

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
「過去の競争政策のレビュー部会」(第2回)

1. 日時 : 平成21年11月30日(月) 18:00~19:00

2. 場所 : 総務省第1特別会議室

3. 出席者

(1) 構成員(座長・座長代理を除き五十音順、敬称略)

黒川 和美(座長)、相田 仁(座長代理)、勝間 和代、岸 博幸、北 俊一、
中島 厚志、舟田 正之、町田 徹

(2) 総務省

内藤総務副大臣、鈴木事務次官、小笠原情報通信国際戦略局長、山川情報流通行政
局長、桜井総合通信基盤局長、原政策統括官、田中官房総括審議官、利根川官房審
議官、福岡電気通信事業部長、山田総務課長、淵江事業政策課長、古市料金サー
ビス課長、長塩データ通信課長、二宮消費者行政課長、木村事業政策課調査官、井幡
事業政策課企画官

4. 議事

(1) 検討項目(案)について

(2) 今後の進め方(案)について

(3) 電気通信市場を取り巻く現状について

(4) その他

5. 議事録

【黒川座長】 まだ時間が一、二分早いようですが、皆さんおそろいになりましたよ
うですので、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「過去の競争
政策のレビュー部会」第2回会合を開催させていただきたいと思います。

本日、議事進行を務めさせていただきます座長の黒川でございます。よろしくお願
いいたします。本日、冒頭カメラ撮りをしているほかに、会合の様態をインターネットに
より中継しておりますので、ご了承お願いいたします。

今日は何をするかという、これから何をするかを考えようという会というのが主な
ところだと思います。アジェンダを見つけましょうということにして、その進行の方法
について皆さんと考えていきたいということになるかと思っています。

前回は他の部会との合同開催でしたけれども、今回からは当部会の単独の開催ということですので、議論が本格的に開始されることとなります。というわけで、最初に内藤総務副大臣から、ごあいさつをお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

【内藤総務副大臣】 皆さんどうもこんばんは。また、黒川座長はじめ構成員の皆様方には大変それぞれにお忙しい中、夜遅くお集まりいただきまして、ありがとうございます。心から御礼を申し上げます。当タスクフォースのミッション、使命については、先月の総合タスクフォースの中で原口大臣が申し上げたとおり、もう皆様方にはダイナミックな議論を期待しているということでございます。

ただ、もうちょっとかみ砕いて申し上げさせていただくならば、例えば、通信の世界が自由化されたのは1985年、それから25年近くたったわけでございます。そのころと比べると、市場構造はじめ、さまざまな環境が大きく変化をしている。そういった中であっては、これからあるべき競争政策というものを考えていかなければいけないと思っております。

私の立場でこれ以上細かなことを申し上げると、いろいろと議論を展開する上で問題がありますので、このあたりにさせていただきたいと思いますが、あるべき競争政策を考えるには、その前提としてこれまでの競争レビューをしっかりとしなきゃいけない。そんな意味で、皆様方にはこれまでの競争を振り返ってみて、何がうまく機能し、何が問題だったのかをぜひとも議論をしていただきたい。それこそ今通信の世界では、以前は移動体だとか携帯だとか、それぞれが単独マーケットとして提供されてきた。しかし、今や顧客には融合した形でお客さんに提供されてきている。そういった中、これまでのような単一マーケットだけを取り出して、そのシェアを論じることにはどれだけの意味があるのか、こういったものもしっかりと議論をしていかなければいけないんだと私は思っております。

どうか皆様方の向こう1年でしょうか、まずは1年以内にわたるダイナミックな忌憚のない、いろいろな意見交換を通じて、新しいものを提言していただきたい。そのことをご期待を申し上げまして、総務省を代表してのあいさつにかえさせていただきます。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

【木村調査官】 すいません、申しわけありませんけれども、冒頭のカメラ撮りはここまでとさせていただきますので、カメラ撮りの方、ご退室をお願いいたします。

(報道退室)

【黒川座長】 それでは議事に入りたいと思います。今日の議事次第を見ていただきますと、3つの検討項目、どんなことを検討するか、今後の進め方の案、それから現状をどう評価するか、これは総務省のほうでまとめたのが、皆さんに説明されると思います。いずれにしろ、今日のテーマは、今後どういうやり方をしていくかということについて忌憚のないご意見をいただいて、アジェンダを決めながら前に進んでいこうと思っていますので、そういうところに力点があるということを考えておいていただきたいと思います。

それから今後の進め方なんですけれども、私たちもいろいろ議論をしますけれども、一番大事なのは、この間、事業者として25年間、いろいろな形で出入りがあって、離合集散があって、それぞれの方がどういう思いで今のマーケットをどう判断されているかというのを、ぜひ各企業というか、できるだけいろいろな方々からヒアリングができればいいと思うんですけれども、今後ヒアリングをお願いしたいと思っています。

それをベースにしながらということになるかと思いますが、ヒアリングをお願いするに当たっては、各社の方々は、忌憚のないというか、率直な、うそのない自己評価をしていただいて、ここでプレゼンテーションをしていただければありがたいと最初をお願いをしておこうかと。たくさん傍聴の方がいらっしゃるので、そういうことをお願いしておこうと思っています。

今日は、その段取りの前の段階で、とはいえどういうやり方をしていたらいいか、皆さんのご意見を戦わせたいと思っています。最初は、3つの議事についての資料をまず事務局から説明をしていただいて、これはたたき台ですので、これでいいかどうかということについても、皆さんからご意見をいただきたいと思います。

では事務局から説明をお願いします。

【淵江事業政策課長】 それでは、資料をご説明させていただきたいと思います。最初に右肩に資料の2-1と……。

【勝間構成員】 すいません、よろしいですか。

【黒川座長】 はい。

【勝間構成員】 これ、何分ぐらいで進められるんでしょうか。特に3番の通信市場を取り巻く現状について、おそらく詳しい構成員の方がほとんどだと思うので……。

【黒川座長】 あまり要らない。

【勝間構成員】 一体何を何分使うかというのを最初に確認して、議論の時間がどれぐ

らいとれるかを説明していただけますか。

【淵江事業政策課長】 今、勝間構成員のほうからお話ありましたとおり、あくまでもご参考の資料として掲げてございますので、ほんとに数分でご説明させていただきたいなと思っている次第でございます。

【勝間構成員】 はい。

【淵江事業政策課長】 それではすいません、資料2-1でございますが、「過去の競争政策のレビュー部会」の検討項目でございます。ご案内のとおり昭和60年に電気通信市場の自由化、電電公社の民営化以降、これまでいろいろなさまざまな規制緩和措置をはじめとする制度改革が行われてきたわけでございますが、その検証、分析をする上に当たってお願いしたいと思っておりますが、その検討の視点として、1から11の項目を掲げさせていただいております。あくまでも本日の議論の参考として掲げさせていただいているものでございますので、これにかかわらずご議論いただけたらと思っております。

1枚めくっていただきまして、資料2-2でございますが、「今後の進め方(案)について」でございます。左側の一番上の青い四角が、過去の競争政策のレビュー部会でございます。11月30日に、本日でございますが、検討課題案等の自由討議をさせていただいております。今、座長からご提案をいただきましたとおり、12月に事業者、団体等からのヒアリングを行ってはいかがかと考えているところでございます。その際、12月4日に、もう1つの部会であります電気通信市場の環境変化への対応検討部会もございまして、そこでご了解が得られるようでしたら、呼び出す事業者、団体等、同じようになるかと思っておりますので、合同でヒアリングを実施できたらと考えているところでございます。その後、月1回程度の開催をさせていただきまして、議論の方向性が出るようでしたら、5月から6月ごろ、これまでの議論の取りまとめを行ってはいかがかというふうに思っているところでございます。

1ページめくっていただきまして、「合同ヒアリング(案)」資料2-3でございます。日時としまして、12月10日と12月17日の2回に分けて、下のほうにありますヒアリング事業者、団体の方々からヒアリングを行っていきたいと考えているところでございます。

次が資料2-4でございますが、構成員の皆様方にわざわざご説明するわけでもないと思っておりますが、簡単に説明させていただきますと、IP化、ブロード化、モバイル化が

進展している状況につきまして、1 ページそれから2 ページ目につきましては、ネットワークレイヤー、端末レイヤーに比べまして、コンテンツ・アプリケーションレイヤー、プラットフォームレイヤーのほうが市場の成長率が非常に大きいというものが図式的にあらわされた資料でございます。

3 ページ目は、メタル回線時代から光ファイバ回線の時代ということで、左のほうにございますが、F T T H が非常に伸びておりますと同時に、世界の中を見ましても、日本のF T T H の割合は非常に高いというものを示した資料でございます。

それから4 番目は、副大臣のほうからお話もございましたが、I P 化、ブロードバンド化、モバイル化の進展等により、動画等の配信が可能となりまして、上位レイヤーの市場が生成、発展してきたというものを図式的にあらわしたものでございまして、次に、5 ページ目にありますのが、通信の階層別にさまざまな事業者が出てくると、共同によりいろいろな事業者が出現してきているというものをあらわしたものでございます。

6 ページ目でございますが、上位レイヤー事業におきまして、競争のグローバル化ということで、世界的に上位レイヤーで競争している事業者がある一方で、日本の事業者は対外的に出ている事業者もございまして、国内市場で事業展開を行っており、その売上高も一けた、二けた小さいのが実情であるというのを示した資料でございます。

7 ページ目が、主要な電気通信事業者の売上高の比較でございますが、一番左側から2 番目にN T T がございます。世界で2 番目の事業者でございますが、だんだん移动通信の売り上げが増えているというものを示している資料でございます。

