

第4回ネットワーク産業TF 議事次第

1. 日 時：平成20年5月15日（木）9:00～10:00
2. 場 所：永田町合同庁舎2階中会議室
3. 項 目：通信分野における規制改革についてNTTグループからヒアリング
4. 出席者：【規制改革会議】中条主査、松村専門委員

【NTTグループ】

NTT東日本（株）取締役 経営企画部長	渡邊 大樹
NTT東日本（株）経営企画部担当部長	北村 亮太
NTT（株） 中期経営戦略推進室 担当部長	栗山 浩樹

5. 議事

○中条主査 おはようございます。朝早くからお越しいただきましてありがとうございます。それでは、定刻を過ぎましたので、「ネットワーク産業タスクフォース」のヒアリングを開始いたします。

本日は、「通信分野における規制改革」というテーマで、NTT東日本の取締役経営企画部長の渡邊様、それから経営企画部担当部長の北村様、そして中期経営戦略推進室担当部長の栗山様にお越しいただいております。お忙しい中、ヒアリングにお越しいただきまして誠にありがとうございます。

本日、議論させていただきたい点は、「通信分野における規制改革」ということで、具体的には、1つは、NTT東西のNGNの接続ルールあるいは接続料のあり方と、もう一つは、NTTグループのあり方、こういった点につきまして、今後の通信市場の動向ということも踏まえながら、今後の改革のあり方等について意見交換をさせていただきたいと思っております。

この会議は、通常のことですけれども、速記を入れておりますので、後ほど、この議事録を当会議のホームページで公開するという形になっております。

それでは、まず、御用意いただきました資料につきまして、これは大変分厚いものをいただいておりますが、5分から10分程度で御説明いただければ幸いです。よろしく願いいたします。

○渡邊取締役 それでは、早速、お手元の紙に基づいて、ご説明したいと思います。

まず、「ブロードバンド市場の動向」ということで2ページ目を開けていただきますと、ここで申し上げたいのは、インターネットに対するアクセスがADSL・FTTH・CATVがそれぞれかなり高速化されまして、私どものFTTHは100メガが最大なのですが、ADSLでも50メガ、それからCATVも160メガというかなり高速を果たされておられるのが一つの特徴だと思

ます。この3つがいわゆるブロードバンドで、最近、インターネットマシンということのをうたわれている企業も出ておりますが、携帯でのアクセスも相当増えておりますので、それが8,000万以上ある。ですから、かなりこの辺がこの2～3年大きく塗り変わっていると認識しております。

3枚目に移らせていただきまして、そのブロードバンドアクセス回線の2000年以降の推移ですが、ごらんのようにDSLがかなり伸びた時期が少し過ぎまして、光（FTTH）がこの2～3年で大分伸びてまいりました。光が1,100万を超えましたという状況でございます。

そんな中で、4ページ目を見ていただきますと、私どもも総務省の競争評価の枠組みでも、ブロードバンドというのはDSLとFTTHとCATVだと定義されておりますので、これのシェアという意味で申し上げますと、首都圏と近畿圏では、私どもNTTのシェアは4割程度でございます。東日本全体でも5割弱、西では43%ということで、よく光だけのシェアで言われる場合もあるわけですが、お客様から見ますと、CATVも高速化しているの、技術中立的に、あるいはサービス中立的に考えますと、その3つのシェアを見るべきだと私どもは考えております。そういった意味では、首都圏では他社様も相当頑張っておられる、近畿圏でも同じ状況だということをお認めいただきたいと思っております。

5枚目ですけれども、その料金は、平成14年、6年前から、約1万円のレベルから6,400円まで、これは光とインターネット料金を足したものでありますが、価格が約35%下がってきております。これは競争の成果だと思っております。現時点で、右側にありますようにADSLの料金、それからFTTHを比べたときに、いわゆるインターネット料金と電話料を込みで見たときに、ADSLは約7,000円ですが、戸建てでももう遜色ない数字になっている。ましてマンションにつきましては、相当お安い4,500円という数字になっているのが実情でして、この辺はメディアの皆さんも大分誤解されていまして、DSLに対して高いとおっしゃる方が大分おられるのですが、これが実情でございます。

6枚目に参りまして、光インターネットは外国と比べてどうかという比較です。外国のニューヨーク、デュッセルドルフ、ソウルと比べるときに、速度が違いますので、1メガビット当たりで合わせました。それが折れ線グラフでして、世界的にも一番低い水準だということが見ただけだと思います。

そういったここ数年の推移の中で、私ども「NTTのオープン化の取り組み」ということで、他社様が光サービスを提供しやすい環境づくりということでやってきたこと、あるいはやっていることを御紹介したいと思います。

8ページ目です。まず、他社様が独自のIP通信網を構築できる環境づくりということで、この絵の左側はアクセス部分です。右側はネットワーク部分です。左側のアクセス部分のダークファイバーで言いますと、東でもう22万芯、西で14万芯、電柱に至りましては340万本と相当な本数をお貸ししております。それから、右側のネットワーク部分でも、局舎コロケーションで、東で言えば約4.5万架、1架が約冷蔵庫大の大きさですから、その4.5万台分あると見ていただきたいんですが、それだけお貸ししています。中継ダークファイバーも5万芯です。相当な量を貸しておりますので、他社様も独自のIP網をもう既につくっておられるというのが実情でございます。

す。

9 ページ目に参りまして、その中でも一部なのですが、いわゆる電柱とか管路の線路敷設基盤、この辺をお貸しすることを続けてきたわけですが、その辺、一層御利用しやすい環境づくりに取り組んでいる。先ほど電柱が340万本と申し上げましたけれども、7年前は190万本ですから、2倍ぐらいにその量も増えておりますし、管路等々の提供実績も2,100キロから3,900キロということで約2倍になっております。相当お貸ししている、オープン化しているということを見ていただけたと思います。

それから、10枚目に参りまして、そういった設備の量につきまして、加入者ファイバーと電柱ですが、加入者ファイバーのデータは直近のものがありませんでしたのでちょっと古いのですが、NTTグループが光ファイバーの46%を持ってありますが、電力系の方では53%ということで私どもより多く持っておられるのが実情です。電柱に至りましては、NTT東西の電柱が1,200万本ですが、電力会社は2,100万本持っておられるので、これも約2倍、こういう線路敷設基盤あるいはファイバーの状況でございます。

