

情報通信審議会 電気通信事業政策部会
電話網移行円滑化委員会（第14回）議事録

1. 日時 平成28年4月26日（火） 15：58～18：08

2. 場所 総務省10階 総務省第1特議室

3. 出席者

① 電話網移行円滑化委員会構成員

山内 弘隆主査、相田 仁主査代理、井手 秀樹委員、池田 千鶴委員、
内田 真人委員、大谷 和子委員、北 俊一委員、酒井 善則委員、
関口 博正委員、長田 三紀委員、三友 仁志委員（以上、11名）

② 情報通信審議会 電気通信事業政策部会構成員

泉本 小夜子委員、森川 博之委員

③ ヒアリング事業者

NTTコミュニケーションズ株式会社：丸岡 亨 常務取締役、高山 充 理事

楽天コミュニケーションズ株式会社：池口 正剛 代表取締役社長、

南 篤志 事業企画部部長

フリービット株式会社：中岡 聡 アドバイザー、

松浦 進 B2B事業部クラウドビジネス部 部長

一般社団法人テレコムサービス協会：永見 健一 政策委員長、今井 恵一 政策委員

一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会：今井 正道 常務理事、

宮守 良夫テクノロジー部 部長

日本生活協同組合連合会：小熊 竹彦 総合運営本部 政策企画部 部長、

三谷 和央総合運営本部政策企画部

④ オブザーバー

日本電信電話株式会社 北村 亮太 経営企画部門担当部長（統括）

東日本電信電話株式会社 飯塚 智 経営企画部営業企画部門長

西日本電信電話株式会社 黒田 勝己 経営企画部営業企画部門長

⑤ 総務省

福岡総合通信基盤局長、佐々木総務課長、秋本事業政策課長、

飯村事業政策課企画官、神田事業政策課長補佐、竹村料金サービス課長、

吉田データ通信課長、北神番号企画室長、塩崎電気通信技術システム課長、

池田高度通信網振興課長、湯本消費者行政課長

4. 議題

(1) 関係事業者・団体等ヒアリング ③

(2) 質疑応答等

○山内主査　　そろそろ定刻でございますので、ただいまから情報通信審議会電気通信事業政策部会電話網移行円滑化委員会第14回を開催いたします。

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。

それでは、早速でございますが、まず、配付資料の確認について事務局からお願いしたいと思います。

○神田補佐　　資料の確認をさせていただきます。議事次第をめぐっていただきますと、資料14-1として、今回のヒアリング対象（第3回）、資料14-2 NTTコミュニケーションズの資料、資料14-3 楽天コミュニケーションズの資料、資料14-4 フリービットの資料、資料14-5 一般社団法人テレコムサービス協会の資料、資料14-6 一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会の資料、資料14-7を①、②と分けまして、日本生活協同組合連合会の資料、資料14-8がヒアリング実施要領。以上でございますが、資料はよろしいでしょうか。

○山内主査　　それでは、議事に入ります。

本日は、前回に引き続きまして、関係する事業者あるいは団体等からヒアリングを行います。

ヒアリングにつきましては、電気通信事業政策部会の委員にもお越しいただいておりますので、よろしく願いいたします。

なお、今回、石井委員はご欠席となります。

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。

○神田補佐　　事務局から説明させていただきます。ヒアリングの進め方について、資料14-1をご覧ください。

本日は、6事業者・団体から、それぞれ10分から15分程度で簡潔に説明いただき、その後、まとめて質疑応答の時間を設けたいと思います。

質問に当たっては、資料14-8のヒアリング実施要領を参考にさせていただいて構いません。

また、14-8の1ページ目に書いてあるとおり、NTT持株・東西は、オブザーバーとして参加しております。

なお、今日はマイクが常設ではありませんので、しゃべられた方が終わりましたら、マイクがハウリングをしないために電源を切っていただければと思います。

説明の持ち時間終了の1分前にはベルが一度、終了の際はベルが二度鳴ります。時間

内に収まりますようご協力のほどよろしく申し上げます。

以上でございます。

○山内主査　ありがとうございます。

それでは、ヒアリングに入ります。

まずは、NTTコミュニケーションズ株式会社よりご説明をお願いいたします。ご説明は、常務取締役でいらっしゃいます丸岡様です。どうぞよろしくをお願いいたします。

○NTTコミュニケーションズ（丸岡）　今ご紹介いただきましたNTTコミュニケーションズの丸岡と申します。よろしくをお願いいたします。

それでは、皆様のお手元の資料14-2に基づきましてお話をさせていただきたいと思っております。

私、NTTコミュニケーションズで、ボイス&ビデオコミュニケーションサービスということで、音声と、あと、ビデオといいますか、電話会議からビデオ会議等々ございますけれども、そういうサービスもあわせて担当しております。そういうことも踏まえまして、はじめにというところで、ページ4をお開きいただきたいと思います。

今回、固定電話の円滑な移行ということで、固定電話が主な議論の対象であるわけですが、私どもの全体としてのマーケット観についてまずお話をしたいと思っております。

まず、コミュニケーションサービスのパラダイムシフトということで、皆様ご案内のとおり、お客様のコミュニケーション手段は、音声だけではなく、SNS、それからメール、非常に多様化しております。また、私どもNTTコミュニケーションズは、多くの企業のお客様がいらっしゃいますので、そのお客様の動向を見ますと、音声、チャット、メール、ビデオ会議等々が融合した「ユニファイドコミュニケーション」と言っておりますけれども、そういう複合的な使い方をやるというような傾向がどんどん進んでいるところでございます。

それに合わせまして、NTTコミュニケーションズとしても、通信事業者ならではの強みを有するクラウド、ネットワーク、アプリケーション、セキュリティ等、各種サービスをグローバルに展開しております。今回議論になっております音声サービスについても、アプリケーションの1つとして推進しているところでございます。

このように市場環境が相当変化しておりますので、今回議論になっております固定電話利用者は、今後も減少は続く想定しておりますけれども、IP網移行後についても、

一定の需要が見込まれるサービスは利用者にはできる限り負担のない形で、継続をしたいというふうに考えております。

冒頭申し上げたユニファイドコミュニケーションというのはどういうものか軽く触れたいと思います。

右側の黄色い背景のところの絵をご覧いただきたいと思います。緑のユニファイドコミュニケーション、UCaaSと書いてありますけれども、これ、「Unified Communications as a Service」ということで、今のPBXを想定いただけるといいんですけれども、PBXを各オフィスに置いていらっしゃるわけですが、それをクラウドの上に乗せて、全てクラウド上でコミュニケーションをやってしまおうというサービスでございます。その右にコンタクトセンターです。私ども、クラウド化をしております。それから会議系サービス、これも当然、音声だけではなくて、ビデオ、ウェブ会議、それから最近はUCaaSと結びついて非常に複合的な使い方をしております。

従いまして、このクラウドの時代に対応できるように、私どものネットワークもいろいろな発展をさせております。左はモバイルです。私どももMVNOということで実際に事業を進めております。

それから、右2つに、Arcstar IP Voice と、その右に Arcstar IP Voice (ひかり電話タイプ) というのがございます。これはVoIPですので、データも音声も1つの回線で両方をご提供できるというサービスでありまして、左側の IP Voice は大規模なお客様、ひかり電話タイプというのは、昨年からはNTT東西のひかり電話をおろしてもらって、それをあわせて展開をして、大規模は IP Voice、小規模についてはひかり電話タイプという形で、お客様にトータルでご提供しているところでございます。

そして、当然、PSTNという形で電話会議等々使いますけれども、これらのトータルでお客様にサービスをご提供している、こういう状況でございます。

その次、6ページから、今回の私どものサービスについて、どういうふうに考えているかということをご説明したいと思います。

まず、私どもの提供しているサービスですが、現在、弊社が提供しているサービスにつきましては、利用者にはできる限り負担をおかけすることなくIP網への移行を進めていくことが非常に大事だと考えております。

IP網移行後も、一定の利用者(需要)が見込まれるサービスにつきましては、利用

者保護の観点から継続したいと考えております。ただ、今回、IP化に向けて、今提供しているサービスが本当にうまくいくのかとか、あるいは、仕様の変更があるのかとか、その辺の確認をしっかりと行った上で、お客様に継続して提供したいと考えております。

以下、ここに8つのサービスを入れておりますが、少しなじみのないサービスもあろうかと思っておりますので、次のページで各サービスを少しご紹介したいと思っております。8ページをよろしくお願ひいたします。

まず、0AB0系サービスということで、フリーダイヤル。これは非常に有名で、「0120」、一部は「0800」という番号を使いますが、ご契約者様側で料金を負担いただくということで、要するに、着信側負担というものでございます。これは通販、金融、物流等々、コールセンターを中心に非常に大きなニーズをいただいております。

その右側に、「○」「○」と2段つくっておりますけれども、これは、現在、フリーダイヤルサービスを使えるサービスは何ですかということで、「○」、「×」を示しております。

フリーダイヤルのところで言うと、加入電話の東西のお客様はフリーダイヤルがご利用可能であります。それから、その右側の「0ABJ IP電話」というのは、IP電話でも0ABJで提供しておりますが、私ども以外の事業者の方々がこのサービスに接続が可能かどうかということで書いております。

ここで「※2」がございしますが、これは一部の事業者様が、事業戦略的にこのサービスに別に接続しなくても、うちのお客様は困らないということであれば、接続をしていないということで※印を入れております。

その下のナビダイヤル。これは「0570」で始まる番号ですが、これは先ほどのフリーダイヤルと逆で、発信者側で負担していただくサービスでございます。ただ、これも今、物流とか航空会社、チケット販売でも、一定、エンドユーザーの方にもメリットがあるので、フリーダイヤルではなくて、一部負担していただくというようなお考えのサービスにつきましては、このナビダイヤルをご利用いただいております。

それからテレドーム。テレドームは、「0180」で始まる電話情報サービスということで、電話をかけた多くの方に同時に同じ情報を提供できるという、要するに呼が集中しても一定の情報提供ができるというサービスであります。公営競技、これは競輪とか競馬です。この辺のレースの結果をテレホンサービスで聞くというものでございます。

それからテレビにつきましては、テレビ番組の中でアニメのキャラクターの声を聞きたいとか、そういうふうな要望。それから自治体は、防災情報のテレホンサービス、こういうサービスにこのテレドームをご利用いただいているところでございます。

次のページをご覧ください。9ページに、00XYサービスということで、まず、BizFAX。これは読んで字のごとくですけれども、今ご覧いただいている「0035」、「0120」等の番号をダイヤルすることで、ファクスの一斉同報送信あるいは大量の受信が可能なサービスでございます。これらのサービスも、加入電話はご利用いただけますが、他の事業者様でいきますと、一部は「0570」が使えないというふうな制約がございますけれども、この辺も事業戦略との関わりでそうなっているというふうに理解しております。

それから、ダイヤルアップ。これは昔からインターネット接続で非常にご愛用いただいているサービスですけれども、これも「0035」、「0570」という番号を使うことで、インターネット等々に接続ができるというサービスでございます。

それから、0033モバイル、これは「0033」の後に、「0033」が私どもの番号でございますので、そこからダイヤルすることで、安価にモバイルサービスを利用できるというものでございます。

0033国際、これは次にマイラインの議論がございますが、私どもは、0033国際については、これを継続して行いたいというふうに思っております。これは次のところで説明差し上げます。

次、11ページをよろしく申し上げます。マイラインの在り方についての弊社の考え方であります。

現在のマイラインにつきましては、市内、県内市外、県間の通話区分ごとに事業者を選択する形態をとっていますが、もう1つ、実はここに国際がございます。国内の分につきましては、今後の固定電話につきましては、IP網の特性を生かした距離に関係のない料金体系となることが想定されております。従いまして、IP移行後につきましては、この区分、料金体系が距離に関係なくなるものの関わりで、マイラインには意味がなくなるのではないかと想定しております。

