

# 第89回電気通信事業紛争処理委員会 (平成20年4月25日開催) 議事録

## 1 日時

平成20年4月25日(金) 午前10時00分から午後12時05分まで

## 2 場所

総務省共用会議室1(総務省低層棟1階)

## 3 出席者(敬称略)

### (1) 委員

龍岡 資晃(委員長)、坂庭 好一(委員長代理)、尾畑 裕、富沢 木実、  
淵上 玲子(以上5名)

### (2) 特別委員

白井 宏、瀬崎 薫、寺澤 幸裕、長谷部 由起子、森 由美子、若林 亜理砂  
(以上6名)

### (3) 事務局

竹澤 正明 事務局長、元岡 透 参事官、副島 一則 紛争処理調査官、  
福田 雅樹 上席調査専門官、小森 一秀 上席調査専門官

### (4) 総合通信基盤局

古市 裕久 電気通信事業部料金サービス課長

### (5) 有識者

依田 高典 京都大学大学院経済学研究科教授

## 4 議題及び議事概要

### (1) 平成19年度年次報告(案)の審議【公開】

平成19年度年次報告(案)について、審議を行い、案のとおり決定し、総務大臣  
に報告することとした。

### (2) 次世代ネットワークに係る接続ルール等について【公開】

総合通信基盤局の古市裕久料金サービス課長から次世代ネットワークに係る接続

ルール等について説明を受け、その後意見交換を行った。

(3) 携帯電話プラットフォームの研究【公開】

京都大学大学院経済学研究科の依田高典教授から携帯電話プラットフォームの研究について説明を受け、その後意見交換を行った。

(4) その他【公開】

## 5 議事内容

### <開会>

【龍岡委員長】 おはようございます。それでは、定刻になりましたので、ただいまから電気通信事業紛争処理委員会の第89回の会議を開催いたします。

本日は、委員が5名出席しておられますので、定足数を満たしております。

また、特別委員はまだ見えてない方もいますが、6名出席の予定となっております。

本日の会議では、議事次第にありますとおり、4つの議題を予定しております。

なお、議事に入ります前に、事務局長の人事異動がありましたので、竹澤事務局長からごあいさつをお願いしたいと思います。

【竹澤事務局長】 4月1日付で前任の平山事務局長の後にまいりました竹澤正明と申します。どうぞよろしく申し上げます。

私は、先般まで内閣府におりまして、政策評価の仕事、今度のポストも政策評価の仕事もやるわけでございますが、加えて内閣府では、岸田文雄大臣の担当をさせていただき、大臣のレクチャーなどに同席をいたしておりました。

また、今年で入省して29年たつわけでございますけれども、いろいろな仕事をこれまでやってまいりました。例えば沖縄開発庁長官の秘書官とか、それからジュネーブの代表部にも参事官で行ってございまして、当時はITUに内海事務局長がおられました。それから、賞勲局の総務課長など、非常に雑多な仕事をしてまいりましたけれども、入省して4年目と15年目に、公害等調整委員会という、ADRの1つでございますけれども、そちらで務めさせていただきましたので、公害等調整委員会での経験が、紛争処理のベースとして役立つ部分もあるかと思えます。何しろ電気通信事業のほうは全く素人でございますので、しっかり勉強すると同時に、事務局を龍岡委員長の命のもとに間違いなく運営して

まいりたいと思いますので、先生方のご指導をよろしくお願いいたします。

それから、また今日は大変お忙しいお時間を先生方に差し繰っていただきまして、会議室はこういう窓がない、あまり環境のよくないところでございますけれども、何分お目こぼしをいただきまして、今日はなるべく簡潔にやってまいりたいと思います。どうかよろしく申し上げます。

【龍岡委員長】 どうもありがとうございました。

### ＜議題（１）平成１９年度年次報告（案）の審議【公開】＞

【龍岡委員長】 では、お手元の議事次第に従いまして議事を進めてまいります。

最初の議題１の「平成１９年度年次報告（案）の審議」であります。

本件につきましては、事務局から説明をお願いしたいと思います。

【元岡参事官】 参事官の元岡です。座って説明させていただきます。

資料１に即してご説明します。資料１は前回、３月１８日の委員会でご審議いただいた平成１９年度年次報告（案）を踏まえ、その後、委員、特別委員からいただいたご意見や電気通信政策や事業の変化を反映するとともに、事務局で見直して、説明が足りないところ、資料を補足したほうがいいところ、あるいは表現の不適切なところを訂正したものでございます。

修正箇所は下線を引いておりますが、主なところを説明させていただきます。

ページをめくっていただいて、「はじめに」の次に目次がございますが、資料編に５点ほど資料を追加しております。これについては後ほどご説明させていただきます。

それから、ページをめくっていただいて４ページ目ですが、森特別委員と若林特別委員が教授になられておりますので、最新の職名に訂正を行っております。

それから、８ページ目でございますが、電気通信事業の動向のネットワーク等の状況について、日本のＩＣＴインフラの国際比較のレポートを紹介しています。読み上げますと、「平成２０年３月に総務省が公表した『日本のＩＣＴインフラに関する国際比較評価レポート』では、我が国はＩＣＴインフラの利用料金、高速性の分野については世界最先端レベルを維持しているが、ＩＣＴインフラの普及度、社会基盤性については低調であると評価している」ということです。

その下の②のブロードバンド化の進展、続いて９ページ目の③のモバイル化の進展については新しいデータが出ておりますので、直近のデータに数字を変えております。

9 ページ目に (2) 競争の状況を追加しております。四半期ごとに総務省が発表したデータを用いております。読み上げますと、「平成19年12月末時点におけるNTT東西及びNTTドコモグループの市場シェアをみると、加入電話の契約数でNTT東西が87.2%、0ABJ-IP電話の利用番号数でNTT東西が72.9%、FTTHの契約数でNTT東西が71.4%と、高いシェアを占めている。また、携帯電話・PHSの契約数でNTTドコモグループが50.6%、ブロードバンド全体でNTT東西が45.8%と、5割前後の市場シェアを占めている」ということを記載しています。グラフで19年3月以降の市場シェアの推移を掲載しております。

11 ページ目ですが、下の④NTT東西の次世代ネットワーク (NGN) に係る接続ルールの整備のところですが、ここは情報通信審議会のほうで検討中ということに記載しておりましたが、その後、3月末に答申が出ておりますので、その内容を書いております。本件については、この後の議題2で総合通信基盤局からご説明いただく予定ですので、説明は省略させていただきます。

12 ページ目の (3) の①固定電話の接続料の算定方法の見直しについてですが、ここについてもより正確な内容に修正をしております。

②の光ファイバに係る接続料の算定方法の見直しですが、これについても情報通信審議会から答申が行われております。議題2でこれもご説明いただく予定になっておりますので、説明は割愛させていただきます。

14 ページ目でございますが、(2)で利用者保護のための紛争処理機能のあり方の検討を追加しています。読み上げます。「総務省は、平成20年4月に『電気通信サービス利用者懇談会』を開催し、多角的な観点から利用者利便の確保・向上のための施策展開の在り方について検討を開始した。同懇談会では、ADRを含む紛争処理機能の在り方についても主な検討事項の一つとしており、平成20年12月を目途に報告書を取りまとめる予定としている」ということでございます。この件は4月4日に新聞報道がございまして、メールにて委員、特別委員の方に情報提供させていただいたものでございます。若干補足しますと、この懇談会では、検討アジェンダを検討中です。現在、パブリックコメントにかけているところですが、その中でコンテンツプロバイダ等と電気通信事業者間との紛争について、本委員会の機能とすることについてどのように考えるかということのアジェンダとすることを検討しています。

その次の (3) 有線放送による放送の再送信に係る紛争への対応ですが、前回の委員会

の時点では中間とりまとめ案でございましたが、その後、3月に最終とりまとめが公表されていますので、最終とりまとめに表現を変えています。内容については変更はございません。

18ページ目でございますが、無線局紛争処理マニュアルを4月1日に公表していますので、表現を訂正しております。

また、24ページ目ですが、委員会ウェブサイト、これも4月1日に刷新を行いましたので、追加等を行いましたと、表現を訂正しております。

26ページの(4)①無線局紛争処理マニュアルについても同様です。

②の新競争促進プログラム2010における紛争処理機能の強化等のところですが、ページをめくっていただきまして27ページに説明を補足しております。読み上げます。「また、『消費者保護策の強化に向けた具体的施策を検討するため、07年度中に新たな検討の場を設置し、08年中を目途に検討結果を取りまとめる。』、『ADRを含む紛争処理制度の強化等を含め、多角的な観点から検討を行う』こととされている。」という説明を補足しております。このことに基づきまして、先ほど申し上げた電気通信サービス利用者懇談会の検討が行われているところです。

30ページ目、下の5のところですが、相談件数は年間について32件でしたが、その後2件追加されて34件になりましたので、数字の訂正を行っております。

資料として補足したものが幾つかありますので、簡単にご紹介します。

52ページ、資料2でございますが、ネットワークの中立性に関する懇談会の報告書の原文で、関係するところを抜粋しております。

53ページの資料3も同じく有線放送による放送の再送信に関する研究会の最終とりまとめの関係のところを抜粋しております。

58ページ、資料5ですが、無線局の開設等に係るあっせん及び仲裁の開始に係る報道発表資料の表紙を掲載しております。

92ページでございますが、電気通信紛争処理用語集で、無線LANのところについて、IEEE802.11bとaの方式のみ記載しておりましたけれども、gとnの方式についても記載してはどうかという意見をいただいておりますので、これらを追加しております。

99ページ、資料11のところですが、ウェブページのリニューアルの報道資料を掲載しています。

100ページ、資料12に新競争促進プログラム2010の関係部分の抜粋を掲載して

おります。

修正箇所は以上のとおりですが、前回説明しましたとおり、4月中に年次報告を総務大臣に報告することになっております。本日ご審議の上、決定されましたら、総務大臣に提出するとともに、報道発表を事務局で行わせていただきたいと思いますと考えております。

説明は以上でございます。

【龍岡委員長】 ありがとうございます。それでは、ただいまの事務局からの説明について何かご質問、あるいはご意見等ございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、特にご意見等はないようですので、「平成19年度年次報告」につきましては、事務局から説明がありました内容で決定することとしまして、本報告書によって総務大臣に報告することにしたいと思いますが、それでよろしいでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

【龍岡委員長】 では、そうさせていただきます。

それでは、以上をもちまして、議題の1を終了いたします。

## ＜議題（2）次世代ネットワークに係る接続ルール等について【公開】＞

【龍岡委員長】 議題の2に移りたいと思います。

議題の2は、「次世代ネットワークに係る接続ルール等について」総合通信基盤局からの説明になります。本件につきましては、総合通信基盤局の古市料金サービス課長からご説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

【古市料金サービス課長】 総合通信基盤局の料金サービス課長の古市でございます。よろしく願いいたします。

それでは、お手元の資料に基づきご説明をさせていただきます。

1ページ目でございますとおり、本日は電気通信事業者の間の接続をめぐる最近の動きということで、NTT東西の次世代ネットワークに係る接続ルール及び「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」、いわゆるMVNOガイドラインの改定についてご説明をさせていただきます。

