

第 65 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和 4 年 11 月 30 日 (水) 10:00~12:00

場所 オンライン会議による開催

出席者 (1) 構成員

辻 正次 座長、相田 仁 座長代理、酒井 善則 構成員、
佐藤 治正 構成員、関口 博正 構成員、高橋 賢 構成員、
西村 暢史 構成員、西村 真由美 構成員
(以上 8 名)

(2) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 飯塚 智 相互接続推進部 部長
井上 暁彦 経営企画部 営業企画部門長
西日本電信電話株式会社 藤本 誠 経営企画部 営業企画部門長
木下 雅樹 設備本部 相互接続推進部
制度料金部長
KDD I 株式会社 関田 賢太郎 相互接続部長
松原 遼 相互接続部 接続制度グループリーダー
ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 通信サービス統括部
相互接続部 部長
小林 一文 渉外本部 通信サービス統括部
相互接続部 アクセス相互接続課 課長
南川 英之 渉外本部 通信サービス統括部
相互接続部 移動相互接続課 課長
一般社団法人テレコムサービス協会
佐々木 太志 MVNO委員会 運営分科会主査
三宅 義弘 MVNO委員会 運営分科会副主査
一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会
立石 聡明 副会長
小畑 至弘 常任理事

一般社団法人 I P o E 協議会

石田 慶樹 理事長

波戸 邦夫 事務局長

株式会社 N T T ドコモ 大橋 一登 経営企画部 料金企画室長

下隅 尚志 経営企画部 接続推進室長

(3) 総務省

竹村総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、近藤総務課長、
飯村事業政策課長、片桐料金サービス課長、寺本料金サービス課企画官、
永井料金サービス課課長補佐、前田料金サービス課課長補佐

■議事概要

- 移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証の対象サービス等に関するヒアリング
 - ・ 株式会社 N T T ドコモ、K D D I 株式会社及びソフトバンク株式会社より、それぞれ資料65-1から65-3までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関する論点整理案
 - ・ 事務局より、資料65-4について説明が行われた後、質疑が行われた。
- シェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定方法の見直しについて
 - ・ 事務局より、資料65-5について説明が行われた後、質疑が行われた。

■議事模様

○ 移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証の対象サービス等に関するヒアリング

【辻座長】 それでは、議事を開始いたします。本日の議題は、まず「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証の対象サービス等に関するヒアリング」であります。前回会合にて、MVNO等として一般社団法人テレコムサービス協会のMVNO委員会、株式会社インターネットイニシアティブ及び株式会社オプテージより要望について御説明をいただきました。今回は卸元としてMNO 3社からMVNO等の要望に対する各社の考え方について御説明をいただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、まず株式会社NTTドコモより説明をお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモ料金企画室の大橋と申します。それでは、お手元の資料65-1に基づきまして弊社の考えを御説明させていただきます。1ページを御覧ください。スタックテストの対象サービスといたしまして、前回の会合においてMVNO委員会

等から、当社におきましてはa h a m oを対象とすべきという意見が挙がっておりました。こちらの図は、前回の会合においてMVNO委員会がお示しになった資料でございます。MVNOの提供する料金とMNO各社が提供する料金プランの内容や、データ通信量等を比較して総合的に勘案すると、近接する料金プランというのは、青囲みをしておりますa h a m o、p o v o 2. 0、L I N E M Oの3つではないかと考えているところでございます。

簡単ですが御説明は以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。では続きまして、KDD I株式会社から御説明をお願いいたします。

【KDD I】 KDD Iの関田でございます。よろしくをお願いいたします。では資料65-2でございます。こちらに基づきまして、モバイルスタックテストにおける検証対象プランについて当社の考え方を御説明させていただきます。右肩1スライド目、まず基本的な考えでございます。文字化できていなくて申し訳ございませんが、まず大前提としまして、今回、対象となったプランにつきましてはしっかりと検証について対応してまいりたいと考えておりますので、よろしくをお願いいたします。

その検証に当たっては、ここに書いてありますとおり、今回策定されたガイドラインや検証の趣旨に照らして、そのプランが検証対象として適切かどうかについてしっかり確認いただきたいという趣旨でございます。

下にガイドラインに定められている対象プランの選定方法をまとめております。3段階になっておりまして、まず1段階目として、各々のプランの月額料金が下回る又は近接しているもの。これが検証の一番大きな範囲ということで定められておりまして、次に第2段階としてそれを対象として継続的に利用者が移行しているもの又は同等の価格でサービス提供できないものといったものが条件付けされておりまして、3段階目としてそれらの合理性をこちらの会合で御議論いただいて認められたもの、これが検証の対象になっている理解でございます。

