

情報通信審議会 電気通信事業政策部会 電話網移行円滑化委員会（第21回）議事録

1. 日時 平成28年11月4日（金） 13:58～18:19

2. 場所 総務省8階 第1特別特議室

3. 出席者

① 電話網移行円滑化委員会構成員

相田 仁 主査代理、池田 千鶴 委員、石井 夏生利 委員、井手 秀樹 委員、
内田 真人 委員、北 俊一 委員、酒井 善則 委員、関口 博正 委員、
長田 三紀 委員（以上、9名）

② 関係団体・企業

日本電信電話株式会社 北村 亮太 経営企画部門担当部長（統括）
東日本電信電話株式会社 飯塚 智 経営企画部営業企画部門長
西日本電信電話株式会社 黒田 勝己 経営企画部営業企画部門長
KDDI株式会社船木 滋 渉外部 au 企画調整グループマネージャー
KDDI株式会社 山本 雄次 渉外部企画グループリーダー
ソフトバンク株式会社 喜多 裕彦 渉外本部相互接続部担当部長
ソフトバンク株式会社 安力川 幸司 渉外本部相互接続部コア相互接続課課長

③ 総務省

富永総合通信基盤局長、巻口電気通信事業部長、秋本総合通信基盤局総務課長、竹村事業政策課長、安東事業政策課調査官、堀内事業政策課企画官、影井事業政策課課長補佐、宮野事業政策課課長補佐、藤野料金サービス課長、内藤料金サービス課企画官、柳迫料金サービス課課長補佐、三田データ通信課長、荻原電気通信技術システム課長、杵浦電気通信技術システム課課長補佐、廣重番号企画室長、徳光消費者行政第一課長

4. 議題

- (1) 公正な競争環境の確保等について
- (2) その他

○相田主査代理　それでは、多少定刻には早いようですけれども、委員の先生方、全員お集まりのようですので、情報通信審議会電気通信事業政策部会電話網移行円滑化委員会第21回会議を開催させていただきます。

本日は、皆様、お忙しいところ、遅い時間にお集まりいただきまして、ありがとうございます。本日は、山内主査が欠席でございますので、主査代理である私が議事進行を務めさせていただきます。また、山内主査以外に、今回、三友委員と大谷委員がご欠席と伺っております。

それでは、まず配付資料の確認を事務局からお願いいたします。

○宮野事業政策課補佐　それでは、配付資料の確認をいたします。議事次第に記載しておりますとおり、本日の資料は、資料21-1から資料21-8までの8点及び参考資料21-1、22-2の2点の計10点となっております。過不足等がございましたら事務局までお願いいたします。

○相田主査代理　よろしゅうございますでしょうか。

では、議事に入らせていただきます。本日の議題は、公正な競争環境の確保等についてとしておりまして、その中で、番号ポータビリティ、マイライン機能の扱い等、利用者料金の設定権の3つの検討項目を扱います。本日の進め方といたしましては、これら3つのテーマを分けて資料説明と意見交換ということで進めてまいりたいと思います。

冒頭いつものように事務局から議題全体の資料説明をしていただきます。それから続きまして、最初のテーマの番号ポータビリティに関しまして、まず、事業者間意識合わせの場の事務局の立場として、NTTから、事業者間協議の取りまとめ結果をご報告いただき、その上で事務局から検討の視点等の説明ということで、資料を説明いただきまして、意見交換、自由討議というのを進めてまいりたいと思います。

続きまして、次のテーマ、マイライン等というのですけれども、これにつきましては、事務局から検討の視点等について説明いただいた後、事業者の立場から主にマイライン代替機能についての考え方等について、KDDI、ソフトバンク、NTTの3社より補足的に説明していただきます。その後、それらの内容について意見交換、自由討議ということに進めさせていただきます。最後のテーマの利用者料金の設定権につきましては、事務局から資料を説明いただいて、その内容について意見交換、自由討議という形で進めてまいりたいと思います。

それでは、まず、事務局から議題の全体について資料21-1の説明をお願いいたし

ます。

○安東事業政策課調査官　それでは、資料21-1、1ページ目をご覧ください。検討項目の概要についてでございます。今回の委員会におきましては、右下の(4)公正な競争環境の確保のうち赤い破線で示しております、右から番号ポータビリティ、マイライン、通話料市場(中継電話・国際電話)の3点につきましては、7月28日の第17回電話網移行円滑化委員会で議論しておりますが、これを再度論点を詰めて議論していきたいということでございます。それに加えまして、上段の(1)電話を繋ぐ機能の確保といたしまして、利用者料金の設定権についての議論を予定しております。

以上でございます。

○相田主査代理　ありがとうございました。では、続きまして、本日の最初のテーマである番号ポータビリティを議論する参考として、事業者間意識合わせの場の事務局のNTTから、資料21-2の説明をお願いいたします。

○NTT西日本(黒田)　NTT西日本の黒田でございます。それでは、資料21-2に沿ってご説明させていただきます。

まず、1ページ目ですけれども、事業者間意識合わせの場の双方向番号ポータビリティの導入の賛否等に関する議論の経緯をご説明させていただきます。2ページ目では、現時点の各事業者の意見を整理しております。

まず、議論の経緯でございますけれども、7月13日の事業者間意識合わせの場において、電話網移行円滑化委員会で双方向型番号ポータビリティの議論が今後なされるということで、事業者間でも議論を進めるため、論点を明確化して、各事業者さまに対して意見募集というものを実施しております。平成28年8月3日に、各事業者の意見の取りまとめ案をNTT東西から提示したところ、双方向番号ポータビリティの導入自体に反対する意見は出なかったものの、議論の開始時期について各事業者の意見が分かれる結果となりました。

この内容については38ページをご覧ください。この時点の各事業者の意見についてご説明させていただきます。

各事業者に問いかけた項目として、5つの項目がございましたが、まず、「IP-IP接続の完了時に双方向番号ポータビリティを導入することについて賛成か反対か、もしくは導入は賛成だけれども、時期は遅らせるべきというご意見なのか」というような問いかけをさせていただいたところ、各事業者の意見といたしましては、双方向番号ポー

タビリティの導入自体については、「賛成」3社、「賛否保留」14社となって、導入に反対する意見はございませんでした。一方、導入するとなった場合の導入時期については、「I P－I P接続の完了時」4社、「I P－I P接続の完了時から時期を遅らせるべき」6社、「時期に言及なし」7社となり、導入時期については各事業者の意見が分かれました。

時期を遅らせるべき、また時期言及なしとされた理由として、PSTNマイグレーションに係る他の課題の検討を優先すべきという意見を多くいただきました。

①、②をあわせて今の取りまとめになっておりまして、③として、「片方向対応後に双方向対応するより、I P網の新たな標準への対応と同時に双方向対応したほうが経済合理的なのではないか」という問いかけに対しては、「同時対応が経済合理的」とするのが1社、「同時対応は経済合理的でない」とするのが5社、「現時点で判断できない」とするのが9社ということで、ここも各事業者の意見が分かれました。

④といたしまして、「番号データベースについては、汎用市販品の導入で対応が可能であり、双方向番号ポータビリティ導入の大きな障壁とはならないのではないか」という問いかけに対して、大きな障壁になるという意見はなかったものの、現時点で判断できないというご意見が多く出されました。

⑤でございますけれども、「開発・導入・運用コスト等が高くなるか安くなるかを含めて、課題の有無や内容を具体化するためにも、まずは事業者間で具体的な運用面の議論等を進める必要があるのではないか」という問いかけに対して、明確に議論不要という意見を出された事業者はいらっしゃいませんでしたが、「PSTNマイグレーションの他の議論を優先すべき」とするのが8社、「PSTNマイグレーションの他の議論終了後とすべき」とするのが4社ということで、議論の時期や優先度に関する意見が12社から出されました、というような経緯がございます。

1ページに戻っていただきまして、平成28年8月26日に、この8月3日の議論を踏まえまして、NTT東西から、総務省殿に報告するための報告書案というものを提示しております。先ほどもご説明した内容を取りまとめたようなものですが、それを各事業者に提示させていただいたところ、ソフトバンクさんから、「双方向番号ポータビリティ導入の是非に係る事業者間の議論よりも、PSTNマイグレーションに係る他の課題の議論を優先すべき」として、双方向番号ポータビリティに関する議論の進め方についての提案をいただくとともに、「各事業者に議論の開始時期に係る意見募集をかけ

るべき」という意見を提示いただきました。その際のソフトバンクさんの資料を添付させていただきますので、後ほどご参照ください。

9月6日には、「①として、事業者間での大きな方向性の検討ということで、双方向番号ポータビリティの導入の要否、意義や必要性、導入時期等について議論する時期、②といたしまして、総務省の電話網移行円滑化委員会における双方向番号ポータビリティの検討の時期、③として、事業者間での詳細な具体的運用フロー等の仕様に関する検討の時期ということで、それぞれの検討をいつ頃から開始してやればよいか」ということについて、各事業者がどういうふうに考えられているのか意見提示いただくよう依頼いたしました。

9月14日、まず、各事業者さまから出てきた意見といたしましては、③の具体的な運用のフローや詳細な検討については、事業者間、総務省殿における①、②の議論、つまり大きな方向性等の検討結果を踏まえてから議論を開始すればよいということで意見は一致したのですが、①や②の議論の開始時期については、事業者間で意見が分かれました。

あわせて、番号ポータビリティの制度や費用負担に関する過去の経緯、現行の業務フロー等について、事業者間で情報収集・共有するための勉強会を、事業者間意識合わせの場とは別に切り離して、希望事業者間で開催するということでも合意いたしました。

10月7日には、総務省殿への報告の取りまとめ資料案を提示して議論いたしまして、各事業者さまへの意見照会を経て、本日の取りまとめ資料案を整理しております。

すみません。ここに「3～34ページ」と書いておりますが、「1～34ページ」の誤植でございますので、ここを「1」ということで訂正いただければと思います。

2ページにいていただきまして、具体的な議論の進め方についての各事業者さまの意見を取りまとめております。先ほど申し上げました③の詳細な業務フローや運用フロー、こういったものについての議論は、大枠の議論結果を踏まえて開始すればよいということで意見が一致しております。①の事業者間における検討、あるいは②の総務省殿における検討の時期については、大別すると、まず、「総務省での双方向番号ポータビリティの検討は既に開始されており、総務省での検討と並行し、事業者間でも大枠、大きな方向性の議論を行うべき」という意見を出されたのが、こちらに（a）として書かれております9社ということになります。

次の（b）ですけれども、「現在の総務省での双方向番号ポータビリティの検討では、

大枠議論の進め方のみを整理するに留めるべき。事業者間での大枠の議論の開始時期は2020年頃まで先送りすべき。」という事業者さまが7社いらっしゃいました。

(c) といまして、「事業者間での双方向番号ポータビリティに係る大枠の議論の開始時期は2020年頃まで先送りすべき。現在の総務省の検討については、事業者間での議論開始時期を認識の上、引き続き検討を進めることに異論がない。」というのが1社ということでございます。あと、上記には分類されない(d)の意見として、項目の①、②、③を分別することなく、全体として「2025年頃、またはそれ以降の導入であれば、所要期間を長めに考慮しても、2020年頃またはそれ以降に検討すれば間に合う。」という意見を2社よりいただいております。

また、上記(a)の意見のところに米印がありますが、「双方向番号ポータビリティについて少し情報収集等をしていきたい」という意見が一部の事業者さんから出てきましたので、先ほども申し上げたように希望事業者間で勉強会を開催する予定としておりまして、具体的には11月9日にも第1回目を開催するというように予定しております。

あと、双方向番号ポータビリティの導入時期そのものに関する現時点での各事業者の意見といまして、「全事業者のIP接続移行時点と同時、もしくはそれ以降とすることが望ましい」という意見が示されており、「IP接続移行前に実現することは難しく、望ましくない」という意見で事業者間では一致しているところでございます。

以上、簡単ですが、報告を終わらせていただきます。

○相田主査代理 ありがとうございます。では、続きまして、事務局から資料21-3の説明をお願いいたします。

○安東事業政策課調査官 それでは、資料21-3の1ページ目をご覧ください。

まず、7月28日の本委員会でのご説明の繰り返しの部分もごさいますが、固定電話の番号ポータビリティに関する検討経緯についてご説明いたします。四角の1ポツ目でございますが、「番号ポータビリティ」につきましては、郵政省の研究会で検討し、「双方向」の実現方式を提言したものの、その導入コストが860億円程度と見込まれたため、「片方向」にスペックダウンした第1段階としての実現方式を採用した経緯がございます。

2ポツ目でございます。2001年に導入された固定電話の「番号ポータビリティ」につきましては、NTT東日本・西日本のメタル電話の新規契約時に取得した番号のみで実現している、いわゆる片方向番号ポータビリティとなっております。

3 ポツ目でございます。その後、固定電話において番号ポータビリティが実現していない番号数（924万番号）が全番号数（6,335万番号）に占める割合は2016年3月末で14.6%に及んでおります。また、今後も増加していくことが想定されております。