まず、1点目の次世代ネットワークに係る接続ルールについてです。

この接続ルールの見直しの背景でございますけれども、昨年3月に接続ルールの見直しに関する情報通信審議会の答申をいただいたわけでございますけれども、この答申の際

にNTT東西が2007年度中、昨年度中に次世代ネットワークの商用サービスを開始する予定であることにかんがみ、次世代ネットワークに係る接続ルールについて可及的速やかに検討を開始するとともに、これと併せて次世代ネットワークのアクセス網である加入光ファイバの共用化による提供コストの低廉化についても検討することが適当であるという答申をいただいたところでございます。これを踏まえ、昨年10月から次世代ネットワークの接続ルールについて情報通信審議会でご議論いただき、先月の3月27日に答申をいただいたものです。本日は、この答申の概要につきましてご説明をさせていただきます。

2ページ目をおあげいただけますでしょうか。ここに図がついてございますけれども、この図はNTT東西のIP網を示した図でございます。真ん中から左側が既存のIP網でございます。一番左の青い背景で書いてございますネットワーク、この部分はベストエフォート型の地域IP網、いわゆるフレッツ網と呼ばれる部分でございます。その隣、黄色い背景で示した図、これは光ファイバを用いましたOAB～J-IP電話、いわゆる加入電話と同等の品質を持つサービス、これを提供するための品質確保型のひかり電話網でございます。

これまではこの2つのIP網があったわけでございますけれども、昨年度末から開始をされている次世代ネットワークが真ん中から右側、茶色い背景で示している部分でございます。この次世代ネットワークでございますけれども、左側でございましたベストエフォート型の地域IP網と品質確保型のひかり電話網を統合し、IP網の柔軟性あるいは経済性を確保しつつ、従来の電話網のような品質保証あるいは認証による信頼性・安定性を確保しようとするネットワークでございます。今回はこの次世代ネットワークに関する接続ルールについて情報通信審議会でご答申をいただいたものでございます。

まず、接続ルールの対象範囲でございますけれども、ここにございますとおり、答申におきましては、この次世代ネットワークについては、その設備との接続が他事業者の事業展開上不可欠である、また利用者利便確保性の観点から不可欠であるという判断のもとに、接続ルールの対象範囲とされたところでございます。

また、これまで黄色い背景で示しておりますひかり電話網につきましても、これまでは接続ルールの対象範囲外であったわけでございますけれども、今回、同様の観点から接続ルールの対象範囲とされたところでございます。

次、3ページ目、これらのネットワークの設備・機能の細分化による接続料設定の範囲、

いわゆるアンバンドルの対象についてでございます。このアンバンドルの対象につきましては、例えばフレッツサービス、ひかり電話サービス、イーサネットサービス、こういった既存サービスを提供するための機能、これについてはアンバンドルを実施して、接続料を設定することとされております。

他方、帯域制御機能等の次世代ネットワーク固有の新規の機能につきましては、これは次世代ネットワークがまだ立ち上がったばかりということでございまして、これらの新しい機能を具体的に接続によってどのように利用されるかという具体的な利用形態等が明確でないということがございますので、現段階でのアンバンドルによる接続料設定は行わないこととされております。

なお、次世代ネットワークにつきましては、今後、段階的に機能が発展していくということが想定されるわけでございますので、このアンバンドルの対象、アンバンドルの可否について、毎年度定期的に検証することとされているところでございます。

次に4ページ目、具体的な接続料の算定方法についてでございますが、先ほど申し上げましたとおり、例えばフレッツサービス、ひかり電話サービス、イーサネットサービスといった既存サービスを提供するための機能は、アンバンドルをして接続料を設定することとされているところでございますが、次世代ネットワークはまさに今立ち上がったばかりのネットワークでございまして、接続会計のデータ、具体的なデータが出てくるのが少なくとも2009年の夏になるということでございます。したがって、2008年度、今年度の接続料につきましては、例えば既存サービスと同様のサービスの接続料をそのまま適用するなどの暫定措置により、暫定的な接続料を設定することとしているところでございます。そして、2009年度以降は、原則として接続会計のデータ等を用いた接続料の算定をすることといたしております。

次に5ページ目でございます。先ほど冒頭に申し上げましたとおり、今回、次世代ネットワークの接続ルールの検討にあわせまして、このNGNのアクセス網はすべて加入光ファイバをアクセス網とするものでございますので、この加入光ファイバの扱い、特に今後、市場拡大が見込まれます戸建て向けの加入光ファイバにおける提供コストの低廉化措置について、情報通信審議会でご議論・ご審議をいただいたところでございます。

具体的にはこの説明資料にございますとおり、3つのアプローチからご議論・ご検討をいただいたところでございます。

まず1点目は、加入光ファイバを複数の事業者で共用することによって、提供コストを

下げることにはできないかという視点でございます。2点目は、接続料の設定方法の工夫で提供コストを下げられないかというアプローチでございます。最後、3番目は、NTT東西は今、商用サービスとしてBフレッツというサービスを提供しておりますので、これをそのまま接続料化するというアプローチはできないかという案、この3つについてご審議をいただきました。

まず、1点目の加入光ファイバを複数事業者で共用して提供コストを下げるという視点でございますけれども、これにつきましてはF T T Hサービスの提供コストの低廉化等を通じ競争の活性化を実現するため、競争事業者間での加入光ファイバ共用の取り組みを積極的に進めることが適当である。したがって、NTT東西においては、加入光ファイバ共用実験に必要な協力を行うとともに、事業者間の検討の場に参加するなど、競争事業者間における加入光ファイバ共用実現に向けて可能な協力を行うことが必要であるとされているところでございます。

次に、接続料の設定方法での工夫というアプローチでございますが、これにつきましてはF T T H市場の競争促進を図る観点から、加入光ファイバの1芯当たりの接続料そのものの低廉化を図ることが最も直接的・効果的な措置である。したがって、NTT東西においては、F T T Hサービスの提供コストを低廉化し、事業者間競争の促進を図るという政策的要請を踏まえ、現在認可申請中の2008年度以降の加入光ファイバ接続料の見直しを行うことが必要であるとされているところでございます。

最後のBフレッツ機能の接続料化につきましては、これは接続事業者がIP網にアクセス回線を直接接続するという具体的なニーズに必ずしもこたえられないという点、あるいは現在のBフレッツ網におきましては、特定の事業者向けの接続という機能がございませんので、この接続料化をするに当たっては技術的な問題もある。こういった観点から、引き続き検討することが適当であるとされたところでございます。

以上まとめまして、一番下の部分が加入光ファイバ接続料の扱いに関するまとめでございますが、今後のF T T H市場の競争環境整備という観点から、2008年度以降の加入光ファイバ接続料について、NTT東西がF T T H市場における他事業者による活発な事業展開を考慮した需要予測の見直しを行うことによる加入光ファイバ接続料の低廉化措置に加えて、競争事業者間でOSU共用に積極的に取り組むことにより、F T T Hサービスの提供コストをさらに低廉化させることが可能であることから、このような競争環境下でF T T H市場における事業者間競争を行っていくことが適当であるとされたところでござ

います。

この答申を踏まえまして、6ページ目でございますが、本年1月15日にNTT東西から申請のありました2008年度以降の加入光ファイバ接続料につきまして、この加入光ファイバ接続料を算定するに際しての他事業者分の需要予測の見直しを行い、接続料のさらなる低廉化を図るため、接続料を再算定するようにNTT東西に要請をしたところでございます。これを踏まえまして一昨日、4月23日にNTT東西から加入光ファイバ接続料のさらなる低廉化を図る補正申請が行われたところでございます。この補正申請につきましては、今後、パブリックコメントにかけた上で、情報通信審議会におきまして、その内容の適否を再度ご議論いただきたいと考えているところでございます。

最後に7ページ目でございますが、このほかにもその他の接続ルールといたしまして、さまざまな整理をしていただいたところでございます。例えば接続に関する同等性の確保でございますとか、スタックテスト、これは接続料と利用者料金との関係の適正性をチェックするテストでございます。あるいは映像配信プラットフォームのオープン化等々、その他接続ルールについて整理をしていただいているところでございます。

細かい点もございますので詳細は省略をいたしますが、例えば①の接続に関する同等性の確保につきましては、IP網におきましてはこれまでの加入電話網と異なりまして、1つの設備で複数の機能、非常に多様な機能を持ち、多様なサービスを提供しているという特徴がございます。したがって、こういったサービスの網機能の情報を、いかに接続事業者適切に開示をしていくかということは極めて重要な要素でございます。これを踏まえまして網機能情報の開示につきまして、原則として事前の合理的な時期には必要な情報が提供されるように、現在、接続に関する情報開示のルールでございます情報開示告示を改正することが必要であるという整理がされているところでございます。

また、今後、NGNにおきましては、例えば映像配信でありますとか、アプリケーション提供、コンテンツ提供、さまざまな利用が想定されるわけでございますけれども、例えば映像配信プラットフォームのオープン化という観点からは、今後、多様な接続が想定されますコンテンツ配信事業者につきまして、現在は接続ルールの対象外となっているわけでございますけれども、接続形態は電気通信事業者もコンテンツ配信事業者、その他のアプリケーション提供事業者も全く同じような形で接続をしていくわけでございますので、多様な事業者のNGNへの参入を促進する観点から、NTT東西においては、この接続について、コンテンツ配信事業者を電気通信事業者との接続に準じた取り扱いをする等の取

り組みが求められるとしたところをごさいます、これを踏まえて3月末にこういった答申の趣旨をNTT東西に要請をしているところをごさいます。

このほか、この答申を踏まえて、接続ルール整備のための制度改正をする必要がある部分をごさいますので、これにつきましては今週の火曜日、4月22日に情報通信審議会に所要の省令等の改正について諮問させていただいたところをごさいます。今後とも答申の趣旨を踏まえて、競争環境整備の促進に積極的に取り組んでいきたいと考えているところをごさいます。

次に8ページ目以降をごさいます、MVNOガイドラインの改定についてご説明をさせていただきます。

9ページ目をおあげいただけますでしょうか。今回のMVNOガイドラインの改定の背景をごさいます、ご案内のとおり、日本通信とNTTドコモの接続に関する裁定事案に関しまして、昨年9月に紛争処理委員会に諮問させていただきまして、11月に紛争処理委員会から答申をいただいたところをごさいます。この答申にあわせて、下にごさいますとおり、紛争処理委員会から総務大臣に対しまして、この裁定の内容をMVNOガイドラインに反映するようという勧告をいただいたところをごさいます。この勧告を踏まえて、今回、MVNOガイドラインの見直しを行っているところをごさいます。

具体的には10ページをごさいます、この10ページ目の一番下にごさいますとおり、昨年11月に勧告をいただき、日本通信とNTTドコモとの紛争処理事案に係る裁定内容を、今回、MVNOガイドラインに反映させることとされているところをごさいます、これを受けて、今年3月にMVNOガイドラインの改定案を策定いたしまして公表し、約1カ月間パブリックコメントに付したところをごさいます。

具体的な内容が11ページをごさいます。11ページの左側にガイドラインの改定案の項目が並んでごさいます、(2)MVNOとMNOとの間の関係の部分をごさいますけれども、この部分の記載につきましては、日本通信とNTTドコモとの紛争事案に係る裁定の内容を反映した改定を行っているところをごさいます。

