

電気通信事業における規制の基本フレームが変わろうとしている。15年前に制定された法制度が現在の通信市場の競争環境にそぐわなくなったからだ。インターネット時代の競争政策の新たな枠組み作りが求められている。技術革新のテンポが速いインターネット市場では、事業者が自らのアイデアを生かし、多様で低廉なサービスを市場原理に基づいて迅速に提供しなければ生き残れない。2001年をターニングポイントに、第二種通信事業者のビジネスが根底から変わろうとしている。そこで、第二種通信事業者約400社をまとめている業界団体、テレコムサービス協会(テレサ協)のキーマン4人に集まっていたき、業界全体の抱える経営課題と具体的な打開策、競争構造の変化など今後の市場の方向性を話し合ってもらった。

テレサ協ネットビジネス21研究会では、全国の二種事業者に現状と将来展望のアンケートを実施され、昨年11月に調査結果をまとめられましたが、まず最初に、今回のアンケートで明らかになった問題点に触れていただきたいと思います。アンケート調査を手がけられたテレサ協の事業者倫理・インターネット委員会委員長の桑子さんからポイントを指摘していただけますか。

**桑子** テレサ協では、二種事業者の中から法人の事業者を抽出し、事業の現状についてアンケートを実施し、約700社の回答をいただきました。それによると、二種事業者の実態としては中小規模が多く、売り上げ金額も全体で10億円未満の事業者が半数以上を占めています。提供サービスでは、インターネット関連が圧倒的上位を占め、数年前とは大きく様変わりしてきました。コンテンツの流通が最多で、ISP、サーバーレンタル、EC・EDI関連サービスと続きます。

しかし、ここで問題なのは、二種事業としての経常利益で黒字にいたっていない事業者が46%を占めていることです。また、黒字といっても1億円以上の経常利益を計上している事業者はわずか3%とかなり厳しい状況です。

その赤字経営の主たる要因はどんな点ですか。

**桑子** アンケートでは、「回線費用が大きな負担である」という回答が多いようです。このほか経営課題として、「設備投資の負担」、「人材の確保・育成」、「技術力の向上・維持」などが指摘されています。解決策について聞いてみると、1社単独では運営に行き詰まってしまうことから、技術力の問題を含め、「外部企業、関連企業との連携強化」や「アウトソーシングの推進」などがあげられています。

事業面の解決策では、新サービスの開発、新規ユーザーの獲得をポイントに置いているようですね。ただ、新サービ

ス開発については、ある程度体力のある事業者ならば積極推進しているという回答もありますが、採算性のあるサービスに特化した集中的な投資を行う傾向が強いです。例えば、今後の新規サービスとして考えている事業の上位をみると、アプリケーションビジネス(ASP)、コンテンツビジネス、電子商取引(国内)、アウトソーシングビジネスなどになっており、こうした「付加価値サービスによる収益向上」が二種事業者に共通した永遠のテーマといえるようです。

指摘されたような厳しい経営環境を打開するために何が必要か、具体的な方策を伺いたいと思いますが、テレサ協技術委員会委員の大庭さんはいかがお考えですか。

**大庭** アンケートでも明らかのように、回線費用が大きな問題ですが、そもそも二種事業者は一種事業者から回線を調達せずにエンドユーザーにサービスを提供することができないビジネス構造になっています。特にボトルネック設備調達については、事業用であるにもかかわらず、一般ユーザーとまったく同一の料金体系により提供されているのが現状です。一部、卸料金の導入が予定されていますが、ボトルネック設備を所有する支配的事業者には、テレサ協として、二種事業者に対してすべてのサービスについて卸料金、キャリアズレートの設定が行われるよう要望します。

こうした打開策によって、二種事業者が卸料金のもとに調達した回線を利用しエンドユーザーの満足度を高めるような多様なサービスを展開することができるわけであり、市場競争の中で自らの責任で事業展開を図ることが求められることにつながります。

昨年12月15日、郵政大臣から一種事業者5社に対して異名義割引サービス、すなわち二種事業者向け電話料金割引サービスの料金変更命令が下されましたが、どう受けとめていますか。

