

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9回） 議事録

1 日 時

平成26年6月27日(金) 午後14時00分～15時00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）、菅谷 実、砂田 薫、関口 博正、  
辻 正次、平野 祐子、舟田 正之、三友 仁志（以上9名）

(2) 総務省

桜井 俊（総務審議官）、吉良 裕臣（総合通信基盤局長）、  
安藤 友裕（電気通信事業部長）、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）、  
柴崎 哲也（事業政策課企画官）、柴山 佳徳（事業政策課調査官）、  
片桐 義博（料金サービス課企画官）、藤波 恒一（消費者行政課企画官）、  
松井 正幸（電気通信利用者情報政策室長）、大手 英明（事業政策課課長補佐）、  
大澤 健（料金サービス課課長補佐）

4 議 題

(1) 関係事業者等ヒアリング

(2) その他

## 開 会

(山内主査) 本日はお忙しいところを皆様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、ただいまから「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9回を開催いたします。

早速でございますが、議事に入ります。今回と次回につきましては、先日の委員会で皆様のご意見を踏まえまして、NTTの「サービス卸」についてヒアリングを行いたいと思います。

本日はNTTから、サービス卸の具体的な内容等について、次回はその他関係事業者等からサービス卸に対する姿勢等について聞き取りを行いたいと思います。

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をお願いいたします。

(事務局) ヒアリングの進め方について、ご説明いたします。

本日は、日本電信電話株式会社から15分程度で簡潔にご説明いただいた後、質疑応答の時間を設けたいと思います。

なお、今回のヒアリングにあたりまして、事前に委員の皆様からいただいた質問事項を、ヒアリング対象者にあらかじめ提示しております。

こちら資料の9-3としてお配りしておりますので、適宜ご覧ください。

それでは冒頭カメラ撮りの方は、ここで終了になります。お願いいたします。よろしいでしょうか。それでは、事務局からは以上でございます。

(山内主査) はい、ありがとうございました。

それではヒアリングに入りますが、その前に、本日お忙しいところをご出席いただきました日本電信電話株式会社、鵜浦博夫代表取締役社長様、そして東日本電信電話株式会社、山村雅之代表取締役社長様、私から改めて御礼申し上げます。どうもありがとうございます。

それではヒアリングに入ります。

まず、日本電信電話株式会社より、ご説明をお願いしたいと思います。鵜浦博夫代表取締役社長、どうぞよろしくをお願いいたします。

(日本電信電話) 鵜浦でございます。本日はこういった場を設けていただきまして、誠にありがとうございます。

コラボレーションモデルについて、先ほど具体的にと言われましたが、まだ具体化してない部分も多うございますので、基本的な考え方含めて、それから直近の少し補足的な情報含めて、ご説明を申し上げたいと思います。

お手元の資料は、5月13日の決算発表の際に使用したそのものであります。別添資料で、少しパ

ートナーの皆さん、お問い合わせをいただいている皆様にご迷惑がかからない範囲での記載をして  
ございますので、そのことを含めて、追加情報としてお話を申し上げたいと思います。

それでは、資料の1ページをお開きください。少しイントロ部分というか、能書き的なことにな  
ろうかと思います。私どもは2012年、一昨年秋に中期経営戦略として、「新たなステージを目指  
して」という副題をつけた経営戦略を発表いたしました。

新たなステージは、おかげさまで2020年という新たなステージを目指して、私どものビジネス、  
もしくは全体のこの通信の大きな事業としてどういう方向に持っていくかというものを目指したも  
のであります。

その中でいくつかの大きいコンセプトを私は申し上げたのですが、私にとっての中心的なコンセ  
プトは、単なるプロバイダーからバリューパートナーへということを上げました。そのバリュ  
ーパートナーと申し上げたのは、ご案内のとおり、私どものマーケットはグローバル化し、クラウ  
ド化し、モバイル化して、こういった状況の中で、電話の時代と違って、もはや私どもはある意味  
メインプレイヤーではない。サービサーは、もう様々な人たちがサービサーになっている。私ども  
通信キャリアの役割は、ワン・オブ・ゼムかもしれないけれども、そういったサービサーの人たち  
を支えるバリューパートナーでありたい。こういった思いで、プロバイダーからバリューパートナ  
ーへというキーコンセプトを出しました。このコラボレーションモデルも、実は私にとってはその  
一環、流れのものであると考えております。

資料にありますように、日本社会はもう言うまでもありませんが、少子高齢化や環境エネルギー  
問題等々、様々な課題を抱えつつ、我々もこういったことを申し上げるのは非常に残念であります  
が、ICT利活用による解決は遅れ気味だと認識しています。

一方で、私どもの東西会社の光アクセスインフラは、世界最高水準であるという自負もあります。  
しかしながら、光サービスの伸びは急速に鈍化し、また様々な期待が寄せられております固定・移  
動の新しい融合サービスは、残念ながら十分な進展を遂げていないと考えております。

その要因は一体どこにあるのか。ある意味では、このICTの利活用が遅れている分野に関して、  
規制とか、もしくは古い商慣行とか、私は最近それを岩盤エコシステムとも呼んでおりますが、こ  
ういったものが少しブレーキをかけているのも間違いないと思います。

一方で、私ども通信キャリアは、本当にその責任と役割を果たしていただろうか。NTTグループは、  
ある意味では構造的な問題や規制を理由にして、本当の意味でサービサーの方々やユーザの皆さん  
にちゃんとした貢献ができていただろうか。こういった反省をしたところであります。

