

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9回会合

「電気通信市場の環境変化への対応検討部会（第9回）」

（2部会合同）

1. 日時 : 平成22年4月20日（火）16:30～20:30

2. 場所 : 総務省地下2階講堂

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）、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）、國領 二郎、藤原 洋、吉川 尚宏

(2) 総務省

原口総務大臣、内藤総務副大臣、長谷川総務大臣政務官、小笠原総務審議官、寺崎
総務審議官、利根川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、田中官房長、原政策統括官、谷情報通信国際戦略局次長、福岡電気通信
事業部長、吉田電波部長、高崎総合研究官、山田総務課長、淵江事業政策課長、古
市料金サービス課長

4. 議事

(1) 株式会社ケイ・オプティコムからの説明

(2) 株式会社ジュピターテレコムからの説明

(3) テレコムサービス協会からの説明

(4) 株式会社イー・アクセスからの説明

(5) ソフトバンク株式会社からの説明

(6) KDDI株式会社からの説明

(7) 日本電信電話株式会社からの説明

5. 議事録

【黒川座長】 それでは、定刻となりましたので、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9回会合を開催させていただきます。今回は両部会の合同開催により、関係する事業者団体からのヒアリングを行うことにしております。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座長の私が務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

前回と違いまして、今日は順番を真っ逆さまにしましたので、ケイ・オプティコムさんから順番にプレゼンテーションをしていただきたいと思います。

さて、本日のヒアリングの進め方ですけれども、入れかえ制とさせていただきますと思います。各社団体の方は、ご自身のヒアリングの順番が来ましたら、テーブルに着席し、説明をいただきたいと思います。説明終了後は質疑応答に対応していただき、それが終わりましたら、次のヒアリングの方と交代していただきたいと思います。なお、事前に構成員から質問事項をいただいておりますが、その回答は各社団体の資料として添付しております。

それでは、最初に内藤副大臣にごあいさつをいただけるという話でしたけれども、今、政務三役会議がまだ長引いていて、お見えになったらごあいさつをいただくということで、早速時間ですので、最初のヒアリングを始めたいと思います。

それではまず、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。大変恐縮ですけれども、時間10分を厳守していただいております。よろしくお願いいたします。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 ケイ・オプティコム社長をしております藤野でございます。本日は発表の機会を与您いただきましてありがとうございます。それでは用意しました資料、前にプロジェクターにありますので、それを中心に発表させていただきます。

まず、1ページ目でございますが、私ども地方のインフラ系の事業者ということで、北海道から沖縄まで、首都圏を除きまして、全国で9社ございます。これまでの累積総投資額2兆1,000億円、光ケーブルの物量で45万キロメートル、法人顧客は8,300社、F T T Hの加入者で185万件というところまで至っております。

私ども地域の事業者から見ました今回のスキームに対する基本的な考えでございます。まず、競争のないところでは何も生まれれないというのを原則的に考えております。したがって、複数事業者によりまして、活発な競争が展開される環境を形成することが必要ではないかということ。また、設備投資に関しまして、引き続き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、バランスをとって促進していくということが必要ではないかと考えております。さらに、ブロードバンドということですが、FTTH以外に、ADSL、CATV、携帯電話等、既にブロードバンド的に多様化しておりますアクセス手段がございますので、利用者がみずからのライフスタイルやニーズにあったものを選択できるということが、引き続き必要ではないかと。この3点を基本的に考えております。

それでは「光の道」の構想の実現にあたって留意すべき点として、3点ほど挙げさせていただきます。まず、エリアを大きく分けると、インフラが整備済みのエリアというのがあると思います。それとインフラがまだ未整備のエリアがあると思います。インフラが整備済みのエリアにつきましては、今度は活用の普及率、この向上のために多様な利活用の提案による需要喚起が極めて重要でありまして、この地域につきましては、インフラ整備の議論は不要ではないかということでもあります。

続きまして、民間事業者がインフラ整備を行うということを中心に考えるんですが、条件不利地域というのがございまして、その地域に関しましては、民間事業者だけではかなり整備が難しいということもあります。地方の自治体を通じて、公的な支援を行いながら整備を進めることが妥当ではないかということで、知恵と資源を集中投下し、スピードを加速する必要があると考えております。

さらに、「独立したアクセス網の整備主体」を設けることに関しましては、コスト負担のひずみを生みまして、その結果、地方が衰退し、インフラの脆弱化という影を生みかねないと考えております。これは結果的に「光の道」に逆行するのではないかということでもあります。このあたりを少し詳しくご説明いたします。

次のページ、実施すべき施策ということで先ほどとダブりますが、現状認識①のところでは、インフラが既に整備された地域、この地域はすぐにもサービスが利用できる地域でございます。ところが、そういう地域でありましても、それを利用しない人が存在するということがあります。従いまして、民間・行政それぞれの立場から利活用策を提案し、需要を喚起することが重要ではないか。民間は、モバイルや放送との組み合わせ等、行政は行政手続の簡素化とか電子化といった利活用策をやりまして、それからインフラをやっていくということで、今すぐのインフラの議論は不要ではないかということでもあります。

現状認識②のところ、条件不利地域、この地域につきましてはインフラ整備ができておりませんので、民間事業者に対しまして、自治体を通じての公的支援を行いながら、整

備を推進するのが妥当ではないか。この場合でもやはり競争というのを重視しまして、競争入札等で民間の創意工夫を引き出し、最小限の支援の規模にとどめるということが肝要ではないかと。いずれにしましても民間と行政の知恵と資源を集中投下することで、「光の道」構想実現に向けて、インフラ整備のスピードを加速するということでもあります。

続きまして4ページでございますが、懸念される影の部分のご説明であります。「独立したアクセス網の整備主体」を設け、独占的にインフラ整備を行う、こういう案があるかもしれませんが、これはさまざまな影を生みかねないと考えております。1つはコスト負担に関しまして、過大な需要想定をもとにした、過剰に安価な料金設定によりまして、資本回収を不能にし、そのツケは結果的に国民や利用者に戻ってくるということ。さらに、設備の維持コストというのが重要でありまして、それをあまりにも低く見積もりますと、インフラ品質の低下を招く。やはりメンテナンスできませんので、低下を招き、安定的かつ良好なサービスを受けるべき利用者の権利を最終的には阻害していくということを考えております。

次、地方の衰退という視点であります。地方に根づいて地道にインフラを整備し、世界最先端のインフラ基盤構築の一翼を担ってきた事業者を撤退に追い込むのではないかと。地方の個人生活や企業生活を下支えしてきた事業者がいなくなるだけでなく、地方の経済・雇用にも影響するのではないかと。これが国力を弱めることにつながると考えております。

続きまして、インフラの脆弱化という視点。複数事業者がインフラ整備を担うということで、リーズナブルで、かつ高い信頼性が確保できる企業向け回線、これは現在キャリアダイバーシティと呼びまして、複数の事業者がルート等を分けまして、冗長構成をしておりますが、そういうことは担保できなくなります。さらにインフラ独占で、設備の高度化・多様化のインセンティブがなくなり、イノベーションも起こらなくなります。したがって、インフラの多様性・信頼性が確保されなくなるおそれがあると考えております。

次のページです。したがって、日本の将来のインフラ像を決定づける議論であるからこそ、拙速かつ不公正な形で結論づけるというのは避けまして、まず、「光の道」構想実現のために具体的な方策案というものを広く示してもらいたいと思います。現在まだ、きちっとした形では案が示されたとは考えておりません。さらに、その具体的な方策案につきまして、十分な国民的コンセンサスの醸成を図るべきであろうということでもあります。いずれにしても長い目で見て、国民や利用者の利益となるのか、特定キャリアだ

けを利することにならないかということ十分に考えていく必要があると考えております。

続きまして、「光の道」実現のヒントということで、近畿2府4県の競争状況につきまして、少しお時間をいただいて説明をさせていただきたいと思っております。

まず、F T T Hの都道府県別世帯普及率でございます。昨年12月末でございますが、近畿の2府4県——滋賀県、京都府、大阪府等は全国平均以上のF T T Hの普及率になっております。1位が滋賀県、2位が東京都、3位4位が京都府、大阪府というぐあいに、全国平均以上であります。A D S L、C A T V等の普及率もそれなりにありまして、合計しますと黒い実線の部分になるわけでありまして、光だけを見ておられますと、これだけの普及率があるということはなかなか気がつきませんが、3つを考えましてもこれだけあるということを忘れることはできないかと思っております。

8ページでございますが、インフラ系の事業者であるからこそ、料金競争ができるということでありまして、関西ではN T T西日本さん、J : C O Mさん、当社、この3社が三つどもえの設備競争をしておりまして、設備競争の上ではリスクを背負っておるわけでありまして、そういう競争をすることによりまして、結果的にはサービス競争につながり、料金競争にもつながっていくということで、利用者の利便性の向上に貢献できていると考えております。

次のページでございますが、アクセス網でのサービス競争ということで、光ファイバーの両端にはO N U、O S U、A M Pというのがあるかと思っております。これを含めた設備競争をすべしということでありまして、新しいサービスをする上では、設備競争の両端の機械の共用だけを考えたのでは新しいサービスは生み出せないと考えております。当社の事例ですが、100メガサービスから1ギガサービス、光C A T Vサービスというのを広げていく場合に、すべて別のネットワークという形で設備を広げてまいりました。こういう視点は忘れることはできないかと思っております。

次にインフラ整備をするためにはどうかということですが、現在、当社の場合、関西地域で9割の世帯カバー率になっております。これはN T T西日本さんも同じであります。ここまでの設備カバー率に持っていくために、道路占用であるとか、道路使用であるとか、電柱共架であるとか、電柱民地承諾であるとかいろいろな手続を逐次、地道にやってきた、その結果であります。大変手間がかかる手続であります。この手続を省くというような、惜しむというような事業者が出てくるのであれば、これは大変遺憾なことと考えております。

11 ページに、行政支援によるエリア拡大ということで、これまでも——青、緑、黄色というのが現在サービスしているところではありますが、それ以外のところに、行政さんと協力しながらエリアを拡大してまいりました。これは条件不利地域をなくす活動であります。

最後にまとめてございますが、基本的な考えは、公平・公正な競争条件をもとに、設備投資インセンティブを確保し、民間会社によってインフラ整備・サービス提供していくという原則を堅持すべきである。「独立したアクセス網の整備主体」の設置等による独占的なインフラ整備は、コストのひずみ、地方の衰退、インフラの脆弱化を招くと考えております。

実施すべき方策としまして、民間事業者が整備を行うことを基本としつつ、条件不利地域では民間事業者に対して、自治体を通じて公的支援を行いながら、整備を促進すべきということであります。これは従来の支援策をさらに充実・強化させることと考えております。インフラが整備された地域では、インフラ整備の議論は不要ということであります。何よりも、公正・公平な形で結論づけるべきでありまして、広く国民の十分なコンセンサスというものを図ることが必要かと考えております。

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、ただいまの説明について、ご質問、ご意見がありましたら挙手の上、発言をお願いします。なお、本日はマイクの数に限りがありますので、ご発言の際にお近くのマイクをご使用していただきたいと思います。私のほうから見えにくいので、質問のある方は大きく手を挙げていただけますか。よろしいですか。

はい、中島さん。

【中島構成員】 みずほ総研の中島です。どうもありがとうございました。

1つ質問したい。全体のご趣旨を承ったのですけれども、その中で、民間事業者が競争しながらやっていくということが、全体としての国民の利益というか、あるいは全体としての経済合理性にもつながっていくのだというお話であるように承りました。確かに、競争が行われない、独占的に行われるということで、さまざまな影があるというお話は理念的にはわかるのですけれども、具体的に、例えば競争阻害されるこういうことがあったとか、何かそういう事例というのはおありですか。あるいは、競争していることによって逆にこれだけコストが下がっているという事例でも結構ですが、おありですか。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 競争でコストが下がったというのは、8ページのところでわかりますように、昔は光のいろいろなサービスの料金が1万円をはるかに超える料金でやっておったわけですが、現在は、ネットの場合は4,900円、さらに電話とセットの場合でも5,200円、テレビが入っても1万円でお釣りがくる8,700円まで値段が下がっております。これはやはりNTTさん、J:COMさんとの競争の結果、生まれた成果ではないかということでもあります。

その次……。

【中島構成員】 すみません。今のところですが、それはいわゆるサービス競争といったイメージがするのですけれども、インフラ設置による競争の面と理解してよろしいですか。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 それは、新しいサービスをつくる上には、インフラがなかったらつくれないと考えておまして、資料の9ページなんですけど、E-PONで当初100メガのサービスをしておるんですが、一般の方に200メガ、さらに1ギガのサービスを追加していくというときには、設備を共用できないんですね。やはり、GE-PONとかAMPとかいうのをみずから置いて、別のファイバーを使ってということですから、これは設備競争をした結果、そういうことが可能になってくるわけです。まとめて光ファイバーを張った資産があって、それを活用していくということですから。

【中島構成員】 ありがとうございます。

【黒川座長】 ほかにどなたがごございますか。

【吉川構成員】 A・T・カーニーの吉川と申します。

ケイ・オプティコムさんの場合は、非常に設備投資を一生懸命やってこられたということなんですけど、その結果、カバーしている2府4県、結構、光の普及率高いんですが、設備を売って設けようという、一種無謀かもしれないと最初は思われたと思うんですけども、やってこられた動機というのはどの辺にあるのでしょうか。ちょっとこれは本来でいうと、ほかの電力会社さんの通信会社さんと比較する必要があると思うんですが、ここまでやられてきたモチベーションというのでしょうか、それはどの辺におありだったんでしょうか。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 もともと電力会社も地域系事業者も地域に根差しているわけですから、地域が活性化して、お金を生み出さなかったら全然話にならないわけです。何とか地域を活性化したいということもありまして、少し無謀かもしれませんがドッ

と設備投資をしまして、それでお客さんをたくさんとることによって採算分岐点を超えて、事業を継続させていこうということで今までやってきたわけです。基本はやはり、地方の活性化ということでもあります。

【黒川座長】 ほかの構成員の方、ありますか。よろしいですか。

はい、國領さん。

【國領構成員】 すいません。4ページの「コスト負担の歪み」というところで、過大な需要想定をもとにしたということなんですけれども、ちょっとやっぱり、いろいろ議論をお伺いしていて、いろいろな方から聞かせていただいて、このコストというのがあまりに高い話から低い話、1,000円台でできるんじゃないかとかという議論から、今、多分ダークファイバーだと4,000円ぐらいだと思うんですけれども、前の話からすごい幅があって、これをどう考えればいいのかというのがちょっとわかりにくいんですけれども、コメントをお願いできますか。

【ケイ・オプティコム（藤野）】 非常に安い値段を提示されている方の内訳がよくわかりませんので何とも言えませんが、コストの中には初期投資の額だけと違って、それをランニングしていくときのメンテナンスコストとか、それから建設途中で、例えば道路占用であるとか、電柱共架であるとか、いろいろな手続、その中には地主からいろいろなクレームが来たりという問題もあります。維持の場合もそうですけれども、そういう間接的というか、附帯するコストがそれなりにあるんです。そういうことをどの程度織り込んでおられるかというのが知りたいところなんです。そういうのを織り込みますと、1,000円台で光ファイバーの提供ができるかと甚だ疑問ではないかと考えております。

【黒川座長】 國領さん、オーケーですか？

【國領構成員】 はい。

【黒川座長】 ほかに。今日は時間が限られていますので、まだあるかと思えますけれども、次の株式会社ジュピターテレコムさんのご説明に移りたいと思います。どうもありがとうございました。

この間、内藤副大臣、何かごあいさつあれば。いいですか。よろしいですか。

【内藤総務副大臣】 いや、結構でございます。

【黒川座長】 そうですか。

準備整いましたか。それでは次に、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。よろしく願いいたします。

【ジュピターテレコム (森泉)】 ジュピターテレコムの森泉でございます。このたびは発言の機会をいただきましてまことにありがとうございます。本日はケーブルテレビ事業者の立場から意見を述べさせていただきますが、説明に入る前に、一言申し上げさせていただきます。

私どもケーブルテレビ事業者は、ケーブルテレビのインフラが国民生活に浸透し、地デジ対策や超高速ブロードバンドサービスの普及に貢献していると自負しておりますが、「光の道」構想ではF T T Hの利活用のみで議論が終始しておりまして、その点につきましては甚だ遺憾に思っています。

それでは、私どもがやってきたことにつきまして、改めまして皆様にご認識していただくためにも、まずはケーブルテレビの国民生活への貢献度につきましてご説明させていただきます。

1 ページをごらんください。このグラフはケーブルテレビのホームパスと接続世帯数を示しております。ごらんいただきますとおり、国内約4,900万世帯のうち、ケーブルテレビ事業者のサービスを提供可能な世帯数は約88%でありまして、このうちケーブルテレビ事業者のサービスを実際にご利用いただいている世帯は約64%、3,100万世帯となっております。このことから、ケーブルテレビのネットワークは、6割以上の国民の皆様が利用している、生活に密着したインフラサービスであるということがおわかりいただけるのではないかと思います。

ネットワークの総延長は約24万キロメートルにも及び、これを利用して、いち早く放送と通信を融合したサービスを提供してまいりました。電柱や管路などを持たない私どもが長年にわたって、みずから血のにじむような努力を行い、インフラを構築してきたことを、ぜひご理解いただきたいと考えております。

2 ページをごらんください。ここではケーブルテレビ事業者が担ってきた地デジ対策と地域貢献、特にデジタルデバイドの解消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国策である地デジ対策に先陣を切って協力し、地デジの普及に大きく貢献してまいりました。先ほども申し上げましたとおり、6割以上の世帯がケーブルテレビ事業者のサービスを利用しておりますので、今後も地デジ普及に最も貢献できるのは、他ならぬケーブルテレビ事業者であります。

重ねて、このたび当社は総務省さんの要請により、デジアナ変換の実施を決定いたしました。これは地デジ化のスムーズな移行に貢献するとともに、アナログテレビの廃棄問題

など、エコにも役立つものであります。また、サービスが充実していくにつれ、特に高齢者の方へのわかりやすい説明が重要となってまいります。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消することも、地域密着で事業を行っているケーブルテレビ事業者の役割と考えております。

このように、ケーブルテレビのインフラは広く生活に浸透し、重要な地位を占めておりますが、「光の道」構想ではF T T Hの利活用のみに議論が終始しており、非常に残念なことであります。政策の検討・立案に当たっては、私どものような現場の声をもっと早い段階で聞くべきであり、今後はぜひ考慮いただきたいと考えます。

3ページをごらんください。ここではインターネットサービスの競争状況についてご説明いたします。ごらんとおり、日本のインターネットサービスは、設備競争とサービス競争が競争することで発展を遂げてまいりました。当初、インターネットサービスは従量制であるダイヤルアップだけでしたが、私どもが設備競争に参入し、常時接続で定額性のサービスを初めて提供いたしました。その後、A D S L業者によるサービス競争や、ケーブルテレビ事業者とF T T H事業者による設備競争の促進で、より低廉で高速なサービスが実現されたと認識しております。このことから、設備競争を軸としたサービス競争はもちろんのこと、多様なネットワークの登場による技術革新が、ブロードバンドサービスの普及や高速化に大きな影響を与えていることがご理解いただけると思います。