こういった内容を踏まえまして、前回のMVNOの御要望、御意見について我々からの見え方、考え方について次頁以降で御説明させていただきたいと思っております。右肩2スライド目、まず近接の有無でございます。前回、一部のMVNOからMNO各社の20ギガバイト以下のプランについて検証すべきではないかということで御要望いただいていると思っておりますが、これらがMVNOの既存プランに照らして月額相当額が下回る又は近接

しているものに当たるのかといったところに疑義が残っている状況でございます。

下に I I J の資料を抜粋させていただきました。この青囲み・赤囲みは我々でさせていただいているものですが、この囲みの部分を比較いたしますと、例えば低容量ですと月額料金で 1.6 倍から 2 倍強の差があり、中容量でも 1.35 倍から 1.6 倍強の差があるところがございます。こういった状況を踏まえまして、これが一般的な近接という感覚に必ずしも合っていないのではないかと我々としては感じているところです。むしろ、近接しているものもあるとは思いますが、ただ、20 ギガバイト以下のプラン全部というところについては疑問が残ることを申し上げたいところでございます。

続きまして、3 スライド目でございます。2 段階目の 1 つ目として、継続的移行の有無でございます。前回の MVNO の資料でこの点に該当する部分が非公開となっておりますので、我々からは継続的移行の有無については判断ができない状況ですが、こちらを検証するというのであれば、この検証自体がモバイル市場の競争環境に与える影響という観点から、料金プランが一つの検証単位として挙がっているところを踏まえまして、本来は各社の料金プランごとの移行の状況を把握すべきだろうと考えているところでございます。こちらの図に書いてあるとおり、ブランド単位ではなく、エンドユーザの一つの料金プランから MNO の一つの料金プランへの移行状況を把握すべきではないかと考えているところですが、運用上なかなか難しいところも想定されますので、その場合には各社のブランド単位といったところでもやむを得ないのかとも考えております。

いずれにいたしましても、この情報は機微情報ですので我々には開示されないと思いますので、適切なデータが提示されたかについては御確認いただきたい趣旨でございます。

続きまして最後、4 スライド目でございます。2 段階目の 2 つ目、同等価格での提供可否でございます。前回の MVNO の資料にはこの同等価格で提供できるかどうかについては、明確な言及がなされていないという認識でございます。こちら I I J の資料を勝手ながら抜粋しておりますが、こちらを見ますともう既に MNO と同等の価格又は同等以下の価格でサービス提供ができていないのではないかと我々には見えているところがございますので、現時点においてはこのルールに該当するものについてお示しをいただけていないという認識でございます。

以上踏まえまして、対象のプランの合理性について御判断をいただければということでもとめております。以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。では続きまして、ソフトバンク株式会社

から御説明をお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。それでは始めさせていただきます。資料 65-3 に沿って御説明いたします。

1 ページ目になります。まず今回、指針でお示しされた接続料等と利用者料金の関係の検証対象に関する3要件ということで、3つあるかと思えます。1点目が料金の月額相当額の近接を見る要件です。2点目が具体的課題に基づくMVNOからの申告です。3点目が、当研究会において検証を行う合理性が認められたものということで、この3要件を全て満たすものを検証対象としましょうという理解でございます。次ページ目以降からこの3要件に沿って、具体的な考察をさせていただきたいと思えます。

2 ページ目になります。前回、MVNOから検証要望のあった当社プランについてということで、MVNO委員会からは前回、サブブランドや廉価プランを対象とすべきという御意見でした。I I Jからは各社の月間通信容量が20ギガバイト以下のプラン、オプテージからは具体的な各社のプランを御提示いただいたということで、それに対して当社の該当する検証プランとしては赤枠でお示ししたプランになるかと理解をしております。

3 ページ目になります。こちらから先ほどの3要件について、一つずつ具体的に考察をしていきたいと思えます。まず料金近接についてです。低容量帯になりますが、当社が該当するプランはY! mobileの3ギガバイトプランとLINEMOの3ギガバイトプランの2プランになるかと思えます。下にグラフで料金比較をお示ししていますが、右側のLINEMOの3ギガバイトプランについては、I I J mioの料金プランと並べておりますが、料金が一定程度近接している可能性があるかと認識しております。一方、左側に記載のY! mobileの3ギガバイトプランに関しましては一定の料金乖離が認められるのではないかと考えていまして、こちらは継続議論かと考えております。

4 ページ目になります。料金近接について中容量帯の比較になります。該当する当社のプランはY! mobileの15ギガバイトプランとLINEMOの20ギガバイトプランになるかと思えます。この2プランに関しては下のグラフにもお示ししておりますとおり、相当な料金乖離が認められると認識していますので、ここも継続議論かとは思いますが、当社としては、検証は不要ではないかという意見です。

続きまして5ページ目になります。2点目の具体的課題に基づくMVNOからの申告の一例として挙げられている継続的な利用者の移行についてという件になりますが、先ほどKDDIからもプレゼンがありましたが、検証単位は今回MVNOのプランごとであるこ

