

情報通信審議会 電気通信事業部会・接続委員会 合同公開ヒアリング（第8回）

第1 開催日時及び場所

平成19年5月22日（火）14時30分～16時30分

於、総務省第1会議室

第2 出席委員・専門委員（敬称略）

(1) 東海 幹夫（接続委員会主査）、根岸 哲（部会長）、酒井 善則（部会長代理・
接続委員会主査代理）、高橋 伸子、辻 正次、長田 三紀

(2) 相田 仁、佐藤 治正、直江 重彦、藤原 淳一郎

第3 出席関係職員

総合通信基盤局

森 清（総合通信基盤局長）、桜井 俊（電気通信事業部長）、

佐村 知子（総合通信基盤局総務課長）、鈴木 茂樹（事業政策課長）、

谷脇 康彦（料金サービス課長）、二宮 清治（料金サービス課企画官）

第4 議題

平成20年度以降の接続料算定の在り方について【諮問第1170号】

（公開ヒアリング）

開 会

○東海主査 ちょうど2時30分定刻でございますので、電気通信事業部会、接続委員会合同公開ヒアリングを開催させていただきたいと思っております。第8回になるようでございます。皆様には大変ご多忙の中をご参集いただきまして、まことにありがとうございます。私は、本日の議事進行を務めさせていただきます、接続委員会の主査の東海でございます、よろしくお願い申し上げます。

きょうは電気通信事業部会から、部会長の根岸先生、それから部会長代理の酒井先生。酒井先生は、また接続委員会の主査代理でもいらっしゃいます。それから高橋委員、辻委員、長田委員。それから接続委員会からは相田委員、それから佐藤委員、直江委員、藤原委員でございます。このヒアリングは、先月19日に総務大臣より諮問されました「平成20年度以降の接続料算定の在り方について」の審議の参考とするために開催させていただくものでございます。

本日のヒアリングの対象者は、NTT東日本、それからNTT西日本、それからKDDI、ソフトバンク、フュージョン・コミュニケーションズ、九州通信ネットワーク、それからウィルコムの方にご出席をいただいております。

ヒアリングの進め方でございますけれども、まず、お越しいただきました各事業者に意見陳述を行っていただきまして、その後質疑、討議を50分程度行いたいと思っております。その際、本日意見陳述を行っていただいた事業者におかれましても、他の事業者の意見陳述内容にご意見、ご質問がございましたら、どうぞご発言いただいて結構でございます。ただし、挙手をしていただきまして、私の了承をとっていただいてご発言いただきたいと思います。また、意見陳述の時間でございますけれども、NTT東日本とNTT西日本におかれましては、合わせて15分以内、それからその他の事業者におかれましては、それぞれ10分以内でよろしくお願いしたいと思います。

それでは、議事次第に従ってヒアリングに入りたいと思っておりますが、皆さん、きょうは少し暑めでございますので、まだクールビズの前でございますけれども、どうぞ上着をおとりいただいて質疑させていただきたいと思っております。

それでは、最初に東日本電信電話株式会社と西日本電信電話株式会社からご説明をお願いしたいと思います。

関係者からのヒアリング

○渡邊取締役経営企画部長 NTT東日本の渡邊でございます。本日は、このような場で意見を言わせていただきましてありがとうございます。

お手元の紙に沿いまして、早速私どもの意見を述べさせていただきます。1枚めくっていただきまして、1枚目です。新たなLRICモデルの評価並びに新モデル適用期間後におきます接続料算定のあり方についての意見であります。

IP化の急速な進展等に伴う固定電話市場の縮小といった市場構造の急激な変化によりまして、固定電話サービスにおいては2つの変化が生じておりまして、1つは高度な新技術の導入により効率化が図られるような環境ではなくなったということと、2つ目は市場規模の縮小によりまして、投資単価とか保守用物品コストの上昇あるいは設備の余剰キャパシティの発生などの、ある種のスケールデメリットが生じております。したがって、高度で新しい電気通信技術の導入によって、電気通信役務の提供の効率化が相当程度図られるとか、あるいは新しい電気通信技術を利用した効率的なものとなるよう新たに構成するといった、いわゆるLRICモデルの前提が、現実の事業環境にそぐわないものになっているということから、LRICモデルにつきましては早急に廃止していただきたいというのがあります。

また新しいモデルにおきましても、1つは、現実には弊社が交換機設備を維持延命しておりますが、メーカー側による保守用物品の製造が打ち切られておりまして、こういった故障した物品の修理の受付が停止されている状況にありながら、モデルの中では修理の受付を停止したメーカーが引き続き修理を行うというような、やや現実と違った仮定をとっておられるということが1つと、2つ目が、IP化の進展に対応いたしましてデータ系サービスの設備共用による範囲の経済、スコープ・エコノミーを織り込まれておりますが、一方では固定電話の減少に伴うスケールデメリットがモデル的には組み込まれていないという問題があると考えております。したがって、いわゆる長期増分費用方式を早期に廃止していただきまして、速やかに実際費用に基づく算定方式に見直していただくことを要請いたします。

1枚めくっていただきまして、なお、フルIP網のLRICモデル化の件であります。長期増分費用モデル研究会の報告書が4月に出されておりますが、において、現時点では時期尚早とされておりますが、いわゆる次世代ネットワークは、PSTNと比較

してまだ確固たる技術標準がなく、競争環境下で各事業者が創意工夫を凝らしてさまざまな技術とか設備を用いて今後構築していくものでありまして、技術的にも、サービスのにもまだ予見しがたい面が多くありまして、またお客様に多彩なサービスを迅速かつ柔軟に提供していくためにも、規制を前提にした議論自体がなじまないと考えております。

1枚めくっていただきまして、NTSコストの扱いであります。現実の接続料水準の推移を見ますと、このページの左下に接続料の推移がグラフになっておりますが、16年の答申時に、トラヒックの減少に対して一定程度の値上げにならないことを目的に、NTSコストの付け替え期間を5年とされましたが、現実にはトラヒックの減少が続く中で、NTSコストの付け替えに加えまして、固定電話回線数の減少によるモデル設備量の集約とか、弊社によります設備延命の反映等によりましてモデルコストが大きく低減しておりまして、接続料が当時の想定を超えて大きく低下しております。具体的には、左下の図にありますように、17年度は想定では5.2円から6円の幅ということで五、六円程度だったわけですが、17年度で5.6円ということで、ほぼ想定した料金、そして18年度は5.35円となっております、5.6円に比して0.2も低い数字となっておりますし、19年度はさらに5.6円に対しまして5.01円ということでかなり下がっております。

こうした接続料の低廉化による他事業者様への接続料の値下げ効果は、17、18、19の3年間で約2,400億円に上っております。それは、右下の図の上に表がありますが、そこに書いております。最近ではトラヒックの減少が年10%程度で推移しておりまして、固定電話回線数の急速な減少等によるモデルコストの低減が見込まれることから、現行のNTSコストの付け替えテンポを維持する場合には、付け替え終了までの残り2年間については接続料水準がさらに減少するということが見込まれております。

1枚めくっていただきまして、4ページ目ですが、東西の固定網のいわゆるトラヒックと回線数の推移でありまして、4ページ目の左側のグラフにありますように、いわゆる東西のトラヒックが、通信時間ベースで申し上げましても、回数ベースで申し上げましても約10%の減少ということとなっております。それから固定電話の回線数自体も、15年度に6,000万強ありましたが、19年度では4,500万強ということで、この二、三年は400万から500万という数がIP化の進展とか他事業者のドライアップ電話の提供に伴って生じております。

次の5ページ目に参りまして、そういったことを踏まえまして、基本料収支の動向についてであります。NTSコストにつきまして、16年の答申で、き線点RTとかGC交換機内の加入者ポート、あるいは、き線点RT-GC交換機間の中継伝送路が該当するものとされまして、いずれの設備も原則基本料コストに付け替えるとされておりますが、元来基本料は収容局内の加入者回線設備のコストを回収するという料金で設定しておりまして、現行の料金水準ではNTSコストを賄うことができるという構造になっておりません。

また、弊社の基本料収支は、採算性の高い都市部を中心に、競争の激化によりまして収益の大幅な減少が生じておりまして、固定電話の減少によるスケールデメリットの発生とかメタルケーブルの更改維持コストの増大によりまして急速に悪化しておりまして、これに加えまして基本料コストに付け替えられますNTSコストの一部について、基金制度により補てんを受けるものの、NTSコストの付け替えによるコスト増を吸収し切ることにはなかなか困難な状況にあります。実際にNTSコストを20%付け替えた、平成17年度の弊社の基本料営業利益は175億円となっております。前年度から470億ほど悪化しております。したがって、18年度以降も同様な状況が続くことから、赤字に転じることは避け得ない状況となっております。その辺は、左下の基本料収入と右下の基本料の費用の対比関係で見ていただければと思います。

6ページ目に参りまして、このような固定電話のサービス維持コストであります。6ページ目の左側にありますように、メタルケーブルの投資につきましては、近年最小限の300億円程度の投資にとどめております。そんな中で、このページの真ん中の円グラフにございますように、20年以上経過したメタルケーブルが44%、15年以上は16%ということで、15年以上のケーブルが全体の6割を占めておりまして、それは何を意味するかと申しますと、右側に架空メタルケーブルの経過年数別の故障件数が出ておりますが、大体18年ぐらいい経過いたしますと急激に故障率が増えますので、これからメタルケーブルの老朽化に伴いまして維持コストの増大が懸念されるところでございます。

7ページ目に参ります。現行のユニバーサルサービス基金制度の見直しについてであります。NTSコストが地方部の低需要エリアにおいて著しく高コストとなっているため、地域間のコスト格差が著しく大きくて、そのような状況の中で、低コスト地域である都市部を中心に他事業者様が参入されて、一方でNTT東西のみが高コスト地域に

おけるコストを負担することは、競争の公平性を損なうということでユニバーサルサービス基金制度が見直され、不採算地域におけるユニバーサルサービスを維持するということで、基金により地方部のNTSコストを賄う仕組みが導入されたものと理解しております。こうした地域間のコスト格差というのは、基本的には需要密度の地域差により不可避免的に生ずるものでありまして、またさらに現行の基金額は実際のコストではなく、長期増分費用方式によるモデルコストをベースに算定されていることから、この地域間のコスト格差というのは、残念ながら弊社の経営努力で回収できる性格のものではないと考えております。

現行の基金制度の費用ベンチマーク水準は、審議会答申にも書かれておりますように、ユニバーサルサービスはあまねく公平に提供されるべきであり、均一料金を維持すべきものという観点から、補てんの対象を高コスト地域における全国平均費用を超える額としているものであります。現在審議会に諮問されております見直し案は、高コスト地域の料金を全国平均費用プラス2σの水準に値上げしないとユニバーサルサービスを維持できない仕組みとなっておりますので、現行のユニバーサルサービスについて全国均一料金を維持するという政策目標に反するものと考えております。したがって、今回の見直し案のもとで、均一の料金で高コスト地域のサービスを維持するという現行の政策目標を維持するとすれば、現在の基金制度におきます補てん対象コストが実質的にNTSコストだけである状況を踏まえまして、NTSコストの回収のあり方を抜本的に見直すことが不可欠であると考えます。

具体的には、8ページ目に書いておりますように、基金制度の見直しを踏まえた平成20年度以降のNTSコストのあり方を見直しであります。現行の基金制度の補てん対象とされる地方部のNTSコストが高コストである要因は、主に低需要エリアのRT局に構築される、き線点RT-GC間の中継伝送路コストによるものでありまして、これは10ページを見ていただきたいのですが、10ページに参考3ということで、左にグラフ、右にはネットワーク図がかいてありますが、左のグラフにありますのは、いわゆる全国平均費用、基本料コストの平均水準、2,316円と書いてありますが、その点線に対しまして、実際の分布が右肩上がりの実線になっているところでありまして、いわゆる高コスト地域を中心にNTSコストの中のGC-き線点RT間の中継伝送路コストが900億円入っておりまして、これが、今申し上げたようにNTSコストが高コストである内容そのものであるかと思っております。そのき線点RT-GC間のネット

