

電気通信事業紛争処理委員会（第95回）議事録

1 日時

平成21年3月25日（水）午前9時38分から午前11時55分まで

2 場所

第4特別会議室（総務省5階）

3 出席者

(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

小野 武美、白井 宏、瀬崎 薫、寺澤 幸裕、長谷部 由起子、樋口 一夫、
森 由美子（以上7名）

(3) 慶應義塾大学経済学部

田中 辰雄 准教授

(4) 事務局

竹澤 正明 事務局長、元岡 透 参事官、矢島 勲 紛争処理調査官、
長谷川 哲雄 上席調査専門官、小森 一秀 上席調査専門官

4 議題及び議事概要

(1) アンバンドル問題：再考（慶應義塾大学経済学部 田中辰雄准教授からの説明）【公開】

慶應義塾大学経済学部の田中辰雄准教授からアンバンドル問題：再考について、説明を受け、その後意見交換を行った。

(2) 裁判外紛争解決手続の規律（長谷部特別委員からの説明）【公開】

長谷部特別委員から裁判外紛争解決手続の規律について、説明を受け、その後意見交換を行った。

(3) 平成20年度年次報告（案）の審議【公開】

平成20年度年次報告（案）について、審議を行った。

(4) その他【公開】

なお、当事者の権利利益を保護するため、電気通信事業紛争処理委員会運営規程第18条第1項の規定に基づき、議題(2)の会議で使用した資料のうち、資料2-2「調停者の行動規範—アメリカ合衆国の議論から学ぶもの—」については、委員会ウェブサイトにおいて非公開とする。

5 議事内容

<開会>

【坂庭委員長代理】 龍岡先生がちょっと遅れられていますので、私、委員長代理ということで、龍岡先生がいらっしゃるまでの間、代行をさせていただきます。

第95回の電気通信事業紛争処理委員会ということでございます。

本日は5名の委員の先生が出席の予定ですが、まだ龍岡先生が見えられていないということでマイナス1、それから、特別委員の先生は7名御出席いただいています。

それで、本日の会議では、議事次第にございますように、4つの議題が用意されています。早速ですが、お手元の議事次第に従いまして、議事を進めさせていただきます。

<議題(1) アンバンドル問題：再考【公開】>

【坂庭委員長代理】 最初の議題は、「アンバンドル問題：再考」です。本件につきましては、慶應義塾大学経済学部の田中辰雄先生にお話をいただきます。電気通信設備の開放問題などに関して、御説明をいただくということです。

最初に事務局から田中先生の御経歴を御紹介し、その後、先生から御説明をお願いする、そして、終わった後に質疑、あるいは意見の交換を行うということで進めさせていただきます。

それでは、事務局から説明します。

【小森上席調査専門官】 事務局より田中辰雄准教授の経歴を御紹介いたします。

田中准教授は、昭和63年に東京大学大学院経済学研究科を修了された後、国際大学グローバルコミュニケーションセンター研究員、コロンビア大学客員研究員を歴任され、平成11年に慶應義塾大学経済学部助教授への就任を経て、現在は慶應義塾大学経済学部准教授を務めておられます。

田中准教授は、統計学、計量経済学の研究者として『ブロードバンド市場の経済分析』、『計量経済学のフロンティア』など、経済分析に関する著書や論文を多数発表されております。また、情報通信産業を対象に日本のブロードバンド普及の要因は何か、ゲームソフ

トを経済的に分析するとどうなるかなどについて、計量分析の手法を使って、実証分析を行う研究を続けておられるとともに、映画、音楽、演劇など、コンテンツ産業の著作権に関する分野においても経済分析の研究活動をされているところであります。

【坂庭委員長代理】 どうもありがとうございました。

それでは、田中先生、よろしく願いいたします。

【田中准教授】 ただいま御紹介にあずかりました田中辰雄です。それでは、本日、このような機会をいただき、ありがとうございました。私は初めて、紛争処理の実際の実務の現場の方とお話しますので、後のディスカッションを楽しみにしております。法律の専門家の方が多いと聞いておりますが、こちらは経済学ということで、経済学の立場から説明をさせていただきます。

もう紛争処理をやっておられる方には釈迦に説法のようなところが若干あるかと思いますが、最初のところはおつき合いを願いたいと思います。

まず、アンバンドル問題と書きましたが、呼び方はいろいろありまして、設備開放問題と言ってもいいし、接続ルール問題と言ってもいいし、アクセスチャージ問題と言ってもいい、不可欠設備問題と言う人もいます。経済学では、ボトルネック独占問題という言葉もあり、いろいろな言葉が出ています。それぞれニュアンスに違いがあり、そこにこだわる人もいますが、基本は同じです。ある企業Aの設備を、そのライバル企業である企業Bが使わせてくれという話です。これは民間ベースで双方合意すればもちろん問題ないことですけれども、それをルール化して、合意しなくても実現できるようにある程度の強制力を持たせようというのがこの問題でして、電気通信に頻発する問題です。

御承知のとおり、普通、トヨタの設備を日産が使わせてくれということルール化することはありません。それは、特別な事情が電気通信にはあるからです。しかし、それがどれぐらいあるかということに関して、経済学の立場からはいろいろ論争があり、最近では、それは見直そうという動きもあれば、いややはり必要だという動きもあって、論争がずっと続いています。最終的な結論を申し上げますと、実は決着がつくようできて、ついていない状態です。

具体例は、そこに書きましたとおり、昔は長距離電話会社と地域電話会社のアクセスチャージ問題がありまして、その後話題になったのは、ADSLにおける電話のアクセス線の開放問題が問題になった。この2つは一応けりがついた形になっておりまして、現在の話題は、光ファイバーの開放はいいのかどうか、実際日本では開放されていますけれども、

世界を見ますと開放されていない例もある。それから、最近では携帯電話のMVNOのルール化、まだこれは議論になっていませんけれども、ルール化しましょう、携帯電話の設備も、ドミナントであるNTTドコモの設備は、他の者に使わせなさいという議論が一部にされていると聞いております。このように常に形を変えて出てくる問題です。

問題をまず経済学として整理しますと、賛成論は、御承知のとおり、参入促進論でして、設備を敷設できなくても参入ができるということは、参入が増えて競争する。この場合の競争というのはサービスです。設備はつけませんから、サービスのレベルにおけるコンペティションが進み、これが消費者の利便性を増し、普及率を伸ばします。

反対論は、投資誘因阻害論でして、他にいろいろ細かいのはありますが、一番大きいのはこれですね。設備を敷設しなくても同じ条件でサービスを提供できるのであれば、誰が設備を敷設するか、そんなリスクを負う企業は誰もいなくなるだろうというのが、アンバンドル反対論です。接続ルールを課してしまえば、誰も投資をしないというわけで、この2つがずっと闘っている状態が続いています。

議論の分かれ目はどこにあるかと言いますと、この設備を敷設することの困難さの度合いに関して非対称な、つまり、特定の企業はできるけど、特定の企業はできないという非対称性があるかどうかというところにかかっています。これがアンバンドル、あるいは接続ルール開放のときにおける1つの理論的なバックボーンになっています。わかりやすい形式は不可欠設備論という議論で、他の企業が敷設できなくてサービス提供に不可欠な設備、そのような設備はアンバンドルすべし、というわけです。ということは、他の企業には敷設できない、特定の企業は敷設できるという非対称性が前提になっているわけで、なおかつ、その設備がないとサービスが提供できないという条件がつく。電気通信の場合は、ワンセットでつながっていなければいけませんから、サービス提供に不可欠な設備というのは割と出てくると思います。

問題は、他の企業は敷設できないことがどれぐらい妥当かというところでして、これがいつも大問題になります。「敷設できない」というのは何かと言いますと、経済学的に言えば、敷設のコストが大きく違う、ある特定企業については安い、他の企業については禁止的に高い、非常に高いということです。長距離電話の場合には、地域電話網は歴史的に形成されたものですから、非常にコストが高いというのは比較的明らかでした。ADSLのときにも論争がありましたが、電話局から延びる銅線、つまりアクセスの電話回線については、敷設コストは禁止的に高いだろうということで、ほぼ合意があったわけで、この

ロジックのもとに開放されてきたことは御承知のとおりです。ただ、光ファイバーと携帯電話の場合は、先ほども言いましたように論争的でした、なぜなら、光ファイバーは今引いている最中ですので、これは誰でもできるのではないかというのが1つの論理です。携帯電話についても同様です。携帯基地局は誰でも設置できるのではないか、だから、敷設できないことはないのだから、非対称性はないだろう、と。そうすると、アンバンドルしなくていいのではないかというのがここで議論になる。以上がここまでの議論の整理でして、よく知られているところであるかと思います。

本報告で新しい内容としては、次の2つのことを御報告したいと思います。

1つは、歴史的経験として、まずADSLはどうであったかということを確認したいと思います。これは私がやった実証でちょっと古くなりましたが、確認のためにお話しします。問題はADSLが急激に普及した日本の原因として、アンバンドル政策、設備開放、アクセス部分の開放が貢献したと言っていいかということです。ある程度直感的にはもう明らかだという方もおられるかもしれませんが、こういうところを確認するのが学者の仕事ですので、確認してみたということを御報告します。

ADSLの普及がアンバンドル政策のせいだというのが明らかだと思っている人がいるかもしれませんが、実はそうではないという意見もありまして、他の理由を挙げる人もいます。例えば、NTTがたまたまADSLは気にしていなかったせいで、ISDNと光ファイバーばかり気にしていたために普及してしまったのだという説もあれば、もうちょっと違う理由を挙げる人もいます。ちなみにアメリカではADSLについて、アンバンドル政策は必要ないというような議論があります。ADSLについてもアンバンドル政策の是非は自明ではありません。だから、一応アンバンドル政策の効果をチェックしたい。

第二点、これはアンバンドル政策の再考でありまして、現時点で振り返ってみた場合、ADSLあるいは光ファイバーについて、どのような議論が世界でされており、どのように整理できるかということをやってみたい。特に日本と韓国と米国では状況が大きく違う。あと、ヨーロッパの状況が違っています。オーストラリアも違います。

それから、最後に、光ファイバーの問題として、光ファイバーのアンバンドルは妥当かを考えてみます。一番のポイントは、光ファイバーを開放している日本が、開放していないアメリカよりもファイバーの普及率が高いのはなぜかということです。これは理論的にはいわばパズルでして逆説が生じています。この問題を最後に論じたいと思います。

まず歴史的経験としてのADSLの話をします。ADSLの普及の原因の候補としては、

価格の低下、アンバンドル政策、新規参入、ヤフーです。それから、ネットワーク外部性、パソコンの普及、人口密度、ダイヤルアップの従量制・定額制、日本の特殊要因など、いろいろ書きました。

これらは、普及の原因としていろいろ世の中に言われているものを全部あげたものです。価格の低下は一番の要因ですが、価格は市場で内生的に決まるので、なぜ価格が下がったかの理由を問わないといけません。アンバンドル政策、新規参入などがその理由の候補です。ネットワーク外部性は、みんなが使うとブロードバンド向けのコンテンツが増えて自分も採用した方がよくなるという効果です。パソコンの普及と人口密度は外生的な要因です。ダイヤルアップの従量制というのは、アメリカの場合はダイヤルアップが定額制でつながればなしにしても安いので、なかなかADSLが普及しなかったが、日本の場合、ダイヤルアップが従量制であまりに料金が安いのためにADSLが普及した、こういう議論です。CATVの普及率というのは、アメリカの場合、CATVが普及していますので、そちらにユーザが流れてADSLが普及しなかったが、日本の場合はCATVがなかったものですから、ADSLにユーザが集中した、という議論です。日本特有の要因というのは、先ほど言いましたが、NTTが戦略をミスして、安く回線を提供してしまったとか、NTTが逆にアクセス回線を非常に高品質に保ったために、うまく普及したという議論があります。

このようにいろいろ要因はあるのですけれども、あるところから急激に普及したということの説明するなら、時系列で変化のある要因が注目に値します。すると、たとえばPCの普及とかネットワーク外部性は時系列で見て変化するので実証しやすい、政策の変更や参入などもそうです。そこで、この辺のところを実証してみました。人口密度とか日本特殊要因は時系列で変化することではないので、ここではのけておきます。

ちなみに、価格の低下というのは明らかに重要ですが、これは、経済学的に見ると結果です。何らかの外生的な要因があつて価格が低下するのであって、アンバンドル政策を行い、参入が活発化して価格が低下する。あるいは、投資が増えて、設備が増えて、規模の経済がきいた結果として低下する。そういうのが真の原因であつて、価格低下自体は中間項といいますか、真の原因とは言いがたい。累積加入者数は、御存じのとおり、ずっと低かったのが、あるところから、2001年から急激に普及しています。あとはもう一本調子で、ずっと累積的に普及が増えてくる。この間、一度、総務省と公取がNTTにアンバンドルについて指導をしたことがあります。最初のアンバンドルの頃、ほとんどADS