具体的には裁定事項に沿いまして、例えばMNOとMVNOの接続におけるサービス料金につきましては、接続料等または接続条件その他協定の細目の内容に含まれるサービス提供条件は、一方の当事者によって独自に決定されるべきではないという点を明確にするとともに、利用者料金の設定権の帰属につきましては、エンドエンド料金またはぶつ切り料金いずれも可能であるという点、あるいは接続料の課金方式につきましては、従量制課

金方式のほか帯域幅課金方式を採用することも可能であるという点、それぞれ明確化を図っているところでございます。

また、裁定の内容をすべてガイドラインで網羅することは不可能でございますので、裁定の詳細な考え方をこのガイドラインを見るに当たって参照していただくために、それぞれの事項について、どの部分が裁定内容の考え方であるかという点につきまして、該当箇所をガイドラインにおいて明示をさせていただいているところでございます。

このほかにも、例えばMNOにおけるコンタクトポイントの明確化でありますとか、MVNOの事業計画に係る聴取範囲の明確化といった改定も行っているところでございまして、勧告いただきましたとおり、MVNOとMNOとの間の円滑な協議に資する事項について、MVNOガイドラインの改定を行うこととしているところでございます。このガイドラインにつきましてはパブリックコメントに付しまして、このパブリックコメントは4月10日に公表しているところでございますが、このパブリックコメントの内容を踏まえた上で、できるだけ可及的速やかに最終的なガイドラインの内容を確定した上で、最終的なガイドラインの内容を公表していきたいと考えているところでございます。

昨年11月に勧告いただきました内容を踏まえまして、今回、MVNOガイドラインを改定するわけでございますけれども、さらにMVNOとMNOとの間の円滑な協議に資する事項について、適時・適切に検討を行い、所要の措置を講じることという勧告をいただいているところでございますので、今後ともMVNO、MNOとの間の円滑な協議を促進するような取り組みを積極的に行っていきたいと考えているところでございます。

私のほうからは以上でございます。

**【龍岡委員長】** ありがとうございます。ただいまの説明について何かご質問、ご意見等ございますか。

**【元岡参事官】** 事務局からですが、委員会との関係で明確化しておきたいことがありますので、質問させていただきます。

11ページ目のMVNO事業化ガイドラインの再改定案についてです。これはパブコメ中のものですので、最終的なものではないと思いますが、考え方を教えていただきたいと思っております。

勧告では裁定の内容をMVNOガイドラインに反映するということを書いています。裁定事項2と3については、裁定では、基本的に事業者間で協議して決めるものであり、エンドエンド料金またはぶつ切り料金のいずれも可能、あるいは従量制課金方式のほか帯域

幅課金方式でも可能としていますが、実際に裁定を行った日本通信とドコモの案件についてはありますが、エンドエンド料金にする、それから帯域幅課金方式にするということが書いてあります。その前半のところとどまっていますが、これはケース・バイ・ケースかもしれないのですが、もう少し踏み込んでこういう場合はこうだとか、原則はこうだとか、何か判断基準のようなものをガイドラインで示すということも考えられるのではないかと思いますけれども、その点についてこういう記述にされたのはなぜかというのが1点目の質問です。

もう1点、先ほどのご説明で、この勧告を受けて、今回、ガイドラインを改定されるわけですが、特に勧告の後段のところ、接続料金の算定のあり方などの円滑な協議に資する事項についても引き続き対応されていくということで、そういうふうに取り扱ったのですが、それでよろしいかどうか、その2点についてお聞きします。

**【古市料金サービス課長】** まず、前段につきましては、先ほどご説明いたしましたとおり、ガイドラインにどこまで書き込むかということもございますけれども、大きな考え方を本文に示した上で、細かい、例えば裁定における考え方、特に今回の裁定においてなぜエンドエンド料金をとることが必要であるかという観点、これは非常に詳細な記述が必要となるということもございますので、これは裁定の内容をきちんと参照していただくことがベストかなと思っております。このため、この裁定の詳細な内容についてきちんと読んでいただくために、それぞれの裁定事項に対応する部分について、ガイドラインにおいてきちんと明示をしているということでございます。

それから、2点目につきましては、ご指摘のありましたとおり、昨年11月に勧告をいただいたわけですので、現在は電気通信事業法に基づく第二種指定電気通信設備の接続ルール、接続規律において、特に接続料の算定等については適切に行われているものと考えているところでございますけれども、さらにこの勧告の趣旨を踏まえて、MVNOとMNOとの円滑な協議の促進に向けた取り組みを進めていきたいと考えているところでございます。

**【龍岡委員長】** よろしいですか。

**【元岡参事官】** はい。

**【龍岡委員長】** ほかにどうでしょうか。

**【坂庭委員長代理】** 東西で加入者の接続料が300円ぐらい違うのはどうしてですか。

**【古市料金サービス課長】** これはNTT東日本とNTT西日本というのは別会社でござ

ございますので、接続料の算定につきましては、接続料規則というところで、あくまでコストベースで適正な接続料算定をなさйтеということでございます。当然のことながら、NTT東日本とNTT西日本というのはコストのベースが多少異なってくるということでございますので、これは光ファイバの接続料だけではなくて、一般的な接続料全体について、原則として東西別になっているということでございます。

【龍岡委員長】 よろしいですか。どうぞ。

【尾畑委員】 5ページの分岐端末回線単位の加入ダークファイバ接続料の設定のところで、1つのダークファイバに複数、8本の分岐端末回線が接続できるけれど、それを例えば全部使わないと、実質的に利用するほうが割高になるという問題があって、その解決方法として①②③と出ているかと思うのです。それで、OSUを共用する案、これは複数の業者でそれをやりましょう、シェアしましょうと。2番が接続料の設定方法で工夫する案、3番がBフレッツ機能を接続料化すると。3番はそのままでは競争事業者がIP網に直接接続できないというので、あまり使えないかもしれない。

そうすると、2番がいいということで、2番で出てきた結論というのは、接続料そのものを下げるという結論ですけれども、この接続料の設定方法で工夫する案という言葉から連想するのは、例えば8本使えるところを3本しか使わないのであれば、その分、割引しましょうみたいな、そういう接続料の設定方法ができないかという連想がわくのですけれども、そういう考え方も議論の中にはあったということでしょうか。

【古市料金サービス課長】 この接続料の設定方法につきましては、情報通信審議会、特に接続委員会でもいろいろと議論いただいたところがございますけれども、例えば単純に接続料を8分の1にしてしまうということになると、これは1本だけ借りる事業者が非常に得になってしまうということもございますので、これはモラルハザード的な接続料設定になってしまうと。それでは、1本目を少し基本料のような形で設定をして、あとは加算料のような形で、傾斜的に接続料を設定していけないかという議論もしていただいたわけがございますけれども、基本料を何割にするか、あるいは傾斜をどうするかという合理的な説明というのはなかなかつきづらいということで、接続料設定上も非常にテクニカルな形になってしましまして、接続料設定は技術的にも非常に難しいという点がございます。

これにつきましてはパブリックコメントでも非常に多くの意見をいただいたわけがございますけれども、いろんなご意見を突き詰めていきますと、結局、今の戸建て向けの加入光ファイバの主端末回線の接続料の水準が高過ぎるのではないかという根本的な問題があ

ると。これが解決できないので、例えば光ファイバを共用して、2分の1、3分の1という形でコストの低廉化を図れないかとか、何とか接続料で工夫できないかというご要望があったわけですが、突き詰めていくと、加入光ファイバの接続料水準が高いのではないかという点がございましたので、結局、ここにございますとおり、加入光ファイバ1芯当たりの接続料そのものの低廉化を図ることが、最も直接的・効果的な措置ではないかという整理がされているところでございます。

この光ファイバ接続料の低廉化措置に加えて、さらに加入光ファイバの事業者間での共用を進めていくことによって、例えば2事業者間で共用すればコストは2分の1になる、あるいは3事業者間で共用すれば3分の1になるということで、さらに加入光ファイバの提供コストの低廉化が図れることとなりますので、この取り組みを同時に行うことによって、このFTTH市場の競争促進、競争環境の整備を図っていく必要があるのではないかとということでございまして、これを受けて、先ほど2008年度以降の加入光ファイバの接続についても補正申請が今週行われたということでございます。

**【尾畑委員】** 結局、接続料自体はもっと安くしていくということで、6ページのところに具体的な08年度以降の加入光ファイバ接続料が出ていますけれども、要するに下げていくネタといたしますか、内容といたしますか、これはトラヒックの見積もりを多くする、そういうことでしょうか。

**【古市料金サービス課長】** 一番下にございますとおり、まさに1月15日に申請があった加入光ファイバ接続料は、NTT東西のBフレッツの市場シェアと他事業者の加入ダークファイバの需要、この割合がここ3年間全く変わらないという極めて保守的な見積もりをしていたという点がございまして。しかしながら、多くの事業者さんがFTTH、この加入光ファイバの接続料提供コストについて非常に多くの意見をちょうだいしているということからも明らかなおと、各事業者がADSLからFTTHにマイグレーションしていく中で、加入光ファイバの利用、そして光関連のサービスに向けて軸足をどんどん移していっていると。この市場環境もどんどん動いているという点もございまして。

したがって、今回、そういった動的な市場環境の変化を踏まえた上で、他事業者分の需要の予測をきちんと見直しをすることによって、接続料のさらなる低廉化を図るよう、接続料の再算定をするようにという要請をNTT東西に先月末にしたところでございまして、これを踏まえて今回の見直しが行われたということでございます。

**【尾畑委員】** ありがとうございます。

【龍岡委員長】 ほかによろしいですか。どうぞ。

【福田上席調査専門官】 恐れ入りますが、事務局から1点お尋ねいたします。

お尋ねしたいことは、NGNに係る接続料の体系に関する考え方でございます。日本通信とドコモとの間の紛争においては、接続料の体系を従量制とするのか、定額制とするのかということが大きな争いとなっております。

NGNのうちフレッツ及びイーサネットがアンバンドルされるということでございますが、それぞれの接続料の体系を従量制とするのか、定額制とするのか。また、定額制とする場合においても、課金の単位を帯域幅とするのか、回線数とするのか。いろいろと考え方があろうと存じます。現在、地域IP網に関する接続料については、接続料規則第17条第1項において「回線容量又は回線数を単位として設定するものとする」と定められております。

NGNのフレッツ及びイーサネットの接続料の体系について、どのような考え方により、どのような体系とするのかについてお聞かせいただければ当委員会による今後の活動の参考になろうかと存じますので、よろしく願いいたします。

【古市料金サービス課長】 これは4ページ目の資料でご説明をさせていただきましたとおり、次世代ネットワークの接続料についてはまだ具体的な接続会計のデータが出てないということもございますので、今年度の接続料は暫定的に既存サービスと同様のサービスの接続料をそのまま適用するなどの暫定接続料設定としているところでございます。したがって、例えば収容局接続、フレッツサービスの接続料につきましては、現行の地域IP網のルーティング伝送機能と同様に定額の接続料としており、またひかり電話につきましては、現行のひかり電話の接続料と同様に従量制の接続料としているところでございます。

しかしながら、2009年度以降につきましては、接続会計データを用いて接続料算定をしていくこととしているとともに、実はIP網におきましては、先ほど申し上げましたとおり、1つの設備で複数の機能を提供するという、接続料算定上は厄介な特徴を持っているという点がございます。