ワークというのは、その右側にありますように、いわゆる、き線点R Tという、右側の真ん中ぐらいにあります、赤いボックスで、そことG Cの間を結ぶ赤い太い実線のところがいわゆる伝送路を想定いたしまして、このコストが、今、申し上げた9 0 0億円に相当するというものでございます。

それで、また8ページに戻っていただきまして、ユニバーサル基金制度に関しまして、利用者負担の抑制の観点で、利用者負担から事業者負担に見直される中で、き線点R T－G C間の中継伝送路コストについて、N T T東西のみがコストを負担するという事は、以下のような問題があると考えております。1つは、地方部の高コストの要因となっている、き線点R T－G C間の中継伝送路コストを基本料に付け替えて、N T T東西のみが負担することは、低コスト地域である都市部を中心に競争事業者が参入される中で、競争の公平性を損なっているのではないかとということが1つと、またN T Sの中継伝送路コストの付け替えによりまして、都市部を中心に参入される他事業者様がN T T東西のネットワークに接続する際の接続料がその分低廉化されていることから、競争の公平性を損なっているのではないかと思います。

それから2つ目が、競争事業者様のドライカップ電話は、コロケーションにより集線機能を有するR T装置を設置いたしまして、R T－交換機間の中継伝送路コストをT Sコストとして、接続料で他事業者から回収されておられますが、N T T東西は、同様な伝送路コストをN T Sコストとして基本料に付け替えることとされておまして、その結果東西のみがコスト負担しておまして、これも競争の公平性を損なうのではないかと考えます。コロケーションによるオープン化を通じた設備ベースの競争が進展する中で、料金により回収するコストの範囲というのは、設備の機能によるT S／N T Sの区分のみに従って決めるのではなくて、競争の公平性にも配慮することが必要であろうかと考えます。

その辺は、図で申し上げますと1 2ページに参考5というのがございますが、いわゆるN T T東西のネットワーク図が、左側が現実のネットワークで、真ん中がL R I Cモデルです。右側に他事業者様のドライカップのネットワークをかいてありますが、他事業者様のドライカップ電話は、真ん中の集線機能を有するR T装置を設置されまして、このR T－交換機間の伝送路コストを、接続料により他事業者様から回収されるという仕組みになっておりますが、N T T東西は、同様な伝送路コスト、これはすなわち現実のネットワークでいいますと、左側の局設置R T－G C間のところと、モデルで申し上

げますと、き線点RTとGC間でありますが、ここをNTSコストとして基本料に付け替えることとされておりまして、そういった意味で、一方で接続料、もう一方で基本料で回収しなさいというふうな非対称な関係になっております。

戻っていただきまして、8ページ目です。3項目めが、従来基本料は収容局内の加入者回線設備のコストを回収する料金として設定されていることから、現行の基本料水準で、収容局をまたがる中継伝送路のコストを負担することは、構造上不可能なものとなっております。

そして9ページ目に参りまして、したがいまして、現行の基金制度の見直しにあわせまして、審議会答申で指摘されております均一料金の維持あるいは事業者間における競争の公平性を確保するために、き線点RT-GC間の中継伝送路コストについて、NTSコストではあるものの、基本料コストの範囲とせずに接続料で回収するよう見直すことが必要であると考えております。この見直しを通じまして、地方部のNTSコストを賄うため、従来の基金制度と同等のコスト補てんが、競争の公平性を確保しつつ、トータルとして実現できるよう検討していただくことが必要であると考えております。

そして10ページは、先ほどご説明申し上げたので、11ページに飛ばさせていただきます。11ページ目に、ユニバーサル基金制度の見直し案におけるベンチマーク水準というふうに書いております。その右側の図にありますように、今回見直し案がかかる前の、今の発動されておりますユニバーサル基金制度におきましても、このグラフで申し上げますと、いわゆる高コスト地域の黄色い部分と、それからその上の青い斜線の部分、トータルがいわゆる平均コストからの乖離分ということで補てんされるスキームでありましたが、今回の見直し案ですと、平均コストプラス2σ以上ということで、ブルーの斜線のところ以上しか補てんの対象とならない。そういたしますと、黄色い部分をどのようにカバーするのかということかと思えます。その辺が私ども、今、申し上げた、き線点RT-GC間の中継伝送路コストの部分を接続料のほうで回収するようにはしていないかということの内容でございます。

それから13ページに飛ばさせていただきます。米国のNTSコスト回収方法につきましては歴史的な変遷があるようでございますが、現時点ではNTSコストをユーザーから直接回収するというので、基本料とかSLCの値上げということ、あるいは基金制度による補てんにより回収されておりますが、さかのぼりますと、事業者が負担する仕組みとして定額制の、ここにCCLC、PICCと書いてありますが、こういった

仕組みで回収されております。そういった意味では、いろいろな変遷があったというふうに認識しております。

次に14ページに行かせていただきます。14ページで、接続料算定に用いるトラフィック等の入力値の扱いについてでございます。現在の接続料におきましては、トラフィック予測の信頼性ということから、8カ月分、すなわち後年度の接続料を算定するのに、前年の10月から当年の1月までは実績なんです、2月から9月までは予測をしている。そのトータル12カ月分のトラフィックをもとに算定されておりますが、それよりも、実はさらに半年分、10月以降の半年分が後年度は残っているわけでございますが、その間のトラフィック減少による接続料単価の上昇が半年分考慮されないために、17、18年度で約300億円ずつ未回収が生じております。

そういった意味では、固定電話が減少する市場環境において、トラフィック等の需要データを適用年度に合わせない場合、どうしても構造的に当該年度のコスト回収ができないことから、適用年度の実績トラフィックを反映した接続料とすることが必須であると考えております。例えばトラフィックの減少テンポが比較的安定的に推移しておりますが、今申し上げたように、前年の4カ月分の実績と後年度の8カ月分の予測というのに加えまして、さらに当年度の後半の6カ月を加えました14カ月分トータルで予測することによりまして、当年度の減少傾向を織り込めるということで、そういうふうな予測を前提に接続料を算定できないか。さらに翌年度実際にコストが確定いたしますので、それによる精算をすることをできないかということで考えたいと思っております。

そして最後に、15ページに参ります。接続料における東西格差の扱いについての考え方であります。従来固定電話の通話料金につきましてはユニバーサルサービスとして位置づけられ、全国均一料金で提供することに対する社会的要請が強かったこと、並びに東西別接続料金の導入がユーザー料金の東西格差に波及するおそれがあったことを踏まえまして、東西均一接続料金が採用されてきたところでございます。固定電話の通話料金は、18年度からユニバーサルサービスの対象から除外されまして、サービスの提供を市場にゆだねることにより確保していく仕組みに変更されるなど、そういった意味で、接続料金も含めた市場実勢の中で決定される環境に移行してきていると認識しております。こんな中で、接続料金の取り扱いにつきましては、上記の状況を十分勘案しつつ、ユーザー料金の全国均一料金での提供に対する社会的要請を十分配慮して検討が行われることが必要であると考えております。

最後に新モデルの適用期間でございますが、接続料から基本料に付け替えられるNTSコストが、実質的にユニバーサルサービス制度の補てん対象コストになっていることを踏まえまして、固定電話接続料のあり方について、ユニバーサルサービス制度の見直しとセットで検討することが必要であると考えております。したがって、3月末の答申を踏まえまして、新競争促進プログラム2010に掲げられておりますユニバーサルサービス制度の見直しを前倒しで議論する際には、あわせて密接に関連する固定電話接続料のあり方についても同時に検討することが必要であると考えております。

東日本からは、以上であります。

○村尾取締役経営企画部長 NTT西日本の村尾でございます。

それでは、簡単にご説明申し上げます。基本的な考え方は東日本と一緒にございますので、2点のみ補足させていただきます。私ども西日本の資料の6ページでございます。これの下段、参考のところでございます。NTSコスト付け替えとユニバ基金の関係ということで、17年度ベースでございます。接続料コストから、ご案内のようにNTSコスト付け替え20%、5分の1が基本料コストのほうに付け替えられているわけでございます。これによる東西での接続料の値下げによる減収、17年度の減収が455億でございます。これに対しまして基本料のほうは、付け替え20%分が655億付け替えてもらっております。この基本料というのはそのまま据え置いているわけございまして、そのまま私どもの中でのみ込む。一方、基金による補てん収入というのは、ほぼ19年度に増大するわけでございますが、120億という非常に大きな差がございまして、東西ともに非常に過大な負担をしているという状況でございます。さらに今回の見直しで、この120億の補てんが平均プラス2σということで50億程度に減るということで、さらに負担が拡大しているという現状にあるという認識でございます。

それから、最後14ページ、東西格差の扱いでございます。この東西の均一の接続料というもの、これはやはり日本国内でこういう基本的な通話というものは、全国どこからかけても一緒だという、非常に強い社会的コンセンサスがある。これを前提に運用されてきているというふうに認識しておりまして、この点をどうするのかというのが非常に大きなポイントであると思っております。ただ、状況も変わってきております。そういう中で、私どもとしては接続コストの回収が可能となるような前提で、総合的な検討をお願いしたいということでございます。

以上でございます。

○東海主査 ありがとうございます。

それでは、続いてKDDI株式会社からご説明をお願いいたします。

○長尾渉外部長 KDDI 渉外部の長尾と申します。本日は本部長の大山が海外出張でございますので、代理で出席させていただいております。よろしくお願いいたします。

それでは、資料に従いまして接続料算定についての基本的な方向性並びに検討事項についての弊社の考え方を申し上げたいと思います。資料2ページでございますが、基本的な方向性、これにつきましては、既に繰り返し申し上げてきたことでございますので、詳細には申し上げませんが、現状におきましてもNTT東西殿は、現在でも独占時代に構築したボトルネック設備を市場支配力の源泉として、加入者回線の94%を支配する独占的事業者という位置づけは変わっていない状況でございます。そういった中で、NTT東西殿にかかわる接続料の議論というのは、やはり競争促進政策の本質にかかわる問題というふうに我々は理解しております。今後はネットワークのIP網への移行ということが想定されておりますけれども、そういった状況におきましても、接続料の透明性の確保といったことと、恣意性並びに非効率性の排除といったことは必ず担保される必要があると考えております。今後ともお客様の利便を向上させるという観点から議論を進めていただきたいと考えております。

個々の検討事項についての考え方を、3ページ以降ご説明させていただきます。まず1点目、新たなLRICモデルについての評価でございますが、現状におきましては、依然としてLRICモデルを用いるということが最適ではないかと考えております。この新しいモデルにつきましても、長期増分費用モデル研究会におきまして有意義な検討が行われた結果ということで理解しておりますので、今後の環境の変化でありますとか、新規投資抑制といったようなことも含めて適切に取り込まれているというふうに評価させていただきます。

続きまして、NTSコストの扱いということでございますが、これにつきましては、本来基本料で吸収されるべきコストということで、直ちに接続料から控除すべきものというふうに、本来的には考えております。ただ、NTT様への激変緩和措置ということで、過去にも段階的な導入であるとか、あるいは事後精算制度の適用といったようなステップを踏んでまいりました。このときも5年間かけて控除するというので、既に整理がされているということでございますので、仮に控除期間の見直しということをやるといふことであれば、その考え方をあらかじめ明確に整理しておく必要があると考えて

