

**電気通信事業政策部会・接続政策委員会  
合同ヒアリング後の追加質問に対する  
各社・団体の回答  
（「モバイル市場の公正競争環境の整備」関係）**

平成21年3月31日  
総務省総合通信基盤局  
料金サービス課

## 第二種指定電気通信設備制度の検証

### 検討項目1)規制根拠・規制内容の差異

- **現在の第二種指定電気通信設備制度で届出規制の対象となる25%という基準値は引き下げるべきだとお考えになりますか。**その場合、どの程度の水準が望ましいとお考えでしょうか。また、移動体における接続ルールを整備して現在の規制を変更すると仮定した場合には、どのような内容が望ましいとお考えでしょうか。【P7】
- 携帯電話産業は基本的に競争により、料金の低下やサービスの向上が図られている。しかし、**ユーザーからの視点からは、日本の携帯電話料や接続料は国際的に高いと言わざるを得ない。**固定電話の接続料のようにルールが構築され、透明性が担保されるようになった。携帯電話では、競争とルールのバランスの上に、競争のメリットがユーザーにもたらされるべきであろう。**Docomo, au, Softbankの3社はヒアリングの際、接続のルール化や透明性の確保に消極的な回答**であったと受け止めている。**対事業者間よりも、ユーザーの視点に立つと一層の明確化は必要ではないか？**【P11】

### 検討項目2)標準的接続箇所・アンバンドル

- 日本通信はNTTドコモとの相互接続をめぐる事業者間協議が調わないことから、平成19年7月9日に総務大臣に対して裁定を申請しました。このとき、電気通信事業紛争処理委員会は「総務大臣においては、…、接続料金の算定の在り方などMVNOとMNOとの間の円滑な協議に資する事項について、適時適切に検討を行い、所要の措置を講じられることを勧告する」との総務大臣に対する勧告を行っています。  
また、今回のヒアリングでも、日本通信株式会社様からは、個々の案件毎に協議を重ね、合意に至らない場合には紛争処理手続きを一つ一つ踏んでいたのでは時間がかかり過ぎ、スピード感ある経営が出来ないという趣旨の意見が表明されています。  
このように、**現実に紛争事案が生じており、紛争処理委員会からも勧告があるような状況下にあっても、アンバンドル制度や会計制度など移動体における接続ルールの整備は不要だとお考えになりますか。**【P12】
- アンバンドルは、事業者間で協議して行うことが基本と言っていたが、**日本通信とのアンバンドル協議は、なぜ事業者間協議で折り合えなかったのか。**【P14】
- NTTドコモやKDDIは、自主的にアンバンドルを進めていくからアンバンドルの規制は必要ないと言っているが、**アンバンドルの規制がないと何が困るのか。**事業者間協議での合意形成を基本として、事後的に紛争処理で救済という現行の仕組みでは、十分でない理由を具体的に教えてもらいたい。【P15】
- アンバンドル義務が追加されると、接続事業者は自ら投資してNWを構築するか、アンバンドル機能を利用してNWを構築するか、当該アンバンドルの料金を基準にして投資の判断をすることになると思われます。したがって、**アンバンドル義務は投資を促進する効果があり必要なものだという考え方がありますが、この点はどのようにお考えですか。**【P16】
- NTTドコモは、MVNOの参入実績を示されましたが、**貴社におけるMVNOの参入状況を教えてください。**仮に実績が少なければ、NTTドコモとの間にどのような差があるためとお考えでしょうか。また、**アンバンドルを実施することにより、MVNO参入が促進されるとお考えでしょうか。**【P17】

## 検討項目3)適正な原価・適正な利潤

- 接続料原価の算定方法の違いをなくすべきとの意見や、接続料を下げた方がいいとの意見があるが、それによってユーザーに対してどのような便益があるのかまとめてほしい。【P18】
- 各種の料金体系、特に割引制度を設けているが、これがユーザーにとっては分かりにくいものになっている。割引よりも、ユーザーの囲い込みが目的であり、それらのサービスとコストの対応関係は事業者でも把握していないと思える。割引制度により、損害を被っているユーザーもいるはずである。このような点からも、料金や接続料の透明性が望まれる。【P19】
- 接続料については、コストベースの算定方法の明確化と算定根拠の透明化が必要というスタンスについては、各社の共通認識という理解でよいか。さらに議論を進めるにあたり、この認識はおよそ通信事業者が設定する接続料に妥当するものであるという理解でよいか確認したい(固定通話・データ通信、移動体通話・データ、長距離、国際等も含む)。部分的にこれとは異なる場合があるとの立場であれば、個別的にその理由とともにご教示願いたい。【P20】
- イーモバイル、ドコモ、ソフトバンクは、皆、接続料原価の算定ルールを作成して透明化することに賛同していたが、KDDIはその必要はないと考えているのか。適正原価の基準がない中で、各事業者の算定した接続料の適正性はどのように判断すればよいか。【P22】
- ソフトバンクは、接続料の透明化を図ることに賛同していたと思うが、それは携帯事業者に共通の算定ルールを考えて、皆でそれに従うことが適当という考えなのか。それは、イーモバイルやドコモが言っている接続料の透明化と基本的に同じことを言っているということでのよいか。【P22】
- コストに基づき接続料算定を行っているのであれば、ドコモやKDDIと同じような規制が課されても問題ないのではないか。算定ルールを整備して、携帯電話事業者が皆で接続約款の届出を行えば、透明性は大きく高まるのではないかと。【P23】
- 固定通信の世界では、LRIC方式や接続会計で算定するなど、移動通信よりも厳格な考え方でコスト算定するルールが整備されていると認識している。固定通信の接続料算定をより適正化する余地を否定するものではないが、全くルールが存在しない移動通信の接続料の議論と同列に扱われるものではないと思うが、どうか。【P24】
- 欧州の例などを説明して、携帯電話の接続料を引き下げろべきと言っていたが、日本の接続料も高いから下げるべきと言っているのか。コストベースで算定していても、問題ないのではないか。【P25】
- 移動体における接続ルールが整備されるのであれば、移動体の接続料算定はコストベースに近づくことになると考えられますが、その場合には各社のコスト構造を反映した接続料が異なる単価になることは許容されるとお考えになりますか。【P26】
- コストベースに基づく透明感ある移動体接続ルールが整備され得たとき、その実効性はどのように担保されるべきとお考えになりますか。例えば以下のようなケースを想定するとき、制度を適切に運用するためにはどのような施策が求められるのでしょうか。
  1. 移動体の接続料が各社のコスト構造を反映するものであるかどうかの検証手段はどのように担保されることが望ましいのでしょうか。
  2. 検証を求め得るのは移動体各社に限られるのでしょうか(守秘協定を結ぶ等によって個々に検証する場を設けるべきなのでしょうか)、或いは携帯利用者等の第三者も知り得るべきと考え、接続会計制度のような何らかの開示手段を講じるべきなのでしょうか。
  3. 各社のコスト構造を反映する接続料格差が一定の許容水準を超えてしまう事態が生じたとき、接続料格差を利用料金に反映する何らかの仕組みは必要でしょうか。【P29】

