

第 48 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和3年10月15日(金) 17:00~17:45

場所 オンライン会議による開催

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 飯塚 智 相互接続推進部 部長
井上 暁彦 経営企画部 営業企画部門長
西日本電信電話株式会社 藤本 誠 経営企画部 営業企画部門長
木下 雅樹 相互接続推進部 制度料金部門長
KDDI株式会社 関田 賢太郎 相互接続部 部長
松原 遼 相互接続部 接続制度グループリーダー
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
一般社団法人テレコムサービス協会
佐々木 太志 MVNO委員会運営分科会
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
小畑 至弘 常任理事
一般社団法人IPoE協議会
石田 慶樹 理事長
鶴巻 悟 事務局
株式会社NTTドコモ 田畑 智也 経営企画部 料金企画室長
下隅 尚志 経営企画部 接続推進室長

(3) 総務省

二宮総合通信基盤局長、北林電気通信事業部長、林総務課長、
木村事業政策課長、川野料金サービス課長、
田中料金サービス課課長補佐、中島料金サービス課課長補佐
永井料金サービス課課長補佐

■議事概要

- 卸協議の適正性の確保に係る制度整備の検討
 - ・ 事務局から資料48-1について説明が行われた後、質疑が行われた。

■議事模様

【辻座長】 それでは、議事を開始いたします。

本日の議題は、卸協議の適正性の確保に関わる制度整備の検討であります。本件は、本研究会で取りまとめられ、先月10日に公表された接続料の算定等に関する研究会第五次報告書において提言いたしました卸協議の適正性の確保に関わる制度整備につきまして、その具体的な検討を始めていくものとなります。

まず、事務局より説明をいただき、その後、質疑応答を行う時間を設けたいと思います。それでは、事務局より御説明をお願いいたします。

(事務局より資料48-1に基づき説明)

【辻座長】 どうもありがとうございました。ただいま事務局から、今回の卸協議の適正性の確保に関する制度整備に関する3つの論点を説明いただきました。また、今後の会合スケジュールの大まかな案をいただき、スケジュールに従いまして論点を議論し、卸協議の適正性について、制度変更あるいはルールの改正等も含めて審議していきたいと思っております。

それでは、ただいまの説明につきまして、今回は議題の初回ということもありますので、各構成員から、一言、御発言をいただきたいと思います。コメントあるいはいろいろな御意見あるいは期待とかでも結構でございますので、それでは、五十音順にお願いしたいと

思います。

それでは、相田構成員、よろしくお願いいたします。

【相田座長代理】 相田ですけれども、では、2点ほど申し上げたいと思います。

5ページのスケジュールを見ると、比較的タイトなので、あまり時間的余裕はないのかなと思いますけれども、ここしばらくの方向性としては、事前に何かやるのではなくて、まずいことがあったら、事後に紛争処理等々に持っていったらという流れだったのかなと思います。実際、1ページ目にも、日本通信さんはそういうことで裁定料金を勝ち取られたというんでしょうか、そういう実績もあるわけですけど、同じ1ページ目を見ると、やっぱりこのところ、それがうまく機能していなかったことが想像されるということで、ヒアリング項目等のところで、やっぱり、卸先事業者さんとしても、紛争処理に持っていくようなところはなかなか敷居が高いのかなというところで、そういうあたり、少しヒアリング項目等も加えていただいてもいいのかなと思いました。それが1点です。

それからもう1点は、卸料金、多分、卸元が標準的に提示するのはリテールマイナスということだと思うので、卸料金が高止まっているということはユーザ料金も高い。それはまさに、この分野によって、なかなか競争がうまく機能していないということだと思いますけれども、携帯のデータ通信料金については、下げ圧力というのが非常に強かったということだったわけですけれども、やはり競争が進んでいないということで、ここでは直接的にはMNOとMVNOあるいはFNOとFVNOとの間の競争ということになっていきますけれども、それが末端利用者にとって高いユーザ料金ということにつながっているのではないかなという観点について、きちんと心に留めておかなければいけないのではないかなと思いました。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは続きまして、酒井構成員、よろしくお願いいたします。

【酒井構成員】 酒井でございます。

私は、このスケジュールをするとかなりタイトなので、いろいろ場合場合に依じてやり方を考えていくほかないだろうと思っておりますけど、むしろ長期的に見ると、結局、問題は、要するに、卸がそこまで決める必要があるかどうかは別として、料金があまりコストと連動していないのではないかなということで、例えば、光卸は接続に比べてそれほど下

