

第9回ネットワーク産業TF 議事次第

1. 日 時：平成20年7月16日（水）10:00～11:00
2. 場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室
3. 項 目：通信分野における規制改革についてソフトバンクBB（株）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

【ソフトバンクBB（株）】

常務執行役 接続企画本部長	弓削 哲也
接続企画本部 副本部長	入部 良也
設備エンジニアリング本部 副本部長	荘司 育男
接続企画本部 担当部長	西野 茂生
接続企画本部 担当部長	小西 啓之

5. 議事

○中条主査 それでは、早速ですけれども、「第9回ネットワーク産業タスクフォースヒアリング」を開催させていただきます。

本日は、ソフトバンクBBさんから通信分野における規制改革についての御意見、お考えをお話しいただくということになっております。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。

通信分野における規制改革というのは、規制改革会議としても重要なテーマの一つとして考えておまして、取り組んでいるところであります。本日は、余り細かい話ではなくて、ソフトバンクさんとして、通信の規制改革ということについて基本的にどうのお考えをお持ちになっているかということをお聞きしたいということでお越しいただきました。

それでは、まず最初に10分ぐらい基本的なお考えを御説明いただきまして、それから、ディスカッションということにさせていただきたいと思っております。

私は、規制改革会議の競争分野とITの主査をしております中条と申します。こちらは、専門委員の松村先生です。よろしくお願いいたします。

○弓削専務取締役 ソフトバンクBBの常務執行役員をしております弓削と申します。よろしくお願いいたします。

本日、主としてモバイルと規制の担当をしております西野、それから工事関係を担当しております荘司、それから、接続規格ということで全体の統括をしています入部、それから相互接続とかそちらの方をやっております小西、こういったメンバーで参っております。ひとつよろしくお願

いたします。

資料に沿いまして御説明させていただきますが、本日の資料は、お手元に3種類お配りしております。1つはメインの全体としての資料、それから添付資料ということで、NTT東西様との同等性確保に向けた見直し要望といった添付資料、それから、分岐方式についてということで、これも本文の中でも少し述べさせていただきますが、補足資料をつけさせていただいております。

それでは、一番最初の資料、ヒアリング資料ということで御説明させていただきたいと思いません。

最初に目次でございますけれども、本日、接続ルールの関連と、それから接続会計の関連、それから競争ルールに関するもの、次世代ネットワークに関するもの、それからNTT様の組織の関係、そういったところを中心にお話をさせていただきたいと思っております。

添付資料は、先ほど申し上げましたとおりでございます。

「はじめに」という2ページ目でございますけれども、今回、対象として御指定いただきましたところがございまして、その中でNGNですとかネットワークのオープン化について、それから公正競争環境の整備、ドミナント規制、NTTグループのあり方といったところについて、主として御意見をさせていただきたいと思っておりますが、そのほかに、電波利用料制度ですとかインターネット配信の著作権法上の問題、通信と放送の融合といったところにも機会があれば御意見を述べさせていただきたいと思っております。

それでは、本文になりますけれども、3ページ目でございます。接続ルールの関連でございますけれども、私どもといたしましては、お客様のところへのアクセスの電気通信網というのが、やはりこれから非常に重要な部分を占めていく、いろいろなサービスを提供していくに当たって重要になると思っております。この中で、アクセス網というのは必要不可欠で、なおかつ他の事業者が簡単に整備することは難しいということもございまして、NTT様のサービスと、ほかの事業者がアクセス網を使って行うときのサービスというものをきちんと開放、それから同等な条件で使うことができるようにする必要があるだろうと考えてございます。

4ページ目にその絵がかいてございますけれども、そういった意味でNTT様の組織を見ますと、今は利用部門と管理部門ということで中を分けていただいているという理解をしております。競争事業者は管理部門の方と接続して使うということになるわけですが、ファイアウォールということでやっておられますが、やはり同一の会社であるということであると、非常に大きく言えば、これがきちんと同等性が担保されるかということについてはいささか疑問があると思っております。私どもの邪推かもしれませんが、例えば人事面とかそういったところも、私どもに対してたくさん売るといことは、NTTさん全体にとってどういう評価になるのかといったこともございまして、オフィスのスペースとかいったものですかもございまして、やはり自社の利用部門に有利に計らうといったことは自然な行為としてあり得るのかなと思っております。

意図的かどうかは別として、そういった例をちょっと幾つか示しておりますけれども、5ページ目ですが、例えば私どもがいろいろなインフラのサービスをしようとする、NTT様の電柱を使わせていただいて、何か線を張ったりとかそういうことをしなくてはいけないわけですが、

そういったことをしようとすると、NTT様の場合は、既に管路ですとか、とう道ですとか、電柱ですとかといったものをお持ちでございますので、そういったところに、そこからお客様のところへ引いていく線を配線するだけでサービスができるわけですが、それに対して、私どもは、電柱を借りる、それから道路占用という手続きがございますが、こういったものを含めてサービスインまでには非常に膨大な時間を要するというので、こういったところで不利な点が生ずると考えております。

