

通信・放送の在り方に関する懇談会（第7回） 議事録

- 1 日 時 平成18年3月22日（水）16：00～18：50
- 2 場 所 総務省地下2階講堂
- 3 出席者 松原座長、久保利構成員、菅谷構成員、古川構成員、宮崎構成員、
村井構成員、村上構成員、
菅副大臣、山崎副大臣、平井総務審議官、竹田情報通信政策局長、
清水政策統括官、須田総合通信基盤局長

【松原座長】 それでは、定刻となりましたので、ただいまから第7回通信・放送の在り方に関する懇談会を始めさせていただきます。皆様にはお忙しいところご出席いただきまして、どうもありがとうございました。

今回、林構成員がご都合により欠席でございます。

本日は関係事業者、団体からのヒアリングを行います。

まず、ご出席の皆様をヒアリング順にご紹介させていただきます。社団法人日本民間放送連盟会長・日枝久様。放送計画委員会特別小委員長・城所賢一郎様。日本電信電話株式会社代表取締役社長・和田紀夫様。中期経営戦略推進担当取締役・有馬彰様。KDDI株式会社代表取締役社長兼会長・小野寺正様。広報・渉外本部渉外部長・石津浩一様。ソフトバンク株式会社代表取締役社長・孫正義様。社長室長・嶋聡様。

以上でございます。

初めに、この通信・放送の在り方に関する懇談会の経緯を簡単に説明させていただきます。

この懇談会は、国民の視点から通信・放送の在り方を検討する趣旨で、総務大臣の懇談会として設置したものであります。1月から5回会合を持ち、通信・放送融合時代の規制・行政の在り方、それからNHKの在り方、通信業界の在り方、放送業界の在り方を検討課題として議論を進めてまいりました。第5回までに論点を一通り議論いたしましたので、第6回に引き続き、今回、関係事業者・団体の皆様からご意見を伺う機会を設けることとなりました。

続いて、本日のヒアリングの進め方についてご説明させていただきます。

本日は全体で2時間半を予定しております。まず初めに、民放連、続いてNTT、KDDI、ソフトバンクの順に、各社30分程度ヒアリングを行いたい

と思っております。その際に、まずはご出席の皆様から20分程度一般的なご説明及びあらかじめお渡しいたしました、本日会場にもお配りしてありますクエスチョネアを踏まえたご説明をいただいた後、最後に10分間、討論・討議を行いたい、このように考えております。また、各社のヒアリングが終わりました後、最後の30分で通信業界にかかわる業界3社のご説明・回答について、それぞれの3社の間でご議論をいただきたい、私からご質問したりする形で、最後の30分はクロスの議論をしていただきたい、このように考えております。

なお、本日のご説明で各社・各団体、不足の点がございましたら、3月の末を目途に追加で文書のご提出・ご報告をいただいても結構でございます。また、場合によっては、懇談会の側から追加のご質問等がある場合もございますので、その際は文書でご回答をお願いいたしたいと考えておりますので、ご協力のほどよろしくお願いいたします。皆様、大変お忙しい中、ご出席いただいておりますので、円滑な議事進行のお時間を守っていただきたい。こういうことでございます。

なお、本日のこの模様は会合終了後、インターネットで収録映像を配信するとともに、後日、議事録を作成、公表する予定でございます。

それでは、ただいまよりヒアリングに入らせていただきます。カメラ撮りの方々はご退席ください。カメラは下がりましたけれども、インターネット用のカメラが残っておりますので、安心なさらないようにお話しいただきたいと思っております。

それでは、初めに民放連より、先ほど申し上げましたように、一般的なご説明及びクエスチョネアを踏まえたご説明をお願いいたします。

日枝様、よろしく申し上げます。

【日枝氏】　それでは、日本民間放送連盟を代表しまして、通信・放送の在り方に関する懇談会の皆様方に、私ども民間放送の概要的な課題、そしてあとはクエスチョネアについて城所さんからお答えをいたしたいと思っております。

お手元に資料がお届けしてございますので、7ページまでに沿って簡単にご説明を申し上げたいと思っております。

私ども民間放送連盟といたしましては、デジタル化や通信との連携で我々には新しい価値を創造するチャンスがありますし、またその開発の責任があると

いう認識であります。国策である2011年の地上波デジタルの「完全デジタル化」に向けて、全国の放送局が今懸命に取り組んでいるというのが現状でございます。

地上波放送はすべての世代、地域にとって「身近な情報・娯楽」を提供しており、放送のデジタル化と通信技術の進化によりまして、「放送と通信の連携」が可能になってまいりました。そのデジタル化された地上波という基幹放送テレビを軸とした新たな情報サービスの提供、それが新しいサービス、新しい価値の創造に我々が取り組まなければいけない大きな課題だろうと思っております。

2ページ目に移りますが、放送と通信の連携に向けて我々は積極的に取り組んでいきたいというのが、我々の放送計画委員会などでも議論されているところでございます。もう数々やっておりますが、まだ大きく芽が見えてないというのが現状であります。

それで、ここに「連携」というふうにお書きいたしました。この放送と通信のそれぞれの特徴を生かした「連携」こそが、国民に役立つサービスであると私どもは考えているわけでございます。我々は国民が必要とする情報の提供手段として、ブロードバンドや携帯サービスなどの活用を積極的に進めていこうと考えております。その際、我々が望みますのは、ここにおられますけれども、通信ネットワーク事業の皆様方に良質な画面と安定的な運用をぜひお願いしたいとぜひ考えているところでございます。

また、よく「融合」というふうに言われまして、私は今、「連携」という言葉を使って、何だというふうにお考えかもしれませんが、私どもの認識では放送と通信は役割が違うのではないかと、ブラウン管で見ると同じように見えるけれども、違うのではないかとというふうに考えておりますので、そこで「連携」と言っているわけでございます。

放送は同時同報性により情報を広く国民全体が共有する「1対n」の仕組みで、広くあまねくが基本でございまして、これによって国民の知る権利に応えて、民主主義の健全な発展に貢献しているというふうに我々は考えております。一方、通信は皆様ご存じのとおりでございますが、「1対1」が基本で、「通信の秘密」というものが義務でございまして、このように放送と通信は放送法、

電気通信事業法、電波法等によって規律が異なっているということも考える必要があるのではないかと考えております。

次に、基幹メディアとしての地上波放送は、民間放送はいろいろなジャンルがございますけれども、私どもにとっては大変重要だと考えておりました、「ジャーナリズム」と「エンターテインメント」の2本柱で、そしてまた日本最大のソフト制作能力を持つものがございます。基幹メディアである地上波放送には、ほかのメディアとちょっと違うものがございます、免許によりまして番組編集の調和の義務がございます。教育、教養、報道、娯楽。教育は10%以上、教養は20%以上というものがございます、国民の生命・財産を守り、「知る権利」に応じて「民主主義」を根底から支えるメディアでございます。また、非常に大事な点でございますが、防災・国の安全保障上、重要なライフラインでございます、放送波による伝送には昨今問題になっておりますWinnyや、ハッカーなどは入りません。したがって、安全性に優れ、同時に多くの人々に情報を伝えることで、情報格差の是正に尽くしてまいりたいと考えております。

5ページ目でございますが、4の項目、地域情報発信と地域経済発展に果たすローカル局の役割でございますが、私どもは大変役割が大きいと考えております。基幹放送たる地上波放送だけが地域性を担保しているということでございまして、BS、CS等もございまして、これは全国波でございまして、地上波だけが地域性を担保しているということでございます。これはこれまでの地域免許制があったからこそというふうに私は評価をしている1人でございます。

その結果、地域に根ざしましたローカル放送が果たしている役割を評価すべきであって、例えば地域情報の取材・発信、地域文化の振興ということもございますし、また地場のローカル広告・イベント等を通じた地域経済への貢献も大変大きかったのではないかとというふうに考えております。

今後、国が掲げます「地方分権の推進」、これが今、国から地方へというふうには流れている中で、今後、ローカル局の制作力、情報発信力をどのように高めていくかということが民間放送の重要な課題だろうというふうに思っております。

中央から見た経営の効率の追求だけではなくて、ローカル放送によってもたらされる地方文化の発展や、地域経済への寄与についてももっと我々は関心を持たなければいけないのかなというふうに考えているわけでございます。

5番目のデジタル化の推進でございますが、国家戦略であるIT戦略は、デジタルディバイドを解消し、広く国民にITの恩恵をもたらすことを目的としております。こうしたIT戦略推進の観点から、国民にとって最も身近なメディアである放送のデジタル化を放送局は積極的に進めているところでございます。そのため、国策である2011年7月の地上波の「完全デジタル化」に全力を傾注しているというのは、先ほど述べたとおりでございます。

アナログ時代にこれまで50年で達成してきた地上波ネットワークを、あと5年で地上波デジタル化の構築をしなければいけないということに今努力中でありまして、それによって全地域で対アナログ比率90%以上とここに書いてございますが、先ほど事務局から届きました資料によりますと、95%以上の世帯をカバーすることができるというふうに情報がありました。近々、これは発表をすることになっております。地方局は今まで50年かかって全部の国民が見られるような内容にしたものを5年でしなければいけないというだけに、地方局の経営的な努力は大変であるということは現実問題としてございます。

しかも視聴者の不利益変更を避けるために、例えばIPマルチキャスト、あるいは衛星、ギャップフィラーというような方法を使いながら、多様な補完措置の検討を現在しておりますが、国としても情報格差がないように、ぜひ努力をしていただきたいというふうに思っております。

最後は、これは結構、大事なところでございますけれども、放送は何と言っても国民の信頼の上に成り立っているということでございまして、国民から信頼を失った場合には放送というものの存立がないということ、我々は常に肝に銘じなければいけないということで、財源と制度を異にする民放とNHKの二元体制のもとに、互いに切磋琢磨して競争することで、放送文化を築き、国民に最も身近なメディアとして発展してきたわけでございます。

民間放送事業者は今後も謙虚に自らを律しつつ、国民に信頼されるメディアとして社会的責任を果たし、放送文化の向上に寄与していくことが最も大事であるということが、私ども民間放送連盟が皆様方に訴えたいところでござい

す。ありがとうございました。

【城所氏】 それでは、あらかじめ懇談会から質問をいただいておりますので、質問事項の順番に沿って民放連の考え方をご説明したいと思います。

その前に、今、日枝会長がお話をいたしました基本的な立場、民放の位置づけを我々がどう考えているかということにつきましては、お配りいたしました資料の中に「多メディア時代の放送の役割」と題する資料を皆様にお配りしてございますので、ぜひ後ほどそれもお覧いただければと思います。

それでは、質問事項に沿ってお答えをさせていただきます。

まず、1番目の質問で、メディアごとというか、放送ごとの規律・規制の問題でございますけれども、私どもといたしましてはメディアとしての役割やサービス形態がそれぞれ放送の中でも異なりますので、それぞれの放送において規律の度合いというのは今現在も異なっている面があると思いますし、この後も放送のみならず、新聞・雑誌、電波メディア、固定メディア、メディアごとにそれぞれ別々の基準を持っていることが文化の多様性を育むものだと思いますので、別々の基準の方がいいんじゃないかと考えております。もっと大きなそれぞれの差異があってもいいのではないかと考えてございます。

それから、2番目の質問のハード・ソフトの分離でございますけれども、このハード・ソフト一致の規律について、先ほど日枝会長も申しましたように、私どもは基幹メディアであるという位置づけでございますので、基幹メディアとしての地上放送としては、こういう規定を守りながらやっていくというのが当然の在り方だろうと考えております。

なぜかと申しますと、地震や風水害が非常に多い国でございますので、地上の放送局は緊急時のライフラインとして従来も強く期待されておりますし、また今後もそういう役割を果たしていく必要が非常に大きいと考えておりますけれども、こういう場合の迅速かつ正確、しかも全国津々浦々に情報を届けるという役割を果たすためには、やはりハード・ソフトは一致していないと万全な情報伝達ができないだろうと考えております。

また、民放は有事の場合の「指定公共機関」にも指定されておまして、そういう場合にも国民の安全に責任を負っているわけでありまして、全国津々浦々、いつどういう場合であっても直ちに放送を切り換えて、必要な情報伝達

の役割を果たすためには、ハード・ソフト一致が望ましいと考えております。これは基幹メディアとしては、非常に良い在り方であろうというふうに私どもは考えておりました、我々もそうですし、例えば新聞社も販売店網まで維持しながら、末端まで記事が届く責務を果たしていらっしゃるけれども、同様かと思えます。

それからもう1つは、ハード・ソフト一致、あまねく普及に努めるという基準の中で、総合編成で非常に多様なコンテンツを作る責務を負っておりまして、これは日本の家電産業の開発とか、維持発展にも貢献しているだろうというように我々は考えております。会長も申しましたけれども、地上民放各局は現在、2011年に向けてハード・ソフト一致の体制でどうやって全国にアナログ時代と同じ区域に電波を届けるかということで、今、非常に努力をしているところでございますので、ぜひその辺もお考えいただきたいと思えます。

それから3番目のご質問、電気通信役務利用放送法を地上波に適用するということについてでございますけれども、これはちょっと質問の趣旨が多少わかりにくうございますけれども、私どもなりに解釈いたしまして、地上波放送も役務利用放送の1つになったらどうかという意味であるとしたしますれば、確かに事業者の参入や退出が容易にできるという関連性を役務利用放送は持っておりますけれども、先ほど来、申しております基幹メディアとして、国民に安定的、恒常的にサービスを提供し続ける役割を果たす上では、このジャンルに地上波放送を当てはめていくというのは適当とは思われません。

それから4番目のご質問でございますけれども、割り当てられた電波の一部を他事業者に開放するということについての見解ですけれども、現在、地上放送事業者は6MHzの帯域を一体、かつ効率的に運用しておりまして、デジタル放送によっていかにアナログ時代を超える高度なサービスを視聴者に届けるかということに努力をしている最中でありまして、帯域一体の運用をする編集権というものは、通常時はもとよりですけれども、緊急災害のときなどにも社会的な責任を果たす上で、部分的に編集権が維持されていないという状態はすべきではないだろうと考えております。

ただ、誤解しないでいただきたいのは、番組制作面とか、その帯域で創出される情報の多様化ということは必要でございますし、放送局以外の方々の知恵

も番組作りに生かしていきたいというのは当然のことでございますので、そういった連携というものは大いにすべきであろうと考えてございます。

なお、電波の有効利用という意味でこの質問があるとしたしますれば、既に我々はデジタル化してアナログの帯域をお返すための作業をやっている最中でございます、電波の帯域の有効利用には十分に貢献しつつあると考えております。