2020年というビッグイベントが、もう控えています。その準備は、2020年よりもっと前に、で  
きている必要があります。そういった中で、本来通信がメインプレイヤーではなくて、ある種の道

具だと考えたときに、こういった形で2020年に対処していけるか。こういったことを念頭に、今回のコラボレーションモデルを考えたところであります。

すなわち、今回東西会社の光の問題でありますので、東西会社がメインプレイヤーとして動くのではなくて、東西会社がサブプレイヤー、またはバイプレイヤーとして、新しいサービスや新しいビジネスモデルや新しい競争が起きるのにどういったやり方がいいかということを検討してきた結果が、このビジネスモデルであります。

すなわち幅広い分野の、従来、電気通信事業者でない方々も含めて、多様なプレイヤーに光アクセスないしは無線を組み合わせて、自社のサービスを更に違ったものにしていく。こういった取組が、今回のサービス卸であろうかと思えます。結果として、社会課題の解決や日本の産業競争力の強化へ貢献できると考えた次第であります。

次のページへ移らせていただきます。このページを少し補足したものが、別添でつけております提供条件等の概要であります。別添の方、少し細かくなりますので、説明時間の都合上、この2ページを中心にお話を申し上げたいと思えます。

このサービス卸は、従来の設備をアンバンドルして貸し出す、いわば設備貸しというものではなく、コアネットワークを含めたフレッツ光そのものをサービス卸として提供するものであります。従来の設備卸は、いわゆる電気通信キャリアが、私どもの設備の一部にその他の設備を付加して自社のサービスとして提供するものであります。今回のサービス卸は、パートナーの皆さんは場合によっては何ら設備を、自社の設備をネットワーク関係としては追加することなく展開できるのではないかと考えております。当社東西のサービスや設備の構成には、一切変更なく行えるのではないかと考えております。

ただし、新しいサービスが必要なときに、こういった形でそのサービスのための設備を提供するか。東西のネットワーク上で必要なのか、それとも東西のネットワークの外で必要なのか。こういったところは、パートナーの皆さんとご相談をしながらやっていくことになろうかとは思っております。

卸の2つ目に書いてあるのは、幅広い分野の多様なプレイヤーに公平に提供と書いております。これは、本来卸サービスでありますから、ある意味では、これまでもビジネスとしてやっている部分については相対でいくつかの事業はさせていただいておりますが、本件については、多様なプレイヤーに等しくお使いいただけるように公平な条件で提供したいと考えております。

一番気にされるグループ内外で差がつくのではないかとということも、一切ありません。もちろん一定規模以上という条件はつけようかなとも考えております。10加入のユーザと100万加入のユーザが同じかということも、ひょっとしたらあるかもしれません。ただ、できるだけ広範囲な我々の

パートナーとなる皆さんに対して、利用形態と言いますか、この卸サービスの利用の形が同じなら、この卸料金は同等水準を適用し、これまで私どもが課せられていた、ある意味で公正競争は遵守してまいりたいと考えています。

卸の提供単位については、フレッツ光と同様の1回線単位と考えております。ご質問の中に少しあったように思いますが、バルクというような考え方ではなくて、1回線あたりで卸していくという考え方に立とうと思っております。

卸料金の水準については、様々な関心が持たれているところではありますが、私自身は現時点では、この卸料金水準はそもそも公表するような性格のものではないと考えます。仕入れ値を公表してもいいというパートナーはなかなかいませんので、できれば伏せてほしいと言われるのが実態であります。ただし、先ほどの卸値の公平性ということはどういった形で担保するかということについては、少し検討してみたいとは思っております。

基本的には卸料金よりも、むしろユーザにとっては、今度のサービス卸を受けて、小売料金がどうなるかということがポイントであろうかと思っております。その小売料金については、これからパートナーの方々が決めていくものでありますが、先行してある種セット売りと言いますか、固定・移動のセット販売をやっておられる事業者を意識した卸値である必要はあろうかとは思っております。

ただし、それは別に東西の卸値でただちにできるものではなくて、もっと様々な工夫がなされるべきだと思っておりますし、私自身は今回のサービス卸は、固定と移動のセット割のためにだけやるものではない。先ほど申し上げた多様なプレイヤー、そのプレイヤー自身のサービス、最近の新聞で言うならば、ひょっとして電力を新しくやられる方も始めるかもしれません。そういった、A足すBというサービスが、少しお互いの知恵によって、マイナスアルファというような料金でやれる。もしくは、A足すBという既存のサービスに新しいCというサービスが加わって、料金的にはAとBの料金かもしれません。

こういった形で新しい価値が生まれることを望んでいるものでありますので、この発表をした際に、固定と移動のセット割に道を開くものであるのは間違いないけれども、それだけを目的としたものではないということを、メディアの皆さんにも申し上げたところであります。そういった形で多様なプレイヤーが使いこなして、新しいビジネスモデルが生まれることを期待しているものであります。

その下に書いてあることは、繰り返しですが、現行法を改正する必要なく提供可能であるということは考えておりますけれども、先ほど来申し上げます公正競争ということについて、こういった形で私どもが情報提供できるかということは、また考えてみたいと思っております。