とから、原則としてMVNOのプランごとにMNOプラン別の転出割合及び数を提示していただくのが一番すっきりするかと思います。ただ全ての回線についてつぶさにどの回線に移行したかを追うのは現実的には不可能かと思っていますので、顧客アンケートを取る等、様々な代替の手段を講じていただくことで、具体的にどのプランに移転されたかがある程度定量的にお示ししていただくことで、合理性の判断というのはより高まるのではないかと考えております。

6 ページ目になります。当社と直接卸・接続契約関係のないMVNOからの要望があったプランに関しての意見になります。下の図にお示ししておりますが、直接契約関係のない場合は異なる接続料になりますので、納得性、合理性を高めるためにも慎重な議論をすべきとキーマッセージは書かせていただいておりますが、できればこちらに関しては同等の価格で競合サービスを提供することが困難であることを何らかの形でMVNOからお示しいただくのが、より納得性が高い証拠、内容になるかと思いますので、その辺りを考慮いただいて総合的に判断していただきたいと考えております。

最後7ページ目はまとめになりますので、こちらの御説明は割愛いたします。

当社からは以上になります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。それでは、ただいまの3者からの説明につきまして、御質問等がございます構成員の方はチャットまたは御発言にてお知らせください。それでは、相田構成員お願いいたします。

【相田座長代理】 相田でございます。KDDIとソフトバンクにお伺いしたいのですが、どちらもプランごとの移行状況のデータがほしいということで、具体的にどういうものが必要なのか、あるいは希望していらっしゃるのかについて確認させていただきたいです。

ソフトバンクもおっしゃってられましたように、MNP番号等を取るときにアンケートでもってどのプランに移ろうと思っているかを聞くことは可能だと思うのですが、いざMNP番号を取ってショップに行ってみたら、こっちのプランがよさそうだということで別のプランに加入するようなことは大いに考えられるので、本当の実績データがほしいのだとしたら、それは逆に受け入れ側のキャリアにおいて、MNP番号を持ってきた人がこのプランに入りましたというデータを出していただかないと正確な数を把握することはできないと思うのですが、実際に転出割合及び数の実数が必要だと考えていらっしゃるのか、それともどういうデータがあればいいと考えていらっしゃるのか確認させていただければと思います。以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。それではKDDIとソフトバンクの方、御回答
お願いいたします。

【KDDI】 KDDI、関田でございます。確におっしゃるとおりでございます、
システムティックに数字をプランごとにとることは我々も逆の立場ではできない状況で
ございますので、あるとすれば、不正確な部分は残りますが、アンケートを取って、その集
計結果をもってお示しいただくことかと思っております。

またプランごとにつきましても、先ほど申し上げたとおりなかなか難しいものがある
と考えておりますので、そこはブランドごとに、我々でいうとUQやpovo、auなど、
そういった単位で集計をしていただいたものをお示しいただくことかと考えております。
以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。それではソフトバンク、お願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。相田先生、御質問ありがとうございます。ま
ずは実績ではなく、顧客のこれからの移行の意思、予測でいいかと思っております。

つぶさに全ユーザにヒアリングをかけるのは難しいと思っておりますので、先ほども申
上げましたが、アンケートを取っていただく形にして、ただ母数があまりに少ないと全
体の統計としても信憑性があまり高くないかと思っておりますので、ある程度の母数
を持ったアンケートを取っていただいて、できればプラン単位で意向意思を確認して
いただくということでデータを提示していただければと思っております。

逆に移行していただいた後の当社側のデータでは、どこのプランから移行したかにつ
いて全回線追うことは、確かに我々からもなかなか不可能ですので、そこはやり方を
今後精査・ブラッシュアップしていく必要があるかと思っておりますが、原則的には
プランごとをお示ししていただくのが納得性の高いやり方かと思っております。以上
です。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

【辻座長】 ありがとうございます。では、そのほか御質問や御意見ございませんか。
それでは佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 一つ確認事項になります。料金の近接性や、お客様、ユーザの移
行について、様々な動向を見ながら判断することについてはそのとおりであり、皆
さん、それなりの判断基準を出していただいていると思っております。

料金の近接性やユーザの移行についての質問としては、事務局に確認すべき点か
もしれませんが、以下のとおり。競争相手に対して、MVNOは近接した料金を付
けたいにもか

かわらず、卸料金や接続料があまりに高いので近接できず、仕方なく乖離ができている場合があるかもしれない。スタックテストを通らないほど卸料金や接続料が高く競争環境を作れないことによって、結果的にユーザの移行がない、競争が起こっていないように見えるといったマーケットの状況がありうる。そのような状況で、スタックテストの対象とすべきかどうかの基準において、料金の近接性及び継続的な利用者移行の状況だけではなく、そもそも同等の価格で競合的サービス等を提供することは困難であることを立証してくださいという対応があるという理解でよろしいですか。

