

タスクフォース構成員からの ご質問への弊社回答

**平成22年4月20日
ソフトバンク株式会社**

質問1-1

「光の道」の整備には、①残り10%の超高速ブロードバンド未整備エリアにおける基盤整備と、②超高速ブロードバンド整備エリアにおける利用率30%の向上、の2点が必要と考えられるが、

1)①について、未整備エリアにおける基盤整備を短期間(5年間)で行うためには、どのような方策を講じることが必要と考えるか。事業者間の設備競争を通じた基盤整備、公的資金の投入による計画的基盤整備、あるいはそれらのミックス等、複数の方法が想定できるが、どのような方法が適当と考えるか。その際の整備主体、運営主体、財源等については、どのように考えるか。

回答1-1

1)

- 「光の道」は全ての国民に光サービスを100%普及させるものであり、単なる未整備エリアの問題として捉えるべきではない。
- その前提として、光インフラを2015年までに整備する方策としては以下のとおり。
 - ① NTT東西を構造分離して「[アクセス回線会社](#)」を設立し、「光の道」の整備主体とする。
 - ② メタル維持義務を撤廃し、光の[計画的・効率的な全国整備](#)を可能とする。
- [アクセス回線会社](#)は計画的・効率的な光インフラ整備を行い、全国でサービス提供することにより採算性は確保可能であるため、[公的資金の投入は不要](#)。

質問1-2

「光の道」の整備には、①残り10%の超高速ブロードバンド未整備エリアにおける基盤整備と、②超高速ブロードバンド整備エリアにおける利用率30%の向上、の2点が必要と考えられるが、

2)②について、利用率を向上させる方法としては、何が適当と考えるか。また、利用率向上のための方法として、事業者間競争の活性化による料金の値下げやサービスの多様化等も考えられるが、事業者間競争の活性化のためにはどのような方策が考えられるか。

回答1-2

2)

- 「光の道」を整備し光利用率100%を達成するためには、①計画的・効率的な光整備の推進と、②競争による利用者料金の低廉化等が必要。
- ①については、NTT東西を構造分離して「アクセス回線会社」を設立し、「光の道」の整備主体とすることで、計画的・効率的な整備を推進すべき。
- ②については、アクセス回線会社が全ての事業者に対して公平にアクセス回線を提供することで、事業者間競争を活性化し、料金の低廉化等を実現すべき。

質問2

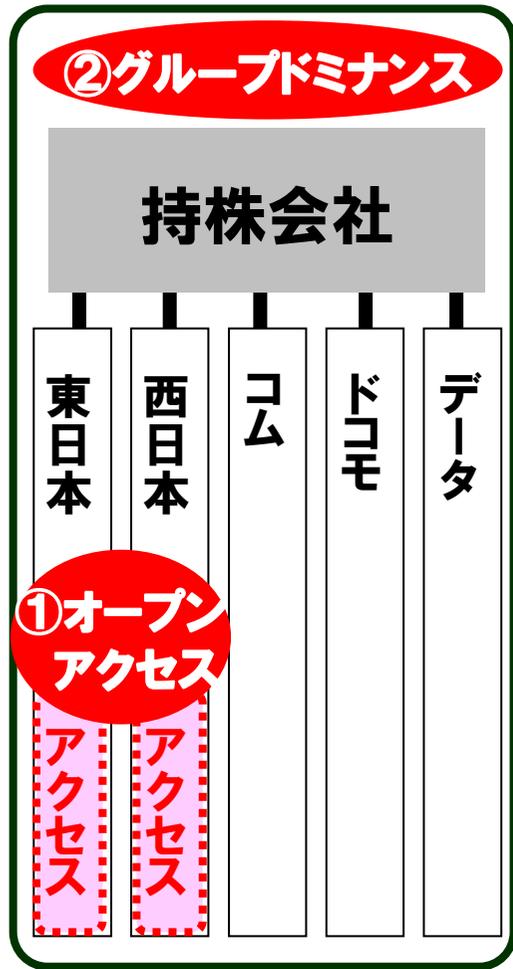
「光の道」が整備される時代において、市場における競争はどうあるべきと考えるか。また、その際、NTTへの規制の在り方についてはどうあるべきと考えるか。

回答2

- 公平なアクセス網上で競争が十分できている市場環境が、「光の道」時代のあるべき姿。
- 公平なアクセス網の実現には、NTTの構造分離が必須である。
- また、アクセス網を開放したとしても、持株会社を通じたグループドミナンスの問題が存在するため、その解消に向けて、NTTグループの資本分離が必須。(別紙① 参照)