## <続き> 検討項目3)適正な原価・適正な利潤

- 第二種指定電気通信設備を設置する事業者は、適正な原価に適正な利潤を加えて接続料を算定することになっているが、適正な原価には何が入っているのか。また、適正な利潤には何が入っているのか。適正原価・適正利潤はどのような手順で算定しているのかも併せて教えてもらいたい(原価や算定手順は音声・データで違うのでしょうか?)。【P33】
- 接続料の算定根拠の明確化を全事業者が推進すべきとのことですが、その内訳についてはどのような費用の算入が認められるべきだとお考えですか。特に営業費については、御社は販売促進費を除外することによって接続料の低廉化を図っていくとのこと、来年度の予測値も公表されていますが、すべての販売促進費を除外しているのでしょうか。他の営業費についてもどのようなお考えでどのような費目を計上されているのか。算入されるべき営業費の項目を、限定列挙していただきたい。【P34】
- ヒアリングの際「端末奨励金は今後接続料原価から抜くが、通信販売奨励金は今後も算入し続ける」といった発言があったと記憶しているが、営業費の一部を算入し続ける根拠は何か? 【P35】
- 端末販売奨励金以外の奨励金を接続料原価に算入していることの理由として、接続事業者等にとってもメリットがある(win:win)との発言がありましたが、一定のメリットがあるとしても、算入すべき適正額についてはどのようにお考えなのでしょうか。当該奨励金全額というのは、必ずしも説得的ではないとの指摘もあります。当該メリットとコストとして計上されるべき販売奨励金額の対応関係についてご説明ください。【P36】
- 接続料原価に営業費を含んでいるか? もし含んでいるとした場合、その割合はどのくらいか? 【P37】
- 仮に、第一種指定電気通信設備の接続料算定の考えと同じ考えで、販売インセンティブを一切加えないで接続料を算定した場合、どの程度接続料は引き下げられるでしょうか。【P38】
- 第一種指定電気通信設備の接続料原価算定の場合には、接続に関連するもののみ限定して営業費・開発費を接続料原価に加えています。第二種指定電気通信設備規制においても接続ルールを整備する場合にも、第一種指定電気通信設備の接続料原価算定の考え方は有効だとお考えになりますか。もし第一種指定電気通信設備の接続料算定の場合とは異なる原価算定ルールが必要だとお考えになる場合には、その理由と具体的な基準例をお示しください。【P39】
- 移動系の接続料算定を透明化すべきとの意見を言われていたが、接続料原価に入れるべきコストは、固定事業者と移動事業者は同じであるべきと考えているのか。特に、固定系では、販売奨励金が接続料原価に算入されていない一方、移動系では、販売奨励金が接続料原価に算入されている状況についてどう考えるか。【P40】
- ソフトバンクは、営業費を接続料原価に入れていないと言っていたが、別の形で10%程度入れているとも言っていた。その点をもう少し詳細に教えてもらえないか。【P41】
- ドコモの設定する接続料について(一部)営業費が含まれていることを批判しつつ、自社の接続料については外部性追加料金として、営業費に相当する費用を(一部、10%?)計上しているとのことであれば、比率の差はあるものの、結果として同種の費用を計上していることにならないか。同じフォーミュラであれば結果として営業費の一部を計上することは許容されるべきということか(貴社の採用する考え方に基づき二種事業者が算定すれば問題はないということか。)それとも、ドコモが接続料に入れている営業費について接続料から除外するようにルール化されれば、貴社も同様に外部性追加料金として接続料に入れている部分を除くつもりがあるということなのか。【P41】

## <続き> 検討項目3)適正な原価・適正な利潤

- ソフトバンクとイーモバイルは、規制対象となる事業者でないことは承知しているが、差し支えない範囲で、どのような流れで接続料を算定していて、どのようなものをコストとして考えているのかを教えてください。【P42】
- 3社ともユーザー料金、接続料とも日本のそれは必ずしも国際的に高くないと意見陳述された。そのときの説明は十分でなく、それを証明するような根拠を提示して頂きたい。【P43】
- 同一会社内無料通話分について、他社から受け取る接続料からの補てんしているのではなく、ユーザから基本料金として徴収しているとお答えですが、その主張をどのように担保されるのでしょうか。NW利用部門とNW管理部門を内部会計上別に管理されているのでしょうか。【P44】

## 検討項目5)その他

- イー・モバイルから、携帯接続料の事後精算制度を廃止すべきと意見が出ているが、どう考えるか。【P45】
- ドコモの4ページの資料であるが、これがドコモの市場支配力の低下の説明根拠とされているが、次の点でこの図は不適當である。
  - ア) 図で示されている弾力性は通常の需要の価格弾力性ではない。コンジョイント分析で導出された一部のユーザーの選考の表明に過ぎない。実際のユーザーの市場での選択行動の結果として導出された市場需要関数に基づいていない。
  - イ) 私も推計したことがあるが、ドコモの価格弾力性は最も小さく、au, softbank と大きくなる。これは学会の定説といってよい。また、他事業者が常々問題視しているNTTのブランド効果なども、弾力性が小さいことを示している。ページ4の図は市場支配力低下の根拠にするのは不適當である。【P46】

## ネットワークインフラの利活用

### 検討項目1) 鉄塔など設備の共用ルールの整備

- **自主的な鉄塔等の設備共用の取組状況についてのデータを出していただきたい。**(全体に占める共用鉄塔の割合、鉄塔の種類、共用しうる強度がある鉄塔の割合、共用の理由等)【P47】
- **モバイルの分野で、設備競争はどのような形で行われるべきと考えるか。あるいは、このMVNOも含めたサービス競争はどのような形で行われるべきか。**考えがあれば教えてください。【P48】

### 検討項目2) ローミングの制度化

- ソフトバンクは、電波が届きやすい800MHzを持っていないので、その部分はローミングの扱いで差があってもいいと言っていたが、どう考えるか。【P51】
- **800メガヘルツ帯**は競争上有利な電波であることから、その割り当てを受けていない貴社のような事業者とは、ローミング協定について義務化すべきとのご意見ですが、同等のサービスは他の電波帯域でも提供可能であって、現に提供されることからすれば、**実質的な競争上のディスアドバンテージについてどれほどの差があるのか**、各周波数帯には長短があるのでその特性のみではなく、具体的な数値・データをもってご主張ください。あわせて、他社においては、自社のユーザの利便を向上させるために、きめ細かい顧客対応やフェムトセル等の新たな技術の採用等により**受信感度の向上に努めている旨の説明がありました**が、貴社のローミングの制度化の主張との関連においては、そのような他事業者の行っている取組と**同様の取組を行っているのか、行っているとしても対抗できない程度にまで貴社は競争上不利な地位にあるのか**どうか、具体的に説明してください。【P53】
- **貴社に割り当てられた電波については、その効率的利用を行う観点からの十分な投資を行っている**とのご説明ですが、その主張をどのように担保されるのでしょうか。貴社の考えるところの、十分な基地局設置を行っているか否かの判断に係る具体的基準と併せてご説明ください。【P53】
- **800MHz帯と2Gヘルツ帯では**、電波の特性や伝送路の調達コスト等トータルで見た場合、**3Gサービス提供競争に与える実質的な影響はない**とお考えですが、**SBMからは膨大な投資コストが追加負担となり、永続的な問題であるとのコメント**がありました。**これについての反論があれば**、いくつか現場でお答えになっていましたが今一度整理の上、**お願いします**。【P54】
- 800MHz帯を持たないことが競争上不利なのでローミングの制度化が必要であるということですが、**800MHz帯におけるローミング提供の意味合いがよくわかりません**。特定の地域(山間部)等を特定した上で、**基地局単位のローミング制御ということを念頭に置かれているのでしょうか**。その場合には、利益をドコモに渡すだけでなく、**システム改修等の追加コストも貴社が負担してもよいというお考えでしょうか**。【P56】
- ローミングについては、SBMからは、互いの(電波の受信範囲の)取りこぼしをすくい合うメリットがあるとの説明がありました。が、**ドコモにとってSBMから取りこぼしをすくってもらえる地域・地点・ユーザがどれくらいの規模で存在するのでしょうか**、わかる範囲で教えてください。**収益はドコモが得るという前提であれば、自主的な経営判断としてSBMのユーザに対しローミングの提供を行う余地はあるようにも思われますが、いかがでしょうか**。【P57】

## <続き> 検討項目2)ローミングの制度化

- **ソフトバンクは**、800MHzを持てる者と持たざる者との違いを強調していたが、**結局は、緊急通報を行う場合のローミングの義務づけを要望していると理解**をした。設備競争を考えると、基本的には携帯事業者は自分でネットワークを整備すべきだと思うが、緊急通報に限って言えば、公益性・緊急性が高いとも思われる。**緊急通報に限ってローミングを相互に行い、それ以外は、自分で基地局を整備することは妥当な考え方とも思えるが、これについて携帯電話各社は、どう考えるのか。**【P58】
- **ソフトバンクは、800MHzを持っていないということをもって、緊急通報以外の場合も、ローミングをさせてもらうことが適切だと考えているのか。**【P59】
- ソフトバンクからは、**電話番号メール接続は**、海外では当たり前なのに日本ではできないので、その実現を求める説明があった。これ**についてどう考えるか。実現する際に問題はあるのか。また問題があったとしても解決できないのか。**【P60】
- **メール転送については**、利用者の利益や競争促進に資するものと思われる。これに関して事業者間協議を行っておられるとのことだが、以下の点を伺いたい。
  - ア) **事業者間の協議だけでは解決しにくい問題はあるのか？**
  - イ) **ある場合、どのように解決していくことを考えているのか？**
  - ウ) **いつ頃を実現しようとされているのか？**【P61】
- 利用者利便を考えれば、ソフトバンクが言うように、**事業者変更後のメール転送を実現することは必要と思うが、どうなのか。**郵便の場合も、引っ越しをした場合には転送サービスがあるのだから、携帯電話でも同様のサービスをしたらどうか。【P61】
- **SBMの要望に対して、ドコモからはメール転送とSMSについては事業者間で協議をしているが全社でまとまる必要ありとの発言があった。協議における主たる論点は何でしょうか。**開発投資費用の分担という問題も内包されているように思われるが、KDDIとしての懸念点があればご説明ください。また、**移動体市場においては事業者間の協議に委ねるべきであり、規制は不要とお立場のようですが**、協議がまとまりそうになれば、事業展開のスピード感に対応することも踏まえ、**行政によるルール化も必要との意見に対してコメントがあれば合わせてお願いします。**【P63】

