

「光の道」WG (第3回)の結果について

1. 日時

2010年8月23日(月)16:00～19:00

2. 参加者

山内主査、相田構成員、北構成員、篠崎構成員、中村構成員、舟田構成員、吉川構成員(以上「光の道」WG)、黒川座長、勝間構成員、中島構成員、町田構成員(以上「過去の競争政策のレビュー部会」)、國領構成員(以上「電気通信市場の環境変化への対応検討部会」)

3. 議論の概要

ケイ・オプティコム、ジュピター・テレコム、イー・アクセス、KDDI、ソフトバンク、NTTから、「光の道」構想について、非公開・入替制でヒアリングを実施。(○:構成員、■:ヒアリング事業者)

(1)ケイ・オプティコム

- :NTT東西の県域子会社等を含めた規制適用、持株会社の廃止・ブランド分離、NTT東西の事業範囲の限定化を主張しているが、優先順位の高いものはどれか。
- :県域子会社等を含めた規制適用がまず必要。
- :コンテンツの多様化が競争上確保されれば、インフラ競争の確保は不要ではないか。
- :TVに加え、電話という設備に関わるレガシーサービスをセットにしたことが利用率向上につながった。設備の競争なしに、コンテンツの競争だけでよいとは考えない。
- :2015年までは無理だが、メタル撤去に異論はないとある。いつまでなら可能と考えるか。
- :サービス廃止に係るユーザとの交渉を考えると、少なくとも10年以上必要ではないか。
- :光の分岐単位貸しは良くないと主張するが、どのようなオープン化が良いと考えるか。
- :NTTの現行の貸出方法が良い。分岐単位貸しは、インフラ事業者だけにリスクを負わせるものであり、また技術革新のインセンティブが働かない。

(2)ジュピター・テレコム

- :活用業務や目的達成業務の見直しを含めたドミナント規制の強化、NTTグループに対する総合的な市場支配力に基づく規制検討を主張しているが、その必要性は何か。
- :事実上の放送事業への参入や過大なインセンティブの代理店への支払い等で競争が困難となっている。ボトルネック性だけでなく総合的な市場支配力に基づく規制が必要。

(3)イー・アクセス

- :光の分岐単位貸しなどを主張しているが、FTTH市場でサービス競争を更に促進す

る必要性は何か。メタルと光ではサービス競争上何が違うのか。

- : 光は、メタルと異なり、コア網で競争が十分に競争できる環境になく接続料金も高い。ドライカッパの接続料金と同水準(約 1200 円以下)の経済的条件であれば、メリットある競争は十分可能。
- : 分岐単位貸しは、技術革新のインセンティブを阻害するとともに、借りる側が投資リスクを負わないといった点が問題という指摘があるが、どうか。
- : 光は、技術革新で短期間に入れ替わる性質のものではない。また、分岐単位貸しは、利用者には料金低廉化のメリットがあり、競争事業者・設備事業者にもサービス区域拡大等、事業展開におけるメリットがある。ADSLは、既存設備をうまく利活用してサービス競争を実現した成功例。「光の道」構想では、90%まで世帯カバーした基盤をいかに多くの事業者が利活用し競争を推進できる環境を作るかが最重要。

(4) KDDI

- : 総合的な市場支配力に着目したドミナント規制、設備競争の促進、サービス競争の促進を主張しているが、その必要性は何か。
- : 設備に新技術を導入する競争がなければ、早期にユーザのメリットにつなげていくことは困難。設備競争が基盤。ただ、全国規模の設備競争は困難なので、NTTの設備を合理的な料金で開放しユーザに選択肢を提供するサービス競争も必要。
- : NGNをはじめとするボトルネック設備と一体となって機能する設備の開放を主張しているが、どのような意味か。
- : NTTのNGNは、光アクセスと一体となって構築。色々な機能を開放してもらわないと、利用者は、NTTのNGNの下でしか、サービスを利用できなくなるという懸念を持っている。
- : 英国のオープンリーチでは、光ファイバ部分と、ホールセールとリテールの3つに分けてファイアウォールを設けようとしているが、NTTはどう分けるのが適当と考えるか。
- : アクセス部分の公正競争確保が必要。これがルールでできなければ、組織として資本も含めて分けることが必要。また、NGNについては、自社の利用部門と他社を同等に扱うルール又は組織的な対応が必要。

