

情報通信審議会 2020-ICT 基盤政策特別部会
基本政策委員会（第5回） 議事録

1 日 時

平成26年4月22日(火) 午前10時00分～12時15分

2 場 所

総務省8階 第1特別会議室

3 出席者

(1) 委員（敬称略）

山内 弘隆（主査）、相田 仁（主査代理）、石戸 奈々子、江崎 浩、大谷 和子、
酒井 善則、砂田 薫、関口 博正、辻 正次、新美 育文、平野 祐子、
舟田 正之、三友 仁志（以上13名）

(2) オブザーバー（2020-ICT 基盤政策特別部会委員、敬称略）

磯部 悦男、谷川 史郎

(3) 総務省

桜井 俊（総務審議官）、安藤 友裕（電気通信事業部長）、菊池 昌克（総務課長）
吉田 博史（事業政策課長）、竹村 晃一（料金サービス課長）、
河内 達哉（データ通信課長）、杉野 勲（電気通信技術システム課長）、
宮地 俊明（高度通信網振興課長）、玉田 康人（消費者行政課長）、
竹内 芳明（電波政策課長）、柴山 佳徳（事業政策課調査官）

4 議 題

(1) 関係事業者・団体等ヒアリング

(2) その他

開 会

(山内主査) 本日は、皆様、お忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。定刻となりましたので、ただ今から情報通信審議会 2020-ICT 基盤政策特別部会 基本政策委員会(第5回)を開催させていただきます。早速ではありますが、議事に入りたいと思います。

本日は、関係事業者・団体等のヒアリングの3回目ということになります。ヒアリングにつきましては、2020-ICT 基盤政策特別部会の委員の方々にも何名かお越しいただいております。どうぞよろしく願いいたします。それでは、事務局からヒアリングの進め方についてご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

(事務局) 事務局よりご説明させていただきます。ヒアリングの進め方でございますけれども、資料5-1をご覧ください。本日は8事業者・団体等からそれぞれ10分程度で簡潔にご説明いただきます。まず、前半の4者からご説明いただいた後、一旦質疑応答の時間を設けております。その後、後半の4者にご説明いただき、最後にまた質疑応答の時間とさせていただきます。持ち時間終了の1分前にはベルが1度、終了の際にはベルが2度鳴りますので、時間内に収まるよう、ご協力のほどよろしくお願いいたします。

また、本日はヒアリング対象が8者となりますため、多少時間を延長し、お昼に入ってしまう見込みがあることをご了承願います。

なお、本日も傍聴希望の方が多く、混雑しておりますこと、また、一部傍聴の方をお断りさせていただきましたことを深くお詫び申し上げます。

(山内主査) ありがとうございます。それではヒアリングに入りたいと思います。本日ここにお集まりいただきました各団体の皆様、お忙しいところをご協力いただきまして、ありがとうございます。改めて御礼申し上げます。

それでは、飯泉嘉門徳島県知事よりご説明をお願いいたします。飯泉知事は全国知事会情報化推進プロジェクトチームのリーダーでございます。それでは、よろしくお願いいたします。

(徳島県知事) 「課題解決先進県・徳島の挑戦」と題しております。まず、表紙の左上、これはサテライトオフィスの取組、真ん中は4Kの社会実験、既に行っている4K祭徳島。右端は、放送と通信の融合、Join Town事業についてであります。

今日的な課題を5つ挙げておりますが、こうした課題については、まず徳島をはじめとする地方と言われるところが直面をいたします。つまり、地方は課題先進県であります。これをICTを活用して解決をする、その徳島ならではの処方箋を出すことによって、課題解決先進県を徳島としては目指していこうというものであります。この5つの取組について順次お話をしてまいります。

まず、1番目のアクティブ・シニアが活躍する高齢社会の創造についてであります。今ではとうとう日本も4人に1人が高齢者の時代となりました。しかし、徳島県はさらに進み、全国第7位の高齢化率、29.1%となっております。しかも、日本全体の大きな課題は2025年問題。高齢化率がピークを迎える。しかし、これも全国平均であります。徳島は、何とその5年早い2020年、東京オリンピック・パラリンピックのときにそのピークを迎えることになっております。

既にその対策を進めております。例えば左のところ。県内24市町村がある中で一番高齢化率の高い上勝町は52.6%であります。しかし、彼ら、彼女たちは料理に出てくる、つまものをどんどん発信をしていくことによって、しかもタブレット型端末を駆使して、受発注を行います。その結果、医療費は少ない方から3番目。しかも、最高齢90歳、年収は1,000万円を超えておりまして、4世代がそのおばあさんの下で働くということ。この結果、人口動態として上勝町は社会増が社会減を上回る状況となっております。

また、日本の常識は、高齢者はICT弱者。しかし、徳島は逆です。全国にもある、例えばシルバー大学校。また平成16年に、全国で第2番目に作った大学院ICTコースはいつも活況を呈しております。しかも、大学院ではすべてのコースに要件を課しておりまして、それぞれ資格を取っていただく。例えばICT講座の場合には、ここで資格を取っていただくことによって、シルバー大学校はもとより小学校でのICTの講師を高齢者の皆さん方に担当していただいております。

ということで、2020年代に目指すICTを駆使するアクティブ・シニア、ここはやはりヒューマン・インターフェイス、高齢者目線に立つことが必要であります。例えばインストラクターの皆さんもブラインドタッチ、これではなかなか難しい。やはり1本指で高齢者の皆さん方はいかに早く習得するかがポイントとなります。

次は、サテライトオフィスによる「攻めの集落再生」であります。今、全国の地方というところは過疎化問題に悩んでおります。65歳以上の人口が5割を超える、つまり限界集落。実は四国ブロックが日本で最悪となっております。空き家・遊休施設も急増となる。一方、東京あるいは大阪などのICTの企業については、リスク分散が東日本大震災を契機に課題となっております。そこで、徳島では24年3月から首都圏などのICT企業などの皆様に全県に張り巡らした光ファイバ網、各古民家にも入っておりまして、これを活用していただいて、サテライトオフィスの誘致を行っております。県下4市町に20社が進出しており、その最大10社が集中をする神山町。ここでは、何と社会増が社会減を上回る。4Kもここで行われております。

また、ICTの企業の皆様方もテレワークを行うことによってリスク分散はもとより、中山間地域の癒しを全面的に受けております。例えばこの下にありますように、これは南町、6社が集積しておりますが、そこの社長の姿であります。ICTで右のようにばりばり仕事をしながら、左のように

農業を楽しむこともできる。半農業・半 IT ということでありますし、左下にありますように、こうした皆さん方に小中学校で教鞭にも立っていただくことにより、世界最先端の ICT の事業を過疎地で行う。その小中学生はその地域に自信を持つ。右の③にもありますように、地域活性化にも貢献をいただいております。

ということで、2020 年代の中山間地域、あるいは人口減地域については、まさにそうした地域でこそ ICT の利活用、サテライトオフィスを全国展開していくことが処方箋となってまいります。

次に、テレワークによるワークライフバランスの実現であります。実は、今、安倍政権の下で特に女性の皆様方の管理職の登用を進めようとしております。しかし、ここに大きく立ちはだかるのは育児よりも介護離職であります。また、障害者の皆様方の雇用の促進も大きな課題となっております。そこで、実は徳島県は平成 15 年度から全県にケーブルテレビ、しかも後進の利で光ファイバで地デジの対応を行ってきたところでありまして、その間、コールセンター、データセンターは、平成 15 年 5 月段階では 0 社でしたが、今では既に徳島市を中心に 10 社 13 事業所が集中しております。

そして、特に女性を中心に雇用が実現をするとともに、産休・育休からの復帰率は 100% のコールセンターも出ております。であれば、これを過疎地に展開することはできないか。実証実験を経て、南町では平成 26 年度からいよいよ小規模のコールセンターが展開されます。

また、障害者の皆さん方は、その体調が不良であったとしても、とにかくがんばって仕事をしないと、その仕事を奪われるという恐怖心があると、このように対話集会でも言われております。そこで、それぞれの会社のプライベートクラウドを活用して、障害者の皆さん方の体調やニーズに応じたテレワークを行っているところでもあります。

こうなると、隗より始めよ。県庁においても、テレワークを推進しておりまして、平時においてもそれぞれの家庭にいながらにして、サテライトオフィスの機能を発揮します。それとともに、いざ発災となった場合の公金システム、これが滞ってしまうと、いわば血液が止まるのと同様でありますので、特に出納局を中心として、いざ発災といった場合の自宅からの公金管理、テレワークも行わせていただいております。

ということで、2020 年代には時間・場所、あるいは平時・災害時を選ばず、ワークライフバランス、テレワークをその処方箋としたいと考えております。

次に、放送と通信の融合による防災・減災対策の推進であります。徳島県、この南海トラフの巨大地震をいかに迎え打っていくのか。被害想定では、徳島だけでも死者 3 万 1,300 人、避難者は 36 万 2,600 人となっております。しかし、災害弱者、高齢者、障害者の皆さん方への対応が大きな課題となっております。

これをテレビをデバイスとして使うことによって、平時においては高齢者の皆様方の見守りとして活用する。例えば 24 時間テレビが付きっぱなしになっていると、これはおかしい。そうすると、コールセンターから、まず問い合わせをするとともに、応答がない場合には地域の見守り推進委員が高齢者の宅を訪れることとなります。

また、いざ発災となった場合には、テレビを見ながらにして、その画面に個人の名前が出て、「すぐに逃げてください」と出ます。これによって、高齢者あるいは地域住民の皆様方は、カード、カードが分からない場合には帽子・長靴に二次元のバーコードが付いているので、それぞれの避難所でこれを読む。それによって、東日本大震災のときの大きな反省であった点、高齢者の皆さんはいろんな持病をお持ちでありますので、こうした持病、あるいは薬のデータをたちどころに、そしてこれが自動集計されることによって、それぞれの避難所にこういった薬がどれだけ必要なのか、こうしたものが出てまいります。

そして、マイナンバーがいよいよ 2016 年 1 月からスタート。こうした既往症・投薬の情報を防災情報として入れ込むことによって、3 年後の民間ビッグデータの前にこれを活用しようと考えております。

また、マイ・ポータルのアクセスについても、今はパソコンのみとされておりますが、これからはテレビ・スマートフォンという多様な、特に高齢者の皆様方はテレビになじんでおりますので、これを利活用していこう。この Join Town を全県全国はもとより、海外にも発信をしたいと考えております。

次、4K、Wi-Fi 網活用によるグローバル戦略の展開であります。今、4K のお話を申し上げました。いよいよワールドカップサッカーがブラジルで行われ、ここで 4K の試験放送が開始されます。今、神山町で、この社会実験を行うとともに、今年はこのワールドカップを活用して、さらに徳島県全域においてこの開催の予定をしております。

また、Wi-Fi 網、全県において、平時においては海外の旅行者などについても対応を、また、いざ発災という場合にも有線・無線両方での、いわゆるリダンダンシーを確保いたしております。こうしたことによって、最先端の 4K あるいは Wi-Fi で、世界に対して日本の技術を売っていこうと、この 2020 年代はまさに実現の時代と思います。

ということで、今申し上げたように、課題先進県から課題解決先進県へと徳島から発信してまいりたいと思います。ご清聴、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。続きまして、株式会社ジュピターテレコムより、ご説明をお願いいたします。牧俊夫代表取締役社長、お願いいたします。

(ジュピターテレコム) ジュピターテレコムの牧でございます。今日はこのような機会をいただきま

して、ありがとうございました。

それでは、資料5-3の2ページをご覧くださいと思います。ジュピターテレコムは、J:COMというブランドで2つの事業を展開しております。1つは有線テレビ放送事業及び電気通信事業といったケーブルテレビ事業でございます。それと、そのために必要なコンテンツ・メディア事業で、ケーブルテレビ局向けとかデジタル衛星放送、IPプラットフォーム向けの番組供給を行っておる会社でございます。全部で17の専門チャンネルを持っております。

3ページをご覧ください。公共インフラとしてのケーブルテレビと銘打っていますが、まず、ケーブルテレビで実際にテレビをご覧になっている世帯がどれくらいあるかということを示しております。日本の総世帯5400万世帯のうちの53%がケーブルテレビのインフラを経由してテレビをご覧になっています。このためのケーブルテレビ事業者のインフラの総幹線長、固定網の長さですが、37万キロということになります。

