

情報通信行政・郵政行政審議会
電気通信事業部会・接続委員会 合同公開ヒアリング（第1回）議事録

第1 開催日時及び場所

平成23年2月22日（火） 18:00～20:21

於、第一特別会議室

第2 出席した委員（敬称略）

根岸 哲（部会長）、酒井 善則（部会長代理）、関口 博正、長田 三紀、

宮本 勝浩

（以上5名）

第3 出席した臨時委員（敬称略）

東海 幹夫（接続委員会主査）、辻 正次

（以上2名）

第4 出席した専門委員（敬称略）

相田 仁、佐藤 治正、藤原 淳一郎、森川 博之

（以上4名）

第5 出席した関係職員等

平岡 秀夫（総務副大臣）、小笠原 倫明（総務審議官）、桜井 俊（総合通信基盤局長）、原口 亮介（電気通信事業部長）、前川 正文（総合通信基盤局総務課長）、古市 裕久（事業政策課長）、二宮 清治（料金サービス課長）、吉田 正彦（料金サービス課企画官）、安東 高德（料金サービス課課長補佐）（事務局）

第6 議題

東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の第一種指定電気通信設備に関する接続約款の変更の認可（平成23年度以降の加入光ファイバに係る接続料の改定）について

開 会

○根岸部会長 本日はお忙しい中、また遅い時間にご参集いただきまして、まことにありがとうございます。ただいまから、電気通信事業部会・接続委員会合同ヒアリングを開催いたします。

私は、本日の議事進行を務めさせていただきます電気通信事業部会長の根岸でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、電気通信事業部会及び接続委員会から酒井事業部会長代理、接続委員会の主査代理でもあります。東海接続委員会主査はじめ、関口委員、長田委員、宮本委員、辻臨時委員、相田専門委員、佐藤専門委員、藤原専門委員、森川専門委員の計11名の方に出席いただいております。

また、本日のヒアリングには、総務省から平岡副大臣にご参加いただいておりますので、一言ごあいさついただければ、大変ありがたいと思います。私は初めから座っておりますので、申しわけありません。

○平岡副大臣 皆さん、こんばんは。ただいまご指名をいただきました総務副大臣の平岡秀夫でございます。本日は、遅い時間にもかかわらず根岸電気通信事業部会長、そして東海接続委員会主査をはじめ、多くの委員の方々、そして事業者の方々にお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。

ご案内のとおり、本日のご審議は平成23年度以降の加入光ファイバ接続料の改定についてということでございますけれども、実はこの問題についてICTのタスクフォースの関係でご尽力をいただきました黒川和美先生、過去の競争政策のレビュー部会の座長も務めていただきましたけれども、2月3日にご逝去されまして、この場をおかりいたしまして黒川先生に改めて感謝申し上げるとともに、ご冥福をお祈り申し上げたいというふうに思います。黒川先生も、この「光の道」実現に向けて非常に熱心にご議論をいただいておりますので、その思いをぜひ我々としても達成していきたいというふうに思っております。

今日のこの審議につきましては、1月の審議会において根岸部会長から、もうご案内いただきましたとおり、より客観的かつ中立的に判断を行うために、総務大臣からこの審議会へ諮問するに当たりまして、通例とは違って認可の適否を示さないという形をと

らせていただいております。この点について、一部マスコミでは通信政策不在で迷走しているのではないかというような指摘もいただいているわけでありますけれども、決してそんなことではないのです。私から言わせれば、「光の道」実現に向けていかに設備競争を促しながら、さらに接続料金の低廉化を通じてサービス競争を促進していくのかと、この視点で、最もいい結論を出していきたいという、その思いであえて総務省としての適否を示していないということであって、まさにここで皆さん方からどうすれば最も私たちが目指している政策に近いと言いますか、政策を支えていける、促進していただける接続料金体系がつかれるのかと、そういう視点で皆さん方にご審議をいただきたいということでございます。

そういう意味で、審議会の委員・専門委員の皆様におかれましては多角的な論議を尽くしていただきまして、答申をおまとめいただくようお願いを申し上げます。そして本日のヒアリングには多くの事業者の方々に来ていただきましたけれども、率直なご意見をいただきまして、有益な機会となることを心より祈念いたしましてごあいさつとさせていただきます。よろしくお願いいたします。

○根岸部会長 どうもありがとうございました。

本日のヒアリングの対象者といたしまして、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス、ジュピターテレコム、ケイ・オプティコム、関西ブロードバンド、全国消費者団体連絡会、NTT東日本、NTT西日本をお呼びいたしております。なお、2月10日の接続委員会におきましてご案内いたしました対象者に加えまして、本日は関西ブロードバンドを追加でお呼びいたしております。これは先週、17日まで行われました意見調整の結果等を踏まえまして、当初お呼びすることとしていた各社・団体に加え、地方においてブロードバンド事業を行われている方のご意見もこの場で聴取することが適当であると考えたことによるものでありますので、ご趣旨をご了承いただければ大変ありがたいと思います。

次に、ヒアリングの進め方でございますが、まず、お越しいただきました各社・団体に意見陳述を行っていただきまして、すべての意見陳述を終えた後、質疑・討議を15分程度で行いたいと思います。その際、大変僭越ではあります。発言者の方は挙手をしていただきまして、私の了承のもとにご発言いただきますと、大変ありがたいと思います。また、意見陳述の時間は、各社・団体におかれましてそれぞれ10分以内、NTT東日本・西日本におかれましては合わせて15分程度でお願いいたします。

それでは、ヒアリングに入ります前に、事務局から資料について確認をお願いいたします。

○事務局 それでは、事務局より、本日配付しております資料の確認をさせていただきます。お手元にご置きます資料の束でございますが、1枚目の合同公開ヒアリング（第1回）の議事次第を置かせていただきました。こちらにありますとおり、きょうのヒアリングに関しまして配付資料が幾つかついてございます。

一番下の配付資料でございますが、KDD I 株式会社、ソフトバンク株式会社、イー・アクセス株式会社、株式会社ジュピターテレコム、株式会社ケイ・オプティコム、関西ブロードバンド株式会社、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社、それぞれの皆様からの配付資料が卓上に順番に置かせていただいているところでございます。

1枚めくっていただきまして、きょうのヒアリングにお越しいただきました対象事業者並びに参加者の一覧表をつけさせていただいております。過不足がございましたら、ご連絡いただければと思います。

以上でございます。

関係事業者からのヒアリング

○根岸部会長 ありがとうございます。

それでは、ただいまからヒアリングに入りたいと思いますけれども、もう全部座ってお願いいたします。では、議事次第の2の順番に基づきましてヒアリングに入りたいと思います。

では、まずKDD I 株式会社からご説明をお願いいたします。

○KDD I（田中） KDD I の田中でございます。本日は発言の機会をちょうだいいたしまして、まことにありがとうございます。それでは、お手元の資料4ページ目にKDD I のパートがあるかと思っておりますけれども、その資料を使ってご説明させていただきます。1枚めくっていただきまして、KDD I のブロードバンド事業への取り組みということで、順を追ってご説明させていただきます。

まず、過去の審議会でございますけれども、1分岐単位の接続料についてはさまざまな課題があることから導入を見送ったというような経緯がございます。米印で2点書い

てございますけれども、2007年の3月、2008年の3月にそれぞれ答申がされておきまして、冒頭の結論になったかというふうに理解しております。

こういった結論を受けまして、当社は投資リスクを負って自前設備、CATV、NTTの東西さんの光8分岐利用により事業展開し、ブロードバンドサービスのエリアを拡大している状況でございます。その下のほうに我々の取り組みということで、2007年に東京電力とのFTTH事業の統合とか、JCNの連結子会社化とか、中部テレコミュニケーションの連結子会社化、赤字で書いております関東・北海道での「ギガ得プラン」の開始、これは8分岐ベースでございますけれども、その後、J-COMへの資本参加と、こういった経緯を歩んでおります。

我々としては、1分岐単位の接続料につきましては見送りになったということでございますので、これは時間がかかるということで、我々独自でNTTに対抗して、よりよいサービスをより安く提供するという考えのもとに、自社専用のOSUを設置し、また自前またはNTT東西の光ファイバを8分岐単位で利用するという形で、その下にございますとおり、当時フレッツは100メガでございましたけれども、100メガに対してより高速な、よりよいという意味で、1ギガの高速サービスを導入しております。また、設備の利用効率を高めることによって、NTTより1,000円程度安い料金を実現しているということでございます。

首都圏、札幌、仙台、宇都宮、金沢でシェアを伸ばしており、今後もエリア拡大を予定しております。ここ数年の結果としましては、シェアを伸ばしているといったような結果になっております。

めくっていただきまして、では1分岐単位の接続料の課題なのですけれども、先ほどの答申におきましてOSU共用の場合はサービスの均一化、新サービス提供上の支障の問題があるということでございますので、当社は自社専用のOSUを設置し、1ギガ高速サービスを実現したといったようなことをしております。その下の4ページ目でございますけれども、もう1つ、OSU専用の場合は、モラルハザード的な利用が多数出現することが懸念されるということがございましたけれども、当社は設備の利用効率を高め、1加入当たりのコストを下げるべく企業努力をしまして、8分岐利用の「ギガ得」で収支が成り立ちつつあるということでございます。もう少しわかりやすく申し上げますと、当初8分岐単位ですとなかなか収支が合わないのではないかとということで北海道から順に始めましたけれども、8分岐単位においても収支が成り立つよといったような

結果になってございます。

めくっていただきまして、5ページ目でございます。我々はどう考えているかということでございますけれども、「光の道」実現に向けて、今設備競争を進めておりますけれども、これまでの競争の成果をなしにして、時代を逆行させるようなことがないようにすべきだというような考えを持っています。下のほうに日本の絵がかいておりますけれども、各地域の事業者が全国で自前設備による多様なサービスを展開しております。そういう意味で、今回の議論の中では自由に創意工夫して多様なサービスを創出してきた設備競争のさらなる促進が必要だというようなスタンスに立っております。

6ページ目、次でございます。光ファイバの接続料のあり方でございますけれども、1分岐接続料については種々の課題がある。現在、進展している設備ベースでの競争をさらに伸ばすことが重要ということで、課題を含め1分岐単位の接続料は安易に導入すべきではないと。それよりは、今8分岐単位の利用において設備競争が進んでおりますけれども、設備構築情報の開示、手続・リードタイムの同等性の改善が必要だと。すなわち機能分離の導入、及び徹底が必要だと。むしろこちらのほうが競争を先に進める意味においては重要だというふうに考えております。

具体的なことが次のページ以降に書いております。ページの7でございます。まず機能分離ということでございますけれども、ファイアウォールの導入と実効性をチェックできる仕組みが必要だ、いわゆるヒト・モノ・カネ・情報の遮断ということで、下のほうに絵がかいてありますけれども、NTT東西の設備利用部門と東西の設備管理部門の間にファイアウォールを設置して、同等性を確保していただきたい、またそのチェックが必要だというふうに思っています。

次のページ、8ページでございます。設備構築情報のフェアな公開が必要ということでございまして、設備構築情報を競争事業者とNTT東西の設備利用部門との間で同時期に同内容が公開されているかと、こういったことを担保していただきたい。具体的には配線ブロックの情報、8分岐ですとどの地域でどういうふうな配線ブロックになっているかという情報が必要でございますけれども、これにつきまして、また新たにひかりが開通するエリアの情報につきましても、公開・同等性を担保していただきたいというふうに思っております。

次のページ、9ページ目でございます。もう1つは開通に係るリードタイム・要員配置の同等性を確保していただきたいと。NTT東西と我々は競争しておりますけれども、

概して我々のほうがより開通に時間がかかるといった事例がございましたので、こういった点につきましてもリードタイムの差がないように、しっかりやっていく必要があるのではないかというふうに思っています。

10ページ目、営業活動等への流用防止等の徹底ということで、これはもう過去に問題、事例が西さんのほうでございましたけれども、いわゆる設備管理部門を介して不正に競争事業者の情報がNTT東西利用部門のほうに流れない仕組み、これを担保する必要があるのではないかというふうに思っています。

最後のページになりますけれども、乖離額調整でございますけれども、「光の道」実現のためには、競争促進を図ることは不可欠であり、競争事業者にとっては事業の予見性、予見可能性が必要ということで、将来原価方式では接続水準を固定すべき、特例であっても乖離額調整は行うべきではないといったような考えでございます。

説明は以上になります。ありがとうございます。

○根岸部会長 ありがとうございます。

それでは、続きましてソフトバンク株式会社からご説明をお願いいたします。

○ソフトバンク（孫） ソフトバンクの孫です。よろしくお願いいたします。

それでは、私どもの資料の2ページを見ていただきたいと思います。今回の料金問題というのは「光の道」を実現させるために機能分離が行われましたけれども、単に1競争事業者の問題だけではなく日本再生のかぎ、IT立国のかぎになるというふうに思っております。

3ページ目をごらんください。IT立国の前提として、既に総務省並びに政府から2015年ごろに「光の道」完成ということが打ち出されております。それをどうやって実現するかと、そのための料金問題だというふうに思っております。

4ページでございますが、先ほど副大臣のほうからもお話がございましたように、きょうの会合の一番の趣旨はNTTの光接続料を議論するための場だというふうに認識しておりますが、中でもその接続料をいかに低廉化をして、いかにサービス競争、サービスが普及するかと。既にNTTさんから設備は全国9割くらいのところに光はそのブロックまでは来ているという話がございしますが、サービス競争が進んでいない。料金の低廉化が起きていない。したがって、高どまりして普及が行っていない。こういう問題がきょうの一番のテーマだというふうに思っております。ですから、この「光の道」実現というのは料金問題だと。

