

第 54 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和 4 年 2 月 21 日 (月) 17:00~18:20

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  
田中 幸治 設備本部 相互接続推進部 部長  
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 通信サービス統括部 相互  
接続部 部長  
南川 英之 渉外本部 通信サービス統括部 相互接続部 移動  
相互接続課 課長  
小林 一文 渉外本部 通信サービス統括部 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 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  
小畑 至弘 常任理事

一般社団法人 I P o E 協議会

石田 慶樹 理事長

外山 勝保 副理事長

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、  
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

- 携帯電話料金と接続料等の関係の検討に関するヒアリング
  - ・ テレコムサービス協会MVNO委員会より、資料 54-1 について説明が行われた後、質疑が行われた。
- 固定通信分野における利用者料金と接続料の関係の検討
  - ・ 事務局より、資料 54-2 について説明が行われた後、質疑が行われた。
- 閉門系ルータ交換機能の接続料の算定方法・網終端装置の増設基準に関する N T T 東日本・西日本からの報告について
  - ・ 事務局より、資料 54-3 について説明が行われた後、質疑が行われた。

■ 議事模様

○ 携帯電話料金と接続料等の関係の検討に関するヒアリング

【辻座長】 それでは、議事を開始いたします。

本日 1 つ目の議題は、携帯電話料金と接続料等の関係の検討に関するヒアリングであります。

本件につきましては、前々回の第 5 2 回会合において、携帯電話料金と接続料等の関係について、接続や卸役務の提供元である、MNO 各社の考え方をヒアリングいたしました。

今回は、提供先である MVNO の考え方を、一般社団法人テレコムサービス協会 MVNO 委員会に代表して御説明いただき、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、MVNO委員会より、御説明をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会運営分科会主査をやっております、佐々木と申します。

それでは、資料54-1に基づきまして、当委員会の考え方を御説明いたします。

それでは、早速おめくりいただきまして、右から1ページ目「望まれる競争環境」ということで、御説明をいたします。

2ポツ目にありますけれども、移動通信市場において、多様なサービスが生み出されること、これは非常に重要なことだと思っているんですけれども、有限希少な周波数資源の有効利用の観点から、少数のMNOが設備を保有する構造が今後も避けられない中、多数のMVNOが事業参入できるよう、設備を保有するMNOと保有しないMVNOが、同じ条件で設備を利用することができるイコールフットィングの確保、これは当委員会が、これまで継続的に要望してきた事項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2ページ目、これは、昨年1月18日に、総務省に対して当委員会から提出をした要望書でございますけれども、この要望書の中にも、当時、MNO各社において、提供が開始されつつあった新たな料金プラン、ここでは廉価プランとしておりますが、この廉価プランについては、現行の接続料や卸料金では、MVNOが実現することが極めて困難なプランになっており、接続料や卸料金についての、強い疑義を生じさせるものとなっております。

このような状況に鑑み、3ポツ目の下線部になりますけれども、MNOとMVNOが、同じ条件で公正に競争するためのイコールフットィングを確保するための緊急措置の実施について、別紙のとおり強く要望するとさせていただきます、この別紙は、本日は割愛してございますが、この3項目に、いわゆるスタックテストの実施ということで、要望をさせていただきました。

この要望については、本研究会でも取り上げていただきまして、本研究会においてMNO各社の試算に基づく検証というものを行っていただき、第五次報告書のほうに、その結果のほうを収録いただきましたけれども、ただちに原価割れの状況だとは言いきれないものの、データ接続料の水準が適切なものか疑義が残るというような形で、御記載をいただいたところとなっております。

続きまして、右肩3ページ目。これが、至近のモバイル市場の競争状況を簡単な図によって表したものとなっております。下の図を御覧ください。右側、MVNOを書かれた箱

に、同等性確保と書かれた矢印が3つ記入してございます。

このうち、一番下の同等性確保の矢印につきましては、本研究会のトピックというよりも、1月26日に開催されました電気通信市場検証会議における、当委員会からのプレゼンによって、これらグループ内のMVNOと、グループ外のMVNOとの同等性確保については、KDDI、ソフトバンク社に対する事業法30条に基づく禁止行為規制の拡大適用が必要なのではないか。また、NTTドコモの、エコノミーMVNOについては、これ自体は望ましい施策であるにしても、これが適正に行われるかということについては、継続的な注視をお願いしたいということで、御要望させていただいたところとなっております。

それに対して、この3つの同等性確保の矢印のうち、一番上と真ん中の同等性確保の矢印については、これはMNOのサブブランド、また廉価プランとの間の同等性確保ということで、本日まさに議論をいただくスタックテストが、この同等性確保を担保するものとして、非常に重要であろうと考えております。

おめくりいただきまして、右肩4ページ目。これは、総務省さんの資料のほうから引用させていただいたものとなっておりますけれども、携帯電話事業者各社の主な料金プランということで、比較表となっております。この表の上のほうにあります従量制とか、大容量プランと書かれたところを除く領域。左下から真ん中にかけて、帯状に連なる部分というところに、現在、MNO各社の廉価プラン、また、サブブランド、そしてMVNO各社のプランというものが、極めて接近、混在するような状況となっている。これが、現在の競争状況を料金プランの点から見たときに、一番分かりやすい状況かなと思っており、本日こちらのほうにて、少し引用をさせていただいております。