4 ポツ目でございます。2011年の情報通信審議会答申におきまして、PSTNからIP網への移行に当たり、「NTT東日本・西日本と競争事業者間」、「競争事業者間相互」の番号ポータビリティ（いわゆる「双方向番号ポータビリティ」）の実現が求められると整理されているところでございます。

最後のポツでございますが、事業者においても、その答申を受けまして、2011年から「事業者間意識合わせの場」が開催されて、2015年には、情報通信技術委員会（TTC）において、双方向番号ポータビリティに関する技術仕様の国内標準化が行われたところでございます。

2 ページ目をご覧ください。次に、7月28日の本委員会での「番号ポータビリティ」に関する検討経緯について、委員からの主な意見を簡単にご説明させていただきます。

下の枠の2ポツ目、NGNの優先パケット識別機能がアンバンドルされると、他事業者に乗りかえようとしたときに、2行目の後段ですが、番号が持ち運べないという条件は競争を阻害することになるので、双方向の番号ポータビリティは具備すべき、また下線ですけれども、携帯番号にはない、固定電話番号に対する信用力、信頼が文化として根強く残っていて、電話番号を変えたくない場合に、競争事業者に移るときに変わってしまうということはよくないという指摘がございました。

3ポツ目、番号ポータビリティの議論で、2行目、将来の競争状況において、どのくらいコストをかけてやるべき価値があるかを見ていくこととなるというご指摘がございました。

4ポツ目でございます。2行目、番号ポータビリティのあり方の議論を進めていく上で、コストや利用者メリット等の情報が必要になるので、NTTやその他の関係事業者から情報提供してもらおうよう協力をお願いしたいという指摘がございました。

続きまして、3ページをご覧ください。次に、「番号ポータビリティ」の実現に関する現状についてご紹介いたします。先ほども数値データに言及させていただきましたが、「番号ポータビリティが実現している番号数（OAB-J番号）」でございますが、増加傾向にございます。左下のグラフの青い棒グラフでございます。これで見ますと、20

16年3月末現在で924万番号でございます。これが0AB-J番号全体6,335万番号に占める割合が、右のグラフでございますが、2016年3月末に14.6%に及んでいて、今後も増加することが見込まれております。

続きまして、4ページをご覧ください。前回「番号ポータビリティ」の仕組みが若干わかりづらいというご指摘もございましたので、固定電話の「番号ポータビリティ」の仕組みのイメージを簡単にまとめさせていただきました。

左側の2つの絵は現在の状況でございます。まず、左上、現在の「片方向番号」について模式的にご紹介させていただきます。左上の絵の中の右のBさんから、その下のNTTユーザーのNさんに電話をかけるという場合は、現在PSTN回線であれば、BさんからNTTのPSTNに入っていきますとNさんのお宅につながります。このNさんが左上の事業者Aのユーザーになるという場合については、BさんからNさんに電話をかけるときにNTTのPSTNの番号DB、緑の枠のところに黄色い丸い図をかいていますが、ここに照会をかけて、このユーザーが事業者へのユーザーに変更したことを知った上で、音声呼をBさんから新しい事業者のユーザーとしてのNさんに疎通するという流れがございます。

これに対しまして、左の下の図でございますが、NTT東日本・西日本の光IP電話の新規契約時に取得した電話番号や競争事業者のメタル電話、光IP電話の新規契約時に取得した電話番号の場合につきましては、左下の図の右上の事業者Bのユーザーから下のNTTユーザーとしてのNさんに電話をかけることを以前行っていた場合に、そのユーザーが左上の事業者Aのユーザーになった場合、こちらにつきましては、NTTの番号ポータビリティデータベースに照会をかけても、実際にここでひもづけが行われない、すなわち事業者Aのユーザーになったときに番号を変えなければならないということがございまして、左上のような番号DBに照会した上で、新しいユーザーとしてのNさんのところへ電話を疎通するということは、同じ番号においてはできないという状況でございます。

対しまして、右側のIP網への移行後に関しまして、双方向番号の例を模式的に示しております。こちらにつきましては、左にありましたようなNTT東日本・西日本、そのほかの事業者のPSTNという緑のネットワークがなくなり、IP網同士の直接の接続が行われます。この点につきましては、各事業者のIP網に番号DBを実装し、関連する仕組みを実装することにより、事業者BのユーザーがNTTユーザーになった場合、

さらにNTTユーザーが事業者Aのユーザーになった場合、いずれの場合においてもそれぞれ元の番号DBに照会をかけることによって、新しい移行先を判読した上で、そのユーザーとの電話番号を変えない状態での電話の疎通が可能になるということを模式的にかいているものでございます。

5ページ目をご覧ください。次に、固定電話の番号ポータビリティの仕組み、技術方式開発のイメージについてご説明いたします。上段が現状PSTNの仕組みでございます。下段がIP網への移行後といたしまして、片方向の場合と双方向の場合をそれぞれ記載しております。

現状のPSTNの上段について申しますと、NTT東日本・西日本で番号取得をした利用者bが、事業者Bのサービスに移転した場合であって、利用者aから利用者bに通話する場合につきましては、緑の呼制御信号がまず元の真ん中のNTT東日本・西日本の加入者交換機にある番号データベースに確認に行き、移転先の事業者がBであることを認識して、事業者の交換機と改めてやりとりをした上で、音声呼を事業者A、事業者Bの交換機で疎通し、結果として利用者bへつなげていくという仕組みでございます。この場合、番号DB、またそこに事業者変更に関する必要な情報の入力を行う仕組みとしてはNTT東日本・西日本に設備が実装されているという状況でございます。

これに対しまして、下段のIP網への移行後につきましては、同じくNTT東日本・西日本で番号取得した利用者bが事業者Bのサービスに移転した場合に、利用者a・b間で通話する場合を一例として考えます。まず、片方向番ポにつきましては、IP網における番号DBへの参照は、PSTNの場合と異なりまして、インターネットのIPアドレス問い合わせ技術を応用し、接続先の情報を取得する新たな方式、ENUM方式と呼ばれております、を用いることになるため、発信事業者や番号取得事業者は、ともにこの方式の仕組みを新たに整える必要がございます。具体的には、片方向番ポと書いてある真ん中のNTT東日本・西日本のところの番号DBが、光IP電話の番号も加えた上で業務システム、またENUM方式による参照システムを整える必要がございます。

その上で、重複しますけども、片方向番ポを実現するためには、番号取得事業者NTT東日本・西日本が、番号データベースや当該データベースとの連携、登録を行うための業務システムを新たに整える必要がございます。さらに双方向番ポの実現のためには、NTT東日本・西日本に加えまして、各事業者が双方向番ポの真ん中の番号取得事業者Dの役割をそれぞれの場面で担うこととなりますので、各事業者が番号DBや当該DB

との連携、登録を行うための業務システムを新たに整える必要がございます。

このように現状のPSTNと比べましてIP網の片方向、双方向においては、NTT東日本・西日本、さらには各事業者それぞれシステムの整備などの対応が必要になってまいります。

その上で、重複しますけども、片方向番ポを実現するためには、番号取得事業者NTT東日本・西日本が、番号データベースや当該データベースとの連携、登録を行うための業務システムを新たに整える必要がございます。さらに双方向番ポの実現のためには、NTT東日本・西日本に加えまして、各事業者がそれぞれ双方向番ポの真ん中の番号取得事業者Dの役割をそれぞれの場面で担うこととなりますので、各事業者が番号DBや当該DBとの連携、登録を行うための業務システムを新たに整える必要がございます。

このように現状のPSTNと比べましてIP網の片方向、双方向においては、NTT東日本・西日本、さらには各事業者それぞれシステムの整備などの対応が必要になってまいります。

続きまして、6ページ目でございます。以上の点も踏まえまして、検討の視点を以下のとおり整理しております。1ポツ目でございます。IP網への移行に伴い、これまでの加入電話による発番が、今後はIP電話のみによる発番となり、全ての固定電話ユーザーがIP電話を利用する状況となります。このことから、ユーザーがキャリア変更の際に自由に番号を持ち運べることにより競争基盤と利用者利便を確保するため、2011年の情報通信審議会答申で提言されたことなども踏まえると、固定系IP電話の「双方向番号ポータビリティ」を早期に導入することが必要であるとしております。

その上で2ポツ目、固定系IP電話への「番号ポータビリティ」の導入については、既存の「番号ポータビリティ」の利用者への対応が必要となることから、「メタルIP電話」導入時には開始されている必要があるとしております。

3ポツ目、こうした番号ポータビリティの円滑な導入のためには、適切な規律を課すことが必要ではないかとしております。

そして、4ポツ目、こうした方向性を踏まえ、固定系IP電話における「双方向番号ポータビリティ」の導入のために、事業者間においては既に策定されている技術標準に加え、費用負担、中小電気通信事業者の負担のあり方を含みます、運用方法、データベースの扱い、及び適用するルーティング機能等についての詳細検討を早期に行う必要があるのではないかとしております。

最後のポツとして、「NGNの優先パケット識別機能等のアンバンドル」が実現すると、中継電話に相当するサービスも提供が可能となります。こうしたことから、こういったサービス提供形態における競争環境の一層の確保の観点からも、固定系IP電話における「双方向番号ポータビリティ」を早期に実現する必要があるのではないかとしているところでございます。

以上です。

○相田主査代理　それでは、ただいまのご説明を踏まえまして、委員の皆様から、番号ポータビリティに関するご意見等をぜひお願いしたいと思います。いかがでございましょうか。

○石井委員　筑波大学の石井です。ご説明いただきまして、ありがとうございます。私からは、利用者視点の観点から意見を申し上げたいと思います。

双方向番号については、ぜひ実現していく方向で進めていただくのがよろしいのではないかと考えております。ただ、その際にかかるコストについて、番号のデータベース、新しいシステムを整える必要があるという点で、幾らコストがかかるのかというところの問題を解決できるのであれば、早目を実現していただく必要があるとえております。

2011年の情報通信審議会答申で提言されたことが進んでいないということも踏まえると、議論を進めていく必要があるというように考えます。

以上です。

○相田主査代理　ありがとうございます。ほかにいかがでございましょうか。

○井出委員　この問題は、先ほどのご説明にございましたけれども、事務局が用意していただいた4ページ目のIP網への移行後ということで、双方向番号ということで、先ほど石井委員からもご指摘がありましたけれども、事業者で番号ポータビリティのデータベースをつくらないといけないというときに、固定電話の利用というのはどんどん減っていく中で、中小の事業者にとって、データベースをつくって、それによるメリットというのがどのくらいあるかということを考えたときに、費用対効果を考えると、かなりの中小企業にとっては、負担は大きいけれどもメリットは少ない、こういった状況も十分想定できるので、この点をどういうふうに、全体の費用の問題は当然重要なんですけど、中小の事業者にとってこの問題というのはどういうふうに捉えているのかということも、これは先ほどのアンケートというか、各社の意見の中にあまり見られなかったんですけど、この点はいかがなんでしょうか。

○相田主査代理　これは事務局としてNTTから何か説明いただけることはございますか。

○NTT西日本（黒田）　各事業者さまから、双方向番号ポータビリティの導入そのものに反対する意見は出なかったものの、今おっしゃったような費用負担等については、実際に検討してみないとなかなか各事業者も判断しにくいというご意見や、その費用がどれぐらいかかるかということを検討するにあたって、そもそも、業務のフローとか運用のルールとか、そういったものが整理されないと、各事業者においても費用を算出することはなかなか難しいというご意見がございました。そうしたこともあって、まずは勉強会とかから、各事業者が情報や知見を収集するところから始めまして、今後議論を深めていこうということで事業者の中では話しています。中小の事業者からは、ご指摘のような懸念があるという声は確かに出ておりましたけれども。

○相田主査代理　事務局から中小事業者の扱いについて何か特に補足いただけることがございますか。

○安東事業政策課調査官　事業者間意識合わせの場でそのような議論があることは認識いたしておりますので、

事務局ペーパー6ページの4ポツ目にございますとおり、技術標準に加え、費用負担、とりわけ中小事業者さんの負担のあり方も含めて、早急に詳細な検討を行う必要があるとしており、意識合わせの場の事務局であるNTTと同じ見解を持っております。

○井出委員　中小事業者にとって費用が非常にかかるので、やめるという選択肢もあるんですか。

○安東事業政策課調査官　その点はこれから詳細な検討をしていく中での調整だと思っておりますが、まずは具体的な決まっていない項目が多々ございますので、その点を含めて整理していく必要があるかと思っております。

○相田主査代理　ほかの例である程度以上小さい規模の事業者については、この項目については免除というような例はあるかと思えます。これが番号ポータビリティについて当てはまるのかどうかというようなことについては、まさにこれから議論するところになるかなと思えます。