右側、J:COMグループの展開でございますが、1,300万世帯に対してテレビサービスを行っております。そのうちの500万世帯がテレビ、インターネット、固定電話、いずれかのサービスに有料で入っていただいているお客様でございます。残りの800万の世帯は基本的には無料で、私どもが設備を提供してテレビをご覧いただいている。難視聴対策とかでケーブルテレビが始まった経緯もございまして、こういったビジネスモデルになってございます。私どもは総幹線長で13万5,000kmの固定網を持っているということでございます。

4ページ目に行ってください、ケーブル事業の特性でございます。地域密着型の企業を目指して、コミュニティチャンネルの放送とか、1軒1軒をご訪問してタブレットの設定とか、スマホ、タブレット教室の開催とか、こういった顔の見える事業者として信頼・安心のサービスを提供しております。

5ページ目をご覧くださいますと、先ほど高齢化社会の話も出ましたが、これは高齢化社会の予測の数字をお示ししております。

続いて、6ページ目をご覧くださいと思います。実は、ケーブルテレビのお客様というのは、一足先に高齢化してしまっていて、60歳以上の方のご加入が42%です。したがって、私どもは訪問サポートとかを充実させて、テレビ・パソコンの設定とか、「困った！」の問題解決をしたいということで、基本的には戸別訪問でいろいろ対応させていただいております。最近では、水まわりとかハウスクリーニングとか、これは特別の優待価格にはなりますが、こういうものも提供をしております。

続いて7ページをご覧ください。私どもとしては2020年代に向けて目指す姿として、生活サポート企業を目指しております。一番左にあります各自治体との防災協定であるとか、2020年に向けては、4K・8K・スマートテレビ、行政サービスとの連携などから、オープンデータ・ビッグデータの

利活用促進ということまで、行政の皆様とも協議をしながら進めているというのが現状でございます。

続いて、8ページをご覧くださいと思います。私どもは次世代放送システム、ビッグデータ、行政手続、セキュリティ、医療、こういった ICT についての生活サポート企業として利活用の拡大を目指しております。またその一方で、FTTH、HFC という従来からの設備、それと BWA とか、こういった多種多様なネットワークを構築する事業者の一員として、ICT 基盤の発展も支えていきたいと思っております。

9ページ以降は、ケーブルテレビ事業者が地域密着型企业として顔の見える情報通信サービスを提供し続けるために、こういった体制を作っていくべきか、私どもからの問題提起をさせていただきたいと思っております。

10ページをご覧ください。ケーブルテレビは設備事業者として2020年に向けてさらに重要性を増すというふうに考えております。先ほど申しましたように、総幹線長が37万kmに及びます。こういったケーブルネットワークの存在は非常に重要ではないかと思っております。また、B2Bでは、NTT東西以外の回線として、キャリアダイバーシティによる強靱化も考えられると思っております。ケーブル網もFTTH化が徐々に進んできておりますし、2020年に向けてはかなりこの辺りも強化されると考えております。

そのほか、携帯のデータのオフロードやWi-Fiの基地局のバックホールとして、ケーブルテレビの固定網の活用が考えられると思っております。現状、フェムトとかWi-Fiのバックホール回線として既に使われたりしております。

11ページをご覧ください。そのためには、固定通信事業者間の公正競争を維持していただきたい。現在は、公正競争施策により、固定網の設備競争は実を結びつつあると判断しております。NTT東西、J:COM NET、私どものインターネットの伸び率の比較からも、競争政策が実を結びつつあると言えると思っております。

他方、依然としてNTT東西の市場シェアは高く、加入者数には大きな差があります。こういった体力を背景にして、一部では高額なインセンティブによる加入促進が行われております。特に3月はWindows XPの終了があって、パソコンを買い替える方が多く、家電量販店では10万円近い変更料といたしますか、インセンティブが出されたとの話も聞いたりしましたが結果として、かなりNTTさんに加入者が流れたということもあります。それから、NTT東西とグループ会社連携による囲い込み政策もございまして。引き続き固定網では大きなシェア、資本力を有するNTT東西であります、本来、販売インセンティブなどの資本力での競争ではなく、サービスの競争をすべきであると考えております。

続いて、12 ページをご覧ください。私どもは高齢者でも恩恵を受けられる情報通信社会を目指すべきということで、業界自らが今取り組んでいることをご紹介します。こういった競争環境に打ち勝つために、ケーブル事業者は 400 社近くあるわけですが、それらを束ねて、ケーブルプラットフォーム構想の実現に向けて動いております。それと、マイナンバー等の担い手としての役割も期待されておりますので、この辺りの検討も既に始めております。地上波テレビの再放送や 4K 放送の実現についても同様です。

規制環境の維持・整備の要望といたしましては、固定網の公正競争の実現に向け、2020 年を見据えた中長期的な競争政策を要望したいと思います。これは短期的な視点での規制緩和ではなく、強靱なネットワークの構築と公正な競争状態の整備を目指し、中長期的な競争環境の整備の視点を持っていただきたいと思っております。

最後に、まとめとして 4 点載せております。まず 2020 年代に向けた情報通信基盤のさらなる普及・発展のためには、設備競争とサービス競争とを両輪とした公正競争の堅持が必要であると考えます。

次に、来たる超高齢化社会・ICT 基盤の高度化に向けて、高齢者も含めて利活用を促進する観点からも、地域に根差して、人を介して利活用をサポートできるケーブル事業者の担う責任は大きいと考えております。

また、低廉かつ高品質なサービス、強靱なネットワーク、多種多様なアクセスネットワークなど、数多くの役割に応えるためにも、多くのプレイヤーがサービスにしのぎを削る公正競争環境の維持・発展が基本ではないかと考えます。

最後、4 点目として、B2B であるバックホール回線や B2C の放送サービスも考慮したブロードバンド競争環境の整備のためには、ブロードバンドインフラの強靱化も念頭に置いた、中長期での競争政策のロードマップが必要ではないかと考えます。2020 年までにどのようなプロセスを行ったらいいのか、こういったロードマップが必要ではないか。その視点では、収益力の高いモバイル事業者による応分の負担、例えば光ファイバ回線の 8 分岐一括利用などもあって然るべきではないかというふうに考えております。

以上でございます。ご清聴、ありがとうございました。

(山内主査) ありがとうございます。続きまして、一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟よりご説明をお願いいたします。

(日本ケーブルテレビ連盟) まず、ケーブルテレビの現状について、時間の関係もございますので、簡単にご説明を申し上げます。3 ページでございます。ケーブルテレビの総世帯接続数は 2,831 万世帯でございます。その多くは地場の中小企業の事業者でして、地元に着しているという強みはありますが、一方では、全国規模の事業展開の面で課題があると言える、と思っております。

6 ページに飛んでいただきまして、ケーブルテレビ事業の売上高は平成 24 年度に 1 兆円を超えましたが、電気通信事業の売上が 50%を超える状況でありまして、電気通信事業がテレビと並ぶ事業の柱となっており、業界として変革期にあるということが言えると思います。

次、7 ページでございますが、総世帯の各社の規模の比較、並びに 8 ページの規模別のサービス提供状況を見てみますと、ケーブルテレビ業界は規模の点において、またサービス内容においても相当格差があるということが言えると思います。今後は連盟会員の 370 社が連携の強化をし、競争力の強化を図り、持続的な成長をしていくためにケーブルプラットフォームの構築が不可欠な状況であると思っております。

10 ページ。ケーブルプラットフォームの構築について、総務省の放送サービスの高度化に関する検討会の方針を受けまして、現在、プラットフォーム事業者を立ち上げ、連盟内に新サービス・プラットフォーム推進特別委員会を設置し、4 つのワーキンググループを中心に現在推進をしております。今後は現在の 4 つのワーキンググループに加えて、無線の高速化、無線と有線のパッケージ市場の進展に対応した、MVNO 及び地域 BWA 等の無線の取り込みを検討していく予定であります。

13 ページ以降のケーブルテレビの地域力ではありますが、ケーブルテレビは地域密着の企業として、地域になくてはならない存在であります。14 ページでございますが、地域の三角形を構築し、住民と行政の橋渡し役になることで、地域における多様なサービスの展開、地域課題の解決、ICT リテラシー向上など、地域貢献が可能になると思っております。

今後は、15 ページですが、高齢化が進み、そして地域・宅内の ICT 化が同時に進行する中におけるケーブルテレビの果たすべき役割は、実態を伴う ICT 化へますます重要な役割を担っていくと考えております。

18 ページに移らせていただきます。2020 年代に向けた情報通信のあり方について、業界の考え方の説明をさせていただきたいと思っております。まず、基本的な考え方を申し上げます。地上波の難視聴世帯に地上放送を届けることでスタートしたケーブルテレビ業界は、我が国の放送サービスを支えるために尽力してまいりました。直近では、2011 年の地上波放送のデジタル化において、業界全体として取り組み、一定の成果を上げたと自負しております。

そうした結果、我が国の全世帯の半数以上にあたる 2,800 万世帯がケーブルテレビ事業者のネットワークを通じて、地上放送や BS 放送など、放送サービスを視聴する状況になっております。このことはケーブルテレビ事業に問題があると、2,800 万世帯において放送視聴ができなくなってしまうということを意味しており、重要インフラ事業者として事業継続に対して強い責任を認識しているところでございます。

また、ケーブルテレビ事業において、通信サービスの比重が 50%以上を占めており、放送サービ

スだけではなく、通信サービスが事業存続に大きく影響する現状でございます。地域密着の放送サービスを支えるインフラとして、また NTT とは別の通信サービスの加入者アクセス網を有するインフラとして、ケーブルテレビネットワークは重要な意義があり、また、地域行政や地元住民と連携したコミュニティチャンネルなどの取組は我が国における地域の自立性・多様性確保に寄与しており、そのためにもケーブルテレビの持続的発展が重要と認識しております。

放送と通信の融合に加えて、有線・無線の割合が進展する中、大手通信事業者と中小規模が多数占めているケーブルテレビ事業者が競争し、存続するためには、競争環境における特段の配慮が必須ではないかと考えております。

これからの競争市場では、有線と無線のバンドルサービスが基本になると想定されている中、大きく2点申し上げたいと思います。

1点目は無線と有線のバンドル市場における公正競争の確保であります。有線と無線を合算した売上高で見ますと、NTT グループの売上高は10兆円を超えており、他社を圧倒しております。この状況下、NTT に対する非対称規制の継続とプロアクティブな公正競争要件の確保が必要であると認識いたしております。

2点目はケーブルテレビによる無線サービスの提供を支援していただきたいということです。無線の高速化が急速に進展する中、従来の有線インフラに加え、特に災害時において地域住民の安全・安心を支えるため、地域 BWA や MVNO といった無線サービス提供が必須であると認識し、業界を挙げて推進を予定しております。

規模の小さいケーブルテレビ業界が無線と有線のパッケージ市場において大手通信事業者と対等に競争が可能になるように、無線サービス市場への参入を促す環境整備や特段の制度的な手当をお願いしたいと考えております。

NTT グループが今もってなお圧倒的な市場支配力を持っていることは、他の事業者の皆さんがお話ししたとおりであります。NTT グループに対する非対称規制は継続する必要があります。さらに、公正競争を阻害する恐れのあるアクションに対しては、事前に十分な検討の機会を設け、公正競争要件を確保し得る仕組みを作ることが必要だと考えております。また、コストの低減とサービスに多様性をもたらす点で、設備競争は必須と考えておりますが、そこには地域の特性を加味した検討もすべきではないかと考えております。

2020 年に向けては、地域住民のニーズに応えながら、地域も公共福祉を増進させていくことが大切です。ケーブルテレビはそれぞれの地域で蓄積をしてきた地域との密接なかかわりを熟成させながら、さらなる進化を目指していきたいと思っております。

これは現在の主たる NTT グループの布陣であります。NTT グループの連携によるセット提供が可能

になると、何が起こるか。NTTファイナンスが持つカスタマーベースや、今まで留保してきた潤滑な資金を投入した、一気呵成なプロモーションを展開することができます。モバイル事業をコアとしてFTTHサービスや映像事業を囲い込み、全国が画一的なサービスで染まっていくことで、地域の公共福祉は大幅に後退することになると危惧いたしております。