なお、ケーブルインターネットではどのようなアプリケーションでもスムーズに利用可能な30メガや160メガのサービスをメインで提供しており、当社では新規加入の約71%のお客様が超高速ブロードバンドサービスの加入者となっております。もちろん、技術的にもD O C S I S 3.0規格などの活用による、さらなる高速化や低廉化の実現が可能であります。

4ページをごらんください。これを踏まえまして、ここでは「光の道」構想の実現に向けた検討の進め方について提案いたします。設備競争はネットワークやサービスの技術革新を行うために必要不可欠です。設備競争があるからこそ、多種多様なサービスが誕生し、国民の利便性が向上いたします。よって、「光の道」構想はF T T Hだけではなく、H F Cや無線など、多様なネットワークによる公正な設備競争を軸とし、適切なサービス競争を組み合わせるべきであると考えております。

公正な設備競争を担保するためには、現在「光の道」構想で論点に挙がっている、特定事業者に対する助成や補てんへの透明性確保が必要であります。

以上のことから当社は、助成や補てんの対象となり得る、超高速ブロードバンドサービスが利用できないルーラルエリアとそれ以外に分け、それぞれの目的に応じた施策を検討すべきであると考えております。

施策案については5ページ以降でご説明いたします。ここでは「光の道」実現に向けた公正競争のあり方について提案させていただきます。資料では全国の約90%を占める、超高速ブロードバンドサービスが利用できるエリアと利用できないエリアに分け、エリアごとに目的、競争環境のあり方、施策の内容を記載させていただいております。

まずHFCを含む、超高速ブロードバンドが利用できるエリアですが、ここでは既にインフラは整っております。したがって目的は利活用の促進であり、そのためには設備競争やサービス競争の共存が必要であると思っております。利活用の促進ではサービスの高度化・低廉化を目的とした公正な設備競争の促進、ドミナント、レバレッジ規制の堅持、活用業務の認可制度の見直し、アプリケーションの多様化や高度化などの施策が必要であると考えております。特にドミナント、レバレッジ規制、活用業務制度については、フレッツテレビによる自主的な放送参入や、収益性を無視した獲得インセンティブの投入など、現在のNTTに対する規制は形骸化しており、市場支配力は依然として大きいことから、早期に見直すべきであると考えております。

次に利用できないルーラルエリアについては、6ページで説明させていただきます。ルーラルエリアにおけるユルバーサルアクセスの提供主体は、どのようなプレーヤーでも参入可能にすべきと考えております。対象エリアは行政区域ごとに支援要件さえ満たせば、ケーブルテレビ事業者や通信事業者はもとより、新規事業者でも参入が可能とすべきと考えています。選定された事業者は、自治体が構築した光ファイバーを借りるなど、既に実績がある支援形態も含め、さまざまなインフラ整備の方法について検討が必要であると考えます。また、運用補てんはユニバーサルサービス制度を改革して実施すべきと考えます。

次に利活用の活用ですが、ユニバーサルアクセスの提供主体はボトルネック設備を有しているため、上位レイヤーに対してドミナント的な影響力を与え、サービス競争が阻害されるおそれがあります。よって、設備競争が存在する都市エリアより、同等以上のオープン化の義務を負うべきであり、これがサービス競争を活性化し、利活用の促進につながると思えます。

7ページをごらんください。最後に「光の道」構想実現に向けて、改めて意見を申し上げます。「光の道」構想は、FTTHやHFCなど多様なネットワークによる公正な設備競

争を軸とし、適切なサービス競争を組み合わせるべきということでもあります。全国エリアでのNTTの構造分離や機能分離は、国の助成や補てんなどがある場合、公正な設備競争を否定することであり、独占の加速や地域の衰弱につながるおそれがあることから、慎重な検討が必要であると考えます。

加えて、次のような課題の整理を慎重に行うべきです。公正な設備競争の必要性について、もっと議論すべきではないか。NTTのアクセス分離は、ほんとうにサービス競争を促進させるのか。PSTNのマイグレーションがユニバーサルに転嫁されるおそれがあり、もっと慎重に議論すべきではないか。アクセス会社で提供するインフラはFTTHのみならず、HFCと、FTTNや無線などを含めて検討すべきではないか。NTTの上位レイヤーの機能統合に発展し、独占が拡大するおそれはないか。ぜひ、これらの課題につきましても議論いただきますようお願い申し上げます。

以上でプレゼンを終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

【黒川座長】 ありがとうございます。それでは、ただいまの説明について、ご質問、ご意見がありましたら挙手の上、ご発言をお願いしたいと思います。

はい、相田さん。

【相田座長代理】 「光の道」、必ずしもFTTHには限らないんじゃないかというのはごもっともなんですけれども、ちょっと教えていただきたいのは、J:COMさんというよりは、地方CATV事業者さん全体として、IRUによる光ファイバーを使ってHFCを構築された例があると後ろに書いておられるんですけれども、他の通信事業者が引かれたファイバー等を利用して、そこにHFCを構築して、その通信事業者とサービス競争というんでしょうか、競争をやっているというケースはどのぐらいあるのか教えていただければと思うんですけれども。

【ジュピターテレコム（森泉）】 私どもの使っているネットワークは、HFC、ハイブリッド方式で、幹線までは光を用いまして、ノードからご家庭までは同軸ケーブルを利用しているという、同軸ケーブルと光を組み合わせた、いわゆるハイブリッド方式なわけです。その幹線部分については私どもが自前でやっている部分と、今、先生が言われたとおり、他社のものを利用している部分があります。

これは2つありまして、例えば関西の場合は、今までにいろいろな経緯で、関電さんの光を使わざるを得なかったというか、それを使わないと事業ができなかったという歴史的なことがありまして、やっております。それから場合によっては、既存の光のネットワ

ークをお持ちの業者さんからお借りするほうが経済合理性が高い場合はお借りしいていま
すし、それからやはり、ネットワークですから、必ず冗長性といえますか、リダンダンシ
ーが必要になってきますので、そういうところのネットワークについては、先ほどケイ・
オプティコムさんからもお話がありましたけれども、利用させていただくケースがござい
ます。

【黒川座長】 よろしいですか。

【相田座長代理】 はい。ありがとうございます。

【黒川座長】 はい。岸先生。

【岸構成員】 すいません。慶応大学の岸です。

確認的な質問になるんですけども、6ページでルーラルエリアにつきまして、提供主
体はすべてが公正に参入可能な制度というのは、ここで想定していらっしゃるのは、1社
が整備することにして、それをだれにするかというのはオークション的にやるのか、また
はルーラルエリアでも複数が同じように支援を受けてできるようになるのを想定してい
るのか、どっちになるんでしょうか。

【ジュピターテレコム(森泉)】 例えばルーラルエリアでなかなか経済合理性がないの
で、NTTさんに任せて、その分に対して政府が補てんするという場合よりは、例えばケ
ーブルの場合はそのルーラルエリアでも事業展開されているところがあるわけですから、
そこがネットワークを延伸することによってやるというのであれば、そしてそれが合理性
が高いのであれば、その選択肢をNTTさんに限ることなくケーブルテレビの事業者、あ
るいはその他の事業者がオープンに門戸を広げたほうがいいのではないかと。ただ、実際
に競争環境上、複数がやって過当競争になるということもあると思いますので、多分そう
いうところはその中で1社を限定して、そこにお任せするということになるのではないかな
と思います。

【黒川座長】 よろしいですか。ほかに。

町田さん。

【町田構成員】 関連して伺います。今日のご苦労さまです。経済ジャーナリストの町
田徹と言います。

6ページのところで関連して伺いたいんですが、オープン化義務について、ルーラルエ
リアは都市エリアと同等以上の、と書かれています。都市エリアでのドミナント規制とか、
あるいはルーラルエリアでの同等以上のオープン化義務というのは、具体的に言うと、ど

んなものを想定されて言っているのでしょうか。幾つかちょっと例を挙げていただけるとありがたいんですが。

【ジュピターテレコム（森泉）】 都市エリアについては、すでに複数のネットワークが競合しておりまして、既に設備競争も行われているし、歴史的に言ってもその設備競争を通じて、健全なブロードバンドの発展というのはこれまで行われてきたと思うんですね。

ルーラルエリアにつきましては、今のお話になってしまうわけですがけれども、結局、経済合理性がないということで、やはり何らかの政府の支援であるとか、そういうものが必要になった場合に、特定の、最初から決め打ちでなった場合に、その辺の補てんのところが明確になりにくい、それから会計を分離するとかということをしてなかなかわかりにくくなってきますので、それは選定するときはやはり競合させて、その中で最も合理的な業者を選んで、そこに対して補てんであるとかということをしたほうが、全体の中での透明性というのが確保できるんじゃないかなと。それを例えば特定の業者だけにやった場合、結局、そのコストが都市部のいろいろなものに転嫁されるということもあり得るわけですから、そこがほんとうにそうなっているかどうかというのは、現在の電話のサービスでもおわかりのとおり、わかりにくくなっているわけなので、そういう問題は比較すべきではないかなというのが私どもの考え方です。

【町田構成員】 主に管理会計的な収支構造を明確にということと理解すればいいですか。

【ジュピターテレコム（森泉）】 そういうこと……。

【町田構成員】 ありがとうございます。

【藤原構成員】 インターネット総合研究所の藤原でございます。

6ページなんですけれども、ルーラルエリアのインフラ整備にユニバーサルサービスの改革ということをご提案されておりますが、ここでブロードバンドサービスとIP電話を想定ということは、これは両方をされているのか、片方なのかということと、ブロードバンドサービスといってもかなり広い定義になるんですけれども、どの程度の帯域とか、あるいは上り下りとか、ご意見があればと思います。

【ジュピターテレコム（森泉）】 藤原先生が言われたとおり、ブロードバンドって一体どのぐらいかというのがあると思うんですけれども、世の中の流れとしては100メガにだんだん近づきつつあるのかなと思っていますので、100メガのサービスが提供できるというのが基準になっていくのではないかなと思っています。海外の例からいくと、10

0メガというのは海外の皆さんは信じられないぐらい高いんですけども、日本の場合は多分100メガが提供できるサービスが、一応ブロードバンドの規定・基準になるのかなと思っております。ですので、そのサービスができて、それからやはり電話のサービスも通信のところ、少なくとも電話とインターネットが併存してサービスを展開するということが必要なかなと思っております。

私どもの場合でいきますと、上りが今10メガですけども、これは技術的に今、10メガということが悪いということではなくて、ケーブルの場合、技術的にどんどん進んでいますので、ギガでも当然できますし、上りの場合、今の技術でいけば、計算では120メガぐらいまでの上りもできるようになっております。従って、ネットワークをFTTHに限る必要がないという1つのところは、例えば昔はケーブルテレビの技術では100メガというのは不可能だと言われていたわけです。しかし、どんどん技術の進化でDOCSIS3.0みたいなものができて、どんどんどんどん同じネットワークであってもそういうサービスができるようになっていきますから、必ずしも決め打ちでFTTHがベストなんだというやり方というのは、将来にわたって危険ではないかなと。したがって、複数のインフラが併存して競争し、公正に競争していくことが一番じゃないかなと私どもは考えております。

【黒川座長】 よろしいでしょうか。今日は7団体からヒアリングをすることになっていまして、間に2回休みを入れようという配慮になっています。ここで一たん10分休憩を入れて、5時25分から再スタートをしたいと思っております。ジュピターテレコムさん、どうもありがとうございました。

(休 憩)

【黒川座長】 それでは25分になりましたので、次のヒアリングに移りたいと思いません。

では、テレコムサービス協会より、ご説明お願いいたします。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 テレコムサービス協会、会長補佐を務めさせていただいております滝澤でございます。よろしくお願いいたします。

めくっていただいて、1ページ目では若干、現状認識と、市場を概観しております。1985年のNTTの民営化以来、25年過ぎておりますが、依然NTTのアクセス網に関しては、ドミナント規制を導入したにもかかわらず、実質独占状態が継続している。正直、設備を保有しない電気通信事業者が会員の主であります我が協会から見ますと、もう既に

限界がきているという実感でございます。それに加えて、最近はNGN網が、まさにNTTの垂直統合型であって、アクセスも含め、オープン化という側面がほど遠いということでございます。

さらにソフトバンク、KDDI等、他の強豪相手が同様のサービスを実際に展開されているかという、これもまだ未提供という意味で競争環境にもなっていない。あわせて、我々の非常に得意とする地域特化やニッチなサービスというのが、基本的な事業構造の理由でサービスの多様化に資するような環境になってない。むしろ逆戻りしているというのが実感でございます。

めくっていただきまして、2ページ目です。では、我々が考えます今後のあり方という部分で申し上げますと、一般の利用者、それから企業ユーザーから見ても、アクセスがあるからサービスを受けるというものではございません。その上に乗るコンテンツ／アプリケーションに魅力があるかというところで選択されるのが常であります。そういった意味では、上にありますサービスの多様化を促進するための方策として、NTTのアクセスを共有して、各レイヤーがオープン化され、多くの事業者が自己責任で多様なサービスを構築できると、こんな事業環境が必要であり、そのためにはアクセス網のオープン化、それからサービスプラットフォームのオープン化が必須だというふうに思います。

もう一つ下に書いてございますのは、今後を見据えますと、移動体、特にLTE、高速になってきた際のIP化、それからFMC、こういった移動体と固定網の融合、あるいはその先には放送との融合までを見据えて考えますと、コンテンツ／アプリケーションを提供していく。それから利用者から見ますと、1つのコンテンツ／アプリケーションが下の物理的な媒体を意識せずに、多くのタッチポイントで利用できると、このような状況をつくっていくことを考えますと、そこの下の図に書いてございますが、サービスのレイヤーごとのオープン化が必須であろうというふうに思います。

2つだけファクトをお話ししますと、ご承知のように、NGNとISP事業者の接続が技術的な理由が主であろうかと思いますが、3社に制限されている。これはもともと、NTTの当初の構想段階でオープン化をするというスタンスでつくられたものではないという1つのあかしかなと思います。

それから、我が協会は2008年以降、数回にわたってNTT東西とオープン化の協議をしてまいりました。一応オープン化の重要性を認識いただいているんですが、いざ具体的なインターフェースを我々が示しますと、ニーズがほんとうにあるのか、そういった、

我々としてはできるだけオープン化をしてほしいというところを受けとっていただけない。これは過去、電話網の際に機能追加をお願いしますと、これだけのコストがかかります。期間も何年かかりますという過去の悪い思いを思い出させるような現状だというふうにご理解ください。

それから次のページですけれども、今回宿題をいただきました「光の道」整備ですが、1つは整備すべきインフラとしてはF T T Hが原則で結構だと思いますが、一般的な利用で、特にビジネスユース、それからホームユースの両方を考えても、特殊なケースでない限り数十メガバイトがあれば十分です。特に医療機関とか、高精細な動画を送るのは、また別なんでしょうけれども、そう考えますと必ずしも光にこだわる必要はないだろうと。そういう意味では、今後の移動体、L T E等を含めてカバーするインフラを考えるべきではないかと思います。

では、整備主体はどうかといいますと、やはりこれは一般的に考えても、複数の通信事業者が多重に投資するのは社会的な損失とも思えます。確かに今までの事業をやられてきた、いろいろな事業者がいらっしゃいますが、強く申し上げたいのは、この25年、基本的に変わっていない。ここをほんとうに変える力は何かという視点でご議論をいただきたいと思います。そういった意味では、ここに書きましたように、少なくともN T T東西のアクセスインフラは分離をすべきということでございます。

それから政府支援のスキームですけれども、これは先ほど申し上げた、少なくとも光と移動体の両方で補完し合うような形で考えていただければ、それでも利用できないエリアが残る場合は、政府支援。ここで政府支援と書いておりますけれども、単純に税金を投入するということだけではなくて、我々の、ちょっと笑って聞いていただければ結構なんですけれども、例えばブロードバンド宝くじ、それからエコポイント、それからI T機器を量販されている家電の方々のポイントを寄附する。そういった新たな庶民からの財源、いろいろな形で工夫をして、こういう支援が考えられるのではないかと思います。

それから、公正競争の部分は後でもう少しご説明しますが、今後、設備規制というところから、いわゆるS M Pという概念を含めて、サービス規制の概念というものを新たに考えていただきたいと思います。

それから次のページですが、これは先ほど申しました分離の方式として、大きく機能分離、構造分離があります。特に既存の電力系ケーブルテレビ、これも構造分離であれば、論理的には一体統合することも可能であろうかとも思います。ただ、いずれの場合も、N

TTから分離されるリソースというのは、最適化された内容にすべきである。非常に重い形で分離すべきではないというふうに思いますし、特にオープンリーチのような独立した監視組織の中で、分離、それから分離後を見ていく必要があるかと思ったり、あわせて指定電気通信事業設備の範囲の見直し、それから今までは接続会計という中でアクセスを見てきたわけですが、独立をしますと、完全に1本幾ら、もう接続という概念自身が成り立たない。そんなところも視野に入れてご検討いただきたいと思います。

それから5ページ目ですけれども、ここは我々、サービスを提供する上で一番重要なポイントの1つであります。アクセスを各事業者で共有するということになると、現在のNGNでは、ホームゲートウェイと呼ばれる機器が宅内に置かれます。これがいろいろなサービスを受けるにしたがって、こういうものが家の中に複数置かざるを得ないような状況を避けるべきなわけです。特に今後のいろいろな可能性だけを申しますと、スマートメーター、それこそ国民ID、いろいろな家庭の中からアクセスをする際に、物理レイヤーと上のアプリケーションのレイヤーを分けておかないといけない。現状のままでいきますと、宅内のサービスプラットフォームと一体となったホームゲートウェイが置かれています。この辺をきっちり分離していることが非常に重要なポイントではなからうかと思いません。

最後にくどいようですけれども、「光の道」の整備は、単なるアクセス網の整備ではなくて、ネットワークサービス全体の未来視点でデザインをしていただきたいということでございます。

以上です。

【黒川座長】 ありがとうございました。

それでは早速、ご質問を受けたいと思いますが、どなたか。

では、國領さん。

【國領構成員】 ありがとうございます。

4ページなんですけれども、方式というところに、ケーブルテレビ事業者、電力系事業者との統合という欄があって、困難・可能と書いてあって、これは可能であればやったほうがいいという感じなんですか。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 はい。その3ページにもちょっと書かせていただきましたけれども、アクセス網を複数の通信事業者が多重に投資するのは社会的損失と、もちろん各事業者さんからいろいろな異論が出るかもしれませんが、その考え方にのっとれ

ば、今の答えとしてはイエスということでございます。

【國領構成員】 そこが独占になっちゃって大丈夫なのかしら。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 ええ。ですから、先ほど、いずれかの会社からも指摘がありました、独占としての弊害をどう回避するかということをおわせて考えるべきだと。そのくらいしないと、ほんとうに日本の通信市場は変わらないという実感でございます。

