

第6回ネットワーク産業TF 議事次第

1. 日時：平成20年5月20日（火）9:00～10:00
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について総務省からヒアリング
4. 出席者：【規制改革会議】中条主査、松村専門委員

【総務省】

総合通信基盤局電気通信事業部 事業政策課長 谷脇 康彦
総合通信基盤局電気通信事業部 料金サービス課課長補佐 飯村 博之

5. 議事

○中条主査 それでは、定刻を過ぎましたので、「ネットワーク産業TF」のヒアリングを開始させていただきます。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。

本日は「通信分野における規制改革」というテーマで、総務省総合通信基盤局電気通信事業部事業政策課長の谷脇さん、料金サービス課課長補佐の飯村さん、お忙しい中、ヒアリングに御協力いただきまして誠にありがとうございます。よろしく願いいたします。

本日のトピックスは、通信分野における規制改革ということなのですが、具体的にはNTT東西のNGNの接続ルールの話。接続料の在り方も含めた議論が1つ。

もう一つは、NTTグループの在り方という点につきまして、御議論させていただければと思います。

総務省の方でも「新競争促進プログラム2010」等に基づいて検討を進めていらっしゃると思いますが、今後の通信市場の動向も踏まえつつ、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、よろしく願いいたします。

このヒアリングは公開という形になっておりますので、後ほど当会議のホームページで公開をするということになっておりますので、よろしく願いいたします。

資料も御丁寧に御用意いただいておりますし、一般的な話はある程度私も、それから今日御同席いただいている松村先生も大体わかっておりますので、5分から10分程度ざっと御説明をいただいて、意見交換に入りたいと思います。よろしく願いいたします。

○谷脇課長 お手元の資料でございますが、今お話がございましたように、NTT東西のNGNに関する接続ルールの関係と、NTTの組織問題についての資料を御用意させていただきます。

10分程度で資料のあらましと言いましょいか、構成だけ簡単に御説明させていただきたいと思っております。

1 ページ目、今、お話がございましたように「新競争促進プログラム」というものを 2006 年 9 月につくりまして、それに基づいて公正競争ルールの整備についていろいろと取り組んでおるところでございます。

2 ページにその全体像がございますが、NGN の接続ルールにつきましては、その中の 2 番目のドミナント規制の見直しのところに含まれている中身でございます。

2006 年 9 月に、この新競争促進プログラムをつくりまして、進捗状況についての透明性を確保するという観点から、毎年 1 回フォローアップを行うということになっておりまして、プログレスレポート、それから改訂版のプログラムというものを昨年 10 月に公表させていただいているということでございまして、進捗状況についても、すべて透明性を確保するという観点でやらせていただいております

3 ページ目、ブロードバンド化、IP 化の中で従来とは違う市場統合が生まれてきていると思っております、例えばサービスごとのネットワークというものがだんだんなくなってくる。固定と移動の違い、距離区分というものがなくなってきておりまして、サービスごとの伝送ネットワークの違いというものがなくなってくる水平的統合が進んでおります。

また、縦方向の垂直統合も進展しているということで、こういった縦横をにらんだ公正競争確保というものが必要だと考えております。

4 ページ目、NGN の概要を書かせていただいております。

御案内のとおり、今、IP ネットワーク、どんどんインターネット化が進む中で、ネットワークのトラフィックがかなり急増しております。大体 2 年間で 2 倍のペースでトラフィックが急増しております。そういう中でこの NGN については、きちんとしたクラス分けをしたサービスが行えるということで、ネット混雑への対応という意味でも大変意味のある取組みだと私ども考えております。

またネットワーク自体の効率化、あるいは信頼性の向上にもつながるネットワークだと考えておりまして、NTT さんのお取組みを積極的に評価しているところでございます。

さはさりながら、5 ページ目でございますように、ネットワーク、あるいは IP 網というときに、NGN というものと、もう一つ並び立つものとして、ザ・インターネットというものがございますが、この 2 つの世界というのは哲学的に言うと全く異なるネットワークだと思っております。そして、その次世代ネットワークについては、まさにアクセス系のところと一体となって整備をされるという意味において、やはりボトルネック性との関係というものが、私どもとしては懸念材料となるわけでございます。

したがいまして、NGN については、可能な限りオープンなものにさせていただくということが、インターネット全体、あるいは IP 網全体の柔軟な構築という意味においても重要なことではないかと考えております。

そのオープン化ということでございますが、6 ページ目でございますように、これは中身の御説明はいたしません、御案内のとおりドミナント規制というもののの中で第一種指

定設備が固定系ということでございます。

その中で接続ルール、あるいは接続料の認可という形で一定の規律がかかっているという形になってございます。

その基になりますのが、各都道府県ごとの加入者回線シェアということですが、7ページ目でございますように、トータルとして加入者回線シェアを見ると、メタル・光合わせて92.5%がNTT東西さんのシェア。光ファイバーだけでも78.9%という形になっている。サービス別のシェアで見てもこの下にあるようなそれぞれのシェアになっております。

NGNについての私どもの取組みでございますが、8ページ目、今回のNGNで提供されますサービスですが、従来のフレッツサービスで提供されておりますものに加えて赤いところ、広域イーサネットの県間通信部分も含めて、この赤いところが言わば新しいサービスということになってまいります。