それから、11ページ目に参りまして、電柱を利用しやすい高さでの提供ということで、3年前にトライアルが行われまして、いわゆる電柱の6.1メートルポイントを新たに開放いたしました。ここは、できるだけ低い方が御利用しやすいということで開放したと。そのときの手続も相当簡素化いたしました。その成果が、右上にありますように、目黒区の試行エリアで、ケーブル87本、引込線1本ですべてオーケーと。その手続も、従来1カ月かかったものが、10日とか、あるいは1営業日でできる、こういう状況になっております。このトライアルは3年前に行われたのですが、残念ながら、そのトライアルを踏まえても、こういうサービスといたしましうか貸し出しについては他社様からの具体的な要望がございません。従来どおりの添架ポイントとか手続での貸し出しについては、その時点で御要望されたA社で既に5万本近く御利用されているというのが実情であります。

12ページ目に参りまして、FTTR、これは光とメタルのハイブリッドと申しましうか、柱上までは光で行って、最後のVDSL装置を柱上につけて、各家庭にはメタルでつなぐというのですが、この展開をされておる会社に対しまして、これは装置が重いものですから、電柱の強度確認とか、いろいろな技術検証、あるいは接続工事に最大のサポートをしております、右側にサポート内容を書いておりますが、この辺を全部やりまして最大限のサポートを続けております。これは現在でも続けております。

以上申し上げたような、他社様の利用しやすい環境づくりに向けた取組みということで13ページ目にずらっと並べております。これだけのことをやってまいりました。その中で、丸で囲ってあるところを御紹介しますと、左の端の上に屋内配線のところがあります。これは、光の屋内配線工事についての実施を要望されておりますので、今、具体的にやり方をお話ししております。近いうちに実現いたします。ですから、今はかなりテクニカルなお話をしているので、実現する前提でやっております。

それから、次の加入ダークファイバーのところも、真ん中の手続の迅速化で、開通工事開始時

刻指定の細分化、これは、従来、午前とか午後という大ぐくりだったのですが、11時、12時とか正時で指定してほしいと。これはある種、コストもかかるわけですが、このようなことも始めております。そんなようなことを含みまして、相当オープン化の営みを続けてきております。

その中で「NGN」の御紹介を15ページ目でしたいと思っております。

15ページのNGNですが、私どものNGNの考え方は、国、社会全体から見ますと、持続可能な成長への基盤づくり、あるいは社会問題への対応という面もありますし、お客様から見ますと、安心・安全、便利なサービスをお使いになりたい。そして、ビジネス界の皆さんからは、ビジネス機会を創出したい、あるいは生産性を向上したいというニーズがありますので、そういったニーズにお応えする社会性の高いインフラとしてのNGNの提供を私どもしたいと思っております。

具体的なNGNの構成が、16ページ目にありますように、NTTのNGNというのは、その青いゾーンでありますけれども、このネットワークに対しまして、お客様の方は、下側にお客様の絵を描いておりますが、UNIというインターフェースでいろいろな端末をつなげていただいて便利に使っていただく。それから、上側に参りますと、プラットフォームを介しまして、インターフェースはSNI/UNIと呼んでおりますが、このプラットフォームの上に映像とか、介護・ヘルスケア、テレワーク、いろいろなサービスを乗せていただいて、いろいろな企業がそういうサービスを提供することにしていきたい。それから、右側で言いますと、NNIインターフェースで、他社様のネットワークとつないでお客様の利便性を確保する、この3つのオープン化をやるということでもあります。

そのネットワークの特徴が、真ん中に書いてありますように、品質確保、セキュリティ、信頼性、オープンなインターフェースと、インターネットと比べますとそういった点が特徴だと思います。インターネットのよさもありますし、私どもNGNのよさもありますので、それはお客様がお使い分けになるのだろうと認識しております。

17ページ目にオープン化の取組みを書いておりますが、平成18年7月にトライアルのインターフェース条件を公表いたしまして、トライアルを約1年続けまして、そして去年の10月に商用化に向けてのインターフェースも開始いたしました。それでいろいろな説明会もいたしまして、平成20年3月にいよいよ商用開始したということでありまして、その際、平成20年3月のところに、右側にISP事業者の話を書いておりますが、ISP事業者がNGNにつなぎやすいように、私ども、手続の簡素化とか、接続構成の提案とか、あるいは接続に係る一部の費用負担の軽減なども実施いたしました。こういうことを通じて、できるだけお使いいただきやすいようにということで取り組んでおります。

それから、18ページ目は、直接関係ないのでありますが、実は、私どもの事業のベースという意味でちょっと簡単に御紹介いたします。

中国の四川省の大地震、あるいはミャンマーのサイクロンの大災害、こういったことは、日本でも非常に起きているし、これからも起こることが考えられます。昨年の中越沖地震でも、こういった形で復旧活動をして、ある意味で、NGNという非常に高度なネットワークも、ベースはこういうまさに地道なところで支えておりますので、そういった災害に向けての自衛隊との合同

訓練とか、あるいは右上にあります電話線の地上高対策とか管理コンクリートポール対策、これは、残念なことに横浜のエリアで事故が起きたとき、電力さんとか私どもの地上高をチェックして、高さが不足しているところが結果としてありました。そんなところを急いで見直しました。これも大変手数のかかる、コストのかかるお話であります、安心・安全・信頼には代えられないということでやっております。

次に、「ブロードバンドに関する諸外国の規制状況」ということで20ページを見ていただきたいと思うんですが、諸外国のブロードバンドの規制状況という意味で言いますと、代表的なもので、光のアンバンドルとIPネットワークのアンバンドルというところで、×というのがいわゆる規制がある、○というのが非規制と見ていただきますと、いわゆる欧米は基本的には非規制になっておりまして、米国は2003年まではアンバンドル義務がありました、2003年8月から義務が解消された。アメリカとかドイツでは、光化とかIP化推進の観点から規制緩和する方向でして、そういった意味では、各国とも日本のこの光化・IP化の動きを見て、できるだけ投資インセンティブをつけてそういうものを加速しようという動きがなされていると認識しております。

