

第 50 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 12 月 3 日 (金) 17:00~18:30

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  
磯崎 崇 ビジネス開発本部 第四部門 コラボレ  
ーション推進担当 担当部長

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  
河村 康司 ビジネス営業本部光ビジネス営業部  
光ビジネス推進部門長

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

山田 敏雅 FVNO委員会 委員長  
佐々木 太志 MVNO委員会運営分科会 運営分科  
会 主査

金丸 二郎 MVNO委員会運営分科会 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

一般社団法人 I P o E 協議会

石田 慶樹 理事長

島崎 隆文 事務局

株式会社 N T T 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、寺本料金サービス課企画官、  
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に関するヒアリング
  - ・ テレコムサービス協会 F V N O 委員会、日本インターネットプロバイダー協会及びテレコムサービス協会 M V N O 委員会より、それぞれ資料 50-1 から 50-3 までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 携帯電話料金と接続料等の関係の検討
  - ・ 事務局より、資料 50-4 について説明が行われた後、質疑が行われた。

#### ■ 議事模様

##### ○ 卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関するヒアリング

【相田座長代理】 それでは、議事に入りたいと思います。

本日の議題は、卸協議の適正性の確保に関する制度整備に関するヒアリングでございます。本件につきましては、前回会合で、卸元である N T T 東西と M N O 各社にヒアリングを行いましたけれども、今回は卸先である F V N O や M V N O として、一般社団法人テレコムサービス協会の F V N O 委員会、M V N O 委員会、また一般社団法人インターネットプロバイダー協会から御説明をいただき、それぞれにつきまして意見交換を行いたいと思います。

それではまず、F V N O 委員会様から御説明をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 F V N O委員会の山田でございます。資料に沿いまして、御説明をさせていただきたいと思っております。

まずおめくりいただきまして、卸協議の実態についてというところから御説明させていただきます。第48回の接続料の算定等に関する研究会での議論を踏まえまして、大きく4点の件に関しまして、F V N O委員会に加盟している事業者21社にアンケートを実施しております。そのうち12社から回答を得て、以下F V N O委員会として卸協議の現状等について回答・意見等をさせていただきます。

まず1点目でございますが、卸協議における協議開始から契約締結までの標準的なプロセスの流れはどうなっているか。各プロセスにおいてどのような情報の提示や手続が、それぞれどの程度時間を要するかというのが提言されております。

こちらに関しまして、委員会の中で各種ヒアリング意見をまとめましたところ、まず、光コラボ参入時に関しては、申込書提出後、概ね2か月程度で契約締結まで至っているという回答でございました。参入プロセスは標準化されているという認識でございます。

光コラボ参入後、N T T東西殿と光コラボ事業者との協議という点に関しまして3点まとめております。卸元事業者からの提案が中心で、卸元事業者から提案がなされる場合は、詳細条件が固まった状態が多いと。使用や料金面での協議はあまり行われてなく、卸料金の見直しの際にも通知という形であるという認識を皆様は持たれているような形でございます。

2点目、定例的な運用等の協議の場はないという認識を皆さんは持たれております。

3点目です。要望への対応を依頼したが、卸元事業者から、今大体600社程度が光コラボ事業者と思いますが、それぞれと対応することは困難であるという回答もいただいているような形でございます。よって、参入時のところはあまり大きな課題はないかと思われませんが、参入後、いろいろな運用面だったり、条件面等のところでは、なかなか個社別に議論を行っても進まないというような現状がアンケート結果からの状況でございます。

おめくりいただきまして、右肩2ページ目です。卸協議の実態について、2のところですが、卸事業者から提案する場合と卸先事業者から提案が行われる場合で、プロセスやその要する時間等は異なることがあるか。異なる場合、具体的にどのような違いがあるかというような提言を受けております。

卸元事業者からの仕様変更等は協議ではなく、通知形式での変更が大半であると。スケジュールが決定された上で周知されているのが現状でございます。またその際、各社様に

おかれまして、システムの改修が行われることがあります。タイミング的には、状況によりけりですが、1か月程度と短い間にリリースしなければならないというような実態もあり、開発自体が間に合わず、手動による運用回避をしているような事業者様もいるというところを聞いております。

2点目ですが、卸先事業者からの要望について、受領連絡があるものの、継続協議に至らない。卸先事業者からの要望は通ることが少ないというのが、アンケートを求めた形の見解になっております。

右肩3ページ目を御説明させていただきます。卸先事業者からの提案について、これまでどの程度成立してきたか。不成立の場合はどのような観点で不成立となったかという提言に関してですが、卸先事業者からの要望については、受領連絡があるものの、継続協議に至らないケースがあり、卸先事業者からの要望は通ることが少ないと、前段も述べましたが、認識をしております。

また、フレッツ光で提供している機能の提供を要望していますが、全てではないですが、実現ができていないケースがございます。不成立となった理由に関してもですが、卸元事業者からの詳細提示はなく、フレッツ光での提供に限るサービスのためというような回答をいただいているケースがあるというのがアンケート結果になっております。成立した事例も過去にはありますが、至近で言うと、皆様からアンケートを取った形ですと、実施されているのではないというような形の報告を受けております。成立した主な事例に関しましては、構成員の先生方限りという形で御提示させていただいております。

おめくりいただきまして、右肩4ページ目で御説明させていただきます。卸先事業者からの提案について、これまでどの程度成立してきたか。不成立の場合はどのような観点で不成立になったかというような事例を、幾つか記載させていただいております。こちらも構成員の先生限りという形になっておりますので、御確認いただければと思っております。

おめくりいただきまして右肩5ページ目です。前段の状況を踏まえまして、事業者間協議が有効に機能するためにはどういった課題があると考えられるか、というような提言に関しましてですが、卸先事業者からの要望をきちんとカウントするような仕組み、また、結果をフィードバックする仕組みを構築していただければという意見が出ております。

これまで卸先事業者からの要望の実現可能性が低いことは、個社の要望というような形で各社様が言われるケースが多いようで、要望した卸事業者の同意を得られれば、卸元事業者に寄せられた要望を卸先事業者に限り公開して、各社に意見を反映する仕組み等も構