したがって、例えば従来のネットワークであれば、電話は加入電話網、専用線は専用装置、あるいはデータ伝送はデータ伝送装置という形で、設備的にも分かれていたということで、接続料も算定しやすかった点もございますけれども、先ほどの図にございまして、例えば今後は同じ収容ルータ、中継ルータ、シップサーバによって多様な接続料

設定をしなくてはならないという点がございます。

したがいまして、4 ページ目の一番下の図に接続会計の整理ということで、コストドライバの検討・報告という記述がございまして、これは私が今申し上げました、例えば1つの設備で複数の役務提供をする際に費用配賦をどうしていくかという大変難しい問題がございまして、これにつきまして、また今後、有識者を交えました透明な形でコストドライバを検討した上で、これも踏まえてどういった接続料の体系がいいのか、あるいはどういった接続料の算定方法がいいのかということなどを、今後検討していきたいと考えているところでございます。

【龍岡委員長】 よろしいですか。それでは、どうもありがとうございました。

【古市料金サービス課長】 ありがとうございました。よろしく申し上げます。

#### <議題（4）その他【公開】>

【小森上席調査専門官】 それでは、先に議題4のその他の内容につきまして事務局からご説明させていただきたいと思っております。

次回委員会の開催でございますが、既にご連絡をしておりますとおり、6月17日（火曜日）の午前10時からの開催を予定しております。また、場所等の詳細につきましては、別途改めてご案内をさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

次に、委員の皆様方と特別委員の皆様方に現在お持ちいただいている入館証に関してですが、先般のご案内のとおり、総務省出入口に設置したセキュリティゲートの運用が5月1日から開始されます。セキュリティゲートの通過には、新たな通行証となるICカードをゲートにかざして通過することとなります。新たな通行証は、別途、後日送付させていただきますとともに、同封する返信用封筒により現在お持ちの入館証を返却していただけますようお願いいたします。

【龍岡委員長】 それでは、次に移りたいと思っております。

#### <議題（3）携帯電話プラットフォームの研究【公開】>

【龍岡委員長】 議題の3は、「携帯電話プラットフォームの研究」についてであります。本件につきましては、京都大学大学院経済学研究科の依田高典教授をお招きしており、我が国の電気通信市場に関する研究成果などを発表していただくこととしております。

最初に、事務局から依田教授のご経歴等を紹介していただき、引き続いて依田教授にご

説明をお願いします。その後に質疑、意見交換を行いたいと思います。

それでは、事務局からご経歴の紹介をお願いします。

【小森上席調査専門官】 事務局より依田高典教授のご経歴をご紹介します。

依田教授は、平成元年に京都大学経済学部を卒業された後、甲南大学経済学部助教授等を経て、平成12年に京都大学大学院経済学研究科助教授、平成19年からは現在の京都大学大学院経済学研究科教授に就任されております。

さらに、その間、イリノイ大学客員研究員、ケンブリッジ大学客員研究員を歴任されております。

依田教授は、産業経済学、行動経済学の研究者として、「ネットワーク・エコノミクス」、「ブロードバンド・エコノミクス」など、ネットワーク経済論に関する論文などを多数著され、特に経済政策の分野において、高い評価を受けておられます。

また、総務省のインターネット政策懇談会委員、通信プラットフォーム研究会委員、競争評価アドバイザーボード委員、ネットワークの中立性に関する懇談会委員等を歴任されており、これらの活動等を通じて、我が国の電気通信政策の立案にも多大な貢献をされているところであります。

【龍岡委員長】 それでは、依田教授からご説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いいいたします。

【依田教授】 京都大学の依田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

私の説明は何分ぐらいにするとちょうどいいのか確認させてください。

【小森上席調査専門官】 質疑応答を含めまして1時間をお願いします。

【依田教授】 質疑応答はどのぐらいがいいでしょうか。

【元岡参事官】 10分から15分程度をお願いします。

【依田教授】 では、45分のうち、30分程度をプラットフォームのほうに、残り15分を追加資料となっている資料3-3に関して説明させていただければと思います。

プラットフォーム機能というのは、おそらく今年度の情報通信政策でも新しい話題として大きな注目を浴びているところでして、例えば固定電気通信ネットワークにおいては、NGNとはまさにプラットフォーム機能が一番重要なコンポーネントレイヤとなっておりますし、そして携帯電話のほうでは3社寡占的な市場に対して、MVNO事業者のほうに接続を求めて、そしてコンテンツプロバイダ等が柔軟なサービスを提供したいという形で、キャリアにいろんな申し入れをしているところでして、固定、移動それぞれにおいて非常

に重要な話題となっており、インターネット政策懇談会の中でも、作業部会の中にプラットフォーム機能というのが取り入れられておりますし、競争評価の中でも戦略的な評価として、プラットフォーム機能というのが取り上げられているところであります。

今回の資料3-1の研究というのは、直接的には競争評価の中の戦略的な評価として、総務省と京都大学が共同で実施させていただいた調査に基づく結果を、ここでご紹介させていただければと思います。

まず、1枚目をめくりますと、調査の目的が書いてありまして、プラットフォームは固定にも携帯にも両方かかわってくるわけですが、今回は携帯のほうを中心に取り扱っています。若干いろいろ細かな字で書いてあるのですが、一番重要な話としましては皆様をご承知のとおり、Mobile Number Portability、携帯電話の電話番号を継続利用できる制度が2006年10月に導入されまして、大体1年間たった時点で3%強程度の利用にとどまっており、これを多いと見るか少ないと見るかはそれぞれ分かれるところでありますし、必ずしも利用者が少ないからといって、それが事業者にとって影響を与えなかったわけではないので、このところは評価が難しいところですが、当初の期待ほど大きくはなかったという印象は多く持たれているようです。

その1つの理由としまして、携帯電話番号がポータブルであったとしても、メールアドレス、あるいはいろんなコンテンツ、そして端末等がポータブルでないことがスイッチングコストとなり、移行に係る費用となってしまっておりまして、利用者の積極的なキャリア間の移行を阻んでいるのではないかとということが1つの問題意識になっています。

若干それに敷衍して言うと、MVNOの事業者等が最近非常にビジネスをやりたいという強い意欲を持っておられまして、そのときにそうした、例えばプラットフォーム機能といってもかなり広い概念なのですが、例えばドコモ社のiモード等をもう少し柔軟に加入者IDやロケーション、プレゼンスのIDを我々にも教えてくれということを非常に強く申し出ているところもあります。そうした問題意識を受けて、今回の調査は実施されております。

2枚目の調査の概要ですが、2007年12月にウェブを用いて、携帯電話利用者約

1,000名強に対して調査が実施されました。ナンバーポータビリティの経験者と非経験者それぞれに分けて聞いておりまして、ナンバーポータビリティの経験者というのは、我々のアンケート調査によると、若干普通のデータの取り方と違います。ここはauのツーカーをナンバーポータビリティの経験者としてカウントするかどうかにもかかわって

なのですが、そこを入れた場合は出現率6%でしたが、今回はそこも入れて調査しております。

いろいろ聞いておりますが、現在よく利用するサービスは、印象としては音楽配信、ゲームをみんな多く使っているのかなと思いました。若い人はたくさん使うと思うのですが、全体で見ますとそここのところは20%程度で、そんな高機能なサービスは、メールや通話以外は使わないという方も50%近くおられました。

今後もナンバーポータビリティを利用したいかという利用意欲に関しても、トータルでざっと見ると20%強程度であろうと過去の調査からわかっております。これについてはもう少し後に精緻な分析をしていきます。

違う話なのですが、音楽やいろんなコンテンツをダウンロードする際に、ドコモ社あるいはau社、ソフトバンク社それぞれの公式サイト、ポータルサイトを持っておられまして、その中でダウンロードすると金融の決済であるとか、認証等で非常に便利になっておりまして、その点で公式サイトと一般サイトでユーザーの利用が違っておりまして、囲い込まれて公式サイトの中に入れたコンテンツ、音楽コンテンツの提供者と、そこに入れなかった方々の間では大きな格差があるという問題意識があります。

その点についての簡単なアンケート調査ですが、今の現状の利用に関する限りでは比較的公式サイトを利用する方が非常に多い。一般サイトのユーザーはそれに対して少数にとどまってはいるのですが、ただし今後ということになると、一般サイトをできればもっと利用したい、つまりフリーのインターネットという世界にモバイルからも入っていて、固定のインターネット同様にいろいろもっと新しいコンテンツ、多様なコンテンツを利用していきたいというユーザーの潜在的な声もここで確認できております。

4枚目にいきまして、そうしたユーザーのなかなかマーケットに現れにくいような声をどうやってすくい上げていくか、数値化していくかというのが、例えば私の専門、経済学の応用分野になっておりまして、そこにこういう仮想的な質問というのを実施することによって、ユーザーがまだ実際のマーケットに出ていないのだけれども、潜在的なニーズをどのぐらいの金額として持っているかを分析する方法、コンジョイント分析とあまりなじみのない言い方をしているんですが、例えばここに7つのパラメータ、7つの変数がありまして、ユーザーにとって重要なのは、キャリアを例えばドコモユーザーがほかのキャリアにかえるときに、今、ポータビリティ制度を使うと、現行ではトータルで5,000円支払えれば、ナンバーポータビリティを持ってキャリアを移行することができるんですが、

例えばメールアドレスについては、ドコモのメールアドレスからソフトバンク、あるいは a u のメールアドレスに切りかえなければなりません。

音楽コンテンツも同様であり、このポータビリティは非常に限定されております。a u の音楽ダウンロードサービスを利用する方は、そこで a u から別のところに切りかえると、その端末に蓄えていたデータストックを別のキャリアの端末で再生しようとする、非常に困難が生じます。ゲームも同様です。公式サイトの情報サイトも同様です。

現在、いろいろな問題が起こっていますが、海外では可能にもかかわらず、日本国内では携帯電話端末をポータブルにいろんなキャリア間で利用することはできない形になっています。

そういう問題を考えるために、そこでこういった変数をランダムに組み合わせて、こういう条件だとあなたはキャリアをかえたいと思いますかという形で、ユーザーに聞いて、この仮想的な選択を統計的に分析することによってユーザーの選好、要するに価値観というのを計る形になっています。

あと実際、その結果のほうに入っていきますと、5 ページ目になりますが、まずこれは 1 つの結果でありまして、ポータビリティと事業者乗換率というのを評価しております。評価の仕方としてはいろいろなやり方があるのですが、ここでは私は次のような評価をしております。4 つのシナリオを特別に考えました。4 つのシナリオそれぞれに応じて事業者を乗り換える率、例えばドコモからほかの 2 つへ、a u からほかの 2 つへ、ソフトバンクからほかの 2 つへ、いずれにせよそうした現在使っているキャリアを乗り換えるかどうかという、そのユーザーの移行率がどの程度のパーセンテージであり得るかということ計測しています。

シナリオは 4 つあり、5,000 円という現行の 1 回限りですが、現行の 1 回限りの移行費用で、ほんとうは毎月々の料金のところですが、ここでは 1 回キャリアをかえるときに発生する固定的な費用として考えておりまして、5,000 円でナンバーポータビリティだけは現行どおり使えるという現在のシナリオになっております。

