

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・電気通信市場の環境変化への対応検討部会（第3回）
合同ヒアリング①

1. 日時 : 平成21年12月10日(木) 17:00~19:20

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)

【過去の競争政策のレビュー部会】

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

【電気通信市場の環境変化への対応検討部会】

山内 弘隆(座長)、徳田 英幸(座長代理)、柏野 牧夫、篠崎 彰彦、藤原 洋、
吉川 尚宏

(2) 関係事業者(敬称略)

日本電信電話株式会社(三浦 惺、江部 努)、KDDI株式会社(小野寺 正、長
尾 毅)、ソフトバンク株式会社(孫 正義、嶋 聡)、イー・アクセス株式会社(エ
リック・ガン、阿部 基成)、株式会社ケイ・オプティコム(藤野 隆雄、橘 俊郎)、
株式会社ジュピターテレコム(森泉 知行、加藤 徹)

(3) 総務省

内藤総務副大臣、鈴木事務次官、寺崎総務審議官、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、河内官房総括審議官、福岡
電気通信事業部長、山田総務課長、淵江事業政策課長

4. 議事

関係事業者からのヒアリング

- (1) 日本電信電話株式会社からの説明
- (2) KDDI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) 株式会社ジュピターテレコムからの説明

5. 議事録

【黒川座長】 定刻になりましたので、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」及び「電気通信市場の環境変化への対応検討部会」の第3回会合を開催させていただきます。

今回及び次回は、来週ですが、両部会の合同開催により、関係する事業者・団体等からのヒアリングを行うことにしています。ヒアリングの議事進行は「過去の競争政策のレビュー部会」の座長、私、黒川が務めさせていただきます。次回は山内先生にやっていただこうと思っています。よろしくをお願いします。

それから、副大臣と政務官が前の会議が延びていることで、おくれていらっしゃるんですか、そうっと入ってこられるという話ですので、途中でそうっと入ってこられると思います。

また、本日は冒頭カメラ撮りをしているほか、会合の様様をインターネットにより中継しておりますのでご了承をお願いします。

また、本日のヒアリングの進め方ですが、まずは各社からまとめてご説明をいただいた上で、その後、質疑応答・意見交換を1時間程度行いたいと考えています。質疑応答の時間を十分確保するために、各社の説明は所定の時間の内側でというか、ぜひパンクチュアルにお願いしたいと思います。

【淵江事業政策課長】 大変申しわけございませんけれども、冒頭のカメラ撮りはここまででお願いしていただきたいと思います。カメラ撮りの方はご退室をお願いいたします。

(報道退室)

また、傍聴の方は、座席に置いています「傍聴に当たっての留意事項」を遵守して、傍聴いただけますようお願いいたします。

それでは、座長、お願いいたします。

【黒川座長】 はい、というのは、前回、ちょっと後ろがうるさかったという、何かいろいろな方のご意見があるので、よろしくをお願いいたします。

それでは、まず日本電信電話株式会社よりご説明をお願い……。

【ソフトバンク(嶋)】 座長、いろんな方のうるさかったというご意見があるというお話で、私はある方からご注意をいただいたので、お聞きするんですが、私なんか言っ

たこと聞こえました、座長？

【黒川座長】 いやいや、全体としてという……。

【ソフトバンク（嶋）】 わかりました。聞こえなかったと思いますので、よろしくお願
いします。

【黒川座長】 はい、了解。

【ソフトバンク（嶋）】 議論、ええ、よろしくお願ひします。

【黒川座長】 全体の議論が聞こえやすくなるように、ちょっと配慮してくださいと、
お互いにということです。どなたかがかというふうに僕は認識していませんけど。

【ソフトバンク（嶋）】 はい、わかりました。

【黒川座長】 それでは、まず日本電信電話株式会社よりご説明をお願いいたします。
よろしくお願ひいたします。

【NTT（三浦）】 それでは、NTTの三浦でございます。本日はこういった機会を設
けていただきまして、大変ありがとうございました。時間の関係もでございますので、早
速本題に入らせていただきます。資料に沿ってご説明を申し上げます。

まず情報通信の動向についてでございますが、皆様、ご案内のように、技術のイノベ
ーションが非常に早く、モバイル化、ブロードバンド化が大きく進展いたしまして、同
時にグローバル化が急激に進むなど、大きなパラダイムの変化が進んでおります。

次に、2ページ目をごらんください。デバイスとネットワークの進化を見ますと、
固定・移動ともネットワークの通信速度が、15年で1,500倍になっております。ま
たデバイスの処理能力も、小さな携帯端末が30年前のスパコンを凌駕する、そういう
処理能力を持つまでになっておりまして、すさまじい技術イノベーションが進んでおり
ます。

3ページ目でございます。ポータルあるいは検索、コンテンツ配信、電子商取引、ブ
ログ・SNS、いろいろありますけれども、こういったアプリケーションサービスでは、
海外のグローバルプレイヤーが主要なプレイヤーになっております。例えばGoogleや
Amazonというのは、携帯サービスの分野で端末とコンテンツ・アプリ、これをセットで
提供するという、垂直統合のビジネスモデルでグローバルに展開しておりまして、もち
ろん日本でも自由に市場を開拓しておるところでございます。一方、国内の事業者の規
模というのは、非常に小さいのが現状でございます。

4ページ目でございます。このスライドでは固定ユーザーが、既に先進国を中心に減

少に転じているのに対しまして、モバイルユーザーはここ10年で年率26%で増加し、今や固定ユーザーの4倍、今年度中には46億契約に達する見込みでありまして、モバイル市場が成長の中心に躍り出ていることを示しております。特に経済成長の著しいアジアをはじめとした新興国では、携帯の割合が8割にも達しております。このように著しい成長を遂げておりますモバイル市場においては、サービスや技術に関する欧州、中国の大手の主導権が強まる動きがあります。さらに先進国では、携帯・固定のサービスの融合化や、それらをトータルで提供する動きが加速しております。

5ページ目でございますが、日本のブロードバンドアクセスの状況を見てみますと、固定・モバイルの合計では今や1.5億契約に達しております。また、アクセスも非常に多様化しておりまして、固定系ではDSL、FTTH、CATVなどがあります。モバイル系では携帯電話のほかに公衆無線LAN、WiMAXなどがあるわけでございます。

一方、6ページ目に書いてありますように、ブロードバンドインフラは普及していることとは対照的に、利活用については、教育でありますとか、行政・医療などさまざまな市場で見て、米・英・韓などと比べて大きくおくれをとっているのが実態でございます。今後、さらなる利活用が課題だと言えらると思っております。

次に7ページ目でございます。日本の情報通信産業はGDPの増加に大きく貢献してきました。その増加の大半は電気通信、いわゆるキャリアの分野ではなくて、情報通信機器や情報サービスの増加によるものでございます。ただ、通信キャリアによるブロードバンド化の後押しがあった、こういうことによって市場が拡大したということは言えるのではないかと思います。なお、キャリアという点で、我々がよくガリバーだと言われておりますが、我々の収入もここ5年間で約7,000億円、6%の減少という状況になっております。

次に8ページ目でございますが、総括的に見ますと、このように情報通信市場のパラダイムが大きく転換してきました。1990年代というのは、国内の通信キャリアが、音声通信をネットワークで提供することが中心だったので、既存キャリアであるNTTのネットワークとの接続のあり方というものが、通信政策そのものといっていい状況でございました。しかしながら、2000年代に入り、IP化に伴って海外のグローバルプレイヤーをはじめ、多くのプレイヤーがコンテンツ・アプリ、デバイスの分野に登場してまいりました。したがって、ネットワークを担う国内の通信キャリアだけではなくて、多様なプレイヤーを包含した全体像を見ながら、市場創造や国際競争力の議論をす

ることが必要になってきております。

次に9ページ目でございますが、国内のキャリアの分野を振り返ってみますと、1985年の民営化以降、電話サービスにおいて市場を、長距離と市内、固定電話と携帯電話というふうに細分化して、その競争条件をイコルフッティングにするという政策がとられてまいりました。そして、1999年に現在のNTTグループの形に再編成され、県間と県内という形に分離され、並行して固定の設備開放がドライカップ、あるいはダークファイバという形で進められ、世界で最もオープン化が進んだ状況になりました。また、携帯電話についても市場が大きく拡大しております。今や固定市場をはるかに上回る規模になっております。しかも、近年、IP化・グローバル化が進む中で、先ほども申し上げましたように、固定・携帯の融合や、Google・Apple等の新たな形での、垂直統合モデルによる躍進が進んでいるところでございます。さらに、さまざまなICTサービスを、ワンストップで利用したいというユーザーのニーズでありますとか、あるいは、ブロードバンドを使うコンテンツプロバイダなどからの、パートナーニーズということにもこたえることも必要になってきております。こういった点を踏まえて、これまでの電話を中心にしたルールを、見直すべき時期に来ていると思います。

10ページ目でございます。では、競争状況について見てみますと、既に総務省の資料等にもございました部分もありますが、国内のブロードバンド市場においては、電力系、CATV事業者との間で設備競争が大きく進展しております。全国シェアで見ても、NTT東西のシェアは50%程度となっております。他社との競争が激しい近畿圏や首都圏では、40%代のシェアという状況です。光だけ見ますと、シェアが高いと言われておりますが、これは競争が少ないローカルの部分で、高いシェアというものが含まれたトータルの数字で言われておりまして、いわゆる競争の激しい県、特に関西圏なんかは競争が激しいわけですが、県によってはNTTのシェアというのは、50%を切っているのが実態でございます。また、携帯市場においては、5社による設備競争を中心にしたもの、それから、MVNOといったものを含めて競争が進展しております。トップシェアのドコモも既にシェアを50%を切る状況になっております。このように固定ブロードバンド、携帯ともに競争が進展しているというのが現状でございます。

以上述べました情報通信のパラダイム変化を踏まえて、今後どのようにNTTが取り組んでいくのかについて若干述べさせていただきます。12ページをごらんください。NTTグループとしては、まずブロードバンドインフラの普及・高度化に努めておりま

す。既に光のブロードバンドネットワークは全国のエリアの9割で、また、ADSLを加えますと全国の98%以上のエリアで、利用可能な状態になっております。また、携帯でもHSDPAのネットワークは全国拡大を終えており、さらに来年12月にはより広帯域のLTEを導入していく予定でおります。

次に13ページでございますが、今後は携帯端末等のハードでありますとか、ポータルや電子商取引などのサービス面での充実・強化ももちろん必要でございますが、ICTとほかの分野のコラボレーションによるエコシステム、ビジネスモデルといったほうがいいかもしれませんけれども、こういったことを新たに創造してパイを広げていくことが必要だと思っております。これは少子高齢化、あるいは環境・エネルギーなどのさまざまな問題を抱える課題先進国日本として、諸外国に先駆けて解決を図るためであるばかりでなく、経済活性化のためにも必要であると思っております。もちろん消費者の皆さんに安心・安全・便利なサービスをお届けすることは欠かせませんし、さまざまな産業にとっていわば能力増幅器として、ICTを利活用してもらうことも当然必要でございます。

次に14ページでございますが、世界で最も早いスピードで進んでいる我が国の少子高齢化等の社会的課題を、ブロードバンドを活用したエコシステム、これをつくることによって克服していくような取り組みが必要になってまいります。NTTグループでも子育て支援やチャレンジドの皆様の職場確保に役立つ在宅勤務、いわゆるテレワークでありますとか、あるいは遠隔医療、またICTを活用した環境問題、これは我々自体のエネルギーを削減するという問題と、ICTによって日本全体の他の産業の環境、CO₂を削減する両面がありますけれども、こういった取り組みなどを開始しているところであります。

また、グローバルにつきましては、現在、アジア、米国、欧州に拠点を展開しております、さらにその他の地域にも拡大している途上でございます。このように拠点を拡大しながら、日本品質でのトータルなICTソリューションの拡大に向けて、今、サービス面・エリア面での拡大の充実に力を入れております。また、アジアを中心に携帯電話サービスでありますとか、コンテンツ配信サービスの展開にも取り組んでいるところでございます。これからはこれらに加えて、前ページで申し上げましたように、課題先進国である日本発のエコシステムを、さまざまな事業者の皆様方とコラボレーションをしながら創造して、これをグローバルに展開してまいりたい、こういうふうを考え

ております。

最後になりましたが、以上申し上げましたように、ICT分野では大きなパラダイムシフトが生じております。すなわち電話時代とは異なり、技術や市場の変化が激しく、サービスの融合化が進み、しかもグローバル化が進展しております。こうしたブロードバンド・IPの時代においては、お客様やコンテンツプロバイダなどの皆様の要望におこたえし、新しい市場の創造や、イノベーションの促進を後押しすることが不可欠であります。私どもの要望といたしましたては、まずIP・ブロードバンド化が進展する通信分野においては、マーケットにおいてグローバルプレイヤーと伍していけるように、原則自由とする政策への転換を図っていただきたいと思っております。と同時に、この通信分野だけではなくて、教育ですとか医療、こういったその他の関連する諸分野での政策も、時代の変化に合わせて転換するように見直していただきたい、こういうふうと思っております。

以上でプレゼンテーションを終わらせていただきます。

【黒川座長】 ありがとうございます。

それでは、早速ですが、次にKDDI株式会社よりご説明をお願いいたします。

【KDDI（小野寺）】 はい、それでは、私のほうからご説明申し上げます。

民主党政権のもとになりまして、タスクフォースとか部会の議論もオープンになったということで、非常に結構なことだと思っております。競争政策レビュー部会の第2回の発言概要を読ませていただきましたけれども、その中で大変気になった発言がありましたので、まずコメントさせていただきます。その発言と申しますのは、昭和60年まで戻ってレビューすることは、今のダイナミックな変化に合わず意味がないのではないかと。また、縮小に向かっている国内市場でのインフラの競争を論じることは、意味がないとおっしゃっておりましたけれども、実は、私、昭和60年からずっと競争会社としてやってきましたが、これまでの競争政策をきちっとまずレビューすると、つまりPDCAのCをやった上で、次に行くことが必要だと強く思っております。

それでは、早速、資料に入らせていただきますけれども、今、NTTさんからは、どちらかというと、環境変化への対応検討部会的な内容がメインでしたので、私はむしろ競争レビューのほうをメインでお話ししたいと思います。資料の3ページ、4ページについては、もう皆さんご存じのとおりです。

5ページですけれども、電気通信市場の現状、これについても今NTTさんからお話

があったところですが、ここには申し訳ないですけども、3グループの売上高、3グループをメインに書かせていただいておりますが、ここにあるとおりでございます。これをご覧いただいても、携帯と固定の市場では全く競争状況が、異なっているということがおわかりいただけるかと思えます。

6ページですが、これについては皆さんご存じのとおりでございます。

7ページ、実はこれは当社が海外等のIRのときに、当社とNTTの比較ということで、グループでもって出しているんですが、連結の売り上げで言いますと34%です。それに対して移動体では61%、固定通信と書いてありますけれども、これはNコムさんとの比較で言うと75%になっています。つまりどこの部分で我々が競争ができてないかと申し上げますと、まさにNTT東西さんの部分であるということがはっきりしております。