5ページをごらんください。3年前に議論なされましたけれども、先ほど田中さんがおっしゃいましたように、この分岐問題が先送りされました。その3年間の間にどうなったかという、6ページですけれども、NTTさんのシェアはますます支配的ポジションを強めた、75%のマーケットシェアになったということです。

7ページをごらんください。3年前に我々は警告をいたしました。このままで行くとNTT1社支配がますます進むということを指摘させていただきました。当時は「いやいや、まだまだこれからサービス事業者がどんどん参入する可能性がある。設備競争も進む可能性がある」というご指摘でしたけれども、警告どおり料金は高どまりのまま、普及率は一方向に進んでいない。NTTさんみずからが当時発表されました3,000万加入というものに対して半分しか達成できていない。その計画に対して大幅な未達であったということでございます。

8ページですけれども、基本理念です。1加入当たりのコストの均一化。低廉化かつ均一化ということが重要だと思っております。

9ページをごらんください。今まで我々はADSLを行うにおいてメタルの利用で、例えばメタル線が3,000芯入っているようなものでも、あるいは100芯とかの田舎のほうで使っているようなメタルの束において、稼働率が一体何%であれ、価格は田舎でも、都会でも、稼働率が何%でも、均一の価格でメタルの利用ができました。しかし、今の現在は光はこれまでは途上でありまして、均一の価格が提供されていなくて差別的取り扱いが行われております。稼働率によって価格が異なるというのもおかしなものですが、しかし今までは8本束でしか受けられない。もし今回、8分岐を1加入者単位で行われるとしても、稼働率に応じて料金がばらばらになるというのでは、これは差別的取り扱いになるのではないか。田舎では普及が進まない、大きな事業者だけはサービスできると、こういうふうになると思っております。ですから、メタルの利用とコンセプトを同じにすべきだと。

10ページをごらんください。郵便切手、これは田舎でも、都会でも、1枚で買おうが、8枚で買おうが、同じ単価で買うことができます。もし、この切手が8枚セットだけでしか売りませんという状況になっていたとしたら、そんなに8枚もまとめて手紙を送らないという一般庶民は、その利用が制限されると、不便であるという状況だったと思います。むだになってしまう。料金を均一にして、なおかつ1利用単位で、つまり1加入者単位で利用ができるということが大変重要なコンセプトだと思います。

11ページをごらんください。1加入当たり1,400円にすべきだと思います。

12ページをごらんください。今回、NTTさんの料金の申請需要の予測というのは、「光の道」に対して、つまり総務省が既に発表しておられる「光の道」5,000万加入というような全国に目標というのに対して大幅な乖離があるようなことで、あらかじめNTTさんは料金を申請しておられます。

13ページをごらんください。しかも、きょうの議論の目的は、NTTさんの回線を利用するサービス事業者がいかにオープンに、フェアに使えるかということをも目的とした会議ですけれども、あらかじめNTTさんのサービス料金の需要予測は、サービス事業者は現在0.7%しか使われておりませんが、3年後でも0.9%どまりと。つまりADSLのときはサービス事業者が競ってこれを利用しに行っていたわけですが、光においては事実上ハードルが高い。あらかじめ独占的状态のままをNTTさんみずから申請しておられるということです。

14ページをごらんください。もし5年後に5,000万加入に近いところを目指すとなると、3年後には3,000万くらいを目指さないといけないということになるわけですが、現在の1,500万に光の新規加入が600万、もしADSLの事業者が利用できるような、サービス利用できるような形で移行すれば、3,000万加入も決して夢ではないということでございます。

15ページをごらんください。加入の割合が増えると、NTTさんみずからの機能分離としてのアクセス部門の機能が、より稼働率が上がる、稼働数量が上がるということで、NTTさんみずからのコストダウンになるわけですが、ぜひオールジャパンでコストダウンすることを目指すべきだというふうに思います。

16ページをごらんください。ADSLは1,400円くらいでメタル回線が利用できます。これが同じコストで利用できるならば、ADSLのお客様はスムーズに光に移行すると思います。

17ページです。低廉化の具体例ですが、もし1,400円で各社が使えるのであれば、オールジャパンでOSUの共用も可能になります。18ページをごらんください。OSUの共用が問題ありというふうに3年前に指摘されましたけれども、技術面において、当時指摘された技術面の問題というのは実証実験が行われ、やはり問題ではなかったということが証明された。運用面・サービス面で難しいとおっしゃったことについては、NTTさんと同一ルールの適用で利用可能だというふうに思います。

投資リスクがあるということについては、まさにサービス事業者が円滑に利用できるようにすれば需要は喚起されるというのは、先ほど申し上げたとおりです。

19ページです。技術的問題点、これはご存じのとおり、技術的問題点がない、なかったということが改めて証明されたと。NTTさんは問題ありということはずっと言っておられましたが、実は問題なかったということが改めて証明された。

20ページですけれども、ルールも難しいのだとおっしゃいますが、NTTさんのルールに我々も準拠すると。メタルのADSLのときも準拠したわけですけれども、同じように準拠すれば何ら問題ない。

21ページですけれども、投資回収をスムーズに行えるようにする。そのためにはOSUをわざわざ他のサービス事業者を締め出すというのではなくて、皆で共同利用することになれば、むだの軽減ができて、稼働率が向上し、投資回収率はNTTさんにとっても上がる。

22ページをごらんください。他の国においてもOSU共用を既に実施済みだということです。23ページをごらんください。現状のOSU共用というのをやっていない日本というのは、あまりにもおくられている。これを、私どもは構造分離を主張したわけですけれども、今回、構造分離は否定される方向になっておりますけれども、機能分離という結論が出ましたが、機能分離としてせめてOSUの共用くらいしないと、機能分離した意味がない。

24ページをごらんください。NTTの光ファイバを利用していない、あまり利用していないか、全く利用していないような会社が安くするのはけしからんということをおっしゃりますが、それは設備事業者によるカルテルのようなもので、利用料金をなるべく高どまりしたほうがいいと言っているに等しい指摘だというふうに思っております。ちなみに、それを指摘しておられたケイ・オプティコムさんみずからは、ひかり電話を1,400円弱で提供しておられる。つまり、ケイ・オプティコムさんのコストは1,400円以下でも実現できているから、光電話を1,400円以下で提供できている。したがって我々が1,400円で1分岐単位でNTTさんから利用できたとしても、それはケイ・オプティコムさんの経営を阻害するものではないというふうに思います。

25ページをごらんください。ADSLについてはサービス事業者が競い合って利用しました。しかし8本まとめ貸ししか提供しないという高どまり、しかもまとめてでしか提供しないというルールのもとにおいては、サービス事業者としてはたかだか0.

5%しか参加できていないという実態でございます。

26ページ。寡占、高どまり、一部地域、これはもうすべて問題だというふうに認識します。

27ページ。タスクフォースの結論は機能分離でありました。28ページをごらんください。機能分離したならば、その機能、つまりアクセス部門ができるだけ稼働率が上がり、しかもフェアに、しかも1加入単位で提供するというのは当然だというふうに思います。

29ページ。低廉化、サービスの多様化、まさにこれが福祉の増進だというふうに思います。

最後ですけれども、オールジャパンで消費者の団体の皆様のためにも、一人一人の消費者のためにも安くする、使いやすくする、まとめ貸しでしか貸さない、大手の事業者だけが、KDDIさんは既に採算が合うようになったとおっしゃいますけれども、それはKDDIさんのような大企業において初めて、もしかしたら一部成り立つことかもしれませんが、一般庶民が一人一人の消費者が安く、簡単に、公平に利用できるというのが基本的思想であるべきだというふうに思います。

以上です。

○根岸部会長 ありがとうございます。

それでは、続きましてイー・アクセス株式会社からご説明をお願いいたします。

○イー・アクセス（エリック・ガン） ありがとうございます。イー・アクセスの社長、エリック・ガンと申します。本日のプレゼンテーションもありがとうございます。弊社の意義の説明をいたします。

1ページを見てください。初めに、基本的な考え方ですけれども、現在、日本の光ファイバの利用率は30%台ですが、この数字は実際アメリカとヨーロッパといろいろな各国の光ファイバの利用率と比較して低い数字ではありません。ここまでNTTが頑張ってきてきたのですけれども、これからはもっと早く高い利用率を達成するために、弊社の提案は3つのポイントが挙げられます。ここに書いてありますけれども、設備競争からサービス競争へのシフト、加入光ファイバの接続料金の低廉化、光アクセスとファイバーシェアリングの形でぜひ検討してもらいたいです。

次のページ、2ページを見てください。まずサービス競争の成功事例なのですけれども、これはADSLです。ADSLは11年前に規制緩和のおかげで非常にフェアな形

で競争が行われております。イー・アクセスとソフトバンク、あと関西ブロードバンドの新規参入の事業者がマーケットを引っ張ってきて、シェアも65%獲得できておりました。光ファイバの場合は、設備競争の形で分岐単位の接続の形もなくて、現状のマーケットシェアは、NTTさんが75%のマーケットシェアを今持っている状態です。

3ページ。ADSLの成功要因の中身の説明なのですが、11年前の議論なのですが、一番最初のところは接続料金です。ラインシェアリングの接続料金。当時800円だった料金は、今現時点で70円まで値下げしてきて、マーケットも一気に大きくなってきた。そして、ただ接続料金だけではなくて、コロケーションと中継ダークファイバの部分の開放もできておりました。現時点で、海外よりも非常にオープンな形でADSLサービスを今進めております。世界で今最も安く、最も早いADSLサービスが実現できておりました。これからはもう光ファイバの設備競争だけではなくて、ぜひADSLと似たようなオープンな形、接続料金でぜひ検討してもらいたいのです。

4ページ、光ファイバの接続料です。ADSLの月額料金、接続料金の場合はラインシェアリングの形で1回線1カ月当たり77円。ドライカップの場合は、これは二種なのですけれども、1回線1カ月1,272円。それに対して光ファイバの場合は、直近の値下げした数字と比較してシングルスターの光ファイバの接続料金は4,194円、その後シェアドアクセスの方式、これは32分岐の1回線1カ月の料金なのですが、非常に高い料金で7,298円。これはADSLの一種と比較して100倍以上高い、二種と比較して5倍以上高いです。ここが一番注目するところなのですけれども、ぜひ分岐接続の形で1ユーザー当たり1回線1カ月1,500円、メタルと同じくらいの水準でぜひ検討してもらいたいのです。

5ページ、分岐単位のサービスモデルと現状の光ファイバのサービスの内容なのですが、ここは左のところにNTTの垂直型のビジネスモデルなのですけれども、月額料金、光ファイバの1戸建ての料金が5,000円、ISPの料金が1,200円、光電話500円、光テレビ大体3,000円くらいを合わせて1万円以上くらいかかりますけれども、この垂直型のビジネスモデルだけではなくて、これからは水平型のビジネスモデル、光アクセスの部分、分岐接続の形で非常にフェアな形でさまざまな事業者が参加しやすいような形でマーケットも一気に大きくできるのではないかなと考えております。

利用シーンは6ページのこういう形で、光ファイバの利用者から見ると光ファイバの上のサービスレイヤーとインターネット、テレビ、モバイルサービス、自分で利用した

い形で自由に組み合わせることができます。

あと、7ページ、海外の事例を1つだけ紹介させてもらいたいのですけれども、これはイギリスのBT、ブリティッシュテレコムオープンリーチについて説明いたします。

8ページ。まず、BTのオープンリーチの組織は2006年1月に設立しまして、初めてBTの中の機能分離の形で作った組織です。オープンリーチの組織は、3万人の社員と本社も親会社から離れて設立しました。オープンリーチの社長も、これは非常におもしろいところなのですが、スティーブ・ロバートソンも、実際BT社内の人間のメンバーではなくて、BTの競合他社、O2テレコムの引っ張ってきたメンバーで、今オープンリーチの社長をやっております。

次のページ、オープンリーチの資産。これはご参考のためにごらんになってください。実際、オープンリーチの資産はユーザーから電話交換局までのラスト1マイルのアクセス部分、そして集約局までのバックホールの全部設備を今持っております。この資産の総額は92億ポンド、円で換算して1兆2,000億円の資産を今持っております。ここはオープンリーチの商品で、ホールセールの商品なのですが、オフコムの定義はかなり明確に書いてあります。ここは同じ商品、同じ料金、同じプロセス、Same Price、Same Product、Same Process。オフコムの定義なのですけれども、これはEOI、Equipment of Inputといいます。これは非常にフェアな形で、イコールフットィングというような形で商品のポリシーが今設定されております。

もちろん、オープンリーチはホールセールの商品がたくさんありますけれども、きょうは光ファイバの接続料のご参考にするために、10ページの2つのオープンリーチの光ファイバの商品をご紹介させてもらいたいのです。ここはSuper-Fast Fiber Accessの商品、これはFTTPとFTTCの2つの商品が今ホールセールの形で提供されております。オープンリーチの2015年までの目標なのですけれども、光ファイバのカバー率66%を目指して、今いろいろなホールセールのメニューを展開しております。

11ページ。FTTPの場合は、日本の、きょう一番議論するところですが、分岐接続の接続料金の形で、今実際イギリスのオープンリーチが1ユーザ単位の形で、今もサービスがホールセールの形で提供されております。ここは右の上のボックスにも書いてありますけれども、工事費。例えば、いろいろなスピードのサービスは提供されておりますけれども、下り40メガの上り2メガのサービスの場合は、工事費75ポンドは円で換算して9,750円。年間の利用料、円で換算して2万3,852円。光ファイバは