23 ページは、こういった状況を踏まえ、先般、他の複数事業者と連名で要望書を出させていただいた書面でございます。

次、お願いします。ケーブルテレビによる無線サービス提供について申し上げますと、地域 BWA と MVNO でございます。地域 BWA については、これまで個々の事業者での取組が中心でありましたが、事業者によっては地域密着型の成功事例が出始めており、総務省の調査でも新たに参入意向を表明している事業者もございます。また、今後のシステムの高度化により新たな地域貢献が可能となると考えております。

今後はこれまでの成功事例を全国に展開することが必要でありますので、連盟主導で業界全体の取組を推進していきたいと考えております。したがって、今後、地域 BWA 帯域の取扱いについては、中期的な視点での検討をお願いするとともに、従前どおり、地域社会の公共福祉の増進という目的を堅持していただけるよう、希望しております。

続きまして、ケーブルテレビ事業者の MVNO 活用についてでございます。これまでの MVNO 関連の規制改革によりまして、昨年後半より一部のケーブルテレビ事業者がスマホサービスの MVNO を開始するなど、動きがございます。今後は SIM ロックの解除の徹底や設備のアンバンドル義務化など、制度の検討をしていただきたいと思いますと思っております。

最後であります、全国 2800 万世帯の放送視聴を支えるケーブルテレビがその事業存続のためにお願いしたいことについてまとめて申し上げます。

公正競争の確保については 2 点。1 点目は、現行の禁止行為規制の継続。つまり、従来どおり、ドコモを禁止行為規制の対象とし、事前規制を継続していただきたい。2 点目は、前段では触れませんでした、大手通信事業者による行き過ぎたキャッシュバックを規制すること。これは携帯事業者だけではなく、NTT フレッツなどの量販店での販売店でも行われていると認識いたしております。

次に設備競争の確保でございます。アクセス網と言われるボトルネック設備を設置する事業者のインセンティブを削ぐことがないようにお願いしたいと思います。

最後に、無線サービスの新規参入を促す環境整備について、地域 BWA の現行制度の継続と MVNO 促進のための制度についてご検討をお願いしたいというものでございます。

以上で日本ケーブルテレビ連盟からの発表を終わらせていただきます。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。続きまして、一般社団法人日本インターネットプロバ

イダー協会よりご説明をお願いいたします。渡辺武経会長、どうぞよろしくお願いいたします。

(日本インターネットプロバイダー協会) 今回、プレゼンの機会をいただき、ありがとうございます。

まず、日本インターネットプロバイダー協会の概要について説明させていただきます。私たちは文字通り、プロバイダー、ISP の集まりです。会員数は 160 社で、大規模なプロバイダーは OCN、So-net、ビッグロブ、ニフティ等ありますが、多くのプロバイダーは地域に根差した中小の ISP です。JAIPA 以外に日本全体では ISP は数百社はあると思いますが、JAIPA はたぶん 90% くらいの固定インターネットの人口をカバーしていると思います。

地域プロバイダーは小さいところは、サブスクリバの数が例えば数十とか数百とか、非常に小さいものなので、人口カバー率は大きくありません。ただ、直接人の顔が見える規模でサポートしていますので、地域の ICT リテラシーを高く保つことができます。それから、地域 ICT の活性化などになくってはならない存在になっております。サブスクリバからは非常に頼りにされていると思います。もちろん JAIPA は地域のことばかりではなく、主たる仕事として、IPv6 の展開とか迷惑メール対策とかセキュリティ問題とかネット選挙等々、積極的に参加しまして、社会の発展に寄与しております。

これまで多くの ISP が多様なサービスを提供して切磋琢磨してこられたのは、電気通信政策とか、事業環境がよかったからだと思っております。結果として世界で最高速かつ低廉なインターネットインフラができたのだと思います。この競争環境を是非これからも続けてもらえたらなと思っております。

これに加えて、最近では PC よりスマホとかタブレットの伸びが大きく、各 ISP は MVNO によるモバイルインターネットの提供に取り組んでおります。これからモバイルインターネットも含めまして、新しい環境下における ISP のあり方を考えていきたいと思っております。

3 ページ目をお願いします。まず最初に固定ブロードバンドの重要性は変わらないということをお願いいたします。昨今では、移動体通信の速度が速くなったことから、もう固定ブロードバンドは必要ないのではないかというような議論も時々聞かれるのですけれども、やはりコストを考えますと、固定ブロードバンドは移動体通信に比べると 2 桁安い存在でございます。また、品質の安定性等を考えても、固定ブロードバンドは今後とも重要なインフラであり続けるというふうに思っております。

次は 2020 年代にふさわしい ICT 基盤の姿ということでありましてけれども、これは先ほどお話ししたようなことでございますので、省かせていただきます。

次のページをご覧ください。FTTH における IPv6 の普及についてです。NTT 東西さんのフレッツ光ネクストでは、2011 年から IPv6 のインターネット接続が提供されてきたわけですがけれども、今まで

はあまり普及状況が芳しくなく、参考資料にございますように、2.7%程度の普及でした。

ただ、今年の4月より、まさに NTT 東西さんがひかり電話ルータと言われるホームゲートウェイという端末を IPv6 でインターネット接続が自動的に利用できるようソフトウェアを配布されるようになる予定ですので、今後、今年、かなりの具合で IPv6 が普及し始めるというふうに考えています。別の方式でも IPv6 が新規のユーザには無料で提供されるようになってきています。

次はモバイル網における IPv6 普及が課題ということでございます。固定ブロードバンドにおいては IPv6 は普及し始めているのですけれども、モバイル網での普及が今一つです。ISP は固定のブロードバンドに加え、MVNO を使ってモバイルネットワークの提供をしているのですけれども、固定では v6 が通り、モバイルでは v4 が通らないというのが今の一般的な状況でございます。今後、世界的には IPv6 がますます普及するというのが流れでございますので、こういう環境の違いは問題かと考えております。一方、IPv6 以外にもセキュリティ等の問題にも ISP は対応しております。

次は、現状におけるブロードバンド提供構造の現状でございます。左が固定、右が移動体です。左は NTT 東西さんが第一種指定電気通信設備ということで、70%のシェアをもってアクセスインフラを提供されていまして、その上で ISP、約 800 社がインターネット接続部分を提供しています。

NTT 東西さん以外の KDDI さんですとか、ケーブルインターネットさんですとかは、アクセス事業者さんがすべてインターネットの一環で提供されています。一方、モバイルの方ではドコモさん、au さん、ソフトバンクさんをはじめとする。すべての MNO さんが、インターネットの接続部分も提供しております。MVNO というところは、これは ISP がやっているところなのですけれども、後ほどテレコムサービス協会さんからもご紹介があると思いますが、現在の実質的なシェアはまだ 4.4%で、非常に少ない状況です。このように固定と移動体で競争環境が異なるというのが現状です。

次は、固定の部分で NTT 東西さんに課せられている長距離と国際通信の参入規制についてでございます。この規制があるがために、フレッツ上では NTT 東西さんが直接インターネット接続を提供されておりませんで、我々 ISP がその部分を提供させていただいております。今、これを見直そうという議論は全くないというふうに思うのですけれども、もし東西さんがインターネット接続も提供されますと、非常に独占的な地位になりますので、この状況というのは認められないと思います。今後とも世界最高レベルのブロードバンド環境の提供のためには、現状の継続が必要というふうに思っています。

次は、移動体通信なのですけれども、MVNO を促進する第二種指定電気通信設備制度の導入をお願いしたいということでございます。先ほどの資料にありましたが、MVNO はまだ日本では 4.4%という低いシェアの状況でございます。現在は移動体通信の設備ではボトルネック性は存在しないとされているのですけれども、電波の希少性を考えますと、MNO さんが保有する周波数とか設備というの

は、やはりボトルネック性が存在するのではないかというふうに思っています。

したがって、今の第二種指定電気通信設備制度を MVNO に対する網の開放を目的とした制度に移行していくことが必要ではないかと思っています。また、MVNO に対する開放によって、MVNO 自身が SIM を発行したり、そういったことができるということで、一層モバイルにおける競争が進展するのではないかと思っています。

次のページをお願いします。これは SIM ロック解除をお願いしているものでございます。日本ではモバイルキャリアさんが端末も一体として提供されているのですが、海外では端末とサービスの分離が進んでおりまして、それぞれユーザが独自に調達して購入して選択するという形です。今、日本で主流となっている SIM ロックの状況というのは、端末をネットワークに結び付けるため、非常に利用者の利便性を阻害しております。

また、SIM ロックの解除に次いで、APN ロックという問題もございまして、これによってスマホでテザリングができないという大きな問題が起こっています。今後、これについては見直しをお願いしたいというふうに思っています。

次は NTT ドコモさんのセット料金の割引についてでございます。ドコモさん自身は主張されていないと聞いておりますが、外野でこういう情報がございまして。私どもはドコモさんとフレッツさんのセット料金の導入は、現行の禁止行為規制の下でも可能であると考えています。ただ、条件としてはすべての ISP に同じ条件で提供されるという必要がございます。したがって、ドコモさんに対する禁止行為規制の撤廃は不要なのではないかなと思っています。

最後に、オリンピック・パラリンピックに向けた取組ですけれども、時間になりましたので、省かせていただきます。以上でございます。

(山内主査) どうもありがとうございました。それでは、前半の4団体のヒアリングが終了いたしましたので、前半につきまして質疑応答を行いたいと思います。質問等がございましたら、挙手の上、ご発言をお願いしたいと思います。今日は大変時間が限られていますので、ご発言の際にはご質問を主といたしまして、ご意見はまた別の機会に伺うと、そのような形でお願いいたします。

(酒井委員) 最初に知事にお聞きしたいのですが、先進的な取組に感心したのですが、こういうことをやるためには、当然ブロードバンド環境も必要だと思いますが、そういった場合に、今、ここでも議論になると思いますが、ユニバーサルサービスみたいにある程度強制して、通信事業者に対して、ここは全部カバーしなさいと強制すべきなのか、あまり強制すると、今度は本当に人がいないところまでケーブルを引かなきゃいけないようになりますので。そうじゃなくて、むしろ県と相談しながら、あまり強制ベースじゃなくやっていくのが適切なのか、どうお考えでしょうか。

(徳島県知事) それは、どちらでもという感じですね。どうして徳島ができたかという、これは地

デジだったのですね。47 都道府県で徳島だけが地デジで不利益を被る。関西波がアナログであるがゆえに全部見られて、東京とチャンネル数が同じだったのですね。しかし、これが3チャンネルになるといことで、全県を10年かけてケーブルテレビで結ぶとともに、後発の利で光ファイバで結ぶことができた。

ということで、今お話のある規制の話として、民間事業者ができる徳島市が逆に一番遅れている。それ以外のところについては国の事業、総務省の事業、それに対して県も支援する形で、これを行ってきたということになっておりますので、大都市部についてはやはり民間が公正な競争としてやっていただくと。それができないところについては、やはり官が主体となってやっていく。今の高度通信網の効率の趣旨、そのとおりで十分だと思っております。

(酒井委員) どうもありがとうございました。

(山内主査) どうぞ、三友委員。

(三友委員) 続けて、知事にお尋ねしたいのですけれども。早稲田大学の三友でございます。知事のご発表いただいた内容について、誠に先進的ではございますが、課題はいかに全国にこういった取組を広げていくかということにあると思うのですね。そのときに、これまでは国のプロジェクトを中心に行ってきましたが、プロジェクトではなかなか経年的に長く資金を提供できないので、プロジェクトの終わりとともに事業自体が終わってしまうということがどうしても起きていました。この先の通信の活用ということを考えてときに、単に政府だけではなくて、企業の貢献というものあってもいいのではないかとも思っていますが、国の役割、あるいは情報通信のインフラを担う企業の役割というのをどういうふうにお考えでしょうか。

(徳島県知事) まず、インフラについては国がモデル事業を行って、あとはそれを、今、酒井委員からご質問があったように、都道府県あるいは市町村、公的セクターとしてまずきっちりとそれをつないでいく、これが重要かと思えます。そして、民間の皆さんへの一番の期待は、もちろん徳島市のように民間事業者ができるところは率先してやっていただきたいところなのですが。