それを支配力という点で見ますと8ページになります。加入電話、FTHHでのシェア、ここがNTT東西さんが非常に高いと。携帯電話だけをとりますと、PHSを入れるか入れないかということにもよるんでしょうけれども、ドコモさんのシェアは50%を超えていると。我々は全部合わせて49.4%と、ここはまあまあまだ競争が促進されているのかなと思えます。

ここから本題でございます。過去の競争政策のレビューということで、9ページでございます。競争政策によって通話料金の低廉化とか、データ通信の高速化・定額化・低廉化、基本料金の値下げなど、ユーザーの利便性向上、産業活動の活発化に大きな貢献をしてきたと思っております。

ただ、その次のページ、10ページをご覧いただきますと、国内通話料金については、このようにドラスティックに下がってしまっていて、IP電話のことを考えますと、実質的にはこれをもっと下がってきているということです。我々一番考えておりましたのは、市場が発展段階にある時期に、競争政策をタイミングよく導入していただければ、これは市場の拡大とともに競争の促進になるんですけども、タイミングを誤るとむしろ寡占が進むということを、マイラインを例に取り上げさせていただきたいと思えます。

マイライン、すなわちイコールアクセス問題、これ当社が長距離電話サービスに参入した当初からお願いしてきました。残念ながら、イコールアクセスの導入時期が不明確であったため、各社はいわゆるアダプターを無料で設置して対応してきました。その結果、マイライン導入前での県間通信のNCCシェアというのは、ここにありますように

50%を超えるところまで来たんです。ところが、長距離電話サービスが開始されてから14年目に、イコールアクセスが導入されました。しかもNTTさんが持ち株のもと再編成された時期にあります。

このとき、制度上制約のないNコムさんはプラチナラインを導入して、国際・県間のみならず、県内・市外、市内通話料金、ここもNTT東西さんより安く設定して競争を挑んできたわけです。私はこれ競争政策ですからこういう、料金設定すること自体、何も申し上げることはございません。しかも請求書はNTT東西の基本料金と合算請求されていました。それがNTTのシェアが増加した1つの理由だろうと私は思っております。その結果、マイライン導入後の県間の通信のシェアは、NCCのシェアが落ちてきたと、NTTが盛り返してきたというのが実態でございます。

それを12ページのほうをご覧くださいますと、またタイミング的に非常に悪かったのは、ここにありますように、固定の電話のトラフィックが減って、それで移動体のほうがどんどん増えている時期に当たっているわけです。その結果として、右側にありますように、市内・市外通話料の料金収入の推移をご覧くださいますと、マイライン導入後、市場は縮小に向かったと。競争によって市場が拡大ということをおねらはずなんです。タイミングによってはむしろ市場が拡大ではなくて、縮小に転じてしまうということをおねらわしております。

さてもう一つ、次に13ページの基本料金です。加入電話の基本料金については、1985年からNTTさん同じ料金を採用してきましたけど、95年に値上げされております。95年に値上げされたときに、どういう状況があったのか私は存じ上げませんが、前年度、1994年度のNTTさんの決算では、経常利益が1,462億円となっております。どのような背景から基本料金の値上げ認められたのか理由は不明です。しかし、値上げ後、1995年の経常利益は3,289億円と倍以上に増えておりまして、値上げの必要性がほんとうにあったのか非常に疑問に思っております。しかも、基本料金、プッシュ回線使用料の付加料金と、それから、設備設置負担金等は、当社がメタルプラスで基本料金市場に参入するまで、実質的には独占市場です。これらの料金というのは電電公社時代からコストに基づくものではなく、政策料金的なものであったと私は理解しています。

しかし、民営化された時点で、早い時期にこれらの処理をすべきであったものが、NTT発足以降放置され、値上げまでされているわけです。基本料金で言いますと、東京な

どの3級局、1,700円に対して、8,000加入未満の1級局が1,450円です。これを考えてみますと、コストから見れば明らかに3級局のほうがコストは低いはずですね。全国均一料金ということは一般的に言われますけれども、なぜ東京が高くて、地方、過疎地といったほうがいいのかもしれませんが、安いと。これはどういうことなのかということが、非常に疑問になるわけです。これは当社の試算ですけれども、すべて3級局と同額としますと、2008年時点で、推計回線数ですのでわかりませんが、我々の試算では約400億円規模の増収となると見ております。

次のページをご覧くださいますと、現在、ユニバーサルサービスでファンドとして、平成20年度で国民負担は180億円です。国民の皆さん全員がこの180億円を負担し、NTT東西に補てんされているわけです。今申し上げましたように、もし全国均一の基本料金であれば、ユニバーサルファンドのこの補てん金というのは不要になるという勘定になります。我々から見ますと、このユニバーサルサービス基金について、ほんとうに必要なのかという疑問がある上に、NTT東西さんはこのユニバーサルサービス制度の発動に際して、将来的に国民負担を最小化すべく、ネットワークの将来計画なりを明確にすべきであったと思いますが、現在に至るまでこの計画は何も開示されておられません。国民負担180億円、平成21年度で188億円と試算されているようですが、この国民負担をいつまで継続させるおつもりなのか、ここは競争政策上大きな問題ではないかと思えます。

一方、インターネットサービス、15ページのほうですけれども、これについては99年12月に、NTTさんがADSLの試験サービスをやっていますが、同月に東京メタリックさんがサービスを開始しています。ただ、本格的に普及し始めたのは2001年8月に、BBテクノロジーさんがADSLをサービス開始してからです。大変ご苦労されたようですけれども、インターネット利用環境が劇的に改善したことは間違いございません。まさしく普及期に競争条件が整備されたからにはほかならないと思えます。

ところが、16ページをご覧くださいますと、その後、FTTHのサービスが始まるに伴って、FTTHのサービスでNTT東西のシェアが、上昇し始めているということ、これははっきり見えると思えます。

17ページですけれども、ブロードバンド時代の競争というのは、市外電話時代のトラフィック収入で事業が成り立っていた時代とは異なりまして、アクセス回線を握った者が有利になるという構造に、明らかに変わってきております。

18ページのほうをご覧くださいますと、我が国のブロードバンド市場全体を見ても、NTT東西のシェアが上昇していきまして、NTTの独占性が強くなっていると我々は理解しております。

諸外国を見ますと、小国でありますシンガポールを除き、ドミナント事業者のシェアは50%以下でございまして、しかもドミナント事業者のシェアは総じて下がってきています。これはいろいろな政策が導入されているからだと理解しております。

20ページのほうですけれども、我々、これは今まで何回も言ってきたことですが、光アクセスのインフラ基盤、これは電電公社時代に国民負担で構築されたものです。当社もアクセスのインフラ市場に参入しようということで、パワードコムとの合併であるとか、CTCの子会社化をやりまして、実態がよくわかりましたけれども、電力会社の電柱を利用するにしても、電気通信事業用として改めて電柱添架の手続であるとか、道路占用許可の行政手続等を行う必要がございまして、メタルでこれらの手続が終わっていますNTTさんが光ファイバーを引くのとは比べると、圧倒的に不利な状況にあります。

また、21ページのほうですが、ちょうど今日報道がありましたけれども、NTT西日本さんで発覚した他事業者のDSL利用情報や、他事業者に移行した番号ポータビリティ情報を利用するなんていうことは、これはもちろん論外ですが、NTT東西はシェアをほぼ100%占めているメタルの加入電話の加入者情報、これを利用することにより、容易にFTHサービスにお客様を誘導することが可能です。ところが、ほかの事業者はそういう情報を持っておりませんから、当然、営業コストも上がるというのは当然なのではないでしょうか。そういう意味で、このNTTさんの従来のメタルのお客様情報をどのように取り扱うのか、ここは非常に大きな問題であろうと思っております。

22ページです。NTTのNGNについて、1つ問題を指摘させていただきたいと思っております。NGN最大の課題というのは、みずからがほぼ独占しているアクセスと一体で構築されている点でございまして、競争事業者の存在を無視したシステム設計と言えるのではないのでしょうか。そのためIPv6インターネット接続における問題が、非常に大きくなったということは皆さん周知のとおりです。また、NTT-NGNは、NTTがすべてのお客さんを、NGNに收容するということを意図しているのは、これはNTTさんが表明されています。すなわち現在のメタル回線の置きかえを意図しているにもかかわらず、またNTT東西の業務である地域電気通信事業役務から、県間の役務を業務として取り込み、将来的にはNTT東西がすべてのネットワークを所有するという、

NTT持ち株会社下でのNTT再編の根本理念を変更する大きな政策変更にもかかわらず、活用業務として認可されています。この活用業務では、電気通信事業の公正な競争の確保に支障を及ぼすおそれがないこと、これが認可の要件になっていますけれども、明らかに競争条件の大きな変更であり、活用業務として認可されていることに、我々は非常に疑問を持っております。

一方、一部の皆さんから、将来的には無線アクセスが普及すれば、FTTHと十分競争できるのではないかというお話がございます。これについては、ここの23ページの絵にありますように、光ファイバーは実は我々のauの基地局とセンター設備間等いろいろなところに使われまして、auの場合ですと全設備費に占める伝送路の費用は約16%になっております。

じゃ、LTEで代替できるのかということですが、これは24ページにございますように、フェムトを使えばこれは別ですけども、それ以外では不可能だというのが実態でございます。つまりフェムトであれば可能性がありますが、フェムトはFTTHが前提ですから、やはりこの光の問題が一番大きな問題だと思っております。

携帯電話については料金の問題が、皆さんからご指摘されていますけれども、27ページのほうに書かせていただいていますように、音声の通話時間、米国と日本では、日本の場合には140分程度ですけども、米国では800分以上でございます。ここで料金を比較しても私は意味がないのではないかと思います。むしろデータでは我々のほうが安いと。また、ニューヨークである一定時間ということであれば、やはり日本のほうが安いと、こういう状況をご理解いただきたいと思います。

ちょっと飛ばしまして、30ページのほうに我々から見た競争政策の評価のまとめを、書かせていただいておりますのでご覧ください。

最後に、国際競争力との関係について一言だけ申し上げさせていただきます。これは国際競争力部会のほうで既にいろいろなお話が出ておりまして、その中で特に問題なのは、日本の技術というもので国際展開を図るということが、どうなのかというお話でございます。これは国際競争力部会で長谷川政務官からご発言があったとおりだと我々思っておりますし、また、パナソニックの大坪社長も、極端に言えば、我々の技術の先進性はデジタル化と同時にほぼ消えたという認識が要ると思うとおっしゃっております。つまり技術で標準化を握ろうということは、もう無理な時代に入っているということをおっしゃっているのではないかと思います。我々としては、最後のページ、36ページに

なるかと思いますが、こちらに我々の考え方のまとめを記載させていただいております。我々としては、一番最後のところに書いてあります「アクセス部分を含めた新しい時代の公正かつ有効な競争環境をどのように再構築し、機能させるかについて」、早急に検討を進めていただきたいと思いますと思っております。

以上でございます。

【黒川座長】 ありがとうございます。

それでは、続いてソフトバンク株式会社よりご説明をお願いいたします。

【ソフトバンク（孫）】 はい、ソフトバンクの孫です。よろしくお願いいたします。

まず最初に、私、きょう、先ほど聞いて愕然としたんですけども、実はこういうパネルをまた用意して、インターネットで全国民が見れる状況ということで出そうと思ったんですが、そのときにパネルで見せるよりも、ファイルでこのインターネットの動画と合わせて、同時にしゃべっている内容がファイルで、その場で同時クリックされるという状況で、出せばいいじゃないかと聞いてみてみましたら、どうもファイルがうまいこといかないんだと、今なされているこのインターネット中継ですね。なぜだと聞いてみたら、日本の通信政策の本部でありますこの総務省のこのビルが、何と I S D N 2 本でつながっている。

6 4 K ビット・パー・セカンド、メガにも行ってないと、6 4 K ビット・パー・セカンドの I S D N 2 本でつながっていると。これが日本の通信の総本部である総務省の、この大きな立派な建物、箱物の中の設備がそういう状況であるということを知って、愕然とした状況であります。このインターネットは世界じゅうの人々が見ることができる、可能な状況になっておるわけですが、日本の総務省の総本部がそのような状況であるということは、大変これは問題として考えるべきじゃないかなと思うわけであります。

さておきまして、早速、内容に入りたいと思います。1 ページ目をごらんいただきたいと思えます。「I C T を成長エンジンとして日本の競争力を取り戻すために」と、つまり我々は今事業者間の競争政策がいいのか、よかったのか、悪かったのか、こういう議論をしているわけですけども……。 (ぜひ携帯をとめていただきたいと思います。)

しかし、この議論というのは、国民にとってどうあるべきか、消費者にとってどうあるべきか、これが最も中心軸として議論されるべきことであろうと思うわけであります。政権が変わって、これまで N T T さんを中心とした業界の状況を、どう競争政策を持っていくのか、まるで政権が変わって逆戻りしているような感が、昨今見られるというこ

とに、やや危惧を抱いておるわけであります。

2 ページをめくっていただきたいと思いますが、日本の I C 競争力、I C T 競争力というのは非常によくはない状況にある。

3 ページ目を見ていただきたいと思いますが、日本の国際競争力が低下している。今回のレビューの本題にあります「グローバル時代における」という頭言葉がありますが、日本は国際競争力をどんどん失ってきている。その理由の大きな1つに、日本市場が世界から取り残されている、ガラパゴス状態にあるということが、いろいろな報道でも最近なされております。携帯電話は海外で苦戦しておる。その他 I T 機器がことごとく苦戦しておるという状況がございます。

4 ページを見ていただきたいと思いますが、なぜそのようになったのか。隣の韓国、国民の数がたった3分の1しかない、日本の3分の1の韓国が、たった2社のサムスン・LGだけで、日本のメーカーすべてを足した利益をはるかに超えている。携帯においては2社で日本の全携帯メーカーの10倍を超えるという数になっている。なぜそうなったのかと、これはまさに日本独自方式、P D C という日本独自方式に総務省も N T T も、当時、そのような議論をリードをしたのではないかと思われるわけですが、だれがリードしたのかはさておきまして、結果として日本は日本独自の方式になってしまった。だから、日本のメーカーは海外に輸出するどころか、という状況になってしまったということ、大いに反省すべきであろうと。世界標準をとっていったフィンランドとか、あるいは韓国、こういう会社は世界じゅうを相手に仕事をしていった。本来、日本の得意とした電子立国というのが、逆に失われた10年になってしまったと。

次に5 ページですけれども、まさに今私が冒頭で申し上げた日本の独自方式の I S D N、総務省もそれを推進しておったと思われませんが、まさにこの建物そのものが、I S D N の2本でつながっているということが、それを象徴している状況ではないのかということでもあります。このようにあまり独自仕様にこだわると、日本は世界から取り残されるということを申し上げたいと思います。