おります。特にユニバーサルサービス制度の補てん対象額の算定ルールの見直しと接続料算定におけるNTTコストのあり方というものにつきましては、個別に議論されるべきと考えております。補てん額の減少を接続料算定方法の見直しでカバーしていくというふうな短絡的な見方を採用するべきではないと考えております。

続きまして5ページ、接続料算定に用いる入力値の扱いでございます。これにつきましても、いわゆる事後精算という方式、これは我々接続事業者にとりましては非常に事業計画を不安定なものにする。当該年度の費用をどういうふうに使っていくかということについて非常に不安定な要素が増してしまうということがありますので、基本的には事後精算方式というものを採用することは適当でないと考えております。基本的に実際に把握可能な過去実績というものを通信量として採用するというのが基本であろうというふうに考えております。ただし現行モデルで採用されております前年度下期実績及び当該年度上期予測というものを採用するということについては、予見可能性が担保される限り一定の合理性があるというふうに思っております。

それから次に、東西格差の問題でございます。こちらにつきましては、本来会社固有のコストに基づいて接続料というものは設定されるべきというふうに考えております。格差の大きさにかかわらず、NTT東西、各会社別の接続料というふうに設定するのが基本ではないかと考えます。なお、接続料の差が直ちにお客様料金に反映されるというわけではないというふうに我々は考えております。地域会社を東西に分割した当時の再編成の目的ということから考えましても、均一料金というものは、その趣旨を損なうものではないかと思っております。また市内通話料金というものが、ユニバーサルサービスの対象から除外されているということも含めまして、均一であることが適当というふうに結論づけました情報通信審議会答申の根拠の一部につきましては、既に失われているのではないかと考えられます。

それからもう1点、新モデルの適用期間でございます。こちらにつきましては、市場環境の変化というものを適宜取り込むということを考慮しますと、一般的には二、三年とするのが適当ではないか。また新モデルの適用期間につきましては、先ほど触れましたように、NTSコストの控除の残余期間に合わせて決定されると認識しておりますので、これらに従いますとしますと、08、09の2年間適用するのが適当ではないかと考えます。

最後に、将来、その次の将来ですね。接続料算定のあり方についてでございます。ネ

ネットワークがIP網へ移行したとしても、だれもが算定可能である透明性の確保ということと、恣意性、非効率性の排除ということを保証していくということで、当面やはりLRICという方式が最適な方式ではないか。現状では、ほかに最適なものがないのではないかと考えております。ただ、移行期につきまして接続料算定を検討するに当たりますには、PSTNからIP網への移行がどのように進んでいくのかということ、まずはNTT様が計画を提示して、具体的なシナリオを想定した上で検討していく必要があるのではないかと考えます。また移行期につきましては、トラフィック減少でありますとか、急激な接続料の上昇といったような、ユーザーに混乱を招く危険性が懸念されますので、例えば一たん接続料を据え置くというふうなことを暫定措置をとって検討を進めるということも一つの策ではないかと考えております。

以上、簡単でございますが、KDDIの考え方を説明させていただきました。

○東海主査 ご協力いただきまして、ありがとうございます。

続きまして、ソフトバンク株式会社からご説明をお願いいたします。

○弓削専務取締役CTO ソフトバンクテレコムの弓削と申します。本日、私のほうから、せっかくの機会でございますので、少し先の話を中心に、ちょっと視点を変えてお話しさせていただきたいと思っております。

2枚めくっていただきまして、スライド2ページという右下にある絵ですけれども、接続料の設定のあり方というか、接続料の算定というのはもともとコストが高いというか、全体に対してかなり負担になっているということでいろいろと問題になっているのだらうと思っております。今までのやり方でいいますと、NTTが独自にネットワークを構築されて、その後そのかかった費用をどうするかという議論を右側のほうでしているということで、ここに書いてありますようにいろいろな方式が提案されたり消えたりしているわけですけれども、その左側のほうはなかなかあまり議論にならないということで、NTTにしてみれば回収漏れがある、支払う側にすると、高いのではないかとというような不満がどうしてもあるのではないかと思います。提案というか、先の話になるかとは思いますが、やはりもっと効率的にネットワークを構築する方法はないかといったことを、この構築の段階から、いろいろな他の接続事業者も含めて議論する必要があるのではないかと。その段階である程度コンセンサスが得られていけば、スムーズな接続料の算定につながるのではないかと。若干理想的ですけれども、そういうふう考えております。

では、実際に効率的なネットワークをつくっていくというのはどういうことかということ、これはNTT、NGNということで始めておられるようではございますけれども、IP網への移行ということが当然視野に入ってくるだろうと考えております。そのときに、技術的なもの、それから需要サイドがどう移るかということをお互に考えなくてはならないわけですが、一応フェーズを2つといたしますか3つといたしますか、分けて考えてはどうかというご提案でございます。1つは、すべてIP網に行った段階というのがフェーズ2ということになるわけではございますけれども、そのまざっている段階で、最初のほうをフェーズ1.1、かなりIP化が進展した段階をフェーズ1.2というような仮の名前をつけております。4ページ目ではございますけれども、そこに移っていくときのどんな形でサービスとか技術がなっていくのかといったことを若干絵に示しております。現状は、少なくとも接続料という部分ではPSTN技術とPSTNのサービスということになっていると思いますが、ここをIPの技術を入れていって、サービスとしてもIPのサービスも一緒の形で接続料を算定する。最終的にはすべてIPということになるのですが、今のところ、これはいつかはわからないということだと思います。

そういったことにするときに、5ページではございますけれども、需要がどうなるのかということも大きなファクターでございます、そのところがどうなるかというのは、これはNTTが予測して、それがそのとおりにいくというものではないと思いますけれども、ある程度のイメージを合わせておいたほうがいいのではないかとということで、NTTとしてのご計画等もおありであれば示していただいて、そこら辺をもとに議論してはどうかという提案でございます。

それで、その後6ページ、7ページ目に実質的な資料が始まっておりますけれども、そういう併存の期間のときに、先ほどの定義でいうとフェーズの1.1というところを中心に、どういうふうを考えていくかということではございますけれども、PSTNとIP網の接続料というのは、お客様への料金といったことも考えると同水準、同体系というのがいいのではないかと考えております。ただしコスト面でみると、それがコスト面とか実際の運用面でどういうふうにサポートするかということが問題であろうということで、その案を2つ出してあります。

8ページ目ではございますけれども、オプションとして1と2ということで、1のほうは既存のLRICモデルということで、これにIP技術をできるだけ入れていくということで、どちらかというとPSTNを中心にして、その辺を考えている、改良してやっていくと

というようなやり方です。それからオプション2としては、PSTNとIPをハイブリッドにしたLRICのモデルといったものが必要になってくるのではないかと、これはサービスのほうは必ずしも電話だけではない使われ方をすることも前提にしております。

9ページ目に、そのオプション1についての説明ということで、PSTNというのを、これより高い状態になるということは当然想定しておられないと思いますので、これにIP電話というのをどういうふうに入れていくか。この差が出てきたときに、その差分というのを、高いほうに合わせるのでは仕方ありませんので、どうやって平均的なところに合わせるかという議論になるかと思えます。

それから10ページ目はハイブリッドのモデルというということで、IP網とPSTN網というものを合わせた形でコストの計算をして接続料を設定するというやり方があるのではないかとございます。

11ページ目、結論ということで書いてございませけれども、わりあい簡単にまとめておきまして、効率的なネットワーク構築をして、とにかく接続料水準をいかに低廉化するかと、負担の考え方ももちろん重要ですが、その全体の枠をいかに安くするかということを考える必要があるだろう。その意味では、IPというものをどういうふうに入れていくかということを考えていく必要があるのではないかと思えます。

それから、その他の検討事項についてでございますけれども、めくっていただきまして、13ページからでございますけれども、一つ一つのご説明は避けたいと思います。14ページ目にNTSコストの関係で述べさせていただいておりますが、ここはKDDIとも同じなんですけれども、本来NTSコストは接続料原価に含まれるべきでないコストであるということで、これは即時に控除すべきではないかと思っております。なお、先ほどNTTから、直加入、新規参入というか、接続事業者がやっている直加入電話との比較ということで、TSコストかNTSコストかというような話がございましたけれども、そういった議論も当然必要かと思っておりますので、そういった議論をするのであれば、私ども直加入に対していろいろな余分といいますか、アディショナルなコストを支払っておりまして、例えば工事要員の確保のためにデポジットが必要であるとか、申し込みの手続が煩雑であるとか、いろいろな問題がありますので、そういったコストも含めて全部議論するというのであれば、ぜひ議論したい問題があるというふうに思っております。

それから15ページですけれども、入力値の扱いの中で、一番下のところに書いてございます経済的耐用年数ということで、これはちょっと別のところでも議論がございましたので、詳細は避けますけれども、やはり経済的耐用年数をこの中で使っていくということが必要ではないかと思っております。

それから16ページ目ですけれども、接続料における東西の格差ということでございますが、これは会社ごとにコストが違うということでございますし、接続料が、場合にもよりますが、直ちにユーザー料金に対して反映されるということでもないと思いますので、これは東西別という形でも構わないのではないかと。さらに言えば、東西という2社というのは、今の形態だと思いますので、さらに細部に生かせるかもしれませんので、そういうことも考えれば、一緒にしておく必然性はないのではないかと思います。

私のほうからは、以上でございます。

- 東海主査 ありがとうございます。続きまして、フュージョン・コミュニケーションズ株式会社からご説明をお願いいたします。
- 堀川常務取締役 フュージョン・コミュニケーションズの堀川でございます。資料に沿ってご説明いたします。

検討事項として6項目上がっておりますので、弊社はこの6項目についてそれぞれ意見を述べさせていただくという形にしております。資料を1ページめくっていただきまして2ページ目でございますけれども、まず、新たなLRICモデルの評価について。上の段が検討事項の案として上がっていることをそのまま記載しておりまして、下の段が弊社の意見ということで書いております。そもそもこのモデルの評価につきましては、ワーキングのほうで報告書という形で有意義な議論があつて出てきたものというふうに弊社は理解しておりまして、弊社はここのメンバーではございませんので、その報告書の中から結果だけを見て判断という形になりますけれども、そのことが書いております。まず、交換機ソフトウェアの耐用年数の見直し、それからデータ系のサービスの設備共用等の反映によりまして、約3%程度のコスト削減結果が出ておりますので、弊社としてはその結果だけを見まして、コストが下がっているということで、この採用については問題ないと考えております。

次に、1ページめくっていただきまして、NTSコストの扱いでございます。これについては、NTSコストを5年間で段階的に接続料原価から除いたこと、これについてどうするかという問題でございますけれども、そもそもこれは17年度以降の接続料算

定のあり方についての情報通信審議会の答申に基づきまして、5年間での控除を実施するというふうに決まっておりますので、ここはこのままでしていただきたいというふうに考えております。接続事業者といたしましては、NTSコストは、従来から接続料コストから全額、即控除すべきところを、激変緩和という理由によりまして、平成21年度まで先延ばされているものと認識しておりますので、期間というのは変えるべきではないと考えております。

1ページめくっていただきまして、次のページでございます。接続料算定に用いる入力値の扱いについてでございます。入力値の扱いということで、1つは通信量の問題、それからその他の入力値の問題ということで、この2点の検討事項として上がっておりますけれども、まず通信量につきましては、現状の通信量の変動は縮小する傾向が見られているということをもちまして、現行の8カ月分の予測方式でも大きな誤差は生じないと考えております。したがって、当該年度の通信量を使うということは理想ではございますけれども、その場合は煩雑な遡及精算等が必要になるということで、それとKDDI等の意見にもございましたように、年度の当初に接続料が決まっていないという問題もございますので、この値についてはこのままというふうに、従来どおりでいいと考えております。それから、その他の入力値につきましては、先ほどもお話ししましたけれども、報告書にありますとおり、今回のモデル値で問題ないと考えております。