### 【検討項目1】規制根拠・規制内容の差異

■ **現在の第二種指定電気通信設備制度で届出規制の対象となる25%という基準値は引き下げるべきだとお考えになりますか。** その場合、どの程度の水準が望ましいとお考えでしょうか。また、移動体における接続ルールを整備して現在の規制を変更すると仮定した場合には、どのような内容が望ましいとお考えでしょうか。

#### NTTドコモ

■ 携帯電話事業が国民の共有財産とも言える有限希少な周波数の割当てを受けていること、並びに携帯電話市場における第二種指定電気通信設備制度は、公正な競争環境を整備し、適正かつ円滑な接続を確保するという観点から「市場からの排除がないようにするための最低限の担保措置」として導入されたものであることを踏まえると、**第二種指定電気通信設備事業者に課せられる適正な接続料の算定及び接続約款の作成・公表等は何ら特別なものではなく、むしろ全事業者が遵守することが望ましい規制として、事業者により扱いに差を設ける必然性はない**と考えます。

欧州においては当初は25%シェア基準でSMP(Significant Market Power)事業者を指定していたところですが、2003年以降、携帯着信における支配力の観点から、全ての携帯電話事業者がSMP事業者指定されたところ。米国においては、そもそも携帯電話に着目した規制の枠組みはありません。この様に、接続ルールについて、**主要諸外国では特定の携帯電話事業者に対する非対称的な規制は存在しない状況**にあります。

以上より、**現在の第二種指定電気通信設備制度のシェア基準は廃止し、全ての携帯電話事業者を適用対象とすることが適当**と考えます。

その場合の接続規制の在り方については、第二種指定電気通信設備制度の現状の規制レベルを維持しつつ、接続料算定のルール化など透明性や明確性向上に向けた取組みが必要と考えます。

#### KDDI

■ NTT東・西が、歴史的経緯により独占的に保有するボトルネック設備を梃子に、NGNの構築を通じて更なる事業領域の拡大を図っている固定分野とは異なり、移動体では、複数の事業者により設備競争が機能しています。従って、**移動体分野においては、規制ルール自体が本来は不要**であると考えております。

#### ソフトバンク

■ 第2回ヒアリング(2009年3月16日)でも述べたように、接続料金の透明性の向上という意味であれば規制とは関係なくオープンに議論すべきであると考えておりますし、弊社も同様に内容をオープンにしていく所存です。

競争のダイナミズムを保持するためには**規制の強化はドミナントに限定すべき**であり、**指定電気通信設備制度の基準値を引き下げるべきではない**と考えます。

また、移動体における接続ルールを検討するにあたっては、消費者利益の向上を目的とし、事業者間におけるイコールフットイングな競争環境を整備することを第一とすべきと考えます。

## イー・モバイル

### ①接続約款の届出制

**二種指定の25%基準値見直しよりも、接続約款が届出制であること自体についての見直しが必要**です。

一種指定であるNTT東西の接続料のスキームからみても、接続料に係る問題は、その算定における適正性をいかに確保出来るかが大変重要ですが、現行の届出制では、今回、プレゼンされた各社及び弊社が提起した「高止まり」、「事業者間の不均衡」といった課題は根本的に解決できないと考えます。仮に全ての事業者が、接続料の適正性を検証するスキームが用意されていない届出制に移行したとしても、算定ルールが明確ではなく、トレーサビリティも確保されていないままでは、結局は接続約款制度は形骸化し機能しないと考えます。

このことは、有限な資源である周波数に起因して寡占的な傾向になり易いモバイル市場でより顕著に現れると考えられ、競争が起こりにくい接続料についても、競争環境を整え、新たな競争者の参入を促進し、通信サービスを利用する全ての利用者の利便性を向上させることが必要であり、この事は固定通信では従来より繰り返し議論がなされ、累次の政策に反映されてきたものと考えます。

### ②ドミナント規制の見直し

今後の通信市場は、固定と移動の融合が進むことで論を待たないと考えますが、その融合を見越したドミナント規制の見直しが必要と考えます。NTT東西の有するボトルネック設備に対する規制※1と並行して、利用者の影響がより大きくシェアの高いモバイル事業者に対する規制を固定と移動の融合市場の中で把握することによって、公正な競争を促進させるようドミナント規制のフレームを抜本的に見直す時期にきていると考えます。

なお、水準については、EUで導入されているSMP規制(40%以上の市場シェア)は検討の参考になると考えます。

※1参考資料：固定（一種）とモバイル（二種）の規制比較 **（別添資料イー・モバイル①参照）**

## 日本通信

■ **日本の携帯電話産業における諸問題の根本原因の一つは、市場支配力を有する上位3事業者によって市場の寡占状態が形成されていること**です。無線周波数資源が有限であること、及び移動通信網構築に多大な費用がかかることから、携帯電話事業において寡占状態が発生しやすいことは万国共通の事象ですが、いわゆる垂直統合モデル(すべてを一業者で抱え込み、自前開発を常とする事業形態)を採用することが通例である日本の携帯電話事業の場合には、結果的に新たなビジネスモデルやサービスの採用に対する自由度と意欲が著しく減退するため、横並び主義(他社が新たなサービスを開始するとそれを真似て同様のサービスを開始する習慣)と料金の高止まりが発生する好ましくない状態に陥っています。

このような背景から、特に巨大事業者の市場支配力排除や解消は喫緊の課題です。現状の寡占状態が上位3社の事業者の市場支配力により形成されていることは明確ですから、まず、直面する問題を解決するという視点から、本来的若しくは恒久的な規定はさて置き、**暫定的にしる上位3社を指定電気通信制度適用の事業者とすべき**と考えます。

■ その上で、本来的な基準については、以下のように考えます。そもそも市場支配力や寡占状態の問題とは、仮に支配力や寡占による影響範囲(金額規模や影響を受ける人、若しくは法人の数)が問題の認識時点で小さく、他社が参入できる可能性が高ければ、そのような状態は実質的には市場は支配されている、若しくは寡占状態とは認識されないことから、市場支配及び寡占の判定は、①市場の潜在的経済規模、②市場の潜在規模に対して既に寡占化されている割合、③影響を受ける人、若しくは物の絶対数の3つで判定すべきと考えます。

従って、現状の規定である25%を例えば15%に下げるという考え方がある一方で、前述の3つの判定基準から考えると、市場支配力を表現する市場占有割合と絶対数の組み合わせで規定する方式の方が、市場支配及び寡占の概念に合致するように思えます。即ち、例えば、日本の人口が1億2500万人で人口密度が高いことを勘案し、「携帯電話市場の25%以上若しくは契約者数1000万人以上」とする案が一例です。この例の1000万人は、日本の携帯電話市場の10%弱ですが、1000万人に影響を及ぼすということの社会的影響力が如何に高いかは自明だからです。仮に1000万人としたときに、契約者1000万人の事業者が10社存在する場合も市場が寡占化されていると考えるのかという問いが出てきます。このような場合、より競争が促進され、寡占の悪影響が減少する可能性は認められるところですが、1000万人という影響規模の大きさから考えると、寡占状態を形成する、若しくは形成し得る支配的事業者であることは明確であると考えます。なお、以上の考え方は、その他の定義、たとえば、25%を15%に下げるといった規定のしかたを否定するものではありません。現状、第3位の事業者までが市場を支配しているという事実に対して対応策が採られることが重要です。

後者のご質問、即ち、移動体における接続ルールを整備して現在の規制を変更すると仮定した場合の具体的内容については多岐にわたりますが、上記の市場支配・寡占問題の解決のため、及びFMCサービス発展の見地等から、第一種指定電気通信設備制度と第二種指定電気通信設備制度を統一することを前提として、その骨子は以下のとおりと考えます。