NTT 東西は、先ほど申し上げたバリューパートナーとして新たなサービスの創出を下支えしていきたい。こういったことをこのページで書いたものであります。

その次のページ以下ははしょって説明したいと思いますが、これまで東西は光アクセスサービスを1つB2Cという形で、直接ユーザの皆さんに提供してまいりました。4月15日に、私どもの篠原研究開発担当が申し上げた際にも、電気通信、情報通信から、by. ICT という時代に移るときに、いよいよ B2B2C という時代に移ったのではないかというようなことの資料の説明も差し上げたかとは存じます。

この光コラボレーションモデルは、まさしく東西会社が B2C から B2B にビジネスモデルを変革するものであります。したがって、新規ユーザだけでなく、既存のユーザについても契約の移行が伴うものと考えておるところであります。

結果として、新しいビジネスモデルや新しいサービスへ、東西の光インフラの設備の利用効率が高まるということも期待しているものではあります。

4 ページ、5 ページは、少し発表の段階でイメージアップのために付け足しをやりました。4 ページは、新しいサービスを起こすためにはサービサーのほうのコラボレーションとイノベーション、こちらが必要であります。私どもは、こういった様々な事業をやっていらっしゃる方々の新しいサービスを生み出すサポートをしてまいりたいという意味で、この資料を作ったものであります。

5 ページは、健康や医療分野での連携イメージを申し上げました。なかなか説明しづらくなってきたのは、いろんな業界の方々が関心を持ちだした、持っていただきだしたので、私もちょっと例示を出すときに具体的な例が言いにくくなってきているのも実態であります。

実は最近少し他の分野の方と話している段階で、例えば農業の ICT 化というテーマの中で、今政府が農協の株式会社化といった検討もされております。地域農協がメインプレイヤーとして、固定や移動を使いこなし、なおかついろんな SIer の方やベンダーの方と協力して、農業の ICT 化を地域農協がメインプレイヤーとしてやるにはどういった形のものになっていくだろうか。こういった検討を少し勉強会風に始めたところでもあります。こういった分野においても、このコラボレーションモデルはお役に立てるのではないかと考えております。

6 ページは、これまで申し上げたことを少し繰り返しております。サービサーの方々にとって役立つものでありたい。また、エンドユーザ、コンシューマの皆さんに対しては、多様なプレイヤーが提供する新しいサービスを加えた形のものを選択可能に、また料金面でも、A 足す B 足す C プラス D かもしれませんが、そういった新しい料金制度の中で新しい競争が起きるということを期待しているものでございます。

資料最後になりますが、今後のスケジュールというところでもあります。5月13日にこのモデルを

発表して、現在までのところ、東西少し重複を排しますと、既に約 100 の企業、団体からお問い合わせをいただいております。お問い合わせをいただいている個別の会社名は公表するのはご遠慮申し上げますが、ざっとした内訳で申し上げますと、従来の通信キャリアや ISP、CATV 等々のいわゆる通信事業者という分野は3分の1であります。残り3分の2が、他の産業分野の方々からお問い合わせをいただいているところであります。

これからのスケジュールとしては、この関心を示していただいた方々、及び少し関心をもう1度呼び起こしたいというようなことも考えておりますが、こういった方々に、それぞれ共通して適用する基本的な業務フローなどの提供条件については、この第2四半期というか、夏を目途に提示していきたいと考えております。その辺は別添のほうに少し書いてございます。

その後、ある意味では言い方が悪くて恐縮ですが、若干冷やかしの様なお問い合わせもありますので、少し絞り込んだ上で、NDA と言いますか、秘密保持契約を締結した上で、卸料金やその他の手数料等について、具体的な相談に入りたいと考えているところであります。したがって、卸料金が本格的に決定していくのは、もう少し後になるかと思っております。

こういった方々との、更にまたシステム連携の協議も必要ですので、NDA を結んだ後、このシステム連携等についての協議を行い、準備が整い次第、第3クォーターを考えておりますが、提供を開始してまいりたいと考えております。

なお、卸料金については、初期設定したものと、東西会社が引き続き営業コストの削減や、いくつかのことをやれば、逐次また下げていくことも可能であろうかと思っております。ただし、早めに初期設定しない限り、パートナーの皆さんがなかなか受け止めがたいと思いますので、できるだけ初期設定のほうは急ぎたいとは考えているところであります。

私からの説明は以上でございます。

(山内主査) 以上でよろしゅうございますか。

(日本電信電話) 以上です。

(山内主査) はい、ありがとうございました。

それでは、質疑応答に移ります。ご質問等ある委員の方はご発言をお願いしたいと思います。どなたでも結構です。いかがでございましょうか。どなたかいらっしゃいますか。辻先生、どうぞ。

(辻委員) どうも本日はありがとうございました。事前にお伝えしました質問については、今のお話で、突っ込んだところまではお伺いできませんでしたが、考え方は聞かせていただきました。サービス卸に対しては公平性、あるいはユーザへの影響、また連携サービス、つまりセット割につきましても、具体的に方向づけをいただきましたので、大変ありがたかったです。

1つ、私は前から委員会でも言っているのですが、このサービス卸についての懸念は、公平性も

ありますが、サービスの多様性です。今おっしゃられたように、多様なバイプレイヤーの方々にサービスを提供するというところで、サービス卸を考案されましたが、諸外国の事例で見ますと、卸は基本的に、卸元のキャリアさんのスペック、スピードや料金が、全部借りられる事業者に影響し、大体として金太郎飴式なサービスになっています。