6ページ目ですけれども、これは、光ファイバーをお客様にサービスするといったケースですが、現在の接続形態は、上の方に書いてございますように、例えば家であれば、家の壁のところにPOIと言っております切り分け点があって、ここから先は、家の中というのは屋内配線で、そこまでが事業者の回線ということになっているわけですが、NTTさんの場合にはBフレッツというサービスをしておられますが、これが家の中まで入って、家の中のONUと書いてございますところの入り口のところまでが事業者の回線といった形にどうもなっているように見受けられます。そうすると、この家の中の壁からONUまでの回線というのは、だれがどういふふうにして配線するのかによって競争上いろいろな差異が出てくる。ここに課題として上げてございますけれども、こういったところが、やはり不平等になるのではないかと考えております。

それから、7ページ目では、FTTRと書いて、途中まで光で行って、そこから先、ここにクロージャですとかVDSL、ONUと書いてございますが、こういったところまで光で、左側が局舎でございますけれども、局から行って、右側のお客様宅まで、途中からメタルに乗り換えていくというようなシステムを開発しておりますが、こういったことをやろうとすると、例えばメタル回線というのは先の方しか使わないわけですが、お客様に近いところしか使わないわけですが、これがクロージャと書いてあるところからNTT局舎までの分というのも、現在のルールですと、使わないけれども支払うというような形になって二重負担になってしまいます。

8ページ目ですけれども、接続料の適正性ということでございまして、これは現在、先ほども申し上げましたように、管理部門と利用部門ということで、この赤い線から下が管理部門というようなイメージで書いてございますが、そこに対して接続料を支払って小売サービスを乗せていくという形になると思いますが、右側は、NTTさん自身がお客様に小売をしているケースで、左側が、私どもが接続料を払ってつないでいるケースですが、こういった形にしますと、どうしても接続料を高目に設定する方が、会社全体としては利益が上がるということになるかと思っております。

右側に「あるべき姿」と書いてございますけれども、会計分離等を通じてきちんとその辺がわかるようにしないと、どうしても高目に誘導されてしまう。自社内であればそれは相殺されるわけですからという形になるかという懸念を持っております。

そこは、きちんと会計分離等のルールがあるとお考えかもしれませんが、9ページに数値を示してございまして、例えばNTT東日本様の場合で言えば、管理部門の方は営業利益率が6%、それに対して利用部門は何と0%ということで、管理部門の利益率が圧倒的に高い。

西日本様の場合にはこの差は縮小しておりますけれども、営業利益率そのものが管理部門の方

も余り高くないということもあって、傾向としては同じということになります。

それから、NTTのグループ関連会社様への業務委託にかかわる費用というものも、一般的な通信工事の事業者の単価と比べるとかなり高いものになっている。これもグループ内であれば相殺されることになると思うんですが、私どもは高い料金を払うことになると思います。

10ページ目は、グループ間のいろいろな一体的な、共同的な市場支配力の行使ということでございまして、例えばドコモショップ、携帯電話の販売店でBフレッツというNTT東西さんの商品を売っておられるということでございまして、これについては、細かく調べていきますと、ドコモショップというのは、必ずしもドコモさんの配下にあるものではなくて別の資本であるということ、したがって、お店で東西さんのものとドコモさんのものをただたまに一緒に売っているだけだから問題はないというような整理も聞きますが、ドコモショップというのが、全体としてやはりドコモさんのお店であると皆さん一般的には考えられると思いますので、これは、見方としてはかなり問題があるのではないかと思います。

逆に、NTT東西さんの子会社等でドコモ商品の扱い、これは、NTT東西さんの窓口で直接ということではないのですが、NTT何とかとついた子会社が非常にたくさんあって、役員の兼任等がよくないのではないかと思いますというような指摘は既に総務省からもされておりますけれども、そういったところで携帯電話を売るといったことがなされております。

こういったことがなぜ起きるのだろうかということですが、11ページに、こういった形で、NTTさんのグループ内では、きちんと別会社として分けるということが本来の筋だったと思うのですが、人事的な異動というものが頻繁になされている。これでは、それぞれの別会社としての行動というのは難しいのではないかと思います。

それから、12ページでございましてけれども、競争セーフガードということで、競争の進展条件というものをいろいろと評価したり見ていただく制度を実施していただいております。それ自体は発展していけばいいと思っているんですが、こういった中で、例えば従来の電話業務で取得した顧客情報をフレッツの営業に使うかどうかとか、私どもとしては、確たる証拠というわけではありませんが、そういった例はたくさんあると承知しておりますけれども、実際には、引き続き注視していくということで、この注視ということで、なかなか実際のアクションには結びつかないということでございまして、実際の実効的な、効率が上がるような調査をしたり、それに基づいてアクションをするというようなルールが、もっと積極的につくられるべきではないかと思っております。

13ページでございましてけれども、そういった結果というわけでもないのですが、現在、光のシェアというものは、NTT東西様で累計で70%以上、純増のシェアになると80%以上というちょっと考えられないような高い率になっているということで、光、それからNTTさんのNGNといったものに対応するサービスについて、より一層の競争促進施策が必要ではないかと考えております。

この競争促進のやり方については、私どももいろいろと主張させていただいております、ここに分岐端末回線単位の接続ということで、昨年来いろいろと話をさせていただいているような

ものを上げております。14ページに書いてございますのは現在の方式ということで、光ファイバーですとか、スプリッタですとか、そういったものが非常にたくさんあるというのがおわかりになるとと思います。