【辻座長】 それでは事務局、お願いいたします。

【前田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。佐藤先生の御理解のとおりでして、ユーザの移動が起きている場合については類型の①で解釈するのが適当だと思えますし、実態上、価格が下回る又は近接しているがユーザの移動が起きていない場合については、何らかの形で②を立証していただくのかと考えております。その際、立証の方法についてはガイドライン上、細かく定めておりませんので、任意の形で書いていただくものと考えております。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。

【辻座長】 ではそのほか、御意見ございませんか。それでは西村構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 御説明ありがとうございます。中央大学の西村です。私からは1点、ソフトバンクに質問させてください。それから少しコメントを1点申し上げたいと思います。

まず、ソフトバンクへの質問ですが、6ページ目において、慎重な議論をすべきとおっしゃっていますが、この場合の「慎重な」というのは、ソフトバンクとしてはMVNOがどのような形の立証あるいは証明をすべきとお考えなのか。あるいは総務省側で何か考えるべき、留意すべきような点があるものなのか、もう少し御説明いただけますか。

そしてコメントを1点でございますが、今回のスタックテストでは、「近接」や「接続料相当額」という言葉の意義など、色々まだ確定しづらい、あるいは運用しなければなかなか難しいところもあると思いますので、その点は今後しっかりと詰めていくことになろうかと思っております。

私からは以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。それでは、ソフトバンク、お願いいたし

ます。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。西村先生、御質問ありがとうございます。6ページについては、説明を省略してしまって分かりづらく、申し訳ありませんでした。下の図をきちんと説明できていなかったのですが、下の図でMVNOが実際に仕入れているMNOはA社で、一例ですが、接続料が10Mbps当たり28万円で仕入れている場合に、このMVNOから右側のMNO、B社のプランについて検証してほしいとの要望があったときに、その場合にMNO、B社に関しては接続料が仮に20万で提供されているときに、28万よりはだいぶ安い料金で提供している実態もありますので、このように、実際に契約をしていないMNOの検証をする場合は、具体的には先ほどプレゼンでも申し上げたのですが、この20万円という接続料と同等の価格で競合サービスを提供できないところを、方法はまたそこも議論かと思いますが、ある程度定量的にお示ししていただくほうが納得性が高いのではないかと考えておりますので、そういったデータ等をMVNOに準備していただいたほうがいいのではないかとこの意見でございます。

【辻座長】 分からなかったのですが、最後はどちらが何を準備するのですか。

【ソフトバンク】 この例では、右側のMNO、B社の接続料だと同等の料金で提供できないということを、MVNOにある程度、定量的にお示ししていただくのがいいのではないかとこの意見になります。

【辻座長】 通常は、MVNOがMNOと卸契約するときには、MVNOの方が各MNOに料金を確認します。御社はいくらですかと聞いた上で、一番有利なところと取引することになります。したがって、今おっしゃったMVNOがMNOのA社、B社、C社、D社に確認すべき点というのは、料金として教えていただけるのではないのでしょうか。

【ソフトバンク】 提供料金、提供条件に関しましては個社ごとに求められれば当然お出しします。接続料は公表しています。卸料金に関しても求められれば当然お知らせしますので、その点については、MVNOは全事業者の提供料金を把握している前提です。

【辻座長】 この検証では、それぞれのMNOの卸料金の近接性や継続的な移行といった点を調べますから、それぞれのMNOが出しておられるサービスや料金プラン等を比較していくわけで、これは総務省において実施されます。したがって、個々のMNOやMVNOではなく、総務省がそれぞれの料金、特にMNOの卸料金が妥当であるかどうかを見る点について、今、問題になっているのでしょうか。

【前田料金サービス課課長補佐】 事務局です。補足いたしますと、総務省というより

は各MNOに検証いただいて、その結果を総務省としても確認するという立てつけになってございます。

今のソフトバンクから御指摘いただいた点は、MVNO側に同等の料金で提供できないことを立証させるべきではないかといったところかと思っておりますが、ここはあくまで具体的な課題の一類型という形で示しているところになっていきますので、必ずしもそれを必須と考える必要まではないのではないかと事務局としては考えております。

【辻座長】 関口構成員、お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。今のソフトバンクの6ページに関する西村構成員からの質問に対してのソフトバンクのお答えで、6ページの絵に関する解説がつけましたが、MVNOがMNOのA社の接続料 28 万の仕入れをベースにして3ギガバイトプラン 990 円をお出しになってきたと。これがMNOのB社の3ギガバイトプラン 990 円が怖いと言っているときに検証しなければいけないときに、BにとってみるとAがいくらで接続料等を出しているか分からないので、そこは比較の対象としての原価が他社の原価だから、うちには分からないので慎重に、とおっしゃったように思われます。