そこで先ほど言われましたように、いろんなサービスの多様性をどう確保していくのかが問題です。この委員会ではその多様性を確保するために接続に関する分岐貸しという意見が出ています。今回は1回線毎のことを言われましたので、分岐貸しとの関係もお伺いしたい。

それからもう1点、料金については公平性を言われましたけれども、スピードに対する公平性ですね。と言うのは、MVNOは通常はニッチなマーケットを狙って、サービスや料金を落として安く提供するというイメージがあります。御社のサービスのトップ品質である1ギガとか2ギガとかというものも、サービス卸の中に入っているのか。それともスペックを落として、できるだけ簡易で安い料金を、顧客を狙っておられるのか。その2点、お聞かせ願えますとありがたいです。

(日本電信電話) イギリスとかそういうところで多様性がないという意見があるようですが、冒頭の鶴浦から言ったように、多分僕らは今、日本の通信というか、インターネットのスピード、料金は、多分世界でダントツだと思っています。そういう意味では、多様性は、その利活用とか利用の方法というところが、大きな課題だとは認識をしています。

1分岐貸しの問題は、従来から、エントリーメニューの導入であるとか、ブロック統合をやってきましたけど、残念ながらその全国規模での参入はなかなか進んでないということから、これを導入しても、スプリッタの少数収容の、非常に設備効率の悪い設備を作ることになることと、多分オリンピックに向けて、地下化が大きな課題になるのですが、物理的にたくさんのスプリッタが出てくると、物理的に収容するというスペースの確保の問題であるとか、それを分散設置したときにはそれぞれをつなぐという非常に複雑な問題であるとか、保守運用面でも非常に難しいと思っていますので、基本的に導入については考えてないです。

(日本電信電話) 辻先生のご質問にありました多様性は、この光だけの多様性と考えると、かなり複雑なものになるかと思えます。もう既にDSL、それからケーブルテレビ、もっと言うとワイヤレス、こういった形の中で、既にブロードバンドのアクセスとしての多様性は相当程度確保されているのではないかと、とも思っています。

むしろ固定の、特にFTTHの重要性は、非常に安定性があるということがメリットだと思います。ただし、現状私どもが今回サービス卸を行うのは、やはりベストエフォート型であります。同時に使われるユーザが多くなれば、少し厳しくなるかと思えます。ただ、これは技術開発で、よりユーザが満足感のいくようなもの開発していくと。もちろんこちらのほうに、そのFTTHのメリットと

言いますか、そういったものを考えていった方がよくて、FTTH のスピードをわざわざ落としたようなメニューとか、こういったものは他の代替手段のアクセスで対処していった方がよろしいのではないかとは思っています。

それから、あと分岐方式について今ご質問があって、山村からもお答えしましたが、先ほどホールセール的な話は諸外国でもあるという話がありましたけども、例えばBTの場合は、ある意味ではISP機能も含めた形のホールセラーです。私どもは、ある意味ではこれまでの経過から、やや分断された1つのインターネットサービスになっているという実態もあろうかと思えます。

そういった意味で何を申し上げたいかと言うと、更にまた複雑なネットワーク構成にするのは決して望ましくはない。繰り返しますけれども、様々な無線や固定でもいくつかの手段がありますので、むしろそういった多様性の中で、本質的にはサービスの拡大をぜひ考えてまいりたいというのが、私どもの考え方でありませう。

(山内主査) よろしいですか。ほかに。じゃあどうぞ。

(菅谷委員) 今日はどうもありがとうございました。まず、これからの時代を考えますと、今日は卸の話ですけれども、固定通信にしても移動通信にしても、バックボーンを担ってらっしゃるのはやっぱりNTT東西さんとか、NTTコムさんだと思います。

例えばLTEにしても、回線が光ではないと威力が発揮できないみたいなことを言われていますので、これからデジタルデバイド解消に向けても、更にその全国津々浦々のネットワークの充実は必要かなと思います。その点は多分、これからもやっていただけることだと思いますけれども、今日ちょっとお伺いした点は、セット割は固定と携帯ということだと思うのですが、私がもう1つ重要だと考えているのはトリプルプレイですね。要するに、インターネットと放送と通信ということで、ここは完全にケーブルテレビとも競合する分野かと思うのですね。

例えばお隣の韓国ですと、NTTさんと同じ立場にあるKTは、自らでこのトリプルプレイサービスをやっていますけれども、多分、ちょっとここはよく分からないところですけど、卸サービスということになると、例えば今、放送系のサービス、NTTぷららさんでIPTVをやられていると思いますが、そういうものを中核にして、放送、インターネット、電話というトリプルプレイサービスが、一体的に真の意味でのトリプルプレイ的に提供可能になると言えますか。そこら辺について、どのようなお考えをお持ちなのかを、ちょっと教えていただきたいと思えます。

(日本電信電話) 東西会社は、これまでの業務範囲規制等々の中で、自らそういったコンテンツはやらぬという形で推移しています。そういった意味では、これはKTとは少し違っているものかなと思います。そのことを、じゃあ東西がそういったことを自らやりたいということをご今回申し上げているわけでは決してありません。そういったことを多様なプレイヤーが自分でできるようにするの

が望ましいかと思えます。

ただ、今のご質問の中で少し申し上げますと、今回サービス卸の対象となるのは、ベストエフォート型の回線であります。もちろん、圧縮技術等々が発達すれば映像系のサービス、当然その中でも行われていくと思えますが、一方で NTT ぷららが行っているのは、ある種その品質を保証した形で、これはまた東西会社の別のサービスメニューとして、光、NGN を使ったサービスであります、そういったサービスであります。これは現時点、卸として考えてはおりません。