配線区域も30世帯ということになります、15ページに、それをどうすればいいかということで、各社がスプリッタ、それからOSUと書いてありますが、こういったものを共有できるようにすること、それから、配線区域内に入る30戸と前のページにあったものをもっと広げるといったことによって全体としての稼働率を上げる。こういうふうにしますと、全体の効率も上がりましますし、新しい事業者が参入するときも非常にしやすいやり方になる。現在ですと、一番最初のお客様に対して8回線分といいますか、そういった料金からスタートしますので、競争が入りにくいことがあると思います。

16ページ目ですけれども、これは、NTTさんのNGNを中心に書いてございますけれども、更に細かいアンバンドルが必要であろうと考えておまして、真ん中のところがNTTさんのNGNの現状ということで、他社との接続は、ここにNNIと書いてございますけれども、そこを中心に、それから、コンテンツプロバイダとは上の方にもう一つ、ちょっとここには書いてございませんがインターネット線があるという形になっております。

一方、左側は電話のケースですけれども、いろいろなつなぎ方によって、いろいろなパーツごとに購入することができるということで、NGNの場合にも、中を見ますと、いろいろなパーツが当然のことながらございますので、パーツごとに使えるということによって料金を低廉化したり、いろいろな人が我々が考えもつかないようなサービスを考え出すといった活性化ができるのではないかと考えております。

こういったことを含めて、トータルでNTTさんの組織をどういうふう考えていくべきかということで、最初に申しあげましたように、やはり小売と、それからインフラ提供という接続・管理部門というものが一緒に、どういうロジックといいますかどういう評価体系とかに基づいて動いているのかということも非常に不明確だということがございますので、そういったところの利用部門と管理部門を明確に機能分離すべきではないかと考えております。

更に、将来としては、これは、本来は構造分離という形で別会社化をすることが必要であろうと。なおかつ、そのときに資本関係ということで、今のような形で人が行ったり来たりするというのではなくて、明確な資本分離といった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。

済みません、ちょっと長くなったところと細かくなったところは非常に恐縮でございますが、以上でございます。

○中条主査 要領よく説明していただきましてありがとうございます。

それでは、もしよければ、まずは松村先生何か。

○松村専門委員 ちょっと細かいところで恐縮ですが、いくつか質問させて下さい。まず、5ページのところです。具体的にこの1、2で書かれていることとして、これでコストがかかっているというのは非常によくわかりますが、この下の図がちょっとわかりにくいのです。具体的に

NTTに比べて余分に必要な作業は、電柱借用手続は勿論余分にかかるわけですが、これ以外の余分にかかる作業はなんでしょうか。例えば道路占用手続はNTTさんは不要だが、ソフトバンクさんだけは必要だということですか。

○ 荏司副本部長 これは、NTTさんはもうユニバーサルサービス上でメタル線を敷設してある、もう全部の家庭に入っているという前提のもとに、そこに追い張りといって重ねて張るものだから。

○ 松村専門委員 既にもう許可を取っているから、光ファイバー用に追加では不要だと。

○ 荏司副本部長 不要でしょうということですか。

○ 中条主査 NTTは不要であるということは、NTTから借りるソフトバンクさんも要らないはずだという御主張ですか。

○ 荏司副本部長 借りの場合は要らないんですけども、我々が、この最後のわずかな区間でも張ろうとした場合には、会社が違いますから、この手続を一からやらなければいけない。

○ 中条主査 そういうことか。ですから、そこは借りの話ではないですね。

○ 荏司副本部長 はい。

○ 中条主査 それは、したがって、借りる方の話ではなくて、新規参入する会社は、NTT以外だと一々道路占用手続を取らないといけない。すると、これはどっちかという国交省に対する要求ですね。そういうことですね。

○ 荏司副本部長 はい、そうです。

○ 松村専門委員 その後の少心／単心区間工事というところもよく理解できないのですが。

○ 荏司副本部長 ここは引き込みの部分に当たるんですけども、主要な幹線が張ってあった後に、1軒1軒にドロップ、落としていくんですが、それは直接落とすのではなくて、1本、2本先に行ってから落としたりもしますので、そういった部分で。

○ 松村専門委員 つまり何が聞きたいのかというと、これはNTTさんも同じではないかと。

○ 弓削専務取締役 この部分は同じでございまして、5ページのところで、上の方がNTTさんということで、全く同じかどうかというのは、いろいろな情報の差はございますけれども。

○ 松村専門委員 その部分は、基本的に借用手続と道路占用手続と理解すればいいですか。

○ 中条主査 借用手続は借りの場合ですね。だからこれ、足したらおかしくはないですか。

○ 弓削専務取締役 電柱を借りなければいけない。それで私どものファイバーをそこに張ると。

○ 中条主査 そうか。新しいところをつくったら、電柱を借りた上に道路占用手続が必要だということですね。

○ 松村専門委員 借用手続がかかるのは必然的なので、ここをなるべくコストが小さくなるようにしてほしいというのが、1、2の具体的な内容だと理解してよろしいですか。

○ 入部副本部長 これが、それぞれの手続が数日で終わるならまだいいんですけども、やはり数カ月単位でかかりますので、そこが非常にネックですよ。

○ 中条主査 数カ月ですか。

○ 入部副本部長 ええ。大体、平均どれくらいですかね。

○ 荘司副本部長 借りる手続、工事を始める前までの手続で、通常2カ月から3カ月かかっております。それから、あと道路占用手続というのはそれと並行してやるものですから、ここが2～3週間。