これらの競争状況等を踏まえて、各論点に対して、右肩5ページ目から、当協会の意見を述べさせていただこうと思います。

まず、対象事業者に関してであります。前回の事業者ヒアリングでも、MNOから求めのあった楽天モバイルの扱いについてですが、1ポツ目、第二種指定設備設置事業者としての指定を現在受けておらず、省令に基づく接続料の届出が行われていないことに鑑みると、現時点でスタックテストに楽天モバイルを含めることは、現実的ではないのではないかと。

2ポツ目。楽天モバイルが、MVNOと激しく競争していることは事実、これは確実にありますけれども、スタックテストにおいては、省令に基づく接続料の届出を行っている

二種指定事業者を、対象とすることが適当ではないかとしています。

また、3ポツ目。これは実施のタイミングですけれども、仮に接続料が低減している局面であるとしても、平均的なデータ通信の利用の増加、営業費の変動等により、検証の結果が変化することは当然に考えられ、スタックテストは、繰り返し実施することが適切ではないか。また、そのタイミングについては、将来原価方式に基づくデータ通信の予測接続料の届出は2月末、また、実績原価方式に基づく音声接続料の届出は3月末と、それぞれ年1回、届け出られることから、それらのタイミングに合わせ、少なくとも年1回は実施することが適切ではないかと考えています。また、スタックテストの結果、問題があると認められた場合の取扱いですけれども、二種指定の接続料が、届出制であることに鑑みたととしても、接続料の再届出等、速やかな是正措置を講じていただくことが必要ではないかと考えています。

続きまして、右肩6ページ目。今度は対象のサービスプランですけれども、昨年、総務省宛ての要望書でも取り上げた二種指定事業者各社の廉価プランに加えまして、4ページで申し上げたとおり、現在、MVNOの料金プランと極めて近接をしている、二種指定事業者の提供するサブブランドを対象とすることを要望いたします。この際、新プラン、新ブランドの追加や変更、グループ内外での事業譲渡等、昨今のモバイル市場における変化の速度を踏まえると、実効ある検証を行うためには、これらの変化に柔軟に即応できる制度上の実装、例えば、ガイドラインの整備が望ましいと考えています。例えば、定期的な検証のほかに、新プラン・新ブランドの追加、事業譲渡等が行われた後に、必要に応じて特定の料金プランを対象としたアドホックの検証を行うなどすることが、考えられるのではないかと考えております。

続きまして、右肩7ページ目。今度は、検証方法に関する基本的な考え方ですけれども、この論点の中で述べられた基本的な考え方については、いずれの意見にも賛同いたします。なお、MVNOが同等の条件により、同等のサービスを提供できるかどうかについては、次の2つの同等性が重要だろうと考えています。

①MVNOが、MNOと同等の料金で、同等の速度品質のサービスを提供できるか。②MVNOが、MNOと同等の顧客獲得・維持に係る営業費を投入でき得るかです。下のほうに図示をしておりますとおり、今後、スタックテストの検証方法について検討を進めていく中では、モバイルサービスの特性を踏まえた制度設計をすることが必要だと考えており、吹き出しにいろいろ書いてございますが、これらの吹き出しにある事項につきまして

は、この後のページでも解説をしますので、ここでは、まず2つの同等性という原則について、我々がどのように考えているかというところを、お示しをいたしました。

それでは、右肩8ページ目。こちらは検証方法の中でも、データ接続料に関する検証方法となっております。このデータ接続料については、接続料原価が帯域であるところに加えまして、利用者料金というのは、一般的には、ギガバイト当たり幾らという形になるわけですが、このデータ接続料と利用者料金との間の換算方法については、二種指定事業者各社で自由な換算方法を許すことは、検証の適正性に対して疑義を挟む余地を生むことになり、適当であるとは考えられません。各社での設備の違いに鑑みつつも、まずは各社の状況に関する報告を求め、その報告を基にシンプルで分かりやすい共通的な考え方を採用すべきであろうと考えております。このデータ接続料のデータ単価、利用者料金への換算の一例として、下に、これは一例でございますけれども、当協会の案を述べているものとなっております。

詳しくは、多分、次のページ、9ページ目を見ていただいたほうが分かりやすいかと思っておりますので、9ページをおめくりください。

右下グラフにあるような、例えば、設備の利用形態。これはMNOさんの、例えば、ある特定対象プラン、もしくは対象サービスのお客様の設備利用に係る、トラフィックはどのように変動しているというような、仮にグラフがあったときに、2つのパラメーター、1つが①と書かれているところですが、最繁忙時間帯、ピークにおける最大占有帯域。これは上り、もしくは下りのどちらか高いほうという形になりますけれども、この最大占有帯域を①。そして②、区間の総データ通信量、これは、上りと下りを合算という形になりますけれども、概念的には、このグラフで示されたところの赤い斜線を入れている、いわゆるデータ量の積分という形になります。この積分されたものを、月間を通して、この絵では24時間と書いてありますけれども、実際には、これを掛ける30日分ということで横に引き伸ばして、全て積分をした月間の総データ通信量を②としたときに、上の式にありますとおり、①に届出データ接続料を掛けたものを、②で割り算をすることによって、データ単価というものを計算することが可能なのではないかと、極めて一般的な方法として、こういうことが考えられるのではないかと。これが唯一の方法とは思いませんけれども、このような非常に分かりやすい考え方を、共通的に採用することが重要ではないかとしております。