一方で、国際につきましては、各事業者ともいろいろな対地によって料金が異なっております。従いまして、弊社、あるいはほかの事業者の国際通信を使うことは、そういう意味ではお客様の選択性が残ると思っておりますので、それ（0033国際）は継続してご

提供したいと考えております。

一方で、マイライン利用者の「事業者を自由に選択したい」、「安く利用したい」、あるいは「請求書を1社にまとめたい」というお客様のニーズは当然残ると思っておりますので、IP移行後の電話につきましては、先ほど「00XY」とか、「0AB0」等々の番号は継続して使いたいというふうに思っておりますし、あるいは、今回の新しいIP電話の卸サービス等々の仕組みで、今のお客様の利便性はあわせて確保することが重要かというふうに思っております。

次のページは参考でございます。マイラインの登録者数ですけれども、もう既にご案内のとおり、ピーク時から半分以下になってきております。私どももこのマイラインのお客様が多数いらっしゃるわけですけれども、今はむしろ、毎年10%ぐらいで私どもも通話料がどんどん減ってきておりますので、今は、先ほど申し上げたIP Voice だとか、そういうサービスのマイグレーションをお客様の方にはお勧めしております。それによってお客様がIPになり、先ほどご説明したクラウドサービスで非常に柔軟に使えるという形がございますので、マイラインユーザーは減ってまいりますけれども、事業戦略としては、そういうお客様を私どものサービスの方にしっかりとマイグレーションといたしますか、導入をしていただくような営業活動を行っているところでございます。

次のページは、UCaaSの参考例でございますので、説明は割愛させていただきます。

最後に、ラグビーの絵で閉めておりますけれども、私どもNTTコミュニケーションズ、ラグビーチーム「シャイニングアークス」を持っておりまして、おかげさまで、ワールドカップであれだけの活躍ができましたので、非常にラグビー場もにぎわっております。何かの折には、ぜひまたラグビーも応援していただければというふうに思います。私ども、革新と挑戦を続けてまいりますので、よろしく願いいたします。

説明は以上でございます。

○山内主査 どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、楽天コミュニケーションズ株式会社よりご説明をお願いいたします。説明者は、代表取締役社長でいらっしゃいます池口様です。どうぞよろしく願いいたします。

○楽天コミュニケーションズ（池口） ご紹介いただきました楽天コミュニケーションズの池口と申します。本日はよろしく願いいたします。「固定電話網の円滑な移行の

在り方について」という内容でお話をさせていただきます。

始める前に、最初に弊社の会社概要を簡単にご説明させていただきたいのですが、楽天コミュニケーションズという名前をお聞きになって、「あれ？ なんだろう」というふうに思われた方もいらっしゃるかと思いますが、私ども、以前の社名は「フュージョン・コミュニケーションズ」という会社でございまして、2000年に設立されて、2001年のマイラインの制度導入を機に中継電話の世界に参入いたしました。そして2003年には、「050番号」のIP電話サービスの提供を開始いたしまして、現在は、固定電話事業以外に、ISPでありますとか、クラウドあるいはモバイル事業、こういった関連の事業を行っております。昨年9月に楽天株式会社の100%子会社となりまして、それを契機に12月に商号を現在の「楽天コミュニケーションズ」に変更しております。

では、具体的な内容の説明に移らせていただきます。まずは、私どもが考える固定電話市場の動向について、どのように見ているかというところについてご説明をさせていただきますと思います。4ページ目に移っていただければと思います。

4ページ目に、我々がどのような固定電話市場の見方をしているかということ、3つの分け方で分類してございます。固定電話市場全体がどのように移っていくかということに加えて、もう1つの視点として、NTT東西の固定電話サービスの利用者数がどう移っていくか。そしてもう1つの視点としては、固定電話市場におけるNTT東西のシェアはどういうようになっていくのだ、こういったものの数字を調べてみました。

5ページ目に、固定電話市場全体の推移を示しております、皆さんご存じのとおり、NTT東西のISDNを含む加入電話は減少傾向にございます。しかし、ひかり電話を含むOAB-JIP電話が増加しているということから、固定電話市場全体としては、実は直近約5カ年では3.3%の減少にとどまっております、現在でも5,500万契約を超える非常に大きな市場規模を維持しているというように見ております。

続いて、6ページ目でございますが、NTT東西の固定電話サービスの利用者数の推移でございます。左側のグラフがNTT東西において光アクセス回線上で提供しているひかり電話契約の推移でございます、これはご存じのように増加傾向にございます。一方、右のグラフは、先ほども出てまいりましたが、NTT東西の加入電話とISDNにおけるマイライン登録の市内区分でのNTT東西を優先的に利用している回線数を示しています。こちらは減少傾向でございます。この両者を足し合わせた合計が固定電話

市場におけるNTT東西のサービスの利用者数の推移というように考えることができます。

次のページをご覧くださいますと、足し算したグラフを表示しておりますが、7ページのグラフは、この前ページの2つのグラフを足してありまして、ご覧いただければわかりになるように、固定電話市場全体の推移だけでなく、NTT東西の固定電話サービスの利用者も大きくは減少していない。直近の約5カ年で2.8%の減少にとどまっているというのが現状でございます。

次に、8ページ目のグラフに関してでございます。ここでは、通話時間という観点で推移を見ておりますが、このグラフは、1契約当たりの1日の通話時間の推移でございます。全体的に減少傾向ではあるものの、携帯、PHSよりも加入電話の通話時間の方が長くなっているのがわかりになるかと思えます。従って、NTT東西の加入電話の移行先になると想定されるメタルIP電話でも、契約回線数に応じた音声トラヒックは、相応の量が発生してくるというように考えられます。

また、お客様の中には、高速ブロードバンド環境を必要としない契約者がいらっしゃいますので、こちらの方が例えば自動的にメタルIP電話の契約者となるというようなことから考えますと、その契約者数も相当数存在し続けるというふうに我々は想定しております。

続きまして、NTT東西のマーケットにおけるシェアというような視点で見たいと思えます。まずは9ページに、契約者数ベースのNTT東西のシェアを示しておりますが、こちらは現時点で71.8%のシェア。これは普通のマーケットの考え方からすると、相当大きなシェアであって、依然として高い状態を維持しているというように見えております。

先ほどご説明しましたとおり、NTT東西の固定電話サービス利用者、ここは大きく減少していないというふうに申し上げましたが、この傾向は今後も大きくは変わらないというように考えてありまして、いわゆるPSTNマイグレーションが開始される2020年から2025年、この期間においてもNTT東西のシェアは相当に高いものだというように想像しております。

次の10ページには、マイラインに関する市内区分におけるNTT東西シェアを示しておりますが、現在のNTT東西のシェアは62.6%です。これはマイライン機能が廃止されまして、もし代替機能がないということになった場合には、他社マイラインの

登録者は全てNTT東西の利用者に移行されるということが想定されますので、固定電話市場におけるNTT東西シェアがさらに拡大するということになるのではないかとこのように思っております。

こうした我々が観測しております状況を踏まえまして、弊社のPSTNマイグレーションに関する基本的な考え方をご説明させていただきたいと思っております。

12ページをご覧ください。こちらには、先ほどご説明しました弊社が考える市場動向をまとめておりまして、上半分が現在、下半分が将来を示しております。その下半分の将来の市場環境を見ていただきますと、固定電話市場の規模は、繰り返しになりますが、今後もひかりIP電話の増加、加入電話の減少傾向は進むものの、PSTNマイグレーションが開始される予定の2020年から2025年でも5,000万回線規模の大きな市場であるものというように考えています。

また、高速ブロードバンド環境を必要としないメタルIP電話契約者も相当数存在します。

一方、市場シェアの観点で言えば、NTT東西シェアが大きく減るという状況はなく、マイライン廃止によってさらに市場支配力が増してまいりますので、NTTによる市場独占回帰の可能性も出てくるというように見ております。

次の13ページには、その将来の市場環境に加えまして、PSTNマイグレーションが、NTTから示されました固定電話の今後についてという内容どおりに、もし実施されたらどうなるのだという懸念点を示しております。

下の部分でございますが、将来の固定電話市場において競争するとしても、我々のような小規模事業者が大手の事業者様と同様にアクセス回線を含めた全国IP網を構築するためのコストの負担は非常に大きく、その構築は困難になるのではないかとこのように考えています。

それに加えて、PSTNマイグレーションにてマイライン相当機能が提供されないということになりますと、中継電話サービスの継続は非常に困難になるだろうなというように思っております。

従って、我々のような小規模事業者は電話事業からの撤退も強いられる状況になる可能性があるというように考えております。

また、既存のサービスの終了は、サービスを使っていたお客様にとっても、他社のサービスに移行いただかなければいけないということに加えて、マイライン廃止

により事業者を選択する機会を失うという可能性もございます。

こういった懸念事項を踏まえまして、その次のページ、14ページに弊社の基本的な考え方を記載させていただいておりますが、私どもとしては、固定電話市場を構成するメタルIP電話とひかりIP電話、同じNGN上に收容されるということも考慮しまして、両者を区別せず一体として考えて、小規模事業者も固定電話市場において公正競争可能な環境維持を検討していくべきであるというように考えております。

こういった公正競争可能な環境維持をやっていくに当たって必要な事項を幾つかピックアップしておりますので、次ページ以降で個別に意見を述べさせていただきたいと思っております。

では、個別事項ということで、16ページ目をお願いいたします。こちらは、まずハブ機能について説明させていただいておりますが、電話サービスは、皆様ご存じのように、自網及び他社網、これは固定であろうと、移動であろうと、国際であろうと、そういった加入者の疎通が可能であることが最低限必要となりますので、それら効率的に提供する、効率的にというところがポイントかと思いますが、提供するには、ハブ機能が不可欠だというように考えています。

特に小規模事業者にとっては、このハブ機能がない場合は、事業者間の接続のためのPOIの構築コストは相当負担が大きくなるものとなりますので、競争環境の維持のためには、このハブ機能が非常に重要になるというように思っています。

現在、ハブ機能を担っていただける事業者の議論が進んでおりまして、未定の状態ではございますが、既存サービスの維持、相互接続性を確保するためにも、IP網の移行後も固定電話市場においては多くのシェアを持つNTT東西ご自身が当該機能を担っていただくことが前提として検討していくことは重要なのではないかと考えております。

次のページに、事業者間精算の方式について述べさせていただいております。今、議論が進んでいる中で、簡便な事業者間精算を取り入れようと、精算方式を簡便化しようという考え方に関しては、非常によい考えだというように思っておりまして、これに対しては賛同させていただきたいというように思っております。

ただ、その簡便な方法として、直接接続する事業者間の帯域に応じた定額制が今想定されていると思いますが、その接続料が現行のコストメリットと比べて全くないというような場合に関して、事業者によって従量制の選択も可能とすべきなのではないかとい

うように思っています。

また、この議論を進めるに当たっても、NTT東西が想定する具体的な精算方式及び接続料の水準、こういった具体的なものがないと、なかなかこの議論が進みにくいなどというように思っておりまして、この提示をお願いしたいというように考えております。

続きまして、NGNのオープン化についての弊社の見解でございます。NGNにおける優先転送機能をアンバンドルしていただくことによって、NTT東西さん以外の事業者がNGN上でひかりIP電話サービスの提供が可能になります。これによって競争環境が生まれることが期待できると考えております。

そして、この機能を活用することによって、サービスの競争環境を促進させる、このためには、当該機能を利用するための費用が当然必要になりますので、その水準を小規模事業者でも負担可能なものにすることが必要になるというように思っております。

続いて、中継選択の機能についてコメントさせていただきます。中継選択の機能に関しましては、基本的な電話サービス以外にも、着信課金でありますとか、第三者課金等の付加サービスに利用されています。

