

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16回)(2部会合同)

平成22年11月9日

1. 日時 : 平成22年11月9日(火) 18:00～

2. 場所 : 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)、北 俊一、岸 博幸、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

【光の道WG】

中村伊知哉

(2) 総務省

平岡総務副大臣、小笠原総務審議官、山川総務審議官、利根川情報通信国際戦略局長、田中情報流通行政局長、桜井総合通信基盤局長、原政策統括官、久保田総括審議官、稲田官房審議官、武井官房審議官、原口電気通信事業部長、吉田電波部長、高崎総合研究官、前川総務課長、古市事業政策課長、二宮料金サービス課長、泉データ通信課長、野崎電気通信技術システム課長、鈴木消費者行政課長、木村事業政策課調査官、犬童事業政策課企画官

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) イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社からの説明

(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、東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社からの説明

5. 議事録：

【山内座長】 それでは、定刻でございますので、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16回の会合を開催させていただきます。今回ですけれども、両部会の合同開催ということで、関係する事業者、団体から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、電気通信市場の環境変化への対応検討部会の座長をしています、私、山内が務めさせていただきます。また、本日も、会合の様様をカメラ撮りしておりますので、ご了承願いたいと思います。

本日のヒアリングの進め方でございますけれども、参加いただいております7社、団体からそれぞれ5分間で簡潔に資料の説明をいただきまして、その後、まとめまして質疑応答の時間を設けたいと思っております。会合の時間に限りがございますので、各社、団体の皆様には、くれぐれも時間厳守ということでご説明をお願いしたいと思います。

それから、お手元のマイクロフォンでございますけれども、発言の際は電源をオンにいただき、発言が終わりましたら電源をオフにさせていただきたいと思っております。

それでは、早速でございますけれども、まず株式会社ケイ・オプティコム様よりご説明を願いたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

【ケイ・オプティコム】 株式会社ケイ・オプティコム社長の藤野でございます。本日はお時間をいただきましてありがとうございます。

それでは、早速ですが、1ページ目、基本的な考え方をご説明いたします。当社といたしましては、公正な競争環境のもとで、事業者間競争を設備競争とサービス競争の両面から促進することで、利活用促進につながり、「光の道」実現に寄与するものと考えております。また、「光の道」実現後も持続的にサービスの高度化などが進むような競争環境が必要と考えます。

2ページ目です。この図のとおり、これまで設備競争によるアクセス網の進化があったからこそ、上位レイヤーのサービスも高度化してまいりました。設備競争とサービス競争は一体であり、技術革新を伴う設備競争は、その上でサービス競争を発展させていくために不可欠なものであると言えます。設備競争が単に設備を面的に広げる競争ではないということを改めて認識いただきたいと思います。3ページ目は省略させていただきます。

4 ページ目です。持続的なアクセス網の進化には、設備競争が可能な競争環境が必要です。NTTの光ファイバ接続料の在り方の検討に当たっても、設備競争ありきで考えるべきです。まず、設備共用では、各事業者に、技術革新に対するインセンティブが働きません。これでは機器ベンダーを含めて国際競争力の強化どころか、逆に弱めることになります。次に、実際の設備コストなどと乖離した接続料の設定は、投資インセンティブを負うインフラ事業者の投資インセンティブを阻害いたします。

5 ページ目でございます。設備共用では、既存設備も収容率を高めることを優先するあまり、新たな技術を導入しないというように、各事業者にアクセス網を進化させようとするインセンティブが働きません。これは国にとっても利用者にとってもマイナス面ではありません。

次に6目ページです。従来から申し上げておりますとおり、NTTグループは、自身への規制を形骸化させる事業活動を展開しております。昨年発生しましたNTT西日本の情報漏洩の根本的な原因は、子会社が何ら制約なく活用できる状況にあるためと考えておりますので、NTT東西と同じ規制を、その子会社にも適用することが必要と考えております。また、実質的にはNTTグループ内に閉じた連携が進んでいる状況にありますので、行為規制の厳正化が必要であるとともに、委託会社を通じた不透明な連携を抑止する措置も必要と考えております。

次に7ページ目です。NTTの経営形態の検討では、グループドミナンスの排除が重要です。NTT東西のなし崩し的な業務範囲の拡大が、シェアの高まりの要因になっておりますので、活用業務制度の廃止など、その拡大には歯止めをかけるべきと考えます。また、各種規制の実効性をさらに担保するために、第三者による監視・検査を可能とする仕組みの導入が必要です。

続きまして、8 ページ目です。アクセス回線会社の構想ですが、そもそも「光の道」整備とNTTの組織論は別の問題であります。いわゆるアクセス回線会社構想は、競争構造を限定化し、インフラ高度化の芽を摘むものですので、できる、できない以前にとるべき政策ではありません。特に国の後押しのもとに、アクセス回線会社が全世帯に光回線を引き込む活動を始めますと、他の事業者による新規回線の引き込み余地がなくなる上、既存回線も撤去を余儀なくされることとなります。その結果、地域系事業者やケーブル事業者の事業運営は成り立たず、撤退に追い込まれることで、地方の衰退を招くとともに、設備態を踏まえると疑問があります。

9 ページ目ですが、アクセス回線会社の回線を使うには、NTTの局内に設備を置く、いわゆるコロケーションが前提となります。図の右側にありますように、NTTの局内に既に設備を置いており、設備を切りかえるだけで済むADSL事業者と比べ、図の左側のように、NTTの局内に設備を置いていない地域のインフラ事業者は、新たに設備を置くことが必要となるなど、著しく困難を伴います。このような状況を強いることは、公正な競争環境とは言えません。

次に10 ページ目です。現在、私どもの関西でやっております工事班、これはフル稼働の状況になっております。弊社では、お客様と日程調整を行うなど、既に工事当日の移動ロスが生じないように、計画を立てて工事を実施しておりますので、実態から見て、工事費を極端に削減できるとは思えません。

11 ページ目です。実態から見て、労務費が大半を占める工事費を極端に削減することは困難ではないかと考えております。

最後に12 ページ目です。設備競争は、サービス競争を発展させるために不可欠であるということ、NTTに対しては、抜け道のないルール化などがまず必要であるということ、アクセス回線会社構想はとるべき政策ではないということ、これを改めて申し上げまして、弊社からの意見陳述を終わります。どうもありがとうございました。

【山内座長】 どうもありがとうございました。それでは、続きまして、株式会社ジュピターテレコム様から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】 ジュピターテレコムの加藤でございます。このたび発言の機会をいただきまして、誠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。

それでは、まず、「光の道」実現に向けた当社意見のポイントから述べさせていただきます。1 ページ目をご覧ください。「光の道」構想は、FTTHだけでなく、ケーブルテレビインフラ（HFC）や無線等の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だと考えております。設備競争の促進による新たなイノベーションを生み出すためにも、積極的な投資を生み出す環境整備と設備競争への影響に配慮した適切なサービス競争政策が必要です。加えまして、公正競争により一層の活性化を図るためには、現行のドミナント規制を徹底させるとともに、NTTグループの総合的な市場支配力を考慮した新たな規制の検討と、それらを継続的に監視する機能を構築することが必要であると考えております。

では次に、ケーブルテレビ事業の現状について、少し述べさせていただきます。次のページをご覧ください。このグラフは、ケーブルテレビのホームパス・接続世帯数を示しております。ご覧のとおり、国内約4,900万世帯のうち、ケーブルテレビ事業者がサービス提供可能な世帯、接続可能な世帯は約90%に達しており、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ける世帯は、その67%に達しております。このことから、ケーブルテレビのネットワークは既に国民の約7割が利用していると。生活に密着したインフラであるということがご理解いただけると考えております。

続きまして、3ページ目をご覧ください。ケーブルテレビ事業者は、大容量の双方向のインフラを活用し、最大160メガの超高速ブロードバンドサービスを含めたトリプルプレイサービスを提供しておりますが、それに限らず、地域の公共情報やソリューションまで提供している、公共的な地域の総合情報通信メディアでございます。また、国策である地デジ対策にも先陣を切って協力し、地デジの普及にも大きく貢献してまいりました。総務省様の要請によるデジアナ変換の実施を受けて、今後も地デジ化のスムーズな移行に引き続き貢献してまいり所存でございます。

それでは、4ページ目をご覧ください。ここからは先ほど冒頭に申しました、公正な競争の在り方について、改めて述べさせていただきます。「光の道」構想は、先ほども言いましたように、FTTHに限らずHFC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と考えております。設備競争があるからこそネットワークの技術革新や、多種多様な低廉なサービスが誕生し、国民の利便性が向上するというふうに信じております。よって、公正な競争を促進するためには、設備競争への影響も配慮したサービス競争政策が必要であると考えております。次のページをご覧ください。

ここでは、設備競争が活発に行われている関西エリアの成功例を挙げております。公正な設備競争の結果、価格が低減し、普及率が高くなっているということがおわかりいただけると思います。では、次のページをご覧ください。

その公正競争を確保するためには、現行のドミナント規制を徹底させるとともに、NTTグループの総合的な市場支配力を考慮した、新たな規制の検討が必要になると考えております。現時点で存在する問題といたしましては、県域子会社を利用したNTTグループの共同的・一体的営業活動、関連会社や活用業務を利用した、形式上合法的な形態での業務範囲の拡大、グループ会社間の相互補助及び共通ブランドを利用した影響力の拡大などな

どが挙げられると考えております。これらに対しては、可及的速やかに是正を行い、かつ継続的に監視する機能を構築することが必要であります。次のページをご覧ください。

皆様もご認識のとおり、グループ会社や民間の代理店を利用した営業活動の実態や、NTT西日本のデータ漏洩の問題などについては、早急な是正及び監視機能の構築が必要であるということは言うまでもございません。それでは、最後のページをご覧ください。

NTTグループの総合的支配力は、グループ内のみならず、取引関係を通じてグループ外にも支配力を及ぼしております。特に参入を規制されております放送業界にも実質的に進出しておるといふふうに認識しております。ドミナント事業者を保有するグループが総合的に事業を行っている以上、グループ全体の市場支配力について規制をかける必要があると考えております。本件につきましては、公正競争を確保するためにも、ぜひ検討をお願いいたしますところでございます。