がっていない。それから、モバイル音声卸は、ほとんど2020年までは一定である。需要が増えたら、もうちょっと減ったっておかしくないのではないか、そういったところもあると思います。そうすると、そう簡単ではないと思いますけど、やはり、こういったもののコスト構造がどうなっているのかということが、ある程度モデルができていて、例えばMVNOさんから見ると、この感じはある程度妥当であるとか、幾ら何でも違うのではないとか、そういうことが言えるような、接続料相当額かどうか分かりませんが、モデルを基にして、ある程度こんな感じのコストになるのではないかというのがあるような検討を、この期間では無理だと思いますが、別途やっておかないと、いずれにしても、どこかでまたうまくいかない部分が出てきて、結局、外部圧力とか、そういう形になる可能性もありますので、むしろ総務省としては、難しいとは思いますが、その辺、把握しておかれれば非常にいいのではないのかという感じがします。3社、全然モデルが違うので、共通モデルといっても、LRICみたいにあることはあると思うんですが、何らかの形でそういうモデルをつくってみるのも1案かなと思っております。

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。

基本線としては、まずはここに書かれていることを実現するということになると思うんですが、実は予見可能性という点で気になる点があります。今回は卸先事業者に限定した法改正を狙っていらっしゃるということが3ページ、4ページ辺りで明らかになっています。接続の場合には、約款である程度の情報については誰でも見られる環境が整っているわけですが、卸の場合には、NDAを結び、相対の交渉内容については他に一切漏らしてはならないことになっている状況の中で、卸を用いて参入を希望する社が、情報を一切、先例を知ることができないということで、この参入の可能性をめぐっての予見可能性という点では、今回のこの改正によって、その部分は一切手が触れられないということになります。どのような参入希望のレベルなのかということの絞り込み等で、一定の絞り方を工夫しないと、約款と変わらないような情報開示レベルになってしまうという難しさはあると思うんですが、参入を真剣に検討しているという状況が分かったときの採算、不採算のレベルを判定したりする程度の情報開示については、現在の卸先事業者だけではなくて、卸契約を希望する者にも、何か道を開くような工夫を事業法上でしていただかないと、マ

一ケツが大きくなっていかないと思っております。その点で、現状でのNDAは非常に厳しく契約当事者間を縛っておりますので、事業法で何らかそこに風穴を空けるのであれば、もう少し対象者を広げて、潜在的な可能性の高い、将来の卸先事業者を含めるような工夫をぜひ織り込んでいただけると私はよろしいかと考えます。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。潜在的参入者の存在ということ、ちょっと私も気がつきませんでした。確かに重要な問題をはらんでいると思いますので、また、議論させていただきたいと思います。

【関口構成員】 ぜひ、よろしくお願いいたします。

【辻座長】 それでは、高橋構成員、お願いいたします。

【高橋構成員】 高橋です。

私が要望することは、どうしてこれまで卸料金が高止まりしていたかというメカニズムを知りたいということですね。

それともう1点は、ヒアリングを行うということですが、MNO、あと、NTT東西さんからのヒアリングということでいくと、どういう交渉が行われてきたのかという、FVNO、MVNOからもヒアリングがありますけど、どういう交渉が行われてきたのかというのを開示できる範囲というのはそうないのかもしれませんが、ちょっと知りたい。どういう交渉でそうなってきたのかということですね。そのときには、MNO側に関して言えば、なるべく情報開示してほしいということと、あと、MVNOさんは、あまり感情的にならずに、どういう交渉をこちらからしたということができる範囲で聞かせていただければなと思っております。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

では続きまして、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。私からは、2点コメントさせていただきます。

まず、1点目ですが、本日の資料の4枚目の1つ目のポチの③、特に不成立になったような場合について、ヒアリング項目のような形で記しておられるかと思います。やはり不成立といっても、どのような観点、つまり、協議開始ができないという形で不成立なのか、協議中の契約の細目について調わず不成立だったのかということとともに、不成立後、そ

それぞれの側の対応というの、ぜひ知りたいなと思っております。

といいますのも、その後、電気通信の紛争処理委員会の活用というものが、先ほど相田先生からも敷居が高いのではないかというような御指摘もありましたとおり、卸役務に関しては、これまで本当に少ない。あっせん不実行というのもございましたし、日本通信さんの裁定に至るまで、平成28年からは全く事案というものがなかったのかなとも記憶しております。やはりそういう意味で、紛争処理の在り方にも少し興味を持っております。また同時に、MVNOガイドラインでありますとか、サービス卸のガイドラインにおいては、総務省で望ましい行為あるいは望ましくない行為というのも列挙されているかと思えますので、こういったガイドラインと突き合わせて、実際に卸協議の実態で分かったこと、その中で、何が望ましく、何が望ましくなかったのかというのも明らかにできるのではないかなと感じております。