【黒川座長】 中島委員。

【中島構成員】 先ほどほかの会社さんにお伺いした議論の裏返しになるのですが、先ほどの議論ですと、むしろアクセス網の技術革新は、サービスの革新を生んでいくというお話がありました。アクセス網を1社に絞るということになると、サービスの革新も生まれなくなる危惧についてはどう思われますか。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 まずは2ページ目の図をごらんいただきたいんですけども、ここでアクセスネットワークと書いたものが、今の段階では、いわゆるFTTHということですね。これをできるだけ多くの事業者で共有しましょう。それもIPという基本的なネットワーク、あるいはコンテンツ／アプリケーション、あるいはサービスプラットフォームを提供される方で共有していきましょと。この構造が実現されますと、いろいろなニーズがインフラに対して落ちてくると思います。そのニーズをしっかり受けていける事業体になれるかというところがポイントだろうと思います。逆に、そのニーズが出てこないのが、今の現状だというふうに理解をしております。

【黒川座長】 徳田先生。

【徳田座長代理】 慶応の徳田と申します。

ページ5のところで、ネットワークのオープン化とユーザー宅内のプラットフォームのお話をいただいて、赤字のところでは宅内プラットフォームに関するルールが必要ということで、多分一般の方々も宅内にいろいろなゲートウェイとかルーターとか置きたくないので、その趣旨はわかるんですが、最後のところで制度的にはサービス規制を導入すべきだにご主張されているんですが、具体的に、我々からすると、プロトコルとか、インターフェースとか、技術的なところのインターフェースをそろえてあげれば、別にサービス規制という概念がちょっと思いつかないんですけども、どういうサービス規制を導入すべきだとおっしゃっているんでしょう。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 確かに、ちょっとこことそぐわない……。

【テレコムサービス協会（今井）】 ここで言及してますサービス規制というのは、従来の接続の規制が、電気通信設備に対する規制になっていましたので、設備を独占している事業者があれば、それをオープン化しなさい、アンバンドル化しなさいというルールになっていたと思います。

アクセス網を独立した事業体にしてしまいますと、はっきり言うと、NTTさんに対する、従来のNTTさんのアクセス網を除いた部分に関しては、そのルールが適用されなくなってしまうんですが、その際には設備を独占しているからではなくて、あるレイヤーで見たときに、そこでのサービスをある1社が全部独占している場合には、そのサービスを他社にも使わせるようにオープン化のルールを整備する必要があるという意味で、こういうふうに書かせていただいております。

【徳田座長代理】 そうですか。はい。

【黒川座長】 舟田先生。

【舟田構成員】 今日のヒアリングの中で、このテレコムサービス協会だけが整備をしないとといいますか、サービスだけの事業者の団体だと思いますけれども、例えばアメリカなどでは地域通信会社が実際上サービス提供においてもの有力になってる。そういう中で、ちょっと一般的な質問なんですけれども、設備を持たない事業者は、今後「光の道」の中で、どういう意義づけがあるのかと、ちょっと漠然とした質問ですけれども。

【テレコムサービス協会（滝澤）】 ストレートに答えになってるかわかりませんが、今の大手の、昔でいう、旧の一種事業者の営業、あるいは事業展開というのは、基本的にマスセールスなんです。多く束で売れる事業を優先的にポートフォリオが打たれています。過去の二種事業者の役割はそれを補完する意味で、地域特化だとかニッチだとか、実はそういったきめ細かい、ユーザーに一番近い事業者としてサービスを補完してまいりました。一部ニッチだと思ってやったのが非常にヒットして、知らないうちに今度は一種事業者にみんなサービスのメニューをとられる。そんなことも過去にあったわけですが、それは市場原理なので結構なんですけれども、そういう補完が今現在、成り立ってきてないということです。

【黒川座長】 では、オーケーですか。ほかにどなたかございますか。よろしいですか。

テレコムサービス協会さん、どうもありがとうございました。

原口大臣が出席されていますので、ヒアリングの方が入れかわる間にごあいさつをお願いしたいと思います。よろしいですか。

【原口総務大臣】 皆さん、こんにちは。大変活発なご議論、今日はまたヒアリングということで、黒川座長をはじめ、皆様お一人一人に私のほうからは感謝を申し上げたいと思います。

「光の道」、2015年までにさまざまなアクセス——これはWi-Fiも含めてでございます。そして、今日はたまたま4月20日、郵政記念日でございます。明治4年に前島密公が、この郵政、新しいコミュニケーションの基盤をつくった記念日でございます。国民におけるさまざまな情報通信に対するアクセスをどのように保障し、そして生産性を拡大し、教育力を拡大し、豊かさや、そして、絆といったものをどのように拡大していくのか。今、ここでご議論をいただいているのは、先ほど上り下りの容量の議論もあったと思いますが、飛躍的に、級数的に増大をしていくトラフィック、これにどのように対応していくのか。10年、20年、30年といったものを見据えたご議論をいただいておりますことを心から感謝申し上げます。

これでおしまいにいたしますが、今日は寺崎総審がこちらにおられますけれども、ローエンドのところでも、私たちは世界を、いろいろなドミノのように日本方式が広がっております。アフリカでも少し光が出てまいりました。こういったことも、ここにいらっしゃる皆様のお力、あるいはご支援のおかげだというふうに考えております。

今日は、これからまた時間が許す限りヒアリングを聞かせていただきます。これからもどうぞよろしく願いいたします。ウィンーウィンの関係で世界に開いていく。そういう情報通信政策を行ってまいりたいと考えておりますので、よろしく願いいたします。ありがとうございます。

【黒川座長】 それでは、続けてヒアリングを進めていきたいと思っております。

続いては、イー・アクセス株式会社より、ご説明をお願いいたします。今まではヒアリング時間が10分だったのですが、ここからの3事業者の方は15分—20分の形でいきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

【イー・アクセス（千本）】 イー・アクセスとイー・モバイルの千本でございます。どうもありがとうございます。

このたびの「光の道」に関しまして、当社としても大変な関心を持っておりまして、意見を述べさせていただく機会をいただきましたことを感謝いたしたいと思っております。

今、原口大臣からお話もございましたけれども、内藤副大臣をはじめとした本タスクフォースの構成員におかれましては、我が国のICTの発展に向けて、大変精力的な議論を

していただいております、心より敬服いたしております。当社意見が「光の道」実現に向けた端緒となることを期待したいと思います。

次のページを見ていただきたいと思いますが、初めに、私どもが考えます「光の道」は何かということではありますが、これはF T T H、A D S L、高速モバイルといった、それぞれ特徴のある多様なブロードバンドのアクセスを国民のだれもが、どこでも利用に応じてリーズナブルな条件で選択できる環境の実現であると考えております。

次を見ていただきたいと思いますが、「光の道」の実現に関する施策としてポイントは3つございます。1つ目は、アクセス網の利活用、2つ目は、N T Tの構造分割、3つ目が、高速モバイルの推進。

まず1番目のアクセス網の利活用に関しましては、F T T Hにおける低廉な料金での競争と安価なA D S L等のメタルサービスの継続であります。2つ目のN T Tの構造分離では、競争中立的なインフラ会社の設立と新たなドミナント規制の枠組みの構築であります。3つ目の高速モバイルの推進の項でありますけれども、周波数の拡大とイコールフットイング。それをそれぞれについて説明したいと思います。

次のページが最初のポイント、アクセス網の利活用でございますが、その次のページに、F T T HとA D S Lはそれぞれ課題がございます。F T T Hは、ただインフラ整備を進めるだけではなく、N T T独占を解消して、競争によって光ファイバーの利用を開拓し、普及の促進を図ることが必要であります。また、A D S Lといったメタルサービスは、当面安価なサービスとして、ぜひとも継続が必要と考えています。現在、日本のブロードバンド普及率は、A D S L、F T T H、ケーブルテレビを合わせても60%程度でありまして、これをまず100%にすることが先決であると考えております。

次のページであります、F T T Hの現状について説明を申し上げたいと思います。

N G Nというのは、Next Generation Networkというよりは、Next Generation MoNopolyではないかと考えておりますけれども、また、現状としては新しい独占を生み出すネットワークとなっていると思います。この競争が働かないF T T H市場がどうなっていくかと申しますと、料金が高どまりする、あるいは、再三にわたる下方修正をN T Tが発表されていることからおわかりのように、加入者数の純増数が鈍化しており、それがまたN T Tの独占化につながるといった悪循環に陥っているといえるのではないかと思います。これではF T T Hは、皆さんが期待しているような魅力的な市場になることはないと思います。

次のページを見ていただきまして、それでは、F T T Hで競争を働かせるにはどうしたらいいか。具体的な問題点を指摘いたしますと、1つはF T T Hの接続料の問題であります。現在、A D S Lで使うメタルの接続料が1,394円、それによって安い利用者料金を実現しているのに対しまして、F T T Hの接続料は1芯当たり4,610円となっており、A D S Lの3倍以上であります。なお、N T Tのフレッツの利用者料金は8分岐のシェアドアクセスで高い加入率を前提としているため、接続料に比べて高くありませんけれども、逆にこの利用者料金ではN T T以外の会社、例えば私どもが市場に参入することは非常に難しいと言わざるを得ないと思います。F T T Hの接続料は、A D S Lと同じ水準の接続料に設定すべきであろうと私どもは考えております。

次にA D S Lについてであります。次のページを見ていただきまして、A D S Lに代表されるメタルサービスは、現在でも約5,000万のユーザーがサービスを利用している状況であります。当社もA D S L事業者として、I S Pやお客様の声を聞く機会が多くございますけれども、F T T Hと比べて、特にこういった景気の悪い状況では、安価なA D S Lをぜひとも使いたいと、依然としてユーザーニーズが高いフィードバックを受けておりますので、当面はサービスの継続が、特にこういった景気の悪い状況が改善しない限り、必要ではないかと我々は考えております。また今後のメタルサービスの取り扱いについては、加入電話も含めて、N T Tだけに任せるのではなく、国民的な課題として、5,000万もいる加入電話の国民的な課題として、総合的な検討を行うことがぜひとも必要だろうと思っております。

次のページ。それでは、メタルから光に進むための前提条件は何かということですが、3つございまして、1つは、ユーザー料金/接続料金の同等性を確保する。2つ目は、N T TとN C Cが同等に競争できる環境を整備すること。それから3つ目は、一部の地域だけで光への移行を進めるのではなく、全国レベルでのエリアとしてのサービスをとらえる。この3つの点が前提条件としてあります。この前提条件によって、メタルにおけるビジネスモデルを「光の道」でも実現することが必要であると考えております。

次のページ、N T Tの構造分離についてお話しさせていただきます。

次のページを見ていただきたいのですが、10ページ目でありますけれども、N T Tは民営化から既に25年がたっており、組織の形態自体は1999年の再編によって一応変わってはいますけれども、現在でも持ち株会社のもと、一体的経営という観点では何ら変わっていない。実質、この10年間何が変わったかというところ、ほとんど何も変わっていない。

というのが現状であるのは、皆さんも認識されていることだと思います。

しかし売上高を見ても、5兆1,000億から約10兆2,000億と2倍に膨れ上がり、通信市場における確固たる支配的な地位も、また依然として変わっていない、10年間で全然変わっていない。「光の道」の実現に当たっては、このようなNTTグループの組織問題とか、ドミナンスの問題について、決定的に結論を出すべきではないかというふうに私どもは考えております。

次のページのアクセス網の話でありますけれども、まずアクセス網の分離であります。左のほうに、先日、日本経済新聞の記事にあった機能分離のイメージ、こういう表が載っております。それに対して、右が当社が考える構造分離のイメージであります。公正競争の確保、デジタルデバイドの解消、光へのネットワーク移行、FMCといった4つの観点からメリット、デメリットの比較を行いましたけれども、ごらんとおり、右側の完全別会社の構造分離のほうが適していると我々は信じております。なお、機能分離では、分社化されたとしてもNTTグループの組織にとどまるのであれば、現在の体制からの目立った変化は今なお期待することはほとんどできませんし、現にNTT西日本においては、接続事業者の情報漏えい問題、我々のお客さんの情報も既に使われているといったようなことが発覚して、今年の2月に業務改善命令が発せられたばかりであって、機能分離では不完全であるということが明確になった例ではないかと思っております。

中途半端なアクセス分離というのは、百害あって一利なし。ここでは完全別会社である構造分離を選択して、競争中立的なインフラ会社をしっかりと確立すべきだろうと考えております。

次のページですが、そういう意味で当社では新しいインフラ会社を、例えばJapan Accessと名づけましたけれども、その運営のイメージをここに書いております。

方法論といたしましては、NTTを母体にして設立し、資本分離をすることでNTTと別会社化を図った後に、その他の民間出資や、場合によっては公的支援も受け入れるような形にすることが必要と考えます。また、公的支援の是非については、いろいろ議論のあるところではありますが、オーストラリア、あるいはニュージーランドでも——現に私はテレコム・ニュージーランドの取締役をやっておりまして、まさにこういった議論の渦中で、大変な議論をテレコム・ニュージーランドでやっておりますが、大切なのは官民一体となって、Japan Accessをぜひとも成功させるということで、あまり最初から選択肢を制限する必要はないというふうに考えております。

次のページでありますけれども、このスライドはインフラ会社のサービスイメージであります。Japan Accessが管理するインフラには、局舎・管路、光ファイバー、メタル回線、それに無線などが含まれるイメージであります。固定関連のインフラに加えて、事業者間で共有したほうが効率的な鉄塔、これは環境的にもいろいろ問題を引き起こしつつありますから、こういった鉄塔等のモバイル関連のインフラも含めることがよいのではないかと考えております。

これによってモバイルのエリア整備も促進され、Japan Accessの基盤も大きくなる。事業インセンティブもより高まるものと考えております。なお、このような競争中立的なインフラ会社が設立されることによって、各社の創意工夫を生かした利用者利便性の高いサービスが、この上に提供されていくと考えております。

次のページであります。このスライドのFTTHのラインシェアリング。メタルではラインシェアリングがあるんですけども、FTTHではラインシェアリングがないのであります。ぜひともFTTHのラインシェアリングを実現していただきたいと主張しております。メタル回線では、固定電話がNTTであっても、マイラインではソフトバンクとか、KDDI、インターネットではイー・アクセスのADSL、こういったものをお客様が自由に選択することができ、メリットになっております。もちろんこのラインシェアリングは今のNTTのFTTHではできませんけれども、Japan Accessが例えば光回線の基本料を設定して、その上で電話やインターネットを複数の事業者が提供できる仕組みを整備したらできるのではないかと考えております。

このラインシェアリングは、NTT独占時代のインフラから競争中立的なインフラへ進化していく中で、大変シンボリックなサービス形態として、高く評価されるのではないかと思います。

次のページであります。NTTの組織問題の解決に当たって、もう一つ大事な点は、これによってドミナント規制をなくすのではなくて、新たなドミナント規制の構築ということが必要であると、我々は最もこの点を重要なポイントとして考えております。先ほどもNTTは25年たっても何ら変わっていないと申しあげましたけれども、この間、NTT組織問題に対して根本的な解決策は何ら図られなかった。ずっと、そのままずるずると先送りにされてきたツケが、今日の、今の情報通信の国際競争力の低下、劣化というような、極めて貧しい状態になっているわけであります。このツケは、構造分離を実現するだけでは解決しません。NTTには、既に莫大な資金力やブランド力、あるいはグループと

しての営業基盤、携帯電話5,600万と加入電話4,000万に代表される、大変に大量な顧客基盤、そして既に獲得したF T T Hにおける約1,300万の先行者利益、こういった圧倒的な強みを持つN T Tに対して、構造分離だけを実現しても、N T Tの優位性は消えるわけではありません。

したがって、構造分離を行う場合には、N T Tに対するドミナント規制の再構築を必ずセットで実現することが必要不可欠だと考えますので、ぜひともご検討をお願いしたいという思う次第であります。

最後のポイント、高速モバイルの推進についてであります。

17ページ目でありますけれども、高速モバイルにつきましては、アメリカの全米ブロードバンド計画という大戦略においても、モバイル・イノベーション・リーダーになるというのが、アメリカの目標として挙げられております。これからの成長分野として、極めて戦略的に重要な項目だと私どもも考えております。

我が国でもL T Eで100メガビットサービスが視野に入っておりますので、アメリカ同様に高速モバイルを促進させるための施策も必要かと考えます。

2つございます。1点目は、先ほど大臣がおっしゃいましたように、トラフィックが極めて飛躍的に増大しておりますので、これとL T Eに対応できるように周波数の拡大を、ここにおいて一挙に図るとともに、競争中立的な割り当てを行っていただきたい。今の場合には、競争中立的な割り当てになってないと。2点目は、効率的で速やかなエリア拡張を図れるように、インフラ整備のバックアップを行うことで、先ほどご説明いたしました新たに設立するインフラ会社にモバイルインフラも含めるといったプランを考えるべきだろうと思います。

最後のスライドでありますけれども、現在の競争中立的な周波数割り当てでない現状をここに書いてございますけれども、ドコモ130メガ、a u 90メガ、ソフトバンク60メガに対して、我々は30メガと。今後、割り当ての検討が開始される700/900メガというプレミアムバンド、こういった帯域においては、事業者間のイコールフットィング、例えばここについて、我々もソフトバンクもそういったところを持っておりませんが、そういうことが確保される割り当て方針をぜひとも策定していただきたいと、強く期待しております。

以上で私どものプレゼンテーションを終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

【黒川座長】 ありがとうございます。

それでは、早速、ご質問、ご意見を伺いたいと思います。じゃ、町田さん。

【町田構成員】 千本さん、きょうはお忙しい中、ありがとうございます。経済ジャーナリストの町田徹です。

2つのページで伺いたいことがあるんですが、まず11ページ、4つの点で、機能分離より構造分離のほうがいいんだということが示されていますが、それぞれ、なぜそうなるのか、その理由を少し説明していただけないでしょうか。

それから、13ページのほうで、Japan Accessという新しい整備会社のご提案がありましたけれども、こういうところに、この種の資産を移す方法、あるいは、その根拠といったものについて、何か政策的にできるとお考えなのであれば、その方法なり、根拠なり、哲学なりも教えていただきたいと思うんですが。

【イー・アクセス（千本）】 エリックが答えたがっていますので、最初、エリックが。

【イー・アクセス（エリック）】 最初の質問、私、イー・モバイルの社長、エリック・カンから説明させていただきたいんですけども、まず、11ページのNTTの機能分離と構造分離の話なんですけれども、機能分離の場合は、実際、NTT持株会社と同じ形になるのではないかと考えております。全く資本は同じで、機能分離しても、実際、トップの経営者、NTTとか、情報とかは全部、社内でしかわからないし、コストの実際の内訳とかは全くわからない。

構造分離の場合は、一番重要なところは、完全に別の会社の形で、資本分割が一番重要です。これはNTTの会社ではなくて、先ほども新しい名前を勝手に入れて、Japan Accessとか、いろいろな名前とか、何でもいいんですけども、これはNTTの資本は全く関係ない、もう独立会社です。この会社は、やっぱり自分で成長しないといけないし、予算とか利益とかを考えないといけないんですけども、資金調達やビジネスモデルは、自分で構築しないといけないんです。こういうところは、もちろん、資本分割しても、例えばNTTグループから天下りとか、いろいろな人事異動を勝手にやることはもちろん禁止です。ここは非常に重要なんです。ここは資本分割しても、やっぱりNTTの支配、支配力を完全に禁止しないといけないことになっております。機能分離する場合は、こういうことは多分禁止できないのではないかと考えております。ぜひ構造分離のほうを進めてください。

