



社団法人 テレコムサービス協会
TELECOM SERVICES ASSOCIATION

グローバル時代におけるICT政策に関するタスクフォース 合同ヒアリング説明資料

平成21年12月17日

社団法人 テレコムサービス協会

はじめに：社団法人テレコムサービス協会について

○沿革

平成6年に、（社）特別第二種電気通信事業者協会、全国一般第二種電気通信事業者協会、音声VAN振興協議会、（社）日本情報通信振興協会の4団体が統合し発足。

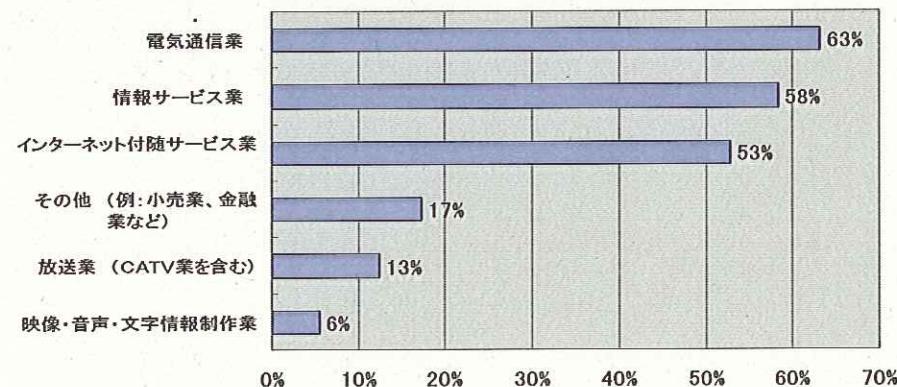
○事業目的と主な活動

- ・目的：電気通信・情報通信関連事業の競争市場における健全な発展を図り、事業全体の発展に寄与し、国民利益の増進と公共の福祉に資すること
- ・主な活動：
 - ①多様なネットワークサービス事業の創設
 - ②健全な競争市場の発展
 - ③安全・安心なネットワーク社会の実現

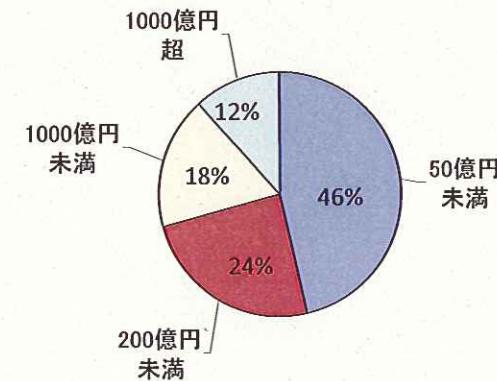
○会員

- ・全国11支部に269会員が加盟(平成21年12月17日現在)
- ・電気通信事業(VANサービス)、情報サービス事業、ISP事業、CATV事業など
通信回線設備を持たない事業者が中心