先ほどの Join Town システムのように、ケーブルテレビの中で、情報通信、ブロードバンド環境を活用するための部分が必要になります。テレビを見るだけではダメなものですから。そうした場合には必ず料金の問題が発生してまいりますので、こうした料金の加入の点については、各企業の皆さん方になるべく安価にすることはできないだろうかと、こうした点をお願いしているところがあります。そうした維持管理の点について公的なお金を入れるのはなかなか難しいです。イニシャルコストは大丈夫なのですが。そうした点については期待をするところが大きい。しかし、そのためには、お話がありましたように、全国にこのシステムを広げていく必要がある。スケールメリットを働かせることが一番重要であると、このように考えております。

(新美委員) 集中して申し訳ありませんが、徳島の知事さんに伺いたいのですが、ICT の分野で一番着目されるのは公的セクターと医療だと一般に言われておりますが、今説明があった公的セクターでの取組として、例えば徳島県では行政サービスはどのような形で IT 化しているのかということと、もう 1 つは、医療の分野ですと、様々な医療機関の医療情報を共通又は標準化されたフォーマットで運用しなければうまく活用できないと思いますが、その辺はどのような準備をなさっているのか、2 点、お伺いしたいと思います。

(徳島県知事) まず、行政の情報サービスについては、各家庭に光ファイバとケーブルテレビが引かれていますので、地域のケーブルテレビ事業者とともに、これは市町村も同様ですが、いろいろな公的セクターの情報を流させていただくとともに、よくモニタ調査、アンケート調査も双方向を活用することによって、世代とか地域別とか、こうしたものの分析がしやすくなるという利点があります。

また、当然、医療情報も公的セクターとして行っているのが多々ありまして、我々、中山間地域をたくさん抱えておりますので、こうしたところの医療崩壊。実は、徳島県は人口 10 万人当たりの医師数というのは京都について 2 番目に多いのですね。しかし、中山間地域についてはやはり医療崩壊が生じておりますので、こうしたところについては遠隔診断であるとかを県立中央病院と徳島大学を一体化させた、日本で初の総合メディカルゾーン、医療特区も取っておりますが、こうしたところを中核として、全県を結ぶ。もちろんこれは民間病院についても同様であります。そうしたシステムをさらに拡充させていただいているところであります。

(山内主査) 辻委員、それから、江崎委員、お願いいたします。

(辻委員) 少し質問を変えさせていただきまして、この委員会のもう一つの目標がブロードバンドのユニバーサルサービス化の検討です。CATV の事業者、連盟の方が CATV の地域の可能性と、面白かったのが地域 BWA を組み合わせ、ケーブルがいないところでも無線でカバーすることをおっしゃいました。CATV が残り 0.6% の、ブロードバンドがない、ケーブルがない地域へサービスを伸ばしていくという場合に、事業者として可能性とか、あるいは意欲とかというのは持っておられますか。

(日本ケーブルテレビ連盟) 地域 BWA でございますけれども、現在まで個社の取組に終わっていたという状況もございまして、これからはやはり、先ほども申し上げたとおり、有線と無線のバンドルサービス、それから、山間僻地を含めたブロードバンドゼロ地域への展開ということも含めて重要になってくると思っております。ただ、地域の中小事業者が中心の団体でございますので、こうした施策に参入しやすくなるような環境整備というのが必要だと思っております。もう既に自治体さんとも連携をさせていただいて、いろいろ事業を進めているわけでございますが、そうした連携が進めやすくなるように、例えば公設民営といった自治体の財政的支援ができるような投資をしてい

ただとか、そういったことが今後は必要になってくるのではないかというふうに思っております。

(山内主査) では、江崎委員、どうぞ。

(江崎委員) JAIPA さんと、もしかしたらケーブルさんに。少しさっきの質問に関係しますけれども。基本的にユニバーサルサービスの関連をして、音声よりもブロードバンド環境の提供を全体に必要なだろうというご意見があると思います。そうすると、インターネットサービスをやってらっしゃる JAIPA さん、ケーブルさんがそちらの方に動いているということからすると、特に MVNO の話が今出てきていると思いますが、今の環境でいうと、MNO が非常に大きなシェアを持っている中で、MVNO4.4%のシェアで。具体的にそれを進めるために障害になっているようなポイントがあれば少し教えていただきたいです。それから、特にブロードバンドという観点からしたときに、今回、IPv6 の話もされていますけれども、どういうところをプラットフォームレイヤー、MVO の方が MVNO に対して提供してもらわないと将来的に、2020 年に向かって困るのかということをお教えいただければと思います。

(日本インターネットプロバイダー協会) MVNO については、実は今日この後、テレコムサービス協会さんが MVNO 委員会でプレゼンがございまして、そちらの資料の方に詳しく書いておりますので、そちらにお譲りしたいというふうに思っております。一部を紹介しますと、現在は独自 SIM の発行というのが MVNO ではできてないのですけれども、そういった機能の開放とかが一例でございます。

(山内主査) 舟田先生、どうぞ。

(舟田委員) 同じく JAIPA さんに。最後の 11 ページのところ、NTT ドコモのセット割引料金について。こういう考え方は、私、今日初めて聞いたので、どういう質問をしていいかわからないのですけれども。具体例を挙げて失礼ですけど、下の方に、ドコモ以外のキャリア、例えば KDDI さんの場合、移動と固定の料金のうち、移動の方から割り引いているのですね。ご提案のドコモと NTT でやっていいという場合は、これもやはりドコモの料金から割り引いて、自分たちから割り引かないということをご提案なのか、というのが 1 つ。

あと、この場合でも、NTT 東西には差別的取扱いの禁止がかかっています。NTT 東西もほかのモバイルキャリアに対して無差別の要請がかかっているのですが、この提案でいいのでしょうか。私も頭の整理が付いていませんけど。その辺、どうでしょうか。何かお考えでしょうか。

(日本インターネットプロバイダー協会) 11 ページのところなのですが、先生がご指摘のように、ドコモさん以外のキャリアさんではモバイルの方から割引をなされていると私も伺っております。料金を見ましても、モバイルと東西さんと ISP を比べますと、ISP は実は資料の 7 ページにもありますように、月額 1,000 円程度しか元々いただけていないので、ここから割引が仮にできたとしても、せいぜい 100 円、200 円の世界でございます。たぶん、セット料金割引というときには、現

行で言いますと 1,000 円以上の割引がされているように伺っておりますので、その原資というのはモバイルのほうからでないとは不可能かなとは思いますが。

東西さんとほかのモバイルキャリアさんとの割引ということも考えられます。実際、ソフトバンクグループさんのソフトバンク BB さんは NTT 東西のフレッツとつながっておりますし、KDDI さんの au ひかりもフレッツコースというのがございまして、フレッツとつながっておりますから、そういうところで割引ということはあってもおかしくないかなというふうには思っております。

(山内主査) 関口委員、どうぞ。

(関口委員) J:COM さんのプレゼンテーション資料の 13 ページ目の 4 つ目の四角なのですが。

「収益力の高いモバイル事業者による応分の負担もあって然るべき。」と。ここの意味をもう少しご説明いただきたいのですが。括弧の中に「光ファイバ回線の 8 分岐一括での利用など」と書いてあるのですが、これはたぶん前回 KDDI さんも NTT 回線以外の光ファイバが災害対応でも必要だからキャリアダイバーシティという概念が一番だということをおっしゃっていて、そういう意味でケーブルネットワークもそのような回線として提供するという意味なのかなと思います。そして、いろいろ考えてみると、この応分負担というのは、オフロードの値段が安い意味での値段の問題なのか、あるいは光ファイバ回線の稼働率を高めるためにモバイル事業がもっと貢献しろということなのか、そこら辺が理解が十分ではなかったもので、もう少しご説明をいただくと幸いです。

(ジュピターテレコム) ケーブル事業というのは今まで B2C が主なビジネスだったのですが、光化をしてきているので、幹線についても皆さんに使っていただいた方がいいだろうというのが基本的な考えにあります。要するに、Wi-Fi 網のバックホールとか、今でもフェムトのバックホールでは使っていますけど、もっと基地局のバックホールとかにも。私どもはこれだけインフラがあるので、これを使っていただいたらどうだろうと。

そのときに、NTT が 1 分岐論で、安くすぐに提供されると、我々の持っているインフラと競争したら、バックホールで使われる方がすべて 1 分岐の方を選ばれてしまいます。そうすると、我々は B2B のビジネスというのがほぼできなくなって、出来るものは自治体さんとの防災協定とか、徳島さんの例にもありますが、こういったものに限定される、非常に収入が減ることになり、競争力が落ちる。こういったことがあるので、当面はやはり NTT さんの光を借りてやられるところは、8 分岐をまとめて使われるなど、ある程度の負担をしていただきたいと思います。

それと話が飛ぶのですが、先ほど民の話が出ていましたけれども、民間企業では株主さんからある程度の利益を求められるわけですね。その視点からすると、NTT 東西の利益率が世界の固定網を持っているインフラ会社と比べてどうなのかと。本来、利益は次の投資に回されるわけなのですが、NTT 東西がかなりかつかつの利益でやっておられるということは、我々がそこと競争していく

と、私どもはどうしても株主さんからの期待や、次の投資も含めて、経営のバランスを考えなきゃいけない。NTT 持株は国が株を持っておられる持株ということであるわけですが、その NTT 持株さん含めて、NTT 東西のあるべき経営の姿がどうなのかという論点が抜けているというような気がしております。

(山内主査) そのほかにいかがでしょうか。大谷委員、どうぞ。

(大谷委員) 事実だけ確認させてください。昨年 9 月に総務省でまとめられた都道府県別のケーブルテレビの普及率を見ていますと、徳島県が 89%と圧倒的に高い状況で、先ほどの知事のプレゼンにあったすばらしい取組を支えているのだと思いますが、このダントツの普及率の CATV 事業者というのは何社くらいかを教えていただきたいと思います。

(徳島県知事) 何社というぴたっとした数字はないわけなのですが、ほとんどの主体が市町村という形になっております。あとは四国電力系のところが、大きいところのケーブルテレビ会社については吸収合併をしたという形になっております。どちらかという、第三セクターのものと、それから、四国電力系というのが大きな 2 分ということになります。

(山内主査) そのほかに。よろしゅうございますか。それでは、まだ議論も尽きないところかと思えますけれども、時間の関係もございますので、議事を進めさせていただきます。なお、飯泉知事はご公務のためにここで退席ということでございます。どうもありがとうございました。

それでは、後半のヒアリングに入ります。まず、イー・アクセス株式会社よりご説明をお願いいたします。エリック・ガン代表取締役社長、どうぞよろしくをお願いいたします。

(イー・アクセス) 早速ですが、2020 年世界最高レベルのインターネット環境に向けて、弊社の発表を説明いたします。

まず、基本政策を発表する前に、弊社の現状を簡単に説明させていただきます。既に発表しておりますが、今年 6 月 1 日、イー・アクセスはウィルコムと合併して、その後すぐ 6 月 2 日にソフトバンクからスピアウトして、株式をすべてヤフーの方に譲渡をして、新しい会社名は Y!mobile になりますが、ヤフーの子会社になることを予定しております。

2 ページ目は、6 月 2 日以降の株主構成なのですが、金融機関の構成比は議決権ベースで 66.7%、ヤフーは 33%。ヤフーはもう既に東証一部の上場企業なのですが、株主構成比も右下の方に書いております。これから厳しいガバナンスの体制と独立経営体制を引き続き継続しております。サービスの開始は今年の 6 月からの予定です。

今回、イー・アクセスはウィルコムと一緒に、ヤフーと一緒に、第 4 通信キャリアではなくて、日本初のインターネットキャリア、Y!mobile の形でこれから展開していきたいと考えております。

インターネットキャリアと通信キャリアはどのようなふうに違うのですか、と。今まで通信キャリアの場合は、もちろん電話通信がメインなのですが、ネットサービスはサブ。インターネットキャリアの場合はネットサービスをメインにして、通信、音声のサービスがサブ。これから展開するというふうに考えております。