○長田委員　ありがとうございます。番号ポータビリティをする必要があると思えます。IPの世界になった後も、競争がきちんとあれば、よりよい条件のところをユーザーは選択をしていきたい。しかし、番号が持ち運べないということになれば、特に事業をや

っていらっしゃる方や自分の番号に愛着のある方などは、よりよい条件の通信事業者があっても選びにくくはなると思うんですね。番号を変えるというのは非常にコストが大きいのではないかと思います。

そういうことから考えても、この先に競争をしようと思っいらっしゃるのであれば、今、議論はもうちょっと遅くとか、いろいろおっしゃっている事業者の皆さんに申し上げたいのですが、むしろ、そういうところをユーザーに負担がない形でいろいろな選択ができるというのが、必須条件になるのではないかと申し上げたいと思います。ですから、この先メタルIPの時期というのがあって、またその先ということにはなるかもしれませんが、いずれにしろ、この先にも番号が持っている世界が用意できるんだということは、きちんと早く示していただかなければ、今のNTTのまだメタルの固定を使っている方々は、当面それがはっきりするまでは、今持ち運んでよそへ移ってしまうと、かえってその番号が持っていけないということになるわけですから、そういうことも考えなきゃいけないのではないかなと、ユーザーとしては思います。

○相田主査代理　ほかにいかがでしょうか。

○酒井委員　確認なんですけれども、例えば双方向番号は欲しいんだと、だけど、どこかの事業者がどうしてもつけれないから双方向番号ができないということになったときに、そこには番号を持っていけるんですけど、そこは出入りできないですか。要するにある事業者だけが片方番号だとすると、変な言い方をすると、ほかの事業者からそこへは持っていけるんだけど、そこから出られないということで、番号データベースを持たないほうが得だという話になってしまう可能性もあるんですけど、そのつくりはどうとでもできるんでしょうか。要するに番号データベースを持たないところには持ち込めない、そこから持ち出しもできないと、だから非常にすっきりするんですけど。

○NTT西日本(黒田)　今、酒井先生がおっしゃったような仕組みにするかどうかは、我々が決めるべき話ではないかもしれませんが、そういったことも含めて今後議論していく必要はあるのではないかと思います。

○酒井委員　両方ともできるということですね、仕組みいかんによっては。わかりました。

○相田主査代理　ほかにいかがでございましょうか。

○北委員　事業者さんの取りまとめにおいて考えられている時間軸と、今日事務局から出てきた資料に「早期に」と何カ所も書かれているんですが、その時間軸とが相当違う

というイメージがあります。双方向番号ポータビリティを開始するタイミングについて、そもそも合意しているのかどうかということですよ。事業者間のIP-IP接続が完了する時期があり、そこからさかのぼって、ある程度余裕を持ってそれまでに間に合えばいいじゃないかという考え方も一理あります。また、この「大枠」という言葉で集約されているのでよくわからないのですが、総務省での大枠の議論と事業者間での大枠の議論は何が違うのか。ちゃんと読み込めばわかるんだと思いますが、こちら辺のスケジュール感がみんな合っているのかどうか気になります。

あと、先ほどの説明で少し気になったのは、片方向番号で投資が発生するのはNTTさんだけで、双方向番号は皆さんにお金がかかってくる。NTTさんがほかの事業者さんに、一緒にやったほうがコストが安くなるんじゃないのと投げかけていますが、皆さん、そうは思わないと回答しているようなのですが、こちら辺の意味合いを少し聞いてみたい。事務局さんに用意していただいた5ページの下から2番目のところのシステム開発にかかるコストというのは、NTT東日本・西日本だけにかかり、一番下は各社さんにかかる。NTT東西さんは一緒にやったほうがどのぐらい安くなるか、片方向番号を行うときの費用はNTT東西さんが全て負担するのか、各社さんも負担するのか、双方向番号のときのデータベースは各社がそれぞれ自分の開発にかかるコストを負担するのか、そこも決まっていないのか、教えていただければと思います。

○相田主査代理 これもNTTさんから答弁ができますか。

○NTT西日本（黒田） 最初に「大枠の議論ということが何を意味しているのか」ということについて、事業者間意識合わせの場の議論では、資料21-2の3ページの表に記載しているとおり、例えば、事業者間で検討する大きな方向性ということについては、まず検討の目的ということでは、各事業者が必要な情報を収集整理することや、事業性の観点等から双方向番号ポータビリティに対する自らのスタンスを定めるため、または総務省さんにおける検討に対して地に足の着いた意見提起ができるようにするため、そのような目的で検討することとしており、具体的には、双方向番号ポータビリティの実施要否の判断とか、実施意義・必要性の評価、いつからやるのか、実施時期ですね。双方向番号ポータビリティへの参入、先ほど酒井先生からございましたけれども、全業者の参入を義務化するのか、自由参入とするのか、双方向番号ポータビリティの実施要件、運用システムをつくり込んで実現するのか、人的作業で実施するのか、こういったことについてまず大きな方向性の議論をしてはどうかということで、こういう定義

で整理しております。

スケジュールにつきましては、資料21-2の2ページの一番下にごございますけれども、事業者間意識合わせの場の中の議論といたしましては、「全事業者のIP接続への移行が完了する時点、おそらく2025年頃ということになるんだと思いますけれども、そのタイミングと同時、もしくはそれ以降に双方向番号ポータビリティの導入をするのが望ましいのではないか」ということで、の点については事業者間意識合わせの場に参加している事業者の意見としては、おおむね意見は一致いたしました。実際の移行の切り替えの方法とか、そういったことを勘案すると、このあたりになるのではないかとということで、事業者間では議論しておりました。

○相田主査代理　あと費用負担について。

○NTT西日本（黒田）　費用負担につきましては、現状は片方向番号ポータビリティということで接続料を課しております、各事業者に接続料をご負担いただいているという形になります。双方向番号ポータビリティになって以降、どういう扱いにするかということについては、まだ議論はしておりませんが、今後、そういう費用負担の方法のあり方も含めてぜひ議論いただき、整理いただければと考えているところでございます。

○相田主査代理　よろしいですか。だから2025年でほんとうにいいのかというのがよくわからないところで、いわゆる繋ぐ機能はいつから動き出すかというようなところとの関係ですけれども、現状で番ポのデータベースが着側交換機に入っているということで、そこがメタル収容装置にかわった途端に、その局で番ポしていた人は電話が繋がらなくなっちゃうわけですね、下手すると。なので、とにかく今並みの片方番ポは、一番最初の局がIP化される時点では動いていないといけない。それで、その時点で、じゃ、そうなくなったときにちゃんと正しく呼が接続できるのかということ、でも、局ごとに、あるいは地域ごとに徐々にIP化、切りかえして行って、最後に済むのは2025年ごろなんでしょうねと、やっぱりそこら辺の手順みたいなもので、そのときもしかすると経過措置的な番号ポータビリティ方式を導入せざるを得ないのかどうか、そこら辺をやはりユーザー利便、今番ポしている人が電話が繋がらないようなことがあってはならないという観点から、よくご検討いただいて、最終的に双方向番ポになるとして、そこに一気に移れるのか、何か経過措置が必要なのか、それから先ほどありましたように、多事業者さんにとってみると、主に双方向番ポのシステム開発だけですればいいと多分何となく思っていらっしゃるんだと思うんですけど、そういう経過措

置みたいなのが必要なのであれば、そこで追加開発が必要になるかもしれないので、二度手間になるくらいだったら一気のほうがいいのかもしれない、そこら辺をよく手順を含めてすり合わせていただかないと、2025年だといっていると思ったら、最初の交換機をメタルIPに切りかえた途端に、その局で番ポしていた人がつながらなくなっちゃうというようなことがあっては決していけないということだと思わなければならないですね。ほかにいかがでしょうか。

○池田委員 相田先生や北委員がご指摘されたように、私も、いつ双方向番号ポータビリティに移行するののかというのが気になりました。質問としては、事業者意識合わせの資料21-2の2ページ目のところに、IP接続移行前の実施は望ましくないという意見で一致したということですが、これはなぜそういうことになったのか理由をお尋ねしたいと思います。

私の見解としては、既に国内標準化が行われていることや、それから既に番号ポータビリティができない番号が14.6%ということで、現時点で既に無視できない程度の数があり、それがどんどん増えていくだろうということが予想されているにもかかわらず、10年間実現されませんというのをそのまま放置してはいけないのではないかと考えております。

また、事務局の説明資料21-3の6ページ目の最後の丸印のところですが、NGNの優先パケット識別機能のアンバンドルが実現するというので、このアンバンドルは今年中には実現できるのではないかと考えておりますので、そうすると何ゆえ双方向番号ポータビリティの実現を10年間待たなければならないのか理解に苦しみます。2025年以前に実施できないという理由をお聞かせください。

○相田主査代理 NTTさんから何かございますでしょうか。

○NTT西日本(黒田) 事務局資料21-3の5ページの絵にありますとおり、双方向番号ポータビリティ、現在事業者間で話し合っているのは、IP-IP接続後の事業者間番号ポータビリティを前提に議論しております。ENUM方式により参照するやり方をとろうとすると、今のPSTNのIGS交換機を経由したPOIではなくて、IP-POIに全事業者が移行を完了しているということが前提になると考えております。実際の各事業者のIP-POIへの移行時期につきましては、先ほど相田先生からご指摘があったとおり、これから切り替え手順とか、移行手順を各事業者と一緒に詰めていくこととなりますので、その中で明らかになっていくと思いますが、いずれにしても、それ

が完了しなければ双方向番号ポータビリティをすることが、このENUM方式を前提にした場合、難しいということで、事業者間ではこの時期にならざるを得ないのではないかとこの話をしているところでございます。

○相田主査代理　よろしいですか。

○池田委員　技術的に難しいという理解でよろしいですか。

○相田主査代理　ですから、IP切り替え前だと、今使っているPSTN交換機に番号の機能を他事業者さんに入れなきゃいけないということになるので、それはそれこそ二重開発になりますので、大変難しいだろうということかと思えます。

ほかにいかがでございましょうか。それでは、一応予定した時間にも大体なっておりますので、この件は一旦ここで切り上げまして、続きまして、マイライン機能の扱い等に進みたいと思います。では、事務局から資料21-4の説明をお願いいたします。

○安東事業政策課調査官　それでは、21-4、1ページ目をご覧ください。まず、7月28日の本委員会でのご説明やその後の状況も合わせまして、「マイライン機能」等に関するNTTの考え方についてご説明申し上げます。

1ポツ目の小さいポツでございしますが、移行後のIP網において、「マイライン機能」を具備しない、代替手段として、事業者識別番号、いわゆる00XY番号によるルーティング機能を用いた「中継選択機能」及び「メタルIP電話の通話サービス卸」を提供することが可能であるという考えをNTTにおいて表明しております。

2ポツ目でございしますが、その後、その具体的な内容について聴取したところ、以下の回答が示されております。小さい1つ目のポツですが、「00XY番号を用いたサービス」等については、2行目ですけど、必要となる費用を要望事業者が全額負担することを前提に、新たに具備する、2ポツ目でございしますが、2行目後段、ひかり電話における「00XYルーティング機能を用いた中継選択機能」については、現在も具備しておらず、IP網への移行後も実施する考えはない、3ポツ目でございします。「メタルIP電話の通話料」及び「メタルIP電話の通話サービス卸」については、距離に依存しないIP網の特性を生かし、より使いやすい料金（ひかり電話と同様に全国一律のフラットな料金）とすることを考えている、料金水準及び提供条件については、現時点で事業者ごとに異なるものにする考えはないが、4行目ですが、なるべく早期に示したいとしているところでございします。

2ページ目をご覧ください。次に、7月28日の本委員会におきます「マイライン機

能」等に関する検討経緯について、委員からの主な意見を簡単にご説明いたします。1ポツ目でございます。メタルIP電話だけの議論に徹してしまうと方向感がなくなる、2行目後段、光IP電話の提供がこれまで志向してきた形態。これをいかに早期に移行するかという方向で考えていく必要がある、3ポツ目でございます。現状のマイラインユーザーは、法人と一般家庭を分けて考えなければならない、3行目、今残っている契約をどこまでユーザーが認識しているのかを現状をしっかりと見たほうがよい、最終的にIP網に移行していく段階で同じような形の競争が起きて料金の引き下げにつながるが見えていて、マイラインをどうするかという議論は必要とされております。4ポツ目、1行目、公正競争環境を維持していくことは原則必要、そのためにも一定の負荷・コストを要することはやむを得ない、2行目の後段、しかし、一定の需要があり、その原則に従うことができない理由があるのかどうかを見極める必要があるとして、①実際の開発に要するコストはどの程度なのかデータが必要、②それが光IP網への円滑なマイグレーションそのものを阻害するおそれはないのか、③距離に関係ない料金体系が考えられていく中で、マイライン機能を維持した場合に、結果的に利用者保護につながる可能性があるのかどうかという3点が重要ではないかというご意見でございます。

