

「光の道」構想に関する意見

意見提出元	ソネット株式会社
意見項目	意見内容
<p>1. 超高速ブロードバンド基盤の未整備エリア(約10%の世帯)における基盤整備の在り方についてどのように考えるか。</p>	<p>ブロードバンド普及にはその利用媒体は光ファイバーでもメタル線でもよい。使えるものは何でも利用して1Mbpsの通信速度が得られるような網の構築を民間が主導して出来る限り早く行うべきであるとする。しかしながら10%の残されたエリアの大部分は島嶼、山間僻地などであろう。ADSLや無線装置で接続できても集線したその先の接続(IX等)が困難であるために地元のISPの手に負えない。即ち、問題はこれらの取り残されている利用希望者をインターネット接続のために毎月利用料を徴収するシステムであり、接続を行ってゆくバックボーンの整備とISP事業サービスを誰が行うかという問題である。</p> <p>具体的に言えば、国が補助を行っても全日本的にインターネット接続のIXを整備することが重要である。このIXが近くにあればそこまでの接続を地域の事業者が行うことが可能である。</p> <p>国が行う施策として</p> <ol style="list-style-type: none"> ① IX接続ポイントを北海道から九州まで見直して無ければ国が準備をする。 ② NTTが光ファイバーの80%を持つ現状から、NTTの協力無しには実行が不可能である。空きのない光ファイバーであっても、波長多重を行えば簡単に太い必要なパイプを作れるのでNTTの貸出で「D」とされるエリアでは借り受け人は要請があつたら波長多重を受け入れ、コストを按分して安価に通常の光ファイバー程度で利用できる対策を法制化する。このことにより例えば栃木県の湯西川などの町は光ファイバーをバックボーンとして利用できるようになり全体コストは新たにバックボーン接続を行うのに比べて大変安価なものになる。 ③ 光ファイバーはNTT以外の第三者機関が保有する方向で検討を行うべきである。これはNTT東西の光ファイバーの寡占が進み、80%を越える寡占状態は競争を排除する。従ってNTTから光ファイバーを分離してもこの独占の排除をすべきである。アメリカの1984年のAT&Tの22の子会社に分割したことを思い起こせばよい。このことにより米国市場はAT&Tの通信寡占状態から開放され、その後の米国の通信事業はますます活性化した。 <p>光ファイバーの利用の納得できない事例： 長崎県五島列島の枕島は人口300名前後程度と記憶している。</p>

	<p>この島にブロードバンドを敷設したいという地元の人たちの要求で一度島に行ったことがあった。島には光ファイバーが48芯入っていたがNTTの光ファイバーの利用ランクは48芯が「D」。つまり、全て利用されていて貸出不可ということであった。高齢の人たちの多いこの島に48芯もある光ファイバーは、誰が利用しているのか？何故一本の未利用の光ファイバーもないのか？このような不思議現象が地方には多くある。</p> <p>NTTの光ファイバー貸し出しはNTTが利用した後の残りを貸し出すという、まず最初にNTTが利用し、残り物を貸してやるという現実がある。そのため、地域を接続する経路はあっても光ファイバーは利用が満杯で新たに利用しようとしてもできない事例が多い。利用状況の実態はプライバシーなどを理由にまったく不明である。</p>
<p>2. 超高速ブロードバンドの利用率(約30%)を向上させるためには、低廉な料金で利用可能となるように、事業者間の公正競争を一層活性化することが適当と考えられるが、NTTの組織形態の在り方も含め、この点についてどのように考えるか。</p>	<p>光ファイバーの日本の現状は国民の電話債券などを資金として長年にわたり敷設されてきた基本的な財産をNTT東西会社が受け継いできたことによりNTTの寡占状態にある。寡占は競争をもたらず、日本の国力を低下させる。日本の経済発展のためにはこの状況を打破し、徹底して安価な光ファイバー網の敷設を行ってゆかねばならない。</p> <p>ソフトバンクの光の道の資料では1400円で光ファイバーを敷設できるとする。このような競争事業者がその実践に本格的に参加することは、NTTに頼らなくても光ファイバーを敷設できることで意義がある。この事業を競争的に行うために、NTT東西の光ファイバーの部門を分離し独立させ民間のサービス事業者貸し出す卸事業会社にするのは価値ある実験である。卸事業会社は日本各地のISPに同じ条件で安価な光ファイバーを貸し出す。この卸業者は、NTTとは構造的に分離した事業者であることが必要であろう。また、この卸業者と競争する事業者が必要でもある。</p> <p>インターネット接続コストを下げるために接続には大手事業者だけではなく、中小の零細事業者も自由に参加できるようにして、各地で競争をすることにより、コストの削減を競わせる。</p> <p>一方において政府は競争事業者が有線、無線のブロードバンドサービスの構築に携われるよう事業環境の整備、同時に資本市場の整備(例として簡単に市場から資金を集められる香港のエンターテインメント市場)を行い零細企業でも市場から資金を集め事業の展開が簡単にできるようにする。</p> <p>さらに、接続利用者が廉価なコストでIXインターネットエクスチェンジへの接続ができること、このIXを全国津々浦々に準備することは国の施策として行っていただきたい。</p> <p>NTT局舎の更なる安価な開放 IPV4からIPV6への国を挙げての移行政策、法律でがんじがらめの無線の自由な利用など、全体的に見直しをすることが必要。</p>

NTT の光ファイバー(加入者光)が月次 4990 円、ソフトバンクの孫社長はこれが 1400 円程度で可能という。しからばソフトバンクの主張する NTT から光ファイバー事業を構造的に分離した新たな光ファイバー会社に行かせても、この程度の価格に近付くことができるなら、やってみる価値のある実験である。

年収200万円に満たない人たちが1000万人を超える時代になって、5千円が光ファイバー利用代金、1500円から2000円がインターネット接続料金、合計7000円がブロードバンド料金など浮世離れした価格である。1400円で光ファイバーが敷設できる事業者がいれば彼らに任せてみることは日本の国力の強化になり、ブロードバンド発展のための一つの選択肢になる。

同時並行して行うことは光ファイバーの敷設コストの削減のための電柱利用料金、とう道の利用料金の1/10への引き下げを実施することである。

電柱利用の簡素化など。現状は一次占有者(NTT)と二次占有(自治体)との折衝など電柱を利用するのは簡単ではない。このようなコストの積み上げが NTT 以外の事業者が敷設する光ファイバーの現状コストである。

NTT だけが自由に自社の電柱として簡単に利用できるのに比べて中小事業者の電柱などの施設の利用の壁は高い。光ファイバーの通り道である、電柱、管路、とう道などの利用方法の簡素化と大幅なコストの引き下げが更なる競争事業者の出現を促す。

メタル線も利用できる限りは利用し、従来ビジネスを持続する。ADSL はさらにサービス価格が下がり、光ファイバーとの競争でその存在の可否が問われる。