

第31回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和2年4月24日(金) 16:00~18:20

場所 WEB会議による開催

出席者 (1) 構成員

辻 正次 座長、相田 仁 座長代理、酒井 善則 構成員、
佐藤 治正 構成員、関口 博正 構成員、高橋 賢 構成員、
西村 暢史 構成員、西村 真由美 構成員
(以上、8名)

(2) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 真下 徹 相互接続推進部 部長
徳山 隆太郎 経営企画部 営業企画部門長
西日本電信電話株式会社 田中 幸治 相互接続推進部 部長
重田 敦史 経営企画部 営業企画部門長
KDDI株式会社 関田 賢太郎 相互接続部 部長
橋本 雅人 渉外統括部 企画グループリーダー
渡邊 昭裕 相互接続部 a u企画調整グループリーダー
ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 相互接続部 部長
南川 英之 渉外本部 相互接続部 移動相互接続課 課長
小林 一文 渉外本部 相互接続部 アクセス相互接続課 課長
老野 隆 渉外本部 相互接続部 アクセス相互接続課 担当課長
一般社団法人テレコムサービス協会
荻堂 盛修 FVNO委員会 委員長
永澤 均 FVNO委員会番号移行TF 主査
佐々木 太志 MVNO委員会運営分科会 主査
金丸 二郎 MVNO委員会運営分科会 副主査
一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会
立石 聡明 副会長専兼専務理事
NGN I P o E協議会 石田 慶樹 会長
外山 勝保 副会長

株式会社NTTドコモ 榊原 啓治 経営企画部 企画調整室長
田畑 智也 経営企画部 料金制度室長

(3) 総務省

竹村電気通信事業部長、山崎事業政策課長、大村料金サービス課長、
廣瀬電気通信技術システム課番号企画室長、佐伯事業政策課調査官、
中村料金サービス課企画官、田中事業政策課課長補佐、
田中料金サービス課課長補佐、茅野料金サービス課課長補佐

■議事概要

- (1) 指定電気通信設備を用いた「卸役務」への必要な措置に関する論点について
○ 事務局から参考資料31-2に基づき本日の論点について改めて説明が行われた。
- (2) 指定設備卸役務に対する必要な措置に関するヒアリング（固定通信関係）
○ NTT東日本・西日本から資料31-1、KDDIから資料31-2、ソフトバンクから資料31-3、JAIPAから資料31-4、テレコムサービス協会から資料31-5について説明が行われた後、質疑が行われた。
- (3) 指定設備卸役務に対する必要な措置に関するヒアリング（移動通信関係）
○ NTTドコモから資料31-6、KDDIから資料31-7、ソフトバンクから資料31-8、テレコムサービス協会から資料31-9について説明が行われた後、質疑が行われた。
- (4) 指定設備卸役務に対する必要な措置に関する意見交換
○ 構成員による自由討議が行われた。

■議事模様

(1) 指定電気通信設備を用いた「卸役務」への必要な措置に関する論点について
(事務局より参考資料31-2に基づき説明)

(2) 指定設備卸役務に対する必要な措置に関するヒアリング（固定通信関係）

【辻座長】 それでは、議題2の指定設備卸役務に対する必要な措置に関するヒアリングとして、固定通信関係から入りたいと思います。

それでは、最初はNTT東日本・西日本から説明をお願いいたします。

【NTT東日本】 NTT東日本の徳山でございます。それでは資料31-1に従いま

して、御説明をしたいと思います。

光サービス卸に係る当社の取組についてということで、おめくりいただきまして1ページ目です。

まず、光サービス卸の代替性に関する考えということで、前回のプレゼンの際にも申し上げましたが、基本的に接続というのは設備競争であり、卸と接続と自己設置がサービス競争といった点においても異なるものということで、これらを単純に比較するものではないということを改めて申し上げたいと思います。

その上で、光サービス卸については、いろいろな個々の要望に応じたサービスメニューの提供ですとか、多様な料金の設定といったところで、様々なプレーヤーの新たな価値創造のサポートに注力をしていきたい。そのためには、自主的に卸役務の適正性、公平性、一定の透明性を高める取組に邁進していくという考えでございます。

おめくりいただきまして2ページ目、これは先ほど、前段で申し上げた話ですので割愛します。

3ページ目でございます。F T T Hアクセスサービスの競争状況ということでございます。F T T Hアクセスサービス市場は、セット割引や付加サービスといったサービス競争、高速化等による設備競争の進展で、当社も増えておりますが、他事業者様も契約数が増加しております。結果として、市場全体が伸長しているということでございます。

これからS o c i e t y 5 . 0という重大な課題の実現に向けて、やはり光サービス卸の提供においては、こういう市場創造に挑戦するスタートアップですとか、異業種、地方創生に取り組む企業、こういうところを支援していくということも、重要な取組の1つであると考えております。

おめくりいただきまして4ページ目です。本日の論点に入りたいと思います。

まず、卸役務の提供条件等の3要件の確保に向けてということです。これまでも、光サービス卸においては、光サービス卸ガイドラインの公正な競争環境の確保ということで、公平に提供しており、適正性ですとか公平性ですとか、一定の透明性の確保というものを行ってまいりました。そこに加えて、下に記載しておりますが、今まで届出対象がコラボ事業者様4者であったところを、全てのコラボ事業者様に拡大していこうと考えております。

それから、一部の片務的な条項、これは下の表に記載しておりますが、守秘義務条項のところ、コラボ事業者様における行政・司法対応に関する第三者開示許諾条項、これが、

弊社にはありましたが、コラボ事業者様になかったので、ここの規定の整備を行うということをやっていきたいと思っております。

続きまして、もう1つの論点です。卸料金の適正性検証ということでございます。

光サービス卸の料金については、これまでも二度にわたり値下げを行っております。これからも、需要動向ですとか、コストの状況を勘案しつつ、個々の要望に応じたサービスメニューの提供や、先ほどの状況を踏まえた多様な料金の設定等を検討していく考えでございます。

その上で、今回の議題にもございますが、右下のグラフのような話ですが、小売料金、卸料金、接続料相当を経年で比較して、差分の変動要因を自主的に総務省に報告するというのを一つやります。それからもう1つは、御理解を深めていただくということで、卸料金と接続料相当の差分に係る要素、費用の要素を自主的に総務省に報告する方向で考えております。

続きまして6ページ目でございます。こちらは、Society 5.0とか、今もコロナ禍において遠隔医療ですとか遠隔教育というものがフォーカスされておりますが、こういうもので、社会基盤であったり、IoTやAIを活用した産業基盤であるとかを築いていくために、個々の要望に応じたサービスメニューの提供、多様な料金の設定をしていきたいと考えておまして、そのイメージを記載しております。

これまでのことをまとめますと、言っていることは重複しますが、とにかく、これまでは基盤整備を行ってございましたが、今後いろいろな利活用に向けて、社会基盤ですとか産業基盤を築くためには、我々だけではできませんので、いろいろなプレーヤー、こういう企業をしっかりと支援していくということも重要な取組の1つだと考えております。そのためには、個々の要望に応じたメニューの提供ですとか、料金の設定をやっていききたいと考えております。

今回の議題である、適正性、公平性、一定の透明性の確保については、これらの要件の確保に、自主的に、先ほど申し上げた形で取り組んでいきたいと考えております。

一方で、料金については、二度にわたって値下げを行っております。そこは、これで終わりということではなく、需要動向、営業活動、設備に関するコストの状況等の要素を勘案しながら見直しを行っていくということを申し上げたいと思っております。

最後に、価値創造のためには、ぜひとも各々のプレーヤーをサポートするような取組を後押しいただけるようお願いをして、私からの発表にしたいと思います。

以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きましてKDDIから御説明をお願いしたいと思います。

【KDDI】 KDDI、関田でございます。では進めさせていただきます。

資料31-2ということで、今回2つということでして、設備卸役務への必要な措置に関する論点、それからフレキシブルファイバの制度整備の進め方ということで御説明をさせていただきます。

資料をおめくりいただいて3スライド目でございます。まず、必要な措置に関する論点ということで、今回、論点として光サービス卸、それからモバイル音声卸以外の指定設備を用いたものについて、何か同様な担保をしておくべきものはないかということだと思えます。

弊社といたしましては、光サービス卸と一体で提供されているひかり電話の卸につきまして、卸先事業者で一体的にサービス提供されているところを踏まえますと、光サービス卸と同様な内容を担保しておくべきなのではないかと考えております。

それから4スライド目でございますが、そのほかに確保が必要なルールはあるかといったところでございますが、弊社といたしましては、フレキシブルファイバ（FF）の新設部分について、接続に準じたルールの適用について御検討いただきたいということです。これによってモバイル市場の公正な競争環境にも資すると考えています。

例えばということで下に書いてありますが、今後の5Gの基地局整備において、NTTグループ内の事業者だけ有利な条件が適用されるようなことがありますと、エリア整備の中に悪影響が生じるのではないかとといったようなところを懸念しているというところがございます。

続きまして、フレキシブルファイバの制度整備の進め方ということで、6スライド目でございます。

今後の5G、また条件不利地域のエリア整備を考えますと、今回のフレキシブルファイバの新しい制度につきましては速やかに提供いただきたいということです。前回の総務省の資料ですと、来年度からの適用ということでイメージが書かれておりましたが、例えば今年度の下期からといったようなところで、前倒しについて御検討いただいて、システム対応等を速やかに進めていただければと考えているところでございます。

続きまして7スライド目でございますが、我々としては、接続として取り扱う部分につ

きましては、下の図にありますとおり、局内ダークファイバ、それから加入ダークファイバも含めた既存区間が、接続として取り扱われるべき区間だろうと思っておりますので、こちらについては接続料水準ということで整理いただきたいと思っております。あと、新設区間については、接続に準じたルールということで、先ほど申し上げたとおりでございます。

続きまして8スライド目でございますが、構成員限りとさせていただきましたが、これは局内ダークファイバをフレキシブルファイバで利用する場合と接続で利用する場合の料金差でございます。見ていただくと分かりますとおり、かなりの差があるというところでございます。

続いて9スライド目が、加入ダークファイバ区間をフレキシブルファイバで利用する場合と接続で利用する場合の差でございます。こちらもかなりの差があるというところと、必ずしもダークファイバの値下げが連動していないというところが、我々としては見て取れているというところでございます。