3ページ目をご覧ください。1ポツ目、メタルIP電話の卸サービスについて、提供条件が具体的にどういうものなのかがもう少し明らかにならないと検討できない、2行目の後段、相対のような取引で提供されることになると、総務省による監視と届出・認可などのルールづくりが必要という意見でございました。

2ポツ目、正直なところ、マイラインが必要なのではなく、顧客とのタッチポイントや既存顧客を失いたくないことが本当の目的であって、それができれば別にマイラインでなくてもよいのが本当のところではないか、競争環境を確保する制度的な問題を時代の流れに逆行するような技術の問題に置きかえてしまうことは合理的ではない、4行目、マイライン以外の可能性や手段によって競争環境を確保するためにトータルでいろいろな施策や機能、技術により競争環境を維持する考え方があってもよいと、番号ポータビリティも含めて考えていただきたいというご意見でございます。

3ポツ目、固定の中に閉じた議論でいうとマイラインは古いという議論もあるが、固定発・携帯着でいうと、3行目、中継事業者を介することで値段が下がっており、4行目後段、固定内に閉じた議論だけではなく、固定発・携帯着の分野で中継事業者の存在が光っていることに注目してもよいという意見でございます。

5 ポツ目、光 I P 電話のサービス提供形態を見据えた上での議論が基本、コスト、代替サービスの内容、想定される競争環境について情報がもう少しあったほうがよいという意見がございました。

4 ページ目をご覧ください。続きまして、7 月 28 日の本委員会でお示した資料の再掲となりますが、I P 網 (NGN) で実現する「マイライン相当機能」の開発等のイメージについてご説明申し上げます。仮に I P 網 (NGN) にマイライン相当機能を具備した場合に想定される開発のイメージは、前回お示したとおり、下の絵の左側①でございます。具体的には、S I P サーバにおけるマイライン対象呼の判別、0 0 X Y を認識している当該事業者へのルーティング、また O P S と書いてあるオペレーターシステムにおいて回線ごとに申し込み内容を登録していく作業、また実際に登録を受け付けるマイラインセンターなど準備が必要となるというものでございます。

これに対しまして、比較のためとして、② 0 0 X Y 番号ルーティング (手回し) による事業者選択、いわゆる中継選択機能、下の図でいうと真ん中の図でございます。及び③メタル I P 電話の通話サービス卸の場合については、下でいうと右でございます。こちらにつきましては、②で申しますと、S I P サーバで 0 0 X Y を認識、当該事業者へルーティングするための開発が必要になってまいります。③で申しますと、黄色の O P S オペレーションシステムにおける卸対象回線を管理、識別する機能の開発が必要になってまいります。この③につきましては、N T T の代替機能として提案されているイメージでございます。

続きまして、5 ページ目をご覧ください。他方、競争事業者においてもマイラインに関する提案が出てきておりまして、その一例として、現在の加入者交換機の継続利用により実現する「マイライン相当機能」のイメージについてご説明申し上げます。下の図にありますとおり、現在の加入者交換機に実装されているマイライン機能に係る部分、下の絵で申しますと、加入者交換機 (マイライン機能に係る部分) というのが加入者交換機の機能を「スイッチオフ」しないことによって、I P 網への移行後においても一定期間継続的に利用し、現在のマイラインサービスをマイラインセンターの人件費などをカットしつつ、簡便な形で継続提供することを想定した提案も出ております。こうしたイメージにつきましては、後ほど各事業者からより具体的にご説明いただきたいと思います。

6 ページをご覧ください。以上の点も踏まえまして、検討の視点を以下のとおり整理

しております。1ポツ目、マイライン機能により、電話サービスの利用者が識別番号をダイヤルしなくても事前登録により簡便な手順で中継事業者を選択することが可能となり、ダイヤル桁数が同じという意味で提供条件の公平性も図られてきました。このような競争基盤の提供、事業者選択可能性の観点からマイラインが果たしてきた役割を今後も維持することは重要としております。

他方で、2ポツ目、マイラインの通話料は2005年以降ほとんど変化が見られません。距離に応じて設定された通話料は事業者間では大きく差はございません。今後IP網において距離に依存しないサービスへと競争環境が変化していく可能性がございます。

3ポツ目、IP網において「競争基盤の提供」、ユーザーによる「事業者選択可能性」を確保するためには、その手段として利用者が事業者を変更した場合に、桁数を変更せず、4桁の事業者識別番号をダイヤルせずに、元の電話番号を利用可能とすることの担保が考えられるのではないかとしております。その場合、光IP電話におきましては、「番号ポータビリティ」及び「NGNの優先パケット識別機能」等のアンバンドルによる競争環境整備が確実に担保されるのであれば、IP網（NGN）において中継電話に相当するサービスの競争環境を確保されることとなるのかどうかとしているところでございます。

4ポツ目、こうした中、事業者においては、現在も一定規模の登録数を有するマイラインの顧客基盤、事業者においてタッチポイントという言い方をされておりますが、こちらを確保する等の観点からマイライン代替機能についての検討が行われているところ、これについては、事業者が提案、検討する具体的内容を聴取した上で、本委員会での検討を進めることが適当ではないかとしており、この後3事業者からご説明をいただくこととしております。

5ポツ目、その上でマイライン、または代替機能の利用については、ニーズやコスト等を踏まえて検討・判断されるべきものであることから、まずはNTTから上記それぞれの場合のコストを明らかにされることが必要ではないか、最後のポツです。また、これらの代替機能がNTTにより提供される場合は、その提供条件において適正性・公平性・透明性が確保されるような適切な措置を講じることが必要ではないか。その前提として、「メタルIP電話」の具体的な提供条件、設備構成等を明らかにされることが必要ではないかとしているところでございます。

以上です。

○相田主査代理 ありがとうございます。続きまして、ただいまの事務局からの説明にもございましたように、この委員会での検討を深めていただくためにも、実際にマイラインを利用している競争事業者として、マイライン、またはマイライン代替機能についてどのようにお考えなのか、具体的な意見、ニーズ、提案などを伺いたいと思います。また、NTTには、2つの代替機能についてより具体的な内容を明らかにしていただくということで、本日その補足説明をしていただくということで、この後KDDI、ソフトバンク、NTTの順に資料21-5から21-7まで説明をお願いいたします。

なお、お帰り時間の都合上ポイントを絞った説明ということで、1社当たり7、8分ということで厳守くださいますようお願いいたします。

それでは、まず、KDDIから説明をお願いいたします。

○KDDI（船木） KDDIでございます。よろしくお願いいたします。

めくっていただきまして、2ページになります。まず、通信自由化当初の競争環境ということで、少し昔の話を振り返らせていただきます。当時NTTさんを利用する場合のダイヤル手順は0AB-Jで、当時新規参入しました新電電と言われる事業者を選択する場合は00XYをつけるということで、4桁のダイヤルの差分があり、公平な競争環境とは言えない状況でした。

めくっていただきまして、3ページですが、マイラインが導入された段階でダイヤル桁数の統一が図られました。したがって、利用者が00XYをダイヤルしなくても選択できるようになりましたということで、ここで公正競争が確立したということが言えます。

次のページ、3番目ですけれども、マイグレ後のマイラインですが、先ほどのご説明にもありましたとおり、NTTさんとしては、中継選択は残すけれども、マイラインは廃止したい、マイライン廃止後の移行先としては、00XY手回しダイヤルとメタルIP電話の卸通話サービスがありますというご提案を今いただいているところと認識しております。

次のページでございますが、じゃ、00XYルーティングとマイラインはどう違うんですかということを考えてみますと、00XYルーティングというのは、もともと中継事業者の選択機能でございまして、マイラインは、というよりは、ダイヤル負担の軽減、公平性を図るという意味合いが強くございますので、これが廃止されるということは、00XYルーティングで代替しようとするのと、先ほど申し上げたマイライン導入以前

の状況に戻ってしまう、時計の針を多分十数年、20年ぐらい巻き戻すような行為ではないかということを考えますので、00XYルーティングは現状のマイラインの代替措置としては不適當であると考えております。

ただ、00XYの付加サービスというのは別にございまして、これらのためには、ルーティングそのものの必要性は高いと思っております。例えばですけれども、最後のページの参考3、ちょっと飛びますが14ページをご覧ください。弊社が大半ですけれども、現状例えばKDDIでいいますと、005×とか、あとソフトバンクさんだと006×という形で、国際が中心ですけれども、いろいろな付加サービスを実施しております。これらを継続するためには、00XYルーティングそのものは重要なファクターだと考えております。

戻っていただきまして、資料6ページになります。マイラインの役割とマイグレにおける検討ということで、マイラインにつきましては、以下の役割がございます。利用者と事業者間のタッチポイント、それから利用者さんの事業者選択の自由と競争環境の維持でございます。したがって、PSTNのマイグレーションが行われていった後も、これらの役割は確保される必要があると我々は考えております。よく考えますと、マイグレーション後のマイライン継続についても、実現性を検討すべきというのが現在の弊社の考えでございます。

マイラインを継続する場合どうすればいいかということで、案を2つ考えておりまして、それをご説明いたしますと、まず、めくっていただいて7ページになりますが、案の1として、現行マイライン機能の継続利用になります。NTTさんのご説明ですと、メタルIP電話においては、加入者交換機を加入者収容装置として今後とも設備としては継続的に利用される、2025年以降も、いつまでということはまだ判明しておりませんが、使い続けるということを伺っております。

一方で、現在の交換機によるマイラインの機能そのものは、NTT東日本・西日本さんの加入者交換機でほぼ全て実現されていると考えておりますので、このままマイライン機能を停止せずにサービスを継続することは可能ではないかと想定しています。

この方法をとれば、比較的成本が大きい状況でマイライン自体は継続できるのではないかというのが今の我々の想定でございます。

案の2ですけれども、8ページになります。こちらは、ある意味オーソドックスにNGNにマイラインを実装していただくという方法です。この方法ですと、マイライン機

能そのものを現状の交換機からNTTさんのシフトサーバーに移しかえていただいて、この開発がかなりの規模になるということではないかと思えますけれども、現在と同様にマイラインを継続提供するというやり方がございます。

この方法ですと、先ほどのLS機能の加入者の交換機と違いまして、加入者交換機そのものは、NTTさんの構想どおり収容装置としてのみ働くということであろうと思えます。なお、この案を仮に実施するとした場合に、コストの問題があるのであれば、例えば現行のマイラインプラスですとか、4区分を少し統合するという形で機能を簡略化して、コストを削減するという検討もあり得るのではないかなと思っております。

次のページ、検討の進め方でございますが、検討の順序といたしまして、これから次のページに及びますけれども、いわゆる卸というサービスには、切りかえによるお客様への影響が結構大きいのではないかと考えておまして、そのためにはマイラインの継続案、ここでいいます案1と案2を先行して検討するのが望ましいのではないかと考えております。

案1、2が何らかの理由で難しい、適当でないと判断された場合に、事前の策として東西さんご提案の卸、以下、案3と言いますけれども、これを検討するのがよいのではないかと考えております。

いずれにしても、各案を比較検討するためにコストというのは欠かせない要素でございますので、東西さんには、各案のコスト試算及びその内訳等の情報開示をぜひとも進めていただきたいということを改めてここでお願いしたいと思えます。

次、10ページになりますが、各案の検討のポイントですけれども、大きく3点に整理しております。まず、(1)としまして、利用者の契約変更、こちらは、案3の卸サービスへの切りかえを考えますと、マイラインから卸への契約変更になりますので、場合によっては、15年度末で4区分で延べ7,000万登録以上がございますけれども、この全てのお客様に契約変更という現象が発生いたします。大規模な周知活動と広報活動、移行期間が必要になると思えます。

あと、その他、4区分をまとめることですとか、あるいはいろいろな料金格差による混乱ですとか、そういったことが懸念されます。一方で、案1、2のマイライン継続は契約変更は基本的に発生しないと思っております。

それからコストと負担方法ですけれども、これまで東西さんにはコストを出していただきたいとお願いしていたんですけれども、もちろんそれは先ほど申したとおり重要で

ございまして、あとそれと、これはマイライン事業者の視点になってしまいますけれども、全体コストだけではなくて、各案の負担方法ですとか、実際の負担額がどのぐらいになるのということも事業継続に当たって重要な判断ポイントになります。

最後、11ページですけれども、呼ごとの収支という課題が1つございまして、現状LRICの接続料が年々上昇しておりますけれども、これがメタルIP電話に当てはまると仮定した場合、やはり片端でも8円を超える可能性があります。東西さんは、メタルIP電話では距離によらない一律3分8円のような料金を示唆されておりますので、このままいくと、仮に案1、案2を選択した場合に、マイライン事業者の通話料収入が接続料を下回って赤字になってしまう、あるいはマイライン事業者が値下げできずに、結果的に競争排除されてしまうというおそれがあります。

あと、一方で、案3の卸の場合は、届け出制等による透明性、公平性の確保ですとか、マイライン事業者が事業継続可能なある程度の利幅確保が必要というところが検討要件になると考えております。

