

# 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28回）議事録

1. 日時 平成29年4月6日（木） 10:00～12:01

2. 場所 総務省8階 第1特別会議室

3. 出席者

① 電話網移行円滑化委員会構成員

山内 弘隆 主査、相田 仁 主査代理、池田 千鶴 委員、内田 真人 委員、  
大谷 和子 委員、岡田 羊祐 委員、北 俊一 委員、酒井 善則 委員、  
関口 博正 委員、三友 仁志 委員、長田 三紀 委員（以上、11名）

③ 総務省

巻口電気通信事業部長、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、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、神田番号企画室課長補佐、三田データ通信課長、徳光消費者行政第一課長、湯本消費者行政第二課長

④ 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 矢野 信二 取締役 経営企画部長  
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 伊藤 正三 取締役 経営企画部長  
黒田 勝己 経営企画部 営業企画部門長

4. 議題

- (1) 二次答申に向けた検討の進め方について
- (2) 固定電話網のIP網への移行工程・スケジュール等について
- (3) その他

○山内主査 本日は、皆様、お忙しいところ、お集まりいただきまして、ありがとうございます。定刻となりましたので、ただいまから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28回を開催いたします。

なお、本日、石井委員は欠席となります。

それでは、配付資料の確認について、事務局からお願いをいたします。

○影井事業政策課補佐 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28-1から28-4までの計4点となっております。過不足等ありましたら、事務局までお知らせください。

なお、冒頭のカメラ撮りはここまでとさせていただきたいと思っております。カメラの方はよろしく願いいたします。

以上です。

○山内主査 それでは、議事に入ります。

本日の議題ですけれども、2つございまして、まず、1つ目が、二次答申に向けた検討の進め方についてであります。そして、2つ目が、固定電話網のIP網への移行工程・スケジュール等についてということでございます。

前回会合まで、ご熱心にご議論いただきました移行後のIP網のあるべき姿につきましては、ご承知の方は多いですけれども、去る3月28日の電気通信事業政策部会で取りまとめられまして、総務大臣への一次答申という形で報告がなされたということでございます。

その一次答申に基づきまして、本日の会合からでございますけれども、移行後のIP網のあるべき姿に向けたこの円滑な移行のあり方と、これに関する第二次答申を取りまとめに向けまして、固定電話網のIP網への具体的な移行工程、あるいは、スケジュール、こういったものを検討・整理をしていきたいというふうに思っております。

そこで、本日の進め方でございますけれども、今、議題で2つありますと言いましたけど、1つ目の「二次答申に向けた検討の進め方について」というのを、これは資料28-1というものになります。これを事務局からご説明いただきまして、質疑を行いたいというふうに思います。

それから、2つ目の議題ですけれども、「固定電話網のIP網への移行工程・スケジュール等」について、これにつきましては、まず、NTTから、IP網移行後におけるメタルIP電話の料金やその提供条件ですね。あるいは、IP網への具体的な移行工程・

スケジュール等、これについて、そのNTTの考え方についてご説明いただきます。これは資料28-2ということになります。

あわせて、「事業者間意識合わせの場」の、これは事務局の立場から、設備移行の観点からの移行スケジュールに関する事業者間の検討状況について説明いただきます。これは資料28-3ということになります。

これに続きまして、事務局から、これらの説明を受けた、踏まえた移行工程・スケジュールに関する検討の視点ということで、これは案ですけれども、これは28-4にまとめられております。これに基づく説明をいただきまして、質疑応答ということにしたいと思っております。

それでは、まず、最初の「二次答申に向けた検討の進め方」について、これは事務局からご説明願いたいと思っております。よろしくお願いたします。

○安東事業政策課調査官　それでは、資料28-1をお開きください。「二次答申に向けた検討の進め方について」でございます。

1ページ目をごらんください。二次答申の抜粋を掲げさせていただいております。3月28日に取りまとめでいただきました一次答申におきまして、「おわりに」の章でございましたが、今後の検討につきまして記載をいただいております。まず、下線部分でございます。「本答申に基づく取組が適切かつ確実に実施されているかについて」、「フォローアップを実施し、必要な検討・見直し等を行う」。また、下段のところでございますが、「二次答申の取りまとめに向けて、固定電話網のIP網への移行に関する具体的な移行工程・スケジュール等を検討・整理する」。「上記のフォローアップの結果については、必要に応じ、二次答申の内容に反映する」としていただいております。

これを踏まえまして、下の絵でございますが、二次答申につきましては、この4月以降、本年夏から秋ごろの答申取りまとめに向けて、ご審議、ご検討をいただくということになってございます。

これを踏まえまして、2ページ目でございます。二次答申に向けた検討項目の案を整理させていただきました。

まず、検討項目1といたしまして、固定電話網のIP網への移行に関する具体的な移行工程・スケジュール等としております。

昨年4月に、この委員会の場で、NTTよりヒアリングをした際に、2020年後半以降、2025年ころまでに順次、切りかえていくという形での移行の姿をお示しいた

だいているところでございますが、これを具体的には、ユーザーのサービスが切りかわるという観点からのサービス移行、また、事業者同士のネットワークがIP-IP接続に切りかわっていくという過程である設備移行、その2つに分けて考えていくことが適切ではないかという観点から、2つに分けて論点を整理しているところでございます。

「サービス移行」につきましては、NTTから本日以降、説明を聴取しつつ、以下の事項を含む「サービス移行」のスケジュール、サービス提供条件等を明確化し、課題を検討・整理するとしております。具体的には、加入電話からメタルIP電話への「サービス移行」の時期、切りかえ開始や完了、メタルIP電話、メタルIP電話上のデータ通信、INSネットのデジタル通信モードの補完策などの提供条件。移行に伴い、事業者求められる利用者対応といたしまして、ユーザー周知、スケジュールや提供条件、代替案などがございます。また、契約の変更を含めた手続などについても課題になってまいります。これらを踏まえて、サービス移行の進め方を検討してはいかがでしょうかという案にしております。

2つ目は、「設備移行」でございます。こちらは、NTTをはじめ、各電気通信事業者の皆様の事業者間協議の状況や、また、ユーザーサービスへの影響という意味での関連性を確認しつつ、以下の工程を含む「設備移行」の工程・スケジュールを明確化し、課題を検討・整理してはいかがかとしております。

具体的には、この参考の絵にありますイメージでございますが、2025年ごろまでの移行という中で、後ほどNTTよりプレゼンテーションがございますが、具体的に3つの工程に分けて「設備移行」を進めていくという検討が進められております。この黒い線が右側にございまして、切りかえ完了となっており、これが2025年ごろでございます。

そこから逆算して赤い線、固定電話の切りかえ開始、また、逆算して緑の線、IP接続開始という3つの工程で、左から工程①といたしまして、まず、ワーキングでも議論いただきました新しいIP-IP接続を実現する「繋ぐ機能POIビル」環境を構築していくという過程が行われます。これによって、IP-IP接続の環境が整うということになります。

この緑の線以降、赤い線までの間に、工程②として、NTT東西の光IP電話と各事業者網とのIP-IP接続、及び、NTT東西以外の事業者間、事業者網間のIP-IP接続などについての順次切りかえを行っていくという過程が想定されております。

最終的に、工程③、赤い線から右側でございますが、NTT東西のメタルIP電話と各事業者網とのIP-IP接続となります。ネットワークの移行といたしましては、この3つの工程をもとに詳細を詰めているという報告を後ほどいただくこととなりますが、この工程①、②、③につきまして確認をしつつ、課題を検討・整理してはいかがかとしてございます。

続きまして、3ページ目をごらんください。検討項目2でございます。一次答申において、フォローアップが必要とされた主な個別検討課題を列挙させていただいております。こちらは、一次答申において、二次答申に向けて整理・検討としたもの、また、パブコメの考え方の整理において、二次答申において整理・検討するものとされたものなどを中心に、列挙をさせていただいているものでございます。

具体的には、緊急通報における回線保留機能等の扱い、これは一次答申の最終過程において、答申の修文を行った項目でございます。

2つ目に、INSネット（デジタル通信モード）の終了に向けた対応、こちらは前回3月16日の委員会において、補完策の提供が可能というところまでの説明を受けているところでございますが、これをもとにさらに検討を進めるものでございます。

3ポツ目、マイライン機能の扱いでございます。

4ポツ目、固定電話の双方向番号ポータビリティの円滑な導入でございます。

5ポツ目、電気通信番号の適正な利用の確保でございます。こちらは11月、12月の審議の過程におきまして、委員のほかにも、電気通信番号の議論をしている中での適正な記述、利用の確保という点のご指摘がございますので、「双方向番号」の導入に伴う番号管理などを含めた課題をもとに、番号資源の有効かつ適正な利用に向けた課題について検討を行うとしているものでございます。

次に、ユニバーサルサービスに関する論点整理でございます。一次答申においても、論点を整理するという点で付記をいただいておりますので、この項目に従いまして、今後のユニバーサルサービスについての論点整理を行うとしております。

一番下に、星マークで、その他、「繋ぐ機能POIビル」内の通信設備の扱いについても、一次答申において、事業者間協議を促すとしているところでございますので、その状況等を踏まえ、必要に応じて検討してはどうかという案としているところでございます。

最後に、4ページ目をごらんください。こうした点を踏まえ、今後の検討スケジュール

ルの案を整理させていただきました。本日4月6日に二次答申の検討の1回目を始めさせていただいているところでございますが、一次答申におきまして、二次答申については本年夏から秋ごろに取りまとめを目指すという内容をいただいておりますので、四角の囲みでございますが、IP網への移行工程・スケジュール、及び、主な個別検討課題について、NTT及び関係機関等からの意見聴取などを行いながら、検討・整理を図り、本年夏から秋ごろに二次答申の取りまとめを予定してはかがかとしております。

具体的には、パブリックコメントを含めて考え、このようなスケジュール感で、効率的・効果的な議論を進めさせていただければというものでございます。

説明は以上でございます。

○山内主査　　どうもありがとうございました。

ご説明いただきましたように、秋の二次答申の取りまとめに向けた検討を行っていくということであります。時間的には比較的タイトではありますけれども、皆様のご協力でということでございます。

これにつきまして、何かご質問、あるいは、ご意見等ございましたら、ご発言願いたいと思いますが。特にございませんか。よろしいですか。

どうもありがとうございます。

それでは、二次答申に向けた検討につきましては、この方向で進めさせていただきたいというふうに思います。

それでは、次の議題に移りたいと思います。

まず、「固定電話網の移行後のサービス及び移行スケジュール」、「PSTNからIP網への移行スケジュール」について、NTTからご説明をいただきたいというふうに思います。どうぞよろしくお願いいたします。

NTT西日本（伊藤）　　NTT西日本の伊藤でございます。本日は、今ございましたとおり、固定電話のIP網移行後のサービス、及び、移行スケジュールについて、私のほうからご説明させていただきたいと思います。