イギリスの場合、まだ利用率は現時点で非常に低いのですが、月額料金に換算して大体1,900円くらい。日本の場合は30%、イギリスよりかなり進めておりますので、イギリスのホールセール料金よりもっとリーズナブルな、1,500円の料金で実現できるのではないかなと思っております。

12ページ。ご参考のために、ここはまだ日本の場合は議論されていないところなのですが、実際オープンリーチの場合はFTTC、Fiber to the Cabinet、今こういうサービスも提供されております。キャビネットは日本の場合、電柱までのアクセスの接続の形態なのですが、工事費が同じで9,750円で年間利用料が1万円。日本の場合はマンションタイプのお客さん、VDSL回線の単位で、同じ形でアクセス、接続できるのではないかなと思います。ぜひご参考のために導入を考えてください。

あと検討項目の14ページ。先ほどKDDIさんもソフトバンクの孫さんも同じことを言っております。乖離額の調整制度と、利用者料金と接続料の関係、導入時期、慎重に考えてもらいたいのです。

あと、16ページのまとめなのですが、ぜひ日本の光アクセスもイギリスと似たようなBTのオープンリーチの形で、Equipment of Input、同じ商品、同じ値段、同じプロセス、ぜひ実現してもらいたいのです。

以上です。ありがとうございます。

○根岸部会長 ありがとうございます。

それでは続きまして、株式会社ジュピターテレコムからお願いいたします。

○ジュピターテレコム（加藤） ジュピターテレコムの加藤と申します。本日発言の機会をいただき、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。

それでは、1ページ目をごらんください。まず、加入光ファイバにかかわる接続料の改定につきましては、適切な原価に基づくものである限り問題はないというふうに考えております。次に乖離調整額についてですが、これはあくまで例外的な措置と認識しており、恒常的な適用については慎重な議論が必要であるというふうに考えております。さらに、今回の申請になかったその分岐単位当たりの接続料設定につきましては、過去に議論された課題などもあり、まだまだ十分な検討が必要な段階であるというふうに考えております。全般的には「光の道」構想の取りまとめにも、設備競争とサービス競争のバランスの観点から、設備競争への影響等に十分留意することが適当と述べられてい

るとおり、我々設備事業者としましては、本件に関しましてもぜひこの点を十分考慮いただきたいと考えております。

それでは、次のページ以降、詳細について述べさせていただきます。まず、今回光ファイバの接続料の値下げについてですが、これは情報通信市場に大きな影響を与える水準であると認識しております。当然、競争環境にも大きなインパクトがあると思われませんが、適切な原価に基づくものである限り、「光の道」構想の実現のためにも適当であると考えております。ただし、設備競争とサービス競争のバランスに留意することが前提であり、需要予測に加え、光ファイバの耐用年数や既存サービスの原価配分比率など、透明性を確保した適正な原価算定が必要であり、NTT東西さんの明確な機能分離によるさらなる原価算定の峻別化を行うことが必要であるというふうと考えております。

なお、乖離額調整制度につきましては、NTTのコスト削減インセンティブが働きにくく、結果的にお客様の負担が増加する可能性があることから、恒常的な適用については慎重な議論が必要だというふうと考えております。

次のページをごらんください。次に分岐単位当たりの接続料設定についてですが、過去に議論された課題も含め、十分な検討が必要であり、現段階ではいささか時期尚早かと考えております。まずは現行の競争状況、今回申請された光ファイバ接続料での競争状況を分析した上で、導入の可否を検討する必要があると考えております。その結果、導入する方向になったとしても、現在残っている課題、サービス品質、運用面の確保にかかわるコストの分析や評価や、それに基づく算定方法の検討を行うことが必要であると考えております。これらの検討工程は公正性を担保するためにも検討機関を設けた上で、NTTのみでなく、各関係者も含め十分に議論される必要があると考えております。

次のページをごらんください。ここでは現在の競争状況の一部をあらわしているものでございます。「光の道」構想における利用率向上のための1つの料金指標として、ADSL並みの料金ということが言われておりますが、当社をはじめKDDIやケイ・オプティコムなどは既に電話を組み合わせた料金でADSLとそん色のない水準を実現していることがご理解いただけると思います。

次のページをごらんください。さらに、今回NTTさんから申請された8分岐単位のシェアドアクセス方式でも、NTT東西の実績である1芯当たり約3契約を獲得することにより、平成25年度の接続料をベースとすると、分岐単位当たり接続料は実質的に

メタル回線並みになるというふうを考えております。また、「光の道」構想におきまして医療・教育・行政などの分野でのICT利活用促進が基本方針となっていることから、1芯当たりの契約者数の増加も見込まれ、NTTさん以外のサービス競争事業者においても十分実現可能なものであると考えております。

このような競争状況について、まずは適切に評価・分析を行い、「光の道」構想の実現に当たってどのような方法が最良であるかの議論をする必要があると考えております。

次のページをごらんください。ここでは、平成20年3月のNGN答申時に協議された主な内容と、現時点での環境変化を比較しております。ごらんのとおり、競争環境は当時より進展している一方で、当時の課題は積み残しとなっている状況であると認識しております。さきにも述べました現状の競争環境の中で、さらに分岐単位当たりの接続料設定の必要性があるのであれば、これらの積み残しの課題を解決し、適切なコストを適切な算定方法を用いて設定すべきと考えております。

次のページをごらんください。繰り返しになりますが、分岐単位当たりの接続料設定に当たっては、まず現状の接続料方式の前提とした競争状況を十分に評価していただきたいというふうと考えております。さらに、分岐単位当たりの接続料設定が必要と判断された場合、先ほど申し上げた各種課題につき関係事業者を含めた検討会で、オープンな環境での議論を行うべきであるというふうと考えております。最終的には、これらの議論を経て算定された分岐単位当たりの接続料は、現行の接続料方式と比較・評価することが必要不可欠であり、その際は、ほんとうに低廉な価格でお客様に提供できるのか、ほんとうに高品質な多様なサービスをお客様に提供できるのかが重要なポイントになると考えております。

最後になりますが、今回の趣旨からは若干外れますが、公正競争を担保する上で重要なNTT業務範囲のあり方について、次のページで意見を述べさせていただきます。

「光の道」構想の実現に向けた取りまとめでは、NTT東西の業務範囲のあり方について見直しが提起されており、今後、活用業務の審査が緩和される予定と聞いております。一方、この取りまとめにおいて、機能分離や子会社等との一体経営の対応等によるさらなる公正競争確保を図った上で行うとも指摘されております。にもかかわらず、さらなる公正競争確保の実効性が不明のまま、活用業務の審査が緩和されてしまうと、公正競争上の問題が悪化するということが懸念されます。したがって、本件につきましてはパブリックコメントなど行政や関係者による実効的なチェック機能を引き続き確保す

ることを前提に検討するようにお願いしたいと考えております。

当社のプレゼンは以上となりますが、次稿以降にケーブル事業者の現状について参考資料を添付しておりますので、別途ご確認ください。ありがとうございました。

○根岸部会長 ありがとうございました。

それでは、続きまして株式会社ケイ・オプティコムからご説明をお願いいたします。

○ケイ・オプティコム（藤野） 株式会社ケイ・オプティコムの社長の藤野でございます。本日は、発言の機会を与えていただきまして、ありがとうございます。

早速ですが、1枚めくっていただきまして、1ページ目でございます。弊社は関西の9割以上の地域でみずから敷設しました光ファイバを用いて、F T T Hサービスなどを提供しております。下にあります絵のとおり、接続料は設備競争のなかったメタルでは接続事業者とN T Tだけの問題でした。光ファイバなど設備競争が進展している現在では、接続事業者とN T Tの問題にとどまらず、弊社のような光インフラ事業者やケーブルテレビ事業者の競争環境に多大な影響を与えるものであるということを、まず認識いただきたいと考えております。

続きまして、2ページ目でございます。今回、申請されました3年後に約30%低減という光ファイバ接続料は、市場に相当のインパクトを与える水準であります。弊社としましては、接続料の低廉化自体を否定するものではありませんので、コスト削減努力などで対抗していく所存であります。その上で、今回の光ファイバ接続料の検討に際し、本来的には実績原価方式で算定すべきものとの考えのもと、留意いただきたい点を幾つか申し上げます。

まず1点目は、設備競争への配慮です。設備競争が進展している光ファイバの接続料では、光インフラ事業者を含めた競争事業者間の公平性担保が必要です。このことは、「光の道」構想の取りまとめにおいても、設備競争への影響に十分留意が必要とされております。

2点目は、設備コストに基づく設定です。投資インセンティブを阻害することのないよう、適正に設備コストを反映した接続料の設定をお願いするものです。特に、技術や機能、独占的に構築された歴史など、あらゆる点で異なりますメタル回線と、光ファイバを比較するのは不適切と考えております。

続きまして、3ページ目です。仮に接続料を将来原価方式で算定する場合でも、実績コストにより近づける努力が必要と考えます。特に、算定期間、需要想定、耐用年数に

ついて、実績との乖離を大きくする要因とならないよう、慎重に検討いただくことが必要です。なお、乖離額調整制度は、適正に設備コストを回収するという点、実績コストにより近づけるとの点からは適切な仕組みではないかと考えております。

4 ページ目です。ここからは、分岐回線単位での接続料設定についての意見です。最大の問題は、設備コストをNTTにつけ回すことで不公正な競争環境を生むことです。これはOSU共用、OSU専用に共通的な問題です。絵にありますように、現行制度では接続事業者とNTTのコスト負担や、弊社のような光インフラ事業者を含めた設備事業者間の競争条件は、まだ公平で合理的な範囲と考えます。一方、分岐回線単位で設定した場合には、NTTにコストをつけ回すことで接続事業者だけが優位となり、光インフラ事業者は不公平な競争条件を強いられます。

5 ページ目です。これはOSU共用の問題点です。OSU共用により、分岐回線単位での接続料設定を行いますと、共用設備の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ったように、共用するどの事業者にも技術革新インセンティブが働かず、光アクセス網の進化が停滞すると考えられます。すなわち、新技術を利用した新たなネットワークに移行するには、共用する全接続事業者が一斉に移行するという極めて難しいオペレーションが必要になってまいります。

続きまして、6 ページ目です。以上から、分岐回線単位での接続料設定はいかなる形態であっても設備競争の否定につながるものと考えます。設備競争とサービス競争のバランスを図りながら、事業者間競争を促進するという「光の道」構想の基本的な考えにも反します。したがって、分岐回線単位での接続料設定は今後とも実施すべきではありません。

なお、現行制度のもとでも希望する接続事業者同士でシェアすることは可能と考えますので、これにつきましては次のページをごらんください。7 ページ目でございます。基本的にOSU共用は問題と考えますが、共用でもよいとする事業者がおられるなら、その事業者間で共同でOSUを設置し、運用する。また光ファイバも希望する事業者が共同でNTTから借り受けるという方法が現行制度でも可能であります。この方法では、接続事業者にとってコスト分担ができるため、1ユーザー当たりのコストが低減します。特に、公表されたパブリックコメントを拝見しますと、かなり多くの事業者の参加が見込まれますので、相当のコスト低減効果が生ずるものと思われまます。NTTにとっては設備コストを適正に回収でき、また技術革新インセンティブも確保できます。弊社のよ

うな光インフラ事業者も、少なくともNTTへのコストつけ回しによる不公平な競争条件は強いられず、また、技術革新インセンティブも確保されます。

8 ページ目です。平成20年の審議会答申に示された3つの案です。表の左の下に赤い字がありますように、先ほどの希望者同士のシェアというのは当時推奨されたものがあります。それ以外につきましては指摘されていた問題や課題が解消されるような状況変化はないと認識しております。

9 ページ目のまとめでございますが、適正に設備コストを反映した結果、光ファイバ接続料が低廉化することは、「光の道」実現、実現後の持続的な発展のためにも、あるべき方向性と考えます。しかし、設備コストと乖離した接続料設定は、設備競争を否定し、サービスの多様化や普及の停滞につながるものと考えます。最後は、FTTHの普及促進・競争促進に向けて弊社の考えであります。接続料の値下げに伴うサービス料の低廉化につきましては「光の道」実現にとって非常に重要なパラメーターではありますが、超高速ブロードバンド世帯の世帯カバー率が94%になろうとしている現在、普及促進に向けては利活用策の充実に官民挙げて取り組むことこそが何より重要と考えております。また、NTTのシェア高まりに対しては、なし崩し的な業務範囲拡大への歯どめ、また事業活動全般への抜けのない法規制、これがまずは必要と考えております。

以降のページでは参考ですが、簡単に説明させていただきます。10 ページ目はブロードバンドでの利活用の促進です。特に行政・医療・教育の分野でブロードバンド利用のすそ野を広げていく取り組みが必要と考えております。

11 ページ目は弊社の事例ですが、ひかり電話や光テレビといった新しいサービスを付加的にするとFTTHの加入者は伸びてまいりました。言いかえますと、電話やテレビサービスがなければ、FTTH加入者の伸びは小さかったと評価しております。このため、FTTHの普及促進にはインターネットの利活用や付加価値の充実が何より重要と考える次第です。

12 ページ目です。弊社は従来からNTTのシェアの高まりの要因は活用業務の問題、子会社の問題、グループドミナンスの問題にあると申し上げております。このうち活用業務については法改正により手続の緩和が予定されていることから、今後のシェア拡大の最大の要因になると懸念しております。