続いて10スライド目でございます。今後の整理に当たっての留意点ということなのですが、我々としては、総務省のほうではフレキシブルファイバの料金の扱い、そしてシステム対応の扱いについて確認・検証をお願いしたいということでございまして、具体的には11スライド目でございます。

まず、フレキシブルファイバの料金の取扱いということで、新設区間の料金の適正性の確認・検証ということでございます。こちらは何を言っているかということ、一番下に線が2つ書いてあり、整理前が現状なのですが、要するに既存区間である加入ダークファイバと新設区間が合算されて卸料金が設定されています。整理されて、加入ダークファイバ区間が仮に接続料になりましたといった場合でも、これまであった整理から引き算で新設区間を出しますということだとすると、あまり意味がないということになってしまいますので、こういったものがないようにということで、新設区間の料金について十分検証いただいて、十分な効果が上がるような、こういった検証を頂きたいということでございます。

続きまして12スライド目でございます。システム対応についてということで、今回の制度変更に伴って、NTT東日本・西日本のほうでシステム改修を行っていただくのかなと思っておりますが、その内容について、利用事業者とよく協議をしていただきたいと。利用事業者の過度な負担にならないようにしていただきたいということです。

我々としては、下に書いてあるとおりなのですが、既設区間・新設区間を分けて算定を頂いて、既設区間については、恐らく接続という制度の下になると思っておりますので、これは

接続料として負担する。新設区間については、接続料に準じたルールによって負担するということができないかと考えております。

資料の御説明は以上でございます。

【辻座長】 それでは、続きましてソフトバンクから、資料31-3について、説明をお願いしたいと思います。

【ソフトバンク】 ソフトバンク株式会社です。それでは、資料に沿って御説明させていただきます。

2ページ、まずF T T Hの市場環境についてです。

3ページとなります。光ファイバ回線設備、及びF T T H回線シェアですが、下の円グラフのとおり、共にN T T東日本・西日本のシェアは圧倒的となっています。

4ページです。F T T H市場価格推移は、2015年の光サービス卸開始後も横ばいで、N T T東日本・西日本の市場独占性に起因し、価格競争が停滞している状況です。

次に、卸の重要性評価の整理方針についてですが、めくっていただきまして6ページです。前回の弊社主張のとおり、F T T Hサービスにおいては、接続メニューはあっても、採算性の課題や既存サービスの切替困難性が存在することから、実質的な代替性はありません。

7ページ、現状のF T T H市場における光サービス卸のシェアこそが、代替性のない証左となります。

8ページ、第一種指定電気通信設備に厳格な規制が課されてきた理由として、それが電気通信事業展開上、不可欠であることや、また圧倒的に強い交渉力を有し、優位な地位に立つのが容易なことが挙げられますが、これらは光サービス卸においても実質的に同じ状況です。そのため、上記制度趣旨に鑑みても、光サービス卸はモバイル卸と同等以上に重点的な検証対象とすべきと考えます。

9ページは、現行の一種指定制度と二種指定制度の規制差を、参考に記載しております。

10ページです。F T T H市場環境においても、N T T東日本・西日本が圧倒的なシェアの下、自主的に市場価格を決定づけている状況であり、公正競争の観点からも、光サービス卸は重点的な検証対象とすべきと考えます。

次に、適正性の検証についてです。12ページです。光サービス卸料金に関しては、ガイドラインに基づき、総務省において、利用者料金、卸料金、接続料の料金比較による検証を実施していますが、光サービス卸の適正性確保のためには、料金の比較検証のみでは

不十分と考えます。

13ページです。卸取引においては、卸元事業者の実質小売料金と競争可能な料金を、卸先事業者が設定可能なことが重要と考えます。したがって、その適正性は卸元小売料金との差分検証により確保されるべきであり、卸先事業者が利益確保可能な水準の担保が必要です。

14ページです。ただし、FTTHのように、実質的にNTT東日本・西日本が独占的に市場価格を決定している市場においては、卸元小売料金との差分検証に加え、1ユーザー当たりの接続料水準との経年の価格連動性も評価すべきと考えます。

次に、フレキシブルファイバについてです。16ページです。フレキシブルファイバについては、5G構築に当たって、その重要性はますます高まることから、総務省より示された制度的な位置づけを含め、スケジュールを明確にした上で、研究会での議論を早急に進めるべきと考えます。

17ページです。フレキシブルファイバ利用の有効性やニーズの高まりも踏まえ、提供義務や差別的取扱いの禁止などについては、ガイドラインを策定すべきと考えます。

最後にまとめとなります。19ページです。FTTH市場は、実質的にNTT東日本・西日本が市場価格を決定づけている状況であるため、その適正性確保には小売料金との差分検証と併せて、接続料水準との連動性評価も必要です。また、フレキシブルファイバについても、検討スケジュールを明確化し、早急に議論すべきと考えます。

以上で御説明を終わります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。それでは続きまして、日本インターネットプロバイダー協会から説明をお願いいたします。

【日本インターネットプロバイダー協会】 日本インターネットプロバイダー協会の立石です。それでは、資料を1枚おめくりいただきまして、卸役務の件でございます。

もともと、かなり遡りますが、活用業務として行われた卸役務というふうな認識です。自由競争であっても他社が参入していけないということ、もともと活用業務というのは、趣旨からして、次のページでちょっと御説明しますが、円滑にということだったのですが、現状では先ほどのKDDI、ソフトバンク等のお話にもありましたように、他社が参入していませんので、あるいはその値段も下がっていないということで、経済合理性が効いていないということではないかと思えます。

また、事業者が接続をしようとする、接続交渉で具体的な要望を出しても、最終的な

実現形態とか、それから各種の接続条件、主に料金になりますが、最終的にはNTT東日本・西日本が全部握っているということで、前回、我々のほうから5社が代表して出したものについても、なかなか条件が合わないということで、現状の事前調査のような形では、なかなか実現できないのではないかなと感じております。

また、そもそも、実際どういうことが行われるかということに関する情報の非対称性があり、当然ですが圧倒的に当事者であるNTT東日本・西日本が強いので、そこについても考慮を頂けなければ、なかなか新しいサービスについては設営できないのではないかと思います。活用業務というのは、そもそも規制を最初からしないということであったのですが、うまくいかない場合は事業規制を入れるべきではないかと。

活用業務とはということで、3スライド目をおめくりいただきたいと思います。

もともと活用業務というのは、地域電気通信事業の円滑な遂行に支障のない範囲であること。それから、電気通信事業の公正な競争の確保に支障のない範囲でということ、このホームページのガイドラインを見ますと、地域電気通信業務に関する利用者サービスの維持向上に係る取組が疎かになるおそれがある場合については、こうならないようにということなので、そのおそれがというか、実際に料金が下がっていないことというのはこれになるのではないかと思います。

そのガイドラインの趣旨にありますとおり、下の2-(1)の趣旨からですが、高コスト構造の改善や利用者利便の向上に資することが期待されるということなのですが、値段が下がっていないということと、それから二度にわたるNTT法の改正後にも、NTT再編の趣旨が没却されることがないようにということで、3つ目ですが、競争事業者が同様の業務を営む際に、これらがNTT東日本・西日本と同等の条件で利用できないことなどにおいて優位に立つ場合については、活用業務について指導等をするというふうなことが期待されると書いています。

これが活用業務そのものなのですが、めくっていただきましてスライド4ページ目です。ということで、先ほどありましたように、我々やっていないと、卸料金が具体的に見えてこないのですが、小売料金が下がっていないということを見ていただければ分かるように、下げたという話もあるのですが、非常に限定的です。それから償却が進んでいるにも関わらず、卸料金が下がってきていないのは、他の料金と比べてもおかしいのではないかと思います。

最後に、スライドの5ページ目になりますが、特に中・小ISPにとっては厳しい現状

の卸ということで、実態ということなのですが、1つは付加価値サービスまで含めて一体として卸でなければ、あまり意味がないのではないかとということで、例えばサービスによっては卸になっていない、VPNサービスなどについては現状では卸になっていないということです。

それと、これは我々としては分からないわけではないのですが、この卸をやるまでは、地方に限らず、NTT東日本・西日本の法人営業部の方が、特にオフィスのPBXに複数契約した場合に関しては、工事調整等をやっていたいたのですが、卸を始めて我々が卸先になると、NTT東日本・西日本の法人営業部と、いわゆる対立関係・競争相手になってしまいます。やっていたという現状があるのはあるらしいのですが、なかなか、法人営業部としては、敵に塩を送るではないですが、難しく、昔ほどは円滑には行っていないということがあるということを聞いております。

この辺、電話の工事調整で昔からいろいろありましたけれども、ファイアウォール的なものがもっとはっきり引かれるようなことがなければ、なかなか難しいのではないかなと思います。

以上で、我々の説明を終わりたいと思います。ありがとうございました。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは続きまして、テレコムサービス協会から説明をお願いしたいと思います。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会の荻堂です。それでは、テレコムサービス協会の御説明のほうを始めさせていただきます。

表紙をおめくりください。右下1ページ目、こちらは当委員会の紹介ですので、本日は御説明を割愛いたします。

2ページ目にお進みください。こちらは、光コラボレーションモデルを実現するために、我々光コラボ事業者とNTT東日本・西日本との業務分担を整理したものです。

実施主体の列が縦にございますが、これを見ていただきたいのですが、原則として、光コラボ事業者が全てお客様対応を実施し、開通工事と故障受付をNTT東日本・西日本が実施するという形態になっております。もちろん、これとは別に、光コラボ事業者は自分の顧客管理のためのデータベース等を用意するということが前提になります。

それでは、下の3ページ目を御覧いただけますでしょうか。こちらは、先ほど御説明した光コラボ事業者が実施すべき業務が幾つかございますが、この中で、業務スキルですとか実施体制ですとか、自前での実行がすぐには難しいという場合の光コラボ事業者向けに、

NTT東日本・西日本が支援の一環として委託メニューを用意していただいているものです。これを御紹介しています。

光コラボレーションモデルが、多様なプレーヤーの新たな価値創造といった形で開始されたというふうに理解しておりますが、特に情報通信以外の事業者にとっては、この支援メニューは必要不可欠だと思います。

なお、先ほどの2ページと3ページは、NTT東日本・西日本のホームページから引用させていただき、本日の説明用に若干編集を加えたものです。

それでは、4ページ目にお進みください。こちらと次の5ページでは、光コラボの基になりますNTT東日本・西日本のフレッツ回線の小売の価格と、光コラボの回線単独の小売価格を比較しています。こちらがファミリータイプ、次のページがマンションタイプの御説明です。