2つ目は、資本分割の話なんですけれども、これはアメリカ、よくスピンアウトとか、12ページのところにも書いているんですけども、例えば新しいインフラ会社をつくっ

て、Japan Accessという会社をつかって、最初はNTT、100%の会社なんですが、これはNTTの株主の孫会社の資産なんです。この孫会社の資産、このままでNTTの株主に株を配ればいいんです。これはスピアウトなんです。最初の事例は、タイムワナーとAOL、昔は合併していたのですけれども、昨年12月からAOL会社の株をつかって、その後、タイムワナーの株主にAOLの株を配ると。(こうしてAOLをタイムワナーから分離しました。)もともと(AOLは)タイムワナーの子会社なんですね、(タイムワナーの)株主のものなんです。前に日経新聞に、問題はNTTの株主は、もし資本分離の場合は反発するのではないか(と書かれておりました)。これは株主に対して不満にはならない。逆にうれしいかもしれないんです。これは配当が有利かもしれないんです。このままで上場してみんなもうかると。株主はハッピーです。そういうふう考えております。

【イー・アクセス (千本)】　　そういう意味では、町田さんのあれで言うと、NTTの子会社にするのではなくて、NTTの株主に対して、新たにプラスアルファをアサインするということになると、株主にとってデメリットにならないですね。そういうことであります。

【町田構成員】　　実際に分割する場合の株式の処理の仕方はわかるんですが、それをNTTにやりなさいと命令する法的根拠みたいなものはありますか。どういう根拠で言えますか、それが1つと、それから、11ページのほうは、構造分離のほうがいいというところまでのご説明でわかるんですが、この4点について、構造分離をすれば達成されるというご議論ですよ。なぜそうなるかという説明をしてほしいというのが質問の趣旨なんです。

【イー・アクセス (千本)】　　これは、1つ1つ、例えば1番目の公正競争については、先ほども触れましたけれども、機能分離でやった場合には、既に情報の内部流用なんていうのもいっぱい出てくる。それから、デジタルデバイドについても、今のまま放っておくと、どうしてもビジネスモデル上、都市部だけのところに集中して、地方のところに対しては、NTTのいわゆる採算上、行きがたいと。やっぱりそういうものは、構造分離して、独立なところで、ある意味で、デジタルデバイドに対するユニバーサルサービスの義務みたいなものを課すべきではないかと思えます。

それから、ネットワークの移行についても、NTTのそういった1社の意向と意思だけで、そういうことを決めるのはかなり難しいと。FMCは、ご承知のとおり、やっぱりNTT東西と、ドコモのFMCというのが、今のところできないということでもありますから、

そういう意味でも、やっぱりこういったものをつくることによってバンドルをさせることが可能なようにするという意味で、この11ページの4つの点でも、日経さんの表よりは、どの点をとっても右側のほうがはるかにすぐれているというのが我々の見方です。

【黒川座長】 町田さん、いいですか。

【町田構成員】 ありがとうございます。

それから、13ページのほうの強制する根拠みたいなものはどうですか。

【イー・アクセス（千本）】 いや、国の法的根拠としては、これは国としてやるべきだと。これが今回の議論の、ある意味では目的ではないかと。我々のところで、具体的な提案はないんですが、やっぱり、ここの、こういった場で、国としてどういう形でやっていったらいいかという議論を、こういう場でこそやるべきではないかと考えます。

【町田構成員】 ありがとうございます。

【黒川座長】 じゃ、藤原先生。

【藤原構成員】 6ページのところなんですけれども、ADSL、1,394円という接続料、FTTH、高いよというお話なんですけど、この1,394円に合わせる経済的な原理といたしますか、FTTHをコスト下げるといいますか、ここら辺、どういう仕組みで値段を下げればいいのかというふうにお考えでしょうか。

【イー・アクセス（千本）】 これを、値段を違えなきゃいけないと、分離して、違えなきゃいけないというところの根拠もよくわかりません。我々はやっぱり、ここらあたりは、ぜひとも同じような値段に、回線基本料として分離して同じような値段にするということが、その上で使える事業者間の、それから、大衆の使っているユーザーの皆さんにとっても、一番使いやすくなるのではないかと思います。

【藤原構成員】 それが問題であると。

【イー・アクセス（千本）】 そうですね。決めの問題だと思います。

【黒川座長】 じゃ、國領さん。

【國領構成員】 構造分離した後も規制が必要だという話の15ページの絵なんですけれども、これは、今、ドコモ、コミュニケーションズ、東西みたいに書いてあるということは、上位レイヤーの話がされているのか、それとも、Japan Accessというほうに対しても、やっぱり規制が必要だと考えているか。その根拠の13ページの絵を見ると、鉄塔等のモバイルインフラということが書いてあるということは、例えばイー・モバイルの基地局をその上に建てたいみたいなイメージだと思うんですけども、そのすぐわきに無線と

というのがあって、そのすぐ1個置いてわきに光ファイバーというのがあって、結局、Japan Accessとイー・モバイルは、同じ無線サービスにおいて競争、競合関係に入るような絵になっていないか。どういうイメージをつくられているのか、お伺いしたいんですけれども。

【イー・アクセス (エリック)】 まず鉄塔の話なんですけれども、Japan Accessの場合は、完全にインフラ設備会社なんです。インフラの会社だけなんですけれども、アメリカから見ると、例えばアメリカのタワーとか、アメリカンタワーとか、鉄塔オンリーの会社があるんですけれども、この鉄塔は、1社だけ提供しようと思うと採算とれないんです。もちろんシェアな形でやらないと、特に田舎の場所とか、ここは例えばドコモも、提供もできるし、auさんも、うちも、ソフトバンクとか、競合ではなくて設備シェアの形でやると。実際、今のこの仕組みは日本にもあります。トンネル協会、採算がとれないところは、このトンネルは一緒に入りましょうと。共用機は一緒に頑張って開発して、一緒に工事でやりましょうと。今、実際、携帯の形もやっております。

【國領構成員】 そこはすごくよくわかるんですけど、そうすると、この無線という絵がここの横に書いてあるのは、その鉄塔の上にJapan Accessの基地局も建っているイメージのような気がするんですけど。

【イー・アクセス (エリック)】 そういう意味じゃなくて、Japan Accessの場合は、既存の設備、光ファイバーとメタル回線と、いろいろな設備、もちろんNTT東西さんから引き受けるんですけれども、これからはJapan Accessは、ただ固定回線だけではなくて、鉄塔を建てて、いろいろな会社が使えと、安い(利用)料金をシェアできると。これからは(新たな設備を)つくる、ドコモさんから(設備を)出すんじゃなくて、Japan Accessは固定だけのインフラの会社だけではなくて、将来も、いろいろな新しいビジネスモデルも、鉄塔でもできますよと。この鉄塔をつくって、ドコモも利用できるし、我々も利用できる、こういう形の発想です。

【黒川座長】 吉川さん。

【吉川構成員】 同じく13ページなんですけど、このJapan Accessのイメージが、まだちょっとわいてこないんですが、これは新たな独占体のようにも思えるんですね。じゃ、ここの会社をだれがどうやって規律するのかというのと、この会社って、何がモチベーション、インセンティブで事業をやるのかというのが、イメージがつかみにくいということと、それから、先ほど、ケイ・オプティコムさんとか、ジュピターさんがおっしゃった、サービスと設備って、わりと切り離せないような、新しいサービスを提供するためにも、

設備がいろいろ要りますという。切り離してイノベーションが起こるんだろうかというのが、まだ私もイメージがつかめないなので、もしその辺、何かコメントがあればお願いしたいと思います。

【イー・アクセス（千本）】 非常に、まだ我々も中途の段階ではあるんですが、少なくとも、それをNTTというドミナントなモノポリーの、一応、民間の会社に全部委ねてしまっているということに問題があると。それを、やっぱりもっと違った独立な会社にして、その中に、さっき國領先生からお話があったけど、鉄塔とか、新しい分野も入れ込むことによって、そこで新しいビジネスモデルをつくって、それで、それなりに、やっぱり魅力のある会社にするということをしなないといけないと思うんです。

だから、まだ、完璧に煮詰まったものではないんですけども、少なくとも、相対的に見て、NTTの単独のモノポリーで、NTT、1社にやらせておくよりは、こういったものをつくって、そのプラットフォームの上で、いろんな会社が競争的にプレイをするといったほうが、より進歩しているのではないかと我々は信じています。

【吉川構成員】 サービスとの関係は？

【イー・アクセス（千本）】 その上で、ソフトバンクさんなり、KDDIさんなり、我々とか、そういったところが、全然違ったサービスを展開していくということを、我々としてはイメージしておりますが。

【黒川座長】 藤原先生。

【藤原構成員】 今のにも絡むんですが、13ページ、Japan Access、NTTさんの分離というのはわかったんですけども、電力系のキャリアさんとケーブルテレビ事業者との関係はどうなんですか、このJapan Accessという会社は。

【イー・アクセス（千本）】 電力系、ケイ・オプティコムさんとかですか。いや、まだそこまでよく考えていないですね。一緒になってやられたほうが、多分、いいんじゃないかと思いますが、そのあたり、よく考えていません。

【岸構成員】 すみません、慶応大学の岸です。確認なんですけれども、15ページで、Japan Accessという会社がつくられた後でも、NTTのドミナント規制は必要ということで、再構築とおっしゃっているんですけども、ドミナント規制を具体的にどう変えるべきかというお考えはありますか。

【イー・アクセス（千本）】 非常に問題なのは、こういったことをやって、構造分離をしたから、もう強大なNTTというものが自由に泳いでいいかということなんです。だけ

ど、それは構造分離をしても、やっぱりNTTの持っている力というものに対して、新しい、これまでの分離とは違った、こういった会社をつくりますから、その会社に対する規制の仕方というものは、今までの規制と違う、新しい枠組みの規制を、どうしてもつくり上げなければいけない。形だけつくっただけではだめで、そこに法的な、新たな強制力の仕組みというものをやっぱりつくらなきゃいけないのではないかというのが、我々の考えです。

【黒川座長】 中島さん。

【中島構成員】 みずほ総研の中島です。13ページの下ですけれども、この新インフラ会社をつくと、「中立的な立場で、必要な設備を」、ここまではわかるのですが、「低コストで建設・管理することが可能」になるというのは、どういうことをお考えになられたからですか。要するに、重複投資がなくなって、効率化するということですか。

【イー・アクセス（千本）】 基本的にはそうです。やっぱりトンネル協会のイメージなんかで見ていると、例えば周波数シェアに応じて設備負担することによって、普通なら、3つも4つも基地局を置くというようなことを1つにして、それを適当なシェアでもって分割することによって、ちゃんと今機能しているわけですね、高速道路なんか。そういうことを意味しているとお考えいただいていると思います。

【相田座長代理】 ちょっと細か過ぎることかなとは思いますが、13ページ、14ページの関係なんですけど、14ページのほうでもって、FTTHでもラインシェアリングを導入するというときのイメージなんですけれども、加入者ルーターで振り分けるということだとすると、Japan Accessが加入者ルーターまで持ってないといけないという感じになりますし、波長多重か何かでやるというような考え方もあり得るかと思いますけれども、そこら辺、もしアイデア、こんな感じというイメージをお持ちだったら教えていただきたいんですが。

【イー・アクセス（深田）】 はい。幾つかの方法があると思います。先ほどおっしゃられたような、波長多重のWDM装置を使う方法、もしくは、OLTの右側でIPを各事業者に分けるようなやり方というものもあるでしょう。また、技術の発展に伴い、それ以外の方法というものも十分考えられます。また、そのルーター自体をアクセスの会社が持つ、もしくは、それをお客様に買い取っていただく、それは今後、十分検討する必要があることだと思います。今ここで拙速に決める必要はないと。技術の発展と、お客様に一番負担のかからない方法、これを継続的に考えていけばよろしいかと思います。

【相田座長代理】 その振り分けの装置までは、このJapan Accessのほうを持つという理解で？

【イー・アクセス（深田）】 私のイメージでは、今のところ、振り分けの装置はJapan Accessのほうを持ったほうがいい。コスト的にはお客様の負担が減るような気が今のところはしております。

【黒川座長】 おおむね時間になりましたので、これでよろしいですか。イー・アクセス様、ありがとうございました。

【イー・アクセス（千本）】 どうも、ほんとうにありがとうございました。

【黒川座長】 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。

よろしいですか。じゃ、孫さん、よろしく申し上げます。

【ソフトバンク（孫）】 はい。それでは、話をさせていただきます。

既に「光の道」ということで、鳩山総理、そして、原口大臣のほうから、ビジョンが出されております。この「光の道」構想、この政府案を、我々は全面的に支持したいと、まず結論ですが、思います。

2ページのところがございますが、総理のほうから、今年の1月29日に、施政方針演説、「コンクリートの道」から「光の道」へというものがありません。また、原口大臣のほうから「光の道」構想ということ、今年の3月9日に「光の道三法案」で、2015年に光100%、そして、情報通信八策ということ、情報通信議連のほうから、同じく、この提言がございました。

3ページですけれども、私どもは、この新しいインフラの権利というのは、21世紀における人々の新しい基本的人権の1つに入るのではないか、入れるべきではないかと思えます。基本的人権は、明治維新のころに、多く定められましたけれども、自由権、社会権、参政権。21世紀に加えるべき新しい基本的人権として、情報アクセス権というものを入れるべきではないかと思えます。

4ページですけれども、もはや人は情報なしには生きていけないという時代が、いよいよ始まってきている。高度な情報の利活用なしに、高度な21世紀の社会生活を送れないと、そういう時代が来ている。しかるにおいて、田舎、過疎地、あるいは離島、こういうようなところでデジタルデバイドということになると、そこに生まれた子供たちは、同じ日本人であるにもかかわらず、生まれながらにして、情報格差を持つこととなります。教

育格差、医療格差、雇用の機会の格差というものを持つこととなります。ですから、21世紀の情報化社会においては、まさに、これはすべての国民が等しく機会均等に得るという意味で、都市部に住んでいる人たちだけが得られる権利であってはいけない。だから、光100%という、この100%のところに、重要な思想としての意味があると思っております。

5ページをめくっていただきたいと思います。日本は、総務省をはじめとして、政府の方々、そして、産業界からも、いろいろな英知でもって、世界一ブロードバンドが安い、世界一高速ということが実現できました。

しかし、技術の進化は著しくて、他の国も負けてられないということで、既にシンガポール、韓国が、100%、100Mbpsという速度のブロードバンドを提供するということが発表されました。日本は今、利用率という意味では30%にとどまっております。そういう意味で、他の国々に負けないポジションをいち早くつくるということが肝要だと思っております。

6ページを見ていただきたいと思います。インフラを考えるときに、当時、大風呂敷と言われました後藤新平の例があります。当時の内務大臣、通信大臣です。きょう現在でいう総務大臣に値するポジション、等しいポジションでありました。後藤新平さんが、当時では大風呂敷と言われながら、現在での靖国通り、環状線、その他、日本を復興させるということで、帝都復興計画の中心人物としてやりました。まさに20世紀を代表する総務大臣として「車の道」を大胆につくっていったわけです。もし後藤新平さんがいなかったなら、日本の道路は、東京の道路ははるかに混雑していたに違いないということになります。まさにインフラというものは、こういうものだろうと思います。

7ページをごらんいただきたいと思います。20世紀のインフラであります「車の道」、今、後藤新平に挙げましたが、水の道という意味で水道、電気の道という意味で電線、電話の道、通話の道ということで、電話線が日本中に引かれました。これは、まさにユニバーサルサービスとして、日本国民であれば、離島に住んでいようが、山間部、過疎地に住んでいようが、全世帯で電気が得られる、全世帯で水道が得られる、全世帯で電話がつながる、全世帯が道路につながっているという、まさにユニバーサルサービスが確立されたわけですが、21世紀において必要とされる情報の道、これはまさに「光の道」ということで、高速通信のネットワークが、情報をすべての世帯、全世帯で活用できるようにという道をつくるのが、21世紀の総務大臣として、原口大臣に、ぜひ原口ビジョンを実現

していただきたい。我々は全面的に支援したい、支持したいと思っております。

8ページをごらんいただきたいと思います。光というと高いのではないか。要らない人にまで光を引いてどうするんだという説がございます。私は、そうではなくて、光は、メタルと同じ、1回線当たり1,400円で光を提供できるというふうに確信しております。この詳細の数値の積み上げのデータは、ご興味があれば、後ほどすべて提供させていただきますが、この「光の道」を税金ゼロで実現させる。1円も国民負担を新たに強くない。1円も税金を使わずに、日本のインフラが光にアップグレードできるならば、しかも、人々の払う費用が、今までの電話のメタル線と同額の1,400円で実現できるのであれば、非常にいいことではないかと思えます。

9ページをごらんいただきたいと思います。このことが実現できたら、つまり、アクセス回線会社による整備が、光100%が全世帯につながったならば、何が起きるかということでもあります。これは、私は、きょうは事業者間の蹴手繰り合いのための議論の場であってはいけないと思っております。ちょうど先日、大河ドラマの「竜馬伝」で、竜馬と勝海舟の話がありましたが、幕府もない、長州もない、土佐もない、日本のためだと。日本のためにどうあるべきかと。このことに、1点に純粋に考えるべきだということでもあります。国民の生活が豊かになると、国家としての税収が増える。増税させなくても、増税率を上げなくても、税率を上げなくても、国が成り立つ方法があるのであれば、それをねらうべきだと。雇用も増大させるべきだ、国際競争力も向上させるべきだと。あわせて、NTTの株主の方々にとっての株主価値も向上させることができれば、なおいいですねと、これがねらいであります。

10ページをごらんいただきたいと思います。アクセス回線会社をいまさら公営会社をつくってどうするんだという説がございます。私は、公営会社である必要はないと思っております。国が経営するのではなくて、アクセス会社は、あくまでも民間の会社であります。これは、黒字経営できると思っております。メタルの保守費用が、現在、NTTさんが年間3,900億円かかっております。これが要らなくなります。メタルを二重構造で持つのではなくて、メタルを全廃します。光に100%置きかえます。そうすると、二重構造で今やらなければいけないネットワーク費用、特にメタルの保守費3,900億円がなくなります。光の工事を一気に呵成にやります。そうすると、工事費の単価が下がります。そして、今までは営業費用を多額にかけてやっておりますが、この営業費用を限りなく削減することができます。この3点で、アクセス会社、アクセスカンパニーは黒字経営ができ

ます。

3つのポイントがあります。「光の道」構想のポイントは3点です。11ページをごらんいただきたいと思いますが、1点目、光は高いと思っておられる方が多いと思いますが、光のコストは、実はメタルより安いということでもあります。2点目、構造分離をすべきである。3点目は、国民の豊かな生活を実現する。この3つについて、これから話をします。

12ページ、まず、1点目、光のコストの件ですが、この次の写真を見ていただきたいと思いますが、これが現在の「メタルの道」であります。1本の電柱にぐっしりメタルが張りめぐらされております。重いです。メタルは銅線です。重たいです。はるかに束が太くて重たいです。もうぐちゃぐちゃです。電柱も悲鳴を上げるほどの重さであります。風が吹いてきたときに、風加重に耐えなければいけません。ということで、非常に電柱に負荷がかかるということでもあります。