そうしますと、研究会で検証するときにも、B社のプランを比較しながらA社の原価を知らせていただかないと、MVNOの商品構成が分かってこないという御指摘だと思うので、このような「たすき掛け」の検証の場合には、MVNOの仕入れ元の原価も情報として出てくるかどうかは課題になるのだと思います。このMVNO、この絵でいうと本当はB社から提供を受けていれば3ギガバイトプラン 700 円ぐらいで出していたかもしれないと思わないではないですが、そこは問題の本質ではないので。

要はこのように他社のサービスをベースにして構成したMVNOの商品を検証するときには、仕入れ元の情報は必須ではないかというソフトバンクの問いかけのような気がいたしました。そのような理解でいいかどうか、ソフトバンクに御確認をいただきたいと思えます。以上でございます。

【辻座長】 それではソフトバンク、お願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。関口先生、ありがとうございます。仕入れ値については、MVNOは基本的にA社、B社それぞれの仕入れ値は全て把握している理解です。接続料に関しては当然公表していますし、音声の卸料金に関してもMVNOは個社に問い合わせれば料金は把握できますので、それで比較はできると思います。情報に関してはMVNOにおいても全てそろっている認識です。以上になります。

【関口構成員】 ありがとうございます。そういうことであれば、MVNO側にMNOの両方からの情報については研究会に出していただくということで、この問題は解決することになるって理解してよろしいですか。

【ソフトバンク】 そうですね。両方の仕入れ値を比較していただき、この料金、仮にB社の料金で仕入れても安く提供できないことを、ある程度示していただければよいかと思えます。

【関口構成員】 了解です。ありがとうございます。

【辻座長】 今の質問で、私も理解が進みました。ありがとうございました。そのほか御質問、御意見等ございませんか。なければ、この後、取りまとめの議論がありますので、そこでまた検討したいと思います。どうもありがとうございました。

○ 卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関する論点整理案

【辻座長】 それでは続きまして、「卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関する論点整理案」であります。本件につきましては、前回会合までに、卸元事業者と卸先事業者の立場の方々にヒアリングを行いました。今回は、そのヒアリング等での議論を踏まえた論点整理案について、事務局より御説明をお願いいたします。それではよろしくをお願いいたします。

（事務局より資料65－4に基づき説明）

【辻座長】 どうもありがとうございました。これまでの議論をまとめていただき、そして論点整理案を出していただきました。先ほど御説明にありましたように、黒文字記載箇所はほぼ合意ができている一方で、赤字記載箇所は今後の検討が必要ということで、もう一度、12月の取りまとめに向けて議論する予定であります。それではただいまの説明につきまして御意見、御質問等がございましたら、チャットまたは音声にてお願いいたします。

それでは、高橋構成員お願いいたします。

【高橋構成員】 高橋です。資料10ページの論点2について、質問があります。2ポツ目の接続料相当額そのものの開示に関する論点で、接続料相当額の指数を提示するという

NTT東日本・西日本の提案がありましたが、指数が何の役に立つのか疑問である、というのが率直な感想です。

接続料相当額そのものの開示というのは相当、競争への影響上厳しいのでしょうか。

【辻座長】 NTT東日本・西日本、いかがでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。まず指数の意義でございますが、卸先事業者の御要望はコストがどのように経年で変化していくかであると認識しておりますので、指数を提示することによって卸料金に含まれるコストの増減傾向を具体的に把握することが可能になるのではないかと考えております。

接続料相当額そのものをお示しすることは、これまでも申し上げてきたとおり、競争上あるいはサービス提供上、秘匿すべき情報と認識しておりまして、極めて厳しいと回答させていただいているところでございます。よろしく願いいたします。

【辻座長】 ありがとうございます。高橋構成員、いかがでしょうか。

【高橋構成員】 原価計算の専門家として申し上げますと、指数をもらったところで、おそらくあまり嬉しくないのではないかと思います。もし、指数を与えられても、これでは全く不十分だと言われた場合には、次の手として、接続料相当額そのものの開示のことは考えられていますか。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上です。我々が最大限お示しできるものを、誠意をもって御回答申し上げているつもりでございまして、これ以上何かを出すのはかなり厳しい認識でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。高橋構成員、いかがでしょうか。