◆営む事業内容（144社、複数回答）

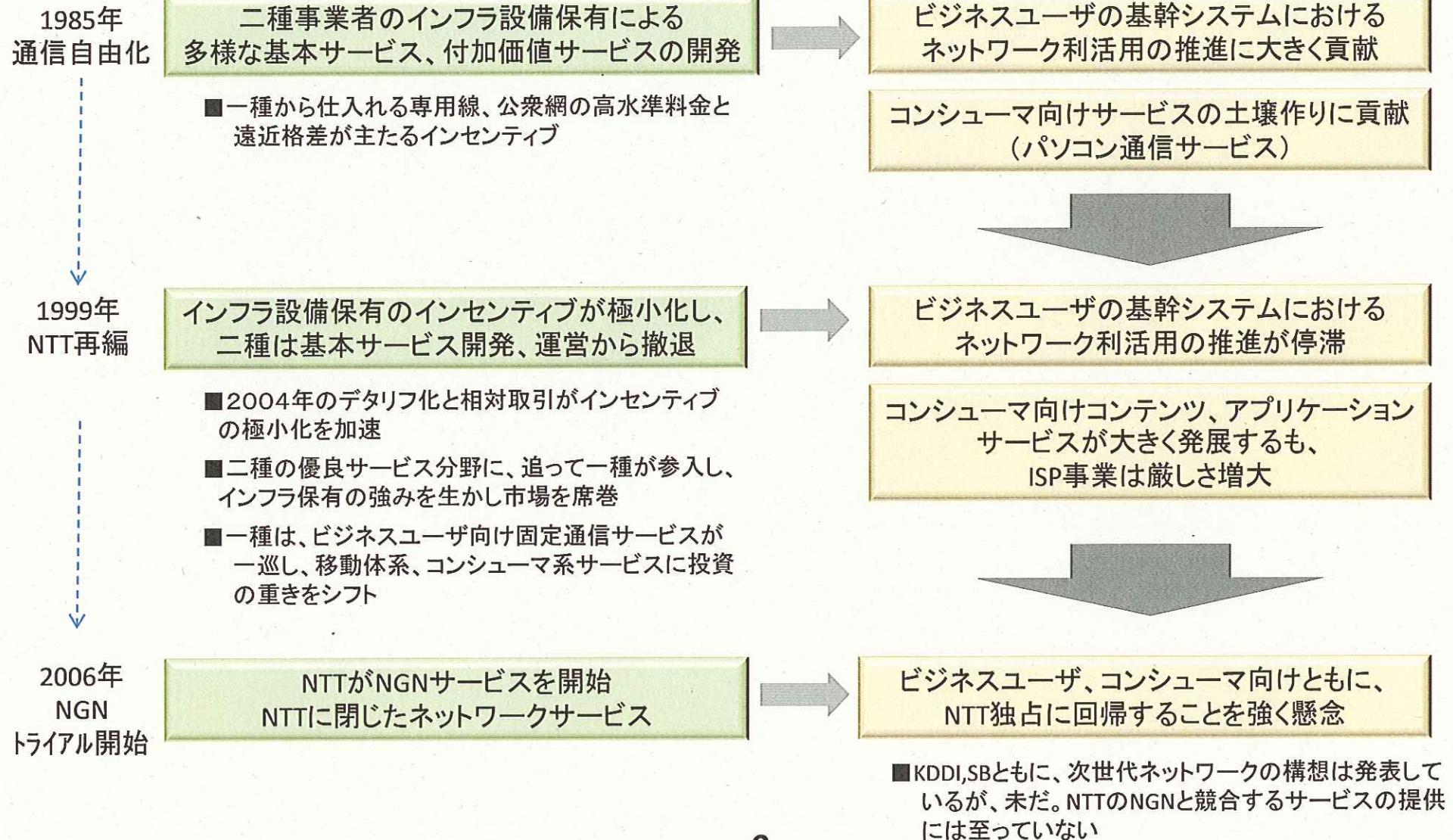


◆年間売上高規模（136社）



平成21年度「事業実態調査」より

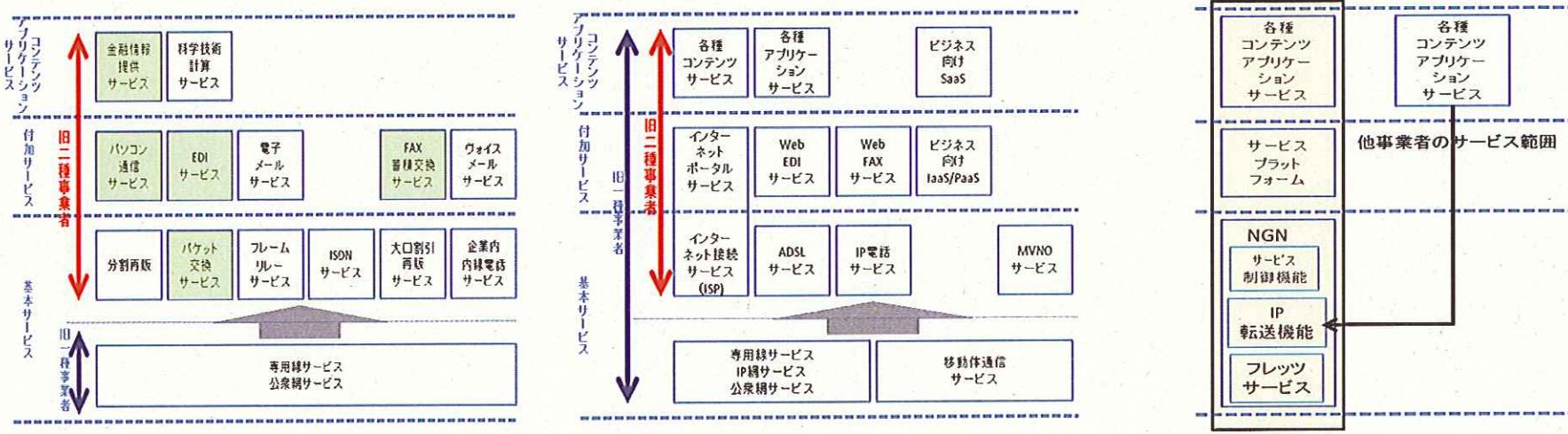
通信自由化(1985年)から現在に至るまでの概観



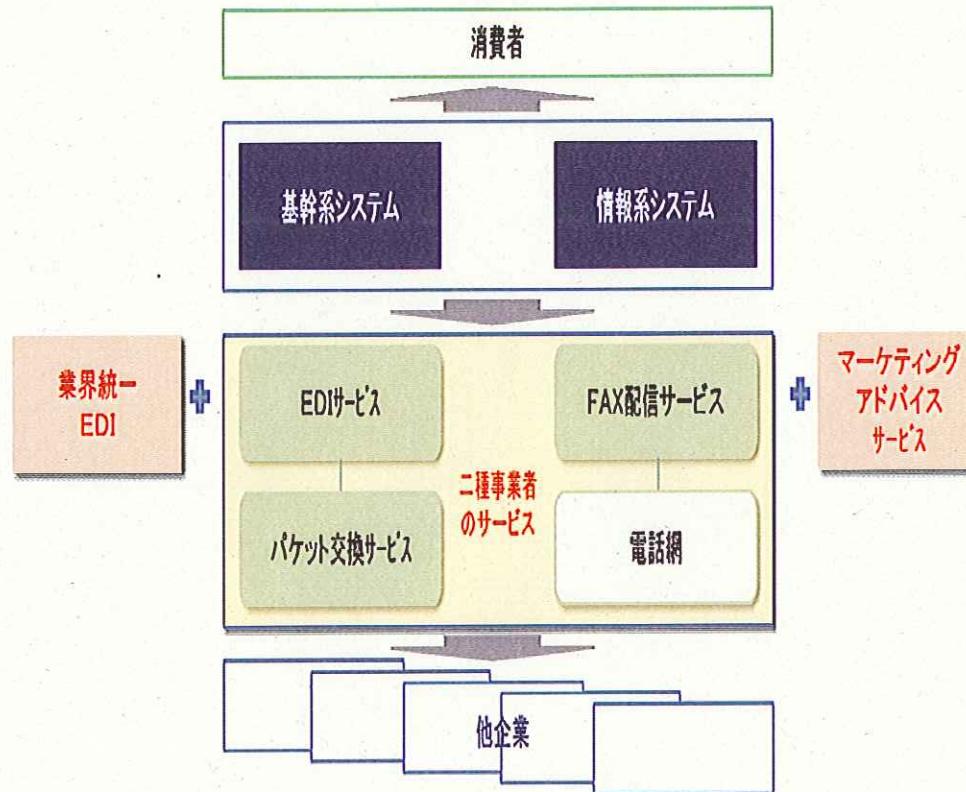
通信自由化から現在に至るまでの概観

1985	規制緩和 公正競争ルールの模索 専用線、公衆網サービスの低廉化	1997	1999	2001	2004	2006	2007
通信の自由化	NTTの再編 接続ルールの制度化 商用インターネットの本格普及			参入規制の緩和 デタリフ NTTの相対取引容認	NGNフィールドライアル開始		NGNサービス開始