この機能は、IP網に移行後も継続提供するために事業者間での技術検討を現在実施していておりますけれども、網改造の費用がやはりここでも出てきて、この費用負担が非常に大きい場合にはサービス提供が困難な状態になるということも想定されます。この付加サービスの利用者、あるいは、このサービスを使っているいろいろなビジネスをやっておられる事業者がおられますので、これらの事業に対して大きな影響を持つものなのかというように考えております。

では、最後に、マイラインについてです。今まで繰り返しお話をさせていただいてきましたが、マイライン機能は、現在のマイライン利用者にとっては最もベーシックな基本的な機能であるというように考えています。これは重複もございましてけれども、マイライン廃止により利用者は事業者の選択権を失ってしまうということ。

あるいは、NTT東西以外のマイライン事業者は、これまで公正な競争を通じて獲得してきた顧客をどんどん失っていくことになっていきますので、その顧客が自動的にNTT東西のお客様になってしまう、顧客に移行されるということになることから、NTT東西の支配的勢力拡大に繋がってくるというように思っています。

従って、弊社としては、マイライン機能相当の継続提供を検討していくべきであるというように考えております。

楽天コミュニケーションズからは以上でございます。

○山内主査 どうもありがとうございました。

次は、フリービット株式会社であります。ご説明をいただけるのは、アドバイザーの中岡様です。どうぞよろしく願いいたします。

○フリービット（中岡） フリービットの中岡でございます。本日は、このような機会をいただきましてありがとうございます。

多分、皆様にフリービットと言っても、どんな会社か全く覚えがないという感じではないかと思うんですが、私ども、2000年にISPとして創業しております。ただ、ISPとしてフリービットというブランドはあまりお聞きになったことがないかと思いますが、ISP's ISP、つまり、日本に大体200ぐらいの中小のブランドのISPがございます。それらの200ぐらいの事業者のうち、180ぐらいのブランド、事業者に対して、ISPのバックエンドを提供するという形のビジネスを行っております。

同じようにMVNE、MVNOとしてのフリービットはお聞きになったことはないかと思いますが、実は同じように提携会社さんと協力してさまざまなブランド、MVNOのブランドで、そのバックエンドを提供するというようなことをやらせていただいております。あわせて、IP電話/050事業につきましても、私ども、総務省さんから050番号を付与いただきまして、050サービスをやらせていただいている、このような形でございます。

次のページをご覧くださいまして、総務省さんからヒアリングいただきました主たるヒアリング項目の総論の部分につきましては、こちらにまとめましたので、割愛させていただきます。各論につきまして、別紙1からご説明させていただきたいと思っております。

まず、ハブ機能の在り方につきましてですが、IP化の後もNTT東西さんがハブをやるべきだという事業者意見が多いようでございますが、私どもは反対でございます。なぜならば、私どもがNTT東西さんではない第三の事業者とSIPで通信を行うに当たって、東西さんを通すと必ずそこで遅延が発生して品質に影響を与える可能性があるということが1つと、SS7のときにはNTT方式のSS7に引きずられましたけれども、SIPになった以上は、NTTさんのSIP仕様に従うのではなくて、みんなで協議してSIPの標準を決めていきたいというふうに思っているからでございます。

よって、私どもは、SIPサーバは二者間連携でよいというふうに考えておりますが、POIにつきましては、案3、案4がよろしいかというふうに思っております。

ただ、その中で気をつけないといけないのは、S I P方言と言われるもので、事業者ごとにさまざまに多少の方言があるS I Pを使っていると思います。そのS I P、どれに合わせるのかというのは事業者間で整理しろと言われても、おまえがこっち合わせろと言ってまとまりがつかないような気がしますので、業界の標準化が必要というふうに思います。

また、コーデックにつきましても、例えばNTT東西さんのひかり電話はG 7 1 1というコーデックをお使いになっていて、携帯電話標準はG S Mというコーデックになっています。お互いが同じコーデックを持っていないと、そこでまたトランスコーダという作業が必要になりますので、そういったコーデックを合わせるというのも業界としてきちんと位置づけておくべきだというふうに思っております。

続きまして、簡便な事業者間精算の方法でございますが、アクセスチャージの精算方式は、従量制、定額制をとるかというのは、これは事業者間協議ではいいのではないかとこのように思っています。ただし、市場支配事業者（NTT東西及び携帯3社）のアクセスチャージの水準については、事業者間で公平になるように引き続きの規制をお願いしたいというふうに思っております。

次に、アクセスチャージの利用者還元の禁止、これは何かというと、実は携帯会社さんが定額制、準定額を始めて、0 5 0事業者の一部において、従量制で受け取るアクセスチャージの一部をポイントなりで還元している事業者さんが見受けられます。そうしますと、どういうユーザーさんが今出てきているかというと、自分の携帯から自分の0 5 0にずっと電話をかけっぱなしにして、それでポイントを稼ぐというような使い方がもう既に出ております。何らかこのあたりには規制が必要なのではないかというふうに思っております。

続きまして、高度電話サービスの部分ですが、今までNTT東西さんがハブをやっていただいていたので、発信者識別番号をある意味きちんと東西さんの仕様で管理できておりました。これが今度S I Pになって、I P－I Pでやっていくとなると、発信者識別番号の扱いについてもきちんと定義が必要だというふうに思っております。

例えば、NTTComさんのフリーダイヤル番号を、NTT東西さんがひかり電話からフリーダイヤル番号を発信者識別番号として送ろうとすると、実は送れないという事例があります。これは正当なサービスでありながら発信者識別番号として扱えないという事例でございます。

また、昨今、携帯電話において、一部のIP電話通信事業者が、海外キャリアまでIPで接続して、海外キャリア経由で国際電話の扱いで日本国内に着信しているにもかかわらず、あたかも国内電話のように発信者識別番号が偽造されている例が見られます。これらの偽装発信者識別番号は、KDDIさん、ソフトバンクさんは、そのまま偽造発信者識別番号が表示されるのに、ドコモでは「非通知」と表示されます。このように発信者識別番号の扱いが事業者間でまちまちであるというのは、発信者識別番号の信頼性を失わせて利用者利便性の向上、利用者保護に役立たない。振り込め詐欺とかに悪用されるということを懸念しております。

よって、発信者識別番号の扱いについても、なりすましの観点を加えて、業界標準、みんなで同じ扱いをするということが必要かと思っております。

次の7ページ目でございますが、NGNのさらなるオープン化。私どもは、アクセス回線が特定されない中で050事業者、それから、MNOさんから回線をお借りしてMVNOをやっておりますが、NTT東西さんの上の回線を使って0AB-Jのサービス提供、ここがないんです。優先制御を開放してくれ、いろいろな意見があるかと思いますが、私どもはここをやらせてくれと。我々がやりたいのは、携帯であろうが、固定であろうが、通話サービスを横断したセットでの通話料金の定額制、準定額をやりたいというふうに思っております。今、携帯電話で定額が始まっておりますけれども、携帯で定額2,800円払って、固定電話でまた2,800円払う。1人の人が携帯でかけようが固定電話でかけようが、かける回数、時間は一緒なのに、サービスが違うということでは2倍お支払いするというのはちょっとナンセンスかなというふうに思っております。

次、これはその関連なんですけれども、本人性の確認の意義、今まで0AB-Jサービスは、ライフラインとして位置づけられてきたと思います。これがアナログ電話からIP電話に移行しても、本人性の確認の意義が失われることがあってはならないというふうに思っております。しかしながら、既にNTT東西のひかり電話を電気通信事業者もしくは事業者ではない人が自分名義で契約して、そのひかり電話をIP電話経由で第三者に貸す外線レンタルサービスが多数存在しております。これらであれば、本人性の確認が徹底されていないということから、振り込め詐欺等の温床になりかねないというふうに思っておりますので、本人性の確認の意義については、引き続き徹底していくことが必要というふうに考えております。

次が、円滑な移行の在り方ですが、私ども、現在持っているSS7の設備、大体7年

使用します。これらの使用期間において、空白期間だとか、二重に償却する期間が出ないように、なるべく新旧の併用期間は長くとっていただきたいというお願いでございます。

次、10ページ目、最後でございますが、14日の大手通信事業者の意見を傍聴させていただきました。それにおいて私どもの見解を述べさせていただきたいと思っております。

まず、支配的事業者の定義ですが、現在、NTT東西さんが支配的事業者となっているかと思っておりますが、6,000万加入で2社で分割されている東西さんが支配的事業者で、1億5,000万加入の携帯電話を3社が分割している。東西さんのものは我々も参入しようと思ったらできるんですが、携帯電話は電波割り当てがありませんから参入もできないという中において、携帯3社も支配的事業者ではないかというふうに思っております。

サービスの下位互換性、マイラインについてですが、私どもはマイラインを維持するのは反対です。現在、マイラインを契約している方は情報弱者であり、これらの人たちがIP化されてNTT東西から安い市外電話料金に移行されるのに、現状の高い電話料金のまま事業者シェアを確保するという理由づけで維持されるというのは、国民のためにならないというふうに思っております。

また、あわせて、起因者負担についても反対でございます。

それから、長期増分費用方式については、ぜひ携帯事業者さんにも義務づけていただきたいというふうに思っております。こちらの方が我々MVNOとして不透明が多いというふうに思っております。

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、次ですけれども、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。ご説明者は、政策委員長の永見様です。よろしく願いいたします。

○テレコムサービス協会（永見） ご紹介ありがとうございます。テレコムサービス協会の永見と申します。

まず最初に、テレコムサービス協会の会員がどのようなところかということをご説明した後に、後ろの考え方を説明していきたいと思っております。

1ページ目なんですけれども、真ん中辺に会員のところに書かせていただいておりますけれども、全国に11支部ありまして、257の会員が加盟しているというような団体

です。旧二種電気事業者というふうに言った方がいいのかもしれないですけども、設備を持たないような電気通信事業者を中心として、あとは情報通信サービス事業というようなところで、法人向けのネットワークサービスであったり、ISP、システム開発、セキュリティ関連のサービスというような形のICTの企業が中心の協会になっております。ですので、バックグラウンドとしては、こういうようなところの意見というようなことでお聞きいただければと思います。

次のページ、2ページ目に行ってください、基本的な考え方というように形で書かせていただいています。

今回のPSTNからIP網への移行ということに関しては、基本的にはNTT東西さんの都合によって従来サービスを変更するというようなことですが、移行時であるとか、あとは移行後、利用者とか、あとは東西さんのネットワークを使っている接続事業者に、できるだけ影響を最小限にさせていただきたいというようなことが基本的な考え方になります。

さらに、移行時だけではなくて、移行後に関しても利用者の保護と公正な競争環境の維持は重要だと思いますので、その部分を気にしていただけたらなというふうに思っているところです。

次のページ、3ページ目以降が、それぞれの論点ということで、個別のところに関する意見になります。

まず1つ目のハブ機能の在り方についてなんですけれども、ハブ機能に関しては、IP電話事業者がそれぞれメッシュ状に接続し合うということ自体は非効率であろうというふうには考えますので、ハブ機能自体は必要であろうというふうに思っております。最も多くの電話加入者を抱えるNTT東西さんがハブ機能を提供するのが自然というふうには考えますけれども、ここら辺に関しては、コスト負担であったり、接続方式であったりがありますので、関係事業者間で協議していただくのがいいかなというふうに思っております。

もう1つのPOIの方に関してなんですけれども、地域の事業者というところからしますと、現在の中では、東西の中で2カ所ずつのPOIというように言っておりますので、どうしても地域の事業者からすると、そのPOIまで接続しないと行けないということになりますと、コスト負担とかがありますので、意見としましては、各地域ブロックにPOIをつくっていただければいいかなというように意見としてあ