それでは、右下のページに従いまして、ご説明させていただきます。

まず、1ページ目でございますが、これまでNTTからは、固定電話をIP網に移行することについて、ここにも書いてございますとおり、ご案内のとおり、音声市場が縮小している中、円滑な移行を進める上では、移行後も、引き続き、「固定電話」をご利用されているお客様のために、いかにそれを維持していくかということが重要ということ

を申し上げてまいっております。

そのために、3点目に書いてございますとおり、IP網の特性を生かし、できる限りお客様にご負担をおかけしないように、また、最小限のコストで「固定電話」の受け皿となるメタルIP電話を提供していかねばならないというふうに思っております。

そういう意味で、本日は、メタルIP電話の提供条件、移行スケジュール等について、現時点での私どもの考え方についてご説明させていただきたいと思っております。

2ページ目は、昨年4月、ちょうど1年ほど前になりますが、ご説明させていただいた内容となりますので、今回は説明を割愛させていただきたいと思っております。

めくっていただいて、4ページ目に移りたいと思っておりますが、IP網へ移行後のメタルIP電話でございますが、ごらんとおり、引き続き、既存のメタルケーブルを継続利用するというところでございますし、また、お客様の混乱、ご負担等を考慮しまして、市場環境が著しく変化しない限りは、メタルIP電話の基本料は、現在の加入電話・INSネットの基本料と同額にしたいと考えてございます。今の固定電話にございます級局別、あるいは、事住別といった料金体系も維持したいと思っております。

続いて、5ページ目でございます。メタルIP電話の料金・提供条件（通話料）でございます。先ほども申し上げましたが、IP網に移行するというところで、距離に依存しないIP網の特性等をできる限り活かすこととし、国内通話の通話料につきまして、全国一律8.5円、8.5円というのは現状の加入電話の区域内の通話料でございますが、それに統一したいと考えてございます。

また、国際通話につきましても、ひかり電話と同様に、NTT東西で提供する考えでございます。具体的な料金については現在検討してございます。

続きまして、6ページをごらんください。IP網への移行にあたりましては、現在、「固定電話」をご利用いただいている全てのお客様に対して、移行前に十分な期間を確保させていただき、複数回の書面によるお知らせを行った上で、IP網移行の時点で、メタルIP電話に契約を自動的に移行していきたいと考えてございます。もちろん、これを望まないというお申し出があった場合につきましては、「固定電話」を解約していただくということになるかと思っております。

移行に先立ちましてお客様にお知らせする内容につきまして、現時点でのイメージを次のページに載せさせていただいております。7ページ目でございますが、お客様にお知らせする具体的な内容としましては、①番にありますとおり、現在の固定電話が契約

終了になり、メタル I P 電話の契約をお申し込みいただいたものとして、特段のお申し出がない場合は、そう取扱いさせていただくということ、それから、②番にありますとおり、メタル I P 電話のサービスの内容、③番にありますとおり、マイラインの取扱いでございます。

それから、④番にございますが、今後、悪質な販売勧誘等が出るということを懸念してございますので、でき得る限り、消費者の皆様への被害の防止をしなければいけないということで、こういった I P 網の移行に便乗しまして、必要のない端末購入等の強引な契約を迫る悪質な販売勧誘にご注意いただきたいということもきちんとお客様にお知らせしていきたいと思っております。

続いて、8 ページ目でございますが、マイラインについて、今まで各種の場でご議論いただいておりますが、今回、私どもから新たな提案を1つさせていただきたいと思っております。

いろんな議論の中で、他事業者様からは、仮に N T T の卸通話サービスに、マイラインを終了して移行するとしても、お客様への周知費用がかさんだりとか、あるいは、タッチポイントの点からもご懸念をいただいております。

今回のご提案は、まず、資料の左の下になりますが、マイライン事業者協議会、このマイライン事業者協議会というのはマイライン導入の際に設置された協議会でございますが、そこから、加入電話・ I N S ネット利用中のお客様のマイライン登録状況についてお知らせしました上で、2024年初頭と補足してございますが、マイラインの提供終了に伴いまして、お客様に移行先の通話サービスを選択していただくことをご案内してはいかかかとしております。これがお客様にわかりやすく、費用的にも低廉な方法になると考えてございます。

これを受けまして、お客様からの申し出があった場合は、右のほうに参りますが、お客様の申し出どおりに、他事業者、または、N T T 東西の通話サービスに移行することになります。ただ、過去の経験からしても、お客様から特段の申し出がないというケースも相当数あると想定してございますので、その場合は、マイライン登録状況に応じた事業者の通話サービスへの移行としてはどうかと考えてございます。

具体的に例として書いてございますが、例えば、マイラインの4区分（市内／県内市外／県間／国際）に同一事業者を選択しているお客様の場合ですとか、マイラインの3区分（市内／県内市外／県間）に同一の事業者を選択し、国際区分がデフォルト、未登

録の場合等については、その事業者の通話サービスに移行する。これも例でございますが、それ以外で複数の事業者を選択しているような場合については、NTT東西の通話サービスに移行してはいかがかと思っております。

こういった案をもちまして、今後、各事業者様と私どもで協議を進めてまいりたいと思っております。

続いて、10ページ目でございます。マイラインは終了というふうに私どもは考えてございますが、既存のマイラインのお客様とのタッチポイントの観点から、事業者からのご要望をいただいた場合は、メタルIP電話においてNTTが料金を設定する全ての通話を対象とした通話サービスの卸をご提供させていただきたいと思っております。

卸料金につきましては、ユーザー料金から一定率を割り引いたもの、それから、その他、これは事業者様のご要望に応じてでございますが、ご要望があれば、それに提供に係る費用等ということでございます。割引率とその他提供に係る費用につきましては、これは要望事業者に対して卸すということになりますので別途開示させていただきたいと思っておりますが、私どもとしては、全事業者へ同一料金で提供したいと思っております。具体的な水準については、先ほど申しましたとおり、事業者様に個別にお示ししたいと思います。

引き続き、12ページに行ってくださいまして、移行方法・スケジュールでございます。ここにつきましては、現在、事業者間意識合わせの場で検討してございますので、後ほど、事務局の立場として別途ご説明させていただきますので、ここでは簡便にご説明させていただきますが、まず、一番右が2025年初頭ということで、この時期が中継／信号交換機の維持限界、あるいは、一部のオペレーションシステムの維持限界になると現在考えてございますので、2025年初頭までには従来の固定電話からIP網への全ての移行、切り替えを完了させねばならないと思っております。

それにあたっては、いろんなプロセスについて事業者間意識合わせの場等で検討してまいりましたが、固定電話発の切り替えには最低1年程度はかかると今考えてございますので、この赤い線になりますが、2024年の初頭には固定電話発の切り替えを開始したいと思っております。

これは、全ての切り替えは加入者交換機が1,000程度でございますので、それから他事業者の通話等も含めて全部切り替えるということで、今1年という期間を想定してございますので、この2024年の初頭、固定電話からの発信の切り替えが始まる時期を、

メタルIP電話への契約移行の時期としたいと考えてございます。ですので、先ほど申し上げました新たな通話料金等につきましては、この時期から全てのお客様に適用するというを考えてございます。

一番下に、従来の説明ということで書かせていただいておりますが、固定電話、INSネットからの発信を2024年初頭から切り替えるということでございますので、デジタル通信モードの移行までに時間がないといったご懸念もいただいておりますが、それにつきましても、2024年までは従来どおりのご利用をいただけるということになりますので、INSのデジタル通信モードの終了時期もこの時期、あるいは、後ほど申しますが、補完策の開始はこの時期から行うことになると考えてございます。

ですので、従来早ければ2020年度後半にデジタル通信モードをサービス終了ということをお願いしておりましたが、これにつきましては、2024年初頭まで延期して、お客様の移行期間を確保することができると考えてございます。

13ページにつきましては具体的な移行工程でございますので、割愛させていただきます。

続いて、15ページから、個別サービスについて幾つか申し上げたいと思います。

今申し上げましたが、INSネットのデジタル通信モードにつきましては、2024年初頭に提供終了時期を後ろ倒しすることが可能ということになってございます。提供終了後につきましては、補完策を提供したいということでございまして、それについて、16ページに書いてございます。

補完策の提供条件等については、真ん中に書いてございますが、通信料については、全国一律8.5円ということで、メタルIP電話の通話料と同額としたいと考えてございます。

続きまして、17ページでございます。幾つかご指摘をいただきまして、この補完策については各業界団体様等々、対応させていただいております。その状況について、ここにまとめさせていただいております。個別には説明いたしません、今後ともお客様の円滑な移行に向けて、引き続き連携・協力させていただきながら進めてまいりたいと思っております。

続きまして、19ページでございます。IP網への移行に合わせて提供終了を予定しているサービスでございます。ここにつきましては、お客様が時間的余裕を持って対応できるように、十分な期間を取ってお知らせした上で、2024年初頭のIP網への移

行に合わせて提供を終了したいと考えてございます。

そのうち、今回、1つだけ、従来申し上げたものを変更してございます。ピンク電話につきましては提供終了サービスとしてございましたが、ご案内のように、店舗等で公衆電話の代替として利用されるニーズも当面、相当数残っていること、それから、公衆電話の技術を活用することによりまして、現在の端末をそのままご利用できる見通しが立ったということで、これは提供継続するサービスに変更したいと思っております。

続いて、21ページに参りますが、緊急通報でございます。これにつきましては、IP網で回線保留を実現することが技術的に困難だということで、IP網への移行後は、携帯電話と同様に、コールバック方式によりまして提供する考えでございます。警察、消防等、関係の皆様にもこういったことをご説明しご検討いただいているところでございますが、一部ご懸念いただいております中に、IP網移行後、現在の指令台は使用可能かというようなご懸念がございましたが、これは継続してご利用可能でございますので、引き続き、ご理解を賜っていきたいと思っております。

22ページがその緊急通報受理機関への対応状況でございます。警察庁様、海上保安庁様、消防庁様につきましては、引き続きご説明を重ね、丁寧に対応していきたく思っております。

23ページが具体的なご要望でございます。これも一つ一つは説明を割愛させていただきますが、引き続き、関係の皆様と意見交換させていただき、あるいは、技術的な検討をしてみたいと思っております。

最後になります、25ページでございます。サービス移行に向けたお客様の対応について少し述べさせていただきたいと思っております。

今までご説明しましたとおり、右端のほうになります、2024年の初頭にはメタルIP電話への契約移行をしたいと思っておりますので、メタルIP電話への契約移行につきましては、真ん中の表のあたりになります、2年程度前、2022年ごろには契約移行にかかわる手続・提供条件等についてお知らせし、それも含めて、少なくとも複数回書面でお知らせしたいと思っております。

それから、終了サービスは先ほど申し上げましたが、これにつきましては、一番下のほうになります、2017年、今年の秋ごろにはサービス終了の時期の確定ですとか公表をしたいと思っております、これ以降、お客様に必要なお知らせをしていく考えでございます。