左側の棒グラフ、4つございますが、NTT東日本・西日本と光コラボ事業者の価格の比較になっております。真ん中に4,230円というのがございますが、これはFVNO委員会の構成員にヒアリングをしまして、光コラボ回線単独のプランを持っている会社の平均値を出しています。

右側のほうに、これは構成員限りになりますが、原価構造をお示ししています。①の卸の料金に加えて、②の光コラボ業務、③の販売管理業務の想定コストを記載しています。

②の光コラボ業務といいますのは、3ページで御説明したNTT東日本・西日本に委託可能な業務をお願いした場合に想定される金額を記載しています。③の販売管理業務は、これら委託の対象にはならない、自前でやる業務に関して想定される費用を記載しています。

結果として、光コラボの小売価格と①から③の合計額、これらの差分が僅かになっています。光コラボ事業者が顧客を獲得するためには、自社サービスとの魅力的なセットメニューを開発し、顧客特典や工事費の無料化など一定の獲得費用をつぎ込むことが不可欠ですが、現状の原価構造では、これらの費用を回収することが少し難しくなっています。

もちろん、NTT東日本・西日本からは、新規獲得に関わる御支援もいろいろ頂いていますが、実際には、それらをそのまま顧客特典に、我々としては充てざるを得ません。さらに競争上足りない部分を自らが拠出しているというのが実態でございます。

次のページを御覧ください。こちらはマンションタイプの比較です。中身は先ほどと同様でして、右側の中の②の光コラボ業務の金額が若干下がっているのが、ファミリータイ

プとマンションタイプとの小売価格との違いによる料金回収費用の差分ということになります。

次のページにお進みください。こちらは、光コラボの卸料金とアクセス部分の加入光ファイバに係る接続料の推移でございます。接続料が2015年から2019年にかけて約4割下がっているように見えます。一方、卸料金の水準は、若干の低下にとどまっていると言えると思います。

我々光コラボ事業者には、卸料金の原価構成は分かりませんが、接続料が年々下がっている以上、卸料金についても一定の連動性はあってしかるべきかと思っております。

次のページへお進みください。こちらは昨年9月末現在のブロードバンド市場の状況について、MM総研が発表された資料です。

3つ目の棒グラフを見ていただくと、光コラボ市場に占める携帯キャリア2社のシェアが7割を超えています。本日の参考資料の31-5にもございますが、2019年12月時点では、参入事業者の数が約800になっていますが、MNOのシェアは上がり続けておりまして、昨年末の段階で72.7%に達しています。これは、多様なプレーヤーの新たな価値創造という目的の光コラボモデルには、構造的な課題があるというふうに考えざるを得ないと思います。

最後のページです。本日の我々の要望事項は、光サービス卸料金と接続料等の一定の連動性を確保していただきたいということでございます。併せて、本日この場にふさわしいかどうかちょっと分からないのですが、NTT東日本・西日本とのNDAに関するものであったり、光コラボ市場の寡占化の要因と思われるMNOのセット割等に関する規律の導入、あるいはNTT東日本・西日本の運用上の差異の解消に関する事、この3つを加えさせていただいて、要望とさせていただきます。

以上で御説明を終わります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。それでは、ただいまのプレゼンテーションに対して、各構成員から、五十音順にということで御発言を頂きます。そうしたら、相田構成員からお願いいたします。

【相田座長代理】 固定については、私からはあまりないのですが、NTT東日本・西日本でいろいろ対応を頂いている一方で、現実的には接続料が下がっているのに対して、卸料金があまり下がっていない。結果的に、最後にテレコムサービス協会から、実態として異常に利が薄い状態になっているというようなところで、後からお話しするモバイルも

そうなのですが、卸料金の絶対額というのが下がるということが、一番大事なキーなのではないかなと思います。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。では続きまして酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井でございます。光卸につきましては、もともとが接続料プラス適正コストという考え方だけでは十分ではないので、工事料金との関係とか、あるいは経年利用者料金との関係とか、いろいろなことを考慮しなければいけないということはよく理解できます。

その中で1点質問なのですが、NTT東日本・西日本の6ページのところで、右側のほうに、後年に収入が上がるサービスとレベニューシェアしてというのは、これは場合によると、卸料金を大きく下げて、その代わりに、それで提供先の会社が儲かったら、その利益の一部を頂いて、とんとんにしようという考え方も入っているのでしょうか。

そうだとすると、そこまで行ってしまうと、場合によって卸料金が接続料金以下ということも理論の上では考えられる話になるので、どこまで卸料金に入っているのかなという気がいたしました。

いずれにしても、こういうビジネス展開を適正コストにどう入れたらいいのかというのが一番課題ではないかと思いました。

先ほどのNTT東日本・西日本のほうに関しては、確認したいのでお答えいただければと思います。

【辻座長】 それでは、NTT東日本・西日本、今の御質問にお答え願えますでしょうか。

【NTT東日本】 NTT東日本の徳山でございます。御質問ありがとうございます。

酒井先生がおっしゃるとおりでございます。これは基本的に、最初になかなか資金がないという事業者様もいらっしゃるということも聞いておりますので、エントリーメニューとして入りやすいということを志向したものです。それが接続料金より下がるかということまで想定しているかという、今の段階では、それをどうやってやったらいいかというのは、また案ベースですので御相談をしたいと思います。そこは意識しております。

【酒井構成員】 分かりました。どちらにしても、接続料プラス適正コストと言っているけれども、適正コストにこういうビジネスリスクみたいなものとか、新しい技術への挑戦をどう入れたらいいのかなというところも、考えなければいけないのだろうとは思って

おります。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。全体的に幾つかコメントになります。まず、NTT東日本・西日本の資料の5ページについてコメントですが、基本的に、これからいろいろな新しいサービスが提供できるので、ディファレンシエーションで、いろいろな事業者が新しいことをできるような対応をしますという話と、差分の変動要因をきちっと報告します、あるいは費用の要素等をきちっと報告しますということなので、1つの考え方としては理解できます。NTTとして前向きに対応するという事なので、その結果をきちっと見守る必要があると思います。

あと、ディファレンシエーションということは分かるのですが、何らかの形でのディスクリミネーションにならないよう、料金等チェックするしなければならないと思います。

次に、3ページの左の下に、参考として、他事業者の数字が伸びていると示されているので、これも大事な指標だと思います。NTT東日本とNTT西日本とでは競争環境が違っていると感じていて、やはり設備ベースの競争がどれだけ進んでいるか、あるいは進んでいないのか、この点を理解するためNTT東西別のデータを示していただければと思います。

次はKDDIですが、メインのところはフレキシブルファイバ。やはり5Gの時代でフレキシブルファイバについて、より大事な課題となっているという認識の下で、解決に向け早く議論を深めたいということだと思います。加入ダークファイバというのは、既に引いてあるものであれば、接続あるいは接続に準じる条件で提供されているかと思ったのですが、構成員限りの資料等を見ると、相当料金に差があるということなので、一番初めにNTT東日本・西日本が差分を説明するというふうに言われていましたが、こういった差についてNTTがきちんと説明できるかどうか、総務省において検証を速やかに始めたほうが良いと思っています。

ソフトバンクですが、代替性があると言ってもスイッチングコストが相当かかるというところが、6ページに示されていたと思います。これも、工事費等きんs的なものや時間的な問題があり、スイッチングコストが高そうに見えるのですが、事業者に関わる費用はどれだけ、ユーザーが負担すべき費用はどこまでか、それぞれ整理して改めてデータで

示していただければと思います。

最後に J A I P A、テレコムサービス協会、両方の主張を聞いて、要するに接続料が下がっているのに卸料金が下がっていないということが大きな課題があったと思います。それについて、検証しなければいけない。

テレコムサービス協会の資料4ページの数字を見ると、卸料金は一緒あるいは一緒ぐらいのはずなのに、NTT東日本とNTT西日本とでユーザー料金に相当大きな差が出ている。何でこれだけ大きな差がつくのか、これはやはりNTT東日本・西日本の競争圧力の差なのか、別の要因なのか気になるところなので、この差分についてもきちんと報告を頂いて、検証していきたい。あるいは、NTT西日本の一部の料金で言えば、既存の競争事業者の料金では到底対抗できないというレベルにも見えるが、何らかの合理性があるかもしれないので、その合理性なるものをNTT東日本・西日本にも示していただいて、競争事業者各社の理解を深めることが大事だと思います。

同じようなことが、6ページ目に示された卸料金と接続料金の下げにおける乖離ですが、こういうことを、NTT東日本・西日本等の協力を得ながら、総務省のほうで検証いただきたいと思います。

以上です。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

続きまして関口構成員、お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。プレゼンどうもありがとうございました。

最後のテレコムサービス協会の主張に代表されていると思うのですが、光サービス卸料金と接続料との一定の連動性を確保したいという主張はとてもよく分かったし、それから今後分析を進めていく中で、経年変化等分析をして、両者の関係というのをもう少し明らかにしていきたいと思っております。

先ほど佐藤構成員のほうから、NTT東日本・西日本の小売料金がなぜ違うんだみたいなことについてもコメントがありましたが、NTT西日本区域が非常に激戦区と認識しておりますので、そういった競争環境が小売料金に及ぼす影響というの、決して無視できないのだろうと。そういったことも併せて、分析をこれからしていくべきだろうと考えております。

酒井構成員とNTT東日本の徳山さんとのやりとりで、エントリーメニューについても御指摘がありました。かつて、持ち株の黒田さんからも、このエントリーメニューについ

ではコメントがございましたが、少なくとも現状のガイドラインの中で、卸料金に別メニューが作れるかどうかということが、新たに検討しなければいけない課題だと思いますが、新たな市場獲得のために、このような新しい試みがどこまで許容できるかについても、積極的に私たちも検討すべき課題だろうと認識しております。

次に、フレキシブルファイバについて、KDDIの資料等を見ますと、既設を接続、それから新設区間についても接続に準じたルールを卸で適用してくれという主張があり、ソフトバンクも主張されました。