去る2月に私ども総務省としては、これを認可をしております。そのときに認可条件として一定の公正競争要件の確保を図っているとともに、後ほど御説明する接続ルールの整備を進めてきているわけでございます。

では、この認可というのは何かということですが、9ページ、NTT法の中で御案内のとおり、NTT東西は県内通信を営む会社となっておりますが、NGNの場合は当然県間の通信になってまいりますので、この場合には個別に認可をするという形でNTT法に定められております。先ほど申し上げたように、2月に認可をしたわけでございますが、その下にあります①～⑧の認可条件を公正競争確保のための要件としているということでございます。

10ページ、もう一つの公正競争要件という意味でNGNの接続ルール、今日の主題となるところでございますが、昨年の10月から情報通信審議会で御審議をいただきまして、今年の3月に答申をいただいております。主として3つのポイントがございます。

1つ目、接続ルールの対象範囲でございますが、基本的にはNTT東西のサービスシェアがかなり高くなっていること等を踏まえまして、基本的な接続ルール、つまり指定設備化をするという意味においては、対象とするということにしております。ただ、アンバンドリングの対象範囲につきましては、従来のフレッツサービスと同等のサービスにつきましては、大きくりの接続料設定を行います。新規性の高い機能につきましては、これから出てくるということもございますので、現時点で接続料の設定は行わないという区別をしております。

後ほど御議論になるかと思いますが、8分岐の接続料設定につきましては、今回は継続検討ということで、明確な結論、方向性を出すには至っていないということでございます。

11ページ、これと密接に絡みますのが、今年度以降の光ファイバーの接続料でございます。先ほどの8分岐につきましても、競争事業者から見ればなるべく光ファイバーの接続料を安くしてほしいということがその要望の根本にあるわけでございますが、2008年度以降の加入者系光ファイバーの接続料について、NTTさんから、右側の中ほどにござい

すように申請が出てまいりました。ただ、もう一段の引き下げということをおも政策的な観点から要請をし、現在、再申請のあった中身について、パブリック・コメントを聴取している段階に達しているところでございます。

12 ページ目は、光ファイバーの接続料の引下げの傾向、全体像をお示しをしたものでございますので、御説明は割愛をいたします。

13 ページ、今日のもう一つのテーマでございます N T T の組織問題でございます。ここには経緯を書かせていただいておりますので、後ほどの御議論の際の材料とさせていただきます。

14 ページ、N T T の組織問題につきましては、御案内のとおり、2010 年の時点で検討を行い、その後速やかに結論を得ることが、一昨年の政府与党合意、7 月の骨太方針の閣議決定の中で決められているところでございまして、それに沿って私どもとしては、検討を進めてまいりたいと思っております。

15 ページ目、N T T グループ全体の概要をお示ししております。N T T 持ち株の下に東・西・コミュニケーションズが 100% 出資の子会社ということで、連なっております。

最近の傾向としては、N T T 東西さんは、ここに人員数を書いておりますが、東西合わせて 1 万人ちょっとということでかなり少なくなっておりまして、例えば県域等子会社に 7 万 5,000 人いらっしゃるというように、子会社へのアウトソーシングという形で事業の多角化を図っておられるという状況になっております。

16 ページでございますが、「競争セーフガード制度の概要」でございます。これは「新競争促進プログラム」の中でもうたっておる 1 つの施策でございますが、御案内のとおり N T T 再編、あるいは N T T ドコモを本体から分離したときに、さまざまな公正競争要件を付しております。

また、電気通信事業法に基づくドミナント規制でも、例えば禁止行為規制というものがございまして。こういったものについて、一度決めた後、定期的なレビューというものを必ずしも行ってない。必要に応じて検証するという仕組みになっておりますので、今般 2007 年度から競争セーフガード制度という名称で毎年公正競争要件についてマーケットレビューを行うということを始めたとところでございます。

透明性を確保するために、昨年の 4 月に競争セーフガード制度の運用ガイドラインをつくりまして、第 1 回の検証結果を本年の 2 月に公表いたしまして、同日 N T T 東西に対して行政指導を行っております。今年の夏を目途に第 2 回の検証を行う予定としております。

その行政指導の中身でございますが、次の 17 ページ、特にこの禁止行為規制等に係る検証結果というものがございまして、62 項目の検証をした上で、ここにありますような項目、例えば N T T 東西が作成するツールや県域等子会社の営業活動における O C N、これはプロバイダーのサービスでございますが、優先的な取扱いが懸念されるということで、同等性の確保について要請する等々の中身を含んでおりまして、こういった中身について N T T 東西さんに対して改めて趣旨を徹底するよう要請をする行政指導を行わせていただい

いるということでございます。

18 ページ、現在「新競争促進プログラム 2010」に基づきまして、また新たに幾つかの検討の場を設置しております。インターネットの今後の在り方、ネット混雑論等を取扱いますインターネット政策懇談会というのが右の上の方でございます。

また、認証・課金のプラットフォーム、この辺りもこれからのブロードバンド・ビジネスにおいて大変重要になってまいります。右下でございますが、通信プラットフォーム研究会というものを設けて、検討を行っております。

また、昨年議論を行いましたモバイルビジネスの活性化プランでございますが、これも第三者によるきちんとした政策評価が必要であろうという問題意識に立ちまして、今年の3月にモバイルビジネス活性化プラン評価会議というものを立ち上げまして、四半期に1回程度第三者の学識経験者の皆様方に御議論をいただいております。