<p>■ネットワークサービスの多様化に多大な貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ●一種事業者に先んじて基本、付加サービスを開発、提供 ●ビジネスインセンティブ <ul style="list-style-type: none"> ・一種の専用線、公衆網サービスの高水準料金 ・遠近格差の大きい料金 <p>■ビジネスユーザでのネットワーク利活用を推進</p>	<p>■基本サービス開発は、規模の確保が必須要因となり、ほぼ全ての旧二種事業者の基本サービスは廃業</p> <ul style="list-style-type: none"> ●サービス料金低減化、遠近格差の縮小 ●二種開発のサービス領域に、一種自ら参入し、インフラ保有の強みと保有体力を生かし、市場を席巻 <p>■ビジネスユースにおいては、コスト削減を除けば、モバイルの活用以外、新たなサービス開発進展せず</p>	<p>■NTTは、足回り保有の圧倒的強みを持ちながら、NGNのサービスを他事業者に先行して提供することで、再び市場独占状態に向かうことを懸念</p> <ul style="list-style-type: none"> ●NTTのNGNは伝送系からサービスプラットフォーム、さらにはコンテンツ、アプリケーションまでを、一気通貫で提供ようとおり、オープン化の視点からは程遠い状況にあると認識 ●他の大手キャリアも次世代IP網構想を発表しているが、未だ正面切ってNTTと対抗する姿勢は感じられない <p>■ビジネスユースにおけるNGNの活用は現状不透明</p>
<p>■コンシューマユーザへの付加価値サービスの開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ●パソコン通信の出現 	<p>■インターネットの普及、及び、コンシューマ向けコンテンツ、アプリケーションサービスが大きく進展</p> <p>■一方で、ISPの事業環境は厳しさを増す</p>	<p>■他の事業者は、NGN上での、単なるコンテンツ、アプリケーションの提供者に閉じ込められる懸念</p>



現役で活躍する二種事業者のサービス例



全国企業数計：1,256,565社

50億円以上：28,839社

50億円以下：1,227,726社

株式会社帝国データバンク
都道府県別企業統計より(2009年11月20日現在)

1,000億円以上	1,938社
500~1,000億円	1,638社
300~500億円	2,100社
100~300億円	9,726社
50~100億円	13,437社

他企業との電子商取引に何が求められる？

- 取引データ: 文字情報(ナローバンドで十分)
- 高い信頼性で低成本
- 小規模企業では、いまだ電話とFAX

全国の小規模企業へのICT浸透はだれが担うのか？

- 地域の旧二種事業者
- 地域のシステムインテグレーター

NTT独占回帰への回避策の考え方

目標とする「NGNの進展と公正競争環境の創出」イメージ



NTTのNGN網の実質的オープン化

NTTのサービスインフラに対する「アクセスの同等性」の確保

NTTの経営姿勢の転換と政策立案の考慮点



再度、多くのプレーヤーが、多様なサービスを開発し競い合う環境を作り、
ビジネスユースにおけるICT利活用の促進による産業発展と、
コンシューマ向けサービスの更なる多様化を加速させる