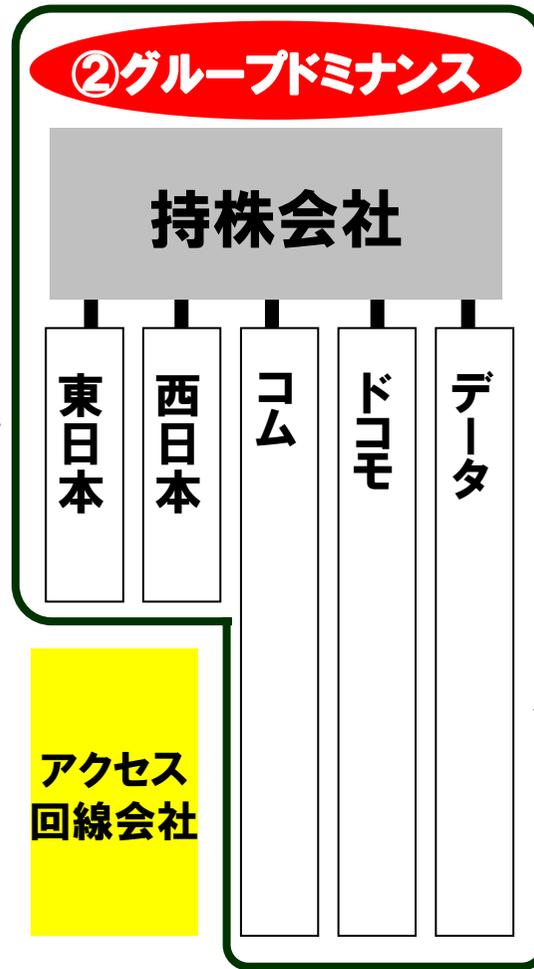
完全資本分離が不可欠

現行



①解決

構造分離



①②とも解決

構造分離
+
資本分離



質問3

「光の道」の整備に向け、貴社はどのような貢献ができると考えているか。

回答3

- ・「光の道」の整備に向け、官民あがてのプロジェクトを立ち上げるのであれば、当社としても積極的に参加し、惜しみなく協力する所存。
- ・また、メタルから光への切り替えに際し、当社の400万ADSLユーザにも多大な影響が出ることは必至だが、利用者が混乱することなく光サービスに移行できるような体制を構築する等、「光の道」の実現に支障が出ないよう協力していく。
- ・さらに「光の道」の上で実現可能なサービスの開発や販売については、当社がADSLやYahoo！等のサービスにて培った経験や実績を十分に活かすことが可能と考える。
- ・具体的には、医療・教育等の全国民向けのアプリケーションの開発・普及にかかるサポートやその他国民生活を豊かにする各種サービスの実現に向けて、行政や関係事業者等と連携の上、邁進していきたい。

質問4

加入者ファイバの接続料は東西別全国一律料金となっているが、今後条件不利地域にファイバを敷設することをふまえ、地域間料金格差を設けることについてどのように考えるか。また、公的資金の補助を得て敷設された光ファイバの接続料はどのようにあるべきと考えるか。

回答4

- 「光の道」は全ての国民があまねく公平に利用できる基盤インフラであることに鑑みると、全国一律で低廉な料金であることが望ましい。
- なお、全国一律で効率的なインフラ整備を推進するアクセス回線会社であれば、採算性は確保可能であり、公的資金の投入は不要。