以上でプレゼンは終了させていただきます。ありがとうございました。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、イー・アクセス株式会社様、イー・モバイル株式会社様からご説明願えればと思います。よろしくお願いたします。

【イー・アクセス】 イー・アクセスの社長のエリック・ガンと申します。本日は、このようなプレゼンの機会をいただきまして、ありがとうございます。では、早速なのですが、当社の意見をご説明させていただきます。

まず初めに、当社の基本的な考え方ですが、「光の道」の実現に向けて、公正な競争環境をつくるのが大事であり、料金の低廉化とサービスの多様化を促進することは、最も重要な政策になるのではないかと考えております。そのために、2つの政策を考えないといけないですけれども、まず左のネットワークのオープン化政策、それと右のドミナント規制。ドミナント規制のところは厳しい規制をつくる必要があるのではないかと考えております。次のページをお願いします。

最初のポイント、ネットワークのオープン化の在り方です。ここは大きく分けて、今、現状のメタルPSTNから光ファイバへ移行するときに、3つの大きな問題が考えられます。まず最初の課題は、加入光ファイバの接続料金の問題。これは非常に高いです。2番目は、ドライカップの接続料金。過去3年間徐々に上がってきております。あと3番目は、最近NTTさんが発表したPSTNからのマイグレーションのルールの問題です。大きく3つの問題があります。その結果は、今、NTT東西さんの光ファイバのマーケットシェ

ア、75%という非常に高いマーケットシェアを今持っておりますけれども、利用率は30%とそんなに高くないのです。それから、PSTNの場合は、実際ドライカップのところ、光ファイバの接続料金はまだ高いのですが、過去3年間のドライカップの接続料も10%以上、徐々に3年間で上がってきております。

まず問題、課題1、次のページを見てください。以前の説明会でも説明したとおり、今、現状の2010年度の東日本さんと西日本さんの光ファイバの接続料金、4,600円から4,900円。今現状、右のテーブルで書いてあるんですけども、弊社のADSLサービス、一番安いサービスは12メガのADSLサービスですけども、2,121円。この値段で使っているADSLのお客さんは、光ファイバのマンションタイプ、ファミリータイプに移行することは不可能です。我々は、毎月1カ月4,000円ぐらいの赤字商売を補てんしないとイケないのではないかなど。こういうナンセンスなやり方をやるしかないのですが、我々が勝手に目標をつくっているのですが、なるべく早めに光ファイバの接続料金、ターゲットをつくって、1,200円の目標をつくって、早めに値下げしてもらいたいです。

2つ目の問題ですが、まだ光ファイバの接続料金は非常に高いですけども、この過去3年間、ドライカップの接続料金も徐々に上がってきております。これは非常に大きな問題です。今、光ファイバ移行、非常にエンド価格の値段は高いですが、移行したくないけれども、ADSLの接続料金も上がってきております。結局、インターネットをやめるしかないのです。ここはなるべくドライカップの接続料金の上昇問題について、もう少し厳しくルールをつくらないといけないのではないかと考えております。

3つ目の課題なのですが、これはNTT、最近PSTNからマイグレーション計画、2025年まで発表しておりますけれども、このマイグレーション計画の中身、ルール、移行コスト、移行のプロセスを合わせて、もっとオープンな形で議論させるべきではないかと考えております。ここは内容について、まだはっきりわからない状態です。

次のポイントは、ドミナント規制の在り方ですが、次のページを見てください。ここは先ほど、ジュピターテレコムさんとケイ・オプティコムさんも説明したとおり、今大きな問題は、NTT東西さんだけ、今規制されているのですが、昨年西日本さんのお客情報漏えい問題がありましたが、勝手に他社の顧客情報を利用して、自分の関連子会社のところ、テレマーケティング、勝手に営業することがあれば非常に大きな問題になるのではないかと考えております。次のページ。そのために、今までのNTTのドミナント規制は、

東西さんだけではまだ不十分ではないかと思っております。東西さんだけではなくて、下の100%子会社、販売子会社、あとNTTグループ以外のところにも実際影響力も支配力もあるのですが、NTTドコモさん、東西さんの間の取引、すべて厳しくルールをつくるべきではないかと思っております。説明は以上です。ありがとうございます。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

大変申し訳ございません。私のミスで、議事次第の順番と違わせて、先にイー・アクセス様にご説明いただきました。他意はございませんので、改めてテレコムサービス協会様にご説明をお願いいたします。よろしくをお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会が政策委員会の委員長を務めております今井と申します。では、早速始めさせていただきます。

めくっていただきまして2ページ目のところに、テレコムサービス協会の意見の概略を書いております。今回、論点としては6つ挙げられておりましたけれども、その中から3点取り上げております。中継網のオープン化の在り方につきましては、複数のプラットフォーム事業者が競争する環境を構築すべきである。次のNTTの在り方につきましては、コスト構造を明確にできる資本分離を行うべきだ。総合的な市場支配力に着目した規制の在り方では、SMP規制などの市場支配力に基づく規制を検討すべきである。この3点を我々の意見として挙げさせていただきました。

次の3ページ目には、最初の中継網のオープン化の在り方に関して、NGN上でのプラットフォームレイヤーの開放について書いております。現状では、NGN上でのサービスの多様性が実現できていない状況にあると思っております。現在のNTT東西のみがNGNを提供している環境では、現実にはなかなかオープン化は期待できない状況にあると思います。さらに、以前からNTTさんといろいろ議論はさせていただいておりますが、以前はアプリケーションのオープン化につきましてはSNIというインタフェースで提供していると言われておりました。しかし右のほうに書きましたように、現在のSNIはほとんどUNIと変わらないものですので、その中で局内接続と提供エリア内接続という形に分けて整理すべきだと考えております。

このような中で、プラットフォームレイヤーの競争を促進するためには、帯域制御や認証、課金などを利用するためのインタフェースが提供されるべきだと考えておりますが、現行のアンバンドル化のルールにのっとりすると、接続料の原価計算のようなことを伴ってまいりますので、それは必ずしも適切ではなく、卸のような形態で実現したほうがいい

のではないかと考えております。

次の4ページのところでは、NTT東西さんのアクセス網の分離について記述しております。なお、アクセス網分離について、資本分離すべきであると主張しておりますが、これにつきましてはあくまで手段だと考えております。先ほどのNGNでもご説明しましたけれども、今の状況では、NGNはNTT東西さんのみがサービスしている状況ですので、このアクセス網をオープン化することによって、他の通信キャリアさんがそれを利用しやすくなって、結果として複数の通信キャリアによる、NGNによるサービス競争ができるような環境になることを望んでおります。

それから、直接この件とは違いますけれども、現在のNTT東日本と西日本さんが分離されている状況というのは、ユーザーの立場からしますと必ずしもよいことではなくて、ユーザーの利便性が損なわれている状況ではないかと考えております。これに対しては、日本全国を対象としたシームレスなサービスが提供されるべきですので、場合によっては東西は一緒になってもいいのかなとも思っております。

次、5ページ目、3点目ですけれども、SMP規制の必要性について書いています。このSMP規制につきましては、ここに絵をかいておりますが、従来の接続ルールというのは、通信キャリアさん同士の相互接続、両方双方向にトラフィックがやりとりされるような相互接続を前提としたルールになっていたと思います。それに対しまして、プラットフォーム事業者ですとか、コンテンツ配信事業者が通信キャリアさんとの間でインタフェースを持つ場合は、この絵でいいますと、垂直方向の接続ということになりますので、この場合の接続ルールにつきましては、従来の設備シェアに基づくような規制はそぐわないと考えております。このような卸売市場や小売市場では、SMP規制など、市場支配力に基づく規制に移行していくべきだろうと考えております。ただし、このSMP規制の内容につきましては、個々のケースごとに異なりますので、実際にはこういう制度を機能させるためには、苦情処理に対して速やかに対応するですとか、SMPを判断するような機関の設置というものが必要になるだろうと。少なくともこういう方向に持っていくための方策について検討するような機会を設けていただきたいと思っております。

以下の資料は、8月に「光の道」構想に意見書として出させていただいたものを参考としてお付けしております。テレコムサービス協会からのプレゼンテーションは以上とさせていただきます。

【山内座長】 どうもありがとうございました。大変失礼いたしました。

それでは、続きまして、ソフトバンク株式会社様からご説明を願いたいと思います。よろしくお願ひいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの孫でございます。よろしくお願ひいたします。

お配りの資料の2ページをご覧いただきたいと思います。既に新成長戦略ということで、総理からも、「光の道」が日本の復活の鍵だということが発表されております。3ページのところに、「光の道」戦略大綱ということで、総務省政務三役からも、2015年ごろを目途に、すべての世帯にブロードバンドという目標が示されております。ですから、このタスクフォースの任務は、「光の道」をやるべきかどうかではなくて、どのように実現するかというのを議論するのが、このタスクフォースの役割だと私どもは認識しております。

次、5ページをお願いします。そこで、3つ質問を考えてみました。まず質問の1ですが、国民が望むのはA案かB案かということをお我々は考えてみました。6ページをお願いします。A案というのは、「光の道」を引くのに、地方の税金を負担していただいて、税金でつくる。整備は全国ではなくて、場合によっては地方が切り捨てられる。期間も2025年以降、光のブロードバンドの料金も5,000円、光の宅内工事だとか、ユニバ料金というものも国民負担というようなA案に対して、B案は全くその逆で、税金を使わない、全国だ。2016年、1,150円で光ブロードバンドが提供できる。国民負担がなしで光工事代、ユニバ料金も行える。

7ページをご覧いただきたいと思います。続きのA案、B案ですが、料金ではメタル回線が現在1,400円、加入電話の基本料が1,700円ですけれども、光のブロードバンドは5,000円が高どまりしているという状況でございます。それに対してB案は、もし電話しか使わないのであれば、今までどおりの1,700円、つまり、メタル回線の1,400円の代わりに光が1,400円、光のブロードバンドは1,150円で実現できると私どもは考えております。このようにA案、B案を示しまして、8ページでございますが、ツイッターで先日、アンケートをとってみました。どちらがいいか国民に聞いてみました。9ページをご覧ください。集計の結果は、98%の人々がB案がいいということであります。