目標とする「NGNの進展と公正競争環境の創出」イメージ

NTTのアクセスを共有し、各レイヤ間でインターフェースが共通され、自己責任において自由にサービスを構築できる産業構造を目指す。

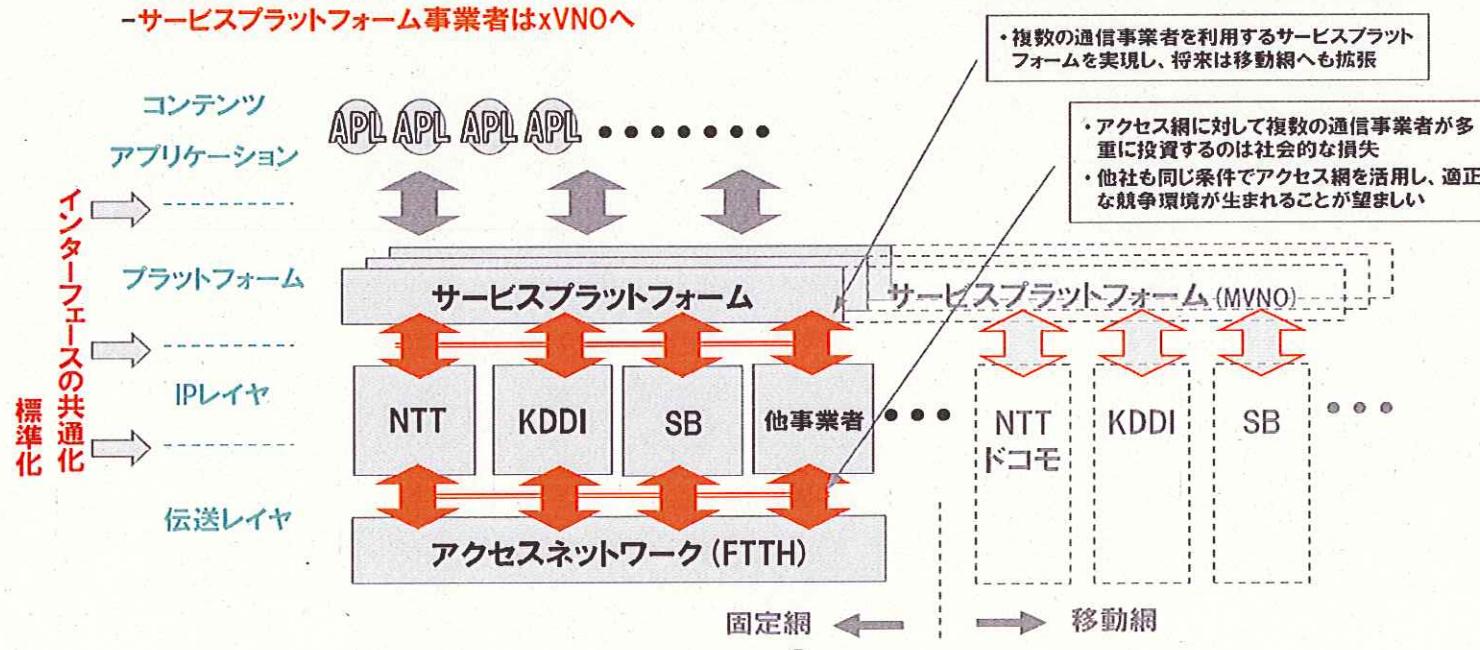
全ての事業者において、各レイヤのインターフェースを統一することで、下位レイヤの物理的構成要素に依存しないサービスが開発可能となり、社会資産としても効率化が図れる

・固定網におけるNGNの進展

- 現在のNTT東西だけでなく、他の通信事業者も独自にNGNの構築を進めることのできる枠組み構築
- 適正な競争環境を実現するためには →アクセス網のオープン化、サービスプラットフォームのオープン化