1ページめくっていただきまして、接続料における東西格差の扱いでございますけれども、これについては、既にNTT東西別の料金というのが実際費用方式での各機能料とか工事費とか手続といったもので既に運用しておりますので、網使用料のみを東西均一とする必要はないと考えております。網使用料が違ったからといって、それが即座にユーザー料金にはね返るといようなものではないと考えております。

それから、次のページでございます。新モデルの適用期間についてでございますけれども、これにつきましては、平成22年度までの3年間と書いてあるんですけども、2年間です。失礼しました。平成22年度までの2年間が適当と考えます。今後のマイルストーンとして、NTT東西殿の光サービス3,000万利用、それから次世代ブロードバンド戦略におけるブロードバンド率が100%というふうな、こういうことがうたっておりますので、この年を目標として新たなモデルを考えるということが適当ではないかと考えております。

1ページめくっていただきまして、最後、6項目めの検討事項でございますけれども、

新モデル適用期間後における接続料算定のあり方についてというところでございます。
これは、IPへの移行状況を考慮したモデルとする必要があると考えております。現時
点でのIP網というのは発展途上にありますので、さらに今後の技術革新によってネッ
トワークも大きく進化するだろうということで、モデルとしては固定化することは、現
段階では困難と考えておりますので、今回の4次モデルの適用期間、2010年度まで
の間において、次のモデルを考えるということが適当と考えております。

以上でございます。

○東海主査 ありがとうございます。

続きまして、九州通信ネットワーク株式会社からのご説明をお願いいたします。

○豊島社長 九州通信ネットワークの豊島でございます。私のほうも、提示されました6
項目についての個別コメントになっておりますが、1ページ、新たなモデルの評価につ
いては、特に問題がないと考えておりますので、お読みください。

それから、NTSコストの扱い、2ページでございますけれども、NTSコストを5
年間で段階的に接続料原価から除くという現行制度は、トラフィック減少による接続料の
高騰を抑えるために導入されたものと聞いております。しかし、別の見方をすれば、こ
のコストはトラフィックに依存しないコストでありますので、接続料金から除くというの
が本来の姿であろうと考えます。したがって、現行制度は今後とも維持すべきでは
ないか。こういう意見であります。

3ページは、入力値の取り扱いでございます。これも現行どおり、特に問題ないと考
えます。一般的に申しますと、入力値の扱いは、基本的な算定ルールはあまり変え
ていただかないほうが、我々事業者にとっても将来の経営計画を立てやすいというよ
うな気持ちを持っております。

4ページ、これはユニバーサルサービス、私どもでNTTによる固定電話の提供義務、
全国ほぼ一律の料金の適用というようなユニバーサルサービスを維持するという観点に
立てば、現行の均一料金を維持することが妥当ではないかと思えます。特に私どもは全
国を対象としたサービスではなくて、単なる九州1地域ですから、東が下がったから西
で上がってもという、そういう相殺する能力がありませんので、影響が非常に大きいと
いうことであるので。当社の例で書いておりますけれども、パーセンテージ的に申しま
すと、現在100の収入に対して117の営業経費がかかっておりますが、これが10
0の収入に対して121の営業経費がかかる、赤字が増大するというのが現状の悩みの

種でございますので、ここは九州の独自のサービスエリアの差という視点から、私だけが別の意見になりますけれども、現行制度を維持していただければと思います。

5 ページ、これは参考事項でございます。今の数字でございますが、状況の変化がそれほどあるのかなということで示しております、接続料の東西格差は19年度以降においても、17年度が1.32、今後とも20%以上まだ残っております。あるいは電話契約数の変化も、IP電話、確かに増加いたしておりますけれども、固定電話の減少は、それに見合っていない。こういう状況にあるということ、参考データとして載せさせていただきます。

新モデルの適用期間、先ほど申しましたように、基本的ルールはあまり変えていただかないほうがいいのかという意見を述べております。

7 ページの6の新モデル適用期間後における算定のあり方ということは、先ほどから基本的な課題は提案されておりますので、特に私たちから申すことはございませんが、ただ、ユニバーサルサービスの維持という視点からいろいろな検討がされ、議論がされているのではないかと思います。したがって、下の文章でありますけれども、ユニバーサルサービスの維持を前提とするのであれば、将来において、まず基本料金はどうかあるべきか、それからユニバーサルサービス制度の拡充などを検討していただければと思うわけであります。その上のほうでは、トラヒックの減少によりまして、固定電話事業、九州においてもなかなか大変であります。特に九州では九州内での発信が90%を占めておりますので大変でありますけれども、この表の意味するところは、1回線当たりの粗利益、粗利益という定義は、収入から接続料を引いた数字でございますけれども、この表の下の年度の下の括弧は実数でありまして、平成17年度に1回線当たり288円の月当たり粗利益がありましたが、19年度は193円の予想、さらに21年度は112円に下がる。こういうふうに、非常に厳しい状況にあるということをご理解いただければと思います。

以上であります。

○東海主査 ありがとうございます。

最後になりましたが、株式会社ウィルコムのご説明をお願い申し上げます。

○林財務本部長 ウィルコムの林でございます。本日は、このような発表の機会をいただき、御礼を申し上げます。

それでは、私どものご説明ということで、1枚めくっていただきまして、資料に沿っ

て説明させていただきます。6項目の項目に対するご説明、意見を発表させていただく前に、私どもの特殊性というか、特異性について1点だけコメントさせていただきたいと思えます。資料に書いてございますように、私どもアクセスチャージ、加入者交換機から、下の図にもございますけれども、アクセスチャージのほかにPHSの基地局回線料というのを接続料として負担しております。その点、他の接続事業者様とは状況が異なります。何を言っているかという、LRICモデルを両方に適用しているため、NTSコストがアクセスチャージ原価から控除された場合、それは基地局回線料として負担するという構造になっている点が若干異なるという点について、あらかじめご理解いただければと思っております。

以上の点を踏まえまして、検討項目につきましてコメントさせていただきたいと思えます。

1ページめくって2ページ目でございますけれども、新たなLRICモデルの評価につきましては、基本的に2008年度以降、接続料算定に用いることには賛成いたします。それにつきましては、PSTNの投資抑制等の実態とか、IP化の進展に対応した見直しが行われておりまして、一定のコスト削減が図られているという点でございます。ただ、1つだけ、これは5ページ、6ページを見ていただければと思うんですけれども、資料が行ったり来たりして、申しわけないんですけれども、PHSが基地局回線のところのLRICと実際費用というのを比較してみました。これ、西日本様が6ページ目、東日本様が5ページ目でございますけれども、2003年度につきましては、実際費用よりLRICモデルのほうが低いという形になっておりますけれども、2004年度以降につきましては、100円から150円程度、逆にLRICモデルのほうが高いという。私どものNTT東西様の接続料算定資料からピックアップした数字を足し上げたものでございますけれども、そういった試算がございます。それで、2ページに戻っていただきたいんですけれども、LRIC適用の趣旨というのが、モデルにより接続料の低廉化を図るというふうに理解しておりますので、そういった観点から、PHS基地局回線につきまして、LRICモデルを適用するのかどうかという点については再度ご検討いただきたいなというふうに考えております。

次ですけれども、3ページ目でございます。NTSコストの扱いでございます。これにつきましては、冒頭申し上げましたように、私どもNTSコストは、アクセスチャージの原価から差し引くと、当然それがPHSの基地局回線料のほうに振りかわるという

構造になっておりますので、基本的にはコスト的にはニュートラルなのでございますけれども、そういった意味では、接続料の安定的推移を図るという趣旨を踏まえて、見直し設定期間、付け替え年数の再設定というか、見直しを行うことも一つの考え方かなというふうに思っています。私どもの場合、基地局回線のコストのアップとアクセスチャージのダウンというのがバランスをとりながら、それを見ながらネットワークのプランとかいうことも考えておりますので、そういった意味では安定的な当初の目算というか、もくろみというものから大きくずれているのであれば、その辺についてある程度見直しをするということは考え得るのかなと思っております。

次のページでございますけれども、4ページで検討項目の3、4、5、6をまとめて書いてございます。接続料算定に用いる入力値の扱いにつきましては、これは通信量につきましても従来の4カ月実績、8カ月予測ということ、それからその他については直近の入力値を用いるということにつきましては、前回の接続料算定のあり方、16年10月から大きく状況が変わっているというふうには認識しておりませんので、引き続き従来どおりのやり方で妥当ではないかと考えております。それから、接続料における東西格差の扱いにつきましても、いろいろな考え方はあると思っておりますけれども、前回の答申と、大きな社会的なコンセンサスというか、状況変化がないということから、東西均一ということでもいいのかなと考えております。それから新モデルの適用期間でございますけれども、二、三年で安定的にという、直近の状況を踏まえて、状況を見ながら、二、三年という中で、新競争促進プログラム2010において2010年を目途にいろいろな見直しを行うということがなされていることから、2008年、2009年の2年間とすることが妥当ではないかと考えております。最後に新モデル適用期間後における接続料算定のあり方でございますが、これは皆様がおっしゃっているように、IP化の進展状況等、非常に不透明な要因が多い。現状でなかなか決め切れないということも多いと思っておりますので、現時点ではまだ決めずに、状況を見ながら適切な時期に検討を行っていくというのが妥当だ、課題だと考えております。

私からは、以上でございます。

○東海主査 ありがとうございます。

質疑・討議

○東海主査 事業者からのご説明、大変簡潔にお話しいただきまして、約10分ほど節約することができました。議論のほうに小一時間回すことが可能になりましたので、よろしくどうぞお願いしたいと思います。なお、きょうは、諮問の段階から整理されております6つの視点、検討課題、検討事項を基本に議論を進めていくこととさせていただきますけれども、その方向を整理するという段階ではございませんで、あくまでも事業者の方々のお考えをしっかりと我々が理解するというためのものがございますので、そういった観点で委員の方もご質問いただければありがたいと思っております。

それでは、どうぞご自由にご発言をお願いしたいと思います。どうぞ、辻先生。

○辻委員 論点について、大変要領よくご説明いただきまして。NTT東西と、それ以外の方々の意見が若干違うのがNTSコストの付け替えの問題ですね。これは、NTSコストを付け替えるときにいろいろかかわった者でありますので、若干ご質問したいと思います。

まず、NTT東西であります、NTSコストを抜いて基本料に回すというときにはいろいろな議論がございまして、その5年間の猶予の間に人件費等の費用の効率化とか、あるいは基本料の中に入っている費用、直課とか配賦とかを見直して、ほかのところへ入れてもらって、その金額が入るような形で、いろいろと議論して、シミュレーションした結果でこういうふうになったと私は理解しているんです。ただし、外的ないろいろな要因の変化というのが非常に激しく、大きいものがありますから、当時三、四年前やったときの議論と違って、IP化の進展というのは非常に大きいですから、これは私も予想外の結果です。例えば基本料の収入が特に減少しますのでね。ですから、そのところは予想外でありましたから、言われることはよくわかるんですね。

そうした場合に、考えられるNTSコストを、おっしゃっておられる、もとへ戻してほしいというのはちょっといかなものかと思っておりますので、もとの接続料の中に入れるということはちょっとできないので、そうすると2点。1つは、いかに今の固定の基本料金の費用を一層より削減していくかという方法と、もう1つは、それはもう負担できなければ基本料を上げるという方法の2つがあります。費用の削減は、前回は人件費とか費用配賦の細かいところでしたけれども、今、新しいので見ますと、要するにIP化になっておりますから、固定電話を使えなくなって、銅線が使えなくなっているところがあります。しかも故障等の費用の発生が非常に大きくなっていくので。