案を検討いただければと思っております。

2点目でございますが、卸先事業者からの要望に関し、明確な理由の開示なく「提供不可」の回答になっており、要望の実現に向けて、卸料金の協議を含め議論する場を設けていただきたいと思っております。

おめくりいただきまして、最後、「事前の情報開示について」という形で、第5次報告書で記載のとおり、公正競争上の影響が大きいことから、光サービス卸に加えて「ボトルネック性を有する第一種指定電気通信設備を用いた卸役務」の全てを卸役務の対象とすべきではないかという意見でまとめております。

また、妥当性の検証及び各社様の事業運営に影響が大きいような御意見も結構出ておりますので、下に3点まとめておりますが、以下の情報を、可能であれば定例的に、かつ適切な時期を卸事業先に開示いただきたいと意見をまとめさせていただいております。

具体的には卸料金の内訳ですね。接続料相当額であったり、光サービス卸の運営に関わるコスト、卸先事業者の支援に関わるコスト等々、卸料金の内訳等を御開示いただけないかというのが1点目。2点目ですが、卸料金改定時の根拠をいただければと思っております。3点目が卸料金の中長期的な金額の水準です。ここは定例的というような形で先ほど御報告しましたが、どういったタームで御開示いただけるかというところもぜひ御検討いただけたらと思っております。

少し時間がオーバーいたしました。FVNO委員会からの説明は以上でございます。

【相田座長代理】      ありがとうございました。

では続きまして、日本インターネットプロバイダー協会様から御説明をお願いいたします。

【JAIPA】      日本インターネットプロバイダー協会、立石です。よろしく申し上げます。

1ページをおめくりいただいて、2ページ目の要旨ですが、今回4点ほど書いております。1つは、東西さんによる光回線のNGNについては、卸役務のみが提供されている状況であるということ。それから2つ目、光卸は最近新規ビジネスのための内容に重点が置かれているようですが、接続光サービスに代わるものとしての光接続卸（ISP事業者向け）を設定して、他産業の新規事業とは分けるべきだと考えております。

それから3つ目、当協会とNTT東西との団体協議ですが、回数を重ねてはいるんですけども、接続に関わる部分では進捗は今のところございません。光卸についてNTT東

西様はJ A I P Aとの協議ではなく、会員の中の東西接続業者に限定したクローズドな立場でやりたいと主張されておりまして、J A I P Aとしては、当該打合せに関与する立場にないために協議ができないという状況になっております。それから最後になりますが、加入光ファイバーの接続料等の値下げに関して、卸料金の値下げ度合いが適正かを明確化するために、原価の検証が必要ではないかと思えます。

おめくりいただきまして、3ページ目とそれから次の4ページ目は、過去に関する意見なので、簡単にだけかいつまんでお話しいたします。

接続と卸役務の検証を実施して、お願いしたいということに関して我々は賛同しておりまして、2019年ベースの接続と光コラボの差額（おおむね3割程度）に対して運営費がかかっていることについて妥当であるかどうかについての検証をしていないのではないかと。それから、そのコストについて、卸のコストについてさらなる精査、明確化をお願いしたい。それから、例えばですが、注文受付に関する費用なんかが、これはどこにつけるべきかということについて、その適正性についても確認をお願いしたいと思います。

おめくりいただきまして、4ページ目ですが、これも過去の意見書ですけれども、小売の料金から営業コストを除外する卸と、原価を積み上げて算定する接続料の料金を比較するのは一概にできるものではないことは認識しているんですが、接続料金相当額の差が大きくなっているのに対して、卸料金の下げ幅は比較的小さいものであることは、値下げの規模からリンクされていないのではないかと。リンクしていない状況についても中身について精査していただきたいと思えます。

それから最後の行になるんですが、卸サービスが過剰な運用や非効率な運用になってないかを、プロバイダー側で検証できるような仕組みがあれば、なおありがたいと考えております。

おめくりいただきまして5ページ目ですが、2018年に、この光卸に関する団体協議以前の団体協議になるんですけれども、2018年にISPから、これは個別のISPですが、POIからONUまでの区間について、ユーザ単位の接続料金の設定の実現に向けて団体協議を申し入れたんですが、J A I P Aとしての参加を断られましたので、一部接続事業者と協議は行われたようですが、ほぼ進展なく中断しているようです。

それから3番目、第3次報告書を受けて、2020年の初めよりJ A I P AとNTT東西の間で団体協議が始まっておりまして、11月まで合計15回開催されておりますが、ほぼオンライン開催と。これはしようがないですけれども、中身的には、請求書の電子化

など一定の成果はあったんですが、ほかに協議したものは、NTT西日本のIRU地域における工事の問題、工事受付システム更改に伴う障害への対応が中心。

5番目、PPPoE網終端装置の増設基準やIPoEの単県接続など、接続に関わる問題について協議は行われたのですが、東西様からの回答は相変わらずなくて、着地点は見いだせていない状況です。

また6ページ目です。次のページになりますが、光卸に関する団体協議以前の団体協議で、本来、協議というからには、お互いに情報を出し合って結果を出していくのが協議だと思うんですが、ほぼ毎回東西様からの説明が中心で、JAIPA側から、こういうふうにはどうかとか、いろいろお願いしているのですが、東西様の協議メンバーが回答の権限がない、あるいは数字がないということで、ほぼ毎回お持ち帰りいただいて、場合によっては先ほどの16社の件とか、単県接続の件については、ほぼゼロ回答という状況でございます。

総務省の研究会の場でJAIPAが過去から主張している基本的な内容についても、もう一度説明してくださいと。また同じ内容の説明を求められるなど、協議に関して全く、進めているのか進めていないのかが分からないような感じでして。現状、その辺りの件に関しては双方が時間を無駄に浪費しているとしか思えないような感じが続いている状況でございます。

おめくりいただいた7ページ目にあるのですが、その主張の違いがありまして、繰返しになりますが、JAIPAの主張としては、どの件についても団体としての協議をお願いしたいということで、そもそも卸料金と数字抜きに接続料が低下したのかしていないかという説明が分からないんですね。大きいと見るか、小さいと見るかということに関しては、客観的な数字がないと出ないのですが、そこも全然出てきませんし、そもそも回答がないということもまま見られますと。NTT東西さんとしては、先ほども申しましたように、別途NDAを締結する事業者のみとの協議でないとできないということで、ここが全く進んでいない状況です。