また、消費者との間のインターフェースも非常に重要でございますので、消費者まわりの今後の政策展開の在り方について、「電気通信サービス利用者懇談会」というものを設けて現在検討を進めていただいているという状況でございます。

以上、雑駁でございますが、資料の全体像について御説明をさせていただきました。

○中条主査 ありがとうございます。要領よく御説明いただきまして、ありがとうございます。

それでは、少し意見交換をさせていただきたいと思いますが、まず、加入光ファイバーの接続料について、11 ページのところでNTTからこういう申請が出ていますという状況があって、それに対して政策的観点からもう少し下げろという交渉をしているというお話でしたが、この政策的観点からこれをするという意味をもうちょっと御説明いただけませんか。

○谷脇課長 少し言葉が足りなかった部分がございます。もう少し丁寧に御説明をいたしますと、この11 ページの右側の方Bに、今までの接続料は5,074円でございますが、08年度以降3年間の接続料について、東西別々の接続料で申請が上がってきております。当然この接続料を算定するに当たりましては、自分の需要の見積りはもとより、他事業者がどれくらい光ファイバーを使うかという見積もりを立てて、併せてこれを算定根拠としてまいります。ここがございますように、他事業者の需要を対Bフレッツで東で2割、西で1割と見込んでおります。これが固めの見積りだと思っております、ここをもう少し他事業者が使うと見込めば、当然のことながら需要が増えるわけでございますから、接続料は下がるということでございます、この部分を今申し上げた政策的な要請と申し上げたわけでございます。

ただ、他事業者の需要を高く見積もりリスクをすべてNTT東西さんが負うということは、NTTさんも民間事業者でございますので、それに対しては乖離額、つまり他事業者の分の、これくらい使うだろうと見込んでいたものを実際には使わなかったという乖離額の分については、後で調整する乖離額調整制度の導入を今回特例的に認めるという形で全

体のアレンジメントをしているということでございます。

○中条主査 通常こういう場合は需要予測をやります。需要予測をやったことの結果が外れる場合も勿論あり得るわけです。その外れたときにはどうしようかということについて、純粹に対応を考えると、上の方と下の方を取って、上の方になったときにはこうだとか、下の方になったときにはこうだとか、その場合にだれがリスクを負うかということをも前もって決めておくということは、かなり技術的な話だと思うのです。

本来はそうあるべきところを、政策的にもうちょっと使うであろうとお考えになるのはなぜかという点をもう少しお聞きしたいんです。

○谷脇課長 審議会の中での議論ということで御紹介をさせていただくならば、NTTさん御自身が競争事業分の需要を見込むときに、東西以外の事業者というものが非常に多く使うという見積もりはなかなか出してこないというのが行動パターンではないかという議論がございまして、ここでは固めの見積りではないかということで審議会の中でいろいろ御議論があったということでございます。

光ファイバーですが、接続料は今までは2001年度から7年間で設定をしておりました。今回も08年度から3年間という設定にしておりますが、この3年間接続料を変えてはいけないという規則はないわけございまして、NTT東西さんにとってみても、途中で見積もりが大きく狂うと考えるのであれば、新しい接続料を申請することも可能でございますので、その辺の柔軟性は確保されていると私どもは考えております。

○中条主査 後者の話は別として、前者の話はNTTの経営行動をこれまで分析した結果、他事業者が使うであろう部分というのは、小さく見積もりであろう。そういう想定があるということなのですね。

○飯村課長補佐 基本的に08年度以降の需要見積りについては、自社分も、他事業者分についてもこれまでの7年間は予測よりも実際の需要が低かったことも踏まえ、かなり固めの見積りを行っています。これまでの7年間はADSLが伸びていく時期で、余りF T T Hを競争事業者は重視していなかったわけですが、F T T Hがこれから3年間伸びていく中では、これまでと違ってF T T Hの需要は他事業者分も伸びていくと考えられますので、そういった点を考慮して需要の見積りをすべきと考えられます。しかし、NTTとしてはこれまでの予測が外れたことから、かなり今回保守的に見積ったこともあって、結果として今後F T T Hにおける市場シェアというものが、NTTが基本的に7割、8割を維持するという前提で固めの見積りをしてきています。そういった点についてはもう少し他事業者が積極的にF T T Hを利用して市場がある程度競争的な状況にあるという前提に立って見積りをすべきではないかという判断がされたということでございます。

○中条主査 要するに、需要予測をするときに、そのパラメーターだとか、需要予測の前提についていろいろ意見があるというのはわかるんです。そこはしかし科学的に考えてこれは、この予測はこういう点で問題であるとか、こういう予測はこういう点で問題であるということを経営的に議論するというのはわかるのですが、NTTの行動原理として、

こうなるであろうという予測を本来すべきなのかどうか。これはN T Tが出してくる予測に対して、例えばほかの人が予測をまたしてもいいとは思うのです。

総務省さんとしては、総務省としての需要予測というのがあって、それが科学的な根拠に基づいてN T Tの需要予測の方は過少見積もりであると。だから、このくらいの予測が必要であるということを議論されるべきであって、N T Tの行動原理とかで議論されるのはちょっと変なのではないかというのが1つ。

もう一つは、将来の予測を小さく見積るであろうというのは、余りもうからなかったら小さく見積るだろうということなのであって、これは結局接続料の水準の問題が影響していないか。それが2点目なのですが、その点はいかがでしょうか。