また、最後になります。冒頭も少し申し上げましたけれど、IP網移行に便乗した消費者被害の発生防止ということにもきちんと取り組んでいきたいと思ってございまして、国民生活センターですとか、地域の消費生活センターの皆様などとも協力させていただき、今後も引き続き、お客様に対する注意喚起を丁寧を実施していきたいと思ってございます。

私からの説明は以上でございますが、引き続き、関係の皆様のご理解、ご協力をいただきながら、移行に向けた検討を進めていくとともに、お客様への丁寧な周知を実施していきたいと思ってございます。

以上でございます。ありがとうございました。

○山内主査　ありがとうございました。

それでは、「PSTNからIP網への移行スケジュール」について、これもご説明いただけますか。

○NTT西日本（黒田）　それでは、引き続き、事業者間意識合わせの場の事務局という立場で、PSTNからIP網への移行、さらには、全ての事業者間のIP-IP接続への移行のスケジュールについてご説明させていただきます。資料は28-3になります。

まず、1ページ目ですけれども、本スケジュールは、昨年12月以降、事業者間で議論を重ねてきたものでして、まだ事業者間で合意済みという段階にまでは至っておりませんが、主要な案として詳細検討を進めているものとして、今日はご紹介させていただきます。

1ページでは、基本的な事項として、事業者間でこれまで確認を行ってきた内容をご紹介します。

現在、多くの事業者が、NTT東西の交換機を介して音声通話の相互接続を実現しているということになりますけれども、交換機の維持限界である2025年までには、全事業者間の相互接続を含め、全てIP-IP接続に移行させる必要があるということでは、事業者間で認識が合っております。

その際、重要なことは、NTT東西と接続事業者だけではなくて、20社を超える接続事業者がいらっしゃいます。その事業者さん同士のメッシュ状の相互接続を4年程度という非常に限られた期間で完了させなければならないというところがポイントとなります。

IP-IP接続への移行は、何よりお客様にご迷惑をおかけしないよう、それを確実に実施するということが重要ですので、限られた時間の中で円滑に移行していただけるよう、全ての事業者が相互に協力しながら、現在、綿密な検討・調整を行っているところでございます。

以降、具体的な検討状況をご説明させていただきますが、やや込み入った話になるので、冒頭で典型的な切り替えパターンについて簡単にご紹介させていただきたいと思っております。

2ページをごらんいただけますでしょうか。2ページは一般呼、フリーダイヤル等のサービス呼ではない一般呼についての接続事業者同士の切り替えイメージと、NTT東西のメタルの固定電話と接続事業者との間の切り替えイメージの解説になります。上段が接続事業者同士、下段がメタルの固定電話と接続事業者間ということになります。

いずれも、発着で2本、線がそれぞれあると思うんですけども、この矢印を2本まとめてということではなくて、矢印1本ずつ、発側の事業者と着側の事業者が両方でタイミングをはかって切り替えをしていくということになります。先ほど申し上げたように、二十数社の事業者さんがいらっしゃいますし、一般呼だけじゃなくて、後ほど出てくるサービス呼とか、さまざまな接続形態がございますので、それらを一つ一つ丁寧に確認しながら切り替えを行っていきます。それを限られた時間の中で効率的に行っていくということがポイントとなります。

それでは、3ページをごらんいただけますでしょうか。3ページの上段の一般呼については、先ほど申し上げたとおりです。3ページの下段になりますが、フリーフォンやフリーダイヤルといったサービス呼の切り替えイメージになります。下段の左図にあるとおり、現在のフリーフォン、フリーダイヤルの接続のうち、全てというわけではないんですけども、一部について、NTT東西の加入者交換機にあるSAP、サービスアクセスポイントと言われていますが、SAP機能というもの、実際にはサービス呼の番号解決をするための問い合わせを行う機能なんですけれども、この機能を用いて、フリーフォンなどのサービス提供事業者のサービス提供サーバと言われるところに番号解決のための問い合わせを行っている事業者がおられます。

この場合、東西のSAP機能というものがメタルの固定電話発の切り替えが始まるタイミングから順次利用できなくなりますので、そのSAP機能に依存してきたサービス呼については、固定電話発の切り替えが始まる前までに、全てIP-IP接続への移行

を完了させていただく必要がございます。

なお、事業者によっては、先ほど申し上げたような東西のSAP機能に依存することなく、サービス提供事業者とサービス呼の接続をされている場合があるんですけども、そのような場合も、やはり同じように、関係事業者間で切り替え手順を調整していただく必要があるということになります。

以上を踏まえて、4ページでPSTNからIP網への移行スケジュールの全体像というところで説明をさせていただきます。

絵の下側にありますように、従来は、2024年から2025年ということで、PSTNからIP網への移行について、大まかなスケジュールをつくっておったわけですけども、これにつきまして事業者間で話し合っ、現在、主要案としては大きく3つの工程を設けることとなっております。

まず、今年度、2017年度以降、詳細の仕様検討や標準化を進めた上で、まず、工程①として、各事業者において開発、検証を行う期間、この期間としておおむね二、三年程度を見込んでいます。その二、三年の間に、東京・大阪のPOIビルの環境の構築もあわせてやっていきたいと考えております。

その後、工程②といたしまして、POIビルの環境が整い、各社の開発・検証が徐々に進んでくれば、2021年初頭以降、準備ができた事業者間から、順次、IP接続を開始していきます。NTT東西に関するもので言いますと、準備ができ次第、まずはひかり電話の発着の切り替えというものが開始ということになります。

メタルの固定電話につきましては、メタル収容装置として用いる加入者交換機が全国で1,000台ほどあるんですけども、これを1台ずつIP網に接続するといった設備対応準備を2年程度かけて行う必要がありますということで、それ以降、図でいうと、青い線以降、メタルの固定電話への着信の切り替えが可能となるということでございます。

その後、工程③、メタルの固定電話からの発信の切り替えにつきましては、先ほどもございましたが、デジタル通信モードの提供終了時期を少しでも遅くしたほうがいいのではないかとといった要請とか、あとは、前の工程で非常にたくさんの一般呼、サービス呼の切り替えを全事業者詰め込んでいかなきゃいけないというような、そういった事情もございますので、2024年初頭から切り替えを開始して、おおむね1年程度でその切り替えを工程③は完了することとしております。

この工程③の切り替えが、同じように、先ほど申し上げた1,000台の交換機を切り替えていくわけですが、これにつきましては、ひかり電話からの発信の切り替えという、図の一番上のところに書いてあるものを、工程②の期間にあらかじめ完了させておくということで、NTT東西網と接続事業者網との接続が正常に成り立つということを工程②の間に事前に確認してあるので、工程③についてはより短い期間で切り替えをすることができるということがポイントとなります。

また、フリーフォンなどのサービス呼につきましては、発信側とサービス提供事業者、サービス提供事業者と着信側といった2つの直接接続をサービス提供事業者がつなぎ合わせる形態になるのですが、この2つの接続の切り替えの順序性を調整することで、トータルとして効率的な切り替えができるような方法、事業者間で工程②の中でいろいろ順序性を考えた切り替えスケジュールを検討することで、効率的に切り替えができないかということを実業者間で調整しているところでございます。

5ページは、今の切り替えの手順を図面にしているものですので、詳細は割愛させていただきます。

最後に、今後の検討の見通しについて簡単に説明させていただきます。

今回説明させていただいた案は、もともと、事務局であるNTT東西が意識合わせの場に提案した案に対して、接続事業者の皆さまからさまざまなご意見、ご要望をいただき、その対処策も全事業者で検討して反映してきた案ということになっております。

やりとりの詳細は後ほど10ページをごらんいただければと思うのですが、そういうやりとりをした結果にはなっているのですが、本当にこの内容でスケジュールどおり実施していけるかどうかということについては、資料に列挙されているような課題も含めて、今後、事業者間でより詳細に検討していく必要があると考えております。

引き続き、関係事業者間でも、順次、具体的な検討を進めて、お客様にご迷惑をおかけしないようなやり方で、このIP-IP接続への移行といった、多くの事業者がかかわるプロジェクトを円滑、かつ、着実に遂行していきたいと考えておりますので、引き続きのご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

以上でございます。

○山内主査　　どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、事務局から、「移行工程・スケジュールについての検討の

視点」ですね、「視点（案）」、これをご説明いただきたいと思います。よろしくお願ひします。

○安東事業政策課調査官　それでは、資料28-4をごらんください。「移行工程・スケジュールについての検討の視点（案）」としております。

本日のNTTからのプレゼンテーションを踏まえつつ、皆様の議論の活性化という観点から、「検討の視点」としてまず最初の整理をさせていただきました。今後、議論を深める中で、さらに視点が増えていく、さらに疑問が増えていくという点もあろうかと思ひますので、出発台としてご理解いただきたいと思ひます。

1 ページ目をごらんください。まず、先ほど冒頭でお伝えしましたとおり、「サービス移行」と「設備移行」、それぞれの観点で視点を整理させていただいております。

1 ページ目は「サービス移行」でございます。1 ポツ目、本委員会では、利用者のサービス利用に直結し、利用者への直接の影響が及ぶ「サービス移行」を中心に据えて検討・整理することとしてはどうかという視点をお示ししております。

また、2 ポツ目に関しましては、先ほどのサービス移行の説明の中でもございましたけれども、2024年初頭に一斉に契約を移行、また、その終了時期の2年前ごろにお知らせを実施、複数回の書面によりお知らせを行った上で、申し出がない限り、メタルIP電話に自動移行といった考え方が示されておりますので、こういう点につきまして、契約の観点などから3点ほど視点を示させていただいております。

1 つ目でございますが、移行に伴い、利用者への料金その他の提供条件に変更があるかどうか、変更がある場合に、利用者へ不利益となる変更なのか、契約上はどのような取り扱いになるのか、変更契約なのか、新規契約なのかという点、これは先ほどもNTTからも若干のご説明があったところでございます。利用者への意思確認や利用者への説明対応等の方法をどのように考えるのか、また、解約の取り扱いはどのように行うのかという点でございます。

また、「2024年初頭」、「一斉に契約を移行」などの考え方が示されておりますが、こういう点につきまして、利用者保護の観点から問題はないかとしております。

3 点目は、「自動移行」という考え方が示されておりますが、利用者の意思表示との関係において問題はないか。また、利用者への説明対応等の方法をどのように考えていくのか。約款、契約約款がございまして、においてどのように整理されるのかという点も掲げさせていただいております。

また、3ポツ目、3つ目の四角でございますが、NTT以外の事業者、また、その事業者のサービス利用者において課題となる事項があるかとしております。

4点目の四角でございます。移行に合わせて提供を終了するサービスについても本日説明があり、これを本年秋ごろに確定、公表するという考えでございますが、利用者保護の観点から妥当かどうかという点です。