これは現在のデフォルトのシナリオになっていまして、そうしますとまずナンバーポータビリティを既に使ったことがある人に関していいますと、例えばドコモから a u に移った、a u に移りながらもう 1 回、最近ソフトバンクいいなと思うのか、16%程度の頻度で移りたいということがこの現行のシナリオで観察されています。

ナンバーポータビリティを利用していない方のほうは 10%ちょっとが事業者乗り換えを

検討している。大体现在のシナリオで10%ぐらいの人が使いたい、乗り換えたいと思っているのではないかというのは、まずデフォルトとして悪い数値ではない、大体常識的な過去の選好研究と一致しているという印象を持っています。

かえたいと思うからといって実際にかえるかどうか、消費者の潜在的なニーズが顕在化するかどうかというのは、現代経済学的な大きな違う問題としてあります。なぜかというところ、実際思っていることを行動に起こすのは、大きなギャップがあります。ですから、ここで思っている人は10%いたとしても、実際行動するのはその半分以下になるのではないかというのは印象として持っているところです。

その辺は割り引いて、次のシナリオの話も聞いていただければと思うのですが、2番目のシナリオは、少し変えました。コストは現行どおりの5,000円ですが、携帯電話番号のポータビリティだけでなく、メールアドレス、あるいは音楽コンテンツ、そのほかいろいろなサービスも、そして携帯電話の端末も全部5,000円の中でひっくるめたポータビリティがあれば、例えばどのぐらいの頻度、パーセンテージでかえるかどうかというのを計測しております。

これで見ても、ナンバーポータビリティを経験したことのある人が45%、経験したことがない人は37%、約40%程度の人が現行の料金でありとあらゆるポータビリティがある場合、つまり一切のサービスに関する摩擦、スイッチングコストというのがない場合、スイッチングに関する障壁がない場合に関していうと、事業者を乗り換える可能性がある。つまりポータビリティが上がれば、マーケットの流動性は高まることは容易に予測できるのですが、大体どの程度のパーセンテージかという相場観がここで得られています。

また、シナリオを変えて、料金を3,000円に落としました。ポータビリティは、ナンバーポータビリティだけしかないというところに戻した場合、パーセンテージは20%程度に落ちます。ところが、3,000円ですべてのポータビリティがある場合、今度は使いたいという人は大体50%程度という頻度が出てきます。

6ページに移りまして、今度は事業者乗換とマーケットのシェアについて考えてみました。これは例えば2006年10月にナンバーポータビリティ制度が導入されて、ドコモだけが1つ出超になっていまして、あとはauが大変な入超。ソフトバンクも意外に健闘されて、入超があるという状況になっているのですが、だからみんなドコモのユーザーは逃げ出したがっているんじゃないかと思われがちなのですが、事業者で先ほどのいろいろ

なシナリオでキャリアをかえたいという比率に関しては、実はそれほど大差ない、必ずしもドコモが一番低いわけではない。

でも、ドコモのひとり負けは起きる。なぜかという、ドコモは現行においてPHSも入れて約50%弱のシェアを持っていて、圧倒的に高い。auは3割、ソフトバンクは2割。となると、同じ乗換率にもかかわらず、ナンバーポータビリティをみんなが使ったときは、ドコモだけから出ていって、ほかの2つは吸い寄せる形になっているので、ドコモからほかの事業者へ出ていく。つまりマーケットシェアは均等化する傾向があります。

先ほどのシナリオの4つのケースでいうと、シナリオ1の一番乗り換えが低いケースでも300万人。もし10%程度の人がみんな乗り換えたら、300万人程度の人がドコモからほかのキャリアへ移行します。シナリオ4の50%程度の方が乗り換えた場合において、みんながドコモから逃げるわけじゃなくて、ほかからドコモにも入ってくるわけで、そのネットな差分だけをとると、1,000万程度のユーザーがソフトバンクへ600万、auへ400万程度移行します。つまりスイッチングコストが低くなることは、かなりマーケットシェアの変動に大きな影響を及ぼすということがここで予測されます。

ここまでは予備的な調査であり、例えばプラットフォームの研究会でどういうことが議論になるかという、例えばMVNO事業者協会の方が、我々は消費者にアフターサービスを提供したい、ドコモに接続を申し入れている。ところが、ドコモは、加入者IDであるとかロケーション、あるいはプレゼンスのIDであるとか認証、あるいはiモードを使うそのもののiモードのサービスであるとかをなかなか我々に開放してくれないので、我々はやりたいサービスができないということをMVNO事業者は言われます。MVNO事業者の担当者が例えば総務省の研究会で言われたことは、ドコモのiモードはなかなか世界でいま一つ広がらず、たった5,000万人しか使っていないが、開放すれば、世界中でMVNOがどんどん広げていって、それがやがてアメリカでも使われ、あるいはヨーロッパでも使われて、仮に5億もの人に使ってもらえれば、ドコモだってとてもいいのではないかとことを言われるのです。

そうならば本当にドコモもいいたろうけれども、それはあくまで、事業者の範疇でやって、相対取引でやるべきことなのか、それとも総務省が割って入って、アンバンドリングで、公式的なルールとして入り込んでいくのは非常に難しいところです。言わずもがなですが、第一種指定電気通信設備と第二種指定電気設備は学問的に考えてもかなり考え方が違いまして、ボトルネック独占と言われる第一種の世界と、実際にはドコモは大きいです

けれども、たかだか5割、残り3割、2割で3社寡占になっているときの世界観は、競争が成り立っているか成り立っていないかというところで大きな差があって、だからドコモはプラットフォームの開放が十分じゃない、a uもけしからんとかいうことを言われたからといって、公的に介入して、えいやっとアンバンドリングさせるのは我々の間でも非常に難しい。MVNO事業者のその論理だけでは難しいのです。

そうなってくると、例えば、甲南大学の佐藤治正先生が言っているのは全くそのとおりなのですが、そういう論理だけではなくて、MVNO事業者、あるいはコンテンツプロバイダがこういう新しいプラットフォーム機能を柔軟に使って、新サービスを提供できる。それは事業者もいいだろうけれども、それによって消費者が今は実現してないサービスが実現できることによって、こんなにうれしいんだ。だから、あなた方は事業者エゴを前面に出すのではなくて、消費者の皆さんがこれだけいいことがあるのだという論法でいかないと、公的な法制度的ルールというのは動かないという議論があったのですが、MVNOの方はそのとおりだと言って若干黙らざるを得なかったのですが、私もそのときそういう攻撃をしたのですが、逆に言うところちょっと申し訳なかったこともあって、消費者がどの程度のニーズを持っているかというのを、案外それは経済学的に見れば計るのは難しくないわけでした、それを1つの試みとして、1つの試算として計ったのが7ページ目のポータビリティとWTPになっております。

そこでは、例えば個々のサービス、ポータブルな携帯電話などのメールアドレス、あるいはダウンロードした音楽のコンテンツ、ゲーム、アプリケーション、そのほかのいろんな情報サイトの登録したアドレス、その端末、そうした個々のサービスがポータブルになるということに対して、お客さん方はそれに対してこれだけお金を払ってもいいよという消費者選好を持っているかどうかというのを集計したのが、その下の図になっております。メール、音楽、そのほかの情報サイト、そして端末に関しては、消費者はお金を払ってもいいから、そうしたポータビリティが欲しいと平均的なユーザーが思っております。もっとそういうのが欲しいと思っているユーザーはもっとはるかに高いWTPを持っているということが言えます。

それは比較的フラットでして、みんな似たような数字になっていて、500円から800円とか、そのぐらいの数字でありまして、そうしたものをすべてを集計すると、過去にポータビリティ制度を使ったことがある人は約3,000円、使ったことがない、こっちのほうが圧倒的なのですが、2,000円強という数字をこの程度のサービスのポータビリ

ティに対する支払い意思額として持っている。2,000円あるいは3,000円払ってもいいから、ナンバーポータビリティに加えて、こうしたサービスのポータビリティも欲しいと思っているということが、ここで1つの研究として計算できました。

ラフな言い方ですが、我々がとった1,000人が1億人の代表的なサンプルと言えるかどうかについては十分な検討を行っておらず、低く見積もって2,000円程度のWTPは平均的に持っているというのを国全体に敷衍することは危険なのですが、今加入者は1億人おられますから、いろいろなサービスのポータビリティがある場合の社会的な支払ってもいいという支払い意思額は、合計すると大体2,000億円は超えるのではないかとってもあながち間違いではないと思います。

**【坂庭委員長代理】** すみません。WTPの意味は何ですか。

**【依田教授】** willingness to payで、支払ってもいい金額をあらわします。このサービスの例えばここでいうと、ポータビリティが今ない状態に対して、それからある状態に移ることにに対して幾らまで払っていいかという金額をあらわします。

つけ足しの分析なんですけど、もう1個追加的な計測をしております。今度は音楽のプラットフォーム、あるいは音楽のダウンロードのサービスだけという音楽の配信サービスだけに話を区切って分析したのが8ページ目です。音楽の配信サービスの具体的なプラットフォーム機能は何かというと、大体次のような4つの変数にまとめることができます。1つはまず音楽を1曲当たり幾ら、例えば無料広告でただの場合も少数ながらあります。あとは実際は100円とか、200円とか、300円とか、ダウンロードするたびに金額を皆さん払って音楽を買っていらっしゃるのですが、まず金額。

そして、そのときに重要なプラットフォーム機能としては、目当ての楽曲にどれだけ簡単にアクセスできるか。大体皆さんよくそういうサービスを使われる方は、ポータルメニューというのがあって、そこにお好みの音楽サイトというのがあって、そこにリンクできるようにになっていて、そこから簡単に楽曲を検索できるようになっています。

ところが、ポータルサイトの中に入っていないと大変でして、個別のサイトをたどったり、あるいは一般の検索エンジンを使って楽曲を検索しなくてはいけないので、その手間は非常にかかってしまう。アクセスの容易さをポータルメニューに入れてもらえるかどうかによって、あるいはリンクで直接とれるかどうかによってかなり変わってくる。これが2つ目のプラットフォームの機能のありなしになってきます。

3番目は金融の決済であり、携帯電話が公的に認めたサイトで、そこでポータルサイト

からダウンロードした場合は、その音楽配信業者がお金を回収するのではなくて、携帯電話会社が回収代行するために、カード番号を一々要求されたり、業者に対してほんとうに信用できる業者か不安感もなくサービスを利用できるということがあります。それを決済の容易さと呼んでおります。

他方でそれが公式サイトではなく、一般サイトで音楽が提供されている場合は、一々カードのクレジット番号の16けたを入れたりしないといけない場合も出てきます。そして、それは、ひとたびフィッシングに引っかかったらどうしようという恐怖感を常に抱かなくてはいけないということもあります。

もう1個はコピーの容易さで、携帯電話の端末にダウンロードして、それをパソコンにアップロードするときに、今、一部はできるのですが、一般的には困難であり、コピーの容易さがあるわけではありません。そこはもちろん著作権等の問題で、すべてがコピーできればいいという問題ではないのですが、それが例えば3回までコピーができるとか、そういう状態にもなっていない状態です。そうしたことをコンジョイント分析によって、プラットフォームの機能が向上すること、あるいはそもそもプラットフォームが存在することに対してユーザーはどのような消費者選好を持っているか、消費者の好みを持っているかということを計算しました。