13 ページ目ですが、地域系事業者の概要でございます。弊社と同様の事業者が各地域に法人・個人向けに事業展開しておりまして、長年地域に根づいて地道に設備構築を

積み重ねてまいりました結果、9社合計の総投資額は2兆円を超えまして、光ケーブルの総物量は既に45万キロに上っております。

最後に14ページ目です。近畿2府4県のFTTHの世帯普及率は全国トップである滋賀県を筆頭に、ほとんどが全国平均を上回っております。これは設備競争の1つの効果のあらわれであると考えております。このように、設備競争は大都市圏だけのものではなく、国全体としてのブロードバンド普及率の向上、利用者・利便性の向上に大きく寄与するものであるということを申し上げまして、弊社からの意見陳述を終わらせていただきます。ありがとうございました。

○根岸部会長 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして関西ブロードバンドからご説明をお願いいたします。

○関西ブロードバンド（三須） お招きいただきまして光栄に存じます。私は本日、都市部で事業を営んでいらっしゃる事業者の方々とは一線を画し、切り捨て御免、限界集落、こういったところで頑張ってお事業を営んでおりますADSL事業者並びにその地域の方々の代表として、この場に臨んでおります。とりわけ、地域ADSL事業者は懸命の努力でみずからの資金で、ADSLの開局からお客様獲得、メンテナンス、管理まで行っております。この存在は極めて重要なものでありまして、デジタルデバイド100%を目指すためにこういった事業者は欠かせぬ存在であると認識をしております。当社は、その代表として昨日、その事業者の総意として共同記者会見を行って、今回の1分岐単位の貸し出しやOSUの共用が、地域にとっていかに大事か、これを訴えてきたわけでございます。政府が唱えるデジタルデバイド解消政策や「光の道」戦略が後押しに、フォローウィンドになることを信じて、日々努力を重ねているわけでございます。

2年前に、私もこの場でダークファイバの解放と波長多重、WDMのつつがない提供を切に訴えて、この席に臨んだわけでございます。デジタルデバイドの解消には極めてローコストのダークファイバが絶対条件であるし、離島などの中継回線には大容量伝送路、WDMが安価で可能なことも絶対条件でございました。幸いにこの2月頭には鹿児島県南西諸島のWDMが10ギガ開通し、ほんとうに地域の方々は沸き返っています。このようなことが努力をすればできるんだということを、私たち地域事業者は痛感しているわけでございます。また、ダークファイバにつきましても、非常に困難なところでもございました。現在も少し不透明感が残りますけれども、調達にもうまくいっている状況も見えてきています。

しかしながら、今回の課題、これは都市部だけではございません。地域の方々がいかにブロードバンドを欲しているか、皆様方も重々おわかりかと思えます。それを提供する事業者である私たちは1分岐以外の方法、確かに8分岐でも安くなればいいです。地域こそが情報発信をしたがっているし、そのために私たちはお安く、公平にお届けする責務が電気通信事業者としてあるわけでございます。そのためには、先ほどソフトバンク様がおっしゃっておられました考え方には全くもって同調いたしております。つつがなく1分岐単位での貸し出し、OSUの共用、これは進めるべきと地域から代表して私がお届けしたいと思っております。

昨日の記者会見においてもこの思いを遂げております。どうか皆様方もこれを聞き入れていただきたいと考えております。

さて、レジュメに戻ります。3ページ。地域の現状は先ほど申しましたように1から6番、このようなことが起こっているわけでございます。私たちは、住民の方も一緒に、今は耐えて地域と協力しながら事業を継続していかなければならない。これがADSLで一生懸命私たちは開局などしておりますが、そこで一方的に光化の運動があつて、そして1分岐単位で大手事業者がそのエリアに進出してくるということになれば、大変な問題になると思えます。

その問題点としまして、その次のページでございしますが、利用者が少ない地域での8回線単位貸し。二、三人の利用者しかいないところへの8回線単位貸しは全くもってニーズに合いません。利用者が見込めるところでも、8回線単位貸しなので競争はできません。少数利用者の地域こそ1分岐貸しスキームが必要、小規模事業者の参入障壁を取り除いてください。もっともっと私たちが地域の活性化をねらっていくものを堂々と受け入れるための施策であるべきです。

2番目、ADSLのみの地域、光も来ていないという地域です。こちらの光化と8回線単位貸しです。大手が不在の地域でADSL事業を展開、懸命なるリテラシーで顧客増加している地域は逆に光化のターゲットになるのではないかと危惧しております。1分岐貸しスキームがなければ競争が起きず、無条件で顧客を奪われる懸念もございます。1分岐貸しスキームによってADSL撤退後も競争環境を整えていただきたい。

それから、地域、地域事業者が抱える光化の問題点2。3番、公設光ファイバ網IRU地域における独占。この点についても少し触れさせていただきたいと思えます。公設での「光の道」という施策が出てきております。IRUであったり、指定管理者であつ

たり、公設、公営、業務委託パターンとありますが、当社はその3パターンとも現在仕事をさせていただいております。しかし、IRUとなりますと圧倒的にNTTさんの独断場でございます、その場合にはこのスキームがほんとうに適用できるのかと、今後「光の道」の中で低廉な値段でサービス競争に突入していくためにも、事業者の競争というのは全く起きにくく、利用者にとっても健全とは言い切れないのではないかと。公設IRU地域でも開放、競争環境を、それから合理的かつ公平な接続料金の設定を検討すべきであると考えております。IRU事業を複数のエリアで営む弊社も検討すべきことと考えておまして、NTT東西殿が展開するIRUエリアでも検討していただきたいと考えております。

最終的に、まとめでございますが、その次のページ。地域にこそ、低価格と競争が必要なのだと、地域では低価格こそが真のニーズなのです。年間所得も非常に低うございます。ICTにかかわる費用もなかなか捻出できません。そういったところこそ、低価格こそが真のニーズである。事業者ももっともっと競争しましょう。そしてサービスや価格の一層の低価格化を図るべきです。利用者が少ない地域こそ1分岐貸しを、事業者の競争を促すためにも1分岐貸しを、IRUエリアの解放と接続料の検討、利用者増加で地域でも採算化が整ってまいると信じて疑いません。地域でお困りの利用者様の目線で、地域事業者がより地域に根ざしたサービスの差別化を図るために、地域でも大手と公平に競争ができる、一層の開放を感じとることができる接続料の設定を切望いたします。

以下のページは、昨日の地域事業者9社による連名意見の記者会見の資料でございます。最後に、関西ブロードバンドが現在展開しているエリア図などを掲載させていただいております。こういった地域に台頭する地域事業者の立場をよくご尊重いただきたいと思います。ありがとうございます。

○根岸部会長 ありがとうございます。

それでは、続きまして全国消費者団体連絡会からご説明をお願いいたします。

○全国消費者団体連絡会（田中） 全国消費者団体連絡会事務局の田中と申します。よろしくをお願いいたします。

まず最初に、今回資料の提出が間に合わなかったことをおわびいたします。すみません。口頭で発言させていただきます。

平成23年度以降の加入光ファイバに係る接続料の改定について。今回の接続料引き

下げの目的は、ブロードバンドの利用率90%以上を達成するための基盤整備の一環だと考えます。今回の申請では、接続料の引き下げ幅はNTT東日本の例では2011年から3年間で段階的に27%減、月額3,380円と提示してあります。この接続料の改定が利用者料金の設定にどのような影響を及ぼすのでしょうか。私たち消費者としては、この引き下げを1日も早く利用者料金に反映していただきたいと考えております。

次に、シェアドアクセス方式での接続料について。光ファイバによる家庭向けのデータ通信サービスFTTHではNTT東西が75%のシェアを有しております。他事業者の参入を増やして、競争による料金の引き下げ、市場の活性化を図ることが利用者の増加につながると考えております。NTT東西の申請では、1つの回線1芯を複数ユーザーで共有する方式に、シェアド方式です。それに対してはこれまでどおり1芯単位での接続料が設定されています。1芯は最大8分岐して使えますが、世帯が集中していない地域ではこれを全部使い切ることは難しいのではないかと思います。1分岐単位での貸し出しが例えば技術的に困難であるとか、故障しやすい、そういう理由があればともかくですが、そうでなければ、1芯を束ではなく1分岐単位での貸し出しとしたほうが事業者にとって接続料も抑えられ、これまで以上にブロードバンドサービス提供に参入する事業者が増え、消費者にとってFTTHを利用する価格上のメリットにつながるのではないかと思います。

最後に、ブロードバンドサービスの拡大について。ブロードバンドサービスを利用する消費者を増やすためには、何より利用することのメリットとデメリットが明らかになっていることが重要です。現在でも、全国土の9割以上に光ファイバ網が広がっているにもかかわらず、利用率は3割強にとどまっているという現実です。消費者にとってのメリットとデメリットが明らかになっていないことによるのではないのでしょうか。ブロードバンドサービスを普及させる「光の道」構想の目指すものが何なのか、具体例を明らかにしながら、消費者にとってのメリットとデメリットを丁寧に説明することが求められていると思います。

以上です。

○根岸部会長 ありがとうございます。

それでは、続きまして東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社からご説明をお願いいたします。

○NTT東日本（江部） NTT東日本の江部でございます。NTT東西を代表いたしま

して、申請者の立場から考え方をご説明させていただきたいというふうに思います。

まず、2ページであります。議論の前提としてこの日本の超高速ブロードバンドの状況認識についてであります。世帯カバー率、あるいは普及率とも世界最高水準であるということは周知の事実だと思います。これは、先ほど来ありますようにCATVも含めました複数の事業者による設備競争の進展がもたらしたものだというふうに考えております。さらにこれに加えて、マンション市場のみならず、戸建市場においてもシェアアクセス方式を導入いたしまして市場に参入されているという、その参入が既に始まっているというのが今の状況であります。この設備競争とサービス競争が併存するという国は、世界を見ても極めてまれな国であるというふうに思っております。ユーザー料金につきまして高どまりというご指摘もありますけれども、現在、なお世界で最も低廉な水準であり、あるいはサービス品質についても世界最高の水準であるということでございます。NTTのシェアについてご議論がございますけれども、少なくともユーザーから見た場合、料金・品質という面では利用者の利益を損なっているというふうには考えておりませんし、むしろ私どもは積極的にエリアを拡大することによって、ユーザーの期待にこたえてきたというつもりでございます。もう1点、規制面で言いますと、主要国の中で光ファイバにアンバンドル義務を課しているという国は日本だけでございます。このことをまず申し上げておきたいと思っております。

3ページ、4ページ目はそれに関する資料でありますので、説明は省略いたします。6ページに飛ばしていただきます。今回の申請料金のポイントについて、若干ご説明いたします。まず3年間の将来原価方式を採用しております。これにつきましては、先ほどケイ・オプティコムさんからありましたように実績原価が本来だというようなお話もございます。あるいは単年度の将来原価によるというような方法もございますけれども、やはり将来の低廉化の見通しをお示しするほうが、各事業者の光ブロードバンドへの取り組みを後押しできるというふうに考えて、3年間としたところでございます。コストについては、当然年度ごとに変動するというところでございますので、年度ごとにコストに応じた設備用にするということで、年度別の接続料ということにさせていただいております。

需要につきましては、私どもは新たな新料金メニューも考えておりますし、あるいは利活用促進も積極的に展開したいというふうに思っております。さらには、政府の利活用促進への取り組みといったものに期待をいたしまして積極的に需要を見込んでおりま

す。一方、費用につきましては、芯線数の増加はありますけれども、約2割ほど増加いたしますが、接続原価についてはこれを吸収しておおむね横ばいというところでコストを抑制するというようにしております。

それからもう1点、過去3年間の乖離額の補正の問題でございますけれども、これは現行のルールによりますと乖離額が360億ということになっております。これを私どもは124億に圧縮をして23年度の原価に加えるということにしております。これはルールでは予測原価はそのまま置いておいて、フィックスして、需要の差分だけを、その分を乖離額とするというルールでございました。しかし、私どもは実際にかかったコスト以上のものをご負担いただくというよりはりいかがかということ、これを実績分原価に変えさせていただいたということでございます。

以上の結果、3年後約30%の低廉化ということになりまして、1芯に2ないし3ユーザーを収容するということにすれば、現在のメタル並みのコスト水準になるということにございまして、「光の道」の推進に資するものというふうに考えております。

7ページから13ページ、今申し上げたことについての補足的な資料を添付してございます。時間もございませんので、先へ行かせていただきます。

15ページでございます。15ページは今回の1つの論点であります将来原価補正制度の導入をお願いした、その考え方について述べてあります。接続料の算定方式には実績原価方式と将来原価方式とがありますけれども、実績原価方式というのは前々年度の実績を当年度の単価というふうに置きかえただけでありまして、これが実際、実績が出た時点では、すなわち2年後には実績が判明しますので、この乖離額を調整するという仕組みになってございます。

一方、将来原価方式は、直近の2年前の実績を適用するにはあまりにもサービスが成長期であるというようなことで、あらかじめそれは適当でないということが明らかだというような場合に、将来の需要コストを予測して当年度のコストを算定するという方式でございます。いずれにしても、実績原価にしても、将来原価にしても、当年度のコストはまだ出ておりませんから、これを仮置きするという点については同じであります。実績原価方式の場合には乖離額調整制度があるにもかかわらず、将来原価方式にはこれがないということは、バランスを失するのではないかとございまして、こういう考え方に基づきまして、今回1年間の将来原価方式でNGNのひかり電話接続料を算定しておりますけれども、これも過去、21年度の実績が出ましたので、これが設定し