また、次の四角においては、行政として円滑な移行の実現に向けて、対応を検討すべき措置があるか、その他検討すべき点はあるかとしております。

2ページ目をごらんください。「設備移行」関係でございます。

まず、考え方の1ポツ目でございますが、「設備移行」については、「サービス移行」との関連性や事業者間協議の状況を随時確認しながら、特に委員会で取り扱う必要のある事項について検討・整理することとしてはどうかという視点を提示させていただいております。

先ほどのプレゼンテーションにありましたとおり、特に設備移行に関しましては、事業者間で詰めるべき点、技術的に検討すべき点もございます。これがサービス移行に影響を及ぼすようなものに関しましては、やはり今度はそのユーザーへの影響が出てまいりますので、こういう点は委員会でも取り扱う必要があるのではないかという視点でございます。

2つ目の四角でございますが、先ほどのプレゼンテーションにもございました2025年ごろに設備の維持限界というご説明がございました。今回は2025年初頭という具体的な時期が示されております。この点につきまして、この維持限界とは具体的に何を指していることなのかというのをもう一度整理をさせていただきたいという案でございます。また、2025年初頭との時期、この2025年に位置づける理由づけは妥当なのか、具体的な物理的な制約で機器の維持が困難となる時期とサービス提供のために設備移行を完了しなければならない時期との関係などがございます。

3つ目の四角でございますが、今回、移行工程を工程①、②、③と3つに分けて説明がなされました。このように分けている理由、その設定の期間などについての論点でございます。

4つ目の四角でございますが、今後、設備移行に関しましては、先ほどのご説明のとおり、事業者間協議が進むこととなります。協議や準備状況により、今回示されたサービス切りかえ時期、2024年初頭という時期に、時期、スケジュールに変更を及ぼす

事態が生じることは避けるべきではないか。プレゼンテーションにありましたが、赤い線、2024年初頭の赤い線を変えるような事業者間協議というのは避けるべきではないかという視点でございます。その観点から、設備移行の工程のうち、サービス移行の時期に影響を及ぼす可能性があるかと現時点で想定しているものがあるかという検討の視点でございます。

ここで5点目は、円滑な移行の実現に向けて、行政として対応を検討すべき措置があるか、6点目、その他検討すべき点はあるかとしております。

繰り返しになりますが、この検討の視点自体は議論の出発点としての列挙でございますので、今後、今日のご検討、ご審議、ご議論を踏まえまして、さらに視点が出てくるところにつきましては整理を図ってまいりたいというふうに考えております。

以上、説明を終わらせていただきます。

○山内主査 どうもありがとうございました。

NTTのほうから、移行後のサービス及びスケジュール、それから、今のPSTNからIP網への移行スケジュール、これをご説明いただいて、それから、事務局からは、移行工程・スケジュールというのの検討の視点ですね。これをご説明いただきました。これは今ご説明あったように、あくまでも視点案ですから、我々の議論でいろいろさらに拡大ということもあろうかと思えます。

以上を踏まえまして、ご説明についての質疑を行いたいと思えます。どなた様でも結構でございますので、ご意見、あるいは、ご質問があったら、積極的にお願ひしたいと思えます。というのは、この後半戦の第1回目ですので、いろいろな論点を出していただくというのが今日の目的でありますので、どんなところでも結構ですが、ただ、議論は2つに分けて行いたいというふうに思えます。

先ほどありましたように、大きく「サービス移行」というのと「設備移行」というのがあるわけで、そののところだけちょっと分けて進めたいと思えます。最後に総合的にいろいろ議論していただくということにしようと思えます。

それで、まず、「サービス移行」の点について、何かありましたら、ご質問、ご意見、ご発言願ひます。いかがでございましょうか。

○相田主査代理 じゃあ、よろしいですか。

○山内主査 どうぞ、相田委員。

○相田主査代理 関係の事業者様のご努力によりまして、かなり移行後のイメージ、あ

るいは、移行の手順というのが明確になったということで、ご努力に感謝申し上げたいと思います。

それで、確認を1点と、それから、あと、NTTさんのご要望に近いものを2点申し上げたいと思うんですけど、まず、1点確認としては、NTTさんの資料、28-2の5ページのこの全国一律3分8.5円というのは、これは他事業者さん着の場合もこの値段ですねというのが確認です。

そうだとするということなんですけれども、現在、光電話のほうは3分8円で提供されているということで、どこかの資料にありますけれども、じゃあ、光電話とメタルIPとどう違うのというふうに見ると、加入ルータか、それとも、例のメタル収容装置、変換装置かというところで、その差分が3分0.5円にしかないのという感じで、これに合わせて、光電話のほうの値段を下げたりする気はないんでしょうかねというか、これはやはりいろんな意味で、IP接続になって合理化されるはずなのに、メタル電話がこの値段で提供できるのであれば、光IPはもっと安くなってしかるべきなんじゃないかなというふうに思いますというのが1点です。

最後の点ですけれども、この6ページのこの契約変更に伴って、その光電話のほうへの移行のパンフレットを同封されるんじゃないかというあたりが他事業者さんあたりに気になるところではないかと思うんですけども、今も言いましたように、大きな目で見れば、NTTのNGNの上で、他事業者さんが有線機能を使って提供される光電話というようなものに移行されるということは決して悪いことではないと思うんですけども。

7ページですか、のところにもあって、やっぱり悪徳販売勧誘等における被害者、消費者被害の防止というのに加えて、現在、その付加サービス、フリーダイヤルとかナビダイヤルとか、そういうようなものをお使いの方がどういう対応をする必要があるのかというようなところも気になるところで。

今、この資料の前のほうでもって、加入電話とメタルIPがどう違うかというのはあるんですけども、これに加えて、現在の光電話と、それから、このマイグレ終了後の光電話、これはもしかしたらイコールなのかもしれないんですけども、それを含めて比較表というようなものをきちんとつくっていただきたいなということで、先ほどNTT東さんのホームページで光電話のところを確認したんですけども、利用上のご注意、ご利用上の注意ですか、というようなタブがあって、そこから見ていくと、接続できな

い番号についてというあたりで、00××は使えませんというのは、これは明快なんですけれども、一部の1××への番号への発信はできません、一部の0××0の番号への発信はできません、一部シャープダイヤルへの発信はできませんと書いてあって、詳しくは接続可否番号一覧をごらんくださいと、こっちをあけてみても、まだわからないんですね。

シャープダイヤルはだめだけれども、光電話、シャープダイヤルというのは丸だと書いてあって、またそこに注がついていて、光電話、シャープダイヤルに接続が可能なサービスでも、光電話、シャープダイヤルのご契約者様の契約内容によっては接続できない場合がありますということで、先ほどのあのNTTさんのどこかのページで、シャープダイヤルがメタルIPでも提供されますとおっしゃっているんですが、シャープダイヤルが全てメタルIPからで使えるのか、それが実現された暁に、光電話を利用の方々はそのシャープダイヤル、全部つながるのか、と。

やっぱりそういうあたりを含めて、きちんと情報を示していただいて、これを機会に光電話に切りかえたら、扱いたい電話がつながらなくなってしまったというような誤解を生まないように、是非お願いしたいと思います。

以上でございます。

○山内主査　ありがとうございます。

NTTのほうから何か。

○NTT東日本（矢野）　ご質問、ありがとうございます。たくさんご質問いただいたので、ちょっと順を追って。

まず、他事業者の着について、この3分8.5円は適用されるのかということでございますけれども、当社がいわゆる料金設定権を持っているものについてはそういうことだというふうに理解しております。現在、携帯電話、それから、PHS、こちらについては当社は料金設定権を持っておりませんので、これについてはもちろん事業者識別番号を回して、00幾つという形でかける料金についてはまた議論はしていくつもりでございますけれども、設定権がこちらに来れば、またその前提の上に料金を決めていくということになろうかと思えます。

それから、2点目の光電話と今回のメタルIP電話の料金の違いということでございますけれども、ひかり電話は、ご案内のように、ブロードバンドの料金の上に電話を提供するというようになっておりまして、こちらは実は基本料という形でブロードバンド

以外に500円の定額料をいただいております。ですから、その0.5円の差はその定額料をいただいているかどうかというところで若干今回はひかり電話よりも高くなっていると。定額料をいただかない前提で考えておりますので、そういうことでちょっとご理解いただければというふうに思います。

それから、お客様周知に当たって、どういう形でやるかという話でございますけれども、私どもからお客様に周知していく中身としては、基本的にはまず固定から、PSTNからIPに移るということが第一義的な主眼でございますので、ひかり電話とか通話料に関するものについては、ひかり電話はちょっとおいといて、通話料に関しては基本的にはマイライン協議会といったようなニューラルなところからお客様にお知らせをしていただきたいというのが今日の提案でございますので、それについて、お客様が選択できるようなことは、そういった機会を通じてやっていければなというふうに考えております。

フリーダイヤル等をお使いの方への対応、これは他事業者様からいずれやっていただかなければならないというふうに思っておりますので、この切りかえ等についても、他事業者様との議論の場の中で、お客様周知をどういう形でやるかというところも含めて、整理をさせていただきたいというふうに考えております。

最後は、ホームページ上のつながる番号、つながらない番号は大変おわかりにくいところがありましたら、おわび申し上げます。ちょっと今回の新しいメタルIP電話との接続も踏まえて、少し改善するように取り組んでいきたい。その前提として、メタルIP電話でどうなるのかというところをしっかりと決めてまいりたいというふうに考えております。

以上です。

- 山内主査　　よろしいですか。
- 相田主査代理　　はい。
- 山内主査　　それでは、ほかに。どうぞ、酒井委員。
- 酒井委員　　かなり大ざっぱな話なんですけれども、この料金の8.5円が高いか安いかと、今お聞きしたような理由で、ちょうどいいのかもしれないし、わかりませんけれども、ただ、これを見ると、もちろん1級局とか2級局、そういった値段はちゃんと保持していますし、かなりの方が、このまま全然、NTTの通知を見ずに、何か知らないうちに値段が安くなっているということで、あまり将来これを光ネットワークに変えよう

というモチベーションがまるで働かなくなってしまう可能性もあるような気もするんですが、将来的に、何かこういうふうになれば、だんだん、だんだん光に変わるだろうというシナリオみたいなのは多少お持ちなんですか。それはまたこれからということなんですか。

○NTT東日本（矢野）      アクセスに光を使うかどうかは、音声の観点でやっぱり見るべきではなくて、基本的にはやっぱりブロードバンドの利用として多様な使い方が当然期待されていますので、音声だけに関して申し上げますと、だんだん縮退しているサービスでもございますので、なるべく現在のメタルを使ってサービスをするというのが今のところ当社の考えでございます。光化していくということに関しては、やっぱりその利活用でありますとか、そういう光を使っているような利用シーンがどんどん出てくれば出てくるほど、ブロードバンドとしてまずお使いいただくというのが基本的な前提になるんだろうというふうに考えております。

