

情報通信審議会 電気通信事業政策部会
ブロードバンド普及促進のための競争政策委員会
合同公開ヒアリング（第1回）
議事録（平成23年6月14日）

1 日時：平成23年6月14日（水） 10時～12時15分

2 場所：総務省第1特別会議室

3 出席者：

（1）委員

山内主査、酒井主査代理、井手委員、清原専門委員、斎藤委員、新町委員、関口専門委員、高橋委員、根岸臨時委員、舟田専門委員、吉川専門委員

（2）総務省

桜井総合通信基盤局長、原口電気通信事業部長、前川総務課長、古市事業政策課長、二宮料金サービス課長、木村事業政策課調査官、飯村事業政策課課長補佐、大内事業政策課課長補佐

3 議事録：

山内主査） それでは、定刻でございますので、情報通信審議会 電気通信事業政策部会 ブロードバンド普及促進のための競争政策委員会 合同ヒアリングの第1回の会合を開催させていただきます。

今回と次回ですが、電気通信事業政策部会との合同開催ということでございまして、関係する事業者・団体から、ブロードバンド普及促進のための競争環境の在り方についてヒアリングを行うということになっております。

ヒアリングの議事進行は、ブロードバンド普及促進のための競争政策委員会主査であります、私でございますが、山内が務めさせていただきますので、どうぞよろしく願いいたします。

さて、本日のヒアリングの進め方ですが、6事業者・団体からヒアリングを行います。そして、時間が事業者さんあるいは団体さんによって違いますが、5分から15分の間、その程度で簡潔に資料の説明をいただきまして、それが終わった後で、まとめて質疑応答の時間を設けたいと思っております。大変恐縮でございますが、会合の時間に限りもありますので、各社・団体の皆様には、時間厳守でお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、早速でございますけれども、まず、株式会社NTTドコモよりご説明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。

NTTドコモ） NTTドコモの加藤でございます。よろしく願いいたします。

まず冒頭、私ども、6月6日、先週の月曜日でございますけれども、大規模な通信障害を起こしまして、お客様には大変ご迷惑をおかけいたしました。この場を借りまして、そのことを深くお詫び申し上げる次第でございます。

さて、本日は私どもドコモの意見を述べる機会を与えていただきまして、どうもありがとうございます。ちょうどこの競争政策がある程度の方向性を示してから約10年と認識していただきまして、時間的にも、かつ、また環境的にもグローバルな展開が急速になっておりますので、非常に時宜を得た、適宜な検討ではないかと思っております。

それでは、お手元の資料に基づきまして、NTTドコモ、私どもの考え方について述べさせていただきます。

まず開いていただきまして、1ページ目でございます。ここには、今日私が述べさせていただきますことを簡単に1枚にまとめております。まず、結論から先に申し上げますと、グローバル競争時代に対応するためには、規制の非対称性の見直しが必要ではないかと思っておりますのと、諸外国と同等レベルの規制の見直しが必要であろうかと、こういうところが基調でございます。

具体的には、左に書いてございますように、3点でございます。1点目のポイント1でございます。これは欧州と同様、「着信独占」という考え方にに基づきまして、全携帯事業者への同等の規制適用が必要ではないかと、このように思っているところでございます。

実態といたしまして、私どものような二種指定事業者と非指定の事業者があるわけですが、そこで算定根拠が少し不透明なまま、相互接続料金格差が残念ながら拡大するという傾向にございます。そして、その背景には、非指定事業者さんがガイドラインに積極的に対応することが求められるという位置づけに、ある意味では留まっておるといふ考えを私どもは持っております、法的拘束力の担保がないことが要因ではないかと考えております。こここのところがうまく機能すれば、ユーザ料金の低減化とか、公正競争の推進が上げられていく、逆に今はちょっと支障があるのではないかと思っているところでございます。

2番目のポイント2でございますが、相互接続の範囲の見直しとその義務の柔軟化でございます。実態として、日本では厳格な相互接続義務によりまして、海外プレーヤーからの参入は原則否めません。海外だけではなくて、相互接続は義務でございますので、否めません。一方では、海外への進出はビジネスベース次第でありますから、ある種片務的であるという参入障壁があるのではないかと思っております。

私どもが断定するのもいけないのですが、MVNOと申しまして、問題のある事業者さんもおられまして、この義務というところで断れないというところがあり、断れないというのは、厳密に言えばハードルが非常に高いと言い直した方がいいのですが、そういう意味において、国際競争力という面、ユーザ保護の観点からも、この辺に支障が生じているのではないかと考える次第でございます。

3つ目でございますけれども、業務改善命令による事後規制化についてでございます。いわゆる禁止行為規制でございます。これは電気事業法の事前規制でございますけれども、事後規制である業務改善命令とあわせて、口幅ったい言い方ですが、いわば二重規制になっているような気がいたします。特に不当な差別的取扱いの禁止規定には、当社は欧米キャリアと同等な事業展開がしづらいというところがございます。それと、提携、出資、ビジネスモデルサービスの多様化におきまして、担保すべきものは非常にたく

さんごさいまして、支障があると認識しておりまして、国際競争力への支障とかユーザ利便性の支障が懸念されているというところでごさいます。

このような見直しが行われた場合には、さらにICT産業そのもののグローバルな競争が活発化して、積極的にユーザ利便性の向上や国際競争力の向上に私どもも貢献できるのではないかと、このように考えております。以上がブリーフィングでごさいます。

2ページ目でごさいます。このスライドは、今申し上げました諸外国との規制レベルの差でごさいます。ピンクのところ特に私どもの関係するところでごさいます。日本では、厳格な接続義務、MVNOへの提供義務が課せられるということです。あと、指定業者に対する相互接続料金規制等々、その規制は総じて海外と比べて厳しいものとなっているように感じております。

3ページ目でごさいます。基本認識の部分でごさいます。まず1点目は、競争のグローバル化についてでごさいます。iモードのときに、私ども、垂直統合というあるモデルをつくり上げましたけれども、一方では、スマートフォンの普及等に伴いまして、現在は、中央のような水平分業モデルに移行しつつありますという認識をしております。

一方、右の方にごさいますように、グーグルとかアップル社などは、端末、プラットフォーム、アプリケーションを一体的に提供するという、いわば新たな垂直統合モデルです。中央のネットワークのところは、ある種、ダムパイプという考え方もできますが、こういう競争がますます加速、激化していると考えております。

一方で、欧州の市場を中心に、複数の国のMNO、いわゆる事業者をまたがるMVNOさんがおられまして、1枚のSIMカードで結果的に複数国のネットワークサービスを、ローミングではなくて、MVNOという形で、ある種ローカル料金で安価に提供する、いわゆるグローバルMVNOが成長しております。端末レイヤー事業者、上位レイヤー事業者がグローバルMVNOを利用すれば、キャリアのネットワークレイヤー、ここはダムパイプ、いわゆる土管化していくということも想定される事態でごさいます。

4ページ目でごさいます。これはアップル社さんのことでごさいます。iCloudというものを提唱されておりまして、そういう意味においては、アップルさんがグローバルMVNOと連携されれば、お客様の顔になるわけでごさいまして、ワンストップで提供できるということがグローバルなレベルで可能になるという意味でごさいます。

そのとき私どもはどうなるかということ、ある試算でごさいますけれども、ダムパイプ、ネットワークが土管化するという意味においては、2015年を展望し、ある仮定のもとで営業収益とか通信回線の土管化等を考えてみますと、例えば6,500億、2,500万回線と、こういう試算もしてございまして、レベル感がこれぐらいであるということをご認識いただければありがたいと思います。

5ページ目でごさいます。私どもは、競争政策の基本的な視点で、このようなことに取り組んできております。4点書かせていただいておりますが、ご覧の取り組みを推進してまいりました。できるだけ競争が進むように、かつ、またオープンなようにと私どもは進めておるところでごさいますけれども、振り返れば、10年でこの間非常に大きな変容があったものだと思っております。先ほど述べましたように、意義ある検討がなされればと思っております。

6 ページ目でございます。これは携帯3社の相互接続料の推移を示しているところでございます。ソフトバンクさんとは格差が少し広がりつつあるということで、今般、私どもはあっせんの申し出をしたところでございます。このところ、我々はどう理解したらいいのかというのは非常に迷っているところでございます。皆さんのお知恵もお借りしながら、2社でうまくこの話ができればと思うのでございますけれども、このところにやはり着信独占の考え方に基づく規制もしくはルール化が必要ではないかと考えております。

7 ページ目でございます。これは一目瞭然でございますが、欧米等ではほとんど相互接続料の格差はありませんということです。私どもが調べた限り、右の方にございます4つぐらいは、これぐらいあるのですが、これもまた順次縮小していくというように認識しております。

8 ページ目でございます。先ほどから申し上げております着信独占の概念でございます。これは発信ユーザが着信ユーザを選択できない。ある番号にかけるときにそこにかかからない。そういう意味では着信において独占性がありますという、ヨーロッパの考え方そのものでございますが、示させていただいております。

9 ページ目でございます。そもそも二種指定制度というのは、市場支配力を有する事業者による不当な差別的取り扱いや原価を上回る接続料設定の可能性があること、これを前提とし、導入が図られたと理解してございます。しかしながら、下の表にございますように、むしろ非指定事業者の不透明な算定での格差が拡大するなど、導入趣旨と実態は大きく乖離しているのではないかと考えております。もはや現行の非対象規制を維持する合理的な理由はどうなのだろうというところを思っております。

10 ページ目でございます。見直しの方向性の2点目、相互接続の範囲の見直し、義務の柔軟化の必要性でございます。繰り返し申し上げますと、日本では相互接続の義務を負いますので、パターン1、パターン2、パターン3のようにそれぞれありまして、義務というところで随分窮屈な思いをしているというところでございます。パターン3では、注視すべき機能と位置づけられていますアンバンドルが促進されているという状況でございます。

11 ページ目でございます。諸外国との規制レベルの格差に起因いたしまして、海外プレーヤーからの参入は原則否めません。海外への進出は逆にビジネスベースでありますから、商談がなかなか難しいというところがございます。左側の表は、これはある国の携帯キャリアにおけるMVNOの提供条件をまとめたものでございます。交渉は完全にビジネスベースで、義務ではございません。一方、日本においては、MVNOに対しても接続義務が課されていることから、ビジネスメリットの有無にかかわらず、拒否することができないのに加えまして、提供料金においても原価ベースであることなど、海外キャリアが一般的に行っていることが、当社においては、特に日本においてはなし得ないというところがございます。

12 ページ目でございます。厳格な義務がございまして、そのときに拒否を行うのは極めてハードルが高いと実態を認識してございます。電気通信事業者として極めて不適格ではないかというようなこと、それから、社会的問題の発生のおそれがありそうでした

ので、接続拒否事由の、当社の利益を不当に害するのではないかということで意見を申し述べたのでございますが、この主張は認められるには至りませんでした。ただ、支払いを怠るおそれがあるということで、お認めいただいたというところでございます。

13 ページ目でございます。諸外国におきましては、MNOがMVNOと連携したり、他の事業者ネットワークを卸提供いたしまして、戦略的にビジネスを展開しているという例が左の方に書いてございますけれども、これがこれから多数活性化していくと思います。一方、同様の戦略的提携を行おうとした場合は、先ほどの不当な差別的取り扱いの禁止行為規制に抵触するおそれがありますので、あるところと提携しまして、ほかのところから要望があれば、同じ条件で私どもは提供する必要があるという立場にあります。これはある相手事業者さんと始めたこと、その相手事業者さんであるだとか、そのほか、当社とアライアンスを組むメリットが見出し得ないということから、なかなか柔軟な対応が難しいと思っております。

仮に禁止行為の適用が廃止されて、WIN-WINの関係に基づく戦略的な提携が可能になったとしても、反競争的な行為として公正競争の阻害になるものではなく、むしろ更なるユーザ利便性もしくは国際競争力の強化に私どもは貢献できるのではないかと考えております。

14 ページ目でございます。これは当社に市場支配力が存在するとの前提に立って適用されているものが禁止行為規制とこのように認識してございますが、改めて、市場支配力の定義、これは中央上の方に書かせていただいております。これは判例でございますけれども、当社がシェアを失うことなく、価格を高止まりさせたり、品質を悪化させたりすることが可能であるかということを考えてみますと、そういう意味が市場を支配できる状態だとするならば、私どもはそういう状態には今ないと認識しているところでございます。

15 ページ目でございます。他社さんのことで非常に恐縮ではございますけれども、禁止行為規制の適用でございますが、これは、ルールからいいますと、25%のシェアを超える事業者に対してなされるものでございます。KDDIさんにおかれましては、25%を超えられる状態が続いておりますけれども、いまだに指定は行われていないというのが現状ではないかと思っております。