Ｌユーザは増えませんでした。このときは、何だ、アンバンドルしても意味がないではないかという議論が一部あったのですが、実は、これはアンバンドルしたというのは名ばかりで、いろいろ手続が面倒であった。それから、モデムも業者が設置しなければならないとか、さまざまな制約がありました。それから、アンバンドルを申し込んでから、何やかんやいいながら、NTTが応じない。そういうところに総務省や公取の指導がありまして、不公正であるから改めろと。それから、モデムの売り切りがありまして、業者が家に行っで設定するような無駄なことをしなくても、自分で設定できるようになった。このような政策変更のあとにヤフーが参入する。条件が整って、ヤフーが参入し、急激に伸びていくというのが歴史です。これらの要因の効果を数量的に分解してみます。

ADSLの累積増加を対前年比の増加分に直したのがその次のグラフでして、政策の効果が非常によく分かります。こういう政策上の変化をした結果として、ADSLのユーザ数が増え、ここにヤフーが参入してくるので、また増える。そこで考えますと、ここからここまでの変化、これは毎月の増加数です。毎月の増加数がそれまでの微々たる値から10万人ぐらいに増える。毎月10万人に増えたのは、このアンバンドル政策の効果でしょう。そして10万人から30万に増えたのが、ヤフー参入による効果と考えることができます。ここからさらに加速して増えたのは、多分、ネットワーク効果、みんなが利用し始める結果として加速した効果と考えられる。それが多分、ここではないかと考えられる。ちょうど3段階ですね。3ステップで伸びていくという図が出ているかと思います。

直感的にはこれで一応話は終わりで、これは政策に効果があったと言っていることになってますが、以下、もう少し丁寧に見てみます。まず、ADSL普及の現象面での立役者は、何と言っても価格の低下でして、示した図は代表的なADSL事業者の提供価格の推移です。2000年頃からのちょっと図が見にくいのですが、Nifty、Biglobe、Sonet、という三大ISPがADSLを提供していますが、値段は高かったのです。実は8,000円以上していたわけです。そこにヤフーが法外な値段、3,000円ぐらいで参入してきます。みんなびっくりして価格を下げることになる。新規参入によって価格が下がる典型的な競争促進、新規参入によって競争が活発化して普及が進むという典型的なパターンがここで生ずるわけです。

ちなみに、そのときの価格がどれぐらい安かったか、これはITUが調べた2005年ごろのADSL料金ですが、日本は断トツで安い。これは100キロビットあたりのUSドルで直した値段ですけれども、断トツで安かったです。これだけ安ければ普及するの

が当たり前です。

ちょっと戻りますが、この図で、アンバンドル政策によって10万人増え、ヤフー参入によって、さらに10万から30万に増え、ネットワーク効果でさらに増え、と言いましたが、これは図で言っているのですが、これを定量的な推定で示してみましよう。それが9ページ目です。

推定結果をかいつまんで申し上げますと、一番簡単なのは、こちら側の図を見てください。これは、ユーザの増加数、ADSLの新規ユーザの増加数を被説明変数にとりまして、それがいろんな変数へどう影響しているかを示したものです。

例えば、パソコンの国内出荷台数は、1,000台に対して0.158。この0.158は、どういうことかと言いますと、1台出荷すると、0.15人ADSLユーザが増えたことになるので、1台出荷すると、そのうちの15%ぐらいの人が新たなユーザになっていることがパターンです。そういうのが計量的に出てくるのがこの計量分析の利点です。ちなみに大体0.15ぐらいで妥当かなと思っています。というのは買っている人のなかには、もうADSLをやっている人の買い替え需要もありますし、法人需要もありますから、それを全体にならして言えばこのようなものかなという感じです。

それから、この辺の累積ユーザ数という効果は、ネットワーク効果を見るための効果で、ある程度たくさんユーザ数が増えてくると加速的にユーザが増える。それはみんながADSLを利用すれば、それに合わせてコンテンツが増え、するとコンテンツの魅力に引かれてまたユーザが増えるという効果があるからです。それがプラスに出ています。

それから、問題のアンバンドルです。あるところがアンバンドル効果がどれだけあったというのをダミー変数でとると、63という係数です。63ということは、単位は千人ですから、6万3,000人です。先ほど10万と言いましたが、6万3,000ぐらいの効果はあったということです。アンバンドルで毎月6万3,000人ぐらいのユーザ数を増やしていったと。

ヤフー参入ダミーは、8万9,000人ぐらいの効果があったとなっています。つまり、毎月の純増数8万9,000人を増やす効果があった。価格については、1,000円低下すると、毎月のユーザ数が4万4,000人増える。最初7,000円ぐらいだったのが、3,000円ぐらいまでに減っていますから、4,000円減っています。4,000円ということは掛け算すればいいわけで、4万4,000人を4倍すれば価格低下によって、13万2,000人ぐらい毎月の新規ユーザ数が増えているということです。

パソコン出荷台数は、約1.6だから、新規購入されるパソコンのうち、1.6割が新たにADSLユーザになるということで増えていった。

それから、累積ユーザ数、ネットワーク外部性があったというのは、先ほど言いましたとおりです。

問題のアンバンドル政策とヤフーの参入の効果ですが、アンバンドル政策は毎月の新規ユーザ数を6万人程度増やした。ヤフー参入もおおよそ9万人だけ毎月の新規ユーザ数を増やした形で、日本におけるADSLでのアンバンドル政策は効果があった。グラフの段階で明らかだったかもしれませんが、定量的に数字で推定すれば、こういう形でも確認できます。

ADSLに関しては、アンバンドル政策は、日本の場合、成功したと言っていいと思います。ですからアンバンドル政策は良い政策かというところ、ところが、事はそう簡単ではありません。御承知のとおり、アメリカでは、アンバンドル政策そのものに対して否定的でして、ファイバーだけでなく、ADSLについてすら否定的というような論調があります。設備開放は必要ないという議論が、特にアメリカを中心にして起こりました。ですから、この実証とは反しているような論調はあるわけです。そのことを見据えまして、議論を整理したいと思います。ここから少しゆっくり話させていただきます。

まず米国は、御承知のとおり、アンバンドル政策は2003年に廃止して、設備ベースの競争促す方向に、つまり設備投資を誘引の方を重視することにかじを切りました。これはいろんな要因があるのですが、2つありまして、論拠2から言いますと、アメリカの地域電話会社はとにかくADSLに必要な投資を行わず、ADSLが普及しなかった事情があります。論拠1は、その当時、韓国がアンバンドルせずに世界のADSL大国になっていました。この2つは、彼らのアンバンドル再考の論拠で、アンバンドル政策は必要ないというのが、アメリカの学会では多数意見になり、議会も動かしてアンバンドル政策をやめさせたわけです。

ここで注意していただきたいのは、米国の地域電話会社が必要な投資を行わず、ADSLが普及しなかったとされている点です。家庭までの銅線はもうあるのだから、新たな設備投資をしなくても使えるのではないかと思われるかもしれませんが、日本はそうでした。あまり投資しなくても使えました。しかし、アメリカの事情を見ると、地域電話会社が投資しないので、ADSLが普及しないとされています。おかしいではないか。アンバンドルすれば、ぱっと使えるのではないかと思います。アメリカの場合は、ADSLで使う

のは投資が必要でした。なぜかと言いますと、線の質が悪くて、チェックしないといけない、修理しないといけない。それから、電話局と家庭の距離が遠いのですので、途中で中継局を作らなくてはならないという感じで、一定の投資をしないと、ADSLができなかったということがあるのです。これに対して日本は回線の品質がよくて、NTTがまじめに回線をメンテナンスやっていたらしいのです。電話局と家庭との距離も短いのですから、比較的何もしないで、局舎のスペースと電源設備ぐらいが必要だったのですが、あとは割と投資なしでできたということで、そこに違いがあります。

それから、韓国はアンバンドルしないままに、世界一ADSLが普及した。これはアンバンドル否定論の大きな根拠になっています。ただ、大きな事情の違いがあり、よく指摘されていることですが、国民の半分弱がソウル近郊に住んでいて、しかも、そのうちのかなりの人たちがソウルの巨大集合住宅に住んでいるのです。ものすごい巨大集合住宅なので、そこに中継線だけ線を引くと、自動的に各家庭まで、電話会社の力を使わなくても引けた。当時はハナロという民間のADSL業者が参入しているのですが、どんどん勝手に集合住宅に線を引いて、ADSLのサービスを開始するわけです。普通はアクセス線の部分が自分で引けないとされていますが、これは戸建とか、あるいは小さなマンション程度ですと、一戸一戸引かなければいけませんので、禁止的にコストが高いと言われていたのですが、そうっていない。言ってみれば、その巨大な集合住宅が電話局みたいなものでして、そこに1本引けば、一挙に数千世帯に引けるといって、大きな事情の差があったと言われていいます。

日本は米国と韓国の事情とは異なります。まず日本ではADSLで使うのに新たな追加投資はあまり必要なかったわけです。NTTのメンテナンスがいいので、NTTの局舎内にADSLを置くスペースと、あと、電源がちょっと問題でしたが、電源があれば比較的できた。それから、日本では巨大集合住宅は例外的でして、巨大団地がちょっとあるぐらいで、大半の人たちは戸建か、あるいは小さなマンションに住んでいる。ですから日本の場合、韓国と違ってアンバンドルの必要があったし、アメリカと違ってアンバンドルすると銅線をADSLに使うための投資が阻害されるというようなこともなかった。

だから、ここから出てくることは何かと言いますと、韓国ではアンバンドルをする必要がなかった。米国では、アンバンドルすると、投資誘因が働かないで、みんなADSLができなかった。これはやはり個々の国の事情が反映しています。だから、特殊事情は忘れるべきではなくて、日本で成功したから他国でも成功するかということにはいかない。逆

に、米国や韓国でこうだったから、日本でこうだということもすぐには言えないということとして、この辺は事情をもう少し考えながら議論しなければいけなかったのだろうと思います。一見すると違う政策をとっているように見えますが、その背後には国別の事情があったという理解が妥当だろうと思います。

それを踏まえて、光ファイバーはどうなるかということです。ADSLの場合には線がすでにありましたから、議論は割と簡単だったわけですが、光ファイバーになりますと、今度はまだ線がありません。これから敷設するわけです。誰でも投資できるから、理論的にはアンバンドルは不要だ、あるいは投資誘因を阻害する意味で有害だというのは、理論的な回答になります。ですから、経済学者の中の特に理論畑の人たちは簡単でして、アンバンドルは要らないと言う人が結構たくさんいます。そういう方の議論を聞くと、もう議論は決着がついたかのような感じの印象を受けられるかもしれません。しかし、それは理論的に非常に単純化すればそうなるだけでして、現実には、先ほどのADSLのときですら議論はいろいろ分かれてきましたが、実はそう単純ではありません。

つまり、敷設するのは誰でもできるかという、そうでもないという議論があるわけです。このそうでもないというのは、いろいろ難しく、一番典型的には管路の問題です。日本でファイバーを普及しているのはNTTで、NTTの市場占有率はぐんぐん高まる一方です。他の業者が投資しないのは、NTT側に言わせると、アンバンドルで開放しているから、自分で投資しないのだと言います。ところが、KDDI、ソフトバンクなどの他の事業者と言わせると、実は新たに敷設するのは大変なのであると。なぜなら管路を確保するのが大変だからというわけです。現に、ファイバーでNTTに対抗している唯一の企業は関西のケイ・オプティコムですが、彼らは電力会社なので、自分で管路を持っています。NTTに対抗しているのはあそこだけではないか。だから、管路を持っているかどうかは決定的に重要だというわけです。

ここはまだよくわかっていません。管路も、NTTの管路に加えて電柱をはじめとして一応、可能であれば他事業者も使えるようになっていきます。しかし、この開放は簡単ではない。ADSLの場合、開放は電話局にADSL機材を置けるかどうかで判断するわけですが、管路を使えるかどうかというのは、非常に個別の事情に依存します。管路の中に線が通せるかどうか、電柱にすきがあるかどうかという議論で、チェックも難しいし、このような事情で調査に2カ月かかりますとか、このような事情でできませんといったような問題が発生した場合、それが真実かどうかを第三者が調査することは難しい。NTTや電

力会社に言わせれば、うちは管路を開放していると言うが、他事業者がそうになっていない
と言い出すと第三者から見ると非常に難しい問題です。

こここのところは、言ってみれば、オープンクエスチョンで残っていて、果たして光ファイ
バーは誰でも敷設できるものなのかどうなのか。敷設できるにもかかわらず、借りられ
るからさぼっているのか、それとも、そもそも敷設することは、管路の問題で難しいのか
というのが、お互い言い合いの状態になっていて、実証的な研究が、私の知る限り、あま
りないようです。実際は実情があまり知られていない。第三者がきちんと行う研究が待た
れるところです。