8 ページ目が、欧州の電気通信事業者のグローバル事業展開ということで、携帯電話事業者を中心に、欧州の事業者は世界で展開してございます。多くは1 0 0 %あるいは5 0 %以上出資をしている事業者が、2 0、3 0 と展開しているところでございます。

9 ページ目は、日本の携帯電話事業者の海外展開の事情でございますが、K D D I がモンゴルとパラグアイに出資しているほか、ドコモが出資してございますが、1 0 0 % 出資しているのはドコモのグアムと、それから7 0 % がK D D I のパラグアイという状況になっているところでございます。

以上簡単でございますが、現在の電気通信事業の市場状況をご説明させていただきました。

【黒川座長】 ありがとうございます。それでは、ただいま説明をいただいた内容、とりわけ今後どうやっていくかというヒアリングの話、ここにはヒアリングの会社、名前

を挙げていただいておりますけれども、ほかにどんなところに聞くといいとか、こういうところの意見を聞きたいというご意見があったら、ぜひ話していただきたいということ、それから今後の進め方について、ここに示されている案、それから一番最初の資料2-1にあったアジェンダを、ここには11挙げてくださっていますけれども、どういうことをここで議論していくのがいいのかという議論の内容について、皆さんからご意見を伺っていきたいと思います。おおむね皆さんの同意が得られたところで次の会議に移っていくということにしたいと思いますので、どなたからでも結構ですけれども、3つの点、一遍に議論していきたいと思います。ぜひ挙手していただいて、積極的にご意見をいただきたいと思います。

【勝間構成員】 すいません。

【黒川座長】 はい。

【勝間構成員】 アジェンダに入っていない視点としてぜひ入れていただきたいのが、まず通信について、固定と携帯を両方一遍に議論するのは非常に乱暴だと思いますので、まずこれはプラットフォームにして分けていただきたいということが1つ。あとアジェンダの中に全く入っていない視点として、やはり放送通信の融合問題が非常に大きいと思いますので、その点について、これまでどういう規制があって、どういう施策が行われてきて、今後どういう方向に向かっていくのかということについて、ぜひご議論いただきたいと思います。

あと、これまでの要するに国際展開における、どういう実績があって、実際どうすべきだったのか、今後それがどういう意味があるのかという国際展開系の話というのが、戦略的な面で抜けているのかなと感じるんですけども、政策についての調和という点ではあるんですが、やはり逆に積極的に国際展開をさせようとしていたのか、していないのか、あるいはどうだったのか。特にNTTドコモを含め、かなり多額の海外投資を行って、その結果というのは皆さんよくご存じだと思いますので、その点についてもぜひ議論させていただきたい。すなわち固定と携帯を分けて議論をするということ。放送通信と融合のことについて入れるということ。これまでのグローバルの展開についての見直しを行うということ。この3つについて提案したいと思います。

あともう1つ加えまして、この3つがアジェンダとしてカバーがないことじゃないかということなんですけれども、逆に今までの仮説なんですけど、競争政策の中でこの辺が掘りどころじゃないかという仮説について、簡単に説明をさせてください。

すいません、申しおくれましたが、私は何をしていたかといいますと、1999年から2007年ぐらいまで、ずっと通信会社及びその周辺のコンサルテーションと、証券会社における通信業界の株価の分析及びトップマネジメントの方々のミーティングと
いうのを、ずっとずっと繰り返してきた人間です。すいません、バックグラウンドがわかりにくくて。ですので、どっぷり、ある意味、約10年間通信会社の、ほぼ皆さんと同じぐらいの濃度で、ずっと通信について携わってまいりました。

すいません、戻りまして、特にその中で私が、そのときのここ10年ぐらいの議論の中で問題だと感じていたのが、1点目がやはり携帯電話の料金水準です。MOUに比べてARPUが非常に高かったのは事実です。そのことに対してほんとに適正だったのかどうかという議論が常々ありまして、加えましてそれが携帯のサブサイドという形で、携帯のバリューチェーンに流れていたんですが、そのバリューチェーンの流れ方がほんとに適正だったのかどうか。特に家計調査を見ますと、やはり携帯電話の使用料が家計を圧迫していたのは間違いありませんし、実際、現在も圧迫していて、他産業をかなり押しつぶしておりました。これはここ10年ぐらいの分析において、それ自身が適正水準だったかどうかということについて、特に深掘りしたいというのが1点目です。

2点目は、光ファイバの参入問題でして、これも常々議論になっておりまして、やはりNTTがシェア何%ですか、90近くありましたっけ、それがほんとに今現在、あるいは今後においても適正かどうかということ。

3点目には、やはりケーブルテレビが今は地域ごとに全部分割されておりまして、それがある程度というか、ケーブルテレビの健全な業界育成を妨げたのではないかと。したがって、今、チャンネルが地上波独占になっているんですけども、これは先進国の中では比較的珍しい形態でして、ケーブルに限らずもう少し多チャンネル化というのが存在したのではないかとということ。結果として放送通信の融合がおくれたのではないかと。この3点が、特に今まで挙げさせていただいた検討項目の中でも、特に掘りどころではないかと考えております。

以上になります。早口ですいません。

【黒川座長】 ついでにご意見伺いたいんですけど、例えば今の問題について次回以降ヒアリングということであると、どういう方々に正直にこの分野のことについて発言してもらえるか、何かイメージがあれば教えていただきたい。

【勝間構成員】 逆に今、候補に挙がっている方々で十分だと思います。今、通信事業

者さんとコンテンツプレイヤーさんをお呼びになっていますので、忌憚のないご意見をこの辺について聞かせていただくという。

【黒川座長】 はい、じゃあ北さん。

【北構成員】 この部会は過去の競争政策ですけれども、やはり出口を見据えると、国際競争力ということが、どうしても気になってしまうわけです。国際競争力に関する総務省でのこれまで数々の研究会、懇談会がありましたが、そこで何をもって国際競争力が高まった状態なのかという姿に対して、決してコンセンサスはとれていなかったのではないかと、今さらながら思うわけです。

中には、携帯電話に関していえば、例えば端末メーカーの完成品のシェアが低い、これがトヨタやホンダのようになぜならないのか、そこをゴールと据える人たちもいます。ボーダーフォン、フランステレコム、ドイツテレコムのように、通信事業者の海外展開ということを念頭に考える人もいます。上位レイヤーの日本のクールなコンテンツとか、あるいは先進的なソリューションを海外に展開することをもって、国際競争力という人もいます。それ以外にもプラットフォームなり、人それぞれプレイヤーごとに何をもって競争力が高まったかということがばらばらなまま、何となく議論が進んできたという、私自身、反省も含めてそう思うわけです。

せっかく今からもう一度何のしがらみもなく議論するとしたら、過去のこれまでの競争政策の、例えば端末1つとっても、旧郵政省と、旧通産省で分かれている部分、つまり現行の総務省と経済産業省が、情報通信で分かれているということが、これまでの我が国のICTの競争力にどのような影響を及ぼしてきたか、そういうところも見ておいたほうがいいのではないかと。この次の打ち手を考えたときです。

そういう意味で、ヒアリングに呼ぶ人として、ハード系、端末系の方も呼びして、何か海外に展開する上での課題がなかったのかどうか、やりにくいことはなかったのか。片や韓国はサムスン、フィンランドはノキアが、国を挙げて1つのメーカーを支援している状況に対して、日本はたくさんのメーカーがいて、どこか特定の1社を支援することができないということも事実だったと思うのです。それはもう過去のことなのですが、やはりそこについてももう少し掘り下げて、せっかくこの機会なので、議論できないだろうかというのが1点です。

もう1点が、R&D、いただいた検討項目の8番目の、NTTに期待されている我が国の電気通信の向上発展に、研究開発の推進、成果が十分に実現されてきたか、という

ことなんですけれども、世界に類を見ないといえますか、キャリアが非常に強力な研究開発機能、R&Dの特にRの部分も含めて持っているという状況が、我々の国際競争力に寄与してきたのか、してこなかったのかということも、レビューできればいいなど。

実際に、例えば携帯電話の端末でいえば、パテントは、ノキア、エリクソン、サムスン等のベンダーが持っているわけです。日本の場合は、例えばドコモさんが一番持っていたりする。そうすると、クロスライセンスでお互い相殺するときに、間にキャリアが入っているとお金が発生してしまったりとか、過去そういった事象があったわけです。そういったことが果たしてどんな影響を及ぼしてきたのかということからは、改めて少しレビューできたらいいなと思います。

【黒川座長】 1個ついでにというか、北さんは国際競争力が高まったということを、どういう概念で受けとめてらっしゃいます？ 言っておいていただけると、後でやりやすいという。

【北構成員】 いや、それは今答えられないです。

【黒川座長】 難しい？

【北構成員】 非常に難しい。それをまさに議論するのがこのタスクフォースなんじゃないかと思うんです。

【黒川座長】 僕なんかは、ないんじゃないかって。そういう概念というか、政策というのがほんとにあるんだろうかと思ったりする。これは総務省だけではなくて、どこの役所でも簡単に政策的に国際競争力を増しますという議論は、農林水産省であろうとどこであろうとおっしゃるんだけど、そういう政策というのは、果たしてあるんだろうかという感じがするんです。

岸さん。

【岸構成員】 まさに今の議論につながるんですけど、逆にこれは質問になるんですが、この部会は過去の競争政策のレビュー部会とあるんです。第2部会、電気通信市場の環境変化への対応検討部会というのが別にあります。じゃあここは過去の縛られるのか。2番目、競争政策に縛られるのか。つまり総務省、旧郵政省の競争政策といえ、基本的には電気通信市場ですよ。勝間さんが言っていたような、いわゆる放送とか融合の世界は、そもそも競争政策という概念がなかったよねと。