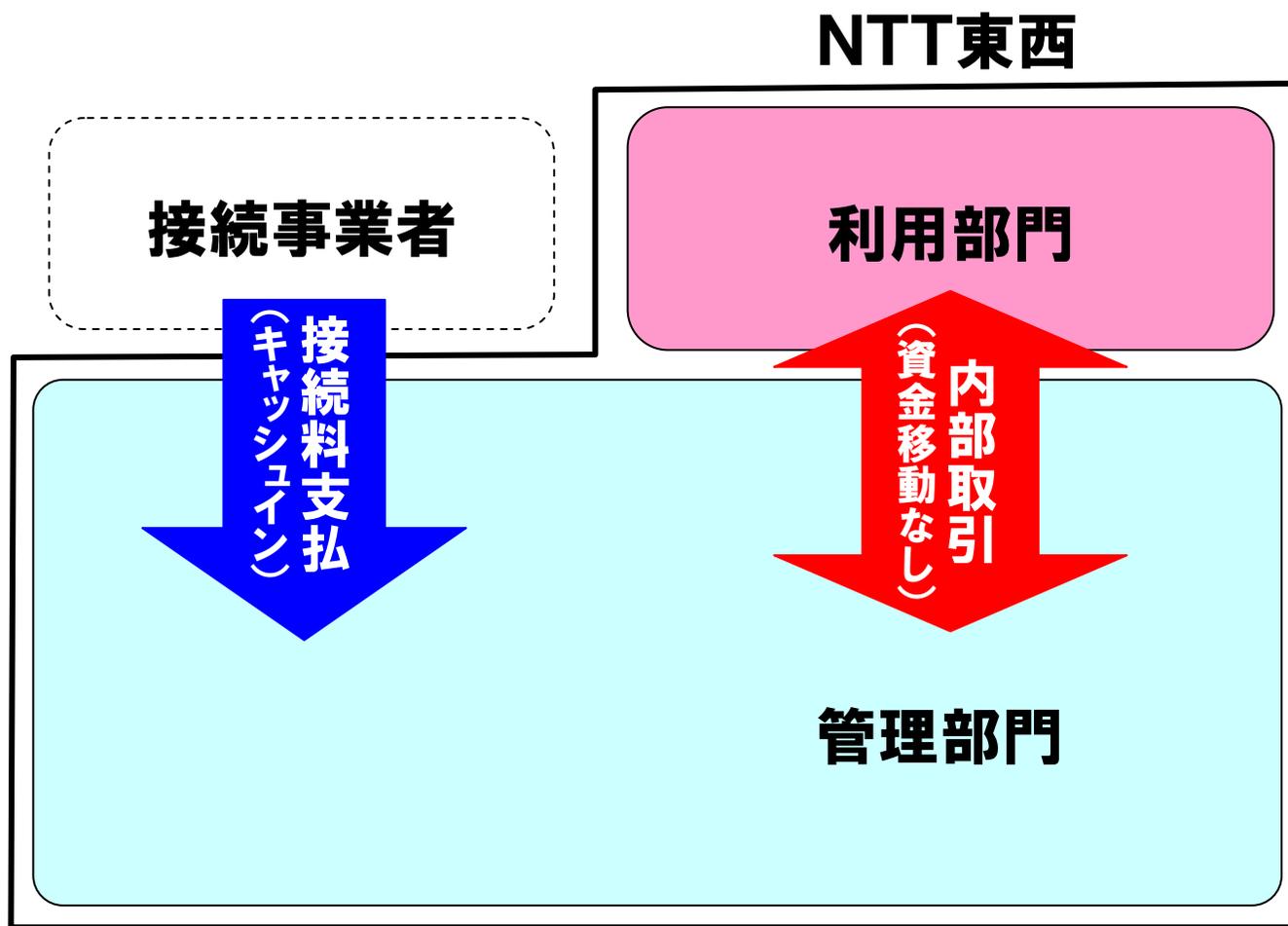
質問5

ネットワークの開放策について、現在の仕組みでこういった障害があるのか、具体的に教えていただきたい。

回答5

- 現在のNTT東西のネットワーク開放策には、主に次のような問題が存在。
 - 情報漏洩問題にあるように、利用部門と管理部門のファイアウォールが実効的に機能していない。
 - 情報の非対称性、手続きの非対称性等、接続事業者との同等性が確保されていない。
 - 接続料の支払は、利用部門と管理部門では内部取引のため相殺となり、NTT東西においては実質的な負担(キャッシュアウト)が発生しないため、接続料を高めるインセンティブが働く。(事実、管理部門の方が利益率が高い状況にある。)
(別紙②、別紙③参照)
 - ADSLについては、設備開放政策により競争事業者の参入が促進され、サービスの普及に一定程度寄与したが、FTTHについては、8分岐単位の接続であり、狭い配線区画も相俟って、実質上競争事業者の参入を排除している状況にある。
 - NGNについては、アクセス回線と一体での提供等、十分なアンバンドルがなされておらず、接続事業者の創意工夫に基づく自由なサービス提供を阻害している。

NTT東西の構造的問題



接続料を高めるインセンティブが働く構図が問題

光ファイバー課徴金160億円

電線4社など見積価格を調整 公取委命令へ

ブロードバンド（高速大容量）通信に使う光ファイバーケーブルの製造・販売会社が、販売の際に見積価格を事前に見積るなどのカルテルを結んでいたとして、公正取引委員会は14日、独占禁止法違反（不当な取引制限）で総額約160億円の課徴金を命じる方針を各社に伝えた。命令の対象は電線大手4社と関連部品を製造する数社で、販売はNKT東西やNKTアドコム向けだった。公取委が命じる課徴金総額としては、過去最大の規模となる見通した。排除措置命令も出す。（小島寛明、和気真也）

大手4社は、住友電気工業（大阪）、古河電気工業（東京）、フジクラ（岡）、昭和電線ケーブルシステム（岡）。アドバンス・ケーブル・システムズ（ACC）、東京にもいる。