一方、これを考えるときに、KDDIさんに禁止行為規制を適用しなければならないということ私どもは考えておりませんで、このときに、市場支配力、それと、競争の市場ということをかながみれば、もはやこの禁止行為規制というのは非対称規制として維持することがなかなか難しいのではないかと、その証左ではないかとも考えているところでございます。

16 ページ目でございます。これは先ほど申しました、事前の規制と事後の規制の関係を事業法上で照らしたところでございますが、どちらも網羅されておりますので、事後的に十分対処可能だろうと、このように考えております。

17 ページ目でございます。これは私どもが、競争政策が見直されて、さらに活性化するような環境に置かれたときに何ができるかということ網羅したものでございます。一言で申せば、海外、グローバルという市場において展開できるサービスとか提携が活

性化し、私どもがユーザさんにも料金の低廉化等も含めて貢献できるということを書いているものでございます。

時間があまりございませんので、参考1、2、3について簡単に説明させていただきます。鉄塔共用化について、これにつきましては、2009年度に在り方の答申を受けて、整備されている事項でございまして、今、推進しておりますので、改めてというところは当面必要無いのではないかとという意味です。

19 ページ目でございます。ローミングがいろいろ議論に上がっているところでございますが、そもそもみずから電波の免許を受けた事業者においては、みずから設備を充実し、ユーザ利便性を向上しながら頑張っていくということが原則であろうと思っております。一方では、3月11日の地震以来、災害時のという議論もございすけれども、一方では、そのときには設備が薄く、容量が非常に限られた状況になっているときに集中すると、共倒れになる懸念もあるのではないかと、このように思っております。

20 ページ目でございます。これは2社間のことで誠に恐縮でございますけれども、ソフトバンクさんとの話し合いにおいては、あっせんの申請をしております。ソフトバンクさんは6月9日にある表明をされましたけれども、少しすれ違ったところもあつたりしております。その辺のところの認識を書かせていただいております。私どもはあっせんに基づいて、両社席に着き、建設的な意見交換ができ、納得ができるものに導いていきたいと、このように考えております。

以上、雑駁でございますが、資料の説明を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

山内主査) どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、ソフトバンク株式会社よりご説明を願いたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

ソフトバンク) ソフトバンク、弓削でございます。本日は、弊社に陳述の機会を与えていただきまして、誠にありがとうございました。

しかしながら、私といたしましては、今回のヒアリングを企画いただきました座長、それから、事務局の方に対して、2つ質問といいますか、お願いといいますか、させていただくところから始めたいと思います。

まず1点目は、ヒアリングの時間ですけれども、NTTさんのグループだけは2つのタイムスロットが割り当てられている。競争政策を論じるという意味では、やはりむしろ競争事業者側の意見を多く聞くべきではないかと思っておりますが、なぜこのような時間配分となったのでしょうかというところが1点目です。

次に2点目は、パブリックコメントとかヒアリングでの、ある意味悪意を持ったとも思われるような事実の歪曲とか意図的な古い数値の引用に対して、他社としてはそれをじっと聞いているしかないのかということです。例えば今のドコモさんの資料の6ページですけれども、私どもは既に相互接続契約のある25社のうちの、NTTグループさん、それから、あと1社さんを除く20社さんとは、1分当たり7.62円という低い方の数値で合意をさせていただいているわけですけれども、グラフの中では、どう見ても昨年度の数値をそのまま延長して、こちらの方を実線で描いて、差分を大きく見せている。こ

ういった姑息な手段がとられているということでございます。

ほかにも何点かあるわけですが、こういったことをこの場とか、もしくは後日指摘させていただいて、きちんと訂正していただくのか、あるいは法的な手段に訴えるしかないのか、ヒアリングにおける情報の正確性について、当社の今までの中ではいろいろご批判もあろうかと思っておりますけれども、事実と主張は明確に区分してきたつもりでございまして、どのように考えればいいのかお示しいただければありがたいと思っております。

いずれにしても、この場は、日本の今後の通信政策を議論して、一緒にあるべき姿を求めていこうという場だと思っておりますので、こういった場がほかの目的に浪費されるというのは大変残念に思っているところであります。

さて、ただでも少ない時間でこういった話を始めると、これだけで終わってしまいそうですので、本題に入ります。今回、周囲を見回しますと、やはり移動体に関するお話がほとんどのように思われますが、私どもといたしましては、今回のヒアリングまでの流れは、今年の「光の道」というご方針の実現というところから来ていると理解しております。移動体はもちろん重要な部分ではありますが、移動体を支える意味もあるインフラとして、光ファイバー整備、それから、そのオープン化についてきちんとした議論がなされていないという現状でありますので、まずはそちらの議論を重点的に行うべきではないかと考えております。

したがって、本日の話は、主として、光ファイバー整備、それから、それにかかわる競争政策について述べさせていただきます。なお、NTTグループさんのとのせめでものイコールフットイングということで、お時間をさらにいただけるといったことであれば、移動体関係に的を絞ってまた述べさせていただいたり、それから、別の文書等にて意見を提出させていただきたいと思っております。

すみません、前置きが長くなりましたが、資料に入りたいと思っております。1枚めくっていただいて、資料の1ページ目です。本委員会での議論ですが、今年の12月の「光の道」の構想実現の取りまとめがございまして、「光の道」構想との整合性を確保した議論をどのようにしていくかということが重要であろうということです。それから、機能分離の内容との連携を図りつつ、機能分離をどのように実現していくのかといったことを検討すべきではないかということです。特にアクセスの同等性に着目した議論が不可欠ではないかと考えております。それから、競争政策の見直しといったところも取りまとめの中に含まれておりますので、そういったことについても議論すべきではないかということでございます。

めくっていただきまして、扉がありますのでその次ですが、スライドの3ページです。アクセスをめぐる課題と政策の方向性ということで、非常に模式的に図を描かせていただきました。左側は固定市場ということで、いずれもこの絵をいかに右側の方に広げていくのか、それから、上の方に広げていくのかといったことが1つの課題かと思っております。固定市場に関していいますと、アクセス網の開放が不十分なので、サービス競争という意味での接続事業者が十分に機能できていない。それから、公的資金等いろいろと投入もされておりますけれども、地方の部分への、特にこれからルーラルエリア

にどうやって光を広げていくかといったところが十分に担保されていないと考えております。

それから、移動体市場について申しますと、いろいろな意味での、事業者の数はここに書いてあるような数がございますけれども、やはり移動体の面積的なカバーエリアでいいますと、人口カバー率ということでは、大手のところは100%近いところをキープしていますけれども、面積的にはまだまだ広げるところがございます、そういったところに法律的な整備が進展していかないとといった問題があるかと思えます。

機能分離について、次のページから幾つか述べております。機能分離が法律的にそういった内容でうたわれておりますけれども、これについてきちんと定義して、議論をする必要があるのではないかとということです。ここでは欧州の方での定義を出させていただいておりますけれども、レベル0からレベル6までということがございますが、各国の状況は右側に示してございます。やはり日本では、会計分離ということでの、現状はレベル0ということになるだろうと思っております。これをせめてレベル4という機能分離まで、最低限の機能分離レベルというところまでやらないと意味がないのではないかとということです。それはどういうことかといいますと、それぞれの部門が独立したインセンティブとかガバナンスを持つということであろうと考えております。

その実効性を確保するために、その次のページ、5ページ目ですけれども、どのように区分すべきかということでいいますと、NTT東西さんでは、現在だと名前を少し変えてかもしれませんが、小売部門、卸部門といった形で、2区分というアイデアが出ているように思います。やはりアクセスというのは非常に重要なボトルネックの要素でもございますので、アクセス部門をもう1つきちんと分けて、3区分にする必要があるのではないかと。実際に海外でそのようにされている例もあるということでございます。

それから、6ページ目、機能分離の実効性確保ということでは、幾つかのことを実施内容としてご提案申し上げております。監視体制、報告は省略をいたしまして、先ほど言いましたレベル4の分類、それから、アクセス、卸、小売という3区分の分類、それから、情報の分離基準の厳格化ということで、システム等を含んで分離を明確すること、基準を遵守させるための仕組みの構築といったことが必要であろうと思っております。

7ページ目は、アクセスの同等性確保ということで、7ページ以降、幾つか述べております。1点目は、光IP電話といったものについてどうするかということでございます。これはもう既に現在でも生じている問題ですが、例えば私どもでは直収電話サービスをメタルの上で提供しておりますけれども、これが光になったときに行き場所がないということです。設備を保有しておられる事業者さんは、ここに書いてございますように、それぞれ、ほぼ今の電話と同等の料金のメニューを提供しておられますが、これに相当する光メニューを接続事業者側ではなかなかつくりにくいという状況にございます。

その次に、NGNのアンバンドルということでございます。現在、8ページの絵の下の左側にございますように、電話網ではZC接続、GC接続といった形でかなり細かい接続ができるようになっておりますが、今のアイデアではNGNのときにこれが提供さ

れないということで、そうなりますと十分な競争ができないということになります。

これについては、NGNの接続に関して最初のころから私どもは指摘を申し上げていたのですが、最初は、NGNは規模が小さいからということで、そのところはあまりきちんとした議論はされていなかったと理解しております。今となってみると、今度は技術的に難しいといいますか、機能がないということでできないということになっており、その辺のそごが少しあるのではないかと思います。

それから、9ページ目は、同等性確保ということでONUの開放を申し上げております。今、端末をつくられるベンダーさんとかそういったところが、この下の図に描いてございますけれども、ONU、光の端末装置、そういったものをいろいろな装置と一緒に含んだような形で作れば、コストが安くできます。そういったものを作ろうとするとそれができないということで、これは電話網とかでは自由化の最初のときにやったことですので、そういったこともいまだできていないということで、ONU開放が必要ではないかと思います。

それから、10ページ目ですけれども、これは移動体に関する話です。移動体において、ネットワークシェアリングということで、先ほどお話のありました鉄塔共用、ローミング、それから、もっと上位まで含めてのネットワークのシェアも入るわけですが、こういったことを進めていくとコストを削減できるということで、特にルーラルエリア等に広げていくときにはこのような手法が有効ではないかと思っております。

対災害性が落ちるのではないかなというような指摘も一部あるようですけれども、シェアリングをしなければそもそもエリアを広げられないというような地域をどうするかという問題と、エリアになったところの被災に対しての強度をどうするかということは、区別して考えるべきではないかと思います。

その他競争政策に係る課題ということでございます。めくっていただきまして、12ページです。グループドミナンスということで、これも以前からご指摘させていただいておりますけれども、ここの赤で書いてあるような、各NTTさんの事業会社間の連携の問題、それから、子会社を含む問題といったことが問題であろうと思っております。

「持ち株体制の廃止が必要」と書いてありますけれども、全体としての差別的取り扱い禁止されているわけですが、実際の事案としては、ドコモショップさんで固定系とセット販売したり、NTTファイナンスさんでセット割引をしたり、最近ではテレビCMとかで、この赤枠にあるところを全部想起させるようなテレビCMもされておまして、いろいろな意味で問題があるのではないかと思います。

それから、子会社規制については、今回の法律等の中でも、50%以上ということで、50%未満、もしくはそういった資本関係がなくても支配的などころがあるということに対してどうするかといったことの問題があらうかと思っております。

13ページは、活用業務の問題を述べております。これにつきましては、先般、他の事業者がいろいろ共同で出ささせていただいておりますので詳しくは省略いたしますけれども、活用業務の方がむしろ本業務のような形になって、実際に非常に活用されてしまっているという現状があらうかと思っております。

それから、第一種指定電気通信設備制度の見直しです。これにつきましては、グルー

プドミナンスの未然防止といったこと、それから、アクセスの同等性確保、機能分離の実効性確保といったことを考えますと、ボトルネックをどうするという意味では、さらに厳格に議論して決めるべきであろうと思います。1つはアンバンドルの徹底ということ、これをNGNのところで申し上げました。それから、子会社等への規制の徹底、機能分離の徹底ということでございます。

15 ページはレガシー接続料の話ですが、これは時間の関係がございまして、15 ページ、16 ページは省略させていただきます。

17 ページ、移動体市場の競争政策の課題ということ。若干解決した部分もございしますが、ここに書いてございますように、周波数の問題をはじめとして、いろいろなハンディキャップがあります。一方、ガイドラインということで、ドミナントでない私どもにもいろいろな形での規制に近いものが係ってきているというような状況をどうするかという、ドコモさんとは別の視点からの問題があるかと思っております。

そういう意味で、第二種指定電気通信設備制度については、ドミナント規制を明確にするのであれば、閾値の見直しということで、閾値を40%から50%ぐらいに見直すと。そのかわりに、2段階の下の方、今の25%というところは廃止してもいいのではないかとございまして。それから、子会社等への規制についても考えるべきであろうと。