次に、過去のという縛りを重視した場合は、結局通信市場という部分で、総務省がこれまでいろいろ頑張ってきた政策、まさに電気通信市場での政策だけになっちゃう

ねと。これはやっぱり今のネットワークの構想を考えた場合には、コンテンツ、プラットフォーム、インフラ、端末というレイヤーがありますよね。その4つのレイヤーの中で、基本的にはインフラ、通信事業者がしみ出ている分に関していえば、プラットフォームも多少入る。この部分の競争政策のレビューだけをするのかと。そうしたらやっぱり、あまり正直言って意味がなくなっちゃうのかなと。

今までキーワードで、固定と携帯とか融合とか、まさに今議論があった国際競争力ってそもそもあったのかというのものもあるんですけども、明らかに今やっぱり市場の構造はどんどん変わってきていますよねと。これは一番成長性が高いのは、総務省の資料にもあるように、明確にプラットフォーム市場であり、競争も一番激しくなっていますよね。アマゾンがいい例で、プラットフォームと端末の融合みたいな世界も始まってきましたよね。インフラ市場はどんどん見えなくなって、収益性は悪くなるはずですよ。

一方で、国際とか考えた場合には、そもそもインフラサービスに国際展開してあるのと。先ほど北さんからもお話があったように、端末とかそういうのはプラットフォームになっちゃうんじゃないと。要は、そういう今の状況のマッピングがあった上で、その中でどの部分で競争政策をどうやってきたか。それ自体そもそもいろいろな細かい論点があって、それも検証する必要があると思うんですけども、やっぱりしょせん競争政策って手段にすぎませんから、政策目的として、どの部分を強くするの、どの部分で国際競争力を持たすのというのがないと、過去のレビューという場合は、メルクマールがあつてのレビューですので、単純に競争政策自体が自己目的化しちゃうレビューだと、かえって失敗する可能性があるのかなと。

そう考えると、逆にこの部会に期待されるカバレッジがどうなるのか。4つレイヤーがある中で、極論すれば、コンテンツレイヤーというのは、放送番組以外は総務省の所掌にはなかなか入らないわけです。2番目に、じゃあコンテンツレイヤーで別にここに限定しないで経産省、文化庁も含め考えた場合に、競争政策をやったところか、そもそも政策をやっていなかったというほうが正しいと思っていますので、そういうプラットフォームもほとんどなかったよねと。そういう中で、過去の競争政策のという縛りをどれだけ重視しないといけないのかというのは、よくわからない。それに応じて、やっぱりいろいろ言う内容も変わってくるなという気はしているんです。

【黒川座長】 これは副大臣にミッションを出してくれているほうに、この過去の総括みたいなことは、みんなそこそこに、それぞれ個別に重きも違って対応していると思う

んだけど、この総括をしなさいというミッションと、それだけなのか、将来に向かって何かをするための、現状をきちんと見直すこと、きっとそうだと思うんです。

それからこれまでの意見の中で一番強烈だったのは、総務省とそれから経済産業省というのが2つあって、どちらかという総務省はそのレイヤーの中でもインフラに近いところに対応していて、僕は経済産業省のほうがどんな対応をしていたかということに関して、正確にフォローしているわけではないんです……。

【岸構成員】 経産省、何もやってませんよ。

【黒川座長】 やってない。ということは、縦割りがあのように見えたけど、結局、2つに分かれていたことであっちにおまかせということがこういう問題を起こしているのか、これも何か気になる場所なんですけど。副大臣のミッションを発してくださるほどの感覚も伺っておきたい。

【内藤総務副大臣】 ご案内のように、タスクフォースは4つから構成されているんです。このレビュー、そして競争政策、地球的規模の課題を検討するとか、あるいは情報通信に限らず、なぜ日本はいろいろな分野で世界からおくれをとるのか。そういった4つが有機的に絡んでおるとまずお考えください。ただ皆様方は、1回目は全体会合をやったんですが、これからじゃあどうして有機的につながっていくかということ、要所要所で各タスクフォースの座長、座長代理にお出ましをいただき、総務大臣以下政務三役と議論を重ねながら、いろいろこの省庁、各タスクフォースを横ぐしに刺して、いろいろと議論を、調整を図っていくとか、横方向の連携を図っていくとお考えいただきたいと思います。

ですから、この競争レビューは、質問にお答えするとするならば、決して過去のものをこうやって精査するとか、そういうのではなくて、やはりそういった地球的規模の課題だとか、狭い意味なんですけど、あるべき市場構造の変化等を含めたあるべき競争政策とか、そういったものにつながる競争レビューというものをしっかりと議論をしていただきたいをお願いを申し上げたいと思います。

【黒川座長】 じゃ、中島さん。

【中島構成員】 エコノミストの観点から見ると、競争政策のレビューとお話が絡むのですけれども、コストパフォーマンスがよければ、どんどん参入があるはずなんです。それで2点思うところがあって、1点目は、そういう中で上位レイヤーの規模が欧米と比べて随分違うというお話があったのですけれども、それはどういう背景なのかということ

です。まさにこの分科会で議論されていくことだと思うのですが、コストパフォーマンスがよければどんどん出てくるはず。それが出てこなかったとすると、規制の問題なのか、あるいは違う問題なのか、そこのところはぜひヒアリングで聞いてみたい。確かに上位レイヤーのところは、総務省の所管ではないかもしれないのですが、このヒアリング先を見ると、そういう上位レイヤーが1社も入っていない。ですからそこら辺が暴れなければならないのに、何で暴れられないのかということは、ぜひ聞いてみたいということで、これは問題意識を持っています。

【勝間構成員】 中島さん、すいません。

【中島構成員】 はい。

【勝間構成員】 私はメディアとITコンテンツのほうのアナリストも何年かやっております、今のご質問について、多分ヒアリングするまでもなく……。

【中島構成員】 ない？

【勝間構成員】 純粹に、スケールメリットと言語の壁、技術スキル、その他のすべてが要因でして、正直、規制の問題ではないと考えております。

【中島構成員】 規制じゃない？

【勝間構成員】 規制の問題も一部含むんですけど、最大ファクターではないです。その辺は後でまた詳しく。

【中島構成員】 わかりました。そうだとすると、これはかなり厳しいところがあって、2点目は何を申し上げたいかということ、そもそも、主要国のリーディング産業というのは、相当に利益率が厚く、ビジネスをやっているわけです。ところが、日本においては全体的に企業の利益率自体が欧米の半分から7割ぐらいしかない上に、日本のリーディング産業であるICT絡みでも、利益率は相対的に日本の中では高いとはいえ、諸外国に比べ低いという状況があるわけです。これというのは、創業者利潤がなかなかとれないということなのか。それとも、今おっしゃったようにスケールメリットもとれないし、所詮こんなものだということになるとなかなか厳しいのですが、いずれにしろ、これは同じように例えば日本は輸出立国なんですけど、サービス輸出の輸出全体に占める割合をとると、欧米に比べるとすごく日本の割合は低いのです。

これはどういうことかということ、例えば海外企業からのアウトソーシングのソフトだとかコンテンツで、いわゆる日本から見ればインソーシングですが、受け皿になっている度合いというのが極端に少ない。今おっしゃったように、語学の壁があるということ

はあると思いますけれど、ただそれを言ってしまったら将来的にはそのところはどうやってクリアするのだということになります。そうであれば、もちろん努力は精いっぱいいなくてはいけないにしても、どちらかといえば今後はネットワークだとかそういうほうだけで頑張るんだと、そういうほうのR&Dだけを頑張るということになるのかもしれない。いずれにしろ、海外企業との差を私はものすごく意識してまして、今の形だと、諸外国に比べれば、そもそもが光ファイバ等の敷設率は大変高い一方で、収益力が見劣りしているというのも事実であって、業容の差があるという状況が自然かどうか、よく見きわめたいと思っています。

【勝間構成員】 たびたびすいません、1点だけ補足させてください。多分、規制の問題というのは、希少資源をどこまでだれが制限しているかというのが一番大きいと思うんですが、少なくともコンテンツレイヤーにおいては、希少資源に対する規制が入ってなくて、どちらかといいますと、やはり例えばNTTドコモがずっと50%超のシェアを持っていて、6割くらい、最近は落ちてようやく5割という状態だからこそ、いわゆる端末独占みたいなことが起きていて、先ほど北さんがおっしゃっていたようなR&Dの問題が起きたと私は理解をしておりますし、光ファイバのほうの、例えばいろいろな機器のイノベーションがなかなか起きにくいのも、今、NTT独占になっているからであって、やはり総務省ができるのは、希少資源に対してどれぐらい市場競争を邪魔してしまったかどうかというところ以上のコンテンツレイヤーに対して深く突っ込むのは、私は正直危険ではないかと思っております。

もちろん、だから逆にそれで希少資源を邪魔したことによって、逆にイノベーションが起きなかったのが、例えばイー・モバイルとかソフトバンクが入ったことによって、うわーっと起きたわけですよ。そのメカニズムを追求したほうが、より甘いですね、広範な視点がないままの上位レイヤーとその融合論を入れるのは、かえって危険だと思うんですが。すいません、これはちょっと先……。

【中島構成員】 すみません、今の話とちょっと違うと思うのですが、先ほど議論の中で、通信料が高いとおっしゃいましたよね。

【勝間構成員】 はい。

【中島構成員】 そのところは問題にならないのですか。

【勝間構成員】 なります。

【中島構成員】 なりますよね。

【勝間構成員】 もちろん通信料が高いのは、先ほど申し上げたように、3社しかいなかったからなんです、実質的に。あとそれに対して、やはり非常に技術料が高い時代に認可した料金をそのままある意味ほうっておいたという失礼ですけども、いろいろな意味で超過利潤が生じてしまっていた。