5番目の質問でございますけれども、優越的地位を濫用しているのではないかと、今の我々の取り組みでいいのかという質問でございますけれども、現在、放送業界全体で優越的地位の濫用ということが存在するとは考えておりません。以前にこのような指摘が一部からございまして、現在は各社ごとに下請法の遵守等々についてどういう対応をするかという自主基準をそれぞれ定めまして、ネット上でオープンにもしておりますし、その上、総務省にもお入りいただいて、継続的に十分であるかどうかというのをチェックしながら、こういう指摘が出ないような対応をしていると思っておりますので、更にこれは厳密にこういう批判を浴びないようにやっていきたいという見解でございます。

それから、6番目は非常に重要な指摘でございます、IPネットワークが発展しているのだから、地域免許は見直してよいのではないだろうかというお考えでございますけれども、これにつきまして私どもは、先ほど日枝会長も申しましたが、地域免許制度というのは放送の地域性、多様性、多元性を保障する仕組みでありますし、地方分権や地方文化というものをどう考えるかという重要な問題と深くかかわっていると思っております。我々は地域免許のもとでやっていくということが、こういうものを守っていくために非常に重要であろうと考えております。

地域情報の最大の利用者はその地域地域の人々でございます、まず優先的にその地域に必要な情報を取材し、発信するためには、各地域ごとに拠点を置く、地元根ざした地方局や地方新聞の存在が、住民の安全とか地域文化、民主主義を守っていくためにも非常に必要だろうと考えております。

それから、実態的な面を申しますと、地元の民間放送局や新聞社が絡んでいない地域的、文化的なイベントというのは非常に稀だと言えるほど、放送で放送するという以外の面においても、各放送局は地域分権、地元の文化の維持と

いうことに役割を果たしていると考えておりますので、むしろそういう側面をどう強化していくかという方向で、ぜひ国としても施策を考えていただきたいと思っております。こういう面におきましては、IPと放送というのは二者択一の存在ではなくて、両立して、補完し合いながら地域文化を作っていくというように考える方がよろしいのではないかと考えております。

それから7番目、IPによる地上デジタル放送の再送信問題でございますけれども、IPマルチキャストによる同時再送信というのは、まず2011年のデジタル完全移行のための補完措置として、視聴者の選択の幅を広げるものであると認識しておりますが、再送信というからには当然のことながら、もともとの放送主体の著作権上の権利とか編集権、サービスの形態は維持されるべきであると考えておりますし、我々としてはもともとの放送が持っている地域免許に根ざした地域限定という条件は必要であると考えております。

仮にもう1つは、IPマルチキャストを使って地域を限定しないで同時再送信を行うとすれば、各地方の局への深刻な影響も予想されますので、長期的に見て情報の多様性が維持できるかどうかということにも危惧を生じさせる可能性がありますので、ぜひそういう点も含めてご議論いただきたいと考えております。

ただ、私どもとしては、既にケーブルテレビに再送信をさせていただいたりしておりますので、これと同じような条件が満たされるならば、それは別にIPならだめで、ケーブルならいいということでもないと思っておりますので、検討する余地が生じるだろうと考えております。

8番目のマスメディア集中排除の原則につきましてですけれども、先ほど来、申し上げているような基幹メディアとしての影響力を考えますと、一定の規制があるのは当然だろうと思っております。メディアが多様化し、放送のチャンネルも、昨夜のNHKの番組で、松原先生は三百八十何チャンネルと何度もおっしゃっていましたが、確かにそうですので、そういうことの進展の程度に応じて緩和していく方向が望ましいと考えております。

9番目の通信事業への進出の問題でございますけれども、これは我々は大いに進出をしたい。もちろん我々のビジネスとしてもそうですし、それから新しい時代に適応していくと視聴者のニーズも流動するわけでございますので、積

極的に進出するべきだというのが基本的な立場でございます。この資料の終わりの方についていると思いますけれども、キー局だけでもお配りしているようなさまざまな連携や進出をいたしておりますし、現在進行中のお話も幾つもございます。各社とも、コンテンツを有効に新しいジャンルにも活用していくためにアーカイブの整理とか、著作権のルールの策定の推進、メタデータの整備などについて、相当な財力を費やして取り組んでいるところでございます。

それから10番目でございますけれども、国際社会への情報発信力、国際放送の件でございます。国際放送は何度かこの懇談会でも議論されたようで、報道されたりしておりますけれども、もう1つイメージがよくわからない。まさか日本から世界中に向けて放送を出すということでもないでしょうから、どういうイメージかということにもよりますけれども、これは官と民がそれぞれに適したやり方で発信していくということが必要であろうと思いますので、我々も既にいろいろな形で海外に情報発信をしておりますけれども、もし国として国策というか、国として海外に国の情報を出していくんだということであれば、その財源は国家が持つべきでございましょうし、そういった枠組みの中で、民放は要求があれば我々のコンテンツを活用していただくとか、そういうふうな余地はあろうかと思えます。

ただ、1つ申し上げておきたいのは、NHKが国際放送に取り組むに当たって、広告を取ったらどうかというふうなご意見があるようでございますけれども、これについては反対でございます。NHKが広告を取り始めるということは、NHKの放送内容自体の変質を招きますし、我々の民放だけではなくて、新聞や雑誌、GyaOとか、新しいメディアで広告をやっているところにも甚大な影響を与える可能性がありますので、そういった影響面まで含めた議論が必要だろうと考えております。

それから、映像コンテンツの流通の問題でございますけれども、私どもは今よりも著作権の処理が事務的に円滑に行われて、我々の持っているコンテンツが多方面に展開できるということを強く期待しております。ただ、そのときにやみくもに短期的に権利者の権利を損なうような格好で進めても、今度は逆にコンテンツの制作能力、クリエイティブな力を奪っていくことになりますので、長期的には好ましいことではないと思えます。したがって、コンテンツ制

作能力を第一義的に重視するという立場で、より処理のしやすい仕組みができないかということは、放送業界としても取り組んでいるところでございますし、期待しております。

それから、既存番組の価値も（資産に）計上したらかどうかというご指摘でございます。これは民放各社それぞれ民間の株式会社でございますので、それぞれの経営判断の問題であり、影響も大きいので、民放連という団体として今ご意見を申し上げる段階にないと考えております。

ちょっと長くなりましたが、ご質問が多々ございましたので、よろしく願いいたします。

【松原座長】 どうもありがとうございました。

まず、座長の立場から、総論的なところで幾つかご質問をさせていただきます。

最初に、日枝さんから、融合ではなくて連携だというお話でありまして、通信と放送は違うんだと。確かに規律は全く違っているわけでありますが、通信の方は通信回線がどんどん太くなって、100メガクラスになっているということは、そこはおっしゃるような「1対1」の世界ではなくなってきて、「1対n」の世界に変わってきているのではないかと。例えばBSフジとGyaoが同じドラマを作って、放送事業者と通信事業者が同じコンテンツを作って流している。例えばこういうような状況を考えて、おっしゃるような「1対n」が放送で、「1対1」が通信だということが技術的、実態的に変わってきているのではないかと。その点が1点でございます。

それからもう1点は、地上波が基幹だというふうにおっしゃいました。そのときに地上波の具体的な中身を考えたときに、キー局が基幹なのか、それともネット全体を指して基幹とおっしゃっているのか、この辺りをお伺いしたいと思っているわけです。

基幹ということの中で、例えば緊急時の対応として、全国津々浦々というふうにおっしゃいましたけれども、これはNHKが言うならわかるんですが、民放の場合にはそれぞれのネットで全国津々浦々ではなくて、それぞれ微妙にずれているわけです。そういうふう考えたときに、本当に民放として見たときに地上波が基幹だということ、あるいはそれが大事だということの根拠として、

全国津々浦々ということが挙げられるのかどうか、これがもう1点目でありませぬ。

3点目は地域、県域免許の問題でありまして、県域免許というものは文化とか多様性、地域の情報発信というようなご指摘がございました。それは規律上もそのような形になっていると思いますが、免許の実態を見ると、関東広域圏のような、独立U局を入れたら6局といったような非常に人口が多くて、広範囲の地域もあれば、佐賀、徳島のように1局しかなくて、経済、人口の範囲の小さいところがある。そういう非常にばらつきがある中で、おっしゃるような文化とか、多様性とか、地域からの情報発信と本当に言えるのかどうか。

この3点について、最初に私の方からご質問させていただきます。

【日枝氏】 1問目の連携と融合の件でございますが、通信と放送は似て異なるものだと思うのは、法制度から言いますと、まずいろんな面からあります。端末で見る限り融合しているんです。ところが、制度的にいうと通信は秘密を守ります。放送はすべての国民に行きます。これの違いなんです。それから、それを融合と言っているために著作権者は両者が1つになることについてはっきりしてないということで、例えばマルチキャストについてはまだだめなんです。どっちに使うのかということで。ですから、放送と通信の融合という目標に向かうなら、連携と考えた方がスムーズに行くのではないかというふうに私は思っています。新しいサービスが作りやすいという感じですね。ですから、法制度を変えるということと、現在の法制度に基づいて新たな価値を作ることとは別々に考えておいたほうがいいのではないかというのが1点。

それから、地上波は基幹放送であるというのは、今まで我々は50年間、そういうことでNHKさんは広くあまねく見せなければいけないとされています。我々は努力することになっています。努力することで我々は50年かけて中継局を作り、いろいろな地域に、例えば届かないところに中継局を作り、これで作り上げてきたわけです。ですから、我々は広くあまねく知らせたいということであり、免許のときの条件もそうなっているわけです。広くあまねく見せることに努力すること、と。それが1点。

それから、基幹放送と言っている意味は、BSもCSも全国に1波で行ってしまいます。先ほどから申し上げている地域性というものをもし担保するなら

ば、この基幹放送の地上波でなければみんな一斉に行ってしまいます。そのために、我々は地上波の基幹放送としての役割は大事にしておいたほうがいいのではないのかなというのが第2点でございます。

それから、県域免許のことについて、私はご質問の趣旨がわからなかったので、もう1度、すみません、お願いいたします。

【松原座長】 要するに地域ということで一括して言うにすれば、関東広域圏のような非常に人口も経済規模も大きいところ、それから実際、6局の民放が流れているところもあれば、非常に小さい、1局しか流れていない、面積も人口も少ないところもある。そういうばらつきがあるのに、一括して地域の文化のためだということで県域免許が必要だというふうにおっしゃるけれども、それでよろしいのかというご質問です。

【日枝氏】 これは、1つにはそれでいいのかというのがあるでしょうけども、今まで狭い地域で1局しかないところに新規参入者があったでしょうか。なかったんだと思いますよ、経済性からいって。あればやったんだと思うんです。関東エリアは広いから6局あって、それでも商売が成り立っていた。1局しかないところは、経済性からいって新規参入者はなかったというふうに、僕は理解したほうがいいのではないかと思います。

【宮崎構成員】 私から3点伺います。

ハード・ソフトの分離の件についてですけれども、ハード・ソフトは首尾一貫した体制でこそ、緊急時に迅速な対応が可能となる。具体的にハード・ソフトの一貫性というのは、どういうものなのかというのを教えていただきたいと思います。有事の対応、災害時の対応のときに、ハードとソフトが一貫しているということは、1つの会社で行われるということにどういう意味があるのかということ伺いたい。

それから第2点は再送信の問題なんですけれども、今、CS、ケーブルテレビ等に再送信をなさっている。それは幾つかの条件があるというふうにおっしゃいました。この条件を教えてください。また、将来的にこの条件を変える可能性があるかどうかということも併せて伺いたいと思います。

それから第3点、これは質問事項にはなかったんですが、当懇談会ではNHKの放送技術研究所を改廃すべきなのではないかという意見が出ておりますの

で、これについてご所見を承りたいと思います。

この3点をお願いします。

【日枝氏】　じゃ、私からでよろしいでしょうか。もしあれでしたら、城所さんからやりますが、ハード・ソフト一体というのはもう少し具体的にお話ししたほうがわかりやすいと思います。

具体的に言いますと、放送局、波を流しているところと、その番組の内容を作っている、災害があるとすると報道ですね、そこを送っているところが一体ではないと切り換えることが難しいんです。放送ですと1分前何秒前まで突っ込みます、新しいニュースを。しかし、そのときに、ドラマをやっているとか、バラエティをやっているときに、打ち切って、どっちが責任を取るかということですね。ハード屋さんが責任を取るのか、あるいはソフト屋さんが責任を取るかということもあります。それから、番組の質から言って、その連携というのは非常に遅れるわけです。

ですから、責任は放送を送り出している局側、つまりハード屋が持って、そのハード屋が持っている報道の人間が送り出すということが一番スムーズにいくと。どっちが責任を取るかという、つまり通常の番組をなくすということは、例えば営業的にも影響してきます。その辺ははっきりしておかないといけないのです。したがって、それは一致させておかないとスムーズに特番が組めないというのが、ものすごくわかりやすい理由だと思います。

【城所氏】　再送信についてですけれども、これは私どもの番組を再送信ということですから、当然ながら我々が当初発信するときに持っている編集権とか編成権、著作権、そういうものがきちりといじられずに維持されているということが一番重要なこととございます。そのほかに具体的な条件としては先ほど来、出ております原則地域限定性、これは免許に即している。それから情報、例えばデータ放送とか、そういった映像・音声だけじゃない部分についても、再送信ですから、再現されていること。それと、もちろんですけれども、著作権が侵食されないこと。そういうようなことをケーブルにもお願いしております、ケーブルテレビさん各社は再送信するに当たっては、ハイビジョンということもお願いしておりますけれども、そういったことを満たしながらやってくださっておりますので、再送信という以上、我々としてはそういうこと

が維持されなければ、なかなか同意しがたいということでございます。

それから、NHKの技術研究所については、民放から見ましても、あれは日本の放送技術において非常に大きな役割を果たしてきたと思います。日本の電機産業が今、放送の受信機において世界の先端を行っているというのは、もちろんメーカーさんそれぞれのご研究もおありでしょうけれども、NHKの技研が実際に行う日々の放送に根ざして、放送に即した番組を制作するための技術の研究、それから受信のための研究を行ってきているから、その反映として日本のメーカーの優位性もあるし、日本が世界で一番進んだ放送を実現しているということだと思えます。

それで、民間放送でも我々も研究開発をしておりますけれども、もっと直接的に日々の放送に役に立つところにどうしても民間放送の場合は焦点が行っておりますので、私どもとしては日本の放送技術のレベルを維持して、世界のトップレベルを維持していくためには、NHKの技術研究所の存在というのは非常に大きいので、その辺もよくお考えになってから議論していただきたいなという意見でございます。