それから、19 ページですけれども、移動体の接続料規制の見直しということがございまして。先ほど来のお話もございましたけれども、私どもの接続料については、内容的にはガイドラインに沿ってきちんと計算しておりますけれども、一部どうしても示しにくいデータがあるところをどうするかということで、検証をしていただくような体制をつくれないうこととございまして。

時間が来ましたので、後は省略いたします。

一番最後の22 ページだけ少し言わせてください。「光の道」をどうやって実現するかということでこのような検討も始まっていると思っておりますが、その後の検証の実施、それから、追加的措置等をどうしていくかといったことで、ここはちょっと差し出がましく、政務三役の下とかに書いてございましてけれども、例えば「光の道」の評価会議のような形で評価をして、そこは競争セーフガードと競争評価のようなこととも連携をとって進めていき、是非「光の道」が早期実現できるようにすべきではないかというご提案でございまして。時間を超過しました。以上です。

山内主査) どうもありがとうございました。最初にご提起された問題につきましては、一応答えは留保させていただいて、後ほど正式にお答えさせていただきます。

ソフトバンク) ありがとうございます。

山内主査) それでは、続きまして、イー・アクセス株式会社よりご説明願いたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

イー・アクセス) イー・アクセスの阿部と申します。本日はプレゼンテーションの機会をいただき、誠にありがとうございます。私どもはまず、成長分野であるモバイル市場における競争政策を中心にご説明をしたいと思います。

1枚めくっていただきまして、まず、モバイルブロードバンド、こちらの普及促進の

ためには3つのポイントがあると思います。1つは、周波数のイコールフットイングです。私ども常々申し上げておりますけれども、周波数というのが一番の競争力の源泉であると考えております。2つ目はドミナント規制、3つ目は端末のオープン化です。こちら3つについてご説明をします。

次のページをお願いします。まずは、私どもの今のモバイル市場におけるポジションを簡単にご説明申し上げます。現在のモバイル市場では、総契約者数は1億2,564万、総売り上げが年間約9兆円という市場になっておりまして、市場のシェアは、今ご覧のとおり、図に示したとおりでございます。

弊社は独立系のベンチャーとして、2007年3月に定額制でデータ通信の市場に参入しました。それまでは、携帯といえば、ナローバンドのデータ通信ということでしたけれども、データカードを中心に販売を進め、モバイルブロードバンドという市場を切り開いてきたと自負しております。今、参入から4年経ちましたけれども、現時点での私どものシェアは2.6%と、まだまだ力不足だと思っております。けれども、こちらのこういったモバイルブロードバンドの市場を更に普及させるには、競争を促進するような政策が必要だと考えております。

次のページをお願いいたします。一口にモバイルブロードバンドと申し上げましても、これまでの音声のユーザを1とした場合に、パソコンで使う前提でのモバイルブロードバンドのトラフィック量は、私どもの実績では約100倍になりまして、その中でこれからのICTのエンジンとして期待されるものがこのブロードバンドだと考えております。こちらが既存大手の3社様とは既に違ったトラフィック状態になっているという実績でございます。

次のページをお願いします。現時点は、3メガ、7メガ、弊社でいうと42メガというサービスを他社様も展開していらっしゃるのですが、この技術がさらにこれからLTEということで、ここでようやく、既存の4社で申し上げますと、同じ技術の方に徐々に進んでいくという中で技術が統一化され、更に100メガ超というサービスも今後視野に入ってくると思います。総務省様の推計でも、トラフィックが10年間で220倍になるという予測がございますけれども、弊社は、競争が促進されることで更に増え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。このような高速なサービスを提供するためには、広い周波数帯域が必須になるのですが、現時点での、弊社を含めた周波数の割り当て、利用状況は5ページのとおりでございます。まずここに2つポイントがございます。1つは、プレミアムバンドと呼ばれております、1GHzよりも低い周波数です。こちらの方がエリアの展開を非常に効率的に行えるものでございます。一方、もう1つは、2GHzと言われる、IMTコアバンドと呼んでおりますが、この2つです。この2つの帯域を持っているか持っていないかが、電波の質という意味では競争上極めて有利になると考えております。

一方、プレミアムバンドの中でも、800MHz、それから、これから割り当てがされる予定でございます900MHz帯、こちらの方は既に諸外国でも利用されておりまして、準IMTコアバンドと言ってもいい、非常に貴重な電波だと考えております。

このスライドでおわかりになるように、やはり弊社のような新興事業者、それから、これから入ってくるかもしれない新規事業者は、先行の事業者さんと比べまして、電波という意味では非常に不利な状況に置かれています。今後のモバイルブロードバンドの普及においては、これから先の周波数の割り当てによって競争の優劣が広がるような状況は避けなければいけないと考えております。

次のページをお願いします。総務省様は2015年までに300メガヘルツ以上の帯域を新たに確保するという方針を出されていますが、その割り当てに当たっては、量と質という意味で、競争力の格差が広がらないようなイコールフットィングの確保が必要だと思います。そうはいいまして、周波数には限りがございますので、イコールフットィングを最大限確保した上で、更にそれでも保たれないというような状況がもし発生した場合には、MNO間でのネットワークのシェアリング、ローミングだったり、MVNOだったりしますけれども、アクセスネットワークを共用化するなどのルールの導入が必要ではないかと思っております。

次のページをお願いします。2点目、ドミナント規制の必要性についてご説明をいたします。これまでの二種指定制度につきましては、制度そのものの見直しは制定以降、行われておらず、その中で、MVNOや接続料といったガイドラインを新たに策定いただいて、補助、補足的に対応されてきました。しかし、これから更に競争を促進する上で、もう1つ、市場の支配力の抑制といった本来の制度の目的がまだ十分には果たされていないのではないかと考えております。

つきましては、ドミナント規制をより実効性のあるものとするために、改めて事業者の市場支配力を評価し、明確にした上で、現行の接続関連規制、行為規制、それに対してネットワークの開放義務を加えまして、段階的に規制を付与することが必要ではないかと思っております。市場支配力を評価する項目としましては、収益、市場シェア、保有周波数、垂直統合の状態、それから、更に端末の調達力などが考えられると思います。

次のページをお願いします。3点目の端末のオープン化ですが、今年の4月から、SIMロックの解除に対してのガイドラインが運用されております。ただ、もともと想定されておりましたとおり、SIMロックの解除については、ガイドラインですので、すべての端末というわけにはいかない。それから、手数料や手続が必要だったりします。それから、端末価格について、若干ですけれども、上昇傾向が見てとれます。それから、周波数の互換性がもちろんオペレーター同士でございませぬので、実際に解除しても、使えるというメリットが少ない。最後に、それぞれのキャリアが運用しているプラットフォームは、当然、他社さんでは使えないというような状況があると思います。

これはそもそも想定されていたことではございますけれども、競争を促進するためには、やはりお客様が実際に購入する端末ですから、こちらの流動性を高めることが重要だと思います。まずはオペレーターだけではなくて、メーカーに対してもSIMロック解除をガイドラインの対象とすることや、そもそも出荷時にSIMロックを解除していますというような強化を徐々にしていくことが必要ではないかと思っております。

先ほど申し上げましたけれども、これからLTEの普及がございませぬので、その中で、複数には分かれますけれども、周波数も徐々に統合、統一されていきますし、技術的に

も全く同じ技術になっていくと思いますので、その中で徐々に段階的に制度を強化していくべきではないかと思います。その中で、さらに新たなプラットフォームも、外資系だけではなくて、日本の中でも新たなプラットフォームが、キャリアをまたがって使えるようなプラットフォームが出現するということも想定できると思います。

以上がモバイルですけれども、もう1つは、NGNのオープン化によるサービス競争の促進について説明したいと思います。10ページをお願いします。NGNは、先ほどもソフトバンクさんが触れられましたけれども、NTT東西さんのアクセス網と一体的に構築され、ラインシェアリングといったようなアクセスのシェアに対して、今は開放ができていません。

これを、10ページのスライドのようにGCレベルで接続できれば、DSLで起こったように更に競争が促進し、創意工夫のきいた、大規模から中小規模の事業者が参入できるような競争を活性化することができると思います。次のページの11ページですが、例えばラインシェアリングができると何が起きるかというイメージでございます。今は、NGNであれば、電話もテレビもインターネットも、インターネットの一部上流は違いますけれども、すべてNTTさんが直接提供するというところでございますけれども、これを、電話はNTTさん、テレビは全く違う事業者が、それから、インターネットもGCレベルまでほかの事業者が提供すると、そういった個別のいろいろな分野、ばらばらの分野で競争が促進できると思います。

12ページをお願いします。以上、周波数のイコルフットイングの確保、それから、市場支配力に応じた段階的なドミナント規制、端末のオープン化による利用者利便性の拡大、最後に、NGN上でのラインシェアリングによるサービス競争促進について、是非これからご検討いただきたいと考えております。以上でございます。ありがとうございました。

山内主査) どうもありがとうございました。

それでは、次に、日本通信株式会社さんよりご説明願いたいと思います。どうぞよろしくお願いたします。

日本通信) おはようございます。私は日本通信の三田聖二でございます。22年前に初めて日本に携帯電話を紹介させていただいた人間として、冒頭で歴史の背景を少しだけ話させていただいた上で、もっとまともな話をうちの福田からさせていただきたいと思えます。

まずこの議論ですけれども、私どもも含めてですが、総務省、また旧郵政省時代から、唯一日本の経済を再復活させる、経済的に反応できる、影響できるような産業は、今後には移動体通信ではないかという考えで、10年前ですけれども、2001年にIMT2000 ビジネスモデル研究会で、第3世代になってデジタルの世界になったらどうなるのか、今のインターネットはどうなるのかということの議論を、相当の詳しいレベルで皆様と一緒にさせていただいた上で、IMT2000のサービスのイメージができ、MVNOガイドラインも完成し、今日議論されているいろいろな状況は、この皆様の努力の結果だと理解していただきたいと思っております。それは事実だと思っております。

日本通信は、これらを根拠として、3年前に、3Gとの接続が済んだ後、黒字転換で

き、きちんと通信事業者としてサービスを提供できるような会社になりました。つまり、わずか数十億円の金額を投資家が投資して、一人前の会社として新規参入事業としてできるような事業モデルを、総務省の皆様またはこの研究会の皆様が考えた上で進めさせていただいてきているということです。

それに対して、この震災の後に日本の経済をどう再復活させていくかということを考えていただくなれば、次世代インターネットをモバイル化していなければいけないのだということです。そのことを意識して、総務省がこれだけ10年前から様々な戦略を打って、いろいろな作業をして、我々も協力させていただいてきているということです。

その中で、日本が電波のオークションをしなかったという結果として、ヨーロッパから見れば7年ぐらい、日本は技術が進んでいるということです。アメリカからは10年ぐらい、日本の移動体通信は進んでおります。日本は世界のリーダーシップをとっております。それはもちろんドコモさん等の通信キャリアさんが真剣にビジネスモデルを構築されたということもあります。日本がリーダーシップをとっているところで、フォロワーに対しての比較をやめてほしいのです。米国はこれを行っている、欧州はこれを行っているというのではなくて、日本がリーダーシップをとっているのですから、リーダーシップをとっているときには、リードされている人たちの根拠を使ったら大変なことになりますから、それだけをお願いします。

また後で一言申し上げたいと思い、私がお伝えしたいことを9ページにまとめておきました。これから福田がもっとまともな話をさせていただきたいと思います。よろしくをお願いします。

日本通信の福田でございます。お手元の資料の2ページをお願いいたします。まず、モバイル競争という、モバイルの分野での競争促進を考えたときに、そもそもの問題として、まず顧客視点側という上から見たときと、設備視点という両側があると思います。

顧客視点側から見たときに、これは経済原則の当然のことであって、サービス競争を起こすためには事業者がたくさんいないと駄目で、これは多ければ多いほどいいわけです。3社、4社、5社が競争したとしても、それはやはりなかなか競争が激化してこない。20、30という事業者が出てこないそれは意味がないのではないかとということが1つあります。

一方で、それを設備として考えたときに、周波数を10社、20社、30社に出して、20社、30社が基地局を打ったらいいのですかといったら、それも違うと思うのです。これはいわゆる社会資本として最適な数字があるのでしょうかということ、そういった意味では、今現在でもこの3社様が中心に、これで98%になるかと思いますが、ほとんどの顧客を保有しています。そして、それぞれに対してはいわゆる数兆円の投資が必要だということでございます。

このある意味でのジレンマ、いわゆる競争政策という意味では事業者を増やした方がいい、ところが、設備の観点からはそう簡単に増やせないという問題があります。次のページ、3ページをお願いします。この点に対して、基本的には、事業者としてモバイルサービスを提供しようとしたときに3つの方法があるかと思います。