そこがオープンクエスチョンになっているのですが、もう1つ、議論を進めていきたい
と思います。この辺までは現状の把握ですが、1つ大きな問題があります。光ファイバー
を設備開放しているのは日本です。設備開放をしてないのはアメリカです。アメリカでは
設備開放をしていないので、日本よりも投資誘因が出来たこととなります。では、アメリ
カでどんどん光ファイバーの投資が進んで、光ファイバーのユーザが増えたかと言いま
すと、もちろん増えてはいるのですが、日本ほどの勢いはありません。おかしいではないか。
理屈からすると、アメリカは設備開放しないのだからと投資誘因が出て、どんどん投資を
して、ファイバーの普及が日本以上に増えていいはずではないか。ところが、実際は増え
てはいるが、あまり勢いがいい。これはなぜかというのがあります。

そう考えてくると、そもそもアンバンドルした方がファイバーの普及が進むのか、それ
とも、しない方が普及が進むのか、理論的には簡単だと言いましたが、実際の実情を見
ると、いまいち合っていないように思います。ここに、お手持ちのパネルですが、もう1
行つけ加えさせていただきました。アンバンドル政策が、実際にブロードバンド普及を進
めるのか進めないのか、光ファイバーの普及を進めるのか進めないかを実証した研究もな
いことはないのです。そういう研究もありますが、結論はわからないのです。国によって
そういう国もあれば、そうでない国もあるわけです。日本のような国もあれば、アメリカ
のような国もある。それはまだら模様でありまして、ヨーロッパの国を見ても全然ばらば
らであって、ぱっと見ると結論は出てこないというのが実証の結論です。

では何だ、要するによくわからないのかと言われるかもしれません。まあそのとおりな
のですが、それではどうも居心地が悪いので、ここから先は私のオリジナルの私見を述べ
させていただきます。私見ですので特に学会などで認められているわけではないという事
をお含みおきください。それは、アンバンドルの最適水準という仮説です。もう1枚説

明のためのスライドを追加しましたので、画面をちょっと御覧ください。お手持ちの紙にはありません。14枚目を足してきました。

アンバンドルは、するかしないかという二者択一ではなくて、連続量としてとらえることができます。なぜかと言いますと、接続料金で考えれば分かりやすいです。接続料金を非常に高くすると、アンバンドルしていないのと同じです。むちゃくちゃ高くすれば、誰も借りません。下げれば下げるほど、だんだん借りやすくなりますから連続量によって考えられます。あるいは、手続の容易さでもいいです。申請してから実際実現するまでどれぐらい日数がかかるか、どれぐらいの人的コストを手続に導入しなければいけないかというのも考えてみますとこれも連続量です。アンバンドルはするかしないかではなくて、連続量として考えることができる、これが第1段階です。

このように考えますと、アンバンドル度、あるいは開放度の度数は、連続的に変えていくと、メリットとデメリットが交錯します。アンバンドル度が上昇する、あるいは接続料金が低下すると言ってもいいのですが、そうすると、競争事業者がたくさん入ります。参入してきて、競争する結果として、サービスの提供量が増え、あるいは価格が下がり、普及度が上昇する。デメリットは、もちろん設備投資意欲が低下します。

逆に、アンバンドル度を今度は下げる、あるいは接続料金を上昇させる。そうすると、メリットとして、設備投資の誘引が生まれます。接続料は高いのですから、他社に先んじて設備をもってADSLのシェアをとる、あるいは、その設備により収入が得られるということで、設備投資が刺激されます。これによって設備が増えれば、普及度は増えるというのがメリットです。デメリットは、もちろんのことながら、参入が難しくなりますので、事業者間のサービス競争圧力が低下する、あるいは、寡占度が上昇する。これによってADSL価格が下がらず、普及が進まないというのがデメリットになります。

この2つを交錯させましょう。それが一番最後のこの図です。横軸にとりましたのが、アンバンドル度数でして、左側はアンバンドルがされていない状態です。縦軸には毎期の新規ユーザ数をとってあります。接続料金が高い、手続き日数が長い状態です。一番右側の方に行けば行くほど、接続料金は安くなってきます。手続き日数が短くて、わずかな日数で設備が使えるようになる。そうすると、記号nは、NTTのキャリアですが、キャリアはどうするかと言いますと、アンバンドルされていなければいけないほど、設備投資をする誘引がありますから、左側にいけばいくほど設備投資がだんだん増えてくる。それに応じて、NTTが獲得する光ファイバーのユーザ数はだんだん増えてきます。一方、接続料

金が安ければ安いほど、新規参入業者が増えてきますので、設備を借りて提供する光ファイバーのユーザ数というのもだんだん増えていきます。あまりアンバンドルしすぎると、確かに設備投資の誘引が減って、設備自体が減らなくなるから逆転するかもしれません。ここは少々逆転しても構いません。これを2つ足し合わせたものが、ユーザの数になると思います。足し合わせてみれば、このように上に凸の逆U字型になります。そうすると、どこかに最適点がある。普及を一番進めようと思う最適点があるということになります。よろしいでしょうか。

そう考えると、議論がなかなかはっきりしないのがよく分かります。例えば、ある国はここにいる、ある国はここに、ある国はここにあるというように点々があるとしましょう。そうすると、これを全部、ある地点でずばっと分けて、こちらをアンバンドルしている、していないで分けると、逆U字の非線形ですから、当然、はっきり差が分からないことになります。普通、実証というのは、2つに分けて、どちらが高いかということを行います。関係が線型になっていけば、2つに分けた場合に、こちらは低い、こちらは高いというように出てきますが、非線型に逆転していれば、アンバンドルしている方としていない方に分けた場合、あまり差がないと思われるのが当然です。現実はこうなっているのではないかと思います。

日本の場合、実はアンバンドルはしていると言いながら、微妙でして、一応して光は開放していますが、接続業者は、こちらの紛争処理委員会では、よくご存じと思いますが、よく文句を言うわけですね。NTTは不公正で卸価格以下の価格で売っているとか言ってきます。それは、よく見ると、ワンセットで売るか、ばらで売るかの問題の話で、NTTに借りる場合は、8本ワンセットで借りなければならないが、それを1本だけで提供すると非常に高くつくというコスト構造になっているわけですね。この判断は微妙でして、確かにそうかもしれないが、NTT側に言わせればそれはNTTも条件は同じだから不公正ではないということになります。ここでこの問題の是非は論じませんが、業者が文句を言っているということは何を意味しているかということ、アンバンドル度が微妙なところ、NTTにとってみても、ある程度は差別化して、先に投資した方が有利になるという水準になっていることを意味してはいないか。むしろ、既存業者にとっても、借りられないわけではない価格になっているので、ある程度の参入圧力はある。まとめると多分日本はアンバンドルの水準が図の逆U字のちょうど中間のどこかにあったのではないかとというのが、この説明です。

アメリカの場合は、アンバンドルを完全に廃止し、設備をまったく開放していないにもかかわらず、それほど普及していない。多分、この左端の辺にきて全く開放しないことをやったものですから、設備投資の誘引はしているが、他の事業者が競争圧力を加えないので、なかなか普及しない。値段がなかなか下がらないという状態なのではないかと考えます。

だから、総務省は、結果としてそのように思っただけではなかったかもしれないが、日本の政策は、妥協的にいろいろやっているうちに、うまい具合にきていた、というのがここでの理解です。

これは私の全く私的な仮説ですので、学会で認められたわけでは全然ありませんから、とりあえず私個人の仮説を最後に述べさせていただきます。こうした実証をすると面白いということです。

以上で報告は終わります。

【龍岡委員長】 遅参しまして大変失礼いたしました。どうもありがとうございました。

ただいまの御説明について、何か御質問、御意見等がございましたらどうぞ。

【小野特別委員】 非常に細かいことで恐縮ですが、一番最後に御説明になった最適水準仮説で、横軸の接続料金と手続き日数というのは、これは必ず一致するのですか。

【田中准教授】 一致していなくてもよくて、まとめてひとつの指標にすればということです。例えば、接続料金プラス手続き日数にしてみれば、そんな変数をつくったらという意味です。いつも一致しているわけではなくて、接続料金でとればこうなるし、手続き日数でみればこうなるので、実際に1次元化するときには、これを足し合わせて何かで指数化することになるわけです。料金と日数は実際には逆転しているかもしれませんね。

【小野特別委員】 だから、中身はわからないのですが、この2つの要因の一致度が高いとこうなるでしょうけど、仮にこれがかなりずれているとすると、必ずしも上に凸の関数にならないのではないかとこの気もするのですが。

【田中准教授】 2変数だと2次元で、これを1次元化するとき、指数化して足し合わせるみたいなことをやります。2変数のまま2次元だと、空間のなかの山みたいな形になります。ただ山はひとつではないかもしれない。ただ、方法としては、高い、安い、長い、短い、同じような図が書けると思います。2枚図を書いて。

【富沢委員】 アンバンドルしないと競争が促進されるのお話ですけど、光ファイバーを敷設するに当たっての投資がすごく高いと、投資してもうかる利益がどれぐらいか

ということを考えてときに、参入者が出るものなのだろうかと思ったのですが。

【田中准教授】 それは、非常に設備投資の金額が高いと、そのあまりの高さにおそれをなして、新規の敷設者が出ないのではないかとということですか。

【富沢委員】 管路が通れないからとかいうだけではなくて、もちろん、管路が通れないから別に管路をつくるにしても、そうすると……。

【田中准教授】 投資の金額自体が大きいから参入できないという、そういう議論はありますね。議論はあり得るかもしれませんが、ただ……。

【富沢委員】 投資の金額の割に利益が本当に出るのかどうか、もちろんすごく高い光ファイバー利用料金が取ればいいですけど……。

【田中准教授】 そのことだけで言うと、それはNTTにとっても同じです。そうすると、誰もやらないのは問題ではなく、誰もやらないのが最適です。

【富沢委員】 そうか、そうか。

【田中准教授】 だから、問題なのは、NTTとそれ以外に非対称性があるかですね。

【富沢委員】 なるほど。

【田中准教授】 非対称性で言うと、管路を持っているところと持っていないところとか、あるいは、そもそも非常に巨大な企業なので巨大設備投資ができるけど、小さい企業はできないとか、何らかの非対称性がないと、こういうアンバンドルの主張はできないと思います。

【富沢委員】 なるほど。

そうすると、光ファイバーの開放とかというアンバンドルではなくて、管路のアンバンドルということですね。

【田中准教授】 本当は、私、そういうのを提案したことがあって、管路の開放をやれば簡単なのではありませんかと言ったことがあるのです。ただ、ファイバーとかADSLの管路の場合は、基地局に設備をおけばよいので、設備開放ができるかできないかの判断がわかりやすい。ところが、管路の場合には、管路の実態は、みんな個別ばらばらです。そうすると、「いや、もう管路、この線はいっぱいで通れません」といった場合、「いや、そんなことない、通す余裕あるでしょう」といった場合、そこで、「こうやってやれば通るでしょう」と、こういう話になって、そんなことまで一々チェックは難しいというようになります。だから、業者ができないよと言ったときに、できるかできないか第三者が確認できないところが問題です。一番最初のADSLのときも、NTT側が、ISDNと混信

するとか、文句を言ったことがあります。

【富沢委員】 言いましたね。

【田中准教授】 ISDNは、ある程度技術的なものはすぐ解決できたのですけれども、管路は物理的な問題なので、電柱にいっぱいだとか、あまりに個別的なので、管路の開放を担保してやらせるというのが難しいと言われてまして、それはそうかもしれません。確かに、管路の開放ができれば、それが一番簡単なことです。管路の開放をして、あとは設備投資競争に誘引を与えるというのが。

管路開放は、確かに論理的にはおっしゃるとおりで、私も全く同じことを考えました。考えたのですが、技術的には難しいように思います。

【坂庭委員長代理】 よろしいですか。

【龍岡委員長】 どうぞ。

【坂庭委員長代理】 僕は通信工学をやっていて、経済も法律もわからないのですが、物理とか電気工学ですと、要するに、このモデル、あるいは理論が正しいのか正しくないかが、ある程度は検証できるのです。

【田中准教授】 そうですね。

【坂庭委員長代理】 ただ、この経済のお話は初めて聞いたのですけれども、例えば、現状に合うモデルは、そういう意味では、幾つでもたくさんできる可能性がありますね。

【田中准教授】 そうです。おっしゃるとおりです。

【坂庭委員長代理】 それで、そうしたときに、このモデルが妥当だと。だから、証明はできないのしょうけれども、妥当だと言えるのは、どういったときにそれが言えるのでしょうか

【田中准教授】 やっぱり実証してみて、そのモデルが予想する結果どおりになっていれば、正しいということになります。

【坂庭委員長代理】 そうすると、例えば、ADSLの話ですと、日本はアンバンドルしなかったとすると、普及しないということが出るのでしょうか。どれくらい違うのですか。

【田中准教授】 一応、私の推定によれば、アンバンドルしなかったとすると、アンバンドル政策で毎月6万人増やす、それによってヤフーが9万人ですから、6+9、少なくとも15万人分の増加はなかったということになります。毎月15万人ですから、年間にとすると150万から200万人ぐらいですから、これを、例えば、5年やれば1,000万