7 ページを見ていただきたいと思いますが、では、そもそも国際競争力とは何ぞやということですが、インフラ及びサービスの競争力、製品及びアプリケーションの競争力、人的競争力、これらを掛け合わせたのが、国際競争力ということになるかと思えます。

8 ページを見ていただきたいと思いますが、インフラ競争においては日本固有のガラパゴス化を進めると日本全体が沈没する。日本の機器メーカー、あらゆるサービス、こ

れらが世界に打って出るということをしないとイケないわけですが、そのためには、世界のスタンダード、アメリカのスタンダードでもなく、ヨーロッパの、中国のスタンダードでもなく、どこのスタンダードでもなく、世界の技術が最終的に取れんする、最も能力、最もコスト、あるいはシェアという意味で、世界のスタンダードに合わせていくということが、日本の進むべき道であろうということでもあります。

そして、9ページですが、その世界のスタンダードの中で、日本の一番得意とする本来のエレクトロニクス技術、本来の製品技術、すばらしいこの工業製品を世界に打って出る、これが日本の競争力のあるべき姿ではないかと思うわけでもあります。

10ページでございます。これをやるためにも、世界で戦える日本のICT人材を、一気に強化していくということが必要であろうと思われまます。

11ページを見ていただきたいと思いますが、この国際競争力強化のために、通信事業者、我々を中心としたNTTさん、KDDIさん、我々、まさにここの部屋にいる事業者たちを中心として負っている責務というのは、世界一安い、早い、安心・安全できる、こういうインフラをつくっていくのが我々の責務であろう。そして、その技術は国際標準に合って、しかも普及率100%を目指すべきであろうと思うわけでもあります。

ところが、12ページですけれども、これまで私が聞き及びましたこのタスクフォースでの議論、どのように進展しているか。ここで大変危惧している問題が2つございます。1つは、インフラ整備は十分である、もう十分だと、したがって、これからの議論は利活用に話題を転嫁しようという話であります。先ほど冒頭にNTTさんのプレゼンテーションがありましたが、まさにNTTさんのプレゼンの話のそっくりそのまま、もうインフラは十分だから話は利活用に話題を変えようということでもあります。これは大変危険な議論である。2番目の「国際競争力を強化するためには、国内の競争で疲弊している場合ではない」、まるでこれは国内はもう競争しなくていいから、つまり日本の代表選手であるNTTを中心として、これを擁護せよと言わんかのばかりの……。まさかそんなこと言っていると思いませんが、でも、そのように受けとめても仕方がないような議論が、なされているということを大変に危惧しているということでもあります。

この2点についてももう少し述べたいと思いますが、14ページ、ほんとうにインフラの整備は十分であるのかという第1点目でございます。

15ページを見ていただきたいと思いますが、韓国で86%、日本は57%、16位でございます。これで日本が、GDP世界2位の日本が、ほんとうに十分にインフラ整

備は終わったと、もうこの議論はいいじゃないかというふうに、話題を転嫁してしまっ
ていいのかということでもあります。GDP 2 番の日本が16位になるということはどん
どん低下する。これから本来成長産業を担うべき我々が、インフラ整備は十分だとい
うこではいけない。ちなみにかのアメリカ・オーストラリアその他においては、大統領を
中心にこのインフラ整備を国家の政策として、推し進めるという議論が急激に巻き起
こってきております。

17ページを見ていただきたいと思いますが、つまり43%、ブロードバンドが未利
用の世帯、この世帯をいかにデジタルデバインドをなくすのか。ほんとうに離島だとか、
山間部だとか、そこに住んでいる子どもたち、あるいはお年寄りの方々は、つなぎたく
てもつなげない、知りたくても知ることができない、伝えたくても伝えることができ
ない、このようなデジタルデバインドをしていいのか。ちなみにISDNでつながっている
この省庁が、デジタルデバインドかという議論も、しつこいようですが……。あんまり言
うと怒られますので……。

18ページ、「国際競争力強化のためには国内競争で疲弊している場合ではない」、つ
まり競争はもう十分だと、国内で競争すると疲弊すると。このような議論ですけれど、
ちょっと例をオリンピックに挙げてみたいと思いますが、浅田真央ちゃんとか、安藤
選手だとかいろいろおりますが、かの選手たちは国内で競争し、オリンピックの代表選
手になるんだということで、一生懸命に競争してわざを磨く、休まずに努力をする。つ
まり国内で競争して代表選手になるんだという競争するということは、その結果、疲弊
してしまって世界で戦えないということではなるのではなくて、やはりほんとうに公正
な競争を日々行くと。Jリーグにしてもそうです、やはり競争こそが日本の競争力全体
を高める。国内で競争しなくていいんだと、温存すればほかで戦える、これは間違った
発想ではないかと、思想の問題として大変危険なことである。

20ページを見ていただきたいと思いますが、やや時代がかった表現でございますが、
幕末、日本を代表する幕府を擁護すれば、国家の危機を乗り越えられるのか。まるで
AmazonやGoogleと戦うのに日本を代表する会社が1社あれば、インフラしかあんまりや
ってない会社が、どうやってAmazonとかGoogleと戦うのか、僕はちょっと疑問でござい
ますが、この会社を代表選手にすれば、これからやってくる大競争に戦えるという議論
はちょっと僕には理解できない。

21ページ、つまり保護政策、これはドミナントの会社に対する保護を行うという政

策は、競争相手に対して競争心を喪失させる。

むしろそれよりも競争政策をとるといことが大事で、22ページですけれども、これまでのレビューということと言えますと、ほんとうに公正な競争環境にあるのか。先ほどKDDIの小野寺社長からも詳しく解説ございましたけれども、私は1つ1つあえて繰り返しません、このように全くまだ公正な競争環境にあるというにはほど遠い状況にある。何回口から泡を飛ばして言っても、自民党政権のときにまだ遅々として進まなかった状況、むしろこれを加速してほしいというのが、我々の期待であり、国民の期待なのではないかと。政権が変わって逆噴射するかのような昨今の風潮・論調は、大変、私は危惧をしておるということであります。

最後のページですけれども、日本が、つまり日本の将来を担うための成長産業であるべきICT、これを強化していくためには、むしろ公正な競争環境を完全に実現させ、また、設備インフラの普及においても十分だということではなくて、やはり100%つながるように目指していくべきであろうと、この面でも力を緩めてはならない。せっかくADSLの時代に築いた世界一安い、世界一早い、これは競争の結果もたらされたわけですが、光になってそれが最近逆戻りしている、ドミナントに逆戻りにしている。なぜそうなったのかということ、もう一度しっかりとレビューすべきであろうと思うわけでありませう。

【黒川座長】 ありがとうございます。

それでは、続いてイー・アクセス株式会社よりご説明をお願いいたします。

【イー・アクセス (エリック)】 イー・アクセス及びイー・モバイルの社長エリック・ガンと申します。

きょうのプレゼンテーションの内容は1ページのほうを見てください。内容は4つのエリアがあります。まずICT政策のレビュー、競争政策、NTT再編問題と国際競争力、4つ目は新規参入の課題について簡単に説明させていただきます。

まず最初のところはICT政策のレビューですけれども、繰り返し3ページのところ、先ほどKDDIの小野寺社長も細かく説明したとおり、今まで過去30年間、日本の電気通信業界の規制緩和の経緯について、一番最初のところは1970年代の加入電話の普及、これはもうNTT主導の普及ですが、もうその結果は実際独占事業にまだなっておりまして、95年、基本料金の値上げの実績もありました。85年、ちょうどNTTの民営化の話ですけれども、新電電の新しい会社が入ってきて、最初は非常に良かった

のですが、途中でマイラインの新しい政策を導入しまして、残りの課題はNTTコムさんが一人勝ちになっていることです。94年、これは非常に過去30年で一番良かったのですが、携帯電話の普及ですけれども、新しい事業者が入ってきて、通信料金も非常に安くなったのですが、残りの課題はまだドミナント規制とか、もっと強化しないといけないのではないかなと思っております。あと、2000年はちょうどイー・アクセスの会社、最初の時期ですけれども、これはドライカップの規制緩和、ここはADSL、一気に全国で普及されまして非常に良かったですけれども、残りの課題はNTT、FTTHのアンバンドルです。最後にモバイルデータ通信ですが、イー・モバイルも3年前新しい周波数もらって非常に良かったけれども、トラヒックもどんどん増えてきて、残りの課題は今後の周波数の割当問題、かなり重要ではないかなと思っております。

4ページのところも繰り返し、各市場の内容ですけれども、基本料金はNTTの一番最大の独占の場所ですが、優位性を有する場所ですけれども、ここは95年、独占事業の問題で値上げの事例もあるのではないかなと、独占問題はやっぱり値上げの危険性があると考えております。

5ページのところも、先ほど小野寺社長も説明したとおり、最初、85年、新しい新電電、新しい会社が入ってきて最初非常に良かったけれども、マーケットシェアもNTTさんもどんどん減ってきて、新電電会社がNTTに近づき、非常に健全な競争になったのですが、99年からマイラインが導入されて、その結果は今マーケットシェアはNTTコムさんが78%、もう体力勝負になってしまい、弱い事業者はどんどんどんどん減ってきて、実際今は独占事業になっております。

6ページは非常に成功した事例ですけれども、携帯電話、94年、端末の売り切り市場をスタートして、200万の携帯人口から1億携帯人口になり、基本料金、加入料金も安くなって、非常に大成功の事例になりました。

7ページも大成功の事例ですけど、これはもうADSLの規制緩和ですが、当時、まだISDNは定額料金じゃなくて従量制の料金ですけれども、ADSLの導入の結果は安い値段、定額料金で使い放題の実績になりました。その結果は7ページの右の上のところですが、一番重要なところはマーケットシェアの分散化ですが、ただNTTさんではなくて、ソフトバンクと東西さんとうちのシェアも、非常に平等で分散しております。ADSLは、最大の成功事例ではないかな、貢献ではないかなと思っております。

8 ページは、これは課題です。これは成功ではなくて課題ですけれども、F T T H、今の現状はN T Tさん東西合わせて70%、さっき基本料金のマーケットと同じで、独占事業の問題、将来値上げするではないかなと、こういう危険性もあると考えております。レビューに対して説明は以上です。

競争政策について、10 ページから簡単に説明させてもらいたいのですが、通信設備の競争は実際高速道路の建設のほぼ同じで、混んでいるところ、トラヒックが非常に渋滞しているところは、どんどんどんどん高速道路の設備をつくっても良いのではないかなと思ってますけれども、問題はトラヒックがないところ、田舎のところ、トラヒックがないところは、特に新規参入に関しては自分で建設しても採算もとれなくて、こういう場所は共用化とか、ドコモさんの設備とか、ほかの会社の設備とか、一緒につくったほうが効率性は高いのではないかなと考えております。

実際、海外の場合は、11 ページ、香港とかU Kとか、イギリスとか、アメリカとか、携帯事業者のマーケットシェアはかなり分散しております。さっきA D S Lの事例も同じで、分散している結果は電話通信料金も非常に安くなってきて、健全な競争になっておりました。実際、どういうふうに行っているのは、例えばアメリカの場合は鉄塔会社をつくって、タワーはすべてシェアすると。各社のいろんな通信回線をシェアして、あとイギリスの場合は事業者の間、ローミングとかM V N Oのような形でやっております。あと、M V N Oの場合は香港も実績があるので、30%キャパシティを、M V N Oの事業者に対して、3 Gの事業者が開放を義務付けされております。ここは日本の場合は、今、ほとんど寡占状態ですけれども、マーケットシェアの分散は非常に重要ではないかなと思っております。

あと12 ページもモバイルと固定のドミナント規制ですけれども、今、固定の場合は認可制ですけれども、モバイルのほうはまだ届出制ですが、もうドミナント事業者に対して認可制を導入するべきではないかなと考えております。

続きまして、13 ページの周波数の割り当て政策ですけれども、左のほうが日本のインターネットの全体のトラヒックの使用量なのですが、大体年間で40%毎年どんどん増えておりますけれども、イー・モバイルは携帯免許をもらったんですが、実際90%以上のお客さんはインターネットモバイルデータ通信を使っております、年率のインターネットのトラヒックは半年で40%、年間で100%のトラヒックの増加傾向になっております。その結果は、実際日本の一番大きな問題は、周波数全体のパイが足りな

いではないかなと。実際、海外のEUとかイギリスとかドイツとかスウェーデンから見ると、全体のパイが500メガぐらいあります。日本の場合はドコモさんとか、ウィルコムさん全部合わせて394メガしかないですけども、ここは各社の割り当て状況を議論する前に、全体のパイをもっと増やしたほうが良いのではないかと。

どんどんインターネットのトラフィック、今、携帯の使い方もどんどん変わってきて、電話だけではなくて 아이폰とか、いろんなインターネットの使い方がどんどん増えてきて、全体のパイは、これは総務省がかなり周波数がきついとわかっていますが、全体のパイの拡張の政策は、ぜひ検討してもらいたいと考えております。あと、下のほうにドコモさん、KDDIさん、かなり周波数をたくさん持っておりまして、今後の割り当て政策ですけども、新興事業者にもう少したくさんいただければ、もっと健全な競争になるのではないかなと考えております。

NTTの再編と国際競争力の内容、16ページから簡単に説明させていただきます。過去20年、僕、日本に来てもう今年でちょうど20年ですが、NTTの議論は、もうずーっと20年、再編成の問題、持ち株会社の問題、ずーっと20年以上もう議論されておりまして、ほとんどあまり効果がないのではないかなと、私は自分でも考えております。もしくは、再編により統合とか、もう一回、NTTを無理やり会社分割するより、一緒にしたほうが良いかなと、自分自身も考えておりますけれども、逆に規制緩和のところは一番通信の普及に、大きな影響があり、NTTの組織問題を議論するより、例えば全体の国際競争力の議論と、あと規制緩和と健全な競争について、かなりもう一回議論したほうが良いのではないかなと、そういうふうと考えております。

1つのアイデアですけども、NTTの分割、会社分割をするより横分割、例えば新しいNTT設備ホールセール会社をつくって、平等な形でほかの会社、MVNOのような形で、ホールセールの形で利用されたほうが良いのではないかなと。イギリスの場合はBTホールセールがあるけれども、日本の場合はNTT設備、ドコモ設備の設備会社をつくってホールセールの形でフェアの値段で、ほかの会社が利用出来るほうが、良いのではないかなと考えております。

あと17ページ、先ほどもいろんな端末の話もあるのでありますが、今までの実績、PDCとかGSMの問題がありまして、今までの携帯事業者のビジネスモデルは、垂直統合型のほうがほとんどですが、各キャリアや自分のビジネスモデルに合わせて開発のお金を出して、メーカーを呼んできて一定のボリュームとか、こういう端末が今開発さ