【中島構成員】 とり方の問題もあると思うのですが、だから、そのところを詰めるかどうかは別にして、あまり議論にならないと先に言われると、ちょっと私としては言いようがなくなる。いずれにしろ、ほんとに議論にならないのかどうか、せっかく光ファイバの敷設等で先行していても、こういうのは技術革新のスピードからいけば数年から10年の差だと思うのです。ですからその間に何をやるのか、あるいは今までここで得た先行性というものが、何でほかに波及するのが遅れているのかということは、やっぱり見きわめる必要があると思います。

【勝間構成員】 ごめんなさい、この話だと長くなっちゃうんで。

【黒川座長】 副大臣どうぞ。

【内藤総務副大臣】 1つ質問させていただきます。

【黒川座長】 全然、遠慮しないでどうぞ。

【内藤総務副大臣】 中島さんと勝間さんとのやりとり、その前段のやりとりの中で質問なんです、著作権というのは全然問題にならないんですか。例えば、NHKなんていうのは膨大なコンテンツを抱えている。しかし過去のコンテンツについては、ネット上の二次利用というものを全く想定していなかったから、ほんとに1人1人、それぞれちよい役まで、生きているのかどうかもわからない人まで、あるいは遺族にまで許諾を求めなきゃいけない。ということで、結果として、優良なコンテンツが何ひとつ利活用できない。できたとしても、大変コストがかさむと。一方、韓国などで、かなりコンテンツがうまく流通していたのは、逆に著作権の扱いがいいかげんだったからというところもあるんだと聞いていますが、そういう問題ってかなり、上位レイヤーの発展には大きな影響を与えるんじゃないかなと。

【岸構成員】 著作権に関しましては、私は著作権はそれなりにかかわってやっていますけれども、よく言われる、まさに副大臣がおっしゃられたように、著作権の制度の問題があって、コンテンツがなかなか出てこないというのを言う人が多いんですけども、実態はそんなことはないと思っていまして、逆にそれでもほんとにもうかると思ったら、テレビ局含めみんな汗をかいてやります。要は、それは汗をかいてやるに見合った収入

があまり得られないという要素もあるはずですので、よくステレオタイプに言われる著作権の問題があるから、なかなかコンテンツが出てこないんだというのは、私は逆かなと思っています。

【勝間構成員】 すいません、私は実はテレビ局のアナリストもしております、いろいろやっているのですけれども、やはりテレビ局についての問題は、ビジネスモデルがあまりにも広告収入部分と、NHKの場合には放送収入部分が大きくて、わざわざコンテンツをやる必要がなかったというほうがずっとずっと大きいですし、逆に何でそんなに放送収入が大きいかといいますと、テレビ局の数が少ないからです。

【岸構成員】 だから要は、テレビとか新聞とか、そっちのほうが広告単価は圧倒的に高く、そこはやっぱりもうかると。残念ながらテレビとか新聞が、もし広告モデル、無料モデルでやる限りは、結局広告はいわゆるディスプレイ広告という市場になっちゃいます。この市場は、全体の広告の半分ぐらいはあるんですけども、残念ながらネット上って、ウェブサイトがどんどん増えていますよね。要は広告スペースがどんどん供給されておりますので、もちろんメディアのサイトと一般人のサイトでは差がある。でも全体ではやっぱり広告単価というのが、世界的に見て上がっていない。逆に下がっているのが現状ですので、そういう中ではなかなかもうからない。

だから要は、イノベーションでいろいろ変わった部分があるんですけども、結果的にビジネスモデルでいえば、無料モデルという世界がある中で、なかなかもうからないエコシステムになっている。そういう中で、著作権を言いわけにするのはわかるんですけども、逆にフェアユース規定とよく言われていますよね。あれを入れればほんとにいいのかという問題になりまして、それをきゃーきゃー騒ぐ弁護士とか学者はいっぱいいますけれども、それをやったらほんとに何が変わるのかというと、結局流通がもうかって、あとのコンテンツはみんな死んでしまうという話になります。

例えば、ちょっと長くなりますけれども、先週、ルパート・マードックのニュース・コーポレーション、あれはグーグルの検索にも載りませんと。逆にマイクロソフトと組みますと。あれは、要は検索結果を載せる場合は、専門的にややこしくなるから簡単に言えば、複製行為が入っているんです。その複製をフェアユース規定に基づいてやっています、だから何も対価も払う必要もありませんと。ふざけるとそれでルパート・マードックが怒って、要するにイノベーションで流通経路、ネットはできたけれども、コンテンツは無料になっていないと。それならお金を、対価を払ってくれるほうの検索結

果に出しますよということ動いたわけでして、これは基本的にはビジネスモデルの問題になるんです。著作権法に関しましては、最後はいろいろな解釈も可能になる部分は私はあると思っていますので、少なくともそれが原因でコンテンツが出ていないとかいうのは、世間の人が言っている非常にいいかげんな解釈になっていると思っています。

【勝間構成員】 あと中島さんの答えにもう少し追加をしますと、スケールメリットという話なんですけど、例えばアマゾンとかですと、アメリカである程度、償却済みのシステムを日本で持ってきてローカライゼーションをするだけですから、非常に低いコストで提供できてしまうんです。それに対して日本は、例えば楽天とかがビジネスをしようとする、楽天が自分の日本だけのために開発しなければいけない。そうすると、スケールメリットで圧倒的に追いつけないことになっていきますので、結局どんどん廉価になってしまっていて、日本では正直今、ITコンテンツビジネスはだれも間尺が合わなくなってしまっているのが正直なところなんです。もちろん、極小のベンチャーは違います。ただ、いわゆる大企業レベルの大きさの会社はなかなか育ちにくい。

【黒川座長】 今までの議論の、全部、一理ありということも思うし、それから今はとにかく大手の通信会社は、基本的に3社とも余裕のある財政状況になられているけど、これは5年前に聞かれると、まだみんなドミナントキャリアだけがリッチで、みんなはどきどきして、借金も固まりのまま持っているという状態。まだ借金を固まりで持ってらっしゃるところもあるけど、そういう、どの辺のところまで過去の議論にいくのかというのは、僕なんかはとにかく昭和60年からかかわってしまったのですごくかわいそうで、そのころは1個1個やるのに、とりあえずマーケットをつくらなきゃということから始まっていたし、技術者がどこにいるかというのもおおむねわかっている状態で、その人たちを上手に分けていきながら、自然発生的に企業もできてくれながら、それぞれの企業でその人たちが能力を発揮するような環境。労務管理みたいなことまでみんなが考えなきゃいけなかった。

NTTは最初、43万人と言われたときから比べたら、今は東西1万人ずつもないぐらいの規模になっていて、それが上手に広がっていった。そのプロセスの中に我々世代、団塊の世代は、すごく邪魔なコストフルな人たちがいて、今はどこの企業だって、その人たちが一斉にきれいにオフセットされてしまえば、大概の企業は日本はそこそこのパフォーマンスになる。みんなはあと3年待ちとかと思っているような状態。だから、この業態の中のある種の環境の問題と、成熟していったのかどうしたのかわかりません

けど、プロセスと、どの辺のところをターゲットに置きながら、多分、勝間さんは、それこそさっきおっしゃった1999年ぐらいから2006年ぐらい。

【勝間構成員】 2007年ぐらいまでですね。

【黒川座長】 この辺って、ちょっとみんなが気を許して、そこそこに皆さん新しい業態が出てきて、どんなことをするんだろうかとどきどきして。こんなことをやるぞやるぞと言っていたイー・モバイルとかイー・アクセスみたいな会社が、ちゃんとできるんじゃないかと。僕はできないんじゃないかと思ってましたから、それがちゃんとできるということになってきたりとか、何度説明を受けても、これがビジネスモデルにどうやってなるのかとわからなかったような状態があった。

今はこうやって総括しなさいと言われると、僕らからすると、どの辺まで戻るんだろうとか、それからどこら辺から次の問題になっているのかとか、今の議論でいうと、前にあった問題と今マーケットを意識しながら問題にしなきゃいけないことは、ちょっと違ったかなという感じはします。明らかに3社はもうかっているし、これは価格が高いだろうと。ここが高くなるまま、みんながにらみ合っていて、上手に借金を減らしながら、上手に利益を一定幅持っていったら、典型的な寡占市場だよ。これはどれぐらい新しい需要を生み出すのに邪魔しているのかというのは、計算すれば出てきそう。それが北さんのところか何かで計算していただくと、即出てきそうな予感がする。きっとそういう世界なんでしょうね。

これはそうすると、何か1つのテーマですぱっと切るというか、出だしはどこから議論したらいいのかとか、こういう状態になってきていることを、今どう思うのか、もう少しその後ろ側の大きい流れみたいなものを。そのときにさっき、勝間さんがもう1つ言われていた放送と通信。こちらの役所は電波行政というのをやっていて、この電波行政も僕のかかわりで言うと、経済的価値を入れるかどうか議論されたのはいつごろかな、これも大騒ぎで、多分、舟田先生や僕なんかはNHKの人とかに追いかけて回されたり、いじめられっぱなしで……、NHKごめんなさい、今のなしです。ほんとにとっても大変だったというか、僕らは経済学者なので、オークションを入れるんじゃないかと。そんなものはね。でも部分市場でそういうことは可能なんじゃないかと思ってるんだけど、怖くてできなかったと言った。

何に向かって怖かったかという、オーストラリアなんかで失敗しているケースが幾つも出ているというのを示されている状態の中で、ほんとにうまくいくかどうかという

ことに関して、その制度を導入することに関する、そういう意味では自信がなかったとか。みんな初めてのことだったので、どうしたものかって、やっぱり振れていたんです。勝間さんの時代になってからは、そういう振れというのは少しずつなくなってきていて、今の状況につながっているという感じがね。今のお話を聞いているとわかる。