関係者によると、課徴金は見積もりを出した各社にするが、電線各社は2008年2月と09年6月、見積価格や、受注割合の順位を話し合いで決めていたとされる。

公取委は、電線各社が、NKT向けの光ファイバーの販売価格が低下しないよう、調整を繰り返していたとみて、電線各社は、KDDIや電力各社など、ほかの通信事業者とも光ファイバーケーブルの取引があるが、ほかの通信事業者と比べ、NKT向けの販売価格は高額となる傾向

が指摘していると、課徴金はカルテルや談合で企業が得た売り上げの一部を国庫に納めさせる制度。違反行為の内容や企業の規模によって、課徴率が定められている。カルテルや談合に加わった製造業や建設業の大企業は原則として売り上げの10%。

が構っていたという。NKTは光ファイバーを利用したインターネットサービスを2001年に開始。現在、光ファイバー網を全国の9割に張り巡らしているが、実際の利用率は3割にとどまっている。総務省は、光ファイバーをはじめとするブロードバンドの利用を国内の全4900万世帯に行き渡らせる計画を掲げている。当初は2020年までとしたが、今年に入って達成時期を15年に早めた。

割高な利用料につながるという
上智大学の古坂誠教授（独占禁止法）の話、光ファイバーはこれからの日本にとって重要な情報通信インフラで、大きな意味での「公共事業」。今回のカルテルが、NKTの光回線の利用者が負担する回線敷設料や、月々の利用料金の高止まりにつながっているのは事実で、建設会社のカルテルと同様に極めて悪質だ。

2010年4月15日付
朝日新聞 朝刊

こうした事実も接続料上昇要因のひとつ

質問6

NTT西日本の個人情報漏洩問題についてのお考えを聞かせていただきたい。

回答6

- 本件、本質的にはNTTの自社優遇インセンティブに起因する問題。
- 同一会社が卸部門と小売部門を兼業している以上、この自社優遇インセンティブ自体がなくなることはない。
- よって、システム対応・運用変更による部門間のファイアウォール措置の改善や社員教育の徹底等の対策を行っても、問題に対する本質的な対処とはなり得ず、今後、同様の問題が引き起こされる可能性は常に存在し続ける。
- なお、この問題はNTT東日本においても同様。
- このような問題への抜本的対処としては、NTT東西を構造的に分離し、特定会社を優遇するインセンティブ自体を失わせる他に方策はない。
(別紙④ 参照)

西員
NTT
子会社

顧客情報35万件漏えい

販促目的、代理店6社に

NTT西日本の100%出資会社「NTT西日本―兵庫―(神戸市中央区)の40歳代の男性社員が、兵庫県内の顧客情報約35万件を、NTT西日本の高速大容量通信サービス「フレッツ光」を扱う販売代理店6社に販売促進目的で提供していたことがわかった。NTT西日本―兵庫と代理店が締結

した契約の内容に反しているうえ、個人情報流出していることから、同社は「厳正に対処し、再発防止に取り組み」としている。

同社によると、男性社員は8〜10月、代理店から勧誘などで使う電話番号のリストを預かり、番号ごとに、NTTや他社のADSL(非対称デジタル加入者線)

を利用しているかなどがわかる印を付けて、代理店側に返していた。

リストには名前や住所などは記されておらず、同社の調査に対し、男性社員は

「フレッツ光への乗り換えなど代理店の販売拡大につなげたかった」としているが、代理店側は「情報を営業に利用したことはない」と説明しているという。

2009年11月18日付
読売新聞(大阪版) 朝刊

質問7

現在、NTT東西には、ドミナント規制が課されており、制度上、情報の対称性や手続の同等性などが確保されているが、NTT西日本の個人情報漏洩問題などが起きていることを踏まえると、競争の同等性を更に高めることも必要と考えられるが、どうか。具体的に必要と考える措置があるか。

回答7

- 質問5及び質問6において回答したとおり、現状のドミナント規制による運用においては、数多くの問題が存在しており、事業者間の同等性が確保されているとは言えない状況にある。
- 同一会社が卸部門と小売部門を兼業している以上、自社優遇インセンティブ自体がなくなることはないため、構造分離を実施し、同等性を確保する以外に方策はない。
- なお、諸外国においても機能分離について、以下のような課題が指摘されているところ。
 - ファイアウォール機能不全
 - 内部相互補助
 - 自社ユーザ優遇
 - 同等性確保による品質犠牲
 - 監視・運用コスト発生

質問8

NTT東西は、光アクセス網は8本まとめてでないで借りられない形で設計し、NGNは、そのアクセス網と一体となった形で設計するなど、いずれも競争事業者の利用を前提としたネットワーク設計をしていない。NGNでは、更にネイティブ方式のISP事業者が3社に制限される設計となっているため、ISP事業者からは競争上の懸念が示されるなど、メタル・PSTNから光・NGNへのマイグレーションが進展する中で、メタルで生み出された競争環境が消え去ろうとしている。光の時代における競争環境を実現するためには、NTT東西のアクセス網をより他事業者に使いやすい形に見直すことも必要と考えられるが、どうか。具体的にアクセス網がどのような形になれば、FTTH市場の競争環境が実現すると考えるか。