ですから、それは相当大きい。

【坂庭委員長代理】 ただ、物理とか工学だと、それをやった場合、やらなかった場合というのは、実際に比較できますけれども、経済学の場合は計算できないですね。

【田中准教授】 できないわけです、それが。それが物理と違うところで、実験したら、みんな怒りますので。おれたちはモルモットじゃないと言われますから。それができないのは難しいところです。

【龍岡委員長】 よろしいですか。ほかはいかがでしょう。

【瀬崎特別委員】 11ページの米国の事情の話ですが、米国の場合は、当時ADSLの対抗馬として、CATVもかなりありましたね。そういった対抗手段があったというこのインパクトはどの程度あったのですか。

【田中准教授】 それは結構ありました。先ほど言いましたように、アンバンドル政策を外して、設備投資競争にした場合のマイナス点は、なるほど設備投資の誘引は出るけれども、地域電話会社の独占になっちゃうというのが問題なわけです。先ほど言いました寡占の高まりです。しかし、アメリカの場合はCATVがあるじゃないか、CATVが十分な競争相手としているから、そんな心配はないという議論が、アンバンドル廃止のサポート要因になっていたんですね。つまり、アンバンドル政策をやめて、設備投資競争をしても、独占の弊害は生じない。地域電話会社が独占にあぐらをかいて、設備投資をゆっくりしかしないということはないだろう。なぜなら、CATVの競争圧力があるだろうという形で、アンバンドル政策見直しの材料になったということがあります。そういう答えでよろしいですか。

【瀬崎特別委員】 はい。

【田中准教授】 日本の場合、それが無いものですから、日本の場合にアンバンドル政策をやらなかったら、NTTだけがADSLができて、だれも競争圧力を与えませんから、価格は下がらなかったと思われれます。だから、日本の場合は、その意味からもADSLの開放政策は必要で、うまくいった例だということなので、総務省は、その意味では、誇ってもいいと私は思うのです。

【瀬崎特別委員】 ちょうど私も、このADSL達成のときに、旧郵政省のとき、高速デジタルアクセスに関する技術的なルールの研究会だったので、懐かしかったです。

【田中准教授】 そうですか。この点、日本はいろいろ文句を言われていますけど、ADSLとファイバーについて、こんなに普及しているのですから、誇ってもいいと思いま

す。

【龍岡委員長】 ほかはいかがでしょうか。

これ、将来的には、光ファイバーについてのアンバンドルは、どういうふうにかえたらよいのでしょうか。先ほどの話ですと、条件によって随分違うということなのですから。

【田中准教授】 私としては、あまりいい答えはないのですが、とりあえずは、こんなこと言うと怒られるのですけれども、現状でファイバーの投資が非常に高水準に続いていますから、現状が続く限りは、特に大きな政策変更は必要ないというのが、とりあえず私の意見です。先ほど言いましたように、理論的にはもう設備投資競争でいいのだから、アンバンドルはやめろと簡単に言う人もいます。いますけど、それは、やった国であるアメリカがそんなにうまくいっているとは限らないので、現状でいうちは日本は政策を変えないというのが、実践的にはいいと思います。総務省は、多分、そういう腹で、いろいろ文句言われるけど、一番日本の光ファイバーが進んでいるのだから、何も変えなくてもいいだろうという気持ちではないかと思うのですね。実践的にはそのとおりかなと私も思っています。

私自身は学者として、この逆U字仮説を実証したいと思っています。ただ、問題は、光ファイバーのユーザ普及率は各国ともわかるのですが、横軸のアンバンドル度が容易にわからない。接続料金は複雑ですし、手続き日数もばらばらで、こういうのは指数化するのが難しい。できたらこれを実証して、日本がここら辺にいるということは、アメリカはここら辺だ、日本はここら辺だと出れば、日本の政策は正当化できる、あるいは、日本がこの辺ぐらいであれば、もうちょっと右へ行ったほうがいいねとか、もうちょっと左へ行ったほうがいいなというようなことが示せるので、個人的にはこれを実証できたらいいなと思っています。

【龍岡委員長】 ありがとうございます。ほかはいかがでしょうか。

【白井特別委員】 今のお話の中でも、例えば、本当にエンド・トゥー・エンドの話で光ファイバーを使うというところ、あるいは基幹のところを使うというのが少しあいまいになっているのではないかと思います。

【田中准教授】 これはアクセス部分のところだけですね、議論は。

【白井特別委員】 アクセス部分のところですか。

【田中准教授】 アクセス部分だけです。中継系は、基本的にはどの事業者も大体引け

と思います。設備投資が禁止的に高いということはないと思いますので、アクセス系のところだけが問題だと思っています。

【白井特別委員】 基幹の部分のところですと、例えば、無線で携帯でやったところも、基幹のところはやっぱり大容量のを通したいという話があったりするので、そうすると、やっぱり密度が、例えば、アメリカのように、ある基地局からの距離が長い。そうすると、やっぱり投資が高いというところ。そうすると、それを光ファイバーを引くのか、無線でやるのか、どうするのか。多分、アメリカなんかは、歴史が長いと、回線も古い。線の質が悪いという話がありましたけれども、やはりそここのところにどれだけの容量で流せるかという、かなり苦労しなくちゃいけないというところで、やっぱりコストの問題が極めて高い。

【田中准教授】 それは、先生おっしゃるとおりですね。

【坂庭委員長代理】 それに関して、大分昔にアメリカでは、ケーブルが98%か、そのくらい普及していましたよね。それで、実際にはそれを使ってネットワークみたいのがつくられたのですか。

【田中准教授】 最初はCATVのほうが早くて、ADSLはずっと低くて、アメリカのブロードバンドはCATVで普及したようなものです。

【坂庭委員長代理】 同軸ケーブルがあれば、要するに、普通の銅線を使う必要はないわけですよね、ある意味では。

【田中准教授】 そうですね。CATVでやれば、同じぐらいの速度が出ますので。

【坂庭委員長代理】 いや、向こうの方が多分高いですよ、同軸ケーブルの方が。

【田中准教授】 新たに引くという意味では問題ないですが、同軸ケーブルは既にありますから、あるものを使うということです。ADSLの場合、あるものを使うということです。

日本はCATVはありませんので、それは確かにおっしゃるとおり、大きな相違点です。繰り返しますがアメリカでは、既にCATVが競争圧力を加えている状態になっていますから、あまり電気通信のところだけで競争を促進するということは考えなくていいのです。常に外側でCATVが競争相手に来ますから、少々地域電話会社の独占になっても、CATVと闘わなければいけない。競争圧力的には問題ない状態です。ところが、日本の場合にはCATVはありませんから、その意味で言うと、NTTの独占に神経を使うというのは、わからないではないです。

【坂庭委員長代理】 だから、逆に、CATVがないから光が普及したということも考えられると思うのです。

【田中准教授】 でも、CATVの速度って、ADSLと同じぐらいですから、それほどにはないのです。

【坂庭委員長代理】 でも、普通の銅線に比べたら、随分高いと思いますけどね。要するに、テレビも全部通っているわけですから。

【田中准教授】 そうですが、CATVのインターネットは、光ファイバーほどではないのです。

【坂庭委員長代理】 もちろん、そうですけれども。

【田中准教授】 ADSLの一番速いぐらいですか。

【坂庭委員長代理】 ただ、初期の状態ではどうでしょう。要するに、光を引くというインセンティブを、今の同軸でいいかと消費者が思う時期があるのではないかという気がするのですけど。

【田中准教授】 初期の場合は、そうかもしれないですね。あと、共有しているので、たくさん的人数が使うと下がるみたいですね、CATVは。

【龍岡委員長】 よろしいですか。ございませんか。

それでは、特にないようですので、本日は田中先生、今後の委員会活動に大変参考になる有益な話をしていただきまして、ありがとうございました。

【田中准教授】 いえ、こちらこそ、どうもいろいろ御参考になれば幸いです。ありがとうございました。

【龍岡委員長】 田中先生はここで退席になります。

(田中准教授 退室)

<議題(2) 裁判外紛争解決手続の規律【公開】>

【龍岡委員長】 改めて、遅参いたしました申し訳ございませんでした。

それでは、議題の2の裁判外紛争解決手続の規律に移ります。本件につきましては、長谷部特別委員に御発表をお願いすることになっております。

それでは、よろしくお願いいたします。

【長谷部特別委員】 私の話は、田中先生の大変興味深いお話とは違いまして、紛争処理の法的な規律です。資料としては、資料2-1のA4、1枚もののレジюмеと、それか

ら、資料2-2は、私が書かせていただいたものですが、昨年の8月に刊行されたものですが、アメリカの議論が参考になりますので、紹介したというものです。それから、本日、資料3ということで年次報告案が出ていますが、その中の、資料編などの用語解説で、今日のお話と関係することもありますので、活用させていただきたいと思います。

それでは、レジュメに沿ってお話しさせていただきます。まず用語の問題ですが、これは皆さん御案内とは思いますが、確認のために申し上げます。裁判外紛争解決手続というのはどういうものかと言いますと、裁判によらずに法的な紛争を解決する手続一般ということでして、いろいろな種類があるわけですが、英米ではAlternative Dispute Resolution、頭文字をとってADRと呼ばれていまして、我が国でもこの名称が用いられることが多いです。裁判外紛争解決手続という名称はちょっと長いものですから、それに代えてADRと言うこともあります。

私の報告の趣旨、あるいは概要を最初に申し上げますと、我が国の法律、実定法は、ADRについてどのような事項をいかに規律しているのか。裏返して言いますと、実定法によって規律されておらず、むしろADRの手続実施者の創意工夫にゆだねられている事項としては一体どのようなものがあるのか。また、そうした事項について、手続実施者が創意工夫をするのに当たって、どのような考え方、あるいは姿勢で臨むのがよいのかという、こうした問題を、当委員会が行っているADRに即して検討してみたいということです。

検討の対象ですが、裁判外紛争解決手続一般ということで言いますと、例えば、仲裁ですとか、調停ですとか、あっせんですとか、あとは審査とか、裁定とか、いろいろな名称で言われているものもありますが、当委員会は、これも皆さん御案内のとおり、電気通信事業法の154条から159条の規定に基づきまして、あっせん及び仲裁を行う権限を有しています。実際、実績も積んできているわけですが、あっせんと言いますのは、中立的な第三者が関与して裁判外で紛争解決を図るという手続だということでは共通しているわけですが、大きな違いがありまして、簡単に申しますと、紛争解決の内容に関して、紛争当事者に決定権があるかどうかということで、かなり大きく違っています。

あっせんにつきましては、資料3の資料編に用語解説があり、右下のところにページが振ってありますが、98ページにあっせんの定義が書かれていて、第三者が紛争当事者の間に入り、紛争について紛争当事者の互譲により紛争を解決することと書いてあります。それから、若干飛ばしますが、当事者の話し合いを促す、紛争当事者の和解による紛争の解決を目指すということでして、紛争当事者がどういう解決策をとるかを自分で決定する

というところがあると思います。

それに対して、仲裁は、この資料の103ページにあります。当事者の合意に基づき第三者の判断によってその当事者間の紛争を解決すること、当事者は不満があっても、原則としては仲裁判断に従わなければなりませんと書いてあります。この仲裁手続をとるかどうかということについては、当事者の意思が働きますが、いったん仲裁が始まって、仲裁判断が出てしまいますと、それを受け入れるか否かということについての選択権がないという点において、あっせんとは大きく異なるということが言えると思います。むしろ、あっせんは、その当事者の和解を仲介するという意味では、調停と共通している面があります。調停と言いますと、例えば、民間のADR機関が提供する場合もありますし、裁判所で行っている民事調停、家事調停という、司法型のADRなどと言われていますが、それらの調停にあっせんは近いということがいえるかと思えます。

当委員会のADRではどうかと申しますと、これまであっせんも仲介も扱っていますが、あっせん事例が非常に多くて、仲裁事例も3件ほどあったかと思えますけど、仲裁判断にまで至った例はこれまでのところありませんので、私の以下の報告では、主としてあっせんを念頭に置いて議論を進めることにいたします。

そこで、ADRに関する法の規律としてどういうものがあるかということですが、一般的な法としては、ここに書いた裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律、これも少々長いものですから、ADR法とかADR促進法と言われることがありますが、この法律は平成16年に制定されて、平成19年に施行されたものでして、当委員会が発足されたよりも大分後になってできたものです。この法律が制定された経緯を若干お話ししますと、司法制度改革審議会の意見書の中で、ADRが国民にとって、裁判と並ぶ魅力的な選択肢となるように、その拡充・活性化を図るべきと、そういう提言がされていまして、それに基づいて制定されたものです。

この法律の大部分にあたる5条から最後の34条までは、民間のADR機関の認証に関する規定です。認証の手続、あるいは認証の要件及びその効果ということに関するものでして、当委員会のADRとは直接の関係がないのですが、総則規定に当たる1条から4条は、当委員会のような行政型のADRや、先ほど申しました司法型のADRを含む、ADR一般に当てはまる規定です。ここで言うADRの中には、仲裁も含むということです。