むしろ既に今、ある意味では東西自身がコンテンツの配信プレイヤーでないという形で、実質的に卸型の業務がやれる、やっているようなものに実態的にはなっているかとは認識しております。NTT ぷららが東西の一定程度の品質を確保した回線を借りてコンテンツを流しているという状態なのです。これは今後ともそういった状態になろうとは考えています。

(山内主査) ほかにいかがですか。

(舟田委員) では今のお話の続きで1つ質問させていただきます。私は長く、NTT の構造問題に携わってきました。例えば、ドコモの加藤社長も発言なさったようですけれども、ドコモのショップでフレッツとドコモの両方を販売し、セット割をする。そうしますと、東西は卸が中心になると思いますので、人員を含めて東西とドコモの関係については大きな変化が現れるのではないかと思います。

これはもちろん、そちらの経営の観点から組み換えるということだと思いますけれども、NTT が持株会社化したというようなことの経緯を考えますと、そういう構造分離についてのあり方はどうなのだろうかということが気になると思います。そういうことについて、何かご意見があれば伺いたいと思います。

(日本電信電話) 舟田先生には、大変長らくご厄介になっているとは認識しております。

構造問題について、先ほど申し上げたように、グループとしてどうかと言えば、海外の投資家からのコメントを紹介すれば、やはり基本的には新しい時代に不自然ではないかというふうな声もあります。ただ、この議論を私は今回したいと考えているわけではなくて、現状のままで、ベストな形で様々な産業の方々が新しいビジネスを起こすためにはどうしたらいいかと、こう考えたものがあります。したがって、構造分離の問題は、今回まったく意識して何かを変えたいと考えたものではありません。

舟田先生のご質問の中に、人員のご質問がありました。東西は、現時点でも相当の意味で効率化を図ってきました。昨日株主総会もあって、東西大丈夫かというご質問が株主の皆さんからいただいております。固定音声通信は、10年前に東西合わせて1兆円の収入がありました。現在は1000億であります。これをしのいでやってきたのは、東西の努力だと思っています。そういった意味では、人員についても大変な努力をしてきたと、私は東西会社を評価しております。

では今回、こういった形でビジネスモデルを、明日急に変わるわけではありませんので、しばらく東西のこれまでのビジネスはまだ続きますので。ただし、将来的にはそういった代理店に対して営業活動をしていた方々、そういった方は、先ほど申し上げた新しいビジネスに向かうための、いわゆるエンタープライズ系のビジネスに切り替えていく必要があるかと思えます。そういった人員の流動、調整は私どもの責任において対処するつもりでありますので、これはまた構造上の問題に何らかの影響を及ぼすとは考えておりません。以上です。

(舟田委員) ありがとうございます。

(山内主査) よろしいでしょうか。ほかにいかがでしょうか。では三友委員。

(三友委員) 本日はどうもありがとうございました。最近の通信の利用形態という、OTTの方に大分重心が移っていると思えますので、そういう意味では新しいビジネスなり、新しいサービス、アプリケーションといったものが、ネットワークの投資の負担なしでできるというのは、それはそれでもとてもいいのかなと思えます。それと同時に、NTTさんの中でもいろいろなアプリケーション、あるいはサービスを提供する会社、グループ企業を持っていらっしゃると思えますけれども、ほかのOTT等を目指す企業が、御のサービスを使って何か提供する枠組みと、御社内のグループ企業が自由にアプリケーションを提供するという場合とで、何か違いのようなものを考えていらっしゃるのか、あるいは同じ土俵の上でやることを考えていらっしゃるのか、その辺いかがでしょうか。

(日本電信電話) まず、今のご質問はどう答えようかなと迷っていますが、コンシューマの皆さんは、もしくは先ほど来申し上げているサービサーの皆さんは、私どものネットワークでないとやれないサービスを決して望んでいません。OTTの人たちはむしろどう考えているかという、キャリアフリーと言いますか、ネットワークフリーというか、その通信事業者のネットワークでしかできないアプリケーションやサービスを提供したいと考えているプレイヤーは、OTTプレイヤーではないと思えます。

それは何を意味しているかという、私どもも、例えばドコモのネットワークとか、東西のネットワークだけでしか使えないサービスは、コンシューマの皆さんもそれほど嬉しいものでもないし、またそこにコンテンツ等々を流そうとされている方も、限定されたユーザでしかできないというのは望んでいません。だから、基本的にはその方向にはなろうかと思えます。

何を言いたいかという、私どものグループ各社が、仮にそのアプリやコンテンツなどをやろうとしたときには、基本的にはやはりオープンなものにならざるをえない。これがこれからの競争であるとは考えております。

(山内主査) そのほかに。どうぞ。

(関口委員) 今日はどうもありがとうございました。新しい電気通信事業者以外の分野に電気通信を

提供する、その設備を提供する形で、新しい産業を作れたらと。非常に夢があって、稼働率も高まるという期待があって、基本的に私は賛成だと思っているのですが、既存の従来のサービスとの整合性をどう捉えていくかは、1つ考えておくべきことだと思います。