次の8ページ目になりますが、イメージ的にはこういうものかという形で、我々としては、JAIPA全体でNDA、NTTさんも東西さんがそれぞれ、これが個人と、個社という形にはなると思うのですが、それぞれの団体、それぞれの会社の中で、そことNDAを結んでやればいいという話ですが、今おっしゃっている、我々から見る東西さんの主張する団体協議というのは、この右のように個別に結んで、その中にJAIPAとして

の立場はないという形のように見受けられます。

おめくりいただきまして、9ページ目になります。固定回線の、これはもう釈迦に説法なので特に説明しませんが、接続と卸というのは違って、電線の矢印のところは接続制度がなくて原価が不明だということになるかと思えます。

おめくりいただきまして、10ページ目になるんですが、前回でしたか、非通信系のパートナーさんとかNTT東西さんからの御説明があったんですが、非通信系のパートナーのサポートは、このコストは、結局サポートされているということはコストになると思うんですが、それを卸全体で、通信系パートナーも一緒になって負担をしているのかと。また、非通信系のパートナー向けの卸を分離したら、通信系パートナー向けをもっと下げられるのではないかという臆測といいますか、想像も容易にできると思います。

通信事業者が求める卸は、新規ビジネスの創出だとか、参入のためのサービス卸ではなくて、NGN部分も含めた接続制度そのもののサービス卸だということになるかと思うんですけども、東西さんが、どんどん非通信系のパートナーを粗製乱造していただいて開拓するのは、全く我々としては反対するものではないんですけども、そのコストがかかる分が、卸価格全体が下がらない理由に使われるというのであれば、これは設備制度の趣旨そのものにそぐわないということになるかと思えますので。非通信系の部分については分離して計算するべきだと議論するべきだと考えます。

おめくりいただきまして、11ページ目は、NTT東西が前回出されていた説明資料のとおり、非通信系パートナーの利用者が1割程度だということ。

それからもう一枚めくっていただきまして、12ページ目ですが、その非通信系については手厚いサポートをさせていただいているということの資料でございます。

それから13ページ目になりますが、通信系と非通信系では同じ光サービス卸でも実態が異なるということで、ここが先ほどのサポートの部分で、特に通信でない事業者は分からないからという部分のサポートだろうと思うんですけども、ISPと非通信系は差があることを図示したものでございます。

それから14ページ目、卸料金の値下げの規模は適正かと。この間の、前回の資料では、東西さんで、7年間で1,000億円の規模で値下げを主張されているんですけども、この間の両社のIP系の収入は10兆円になると。そうすると、1,000億円というのはその1%ですが、光ファイバーの接続料は、この間で30%も下がっているんですね。そうすると、その1,000億円というのは、何をもって大きく下がったかというこのグラフを



見ると、すごく大きく下がったようには見えるんですけども、実際にすると、1%ではないかということで、これは先ほど冒頭に申しましたように、リンクすべきだろうというところでございます。

15ページ目は参考資料までとして置いていまして、16ページ目です。公正競争上影響が多い卸役務としての光卸の接続制度の整備が必要だと思います。現在の接続制度と光サービス卸の差分のコストが何であるかの開示、それから、光接続卸の設定による卸コストの検証の必要性、接続料相当額、NTT NGN網内コスト、卸サービスに係る営業及びサポートのコスト、特に後者については通信系と非通信系を分けてほしいということ。それから、通信系パートナー向けの光サービス卸の制度の分離ですね。情報開示については、最低限、総務省及び本研究会の構成員に出していただきたいと考えております。

それから17ページ目、卸協議の活性化のための方策で、現状では全然先に進めませんので、研究会においてその部分の検討をしていただきたいと思います。

それから最後に、結論と当協会の要望ということで、卸料金に関しての団体協議の環境が整う見込みがないということなので、ぜひここを研究会でも考えていただけたらと思います。それから、ファイバー等のコストの積上げで、卸の設備料金を出すことはそれほど難しいとは思えないということと、光卸サービスと光卸接続の提供条件上の差分及び料金の差分についての事業者での選択、事業者が選択肢を持つべきだと。なお両者間の料金の乖離が大きい場合には、総務省の調停に入る仕組みなどが欲しいということです。

最後も参考ですが、PPPoEについても団体協議でも特に進展がないことを参考としてつけさせていただきました。長くなりました。以上でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。では続きまして、MVNO委員会様から御説明をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会運営分科会で主査を務めております佐々木と申します。

それでは、資料50-3に基づきまして、MVNO委員会から説明をいたします。なお、本資料につきましては、事業者間の協議を取り扱っておりますけれども、御存じのとおり、MVNO委員会は業界団体でありますので、個別のMNO、MVNO間の事業者間協議、卸協議には関与はしておりません。ただ今回のヒアリングに向けては、委員会において、MVNO各社が参加する勉強会を開催し、各社からNDAに触れることなく、様々な卸協議にまつわる意見を集めて本資料をまとめておりますので、最初に申し添えます。

それでは1ページおめくりいただきまして、卸役務に関するMVNO委員会の基本的な認識であります。下の絵を御覧ください。接続、卸、それぞれの特性がありますので、この特性を踏まえつつ、これらのビジネススキームをMVNOが十分に活用し、それによりMVNOが柔軟で競争力のある事業展開ができます。そういうことになりますならば、すなわちMNOとMVNOの間の公正なサービス競争に資するものであると考えています。

そうした観点からは、卸についてはMNOとMVNOの協議による合意形成が望ましい、これはまさに正しいことだと思っているんですけども、接続が存在しない、あるいは接続の存在が不十分である場合には、卸がきちんと機能することが重要であると考えています。

おめくりいただきまして2ページ目、ここからは事前にいただいたヒアリング質問に対する当委員会の見解となります。まず卸協議における標準的なプロセスについてですけれども、下の図を御覧ください。MNOからの提案の場合の標準的なプロセスの流れについて、吹き出し等を含めて図示をしております。MNO様からの概要提示の後、詳細条件の提示まで、ここでは数日から1か月と書いておりますけれども、速やかに行われる場合、時間がかかる場合など、様々なケースがあると考えています。