続きまして、おめくりいただきまして10ページ目で、今度は音声の接続料という形に

なります。音声については、各論点のほうでお示しいただいたとおり、音声基本料と音声通信料、従量課金というところに分かれますが、このうち音声基本料については、MNOが届け出ている接続料の中に原価を明確に示す数字がない中で、中継電話を利用する前提での00XY自動接続の接続料、基本料金を採用することは、適切ではないと考えます。各社の音声卸標準プランの基本料金を採用し、費用を通して計上することが適切ではないかと思えます。なお、検証対象のサービスプランが中継電話を用いている前提であれば、もちろん00XY自動接続の接続料を採用することが認められることは、適切だろうと考えます。

続きまして、今度は従量課金の部分です。通信料ですけれども、ここは、原価として音声接続料が届け出られておりますので、この音声接続料を原価として採用する、費用として採用することが適切だろうと考えます。なお、この場合においては、当該MNOの接続料についても、仮想的に費用計上がされることが適切だろうと思えます。例えば、ある検証対象のサービスプランの利用者の呼が、他事業者宛である場合は、当然その他事業者に対して接続料をお支払いする形になりますが、このお支払をする宛先他社の接続料に加え、キャッシュアウトはしていないとはいえ、自社の接続料についても費用として仮想的に計上し、自社の接続料不足、宛先他社の接続料、掛ける保留秒数の費用を計上する。また、自網内宛てであれば、接続料としてお支払いする分がないとはいっても、自社の接続料掛ける2、「行って、来い」の掛ける2に保留秒数を掛けたものを、仮想的に費用計上すべきではないかと思えます。なお、何らかの理由により、検証対象のサービスプランの接続料の合計を算出することが難しい場合には、代替的手段として、音声卸標準プランの通話料を費用として使うこと、これは認められてしかるべきかと思えます。

続きまして、おめぐりいただきまして11ページ目。今度は、その他の設備費用でありますけれども、1ポツ目、固定通信ではNTT東西におけるサービス提供形態を踏まえ、別扱いとなっているISPサービスに係る設備相当費用については、移動通信では、一般に利用者料金に通例で含まれておりますので、計上することが必要だろうと考えています。

なお、ISP設備については、二種指定設備の枠外であり、これまで届け出られている接続料の対象ではないことから、まずは二種指定事業者各社にて、適切な方法で費用を算定の上、必要に応じ総務省にて算定方法の妥当性の確認を行うということ、要望いたします。

また、一部の廉価プラン、サブブランドについては、国際ローミングを基本料金の中で

提供しており、その場合、このようなサービスについては、当該費用についても計上することが必要であろうと考えております。この場合、国際ローミングに係る原価、当該利用に係る、協定海外事業者等への支払い等、これを検証対象サービスプランに振り分け可能であればその金額を、それが難しい場合には、国際ローミングの利用分数、またはデータ料に当該MNOがMVNOに提供している国際ローミングの卸料金を乗じたものを、設備費用として使用するべきではないかと考えています。

続きまして、右肩12ページ目。営業費相当額についての考え方です。2007年、情報通信審議会の答申、「コロケーションルールの見直し等に係る接続ルールの整備について」では、このスタックテスト、これは1種のスタックテストですけれども、1種のスタックテストについて、サービスの立ち上がり期であることを言及のうえ、短期的な収支にとらわれず、営業費を支出することがあり得るとして、一定のコストについては、営業費から除外をするということで、御指摘をいただいているところになります。

一方、2007年当時、これからのブロードバンドの利用者をどう増やしていくかといった競争状況と、現在のモバイル分野、既に国民1人当たり1回線を上回り、利用者いかにスイッチングをいただくかという競争状況については、大きく異なると考えています。

現在のモバイル分野において、既に多くの加入者を持つ二種指定事業者が、短期的な収支にとらわれず営業費を支出することは、競争事業者へのスイッチングを阻害する。また最終的には、競争事業者の撤退による一層の寡占化につながるおそれがあると考えています。

このため、先に述べた通り、営業費におけるMVNOとMNOの同等性の観点からの詳細の検証、これは極めて重要なものであり、この観点からは、テレビCM等の宣伝・企画、顧客営業、代理店に支払う取次手数料のスタックテストからの除外を認めることは、適切ではないと考えています。

また、最後4ポツ目ですけれども、モバイル分野における営業の実態を踏まえるならば、上記に加え、利用者に対して極めて強いプロモーション効果を持つ、端末の販売等に際する利益の提供についても、営業費として計上されることが必要であると考えます。

最後13ページ目。今度は、利用者料金の算入に関する意見になっております。ここでは専ら、利用者料金に対する割引の取扱いがテーマかと思っておりますが、この割引については、1ポツ目から3ポツ目までの3パターンに分けて考えることが適切であろうと考えています。



1 ポツ目。これは、同種のプラン、サービスの中で組み合わせて、多数の回線を契約した場合の割引について。例えば例としては、家族割りですけれども、この家族割りとして、大幅な料金割引が実施されているケースがあることから、これらの割引については、当然、利用者料金に反映をされることが必要だろうと思います。