こういった規定でして、そこでどういうことが定められているかと言いますと、1条がADRの定義を規定していて、訴訟手続によらずに民事上の紛争の解決をしようとする紛

争の当事者のため、公正な第三者が関与して、その解決を図る手続と、中立公正な第三者ということが、1つポイントになっていると思います。

それから、第3条でADRの基本理念を定めていて、これは大まかに分けると4つほどポイントがあるかと思います。まずは、法による紛争の解決のための手続である、法による紛争解決ということなのですが、このことは後ほどまたお話しします。それから、2番目として、紛争当事者の自主的な紛争解決の努力を尊重するということです。これは仲裁というよりも、あっせんや調停によく当てはまる点だと思います。3番目として、公正かつ適正に実施されるという、手続の公正性、適正性があると思います。加えて、4番目としまして、専門的な知見を反映して紛争の実情に即した迅速な解決を図るものであるという、専門性、あるいは迅速性、あるいは柔軟性というようなことがあるかと思います。

そこで、「法による」ということなのですが、この「法による」ということを徹底しまして、法に基づく権利義務の確定、それによって紛争解決を図るということだと考えますと、裁判とそれほど変わらないということになってしまい、ADRとしての魅力、あるいは利点ということがあまり発揮されないのではないかという問題があります。確かに、立案担当者の解説などによりますと、この「法による」というのは、実定法の解釈に従った解決ということを行っているのではなくて、例えば、公序良俗に反するような、言ってみれば違法な紛争解決の内容、こういったものは除外する趣旨なのだとされていて、厳密に法の規定による解決ということを要求しているわけではないのだといわれております。

学説などでも、有力学説は、法によらない解決というのも可能であるとしています。「法によらない」ということは、違法であるということとは区別する意味で「非法的」と言われることがありますが、法を適用した解決結果とは異なる解決であっても、当事者が合意しているのであれば構わないのだといわれております。このように、「法による」と言っても、それほど厳密な意味ではないのだというとらえ方がされているわけですが、私も一般的にはそれでいいと思うのですが、法的な判断、あるいは実定法の解釈に従った解決結果というのが全く考慮されなくていいのかということが若干問題になると思います。後ほど具体例なども交えてお話しさせていただきたいと思いますが、それが1つ問題になると思います。

次に、当委員会の手続について、どういう規律がされているかと申しますと、これも皆さん御案内と思いますが、電気通信事業紛争処理委員会令というものがあり、まずその1条で、特別委員の規定があります。これによりますと、特別委員は、電気通信事業、また

は電波の利用に関して優れた識見を有する者のうちから総務大臣が任命するというものになっていて、そういう意味では、専門性が確保されているということが言えると思います。

それから、同令の13条で、手続の非公開が定められ、あっせんも仲裁も原則非公開となっています。傍聴を許可することもできるようになっていますが、原則非公開です。これは紛争の実情に即した迅速な解決という、先ほどの4番目のポイントの中の要素に関連していると思いますが、もともと手続が非公開であるということのメリットとしてどういうことがあるかと言いますと、個人のプライバシーや企業の営業秘密を保護することができる、そういった利点があるのだと言われてはいますが、そういったものが関連していなくても、手続が非公開であるということは、両当事者の間で率直な意見交換や議論ができる。紛争の実情に即した、あるいは、紛争の中核の、コアの部分についての議論ができる。そうしますと、適切な解決がされるということにもなりますし、また、迅速な解決ということにもつながるであろう。あまりにも形式的な、あるいは厳格な手続でやっていると、本音のところ分からないことがあるのですけれども、非公開で、こういう言い方がいいかどうか分かりませんが、ざっくりばらんにいろいろなことを議論していく中で、適切な紛争解決が見出せるだろうという、利点があると言われています。

それから、もう1点、公正かつ適正という要素と関連する規定としては、電気通信事業紛争処理委員会運営規程があり、その3条で、紛争当事者と利害関係を有する委員、または特別委員は、あっせん委員、または仲裁委員の欠格事由ということになっていて、これも皆様方があっせん事例の担当になりますと、事前に利害関係がないかという問い合わせがあって、それに対して回答する、そういう手続を踏んでいるかだと思います。また、3条の2では、同じ要件の下で、回避もできる、自ら、私はそういう利害関係がありますのでということで、委員を回避することができることになっています。

以上の点については、法的な規律があるわけですが、法によっては規律されていない事項としてはどういうものがあるかにつきましては、比較的広範にあると思うのですが、レジュメに書きましたように、手続の実施のあり方については、法には明確な規定はないように見えます。

個別に検討していきますと、まず手続実施者の資質あるいは研修ということですが、これについては、先ほどのADR法の6条の2号で、民間のADR機関が認証を受ける場合の要件について定めたものですが、和解の仲介を行うのにふさわしい者が手続実施者なのだ、かなり一般的、抽象的な言い方がされています。それで、和解の仲介を行うのにふ

さわしい者というのは具体的にはどういう者なのかということにつきまして、法務省が公表しているガイドラインがあり、それによりますと、3つほど挙げられています。1つは、法律に関する専門的能力です。2番目としては、和解の仲介を行う紛争の分野に関する専門的能力ですので、当委員会の場合、先ほどの特別委員の要件であった、電気通信事業または電波の利用に関する紛争について専門的能力を有している、それに当たると思います。それから、3番目として、紛争解決の技術に関する専門的能力が挙げられています。紛争解決の技術とは、具体的にはどういうものかと言いますと、コミュニケーション能力、あるいはカウンセリング等の能力、そういったことが言われていて、例えば、裁判所などでも、和解の技法ということではいろいろなことが言われていますが、そういったところに凝縮されているような、能力一般であると思います。

それぞれ異なった能力ですので、一体これらの能力のいずれが必要なのか、全部必要なのか、全部備えた人が果たして常に必要とされているのかという、問題があるかと思いますが、ガイドラインによりますと、これらの能力のいずれが必要とされるのか、また、必要な能力はどの程度なのかというのは、紛争の分野や種類、また規模によって異なり得ると、そういう定め方がされています。そうだとしますと、紛争類型によっていろいろなことであることとして、この辺りも、どういう人が手続実施者になるかということについては、かなり幅があるように思います。

そうだとしますと、実施者を養成する場合のトレーニング、研修などについても、一体法律的能力が大事なのか、それとも、コミュニケーション能力だとかカウンセリングの技術だとか、そういったものが大事なのかということは、それぞれの紛争類型、あるいは紛争の規模によって違ってくるという話になるのだらうと思います。その辺りのところは、あまり厳格な法による規律はされていないと思います。

次に、紛争解決のために用いることのできる技法、テクニックの問題があります。具体的にどういう問題があるかと言いますと、レジюмеに書きましたように、当事者双方を対席させて、対面させて、あっせんの手続を進めるのがよいのか、それとも、個別面談方式と呼んでいます、それぞれの当事者に一人ずつ入ってもらい、対面させずに、それぞれの言い分をあっせん委員が聴取するという、そういうやり方もあります。これは裁判所の和解や調停の手続でも一般的にとられていると言われてはいますが、最近の傾向と言ったらよろしいでしょうか、後にお話しします促進的アプローチという考え方があるのですけれども、アメリカでの議論に影響を受けた、調停、あるいはあっせんといったADRの本質

は、両当事者による自主的紛争解決なのであるという、それを強調する立場で言いますと、当事者がちゃんと対面して、相手方との間で問題状況をお互いに話し合っ、自分たちの置かれた状況がどうなのかということの共通理解を持たないと、自主的紛争解決は不可能であろうということになります。こうした考え方から言いますと、個別面談は、あまり適していない、むしろ、原則双方対席で行うべきであるという議論になります。従来、家事調停などでは、例えば、両当事者間にかなり感情的な対立があったり、あるいは、極端な場合、夫婦間で暴力があったりするようなことで、対面するのは適切でないものも多くあると言われていたのですが、そういう問題は別としまして、家事調停などでも原則同席調停を実施するやり方を推進するという御意見も出てきているような状況でして、同席なのか、それとも個別面談がいいのかということについては、かなり争いがあるところですが、この辺りについても、ADR法でも、また、それ以外のいろいろな法律でも、どちらがいいということが規定されているわけではありませんから、手続実施者が事件ごとにどちらがいいのかということ判断していくのだろうと思います。

それから、先ほどの法的な紛争解決、法による紛争解決ということとの関係で、手続実施者が紛争解決を進めるのに当たって、法的な紛争ですから、そこに含まれている法律問題について、例えば、従来の判例理論ではこうですよとか、実定法の通説的な解釈としてはこうですよというようなことを当事者に助言していいのかどうか、あるいは、助言することが一体望ましいのかどうか、さらに言えば、法的な判断に基づいて和解案を提示するという、先ほど申しましたように、当事者の自主的紛争解決ということが基本ですから、当事者の方で和解案を策定することが基本になりますけれども、どうしてもそれができない、あるいは、なかなかできないている場合には、第三者の側で和解案を提示することも、調停ではよく行われていますし、あっせんでも行われるのだと言われてはいますが、その場合に、法的な判断に基づく和解案の提示をしていいのかどうかということが問題になります。ここであまり法的な判断ということ強調してしまいますと、先ほどお話ししたADRの利点が損なわれかねないので、かなり極端な考え方から言いますと、法的判断は一切してはいけないのだ、あるいは、法的判断に基づく和解案の提示自体もしてはいけないのだという議論もあって、法律の規定によっては、必ずしもここは明確には規律されていないところだろうと思います。

こういった明確でない部分、手続実施者にゆだねられている部分について、一体どういう考え方で進めていくのがよいのかということが問題になるわけですが、それについて、

評価的アプローチと促進的アプローチという、かなり対立する考え方があります。両者を対立させて考えてみますと、それぞれの利点と問題点が明らかになるかと思いますが、理念型のような形でお話ししたいと思います。評価的アプローチと言いますのは、訴訟になった場合の結果予測に基づいて、例えば、訴えが提起されて判決までいった場合に、裁判官だったらこういう判断をするでしょうと、そういったことをあらかじめ第三者の側で考慮した上で、その問題点を指摘するわけです。例えば、申立てをしている側、訴訟になれば原告になる側ですが、そちらの人の議論にはこういう強みと弱みがあるということをお知らせして、それを相手方に受け入れられるような、互譲にかなうような議論にしたいということを積極的に求める、そういう考え方です。

この評価的アプローチの下では、個別面談方式によることもかなり多いと言われております。例えば、原告側に当たる人だけ呼んで、実はあなたの言っていることについては、法律的に言うところの弱い点がある、例えば、時効が完成している可能性があるため、相手方が訴訟において時効を援用したならば、あなたの請求は棄却されるような関係にありますよというようなことを示唆する。そうすれば、請求額を少し減額しようかなというようなことを当事者が考えるだろうというわけです。しかし、そういったことを相手がいる前で言ってしまいますと、相手の方は、それだったらもうちょっと交渉して粘ろうというようなことになってしまいますので、相手方がいないところでやった方がうまくいくだろうということです。こういった個別面談方式は、合衆国のADRなどでもコーカスと呼ばれており、かなり頻繁に行われていると言われております。ですから、先ほどの裁判所の和解や調停で行われている個別面談方式というのは、日本的なやり方なのかと言いますと、必ずしもそうではなくて、合衆国においてもかなり一般的に行われていることです。実を言いますと、こういった個別面談方式は、この後でお話しする促進的アプローチの下でも決して全く否定されているわけではないのですが、どちらかという、促進的アプローチの下では、原則は対席なのだということ、そういう考え方からいくという、考え方の出発点が両者違っているということはあると思います。

これに対する促進的アプローチですが、これは今までお話ししたことの繰り返しにもなりますが、紛争当事者による主体的、あるいは自主的な紛争解決を尊重するという立場、それが基調になっていると言えらると思います。この考え方によれば、ADRに関与する手続実施者の役割は何かと言いますと、紛争当事者の潜在的な紛争解決能力を引き出すことだと言うわけです。紛争当事者は、潜在的には紛争解決能力があるのだけれど

も、なかなかそれを活用する機会がない、それを見出せないでいる、あるいは、紛争解決能力が弱まっている。第三者が両当事者に共通の理解というものをまず求めることによって、自分たちで創造的な紛争解決を見出すことができるようになる、こういった考え方で。そういう考え方からは、当事者が直接に対話して交渉することを重視する、当事者が自分たちで何か解決方法を見出そうとするような方向に持っていこうとするということで、手続実施者の側で、ここはこうですよとか、こうした方がよいですよというような意見を述べることはしないということです。それで、手続は原則として対席で実施ということになりますし、法的な評価については、これもできないのだということになります。第三者が法的な評価をすること、その法的な評価に基づいて、紛争解決に関する意見を当事者に対して述べることは、当事者による自主的紛争解決を促進することとは相入れない。手続実施者がそういった意見を述べてしまうと、それに寄りかかってしまうことがある、あるいは、萎縮してしまうといったことがあり、かえって自主的紛争解決を阻害するので許されないのだとされます。加えて、手続実施者の中立性を損なうおそれがあるのだということもいわれます。例えば、手続実施者が、裁判手続に行ったら被告の方が勝つでしょうというようなことを言ってしまいますと、被告の側に偏った意見を持っている人ではないかという見方がされてしまい、中立性が損なわれる。そうしますと、そこで手続が打ち切られてしまう。申立人の側では、こういった手続実施者では、このままADRの手続を続けていても自分に不利な和解しかできないだろうといった不信感を持ってしまって、手続が打ち切られてしまうので、こういったことはやってはいけないのだということが言われます。