1つには、接続制度がメタルの時代から最も透明な制度として、接続の円滑化ということが、競争政策の中で果たしてきた役割は、決して否めないと思っていますのですね。

先ほども芯線単位の接続を崩すつもりはないという形で、分岐単位の話は設備構造上の改修もやりたくないという。これは1つのご見解、ご見識だと思いますが、ただ、今まで芯線単位の接続という制度で、分岐単位を排除してきたことの1つの理由としては、設備投資インセンティブを保証するという点があったと思うのですね。一定の投資を行った事業者に対する、そのインセンティブを確保しておくということで、設備競争を維持するという側面があったと思います。

その意味で、接続の制度をこれからもぜひ残していくべきではないかと思うのですが、卸と接続の関係で、接続がむしろ不利になるということは望ましくないように思っているのですが、この点はどのようにお考えでいらっしゃいますでしょうか。

(日本電信電話) 資料の中でも申し上げましたが、従来のこういう接続形式でのやり方は、継続してまいるという気持ちにはまったく変わりはありません。

ただ1つ申し上げたいのは、このブロードバンドアクセスを光だけで見るということではなくて、無線も含めた形の中で幅広い見方がまず必要だと思います。そういった意味では、ある種競争の多様性は相当程度確保できるようにはなってきたとも見ていますけども、この方式は変えません。

では、どちらが有利不利かということは、私は基本的にはないと思っています、本質的にはFTTHの利活用が進めば接続料も下がっていくことになろうかと思っています。むしろ新しい利用形態を増やしていくというのが、私ども通信キャリアのミッションだと思います。

それから先ほど申し上げた、抽象的に申し上げて恐縮でしたが、決して私どもの今度の卸料が、接続方式を打ち壊すための料金として考えているものではありません。現在の私どもの小売料金よりは安くなると思います。それはなぜかと言うと、営業コストを下げているからであります。

そういった中で、また逆な発想に立つならば、この接続料方式、接続方式でやっておる方が、仮に卸をするとしたら、またどんな値段になるか。比較はむしろ、そういう比較ではないかとも思います。我々のアンバンドルした設備を借りて自ら小売をされる方、もしくは我々と同じような形で卸モデルを考えられて、様々なパートナーと一緒にやっていく。そのときの卸料金と、私どもの卸料金の比較論はあろうかと思っています。

(山内主査) よろしいですか。どうぞ、平野委員。

(平野委員) ありがとうございます。やはり私たちエンドユーザとしましては、料金が上がるのでは

ないかが心配でありまして、先ほどもまったく新しい方法で従来とは違う形でやるというようなことをおっしゃっていたと思うのですけれども、要するに間に業者が増えるということで、一般的には上がっていくのではないかというように考えるのですけれども。

(日本電信電話) まず、私どもも、これから原則、東西会社は小売から、そういった形で卸へ移ってまいります。もしもその卸した先の小売料金がなくて、何らかの付加価値がなければ、東西会社の従来のご利用形態はまだやめると決めているわけではありませんので、間違いなく今の料金ではこれからもお使いいただけると。もっと価値が上がるから、ユーザはシフトしていくのだろうと考えています。

(山内主査) よろしいですか。はい、どうぞ。

(相田委員) ちょっとよろしいですか。どうも今日はありがとうございます。

ベストエフォートのインターネットアクセスサービスを卸すで、これはスタートポイントかなとお話を伺ったのですけれども、やはりいろんなこれからサービスをやっていくとときには、いわゆる優先制御ですとか、帯域確保ですとか、そういうようないわゆる NGN の機能強化というか、プラットフォームオープン化というようなことが、やはりバリューパートナーの方々も欲しくなるのではないかなと思うのですけれども、そこら辺に関するお考えは、いかがでございましょうか。

(日本電信電話) そういうご要望が出てくれば、できるだけコストメリットがある形でお互いが十分やっていけるというものであれば、検討していくことになろうかとは思っています。ただ、相田先生ご案内のとおり、NGN はある意味ではインターネットの接続機能を持っていない閉域的なネットワークでございまして、逆に言うと、そのメリットが生かせるようなものだったら、その NGN 上のサービスとしてはあるかもしれません。

ただし、インターネットとの接続という意味であるならば、NGN にこれ以上機能を付加するのかなかということとはもうやらない方がいいのかとも思っています。ただいずれにしても、我々のパートナーとなる方々が、どういった形でサービスを展開、新しいサービスを作られるか。そのサービスが、ある意味では共有の設備としての NGN を改造すべきものなのか、もしくはその NGN の外付けでやった方が、むしろその多様化のためにはいいのか。こういったことの議論も必要だと思います。

そういった意味では、現時点では、帯域制御とか優先制御の方式での新しいメニューで卸すということは考えていません。

それから、同じようなもので言うと、ひかり電話サービスがある意味では優先制御になっておりますけれども、これはいくつかの事業者からは、ひかり電話を卸してほしいという要望はいただいております。そういったことは検討してまいろうかとは思っています。

(相田委員) 追加ですけれども、そういう機能追加みたいなことに関して、従来の接続事業者との協議

のスキームと、今後そういう卸先との交渉というようなのは、かなりスタンス的に変わったものになるとお考えでしょうか。

(日本電信電話) いや、まだ具体的な要望はない段階ですから、NGN そのものを改造していくものだとしたら、従来のものに近いことになろうかと思えます。そうでなければ、ある意味ではパートナー同士の話し合いかなとも思っています。