【村上構成員】 2つお伺いします。

私は米国と日本の通信・放送の融合・連携のケースを見ていまして感じますのは、日本では地上波コンテンツを通信のネットワークにどう流すかというレベルで結構議論が進んでいる。米国の場合、通信の事業者がいかに放送技術を活用するかとか、放送事業者がいかに通信技術を活用するかというところにどんどん広がっているようで、日本ももっと早くそういう広がりを持てればと考えているんですけれども、ただいまの城所さんのご説明、クエスチョン9に対して、これは放送事業者として通信事業への進出をどうお考えですかということをお聞きしたんですけれども、大いに進出すべきだと。既にいろんなことをやっていますよというご回答をいただきました。これは逆のケースもあるわけで、通信の事業者が放送の分野にどんどん進出してくるということについてはどういうふうにお考えになりますでしょうかというのが第1点です。

第2点は、先ほど来、上下分離・一致の議論が進んでいるわけですがけれども、いただいたご回答は緊急時の迅速な対応というのは首尾一貫した体制でこそできるとか、民主主義に貢献するとか、あまねく性というのは一致しているほう

がいいんだというご説明です。私はこの12月に英国でいろんな放送局を見てきたんですけれども、あそこは上下以上に分離してやっているんですけれども、彼らが緊急災害放送をちゃんとやってないとは思えない、民主主義を守れないような放送をやっているとは思えないんですが、これが上下一致の現状とするところとちょっとわかりにくいんですが、この辺ご説明いただけませんか。

【日枝氏】 上下一致のことですから、私からお答えしていいと思うんですが、上下分離・一致、それは各国によって違います。歴史がありますね。それから、国営から出てきた国と、国営が後になった国と、それから太平洋圏に向いているアメリカ、カナダ、オーストラリア、この辺は一致なんです、日本も。ヨーロッパは分離なんです。この辺でさっきの災害対応とかも含めて、歴史の違いがあるんじゃないかなということのをこれからもう少し検討していったらいんじゃないかなと思います。

【城所氏】 通信企業からの放送への進出の問題でございますけれども、これは通信に限らず、放送にいろいろな方が進出して、番組作りの面とか情報の提供、連携という面で幅広く参加していただくことは非常に好ましいことだろうと考えております。

ただ、先生がおっしゃっているのは、昨年相次いで両者とも関わったんですけれども、いきなり資本参加ということは、これについてはそれぞれの長期的な経営の問題がございますので、個々の判断をさせていただきたいと思います。一般論としてコンテンツとか、番組制作とか、そういうところで我々は多様な連携を求めますし、ぜひいろいろな方に参加していただきたいと思います。

【古川構成員】 放送の役割、通信の役割といったことも十分把握した上で、あえてご質問させていただきたいんですけれども、先ほどの災害時の対策ということですが、例えば昨年起きました新潟の地震のときに、新潟の方が確実に放送局まで電波が届き、そこから電波を発信した形で視聴者の方にテレビが届いたということと、そこで知らせた内容が本局まで届いたときの回線というのは、実態とすると実際にはNTTさんのIPネットワークを通じて張っていたために、前橋のラインが切れても米沢経由で、米沢のケーブルが切れても実は青森経由で回ってきたということで1日も放送が切れなかったのは、実際にはNTTさんの持つておられる光ファイバがIPネットワークで放送局間

をつないでいたからという事実があるのかということです。

札幌と東京の二次回線はNTTコミュニケーションズさんがビデオでつないでいますけれども、バックアップ回線は既にIPネットワーク化されていて、全国のお天気テレビも、それからバックアップ回線も既にIP化されている。おっしゃっているように、通信だから強い、放送だから、使命があるからライフラインが確立されるということであれば、現実の問題として、実際には通信事業者の方々が持つておられるパイプなしには、実は各局の放送局は接続できないという状態に既になっている実態があるんじゃないかと思います。

そして併せて、一人一人の各家庭までつながっているパイプはどうかということであれば、ちょっと変な言い方をしますと、例えば東京タワーが今日ばたんと倒れても、首都圏の35%の方は相変わらずテレビが視聴できる。その理由というのは、35%の方は実際にはアンテナで受信しているふりをしながら、実はケーブルテレビと、それから各マンションまで引いてある光ファイバを通じて接続されていて、そこからモジュレーションをかけてアンテナのふりをして視聴されている方が、首都圏であれば35%を超えているというふうに伺っています。

その場合に、実際には通信の果たす役割、通信だから弱いということであるのであれば、逆に35%の方というのは、それが切れたときに、いつでも危険にさらされているという状況を感じられるかもしれないんですけども、実際にはむしろ通信系の方がけ飛ばしに強いという状況を既につくっているんじゃないかというふうに思います。

ライフラインを確保されるのであれば、例えばKDDIさんが持つておられる本州全土の外回りで全部持つておられる海底ケーブルを使えば、日本が分断されても必ず富山と東京の間はつながるとかいうことも確保されるでしょうし、そういうものを複合的に今活用する時代じゃないんだろうか。ですから、ぜひここで喚起させていただきたいのは、通信だから弱い、強い、災害のための使命をしょっているということに関して、実態として既にその境界線はなくなりつつあるんだということをぜひご理解いただければと思います。

【城所氏】 古川先生がおっしゃることはわかっているつもりでございます。

ただ、例えば回線はNTTさんがやってくださっている。それはそのとおり

なんですけれども、民放連もNHKも回線センターというものを自分たちで構築しております、そこが入念な検討をした上で、NTTさんに回線構築をお願いする、発注するという形で、全国の放送局間の回線が維持されております。ですから、例えばそこで事故が起きたときにうまく通れなかったというのは、我々が最終的に責任を取っているつもりです。

ハード・ソフト一致の中で最終的な責任は私たちが取っていて、それを実現するためのツールとして、それはNTTさんをお願いするとか、我々だけで全部やっているわけではございませんので、そういうことは当然あると考えています。ただ、それはハード・ソフト分離とは違う形態だと思います。

【菅谷構成員】 4番目の質問、10ページで、デジタル地上波の電波有効利用の回答の3番目のところに、「番組制作面や情報の多様化のための連携は大いにすべき」という答えをいただいておりますけれども、例えば今、6メガヘルツで、HD1チャンネル、SD3チャンネルですけれども、これが技術がどんどん発展してきて、電波有効利用ができるようになると、SD4チャンネルが使えるようになるかもしれないし、真夜中に使ってない時間帯も当然あるわけですけれども、そういうときに例えば放送局と関係ない第三者がそのチャンネルを使って、サーバー型放送みたいな形で蓄積的な情報を提供したりとか、そういう新しいビジネスチャンスも考えられるかと思うんですけれども、この「連携は大いに歓迎すべき」というのは、そういうことも含まれているのかどうか確認したいと思います。

【城所氏】 帯域全体の責任と編集権は免許を受けた我々が持っていて、外部に発注して制作していただくとか、そういう関係のことはあり得ると考えております。制作とか情報提供をある方なり、ある企業なりにお願いする。けれども、全体の編集権とか編成権は、当然、免許を受けている我々が持っている。そういう関係だと思います。

【松原座長】 とても10分では答えられない質問を投げかけた。これは私、座長の方の責任でございまして、ちょっと進行が遅れましたことをお詫び申し上げます。どうもありがとうございました。

では、続きまして、NTTさんお願いいたします。

【和田氏】 NTTの和田でございます。

本日は、まず先に発表いたしました私どもの中期経営戦略につきまして、その意図するところを私からご説明申し上げます。そして、続きまして、事前にいただいておりますご質問につきましては、担当取締役の有馬から説明させていただきます。

まず、1ページ目をご覧くださいなのですが、ブロードバンドサービスの現状についてご説明いたします。

我が国では国際的に見ましても、最も徹底したネットワークのオープン化等によりまして、ブロードバンド市場の競争が進展しております。この結果、世界で最も高速で低廉なブロードバンド環境が作り上げられております。

まず、特筆すべきことは、諸外国に先駆けまして光ファイバによるブロードバンドサービスの普及が進んでいるということでございます。であります、最近、米国を中心にいたしまして大容量のコンテンツ配信とか、スカイプに代表されますようなP2Pのトラフィックの拡大によりまして、トラフィックの急増というものがございます。これへの対応とか、IPネットワークの信頼性の向上ということが非常に大きな課題として指摘されておりました、こういう問題を解決するためにはどうしても次世代のネットワークを作り上げていくことが必要になってくるというふうに認識されております。3ページ以降に、それぞれ今申し上げましたことにつきましての資料を添付いたしております。

次に、2ページ目をご覧くださいと思います。

これは去年の11月に策定・公表いたしました中期経営戦略のアクションプランでございますが、それを今、推進しております、その中核となります次世代ネットワークの特徴を掲げております。

まず1つは、サービスのシームレス化、融合化へのユーザー様のニーズに対応するためのものであるということ、IPトラフィックの急増に対応しました安心・安全・便利なネットワークであるということ、国際標準に準拠したレイヤー構造をモデルとしているということ、それからオープンなネットワークによりましてグループ内外とのオープンなビジネス展開が可能であるというものです。

こういう次世代ネットワークの利活用を通じまして、日本が抱えます少子高齢化を迎えて起こる様々な社会的な問題の克服に寄与していきたい、更には、

技術・サービスの先端性を確保しつつ、我が国産業全体としての国際競争力の維持・向上に資してまいりたいと存じておりまして、このことによりまして政府が掲げておりますIT新改革戦略、あるいはu-Japan政策の実現に貢献してまいりたいと考えております。

この中期経営戦略というのは弊社の戦略でございますけれども、これをあえて公表しましたのには理由がございます。その理由の1つは、ハードベンダーの方々に次世代ネットワークを構成する機器等の開発を進めていただきたいということ。それから2つ目としまして、アプリケーション・プロバイダーの方々に次世代ネットワークを利用した新たなサービスとか、ビジネスモデルを開発していただきたいということ。最後でございますけれども、3つ目は他のキャリアとのコネクティビティ、あるいはセキュリティの確保に向けた取り組みを推進していくということ。こういう趣旨のものでございます。この趣旨をご理解いただくために、既に通信界キャリアの皆様方、ハード・ソフトのベンダーの皆様方、あるいはISPの皆様方にはご説明に歩いております。

実は本日、私はさっきアメリカから帰ってきたばかりなのでございますけれども、アメリカでUSテレコム協会が主催しました、これは初めてのテレコムネクストという第1回のコンファレンスがありまして、海外キャリアとしましては私1人、キーノートスピーチに呼ばれまして、私どもが考えております中期経営戦略、なканずく次世代ネットワーク、NGNと言われておりますけれども、これにつきまして説明してまいりました。

全米から主要なキャリア、ベンダーさん、コンテンツエンターテイメントカンパニーというような方々が来ておられましたけれども、私の考えていることにつきまして、方向としては合うということで皆様方から非常に高い関心をいただいております。

ただ、彼らとの議論の中で少し違っているなと感じたのは、米国では規制上、通信サービスというものと、情報サービスというものを分けておりまして、通信サービスの方はオープン性ということを強調しますけれども、情報サービスの方はあまりオープン性ということを言わないということが基本になっているように受けとめました。

それでは、資料の方に移りますけれども、3ページ目の資料1というのは、日・欧・米・韓ブロードバンドの普及率と料金でございます。この図のとおりでございます。

2つ目が、国内のDSL、光、CATV別のブロードバンドサービスの契約数の推移を示したものでございます。

なお、今週日曜日の新聞報道によりますと、総務省さんの方でWiMAX等の無線ブロードバンドアクセスにつきまして、来年の事業化に向けた技術基準の検討を始めたということが報道されておりますけれども、光以外にもさまざまなブロードバンドアクセスが生まれ、多様化してきているというのが現状ではないかと思っております。

次が国内インターネットのトラフィックでございますけれども、ここに書いてあるとおりなのでございますが、ちょっと補足いたしますと、これはあくまでも国内の3大IX、要するにインターネットエクスチェンジというISPとISPを結んでいるところでございますが、それを通過するトラフィックの合計であります。大規模なISPというのはむしろそこを通過いたしませんので、こうしたIXを通らない呼量の方がずっと大きいということに留意しておく必要があります。

次のページ、資料4でございますが、これは中期経営戦略の概要を取りまとめたものでございます。一言で申し上げますと、IPv4というバージョン4というものに加えまして、V6にも対応したIPベースのシームレスでオープンな次世代ネットワークを基盤といたしまして、ブロードバンド・ユビキタスサービスを展開していきまして、資料の一番下にありますように、光サービスを2010年度には3,000万のお客様にご利用いただけるような環境を作り上げていきたいということでございます。

次のページは、いわゆる次世代ネットワークの構造とそのロードマップでございます。3つのステップで考えておりますが、ステップ1ということのために、既に昨年の12月22日には調達すべき機器等に対します要求水準を公告いたしております。また、今月の末までには、いわゆる第1ステップでありますフィールドトライアルのエリアとか、サービス内容、参加者についても概要を公表してまいりたいというふうに考えております。

資料6は諸外国の状況を取りまとめたものでございます。注目すべきなのは韓国の動きでございます。先ほどちょっと述べましたテレコムネクストという会議で、最初のキーノートスピーカーはベライゾンのザイデンバーグCEOだったのですが、彼が話したのは日本と韓国が非常に進んでおり、日本からは和田が来ているから、そいつに任せるけれども、韓国の事情をまず説明したいということで、韓国がいかに進んでいるかということの説明しておりました。

韓国では、次世代ネットワークと光アクセス化の双方につきまして具体的な計画を策定しております。この点はNTTとあまり変わらないのでございますけれども、更に無線のブロードバンドアクセス手段、向こうではWiBroと申しておりますけれども、これを国策として推進するということを決めておまして、昨年11月に韓国で開会されましたAPECではこれをかなり大々的にデモンストレーションしておりました。

アメリカでございますけれども、アメリカは連邦政府が全省庁のネットワークインフラを、いわゆるバージョン6対応に2008年までに移行するということ公表しております。それから、規制が緩和されたということもございまして、ベライゾンとかAT&Tといった主要なキャリアも最近やっと光化計画というのを公表しております。

以上、NTTグループといたしまして現在推進しております中期経営戦略の内容につきましてご説明申し上げました。続きまして、予めいただいているご質問にお答えさせていただきます。

【松原座長】 ありがとうございます。質問に対するご回答、非常に明確な文書で示されておりますので、簡潔にやっただければ十分理解できると思います。よろしく願いいたします。

【有馬氏】 資料1ページ目でございますが、書いてあるとおりでございます。2010年3,000万というものを目指してサービスの拡大をしていますが、エリアの拡大につきましては需要動向、採算性を考えざるを得ないということでございまして、今、国で掲げられておりますブロードバンド・ゼロ地域をNTTの力だけで達成するのは困難だと思っております、それを達成するためには何らかの支援措置が必要だと思っております。