これは、前回もありましたユニバの議論のときにカップの巻き取りという話が初めて

出てまいりまして、1つ、これですね、今の固定電話の銅線を、カッパラインを削減する一つの方法でないかと思うんですね。もう1つは基本料の引き上げですが、これはプライスキャップかかっておりますけれども、上げる場合につきましても認可ということで可能でありますから、費用、どこまでも削減できなければ、こういうようなことも可能かと思っておりますので、この2点、今後の基本料等にかかわる費用の削減の方向性とか、あるいはそれができなければ値上げするようなこと、こういうようなのはどう思われるか。

それから、KDDIとソフトバンクには、NTSコストがどんどん抜けますと、非常に多くの費用負担が減るわけです。我々が期待したのは、それによって接続料が減りますから、それをユーザーに還元するという視点もあったと思うんです。ところが、今のところではNTSコストは抜いていただいておりますけれども、それがユーザーコストに反映しているということは、今のところは一切ないというふうに私は理解しているんですね。あと、5年後に抜かれた後、ユーザー料金にどう還元されていかれるのか、もしご意見ありましたらお聞きしたいと思います。

○東海主査 まず、NTT、お願いいたします。

○渡邊取締役経営企画部長 まず、NTSコストの付け替えに関します費用の削減の件と、それから基本料を上げる話だと思っておりますが、費用につきましては、私ども今までも、例えば14年度にやりました大きな構造改革というので、いわゆる賃金を15から30%カットいたしましたし、それ以外も当然拠点の集約も積年ずうっと続けております。あるいは物件費も相当切り詰めておまして、そういった意味では、近年でありますと、要はユニバ対象のコストはたしか7%ずつぐらい削減は実施している実績ございますし、今年度、19年度もそういったことをある程度見込みながら運営しております。

その中で、最終的には銅線の撤去みたいなことを考えたらという話があるんですが、それは先の話としてはあると思うのですが、いかんせんまだ東西でたしか5,000万弱ぐらいの固定電話のお客様がおりますので、それは多分、今すぐの策としてはなかなか難しさがあろうかと思っておりますが、今後の選択肢の中でそのタイミングをきちっとうまくやるということは大きな課題だというふうに認識しております。

それから、一方で基本料のほうをどうこうできないのかというお話ではありますが、確かにそういった意味では、NTSコスト側から付け替わってきたものがあれば、その見合いで基本料を、ある意味では考えるということも必要かと思うのでありますが、ただ、

現実的に今、我々競争条理にありますので、そういった中で都市部で上げるという選択肢は、今の時点ではなかなかとり得ないということと、それからローカル部につきましては、先ほどご説明したような、いわゆる平均コストを上回る、2σを超えた範囲のところユニバファンドで補てんされるのでありますが、そういった中でローカル部としての選択肢があろうかと思うのでありますが、そこについて、またそこを今すぐに上げるということが、果たしてどのような社会的な影響があるかということを考えますと、現時点ですぐにそこに踏み切るまでに至っていないという状況でございます。

その中で、私どもNTSコストに、き線点RTとGC間の伝送路コストを戻すと申し上げたのは、いわば補てんをいただくというふうに決まっていた額の中で補てん額が狭まりますので、その差分は、お客様の負担でないとなれば事業者側の負担になります。その事業者側の負担を、私どもが全部かぶるんですかという話と、事業者の中で分担するのかということ、事業者の中で分担するというのであれば、結果的に接続料というふうなお話で申し上げたつもりでございます。

○東海主査 では、もう1つの。NTSコストの控除がユーザー料金に反映されていないのではないかとご指摘。

○長尾渉外部長 私どもKDDIといたしましては、以前やっておりました中継ビジネスだけの電話事業というものは、今後立ち行かないだろうということで、接続料を払い続けながら中継事業をやっていくという方向性はある程度転換させていただいて、相当程度の設備投資を打って、メタル、ドライカップ事業のほうを推進する、あるいは将来に向けて光通信を中心にしていくというふうな方向にございます。現状では、固定電話と申しますか、固定通信事業の採算というのは非常に厳しい状況でございます。ただし、このNTSコストの控除が終わった段階での、もちろんユーザー料金への反映ということをお約束するわけにはいきませんが、収支が好転していれば、当然その部分というのはユーザー料金に還元していくというのは、あるべき姿であろうと考えております。

ただし、今、NTTからご指摘ありました、RTき線点とGC局間の中継伝送路のお話、これにつきましては、我々のほうはコロケ局、交換機までコロケさせていただいているわけではありませぬので、それとは比べ物にならないぐらいの長大な中継伝送路を維持しながら事業を継続していかなければいけないという状況にありますので、その両者を比較して議論されるというのはいかがかなというふうな。きょうの議論の中で若

干感じたこととさせていただきます。

最初のご質問に立ち返りますと、できるだけユーザー料金に反映していく努力は続けていきたいと思っております。

以上です。

○東海主査 ソフトバンク、どうぞ。

○弓削専務取締役CTO 私どもへの質問への答えの前に、NTSコストの件で若干意見を述べさせていただきたいのですが、今、通常の交換回線のコストですとか需要ですとか、そういったところについては、光IP電話とか、そういったものの影響というものも考えていかななくてはいけないのではないかと思います。と申しますのは、かなり販売コストをかけて、光を伸ばしておられるということで、私どもブロードバンドが普及するという面で、これにすべて反対というわけではないんですけれども、その辺の節度とか、そういったことで、そちらのほうでやっていて、結果的にPSTNの接続料が上がっていくというような仕掛けは、ちょっとどうかと思っております。

ご質問の点については、ユーザーさんへの還元という意味では、今、KDDIもございましたけれども、直加入電話とのコンビネーションということでいろいろなことをやっていて、料金自体も結構わかりにくくなっているところもございまして、あからさまにその分が還元されているということは、確かにわからないと思っております。将来的にその分というのが下がっていくということであれば、それについて、確かに私どもお約束するのは難しいんですけれども、お客様への還元ということを当然考えるべきだと思います。

○東海主査 ご質問のことについての議論もいろいろとおありになろうかと思っておりますけれども、とりあえずはいろいろな委員の方からのご質問をいただきたいと思っております。どうぞ、佐藤委員。

○佐藤専門委員 新モデルの継続は支持していただいている企業は多いんですが、具体的に支持していないNTTに幾つか話を聞きたいんですが。3点ほど。

1点目は、実費用を提案していますけれども、ほかの企業の方に聞くと、実費用は幾つか心配なことがあると。非効率性が排除できないとか、恣意性、客観性が確保できないとか、そういう共通の認識があるようなんですが、NTT、実費を提案しているんだから、きっといろいろな課題にどうこたえるかも考えておられると思っております。今言ったようなことに関して、NTTはどういうふうに対応されるのかというのが1点目。

2点目は、あわせてプライスカップとかビル・アンド・キープとか、他の方法もあり得る。その2つについて、例えばどんなふうを考えていますか。

最後3番目は、3年前ぐらいですかね、接続料の議論をしたときに、やはりNTTは実費用にしてくださいという主張をされて、そのとき言われたのが、1つはモデルは現実と大きく異なるという主張と、実費用のほうが安くなるんですよということと2点言われたように記憶しています。有馬さんのころだったかな、まあ、いいんですけども。その後半の部分、ウィルコムも似たようなデータをつくってきたんですが、実費用は今、モデルの費用に対して低くなっているんですか。どういう状況になっているんですか。

3点、簡潔で結構です。

○東海主査 どうぞ。

○渡邊取締役経営企画部長 実費用の、ある種の非効率性だとか客観性に対してどう担保するかというお話なんです、それは多分3点目の実費用がどう動いているかという答えとセットになると思うんですけども、モデルと実際のネットワーク構成というのは、確かに現実と違うところがあります。その中で若干乖離があったことも過去事実だと思うんですが、実費用のほうも、私ども大分合理化しておりますので大分下がってきた。そういった意味では、過去ずっとモデルのほうが安かった時期もあれば、直近で見ると、今、作業をしておりますが、実際費用もかなり下がってきているんですね。かなり接近している、あるいは下がっているということだろうと思っております。そういった意味で、最終的には、そこで実現しました費用自体が、効率性とか、いろいろなものを積み重ねて出てきたものが、どちらがより説得力があるのかということで見ただければいいのかと思っております。

そういった意味では、では、実費用がどこまで今後落ちるのかという、今後のことを考えましたときに、モデルと違って実費用というのはいろいろな、私どもの動きだとかお客様の利用の仕方で大分動きますので、その辺が、ある種安定感を持ってどこまで見られるのかという問題も出てくると思ひまして、その辺はちょっと見定めがたいところがあるんだというふうに認識しております。

それから、2点目のプライスカップとかビル・アンド・キープ、他の方法について云々であります、私どもプライスカップ規制も一応受けておりますが、現実問題としてプライスカップ規制のほうと比べますと、私ども今の料金のほうがまだ大分低く、差がありますので、そういった意味では当面十分運営できているのであります。

が、そういった意味では、その規制自体というよりも、今の枠組みの中で実費用でやっていたのが、私にとっては望ましいというふうに見ております。

- 佐藤専門委員 すみません、私の質問に、もしかしたら明確に答えていただいて。実費用を使った場合、透明性、客観性をどう確保するか。それと、非効率性をどう排除するか。すみません、簡単にその点について、もう一回明確に。十分な情報は、我々にも当然提供していただけるということですか。
- 渡邊取締役経営企画部長 今までも、そういった意味ではいろいろな場面で、そういったものの、どのような状況でなされているのかについては開示した部分もあると思うのでありますが、そういった意味で、私、申し上げたのは、そういう客観性とか非効率性を排除する手段と、結果としての費用の額と、これを両面に見たときに、今、申し上げたように費用のほうは実際かなり下がっておりますということで申し上げます。
- 佐藤専門委員 下がっているからいいだろうというところもあるんですけども、やはり客観性とか。私、議論するのは構わないと思いますよ。実費用も。どんな状況で、どんな費用か。ぜひデータなり必要な資料を提供していただきたいと思います。それは、よろしいですね。
- 東海主査 はい。ほかに。
- 相田専門委員 NTTの資料で、12ページ目の競争上の公平性を損なうというのを、先ほどからしげしげ見ているんですけどもわからないんですけども、真ん中のLRICモデルのところでもって、この局設置RTと、き線点RTとをコスト比較して、安いほうをとっている。だから、トータルとしては安くなっているんですけども、右側にするとNTSになって、全部基本料回しになる。左側だと、接続料のほうに一部回ると、そのあたりに言っておられるんでしょうか。だから、これ、何でこの局設置RTと、右側のNCCのドライカップ電話の比較で、これなら同じだという話にならないのかというのがわからないというのが1点。

それから、内容的にはソフトバンクの指摘されている項目にかかわるんですけども、やはり今からIP電話への移行というので、なかなかイメージが定まらない。その1つが、現状のIP電話というのはやはりオプションというんでしょうか、光IPのほうがいいと思う人が、いいと思って光IPに移るという段階なんですけれども、多分もうそう遠くないうちに、先ほど巻き取りという言葉も、別の意味でちょっと出てまいりましたけれども、やはりPSTNを維持するのがもう大変だから、一種強制的に光のほうに

移っていただくという時期が来るのではないかと思うんですけども、そういったタイミングというのについて、今、そういうことが全国どこか1カ所でもそういうことが起きるといようなタイミングとして、NTTとしてどれぐらいの時期というのを考えていらっしゃるのか、そこら辺のイメージがあれば教えていただきたいというので、どちらとも一応NTTへの質問ということでお願いしたいと思います。