10ページをご覧いただきたいと思います。主なコメントとしては、断然Bだと。とにかく早く整備してほしい。2025年まで待てないということです。地方活性化にダイレクトにつながる云々ということでございます。委員の先生方にも、ぜひ田舎の実態を体験していただきたいということでございました。

質問の2ですが、じゃあそのB案で「光の道」は実現できるのかということで、12ページ。実現は可能だ、誰もやらないというのであれば、我々がやってみせませうということです。13ページをご覧ください。NTTさんから、9月1日に反論が出ました。14ページ。私どもは、NTTさんの反論に基づいて、私どもが以前提出しておりました「光の道」100%実現するための費用等を見直しました。更新しまして、新たなNTTさんからの情報が出ましたので見直しましたが、結論でいいですよ、実現できるということです。

15ページをご覧ください。メタルと光の二重構造を廃止して、光に一本化すると、年間7,000億円の経費が削減できます。16ページをご覧ください。したがって、アクセス部門の2,900億円の赤字が2,300億円の黒字になる。17ページをご覧ください。建設費用が約3.1兆円かかるわけですが、それは最初の5年かかるわけですし、残りはずっとフリーキャッシュフローが4,000億円近く利益が出る。したがって、その資金は民間の資金調達だけで十分可能だということです。18ページ。したがって、当初より申し上げておりましたメタルの料金1,400円と同じ料金で光が実現できるということは、再計算した後でもなおかつ趣旨が変わらない。税金を1円も使わずに実現できます。

19ページです。したがって、実現できるかどうかということといえば、私ども1社でもリスクをとる覚悟があるということ、今日改めて宣言させていただきたいと思っております。実現させるのに、増資で5,000億円、NTT東西さんが現在持っておりますアクセス部門にかかわる負債1兆円を代理弁済、新たな設備投資3.1兆円、合計4.6兆円のリスクを我々1社でもとる覚悟があるということ、そして実現させる自信があるということ、これを宣言させていただきます。

質問の3番目は、そういうことになると、今度はソフトバンクの別の私的独占になるのではないかとございませう。そこで、21ページですが、このアクセス会社を、私ども独力でもやる自信はありますが、よろしければ共同出資で行いませうかということです。22ページ。オープンアクセスが実現できて、料金規制、透明性の確保等も当然受け入れます。23ページ。1つの事例として、この共同出資会社、国が40%、NTT、KDDI、我々が20%ずつ。国の40%相当部分は、現在国が持っているNTT株の実質的な株式交換ということですから、新たな税金を投入するということではございませう。24ページをご覧ください。そうすると、既存株主の将来益についてはどうなるのかという点もございませうので、先ほどの形態としては、案1が今説明したとおりですが、案2という形で、現在のNTTさんの株主のままで分社化して、分社化されたアクセス会社に私

どもが増資して参加する。こういう案2というやり方もあるということです。

25ページをご覧ください。他の国で事例がないのかということで調べましたら、シンガポールに似たような構造で、資本分離による構造分離がなされたという事例が見つかりました。26ページをご覧ください。少なくとも機能分離、あるいはグループ内構造分離、資本分離と3つありますが、左のものと真ん中のものは、NTTさんによる実質的な私的独占のままです。それに比べれば、資本分離のほうが明らかに公益的提供になるだろうということでございます。

27ページ。設備競争というキーワードが先ほどから出ておりますが、設備競争にそもそも何が求められているか。国民の目で見ますと、早く設備がなされる、安くなされる、隅々までなされるというのが設備競争に国民が求めているものだということです。28ページをご覧ください。実態はどうかというと、遅い、高い、一部地域だということです。これでは設備競争に実質なっていない。29ページをご覧ください。今のままでは、設備競争といいながら、実は2025年まで「光の道」は完成しないということでございます。

30ページをご覧ください。日本の競争力を取り戻すためにも、ICT競争力の復活が必要だ。ADSLで世界一安く、早くということが実現できたので、「光の道」でももう一度やりましょう。32ページ、こういう状況だから、ぜひ。33ページ。このインフラは、もともと国民のものじゃないのかと。とう道だとか、電柱だとか、これを国民のためにぜひ実現しましょう。税金を使わないでやりましょうというのが今回の私どもの発表でございます。よろしくお祈いします。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、KDDI株式会社様からお願いしたいと思ひます。

【KDDI】 KDDIの小野寺でございます。私のほうから資料に沿って説明させていただきますが、まず今回の論点整理の中で、公正競争の一層の活性化ということにスポットを当てられたということは、非常に我々にとってありがたいことすし、ここを議論していただくことが絶対必要だと思ひております。ここに書いてありますのは、従来から申し上げてきておりで、あくまでも競争を通じて「光の道」を実現することが重要であると思ひております。ただ、ここにありますように、従来のメタルでの競争から、現在の光の競争に移ったときに、競争が大きく後退している。このところの原因をきちんと究明していかないと、なかなか競争の活性化に結びつかないのではないかとすることを申し上げたいと思ひます。2ページ目です。

光化、IP化の進展とともに、政策の軸足は設備競争にシフトしてきたと思っております。メタルの時代は当然ですけれども、NTTしか持っていなかったわけですから、サービス競争がメインだったですけれども、光にいくときに、設備競争にシフトしている。したがって、この設備競争をどうやっていくんだということが、一番大きな問題だと思っております。ここにありますけれども、先ほどケイ・オプティコムさんとかJCOMさんからもお話があったように、設備競争は徐々にですけれども浸透してきているわけです。ただ、孫さんがおっしゃるように、まだ設備競争が十分でないために、一部でまだ引いていないところが高いという問題があるのは事実だというふうに、私も認識しております。

3 ページです。それでは、公正競争の一層の活性化には何が必要なんだということですが、1つは、先ほど申し上げたように、サービス競争がかなり後退しているということが言えます。これは光の時代になって、NGNのところもまさしくそうだと思うのですが、ボトルネック設備を基盤とした市場支配力に加えて、活用業務を展開したために、むしろサービス競争は後退してしまったというのが実態だと思っております。下の左の図にありますように、かつてメタルのオープン化によって、競争事業者による利用の同等性が一定程度確保されて、サービス競争が機能してきたと。長距離とかADSLではNTTグループのシェアが半分を切るところまでいったわけですけれども、これが光にいくときに、そうはならなかったと。

設備競争は徐々には進展していますが、NTT西日本の接続情報流用の事例にあるように、ボトルネック設備利用の同等性は確保されている状況にはないと思っております。さらには持株のもと、NTT東西が活用業務として県間通信に進出して、昨今ではNGN、光回線と一体で構築して、フレッツ光とIP電話をセットで提供しています。NGNは競争事業者との接続を前提としていないということもありまして、下の右の図のように、サービス競争が大きく後退している要因になっているのではないかと思います。

4 ページです。それでは、何が問題なんだということで、皆さんのほうでも、過去の競争政策を振り返っていただいていますけれども、やはりこの問題は、持株制度とボトルネック問題が解決されない状況にある中で、IP化時代への対応や、NTTの自発的な競争促進措置による競争の進展を期待したんですが、活用業務制度が導入されたこともあって、逆にそこが後退したということではないかと思います。当社は、ボトルネック設備を独占するNTT東西の業務範囲を地域通信に限定するという、NTT再編の趣旨が活用業務によって形骸化されたことから、導入当時から我々は強く反対してきました。活用業務導入

当時の考え方というのは、NTT東西の地域網のオープン化の徹底、NTT東西の相互参入、NTTドコモ・コムに対する持株比率低下などの措置を前提として認めたものだというふうに思っておりますが、十分な競争の進展が見られない場合には、完全資本分離を含むNTTグループ経営形態の抜本的な見直しを行うということになっておりました。ところが現実には、オープン化や同等性確保のための措置が不十分であったため、競争は十分に進展せず、NTTグループの独占回帰になってしまったというふうに見ています。

したがって、我々としては、次のページですが、NTTの在り方について、抜本的な見直しが必要だと。これはそのとおりだと思います。加えて、抜本的な見直しには時間がかかるということが言われているわけですから、むしろ直ちに実施すべき政策として、設備競争とサービス競争をバランスよく活性化する必要があると。また、ボトルネック設備の同等性の問題及び総合的な市場支配力によるグループドミナンス等の問題への対処が必要だと。ここにはそのやり方として幾つか書かせていただいておりますが、1つは、第三者機関による監視体制の強化、それから、行為規制の範囲の拡大（子会社等）がどうしても必要ではないかと思えます。

先日、NTT西日本さんの問題に関して、総務省さんから報道資料が出ています。その中に、ここに電気通信事業法第166条第1項に基づき報告を求めましたとなっておりますが、実はこの166条では、その職員に立ち入り検査をさせることができるという項目がございます。私は、この項目をもっと活用されるべきではないかと思えます。それは総務省ご自身がされても、第三者機関とやられても結構だし、場合によっては、必要があるのであれば、別に組織をつくることも私はどちらもいいのではないかと考えております。

あと、論点整理案に対する当社意見については、9ページ以降に整理してまとめておきましたので、後ほどご覧いただければと思います。ありがとうございました。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、最後ですけれども、日本電信電話株式会社、東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社様からご説明を願いたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

【NTT】 ありがとうございます。NTTの副社長の鶴浦でございます。本日、あいにくでありますけれども、当社の決算発表日でございます。社長の三浦は投資家への説明会に出席をさせていただいております。本席は欠席させていただいております。

それでは、私から、資料を説明いたします。提出させていただきました資料は、これまでもご説明申し上げてきたものと同趣旨でありますので、ポイントのみ補足させていただきたいと存じます。

まず1ページは、ICTの利活用促進、ブロードバンドの普及・拡大には、使いやすいサービスを、競争を通じて提供することが重要であり、その際、設備とサービスが一体的な電話の時代の競争政策から、ご案内のとおりグローバルな競争下にある、いわゆるIP時代における市場の再定義や政策転換が必要になってきているのではないかと申し上げたいものであります。