○飯村課長補佐 行動原理という観点で政策的に見直したというよりは、先ほど御説明いたしましたように、今N T T東西のシェアというのは70%を超えている状況にあって、かつ新規の契約で行くと80%を超える状況になります。こういう中で他事業者とN T Tの間の競争状況についてどうするかということが議題になり、競争事業者からは、8分岐の話について、分岐端末回線単位で接続料を設定してほしいという要望がございました。現在F T T Hサービスを提供する上でのコストの大部分は接続料であり、この接続料が今のところ高いという問題意識があって8分岐の話が出てきたわけですが、8分岐の話については、色々検討した結果、問題があるということがございまして、今回は、N T Tを含めて分岐端末回線単位の接続料を設定するということにはしませんでした。しかし、大元のコストを下げてほしいという話がありましたので、今回08年度以降の光ファイバー接続料について直接見直しを行ったということでございます。したがって、行動原理云々で今回政策的に見直したというよりは、この8分岐の話も含めて、F T T H市場全体の競争状況を見た中で、何らかの競争の活性化という観点で政策的に取るべき措置はないかという観点で検討した結果、今回は、08年度以降の接続料について政策的な需要予測の修正を行うことが適当という判断を審議会でもいただいたということだと思っております。

○中条主査 政策的におやりになることというのを、それ自体を私は否定しているわけではなくて、競争条件が異なっているのだから、その点を考慮して、何らかの非対称的な勧誘をおやりになるというのは、中身の問題は置くとして、それは構わないと思います。しかし、需要予測でそれを左右させるというのはおかしいのではないかという考え方なのです。需要予測というのは、需要予測で科学的にやるべきものであって、貸す側が支配的な地位を持っているから、貸す側が高い料金で貸す可能性があるのだから、それを安くさせなさいというのが、いいか悪いかは別として、わかりやすい話であるし、あり得るんですが、需要予測を動かすというのは、私は余り科学的な話ではないと思う。政策的な議論をするのだったら、需要予測の部分は需要予測できちんと計算をしておいて、勿論、当たり外れはありますから、その当たり外れがあるものについて、乖離額調整制度という形で需要予測の不安定な部分に対応するというのはわかります。

しかし、需要予測の方を増やして、それでもって料金を下げる計算をつじつま合わせを

するというのは、ちょっとおかしい。下げさせるなら、独占力があるからという理由でおやりになるべきじゃないかなと思うのです。

○飯村課長補佐 先ほど申し上げましたように、過去7年間はADSL市場が伸びてきましたが、今回の3年間については、NTTも光2,000万契約という目標を達成するために今後FTHを伸ばしていく中で、基本的には他事業者もFTHの需要を伸ばしていくという時期に当たると考えられます。今回の見直しは、競争事業者は固定した割合でしか需要がありませんという形で見積ってきた当初のNTTの申請案について、この7年間でADSLがどのくらい伸びたかを前提として、FTHの需要の伸びをもう一回見直そうというものでございます。今回の見直しの論理は、単なるつじつま合わせということではなくて、この7年間におけるADSL市場の伸び率を前提として、08年度以降の3年間の需要もそれに合わせて見直しましょうということであり、これまでの7年間のADSL市場の伸び率と今回の3年間におけるFTH市場の需要の状況というものを考慮して見直すという形を取っておりますので、ある程度理屈を持った見直しを行っていると考えております。

○中条主査 それなら、その見直しのテクニックはどうかという話は別とすれば、それはそれでNTTの考える需要予測と総務省さんがお考えになっている需要予測とが異なるものである。したがって、総務省さんがおやりになった需要予測ではこういう具体的な根拠、科学的な根拠に基づいてもうちょっと増えるはずである。だから、そこから料金を設定していくべきだという議論であるならば、それは理解できる話です。

であるならば、今度はその需要予測をどのようにおやりになったかという点にいて、是非教えていただきたいという話に行けるわけなのです。そこはどうか。今御説明になった伸び率について、もう少し科学的な需要予測はないのですかね。

これまでこのくらい伸びてきたからそのまま伸びていくでしょうというのではなくて、こういう特にミクロの分野の需要予測は確かに難しく、そんなピンポイントで答えが出てくるような話では決していない話だということも勿論私もわかっているんです。需要予測をやるときに一番大事な話というのは、将来のことだからよくわからない中で、後で需要予測をした人が責任を問われるような裁判というのはあるわけですが、そのときに判断をする根拠というのは、その需要予測をした当時において、得られた最大限のデータと開発されている需要予測の最高の技術を使っているかどうかという点が判断基準になるわけで、そういうところから見ると、今回の需要予測はかなり簡単にしておられないかという点が疑問なので、是非需要予測をどのようにおやりになったというのは、これは後で結構ですので、教えていただきたい。

それから、基本的に料金というのは当然需要に影響するわけで、NTTからすれば、先ほど申し上げたようにそれだけ収入が少なくなるので需要は小さく見込んでおこうかという、むしろそちらの方が非常にわかりやすい話ではないか。

むしろ、接続料を上げるということがNTTの供給量を増やすということにつながるの

ではないか。これが物すごく斜陽的な産業の場合には、価格を上げると、スパイラル的にどんどん消費量が少なくなって、どんどん悪循環になるということかあるわけですが、この分野はそうではないだろうと。