特にMVNOから個別の要望を行った場合、時間がかかる傾向があるとも考えておりますが、そうでないケースでも時間がかかる傾向があるかと思っており、ここは次のページ以降で少し説明をできればと考えています。

また、右下の見出しにありますとおり、MNOから提案のケースにおいては、仕様や料金といった協議については、既にもう決まった状態で協議をするということもあり、全般的に協議は難しく、システム運営、運用面のすり合わせ等に協議が終始するケースが多いといった意見がMVNOからありました。

おめくりいただきまして3ページ目、MVNOから協議を持ちかけた場合のプロセスを示してございます。流れとしては、この前のページで説明をしましたMNO側提案のケースと大きな違いはないと考えています。ただ、MNOから提案がされるケースにおいては、設備的観点あるいはコスト的な観点などについては、ある程度卸提供することを、若しくはその詳細条件が固まった状態から始まることが多いと考えております。

一方、MVNOから提案するケースにおいては、まず、その卸提供ができるかどうか、可否からの検討となることから、調整・検討に時間を要することが多く、MNOから詳細条件の提示までにたどり着かず、また合意に至らないケースが多いと考えております。

具体的な協議に至らずにMVNOが諦めてしまう理由としては、MNOから、例えば「公

平な取扱いの観点から、一社個別の要望には応えられない」等の理由により、検討に立ち入る前に断られるケース、また、MNOとの継続的かつ良好なビジネス上の関係性を維持する観点から強く申し入れることが難しい、こういった意見が寄せられました。

おめくりいただきまして4ページ目、MVNOからの提案についての成立件数、不成立の理由等についての御質問ですけれども、当委員会では、どの程度の成立数であったか等について現状を把握できておりません。しかしながら、全てが成立しているということは非常に考えづらいと考えています。

その理由として、これも考えられる理由となりますけれども、4点挙げておりまして、例えば先ほど申し上げたとおり、公平な取扱いなどを理由に断られた、設備等を運用していないMVNOからの提案についてはどうしても実装面等の具体性を欠き、MNOから仕様や条件をいただくまでに至ることができなかつた、またMNOにおける既存システムでの対応ができないことから、新規システム導入に伴うシステム面やセキュリティー面での対応の困難性を挙げて断られた、MNOにもメリットがあるような提案ではなかつたため折り合いに至らなかつたなど、こういったいろいろな意見が挙げられたところでございます。

また、成立はしたもののMVNOの時間的ニーズと乖離した事例として、今春のモバイル音声卸の見直しについて下のほうで簡単に触れております。これはこのページにありますMVNOからの提案のケースということではありませんけれども、卸協議の改善すべき問題のある事例として紹介することができるのかと思っております。

音声卸料金については、MNO各社から見直しの意向が2020年春、当研究会における事業者ヒアリングの中で示されたものの、具体的な卸料金の水準がMVNOに提示されたのは、下の絵の中にもありますとおり、今年の春になってからとなっており、その間にMNOからは、廉価プランが発表される中、MVNOは小売料金の設定に非常に苦慮したというものです。これは情報の開示のスピードがMVNOにとっていかにクリティカルであるかということを示す例となっております。

続きまして5ページ目、紛争処理制度に関する意見となります。紛争処理委員会における紛争処理のスキームにつきましては、事業者間の紛争解決の手段として有効であることは、これは否定をされるものではないと考えております。しかしながら、3つの理由、すなわち、MNOとの継続的かつ良好な関係維持の観点、また解決までの期間に関する懸念、MNO側の主張が仮に認められた際の影響等から、頻繁かつ安易に活用するイメージには

ありません。

このような理由により、紛争処理制度の活用というのは事業者間協議における最終的な受け皿であると考えており、まずは卸役務に関するルール整備と、それによるMNOとMVNOの円滑な協議の促進、これが重要であると考えております。

おめくりいただきまして6ページ目、卸協議の実態についてということですが、どのような課題があるかという御質問です。MNOから提案がなされる場合の課題につきましては、全てこれまでに述べたことではありますけれども、構想段階からの提案と、より早い時期からのMVNOへの情報展開、特に仕様や料金等、MVNOにおけるサービス検討期間を十分に確保する観点から、開示される内容だけでなく、時期が非常に重要であると考えております。

また、MVNOから提案するケースにおいては、MNOが真摯にMVNOとの協議に望むようなインセンティブ、また良好なパートナーシップの下、コンサルティング的な観点も含むMNOからの前向きかつ建設的な協議対応、そしていずれのケースにもなりますけれども、MVNOが技術仕様や料金面の突っ込んだ協議ができる情報の保持、これはMVNOの自らの努力という観点もありますが、設備を運用しているその詳細を全て把握している事業者としてのMNOの協力も必要不可欠であると考えています。

それでは、おめくりいただきまして7ページ目、情報開示についてです。まず、質問①ですけれども、公正競争上の影響が大きい卸役務の範囲についてでございますが、MNOと同種サービスの提供を業とするMVNOへの指定設備を用いた卸役務については、特段の事情がない限り、原則として対象とすべきであると考えています。特に現在検証の進んでいるモバイル音声卸に加え、今後、公正競争上の影響が大きい5G SAに係る卸役務については対象として必須ではないかと考えております。

その他の御質問、開示すべき情報、タイミング等については、下の表を御覧ください。説明は割愛いたします。

続きまして、卸協議の活性化のために必要なルールについての意見となります。これまで申し上げてきたとおりになるんですけれども、本来、卸役務に関しては合意形成により進むことが望ましく、規律は最小限にすべきである。これが原則であるというところはあるものの、二種指定事業者の持つ、我々との間の交渉の優位性、また情報の非対称性を踏まえると、一定程度の規律は設けられるべきではないかと考えております。

その内容としては、例えば二種指定設備を用いた卸役務に対しては、提供義務を明確に

定義すること、協議不調の場合の協議開始・再開命令条件のハードルを下げる見直し等が挙げられます。

イコールフットイングの観点からは、MVNOがMNOと真に同時期にサービスを提供できるような卸協議の進め方、卸役務において自社グループのみを優遇しないこと等について、MNOに広く守っていただくような仕組みも検討に値すると考えております。