今、ヤフーの一番強いところはやはりオンラインのコンテンツと e コマースなのですが、イー・アクセス、ウィルコムの場合は通信の方がメイン事業になっております。これから Y!mobile の契約者数がどんどん増えてきて、もちろんコンテンツのサービスもこれからどんどんトラヒックが増えてくるのですが、ユーザの満足度は高くなるのではないかなと。お互いのシナジー効果はかなり出てくるというふうに考えております。

ただ、シナジーだけではなくて、獲得のシナジーも期待されております。ヤフーの場合はすべてオンラインの形で顧客基盤を持っているのですが、弊社の場合はウィルコムを合わせて、オフライン、全国で 3,000 店舗、量販店と自社のキャリアショップを持っております。これからオンラインとオフラインをお店の形でも実験できるのではないかなと思っています。

これから、「2020 年世界最高レベルのインターネット環境に向けて」の内容を説明いたします。まず、日本とアメリカのスマートデバイスの現状課題なのですが、日本の場合はスマートフォンの未使用率がまだ 62% なのですが、アメリカの場合は 52%、若干、日本は遅れております。タブレットの場合は大変遅れておりますけど、アメリカの未使用率は 70%。日本の場合はまだ 87%。ということは 13% しか普及してないのですが、これからスマートデバイスはどんどん普及しないといけないかなと思っています。

次のページ。我々の考え方なのですが、スマホを中心に、今、大手 3 社がやっておりますけれども、スマホだけではなくて、これからいろんなスマートデバイス、ウェアラブルとか、将来新しい端末とか、これからどんどんトラヒックが拡大するのではないかなと思っています。

外資系の予想なのですが、世界における現状のスマートデバイスの保有台数、一人 1 台なんですけれども、2020 年に向けて一人 6 台まで普及していくのではないかなと思っています。ただ、日本だけではなくて、全世界のスマートデバイス台数は、世界人口 76 億人に対して 500 億台まで普及できるのではないかなと、こういう予想が出ております。

これからスマートデバイス拡大するために、大きなルールの整備、キーファクターはどのようなことですかと。1 つ目は周波数の早期拡大。2 つ目は固定インフラ基盤の充実。3 番目、健全な競争環境です。

まず、周波数の早期拡大ですが、総務省は今年 3.5GHz の割当てをする予定をしておりますけれども、まだ 4GHz、5GHz のところ、ハイバンドのところ、2020 年に向けて 2000MHz の割当て、

早めに施策の準備をした方がいいのではないかなと思っております。

ただ、量だけではなくて、やっぱり世界調和のバンドはかなり需要がこれから増えていくと思っていますけれども、今、LTE の場合は全世界で 44 バンド持っております。ばらばらに全世界で展開しておりますけれども、44 バンドのうち最も LTE が使われているバンドは Band3 なのですけれども、全世界の LTE 帯域のうち 43% が今使われております。

次のページです。今、日本国内の Band3、1.7GHz、今、割当ての状況はどうか。今、実際、ドコモさんは既に 20MHz 使っておりますけれども、我々の場合は 15MHz しかないのです。残りの 5MHz のバンド、早めに割当てをいただきたいと考えています。

ただ、周波数の価値は、よく新聞に出ておりますけれども、各グループの事業者が持っている量の単純な足し算ではないのです。やっぱり量と中身の質。特に国際調和バンドか国際調和バンドじゃないとか、こういう中身とローバンドですね。プラチナバンドと言われておりますけれども、各社の持っている量だけではなくて、中身も精査するルールを作るべきではないかなと思っています。

イギリスの 2 年前の OFCOM の発表なのですけれども、これは事業者のクレディビリティ、市場での存続可能性、ここも書いておりますが。1 GHz 以下のローバンド、日本の場合はプラチナバンドと言われておりますけれども、ここは全体の 15% 以上、割当てすべきではないかなと。やっぱりイギリスの場合はハイバンドが大事なのですけれども、カバレッジと LTE のエリアとか速度とか、ローバンドよりかなり弱いのではないかなとよく言われているのですけれども。これからの日本のルールは、ただ足し算の量だけではなくて、イギリスと、あとアメリカもこれからルールを整備するのですが、ローバンドのルール、割当ての内容について、これからルールを作るべきではないかと思っております。

ただ、無線の部分の周波数だけではなくて、トラヒックがどんどん増えてきて、固定のインフラの基盤もこれから充実すべきではないかなと思います。今、基地局の場合はほとんど光ファイバを結んでおりますけれども、これがスマートデバイスのトラヒックがどんどん増えてきて、これから無線の部分の周波数だけではなくて、アクセス部分だけではなくて、バックホールの光ファイバもこれから大容量化・低廉化すべきではないかなと思っております。

これから周波数をどんどん割当する予定をしておりますけれども、もちろん基地局活用も増えていくと思いますが、Wi-Fi の無線 LAN のスポットの数も増えていくと。キャパシティは、これから 2020 年に向けて 1000 倍に増えるのではないかなと思っています。問題は光ファイバのアクセスケーブルと中継ケーブルが下げ止まりの傾向に今なっております。あと、NTT 局内のコロケーション費用も電気代が増えていて、上昇傾向になっております。

最後に健全な競争環境について。今、無線事業者の海外のマーケットシェアを見ると、トップシ

エアは持っけていても大体 30%前半なのですけれども、日本の場合は、まだドコモが 40%以上持っけています。これから 30 代まで下げるべきではないかなと思っけております。今の大きな問題は、電話の音声の世界なのですけれども、ドコモは自網内のトラヒックが多いのですけれども、後発事業者、イー・アクセスみたいな会社は自網内のトラヒックが少ないところは、アクセスチャージ、支払のほうはドコモよりかなり負担は大きくなるのではないかなと思っけています。

弊社の提案ですが、今、ドコモさんがカケホーダイの定額料金を 6 月 1 日開始のプランが出ておりますけれども、これから接続料金、総務省でもかなり議論されておりますけれども、1 億 2,000 万台まで音声が普及してきて、接続料金はビル&キープの形で、あるいはぶつ切り、なしの形で、海外でもよく導入されておりますけれども、日本もこのルールを導入すべきではないかなと思っけています。

さっき、日本ケーブルテレビ連盟と日本インターネットプロバイダー協会も説明したとおり、今、過剰なキャッシュバックのサービスをやっています。これにルールを作るべきではないかなと思っけています。

あと、SIM フリー市場が日本では今ほとんど存在していませんのですけれども、SIM フリーと SIM ロック解除は違うのです。日本の場合は、端末が最初からロックされていて、その後、3,000 円払って解除するのですけれども、最初から SIM フリーにすべきではないかなと思っけています。

あと、先ほどケーブルテレビ連盟と日本インターネットプロバイダー協会も説明したとおり、NTT の独占事業につながる政策は、65 事業者で提案を出して、強い反対をしています。

最後にまとめですが、競争促進するために、無線の部分は周波数拡大の施策、あとはルールの整備なのですよ。あと、光ファイバは今ほとんど料金が下げ止まりなのですけれども、もっと低廉化すべきではないかなと。あと、健全な市場関係のバランス環境を構築すべきではないかなと思っけています。説明は以上です。

(山内主査) どうもありがとうございました。それでは、続きまして、株式会社ティーガイアよりお願いいたします。侯野通宏上席執行役員経営企画部長、どうぞよろしくお願いいたします。

(ティーガイア) 今回はこのような機会を賜りまして誠にありがとうございます。我々は、本日のヒアリングの中では多少異色な感じがするかも分かりませんが、販売店の立場からご説明をさせていただきますと思っけています。

販売店である当社がどのようなことをやっているかということをちょっとご紹介させていただきたいと思っけています。3 ページをご覧ください。モバイル販売の商流を表しておりますけれども、弊社においてはモバイルコンシューマ事業はすべて対面方式で販売しております。弊社が直営でキャリアショップ、ドコモショップ、au ショップ、ソフトバンクショップでございますが、これらを展開

させていただいている部分と、弊社の契約代理店、二次店というものが再委託という格好でキャリアショップや併売店、併売店というのはご存じだと思いますけれども、マルチキャリアで販売する街の携帯電話屋さんでございしますが、こういうようなものを運営しているスタイルがございします。

昨今では、この併売店は急速に減少傾向にあるというふうに認識しております。キャリアショップは通信事業者さんの看板を掲げておりますので、店舗を出店するには通信事業者さんの許可が必要になってまいります。現在は出店よりも選別という時代かなと認識しております。店を強くすることが望まれておりますのと、顧客満足が得られる店、今のスマホ時代に合った店づくりを求められております。店舗の大型化やコンセプトを明確に打ち出した店などに作り変えていくという傾向にあるということでございます。

4 ページは販売形態の類型を表しております。量販店というのもございしますけれども、これも二次店として契約して販売をしておりますが、1つの屋号がすべて同一一次店参加というわけでもなくて、同じ屋号でも通信事業者やエリアによっては一次店が異なっているというような現状がございします。

一番下の法人ソリューションとしておるところでございしますけれども、当社では、ここはほとんど直販で営業をしております。5 ページをご覧いただきたいと思いますが、法人事業の販売をご説明しております。弊社では、端末の販売だけに留まらず、セキュリティサービスとか、24 時間 365 日のヘルプデスクのサービスというようなものをはじめとして、様々なソリューションサービスを提供しております。

中でも法人様をご利用中の携帯端末の管理、どこの部署でどの端末が使われているというようなものですが、あとは複数の通信事業者の通話料を部門別に管理をし直したりというようなところ。それから、最適な料金プランの提案というようなものを行えるような ASP サービス、当社ではモビーノスターという商品名ですが、これを持ってございまして、ここは非常に評価が高く、今、三十数万回線を超えてご利用をいただいております。

最近ではクラウド化等も進みまして、モビリティ環境が整備されてきたことで、法人におけるタブレット端末の利用が促進されてきております。また、BYOD 等に法人様が興味を持たれるということも多くなっておりますし、MVNO の法人事業というのもこれから増加するというふうに考えられております。法人各社が経費の節減というのにあらゆる手立てをもって取り組んでくるのではないかと考えております。

もう1つ、弊社の独自性というところでございますが。回線の取次というものの以外に Wi-Fi の端末の取扱いもございします。このようなことで、企業さんには回線を付けない Wi-Fi 端末の出荷というのも最近では急激に増加してきております。屋内だけに留まらず、屋外でも Wi-Fi の環境の利用シ

ーンというのは今後もっともっと増してくるといふふうに考えております。

6 ページでございますが、ここでは決済サービス事業をご紹介します。これも携帯電話から派生するサービスの1つでございますけれども、PC や携帯電話で決済手段を提供するという事業セグメントでございます。決済手段には、PIN という方法とギフトカードという大きく2つの方法がございます。コンビニ等でプリペイド型の決済手法を提供しております、中でもギフトカードというのは、ここ2、3年で普及し始めた手法でございます。

コンビニの店頭で販売しておりますのは、iTunes カードとか、Amazon カード、Google カードといったようなプラスチックカードでございますが、レジに持って行ってお金を払って読み込むとカードに印字されたコードが貨幣価値を持つというようなものでございます。このギフトカードの世界では、米国では10兆円産業ということになっておりますので、日本でもまだまだ、券種も増えてまいりますし、伸びてくると予想しております、当社でも力を入れている部分でございます。

7 ページについては、ちょっと携帯電話とは離れますが、アクセサリーの専門ショップを当社がやっておりまして、スマホが普及してきてケースやフィルムのご購入というのが増えてきておりますけれども、スマホになって画面保護の機能性等もございますけれども、ファッション性というのも1つ捉えられております。これらの店舗では、スマホをリモコンとして活用するラジコンカーとかヘリコプターとか、ホビー関係も扱っております。これから本格的になってきますウェアラブル端末ですとか、ライフログが取れるようなヘルス系のデバイスなんかも拡大していきたいと考えております。このように携帯電話の販売代理店といっても、様々な新たな取組を始めておりまして、スマホやタブレットが普及したということで、ビジネスも大きく広がっているということが言えると思います。ただ、まだ収益の多くは携帯ショップで販売している電話端末、回線の取次というところがメインでございます。