た接続料よりも、原価よりも実績が低かったということがありますので、この分を23年度の原価から差し引くということで、23年度の接続料を申請させていただきます。

いずれにしても、実際にかかった費用を利用した事業者が利用した分に応じて負担するというのが本来の接続料のあり方ではないかというふうに考えております。なお、この乖離額調整制度につきまして、私どものコスト削減インセンティブがなくなるのではないかと懸念されている事業者さんがいらっしゃいますけれども、それはまさに完全構造分離のような場合にはそういうことは大いにあり得るだろうというふうに思いますが、実際にこのコストの大半を負担するのは私どもの利用部門でありますから、それはコストが下がったほうがいいに決まっているわけでありまして、そういうことから言っても、それはまさに杞憂でありますし、今回、先ほどご説明申し上げましたように、実は3年前同じ懸念のもとで原価を予測原価にすべきだということで決められました。しかし、実際やってみましたら、予測原価を実績原価が下回ったということで乖離額が先ほど申し上げましたように大幅に削減できたということでありまして、そういう意味でそのコスト削減のインセンティブが働かないということについては全くの杞憂であるということを実証したものだというふうに思っております。

次の論点であります、20ページに飛ばさせていただきます。もう1つの論点は、先ほど来出ておりますが、OSUの共用の問題であります。これについては、そもそも各事業者のサービスや品質を規定してコントロールしているというのは光ファイバではなくて、OSU、ONU、あるいは収容ルータ、あるいはSIPサーバというネットワーク機器であります。アクセスである光ファイバについては規定されたパケットを疎通するという機能を持つだけあります。先ほど来、その8分岐という話がありますけれども、光については8車線の道があるわけではなくて、1芯1車線の道しかないのです。この1車線の道を8つの入口があるものを、それをどうコントロールして1車線の道を通すかという、その機能をOSUやSIPサーバ、ルータが持っているということでありまして、ですから8枚の切符を1枚ばら売りするのは全然違うということをご理解いただきたいというふうに思います。したがって、このOSUの共用というのは、まさにこのサービススペックを規定するものでありますので、これを共用することになりますと、サービス提供事業者に均一のサービスを義務づけるということになります。これではサービスの進化・発展を妨げるということになることは明らかでありますので、これは導入すべきではないというふうに考えております。

先ほど、ソフトバンクさんが共用実験でうまくいったというお話をされました。これは現在の市販の振り分け装置で、しかも全部ベストエフォートだという前提でうまくいったということだろうと思います。この振り分け装置というのは、ベストエフォートであれ、帯域確保のサービスであれ、パケットを均等に振り分けるという機能でありますので、トータルでオーバーフローしたときには、ベストエフォートも帯域確保もなく一律に同じようにパケットを棄却すると、捨てるので、こういうことでは、私どもの例えば地デジの再送信、あるいはひかり電話というようなものについては影響を受けるということは明らかであります。念のためにこの同じような振り分け装置で実験を試みましたが、やはり地デジの画像は乱れますし、IP電話の音声は途切れるという現象を確認しております。

それでは、そうではなくてもっと高機能の振り分け装置等を導入すればできるのではないかという議論は当然あると思います。これは理論的には可能だというふうに思います。ただし、これは相当大きなコストがかかるということは間違いないということが第1点。それから、共用するにしても、どうやってネットワークをコントロールするかということについて、その事業者同士で、当然あらかじめすり合わせが必要です。どういうスペックにするか、どういう機能を持たせるかということについて。が、そもそもそういうすり合わせというのが実際にできるかということについては、甚だ疑問であるということが2点目であります。それから、仮に一たんは合意したとしても未来永久に同じということにはなりませんので、何らかの技術の進歩等によって新たな状況ができたときに、また事業者で全部協議をして協議が整わない限り次へ進めないということでは、これは機動的なサービスの提供等に大きな支障が出るというふうに考えております。また、運用上も問題があるというふうに考えております。したがって、OSUの共用というのは非常に多くの問題をはらんでおりますので、何よりもサービス提供事業者の自由度を奪うというような共用というものについては、これはやるべきではないというのが私どもの考え方です。

それから、もう1つの論点は共用はしないとしても接続料の算定の方式として1芯当たりではなくてユーザー単位にしたらどうだということは、もう1つの論点としてあるということです。これについては28ページに出ております。これについては、光ファイバというのは、先ほども申し上げましたように、1芯を出口を8つに共用することではありますが、これは1ユーザーで利用しようと、複数のユーザーで利用しようと、

基本的には1芯のコストというのは変わりません。これがまず1つです。したがって、シングルスターというのは1芯を丸ごと使うわけです。例えば携帯事業者さんの基地局の回線とか、そういうものとか、あるいはマンションに引き込むというようなもの。こういうものについては1芯丸ごとでありますので、当然1芯単位と。シェアドアクセスでも、これはOSUを共用しないと、スプリッタを共用しないということであれば、当然1芯を専用するわけですから、1芯単位の接続料をお支払いいただくというのが当然だろうというふうに思います。それでは、そのOSUを共用してもいいと、本来、将来問題があるとは思いますが、共用を希望するという事業者につきましては、ぜひその当該事業者でコンソーシアムを組むような形でOSUを共用していただきたいというふうに思っています。その場合には、コンソーシアムが1芯を専用していることには変わりませんので、コンソーシアムで1芯分のコストを負担していただくと、こういうことに当然なろうかと思えます。

仮に、そうではなくて、ほんとうに1芯ではなくて1ユーザー単位に分けた接続料を設定するということになると、これはNTT東西の設備部門にとりましては、借りる側がどのような営業努力をして何ユーザー入れるかということによって、取り漏れが出てくるというような、そういうリスクを負担するということになると、これは困ると。あわせて、先ほどもありましたけれども、みずから設備を構築して投資リスクを負いながら営業している事業者様にとっては、8分岐、8芯を丸ごと使うという前提でコストを負担しておられるということから、そういう事業者とのリスクのとり方のバランスも欠くということになろうかと思えます。

また、1芯に1ユーザーを入れようと、2ユーザー入れようと、3ユーザーであろうとも同じコストだということになると、これは1芯を有効に使ってユーザーをたくさん入れようというモチベーションが全然わかないという仕組みになりますので、これはモラルハザード的な利用を助長するということになろうかと思えます。結果としてむだな投資が増えるということにもなりかねないということでもあります。

それに加えて、やはり1芯を有効に使っておられる事業者とそうではない事業者に同じコストを負担してもらおうというか、効率的に使っている事業者のほうがたくさんコストを負担するという仕組みにもなりかねないわけでありまして、ということは、やはり負担の均衡という面でおかしいだろうと。さらに、そういうものを希望する事業者様に向けて新たなオペレーションシステムを開発するという必要もありますけれども、そ

のコストをみんなで負担するという事は、とても納得が得られないのではないかと思います。

そういうことで、ぜひOSU共用で構わないという事業者様は、共用のルールをぜひ相談していただきたいというふうに思いますし、その上で私どもで何か協力ができることがあれば検討したいというふうに思っております。

それからもう1点、BTの話がございましたので、少し日本とかなり状況が違うということは申し上げておきたいというふうに思います。確かにOSUを共用して分岐単位でということを実行しようという話があるということは承知しております。ただBTにはもともとアンバウンドの義務がありませんから、芯線を貸すということがありません。両側にそのネットワーク設備をつけておろしということで、それを提供しようということですが、このおろしについては料金規制はございません。また、イギリスにとっては初めてのFTTHに近いサービスであります。先ほどイー・アクセスさんからご紹介がありましたけれども、ユーザー料金については、日本に近い下り100メガ、上り30メガについては、1ポーター当たり6,000円ということで、必ずしも安い値段ではないということをお知らせしておきたいと思っております。

ちょっと時間が延びました。以上でございます。

○根岸部会長 では。

○NTT西日本（大竹） 時間が大分オーバーしているので、資料は基本的な考え方は同じなので、資料として違うところだけ少しご説明させていただきます。

西日本の資料の7ページ目、8ページ目ですけれども、この私どもの接続料の低減というのは、平成25年度で約30%ということの低廉化をしております。

それから、あと2点目に17ページですけれども、乖離額調整できますけれども、平成20年度から平成22年度の乖離額についてはできるだけ早期にご負担をいただくというのは基本的な考えでありますけれども、平成23年度の接続料が値上げとならないように配慮しまして、西日本としては平成23年度と24年度の2年間で応分に乖離額の調整をさせていただく、そういう点が異なっております。

それから、最後に3点目でございますけれども、資料の最終ページ、参考資料5でありますけれども、西日本エリアのFTTHの市場は、先ほどケイ・オプティコムさんの資料の中にもありましたけれども、関西エリアを中心にして設備競争が非常に激しい状況にあります。そういった意味で、その結果、滋賀県というところを見ますと、F

TTTの世帯普及率が東京都を上回っているということで、設備競争の激しい府県では世帯普及率が非常に高くなっていると。ある意味では設備競争が世帯普及率の拡大にも有効に機能しているというようなものをあらわしているというふうに思っています。

私どもからは以上です。

質疑・討議

○根岸部会長 ありがとうございます。

それでは、引き続きまして議事次第の3の「質疑・討議」というところに移りたいと思います。ただいまの各社及び団体からの意見陳述につきまして、ご質問・ご意見ということで、主として我々のほうから聞くということなのですけれども、もちろん適宜きょうプレゼンテーションなさってくださったところからもご質問なりご意見をいただきたいと思えます。

それでは、どうぞ、こちらのほうから何か。

○酒井部会長代理 よろしいですか。

○根岸部会長 どうぞ。

○酒井部会長代理 このNTT東の資料によりますと、今現在、3分岐体制のときにかなり1つを均等に割り当てるのではなくて、あるときは優先度を高くしたり、低くしたり、いろいろな制御をやっているというお話だったのですが、KDDIのほうもほぼ同じような制御をしていると思ってよろしいのでしょうか。

○KDDI（田中） KDDIの田中です。そうでございます。優先制御とか、いろいろなアプリケーションによってやっております。

○酒井部会長代理 両社でももちろん多少違いがあるかもしれませんが、大体同じようなことをやっているというふうに解釈してよろしいですね。

○KDDI（田中） おそらく。

○酒井部会長代理 はい、わかりました。

○相田専門委員 NTTさんに比較的シンプルなクエスチョンなのですが、今後、その例の機能分離ということでヒト・モノ・カネ何とか、情報のというのがほかからも指摘がありましたけれども、NTTさんとしてはこの後、現在お持ちのOSUというのを管理部門の持ち物にされるつもりなのか、利用部門のものにされるつもりなのか、そ

こちらについてお伺いしたいと思います。

○NTT東日本（江部） 法律がどういう形で出てくるか詳細がわかりませんので、ですが、基本的にはやはりまずはアクセスを明確にするということが基本だろうというふうに思っております。というのは、これはサービスのスペック等を規定するのがOSUあるいはSIPサーバ等でありますので、これは利用部門が新しいサービスを開発するときには必ず手を入れなければいけないというものでありますので、観念的には利用部門がコントロールするということはどうしても必要だというふうに思っています。

○NTT西日本（大竹） そういう面では、OSUにつきましては既に、先ほどKDDIさんの説明にもありましたように、やはり事業者が適宜設置をできると、こういったような観点から見ると、現在は指定電気通信設備ということになっておりますけれども、それから外してもいいという考え方もあるというふうに思っています。

○辻臨時委員 よろしいですか。

○根岸部会長 どうぞ。

○辻臨時委員 3年前にもこの接続料に関するヒアリングがありましたが、それ以来この二、三年間で大きく情勢が変わったと思います。1つは、前回のときは8分岐についてはNTT以外の大部分の事業者は8分岐を認めてほしいと主張されていたと記憶しています。しかし今回では、回線を持たれている事業者は、それは困る、他方回線を保有されない事業者は認めてサービス競争を行うべきと主張されていますが、これは当然の結果だと思います。KDDI以下、回線を持っておられる方は、Jコム、ケイ・オプティコムです。少し意地の悪い質問をしますが、仮に万が一にも8分岐が認められたと仮定した場合、それを利用されますか。皆様方は回線を持っておられますが、仮に8分岐が可能になった場合、これも一緒にやられるのかお聞きします。それがまず1点です。特に、KDDIとケイ・オプティコムさんは異なる観点をお持ちかと思えます。

それからもう1点、3年間で異なってきた点は、NTTのマーケットシェアが75%に上昇したことです。競争評価の委員会でこれを議論しておりますが、この上昇の原因をケイ・オプティコムさんは活用業務等と言われました。この点については、皆さん方がどう競争で努力されても、どうしてもなく上昇していくものなのか、あるいは今後この状態でも頑張っていけるものなのか、回線を持っておられる事業者にお聞かせ願えますか。

○根岸部会長 それでは、ちょっと順番ということで、NTT様、KDDI様、ケイ・オ

プティコム、どうぞ。

○NTT東日本（江部） 最後のシェアの点をお尋ねがありましたので、これは正直言って私どもも従来のメタルのADSLからフレッツへの勧奨を相当積極的にやったということは1つありますし、それからエリアも拡大しておりますので、そういうエリアでは正直あまりほかの参入事業者がないというエリアの地方でございますので、そういう要素もあるのだろうと思っております。

直近の例で言いますと、先ほどKDDIさんからお話ございましたけれども、シェアードで札幌とか、あるいは仙台とか、各地で参入をされております。そのエリアでは明らかに私どもの純増のシェアが直近では半分を下回るというようなところも出てきておりますので、もう少しそのシェアについては先を見ていくと、このシェアード方式での参入が出てくれば、かなりシェアも変わってくるというふうには思っております。