次のページが、「光の道」であります。はるかに軽い、はるかに細い。メンテコスト、保全費というのが、ほとんどかからないという形になります。ちなみに2000年前のピラミッドにあるクレオパトラのガラスの首飾りは、今でもガラスのままです。つまり、ガラスは腐らない。光ファイバーの心線というのは腐らないんです。銅線は腐ります。一瞬で緑色になります。腐るものは保全費が高いということでもあります。ですから、実質的な光の耐用年数は、銅線よりもはるかに長いということでもあります。

15ページを見ていただきたいと思いますが、ということで、現在、年間3,900億円かかっているメタルの保全費というのは、10年で3.9兆円になります。20年で8兆円になります。これを、光の引き込みと同時に、メタル線を100%撤去します。したがって、メタルの保全費が、10年で約4兆円、20年で8兆円のメタルの保全費が消えてなくなります。10年で見ただけでも、この16ページを見ていただきたいと思いますが、メタルの維持費だけで3.9兆円です。残りの光の心線を100%置きかえるのに、今既に引いてあるところ、あと追加で残りのメタルを100%光に置きかえるのに、追加して必要な費用はたった2.5兆円です。ですから、光を100%引くのに、残りの追加費用はたった2.5兆円で済むと。だったら、メタルの維持費をゼロにすればいいじゃないかと。維持費だけで、次のものがそれ以下で買えるということでもあります。20年で約8兆円かかる維持費が、2.5兆円で新しく引いたほうがいいじゃないかということでもあります。先ほどの写真を思い出してください。

ということで、これは法律で決めるということがポイントであります。光の三法案。1

7ページですけれども、テレビの放送も、アナログのテレビ放送と、地デジの放送を二重構造でやったらどれほど金かかるかと。人々は、新しいテレビに乗りかえません。限られた国民の財産、資源であります電波も有限でありまして、これが有効活用できない。だから、2001年に地デジの完全移行を法律で決めました。電波法を変えた。アナログの停波を2011年で行うということを法律で決めたわけですね。同じように、来年、光の道三法案を法案として、これを法律で決める。メタルの撤去の期限も明確にする。したがって、先ほどの二重構造の保全費が要らなくなる。これは法律で決めないと進まないということであります。

18ページを見ていただきたいと思います。今、光は、どのようにして引かれているかといいますと、90%の地域に、光が欲しいという人には提供できますと、これをカバー率といいます。しかし、実際につながっているのは30%です。これを利用率といいます。30%の利用率、残りの人は、個別に、私の家に明日引いてください。次の隣の家は、半年後に引いてください。その2軒隣の家は、3年後に引いてくださいと。バラバラ、個別に、今、注文が来ているわけです。受注発注で工事を行う。飛び飛びに行うというのは大変非効率です。もし水の道であります水道管を需要に応じてバラバラに引いたら、どれほどお金がかかるかということでもあります。電気の道である電線を欲しいという人だけに、バラバラに引いていったらどれだけ金がかかるか。それに対して、一括工事、インフラというのは、一括工事に醍醐味があるということでもあります。ということで、この一括工事をすると、どれほどコストが下がるかというのが19ページであります。

現在は、1回線を引くのに、12万円ほどかかっております。これが一括工事ですと、3万円になります。ですから、インフラというのは、ことほどさように、一括して進めるから安くできるということでもあります。このように、圧倒的に費用が下がる。だから、これは法律で確定して、インフラは一気に引き直すということによってのみ、スケールメリットが出せるということでもあります。

20ページをごらんいただきたいと思います。アクセス会社のメタルは1,400円、光1,400円で、ここは設備を引きますが、通信の競争という意味では、データ通信料、あるいは通話代というのは、競争がさらに切磋琢磨が始まるということで、これはより消費者にとって安い価格でトータルコスト提供できるということになると思います。

21ページ、構造分離ですが、22ページをごらんいただきたいと思います。現在は、アクセス回線と通信サービスがワンカンパニーになっております。これを構造分離すべき

だ。そして、一気に、これを引いてしまうということでもあります。

23ページをごらんいただきたいと思います。左側が現在です。右側が「光の道」。このアクセス会社、今、光は引くのに赤字だ、赤字だという声がNTTさんから聞こえてきますが、赤字ですけど、頑張っってやっておりますという声が聞こえておりますが、アクセス会社を分離して、メタルの年間3,900億の維持費がなくなるだけで、アクセス会社は急に黒字になります。大幅な利益が出るようになります。両方とも、現在のNTT株主が株主です。NTT株主が株主のままで、単純な会社分割であります。ですから、増益になった会社の利益は、NTTの現在の株主のものになります。したがって、株主価値は大幅に向上することになります。ということですね。そして、NTTの雇用問題があります。50代以上、団塊の世代のところに、固まりの雇用が今あります。この方々が、これから5年間でメタルを全廃して、光を100%引くということになると、大変忙しくなります。人間は、要らないと言われると困るわけで、頑張っってくれ、忙しくなるよと言われると、やる気が出てきます。余剰人員ではなくて、足りないぐらい忙しくなる。雇用の確保ということでもあります。NTTの労組の方から見ても、いい話ではないかと思うわけでありませぬ。

25ページです。つまり、構造分離は、NTTにも大幅なメリットがある。経験豊富な人材が大いに活躍できる場ができる。会社にとっても収益性が向上すると。株主にとって、株主価値が増えるということであれば、NTTの経営陣の皆様も、株主に対して、大いに胸を張れるのではないかというふうに思います。

26ページが3点目です。豊かな国民生活。27ページですが、現在、電話しか要らないという家庭があります。それは電話だけで結構です。単純にメタル線を光ファイバーに置きかえるだけで、アダプタをつけることによって、今使っておられる電話が、そのまま使えます。ですから、契約の変更は不要です。契約の変更は不要で、単に水道管が、鉄の水道管からビニールの水道管に変わるというだけで、契約の変更は不要ということでもあります。ですから、一気呵成に、これが行えます。

そうすると、何がいいことがあるかということ、例えばの例で言うと、電子教科書であります。電子カルテであります。教育が、はるかに効率よくなるし、今、国家として一番費用がかかっている医療費が、30兆円がかかっているのが、3分の1ぐらい減らせると僕は思っております。年間10兆円の得が国にとってあると。納税者にとってのメリットがあるということでもあります。

例えば、電子教科書が29ページですが、教科書が、はるかに感動を与えるものになる。教育格差の解消になるということでもあります。すべての学生、1,800万人に、無償で電子教科書を配ります。その費用は、3,600億円でできます。これは、ダム1本分の費用より安い。ダム1本なくても、国は成り立つ。でも、子供たち、学生たちなくして、国の将来はないということでもあります。

31ページ、学生の好奇心を刺激し、感動を提供する。紙の教科書よりも、はるかに大きな感動と学習意欲を提供する。英語の発音も、はるかに上手になるというのが32ページです。同じく、「竜馬伝」が見れば、歴史もはるかにおもしろくなるということで、次の33ページですが、「国民のテレビ局」というNHKのうたい文句。この国民の視聴料でつくった番組、過去のアーカイブを100%、電子教科書に無償で開放すると。すばらしいコンテンツが、世界に誇る日本のコンテンツ、これを電子教科書に100%無償開放、教育のためであるということでもあります。

34ページ。こういうことで、例を挙げれば切りがありませんが、豊かな国民生活の実現ができるということでもあります。

35ページがまとめでありますけれども、税金を1円も使わずに、日本のインフラを変えようと。100%光にする。一括整備で低料金。アクセス会社は、公営ではなくて、現在のNTT株主が所有したままの民営カンパニーであります。構造分離は、株主、NTTにも大なるメリットがあって、国民にとっても豊かなものになるということでもあります。つまり、三方一両得であります。国民にとってもいい。国家においても、会社がもうかるようになるから税収が増える。そして、NTTにとっても、利益が増えるということでもあります。

つまり、私は、きょう申し上げたかったのは、NTTにとって得だとか、損だとか、ソフトバンクにとって得だとか損だとか、競争を公平にやらせてくださいとか、そういう次元での話をしたいと思っているのではないと。NTTさんにとっても、ぜひ得をとってください。日本国民にとっても。国家にとっても。日本が競争力をもう一度取り戻すということで、この構造改革というのは、NTTの構造分離ではなくて、日本の構造改革だということでもあります。

以上です。

【黒川座長】 ありがとうございました。

それでは、ご質問、ご意見を。岸さん。

【岸構成員】 慶応大学の岸です。お考えを詳しく理解したいと思っていますので、個人的に一番わからない、この税金ゼロが実現できるという部分は、多分、これは、要は投資コストが安く済みますねと。それを十分料金で回収できますということだと思っんですけれども、この辺の詳しいデータ、多分、説明だと長くなるので、後ほどでも結構ですので、詳しいデータをお示しいただければと思っております。

その関係で言えば、例えば16ページ、光敷設のほうが安いということの説明があるんですけれども、逆に、これは光に関しては、維持コストは何もかからないという前提なのかというのも、そこで教えていただければと思っております。

あと、もう1つ、質問したいのが、要は、投資コストをすごく安くできると。で、十分、料金でリクブできますという場合に、例えば方法としては、じゃ、こういうふうに安くできるんだと。じゃ、それをちゃんとNTTがやりなさいという手もあると思っんですけれども、そこで、やっぱりNTTも、アクセス網を分けるべきだという、そのほうがいいんだという理屈は何になるんですか。

【ソフトバンク（孫）】 NTTを単に分社化するだけですから、基本的に、これはNTTがやると。NTTカンパニーAと、NTTカンパニーBがあるとしたら、NTTカンパニーAは、分社化したNTTカンパニー回線会社が行うと。NTT回線会社は、100%置きかえられるわけですから、経営的に利益が大幅に出るようになる。大幅に出てきたら、つまり、1,400円以下で、この基本的なサービスができるようになりますので、そして、徐々にその値段は、もう少し、むしろ下げられるということです。

【岸構成員】 逆にそれを東西の中でやらせないで、NTTのグループの中でも分けたほうが、そのほうがいいんだというのは……。

【ソフトバンク（孫）】 構造的に分社化しないと、NTTさんが行うという構造のままでは、今のままでは、このアクセス回線のところと、その上のサービス、通信サービスの会社がワンカンパニーになっていると、結局、公平な提供ができない。公平な提供ができないと、我々は、例えばメタル線を使ってADSLサービスをやっています。あるいは、KDDIさんも、メタル線を使って、メタルプラスという通信サービスをやっております。これを立ち退いてくださいと言ったって、立ち退きようがないということです。

【岸構成員】 つまり、分ける論拠は、整備のコストの問題よりも、サービスの提供の部分ということですね。

【ソフトバンク（孫）】 そうです。コスト的には、1,400円以下でできる、確実に

できると。1つの例を言いますと、光ファイバー、現在、NTTさんが提供しているのは、発信まとめて四千数百円。もし、これを8本分けると、四千数百円を8で割ると600円。600円で本来できるということなので、当然、1,400円以下ですねということです。ですから、1,400円以下には必ずなるわけですが、ちゃんと計算して、その根拠もあります。まずは、1,400円のままで、NTTさん、十分、もうけていただいて結構だということです。もうけ過ぎたら、少しは還元しましょうと。その次の段階で考えればいいんじゃないかと思います。

【黒川座長】 じゃ、舟田先生からいきましょう。

【舟田構成員】 今のお話の続きなんですが、きょうのお話、コストが下がるということが中心だったと思うんですけども、そうすると、アクセス回線会社の収入は何だろうと。それは今の1,400円の話ですね。

【ソフトバンク（孫）】 1,400円掛ける5,000万回線になります。ですから、年間で言うと、6,000円掛ける5,000万回線ですから、8,000億円になります。

【舟田構成員】 光ファイバーの面と、その5,000万は電話の話ですね。

【ソフトバンク（孫）】 物理線代がアクセスカンパニーに入ってきて、物理線代が、今はメタル線代として入っている。それと同等のものが光回線として入る。しかし、コストが下がるから利益が出るということです。より出るようになります。

【舟田構成員】 しかし、接続料は、例えば今おっしゃった8分岐の前の、例えば1芯5,000円というのを1,400円にするわけですね。そうすると、収入は減りませんか。

【ソフトバンク（孫）】 違います。今は、8芯、まとめて借りなさいと言っているわけですね。ですから、まずメタルの保全費が3,900億なくなるだけで、そのまま増益効果が出るわけです。次に、売上としては、メタル線と光線が同じ単価であって、回線数がメタルと同じ回線数いけば、確実に売上は立つわけです。コストが下がるから、当然、増益になると。単純な算数ですから、あとでゆっくり検算してください。小学生でもわかる範囲の算数ですから、十分計算できると思いますから、ゆっくり後で計算いただきたいと思っています。

【北構成員】 まさに大風呂敷なご提案だと思いますけれども、カバー率ではなくて、利用率であって、4,900万世帯すべての軒先ではなくて、家の中まで引き込むということですね。

【ソフトバンク（孫）】 そうです。

【北構成員】 これを一気呵成に、日本全国でやったときに、最短でどのぐらいの時間で実行可能ですか。

【ソフトバンク（孫）】 5年です。

【北構成員】 5年ですね。

【ソフトバンク（孫）】 はい。

【北構成員】 そうすると、特定の地域ごとに、メタルとの併用している期間というのが、やはり5年かかるエリア……。

【ソフトバンク（孫）】 いや、併用は1カ月です。光を引いたら、1カ月以内にメタルを撤去すると。

【北構成員】 そのエリアにおいてはですね。

【ソフトバンク（孫）】 そうです。

【北構成員】 ただし、日本全体で見れば、5年かけて引っ張っていくわけですから。

【ソフトバンク（孫）】 そうです。今のままでいくと20年かかると。

【北構成員】 それを一気に引きはがすと。

【ソフトバンク（孫）】 そうです。

【黒川座長】 次は町田さんでしたか。

【町田構成員】 孫さん、きょうはありがとうございます。経済ジャーナリストの町田徹です。よろしくお願いします。

まず、これ、何ページだったか。アダプターというのがありましたね。

【ソフトバンク（孫）】 はい。

【町田構成員】 メタルの電話のサービスを、これをつけるだけで光の電話のサービスが受けられるんだという。これは一体幾らぐらいのもので、どういうふうに実用化されているのでしょうか。これのコストはどういうふうに見るのでしょうか。

【ソフトバンク（孫）】 はい。これは1台数千円ですが、これだけ大量につくれば、1,000円ぐらいでできると思います。しかも、これは消費者が払うのではなくて、アクセス回線会社が家に引き込むときに、ついでにアダプターまでつけて帰るということですから、消費者負担はゼロです。

【町田構成員】 実用化されているわけではないんですね。これからつくってもらおうということですね。

【ソフトバンク（孫）】 されております。

【町田構成員】 どこでされているんですか。

【ソフトバンク（孫）】 情報は、後で提供します。

【町田構成員】 情報、じゃ、その件は……。

【ソフトバンク（孫）】 ターミナルアダプターとして、既にNTTさんも、光の端っこにつけて、家庭に配っています。我々も配っています。

【町田構成員】 通常の光ファイバーを、サービスを受けるときに、使っているターミナルアダプターということですか。

【ソフトバンク（孫）】 そういうことです。それが大量につくりますので、しかも、機能を単純化できますので安くなると、それだけの話です。

【町田構成員】 そういう市場予測をされているということですね。御社でね。

【ソフトバンク（孫）】 それはもう十分、はい。

【町田構成員】 それから、ちょっと8ページの話に戻りますが。

【ソフトバンク（孫）】 予測ではなくて、もう部品コストの積み上げでできますので、大丈夫です。

【町田構成員】 8ページで、幾つか議論されているかと思いましたがけれども、ここで言っている回線料金というのは、接続料のことを言っているんですか。それとも、消費者のユーザー料金のことをおっしゃっているんですか。

【ソフトバンク（孫）】 現在、NTTさんが消費者に対して、メタルの回線代として1,400円、サービスの基本料として、プラス300円、合計1,700円の基本料を取っています。同じくNTTさんが、ほかの事業者におろすときに、同じく1,400円でおろしております。その料金です。

【町田構成員】 そうしますと、ちょっと理解ができないのが、16ページにいきますけれども、3.9兆円のメタルの維持費の範囲内で、2.5兆円の光の整備ができるとおっしゃっているんだけど、この光の整備というのは、一体どういうものが含まれていて、それで、光の維持費というものはどうなるのか。そこのキャッシュフローも全然見えませんですけど、こと細かに、1円単位のことを聞きたいとは思いませんが、ざっくり、どういう考え方でこういうふうになるのかを聞かせていただきたいんですが。

【ソフトバンク（孫）】 はい。光の維持費は、この2.5兆円の外数でかかります。しかし、メタルの維持費よりはるかに安いと。先ほどの写真を思い出していただきたいと思いますが、はるかに安い維持費で済むと。「光の道」は、このシンプルな写真ですね。前

のページに、「メタルの道」、ぐちゃぐちゃに、ものすごい維持費がかかる。ですから、維持費がはるかに安くなるということと、2.5兆円は、100%の世帯に、100%、メタルを光に置きかえる、すべてのコストがその中には含まれております。ですから、この外数には、費用は、維持費以外はないと。新たなメタルの維持費がなくなって、光の維持費、これは現在でもNTTさん、かかっているんですけどね。現在でもかかっております。

【町田構成員】　　じゃ、外数っていうのは、幾らぐらいのイメージですか。

【ソフトバンク（孫）】　　光の維持費というのは、後でもう少し正確な計算して……。

【町田構成員】　　いや、本来、光の維持費が幾らで、メタルの維持費が幾らで、幾ら差があるから、投資で幾ら出るというふうに、こういうところでは説明してもらわないと。

【ソフトバンク（孫）】　　はい、おっしゃるとおりです。

【町田構成員】　　ちょっと全然理解できないんですけど。

【ソフトバンク（孫）】　　はい、後で提供します。

【町田構成員】　　今、手元にないんですか。

【ソフトバンク（孫）】　　今、手元にはありませんけれども、光の維持費と、光の敷設の2.5兆円を足しても、メタルの維持費よりも安いということです。足しても安いということです。それだけは、確実ですから、後で光の維持費については、数字をちゃんと出します。

ちなみに、メタルの維持費は、10年で3.9兆円です。20年だと約8兆円になりますので、もうはるかに光のほうが安いというのは、単純な算数ですから。

【町田構成員】　　これ、そうすると、ネットワークの工事費とか、そういうのも全部計算されてということですね。

【ソフトバンク（孫）】　　全部計算しております。

【町田構成員】　　はい。じゃ、拝見します。

【ソフトバンク（孫）】　　すべて積み上げの計算式があります。

【國領構成員】　　簡単な質問でいきますけれども、背後にある想定のような話なんですけれども、これは、仮に例えばNTT構造分離を考えてもよくて、考えた後に、設備ベースの競争はあるとお考えになるのか、ないと考えるのか。ないと考えるんだとすると、独占の弊害をどう考えればいいのか。あると考えるとする、こういう一律、がんとやるのができないんじゃないかという。