まず、1点目は、周波数免許を得て事業者としてやっていく、基地局設備などを設置していくということです。2点目としては、欧米型の卸契約でやるMVNO、俗に言われるMVNO、バージンモバイルに代表されるものですが、こういったやり方です。そして、Cとして、いわゆる接続による、これは日本通信などでやらせていただいている日本型のMVNOです。

ここで非常に重要だと思いますのは、必要な投資規模あるいは事業規模が、AやBの場合は数兆円あるいは数千億円、最低でも、1,000億にかなり近い、数百億円の事業規模なり投資が必要になるということです。それに対して、日本でまさに新しく開かれたやり方というのは、数十億円の規模で投資、あるいは事業規模としても十分成り立つ、これが可能なために、今、多くの方が参入してきているという事実がございます。

4ページ目をお願いします。この図にあるように、設備、通信網を持たれている、そして、通信サービスと端末をセットにしてサービスをされている携帯事業者様がいらっしゃいます。その中で、MVNO事業者というのは、この設備をお借りする形で、通信サービスをお客様に提供する。また、端末は端末で、今、メーカーさんが徐々にメーカー端末として出し始めているというような動きになっていると思います。

その中で、通信サービス事業者は、ここ数年で非常に急速に、3社、4社のキャリアさんがサービスをやってきた時代から、今、どうでしょう、ある程度活動しているMVNOといったものが30社、40社という規模で行われるようになっていきます。その中には非常に大手の企業さんも含めてサービスがスタートをしてきており、これらが顧客サービス競争をすることで、価格の低廉化あるいはサービスの多様化が始まっております。

2点目としては、そういった日本の環境を見て、従来、日本ユニークな端末だったものが、スマートフォンの影響によってグローバル端末化してきている。そこにさらにSIMロック解除ということもあって、いわゆるグローバル端末化が起こっている。ただ一方で、SIMロックを解除したものでも、APNがロックされている。したがって、そのキャリアさんしか実際には接続できないような端末が出回っておりますので、そういう新たな課題も出ているということです。

もう1つ、ダムパイプ化というようなご意見もあろうかと思いますが、これについては、いわゆる設備、基本的に国民共有の財産である周波数を借りて、利用している。その収益という部分に関していえば、原価プラス適正利潤という形で接続になっておりますが、この適正利潤幅、この利潤がどうあるべきかという議論ではないかと考えております。

5ページ目をお願いします。この中で、設備を設置されている携帯事業者、私どもMVNO、サービス事業者の関係で見たときに、まず1点目として、設備部分から得られる収益、これ自体は適正なレベルにないといけないだろうと思います。当然ながら、今後の設備投資というのを、やはり設備、周波数を持たれてやっている方には、全国津々浦々までつながるネットワークを是非構築していただきたい。そのためのインセンティブになるような適正な利潤レベルが必要だと考えております。

一方で、この中で、携帯事業者とMVNO事業者との協議という部分を民々にゆだねるというのは、到底不可能なこととございます。これは何年か前の総務大臣裁定におけ

る部分で、A社、ここは加藤常務がご出席されているので名前は挙げなかったですが、前任の方の時代でございしますが、総務大臣にあてた書面を是非もう一度読んでいただきたい。そのときにご主張されていた金額は2億6,000万円でございます。最終的に出た結果というのは1,500万円です。1,500万円に対して2億6,000万円というのを総務大臣に対して主張されているというような事実の中で、これは民々でやるのは非常に難しいということです。まして、これはドコモさんとソフトバンクさんというような大手同士がやってもいろいろな問題があるとお聞きしておりますので、そういった意味ではこの部分はなかなか民々では解決が不可能だという一例だと思います。

3点目としては、これは当然、携帯事業者様はサービス事業部門をお持ちのわけで、端末と通信サービスを提供している。私どもは通信サービスだけを提供しているという部分ですが、そこに対してイコールフットィングという形をとっていただきたい。そうしないと、いわゆる競争環境としては適切なものにならないというようなものでございます。

次の6ページ目でございます。これはいわゆる携帯事業者様の場合、左側の設備の中にある機能を使ってプラットフォームを構築されて、それによって通信サービスを提供される。一方で、プラットフォームに使う機能として、MVNOとして現在使えるものと、使えないものがございます。

例として使えないものというのは、パケット通信において端末を呼び出す機能です。例えば地震速報みたいなものを流したいというサービスをMVNOがつくろうとしたときに、端末を呼び出すということがパケット通信ではできていない。ただ、機能としては、キャリアさんはお持ちのわけで、そういったものも使わせていただくと、サービスとしてよりいろいろなものをつくれる。あるいは、端末の固有の番号や位置情報といったものについても、キャリアさんは当然お持ちで、それを使ったサービスをされている。一方で、私どもはそこについては使わせていただけていないというような状況がありまして、こういったところをどうにかしていただきたいという点があります。

7ページ目であります。今、グローバルで競争として起きている部分というのは、例えばアップルがアップルストアでiPhoneを売ります。そのときに通信サービスも含めて全部自分で、例えばアップルがMVNOとしてやりますというようなことを、きっとアップルは考えているということです。消費者から見たときに、それはどうなるかといったら、大変よろしいことではないかと私は思います。なぜかといえば、消費者からすれば、一番頼れるそこのお店に行って全部完結するわけですから、その顔というのがアップルになるということは非常に自然ななりゆきでございまして、何も携帯事業者がすべてのお客様に対しての顔という時代ではないのではないかと思います。

そういった意味では、例えば携帯事業者様のショップに行って、契約をされる方もいる。あるいは、MVNO事業者から購入する方もいる。あるいは、私どもはソニーとかHPさんと組んでやっておりますが、アップルなりソニーなり、そういったメーカーさんが顔として通信サービスも提供していく。あるいは、端末販売している会社が顔として通信サービスも提供していく。私どもは先週金曜日からイオンさんと組んで、イオンさんのブランドで通信サービスを始めておりますが、そのような販売をされるところに

においても、顧客接点というのは、これは多様化すればするほどいいのではないかと思います。その動きが今、世界で起きているわけですから、この動きに対して対応していけるということが、グローバル競争への第一歩になると考えております。

最後に一言申し上げたいのですが、皆様がこの内容に対して議論していただくときには、我が国の経済レベルでの話題として議論していただきたい。この業界がどうなるかということより、本当にこの業界が基礎として、日本の経済に対してどのように反応するかというように考えていただきたいと私は思っております。

この業界のこれだけの大きさの売り上げ、または金額の大きさがどこから来ているのかということをよく考えていただきたいと思います。これは皆一人ずつの消費者からです。日本人の方たちの働いたお金、貯金またはアルバイトとか、そういうお金でこの業界が立っているのではないのでしょうか。その人たちがどのように思っているか。

キャリアさんがすべて次世代のインターネットの社会をこれから立て上げていくということでしたら、正直言ってそれは不可能です。消費者の信用は、3社、4社というところでは足りないですから。信用できるブランド、またはメーカーさん、または店、何でもいいですけども、信用をベースとしてこの産業を広げていって、経済的に日本の経済を再復活させるということに対して検討評価していただきたいということです。

先ほど福田がアップルのことを申し上げましたけれども、アップル社は、彼らとしては端末を売りたい。端末を強化して、消費者の皆さんに楽しんでもらうということに対して、通信はダムパイプということは私は嫌いなのですが、部品としても考えられるということがあるのではないのでしょうか。電力も部品ですから、どうして通信も部品としてメーカーさんは使えないのかというような発想で考えていただきたいということです。もう時間を超えたので、このぐらいで終わらせていただきますが、よろしく願いいたします。ありがとうございます。

山内主査) ありがとうございます。

それでは、次に、株式会社ミクシィよりご説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

ミクシィ) 株式会社ミクシィの安部でございます。よろしく願いいたします。本日はこのような機会をいただきまして、大変感謝しております。

今まで、皆さん、キャリア様とかベアラーのレイヤーの方々からのご意見だったと思うのですが、若干視点を変えまして、上位レイヤーからブロードバンド普及促進に対してどういうふうにご貢献ができていくのかというところを述べさせていただきたいと思っています。

めくっていただきまして、目次でございますが、ミクシィの概況をまず申し上げます。というのは、サービスの内容を正しく理解いただけないと、この後申し上げる、規制というものがあまりよろしくないということも、なかなか議論の俎上として上がってこないと考えています。我々のミクシィの概況と、世の中のアプリケーションレイヤーの流れに触れさせていただいて、その後で、我々、ソーシャルネットワークサービスを提供させていただいているわけですけども、そういうデバイスとかネットワークとの関係、最後に、グローバルな競争環境に向けてという形で終わらせていただきたいと思

っております。

最初の方は数字の話ですので、まずめくっていただいて、4ページに行ってください。まず、我々のサービス、ミクシィが今どういう状況かというところを書かせていただいています。登録のユーザ数で2,300万人強おまして、月間のログインユーザ数で1,500万強でございます。大体70%というアクティブレートという形で、非常によく使われているということをご理解いただければと思います。

続いて5ページですけれども、スマートフォンでのユーザ数の伸びを記載させていただいております。こちらでも月間のログインユーザ数という形で触れさせていただいておりますけれども、4月時点で約300万人を超えた程度でございます。

続いて、めくっていただきまして、6ページ。これはなかなかわかりづらいチャートでございますので、若干説明をさせていただきます。ミクシィというのは、ソーシャルネットワークサービスという形で、人とコミュニケーションをとるようなサービスです。コミュニケーションをとる手段として、日記とか、ツイッターライクなボイスとか、そういうものを用意させていただいております。それらに対してユーザ様がどれだけの投稿数をしてきたかという数字を示しております、これが先ほど申し上げた、月間で70%程度のアクティブな方々がご利用いただいております、これぐらいのアクティビティをやっているという形でご理解いただければと思います。これは月間7億数を超えているという形でございます。

最近、日経の報道とかで、フェイスブックが実名、ミクシィが匿名であるというようなお話をよくいただくのですが、こちらのグラフが示しているのは、ミクシィで実際に知っている人とつながっている比率はどのぐらいかという形で書いてございます。こちら、実際の知り合いとつながっているのが81%。フェイスブックですと、それが60%で、ツイッターだとそれが50%を切るという形になっています。これが、最後に出てくる、友人間のコミュニケーションツールとしてミクシィは使われているのであって、必ずしも知らない他人とつながるようなものではないというところの根拠であるということをご理解いただければと思います。

めくっていただきまして、9ページ目です。ソーシャルの潮流という形で、ここから、アプリケーションレイヤーでどういうことが起きているのかということに触れさせていただきたいと思っております。「情報経路が検索サービスからソーシャルメディアへ」と書かせていただいております。これは大変腹立たしいのですが、競合他社であるフェイスブックさんと検索サービスのグーグルを比較したチャートでございます。

ニュースのサイトにグーグルの検索からやって来るのか、それとも、フェイスブックで友達とシェアされたものを見てくるのかというものの差になってございます。こちら赤線の方が、フェイスブック経由でニュースサイトへ飛んできたトラフィックでございます。なので、検索サービスを使って特定の目的のサイトへ行くよりも、現在はソーシャルネットワークを使って目的のサイトに行くという形で情報経路が変化してきているという形でご理解いただければと思います。

参考までに、我々も外部サイト、例えば日経新聞さんとかいろいろなサイトさんでミクシィチェックボタンというものを置いていただいております、3月の時点で4,50

0 と書かせていただいておりますけれども、これが4月の時点で5,500 ぐらいになってきております。なので、日本でもソーシャル化がどんどん進んできているという形になります。

11 ページに行っていただきます。これまではウェブサイトでどのようにコミュニケーションをとるかという話ですけれども、海外とかグローバルで見ますと、実はEメールの代わりにソーシャルネットワークを使っているという形がトレンドとして定着をしてきている。こちらはモルガンスタンレーさんの資料を流用させていただいていますが、左側のグローバルユーザズというところ、ソーシャルネットワークを使ってコミュニケーションをとっていますよというユーザの方が、Eメールを使ってコミュニケーションをとっているユーザ数よりも増えたというところのチャートでございます。右側の方が、どれだけの時間をそこに割いているというところで、こちらEメールをはるかにしのいで、ソーシャルネットワークを使っているという形でございます。

めくっていただきまして、12 ページです。デバイスのソーシャル対応という形で書かせていただいております。ここに挙げさせていただいている左半分が、いわゆるデバイスでございます。スマートフォン、タブレットのほか、例えばプリクラの機械、情報家電、デジタルカメラ、そういったものからミクシィに対して投稿ができるという流れもありますし、あと、各アプリケーションの方からミクシィ対応をして、友達が一体どういうアクティビティをしているのか、友達がどういう遊び方をしているのかということも共有ができるという形のものになってきてございます。