8 ページをご覧いただきたいと思います。ここでいきなりクーリングオフという話をするわけですが、スマホは販売店の業界でも水平的に産業を拡大しているというような実感があるのですけれども、これをお客様にワンストップで提案したいと当社は思っております。

ただ、今、携帯電話の業界は決して順風満帆というわけではございません。ご存じのとおり説明事項が多くなっておりまして、複雑になってきています。販売スタッフの教育には相当力を入れておりますけれども、多様なニーズをお持ちのお客様に多くの説明を完全にご理解いただくというのはかなり難しい状況でもあります。店舗での教育を充実させて、説明力を磨いてまいりますし、現在ではフロアマネジメントを変えようということで、カウンターの外に出て、デモ機なんかを積極的に活用した接客というようなものを進めて、工夫を凝らしておるところでございます。

加えて、苦情の原因となるような主観的な判断材料もあるということも事実でございますので、

ここでお願いしたいのは、店頭でのクーリングオフやそれに類する法制化というものについては、是非慎重にご検討をお願いしたいと考えております。

9 ページは、販売店の変化というようなものを表しております。販路が将来選別されて、縮小傾向にあるような記述をしておりますけれども、これはちょっと極端に表現をしておるところで、ちょっと反省しておりますが。申し上げたかったのは、各販売チャネルで特長を出さないと生き残れない環境にある。いわゆる淘汰がある程度進んでくるというふうに考えております。立地や総合力、専門性、知識とスキルという具合に店舗の課題は様々でございます。

10 ページ、ここでは店舗がお客様とフェイストゥフェイスで重要な接点となりうるということで、この重要性を申し上げたく、このページを入れさせていただきました。メーカー様とかいろんな事業者様がどんどん増加してきておまして、説明事項もますます増えております。利用者の活用シーンも多岐にわたります。今後、ウェブ販売なんかも拡大はしていくと思われませんが、やはりこのような環境では店舗販売というのが大きな役割を担うと当社は自負しております。お客様の IT リテラシーは様々でございますし、デモ機を持ってニーズを聞き出しながら接客してご説明を申し上げるということは、ある意味社会的に大きな意義があると考えております。

その店舗ですが、11 ページ、12 ページに写真を載せております。どちらも大型化したコンセプトショップでございます。11 ページはドコモショップの中野駅前にある当社の直営の店舗でございます。中野という街は大規模開発がなされておまして、ご存じの方は多いと思いますが、学校や企業の誘致が相当進んでおります。留学生とか海外のビジネスマンが増加しておりますので、このお店は移転改装を機にマルチリンガルショップということをコンセプトに、日本語、英語のほか、中国語、フランス語に対応できるようなスタッフをそろえております。

12 ページは香川県で大型化をしました au ショップ木太店というものです。こちらは地域密着で自治体の皆様方にご提案を申し上げて、店舗の一部をコミュニティスペースとして開放しております。スマホ教室はもちろん、障害者団体の会合、赤ちゃんとお母さんのダンス教室などを開催するというような、少し委嘱のお店を作っております。

13 ページ、14 ページは教育について記載をしております。弊社では現場にサイドバイサイドの研修を目指しており、講師 9 名、SV50 名、トレーナー 270 名と、ピラミッド型の分布で現場のトレーナーを厚く抱え、教育にかなりの投資をかけて店舗教育をしておるところでございます。

15 ページは、その店舗というものを次世代につなげていくということでございますが、教育は当然これからも充実させます、ということです。それから、やはりエンドユーザの皆様方のスマホの世界観というものの拡大をしていきたい、ICT のトータルコーディネイターになりたいというふうに考えております。もちろん、固定客・リピーターの皆様方を獲得したいということでお客様に長く

愛されて頼りにされる店舗の運営を実践していきたいと考えております。

弊社のスローガンをその 16 ページに書かせていただいております。「スマホワールドの実現」ということで、現場のそれぞれがエンジンを積んでお客様のスマホワールドを拡大実現していくのだというようところで現在取り組んでおります。

販売店の視点ということで、このヒアリングに合っているかどうか分かりませんが、ご説明をさせていただきました。ありがとうございました。

(山内主査) それでは、次に一般社団法人テレコムサービス協会よりご説明をお願いいたします。今井恵一政策委員長、内藤俊裕 MVNO 委員長、よろしくをお願いいたします。

(テレコムサービス協会) テレコムサービス協会では政策委員会委員長を務めております今井と申します。よろしくお願いいたします。本日、このような機会を設けていただき、ありがとうございます。では、早速説明を始めたいと思います。

最初に、社団法人テレコムサービス協会ですけれども、ここにありますように、全国 11 支部 224 会員から成っております。電気通信事業者や情報通信関連事業者などの ICT 企業を中心の団体でございます。

3 ページ。まず最初に 2020 年代の ICT の環境ですが、通信ネットワーク市場は構造変化が進んでおりまして、ここに挙げましたように、例えばインフラから上位レイヤへ。また、固定通信から移動通信へ。ただし、ほかの企業・団体さんからもありますように、移動通信がよりサービスが増えておりますけれども、オフロードなどで固定通信の重要性も増しているかなと思っております。

また、もう 1 つの流れとしては、従来のサプライヤ主導からユーザ主導で事業行為がどんどん変化している。この構造は既に始まっておりまして、2020 年に向けてさらに加速するだろうと考えております。

次、4 ページですけれども、ここで、2020 年代にふさわしい ICT 基盤の姿として、多種多様なサービスが実現する環境の整備が重要だと考えております。絵を描いておりますが、ユーザから見ると、もはや固定と移動の区別というのはほとんどないのではないかなと思っております。特に絵の中にある真ん中の Wi-Fi 辺りは、これが固定網なのか移動網なのかというのは、ユーザから見るとあまりその区別はないと思います。このような中で各レイヤ、まず、下の設備がある事業者さん、その上のプラットフォーム事業者、さらにコンテンツプロバイダ等のサービス提供事業者が各レイヤで競う健全な競争環境を整備していくのが重要だと考えております。

右の方に 3 つ、キーワードを挙げております。①ビッグデータの利活用促進、②MVNO の事業環境整備、③NGN のさらなるオープン化。これらを実現することで、前回のヒアリングのときにも何回か出てまいりましたけれども、B2B2C の領域でこれからは新たな付加価値を提供することが重要かなと

考えております。この後、先ほどの3つについて、それぞれ説明させていただきます。5ページになります。

最初にビッグデータの利活用ですけれども、特にパーソナルデータの利活用のためのガイドラインの策定が必要だと考えております。現在、ビッグデータ、特にパーソナルデータに関してはプライバシー保護の問題等もあって、十分な利活用が進んでいない状況だと思います。現状では、この利活用のルールが明確ではありませんので、企業にとっては「どのような利活用であれば適正と言えるか」ということの判断が非常に困難な状況にあると思います。早急にパーソナルデータの利活用のためのガイドラインを策定して、実際の運用の中で修正しながら、スピード感を持って進めていくことが重要と考えております。

2つ目については、6ページにありますように、MVNOの役割とは、ユーザに即した、低廉かつ多彩で安心して使えるサービスやM2M、機器連携など、より高度な通信サービスの提供を通じて、MNO様とともに移動体通信市場の競争活性化と拡大に寄与することでありまして、現時点ではMNOでもあるMVNOを除くと、いわゆる真水のMVNOの移動体通信市場におけるシェアは4.4%に留まっております。

この数字自体については、はたして競争環境にあると言えるのか、というような課題を持っております。そのために、MVNO事業環境の整備に関して、公平性及び透明性の確保、利用者本位のモバイルサービスの提供、MVNOによる高度な通信サービスの実現の観点から、9項目から成る政策提言を行いました。

7ページをご覧ください。7ページは政策提言の項目と骨子でございます。例えば「包括検証に向けた政策課題」の3項、4項、5項の課題が解決しますと、次のページ、8ページのように、ユーザは通信会社と端末等を自由に組み合わせて利用することができるようになります。

次のページをご覧ください。政策提言の中で、「包括検証に向けた政策提言」の1項目目である第二種指定電気通信設備制度の見直しに関して、政策提言での諸課題の根底にある課題というふうに考えております。この解決が極めて重要であるということで、この項目について少し説明させていただきます。

第一種指定電気通信設備制度は、設備の不可欠性に着目したドミナント規制であって、指定業者の設備開放なくして、競争環境はなしえないものであります。一方、第二種指定電気通信設備制度は接続協議における交渉の優位性に着目したドミナント規制でありまして、大小の移動体通信事業者での接続協議を想定してきておりました。ここで、MVNOにとって、MNOが持つ周波数資源はまさしく不可欠であり、電波の希少性に着目した新たな規制のあり方を議論すべきだというふうに考えております。

MVNO の参入を促進するためには、周波数資源は不可欠かつ希少性であるという前提に立って、MNO を規律する新たな規制が必要であると。で、新たな電気通信設備制度のあり方を議論すべき時及び状況になったと考えております。テレコムサービス協会が考える、新たな第二種指定電気通信設備制度のあり方としては、9 ページの右下に書いてあります4 項目等がございますけれども、これらを含めて、総合的な見直し議論を希望いたします。それらにより、MVNO の参入が促進され、その結果として、移動体通信市場における健全な競争環境の創出と市場拡大がされることを希望いたします。

3 つ目の課題ですが、10 ページになります。NGN のさらなるオープン化という形で、これは3 年ほど前の「光の道」の議論の結果の評価だと思います。

『「光の道」議論でブロードバンドの利活用は進んだか?』とタイトルに書かせていただきましたが、左上にありますように、3 年前に「光の道」議論ではブロードバンドの利活用を促進するために、例えば NTT 東西さんの設備部門と利用部門を分離するとか、競争事業者との同等性を確保するというようなことが議論されまして、その結果として、NTT 東西の機能分離を行うという結論になったというふうに思っております。

3 年経って、それがどうなったかということですが、右上に書いてありますけれども、前回のヒアリングのときにソフトバンクグループ様ご紹介していらっしゃいましたけれども、FTTH の整備率 98% に対して、その普及率という意味では 48% に留まっているという状況です。現在の NGN の状況を見ますと、依然として NGN をサービスとして提供しているのは NTT 東西さんだけの状態です。以前、NTT 東西さんが NGN を開始された頃には、SNI と呼ばれている事業者向けのインターフェイスですね、これは最初はスモールスタートで少ないメニューしかないけれども、今後、順次、増強していきますという話だったのですが、実際にはあまり増えていない。健全な競争環境を整備するためには、改めて NGN のオープン化の議論・施策が必要だろうと考えております。

最後、11 ページになります。前回のヒアリングの際にも何社様かから出ておりましたけれども、今後、B2B2C というのが 2020 年に向けては非常に重要になると考えております。このときの真ん中の B なのですが、この B というのは我々のテレコムサービス協会の会員企業のような会社が主役になるんだろうと。特に全国規模のモバイルキャリアさん等がなかなかやりづらい特定の業種向けとか特定の地域向けみたいなサービスを我々の会員企業等が担っていききたいと考えております。

そのためには、通信事業者さんによる設備競争とそのプラットフォーム企業を担うパートナーとの連携を推進するのが重要だろうと。

本日説明しました 3 つの点と、もう 1 つ、ちょっと時間がありませんでしたので、詳しくは述べておりませんが、JAIPA さんが述べられていたような IPv6 へのスムーズな移行等も重要な課題だと

思っております。これらを整備することで2020年の日本はICTで世界をおもてなしできるような社会に進化していければというふうに考えております。発表としては以上です。どうもありがとうございました。

(山内主査) 最後になりますけれども、一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会よりご説明をいただきます。大木一夫専務理事、どうぞよろしくお願いたします。

(情報通信ネットワーク産業協会) 私どもは通信機器メーカーを主体とした業界団体として活動を行っています。早速ではございますけれども、お手元の資料でお話を進めさせていただきたいと思えます。まず、1ページ目、今日の目次ということですが、ここにあるような4つの観点からお話を進めさせていただきたく思えます。

2ページ目、2020年あるいはそれ以降の暮らしをどうイメージするかということでございます。既に数多くお話がございすように、M2Mあるいはクラウド、ビッグデータの活用等の中で、多種多様な端末がネットワークに接続をされるいわゆるIoTの世界が想定されるわけでございまして、そこでは業種を横断するプラットフォームの下で多彩なサービスが展開されると考えております。