れているのですけれども、こういう端末は海外へは持っていけないんです。もうほとんど日本仕様ですけれども、ここは国内の競争についてはこのままでもしようがないとしても、海外へ持っていくときにジャストアイデアですけれども、例えば4社合わせて1つだけの端末をつくって、この端末はもちろんSIMフリーにして、GSMとかいろんな周波数の問題は全部つぶして、もう日本版の 아이폰 をつくって、日本で成功して海外へ持っていったほうが良いのではないかなと、ジャストアイデアなんですけれども、こういう発想は非常に良いアイデアではないかなと考えております。

最後に、新規参入、イー・モバイル・イー・アクセスのような新しい小さい会社の課題ですけれども、やっぱり巨大な事業者と比べて、資金力、ブランド力、エリア、人口カバー率と端末の開発力、いろんな問題がありますけれども、ここは総務省からの新しい競争政策、新規事業者に対するサポートの政策について、検討するべきではないかなと考えております。

最後のまとめですけれども、日本の今までの電気通信業界の規制緩和の経緯から見ると、やっぱり新しい事業者が出てこない競争にならないです。独占事業は問題があります。この新しい政策を検討するときに、新しい事業者へのサポート政策も、今後検討する必要があるではないかなと考えております。例えばネットワークの共用化、ネットワークのホールセールとか、MVNOのルールとか、もっと強化するべきではないかなと考えております。最後にインターネットのトラフィックがどんどん増えてきて、今の周波数の割り当て政策、もうかなり古くなってきているのではないかなと。音声ではなくて、やっぱりインターネットの全体のトラフィックを見ながら、割り当ての政策を再検討するべきではないかなと考えております。

説明は以上です。ありがとうございます。

【黒川座長】 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・オプティコムよりご説明をお願いいたします。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 ケイ・オプティコムの藤野でございます。

私からは「国内におけるICT競争環境について」と題して発表させていただきます。まずお手元の資料の1ページ目ですが、弊社が考えます「あるべき電気通信市場」のイメージ、これは新規参入が活発に起こり、設備投資を含めた競争により新サービスの投入や、サービスの多様化が図られ、お客様は自由な選択ができるということであります。そのためには、競争環境の前提条件や枠組みといったものが、ぶれることなく継続・維

持されることが必要と考えております。さらに言いますと、国際に進出して勝っていく、あるいは外資の参入にも負けないということは、国内での真正面からの競争に勝ち抜いてこそ、生まれるのではないかということで、国際競争力の醸成のためにも、国内の競争環境を維持・発展させていくことが重要であると考えております。

次に、2ページ目に現状認識について書いております。通信自由化以降、累次の政策や企業努力により、多種多様なプレイヤーが出現し、消費者に対するサービスの多様化・高度化が進展してまいりました。このことは、公正な競争環境は新規事業者の活発な参入や、創意工夫による事業展開を促進するということを証明しております。ところが、現在はこの通信事業における競争環境に歪みが生じていると感じております。この歪みを放置すると、今後の通信事業の発展を阻害するおそれがあると思います。以後のページでは、利用者の利便性の向上を図っていくために、国内における公正な競争環境の維持・促進が必要との観点から、弊社の考えを述べさせていただきます。

3ページに、近畿2府4県におきますF T T Hの状況を、報道発表資料より抜粋したものを記載しました。F T T Hの世帯普及率は1位の滋賀県に代表されますように、軒並み10位以内に近畿は入っておりまして、近畿全体の平均も全国より5ポイントも高い普及率となっております。ところが、それに反しまして、N T T西日本の光回線のシェア、これは全国平均よりもはるかに少ないということから、近畿2府4県は熾烈な競争状態にあるということがおわかりいただけると思います。

4ページ目ですが、弊社はこれまで設備構築をベースに、エリア・サービス・料金・お客様サポートなど、さまざまな面で競合他社に先駆けて新しいものを提供すべく、事業展開してまいりましたが、競争環境は企業努力を促進し、お客様の豊かな暮らしを創造することに役立つということは論を待たないと思います。

次に5ページですが、固定ブロードバンドにおける多くの新しいサービスは、競争環境の中で生み出されたものですが、ここで強調したいことは、A D S Lがめたりつく通信さんやソフトバンクさんから、F T T Hの100メガや1ギガサービスがU S E NさんやK D D Iさんや弊社からといったように、競争事業者から最初に発表されたということであります。N T Tさんはこれらのサービスについては、後発であったという事実であります。当時のN T Tさんの姿勢のままでは、通信環境がISDNにとどまったままで、現在のような発展は相当おくれた可能性があるのではないのでしょうか。リスクを負いつつ新しいものを生み出そうとする企業姿勢が重要でありまして、それを刺激する競争政

策が必要であります。国内競争を独占化し、競争をなくすということは、利用者の利便性向上に大きくマイナスとなります。

次に、現行の競争環境の歪みについて、6ページ以降に記載いたしております。NTTさんは独占時代からの企業ブランドや資金力など、圧倒的に優位な立場にありますが、そのNTTさん自身がみずからに対する規制を、形骸化させる事業活動を展開しております。すなわち活用業務と称して、なし崩し的に業務範囲を拡大したり、県域子会社に実質的な業務をシフトすることで、規制から逃れたりしております。また、グループ内でNTTブランドを共有し、人事交流も活発に行われて、グループの一体化が進んでいます。このような活動によって、固定ブロードバンド市場を発展させてきた競争環境が崩れつつあると感じております。公正な競争環境を維持するため、抜け道のないルール化、透明性の確保等を改めて厳正化を図ることが必要と考えております。

次に7ページですが、これは活用業務が認可されて、どのような結果が生まれたかということ、0ABJ-IP電話の例で示しております。この例のようにFTTHとのバンドル提供、加入電話からのマイグレーションなど、これまでの市場支配力をてこにして、短期間でシェアを拡大されたという事実があります。

8ページは、規制対象でありますNTT西日本さん、NTTドコモさん、NTTコミュニケーションズさん、これらは100%出資であるとか、役員の兼務であるとかいうようなことで、実質的に一体と言えるNTT西日本関西などの県域子会社に業務委託し、規制の適用を逃れています。このような構造はNTTグループの連携強化、一体化を進めるとともに、顧客情報・接続情報の不正利用の温床ともなり、自由な競争を阻害しております。

9ページには、顧客情報・接続情報の不正利用の温床となる懸念が、具体的にあらわれた例として書いております。接続情報の目的外提供というのは、電気通信事業法違反になるわけですが、県域子会社を介することで法規制の枠外と解釈されるようであれば、何をか言わんやであります。

次に10ページですが、グループ連携の問題を提起いたします。移動通信市場・加入電話市場での顧客基盤、市場支配力をてこにした、NTTグループの囲い込みの動きが見られまして、ドミナント事業者同士であるNTTドコモとNTT東西の連携強化は、電気通信市場に多大な影響を及ぼす可能性が大であります。

具体例として、11ページにフェムトセル基地局対応の例を挙げております。弊社も

ドコモさんに対しまして、フェムトセル基地局対応の協議を申し入れておりましたが、ずるずると待たされたあげく、NTT東西との協議のみ先行して、このような発表になったと聞いております。法では、合理的な理由なく、特定の電気通信事業者に対し、不当に優先的な取り扱い等はできないことになっておりますが、NTTグループ間の協議を優先することで、結果としてNTTグループが他より先行して、新サービスの市場投入ができるという状況になっているということでもあります。

次に12ページですが、「分離端末回線単位で加入ダークファイバの接続料設定」の要望など、大手事業者でありましても、みずから設備構築を行わず、いかにリスクなく安い価格で設備を借りるかに注力する傾向が最近見られております。設備インフラはサービス競争の源泉であり、生活や企業活動の国内基盤であります。この充実が軽視されつつある点に危惧を覚えております。インフラ上の制約が自由なサービス展開のサービス開発に影響いたしますし、インフラを充実しようというインセンティブがないと、情報通信基盤そのものが脆弱化します。投資インセンティブを確保するとともに、サービス競争と設備競争を両立させることこそ必要であります。

最後にまとめとして、国際競争力を強化するためにも、足元の国際競争環境は重要ということをお知らせ申し上げます。これまでは活発な競争が展開されたことで、サービスの高度化や多様化が促進され、利用者の利便性向上に貢献してきたと評価できると思います。そして、今後の施策として、引き続き複数事業者による活発な競争が、展開される環境の形成が必要であること、ドミナント規制の抜け道といった現行の歪みをなくすことが必要であります。さらに投資インセンティブを確保して、サービス競争と設備競争の両方を促進していくことが、必要ということをご指摘させていただきまして、私の発表を終わらせていただきます。

以上でございます。

【黒川座長】 ありがとうございました。

それでは、最後に、株式会社ジュピターテレコムよりご説明をお願いいたします。

【ジュピターテレコム（森泉）】 はい、ジュピターテレコムの森泉でございます。

本日は私どもジェコムとしての立場はもちろんでございますが、ケーブルテレビ事業者、業界全体の立場からも意見を述べさせていただきます。

まず最初に、ケーブルテレビ業界についてご説明させていただきます。2ページを左のグラフは、ケーブルテレビ事業者のホームパスと加入世帯数をあら

わしております。ごらんのとおり、国内約5,200万世帯のうち、ケーブルテレビを提供可能な世帯数であるホームパスは約83%であり、このうちケーブルテレビ事業者とネットワークのつながり、何らかのサービスをご利用いただけている世帯は約60%、3,000万世帯となっております。このことから、ケーブルテレビネットワークが国民生活に、重要なアクセスネットワークであることがおわかりいただけるのではないかと考えております。また、ケーブルテレビ事業者は国内の約24万キロメートルに及ぶネットワークを利用し、通信と放送を融合したサービスをいち早く提供してまいりました。電柱や管路など社会公共財を持たないケーブルテレビ事業者が、長年にわたってネットワークを構築にかけきた努力が、おわかりいただけるのではないかと考えております。

右のグラフは、有料多チャンネル放送、インターネット、電話サービスをご利用されている加入者を示しております。ケーブルテレビ事業者のメインサービスである多チャンネル放送は、719万加入となっており、加えてインターネットサービスでも410万加入、電話サービスも207万加入となっております。ケーブルテレビ事業者の通信と放送の融合サービスを、お客様から高くご評価いただいていることが、ご理解いただけるのではないかと考えております。

3ページをごらんください。ここではケーブルテレビの役割についてご説明させていただきます。ケーブルテレビ事業者は、そもそもの事業の生い立ちから、地域に密着した公共性の高い事業を展開しております。国策でもある地デジ化の推進については、地域自治体と連携した周知・広報活動をはじめ、難視共聴対策、デジアナ変換の検討など、各方面にて協力を行っており、その貢献は皆様にも評価いただけるものと考えております。また、コミュニティチャンネルの活用による地域情報の配信、公共施設向けの緊急受信速報や告知放送など、自治体と連携したさまざまな行政支援サービスを提供しており、地域の安心・安全にも貢献しております。一方で、サービスが充実していくにつれ、特に高齢者への方へのわかりやすい説明が重要となってまいりますが、このようなお客様にきめ細かく対応し、デジタルデバイドを解決することも、ケーブルテレビ事業者の役割と考えております。

4ページをごらんください。続きまして、当社について少しお話しさせていただきます。前述のとおり、ケーブルテレビ業界はみずから大規模なネットワークを構築してまいりましたが、当社もみずからネットワークを構築し、地域のお客様に高度で安定的なワンストップサービスを提供することが、最良の選択であると考えております。当社が

構築いたしました1,250万世帯にサービス提供が可能なアクセスネットワークと、当社が行ってきた事業拡大により、2009年10月末現在、約326万世帯のお客様が当社のサービスをご利用いただいております。

5ページをごらんください。次に、ケーブルテレビ業界の現状について述べさせていただきます。ケーブルテレビ事業者は、大手通信事業者の放送参入に伴う競争激化に直面しておりますが、そのような状況に対応するため、地域提携、MSO化による体質強化を行い、さらには業界全体が提唱するオールジャパンケーブルネットワーク構想による、事業者連携等の検討も行っております。通信と放送という異なる環境・規模の業界を融合させ、ICT業界がさらに発展することが必要であると考えておりますが、その際には公正競争の在り方に関する検討は必須であること。また、ケーブルテレビのアクセスネットワークの重要性や、地域密着性を適切に考慮した政策の整備を、進めたいと考えております。

6ページをごらんください。次に、これまでの競争政策について述べさせていただきます。ケーブルテレビ事業者は1985年の通信の自由化、1993年のケーブルテレビ規制緩和政策などにより、1990年代以降、次々と通信業界に参入を進めてまいりました。これらの規制緩和政策により、ケーブルテレビ事業者が電気通信分野に参入することが可能となり、競争も活発となったことで、電気通信事業の多様化と発展に寄与できたと考えております。当社においても1997年には固定電話サービスを開始し、1999年にはインターネットサービスを開始したことで、いち早くトリプルプレイサービスを実現いたしました。その後もビデオ・オン・デマンドサービスなど、通信と放送が融合した高度で利便性の高いサービスを提供しておりますが、これらのサービスが実現したのも、過去の競争政策、規制緩和政策があったことと評価しております。

7ページをごらんください。次に、今後の競争政策について述べさせていただきます。ごらんのとおり、国内の電気通信市場の公正な競争を担保することにより、サービスや技術力が強化され、それを利用する国民の利便性向上、さらにはICT産業の国際競争力強化にもつながるものと考えております。

8ページをごらんください。ここでは電気通信市場が属するレイヤーの政策の在り方について述べさせていただきます。前述のとおり、ケーブルテレビ事業者は国民生活において、重要なネットワークを有しており、地域に密着した公共性の高い事業を展開しております。これらを踏まえ、多様なインフラ、プレイヤーの確保が、この市場の活性

化に役立つことをご理解いただき、地域密着性やドミナント性を考慮した公正な競争環境を担保するための政策整備を、検討していただきたいと考えております。また、電気通信市場の公正競争によって築き上げられた高度なネットワーク基盤を、他レイヤーの事業者にも利活用いただくことにより、国際競争力アップにも貢献できるものと考えております。なお、国内の健全な競争環境の構築や、日本のICT業界の発展を実現するためには、ドミナント事業者であるNTTの中長期計画について、みずから明確にすべきであり、これによって具体的政策の方向性が明らかになると考えております。

9ページをごらんください。次に、公正競争の監視について述べさせていただきます。現在の監視機能につきましては、紛争処理委員会や競争セーフガードがあると理解しております。しかしながら、紛争の処理は事後で行われており、特にドミナント規制に関する紛争は、事後では後戻りができないことから、現状追認となる可能性があります。よって、ドミナントに関しては、さらなる監視機能が必要であると考えております。また、NTT法の放送参入などのレバレッジ規制については、既に形骸化しており、早急な手当が必要であると考えております。これらを踏まえ、NTTのような特殊会社の真に必要な機能や役割の在り方について、真剣に検討すべきタイミングであると考えております。