以上でございます。

○相田主査代理 ありがとうございます。では、続きまして、ソフトバンク様からご発言をお願いいたします。

○ソフトバンク（安力川） ソフトバンクの安力川でございます。マイラインの資料21-6をベースにご説明させていただきます。めくっていただきまして、1ページ目です。KDDIさんの説明と大分重複してしまいますけれども、マイライン導入の経緯を示させていただいていまして、もともとNTTの加入電話が指定設備であるということ、他には敷設できないボトルネック設備ということなどから、その上に立つNTTコミュニケーションズさんですとか、新電電と言われる我々が競争を等しくできるということが目的の1つ目、もう一つは、KDDIさんでもご説明がありましたとおり、新電電に00XYという4桁のダイヤルが追加で必要にならないようにということで、同じような形にするということで、利用者の利便の確保ですとか、事業者間の同等性という形を担保して導入されたと認識しております。

私どもは、NTTさんと実際にマイラインの導入についての協議を2社間でさせていただいているところではございますけれども、NTT様からは、何度も、今日の朝も協議をやっていますけれども、競争が起きていない、現状ですと、差別競争が起きていないので、マイラインの導入は必要ないのだというような主張をずっとされていまして、私

どもと平行線をたどっているところがございますけれども、実際に私どもは、現状で直収電話を提供している事業者でもございますけれども、マイラインは要らないかというところ、そうではございませんで、実際に直収電話の設備をNTTさんと同じように全国津々浦々に構築するというのは不可能でございます、例えばスライド2ページの例ですと、企業さんの入札案件なんかで申しますと、全ての電話網を切りかえるという際に、私どもが直収を提供していない北海道のエリアで、我々が提供できないとなってしまうと、入札に参加できません、その時点で全国の電話網を失ってしまうというところ、北海道の部分は、私どもでいう直収を提供できない部分なんかは、補完的にマイラインをセットにしてソフトバンクの役務として入札に参加する、これによって競争が行われているというような形の実例もございます。

ですので、マイラインが全然競争になっていないんじゃないかという話というのは、一部でそういう意見もございますけれども、私どもとしては、非常に重要なサービスの1つであると、直収が提供できないエリアですとか、そもそも直収すらできない事業者にとっては、電話をお客様にアプローチする大きな1つの手段であるというところがございます。

めくっていただきまして3ページでございますけれども、料金競争もないのではないかというような観点でございますけれども、確かに国内の部分に関しては大分収れんしてきました、かなり安くなってきてしまっているというところもあって、なかなか競争が行われていませんけれども、例えば国際の部分に関しましては、こちらの図にサンプルで3社ほど掲載させていただいたところがございますけれども、現に料金の競争も行われている、実際にはここに弊社のソフトバンクのサービスもございますけれども、ここにもきちっとマイラインの上でお客様の取り合いをして、より安く提供できるというところに向けて切磋琢磨しているところがございます。

めくっていただきまして、話がPSTNからNGNに関しましてですけども、今回マイグレを通じまして、NGNのひかり電話、メタルIP電話に徐々にインフラが移っていくということが明らかになっているかなと考えておりますけれども、そもそもマイラインの導入の経緯を考えていただければと思うんですけども、指定設備、ボトルネック設備であるものに対して競争を起こしていこうと、ユーザー利便を確保して競争を促進していこうと、それが最終的に消費者の利益でしょうという感じで導入されたと認識しておりますけれども、現状は、NGN、いわゆるひかり電話ですとか、今後移ってい

くメタルIPに関しては、導入されないというような形になっていく、これはちょっとおかしいのではないかと私どもは考えているところです。

同じようなボトルネック設備に対して、電話を競争事業者が、規模の小さい事業者ですとか、直収が提供できない事業者も含めて、電話のサービスを提供していくという観点におきましては、移行先のNGNに関しましても、マイラインの機能ですとか、中継選択の機能などは引き続き必要だろうと考えているところでございます。

最後、5ページでございますけれども、こちらはまとめております。途中を省略しながらご説明させていただきますけれども、マイラインというのは、まとめになりますけれども、ボトルネック設備上での競争促進ですとか、ユーザー利便から導入されている、私ども弊社も含めて、基本的にはNTTさん以外で全国津々浦々に電話の設備を構築していくというのはまず不可能です。電話市場においてアクセスを持たない事業者とサービス競争を促進するには、マイラインというのは必須の機能だと私どもは考えております。

NTTさんが主張されていますユーザー料金が全国一律である、だから要らないのではないかとこのところですけども、全国一律のユーザー料金であることと、IP電話において距離区分ごとの競争はなじまないというところは、私どもとしては意味が違うと思っております。料金が一律であるというのは、ある意味いろんなグラフが示しているとおおり、競争の結果、大分収れんしてきてしまったのではなかろうかと、ただ、後者に関しては、必要ないんだと言い切ってしまうということです、これ自身競争自体の制限につながるのではないかと考えています。

基本的にはNTTさんの都合で始まったマイグレーションというところでございますので、ユーザーさんに対してなるべく迷惑をかけないということが重要でございます。

次ですけども、卸による提供が一部NTT様から提案されているところですけども、まず、基本的には卸の条件がまだきちっと明らかになっていないので、私どもとして議論にならないですというのが現状です。もう一つは、根本的には卸のみの提供前提での議論というのは、競争環境の減退というところです。サービスですとか、料金なんかも均一化していってしまうという、今の光の卸なんかに代表されるような形になってしまうのではないかと私どもは危惧しております。

00XYルーティング機能だけを提供するという形であれば、KDDIさんもおっしゃっているとおり、ユーザー利便が落ちるところで代替にはならないと考えてお

ります。

現状、今日も朝もNTTさんと協議をしているところでございますけれども、先ほど申したとおり、コストの試算をまず出してくれないと議論にならないんじゃないかと申し上げているところですが、マイラインを継続する意義が乏しいところで、コスト試算を実施しないと一切応じていただけないというのが現状です。ですので、こういった状況でまず議論を進めるためにも、NTTさんでまずコストですとか、諸条件、課題等を示して議論していただきたいと考えております。

最後でございますけれども、NGNに関しましては、先ほど申しましたとおり、PSTNと同様に競争環境を維持していただきたいというところです。

1点、回線単位の競争という形で議論されてきている部分があるかと思っておりますけれども、回線単位というのはある意味アクセスを持たない事業者の参入を否定する可能性というのが出てきますというところがございます。ですので、NGNのIP電話網におきましても、PSTN同様に、マイライン等による競争環境の整備をぜひ行っていただき、私ども以外の中小の事業者におきましても、電話のサービスにおいて競争ができるような環境を継続していただいたと考えております。

以上でございます。

○相田主査代理 ありがとうございます。それでは、続きまして、NTTから説明をお願いいたします。

○NTT東日本（飯塚） NTT東日本の飯塚でございます。本日改めて説明の機会を頂戴いたしまして、ありがとうございます。当社からは、IP網の移行に伴いマイライン機能を具備しないことを表明、考えておりますが、その際、他事業者様から顧客接点、タッチポイントの維持に関してご懸念が示されていることかと思っておりますので、それについて私どもとして考えている対応策を説明したいと思っております。

まず、その前にとということで、恐縮でございますが、1ページ目、リード文の1つ目をご覧ください。4月のこのヒアリングの際にも私どものプレゼンで申し上げたとおりでございますが、全国一律通話料が主流のIP電話で、細分化された距離区分ごとに事前登録を争うマイラインの仕組みは不要ではないかと考えてございます。

少し振り返りとして、念のため2ページ目以降に別紙として、4月の当社のプレゼン資料の抜粋を添付してございます。

3ページをご覧くださいと、ここには音声通信を取り巻く環境変化ということで、コ

コミュニケーション手段が多様化し、固定電話の利用が大きく減少していることをお示し
してございます。

次に、4ページ目でございますが、こちらでは競争環境の変化として、かつて固定電
話を中心の時代は、NTT東日本・西日本の電話回線の上で通話料競争が行われていま
したが、IP網の時代、IP電話の時代では、回線から通話までを一体として各事業者
が自らのネットワークを構築して独自にサービスを提供しているということをお示しし
てございます。

次に、5ページ目、こうした環境の変化に加えて、IP電話では、通話料金が距離区
分のない全国一律の体系になっているということも踏まえたと、移行後のIP網にお
いてマイライン機能を具備しない考えであるということをお示し
してございます。

6ページ目、こちらは参考で4月のプレゼンでは無かったものですが、2001年の
マイラインの導入以降、固定電話の通話料競争というのはほぼ収束してございまして、
むしろIP電話のほうがかなり低廉な料金になっているということをお示ししてござい
ます。

ここまで、2ページ目以降は、かねてからの主張の再説明となりますが、以上がマイ
ラインに関する私どもの考えでございます。

1ページ目に戻っていただきまして、ここからが本日のご説明のポイントになります。
リード文の2つ目をご覧ください。既存マイラインユーザーとの顧客接点の維持、タッ
チポイントの維持の観点から、他事業者様からご要望があれば、私どもからは、メタル
IP電話の通話サービス卸を提供する考えでございます。まずこれが対応策の1つでご
ざいます。

「なお」ということでございますが、法人ユーザー向けには、他事業者様の付加サー
ビス実現のために提供する00XYルーティング機能というものを具備する考えでござ
いますので、それを一般通話の事業者選択に活用することも可能ではないかと考えてご
ざいます。

以下、この2つの方策について詳しい説明をさせていただきます。左側の図をご覧く
ださい。こちらがメタルIP電話の通話サービス卸でございます。こちらの最大の特徴
は、00XYの事業者識別番号をダイヤルしなくて済むということでございます。00
XYのダイヤルなくして、NTT東日本・西日本と同様に、一般通話を他事業者様が自

社のサービス・料金として提供することが可能になるという点でございます。このためマイラインの代替として、他事業者様の顧客接点の確保が可能な対応策の本筋ではないかと考えてございます。

この方式では、こちらの図に書いてあるとおりでございますが、NTT東日本・西日本のネットワークで事業者を識別する機能の具備は不要でございますが、また他事業者様のネットワークを経由することなく、シンプルかつ効率的にルーティングできる形態ではないかと思っております。

ただ、この場合でございますが、私どもが他事業者に卸役務を提供するということになるわけでございますが、その卸料金というところ、この段階で具体的な水準までは申し上げることが、何年も先ですので、なかなか難しいのでございますが、少なくともということで、私どもは、IP網移行後に小売りの通話サービスを全国一律の通話料金にしたいというのが、かねてご説明したところでございますが、そのマイナスイツァ、すなわち小売りの料金よりは安い料金にしたいと考えているところでございます。

次に、右側の図をご覧ください。こちらは00XYルーティング機能の活用でございます。まず、こちらでございますが、先ほどKDDIさんの説明にもございました他事業者様の付加価値サービスの実現のために提供する仕組みでありまして、そもそもで申し上げますと、通話の中継選択を目的としたものではないと思っております。

ただ、これを流用する、活用することは可能であると考えてございまして、この通話ごとにご利用者様、ユーザーが00XYをダイヤルして事業者を選択する仕組みであるということでございます。例えばこちらはご指摘がございましたとおり、お客様が00XYをダイヤルするわけでございますので、これだけでは必ずしもマイラインを代替するものとはなり得ない、一般のご家庭のコンシューマーの方にはあまり向いていない方策ではないかと考えております。

ただ、しかしながらということですが、ビジネスユーザー様においては、PBXとか、ビジネスフォンというのが設置されている、そういう端末環境が多かろうということでございますので、PBXやビジネスフォンにあらかじめ事前設定することによって、個々の通話ごとに00XYダイヤルを不要とすることは可能ではないかと思っております。ビジネスユーザー向けにはマイラインの代替として顧客接点の確保が可能な対応策にはなり得るのかなと考えてございます。

参考までに申し上げますと、右側の00XYルーティング機能の活用の場合ですと、

これは相互接続ということになるかと思しますので、必ず他事業者様のネットワークを経由した通話となりますので、相対的には左側と比べると少しルーティングの効率性は劣るということになるかと思えます。この場合、接続でございますので、私どもと他事業者様のお取引というか、私どもからは接続料を設定してご請求するということになるかと思っております。

以上、二通りの対応策を私どもとして考えている旨をご説明しましたが、私どもからすると、顧客接点確保の観点、タッチポイント確保の観点ということでございますと、先ほど総務省さんからご説明があった資料21-4の4ページ目とか5ページ目に、マイライン相当機能ということがございましたが、マイライン相当機能による事業者選択よりも、私どもは、今ご説明した1ページの左側、メタルIP電話の通話サービス卸の提供というほうが、利用者へのわかりやすさとか、経済性、汎用性の観点でよりよい方策ではないかと考えているところでございます。