以上のようなわけで、促進的アプローチによれば、先ほどの「法に基づく」ということについては、実定法に基づく解釈なり意見なりを一切言ってはいけないということになり、合衆国ではこういったやや極端な議論も有力だというところがあります。我が国の場合も、この促進的アプローチに影響を受けているところがあります。先ほどお話しした実務の動向というものもありますし、研究者の間でも、アメリカの研究をしていて、あちらでのADRの手続実施者の養成プログラムに参加してきた方もおられます。そういった方々は、促進的アプローチであるのがADRを進める上で満足いく結果が得られるのでよいとされ、原則は促進的アプローチをとらなければならないことを言われているようです。

こうした考え方でうまくいっている場合はいいと思いますが、促進的アプローチを原則にするにしても、やはりいろいろ問題点があることは考えておかなければいけないだろう

と思うわけです。1つ重要な点だと思われまは、当事者間に交渉力の格差がある場合、評価的アプローチを徹底することが果たして妥当なのだろうかということです。法によればこういった救済が与えられますということを紛争当事者に対して意見として述べなくて、それで本当にいいのだろうかという問題があるだろうと思います。

そういう点につきまして、少し具体的な事例に即してお話ししますと、参考資料の569ページに、貸金の回収の事例があります。これは、アメリカで問題になった事例なのですが、日本でもありそうな事例です。ここでの紛争当事者は、申立人側は貸金業者でして、債権回収のような紛争についてはこれまでも経験があり、紛争処理にも習熟している。場合によっては訴訟の経験もあるという、そういった紛争当事者です。それに対して、相手方の債務者は、紛争処理の経験がない。かつ、法律あるいは訴訟手続一般に関する知識もない。そういう意味で未熟な当事者です。そういった交渉力の格差がある当事者間において、手続実施者が法的な意見や解釈を言わないでいるとどうということになるかということが、この「例一」に挙げられているものなのです。この事例では、貸金は1,250ドルに対して、債務者の側で毎月110ドルずつ分割払いをするということですが、遅延利息が29.5%です。それに対して、仮にそういった和解をしないで、債務者に対する訴えが提起され、債務者の側が欠席したとします。欠席しますと、その場で欠席判決がされ、原告の請求が全部認められる。たとえそういう結果になったとしても、裁判所で認められる年利は8%である。この差が極めて大きいということにして、ADRを選択して手続実施者の下で和解に行ったのに、裁判によるよりも、むしろ債務者に不利益な和解になってしまうことがはたしてよいのだろうか。先ほどのような債務者の状況を考えますと、これはいかにも不公平なのではないかという問題があるわけです。

これに対して、先ほどの促進的アプローチの論者はどのような議論をするかということですが、こういう場合でも、手続実施者自身が、例えば、裁判になったら法定利率は8%ですから、利息はそんなに払わなくてもいいはずですよというようなことを言うてはいけないのだということです。それではどうするかということですが、570ページのところで、何となくそれをにおわせるような技能ということが言われているわけですが、570ページの後ろから4行目辺りで、「利息は、判決にもとづいて課されるものですか。あなた方のどちらかは、そういったことの事情を知っていますか」と言う、債権者側で、債権者の側は訴訟の経験もあるような人ですから、もし判決にいったら利息は8%に減額されるはずであると自ら言うであろうといわれています。しかし、したたかな債権者がし

らを切ったらどうなるのかという問題があり、それに対する促進的アプローチの論者の解決方法は、ADRの手続外で弁護士の助言を受けましたかということを知ることです。572ページの真ん中辺りに、債務者に「弁護士に相談をしましたか」ということを知ることがあります。そうすれば、では弁護士のところへ行かなければと思って、弁護士のところで法律問題についての助言を受ける。そのことは全く構わない。手続実施者が自ら助言をするかわりに、当事者が自分で弁護士のところに行きなさいといえ、それで大丈夫なはずだということがいわれています。しかし、債務者の資力が乏しく、破産寸前のような人だとしますと、「債務の額とほとんど同額の報酬を支払うことになるような弁護士に相談できるほどの余裕はありません」と答えるだろうと思われる。おそらくこれが現実だと思いますが、そういう回答がされるならば、弁護士に相談しましたかといった助言は何の意味があるかということになるわけです。

そういうわけで、こういった交渉力に格差があるような当事者間で法的な助言は全くしないということは、あまりよい結果をもたらさないのではないかと、こういうことは言えるのではないかと思います。

いささか時間も超過してしまいました。

最後ですが、こういったADRの下では、交渉力に格差がある場合、特別な配慮も必要になってくるということですが、当委員会との関係では、今年2月に発表されました電気通信サービス利用者懇談会の報告書があり、これについては、年次報告の26ページにちょうど抜粋がありまして、この資料の44ページになるかと思えます。「しかしながら」という段落の中で、「電気通信事業者と、電気通信事業者の設備を用いて一般の利用者に対してサービスを提供している者との間では交渉力の格差がある」と書かれていますが、この懇談会の報告書では、当委員会のADR機能を通信事業者相互間の紛争以外のものにも拡大するべきであると提案されています。例えば、電気通信事業者と、それからコンテンツプロバイダーの間の紛争なども対象にするべきであるということも言われていますが、この交渉力の格差があるかどうかということについては、いろいろご異論もあるようです。意見照会に対して寄せられた御意見の中には、交渉力の格差はそれほどないのではないかと御意見もあったということは承知していますが、仮に交渉力の格差があるとしても、先ほどの債権者と債務者ほどの交渉力の格差があるかどうかというのは、これはちょっとよく分からないところもありますけれども、もしもそういった形で、新たな紛争を当委員会が扱うということになってまいりますと、先ほどの法的な問題をどの程度考慮す

るかということも考えなければいけないのかなと思います。

いささか長くなってしまいましたが、私の報告は以上で終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

【龍岡委員長】 ありがとうございました。

ただいまの御説明につきまして、何か御質問等ございましたら、どうぞ。

【富沢委員】 これまで、何回かあっせんをやってきたのですが、今日お話しいただいた評価的とか促進的とか、どちらも全然意識していないでやってきたと思うのです。今までの経験で言うと、NTT対すごく小さな事業者とかだと、ともかく同じ場所に置いてあげて、公正なところで議論させてあげられるというだけで、何かもう解決してしまったりしたことが多かったのです。

私は担当していないのですが、ものすごく長く紛争が続いた場合には、委員の方々が、「こういう案ではいかがですか」みたいに案を提案されたりしたというので、多分、それは、評価的みたいな形で、1つの方向性を出したようにも思うのですが、我々はどうしたらいいのですか。今まで全然こんなことを勉強しないでやっていたのですが。

【長谷部特別委員】 私も幾つかあっせん事案に関与させていただきましたけれども、ただ今御指摘になりましたように、当事者間の交渉力の格差、あるいは、この委員会の場に持ち込まれて初めてお互いに議論ができる場が提供されたということはあるだろうと思います。これがなければ、泣き寝入りになりかねないという状況の下で、どのように対等な立場を確保してあげるかというのは、やはり重要な論点だろうと思います。

ただ、新しい紛争でありますので、法的なルールが必ずしも確立されていないところがありますから、法的助言をするかどうかは、それほど問題にならないとは思いますが、交渉力の差がある紛争当事者間で、交渉力の弱い側の方が自分の意見を十分に述べられる環境づくりをすることは、やはり重要なのではないかと。そういう意味では、促進的ということになるのかと思います。

【龍岡委員長】 よろしいですか。ほかはいかがでしょう。どうぞ。

【竹澤事務局長】 事務局からで恐縮でございます。先生の論文を事前に拝見しまして、2点御礼を申し上げたいと思っております。1点目は、なかなか私ども、こうした海外の最新の議論というのを自分みずから勉強するということはもうほとんど不可能でございます。先生の貴重な御研究の成果を、我々、きょうは非常に簡明な形で勉強させていただけるということはあるがたいと思っております。

それから、2点目の感謝の点は、資料の560ページのところに、評価的と促進的という軸と、それから、調停において解決しようとする問題が狭い・広いという軸があるという点です。案件を御審議いただくのは先生方でありますけれど、事務局が、ある事例を持ち込まれた場合に、こういう座標軸があると、ある程度事案のどこが勘どころかという整理をするときに、大変貴重な座標軸ではないかと思ひまして、この点、非常に私、今回勉強になった点でございます。

その上で2つ質問させていただきたいのですけれども、コーカスという言葉が先ほど出てきまして、これは調停人が一方当事者とだけ個別に面接する方式だと思うんですけど、その場合に、いろいろ当事者から情報提供を受けるわけですが、それは相手方に開示しないという条件がセットになっているのでしょうか。

【長谷部特別委員】 はい、そうです。

【竹澤事務局長】 わかりました。

それから、2点目の質問は、ここに、ちょうど先生の論文の中で、非常に詳しくラブという方の議論が紹介されているわけですが、この学説によると、調停と仲裁の関係で、理論上、当然に調停人は仲裁人になることが排除されるのか、それとも、理論的にはそこは別にちゃんと演じ分けられれば、別に理論的には排除されないのか、そこはいかがでございますでしょうか。

【長谷部特別委員】 自分が調停人としての役割を果たすのか、それとも仲裁人としての役割を果たすのかということを感じていけば、それで役割は分けられると思います。よくないのは、どういうアプローチですのか、それから、当事者がそれを分かっているかをあいまいにしたままにしていくことです。そうした場合は、当事者としては促進的にやってもらえるものだと思っていたのに、評価的にいろいろ意見を押しつけてくるということになってしまいがちだということで、ラブが言っているのは、それをちゃんと明らかにすべきだということです。そこは確かにそう言えると思います。

ただ、ほかの面ではちょっと極端な議論であるように思います。この議論の前提となっているのは、こういうことです。アメリカにおいては、裁判手続が非常に複雑であり、また、一部の弁護士がかなり高額な報酬を取っていて、そのために裁判が使われているのではないか。あるいは、紛争解決のために時間がものすごくかかってしまう。また、アメリカの場合は、原告、被告間で感情的な対立そのままぶつかり合いますので、裁判に関与すると気分的にも滅入ってしまい、精神衛生上もよくないということがありまして、裁判に

対する非常に否定的な態度というのがあります。それで、ADRだったらもっと和やかにできる、そういう傾向があると思います。我が国の場合は、司法制度にはそこまでの問題はなく、裁判官が交渉力の弱い人のために釈明をしたりするなど、非常に親切ですので、アメリカとはちょっと違うと思います。

【竹澤事務局長】 ありがとうございます。

【龍岡委員長】 ほかにはいかがでしょうか。

裁判所の調停を見ていますと、今まさに議論されたところが問題となるところで、調停委員の研究会でも同じような議論がされていました。裁判官の中でも、モデル論がかなり議論され、評価的であるべきだという議論もかなり出ていて、最初に私が聞いたときはちょっとびっくりして、そういうものだろうかという感じがしました。結局、先ほどの話もありましたけど、紛争の類型タイプ等によってやはり使い分けていかなければならないのではないかとは思ったのです。

ただ、モデル論というのは、非常に調停の技法としては優れていて、何も羅針盤のないところでやるよりは、かなり問題点を把握して、紛争の解決に非常に有効だということはある。しかし、このモデルは、どちらでなければならぬという結論が出てくるというわけではないのではないかという気がするのです。それをうまく使い分けることだろうと思います。

ただ、当委員会の関係から言うとうどうなのかというと、やや評価的というよりも、促進的な方が強いのかなという感じはするのです。例えば、後で議題に上りますけど、年次報告の一番最後の「おわりに」というところでまとめがされているのですが、裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律に定められているような時効の中断や訴訟手続の中止に関する規定が、このあっせん・仲裁にはないわけですね。だから、そういう点についても、制度改正を行う場合には、これらの規定を設けることも併せて検討すべきであると書いてある。これは確かに1つの問題点だろうと思うのですが、これを認めるということになると、やっぱり評価的な要素をどうしても取り入れざるを得ないのではないか。つまり、当事者の方に全く任せて解決能力を引き出すということだけでやった結論について、こういう効果を及ぼすということになると、問題が出てくる。当委員会としては、やや評価的要素も加味していかなければならない場合があるような感じがします。私はあんまり経験はないわけですが、そういう感じはするのですが、この点について何か。

【長谷部特別委員】 アメリカの議論、あるいは、我が国でもそうだと思いますけれど

も、評価的と促進的と二分論というのは、実際にはあまり妥当しないのではないかという議論もあります。両方を融合させるべきなのではないか。あるいは、こういう座標軸の中で、ある場合には評価的な要素が強いけれども、ある場合には促進的な要素がもう少し強くなるというような、こういう直線の中でだんだんこちらに行ったり、あちらに行ったりという、そういうことなのではないか。だから、どちらかでなければいけないというような、合衆国の議論はそういう感じになりがちですけれども、合衆国でも、やはり両方をミックスした形で進めるべきだという議論も出てきております。