(山内主査) よろしいですかね。ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

(砂田委員) 本日はありがとうございます。ここ何年か光サービスの需要が伸び悩んできた中で、国内のブロードバンド市場でのゼロサムゲームを脱却して、新たな ICT の活用領域を広げていくという方針を出されたものと理解しました。だとすれば、サービス卸はイノベーション促進の点からも大変期待したいと思います。けれども、1つ気になっていますのは、本当にそのような方向へ進むのかという点です。例えば韓国の事例を見ますと、行政、教育、医療でも、国内に先進利用事例を作ることが、そのソリューションの海外展開へと密接に結びつけられていて、情報通信産業の国際競争力向上に直結していると理解しています。

しかし、日本においては、先ほど非常に ICT 利活用が遅れている分野の規制が強く、岩盤エコシステムになっているというご指摘もありました。サービス卸に関する NTT への問い合わせ件数は、通信事業者以外の企業が2倍も多いというお話がありましたので、ここで何か新しい先進的なケーススタディを国内で作って、それを海外展開まで結びつけられればと考えます。そのようなシナリオが描けるのかどうか。あるいは、岩盤エコシステムに阻まれて、国内では何か限界があるとちょっとお感じになっていらっしゃるのかどうか。そのあたりの見通し、ご意見をお聞かせください。

(日本電信電話) 私どももいくつかの、例えば教育だとかの分野で、もう既に ICT 化ということのチャレンジはしております。その中でもいくつかの課題が見つかっておりますので、そういった課題をこなしていくためにも、メインプレイヤーが誰かというところに、私は壁に突き当たったと冒頭で申し上げました。私どもがメインプレイヤーということでは、なかなか進まないところがあります。

既に日本の場合は、そのビジネスをやっておられる方が、メインプレイヤーとしての ICT 化を考えている。今お話があったとおり、その方々が海外へ進出していくお手伝いを我々がやる。こういった形で発想した方が、もっとスムーズに、もっとスピードも上げられるのではないかと思っています。

それから、当面我々国内のビジネスにおける最大の課題は、2020 年に向けて、もっといろんな利便性の高いサービスを、通信事業者が出すのではなくて、様々なプレイヤーが、例えば交通の業界で言うならば、交通の業界が海外の人が来られたときにどういった形で対応していくかと。そうい

ったことをメインプレイヤーとして考えていただいて、それをお手伝いしていく。この方がスピードが上がると考えました。その結果が、ご指摘のとおり、海外進出にとっても強い武器になっていこうかとは思っています。

(辻委員) もう1点、委員会でよく出た意見が、料金水準の公平性、透明性です。今日も少し触れられましたけど、卸料金は公表しなくてもいいということになっていますから、相対で自由におつけになってそれは問題ないと思います。ところが、現在御社のシェアが一応70%を超えていますから、その料金の水準が、競争事業者に与える影響等は、やはり大きいと思います。ただ、卸を接続料のような形で、全部コストベースで計算してここまでと決めるのは確かになじまないです。

ただ、問題も出てくるかと思えます。いろんなスキームがあって、例えば事前の届出制とか、これは事前規制になりますけど。その他、事後規制的には、検証作業とか、もっと大きな問題が出たら、競争事業者が紛争処理委員会とかに訴えていく道はいろいろあります。しかし、そこまで行くまでに、いろいろな公平性、透明性を担保できるようなシステム、政策的なスキームというのは望まれているのですか。それとも、これは卸だからもう好きに勝手にやらしていただきたいというようなことを思っておられるのかもしれませんが。最後はちょっと言い方が悪いかもしれませんが。

(日本電信電話) いやいや、率直にご指摘いただいてありがとうございます。

実行上は、パートナーの許可をまず得る必要があるかと思えます。ただし、公表は嫌がるということは間違いありません。ただ、ご心配の向きも分からないでもないという立場で申し上げるならば、総務省ないし総務省の委員会の方々が、私どもの契約内容をチェックしていただくということは可能ではないかと思えます。ただし、当然のことながら非公開前提であります。そのことは、先ほど申し上げた私どもが今後契約手続きをしていく段階で、非公開ということを前提に、公的機関のチェックはあるということは契約条項に入れていこうかと考えております。以上です。

(辻委員) 公的機関とは、具体的に総務省ですか。

(日本電信電話) よろしいかと思えますが、まだこの話総務省とも全然していませんので、またご意見をいただきながら。ただ、そういう形でチェックをやっていただくことはやぶさかではありません。ただし、非公開であるということと、パートナーとなられる方との間の契約条項の中にその1行は入れておく必要があるか、とは考えております。

(舟田委員) 今の卸についての手続的な公平、公正さの担保というものだったと思えますけれども、実態の料金面のことをもう1度お伺いしたと思えます。

前回の委員会で発言したのですけれども、この卸制度ができた2001年のときの立法趣旨は、地方自治体なり電力会社が使っていない光ファイバーがたくさんあるようだと。それを新規事業者が使えるようにするが、もともと卸制度が作られたと私は理解していて、今回NTTさんがそれを使われる

で、もうびっくりしました。しかし、それももちろん排除する理由はないと思います。

要は接続制度とのバランスの問題ですけれども、一方で制度趣旨がそういうものですから、接続制度については、先ほども辻先生おっしゃいましたけれども、非常にがっちりしたシステムを作って、他方で卸は自由だというシステム。これは、私のような法律家にとっては非常に奇妙な制度に映るわけですね。そこで、その調整をどうするかという問題が出てくると思います。