○ 入部副本部長 そうすると、トータルでビハインドが。

○ 荘司副本部長 並行してやるものがあるので2～3カ月。

○ 入部副本部長 2～3カ月の差があるということ。

○ 荘司副本部長 はい。

○ 中条主査 この話はよく言われる話なのですが、それはエビデンスをもとにしておっしゃっているわけですよ。その時間がこれだけかかるという。

○ 入部副本部長 そうですね、実績に関する書類は幾らでもありますので。

○ 中条主査 その話は我々も関心はあるんですけども、我々がこれにどう対応するかという話ではないので、これはどちらかといえば公正取引委員会のマターかと思います。

○ 松村専門委員 それから、例えばこれは電力会社の電線を借りるとか電柱を借りるとかに比べても繁雑だとか、非常に長くかかるとか、そういうことはありますか。

○ 荘司副本部長 NTTさんと電力会社さんは共同で電柱を持ち合っている関係上、もう電柱所有者と同じような行動が前もって保証されているわけです。電力さんにおいても、電柱の低い部分においてNTTさんのポジション、取りつける部分がもう明確になっていますから、ですから、その手続というのは我々とはもう雲泥の差があって、簡素化されているような状況です。

○ 中条主査 今のお話は、何が簡素化されているんですか。

○ 荘司副本部長 古い話ですけども、戦後、昭和24年か何かのところで訓令が出まして、そのときに、電柱を共同で持ち合うというか、共同で電柱を立て合いながら運用していきましょうというのが、NTTと電力会社の間で協定が結ばれて、その協定がいまだに生きていまして、電柱に新しくケーブルを敷設する場合でも、そんな複雑な手続はせずに、決められたポジションに自由に張れるようになっています。

○ 中条主査 それは当たり前ですよ。それで、要するにそこの問題点はどこにあるんですか。

○ 荘司副本部長 ですから、そういうふうには張れるNTTさんと、我々は、そういうポジションが確保されていませんので、最初から、契約書の中にポジションが空いているか空いていないかとか、いろいろな調査書類をいっぱいつけて提出して、実際に審査を受けていくと我々は数カ月かかる。NTTさんはもう、このポジションはNTTの場所だよと当初から空けてあるものだから、申請はスムーズにすぐに回っていくという、この差はやはり大きい。

○ 中条主査 そこはよくわかるんですけども、それは差があるだろうということはよくわかるんですが、そこでの問題点は。

○ 入部副本部長 最初の御質問がNTT柱についてのことということで、電力柱についても同じですかという御質問でしたので、それに対して、電力柱についても同じような差が存在しますということですよ。

○ 中条主査 だから、NTTだけの問題ではなくて、電力会社にも問題があると。

○入部副本部長 電力柱であってもそういうような差が出てしまう。N T T 対弊社とでですね。そういうことを御説明したわけです。

○松村専門委員 僕がもともと聞きたかったのは、電力会社の電柱を借りるときにも2～3カ月という時間がかかってしまうのかという点です。あるいは電力会社は早く対応してくれるのにN T Tは遅いとかということがあるのかということを知りたいのですが。

○荘司副本部長 これは各電力によって差は若干あるんですけども、大体同じぐらいの期間がかかっています。

○入部副本部長 それに対して、N T Tさんは電力柱に引くときはさっきのメリットがあるわけですね。

○荘司副本部長 そうです。メリットというより、もうメタルの電話ケーブルを敷設してありますから、これにもう1本足すだけです。簡単な書類手続きだけで終わってしまうというのが現状です。

○中条主査 それは、その場合に差があるのは勿論わかるんですけども、そのどこが問題なのかというところをお聞きしたかったんです。

○荘司副本部長 時間的差が。

○中条主査 勿論、差が出るのは当たり前なんですけれども、それは、人から物を借りたら手続きしなければいけなくて、自分のものはそんなに手続きしないでいいというのは、それ自体は当たり前のことではないでしょうか。

○松村専門委員 おっしゃっているのは、違いがあるということではなく、違いは必然的に出てくるが、ここをもう少し縮められないかということですか。

○荘司副本部長 縮められないかということが一番大きな問題です。

○中条主査 それが、意図的に競争相手であるソフトバンクさんその他に不利になるようなことをやっていないかどうかなんです。そのところで、それは手続きがかかるんだからそれはしょうがないので、その部分に時間がかかるのはしょうがないけれども、そこを意図的にやっているとすれば、それは問題ですよという話になるわけです。

○弓削専務取締役 必ずしも意図的にやっておられるとは考えていないのですが、意図的でなくても、自然にふるまうとそういうふうになってしまうという構造というのは、やはり少々問題があるのではないかと考えております。4ページの絵ですが、結局、私どもが電柱とかをいろいろ使わせていただいているところというのは、部門ということだと管理部門ということで、そこは、N T Tさんのサービスを提供するケースでも、私どものサービスを提供する場合でも、同じ条件で同じように使わせる義務があるのだろうと基本的には思っているんですね。

○中条主査 ただ、その義務自体も含めてですよ。

○弓削専務取締役 それが、結果的には同等になっていないということだと思ってしまうんですね。ですから、非常に極端な言い方をすれば、事務処理がある程度かかるというのはあるでしょうから、では、私どもの事務処理については急いでいただくとかそういうことで、結果的には、お客様にとって同じように見えるような条件というのが本来は担保される必要があるのではないかと。

