

## 第1回ネットワーク産業TF議事概要

1. 日時：平成20年4月4日（金） 11:00～12:00
2. 場所：永田町合同庁舎1階 第3共用会議室
3. 項目：通信分野における規制改革要望に関するフォローアップについて  
KDDI（株）からヒアリング
4. 出席者：【規制改革会議】中条主査

### 【KDDI（株）出席者】

理事 渉外・広報本部長 兼 渉外部長	長尾 毅
渉外・広報本部 渉外部 企画グループリーダー	岸田 隆司
渉外・広報本部 渉外部 企画グループ課長	山本 雄次

### 5. 議事：

○中条主査 それでは、ネットワークTFのヒアリングということで、今日はKDDI株式会社から理事で渉外・広報本部長の長尾様、渉外・広報本部の企画グループの山本様、そして岸田様に来ていただいております。よろしくお願いいたします。

今日のテーマとしては、通信分野における規制改革ということで、具体的にはNTT東・西のNGNの接続ルール等について、及びNTTグループのグループ市場支配力としての問題という点につきまして、昨年秋の「もみじ」要望でKDDIさんから規制改革要望をいただいているところで、総務省さんの方でも検討は進めておられると聞いておりますけれども、本日、その後の経過も踏まえまして、今後の改革の在り方等について意見交換をさせていただけたらと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、いただいております資料に基づいて、10分程度、要点をお話いただけますでしょうか。最初のところのお題目のところは省略していただいて、4ページぐらいから御説明をいただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

○長尾理事 それでは、今日はこのような機会をいただきまして、ありがとうございます。資料に沿って、御説明をさせていただきたいと思います。

今、御指摘がございましたように、本文資料の4ページのところから、御説明をさせていただきたいと思います。

現行の接続ルールとNGNの接続ルールについて、これまで整備されてきた内容と今後の課題ということでまとめてございます。

1点目は、現行の接続ルールということで、NTT東・西のボトルネック設備と一体として構築されている指定電気通信設備、これに対しては開放ルールがある程度実行されてきているということ、左側の「効用・評価」のところでも申し上げております。競争事業者といえますか接続事業者が、ここで接続したいというところについてアンバンドルという言い方をしておりますけれども、

接続のポイントを設けてください、あるいはN T Tの局舎内に接続事業者の設備を置かせてくださいといったことについてのルールというのは、累次の設備開放ルールの整備ということで、一定程度のオープン化が図られているという状況でございます。

翻って、右側の「残課題」というところで「手続きの同等性」というところが実現されておられませんということを御指摘させていただいております。こちらは参考資料 11 ページ。こちらの方を御紹介させていただければと思います。

これは英国の事例なのですけれども、イギリスのブリティッシュ・テレコム社(以下、B Tという)、こちらの方で既にアクセス部門の分離ということを実行、実施をしております。ボトルネック設備を保有している部門を利用者向けのサービスを提供する部門と、組織上、明確に区分したということ、黄色で囲っております中の真ん中、2点目で書かせていただいております。

この組織を分離することで、手続あるいはリードタイムというところで、競争事業者との同等性というものを確保していく、あるいはファイアウォールを担保していくということを実施しております。そのボトルネック設備を保有している部門の名称につきましても「Openreach」という新たな名称を冠して、B Tという名前を使わないということも実施をされております。公平な取扱いを実施しますということを、B T側から公約をして、それが遵守されているかどうかということ、第三者を交えたチェック機構で監査をしていくという対応になっております。

字が細かくて恐縮なのですが、右下の※印のところに、E A Bという Equality of Access Board というもの、それから、E A O、Equality of Access Office といった組織体制をとって、実施状況を監査していくという体制がとられております。Openreach がB T社内のリテール部門と競争事業者とを公平に扱っているかどうかということ、これを目的としております。違反行為があった場合には、Ofcom に報告をするということになります。E A Bの方では5名で構成をされておまして、これはB T内部の人が2名、社外から3名という構成。E A Bというのが主体となって監査をするのですが、それをサポートする組織としてB Tの内部にE A Oというアクセス同等性事務局というような組織が存在をしている。こういった体制で、実施状況の監査をしていくということが実現をしております。

これは1つのトライアルということで、完全に Openreach というのが別の会社になったわけではない。いわゆる資本分離をされたわけではないのですけれども、組織上、明確に区別をして同等性を確保していこうという取組み。これはE Uの中でも徐々に広がりつつあるという状況でございます。