めくっていただきまして、14 ページですけれども、こちらが、総務省さんの谷脇様もおっしゃっているわけですけれども、いわゆるエニーデバイス、エニーネットワークというところで、どのようなアプリケーションを提供できるのかというところ。先ほど申し上げたソーシャルな流れというところで、デバイスがソーシャル化していくことによって、ユビキタス化が一步先に進んでおります。ですので、PCからでも、タブレットからでも、先ほど申し上げた情報家電からであっても、ミクシィにはアクセスができて、そこで友人とのコミュニケーションをとっているというのが既に実現されていることとございます。こういったことがもしユビキタス化だということと定義がされるのであれば、我々としては一步先を進ませさせていただいているという形でございます。

競争環境の促進というところで、1つ、我々から申し上げたいのは、ネットワークを超えたプラットフォーム拡張というところとございます。先ほど来、アップルの話が出ていますけれども、そういうサービスレイヤーでのクラウド化が急速に進む中で、認証とか課金プラットフォームというところで、ネットワークを超えたプラットフォームを構築することは急務であるという理解でおります。

我々もミクシィプラットフォームという形でサードパーティーの皆さんといろいろやらせていただいているのですが、ここを作るときに、PCのユーザさんが使える課金プラットフォーム、モバイルのユーザさんが使える課金プラットフォームという形で分離されておりまして、統一したようなユーザ体系が提供できないという問題を含んでいます。

特に課金のプラットフォームのところを見ていただければと思いますが、国際的なプ

レーヤーで、決済手数料が例えば数%前半、5%未満みたいなどころがあるのですが、決済手数料だけで見れば、我々、日本で使わせていただいている10%内外の決済手数料というのは非常に高くなっています。これは消費者さんにとっても廉価なサービスを提供できませんし、我々コンテンツレーヤーにいる者としても、事業資金というところで確保ができていかないという形になってございます。

めくっていただきまして、こちらがプラットフォーム協議会で示された方針で、いわゆるモバイルの決済手段を多様化することによって、どんどん消費者の利便性を向上して、廉価なレーヤーサービスを提供していこうではないかかというのが指針であったように理解をしております。現状は右のような形になってございまして、一部のキャリア様はご理解をいただいて、外部決済等々も進んで、導入ができているのですが、なかなかすべてはうまくいっていないという形になってございまして、ここの自由化をもう少し進めていただきたいなと思っております。

めくっていただきまして、18 ページです。グローバルな競争環境に向けてということで、3月11日のときにどのようにミクシィが使われたのかというところで記載をさせていただいております。もちろんベアラーの皆さんが接続をきちんと担保していただいた上で我々のレーヤーはワークしますので、当然その皆様には感謝を申し上げているところでございますけれども、実際にコミュニケーションとして発生したのが、友人のページであれば、安否情報の確認に使われています。PCだと90%増、モバイルだと100%増というような形であったりだとか、近況を短い言葉で伝えられるようなサービスがあるのですが、それだと投稿数が約8倍に伸びていたりとか、細かい数字は割愛しますが、地震災害時に極めて有効にソーシャルネットワークを使っていたという形になってございます。今後もプラットフォームは拡張していきたいと思っておりますので、ユーザ様に心地のいいコミュニケーションを提供していきたいと思っております。

そのような中で、グローバル競争環境としましては、先ほども申し上げましたようなフェイスブックであったり、ツイッターであったりとか、いろいろな競争相手が出てきていて、非常に厳しい競争環境に追い込まれています。そのような中で、例えば従来の公式サイトの規制とか、外部リンクの規制、SNSチェック、もろもろあるのですが、そういったことを課されると、非常に我々としても負担が大きいということになっています。

申し上げたいのは、ミクシィというのは、知人、友人とコミュニケーションをとるツールであるにもかかわらず、不特定多数の人間とさもつながらるかのような誤解をされていて、そういったところでの規制強化が非常に厳しいと思っております。フェイスブックであったり、ツイッターであったりだとかというものが入ってきたときに、例えばキャリアさんの規制で、フィルタリングを一部緩めていたりするのですが、それであれば、同一視されるべき我々のサービスはどうしてフィルタリングの対象でなくなるのかというところで非常に歯がゆい思いをしている。ですので、極めてグローバルな競争環境においては、グローバルなプレーヤーには非常によい規制になってございまして、逆に国内のプレーヤーに対しては厳しい規制となっています。

こういったものをきちんとなくしていったら、アプリケーションのレーヤーでの競争環

境を整えていただかないと、いつまでたっても、高速道路はあるけれども、道路の上に車がないというような状況は変わらないと思っています。そういう、時代にそぐわないような規制とか、非対称性を持つような規制はどんどん撤廃をしていただきたいと思っています。

最終的に申し上げたいのは、結局、ブロードバンドの促進を考えたときには、やはりベアラーの方から上位のレイヤーを含めたエコシステムの構築をきちんとしていかなければいけないでしょうと思っています。アプリケーションレイヤーでソーシャル化という部分は世界的な流れでやっておりますので、競争環境も激化しています。国内勢である我々というのは、国内でいろいろなパートナーさんと一緒にやらせていただいて、どんどんそういったところの、アプリケーションレイヤーでのICTの上を走る車をつくっていきたいと思っていますので、ここは皆様と協力をしながら、かつ、不適切な規制を外しながら、どんどんやっていきたいと思っています。

最終的には、最後に参考としてつけさせていただいておりますけれども、海の向こうでオバマ大統領がこういうこともおっしゃっているのですが、こういった環境を一刻も早く日本でもつくりたいと我々は思っているという形で締めさせていただきたいと思えます。ありがとうございます。

山内主査) どうもありがとうございます。

それでは、最後になりましたが、一般社団法人融合研究所よりご説明をよろしく願います。

融合研究所) 慶応大学の菊池でございます。本日は、一般社団法人融合研究所の理事として発言させていただきます。

お手元の資料の1ページを開いていただきまして、今、ミクシィさんからご説明がありましたモバイルプラットフォーム協議会を、2009年に、課金・認証機能を担うモバイルプラットフォームの相互運用性、多様性を促進するために開催いたしました。事務局は一般社団法人融合研究所が務めまして、構成員は、ドコモさん、KDDIさん、ソフトバンクさん、ウィルコムさん、イー・モバイルさん、それから、モバイル・コンテンツ・フォーラムさんとオープンモバイルコンソーシアムという、コンテンツ、CP系の団体でございます。

協議会といたしまして、モバイルコンテンツにおける課金手段の提供に関するガイドライン、先ほどミクシィさんからありましたガイドラインを2009年12月末に公表してございます。この後の内容につきましては、協議会のコンテンツ系企業等による、社内での勉強会の検討に沿ったものでございます。

次ページ以降、課金関連の課題について詳述いたしてございます。大きく2つございまして、通信事業者さんとCP、コンテンツプロバイダーとの間、それから、OSレイヤー、———グーグルさん、アップルさんとCPとの間に分けて、課題を記載してございます。

時間が限られていますので、お手元の資料5ページをおめくりいただければと思います。2009年までは、モバイル公式サイトにおきまして、携帯電話事業者さんの決済手段として、外部決済が認められておりませんでした。これが、2009年末に協議会でガイド

ラインを公表し、2010年7月からドコモさんが外部決済の導入を認められたといったものでございます。

一方で、まだ課題が残ってございまして、一部の事業者さんによっては外部決済の導入を容認していないということや、価格設定の自由度が制限されているといったようなことがございます。この懸念、影響としましては、ユーザの多様なニーズや利用形態にこたえるため、更なるガイドラインの推進が必要であるということとか、コンテンツプロバイダーの価格設定の自由度を高めていただきたいといったこととございます。

それからもう1つ、OSレイヤーとCPの間でございます。スマートフォンにおきましては、グーグル社のアンドロイド、アップル社のiOSをはじめとしましたOSレイヤーを握る事業者が、アプリケーションのマーケットを運営するケースが多くございます。

実際に9ページ以降に具体的な事例を書かせていただいております。アプリマーケットにおきましては、アプリ内での課金は、原則としてアプリマーケット提供の決済手段しか利用できないことでありましたり、アプリがPCや携帯電話のウェブサービスにおいて利用されている仮想通貨とかポイントと連携することが禁止されているといったこととありましたり、アプリマーケットの規約、ガイドラインの解釈が極めて不明瞭でありまして、事前予告や注意喚起がなく、アプリの掲載停止が行われるといった事実が数多くあります。

これらの懸念といたしましては、ユーザの多様なニーズ、利用形態にこたえられていないといったこととか、ウェブサービスを利用してこられたユーザの利便が損なわれるおそれがあるといったこととか、規約の解釈におきまして表現等の委縮が懸念されることとございます。

2ページに戻りまして、今後の方向性としましては、別レイヤーの事業者間での諸問題を公平に協議する場とか、相談する窓口、制度等の整備を進めるべき段階であると思慮しております。特にOSレイヤー——グーグルさん、アップルさんとCPとの間の協議におきましては、日本国内でのアプリマーケットの運営事業者と制限事項に関して事前に協議すること自体が困難となっております、深刻さを極めてございます。

最後、3ページであります。課金関連以外としまして、勉強会のメンバーからの意見としては、異なる通信回線をMVNOが一体として利用者に提供できるように、通信回線を提供する事業者とMVNOとの間の諸条件を整備すべきではないか、海外では、デザリングが可能な通信端末に関して、利用者利便にかんがみ、国内の利用制限を緩和すべきでないか、スマートフォン等の初期設定段階でプラットフォームサービスのメールアドレスが必要になることというものがありますが、海外で報道されておりますとおり、プラットフォーム事業者側が位置情報等を利用者の同意を得ることなく収集しているという事実も散見されますことから、利用者プライバシー保護等にかんがみ、特定のメールアドレス等を入力することなく、スマートフォンなどの初期設定が可能なようにすべきでないかといった意見もございました。

最後、まとめでございます。利用者利便、それから、競争環境整備等にかんがみまして、いわゆるプラットフォーム事業者——アップルさんとかグーグルさんのような事業

者への何らかの規律を電気通信事業法制は検討すべき段階に入ったのではないかといったことをございます。以上をございます。

山内主査) どうもありがとうございました。

それでは、すべての説明が終了いたしましたので、これから質疑応答の時間に移りたいと思います。ご質問等がある委員の方は、挙手の上、ご発言願いたいと思いますが、いかがですか。

根岸臨時委員) 根岸と申します。質問してすぐ退出するのは大変申し訳ありませんが、失礼をお許してください。

今日の話の中では、かつて移動体といいますか、携帯の料金設定権という問題の紛争があったと思いますけれども、そのような問題は、今はどのようになっているかということについてお話をいただきたいと思います。私の考えでは、やはり競争政策にとってはかなり重要な問題であると思っておりますが、できましたら、ドコモ様、ソフトバンク様をお願いしたいと思います。

NTTドコモ) 料金設定権といいますと、例えば発信側が料金を決めておりますということですね。着信側の事業者さんの場合はアクセスチャージを通じておりますが、私どもの場合は、他事業者さんも、自網内の料金も、私どもが同じ料金に決めさせていただいているというところがございます。

それから、私どもはMVNOさんからたくさんご利用いただいておりますが、もちろんこれはMVNOさんがお決めになっているという意味において、どちらかというところ、利用者を管理しているところが料金を決めていた方がよろしいのでしょうか。ある意味ではぶつ切り料金ではないという言い方をした方がいいのか、少し説明に窮するところでございます。

根岸臨時委員) そうすると、前にあった紛争というのはなくなったということでしょうか。

NTTドコモ) 例えば、どの紛争のことに対してでしょうか。

根岸臨時委員) 料金設定権がもともと発信側でないといいますか、着信側で決めていたとか、そういう問題があったように思いましたが。

NTTドコモ) 昔、例えばMVNOさんの料金設定だとか、固定のときの中継事業者さんのときの料金設定のことだとかいうのは、昔、少しトラブルがあったような気がしておりますけれども、あまり記憶は定かではありません。現在のところ、少なくともその件においてはトラブルはあまりなく、問題は発生していないという認識でございます。

根岸臨時委員) わかりました。

ソフトバンク) 大体ドコモさんと同じですけれども、逆向きという形の設定もできます。

それから、選択中継のサービスといったこともございますので、一応そういったところは改善されているのではと思っております。

根岸臨時委員) 先ほど日本通信のご説明の中で、料金のことについて、最後の方に若干言及がございましたが、それはどういう状況があるからそうなっているとおっしゃったのか、お聞きしたいと思います。最後の方に、料金が同水準というところがあり、それ

がおかしいのではないかというようなことが書いてありましたが。

日本通信) 私が正論外ではないかなと思ったのは、競争があつたら料金は統一されてないということではないですか。皆が 980 円で統一しているということは、競争がないということではないですか。これは談合ですよ。