ります。

次のページ、4ページ目なんですけれども、こちらはINSに関してになります。今回の議論に関しては、IPの電話ということなんですけれども、INSに関しても廃止するというようなことが予定されていると思います。これの特にBchパケットの廃止の影響というのは非常に大きいものだというふうに考えております。例えば、クレジットカードの決済であるとか、セキュリティの端末であるとか、いろいろなところにISDN、INSのBchが使われていますので、ここの部分の移行を気にしていただきたいというふうに思っております。

移行に関してなんですけれども、NTT東西殿の方から、代替のサービスなどの詳細な情報を出していただきたいというのが大きなところになります。移行に関しても、スケジュールがどうなっているかとか、あと費用です。費用に関しては、サービスの費用だけではなくて、端末を変えなくてはいけないとかというところがあるとすると、その移行のための端末の費用であるとか、そこら辺の費用もいただきたいというふうに思っています。

あとは、移行のときに実績があると非常に安心して移行できますので、利用実績がどうなっているかとか、あとは、そのときの接続台数です。どのくらいの規模で移行している方がいるのかというようなところを詳細に情報をいただければいいかなというふうに思います。

現在は、データコネクがINSの代替ということになっていますが、それ以外の移行方法がもし可能性があるのだったら、それに関しても詳細をいただきたいというようなところがございます。

最後、この4ページの一番下なんですけれども、INSの終了に関しては、十分な期間を設けてほしいということがありまして、最低でも5年ぐらいないと、移行のための決断であるとか、移行の手順というところが間に合わないことになりますので、十分な期間を設けて早めに情報をいただきたいというようなところが希望になります。

次の5ページ目は参考なので省略させていただいて、6ページ目に行きたいと思えます。

こちらに関しては、移行後のIP網のあるべき姿ということで、幾つかの観点からここでは書かせていただいています。

1つ目が、ハブ機能を介した事業者間精算ということなんですけれども、ここに関しては、

簡便な精算方法を採用するということには賛成という立場になります。実際の詳細に関しては、関連の事業者間で調整していただくのがいいかなと思いますので、このように書かせていただいております。

固定電話の無線化というところも論点では書いてありましたけれども、ここに関して言うと、利用者はもう既に携帯電話とかを使っているところもありますので、品質という意味では、それほど問題ないかなと思っているんですけども、利用料金が上昇しないことというところと、あとは、ファクスが使われているところがまだ残っていますので、無線化によってファクス通信ができなくなると非常に影響が大きくなりますので、このような既存の利用者のところに関しては、影響があるかどうかということを検討いただきたいというふうに思っております。

上から3つ目のNGNのさらなるオープン化に関してですけれども、オープン化に関しては、テレコムサービス協会の方でもNGNが出た時点で、NTTさんをはじめ、SNIの拡充というところはいろいろ議論はさせていただきましたけれども、今のところ、まだ実現していないというような状態で、最近の環境ですと、NGNだけというよりも、インターネットを使ってサービスがいろいろ出てきていますので、インターネットでできないようなNGNの優位性のところをオープン化していくといいんじゃないかなというふうには思います。

優先転送機能のアンバンドルのような形で実現できるのであれば、ここら辺は事業者間で調整する必要があると思いますけれども、新たなサービスが出てくるとことは歓迎の方向になります。

下から2つ目です。中継機能とマイラインというようなことに関しては、基本的にはメタルのIP電話市場が縮小するという前提だと思いますので、関連事業者間で議論していただければいいのではないかなというふうに思っています。

マイラインの代替サービスです。卸提供とかがあれば、今のマイラインに特化することはないと思いますので、同じような形で利用者の方で事業者を選択できるというようなところがあるならば、それは1つの選択肢となるだろうというふうに思っております。

6ページ目の最後ですけれども、ナンバーポータビリティに関してです。これに関しては、時期に関してはいろいろ考えるところはあるとは思いますが、基本的には、利用者の立場からすると、ナンバーポータビリティがある方がうれしいというようなところになります。

1つ目のところが、「光コラボ」において、今、「光コラボ」ということでいろいろな事業者を選べるようになって、競争という意味ではいいと思うんですけども、現状では、1回転用した後の再転用というところでは番号の移行ができないというところなので、これについては1つ課題があるかなというふうに思っております。

将来的に I P 電話に関して携帯電話と同様に番号のポータビリティが実現できるというふうなところで、ここでは意見させていただいております。

最後のページ、7ページ目になりますけれども、円滑な移行の在り方ということで、先ほど、I S D N のところでお話しさせていただいたところと同じなんですけれども、P S T N の移行に関しても、基本的には早期に具体的な情報提供をいただきたいというのと、周知が必要だということが大きな考え方になります。やはり具体的な情報がないと、移行の検討が企業の中でも進みませんので、スケジュールだけではなくて、費用であるとか、あとは実際に使っている人のサービス利用者の設備と環境の影響というところも含めて具体的に情報をいただければなと思います。

2020年の移行の実現という意味で言うと、具体的な移行のための情報は、少なくとも5年前の2020年ぐらいまでにはないと、先に進めないのではないかとこのように思っております。

最後なんですけれども、移行のときには、一般利用者に周知が必要だというふうに思っております。悪質な勧誘とかが発生しやすいので、そのときには周知していただくのがいいかなというふうに思っております。

以上です。

○山内主査 どうもありがとうございました。

次は、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お願いいたします。

説明者は、常務理事の今井様でいらっしゃいます。よろしく願いいたします。

○情報通信ネットワーク産業協会（今井） 情報通信ネットワーク産業協会、C I A J と呼んでいただいておりますけれども、今井でございます。

めくっていただきまして3ページ目に、C I A J の概要ということで、どういう団体かということを書かせていただいております。基本的には、右下にありますように、主要会員として、通信ネットワーク及び端末機器の製造事業者が正会員として入っております。団体のミッションとしましては、情報通信ネットワークに係る産業の健全な発展を図るとともに、豊かな国民生活の実現ということをうたっております。

次のページ、4ページ目でございますが、今回の電話網の円滑な移行ということに關しまして、C I A Jの基本的な考え方の2分の1ページ目でございますが、まず、ブロードバンドが、今、さまざまな用途の広がりを見せておりまして、国民生活の隅々に浸透しているというふうに認識をしております。今回の円滑な移行も含めまして、さらにそれをますます活性化させていくというふうなことが日本にとって必要なのだろうというふうに考えておりまして、固定電話網につきましては、左下でございますように、効率的な網への円滑な移行ということが基本的には望ましいというふうに考えております。

そういう中で、ネットワーク構築と通信機器開発というふうな視点で、より健全な発展により、安価で利便性の高いサービスを実現というふうな視点で、以下、述べさせていただきます。

5ページ目でございますが、基本的考え方の続きといたしまして、メーカーの視点でございますけれども、通信機器分野において、ここ十数年、大きな技術革新によりまして、交換機を構成する技術も大きく進歩したというふうなことが言えると思います。そういう中で、今後の固定電話網、特にメタル電話網のことなんですけれども、これにつきましても最近の技術を用いて効率的なネットワークで構築することにより、利用者に対して安価で利便性の高いサービスを提供していくということが必要と考えております。

また、円滑な移行のためには、どのような方針で移行を進めていくかということを早期に決める必要もあるかと考えております。

6ページ目、7ページ目は、海外の状況を少しご紹介ということで記載させていただいております。

海外の通信事業者さんにおいても、固定通信事業の収益性が悪化しているというふうな状況でありまして、固定電話網、特にメタル電話に使う従来型交換機は、近い将来、維持限界を迎える状況というふうなことが海外においても進行しているということでもあります。

海外の規制官庁や通信事業者においても、電話網のI P化、メタル電話網のI P化に動き出しているというふうな状況であります。

メーカー視点からも、国際競争力の観点で、最新技術による機器で実現をしていくというふうな方向が望ましいというふうなことであります。

次のページ、7ページ目に、少し細かいことが書かれておりますが、下の表の方で申しますと、アメリカの状況でありますけれども、F C Cで従来の電話網からI P網への

移行を認可するためのプロセスが走っているというふうなことであります。これは2013年にFCCの委員長が固定電話網の全面的なIPへの移行ということを打ち出したことに伴う措置でございます。

それを踏まえまして、通信事業者でありますA社、B社、光化事業の推進であるとか、無線への置きかえの検討、あるいは光ファイバー網の整備、光テレビ、インターネット、VoIP電話に使用できるサービスの推進というふうなことが進んでいっているというふうな状況のご紹介であります。

8ページ目でございますが、先ほど、私ども情報通信ネットワーク産業協会は、端末機器等の供給事業者というふうに申し上げましたけれども、このページとその次のページは、ネットワーク機器、その中でも交換機の製造メーカーを会員に持っておりますので、その視点での意見でございます。

まず8ページ目の上の方で、これまで販売していた従来型交換機、デジタル回線交換機でございますけれども、新規需要が昨年までに終了しております。十数年にわたって販売してまいりましたが、新規事業が昨年止まっておるということでございます。

2016年以降は、基本的には需要がない状況で、メーカーとしましては、需要の少ない機器の生産の維持が大変困難な状況であるというふうなことでございます。

生産を継続はできませんが、もちろん修理と保守に関しては、お客様とも協議していきながら、今後、対応を行っていくという予定でございます。

9ページ目でございますが、需要の少ない機器の生産維持がなぜ困難かということを中心に大きく3点述べております。これは交換機に限らず一般論でありますけれども、1つは、技術者の確保、メーカーでは製造販売の継続に当たっては、技術者、これはいわゆる開発を行う技術者だけではなくて、検査者、技能者等も含まれますけれども、こういった人員の確保、それから体制の維持を行っておりますが、こういったことが難しくなるというふうなことでございます。

2点目が、製造・検査・修理の設備の問題であります。稼働の少ない設備を維持することが、これはもう言うまでもないことですが、コスト負担の増加に繋がるということでもあります。

最後に、部品の調達ですけれども、少量の部品調達は単価、それから調達費用の増加に繋がるということでもあります。また、書いておりませんが、調達不能な部品、部品メーカーの方で生産中止というふうなことも存在するというふうなことでございます。

10ページ目が、端末機器の視点からでございます。現在のメタル電話には、ファクシミリの装置等、様々な機器が接続されて大変たくさん利用されているというふうな状況であります。

技術基準の在り方というふうなことに関してですけれども、基本的には、現在利用されている機器の使用に支障が出ないような配慮を講じていただく必要があるかというふうに考えます。

また、メタルIP電話については、利用者保護の観点から、先ほどのファクシミリも含むわけなんですけれども、電気的特性・機能がメタル電話と同等とするなど、メタル電話で使われている端末装置が利用できるようなことが求められるというふうに考えております。

最後に、円滑な移行ということでございますが、利用者、事業者双方の観点から、対応に関しては十分な周知期間をとって情報提供をお願いするということで、この事業者には我々製造事業者も含んでいただければというふうなことでございます。

CIAJからは以上でございます。

○山内主査　　どうもありがとうございました。

最後になりますけれども、日本生活協同組合連合会よりご説明をお願いいたします。ご説明者は、総合運営本部政策企画部部長でいらっしゃいます小熊様です。どうぞよろしくをお願いいたします。

○日本生活協同組合連合会（小熊）　　ただいまご紹介いただきました日本生協連の小熊でございます。よろしくをお願いいたします。

お手元に資料①と②がありますが、最初に②の最後のページの5ページのところに、私どもの組織のご紹介を参考として入れさせていただいております。本日は、消費者、一般家庭の電話利用者の立場から意見を述べてほしいというご依頼を受けております。私どもは、この参考にありますように、一般家庭の消費者が参加をして、消費者の利益の実現のために事業と活動を行っている消費者団体の1つでございます。全国で組合員、いわゆる会員の数が、現在、2,100万人、全国平均すると、世帯加入率は今、36%となっています。こうした一般家庭で電話を利用している消費者の立場から、意見を述べさせていただきたいと思っております。

それでは、説明はパワーポイントの①の方で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2ページに書かせていただいております。3点でございます。