- 1)指定電気通信設備を設置する移動通信事業者の範囲として、契約者数が多く寡占状態を形成している上位3社を指定すること
- 2)上記の3社に対する規制ルールを、固定通信における指定電気通信設備の設置事業者に対する規制と同一水準にすること
- 3)現在、第一種指定電気通信設備を設置している事業者に適用されている制度が複雑かつ不透明性が残っていることを鑑み、より簡易でかつ透明性の高い規制ルールを設定すること
- 4)その骨格として、①接続約款は認可制とすること、②接続会計の採用を義務化すること、③接続会計から網使用料算定根拠の導出過程を含めて、最終的な網使用料算出にかかるすべて過程を明確化・公表すること、④網使用料算定にあたって、標準的な最適ネットワークを設定し、その最適ネットワークを基本に網使用料を導出すること、⑤算定された網使用料についても認可制とし、一定期間(例えば30日間)の監督官庁による審査期間内に当該官庁からの指摘がない場合は、認可されたと見做される様な審査プロセスを導入すること、⑥機能のアンバンドル化を図り、標準的接続箇所を定めること、⑦アンバンドル化及び標準的接続箇所として定められた接続点の設定にかかる費用は指定電気通信事業者が負担すること、⑧指定電気通信設備を有する事業者の子会社、関連会社、親会社との取引の妥当性も含めて、網コストの適正性を判別し、網使用料を算定すること、⑨網使用料算定においては、設備の法的耐用年数ではなく、経済的耐用年数を採用すること。

なお、不公正な取引や商慣習、プラクティス等が行われていないことを、総務省ないし外部委員会(紛争処理委員会のような委員会、あるいは紛争処理委員会そのもの、若しくは公正取引委員会)等に調査権を持たせ、定期的に調査を行う必要があると考えます。競争ルールは、寡占化の弊害等を未然に防ぐことが目的の一つと考えますが、寡占企業が不公正取引を行っているかどうかを調査、監査する機能を強化しないと、ルールをいくら作っても、有効性および即時性の面で問題が生じるからです。

■当社としては、3月16日の合同ヒアリングでも申し上げたとおり、以下の観点から、全ての携帯電話事業者様を対象に、接続料の透明性を確保し、総務省殿において、それを検証・是正する仕組みが必要であると考えます。

- ・ 移動通信市場は、固定電話市場の2倍以上の1億1千万契約を有する巨大な市場に成長し、社会経済的に非常に大きな影響力を有するようになっていること。
- ・ 携帯電話の接続料について、事業者間の水準格差が拡大していること。これは、お客様には着信先の事業者を選択できない(着信先の事業者がどこかも分からない)ため、着信側事業者が自らの接続料を低廉化するインセンティブが働きにくいという構造も一因となっているものと考えられること。
- ・ 自社やグループ内の通話料を無料としている事業者様は、無料サービスの財源を、他事業者に適用する接続料を割高に設定することによって補填されている懸念があること。
- ・ そもそも携帯電話は国から有限希少な電波の割当を受けた限られた事業者様が提供するものであることから、EUでは、モバイル音声着信市場をSMP規制の対象とし、全ての携帯電話事業者様の接続料を規制していること。

### 【検討項目1】規制根拠・規制内容の差異

■携帯電話産業は基本的に競争により、料金の低下やサービスの向上が図られている。しかし、**ユーザーからの視点からは、日本の携帯電話料や接続料は国際的に高いと言わざるを得ない**。固定電話の接続料のようにルールが構築され、透明性が担保されるようになった。携帯電話では、競争とルールのバランスの上に、競争のメリットがユーザーにもたらされるべきであろう。**Docomo, au, Softbankの3社はヒアリングの際、接続のルール化や透明性の確保に消極的な回答であったと受け止めている。対事業者間よりも、ユーザーの視点に立つと一層の明確化は必要ではないか？**

#### NTTドコモ

■当社は、ヒアリング(P14)・パブリックコメント(P5)において、「**適正な原価**」や「**適正な利潤**」の内容・算定方法の明確化を図ることに賛同した上で、その適用にあたっては全ての携帯電話事業者を対象とすべき旨申し上げてきたところです。

「日本の携帯電話料や接続料は国際的に高い」とのご指摘の根拠が何かは明らかではありませんが、**当社はユーザ料金、接続料ともに低廉化に努めており、主要諸外国と比較して、遜色ない水準**にあることはヒアリング・パブリックコメントにて説明させていただいた通りです。(別紙1、2、3参照)

#### KDDI

■事業者ヒアリングでも申し上げたとおり、**携帯電話の利用形態や事業者の収益構造等は、地域や国によって全く異なるものであり、音声通話料金の比較のみをもって「日本の携帯通話料や接続料が国際的に高い」と結論付けることは適当ではない**と考えます。

また、携帯電話サービスに限らず全ての消費財において、各事業者は自由な市場競争のなかで料金の明確化等も含む創意工夫を行ってサービスを差別化し、ユーザー利便を追求しており、移動体市場においても、事業者間の競争を通じて、自ずとユーザーに競争のメリットがもたらされています。

#### ソフトバンク

■**日本の携帯電話の利用者料金については、国際的には最も低廉な水準**(弊社プレゼン資料P43参照)であり、弊社は業界のプライスリーダーとして、ホワイトプランや割賦販売方式(新スーパーボーナス)の導入等により、料金競争を牽引してきているものと考えます。また、接続料についても国際的に低廉な水準と考えます(弊社プレゼン資料P41参照)。むしろ固定電話の接続料の方が国際的には高く(弊社プレゼン資料P41、P42参照)、さらなる低廉化が必要なものと考えます。なお、ご指摘の日本の携帯電話料や接続料が国際的に高いという点については、具体的な根拠をご提示頂ければ弊社において再度調査検討させていただきます。

第2回ヒアリング(2009年3月16日)でも述べましたように、**弊社は接続ルールの明確化や透明性の確保に基本的に賛成**です。接続料に関しては、システムの違いや周波数帯の違い等の事業者間の差異が十分考慮された、フェアで透明な接続料算定の在り方についてオープンに議論することが必要と考えます。その結果として**公正な接続料算定ルールが確立されれば、弊社も関連する情報の開示等、積極的に実施していく所存**です。

なお、「ユーザの視点に立つと、接続のルール化や透明性の確保が必要」とのご指摘を頂いておりますが、ヒアリングでも述べさせていただきましたように、接続料はユーザ料金には直接的には影響を与えない点は十分にご認識頂きたいと存じます。

## 【検討項目2】標準的接続箇所・アンバンドル

■日本通信はNTTドコモとの相互接続をめぐる事業者間協議が調わないことから、平成19年7月9日に総務大臣に対して裁定を申請しました。このとき、電気通信事業紛争処理委員会は「総務大臣においては、…、接続料金の算定の在り方などMVNOとMNOとの間の円滑な協議に資する事項について、適時適切に検討を行い、所要の措置を講じられることを勧告する」との総務大臣に対する勧告を行っています。

また、今回のヒアリングでも、日本通信株式会社様からは、個々の案件毎に協議を重ね、合意に至らない場合には紛争処理手続きを一つ一つ踏んでいたのでは時間がかかり過ぎ、スピード感ある経営が出来ないという趣旨の意見が表明されています。

このように、**現実に紛争事案が生じており、紛争処理委員会からも勧告があるような状況下にあっても、アンバンドル制度や会計制度など移動体における接続ルールの整備は不要だとお考えになりますか。**

## NTTドコモ

■**アンバンドル規制は、不可欠設備を対象に導入された規制として、不可欠設備でない携帯電話設備への導入する必要性はない**とする当社の意見の理由は、ヒアリング(P12)、パブリックコメント(P4)に示させていただいたところですが、下記について補足させていただきます。

アンバンドル規制は不可欠設備を前提とした厳格な規制の一つとして位置づけられるもので、**主要諸外国においても携帯電話に導入している例はありません**。不可欠設備でない携帯電話設備に、日本が突出してアンバンドル規制を導入する合理性や必要性は全く存しないものと考えます。

当社としては、**機能毎の接続を否定しているものではなく、現に、接続約款において、機能別に定義**しております。

また、当社では他事業者より**アンバンドル機能に係わる協議の申し入れがあった場合、概ね各事業者との交渉において合意が図られているもの**と理解しております。

そもそも**新たな機能毎の接続要望があった場合、双方の見解の相違により紛争にいたる事例は、現在に至るまで存在していないとの認識**で、**今後生じても極めて稀であると想定**しております。

以上を踏まえると、事前規制としてアンバンドル規制を導入する必要性は乏しく、事後的な対処で十分であると考えております。

**「紛争処理手続きを一つ一つ踏んでいたのでは時間がかかり過ぎ、スピード感ある経営が出来ない」とのご指摘については、紛争処理手続きそのものの簡素化やスピーディーな決着に向けた仕組みを導入することで対応すべき**です。それを論拠にアンバンドル規制の導入が必要とするのは規制の在り方として飛躍があるものと考えます。

なお、当社はアンバンドル規制など第一種指定電気通信設備規制と同様な規制は合理的でないと考えておりますが、**接続料算定の透明性・明確性確保のための仕組みの導入やそれを検証するための規制会計については必要との考え**を述べさせていただいております。(ヒアリング(P12、14)・パブリックコメント(P4、5)参照)