続きまして、2 ポツ目。これは、固定通信とのセット割りとなっております。固定通信とのセット割りの場合、固定通信側、一種事業者の提供する、例えば光コラボモデルという形になりますけれども、この光サービス卸については、ボリュームディスカウント等というのは、当然、あり得ない話となりますので、固定通信側の割引余地は相対的に小さく、移動側で割引原資を負担しているケースが多いであろうことを踏まえれば、利用者料金への反映というものが、適当だろうと考えています。

最後に3 ポツ目。非通信サービス、例えば、電気であったり、コンテンツ等のセット割りの場合については、利用者料金に、どのように反映されるべきかについては、ケース・バイ・ケースであると考えています。しかし、非通信サービス側に割引原資を著しく多く負担させるなどの不適切な検証にならないよう、検証の過程において、どのように割引原資を配分しているのかというところについては、適切な説明を求めることが望ましいのではないかと考えています。

最後に4 ポツ目。利用者料金への按分についてですが、ここは固定と同様ということによいのではないかと考えています。

以上、長くなりましたけれども、当委員会からの御説明を終了いたします。御清聴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、ただいまの説明につきまして、御質問等がある構成員の皆様は、チャットまたは音声にて、御発言をお知らせ願えればありがたいです。どなた様でも結構ですので、お願いいたします。

**【辻座長】** それでは、相田構成員、お願いいたします。

**【相田座長代理】** 相田でございます。最後のページのところで、各種の割引について、ユーザー当たりの割引相当額で割るのでいいじゃないかというようなお話がありましたけれども、途中、広告宣伝費なんかについて、ブランドごとの広告というものもある一方で、必ずしも特定のブランドだけを宣伝しているわけでもないというようなケースがあるかとは思いますが、その広告宣伝費について実際に検証を行うときに、プランごとの配分といったようなものはどう考えたらいいか、もしお考えがあれば、お聞かせいただき

たいと思います。お願いいたします。

【辻座長】 それでは、佐々木さん、お願いいたします。

【テレコムサービス協会】 ありがとうございます。例えば、企業そのものの広告宣伝。例えばですけれども、エコロジーに対する取組であったりとか、そういったCSR活動というような観点からの宣伝、このようなものについて、例えば、各サービス、プラン、ブランド等に落とし込んで計上するということは、必ずしも必要ないと思いますけれども、例えば、iPhoneのような端末に対して、複数のブランドで取り扱っているというものについてのテレビCM等の宣伝については、例えば、販売台数であったり、販売回線数といったようなもので按分をするということは、適当ではないかと考えています。

その際は、その宣伝の目的が、やはりプランであったり、ブランドであったり、そういったものを、拡販をするということを目的にしているかどうかという観点で切り分ける。微妙なものもあるかとは思いますが、原則としては、そのような形で広告宣伝費について、各サービス、ブランドに按分をするということが、適当ではないかと思えます。

【辻座長】 ありがとうございます。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。説明、どうもありがとうございます。

9ページの説明について、質問させてください。分子のところなんですけれども、最繁時間帯における最大占有帯域の上り、もしくは下りの大きいほうというものに、届出データ接続料を掛けるという形で、分子が説明されていますけれども、この最繁時間帯の最大占有帯域は、動いてしまうのではないかって気がいたします。

もう一点は、設備上の上限容量を、例えばここで使うことは可能なのかについて、御意見を賜れば幸いです。

【辻座長】 それでは、佐々木さん、御回答をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 まず、①最繁時間帯における最大占有帯域については、当然、毎日の中でも変動がし得ますし、例えば、曜日みたいなものでも変動し得るパラメーターかなと思っています。この考え方を、どのように捉えるか。例えば、単純に日によって平均値を取るという形になってくると、実際に、これよりもはるかに帯域を使っている日があるにもかかわらず、それよりも低いところにこの線が引かれてしまう。それによって、例えば、費用が過小に計上されるということがあるかと思っていますので、基本的には、例えば、一番の大きな変動要因は曜日かと思っていますので、例えば、1週間という

ころを見て、ある程度、最大値を取って、その最大値を、例えばある一定の期間においては平均をすとか。この辺の具体的な計算方法というところについては、様々な考え方があるかと思っていますので、ここでは非常にシンプルに1例としましたけれども、過小に赤い線よりも低いところに線が引かれるということは、ないようにしていただきたいと思っています。

設備上の上限容量、一番上の線について、これを採用することが適当かどうかというところについては、この設備上の上限容量というところが、具体的にどのような意味を持っているのか。あるいは実際のトラヒックのグラフの高さ、この赤い線に比べて、例えばどのぐらいの位置のところにこの線があるのか。10倍ぐらいのところに上限があって、実際には非常にじゃぶじゃぶに設備が存在をしているという状況なのか、それほどではなくて、例えば1.2倍とか1.3倍とかっていうところに置かれていて、実際にそこを採用したとしても、大きなコストに問題がないという形になるのか。この辺は、MNO各社様の設備の考え方等を我々が把握をしていない中、お答えすることが非常に難しいと感じております。

以上です。

**【関口構成員】** ありがとうございます。帯域幅課金という実態を考えると、この設備上の上限容量も選択肢としては、取り得るかなと考えた次第でございます。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。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】** 佐藤です。ありがとうございます。今日、プレゼンを聞かせていただいて、細かいところは、これから私も考えなければならないところなのですが、まず、全体的な感想としましては、プレゼン資料の7のところ。非常に分かりやすく整理されていてよかったですと思います。