そのアメリカでの2003年8月のアンバンドル義務のお話を21ページに書いておりますが、この辺につきましては説明を省かせていただきます。

22ページに、アメリカで規制が緩和された後の光ファイバーの投資状況を書いております。アメリカがそれ以降、左側にベライゾンの光、それからSBCの光投資が書いてありますが、2004年以降、光投資がかなり活発化いたしまして、ベライゾンでも年4,000億円規模の投資をしている、それからAT&Tでも年1,400億円規模の投資をするようになった。その結果、右側にありますように、光インターネットが近年非常に伸びております。そして更に、最近では右下にあります映像サービス、これは、ベライゾンはFiOS、AT&TはU-Verseというサービスですが、直近のデータでは、FiOSが120万、U-Verseが40万とかなり立ち上がってきております。光ファイバーを駆使しまして映像サービスもセットで提供するというのを急速にアメリカも立ち上げております。

そんな中で、私どもの「分岐問題に対する考え方」ということで、24ページから御説明いたします。

24ページにありますように、分岐方式につきましては、皆さんのお手元に光ファイバーの実物を小さくして持ってまいりましたが、この細いファイバーがファイバー芯でして、左側にありますのが膜で覆っている、外被であります。このファイバー芯線を右側にある局内でOLT、OSUのところからこの1本の中に最大32のお客様が入る。その後、局内スプリッターで4分離されまして、その局内スプリッターから柱状のスプリッターまでは最大8ユーザーが入る。そして最後、柱状のスプリッターから各御家庭は1芯の専用線になる、こういう分岐の仕組みになっております。ですから、このファイバーの中にいろいろなお客様のパケットが入るという中身でございます。

25ページ目に参りまして、KDDI様あるいはソフトバンク様が主張しておられます分岐方式貸し出しの内容ですが、一言で申し上げますと、この局内スプリッターが真ん中に、NTTの建

物の中にあります。それから、電柱の局外スプリッターには、さっき言いましたように8ユーザが共有できますが、ここに、今NTTのお客様が使っている中にKDDI様やソフトバンク様のお客様を直接入れてほしい、こういう御要望です。したがって、私どもから見ますと、OLTという制御する装置のところも、伝送装置のところも、結果として共有することになります。それは、右上の光ファイバー（1芯）の中にNTTのお客様のパケットと他社様のお客様のパケットが混在している状態になるということでございます。

その他社様の分岐方式への御要望に対しまして私どもが考えておりますのは、この分岐方式は、実は平成13年から始めております。平成13年に、「①ファミリー」と書いてありますが、局内8分岐で局外は4分岐から始めまして、その後、実はこの6～7年間で5回方式を変えております。それは、1つはスピードアップです。それからもう一つは、新しいサービス、映像サービスなども提供しますと、当然、違うOLTが必要なので、そういったことを、今後もやはりスピードアップとか新サービスを追加するときに、装置の変更が必要になります。ですから、今の分岐の装置の状態を固定的に考えていただくと、私どもの新しいサービスを提供する上で齟齬を来すということでもあります。

27ページ目に参りまして、新サービスのタイムリーな提供に支障が生じるというのは、具体的に申し上げますと、私どもだけで提供しているのが左のケースですけれども、私どもが新サービスを提供しようと思えば、この新しいOLTにバージョンアップできます。しかし、他社様と共有しますと、その都度、他社様と協議する、そして当初の負担も協議する、こういった事業者間調整が必要になりますので、当然タイムリーさは失われると懸念しております。

28ページ目は、NGNというのは帯域確保サービスというのを売りとしてまいります。この帯域制御サーバというのは、私どもだけでやっておりますと、当然、実際の空き帯域と帯域制御サーバの空き帯域が一致いたしますが、他社様のお客様が入れますと、ある意味で、私ども帯域制御サーバでは見えませんので、実際の空き帯域と私どものサーバの空き帯域が合わない。したがって、新たな帯域確保要求があったときに、それに応じられない可能性があるということなので、結果的に帯域確保のサービスができなくなるということでもあります。

それから、29ページは、故障が当然起きます。故障が起きますと、この故障発生の真ん中の部分を見ていただきたいんですが、お客様のONU等で故障が起きたときに、実はここはわかりませんで、わかる場所は局内のOLTなんです。ここで何ユーザかの収容されたOLTを発見いたしまして、あとは切り分けてまいります。そのときに他社様がここに一緒に入っておりますと、まずは他社様に連絡する、お客様の承諾を得る、その辺のプロセスがいろいろ複雑になってまいりまして、結果的にはタイムリーな故障解決にならないという懸念を持っております。

30ページ目です。いわゆるそういう分岐方式で装置を共有いたしますと、当然、各社にポリシーがあります。A社は価格もあるけれども品質が第一だ。それから、C社は価格第一だ。品質は多少粗くても価格が第一だと皆さんかなり違います。そのときに、品質確保に向けた運用方法とか新サービス提供の設備更改の考え方とか、こういったものは会社のサービス提供の根幹でありまして、私どもの会社の事業計画自体の自由度を狭めるものだと思っております。したがって、

そういう異なるサービスポリシーを持つ事業者間での共通の運用ルールというのは、話し合えばいいではないかという見方もあるんですが、これは大変難しいことだと認識しております。

その具体的な難しさの例が31ページでして、ADSLのサービスで、いわゆる回線名義人をチェックするという話がありまして、去年の春、その確認のルールを弾力化しようという話になりまして調整を続けてまいりました。これが、やはり各社からすると、自社のお客様が他社様に移ることになりますので、例のスラミング問題と称する、お客様は口頭で申し込んだけれども、文書で申込みをいただいているので、結果的には意思確認の齟齬が生じます。これは大変各社のユーザー数に係る大事なところなので、こういった名義人チェックという基本的なことに何回も紆余曲折がありまして、結局1年もかかりましてやっとやろうということに決まりました。したがって、こういう一見簡単そうなことでも1年かかりますので、先ほど申し上げたサービスポリシーのようなものの調整というのは非常に困難であろうと推測しております。

次が32ページです。他社様は既に同様なIP通信網を提供し多くのユーザを獲得されておりますが、私どものビルの中で言いますと、もう既に920ビルに自前のOLTを設置されております。実は私どもの分岐方式の貸し出しというのは、下にありますように、OLTそれから局内スプリッターのところは装置単位にお貸ししておりますし、ファイバーのところは1芯単位でお貸ししておりますので、このやり方で借りていただければ、他社様も私ども並みの提供ができるだろうと認識しております。