本文の方に戻っていただきまして、本紙4ページのところですが、こういった同等性の手続が実現されていない状況というのは我々としては「残課題」と認識をしております。併せて、ボトルネック設備の保有に伴う加入者情報の利用という面で、やはりN T T東・西の側に優位性がある。我々がたまたま契約をとったお客様の加入者名義というものが、実際には、特に法人などの場合には、法人名義が変わっていたりしてなかなか確認ができない、チェックに時間がかかるという問題も実際に日々起きているというところがございます。

それから、②の方で、N G Nについてはどうかということで、先ごろ3月 27 日に審議会の答申

が出ております。これにつきましては、従来指定でなかったひかり電話、NTT東西のフレッツを使ったIP電話ですけれども、これも含めて指定電気通信設備と指定されるということで制度的な枠組みが示された。これについては、私どもとしては評価をさせていただいております。

ただし、右側「残課題」といたしまして、いわゆるシェアド・アクセスというものについては、イコールフットイングという面で十分ではないと見ております。これは参考資料の10ページを見ていただけますでしょうか。非常にわかりにくい問題ではあるのですけれども、いわゆる8分岐とか32分岐と言われております。

ここの絵で書かせていただいておりますが、NTT東・西のBフレッツ・ひかり電話網というのが、左側に青い丸で書いております。そこから、光ファイバの回線が局内で4分岐に分かれて、更に地域の電柱のところで8分岐に分かれます。1本の光ファイバから8本、加入さんがとれますという構成になっております。これに対して、我々競争事業者がNTTさんからダークファイバを借りる場合も同様の構成で借りる。したがって、8分岐まとめて借りるということにならざるを得ない状況でございます。

しかしながら、NTT東・西にとってみると、加入電話からBフレッツのひかり電話にアップグレードするのですという営業を行うことができる。勿論、若干工事費とか料金の価格が高くなるということはあるのですけれども、基本的には、今、お使いの電話からのアップグレード、当然トリプルプレイもできますという営業になっていく。

これに対して、私どもKDDI競争事業者の場合には、全く別の新しい商品の御説明をして新規加入をしていただくという形になる。しかも、NTT東・西の加入電話については一旦休止をしていただくということで、非常にユーザーさんにとっては不安感といいますか、大丈夫かなと思う。それに伴って、勿論我々が魅力的なサービスを提供できなければしょうがないのですけれども、費用対効果という面で非常にハードルが高いという状況がある。

8分岐で提供できる区域というのが非常に狭く設定をされておまして、現状、東日本で30世帯～40世帯ぐらいでしょうか、西日本はもうちょっと狭いぐらい。そういったような区域が設定をされておまして、その中でNTT東・西と我々が競争するというときに、これはイコールフットイングと言えるのかというところを我々としては非常に大きな課題と認識をしている。当然、同じ設備を同じコストで使うのだから、表面的にはイコールだと言われるかもしれませんが、今、申し上げたような背景というものを踏まえると、必ずしもイコールということではない。競争が機能していないのではないかと主張させていただいている。

本紙4ページに戻っていただいて、抜本的措置としては、先ほどBTの例で御紹介しましたような、ボトルネック設備を保有するアクセス部門の分離というのが必要ではないかと問題提起をさせていただいております。

もう一つのポイント、本紙5ページですが、NTTさんのグループ連携ということについて、我々は大きな問題意識を持っております。①で、競争セーフガード制度、これは再編後のNTT東・西に課された公正競争要件の実効性が担保されているのかどうかということを検証していく制度でございますけれども、この中でNTT東・西が遵守すべきルールというものを、子会社にも適用し

て運用するための措置をとってくださいということ、これまで私どもも指摘してきたわけですが、総務省の方から行政指導という形で展開をされた。これについては、私どもは評価をさせていただきます。

具体的な内容は、参考資料4をごらんいただけますでしょうか。12ページになります。我々が特に申し上げてきたのは、NTTコミュニケーションズのインターネット接続サービスのOCNと、NTT東・西のフレッツ、これをセット販売するようなことはNTT東・西の優位性をNTTコムの方に展開していく、セットでやっていくということになるので禁止してくれということをお願いしたのです。

これについては一応指導の対象になりましたけれども、本紙5ページの「残課題」として書かせていただいているところで「引き続き注視する事項」というふうに指導の対象に含まなかったところ、ドコモの販売代理店における携帯電話端末とフレッツサービスのセット販売であるとか、法人向けの営業体制としてNTT東・西の営業をNTTコムの方に集約をしていくとかといった動きについて、我々はまだ課題があると思っております。