私からの説明は以上でございます。どうもありがとうございます。

- 相田主査代理 ありがとうございます。それでは、これらの説明を踏まえまして、マイライン等に関する委員の皆様からのご意見をいただければと思えますが、この件につきましては、ただいまご説明いただきました事業者さんへの質問というのも、どうぞご遠慮なくいただけるかと思えます。いかがでございましょうか。
- 北委員 ご説明ありがとうございます。今回また新しくKDDIさんからアイデアが出てきています。7ページですね。案1というものですが、この加入者交換機の現行マイライン機能継続利用というこのアイデアに対して、NTTさんから実現可能性についてコメントをいただければと思えます。
- NTT東日本（飯塚） KDDIさんの資料後ろの7ページでございます。現行マイライン機能の継続利用、案1というものでございますが、こちらについては、拝見すると、12ページと、KDDIさんの資料の12ページ、を合わせ見ると、現状どおりのマイラインの距離区分を維持しているということかと理解しておりますが、私どもとしては、実現可能性という意味でいくと、今のマイラインの4区分というんですか。市内、県内、市外、県間、国際という区分、少なくとも国内の3区分については、繰り返しになるんですけど、IP電話が普及して、しかもその料金が大体全国一律の料金体系になっている方が多い。私どももメタルIP電話でそうする考えだということを考えますと、4区分を維持したまま、国内3区分を維持したまま持ち込むというのは、なかなか

採りとり得ない、お客様にとって少し混乱を招くんじゃないか、場合によっては不利益になるんじゃないかと思っておりますので、この段階ではこの案をどうかと言われると、採らないとらないほうがよいのいいんではないかと考えてございます。

○北委員 技術的可能性は問題ないということですか、区分の話ではなくて。

○NTT東日本（飯塚） 技術的可能性は、まだ検討していないというのが正直でございますが、KDDIさんのご指摘のように、この加入者交換機は確かに残るということでございますので、それを活用する、継続するというのは技術的に可能性が全くないとは思いません。ただ、今この場で実現可かと言われると、ちょっと直ちに可とは申し上げられません。

○相田主査代理 よろしいでしょうか。逆にKDDIさんからご指摘のあった、マイラインを廃止すると、契約変更というんでしょうかね。特に卸に変更するとなると、契約変更等が大変ではないかというようなことについて、何かNTTさんからはコメントはございますでしょうか。

○NTT東日本（飯塚） 契約変更が必要というのは、私どもはいずれにしても、何かしらのお客様対応は、IP網移行のタイミングで必要ではないかと思っております。つまり、今確かにマイラインの登録が各事業者様はございます。これはIP網の移行のタイミングでメタルIP電話になるわけですから、何かしらのお客様対応は必要になると考えてございまして、そのときに契約ということに着目すれば確かにマイラインを継続すれば要らないじゃないかというのは、KDDIさんの10ページのご主張かと思うのですが、先ほど私が申し上げたとおり、通話料金というのは大分変わってくる。IP網移行後というのは、お客様から見える通話料金は大きく変わってくると思っておりますので、何かしらのお客様対応が必要なのではないかと思っておりますので、いずれお客様対応は必要だというのが私どもの考えでございます。

○相田主査代理 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。じゃ、関口先生、いかがでしょうか。

○関口委員 今日は、事業者の皆さんにもプレゼンをお願いして、どうもありがとうございました。事務方へ向けての質問と、それから事業者さんへの質問と両方あるので、先に事務方への質問について、こちらの形態については資料21-8がありますので、またそこでしっかりするとして、21-4の6ページ目のところなんですけれども、白丸の3つ目のところで、3行目からで、光IP電話において番号ポータビリティと、そ

れからNGNの優先パケット識別機能のアンバンドル、これでマイラインの代替になるのではないかというご提案で、十分競争環境の確立になるのではないかという問いかけと理解いたしました。この番号ポータビリティというのは、双方向なのか、片方向なのかをまず教えていただけませんか。

というのは、双方向番号は、先ほどの21-3の資料の5ページ目のところで、相田主査からもコメントがございましたが、ENUM方式の実現だとすると、IP-POIという全事業者がそこに移行を完了していないといけないというお話をされておりましたから、その時点は大体2025年ごろというようになりますが、2020年にはどうなのかなというのが疑問なので、それを教えてください。

1回切りましょうか。事業者のやつはまた後にしましょうね。

○柳迫料金サービス課補佐 関口先生のご質問につきまして、NGNの優先パケット識別機能等と番号ポータビリティを組み合わせたケース、これはNGN上でいわゆる中継電話サービスを実現するものと捉えることができますけど、資料21-4の6ページに「番号ポータビリティ」と書いていますのは、ここにつきましては、必ずしも双方向でなくとも、NTT地域会社のひかり電話のユーザーさんから接続事業者のユーザーさんへの片方向番号ポータビリティが実現すればよいという趣旨でございます。

○相田主査代理 ちょっとややこしいのは、資料21-3では、そこで片方向とするのはメタルからのということで、光IPからのというのは既に双方向の範疇かなと思うんですけど、それと今のお答えとは矛盾しなくて大丈夫ですか。

○柳迫料金サービス課補佐 資料21-3は、「双方向番号ポータビリティ」が実現した結果、それがこちらのNGNの優先パケット識別機能等のアンバンドルと番号ポータビリティを組み合わせた競争にも活用できるという考えを示したものです。

○相田主査代理 いや、だから、それは2025年までは持ち込めないんじゃないというのが、今の関口先生のご指摘なんですけど。

○柳迫料金サービス課補佐 双方向番号ポータビリティの実現を待っていたら、なかなかこちらのNGNの優先パケット識別機能等のアンバンドルを活用した中継電話サービスというのは番号ポータビリティが利用できない状態が続きますので、私たちとしては、可能であれば、まずは片方向でもいいので、できるだけ早期に光IP電話市場においてNTT地域会社のひかり電話からの番号ポータビリティの実現が望まれると考えております。

○相田主査代理　だから、そこでいうのはNTTひかり電話からの片方向という新しいジャンルになるということによろしいですね。

○柳迫料金サービス課補佐　はい、現状でも光IP電話市場においてNTT地域会社のひかり電話からの番号ポータビリティは実現しておりませんので、今回の優先パケット識別機能等のアンバンドルにより、光IP電話での競争を促進するためにも、まずはNTT地域会社のひかり電話のユーザーさんから接続事業者のユーザーさんへの番号ポータビリティをできるだけ早期に実現することが望まれるということでございます。

○相田主査代理　じゃ、続きまして、業者さんへの質問ということでお願いします。

○関口委員　次は、事業者さんへの質問に入らせていただきたいと思っておりますが、ソフトバンクさんのご説明というのは、多分KDDIさんのおっしゃっている案というか、NGNにつくり込んでいることによろしいですよ。と思っているんですけども、その意味では、KDDIさんとNTTさんにお伺いするような形になるかもしれませんが、KDDIさんのプレゼン、21-5の9ページ目のところの真ん中は、わざわざ赤い丸で書いてあるんですけど、これは案1、案2が適当でないと判断されたときはという形で、案1、案2については、自信のない書きぶりになっているのが非常に気になるんですね。ぜひこんなにひよっているのかと考えると、11ページのところで、実は接続料のことを考えてみると、収支が合わないのではないかとということが、多分このひよりの最大理由ではないかと考えたんですが、それによろしいでしょうか。

○KDDI（山本）　KDDIです。まず、スライドの9で、案1、案2は収支の観点で自信が無いから、次善の策というのが必要と主張しているのではないかと、というご指摘ですけれども、これはそういう意味ではなくて、むしろ案1、案2というものを論理的にこれが難しいのかどうか、しっかりと数字を出していただいて、判断していただいて、それでどうしてもこれはお金がかかり過ぎるので現実的ではない、そういった判断があつて初めて、最後の手段として通話卸を検討すればよろしいのではないかとという趣旨でございますので、むしろしっかりと案1、案2、一番現実的なのは案1の現状の加入者交換機の機能をそのまま使えるのであれば、技術的な問題がないということと、お客様へのサービスへの影響等を考えて、我々はこれが一番現実的であるだろうかと考えておりますが、ここをまず最初にはっきりさせるのが筋でしょうというのがこの趣旨でございます。

それから、スライドの11の趣旨でございます。こちらはちょっと誤解を与えてはい

けないんですが、マイラインを残すべきかどうかという議論が、まず区分の話と水準の話とでセットで語られていると思いますが、私どもはそれは別の問題だと思っております。

事務局様の資料の例えば21-4のスライドの2でしょうか、主な意見ということで、一番下の例えば距離に関係のない料金体系が考えられていく中で、マイライン機能を維持した場合に、利用者保護につながらない可能性というのが、マイラインを残すと高いままという、ある種、そういう想起をさせるようなものを議論されておりますが、私どもは、IP化後の電話の料金がどうなるのかというのは、今のNTT東日本・西日本さんの固定電話網、これのコストがIP化によってどうなるのか、こちらのほうが一番大きなインパクトがあると考えおります。その上で、マイラインの事前の登録という可能の部分が多量のコストなのか、この具体的な数字をまず明らかにした上で議論をしなければいけない。

あともう一つ、例えばNTT東日本・西日本様の資料21-7、1枚目でございますが、例えばの話ですけれども、NTT東日本・西日本さんが料金設定をすると安くなる、我々競争事業者が間に入ると非効率的ではないかという趣旨かもしれませんが、公正競争の観点から申しますと、NTT東日本・西日本さんの利用部門と設備部門との関係、我々競争事業者との関係、これは公平であると聞いてございます。要するにNTT東日本・西日本さんの利用部門が料金を設定するときに安くできて、我々競争事業者が料金設定すると高くなるというのは本来おかしい話で……。

○関口委員 いやいや、そこは違う。LRIC接続料の過程をKDDIさんの資料でお出しになっていらっしゃいますよね。だから接続でやるときに光IP電話の制度の中に長期費用増分方式を現在のメタルと同じように導入するかどうかというのはまだ決定していませんから、何とも言えないんだけど、接続を変えたときに接続料を支払うということと、卸の小売り料金が割り出されたときの議論というのは、同水準でなきゃいけないというのは何も無いじゃない。

○KDDI（山本） そうですね。

○関口委員 だから、今のおっしゃり方というのは、論理が矛盾しちゃっているんですよ。卸の料金と接続料金を比較して、接続料が高いのはおかしいとおっしゃっている。

○KDDI（山本） この水準の議論というよりは、まずはまさに卸の料金が幾らになるのかまだ見えてこないというのがありますので……。

○関口委員　でも、それにしても、11ページでKDDIさんがプレゼンされているのが、3分8円を超えてきたら商売にならないんじゃないか、収支が合わないじゃないかというご主張ですよ。そういうご懸念ですよ。

○KDDI（山本）　懸念はあります。

○関口委員　しかもそれは、NTTの資料の一番最後の6ページ目のところで、今のマイラインの80円水準が8円になることが前提の議論であって、そうするとマイラインについての差額分をいじらないじゃなくて、いじるということになっちゃいますよ。

○KDDI（山本）　そもそも8円なのかどうかというのは、NTT東日本・西日本さんがお示しになられていない……

○関口委員　いや、それはだからまだ決まっていますよ。

○KDDI（山本）　そうですね。

○関口委員　決まっていないし、LRIC接続でいえば8円を超えるかどうかもわからない。ただ、全部現時点では想定問答、仮の話にしかすぎないのですけれども、それにしても、例えばこの話がそのとおりだったときにでも、3区分を変えないのであれば、たとえ接続料8円でも十分80円を取ればペイするわけですよ。そうですね。

○KDDI（山本）　実際にその料金を……

○関口委員　8円に下げるからペイしないということなのであって、マイラインの差額分を維持するという限りにおいては、この11枚目のご主張は破綻してしまいませんか。

○KDDI（山本）　維持をする場合に、この懸念があるということを申し上げているわけでございます。

○関口委員　どんな懸念ですか。

○KDDI（山本）　接続料をお支払いすることになりますので、ビジネスモデルとしては今までのマイラインというか、中継選択を維持して、それで両端にアクセスした料金をお支払いする、その場合のコストモデルというものがペイするのかどうかというのは、3区分の廃止云々の問題よりも、ほかの要素のほうが大きいのではないかとこのことを申し上げています。

○関口委員　いや、赤字構造となるのを防ぐというのは、少なくとも通話料収入は3分全国一律8円でやるときよりも、全国一律8円でやるからこそ、その大なりが出るわけでしょう。

○KDDI（山本）　もし3分でやった場合に、逆にNTT東日本・西日本さんが大丈

夫なのかどうなのかと、ここも議論になると思うので、別に3分8円でやるということに決まったわけではないと思っています。仮に3分8円でやる……。

○関口委員 いやいや、だから数字の話は別ですけど、通話料金の推移のマイルインのこの3区分体系でいうと、県間を維持していくという話だから、全国一律で8円にすることを想定されておやりになるんですか。