【ソフトバンク（孫）】　　基本的に、メタル回線を使っているのを光のアクセス会社に置

きかえるということだけでありまして、例えば東名阪のような大都市圏というのは、現在、KDDIさんも、東電さんから買われて光の設備を持っておられます。もしかしたら、東電さんは、関東では、光の設備競争を継続されるとおっしゃるかもしれない。関西においては、関電さんが、既に光の設備を打っております。この設備競争を継続されるというふうに光として、光同士の設備競争をされるとおっしゃるかもしれませんが。それはそれで大いに結構であるというふうに思っております。

ただ、もし、それらの会社が1,400円以下で、追加コストなしでやれるということであれば、競争力があるわけですから、継続いただいて、もし、結果的に1,400円以下では提供できないという状況であれば、むしろ残存簿価で、このアクセス会社買い取っていただいて、このアクセス会社が、その後、ずっとサービスを提供できるわけですから、スケールメリットを出せるので、アクセス会社に巻き取っていけばいいということだと思います。アクセス会社に巻き取った後も、接続事業者として通信サービス、本業である通信サービスは継続できる。ですから、設備競争は是々非々だと思います。何も独占させる必要はない。ただ、メタルを全廃するというところがキーポイントです。

【黒川座長】 藤原さん。

【藤原構成員】 22ページの図なんですけれども、アクセス回線会社が持つ設備というのは、もう一度確認したいんですが、これはダークファイバーだけなのか、それとも、ADSLモデムに相当するONUのようなアクティブデバイスは、接続事業者の保有するものなのか、あるいはユーザーなのか、どこまでが。

【ソフトバンク(孫)】 はい。このタスクフォース構成委員会のご質問への弊社回答という紙がございます。その回答の紙の23ページを見ていただきたいと思います。スクリーンに、今、上に出ておりますけれども、左側が現在のADSL事業者です。赤い部分だけは、現在、NTTさんから卸売を受けて、メタルを使って、その上下のところは、みずからの設備でやっております。光の事業になった後も、全く同じ構造であります。光の心線、メタルの心線が、ただ単に光に、同じ1,400円で置きかわるだけで、上下の基本的な設備は、設備競争を継続すると。テクノロジー競争、設備競争は継続して行っていくという形になります。

ただ、PONと書いてあるところは、もしかしたら、先ほど、イー・アクセスさんから出ておりましたが、アクセスカンパニーが、光の1,400円のところに、PONまで含めてやったほうが、トータルコストで下がるということは十分考えられると。

【藤原構成員】 ということは、ONUは、接続事業者のものということですね。

【ソフトバンク（孫）】 そうです。はい。

【相田座長代理】 ちょっとだけいいですか。資料5ページのところで、普及率100%を目指すということの意味について確認させていただきたいんですけども、きょうのお話ですと、アクセスラインの光化を100%実現するというので、先ほど、27ページのことなんかを考えると、ブロードバンド100%ということ、必ずしもおっしゃっていないということの理解でよろしいでしょうか。

【ソフトバンク（孫）】 はい。光の心線に100%メタルを置きかえるということでありまして、その状況ができれば、例えば田舎のおじいちゃんちに孫が遊びに行ったときに、WiFiで、おじいちゃんちで電子教科書を読めると。でも、おじいちゃんち、普段は電話回線だけ使っているという状況でいいのではないかと。先ほどのアダプターといったところに、WiFiのチップもあわせて入れておくということも可能だということでもあります。

【黒川座長】 まだ、こちらサイドには、皆さんの顔を見ると、いっぱい質問したがついている感じがありますので、後で、まとめて質問は、もう一度お送りしたいと思いますので、ご対応をお願いしたいと思います。どうもありがとうございました。

【ソフトバンク（孫）】 ありがとうございました。

【黒川座長】 ここで、一度休憩を入れまして、次のスタートは7時5分からということにしたいと思います。

【ソフトバンク（孫）】 最後に一言だけ。NTTの構造改革ではなくて、日本の構造改革と、このことだけを、もう一度、力説しておきたいと思っております。よろしく申し上げます。

（ 休 憩 ）

【黒川座長】 原口大臣は、公務のために退席されました。

それでは次に、KDDI株式会社よりご説明をお願いしたいと思います。小野寺さん、よろしく申し上げます。

【KDDI（小野寺）】 KDDIの小野寺です。大臣、副大臣がいらっしゃらないので、ちょっと迫りに欠けるところがあるんですけど、ぜひ座長はじめ構成員の先生方に、当社の意見もよろしくお伝えいただければと思います。

これは資料の構成ですので、ただ、注のところにちょっと書かせていただいています。ここは後からお読みいただきたいと思っておりますけれども、ボトルネック設備とか、アクセス分離とか、市場支配力とか、ユニバーサルサービスという、いろいろな使い方がされてい

と思われましたので、当社の定義はこうしていますよということを、まず申し上げました。

我々も「光の道」の構想の実現というのは必要だと思っております、ただ、大臣のほうから出ております3点について、当社の考え方をまず示させていただきました。「光の道」の構想の中で、我々が一番考えているのが、昨年12月の合同ヒアリングでも申し上げたとおり、1985年に競争が導入されて以降、実施のタイミングと一部の課題を残しつつも、通信料金の低廉化が進み、多様なサービスが出現し、経済全体の成長にも寄与してきたと思っています。こうした過去の評価を踏まえまして、「光の道」の整備や電気通信市場のより一層の競争促進によって、民間主導で進めるべきだと思っております。

なお、条件不利地域の整備については、公的資金を導入せざるを得ないこともあるかと思えますけれども、その場合でも事業者間の公正競争をゆがめない形で行うべきだというのが、まず1点目です。

次に、「国民の『光の道』へのアクセス権の保障」と。「ユニバーサルサービスの見直し」というのが副タイトルについているかと思えますけれども、我々はここをどう考えているかということなんですが、まずユニバーサルサービスという定義をどうするかということが、非常に問題だと思っております。ユニバーサルサービスという定義でやる以上、国民生活に不可欠なサービスを維持するため、最終的には全国民が平等に負担するのがユニバーサルサービス料金だと思っております、実は過去の競争政策のレビュー部会の第8回の資料を見せていただきましたら、ユニバーサルサービス制度は、国民生活に不可欠な通信サービスの維持コストについて、NTT東・西だけでなく、関係する電気通信事業者も応分に負担する仕組みでありという記述になっています。法律上はこれに近い記述ですけれども、実際にはエンドユーザー、国民の方々にご負担いただくことによって、そのユニバーサル料金の運用をきっちり監視できる仕組みをつくらないとだめだと思っております。したがって、補てん地域と競争地域間の会計分離等によって、より透明性を確保すべきだと考えています。

3点目ですけれども、「ICT利活用促進による『豊かな社会』の実現」と。問題はこれをどうやってやるかという問題だと思えます。そのためには、やはり全国民が必要、利便性をみずから実感できる仕組みがないと、なかなか国民がブロードバンドを引こうかという意識にならないんじゃないかと思うんです。

そういう意味でいいますと、政府の重点取り組み分野であります電子政府、医療、教育等における公的機関の、ここに先導的な役割と書かせていただきましたけれども、やはり

ここを先にやらないと、なかなか普及には結びつかないんじゃないか。そのために、ICT利活用の促進につながる積極的な規制改革の実施が、当然必要だと思います。その先導的な役割と同時に、民間のそういう工夫で新たな価値、サービスを組み合わせることによって、ICT利活用の加速度的普及が可能になるのではないかと思います。

我々、「光の道」の中でずっと考えてきていますのは、やはり競争をどう促進させるかが一番重要な要素じゃないかと。新たな価値の実現のためには、アクセスを含む設備レイヤーでの競争をはじめとする、あらゆるビジネスモデル間での競争が必要なのではないかと思っています。今後、今までのように通信事業者、下位レイヤーを持っているところだけが強くなるという時代ではないと思っていて、むしろ上位レイヤーが強くなることもあれば、携帯に見られるように、端末のメーカーのほうが強くなることもあり得る。

そうしますと、この多様な事業者が公正競争できるためには何が必要かとなると、ボトルネック設備による公正競争上の問題が1点。2点目は、総合的な事業能力等によるNTTグループの市場支配力の問題、この2つをどうしていくかというのが、一番大きな要素ではないかと我々のほうで見ております。

公正な競争を実現する上での課題としてここに書いていますけれども、NTTグループには引き続きドミナンス規制が必要だと私は思っています。NTTの市場支配力というのは2つ要素があって、ボトルネック独占の問題と総合的な市場支配力の2つが合わさった市場支配力だと思っています。したがって、これまでの競争政策をより推進して、さらに競争を活性化するのが一番いいだろうと我々は思っております。

この99年の再編以降も、各社さんおっしゃっていたように、NTTグループ各社が、持ち株会社のもとでNTT東・西を軸にして連携して、各サービス市場で競争事業者を圧倒する市場支配力を持ち続けているというのが実態だと思います。設備競争の拡大という意味でいいますと、我々のほうではこれまで関東、中部で、自前のアクセス網を敷設してきました。ここが一番最初にご説明されたケイ・オプティコムさんとほぼ同じような状況で我々もやらせていただいています。

もう1つは、ここに札幌、仙台、宇都宮、金沢と書いてありますが、実はこの4地域は、当社がNTTさんのダークファイバーを借りて、みずからのサービスをやっております。いわゆるシェアドアクセスという方法をとらせていただいています。我々の考えは、一番最初のケイ・オプティコムさんのお話の中で出ていませんでしたけれども、実は北海道、東北、北陸では、地域系の事業者さんがFTTHのサービスをやっておられません。

そのために、そういう地域での競争を加速するためには、我々はNTTさんのダークファイバーを借りて、シェアドアクセスでもやるべきだという考えで、まずやれるところからやろうということでやらせていただいています。幸い、より高速で低廉な1ギガのサービスをやっているものですから、それらの地域でもそれなりのお客さんをとらせていただいていますし、エリアは限定されるかと思いますが、こういう競争も、準設備競争も可能だと思っております。

CATVについてはJ:COMさんのほうがお話しされましたけれども、我々の子会社のJCNでも、同じように160メガのサービスをやっております。KDDIグループのFTTH、CATVインターネットの回線数、ここにありますように、現時点でいうと150万を超えてきたというところまでできております。CATVを入れると、もう200万近い数になります。やはりこのような設備競争が非常に重要で、特に我々、FTTHでお客さんが伸び始めたのは、実は1ギガのサービスという、他社とは違うサービスを始めたことによって伸び始めています。したがって、設備競争はやはり必要だというのが我々の理解でございます。

8ページですけれども、ここは設備競争の拡大ということで、むしろ線路敷設基盤、管路・とう道・電柱等の利用に課題があります。開放徹底・ルールの強化でここは競争促進が必要だということを申し上げていますが、これは構成員の先生からもらった問5に対する回答のところに、かなり詳細に書かせていただいています。また、ケイ・オプティコムさんの資料の10ページに、これだけいろいろ手続が要るんだということを書いておられますけれども、まさしくそのとおりだということで、やはりこのところを開放徹底していかないと、なかなか設備競争も非常にやりにくい状況であるのは、事実でございます。

次のページですが、設備競争の拡大には、やはりどうしてもある程度時間が必要でございます。一方では、すべての利用者の多様な選択肢の確保というのも必要だと思っております。設備競争とともに多様な事業者によるサービス競争、これも一緒にやっていかないといかんだろうと思っております。

我々としては、必要な措置として、現行ルール、ダークファイバー等のアンバンドル義務の継続、これは参考1と書いていますけれども、前回の第1回の合同ヒアリングの資料に記させていただいています。これをぜひ継続していただかなければいけない。

もう1つは、アクセス回線と一体で機能するように構築された次世代網、NGNの開放、これはテレサ協の方がおっしゃっていたところとリンクする問題でございます。ここがや

はり必要で、ボトルネック設備の問題というのは、やはり存在していると言わざるを得ません。ボトルネック設備の問題は、実はボトルネック設備そのものよりも、それに起因する公正競争上の問題のほうが大きいと思っております。ここにありますが、ダークファイバー等の利用における手続・リードタイムの非同等性であるとか、競争事業者の接続情報の不正流用という問題が実際に発生してきているということでございます。

ボトルネックを解消するためには、我々はNTT東・西のアクセス部門の完全資本分離が一番有効なんだろうと思っております。分離後のアクセス会社に設備開放義務を負わせるということと、実効性担保のために開放状況について公正競争を監視する機能も必要であろうと思っております。ただ、これだけで十分だとは思っておりませんで、総合的なNTTグループの市場支配力の問題を考慮して、この部分をどのように措置すべきかは、もう少し議論は必要なんだろうと思います。いろいろなやり方があるだろうと思います。

やはり最大の問題は、総合的な市場支配力の問題のほうがずっと大きいと思います。これは先生方ご存じのように、通信が設備産業で、どうしてもボトルネックの問題が解決しても、ネットワーク外部性が働く要因は必ずあります。つまり、自然独占にいく可能性は十分あるということなんです。したがって、市場支配力の強い事業者のシェアは、さらに増大する可能性がある。その結果として、利用者の選択の自由度が狭まる。これは大問題だと思っております。

市場支配力に対する規制により競争を促進する必要があるというのが、我々の最大のお願いでございます。欧州では、設備シェアを発動の前提とせずに、設備シェアを含めた総合的な企業の市場支配力、いわゆるSMPと言われてはいますが、これを認定する、実は通信法上の枠組みがあるわけです。これは、次のページに各国の状況を書かせていただいています。日本以外の先進的な国では、ほとんどのところで指定電気通信設備であることを前提にしている日本の規制ではなくて、市場支配力に着目したルールが既に整備されております。このところが、日本では残念ながら非常に遅れている。この市場支配力を有する事業者に対する競争ルールを整備していけば、もしかすると、先ほどのアクセス分離の問題は解決するのかもしれませんが。これはわかりません。ここは皆さんで十分議論していただきたいと思っております。

我々が一番問題だと思っておりますのは、市場支配力をどうしていくかということを考えないと、ほんとうの意味での競争は促進されないと思っているわけです。ここに書いていますように、アクセス分離だけで公正競争が担保されるわけではなくて、顧客基盤、ブラ

ンドを継承していますNTTグループの市場支配力は、引き続き強化すると我々は見えております。我々もこれに対して、最大限の努力を今やらせていただいておりますが、やはり例えばブランド力であるとか、従来のメタルの顧客基盤というものは、非常に強力なものがございます。我々としては、やはりここに反競争的行為を抑止するための仕組みをぜひ入れていただきたいと思っているわけです。

ここに書かせていただいておりますが、グループ連携に起因する公正競争上の問題としては、例えばとして「NTT東・西とNTTコムや子会社による共同営業のおそれ」と書いています。我々は、ここは共同営業があると思っておりますけれども、その証拠を示せと言われても、我々は残念ながらNTTさんの内部情報を持っているわけではありませんで、ただ、いろいろなところからこういう情報を得てはおります。また、ドコモショップにおけるNTT東・西サービスの連携販売で、ここは内部補てんの懸念があるんじゃないかと思えます。ショップがやっているんだから関係ないということではないと思っております。

これらの懸念なんですけれども、近年、グループ一体経営が強化される中で、むしろ顕著となってきている。例えば、今日、J:COMさんもちよっとお話しになっていましたけれども、それからケイ・オプティコムさんもお話しになっていましたけれども、NTT東・西があたかも放送サービスを提供しているように広告宣伝を行っています。フレッツ・テレビの販売を見ても、明らかでございます。この問題は、競争事業者にとっては非常に大きな懸念でございます。ここを、単純に現在のNTTさんの接続会計報告書をもとに、現在のアクセス会社だけを分離したらどうなるかということをもとに計算しただけです。何も細工はしておりません。

これをご覧いただきますと、アクセス会社、いわゆる管理部門の売り上げは、1兆8,530億でございます。これを差引いて考えても、我々、ソフトバンクさんの固定を入れても、NTT東・西の利用部門とNコムさんを合わせると、なんと売り上げシェアは75%でございます。たとえアクセス分社をやったとしても、これが事業者の売り上げシェアでございます。もちろん、アクセス会社についてどう分けるんだという議論はいろいろあるんだろうと思えますが、一番単純なのは、今の接続会計で、アクセスを会計分離していますから、それをやっただけでございますので、他意は全くございません。

最後に、公正競争の実現に向けてということで、NTTの市場支配力、ボトルネック独占と総合的な市場支配力がもたれているということから考えますと、総合的な市場支

配力に基づく競争ルールの整備をきちんとやっていただくか、もともとの予定であった持ち株会社をなくして、市場支配力そのものをなくすという措置が必要ではないかというのは、我々の理解でございます。これは3月29日の過去の競争政策のレビュー部会の第1次案に、残念ながらNTTさんの組織問題について取り扱った項目は、現時点ではないと思います。これはもちろん第1次案ですから、今後この点をきっちりやっていただけるのではないかと、期待しております。

この問題については、大臣の「光の道」構想の中にも、NTT組織を含むという表現になっておりますので、そのためにもぜひ過去の競争レビューの中で、このNTTの組織問題をきっちり議論していただいて、それで最もいい案をつくっていただきたいと思います。よろしく申し上げます。まとめのところは今申し上げたことをまとめているだけでございますので、後でお読みいただければと思います。

以上でございます。

【黒川座長】 ありがとうございます。それではご質問、ご意見ありますか。じゃ、國領さん、お願いします。

【國領構成員】 ありがとうございます。8ページから9ページにかけてのことをお伺いしたいんですけども、つまりボトルネックは何であるかという部分で、8ページはどちらかというところ、設備競争を重視して、線路敷設基盤の開放の話がされていて、これはこれでそうかなという感じがします。

9ページのほうは、ダークファイバーとおっしゃっていて、これは、線路の敷設そのものはNTTかどうか知らないんですけども、別の人のを使うという話かと思えます。

もう1つ何度も議論に出てくるのが、ONUまで含めるとか含めないかという話かと思うんですけども、この辺について何か、どれがいいのかということについてお考えがありますでしょうか。

【KDDI（小野寺）】 当社の考え方ですから、これは皆さんで議論していただきたいと思うんですが、國領先生ご指摘のとおり、最初の8ページの部分は、まさしく線路敷設基盤そのものがボトルネックの大もとであることを申し上げたかったわけです。

一方、ダークファイバーのアンバンドル義務継続というのは、今やっていることを逆戻りしては困りますよということを申し上げているわけです。先ほど申し上げたように、我々が自前で設備を打って競争するところでは、自前設備をきちんと打っていくつもりがありますと申し上げているんです。ただ、それですべての地域で競争ができるかとなると、先

ほど申し上げたように、実際に地域系のNCCがFTTHをサービスしていないところでは、我々はNTTさんのダークファイバーをアンバンドルで借りてやらせていただいているので、この両方が必要ですということを申し上げているだけです。

【國領構成員】 そうなりますと、今度はじゃあ11ページのアクセス部門というのがどの範囲のことをおっしゃっているのかという話になるかと思いますが。

【KDDI（小野寺）】 私は、このアクセス部門というのは、どう考えるかによって非常に変わってくると思っています。ただ、当社の意見は、基本的にはファイバーならファイバーだけ、そこにPONがあることをどう考えるかというのは議論しなきゃいかんと思いますが、基本はファイバーはファイバーだけ、銅だけと、アクセスの線路の部分だけというのが、今の基本的な考え方です。