今日、新聞のコピーをお配りさせていただきましたけれども、ドコモの販売代理店でフレッツをセットで販売するというところについて引き続き注視するというところで、指導の対象にならなかったということを受けて、NTT東・西は、ではやっていいのだなということで、我々からすると開き直りともとれるような形で、一体営業に当たらないということで堂々とやらせてもらいますという対応が出てきたのかなと思っております。

先ほど、参考資料のところでも申し上げましたけれども、NTTが子会社を使っていることをやられているということは御存じのとおりだと思います。参考資料の12ページのところなのですが、もともと平成13年当時、分離分割がされた当時のNTT東・西の体制というのは、12ページの下半分にありますように、西日本、東日本合わせて9万8,000人。連結の従業員数の44%を占めていた。網かけのところは当然NTT法の対象範囲ということになるのですが、これが平成19年12月末時点では1万2,000人にまで減少しております。多くの社員が東西のアウトソーシング会社の方に出向あるいは転籍という形で移管をされている。そういうことで、実効上、NTT東・西というのが空箱のような、事実上の機能、勿論多くの業務は委託ですので、NTT東・西は責任を負わないということでは勿論ないんですけれども、子会社の方に機能を移管して、先ほど申しましたようなドコモの端末の販売であるとか、そういったものをセットで展開をしているという実態があるということでございます。

参考資料の方を1枚めくっていただいて13ページ、こちらの方に現状といいますか、2007年12月末の状況を売上げ人数等でお示しをしております。NTT東・西の人員数は、それぞれ6,000名程度という状況になっているということでございます。その下に、今のアウトソーシング会社は申しましたように、それぞれ4万あるいは5万という人数が配分されているという実態でございます。

次に、本紙5ページの②のところ、もう一つの課題として活用業務というものを取り上げさせていただきます。これは一応認可ということになっておりますけれども、認可条件の中で、

今回NGNに関して加入電話契約者情報を利用した活用業務の営業の禁止といったようなことは明示をされたということ。これについては一定の評価ができると考えております。

参考資料5、16 ページです。これは細かいので詳細には御説明しませんが、今、申し上げました加入者情報の流用の禁止というのは条件4のところでも明示をされております。加入電話及びINS64の契約に関して得た加入者情報であって、他事業者が利用できないものを用いた営業活動を行わないこと。併せて、営業活動を子会社等に委託する場合には、当該子会社等が上述の情報を用いた営業活動を行わないように管理することといったようなことが明示をされたということで、この点については評価をしております。

しかし、残課題としましては、そもそも競争上優位な立場にありますNTT東・西が、先ほど言いましたアクセス分離といったような抜本的な措置を講じることなく、事業領域をなし崩し的に拡大してきているという実態は変わらないと認識をしております。そういったところから、そのページの一番下に書かせていただいています「抜本的措置」としては、持株会社体制の廃止による完全資本分離が必要なのではないかという結論、主張になっております。

最終ページもまとめただけですので、ごらんいただければわかりかと思えます。NTTの在り方について、2010年まで議論が先送りされたということなんですけれども、その間に着々とNTTグループが市場支配を強めてきているという実態がある。現状、いろんな制度を運用して、市場支配力に関して、我々、公正な競争ができるような条件整備をお願いしているわけなんですけれども、やはり抜本的な措置ということで右下に書かせていただいております。今、申し上げた2点、これが必要なのではないかと感じております。

以上でございます。

○中条主査 ありがとうございます。

大変要領よく御説明をいただきまして、ありがとうございます。幾つか、こちらからも教えていただきたいことがございますので、御質問させていただきたいと思えます。

まず、BTのOpenreachの話をお紹介されているのですが、これは要するに事例として御紹介しておられるということですね。機能分離でいいと、お考えになっていらっしゃるわけではないのですね。

○長尾理事 事例として英国ではこういう取組みが、これで完結するのかどうかというのは、我々もだれもまだわからない状況です。ただ、事例として御紹介をさせていただいたということです。

○山本課長 ここで申し上げたかったのは、特にネットワークを保有する部門と利用する部門というのを、組織上きっちり明確にしたということ。それから、利用部門が他の競争事業者との間で手続が全く同じである、リードタイムも同じであるということを規制当局が非常に重視をして、それが目に見える形、こういった形で措置をとったということが、公正競争上、非常に重要視されているということを御説明したいという趣旨で御紹介した次第でございます。ですから、機能分離で十分だということを申し上げたいということではございません。