なお、詳細の意見につきましては、9ページで表にまとめておりますが、内容が非常に微に入り細に入りになりますので、本日は説明を割愛させていただきます。

最後に、前回会合におけるMNO様からの説明につきまして、当委員会の見解をお示ししたいと思っております。前回会合では、事業者間協議は有効に機能している、難航している事例はない等の説明が見られましたが、既に御説明をしたとおり、事前、その他の段階で難色を示され、協議に至らず終了しているケース、こういったものが一定数あるのではないかと考えております。

続きまして11ページ目、前回会合では、MNO各社より、MNOが同時期にサービス開始できるよう情報提供しているとの御意見がありましたけれども、例えば、ある社のeSIMのケースにおいては、MVNOへの情報提供が8月、9月にはMNOがサービスを開始するというスケジュールであり、MVNOによるシステム対応、またMVNOにおいては、MVNOを介した2段階、3段階のMVNOというところもありますので、こういったMVNOがエンドユーザー向けサービスをどの時期に提供開始できるかということを検討すると、MVNOが真に同時期にサービス提供をすると、それにはあまりに遅過ぎる情報開示ではなかったかと考えております。

最後、12ページ目ですけれども、その他この機会に申し上げたいこととしては、これもある社の説明資料より引用をさせていただいておりますけれども、接続に対して卸の特徴として、多様な条件を挙げられておりましたが、本日のヒアリングを通して申し上げたとおり、少なくともMNOと同種サービスの提供を業とするMVNOに対して、このような多様な条件が見られるという認識を当委員会としては有してはおりません。

少なくとも接続と卸の双方で実現可能な機能については、接続側で一律の条件、より多様な条件を卸側で実現をしていく。こういったような差分を設けること自体は望ましいことであると考えておりますので、MNO各社においては、MVNO各社よりの要望を踏まえ、卸においても多様な条件を実現するための努力を引き続きお願いしたいと考えています。

また右側、5GSA等黎明期のサービスにおけるルール整備は、協議状況の注視にとどめるべきとの御意見もいただいておりますが、ここで挙げられている理由として、イノベーション、また設備投資の回収インセンティブを損なわないこと、こういったところについては、MNO様の視点のみならず、MVNOにおけるイノベーションの実現を妨げないこと、MVNOによるMNOの設備利用も含めて投資回収が考慮されるべきであり、そのようなパートナーシップをぜひMNO各社に有していただきたいと考えております。

私の説明は以上となります。

**【相田座長代理】** ありがとうございます。それではこの後、質疑応答につきましては、辻座長に進行をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

**【辻座長】**

それでは、ただいまの3社のプレゼンにつきまして、御質問がございましたら、チャット又は発言にてお願いしたいと思います。どなた様でも結構ですので、よろしく願いいたします。

**【酒井構成員】** 酒井ですが、よろしいでしょうか。

**【辻座長】** どうぞ、酒井構成員、お願いいたします。

**【酒井構成員】** 2点ありまして、確かFVNO委員会だったと思いますけども、いろいろうまくいった要望とか、うまくいかなかった要望、要するに御先から提案したときにうまくいった事例、うまくいかなかった事例というのがあったと思うんですけども、これは、それが委員限りになっておりますけど、要するにお互い他の会社がどういうことを要望したか、どういうことがかなえられたか、かなえられなかったかという話は、他の会社は今のところNDAの関係で分からない状態になっていると、そう思えばよろしいのでしょうか。

**【テレコムサービス協会】** FVNO委員会、山田でございます。先生のおっしゃるとおり、他の企業さんのところではどういった交渉を行っているかというのは分からないような状況です。

**【酒井構成員】** FVNO委員会としては、そういう意味で今回出すから、マル秘で教えてくれということで、こういう資料ができていると思えばよろしいわけですね。

**【テレコムサービス協会】** そうですね。

**【酒井構成員】** 分かりました。

**【テレコムサービス協会】** ありがとうございます。

【酒井構成員】 それからもう一点、最後の資料のMVNOの話ですけれども、いろいろやってみてなかなか難しいというのが確かにいろいろあるというお話ですが、これは完全な利用者だったら、例えば今3社あるとすると、そういう条件をいろいろ考えて、こつちと交渉しても駄目だから別の会社にしようという話になって、その結果、その3社の競争が進むという話だと思うんですけども、これはそういう形での競争状態というのはなりにくいというか、例えば変な話、一遍に2社と交渉して、いいほうを取るとか、そういうことは実態上難しいと考えていいんですかね。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会、佐々木です。御認識のとおりでして、ここではMNOに対するロックイン効果というものが一定程度あるのかと。すなわち我々はSIMカードというデバイスを、これをエンドユーザー様に使っていただく、配っていくわけですけれども、例えばあるMNO様よりもよりよい条件を出すMNO様がもう1社いらっしまったとしても、そこに乗り換えるということは、例えば何万人、何十万人のお客様に、SIMカードをある日までに全部取り替えてくださいと、そうしないとつながらなくなりますよということを御案内して実行していただかなければならない。そういったお客様に対して極めて大きな不便をかけてしまう。それによってお客様が多数離脱してしまうのではないかと考えると、そういったMNOの乗換えに関しては、相当高いハードルがあるのかと考えております。

これは、例えば将来的にeSIMのようなものによって、もしかするとこのロックイン効果が弱まるということも考えられるかもしれませんが、またSIMカードをMVNO自らが発行していくというような活動によって、そのロックイン効果を弱めるということもできるかとは思っておりますが、現行では多くのMVNOがMNO様御提供のSIMカードをエンドユーザー様に配っているというところから発生する、非常に高いロックイン効果というものは競争阻害的に働くのかと考えております。

【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】 ありがとうございました。確かにロックイン効果というのは、競争阻害要因になると思います。そのほか御意見はございませんか。

それでは西村構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。中央大学の西村でございます。私からは、FVNO委員会様に1点、それからMVNO委員会様に2点、質問をさせていただければと思います。

先にFVNO委員会様ですけれども、4枚目のスライドでございましょうか。右肩4という数字がございしますが、実現に至っていない事例というのを挙げていただきました。この前提といたしまして、これは1枚目に記されておられます、参入時に駄目だったのか、あるいは参入後の協議の中で駄目だったのか、いずれだったのかを教えていただければと思います。