そのもう一つの理由が33ページにありまして、今回7社から共用の希望が出たということですが、実は、他社様が既に900万のブロードバンドユーザーを持っておられます。ですから、900万のブロードバンドユーザーを持っておられて、そして、それ以外にもたくさんのほかのお客様、要するに約5,000万の携帯電話や約500万の電話のお客様を持っておられるので、そういった顧客基盤があれば、私どもの今の分岐の貸出方式で収容していただければ、収容効率を上げてサービス提供も十分可能だと認識しております。

その代表的な例が34ページでありますけれども、今回、KDDI様のことを書いておりますが、KDDI様は、実は4,000万のお客様がおります。NTT東日本のお客様は約2,800万です。ですから、相当大きな顧客規模を持っておられます。そして、2年間で8,000億円の投資をされております。資本金力を持っておられます。それから、3番目に書いてありますように、既に去年の1月、今年の4月に、東京電力と中部テレコミュニケーションから光ファイバー資産を買収されておられます。したがって、これだけの顧客基盤を持っておられて、これだけの投資余力があって、これだけのファイバー資産をお持ちであれば、右側にありますように、御自分でもう既に持つておられますので、更につくるか、私どもの分岐方式で借りていただくかをやれば、十分私どもに対抗できるサービス提供をしていただけるのではないかと考えておるところであります。

35ページ目に参りまして、今回、ちょうど決算発表をいたしました。平成19年度の決算を発表いたしました。私どものNTT東日本、西日本の決算は約2兆円の売り上げなんですけれども、近年、大変厳しい利益状況でして、東西合わせましても500億円あるいは600億円程度の利益でございます。一方、KDDI様は3兆6,000億円の売り上げで4,000億円の利益、ソフトバンク様も

2兆8,000億円の売り上げで3,200億円の利益ということで、2～3年前あるいは4～5年前のオープン化を巡る議論のときの各社の財務あるいは事業状況とかなり変わっており、NTT東西を超える事業規模になっています。

私どもは独立的に運営しておりますので、当然、NTTドコモがもうけている、利益を上げているという御指摘もあるのですが、全く別の法人でありますので、利益移転はできません。したがって、独立採算でやっておりますので、そういったことはできませんので、そういった意味でも他社様が大変有利な状況ではないかと認識しております。

36ページ目に参ります。私ども、よく投資リスク、営業リスクという議論をさせていただくんですが、当然、投資をする事業者ですから、ここで、例えば装置というのをスプリッターだと考えますと、スプリッターを6台打つというのは、私どもからすると投資リスクを負います。ですから、タイムリーに最適な規模で投資を打つ、それは私どもが投資責任、投資リスクを負うことになると思っております。

そして、下にありますように、その装置をお貸しします、あるいは私どもが使います。そうしますと、A社、B社、D社にも貸しますが、私どもも使う。営業の結果、NTT東が8分の3使用し、他社様は8分の1とか2しか入っていないというときに、この他社様が空いているところまでの営業リスクを私どもが負うのは、私どもから見ますと、投資リスク、営業リスクを負っている中で、更に他社様の営業リスクを負うのか、これはちょっと競争上問題があるのではないかと思っております。今回の分岐論というのは、ある意味で、他社様の営業リスクまでもNTTがかぶれという議論になると思っておりますので、やはりそれについては、私どもとしては問題だと認識しております。

37ページに参りまして、設備競争とサービス競争というのがこのブロードバンド市場の状況であります。いわゆる設備競争をやっておられますのは、私どもと、それから電力系、それからCATVです。この辺の設備競争に参加されている皆さんは、やはり同じ思いを持っておられて、分岐端末回線単位での貸し出しというのは、サービスの画一化を生むのでサービス競争否定になる、それから、投資インセンティブをなくすのでインフラ整備を断念せざるを得なくなる。結果として、地方のブロードバンド化も阻害することになると言っておられます。また、総務省自身も、新競争促進プログラム2010の中で、設備競争とサービス競争のバランスが必要だと言っておられます。

そして、最後に、「NGNの接続ルールについて」の私どもの考え方を紹介いたします。39ページです。

その前に、3月27日に情報通信審議会でのこのNGNの接続ルールについて答申がなされました。その内容を簡単に書いておりますが、NGNの接続ルールにつきましては、まず、指定の範囲は、NGNとしては第一種指定電気通信設備だ、そして、既存の地域IP網も指定を続ける。現在、光電話網は非指定なのでありますが、相当な台数がついてきたということで、新たに指定が必要だということで、残念ながら規制が強化されているという内容であります。

そして、アンバンドル・接続料設定については、他事業者からの具体的要望を踏まえて検討と

いう内容だと理解しております。

それから、光ファイバーの分岐回線単位の接続料設定につきましては、いわゆるOSU、OLTの設備共用につきましては、先ほど申し上げたサービス品質確保とか、新サービス提供上の支障、あるいは設備競争の阻害という懸念がある。そして、今後は市場環境とか分岐に係る技術等の変化を確認の上、改めて検討するという答申内容になっております。

こういう答申内容であります。私どもの考え方は、40ページ目に書いておりますように、基本的にはNGNというこれからの、ある意味では日本のいろいろな経済あるいは社会に対して貢献するネットワークの効用を最大限引き出すようなルールづくりをお願いしたいということです。私どもの安心・安全・信頼性の高い、セキュリティの高いネットワークを構築することによりまして、消費者利便の向上とか、産業育成、地域経済の活性化、ひいては国際競争力の強化に貢献してまいりたいという中で、やはりNGNは国際的にも各国が取り組んでおりますので、各国のNGN取組み競争に負けないように、そういった効用を最大限引き出せるルールづくりをお願いしたいと思っております。したがって、まずは自由競争で取組みをさせていただいて、問題が生じたら調整を図るといった事後規制をお願いしたい。そういった意味では、東西が今まで行ってきた競争促進に向けたオープン化の取組みでかなりのことが実現していると思っておりますので、基本的には、NGNというのは、指定設備ではなく非指定にしていきたいというのが私どもの思いであります。