【岸構成員】 さらにまたどんどん変わってきました。

【黒川座長】 次がね。

【岸構成員】 で、もともと通信放送の融合って、私は2001年にIT戦略本部で依頼したのがきっかけではあるんですけども、もうこれは古くなっちゃって、今現場で始まっているのは、ビジネスの現場では、かえて横のレイヤーの融合、つまり例えばコンテンツとプラットフォームは融合を始めています。私がいるエイベックスという会社は、レコード会社ですけども、世界初の携帯専門放送局というプラットフォームビジネスを始めて、これをさらに強化していきます。キンドルとか 아이폰みたいに、プラットフォームと端末の融合も始まっているよねと。だから横のレイヤーの融合がどんどん始まっちゃっていると。だからさらにどんどん世の中が変わっているのが事実です。そういう中で過去のほんとに昭和60年から戻ってやってですね……。

【黒川座長】 そこまで戻るかというね。

【岸構成員】 戻ると、今のダイナミックな変化を考えたら、あまりせんない感じになっちゃうのかなと。だからどこら辺にするのかというのは難しい問題ではあるんですけども、あまりそういう過去の経緯から始めてやるよりも、全体のマッピングを明確にした上で競争政策をやっている部分、やっていない部分でも、どこをどうやったかというのを踏まえて、どう変えていくのかというのを考えたほうが、やっぱりリアリティーから逆算して考えたほうがいいのかないかなという気はするんです。

【中島構成員】 よろしいですか。

【黒川座長】 はい。

【中島構成員】 今おっしゃるとおりだと思うのですが、私自身、フランスが長くて、フランスのミニテルをふっと今のお話を伺いながら思い出しました。あれは、導入したときは先端的だったわけです。しかも、国民全部にただで配って、フランスが情報通信分野で最先端だと言っていたのが、あっという間に時代おくれになってしまった。インターネット時代の到来を予見し得なかったということなのですが、その教訓から言えば、日本のICT企業が、加速度償却みたいなものをどれだけやって、短期間の間にそれ

までの設備なりコストを償却して次の革新技術に移るということが、果たしてスムーズにできてきたのかどうかというのはあると思います。

ですから、今でしたら固定系がそういう面があると思うのですが、これにしても今やランニングコストだけの話になっているのか、それとも過去からのコストを依然として引きずっているのか。それがよかったのかどうかということまでいえば、確かに90年代以降の動きを中心というのはおっしゃるとおりだし、もちろん目指すべきはそちらなのですが、ただ今までのコストというのも結構大きな問題としてあるわけですから、どういう経緯の上で、どういう状況に今あるのかというのは、一応押さえておいたほうが良いと思います。

【勝間構成員】 1つ提案なんですけど、もし可能であればなんですけど、やはり国際ベンチマークが必要だと考えております。結局、MOUやARPUの状態はどうだったのか、各社のシェアがどういう状態だったのか、それによってどういうふうになどの産業が育成されたり阻害されたりしていたのかという時系列の中で比較がないと、なかなか日本だけを見ても、それは非常に議論がせんなくなってしまうのかなと思います。

【町田構成員】 いいですか。

【黒川座長】 はい。

【町田構成員】 1回目に申し上げましたけれども、固定だけを見た場合、ブロードバンドだけを見た場合、コストパフォーマンスというか、インフラの価格で見たら、かなりいいところまで、この国の競争政策として、やれてきたことがあると思うんです。それはブロードバンドのビットレートあたりの通信料、幾らで供給できているかということを考えれば、そこのインフラは世界で最も安い料金を実現している。つまり、国際競争力ができたわけですね。それに比べて携帯はそういう段階にはきていない。だから、同じインフラの土俵で、上のプラットフォームなり、上のレイヤーが産業としてそれを使って何がどうできるかということ言えば、固定と携帯では多分違う状況があるでしょう。

ただ、それぞれが世界の中でどういう状況にあるか、ベンチマークという表現がありましたけど、内外価格差的なものでもいいから、それを検証してみれば、どの辺まで競争政策がワークしてできたのかというのは、多分1つ明らかになるものがあると思うんです。ただ、携帯を含めて、それを全部やってインフラの国際競争力を確立しても、多分、お配りいただいた6ページの上位レイヤーに巨大な企業がありますねという状態は

実現できないでしょうね。この議論は、このお話を受けたときから、私もずっと悩んでいるんですけど、ここにはいかないですよ、通信の競争政策だけでは。

【勝間構成員】 　　いかないです。

【町田構成員】 　　おそらく経営者の企業家精神があるかないかとか、キャピタルマーケットがどれぐらいそういうものに対してサポータティブかどうかとか、いろいろなことを考えると、多分、総務省の通信政策の範囲を全部超えちゃって、北さんがおっしゃったような経産省のところをとってくるだけでも足りなくて、あるいはインフラ全部持ってきて足りなくて、金融も議論しなきゃだめというところまでいっちゃって、その場合の競争力というのは、世界で幾らのシェアを持っていますかという議論もあるだろうけど、それはそれで意味があるのかもしれないけど、我々、もう1つはやっぱりどれぐらいの雇用をつくれるんだとか、どれぐらいの市場をつくれるんだとか、そこで競争力の議論をしないと、単純にその先何ができるかというよりも、そういう吸収力のある産業が、競争力のある産業だということを考えないと、意味がないと思うんです。

だから、戻りますけど、最初のときだけ、今持っているインフラがどの程度のことを過去の競争政策でできたのか。それがどれぐらい、上のレイヤーにとってサポータティブなのか。だけどなぜ日本で上のレイヤーが出てこなくて、外に出ていっちゃうのか。その辺を考えなくてはいけないと思います。

勝間さんが言うように、外で成功したものを持って来るから安いんだという議論も、（外で成功するより）先にやれば、言語の問題も含めて超えられるはずなんです。日本企業は絶対先にやらないから。そこはほんとに自分で決断しない、企業家精神のない企業が多い。そこまで議論しないと、通信政策の議論を超えないと、多分これは答えはないと思います。

【勝間構成員】 　　1点、じゃあ補足で、実は私、iモードについてかなり分析をしたことがありまして、iモードがほんとに国際的に通用するのかという、結構細かく分析をして、結論として実は通じないだったんです。どうしてかといいますと、当時、iモードがなぜすごく競争力を持っていたかという、国内において端末レイヤーを持っているからと、その1点だったんです。なので、端末レイヤーを持っていない海外においてはiモードは通用しないだろうというのが、そのときの分析結果の仮説でして、残念ながらそういう結果になってしまったと。

だから結局、競争力の源泉が、ほんとはどこに必要なんで、それがほんとに私たちの

I C T政策で提供できるのかどうかというのは、やはり町田さんのおっしゃるとおり議論しなければいけないと思います。

【町田構成員】 多分、おっしゃるとおりで、私は93年ぐらいから郵政省記者クラブ詰めの記者をやって、当時、郵政省がN T Tを弱くしたいんだと。例えば対大蔵省との関係で、こっちのほうが高い地位に立ちたいんだみたいな議論をやっているような時期から、がちがちの規制の中でやっている時代から見てきました。今おっしゃるようなiモードとかLモードの問題というのは、インターネット的なところへ出ていくゲートウェイの段階で、いろいろな外のレイヤーで何かをやるということ、遮断しちゃう状況があった。ただ、それに関してはM V N Oをやるとか、いろいろな競争政策の試みの中でベターにはなってきたはずですよ。それでも多分、固定に比べると全然足りないという議論ができると思うんですけど、それを固定並みにしても、じゃあ携帯でこれが生まれるのかということ、これまた日本の企業家精神とか考えると疑問だなと思っちゃうから言えないんだけど、でも、そこまで整理してあげるのが我々の仕事なのかなという感じがします。

【勝間構成員】 少なくとも、競争状況をイーブンかベターにしてあげることが我々の仕事だということですね。

【町田構成員】 そうですね。

【舟田構成員】 座長、よろしいでしょうか。

【黒川座長】 ありがとうございます、ぜひ。

【舟田構成員】 こう見てみたら、黒川さんと私が一番年上で、古くからかかわってきたわけです。それで、私は法律家でもありますし、制度はかなり変わってないという面があるので、それが今の状況とマッチしているかということを検討するというのは大事な点だろうと思っています。

そういう意味で、皆様のご関心より若干下のレイヤーのことからお話しさせていただきたいんですけども、今日の参考資料でいいますと、最初に競争政策の変遷がありまして、1つ気になっているのは、97年にN T Tの再編成をして、接続ルールの制度化をした。まず固定の話からいたします。この接続ルールの制度化については、いろいろな問題があったんですけども、例えば次の2ページでいきますと、接続規制のところで、平成9年に接続の義務化あるいは指定電気通信設備制度の導入ということをしたわけです。

現在はどうかということなんですけれども、2つあるのではないかなと思っています。固定系の接続については、最初に話が出ましたように、光ファイバの問題が大きいんだろうと思います。これは料金をどうするかという問題もありますけれども、ここ四、五年、議論が出てきた8分岐問題です。これはそろそろ実験をして、結論が出るんじゃないかなと思うんですけれども、私はこの間ずっと見てきて、とにかく4と8で分けて32、1本でできるわけです。32単位で競争しろというのは非常に難しいので、何とか分岐してNTT東西以外事業者も競争ができないかなと。これは一番下のレイヤーの問題ですから、もうちょっと非常に地味な問題なんですけれども、長期的には大きい効果があるので、ちょうど今、時期的におそらくこれから半年というのは、8分岐問題についてだんだんクリアになっていくと思いますので、それを事業者の方からもお聞きしたいというのが1つです。