2ページ目は、これもまたご案内のとおりであります。我が国においては、既に固定、無線とも世界最高水準のブロードバンド環境が実現しております。NTTグループは先導役としてこれまで同様、今後ともこの水準の維持・向上に努めていく所存を申し上げているものであります。

3ページに移らせていただきます。今回の議論も、本質的にはブロードバンドサービスは、固定、無線いろいろ相まって進めるものだと思っております。やや少し固定ないし光に限定された議論が行われ過ぎではないかと思っております。ただ、そういった中でも、固定系アクセス及びコアネットワークは、既に世界で最も徹底したオープン化が実施されております。次ページの公正競争環境の整備と相まって、実は海外の通信キャリアからは、NTTグループの現状について同情されるほどのレベルにあると、私は認識しているということでもあります。また、これまで各社さまざまご指摘をいただいておりますが、そういったご指摘を仮に実施していくと、一体東西会社はどんなインセンティブを持った会社になるのだろうか、設備競争やサービス競争というのは一体どういうものなのか、ひょっとしてリスクを一人背負うだけの世にもまれな会社になり、そういった会社は持続可能であろうかと、こういった不安を覚えざるを得ないところであります。

4ページは、これまでの規制措置を時系列にしたものであります。加えまして、先ほどご指摘の西会社の不祥事の再発防止の観点から、設備部門と利用部門の業務分離など、ファイアウォールの強化について述べたものであります。引き続きその徹底に取り組む所存であります。なお、この業務改善命令に基づきまして、取り組み状況については、9月4日に第2回目の報告をさせていただいております。

5ページ目は、NTTグループとして、引き続きブロードバンドの需要拡大及びコストダウン、サービス性の向上を図っていくことを申し上げております。一契約当たりの投資

は、この光投資を本格化した2004年と比べまして、5割以上の減となっているところ
であります。また、研究開発の今後の取り組みについても、1点補足申し上げます。OLT
T/ONUの長延化に現在取り組み中であります。現行7キロメートルの距離を20キロ
メートル超に長延化する開発をしているところでございます。本件が実現できれば、既存
光エリア周辺のエリア拡大に大きく寄与できるものと考えております。

なお、ブロードバンド・IP時代は、既にプレゼンをいたしましたとおり、電話時代か
らパラダイムが大きくシフトしており、ユーザーの利便性などの観点からも、NTTグル
ープに課されている非対称規制は見直されるべき時期にきているのではないかと考えてい
るところであります。

最後に、ソフトバンク社から、アクセス会社新設というご意見について、また再意見が
提出されておりますので、この件について、口頭になりますけれども、コメントいたしま
す。

2点コメントしたいと存じますが、1点目は、試算内容については、前回同様過少であ
り、非現実的だということでもあります。ご変更された点のうち、1点のみ時間の関係を例
示的に指摘申し上げますと、ソフトバンク社の資料14ページに、電柱・土木関連費用を
0から280億円、もっと詳細なところによれば、この電柱・土木関連費用は214億円、
その他を加えて280億円のようにありますが、非常に簡単な説明を申し上げますと、当
社が電柱敷地を民有地を借りている際にお支払いする使用料及び電力会社に共架料として
お支払いしている添架使用料の合計のみで340億円であります。この一番シンプルな費
用すらカバーできていないものであります。また、これまでも申し上げたとおり、引き続
き投資額、保守費用などに根本的な誤りがあります。それが修正されておらず、ご提起の
1,400円で、現在の光サービスを提供できるという主張は、到底実現不可能であると考
えております。

2点目は、いわば強制的とも言うべきオール光化は、しかも5年という短期間で実施し
ていくことは実現不可能だということでもあります。3点に絞って理由を申し上げます。1
つは、先ほどケイ・オプティコム様も言われておりましたが、工事稼働面並びにユーザー
の宅内機器の切りかえなどの負担面をどうするか。2つは、コアネットワークのマイグレ
ーション上の諸課題をどうしていくのかという点。3つは、ブロードバンドサービスをユ
ーザーが選択する機会を奪うという問題であります。このようなことの問題は極めて大き
く、責任ある設備構築事業者の立場から申し上げますれば、本件は実現不可能と断言せざるを

得ないところであります。

繰り返し申し上げてきましたとおり、ブロードバンドの普及・拡大は、需要対応で、かつ競争で行うべきで考えているところであります。私からの説明は以上であります。ありがとうございました。

【山内座長】 どうもありがとうございました。

それでは、これにてプレゼンテーションを終わりにいたしまして、質疑応答の時間に移りたいと思います。進め方でございますけれども、構成員の方から質問していただいて、それに各社・団体が回答するという形にさせていただこうと思います。

それでは、ご質問のある構成員の方、挙手の上、ご発言願いたいと思いますが、いかがでございましょう。

もしあれでしたら、私のほうから最初に、皮切りに1つだけ質問させていただきます。これは各社の皆さんに伺いたいのですが、今のプレゼンテーションの中でも幾つか触れていただきましたけれども、前回、この合同部会で論点の再整理をして、そして①から⑥までアクセス網のオープン化等の在り方から、6番目は利用者料金規制という3つの項目を挙げました。各社・各団体に伺いたいのですが、この中で最も優先順位が高いのはどれかというのを、ご発言願います。順番に、ケイ・オプティコムさんからお願いできますか。

【ケイ・オプティコム】 一番最後の論点整理のペーパーでも1ページに、①から⑥までいろいろ書いておりますけれども、その中でも⑤の総合的な市場支配力に着目した規制の在り方、これがかなり大きなウエートを占めるのではないかと考えております。先ほどの活用業務の廃止であるとか、子会社まで含めた規制を徹底すべきであるとかいったようなことは、これに該当するのかなと考えております。

【山内座長】 では、ジュピターテレコムさん。

【ジュピターテレコム】 私ども、基本的には同じでございます、やはり5番の市場支配力に着目した規制の在り方ということで、特にこれは90%と言われている設備が行き渡っているところに対する利用率を上げるという施策では、やはりこれが一番効果的ではないかと考えておりますので、これが一番ポイントではないかと考えております。

【山内座長】 ありがとうございます。それでは、テレコムサービス協会さん。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会の資料の2ページのところに、ちょうど①から⑥まで書いてありますが、我々の主張としては、この中の②の中継網のオープン化の在り方が一番重要だと考えております。これを実現することで、複数のプラットフォーム

ホーム事業者が競争できる環境をつくっていただきたい。④と⑤はその手段だと思っております。

【山内座長】 ありがとうございます。イー・アクセスさんどうぞ。

【イー・アクセス】 先ほどのプレゼンテーション資料にも書いてあるんですけども、ネットワークのオープン化の優先順位が一番トップになると考えております。その内訳は、一番重要な項目は加入光ファイバ接続料金、それから、ドライカップの接続料の上昇の問題と、あとマイグレーションルールの整備、と優先順位をこういう形で考えております。

【山内座長】 ありがとうございます。ソフトバンクさん、どうぞ。

【ソフトバンク】 NTTの在り方、④完全なる資本分離ということでございます。先ほどから私どもプレゼンしまして、NTTさんのほうからも口頭で反論がございましたけれども、私どもは1,400円で十分実現できると。そして、その結果、光ブロードバンドサービスの価格競争が起きると。国民にとっては非常にいいことだらけだと思うんですけども、NTTさんは、やや見積もりの金額が過少だと。時間は5年ではできないと、こうああだこうだおっしゃっておられるわけですね。ですから、そこでできない、やりたくないという経営陣にそのまま任せても、やっぱりできないものはできないだろうと。やはり明確に分社化をして、やれるという経営陣、やりたいと、リスクをとって実現させたいという者たちが実現させれば必ずできると。こういう意味で、分社化以外にないと思います。

【山内座長】 ありがとうございます。それでは、KDDIさん、どうぞ。

【KDDI】 当社としては、総合的な市場支配力に着目した規制の在り方、この⑤が、今後一番重要になってくるだろうと思っております。その上で、3番目のボトルネック設備利用の同等性、そして1番のアクセス網のオープン化、こういう順番ではないかと思えます。そうしていただければ、まず全体的な競争の規制の在り方を検討していただかないと、いくら③とか①をやっていただいても、結果的にはNTTグループの独占性はますます強まるばかりだろうと思っております。

【山内座長】 ありがとうございます。NTTさん、いかがでしょう。

【NTT】 先ほど申し上げたとおり、当社としての基本的な見解は、既に世界でもまれなほどの環境下にあるということでありますので、順番をつけるという話ではありません。公正競争については、繰り返し申し上げますけれども、我々も極めて重要だと認識しております。そういった意味では、きちんとファイアウォールを設け、より徹底してまい

る。先ほどもその決意を申し上げたところであります。ただ、そういった公正競争について、いろいろご議論される際には、ユーザーの利便性とか、投資や技術革新のインセンティブとか、経営の効率性を損なうといった形で、逆にマイナスになるような議論はぜひご留意いただければと。これが私どものお願いであります。以上です。

【山内座長】 ありがとうございます。

では、私からは質問は以上ですが、ほかに。どうぞ。

【國領構成員】 國領でございます。今日お伺いして最大の分かれ目感じたのが、ケイ・オプティコムさんの4ページ目に、「設備共用では」と赤字で書かれていらっしゃるのと、それから、今度はソフトバンクさんの28ページ目、設備競争といっても、実態は遅い、高い、一部地域になってしまっているのではないかと。これはもし違っていたらご指摘いただきたいのですが、光が届いていないようなエリアでは、孫さんは共用型のほうが現実的ではないかとおっしゃっているようなふうにお受け取っております。どうやって実現するかということ考えたときに、やはり非常に大きな思想の分かれ目がこの部分のような気がいたします。ということで、それぞれにお伺いしたいのですが、ケイ・オプティコムさんには、もちろん設備競争ができる部分においては設備競争を維持するということが前提。これはおそらく、ソフトバンクさんもお認めになっていらっしゃるのだと思うのですが、その上で現在届いていないところも共有型は駄目だとお考えになるということなのかということ。