回答8

- NTT東西のFTTHのシェアが約75%となり、独占状態に回帰していることを見れば、これまで以上に競争環境が悪化していることは明らかであり、このことは何よりも[光アクセス網の開放が不十分であることに起因](#)している。
- 同一会社が卸部門と小売部門を兼業している以上、自社優遇インセンティブ自体がなくなることはなく、まずは[アクセス網の構造分離が必要](#)。
- その上でメタルと同様の競争環境をFTTH市場において実現するためには、全ての事業者に公平な[分岐端末回線単位の貸し出しを実現することが必要](#)。

質問9

事業者間のより一層公正な競争環境を整備するためには、NTT東西からアクセス網を別会社として分離する考え方もあり得る。この場合、アクセス会社がNTT持株内にあっても、アクセス網分離後のNTT東西は、ボトルネック設備(アクセス網)を持たなくなるので、現行制度上は、NGNを含めてボトルネック性を根拠とする規制を課せなくなるが、この点についてどう考えるか。

回答9

- より一層公正な競争環境を整備するために、まずはアクセス網の構造分離及びNTTグループの資本分離を行うことが必要。
- さらにアクセス網分離後のNTT東西については、総務省で検討することとなっているドミナント性やボトルネック性を含めた指定電気通信設備制度の見直しの結果を踏まえ、対処を判断すべき。
- 加えて、独占禁止法等による適正な運用監視がなされることは当然必要。

質問10

不採算であるとして超高速ブロードバンドインフラが整備されていない地域に関して、一般論として、初期投資に関する負担がなければ、そういった地域においてもサービス提供を継続することは可能か。

回答10

- ・全国一律で効率的なインフラ整備を推進するアクセス回線会社であれば、公的補助を受けることなく、サービスを継続提供することが可能。

質問11

8分岐問題(光ファイバーを1分岐単位で貸し出す案の是非)について、どう考えているか。NTT以外の各社による実験結果が出たそうなので、それをふまえてお答えいただきたい。

回答11

- 8分岐問題については、事業者間の公平性を担保するために、NTT東西のアクセス部門を構造分離した上で、全ての事業者でOSUを共用した分岐端末回線単位での接続を実施することが必要。
- なお、2010年3月10日に報道発表したとおり、NTT東日本の商用設備環境にて実証実験を行い、技術面・運用面において複数事業者によるOSU共用が実現可能であることを確認済み。