そういうことを考えると、むしろ投資をさせるという方向に向いていった方がより望ましいのではないか。その点についてはどう考えますか。

○飯村課長補佐 接続料は高くしておいた方がいいと考えるかということでしょうか。

○中条主査 高くと言うと語弊がありますが、投資をもっとどんどんやれるような環境とか、その方が望ましいではないかということです。

○飯村課長補佐 投資のインセンティブは損なわないようにするということは大前提だと思いますが、他方、電気通信事業法の大前提として、ボトルネック設備に該当するものについては、他事業者も公平に利用できるようにしましょうという要請がございます。基本的には適正な利潤は確保させるという前提の中で、投資インセンティブを損なわないということと、他事業者が平等に参入できるという要請を両立させようとしているのだと思います。

○谷脇課長 これはすごく難しいパラメーターだと思っております。要は設備競争とサービス競争を考えたときに、接続料の水準は、ある意味、この両方の競争の2つのモードのバランスの分岐点になると思うんです。そういった意味では設備投資の促進も当然必要ですし、それだけやると今度はサービス競争が生まれえない可能性だとか、その辺のバランスの問題だろうと思います。難しい問題だと思います。

○中条主査 総務省さんは、割ときちんと経済理論に基づいて研究されている方もたくさんいらっしゃると思うので、最終的にそういう政策的な判断というのは必要な場合もあるでしょうが、ある程度きちんと科学的な議論をしてから、政策をつくっていくというところをもう少しお考えいただくとありがたいというのがこちらの希望であります。今の関連で、松村先生何かありますか。

○松村専門委員 投資のインセンティブということは十分お考えになっておられるので、8分岐の話は継続審議になったということだと私は理解していたのですが。

○谷脇課長 8分岐の問題については、幾つかの検討すべき要素があったと思っております。今、投資インセンティブという話でしたが、1分岐当たりになりますと、接続料は非常に安くなるということになりますから、これが今まで電力系事業者さんなども含めて、自前で設備を打ってきた人とのバランスというのはかなり大きな影響を与えるだろうという要素がございます。

それから、今のネットワークの構成というのは、4分岐させて、その後8分岐と、4×8の形を取っています。それを今の需要の出方ですと、一番効率的だと思うんですが、将来的にそれで本当にいけるのかどうかというのはよくわからない部分がございます。

需要がもっと密になってきたときに、例えば今までNTTさんがトライアルされた8×4だとか、いろんなやり方がございます。ここがまだ見えにくいということ。

それから、今回の8分岐に関しては、技術的にできるという競争事業者さんと、できないんだというNTTさんがいらっしやったわけで、このファクトをまず押さえる必要があるだろうと思っておりまして、結論を出していないということで、継続検討という形を取っているというのが事実関係でございます。

○中条主査 恐らく検討している間にどんどん技術革新が起こって、今までできなかったものができるようになるということも当然あり得ると思いますので、そこはきちんと技術的に可能なかどうかを見定められるのも結構だと思うのですが、一方で、できるできないというのはだれが言っているのかという話で、NTTとしてはなるべくならまとめて売りたいだろう。それは当然で、買う方としてはなるべく小さいロットで買いたいねというのは当然です。

そうすると、通常のマーケットだとその間をとりもつ人が出てきて、まとめて買って、小さくしか買えない人には売りましょう。

いつも授業で私は話をするのは、昔、こんにやくを売っている人が家の前に来て、こんな大きなかたまりでしか売ってくれない。私はその大きい固まりを買って、近所のおばさんたちに分けて売ったのです。

それで対応できるじゃないかと。なぜそういうことをおやりにならないのかということをお尋ねしても、今度はKDDIさんたちの方は、借りる方も共同でやろうとしているのだということをおっしゃるんだけど、別に共同でおやりにならなくなって、まとめて借りて、更に貸すという事業者が出てくれば、問題がない話だと思うんです。その辺はどうなのですかね。

○谷脇課長 そもそも規制でやるのかどうかという問題があると思います。例えば共同でやるということにしても、誰かがバルクで借りて、貸すとしても、それを規制でやれと言うのかという問題があって、私どもミニマムレギュレーションということで考えると、そこはまだは民民で考えるべき話ではないかと思っています。

○中条主査 やりたい人が出てくれば幾らでもやってもいいよという、お役所の方としてはそういうスタンスということですね。

○谷脇課長 やりたいのに制度的な隘路、あるいは不当な差別が行われるならば、それはきちんと是正する必要がございますが、基本的にはプライベートセクターが考えることだろうと思っております。ただ、技術的にアンクラーなところが残るとするならば、そこを解決するために私どもがお手伝いをするということはあるかと思っています。

○中条主査 要するに、技術的な理由は余りないのだけれども、NTTが貸したがっていない部分があるならそれは問題であるから、きちんとそこは技術的に貸せるものなのかどうかということをまずは精査されるという意味ですね。

○谷脇課長 そうです。

○松村専門委員 元に戻って申し訳ないのですが、11ページで、乖離額調整制度の導入を特例的に認めるという点について確認させてください。これは実際の需要が想定より小さ

かった場合追加的に接続料を徴収する格好で、事前には接続料が決まらない制度ということですか。

○飯村課長補佐 この3年間に実際に接続して接続料を払っていた人が仮にいたとしても、その人々に追加請求するのではなくて、3年間終わった後の次の接続料の算定期間に今回の3年間で取り漏れた部分について接続料原価に算入して回収することになります。現在の3年間の利用者ではない人に請求するという形になるので、そういう意味では現在の3年間の人々に事後的に徴収するという形にはなっておりません。