○KDDI（山本） いや、逆で、NTTさんが3分8円でやられるとすれば、それはどういう説明がつくのかということになって、我々が3分8円ということを申し上げているわけじゃないですし、逆にここはNTTさんもオープンにされてははいないと思いますので、逆にどういう競争環境を想定したらいいのか、ここのコストがはっきりしないとイメージができませんという懸念をお示したものでございます。

○相田主査代理 ですから、現状は全部一旦アナログに落としてという接続なので、あれですけれども、これで本当にみんながIP-IP接続して片側は3分8円を超えているのに、NTT東日本・西日本がNTT東日本・西日本をまたがった通話を3分8円で提供するのがスタックテスト上はどうなるか、多分そういう問題提起だと思っています。

○KDDI（山本） そのとおりでございます。

○関口委員 では、そのスタックテストに耐えられるのかどうかについては、ちょっとだけ、まだ仮の話ですけれども、コメントをいただけたらお願いします。

○KDDI（山本） お願いします。

○NTT東日本（飯塚） おっしゃるとおり、私どもはまだメタルIP電話で料金をいくらにするかというのは明らかにしていないわけですが、全国一律の料金体系にするのは申し上げていますし、当然そのときに今のひかり電話の3分8円というのは参考にして考えていきたいと思っております。

その上で、スタックテストということで申し上げますと、そのときの接続料というのがどうつくられるのかはあるのですけれども、私どもとしては、今のひかり電話で使っているNGNのネットワークにこのメタル回線も収容するわけでございますので、アクセスでいうと、光とメタルを収容したNGNが、加重平均という言葉がよいのかわからないのですけれども、それが合わさった形の接続料になるんじゃないかなと思っております。そうすると、今のLRICの接続料はGC接続で6.5円とか、IC接続で7.3円だったかと思うのですけれども、NGN側の接続料は、東でいうと2.22円になっているわけでございまして、まだ何年も先なので、確実にクリアしているかと言われると、ま

だわからないんですけれども、必ずしも逆ぎやになるようなことにならないんじゃないかと考えてございます。

○関口委員　ありがとうございます。以上、ありがとうございました。

○相田主査代理　よろしいですか。では、ほかにいかがでしょうか。

○内田委員　ありがとうございました。先ほどの番ポの話と絡めてというか、あわせてコメントをさせてもらいたんですけども、手元の資料21-4の3ページの上から2つ目のポツのところのコメントですけれども、これはおそらく私が発言したところを拾っていただいているのかなと思っているところなんですけれども、この点に関してコメントをしたいと思います。今までの議論を拝聴しておりますと、マイラインに関してのところになのですが、マイライン機能というのが、制度をつくるためにつけ加えられるようなイメージをどうしても持ってしまいまして、アンダーラインを引いていただいていますけれども、競争環境を確保するための制度的な問題を技術の問題に置きかえてしまっているというような感触を覚えています。この点に関しては私の意見は変わらないんですけど、やはり合理的ではないと思います。

整理すると、マイラインというのはある種制約を課すものだと思っていて、一方でも双方向番ポというのは制約を取るもので全然意味合いが違うのかなと思っているわけです。でも、IP技術という観点からすると、これは純粹に技術的な観点からいけば制約を取っていく、フラットの世界にしていくというのが基本的にはあるべき姿だとは思いますが、その観点から言ってしまうと、マイラインは不要とまでは言い切りませんけれども、IPという文化というか、とはあまり相性が合わないのかなとは思っています。一方で、双方向番ポというのは、どちらかというとも相性がいいのかなと思っています。

結局競争環境の確保だとか、費用負担のあり方というところが問題であって、そこが解消されていけば、要はどういう技術でもいいと言ったらあれなんですけれども、そういうようなことを感じてしまいますが、先ほどKDDIさんの案1の話も含めてなんですけれども、さまざまな技術的な案が出てきている中で、それが技術的にそもそも可能なのか、コスト的にどうなのかというところを、やはり出てきた案に関しては全て議論した上で、じゃ、どれが妥当なんでしょうかという、そういう議論をしていくことが必要なのかなと。なかなかコスト的なところでNTTさんから出してもらえないよみたいな話があったりしますけれども、それがほんとうかどうか私にはわかりませんが、要はそういうご懸念というか、ご意見が出ている以上は、出していただきたいとは思

っております。

○相田主査代理　ほかにいかがでしょうか。じゃ、まず石井先生。

○石井委員　ありがとうございます。マイラインに関しては必要、不要のところでは事業者間の意見が大きく分かれておまして、どのようにコメントをさせていただければいいのか非常に考えつつというところではありますけれども、事務局の資料21-4の6ページ目の1点目の白丸のところ、このような「競争基盤の提供」や「事業者選択可能性」の観点からマイライン機能が果たしてきた役割を今後も維持していくことは重要ということが書かれてある点について、競争があるかどうかではなくて、競争の基盤を提供できるかどうかということ、しているかどうかということと、事業者選択の可能性が確保できているかどうか、選択できる環境が確保できているかどうかという観点を重視して考えるべきではないかと思えます。

そういう観点から見ると、KDDIさんから出ている案について、技術面、コスト面の実現可能性というのは検討すべきということになるでしょうし、IP網で実現するマイライン相当機能、開発等のイメージについてもコストが全部で幾らぐらいかかるのかということですね。契約変更に関しても、どれくらいコスト面がかかるのかという情報をまず出した上で議論して、それで結論を出していくという方向性がある、私もそれが望ましいと考えております。

○相田主査代理　ありがとうございます。じゃ、池田先生。

○池田委員　ありがとうございます。事務局資料21-4の6ページ目と、それから事務局資料21-1の絵柄の図の両方見ていただきたいのですが、かつてマイラインが果たしてきた機能として競争基盤の提供と事業者選択可能性の視点を提示されていますが、資料21-1の2ページ目の3つのカラーの図を見ますと、メタル電話では、マイラインがあることで基本料競争の上にさらに通話料を選べるというような基本料競争でさらに通話料の競争も可能になっておりました。事業者選択の可能性といったときに選べるのは、基本料と通話料をセットで見た電話というサービスにおいて選べるかということなのか、それとも基本料の競争の上に3分8円になるのではないかとされている通話料の競争で、事業者選択の可能性が必要なのかというのは、共通の認識があったほうがいいのではないかなと思えます。

それから、マイライン機能が今後も必要だというときに、KDDIさんからあまりコストのかからない提案がなされていますが、それはメタルIP電話が機能している限り

において通用するものであって、加入者交換機が動かないということになれば、その時点で終了ということでもいいのかというのは、今必要だとおっしゃっている事業者間において、そこのところはどう考えているのかというのはぜひお聞きしたいと思っています。

マイラインの機能が必要だという本質が、既存の顧客のタッチポイントを失うという点以上に、何らかの競争を確保する必要があるというところが、私自身まだ見えていないので、ぜひこういうところで使いたいという具体的なニーズを、コストの点で試算が必要というのはそのとおりですが、マイライン相当機能と言われるものが具体的にどのように使われていくのかというのがイメージできていないので、ぜひ教えてほしいところです。

また技術的によくわかっていないので、教えてほしいのですが、NGNの優先パケット識別機能のアンバンドルということが今後予定されているのですが、そのこととマイライン機能の相当機能が具備されるということは、どこがどう違うのか、サービスイメージとしてどう違うのかというのもよく分からないので、ぜひ教えていただければと思います。

○相田主査代理 時間が押しているのも、全部ご説明いただかないと大変かと思うんですけど、先ほどの中でもって、特に加入者交換機がだめになったところにはマイラインはもうなくなってもいいのかというあたり、それからあと、マイラインでどういうサービスとして考えているのかというあたりについて、KDDIさん、ソフトバンクさんあたりから一言ずついただければと思いますけども。

○KDDI（山本） まず、マイラインをいつまで出せるのかという話ですけども、これはマイラインなのか、あるいはその代替手段なのかにかかわらず、NTT東日本・西日本さんの当面のコストを抑えている加入者交換機、そこに收容されるメタル、これがいつまで続くのかをまず明確にさせていただく必要があるかと思っています。それがなくなるときには、何らかの形でまたサービスの立てつけを考え直さなければいけないということは、当然承知しておりますので、そういう意味では加入者交換機が残るまでの整理、それがいつまで続くかはNTT東日本・西日本さん次第であると思っています。

あと、その後のマイライン、お答えになっているかどうかなんですけれども、パケットのタッチポイントという言い方を1つさせていただいておりますのは、我々事業者から見るとお客様との接点、お客様から見ますと事業者の選択の1、この両点であると思っています。ですからマイラインという言葉にこだわるというよりは、選択する仕組

みがあれば、それは構わないということで、マイラインという言葉にこだわるわけではないというのが1点、ただ、当面のお客様への影響を及ぼさない形でスムーズにIP化を進めるには、事務局のマイライン機能がそのまま使えるのであれば、それが一番いいなというのが趣旨でございます。

○相田主査代理　　じゃ、ソフトバンクさん。

○ソフトバンク（安力川）　　ソフトバンクでございます。まず、マイラインが逆になくなるとどういうことになるかというところだと思うんですけども、マイラインというのは、マイラインの事業者側から見ますと、NTTさんの加入交換網とアクセスラインが我々から見るとお客様に対するアクセスラインに見えるんですね。ですので、言いかえると、アクセスラインを持たない事業者であっても、お客様に電話のサービスを、我々の電話の線だというようなイメージでお客様に提供できるという観点があります。ですので、マイラインがなくなるというのは、そういったことができなくなるというところなんです。

具体的なサービスは、先ほど申しましたとおり、私どもは、現時点でも営業からお客様には提案しているケースというのがありまして、マイラインを使って私どもの電話サービスのようにして提供しているというケースが実際にもございます。

アナログの交換機等がなくなっていくに従ってマイラインもなくなってきてしまうのではないかということに関しましては、KDDIさんと同じような意見でございます。

もう一点、NGNの優先パケット識別機能に関しまして補足させていただければと思うんですけども、現状優先パケット識別機能も使う事業者側から見ますと、NGNですとか、下にある光ファイバーが、電話を提供するアクセスラインとして見えるという観点でございます。これは時間が解決するんじゃないかという意見もあるかもしれませんが、今最大の問題になっているのはコストでございまして、具体的には今NTTさんがひかり電話としてサービス提供しているのは、525円か500円か忘れてしまいましたけども、500円ですけども、私どもが今回アンバンドルを使ってサービスを提供したとしても、お客様に対する販売価格、市場プライスである500円を下回るまで何年かかるんだという議論を、今しているような状態です。具体的にいいますと、私どもがNTTさんにお支払いする1チャンネル当たりの回線が500円を上回っているというのがしばらく続くというような状態になっていますので、問題は別になってしまうかもしれませんが、NGNの優先パケット識別機能、これによってもマイライン

と同じような機能ができるという考え方もありますけれども、現状、我々がそれをNTTさんと同等に戦える状態かという、そうではないというような認識でおります。

○相田主査代理　もうそろそろ6時なので、先に進みたいのですが、済みません、私から、NTTの資料21-7のご説明のところでもって、00XYルーティングはもっともって付加サービスを使うために提供することを想定していたということで、KDDIさんからも005×、006×ということで、いわゆる完了型のダイヤルについてということで、これはNGN、光IPでも提供するというのでよろしゅうございますでしょうか。

○NTT東日本（飯塚）　ひかり電話でということかと思っておりますので、それは済みません、これからの検討だと思っております。

○相田主査代理　番号委員会主査、酒井先生、そちらにもいらっしゃいますけれども、特に完了型については、それがつながらない限りサービスにならないので、当然番号があるからにはつないでいただきたいなと思います。

それでは、済みません、ここからの時間はエクストラの時間ということになって大変申しわけないけれども、もう一つ、利用者料金の設定権についてということでテーマがございますので、事務局から資料21-8の説明をお願いしたいと思います。

○安東事業政策課調査官　それでは、時間が押しておりますので、簡潔にご説明させていただきます。

1 ページをご覧ください。固定電話初・携帯電話着の利用者料金の設定についてご説明いたします。四角の囲み1ポツ目、利用者料金の設定を行う、いわゆる「利用者料金設定権」を持っている事業者については、基本的に事業者間の協議により決められております。他方で、電気通信事業者の接続に関しまして、協議が調わない場合には、事業者は総務大臣に裁定を申請することができます。総務省におきましては、裁定申請案を契機に研究会を開催し、中継接続・IP固定電話発・携帯電話着の通話につきまして、今後裁定申請がなされた場合の方針として、固定電話発・携帯電話着の料金設定に関する方針を発表しております。

その方針が下の青い囲みと緑の囲みでございます。まず、青い囲みにつきましては、中継接続（00XYをダイヤルする事業者）がいる場合においては、真ん中の中継事業者がユーザー料金を設定するという整理をしております。また、緑の枠でございますが、IP電話事業者発の場合につきましては、発側事業者がユーザー料金を設定すると整理

しております。それぞれの理由につきましては、下に書いておりますが、競争促進、利用料金の低廉化・多様化、またIP電話の普及促進、ユーザー利便などの観点からそのような整理をしております。