併せまして、この実現に至っていない事例、不成立だった場合でございしますが、この不成立の後、再度交渉をしたかどうか、そういった、もし情報がございましたらお教えいただければと思っております。

続きまして、MVNO委員会様に質問をさせていただきたいと思っております。3枚目、4枚目、それから10枚目の辺りで協議に至らない事例という形で御説明をしていただきました。その場合、先ほど御説明いただきましたけれども、事前相談を再度申し込む、あるいは再度協議を申し込むというようなことはございましたでしょうか。もし御存じであればお教えいただければと思います。その際、他のMNOに話を持っていく、そういう場合は想定されておられますか。これが1点目でございます。

2点目でございますが、MVNO委員会様の資料の12枚目、左側で認識が異なるというような御説明をいただきました。一方で、例えばですが、公平な取扱いというような説明をMNOからされた場合、その説明について何か御意見等がありましたらお伺いできればと思います。長くなりました。失礼いたします。以上です。

**【辻座長】** それでは、御回答をお願いいたします。まずFVNO委員会からお願いいたします。

**【テレコムサービス協会】** FVNO委員会の山田でございます。回答をさせていただきます。

まず、右肩4ページ目のところの御質問の構成員の先生限りの御情報のところですが、こちらは参入後のものが大半ではございますが、一部参入前のものもあるという形になっております。ただ詳細のところは、各社様のところから確認しないと分からない部分がありますが、参入後、参入前ともにあるような状況でございます。

また、2点目にいただいておりました、交渉が不成立になった場合、再度何らかの形で交渉しているかという御質問に関しですが、こちらも各社様の御状況を細かく把握はできておりませんが、一部把握している限りでいくと、再度の交渉成立になった後も、何らかの形で交渉しているケースはあると聞いております。以上でございます。



【辻座長】 ありがとうございます。それでは、続いてMVNO委員会、お願いいたします。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会、佐々木です。

まず質問の1つ目、協議に至らない場合に、例えば事前相談を再度申し込む、再度協議を申し込む、こういったようなことは当然各社でやられているかと思っております。ただ、そこに至って、同じ形で全く進まないという形になってくると、先ほどJAIPA様からも御説明があったとおり、非常に時間だけを浪費していく、MVNOは一般的にはそれほど大きな企業ではありませんので、交渉のためにずっと1人の稼働が取られてしまうという形になってくると、もうそこにこだわり続けるというのは、会社として難しいのではないかとといったような判断に至るケースは当然あるのかと思っております。

また、他のMNOに話を持っていくというケース、これは当然あるかとは思っておりますが、先ほど申し上げたとおり、MNOのロックイン効果というのは非常に強いので、例えばある社に断られたので、すぐにもう別なMNO様に御相談に行くということ、仮にしていいよと言っていたとしても、そこにおいて、SIMカードを全部入れ替えるのかということが当然発生をしてくると考えております。MVNOによっては、もう既に2社、3社のMNOをお付き合いさせていただいている、2社、3社のMNOのSIMカードを取り扱っているというMVNOもありますけれども、そうでないMVNO、この方が大半になるかと思いますが、まず交渉窓口の設定からスタートするという形になると、非常に交渉自体にも手間暇がかかりますので、なかなかそういうケースは、ないとは申し上げませんが、数としてはそれほど多くはないのではないのかとは思っております。

続きまして、12ページ目において、例えばその多様な条件ということと公平な取扱いということの2つの関係という形になりますけれども、これは非常に難しい問題があるかとは思っております。電気通信事業法で、接続約款以外での接続ができない二種指定事業者の、この一律の条件という右側のところ、それと卸電気通信役務、これは本来であれば、多様な条件で、多様なビジネスを推進していくという制度で、ここがうまく補完し合うということは我々MVNOから見ても非常に重要な観点であると考えています。

そういう意味で、この多様な条件というところに我々から文句をつけるということは全くないんですけれども、二枚舌のような形で、あるときには多様な条件であると言いつつも、協議の席では、いやいや多様な条件というのは追加できないんですよという形を、もし使われるMNOさんがいらっしゃるんだとすると、それは問題ではないか。

こういうところに一定の基準を設けて、こういうことはオーケーだけれども、こういうことは駄目だよと。このオーケーな範囲の中でなるべく多様なビジネスをつくっていく。本来は、制度というものはそういうふうな機能を果たしていくことが非常に重要ではないかと考えておりました、今回そのような形で申し上げさせていただいたものとなります。

御回答になっているか分からないんですけども、以上となります。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは続きまして、佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。

コメントと質問になります。コメントとしては、まず大きく2つ問題点を考えました。1点目は、卸というのは事業者間協議が成り立って、ものが決まっていくものと思いましたが、事業者間の協議に至らないことが多いということに問題を感じます。合理的な理由があつて協議に至らない場合もあると思うんですが、合理的とは思えない理由が幾つもあるようなので、その辺は状況を明らかにして、どういう形であれば協議がきちんと進むような環境が整備できるか、我々も議論していくことが必要だと思いました。

もう一つの問題は、競争上の同等性ということ。幾つかの事例で、これも固定とモバイル両方にあつたと思いますが、同時期にサービスが始められないということがあつたという事実。協議のタイミング等プロセスの問題で起こっているように思うので、これも競争上大きな問題だと思うので、こういうことがないような仕組みを準備する必要があると考えます。

あと追加で言うと、交渉の前提として、固定網については、例えば卸先である個別の企業、個社の要望には対応できないということで協議が進まないとか、あるいは、JAIPAの資料で言うと、NDAを締結している事業者のみで協議が進められるべきで、JAIPAとは協議ができないということのようですけど、協議の前提として、個社とか団体の問題があるのであれば、どういう形で整理したら協議ができるのか、一度、我々の会議での議論になるかどうかですが、整理する必要があります。もししたらNDAの在り方も、見直す必要が出てくるのではないかと考えました。