ここについて、今まだ、新たな解決策の提示というのは見えてこないわけですが、既設部分については、接続相当の値付けでも何とかなるのではないかと私自身は思うのですが、新設区間については、NTT東日本・西日本が今まで光を採算ベースで投資をしてこなかったというエリアでありますので、ここについて、接続に近いような料金設定をすることがどこまで現実的なのかというのは、もう少し実態を把握しないといけないだろうと考えます。

新設区間の中では、都市部とルーラルエリアと2つタイプが考えられるわけですが、都市部に関して言うと、ビルオーナーと新規に交渉を始めなければいけないというようなこともありますから、そういったところを委託側が全部責任を持つということであれば、都市部に対してのそのようなコスト負担がなければ、接続に準じた卸もあり得るかなと思います。ルーラルエリアになってくると、今度はぽつんと一軒家とかぽつんと二軒家みたいなところに、山間部の奥深く分け入ってというようなことが出てくると、接続のような水準で提供できるかどうかというのは、やや疑問を感じるころでもあります。このフレキシブルファイバについては、今まで既存部分について高く設定して、新設部分については安くというメニューが提供され、全体として卸で提供ということだったのですが、これについては、実際にかかっているコストを反映したような料金設定が望ましいのだろうというふうには考えております。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

では続きまして高橋構成員、よろしく願いいたします。

【高橋構成員】 高橋です。コメントなのですが、NTT東日本・西日本のほうに、卸料金と接続料の連動性というのを担保していかなければいけないというところの中で、総務省提案のベンチマークの話も出てきているわけですが、このところをうまくすり合わ

せていただきたいと思います。

また、NTT東日本・西日本の資料3 1-1の7ページについて、ロジックが少し分かりづらいというか、画一的なベンチマークでいくと、光サービス卸の多様性を妨げるというようなことがありましたが、その辺りが分かりづらいと感じました。以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは、ただいまの7ページの資料の、画一的なベンチマークにつきまして、何か御説明を頂けますでしょうか。

【NTT東日本】 NTT東日本の徳山でございます。おっしゃるとおりといいますか、基本的には、これからいろいろな事業者様から御要望をいただくものと思っています。そのときに、1つの料金だけだと、先ほどのエントリーメニューみたいなこともあると思いますし、利用の形態によっては他のサービスだけ、例えば、映像だけを使いたいとか、そういうデータ通信とか音声とか、それぞれ別々に使いたいとかいう御要望があったときに、多様な料金が必要になってくるかと思えます。

なので、一定の基準というのが、このようなメニューがだんだん広がってくるとなかなか難しいかもしれませんということで申し上げたということでございます。

【辻座長】 よろしいでしょうか、高橋構成員。

【高橋構成員】 大丈夫です。ありがとうございました。

【辻座長】 それでは、続きまして西村暢史構成員からお願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。全体を通じてのコメントということになるかと思えます。

NTT東日本・西日本が今日発表されたスライドの5枚目でございますが、NTT東日本・西日本による自主的な取組といったことが図られていると。費用の要素についても、総務省への報告というのを自主的に行うということで、これによって総務省による差分検証を含めた様々な検証というものがスタートすることになるかと思えますので、今後、この点の取組が一定の透明性確保に資するために推進されることが必要であろうと感じた次第です。

2点目ですが、今回の本筋の議論ではないのかもしれませんが、テレコムサービス協会の最後のスライドについて、NTT東日本・西日本間のシステムの違いというような視点がございました。これもテレコムサービス協会の会員事業者の多数に言えることなのか、それとも何か特別に、特定の事業者の状況を想定しているものなのか分からないのですが、こういったNTT東日本・西日本の違いというものも、今後考慮に入れていかなければいけ

ないというふう感じた次第です。コメントです。

以上です。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして西村真由美構成員、お願いいたします。

【西村（真）構成員】 質問というわけではなくコメントなのですが、光サービスの卸料金がいろいろな要素を的確に反映した値になっているのかということ、これから検証していくことになるのだろうかということ、大変期待をしております。

以上です。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、一通り御意見を伺いました。これまでの議論を踏まえて、固定通信に関しては、透明性、公平性から入りましたが、これらの点につきましては、NTT東日本・西日本が非常によく対応していただいたと思っています。もちろん全ての問題が解決したわけではありません。このデュープロセスは大変前向きに進んでいるなという気がいたしました。

あと、残りの問題は、皆様方御指摘のように、接続料金と卸料金の連動性がないということで、接続料は非常によく下がっているけれども、卸料金、あるいは小売、ユーザー料金があまり変動していないことは、これはデータから言えています。この代替性があるのかないのか、あるいは政策的にどこまで卸料金を下げられるのかは、今後争点になっていくのかなという気がします。

それからもう1つは、やはり卸ですので、いろいろなバラエティーのある料金があるというのはそのとおりです。これは必ずしもコストに反映するのではなく、いろいろなサービスを提供して、その結果利益を上げ、そこから料金を支払うという面もあり、利益はコストと関係ないので、だから相対で決めていくというのが原則になっています。

今、議論のありました、NTT東日本・西日本資料6ページ目のレベニューシェア型、これは非常にいいアイデアなのですが、これが接続料金以下になる、つまりベンチャーとか小規模事業者がサービスを受けたいが、できるだけ下げてほしい、つまり、接続料金以下の卸料金から始めて、その代わり大きな利益を狙えるから、利益がでたら後払いしますというものです。これはベンチャーには非常にプラスになりますが、競争事業者にとっては非常に脅威になるから、実際的に進めるに当たって、課題があるのではないかという気がいたしました。これが私の印象です。

それでは、若干時間がありますが、構成員から何か追加の御質問等がございますでしょうか。それでは、オブザーバーの方から質問やコメントがございますでしょうか。

特段なければ、進めさせていただきます。また構成員の皆様には、いつものように会議終了後にも質問の機会がありますので、またお出し願いたいと思います。

(3) 指定設備卸役務に対する必要な措置に関するヒアリング（移動通信関係）

それでは、続きまして議題3の、指定設備卸役務に対する必要な措置に対するヒアリングの、移動通信編について行いたいと思います。

それでは、最初はNTTドコモからお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモの榊原でございます。では、資料に基づいて説明させていただきます。

まず、資料をおめくりいただいて2スライド目になります。卸契約に対する当社の考えということで、これは繰り返しになりますが、卸は多様な要望に応じた柔軟な条件で提供することが、多様な新サービスを開花させるために重要と考えておりまして、一番下のところになりますが、自由な卸契約こそがイノベーションを加速させ、市場を拡大させると考えているところでございます。

おめくりいただきまして4スライド目、音声接続による代替性の確保、それを確保させるためのNTTドコモの取組について御説明したいと思います。

MVNO委員会と協議を進めておりまして、その結果は、仕様条件を含めておおむね代替性があるとの評価を頂いているところでございます。

左側が、MVNO委員会が提示した接続に関する課題でございますが、まず①のMNO各社における対応可否。他社のところはちょっとまだ分かりませんが、少なくともNTTドコモは、音声接続の実現に向けて真摯に対応しているところでございます。

また実現時期について、遅くとも6か月以内というような話もございましたが、開発費用については合意しまして、今、前倒し開発によって、早期に実現に向けて準備を進めているところでございます。年内リリースということで、年内には準備ができると考えてございます。

3点目、網改造料の水準でございます。高いと大変だということでございますが、NTTドコモとしましては、網改造料という形ではなくて、接続料という形で対応も取れると考えております。当然、MVNO委員会の御意見も伺って、過度な負担とならない方法を

検討させていただきたいと思います。

④の2025年のPSTNマイグレーションを踏まえた将来的な提供計画というところでございますが、IP網へのマイグレイ以降も、中継電話の仕組みを利用可能であり、継続性は担保できます。

プラスアルファ(+α)のその他のところでございますが、緊急通報、フリーダイヤルといったものは接続だと難しいのではないかという御意見がございました。こちらにつきましては、卸提供ということで考えます。当然、接続ということであれば、その接続要望にももちろん対応していく考えでございます。

続きまして、次の5スライド目になります。音声卸料金の見直しでございます。前回は下げると言っておりましたが、さらにちょっと一歩進んで、右下のところでございますが、公開の場ですので具体的な水準は申し上げられませんが、MVNOが中継方式によらず卸により市場競争力を有した音声定額を実現可能な水準、これをなるべく早期に実現したいと考えてございます。

6スライド目でございます。音声接続による代替性は現時点で確保しているのではないかとこのところですが、MVNO委員会との協議を踏まえまして、このプレフィックス自動付与につきましては、既に開発着手をしております。そういった意味でも、音声接続による代替性は、現時点でもう十分あるのではないかと考えております。開発着手し、先程も申し上げたとおり年内リリースできることと、あと音声卸料金についても早急に値下げする考えであります。

また卸交渉につきましても、一部のMVNOとは既に実施しておりますので、そういった意味で、適正化というのは十分寄与できているのではないかと考えているところでございます。

おめくりいただきまして、今回、指定設備への必要な措置というところでございますが、8スライド目、MVNO間の公正競争の確保が、我々は重要だと思っております。そういう意味では、接続と卸というのがやはり両立しないと駄目だと思います。

音声接続につきましては、確かに自社設備を持つことによってインベータティブなサービスが提供可能ではございますが、その分、いろいろな投資コストがかかります。設備投資、保守、災害対策、それから精算機能を用意して各事業者と精算するものであったり、あるいは相互接続といったいろいろな稼働にかかる、こういったコストが必須になる。対して卸は、それら全てをMNOがやることとなります。そういった意味では、基本的にはMN

Oが提供するサービスと同一のものになるため、イノベティブという部分はないかもしれませんが、そういったコスト構造に差があるというのが、まずこの資料で言いたいところでございます。

そういうものを踏まえまして、次の9スライド目でございますが、ベンチマーク検証では、接続と卸が両立するように、接続における投資等コスト、あと卸の各種営業費の考慮が必要と考えてございます。

まず一番左の青い棒グラフで、音声接続のMVNOと書いてございますが、接続料等という、その一番低い棒グラフのところには、接続料のほかに、今回付与するプレフィックスの交換機費用を入れまして、かつ、卸提供予定の緊急通報、フリーダイヤルといった機能料というのも含んでおります。これが接続料相当のものということです。

それに、今申し上げた接続でやる場合に最低限必要な投資の部分であったり、保守運用の部分といった投資等コストが当然かかり、それにMVNO自らの営業費と利益が加わると。それと卸を両立するためには、接続料等に投資等コストを加えたものに、さらにMN Oの営業費、これは米印で一番下に書いてございますが、音声卸に係るMVNOとの協議に要する稼働や、音声卸サービスの提供管理に要する稼働全般、これを営業費に入れるべきではないかと考えてございます。こういったものを加えたものが、ベンチマーク検証に必要となる費用かなと思っております。