1点目は、情報通信環境が大きく変わっている中で、10年かけて切りかえを進めるということについては、理解ができると思います。

ただ、2点目として、やはり非常に公共性の高い分野でございますので、切りかえを進めるに当たっては、まず消費者への丁寧な説明で理解と納得を得ながら進めていただきたいということ、消費者の不利益にならないような配慮をお願いしたいと思います。

それから3点目に、この先の話なんですけれども、2025年以降、最終的に全てIP網に移行するということが想定されるわけですが、そうした道筋について示されて議論するというのも必要ではないかと思います。

以上を踏まえまして、3ページ目でございますが、5つの視点から12項目についてご要望したいと思います。

最初に4ページ目ですけれども、消費者への情報提供の視点でございます。

丁寧でわかりやすい説明によって情報を正しく周知していくことが必要だと思います。

ポイントは2点ございまして、1つは、利用できなくなるサービスについては、事前の周知ですとか、代替サービスの紹介など、理解と納得を得られるような情報提供が大事だと思います。これに関しましては、例えば、テレビの地デジ移行時に消費者は何をしなければいけないのか、代替サービスを受ける場合にこういうことをしなければいけないということについて、丁寧なご説明が必要だったように、同様の対応が必要だと思います。

逆に、②の方でございますけれども、この間、提出いただいているNTTの資料を拝見していると、NTTの通話利用だけの場合には、特に何もする必要がないというふうに、資料を拝見する限りでは理解をしております。

また、基本料については、可能な限り現状と同等の水準を維持するというふうに記載されていますので、もし基本料金の変更もしないのであれば、そのことも消費者に周知することが必要だというふうに思います。

これは、この間、電力の自由化が4月1日からはじまっておりますけれども、私どもの生協の中でも、いわば自由化になったので慌てて何か契約をし直さなければいけないのではないかというような質問が組合員から出ております。慌てて何かやる必要はありませんよとご説明をしておりますけれども、変更しないということであれば、そのこと自体をきちんとお伝えするということが大事だということがあると思います。

5ページ目をご覧ください。サービスの品質維持の視点から3点ございます。

1点目は、通話品質基準については維持していただきたいと思います。資料を拝見すると、携帯電話並みに見直すというふうなことも一部見受けられますけれども、今回のシステムを移行するに当たって、この通話品質基準を下げていくという必然性はあまりないのではないかと思いますので、現行どおりの維持を求めたいと思います。

2点目、IP網への移行によって利用できなくなるサービスについては対応が必要ではないかと思います。消費者への不利益にならないような進め方をお願いしたいと思っています。

3点目は、ファクスです。一般家庭の電話機の多くは、既にファクス機能をつけておりますので、継続的に使用できるように対応していただけたらと思います。

6ページ目でございます。消費者の選択の保障の視点から、2点ご意見を申し上げます。

1点目が、消費者が事業者を選択できるように、競争環境の確保のための対応は引き続きお願いしたいと思います。先ほど来、いろいろご説明がありましたけれども、マイライン、ここで書いている件数は、マイラインの登録状況の県外通話の2016年2月のデータなんですが、それを拝見しますと、約1,800万件ぐらいの契約がまだあるということで、減少傾向にはありますけれども、非常に多くの消費者が利用しているということです。もしこのマイラインの機能について、例えば廃止をするのであれば、代替サービスをきちんと検討して、競争環境を確保するということは、ぜひお願いしたいと思います。消費者の選択の保障の視点ということで、ぜひお願いしたいと思います。

それから2点目ですが、利用者料金の設定権の在り方が、論点として出されております。この資料を拝見する範囲では、今回のシステムの移行に関わって、ここについてとりわけ何かする必然性があまり感じられませんでした。そういう意味では、この競争環境を現状と同等に維持するという視点から、あるいは消費者の利益を確保するという視点から、現状を維持するのが適当と考えます。

7ページ目をご覧ください。料金の在り方の視点からです。これについては、1つは、通話料金の料金体系について変更していくのであれば、可能な限り早期に提示をしていただいて、消費者に不利益が及ぶことがないということを明確にさせていただきたいと思っています。

それから、メタルIP電話に対して、プライスカップ規制を適用するというのは、

これまで同様進めていただきたいと思います。

それから、サービス加入時の初期費用（施設設置負担金）を、今回の資料を拝見しますと、現状で3万6,000円という数字なんですが、実はひかりIP電話の加入では、現在、初期費用は2万円ぐらいで済んでおります。この移行と直接は関係しないのかもしれないけれども、今回、資料を拝見する限りでは、サービスレベルはひかりIP電話の方が非常に高いわけで、どうしてこんなに普通の加入電話で初期費用でこの設置負担金が3万6,000円で維持されているのか、非常に疑問でしたので、見直しを考えていくことも必要ではないかと思えます。

最後に8ページ目です。緊急時の対応の視点からです。

1つは、緊急通報です。警察とか消防に関する緊急通報など緊急時の対応は、これまでと同様の対応ができるように、ぜひお願いしたいと思います。

それから、大規模災害時における緊急時については、IP網の中の中継局の在り方を含めて、問題がないかということについて検討しておく必要があるかと思えます。とりわけ資料を拝見して気になりましたのは、NTT東西のNGN間について、中継局接続の接続点が東西で各2カ所というふうになっているんですけれども、大規模災害が発生した場合に、これで本当に十分なのかというのは非常に気になったところがございます。

また、今回、熊本地震が発生したわけですが、こうした際の経験も踏まえて、今回の移行について、何か問題がないかについて検討をしておくべきではないかと考えます。

最後に、メタル回線でなくなったときということで、これは2025年以降の先の話なんですけれども、現在のメタル回線については、いわゆる電話回線が電気をつなげる機能になっていまして、いわば自宅が停電になったときにも電話はできるというふうな機能になっております。これはひかりに変わっていけば、当然この機能は失われてしまうわけなんですけれども、これはこれから先の話ではあるとは思いますが、今からメタル回線でなくなったときの停電対応については検討していくことも必要ではないかと思えます。

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、質疑応答に移りたいと思えます。ご質問等がある委員の方は、挙手の上、ご発言を願いたいと思えますけれども、こういった資料がありまして、なかなか見づらくなっております。明確に手を挙げていただければありがたいと思えます。いかがでし

ようか。

どうぞ、酒井先生。

○酒井委員　ご説明どうもありがとうございました。2点お聞きしたいんですが、C I A Jさんのところで、交換機はもう技術者がいなくなって維持するのが難しいと、そのとおりだと思うんですけども、このメタル収容装置ができたときに、随分古い技術のような感じもするんですが、それは大丈夫なんですかという、まだ設計が決まっていなないので何とも言えないかもしれませんが、それを1点目お願いします。

○情報通信ネットワーク産業協会（今井）　おっしゃるとおり、まだどういうふうな装置にするかというのは決まっていない状況ではありますが、基本的には従来の交換機に設置されております加入者回路という回路が実装される方向だということですので、そういうことであれば大丈夫だというふうに認識しております。

○酒井委員　普通のメタルの交換機を維持するよりは、はるかに楽だというふうな感じでよろしいのでしょうか。

○情報通信ネットワーク産業協会（今井）　ええ、その部分は同じですが、それ以外のI Pネットワーク繋がる部分というのは、大幅に簡略されるのではないかと考えております。

○酒井委員　わかりました。

それから、もう1点だけ。NTTコミュニケーションズの資料で、I N SのB c hパケットが今後継続が期待されるというふうになっていて、その後、あまりそのことに触れられていなかったのですが、やっぱりこれは先ほどの、テレサ協でしたか、それと同じような形で何とかこれは何らかの形で維持していこうというふうにお考えだと思っております。よろしいのでしょうか。

○NTTコミュニケーションズ（丸岡）　I N Sパケットにつきましては、維持をしていきたいというふうに考えております。

ただ、これは私どものI N Sパケットの機器、この辺の寿命というものもありますので、その辺と、あとは、NTT東西の方のI N Sネットが、そこを経由して私どものI N Sパケットの方に繋がっておりますので、その辺の機能をどうするかということがポイントだと思っております。

現在、サービス継続をしたいという形で考えておりますが、その辺、東西ともI N Sネットの在り方等を含めて、この辺をどうしていくのか、早急に結論を出していきたい

というふうを考えております。

○酒井委員　　どうもありがとう。

○山内主査　　どうぞ、長田委員。

○長田委員　　楽天さんにお伺いしたいのですが、さっき、その後のフリービットさんがマイラインのことについて反対ですと、マイラインをそのまま維持をすると、利用者にとって非常に不都合があるのだというふうにおっしゃいましたが、それについて反論が
おありかどうか。

○楽天コミュニケーションズ（池口）　　反論というよりは、マイラインの特徴を考えたときに、選択中継番号を手回しせず自動的に繋がるであるとか、事業者を区分ごとに選択できるとか、そういった特徴があるサービスだというように思っておりまして、この特徴がお客様の利便性に繋がっていますので、これをどうやって維持するかというところがポイントかと思っております。

ですので、私どもの方でも、最後のページで、マイライン相当機能の継続提供というように申し上げたのですが、この「相当」というところがそのような意味合いを込めておりまして、必ずしも今のマイラインとイコールかというところ、そうでなくても、今のお客様の利便性が確保されるのならばそれでいいのではないかというように思っております。

○長田委員　　加えていいですか。

そうしますと、NTTコミュニケーションズさんなどが書いていらっしゃる選択中継とか、卸の仕組みというので、それは実現されるのでしょうか。

○楽天コミュニケーションズ（池口）　　例えば、先ほど申し上げたような選択中継番号を手で回さないといけないか、そういったところに関しての解決の見通しというのはまだ提示されていないと思っておりますので、何らか考える必要があるかなというように思っています。

○山内主査　　それでは、井手委員、どうぞ。

○井手委員　　フリービットさんに質問ですけれども、先ほど、これまでの議論で、事業者間の意識合わせの中では、2社間で連携というのが望ましいという意見が結構あったときに、ほとんどのヒアリングの場では、ハブ機能は安定的に経営して、今でも重要な役割を果たしているNTT東西に持たせるべきだという意見がほとんどだったんですけれども、今日、ハブ機能は別に必要なくて、2社間でやってもいいと、積極的にそれで

やるべきかどうかという主張なのか、2社間でいいんじゃないかという意味合いで言われているのか。

それからもう1つは、案3か案4でいいんじゃないかと。私は第1が望ましいのではないかという印象を持っていたんですけども、フリービットさんが積極的に3案、4案を主張される理由はどういうところかというのを教えていただきたいと。

○フリービット（中岡）　まず、積極的なのか、それでもいいよという話なのかということ言えば、私どもは、積極的に2社間でやりたいというふうに思っております。

その理由は、先ほども申し上げましたが、S I Pというのは、もともと Peer to Peer で設計されている方式でございます。例えば、私どもと楽天さんがつなぐときに、NTT東西さんを1回通すという、必ずそこに中継S I Pが必要になります。そうすると、そこでワンクッション入ることによって、障害が起こったときに、パケットですので、パケットを追いかけるのがすごい大変になりまして、Peer to Peerの方が追いかけやすい。要は、私どもと例えば楽天さんがここで相談して、どこで途切れていますかとやればいいと。間にNTT東西さんがいれば、NTT東西さんのどこかで壊れているんじゃないの、こっちが壊れているんじゃないのというので調べるのが非常に大変になってくるという意味で、中継S I Pはなじまないというふうに思っています。これはS I Pは新しい技術で、いろいろ今後も発展していくのではないかと。特にI o Tをにらむと発展していくのではないかと思っています。NTT東西さんがハブをやられるということは、NTT東西さんのS I Pに合わせろとなると思うんですけども、そうすると、NTT東西さんが新しいS I Pの技術をやらないとなると、いつまでたっても我々、もしかしたら国際的にはS I Pがどんどん進化していつているのに、それに立ち遅れてしまうというような可能性があるというふうに思っております。業界で標準化しないと、方言がありますから、繋がらなくなってしまいますけれども、標準化するのも公平な場で、こんな技術がいいんじゃないかとやった上で標準化すべきだというふうに思っております。