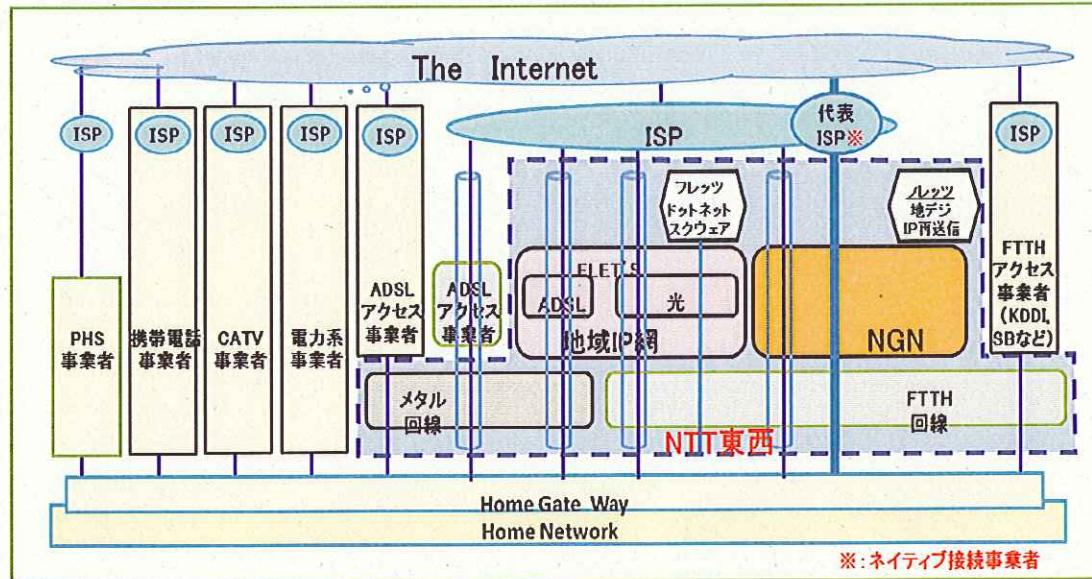
・移動網のNGN化と本格的なFMCの実現

- 次期移動網(LTE)では固定網のNGNとの間で本格的なFMCサービスが実現
- 固定網、移動網をカバーするサービスプラットフォームでAPIに対してアクセス網の違いを意識させない構造へ
- サービスプラットフォーム事業者はMVNOへ