最後に、ちょっと世界地図を描いているのですが、私ども、先ほどNTT自身のあり方というお話もあったんですが、こう考えております。やはり私どもは、こういった日本全体の置かれている状況を考えますと、この数年、非常に大きな鋭角的な変化が生じている。不連続な変化が。それが、例えば直近では、サブプライムローンによりまして先進国の経済の減速とか、日本経済に対する原油の高騰、あるいは原材料価格の高騰によるダメージとか、それからBRICSの台頭とか、環境問題の悪化とか、消費者のニーズが大変多様化している、こういった中で、私どもは、やはり日本の経済社会が他国に対して少しでも優位に立てるように、国民の皆さんに対する利便性の向上とか、あるいは産業の競争力向上に貢献していくべきだと思っております。そういった中で、最近、世界の動きを見ますと、ウェブ2.0でいろいろなサービスが出てまいりました。それから、サービスという意味でも、通信放送の融合・連携、FMCもあります、それから各企業が生産拠点を外国に置かれたり、オフショア化を進めておられます。

そういった中で、事業全体が大変グローバル化されておられる中で、インターネット、ブロードバンドも大変ワールドワイドに動いております。そういった中で、具体的な数字等を見ましても、アメリカあるいはヨーロッパの携帯の加入数とかブロードバンドの加入数、右側のアメリカで見ますと、ブロードバンド加入数がこの3年間で3,500万から6,400万と倍になっております。携帯も1億8,000万から2億4,000万。それから、左側の下に行きますと、中国ですと大変すごい伸びを示しております、ブロードバンドユーザーは2,400万から6,600万、2.数倍、そして携帯に至っては3.2億から4.9億と物すごい伸びを示しております。こういった中で、やはり非常に足の速い技術がある世界ですから、その足の速い技術の変化とかサービスの高度化・多様化、ある

いはこういったものに対する国際的な各国の取組み、この辺を踏まえながら、消費者の皆さんとか産業界に対して安心・安全・便利なサービスを提供する。そういったことをやることに対して、どういうあり方がいいのかという議論が本筋だろうと思っております。

以上、雑駁ではございますが、NTTの考え方を御説明申し上げました。

○中条主査 ありがとうございます。

松村先生が40分で御退席されますので、先にもし御質問、御意見等ございましたら・・・。

○松村専門委員 1芯単位の貸し出しの営業リスクという話なのですが、これは、現行の8芯単位の接続料を単純に8分の1にするとかすればこうなると思うんですが、1芯単位で貸し出すことがあり得るということをベースにコストを算定して、1芯単位でやるときには単純に現行の8分の1にしなければ、あるいは32分の1にしなければ、問題は解決しないでしょうか。つまり貸出料金の問題のような気もするのですが。

○渡邊取締役 先生がおっしゃっているのは、例えば、今回の審議会の中でも、接続料のつくり方について、いわゆる1ユーザー目が入ったときと2ユーザー目が入ったときで傾斜をかけたりにして工夫することによって、今より少しでも下げたらどうかという意見も出たわけですね。そういうことをおっしゃっているのでしょうか。

○中条主査 それは、下げるだけではなくて上げるほうも当然ある。

○松村専門委員 1芯でも貸すときは、リスクを考慮して高くするということですよ。そういうことは考えられないのかということですか。

○渡邊取締役 私どもが、例えば先生がおっしゃった話で言うと、傾斜方式の接続料設定という議論がありまして、そのときも、結局、例えば8分1を、最初に1本使われた方が、今の5,000円に対して、例えば2,000円とかで設定いたしますと、残り3,000円のコストがあるわけですよ。その部分を例えばNTT側に負わせるというようなアイデアだったわけです。そういたしますと、私どものコスト5,000円と3,000円の8,000円を私どもが負担すると。ですから、恐らく接続料の設定というのは、最後は、やはり負担を平等ではなくて、私どものような事業者に傾斜負担をかけるという議論に集約されていくのだらうと思っております。ですから、それは問題だと思っております。

○松村専門委員 そういう方向に行く可能性が極めて高いから問題だということでしょうか。

○渡邊取締役 そうですね。そういうリスクを全部私どもが負うというような設定でしかあり得ないのだらうと。いろいろな選択肢を考えたときにですね。

○中条主査 なぜそうなるのですかね。結果的に、NTTがリスクを負うような結果になる理由は。

最初からもう、1芯しか借りない人は高い価格をつけるという設定をすればいいのではないですかと。

○渡邊取締役 それを突き詰めると今の貸し出しの仕方の水準論になると思うんですけども、結局、他社様は相当低い水準を考えておられるので、今、先生がおっしゃったような方式ではとても足りないと思っておられるのだと思うのです。

○中条主査 だから、もともとの平均的な、貸出水準にこだわっているからということになりますよね。それにこだわらなければ、例えば通常のビジネスの場合だと、大量に借りてくれる人には安く、小さいロットの人に対しては高くなるというのは、当然リスクの話だとか、あるいはコストの話を考えてそういう料金をつけるわけですから、そういう料金がつけられて、全体としてNTTとして8芯分、あるいは32芯分のリスクにきちんと対応できるような水準であるならば問題はないということですよ。

○渡邊取締役 私どもは、そもそも、その接続料設定水準の議論以前の問題を懸念しているわけです。先ほど申し上げたように、サービスの提供のプロセスで、分岐方式も、装置とか設定が非常に変わるわけです。そして、制御の仕方も、私どもサービスプロセスの手法を含めトータルで制御することになりますので、その接続料水準の問題はあるのですが、その手前のサービス提供自体のところではいろいろな問題があるんだと思っておりまして、ちょっとそこに踏み込む手前で大変問題があると認識しております。

○中条主査 だから、そこは理解できるのですが、要するにその分だけコストが高くなるわけですから、高くなるコストの分は、お借りになる方に払っていただくという料金システムであれば。

○渡邊取締役 コスト負担的には恐らくそれでニュートラルになると思うのですが、やはり料金とサービスの問題ですね。ですから、それを切り分けて一つずつばらばらというより、トータルで、サービス内容と料金で御提供するわけなので、私どもとしては切り分けた議論はしにくいと思っております。