○山内主査      どうぞ、長田委員。

○長田委員      ということは、前からずっとお願いしている光での音声のみの提供は全く考えていないということをおっしゃっているということでしょうか。

○NTT東日本（矢野）      全く考えてないかと言われますと、検討はしております。ただ、今のところ、やらせていただいているのはかなり限定的な扱いで、新しいエリアにユニバーサルサービスの観点からメタルも投資をして、かつ、ブロードバンドの観点から光も投資をしてというのはどうしても二重投資になって、これは非効率でございますので、そういうところに関しては光に一本化して、今のPSTNと同じ料金体系でご提供するというのは実際限定的には取り組んでおります。

○長田委員      それをもう少し広げるというおつもりはないというふうにおっしゃっている。

○NTT東日本（矢野）      いや、ご意見として承ります。

○山内主査      三友委員、どうぞ。

○三友委員      市場規模と技術の関係をちょっとお尋ねしたいんですけども、一次答申に向かって議論があったかもしれないんですが、固定、いわゆる固定電話の将来予測というものを考えていらっしゃるんだろうと思うんですね。

一次答申の資料、基礎データという資料集がありますけれども、その3ページ目に、メタル電話の加入、契約の状況のグラフが出ていまして、過去10年ぐらいを見たとき

に、10%から、低いときには7%ぐらいの減少、毎年減少でずっと推移しています。

今後、2025年ということを考えたときに、今から8年、約、あるわけですね。そうすると、仮に年々の減少率を最近のトレンドである8%ぐらいというふうにおいても、8年だとちょうど半減するんですね。そうすると、メタルIPという技術に固定してほんとうに提供するのがいいのかどうかということはまだ少し考えたほうがいいんじゃないかという感じがするんです。

それはもちろんもっと安い代替的な技術もあるわけでありまして、例えば無線を使うとか、そういうこともあるわけでありまして、特に足回りの部分については、メタルを維持することのコストというのもこれからどんどん上がってくる可能性があるわけですね。もう既にかなり高くなっているということも、現場に近い人からはお伺いする、しているところでもございますし。

そう考えたときに、メタルIPに技術を固定しないで考えていく、あるいは、代替的な技術もオプションとして、例えば地域、あるいは、状況に応じて考えていくというようなことも必要ではないかというふうに思うんですけども、その辺の市場規模の推移と、それから、技術の固定性という言葉が正しいかわかりませんが、メタルIPということに固定して検討をするということについての関係性、どういうふうにお考えでしょうか。

○NTT東日本（矢野） 市場規模については私どもも社内ですべてシミュレーションはしておりますけれども、なかなかちょっとマーケット的な要因がやはり大きいと思っております。例えば携帯電話の料金がどうなっていくとか、あるいは、ブロードバンドの価格がどうなっていくとか、そういうのによって、固定、いわゆるPSTNからほかのサービスにどれぐらい移るかというのにかなりよるのかなと。

ただ、おっしゃるように、7%ぐらいの数が減っていくと考えると、今より半分ぐらいには7、8年後になっているのかなということでもありますので、そのフェーズになると、もうおそらく、先ほどメタルの維持のコストという話もいただきましたけれども、我々も保守要員を抱えなきゃいけないというところがございまして、メタルを維持するための保守要員の確保というのでもかなり今、苦勞しているところが実はございまして、そういったところも含めて、今のコストでやっていくのはなかなか厳しいというふうには受けとめております。

そういうこともございまして、これから新しいエリアで設備投資をするようなケース

におきましては、必ずしもメタルだけではなくて、無線ですとか光も使ったいろんな多様なテクノロジーの中で選択をできる機会を与えていただければ、ありがたいというふうに思っているところでございます。

○三友委員　私が申し上げた理由は、加入者数、契約者数が減ってくると、今設定している提案されている料金水準というものがほんとうに維持できるのかどうかというのが1つですね。それから、このIP、メタルIPへの変更に伴って、当然、投資の費用もあるわけでありますから、それがほんとうに回収できるのかどうかとか、それは御社の中の問題なのかもしれませんが、でも、社会的なインパクトも当然あるわけでありまして、そういったところもちよっと気になるところではあるわけです。

○NTT東日本（矢野）　ご指摘のとおりだと思っております。現在、私どもが申し上げられるのは、引き続き、企業努力と申しますか、コストの効率化を、これまでも年数%の形で進めておりますので、それを引き続き続けていくということで、何とかこの料金を維持していきたいというウィルとして申し上げているということでございます。

○NTT西日本（伊藤）　西日本は特にルーラルエリアを抱えてございますので、ご指摘いただきましたとおり、ローカルでの維持コストというのは今後、今のままで維持できるかというところとわからないというのが正直なところでございます。

ただ、今回、いろんな方々にご検討いただきましたとおり、今の固定電話、メタルですので音声はどうしても中心ということになるかと思いますが、そのお客様にご迷惑をおかけしないための方策として、今回はこういう手法でご検討いただいているということでございまして、将来についてはいろんな余地があると思えますし、私どもも検討していきたいと思っております。

○三友委員　もう一つ。今の、そのとおりだと思うんですけど、8年ですよ。8年というと、この世界ではもう何が起きているかわからないような状況でありまして、世の中が変わらなければ、別にこのまま行くと思うんですけども、その8年後というものを見据えたときに、ほんとうに今のこの判断でいけるのかどうかというのはちょっとよくわからないんですね。そういう見込み、見通しがあつてのことというふうに理解してよろしいのでしょうか。

○NTT東日本（矢野）　お客様の数は随分減っていくと思うんですけども、一部やはり新しいテクノロジーを十分理解して、それに移っていかれる方というのはかなり既に移っておられると思えますし、今お使いの方の中では、まだまだあまり新しいテクノ

ロジックというよりも、安心して今の電話、固定電話という形でお使いになりたいというお客様もかなりの数、まだいらっしゃるのではないかという想定のもとに一応この議論を進めておりますので、今回いろいろ周知をしていく中で、解約したいというリアクションがどれぐらい来るのかちょっとわかりませんが、そのまま使いたいということであまり返事がない場合については、やはりそれを維持していくということにきつとなろうかと思っておりますので、そういう意味で、この音声通話については最低限のサービスを維持するという観点で、今回のプランをつくっているということでございます。

○山内主査 よろしいですか。じゃあ、岡田委員、どうぞ。

○岡田委員 今回の議論とも関連するんですけれども、基本料と通話料の構造が大きく変わるご提案を今回されているということで、特に全国一律になるということで、従来の距離段階別の料金がなくなるということは、級局別の基本料の意味というのはもう実質ないんじゃないかというふうに思うんですね。ですので、なぜこの級局別の料金を維持しなければいけないのかということについて、非常に違和感があります。

これ、逆に言うと、どこに住んでいるかによって、基本料が変わると。ただし、通話するときの通話料は皆一緒であると。これ、逆から見ると、これ、一種の価格差別になるわけですね。これは固定、今までは区域内でかけられるエリアが違うということが一種の前提であった料金体系かと思うんですけれども、そうではなくなるということですので、なぜこういう級局別の基本料構造を維持しなければいけないのか。

わかるんですけど、何となく。理屈はわかるんですけど、変えてしまうと不利益を被るユーザーが一部出てしまうのではないかと、こういう前提があるというのは非常によくわかるんですけれども、ただ、それはコストの構造からますます乖離した、ゆがんだ料金体系に行くということですので、何かそれを修正するような何か仕組みとかメカニズムがないと、これ、せっかくいい機会ですよ。全国一律の料金を導入するといういい機会なわけですから、この折に一気に基本料も含めた料金構造全体の見直しというか、そういうことをするいい機会ではないのかなという、こんなふうにも思うんですね。

通常ユーザーから見ると、基本料と通話料をあわせた合計で幾らかかるのというところが一番気になる場所ではないかと思っております。ですから、そういう料金の体系全体を見据えた基本料のあり方という検討が、移行措置的なこととしてこの提案はよくわかるんですが、将来的にこのまま維持するというのはどうも不合理ではないかという印

象は否めないで、それを見直すような仕組みというのも同時に考えながら、今後のあり方を検討していくと、こういう姿勢も必要ではないかと、こういうふうに思うんですが、いかがでしょうか。

○NTT東日本（矢野） ご意見、ありがとうございます。私ども社内の議論ももうご指摘のとおりでございまして、ただ、今回、私どもが一番観点として重要だと思っていると、やはりスムーズな移行、円滑な移行、お客様に迷惑をかけない移行ということが第一義でございまして、そのためには、例えば値上げをすれば収支も改善するので、当社としては可能性はないわけではないんですけども、そうすると、不利益を受ける方が出てくるので、それは不利益変更になって円滑な移行ができないと。

一方で、1級局のほうに合わせるとなると、もう既に現在、400億程度の東西で赤字でございまして、これをさらに赤字を増やしてやるのがほんとうに社として正当化できるかという議論の中では、やはり赤字もこれ以上増やせないで、収支改善していく中で、この移行のタイミングとは別に、この級局を見直すという議論は、おそらくその収支改善の努力とセットで議論していくことにはなろうかと思うんですけども、このタイミングであわせるということは、逆に言うと、しないほうがいいのかなど。そのまま移行していただくという、先生がおっしゃった持ち込みみたいな形のほうが、お客様にとっては不利益変更にならないので、いいのかなどという観点で、こういう形でお示ししているということでございます。

○山内主査 一応、パレート改善ではあるところで。

ほかにいかが、どうぞ、北委員。

○北委員 マイラインに関する今後の進め方の要望と質問がございます。

今回、NTTさんから、マイライン終了に伴うお客様対応についての提案が出てきておりますが、これは相当丁寧な議論をしなければならないと思います。お申し出がなかったときどうするんだとか、複数の事業者を登録しているときどこに寄せるんだとか、これこそ相当な議論が必要でしょう。

今後、個別検討課題の中にマイライン機能の扱いが入っておりますので、過去についてはこれまで開示されてきたと思いますが、現在のマイライン登録の実態を知りたい。今もマイラインをやられている事業者さんが個人、法人向けで10社ぐらいいると思います。具体的な数字は出せないと思いますが、各社どのくらいのシェアなのか。また、個人に対するマイライン事業はプロフィットを生んでいるのかどうか。おそらく事業性

は低いと私は推察しています。

問題はむしろ法人であって、例のタッチポイントという言葉がこれまで何度も出てきましたが、法人に関しては各社とも引き続きタッチポイントを確保したいという。とはいえ、それは今どのくらいの規模なのか、といった点などを加味しながら、どういう方法でお客様を寄せていくのかという議論の参考にしたいので、できるだけ実態に即した情報を開示していただきたいということでございます。

1つNTTさんに質問ですが、今回のご提案というのは、通話サービス卸ありきのご提案になっていますが、KDDIさんが提案しているような中間的なプランなども含め、事業者間で幾つかのやり方に対してのメリット、デメリットや、コストですね。周知コストなども含めて、どのような検討をされているのか。また、NTTさんの今回の提案に対する他事業者さんの反応はどのようなものなのか。もしこの場でお話しできることがあれば、いただきたいと思います。