KDDI

■NTT東・西殿がアクセス市場を事実上独占しており、NTT東・西殿以外の誰も同等の設備を構築することができないため、アンバンドル義務が必要である固定分野とは異なり、移動体分野では、複数の事業者が設備を構築することが可能な状況にあります。

このような状況で、移動体分野においては、各事業者が多様性をもって自らの設備の構築・運用を行っており、共通のアンバンドル義務を定めること自体が不可能です。接続箇所やアンバンドルの在り方については、各事業者がユーザーや接続事業者のニーズに応じて行なうか自然と決定していくものであり、アンバンドル義務を定めることが投資の促進に必要な、との指摘は当たらないものと考えます。

また、移動体分野においては設備競争が機能しており、各事業者が設備投資の効率性を追求していることから、そもそも第一種指定設備のような「接続会計」を作成する必要性はないと理解しております。従って、移動体分野においては、会計制度上のルールを策定したとしても、規制コストの増大を招くだけの結果になるものと考えます。

### 【検討項目2】標準的接続箇所・アンバンドル

■アンバンドルは、事業者間で協議して行うことが基本と言っていたが、**日本通信とのアンバンドル協議は、なぜ事業者間協議で折り合えなかったのか。**

■**日本通信殿との事業者間協議では**、MVNOという新たなサービスにおいて、技術的・経済的実現性や事業リスク等を踏まえ、どのような形態で実現すべきかといった点から折り合えなかったものであり、**アンバンドル化について紛争の対象になったものではありません**。なお、裁定後、総務省の判断に従い、現在に至るまで前向きに取り組むことで、MVNOの参入促進を特段の支障なく進めているところです。

第二種指定電気通信設備規制を前提とした現行規制の中では、**料金設定権の在り方は事業者間合意に委ねることとされていることから、アンバンドル規制とは次元が異なる**ものであり、不可欠設備である第一種指定電気通信設備のような料金設定権の所在も含め、議論の余地のない設備提供義務まで求められるものではないと認識しております。

### NTTドコモ

(参考)日本通信殿との紛争事案における総務大臣裁定(07年11月)

- ①ドコモの役務提供区間における役務内容等は、ドコモが独自に決めることができる、という主張には合理性があるか。⇒裁定は行わない
- ②利用者料金はぶつ切りか、エンドエンド料金か⇒エンドエンド料金とすることが適当
- ③接続料金の課金方式は帯域幅課金とすべきか。⇒帯域幅課金とすることが適当
- ④接続料の具体的金額⇒裁定は行わない
- ⑤開発を要する機能、装置構成、開発費用等の日本通信の負担分 ⇒裁定は行わない

### 【検討項目2】標準的接続箇所・アンバンドル

■NTTドコモやKDDIは、自主的にアンバンドルを進めていくからアンバンドルの規制は必要ないと言っているが、**アンバンドルの規制がないと何が困るのか**。事業者間協議での合意形成を基本として、事後的に紛争処理で救済という現行の仕組みでは、十分でない理由を具体的に教えてもらいたい。

#### 日本通信

■NTTドコモやKDDIは自主的にアンバンドル化を進めていると発言していますが、これらの発言は事実と異なります。例えば、**移動通信事業におけるアンバンドル化の代表例は**、OSI7階層モデルにおけるレイヤー2レベルでの接続(いわゆるレイヤー2接続)ですが、**2001年に株式会社ウィルコムにおいてかかる接続が実現して以来**、NTTドコモ及びKDDI両社に対して、同等の接続依頼を長年にわたり依頼してきたにもかかわらず、かかる接続はやっと**今月(平成21年3月)になってNTTドコモにおいて実現しただけで、KDDIにおいては、一切見通しが立っていません**。ソフトバンクモバイルについても同一の状況です。

また、**モバイルポータルサービス(NTTドコモのiモードなど)に関する機能開放**については、**2001年の次世代移動体通信システム上のビジネスモデルに関する研究会において関連な議論がなされ、この結果を受けてNTTドコモは機能開放を実現しているところですが、開放されている(若しくは情報開示を受けられる)機能は限定的**です。また、**KDDIは**、当時かかる議論があったにもかかわらずドコモと同様の対応をせず、**当社との間では協議が延々と続いているのみで、未だに開放実現の目処は全く立っていません**。

**今後**、HLRやIMS等、**さらなる機能のアンバンドル化の要望が現実視される中、アンバンドル化の規制がないと閉鎖的な産業構造が改善されず、移動通信事業の円滑な発展が阻害されることは明確**です。

#### MCF

■事業者間協議での合意形成に関しては以下のような課題があります。**アンバンドルが社会全般(消費者、その他の事業者)において有益でも通信事業者にとってメリットないものに対してはモチベーションが働かないため、協議を進展させることは困難**である事。また、**プラットフォームを提供する通信事業者は優越的な地位**にあり、プラットフォーム**利用者にすぎないコンテンツ配信事業者等が対等な関係で交渉することも困難**であり事業者間協議が有効に機能する仕組みがない事。

このような状況のなかで多様な事業者が公平、公正な競争によって消費者が利益を享受できるような環境を実現するためには、**一定のアンバンドル規制がないと事業者間協議も機能しないと**考えます。

## 【検討項目2】標準的接続箇所・アンバンドル

■アンバンドル義務が追加されると、接続事業者は自ら投資してNWを構築するか、アンバンドル機能を利用してNWを構築するか、当該アンバンドルの料金を基準にして投資の判断をすることになると思われます。したがって、**アンバンドル義務は投資を促進する効果があり必要なものだという考え方がありますが、この点はどうにお考えですか。**

## NTTドコモ

■当社としては、機能毎の接続を否定しているものではなく、現に、接続約款において、他事業者の要望を受けて事業者間で合意した接続については、機能別に定義しております。

**事前規制としてアンバンドルを導入することは、国が事業者のネットワークの設備形態・方式等を予め定義する必要があります**がありますが、こうしたことは、**技術革新や設備の高度化が急速に進展し、かつ、設備の代替性が確保されている携帯電話事業には馴染まず**、事業者がネットワーク構築の自由度を確保し、主体的かつ弾力的に進めることが最も効率的であると考えます。

接続事業者要望に基づく開発費用等所要コストの概算額は、申込みから4ヶ月以内に回答する旨、接続約款に規定しているところであり、「当該アンバンドルの料金を基準にして投資の判断」をすることについて、現状の枠組みでも大きな支障は無いものと考えられます。

一方、**事業者からのニーズがどの程度あるのか、必ずしも明確とは言い難い中で、予め機能をアンバンドルするために開発を行うことは、かえって当社のネットワークが高コスト構造となる可能性が高い**と考えます。

## KDDI

■NTT東・西殿がアクセス市場を事実上独占しており、NTT東・西殿以外の誰も同等の設備を構築することができないため、アンバンドル義務が必要である固定分野とは異なり、移動体分野では、複数の事業者が設備を構築することが可能な状況にあります。

このような状況で、移動体分野においては、**各事業者が多様性をもって自らの設備の構築・運用を行っており、共通のアンバンドル義務を定めること自体が不可能**です。**接続箇所やアンバンドルの在り方については、各事業者がユーザーや接続事業者のニーズに応じて行くなかで自然と決定していくもの**であり、アンバンドル義務を定めることが投資の促進に必要、との指摘は当たらないものと考えます。

また、移動体分野においては設備競争が機能しており、各事業者が設備投資の効率性を追求していることから、そもそも第一種指定設備のような「接続会計」を作成する必要性はないと理解しております。従って、移動体分野においては、会計制度上のルールを策定したとしても、規制コストの増大を招くだけの結果になるものと考えます。(再掲)

### 【検討項目2】標準的接続箇所・アンバンドル

■NTTドコモは、MVNOの参入実績を示されましたが、**貴社におけるMVNOの参入状況を教えてください**。仮に実績が少なければ、NTTドコモとの間にどのような差があるためとお考えでしょうか。また、**アンバンドルを実施することにより、MVNO参入が促進されるとお考えでしょうか**。