あと、いろいろな提案に関して、具体的にどういうことを考えているのかと思ったときに、一つ一つ、例えば、こういう考え方で整理できるのではないかとということで、具体的な提案をしていただいているので、議論を進める上で非常にプラスということで評価いたしました。

個別のコメントについて、スライド8のところだと、帯域課金、データ接続料に関する考え方が示されていますが、MNO各社の状況に関する報告が必要ということと、共通の

考え方でこの問題を解決していくことになると思うので、MNO各社から、ベースとなるトラフィックのデータや基本的な考え方等をしっかり示していただきたいと思います。

スライド10も同じで、音声卸とか、プレフィックスの料金とかいろいろ関係しているのですが、議論する前提として、私も、例えばドコモが、どれだけ音声卸、どれだけプレフィックスを使用しているのか分からないので、どういった料金で、どのように音声に関するサービスに使っているのかも含めて、MNOからデータを頂いてから、議論したいとは思っています。

あと、12ですか。相田先生も言われていたように、広告宣伝費といっても、基本的な情報提供・広報から競争上対応のものまで入っているので、どのように仕分けできるかというのは、議論になると思います。大きくどう分けるか、分けることができるのかといったことを整理してからの議論。まずはMNO各社から、こういう考え方だとこれは入れる、これは入れないといった判断について提案いただいて、その後議論を深めれば、まとめられるのではないかと考えています。

あと、13のスライドは、これから大事になるような論点が、いろいろ示されていて、通信の割引もあれば、モバイルと固定をセットにしたものもある。また、これからの楽天等のビジネスにおいても、非通信とのセット割もありうると思いますので、今すぐ正解を得られるか分かりませんが、しっかり議論して、何が適切で、何が競争上適切でないといえるのか、議論を深める必要があると思っています。

以上です。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。続きまして、酒井構成員からお手が挙がっておりますので、お願いいたします。

**【酒井構成員】** 酒井でございます。関口先生の質問のところ、もう一つ、質問しようと思ったところを、いろいろと回答いただいているうちに、質問じゃなくなってコメントになってしまったのですが、9ページのところで、こういう形の図はよく分かるし、いいと思いますが、表上に設備上の上限容量というのがありますが、このところは、たしかKDDIが、前々回でしたか、いろいろと、例えば、フェールセーフになると、これがもうちょっと増えるとか。あるいは、だんだん設備を構築する状況によっては、もっと上になるかもしれない。となればなるほど、これが実際の接続料に反映してしまうのだと思います。だからこれが固定の方でいうと、例えば関東地区だったNTTの東、1社だけで、その未利用芯線率がどうのっていうのが非常に問題になりましたけど、未利用芯線が多

いほど、非常に融通なネットワークだけど、当然、高くなってしまいう話になりますので、移動の方は固定と違って何社かありますので、それぞれの考え方を伺って、共通的な思想というものを、だんだんつくっていくのかなという感じを持ちました。

以上です。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。そのほか、ございませんでしょうか。もししたら、西村構成員、お願いいたします。

**【西村（暢）構成員】** 中央大学の西村です。御説明ありがとうございました。1点確認をさせていただければと思っております。

MVNO委員会様の12枚目のスライドで、特に1つ目のポツの「コロケーションルールの見直しなどに係る接続ルールの整備について」に関して、サービスの立ち上がり期に言及の上で、今回は、営業費の控除というものをしたというふうな指摘がございます。その場合ですと、仮にこれは5Gサービスが、現在、それからこれから立ち上がりになってきますと、この5Gに関するプラン等での営業費の取扱い方について、同じような主張が出てくると想像しておりますが、この点について何かお考え等がありましたら、お聞かせいただければと思います。

以上でございます。

**【辻座長】** それでは、佐々木さん、お願いいたします。

**【テレコムサービス協会】** ありがとうございます。この5Gサービスについては、例えば、5Gサービスによって、既存の利用者からのスイッチではなくて、例えば、全く新しい需要が生まれてくるようなサービスという形になると、ここは、サービスの立ち上がり期ということで整理をいただいて構わないと考えています。

現在のところ、5Gの中でも、ノンスタンドアローンといわれている、現在、提供されている5Gにつきましては、全く新しい需要を生み出すというよりも、これまでの4Gから、さらに高速通信を狙っていくということで、既存のサービスの延長線上にあるのかなと認識しております。そういう中で、利用者のスイッチを阻害するというで、例えば、競争事業者への顧客流出を守っていく、プロテクトをしていくという形になってくると、考え方としては、やはり我々が12ページで主張させていただいたとおり、このような観点からの営業費の無制限な支出というものを、全くこのスタックテストの中で見ないということになってくると、我々としては、非常にビジネスが成り立っていかない。我々としては、撤退をするしかないということに、最終的にはつながっていく、非常に我々から

見ると望ましくないシナリオという形になっていくかなと思っておりますので、そこは、例えばI o Tの分野であったりとか、全くこれまでにないようなサービスを創っていくというところに関する、例えば営業費の支出ということに関しては、また別の考え方があり得るべしかなと思いました。