○中条主査 そうすると、3年間営業している人たちは、高くなる場合も安くなる場合もあるということですか。

○飯村課長補佐 双方あるということです。

○中条主査 そうすると、仮に接続料が高くなった場合は、その3年間やっていた人がベネフィットを受けるという話ですかね。3年目以降に参入した人は、その前の赤字も負担させられるという話になりますか。

○飯村課長補佐 理屈的にはそういうことになります。3年間の接続料が結果として設定水準よりも低かった場合には、3年後の人は逆にベネフィットを受けることもあります。3年間で事業をやめるという形態が基本的には少ないと思います。1回入ったら1年、2年でやめなくて、ある程度継続的にやりますので、今の3年間の利用者と3年後の利用者が変わるというケースは余り想定されないのではないかと思います。論理的には異なってくるということになると思います。

○中条主査 接続料を変えるというのは、需要の変動だけで見るとということですか。

○飯村課長補佐 費用の変動は見ないとしております。

○松村専門委員 こここも知りたかったのですが、接続料の高低は、N T Tと競争事業者、接続で使う人の双方の需要の大小によって、金額が変わってくるわけですね。だから、需要見積りとしては、内訳がどうなるのかというのが本来競争事業者の需要ではなくて、トータルでどれだけかだけが重要ですね。結果的に積み上げるから、自社需要はこれくらいで、他社需要はこれくらいでと積み上げるから、他社需要の予測も重要になってくるわけですが、本来は全体の需要だけ予想できればいいわけですね。

○飯村課長補佐 接続料についてはおっしゃるとおりです。

○松村専門委員 他事業者の需要予測だけの変動ではなくて、つまり、この他事業者の需要というのはN T Tの需要を食ったことになるのリプレースの分なのか、全くの新規開拓の部分かは本来わからないしわからなくてもいいわけですよ。

にもかかわらず他事業者に関する需要だけ、この乖離だけに関して調整制度を入れているのですか。

○飯村課長補佐 乖離額調整制度における需要の乖離というのは、N T T東西の需要と他事業者の需要の全体が3年間にどれくらい乖離したかということなので、そういう意味において両者を足し合わせたものの乖離額を見ていくということです。

○松村専門委員 他事業者に関して低めに見積もるインセンティブがNTTにあるのでこの制度があるのではなく、結果的に全体の需要を低く見積るインセンティブがあるから必要ということなのですか。

○飯村課長補佐 ちょっと複雑なんですけど、NTTには他事業者の需要を低く見積るインセンティブがあるので、それを高目に見積った場合には、その分のリスクがこの制度の対象となります。次期接続料原価に乖離額を算入した場合に、その乖離額はNTTにも負担してもらうこととなりますが、他事業者分の需要の乖離についてNTTに負担してもらうと、他事業者が使うか使わないかはNTTにコントロールできないので、他事業者が使わなかった分についての乖離を何でNTTが負担しなくてはならないのかという意見もございます。このため、NTTも含めて、接続事業者全体で乖離額を負担するという制度にしている関係上、需要の乖離についても、他事業者分だけではなくて、NTT分も含めて全体を見るということ考えています。

○中条主査 そうすると、需要が予測よりも少なかったときは、頭割りでやるから上げるということになりますか。

○飯村課長補佐 3年後ということですか。3年後は、基本的には今よりも需要が増えて、接続料水準は下がるとお思いますので、乖離額を算入するとその下がる接続料水準よりは少し上がることになるかもしれませんが、この3年間で予想よりも需要が少なかったら次期接続料水準が必ず上がるかと言われると、そういうわけではないと思っております。

○中条主査 しかし、他の条件が一定だったら、需要が想定よりも少なかったら上がるということですが、今、松村さんがおっしゃったことを引っくり返して言うと、NTTが余り努力しないで、お客さんを集めないと、上げられるという話になりますね。

○飯村課長補佐 おっしゃるとおりです。しかし、今回、NTTも昨年11月に光の3,000万契約の目標を2,000万契約に下げて、それをベースに見積っており、今までの数年前に作った目標ではなくて、この3年間を見据えた経営目標として作ったものをベースにしています。勿論、彼らが営業努力をしないで、2,000万を1,500万にする可能性がないかと言われると、それは論理的にはあり得ると思うんですが、ただ、2,000万契約については、これまでの契約数の伸びからしてみると、そんなに荒唐無稽な数字というわけではございませんので、そういった意味ではそんなにNTT分の乖離が発生する事態というのを大きく捉える必要はないのではないかと考えております。

○松村専門委員 通常のコストベースの規制料金のつくり方、今までのも、あるいは他の分野でもそうだと思いますが、需要予測は基本的に説明責任を負った上で事業者が行い、需要予測が外れて結果的に需要が低かったと場合もその分の損失は自分でかぶるのが原則だったと思います。

でも、逆に利潤が出ても、自分でやりますというか、上も下も対照というような格好で、需要予測は自分が責任を持ってやっているの、大外れで需要がすごく小さくて、結果的に大損したというときにも、自分の責任なんだからかぶりなさいと。