**大庭** 今回の大臣命令は、一種事業者から大口割引電話サービスを仕入れ、ユーザーに通信料金を一括で請求するといった付加価値サービスを提供する回線リセールビジネスの提供条件を是正するものです。対象となるのはNTTコムの「アークスタービジネス割引」、KDDIの「まる得割引」、日本テレコムの「Jワンスーパー Plus」、NTT東西の「ワリマックス」です。

もともとキャリアのマイライン導入の前哨戦として、昨年4月にNTTコムが口火を切り競合各社が一斉に踏み切った法人向け大口割引サービスの料金値下げが発端でした。これ以降に、一括請求サービスを手がける二種再販業者のサービスを解約して一種事業者に乗り換える企業ユーザーも出始め、二種事業者のビジネスに大きな打撃を与えたのです。そこでテレサ協を中心に7社が、二種事業者にも、一種事業者がエンドユーザーに販売するのと同等の条件で販売できる仕組みに改善していただきたいという意見書を提出したわけですが、今回の料金変更命令を足がかりにキャリアズレート制度の早期確立に道が開けた点で意義深いことだと思っています。

具体的な提供条件は正の結果は、いつまでに示されるのですか。

**久和野** 一種事業者5社の対応措置や条件の内容は今年3月31日までに総務省に報告することとなっています。

### 公衆回線に事業者向け割引を

併行して、総務省で接続ルールの見直しという観点から議論が行われています。これに対しても、テレサ協から意見書が出されていますが、ポイントをお聞かせ下さい。

**久和野** 回線費用の負担や、電話再販サービス条件が不公正な競争環境になっている問題は、接続ルールが整備されればある程度は解決するのではないかと考えられます。その観点から、テレサ協では会員の声をまとめ、昨年12月の

電通審第一次答申接続ルール見直しの追加的意見募集に対する意見を提出しました。ポイントは、電話網やISDN、光加入者網をはじめとするブロードバンドアクセス回線などの公衆網を対象に、二種事業者向け割引料金制度を整備すべきなどの考え方を示した点です。

具体的にどんな方策が必要なのですか。

**久和野** これまでの長年の要望である卸料金制度の整備をお願いしたわけですが、具体的には第1に、公専公に代表される公衆網との接続の場合、一種事業者同士の従量制アクセスチャージと別にして、ユーザーの利用総額に見合った割引方式を再販あるいはキャリアズレートで認めてほしいという意見、第2は、電話サービス再販の割引料金の対象を、現在の通話料金だけでなく、電話の基本料金や固定発着電話などにも広げべきだという意見、第3は専用線の割引率の見直しと透明性をなどを求めています。

一種事業と二種事業の区分を廃止すべきとの意見がありますが、テレサ協政策委員会委員長の会田さんのお考えはいかがですか。

**会田** 現在の事業区分は、15年前に電気通信事業法制定によって基本的な枠組みが決められたわけですが、当時、一種事業者が独占から出発したNTT、KDDに対して大資本をバックに持つNCCが市場参入した前提がありました。二種事業者は、こうした大資本を背景とする通信設備の投資面で太刀打ちできない存在であるという観点から、まったく違う業態であるというのが通信業界の一般的認識でした。出発点と事業の成り立ちがまったく違いますから、一種、二種で事業規制に差があるのはむしろ当然といった過去の経緯があります。その後、規制緩和により一種事業者間の競争が進み、外資参入やCATV会社の進出、一種でも中小・ベンチャー企業が出てきたという背景もありますが、基本的には一種と二種の性格が違

## PART 3 座談会

# 赤字体質の改善には規制見直しが必須 「一種vs二種」から顧客指向で「協業」へ

出席者



会田雄一氏  
I.T.S.  
i.D.C. 事業部副部長

大庭雅敦氏  
三菱電機情報ネットワーク  
電話サービス部長

桑子博行氏  
A.T.&T.グローバルサービス  
通信渉外部長

久和野泰之氏  
テレコムサービス協会  
事務局長

司会 編集部 小野恵男