○NTT西日本(黒田) 事業者間の協議については、今おっしゃったような数字とか、あと、今回のこの提案等についてもまだ正式には事業者さんとは議論できておりません。これから、今おっしゃっていただいたような費用とか、KDDIさんの案とかも含めた費用の比較とか、どれぐらいなのかというものを少し整理した上で、あるいは、この今回の周知の提案の趣旨とか、複数事業者が登録していた場合の扱い等について、今後、事業者の中で話をしていきたいと思っています。これからという段階でございます。

○山内主査 よろしいですか。

○北委員 はい。

○山内主査 ほかに。どうぞ、長田委員。

○長田委員 1つは、メタルIP電話自体はどのくらいで維持限界というのを迎えるのかということが1つと、それから、お客様に今、加入電話等に加入している方には、まず、NTTさんから書面で来るこの7ページの参考のところに書いてあるもので、1つ足りないのが、局給電の話かなというふうに思っています。

例えば私どもの事務所のビルを建てかえるときに、全く、光なんですけど、何か災害があったときにということで、加入電話も残してあるんですというような方は結構、事業者さんとか、いらっしゃるんじゃないかなと思いますので、それは絶対に必要かなというふうに思います。

それから、マイライン何とか協議会からお手紙が突然やってきて、我々一般の人が、

まず、マイライン登録したことすら覚えていない方がとても多いということは前にも申し上げたと思うのですが、自分がどこに登録したかもわからないし、登録したことも、そう言われてみればというのはあるかもしれませんが、まず、これは何って思うと思いますので、何か第三者的な安心なところから来た手紙とは多分思わないだろうということとは申し上げておきたいと思います。

○山内主査 局給電の話は、これはいかがですかね。どういうふうにとり、問題としてはあるということのご指摘でよろしいんですかね。

○NTT東日本(矢野) とうか、メタルIP電話では特に今までどおりで……。

○長田委員 変わらないですか。大丈夫ですか。大丈夫ですか。

○NTT東日本(矢野) はい。変わらないです。

○長田委員 黒電話でも使えるという。

○NTT東日本(矢野) はい。

○長田委員 いいんですね。

○NTT東日本(矢野) 局給電は引き続きご利用できますので。

○長田委員 そうですか。わかりました。

○山内主査 メタルIPの維持限界というのは。

○長田委員 そうです。そうですね。電話器そのものが対応してないと。コンセントに差しているタイプのだとだめとかってありますか。

○NTT東日本(矢野) それは電話器側の問題で。

○長田委員 受話器の側の問題。わかりました。

○NTT東日本(矢野) 電池とかでバックアップ、普通とっているとは思いますが。

○山内主査 メタルIP、どうぞ。

○NTT東日本(矢野) メタルIP電話の維持限界はちょっと正直、7年先からさらに先のことになりますので、ちょっと現時点で具体的に見えているわけではございませんけれども、メタルはまだしばらくは使えるという感覚はございますし、メタル収容装置として交換機を使うわけでございますけれども、こちらがどうしても無理だということになれば、メタル収容装置としてまた更改するのかどうかという議論をそのときしなきゃいけないと思っていますので、その時点でほんとうにこのメタルIP電話を引き続きご提供するのかどうかということはそれから相当先の議論になるかというふうに思っています。

○山内主査　ほかにサービス移行について何かご意見ありますか。どうぞ、大谷委員。

○大谷委員　ありがとうございます。幾つかあるんですけども、1つは、2017年の秋ごろに、終了するサービスについてのご案内をされるということなのですが、終了するサービスの利用の実態などについてはもちろんそれまでに十分に把握した上で、周知などを進めていくということだと思われそうですが、それに引きかえ、メタルIPへの移行のご案内というのがちょっと時差が発生してしまうことがありまして、その間、やはり悪質な事業者等からの悪質な販売勧誘ですとか、そういったものが、周知をトリガーとして行われるおそれもあると思いますので、やはりあまり分量が多くなるということは望ましくないのかもしれないかもしれませんが、利用者に対するご案内の仕方というのはさらに一工夫必要なのではないかなと思っております。

やはり、その2017年ぐらいを皮切りに周知が始まると、何がどういうふうにならっていくのかというサービスの全体像、あるいは、ブロードバンドに切りかえを検討されている方にとっては、どのタイミングで何を変えていくのがいいのかといったプランを立てるためにも必要だと思いますので、2022年ぐらいですか、に複数回の説明ということではおそらくちょっと遅いのかなという感覚があります。

まず、その周知の仕方についてはもう少し慎重に検討していく必要があるのではないかと考えておりますが、そのあたりについての計画などについて、特に資料に書かれていなかったことについて、ご説明がいただけるのでしたら、お願いしたいと思います。それが1点です。

もう一つは、ちょっと話が飛んでしまうのですが、NTT様の資料でいいますと、資料28-2の10ページですね。「通話サービス卸」の料金・提供条件についてご説明いただいているところですが、全事業者に同一料金で提供されるということですので、この割引率ですとか、卸提供にかかる費用などについての開示がどういうタイミングで進めていくのか、卸サービスについてはどうしても個別に要請のあった方に提示されると、他の事業者と何らかの差をつけられているのではないかという疑心暗鬼を呼んだりするということもありますし、また、この通話サービス卸を利用して代替的なサービスを検討されている事業者にとっても、この価格等については関心が高いと思いますので、マイライユーザーとの、マイライユーザーとどのように手続を進めていくかということにもかかわっておりますので、このあたりの計画などについてもお示しいただければと思います。

ひとまず、その2点、お願いいたします。

○NTT東日本（矢野） ありがとうございます。

ご利用いただいている方への周知の仕方については、現時点での当社の考え方ということをごさしまして、これから各方面のいろんな皆様方からのご意見をいただいて、例えばどういうメディアでやっていくのがいいとか、どういう形が、DMだけでは多分なかなか周知が行き届かないと思いますので、過去にいろいろ訪問したりとか、そういったことも、数少ないケースについてはやったことがあるんですけども、なかなかこれもいっしょにないケースが多くて結局非効率だったりするので、極力我々としてはベストを尽くしたいと思っていますので、いろんなご意見を踏まえて、これから精査をしまいたいということで、現状でのアイデアはこれ、こういうことをごさしますので、ご理解をいただければと思います。

それから、卸に関してでございますけれども、タイミングはなるべく早い時期に、マイルインの議論とも絡むと思いますので、なるべく早い時期に個別に開示をしまいたいと思います。

公平性の担保という点では、現在、それと同じやり方がいいのかどうかはわかりませんが、光コラボということで、今、フレッツ光の卸を既にやらせていただいておりますので、これも各事業者様へ公平にご提供するというようにしておりますので、これはいろんな形でご確認いただけるようにプロセスができておりますので、それと同じやり方がいいかどうかはございますけれども、何らかの形で担保できるようなもので進めてまいたいというふうに現在は考えております。

○大谷委員 その点ですけれども、光コラボについては、公平性ととも、透明性も要請されているところでして、同じやり方でいった場合に、公平性ととも透明性が確保されるような仕組みを設ける必要があると思っております、それには、事業者、対事業者だけではなく、総務省にも少し関与していただく形で、公平性と透明性の担保に行政の関与もぜひお願いしたいところだと思っております。

以上です。

○山内主査 ありがとうございます。

ほかにサービス移行について。どうぞ、三友委員。

○三友委員 今のこととちょっと逆のことを言うのかもしれないんですけども、我々がこの議論をするときに、競争は善であるということが前提としてずっと議論をしてい

るわけですが、今、固定電話が置かれている状況というのは現状2,200万人ぐらいの加入で、8年後ぐらいには1,000万強ぐらいの数字になってくる、そういう意味では右肩下がりの中での議論しなきゃいけないわけですね。

これまで、固定電話においても競争促進ということでいろんな施策がとられてきたところではあるんですけども、個人に提供している電話サービスという意味では、事業性というものがこれからどんどん落ちていく可能性があるわけで、その競争を維持する、促進するということと、個人的には僕もそれは善なんだと思うんですけども、しかし、片や、やはり集約して、そして、より効率的に提供するという、そういう考え方もあるのではないかとこのように最近思うようになってきました。

卸によって提供するというのが前提で議論はされていますけれども、逆に、例えば個人ユーザーであるならば、営業を譲渡するなり、そういうことによって資源を集約して、そこでなるべく効率的にやるという考え方もあるのではないかなと最近思うようになってきたんですけども、この点についてはいかがでしょうか。これ、総務省さんに聞いたほうがいいかもしれないんですけども。

○山内主査 総務省としては何かお考えありますか、そうしたら。ご指名です。

○安東事業政策課調査官 まず、マイラインに関しての位置づけは一次答申で一定の方向性を整理させていただいておりますが、マイラインの通話サービス卸につきましては、一次答申の47ページにおきまして、「現行制度では、その料金その他の提供条件に関して、最低制度以外に技術的な制度がないことから、これについて適正性、公平性、透明性が確保されるよう、適切な技術を課す必要がないか検討する必要がある」としているところでございます。次に、三友先生からの競争という観点と事業の集約、効率的な提供という観点でのご質問がございました。この点につきましては、我々としては利用者対応、事業者対応ということで一次答申を整理し、その中で競争政策、利用者保護両方の観点から議論してきたところでございます。

その点も踏まえまして、この二次答申においては個別の課題をさらに詰めてまいりたいということ、そこまでをまず申し上げたいと思っております。

○藤野料金サービス課長 今、三友先生がおっしゃられた営業を譲渡して集約というのは、おそらくコストが非常にかかって、もうサービスを提供できないような状態になったときに、それはどこかで維持するとして、競争と別論で議論したらどうかというお話かなと思ったんですけどもいかがでしょうか。

○三友委員　　そうです、そうです。そんなような意味だと。

○藤野料金サービス課長　　正直、これからどうなるかわからないところですけども、今のところはまだこういう電話サービスというのが、このマイラインというのを含まれますと、個人はどうなのかという議論は確かにございましたけれども、ある程度サービスはやっていられて、競争はできるというふうな意識も持たれて、今のところやっているのかなと思います。

そういう中では、最低限の同等性、あるいは、今回、マイラインをやめたかどうかというようなご提案がありましたけれども、その中で、どういうふうにこれまでやってきた各事業者のサービスをやっていくかというのはもう一度考えなくてはいけないかなと思います。

その上で、いよいよ、いろんな事業者間での競争としてやっていけるようなベースではありませんということであれば、例えばそれは光なのか無線なのかわかりませんが、そちらのほうの競争条件をきっちり考えていくことで、シフトしていかなくてはいけない局面というのは出てくるかもしれないとは思っています。