○栗山担当部長 今回の議論は、1つはサービス・保守面の問題、もう一つは料金の問題ということです。サービス・保守面は仮にオーケーになったとして、料金面で、今、1本の光をお貸しすると5,000円とか4,000円の水準なわけですね。他事業者の方は、それを8分の1ずつ貸してくれないかという話です。ところが、8分岐で1人しかユーザーを獲得できませんというときに、それを仮に3,000円なら3,000円と設定してお貸ししますよね。そうすると、5,000円と3,000円を比べたら3,000円の方が安いわけですから、他社様は、1芯を借りて8分岐とすれば営業努力で8ユーザまで契約して設備収容できるのだけれども、1ユーザーしか契約がなくても3,000円で借りることができるので、設備の借り方としては、みんなそっちに移行するだろうと思うのです。

○中条主査 いやいや、例えば8芯借りれば割安になっていけば、それは考えるのではないですか。お客様をどれだけ獲得できるかによって、借りる側は、ほとんど獲得できなければ、高いけれども1芯で借りる、たくさん獲得できると思えば8芯借りて、あるいは5芯借りてと、どのぐらい区分するかは別ですが、当然そういうことを考えるわけですから、その使用料金を変えればいいのではないですかと松村先生はおっしゃっているのです。

○栗山担当部長 そういう意味では、1芯で借りて例えば8人のユーザーの契約が取れるのだったらそういう借り方もできるわけです。1芯借りて、自分でスプリッターをつけて、たくさんお客様の契約を取ってください、そうしたら他社様は、1ユーザー当たりで随分安く借りられます。そういう借り方もできますし、8分岐単位でまとめて借りてお客様の契約を取っていくこともで

きるわけで、選択肢は設備を借りる側が持っているわけです。

○松村専門委員 接続料のつくり方というのは、大きな規制はありますが、基本的にどういう考え方で、どうやるのかというのは、第一義的にはNTTがしてくれるものだと理解しているのですね。そうすると、こういうリスクがあるためにこのコストが回収できなくなるのはおかしいから、全体としてコストが回収できるようにこういう料金の体系にしますということを、もしこうなるとすれば積極的に言っていって、それが前面に出てくると、恐らく借りる方が、芯に分けるといふことのメリットが余りないな、予想したほどはないなということが理解できるでしょうし、その主張自体は合理的だと思いますから、そういう局面になれば、この問題は幾らでも解決の仕方があると思うのです。

何が言いたかったのかというと、その前のところが本質であって、ここの問題は、やはり二義的な問題ですよということを確認したかった。ここは工夫の仕方によって幾らでも何とかするのはないか。その前の部分はそういう問題ではないので。

○栗山担当部長 その前の問題とおっしゃるのは。

○松村専門委員 その前の問題というのは技術的な問題。

○栗山担当部長 そうです。そういう意味では、我々もそれをまず御説明して議論している。ただ、料金の議論というのはわかりやすいものですから、技術の議論というのはなかなかわかりづらいので、どうしても議論が料金の話になりやすいといった面があると思います。

○中条主査 またもとに戻れるけれども、その技術の問題があるのだったら、その技術の問題を克服するだけのコストを払ってくれるんだったら1芯でも貸すよということがオーケーだったらいいわけですよ。

○渡邊取締役 私ども、他社様の財務とか、他社様の顧客規模のお話を申し上げたのは、他社様も、今の私どもの分岐方式の貸し出しの仕方ですら十分運営できる、埋められるだけのポテンシャルを十分持っておられるのに、あえて私どもに、いろいろな工夫をして安く貸し出せとおっしゃっている意味が、全体の状況から見たときに非常に理解しがたいといいますか。

○中条主査 私はすごく理解はしやすいと思ってまして、それは、なるべくお客様に貸しやすいように、自分のところの会社にとって有利なように卸であるNTTから借りたいと思うのは、当然ビジネスとしてはそうですから、そういうことをおっしゃるのは理解できますね。自分のところにとって有利なように借りたいのは当たり前ですから。だから、お客様が幾らたくさんいたって、なるべく自分のところに有利なように交渉を進めたいと思うのではないですかね。それをNTTが全部、はい、そうですかと言ってお受けになるかということ、それは、NTTとしては事情があるからそういうわけにはいかないでしょう。そういうところだけの話だと思うんですよ。

ただ、1つの問題は、根っこのところは、やはり接続ルール、接続料金の水準を決定するとき、余りにも平均的な接続料金がすごく安いところに設定されていると、借りる方がいろいろと細かい、うるさいことを言ってきたら、当然のことながら、全体の接続料金の収入の中でNTTは配分しなければいけないわけですから、さっきからおっしゃっているようなリスクの問題とか、あるいは技術的な問題があってどうするのだという話は当然出てくるんだと思うんですよ。

ですので、問題は、接続料金の決め方というか、そのところが、ともかく新規参入をエンカレッジするために、かなり低いところに抑えられてきたというところが問題なのではないかと。私はそこが一番問題点だと思っているのですよね。

○渡邊取締役 設備競争とサービス競争、両方の面があると思うのですけれども、先生がおっしゃった意味で言うと、サービス競争をエンカレッジするために、こうした仕組みが導入されたと認識しています。

一方で、やはり他社様もいろいろな、CATVも含めて、設備的なものをつくりながらやっておられるわけですね。ですから、そういうもう一つ違う角度の競争を見たときに、恐らく両方が間違いなく必要だと思いますので、そのバランスだと思うんです。

○中条主査 そうですね。その点で言うと、20年前とか、そんな状況のときはNTTしか施設を持っていなかったわけですが、今やそういう施設をほかの事業者も持つようになってきた。シェアが半分ぐらいになってきましたよねという状況のところ、やはり考え方は変えていく必要があるのだと私は個人的には思っております。

そのときに、なぜNTTだけがそういった形で接続ルールというものに縛られるのかという点については、どういうお考えですか。

○渡邊取締役 接続ルールは、恐らくいろいろな歴史的経緯で今に至っていると思うのですが、もともとは、メタルの世界で私どもが独占からスタートいたしましたので、そこから出たメタルに関する規制というのは、一定程度の合理性があるんだろうと思います。