【龍岡委員長】 併用的というような。

【長谷部特別委員】 そうですね。そういうことだと思います。

あるいは、促進的な人たちが言っているところの、例えば、当事者に対して問題状況はこういうことですという説明をするのは、それは構わないことになっているのですが、それは評価的なアプローチのもとでも、それはいいと言っているわけです。他方で、評価的なアプローチのもとで言われているやり方の中にも、促進的なアプローチから見て、そこまでは構わないのだと言われる技法もあると言われていまして、両者の違いはそれほど決定的なものではないのではないかという議論になってきていると思います。

【龍岡委員長】 確かに、進める方法論を考える上では非常に有効なモデル論だろうと思います。

【長谷部特別委員】 そうです。わかりやすいかと思います。

【龍岡委員長】 いかがでしょうか。特別委員ですから、まだそのほかの機会にもいろいろお話を伺う機会はあると思うのですが、せっかく論文も示されてお話があったので、これについて。どうぞ。

【淵上委員】 弁護士会の紛争解決センターとか、あっせん・仲裁委員会とかで、まさにこの議論で、こちらはこちらでという弁護士がいたりするのですが、ここで専門的な知見を反映するという場合の促進的アプローチにおける、その専門的知見の反映のさせ方というのは、どのようになるのでしょうか。基本的には本人たちで解決ができるのだと、本人たちにいろいろな意見を言わせて、それで作り上げていくというところに、専門家の立場の、技術的な専門家もいるし、法律的な専門家もいるとは思いますがけれども、どういう形でこの知見を反映させるというのが、この促進派の方の考え方になるのですか。

【長谷部特別委員】 促進派がいけないと言っているのは、法的基準なり法的判断をもとにしてはいけないということで、例えば、専門家の観点から、建築の専門家が経験則上、

こういう問題はこうですと言うのは、それは構わないのだらうと思います。あるいは、心理学の専門家の人が、子供の状況を見て、こういう子供の状況であれば、このような解決をするのがいいだらうと思いますと、それは構わないと思います。もっとも、極端な促進的アプローチの推進者だと、それもよくないといったことが言われますが、それをしないと専門性を生かすことにならないと思いますので、そうしていくべきだらうと思います。

【淵上委員】　　そうですね。

【坂庭委員長代理】　　逆に、知らないで、専門の、例えば、やや差し障りのあるような発言をしてしまったときには、どうなるのでしょうか。

【長谷部特別委員】　　そこが非常に問題があるところでありまして、どういうことまで言っているのかと。あることを言ったために、当事者間の関係が逆転してしまうということが、それはいいこともあるかと思うのですが、本来こちらの方向にいくべきだったところが、逆のよろしくない方向にいつてしまう危険もはらんでいると思いますので、具体的な事案に応じて、どこまで意見を言うことができるのかは見極めていかざるを得ないと思います。

一般的には、こういう話はできるけれどもとは言えても、当事者の属性などによっても、ここまで言って大丈夫だという人もいるでしょうし、そうではないという人もいるでしょう。紛争の経緯などによっても、普通だったらここまで言っても構わないはずだけれども、この事案はちょっと特別だから、ここまで言ってしまうと後々問題が出てくるだらうという、そういったこともあると思います。それはケース・バイ・ケースだらうと思います。

【坂庭委員長代理】　　でも、その人は、そういう判断を、自分ではよかれと思って言うということも。普通はそうですね。で、結果的に……。

【長谷部特別委員】　　そういう危険もあるとは思いますが。ですから、研修プログラムなどでは、ロールプレイなどをやって、紛争当事者を自分で役割分担をしてみて、こういうことを言われるとどういう気持ちになるだらうかということを経験するというをやっているようです。

【龍岡委員長】　　裁判所でも調停協会などいろいろ研修をやっているのですね。今長谷部先生が言われたようなことを頭に置きながらロールプレイとかによって、そういうことにならないように努めているわけですけど、実際にはやはりそういうことは出てきますよね。で、調停がうまく成立しないということも出てくる。

【樋口特別委員】　　専門的な知見をお持ちの先生方というのは、わりと厳しい評価的な

意見をずばっとおっしゃるというのが実務上のよくある例でして、やはりそこにあまり余裕がないといいますか、非常に厳しい意見を、評価的であるということが多いため、その辺をどのように考えたらいいのかというのは、我々、調停員をやっていると、いつも考えているところなのです。

でも、今の促進的なプログラムとか、そういうことも非常に有効な解決手段だと思いますし、本委員会も、その辺のところをどうやっていくのかと。でも、専門的意見というのは、かなり重要な部分でありますし、その辺のバランスをどうやってとっていくのかというのはありますね。

【龍岡委員長】 裁判所における調停の場合には、多くは調停に任されて調停が進められる場合が多いのですが、裁判官がいるわけですね。裁判官が間に入って、やや客観的、公正に見るという立場から、今のような点を調整しながら、微妙な調整をしながらやっている。だから、非常に微妙な事件については、そういうことも多分やってきているのだろうと思うのです。

ほかはいかがでしょうか。よろしいですか。

それでは、本日は大変貴重な話をありがとうございました。

＜議題（３）平成２０年度年次報告（案）の審議【公開】＞

【龍岡委員長】 それでは、次に、議題の３に移ります。３は、平成２０年度年次報告（案）の審議です。これにつきまして、事務局から説明をお願いします。

【元岡参事官】 事務局参事官の元岡です。座って説明させていただきます。

資料３、平成２０年度年次報告（案）ですが、説明の都合上、本編と資料編を別とじています。本文の説明の途中、引用箇所を御覧いただければと思います。

１ページ目に書いていますとおり、この報告書は、電気通信事業紛争処理委員会令第１４条に基づき、平成２０年度における電気通信事業紛争処理委員会の活動状況について、総務大臣に報告するものです。ページをめくっていただきまして、年次報告に関する参照条文を書いていますが、手続規則の第３条により、国の会計年度経過後１カ月以内に報告することになっていまして、４月中に総務大臣に提出いたします。

「はじめに」のところ、年次報告全体の要約的なことを書いていますが、２段落目に、平成２０年度における委員会の主要な活動をまとめております。３つありますが、まず平成２０年４月より、無線局の開設等に伴う混信防止に関する新たなあっせん・仲裁制度の運用

を開始し、関係者への周知を行いました。2点目として、「電気通信事業者」相談窓口において、多数の相談に対応し、事業者の疑問の解消や紛争の未然防止に努めました。それから、未解決の相談事案についてもフォローアップを行いました。それから、3点目に、全国10カ所での地方説明会の開催や紛争処理マニュアル、ウェブサイト、パンフレット等の改善により委員会の認知度・利便性の向上に取り組みました。

ページをめくっていただきまして、目次がございまして、ここで年次報告全体の構成を見ていただければと思います。先ほどの「はじめに」に続きまして、本文では、第Ⅰ部として、「平成20年度における委員会活動の状況」、第Ⅱ部として、「委員会を取り巻く状況」、第Ⅲ部として、「平成20年度における紛争処理の状況」、それから「おわりに」となっております。

従来の報告書は二部構成のものが多かったのですが、今年度の報告書(案)では、「委員会を取り巻く状況」の部を設けまして、30ページ程度ですが、やや詳しく記載を行っているところです。

それから、本文について、資料編として14の資料をつけています。

第Ⅰ部として、1ページから3ページ目に、「平成20年度における委員会活動の状況」の第1章として、「委員・特別委員の任命状況」を記載していますが、平成20年度中、委員の異動はありませんでした。

4ページ目の第2章「委員会の開催状況」では平成20年度は7回委員会が開催されたということで、議事等を記載しております。

7ページ目ですが、第3章「委員会の所掌事務の拡大等」において、平成20年度中に行われた制度変更を記載しております。「平成20年4月1日に、委員会は無線局の開設等に係るあっせん・仲裁制度の運用を開始した。また、無線局の免許人等と運用者との間の紛争が電気通信事業法に基づくあっせん・仲裁制度の対象に追加されるとともに、総務大臣による業務改善命令発動に際し、委員会に諮問される事例が拡大された。」、「平成20年10月1日には、フェムトセル基地局の運用に係る紛争についても電気通信事業法に基づくあっせん・仲裁制度の対象となった。」ということで、それぞれの改正内容の解説を以下に書いております。

9ページ目が、第4章「委員会の機能強化に向けた取組」でして、3段落目の途中からですけれども、「平成20年度において、委員会が今後十分に機能を発揮できるよう、紛争処理に係る情報収集、委員会の認知度・利便性の向上に向けた取組を行った」ということ

です。

紛争処理に関する情報収集としては、委員会の場で、有識者、政策担当者からのヒアリングを行ったところですが、今年度の報告では、後々の参考になるよう説明の概要を箇条書きで書いています。

12ページ目の(2)ですが、平成20年度は電気通信事業者や事業者団体から直接ヒアリングを行い、事業者間協議等の具体的な状況の把握に努めました。説明は省略させていただきますが、そのほか、13ページの(3)ですが今年の7月29日に、ソフトバンクテレコム等の東京第一ネットワークセンターの施設視察を行いました。

(4)ですが、今後の紛争処理に役立つ基礎資料として「電気通信の現状」、資料編の68ページにあるものと、「電気通信紛争処理用語集」、これは98ページにありますが、従前の内容を改訂し、委員会ウェブサイトにおいて公開したいと考えております。用語集は、赤い丸印をつけているところがそうですが、25項目新しい用語を追加しています。

諸外国の紛争処理に関しては、平成17年4月に「諸外国の紛争処理制度の比較」というレポートを発表していますが、それ以降の状況の変化や主な紛争処理事例を調べようということで、実地調査はできなかったのですが、インターネット上に公表されている資料を調査して、レポートにまとめて委員会ウェブサイトに掲載しております。

「委員会の認知度・利便性の向上に向けた取組」では、無線局紛争処理マニュアル、パンフレットを作成し配布しました。パンフレットは資料編の115ページにあるものです。

従前からあった電気通信事業紛争処理マニュアルの改訂を行い、第8版を発表しました。「今回の改訂においては、利便性の向上のため、経緯や結果を含めた事例の一覧化、それから、『電気通信事業者』相談窓口寄せられた相談等」や用語解説の追加なども行った。」ということです。

14ページ目の(3)ですが、委員会パンフレットを改めて作り直しました。これは資料集の資料6ですが、現在印刷中で年度内に印刷を終えて配布したいと考えております。

委員会ウェブサイトは、平成20年4月1日に全面的に刷新したところですが、その後も更新等を行っております。例えば、内容に即して紛争処理事例を探しやすくするため、内容別一覧、資料編の7を追加しています。従来から、紛争処理事例は掲載しているのですが、内容がわかりにくいため、改めて分類し直したものです、またアクセシビリティの向上、具体的には、読み上げソフト対応とか、文字サイズの変更を行いました。こ

これは資料編の8、125ページですが、トップページの上のところにマークがありまして、そこをクリックすると文字のサイズが変わったりとか、音声読み上げソフトが立ち上がって、音声で内容を読みあげるというもので、これは総務省のホームページ全体の取組の一環として行ったものです。そのほか、Q&Aの相談事例の追加、英文サイトの現行化、メールマガジンや専門誌による委員会の紹介を行いました。

追加したQ&Aの一例として、「あっせんや仲裁を行った後に相手との関係が悪化することを懸念しています。あっせんや仲裁を申請したことで、相手方から接続を拒否されたり不当な扱いを受けることはありませんか」という問いに対して、「合理的な理由がなく特定の事業者に限って接続、共用、卸電気通信役務の提供の条件に差異を設けたり、接続等を拒否すると業務改善命令の対象になる場合があります。合理的な理由なく接続を拒否された場合等には、『電気通信事業者』相談窓口にご相談ください」と書いています。これは、実際、相手方との関係を気にして、あっせん等の利用をためらうケースもあるようですので、そういう心配を少しでも払拭できるように、記述を追加したものです。

15ページですが、地方における業務説明会の実施として、昨年11月から今年2月までの間に、全国10カ所に事務局職員を派遣し、委員会の活動の周知、過去の紛争処理事例の紹介及び事業者からの相談の対応を行いました。説明会は、総務省の地方組織の総合通信局と連携して実施し、全国合計で380人が参加されました。

その地方説明会のときにアンケートを行っておりますが、アンケート結果では、「これまで電気通信事業紛争処理委員会のことを御存知でしたか」という問いに、「はい」と回答した方は約4割でした。脚注に書いていますが、事業者の方で、接続等の担当以外の、例えば営業の方方も説明会には参加されているため、若干低めの数字になっています。

次の段落ですが、「御社と他の電気通信事業者または無線局の免許人との間で現在、協議が難航していることはありますか」という問いに、「ある」と答えた事業者が7%おりました。