【高橋構成員】 取りあえず御回答いただいたということで、以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは相田構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 相田でございます。6ページと11ページでKDDIから、個別のMVNOやパートナー企業の要望を踏まえて個別にカスタマイズしてという言い方になっているのですが、さらには、場合によってはパートナー企業の知財が絡むようなことも今後起こり得るのではないかと思いますので、そういう状況になってくるとMNO側として、そういうサービスを他社に提供する場合には知財を持っている相手の同意も得なくてはいけないことにもなり得るようなことを踏まえて、この対応案1又は2あるいは11ページの拒否事由、どれで対応するのが良いのか、私には直ちには分からないのですが、検討する必要があるのではないかと思います。以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。次に酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 2点あります。1点目、今回、固定通信分野で、光IP電話について、特定卸電気通信役務として提供義務を課すか否かが議論になっていると思います。その中で番号ポータビリティという観点で、番号が変わることが非常にまずいという議論がありましたが、これは逆に、番号ポータビリティが可能になれば、それほど光IP電話の提供義務は重要ではなくなるのでしょうか。

もう1点、先ほど相田先生からもありました、ソリューション型役務の取扱いについて、これはかなり微妙なところがあると思うのですが、固定通信分野では話題にならなくていいのかが気になりました。この2点についてお聞きしたいと思います。

まず1点目について、番号ポータビリティの話と連動するのか、あるいは番号ポータビリティよりもこちらの方がはるかに簡単であるため、卸提供義務の対象にするのか、その点について、FVNO委員会、NTT東日本・西日本にお聞きしたいと思います。

【辻座長】 NTT東日本・西日本、お願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。御質問ありがとうございます。FVNO委員会殿から電話番号の変更が難しいといった御回答があった認識でございますが、当社としましては、ユーザの大半はもともとPSTNで利用していた電話番号を光IP電話で用いているため、どのサービスにも同番移行が可能であり、したがって、大半のお客様は、番号変更が困難であるという理由で移行しているわけではないと認識してございます。

加えて、IP網移行後は全ての事業者間で双方向に番号ポータビリティが可能になりますので、同番移行において光IP電話卸に優位性があるとは言えないと認識しております。

【酒井構成員】 分かりました。どうもありがとうございました。光IP電話そのものの契約数がかかなり多いので、これを特定卸役務の対象に入れるかどうか、そういう議論に集中すればいいのだということに理解いたしました。

2点目はいかがでしょうか。固定通信分野においては、このソリューション型役務については、特定卸電気通信役務の対象に含めたい、含めたくないという話がなかったため、どうなのかと思ったわけです。

【辻座長】 それではNTT東日本・西日本、お願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上です。我々のネットワークサービスがいろいろなソリューションのパーツとして提供されている事実はありますが、カスタマイ

ズして提供する事例が少ないことと、弊社は電気通信事業法の禁止行為規定で規制を受けているところもありますので、あまりこういった懸念はないのではないかと認識しているところでございます。

【酒井構成員】 分かりました。どうもありがとうございました。

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。先ほど、FVNO委員会にいただいた御質問について、本日FVNO委員会の山田委員長が御欠席ということで、FVNO委員会から今の点について回答がある場合には、別途、書面で回答いただくように事務局からお願いさせていただきたいと考えてございます。以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。それで結構でございます。

では続きまして、佐藤構成員お願いいたします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。他の先生方と同じようなことになりませんが、全体的に論点整理案をきちんとまとめていただいている、黒字記載の、定まったところと、赤字記載の、まだ議論が必要なところとをきちんと整理されていると思いますので、この論点整理案に従って残りの議論をしていきたいと思っております。

4ページで光IP電話について、影響が小さいものとみるか、それなりに影響を持つものと判断できるのか、という観点で、今回、追加質問を出したのですが、お客様に対する重要性という意味では、特に法人の場合の電話番号変更の難しさや、マーケットが継続的にそれなりにあるという回答があったため、今すぐ影響が小さいという判断はできなからうと思っております。

ただNTT東日本・西日本が、影響がそれほど大きくないということを主張されていたので、FVNO委員会にそのNTT東日本・西日本の説明の仕方、内容に関してどう考えられるかということを追加質問等でお答えいただいて、また議論を進めたいと思っております。

10ページについては、高橋構成員の意見と同じです。NTT東日本・西日本において、収容率が開示できないということを主張されたのですが、地域別ではない丸めた数字として情報を出すことはできないかという点について前回、質問させていただいております。その御回答に関しては私もまだ十分納得できていないので、もう少し議論が必要かと思っております。まずは、例えば指数で出すのであれば、どのような数字が何年間にわたってどう示されて、指数で示された情報が合理的判断を下す材料になり得るのか見てみたいということもありますので、少し数字等を具体的に確認したいと思っております。

あるいは、接続料相当額の提示が難しいのであれば、指数ではなく、東日本・西日本

合算で出す等、数字の出し方においてももう少し譲歩いただけることもあるのかということについても、もう少し議論していきたいと思います。

14 ページ、正当な理由の範囲を線引きするのが難しいと思っています。経営上の秘密であることのみをもって、今まで情報提供されなかったことが多かったので、今回はそういうことがない形で、正当な理由がなければ情報を出していただくことになります。ただ、きちんと線は引けないが、ある程度事例によって、こういうものは正当な理由に当たる・当たらないということについて議論をして事例を作っておかないと、事業者も判断できないと思います。