○根岸部会長 では、KDDIさん。

○KDDI（田中） まず、我々自身NTTさんの8分岐を借りてやっているわけなのですが、お客様の観点からすると、料金と当然機能、今回の場合はスピードですけれども、この2点があるのですが、我々自身としてはお客さんにアンケートをしますと、料金もさることながら、そのスピードに対する欲求というのが結構出ていましたので、自社のOSUを入れてハイスピードというので訴求しました。これがやはり当たって、札幌ではシェアが上がったというふうに見ています。そういう意味で、いわゆる共用型のOSUにつきましては我々自身はやらないという回答でございます。

もう1つ、マーケットシェアをどう見るかということなのですが、我々自身もまだ全国的にはやっていないのですが、やったところだけを見るとやはり上がってきていますので、それなりの値段と機能を出せば、やっていけるのではないかと。最初は8分岐だとほんとうに埋まるのかどうかというのが非常に心配だったのですが、8分の幾つまでは言いませんけれども、例えばNTTさんがお示しになられた3くらいまで埋まりますと、ほぼトントンまで持っていけるのかなということで、我々もその直近まで来ていますので、もう頑張れば大丈夫かなというふうになっています。

逆に気にしているのは、大変NTTさんには申しわけないのですが、情報の開示とか、リードタイムとか、実際競争をやってみると、そういうところのほう効いているというふうに思っております。

○根岸部会長 それでは、ケイ・オブティコムさん、どうぞ。

○ケイ・オプティコム（藤野） まず、1分岐貸しの制度を使うかということなのですが、私どもは既に関西の世帯の90%を超える世帯に対しましてすべてNTTさんの設備に一切頼らずに自前の設備投資でもってサービス提供ができる体制を整えております。その関係で、既にサービスエリアになっている地域に関しましては1分岐貸しと使うというような必要性は全く感じておりません。むしろ、それを使えということになりましたら、使うたびにNTTさんの局舎に私どもの設備を置くとか、引き込みをするとか、余分のコストがかかりますので、私どもとしては現在では使うつもりは全くありません。

それから、NTTさんのシェアの高まりの要因は、先ほどのプレゼンで申し上げましたとおり、活用業務の問題であるとか、子会社の問題であるとか、グループドミナンスの問題と考えておりますので、先ほどのプレゼンのとおりでございます。

○根岸部会長 どうぞ。

○佐藤専門委員 すみません。関連する質問で、やはり3年前と今年の意見を比べると、まずKDDIの意見が随分変わったなという印象があって、設備を持つと意見が変わるのかなと思うわけにもいかないので、何で変わったのか。「いや、8分岐をやってみたら、結構競争ができるんです」とか、その判断が変わった理由を伺いたい。

あわせて、北海道を含めて8分岐で事業を進められているようですが、どのくらいのシェアを取られているのですか。

それから、もう1つ聞くと、共用の実験を競争事業者でやられたのですが、NTTも多分言われていると思うのですけれども、NCCというか、競争事業者で共用されてはどうですかという意見に対して、KDDIはそういうインセンティブはありませんとか、すみません、どういう意見をお持ちか聞かせてください。3点。

○根岸部会長 それでは。

○KDDI（田中） まず、何で変わったのだということでございますけれども、おっしゃるとおり変わっているわけございまして、3年前見送りになったということで、このままですとNTTさんがそのまま続けられるということになりますので、我々自身はもう参入しようということで、当時の選択肢としては、東電さんとやるとか、自身でNTT様から回線を借りてやるとか、そういった方法しかなかったわけです。当時の我々の判断としましては、全く最初からスタートするのであれば、それはもう1分岐単位の安いほうがいいかもしれませんが、当時としては8分岐しかなかったわけですから、まずこれでやってみようということをやってみたら、意外と回線にお客さんが埋ま

るということございまして、どちらかというとも8分岐全体を埋めていくと、後に行くほど単価が安くなってきますので、埋まれば埋まるほどいいことになるので、モチベーションがわくということで、この点はクリアしたのかなということが実際ございます。もう1つは、専用OSUを使っておりますので機能差別化もできておりますから、わりといい感じで営業が進んだということです。

札幌でシェアがどうなっているかということなのですが、こういうのを言うのも何ですが、当時の数字で獲得では4割くらいとれているというところも挙がっています。

- 佐藤専門委員 4割くらいというのは、何。
- KDDI (田中) 新規獲得が4割。
- 佐藤専門委員 新規獲得の4割。
- KDDI (田中) はい。NTTさんとかも含めて。というふうに、その地域だけですよ。自分の。
- 佐藤専門委員 打った地域だけ。
- KDDI (田中) ええ。その自分がサービスしている地域だけですけれども。
- 佐藤専門委員 でも、札幌市内で見ると。
- KDDI (田中) 全域をサービスしているのではなくて、徐々に広げていっております。
- 佐藤専門委員 お客がつきそうなところだけしか打てないので、当面はね。そういうところから多分打って、取っておられるのですか。
- KDDI (田中) ええ。どちらかと言いますと、ちょっとおっかなびっくり始めているということがございまして、今年度から本格的にやろうかなという思いはありますけれども。
- 佐藤専門委員 ただ、いい結果が出ているとしたら、それは1つ、競争として期待を持てる場所ではあります。
- KDDI (田中) 我々のやはり経験は、申しわけないのですが、その同等性のほうが効いていまして、お客さんを取っても情報がやはり同等に与えられていなくて、実際、開通させようと思って開通できないとか、時間がかかるとか、そういったトラブルのほうが実際は問題になったというふうに、今までの我々の経験で言いますと。
- 根岸部会長 ちょっと待ってください。今ご質問されたのは、全部お答えになったので

すか。

○佐藤専門委員 事業者同士の共用は。

○KDDI（田中） ソフトバンクさんをはじめ、実験させていただきました。当時の実験としましては技術的にはできるでしょうねと。ところが運用ルールを合わせなければいけないということで、やはり全参加者が同一の運用ルールでなければいけないということが条件になります。その条件であれば共用できるというふうには思っています。

ところが、先ほどの話ではございませんけれども、実際のお客さんのニーズは料金だけではなくて、そういった、これから新規のサービスとか、そういったこともニーズにございますので、それを犠牲にするのであれば可能かというふうには思っています。

○ソフトバンク（孫） よろしいですか。

○根岸部会長 それでは、どうぞ、ソフトバンクの。

○ソフトバンク（孫） 先ほどから質問を受けているのが大手の皆さんの設備を持っているところに対してばかりですので、NTTさんのサービスを利用させていただくための料金問題の議論ですから、利用させていただく我々のほうにもぜひ質問をしていただきたいのですけれども、そもそも申し上げますと、シェアが75%でNTTさんの光を利用するのが8ユーザー単位まとめてでしか使わせていただけないという現状だから、0.5%しか我々は現実的にシェアを取れていない。それはKDDIさんも込みで0.5%です。ですから、ちなみに我々は0%です。その他多くのADSL事業者は0%です。

そもそもこの8分岐、8ユーザー分まとめてでしか貸さないというと、ソフトバンクは無理したら実はやれます。都会でのみ。その最初の何年か赤字を覚悟すれば。でも、それでほんとうにいいのでしょうか。我々はその場合には田舎のほうはもうあきらめざるを得ないし、非常に大きな問題を残す。つまり、この議論というのはNTTさんの光を利用する上において8ユーザー分まとめて借りて、なおかつ採算がとれるような大きなお客さんを獲得できる事業者のみが参入可能で、つまり大手のみ、都市のみが参入可能な料金政策であると。しかも、ケイ・オプティコムさんとか、ジュピターさんとか、最近3年間の間に東電さんから買収されたKDDIさんとかいうところにとっては、8分岐をまとめて借りさせるという借りにくい方針のほうが、我々サービス事業者を締め出すことができるというのが今の料金体系だと。その結果、0.5%しか普及できていない。つまり設備事業者の値段高どまり方針にみんなで国を挙げて賛同するというのは、まるでカルテルのようなやり方で、本来絶対にあってはならないことで、しかもその○

SU共用ができないとか、いろいろなことを言っておられますが、現にイギリスではできているわけです。運用ルールがややこしいとかおっしゃいますが、我々はNTTさんのルールにそのまま従いますと言っているわけで、何もわがまま言いません、我慢します、NTTさんの決めたルールどおりでいいですと。それでも1ユーザー単位では貸さない、8ユーザー分まとめてでしか貸さないということで、あえてサービス事業者を締め出すようなやり方というのは、大変遺憾であるということを確認に申し上げさせていたいただきたい。どうしてこれが通じないのか、不思議でならない。大変シンプルな理由で、反対されるジュピターさんだとか、ケイ・オプティコムさんの理由は明確にわかる。彼らは1加入当たり1,400円以下でひかり電話サービスをやっているわけです。我々もやりたいのです。やらないと死活問題なのです。我々も電話サービスをやっていますけれども。

そういうことで、ぜひこれはシンプルな話を、消費者団体の方も消費者の立場で明確に理解しておられる。専門家の先生方が理解されない理由が僕にはわからないというふうに思います。

- 根岸部会長 もし、何かご質問がありますか。どうぞ。
- 相田専門委員 後ほどお伺いしようと思ったので、あれですけれども、ソフトバンクさんの資料の13ページの、この0.7、0.9とかいうあたりがどういう数字なのかということなのですが、NTTさんのほうの資料、東日本さんでも、西日本さんでも、9ページのところで、総芯線における他社ダークファイバ芯線の割合、これは要するにNTTさんもうちの中で貸している割合ですね。この数字が全然合わないのですけれども、ソフトバンクさんのほうのこのサービス事業者0.何%と、これは何分の何が0.何とかだとおっしゃっているのでしょうか。それをちょっと確認させてください。
- ソフトバンク（孫） 今現在は0.5%分くらいしか使われていないけれども、将来予測でもNTTさんが出しておられる将来予測でも、0.7、8、9くらいにしか進まないというふうに、NTTさんがみずから、つまりサービス事業者を締め出したままの状態を続けられるとあらかじめ需要予測しておられるということです。
- 相田専門委員 では、そのNTTさんのほうのこの9ページのグラフと、今ソフトバンクさんがおっしゃったことの関係がどういうことなのか、ちょっとご説明いただけますでしょうか。
- 根岸部会長 では、NTTさん。

○NTT東日本（江部） 私どもは、その0.9%が何をさしておられるのか全く見当が付きませんが、少なくともシェアド、あるいはシングルスター含めまして、他事業者がお使いの芯線数がここにありますが、東で言いますと、平成25年ですからこれと同じですね、2013年。2013年50.4万というふうに見込んで接続料を算定しています。

○ソフトバンク（孫） NTTさんの申請資料の中に、きょう配られておりません。NTTさんが配られた料金の申請資料の中に、21年度で全体の光芯線が226万2,000芯、それに対してシェアドが2万4,000芯だとおっしゃっております。その数字です。つまり、シェアドで使われるのは非常に少ないですよということをNTTさんみずから出しておられる数字から取っております。

○NTT東日本（江部） 数字の取り方の間違いだと思います。

○根岸部会長 それでは、NTTのほうからお願いします。どうぞ、今のソフトバンクからの。

○NTT東日本（江部） 多分、分母か分子か、どちらかが整合していないのだろうと思います。

○ソフトバンク（孫） いや、NTTさんが出された資料に基づいております。

○NTT東日本（江部） その申請資料はどれをおっしゃっているのですか。

○根岸部会長 今おっしゃったのは。

○ソフトバンク（孫） NTTさんの料金申請資料の6ページでございます。後でご確認ください。ちゃんとNTTさんがみずから出しておられて、実態として我々が利用しているのは0%、ほとんどのADSL事業者は0%、KDDIさんが一部の地域のみずからリスクをとってやっておられるということですが、ほとんど現実にADSL事業者はみんなやれていない、そんな8ユーザー分まとめてとれるところなんていうのはほんの一部ですということです。成り立たないと。

○根岸部会長 どうぞ。

○宮本委員 実は私はこの合同ヒアリングというのは初めて出させていただいて、若干失望しているわけです。将来の日本の像とか、国民のための情報システムとか、料金についての話よりも自社の利益確保のような主張が非常に多かったように、私は感じました。

1つお伺いしたいのは、先ほどソフトバンクさんとNTTさんの間のちょっと意見の違いもあったのですが、一番最初に8分岐というのが出てきたのはどうしてなの

かと。例えば我々は、私の専攻は経済学で辻先生も経済学ですが、この数字が最適ですよと言ったら、最適な条件を全部出してこうですよというふうにやるわけです。8というのがなぜ最適だったのかというのが、初めて来て、私はわかりません。つまり10とか7とかよりも8がいい、1よりもいいという、その辺の理由をちょっと聞かせていただきたい。

○NTT東日本（江部） これは、F T T Hサービスを始めたときから今まで何回か変更してきております。最初はメディアコンバータですから、これは1対1です。その後は局内を8で局外を4というような時代もありました。いろいろ計算をする、経験を積む中で、局内4分岐、局外8分岐が最もネットワークコストが安く済むという見通しのもとで、そういう方式で現在はやっているということでもありますので、これは将来、未来永久にそうかというふうにおっしゃられると、必ずしもそうと言い切れるというものではございません。

○宮本委員 そのコストが安いというのは、NTTさんにとってコストが安いという意味ですか。それとも、利用する側にとって安いということですか。その辺のところをお聞きしたい。