2つ目のご質問で、案1、新2をとらなかったのは、同じくパケットとしてイーサネットの網内でいきますと、やはり障害があったときに、どこで切れたのというのが追いかけていくというふうに思っております。案3、案4であれば、P O I ビルの中の事業者のルータと、そこから対抗しているルータの間という形でパケットがロスしているところを追いかけることが容易であろうというふうに思っておりますので、案3、案4が

よろしいのではないかというふうに考えました。

○井手委員　　ということは、最初の質問のところは、S I Pの手順について業界の標準化をつくるというのが前提であるということ。事業者間と言うときに、今回いろいろな事業者間の組み合わせがたくさん出てくるわけですから、その標準化をつくらない限りはなかなか進めるのは難しいという理解でよろしいんですか。

○フリービット（中岡）　　はい、そのとおりでございます。S I Pの方言がございまして、そのためにS B Cという装置も出ておりますが、非常に高額でございまして、この装置をどっち側がどっち側に合わせるのかとなったら、絶対もめて、じゃあ、もう合わせてくれないのだったら相互接続しないとか、そんな話になりかねないというふうに思っています。

ですので、細かい部分、昔、2000年ぐらいですか、T T C標準みたいなものが1回あったんですけども、ちょっと機能しておりませんので、やっぱりもう一度S I P標準をきちんとやるべきではないかというふうに思っています。

ただ、事業者のS I Pを全て縛る必要はなくて、事業者問題は自由にやってください。相互接続する用のS I Pだけ標準化すればいいというふうに思っております。

○山内主査　　どうぞ。

○内田委員　　引き続きフリービットさんへの質問で恐縮なんですけれども、前回の会合のときも似たような議論になりまして、そのときに案3、案4といったような形を取っていくと、コスト負担という面で不公平が生じるのではないかという懸念がいろいろな事業者さんから出てきたんですけれども、その点について、フリービットさんはどのように考えているかお聞かせください。

○フリービット（中岡）　　私も多分、唯一、I S Pを生業とした事業者かと思えます。

I S Pでいきますと、I Xという方式は一般的というか、当たり前でございまして、今、動画だとか画像だとかのネットワークトラフィックがむちゃむちゃ増えている中で、多分、電話のトラフィックの数十倍、数百倍のものをI X方式でさばいております。私ども申し上げましたように、全国200ぐらいの小さなプロバイダとか中継のプロバイダがいますけれども、それらの人たちが一々全部I Xに接続しに行くと、それはコスト的に成り立たないということがありますから、私ども、そういうビジネスチャンスをいただいて、そういうバックグラウンドのところは私どもがやってお貸しするというようなビジネスになっているわけです。

ですので、案3、案4でみんなが会費なり、それらの相当の費用を負担していくというのは至極当然というふうに思っていますし、それでも既にIX、インターネットの世界はIXで成り立っているのではないのでしょうかというふうに思っております。

○山内主査 いいですか。

○内田委員 大丈夫です。

○山内主査 ほかにいかがですか。

○長田委員 もう1個いいですか。

○山内主査 どうぞ、長田委員。

○長田委員 NTT東西さんに日本生協連から、サービス加入時の初期費用、施設設置負担金についてご指摘がありましたけれども、ご見解をお願いします。

○NTT東日本（飯塚） NTT東日本でございます。

私どもは、11月の持株会社の発表では、まず基本料金は可能な限り今の水準を維持するというふうに申し上げて、施設設置負担金は、特に言及はしていないんですが、このIP網の移行に伴って、現時点で何か見直しを考えているかということ、正直考えておりません。ただ、長田先生もご存じかと思いますが、もともと施設設置負担金については、過去、平成17年に、当時、7万2,000円から3万6,000円に見直しをしました。これを見直していくということについて、正直なところ永遠に変えないと言うつもりはなく、引き続き課題は残っていると思っておりますので、そこはこのIP網への移行にかかわらず検討はしていきたいと思っております。

○NTT（北村） もう1点、補足だけ。負担金は、確かに今、3万6,000円、加入電話でいただいておりますけれども、先生もご存じだと思いますが、負担金のないメニューもありまして、それは月額でいただくという料金になっています。負担金というのは加入者線のコストの一部を前払いでいただく、基本料の一部を肩代わりしていただくという性格のものですから、先ほど、ひかり電話の方は2万円ぐらいで済んでいると、あれは宅内の工事料なので、そういう意味では、メタル側の方にも初期負担が軽くなっているメニューはあるということだけのご理解いただきたいということでございます。

○山内主査 よろしいですか。

○長田委員 小熊さんの方で何か反論があればと思います。

○日本生活協同組合連合会（小熊） 特に反論ということではありませんが、後者の方の言われたプランは、いわゆるライトプランのお話だと思いますけれども、それは確か

に施設設置負担金はかからないんですが、月額基本料は高くなるということなので、決して何もかからないということではなくて、いわゆる選択肢としては保障されていますけれども、全く消費者の負担が減っているのかというと、そうではなくて、単に基本料金が置きかわったことだけというふうなことは確認をさせていただけたらと思います。

いずれにしても、この移行の問題とは切り離してご検討いただくということもあり得ると思いますけれども、消費者の視点から見ると、非常に違和感のある状況に今なってきているということについては、この場をかりて発言をさせていただけたらと思います。

以上でございます。

○山内主査 ありがとうございます。ほかに。

○相田主査代理 フリービットさんに再度確認したいのですが、資料14-8の4ページに、案1から書いてあって、この図自体が適切なかどうかという話になると思うんですけども、例えば、案3の絵を見ると、POIビル①と②と書いてあって、どうも素朴に見るとこれがNTT西日本とNTT東日本とにそれぞれ各社が持っていかなければいけないという絵に何となく見えるということで、各事業者さんがブロックごとに、地域ブロックのどこかまで引くので勘弁してほしいということを書いていらっしゃるのと、NTT東西の両方に繋がらなければならないということについて、フリービットさんの方でIXモデルというのでどういうことをお考えなのか、もうちょっと解説いただければと思うんですけども。

○フリービット（中岡） 先ほど、ほかの事業者様の方から、NTT東西さんが2カ所ずつのPOIでは少ないのではないかとご意見がありましたけれども、私どもの立場で言うと、NTT東西のPOIといいますか、IXポイントをいっぱいつくられると、また管理が大変だなというふうに思っております。例えば、プロバイダでいきますと、全国ネットワーク、バックボーンネットワークを持っておりますので、例えば鹿児島の事業者さんが、自分たちは鹿児島の中だけでビジネスをやっているのに、なぜわざわざ大阪なり東京なりにつなぎ込まないといけないんだ、そうすると、コスト的に不利益じゃないかというのは確かにあると思います。ですから、そこをみんなイコールのコストになるためには、どうやって平準化していくかという議論はあると思いますけれども、鹿児島の事業者さんのために鹿児島にIXをつくるかということ、これはちょっと違うのではないかとこのように思います。ネットワーク構成については非常にシンプルな構成

にしておかないと、運用・保守においてさまざまな問題が出てくるというふうに思っています。特に回線交換は追いかけやすいですけれども、IPは追いかけにくいので、シンプルな構成にするのが一番であろうと。事業者間で多分私どものバックボーンを貸してくれと言われるのだったら、鹿児島の実業家さんに貸しますし、私どもの方で大阪なり東京でPOIをつなぎ込んであげますし、ちょっと対価をいただかないといけないですけれども、その対価について、どうみんなで費用負担するかという議論でよろしいのではないかとこのように思います。ちょっと我田引水的にうちのビジネスに近づけようとしています。

○相田主査代理　さらに念のため確認させていただきますと、この案3でA社からPOIビル②とかに引いてある線は、実際にはA社さん以外が設備は持っていて、その何らかの契約でそこを使う、そういうモデルだということに考えてよろしいでしょうか。

○フリービット（中岡）　はい、そのとおりでございまして、私ども、案3、案4も全然こだわっていないのは、ここはネットワークの技術者が一番いい案出しさえすればいいと。ただ、ポイントはシンプルにすることというふうに思っておりますので、案3、案4、ネットワーク技術者同士が話して、どちらが一番いいのというので決めればいいんじゃないかというぐらいにしか思っておりません。すみません。

○相田主査代理　では、よろしいですか。

○山内主査　はい。

○相田主査代理　CIAJさんにお伺いしたいんですけれども、実際にユーザーが使う端末というのは、まだ圧倒的にアナログ電話だと思えますが、もし直接IPを使える電話の出荷台数とかというのが、ご存じだったら教えていただきたいというのと、先ほどのメタル回線インターフェースあたりとも関係するのかもしれませんが、CIAJさんの見解として、やっぱり個々の端末はアナログインターフェースというのが2025年超でも続くのか、それともやっぱりもうここはそろそろ近い将来、直接イーサネットなり、ひかりのような端末がこれから普及すると思われるのか、CIAJさんとしての見解というか、あるいは、個人としての見解でも結構ですので、お願いできればと思います。

○情報通信ネットワーク産業協会（今井）　これまでの十数年間のメタル回線の減少傾向が今後もその傾向と大きく変わらずに続いていくものだろうというふうにまず思っております。2000年ころは、たしか6,000万ぐらいあったかと思うんですが、現

在、2,000万回線台ということで、15年の経過をもってそのくらい減ってきたというふうなことです。その残っている2,600万くらいの中に、いわゆるメタル電話、あるいはファクシミリと一緒にあった端末が繋がっているものと想像しております。

ですので、これからさらにあと10年ということで、どのくらいになるかということですが、2,600万とゼロの間の真ん中あたりとか、そんなレベルになっていくのではないかと想像……。

○相田主査代理　ごめんなさい、そういう意味ではなくて、結局、ONUを介して実際に繋がっているコードレス電話やファクスは、全部まだアナログインターフェースですよ。

○情報通信ネットワーク産業協会（今井）　はい。

○相田主査代理　ほんとうに電話機そのものからIP化、しゃべるような時代になるのかどうかということについて、ご見解を聞かせていただきたいのですけれども。

○情報通信ネットワーク産業協会（今井）　それほど高度な見解を持ち合わせているわけではないんですが、先ほど申し上げたことも少し関係するんですけれども、ある一定のペースでそういうことは進んでいくんだろうというふうなこと以上のことは、ちょっと申し上げられない状況です。よろしくお願いします。

○山内主査　ほかにどなたかご質問ございますか。

では、どうぞ。

○池田委員　ありがとうございました。

まず生協さんに質問したいのですが、利用料金の設定権について、今回は議論しなくてもいいのではないかとのお考えを聞かせていただきました。ヒアリングの前のたしか第11回の資料に、資料11-6として参考資料として配られておまして、その12ページをみていただければ、固定から携帯電話に対する通話料は8円とかそういうレベルではなくて、60円とか、90円とか、120円という形で、料金が固定発携帯向けの通話料が高いように思うのですが、この背景には、着信側の携帯電話会社が料金設定権を持っているからこれほど高い通話料金を設定しているのではないかと私は思っているのですが、このようなことについて、特に問題はないとお考えでしょうか。いかがでしょうか。

○日本生活協同組合連合会（小熊）　今の件については、今初めて資料を拝見させてい

ただいたレベルなので、特段の見解を持ち合わせていませんが、もし現状でそういった状況があるのであれば、それはそれとして検討は必要ではないかと思います。

○池田委員 続けて……。

○山内主査 はい、どうぞ。

○池田委員 次に、テレサ協さんに質問させていただきたいのですが、6ページのところで、番号ポータビリティのところです。ご指摘いただいたように、「光コラボ」において、現状では再転用時に番号が変わってしまうという問題は、私もこれは大変問題ではないかと関心を持っているところです。ご指摘のとおりだと思っています。今回、NTTさんが双方向番号ポータビリティの導入を論点に出されていますが、ここは対象ではないと聞いているのですが、なぜそうなっているのかご存じでしたら……。