<p>KDDI</p>	<p>■他社との連携・協業を行っている事例として以下が挙げられます</p> <p>①通信モジュール関連</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■テレマティクス分野: <span style="border: 1px solid black; padding: 5px;">(委員限り)</span></li> <li>■セキュリティ分野:</li> </ul> <p>②カード型端末関連</p> <p>企業向けモバイルデータ通信サービスを提供するパートナー数社に対して、カード型端末による通信サービスを提供しています。</p> <p>なお、これらの事例はいずれもビジネスベースで実現しており、今後も当社は、MVNOを含むビジネスパートナーとの連携に積極的に取り組む所存です。昨今では、各MNOが大変厳しいMVNOの獲得競争を行っており、仮に当社の実績数がNTTドコモより少ないとすれば、競争の結果によるものと考えます。</p> <p>このように、<b>自由な市場競争下でのMVNO等の獲得競争により、様々なビジネスモデルによるサービス提供が実現しており、今後も更なる料金の低廉化や多様化が見込まれる</b>ところであるため、<b>アンバンドルの義務化を含めた新たなルールの策定は不要</b>と考えます。</p>
<p>ソフトバンク</p>	<p>■弊社におけるMVNOの導入実績については、総務省殿サイトにおける「MVNOの参入動向 (2008.9.1現在)」※をご覧ください。</p> <p>NTTドコモ殿との差異については、弊社としては把握しておりませんが、単純にMVNOとの提携数のみをもって比較することは適切ではないと考えます。</p> <p><b>MVNOには様々な形態がある上、MVNO側でどの程度リスクを理解し、負担するかといった各社事情等もあることから、一律的なアンバンドルが直ちにMVNOの参入促進に繋がるとは言えないもの</b>と考えます。</p> <p>※<a href="http://www.soumu.go.jp/joho_tsusin/eidsystem/mvmo05.html">http://www.soumu.go.jp/joho_tsusin/eidsystem/mvmo05.html</a></p>
<p>イーモバイル</p>	<p>■当社は2007年よりMVNOを提供しており、現在までに14社※2の提供実績がございます。</p> <p>また、MVNO標準プランを他社に先駆けて策定、公表しており、積極的にMVNO参入促進に取り組んでいるところです。</p> <p>また、<b>更なるMVNO促進のためには、携帯電話事業者の垂直統合型ビジネスモデルと同品質のサービスをMVNO事業者のサービスでも利用できる環境を整備することが重要</b>であり、「端末API等の互換性向上」や「認証基盤の相互運用性確保に向けた検討」など、携帯電話事業者が提供する機能だけでなく、周辺環境の整備も重要と考えます。</p> <p>※2参考資料: 弊社MVNO提供一覧(別添資料イー・モバイル②参照)</p>

## 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ **接続料原価の算定方法の違いをなくすべきとの意見や、接続料を下げた方がいいとの意見があるが、それによってユーザに対してどのような便益があるのか**とまとめてほしい。

### イーモバイル

■ **接続料の引下げが、利用者料金の値下げの要因となり、利用者に対する最大の便益**になると考えます。

この**利用者の範疇には、モバイルの利用者だけでなく、固定電話/IP電話、弊社のような新規参入事業者の利用者も含まれ、より多くの利用者の便益につながります。**

また、接続料の算定ルールが整えられ、低廉化が進めば、**MVNOの参入もさらに促進されることが期待され、サービスの多様化も期待**できます。接続料の算定方法を各事業者統一するようなガイドラインの策定を行い、接続料の適正化を行うことが利用者料金の低廉化に結びつくと考えます。

**接続料の低廉化が、利用者料金の値下げには必ずしも繋がらないという事業者の意見も複数聞きますが、むしろ、その市場への新規参入及びモバイル市場の外にいる事業者としては、新たなビジネス機会の創出につながると考えます。**

**固定電話でも接続料の引下げが利用者料金の値下げに繋がっています**※3、2002～2003年に検討された固定電話発信モバイル着の利用者料金の料金設定権の移行の値下げ圧力の効果についても「平成16年度電気通信事業分野における競争状況の評価(第8章)」の中で言及されているところです。

また、接続料金の水準によって利用者料金の差異を設けている例※4もあります。

※3参考資料:固定電話の接続料と利用者料金の推移(別添資料イー・モバイル③参照)

※4参考資料:NTT東西ひかり電話発信の利用者料金比較(別添資料イー・モバイル④参照)

**モバイルの接続料について現行制度を維持することで、新しい事業者による新しいビジネスモデルの新しいサービスが発生しにくい環境になっ**てしまいう可能性があることについても考慮すべきと考えます。

### 日本通信

■ 当社はNTTドコモとのデータ通信(いわゆるレイヤー2やレイヤー3レベルの通信)にかかる接続において、エンドエンド料金にて接続している結果、正確な比較は難しいものの、NTTドコモが提供しているデータ通信価格に比べて、廉価な料金でのサービス提供を実現しているところ。接続料金を下げても利用者向け料金を維持して、利用者に利益を還元しない事業者や、いわゆる逆ざや問題を生じせしめている事業者が存在することは事実ですが、**一般的には、適切に算定された接続料が利用者料金の低減という形で、利用者へ還元される**と考えます。

さらに、**接続料の高さが新規参入業者(例えば、新たにMVNOを開始する意思を有する業者)の参入障壁となっている事実があることを考えると、安い接続料金が新たな企業を情報通信業界に招き入れる契機となり、通信と他業界の融合による新たなビジネスモデルを作る原動力となることも広く認識されている**ところです。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ **各種の料金体系、特に割引制度を設けているが、これがユーザーにとっては分かりにくいものになっている。**割引よりも、ユーザーの囲い込みが目的であり、それらのサービスとコストの対応関係は事業者でも把握していないと思える。割引制度により、損害を被っているユーザーもいるはずである。**このような点からも、料金や接続料の透明性が望まれる。**

#### NTTドコモ

■ 携帯電話のユーザ料金は1996年の届出制移行及び2004年の契約約款の作成・公表義務の撤廃により、競争を通じ市場メカニズムにより決められることとなり、当社もお客様ニーズや競争環境を見極めつつ、自主的な経営判断として料金設定を行っております。

競争の進展に伴い、料金体系が「ユーザーにとっては分かりにくいものになっている」とのご指摘は当社としても真摯に受け止め、お客様満足度向上の観点からも、広告・カタログによりお客様ニーズにあった料金を選択できるよう積極的な情報提供を行うのみならず、料金体系自体も分かりやすいものとなるよう努めていきたいと考えております。

当社はヒアリング(P14)、パブリックコメント(P5)で述べさせていただいた通り、接続料算定の透明性確保・明確化のための算定ルール導入やその検証については賛同致しております。

#### KDDI

■ 接続ルールに関する議論の方向性に関らず、当社は、自由な市場競争のなかで、お客様満足度向上のために分かりやすい料金体系でサービスを提供するための創意工夫をこれまで通り行い、今後もユーザーに選んでいただける努力を続けていく考えです。

#### ソフトバンク

■ 弊社は、ホワイトプランや割賦販売方式(新スーパーボーナス)の導入等により、分かり易い料金体系の導入に努めていますが、改善を要する点等ありましたら対応していく所存です。

ユーザの囲い込みに繋がっているというご指摘は、他の事業者において主流となっている複数年契約割引が該当するものと考えられますが、これらの割引制度については、更新時の解約申出期間が短い・更新後も引き続き同水準の解除料が適用される等の課題があるものと考えます。

## 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ **接続料については、コストベースの算定方法の明確化と算定根拠の透明化が必要というスタンスについては、各社の共通認識という理解でよいか。**さらに議論を進めるにあたり、この認識はおよそ通信事業者が設定する接続料に妥当するものであるという理解でよいか確認したい(固定通話・データ通信、移動体通話・データ、長距離、国際等も含む)。部分的にこれとは異なる場合があるとの立場であれば、個別的にその理由とともにご教示願いたい。

NTT東日本  
・  
NTT西日本

■ 接続料については、基本的には、以下の観点から、**携帯着か固定着かを問わず、コストベースで算定し、その算定方法や算定根拠の透明性を確保し、その適正性を検証する必要**があると考えます。

- ・接続料については、接続事業者のユーザ料金の原価になるものですが、**お客様は着信先の事業者を選択できない**(着信先の事業者がどこかもわからない)**ため、着信側事業者が自らの接続料を低廉化するインセンティブが働きにくい構造があること。**
- ・**指定電気通信設備規制が課されている事業者の接続料は、コストベースで算定するよう求められる一方で、他事業者の接続料はコストに関係なく自由に設定可能**とすることは、**相互にネットワークを利用し合っ**て接続料を支払い合う関係にある事業者間の公平性が図れないこと。

**なお、全ての事業者様の接続料の適正性を検証することは規制コストの増大を招くおそれがあるということであれば、ビルアンドキープ方式や米国の市内電話会社間での相互補償料金のようにお互いの接続料を同額にする方式についてもあわせて検討していただきたい**と考えます。

さらに、IP網を利用したブロードバンドサービス等については、これから各事業者の創意工夫や技術革新等によって大きく変化・発展していく可能性を秘めています。その事業者間取引については、ビルアンドキープ方式の採用を含め、柔軟かつ多様な取引を事業者間で行えるようにすることによって、お客様が多彩なサービスを楽しむことができるようにすることが重要であると考えます。したがって、当社のNGNを含め、IP網の事業者間取引に、PSTN時代の接続料規制(経済的規制)をそのまま持ち込むのではなく、事後的に問題を解決するような対応とすることが適当であると考えます。