○中条主査 人から物を借りたら、その分だけ手続が増えるのは当然なわけで、その部分でコストがかかること自体は仕方がないと思うんですよ。それを意図的に遅らせているというようなことがあれば、それは競争政策上問題な話なので、意図的でないのであるならば、そうすると、その構造が問題であるという場合があるわけですね。その構造が問題という場合に、仮にNTTの構造分離したところで、やはり借りるのは同じなのですよ。

○弓削専務取締役 そのときの人というのがだれのことを指しているのかなんですが、NTTさんの場合に、管理部門といったところで平等に扱おうと。

○中条主査 平等に扱うというか、当然のことながら、組織が同じであるならば、そこは効率化できているわけですよ。だから、そういう方が効率的であるというのは、機能分離を主張する人の意見ですよ。だから、構造分離にしてしまえば、みんなが借りなければいけなくなるわけで、その部分について、一方で当然コストが発生しますよね。しかし、構造分離することによって競争がより有効に進展するということであるならば、そちらの方が望ましいという話になる。その議論をしていく話なんだろうと思うんですよ。

ですから、そのところで一つ大事なものは、意図的にやっているかどうかというところがやはり重要な部分になるんですね。鉄道だって、ラッチを分ければコストがかかるのは当たり前ですよ。しかし、営団と都営と2つあった方が、ある程度ヤードスティックの競争にもなるからそれの方がいいという議論があるわけで、それは、組織を分ければコストがかかるのは当然だし、組織が同じであればコストが小さくて済むという話になりますから、ソフトバンクさんほか新規参入の方は、こっちの方がコストがかかるというのはわかるんですけども、それはもうよくわかるんですが、社会的に見てどっちがいいかという議論をしなければいけないという話です。このところは、もうよくわかっている話です。

○弓削専務取締役 おっしゃっている意味は、大体理解できます。

○松村専門委員 申し訳ないですが、一番最初に中条先生がおっしゃったことに戻ります。これは、第一義的には競争政策の問題であるという点です。5ページに書かれているようなことに関してです。1や2のようなことを、もしやらないとすれば、それは、例えばやるのには膨大なコストがかかるのであれば、当然のことです。もしそういう事実もないにもかかわらず漫然と簡素化しないというのは、意図的にやっていると取られてもしようがないと思いますから、競争上は問題になり得ます。

そうすると、第一義的には総務省の競争関係のところを考えるべき問題で、そこが動かないなら公正取引委員会が考えることだと思います。そういうところに働きかけても一向に動かないではないかというような状況なのか、まだ議論もされていないという状況なのか、どちらでしょうか。

○荘司副本部長 この分についてはまだ、議論を今やっているところで、要は、どうしたらもっと早く申請がスムーズに行くかとか、そういうのは今議論をしている最中です。

○中条主査 そうすると、ガイダンスの中には入っていませんでしたか。

○松村専門委員 それでは、取りあえずこういう問題があるということを認識していればよいの

でしょうか。

○ 荘司副本部長 はい、そうです。

○ 入部副本部長 そうはいえども、もう随分前から問題提起しているのではないですか。

○ 荘司副本部長 コロケーションルールの見直しという形で、総務省さんの方でも昨年、それ以前からずっと議論させていただいている状況にはあります。直近では、昨年度整理したルールについて検証して、再度意見募集をしましょうということで、直近でもパブリックコメントを行っていただいています、その場でもこの問題を我々の方から提起させていただいているという状況です。議論は、時間はかかっているんですけども、なかなか思うように、我々が求めているような同等性を担保するようなところまでスピーディーに行き着いていないという状況と理解しています。

○ 中条主査 国交省への要求についてはどうですか。

○ 荘司副本部長 国交省には、この話はまだ行っておりません。

○ 中条主査 そうですか。道路占用手続は国交省ですよ。

○ 荘司副本部長 そうです。道路占用手続は、先ほども言いましたように、一連の手続の中で、最終的に貸していただけるというのは道路占用手続が終わっているという条件で、同じ業務が並行して進行しているものですから、一番長くかかるところを縮めないことには、道路占用料が2～3週間で終わるというものと2～3カ月とでは全然違ってきます。

○ 中条主査 わかりました。そうですね。この図を見ると随分とかかかっているように見えるから、こっちも縮めると。

○ 荘司副本部長 手間はかかっていますが、時間的問題は。

○ 弓削専務取締役 絵はシリーズにかいてありますが、実際には少しパラレルになっているところもあって、必ずしもネックになっていないので、ちょっと後回しになっていると。

○ 中条主査 わかりました。

○ 松村専門委員 6 ページのことです。先ほど、B フレッツは下のようになっているようだ、そう見受けられるとおっしゃったのですが、ここに関してはコンセンサスがあるのでしょうか。つまり、事実としてこうなっているのだけれども、これは正当な理由があるからしょうがないんだと言っているのか、事実としてこうなっていないと N T T さんが主張しているのか、どちらですか。

○ 弓削専務取締役 後で荘司の方から詳しく差し上げますが、もともとのルールとしては、この上にあるように、一応、壁のところで切り分けをきちんとするよということ、これは私どもに対しても求められているルールだったわけですけども、実際の工事をしているところとか、実際に配置換えされたところを見ると、必ずしもそうになっていないという状況でございまして、その辺でちょっと差があるのかなと思っております。