○三友委員　　排除しないという、状況によっては排除しないという、そういう考えも排除しないという意味ですね。

○藤野料金サービス課長　　最終的にですか。というのは、今どうだということではありませんけれども、そういう局面は出てくるかもしれないなとは思っています。

○三友委員　　わかりました。ありがとうございます。

○山内主査　　ほかに。どうぞ。

○池田委員　　ありがとうございます。既にほかの委員からご指摘いただいているところですが、マイラインと、通話サービス卸、それから、提供終了サービスについてコメントさせていただきたいと思います。

まず、マイライン対応について、NTTさんの資料のスライドの8ですが、今回、マイライン登録状況に応じて、一つの事業者が選べるのであれば、その事業者にサービス移行してはどうか、また複数事業者が選択されている場合には、ちょっと一つには決められないので、デフォルトとしてはNTTの通話サービスに移行するというのが、明示的な意思表示がない場合にはそういうこともあり得るのではないかなという具体的ご提案だと思います。

昨年の4月に、このマイライン機能がなくなるかもしれないということでヒアリング

を行ったときに、独占回帰につながるのではないかと、デフォルトとされたNTT東西に顧客が戻ってしまって、せっかくマイライン競争で獲得してきた、競争者が獲得してきたユーザーが、何とていうか、このマイグレを奇貨として、営業努力なしにNTT東西に巻き取られてしまうのではないかとていうのが、おそらくタッチポイント論の一番重要な懸念だったのではないかとて思っています。

そうすると、このマイラインの通話区分を複数事業者選択しているユーザーが具体的にそのマイラインを利用しているお客さんのうちのどれぐらゐの割合、実際に使われているのかとか、そういう独占回帰につながらないような状況になっているのかなどが確認できると良いとて思います。

さらに加えて言うと、デフォルトとしてNTT東西の通話サービスに移行という提案になっておりますが、競争事業者としてはお客様に選んでもらえれば良いわけで、こういう複数選択しているお客さんというのはどうていう人なのかという情報をその競争事業者が分かっている状態にあるのかという点もちょっと重要なポイントかなとて思っています。

それから、マイラインのお客様対応に関するところていうと、自分がどうていうマイラインの登録状況にあるかを知りたいとていうのもそうですし、もしその意思表示をしなかったときに、どの事業者になるのかとていうのは、長い言葉による説明ではなく、どこどこ会社とていうのがぱっと見てわかるような分かり易い通知の仕方のほうが良いように思ています。それを見てあえて反応する必要もないかなとていう対応の仕方もユーザーが決められるとて思いますので、お客様への伝え方についても、レスポンスをしなかったときに、どの事業者と契約することになるのかとていうのは明らかになっていたほうが良いとて思ています。

次に、通話サービス卸の提供条件ですけれども、大谷先生がさっきご質問されておられましたが、いつこれが事業者さんに開示されるのかとていうのが明らかになってないよてうに思ています。資料の25ページで、2022年ごろにメタルIP電話の料金確定とていうのがありますが、これはおそらくユーザー向けの料金ではないかと思てうのですが、このタイミングで事業者向けの卸の料金が明らかになるとていうのはちょっと遅過ぎるよてうに思ていますので、いつなのかとていうのを教えていただきたいとて思ています。

最後に、提供終了サービスについてですけれど、スライドの19ページでは、今回、ピンク電話について、技術的にも提供可能であるし、それから、ニーズもあるとていうことで提供を継続するサービスにカテゴリーが移ったとていうことですが、そのニーズがある

ということにおいては、ノーリング通信はガス検針に使われているということで、ニーズがあるといえ、そういったところもそれは提供を継続してほしいとユーザーは希望するのではないかと思うのですが、この提供を継続するサービスと提供を終了するサービスって一体何で切り分けられているのかということと、そのスケジュールとの関係で、提供を終了するサービスの確定公表はもう今年の秋に行ってしまうということなのですが、何というか、早くお知らせするというのも大事だとは思いますが、早過ぎないかということも他方では思っていて、そのところはどうか考えているのでしょうかというコメントです。

○NTT西日本（伊藤） 幾つかご質問いただきましたが、まず、マイラインの関係で申しますと、これはマイライン事業者協議会の中での検討ということになるかと思いますが、8ページの左下の「事業者協議会によるお知らせ」というところで、今どういうものをご利用いただいているかということ、あるいは、そういった今後の選択肢みたいなものを可能な限り表示してはいかがかと思っております。

それから、通話卸の割引率となるアルファのところでございますが、これは確かにいつというのは今回の資料の中では示してございませんが、これは各マイライン事業者の方々も今後のビジネス展開等があると思いますので、できる限り早い段階でお示しできればと考えてございます。

最後に、IP網への移行にあわせて提供する終了サービスとしてピンク電話のことを申し上げましたが、ピンク電話はニーズがあるということに加えて、公衆電話の技術を使うことで、あまり追加的なコストなくご提供が可能だということで、今回こういう判断をさせていただいております。

その他のサービスにつきまして、ノーリングのご指摘がございましたが、個別のユーザの利用形態ですとか、今後の代替サービス、あるいは、維持コスト等も踏まえまして、一旦こういう形に決めさせていただいております。

それから、2017年秋にサービス終了時期を確定・公表するのは時期が早過ぎるのではないかとございしますが、これも正直、サービスによってものが違うと思いますけれども、先ほどのマイラインのアルファと同じで、今後の設備更改ですとか、あるいは、技術展開等をお考えの方もいらっしゃると思いますので、そういったもの前提として、早くお示したほうがいいのかなどは考えてございます。

○山内主査 よろしいですかね。よろしいですか。

ほかに。じゃあ、どうぞ、内田委員。

○内田委員　マイラインについて一言コメントをさせていただきたいと思います。8ページ目、28-2の資料の8ページ目のところ、既にいろんな方がご発言なさっていますけれども、マイライン事業者協議会からのお知らせの中で触れる内容として、現在の登録状況と、これはいいと思うんですけれども、その後に、利用可能な通話サービス提供事業者の通話サービスについてという、そういう情報もお知らせするという事なんですけれども、これは具体的にどのような情報なのか。例えば料金まであわせたような情報なのか、そういうものを見てしまうと、何かそこで競争というか、みたいなものが発生して、ややこしい話になるのかなというふうに思ったりもします。

そういったどの情報を見せると、ユーザーがどのように行動するのだろうかといった、そういった想定モデルみたいなものがあつた上でないと検討できないのかなと。また、今現在の実態、どこまでのシェアになっているかと先ほど北委員がおっしゃっていましたけれども、そういったものもあわせて考えないと、なかなか結論が出さないのかなということをちょっと心配していました。

関連して、このお客様からの特段の申し出がない場合の例2とありますけれども、デフォルト、NTTですと。これも1パターンである必要はあるのかなというふうにちょっと思ったりしますと。

不用意に複雑にする必要もないとは思うのですが、例えばこういうパターンであると、デフォルトはこうですよとかいうような形で、複数パターンあってもいいのかなと。そうすることによって、この、先ほど回帰という話がありましたけれども、そういったことも避けられるのかなという、ちょっとアイデアですが、コメントさせていただきました。

○山内主査　ありがとうございます。NTTのほうから。

○NTT東日本（矢野）　1点目の通話サービス提供事業者をどこまで具体的に開示するかという点につきましては、私どももまだ具体的なアイデアがあるわけではございませんで、ただ、私どもの卸のサービスを受けてご提供される会社さんがどれだけ出てこられるのか、まだわからない状況なので、最低限、そういう事業者さんのお名前を書くということは前提として考えた上で、そのさらに追加の情報については、これから他事業者様との議論になるかなというふうに考えております。

それから、パターンについてはあくまで、これ、ちょっとアイデアベースの案でござ

いますので、これから他事業者の皆様方と議論していく内容だというふうに考えております。

○山内主査　よろしいですかね。ありがとうございました。

それでは、ちょっと時間の関係もございまして、先ほど申し上げましたように、今、「サービス移行」の話ですが、今度、「設備移行」についてご議論いただきたいと思いますが、いかがでしょうか。相田先生、いかがですか。

○相田主査代理　いや、こちらについてはあまりないのですけれども、今回、エンドユーザーから見た切りかえが2024年初頭ということで、時間は余裕ができたということで、特にその最後の緊急通報のあたりですね。2024年、まだ7年ございまして、もちろんメタル回線のまま移行というケースもあるでしょうけれども、よく受付台のほうとご相談していただいて、これを機会に、接続自体をIP化するというようなメニューをよくお示しいただいて、これは地方自治体のほう、110番は県単位ですけれども、119番はほんとうに市町村単位なので、そちらのほうで、いつどういうタイミングでどういう予算の確保ができるのかということで、よくご準備いただければというふうに思います。

○山内主査　ほかにいかがですか。どうぞ、酒井委員。

○酒井委員　細かいことですが、このNTTの説明いただいた28-3ですか。28-3のところの4ページ目のところに、これから見直し案として詳細仕様を検討して標準化して開発してと書いてありますが、まず、この標準化というのは要するに事業者間で意志統一をするということで、何かこれが全国の標準になるとか、そういう意味じゃないんですね。

○NTT西日本（黒田）　事業者間で意識合わせするとともに、信号方式等について、一部、TTC標準等の改正とか、そういったものの改正等もあと聞いています。

○酒井委員　そこまで影響するわけですか。

○NTT西日本（黒田）　ええ、そういうものもあるように聞いておりますので、その要否も含めて、議論をしております。

○酒井委員　それから、相互接続じゃないかもしれませんが、例えばここですと、NTTと事業者Aのほかに、事業者Aと事業者B、要するに、全ての事業者をメッシュ的に接続してみるということなんですか。いや、何となくちょっともったいない感じがして、事業者Xという非常にオールマイティの事業者をつくって、それとつながれば、

みんな大丈夫とかいうようなことをするのはちょっと危険なんですね、やっぱり。

○NTT西日本（黒田） これまでの事業者間意識合わせの場においても、基本的にI  
P-I P移行後は、シンプルに2社間で接続をしていこうと。2社間というのは発と着  
の2社間ということで、間に大きな別の事業者が入って3社で接続するということにな  
ると、いろんな別の対応コストや標準等の対応とかも含めて大変になってくるというこ  
とで、今はそういう形になっております。

○酒井委員 2社間というのを全ての2社にやるわけですね。

○NTT西日本（黒田） そうです。

○酒井委員 わかりました。

○山内主査 そのほか、いかがですか。内田委員。

○内田委員 移行後のスケジュールのところ、準備ができたところから順番にという  
お話があったと思いますけれども、それだと、ちょっとあまりにも、何ていうんですか  
ね、アドホック過ぎるというような印象を持っておりまして、少し例えばモデルケース  
というか、のようなものがあって、それが先行して進んだ上で、その後は準備ができた  
順番でということも考えてもいいのかなと思うんですけれども、いかがでしょうか。