○中条主査 この話は、垂直統合、垂直分離をどうするかというのは、大きな課題であり、これで1本、博士論文ぐらい書ける。大学院生もそんな形で勉強していますけれども、それぐらいの議

論なので、恐らくそうそう簡単に言える話ではないと思うのです。これは、これからも議論を続けていかなければいけない話だと思います。

私が基本的に疑問に思っているのは、垂直分類をやったところで変わるのかというところがあって、当然のことながら、垂直分類してもNTTの場合としてのグループの一体化というのは、経営の原理で言えば、当然それで経営戦略をやっていくということになります。そうすると、さまざまな機能分離のためのコストをかけたわりには、実は大した結果が得られないという可能性も十分出てくるんです。

それから、今日はたまたまKDDIさんの御意見を伺っていますけれども、KDDIさんぐらい大きい会社になるといろんな子会社、いろんな事業部があるわけで、そこは一体的にやっておられるところがあるわけですね。そうすると、この話を突き詰めていくと、いろんなことが一体的にやることはだめだという話になってくる可能性も十分あると思うんです。そういう点で、かなり悩ましい議論ではないかなと私は思っています。むしろ、それよりも接続ルールをきちんとやるということを考えて方が、競争上は効果があるのではないだろうか。

実は、規制改革会議でも一番やりたいと思っているところは、この接続ルールの見直しということなのです。そののところがきちんとやっておけば、あとはいろいろと細かい話が多分あるのだろうと思いますけれども、これを言い出してしまうと、実は私は南青山でバーレストランをやっていたのですが、やはりチェーン組織でやっている大手のレストランと比べると、競争上、不利なことというのはいっぱいあるわけです。だからといって、そういうのはいかぬと言っているかもしれない。それで、結局、お客さんがそちらに行くのだったらしようがないではないか。そんなことをやっているよりは、いかにしてお客さんを獲得するかという、そちらの方に力を入れた方がいいのではないか。

ただ、言うべきことは言うておく必要があると思いますし、特に政策的なことをきちんとやっていくということが、また、会社にとってのCIにもつながっていくというようなこともありますので、これはどんどんおっしゃっていただいていた方がいいと思います。

○長尾理事 全く御指摘のとおりで、まず我々が企業努力としてお客様を獲得できる魅力的なサービスを提供するというのは大事です。

それと、もう一つ御指摘されたように、接続ルールをきちっと整備する。これは非常に重要なポイントです。我々としては接続ルールをきちっとしようとして議論を進めていけばいくほど、最終的には、最低限機能分離のような形になるのではないかという思いを持っております。実際にはそうはいかないということがあるかもしれませんが、理屈の上でそうなるのかなと思います。資本まで切るところになると、相当血を流すという話になるかと思いますが、機能分離というところはBTでも実現、実施をしているように、やろうと思えばできる。

ただ、そのときに持株会社があると、結局グループ経営になります。企業のビヘービアとしては、グループ一体を目指すのは当然だということだと思いますので、やはり持株会社というのは、前回のNTTの組織体制の見直しのときにちょっと残ってしまったといいますか、切り切れなかったところなので、ここはもう一度、少なくとも議論のテーブルには乗せていただきたいなと思っている

ところでは。

○中条主査 議論は必要なところであるというか、ただ、学者としての議論としては面白いのだけれども、現実的にどれぐらいね。

○長尾理事 株主さんの利害とか、非常に大きな他面としては、NTT持株さんが持たれている研究、開発機能というのがありますね。そういった日本全体の国際競争力を維持していく上で、どう在るべきかという議論との折り合いをどうつけていくのかということになると思います。

○中条主査 別の8分岐の話なのですけれども、今、8分岐で先ほど30世帯～40世帯分ぐらいというお話でしたけれども、30世帯、40世帯というのは、結局こうやって分岐していくと、大体エリアごとの範囲ということになるのですか。

○長尾理事 エリアというのは、例えば。

○中条主査 地域的に、要するに分岐するやり方は幾らでも可能性はあるわけですが、一応、ロットとしては、この地域で30世帯、40世帯。もう一つ、8分岐したところで、30、40世帯という、そういう形ですね。