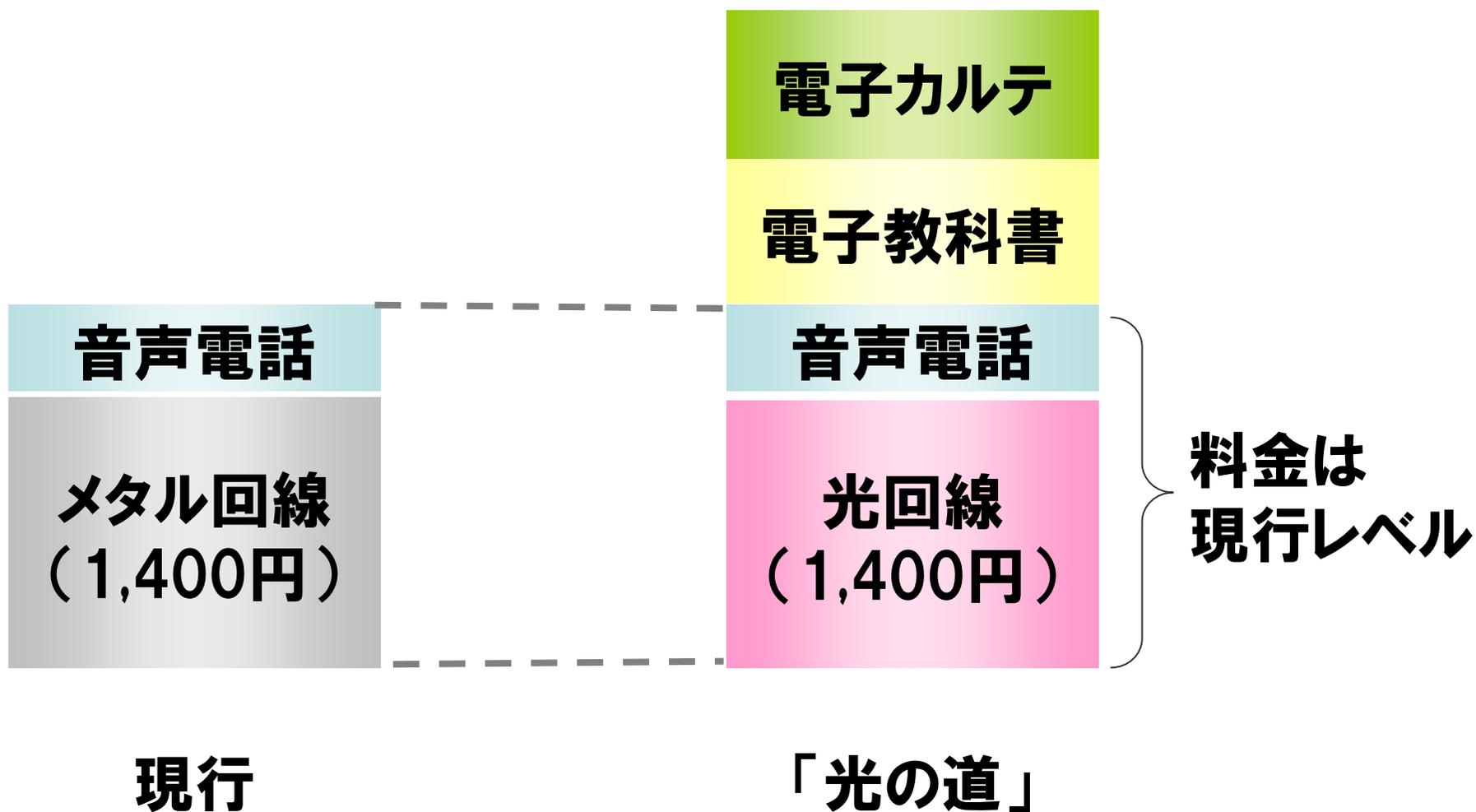
質問12

光の道時代のユニバサービスの定義(具体的なサービスの中身)、コスト負担ないし基金についてどう考えるか

回答12

- メタルから光への移行にあわせてユニバーサルサービスの対象を 電子カルテ、電子教科書等のより高度なサービスを含めたものに 拡充すべき。
- 「光の道」の時代においては、拡充されたユニバーサルサービスが国民に広くあまねく、現状と同程度の料金で提供されることを保障すべき。(別紙⑤ 参照)
- 全国一律で効率的なインフラ整備を推進するアクセス回線会社であれば、採算性は確保可能であり、公的資金の投入は不要。

「光の道」時代のユニバーサルサービス



質問13-1

8分岐を実現した場合、光ファイバをNTT東西から借りてFTTHサービスの提供を積極的に行う考えはあるのか。

回答13-1

- NTTも含めた全ての事業者でOSUを共用した分岐端末回線単位接続が実現され、接続料が低廉且つ適正な水準になれば、当社においてもFTTHサービスを提供することについて検討可能となるが、その前提としてアクセス回線会社の設立が必須と考える。
- また、メタルから光への移行に際しては、事業者間の競争環境に配慮した移行ルールの整備が必要。