NTTのNGN網の現状

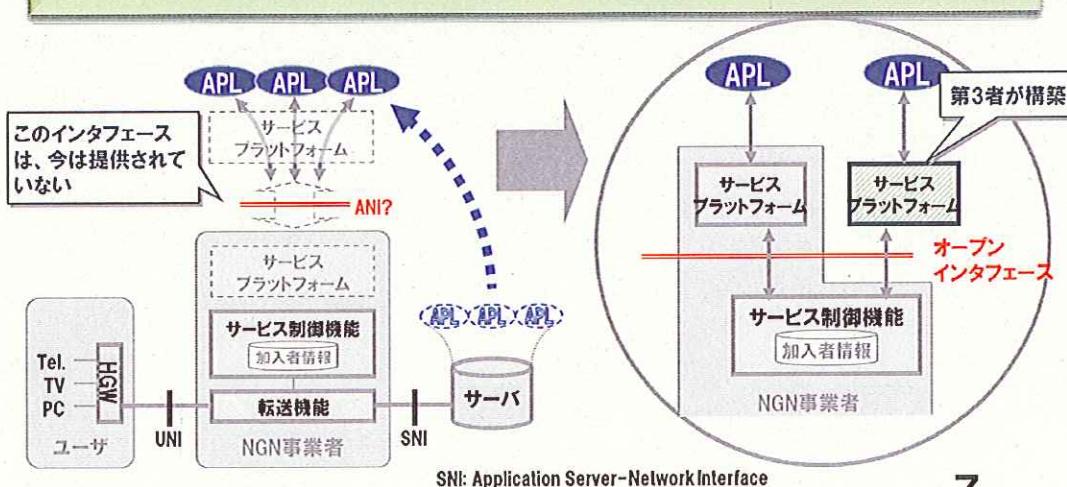
ISPビジネスから見たNTTのNGN網の圧倒的位置づけ



ISPの淘汰加速

- FTTH, NGNに依存するISPの競争力は薄れ、NTTに淘汰されることを懸念
- NTT東西以外のアクセス回線を保有する事業者による垂直統合型のISP

NGNのオープン化状況



課題

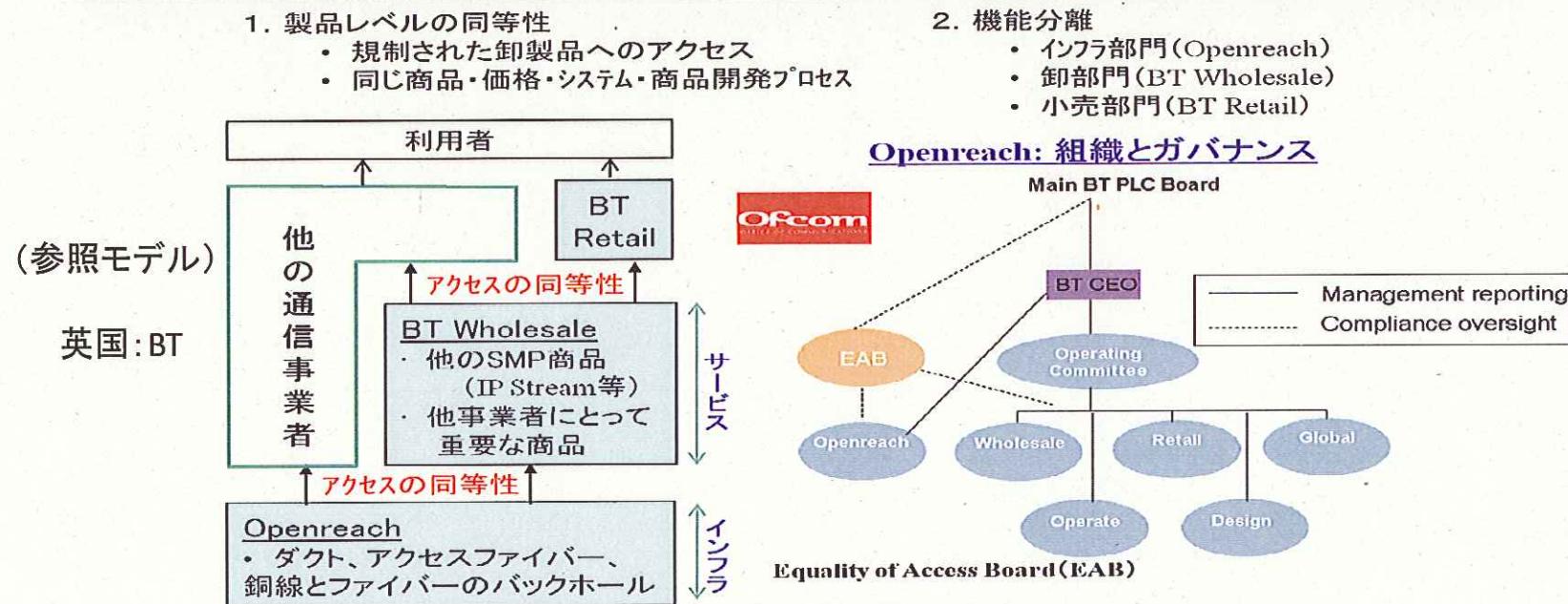
- 他の事業者が独自でサービスプラットフォームを構築できるインターフェース(ANI)は、開放されていない。(認証、顧客DB管理、課金などの重要な制御機能の開放)

NTTのインフラ&サービスに対する、「アクセスの同等性」の確保

考え方

- NTT保有の足回りインフラを、重要な社会インフラとして定義し、他の事業者と共有できる枠組みを構築する。
- 規模に関わりなく全国の事業者が、NTTのインフラ&サービスを、NTTと同等な条件で利用、販売できる枠組みを構築することで、新たな、きめ細かい、そして、ニッチなサービスが多く創造され、特に全国のビジネスユーザー(中小企業)において、ICTの利活用促進を通じ、ビジネス活性化に資することができる。