ちょっと荘司の方から補足させます。

○ 荘司副本部長 コロケーションのルールの状況で、外の壁までは N T T さんは分岐端末回線ということで配線しますよという、もともとそういう話で、この話が出たときに、N T T さんは、

同じようにしますということで、壁にP O I点を設けてN T Tさんも配線しますという話で今まで進んできたのですけれども、実際ふたを開けてみると、直接中まで入れていて、我々と差はあるし、それから接続約款上に記載されてある内容とは食い違っていますし、どこに内部の配線使用料を取るような項目があるのだらうと思うと、その項目は一つもなかったりするものですから、これは我々との差は歴然とあるなということで記載させていただいているわけです。

○中条主査 これは、公正取引委員会に対しては、この点はおっしゃっているんですか。

○荘司副本部長 まだ言っていません。長年にわたって調べていって、全然違うのではないかということ。

○中条主査 だんだん日常のエビデンスは蓄積されているわけですよ。

○荘司副本部長 はい、そうです。

○松村専門委員 細かいことがずっと続いて申し訳ありません。7ページのところと、それから、その後のN G Nも同じだと思うのですが、接続に関しては基本的には義務ですよ。それで、ここを借りたいという格好で申し入れたら、約款がきちんとできているかどうかは別として、不要な部分を除いてここだけ借りたいというのは、ルールが決まっていなくても、N T Tさんは交渉する義務があるわけですよ。この交渉がうまくいっていないということなのでしょう。

○入部副本部長 7ページのことと言えば、N T Tさんとはかなり長く交渉しているのですけれども、ずっと一貫して全区間でしか貸せませんというお話をされています。

○松村専門委員 そうするとこれは、まとまらなければ紛争処理委員会に持っていくことができるわけですね。

○入部副本部長 そうですね、いろいろなやり方はあると思いますけれども。

○松村専門委員 これは、選択肢としてはそういうこともあり得るということですね。

○入部副本部長 今は、コロケーションルールの検討の中で意見提出をしまして、そこから総務省さんがハンドリングしてしばらく続くと思います。それでもらちが明かなければ、またそういう手段もあり得ると思います。

○松村専門委員 N G Nについても基本的には同じだと思うのですが、こういうふうに借りたい、この部分は使わないということだとすると、原理的には、今の法体系でもここだけ貸してくれという交渉は可能で、コストベースということが決まっているので、N T Tさんの方に説明義務があるというか、それは分離できませんということを説明する義務があると理解しています。それでは不十分で、最初から細かく切り分けた約款を出すべきだという御主張なのでしょう。

○入部副本部長 いや、勿論後からつくっていただければいいんですけれども、ここについては、7ページについては、少なくとも、N T Tさんは一貫して全区間でしか貸せませんという主張です。ですから、そもそも約款をつくるというインセンティブは全く働いていないという状態です。

○弓削専務取締役 今、松村先生のおっしゃっている義務というところについては、技術的に可能な場合という条件つきだと思います。そのところが技術的に可能かどうかということの議論というのは、本当にとことん詰めてやった上でお互いに納得しているかということ、必ずしもそうでもないところがあるんです。

この7ページのケースで言えば、例えば、これを、回線を監視するとかといったことをやる時に、局から緑色の点線がかいているところがなくなってしまうと、管理上の問題があるとかそういうことをおっしゃられて、私どもとしては、それに対するカウンターは申し上げておりますが、その辺になると、技術的に簡便に話をして公表するということまではなかなか至らないということだと思います。

あと、NGNのケースでも、NTTさんの場合には、現状のところ以上には分けることが技術的に不可能であるとおっしゃっていて、これについてはいろいろなところで、私ども以外にも、インターネットサービスプロバイダとかそういったところからいろいろな指摘がされておりますけれども、今のところ分けることはできないという主張をされていて、それは一貫しているということだと思います。

○中条主査 7ページの方の話は、一種の一般管理費的な話ですね。それをどこまで借りる人に対して負担させるのかという議論と似ている話なんですよね。ですから、ここのNTTのメタル回線の緑の部分というのは、その先の点線の緑の部分というのは、実線の緑の部分を貸すに当たっては管理上必要なものであるということであると、では、それをどのぐらいまで借りる人に負担させるのかという話になってきますよね。ですから、本当にこれ、なくなって大丈夫なのかどうかという話は、やはり契約の問題ですから、そういうことをきちんと話し合ってくださいということしかほかにはないのかなと。

もう一つは、要するに接続料そのものを選定するに当たって、どれぐらいまで共通費的な部分を負担してもらうのかという議論になります。今は、そのところを、NTTさんの主張では、その部分も全部もらっているわけではないし、将来の投資の部分に全部対応できるような形にはなっていないと。お借りになる方は、いや、それは高過ぎるんだという議論になっているわけで、そうすると、そこでやはり接続料をどうするべきかという話が基本的にあるのかなと。接続料の基本的な考え方が決まってしまうと解決する話なのではないだろうかと思っております。

8ページの話も今と同じ文脈の話かと思うんですね。

それから、分岐の話が、私はこれが一番よくわからない話で、この前、KDDIさんにヒアリングさせていただいたときには、ロットが大き過ぎるから困るんだという御主張だったんですよね。余り大きいロットで借りろと言われても、こちらはなかなかお客さんを見つけてこれませんと。ソフトバンクさんの御主張は、それとはちょっと違うように聞いたんですけれども、どうなんでしょうか。