質問13-2

他方、8分岐を実現すると、CATV事業者や電力系事業者は、設備競争が困難になると考えられるが、この点をどう考えるか。

回答13-2

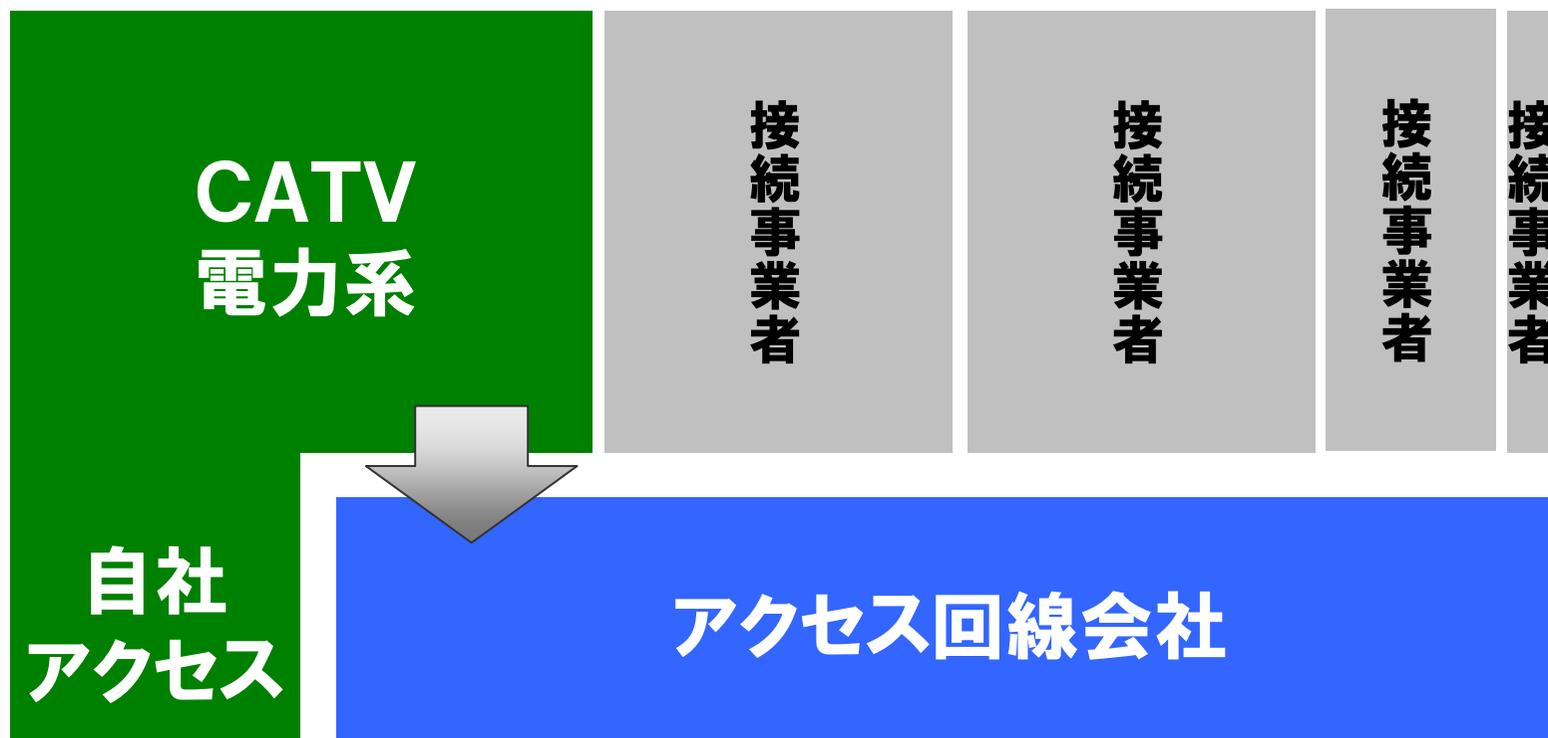
- ・ 8分岐問題とは別に、そもそも「光の道」の整備主体がアクセス回線会社となったとしても、CATV事業者や電力系事業者が自社の設備で事業継続することを妨げることはない。
- ・ CATV事業者や電力系事業者は採算エリアでは従来と同様に自社設備でエリア拡大を実施し、それ以外のエリアではアクセス回線会社の設備を利用することによって、エリア全体を通して効率的なサービスの提供が可能となる。(別紙⑥ 参照)

(次ページに続く)

- なお、光への移行に際しては、メタル撤去という点で、DSL事業者の方がより直接的な影響を受ける立場にある。
- DSL事業者が抱える最大の課題は、光回線の公平な貸出ルール(低廉かつ適正な接続料)が整備されていないことだが、これはアクセス回線会社を設立し、ドライカットパと同水準以下の接続料を実現することで解決される。
- この課題さえ解決されれば、事業構造自体には大きな変化はない(中継網の設備はそのままアクセス回線がメタルから光に変わるのみ)ため、事業継続は十分に可能。(別紙⑦ 参照)
- メタル撤去に際しては、接続事業者への影響に鑑み、2015年までのメタルから光への移行計画を官民あけて作成し、全ての国民が低廉な料金で、より良いサービス(速度向上等)を利用できるようにすべき。