そういう意味では、卸先事業者にどういう不利益があるか、卸元事業者にどういう不利益があるかといった点や、逆に情報提供をすることで競争事業者が合理的な判断をどれだけ改善できるか、公正競争上どういう影響があるか、バランスを取っての議論になると思います。NDAの対象として、ほかの個別の事業者に関わる情報であれば出さないで良いのではないかと、ただ公正競争上、出せるものもあるのかどうか、少し具体的な議論を事業者からも伺いながら、何らかの線引きができればと思っています。以上です。

【辻座長】 今、提示された問題は非常に重要で、かつ繊細ですので、今後開示していただく情報をどこまでにするのか、一つ大きな論点になろうかと思っています。それでは次、関口構成員お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。3点ほどコメントしたいことがあるので、順番にお話をさせてください。

まず3ページのところの光IP電話の取扱いですが、法人顧客にとって番号も変更できず、加えて一定のユーザもまだいるということで、当面まだ光IP電話の重要性というのは決して少ないとは言いきれないと思っていますので、ウオッチの必要性があると思っています。

ただ、時代の方向性をつかんだ上で、どこまでこれを詳細に検討すべきかを判断すべきではないかと思っています。というのは、今日の会議の音についても音声通話を使っているわけではなく、データとして会話を続けているということで、NTT東日本・西日本もひかりクラウド電話という商品をWebexやTeamsを使って、積極的に販売をし始めていらっしゃるということで、法人がこういったひかりクラウド電話のようなものに移っていくことについての今後の展望を、少しNTT東日本・西日本に御紹介いただければと思っています。光IP電話を提供されている事業者御自身が代替商品を出し始めていること

は間違いないので、今後の方向性について、ぜひコメントいただきたいと思います。これが1点でございます。

それから6ページ目のところ、ここの対応案は2つ対立項として示されている状況ですが、実は提供義務と情報提示義務の定義が必ずしもここでは詳細に詰まっている状況ではない中で、相田構成員からもパートナー企業の知的財産を使った商品の場合にはこの②は効かないといったコメントも先ほどございました。どこまでカスタマイズされた商品について提供義務があると判断するかについていうと、相手企業との知財のやり取りのような中で提供ができているものについて、どこまで商品として表に出せるかの判断次第だと思います。

したがって、①②の差というのは情報提示義務等、提供義務、ここのボーダーの引き方次第だという気もしていて、その意味で言うと①と②の間ぐらいに真の解があるのかもしれないですが、もう少しこの提供義務のマルがどのような形でマルになるのかについての条件を示さないと、①と②との判断のつきようもないかと感じました。

特に11ページ目のところの一番下のKDDIの御意見にもありますように、そういったカスタマイズされた商品について、全く同じ条件でほかの企業が要望してきたときにどこまで提供義務があるかという、これは提供できません、ということになるだろうと思いますので、その場合にどこまでパートナー企業以外の方が自社の保有されている知財を活用して、現在のパートナー企業と行っているカスタマイズされた商品と近似した商品が出せるかどうかという交渉に入っていくのだと思いますので、こういった商品が出されている事実は広報活動の一環としても出せる範囲で出したら良いと思います。この意味でいうと、完全に6ページがバツバツでいいかという、ある程度このマルの要素も出てくるだろうと思います。もう少しマルとバツのボーダーのところの引き方について、詰める必要があるかと思っているのが2点目のコメントでございます。

8ページ目のところ、先ほど高橋構成員から接続料相当額を指数で出されても、原価計算の専門家としては嬉しくないという話がありました。ただ、ユーザ当たりの接続料相当額を開示してしまうと収容効率といった手の内を全部ばらすことになって、かえって他社にも迷惑がかかってしまう、収容効率をNTT東日本・西日本が企業秘密として認識されていると、ここはとても大事な御主張だと思っています。

そのことも勘案すると、卸について原価として接続料相当額の生データを出すことが、少し厳しいのかなと思います。確かに指数がどこまで役に立つかという、生の数字に比

べれば情報の価値としては相対的に小さくなるとは思いますが、傾向値としての判断等ができるという意味でいうと、次善の策としての接続料相当額の指数化は、私はありかという気がいたしました。以上でございます。

【辻座長】 光 I P 電話に関する御社の今後ということについて、NTT 東日本・西日本御回答をお願いいたします。

【NTT 東日本・西日本】 NTT 東日本の井上でございます。関口先生、御質問ありがとうございます。弊社として音声通話サービスに加えて、クラウドサービスを提供しているのは御認識のとおりでございます。音声だけではなく、チャットやファイル共有、スケジュール共有などを複合的に利用したいというニーズが非常に高くなっています。また昨今のコロナ禍においてテレワークが進んだ結果、会社に常にいらっしゃらない方も多くなっている中、弊社のクラウド電話はどこでも電話を受けられるところがあり、そういったテレワークのニーズにも非常にマッチしているということで、今後もそちらへの移行は相当進んでくるのではないかと認識でございます。