2つ目は、移動系の接続の問題ですが、先ほどMVNOのお話が出て、これも最近非常に大きな問題が出てきています。この最初の平成9年のときには、接続を義務化したと。そのときにはつながなきゃいけないということ以外に、NTT東西に対しては、一種のアンバンドリングを課したわけです。同じようなことは携帯についてあり得るのかどうかというのは、今一番おそらくホットなといいますか、今後のコンテンツ事業も含めて、移動体の拡大を見る上で、大きな問題ではないかなと。移動通信における接続とアンバンドリングという言葉は移動系についてはありませんけれども、どこまでが接続で、どこからが接続機能から離れて相対の取引の世界なのか。その辺は大きな課題なので、この辺も実態を含めて事業者からの話を聞き、議論をしたいなど。

【勝間構成員】　そういう意味でいいますと、携帯に関しては、やはりキャリア携帯ですので、これが海外のSIMチップ携帯にならない限り、シェアが増えないと思うんです。その問題については、ぜひ先ほど舟田先生がおっしゃっていたアンバンドル問題の中の1つの、かなり重要意識として含めていただきたいなと思います。

【舟田構成員】　それから、先ほどどなたか、競争政策というのは何を目的にするかを考えなければ意味がないんじゃないかと発言されました。私は専門が独占禁止法なので、そういうことをよく言うんですけれども、1つの答えは、基本1条にある一般消費者の利益を確保していくことなんです。

では、電気通信についての消費者といいますか、利用者の利益はどうかということで、先ほど皆さんいろいろお話出ましたけれども、私が気になるのは、特に携帯の料金がよ

くわからないということなんですよ。私は素人としてよくわからない。

今日話を聞いて思い出したのは、昔の電電公社、それからNTT東西のときには当然領収書を全員に配っていたんです。あるときにそれをやめられないかということで、領収書の有料化、それから選択にしたんです。ですから、今はお金を払わなかったら領収書が来ないというふうになっていると思いますけれども、携帯も選べるんですね。私個人うっかりして、2年前に契約したときに、領収書は紙では要らないと言ったんです。

【勝間構成員】 eビリングですね。

【舟田構成員】 うん。そうするとメールで来るんです。じゃあ、見るかという見ないんです。一々サイトにアクセスしてくださいと書いてあるんですけども。だから、よく法学部の学生には自分が何のサービスについて対価を払っているのかをちゃんと知るべきだと言っている私がよくわからない。まず領収書を紙でとるために大変な思いをして、一生懸命契約条件の変更をしましたがけれども、なぜこういうふうに携帯電話がものすごく複雑で素人にはわからないようになっているのか、これは経済学的にどうなのか。

つまり一般的に言いますと、消費者は料金のことがだんだんわからなくなるほど、複雑になるほど消費者の選択というのはやっぱりゆがんでくるといいますか、適正な情報に基づかない選択になるのではないかなという気がしますが、その辺どうなのか、ちょっと諸外国の例も含めて、町田さんが一番詳しいですけど……。諸外国でこんな面倒な料金体系があるのか。これは行政の見直しのテーマではないかもしれませんが、しかし競争が進んでいるかどうか、あるいは消費者にとって選択可能なものになっているかどうかという意味では大きな意味があるのではないかと。それが1つです。

もう1つは、移動で気になっているのは、大分前に私はナンバーポータビリティの研究會をやって大変苦労したんですけども、そのときの議論は、あれは番号だけですよと、eメールのアドレスなんかとんでもない。もう到底お金がかかってできませんよと最初からあきらめて番号だけのポータビリティにしたんです。しかし、その後、当たり前ですけども、技術はどんどん変化しますし、当時何億と言われたかな、ものすごくお金がかかると言われましたよね。

【黒川座長】 ねえ。8,000億円とか。

【舟田構成員】 とんでもない額でした。ただ、今はどうですかね。技術はかなり変わっておると思いますので、つまり何を言いたいかというと、消費者の選択肢をなるべく

広げるというのが競争政策なので、技術的にそんなに大変なことでなければ、なるべく、それはまさに行政としてできることではないかなという気が。

【岸構成員】 逆に私は今のご意見を伺っていて思ったんですけども、競争政策の目的、独禁法で消費者の利益というのがあります。多分これは国内の消費者という観点になると思うんですけども、それでほんとにいいのかという部分も1回考える必要があるんじゃないのかな。つまり、もう国内市場は人口が減少していて伸びることはない。縮小する可能性のほうが高いわけです。そこで消費者の利益を考えて、競争を喚起する。それはそれである程度いいのかもしれないけども、結局それで競争を促進し過ぎると、やっぱり企業としては体力を落とす部分がありますので、結果的にアジアとか成長市場に出られなくなっちゃう。その場合はちっちゃいパイの中でずっとやらざるを得ない。それが最終的に消費者の利益になるのかというのはよくわからない部分があるなと思ってまして、ある意味人口減少というすごく未体験ゾーンに入っているだけに、競争政策というものを、それでも国内市場で考えるだけでいいのかというのは、もしかしたらもっとパラダイムシフトしないとイケないのかもしれないということも含め、実は考えておかないと目的を間違えるリスクがあるのかなという気はするんです。

【町田構成員】 だから産業育成的なものにつなげたいということのをさっき申し上げたのはそういう思いもあったんです。

1つだけ紹介すると、キンドルがアマゾンでおもしろいと言われている。あれはもう何年も前から日本でMVNOを整備して、(携帯の) 接続条件を変えた時点から、ご存じの方も多いと思いますけど、アメリカでやっているコストよりも、ネットワークの回線料でいうと月額7分の1から8分の1で日本は供給できるようになっている。それなのに、アマゾンが日本でやるということはまだ言ってない段階で、紹介してくれと言われて、新聞や出版社を回った。やりませんかという議論をしたんだけど、結局どこも決断できないんです。その決断できないということが上のレイヤーに日本の企業が出ていけないポイントになっていると、私は思っています。ただ、もっと、こんなにコストが安いんですと。これは1つ(世間に幅広く、この分科会の仕事として)アピールしてあげないと、(それによって経営者が決断を) やってないことに株主からプレッシャーかけさすとか、そういうことも考えないと何かは起きないと思っています。中島さんがおっしゃっていたのは、そういうところが安けりゃいくはずという議論なんだけど、安いのに安いことが知られてないことと、安いことでサボっている経営者の責任があるとい

うことがわかるころまで持っていかなきゃ、日本ではだめなんだと思うんです。

【中島構成員】 いや、まさに今のお話に絡むのですけども、先ほど規模の利益はなかなかとれないのお話がありました。そういう面は多々あると思うのですが、今のお話は今度は範囲の利益のお話なのですよね。ですから、いわゆるネットワークというか、そもそもベースになるインフラがすごく安いし、日本は世界の先頭で整備したということであれば、その上に成り立つビジネスというのは、人口は減少しても、それこそ遠隔医療を含めて多々これから広がる、その基盤にICTがなっていくということは皆さん前々から言っているわけです。それがどうして広がらないのかなということで、最初の疑問に戻るのですけれども、やっぱりなかなかコストパフォーマンスの割が合わないということに尽きるような気がします。幾ら何でも、日本人の事業家精神が欧米よりは全くないということは考えられませんので、せっかくいいものをつくりながら、それがなかなか広がらないという理由が何かあるに違いないと私は思います。

【勝間構成員】 例えば携帯のサイトをつくりますと、今日本の端末はすごく種類がありまして、一定のサービスレベルを保とうとしますと、それに合わせて全部カスタマイズしなければいけないんです。そのコストは莫大なんです。だから、なかなか携帯のいいサービスが出てこない。しかも上限としてせいぜい月額500円ぐらいしか取れませんから、それでビジネスモデルを組むと、私は自分でも携帯サイトをつくっているのわかるんですけどもうからないんです、結局。なので、やってみて結局やめてしまう事業者がたくさん出てしまうということで、私もしつこいんですけども、携帯の端末レイヤーの状態は、今ははっきり言ってよくないと思っております。結局、だれも得していないんですよ。消費者も得していないし、端末メーカーも青色吐息ですし、開発費ばっかりかかって、キャリアのほうはキャリアのほうですごくサブシダイズしなきゃいけない。だから、だれしもルーズ・ルーズになっているようなものをちゃんと探して、指摘をするということが大事だと思います。

【黒川座長】 今の議論の中で、例えば日本の企業家に期待しなくても、ある種の条件が整っているマーケットがあれば海外から入ってくる。それをとめたくなるような環境というのはこの分野にまだあると考えていいのか。

【勝間構成員】 例えば、まさしく携帯ですよ。ツイッターが最近携帯サイトを開発したんですけども、とにかく初め悩んでいたのは、一体どれぐらいまでツイッターのプラットフォームを携帯キャリア対応でカスタマイズするかということです。

【黒川座長】 どういうことが引っかかっているのかわからないけど、海外直接投資みたいなものがもうちょっとこの国の中に、この分野だけではなくて、日本は外には出ていくけど、だから日本でやっている同じような仕事を海外でもやってみるということは、どこの企業家も、どこの国に出ていって、ややおくれぎみの国に行ったりしたり、大規模な国に行ってマーケットを広げるということはできるんだけど、海外の企業が日本に入ってくることを妨げてしまう、事業をやることを妨げてしまうには、やっぱり日本のさまざまなシステムというのを説明するのが言葉の壁なのか、制度の壁なのか、そういうのがあったりすることはないんだろうか。

【勝間構成員】 でも、グーグルやヤフーも皆さん同じ条件でやっていますよ。アマゾンも。

【町田構成員】 何か今妨げているというのはちょっと思いつかないですけどね。

【勝間構成員】 十分に人を高給でたくさん雇って、人もすごく活性化していますし、ローカライゼーションはすごく一生懸命やっていますし。逆にそういう意味で言いますと、よっぽど海外の企業のほうが努力していますよ。