「光の道」におけるCATV・電力系事業者

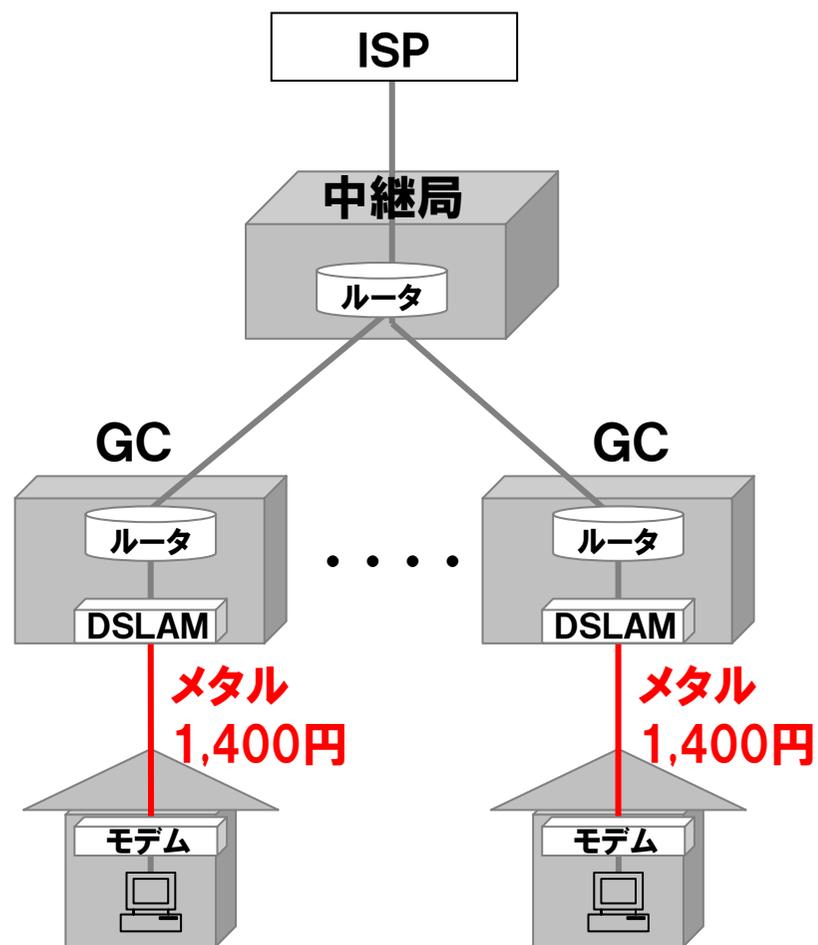
別紙⑥



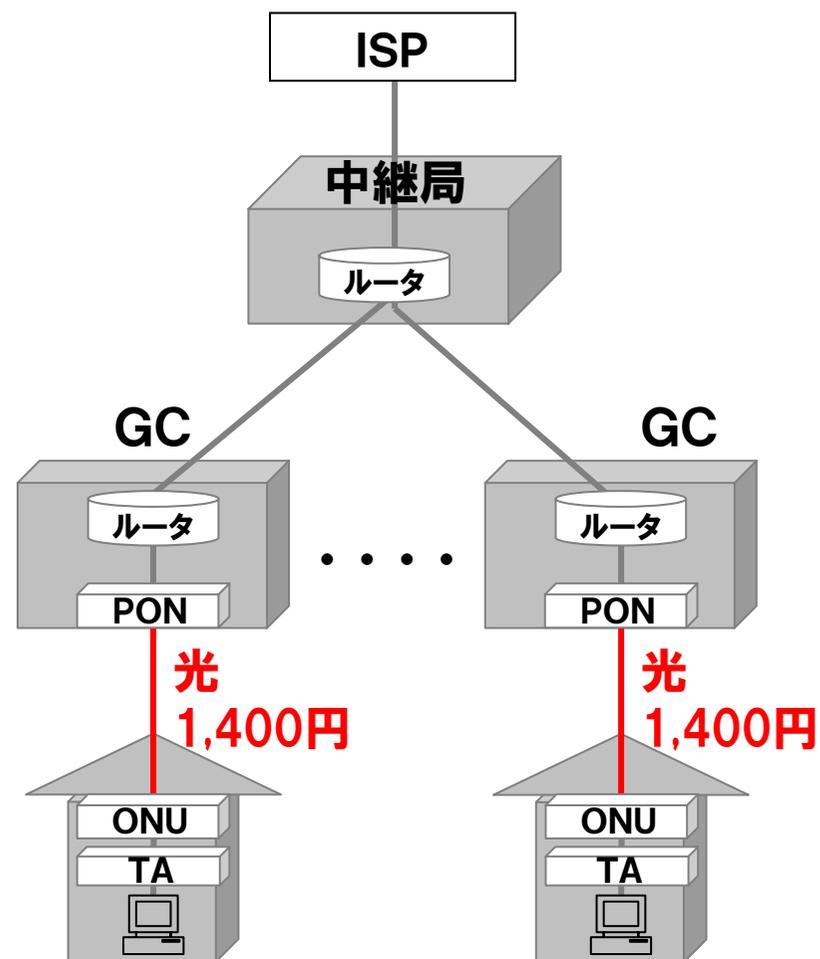
**自社アクセス以外に
アクセス回線会社設備も利用可能**

DSL事業者のビジネスモデルに変更はない

DSL事業者



光事業者



質問13-3

自ら光ファイバを敷設して設備競争を行う考えはないのか。

回答13-3

- 当社独自のアクセス網構築については、線路敷設基盤(電柱、管路等)を保有しないため実質的に不可能な状況。
- なお、光アクセス網は国家の基盤インフラとして、効率的に整備される必要があり、アクセス回線会社による一括整備が望ましいと考える。