9ページにいきますと、3つのシナリオで、300円払わないとすべてのプラットフォームが利用できない場合、公式サイトで音楽を配信しているような事業者というのは、こうしたプラットフォーム機能は不十分なのですが、有料コンテンツを利用したいと思う人の数は非常に少ない。有料コンテンツを現に利用している人でも、こういうシナリオで使いたいという人は9%、使っていない人でこういうシナリオで音楽コンテンツの配信サービスを使いたいというのは4%。つまり、9ページ下のグラフにおいて、左のほうの数字は74%、29%、6%はすべてのデータ、ユーザーを合算したもの、真ん中の87%、45%、9%という数字は現在既に有料音楽コンテンツ配信サービスを利用されている方の比率、そして右側は音楽配信サービスを利用されていない方の比率になっております。

シナリオ2番で、今の相場で大体300円程度。それで、さっき言ったすべてのプラットフォームが利用できる場合に、音楽ダウンロードサービスを使いたいという方は、45%、あるいは25%という数字が出ております。

無料広告でただになった場合で、使いたいか使いたくないかということに関していうと、また数字は87%、70%という数字が出ておまして、低料金であればあるほど、ある

いはプラットフォームのオープン性が高まれば高まるほど、音楽配信サービスの利用率が増加するということが、ここで確認しております。

10ページにいきまして、これは音楽配信プラットフォームの先ほどの支払い意思額、WTPを実際に計測すると、大体1曲当たり、トータルで3つの音楽の配信プラットフォームに対して、100円から200円払ってもいい。つまり音楽それ自体の魅力というものもあるのでしょうけれども、プラットフォームそれ自体に対しても100円程度は支払ってもいいよ、ひょっとしたら200円程度でも支払っていいよという、1曲当たりですからかなり高いにもかかわらず、音楽配信の金融の決済、アクセスの容易さ、そしてコピーの容易さに対して、消費者は潜在的なニーズを持っているということが確認できます。

重要な点は、現在の公式サイトは、こういうプラットフォームを既に垂直統合ビジネスモデルの中で実現しております。しかし、中にはいかがわしい業者もいますから、その垂直統合ビジネスモデルの中にうまく囲い込んでもらえなかった業者さんはこういったプラットフォーム機能を持っていないわけです。音楽配信プラットフォームのユーザーが現在使うのは、主に公式サイトで提供しているサービスだろうと思います。

以上のような議論をここで要約しまして、携帯電話のプラットフォームのオープン化によって、キャリアに依存しないポータブルなメールアドレス、あるいはコンテンツ、アプリケーション、携帯端末など、ポータビリティが向上すれば、事業者乗り換えのスイッチングキャリアを乗り換えたときの消費者の便益が高まって、それは結局、携帯電話市場のマーケットシェア競争としては活性化につながります。

スイッチングコストを高めるということは、自動車産業でも、家電メーカーでもビジネスの本質になってきますから、それを行政が公的にどの程度やっていいかというのは、0と1の問題じゃなくて、0と1のどこにウェイトを置くかという行政的な判断がゆだねられるところでして、どういうタイミングで、どの程度やるかというのは判断が難しいところになっていると思います。

本文に戻りまして、コンジョイント分析によって消費者の仮想的な選好を計測したところ、平均的なユーザーで、そういうプラットフォームのオープン化によって実現するポータビリティに対して、2,000円を超える満足度を平均して持っている。それは1億人掛ければ2,000億円程度だという数字、これが大きい小さいか。ドコモの携帯電話の売上高が大体5兆円ちょっと切ったと思うのですが、約5兆円マーケットで、auが2兆円程度の売上高になっておりまして、2,000億円というのはどういうぐらいの数字として判

断されるかは、これは価値観の問題で難しいところですが、少なからぬ消費者便益じゃないかと私は思います。

音楽配信サービスの公式サイト、一般サイトの利用度の差というのは、一言で言うとプラットフォームの利便性に根ざしているのではないかと。そのプラットフォーム機能がすぐれているということに対して、ユーザーは確かに100円から200円程度1曲当たり支払い意思額を持っている。これも相当なWTPであると言えるのではないかと考えております。

そうなるとうるしい問題があります。オープン化すればいいのかという問題です。ここは難しいところでして、プラットフォームがオープン化することによっていろんなサービス、メールアドレスやコンテンツがポータブルになることはとてもいいことだと思うのですが、例えば音楽配信サービスで、公式サイトで安全さ、便利さということについて、なぜそれが比較的短時間の間に携帯電話事業者が実現できたかというとう、垂直統合の囲い込みビジネスをやって、コンテンツプロバイダのほうでスタンダードに合わせることによって、現在のそうした音楽配信サービスのプラットフォームの利便性の高さというのが、成立しているかもしれない。結局は垂直統合ビジネスによって実現していないポータビリティの部分と、垂直統合ビジネスによって実現しているプラットフォーム機能というのものもあるわけで、そこにジレンマがあり、だからキャリアのプラットフォームは100%オールアクセス可とすればいいというわけでもないところがありまして、ここを今回はプラットフォームのジレンマと呼んでいます。

結論からいうと、何とかそこを、どっちがどっちというトレードオフではなくて、どっちも使えるような仮想的なアンバンドリング、かつ垂直統合をしてもよいというような消費者の選択肢の幅を残す。垂直囲い込みだけでもない。垂直囲い込みを完全に否定するでもない。そうした柔軟なビジネスモデルが両方できるようなタイプにして、最後は消費者に選んでいただけるようになるのが一番いいんですが、さじ加減が非常に難しいところになっています。ここは学問的にどうすればいいかというのはなかなか出てこない答えであり、そこは行政レベルの話になってきます。

以上、プラットフォームに関してのお話というのは大体こういうことです。もう1つ全く違う話として、ブロードバンド、マイグレーション、ロックインという3つに関してお話しさせていただくことになっています。また、現在の固定系の新しいインターネットサービス、IPサービスであるNGNについて、そしてそれに付随する幾つかの問題について

て簡単な形で紹介いたします。

2 ページ目のマイグレーションとNGN、これはパート I になっております。マイグレーションとは何かというと移行ということにして、2 つの大きな意味があります。何が移行するかというと、ナローバンドインターネットアクセスサービスからブロードバンドインターネットアクセスサービスへの大きな移行があります。

2002年にソフトバンクは、2,280円という、非常に破壊的な料金で参入してきたことにより、ブロードバンド化に一気に火がつき、その後、日本のブロードバンドは韓国と並んで世界のトップになりました。インフラ部分においては世界ナンバーワンと断言している。

問題は、ブロードバンドの中のマイグレーションが起こっていて、ADSLから光へというマイグレーションが非常に起こっておりまして、今、3,000万近いブロードバンドユーザーがいて、ADSLが1,300か400の間ぐらいで、光がおそらく1,000から1,100の間ぐらいでしょうか。おそらく今年末か来年の初めぐらいに逆転します。つまりブロードバンドといえば光がナンバーワンになって、ADSLがナンバーツーになって、加速度的にあつという間にその流れが進みます。

そこでは何が競争的問題になるかということ、ADSLではソフトバンクが非常に頑張っていて、イー・アクセスも非常に頑張っていて、マーケットシェア競争的に見ると、NTTが4割弱、ソフトバンクが4割弱、イー・アクセスやアッカがそれぞれ10%弱という、今までの電話の中で見ると競争があるような、小売レベルではマーケットシェアが活発に、事業者が競争しているイメージがあって、それがまた消費者の多様な選好、好みを満たしている。

若い人たちに受け入れられたヤフーサービス、ちょっと高いけれども、ISPも選ばなくちゃいけないけれども、まあ間違いないというNTTのフレッツ系のサービスがADSLのイメージだったのですが、これがマイグレーションしてくると、やっぱり光はどうしても、NCC系、電力系が一部頑張っているにもかかわらずなかなか太刀打ちできない。今、NTTのマーケットというのは全体で7割を超える状況になっておりまして、再独占化という懸念が存在している。光になるということはNTT独占回帰じゃないかとよく言われるところで、数字だけを追えば確かにそういう傾向があります。

NTTは、今年の3月にNGN（ネクストジェネレーションネットワーク）という、IPを使うけれども、インターネットの文化に反する管理された新しいネットワークを導入

し、もう1回インターネットから電話ネットワークへという語弊があるのですが、方向性、ベクトルを変えるサービスの提供を始めました。我々には、風向きが変わってきているのではないかという印象があります。

そういった中で、どういう競争政策をとっていけばいいのかというのは、おそらく行政としても難しい。事前規制から事後規制とパラダイムシフトしたにもかかわらず、このままほんとうに事後で眺めていくだけでいいのか。例えばこの紛争処理委員会の中で、今まではキャリア・キャリアの紛争案件しか扱わなかったのが、コンテンツプロバイダ・キャリアの案件も扱えるようになってきた。

そうすると、コンテンツプロバイダからクレームが出てきたときにどう受けとめなければいけないか。実際に紛争がそもそも発生した後でいいのか、発生する前にアクションレター的な、あるいはノーティス的な形でどんどん問題をすい上げる機能が必要になっていくのではないか。もっと予想されることは、キャリアだけの問題であればいいのですが、今後グーグルやヤフーがひょっとすると大きな形で携帯にも固定にも力を発揮するときに、キャリア以外のところの市場支配力がかなりドミナントになる可能性もあるかもしれないときにどうやってそういう芽を拾い上げるかというのは、競争政策上非常に重要になってきます。

以上のことは3ページ目にいわゆる独占回帰問題と書いてありまして、数字的なところはいいのですが、ADSLからNTT東西の中でFTTHというのは非常にスムーズにマイグレーションが進んでいます。ところが、ソフトバンクユーザーはADSLサービスはありますが、FTTHサービスは非常に高い値段で、ソフトバンクユーザーは今のところFTTHへ移行したいという人がいたとしても、ソフトバンクの自分のメールアドレスをポータブルな形で、安い値段をそのままFTTHへ移行できないので、ロットアウトされている状況になっています。

もう1つの懸念は、まだFMCというのは実現していませんが、NTT東西のブランドとNTTドコモのブランドですが、NTTを使う方というのは両方、固定も移動もNTTを使うという傾向が強く、特に最近でいうと、若い人では必ずしもそうではないのですが、年配の方を中心にドコモブランドユーザーというのはやっぱり高いものがあるので、そのところでドコモを使っている人は、光ファイバへ移行するときはやっぱりNTTという傾向も実際計測したところ存在し、その存在の方向性を金額ベースで計てみると、NTT東西のADSLからFTTHへ2,400円分のブランド価値があるという調査結果

が出ています。東西F T T Hとドコモ3 Gの間には、ドコモから東西では1, 5 0 0円、東西からドコモには6 0 0円というブランド価値、これがいわばスイッチングすることの便益、あるいはブランドロイヤリティの付加価値となって存在している。

N T Tブランドには、いろいろなサービスのマイグレーション、あるいはコンバージョンについてアドバンテージがある。これは決してN T Tが反競争的、悪いことをやってこういうロックインしているわけではないのです。反競争的な行為というのは、逆に言うと非常にいろんなガイドラインなどでほかの事業者にと比べると厳しく制約されている。にもかかわらずN T Tであるがゆえに、こういう効果が存在しているということが実際にあります。