それから、現在の電話網の位置付けでございますが、少なくとも2010年

までは電話網をこのまま維持していくということでございます。1つは、IPネットワークと電話網を両方維持することの経営としての効率性。2点目は、ユーザー側のその時点における固定電話に対する依存性を勘案しながら、2010年度までの間に私どもとして一定の方向性を見出したいと考えてございます。

質問の2番目でございます。先ほど社長が説明いたしましたとおり、次世代ネットワークは、国際標準に準拠したオープンなネットワークとしていくということでございますので、基本的にはグループ内の各社と他社さんとの同等性を確保する。こういう観点から、他キャリアさん、CATVさん等のネットワーク上のコネクティビティ、あるいはアプリケーション、映像配信、コンテンツをプロバイドされる方へのオープン性を担保してまいりたいと思っておりますが、具体的な接続条件についてはそれぞれの関係者と今後具体的に話をしてまいりたいと思っております。それから、ネットワークの外だと思っておりますが、映像配信のプラットフォーム等についても、各コンテンツをお持ちの方にオープンな形でお使いいただけるように考えていきたいと思っております。

質問の3点目でございます。IP化の進展ということで、従来の電話にありました県内／県間、国内／国際、あるいは固定／移動といった区分が技術的に消滅すると考えてございまして、キャリアとしてはこのネットワークのシームレス化を図ることによって、ユーザーのニーズに応じていくことが不可欠だと思っております。

こういう中で他の事業者さん、これは国内外とも同じ状況でございますが、合従連衡で事業統合を進められているということでございますが、私どもNTTといたしましては基本的にはユーザーへの対応の緊急性ということを勘案しまして、現行法の枠組みのもとでグループ各社の連携なり、あるいはグループ内のリソースを有効に活用することによって、効率的な次世代ネットワークを一日も早く構築したいという観点から考えてございまして、現在のグループ経営の体制の維持は必須だというふうに思っております。もちろん次世代ネットワークの構築に当たっては、重複になりますが、オープンなビジネスモデル、あるいはグループ内でのリソースの有効活用等に当たっては、既存にありますルールは遵守した上で公正競争条件は保つという形でやってまいりたいと思

ております。

それから、ご質問にありますように、NTT独占回帰ではないかということでございますが、1点として、ブロードバンドアクセス市場におきましても光、DSLも含めて極めて競争的になってございます。2点目として、他キャリアさんは垂直統合型のビジネスを展開されております。3点目としまして、上位レイヤーのところは、私どもよりはむしろIT系の企業の皆様がメインプレイヤーとしてビジネスを展開しているということで、各レイヤーでの競争がこれだけ進んでいる中で、私どもが今回の次世代ネットワークの構築における中期経営戦略を推進することによって1社の独占に戻ることはあり得ないというふうに思っております。

質問の4点目でございます。BTのアクセス部門の事業部門化ということだと思っておりますが、基本的に私どもの理解としましては、英国ではローカルループアンバンドル、私どもでいうとドライカップを使ったブロードバンドサービス、後でも表にございますが、これが基本的に進展しないという状況の中で、規制当局がこの競争を進展させるための措置としてBTと話し合った中で、独立性のある事業部を新設したものと理解してございます。

他方、我が国の状況でいいますと、既に私どものネットワークのオープン化・アンバンドル化、あるいは設備管理部門と設備利用部門の会計分離をしなければいけないということになっておりまして、私どものアクセス回線を利用したブロードバンドの競争は極めて進捗してございます。先ほど社長が申し上げましたとおり、世界で最も速く、最も安いブロードバンド環境が実現されておりまして、これ以上の措置をとることは必要ではないというふうに考えてございます。

それから、アクセス網自体の構造的な分離について申し上げますと、1点目として、私ども、電力さんも含めてでございますが、電柱等のオープン化等によって他事業者さんが自ら光ファイバを敷設することも可能でございます。現実にCATVさんは電柱を持たずにケーブルを張ってございます。それから、もちろん私どものアクセス回線についてもオープン化をしておりますので、それを利用するというのも可能であると考えてございます。

2点目に、この構造分離をした場合に、これから光ネットワークの構築を私

どもは進めていくわけですが、この円滑な構築であるとか、安定的な運用であるとか、こういう面での弊害が多いと考えてございますし、当然、分離という措置をとった場合の混乱等がございますので、これは各国の規制当局でも議論をされたのですが、結果的には実施しないことにされているということでございます。

3点目に、既存事業者のアクセス網を強制的に分離するということになれば、当然、いわゆる私的財産権上の問題もあるということで、私どもとしては実施をすべきではないというふうに考えてございます。

他事業者ですが、基本的には他事業者さんは申し上げたとおり、アクセス回線を自前でお持ちになるか、あるいは弊社の回線をお使いになるか、両方の方法があるわけですが、IP網サービスにつきましてアクセスからネットワークまで、まさに一体的なネットワークをつくって、一体的なサービスをさせていただきます。他事業者さんがそういうビジネス展開ができる以上、例えば私どものNTT東西についてそれを禁止する必要性はないと考えてございますし、またそれを禁止することはお客様の利益にも相反するものになると考えてございません。

5点目の質問でございますが、1番はNTTは民営化以降、数次の構想を掲げまして、これまでの蓄積を踏まえて光化の推進を行ってまいりました。その大きな考え方としましては、いずれメタルの更改が必要だということがあり、ブロードバンドネットワークをつくるのであれば、そのメタルの更改に合わせて光にした方がいいネットワークができるという構想のもとに、光アクセス網の構築を今まで続けてきたわけでございます。

その中で、基本的に私どもは、今まで我々の経営努力の範囲で光の先行投資財源を出してきたわけですが、固定通信が減収減益を続ける中で、私どもの努力だけでは現在の光でフェアリターン、きちっとしたコスト回収ができないことから、こういうルールのままではいずれ限界が来るということで、基本的には光のオープン化は当然継続してまいりますが、光の貸出料金等についてきちっとしたリターンが取れるようなものに見直していただきたいというお願いをしているところでございます。

各国の状況で言いますと、先ほど社長も触れましたのですが、日本が先行し

て光化が進んだということをごさいます、今、諸外国でも基本的には、通信キャリアが光を建設してもフェアリターンが回収できないのであれば引かないということをごさいます、それに呼応する形で光に関する開放義務を諸外国は撤廃してごさいます。この中で、従来、欧米のキャリアであるとか投資家、研究者からは、NTTが回収が保障されない規制のもとで光を張り続けるのは、おまえらはクレージーだと常に言われてきたという状況をごさいます。

6点目のご質問、6ページをごさいます。私どもとしては、既に光のネットワークを放送の伝送に使っていただきたいということで、放送事業者さんとの連携を進めてごさいますが、現在の放送事業そのものに進出する考えをごさいません。したがって、現時点、私どもは放送事業へ出資について規制があるわけをごさいますが、この見直しを現時点で要請する考えは持ってごさいません。

それから、議論になっております地上デジタル放送のIPでの再送信に当たりましては、基本的には放送側の規律に従って私どもは実現をしてみたいと思っております。

これと同時に、当然、私どもグループ会社も含めまして、ネットワークを利用していただくことのほかに、私どもが既にやっておりますVODサービス等での放送コンテンツの更なる充実であるとか、コンテンツに対する課金のプラットフォームのご利用とか、こういうものを更に拡大していただきたいと思っております、放送事業者相互間の連携については、今後更に積極的に検討してみたいというふうに思っております。

質問の7番目をごさいます。私どもは持株会社としまして、NTT法に基づきます基盤的R&Dの推進・普及、あるいは東西会社によりますユニバーサルサービスの責務を果たすために最大限の努力をしてみますが、NTT法上も東西以外の会社へ出資することは認められると考えてごさいますし、現にNTTコミュニケーションズ等東西以外のグループに出資してごさいます。これらのグループ会社全体のリソースを有効に活用してユーザーサービスの向上、料金の低廉化に努めることによって、グループとしての企業価値の最大化を図る。これはNTT株主の利益を確保するために不可欠だというふうに思っております。また、そうすることによって、お客様の利便の向上にも資するものと考えてごさいます。

したがいまして、今回、中期経営戦略の中で持株がリーダーシップをとって中期経営戦略を推進することはNTT法上も許容されると思っておりますが、当然、この推進に当たりましては、現行法に基づく公正競争条件等は遵守していくという考え方でございます。

なお、今の株主構成でございますが、国が今、3分の1を保有してございますが、残りは一般株主等でございますし、そのうち3分の1は海外の投資家であるという現状でございます。

最後にR&Dでございます。私どものR&Dの推進、それから普及という義務でございますが、この普及に関しましてはこれまでも研究開発結果の開示ということを行うとともに、更には国内外の大学、あるいは国の研究機関と共同研究することによって、私どもの持っているノウハウの共有に努めてきたということでございまして、具体的な開示の件数、あるいは共同研究の数はこの資料のとおりでございます。

現在、持株会社で行っております基盤的研究開発でございますが、基礎的なものからサービス提供の基盤となるところまで、一連のものを関連を持ちながらやっているわけございまして、この分野におきましてNTTの企業戦略に基づく長期戦略な観点と、実際の実業のサービス、ネットワーク、オペレーション等の面で実業からのニーズを双方取り入れた取り組みを行っているということでございます。このため、今、持株で行っております基礎からサービスの提供の基盤までの一連の連鎖を絶つということになれば、今の研究開発能力を維持することは困難でございますし、また幅広い分野からの研究開発の人材を確保することも困難になるということで、今後のブロードバンドの我が国の発展に支障を及ぼすのではないかと考えてございます。

9ページでございますが、通信機器ベンダーを含めまして、我が国全体の競争力の維持という観点から申しますと、例えば私どもが継続的に光への研究開発を先行的にやってきた。これが日本のベンダーの世界市場での競争力の確保にお役に立っているのではないかと考えてございまして、そういう意味でも私どもは今後とも基盤的な研究を行っていく必要があるのではないかと考えてございます。

それと同時に、これからの国際競争力という観点からまいりますと、国際標

準化活動への積極的な参画も必要だと思っております、私ども自身、公的なもの、あるいは私的なものに含めまして、積極的にこの標準化活動に参加をしているということでございまして、これらの取り組みの結果、ここにございませうように、ファックスの符号方式であるとか高速光アクセス方式、光ファイバのコネクター、共通鍵暗号方式、動画像・音声符号化方式等々について国際標準化に協力してきたところでございます。

なお、諸外国のキャリアとのディスカッションの中で、諸外国のキャリアも今後全くベンダー任せということではなくて、自分自身のR&Dを強化する方向にあるということをして伺っているところでございます。

あと資料は付けてございますので、議論のときに必要であれば使いたいと思います。

【松原座長】 どうもありがとうございました。

それでは、私から1点だけ質問させていただきます。

ご回答の3番目、3ページでございしますが、冒頭に「IP化の進展に伴い、県内／県間、固定／移動等の区分は消滅しつつあり」と、それでシームレス化が大事なんだとおっしゃいました。今のNTTは99年に再編された形になっておりまして、そのことについて今ここでお述べになった、区分が消滅した、それからシームレス化が大事だということと、今の御社のスキームとの関係についてご見解をお示してください。

【和田氏】 今の持株会社のもとにおける事業の経営というのは、PSTNと言われているボイスを中心にした、しかもまだ携帯が発達する前のものがございます。それがこの数年の間に時間と距離を克服するような、しかもすべてがデジタルで、パケットで動くというようなものになってきております。その両方の性格をあわせ持っておりますが、ほんとうのことを言えば、今から発展する側の方に経営形態がシフトしていくほうが、お客様のサービスにこたえていく上ではいいのだろうと思うんですけれども、残念ながらそれは収入の中でいえば非常に少ない状況でありまして、まだまだ固定音声、移動体音声に依っていますから、従いまして今の経営形態を踏まえた形で、次の世代に移っていくための準備を着実に進めていくほうが現実的ではないかと考えています。新しいものに全部切り替わるということでは議論が多発しまして、結局、技術

の進歩に追いつけなくなってくる可能性が非常に高いと思っております。

【松原座長】 もう1度伺います。シームレス化が必要だということと分離・分割になった今の御社の経営のスキームとの矛盾はありませんか、お考えになっていきますかということです。

【和田氏】 基本的に矛盾はあると思いますけれども、その矛盾の度合いというものが耐えられないところまで来てはいないというふうに考えています。今のグループ経営の中でこなしていけるのではないか、今の枠組みの中でその矛盾は克服していけるのではないか。そういう考えであります。したがって、将来、それが克服できないということになる可能性もないわけではないですけれども、とにかくやれるところまでやっていきたいというふうに考えております。

【松原座長】 今のことに関連して、ユニバーサルサービスのところで2010年までは固定を維持する、それ以後については考えたいとおっしゃっていますけれども、それはまさに東西会社やユニバーサル基金にかかっているわけですが、そのことの是非は御社が考えるべきことではなくて、既に規律として国が考えていることでありますから、しよせん御社として云々言えるようなスキームではないと思うんですが、その辺についてはいかがでしょうか。

【和田氏】 ユニバーサルサービスと言われるものには私は2つあると考えております。1つは撤退できないサービスであるということ、これは電電公社時代に国の保証をいただきました債券を元手に作り上げたネットワークでございます。ここからは撤退できないという意味のユニバーサルサービスです。それから、採算が合わないから出ていけないサービスをどうするのか、という意味でのユニバーサルサービスという問題があると思うんですけれども、そのところはいろんな工夫が要るんだろうと。それはお国とか地方行政だけにゆだねるべき問題でもないと思っています。参考資料の10ページを見ていただきますと……。

【松原座長】 後でもう1度トータルの議論の時間がございますので、今、私から質問を投げかけた形で、これは一旦終わりにさせていただきます。

【有馬氏】 先生がおっしゃる意味では、私どもは何がユニバーサルサービスかというのを最終的に決める立場じゃないのは十分承知してございまして、

ユーザー側からの必要度というのも、当然、私どもも当事者でございますので、こういう状況ですということをお話しすることになっていると思いますが、基本的に私どもがユニバーサルサービスを定める立場にあるという認識ではございません。

【松原座長】 1点だけもしございましたら。

【村井構成員】 1点だけ伺いたいことがあります。先程和田さんがおっしゃったことで、アメリカでは「基盤」に関してはオープンにこだわるけれども、「サービス」に関してはオープンに進めようと言わない傾向があるようだというご説明をいただきました。この場合の「サービス」の定義や、今のNTTの考え方、和田さんの考え方を、先程の話を踏まえた上で説明をしてください。