最後のアペンディックスのほうは、先ほど私が説明した内容を文章にまとめたものでございます。御清聴どうもありがとうございました。

説明は以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは引き続きまして、KDDIから御説明をお願いいたします。

【KDDI】 KDDIでございます。よろしくお願いたします。では、資料に基づいて御説明させていただきます。

まず1つ目といたしまして、卸役務の提供条件に必要なルールというところで、3スライド目を御覧ください。

はじめにということで、基本的には卸契約というのは、相互接続とは違って、ビジネスベースの自由な契約が認められているというところではないかと考えておりますので、こういった状況の中で、新たなルール、規制を入れるということであれば、多様な視点による慎重な検討をしていただきたいということです。前回整理された、代替性の検証という

もののみをもって議論するということは、適切ではないのではないかと我々は考えているところでございます。

4スライド目でございます。その多様な視点というところで、まず1つ目なのですが、固定とモバイルのそもそもの規制の差というものがあるだろうと。こういったものが前回までの議論では考慮されてこなかったとっておきまして、現に固定とモバイルで規制の根拠も違いますし、規制内容にも差があるというところ、これは当然に考慮されるべき事項だろうとっております。

続いて5スライド目でございますが、これは前回の資料なのですが、代替性評価というところで、簡単に言ってしまうと、モバイルについては非常に厳しい評価があったとっております。

これについて、6スライド目でございますが、実質的な面をぜひ見ていただきたいと。そうするとまた評価も変わるのだろうということで、特に、この評価軸の2というところで、簡単に言ってしまうと接続の提供が可能かどうかといったところについて、光卸については提供可能とは書いてあるのですが、これまで御指摘もあつたとおり、結局、複数ユーザー収容単位での提供、要するに8分岐単位の提供になりますので、新たな事業者の参入というのはかなり採算面から困難だということがありますので、メニューはあるのだけれど実現はできないものではないかと考えていると。

一方でモバイルにつきましては、確かに今時点ではメニューはないのですが、お申込みを頂ければ、MVNO自身での音声設備を持つとか、または00XY（プレフィックス番号）自動付与といったものが実現できれば、そういったもので実現可能であろうと考えているというところをもちまして、両者同等、もしくはモバイルが勝るといふような評価もできるのではないかと考えているところでございます。こういったものを踏まえまして、両者同等という評価もできるのではないかと考えているところでございます。

7スライド目でございますが、これは前回の資料そのままですが、先ほど申し上げたMVNO自身で音声設備を構築する方法、これも1つの接続の方法であろうとっております。ただ、MVNOのほうで音声設備を構築しなければならないという点や、あとは番号制度の整理も必要だろうという課題はあるのだろうというのは分かっているところでございます。

続いて8スライド目でございますが、これは00XY（プレフィックス番号）付与でございます。具体的な要望を踏まえつつ検討着手と書いてありますが、既に社内では、要望

をお待ちしないで、一定の想定を置いて検討を開始しているというところでございます。

続いて9スライド目のところですが、各社の状況を考慮いただきたいということで、これまでも申し上げてきましたとおり、我々のほうではまだMVNOと具体的な協議に至っていないというところがございます。この辺は他社とはちょっと事情が違うのかなと思っております、ぜひ御理解いただきたいということで、まずはMVNOとの協議をさせてほしいということです。これによって合意に至れば、それをぜひ尊重いただきたいですし、これが合意に至らないということであれば、今回のような新しいルールの適用というのも検討するのかなと考えているというところでございます。

続きまして、多様な視点の③ということで、10スライド目でございます。将来的な課題への考慮ということで、今後の5G時代では、光の重要性はますます重要になってくるだろうというところ、それからネットワークスライシングの時代において、ボトルネックの柔軟な活用といったところも、今後の課題になってくるだろうと。これらが卸によって提供される可能性もあるだろうというところも踏まえて、十分に考慮された議論が今後ともされていくべきと考えているところでございます。

ここで言いたいのは、一種設備を使った卸というのが、モバイルよりも緩いルールで良いのかといったようなところの疑問があるということでございます。

11スライド目でございます。まとめということで、これらの多様な視点を踏まえますと、現時点でモバイル音声卸に光サービス卸よりも強い規制を課すべき合理的な理由があるのかどうかといったところに疑問があるということでございます。

続きまして、卸役務の適正性の検証方法ということで、13スライド目でございます。繰り返しになりますが、卸役務というのはビジネスベースの重要な契約ということで、今最も厳しい規制下にある一種指定設備においても、そういった卸に関する規制はないというところかと思っております。

これらを踏まえますと、卸役務の適正性の検証というのは、卸元事業者のサービス提供料金、いわゆるリテール料金をベースにした検証をすることで問題ないのではないかと考えているところです。

14スライド目、つまりということで、モバイル音声市場に置き換えますと、我々としてはこう考えているというところなのですが、実質的なリテール料金、これは下に小さい箱で書いてありますが、MNOの料金プラン——全ての売上げを踏まえた実質的な小売価格ですね、こちらを把握した上で、卸料金と比較するという方法で検証することでどうか

と考えているところです。

ちょっと文字化していないのですが、ここで申し上げたいのは、結局この議論というのは、MVNOのほうでMNOと対抗できる料金が提供できるかどうかということだと思っておりますので、こういった実質的なMNOのユーザー料金というものと比較すれば、その目的を果たせるのではないかと考えたところでございます。

続いて15スライド目でございます。こちらは前回と同じ資料でございますが、モバイルの音声サービスというのは他事業者の区間も含んでおりますので、接続ルールの当てはめというのはなかなか難しいのではないかと考えてございます。

16スライド目でございます。さらにということで、MNOの中の設備というところ、中のコストというのを考えましても、指定設備コスト以外の設備であるとか、または創意工夫の様々なコストであるとか、またネットワーク外部性コストのようなものがありますので、接続料をベースにした、接続料との比較というのは不適切ではないかと考えてございます。

こういったコストは、仮にMVNOが自分でやられるとした場合にも必要になってくるコストですので、MVNOにもこういったコストを御負担いただくべきではないかと考えているところです。

最後、17スライド目でございます。まとめということで、繰り返しになりますが、卸役務というのは本来自由だろうというところ、それから、検証するのであればリテールマイナスの実質的な料金との比較で、仮にコスト積上げということでやるならば、接続料ベースというのは不適切ではないかと考えております。

加えまして、当社としてはMVNOとの協議において値下げの対応も今後予定しているというところでございます。

資料の御説明は以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きましてソフトバンクから、資料31-8の説明内容の録音を事務局に提出いただいておりますので、事務局は再生をお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。それでは、資料に沿って御説明させていただきます。

2ページになります。資料2ページ、まず卸の課題認識についてです。

めくっていただきまして3ページ目、通信サービスの利用者料金推移となります。左の

図は、企業向けの各種サービス料金における2010年対比の推移となりますが、移動系サービスの料金は2010年から約2割下落しており、市場競争による料金低廉化が進展している結果となっています。また弊社においても、音声定額等の導入により、料金は低廉化傾向にあります。

4ページです。モバイル音声卸の課題ですが、重要な視点は、MVNOがMNO同等のサービスを提供可能かであり、一方、MNOがその視点に沿った卸料金見直しを行っていないことが課題と認識しています。

次に、弊社の取組について御説明します。めくっていただきまして6ページです。弊社のこれまでの対応状況は以下のとおりです。昨年度より、一部MVNOから具体的な卸料金見直しの要望を受け、協議を開始しています。

7ページです。また先月には、弊社のMVNOに対して、具体的な値下げ水準を通知しております。

次に、代替性評価の整理方針について御説明します。9ページになります。モバイル音声サービスにおいては、1月に弊社がプレゼンしたとおり、実効的な代替手段は複数存在している状況です。したがって、代替性評価においては、接続という方式に限定するのではなく、ユーザーにとっての自主的な選択肢の有無で判断すべきと考えます。

10ページです。こちらは参考として、1月の当社プレゼン資料の再掲となりますが、代替サービスとしての中継電話やIP電話の利用率は高く、代替手段として十分有効に機能しています。

11ページです。音声の接続方式については、現時点においても機能自体は存在していますが、これまでMVNOから具体的な要望は頂いていない状況です。

12ページです。とはいえ、接続メニューに関する弊社の今後の対応につきましては、例えば、前回NTTドコモ御提案の交換機におけるプレフィックス番号の付与方式も含め、追加開発が極力かからない形でのMVNO向け接続機能の提供も検討する意向です。

次に、適正性検証の在り方等についてです。めくっていただきまして14ページです。卸は接続と異なり、ユーザーに商品を提供する一形態として相対契約等で提供されるものであるため、原則として民衆の相対契約に対して、積上げによるコストをベースとした規制導入に踏み込むことは不適切と考えます。

15ページです。卸料金の検証については、競争可能な料金を卸先事業者が設定できるかが重要であり、その観点から、卸料金の適正性は卸元小売料金との差分検証により確保

されるべきと考えます。

16ページです。モバイル音声市場においては、市場競争による価格の低廉化が進んでいるため、MNOの実質小売料金と卸料金の連動性検証が重要であると考えます。

その意味で、コストベースを前提とした検証やルール化は不要で、過剰規制であるという考え方です。

17ページです。前述のとおり、弊社はコストベースでのベンチマーク検証は不要の考えですが、仮に検証する場合でも、下図に記載のコストや卸元事業者の営業利益を確保することは必須と考えます。

次に、モバイルと固定の規制バランスについてです。めくっていただきまして19ページです。ボトルネック性や交渉優位性から生じる独占市場である光サービスに対する措置は、むしろモバイル音声卸以上であるべきと考えます。

20ページです。接続との代替性の観点からも、光サービス卸とモバイル音声卸で実質的な差はない認識です。

最後にまとめとなります。22ページです。弊社は先月に、自主的な卸料金の値下げを通知しており、新たな接続メニューの提供も併せて検討する意向です。モバイル音声卸においては、実質小売料金と卸料金との比較検証により本質的な課題解決が可能と考えます。