問題は光でして、光は、まさに私どもが民営化後に、ある種、自分のリスクを背負いながらやっているところですから、そういった意味では、メタルとは異なる規制の考え方があるべきだろうと思います。その中で、現在は結果としてはかなり相似形の規制のあり方ということで進んでいるような気がいたしますので、私どもとしましては、このNGNというこれからのネットワークをつくるのを機に、もう少し規制全体のあり方というのは、この光・IPネットワークの時代にふさわしいものに変えていただきたいと思いますと思っております。

○中条主査 そうすると、選択肢としては、当然、ほかの事業者についても接続ルールを課すという選択肢と、それから、ほかの事業者とNTTも含めて、もう接続ルールなしにして、全部普通の産業と同じように自由にしますよという選択肢と両サイドの極端な話が2つあるとすれば、今はそのちょうど真ん中というか、ちょっとNTTに対する非対称規制という形になっているわけですね。NTTとしては、とにかく全部自由にしてくれと。これはもう、接続に関してはビジネスライクに、普通に食料品店が問屋から物を買うみたいな形でやってくれ、そういうものが希望ということですか。

○渡邊取締役 私どもは、恐らく通信の世界の今おっしゃった規制のあり方の大きな2つの考え方の選択は、その前提が、ある意味ではオールジャパンで、いろいろな産業の中で、この通信をこれからの日本の国力を上げていくときにどうポジションさせるか、そのどうポジションさせるかによって、かなり選択が変わってくるのだと思います。その中で、横並びでいろいろな産業を見たときに、通信というのは、全体から見ると非常に特別な規制の状況であるという認識を持っ

ております。その中で、私どもからしますと、できるだけフリーにさせていただきたいというのが願望です。ただ、私どもの願望と、国全体でこういう方向に産業を持っていきたい、その中の通信をこう位置づける、こうするのだという国全体の総合戦略と、私どものウィルがどうすり合えるのか、あるいは違うのか、その辺の議論が必要なんだろうと思います。

○中条主査 今日少し自由に議論をさせていただいているのですが、私は、国益だとか、今の国の政策だとかということまでNTTがお考えになって行動されること自体が、そういうことは必要ではないのではないかと考えているんですね。NTTはビジネスライクにマーケットに対応して、そのマーケットで生き残れるようによいサービスを提供していく、そういう形でやっていった方が、国の政策がどうのこうのということとはもう、今や、昔のように、電電公社の時代のように独占状態でやっておられるわけではないですから、そういうお考えをおやめになった方がいいのではないかと。

その中で、勿論部分的にといいますか、まだシェアが半分ぐらいあるということは、どこかで独占力をお持ちになっているところがあるわけですから、そこは個別に、事後規制で公正取引委員会が独禁政策でしっかりやってもらうという形でやっていく時代ではないのかなと。ここは、電力とかそういう分野に比べると状況もかなり変わってきているのではないかと、私は、個人的にはそういう考えなのです。ですから、余りNTTが、お国のためとか、お国の政策とか、そういうことをお考えになること自体が、市場環境をむしろ逆に、少し言い方は悪いですが、理解しておられない、あるいは、そういうふうに言わないと政治的にうまくいかないのか、そのようにおっしゃっていると見えるんですけれどもね。

○渡邊取締役 その辺は、恐らく、自分が認識している自画像と、いろいろなこういう環境あるいは社会全体の中で私どもが見られている自画像との差だと思うのです。ですから、先生がおっしゃるような考え方も一つあると思います。仮に私どもがそう考えたとしても、やはり他社様から見たNTT、あるいは私自身が他社様からどう見られているかということをお考えすると、恐らく議論は、その前提のところからどうなのかということからスタートするのだと思いますので、現時点でそれについてはっきりとした考えは持ち合わせておりませんが、その辺の、ある種、真空地帯で私どもゼロから始めたというより、ある歴史を背負ってやっているものから、当然こういうふうには認識されている私たちですので、その辺がなかなか微妙なところがあるんだろうと思います。

○中条主査 なるほど、私のように見ている人ばかりではないと。やはり、まだNTTは独占力をかなり持っているのだから対応しなければいけないよということとか、それから、国策の中でNTTはそれなりに公共的な使命があるんだぞという考えをお持ちの方もたくさんいらっしゃる、そういう声は無視できないということですか。

○渡邊取締役 ええ。そういう声もありますし、やはり経済全体の中で民のセクターが相当大的な役割を果たしてきているし、ますます果たしていくと思うのです。そういった中では、いかに民であろうとも、結果的には大きなある種の社会的役割を担うことになるという、客観的にたどり着いたポジションの差もあると思うのです。したがって、そういう見方については、

先生がおっしゃったような公共的な役割という見方と、民で相当やるんだけれども、結果的に、ある役割を占めたときにこういうことを期待するんだぞという見方もありますし、いろいろな見方があると思います。ですから、そのようなことを、我々も踏まえながら考えざるを得ないのかなというつもりでおります。

○中条主査 おっしゃるとおり、ただ、会社が利益だけを掲げていると、やはりさまざまな点で利用者の評判にとっても余りよくないわけだから、いろいろな社会的役割というものを掲げて、コーポレートアイデンティティを高めて顧客の支持をもらう、これも営業政策の中の一つだと思いますから、そこは、私は御自由にお考えになっていいと思うんですが、それを今度は国の政策の中に持ち込んでくるということがどうなのかなというのを、大変疑問に思っているということです。

ですから、NTTが、自社の方針はこうで、自分たちはこういう点で社会的な役割を果たしていくのだということを御主張なさること、それはいいと思うんですね。ただ、それを国の政策として取り上げていくのかどうかという点は、私は、それはそれぞれの企業がそれぞれやればいいので、HondaはHondaでそれなりの企業ポリシーというものが多分あっておやりになっている。だからといって、Hondaの政策を国が取り上げるとか、逆にToyotaの政策を国が取り上げるとかという話はおかしいのではないだろうか。

そういう点で言うと、この分岐の話も、ビジネスライクにいろいろ相談して、だめならだめで、そういうことをやっている、当然、間に入って、そのリスクも負担してやろうという仲介事業も出てくる可能性はあるわけで、そういうところがまとめて借りて、もっと小さい単位で借りたい人に貸せばいいのではないかという議論も当然あり得ると思うんです。先ほど若干御説明があったように、借りる人と共同でというお話があって、共同でやるということは、リスクの方は、その共同でやる人たちに持ってくださいということですよ。そうすると、それは何も借りる事業者が共同で話し合ってやらなくたって、そのリスクを負担するような仲介事業者が出てきたっていいと思います。ですから、私は、そのところは本来ビジネスライクにやっていく話だと思うんです。ただ、その前のところに接続について基本的な考え方というか、その部分を変えていかないと、この問題はなかなか解決がつかないだろうという認識を持っているということです。