【和田氏】 私の言葉が舌足らずで大変誤解を与えてしまいまして申し訳ございません。通信サービスについては、ユニバーサルサービスのもの、オープン接続性というのを求めて、差別がないように扱うという話でございますけれども、ブロードバンドという領域、向こうは情報サービスと言っていますけれども、情報サービスという領域については相互のオープンなコネクティビティというのは必要ない、それをしなければならないという義務は課さないとなっているようです。そこのところが私と議論していても米国の方々と合わない。私どもはそういうものも含めて、全部オープンだというふうに考えているのですけれども、向こうの状況はどうも違うようであります。

したがって、ベライゾンとニューAT&Tでブロードバンドネットワークの扱いをどうするかというのは、それぞれ違った考えを持っているように見えました。具体的にはよくわかりません。中身は各自もなかなかの腹の探り合いで言ってくれませんが、若干違うなという感じは受けました。

【松原座長】 ありがとうございます。また、後でちょっと議論の時間を作りますので、それではKDDIさんお願いいたします。NTTさん、どうもありがとうございました。

【小野寺氏】 KDDIの小野寺でございます。まず、本日、このようなヒアリングの場を設けていただきまして、まことにありがとうございます。先ほどもちょっと民放連からお話がありましたけれども、松原座長が出演されましたNHKスペシャルを拝見しました。通信・放送の在り方に関する懇談会を設

けられたバックグラウンドをご説明されていましたが、まさしくそのとおりだと思います。ただ、NHKスペシャルの番組の性格上、放送を中心に取り上げておりましたけれども、我々から見ますと、放送に優るとも劣らず日本の通信も非常に問題を抱えているというふうに思っております。

本日、当社では2つの資料を用意させていただいております、1つは「IP時代の公正競争環境について」という本文の資料と、もう1つはご質問への回答を取りまとめたものでございます。私からは両方説明させていただきますけれども、本文の方で3ページに飛んでください。目次等については省略させていただきます。

ご存じのとおり、通信産業の状況というのは昭和60年の通信自由化以降、各種の規制緩和であるとか競争促進政策によりまして、平成16年には昭和60年当時の3倍強の16兆円の産業に拡大しております、私は政策の全体的な方向性は正しかったんだろうと。つまり競争政策を導入したことは正しかったんだろうと思っています。

問題は、自由化をしたときに一体どういうことが起こったのかということを書いたのが4ページ以降でございます。

4ページに自由化の流れと評価ということで掲げていますが、大きく2つの点を申し上げたいと思います。構造的措置とその成果という下の部分でございます。ご存じのとおり、平成4年に実施されましたNTTドコモの分離、それから平成11年に実施されましたNTTの再編成、それぞれ成果を出したというふうに思っております。ただ、課題として残ったことは、NTTグループのドミナンス性の問題等固定通信分野におけるボトルネック設備の問題、これに起因されるものに集約されるというふうに私は見ております。携帯電話の方はボトルネック性がないということで競争が促進しております。その状況を5ページの方でご覧いただきたいと思います。

これは我々から見たときに、ボトルネック性があるのかないのか、ボトルネック設備の有無、これが競争性へどう影響しているんだろうということを、まず固定通信と携帯電話に分けてみますと、ボトルネック性の特に高い加入者回線ではNTTグループが95%に近いシェアを持っているのに対しまして、ボトルネック性の低い携帯電話では、NTTグループのシェアは55%強にとど

まっております。これからもボトルネック性がいかに重要であるか、影響を及ぼしているかということが明らかではないかと思っています。

一方、固定電話のマイライン、間のところですが、ここをごらんいただきますと、ボトルネック設備の影響を最も受けます市内電話ではNTTグループが77%強のシェアを持っているのに対し、設備的なボトルネック性のほとんどない国際電話では、昭和60年当時というのは当社、旧KDDが100%のシェアだったわけですが、当社のシェアが20%まで低下し、NTTグループが62%強を占めるに至っております。

NTTグループが大きなシェアをとっているもう一つの大きな理由は、これは19ページの方に書かせていただいておりますけれども、NTTという統一ブランドの影響が色濃く反映しているのではないかと思います。つまり統一ブランドと同時に、NTTグループ全体のドミナンス性が大きな問題になっている。

ドミナンス性の検証については、16ページ、17ページの参考資料でも取り上げておりますけれども、特に固定通信分野では、17ページをごらんいただきたいんですけれども、当社、ソフトバンクグループさん、電力系各社、それにCATVを合わせましても全体の売り上げは1兆6,000億円程度です。それに対してNTTグループの5兆4,000億円と比べますと3分の1以下。NTT東日本1社の規模にもならないわけです。携帯電話の方で見ますと、先ほども申し上げましたように、ドコモさんのシェアとほぼ同じ55%程度ですから、2社対1社という関係ではありますけれども、規模的にはまあまあ拮抗した規模になってきているということが言えるかと思います。このボトルネック性とドミナンス性、これがすべてへ影響を及ぼしているというふうに私は思っております。

6ページですが、ここからはIP化時代の課題として当社の見方を書かせていただいておりますけれども、1つだけちょっとお話し申し上げたいのは、7ページのアクセス領域での公正競争についてどう考えているかということをお願いいたします。

我々は基本的には、NTTグループさんと競争する上で設備競争があったほうが良いと思っております。これは先ほど申し上げましたように、携帯電話ではボトルネック性がないために設備競争を含めた競争になっております。その

結果、当社の場合でも30%弱のシェアまで一応とってきております。したがって、ボトルネック性がないということがあれば、これは設備競争をやって一向に構わないと思うんです。設備競争が必須であると逆に言うことができると思うんです。

ただ、先ほど和田社長のお話にもちょっと出てきた言葉がありましたけれども、NTT時代に債券でユニバーサルサービスをつくってこられたというお話がありましたけれども、もともと電電公社時代につくった線路敷設基盤、ここはNTTさんが公社時代につくったものがほとんどなわけです。このパーセンテージがどうなっているかというのは公表されていませんのでわかりませんが、我々の見方ですと、設備設置負担金、電電公社の債券、それと基本料収入、これらを合わせたものでまさしく線路敷設基盤が作られた。この線路敷設基盤を活用していろいろな新しい、例えば光ファイバーケーブルも引かれている。

じゃ、この線路敷設基盤、先ほど有馬取締役のお話では、電柱も開放しているというお話がありましたけれども、これは残念ながら現状で言いますと、電柱も開放されていますが、同じスピードで我々がそれを使えるかとなると、これは全く別でございます。そうしますと、NTTさんはお客さんから頼まれて、例えば3日間で設置できます。我々の方はNTTさんとまず事務レベルの交渉といたしますか、やり取りをやった上になりますから、必ずおしてくる。これで競争性がないということは明らかだと思います。

したがって、我々としては、設備競争をやるべきだというふうに考えていますが、現状では線路敷設利用面での同等性に問題がありますので、我々は光ファイバを開放していくべきだろうというふうに考えているということになります。

少し飛ばさせていただきますが、ユニバーサルサービスについて、これは先生方の質問にも関連しますので、10ページをご覧くださいと思います。

我々はユニバーサルサービスをどう考えているかということについて、ここにまず書かせていただいていますけれども、既存電話網とユニバーサルサービスの在り方、これはユニバーサルサービス基金等の制度の見直しが行われましたけれども、我々はこれを支持しております、ユニバーサルサービスを維持

するのは当然だと思っております。

ただ、現行のユニバーサルサービスという考え方は、あくまでも固定電話だけになっています。固定電話だけで考えますと、先ほどNTTさんのご説明にもありましたように、既存電話網の需要が落ちていくことによって高コスト化するという構造的な問題を抱えている。そうすると、一体どうすればいいんだと。

1つは、次世代網への円滑な移行の在り方について、NTTさんは2010年までとおっしゃっていますけれども、既に次世代ネットワークの構築をされようというときに、このユニバーサルサービスについてどう扱うかというNTTさんとしての見解がないというのは、むしろおかしいんじゃないかと思えます。我々はオールIP化を2008年までにやりますというふうに申し上げていまして、その中でメタル回線についても、お客様について、今の電話機をお使いのままIP電話の仕組みを導入できるものを導入しました。これはお客様に対してIP化によってコスト低減できるもの、これをお客さんにフィードバックをかけるべきだろうというのが我々の考え方です。

したがって、固定電話だけでいいのかという問題と、携帯電話を含めていろいろな技術が今出てきています。そうすると、音声に限ったとしても、固定電話だけではなくて、例えば携帯電話も含めてユニバーサルサービスの在り方をもう1回検討する必要があるのではないのでしょうかというのが我々の考え方です。

先生方から、今後のブロードバンドサービスをユニバーサルサービスにするのかどうかというご質問がございました。現行のユニバーサルサービスの維持という問題と、デジタルディバイドとしてのブロードバンドサービスの在り方については、まず別に議論するべきではないかというふうに思っております。デジタルディバイドという観点から見ますと、参考資料の21ページに書いていますが、現在、国の政策としていろいろなことをされています。補助金であるとか、携帯電話でも共同で、国の資金を入れていただいて、ルーラルな基地局をつくるという制度を整備していただいています。こういう問題を含めて、デジタルディバイドの解消をどうすべきか。その上でそれをユニバーサルサービス化するか、しないかという議論をされたほうが私はいいのではないかとい

うふうに思っております。

11ページです。我々通信産業の健全な発展というのは、日本の経済社会のために非常に重要な問題であるというふうに考えております。そうしますと、通信産業の健全な発展に向けて何が必要なんでしょうか。これは先ほど申し上げたドミナンスの問題とボトルネックへの対応をきっちりと議論していただくことが、最も重要ではないかというふうに思っております。ドミナンス性の対応という意味では、持株会社体制の廃止であるとか、完全資本分離ということを検討する必要があると思っております。また一方、ボトルネックへの対応では、アクセス部門の分離を考える必要があるのではないかと。

この懇談会では、大きな方向性を出していただくのがこの懇談会の位置づけだと思っておりますので、当社としてはこの2点だけを申し上げたいと思っておりますが、実際に事業を運営している者としては、それまでの間どうするんですかということもぜひお考えいただきたいということで、一番最後に、現状の法制下でもNTTグループ内のヒト、モノ、カネ、情報の共有がかなり自由にされているところに非常に大きな問題があるというふうに思っておりまして、厳正なファイアウォールのルール化をぜひ図っていただきたい。それによってドミナンス性が少しでも解消できるのではないかと、またボトルネック性についても少しでも解消できるのではないかと我々は見ております。

これまで当社からいろいろなお話を申し上げましたけれども、皆さんからいろいろな疑問をいただいております。そういう意味で主な論点と当社の考え方ということで、3ページにまとめさせていただきました。これらの中には、先生方からのご質問に関連するものもございます。

まず、ドミナントの問題ですけれども、これについては我々は先ほどまでずっと申し上げてきているように、NTTグループの持株体制での問題が大き過ぎるというふうに思っておりまして、最終的には資本分離が絶対必要であろうと思っております。また、NTTさんの中期経営計画によりますと、NGNはNTT東西とドコモが作ると。これはまさしく支配的事業者同士の統合サービスでございます。これはドミナンス性をますます高めるものにほかならないと思っております。したがって、我々としては、資本分離という抜本的な措置をぜひお考えいただきたいというのが当社の考え方でございます。

13ページです。ボトルネックについては、先ほどの光ファイバの問題については申し上げたとおりなんですけれども、NTTさんから光ファイバの投資インセンティブが働かないんじゃないかというお話がございます。これについては当社の考え方の一番最後の四角のところにありますけれども、NTT東西の指定設備管理部門というのは実は黒字でございます。適正な原価と報酬により、安定的な収支を実現しているというのが我々の見方でございます。NTT東西さんが作成した将来需要と将来原価に基づいて算定されているというふうに思っております、透明・公正な手続きで決定された認可料金であります。

もともと3,000万世帯まで光ファイバを引こうというのは、先ほどNTTさんのご説明にもあったように、需要とか利潤、利益を考えてされるというふうにおっしゃっています。もともとそういうことをベースに考えておられるわけで、そうやって引いたものの光ファイバを開放されることについて、特に料金についてなぜ上げないといけないのか。我々はそこは非常に疑問に思っております、むしろここをきっちりと開放していくことが今後必要な大きな問題だと思っております。

実はボトルネック性、ドミナンス性に関して、参考資料22ページに飛びますけれども、米国の例がよく引き合いに出されますので、米国の例について我々の理解をきっちり申し上げたいと思います。

今、合従連衡が進んでおりますけれども、AT&Tの資本分割によってできた各社が、各社の事業判断で合従連衡してきたということでございます。しかもその合従連衡に当たっては、米国の非常に厳しい独占禁止法の運用基準を考えながら既にすべてやってきておりました、一部事業を他社に売り渡しながらこの合従連衡が進んでいる。それと同時にもう1つ大きな要素というのは、米国のブロードバンド市場ではCATVがかなり大きな割合を占めておりました、ブロードバンド事業では通信事業者はドミナントではないということが言えると思う。こういう要素が重なったところで、資本分離のこういう形がきたわけです。

今回、NTTさんがおっしゃっているのは、現状のNTTグループ内での再々編成としか我々には見えませんが、これはまさしく資本分離をしないところの再々編というのは非常に大きな問題ではないかというふうに我々は見ている。

一方、アクセス系の分離ですけれども、これについては23ページに書かせていただいておりますけれども、先ほど光ファイバの投資インセンティブについて触れましたけれども、現在で言いますと光ファイバ、ユニバーサルサービスの指定を受けておりませんので、先ほど申し上げたようなことが成り立つんだらうと思っております。

アクセス網の開放について既に実施されているというのは、そのとおりだと思います。特にトライカップが開放されたことによってADSL、これはお隣のソフトバンクグループさんがリスクをとって積極的に展開されたおかげで、ブロードバンドの世界で日本が最先端の1つの国になった。これはNTTさんがやったんじゃないんです。NTTさんのドライカップが開放されたことによってソフトバンクグループさんがされた。いかに開放政策によって競争が促進され、それによって国民の皆さんの利便性が向上するかということの1つの事例にすぎないと思います。

問題は、NTT東西の現状と、BTが考えているアクセス部門の分離は何が違うのかということですが、現状のNTT東西のアクセス部門の分離という形は完全な分離に当然なっていませんし、ファイアウォールについても、その下に書いてありますとおり、いろいろな不十分な点があります。英国はBTの他事業部を含むすべての通信事業者に対して、同一システムとプロセスによって同一の期間、料金も含めて同一の契約条件で、同じプロダクトサービス及び関連市場情報を提供するというふうに規定されています。ここは今のNTTさんのアクセスの開放状況とは全く違うんだというふうに我々は理解しております。