最後に、繰り返しとなりますが、生活に密着した電気通信市場においては、地域密着性やドミナント性を考慮した公正競争の担保こそが、国民生活に恩恵をもたらし、結果的に技術力・国際競争力の向上をもたらすことになると考えております。ぜひこの点を踏まえた競争の在り方について、ご検討をお願いしたいと思われまます。

以上で私のプレゼンを終わらせていただきます。

【黒川座長】 どうもありがとうございました。

ご発表していただいた各社の方は、時間をきっちり守っていただきまして、ほんとうにありがとうございました。それから、充実したというか、ご意見をいただきましてありがとうございました。これからあと1時間10分ほど時間がありますけれども、これまでのご意見について委員のほうから意見交換をしていきたいと思ひます。どなたからでもいいと思ひますが、挙手をしていただき進めていきたいと思ひます。

では、町田さん。

【町田構成員】 経済ジャーナリストの町田徹といいます。皆さん、よろしくお願ひします。

儀式みたいな古典的なことを聞くなと思われるかもしれませんが、せっかく皆さんお集まりなので、こういう議論をするとき一番ベースになるんであろうNTTさんのグループの再編の問題ですね、これについてジュピターさんから順番に一言ずつどう考えていらっしゃるのか。逆に、三浦さんのところは、そういう時代じゃなくて統合というのもありなんだということかもしれないんで、それも含めて一言ずついただければと思うんですが。

【ジュピターテレコム（森泉）】 やはり自由で完全な競争がやはり健全な業界の発展、それから、やはり国民のためになると考えております。したがって、ドミナント、巨大な10兆円を超える企業が存在するというのは、これは競争環境を阻害するという意味ではなくて、やはり何らかの規制があってしかるべきではないかと思っております。そういう規制があって、初めて健全な競争環境というの、生まれるのではないかと思っております、この点をNTTの再編に関しては、ぜひ強くご検討いただきたいなと思っております。

以上です。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 ケイ・オプティコムでございます。

NTTさんの再編というの、もう基本的にあり得ないと考えておまして、先ほども活用業務の問題点を指摘したときに、既にグループ一体化という動きが相当強化されていると。これで現状の競争環境が相当阻害されていると感じておまして、一体化すればもう完全それが息の根がとまると、このように考えておまして、やはり現状のドミナント規制というの絶対必要である。地域の活性化があつてこそ日本の活性化であり、さらには国際競争力がつくと、このように考えておりますので、ぜひともドミナント規制の継続をお願いしたいと思っております。

【イー・アクセス（エリック）】 NTT分割問題ですけれども、先ほども説明したとおり、分割だったら資本分割までやらないと意味がないのですが、今、持ち株会社の元での分割はさっぱりわからない。海外の投資家とか、海外の事業者から見ると、NTTは分割されているのですか？、分割してないのですか？と、わからないです。ここは持ち株会社の形だったら分割しないほうがいい。だったら、もう統合と分割は同じですから、これは再編成の議論で先ほども言いましたが、議論するより分割するのだったら、分割、資本まで完全にやってくださいと。やらないのだったら、別な形で横分割、会社分割じゃなくて横分割、上位レイヤーと設備レイヤーを分けて、NTTホールセール設備の会社をつくって平等にホールセールすると、こういう形は海外の事例もあるし、こういう

形だったら会社は一緒にして、設備を分割して、いろんな設備を集めてホールセール
の会社をつくってやれば良いのではないかなと、これ1つのアイデアです。

以上です。

【ソフトバンク（孫）】 今のイー・モバイルさんの意見と全く同感でありまして、持ち株会社をつくって分割してあるかのようにふりをするとすることは、全くこれは欧米から見て通じない議論であり、最近、銀行でも持ち株会社があつて、その下に幾つもあるけれども、これは分割したとはだれも言わないわけですね。むしろ持ち株会社で統合しているということを意味するわけで、ですから、現在のNTTさんの組織というのは非常に中途半端だと。むしろそれがドミナント議論に対して、カモフラージュの源泉になってしまっていると、そこに一番大きな問題があると、こういうふうに感じます。

【ソフトバンク（嶋）】 すみません、補足よろしゅうございますか。私は第1部会、第2部会傍聴させていただきました。そのときに黒川座長のほうから、実は内藤副大臣がいるときに言いたかったんですが、内藤副大臣に、この2010年問題はこの委員会では引き継ぐんですかというご質問があつたんです。そのときに内藤さんは何かよくわかんない、もっと大きな視点を見て考えていっていただきたいなんていう、よくわかんないことを言われた。これ2006年7月の閣議決定で、2010年からNTTの組織問題をすると決まっているんです。政権が変わっても閣議決定というのは、もう一度それを覆さない限り継続するという考え方もある。したがって、もしやめるなら内藤さんは職務権限を持って、やめると自分の責任で言っていただきたい。そうじゃなければ、きちんとこの委員会で2010年の問題を、座長がおっしゃったように、議論をしていただきたいと、そう思います。

【KDDI（小野寺）】 KDDIですけれども、我々、今回の競争政策のレビューの中で、あえてこのNTTの組織問題について触れていません。私は1つはNTTを持ち株のもとで分離したときに、一体何を目的にそれをされたのか、これは我々知っているつもりです。例えば東西を分離したのは、これは明らかにヤードスティック競争をやらせようとしたわけです。それが成り立っているのかと、全く成り立ってないですよ。Nコムは当時のKDDIと、要するに中継系事業者としてまともに競争しようと思ったわけです。そういう立場のはずだったわけです。ところが現実にはNGNで東西が設備を持つと。Nコムは一体何ですかと。我々が競争する相手が常にNTTさんの組織問題で振り回されているわけです。この問題はもう一度競争レビューの中で、NTTの組織の問

題は組織問題として、きっちりとレビューしていただきたいんです。

私はどの形がいいのかということ、今申し上げる立場にはないと思っていますけれども、あえて言うならば、持ち株のもとでは全く意味がなかったということだけは、これははっきりしているんだろうと思います。したがって、ソフトバンクさん、イー・モバイルさんのお考えとほぼ同じ意見です。

【町田構成員】 じゃ、三浦さん。

【NTT（三浦）】 はい、今いろいろ議論がありました。再編成以来、さっきも言いましたけれども、基本的には電話を前提に議論したわけですね。しかしその後は、ご案内のとおり、インターネットが中心になってきた。これがむしろネットワークとしてみれば、非常に大きな中心になり、サービスもそっちへ大きく振れているわけです。このインターネットというのは地域の概念とか、もうそんなものを飛び越えて、グローバルな概念、これが当たり前の世界なんです。だから、私が言っているのは、電話とIP・ブロードバンドというのは違うよね、まずここをぜひ理解していただきたいんですよ。だから、活用業務が何で認められたか、ああいう制度ができたかというのは、地域だけのサービスというのは、これからはそれだけではないよね、こういう前提があったからだと思うんですよ。

それと、持株会社のもとに東西とか、コムとか、ただぶら下げただけじゃなくて、それぞれの間にいろいろルールをつくっています。しかし、それも最初に言いましたように、電話を前提にしたルールなんです。だから、この大きな技術の変化とサービスの流れ、あるいは、最初にも説明のときも言いましたようなグローバルな競争、これを前提にしたときに、あのままでいいのと、お客さんからは、後でも言うかもしれませんが、何でも、何で料金請求書一本にできないの、こういうあれも受けます。それから、コンテンツプロバイダの方々からは、何でね、コンテンツを配信しようと思ったら、2つもサーバーを用意しなきゃいかんの、そんな世界の常識じゃないでしょうと、もっと使いやすいようにしてくれよと、広い意味の我々からとってみれば、マスのユーザーも、コンテンツプロバイダの方、そのほかいろんなネットを使われる、こういう要望がむしろ多いんですよ。

それから、電話と全然違うのは、電話というのは確かにNTTのネットワークをベースに、いろいろサービスってやったから接続は非常にあれだと。しかし、会社によって形は違いますけれども、KDDIさんだって、ソフトバンクさんだって、IPネットワ

ークは別のネットワークをつくっておられるわけですよ。だから、この変化を前提に、10年前がどうのいろいろ言われるけれども、ここはぜひあれをしていただきたい。そういう意味で、ちょっと前段長くなりましたけれども、まず我々としてはそういう意味で、お客さんのユーザーニーズにこたえられるようにしてほしいね、最低限それはやってくださいよ、国際と同じような、海外の同じような対等に競争できるように、インターネットというベースにおいては、そういうふうにしてほしいですねという、この今のサービスに対する規制のあり方というのをぜひあれしていただきたい。

組織についてはいろんな考え方あります。海外の事情を見れば、それはAT&Tだって分けたけど、結局は2つにあれしたし、長距離はなくなっていますよ。韓国だって、今回、皆、固定と携帯一緒に再編成しましたし、中国だって同じです、3つに再編成しました。だから、そういう流れとしてはそうです。ただ、我々はまずとりあえずやっていただきたいのは、サービスのお客さん対応のIPとしての適用が、できるようにしていただきたい、不便をかけないようにしていただきたいというのが、最重点事項でありまして、その後、組織については必要に応じて意見を述べさせていただきたい。まず組織よりもサービス、これが大事だというのが現時点の意見です。

【町田構成員】 ありがとうございました。

【黒川座長】 いいですか。今の話はものすごく大きい話で、メインのテーマにもなる。このことではないテーマでというか、これはもういずれにせよ、きちんと議論しなきゃいけないんでございますけれども、ほかに何かお気づきの点、はい、それじゃ、吉川さん。

【吉川構成員】 A・T・カーニーの吉川と申します。

ちょっと資料のむしろ内容で、ご確認させていただきたいなと思うことが、ソフトバンクさんとケイ・オプティコムさんのほうにありまして、ソフトバンクは23ページで、ブロードバンドの普及率100%目指すとおっしゃっているんですが、この場合の整備主体というのは一体だれなのか、どういう方をイメージしてらっしゃるのかということをおっしゃっていただければと。それから、同じく光ファイバーと関係しますけれども、ケイ・オプティコムさんは12ページの資料で、インフラの充実が軽視されている、要するにインフラ整備の重要性を、光ファイバーの整備の重要性をおっしゃっていると思うんですが、自前で引くことの重要性、その根拠、なぜ自前でこうやって持つのが重要と思ってるのか、そのあたりちょっと教えていただければと思います。

いかがでしょうか。

【ソフトバンク（孫）】 ブロードバンドの100%化と、インフラの100%化というのは、テクノロジーは何通りかあると思います。しかし、大切なことは、これから社会がどんどん進展していく中で、デジタルデバイドとして、山間部や離島に住んでいる子どもたち、お年寄りの方たちが取り残されてしまう危険性がある。学びたくても学べない、遠隔医療を受けたくても受けられない、情報を発信したくても、受信したくてもできないということは大変大きな問題になる。ですから、それを可能にするにはどういうNTT再編論を行ったらいいのか、あるいは国家の政策を行ったらいいのか、これが思想として我々は考えなきゃいけないと。方法論については何通りでもあるでしょう、だから、目指すべき方向性としてそういうものを行わないと、デジタルデバイドという大きな社会的問題が、これからやってくるということであります。

【吉川構成員】 わかりました。ケイ・オプティコムさんお願いします。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 ケイ・オプティコムでございます。

設備を投資するときには、やはり投資のリスクというのが当然つきまとうわけでありまして、単に既にある設備であるとか、そういうものを使うということは、将来にわたる投資リスクを回避するということにつながっていくわけでありまして、設備事業者はそのリスクだけを負わずと、事業者にだけ負わずということにつながっていくわけでありまして、したがって、利用する側も均等に将来の設備投資リスクを分担してもらえらるのであれば、それは非常に有効なインセンティブになるなという意味で、設備を軽視してはならないと、このように申し上げたわけでありまして。

【吉川構成員】 ありがとうございます。

【黒川座長】 ほかに、はい、じゃ。藤原委員。

【藤原構成員】 ちょっと質問なんですけれども、KDDIの小野寺社長のコメントの中に、「デジタルになってから日本はだめだ」というお話があったかと思うんですが、そこら辺はどうすれば、どちらの方向を目指せば、デジタルになった後も明るく行けるか、何かもしご意見があれば。

【KDDI（小野寺）】 いや、これは私の意見じゃなくて、前回の国際競争力の部会で大坪社長がお話しになったことです。私はこの問題については、デジタル化が進んだことによって何が起きているかということ、はっきり申し上げて、だれでも携帯電話にしろ、液晶テレビにしろ、つくれるようになったということです。これは間違いありません。

寄せ集めてくればだれでもできるんです。それが売れるか売れないか、これは全然別問題、したがって、コンポーネントをきっちり押えている人が、最終的に勝つ方向になっているわけですよ。セットメーカーさんが弱くなってきているのは明らかですよ。これは車でも同じで、エンジンを持っているときには、ガソリンエンジンをきちっとつくれるところが圧倒的に強かったんですけど、自動車メーカーさんもEVになったら、これは明らかに変わると言われていますよね。まさしくアナログとデジタルで何が変わったかという、そこが変わったということだと思いますよ。

ですから、標準化もそうなんですけれども、何の技術であろうと、基本的にはメーカーさんはつくりましますよ、つくれます。それが市場で勝てるかどうかというのは、技術の問題じゃないということです。それを申し上げたかったんで、ただし、先ほど引用させていただいたのは、パナソニックの大坪社長のご意見を引用させていただいています。

【藤原構成員】 はい、どうもありがとうございました。

【黒川座長】 はい、じゃ、篠崎さん。

【篠崎構成員】 九州大学の篠崎です。

各事業者の方に2点伺います。私は、ソフトバンクの孫社長がプレゼンテーションされた資料の1ページ目にある「成長のエンジン」という観点、あるいは、「国際競争力をどう取り戻すか」という点に大変関心があるのですが、KDDIさんの資料の9ページ目ですとか、イー・アクセスさんの7ページ目などに出ているように、どうやら、通信市場にはうまく競争が起きているところと、そうでないところがあるようです。そこで伺いたいの、競争が盛んになっているところは、それに関連したビジネスの面で日本の国際的なプレゼンスが高いのかどうかということです。イエスかノーかだと思うのですが、もしイエスであれば、それはどういう分野で今後はどういうところが有望だとお考えなのか、逆に、もしノーで競争が起きていてもなかなか関連するビジネスの国際プレゼンスが高くないのだとすれば、それはどうしてなのか、これが伺いたいことの1つ目です。

それから、2番目にご意見を伺いたいの、上位レイヤーとインフラとの関係です。これは昔から鶏と卵の関係といわれていて、都市型CATVの初期のときもそうだったと記憶していますが、インフラ競争が起きれば、AmazonやGoogleのような上位レイヤーのビジネスが盛んになるという考え方でいいのか、それとも、何か別の要因でAmazonやGoogleのような情報を活用する上位レイヤーの市場が拡大すれば、インフラを使う人た