あとは、確かにシェアが大分変わってきて、そういう状況を考えながら、少し20年前にやっていたような議論とは違うような認識を持ちながら議論しなければいけないということは、それはそのとおりだと思うんです。私もそういう考えを持っているのですが、でも、ある意味では、借りる側、あるいはNCCと呼ばれる事業者の人たちが、さまざまな要求をしてきたからこそ変わってきたという部分が確かにあると思うんですね。もし何も要求しなかったら、NTTも、先ほど電柱についていろいろ御説明がありましたが、そういうことはなされなかったかもしれない。そういう意味で、常に競争事業者がそれなりの意見を表明していくということについては、私はどんどん言っていいと思うんです。

しかし、それを国の政策として取り上げるかどうかという話は、これはまたちょっと別問題だろう。NCCというのは、ある意味ではNTTにとって大口ユーザーの部分がありますから、

その意見としてとらえていくということは、今後もずっとあっていいのだろうと思います。

もう時間も参りましたので、最後に1つだけお聞きしておきたいんですけども、NGNというのは、私の理解ではサービスの概念ではないかと思っているんですが、それに対して接続という考え方が発生するのはどうしてかというのがよくわからないんですね。要するに、借りたければ借りればいいじゃないですかと。そのときに、当然、貸さないという選択肢もあるわけで、NTTが御主張になっているのは、接続ルールを適用しないでくれということを書いておられるということは、貸したくないときには貸さないという権利を留保したいということですか。

○渡邊取締役 私どものNGNの思想はオープン、コラボレーションですので、基本的には、いわゆるビジネスベースあるいは民民ベースでお貸しするという考え方が大前提にあります。なぜかと申し上げますと、このNGNというネットワークは、やはりたくさんの方々、つまり消費者や産業の方々に使っていただいた方が効用が出ますし、結果として私どもの利益も上がる、採算性も取れるということです。大前提には、やはりオープンとかコラボレーションがあると思っております。その上での貸し方とか、オープンの仕方といましようか按配の仕方みたいなものについては、縛らないでいただきたいという意味です。

○中条主査 そういう意味ですか。では、接続すること自体については全部オープンにします、要するに一種の接続義務ですが、それは構わないんだということなんですね。

○渡邊取締役 そうです。いわゆる、今、他社様も接続義務は持っておられますね。そういった同じ条件での接続というのは、当然すべきだと。

○中条主査 それは構わない、その内容について事細かに決められたくない、そういうことですね。

○渡邊取締役 はい。

○中条主査 もう1点、今日のテーマから若干離れるのですが、通信の分野は、ユニバーサルサービスという点で、まさに電気通信サービスがどんどん変わっていく中において、もうボイスレフォニーの時代ではないよねという状況の中で、IP電話とか、どんどんいろいろなものが出てきて、そういうものもユニバーサルサービスであるというような考え方と、それから、そこまでそんないろいろなものを全部ユニバーサルサービスにしなければいけないのかという議論と両方あるかと思うんですが、その点でもしお考えがございましたらちょっと教えていただきたい。

○渡邊取締役 折しもユニバーサルサービスについての今後のあり方についての審議会の議論が始まるところでございますが、確かに、固定電話というのがこれだけ行き渡っていたので、従来、かつ現在は、固定電話というのはユニバーサルサービスとして機能もしているし、よかったと思います。

これからのお話につきましては、やはりユニバーサルサービスというものをどう定義するか。その定義のときにブロードバンドの先端的なものまで含めるのか、IP電話ぐらいまで含めるのか、あるいは固定電話のままで行くのか、あるいは携帯はどうするのか、この辺については、もう少し議論をしていかなければいけないと思っております、実は、その議論が始まるのと並行

して私どもも考え方を出していきますものですから、現時点で、ここまでがユニバーサルサービスという定見は持っておりません。少なくとも、ある程度行き渡って、ある程度廉価になってきて、皆様が共通にお使いになるものという定義は変わらないだろうと。その定義を踏まえたときに何が入るのか、これはまだ、ちょっと議論に幅があるような気がいたしまして、これから1年ぐらいかけて議論がなされると思うんですが、その中で整理していきたいと思っています。

○中条主査 わかりました。私たちのタスクフォースでは、郵便のユニバーサルサービスの議論をしておりまして、代替的なサービスとして、電気通信のサービスにユニバーサルサービスというのは、当然、併せて議論していきたいと思っています。

個人的な意見を申し上げておくと、私は、すべて入ると思っているんですね。すべて入るという意味は、電気通信サービスだけではなくて、例えば、田舎のおじいちゃんがビデオを見たいと思ったら、そのビデオだってユニバーサルサービス、ナショナルミニマムの中に入るだろうと。要するに、すべてのものが入る。今や、例えば地方で生活していこうと思ったときに、その生活を構成する要素というのは物すごく複雑になって、多様になっているわけですから、どれが入って、どれが入らないという議論をしていること自体が余り意味がなくて、私は全部対象に入れていいと思うんです。全部対象に入れるのだったら、特定のサービスについてだけ指定する必要は何もなくて、単に所得を再分配してあげて、それで最低限の生活が営まれるような措置を取ってあげれば、あとはそのお金を何に使おうが、そのおじいちゃんの好きにしてあげればいいではないか、そういう基本的な考え方なんですね。

ただ、そこまで行き着くには、その間にいろいろとたくさん壁がありますので、なるべく特定のサービスでユニバーサルサービスを維持していくという狭い範囲で物を考えるということからは、少しずつ広げていきたいな、そんなことを思っております。

時間も過ぎてしまいましたので、それでは、今日は、お忙しい中お越しいただきましてどうもありがとうございました。引き続き、いろいろと御議論させていただくことが出てまいりましたら御協力をお願いすることになると思いますけれども、どうぞよろしく願いいたします。

どうもありがとうございました。