こういう問題があつて、最後、N G N問題というのは4つの問題があつて、それを考えていかないといけない。

まず、いろいろな業界内で格差の問題が存在し、F T T Hの中でも格差がある。あるいはキャリアと、あるいはほかのキャリアの中にも格差があるし、キャリアとケーブルテレビ事業者、I S P事業者、コンテンツ事業者の中にも格差があるし、ケーブルテレビ事業者もJ : C O Mさんは強いけれども、その他は大して強い会社はなかったり、I S Pもトップ3か、トップ4か、トップ5は強いのですが、あとは中小零細なI S Pがほとんどで、N G Nはインターネットプロトコルバージョン4でもバージョン6でも使えるのですが、実質的にN G Nはバージョン6で使わないと意味がない。ところが、バージョン6にアップグレードできるI S P事業者は数でいえば非常に限られている。だから、みんなが乗れるわけではない。それはみんなわかっていることだけれども、表立っては言えないという業界内の大きな問題があつて、みんなN T T、何とかしてくれ、総務省、何とかしてくれと駆け込んでくるわけでした、競争政策の中には実は産業政策的な中小温存的な観点がまじっておりまして、難しいところになってまいります。

あとはユニバーサルサービス、あるいは最近でいうとユニバーサルアクセスとして、地域によってN G Nの普及に関して非常に格差が生じざるを得ない。P S T Nという古い電話ネットワークに残っていく人は、ひょっとしたら「安かろう悪かろう」に取り残されるかもしれない。ネットワークの移行がP S T Nから光I P、あるいはN G Nへ移行できた暁には、おそらくN G Nはコストが安くつきますので、ひょっとしたら移行的な期間が終われば、電話を使うような離島・僻地に関しては「高かろう悪かろう」、N G Nに移行できた需要密度が高い地域に関しては「安かろう良かろう」になる可能性があつて、そこをど

うするのか。

従来の公社モデルであるならば、内部相互補助でやれたんですが、競争していくようになると、そういう論理が働きにくくなって、無理に均一で、ユニバーサルでやれということ、敷設はコストが高くて、あるいは需要が小さくてできません。内部相互補助でやっていいよ。例えばドコモの上がりを使って引いていいよといったら、NTTはあっという間に3年ぐらいで全部100%引いちゃうと思うのです。でも、今はそうではないので、できません。できませんというサボタージュに近いことを言ってしまうざるを得ない。それは産業構造上やむを得ないことで、これを競争モデルの中でどう実現するかというのは非常に難しい問題になってきます。

あともう1つだけ言いますと、NGNが重要なのはキャリアの問題もあるのですが、日本の家電メーカーは今、韓国にどんどんキャッチアップされて苦しい競争下にあります。大型フラットテレビの開発において、プラズマや液晶、あるいはひょっとしたらその次の規格のテレビを開発していく中に、そうした新しいICTの要素を入れていって、日本の松下やソニーの国際競争力をもう1回韓国あるいはアジアに対して持たせていくというのが、日本の産業政策、国際競争力向上という産業政策においては大きいポイントになっていく。

あと、パートⅡは計量経済分析で退屈なところでして、最後、事務局の方から21ページ、22ページ、23ページを少し触れていただきたいという注文をいただいておりますので、最後、残り5分になりましたから、デジタルデバイドについて、3つの私の見解を述べておきたいと思います。

まず、デジタルデバイドというのはよくNTT自身も言うのですが、第一の通説で光IPネットワークのアクセスラインを引くのはとっても費用が高くて、地方までそんな引けるわけがない。大体住民規模で5万人以下に引くのは非常に難しいですよということをおっしゃいます。確かに光IPネットワークのアクセスラインまで全国整備するには費用がかかって、今は15万円ぐらい程度かかってくる。もちろん僻地でやろうとしたら、それははるかに高くつきますけれども、需要の密度の低い地方はもっと高くつくのですが、いずれにしろコストが高くつくので、これを回収しようとするると長い時間が必要だし、使ってもらわないといけないということになってきます。

ただ、現在のメタルの電話ネットワークの維持にも莫大なコストがかかっておりまして、それは都市部から地方へ、あるいはたくさん使う人から少ししか使わない人へ、あるいは

ビジネスユーザーから普通の住宅ユーザーの方へ内部相互補助によって今の1,450円とか、1,500円とか、1,700円という基本料金が維持されているわけです。それが都市、東京のビジネスユーザーがNGNに行く。専用線じゃなくて、NGNを使ってプライベートネットワークを組めば、ランクが1けた安いコストで、今までよりもっといいサービスが受けられる。どんどん「安かろう良かろう」というサービスに移行する。だれが地方の旧態依然としたメタル電話ネットワークを維持するのか。だれもできません。

そうすると、結局、残された筋道は早く計画的にエリアを区切って、昔、電話ネットワークを100年かけて敷設していったのと同様に、計画的にえいやっと強制でPSTNを廃棄して、どんどんとNGNへ移行してしまわないと東西、特に西の財務はもたないという状況になっていきます。ですから、光IPの敷設は費用がかかる、地方まで敷設できないという論理でずうっと今まで来た。でも、最後つぶれるのはNTT東西の財務であるということを強調し、それは現実的にサステナブルな解でないということを強調しておきたいところであります。

次、第2点としては、22ページにいきますが、デジタルデバイドの2つの通説を正すという仮説になっていて、高齢者の多い地方では高速インターネットなんてだれも使わない、キーボードなんてだれも打てないのだから、要らないのじゃないか、光ファイバなんてだれも使わないのではないかと言うんですが、確かに光ファイバインターネットアクセスサービスをパソコンの高速インターネットでサービングするだけと考えれば、そのとおりなのですが、需要面で見てもNGNが出てきたときに、光ファイバを引くほんとうの価値があるのはパソコンではなく、テレビ、リビングルームのテレビ、あるいはIP接続機能を持った、ほかのいろんな家電製品になってくると思います。

そうした夢物語が来るには10年か20年かかると思うのですが、地方の高齢者はどんどん需要密度が減って、病院や診療所もどんどん撤退して行って、昔は町役場があったのがなくなっていく。出張所はしばらくは残るでしょうけれども、最後にそれはまた無人化していく。そういうとき、インターネットを今使っていない地方の高齢者が少子・高齢化が進んで一番困るわけですし、それを完全に解決することはできないけれども、今、現地・現地で、フェース・トゥ・フェースでやっているサービスを一部リモートで肩がわりをしないと、おそらく日本の少子・高齢化の特に地方の自治体、地方の住民に対して、今までどおりのサービスを提供するのはできないであろうと思います。

つまりNGNの一番のターゲットとして、そうした公共サービス、放送であるとか、へ

ルケアであるとか、教育であるとか、行政であるとか、潜在的なユーザーは地方の高齢者である。僕はそういう点でデジタルデバイドというのは需要面から見ても公共政策として看過すべき問題ではないと個人的な信念として持っております。

結局、重要なのは、光ファイバの活用のビジョンであって、今のまだらの二重ネットワーク構造を維持していくことは供給側ももたない。需要側も国土あるいは国民の不均等な格差をそのまま温存することになるので、ここは公共的なビジョンが必要です。そうしないと、せっかくの日本の素晴らしいブロードバンドも宝の持ち腐れになってしまって、有効に活用しないまま、ほんとうに利用したいとき、なかなか利用できないということになりかねないのです。今、成功しているのですが、成功しているうちに次のステップを踏んでおかないと、せっかくの今の成功が未来への成功につながっていかないのではないかと、という危機感を持っております。

むしろプラットフォームよりも個人的にはこちらのほうを重視して、一番言いたいところであります。どうもありがとうございました。

【龍岡委員長】 ありがとうございます。それでは、ただいまの先生のご説明について何か質問、あるいはご意見等ございますか。

【富沢委員】 携帯電話のポータビリティの説明の中で、仮に全てのポータビリティが可能になった場合というのは、例えば私がソフトバンクの携帯電話に加入していても、番号もアドレスも音楽サイトも他社へ移せるということですね。

【依田教授】 技術的に完全に可能かどうかは別にして。

【富沢委員】 先生の仮想的な質問という意味ですね。

【依田教授】 おっしゃるとおりです。

【富沢委員】 そうすると、そういうことが可能になったら、わざわざドコモになる必要ってないですね。ということは、それが可能になったら、移動しますかというアンケートなのだけれども、可能になったら移動する必要はないのではないかと。移動する理由というのがいま一つよくわかりませんでした。

【依田教授】 おっしゃるとおりです。今回、私が実は分析したのは携帯ユーザーの選ぶ1つの側面だけでありまして、例えば通話するとき980円で家族、あるいは友達間で通話できるとか、ソフトバンクはそれが売りになっているわけですが、そういう部分は一切この選択に入っていません。ポータビリティとは関係のないところでいろんな携帯電話を選ぶときに重要なファクターがあるわけで、家族内無料通話したいとか、携帯の

端末が優れている会社に行きたいとか、会社として好きだとかいうときに、やっぱり移る方はいるのではないかと考えています。

【富沢委員】　　そういうことですか。

【依田教授】　　はい。

【富沢委員】　　わかりました。

【龍岡委員長】　　いかがでしょうか。

【富沢委員】　　あともう1ついいですか。先生は携帯電話のポータビリティに関して、主に行政がどうするか、あるいは自由にするのかというジレンマみたいなお話をされたのですけれども、先ほど少し言われたグーグルのような話がありますよね。グーグルがアメリカではMVNOみたいな形を導入し、グーグルが今のパソコンで提供しているサービスもみんな提供しますというようなことを言っていますよね。グーグルはどうして日本に出てきてくれないのかと思うのですけれども、日本に出てくれば、先生がおっしゃった甲南大学の先生が言われたみたいに、新しいプラットフォームとか、おもしろい、あるいは使いやすいサービスが自然に産業として出てくれば、行政がどうのこうのではなくて、サービスとしておもしろい競争が始まってくるとはならないかという気がしたのですけれども、その辺はどういう方向なのでしょう。

【依田教授】　　おっしゃるとおりだと思います。今、携帯電話キャリアが競争相手として一番恐れているのはグーグル、ヤフーのようなブランド力が高い、すぐれたポータルサイトの検索、あるいはそのほかのいろんな付加価値を持ち、メールアドレスも含めたサービスを持っているグーグルのような事業者であると思います。そういうのがおそらく出てきて、グーグルがMVNO事業者として、音楽であるとか、いろんなサービスを提供して、固定と移動で融合したインターネットサービスを提供できるようになると、選ばれる方は非常に多くなってくると思うのです。

そうすると、おそらく確かに今の競争市場は大きな風穴があいて、グーグルのような事業者が、ここのプラットフォームがオープンになることによって出てくる余地、可能性は出てくると思うのです。

そのときどっちが強いのか。ドコモの5,000万の、例えば日本で強い、強いと言われているけれども、グーグルを使う人は世界において20億人おられるかもしれない、30億人おられるかもしれない。そんな中に競争のドミナント性って何かということの考え方が根本からおそらく変わってくるのではないかという可能性もあって、第一種指定電気通

信設備、ドミナント規制、何だ、それはということになりかねないわけです。競争政策のパラダイム、見方というのを根本的に変えていくということも絡んでいて、大きな地殻変化が出てくるだろうなど。楽しみでもあるし、怖くもあると思います。