ちが増えるので、それが通信市場の拡大を促して、それでケイ・オプティコムさんのおっしゃったような、投資インセンティブがわく状況が生まれて、競争が盛んになり、どんどんプラスの効果が作用していくのかどうかということです。

その点では、NTTさんのプレゼンテーションの資料の6ページ目にある「利活用の遅れ」というところで、教育と行政と医療と書いてありますが、電気通信事業の方々からごらんになると、どうしてこれらの分野は利活用が遅れているのか、これは総務省の所管を離れるのかもしれませんが、どういう点を変えていけば、上位レイヤーがうまく拡大していくと考えられるのか、この点を伺えればと思います。

ようするに、上位レイヤーとインフラとの鶏と卵の関係において、どこをどうボンと押していくとそれが起点になってプラスに転がっていくのかという点について、各事業者さんの見解を伺いたく存じます。

【黒川座長】 よろしいですか。どちらから伺いましょうか、じゃ、三浦さんから。

【NTT（三浦）】 国際競争の実態というのを、サービスをどう見るかによって違ってくると思っております。それと、国際競争といったときに、いわゆる先ほどに書きましたけれども、携帯端末とか、そういったハード的なベンダーの装置とかいったものと、それから、我々、例えばキャリアが出ていって、いろんな出資をしてサービスしているとか、そういう意味でのサービス面の競争というのと、それと私はこれからぜひ思っているのは、もうちょっとソリューションをベースにした新たなビジネスモデルをという部分と、その3段階に分けているんですけども、今のところを見るとやはり携帯の端末というのは、正直言って、非常に苦戦している。これは大坪さんがこの前、さっき小野寺さんが言われたとおりですね。ガラパゴスというのは、まさにガラパゴスの議論のときには、携帯端末といってもいいぐらいの議論になっている。

この問題について言えば、いろんな議論があるんですけども、やはり僕は技術は関係ないとは思ってない。やっぱり技術というのは非常に大事だろう。それを標準化していくということも必要だねと。確かにPDCのときいろいろそういう面言えば、結果として問題があったのは事実だと思います。したがって、3Gでは標準化というのに非常に力を入れて、ヨーロッパと組んで我々のW-CDMAという統一のあれにしました。LTE、いわゆる3.9Gになってくれば、今のところはLTEということで、世界が大体同じ方向に向かってきた。これは僕は1つの大きな流れだし、逆にチャンスだと思っています。

それと、標準化についてももう一つ言えば、単なる標準化をただけでもだめだね、今までの反省からいうとやっぱり一緒に仲間づくりをしながらやっていく必要があるね、これは非常に感じています。したがって、我々が、ドコモがLTEを来年の末というのは、世界のトップ集団、最先端ではあるけれども、同時に仲間と並行して連携とりながらというか、いろんな技術なり何なり情報交換もしながら、そういうトップ集団でもあるけれども、1人だけ先に行くというのは、その辺のタイミングを見ながらというのが、来年の12月だと思っているんです。したがって、これから僕はLTEになれば、そういう面では、方式もあれ、技術も、それから、仲間というのも、大体、チャンスは僕はこれからあると思っています。

それから、固定の場合で言えば、これはそれぞれいろんな議論があるんですけども、例えば光ファイバーというのは日本が先行したと思っています。我々も数十年前から研究開発し、もう次は光だと言われながらあれしました。海外の投資家とか、海外の今で言うアメリカの大手なんていうのは、僕らが会って話すとクレージーだと、何でこんな規制がきついで赤字でやるんだと、言われながらやってきた経過があります。でも、逆に言うと、それが今の光関連装置というのは、日本だけではなくて世界で、いわゆるWDMとか、そういった伝送装置でありますとか、光ファイバーというのは圧倒的に日本のシェアが高いです。それから、最近では宅内用に曲げが自由になるような光ファイバーを開発したり、あるいは、径が細くて、なおかつ摩擦が少ないようなのを昨年開発しました。これは海外では人気を得て、むしろ日本より海外のほうがウエートが高くなった。だから、固定の場合にはそういうやっぱりサービスが先行していることによって、いろんなベンダーなりメーカーの方々がかなりのシェアを、トップシェアをかなりの部分でとっている、これは実態なんです。

それから、部品でもよく言われるように、携帯はあれだけでも、部品は日本製品が多いよね、確かにそういうところはありますね、全体的に。したがって、やっぱりこれから新しいサービス、新しいビジネスモデルをやりながら、そういったサービスを国際にも展開すると同時に、あわせてベンダーの方々とも連携をとりながらやっていく。これが一番国際競争力に最も必要だと思うし、いわゆる地デジの問題じゃありませんけれども、それをなおかつ海外は国が場合によっては、ベンダーファイナンス、後押しをしたり、あるいは、いろんな政策面で国が引っ張っているところはありますから、そういう意味で言えば、地デジじゃありませんけれども、ぜひ国がもっと率先してというか、

力を入れてやっていただければなおありがたいなと思っています。

【黒川座長】 ごめんなさいね。今、NTTのケースは何となく1対5になりそうだったので、ちょっと時間をたくさん差上げましたけど、申しわけありませんが、手際よくご意見をお願いしたいと思います。

【KDDI（小野寺）】 それでは、先ほど先生のほうから9ページのお話がちょっとあったんですが、9ページは、これはあくまでも通信レイヤーでの競争政策のレビューでございますので、今のお話ですとむしろ国際競争力とどう結びつくんだというお話のようですので、当社の資料で言いますと、34ページ、35ページのところのお話かと思えます。まず、電気通信事業者が強いから、じゃ、端末とか、機器、プラットフォームとか、コンテンツ・アプリといったハイヤーレイヤーが強いかというと、これは全く関係ないということをまず申し上げたいと思います。ほんとうに関係があるんだったら、例えばサムスンにしても、LGにしても、携帯電話は今ほとんどGSMです。あの国は通信事業者はCDMAでやっていました。したがって、通信事業者の技術とその上の端末・機器メーカーの技術というのは、1対1に結びついては全くいないとお考えいただいたほうが正しいと思います。

したがって、我々、標準化のところで、今、三浦さんからお話があった点について、ちょっと言及させていただきますと、私は標準化の活動を事業者がやるななんて一言も言っていないです。事業者はどのようなサービスをやるために、何を盛り込んでくださいということは、これ言わなきゃいかんです。しかし、実際の標準化はメーカー間です。なぜなら、実は今NTTさんが、W-CDMA、ヨーロッパと協力してNTTの技術が入ったとおっしゃっていますけど、そのときに私は通信機メーカー、欧米の通信機メーカーですけれども、ストレートに聞きました。何でドコモの技術をおまえが採用せんのかと。理由は2つです。1つは、メーカー間では、これはクロスライセンスが当たり前です。IPRを持っているメーカーです。持っていないメーカーもちろんいます。IPRを持っているメーカーは、メーカー間で、じゃ、どの技術のおまえのところ、どの技術はIPRはおれのところ、トータルとして、じゃ、この通信以外ものも含めてクロスライセンスで全部処理します。ところが、通信機メーカーから見ますと、オペレーターの特許に対しては、お金を払うしかないんですよ。まずこれが1点目です。

2点目です。これはヨーロッパ・アメリカのメーカー、どちらも同じこと言いましたけれども、ほんとうにオペレーターが必須特許を持っていたら、そのオペレーターが海

外に進出したら、海外の相手先の競争相手はどう思うんだと。必須特許持っているんですから、圧倒的に有利ですよ。オペレーターはサービス競争であって、技術競争ではないじゃないかと。当社も研究所を持っています。当然、研究開発をやっています。その中で特許もとります。私はオペレーターの研究所は基本的には、ネットワークのオペレーションをどうするかと、これはもうオペレーターしかできないんです。この研究開発はどんどんやらせています。一方で、その中でやはり特許をとります。その特許については当社の研究所には、その特許は必要があったら、ほんとうに必須特許みたいなものになるのであれば、メーカーに渡せと。メーカーがその特許をどううまく海外のメーカーとやりとりして、それでクロスライセンスで標準化にどう持ち込むか、これを考えたほうが良いぞと言ってあります。

それから、上位レイヤーとインフラの関係は、今申し上げたとおりで、上位レイヤーとインフラの間に国際競争力の相関は、私はゼロだといっていいと思います。

【黒川座長】 孫さん。

【ソフトバンク（孫）】 そもそもこの議論全体のテーマのところ、「グローバル時代におけるICT政策」と書いてあるんですけども、何か僕よくわからないのは、一番最初はNTT組織論について議論するということが、一番最初の発端だったんじゃないかと、僕は受けとめていたんですが、その議論をするのにいつの間にか頭文字がついて「国際競争のためには」、その「国際競争のためには」という頭文字は、NTTさんが最近繰り返し言うておられる、つまり国内の議論はもういいじゃないかと、こういう何か議論をすり返るために用いたような論理が、この議論の場の頭文字にまであらわれて、先ほどから座長も、町田さんが聞かれた組織論についてはどうですかって、その話は長くなるから、それはちょっと置いといてと、また後で議論しましょうと、後で議論するというのはいつ議論するのかということ、むしろ明確にしてほしいなと思うんですが。

【黒川座長】 はい。

【ソフトバンク（孫）】 事はさておきですね、先ほどの先生の質問は、GoogleやAmazonに対抗するような上位レイヤーを、日本が強くなるためにはどうしたらいいかというご質問だったように思い出しますが、GoogleやAmazonと少なくとも日本で同じようなサービスで一生懸命頑張っているのはヤフーであり、楽天であり、SBI証券でありと、つまりNTTさんグループはほとんど活躍してない分野だろう。だから、NTTさんが最近おっしゃっておられる国際競争力を強めるために、日本の組織論を議論している場合

じゃないと、AmazonやGoogleの脅威がやってくるから、日本全体でそれに対する対抗策を練りましょうというのは、NTTさんが言う議論かなと。

むしろそれを直接本業としてやっている者たちを呼んで、その場で、彼らをもっと活躍しやすくするためには、どうしたらいいかという議論をすべきだろうと思うんですが、そもそも私がなぜヤフーBBを毎年1,000億赤字出してまで始めたかという、ヤフーを既にジャパンを日本で始めていたんですが、日本のインターネットはまさにこの部屋のようにISDNでつながっていて、夜11時以降、NTTさんの料金体系の夜11時以降でないと自由につながらない。先進国で世界一高い、世界一遅いという状況で、これじゃ、ヤフーやっつけられない。アメリカのほかの競争している会社に全部負けてしまう。インフラが遅過ぎて、高過ぎて、上位レイヤーが活躍しようがないということで、仕方なしにNTTさんに何回もADSLやるべきだと、当時の社長にまで、私、直訴行っただんですが、日本でそんなまがいものの技術のADSLなんか使えない。ISDNが正当な日本の技術であり、次は光ファイバーであり、その途中でADSLなんというまがいものは要らんとって、10年間失ったということなんですね。

ですから、上位レイヤーが活躍するためには、やはり下位レイヤーが安い、早い、安心・安全ということが、競争政策、によって担保されないと、上位レイヤーも頑張りができないという意味では、やはり重要な議論であろうと。国際競争力を取り戻すという意味では、NTTさんが海外に出て行って、うまくいったという話はあまり聞かない。最近またやっておられるようですが、どうなることか私にはわかりません。それはさておいて、日本全体のインフラを強化し、競争を強化し、上位レイヤーの人たちが自由に活発に安心して、安い料金で高性能なインフラを使えると、そして、規制をどんどん取り払うと、こういうことをすることが大切だろう、これはもう全く別の議論だろうと思うんですね。

【黒川座長】 じゃ、エリックお願いします。

【イー・アクセス（エリック）】 先ほどの先生の質問ですけれども、弊社のプレゼンテーションの7ページのADSLの話、繰り返しさつき孫社長も言ったのですが、日本は何でADSL、大変この規制緩和が成功したというのは、理由は1つです。最初のところは非常に小さなベンチャーの会社が、頑張っこのビジネスモデルを分析して、規制緩和をプッシュして、自分自身もイー・アクセスをつくる前に、何回も何回もアメリカへ見について、コバットとかFCCとか、リズムスとか、ノースポイントとか訪問して、

実際、アメリカのADSLの規制緩和は、成功しているところ、失敗しているところは
どういうところですかと、自分で勉強しに行ったのですけれども、その結果はアメリカ
は96年、ADSLコロケーションは規制緩和が出来ましたが、問題はフォローアップ
の規制緩和、細かいコスト計算の話はなかったんです。

その後、規制緩和、コロケーションが出来たけれども、その後、ドライカップ、例え
ばラインシェアリングについては、最初はなかったです。最後出てきたラインシェアリ
ングの値段は10ドルです、これでは、ほとんど商売にならない。その後、コロケーシ
ョン、最初できたけれども、新しい事業者が入ってきても、ケージの中につくらないと
いけない、階段は使っちゃいけないとか、いろんな問題がありまして、この事例は日本
に持ってきて、日本はこういうコロケーションルールとか、こういうラインシェアリン
グルールはちゃんとしっかり見てくださいと。ここは何が言いたいというのは、ADSL
の成功の例、コロケーションとラインシェアリングとバックボーンの開放ですけれど
も、ここはやっぱりEntrepreneurの精神、当時、弊社と、あと東京メタリックさんと、
あとガーネット、あと、それから、アッカも、孫さん最後出てきたんですけれども、最
初一番苦しかったのは、やっぱり最初のベンチャーの会社なんです。

ベンチャーの会社は一生懸命このルールをプッシュして、3年間で1,400万、世界
一番早いADSLを一番安い値段で実現出来ましたが、規制緩和で、このサイクルの普
及が出てきた。これやっぱりEntrepreneurの精神は、大事に育てていかないといけな
かと思っています。例えばイギリスの場合は、実際、海外の戦略、海外の競争力は、実
際、海外に出ていった会社はどこですか？BTじゃないです、Vodafoneなんです。香港、
こんな小さい国は、実際は香港テレコムですが、今、あちこちで競争力のあるいろんな
会社が出てきていますが、香港テレコムとは違います、ハチソンなんです。なぜハチソ
ンとか、こういう会社がどんどん出てきているかという、Entrepreneur精神なんです。
もう国内も食べ物が足りなくて外へ行くしかない。これはもうアメリカもエアータッチ
ですが、こういう会社はやっぱりEntrepreneurのある会社は大事に育てていかないとい
けないかなと、これメッセージなんです。ADSLはもう完全にEntrepreneurが最初か
らつくったルールなんです。

以上です。

【黒川座長】 じゃ、ケイ・オプティコムさん。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 国内で競争が起きているところでは、国際競争が高い

かというご質問だと思いますが、国際競争と国内競争が果たしてそれがお互いに必要条件なのか、十分条件なのかという問題かと思えます。国際競争力が高ければ国内競争が起こるとか、いわゆる十分条件ではないと思えます。ただ、言えますのは、私どものプレゼンのところでまとめましたように、競争のないところでは全く何も生まれない。これは信念としてあると思えますので、引き続き国内での競争をすることによって、その中のプレイヤーがさらに国際競争力をつけていくということに、つながっていくのではないかと考えております。