○NTT東日本（江部） 利用する側も含めてと、当然そういうことになります。

○宮本委員 そうすると、先ほどソフトバンクさんがおっしゃったのとは大分違いますね。8がベストだとおっしゃるのですね。

○NTT東日本（江部） KDDIさんがおっしゃるように、かなりのお客さんを取っておられますので、取れば取るほど十分ペイするとおっしゃっていますので、そういうことかと思えます。

○ソフトバンク（孫） はい。今、質問されましたので。まさに今先生がおっしゃったように8とか、16とか、いろいろな数字にする理由は本来何もない。1ユーザー単位で1加入ユーザー単位で買えると。飛行機のチケットだって、電車のチケットだって、切手だって、1利用ユーザー単位で買えるということがなくて、どうやってサービスしろと、今日はサービス業者のための料金の議論ですから、我々は1ユーザー単位でサービスをしなければ、ユーザーにサービスの提供のしようがないと、こういうことです。

○根岸部会長 何かお答えになることはありますか。どうぞ。では、西日本。

○NTT西日本（大竹） 26ページの資料にありますように、西でも東でも同じです。これも全体として実際のお客さんの1スプリッタ以下の距離であるとか、あるいはルー

タの収容の数であるとか、そういったものをいろいろやりながら、この数が一番収容効率がよく、お客さんに対しても安くなるということで、我々は今こういうような方式をとっている。ですから、収容密度がもっといろいろなバラのところ、あるいはもっと密なところ、それによって多分収容のやり方というのはいろいろなものがあると思いますけれども、それごとにスプリッタを変えてみる、あるいはOSUの応答を変えてみるということは、非常に不合理なものですから、全国マクロで見ると、これくらいの数字が一番経済合理性があるだろう。こういうようなことで今やっている。ですから、これがもっと需要が密になってきて、次の段階ということになれば、違う方式があるのかもわかりません。それはそれでまた検討するということになると思います。

○根岸部会長 ありがとうございます。

○佐藤専門委員 一応8時過ぎに帰りますので、1つ、2つ。

NTTに1個質問して、もし時間があれば、ケイ・オプティコムに質問しますが、時間もなければNTTだけにします。NTTは11ページで乖離額調整の話がされて、コストを削減した部分があるので、コスト削減のインセンティブはありますよというお話だったと思うのですが、乖離額調整を全額入れるかどうかの議論は、やはり入れることによってNTTがコストをより下げるとか、お客さんをよりたくさん取るというインセンティブをどう残すかというか、入れるかというところが1つ議論だと思っています。

ここは乖離額のうち、やはり芯線が減った、お客が減った、面・投資するところを減らしたりしていますので、合理的に減る部分と、要するに減ったことが全部インセンティブだと言われると、ほんとうに全部が、減った額かどうかわかりませんが、全部投資に対してコスト最適にするインセンティブがあると言われるのは、ちょっと検証しにくいので、もしそう言われるのだったら、ちょっと初めの投資計画について需要がどう落ちて、どういう投資を削減したということをチェックさせていただくようなデータを要望するかもしれません。

それから、1個だけ。私が思うほんとうの問題は何かとちょっと考えたのですが、8分岐あるといろいろな問題があるということをNTTが言われたのですが、9割投資しているのに3割しか例えばお客がないというところに何か問題で、それが5割、6割お客になれば、NTTにとっても、お客にとってもいいことで、コストもお客が倍になれば、もしかしたら半分に下がることで、そういう状況がどうしたらで

きるのかと思っっているのですけれども、いろいろな問題がありますけれども8分岐を1分岐で貸しても、お客さんは、今3割、90%引かれて30%が、4割、5割に増えるようなことは予想できませんよということをNTTは言われますか。あるいは、NTTに任せていただければ、コストも削減して需要も引っ張ってきて、3年以内に5割、6割埋めますというような確信を持って、確信まで行かないけれども期待を持ってビジネスをされているのか、ちょっとその辺を申しわけありませんが、ざくっと質問して聞かせていただきます。

○根岸部会長 お答えになれますか。

○NTT東日本（江部） ちょっと質問の趣旨がよくわからないのでありますが、申しわけないのですけれども。

1ユーザー単位にやるということは、例えば同じそのエリアで、配線ブロックで、配線ブロックは50世帯くらいあるのですが、そこで3人取ったときの1分岐当たりのコストと、それと1分岐当たりの貸し出しで、それを3人、やはり同じ3人だったというときのコストというのは、基本的には一緒になるのです。一緒になると言うか、一緒にしないとおかしいですよ。

ですから、そのユーザー単位にしたから、そのトータルのコストが下がるというわけではありませぬので。

○根岸部会長 お客が増えればトータルに。

○NTT東日本（江部） もちろん。

○根岸部会長 だから、そういう競争が入ることでトータルにお客が増えるようなことは期待できませんか。

○NTT東日本（江部） それは、ですから、ユーザー料金をどう設定するかというのはあると思います。ですから、できるだけユーザー料金を下げられるような、そういう努力を。

○根岸部会長 好循環になれば、お客が増えて、単価が下がって、ユーザー料金も下がってくる。

○NTT東日本（江部） もちろん、その価格の面というのはあると思います。しかしそれがすべてかということ、必ずしもそうでもないというのが、これもまた事実という。

○根岸部会長 その状況を満たすに、NTTの今の形がかなりそれで実現の方向に行くのか、あるいはあえて競争する形を、いろいろな問題があるのですけれども、取ることで、

より早くそういう形ができるのかと考えたのですけれども。そういうことに対して。

○根岸部会長 どうぞ。

○NTT西日本(大竹) これは、ある意味では先ほどソフトバンクさんがおっしゃったように、都会と田舎ということで行くと、今は光の接続料金の話をしていますけれども、今言うようにCATVもありますし、これからのサービスがどういうものになるかわかりませんが、LTEというものも出てくると。そういうことになると、ほんとうに、どこを光にして、どこを無線にしたほうがよりトータルとしてはいいのかと、そういったようなことも含んで考えないといけないというのが1つです。

それと、今の先生のご質問ですと、安ければもっとどんどん使って収容率が上がってどんどんなるかというのは、理論的にはそこはそうだと思います。ただ、我々はその間の、例えば設備をつくる部門からいきますと、その間のやはり投資リスクというのはあるわけです。必ず返してくれる、あるいはお客さんがその値段でも、ほんとうにその値段だったら必ず入ってくれると、ブロードバンド、こういったサービスに入るんだと、そういうような確証がとれれば、またいろいろな展開になってくるというふうに思っていますけれども、やはり我々としてはコストを適正に回収する、そのためのコストダウンをしっかりとやっていくと、そういうような中と、もう1つはほかの事業者さんの資料にもありましたように、やはり利用促進のための施策を打っていくと、そういった両方でやはりやっていくことが、早く「光の道」を実現するというような方向になってくるというふうに思っています。

○佐藤専門委員 コストのリスク負担の話が言われたので、またそれは改めてもう少し私も考えてみます。ありがとうございました。

○根岸部会長 はい。どうぞ。

○長田委員 「光の道」でいずれそのメタルから光へみんな、100%移っていくという我々にとっての課題があると思います。それをユーザーにあまり負担がなく実現するために何ができるのかというのは、非常に大きな、もう今考えておかなければいけないことだと思っていますが、今回のそのNTTさんのずっとご説明を伺っていると、なかなかそのストーリーが見えてこないというのが正直な感想です。

8分岐の話も、ほんとうにユーザーの私の身近な体験から言えば、非常にバーツとセールスがかかる、入ろうかなと思っているうちに8本多分埋まったのだらうと思うけれども「今、提供していません」になるというのが、結構実は現場ではあるのです。そん

なことはないかもしれないと思われる、それはNTTさんなのか、また別の事業者だったり、いろいろなのですけれども、やはりそういうことというのがどうしても出てくるのではないかなと思います。

なので、いろいろな人がとにかく入りやすい価格であることとか、入りやすい条件であるとかということが、今後は絶対に大切になってくると思います。非常にスピード感のある大容量のブロードバンドサービスが必要だと言う人達は、かなりもう率先して移ってだろうと。これから、あまり光の需要を実は感じていない人達にも移ってもらうために何ができるのかというところに、もうこれから視点を変えていって、検討していただきたいと思いますので、ちょっとなかなか今のご説明がよくわからなかったもので、今後、これから接続委員会でも議論していただくとしたいと思いますけれども、そこでもそういう視点をぜひ忘れずに先生方にも議論していただきたいと思います。

○根岸部会長 はい、では。

○藤原専門委員 今回の諮問の内容というのは2015年のターゲットイヤーに向けて、今回の接続料の申請をどういうふうに受けとめるかという問題だと思います。その場合に、今回の3年度の申請された内容では、やはり距離は埋まっていないなど、2015年達成というのには埋まっていないような気がします。それを達成させるためにはもちろん、複数の方がおっしゃったように利活用の問題もございますが、ここは接続のお話なので、接続料に関して言えばできるだけ低廉な接続料であれば望ましいと。その場合に、分岐単位接続料については両論きょうご主張なさって、なかなか即座に判断できないので、もう1つのちょっと飛躍した質問なのですが、シェアドアクセスの料金について、今回NTTが申請されている内容を、もっとぐっとドラマティックに下げまして、ただし事後の調整とか、補正はやるよと。そのかわり今回はもうぐっと下げると。そういうふうな我々が答申を仮に出した場合、これは例え話なのですが、その場合、そういうシナリオについて、NTTさんなり、ソフトバンクさんはどういうふうにお考えでしょうか。

○根岸部会長 では、NTTさん。

○NTT東日本（江部） 今のはシェアドだけを下げるとい、そういう、例えばということですか。

○藤原専門委員 代表例として、つまり8分岐の代替として、シェアドアクセスであってもお客さんを3つくらいとれば採算がとれるようになるというお話がありましたので、

それをもっとシェアドアクセスの料金を下げれば、より競争事業者にとってもそれを活用しやすいのではないかというふうなニュアンスでお尋ねしております。

○NTT東日本（江部） シェアドだけということには考えても、設備を構築する事業者としては、その設備のコストというのはベースになるので、それをどうやって回収するかと。今おっしゃるように、それを最初にどんと下げておいて入りやすくすると。だけど実際に下がらなかったときは後でいただけるという、そういう保証があるのかどうかということは1つあります。それは当然だと思います。

それから、そういう仕組みを入れるとなると、「いや、シェアドはもともと使わない」という事業者にお貸ししている光もありますから、そういう方々がそういう仕組みを入れるためのコストをご負担するというのは、多分嫌だとおっしゃるでしょう。そういうコストも含めて、そういう方に全部ご負担いただくとか、いろいろなその条件はあるのだろうと思います。

○根岸部会長 では、もし、よろしければ、ソフトバンクさん。

○ソフトバンク（孫） 先生がおっしゃったように、考えてみなかった発想ですけれども、素晴らしいと思います。本来、5,000万加入のユーザーに広くあまねく提供しようということですから、5,000万加入がなったときにトータル幾らのコストになるのか、これから10年、20年という単位で見たときに、レインボーブリッジをつくるのでも3年で回収しようなんていう計画はだれもつからないわけで、10年、20年かけて回収するというふうな発想して利用料金が決まるわけですから、光だって20年、30年本来もつ設備ですから、そういう単位で考えて、大きな物差しで考えて、料金体系を考え、もしそこに行かなかつたら、場合によっては後で調整するということがあったとしても、私はのむつもりがありますし、それはそれでフェアな考え方だと。

そういう考えに立ったときに、構造分離していれば、当然のことながら1ユーザー単位で借りやすくして、利用の度合いを上げるというのは、その構造分離の会社は何も迷わずに本来判断するわけで、機能分離されている今においてもNTTさんが利用部門での競争相手に借りやすくさせたくないというエゴを除いて考えれば、本来アクセス部門の、物理線の部門の人達はできるだけ利用が増えるように1ユーザー単位でちゃんと貸しやすくすると、借りやすくするというふうな、本来正しいモラルがあれば考えるはずなのです。だけれども、今構造分離していなくて、サービス部門で競争している相手に借りやすくしたくないということが潜在意識でもしあって、それが若干でも影響を与え

て、この8分岐問題にその考えが及ぶとすると、それは日本の不幸になる。消費者、利用者をないがしろにした発想である。そういうことを専門家の先生方が決して見逃すことのないように、ぜひ判断いただきたい。

利用は、10年、20年、30年単位で本来考えるべきで、3年単位ということ自体が既に短過ぎるというふうに私は思います。

○根岸部会長 はい、どうぞ。

○森川専門委員 1点コメントで、1点関西ブロードバンドさんへの質問をお話ししたいと思います。1点のコメントは、いろいろな事業者の方からいろいろな意見をお伺いしましたけれども、結局のところ、一番悩ましい問題は、やはり8分岐という技術的なところに全部起因していることで、ADSLの当時とはやはりちょっと違う。やはり8分岐であるという技術屋としてはあまりすばらしくないような、コスト的な問題から8分岐にせざるを得なかったということが非常に大きな問題になっているなどということを改めて感じた次第です。それが1点コメントです。

1点、関西ブロードバンドさんへの質問なのですけれども、地域というのはとても重要で、ここはやはりしっかり考えていかなければいけない。しかしながら、これと接続料の今回の話はやはり別の次元なのかなという気もしております。そうでないと、設備を敷設する事業者は赤字を出せと言われているようなものなので、そのあたりはやはり別の次元できちんとサポートしていく必要があるのかなと。

あとは公設のIRUのご指摘もありましたけれども、こちらに関してもやはりおそらくこの場ではなくて、入札条件をどうするかとかいった、そちらの制度設計のような感じもしますが、そのあたりに関してお考えをいただければと思います。