そうは言っても、卸も接続と同じように規制しろとまでは私は思わないので、卸の良さをなるべく生かしたい、今日のお話もそういうことであつたと、こう思います。

1つだけ、こういう場で非常に細かいことですが、先ほどの最初のほうにも議論が出たところですが、今回フレッツ光の契約単位、1回線単位でサービス卸をするというようなことです。現在接続については、1回線単位ではなくて、芯線単位でできているものですから、このままですと、接続を利用する事業者が圧倒的に不利になるという恐れが出てくるわけです。

そうすると、では接続制度を分岐単位に変えるか、あるいはそうはしないまでも、少なくともサービス卸の料金の下限として分岐単位を算定して、それ以下にならないようにする。いろんなことが頭の中では考えられるわけですが、ちょっと細かいところを立ち入って恐縮ですが、もし芯線単位なり、分岐単位について、今日お話しいただけることがあればお願いしたいと思います。

(日本電信電話) 先ほども申し上げましたが、この芯線単位でシェアアクセスという形で貸し出している料金、貸出制度については、私も今回何も影響することがないように卸モデルを考えたいというのが基本的な考えであります。

比較の対象を接続料と我々の今回の卸料金とするのはかなり、先ほども申し上げましたが、ちょっと違った比較ではないかとは思いますが、だから、もし理論的に比較するならば、接続料で設備競争をやっている事業者の方が、同じようなサービス卸を仮に他の通信事業者でない方々に提供するとしたら、どういう提供ができるかという比較ならば、理論的にはあると思いますが、ただなかなか数字を考えるのが辛うございます。

だから基本的に今回、非常に大まかな考えで言いますと、東西が現在の小売料金でやっているもののうち、東西がこれまで代理店等々を含めて、いろいろかけていた販売コストがどれくらい落とせるのだとか、東西自身の業務処理がどれだけ効率化できるとか、こういったことの中で、接続料とはまったく関係ない、利用部門の世界の中で、今回卸料金が当初設定、それからその努力の結果としてという、こういうふうに移っていくのだと思います。これが接続料よりもうんと安くなるということはまったくありえないと思っていますし、そういった意味では、このことが従来の競争を破壊的にやるようなご心配をされる向きがあるということを知っていますが、その心配はいらな

いのではないだろうかというのが、私が思っているところであります。

(山内主査) よろしいでしょうか。ほかにいかがですか。

(辻委員) 今までのご説明の中で、最終的に一番大事なのは、イノベーションを起こすというのがキーワード、キーコンセプトになっています。ただ、鶴浦社長のお話では、それを全部バイプレイヤー、他の事業者、他の産業ということを非常に強調されておられます。

日本のイノベーションを見ていますと、なかなか ICT の中で、例えばグーグルやアマゾンなどに対抗するようなものがなかなか出てこない。もちろん、まったくないとは言いません。過去の栄光ですと、御社のグループの i モードというものが思い出されます。

ですので、私はやはり NTT さん自身が、イノベーションの担い手でもあるべきで、またそのような気概を持っていただいて、もう一度あの i モードのようなものを出して、アップルを打ち負かしやる、あるいはグーグルを打ち負かすといったこともあってもいいと思います。だから私どもは、研究開発の費用を通信料金の中に入れて、お使いくださいと支払っています。

ですので、ご自身もイノベーションを起こしてみるという決意がとおりになるのか。そうすると、安い料金で新しいサービスを出してもらえれば、他の皆さん方はどんどんそれを使用して、新しいグーグル、ジャパニーズグーグルが出てくると思っておりますが、いかがでしょうか。

(日本電信電話) 私が申し上げたのは、通信事業者だけがメインプレイヤーではないという意味で申し上げます。むしろ、ICT を利活用した形でやられる分野は、その分野の方がメインプレイヤーであります。私どもは、その意味においては、そこはお手伝いしていくということになります。

お手伝いが単にお手伝いではなくて、当然のことながらそういったサービスを現実にやっておられる方のために、イノベーションが必要であろうかと思っております。それはまた私どもだけの、通信だけのイノベーションではなくて、ベンダーの方々や、SIer のの方々等含めた、そういったまたイノベーションがコラボレーションによって必要だと思っております。

そういった意味では、今からグーグルに対抗できるかどうかということは別でありますけれども、まだまだ私どもが挑戦していく余地は残っているかと思っております。そういった意味で、R&D もしっかりやっていきますし、ある意味では、つい先だって話題になったような、ある種過当競争に無駄な金を使うのではなくて、しっかりとしたサービス、ICT 基盤をもっと良くする。もしくは、その ICT 基盤の上で花咲くサービスをもっと良くしていく。こういったところに力を入れていきたいというのが、今回のバリューパートナーと申し上げた次第であります。

(山内主査) そのほかにご質問はございますか。よろしゅうございますか。

それでは、そろそろ時間ということでございますので、本日の議論はこれで終了とさせていただきます。

それでは、次回の日程等について、事務局からご説明をお願いしたいと思います。

(事務局) 次回の委員会でございますけれども、来週の火曜日、もうすぐでございますけれども、7月1日火曜日の10時半から、総務省の8階の第1特別会議室において開催を予定しております。今回は、今回に引き続き、「サービス卸」に関しまして、今度は関係事業者等からヒアリングを予定しております。

なお、本日傍聴希望の方が多く混雑しておりますこと、また一部傍聴の方に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。事務局からは以上でございます。

(山内主査) はい、どうもありがとうございました。それでは、本日はこれにて閉会とさせていただきます。どうもご協力をいただきまして、ありがとうございました。

以上