【内藤総務副大臣】 ただ、この前グーグルの日本の社長とお会いしたんですが、その際ストリートビューが問題になったんですが、それを統括的に話をする、相談を持ちかける場がないということはおっしゃっていました。

【町田構成員】 ただ、グーグルのビジネスモデルは、まずそれを世界中で事前にちゃんと相談して、ルールをつくってからやるという会社ではなくて、とりあえずやって問題にされたら謝ればいいという発想の会社です。だから、それを真剣に考えているわけではない。ストリートビューに関してはプライバシーの侵害だということは、別にアメリカだって文句を言っている人がいるわけですから、それ（事前相談を持ちかける場）をこっちが用意してあげなきゃいけないという議論には多分ならないんだと思いますけど。

【勝間構成員】 例えばグーグルに関しては、もともとアドワーズが主な収入の大半を占めていますけれども、私は自分でもアドワーズの実験をかなりやってわかったんですが、上手にほとんどの超過利益はアドワーズが持っていくようなプライシングになっているんですよ。いろんなサイトをつくって、大体7：3から8：2ぐらいですかね、つくった本人は2割ぐらいが残って、8割ぐらいは広告費で消えちゃうようなプライシングに設定されているんです。その辺がまさしく彼らの成長の肝であって、それはブラッ

トフォームがどうのこうの、規制がどうのこうのというのはちょっと違うかなと思います。

【町田構成員】 そうね。

【相田座長代理】 ちょっとよろしいですか。さっきから皆さんのおっしゃるのを聞いてもっともだなと思っていたんですけども、私は最初に過去の競争政策のレビュー部会というタイトルだけ聞いたときに思ったイメージは、さっきのMNPの話とかありましたけれども、過去に行われた競争政策というのを並べて、横軸に評価項目をやって○、×、△をつけるのかなと思ったんですけども、結局今まで皆様がおっしゃってきたことですけれども、やっぱり過去にいろいろやってきた競争政策は、基本的には競争はいいことだということで、日本の固定市場とか、日本のモバイル市場というのを想定して、その中に競争をつくるようにと言って、どんどん入れてきたのがほとんどだと思うんです。それが競争を促進したかどうかとかいうような評価は、これはこれでだれかがやらなきゃいけないということで、おそらくここでやらなきゃいけないことなんだろうと思うんですけども、まずはその手のことは先に片づけてという大変ですけども、それを調査していく間に、それが逆に、先ほど舟田先生のおっしゃった料金プランが複雑になった、あれは間違いなくMNPのおかげです。そういう副作用みたいなものが見えてくると思うんです。

それで、先ほどから言いましたように、日本の市場を先に決めて、その中の競争を促進してきたというその流れ自体が、国際競争力とかいう点でどういうマイナスがあったのかというのを次のステップとしてやっていくのがいいんじゃないかなと、今皆様がおっしゃったのを聞いて思ったところでございます。

【勝間構成員】 ただ、逆に前半の日本としてほんとに競争促進が十分だったかという点については、やはりこれは海外との比較においてしかなかなか決められないと思うんですけど、その点はよろしいでしょうか。どうでしょう。

【相田座長代理】 それはもちろんそうだと思います。

【黒川座長】 海外との比較というものもまた難しくて、どこの海外かというのがあって、特定の分野ごとに、いろんな国が強かったりするし、日本はそれでいうと、そこそこ4番目ぐらいとかにいるのか、それとも根本的にそういう地位にどうか、先端的な地位につくことができないような体質になっているのか。考え方が、それは実際の議論にときにそういうことを議論すればいいのかもしれないんですけども。

【勝間構成員】 最近行われているかどうかわかりませんが、少なくとも私がかかわった時代はキャリアが一斉にデータをお互いに出し合って、ベンチマークをしようじゃないかということで随分話し合われていまして、一部行っていたんですが、ただ、日本の業者さんがわりと消極的でした、結局なかなか行われなかったという現状があったことは覚えております。

実際に基地局のコストが大体海外比、台湾でほぼ同じ基地局をつくったのに対しても、4倍から8倍かかっているというデータを私はつくったことがあります、3Gの創設期のころに。

【中島構成員】 それは場所代が高いのではないですか。

【勝間構成員】 いろいろな理由があるんですよ。まず建設コストが高い、場所代が高い、あと冗長性が非常に厳しかったんです。台湾とかですと二、三年ぐらいの無停電性、冗長性でつくりますけれども、日本だと40年とかでつくっちゃったりして、それで非常にコストがかさむとかいう点がありました。

【北構成員】 そのこの辺の話は、だれが求めているのかわからないけど、日本は非常に高品質な、例えば携帯電話のエリアカバーをとっても99.99%、とかいうところの競争に陥っていますよね。確かにそれによって便益を得ているユーザーも確実にいる。しかし、もうこれ以上は事業者が整備できないから、さらに国が金を出すという話まであって、全国津々浦々まで整備しますということになっている。そういう日本人が世界から見たら非常に高い品質を求めていることがすべて価格に転嫁されてしまうということがあります。それからもう1つ、先ほどのR&Dにもかかわるんですけれども、技術力があって、世界最先端の技術を持っているから先頭を走れるわけです。持っていなかったら、ほかのどこかがつくった規格をそのまま採用して、あとはその中でどう勝っていくかと考えれば、ある意味大変簡単なんですけど、なまじ技術力もあるし、世界標準にするところまで迫れる、あるいは世界標準化に貢献できる技術力を我々が持っているがゆえに、それを世界最初にインプリメンテーションしてしまうから当然部材はすべて高い。その分コストが高くなる。しかし、果たして、高い技術力を持つことがいいのか悪いのかという議論は、結論が出るんですかね。

【中島構成員】 今の話は基本的には、もしそういうことであれば、創業者利潤をいかにきちっととるかということではないでしょうか。創業者利潤は、独自のビジネスモデルによって確保される面もあるし、逆に先行している分野でほかに競業者がない結果

事実上守られている状態がつくられるということもあります。あるいは、そんなの全くなくて、企業の先を走るスピードだけだということもある。どれだけ先行性を長続きさせるスピードで走るのかということです。おっしゃったように、世界最先端の技術力はいっぱいあると思うのですが、何でそれが生かされないのか。十分に解せないところがあります。

【町田構成員】 あとちょっと違う視点というか、規制の副作用みたいな議論があったんですけど、ユニバーサルサービスの範囲とか、そのあたりもそれはそれで専門のところやるんでしょうけど、やっぱりいつまでも電話がユニバーサルサービスのものなのか、ブロードバンドのアクセスみたいな話とか、携帯というものを少し入れた考え方をするのか、そのユニバーサルサービスのコストが実際には競争にどういう影響を与えているのかとか、もう少し見たいなという感じはしているんですけど。

【岸構成員】 まさにそういう規制の副作用というのは実はすごく大事でして、やっぱり制度は市場の競争というか、市場間の競争をゆがめるのはすごくあるんです。だから、そういう意味でインフラレイヤーもさることながら、4つのレイヤー全体を見た場合に、もしかしたらインフラレイヤーでの競争政策をゆがめた部分があるかもしれない。

レイヤーは違いますが、例を挙げますと、アメリカなんかでは結果的にいろんな制度、さっきのフェアユース規定もそうですし、あとミレニアム著作権法で、要は権利者の許諾を得ていないコンテンツを上げて、文句があった場合にテイクダウンすればそれで責任は問われないとか、その前は90年代の法律でプロバイダーは責任が問われないと。結果的にインフラ、プラットフォームレイヤーがすごくビジネス展開しやすい有利な制度をつくられて、それですごく伸びたという部分がある。

最近ネットワーク中立性の議論で、今年10月に新たにFCCが加えた2原則なんかを見ると、今度はインフラはとにかくもうからなくていいから静かにしなさい、プラットフォームが栄えりゃそれでいいんだという感じになっているのかなという気がしますけども、そういう制度とかが明らかに市場間の競争関係をゆがめている部分もあると思いますから、このインフラの世界で展開している政策とかに関しても、そういうのがあったどうかは一応レビューしておく必要があるのかなという気はします。

【黒川座長】 実際この数年、この直近までユビキタス・ジャパンという計画があつたね。

【勝間構成員】 ありましたね。

【黒川座長】 その中ではとにかくトップランナーになりましょうという議論があつて、しかも、光ケーブルの敷設のレベルとか、高速通信網のインフラの整備というのは実質的にはできているんだけど使われないという状態も起こってしまっている。

次にユビキタス・ジャパンに匹敵するようなものを何かイメージするのとかどうかとか、それからユニバーサルサービスだって携帯間のとか、それから今までの公衆電話だとか、緊急通信がつながるとかつながらないとかいう話から、全然違うレベル、ブロードバンドインターネットがどこでもできる。ほぼ、これもデジタル・ディバイドゼロ戦略でいくと、あと数十万人しか残らないような、やり過ぎているんじゃないかと思うような、補正予算も仕分けされずにそのまま残ったので、そういう意味ではほとんど行き渡るんでしょね。これに対応、つまり多分ユニバーサルサービスに関しては、町田さんがこの間最初のときにおっしゃっていたように、もう次のステップに行きましょうと。これはどれぐらいのレベルなのかというのは、需要をつくり出すという意味ではとても大事なこともかもしれないけど、普通の人はいまみんな使っているわけだから、それが経済的に大きなインパクトを与えるかということ、もうそんな与える状態ではなくて、これは社会の秩序のあり方として、日本人はこれぐらいの負担を国土全体としてすべきだという議論は成り立つんだろうと思うんだよね。