KDDI

■ **全てのサービスや商品の料金については、市場の競争を通じた事業者間の切磋琢磨の結果、お客様に受け入れられる適正な水準が自ずと決定されていくものであり、通信の接続料においてもあてはまるものと理解しています。**ただし、固定通信市場においては、歴史的なボトルネック設備の存在により、競争が自然に機能することが困難であるために、接続料は接続料規則等によって算定方法や算定根拠の明確化が求められ、お客様料金についても、認可申請や事前届出、スタックテスト等の規制によって、適正性を担保するしかない状況にあります。

このような状況は、固定通信市場に限って当てはまるものですが、第一種指定電気通信設備にかかる現行ルール運用をもってしても、固定通信市場の公正競争確保には、なお不十分であり、NTTの組織形態の在り方を含めた抜本的な課題の解決が必要となっています。

一方、設備競争が十分に機能しており、NTTの組織問題のような構造的問題も存在しない移動体通信市場の発展のために必要となる施策は、固定通信市場とは全く異なります。**移動体通信市場では事業者間の競争や、民一民の協議を通じて自ずと接続料の適正化が図られるため、規制ルールの設定等を行なうことは、規制コストの増大を招き、お客様の利益にはつながらない可能性が高い**と考えます。

## ソフトバンク

■弊社では、周波数や事業規模等が十分考慮された、フェアで透明な接続料算定の在り方についてオープンに議論することが必要と考えます。その結果として公正な接続料算定ルールが確立されれば、弊社も関連する情報の開示等、積極的に実施していく所存です。

議論にあたっては、およそ通信事業者が設定する接続料全てを対象とすべきと考えますが、とりわけボトルネック設備としてのNTT固定系接続料の原価の適正性については、過去幾度も指摘しています、費用配賦に用いる具体的データ、減価償却費の詳細内訳等に関する十分な説明がなされていないばかりか、第2回ヒアリング(2009年3月16日)時にも示したとおり国際的にも高い水準にあると認識していることから、弊社としては到底納得できるものではありません。従って、NTTの独占性を考慮すると今回の見直しの中で、NTT固定系接続料に関する議論は「認可を受けているから検討済み」とするのではなく、優先的に扱って頂く必要があると考えます。

## イーモバイル

■弊社は、まずは接続料におけるコストベースの算定方法の明確化及び算定根拠の透明化が必要という認識です。

なお、議論の対象については、モバイルだけではなく、本来は接続料全般において共通の課題を内包しているものと考えているものの、すでに1億を超える契約数を現に有しているモバイル事業者の接続料は、公開ヒアリングの際に議論の太宗を占めたことから分るように、固定・VoIP・国際など他サービスに対しても、かつ利用者に対しても影響が最も大きいため、最優先に検討を進めることが合理的かつ有益であると考えます。

したがって、モバイル接続料については、早急に検討に着手することが重要であり、今回の「接続ルール」の接続政策委員会の議論と並行して進めることが出来る部分は検討を進め、その検討のアウトプット(接続料の算定ルール)が、次の接続料算定において反映が可能となるようなロードマップが策定されることを要望します。

なお、現制度においても、第二種指定電気通信事業者に対しては、電気通信事業法にて「適正原価」「適正利潤」の接続料を設定すべき、とすでに規定されており、仮に事業者を包括的に進めることが難しい状況が発生したとしても、第二種指定電気通信事業者など可能な範囲から算定ルールの導入を行うなど時機を見た柔軟な対応が望まれます。(補足:第二種指定電気通信事業者のみを対象とすることを企図している訳ではありません。)

弊社としては、公開ヒアリング時に申し上げたとおり、上記の取組みを行うとともに、さらにモバイルの接続料の引下げに向けた検討につなげていくことが必要と考えております。

## 日本通信

■接続料に関し、コストベースの算定方法の明確化と算定根拠の透明化が必要との認識について、当社は各社ともに共通認識にあると考えております。ある電気通信事業者が設置した電気通信回線設備が他の電気通信事業者の電気通信設備と様々な形で接続されることによって、利用者が総合的かつ多彩な電気通信サービスの提供を受けることができるようになっており、その意味で、接続については、あらゆる電気通信事業者、即ち、固定であれ携帯であれ、また音声であれデータ通信であれ、コストベースで相互に接続を行うことが求められていると考えます。

接続料について、なぜ電気通信事業者がコストベースで他社に貸さなければならないのか、それでは設備を設置した電気通信事業者の利益がそがれる、投資インセンティブがなくなる、といった批判をされる方々がいます。しかしながら、コストベースは、あくまでもフルコストで算出しており、一方で追加コスト(接続によって発生する実際の追加支出)は限りなくゼロに近いことから、実際にはコストベースでの接続は、それが増えれば増えるだけ、接続を受ける電気通信事業者の利益は増加します。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■イーモバイル、ドコモ、ソフトバンクは、**皆、接続料原価の算定ルールを作成して透明化することに賛同していたが、KDDIはその必要はないと考えているのか。適正原価の基準がない中で、各事業者の算定した接続料の適正性はどのように判断すればよいのか。**

#### KDDI

■全てのサービスや商品の料金については、市場の競争を通じた事業者間の切磋琢磨の結果、お客様に受け入れられる適正な水準が自ずと決定されていくものであり、通信の接続料においてもあてはまるものと理解しています。ただし、固定通信市場においては、歴史的なボトルネック設備の存在により、競争が自然に機能することが困難であるために、接続料は接続料規則等によって算定方法や算定根拠の明確化が求められ、お客様料金についても、認可申請や事前届出、スタックテスト等の規制によって、適正性を担保するしかない状況にあります。

このような状況は、固定通信市場に限って当てはまるものですが、第一種指定電気通信設備にかかる現行ルールの運用をもってしても、固定通信市場の公正競争確保には、なお不十分であり、NTTの組織形態の在り方を含めた抜本的な課題の解決が必要となっています。

一方、設備競争が十分に機能しており、NTTの組織問題のような構造的問題も存在しない移動体通信市場の発展のために必要となる施策は、固定通信市場とは全く異なります。**移動体通信市場では事業者間の競争や、民一民の協議を通じて自ずと接続料の適正化が図られるため、規制ルールの設定等を行なうことは、規制コストの増大を招き、お客様の利益にはつながらない可能性が高い**と考えます。(再掲)

■ソフトバンクは、**接続料の透明化を図ることに賛同していたと思うが、それは携帯事業者に共通の算定ルールを考えて、皆でそれに従うことが適当という考えなのか。**それは、イーモバイルやドコモが言っている接続料の透明化と基本的に同じことを言っているということでしょうか。

#### ソフトバンク

■前述しましたとおり、弊社は、**周波数や事業規模の違い等の事業者間の差異が十分考慮された、フェアで透明な接続料算定の在り方についてオープンに議論することが必要**と考えます。**その結果として公正な接続料算定ルールが確立されれば、弊社も関連する情報の開示等、積極的に実施していく所存**です。

**ただし、第2回ヒアリング(2009年3月16日)でも述べたように、周波数や事業規模の違い等により、各事業者におけるコスト差が生じることは当然であると考えており、こうしたコスト差を適正に反映した接続料設定がなされることが必要**であると考えます。

他社の考えと同じか否かについては、他社の主張を完全に理解しているわけではありませんので、コメントを控えさせていただきます。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ **コストに基づき接続料算定を行っているのであれば、ドコモやKDDIと同じような規制が課されても問題ないのではないか。** 算定ルールを整備して、携帯電話事業者が皆で接続約款の届出を行えば、透明性は大きく高まるのではないかと考えます。

#### ソフトバンク

■ **弊社は第二種指定電気通信事業者ではなく規制対象ではありませんが、英国におけるコストモデル議論を参考に、外部機関に委託の上、コストベースでの接続料算定をすでに行っており、接続料が適正な原価に照らして行われるべきであるということには賛成**です。

**しかしながら、弊社がコストに基づいて算定を行っているからといって、第二種指定電気通信事業者であるNTTドコモ殿やKDDI殿と同様の規制を課しても構わない、ということにはつながらないと考えます。基本的には、企業における自由な事業活動を保障し、競争を促進することを通じて消費者利益の向上を図ることを第一に考え、事業者の自主的な取り組みに委ねるべきです。**