したがって、コスト積上げを基準としたベンチマーク設定の適用は過剰であり、現時点においてそこまでの規制は不要という考えです。

御説明は以上となります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

続きまして、テレコムサービス協会から御説明をお願いしたいと思います。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会MVNO委員会の佐々木です。それでは、資料31-9に沿って御説明を差し上げます。

まず2ページ目から8ページ目までに、前回頂きました論点に関する当協会の意見について記載をさせていただいておりますが、少し量が多くございますので、本日は逐条的な御説明については割愛をさせていただければと考えております。

なお1点だけ、6ページにお進みください。6ページ目、卸料金の適正性についての検証方法ということで、ベンチマークを用いた検証の考えということで、論点の提示を頂いておりますが、当協会といたしましては、包括的検証に係る特別委員会の報告書、また審議会の答申というところで記載があるコストベースのベンチマークの設定というところに

ついて、賛同するという事で意見を述べさせていただければと思います。

このようなベンチマークが適正に存在するという事で、今回の議論において、卸料金の適正とは一体何だという、その定義がないというところから、非常に議論の方向性がふわっとしたものになっているというような理解をしておりますので、このようなベンチマークが存在するということが、この議論を非常に建設的な方向に進ませる、良いバロメーターというかベンチマークになるというふうに考えております。この点を特別に述べさせていただきます。

続きまして9ページにお進みください。こちらはNTTドコモから御提案がありました、中継電話においてMNOの交換機でプレフィックス番号を自動付与する案というものについて、当協会の意見を述べさせていただければと思います。

なお、この御提案につきましては、前回の2月12日の会合の中で、MVNO委員会よりMNOから具体的な提案を頂く必要があるというふうに述べさせていただきましたところ、NTTドコモより、2020年3月5日に当協会までお越しいただきまして、具体的な提案を頂きました。それを踏まえた意見ということになってございます。

おめくりいただきまして、10ページを御覧ください。まず、今回のNTTドコモの提案につきまして、当協会からは、1ポチ目のところで、早急な検討が必要ということで、御意見を前回の2月12日の会合で述べさせていただきました。

それぞれ、頂いた具体的な御提案に従いまして、総務省から前回御提示を頂きました代替性評価基準に対する評価といたしまして、まず評価基準の②、接続機能により同様の役務がエンドユーザーに対して提供が可能かどうかという点につきましては、おおむね同様の役務をエンドユーザーに提供することが可能になるのではないかと考えております。

続きまして評価基準③、接続機能の存在が卸契約交渉の適正化に寄与しているかについてでございますが、こちらは、音声卸料金の水準の見直しというところについては、ただいま3つのMNOより、それぞれこういったことを進めていくというようなお考えをお示ししていただいたところではあります。具体的にまだMVNOとMNOの間の協議がどのように進んでいくかという点について、明らかではないということがあり、代替性があるかどうかについては、現時点では必ずしも評価できないと考えております。

ただ、今回NTTドコモからは、特にMVNOがMNOのサービスに対して競争が可能な卸料金の水準への値下げというか減額という形になるかと思いますが、それについて踏み込んだ御意見を頂いたことについては、従来、卸料金を見直す考えというところから、

さらに踏み込んでいただいたと考えておりまして、この辺については非常に強く歓迎をしたいと考えております。

具体的な音声の卸料金の水準の変動というところに関しては、これから各MNOと各MVNOの間で、恐らく個社間での協議というところが進んでいく形になるかとは思いますが、こういった協議というものが、この後円滑に進んでいく、また円滑に進んでいって、最終的に、これがコストのいわゆる低下分というところに対して、きちんとそれが卸料金の反映をしているのかというところについては、先ほど申し上げたとおり、一定のベンチマークを設けることで、そのベンチマークと比較することで、翌年以降、検証が可能になるだろうと考えておりまして、このような継続的な検証をしつつ、MNOとMVNOの協議が円滑に進んでいくということが、仮に来年以降、それが確認できたということになると、こういったところで、評価基準③においても、代替性というところがこれは非常にプラスに働いて、代替性ありということで認められるようになるのではないかと。少なくとも現時点では、まだ結論を出すことは非常に尚早かとは思いますが、具体的な協議の進展というところを、この後、見守っていく必要があるだろうと考えております。

なお1点、今まさにKDDIから資料の7ページ目で御提案を頂きましたもう1つのやり方、我々が前回1月10日にプレゼンを差し上げました資料の中では、S8ホームルーティング方式と呼ばせていただきましたが、MVNOが音声の設備を完全に保有、データのところに関してはMNOの設備を利用するという形で、完全に音声の設備をMVNOが独自に作っていくというところにつきましては、KDDIからは、制度改定によって可能になるのではないかとというような下線のコメントを頂いているところではあります。当協会としては、この提案につきましては、技術的、また経済的、あるいは端末の対応とかエンドユーザーのユーザビリティの問題というところの課題というのは非常に大きいところを、1月10日の時点でプレゼンを差し上げたところでございまして、今後、このような協議が進んでいくこと自体については、もちろん否定をするものではありませんが、現段階では、この方式については、MVNOとして進めていくということが実質的には困難ではないかと考えております。

当協会からの御意見は以上となります。御清聴ありがとうございます。

【辻座長】 どうも皆様、ありがとうございました。それでは、構成員のほうからの御質問ということになりますが、それでは最初に相田構成員、よろしくお願いいたします。

【相田座長代理】 質問というよりは意見に近いところですが、MNO3社がおっしゃ

っていることはほぼ同じかなというところで、MNOの提供する実質ユーザー料金というものと、卸料金を踏まえて、卸先でちゃんと利益等々を確保して提供できる小売料金との間で、ちゃんとコンペティティブであればいいのではないかということで、それはごもつともだと思います。

実はPSTNだと、接続料金でも両側のネットワークコストとすると、非常にそれは競争が難しいという状況になりつつあるわけですが、ただ、モバイルの場合の問題は、やはり定額制というようなものが広まっているという中에서도、実質ユーザー料金というのがどうなっているのかというのが、今は全然はっきりしない状況だということ。もしかするとMNO3社は、自社の値段というのは、もうはじけているのかもしれませんが、いわゆる実質ユーザー料金というのがどうなっているのかというのを早く明確化する必要があるかなというのが1点でございます。

もう1点は、これはこれまで、最初に事務局がお示しされた参考資料31-2ですか、そのあたりでコスト水準（接続料相当）を基礎としたベンチマークというような言い方をずっとしてきたのが、やっぱり誤解を招いたのかなという気がするのですが、やはり接続の形態と卸の形態ではカバーする範囲が違っているので、接続の場合の接続料そのものと比べるのではないということは、当然のことかなと思います。ちゃんと卸がカバーする範囲で生じるコスト、その他資産分の接続料、あるいはその他もろもろの必要なコストはカウントするというので。ただ、その範囲ですとか、特に適正利潤の範囲というようなことについては、今回もMNO3社からもいろいろ御提案があったところで、そういうものを踏まえてちゃんと明確化していけばいいのかなと思ったということでございます。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

では引き続きまして酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井でございます。音声卸のほうはかなり進んだような感じがするのですが、交換機でプレフィックス番号を付与する方法で、例えば接続と代替できなかった部分も代替できるようになるし、料金についても、皆様、まだはっきり分からないけれど、安くなる方向のような感じがいたします。

最終的には、固定と同様、卸料金に対して、ベンチマークの考え方についても、要するにどういうコスト構造で、一体何を上乘せしたらいいのかというところはきちんとやらなきゃいけませんし、そこは難しいのではないかと思います。

ただ、方向性としてはいいような感じがするのですが、1つ質問です。MVNO委員会
が、最後にNTTドコモのことに関しての回答みたいな形で書いてあって、方向性として
はウェルカムだけれど、ところどころ、まだ分からないというところがあるとのこと
ですが、もちろん最後まで分からないところが、今のところあるのかもしれませんが、MVN
O委員会としては、大体何とかなるんだろうという感じで考えているようなことな
のでしょうか。ちょっと質問です。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会でございます。評価基準②というところは、
どちらかというところは機能とかサービスの内容に関わるのところだと思えますが、こちら
についてはNTTドコモから御説明を頂いた内容により、おおむねMNO3社が提供して
いるのと同様の役務について、我々がエンドユーザーに提供することが可能ということで、
これは非常にポジティブな回答ということで捉えていただければと思っております。

評価基準③、これはどちらかというところはお金の問題ですが、このような存在が卸契約交渉
というものを適正にしていくということに対して、交渉の適正化ということは、事実上、
卸料金の適正化ということだと思えますが、この料金の適正化に寄与をするかというところ
に関しては、これは現段階で評価をすべきことではないだろうと考えています。これの
評価に対しましては、正しいベンチマークを設定した上で、卸料金の実際の料金変動が、
キャリアの標準プランの料金見直しであったり、個社のMVNOとMNOの間の協議によ
ってなっていくものだと思っておりますが、それについては、今この段階で幾らという形
でお示しできるものではないわけですが、当然正しいベンチマークが設定されていれば、そ
れが非常に正しく寄与する。料金が下がってきたのか、料金は下がったかもしれないけれ
ど、それは実はまだ実態としては全く適正な下がり具合ではないというふうには評価をせ
ざるを得ないのか、そういったことについて、今後、例えば来年ぐらいになるかもしれま
せんが、何かしらそれを少し検証する。その上で、全くそれが寄与していなかったとい
うことになってくると、この代替性があるかどうかというところについては、やはり代替性
なしということで、さらに料金を直接的に規制をするとか、何かしら踏み込まざるを得ない、
議論を進めていかなければいけないのではないかと。そこに至るまでに、きちんと卸料
金が適正に下がっていくということが確認されるということになりますと、その点では
代替性ありということで、さらなる規制については考えなくてもいいのではないかと、こ
ういったような考え方の整理ができると、非常によろしいのではないかと考えています。

【酒井構成員】 分かりました。どうもありがとうございました。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

では続きまして佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。各社のお話を聞かせていただいて、私としては、MNOのうち2社はどちらかという後ろ向きで、残りの1社は比較的前向きに対応していただいていると感じています。ということで、前向きに思えるNTTドコモの資料を中心にコメントをしたいと思います。