それから、ソフトバンクさんにやはりつきまとっているのは、御社は設備競争を殺そうとしているのではないかと、というような印象があるのですが、そうすると、結局境界線がどこかですよね。はっきり競争ができるエリアと、民間資金ではとても無理じゃないかと思うエリアもあるのかもしれないですが、中間エリアがたくさんあるというところが、この話の難しいところなのではないかと思うのです。かつ、やはりケイ・オプティコムさんのおっしゃっているような、設備競争というのが単に同じものを引こうとしているだけでなく、いろいろな技術が競争しているので、一律同じ施設を日本中に普及させる、かつ共用モデルというのは、設備競争を止めるものなのではないかというご指摘に対してどういうお考えを持っていらっしゃるか。

【山内座長】 では、ケイ・オプティコムさんから。

【ケイ・オプティコム】 まず、光ファイバのサービスの広がり具合ですけれども、近畿地方では、既に40%を超えるような世帯普及率があるのですが、ここで注意しなければ

ばいけないのは、世帯のカバー率といいまして、申し込みさえあればいつでも光ファイバが引けるという状態には、既に私どももNTTさんも近畿地方の場合は90%を超えています。そういうことがありますので、その部分で共用、共用となりますと、新しい技術を導入するというようなインセンティブが、今後働かなくなるのではないかと考えています。

特に、なぜそういう共用で働かないのかというのは、私どもの資料の先ほどのプレゼンの5ページのところに書いておりまして、やはり共用している設備の収容率を高めれば、割り勘コストというのが当然減るわけですから、そちらに経営的には目が向くのが当然であります。したがって、全く新しいような技術を入れて、サービスをしていこうというよりも、もともとある既存の技術の中で利用率を高めるということばかりに目が向くということで、技術革新のインセンティブがなくなってくるのではないかとこのことを申し上げているのです。

これでよろしゅうございますか。

【山内座長】 それでは、ソフトバンクさん。

【ソフトバンク】 私どもの資料の49ページをご覧ください。電力さんとかCATVさんが都心で設備競争してやられるところは、今までどおりやられたらいいのだと思います。NTTさんも、それから電力さん、あるいはCATVさんも、いまだに5年程度で光100%実現させるというコミットメントはどこからもないということです。つまり、採算の合にくい離島だとか山間部だとかそういうところは、いつまでも光がこない、見放されるということが一番大きな問題でありまして、最後の10%のカバーのところ大体5割ぐらいお金がかかるという事例が多いわけです。ですから、一番見放される国民の皆さんに対して、本当に見放すという政策でよろしいのかということです。ですから、当然都市部だとかにおいては、今までどおり設備競争をされればよろしいと。

しかし、見放される場所がないような形で、共用できる場所は共用すべきであろうということで、しかも今、まさにケイ・オプティコムさんから、割り勘コストの効果という話がありました。各家庭に水道管が2本も3本もきていると。電力線が2本も3本もきているということでは、これは実に採算が悪いわけです。ましてや1つの町に300軒家があって、まだら模様で水道管がきている、きてないということでは、水が途中で流れないと。光も同じような問題があるわけです。

ですから、共用できる場所はできるだけ共用して、インフラというものはそもそも割り勘コスト効果を出して、今、少なくともメタルがそのような状態で1,400円で実現で

きているわけですから、その赤字のメタル部分を光に置きかえれば、現在のメタルと同じコストで割り勘効果が効いてくると。ですから、設備競争で一番大切なのは、誰のための設備競争かと。事業者の価格の高どまりを保護するための設備競争ではなくて、国民目線で、国民がより早く、より安く、しかも地方切り捨てなしの形で設備競争が行われるということが最も大切なことではないかなと。それを政府が配慮するということが大切なのだろうと思います。

【國領構成員】 理想を高くお持ちになっているところはいつも尊敬しているところなのですが、そうしますと今回の試算においては、NTTの持っているメタル回線は、光にマイグレートしたときの契約は、すべてこの会社にいくように計算上は想定されているという理解でよろしいですか。

【ソフトバンク】 少なくとも、現在メタル回線が利用されているお客様がごさいます。そして、光が、合わせて6,000万回線ぐらいあると思いますが、少なくとも現在のメタル回線、光回線は、すべて分社化されたアクセス回線会社が、光として引き継ぐということです。

【國領構成員】 そうすると、例えば都市部のメタル回線の一部分は、競争会社にいつでもいいとは思わないということでしょうか。

【ソフトバンク】 メタルが競争会社にいくとはどういうことでしょうか。

【國領構成員】 今、都市部でメタルを契約されているお客さんがいらっしゃいますよね。その一部分が光に転換するときには、別の電力系の会社とかに移ってもいいのではないかとはいえないですか。

【ソフトバンク】 おっしゃっている意味がよくわかりませんが、少なくともメタル回線を光回線に切りかえて、その光回線が中立的な会社になれば、そのアクセス回線会社から、今、メタルを卸売を受けているように、光の回線について公平に各社競争事業者が使うという形で、公平利用ができると思っております。

【國領構成員】 わかりました。ありがとうございます。

【藤原構成員】 ソフトバンクさんにお伺いしたいんですけども、25ページにシンガポールの例を出しておられますけれども、参考のために、ご存じであればお伺いしたいんですけども、このシンガポールテレコムの子会社をつくる意思決定のプロセスというのは、どんなふうなプロセスをとらえたのか、ご存じであれば教えてほしいということと、この結果、競争状態はどうなっているかという結果を、もしご存じであれば教えてほ

しいんですけれども。

【ソフトバンク】 私の認識では、シンガポール政府が、シンガポールの将来のためにいち早く光化をするという志のもとに完全なる資本分離がなされて、そして、光が100%というのが、確か2012年に実現されるという予定です。ですから、日本が2025年なんていっている暇はどこにもないという状況だというふうに認識しております。それから、先ほどの國領さんのご質問の中で、CATVの会社、あるいは電力の会社が現在持つておられる回線のところは、今までどおり回線シェアが残るという前提で、我々の試算は行われております。ですから、そういう意味での設備競争は今までどおり続くと。現在持つておられるシェアはそのまま続いて、今あるNTTさんのアクセス部門のメタルが光に置きかわると。そういう意味では、ちゃんと勘案した形になっております。

【山内座長】 他によろしいですか。

【NTT】 今回のシンガポールについての補足説明を、私から若干差し上げたいと思います。シンガポール政府は、光化がなかなか進まないシンガポールの中で、まずこの設備の構築事業者を、実は入札で募集したものであります。先ほど、このシンガポールの会社が資本分離だというふうに言われていますけれども、これは全く資本分離ではなくて、新設の会社であります。なおかつこの新設会社に、シンガポール政府は補助金をつけております。かなりの額、数年間は補助金をつけるという形で、この光の投資を促進するというふうに決めていると承知しております。また、このアクセス会社だけでなく、シンガポール政府は、この光の普及のために、日本でいうような地域IP網会社も、これもまた募集し、この2つの会社で光の普及拡大を図ろうというのがシンガポール政府の案であります。だから、アクセス会社の他に、このIP網会社というのもつくってございます。それから、もう1点、メタルをどうするかについては、何ら決めているものではないと承知しております。以上であります。

【山内座長】 この問題だけではありませんので、とりあえず。

【ソフトバンク】 今、NTTさんから、シンガポールの件について、ご質問に対する答えがありましたので、私からもコメントさせていただきますが、シンガポール政府は、ボトルネック施設を独占的に持っているシングテルに、光をやらせないために別会社をしたと。つまり、ボトルネック施設を持っているシングテル、日本でいうNTTさんに光をやらせないために別会社にしたということで、我々は認識しております。それと補助金云々ということですが、少なくとも私どもの提案は、補助金は一切不要。税金投入も一切不要。

そして、今の光ブロードバンドの価格よりも安くなると。競争が促進される、隅々まで提供できるということでございます。

【山内座長】 この問題は事実関係ですので、また詳しく調べてということにさせていただきます。他にいかがでしょうか。

【藤原構成員】 KDDIさんのプレゼンにちょっとご質問させていただきたいんですけども、NTTさんの経営問題にかなり踏み込んでおられると思うのですが、今日は三浦社長は株主総会でお忙しいというか、IRですか。株式会社という側面で意思決定をされる面が、多分NTTさんの場合はおありだと思いますけれども、KDDIさんのお立場で、完全資本分離をしたらというロジックは、どのようなロジックで可能なのでしょうか。私も法的なことで非常に悩んでいるところでして、独禁法だとか、あるいは株式会社の在り方とか、あるいは、政府規制の特殊法人であるとか、どのようなロジックでのご提案なのでしょうか。

【KDDI】 具体的にどうするかについては、前々回でしたか、1回皆さんからのご質問があったときにお答えした覚えがあるのですが、やり方はおそらくいろいろあるだろうと思っています。やはり株式会社として一番重要なのは、株主さんに不利にならないようにどうするかということだと思います。極端な言い方ですが、やり方はいろいろあって、今の株主さんに分割した会社のそれぞれの株をそのまま割り当てれば、トータルの株式価値は何も変わらないはずですから、どこかの会社が損して、どこかの会社が儲かるかもしれませんが、株主さんはすべての会社の株を持つことになるわけですから、私はやりようはいくらでもあると思います。

【ソフトバンク】 私どももNTTさんも上場会社ですから、株主利益を損なってはいけないということは十分配慮すべきだと思っています。そこで、私どもの資料の46ページをご覧くださいと思います。そもそもNTT東西さんのアクセス部門は、約2,900億円の赤字でございますので、この赤字部門のアクセス部門を切り離すと、残った通信部門は増益になるということでございます。ですから、46ページでございますように、去年600億円の黒字、今年は800億円の黒字の予定のNTT東西さんの利益は、800億の利益が3,500億円に増益になると。大幅に増益になると。したがって、NTT東西さんは、通信部門は黒字なわけですから、その通信部門の黒字がより大きく顕在化されて増益になるということは、株主メリットとしては非常に大きいと思います。