また、国際的にもグローバルなICTビジネスがさらに拡大をし、また、その中では従来の業種枠を超えた形でのビジネスモデルが進展していくだろうというふうに考えるところでございます。

また、これらの中で増大するトラヒックへの対応あるいは安心・安全なネットワークやプラットフォームの構築ということを考えますと、先進的な研究開発とか標準化の活動というふうなこと、またそれを支える人材の育成等が重要なテーマになっているのではなかろうかと思えます。

3ページはその世界を簡単な絵にしたものでして、改めてお話しするまでもありませんけれども、先程来お話ししたように、このワイヤレスのアクセス網とバックホール、バックボーンを光ファイバのネットワークにつないだ形での全体的なネットワークの中で様々なサービスが行われる。中でも、この行動支援、知見創造、あるいは体感共有というふうな新たなサービスというものも生まれてくるのではなかろうかと。その一例として、4ページに4つほど漫画風に描かせていただいたところでございます。

続いて5ページでございます。こういった2020年、それ以降の世界を考えた中で、やはりこのオリンピック・パラリンピックというのは大きな結節点といいますか、それ以降につながる先導的な局面だというふうに思えます。そこではデータ量の増加というのと、それに伴うトラヒックの大きな増大、又はビッグデータでありますとか、数多くおいでいただきます外国人の皆様への対応というふうなことが課題になると想定されるわけでございます。

これらに対する対応といたしましては、何よりも高トラヒックに対するインフラ整備というものが重要であります。併せて、利活用のイノベーティブなアイデアを生み出し、実現していく。また

新しい技術を効果的に活用した新しいサービス領域への取組等がポイントになるのではないかと考えるところでございます。

一方で、個人情報、利用者情報の保護というのは非常に重要な課題だと考えますけれども、あまりに過度な規制というものが、ただ今申したような新しいサービスを生み出していくところの足かせとならないような1つの配慮といたしますか、そういった視点も重要だと思うところでございます。

また、新しい技術としての多言語処理システムとか、様々なワイヤレスのシステム又は4K、8K等の高精細画像への対応等の技術開発というものも大きなコミットだと思います。こういったことを具現化していく1つのアイデアとして、この東京オリンピック・パラリンピックの選手村や競技場周辺、あるいはさらに拡大した格好で、モデルの地域としてインフラの整備に併せ、トライアルも含めた形でのサービス提供というものを進めてはどうかと考える次第でございます。そういった取組を通じて、2020年以降にも有効で持続的なビジネスモデルを生み出していくと。また、海外から数多くおいでになれる皆さんにそれらの体感をしていただき、そのモデルというものをその後のグローバル展開につなげていく取組というものがあるのではないかと思います。また、これらを進めていくにあたって、官民産学連携による取組、あるいは業界分野を超えた取組というものを一体的にプロジェクト的に進めていくことが重要だと考える次第でして、そういった面での国の先導的な役割というものも期待されるところでございます。

続いて、6ページでございます。2020年代、日本がICT立国であるためには、海外での活躍はもちろんのこと、国内においてICT関連産業というものが元気で活発な活動をされていることが必要だと思っております。

ただ、現状で行きますと、下のグラフにありますように、通信機器に限って言えば、大幅な輸入超過というのが現状でございます。何とかこれを盛り返していく取組というものが必要だと考えておるところです。それらを進めるにあたって、1つ例示的な話をしますと、官の関与が大変大きいインフラ系の案件等については諸外国との官民ミッションの機会拡大を図る、あるいは新しい技術という面では、グローバルな視点からの標準化戦略の推進を先導していくということが必要だと考えます。

7ページをお願いいたします。こういった新たなサービス環境、あるいはビジネス環境というものを踏まえた上で、今後、どういった点に取り組んでいく必要があるかということについて4点ほど、基本的なスタンスをお話しさせていただければと思います。

1つ目は、IoTの世界、ここでは多彩な利用形態が生まれてくるわけございまして、利用者にとっては無線なのか有線なのかということ意識をしない中で利用する世界になるかと思います。そうしますと、この無線・有線の柔軟な利用というものを前提として、利用者の選択肢をできるだけ

制約しない環境、ネットワークもあれば、制度ということもあるかと思いますが、そういったところの整備が必要ではなかろうかと思います。

2点目は、医療・農業・教育と、様々な分野で ICT が活用され、そこで新たなサービスを生み出す、そのバックグラウンドとしてはやはり異分野のパートナーシップとかコラボレーションということが重要となってくると考えます。そういった意味では、分野別に細分化された事前規制というものを極力排して、事後規制を基本に、紛争解決手段や調整システム等の制度を充実していくというのが方向性ではなかろうかとする次第です。

3点目は、グローバルな競争が進展をする中において、この先端的な研究開発、知財戦略、標準化活動、それを担う人材育成というものが重要になります。多少言い過ぎかもしれませんが、このシェア確保の過度な販売促進競争よりも公平なユーザ関係、長期的な投資の強化、あるいは戦略的な研究開発投資というふうな面の受容度が増すのではないかと考えます。

4点目、安心・安全、セキュリティ確保、サイバーテロ対策、こういった面での需要度はますます増大するものと考えられます。そういった中では、サイバーテロ等を中心に、ナショナルセキュリティという観点からの国家的な対応というものもさらに強化をする必要があるのではないかと思います。いずれにいたしましても、利用者の視点から、利用者の選択肢を狭めないような方法の取組が必要だと考える次第でございます。

最後、その他のところになりますが、端末について簡単にお話しさせていただきたいと思います。これまで申しましたように、端末等々、いろんなものがつながってくるということを考えますと、無秩序な状況を回避するための施策というものは重要だと考えますけれども、あまりにその規制が強まるという方向になってはいけないのではないかと。やはり利用者の利便性に十分配慮した仕組みというものが望ましいと考えます。

そういった点から SIM ロックに関して言えば、既に通信キャリア各社、対応可能なものについてはロック解除を進めているというふうにも考えますし、MVNO の皆さんの活発な動きというものも生まれてきていると。そういった中では、やはり SIM ロック解除を一律に強制するというふうなことではなくて、現状行われているように、利用者の選択に任せる方向というものを当面継続いただければと考える次第でございます。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。ヒアリングは終わりましたので、これから後半の部分の質疑応答に移りたいと思います。ご質問がある方は、先ほど同様、挙手の上、ご発言をお願いいたします。

(相田委員) CIAJ さんの SIM ロックの話がちょっとよく分からなかったのですが、最大の選択肢はキャリアを選べるということなので、SIM ロック解除を希望すれば、解除できるようにするとい

うことは、これでよろしいわけですか。

(情報通信ネットワーク産業協会) そういうことです。

(舟田委員) 今の8ページのところで、一律に実施しようとするのと云々のところを、どういうことなのかもう一度説明をお願いします。

(情報通信ネットワーク産業協会) 高機能になりますと、高価な端末というのものもあるわけでございまして、そういった世界においてはやはりある程度 SIM ロックによってキャリアさんが SIM ロックをかける一方で、利用者としては、2年間使わなきゃいけないという縛りはありますけれども、その一方で、そのことによって端末料金が、これはあくまでも合理的な範囲でという前提になると思いますけれども、安い料金で分割のような格好で購入できるとそういうメリットを享受できる部分があるのではなかろうかという気がしております。そういった格好で購入される方法もあれば、先ほどもありましたように、SIM ロックを解除した形で端末そのものの価格として買うという選択肢も当然あると思います。そういった多様性という観点からお話をさせていただきました。

(新美委員) 今のお話に関連しますが、消費者保護の観点からしますと、割販法の適用がまさにあるべき販売形態になるんですけれども、その辺はどうお考えなのか。もう1つは、それとの絡みで、ティーガイアさん伺いますが、返品端末の再販は不可ということなんです、SIM フリーの場合でもそうなのかということについて伺いしたいと思います。

(情報通信ネットワーク産業協会) 割販法についての話は、私、詳細を承知しておりませんが、基本的には現行の販売形態というものを継続するというので、お話をさせていただいたつもりでございまして。

(新美委員) 消費者庁などでの会議における議論では、割販法の適用があっても然るべきだという議論が出てきています。今説明されたような、端末が高いから分割にするというのは、販売形態としては非常に合理的だとおっしゃるのですが、それは割販法の規制が必要だという議論をある意味で支持する材料を提供することになるわけなので、その辺は視野に入れていらっしゃるのかどうかということです。

(情報通信ネットワーク産業協会) そういう議論があることは承知しておりますけれども、そこはまさに議論のあるところだと思いますので、これからの議論の方向性ということになるかとは思いません。

(新美委員) ここで議論しましょうとまでは申しませんが、現在、割販法の適用除外になっているのは、通信サービスの特殊性を考慮してそうなっていることは確認しておく必要があります。端末の値段が高いので、こうした販売方法を採用すれば手に入り易くなりますという説明では、割販法の適用除外であることをディフェンドできないということを申し上げておきたいと思います。

(山内主査) それでは、ティーガイアさん、どうぞ。

(ティーガイア) 返品端末でございますが、現在は再販に当然回せないということなのですが、SIM ロックフリーになって、当社が直接メーカーさんから仕入れてというところになりますと、やはりリファービッシュして使うというようなことも考えていかなければいけないとは思いますが。やはり最大懸念されるのは個人情報保護のところだと思います。いくら ROM 書きをしたものを消したとしても、再現が可能であったりというようなこともございますし、ここについては我々販売店としても最大に配慮する必要があると思いますので、ここの懸念をぬぐえない限り、なかなか喜び勇んで参入というところではないかなと思います。

(山内主査) そのほかにいかがでしょうか。

(舟田委員) 関連でイー・アクセスさんに。SIM ロック解除じゃなくて、SIM フリーの端末だと、今の流れだとどういうふうになりますか。

(イー・アクセス) そもそも SIM ロックの意味が分からないです。なんでロックするのですか。コミッションを回収するためにロックしなきゃいけないとか、2年契約とか。元々、たぶん通信事業者のビジネスモデルの最初の発想なのでしょうけれども。海外は最初から SIM フリーの形で販売するのです。SIM フリーの一番いいところは、SIM はお客さまが自分で端末を買ってから安い料金で SIM 1枚という商売なのです。ちゃんと分けてやった方が、消費者から見ると選択肢が増えるのではないかと考えています。

イー・アクセスの商品の場合は SIM フリーを出しているのですけれども。SIM ロックで2年契約を結んで、その後ほかの事業者に行きたいのですけれども、まず、ドコモショップに行って、1時間、2時間ずっと並んで、いろんな手続で3,000円払って、やっと SIM ロック解除。この問題は、キャリアショップから営業ができるのですよ。なんで解除するのですか、と。なかなか解除ができないのですよ。その後いろんなセールストークができちゃうから、これ、あまりフェアな競争にならないと思っているのですよ。

SIM ロックは本当に単純で、最初からインターネットでも解除ができると、無料で。これだったらまだ理解できるのですけれども。SIM ロックを解除して、その後キャリアショップにお金を払ってという、こういう仕組みは消費者に対しておかしいのではないかなと思っているのです。最初から SIM フリーを出すべきではないかなと思っています。

(山内主査) 舟田委員、よろしいですか。

(舟田委員) はい。

(山内主査) では、辻委員、関口委員、お願いします。

(辻委員) イー・アクセスさんの20ページの「競争市場を実現する周波数政策が必要」という観点で

すが、少し分かりにくいです。これは周波数を割当ててる場合、4つの評価基準から見て、それぞれの事業者がどの位置にいるかマッピングして、それぞれがデッドラインの外に出るように割当てた方がいいという意味ですか。

(イー・アクセス) すみません、ここはかなり長い文章を1ページに集約したので。まず、イギリスの OFCOM のアセスメントレポートから見ると、ただ周波数の量だけではなくて、4つの基準で作らしましょう。まず、キャパシティ、2番目はカバレッジ、3番目は最高速度、4番目は LTE 利用帯域。この4つの要因を一緒に評価しないと、なかなか事業者のクレディビリティ、市場での存続可能性を評価できないと。