○NTT西日本（黒田） おそらく、事業者ごとにモデルケースをご自身でつくられて、  
それを一つやってから、順次広げていくということなされるのではないかと考えていま  
すし、ここに書いてありますように、事前の検証、開発・検証とありますけれども、  
検証の期間中に、商用呼を通す前には、事業者間での調整等も含めて、しっかりラボ環  
境等での確認等をするプロセスを踏むことになろうかと思っています。具体的などは  
これから事業者間で一つ一つ詰めていきたいと思っています。

○山内主査 どうぞ、池田委員。

○池田委員 ありがとうございます。資料28-4の事務局の検討の視点のところの「設  
備移行」関係のところ、設備についてはあまりよく詳しくないので、まさにその資料  
28-4のスライド2のところでもとめていただいているその論点というのは私も知り  
たいといえますか、例えば維持限界とは具体的には何を指しているのとか、2025年  
初頭の時期と理由づけは妥当かとか、3つの工程を、工程を3つに分けている理由と設  
定期間は妥当かとかいうことは、技術系の先生方がこれでよろしいというのであれば、  
それでいいと思いますが、文系にも分かるようにご説明いただけますでしょうか。

○山内主査 これはあれですか、NTTさんに説明してもらおう。じゃあ、どうぞ、お願

いたします。

○NTT西日本（黒田）　　まず、維持限界というところにつきまして申し上げます、現在利用している中継信号交換機というのが古いものと2000年度ごろから使っているということで、現状故障した場合は保守用の物品を使って取り替え対応をしているところでございます。

今後も引き続き、既存装置を集約等して物品を捻出して保守を継続していきたいと思っておりますが、中継交換機、信号交換機は数も少ないので、2025年ごろには経年劣化で増えていく故障に対応するための保守用物品が枯渇するのではないかというふうに見ておまして、我々通信事業者として責任を持ってサービスを維持できる限界というのはやはり2025年初頭であるというふうに現在見ておりますので、それまでにIP網への切り替えを完了させていく必要があるというのがまず2025年でございます。

続きまして、その移行工程をこの3つに分けているのはなぜかということなんですけれども、まず、後ろのほうからいきますと、固定電話とメタルIP電話が混在する移行期の混乱を避けるためには、極力、固定電話発通話のIP網への切りかえというのを短い期間でやっていかなければならないと思っております。そのためには、我々のネットワークのひかり電話のIP網から他事業者さんへの接続設定が十分に確認できている状況を先につくり出さなければならないので、固定電話の切り替えに先立って、ひかり電話発の切り替えを実施しなければならないということです。

あるいは、先ほど申し上げたフリーダイヤル等の接続については、複数の事業者がかかわりあっている接続なんですけれども、そういうフリーダイヤル等の接続を実現するために、我々の加入者交換機に依存しているパターンが一部ございますので、そういったものについても、加入者交換機の切り替えが始まるまでには全部終わらせなければならないということで、それも工程の①と②の中に全部詰め込んでいかなければならないということでございます。

先ほどご指摘があったように、フリーダイヤル等の接続については多数の事業者がかかわってきますので、各社の準備状況等も区々でございます。そういった中で、皆さんでスケジュールを組んでやっていく上では、こういった工程①、②、③ということでステップを踏んで進めていく必要があるだろうということで、現在、事業者と協議を進めているということでございます。

以上でございます。

- 山内主査 よろしいですか。
- 池田委員 追加で。
- 山内主査 どうぞ。
- 池田委員 いいですか。ありがとうございます。

限られた時間の中で、I P－I P接続の移行に向けて多くの事業者さんがかかわる大きなプロジェクトということで、ぜひ前向きに取り組んでいただきたいと思うのですが、繋ぐ機能のワーキングに所属しておりました関係で気になっている論点がありまして、資料28－1のスライドの3ページの最後の米印のところですが、「繋ぐ機能P O I ビル」内の通信設備でL 2スイッチの取り扱いについて、事業者間協議が進められていると聞いておりますが、この具体的な協議状況を教えていただけますでしょうか。

- NTT西日本（黒田） 「繋ぐ機能」のP O I ビルにおける設備の形態についてはある程度事業者間で合意しております。L 2スイッチにつきましても、それを設置する場合には、冗長化する方式を採ることで意識は合っておりますが、具体的にその保守や提供の主体、提供の条件等につきましても、引き続き検討していきたいと思っておりますが、まだ事業者間で合意をするというところには至っておりません。現在引き続き進行形ということでございます。

- 池田委員 このL 2スイッチの取り扱いについて、事業者間協議が進んでいないと理解しました。これがきちんと整理されないと、おそらく工程①をちゃんとスタートさせることができないのではないかとというふうに懸念しています。

私の感想といたしましては、そのL 2スイッチというものそれ自体の機器を購入するコストとかはそれほど高いものではないというふうに聞いておりますので、従来、第一種指定電気通信設備ということで指定をして、ボトルネック設備だからということで、その設備の独占性をサービスの川下の市場の競争に市場支配力が拡大することのないよというということで、一種指定電気通信設備というもので指定して、競争者に利用させるという制度のつくり方だったと思います。そこにはやっぱりボトルネック性といえますか、複製困難性、つまり、競争者自ら設置することが困難であるというところが重要なポイントだったのではないかなと思います。

そうすると、このL 2スイッチというのが、少なくとも全国系の事業者は必要としないというようなものであるのであれば、そこについてボトルネック性を認めるというのはちょっと厳しいのではないかなと思っています。

他方で、今回のPSTNの従来、NTTが「繋ぐ機能」を担ってきたという、ハブ機能を担ってきたということから、今度の新しいIP-IP接続にかわるということで、その電話専用のつなぐ場所、POIの場所が東京・大阪に集約されるということであったり、それに伴って新たな機器を購入する必要があるが、固定の音声通信市場が今、需要が減少局面になっていて、なかなか採算をとることが難しいような中小企業に対する激変緩和措置みたいな趣旨で何らかのルールがあってもいいのではないかとのご主張であれば、私としても理解できる場所ではあります。

したがって、2025年、2024年にはもうサービスレベルで切り替えが開始していくということになるわけですので、早目に事業者間で話し合いを進められて、早期に決着をつけていただければと思っております。

以上です。

○山内主査　ありがとうございます。

ほかに何かご質問。どうぞ。

○岡田委員　移行スケジュールのことで、今、「設備移行」の話でいろいろご議論があるところだと思うんですが、2024年初頭に切りかえを一斉に行うというスケジュールになっていて、それが25年初頭には完了すると。ほぼ1年で全て完了すると。そうすると、契約上は全て移行しているのが始まるのが2024年で、1年以内に設備の移行が完了するという、そういう移行期が1年ほど発生すると。こういう理解でいいのかと思うんですが。

そうすると、契約上とその設備の実態にずれが1年間生じた状態が続くということになるかと思うんですが、私、あまり契約のことは詳しくないのでわからないんですが、そういう状態で、例えばサービスが契約上の規定された内容と設備上で提供可能なサービスのメニューとの間に、人によってはずれが生じるとか、何かそういうような懸念というか、あるいは、その期間がほんとうは1年で終了しないような設備の移行が場合が起きた場合、どういう、法律上の問題になるのかもしれませんが、何か懸念みたいなものはないのかどうか、また、それに対する対策みたいなものは何かお考えになっていることがあるのかについて、ちょっとお聞かせいただければと思います。

○NTT東日本（矢野）　ご指摘のとおり、2024年初頭をもって契約は一斉に切りかえと。設備の切りかえのほうは2024年から1年かけて切りかえるということですので、サービス契約約款と実際の設備は若干タイムラグというか、ずれが生

じます。

そこは新しい約款、今のところ、現在の約款を廃止をして、新しい約款をつくるという事で今、案はつくっておりますけれども、その中で、その設備の違いをどういうふうに盛り込むかということで、ある程度は吸収できるんじゃないかと今のところ考えておりますが、これから専門家の方々を交えて議論したいと思っておりますので、ご指摘の点も踏まえて、検討してまいりたいと思っております。

○山内主査 よろしいですかね。ありがとうございます。

ちょっとまだ。どうぞ、じゃあ、大谷委員。

○大谷委員 よろしいですか。スケジュールの中に、補完策の提供の時期などについて、表に入っていないのでお尋ねします。サービスの提供の時期としては2024年の初頭に提供ということなんですが、これについての例えば契約の申し込みの案内ですとか、それを、何ていうんでしょうか、実際に補完策の利用を各事業者がテストする時間とか、そういったことは線表の中のどこら辺に見ておけばよろしいんでしょうか。

○NTT東日本（飯塚） 補完策については先日公表したところでございまして、検証環境は引き続き構築した状態を続けておこうと思っております。

このIP網移行にあわせて終了するスケジュールの確定公表、今、秋というふうにさせていただいていて、この中で、ISDNのデジタル通信モードについても、これまで以上の網羅的なお知らせをしていくわけございまして、その中で、まず、補完策のこの開始時期、2024年初頭というのも明確にお知らせしようと思っております。

また、先日、私から説明しましたとおり、デジタル通信モードに比べると、若干品質というか、通信時間が長くなる可能性があるということもお知らせしようと思っております。それがまず第1段階、秋からのお知らせです。

あと、この2020年ごろ、先ほどちょっとこれが遅いんじゃないかというご指摘がございましたが、いずれにしても、このメタルIP電話への移行に向けたこの2年ほど前のお知らせの中でも、メタルIP電話をお使いになれば、補完策は特段個別のお申し込みをいただかなくても、お使いいただけるというふうに思っております。これはちょっと済みません、資料に書いてございませんが、今のデジタル通信モードはISDNをご契約いただければお使いいただけるのと同じでして、補完策も同じように考えてございまして、これは個別のお申し込みではなく、お使いいただけるというふうにお知らせしていきたいと思っております。

○山内主査　　よろしいですかね。ありがとうございます。

済みません、まだまだご議論あるかと思うんですけど、ちょっと時間のほうが限界ということでございますので、そこで、各委員におかれましては、本日の議論を踏まえまして、これで追加でお聞きになりたいような事項ということかございましたら、事務局のほうに、これは4月11日の火曜日まで、4月11日の火曜日までに、書面、あるいは、メール等でお知らせいただければというふうに思います。

また、NTTにおかれましては、本日、事務局より説明のあった検討の視点のほか、本日、あるいは、後日、委員から出された質問事項について、考え方を整理いたしまして、4月の下旬を目途にご説明をいただければというふうに思いますので、お手数ですが、よろしく願いいたします。

12時で電気が消えましたけれども、以上で本日の議論は終了といたします。

それでは、次回の日程について、事務局からご説明をお願いしたいと思います。

○影井事業政策課補佐　　次回の委員会の日程につきましては、4月21日金曜日16時からを予定しております。詳細は別途ご案内をいたします。よろしく願いいたします。

○山内主査　　どうもありがとうございました。それでは、本日はこれにて閉会といたします。ありがとうございました。

以上