産業としての移動体通信事業というものは、私が初めて 23 年前に日本に戻ったときにはわずか 80 万人のお客さんであったのが、急速に今の状況に 15 年間で育ってきているところで、いろいろな規則とか、例えば先ほどの加藤常務の料金のことでもそうですけれども、一気に変えられないから、少しずつ移行していかなければいけない。ですから、いろいろ問題がありました。

例えば、固定通信の料金を根拠として移動体通信をやろうとしたが、それがうまくはまらないので、例えば Land to Mobile とか、Mobile to Land ということに対して、どのように料金を設定したらいいかと混乱もしましたけれども、総務省さんの皆さんの努力でそれはほとんど整理できていて、MVNO ガイドラインの中でも、例えば MVNO の相互接続の場合には、MVNO に料金設定権があるという結論をいただいています。

サービス設定権、これはまた非常に重要ですけども、サービスを定義して、それに対して幾らチャージするかということです。端末の自由ということもあるのですが、私どもが提供している端末については、ドコモさんが一切見てもない端末を我々はつなげさせていただいております。それだけ協力させていただいて、うまくいっているということがあります。

先ほどの料金の問題というものについては、競争が整っていないというふうに私は申し上げたいのです。なぜかという、例えばドコモさんの場合には、おそらく 10 兆円ぐらいの設備投資をなさっていて、ソフトバンクさんはその 10 分の 1 ぐらいの投資しかしていないところで、同じ料金で競争し、同じサービスを期待できるというのはおかしいではないですか。同じサービスでないところで同じ料金で、消費者をだましているという事はけしからんのではないですか。そういう状況のことを私は言いたかったのです。

根岸臨時委員) ありがとうございます。どうもすみません。

山内主査) よろしいですか。はい。

ソフトバンク) 今の件で 2 点ほど申し上げます。まず、10 分の 1 ということはありませんし、サービスがとんでもないというのは当たらないと思います。

それから、料金がイコールだから談合かということについては、私は経済学専門ではないのでよくわかりませんが、例えばスーパーを見ている、よそのスーパーを見て、よそが低ければそこに合わせるといったことはあります。私どもは現実には、他社さんが値下げをしたら 24 時間以内にそれに合わせるという、これがいいかどうかは別として、そういったこともやってきた。それから、最初にホワイトプランという形で値下げをさせていただいた。いろいろなことをやってきた結果でございます。

ちなみに、ドコモさんの資料の 14 ページでいうと、「S BM980 円」とありますが、私どもはミラー的にやるプランも持っておりまして、実は 780 円というプランもございます。ですから、それがイコールだから談合だと言われるのは違うのではないかなと思います。

山内主査) ほかにご質問はいかがでしょうか。

酒井主査代理) 1点、簡単な質問ですが、イー・アクセスの資料で「ラインシェアリング」という言葉がありますが、これはG C接続というか、わからなかったのですが、これは8分岐とかそういったものと同じような考え方を持っておられるのでしょうか。それとも、別のレイヤーということなのでしょうか。

イー・アクセス) 1つの形態が8分岐ということですがけれども、まずNGNという全体のサービスの中でG C接続的なものを実現して、一本一本、お客様へロジカルにアクセス線を提供できるようにしていただきたいという意味で、8分岐の話とは重複しております。

酒井主査代理) わかりました。それから、今回のところで、従来の議論と違って、かなり上のレイヤーからの話がいろいろあり興味深かったのですが、ミクシィさんにも書いてありましたけれども、最後のところにプラットフォームの規制とあります。私は最初、通信事業者のプラットフォームに対する規制かと思っていたのですが、そうではなくて、グーグルとかアップル、そこらまで含めた方がいいのではないかとこのところが最後のご提案だと思ってよろしいわけですね、全部含めて。

ミクシィ) はい、結構です。グーグルさん、アップルさんのことは、融合研究所の方がおっしゃっていたと思うのですが、我々からすれば、課金プラットフォームを持ってらっしゃる方々というのが、割と公正で平等な競争環境になっていただければ、それは消費者の方々の利便性がより上がるという理解でおります。

山内主査) よろしいですか。ではどうぞ、井手委員。

井手委員) ソフトバンク様にご質問です。10 ページのところに、移動体アクセスにおける課題ということで書かれております。その中に、ネットワークシェアでコスト削減ということがありましたけれども、今回のこういう震災の教訓もあり、やはりネットワークというのは、無駄かもしれないけれども、二重三重、あるいはいろいろな媒体で構築しておくということが必要なのではないかとこのことです。

その意味で、ネットワークを共有していくということは、確かにコスト削減にはなりますが、一方で、例えばイー・アクセスの提言にもありましたけれども、周波数を割り当てられている限りにおいては、やはり設備投資を積極的にやるということも必要なもので、その点、このネットワークシェアリングというのはヨーロッパ等々で事例があるのかもかもしれませんけれども、日本でこういうことを積極的に進めていくということについて、私は考え方がちょっと違うというふうには思っています。

一方で、やはりイー・アクセスあるいはソフトバンクの中で、SIMロック解除ということがありましたが、その点は、こういった設備共用とあわせて、ソフトバンクさんはどのように考えられているのかというのを教えていただきたい。

ソフトバンク) まず、ネットワークシェアリングの話ですが、これはルーラルエリア、それから、アーバンエリア、そういったところをある程度区別して考える必要があるかと思っております。私どもの資料でいいますと、最初の方、3 ページ目にございますが、右側の絵で「地方部」と書いてあるところが実はまだ結構ございます。これは私どもに限らず、事業者全体を合わせてもまだかなりございます。ですから、そういったところ

をどのように整備していくのかということでのコスト削減は必要であろうと思います。

そのときに、先生おっしゃるように、対災害性とかそういったところを考えてどうするかというのは議論としては当然でございますが、ないよりはましと言うとあれですけども、とにかく広げていくための手段としては十分考える必要があるだろうということです。それをシェアして、なおかつ、ディザスター等に強いような、ロバストなネットワークにするというのはまた別の課題としてあるのではと思います。

周波数をもらった者は投資するべきだというのは当然でございますけれども、ただ、無駄に投資をしても仕方がないので、特にこれから広げていくエリアに対しては、いかに効率的にやるかという議論が必要ではないのかとと思っているところでございます。

それから、SIMロックの話がございましたけれども、これは端末のところの話でございますので、それをどうするかというのは、ネットワークのところとは別かと思っております。私どもも別のところでは申し上げておりますけれども、例えばローミングのような形でやるということができれば、特段、SIMロック解除といったことを考えなくても、むしろ災害時ということで考えれば、ローミングの方が対応としては適切であろうと思います。

山内主査) よろしいですか。

井手委員) ということは、ネットワークシェアリングというのは、地方部に限ったの話という、そういう理解でよろしいのでしょうか。

ソフトバンク) どの辺に線を引くかという議論はあるかと思いますが、地方に広げていくための手段だと思っております。

井手委員) 私はこういうネットワークの専門ではないのですが、通信の場合、事業者が適正な設備を打つときに、どの点で設備を打つかというのはおそらく事業者ごとに違うのではないかなと直感的に思うのですが、それは他社と共用しても別に問題はないということでしょうか。

ソフトバンク) ユーザの分布とかそうしたものを厳密にとらえられれば、確かに最適化というところでそういった設計ができるのかもしれませんが、今のところ、やはり実際にサイトが手配可能かとか、それから、周波数の問題とか、そういったものが大きくて、細かい分布に合わせての最適配置と、そこが事業者によってさらに違ってくるといったところまでは、アーバンエリアとかではある程度あるかもしれませんが、ルーラルに広げていくというところでは、やはりそこをいろいろ議論するよりは、とにかく広げていった方がいいのではないかと思います。

井手委員) あと1点だけですけども、NTTドコモさんのプレゼンテーションの中で、着信独占という概念を紹介されていましたが、これは以前、ヨーロッパで、市場をどういうふうに確定するかというときに、着信市場の概念というのは、日本でどういう議論がされたか知らないけれども、採用されなかったというふうに私は理解しているのですが、それをもう1回、着信市場というものを定義して、非対称的規制を解消するためには、こういう概念も入れて見直すべきだという主張でしょうか。

もしわかれば、着信市場が日本で採用されなかったという経緯も、私は定かではないのですが、教えていただければと思います。

NTTドコモ) ドコモの加藤でございます。おっしゃるとおり、特に相互接続の料金の面において、着信市場に着目し、着信独占という観点から、これはイコールフットイングであるべきだというのが私どもの主張でございます。

一方、歴史的に日本でという話でございますけれども、私もそれは記憶にございません。また、これは私が答えるべきことなのかも含めてよくわからないのですが、もし必要でありましたらば、調査いたしまして、関係のところにも照会しながら、ご回答申し上げたいと思います。

日本通信) そのことですが、もともとはAMPSというシステムでアナログの時代にアメリカが先に出発してしまい、まず儲けようということで、着信の方にも料金を立てたということです。けれども、通信の法律の中で、その扱いが明確ではなかったのが料金制度です。ですから、携帯電話という新しい技術、新しい産業ができて、これは新規事業またはベンチャー事業だから、いろいろなことを許しましょうという感覚で、FCCも日本の監督官庁、つまり郵政省もそうだと思いますが、まず、いろいろなことをやらせましょうという形で、それは法律外かもしれないけれども、新しい産業なのだからやらせましょうということで、アメリカで着信の方に料金を立てるということが始まって、今、止められなくなってしまうということです。

結局、結果としては、電話がかかかってこないように、皆、携帯電話を止めてしまっている。それで本当に移動体通信、特に次世代のインターネット産業がアメリカから出発するかといたら、この問題を解決しなかったらできないと思っている方たちが多いと思います。

NTTドコモ) よろしいでしょうか。

山内主査) まず、ドコモさんどうぞ。

NTTドコモ) 今、三田さんがコメントされたのは、特にアメリカの市場でございまして、日本とは少し違って、発信者側が料金をとるに加えて、接続している着信側でも料金を設定しているということでございますので、私どもと、着信が独占にならざるを得ないという観点とは少し違って、けれども、少しは関連するということだと思います。

山内主査) では、どうぞ。

ソフトバンク) この件は、総務省さんで、確か2004年でしたか、競争評価の中でやっておられるので、後で出していただければいいのではないかと思います。私どももこういった経緯は調べておりますので、また必要に応じて出させていただきますと思います。

酒井主査代理) ありがとうございます。

山内主査) よろしいですか。では、どうぞ。

斎藤委員) ネットワークというのは、社会的な資産であるというふうに今、皆さんが思っていると思います。ブロードバンドの普及のために競争をどのように上手に生かしていくかということが本会のテーマだろうと思うのですが、日本通信さんは資料5ページで、接続状況の交渉を民々にゆだねるのはもう不可能であるということをおっしゃっています。

一方、規制をもっと緩和すべきであるというご意見も多々伺いました。社会的な資産、これを民々で競争するものにゆだねていいのだろうか、官あるいは総務省の関与はどの

ぐらい必要なのかというのは非常に難しい問題だと思うのですが、皆様、そのあたりをどのようにお考えなのか少しお話を伺えればと思います。

山内主査) 皆さんにご質問でしょうか。

斎藤委員) ご意見のある方に。

山内主査) では、ご意見のある方どうぞ。

NTTドコモ) では、順番でいかせていただいて。おっしゃるとおり、競争政策の検討の場に今、着かせていただいておりまして、一方では、10年前は2種規制というのがあって、今、現存している。とはいいいながら、グーグルさんとかアップルさんとかいう形で、ICTという分野ではモバイルを中心に大きな変革が起こっている。この中で世界的な観点で競争しながら、かつ、また特に日本のお客様に利便性をどう確保していくのかという観点で、今、我々はこの場に着き、悩んでいるのだという認識でおりまして、それは斎藤先生と全く同じでございます。

そのときの考え方として、グローバルかつユーザの観点からの更なる競争といいましょうか、コンピートがいい形で成就しながら、日本という観点からも、三田さんからございましたけれども、ある程度リードしていたはずなのですが、ある部分では今、キャッチアップされ、かつ、また構造変革を余儀なくされているという部分も、私どものところで書かせていただきましたいろいろなモデルが出てきておりますので、そういうものに対して、どういう競争力を持ちながら、国力という観点からもやっていくのかというのが課題だと思っております。大変難しい課題だと思っておりますけれども、その辺のところをご審議いただければと思っております。

山内主査) では、弓削さん、どうぞ。

ソフトバンク) 私も難しい質問だと思いますが、競争をどのように促進するかということが重要だというのはおっしゃるとおりだと思います。そのときに、接続料の話だけではなくて、きちんと議論するというので、今回、私の方からも申し上げましたように、競争をきちんとさせるにはドミナント規制という概念をどのように機能させるかということだと思っております。