新しい接続方式を提案しますということと、卸料金も競争状態を確保するような値下げの提案ができますということ。これは非常に評価します。

ただ、モバイルの議論が始まって1年とか1年半とか経って、やっこの提案が出てくるような状況になったということを見ると、思ったより時間がかかったという印象。

事実で言うと、音声卸は10年間、何もしなければ料金が下がらない状況が続いたというのはことだだと思います。こういう議論の場がなくなれば、これから5年10年、また卸料金が下がらない、競争が進まないという問題が起こり得るので、そういうことが起こらないような新たなルールというものを現在議論する、そういう時期だと思っています。

NTTドコモからの接続の提案は、競争状態、競争環境を整備する大事な提案だと思うのですが、やはり半年時間がかかるだろうとか、仮に他社が追随して、もしかしたら1年かかるのではないかというふうにも思われる。また、接続料金も決まっておらず、基本料もまだ分からないという段階なので、この提案だけで競争が機能できると、やはり確信できない。という意味では、やはり半年から1年という時間もあるし、10年間下がらなかったという事実もあるので、私としては、新しいルールが必要で、ベンチマーク方式というのはその有力な解決策として支持できる案だと考えます。

そういう意味では、MNOにより提案される新しい接続方式も、3社で半年から1年かかるとすれば、早急にベンチマークの中身とか、在り方の議論というのを始めたほうがいいと思っています。

もう1つ、5Gを含めて、モバイルのインフラとしての社会的価値が高まってきていると思いますので、こういった状況で新たな競争環境整備の重要性が増し、新しいルールをより早く実現すべきと考えます。

もう一つ、私が理解がきちんとできていないところで、NTTドコモ資料の8、9ページについての質問。我々はMVNOとMNOの競争関係を中心に議論してきたのですが、この資料を見ると、MVNO間の競争についても公平なものでないとならないという問題

提起と理解したのですが、NTTドコモの資料についての理解がそれでよろしいのか。

例えば、楽天はMNOであるけれどMVNOのポジションも持っていて、同じような競争ルールを作る中で、MVNO間の競争に何か問題が生じないか、みたいなことを、このページを見て、私としては考えてみたのですが、そういった理解でいいのかどうか確認したい。これが大事な問題であるとなれば、新しい競争の問題として議論を進めていきたいと思っています。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。何かドコモのほうで、今の御質問というか御意見とかで、何か追加することはありますでしょうか。

【NTTドコモ】 NTTドコモの榊原です。先生、質問ありがとうございます。これはおっしゃるとおりで、MNO・MVNO間ではなく、MVNO間の競争環境のことを申し上げております。

要は、接続という機能を用意することから、今までなかった音声接続のMVNOというのが出てきますと。そのときに、卸を全く接続料と同額というふうにしてしまうと、卸は全てをMNOに任せているので、それだったら競争環境の整備の観点からおかしなことになりますよと。だから投資コストとかも入れるべき、それが最低限必要だという、その次の9スライド目にもつながるのですが、そのMVNO間のことを言っていて、楽天の併用問題、MNOでありながらMVNOをやっている問題とは、またこれは違う意味で書いてございます。

併用のほうは、別の研究会で、総務省のほうでガイドラインでもしっかりと、設備構築を怠っているMNOにおいては拒否事由というのが適用できるのではないかとまで踏み込んで記載していただいているので、そこは引き続き注視していきたいとは思いますが、かなり総務省のほうでも気を遣っていただいているという認識でおります。

以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続けて関口構成員、お願いいたします。

【関口構成員】 私も、ベンチマークの検証は必須のものだというふうに思っております。多少表現は違うものの、MNO各社のプレゼン資料を拝見していても、基本的には、今後、接続料水準と同等まで下げると、音声卸の料金水準としてはやや下げ過ぎてしまう。だから、接続の場合にはMVNO側で一定の投資等が発生することも考慮するというよう

な付加条項についても、十分理解はできるということでありまして、これについても早急に検討を進めて、分析をしていく必要があるのだらうと思います。

今回、MVNO委員会の10ページのところで意見を頂戴していて、佐々木さん御自身も、評価基準②に対してはポジティブな回答だとおっしゃっていましたが、このプレフィックス番号の自動付与方式での検討というのが、かなり時間軸としても実施時期が見えてきそうだという点では、相当、議論が進展しているのだと思われま。

ただ、このタイミングで、卸料金の見直しですとか、このプレフィックスの実現とかいったことが現実のものになっているわけでもないというのも実態なので、その意味では、この代替性の検証をして、代替性ありと評価をするというタイミングはどこなのかということについては、ちょっと総務省にスケジュール感みたいなことをお伺いできればと思います。

加えて、現状ではNTTドコモの先行度合いというか、MVNOの数からしても、NTTドコモが提供している会社数がダントツ多いわけです。ソフトバンク、KDDIの場合には、数も少ないし、プレゼン資料にもありましたように、現時点でMVNOからの依頼もないんだという状況であります。

この2社が、プレフィックスについては検討の意向を示されていますが、こういった格差をどのように扱うべきなのかについても、少しコメントを頂戴できればと思っております。

最後に、KDDI資料の7ページ目のところ、先ほど佐々木さんからもコメントがございましたが、MVNOにプレフィックス番号を、090番号を振ってしまうということでも解決できるのではないかということについては、番号政策の根幹をいじるということにもつながるし、現時点でやや現実離れしてしまうというか、そういう点で言うと、プレフィックスがここまで議論が、あるいはその作業が、開発が着手されているという状況の中で言うと、少し検討が、同水準では扱えないかなという印象を受けました。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

それは続きまして高橋構成員、お願いいたします。

【高橋構成員】 コメントが1つと質問が1つありまして、コメントなのですが、全体的には料金が下がるということなのでしょうけれども、各社コストベースに関してはちょっと抵抗がありそうということなのですが、コストベースではないということで行くと、

競争が促進されるのかなという、ちょっと疑問があるというのがコメントです。

質問ですが、ソフトバンクのほうに質問がありまして、資料31-8の7ページに、値下げ水準の提案をMVNOにしたというのですが、そういうときにどういう反応があったかというのをお聞かせいただければと思います。

【辻座長】 それでは、ソフトバンク、今の高橋構成員の御質問について、何か御回答がございましたでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの南川です。私のほうから御質問にお答えさせていただきます。

個別の協議状況というのは、守秘義務もありますので、コメントは差し控えさせていただきますが、特定の事業者から幾つか質問を頂いてはいますが、その他の事業者からは特段の異議ですとか問合せはない状況でございますので、我々としては、通知した値下げ内容をベースに淡々と進めさせていただこうかなと考えているところでございます。

以上になります。よろしいでしょうか。

【高橋構成員】 ありがとうございます。おおむね好感触というふうに考えてよろしいんですね。

【ソフトバンク】 はい、我々はそのように認識しております。

【高橋構成員】 ありがとうございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

では、引き続きまして西村暢史構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございました。私のほうからはコメントを1点、それから質問を1点させていただければと思います。

コメントというのは、既に他の先生方から御指摘がありましたとおり、MNOとMVNOとの協議が推進されていくというようなこと、特にNTTドコモ、それからMVNO委員会との関係というのは、大変、非常に望ましい状況が今後期待できるものと思っております。

またKDDI、それからソフトバンク両者のほうからも、NTTドコモ類似の取組の検討着手というのも、同時に大変望ましいものかなと思っております。

ただ、MNOとMVNOとの関係、それから接続卸の関係性を考えると、MVNO委員会のNTTドコモとの状況報告にもあったかと思うのですが、ほかMNOの実際の協議の状況とかスケジュール感がやはり不明なところもありますので、やはりNTTドコモのみ

の状況だけで、この段階で代替性の実質的な判断というのは、少し困難なものだなという印象を受けました。以上がコメントです。

質問というのが、これは事務局にお伺いしたほうがいいのかもしれませんが。先ほど関口構成員のほうから、番号制度の根幹にも関わるといような話がありました。MVNO委員会の御説明の中に、KDDI資料の7枚目のところで、お互いに資料を引用されておりますが、先ほどのMVNO委員会のお話では、技術的、経済的、ユーザビリティの困難性など制約条件が極めて大きく、MVNOとして進めることは困難というふうにございました。

ここで、基地局要件等、現状の法制度の改正を提案いただいているわけなのですが、総務省としては、この制度改正の提案に対して、何かお考え等ありましたらお聞かせいただければと思います。これが質問です。

以上です。

【辻座長】 それでは、御質問にお答えいただけますでしょうか。

【廣瀬電気通信技術システム課番号企画室長】 番号企画室の廣瀬と申します。今、KDDIの資料の7ページの関連で、番号制度に関して御質問いただいたと考えています。

今の番号制度は、電気通信番号によりまして、サービスの内容とか品質ということを差別化できるように、番号にいろいろな種別、固定電話番号とか携帯電話番号とか、いろいろな種別を設けています。

音声伝送携帯電話番号というのは、これがモバイルの端末系伝送路ですよということを皆さんが分かるようにするために、個別に定義している番号になっています。そのため、音声伝送携帯電話番号というのは、モバイルの端末系伝送路設備を識別する必要がある事業者にのみ、指定する仕組みになっているということで、今日のKDDI及びその他の事業者さんの御意見の中で、いろいろな議論があつて、まず中継の話については、そういう意味では中継ネットワークの識別のために、090、モバイルの番号を使うというのは、これはそもそも番号制度の趣旨からして考えることはできないというのが1つでございまして、もう1つ、KDDIの資料7ページにありますように、MVNO自身で音声設備を構築する方式に関しては、現時点においては、こうしたことは実現していないと考えておりますので、今の時点では、モバイルの端末系伝送路設備を識別する必要がある事業者というのは、すなわち無線局免許を持っている事業者であるということで、今の制度で十分回っているというふうにござしております。もし今後、設備や投資などのほかの側面から、

MVNO自身が音声設備を構築する方式というのが出てきた場合において、そういう方式の中で、MVNOがモバイル端末を識別できないということであれば、そういう方式の具体的な実現の形式というのを見ながら考えていく必要があるというふうに思っています。

おおむね以上の感じですが、お答えになっていますでしょうか。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。中央大学の西村です。現状、ある程度把握できましたので、もう少し考えを深めていきたいと思っています。

以上です。

【相田座長代理】 相田ですが、よろしいでしょうか。ちょっと補足させていただきますと、実際に、本当にこれをやろうと思ったときに、一番恐らくネックになるのは、この緊急通報機関との基礎調整ということで、070、080、090でサービスする場合には緊急通報を実現しなければいけません、全国に、警察と消防と合わせて何百という受付台との間で、全部ちゃんと緊急通報がつながるようにしなければいけないというのは、MVNOにとってはものすごくハードルが高いだろうなと思います。