質問としては、FVNO委員会の5ページに、「個社の要望」というものではでなかなか対応してもらえないということが示されており、次に、「要望した卸先事業者の同意を得た上で、卸元事業者に寄せられた要望を卸先事業者に限り公開しつつ、各社の意見を反映する仕組みの構築を検討いただきたい」という提案が示されています。こういうことをNTTに提

案したことが、あるのかなのか、あったとしたらNTTはどのような対応だったのか、対応がなく、仕方なく我々の会議で検討していただきたいということなのか、どういう状況なのかもう少し説明いただきたいと思います。

それから、次の丸のところは、明確な理由の開示がなく「提供不可」の回答になっているという事実が示されており、要望の実現に関しては、「卸料金の協議を含め議論する場を設けていただきたい」との意見。この議論する場というのは、事業者間で何かきちっとした議論の場なのか、こういう研究会を含めた議論の場なのか、どういうことをイメージされているのかよく分からなかったので、少し説明いただければと思います。

あとモバイルでは、MVNO委員会のスライド9に示されていましたが、私もこういう制度の整理について考えていなかったので質問しますが、例えば提供義務に関しては、スライド9だったと思いますけど、義務自体はあるのだと理解できて、ただ義務が二種に対してはどのようなものなのかが明確になってないということ、そして、ここを明確にする必要があるという意見と理解しました。そういう理解でよろしいのかどうか。一種だと、提供をしない場合には、技術的あるいは経済的な説明が必要ということが義務としてあるはずで、二種というのは、こういう提供義務に関わる法整備は、ルールとしてはあるけれど、実際、中身が明確でないということなのか、確認させていただければと思います。

これは、9はあれかな、2点、固定網とモバイル、2つの最後、質問になります。よろしくをお願いします。

**【辻座長】** それでは、FVNO委員会さん御回答をお願いいたします。

**【テレコムサービス協会】** FVNO委員会、山田から御質問の御回答をさせていただきます。

まず、1点目の件ですが、各社の意見を反映するような仕組みの構築も検討いただきたいということに関しまして、こういった要望を今までのところお出ししたことはございません。なので、今回初めて各社様の意見を取りまとめ、こういった意見を提出させていただきました。

2点目の御質問に対する御回答ですが、卸料金の協議を含め議論する場を設けていただきたいということに関してですが、こちらは今までも、こうしたことには何らかの形で申入れはしておりますが、そういった部分で何らかの発展性だったり、進展性がなかったりだったので、FVNO委員会なのか、何らかの形で、団体として協議の場を設けてほしいという意図で記載をさせていただきました。回答は以上でございます。

【辻座長】 佐藤委員、それでよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 取りあえず理解しました。団体含めて協議が成り立つための前提条件を整理していくというのは非常に大事だと思いました。ありがとうございました。

【辻座長】 それでは、関口構成員から手が挙がっておりますので、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。MVNO委員会、佐々木様から50-3の資料の12枚目について、西村委員からの質問にお答えいただいたところと重なるんですけども、この多様な条件というのを佐々木さんは、二枚舌を使わないでねというお願いとして説明いただきましたけれども、これは単純再販ビジネスのところでは多様な条件はあり得ないであろうということだと理解してよろしいのでしょうか。

そのようなことだと理解すると、一口に卸電気通信役務といっても、中身によって単純再販とそれ以外とで大分変わってくるであろうということ、中身を分けたほうが良いという趣旨のようにも感じられます。その意味でいうと、固定系のJAIPAの立石様から、16枚目のところで、通信系と非通信系を分けて、サービスをちゃんと区分して、かかってくるコストも分計してほしいということと話が符合してくるのかという感じがいたしましたが、そこについて一言コメントを頂戴できれば幸いです。よろしく申し上げます。

【辻座長】 それでは御回答をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会、佐々木です。御質問ありがとうございます。

関口先生から今いただいた、単純再販ではむしろ多様な条件はあり得ないのではないかという御認識ですけれども、我々としては、むしろ逆の方向かと思っております、つまり単純再販というのは通信事業者としては、単純再販はなかなか利益が出ないものですから、我々としては、より高い付加価値を提供できるような、例えばレイヤー2接続、あるいはフルMVNOといったような、より高度なサービスを提供できる方向になるべく進んでいきたいと考えております。

それに対して、例えば通信モジュール型MVNOと言われる組込み、例えばカーナビのような機械であったりとか、ホームセキュリティーのような機械にSIMカードを組み込んだりして電気通信役務として提供されているMVNOさん、ここは先ほどJAIPAの立石様の御説明の中では、非通信というようなカテゴリーだと思っているんですけども、

こういった場合には当然、技術的条件等においては何ら付加価値がもうないものですので、一つの条件という形になるかと思うんですが、その代わりに料金においては、エンドユーザー様のニーズに合わせるように多様な条件が実現をされている可能性というのはあると考えています。

そこは正直、我々の委員会の中にそのような通信モジュール型のMVNOの事業者は非常に乏しいものですから、正直その明確な意見はないですけれども、少なくとも、上の赤い吹き出しのところにあるように、我々同種のサービスを、MVNOで同種のサービスを提供する、MVNOの通信事業者としてのMVNOにおいては、卸役務、非常にここは一律の条件になっているのではないかと認識をしております。

**【関口構成員】** ありがとうございます。単純再販からフルMVNOに脱皮をするという過程の中で、むしろ多様な方向に進みたいんだというニーズにMNO側がちゃんと対応していないというふうにも理解できるということによろしいでしょうか。

**【テレコムサービス協会】** はい、そのとおりです。

**【関口構成員】** ありがとうございます。よく理解できました。

**【辻座長】** ありがとうございます。そのほか……。

**【中島料金サービス課課長補佐】** 事務局でございますけれども、佐藤構成員がMVNO委員会さんに御質問したところについて、まだ御回答いただけなかったかと思っておりますので、そちらもお願いできたらと思います。

**【辻座長】** それではMVNO委員会さん、お願いいたします。

**【テレコムサービス協会】** MVNO委員会、佐々木です。

佐藤先生から御質問いただきました、認定電気通信事業者に関わる役務提供義務のところですが、こちら、私どももちろん法律の専門でやっているわけではないということですが、事前に事務局よりお伺いした話の中では、認定電気通信事業者は、例えば土地の利用等において非常に優遇をされている、そういった方の代償として、非常に公益的な存在であるとみなされている電気通信事業者であって、電気通信事業法第121条においては、正当な理由がない限り、認定電気通信事業に係る電気通信役務の提供を拒んではいけないという条文があることは、これは事業法に明記をされている話です。