だから、我々イー・アクセスの場合は、7年前に 1.7GHz の周波数をもらっているのですけれども、ローバンドは持っていない。ローバンドを持っていないと、なかなかカバレッジは取れない。最高速度は一部 LTE を使って利用できるのですけれども、周波数の量も足りなくて、キャパシティも足りない。ということは、単独クレディビリティはほとんどないということになっている。デッドラインの範囲は、最低限の真ん中のところなのですから、国際調和バンドなのですね。ここを持たないと厳しいのではないかなと思っているのですよ。4つのファクターを一緒に評価することが大事なのです。15%以上と書いているのですけれども、1GHz 以下のローバンドを持っている事業者に対して、15%ミニマムで持たないと、クレディビリティ、競争はできない。

アメリカも、来年 600MHz の割当、今作成中なのですから。いろんな噂も出ているのですけれども、例えば Verizon は4エリア手を挙げられるのですけれども、AT&T はすべてオプションでも手を挙げられない。なぜかという、ローバンドをたくさん持っているから。量だけじゃないのです。こういう形で是非、FTTH とか細かい話がいっぱいあるのですけれども、別の形で、是非説明させてもらいたいんです。

(辻委員) 分かりました。一人当たりの契約者数も周波数も品質だけで割当てより、こういう指標も見て、総合的に割当てなさいということですね。

(イー・アクセス) そうです。そういうことです。

(関口委員) 同じくイー・アクセスさんに。その前のページ、17 ページ、18 ページ辺りで 1.7GHz 帯の Band3 の重要性を教えてくださいました。6月以降、Y!mobile さんになってからの 1.7GHz 帯の利用方法についてお伺いできればと思います。

実は、今、ソフトバンクさんの社長メッセージ、これ、日付は 2013 年 7 月ですから、ちょっと古いのですけれども、今、ホームページで出てくるので、拝見しますと、ダブル LTE のスタートをそのときに社長からも紹介されていて。都市部で増大するトラヒックへの対応として、2013 年 3 月からソフトバンク 4G LTE のユーザがイー・アクセスの 1.7GHz 帯も利用できるダブル LTE をスタート

されたということで、「データ通信に強みを持ち、1.7GHz 帯の周波数を保有するイー・アクセスは、我々がより強いモバイルインターネット・インフラを構築するための武器となります。」とおっしゃっているのですね。こういう文章を拝見すると、ソフトバンクさんとイー・アクセスさんが一体運営されているということが窺えるのですが、新会社になっていかがでしょうか。

(イー・アクセス) かなり厳しい質問をいただいていますけれども。まず、Band3 の場合はこれから需要が増えるのですが、18 ページのところは、ここの周波数の幅はたくさん割当てをした方がいいのではないかなと思っております。上りは 1745 と下りは 1840 のところ、まだたくさん調整の余地はあるのですけれども、ここは総務省に是非 1.7 のところはたくさん割当てをしてもらいたいのです。

2 番目の質問は、ソフトバンクは実際、1.7、需要性のかなり高い国際調和バンドなのですが、結構たくさん使っているのではないかなと思います。イー・アクセスの場合は 1 社だけではなくて、30 社以上出しております。先ほどヤフーと一緒に、一生懸命説明したのですが、一部上場企業に対して、チャイニーズウォールとかガバナンスの体制とか、これからは厳しい体制が継続すると思っております。ホールセール料金、透明性ですね、ホールセール料金と MVNO 事業者に対して、30 社以上たくさん出しているのですけれども、同じフェアな形で出さないといけない。今回、ヤフーと一緒に一番安心できるところは上場企業で一般株主がいるし、ガバナンスの体制もしっかり取っているし。当然、ソフトバンクとの間の透明性は高くするべきではないかなと考えております。たぶん、今にも増してよくなると思うのです。

(山内主査) 三友委員、お願いします。

(三友委員) 3 週続けてヒアリングをさせていただきましたが、皆様のご意見を伺うにつけ、モバイルの重要性が非常に明確になってきたと思うのですね。技術的な進展の理由もありますし、モバイルというものが社会にとって必需品となっている。社会基盤として機能しなければならないというところもあろうかと思うのですね。したがって、今後の競争の政策を考える上で、やはり電波政策というのは非常に重要になると思います。電波は国民の資産でありまして、昨今、非常に希少性が高まっているわけですが、これをいかに活用するか、そして、国民の利便に供するかということは、この基本政策委員会とも非常に密接ではないかと思っております。

電波政策については、電波政策ビジョン懇談会（電波懇）というのがありまして、私はそちらのメンバーでもあるのですが、電波懇の中でも、基本的な事項として周波数政策と競争政策を一体に考えるべきではないか、あるいは電波法と電気通信事業法との連携を図る必要があるのではないかなというような意見が出されております。したがって、この基本政策委員会の中でも、是非電波のことをよく考えていただいて、両委員会の連携を図っていただければと考えています。

(山内主査) 今の話題もかなり電波のところに行っております。三友委員からのご指摘を受け止めた

いと思います。そのほかにご発言は。

(砂田委員) CIAJ さんにお伺いします。資料5ページ、6ページのところです。日本のICT関連の貿易収支がずっと輸入超過になってきていて、もうちょっと輸出へ転じられないかというお話がございました。ここには日本の技術力の問題とか、為替の問題とか、いろんな要因があると思いますが、何が重要であるとお考えになっているのかというのが1点目です。

2点目は、5ページのところでオリンピック・パラリンピックに向けた官民の取組が必要だというお話、国の先導的役割が期待されるというご意見がございました。具体的にはどういうことを想定されているのか。例えば国家プロジェクトであるとか、何か具体的に想定されていることがあれば、教えてください。

(情報通信ネットワーク産業協会) 1点目でございますけれども、収支で大きく赤になっている最大の要因は携帯電話のスマートフォンのところでございます。そういった意味では、スマートフォンをはじめとして、新しいところに取り組む姿勢という、技術の面もありますし、もう一方でマーケットをどう考えるかということもあるかと思います。

また、これからのことを考えますと、やはり単なるハードとしての単品ではなくて、1つの大きなシステムとして取り組む必要があるのではなかろうかと思っております。技術の面でも、また標準化の問題も話しましたが、やはり世界の中で標準化も含めて、新しい技術の世界に先導していくような役割を果たすという面でも、これからさらに進めていかなきゃいけないと考えている次第であります。

オリンピックのところは、個別にこれこれというのは必ずしもありませんけれども、例えばITSなんかというのは非常に大きなテーマだと思いますので、ああいったところで、是非トライアル的なものも含めて、いろんな業界も一緒になって、そこを国が1つのプロジェクトの先導役として、進めるというふうなことはイメージするところでございます。

ほかにもいろいろ、翻訳を使った、先ほどの海外から皆様が来るということであれば、今の携帯・スマホを使った形での多言語自動翻訳みたいなものと、そういったものも、1社でやるということではなくて、1つのプロジェクトとして取り組んでいくというふうなことをイメージしております。

(山内主査) 大谷委員、どうぞ。

(大谷委員) いろいろお話を伺ってしまして、サービスの多様性とかユーザの選択可能性を追求するという2020年代に向けての取組にあたりまして、やはりMVNO事業者の事業の自由を確保することが極めて重要だなという感想を持っております。

それに関して、テレコムサービス協会からのプレゼンテーションの資料の中にご説明のなかった添付資料がいくつかありました。例えば15ページを拝見しますと、現在のMVNOが提供している選

択肢というのが、主に料金の自由度ということが大きいかと思います。料金面以外で、MVNO の特性を生かしたサービスというのはどのようなものが考えられるのか、あるいはまたその料金面でも構いませんけれども、MVNO の特性というものについて補足説明をいただければと思います。

また、2020 年というよりは短期的な問題だと思いますが、テザリングができないというのは JAIPA 木村さんからのご説明にもあったかと思いますが、また公衆無線 LAN への自動サイン・オンができないようなインターフェイスが十分に開放されていないという問題、そういった問題についてはどの程度のタイムレンジで解決すべき課題でしょうか。JAIPA さんからお口添えをいただいても結構だと思いますので、テレコムサービス協会からご回答いただければと思います。

(テレコムサービス協会) まず、1 点目は、本資料の 7 ページの事業環境の整備に関する政策提言をご覧になっていただきたいと思います。その中の包括検証に向けた政策課題の 4 項の中で、いわゆる料金面以外の差異化を図るためのものとして、提供サービスの高度化に向けた取組ということで、接続機能をリリースしてもらえらる範囲をより広げてもらえれば、それぞれの MVNO 事業者が創意工夫をこらした形でのサービスの提供が可能になるのではないかと考えております。したがって、ここの政策課題の 4 項のところを促進していただければ、料金以外の面で差異化のある、あるいは多様なサービスの提供が可能になるかと思っております。

それから、2 点目はとりあえず、JAIPA さんの方からお話をいただいて、必要があれば補足させていただきます。

(日本インターネットプロバイダー協会) 1 点目についてもちょっと申し上げることができると思うのですが。料金以外で MVNO がどういう価値を提供できるかということでございますけれども。例えば自動販売機の在庫を管理するために、超低速で、そんなにデータ量は要らないので、非常に低速だけでも安い、これも料金にかかわってしまいますが、そういう使い方ですか。あるいは、先般ココセコムという見守り、安心のサービスがありますが、あれも MVNO でございます。ああいう機器に組み込むようなサービス。それから、最近ですと、自転車のナビなんかも MVNO になっておまして、常に現在地を登録してネットワーク上に展開するようなものがございます。海外になりますと、エスニックのマーケットだけに向けた MVNO ですか、女性の方だけに向けた携帯通信とか、そういうニッチな市場に向けてサービスが展開できるというのが MVNO の特長でございます、これは大規模なキャリアさんでは扱えないようなニッチなマーケットに MVNO が価値を提供できるとおもっております。

2 番目の APN ロックとか、ご指摘いただいたような公衆無線 LAN を自動切替するようなインターフェイスの開放というのは、できるだけ早急にやっていただきたい課題というふうに思っております。

(山内主査) まだご議論は尽きないかと思えますけれども、時間の都合等がございますので、本日のヒアリングはこれにて終了とさせていただきます。

本日の議論を踏まえまして、委員が追加でお聞きになりたいこと、そういう事項がございましたら、書面形式あるいは追加のヒアリングということも考えられるかと思っておりますので、そういう形で対応させていただけたらと思えます。

今後についてですが、基本政策委員会のこれまでの議論につきまして、ヒアリングの内容を含めまして、5月上旬に開催が予定されております2020-ICT基盤政策特別部会の方に報告をすることとしたいと思えますが、よろしゅうございますか。ありがとうございます。

それでは、報告内容につきまして、まず私のほうで検討させていただきまして、ゴールデンウィーク中ではありますが、事務局を通じてご確認いただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

今回でヒアリングは最後ということになりますけれども、今後、特別部会への報告を経まして、再び審議となりますが、今後の進め方についてご意見がありましたら、ご発言を願いたいと思えます。先ほど三友委員からも少しご意見がございましたが、そのほかに。よろしゅうございますか。それでは、今後の審議については、そういった形で進めさせていただこうと思えます。

最後に事務局から次回の日程等について説明をお願いいたします。

(事務局) 次回日程につきましては別途ご案内いたしますので、よろしく願いいたします。また、先ほどのヒアリングのご質問の際に、大谷委員のほうから徳島県内のケーブルテレビの事業者数などの状況についてご質問をいただきました。ただ今、徳島県様のほうからデータをいただきましたので、この場で事務局のほうからご紹介させていただきます。徳島県内のケーブル事業者数は、事業者としては18事業者であります。その18事業者が合計24のケーブルテレビを設置しております。24のうち、市町村主体のものが14、一部、公設民営も含みます。民間主体のものが10ということでございます。民間主体の10のうち、いわゆるケーブルテレビ事業者が設置しているものが9、協同組合形式のものが1ということでございます。なお、県内市町村24市町村ということでございますが、1市町村1ケーブルということでは必ずしもなくて、若干の入れ繰りがあるということでございます。

(山内主査) ありがとうございます。本日はお昼の時間帯まで延長して申し訳ございませんでした。

司会の不手際でございますが、お許しいただければと思えます。それでは、本日はこれで閉会とさせていただきます。どうもありがとうございました。

[了]