○渡邊取締役経営企画部長 1点目の12ページの図についてであります。私が説明いたしましたのは、他事業者様でいえば、この交換機と集線RTの間の伝送路コストに相当するものが、私どもでは、現実のネットワークではGC-局設置RT間の伝送路だということなのであります。そのいわゆるコスト回収の仕方が、他社は接続料でやっておられる。私どもは基本料ということですから、私ども自身で負担ということで、何といたしましょうか、そういう回収の仕方が違っているということが、ある意味で非対称になっているのではないかという。

○相田専門委員 いや、でも、それは集線機能のない局設置RTを使っているという、NTTの網の不経済性そのものではないかという気もするんですけども。

○渡邊取締役経営企画部長 ああ、そういう。私どもは、ちょっと今、先生がおっしゃった角度でのそういう区分というか、差を考えておりませんでしたので、私どもの立場から見れば、そういうふうに見えたと申し上げるしかございません。

○村尾取締役経営企画部長 いわゆるIP電話へのマイグレーションの話でございます。どんなテンポで、いつごろからというふうなお話だったと思います。これは、やはり正直なところ、私ども全国的な規模でいつごろかというのは非常にまだ現在予測しがたいのが実態でございます。実際に私ども、西で二千数百万の電話のお客様がいて、光IP電話というのが百数十万でございまして、まだ1割強だという段階で、そういうことで、予測するのは非常に難しいのでございますが、ただ、以前私が申し上げたのは、ローカル部分のあるポイントポイントでは、それに近いような状況が発生しているので、今、悩んでいるということをお知らせしたわけです。というのは、自治体が公費でもってIRUで光を設備をつくりまして、大体全戸ブロードバンド加入したとしましょう。その中にオプションとして光IP電話といったようなものをおつけになると、大体自治体ぐるみでどっとIP電話に移行される。こういうような問題が出ているので、局地的には具体的な問題として悩んでいるということでもございまして、トータルとしてのマイグレーションは、申しわけございませんけれども、今、非常に悩んでいるという状況でござ

ざいます。

○相田専門委員 そうすると、そういう、もう光への移行がかなり進んでいるような地域では、スポット的に比較的早い時期にPSTNを、平たく言えば、もうやめるというようなケースも出てくるということで考えてよろしいのでしょうか。

○村尾取締役経営企画部長 現在私どもユニバ義務もございまして、一方的に強制マイグレーションというのはできませんので、やはりそのような場合でも、現在でも局所的には発生しておりますが、そのまま回線は生かしているというか、ケーブルまで残置している状態でございます。

○東海主査 ほかのご意見、いかがでしょうか。

○酒井部会長代理 2点ありまして、1点目は、今に関連したことでNTTに質問なんですけれども、要するに光化といったときに、インターネットは要らないけれども、電話だけという方について、ほんとに光という、基本料も今と同じぐらいの話だと思うんですけれども、そういった時期というのは相当想定されて、電話しかつながらない方にも光にしてしまうということを相当真剣に考えておられるのかということと、第2点目のほうは東西格差のことで、これ、今回のNTTの資料を見ると、どちらでもいいというような感じにも見えないこともないんですが、ほんとにそうなのかということと、もう1つはKDDIのところ、東西格差がついたからといっても、これはKDDIですが、ユーザー料金が必ずしも変わるとは限らないということで、そうなのかなという気もするんですが。ただ、今回ももとの発端、ユニバーサルのところ、7円上がったら、各社一斉に全部7円上げてしまったというところで、そうはいつたって、格差がつけばまた全部上がるのではないかという気も、どうしてもしてしまうわけなんですけれども、ユニバで全部付け替えたということと、この東西格差はちょっと別問題だと思ってよろしいかどうか。その2点、お願いいたします。

○東海主査 NTT、どうぞ。

○渡邊取締役経営企画部長 まず、光化で、インターネットは要らなくて、電話だけというお客様がかなり増えたときどうするかということだと思うんですが、確かに今の光電話、IP電話の提供基盤は、私どもで光のアクセスを使っていただくためののっかっておりますので、トータルではある種のコスト回収できるようになるわけですが、そこを、電話だけをつまみ出してという形にいたしますととてもコスト回収できないという現実があります。

したがって、これからの考え方なのですが、おそらくそういったコストの構造は、基本的には変わらないと思うんです。そんな中で、大まかに光電話だけをご利用になる方と、それからいろいろなインターネットと複合してお使いになる方、あるいは映像ものせてお使いになる方、いろいろなユーザーの方がのられて、その中で、多分部分的に光電話だけ、IP電話だけを成り立たせるといのは、コスト構造的にかなり難しいと思います。そういった意味では、その辺のユーザーさんの分布の状況に応じまして、おそらく、これ、選択するかどうかは別ですが、ある種の内部相互補助といひましようか、トータルでどう見るかということを考えるのが一つの道筋だと思っておりますが、ただ、その選択肢をとるかどうかも含めまして、まだ私ども決めておりませんが、今のところ想定しているのはそういう話かなと思っております。

○村尾取締役経営企画部長 東西格差の件でございますが、これは、どちらでもいいというよりも、前回のこの問題、議論あったときに、各界からかなりご意見というものがでてきたと認識しておりまして、これは社会的なコンセンサスというのが非常に大きいなというふうに理解しています。ですから、東西別の接続料というのを導入することによって、その全国均一のユーザー料金というものにどういう影響を与えるのか、それを前回さまざまな声を上げられた各界の皆さんがどうご判断されるか、これが一番のポイントだと思っております。そこをクリアしていただければ、私どもとしては、ここに書きましたように、コストを回収していただく方法をきちっととっていただければという2点でございます。

○長尾渉外部部長 接続料の差があっても、必ずしも料金に反映するわけではないということをおし上げましたけれども、基本的にはいろいろなコストを含めたもので、我々はサービスの原価というふうにしておりますので、例えば電力系の会社の設備を使わせていく場合でも、北海道と関東ではコストは単価を含めて変わってくるということはありませんけれども、基本的には、それを料金の差にそのまま反映させていただくというようなことはしておりません。

資料の中では、差の大小にかかわらずというふうな書き方をさせていただきましたが、例えば極端に5倍、10倍違いますということになれば、それは考慮せざるを得ないかと思ひますけれども、そういった極端な差でない限りは、どこの地域もできるだけ同じ水準で使えるように料金を定めていくというのが好ましい姿かなと思ひているということでございます。ただしユニバ料につきましては、これはあえてといひますか、強いて

外出しにさせていただいた。これは私どもの姿勢として、NTTの経営問題そのものにかかわる話でもありますので、課題でもありますので、ユーザーの皆さんと一緒に議論していきたいという思いもあって、あえて外出しにさせていただいたということで、これと接続料その他のコストの問題というのは全く別物とお考えいただいてよろしいかと思えます。

○東海主査 ほかのご意見、ご質問はいかがでしょうか。

○直江専門委員 NTT西日本にお聞きしたいんですが、先ほど地域だとか、そういうところで光を入れてしまう、わずかだけのお客さんが残っているにもかかわらず、ユニバの縛りがあるので、回線全部、維持していますという話ですが、そういうところで、東日本が言ったような、IP電話をやっても値段は高いんだからという話ではなくて、維持しているコストが高ければ、光に全部巻き取っておいて、普通の電話として使ってもらうということは可能なんじゃないんでしょうか。そうすることのほうが安く済む。要するに、光は光、別ですと。PSTNはPSTNで全然別ですと。ユニバがかかっているからやっていますといっても、お客さんはケーブルで来ようと、光で来ようと、あまり気にしていないのではないのでしょうか。ちゃんとサービスをされればいいわけで。

それを、わざわざそういうことを言って、ユニバの料金が高いんですといって、今回、私が非常に問題にしたいと思ったのは、何しろ黙って値上げをしたということですよ。全社。ユーザー料金を全社値上げしたんですね。プライスキップがかかっていなかったのかと言いたいぐらいですよ。7円、別ですといって、付け替えですといって、みんな値上げしたわけですね。値上げということ言わずに値上げしたわけですけども、それはユーザーから見たら値上げですから、何で今までなかったものが突然値上げが出てくるんですかという質問なんです。だから、ほかで7円分下げていますというんだったら、まだわかるんですが、下げずに上げるということが、値上げしたわけですね。それについて、どんなふうに考えているのか。それは、ユニバの問題についてどういうふうに。僕に言わせれば、ユニバを人質にとって値上げをしたという感じが非常に強いんです。西日本ではどんなふうに考えているのか、ちょっとお聞きできればと思ったんですが。

○東海主査 NTT西日本にお聞きすることと、それからこちらの事業者にちょっとまざっておりますけれども、とりあえずNTT西日本で。

○村尾取締役経営企画部長 7円問題、非常にびっくりしたんですが、まず、光、メタル

での維持コストが高いなら、もう全部光を引いているんだから、それに巻き取ればいいのではないかというお話ですが、これは各自治体がコンペでやられて、私どもがやる場合も、それはあるんですけども、ほかの会社がやる場合もあるんですから、他社が引いたところで、さらに私どもが光を二重に引くというのは非常に変な話でございますし、もう1つは、なぜ光電話というものが提供できるかという、先ほど東のほうの説明していましたように、ブロードバンドのアクセス回線にのせているために、トータルとしてペイしているわけございまして、やはり電話だけを光回線で提供すると、やはり保守コスト以上に持ち出しが多いのではないかと考えています。ですから、それは難しいと思っています。

○直江専門委員 例えば1,000人の町で1,000回線あります。50回線しかPSTNがありません。みんな光、あと95%は変わりましたといったときに100%用意しているわけですから。1,000回線分設備を用意するというのは、ユニバの……。

○村尾取締役経営企画部長 これは、各自治体の方針でございまして。

○直江専門委員 いえいえ、NTTですよ。NTTのPSTNは、1,000回線を用意するのでしょうか。50になったら50でいいんじゃないでしょうか。

○村尾取締役経営企画部長 もちろん1,000回線は残っております。

○直江専門委員 ですから、それはだれも使わないのに、それをもってユニバのコストをわざわざ上げている。人質にとっているんじゃないか。

○村尾取締役経営企画部長 それは、ちょっと認識が違うのではないのでしょうか。残り50のユーザーだから、残りは全部撤去していいというふうには、私どもはなっておりませんので、それはそれに従っているだけでございます。

○佐藤専門委員 私は専門ではないんですけども、ちょっと似たような話で、昔、二、三年前かな、私、古い話が多いですけども、NTTと議論したときに、将来、光になるけれどもメタルが残ると。メタルを維持しながら光に変わっていくNTTは非常に負担が大きいんだというふうに主張されていたように覚えていて、それをFCCの友人に話したら、光がある程度進んだ段階で、オール光で、メタルをなくしたほうが、光のほうがメンテナンスコストが圧倒的に低いので、2つ持っている必要はないんだというふうに、その人が答えられたんですが、直江さんの質問と、もしかしたら同じだと思うんですが、そのFCCの方が言われたそういう主張に対して、NTTはどう答えますか。いや、やはりメタルと両方持っていなければいけないということなんですか。