以上です。

【西村（暢） 構成員】      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。よく分かりました。そしたら、佐藤構成員から、再度、手が挙がっておりますので、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。私も、西村（暢）委員が言われたように、立ち上がり期ってどういう時期だったのか、何でこういう配慮をしたのか、思い起こして考えてみよう、と思ったところです。モバイルでいうと3G、4G、5G、それぞれに立ち上がり期があるといえるのか疑問。あるいは5Gだけ特殊なのか。特別5Gに立ち上がり期なるものがあるとしたら、何を以て立ち上がり期というのか。そう考えると、5Gのみ特別言えるのか難しいように思います。

固定網で立ち上がり期が特別配慮された当時は、光ファイバだったのか、今までにないような何か新しいサービス投資が出てきて、光であれば先行投資が行われ、当初お客はほとんどついていなくて、コストベースで価格付けしたら、ビジネスにならないような特別な投資環境にあったのかもしれない。モバイルの場合は状況が異なり、3G、4G、5Gなど新規投資が定期的であり、3Gである程度利益が出ているときに、4Gに投資して、4Gで利益が出てきて余裕がある内に5Gの投資が始まる。そういったサイクルの中で、モバイルの投資ビジネスが動いている状況とと思っています。固定網でこういった市場環境で立ち上がり期を特別としたのか、当時のことをもう一度、資料を見ながら、あるいは議事録を見ながら、総務省のほうでも確認いただきたいと思えます。

以上です。

【辻座長】      ありがとうございました。そのほか、御意見、御質問はございませんでしょうか。

今日は、これまでの議論を再度うまく要約していただいて、かつ、論点になるようなところについて、MVNO委員会の御意見を伺って、今後、論点とされたところを、また議論していきたいと思えます。

それでは、MVNO委員会さん、どうもありがとうございました。

【テレコムサービス協会】      こちらこそ、ありがとうございました。

## ○ 固定通信分野における利用者料金と接続料の関係の検討

【辻座長】      続きまして次は、「固定通信分野における利用者料金と接続料の関係の検討」に入りたいと思います。

本件につきましては、前々回の第52回会合において、関口構成員から、移动通信分野と併せて、固定通信分野においても、スタックテストのやり方を見直すべきではないかとの御意見がありました。これを踏まえ、事務局において、検討のための論点案を整理いただきました。事務局から、この論点案について説明いただき、その後、意見交換を行いましたと思います。

それでは、事務局よりお願いいたします。

### （事務局より資料54-2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、ただいまの御説明につきまして、御質問、コメントがございます方は、どうぞチャットまたは音声にて発言をお願いしたいと思います。ございませんでしょうか。それでは、西村構成員、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。2点、コメントという形で発言させていただければと思います。

まず1点目なんでございますけれども、やはり今回、歴史的な報告書などの内容をひもといていただきまして、やはり、固定通信分野のスタックテストにつきましても、見直し等の検討が必要であるということが確認されたことは、よかったのかなと考えられます。その上で、具体的に特に営業費相当額の基準値などについて、今後、考えていくというような論点整理もしていただいたので、ありがとうございます。

2点目につきましては、特にその点につきまして、構成員限りではございますが、10枚目の表を見ますと、やはりこういった形で比較をしていただくのは、極めて有益な資料ということで、理解が進むのではないかなと感じた次第でございます。

以上でございます。

【辻座長】      ありがとうございました。そのほか、御意見はございませんでしょうか。

【辻座長】      相田構成員、お願いいたします。

**【相田座長代理】** 相田でございます。光に関しては、卸が始まって以来、多分、NTT東西さん自身では、あんまり営業されていないのかなというのが、10ページの数字には出ているんじゃないかなと思います。

それで、PSTNのほうについて言いますと、これをスタックテストに残すかどうかという話が1つあるわけですけれども、これからマイグレーションに関して、いわゆる周知、便乗詐欺みたいなものが起きないように、正しくPSTNマイグレーションに関して、周知していただくというようなことというのは、これからもやっていただかないといけないということでもって、顧客獲得のための費用というのと、それからそういう現状行っているサービスがこれから変わるということで、そういうことに対して、周知宣伝しないといけないというものというのは、やっぱり区別して考えていかなきゃいけないんじゃないかなと思っております。

以上でございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。そのほか、御意見はございませんでしょうか。そしたら、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。発言をありがとうございます。まとめていただいた内容を見ると、平成29年より、2年たったら考え直しましょうという制度が、なかなか見直しに至らなかったということを知りましたので、この機会に考え直す必要があるのではないかとこのころに、賛同いたします。

ずっといろいろ説明を聞いている中で、例えば、9ページの対象サービスを、以前からよく眺めてはいたのですが、ISDNとか、ADSLも終わりが見えてきているので、この辺りは、考え直すということについては、あまり皆さん、異論はないのかなというふうに思っています。

以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。そのほか、ございませんでしょうか。

ないようでしたら、今日のこのプレゼンでは、どなたかが御発言されましたように、赤で囲ってあり数字は言えませんが、10ページの営業費の比率が20%を切っているかどうかに関して新しいデータが出ました。これらを念頭に置いて議論していくことは、構成員の皆さんも、おおむね御賛同と思っておられますので、今後、また議論していきたいと思えます。

それではこの問題はここで終わらせていただいて、次に移りたいと思えます。



○ 関門系ルータ交換機能の接続料の算定方法・網終端装置の増設基準に関するNTT東日本・西日本からの報告について

【辻座長】 最後の議題は、「関門系ルータ交換機能の接続料の算定方法・網終端装置の増設基準に関するNTT東西からの報告について」であります。本件につきましては、関門系ルータ交換機能の接続料の算定方法や、網終端装置の増設基準に関して、関係事業者との協議状況について、NTT東日本・西日本から総務省に対して報告されたことを受けて、その概要につきまして事務局より御説明いただき、その後、意見交換の場を設けたいと思います。