それから、上位レイヤーとインフラとの関係ということでございますが、これも上位レイヤーとインフラの関係は、特段あまり関係ないのかなと考えております。上位レイヤーの強化のための方策につきましては、先ほどソフトバンクさんが発表されました意見と全く同感であります。

【ソフトバンク（孫）】 ちょっと一言足していいですか。

【黒川座長】 はい。

【ソフトバンク（孫）】 上位レイヤーと下位レイヤーの件ですけれども、今、我々ソフトバンクグループでは実は中国に約5億人のお客さんを持っています。アリババ、タオバオ、アリペイ、レンレン、こういうような、ほかにもいろいろありますけれども、合わせると約5億人のユーザーを中国で持っています。それは日本でヤフー、あるいはその他ソフトバンクグループの上位レイヤーの会社を、一生懸命に頑張っってやって、そこで得たノウハウを中国のアントレプレナーとジョイントベンチャーで、さまざまに強化してやっていったと。つまり我々の経験値・ノウハウを、中国の若い起業家である彼らと一緒に力を合わせてやったんですね。もしこれが当時ISDNのままで、日本の下位レイヤーが高い、遅いという状況のままであれば、ヤフージャパンも立ち上がらないまま、枝枯れになっていたということが考えられます。それであれば、海外への進出もなかったというふうに思うんですね。

ですから、下位レイヤーがしっかりとして、世界と競争できる価格帯、サービス、品質というものを持って、上位レイヤーの人たちが競争を切磋琢磨してやれる、自由にやれるという環境をつくって、その環境の中から楽天も最近海外に行こう、DeNAも海外に行こうというふうに、日本のベンチャー企業が海外にどんどん出始めている。アメリカ中心の時代から、これからアジア中心の時代になる。やっとなら日本の上位レイヤーの会社も、アジアを中心に進出の可能性が、やっとなら見え始めているということだと思う

んですね。しかし、下位レイヤーが競争力というものを、もう一度なくしてしまっという状況になると、上位レイヤーの人たちも徐々に力が、また弱まってしまうということもあわせて……。ですから、上位レイヤーと下位レイヤーは、関係ないようで実は関係あると、こういうふうに思います。

【NTT(三浦)】　ちょっと一言。直接、篠崎先生からNTTの6ページどうなんだと、これだけちょっと答えさせてください。私はこのことがおこなわれているというのは、やっぱり規制緩和がその分野、分野におこなわれている、あるいは政府の取り組みが、これは総務省以外の省庁になるんですけども、その取り組み、その規制緩和がおこなわれている。これが進めば僕はもっと進むんじゃないかと思います。せっかくIT戦略本部、最近ちょっと動きがよくわかりませんが、トータルのIT戦略という中で、ぜひこのところはトータルで議論する必要があるなと思っています。

【黒川座長】　じゃ、ジュピターテレコムさんお願いします。

【ジュピターテレコム(森泉)】　インフラ競争と上位レイヤーの問題なんですけれども、私どもも自前のネットワークを持っているわけですが、これはやはり自前のネットワークを持つことで、今、特に必要だと思うのは、やはりこれから双方向サービスが非常に重要だと思っていて、その双方向サービスを安定的に行うのは、やはり自分のインフラを持つことが重要かなと思って、そのようにやっていますし、だからこそ、今、非常にNTTさんが放送に参入して厳しい戦いになっているんですが、それでも規模の小さい400社近くあるケーブル局が、何とか競争に耐えられているというのは、やっぱり自分のインフラを持っているからだと思うんですね。

ただ、例えば私どもがNTTさんのFTHHを使えるかということ、逆に使えないんですね。私ども3つのサービスをやっていて、平均の月額のお客様から受ける収入が7800円ぐらい、いわゆるARPUが7,800円ぐらいありまして、これは一般には高いと思うんですけども、じゃ、その7,800円のうちから、5,000円を使用料として払ったら、ビジネスとしては成り立ちませんよね。したがって、自分のインフラを持たないところの、KDDIさんとか、ソフトバンクさんというのは、やっぱりそういうところの非常に大きなハンディキャップを抱えているのかなと思っています。

じゃ、それが例えば各社さん努力されて、自分のインフラを持ったときに、それによって、じゃ、上位レイヤーのところ、いろんなGoogleとか、そういうものの非常にすぐれた会社が日本でできるかということ、それはまた別に違う話だと思うんですね。例え

ば、何回もお話しになっていますけれども、じゃ、企業力があって、人的資源が豊富なところが、今までそういうものをやってきたかという、皆さん今までの中から新たなサービスというのは、別にNTTさんがつくったものではなくて、海外でもそうですけれども、大学をドロップアウトした人であるとか、学生がこういうものをつくり上げているわけですね。これがやはり日本ではなぜ起きないかというのは、むしろ企業の強さとかいうよりは、やはり日本がそういうアントレプレナーみたいな人を積極的に支援しようとか、それから、日本人のやはりできたものをうまく活用するのはうまいけれども、自分から発想するものはできないとかいう日本人の特性とか、教育の問題まで戻っちゃうんじゃないかと思うんですけれども、そういうことが大きく影響しているわけで、これやはり企業をどこかもう圧倒的に強い会社をつくれれば、そういうものができるというのは、これは全くそれとはちょっと違う考えかなと思っております。

【黒川座長】 篠崎先生、いいですか。

【篠崎構成員】 ありがとうございます。

【黒川座長】 岸さん、もう出なきゃいけない時間なんで、何か先にどうぞ。

【岸 構成員】 いや、大丈夫です。

【黒川座長】 いいですか。ほかにございますか。

【町田構成員】 ないのならいいですか。

【黒川座長】 町田さん、いい？

【町田構成員】 済みません、何度も。三浦社長に伺いたいんですけどね、インターネットの時代だというお話があって、一方でユニバーサルサービスの対象が相変わらず電話だったり、あるいは、いろんなネットワークの開放のルールも電話を中心に考えてあったり、その辺、例えば具体的にもうこっちやめて、そのかわり例えば光ファイバーでこういうことをやったほうがいいんだとかいうことがあれば、伺っておきたいんですけども。

【NTT（三浦）】 それはサービス面ですか、規制の面ですか。

【町田構成員】 サービスと規制が絡んでいるところがあれば一番知りたいですけど、でも、規制なら規制だけでも結構です。

【NTT（三浦）】 これ、裏腹になるんでしょうけれども、まずサービスの言え、今、固定電話4,000万切ったところです。そういう意味で言えば、ブロードバンドが3,000万を超えたところです。したがって、今どっちかにということにはならない、

やっぱりしばらく並行していくんだと思うんですね、固定の分野で。それと、サービスについて言えば、固定と携帯というものもブロードバンドアクセスという面で見れば、先ほども言いましたように、これからは特にだんだん携帯もブロードバンドになりますから、これもそういう面では相互に競争というか、こういう状況に入っていくんだと思うと思います。

それで、規制の場合どうなるかという、いずれにしても流れとしては、電話からIP・ブロードバンド、この流れというのはもうほんとうに急速に進展していて、そうすると、この規制について言えば、電話については電話の規制、しかし、IP・ブロードバンドについてはIP・ブロードバンドのように、その特性なり技術なりサービスを合わせた規制で、同じようにネットワークを両方それぞれがみんな持つ。競争ですからそれは同じように、相手ができることは我々もできるようにしてほしい、それがユーザーにとっても便利だし、国際競争力、国内、いろんな意味で、そうあるべきじゃないかというのが私の考え方です。

【ソフトバンク（孫）】 はい、よろしいですか。

【黒川座長】 はい、いいです、どうぞ。

【ソフトバンク（孫）】 先ほどのものにも少し関連するし、この本題にも関係あるんですけども、上位レイヤーと下位レイヤーの話なんですが、自動車産業に当てはめてみると少しわかりやすいと思うんですね。下位レイヤーに相当するのが道路、高速道路あり、舗装道路あり、いろいろあるわけですが、上位レイヤーに相当するのが自動車メーカーであり、あるいは郊外型のレストランとか、住宅地だとかいろんなものがある。ですから、日本の道路が舗装されていなくても、トヨタや日産は海外に出ていって売ればいいじゃないかと、立派に海外、世界で売れるじゃないかという説もあります。しかし、一番身近な自分たちが日本語をしゃべれる、一番そばにいる日本人の気持ちがわかる車を、日本で作ってまず国内市場でしっかり売って、そのボリュームとノウハウと余力で海外に打って出る。ですから、国内市場が非常に道路が舗装されてない、砂利道だと、歩くとすぐパンクするというような状況では、自動車メーカーも、あるいはその他の上位レイヤーの会社も、育たないということだと思うんですね。

ですから、そういう意味で、我々がインフラを提供する側の議論として大切なのは、上位レイヤーのそういう会社たちを、自由闊達に成長させるためにも、インフラ事業者が競争し合いながら、立派な高速道路、舗装道路を隅々にまでつくるというのが我々に

課せられた責務で、先ほど言いましたように、日本の道路があまりにも貧弱だ、これでは上位レイヤーとしてやっていられないということで、ベンチャーとしてあえてチャレンジを申し上げたわけですね。ですから、そういう意味で、我々はインフラ事業者としては決して手を緩めることなく、せっかく一たんは世界一安い、世界一早いというインフラできたんだから、これが逆噴射にならないように、競争政策をさらにもっと推し進める。少なくとも公正な競争状態でありさえすればいいと。我々は何も我々を過保護にしてくださいということをお願いしているのではない。せめてイコルフットィングでありさえすれば、我々みずからの努力で頑張りますということをお願いしているわけですね。

【黒川座長】 どっち、それじゃ、中島さん。

【中島構成員】 今のお話にも絡むのですけれども、上位レイヤーと下位レイヤーの関係で、やっぱり相互関係があって、電気通信事業のところがちっとしているからこそ、インフラがちっとしているからこそ、その上に上位レイヤーが成り立つと思います。ただ、今さっきのお話を伺っても、電子政府化がおくれているとかいうのはあるわけですね。ですから、確かにインフラの面でまだまだ満たされないところがあるし、さらにもっと品質よくかつ安くという部分があるわけですが、仮に上位レイヤーのところ規制緩和等で普及が一気に進むと、そのこと自体で電気通信事業者の皆様のところ、活性化するという事はないのですか。今の状況であればもう光ファイバーは、随分敷設が進んでいるわけですから、もちろんそれをどうシェアするかとかいう議論があるにしても、その利用が大いに進むということ、上位レイヤーの活用がさらに進むという手当てがあると、随分と皆様のニーズが満たされてくることはないのでしょうか。

【ソフトバンク（孫）】 両方だと思うんです。上位レイヤーは上位レイヤーでもう全力で規制緩和をし、彼らが問題だと思っていることを、どんどん開放するという事は、絶対やらなければならないことで、例えば電子政府で言えば、電子的に手続をすればむだ省けるということであれば、印紙税を電子で手続すれば、印紙税が半額になるというふうにただけで、電子化するというインセンティブが働くわけですね。後で紙で受け取って紙で書いたものを何回も転記してやるから、年金問題のようになるわけですね。ですから、最初からインプットが消費者が電子で入力できると、そのときはコストも安くなるはずだから、印紙税を半額にする、あるいはゼロにするということになれば、一気に促進されると思うんです。

そういう知恵は幾らでも働かさなきゃいけないし、お時間いただければ私はもう30時間ぐらい話してできるテーマありますが、それはそれとして、その議論をするのであれば、呼んでいるメンバーが違うんじゃないかということなんですね。我々が、今、議論すべきなのは下位レイヤーが十分な競争政策、公平な環境にあるのかと、これはこれでやはり議論をすり変えたり、先送りしたり、うやむやにしたりということではなくて、下位レイヤーは下位レイヤーで徹底して、まだ問題があるといっているんだから、それを議論すべきだと。上位レイヤーは上位レイヤーで別途人選して、もう一回やるべきだということだと思っんです。

【黒川座長】 これについては第1回、2回にわたるヒアリングというのは、2つのタスクフォースで一緒にやるということになっていて、我々の第1回の決定したいろんな議論が出たところを、そのまま使うということができなかつたんですけども、一応メモをつくってありまして、お正月明けに、新しいどういう方にヒアリングをするかということについては、検討して考えましょうということは、事務局と打ち合わせていますので、そういう問題については我々のほうの部会は、そういう形に進めていきたいと思いますという形を考えています。

【ソフトバンク（孫）】 はい。

【黒川座長】 ただ、もう一つの問題としてというか、組織問題というのについても、どこかできちんとしなければいけない。前回のときは意見が微妙に年寄りグループと若いほうで分かれていまして、1995年以降とそれより以前のところと、何か考え方について少し違いがあったので、我々年寄りグループがちょっと頑張れば、もう一度、組織の問題を丁寧に見るといことは可能になっていくと思います。ただ、前回のときのまとめで言うと、勢いは若い人が強かったので、最初のタスクフォースでは、少し何か次の世界を見通した議論をしたほうがいいのではないかというのが、力が強かったという感じは私も受けています。

三浦さん、先によろしいですか。

【NTT（三浦）】 先ほどので、ユニバについて言われましたですね。

【町田構成員】 うん。

【NTT（三浦）】 だから、ユニバについてあわせて考え方を申し述べさせていただければ、ブロードバンドについても先ほども言いましたようにいろんなのがあると。だから、どういうサービスを、一言でブロードバンドといっても、対象にするのかという問

題もあります。それから、事業者というのはどういうのが対象になるのか、これの問題もあります。それから、仮にこのブロードバンドにユニバということを議論するとすれば、一番の課題はやっぱりコスト負担をどうするのと、ここが最大の課題だろうと思います。

しかし、我々としてみればあえてユニバについて意見を聞かれれば、電話と同じような仕組みでは、これは難しいねと。これは別の議論を新しくしなきゃいかんだろうねと、こういう意味で、いずれにしてもユニバにすべきか、すべきなのかという議論も含めて幅広く議論を、コンセンサスを得るということが必要じゃないかなと思っています。

【町田構成員】 逆に電話のユニバは維持すべきと思ってらっしゃいます？

【NTT（三浦）】 だから、それはどの時点に、先ほど言ったように……。

【町田構成員】 いつかどこかでということですね。

【NTT（三浦）】 需要が減ってブロードバンドがあれするわけですから、電話をいつまでもするのか、どの時点でどうするのか、これも議論しながらコンセンサスの問題だろうと思います。ただ、何かがほんとうにユニバでなきゃいかんのかどうかも含めて、それも幅広いいろんな考え方があるんじゃないかと思っています。