そういった意味では、ドコモさんの主張とは少し別の意味で、今の2種規制の在り方、それから、2種に該当しないところについてはガイドラインといったところは見直すべきではあると思います。それは、ドミナントというところでの閾値も少し変えて、きちんとドミナントに対しては見ると。それ以外に対してはできるだけ自由な形にするといった形が必要かと思っております。

イー・アクセス) イー・アクセスの阿部でございます。私どもの資料の中でもご説明させていただきましたけれども、ヨーイ、ドンで始めて、皆がそれぞれ努力して市場を切り開いていく、広げていくというようなタイミングであれば、公正取引以外の面では特に総務省の方が関与することはあまりないのかもしれない。

今、既に周波数についても、イコールフットィングではない。やはり先行された方が当然、その当時のご苦労はされているのですが、結果として、グローバルに共通に使用できる周波数、これは端末の調達コストに極めて影響します。それから、プレミアムバンドと言われるエリアカバーに有利な周波数、こういったものを持っていらっしゃる中

で、ここを後から、これからの新規参入を含めて、MVNOさんもそうかもしれませんが、いかに競争を平等で公平にしていくかというところについては、やはり総務省様はじめ、いろいろと政府の方々も含めて、公正な競争がされるようにかかわっていただきたいと思っております。

日本通信) 日本通信の資料の4ページをご覧くださいなのですが、ここに絵がございます。この中で、左側にある「設備(通信網)」という部分ですが、この部分というのは、まさに国民共有の財産を使った周波数、これを使っている以上、ここはまさに社会資本だと思っております。これは今後の周波数免許の条件として、いわゆる単に経済原則だけでいくと、人がいるところだけに設備を打つという話にもなりかねないので、この点については、しっかりと全国津々浦々に打っていくということについて、きちんと義務づけるべきではないかなと考えます。

一方で、競争政策という観点でいきますと、設備と通信サービスのところを幾らで受け渡しをしていただけるかという問題になります。この金額があまりにも高い金額ですと、通信サービス事業者は成り立たない。そうすると競争が起きない。一方、これが安過ぎると、設備のインセンティブ、つまり、社会資本を整えるということができないということだと思えます。

この議論について、私は2004年の総務大臣裁定が非常に参考になると思っております。総務大臣裁定の際に、まず算定式について、両者がきっちりと必要な情報は全部、NDAベースで開示をなさい、その上で、算定式を同意しなさい、事業者側から代入する数値を入れなさいという形をとりました。そういったことによって、あのときには非常に透明化したプロセスで実現できたということです。

その中でキーだと思えるのは、やはりすべて情報を出していただいた上で、算定式についてまずは合意したというところがございます。そこから代入する数値についてというのは、これは監督官庁である総務省様とか、あるいは第三者委員会なのかわかりませんが、どこかがその数字が正しいというところについてきちんと担保をしていただくというようなプロセスが必要なのではないかと考えます。

この辺りの議論をきちんとやっていかないと、これは今、グーグルとかアップルという議論がありますが、私自身もずっとコンピューター業界にいました。コンピューター業界と通信業界とで、やはり常識など、いろいろなものが違います。今トレンドのミクシィ様のように、プラットフォームとして世界に出ていけるようなものをお持ちなわけですから、そういった方々が自由に発展できるような形をとらないと、全世界的に展開するプラットフォームというのは、下手をすると、全部アメリカのシリコンバレーの会社になってしまうというようなところがあるのだと思えます。

この点、まさに通信事業という部分でいうと、インフラをつくらなければいけない。したがって、これは非常に国内を中心に見ていただかなければいけない事業者なのだと思います。そういう部分と、プラットフォーム事業というのは、まさにグローバル競争なので、インフラにはとらわれないで、横に展開ができないといけない。その二律背反をどう解くかと。これはある意味では、やはりコンピューターとかインターネット側の業界と、通信というインフラというのが資本であるというところの接点のギャップなの

ではないかと考えます。

ミクシイ) またちょっとお門違いな発言をさせていただくかもしれませんが、世界的な潮流を見ていて、やはりネットワーク、今、日本通信の方がおっしゃったように、ベアラの部分の規制とその上の上位レイヤーの部分の規制は分けて考えるべきであろうと考えています。

ベアラの部分というのは、レギュレーションとリレギュレーションというのがずっと振り幅としてあってきた歴史があったわけで、その中で、では、どうやっていくのかというのは、皆さんもおっしゃったように、とても難しい問題だと思っています。

ところが、一方で、おそらく日本で特有かなと思うのは、いわゆる通信事業者さんが上のレイヤーまで含めて、先ほどドコモさんの資料でもありましたけれども、垂直統合という形で市場を形成してきてしまった経緯です。その時代はそれでよかったと思うのですが、ただ、それが上位レイヤーからプラットフォームレイヤーに対してどんどん拡大をしていく、もしくは、その逆も真なりで、まだまだ垂直統合を持とうとするところで、割と問題が混在化してしまっている。ベアラであれば、ベアラの議論をするべきだし、プラットフォームだったらプラットフォーム、アプリケーションレイヤーだったらアプリケーションレイヤーの規制を議論するべきだろうと考えています。

山内主査) ありがとうございます。何かございますか。

融合研究所) いえ、ありません。

山内主査) よろしいですか。

斎藤委員) 頭が整理できました。ありがとうございます。

山内主査) ありがとうございます。では清原さん。

清原専門委員) 災害時のローミングにつきまして、ドコモさんからは、災害時に共倒れになる心配があるからというお話が今日ございました。一方で、ソフトバンクさんでは、かえって災害時のローミングが必要だということだと思えます。

そこで、私は、ドコモさん以外の、今回言及されなかった事業者の方にお尋ねしたいのですが、サービス復旧も競争的に行われるべきで、例えば今、早期復旧した通信事業者に、被災者に自社端末機器を無償も含めて提供するという選択肢もあるということなのですが、そういったサービス復旧も競争的なもので進めていけばいいのではないかと、あるいはそれとも、ドコモさんは反対されるかもしれませんが、やはり災害時のローミングは必要だとお考えかをお尋ねしたいのですが、ご意見がございますでしょうか。

ソフトバンク) 少し補足させていただいていいですか。私どもで申し上げているのは、ローミングにはいろいろなステージがあると思えます。それは確かにトラヒックを検討しなくてはいけないのですが、スタートになっているのは、今回の震災の関係で、消費者団体を通じてですけれども、いろいろな消費者の方からお話をお聞きして、その結果として、やはりA社は使えるけれども、B社は使えない。それはA社とB社が必ずしも固定的ではなくて、B社は使えるが、逆というようなケースもあって、そういったところでやはりどちらでも使えるようにしてほしいという希望は非常に強いということです。

これは少し前もそうですし、それから、多分、震災直後の数日間で、私どもの社員でも、津波のぎりぎりのところでたまたまソフトバンクモバイルだけ使えたというののもい

ました。ですから、そういったところを救うということをやらずにどうするかということで、そのためには、緊急時だけはできるということもあるでしょうし、もう少し時間を延長することもできるかもしれない。そういった評価をすべきではないのかなと思います。これは別の検討会でやっていただいていますけれども、そういった意味合いで申し上げます。

イー・アクセス) イー・アクセスの阿部でございます。2つ観点があると思っています。まず、今回のような大変な大規模な災害という意味であれば、ここはそもそも事業者として努力して設備投資をして、かつ、停電に対してももっと長くもつような設備をそもそも打っていく。これはもう競争の原理の中でしっかりやっていくべきだと思います。

私どもは幸いにして1カ月以内ですべて復旧しましたけれども、ただ、お客様が、今回のような大規模な災害であれば、リロケーションされて、今までと違う場所に行かれる。場合によっては、弊社の圏外であったこともありました。そこにつきましては、衛星基地局なので、別で新しく打って補完をしましたけれども、そういった、今までと極めて違う使われ方をせざるを得ない場合にローミングと。場合によっては、本当に山奥かもしれませんし、そういった状態でのローミングというのは極めて有効だと思っております、そのための制度の設計と。1点、繰り返しになりますけれども、山間部などの電波の非常に低い周波数でないと浸透しないところ、遠くに飛ばないところでは、そういったローミングによってやることで、小規模な災害でも対応できるのかなと思います。

もう1点目は、私どもは4月の端末からはSIMロックを解除しておりますけれども、SIMロックを端末で解除されていれば、場合によっては、他社様のSIMを買えば、使えるようになるというものもありますが、やはりローミングというのが、お客様は何もなくていいですから、災害という意味では一番有効な方法だと思います。

日本通信) 今の点で1点よろしいですか。

山内主査) どうぞ。

日本通信) 今回の震災において、携帯としてのIP電話は十分使えたわけです。回線交換は使えないと。しかしながら、パケット通信ができる限りは、IP電話は使えるというようなことがありました。

そうしたときに、事業者様のいわゆる定額料金のサービスという、IP電話のプロトコルというのは基本的には規制をかけられている。そういったものを例えばその時点では暫定的に開放するであるとか、私どもは総務省様の要請で、何百台かのIP電話を災害対策本部、福島と宮城に届けさせていただいておりますが、それは、もう少し言えば、このような事態のときに、例えばそれがローミングであれ、何であれ、総務省が命令を出せるような法制度の準備が必要なのではないかということです。電力に関して言えば、これは経済産業大臣が制限をかける制度が用意されています。今のモバイルというのは、本当に社会で国民一人一人の生活にとって欠くことができないものでございます。緊急事態のときには、これはいわゆる行政側の権限として、あるいは政治判断なのかわかりませんが、そういったところについて技術的にできるところは、緊急に命令を出して対策をとるべきで、被災地の方が何らかの形でつながるといって形をとれるよう、

今後に向けて対策をとるべきではないかと考えます。

山内主査) よろしゅうございますか。

清原専門委員) はい。

山内主査) ありがとうございます。では、吉川委員、どうぞ。

吉川専門委員) 私の質問は、イー・アクセスさんへの質問ですけれども、6ページでイコールフットィングということをおっしゃっています。このイコールフットィングは一体、何なのかというのが、私がお尋ねしたいことです。例えば、周波数の割り当てを5ページに書いていらっしゃるけれども、イー・アクセスさんは30MHzある。ところが、1MHz当たりの加入数を簡単に計算してみると、御社がおそらく、1MHz当たり10万人ぐらい、10万加入ぐらいで、ドコモさんだったら、多分40万ぐらいになるのかなと今、概算で見ているのですが、その意味でいうと、1MHz当たりを効率的に利用していらっしゃるのドコモさんということになる。御社のおっしゃっているイコールというのは、同じだけ周波数の幅が必要ですよとおっしゃっているのか、違う意味でおっしゃっているのか。そもそもこのイコール性というのは何なのかということをお尋ねしたい。

それから、御社は最後発のグループということで参入していらっしゃるのですが、また別な新しい企業さんも新規参入される可能性があるという中で、御社も逆に言うと、これからイコールフットィングを求められる立場にもなるかもしれないと思いますが、そのイコールフットィングについてどう考えていらっしゃるのか、もしご意見があれば聞かせていただきたいと思います。

イー・アクセス) まず、ここ2、3年、少しシフトが起きているのが、1つ、モバイルです。3ページにございますとおり、今までの電話中心のものから、ブロードバンドというところに起きている中で、ターゲットとする市場のトラヒックが変わってくると思っています。

極端な例でいうと、スマートフォンのユーザが私どもの今のメインのユーザだとしますと、今のブロードバンドで私どもがお客様に使っていただいている周波数は、トラヒックの量が3,000万人分になるわけです。この辺が、これまでは電話中心であれば、今までの5MHzであったり、250万というので平等だったのですが、ここがまず大きな違いになってくると思います。

そういう中で、他社様もおそらく、電話と新しいブロードバンドの市場に向けて、周波数のいろいろな組み換えをやられていると思いますが、そこが1つです。ですから、現時点で、これから見えてくる格差がもし広がるのであれば、そこは競争に影響があるのではないかと思います。これは新規参入も含めてです。

もう1つは、LTEという、4ページにございます新しい技術は、連続した周波数帯というところで、例えば20メガヘルツであれば、100メガ、150メガが出るという、この連続した周波数が必要になることとございます。そうしますと、現時点でいろいろ利用されているものではございますけれども、例えば100メガ以上のサービスを提供するためには、40MHzという連続した周波数が必要です。ここについてのイコールフットィングがこれからは失われていく可能性があると思っておりますので、ここについて、

周波数は無限ではありませんので、その中で、ローミングのようなことも含めたバランスがこれからの新規参入にも求められていくものだし、私どもも、逆に新しく入ってこられる方からそういったご意見をいただくのには対応していきたいと思えます。