それでは事務局、よろしく願いいたします。

(事務局より資料54-3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、ただいまの御説明につきまして、御質問等がございます構成員の皆様、どうぞチャットまたは挙手にて御発言をお願いいたします。それでは、酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井です。今のゲートウェイルータに関してなんですけれども、やはり接続の筋から考えると、定常的に皆さんが使っているものは、それを網使用料的な話にするというほうが、何となくきれいな感じがするのですが、ただ、ここに載っているとおり、改造料で、場合によったら中止のときは、中止でまたお金を払うというややイレギュラーな形で、利用しているほうも、提供しているほうも、それでいいという話になっているので、どうしたのかなという感じはするんですが、できたら、なるべく本来の筋どおりにするという形にして、それがやはり本当にまずいのかどうかを、もうちょっと確認したほうがいいのかという印象を持ちました。

【辻座長】 ありがとうございました。それでは、続いて相田構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 相田でございます。別途検討していた、ブロードバンド基盤の在り方に関する研究会の報告書も、先日、出ましたけれども、現状で、やはり実行速度で測るのは難しいので、ノミナルでということにしか、現状ではできなかったんですけども、ノミナル100メガだといって、でも1セッション当たり625Kbpsしか通らないっ

というじゃ、やっぱりこれは困るので。と言いつつ、これは増設基準ですので、実態としては、それよりセッション数が少なくて運用されているんじゃないかと思うんですけども、実際に、どれくらい混み合っているのかというようなデータが、やっぱり欲しいですよ。

それとやはりもう一つには、特に地方のみでサービスしていらっしゃるISPの方にとって、全国サービスとしてのIPoEに手を出すというのは、なかなかハードルが高いんじゃないかと思うんですけども、その辺りについても、結局PPPoEとIPoEとの料金比較というんでしょうか、ISPさんから見たときの。そういうようなデータというのは、もうちょっと見せていただければと思いました。

以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。では、佐藤構成員、お願いいたします。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。ありがとうございます。前半部分に関するコメントは、酒井委員と同様の考え方かと思います。網改造料とか網使用料を、初めて議論したのは、競争が始まり新しい接続事業者が、新しい接続メニューを要求してきたとき。それは新しく接続を希望した事業者が払えばよいと接続元事業者が主張したときで、それが網改造料でした。また、ネットワークにより多くの事業者が同じものを使って接続を要望する状況であれば、それはネットワークが本来具備すべき基本的な機能なので、網使用料とすればよい。すなわち、広くみんなで負担すべきものとしたように思います。そういう考え方に基づいて、どういう段階で網使用料というものに移行できるか、これから議論していくことになるかなと思います。

後半の網終端装置については、セッション数か、トラヒックかという二分論的と見るよりも、ユーザーに対するサービス提供において、事業者は、どのような速度、サービスの質を保証すべきなのかという視点が大事。そのためにNTTはどこまで負担する必要があるのかということが、基本にあると思います。その基になるのが、スライドの9。やはり輻輳した場合には、網終端装置の増設が、トラヒックを疎通させるために不可欠で、サービスの質に大きな影響を与えるというふうに一次報告書にも書かれています。ここをきちんと理解すれば、先ほど、相田委員が言われたように、輻輳についてデータ等で現状を見ていくということが、非常に大事になっていると思います。

NTTの報告でした、スライド2で、改善が進んでいるというふうに言われていたと思いますが、どういうデータで、混雑状況等をどういうふうに把握しているのか、よく分か

らないので、どういうデータで改善が進んでいると言えるのか説明頂きたい。あるいは、スライド11では、総務省のほうでは、実際の通信量の状況を確認しつつ検討していくということになっているので、この点でもデータに基づいて議論していくことが大事だと思います。

最近では日常的に、オンライン会議でも、テレワークでも、あるいは授業でもネットを使うようになっています。画像を見ていて、動画を見ていて、少し途切れるという程度の問題とは異なり、混雑しないサービスが今まで以上に、社会的に求められる環境になっていると思いますので、データをもって、きちんと混雑状況を確認していけるようにしたいと思います。

そういう意味では、例えば、以前セッション数の閾値を変えたときに、どのくらい輻輳が低減できたのか、あるいは、コロナ禍で需要が増えて、閾値を変えたときに比べて、現在、混雑状況が改善されているのか。そういうことを見ながら、問題解決に向けどういふ対応をすべきか、基準をどういふふうに変えるべきか判断していくべきと考えますので、データをNTTのほうから提供いただいたの議論だと思っています。

以上です。

**【辻座長】** 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。12ページのところで、第四次報告書、令和2年9月のところでも、状況に応じて総務省が、計画的なフォローアップを行うという書きぶりで報告されております。この網終端装置の増設基準についても、随分長いこと議論を重ねて、ここに至っているわけですけれども、なかなかNTT側とJAIPAさんとの議論というのが、進行しそうで、何か足踏みをしているような状況なので、可能であれば総務省がオブザーバー参加していただいて、行司役をしていただけるとよろしいような気がします。