上記枠組み作りの一案として、NTTをインフラ部門、卸部門、小売り部門、グローバル部門などに明確に機能分離することを要望する。



他社にネットワークサービスを提供するインフラの部門は機能分離するか
構造分離しないと、不透明性が入る余地がある

NTTの経営姿勢の転換

「一人勝ち」の志向から、「他事業者との共生」の志向へと、
経営姿勢およびグループ各社のビジネスプラクティスを転換

現状認識

- NGNの網構成に表れているように、アクセス網はNTTに限定し、オープン化と謳いながらも、現状のSNIIはほぼユーザーインターフェースと同等と言えるレベルであり、国際標準で定義されているANIとは異なるものになっている。
他の多くの事業者に、NTT保有のインフラ＆サービスを同等の条件で提供することで、自らも潤うことの経営姿勢があったならば、NGNは現在のような構造にはならなかつたと考える。
- 連結子会社476社を保有するNTTグループは、全国においてグループ企業からなるコンソーシアム形態にて、地方公共団体や大、中規模企業の一括受注を行う志向が強く、特に相対取引が認められて以来、コンソーシアム参加企業間でのコスト精算、利益配分が不透明の中、価格、内容の優位さで受注するケースが目立っている。
そのため、地域に根ざした中小の通信事業者の競争力はさらに弱くなっている。

政策立案での要望

ビジネスユーザにおけるICT利活用推進策検討にも重きを置く

現状認識

NTT,KDDI,SBなど旧一種事業者の経営的視点は、拡販が可能で、かつビジネス規模の大きなサービスを優先する傾向がある。そのため、ビジネスユースの固定通信事業よりは、コンシューマ向け固定通信事業と、移動体/FMC事業に経営資源を多く投資する指向になっている。

その結果、中小企業などが求めるサービスへの投資は優先度が低くなり、加えて、過去、最もユーザに近い存在であり、その橋渡し役であった旧二種事業者のサービス衰退と相まって、ビジネスユーザにおけるICTの利活用が進展せず、産業発展を停滞させている懸念が大きい。

近年の競争政策は、コンシューマをターゲットとした事業者へのドライカッパーの開放や、移動体通信市場における接続ルールの制度化、インターネットにおける影の部分に対する施策対応など、施策のほとんどはコンシューマ向けサービスに関するものが中心であった。

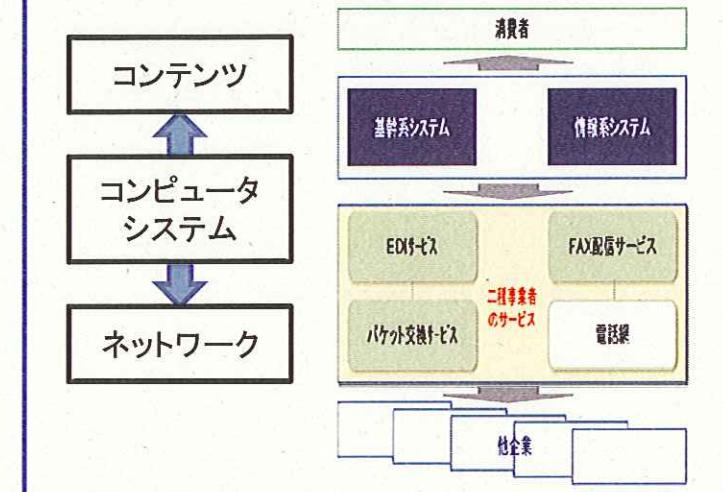
ビジネスユーザの求めるもの

1. 大・中規模企業

- (1)基幹インターネット(LAN,WAN)における重要なテーマ
 - ・高信頼性、高セキュリティ
 - ・ヘテロジニアス環境の統合管理による高可用性
 - ・電子商取引や電子決済など、基幹業務と直結する対外接続環境の高度化など
- (2)情報系サービスの拡大
 - ・アクセスの多様化(インターネット、モバイルユーザ)
 - ・ブロードバンド化など



縦割り行政からの脱皮



2. 中小企業

- (1)基幹業務をきめ細かく、安く提供してもらえるシステム、サービスの確保
 - (2)対外接続への参加
 - (3)商品・サービスのネットを活用したビジネス展開
- ヒト・モノ・カネ不足

我が国も、皆の参画を得て通信産業を発展させる行動がとれるはず！

*'Under Consult21 we are united in helping each other to transform
the telecoms industry for the ultimate benefit of all our customers.'*
Jo Upward, BT Wholesale's Director, Industry Development