかというのも一理ありますし、あるいは技術的に可能だからというのもあるんですね。この議論を思い出しますと、前のISDNとADSLの立ち上げの最初のときにちょっと日本はずっこけたときがありましたけれども、あれを思い出します。ですから、これは1つに非常に技術と絡んでいますから、あのときも一緒に共同研究されたりしたことがありますから、これは行政が主導して技術標準、標準と言っちゃいますと問題が大きいですけれども、まだまだこれは発展の可能性があるし、NTTさんのおっしゃってられるように、自由度のある使い方のいろんな技術の動向の開発ということも可能であれば、やられれば全然問題はないわけですから、今の議論だけで議論されると前へ進まないの、もう少し行政のほうが主導で技術的な共同研究の場とか、あるいは前へ進めるようなことをされたほうがいいのではないかというふうに印象を持ちましたけど。

東海主査 ご意見と受けとめて。

酒井部会長代理 すみません。先ほどのプラットフォームのことで1点質問があるんですが、要するにこういう機能が必要だという話は理解できるんですけども、ちょっとわからないのは、例えばQoS機能と認証機能・課金機能というお話が出ましたけれども、どこで提供するかというインターフェースの話は別とすると、要するにNTTの今これからやろうとしているNGNで、現にこれは入っていないので困るという機能が明確に出ているわけなんです。認証に関してはないというので、これはちょっと別の話なんですけども。

(株)USEN 今、実験に参加して、いろんなことをさせていただいていますけれども、まだまだ発展途上のサービスで、欠けている機能がたくさんあります。例えばマルチキャストにしてもパケットロス回復できないですとか、さまざま問題が起きるような要素がありまして、今のところ端末側で回復していると。

酒井部会長代理 ちょっとすみません。今の話はNTT自身が例えばパケットロス回復するけれども、その機能を提供してないというなら問題ないんですが、もともとパケットロスが回復できないなら、今のところ仕方ないですよ。ですから、そういう意味でインターフェースの公開が不十分というふうに思ったほうがいいのか、もっとNGNを進歩させなきゃいけないというふうに思ったほうがいいのか、ちょっとその辺をお願いします。

(株)USEN そういう意味では後者です。まだまだ進化する可能性はあると思っていますんですが、今のところまでそこまで進化してない。ですので、いろんな機能のオープン化というのは必要であるとは思っているんですが、今の時点で画一的に決めてしまうと、進化すべき機能が後々取り込めなくなってしまうので、そのほうが怖いなというふうに思っている次第です。

## 閉 会

東海主査 まだたくさん問題を議論しなければならないということは十分承知しておりますけれども、ちょうど定刻になってしまいました。今日はトップの方々にお見えいただいておりますので、時間を守らなければいけないなと思っております。本日の合同ヒアリングをとりあえず締めたいと思っておりますけれども、皆様方のご協力を心より感謝を申し上げます。また、まだまだご意見を言っていただく機会がございますので、それを活用いただきたいと思います。また、委員の方々からも追加の質問がございましたら、どうぞ事務局にお寄せいただいて、事業者の方から回答いただくという形をとりたいと思っております。

ありがとうございました。お疲れさまでございます。

了