○長尾理事 そうです。どういう考え方でやられているかはNTTさんに聞かないとわからないのですけれども、需要が濃そうなところは比較的狭い区域で1つの回線ブロックというのを組んでいる。ここはちょっと難しそうだなというのは若干広めにとっているかもしれません。ただ、距離的に余り離れてしまうと、設定とかメンテの面でどうこうというのはあるのかもしれませんが。

○中条主査 そうすると、例えば30、40世帯分を全部、どこでもいいですが、KDDIさんがお借りになるというときに、それでは束として大き過ぎるということでございますか。

○長尾理事 ブロックとしては、どちらかという狭過ぎる。束としては、8本分まとめて最初に払わないと使えない。たまたま、ここで1回線、1世帯とれたのですけれども、営業マンがその辺をぐるぐる回って、もう一つとれたのは隣の配線ブロック。そうすると、またそこで8分岐借りなければいけないということで、非常に効率が悪い。

○中条主査 そこはわかるのです。ですから、KDDIさんとか借りる方からすれば、極端なことを言えば、東京で1世帯で北海道で1世帯でも全部合わせて30世帯になるという形でやれば、それは一番いい話ですね。

○長尾理事 1本分のコストで貸していただければ、非常に我々としては助かる。

○中条主査 細かく分けてもらった方がやりやすいということですね。

これはNTTの方としては、当然1本分で借りたいというお客さんもいれば、ロットでまとめて借りたいという方もいらっしゃるって、通常、そういう形でものを貸すときには、大量にまとめてだったら安くします。だけれども、1本分でも借りてくださる方がいるのだったら、若干高いかもしれませんが貸します。そんなふうに商売の場合はやるのが普通ですけれども、それをなぜNTTさんがおやりになさらないかというのは、これはNTTさんに聞くことですが、KDDIさんの方から見ると、その理由は何かと思いますか。

○長尾理事 ユーザー料金の場合と、我々接続事業者に対する接続料の場合で考え方が全く同じかどうかというのは、違うかもしれません。

ユーザー料金に関してはいろんなディスカウントとかありますので、こういった一般の家庭向けのサービスの場合は、1世帯で8本というのは通常あり得ない。1本ずつだろうということなので、1回線幾らという料金で設定をされているはずなのです。8本まとめて使うという人はいないはずなので、集合住宅の場合はこういった方式ではなくて、1本の光ファイバから集合住宅の中の各個別の世帯に分岐をしていく。したがって、三十何分岐だったり、六十何分岐だったりするケースがあるわけですが、そういう設定の仕方をしている。

事業者間で借りる場合については、我々としては、ここは営業力が弱いからというのがあるかもしれないけれども、余りとれそうにないからとりあえず1本だけ貸してくださいと言っても、8本まとめて買ってくださいという話になるし、我々がたまたま、ここはもともと我々が強い地域なのでたくさんとれそうだなということで、借りてもいいけれども、ちょっと安くしてよということと言っても、それはだめ。8分岐、一括で幾らということしか、今のところは提示がないということなのです。ですから、ユーザー料金とはちょっと別の話になります。

○中条主査 要するに、NTTが卸をするときに余り小単位でやると、競争相手であるKDDIあるいはほかにたくさん取られてしまうといけないから大きな束でしか売らないとなれば、これは競争阻害要因の可能性が出てくるのです。だけれども、単に卸売としては、まとめて買ってほしいと、これはその東日本橋の間屋へ行って買うときでもそうなのですから、そういう話なのでしょう。

○長尾理事 仮に全く新しく開発した住宅地だと、だれも電話を持っていない、回線がまだ引かれていない状態、そこでせいでやりなさいといったら、それは確かにイコールフットイングかもしれないけれども、ほとんどの地域が既にNTTの加入電話を持っているというのが、FTTHのシェアで言っても7割占めるぐらいの、もともとの公社時代からの独占的な優位性があるわけです。そのベースの上で、先ほど言いましたように、ひかりにアップグレードしませんかという営業でかけられていくものと、我々のようにKDDIという別の会社の新しいサービスに変えませんかというところでは、これを制度上の問題というのかどうかというのは微妙なところがあるかもしれませんが、イコールフットイングとは言えないのではないかという思いがございます。

○中条主査 もともと制度的に独占が認められていたようなマーケットで、そこに新規参入で入っていくというのが大変なのは、私もスカイマークのときに経験をしているところであります。