- 渡邊取締役経営企画部長 先生のおっしゃるご質問ですと、私ども中期的には当然メタルを光に変えていくということが必要だと思っております。それは、おっしゃるようにメンテナンスコストは明らかに2つより1つのほうが下がるということになりますが、今お話ししているのは、現実に関、局所的に起きているところで、例えばあるエリアで1,000人のユーザーさんがおられて、例えば700の方がIP電話をご利用になる。しかし300の方がまだPSTNを使いたいとおっしゃっているときに、そのエリアで残り700の方が、仮にもう一回PSTNを使いたいとおっしゃれば、私どもは供給する義務が、今、ユニバーサル義務があるわけですね。そういった意味で、今のある現実の問題として、そういうことが生じているということでお話した。
- 佐藤専門委員 PSTNとサービスと違うんじゃないですか。すみません、素人で。PSTNが使いたいと電話局に電話することはなくて、電話が使いたいと言うんじゃないかなと思っていて。電話が使いたいなら、もう光でも同じサービスが提供できるなら、別のネットワークを併存させるよりは、光に置きかえて、その部分をサービスとして同じものを提供することは可能ですかというふうに思ったんですが、そうではないんですね。
- 酒井部会長代理 細かく言うと、停電してもいいというなら光に変えてもいいかもしれませんが。
- 渡邊取締役経営企画部長 今、先生おっしゃったように、今の光は、残念ながら電力を供給できないものですから、停電すると使えないとか、課題がまだ若干あるわけですね。そういった中で、やはりPSTNを使いたいという方がそのエリアにおられれば、私どもやはり応じなくてはいけない義務があるわけですから、そういった意味で全部を撤去することができないと申し上げているわけです。
- 佐藤専門委員 でも、そうすると、光になったら、停電すると困りますよと永遠に言わないといけないですね。まあ、いいですが。
- 渡邊取締役経営企画部長 ですから、その辺はちょっと……。
- 東海主査 大事な問題だろうと思うんですけども、今回の接続料算定問題と少し違った、でも本質的な問題で、いい議論だったと思うんですが。
- ほかにいかがでございましょうか。二宮さん。
- 二宮料金サービス課企画官 すみません、事務局から1点確認させていただきたいと思っております。今の議論についてなんですけれども、今のユニバの制度と将来のユニバの制度、

これが若干混乱して議論されているようなところがございますので、ファクトとしてご説明させていただきたいと思います。

現状のユニバにおきましては、基本的にアナログ電話がユニバーサルサービスの範囲でございまして、これを提供する責務というものがNTT東西にかかっているということでございますので、先ほどの議論で、NTT東西の、先ほどのような状況におけるメタルの撤去が現状において可能かという問題と、将来それをさせるべきか、どうするべきかという議論をまた分けて議論しなければいけない話だと思っております。1点補足させていただきます。

- 東海主査 では、辻先生、長田……。
- 長田委員 7円問題について。
- 東海主査 7円、わかりました。どうぞ、KDDI、ソフトバンク。
- 長尾渉外部長 先ほど申し上げましたので。
- 東海主査 では、ソフトバンク。
- 弓削専務取締役CTO 7円の話ですね。基本的には、先ほどのKDDIのお話と同じでございます。接続料の話とは別に、言い方はあまりよくないんですけども、若干受け身的なところがあって、そういうふうな形で出てきたものをはっきりさせたいというようなこともあって、そこは別にいたしました。直江先生がおっしゃるような、黙って値上げじゃないかという、結果的に見ると、そう見えないこともないなというのはちょっと反省しているんですけども。といったところで、今後のユニバーサルサービス基金の動向を見ながら、どうするかということは考えたいと思います。
- 渡邊取締役経営企画部長 今、ソフトバンクがおっしゃったのと似ているんですけども、先生から非常に、知らせなく、抜き打ち的というご指摘、これは私どもの周知とか、いろいろな意味で足りなかった面があるかと思うんですが、一応この議論は審議会でもこういった枠組みにとりましょうということで決められて、それにのっとりましていろいろな手続を踏まえて、ある種の事業者協会が中心となって広報活動もいたしましたし、周知徹底の期間はとったと思うんですが、それがどこまで伝わったのかという問題は別といたしまして、私自身の事業者といたしましてもある程度させていただきましたし、そういった事業者協会がやられたと認識しております。

そんな中で、事実として、私ども1月からそういう7円をお客様からいただくときに、同時期ではあるんですが、いわゆる固定発携帯の通話料の値下げをさせていただいたり、

それから@ビリングというんですが、ウェブで請求書を見ていただくと100円お引きしていたんですが、それを110円、さらに10円値下げいたしますとか、そういったことを同じ時期に実施いたしまして、結果としてできるだけお客様の負担感を減らすような、ささやかではございますが、努力はさせていただいたと思っております。

○直江専門委員 NTTは、確かに値下げと一体だったんですが、ソフトバンクとかKDDIは全然、どこも下げずに上げただけなんですね。これは、ちゃんと料金の審査を受けたんですかねという。ほんとにそのとき疑問に思ったんですよ。初めての、黙って値上げする。制度が変わったら、幾らでも値上げできるのかなという心配をしたんです。それだけです。

○東海主査 その点、いろいろなご意見。長田さん、それでいいですか。一言おっしゃいますか。

○長田委員 先ほどKDDIが——ソフトバンクも同じようなお考えだったかもしれない。あえてユーザーに議論をと、関心を持たせたいというようなご趣旨のことをおっしゃったと思うんですが、せっかくそうおっしゃったのであれば、きちんとそこを、ほんとに議論を巻き起こす努力をしていただいて、それぞれ広報活動はいろいろとあったとは思いますが、やはり知らない人が非常に多かったし、これから、今また審議会にかかってはおりますけれども、これからの変化も、これからどうなっていくのかというのが、ユーザーにはほんとにわかっていないことだと思うんです。せっかくそうおっしゃってくださったのですから、議論を巻き起こしていただきたいと思います。

○長尾渉外部長 心しておきたいと。

○東海主査 ほかのご意見いかがでしょうか。

私から、幾つか確認させていただきたいと思っております。今までの議論で、このたびの6項目に関するご見解、あるいはご説明の中で御立場を大体伺ったと思っておりますが、1つ、踏み込んで議論がされていないなと私が感じたところが、NTSコストの問題でございます。今回の問題に限らず、長い間接続料問題においては、このNTSコストをどう取り扱うかということについて腐心してきたところでございます。それが、先般従量制接続料の中ではNTSコストをこのまま継続して、そこに置いておくことは適切でないという理論、理屈。トラヒックが下がってきたという現実的な環境も、確かにそれを受けとめていたわけですが、それ以外の理論的な整理というところは、そこに置いたわけでございます。そして、NTSコストを基本料でカバーできないかと

いう形を投げかけたところでもございましたが、その問題と並行してユニバーサルサービスという問題についての整理がなされて、もともとあった制度を少し改修して、ユニバの基金が動くという形につくり変えたということでもございました。

ただ、その後、今ご議論があったような、いろいろな新しい環境が出てまいりまして、先般の事業部会、審議会におきまして、ユニバのコストが結局、結果的にユーザーにすべて転嫁されていくという形を私たちが認識して、これは私たちの想定するところの範囲を大きく超えてるという理解をさせていただいて、この問題をやはりもう一度本質的な問題として取り上げて、制度を少し見直していかなければならないということで、ユニバーサルサービスの基金制度の問題について見直しの方向性を皆さんからご意見いただきたいということ。同時にこれは、実は今回投げかけておりますところの、平成20年度以降の接続料算定のあり方のNTSコストの処理の問題について何らかの影響を与えるはずだろうと思っております。そのあたりについての皆様方のご意見の中で、KDDIでしたでしょうか、ソフトバンクでしたでしょうか、ユニバの制度の問題と今回の接続料算定のあり方の問題、これは別個に議論してくれというご見解があったやに承っておりますけれども、では、どうするのかというところの踏み込みが、私には受けとめられていないのですが、そのあたりについてはいかがお考えでしょうか。

○長尾渉外部長 ユニバーサルサービス料金の課題につきましては、また別の場で議論されているという前提のもとで、この接続料の議論においてはNTSコストの扱いも含めて、一たん整理されている問題だという認識のもとで、きょうは発言させていただきました。全体として今後ユニバーサルサービス料金をどうしていくのか、あるいはユニバーサルサービスをどうやって確保していくのかということについては、私自身この場で具体的なイメージをお話しする材料を持ち合わせておりませんので、別の場で機会があればまた申し上げたいと思っておりますけれども、この接続料に関する議論のところでは、きょう申し上げたとおりの見解ということでございます。申しわけないですけれども、現時点ではそういうふうにはしか申し上げられないということでもございます。

○東海主査 ソフトバンク、いかがでしょうか。

○弓削専務取締役CTO 私ども明示的に別々に議論すべきだというふうには申し上げていないんですけれども、基本的にはKDDIと同じでもございまして、NTSコストの話とユニバーサルサービスの件については、別のところで議論しているということで、以前の整理を一応踏襲させていただいているという形でもございます。ただ、全体として議

論を見直すということであれば、それはやぶさかではございません。

○東海主査 当然のことながら電気通信事業部会の姿勢としては、さまざまな観点からいろいろな問題、制度づくりを議論していかなければならないということでございますので、別個の問題として、我々が整理するというのはなかなかやっかいな話でございます。そういう意味では、これは私は個人的にはそのようなお願いを事務局にしていましてたけれども、おそらく今回の接続料問題の議論の過程を整理するに当たっては、やはりユニバの制度のあり方とどのようにこれをリンクさせて議論が整理できるかということにならざるを得ないというふうに考えております。

どうぞ。

○弓削専務取締役CTO ちょっと誤解があったようなので。それはおっしゃるとおりだと思います。そのほかにも基本料の関係とか、幾つかの要素があると思われまので、当然そういったものを全部考えて議論していただくということが必要なと思います。

○東海主査 はい。

次に、NTTに少し確認させていただきたいのは、いわゆるNTSコスト、同じ問題でございますけれども、き線点RTからGC間の中継伝送路コストについては、これは接続料のほうの中にもう一度戻せというご主張と承りましたけれども、それでは、接続料の今の理屈、理論、整理、制度づくりの基本と照らし合わせて、どういう形でこれを接続料から回収しろというふうにお考えなのでしょうか。トラヒック・センシティブ、あるいはノン・トラヒック・センシティブ、定額的な発想でお考えになるのか、その具体案をお持ちでいらっしゃいますでしょうか。

○渡邊取締役経営企画部長 そういった意味で申し上げますと、トラヒック・センシティブでやるのかノン・トラヒック・センシティブでやるのかということも含めまして、私どもはこの範囲のものを回収するのに、これもない、これもない、おそらくこちらに行く、それがおそらく接続料しかないということで申し上げておりますので、その回収の仕方が、今おっしゃった定額なのか定量なのかを、そこも含めてご議論いただきたいと思っております。私自身が今、何か予見を持って、アイデアを持っている段階ではございません。

○東海主査 それから、ソフトバンクが1つ、今後の接続料のあり方について前向きなご提案をいただいたような気がいたしております。ソフトバンクの資料の8ページでございます。フェーズ1とフェーズ2でしたでしょうか、2つのフェーズに分けて議論を整

理されておられますけれども、我々、現在直接的な関係を持ちますが、ソフトバンクのおっしゃるフェーズ1の状態、つまりIP化への移行期であって、そういった状況が混在といたしましょうか、そういう状況を想定した状況でございます。そういう意味で、8ページのところで、フェーズ1を前提にしてオプションが2つあるとおっしゃった、その内容がちょっと私、わかりにくかったんですけども、LRICモデルにIP技術、可能な範囲で採用するということは、実はハイブリッドのモデルではないのかという感じがいたしましたけれども、補足いただければありがたいと思います。

○弓削専務取締役CTO 定義が必ずしも明確ではないので、ちょっとあれなんですけど、最初のほうの4ページのところに、サービスと技術という形で分けてございます。オプション1というほうは、当面電話のサービスということを中心にして、PSTNのサービスに、そのサービスの実現手段としてIP技術というものをできるだけ入れていくとどうなるかというような考えでございます。オプション2のほうは、ハイブリッドということですけども、ここの下のほうに光IP電話接続料、これもまとめて算定と書いてございますけれども、ここのところが違いの部分でございます、そういったサービスも、とにかく電話ということで一くくりにしてしまうというのがオプション2でございます。