それから、協議難航中の案件を抱える12の事業者に、「その事項について、委員会のあっせん又は仲裁の申請をするお考えはありますか」と尋ねたところ、25%（3社）が「検討中」、75%（9社）は「いいえ」と回答ということで、あっせん等を申請しなかったとの回答者に理由を聞いたところ、「協議の相手方との関係悪化を懸念している」という事業者が多かったということです。

18ページ目からは、第Ⅱ部「委員会を取り巻く状況」で、第1章が「電気通信事業及

び電気通信政策の動向」ですが、時間の関係で説明を省略させていただきます。

第2章は、今後の事業者間紛争の可能性でして、ここは、従来の年次報告にはなく、今回新たに追加した部分です。「ここでは委員会に置ける事業者や事業者団体からのヒアリングや「電気通信事業者」相談窓口における相談業務などを通じて浮かび上がった紛争のうち、今後、広く電気通信事業における事業者間紛争の「種」となる可能性があり、今後委員会としても注視していく必要があると考えられる紛争」を6種類ピックアップして記載しています。

最初の2つは、相談窓口に相談のあった事例です。が、まずダークファイバの利用に関する紛争ですが、「電気通信事業事業者がサービスを提供する際、設備の状況やコストの面でNTT東西が保有する中継ダークファイバを利用したいという需要は大きいものの、一方で、中継ダークファイバの空き芯線がない区間も多数存在する。特に、これから新たにブロードバンドサービスが開始されようという過疎地等の地域には空き芯線のない区間が多いと考えられる」としております。一番下の段落のところで、「ダークファイバの空き芯線をめぐる紛争については、当委員会のヒアリングや相談業務でも多くの意見が寄せられていることから、今後も同様の紛争が発生する可能性があると考えられる」と記載しています。

ページをめくっていただきまして、2番目が、事業者間接続等に係る債権保全措置に関する紛争でして、この「債権保全措置は、平成17年10月の平成電電株式会社の破綻により、事業者間接続等に係る債務が不履行となるリスクが顕在化したということ踏まえ、平成19年5月のNTT東西接続約款の変更認可により導入された制度」です。3段落目ですが、「委員会が行った関係者のヒアリングや「電気通信事業者」相談窓口寄せられた相談では、接続事業者が債権保全措置の基準を必ずしもよく理解していない、あるいは納得していないと思われる事例やこれまで支払の遅延等がなかったにもかかわらず突然請求されたことに戸惑う事例が見られる。債権保全措置に関するトラブルが発生している一因には、担保を求める側の事業者の説明や担保を請求する場合のきめ細かな判断が十分ではないということがあり、これらを改善することで解決できる事例もあると考えられる。」「我が国の経済や通信業の業況も悪化する中で、今後債権保全措置の対象となる事例も増加する可能性もあり、この種の紛争には引き続き注意が必要である。」と記載しています。

3番目が、NGN等に関する紛争ですが、NGNについては、平成20年度に一連の競争ルールが整備されております。しかしながら、NGNを使ったサービスの本格化はこれ

からでして、本格化する中で、改めて接続に関する検討が必要になると考えられ、例えば、アンバンドルやインターフェースの公開の範囲について議論が出てくるのではないかとこのことを書いています。さらに、将来的には、NTT東西のメタル線の撤去が課題になるということで、次のページの2段落目に、しかし、実際のメタル線撤去については2010年度に概括的展望を公表するとNTTが発表している段階であり、プロバイダーからは今後の見通しを懸念する意見もあり、今後メタル線撤去の計画が示されれば、また紛争に発展する可能性があるとしております。

4番目、接続料に関する紛争ですが、「接続料に関する紛争としては、電気通信市場において比重が高まっている携帯電話と光ファイバーの接続料に関する紛争に注視していく必要があると考えられる。」「携帯電話の接続料については、当委員会でも過去に複数の紛争事案を取り扱い、総務大臣に対して接続料金の算定のあり方について検討する勧告も行っている。この問題の背景には、携帯電話の事業者間取引市場において競争が有効に機能しているかどうかという問題がある。」と書いています。

ページをめくっていただきまして、「NTT東西の光ファイバーの接続料については、平成20年度から一定の値下げが行われたが、光ファイバーの普及がやや減速していること、光ファイバー市場におけるNTT東西のシェアが高まっていること等を考慮すると、接続料の水準が適正なものかどうかについて引き続き注意が必要である。」と書いています。

5番目の無線ブロードバンド事業者新規参入に関する紛争について、「MVNOとMNO間の紛争については、NTTドコモと日本通信との間の接続をめぐる事案以降、委員会で処理した事案はないが」「今後も多くのMVNOが参入し、今までにないサービスが提供されることも予想され、MNOとの間で新たな紛争が発生する可能性がある。」としております。そのほか、無線局の開設等に関する紛争や鉄塔等の設備共用やローミングに関する紛争についても、今後発生する可能性があるとして書いています。

最後の6番目のレイヤー間紛争等、新たな紛争の可能性については、38ページのところに例示してありますとおり、「コンテンツサービス」と「伝送サービス」間の紛争として、特定のコンテンツプロバイダの動画サービスに対して、伝送サービス事業者が、理由や基準を明らかにせず一方的に帯域制限を課するですとか、伝送サービス事業者が、合理的な理由なく、特定のコンテンツプロバイダのサービスの取扱いを拒否する、「プラットフォームサービス」と「コンテンツサービス」間の紛争として、伝送サービス事業者が開発した位置情報提供機能を利用したサービスの提供に当たって、仕様の公開を特定のコンテン

ツプロバイダに限定するなどの事例が考えられます。コンテンツプロバイダやプラットフォーム事業者は、電気通信事業者ではありませんので、これらの紛争は、現在、委員会の対象になる紛争になっておりませんし、また、そもそもどういう紛争が具体的にあるのかという実態も明らかになっておりませんが、今後、コンテンツサービスやプラットフォームサービスはより重要な役割を果たすと考えられることから、これらの紛争についても注視していくことが必要であると記載しております。

39ページからは、委員会の所掌事務の拡大の検討の状況について記載しています。総務省の審議会、研究会でいろいろな検討がされていますが、19年度までにも検討がされておりまして、これを、再掲しております。42ページ目からは、20年度における検討状況を記載しています。

1つ目の、通信・放送の総合的な法体系に関する検討ですが、これは基本的には通信と放送に関する総合的な法体系について、平成22年の通常国会に法案を提出するため、平成20年2月に総務大臣から情報通信審議会に諮問がされて検討が行われているものですが、その中の1つの検討項目として、紛争処理についても当委員会のあっせん・仲裁の対象を、情報通信サービス全般における事業者間紛争に拡大する方向で検討することとされています。この情報通信審議会の審議は、今年の12月頃に答申が行われる予定です。

それから、長谷部特別委員の御発表でも引用していただきましたけれども、電気通信サービス利用者懇談会、これは基本的には一般の利用者保護のための基本的なルールのあり方や具体的な施策展開の在り方について検討を行うもので、今年の2月に報告書が公表されています。この中で44ページの2段落目ですが、「事業者間の紛争処理については、電気通信事業紛争処理委員会の紛争処理機能の拡大と、これが一層有効に機能するための条件整備を検討していくことが必要である」と記載されておりまして、機能を拡大する一方で、有効に機能するための条件整備もあわせて検討していくことが必要であるとされています。

3つ目、45ページですが、情報通信審議会では、接続ルールのあり方について見直しを行っております。情報通信審議会が諮問する前に、提案募集を行っておりまして、その中で、電気通信事業者と通信プラットフォーム事業者やコンテンツ配信事業者間の紛争事案を、この委員会の紛争処理機能の対象とすることについてどのように考えるかという論点について意見を募集しています。これに対しては、46ページに記載していますが、いろいろな意見があるところですが、本件は今年の2月24日に総務大臣より情報通信審議会に

諮問が行われまして、情報通信審議会は9月に答申を行う予定です。

47ページから、平成20年度の紛争処理の状況を書いております。平成20年度は、あっせん・仲裁、総務大臣への答申、総務大臣への勧告は行いませんでしたが、平成19年のMVNOとMNOに関する勧告を受けて、総務省で、いわゆるMVNOガイドラインの見直しが行われ、接続ルールのあり方に関する情報通信審議会の諮問を受け、第二種指定電気通信設備、移動通信設備の接続料の算定方法について審議が行われる予定になっているということを書いております。

48ページからは、その勧告及びガイドラインの内容を書いておりますが、54ページに、その勧告の契機になった日本通信とNTTドコモとの間の接続の紛争事案に関して、この3月に、NTTドコモから接続料を帯域幅課金とする接続約款の届出がなされて、日本通信は、レイヤー2接続によるサービスを開始したということで、紛争が解決したということを書いております。

55ページから、「電気通信事業者」相談窓口における相談等について記載しています。平成20年度には、現時点で40件相談がありましたが、その内、接続の諾否に関するものが半数を占めていました。また、相談窓口で助言することで、事業者間の協議が行われ、複数の事案が解決されたということです。以下、主な相談事例として、6件、代表的なものを書いております。

本文の最後の57ページ、「おわりに」ですが、今後留意すべき事項として、5項目記載しています。

1点目は、平成20年度中にあっせん・仲裁の申請はなかったものの、ヒアリングやアンケートをみると紛争の可能性はあると受けとめておりまして、やはり委員会の認知度・利便性の向上に継続して努めていくことが必要ではないかということです。

2点目は、地方説明会の開催等を総合通信局や事業者団体と連携して行ったのですが、こういう連携を引き続き行うべきということを書いております。

3点目は、当委員会はあっせん・仲裁、そのための相談を行っているわけですがけれども、他方で、大臣部局では競争ルールの整備、行政処分や行政指導という紛争解決も行っており、これらが相互に絡み合う事案も実際はありますので、相談者の了解を得られる事案については、相談の段階から委員会事務局と大臣部局で情報を共有すべきであるということを書いております。

4点目は、総務省で委員会の所掌事務の拡大の検討がされておりますけれども、その際、

実際のニーズがどの辺にあるのか把握してほしいということ、それから、制度をつくった後、それが実際の利用につながるとか、紛争解決の実効性確保につながる制度の整備についても検討してくださいということです。資料10にありますとおり、いろいろと他のADR制度や当委員会の制度において、実効性の確保とか利用促進の方法が実際に行われていきますので、これらを参考にして検討してほしいということです。

最後の点は、先ほど委員長からもお話がありましたが、当委員会の手続には、時効の中断とか訴訟手続の中止に関する規定がありません。これは当委員会の制度がADR法ができる前にできた制度であるということもあるのですが、利用者の負担の軽減、時効を心配せずにあっせん等を利用できるようにするという趣旨からすると、当委員会の手続にも同様の規定を設けることに意味があると思われまますので、法律改正をする場合には、これらもあわせて検討して下さいと書いております。

資料の説明は以上のとおりですが、最後に、年次報告を大臣提出するまでの段取りについて、事務局としての希望を申し上げます。資料が非常に多いものですので、今日いただいた意見のほか、追加で意見、質問等がありましたら、これを4月3日金曜日までに電子メールにより事務局に御連絡いただければと思います。いただいた意見と、年度内の状況変化を踏まえて、事務局で最終案をつくりまして、4月に委員会として最終決定していただきます。今のところ、4月に、本件以外で委員会の議題として予定しているものはありませんので、電子メールで持ち回り決議という方法で審議していただきたいと思います。なお、委員会の決定ですので、その際は、委員5名の方にお諮りしたいと思っています。そして、委員会として最終決定していただければ、事務局で総務大臣への提出、それから、昨年度も行いましたけれども、同時に報道発表をさせていただきたいと思っております。

少し長くなりましたけれども、以上でございます。

【龍岡委員長】 ありがとうございます。

ただいまの事務局からの説明について、何か御質問、御意見ございますか。

もう一度読んでいただいた上で意見をということになると思いますので、この場では難しいかもしれませんが、よろしいですか。

他になれば、年次報告の取り扱いにつきましては、今、元岡参事官から説明のあったとおり、4月3日の金曜までに、御意見等がございましたら、メール等で事務局に御連絡いただきたいと思います。また、年次報告の最終決定につきましては、4月中に委員に対するメールによって、持ち回りで審議を行い、総務大臣に報告したいと考えております。

よろしいですか。

それでは、以上をもちまして、議題3を終了いたします。

<議題（４）その他【公開】>

【龍岡委員長】 次に、議題の4に移りますけれども、事務局から何かありますか。

【小森上席調査専門官】 年次報告の最終決定の手續及びその後の委員会の開催につきましては、別途調整の上、事務局より御案内させていただきます。

<閉会>

【龍岡委員長】 よろしいですか。

ただいまの説明について、何か御質問等がございますか。よろしいですね。

それでは、他になければ、以上をもちまして、議題4を終了いたします。

ちょっと時間が延びておりますけれども、委員あるいは特別委員の方で、何かありましたらどうぞ。よろしいですか。

それでは、以上をもちまして、本日の会議を終了いたします。ありがとうございました。

—以上—