ただ、それを今度は競争政策上の観点から見たときに、お客さんがそれでいいのだと思っているのだったら、全体としての資源配分としてはおかしくないではないかという議論があるわけです。そのところが難しい話で、お客さんからすると、最初からNTTの電話、昔の電電公社が電話になっています。KDDIさんが来られて営業されて、そちらの方がいいなと思ったら移る。今のままの方がいいなと思ったら、そのままいる。それはお客さんが選択の結果であるからということで考えてしまうと、確かに新規参入はなかなか厳しいのですけれども、消費者の利益ということから考えると、決してそれで問題だという話にはならないということになるわけです。そのところが、競争政策上なかなか悩ましい議論になるわけですね。

○長尾理事 やはり突き詰めていくと、資料の中でも一貫して申し上げているのは、独占時代から



のボトルネック設備を持った、線路敷設基盤と言われる管路、とう道、電柱といったものをすべて持っている。これは国民が1回線、8万円か何かの債券を買って構築をしてきたものを、そのまま持ち込んだ形で、今、競争市場になっている。その問題に行き着かざるを得ない。

○中条主査 それはおっしゃるとおりで、ですから、ボトルネック設備を独占的に持っているところが独占力を行使して、例えばお客さんに販売する場合でも、その独占力を行使しているかどうか。ただ、独占力を行使しているだけでは理由にならない。結局、行使することで資源配分がゆがんでいるかということが問題なので、独占力を行使しているかどうかということだけで言えば、当然独占体はそれなりに統合的な経営をやりますから、そういうふうにはやっていないかはそのとおりなのですが、その結果、要するに消費者の利益が損なわれているかどうかということが、やはり一番重要なところだと思います。

○長尾理事 そういう意味では、我々はまだもっと努力しなければいけないというのは御指摘のとおりだと思います。

参考資料の7ページのところにも付けさせていただきましたけれども、F T T Hの契約数で言うと、この4年間でN T T東・西のシェアが1.5倍、70%を超える状況にまでなっている。我々、K D D Iはブルーで示させていただいて、東電さんの光ファイバ事業を引き継いで、昨年9月末で辛うじて6.3という数字までできております。しかし、電力系の事業者を全部合わせて、我々と合わせても16%台ということなので、これ自体、この状況が直ちにユーザーの不利益になっているかという現象面で言うと必ずしも言えないかもしれませんが、このままいくと、結局選択肢がなくなってしまうというようなことを、我々としては懸念をしているところなんです。

○山本課長 選択肢ということで、先ほど御指摘いただいた点がとても重要だと思っていて、わかりやすい例を言いますと、ドライカップパーというメタルをアンバンドルをすることによって、それまでF T T Hではなくて加入電話がずっとN T T東・西さんの独占だったところに、我々競争事業者が同じような電話サービスを提供できるようになりました。これは接続ルールのおかげなのですが、これによって、ずっとN T Tさんが値下げできないと言っていたものが、選択肢が出た瞬間に、つまり我々競争事業者がより安い料金を提示した途端に、N T Tさんも当然追随で下げてくる。独占時代には当然全くいじってこなかったものが、選択肢が出た途端にN T Tさんは料金を変える。

○中条主査 それはそうですね。

○山本課長 今のF T T Hの状況を見ると、先ほどの配線ブロックもそうですが、やはりお客さんから見たときに、ある地域のお客さんは結局N T Tしか選べません。それは我々がエリア展開できないということによって、全体としては競争事業者はいっぱいいるんですが、ある一定のお客さんにとってみると今、N T Tしかサービス提供地域がありませんということは、大いに今後も出てくることになります。

○中条主査 だから、それは競争の結果のものなのか、制度的なものなのかによるわけで、制度的にここはN T Tしか供給してはいけないということになっているところで選択肢がない。それはおかしいですね。きちんと新規参入を認められるようにならなければいけないですねという状況なの

ですけれども、どちらも供給のできる状態で、これは悔しい話なのですけれども、構造的に、結果的に、東京福岡の間で、皆さんJALとANAにお乗りになるのだったら、スカイマークが飛んでいるのだけれども、選択してもらえないのだったらしょうがないですかというのは、やはり経営をやっているものとしてはあきらめざるを得ないと思います。それを飛んではいけないと言われていたら、これは、いや飛ばしてくださいというところの問題になるわけですが、お前らがちゃんとしっかり経営していないからだろうと言われると、はい、そうですねと言わざるを得ないわけです。お気持ちは非常によくわかるのですけれども、では、競争施策上、それは何か問題なのかという話はまた別問題ということになるのですよね。