【黒川座長】 では吉川先生。

【吉川構成員】 17ページなんですけれども、東アクセス会社、西アクセス会社、これは先ほど私が別の会社の方にもご質問したことと同じ質問なんですけど、結局この会社って、インセンティブは何なんだろうと。設備については、どうやら設備競争もやるべきだとおっしゃっているので、独占じゃない、ただ寡占はしていますと。でも何らかの規制で、ここは縛る必要がありますねと。じゃあこの会社って一体、どういうインセンティブで機能する会社なのかと、またこれはイメージが非常につかみにくいのかなと思っています、これはもしイメージがあれば教えていただければと。特に東アクセス、西アクセスの株主の立場で考えると、一体その株主の人は何がうれしいのかが、私はちょっとまだイメージがつかないので、もしイメージがあれば教えていただければと。

【KDDI（小野寺）】 私は、アクセス会社のインセンティブは何かというお話だと思いますが、ここは当然のことながらどの会社でもそうですけれども、会社として独立すれば、いかに利益を上げるかということを考えるのは当然だと思います。そのためには、お客様の数を増やす。2つ目は、コストを下げる。この競争は、たとえアクセス会社でも一緒だと思います。アクセス会社から見れば、NTT東・西もお客様ですし、我々もお客様ですし、お客様がきちりいるんですから、お客様に対して満足度を上げて、そこで利益を上げるというのは、企業としては当然の行動だと思います。

【吉川構成員】 はい。

【黒川座長】 いいですか。

【相田座長代理】 じゃ、よろしいですか。

【黒川座長】 はい。

【相田座長代理】 ただいまのあれに関連して、この東アクセス会社、西アクセス会社がNTT東・西なりKDDIさんをはじめとするお客様に対して光ファイバーを提供する料金は、現状ですとかなり原価プラス適正利潤ということで、がちがちに決まっているんですけれども、今のインセンティブというあたりを絡めて、そこら辺についてはどうあるのが望ましいとお考えか。

【KDDI（小野寺）】 私は先ほど申し上げたように、たとえアクセス部分であろうとも、競争が必要だと思っています。競争する上で、当然、その会社が成り立たなきゃいかんわけですから、先ほど申し上げたように、そのアクセス会社は、まずはコストに基づいた料金を決めるというのは、当然のことだと思います。

その料金について、例えば我々が今、関東と中部でアクセス系を持ってやっていますけれども、この会社と同等の条件で競争ができるのであれば、つまりコストはどちらが安いかということを中心に考えて、そこでコストの安いほうを使うようになっていけば、当然のことながら、コストはお互いに努力して下がっていくということになると思います。

ですからそのコストを下げる要因というのは、まさしくアクセス会社が分社されて初めてそのコストを下げようという要因になるんだと、私は思います。

【町田構成員】 小野寺さん、今日はありがとうございます。経済ジャーナリストの町田徹です。伺っていますと、競争環境を整えることが大切だよということで一貫したプレゼンテーションかと思うんですが、そもそも2015年という年限を切って、高速のブロードバンドをやりましょうという議論がスタートであって、そのために何が大切かという議論をしまして、その前段部分について、例えば2015年がいいのかとか、あるいはどういうネットワークを整備するのがいいのかとか、そのあたりについてご意見があれば伺っておきたいなと思ったんですが。

【KDDI（小野寺）】 我々、2015年というタイミングをとらえれば、すべて光ということではないだろうと思っています。先ほどCATVの話もありましたけれども、それと同時に、実は我々、地域WiMAXについても、当社のほうで地域WiMAXの事業をやりたいという方々にいろいろな協力を差し上げています。ですからアクセス系の技術については、最終的には光に行くと思いますが、光にすべてが行くまでの間は、当然、幾つかのものが、いろいろなものが併存して、ここもまたコスト競争でもってやればいんだらうと思うんです。ですから最終的には100メガとかいうスピードが必要だというこ

とで結構だと思いますけれども、差し当たってほんとに100メガが要るんですかと。

これは何とも言えませんけれども、私の単純な見方ですけれども、ハイデフィニションのテレビが1チャンネル見れるという前提で考えると、圧縮方式にもよりますけれども、ベストエフォートで考えても、30メガあればいいんじゃないかなというのが、1つのクライテリアだと思います。ですけど、これでいいかどうかという議論はまだあると思います。したがって、2015年までにブロードバンドを100%加入できるようにするという意味では、光だけではとても無理ですし、光プラスいろいろな仕組みを使ってやっていかざるを得ないと思います。

【舟田構成員】 ユニバのこと、3ページのところですけれども、ここでおっしゃることはなるほどだと思いますけれども、これは現行のを前提にして、つまりNTTのアクセス会社を分離しない前提でお書きになっているんだと思いますけれども、もしも資本分離とかなった場合は、どういうことをお考えなのか。あるいは私どもはユニバーサルサービスの定義といたしますか、中身を変えようか、もしかしたらQ&Aに答えが書いてあるのかもしれない。私、今日いただいたものですからわからないんですけれども、ここを簡単にご説明いただければ。

【KDDI（小野寺）】 我々は、アクセスを分社するしないに、かかわりはないと思っています。といいますのは、アクセス会社はあくまでもインフラ部分を持つだけですから。インフラを引く責任を負わせるのがユニバーサルサービスなのか、それとも上のサービスがユニバーサルサービスなのかといえば、上のサービスだと思うんです。

そうすると、例えばアクセス会社が、光はここまでですとなったら、その後、じゃあどう整備するんだというのは、例えばですけれども、CATVがルーラルまで行っているんだったら、CATVでもいいでしょうし、地域系のWiMAXで、いわゆる固定のWiMAXでやれるなら固定のWiMAXでやってもいいでしょうし、そこの部分はまさしく極端な言い方ですけれども、競争入札でもいいと思うんです。そこの部分を一番安く提供できる人が提供すればいいんだと思います。その上で、ユニバーサルサービスはあくまでもサービスですから、この提供事業者は上の事業者ですから、東・西なのか我々なのか、その提供事業者もいろいろあって一向に構わないだろうと思います。

【黒川座長】 藤原先生。

【藤原構成員】 インターネット総合研究所の藤原でございます。16ページのアクセス会社のイメージなんですけれども、今日、この話が出たのは多分3件目ぐらいでして、

それぞれの事業者さんのイメージがあったんですけども、1つはこれ、株主構成はたしかソフトバンクの孫さんは100%NTTさんの会社であるというお話でしたし、イー・アクセスさんは別の資本も入ってくるというようなお話もありましたけど、資本構成のお話と、それからこの会社の競争原理が働くとしたら、競争相手というのは同じレイヤーで存在する、どんなイメージをお持ちかと。

【KDDI（小野寺）】 まず競争相手ですけども、例えば、今日お話しになったケイ・オプティコムさんのような地域系の会社で、我々も一部持っていますけれども、自前で設備を持っている会社が競争相手ですよ。その設備のコストと、このアクセス会社の設備コストとの競争になると思います。ですから、アクセス会社よりも競争相手の会社のほうがコストが低ければ、ここを使わなくなる可能性があるわけですから、そうなれば当然、ここはコスト削減の努力をやるはずですよ。ですから、競争相手がなければ、そのインセンティブは働かないですから。ですから我々は、アクセス会社を分離すべきだと思っているわけです。

問題は、その資本構成をどうするかという問題です。これは我々もいろいろ考えているんですが、ここの中では基本的にはNTT持ち株から外すべきだろうと思っています。といいますのは、NTT持ち株の中でやるということは、今までの会計分離とそう大きな差が出ないんじゃないかということに危惧しているということです。今まで、アクセスについては会計分離できちんとコントロールされていることになってはいますが、残念ながらそうコントロールされていると思っておられる方は、いらっしゃらないんじゃないでしょうか。

私もこれは変な言い方をしますが、今回、この資料をつくる時に、管理部門の売り上げはどれだけあるのといって調べさせたら、この売り上げなんです。1兆8,530億というのが。これは東・西を合わせたアクセス部門の管理部門の売り上げなんです。先ほどから先生方がおっしゃっているように、ここは管理部門ですから、適正利潤が乗ったトータルの売り上げの格好になっています。ですから、これが正しいかどうかというのは全く別問題です。ですけども、こうやってきっちり分ければ、持ち株から分けただけでこの効果はそれなりにできるだろうと思います。

ですから、何回も行きつ戻りつの議論になって申しわけないんですが、一番最後の絵に示してあるように、本当に持ち株をなくしてしまったときに、このアクセス分社が必要かという議論は、別問題があるだろうと私は思うんです。これはもちろん、ヤードスティ

ック競争とか全部やるという条件で、NTTの持ち株がない状況でやったときに、もともとこれで構造分離して、資本分離をやって、競争が働くと皆さんお考えになってこれを行ったわけですから、もとに戻って1回やってみるというのも1つの手だと、我々は思っているわけです。

【黒川座長】 ありがとうございます。

【KDDI（小野寺）】 ありがとうございます。

【黒川座長】 それでは最後になりました。お待たせしました。日本電信電話株式会社よりご説明をお願いいたします。

【NTT（三浦）】 NTTの社長の三浦でございます。今日は副社長の鶴浦と東日本電信電話株式会社の江部と、3人で参りました。最後になりました。大変長い間、時間が経過して、お疲れだと思いますけれども、できるだけ簡単に要領よくやりたいと思っております。

それでは早速資料に入らせてください。1ページ目は、今日私がお話をしたい項目でございます。この5つについてお話をしていきたいと思っております。

まず最初に、我々NTTは、光を含めてブロードバンド・ユビキタスサービスを花開かせたいということで、中期経営戦略というのをつくりまして、この普及、拡大に取り組んできました。光のカバー率というのが世帯で約9割超、全体的に見ましたときに、その結果、最近では3割しかと言われるんですけども、現状では世界では韓国と並んで最も進んでいると思っておりますし、料金的にもパケット当たりの単位で見れば最も安いと言われております。我々は、さらにこのブロードバンドアクセスを含めたサービスを普及、拡大させていきたいと思っております。そういう我々の今後の引き続きの意思というのを、まず明確にお話をしておきたいと思っております。

翻って、本タスクフォースにおかれては、パラダイムシフトが起こりつつありますICT市場において、ぜひアクセスに限定せず、コンテンツ／アプリケーション、ユーザー端末、ISPなども含めまして、広く情報通信全般にわたって包括的な議論がなされることを期待しております。そういう意味で、若干アクセスというところが強調され過ぎているのかなと、今の議論を聞いておりますと、そういう感じを持っております。ぜひトータルで議論していただきたい。

その際には、ブロードバンドで実現したいサービスは何なのか、そのために必要な速度はどの程度か、あるいはそれは実効速度なのか、ベストエフォートとしてのカタログ的な

意味合いなのか、この辺も含めて、いろいろなタスクフォースの議論を聞いても、先生方の間でもいろいろな意見があります。また、これはそう簡単な話ではないと思っております、その前提としてどういうサービスをやるのかということがきちんと整理されないと、なかなか出てこないんだろーと思っておりますが、いずれにしても、そこを明確にする必要があると思っております。

場合によっては、そういう意味でいうと、放送との関係まで議論が行き着くのかもかもしれません。我々としては、当面は今いろいろ言われている電子政府なり教育の問題、こういったものも必ずしも100メガなくても十分サービスできるだろうと。普通のサービスであれば、数メガで十分できると思っておりますし、せいぜい10メガ単位のところで十分だろうと思っております。将来は別でございます。

以下につきまして、まず、論点で整理をされています。大きな意味で2つあると思っております。90%から100%へという課題が1つございます。これについては、今までもIRUを含めて公設民営でやってきました。これからもなかなかここは競争が入らないという意味でいえば、引き続きこういった制度を利用していくことによって、100%は可能だろうと思っております。ただ、その場合に全部を光でやるのか、そのほかの手段にもよるのか、この辺は大いに議論をする余地があるんだろーと思っております。

一方、問題は、この30%を100%にする、この問題点です。私は、先ほど来、意見を拝聴しておって、何もすべての家庭に光ということじゃないと。メタルが光へ、最終的に固定は光になればというお話なども出ておりますけれども、やっぱり今見ますと、固定でも、光もあればCATVもある。場合によってはADSLで間に合うところもある。携帯無線でも、携帯もあればWi-Fi、WiMAX、いろいろなものがあります。携帯でも、いよいよLTEがスタートしようとしています。そういう意味でいうと、トータルとしてこれをどう進めていくのかという議論が必要なんだろーと思っております。

したがって、光という特定の技術で、2015年という期限を切って整備し、100%の普及を目指すというのは、後でも申し上げますけれども、非常に問題も多く現実的な解ではないと思っております。

3ページをごらんください。我々はこれまで、普及に非常に一生懸命努力してまいりました。やはり重要なことは、1つはサービスの充実というものと、使いやすい端末・料金というものが需要だろうと思っております。サービスの充実という意味では、我々事業者も、インターネットを利用したさまざまなアプリケーションの充実というのは、これから

も取り組んでいかなければならないと思いますが、同時に、世界と比較して利用が非常に進んでいない、先進国の中ではむしろおこなっていると言って過言ではない、電子政府でありますとか、教育、医療、こういったところを先導的に、ぜひ政府なり地方公共団体にやっていただきたいと思っております。10年前からIT戦略本部を含めていろいろな議論がなされましたけれども、なかなか進んでいない。ここを何とかしなければ、ブロードバンドの普及は進まないだろうというふうに思っております。

そのためには、もちろん我々事業者も努力しなければなりません、例えば利用者にインセンティブが必要なのではないかと。お隣の韓国でも電子政府の普及なんかについていえば、いろいろなインセンティブを持って取り組んでいます。いわゆる申請なんかに対する割引のようなものもありますし、そういうものを使うことによって、お年玉はがきではありませんけれども、いろいろな景品のなものを提供したり、そういった幅広いインセンティブをとっています。そういったことも含めて、インセンティブを考えなきゃいかん。

それから、今、日本でもエコポイントというのがはやっていますけれども、例えばテレビプレゼンス、テレビ会議なんかのこういったものは、利用そのものは電気を使いますが、結果として人の移動を減らす、(Green) by ICTと言われていています。だから、こういったところでも、例えばエコポイントを入れていく。こういうことによっても、インセンティブが働くし、普及が進むのではないかと考えております。いずれにしても、この普及と、いわゆるアクセスの拡大、こういったものが両輪、むしろ普及させるためにもICTの利活用が必要だろうと強調しておきたいと思っております。

4ページ目は、我々がこれまで取り組んできたいろいろな取り組みについてお話をしております。2番目の電子政府／教育／医療なんかも、地域公共団体とは、それぞれ我々もお手伝いしながらやってきておりますが、あくまでも地域に限定されていますし、サービスも限定されているわけです。先ほども申し上げたように、もっとこれをトータルな仕組みとしてやっていただきたいということでございます。

今後とも教育分野でのクラウドを含めて、我々自体も、N-Academyということで、いろいろな先生方のビジネスの講座とか、あるいは趣味の講座、あるいはスポーツの講座、こういったものも含めて積極的に取り組んでおります。今後とも、さらに英会話なんかも含めて、これを拡大していきたいというふうに思っているところです。

それから5番目に書いておりますように、光サービスについては、さらに利用しやすいような、例えば準定額型のサービスなど、こういったものもこれから検討していきたいと

思っております。

それから先ほども申し上げましたように、いよいよ携帯も、この12月からドコモでLTEサービスを拡大します。これも当初は電波との関係で、37.5メガですけれども、2014年度からは東名阪で100メガサービスを開始することになると思っております。

5ページ目をごらんください。これはIRUエリアにおける光サービスの利用率を示したものでございます。上が岡山県真庭市でNTT西日本がやっているサービスの関係です。それから下が、同じ岡山県で隣あっておりますけれども、ソフトバンクが提供されております。これは全部、各家庭に光が入っています。しかしながら見ていただくと、IP電話でさえ、全部利用にいきません。まして、このインターネットの普及、ブロードバンドサービスの利用率という意味でいえば、全国の3割とほぼ変わらない。これを見ていただいてもおわかりになると思いますけれども、光を張ったら利用されるかと。必ずしもそうではない。先ほども言いましたので繰り返しになりますが、ほんとうに使いたいサービスが出てこない、なかなか利用されていないというのが実態でございます。

6ページ目は、前回も申し上げました。光だけの議論がされるんですけども、ADSLとも競争になっています。都市型CATVとは、まさに熾烈な競争になっています。固定と携帯電話でさえ、今は競争になっています。若い学生の間では、もう携帯だけでいいんだと、固定は要らない、こういうところさえあるわけでございます。そのシェアは、これ以上申し上げません。

次にユニバーサルサービスでございます。ここは細かくいろいろ書いておりますけれども、要はユニバーサルサービスについて、もう少し議論する必要があるというふうに思っております。その目的なり、サービス、中身、こういったものを明らかにする必要があると思っております。それとやっぱり、これは国民的コンセンサスが必要だと思っております。

具体的なサービスとして、例えばメール、ネット検索、放送等の映像サービスを、先ほど来言っているように、サービスとして何をやるのか、ここら辺は明確にしなければならないと思っております。具体的な制度設計としては、先ほども言いました、そのサービスに必要な速度、技術、これは何なのか。そのためのコスト、それからどういった公的負担の制度設計をするのか。

今まではNTTが全国で電話をやっていたということで、今までのユニバーサル制度は成り立っているんですけども、固定、あるいは無線を含めて、これだけ多様な事業者、サービスが入ってくれば、当然ユニバーサルサービスの考え方も変わってくる。そういう

ふうに思っているわけでございます。したがって、提供主体を含めて、十分な議論が必要だと思っております。

当面の間、光 I P 電話をユニバーサルサービスにという論点のメモが中に入っておりますけれども、しかしながら、音声通話の実現手段というのは C A T V もあれば……、もう繰り返しませんけれども、携帯電話、いろいろあります。したがって、光 I P 電話だけに限ってユニバということはいかななものかなと思っております。いずれにしても、このところは具体的な中身をもう少し議論する必要があるだろうと。

それから、マイグレーションについて 8 ページ目をごらんください。NTT としては、今、メタルの固定電話が 4, 0 0 0 万いらっしゃいます。これを 2 0 1 5 年までに、現実に光に変えていく。これはいろいろな点で難しいと思っております、むしろ光の需要を喚起していった、メタルから光へというマイグレーションを進めて、一定数のところまで減ってきた段階で計画的なマイグレーションというものを考えると、これが経済合理性があるというふうに思っておりますし、これまで我が社においても、過去そういうことでいろいろなことをやってきましたし、例えば 2 G から 3 G へとか、そういった変革においても、他社さんもそういうことをとってきております。これが現実的でしょう。

設備的な状況だけを申し上げますと、今のメタル、P S T N の交換機の寿命というのは、1 0 年後から順次到来します。メタルアクセスそのものは、それよりは長くもつというのが物理的な現状でございます。そうして、ある一定のところまで減ってきたときに、この計画的なマイグレーションを考えていきたいということで、仮に交換機の寿命がその前にくるとすれば、今の交換機を I P 装置に切りかえてでもメタルを使用する。これはできると思っております。