本文に戻りまして、13ページの次に14ページに移りますけれども、14ページについては国民生活の関わりでユニバーサルサービス、国際競争力、技術開発力に関連したものについて記載させていただいています。

国際競争力と技術開発力というのは関連した部分がありますので、1つにまとめさせていただいておりますけれども、国際競争力というのは2つに分けて考えるべきではないか。1つは通信事業者の競争力という問題、もう1つは通信機器メーカーの国際競争力、この2つに分けて考えるべきではないかと思っております。

通信事業者の競争力については、固定通信事業で過去に、資本提携で企業向けの固定通信事業をグローバルに1社で提供することが効率的で、お客さんにもメリットがあると考えた時代がございました。例えばグローバルワンという会社できております。しかし、結果的にこのような会社はすべて失敗して、解散しております。現状ではそれぞれの地域、国で、相互協力によって通信サービスをグローバルに提供するということが主流になってきておりますので、ここは国際競争力という意味ではあまり関係ないのではないかと思います。

ただ、1つあるとすれば、開発途上国への進出についてどう考えるかということはあるかと思います。ただ、開発途上国への進出については、実は政府がどう考えるか、政府がどこまで支援できるか。つまり通信主権にかかわりますので、日本の国の関与がないとなかなか進出できないのが実態ではないかと思っておりますので、こういう問題についてはぜひ国、政府を含めてどうやっていくべきか検討すべきではないかと思っております。

一方、通信機器メーカーの国際進出については、各国とも通信事業者に依存しない形で進められているのが現状でございます。むしろ産学官共同で、通信メーカーの国際競争力というものは我々も含めて十分検討していく必要があるのではないかと思います。特に標準化の問題は、過去は通信事業者が標準化の主導権をとっていました。今後は違うと思っております。既に違ってきております。むしろ通信機器メーカーが主導権をとった国際標準化が進んできております。この理由についてはいろいろな理由があると思っておりますけれども、これが実態でございます。

最後になりますけれども、別冊で皆さんからのご質問に対する回答をまとめて説明させていただきます。

【松原座長】 大分重複してお話になっているので、1～2分で取りまとめてお願いいたします。

【小野寺氏】 ユニバーサルサービスについては先ほど申し上げたとおりです。次世代ネットワークのオープン性もボトルネックのところでも申し上げました。固定電話網のIP化等についても我々で既に進めていますというお話を申し上げましたし、ここはもう終わりでよいと思っております。

光ファイバのところと次のFMCだけ簡単に申し上げます。

光ファイバの開放義務の在り方という観点から、KDDIが包括提携した東京電力が有する光ファイバの開放についての見解ということでございますけれども、NTTさんの光ファイバはメタルと同様に、通信事業用に敷設されたものであり、独占時代に国民負担で敷設されました線路敷設基盤が活用されています。

一方、電力事業者とか鉄道事業者等は、彼らが所有する光ファイバというのはもともと通信用に整備されたものではなくて、エリアも限定されております。当社は、東京電力が所有する光ファイバの扱いについて提携したといってもまだここは何も決まっておきませんので、当社としてお答えする立場にはございませんが、当社が既に設置、運用しています光ファイバ、これはパワード部門が持っている光ファイバでございます。これについてはこれまでも他の事業者さんに提供している実績もありまして、我々としてはビジネスベースで提供を続けていきたいというふうに思っています。

FMCですけれども、FMCについては、当社はa u事業では60社余りの事業者さんと相互接続をやっていますし、モバイルインターネットサービスであるEZwebのポータルオープン化も率先して取り組んでできています。FMCについては、今後の技術の進展に応じてさまざまな形態が想定されますけれども、当社としてはお客様の利便性の観点から、具体的な方法についてはビジネスベースで他社とお話ししていきたいと思っております。

通信・放送の融合については、最後の7ページにまとめて書かせていただいておりますが、この辺については他社さんとそう大きな意見の相違はないと思っておりますので、省略させていただきます。

【松原座長】 どうもありがとうございました。じゃ、構成員から何かございましたら。

【村上構成員】 アクセス部門の機能分離についてですけれども、先ほどNTTさんの質疑が非常に短かったので、十分お答えいただけてないところがあるかと思っております。今のKDDIさんの問題提起に対して、NTTさんの見解を伺えればと思うんですけれども、いただきました回答というのはこれまでのADSLの普及のプロセスでのご説明をいただいていると思うんですけれども、これからの光化のプロセスでのアクセス部門の機能分離の在り方についてコメ

ントいただければと思います。

【和田氏】 基本的には構造分離がどこの国でも行われていないというのは、お客様サービスのトータルとして責任を持つ、お客様に満足していただくことをトータルとしてやるということになれば、「私、つくる人」「私、使う人」みたいな形で分離をしていくと、どこかで責任の境界点が必ず出てきまして、そこがもめるといいますか、我々はトータルとしてエンドユーザーを向いているわけですけれども、アクセスをつくる人が上位レイヤーの人にアクセスをおろしていくということになると、アクセスをつくる人はお客さまを直接には見えないということになるわけです。そういうことも含めまして、トータルとしてお客様の満足にこたえていく。そういう意味ではそれがメタルであれ、光であれ、WiMAXであれ、何であれ、場合によっては今後は情報家電も出てくると思うんですけれども、その辺につきましてもかなりの責任を持ち合うことが必要だと思っています。

【村上構成員】 機能分離についてはいかがでしょうか。

【松原座長】 その点はおそらく後半、最後のところで議論になると思いますので、そのときにまとめてお答えいただきたいと思います。

それでは、大分お待たせしました。ソフトバンクさんお願いいたします。

【孫氏】 ありがとうございます。これまで皆さんから議論されたこと、特にKDDIの小野寺社長がおっしゃられたことは全く同感であります。更に大事なことは、ボトルネック性あるいはドミナンス性の議論というのは事業者間の競争に関わることで、より公正な競争をすることによって、それが更に多くの国民にとってベターな状況になるわけですけれども、今日はインターネットを通じて多くの国民の方も見る機会を与えられておりますけれども、一番大切な議論は国民の一人一人にとって何が最も有益なものになるか、この点ではないかと思います。

つまり我々は、さっき小野寺社長もおっしゃったように、日本は世界一安く、世界一速いブロードバンドが提供できるようになった。これは和田社長のコメントされたとおりです。でも、これはNTTさんが積極的に自ら行ったことではない。アクセス網の開放によって初めて競争の結果できた。私が思いますには、安く、速く、世界一ということではできたけれども、次に求められるのはこ

のメリットを求めるすべての国民に提供する。それが最も重要な志ではないかというふうに私は思うわけであります。そのために一番大きな議論をしようではないかということでございます。

そこで、早速プレゼンテーションの資料を見ていただきたいと思いますが、この1ページ目、通信業界の構造改革というのは単に事業者間のためのものではなくて、国民のためにNTTの再々編、NTTの垂直分離を行おうではないかという構造改革の提言であります。しかも、それは加入者回線を光化し、すべての求める国民にその機会を均等に与えるということでございます。

2ページ目を見ていただきたいと思いますが、そのためには6,000万回線ある現在の固定回線、これはもう既にあるわけですから。しかも先ほどNTTの有馬取締役が自らのお言葉でおっしゃいましたけれども、メタル回線、これはどうせ補修のために張り換えていかなければいけない。張り換えていくなれば、メタルをメタルで張り換えるよりもメタルを光で張り換えたほうが有効である。それで、実際にそのように行ってきたということであります。まさに6,000万回線というのは先ほどNTTさんがおっしゃったように、国の提供した電電債、当時の公社時代の電電債によって張られたものがほとんどであり、その張られたものを光に置き換えていっている。つまり、これはNTTさんが自らのものとして置き換えているというよりは、もともと国民のものをNTTさんが代わって張り換えていっているというのが実態である。

だとすれば、この6,000万回線をすべて光に置き換えて、そうすると先ほど採算が合わないとか、もうからないとかおっしゃっていましたが、しかもNTTさんは3,000万回線だけを2010年までに光化するということをおっしゃっていますが、残りの3,000万回線は一体いつ、だれがどのように、幾らのコストで提供してくれるのだろうか。私は今のままの構造では、それは不十分であるというふうに思っているわけでございます。

3ページ目には、まさにこのことはIT新改革戦略で、今年の1月19日に政府の基本的な方針として、いつでも、どこでも、何でも、誰でも。誰でもすね、この誰でもというキーワード、つまりこれはブロードバンド・ゼロ地域を解消するとはっきりと出ており、しかも現在の100倍の超高速通信にする。このようなことが出ております。

更に2011年までに、先ほど日枝さんからもありましたけれども、デジタル地上波という国で定めた大方針がある。その95%はどうもできそう。じゃ、残りの5%はいつ、一体誰がどのような形で、残りの5%の方々にデジタル地上波を見せることになるのだろうか。法律で定められた残りの5%の人を見捨てていいのかという大問題がある。これを現実的に代替手段として提供するには、この6,000万回線、既にある固定回線を光化する。更に、それでも届かないところはWiMAXなり、あるいはその他の無線で補完していくということではないかと思っております。

4ページ目を見ていただきたいと思いますが、光も十分競争が進んでいる、オープンであるという発言がございました。では、実態をグラフで見てください。5ページ。これがADSLでの競争です。ADSLの競争は、NTTさん東西を足して計算して、グラフにしているのかどうかという問題がありますけれども、実態としてはこれは1社ですから、NTTさん東西を足してみますと、赤い一番上がNTTさん、2番目のBBテクノロジーと書いてあるのがソフトバンクでございます。曲がりなりにもそれなりの競争ができていたということでございます。

6ページは、結果安くなりましたと。既に出ているとおりですが、7ページを見ていただきたいと思えます。光が本当にオープンで、本当にフェアな競争がされているならば、このようなグラフの結果になるのか。つまり結果が最大の証拠である。いろんなアカデミックな議論をして、理論的にはオープンだとか、理論的には使えますとか、理論的にはみんなに平等にとおっしゃっていただいても、これだけ競争をやりたがりのソフトバンクがこれだけの意欲があっても結局光は戦えない。これはその結果がすべてをあらわしている、このグラフ1ページがそれを表しているということでございます。

8ページは、今のメタル回線を光に置き換えるときに、具体的にどのようなボトルネック性があるか、現実には引けないのかというのが細かく書いてあります。これはじっくり見ていただきたいと思いますが、ここに書き切れないうらいの問題がいっぱいあって、先ほどの7ページの結果になっているということでございます。

9ページですけれども、NTTさんはシェアドアクセスで、つまり自分が引

いたものをあなた方にも貸しますということをおっしゃっていますが、貸してもらってもなおかつ競争できないというのが実態であります。ですから、このシェアアクセスという方式も実は圧倒的な優位性がNTTさんに残ったままで、現実的にはコマーシャルベースでの、つまり一般商業ベースでのサービス、採算が成り立つ形では提供されてないというのが実態でございます。

10ページ目を見ていただきたいと思いますが、結果的に2010年に3,000万のお客様にと、先ほどNTTさん自ら再度おっしゃいました。3,000万はやると。それ以外は何らかの補助が必要だと。私が言っているのは、国の補助、特別な措置なしでも本来6,000万回線のもの、メタル回線を光に2010年までに置きかえる手法がある、方法があるということ具体的な数値を挙げて後ほど申し上げます。

11ページですが、問題は3,000万やるといったときに、残りの3,000万というのは実はほとんど過疎地域。つまり、ただでさえ地域格差がある。そのただでさえ存在している地域格差をますます広げるような結果を生むというのが、NTTさんの中期経営計画で再確認されたということでございます。

12ページですけれども、我々が設備競争すべきだというのはバックボーンの上の方のレイヤーの競争で、物理的な新線そのものは1つの家に2本も3本も4本も道路が必要なのではない。1つの家には1本道路があれば、その1本の道路に例えばA社、B社、C社と宅配事業者、いろいろサービスを提供する会社があるけれども、利用する道路は1つの道路で結構だと。宅配事業者が変わるたびに、また道路を付け替えるなんていうことはナンセンスだと。だから、道路は、つまり新線そのものは共通のもので、その新線の上に乗っているサービス、これを各事業者が競争サービスをすべきだと。

13ページですが、現在はNTT東西さんが自ら通信事業サービスをこの上の箱のように行いながら、なおかつその下の道路に相当する心線も自ら持っておられる。その上に我々競争事業者は店子のように乗っている。しかも、自らとおっしゃっている心線のところは、実はNTTさんが引いたものというよりは公社の国民のものだと。国民ものであれば国民に開放すべきだというのが我々の主張でございます。

14ページはあるべき姿ということで、まさにボトルネック性を改善するた

めには、この一番下のレイヤーの国民のものは国民の共通基盤のアクセス会社として完全分離し、その上に、ここに黄色、緑、赤、ピンクといろいろありますけれども、各通信事業競争会社、あるいは放送事業会社、セキュリティ、いろんな会社がありますが、みんなが平等に同じコスト、同じ納期、同じ手続き、先ほど小野寺さんがおっしゃったとおりです。このことをプロセスとしてもすべきだと。

15ページは、まさにイコールフットィングとして、先ほど小野寺さんがおっしゃったとおりですが、繰り返しませんけれども、これを実現させるべきだと。資本の分離、ブランドの分離、人事の分離、予算の分離とあらゆるものを明確に分けるべきだと。

16ページですけれども、一番下のレイヤーの回線会社は、実は6兆円で6,000万回線のメタル回線をすべて光に置きかえることが可能であるというのが我々の試算であります。その結果、提供できる価格は月々690円でできる。仮にいろいろ議論があって、800円だ、750円だ、900円だ、あるいは600円だというものがあったとしても、私が主張したい点は何ら変わらない。まず、現在、NTTさんが5,000円でしか競争事業者に貸さない、5,000円で貸してももうからないんだとおっしゃっているところが私には全く理解できない。もしそれに反論があるのであれば、明確な数値で示していただきたい。

前回、和田社長に私がプレゼンしたときには、690円の根拠がわからない、理解に苦しむということをおっしゃいましたので、17ページに具体的な数値を示しております。このような形で行うと、これは単純に算数の世界ですから、割り算すれば690円というのが説明がつくということでございます。

18ページもそのようなものの詳細でございます。

19ページは、それを更に具体的に言葉の定義を説明しております。

20ページは、今まで既にNTTさんが光ファイバに投下したものは、この新会社、分離された会社はちゃんと正当な対価をお支払いする。少数株主の利益も守らなければいけないということは、十分配慮した上でそれは行える。その上で、なおかつ残り金額を足して、過去のものとは今後のもの合計6兆円でできるということでございます。