赤字のアクセス部門の一番の原因は、ネットワークの二重コスト構造。しかも、赤字の

メタルの維持費が赤字の垂れ流しになっているということでございますので、この赤字のメタルをなくして光に一本化すれば、このアクセス会社、新会社も一気に黒字化できる。黒字化できるのであれば、新会社に対してNTT東西さんなり、国なり、我々なりが、新たに資本参加すると。そして、みんなでこれを持ち上げるというのは、公益にもなり、なおかつ株主にとってもメリットがある。国民目線から見ても、安いものが隅々まで早く行き渡るといって、誰も損する人がいないのではないかとというのが、我々の見立てでございます。

【山内座長】 よろしいでしょうか。どうぞ、NTTさん。

【NTT】 東日本の社長の江部でございますけれども、今のはあくまでもソフトバンクさんの試算だとそうなるということでありまして。現在赤字だということも、どうも比べてみますと、現在は3,000億程度の営業費をアクセス会社が負担しているけれども、分離後は要らないというところが、まず構造的に全然違います。それから、先ほど鶴浦が申しあげましたように、私どもはこれだけ費用の過少見積もりがあるのではないかといいことでお話を申しあげましたけれども、少なくともキャッシュアウトで現に出ている費用さえ賄えないような試算になっているということで、試算値そのものがどう見ても誤りであると思っております。その誤りを前提にすれば、赤字の会社が黒字になるということでありまして、私どもは決してそう思っていないということでありまして。

【山内座長】 この問題はこれで終わりにいたします。他にいかがでしょうか。

【町田構成員】 株主の利益ということでは関連するんですけども、23ページですか、孫さんのところの。皆さんが設備競争と言っている中で、そうでないとおっしゃっているんで、具体的にどういう形で共有会社にしていくのかというのは、やはりきちんと聞いておかないと我々も判断できないと思うので、詳しく聞かせていただきたいのですが、この株主の利益になるというのがいまいまいちよくわからなかったのですが、このように新会社にするときに、新会社にすることに関して、現行の株主はどのような形の扱いを受けるのですか。普通に考えると、彼らは新会社の株式を受け取るものだと思っていたのですが、そうでないように聞こえたのですけれども、ここはまずどのようにお考えなのか。

【ソフトバンク】 24ページをご覧いただきたいと思っております。これには2つの案があると思っております。1つの案は、赤字部門のアクセス部門ですから、切り離して、そこに新たに株主を募るというやり方です。もう一つの②案というのは、赤字でありますけれ

ども、これを分社化して、両方とも上場したままと。したがって、現在のNTT株主は、A株、B株ということで、新会社としてのアクセス回線会社の株式と、そして今までのNTT持株会社の株式と両方を持つ。そして、その新会社のアクセス会社、分社化したほうの会社に、第三者として新たに、例えば我々だとかKDDIさんだとか、あるいはその他有志の方々が増資に応じて、2025年までやれませんかとおっしゃっている現在の経営陣のNTTさん、あるいは、そんな安い値段でできませんとおっしゃっている経営陣の方々に続けてもらうのではなくて、アクセス会社はやれる、やりたい、リスクをとってやりたいという新しい経営陣で行うということでございます。

【町田構成員】 どっちをやるのですか。①ですか、②ですか。

【ソフトバンク】 両方案があると思います。ですから、①の案、②の案、もし分社化してやるという方向になるのであれば、これから皆さんでぜひ議論すればいいと思います。どちらの案に絶対こだわるといえるものではないと思います。

【町田構成員】 ①の案の場合のケースは、そうすると株主はどういう代価を受け取るんですか。単純に分けてしまうとしか聞こえなかったですけども。

【ソフトバンク】 ①の場合というのは、ある種の売却に相当するわけです。赤字部門のアクセス部門を売却するときの対価は幾らであったらいいのかというのを、これは第三者がいろいろと評価をし、それで計算をして募るといえることだと思います。

【町田構成員】 そうすると、19ページに戻りますと、4兆6,000億円というお金を、弊社1社でもリスクを負う覚悟とおっしゃっているのですが、今おっしゃった買収の資金はこの中には入っていませんね。

【ソフトバンク】 はい。

【町田構成員】 それはどこからどういうふうに出てくるのですか。

【ソフトバンク】 今現在、NTT東西のアクセス部門は赤字でございます、メタルを一括償却したときには、純資産が1,900億円程度です。しかし、毎年3,000億円近い赤字でございますから、1兆円の負債を差し引くと、株式価値は実質ゼロという形になります。ですから、1兆円の負債を代理弁済するという形で、株式価値ゼロで切り離すというのが1つの案です。ただ、これは第三者がこれから議論をして、適正な価格というものをご議論し、もしその適正価格が新たにまた2,000億円追加で要るとか3,000億円要るといえることであれば、それはそれなりに議論すればよろしいということだと思います。もしそれが追加で5,000億円必要だといえることであれば、我々は5,000億

円負担する覚悟はあるということです。

【町田構成員】 この4兆6,000億円を調達するには、アクセス網を持った会社を新会社に分離しているとして、その会社の資産であったりキャッシュフローが前提になるわけですね。担保として、あるいは保証として。

【ソフトバンク】 そうです。

【町田構成員】 そういう価値があるのにゼロだと。借り入れと相殺だというのは、それは株主は納得しませんよ。倒産した会社を買いたたくわけじゃないですから、その案はそもそも最初から成り立たないのではないですか。

【ソフトバンク】 いや、それは価値が幾らだというのは、第三者を交えて議論すればいいと思うんですね。ですから、適正な価格で売却すると。もしその額が5,000億円だ、1,000億円だ、1兆円だということであれば、新たな資金が必要になるのか、あるいは、持株比率が変わるといった話だと思います。

【町田構成員】 誰かを入れてこれから議論するのでは、必要な金額は決まってないわけです。それなのにこの金額でできるというのは、試算としてそもそも成り立たないのではないですか。

【ソフトバンク】 私どもは、この①の案にこだわっているわけではないというふうに先ほど申しました。②の案の方法もあるし、①の案で、もしそれが株式価値が3,000億円あるというのであれば3,000億円加えればいいだけの話だということです。

【町田構成員】 少なくとも①の案は成り立たないでしょう、そういう議論じゃなくて。焦点をぼかしちゃいけないので、現実的にできる案というのはどれですかというのを、我々は知りたいわけですよ。

それから、23ページでもう一つ伺いますけれども、国が出資するという案が入っていますね。40%、2,000億円。これが入っている以上、税金ゼロとは言えませんよね。公的資金入れるわけですね、これ。国のお金に色はついていないわけですから、税金ゼロというのは羊頭狗肉になりますよね。

【ソフトバンク】 先ほど申しましたように、国は現在、NTTの株を約2兆円相当分持っているわけです。ですから、それはアクセス部門とそうでないところ、全部を足したものの価値として持っているわけですから、分社したほうのそちらに対して、実質的には株式交換という形で出すわけですから、国にとって新たなお金が必要なわけではないということを申し上げているわけです。

【町田構成員】 いや、この会社が経営がうまくいくならいいですよ。もし何か起きたとき、この株式の価値はなくなるわけですよ。それは国有財産を毀損することですから、納税者の負担ですよ。そういうリスクがないという絵は全然見せられていないわけです。

【ソフトバンク】 ですから、そういう判断なのであれば、国は40%出す必要はないということを申し上げているわけです。国も出さない、NTTさんも出さない、KDDIさんも出さないというのであれば、我々1社でもやる覚悟はありますよということを申し上げているわけです。そして、分離するときの株式価値が5,000億円だということであれば、5,000億円積み増しすればよろしいと。我々もM&Aを今までたくさんやってきましたから、M&Aのときのプロセスとか、デュー・デリジェンスだとか、そういうプロセスをきちっと踏んで株式価値を計算すればよろしいということを申し上げているわけです。

【町田構成員】 だから、そういう株式価値を計算するという議論をするのであれば、このいろいろな数字がまぶしてあるものは、現時点では使える数字じゃなくなりますよね。

【ソフトバンク】 これは案として出しているわけです。

【町田構成員】 信頼できる案じゃないですよ。

【ソフトバンク】 あくまでも案として出しているわけです。ですから、我々は、①の案だけにこだわっているわけではないということ、先ほどから申し上げている。①の案がよろしいというふうに、それこそ国が政府として判断するというのであればその方法もあるし、②の案のほうがよろしいということであれば、我々は③、④の案もあるかもしれません。とにかく分社化するほうが適切だということになるのであれば、そこからまたさらに具体論として何通りかの案を検討すればよろしいということを申し上げているわけです。

【町田構成員】 もっとストレートに、この部分をうちで買って、アクセス網事業をやっていきましょうというM&Aを提案されたほうが、よほどすっきりするんじゃないですか。

【ソフトバンク】 町田さんにとってはそれがすっきりするかもしれませんが、それは大切な国のアセットですから、我々は方法論にはこだわらないと。これからそういう方向がよろしいということであれば、A案、B案、C案を検討すればいいのではないですかということを申しているわけです。

【町田構成員】 だから、検討に値する案は②しかなかったわけですよ、今の議論で

いうと。

【ソフトバンク】　　そういう迫り方はちょっとおかしいのではないですか。あくまでも我々は、例えばの例を挙げているということです。

【山内座長】　　時間の問題がありますので、町田委員のご疑問はよくわかります。それで、お答えを伺いましたので、我々もまたそれで判断をしたいと思います。

他にご意見ご質問はいかがでしょうか。

【藤原構成員】　　ソフトバンクさんの案について。またKDDIさんと同じ質問になるかもしれないのですけれども。本来、分社というのは、株式会社であれば、取締役会で決めるような話だと思のですが、ここで議論されて、NTTさんとは違う案を提案されているというロジックの根拠と申しますか、そこはどのようなところにあるのでしょうか。

【ソフトバンク】　　NTTさんは、特殊法人だというふうに認識しております。もともとの生い立ちからして、国が100%つくった会社で、電電公社としてつくられた会社で、現在もNTT法というものに規制された会社で、国が筆頭株主であるということですから、国としてNTT法の扱いとして、政府がNTT事業計画を認めるとか認めないとかいうのは、国にその権利があるというのがNTT法の基本的精神だと考えております。ですから、まさにこの場でも、NTTの構造の在り方の是非を議論しているということなのではないかと思えます。一般的な普通の会社であれば、こういう場でそもそもNTTの在り方がどうあるべきかなんていう議論になっていないのではないかと思うんですね。