【黒川座長】 じゃ、小野寺さん。

【KDDI（小野寺）】 ちょうどユニバの話になりましたんで、これ、先ほど、私、ユニバの問題についてちょっと申し上げましたけれども、やはり最大の問題は、インフラを持っているNTTさんが、銅をどうするんだという方針がないから、何も決まらないんですよ。もっと言いますと、当社がやっているようなメタルプラスというのは、これは最後のところは、これは今までのアナログの仕組みですけれども、その上位レイヤーはIPになっています、交換機はないです。コストはもちろん下がります。要するにコストをどうやって下げるんだと、最後に光化へ行くなり、そのスケジュールも含めて、そういう議論をきちっとしないといかんと思うんですよ、残念ながら、それがありません。私はその問題については非常に大きな問題だと思っています、180億円も国民負担にしていながら、それについて何らどうしたいという議論がないということが、私は非常に問題だと思っています。

【NTT（江部）】 NTT東日本の江部でございますけれども、今ユニバのお話で188億というお話がございましたが、それはユニバと言われているサービス全体の赤字というのが実は1,300億ございまして、そのうちのほんとうにごく一部、188億だけ

が日本のいろんなユーザーの方にご負担いただくということで、7円、8円を負担していただいているということですから、実際には85%ないし90%は、NTTがそこをかぶっているというのが電話の今の状況なんですね。ですから、先ほどブロードバンドにしても、電話と同じ仕組みというのはなかなか難しいだろうというのは、そういうことも含めてでありまして、というのが1つですね。

それから、いずれにしても、電話がユニバーサルサービスとして必要であるかどうかというのは、私どもよりもむしろ世の中のコンセンサスとして、それは必要なということになると、我々はそれを維持する義務がありますから、維持していきます。そのときに、どういうやり方で維持するのが一番安いやり方なのかと、一番コストがかからないかということについて、我々は考えなきゃいけないと思っています。それはいろんな選択肢があると思います。今メタルの話がされましたけれども、あしたメタルが腐ってなくなるわけじゃありませんので、まだしばらく余裕はあります。あるいは、交換機のほうもいつまで今の設備が利用可能なのかということもあります。あるいは、メタルでしか提供できないサービスというのは一体何で、それはほかの手段で代替可能であるのか等々いろんな要素があります。もちろんユニバーサルサービスの制度そのものをどうするんだという議論ももちろんありますし、そういういろんな要素を詰めていながら、その方向を出していかなきゃいけないと思っていますが、いずれにしても、前々から来年度ですか、その概括的展望をお話しするということにしておりますので、それに向けて今検討しているという状況でございます。

【NTT（三浦）】 概括的展望って、ちょっと待ってください、PSTNについての概括的展望ということですから。

【黒川座長】 小野寺さんから、その後。

【KDDI（小野寺）】 今の問題について1,300億円というお話がありましたが、問題はこの1,300億円が一体何を意味しているのか、だれもわからないんですよ、だれもわからないんです。過去にちょうどNTTの組織問題で東西を分けるときに、西は大赤字だからこれは何とかせにゃいかんと、補てん制度までつくって3年かなんかでしたけれども、分けた結果何が起こったか。それはね、私だってそうですけども、赤字の会社をやっている社長はもう胃がきりきり痛みますよ。何としても黒字化せにゃいかんという努力しますよ。その結果として、NTT西は3年目か4年目に立派に黒字化しているわけです。

じゃ、このユニバーサルサービスの部分の赤字というのは一体何なんですかと、これだれも検証できないんです。というのは、これ、皆さんもう会計の専門家、勝間さんなんかようご存じのとおりで、これはもうどういうふうにコストを配分するかは、これ経営者の裁量ですからね。

【NTT（江部）】 それは全く違いましてですね。

【KDDI（小野寺）】 いや、これはまさしくそうなっています。

【NTT（江部）】 いや、それはそういうルールはきちっと……。

【KDDI（小野寺）】 いや、違います。じゃ、申し上げますか。じゃ、皆さんのところが例えば本社の人件費をどういうふうに按分してるかって言えますか。

【NTT（江部）】 言えますよ、それは。

【KDDI（小野寺）】 どうしているんですか。

【NTT（江部）】 それはいろんなファクターによって、設備であれば固定資産比によって機能させる……。

【KDDI（小野寺）】 いや、問題はそこをオープンにしたって……。

【NTT（江部）】 それは公認会計士の先生方からも、お墨つきをもらった上で報告をさせていただいていますよ、それは。

【KDDI（小野寺）】 いや、これはね、公認会計士だって、これは何が正しいかじゃないんですよ。いろんな方法がある中で1つ選んでいるだけの話なんですよ。それは総合的に見て正しいかどうかだけです。

【黒川座長】 了解しました。この件については別件でまた丁寧に議論しましょう。

【KDDI（小野寺）】 ありがとうございます、ぜひ議論してください。

【黒川座長】 孫さん。

【ソフトバンク（孫）】 今メタル問題が出ました。ユニバーサル問題とメタル問題、両方ある意味絡んでいると思いますけれども、ちなみに我々ADSL業界で千数百万世帯の皆さんがADSLを使っている。KDDIさんのメタルプラス、あれは我々のおとくライン、こちらメタルを足回りのところで使っている。合計するとやはり2,000万弱といたしますか、千数百万の世帯の皆さんがメタルを使っているわけですが、我々がADSLやるときに一番大きく問題になるのは、最近は特に光NGという問題がありまして、せっかくお客さんはADSLしたいと、契約までとったと。でも、後でNTTさんに問い合わせたら、そこにはもうメタルはNTTさんの意思によってはがされてな

いんだと。したがって、せつかくとったお客さんはNTTさんの光に行くしかない。営業活動を何のためにやったんだと、NTTさんの光のお客さんをとるために我々営業したのかと、結果そうなるわけですね。

最近は特に事件が起きたりして、ADSLのお客さんに何か光で、NTTさんがそのリストを使って営業行為やったとか、事件にまでなっているという状況ですけれども、ほんとうにメタルをあと何年、どういう形で、その千数百万世帯の方々が継続して利用できるのかと。ユニバーサル問題についてもそうです、これが我々にはよくわからない、消費者の方にもよくわからない。我々はお客さんを取りながら、いつも不安に思いながらとっているわけですね。毎日営業活動しているんですけれども、ある日突然NTTさんがばかっとならば引きはがすと、胸先一つで我々はお客さんに対して、不誠実な営業をってしまったということに、なりかねないということが大変危惧しているんですね。

ですから、これはNTTさんもわざと引きはがそうという気持ちはないと思います。そんな悪者の組織ではないと、あえて申し上げておきますけれども、でも、せつかく誠意ある人々の集団であったとしても、やはり我々にもそれが明確にわからない、消費者にもわからない、国家のポリシーとしてどうするのかということ、先ほどの組織論問題とあわせて、これから10年、20年、30年の我が国の通信政策のポリシーをどうするのかということについて、しっかりとやはり議論しないといけないのではないかと思います。

【黒川座長】 じゃ、三浦さん。

【NTT（三浦）】 何かある日突然メタルをはがすんじゃないかというような、いかにもびっくりするような話が出ていますけれども、そんなことはないわけですよ。もともとメタルについては何か変更を加えるにしても、4年前にオープンにする、こういうルールもあるんだし、ましてや今言っていますように、彼も言いましたが、しばらくはまだ使っていくという前提で議論して、我々も当然いろいろ検討はしています。そのときには、さっき言いましたように、メタルの効用の期間も、耐用年数があとどれぐらいもつかねというのも当然1つある。それから、サービスが光とのコスト比較という問題もこれからしていかなきゃいかん。交換機の問題も含めていろんな議論をした上で、メタルについては考え方を明らかにしていくということになると思います。いずれにしても、これから検討していく課題だということで、ある日突然メタルがなくなるとか、とんでもないことになるということは絶対にありませんから。

【KDD I (小野寺)】 いや、今、孫さんがおっしゃったのは、現状でもそれがあるということなんです。つまり既に光化されているところについては、残念ながら、メタルがないわけですから。

【NTT (江部)】 そんなことありません。

【KDD I (小野寺)】 いやいや……。

【NTT (江部)】 オーバーレイでやっていますから、そんなことありません。メタルをはがしたところはありません。

【ソフトバンク (孫)】 それが違うんです。

【KDD I (小野寺)】 違います、それは皆さんが誤解しておられる。これはなぜかという……。

【NTT (江部)】 それは小野寺さんの誤解です。

【KDD I (小野寺)】 違います。

【NTT (江部)】 誤解です。

【KDD I (小野寺)】 光用にオーバーレイしているのは、これは事実です。ただし、これはメタル回線としてはそのまま使えないんです。ですから、ADSLも通らない。

【ソフトバンク (孫)】 通らない。

【KDD I (小野寺)】 我々のメタルプラスも通らない、事実、あります。これはおっしゃるならばやります。出しますよ、幾らでも。これはNTTさんのほうで、もっと設備についてオープンにすりゃいいんだと思うんですよ。この区間については一部光化されているために、メタルプラスはそのまま通しませんと。そのままですよ、アナログの電話そのまま通すというんだったら、これはコンバートしていますから当然通りますよ。じゃ、我々のメタルプラスがそれそのまま通るか、これは別問題なわけです。ADSLも同じです。ですから、その辺、私はもっとNTTさんがドミナント事業者で、業界のリーダーなんだから、もっとオープンに情報を出して、それで議論しないと、今、私はね、申し訳ないんだけど、NGNの問題にしてもオープンになってないと思っているんですよ。

そのオープンになってないというところが、最終的に後から、例えばIPv6の話で案4になったんでしょうけれども、案4で一体どれだけコスト負担必要なんですかと。そんなの最初から設計しておけばいいじゃないですかと、なっていないわけですよ。先ほどマイラインのときにも申し上げましたが、NTTさんはコムを合算請求できるよう

に、東西で準備していたけれども、我々は逆をお願いしたわけですよ。NTTさんの東西の基本料金を4区分、マイライン4区分、我々に入っている人にぜひ我々が請求代行させていただきますと、百何十億円と言われましたから、これはとてもできっこないですよ。ね。

【ソフトバンク（孫）】　メタル問題は大変根っこの深い本質的な問題でありまして、NTTさんがわざと引きはがそうということをしてないというのは、我々もちゃんと認識しています。

【KDDI（小野寺）】　それはわかります。

【ソフトバンク（孫）】　そんなアンフェアの会社じゃない。そうじゃなくて、根っこの深い問題は、メタルはもともとNTTさんが100%独占権を持っておられた時代に、電電債という形で国民の共有資産として、国民の共有資産である道路の上に電柱を建てて張っていったと。大変ご苦労されたと思うんです、当時の方々は立派な方々です。私はほんとうに高く敬意を表しますけれども、その上でつくられたメタルが、現在、民間になられたNTTさんの意思決定で、本来国民の共有資産として引かれたものが、やっぱりはがされたり、あるいはメタルNGという状況になる。残置メタルはあるけど、何せADSLつなげられませんかという返事が来るわけですね。ですから、国民の共有資産であるメタルを今後どうするのか。今すぐじゃないにしても、何年後にどうなるのかということについて、大きな議論をやはりすべきだろうと。これはなぜなら国民の共有資産として、もともと独占の時代、公社の時代につくられたものなので、民間になられたNTTの現経営陣の方々の単独の判断で、ほんとうにどうこう決めていいのかどうかという議論も含めて、根本問題としてやるべきだと。

その国民の共有資産のメタルの上に、光ファイバーをNTTさんは有利な形で、一束化しながら手続も大変順調に問題なくつけていかれるわけですね。小野寺さんのところも最近大変ご苦労されたということを経験されました。我々も一生懸命やってみて、むだな努力であったということを出して見てわかったんです。私は東電さん買われて、光買われて、KDDIさんきっと苦労されるだろうと、他人事ながら思っておりましたら、最近大分実感がわいてこられた。やっぱり制度問題なんです、手続問題なんです。ですから、こういうことを含めて、やはり正当な議論をすべきであろうと。私は非難をしているのではなくて、議論が必要だということを申し上げています。

【黒川座長】　ごめんなさい、しかるべき時間には来ているんですけど、ごめんなさい、

エリックが最後で……。

【イー・アクセス（エリック）】 最後ですか、ありがとうございます。

【黒川座長】 それから、私、これまで何回もこういう会の座長をやってきていて、いつも6対1とか、5対1とかね、NTTさんは何か5分の1の機会しかなかったりするんで、できるだけうまく配分できたらと思っているんですけども、きょうの流れというのは、何か少しやっぱり6人の側のほうが強い感じしているんですが、しかるべきまた機会をつくって、きょうのお話を聞いていると、みんな善人なんだけれども、やり方がうまくなくて情報も正確に通ってないために、それぞれある種の誤解もあるし、だけど、それが発生するようなメカニズムもまたNTTさんのほうも、気づいてないということもありそうなんだし、そういう意味ではというか、もう今の制度それ自体をやっぱりよく考えなければいけないということは、きょうの議論でよくわかりました。

最後になったエリック、締めてください。

【イー・アクセス（エリック）】 すみません、コメントなんですけど、実際ADSLも我々も同じ問題ありまして、せっかく営業とかとったお客さんも光収容で提供NGは2割以上あります。多分皆さんも同じです。

【ソフトバンク（孫）】 そう、25%ぐらい。

【イー・アクセス（エリック）】 25%あります。

【ソフトバンク（孫）】 光NGね。

【イー・アクセス（エリック）】 KDDIさんとは、一緒にメタルプラスを、もう8年間以上やっていますが、光使用のNGとか、お客さんに対して結構迷惑になっているんです。我々も一生懸命努力してますが、もしKDDIさんの体力と、ソフトバンクはもちろんお金もあるし、うちはお客さんをとってきて20%以上NGだったらほんとうに経営問題になります。ここは海外の事例もあるんですけども、メタルは、ルールをちゃんときちんとやってもらいたいです。もしNTTはどうしてもやっぱりメタルはもう要らないと、だったら、売却とかいろいろ考えてもいいじゃないかなと。海外の事例もあります、アメリカの会社はメタルは……。うちは買えないんです、もちろん。

エリックが買ってくださいは大変ですけども、アメリカの会社ではメタルの売却の事例もあります。我々はベンチャーの企業を合わせて、ソフトバンク、KDDIさん、政策投資銀行も含めて、総務省も含めて検討することは、多分、こういう選択肢もあるではないかなと、ぜひ検討してください。ありがとうございます。

【黒川座長】 予想はしていましたが、しかも2時間半はすごい迫力のあるというか、これまでの歴史的な経緯というのを、皆さんがやっぱり根深く感じてらっしゃる部分があるということは、再確認させていただきました。

どうもありがとうございました。来週は同じ木曜日の同じ時間帯になると思いますけれども、私がちょっと遅刻しますので、座長をとにかく山内先生……。

【山内座長】 すごい大変だと思いますね。

【黒川座長】 何か事務局から連絡事項ありますか。

【淵江事業政策課長】 座長のほうから言っていただきましたとおり、1週間後、12月17日17時から、この会場で第2回目のヒアリングを実施したいと思います。

【黒川座長】 本当に今日はどうもご協力ありがとうございました。

以上