○弓削専務取締役 基本的には同じでございます。ロットが大きいと、やはり新規参入しようとしても、非常に初期の価格、コストが大きいですから、そういった意味では今1本、1本と違って実際に1本ではないんですけれども、1本8本と言っていますが、回線の数でございますので、1本の光ファイバーに8回線分ということではあるんですが、その8回線分というものを1つの単位にして借りなくてはいけないということで、8回線使おうが1回線使おうがお支払いする費用は同じということでございますので、そういった形ですと、競争上は非常に問題があるだろうと思っております。

私どもは、基本的にはそこは同じですけれども、更にこういう共用ということをしていくことによって、これは実際の実現の方法を書いてございまして、こういうことをすることによって効率も上がって、全体の、NTTさんを使っているお客様のコストも下がるでしょうということを含めて書いてございますので、ちょっとわかりにくくて申し訳ないですが、ベースにあるのは同じでございます。

○中条主査 ごめんなさい、KDDIさんも共用でということもおっしゃっていたので、そこもよくわかるんですね。だったら、皆さんで共用されたり、あるいは卸のビジネスをおやりになるとか。何でソフトバンクさんのようなところが、そういうところにビジネスチャンスありと見つけておやりにならないのかなということの方が、むしろ不思議なんです。

○弓削専務取締役 そういった形では、やはり今のシェア等を見ますと、NTTさん自体も非常に大きなシェアをお持ちでございますので、NTTさんを別にしてほかのところでは卸のサービスをとら。。。

○中条主査 NTTから借りて。

○弓削専務取締役 NTTさんからは借りるんですが、NTTさん自体は別の形でサービスをする。NTTさんのお客様は非常にシェアが高いですけれども、現状ですと70%~80%のお客様はNTTさんをお使いになっている。それ以外のお客様の分を例えば東ねて私どもがサービスしても、やはり経済的には成り立ちにくいという、かなり厳しい状況です。私どもとしても計算とかはしておりますけれども。

○中条主査 そこがよくわからないんですよ。というのは、そもそも成り立たないんですね。

○弓削専務取締役 今のお客様をどの程度の比率で、例えば今、電話であれば五千数百万のお客様回線がありますけれども、そういったものがどれぐらい光に移行すれば経済的に成り立つのかということだと思うんですが、今の私どもがいろいろ計算をした結果では、何割という数字は今、詳細なものを持っていませんが、NTTさんの分を抜きにして、それ以外の事業者が固まって何かをやって、それで経済的にペイするという状況ではない。

○中条主査 そうだと、何で大阪なんかでは光にどんどん投資をする人がいるんですかね。

○弓削専務取締役 それはちょっと別の理由があると思います。

○中条主査 そこが純粋に疑問に思っている点なのですけれども、要するに、ある程度の規模がないとやっていけませんよねと。NTTは、貸すときには大きなロットでしか貸してくれませんねと。そこはわかるんですよ。であるならば、大きなロットで借りて、規模を拡大して、そこでもって卸のビジネスをやるということがどうして出てこないのだろうか。もしそれが売れないのだったら、NTTが売ろうがどこが売ろうが売れないわけですよ。マーケティングの手法に差があるという点を除けばですね。

○入部副本部長 今、スプリッタの単位は8回線で、それでカバーしているのが平均で30世帯ぐらいなんですよ。そこにやはりからくりがあるのではないかと思います。

○中条主査 そのところは皆さんきちんと説明をなかなかしてくださらないので、だから、30ぐらいだというのは、それはNTTの都合で、売る側としては、多分30単位ぐらいで売った方が

楽し、まとまって、こっちはそんな細かいところまでお客さんを探せないよ、だから30ぐらいでまとまった形でないと売れませんよと、それは恐らくNTTの方の考え方だと思いますけれども、そうしたら、では30単位まとめて買う卸売事業をやればいいのではないかと。もしそれが売れないのだったら、本来そのサービスはやらなくていいわけですよ。

○入部副本部長 そのときに、NTTさんのユーザーを除いた部分で30世帯にどれだけユーザーを取れるかというところですよ。

○中条主査 取ってくればいいではないですか。

○入部副本部長 そこが現実的にはなかなか難しいんです。

○中条主査 だって今までも、これは私が非常に敬意を持っているのは、ソフトバンクさんはこれまで、いろいろな分野で新規参入されてマーケットを切り取ってこられたので、それが競争を促進しているわけですから、その意気込みをここでも是非続けていただきたい。

○弓削専務取締役 ありがとうございます。きちんと受け止めて、そういったところの考え方というものを私どもとしても考えていきたいと思いますが、ちょっと1点だけ申し上げさせていただきますと、やはり私どもでも、では、全部借りて卸をしようかというようなことを考えたことが勿論ないではないですけれども、やはり、さすがにNTTさんの現在のお客様を全部奪うということはなかなか難しいだろうと。では、半分ならどうかとか、そういったことを考えると、やはり今の状況でそういったものを作って、ある程度のシェアを、現在のものが固定ではなくて伸ばしていったとしてもかなり厳しいと。光は、そういう意味では、お客様に対する料金をどの程度取るか、余り上げないでサービスしようとする、かなりぎりぎりの商売であるとは思っています。ですから、お互いに共用といったことで効率を上げていかないと、全体として普及はしにくいのかなというところですよ。