○東海主査 ありがとうございます。

もう1点だけ確認ですが、ウィルコムがPHS基地局回線へのLRICの適用について、実際費用としっかり検証してみてくださいないかというご発言があったように思っておりますが、これはPHS基地局回線の接続料算定ではLRICは適切ではなくて、実際費用方式にしたほうがよいというお含みをお持ちでおっしゃったのでしょうか。

○林財務本部長 これにつきましては、数字を拾ったところこういう事実があるということで、多分全体の中でどういうふうに整理するかという議論とは別に、私どもとしては、現実に実際費用のほうがLRICよりも低いという、どうもそういう試算があるので、それを踏まえて、全体の整理の中でどういうふうに位置づけられるかは別にして、検証というか、検討していただけないかという提起をさせていただいているということにすぎないのですが。

○東海主査 PHS基地局回線の問題に限らず、LRICを議論する際にはやはり実際費用が、対象となる場所の実際費用がどうであるかということ、必ずしも私、今、現状の接続会計の中でその検証ができていないような気がいたしております。そういう意味

において、会計制度に関する研究会を今、立ち上げて動かしております、1つの大きな課題として、LRICモデルのコストと、現実のヒストリカルというような意味よりも、現実、実態としてのコストがどう測定できるのかということ、このあたりの検証ができるような会計制度があればよい。これが今回の議論に間に合うかどうかはさておきまして、そういう意識でいるとお考えいただければと思っております。

私から確認させていただくのは以上でございますが、各委員の方。どうぞ。

○直江専門委員 最後をお願いなのですが、接続ということを議論するとき、どうしても不可欠なものがあるんですが、それはIP網になったときにどういうネットワークになっているのか。かいてくれるのは、IP網はグチュグチュグチュとかいて、そこにつながっていますとかかれるんですよ。そうではなくて、現実のネットワークは現在のネットワークと変わらないのではないのでしょうか。交換機のかわりにルーターとサーバーがあるというだけで、そう大きなハード上のネットワークは変わらないのではないかと、思っているんですが、ほんとに違うのかどうか。

雲のごとくグチュグチュとかかれたものを幾つか並べて、ここでというのをかかれてしまうと、接続というのは議論ができないんですよ。そこをブラックボックスに考えてくださいみたいな言い方をしていますが、現実も、今、NTT東西が考えているネットワークの接続のところ、それから中継のところ、それぞれあると思うんですが、NTTが考えているのとは違うかどうかということで、もし出せるのであれば、今ではなくてもいいんですが、議論の場に提供していただければありがたい。例えばNGNといったときに、アイデアはたくさん出ているんですけども、実際の光回線がどういうふうにつながっていて、中継の伝送の光回線はどうなっているのかとか、そういうことは全く出てこないんですよ。ですから、そんなことは知らなくてもいいんだ、黙ってブラックボックスについてこいみたいな言い方になっているので、ぜひその辺を提供していただければありがたい。

○村尾取締役経営企画部長 私がお答えするのが適切かどうか、私も技術屋のパリパリではございませんので。ただ、NGNとか何とかいうときに、ちょっと誤解があるのは、物理的なネットワークといいますか、先生がおっしゃるような中継伝送路なりアクセス回線なり、それをつなぐルーターだとか、そういったものと、その上に実現するサービスとか、何か同一になるものですから、同一になると、何かそれこそブラックボックスの中からとんでもないサービスが出てくるとかという誤解を生じるかもしれませんけれ

ども、基本的にそういう中継伝送路とアクセス回線と、その間にそういう交換のためのルーターがあるという、外見的な、物理的なものは確かに同様かもしれませんが、基本的に違うのは、やはり電話の交換機というものは非常に品質といいますか、一つ一つのコールというものを制御、コントロールしているというような形になっているのに対して、IPのネットワークというのは、その一つ一つのコールというものを制御していないという、中身の問題では決定的な違いがあると思うんですね。ただ、それを私どもNGNでは、トラフィック制御というものもできるだけ電話に近づけるような、そういう品質のコントロールといったものをやろうというふうにしております。その点、お答えになるかどうか知りませんが、そこは大きく違うところだと思います。

○直江専門委員 ハード的には変わらないということですかね。

○村尾取締役経営企画部長 ハード的には、確かに伝送路とノードで構成される点においては全く変わりません。

○直江専門委員 そのハードのところを出さずに、雲をかいて終わりというやり方をされているので、それをちょっとかいていただけるとありがたい。

○渡邊取締役経営企画部長 おそらくソフトバンクのほうが技術的なことをご存じと思うんですが、私から言いますのは、同じIP網でも、私どもは次世代ネットワークで今、想定していますのは、もっと高速で大容量で、処理能力が高いものと。結果としてオペレーションの構築コストも安くなり得るという方向で考えているんですが、それが、では、具体的にどのようなものになるか、まさに今、絵づくりしながら少しずつ進めているプロセスなものですから、あまり明確にお見せできないわけでありまして、そういった意味では、私たちが自身、携わっている者も含めまして、まだそういうきれいな説明ができる段階ではないというのは事実でございます。ですから、何かあるのではなくて、今まさに動きつつあるということについてはちょっとご理解いただきたいんですが。

○直江専門委員 そうすると、現状は出せますよね。

○渡邊取締役経営企画部長 現状というのは……。

○直江専門委員 現状のIPのネットワークの伝送路です、アクセスですというのは。

○渡邊取締役経営企画部長 今のIPですか。

○直江専門委員 はい。

○渡邊取締役経営企画部長 今の、例えば地域IP網でございますが、それがルーターがこういうふうに並んでいるというのはあります。

- 直江専門委員 出せますよね。
- 東海主査 実際ご質問いただいたこと、追加質問の機会をつくりますので、また文書でお答えいただくような形でお願いできればありがたいと思っております。
- ほかにいかがでございましょうか。
- 酒井部会長代理 今のNTSの扱いでいろいろなご意見があつて、これは大体わかるというか、ウィルコムは、そういう意味では、どちらになったところで料金は変わらないわけですね。ほかのKDDIにしてもソフトバンクにしても、NTSにつけかわるに従って当然接続料が下がるから、当然いい話だと。NTTのほうは、本来接続料が下がった分、基本料が上がるなら別に問題ないんでしょうけれども、そこはおそらく絶対に変わらないという前提で検討するから大変なことになるということなんですけれども、要するにNTTのほうで素直に考えると、努力してコストを下げるのは別とすると、NTSをつけかわったら、つけかわった先には上がるというのはごく自然な考え方なんですけれども、そのあたりの議論というのは完全に、今のところ基本料の話はされない前提でお考えになっていると考えてよろしいんですかね。
- 渡邊取締役経営企画部長 今、先生がおっしゃった意味では、確かに理論的にはこちらのコストがこちらにつけかわって、上げるということは視野に入るのでありますが、それが現実の今の市場の中で、私どもがそれを上げるということが、私どもの、例えばお客様を失うことにつながりますし、お客様の利潤を損ねることになりますので、上げ得ないということについては、当面そういうふうを考えております。
- 東海主査 どうぞ。
- 佐藤専門委員 ちょっと確認で、せっかく遠くから来られたQ T N e tに質問したいんですけれども、4ページに東西格差は妥当でないというところがあるんですが、1点目は企業の話というよりは消費者の観点からで、2番目は、赤字が増えるから。これはあまり意味があるのかどうかちょっとわかりませんが、赤字が増えるから。で、接続料が高くなるから。もう1個は、何か競争上問題があるということを多少言われましたか。都市地域と両方持っている会社と、九州だけで戦っている会社で、接続料の関係を含めて、何か競争上イコールでないような言い方もちょっとあったのかしらと思うんですが、もう一回そこだけ簡単に説明いただけますか。
- 豊島社長 ありがとうございます。
- 競争上イコールではないとは申し上げていないんですね。しかし、今、東西で問題に

なっているのは、東のほうが安くなって、西が高くなると、当社は一部しかしていないから、高くなったのを吸収できる余地がないと申し上げただけで。例えば全国でサービスしているところは、東で下がった分は、西で高くなっている。東で下がったから……。

- 佐藤専門委員 全国やっていなくて、東と西に分かれているんですけども。
- 豊島社長 いやいや、全国をエリアにされているところはね。例えばKDDI、全国をエリアにされているところは、西で上がっても、東で下がり吸収できる、当社にそれがないと言っただけです。
- 佐藤専門委員 あるいはNTTの西でも、大阪や何か都市部と全部持っていて、そういう企業とやはり非常に状況が違うという話ですか。
- 豊島社長 いや、そういう意味ではなくて、NTTとの話ではなくて、企業の位置づけを申し上げただけでございます。競争上のイコールフィッティングがないと、そんなことを申し上げているつもりはありません。
- 佐藤専門委員 言われたのは、我が社は吸収できないので値上げせざるを得ませんということを言われた。
- 豊島社長 実際それができないですねと言ったわけですね。現実的に、それはできませんですよということを申し上げた。確かに1社の問題なんですけれども、そういう状況にあるということをご理解いただければと。
- 佐藤専門委員 わかりました。どうもすみません。
- 東海主査 ほかにいかがでございましょうか。どうぞ。
- 相田専門委員 接続料のほうに直接関係ないので、今まで黙っていたんですけども、NTT東日本の資料の7ページ目のところでもって、現行のユニバーサルサービスについて、全国一律料金を維持するという政策目標に相反すると考えますというので、平成17年の基金制度の在り方に関する審議会答申などを引いてありますけれども、結局、今もう市内通話がユニバーサルサービスから外れてしまって、基本料金だけということになると、格差は大分小さくなってくる。級局格差というのがあって、あれが一種逆ざやになっていますよね。地方の採算性が悪いところのほうが基本料金が安い。市町村合併とかあると、MA統合でもって級局アップになって基本料アップするというような、そういうことになっているというので、それとここのところと言っている一番下のアンダーラインを引いているところで、均一料金で高コスト地域のサービスを維持するところとは、NTTとしてはどう考えていらっしゃるかということについて、ちよっ

とご意見いただければと思いますけれども。

○渡邊取締役経営企画部長 アンダーラインのところでは申し上げたのは、11ページのグラフで申し上げると、今、発動されておりますスキームであれば、平均コストを上回る部分で、高コストから見て、たしか4.9%の範囲ですから、この黄色いゾーンのところは補てんとしてカバーされております。それはまさに平均コストで、全国ある種の均一、級局差はありますが、多少基本的な思想としては、全国均一を賄うということに対応して、その平均コストとの差分が補てんされているということをお話し申し上げたわけで、それに対して、今後コスト自体も縦方向に2σを超えたところを補てんされるようになりますと、縦方向にその部分のコストが補てんされませんので、料金も、理論的には上げることも考えなければいけないわけですが、それは現実的にはなかなか難しいところがあるのでというふうに申し上げているわけです。

○東海主査 よろしゅうございましょうか。

閉 会

○東海主査 ちょうど今、予定した時間になってしまいました。もし追加のご質問がございましたら、少し事務的ではございますけれども、5月24日木曜日までに事務局あてにご連絡をお願いしたいと思います。お出しいただいた質問への回答につきましては、大変恐縮でございますが、事業者の皆様にはご協力いただきたいと思います。

皆様のご協力によりまして、本日大変活発で、そして円滑なヒアリングを行うことができました。心より御礼を申し上げます。これを踏まえまして、今後の審議の参考とさせていただきます。と思っております。

以上をもちまして、本日の合同ヒアリングを終了したいと思います。ありがとうございました。

— 了 —

本部会にて配付された資料をご覧になりたい方は、総務省HPにおいて公開しておりますのでご覧ください。【[配付資料](#)】

担当：総務省情報通信政策局総務課情報通信審議会係 徳部、頓所

電話 03-5253-5694

FAX 03-5253-5714

メール t-council@ml.soumu.go.jp