【富沢委員】 出てきて競争条件が変わってくれるのはうれしいのだけれども、日本がみんなやられてしまう……。

【依田教授】 日本人としては怖いです。

【富沢委員】 グーグルに対抗できるいい意味の競争の活性化というのは、どのように考えたらいいのでしょうか。

【依田教授】 護送船団でやってはだめなのだろうなとも思います。ほんとうにわからないです。黒船が来るぞというのは怖いのですけれども、来るなとも言えませんから。

【富沢委員】 ちょっとおもしろい気もします。すみません。

【瀬崎特別委員】 ポータビリティとWTPで、これはいろんなコンテンツの平均値で語られていますけれども、WTPの分布というのは結構いろいろな分析に影響するものなのですか。

【依田教授】 そうですね。平均値、次に、ほんとうに比率を見ようとしたら、どの程度分布があるか、という分析もできますし、そこまで分析しないといけないのですが、今回は割愛させていただいています。

【瀬崎特別委員】 これは正規分布ですか。

【依田教授】 正規分布を仮定しています。

【瀬崎特別委員】 わりと単純なのですね。これはわりとスケールがある分布のようなイメージがするのですけれども。

【依田教授】 正規分布を仮定して、標準偏差部分はフリーパラメータになっているけれども、分布系は仮定しないといけないモデルを使っておきまして、正規分布を仮定しております。正規分布じゃなくて対数正規だとかいろいろあり得るのですが、正規分布で始めるというのが、一番ラショナルがあるものですから、今回はそのようにさせていただきました。

【龍岡委員長】 ちょっと一般的ですけれども、先ほど事前規制と事後規制のお話を言っておられたのですが、この委員会はむしろ事後規制のほうに大きくかかわっていくわけですが、紛争を見ていると、ある程度事前に調整ができたほうが紛争はより少なくなるし、もっと効率的にいろいろ運用・活用ができるという分野があるような感じがします。

その調和ですね。今の段階ですと事後規制のほうへシフトしているのですから、そこへ進めていくということは大事だろうと思うのですが、その限界が今のお話の中にもあるような感じがする。そういったときに、わからないというふうに今言われたところもあるのですけれども、その辺の調和についての議論というのはこの分野ではかなりされてきているのでしょうか。それともまだそこまではいってないのでしょうか。

【依田教授】 我々が政策としてこういう情報通信産業をずっと研究する場合においては、一番の重要な課題でありまして、特にいわゆる公正報酬率規制から始まっておりまして、最初、いろいろ料金の決め方に関してのコストを査定してとか、資産を査定して、それで一々料金を公共料金として決定していた。そこからデタリフ化で、自由に決められるようになってきた。そのかわり一方で、何か問題が起こったときに措置しようという形になっているのですが、問題が起こったときに、既に手遅れである場合が多い。ネットワークの外部効果もありますし、産業構造が高度に寡占化して、動かすのが難しい。

そういうときに事後規制でほんとうに問題を解決できるかどうかというと、必ずしもそうでなくて、マイクロソフトの事件があったように、グレーな泣き寝入りにならざるを得ない。もちろんそうやって裁判が起こること自体、マイクロソフトが自由にできるフリー判断の余地を狭めることにはなっているのですが、電気通信にも非常に似たようなことが、言えるのではないかと。

そうすると、事前規制から事後的な規制の流れは、それは歴史的な流れで当然であると思うのですが、事後的な規制も、それは単に一般法としての独禁にゆだねればいいのか。あるいはそうではなくて、事後規制なんだけれども、もし起こり得ることを戦略的に、あるいは積極的に芽を拾っていく、声を拾い上げていく事後規制もあると思います。それは事前的な事後規制になるので、形容矛盾になるかもしれないのですが、コンテンツプロバイダだってコンテンツプロバイダ間のいがみ合いがあるかもしれないし、グーグルとどこかのコンテンツアグリゲーターのいがみ合いになるかもしれないけれども、声がどんどん行政に届くような、事後的な措置が必要ではないか、そういう時代に来ているのではないかと思います。

これだけプレーヤーが多様で、何が起こるか予想できない状況においては、何が起こるかというのを予測して待っていきましょうというのは難しいし、起こったとしてもできることは限られていると思います。紛争処理的な機能、窓口となっているような紛争が起こる前の案件を、必ずしもノンキャリア間の紛争であっても、そこを受け付けるような目安箱が

求められているのではないかというのは、総務省との議論においても、学者間の議論においても感じているところです。

すみません。ちょっと長くなりました。

【龍岡委員長】 かなり積極的な議論がされつつあるわけですか。

【依田教授】 といいますか、今まではキャリア・キャリアだったのが、ノンキャリアとキャリアとの紛争ですらここで扱えるようになったのはつい最近の話ですから、まだまだ議論は足りてないのじゃないでしょうか。

【富沢委員】 まだ扱えていない。

【依田教授】 まだ扱えてないのですか。

【元岡参事官】 今は、電気通信事業者間の接続関係の紛争処理のほかは、先般無線局のあっせん等を扱っていますが、今後、電気通信事業者とコンテンツプロバイダ間の紛争等について、この委員会で行うのかどうか、あるいはほかで行うのかどうかを含めて、電気通信サービス利用者懇談会を開いて検討を行っているところです。

【龍岡委員長】 ありがとうございます。ほかいかがでしょうか。

【坂庭委員長代理】 1つお願いしたいのですが、つまらない話で恐縮ですが、最初の資料の8ページに調査票の例というのがございますが、その選択肢の2で、1曲当たりただで、ただなのに例えばクレジットカードの入力は必要とか、コピーができないとか、この選択肢2の中では実際にあり得ないケースかなという気がします。そうすると、アンケートとして、これを提示して選びますかというアンケートは不適切な感じがします。

【依田教授】 選択肢2では価格がただで音楽へのリンクはあるのだけれども、クレジットカードの番号を16けた自分で入れる必要がある。

【坂庭委員長代理】 ただだったら、お金を払う必要はないですね。

【依田教授】 はい。でも、16けた入れるかという、そんな面倒は要らないから、100円払って携帯電話会社から回収代行してもらったほうがいいという方も。

【坂庭委員長代理】 ただでダウンロードできるわけですから、クレジットカードの入力は必要ないですね。

【依田教授】 おっしゃるとおりですね。

【坂庭委員長代理】 それから、ただでダウンロードできるわけですから、コピーする必要もないというか、コピーを制限しても意味ないですね。

【依田教授】 そう言われるとそうですね。

【坂庭委員長代理】 だから、この選択肢2というのは……。

【依田教授】 そう言われると、ただだからクレジットカードの入力はそもそもこの場合は要らないですね。それはご指摘されたとおりですね。おっしゃるとおりでした。気づきませんでした。

【坂庭委員長代理】 あと、それからこれは依田先生にお伺いすることではないのかもしれませんが、先生のお話の中に電力系というか、KDDIの光ファイバが伸び悩んでいるというようなお話がありましたけれども、ちょっと聞いた話なのではけれども、テレビを光ケーブルで見ようとしたときに、普通の衛星と地上波なのかな、全部まとめて見ようとする、今のところスカパーでないのだめなんですか。それで、スカパーは、わからないけれども、NTTと完全にリンクしていて、KDDIの光のネットワークではスカパーを見ることができない。そうすると、完全にアンテナを立てないで、テレビで普通に放送されている、あるいは衛星から降っている放送をケーブルだけで見ようと思うと、NTTの光を選ばざるを得ないという状況にあるという話を聞いたのですが、そうするとそこでKDDIとNTTの間にやや不平等な感じがしたのですけども。

【依田教授】 KDDIもケイ・オプティコムもそれほど積極的にスカパーと今ビジネス提携の申し出をしてないと思うのですが、もっと光ファイバでIP再送信であるとか、オンデマンドサービスの提供を好むようになっていって、提供の申し入れをしたときにスカパーがそれを拒絶すれば、おそらく紛争処理委員会に基づけば適切な是正の措置が展開されることになると思います。NTTやスカパーは、それぞれ大きな市場支配力を持つ事業者同士であり、決して許される行為ではないと。経済学的に見ても明らかにそう思います。

【坂庭委員長代理】 わかりました。

【龍岡委員長】 はい、どうぞ。

【森特別委員】 固定電話のマイライン制度ができたときに、あまり加入者の移動が起これずに、NTTさんのシェアが6割強であるといったような状況が続いておりましたけれども、この原因には料金がもしかすると他の電話会社に移行したほうが安いにもかかわらず、例えば契約をし直したりする事務的な手続きが非常に面倒だといったようなことから、移ることがなかったといったようなことも考えられると思うのです。携帯電話の場合は比較的新しい端末を、魅力的なものを出したり、いろんなサービスが次から次といろいろと出てきますので、そういった事業者間を移るということに歯どめをかけるという、た

だ契約をし直すための困難さから移らないということはあまりないかと思われるのですが、このあたりの手続きの簡便性をもうちょっと上げていくことで、事業者間の移動が進むのではないかなと思うのですが、この点はどうでしょうか。

【依田教授】 おっしゃるとおりで、キャリアは今まで端末を抱え込んだ開発、販売をしておりまして、かつiモードであるとか、音楽コンテンツサイトまで抱え込んで、垂直統合ビジネスモデルでサービスの差別化を図ってきたところなんです。そのところでプラットフォーム機能が完全にオープン化すると、キャリアはおそらく通話料金、基本料金だけでしか差別化を図ることができなくなってきて、価格だけの競争になって、しかも携帯電話ユーザーというのはキャリアを変えることに対して障害、困難を感じておられないので、どんどん若い世代は変えていくことになると思います。逆に言うと、キャリアは最悪の一番恐れるシナリオであるからこそ、垂直統合、上のほうももっと入っていきたいという要求を持っておられるのだらうと思います。潜在的に産業の傾向としてはおっしゃるとおりだと思います。

【森特別委員】 事業者をかえるに当たっての手続きの困難性はあまり残らないということでもいいのでしょうか。

【依田教授】 ナンバーポータビリティのときも一時的には混乱がありましたから、実際ポータルなメールアドレスをやろうとしたり、ポータルなコンテンツをやろうとしても、いろんな障害があるのだらうと思います。そういう意味ではSIMロックを外せばほんとうに使えるか。私はわかりません。いろんな障害は短期的には残るだらうが、長期的に言えば収れん・収束するような混乱であらうと思います。そうすると、ほんとうにキャリアに対するロイヤリティというのは低くなって行って、キャリアにとっては最悪のシナリオになってくると思います。垂直統合だから新しいビジネスモデル、新しいビジネスが出てきたというのも少なからずあると思います。キャリア悪玉一辺倒の見方も必ずしも正しくないと思っております。

【龍岡委員長】 よろしいでしょうか。プラットフォーム機能についてのこれからのオープン化等、なかなか興味深いというか、我々の委員会にも非常に参考になるお話をしていただきましてありがとうございました。

【依田教授】 どうもありがとうございました。

＜閉会＞

【龍岡委員長】 それでは、ここで依田教授は退席されることになりましたが、以上をもちまして、議題の3は終了ということにいたします。そして、議題4については既に先ほど説明がありましたので、本日の委員会はこれをもって終了といたします。どうもありがとうございました。

－以上－