○中条主査 松村先生、ほかにいかがでしょうか。

○松村専門委員 まず、8ページですが、これは質問というよりも私の意見です。私は、これはまさにこの通りだと思います。しかしこれはNTTさんに限ったことではないと思います。あらゆるところで出てくる問題であると。シェアの大きさと無関係に出てくる問題です。例えば携帯の相互接続料金のようなどころでも同じメカニズムが働くと思っています。これは単にコメントですが、おっしゃっていることはもっともだと思います。

16ページについてちょっと質問させてください。将来このユニバーサルサービス会社をつくるという遠大な構想に関しては、例えばこれは、KDDIさんが持っている光ファイバーの回線、ケイ・オプティコムさんが持っている光ファイバーの回線も含めて分離してユニバーサル回線会社をつくる、こういう構想でしょうか。それとも、NTTのところだけ分離するということですか。

○弓削専務取締役 大変厳しい御質問でして、2年ぐらい前にこの話をいろいろやって、計算をして、光1本、今5,000円ぐらいのところを690円のできるのではないかと御提案をさせていただいたことなんですけれども、そのときの前提は、NTTさんの現在の管理部門というか、そういうインフラの設備の部分を使ってやるということだけで考えておりました。そのときに、現

在の例えばメタルの設備とかも買い取るような形でやったらどうかということで、NTTさんの現在のところをベースにして考えております。

そのときに、では、電力系さんですとか、今KDDIさんのところへ入った、そういったところをどう扱うかというのは、ちょっと悩ましいところではございまして、ただ、全体としてやるのであれば、そういう設備も活用してやる、それを一緒にして計算するということはあり得ると。

先ほども申し上げましたように、この部分というのは採算的には非常に厳しいところですので、ここを改めて電力系さんといったところを含めて競争をここに置いておくのかどうかというのは、ちょっと別の議論としてはあるかと思えます。

○中条主査 要するに、大昔にNTTを構造分離するかどうかという議論をしていたときは、NTTしかなかったわけですね。ですから、そういう議論ができたのですかつ、電電公社が下部構造の部分の独占していたというのは、制度的に独占していたから、それを分離するというのも政策的に可能だということになっていたわけですが、今や全く競争状態のところでも下部構造の部分を建設・整備しているところがあって、それを分離しろというのは、競争政策上のコストが分離していない場合よりよほど大きいということが言われないと、なかなか難しい話だと思うんですね。完全に私有財産になっているものを、しかも競争的なマーケットで整備してきたものを、それを違う会社にしろという話になってしまいますから、これは制度的にもかなり難しい話なのかなと思えます。

それともう一つは、これはソフトバンクさんのような立場からした場合に、ユニバーサル回線会社と交渉するのとNTTと交渉するのと、一体どのぐらい差があるのだろうかと思うんですね。ここは現実的に考えてどのようにお考えになりますか。

○弓削専務取締役 ユニバーサル回線会社が、結局、この絵で言えばNTT東西さん、それからソフトバンク、そういったところを全く平等に扱うということであれば、それは商売上というか、営業上対等以上に闘えるのかなど。では、例えばスピードとかそういったところについても、現在、意図的にいろいろなことがされているとは申しませんが、このユニバーサル回線会社にとっては、使ってくれるNTT東西さんですとかソフトバンクですとか、そういう上のところの要求を満たすことが必要条件になるわけですから、そういった意味では、例えばスピードを上げるとかコストを安くするというインセンティブは働くと思っております。

○中条主査 今少しおっしゃったように、このところで競争を導入するかどうかということが、大きなポイントになってくるわけです。ここが完全に独占になってしまったら、これはむしろ今よりも悪くなる可能性がありますし、電力会社をもう一個つくるような話になって、ここに回線会社で独占になった会社の人というのは、多分たくさん貸してたくさん稼ごうとかいう考えは全然出てこなくて、どこに対しても偉そうな顔をするだろうしということが容易に想像できる。そうすると、ここで競争を導入することをしていかなければいけない。そうなってくると、果たして今とどれぐらい違うのだろうかという、その辺の疑問がどうしても起こってくるんですね。

○弓削専務取締役 おっしゃる懸念は、私どもも議論はしておりますが、このユニバーサル回線会社というのが、新たな独占を生むのではないかという御懸念があるというのは理解できます。

ただ、こういったところを、本当のお客様のところに最後に入っていく部分というのは、競争で幾つものというのは、やはりなかなか難しいとは思っておりまして、今、電力系さんがいろいろやっておられる部分というのは、ちょっと不自然な部分もございますし、いろいろな既存のアセットを使ってということもあると思います。そういったことで、ある程度はできていると思いますが、それを進めていくと、では、このラストワンマイルというか、最後の入る部分に健全な競争が入ってそこが進展していくかというのは、かなり難しいのではないかと考えております。ですから、例えば、このユニバーサル回線会社のポーションというのは、できるだけお客様に近いところに本当にとどめるようなことをするとか、そういったことを含めてどうあるべきかというのは考える必要がある。この部分については、競争だけで行けるのかなというのは疑問に思っております。

○中条主査 それでは、時間になってしまいましたので、今日はどうもありがとうございました。いろいろと勉強させていただきましたので、私たちもまた政策を考えるに当たって参考にさせていただきますと思います。

どうもありがとうございました。