22ページですけれども、6,000万回線のメタルを光、23ページは先ほど言いましたように、物理回線は競争するのではなくて、効率を求め、その両端の機器で競争しましょう。

24ページは、その上に家庭内でのさまざまな情報サービス、そしてその左側にありますような競争事業者は限りなく透明性のある競争、激しい競争をやっていきましよう。それこそがすべての国民にメリットを提供することになる。

25ページですけれども、民間の会社、何ら国の補助も得ずに、必要ありません。民間の会社としてフェアな競争が行える、しかも安価なものが実現できる。

26ページですけれども、このブロードバンドアクセスは回線はこのような形で、この回線会社というのは小売を行わない、卸売に徹する。こういう構造でございます。

27ページですけれども、先ほど言っているとおりですね。

28ページ、これが日本の国際競争力の復活と。日本にもう1度元気をとということで、光アクセスを日本が最も必要とされている21世紀の新たなインフラとして、日本にもう1度光を、もう1度パワーをとということでございます。すべての産業がこの結果、メリットを得られる、国民すべてが潤うという形になると思っております。

最後に、いただいております質問に具体的に答えたいと思っておりますが、ブロードバンド・ゼロ解消方針、ユニバーサルサービスということですが、私どもはブロードバンド・ゼロ解消方針に賛同と、つまり日本の政府の方針に完全に賛同する、国際的な競争力を出しましようということでございます。

31ページですけれども、アクセス分離を行い、民間会社による一括整備と。これは技術中立的でなければいけないということですが、具体的な図で、32ページを見ていただきたいと思います。サービス競争はNTT並びに他事業者、ブルーと緑で書いているところです。物理層のところについては、先ほどアクセス会社というふうに申しましたが、これを必ずしも1社にする必要はない。場合によっては電力会社のように、地域ごとに日本に9カ所例えば分割する。このアクセス回線会社の北海道、東北、九州というふうに地域ごとに分割

し、それらがお互いにヤードスティック競争ということで、本当により低いコストでできているのか、より速くできているのかというのを同じ条件のもとに地域ごとに競争させれば、更にその競争は担保できるだろうと。

そして、33ページですけれども、徹底的な情報開示／監視ということで、非効率的な部分の排除ができるだろうと。そのアクセス回線会社には私どもも、KDDIさんも、あるいはその他の方々も資本参加すればいいではないかということでございます。

34ページですけれども、技術の中立性ということでは、例えば山間部においてはWiMAX、Wi-Fiその他、無線の技術を組み合わせることもできるでしょうし、あるいは都心の中のビル影問題ということにおきましても、そこに有線の回線をさまざまに引くことも可能である。

でも、そこに来るき線点までは、光ファイバを全国に引くというのが最もよろしいのではないかと。しかも、それは今回のデジタル地上波の難視聴地域への対策にもなるというのが35ページでございます。

36ページですけれども、BT方式ということですが、具体的には37ページを見ていただいたらわかると思いますけれども、現在のNTTさんはまさに会計もルールで分離かというクエスチョンマークですね。経営陣、これは分離なしと。ブランド、分離なし。手続き、納期、システム、平等とは言えない。監視体制不備というのが現在のNTTさんの状況であります。全くこれは考えられない状況だと。

それに対してBT方式というのは、会計をルールで分離、経営陣もルールで分離、ブランドもルールで分離、その他も完全に平等なシステム、監査委員会もある。これは先ほど小野寺さんもおっしゃったとおりですが、更に構造的に一步進めて、今申し上げておりますように、構造的な完全分離、アクセス会社の上下分離を行うべきだろう。議論の余地は必要ないというぐらいにすべきだろうと。

38ページですけれども、それを更にO×方式でよりわかりやすく書いております。

39ページですけれども、今言いましたように、次世代ネットワークにおけるオープン性というのは、①の横の垂直分離というのはボトルネック性の解消

ということになりますし、②は、コンテンツの皆様に対しては、更にこれをオープンにすべきだろうと。③は、競争事業者に対しては、先ほど小野寺さんがおっしゃっていたドミナント規制がこの③に相当するところ。それぞれが必要であろうということでございます。

最後に、ソフトバンクグループに対して、携帯電話のことについても質問がございましたけれども、1.7GHz、これは新規参入者のためのものであったということであれば、十分に我々は話し合う意思はある。ただし、今度は同じ既存事業者同士の間でイコールフットィングな状況にあるかというのは、別の議論としてボーダフォンジャパンがNTTドコモ、あるいはKDDIさんのauは、どちらも800MHzという一番有利な周波数の電波を持っておられますけれども、ボーダフォンジャパンだけがなぜか1社のみ差別的に800MHzを持っていない。こういう点について、あわせて既存事業者同士でのイコールフットィングということも別の議論として行われる必要もあるのではないかと。1.7GHzの新規事業者用ということについては、我々はリーズナブルな話し合いをする意図がある。

最後に、コンテンツ等については、ここに書いてあるとおりでございます。

持ち時間以内で終わらせたつもりでございますが、よろしくどうぞ。

【松原座長】 どうもありがとうございました。

最初から申し上げましているように、事業者間でちょっとここで議論していただきたいということでして、最初、私から仕切らせていただきます。ソフトバンクを含めまして各社についての質問は、また後ほどお時間をとらせていただきたいと思っております。

本日、放送を除いて通信3社のご議論を聞きますと、論点は非常に絞られていたと私は考えておりました、それは今のNTTグループが持っているボトルネック性、ドミナンス性についてどう考えるかということでありまして、とりわけボトルネック性について議論が出たと考えております。KDDIはもちろんそのボトルネック性があると。それで、資本分離が必要だというお話でありました。それから、ソフトバンクの場合にはより明確に垂直分離だと。要するにアクセス部門を切らなきゃだめだと。これは非常に明確な指摘でありました。それから、前回のヒアリングでケーブルテレビの会社からも、やはりNTTの

アクセスに対しての不満がこの場で述べられておりました。

今日の2社、あるいはケーブルテレビを含めまして、NTTさんが持っているボトルネック性について非常に厳しい指摘がございましたので、とりあえずその点について反論をお願いしたいと思います。

【和田氏】 ボトルネック性という絞り込んだところにも入りますけれども、以前に、何回もこれはKDDIさんからも、ソフトバンクさんからも言われておられますので、ここのところはきちっとしておかなきゃいけないと思うことをまず申し上げます。

まず、電電公社になったときには、電電公社が持っていた資産を複数の評価する方々がきちんと評価して、全部株式にしてお国に返しているわけです。そのお国に返したものを上場して、3分の2は既に市場で売っているわけございまして、そのうちの3分の1はまさに外資が持っているわけございまして、それ以降、確かにそのときにネットワーク等々も含めまして作りましてその資産、それは先ほどご指摘もありましたような政府保証債というもので作りまして、それは前借りですね。資金がないものですから、前借りしてやりましたが、これを全部完済しております。そういう状況でございます。それから、光につきましては、民営化後しばらくたって本格的に着手いたしました。したがって、光の設備というのは、その後作り上げたものが主たるものでございます。

先ほどの孫さんからの発言で、実績がすべて証明しているということで、DSLはお互いに競争して、ボトルネック性というのはあんまりないけれども、光はどんどんボトルネック性が出てきているじゃないかというお話でございましたけれども、私どもからすれば実は光については、非常に危機感と期待感を持って取り組んできています。危機感というのは、これだけインターネットが発達し、呼量がインターネットの方に流れていくし、従来のPSTNというのが空洞化していく。こういう中で健全な経営を保ちながら新しいネットワークに移行していくためには、どうしても大々的に計画を発表して内外の協力を得なきゃならないし、安い効率的なネットワークをつくるためにはベンダーさんの協力も要するということです。

ただ、我々も光というものを自分たちの実力で販売していかなくちゃいけないということで、危機感と期待感と両方併せ持った形で積極的に取り組み始めた

のはおとしからだったと思います。それで、やっと去年の秋ぐらいから光がDSLを上回り始めたわけですし、これはまさに我々が危機感を持って取り組んできた結果であるということをご理解いただきたいと思います。

それから、機能分離の話がございましたけれども、私はBTにも参っていろいろ話したんですけれども、イギリスではルーラルのところには新規の方々がどうやっても入ってこないんです。それで、何だかんだいろんなことをやって、やっとあそこまできているんですけれども、日本の場合にはいろんな形でルーラルのところに入ってきておりますし、それは電力だけじゃなしに、孫さんのところのADSLもかなりの勢いで入ってきています。

ただ、私は孫さんの非常にチャレンジングなスピリッツに対しては尊敬申し上げますが、ADSLがあそこまでいけたのは、総務省さんの指導による非常に安い値段で重畳させられたというか、それに合意したという我々のプライシングの問題もあるわけで、ほかの国ではそういうことはないんです。したがって、孫さんの努力も非常に多といたしますが、我々の犠牲も多とさせていただきたいと思っております。

それから、過疎地の問題でございますが、これは資料の何ページかにあると思うんですけれども、必ずしも過疎地が取り残されているわけではなくて、東京周辺でも一番光化が進んでいるのは日の出町とか、神奈川県清川村だとか、いろんなところがあります。秋田にもありますし、北海道にもありますし、宮崎県にもありますし、いろんなところで町ぐるみ、市ぐるみで光化を達成しているところがございます。したがって、これは私どもだけではできませんけれども、それぞれが協力して何かいい方法を編み出していくということではないかと思っております。

それから、残り3,000万回線はどうするんだということでございますが、まさにここが我々の非常に危機感のあるところでございまして、私どもは二重にネットワークを持つということはキャリアとしては耐えられないわけでございます。したがって、残りの3,000万を2010年後にどうするかということ、2010年までの間に結論を出したい、見通しを持ちたいということで、今回、この中期経営戦略を上げた。それは世界に旗を上げたということであるというふうにぜひご理解いただきたいと思います。

【松原座長】 ちょっといいですか。今、ボトルネックについて両者から指摘があったということで、もう1度私からちらっと説明させていただきたいと思いますが、両者は似たようなポンチ絵をつくってきたださって、要するに今のメタルの回線のボトルネックは電電公社の独占時代にできた。それを光に使うときも、電柱を含めてそれを使うんだということになれば、結局、今のメタルのボトルネック性というのは光になっても維持されていってしまうのではないか。そのことについての懸念が両者から出たわけですから、その点についてまず明確にお答えいただけますか。

【和田氏】 それじゃ、有馬から説明します。

【有馬氏】 私どもの資料に基づいたほうがよろしいかと思っておりますので、ご質問への回答の21ページ目の上段でございます。私どもは基本的にはこのボトルネック性について、1つは、先ほどと重複するかもしれませんが、私ども以外にファイバが張れないのかという点については、基本的に電力事業者さんも張っていらっしゃるし、あるいは電柱を持たないCATVさんもアクセス設備を張っておられるということで、可能だと思っております。それから、ここに書いてございますが、今、新しく電柱に張る場所がないということで新しく張る場所を設けて、試験的に今やってみようじゃないかという取り組みもございまして、これはやりにくいとかなんかという議論はあるのかもしれませんが、絶対に張れないものではないと思っております。

それから、私どものファイバの開放でございますが、先ほど来KDDIさん、ソフトバンクさんから、メタルについては開放が進んで、競争ができたというお話でございまして、これは光についても開放のルールは全く一緒でございます。既にあるファイバについては開放するという意味では一緒でございまして、むしろ私どもから言うと、メタルについては一応採算、いわゆるコストベースの料金をいただいているんですが、光の場合には先行赤字もありまして、採算割れで貸している状況で、私どもは苦しい状況であるということでございます。

あと、ついでに印象だけの問題なんですけど、先ほど孫社長から光はほとんど競争が進んでないというお話だったんですけど、18ページをごらんいただきますと、確かに光サービスはまだ立ち上がり期でございまして、競争状況というのはエリアによって様々でございまして、基本的にこれをごらんいただきま

して、全国のシェアは私どもは確かに6割でございますが、東京であるとか関西の主要県ではむしろ私どもは5割を切るということでございます。そういう意味ではエリア別に見ると、必ずしも今はボトルネックがあって、光の競争が進まないということではないというふうに理解をしております。

それから、今度は20ページをごらんいただきたいんですが、先ほどちょっと社長が触れたことの補足でございます。黒い部分が競争事業者がドライカップを使ったところでございまして、イギリスはまさにドライカップによる競争が進まなかった。こういうことで、オープンリーチという事業部組織、基本的には別会社に近いような形でやられたということでございますが、日本でいえば、この左にございますように、まさに私どもは4割のシェアしかないということでございます。それから、先ほど社長が申し上げましたのはこのラインシェアリングの料金、いわゆるドライカップの貸与料金も極めて日本は安かったということが寄与したということだろうと考えているところでございます。

【松原座長】 2社のKDDIさん、ソフトバンクさんの指摘に対して今のようなご回答がありました。それから、当初のご説明の中でも、メタルに関して、現在とられている以上の措置は不要と明確におっしゃいましたし、光に関しましては投資リターンが保障されない枠組みは、あまりこういう言葉は使わないほうがいいと思うんですが、クレージーだと言われるほどなんだと。こういうのがお答えでございました。

それに対して両社からコメントがございましたら。ソフトバンクさんからですか。

【孫氏】 先ほどの私どもの7ページのグラフにあるように、光が圧倒的にNTT東西さんが逃げ切っているぐらいのマーケットシェアになっているというのは、これは誰がどう見ても、このグラフは他の言葉で説明のしようがないということなんですけれども、それはそれとして、私はNTTさんが独走して、それでも日本中の家庭に光が提供できるならば、国民にとってそれはそれで1つの選択肢だというふうにも思わないわけではありません。

しかし、独走体制にあるNTTさんが2010年でも3,000万回線しか引かない。そこは基本的にもうかるところに引くんだと。できれば競争相手にも貸さないでいい自由が欲しい、もうからないところには引かないでいい自由が

欲しいというのがNTTさんの主張ですけれども、本当にそれで残りの3,000万の欲しくても光が手に入らない過疎地域の皆さんはどうなるんだろうと。そこについての説明はNTTさんも頭を抱えるばかりだと。2010年までに何とか考えますというのが今のご返事だと。そんなにこれから大変重要な時期を何の回答もないままに、これから考えますという返事で放置するというのはいかななものかということです。

もはや今の国民にとって教育の機会均等、医療の機会均等、雇用の機会均等、こういう点を見ても、光というのはなくてはならない社会基盤になりつつある。そういうところで、自らその責任をはっきりと放棄しておられるようなご発言の会社に国民の重要な基盤を任せていいのだろうか。先ほどから出ているように、そもそもメタル回線は国民のものとして、国民の費用負担でつくられたものである。それを張り換えていっているということをさっきはっきりとこの場で、有馬取締役の方から自らの言葉でコメントがございましたので、この点をもし修正されたいのであれば、今、修正しておかれたほうがよろしいのではないかと思います。