そのところで、問題になるのはやはり市場支配力がどうかという話になります。ここの市場支配力というのが、また学会でもいろいろ議論があったのですけれども、今度はこれを言い出すと、すべての産業に関して同じようなことがさまざまなことで言えるわけで、自動車産業は明らかに寡占状態です。では、そちらは何も言わなくていいのかという話にもなってくるのです。携帯の分野では、かなり市場シェアは新規参入、新規参入という言葉はもう言えないのかもしれませんが、NCCのシェアが大分高まってきているという状況があります。だから、その辺のことも考えながら、もう一度議論をしていかなければいけないところなのかなと思っています。

○長尾理事 一般論としてもそのとおりで、我々としても当然市場の中の競争を通じて形が落ちていくというのか、展開されていく。それは当然だと思うのですが、やはりこの固定系の分野については、繰り返しになりますけれども、ボトルネック設備というものがどうしても競争を働かせない要因の1つになっていると考えています。

今、メタル回線ですべて全国に展開されているものを、いずれ光ファイバに置き換えていくのでしようという流れが、皆さん、頭の中で想像されていると思うのです。それをNTTさんが進めていけばいくほど、先ほど山本が言いましたけれども、ドライカップー電話であるとか、あるいはADSLで影響されているブロードバンドといったものが光ファイバ、NTTのNGNなりフレッツに置き換えられていってしまう。そこでは、非常に競争が働きにくくなってしまいうところなのです。これもまた、気持ちはわかりますということになってしまうのかもしれませんが、そこは非常に大きな問題です。

○中条主査 だから、私が言っているのは、ボトルネック接続ルールのところは、施設を持っている事業者非常に有利な形になっているという状態というのは、これは基本的に問題のある話ですから、そこはもしそういう形になっているならば、そこを改めていくということは当然考えていかなければいけない話なのです。だから、その部分が一番重要な部分だろうと思います。

それから、接続ルールの中、特に接続料金、ここもやはり考え直さなければいけない部分というのが私はあると思っております、そのところが一番重要なのですけれども、接続料金の算定のルール、その点についてのお考えというのはKDDIさんとしてはどうなのでしょう。

○長尾理事 接続料金の水準については、NTTさん、第1種指定電気通信設備というところのくりの中で、透明性を確保してやりましょうという今の制度自体というのは必要です。我々としてはある程度機能していると認識をしております。

○中条主査 算定ルールについてはどうですか。

○長尾理事 細かい算定法ですか。

○中条主査 今の算定ルールです。

○長尾理事 将来にわたってということで行くと、やはり従来の回線交換型から I P に変わって行く中で、まだ模索しているところがあると思うのです。コストドライバーをどうやって決めていくのかとか、そこら辺はこれから議論しなければいけないことも多々あると思っております。

○中条主査 ADS L の状態のところでは、かなり安い料金で接続料を出す。ところが、今度は光等々になって、これは当然投資コストがかかっているわけです。そうすると、借りる方としては、昔は安い料金で借りられたのだけれども、システムが更新されると高い料金を払わなければいけないという状況が出てくる。しかし、逆に N T T の方からすると、質の高いサービスにしたのだから高いのを払ってもらわないと困るということがあるわけです。

これは、マンションの大家さんが古いマンションを建替えるというときと同じような状況があって、低所得の人はそんなものは建替えなくて今までのでいいから安い家賃でと言うわけですがけれども、大家さんからすれば、建替えないとやっていけないですし、そうなれば家賃も高くなりますねという話が出てくるんです。この辺のところは、どうお考えになっていますか。

○長尾理事 ここはやはり先ほどの 8 分岐の話になってしまうのです。8 部屋ある部屋しか貸しませんみたいな、こちらはワンルームでいいんですけれどもというところがね。

○中条主査 そこのところで、通常のマーケットですとメーカーの方はそういう対応でしか言ってくれないけれども、その間に問屋さんがあって、仲介業者があって、それで仲介業者がロットで仕入れて売りに出す。まさに、電気通信の場合もそういう形で新規参入がどんどん行われてきたわけです。

○長尾理事 それが、まさに先ほどの **Openreach** のような形で、N T T さんから組織を切り出して、仲介して 1 本で使いやすくしてアクセス提供しますという形になってもらえれば、それは非常に我々としては助かるのかなと思います。

○中条主査 そうする方法もありますし、問屋さんが大きいロットで借りてしまって、それを更に、K D D I さんはちょっと大き過ぎるけれども、もっと小さいところに売る。今、共同でそれを借りるというようなことはありますか。