【山内座長】　　よろしいですか。

【中村構成員】　　慶応大学の中村です。今に関連して、ソフトバンクさんに2点お伺いしたいのですが、この24ページ、案①にしる案②にしる、おそらくこの図でいうと、どちらも持株会社を残す前提で、しかも持株もアクセス会社も政府が株を持っているということであるとすると、つまり、特殊法人ということになろうかと思えます。そうした特殊法人を長期的に続けてもよいというイメージでしょうか。それが1つ。それからもう一つは、孫さんの提案のように、仮にアクセス会社、御社が経営権を握ることになって、孫さんがアクセス会社の社長になるとして、仮にそうなったときに、孫さんとして政府に求めることというのは何かありますか。

【ソフトバンク】　　基本的に、仮に案②という方法で行った場合、一番ボトルネック施設を持っているのは、ここでいうアクセス回線会社だと。ですから、本来一番規制を受けべき会社はどこかというところ、この新会社であるアクセス回線会社のほうが一番規制を受

けるべき対象の会社だと。通信サービスを行っている会社は、そもそもKDDIさんも我々もNTT東西さんも行っているわけですから、競争している会社に国がいつまでも筆頭株主で永続的にいる必要は、本来ないのであろうということで、徐々に現在2兆円近く持っているものを売却するという事は、国にとって十分あることではないかと。

そして、規制についても、私はここにはあえてNTT持株の会社は図に書いておりません。ですから、持株会社そのものは、そもそもなくすべきだと思っておりますが、あえてこの図には省略しておりますけれども、持株会社の是非論については、別途また十分議論すべきだと思っております。ただ、市場を支配しているという立場、圧倒的ドミナントな状況にあるので、ドミナント規制はいろいろな意味で行っていくべきでしょうけれども、持株が廃止されて、ドミナント性が薄れれば、国は筆頭株主であり続ける必要は、その部分についてはないと。ただし、アクセス回線会社は、一番ボトルネック施設を持ち続けますので、今までどおり国が40%近い株主であり続けて、なおかつ規制はある意味でのがんじがらめの規制をむしろ強化してはめていくということが、あるべき姿だと思います。

私が仮にソフトバンク1社しかこのリスクをとらないということで、もし私がアクセス会社の社長になったとすれば、今のNTTさんと違って、名義NGで弾くとか、内側と外側で手続の差をつけるとか、情報を1人握りしめるとか、そういうような手段は一切とらないと。徹底的な規制を図っていただいて結構ですというふうに思っております。そういう意味では、今まで苦勞した分、逆に新しい形になったら、完全に平等で、公開した形を受け入れるということでございます。ただし、私どもがやはり1社でやると、そうはいつでも我田引水だと言われる恐れがありますので、よろしければここでいう①案、あるいは②案どちらでもいいので、共同出資という形で透明性を担保するほうがいいとは思っています。

【山内座長】 よろしゅうございますか。他にいかがでしょうか。

【相田座長代理】 相田でございますけれども、今日おいでいただいた皆さん、イー・モバイルさん、イー・アクセスさんということであるかもしれませんけれども、私なんかはやや技術屋として、末端までブロードバンドを行き届けさせるのに、本当にオール光がいいんだろうかということについて、素朴な疑問を持っています。多分質問を向けたら、KDDIさん、NTTさんあたりだと思うのですが、末端におけるWiMAX等々の活用、そういうことについてどうお考えか、ちょっとお考えをお聞かせいただければと思います。

【KDDI】 以前にもお話し申し上げたと思うのですが、すべて光でやる必要がある

のかというのが、前々回でしたか、議論されたと思います。私は、そのときには、すべてを光でやる必要があるのかなのかというのは、私はないというふうにお答えしたと思います。例えば、WiMAXでもいいですし、CATVの先にWiMAXをぶら下げてもいいでしょうし、やり方はいろいろあるのだらうと思います。最もコストが安くやれる方法を、その地域、エリア単位でもって考えていけばいいのだらうと思っています。

例えば、そこを入札でやるとか、公平な方法をとって、すべての事業者がそこを最も安くできる場所が選ばれば、それが本当は最もコストの安い100%のブロードバンドの実現ではないかと私は思っています。

【NTT】 私どもも基本的にはすべて光であるということについては、そういった野望は持ったことはありません。当然のことながら、固定系でもCATV事業者をはじめとした競争があるべきだと思います。それから、無線についても、ユーザーの選択に委ねるべきだと思います。固定も、それから無線も使われるユーザーもいらっしゃれば、無線のみというユーザーもいると。これがブロードバンドサービスの1つの姿であろうかと、こういうふう認識しているところであります。

【ソフトバンク】 私どもも、もともと携帯をやっている会社ですから、無線は大いに結構だと思っております。ただし、メタルをまだら模様の一部に残すというのが一番コスト的に採算の合わないことだと。ですから、メタルは100%光に置きかえると。でも、お客様が、メタルも光も要らないと。無線だけでいいというお客さんがおられますので、それはメタルも光も押しつける必要はないと。無線と光両方欲しいというお客さんには、当然両方欲しいということで提供するし、どちらか片方欲しいという人には、どちらか片方提供すればいいと。ただ、一番損することは、メタルを一部ずるずると残し続けると。これがトータルコストをずっと上げてしまうと。ですから、光100%と言っている言葉の定義は、メタルを100%光に置きかえるということで、固定回線を無理やり家に突っ込むということではありません。

【イー・アクセス】 今までのイー・モバイルの実績なのですが、ポケットWiFiを1年前に発売して、その後、ずっと夜の時間帯の家のトラフィックを見ているのですけれども、ほとんど夜の9時から2時まで固定系と全く同じでピークになってきています。実際、ユーザーアンケートをいろいろとっているのですけれども、70%のユーザーは、家の中で使っています。家の中に、光ファイバまたはADSLを引いているのですかと聞くと、90%は引いているんです。でも、イー・モバイルのカードを使っていると。非常に

困っているのです。ユーザーは家で光ファイバもあるけれども、やはりイー・モバイルのデータカードがあるから、これも料金を払っているから使えばいいかなど。でも計算したら、光ファイバは6,000円とか7,000円とかかかるのですが、うちは大体3,000円か4,000円で、1万円かかることになってしまうのです。1万円では普及するまで結構大変な問題となります。なぜ1,200円の接続料金より安くするかというのは、我々がセット販売の形でFMC商品を、今、東日本さんもやっているのですが、なるべくワンプライスで、1つだけの値段で4,000円、5,000円で、家では光ファイバのWi-Fiを使って、外ではイー・モバイル。無線の部分は無限のリソースではないのでトラフィックをシームレスな形でサービスは提供したいというのが本音です。

【山内座長】 ありがとうございます。どうぞ。

【黒川座長】 KDDIさんが第三者機関のお話をされていて、この第三者機関のイメージというのが、わかりそうでわかりにくいということで、もう少し詳しく説明してほしいと思うことと、それから、この第三者機関がある程度監視モニターをしていくとします。やはり問題だということがそのプロセスで見えてきたときというのは、この第三者機関は次の目的を持っていますか。つまり、KDDIさんの議論でいうと、その後は資本分離だという議論も書かれていて、それも有効な手段ですよということが議論になっているのです。ソフトバンクよりも少し何というか、武士の情けになりそうな感じの説明の仕方になっているのですけれども、このプロセスというか、第三者機関の意味というのはどういうものなのかということ、後ろ側にある目的とか、もう少し丁寧に話していただければと思います。

【KDDI】 今回のNTT西さんの問題を見ていますと、実は、各社とも皆さんそうだと思いますが、我々はいろいろな情報を持っていて、それに類似する行為は前からあったというふうに我々は皆思っているわけです。ところが、今の制度でいいますと、総務省さんに、こういう証拠があるから、これはおかしいですよ申し上げれば動いていただけるのですが、疑わしいだけでは動いていただけないのが実態です。私が、第三者機関というふうに書きましたのは、この第三者というのは事業者ではないという意味だけで、今の総務省さんが、その意思をもってされれば、まさしく西の総務省さんの報道資料にありますように、電気通信事業法の166条ですか、これで立入検査ができるところまで書かれていますよね。ただ、残念ながらそれが発動されたことは、私はないのではないかと思います。

そういう意味で言うと、総務省さんがもっと積極的にそういう問題にかかわっていただくか、総務省さんとしては、やはりなかなか事業者を監督する立場でそこまでやりにくいとおっしゃるのであれば、これは何らかの機関をつくってもいいと思います。例えば、紛争処理委員会をもっと拡大してもいいのかもしれませんが。少なくとも、疑わしいものをきっちり調査していただけるような機関がないと、今のままでは、正直申し上げます。やり得ですよ。不正行為は見つからなければやり得なのです。ファイアウォールをつくられる、大いに結構。だけど、ファイアウォールが本当に機能しているか、誰がきっちり見るのですかということです。それは第三者機関で、私は総務省さんでも一向に構わないと思います。ただ、総務省さんがそこまでやるのはちょっととおっしゃるのであれば、何らかの別の機関をつくられてもいいだろうと。

我々としては、多分各社さんとも第三者機関というふうにおっしゃっているのは同じような意味だと思うのですが、要するに、今の制度上では、NTTさん、もしくはNTTさんグループ、もしくはNTTさんの100%の地域子会社、こういうところがいろいろなことをされている問題について、誰も監視できていないじゃないですかと。それをきっちり見てくださいというふうに申し上げているだけです。

【山内座長】 よろしいですか。他にいかがでしょうか。そろそろ時間も迫ってまいりましたけれども。孫さん、どうぞ。

【ソフトバンク】 今のことにも若干関係あるんですけども、そもそも私どもは、NTTさんが悪さをしたからこう変えよう、ああ変えようということを、後ろ向きの意見で言うつもりはありません。NTTさんも一生懸命やっておられると思うし、善意の経営陣、あるいは社員の皆さんだというふうに信じております。問題は、私どもの資料の3ページにございましたけれども、既に総務省の政務三役から8月31日に、「光の道」戦略大綱というものが示されている。その示された大綱には、2015年を目途に「光の道」を実現させようと。光100%を実現させようと。メタルを光に置きかえる。これを実現させようという大綱が出ているわけです。