2点目は、情報開示について、これはかなりビジネスセンシティブというのは十分承知しているんですが、やはり競争法の観点からは、競争相手、特にMNOの間でそういった情報が共有とならないような仕組みも考慮しなければいけないと感じております。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございました。

それでは、西村真由美構成員、お願いいたします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。

卸先から提案してもはねられるような現状にあるということをお聞きしましたので、卸先と、どうしてもかなり力の差があると思っています。それが話の俎上に載るにはどうしたらいいのかというあたりが明らかになればいいなと思っています。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございました。

それでは、私の番であります。先般、総務省の他の研究会で、Beyond 5Gとか、あるいは6Gの話など、5年、10年先の長期的な展望が検討課題に入っているということをお聞きして、Beyond 5Gというのを知らなかったものですから、びっくりしました。

このような大きな先の話から見ますと、今回、研究会で研究しますのは、非常に生活に密着したというか、現場に密着した、ある意味で非常にニッチなところがあり、総務省というのは非常に幅の広い政策課題を対象にしておられるのかと思いました。

しかしながら、この卸協議の問題、それに関わる情報の開示あるいは活性化のための法改正、これなどはやはり競争の原点となりますので、非常に高度なというよりも、地に足のついた議論です。ここの議論の成否というのが、先般、どなたかが御指摘になられましたように、ユーザ料金の低下とか、あるいは公平競争の確保、あるいは参入の自由化につながると思います。いただきました論点を中心に、今後、精力的に対処していきたいと思っております。

【中島料金サービス課課長補佐】 辻座長、佐藤先生のコメントがまだですので、佐藤先生にもお願いできればと思います。

【辻座長】 すみませんでした。では、佐藤先生、お願いいたします。

【佐藤構成員】 皆さんと重なるところが多いのですが、資料の説明では、1と2は今までのこと、現状が示されており、やはり料金が長く下がらなかったという事実、そして卸料金が下がらなかったのは交渉上の優位性が存在していて、事業者間協議がうまく進んでいないということだと思います。

確認になりますけど、3ページが、このような問題に対してどのように対応すべきかという提言になっています。報告書2021では、MNO各社が卸役務を積極的に提供するインセンティブはどう与えるべきかということがポイントとして示されており、やはり、このことが我々の重要な仕事になっていると思います。すなわち、どうしたらそういうインセンティブを与えられるか、あるいは、どうしたら、そうせざるを得ないようなインセンティブが作れるかということが我々の仕事。そういう意味では、そこに書いてあるように、要因分析を含めて検討を進めていく必要があると理解しています。

それから下の第五次報告書も同様で、読み返してみると、ガイドラインに基づく検証作業は継続しつつ、まずはできるところから環境整備が必要ということで、事業者協議が機能するように、できれば自発的に協議が進んでいくような法整備、制度整備が必要ではないかということで、今回、情報開示のルールを議論していくという内容と理解しました。情報開示についてこれから議論して、協議がうまく進むような環境整備を考えていきますけど、そもそも、どうしたら優越的な地位にある企業MNOがコストに基づいて卸料金を引き下げていくインセンティブを持てるのか、その要因分析についても引き続き検討する必要があると思います。一度に全て解決できませんが、そもそもの問題を意識しつつ議論していかないといけないと思っています。

あと、4ページですけど、これから議論する大前提として、卸協議の実態を理解してい

くというところが入口だと思っています。そこで、①では、標準的なプロセスがどうなっているか示してくださいということになっています。私としては、標準的なプロセス以上に具体的なプロセスについて伺いたいところであります。ただ、具体的なものというのは、交渉上、経営上の問題もあって、公の場で示せないのもので、ここでは標準的なプロセスということの説明をお願いしているのではないかと思います。ただし、幾つかのポイントで、具体的なプロセスを知る必要も出てくると思いますので、そういう情報に関しては、公開ではなくて、委員のみ、総務省のみということで、各企業、情報提供において積極的に協力をいただければと思います。議論を深めるのに情報公開は大事なもので、ルール作りの議論においても、各社、適切な形で情報公開、情報提供をしていただければと思っています。

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、構成員の皆さんから、何か追加的な御発言はございますでしょうか。

それでは、ないようですので、本日の会合は、初回でありますので、ここまでとさせていただきます。

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。

【中島料金サービス課課長補佐】 本日は御議論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いたします。

以上、よろしく願いいたします。

【辻座長】 それでは、本日の議題は終了いたしましたので、これもちまして、第48回会合を終了したいと思います。本日はどうもありがとうございました。これにて失礼いたします。

以上