○長尾理事 共用しましょうという話は先日の答申の中にも出されておりますので、それは技術的、運用的な可能性をこれからソフトバンクさんとか、接続事業者間でも協議をしていきたいと思っております。

○中条主査 ただ、これは経営する人の範疇の話になりますけれども、K D D I さんやソフトバンクさんが話し合っていてやっても、多分いろいろあれがあって、それぞれ方針が違うのではないかなと思うので、むしろそこはそれを仲介するような業者が出てくる。

○長尾理事 もう一つはそうですね。我々自身がアクセス・・・。

○中条主査 エンドユーザーの 1 つ手前を、だから 4 回転ぐらいになるのですか。そういうやり方というのはあっていいと思う。

○長尾理事 NTTさんを開けるのではなくて、我々を卸売とリテールに垂直に分割してね。

○中条主査 卸売のところでは稼ぎやを稼ぐという、そういうサービスが出てきてもいいのだろうなと思います。

○長尾理事 それを実現するぐらい、接続ルールが透明化されれば、我々としても、実際に事業をやる上では楽になると思います。

○山本課長 あとは、シェアの仕方もNTTさんが入るシェアの仕方と、NTTさんが入らないシェアの仕方、これはやはり大きな問題だと思っておりまして、それが **Openreach** で言うところの同等性の問題。利用条件がNTT自身と、それ以外の事業者との間で、物理的にも違う仕組みになっているということ自体がやはりイコールフットイングなのかどうか。

○中条主査 だから、私は、そこのところは物理的に違う仕組みになっていたら、NTTは、では今やっていることをやらないのか。多分やると思うのです。要するに、フレッツと一緒に広告するとか、そういうことは多分やると思うんです。物理的に違うのは、今だって物理的に実際違うわけで制度的に分けていないだけですから、そこはどうかですかね。

○長尾理事 いずれにしろ、そちら辺は日常的な話も含めて、細かい話の指摘を、我々としては重ねていくしかないのだと思います。

○中条主査 一緒に考えていくしかない。そう言えば、それは確かにそうで、それはどちらかと言えば接続委員会の役割の話というところになっていくのだろうと思いますけれども、そこは個別に、いろいろな小さいことでも競争阻害的な行動があれば、それはきっちりと主張していくというような大事な話ではあると思うのです。

○長尾理事 ですから、そのことと大きな政策課題あるいは政治課題としてのNTTの組織問題は、ちょっと次元の違う話というのは、ハイライトするかもしれません。

○中条主査 そうだと思うのですけれども、現実的な成果として考えたときに、政策評価をするときに、せっかく大改革をやったのに、結果が伴わないということであるならば、余り意味がないという話になってくると思うのです。

○長尾理事 アクセス部分を分離したにもかかわらず、KDDI、相変わらずだらしがないではないかと言われたらですね。

○中条主査 言われてはならないというか、NTTが経営戦略としては一体化で行動するのは経営上当然のことでしょうから、そうすると、機能分離した、資本分離まですれば別ですけれども、同じようなことをするんだったら意味がないという話です。

ただ、一方で、やはり独立の形の会社にしておくと、それぞれ独立意識というのがだんだん芽生えてくるということになります。今や会社の人気としては、学生などにはNTTドコモの方がNTT本体よりも人気があるという状況がありまして、そういうのが時間が経っていけば、それぞれの会社も独立意識が出てきて、うちは離れてやるよぐらいのことを言うこともあり得るわけです。

一時、台湾と中国との政策問題から、ダミーで日本航空が日本アジア航空という会社をつくったんですけれども、それが時間がだんだん経っていくと、日本アジア航空は独立したいなどという意識が出てくるというところがありますから、やはりそういうこともある程度考えていかなければい

けないんだと思います。ですから、特質はそれぞれあると思いますけれども、その点はこれからも何度も議論をさせていただければと思っております。

冒頭でも申し上げたように、規制改革会議としてはこの電気通信の問題というのは、1つの大きな課題の1つとして大変関心を持っております。ただ、なかなか全体のキャパシティー、ほかの業務とのキャパシティー等々を考えると、いろいろなものを全部一遍にやるというわけにはいかないということもありますけれども、大事な問題でありますので、今年は去年よりは少しは、あと1歩2歩進んだ議論をしたいと思っておりますので、是非また改めて御議論をさせていただくことがあろうかと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思っております。

○長尾理事 ありがとうございます。よろしくお願ひいたします。

○中条主査 どうも今日はありがとうございました。