そうすると、目標として掲げてきていた、この間まであったモデルみたいなものというか、政府が掲げる戦略のようなものでトップランナーにいる。大体どういう項目で掲げるかというのもすごく難しいと思うし、そのやり方も中立的にするために特定の企業の負担にならないようにということで、クリームスキミングみたいなことが起こらないようにするために、7円、8円というわずかなお金の議論をしてきた。僕はやっているときに80円ぐらいでいいんじゃないかと思ったけど、とんでもない話で、これもまたオフレコにしてほしい。消費者団体の方にとって7円、8円はとても大変。たった1円のことでもとても大変な話で、だけど、そのところでみんなが1回着メロをもらうのと同じぐらいの費用負担を月1回やってくれれば、国土政策上のいろんな問題はクリアできる。そういうのは当然先進国の義務として、形としてはつくっておいて、だけど、内側で何か新しい戦略を必要としているんですよね。そのために何が欠けているか、それはどこから来てしまったのかというようなことがうまく位置づけば、我々は気持ちよく仕事ができることになるんじゃないかと思えますけど。

【町田構成員】 実は、日本航空の再建問題みたいなものもジャーナリストとして取材

してまして、似たような発想なんでしょうけれども、社会資本整備事業という特別会計があって、ユニバーサルサービスのコストという形じゃなくて、空港使用料とか、航空機の燃料税という形で、日本航空とか全日空から年間900億とか、1,000億上納させて、それで全国の九十幾つの空港をつくる補助をすとかやっちゃった。結果、意味があるかないかの検証が、まさに8円が適当かどうか、こっちがぎりぎりやっていたようなことをやらずにきっちゃったから、そこが実は経営の足を引っ張っている。どんぶり勘定のところがあるわけですよ。

それで、同じようなことが、実は高速道路の料金でも何でこんなに高いのに、上下分離したというんだけどあまり改善されていないとか、それからエネルギーのコストが高いじゃないとか、いろんな日本のインフラのコストはすごく高い。下げてくる努力をサボっていた。中島さんは土地の値段をおっしゃったんだけど、インフラ産業の人はそれがあるからといってこの20年ずっと隠れみのにして、高いのを下げてくる努力をサボっていたと思うんです。それに対して。固定通信では、結構成功したモデルがあるから、こういう発想がありますよとほかのインフラの人にもこの政策をもっと学んでほしいなというのがあって、そういう意味でもこの競争レビューをもっとアピールしていけばいいなという感じがしているんですけど。

【岸構成員】 あと、すいません。座長の話のを伺ってふと疑問に思ったんですけども、要はレビューする前提になるんですけども、これまで政府で、総務省とかIT戦略本部とか、いろんな計画とか目標とかつくってましたよね。でも冷静に考えると、前政権、与党が違うときでしたよね。今、与党が民主党に変わったわけで、でもそういう昔の、違う与党時代につくったものも、ああいう目標とか計画とかは基本的に引き継がれているという理解でいいんですか。

【黒川座長】 おもしろいよね。皆さん関心のあることの1つに2010年問題というのがあって、あれは引き継がれているんですか。だれに聞けばいいんですか。

【内藤総務副大臣】 私が答える役なのかと思いますが、まず大局的なことを申し上げますと、先ほどどなただったでしょうか、座長でしたね、15兆円の第1次補正の中にブロードバンドの完全整備という項目があったと。あれはしっかり残しまして、実はブロードバンド整備はこの予算でもって一定の区切りをつけます。

【黒川座長】 終わるわけね。

【内藤総務副大臣】 鳩山内閣、そして原口大臣のものの総務省としては、これからは

いかに利活用を実現していくか、そういったものに大きくシフトしていきたいと考えております。これが我が原口総務大臣の基本的な考え方だと認識していただいて結構かと思えます。

その2010年問題、具体的な問題なんですけど、それも市場構造の大きな変化を踏まえて、もしそれでもなお何らかのドミナントというか、そういった問題があればそれは対処すべきだということです。ただ、それだけを問題にするんじゃなくて、もっと大きな枠組みで考えていっていただきたいと思えます。

【黒川座長】 わかりました。

【内藤総務副大臣】 もう1つ言うと、25年前、自由化された当初は、ICTという言葉は当時なかったんですが、ICTイコール電気通信という、市場がほぼニアリーイコールだった。だから、その当時は電気通信政策を議論することが、すなわちICT政策を議論することだった。電気通信というのは、今や20兆円に満たない市場でほとんど伸びない。ところが、もっとソフト、コンテンツとか、あるいはグーグルの独自端末を含めたICTという我が国は140兆円、ここが伸びていく。皮肉なことなんですけど、グーグルとかアップルというのは、伸びていくこういった市場でがっばり日本でもうけているというところがあります。ですから、電気通信というんでなくて、広くICTという市場で議論をしていく必要があるんだろうなと思っております。

【黒川座長】 今のも面倒なところを議論するのを省いていただいたんで、とてもありがたい説明をしていただいたんですけれども、今のご説明で岸さんは理解できましたか。

【岸構成員】 はい。

【勝間構成員】 1点、すいません。今まで出なかった部分につきまして、やはり弱者保護についても見直しを図るべきだと思いますが、例えば若年層の問題というのは非常に大きく、日本の場合、課金プラットフォームと携帯プラットフォームが一体化しておりますので、その中で若年層が親の許しを得ずに使ってしまった問題というのが、実は携帯電話の超過収益の結構な部分を占めていると思うんですけれども、周りで月15万、20万使っちゃって請求書が来たという話はさらに聞いておりますし、実際にさまざまな事故が起きているということ。さらに現在は金融と通信端末が全部一体化しておりますので、その部分を含めて、ほんとにどういうことが必要でどうすべきだったかということもあります。

あとは、近未来通信のように、やはり通信プラットフォームというのは非常に詐欺の

対象になりがちですので、そういうものも含めてどのように、ほんとにあれは規制が必要だったのかどうかということも含めて、弱者保護という視点ももう1つ入れていただきたいなと思います。

【黒川座長】 子供たちが使っちゃったりとか、老人でも価格がわからなくなっている人とかいろいろ含めて、要するに著しい技術変化と商品のありようの変化で、基本的には定額でサービスを受けるようになっていきながら、1回1回がどれぐらいのコストになっているかなかなかわからない。気がつくと10万円というケースになるのか、子供たちはとにかく夜寝てからも、ベッドに入ってから30分、40分携帯電話とずっと、何ていうか、添い寝している状態ですよ。これを弱者というのか、ちょっと気になっちゃう。

【勝間構成員】 未成年者ですかね。実際、私が月々子供に与えても5,000円ぐらいで安心していたんですけども、あるとき突然7万円飛ばされまして、しかも携帯電話会社のほうから連絡がなかったんですよ。それで請求書を見てぶっ飛んだことがあって、周りにヒアリングしてみたら、そんな事例はざらざらいたということなんです。

【黒川座長】 だから競争政策という、とにかくそういうマーケットの周り、安心してそういう取引ができるような周りの環境の問題というのを一つ一つ忘れないで議論しなきゃいけないことですね。

ごめんなさい。おおむね想定されている時間、ほんとは事務局は今日は1時間で終わるんじゃないかと予想していましたが、きっとそうはいかず、そんなことはないと思っていましたが、最後僕がまとめなきゃいけないという状態で、ごめんなさい。今日たくさん出たのをうまく僕がまとめられるかどうかわかりませんが、大体テークノートするのが下手なほうなので難しいですけど、事務局とかもまとめてくださっていると思うので、あわせていって、それを一番わかりやすい体系にし直したところでアジェンダにしたいと思っています。

それから、たくさん傍聴の方がいらして、その中には、今日項目としてヒアリングの対象企業になっていて挙がっていたところがあると思うんですけど、ここに出てきていた問題、料金体系は何でこういう複雑なことになるんだろうかみたいなこととか、正直に戦略的な議論をしていただいて、それから、まとめるというと、これまでのミッションでいうと、25年前から戻ってきそうだけど、そんなに戻らなくていいですよ。戻るのは舟田さんと2人でいいと。もうちょっと、1990年前後ぐらいのところで始

まるような、つまりマーケット評価というのを、ウエートを置いてしていただいてヒアリングにプレゼンテーションしていただければありがたいというのが、厚かましい座長からの要請で、ぜひ次回以降、その後の議論の種というか、資源にしたいと思しますので、よろしくお願いします。というわけで、ずっと副大臣は参加していただけるんですか。

【内藤総務副大臣】 実は、1カ月に6つか7つ研究会があるんですが、全部基本的に、ほんとにすごく期待しているという意味でも加わせていただいておりますので。

【黒川座長】 それから、鈴木さんもそうだけど、これまでかかわってきていて、被告席にいるみたいな感じなんだけど、やっぱり何か思うところがあれば発言ありということにしましょう。みんなでイーブンに議論し合って、このときはこういうことがあったんだというのができたらいいなと思っています。せっかくこういうメンバーで、貴重な時間にみんなで集まるので、その間大事な議論にしていって、後の議論に続けたいと思いますので、ぜひご協力よろしくお願いします。

というわけで、今日はこれで閉会にしたいと思います。ありがとうございました。

【木村調査官】 座長、すいません。次回の予定をちょっとお話しさせていただければと思います。

一応今、合同ヒアリングの件はご了承いただいたと思いますので、それにつきまして、事務局のほうからもう一方の第2の部会の、環境変化への対応検討部会のほうに、当部会でご了承いただいたということをこちらからお伝えさせていただければと思います。その上で、次回12月10日木曜日なんですけれども、17時から同じ会議室でヒアリングを開催したいと思いますので、よろしくお願いいたします。

【黒川座長】 じゃ、どうもご苦労さまでした。ありがとうございました。

以上