日本通信) 1つ、ネットワークのキャパシティーのことで申し上げたいことがあります。まず、旧来の事業法がなくなってしまったから総務省の方たちは監督のことで非常に苦労なさっていると思えますけれども、電波法が残っていますので、もう少し強化していただきたいのは、その条件です。

例えばですが、ある周波数帯は、皆が一緒に持っているからといって、何人それで有効に使えるかということは、事業者の設備投資によって変わります。例えばですが、ヨーロッパの最大の設備メーカーさんのキャパシティーは、例えば360度のアンテナの電波を飛ばすことに対して、24分割できる。それが3G技術で標準です。しかしながら、その中では、例えばもちろん1セクター、全部で180度を飛ばすと。それから、3分の1にする、6分の1にする、12分の1にして、24分の1にするというのが、今の最大の技術の力です。

つまり、アンテナで1つしかセルを分けていない方たちのキャパシティーと、24分割してそれだけたくさん使えるということに対しては、24倍ですから、電波の幅だけで評価しないことは非常に重要だということを感じていただきたいです。

3セクターを6セクターにする場合には、もう3セクター分機器を買って、そこに設置したら良い。ただ、お金はかかります。けれども、6セクター分もありますから、そういう形で設備を拡大していかなければいけないということは、監督官庁として、電波法をベースとして、その義務をもう少し明らかにするというのも重要ではないかと私は思っています。

もう1つは、やはり人口のカバレッジなのですが、今の人口カバレッジといっても、本当に人口をカバーしているかということをよく考えていただきたいです。実際はそこまでカバーしていません。その測り方というのは昔と変わってしまったので、本当に現実的に消費者が使える形で人口カバレッジになっているかということは、今の数字ではちょっとあいまいなのです。ですから、人口カバレッジ率に対しても、もう1回、総務省の方たちで見直して、その再定義をしていただきたいと思えます。

キャパシティーに対して、本格的に皆さんがそれだけの設備を投資して、それで競争をなさるかどうかということです。今の日本は無料で電波を与えていますから、無料で与えている限り、それは投資家にも株主にもお願いして、きちんと資金を調達して、それを有効に使うということを今、事業者が義務づけられて、それに合意して、電波を使う。本当に膨大な金です。何兆円の資産を無料で使わせてもらっていることですから、そのぐらいはしていただかなかっただら、とりあえず私は日本人としては、それは不満です。

山内主査) ありがとうございます。どうぞ。

ソフトバンク) キャパシティーをどのように増やすかという、いろいろな開発があるというのは、そのとおりだと思います。ただ、必ず下セクターをたくさん分ければ良いというものでもなくて、例えば私どもで今やっているのは、オムニですけれども、小さい

基地局をたくさんやって、それを自動調整——SONといいますけれども、そういった技術を使ってやっていくとか、いろいろなやり方があると思いますので、中身を議論しようというよりは、いろいろな形でやるのだらうということです。

それから、先ほど、40メガ連続でないといけないというお話もありましたが、これもできるかどうかまだあれですけれども、分かれています、それをアグリゲートして使うような技術もあると思いますので、そういういろいろなことが進んでいくのではないのかなということです。

それから、この間、別のところでも申し上げたのですが、イー・アクセスさんのこの資料で、ウィルコムさんとかWCPという、私どもの関係の会社の持っている周波数も一緒に入れ込んで足してありますが、これは別のところの事業を支援しているという形ですので、これを合算で計算して割り算とかというのはご勘弁いただきたいと思います。

長くなってすみません。私どもの資料の17ページに、ハンディキャップというものが書いてございますけれども、これがある意味でのイコールフットィングとおっしゃるときの私どもとしての感じている、逆向きから見た条件ということでございます。中身の詳しいことは時間の関係で省略します。以上です。

山内主査) どうぞ。

NTTドコモ) よろしいでしょうか。一方で、ローミングと設備共用、それと、経済合理性、競争というのが非常に絡まり合っておりますけれども、技術的にできないことは何もないと思います。ただ、ローミングにいたしましても、加入者が何か操作する必要というのは、ワンタッチ、ツータッチは必要であるということと、ネットワークからの措置が同期しなければならないということだけ知っていただきたい。

一方では、実際問題としまして、今回のような津波の被害のところ、シェアリングなりローミングができたかという、本当に否だと思っています。論としましては、人があまりいない僻地だとか、そういうところは鉄塔共用もしくは設備共用、もしくはローミング等々ネットワークシェアリングと、こういう議論もあるのですが、今回起こったところは、実に失礼ながら、そういうところが多かったということです。

それから、山間僻地におきましても、空中を飛んでいっている電波の、その後ろは実は光ファイバーでつながっていて、ネットワークングされている。この光ファイバーが、これは東西さんをはじめ、固定事業者さんには申し訳ないのですが、切れてしまっていて不通であるということが非常に多くて、孤立しているものはまだあります。

そういうことも含めて、原則的にはやはり、ただの電波とおっしゃいましたが、年間使用料は払わせていただいていますのでそれは別として、競争的に多重的に設備を持ちながら、それが結果的に、吉川委員がおっしゃっていますように、MHzがどれぐらいか、キャパシティーを上げるという努力をしながらも、お客様にどれだけ広く、速く使っていただくかという、これは競争の原点であって、それを災害時においても、速やかに、競争的に、できるだけやる。我々も4月いっぱいの方のめどをつけました。社長から言われたときは、それはできないと思ったのですが、やればできるものであります。それは自慢するわけではないですけれども、そういうインセンティブが働いている中で、利用者の方々に早く利便性を回復だとか、日ごろも、できるだけ広く、速いネットワー

クをとすることを基盤にしながら、その上で、いろいろなプラットフォームだとか、サービスを実現していくという競争がなされるべきだと考えております。

実際的に、災害時においてはローミングというのは、トラフィック量においてもなかなか難しいということを申し上げただけでございますが、そういう原則のもとでどうあるべきかということ、齋藤先生も頭が整理できましたとおっしゃっていただきましたが、なかなか複雑な多元方程式でございますので、この辺を深く議論していただければありがたいと思っております。

日本通信) 1つ、公平性の話の中で、不公平なことがあります。1つ、私はドコモさんと仲よくやらせていただいているところで、ドコモが不公平だということをお願いしたいのですが、それは何かといたら、鉄塔のサイトです。NTTさんの歴史があるから、やはり非常に有利な鉄塔サイトを全国に持っていますが、ソフトバンクさんとか、イー・アクセスさんとか、KDDIさんも、有効なサイトを探すということは、特に都心では非常に難しいことです。

ですから、世界で動いていることは必ずしも皆フォローすべきではないということ、私は先ほど申し上げたばかりですけれども、フォローすべきかもしれないことは、やはり鉄塔サイトは共有に使うということです。世界の標準では、鉄塔サイトは、第三者の資産として、サービスとして提供する会社が多いことです。キャリアが持っていない。サイトをレンタルして各社に使わせるという形が、現状の世界の動き方でございます。

けれども、日本ではこんなアグリーなタワーをたくさん建てていくということに対して、やはりそれは消費者の限界となり、これから本当に次世代インターネットの移動体通信で経済効果を生かすということに対してのネックになるのは、もしかすると、こんなアグリーなアンテナは勘弁してくれというところのバリアになるかもしれないので、それを申し上げたかった。

山内主査) ありがとうございます。すみません、時間の関係がございますので。ほかにもまだ質問されていない委員がいらっしゃいますが、いかがでしょうか。どうぞ。

関口専門委員) 時間が迫っているので簡潔に申し上げます。「ダムパイプ化」という言葉を今日は日本通信さんとドコモさんと両方から提示されていまして、日本通信さんの方では、ここの解決策として、原価プラス適正利潤と、インセンティブを保証してあげることで解決できるという提案をされています。それに対してドコモさんの方は、むしろ国際競争力強化のためには、X社という海外キャリアの言い値の卸値提示を提案されて、フリーハンドが欲しいというふうにおっしゃっていました。

ここはやはり投資のインセンティブをどこまで保証して、それから、フリーハンドを保証するかと、落としどころが難しいところだと思いますが、MVNOさん側とMNOさんの間では、あくまでもずっと平行線なのでしょうか。

NTTドコモ) ずっと平行線ではございません。2007年当時はかなり並行線だったような気がしますけれども、ご裁定いただきました。一方では、私どもも、こう言うと語弊があるかもしれませんが、やや閉鎖的であったということが反省するところでございます。今、日本通信さんとは、毎年毎年低廉する料金もお示ししつつ、いろいろな要望をいただいておりますけれども、実現するべきは実現するという形で、今のところ、

WIN-WINの関係でやらせていただいていると思っております。ですから、ダムパイプ化そのものが、私どもがそこへ閉じ込められて云々ということを行っているわけではございません。

一方では、おいしいところを全部持っていかれる。これは国内事業者として、国際競争力上どうなのだろうということと、いろいろなバリエーションがあって、それにチャレンジさせていただける。失敗すればそれはそれで自己責任でございますので、撤退するなり何なりの整理があろうかと思えます。そういう可能性において、これからさらに羽ばたくべき時代が来るのではないかと考えておりますので、こういう懸念も私どもは示させていただいたというところでございます。

日本通信) 我々の事業モデルは単純です。例えば鉄道会社は1つの線路の中で何社かが走っているから、例えば日比谷線には、いろいろな鉄道会社が乗り入れて、家まで戻れるというのは、これは相互乗り入れという制度です。それと相互接続とは全く法的に同じものです。歴史的にも通信法は鉄道から来た法律でございます。

その中で、やはり将来的にはネットワーク事業者は、どういうビジネスで、どういう経営でやってくかということに対しては、私は将来的にはダムパイプという言い方は失礼だと思います。移動体通信を生かす技術、能力というのはとても複雑ですから、技術力が必要で、投資も管理も必要で、運用のことに対しても特別な事業です。ですから、そこに集中していただくということが、我々として経済的にも一番理想ではないかと思えます。

または、上位レイヤーについては、世界がどうして日本に追いついてきているかといったら、上位レイヤーの産業はコンピューター業界とコンピューター業界をサポートして一緒にやっているソフトウェアまたはアプリケーションのプロバイダーさんたちの世界なのです。そこでアメリカは世界一ですから、その人たちが日本に参加したいというときには、それを拒否するという事なので、それをオープンにするべきではないかと思えます。

日本の最大のネットワーク、世界に比べてネットワークは進んでいたのです。ただ、日本はあまりにも進んでいて、データ通信という機能は、ほかの国ではモバイルコンピューティングというものの概念は5年ぐらい前から始まったので、ドコモさんがiモードを始めたときには、どのように移動体通信にデータをのせたらいいかという議論は海外には何にもなかった。

ですから、iモードを開発なさって、iモードがそれだけ普及したのは、それしか方法がなかったからです。SMS、ショートメッセージングという単純な制御チャンネルを使っている、単純な50文字のメッセージングサービスぐらいしか海外にはなかった。Eメールなんかは携帯電話で利用できなかったという状態のところ、日本はもうとっくの前にデータ通信が進んでいたのです。

それが先に行っていたからといって、アメリカのコンピューター業界がやって来たときには、日本は、iモードでやっている、EZwebでやっているという形で、消費者はそれに満足してしまっているから、新たな方式に移行するのが遅れて、スマートフォンが日本で導入されるのが3年ぐらい遅れているのです。

ですから、これから日本でもコンピューター業界の技術者または技術が、つまり、アンドロイドや、iOS、ウェブOSも導入されますし、ウインドウズのモバイル7もやって来ますから、こういうものがどんどん日本で、日本の市場で日本の消費者の方たちが使えるようになるネットワークを提供できるようにするためには、やはりオープンにして、ツールはだれからでも買えるという形にしたいということで、こういう形をとらせていただいていることです。

山内主査) ありがとうございます。最後にもう一方、ご質問はよろしいですか。ほんとうに議論は尽きないところですが、時間の都合ということで、本日のヒアリングにつきましては、この辺で終了とさせていただきます。

本日の議論を踏まえまして、追加で質問のある構成員におかれましては、6月17日金曜日の17時まで、夕方の5時までに事務局にお寄せいただければと思います。追加質問につきましては、事務局で集約の上、ヒアリング対象事業者に送らせていただきますので、ご対応をよろしくお願ひしたいと思ひます。

最後に、事務局から、次回の日程等について補足をお願ひしたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

事務局) 次回のヒアリングにつきましては、6月21日火曜日、来週火曜日の10時から、総務省8階第一特別会議室、この場所における開催を予定しております。よろしくお願ひいたします。

山内主査) 以上で、合同公開ヒアリングの第1回会合を終了とさせていただきます。皆様にはお忙しい中ご出席を賜りまして、どうもありがとうございました。

以上