ただ、ここでは例えば卸に限ってどうだということや、例えばきちんと協議を行うべきであるといったような細かい規定は何もなくて、認定電気通信事業に係る電気通信役務の提供を拒んではならないという非常に総則的な決まり事のみが存在をしているという形に

なっています。我々としては、ここにより細かい規定を設けて、より実効的な規律として使えるようなものが整備されるべきではないかというような御意見としてここでは述べさせていただきます。以上となります。

【辻座長】 ありがとうございます。

【佐藤構成員】 佐藤です。ありがとうございます。こういうルールがあるというのは公益性を考慮してのことだと考えます。こういうことが法律的に準備する必要があるということをつくられたものだと思うので、法律成立時の趣旨、公益性を考えて、モバイルの中でどういうふうに応用していくか、考える価値があると思いました。ありがとうございました。

【辻座長】 それでは、そのほか御意見はございますか。

そしたら、ないようでしたら、また別途質問の機会がございますので、またございましたら、そこをお願いしたいと思います。

前回のMNOの意見と、また皆さん方の意見が若干違う点も出てきましたので、また、今後参考にさせていただきたいと思います。

## ○ 携帯電話料金と接続料等の関係の検討

【辻座長】 それでは次の議題です。「携帯電話料金と接続料等の関係の検討」に入らせていただきます。

今年9月に取りまとめました本研究会第5次報告書では、MNOとMVNOのイコールフットイングの適正性の確保の観点から、携帯電話料金と接続料等の関係について、引き続き注視、更なる検証を行っていくことも考えられると、このように整理いたしました。同報告書に記載した論点等を踏まえ、その実施方法について具体的に検討を進めていくものであります。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、事務局より説明をお願いいたします。

### (事務局より資料50-4に基づき説明)

【辻座長】 どうもありがとうございました。それでは、モバイルでのスタックテストの実施についての論点、これにつきまして、御質問等があれば、コメント等がございましたらお願いいたします。ございませんか。

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。コメントになります。

スタックテストですけど、スタックテストは重要な政策ツールだと思います。なぜかという、合理的な競争者が市場から排除されない、そのことをチェックする政策ツールだと思っています。モバイルについては、一種のルールを用いて、まずは実施してみたということで、先ほどの営業費20%の話もそうですけれど、一種のルールをベースに数字を出してみたということだと思います。

モバイルに関しては、これから継続的に、定期的にスタックテストを実施していくということになるとすれば、二種の市場の特性というものを考慮し、その状況に合わせた適用が求められていると感じました。

ということで、今回のこういう見直し、検討というのは必要なことなので、ここで挙げられている個々の論点はこれからの議論だと思いますが、モバイルでの実行可能な、きちんと機能するスタックテストの在り方を議論していくことが大事だと考えています。以上です。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

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。今説明を田中さんからいただいたんですが、18枚目の論点の④、営業費相当額の扱いについては、非常に重たい宿題を頂戴して感じました。毎日毎日、携帯事業者さんの宣伝のない日はないぐらい、テレビをつければ携帯の宣伝が出てくるという中で、これが一時的な上昇と言えるのかどうか、ですとか、かなり突っ込んだ議論をしないと、モバイルのスタックテストをより適正化するという点については、判断が難しくなるということです。

ここについては、真剣に取り組まないといけない課題を頂戴したと思っていますし、また、固定系では、伝統ある価格圧搾のチェックシステムとして、長い歴史を持っておりませんが、ここについても固定は固定で、ユーザ向けの光商品が、既に卸に移行したりしていて、営業費の取扱いも、平成13年から17年までの平均値を取ったということと大分乖離をしてきているようにも思われます。

その意味では、このプロセスを通じて、固定系のスタックテストについても、改めて見直し、より適正な運用を図っていくことが必要だと思いますので、固定、移動双方がより適切なチェック機能となるように、私も協力をさせていただきたいと思います。よろしく

お願いします。以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。

それでは続きまして、西村構成員、お願いいたします。

**【西村（暢）構成員】** ありがとうございます。中央大学の西村でございます。

私も大卒といたしまして、モバイル市場におけるスタックテストの運用については、前向きに検討していかなければいけないものと思っております。確かに独占禁止法等の競争法の中で、価格圧搾、マージンスクイズと呼ばれているような行為類型が事後的に問題となって議論される場合はあるかと思いますが、事後的に議論されてしまいますと、あるいは法執行が後になってしまいますと、MVNOの市場退出というような、モバイル市場においては公正な競争が図られない可能性も極めて高いということから、総務省においてこのような議論が進展するということは望ましいものであろうと思っております。

ただ、関口構成員からも御指摘がありましたとおり、モバイルの特徴、あるいは特に営業費相当額の見直し等を含めた、極めて困難な議論というものはこれからやっていかなければいけない。あるいは16枚目でございますけれども、スタックテストの対象事業者といたしまして、果たしてあの二種だけでいいのかどうかも含めて、今後ヒアリング等を通じて確定させていく必要があるかと思っております。

私からはコメントということで以上でございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。そのほかございませんか。

そうしたら、今3人の構成員の皆さん方がコメント等で強調されますように、モバイルでのスタックテストというのも非常に重要な意味を持っていて、そして市場と競争条件が固定とは随分異なります。確かにいろんな移り変わりが激しい、しかも競争が激しい中で、どのようにスタックテストを運用していくかは非常に大事かと思えます。

今日はそういう意味で、論点を提示していただきましたので、これらを基礎にして、今後できるだけ公平な競争が起こるような、あるいはユーザにとってプラスになるようなスタックテストをやっていきたいと思っております。

それでは、ほかに御意見がございませんでしたら、本日の会合はここまでとさせていただきます。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。

**【永井料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。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差し上げるとともに、総務省ホ



ホームページに開催案内を掲載いたします。以上、よろしくお願いいたします。

**【辻座長】** それでは、これで第50回会合を終了したいと思います。皆さん御協力ありがとうございました。

以上