【関口構成員】 ありがとうございます。

【辻座長】 次に西村暢史構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村です。私から2点、コメントでございます。

1点目、論点1におけるソリューション型役務の取扱いについてでございます。非常に難しい問題で、知財絡みを含め様々に構成員の先生方からも御指摘があったかと思えますし、それに付け加えるとすれば、市場において一般化した、あるいは普及したような場合に提供義務あるいは情報提示義務といったものも非常に認められやすくなるとすれば、市場において問題となる特定卸電気通信役務が一体どのような認識あるいは浸透度合いなのか、あるいは標準化されているのかといった論点にもなるかと思えます。

併せまして6ページ目で一つ気になる言葉がありまして、一般商慣行というよりは、法律上、例えばそれこそ「競争上不利になる」、「利益を不当に害される」といった言葉で表現し直さないといけないのかと思っております。

2点目でございます。14ページ目で情報提示の拒否の正当な理由ですが、ここはルールへの落とし込みや組み込み方に非常に関わってくるのかと思っております。電気通信事業法や施行規則の解釈の範囲内でやれるものと、そうではなく、他の構成員からもありましたとおり、実際に事業者在具体例を示す意味ではガイドライン等で示さなければいけない、あるいは蓄積していかなければいけない情報なのかと感じた次第でございます。以上

でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。今の御指摘の点は、今後また検討事項に値すると思いますので、またいろいろ御議論の中で御提案いただけるとありがたいと思います。

○ シェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定方法の見直しについて

【辻座長】 次は「シェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定方法の見直しについて」に移りたいと思います。本件につきましては、前回第 64 回会合において、KDD I 株式会社からその他本研究会で取り上げるべき検討事項として提示があったものであります。今回は、KDD I 株式会社の問題提起を踏まえた具体的な検討項目及びスケジュールの案につきまして事務局より説明をいただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、事務局より御説明をお願いいたします。

（事務局より資料65－5に基づき説明）

【辻座長】 どうもありがとうございました。この残置回線の問題につきましては、今御説明がありましたように本研究会の第一次報告書にも記載されていますし、それ以前からも問題提起がなされておりましたが、これまで特殊な状況と表現されているところ、状況が変わってきましたので、ここできちんと議論しておこうという趣旨だと理解しております。

それではただいまの御説明につきまして御質問、コメントがございます構成員の皆様は、チャットまたは御発言にてお願いいたします。それでは、西村真由美構成員お願いいたします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。発言許可ありがとうございます。a u ひかりの撤去料についてはかなり突出した対応だったので、利用者側からすると、なぜこれほどまでに撤去費用が高いのか、という疑問がありました。今回の御説明で、こういう経緯があったことが腑に落ちましたので、この点については少し整理していただきたいと思えます。

a u ひかりではこうなっているが、同じ接続事業者のソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社ではどうなのかといった比較についても納得できるような御説明があれ

ば良いと思っています。以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。まず1ページに書いてあるように競争環境が変化してきていると思います。シェアド・フレッツ間の転用など、転用の状況、競争の状況も変わってきているため、今回、見直すよい機会・時期ではないかと思っています。

そういう意味では専ら利用者が専用的に使うという特殊な状況として決めたことであるため、まずは現状どういうマーケットであるのか、この撤去料等の料金がどのように推移してきたのか、撤去料や意義についてどういう考え方でどのような条件が決まっているか、確認したいと思います。

もう1点、3ページの最後に利用者への利益があるのか、どういう利益があるのかが大事である、と記載されていて、そのとおりと思います。さらに、競争促進という意味でも、残置回線の算定方法を見直すことのプラスがあるように思いますので、併せて、判断・議論のテーマになるかと思っています。以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。今、お二人が指摘された点について、公正競争や利用者の負担といった観点は大事でありますので、今後検討スケジュールに従って議論を進めていきたいと思っています。

では、予定されていた議題はこれで全て終了いたしましたので、本日の会合はここまでとさせていただきます。追加でお聞きになりたい質問やコメントがございましたら、12月7日までに事務局までお届け願います。それでは、最後に次回の会合につきまして、事務局から説明をお願いいたします。

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日はありがとうございます。次回会合の詳細につきましては別途、事務局より御連絡差し上げるとともに、総務省ホームページに開催案内を掲載いたします。

以上です。よろしくお願いいたします。

【辻座長】 ありがとうございます。それではこれもちまして、第65回会合を終了したいと思います。どうも皆さん、御協力ありがとうございました。失礼いたします。

以上