○テレコムサービス協会（永見） 私の方は答えはわからないんですけども、少なくとも今回の中では双方向番号ポータビリティということで、「光コラボ」のところとは別だと思っているんですけども、「光コラボ」の利用者の方が多いと思っていますので、どういう順番でやるかというのは、やっぱり利用者が多いところから順番に解決していった方がいいのかなというようなことで、今回、これを出させていただいたというようなところになります。

中身に関しては、私の方はわからないので。

○NTT西日本（黒田） NTT西日本です。

「光コラボ」の再転用時に番号が移行できないという話については、事業者間の番号ポータビリティの問題ではなく、「光コラボ」のサービス仕様の問題だと思っております。お客様にとって番号が移行できるようにしていくということは重要なことだと考えておりますが、実現するには、転用先のコラボ事業者さんとも話をしていないといけないということもございまして、今現在、テレサ協さんでやっていただいておりますFVNO委員会、そちらの方で、関連のコラボ事業者さんと再転用時の同番移行の扱いについて議論を進めつつあるところですので、今後、その中で議論していければと考えております。

以上です。

○池田委員 ありがとうございました。

今のテレサ協さんの資料の6ページのところで、NGNのさらなるオープン化について、「優先転送機能のアンバンドルなどが実現するのであれば歓迎」という箇所ですが、

アンバンドルが実現されれば、どういうことが実現されるのか、何かメリットがあるのかということと、その前のところで、「過去にSNIの拡充を要望したが、実現せず」「現状では様々なサービスがインターネット上に出現し、NGNの優位性を訴求できず」と指摘されていますが、「NGNの優位性を訴求できず」という部分を、もう少し文系の人間にわかるように説明いただければと思います。

○テレコムサービス協会（永見） これ、過去のことなので、今井の方からご説明させていただきます。

○テレコムサービス協会（今井） テレサ協、今井から説明します。

まず最初にありました優先転送機能、これがありますと、先ほどのNGNを使ったOAB-Jの電話が使えるようになりますので、これまでこれができなかったのも、これは競争環境をより平等にしていくためには重要だと思っています。

あとは、その前に書いたところですが、特に前回の議論があったときにも、テレサ協からは何度もNTTさんに対してNGNのオープン化の要求はしてきたんですけども、SNIを中心としたネットワークの上位側のインターフェースを公開してほしいという願いをしましたが、なかなかこれがニワトリと卵で、サービスが、そういうユーザーがいればオープンしますよ、我々はまずオープンしていただくと、何かいろいろなサービスが出てきますよ、そういう議論が延々と続いて、結局ほとんど公開はされませんでした。そうこうしている間にインターネット上で、アマゾンですとか、グーグルですとか、そういうところがいっぱい出てきて、大抵のことはインターネットでできるようになってしまいましたので、どうしてもNGNを使いますと、優先制御とかそういうところが高機能であるので、インターネットよりはどうしても高くなってしまいますから、それを使って、それでも使いたいというサービスを出すというのは、今となっちはかなり無理なのではないかと思っておりますので、もう少し早いタイミングでそういうものが出れば、幾つかサービスが提供できたと思うんですけども、現状から見ると、最初に触れた電話網、OAB-Jの電話網を別の事業者が提供するというところくらいしかもう残っていないのではないかという気がしております。

○山内主査 いいですか。

○池田委員 ありがとうございます。

○山内主査 では、北委員、どうぞ。

○北委員 これまでNTTさん以外のたくさんの方々からのヒアリングでは、選択中継

機能というのは必要であると。しかし今回のヒアリングは、昨年11月にNTTさんから出されたものに対する意見ということであって、その後、前回の第2回会合でのNTT東西さんのプレゼンの中では、選択中継機能を具備することも検討するということがあって、その間にかなりの差分があり、今回のヒアリングの意見と、今々NTT東西さんが考えられていることのギャップが既に生まれている。もちろん市内とか県内とか県間とか、そういう区別はもうIP時代には不要ということではいいんでしょうが、マイライン相当機能に関しては、NTT独占回帰を懸念される声が非常に多いんですね。マイライン相当機能についてのNTT東西さんの今のお考えをお聞かせいただけないでしょうか。

○NTT東日本（飯塚） NTT東日本でございます。

まず、マイラインについて言うと、このヒアリングの場でも、前々回、前回と申し上げてきたとおりでございます。IP網に移行した後に、既にIP電話が実現している通話料の体系などを見て、もしくはIP網がもともと持つ特性に照らして、そぐわないのではないかと考えているということがまず第一です。

その上で、北さんが今おっしゃるのは、中継選択機能については、今おっしゃっていただいたとおり、私どもは、事業者間の協議も踏まえて、ご要望はありましたし、これについてはルーチングはできるという見通しは立ったと思っておりますので、00XYという手回しになるのかと思えますけれども、その中継選択機能は実現に向けて検討していきたいと思っております。これがマイライン機能の代替の1つになるのではないかと考えております。

○北委員 その00XYをつけずに接続されるということが必要なのではないかと皆さんおっしゃっているわけですが、そこは技術的な問題、コストの問題、何が一番大きいですか。役目が終わったとおっしゃっていますけれども、皆さん、役目がある、まだ残っているとおっしゃっているのですけれども、そこを聞きたいんですけれども。

○NTT西日本（黒田） 先般も我々申し上げましたけれども、ユーザーが事業者さんを選択する仕組み、あらかじめ選択する仕組みとしては、例えば、ご要望いただければ、メタルIP電話の通話サービス部分の卸提供という形で、通話サービスの部分を他事業者さんに我々が丸ごと提供させていただいて、それを事業者さんに再販していただくというようなスキームを採り得ます。ご要望があれば、そういったことは検討させていただくと申し上げておまして、それができれば代替策になるのではないかと考えており

ます。

○相田主査代理　いや、だから、他事業者さんがどういう機能が欲しいかという、いろいろな監視目的等々で、受話器を持ち上げたら、その事業者に繋がる機能が欲しいということで、今や市外通話で稼ぎたいとかおっしゃっているわけではないわけですよね。だから、卸したときに、じゃあ、その電話を持ち上げたら、その事業者に自動的に繋がるような機能になるということですか。

だから、長距離通話で稼ぐためにマイラインが欲しいと皆さんおっしゃっているのではなくて、もっと別のサービスをやるために、やっぱり自動的に自分の回線に繋がってほしいとおっしゃっているので、何か卸せば済むという話ではないように思うんですけども。

○NTT東日本（飯塚）　今、私どもが考えている卸の提供、今、黒田も申し上げた通話サービスの卸については、要望を受けてないので、具体的なスペックが決まっているわけではございません。基本的に個々の契約者、お客様がいて、その契約者回線にひもづいて、契約者回線ごとに通話サービスは各事業者に帰属するような卸をするということだと思っておりますので、先生がおっしゃるような受話器を上げて、まさにその卸先の事業者に繋がるというものを目指していくものだと思っております。

ご指摘は違いますか。

○相田主査代理　いや、それを卸サービスというのかどうか、そこの定義の話だと思うんですけども、どうも各事業者さんが欲しいと思っているのは、例えばエレベーターの中から発話するとき、それが自動的に自分の会社のところに繋がってほしいと、そういうような話だったように聞こえるので、だから、そういう機能がその卸サービスの中に入るという理解でよろしいのでしょうか。

○NTT西日本（黒田）　エレベーターに関しては、私も詳しくわからない部分がありますが、エレベーターの中から、例えばエレベーターの監視センターなりに、通話とかデータが繋がればよいということだと思うのです。そういう意味では、他事業者さんの電話のネットワークを経由しなければいけないということでは必ずしもないのではないかと考えています。もし具体的に他事業者さんのネットワークを経由しなければいけないサービスがあるということであれば、具体的にどういったものなのか教えていただいた上で、今後、そのサービスを実現すべきかどうかも含めて検討していけばよいと考えますけれども。

- 北委員　　ちょっとそれに対して、楽天さんからご意見を聞きたいんですけども。
- 楽天コミュニケーションズ（池口）　　マイラインのところのお話でいくと、1つは、今の状況で、先ほどもちょっと申し上げましたが、1つの電話番号に対してマイラインの事業者が複数存在することでして、それでエンドユーザーはその組み合わせによって料金が決まってきて、どういう支払いになるかと決まってくるわけですね。こういったある種の電話に対する料金の払い方みたいところが、今の状態は、複数の事業者が組み合わさった状態で決まってくるというようなところが、結構きめ細かいサービスになっていると思います。こういったものがちゃんとできるのかということと、あともう1つは、これを移行しようと言ったときに何が起こるのかということ想像すると、その事業者間の調整はどのように行うのかといった話が出てくると思います。こういったところがなかなか解決することが難しい、あるいはそれを行うに当たって、実際の利用者を巻き込んでしまって非常に迷惑な状態が発生してしまうようなことも想定されますので、そこはできるだけスムーズな移行ができる方が良いのではないかと考えています。
- 山内主査　　こんな答えでよろしいでしょうか。北先生、いいですか。
- 北委員　　いや、その卸というものでマイライン相当機能の継続提供に当たるんですかという質問なんですけれども。
- 楽天コミュニケーションズ（池口）　　そういう意味では、今ご説明をいただいている範囲の中では当たらないというように思います。
- 山内主査　　難しいですね。
- 井手さん。
- 井手委員　　同じような質問ですから。
- 楽天さんのプレゼンの中で、10ページですけども、ここに代替機能がない場合というふうに書かれているので、そのときに卸でないとする、代替機能というのはどういうものをイメージしてこういう書き方をされているのか。
- NTTコミュニケーションズの場合は、国際については事業者を選択することが必要で、もし代替するのだったら、選択中継とか卸というのが1つ検討しなければいけないというのが書かれていたんですけども、楽天さんがこういうふうに書かれているときにはどういうお考えかという。
- ついでにですけども、9ページで、固定電話のNTT東西のシェアという、70%

を超えているので、支配的な市場支配力があるというのは、これはどうしようもない事実で、みんなもうかるところは競争事業者が入ってきているわけで、もうからないところがいっぱい残っている中で70%というシェアが維持されているという、これを市場支配力で何か弊害があれば、それに対して何か政策を打つべきだと思うんですけども、マイラインを廃止して100%になったときに、もちろんサービスを選択していた人が選択できなくなるという問題はありますけれども、そこに何か代替があれば、マイラインを廃止しても構わないというご主張だというふうに私は理解したんですけども、その点を説明を。

○楽天コミュニケーションズ（池口） 先ほども少し申し上げたように、マイラインがそもそもなぜ出てきたかというところと言うと、お客様にとっての通話、通信料金を下げるというところを根本的なスタートポイントとして始まっている話ですので、先ほど申し上げたように、幾つかの事業者の組み合わせによってそういったものがなし遂げられてきた、これがきちんと再現されれば、お客様の不利益になることはないわけですね。そういったところが同等機能として代替できればいいのだらうなというように思います。ただ、それは例えば、マイラインがなくなって別のその代替機能によりサービスの提供が可能となったときに、全体として通信業界の料金体系とかがどうなっているとか、そういったところによる部分もありますので、これはサービス内容については継続的に検討しなければいけないだらうなというように思っています。

あともう1つは、先ほど、100%になったら何が問題なのかというところは、やはり同じような議論なのだと思います。競争によってユーザーの利便性を高めたり、あるいは、ユーザーが利用する料金を下げてきたというものが、ある一定のところにとまってしまふ。あるいは、逆戻りする、そういうリスクを我々は考えるべきなのではないかなというように思っています。