なので、一般通話はMVNOが引き受けるけれど、緊急通報だけMNOにお願いするか、何かそういうことを考えれば、もしかすると経済的に無理ではないかもしれませんが、この絵にあるとおり、本当に正直に全部の音声をMVNOで引き受けようとしたら、多分そこが一番のネックになるのではないかなと思います。

以上です。

【辻座長】 緊急通報等はNTTドコモのプレゼンテーションで、卸で提供してもいいというような話がありましたね。

それでは、続きまして西村真由美構成員、お願いいたします。

【西村（真）構成員】 音声卸については、自主的な取組も進みつつ、議論も並行してやっていくような時期であるというお話に同意しております。

先ほど他の構成員からも御指摘があった、定額制が広がる中で、実質ユーザー料金がどうなるのかというのを明確化すべきという御意見がありまして、大体、音声の料金が安くなると、定額制のプランを各業者が出してくる予定があるのかなと思います。従量制と定額制の差というか、ユーザーからしてみると、従量制で安くてもいいような気はするのですが、プラン的に定額制に流れているのはどういう事情があるのかというのが、もし、御説明いただける方がいればお願いいたします。

【辻座長】 どなたか御説明いただけますでしょうか。もし可能でしたら、また次回に

でも、総務省のほうにお願いしたいと思います。

それでは私の印象ですが、NTTドコモの提案を受けて、前回から非常に前へ進んだような気がしました。やはり一番大事なのは、MVNOの方が一連のMNOの提案をもって、代替性があるのかないのか、これを御判断いただくのが一番大事な点かと思います。

MVNO委員会の10枚目のスライドで、その点の評価が書いてありますが、①と②につきましては、非常に積極的な回答ということで、結論が、MVNOとMNOと同等の料金で競争できるとまで言い切っていて、NTTドコモをはじめとしての提案というのは、ここまでは満足を頂いていると思いました。

ところが③になりますと、私は音声の卸基本料ということはちょっと存じ上げなかったもので、新たな論点として出されて、こういうものがまた解決できないと、代替性があるかどうか評価できないというふうに言われています。ですから、もちろんまだまだ課題があるのはよく承知しております。やはりMVNOの方では、この評価③以外に、まだ何か課題があると考えておられるのか、ちょっとお答え願えますでしょうか。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会の佐々木です。今、辻先生より御指摘いただきましたところにつきましては、まさに卸契約交渉、卸料金のほうが適正な水準であるということが、やはり我々として達成できていないと。また、それを納得できていないと、この問題というのはやっぱりずっと不満というものが、なかなかくすぶっていくような状況にあるのかなと思っております。

先ほども述べておりますとおり、現時点では、この卸料金について、MNOとMVNOの間で減額の交渉ということが成立しているという状況ではありませんので、現段階において、こういった協議が進むということについて、非常に強く確信ができるというところまでは至っていないという状況だと理解をしております。

ここは各MNO、MVNOとの間の協議というところを、ある程度時間をかけて見ていく必要があるだろうということで、これについては、また継続的に検証していくと。

あともう1点、非常に重要なところとしては、もちろん、下がること自体は非常に、我々は常に好意的であります。何らかのやはりベンチマークというものがないと、料金が下がっただけで果たしてそれが十分なものなのかというところについての納得感が得られていない。また、これは非常に競争を促進する方向になっていないのではないかというようなことは、常に付きまとう問題になってくると思っておりますので、それについて何かしら、例えば各社原価の低減に対して、きちんと卸料金も下がっているね、これだったら納

得いくねというような納得感のあるベンチマーク、あるいは何かしらの基準というものが非常に重要だろうと思っております。

御指摘いただきました音声の卸基本料金というところですが、NTTドコモの御提案のようなネットワークが仮に実現をすると、いわゆる従量料金というか、通話料金のところについては、全ていわゆる接続のほうに移行するような形になりますので、その料金水準というのは、もう卸の議論というところでは直接見ていく料金にはなっていないだろうと考えております。ただ、基本料金とか、緊急通報とかそういったものもここに入ってくるのかもしれませんが、接続のほうに移行できない料金というものについては、引き続き卸の議論のほうで、適正性の検証をしていただく必要があるだろうということです。ここでは音声卸基本料金と、従量の料金の部分ではなくて、例えば1加入者当たり月額幾らというようなところの料金というものについては、引き続き検証のまないたの上に乗ってくるだろうということで書かせていただいております。

ただ、ここについては、各社のネットワークの組み方であったり、提供機能の状況、例えばS8ホームルーティング方式を使った、MVNOが音声交換設備を持つような形での接続の実現などによって恐らく大きく変わってくるかと思っておりますので、そういったところも引き続き検討していく形になっていくのかなと考えております。

以上です。

【辻座長】 今のでよく分かりました。だからMVNOとしては、NTTドコモが切り出された提案、それを受けてほかのMNOも対応するということでしたから、①、②についてはおおむね了解された。しかし、③のコストの話は、まだ議論されているし、ベンチマークに何をを入れるかというようなものは解決していない。これはベンチマークの中身の話ということになれば、今までの議論と、ほかの方々の議論とが非常に整合的になります。そういう理解でよろしいですね。

【テレコムサービス協会】 はい、そのとおりです。また、ちょっと申し添えますと、評価基準②のところ、おおむね同様の役務をエンドユーザーに提供することが可能というところにつきましては、現段階で総体の説明をMVNO委員会に頂けているのはNTTドコモだけとなっております。KDDI、ソフトバンクからは、まだ具体的な提供条件であったりとか提供時期等について、何らまだ御提案を頂けている状況ではありませんので、評価基準②のところについて、これが本当に同様の役務をエンドユーザーに提供可能かというところ、KDDI、ソフトバンクのネットワークでも実現可能かというところにつき

ましては、現段階でコメントすることは非常に難しいかなと考えております。

【辻座長】 ありがとうございます。

【中村料金サービス課企画官】 すみません、料金サービス課の中村です。先程、関口構成員から事務局のほうに質問を頂いたような気がしておりまして、それについてお答えしてもよろしいでしょうか。

関口構成員から2点御質問を頂いたと思っております、1つは、もう最前から今いろいろ議論になっているところですが、MNO各社のプレフィックスの自動付与といったものが行われた場合の代替性評価、ベンチマーク検証、こういった検証のスケジュール感についてだと1つ目の質問だと承知しています。

もう1つは、NTTドコモが先に仮に進んでしまった場合、他のMNOはどうするのというお話だったと承知しております。関口構成員、こういう御質問だったという理解でよろしいですね。

【関口構成員】 はい、よろしく申し上げます。

【中村料金サービス課企画官】 1つ目についてですが、先ほどから議論になっておりますとおり、MVNO委員会の資料の10ページ目の評価基準③のところにもありますとおり、例えば、基本料金のところについても、何かまでもやもやしているところがあるというふうなところもあって、本当に代替性があるという評価を、現時点でしていいのかよく分からない状況という事情がございます。

また、これは今、NTTドコモが計画として出されていて、MVNOの方々との協議が進んでいるところだと思うのですが、現時点では、約款にそういった機能が書かれて、接続を現にすぐにできる状況というわけではないわけです。なので、これだけ御議論になったわけですから、こういったことがきちんとまとまった後で、もう一度、代替性評価をするという形になるというのが穏当なのではないかなというのが、事務局からのコメントです。これが1つ目です。

もう1つ目の、他のMNOとの関係のお話です。これについて、どこか1社が先に進んで、他の2社は追いついてきていないので、代替性評価は3社ともせずに、ベンチマークに全員進めましょう、というような話にしまうと、求められている代替性について、わざわざ企業努力をして接続メニューをつくった社に対して、あまりにも酷ではないかと考えていますので、そこは個社別に見るのではないかなというのが、事務局からのコメントになります。

以上が関口構成員へのコメントです。

もう1つ、定額制と準定額制、従量制の話について、御質問と申しますかコメントを頂いたと承知しております、何で定額制がたくさん顧客を集められているのですかというような観点からの御質問だったと思います。それに対して現時点ではうまく答えられる材料を持ち合わせていないのでこれは参考情報なのですが、定額制については各社の企業判断で行われておられると承知してまして、当然、各社さんが集めてくる顧客の動向、例えば音声をたくさん使われる方を集めてくる社もいるでしょうし、そういう属性でない方を集めていらっしゃる事業者もいると。

そういった方々が、原価と向き合いながら、この程度の定額なら利幅を見込める、もしくはこれは利幅に組み込めないから、この額の定額についてはやめておこうとか、そういう企業判断を各社でされた結果が、現在の状況になっているのではないかなと承知をしているところです。

以上です。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

そうしたら、オブザーバーの皆様、何か御質問等ございますでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。先ほどの中村企画官からの御説明について1点なのですが、確かに、1社が先行していて、他の2社が来ないので、3社道連れでベンチマークというのは、それは忍びないということは分かるのですが、逆に言うと、我々が遅れていた場合に、我々も頑張ってキャッチアップしようとしている中で、それでも、もう1社行ってしまったのでベンチマークになってしまうということになれば、我々からすると、それをやるインセンティブがなくなってしまうということもありますので、その点については、ぜひ考慮いただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

【辻座長】 ありがとうございます。

(4) 指定設備卸役務に対する必要な措置に関する意見交換

【辻座長】 それでは、全体を通して、今日の2つの議論がありましたが、全体を通して御意見等がございましたらお願いしたいと思います。

ございませんようでしたら、また構成員の皆様には、後ほどメール等でコメントの場がございますので、そこをお願いしたいと思います。

本日は初めてのWEB会議でしたが、比較的うまくいったと思っております。

それでは、先ほど申しました追加の質問等は、来週の4月30日までに、メール等で事務局までお知らせ願えればありがたいと思います。

それでは最後に、次回の会合につきまして、事務局から御説明をお願いいたします。

【田中料金サービス課課長補佐】 事務局の田中でございます。本日はありがとうございました。

次回会合の詳細につきましては、別途、事務局より御連絡を差し上げるとともに、総務省ホームページに開催案内を掲載させていただきます。

以上です。よろしくお願いいたします。

【辻座長】 それでは、どうも皆様、ありがとうございました。本日の議題はこれで終了させていただきます。どうもありがとうございました。

以上