【松原座長】 もし追加があればKDDIさん、どうぞ。

【小野寺氏】 追加でちょっとお話ししたいと思いますけれども、先ほど有馬取締役の方から我々が申し上げたボトルネック設備、特に電柱等について、まさしく張れないものではないというお言葉がありました。張れないものではない。これはそのとおりです。張ろうと思えば張れます。ただ、今の手続きでは我々とNTTさんの間に非常に時間的な差があるために、我々は競争できないと申し上げたんです。これがまず1点です。

2点目ですけれども、メタルと光の関係について申し上げますと、メタルについては全世帯に行っているのはわかっております。したがって、どこを使いたいといって、そこにあるのは決まっているんです。光の方は違うんです。今、NTTさんは一生懸命引いておられるわけです。ところが、その計画については何ら開示されていません。したがって、私たちが光を引きたいと思えば、NTTさんが既に持っているかどうかというところから調べないと使えないわけです。ここの大きな差なわけです。

ですから、我々がメタルと同様の光を開放しろというのは、光について、先

ほどの我々の資料にちょっと書かせていただいていますけれども、一体どういう計画で、どう引くつもりなんですかと。そのオープンネスが全く確保されてないわけです。そうすると、NTTさんが既にお客さんにサービスしているところにしか我々は後から乗り入れられないとなったら、これは孫さんでもなかなか難しいというのはそこだと思いますよ。ですから、ここはボトルネックという考え方、思想の違いがNTTさんと我々の間に大きく横たわっているのではないかなという感じがしてなりません。

【松原座長】 じゃ、一旦NTTさんに。2対1ですけれども、資本規模で勘弁してもらいたい、マーケットシェア規模で。

【和田氏】 事実関係だけ申し上げますと、例えば私どもがあります丸の内なんかは、三菱地所さんの関連の子会社さんが一番たくさん光ファイバを引いております。しかも、それは新設のビルだけじゃなしに、もともとあるビルにつきましても引いております。私どもも引いておりますけれども、それはまさに競争になっています。それから、汐留なんかの新しいビルはもともと新しいものですから、管路は複数引かれております。そのうちのどれか1つが使われるというだけの話で、リスクをとりながら引いているというのも間違いない話でして、それが1つです。

それから、孫さんの話につきましては有馬から答えさせます。

【有馬氏】 それと今、小野寺社長の話にあったのですが、基本的に光もメタルも既にある設備についてはまさにオープンにしまして、光というのは私どももこれから引いていかなきゃいけないものです。ユーザーの需要を見ながらできるだけ効率的にやりたいと申しているわけでございまして、そういう意味では基本的に私どもは作ったものは完全にオープンにしていくということでございますが、私どもが事業上要らないものを、おまえ、引けと言われても、これは現実的にはできないし、今までのオープン化というルールも、私どものある余裕キャパシティをオープンにするのがオープン化だと、こういうルールだろうと思っておりますので、いずれにしても光をこれから作るのはいかに作りやすい形態であるかという意味では、このアクセス網の分離はやるべきではないと思っております。

【松原座長】 当初予定していた時間をただいま10分超えておりまして、

もし可能でありましたら、あと5分か10分延長させていただいて、今のやり取りを今度は構成員の側からご質問なりを各社にしたいと思うんですが、お時間の方お許しいただけるでしょうか。

それでは、構成員の方からどうぞ。

【宮崎構成員】 1つだけ。KDDIさんから、ボトルネックの考え方について違いがあるのではないかというふうにご指摘がありましたけれども、これについてご見解を賜りたいと思います。つまり、例えば線は引けるんだけど、時間が違うじゃないか、時間差があるじゃないかとか、どこまでNTTさんが引かれているのかの情報のオープンネスが確保されていないというご指摘だったと思うんですが、いかがでしょうか。

【和田氏】 確かに手続き的に、我が社グループとKDDIさんが私どもに対する場合と少し違いがあるんじゃないかというのは、可能性としてあると思います。それはできるだけなくすように私どもは努力したいと思っております。

それから逆に、私どもは東京電力さんがどこに何を引いておられるのか、関西電力さんがどこに何を引いておられるのかというのは私どもにもわからないんです。関西電力さんの子会社のケイ・オプティコムさんに西日本では私どもは負けているわけですから、それはどっちもどっちの話なんですね。

【孫氏】 先ほどの私どもの資料の21ページを見ていただきたいと思えます。つまり政府保証債で調達された6兆円もの資金で引かれたのが、現在のNTTさんが持っている固定回線、アクセス回線です。これは国民のものです。国民のものに対して、これを光に今置き換えていっているわけですがけれども、今、まさに有馬取締役の方からコメントがあったように、要らないものは引かないんだと。要らないものって、誰が決めた要らないものですかと。国民が要らないと言ったんですかと。NTTさんから見て要らないものは引かないというNTTさんにとっての主観的な判断ではないんでしょうかと。これが1点です。

余裕のあるものは貸す。余裕があるってどういうことでしょうかと。もともと国民のもとして引かれたものを、先ほどおっしゃったように、順次、張り換えていっているということですから、張り換えというのはベースがあって張り換えられるわけです。そのベースは国民のものなんですから、それが離島であ

れ、山間部であれ、国民が求めるところに対しては機会均等に等しく提供しようではないか。しかも、それを採算が合わない形で無理してやってくださいということをおしは申しているのではなくて、690円という具体的な値段でできる。これは現在、NTTさんがドライカップとして、つまりメタル回線を約1,300円で月々貸している費用よりも安くできる。

だから、採算が合わなくて苦しいんだという、危機感だと先ほどからおっしゃっていますけれども、実態的な数値としては1,300円のメタルが本当に正しい値段かどうか私は知りませんが、その1,300円よりも安くできる690円で張り換えたときに、なぜもっと採算が悪くなるのか、もっと余裕が出なくなるのか、もっと引きたくないものまで引かされるという発言になるのかというのが理解できないということなんです。

【和田氏】 1分だけ言わせて下さい。とにかく国民のものと言うのをやめていただきたい。株主のもんです。全部株価に換算して、3分の2の方は一般株主なんです。

それと、私どもがおとし、3,000万という目標を掲げたときに誰も、世界中信じなかったし、日本の国もマスコミも含めて大ぼら吹きだというふうに言われたんです。だけど、頑張りたいということで頑張ってきました。今年度、まだ終わっていませんけれども、180万引くといったら、それもだれも信用してくれなかったです。それがやっと160万近くまで今きて、ひよっとすれば180万いけるかもわからないところまで来ているんです。そういう状況なんだということをぜひ理解していただきたい。

【松原座長】 ただ、株式会社とおっしゃっても、政府設立の株式会社でありますから、その系譜の中にある。

【和田氏】 したがって、メタル回線についてのユニバーサルサービスの提供の問題等々、会社法に指定されているミッションについては守ります。そういう意味で申し上げます。

【村上構成員】 資本分離のサイドについて、小野寺社長と孫社長にお伺いしたいんですけれども、環境はユビキタスネット化ということでどんどん進んでいる。そういう中で、おそらく望ましいビジネスモデルというのはどんどん垂直統合していくということで、多様性を1つのグループの中に作り込んでい

くということはすごく大事なんだと思います。

その方向でKDDIさんもソフトバンクさんも着実に進んでおられるというふうには理解しているところですが、そういう中でNTTグループに対しては資本分離しなさいと。資本分離した結果できるのは、中途半端な会社が4つできてしまう。それらが再度、垂直統合していくためには、相当なコストと時間がかかるように思うんです。その垂直統合されたドミナントな会社がどんな競争規律に従うべきかというのは、これはまた全然別の話だと思っただけですが、今の段階で資本分離を迫るということは、利用者にとってみるとどうなのかなという感じがあるんですけれども、その辺お考えをお伺いできればと思います。

【小野寺氏】 我々の考え方は、先ほど申し上げたように、ドミナンス性をどうやって解消するか、その1点だけです。したがって、ドミナンス性が解消できた後に合従連衡がどう進むか、これはまさしく米国の格好がそこで実現できるわけです。ですから、お客様の利便性という観点からドミナンス性が問題じゃないかと。この点に関しては、むしろドミナンス性がどんどん強まって、NTTグループが1つとしてやっていったときとそこを分解したときと、どっちが国民的なメリットが大きいんですかと。これは短期ではないです。長期的に見てどっちがいいんですかと。私は競争政策をとるのであれば、短期的には多少お客さんに不便をかけるころはあっても、長期的には資本分離の方が絶対いいと思っている。

これは日本の場合には、短期的視野で今資本分離すれば、お客さんが多少不便になると。これはそのとおりだと思います。ところが、長期的に見たら全く逆だと思っただけです。別の例で申し上げますけれども、日本の場合にはマイルイン制度というのが5年ほど前に導入されましたけれども、ほかの国では、例えば韓国もそうです、ブラジルがそうです。長距離事業者が入るときにアクセス番号をインカンベントにも割り当てました。ある日、突然、この番号を回さなければ市外とか国際にはかかりませんということをやりました。確かに1週間トラブルしました。あのブラジルですから、当然、大きなトラブルになりました。ですけれども、1週間たった後は沈静化するんです。それによってむしろインカンベントとニューカマーの間の競争が非常に促進されております。短期的な

物の見方をするのか、長期的な物の見方をするのか、ここの考え方の差だけだと思います。

【孫氏】 私は短期的に見ても、長期的に見ても、さらなる競争を促進することは国民にとって、より安い料金で通信サービスが受けられる、より性能のよいものが受けられるということになります。そういう意味で国民にとって絶対にベターだと。困るとか何とかおっしゃるのは、NTTさん1社のみだというふうにシンプルに思います。

先ほど和田社長から、お願いだから、国民のものと繰り返し言わないでくれという発言がありました。これが一番重要な発言だと私は思うんです。先ほどのページで示しましたように、政府保証債で引かれたものなんです。それを光に張り換えていっている。国民のものという発想、理解がない会社のご発言、そういう社長さんが運営しておられる会社にこの21世紀のインフラ、国民のインフラを任せていいのだろうか。この1点が国民にとって一番関心を持って注視すべき点ではないかと私は思います。

【菅谷構成員】 ちょっと時間がないので、NTTさんにも質問があるんですけども、それはまた後にして、ソフトバンクさんの14ページです。

孫さんのお話は非常に説得力があって、よくわかるんですけども、ここの部分だけどうしても理解できないです。これは例えばユニバーサル回線会社、ネットワーク会社は独占です。競争政策は入れないということですね、ここで意味しているのは。それで、例えば通信事業者、放送事業者、CATV、警備会社とありますけれども、警備会社がここにどうして入るのかよくわからないんですけども、例えばこれを交通に例えると、通信会社が高速道路会社で、放送事業者が鉄道で、CATVが航空だとします。そのインフラ部分だけを1つの会社にしてしまうということは、例えば高速道路会社と航空会社、それと鉄道のゼロ種、これを1つの会社にして、独占的に経営したほうが効率がいいというふうに聞こえてしまうんです。先ほどから競争、競争とおっしゃっているのに、なぜネットワーク間競争だけは認めないのかというのがちょっと理解できないんです。

【孫氏】 もっともなご質問ですから、明確にお答えをさせていただきたいと思います。

基本的なユニバーサル回線会社と言っているのは、現在のNTTさんが日本の市場の95%ぐらいの回線を独占的に持っておられる。これの単なる置き換えと言っていることなんです。ですから、残り5%ぐらい他社が競争し合っているところは従来どおり競争し合う。ですから、今より悪くなるのではなくて、今のNTTさんをただ分離しようというのが1点です。

更に加えて32ページにありますように、それを更に9つぐらいの地域会社に分割しましょうと。ですから、現在のNTTさんをまず一旦分離して、更にそれを9つぐらいに分離・分割して、お互いに競争させ合いましょうということですから、少なくとも現在よりは現在の一事業者であるNTTさん、国民のものだと思っておられないNTTさんが支配・独占したままのボトルネックの会社のままよりは、分離して、オープンに公平な形にして、その上で事業者が激しい競争をし合う。このメタル回線を光に置き換えるところにおいては、道路のように地域ごとのものが引かれていく。こういうふうを考えています。

【宮崎構成員】 ネットワークレベルでの競争も認めるということですね。

【孫氏】 回線レベルでの競争も認めるということです。

【宮崎構成員】 地域独占がイメージとしては考えられるわけですか。

【孫氏】 地域独占というよりは、今のNTT……。

【宮崎構成員】 電力が地域独占。

【孫氏】 そうですね。それに近い形ですけれども、電力会社でいへば、電力会社の電線のところだけをそういうふうにして、その上の電力サービスは競争させ合いましょうということです。ですから、少なくとも今よりははるかによくなる。

【松原座長】 もうぎりぎりでございます、最後のご質問にさせていただきます。

【久保利構成員】 小野寺さんに1つ。要するにこの報告の10ページのところで、ユニバーサルサービスとデジタルディバイドの問題をどう考えるかというところまでおっしゃって、その後、結論が出ていないんですが、おそらく和田さんのところと孫さんのところはそれぞれ答えが決まっていると思うんですが、小野寺さんはこのところはどうお考えなんですか。

【小野寺氏】 私は、ユニバーサルサービスというのは、まさしく基本サー

ビスとしてそれを国民にあまねく提供しなければいけないというサービスがユニバーサルサービスだというふうに思っています。現状で申し上げますと、ブロードバンドサービスはまだそのユニバーサルサービスの段階ではなくて、いろいろな国の補助金等でデジタルディバイドをどう解消するかという問題だと思います。私は、ある時期、ユニバーサルサービス化するのであれば、これはやればよいと思います。ただし、そのときに1つの大きな問題は、ユニバーサルサービスにしますと、今のユニバーサル基金制度とのリンクが必ず出ます。つまりユニバーサルサービスにした途端に、赤字の部分については基本的には利用者にご負担いただくという形になります。それがほんとうにいいのかどうか、いつの時点でユニバーサルサービスにするのか、ここはまだ議論の余地がありますということを示した。

【松原座長】 ありがとうございます。この続きは次のNHKスペシャルでやろうと思います。視聴率が稼げるんじゃないかと思っております。

今日は各社、大変率直なご意見をありがたく思います。かつ私の不手際で時間が大分延びてしまいましたが、おつき合いいただきましてありがとうございました。

以上をもちまして第7回の懇談会を閉会いたします。第8回は3月28日に開催いたします。時間、場所等は別途事務局からご連絡いたします。

皆さん、今日はどうもありがとうございました。