以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。そのほか、ございませんでしょうか。

ございませんようでしたら、以前にNTT東西から、それぞれの網終端装置の輻輳の状況や、それがどのくらいになれば、大きい容量に換えられたとかいう、結構、詳細なデータを出していただいて、それを参考にして議論したことを覚えております。もう2年ぐらいになりますか。データの作成は、非常に時間とかエネルギーが要って大変だと思いますが、それがあれば、トラヒックの込み具合がよく分かると思います。先ほど、I PoEが

非常に伸びていて、PPP o Eが、あまり伸びていないという現状。これはマクロで、全体としてどの方式のトラフィックかは分かります。以前の場合は、それぞれのセッションの込み具合が報告されていました。このデータを出していただいたら議論の参考になります。もしかしたら、またそういうようなデータをお願いするかも分かりません。なかなか事業者の方々の意見が合わなくて、議論が継続されておりますが、できるだけうまくいくような方針があれば、そちらの方法を取りたいと思います。

そのほか、御意見はございませんでしょうか。

ないようでしたら、本日の会合はこれまでとさせていただきます。なお、構成員の皆さんには、本日のヒアリング内容につきまして、追加でお聞きになりたい事項やコメントがございましたら、事務局にて取りまとめますので、2月25日金曜日までに、メール等で事務局までお寄せいただければと思います。

それでは最後に、次回の会合につきまして、事務局から説明をいただきたいと思います。

【永井料金サービス課課長補佐】 辻先生、事務局でございます。今、コメントでオプザーバーのJAIPAさんから、ちょっと発言希望がございましたけれども、こちらは。

【辻座長】 御発言がございませうか。そしたら、どうぞ。JAIPAの立石さんですね。そしたら、御発言をお願いできますか。

【JAIPA】 すみません。じゃあ、手短によろしいでしょうか。

【辻座長】 はい。

【JAIPA】 少しだけですけれども、今、それぞれ先生方からお話があったことについても、幾つかありますので、簡単にコメントさせていただけたらと思います。

まず最初に、酒井先生がおっしゃっていた、IP o Eのほうと、NTTさんの両方が、問題ないんじゃないかというお話だったのですが、これはまさに寡占で関係者だけでやっているからであって、我々のほうからしてみれば、入れないところからの文句は出てこないということになるかと思ひます。

それから、ページ4とか5の、NTT東西さんのほうで、IP o Eのほうがぐっと伸びているのは、佐藤先生のお話からもあったんですけれども、PPP o Eが混み合っとうしようもなく、お客さんはほったらかしにできないということで、しょうがなくIP o Eを採用しているところが多くて、これは、望んでやったわけではないということもあります。

それから、そもそもIP o Eを始めるときに、PPP o Eのサービスに劣後していない

ことということが条件であったんですけども、12ページ辺りだったと思いますけれども、10Gのサービスも、先にIPoEのほうが始まっているとか。やはりPPPoEは、全ての面でほったらかしにされているということが原因ではないかなと思いますので、今後、この辺について御検討いただけたらと思います。

以上です。ありがとうございました。

**【辻座長】** どうも、立石さん、ありがとうございました。追加情報ということで、データの裏には、そういうような皆さん方の思いがあるということは、よく分かりましたので、今後、議論の参考にさせていただきたいと思います。

そしたら、次回の会合につきまして、事務局からお願いいたします。

**【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、総務省ホームページに開催案内を掲載いたします。

以上です。よろしくお願いいたします。

**【辻座長】** それでは、本日の議題は全て終了いたしましたので、これもちまして、第54回会合を……。

**【永井料金サービス課課長補佐】** すみません、辻先生。最後に、オブザーバーのIPoE協議会の石田さんから、コメントの要求がございます。こちら、発言されてもよろしいでしょうか。

**【辻座長】** 石田さんですか。お願いいたします。

**【IPoE協議会】** ありがとうございます。IPoE協議会の石田と申します。各先生から、いろいろ御意見があり、あとはJAIPAさんのほうから、我々にとっては、我々の認識と齟齬があるような発言がございました。その辺りは、今後の研究会のほうでいろいろ意見表明を、我々からのインプットをさせていただくということだと思えます。

あとは、佐藤先生もおっしゃったように、やはりエビデンスに基づいた議論が必要だと考えております。先ほど、コロナ禍でトラヒックが大幅に伸びた、特にIPoEのみが伸びたというふうなこともありましたが、基本的にV6のトラヒックが伸びたというふうな理解をしております。PPPoEに関しても、V6で接続するという方式があったにもかかわらず、そちら側が伸びなかったのはなぜかなということが、我々の疑問点として持っておるようなところです。

ということですので、その辺りも含めて、次回以降で、我々からのインプットをさせて

いただければと思います。

非常に差し出がましいコメントとなりますが、私のほうからは、以上とさせていただきます。どうもありがとうございました。

【辻座長】 石田さん、どうも御意見ありがとうございました。先ほども言いましたように、そのような持っておられる情報を我々に伝えていただきましたら、また議論する機会も設けたいと思います。それを参考にして、意見の集約を図っていきたいと思います。ありがとうございました。

それでは事務局、よろしく願いいたします。もうこれで終わりですね。

【永井料金サービス課課長補佐】 そうですね。以上です。

【辻座長】

それではこれもちまして、第54回会合を終了したいと思います。どうも長時間、いろいろとありがとうございました。これで失礼いたします。

以上