今回議論をさせていただきます点につきましては、左側の赤い枠でございます。加入電話、公衆電話から携帯電話に着信する場合、これにつきましては、事業者間協議に基づく合意によりまして、携帯事業者、橙色の事業者が料金を設定している状況でございます。

2ページ目をご覧ください。次に、こうした利用者料金設定をシステムに落とし込むための固定電話発・携帯電話着の利用者料金に係る課金方式について説明申し上げます。囲みの1ポツ目ですが、現在加入電話、公衆電話から携帯電話への通話については、柔軟課金方式が採用されております。

下のポンチ絵の左側でございます。こちらにつきましては、柔軟課金と書いてある下にありますとおり、料金設定権を持つ携帯電話事業者から呼ごとの課金単価の数字を受け、これに通話時間を掛け合わせることにより、固定系事業者が利用者に料金を請求する、下のポンチ絵の右側の携帯各社のネットワークから課金単位の通知で何円、また実際の通話時間は何分というものが送られてまいりますので、それをNTT側の交換機で処理をするという臨機応変の対応を行うという意味で柔軟課金というシステムでございます。

他方で、2ポツ目でございますが、各事業者が提供する光IP電話などから携帯電話への通話については、テーブル課金という方法が採用されております。

3ポツ目でございます。NTTは、固定電話網のIP網への移行に伴い、これまでPSTNに具備していた事業者ごとの料金設定機能、先ほどの柔軟課金機能を、IP網移行後は具備しないと表明しております。

4ポツ目、NTTは、IP網への移行後は、公衆電話発の通話については、着側の自身がみずから即時に課金・収納することができたいため、発側のNTT東日本・西日本が料金設定することに見直すべき、メタルIP電話発の通話についても他のIP電話の整理を同様に、発側のNTT東日本・西日本が料金設定することに見直すべきという考え方が示されておりました、今日ご議論いただくこととなります。

3ページ目をご覧ください。続きまして、現状の固定電話発・携帯電話着の通話料金についてご説明いたします。固定・携帯の通話料につきましては、まず、携帯電話事業

者の料金設定よりも中継事業者、発側事業者による料金設定のほうが、おおむね低額となっているとしております。

下の料金表を見ていただきますと、左側の表の黒い枠、これは固定発・携带着の通話で、携帯事業者が料金設定するものですが、ドコモ、a u、ソフトバンクがそれぞれ3分あたり60円、90円、120円の料金でございます。これに対しまして、下の段で、中継事業者が設定する料金は、例えばNTT東日本から発信する場合においては、対ドコモ、対a u・ソフトバンクにおいて48円、52.5円となっております。また、右側の表でIP電話発の場合においては、例えばNTT東日本の料金設定によりますと、対ドコモ、対a u・ソフトバンクにおいて48円、52.5円でございます。また公衆電話発・携帯電話着の通話に係る料金、右下の表でございますが、これは3分換算で120円、160円、190円という設定がされております。

囲みの2ポツ目でございますが、携帯電話事業者の設定料金につきましては、2011年の当時と現在を比較しても、例えば中継事業者としてのNTT東日本による設定料金よりもおおむね高額となる傾向がございます。

星マークをつけておりますが、NTTドコモが設定する料金については、2011年当時と比較して引き下げが行われております。この下の階段料金でございます。実際は秒課金ですので、3分までこのような料金体系で順次課金額が増えていきます。黄色がソフトバンク、緑がa u、赤がNTTドコモ、青が中継選択の場合のNTT東日本の例でございますが、2011年は、第1回目のマイグレの答申がでたときでございます。このときも利用者料金設定権に関して同じ議論をさせていただいております。現在につきましては、右の階段料金で見ますと青と赤の料金が接しているとおおり、赤のドコモの料金が若干下がっているということでございます。

4ページ目をご覧ください。以上の点を踏まえまして、IP網への移行に伴う固定発・携带着の利用者料金設定事業者の在り方に関する検討の視点として、以下のとおり整理しております。

1ポツ目、設定事業者は、基本的に事業者間の協議により決められます。その結果、2ポツ目、東西の加入電話、公衆電話発・携帯電話着の料金については、事業者の合意により携帯電話事業者が設定を行っております。

3ポツ目、総務省では、中継接続・IP固定電話発・携帯電話着の利用者料金の設定に関して方針をアピールしております。この場合、総務大臣裁定申請がなされる場合に

は、中継接続については中継事業者が料金設定、I P 固定電話発・携帯電話着の通話については、発信側である I P 電話事業者が料金設定という方針を示しております。

4 ポツ目、NTT は、I P 網への移行に伴い、P S T N に具備していた柔軟課金機能は、I P 網には具備しないという考えを示しております。これに伴い、公衆電話初の通話については、発側の NTT 東日本・西日本が料金設定、メタル I P 電話発の通話については他の I P 電話の方針と同様に、発側の NTT 東日本・西日本が料金設定することに見直すべきとの考えを示しております。

5 ポツ目、同方針におきましては、I P 固定電話発・携帯電話着の通話については、利用者による選択を重視し、I P 電話事業者が料金設定するという基準を示しています。

移行後の I P 網については、公衆電話発・メタル I P 電話発・携帯電話着の利用者料金について、同方針の考え方も参照しつつ、電気通信市場の変化の状況なども踏まえながら、まずは事業者間における議論・検討が進められていくことが適当ではないかとしております。

最後に、5 ページ目でございます。主な意見について幾つかご紹介します。2 ポツ目です。NTT ドコモからの意見でございますが、最後の 2 行です。固定電話発の料金設定権を発側事業者に移行することについてはやむを得ないと考えるが、設定権のあり方、具体的な精算方法については、各事業者間で議論・検討を深めていくことが必要としております。

3 ポツ目、KDD I においては、今回の移行と、利用者料金設定のあり方には直接関係はないという理解、I P 網への移行に伴って設定権の帰属を維持することが技術的に困難となることが明らかになった場合は、改めて事業者間で議論することが適当、また、いちばん最後の行ですが、国際電話以外の通話については、事業者毎料金設定機能が実装されなければ、料金設定権を発側に移行する必要性が生じるものと考えてしております。

4 ポツ目、ソフトバンクにおいては、利用者料金設定のあり方については、事業採算性に大きな影響を及ぼす可能性もあるため、慎重な議論が必要としております。

簡単ですが、以上でございます。

○相田主査代理 ありがとうございます。それでは、ただいまの説明を踏まえまして、利用者料金の設定権に関して委員の皆様からご意見等をお願いしたいと思います。

○石井委員 筑波大学の石井です。資料 2 1 - 8 の 4 ページに書いてありますように、

事業者間における議論・検討が進められていることが適当ではないかという点に関して、異論はありません。ただ、3ページ目を拝見しますと、携帯事業者側が設定する料金の差が非常に大きいということと、基本的に非常に高く設定されているということ、これが利用者の観点から見た場合に、このような料金設定になっているということ自体を認識しているユーザーが、おそらく非常に少ないであろうということ、さらに、電話をかけた場合に、どこのキャリアにかかっているのかということは、発信者から見えないということが問題ですので、非常に不透明だという点をぜひ解決していただきたいというように思います。

以上です。

○相田主査代理　ありがとうございます。実際にそれを解決するのはなかなか難しいかなと思って伺って、ほかにいかがでしょう。関口先生。

○関口委員　資料2 1-4のところの3ページ目でも前回私の発言を書いていたんですが、ここは中継事業者が価格を下げることに随分貢献をしてくださっているという点と、固定発・携带着については、携帯事業者さんがドコモ以外はお願いベースでも何をしていても全然違っていることを書いているというのは、なぜなんだろうというのをぜひここで伺いしたいと思ってございます。

実は、我が家もそういう状況なんです。今、石井構成員がおっしゃったように、発側からどこに電話しているかという認識は一切していない、わからないですよね。しかも、発側は、固定発で電話をしている人たちは、現状で固定から携帯に電話するのは、家に閉じこもっているじじ・ばばだけです。実は、そこが子供や孫にだらだらと愚痴を聞かせるというのは、この固定で言っちゃっていて、ここはものすごく高いというのは、やっぱり老人泣かせなんです。その意味では、ここについてはぜひ料金については改善していただきたい。なぜ改善していただけなかったのかについて、KDDIさん、ソフトバンクさんがいらっしゃるので、一言ずつお願いします。

○相田主査代理　この項目について事業者さんへの質問は想定していなかったんですけども、KDDIさん、ソフトバンクさん、一言ずつお願いできますでしょうか。

○KDDI（山本）　KDDIでございます。弊社は、一応今2つの顔を持っておりまして、携帯電話ホーディングスが運営する営業部というものと、あとは中継電話のKDDIという両方の顔を持っております。携帯電話としての料金が高いというご指摘、これは真摯に受けとめて、純粋に努力がまだ足りなかったなと思っているところでござい

ます。一方、会社としては、中継電話という形で0077という形で安い、お客様に選択していただきたいサービスというのも一方で提供している、ニーズについては、こちらでできる限りお客様にご利用いただきたいというのが、弊社の両方の顔を持つポジションであるということでご理解いただければと思います。

○関口委員 不思議だ、とても不思議。

○相田主査代理 ソフトバンクさん、お願いいたします。

○ソフトバンク（喜多） ソフトバンクです。この件に関しては、確かに努力が足りなかったと言われればそれまでなんですけれども、一方で、この議論というのは、移動で現在さまざまな見直しということで行われていますので、ここではあまり詳細にお話しできませんけれども、実質的にはこれから頑張って引き下げの方向に行きたいと考えておりますので、ご理解いただきたいと思います。

○相田主査代理 長田委員、どうぞ。

○長田委員 理解できないので、もう一回。皆さんと同意見なんですけれども、21-8の5の事業者さんのご意見のところ、例えばソフトバンクさんは、今回、機能の実装がコスト開発面から懸念があるということが、料金設定権を発側に移行する根拠とはならないとおっしゃっていますけれども、それより以前に、全然発側にしなきゃ絶対いけませんよねという現状だと思います。ここではコストがかかってもいいじゃないとおっしゃり、別のところではコストがかかるからできないとおっしゃり、いろいろな論点によって立場が変わられておりますけれども、いずれにしろ、何よりもユーザーに対してどういうふうに真摯に立っていただけるのかということが大事だと思いますので、今回このまま着側の決定権で料金を下げていくということが現実あるのかもしれませんが、私としては発側に移行していくべきだと考えます。

○相田主査代理 ほかにいかがでしょう。じゃ、池田委員。

○池田委員 既に長田委員もおっしゃっておられましたが、私も、着側の携帯事業者が料金設定権を持つというのは、あの人に電話をかけたいと思うからこそ電話をかけるのであって、あの人が高い料金の会社に入っているから、電話をかけないでおこうみたいなことはおおよそできないのであって、そこには競争が働く余地がないように思います。つまり受ける側の、着側の携帯事業者が料金を下げるインセンティブが全くない状況がこの問題をおかしくさせているように思います。ですから、発信側事業者が料金設定権を持つように議論を進めていくべきではないかと思います。したがって、事務局資料2

1－8の最後の丸のところですが、まずは事業者間における議論・検討が進められていくことが適当ということで、私からしてみたら、マイルドな書き方になっていて、もっと踏み込むべきではないかと思っております。

以上です。

○相田主査代理　ほかによろしゅうございますでしょうか。では、どうもありがとうございました。司会の不手際で大分時間を延長いたしましたけれども、本日の議題はこれまでということで、特にマイライン等の扱いにいたしましては、十分にご発言いただかなかったケースもあったかと思っておりますので、お帰りになりまして追加のご意見等がございましたら、ぜひ事務局までご意見をいただければと思います。

本日の議論を踏まえますと、番号ポータビリティにつきましては、まず一番重要なことは、途中で電話が繋がらないというようなことがあってはならないということで、どういう手順でどの段階でどういう機能が必要なのかということをよく整理していただいた上で、やはり最終的にはできるだけ早い機会に双方向の番号ポータビリティを実現するというので、それに向かっていかにコスト負担をどうするのか、それからどの時点でそういう検討を始めたらいいいのかというようなことについて、ぜひ事業者の皆さんでさらにご検討を深めていただければと思います。

それからマイライン等の扱い、それから利用者料金の設定権につきましては、いろんな意見が出て、かなり活発な討論ができたかと思っております。特にマイライン等につきましては、まだ本日では消化不良の点もあったかと思っておりますので、引き続き検討・整理を進めてまいりたいと思っております。

それでは、最後に事務局から次回の日程等についてご説明をお願いいたします。

○宮野事業政策課補佐　事務局でございます。次回の委員会の日程につきましては、1月18日金曜日16時からを予定しております。詳細は別途ご案内いたします。よろしくをお願いいたします。

○相田主査代理　それでは、ほかに委員の皆様方から何かございますでしょうか。

よろしいようでしたら、本日の委員会はこれで閉会させていただきます。どうも長時間にわたりましてありがとうございました。

以上