ただ、いずれにしても、今のひかり電話でもそうですが、これを I P 化するときには、公衆電話サービスをどうするのか、それから I S D N、それから I G S の交換機機能、これは P S T N を前提として今やっていますけれども、こういった機能をどうするのか。例えば、みんなでこれをつくっていくのか。これは今まで我々が持っていたから我々の機能を使っているわけですが、その辺も含めて議論が必要だと思っております、サービスについて、この秋に概括的展望を発表したいというふうに思っております。

9 ページ目に、いかにマイグレーションが難しいかということ掲げておりますし、ぜひご理解いただきたいと思えます。

メタルのマイグレーションというのは、通信事業者さんもドライッパーを含めて、い

ろいろな利用の仕方をされていますけれども、個人ユーザーはもちろん、企業ユーザー、あるいはホームセキュリティーのサービス事業者、それから警察の交通信号機の制御や上下水道の監視・制御、こういった意味での政府・自治体などのさまざまなステークホルダーにかかわっております。

例えば具体例を挙げますと、個人ユーザーでは、老朽化したマンションについては、配管をマンションの設備管理事業者整備し直していただく必要があります。しかし、これはなかなか現状進んでおりません。こういったことは、我々通信事業者だけでは難しい面もあります。こういったところをどうするのかという問題もあります。それから企業ユーザーでは、現実の問題として、平日の日中の切りかえなんていうのはできません。今でもそうです。土日とか、深夜とか、それも一定期間切りかえの時間をいただく。こういうことをしている。個人ユーザーでも、なかなか切りかえの稼働日数が合わない。こういう状況でございます。

それから切りかえたときには、もちろん我々の工事費はかかるわけですが、例えばP B X事業者でいえばP B Xを取りかえなきゃいかんとか、P B X側にも我々と同じぐらいのコストがかかります。まだこれが耐用年数のきてないようなものを、計画的に更改するなんていうのは絶対に応じてもらえないし、応じないのが現状です。それから電話を前提とした制度というのは、加入権の問題を含めて、この辺もどうするか。これもずっと我々はしなければなりません。

少し時間もなくなってきましたけれども、こういったことも含めて考えますと、とても残り4,000万を5年間、今年度を入れても6年間で切りかえるというのは現実的ではない。むしろ切りかえコストもかかるということでもあります。

次に10ページ目でございます。情報の適正利用、これについてはもう二度と起こしてはならないというふうに、我々も厳しく受けとめております。既にここに書いておりますように、具体的な取り組みを今進めております。ここに書いてある4つのほかに、さらにこういった改善点の運用状況について、第三者によるチェックというものも追加して実施したいと思っております。ここまでやれば、情報の適正利用は確保できるのではないかと思っております。

12ページでございます。規制に関する考え方です。これは最初にも言いました。I P時代を迎えて、いつまでも電話時代の規制を続けていくべきではないだろうと。これはI Pサービスを利用するユーザーはもちろん、そういうネットワークを使ってサービスを提

供しようとしている、いわゆるソフト提供事業者、プロバイダーといった方々から、幅広く、もう少しワンストップでできないのという要請を受けているわけでございます。ほかの会社にできることは、我々もできるようにしていただきたいということでございます。

それから、機能分離や構造分離についていろいろな意見が出ておりますけれども、これをやったからといって、むしろ時間やコストがかかります。先ほど来の「光の道」というか、ブロードバンドの普及を、むしろ阻害するといってもいいと思っております。コストもかかります。時間もかかります。それから、むしろ企業価値が上がるという話を聞きましたけれども、今、海外の投資家を含めてどうなっているんだと、大変なことだなど、こういう投資家からの厳しい注文を受けております。とても企業価値が上がるとは思えません。さらに設備開放についても、既に世界で最も開放しております。これ以上の開放はイノベーションとか、投資のインセンティブを損ないます。そういう意味で実施すべきではないと思っております。

しかし、ブロードバンドを普及させたい。このこと自体については全く異論はありませんし、我々も従来から最も熱心にやってきましたつもりですし、これからも熱心にやっていきたいと思っております。

以上です。

【黒川座長】 ありがとうございます。

それでは、ご質問、ご意見を受けたいと思います。何かありますか。

では、國領さんから。

【國領構成員】 ありがとうございます。

4ページの⑦が例としてとてもいいのではないかと思うんですけれども、ここにフェムトセルの話がありまして、これが先ほどの小野寺さんのプレゼンテーションではやってほしくないことの代表例のような、グループ内会社間の連携の例なんだろうと思うんです。そのときに、今いただいたプレゼンテーションの中で、12ページの②ですけれども、「従来の電話を前提とした規制を見直し、ブロードバンド・IPの設備競争を前提とした政策に転換すべき」で、口頭でのコメントとして他社ができることはNTTもやりたいんだとおっしゃっていて、おそらく焦点は、どうやったらそれができるようになるかということかと思えます。今は何か両方にとって不幸な状態にあるんじゃないかというような印象がある中で、どういう整理をご提案いただけるかしらということなんです。

【NTT（三浦）】 そういう意味で言いますと、例えば今、事業者から、あるいはユー

ザーからの声は、何でワンストップでやってくれないの、あるいは故障でも、何であたののところではわからないの、そういったいわゆるワンストップに関する要望は非常に強い。

それからもう一点、さっきも言いましたが、コンテンツプロバイダーなんかの方々からは、例えばIPに接続するサービスをするというのは、一遍接続すれば世界中につながるのがIPじゃないのと。わざわざ東西別々にサーバーを立てなきゃいかんと、これではサービス提供はなかなかできないねと、こういったプロバイダーからの要請もございます。いろいろな要請はあるんですけども、したがって、そういう意味でいえば、お客様サービス、これが両方できるように規制緩和をしていただきたいというのが、私のお願いです。

【NTT（鶴浦）】 1点補足をさせていただきます。副社長の鶴浦でございます。

國領先生からフェムトセルのお話をいただきました。フェムトセルは確かにドコモがサービスを開始しておりますけれども、仮に他社から、東西に対して他事業者のフェムトセルをつけたいということであれば、全く同様の条件でつけることは当然のこととしてスタートさせているものであります。そういった意味においては、東西の現在の設備状況を考えれば、NTTグループだけができるということはないように、当然、他の事業者様も同じことがやれるようにという配慮は今後ともしてまいりたいと思います。

先ほど申し上げたのは、逆に電話時代と違って、NTTだけができないサービスが出るということについてはご配慮願いたいと、こういう趣旨でございます。國領先生が言われた両者をうまくやらせていくことということについては、私は幾つかのやり方で可能だと考えているところであります。

【黒川座長】 藤原さん。

【藤原構成員】 インターネット総合研究所の藤原でございます。

7ページなんですけれども、ユニバーサルサービスは、ここのタスクフォースでも大変議論になっておりまして、一番下にアメリカの8,000億と比べて190億しかない。光IP電話だけでは不十分であるというお話があったと思いますが、では、どこら辺までをユニバーサルサービスの範囲にすればいいというふうに、何か案があればお伺いできればと思うんですけども。

【NTT（三浦）】 これはぜひ皆さんで十分議論していただきたいというのはあれなんですけれども、私は例えば音声電話、いろいろな通信手段が普及してきましたから、ほんとうに音声だけとったユニバーサルサービスというのは必要なかどうか、こういった議論だってあると思っています。ましてブロードバンドということになれば、論点整理でも

最終的にアクセスのところへの議論になっていきますけれども、音声だけの通話サービスがユニバとして必要なかどうかということについては、僕はいろいろな意見があるんじゃないかと思っています。

【藤原構成員】 具体的には私どもの議論では、ブロードバンドサービス全般に対してあったほうがいいんじゃないかという意見が多いわけですが、どのぐらいの帯域といますか、100メガだとかいろいろな意見があるんですが、どんなふうにお考えでしょうか。

【NTT（三浦）】 まさに最初に言いました、ほんとうにどのサービスが国民に不可欠なのと。だから、先ほども言いましたように、電子政府だ何だというサービスだと、私は数メガあれば十分だろうと。アメリカでも当面4メガという報道が出ていますけれども。それぞれ、それがもう少し先でも、100メガがすべての家庭にすぐ必要なんていうところまではサービスが出てくるのかなと。例えば遠隔医療だ何だ、学校とか、こういった公的のところは100メガとか、むしろ1ギガとか、もっと太い回線は必要になると思いますし、しかし各家庭に100メガが必要不可欠な時期がいつくるのかというのは、すぐにはこないんじゃないかなと、個人的には思っております。

【徳田座長代理】 お話どうもありがとうございます。

今日、最後の時点で、初めてメタルから光へのマイグレーションという話題が出てきたんですけれども、ご指摘のようにサービスの多様化がどんどん進んで、30%の利活用が100%にいくというのも、ほんとうにこのマイグレーションは加速すると思うんですけれども、もう一方、先ほどご指摘のメタルをどんどん使わなくする。マイグレーションを加速するという意味で、三浦社長が5年間での切りかえは多分無理であろうというご指摘をされたと思うんですけれども、今、このページ8を見ますと、どのぐらいのマイルストーンでメタルが消え去って行って、光のほうへどんどんプッシュしていくかというのが、タイムスパン的にはちょっと読み取れなかったんですが、計画の範囲で結構なんですけど、どこら辺を、10年後から交換機の寿命がなくなってくるのでというお話は書いてあるんですけれども、そこまではかなり引っ張ろうと考えていらっしゃるんでしょうか。どうでしょう。

【NTT（三浦）】 これは私どもだけが光サービスをやってるわけではないので、私だけで断言はできないと思っております。しかし、我々、今の状況でいきますと、200万少しというのは1年間の我々のサービスです。他社を含めて、250万ぐらいが光サービ

スです。そういったところを考えますと、これからどの程度固定電話が残ってくるのかというところは、10年単位ぐらいは、少なくとも今のところは残るんじゃないかというふうに思っています。

ただ、もともとメタルについては、4年前に廃止するときには明らかにするということをおっしゃっていますので、そういう意味でいうと、少し早目にこの考えはまとめなきゃいかんと思っているんですけども、何しろまだメタルの固定電話が4,000万で、ほかの事業者の方も入れて光が1,700万の段階ですから、今からいつ固定がなくなるんだということについては、あるいは、いつメタルを廃止しちゃうんだということについては、需要を見ながら考えていくというのが一番適正なんじゃないかなと思っています。

【黒川座長】 北さん。

【北構成員】 野村総研の北です。

メタルの維持コストに比べて、光ファイバーは維持コストが圧倒的に安いというのはほんとうですか。

【NTT（鶴浦）】 では、鶴浦から答えさせていただきます。

先ほどそういった説明を私も初めて見ましたけれども、別途、北先生等がご質問されて、また回答されるので、そこを見た上でないと、どうしてああいう計算ができたかというのは理解しかねます。

少なくとも、あの説明の中でNTTの保守要員を含めて雇用が維持されるということであれば、コスト的にはそのままスライドしていくというのが正しい理解ではないかと思えますけれども、もう少しご説明があればコメントできるかと思えます。ただ、ああいった形で、単純にコストが下がるとは思っていません。ただ、当然我々は保守コストを下げる努力をこれまでもやってまいりましたし、今後ともやってまいる所存でございます。

以上です。

【相田座長代理】 先ほどKDDIの小野寺社長から、今までの設備に則した規制というよりは、全体的な市場支配力というのに切りかえたらどうかというお話もあったわけですが、今までのような垣根を取っ払って、NTTさん、どんなサービスをしてもいいよと。でも、その上である程度以上の市場支配力を持っているとしたら、それはそれで何か規制しますというようなことにもしなるとしたら、それはNTTさんとしてはプラスと思われませんか、マイナスと思われませんか。

【NTT（三浦）】 今の規制がどういう規制なのかということにかかわると思います。

今もいろいろな規制を受けています。世界で最も厳しい規制を受けているんじゃないかと我々は思っているぐらいでございます。今まで以上に規制を強めていくということについては、我々としては、それは避けていただきたい。そうしないと、なかなか事業運営が成り立たないと思っています。

【黒川座長】 では、舟田先生。

【舟田構成員】 今日のお話で印象的だったのが、敷設率90から100、あるいは利用率30から100というのは、なかなか現実的な解ではないのではないかとことだったんですけども、後者については今メタルから光へのマイグレーションということで、大分ご説明をいただいたんですけども、前者というんですか、90から100、つまり未整備地域について、これから5年間で整備するというのは、金さえ出せばできるのか、その辺の見通しとかどうなってますでしょうか。

【NTT（三浦）】 金さえあれば原則としてできると思っています。ただ、できるというのは、要するにアベイラブルになると、こういうことについていえば可能だと思っています。

最初に言いましたように、むしろ今までもデジタルデバイドについて私は否定しているのではなくて、IRU方式を含めて今までもやってきましたよね。したがって、これからも公設民営で同じようにやっていけば可能だし、それでやっていただいたらいいんじゃないですか。ただ、そのときにかかりのコストがかかりますから、一応そのコストを前提に、どこまでのサービスをどうするかということはお考えいただいたほうがいいんじゃないでしょうかということです。

【黒川座長】 町田さん。

【町田構成員】 三浦社長、今日はお忙しいところ、ありがとうございます。経済ジャーナリストの町田です。よろしく申し上げます。

もっと聞かせてくれと、先に質問されたことでもっと聞きたいことがいっぱいあるんですけども、時間の制約があるので1点だけに絞って伺います。

社長のほうから先ほど、最初のステートメントの中で二度と起こさないんだと、これさえやればきちっと確保できるんだというお話がありましたけれども、NTT西日本であった個人情報の不正使用の問題ですね。実は、私は金融なんかも随分取材をしている関係で、M&Aの情報であるとか、増資の情報であるとか、そういうインサイダー情報をきちっと管理する意味でチャイニーズウォールとか、ファイアーウォールを金融機関は随分つくっ

ていると思うんです。例えば4項目挙げていただいた上に、さらに第三者機関でということも言っていたんですが、もう少し具体的に、例えば外資系の証券会社へ行って、例えばNTTの業績をどう見ているか取材したいとって、アナリストとインベストメントバンク側とそれぞれ両方に頼むと、絶対同席しないんです。同じ会社の人間であっても、我々是一緒に行動できないんだとか、どうしても一緒に出てきてくれという、コンプライアンス部門の者が立ち会って来て、彼ら2人が交換しちゃいけない情報をお互いの前で言わなかったかとか、そういうことを徹底していたり、あるいは個人情報を扱っている、あるいはインサイダー情報を扱っている部署と部署の間に、明らかに物理的に違うビルでしか扱わないとか、担当役員を変えちゃうとか、かなり徹底したことをやっているんですね。

そういう意味でいうと、両子会社——東の子会社、西の子会社でおやりになっていることを、どの辺までできているのか。ここまでやるから二度と競争上の問題はないんだよというところの決意も含めて、ちゃんと伺いたいなと思っているんですが。

【NTT（三浦）】 これは具体的に事業をやっています東の社長に答えさせます。

【NTT（江部）】 東の社長の江部でございます。

今回の西の事件は、東の私としても大変ショッキングな出来事ございまして、総務省さんから東についてもご指導をいただきました。先ほど三浦社長が申し上げましたように改善策を鋭意取り組んでおりますが、なぜこういうことが起きたのかということでは、例えばADSLというサービスは電話に重畳をします、電話サービスというのが私どものサービス、それに重畳するサービスも契約約款上はうちのサービスであるということがありまして、同じ顧客管理システム上で扱っているという問題がありました。それから、例えば番号ポータビリティについて言いますと、アナログからISDNに変えるときに同番移行してほしいという非常に強いユーザーニーズがございましたので、それに対応するためにどうしたらいいかということで、私どもは社内で同番移行のシステムを持ってございました。その後、番号ポータビリティという制度が導入されまして、どうやってやるんだということについて各事業者さんと協議をして、もちろん総務省さんが音頭をとってということですが、やはりコスト的に一番安いやり方は、NTTが持っている仕組みを流用するのが一番安いんだということで、それを使おうということになりました。したがって、顧客管理システムにございました。ということで、一部他事業者様の情報が、私どもの顧客管理情報に入っていたという状況でございます。これの使用

については、厳正に私どもも公正競争条件に十分配慮して扱うということで取り組んでおりましたけれども、今回、西のような事件が起きてしまったということで、これを二度と、もう物理的に、そういうことが起きないようにどうするかということで、徹底的な対策を講じたつもりでございます。

システム上につきましても、営業部門は閲覧もできないと。一部ユーザー様にご不便をかけるかもしれません。例えば私どもが電話を廃止したときに、ADSLが重畳されている場合、そちらの事業者様にもご連絡をいただかないと、解約という手続を怠りますと、そのまま料金が請求されるということもありますので、注意喚起という意味で担当者が見れるようにしていただんですけども、これも他事業者様とお話をさせていただいておりますが、それももうやめると。間違いが起こる可能性があるのもうやめるとということにいたしましたし、他事業者様からの工事等については、すべて設備部門で扱うということにいたしました。もちろん情報の抽出はもうできないということにいたしました。そういうシステム上の措置もとりますし、徹底的にチェックする体制、ほんとうにそうなっているかも含めて、徹底的に監査の体制もしっかりつくるということで、ネズミ1匹とは言いませんけれども、とにかく通さないというつもりで取り組んでまいりたいと思っております。今回の措置で、おそらく二度とあのような事態は起きないだろうと、私自身は現時点では自信を持っているということを申し上げたいと思います。

【町田構成員】　　ちょっと補足で伺いたいんですけども、今、法的に見た場合、NTT東西までは、こういうことも含めて規制の対象に入っていますが、今回、むしろ実際に大きな問題があったといわれている西の、その先の子会社までは規制の対象になってなくて、法的な規制対象にすべきではないかという議論もあるんですけども、これに対して何かコメントはありますか。

【NTT（江部）】　　ですから、今度の対策につきましても、少なくとも私どもが業務を委託している会社については、全く同じ仕組みをとるということで対応してまいりたいと、そういうことにしております。

【町田構成員】　　ありがとうございました。

【黒川座長】　　ヒアリングをさせていただいた事業者の皆さん、今日はほんとうに長い時間、ありがとうございました。今日、私たちは非常に有意義なご意見をたくさん聞かせていただきましたので、この後の議論に十分生かしたいと思っております。今後ともご協力よろしく願いいたします。どうもほんとうにありがとうございました。

それでは、議論は尽きなかったんですけれども、時間の都合もありますので、本日のヒアリングは終了させていただきます。次回の会合は、本日のヒアリングも踏まえ、両部会合同で、引き続き「光の道」構想に関する議論を深めてまいりたいと思います。事務局から、次回の日程等について補足があればお願いします。

【淵江事業政策課長】 次回は4月27日に開催したいと思います。また改めてご案内の通知をさせていただきたいと思いますので、お忙しいと思いますが、ご出席方よろしくお願いたします。

【黒川座長】 以上で、第9回会合を終了させていただきます。皆さん、お忙しい中、ご出席いただきましてありがとうございます。ほんとうに協力いただきました事業者の皆さん、ありがとうございます。

以上