私どもは、その方法論として、少なくとも今日のプレゼンを聞いても、NTTさんは、2015年前後で実現できるということは一切コミットしておられない。しかも、その期限が2015年云々という問題だけではなくて、今現在とっておられる5,000円の光ブロードバンドを1,000円程度に値下げするという一度もコミットされない。つまり、安くて、隅々まで、早くという、この3つの重要な要件について、一言もコミットさ

れる様子がない。これでは既に出されている戦略大綱を実現させるというのに全然進展しておらないということを申し上げているわけです。

ですから、進展させるための具体的な方法論として、先ほどから、町田さんは選択肢になっていないとおっしゃっているけれども、①案、②案、あるいは③案。私どもが提案するだけではなくて、タスクフォースの皆さんが、つまり、タスクを実現させるためのフォースである皆さんが、戦略大綱で出されている、2015年までに光100%にしたいという総務省政務三役のタスクに対して、どうやれば実現できるのかということを議論するのがこの場だというふうに思っているのです。

私どもは少なくとも、実現可能な案が最低1つ2つはありますということを提案しているわけで、それについて、本当に実現可能かどうか、あるいは、その数字がもうちょっと上だ下だというような議論をされるのが建設的な議論ではないかと思います。

【山内座長】 よろしいですか。他にいかがでしょう。どうぞ。

【舟田構成員】 KDDIさんの7ページとテレコムサービス協会さんの3ページを比較して見ていたのですが、KDDIさんの7ページに、NGNのさらなるアンバンドル義務化と冒頭にある。私もずっとこれは難しい問題だと思っていたことで、NTTはNGNを、接続事業者との接続を前提とするアクセス回線と一体で構築しているということではないかと思うのですが、それについてこの7ページは、さらにアンバンドルということをご提案になっているわけです。

テレコム協会さんの3ページを見ますと、私がNGNのことを一番わかっていないのに質問するのは恥ずかしいのですが、3ページの右下に、「アンバンドル化は適当ではない」。この意味は、多分接続料の原価計算ができないからということのようにも読めます。ですから、KDDIさんのアンバンドルというのは、特定の機能を切り離してサービス提供をしろという意味ではないかと思えますけれども、だから、この2つが矛盾しているとかそういうことではありませんが、この辺、何か私どもの理解をもう少し深めるために、さらなる補足説明がご両社からあればありがたいということです。

【KDDI】 多分、テレサ協さんも我々も申し上げていることは同じだと思います。ただ、アンバンドルという言葉が、法律的なアンバンドルになると、接続義務というアンバンドルだということになると、多分テレサ協さんはそれはまずいので、アンバンドルというのは、別に卸業務という言葉が使われていると私は理解しています。したがって、同じだと思います。

【テレコムサービス協会】 おそらく同じだと思います。NGNが持っている機能を、外からその機能を利用したいということは同じです。ただ、それをアンバンドルという言葉にしますと、今のアンバンドルというのが、接続会計に基づいて接続料、原価計算で積み上げてという方式になっておりますので、IP網でこれをやるのは、もう至難の業だと思います。どうにでも好きなように原価配分なんかできてしまいますので、そういう方式ではない形で、NGNが持っている機能を外部から使用する、利用できるような環境を整えていただきたいということで書いております。

【山内座長】 よろしいですか。もう少し時間ございますが、他にどうでしょう。

【吉川構成員】 KDDIさんへの質問ですけれども、以前から総合的な市場支配力ということは何度も指摘されていたかと思います。最初のプレゼン、今日ではなくて以前のプレゼンテーションですと、総合的な市場支配力というのはどちらかという、もしアクセス回線会社ができた場合には、残ったNTTグループに対して、いかなる規制をかけるべきかということで、この提案をされたというふうに理解しておったのですが、今日のプレゼンテーションですと、少し意見を変えられたのかなど。別にアクセス回線会社ができようができませんが、こういった規制は必要であるというふうに認識されたと思っていて、まず私のその認識が正しいでしょうかということ。

それから総合的な市場支配力というのは、概念として非常にわかりにくい。例えば、独占禁止法を適用する場合でも、最初は関連市場は何なのかを特定してから、その市場の寡占度はどうかというのを見ていきます。総合的な市場支配力というのは、先を見通してどの程度の市場であるのか、その市場のとらえ方を、さっきテレサ協さんが垂直的な見方をしていらっしゃったと思いますが、これからどういう見方をすべきだと認識していらっしゃるのか、そこを教えていただきたいと思います。

【KDDI】 まず基本的に、我々、意見を変えたところは全くございません。したがって、従来どおりの見解だお考えいただいて結構です。問題は、総合的市場支配力の総合的というのは、一体どこで規定するのだと。独禁法的に考えれば、やはりどこかの市場を確定して、その中での支配力をどう見るのだというのが一般的なのだろうと、我々も理解しています。ただしそのときに、総合的と申し上げたのは、それが、例えば、ある特定のサービスのシェアだけを見て、NTTのシェアが50%を切っているから問題ないということではないんじゃないですかということを申し上げます。

つまり、NTTというグループ全体が、その市場に対してどういう影響力を持っている

るのか、これを見ていただきたいということです。これを見る方法については、今まで独禁法的な考え方で見ている中だけでは、おそらく無理なのだろうと我々も見ています。ですから、そこをどういうふうにか考えるかというのは、これはやはり皆さんで知恵を合わせてやっていくしかないのだろうと思います。

ただ、これは皆さんおっしゃっているとおりで、NTT西と東が分かれているから、西だけ、東だけの領域で競争を見たら、これはやはり間違いじゃないでしょうかということ。かつ、今まで問題になってきているように、地域の100%子会社、ここを何もコントロールされていないところと、それとNTT東西のコントロールされているところがうまく機能分離してしまうと、これは合法的という言い方でいいのだろうと思うのですが、NTTの規制から合法的に外れるのです。これはやはりおかしいんじゃないでしょうか。ここはやはり総合的に見なきゃいかんでしょう。ですから、総合という考え方も、垂直的な動向も含めていろいろな見方があるのはそのとおりだと思いますので、ここはむしろ、今後きちっと議論していかなきゃいかん部分であって、我々も総合的という言葉で簡単に片づけていますけれども、やり方としては非常に難しいということは、十分に理解しているつもりです。

【吉川構成員】 わかりました。

【山内座長】 よろしいですか。他にいかがでしょうか。

【北構成員】 ソフトバンクさんにご質問ですけれども、ソフトバンクさんのご提案は、アクセス回線のところに強烈に踏み込んでいて、切れ目を入れるとしたら、光回線のところという話で終始展開されていますが、PSTNからNGNへというコア網の部分については、これはNTT東西に残していいのか。コア網のアンバンドルについてのコメントをいただければと思います。

【ソフトバンク】 現在のNTT持株会社のもとによるNTT東西、実質支配しているという状況の中でNGNが進んでいくと、ドミナント性がさらに高まるという意味で、いろいろな問題があると。これは踏み込んで、これからいろいろな議論をすべきだと思っております。ただ、それ以上に問題なのは、最大のボトルネック施設である足回りの回線の部分。これが完全に資本分離されないと、活用業務等含めて、さらにNGNなんていう世界になると、ますますドミナント性が高まって、先ほどから小野寺さんが指摘しておられるような懸念が、現実の問題として非常に大問題になるということで、NGNは無視していいということではありません。ドミナント規制をさまざまに見ていくべきだと。ただ、

せっかく議論が盛り上がっている今この場で、1点急所突破すると、特に政務三役のから8月31日に、2015年を目途に光100%にするということが出されているわけですから、その一番の戦略大綱に対する答えとして、光のアンバンドル化、分社化というものに、特に1点急所突破ということ、今回議論の中心に据えているということです。

最後につけ加えさせていただくとすると、この議論の場で一番大切なのは、国民目線で何を人々が求めているか。ここに委員の先生方が何名かおられます。我々が委員の先生方におべっかを使ってもしょうがないわけで、あるいは、総務省の役人の皆様とか、政治家の先生におべっかを使ってもしょうがないわけで、一番大切なのは、国民目線で、国民にとって何が一番大切かと。それが、日本国政府が最終的にどう判断すべきかということの一番重要なよりどころ、国民主権ということで判断すべきであろうということでございます。

ですから、私どもは、少なくとも大臣が代わる前、前の大臣のところで、政務三役の正式な発表として戦略大綱が発表されているわけですから、これが大臣がかわったら撤回と。タスクフォースに与えられたタスクのテーマが変わったということであれば、この議論は私どもは全部引っ込みますけれども、そうではなくて、大臣が代わったからもうご破算ですということではなくて、少なくとも新しい政務三役で、引き続きその基本方針を踏襲するというのであれば、タスクフォースの取りまとめられる最終報告の中に、最低限与えられたタスクを実現できるという案を提示されているのであれば、それが省略されることだけは勘弁いただきたいと思っております。

【山内座長】 他にご質問はないでしょうか。では、時間を延長してまいったのですが、そろそろ8時も近づいてまいりまして、まだご質問等あるかと思っておりますけれども、この辺で議論は終了とさせていただきます。ありがとうございます。

最後に事務局から、次回の日程等について、補足があればお願いします。

【木村調査官】 次回の日程ですけれども、また改めて正式にご連絡をさせていただきますので、よろしくお願いたします。

【山内座長】 ありがとうございます。本日のヒアリングの結果につきましては、今後の取りまとめに向けた議論の参考にさせていただきます。また今回、ヒアリングにご協力をいただきました各社・各団体の皆様に、改めて感謝申し上げます。どうもありがとうございました。

それでは、第16回の会合をこれで終了とさせていただきます。皆様には、お忙しい中

をご出席賜りましてありがとうございました。どうもありがとうございました。

以上