それがずっと続くようであれば、次の改定のときに速やかに需要予測を変えて料金の水準を変えなさいという発想だったと思うのです。

これをN T Tの需要予測、事業者の需要予測ではなく、第三者というか、この場合には総務省さんの需要予測を使うと。だから、その需要予測が外れたというリスクを一方的にN T Tに負わせるわけにはいかない。そのため、乖離制度が入ったと理解すればいいのですか。

○飯村課長補佐 需要予測についても、審議会が示して総務省が行政指導したものは、ある程度大枠の考え方であり、その中で今回N T Tが見直してきたものは、実質的にどの分の伸び率を取るかとか、どのくらいの水準にするかについてN T Tが自主的に判断しているものでございます。これを行政としてはもう一回チェックするという立場にございますが、大元の審議会の考え方の部分である程度枠をはめている中で、具体的な需要算定についてはN T Tが自らやっているという理解です。

○中条主査 通常完全に競争的なマーケットで企業が需要予測をする場合は完全にその企業が責任を負うわけですが、もともとその段階でN T Tが出してきた需要予測というのは、言い方は悪いですが、必ずしも完全に信用できるとは言えない。したがって、総務省さんが第三者的にそれは正しいかどうかをチェックされる。しかし、それは言わばその結果、責任を負うのはN T Tになってしまうから、その部分についてのリスクをある程度こういう形で対応しましょうという発想ですかね。

一番根っこのところは、どれくらい接続料の部分というものに独占力があって、支配的かという話が大きな話になりますね。

その話に戻ると、先ほどから御説明があるように、F T T Hの市場では70%、80%という御説明があるのですが、これが都市部に限定した場合で考えると、これはかなりシェアは低くなっていると考えてよいのではないですか。

○飯村課長補佐 都市部だけのシェアというのは今、持ち合わせてはいません。関西の方とか、電力系の会社が頑張っているところはあると思いますが、関東の方ですと別の事情がございますので、大都会だから必ずシェアが低いかというのは別かかもしれません。ただ、競争事業者が頑張っている県もございますので、そういうところにおいてはこの数字というのは必ずしも一義的に当てはまるものではないと思います。

○中条主査 ある程度、そういう状況というのを考慮に入れながら考えていかないと、確かに大阪などでは、特に光という点ではかなりN T T以外のところが頑張っているところがあって、一方で勘張っていないところもあって、頑張っていないところは、お国に助けてもらおうとたく仕事ができるという、頑張っているところがばかを見るという構造になってしまうと大変具合が悪いと思うのです。

ただ、これは余り切り分けて対応するということが、果たして現実的かどうか、こういうようなサービスの場合に、特に全国的で、サービスの手法・態様の境界線がかなり曖昧になっているものについて、切り分けをやりながらやるというのは、かえってそれは効率

が悪いという部分はあると思いますが、その点はどのようにお考えになっていますか。全国一律でこうやっていくしかないということでしょうか。

○谷脇課長 今回の指定設備制度のつくりですが、よしあしはあると思うのですが、一応都道府県単位で加入者回線のシェアを見るという形を取っておりますので、そういった意味では光だけのシェアで見ても、物理的な回線シェアで見ても、極めて小数の県を除いてNTT東西さんは50%以上のシェアを持っている。現在、我々の見方というのは、メタル回線と光回線を一緒に見ておりますので、そういった意味で全体的に見ると92.5%、各都道府県ごとで見てもすべて50%を上回っているということで、ドミナント指定をしているというつくりでございます。

もう少し細かく見ればいいんじゃないかという議論はあり得ると思います。

アメリカでもグラニューアプローチと言っておりますが、ジオグラフィカルにももう少し細かく見るという手法を採用しているんですが、それほどうまく行っているとも聞こえてまいりません。そこは規制コストの問題も絡んでくると思いますので、いろんな議論があると思いますが、少なくとも現時点ではそういう仕組みでやっているということだと思います。

○中条主査 92%とかいう数字は、トラフィックですか。

○谷脇課長 7ページにございますのは、まさに回線の数で92.5%です。

○中条主査 地方の方は大して使われていなくたって、シェアは100%のところだってあるわけです。

○谷脇課長 光がないところも当然あるわけです。そこはメタル回線は必ずあるわけです。

○中条主査 そういうところを全部一緒くたにして議論するというのはかなり疑問ではないかと。

○谷脇課長 どの辺が問題になるのでしょうか。

○中条主査 市場の競争状態に即して、当然接続料の決め方だとか、あるいは支配的事業者に対する指導というのは当然あり得る話でしょうから、極端なことを言えば100%独占になっている場合と、完全に競争状態では全く違うでしょう。その間のいろいろな水準というのは勿論あり得るわけですが、当然それによって政策というのは変わってくるべきものではないかというのが基本的な考え方です。

○谷脇課長 ルーラルなエリアにおいては、当然まだ光もないところもございますので、ここはまた競争政策とは違う視点で、デジタルディバイド対策というのは必要だと思いますが、この問題は脇に置いておいて、競争政策として考えたときに、では、グラニューアプローチを取っていくのかということ考えたときに、では、接続料についてもそれぞれのグラニューアマーケットセグメンテーションごとに接続料を考えるのかということ、そうはなっていないわけございまして、そこはやはりルーラルとアーバンのエリアを両方混ぜて接続料設定を考えているわけですから、その辺との関連性というのはあるんじゃないかと思います。