(5) ソフトバンク

- : 資本分離したアクセス回線会社は、設立に最低2年以上準備期間が必要であり、光の道の実現時期を遅らせることになるのではないかと。また、アクセス回線会社の設立について、サービス競争と設備競争の促進の観点から、どう考えるか。
- : 株主構成は変えないので、半年・1年で設立可能。議論が長引くほど、光の道の実現時期は遅れる。CATVや電力系事業者も、アクセス回線会社の設備が利用可能であり、自ら設備を引きにくい田舎でのサービス提供に有利となるのではないかと。
- : メタルの撤去費約1.8兆円を特損計上すると、アクセス回線会社は債務超過になるのではないかと。
- : 特別損失がいくらになるのかは、NTTの資料が十分に開示されていない上での試算。

BSは08年度のもの。特損計上は2011年度なので、3年間に利益が積みあがり、債務超過にはならない。本当に分社化する場合は、とう道の帰属など具体的な議論が必要。

○: その3年の間に利益が出て純資産が増えて債務超過を回避できるという意味ならば、そんな保証はない。むしろ、メタルの通信網の資産価値が下がるというマイナス要因の方が気掛かり。結果として、これでは政府が強制的にやらせることはできないという証明になってしまっているのではないか。競争促進の観点から、構造分離の有効性を否定する気はないが、もっと実現の可能性のある提案でないたたき台として議論することは難しい。そもそも、今価値のあるメタルの資産を廃棄し、その回復に何年もかかると言ったら、他のインセンティブを与えないと、株主が納得しないのではないか。

■: 携帯電話の2Gと3Gのネットワークを1本化するのと同じ話。BS上、特損は1回出るが、維持コストは減るので株主の理解は十分得られる。

○: 現在の光ファイバの接続料のままで行くと、サービス競争がなくなるということが最大の問題。御社には、ユーザが求めているものを実現するためにどのようなコスト構造が必要なのか、そのために何が必要かを主張してもらおうと良いのではないか。

○: 条件不利地域も含めて、光で整備すべきと考えるのか。

■: 今後中心となる無線のトラフィックは、87%が屋内で発生。光を利用した屋内トラフィックのオフロードが必要。また、条件不利地域ほどメタルの維持コストが高いことから、メタルを引きはがして光を引くことが重要。

(6)NTT

○: 市場環境の変化に応じた多様なサービスを柔軟に提供するために必要な措置は何か。

■: サービスの充実には、関連事業者と協力して利活用の促進をしていきたい。

○: メタルから光に置き換わると、収支が3000億円改善するという主張をどう考えるか。

■: メタルから光に置き換わっても、例えば、メタルが負担していた保守費がすべてなくなるわけではなく、抜本的にコストが下がることは考えられない。

○: 光接続料の水準やアクセスと一体化したNGNの状況が現行のままだと、サービス競争がなくなるという懸念を競争事業者は持っている。分岐単位貸しや構造分離などの手段はあるが、NTTとして、まずサービス競争があることが望ましいと考えているか、その上で、サービス競争の確保の手法についてどのように考えているか。

■: 設備とサービスが一体だった電話の時代と異なり、上位レイヤーも含めて設備とサービスが別々な形で競争が起きている。それぞれ分けて考えることが必要。サービスの競争はグローバル化しており、今後とも進展させていくことは当然だ。サービス競争も設備競争も必要だが、本質は設備の競争。設備の競争は、光だけでなく無線・CATVを含めブロードバンド全体で見ることが必要。

○: 他事業者からのグループ一体経営の懸念についてどう考えるか。

■: 公正競争確保は重要だが、利用者利便の観点も並列で考えるべき。市場に悪影響があるならば何らかの措置はやむを得ないが、サービスが多様化する中で、NTTグループだけが、多様なサービスを提供できないことがユーザにとってマイナスではない

か。

○:「光の道」構想実現の観点から、NTTの経営形態についてどう考えているのか。

■:「光の道」が、ブロードバンド化の積極的な推進ということであれば、我々も同じ考え。組織形態のためにそれが妨げられることのないようにしたい。ただ、こういう組織形態ならうまくいくとは簡単に言えないので、現状のままでもやれることは最大限やっていきたい。

4. 今後の予定

次回は、構成員の日程を調整した上で、別途連絡することとなった。