○山内主査 どうぞ、三友委員。

○三友委員 ありがとうございます。皆様方のお話も伺っておりまして、先日来、ヒアリングに参加させていただいておりますけれども、なかなか日本ではイノベーションは起こらない環境なんだというのが何となくよくわかったような感じがいたします。

技術が変わっていくのは、これは厳然たる事実でありまして、その中でどういう形で利用者を保護していったらいいかということ、それから競争環境をどう維持するかということが重要です。競争環境という視点で言うと、頭に「公正な」というのがついてい

ますけれども、公正な競争環境と、自社に都合のいい競争環境というのは、これはまだ別でありまして、何となくその辺が「公正な競争環境」という言葉のもとで語られているようなところがあって、各社それぞれ言っている意味が違うなという感じがいたしました。

そういう意味で、日本生活協同組合様のおっしゃっていることは、消費者目線という意味で非常にわかりやすいかなと。むしろ消費者の方から2025年以降の道筋を示した上で議論する必要があるという非常に前広で、しかも視野の広い議論をされているにもかかわらず、事業者側は、そこに至らない、ただ単にカップーをメタルIPにするところでPSTN、従来のネットワークとの差分のところの議論をしているような気がします。メタルIPになるというのは、ある意味では、私は個人的には非常に中途半端な技術だなというふうには思っているんです。デジアナということをやったか申し上げましたけれども、そういう変化の中で、PSTNでもたらされているサービスを全て実現しなければ、技術を変えられないのか、変えることができないのかというのは非常に大きな問題だと思うんです。今までの中でビジネスをなさってきて、それで今の状況があるわけですから、それを変えるということについては抵抗があるのは当然だとは思いますが。しかし、この先、メタルIPになり、光IPになりという進化の中で、後ろ向きの議論をしていると、いつまでたってもこの国はそういう意味での最先端に届かないような気がします。少なくともメタルIPという1つの案が出てきたときに、PSTNで提供されているサービスを提供することが、それ自体が公正な競争といえるのかどうかという点を、もう一度確認したいのですけれども、皆さんにお聞きするのは時間的にきびしいと思いますので、後で文書でご回答いただくということでも構いませんけれども、そここのところをもう一度お考えをいただきたくお願いいたします。

以上です。

○山内主査 順番に伺いますか。

○三友委員 時間は大丈夫ですか。

○山内主査 まあ、何とか。NTTコミュニケーションズさんから。

○NTTコミュニケーションズ(丸岡) 今、先生からお話があったようなことで、今回、PSTNが新しいIP電話になったときに、これ、どういうふうな競争なりということをやっていくのか。今回、プレゼンいたしましたように、非常に環境がどんどん変わって行って、クラウド型、IPが主流になってくるという中で、今回、新しいIP電

話はどう扱うべきか。どのサービスを担保すべきかということで、私どもの中で非常に議論をいたしました。

それで、今回は今日のプレゼンの中でもお話ししましたように、確かに全てをIP電話で実現すると、先ほどの接続の問題もありました。負担が非常にかかっているよねと。じゃあ、それをよりシンプルに軽くしていこうよという議論があるので、そちらの方は非常にいい世界だよなど。ところが、一方、電話というこれまで非常に国民生活に密着してきたサービスですし、私どもはその上で、先ほどご説明しましたフリーダイヤルとかナビダイヤルとか、ニーズがまだまだ継続するサービスもあります。そういうものがお客様から見て、実際に今も私ども、営業活動をしていて、これはまだまだニーズがあるよねとなると、それはぜひ担保していった方が、お客様にとってもそうですし、事業者にとってもプラス材料があるじゃないかというところのサービスをどう維持すべきかということをやっているところでございます。

ですので、今回ご提示した継続してやりたいというサービスは、そういう目線から、ぜひ私ども、供給者側、需要者側、両方の面から継続していきたい。

あとは、今後の新しいサービスについては、先ほど申し上げましたように、クラウド化、IP化というのは間違いなく進んでいきますし、これまでのマイラインのような競争についても、距離に関係ない料金体系になるので、意味がないと、実はそういうふうな形でIP化にどんどんお客様は進んでいった方が、むしろいいのではないかというふうな感覚を持っております。そういうふうな観点から、今回のような全体的なプレゼンをさせていただいた次第でございます。

○山内主査 楽天さん、お願いします。

○楽天コミュニケーションズ(池口) 今回の段階では、まだ、例えば、先ほど、マイラインのお話の中でいきますと、継続検討をしていかなければいけないものの1つだというように思っております。先ほどおっしゃられた非常に高い視点のご意見をいただいて、我々もテクノロジーの部分に関しては同じように考えていくべきだというように思っております。まだそこはマイラインに関しては、スタートポイントなのかなというように思っておりますので、もう少しそこは、例えばどういうサービスがあり得るのかとか、先ほど私が申し上げたように、これをやったらどういう料金になって、本当にお客様の利便性が確保されるのかとか、そういった議論はもう少し深くやってみる必要があるかなというように思っています。

あと、テクノロジーの変化と、いろいろなマイグレーションしていくときのポイントに関して言うと、例えば最近のケースでいくと、インターネットを経由した通話機能が、例えばLINEとか、そういったところから提供されてきて、じゃあ、これでいいじゃないかみたいな話がある中で、一方で、例えばそれを仕事に使うときにはどう考えるかという、もう少しやはり品質のいい通話機能を継続して使いたいような話があつて、むしろ回線交換の方の通話機能の方が見直されたりとか、そういった流れもありますので、本当に必要なものは何なのかというところを見極めながらやっていく必要があるのかなというように思います。

例えば、選択中継の話に関しても、そういったものを使ってどのようなサービスをやっているのか。例えば、従来のウェブの世界で実現していたものを電話の中でもできるようにしようといった動きが、例えばこの中継選択の電話の機能を使ってやっている事業者もいまして、そういった大きな様々な電話の使われ方も含めて変化がありますので、そういったものを見極めながら、これはやるべき、これはやらないべき、あるいは、やらなくてもいいんじゃないかというような議論は発生してくるのかなというように思っておりますので、おっしゃるとおりで、全てを持っていくというように一律に今の段階で決めるかという、そうでもないのかなというように思っています。

○山内主査 では、フリービットさん、お願いします。

○フリービット（中岡） フリービットの中岡でございます。

私どもの意見は、私どもで提出させていただいた資料の中にも、下位互換性を義務づけるべきではないというふうにかかせていただいているように、今、委員の方が言われた意見に全く賛成でございます。新しい技術が出てきた中で、旧来の技術の義務づけがされると、事業者は新しい技術に移行するのを躊躇することになりかねないというふうに思っております。それは多分、日本が国際競争力を失っていくもとにもなりかねないというふうに思っておりますので、例外はあるかもしれませんが、基本は下位互換性は義務づけるべきではないというふうに思っています。

これはNTT東西さんの今回の話だけではなくて、私、2025年であれば、携帯3Gはもうなくなっているのではないかというふうに思います。3Gをなくしたときに、下位互換性という話が出てくれば、これはまた5Gに行く携帯事業者さんのモチベーションが失われてしまうのではないのというふうに思っていますし、多分、端末の意味で行くと、今、3Gは車の中にSIMがささっていますので、これは多分、3Gで今ささ

ている車がほとんどだと思いますので、車は寿命が長いものですから、10年たってもささっているぞというふうに思っておりまして、そこでまた下位互換性と言ったら、日本はどんどん技術が遅れていくのではないかなというふうに思っています。

あともう1つは、マーケットシェアの見方ですけれども、メタルIPのシェアがNTT東西さんが100になっても私は構わないというふうに思っています。そのかわり、逆に、ひかり電話の方に参入させていただいて、固定電話トータルとして競争させてくださいというふうに思っております。

○テレコムサービス協会（永見） テレコムサービス協会です。

資料の5ページのところをちょっと飛ばしてしまったんですけれども、基本的には、新しいものが、テクノロジーが出てきて、そちらの方がよければ動いていくと思うんです。5ページ目で書かせていただいたのは、INSの端末の移行のときに、移行と言ってしまうと、どうしてもこれだとデータコネクタがあって、既存の端末をそのまま使うというところが移行だというようなことで、基本的にそれが提示されてしまうんですけれども、それのほかに、INSを使わない、例えばNGNに直接つないだ端末でやるというようなことが、利用者にとっていいもの、便利なもの、あるいは費用が安くなる、どれでもいいと思うんですけれども、その選択肢が見えてきて、ちゃんと選択をできて、新しいものにどんどん乗りかえていけるような筋道が立っていれば、どんどん新しい方に行くと思うんですね。なので、移行のときにもほんとうに今までの端末をそのまま使うというだけじゃなくて、新しいものを使うと、こんなによくなるので、こっちの方がいいですよというふうに進めるようなもので両方を選択してもらって、新しい方にどんどん行くというようなことができるといいんじゃないかなというふうに思っております。

○情報通信ネットワーク産業協会（今井） CIAJでございます。

CIAJも三友先生の言われた意見に基本的には賛成ございまして、メーカーにとって後ろ向きな機能を実装するであるとか、日本に相当特化したような機能をつくるというのは、国際的な競争力という面でふさわしくないようなことだと思っております。日本の通信機器メーカーはあまり国際協力があるとはいえない状況ではありますが、それでも一定の分野、特定の分野に関しましては、グローバルなプレゼンスを維持している分野もありますし、今後、IP化がますます進んでいく通信ネットワークの環境の中で、5ページにも書かせていただきましたように、最新の技術で効率的なネットワークをつくる。それから、メーカーの視点ではありますが、国際競争力を持って戦っていく

というためにも、前向きな方向に、さらに言えば、早くそういう方向性を打ち出しているだけでことを希望している次第であります。

もとより、サービスの在り方ですとか、通信事業者さんのビジネスに関してコメントする立場ではありませんが、メーカー視点でも新しい技術を用いるというふうなところは非常に重要なことだというふうに思っております。

以上でございます。

○日本生活協同組合連合会（小熊） 2点コメントさせていただきます。

1点が、消費者の中には、やっぱり変化を求める消費者と、現状でいいという消費者がいるということは前提として考える必要があるかなと思っております。大事なのは、そうした消費者に対して変化をしていく時代の中で、どうきちんと情報提供して理解と納得を得るかというのが一番大事ではないかなと思っております。

もう1点は、消費者指向のイノベーションはぜひ進めていただきたいということです。技術革新は非常に重要で、その際に、消費者の利便性ですとか、サービスですとか、あるいは価格ですとか、そういった面でのイノベーションをぜひ進めていただきたいと思っております。その際に一番怖いのは、一事業者が独占してしまってイノベーションが起きないということです。これは、非常に困りますので、そうした意味で、消費者が選択をできる、複数の事業者が競争環境にあって、その中から消費者が選択をできるというシステムはぜひ維持をするということは大事ではないかなと思っております。

以上でございます。

○山内主査 ありがとうございます。

すみません、まだご発言いただけない委員もいらっしゃるんですけども、時間がもう既に過ぎておりまして、すみません、これは司会者のミスでございますけれども、この辺でヒアリングを終了とさせていただきますと思います。

本日の議論を踏まえまして、委員が追加で お聞きになりたいという事項がございましたら、事務局で取りまとめますので、連休明けの5月10日までに、書面あるいはメールで事務局までお寄せいただければと思います。よろしくお願いいたします。

最後に、事務局から、次回の予定等についてお願いいたします。

○神田補佐 事務局からご連絡します。次回の委員会は、連休明けの5月13日金曜日10時から、場所は総務省での開催を予定しております。詳細は別途ご案内いたします。よろしくお願いいたします。

以上でございます。

○山内主査　ありがとうございます。それでは、これで閉会といたします。今日はお忙しいところ、ヒアリングにご協力をいただきまして、各事業者の方々、どうもありがとうございました。終了とさせていただきます。