○関西ブロードバンド（三須） ご質問ありがとうございます。

ADSL事業者平均ADSL装置1,500万円の投資をします。お客様の平均値、旧のADSL事業者でいきますと、75人から100人程度お入りいただきますと、採算ベースに乗ってくる。しかし、初年度から償却負担がございますので、いわゆるキャッシュフローで見たら採算ベースということがおおむね一致した意見でございます。

それをコストに置きかえていきますと、まさしく1,400円程度になりました。そこからADSLはすなわち投資をしなければならぬ最初のキャッシュが必要である。それを掛ける、NTT様が展開されない、他事業者が展開されないところを住民の方々、自治体の方々と相談しながら設備を売っているわけです。そして中心部は電力系、もし

くはNTT様が光ファイバケーブルで来ると、いつも予想されて、楽しみにしていられるわけですが、なかなか一向に来ないというところはあるのですが、もし来たときに、今の光の100メガ上り・下りといったものと、それからADSLの特性、距離の問題からしますと、おのずと光のほうに移行していくというわけですが。

確かに先生がおっしゃいますように、私たちが唱えるデジタルデバイドの解消イコール「光の道」戦略で高速といったものでいきますと、少し次元が違うように思いますが、我々は地域単位でやっていきますから、ブロードバンド単位での事業ではございません。地域の方々が活性化をしていく、そして自由に情報を発信していただくということで地域に根差した事業者でありますから、その点につきまして光の脅威というものを常々考えているわけです。

そうしますと、あのNTT様の地域の方々、田舎の方々から見ますと、NTT様という名前は絶対的なもので、私たちがなんぼ頑張っても勝てないものです。しかしながら、料金とかサービスでは抜群に勝っているわけですが。その点で、IRUの問題でも我々はプロポーザルという機会を得られます。それは単なる料金で、入札といったものではございません。自治体様が設備を打たれて、光ファイバを敷設された1件1件に対して、どれだけまめな、安い低廉な料金でどれだけサービスができるか、ADSL以下の料金で提供していくといったことが、我々を採用していただけた理由でもあるわけですが。

以上のことから、確かにデジタルデバイス、「光の道」戦略、全国民がつつがなくブロードバンドで情報発信から活性化につなげるということは非常に大事なことでありますが、我々のような地域事業者がちゃんとした生計を立てて、しっかりと地域に根差して地域で活躍するということが前提であります。そのために、我々はしっかりと生活をしていかなければならないためにも、ADSLから光、両方の商品を扱う。そして基準となる適正な利益をいただくためにも、今回の8分岐でも、先ほど話がありました1分岐でも構わないのですが、ほんとうに低廉なものが提供できる素地がみんなで努力すればあるのに、それができないという障害があるなら、「光の戦略」は進まないよということを、私たち地域事業者が声を大にしているわけですが。しかしなかなか、シェアにしても小さいのですが、まだまだこれから活躍しなければならない、ADSLでも光でもそうでございます。その場をこの場で論議していただいて、提供できやすいような場をつくっていただくことを切にお願いしております。

デジタルデバイドと確かに違う面もありますが、私たち地域事業者の面から見たら、一体視して考えているということは答えとさせていただきたいと思います。

○根岸部会長 ありがとうございます。

皆様方のところで、需要の見積もりについてちょっとお伺いしたいと思いますけれども、この需要の見積もりと、いわゆる「光の道」構想という、その関係について、もしNTT様、あるいはソフトバンク様、その関係についてのご意見というか、ご見解があれば、ちょっとお聞かせいただきたいと思います。

○NTT東日本（江部） よろしいですか。

○根岸部会長 はい。

○NTT東日本（江部） 今回の予測した需要で推計をいたしますと、今、光の普及率が39%くらいということですが、これが60%くらいということになります。そのほかに、CATV事業者さんが十数%ございますので、それを入れると七十数%ということになります。100にはもちろん届いておりませんが。

ですから、これは無理やりに光にお客さんを連れてくるという話になりますので、あとはほんとうに公的利用も含めて利用シーンをどうやってつくっていくかという営みがもう1つ要るだろうし、それからもう1つは、すべて光ということはどうなのだろうか。先ほど話した条件不利地域等について無線を活用するか、あるいはLTEというサービスも出てきますので、そういう意味ではLTEが利用できるということは、ブロードバンド環境にあるということですので、そういうことも含めてトータルで残りをどうするかというのは考えていくべき問題であろうなというふうに思っています。

○根岸部会長 ソフトバンクさん、どうぞ。

○ソフトバンク（孫） 私どもの資料の13ページにございますように、今のままですとNTTさんが中心になって行っているこの光の卸業務のままですと、実際NTTさんの利用部門がみずから使うのが99%です。これはもうNTTさんみずから先ほどおっしゃっていました。利用部門の大半は自分たちだと。99%自分たちが使う。残りの1%未満の人達で、先ほど他の接続事業者は自分たちでOSUをお互いにコンソーシアムをつかって分け合ってやるなら、勝手にどうぞと、1%未満だと自分たちの需要予測でも言っている、1%未満の人達で、残りでコンソーシアムをつかってお互いにOSUを共有してやりなさいと。これでどうやって我々がスケールメリットを出して戦えるのかということなんです。

イー・アクセスさんの資料の2ページにもございましたけれども、メタルの場合、ADSLの場合は、サービス競争事業者が7割弱のシェアを持ってNTTさんは3割強のシェア。しかし、今までの光の部分においては99%がNTTさん。つまり競争事業者・サービス事業者には事実上8ユーザー単位でしか貸さないで、しかも高いので、我々は事実上使えない条件にして締め出して行って、それでもって「光の道」の到達はできませんでしたと。2015年には到底届きませんでしたと、我々は頑張りましたと、今から5年後にNTTさんはきつとおっしゃいます。でも、他の事業者はあまり使ってくれませんでしたと。もう今からわかっている料金政策で結果が見えていることを、我々はその愚を犯してはいかないというふうに思います。

私どもは構造分離も必死の思いで唱えました。でも却下されました。せめて、機能分離の中でちゃんとその機能をサービス事業者の我々が使える機能として提供してほしい。1%未満しかないよと、NTTさんみずからが予測しておられるような今回の料金申請を認めないでほしい。NTTさんみずからが予測しているのです。どうせ我々はコンソーシアムをつくって、OSUを共用して、その他事業者が寄ってたかっても1%未満だと。その人たちが勝手に共用しなさいというのは、需要予測の今のご質問からすると、もう結果は見えている。絶対に5,000万近くになることはあり得ない。

○根岸部会長 はい、わかりました。

もう、ほとんど最後なのですけれども、どうぞ。

○関口委員 大分シェアドアクセス方式で1線貸しなのか、分岐貸しなのか、決定的な対立のように感じるのですけれども、NTTさんやJコムさんの資料にもありますように、実はそのシェアドアクセス方式でも契約数2、もしくは3という、ほぼ現状の埋まっている比率で採算ベースに乗ってくるということを考えると、契約数1の状態のエリアとか、事業者さんの場合、どうするかというところに、多分議論は集約されるのだろうというふうに思います。

そのときに、例えばADSLの顧客がこちらに振りかわったときにどうなるかだとか、まだ予測の話はたくさんあると思うのです。だからその意味では、今分岐貸しの場合には1,400円もしくは1,500円という市場のADSLの市場と同等の価格を、市場から推測した値段ということが強調されていますけれども、その価格帯は結局のところ、3ユーザー獲得した事業者にはもう達成可能だし、それから、今回共同実験された中でKDDIさんは、分岐貸しの場合だと顧客の真のニーズにこたえ切れていないと、ギ

ガプランという新たな顧客対応ニーズにこたえられないということをおっしゃったわけです。このことは結局、そのサービス競争というのも設備競争をベースにして初めて成り立ってくるということを考えて、例えば分岐貸しの場合にも8分の1だけ借りた場合の8分の7、あるいは3借りたときの8分の5、この空きスペースのリスク負担をどちらが持つかという、貸主対借主というコスト負担の問題に帰結するわけです。そのときに、コストベースでの議論を両方してみたときに、技術的な制約を除いて両者がほんとうに価格面で芯貸しが正しい、シェアドアクセス方式よりもほんとうに割高にならないかどうかという観点でも、1度検討してみる価値があるのではないかというふうに思いますので、そこをもし、ご意見があれば、お願いします。

○根岸部会長 すみません。ちょっと短くお願いします。

○ソフトバンク（孫） 飛行機でも、電車でも、100%席が埋まって走るということはあり得ないわけです。30%とか70%で飛行機でも電車でも走るわけですけども。

○関口委員 そこはおっしゃるとおりなのです。だけど、例えば。

○ソフトバンク（孫） 占有率で、その加重平均で値段が決まると、コストは稼働率で加重平均コストで値段を出せばいいと、メタルも同じように3,000芯入るようなパイプのものでも、稼働率で加重平均コストでコストを出せばいい、シンプルな話だと思います。

○関口委員 いや、その点は。

○ソフトバンク（孫） 私も経済学部を出ていますから。シンプルな問題です。

○関口委員 いや、だから危険負担の問題でしょう。リスク負担の問題なのです。

○ソフトバンク（孫） リスク負担はトータルコストをユーザー数で割ればいいだけです。1台当たりの電車で計算しなくても、トータルの電車の数にトータルの乗客で割れば、1ユーザーの平均コストは出せると、シンプルな問題です。

○根岸部会長 わかりました。

まだ、これからやっておりますと、相当お時間がかかると思いますが、それでは最後に、二、三分でお願いします。

○NTT東日本（江部） シンプルな問題なので、ぜひ共用してお使いいただければ、1ユーザーあたりは下がりますと申し上げているので。

○ソフトバンク（孫） 1%の我々が共用してくださいということですね。

○NTT東日本（江部） それは何百万のユーザーもいらっしゃるわけです。私どもの配

線区画よりはるかに多いユーザーを抱えていらっしゃるのでは、なぜおやりにならないのかというのが、むしろ不思議でしようがない。そうでない事業者はおやりになっています。

○ソフトバンク（孫） 光のユーザーを我々はほとんど持っていない。

○根岸部会長 では、もう最後にしてください。では、ソフトバンクさん、どうぞ。

○ソフトバンク（孫） 光のユーザーを我々はほとんど持っていないで、150万ブロックに分かれているわけです。1ブロック単位で、同時に2人、3人、4人のお客さんをとるとするのは、事実上、不可能なのです。1ブロック単位に全部最初は1人から始まって、NTTさんは既に千数百万のお客さんを持っているので、加重平均コストの計算がみずから既にでき上がっている。しかし、新規参入の我々だとか、イー・アクセス、関西ブロードバンドさんはみんな最初少ないから、1ブロック単位で見ると、全部ユーザーコストは2倍、3倍、4倍になってしまうと。

○NTT東日本（江部） ADSLユーザーは何百万とお持ちなのですから、そこへ光サービスを提供すればいいし、共用できるわけですから、それをなぜおやりにならないのかわからないと申し上げているのです。

○ソフトバンク（孫） 都心なら、我々もやることはできますけれども。

○NTT東日本（江部） 配線ブロックは都心もあれもありません。

○根岸部会長 ちょっとすみません。ソフトバンクさんのお話で終わりたいと思います。もう、よろしいですか。

○ソフトバンク（孫） 基本的に我々だけではなくて、多くのADSL事業者さんとかの意見を私は代表的な1つの意見だというふうにとめていただきたいと思います。

○根岸部会長 ありがとうございます。まだまだ多分議論を戦わせたほうがいいと思うのですけれども、ちょっと時間の制約がございますので、本日の合同ヒアリングはこれで終了したいと思います。皆様のご協力によりまして、このヒアリングが円滑に行われましたということで、主催者としてお礼を申し上げます。本日举行されましたヒアリングの内容につきまして、今後の審議の参考にしたいと思います。

なお、時間が今のように限られておりますので、委員・専門委員の皆様から本日のヒアリングの内容に関して追加の質問がありましたら、事務局までお願いいたします。今後の論点整理に活用するため、各社・各団体の皆様におかれましては追加質問へのご回答について協力をお願いしたいと思います。

それでは、事務局から今後の予定等につきましての説明をお願いいたします。

○二宮料金サービス課長 本日は、どうもありがとうございました。各委員・専門委員の皆様からの追加質問につきましては、ご多用のところ恐縮でございますけれども、2月24日17時までに事務局までご提出をお願いいたします。その後、事務局にて追加質問を取りまとめの上、速やかに各社・団体の皆様に一度送稿させていただきたいと思えます。

本日ご意見陳述をいただきました各社・団体の皆様におかれましては、ご多用のところ恐縮ですが、3月1日17時までに書面にてご回答を事務局まで提出をいただければと存じます。

○ソフトバンク（孫） まだ我々とNTTさんの意見は収斂していないと思うのですが、我々が意見を言える場は今日で終わりでしょうか。直接こうやって議論をすべきだと思うのですが。座長も、まだ意見が十分終わっていないというようなコメントがありましたけれども、ぜひ我々が直接こういう場で言える機会をつくっていただいて、委員の先生方だけの密室の議論にならないように是非していただきたい。

○根岸部会長 それは今この段階で約束はできませんけれども、検討させていただきますけれども、ちょっと続けてください。

○二宮料金サービス課長 次回の電気通信事業部会につきましては、決まり次第ご連絡させていただきます。また、次回の接続委員会の日程につきましては3月3日を予定いたしております。詳細につきましては別途ご連絡をさせていただきたいと思えます。

以上でございます。

○根岸部会長 では、どうも今日はありがとうございました。

閉 会