今の都道府県単位がいいのかどうかというのは議論として私は確かにあると思います。ただ、具体的にどう変えていけばいいのか。そこまでまだ議論が至っていないのが今の状況だと思っています。

○中条主査 ほかの議論もしなければいけないのですが、この話はこれから継続して議論させていただきたいと思います。N T Tグループの在り方については、一応 2010 年に向けて検討を、今、しておられるというふうにとらえておいてよろしいでしょうか。

○谷脇課長 現在検討しているのかと言えば、していないというのがお答えになります。

○中条主査 そこはどうなんですか。要するに、2010 年までは検討もしちゃいけないということなんですか。お国のお決めになったことは。

○谷脇課長 オフィシャルに申し上げるならば、2010 年の時点で検討を行うということですから、公式な検討を 2010 年より前にやるということはないということだと思います。

○中条主査 2010 年になってからあわてて検討しても総務省さんも大変ですね。

○谷脇課長 この問題については幾つかの基本的なスタンスが必要だと思っています。N T Tの組織問題、つまり組織の在り方というものを最初に考えるのが本当に適切かどうかという議論はあると思います。つまり、99 年につくった再編成の今のグループというものが、今のマーケット統合の中で本当にうまく機能しているのかどうかということがあるとも思います。今のビジネス・ドメインの立て方というものが本当にマーケットに合っているのかどうかということを、まず N T Tさん御自身で考えるべきだと思っています。結果として組織論というのは付いてくるだろうと。組織いじりが先にあってはいけないと、N T Tさんがまず自分のイニシアチブでどう在りたいのかということをおっしゃるべきだというのが基本スタンスとしてはございます。

私ども、今の段階では公式には何ら検討していないということになるわけでございます。

○中条主査 半分は賛成の話で、最初から組織ありきの話では決していなというのはそのとおりだと思います。

N T T自身はどう考えるかというのは、当然これは N T Tが考えるべき話なのですが、それとは別に完全な競争市場だったら N T Tが勝手に考えればいい話なのですか、そうではないという状況があって、そうすると、それは N T Tだけに考えさせていいという話ではない。そこのところ、N T Tだけが考えればいい状況であると判断するか、N T Tだけに考えさせておくのはまずいですよと判断するかということがあって、N T Tだけに考えさせておけばいいということになれば、ほうっておけばいい話ですが、N T Tだけに考えさせておくのはまずいですねという判断がなされた場合に、では、どういう形で、何を対応していくか。その中の選択肢の中に組織という話が恐らくあるのだろうと思うんです。

そういうことを何も考えておかななくていいんでしょうかというか、プロセスについての、時間的な問題についての単純な質問なのです。

○谷脇課長 今おっしゃった中身、非常によくわかる部分がございます。勿論、マーケットインテグレーションがすごく進行している中で、競争ルール全体の包括見直しを進めて

いるわけで、まずはここをきちんとやっておこうという思いでやっておりますし、その中にはドミナント規制の在り方も含まれるだろうと思っておりますが、N T Tの組織問題については、政府与党合意がありますので、それに沿って粛々とやっていくことだと思っております。

○中条主査 もう時間なのですが、前もって質問として出しているものではないのですが、ニュースで、小中学生が携帯を持つのを禁止するという案が出ていて、これは別に総務省さんがそんなことをお考えになっている話ではなくて、別のところで言っている人たちがいるわけですが、この辺はまだ何も検討とかはしておられないんですか。

○谷脇課長 教育再生会議の方で、今、御議論が進んでいると聞いておりますので、その議論の推移を見守りたいと思います。

○中条主査 実際にそういうことを禁止するようなことをやるとなると、技術的に総務省さんが協力を求められる可能性はありますね。

そういう話と、もう一つは、この分野を所管しておられるわけだから、それなりに御意見はおっしゃってしかるべきなんじゃないかという点です。

○谷脇課長 違法有害情報を携帯電話で見て、非常に不幸な事件も起きているというのは事実でございます、私どもとして、違法有害情報の削除は大変重要だと思っております。

例えば、最近でもモバイルコンテンツの第三者評価機関というものが立ち上がりました。違法有害情報の取扱いについて今、私ども検討会をつくってブラックリスト方式と言われる少しパーの低い方式を基本にしながらも、一律のフィルタリングではなくて、もう少しきめ細かいフィルタリングがあっただけいいのではないかと考えております。

したがって、その第三者機関を使ってコンテンツごとに審査をしていくという形をとって、ゆくゆくはそれぞれのユーザーさんごとに、親御さんが自分の子どもさんには何を見せて、何を見せないのかということを決めていくという形を指向したいと思っておりますので、基本的にはその方向でやっていきたいと思っております。

○中条主査 物事の便益の方を考えないで費用の方だけ考えているという感じが私はいたしますが、そういった点についても、必要があれば是非総務省さんの御意見を言っていたきたいなということでございます。

時間もまいりましたので、この問題も含めて、ほかにも総務省さんとはいろいろな点でこれに関わる話で放送と通信の融合の法制度の話だとか、ユニバーサルサービスの話。これは通信の方のユニバーサルサービスの話と、郵便の方のユニバーサルサービスの方と両方あって、本来はそこを別々に議論する話ではないだろうかなと思うところもありまして、そんなことも含めて、今後、いろいろとお知恵を貸していただくなり、議論を交わさせていただくになりたいと思っておりますので、よろしく願いをいたします。

今日はどうもありがとうございました。