加えて、第二種指定電気通信事業者でない事業者に対して、接続約款の届出の義務化や接続料の認可制の適用など、直ちに規制で義務を課そうとすることについては、本来ドミナント事業者を規制すべきところを後発事業者に対して「透明化」の名のもとに規制強化しようというものであり、その方向性等に危惧を抱き、反対せざるを得ません。実際、過去の「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」や「電気通信事業における販売奨励金の会計上の取扱いに関する運用ガイドライン」等を見ると、義務化等の「ルール整備」が必ずしも消費者にメリットをもたらしていないと考えます。その点を十分ご考慮頂き、「規制」という言葉の持つ重みをぜひ再認識して頂いた上、ご判断頂きたいと存じます。

**なお、接続料算定方式についてオープンな議論を推進し、周波数や事業規模の違い等、事業者間の格差が適正に反映されるフェアな接続料算定方式が確立された場合には、自主的に算定の合理性を高める情報開示を行うことが適切**と考えます。

#### イーモバイル

■ **接続約款の届出制は現在でも行われていますが、各社の接続料は「独自算定」によるものであり、届出制度だけに頼っては必ずしも算定方法及び根拠の透明性確保につながらないことが非常に大きな課題**です。

また、**二種規制の25%基準の再検討も含めたドミナント規制の抜本的な見直しと、接続料算定の透明性確保は別の問題**であり、**接続約款届出制自体の見直しも行うことが必要**であると考えます。

弊社としては、公開ヒアリング時に申し上げたとおり、接続料の検証と新たなスキームの検討については、プロセスの透明化、接続料コストと算定方法のコンセンサス、市場支配力の抑制が重要と考えております。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ **固定通信の世界では**、LRIC方式や接続会計で算定するなど、**移動通信よりも厳格な考え方でコスト算定するルールが整備されていると認識**している。固定通信の接続料算定をより適正化する余地を否定するものではないが、**全くルールが存在しない移動通信の接続料の議論と同列に扱われるものではないと思うが、どうか。**

### ソフトバンク

■ 第2回ヒアリング(2009年3月16日)でも述べましたように、弊社は接続ルールの明確化や透明性の確保に基本的に賛成です。接続料に関しては、周波数や事業規模の違い等の事業者間の差異が十分考慮された、フェアで透明な接続料算定の在り方についてオープンに議論することが必要と考えます。その結果として公正な接続料算定ルールが確立されれば、弊社も関連する情報の開示等、積極的に実施していく所存です。

**むしろ、ルールが既に存在しているにも係らず、国際的に見ても水準が高い等、問題の多いボトルネック設備のNTT固定系接続料の議論を優先的に行うべき**であると考えます。

このように、**弊社としては、NTT固定系接続料のルールが存在し、議論を重ねてきているとはいえ、接続事業者からの度重なるさらなる情報開示や水準自体の低廉化要求に対して一向に進展がないと認識**しています。NTT東西殿はボトルネック設備を有するドミナント事業者であり携帯電話事業者とは全く異なる立場であることを考慮すると、弊社としては**NTT東西殿の接続料に関しては聖域なき見直し議論が必要であり、それこそが今回の諮問に関わる見直し検討の最大の意義**であると考えます。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■欧州の例などを説明して、携帯電話の接続料を引き下げるべきと言っていたが、日本の接続料も高いから下げるべきと言っているのか。コストベースで算定していて高くても、問題ないのではないか。

#### イーモバイル

■弊社としては、まずは、接続料の算定方法をオープンに検証し、その後、目標値を定め、引下げをはかることが必要と考えます。その算定方法が適正であれば問題ありませんが、適正であるかどうか現状だと検証できないのは非常に大きな問題です。

EU及びEU各国の例を挙げたのは、それらの地域では、利用者の利便性を向上させる目的でモバイルの接続料に対する検証と検討が進んでいるからです。日本では、辛うじて2002～2003年に固定電話発信モバイル着の利用者料金の料金設定権の検討が行われて以来、今回の接続ルールで総務省殿がレビューの対象として取り上げるまで、モバイルの料金等については議論さえ行われていないのが現状です。

また、コストの問題については、以下の4点が挙げられます。

- ① コストベースの「コスト」の概念や「算定方法」については、事業者間でコンセンサスが得られておらず、「接続約款の届出制」も含めて各事業者の「独自算定」で算定していることが問題です。
- ② モバイルへの着信には競争が起こりにくく、接続料が高いことを弊社プレゼンでご説明しました。接続料は利用者料金に反映されるため、接続料がコストを反映しているからといっても高いままであれば、利用者の負担も大きいままであることを認識する必要があります。
- ③ また、適正なコストに基づかない高い接続料を他社(他社の利用者)に負担させるような事例が発生すれば、事業者間の公正競争を歪める可能性もあります。
- ④ 「コスト」の算定方法については、固定の分野では、従来より多くの議論がなされてところですが、中でも独占分野の非効率性の排除が最も重要な目的であり、競争が起こりにくいモバイルへの着信についても、着目すべき観点と考えます。

## 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■移動体における接続ルールが整備されるのであれば、移動体の接続料算定はコストベースに近づくことになると考えられますが、その場合には**各社のコスト構造を反映した接続料が異なる単価になることは許容されるとお考えになりますか。**

■携帯電話における接続ルールが整備され、すべての事業者が**明確かつ統一的なルールのもとに「適正なコスト」に基づいて接続料算定を行った結果として、接続料水準に差が生じた場合は許容される**ものと考えております。

**但し、接続料はトラフィック連動のコストから算出されるのが基本**であり、**その前提では大きな格差は生じない**ものと考えます。

現在ソフトバンクモバイル殿の接続料は、当社の接続料と比較して30%程度割高な水準となっておりますが、「適正なコスト」に基づく算定やその水準公表の義務が課されていないことから、総務省並びに接続事業者としてもその水準を検証すべき方策もなく、今後不透明な中での接続料の格差拡大を懸念しております。**(別添資料NTTドコモ①・②・③参照)**

なお、ソフトバンク殿が3月16日のヒアリングにおいて、携帯電話接続料の格差に係る諸外国との比較を提示しておりますが、当社の調査では下記の通りとなっております。

(1)ソフトバンク殿の諸外国比較による論拠の有効性について

①欧州各国の接続料格差は、保有する周波数のエリア浸透性の優劣に起因する格差ではなく、既存事業者と参入して間もない新規参入事業者との格差が大きなものとなっているのが実態であることから、ソフトバンク殿主張の裏付けとするには不十分と考えます。

②現在、事業者間の接続料格差を解消するコスト算定方法が欧州委員会より勧告されており、各国ともに新規参入事業者も含め、今後2～3年程度で当該格差は是正される方向です。

これらを踏まえると、諸外国における格差状況から、日本における格差が容認されるものではないと考えます。

(2)ソフトバンク殿の提示データの検証について

①ソフトバンク殿の提示データの中に英国など事実と大きく乖離する部分があります。

英国:データが最新化されていない      ノルウェー:比較対象にMVNOが混在している

②また、ソフトバンク殿は、接続料水準が相対的に高い、新規参入事業者を含めた全事業者比較を行っておりますが、ソフトバンク殿は1994年にサービスを開始(株式会社東京デジタルホン)しているキャリアであり、新規参入事業者とは言えないことから、水準妥当性を検証するにはこれら新規参入事業者を除外して比較すべきと考えます。その結果、デンマークの格差は「0」となり、英国、イタリア、スイスは大幅に格差縮小となります。

③全EU加盟国に加え、スイス、ノルウェー、韓国を調査すると、事業者間の格差がない国も多数あり、現在においても、日本における格差(約28%)は小さいものとは言えない状況にあります。

<p>KDDI</p>	<p>■ 移動体市場においては、設備競争が機能し、各事業者が設備投資の効率性を追求しているため、<u>接続料の算定方法についてルールを定める必要はない</u>と考えます。</p> <p>なお、<u>各事業者によって、採用している技術や設備、エリア計画、周波数事情(再編問題の有無)、トラフィック状況等が異なるため、接続料水準にもある程度の差が生じることはあり得るもの</u>と考えます。</p>
<p>ソフトバンク</p>	<p>■ <u>弊社は、接続料算定は従来よりコストベースで行っております。</u></p> <p>算定の結果、<u>周波数帯の違い、事業規模の違い等により、各事業者におけるコスト差が生じることは当然</u>であると考えており、<u>こうしたコスト差を適正に反映した接続料設定がなされることが必要</u>であると考えます。</p>
<p>イー・モバイル</p>	<p>■ 適正なコスト算定のもと、<u>NW構成等が異なることによって発生する各社接続料の差分については問題がない</u>と考えますが、<u>その差額によって事業者間の競争に対して大きな影響を与えることが無いよう注意することが必要</u>です。</p> <p>現状は、適正であるのかどうか検証できるしくみがないため、「接続料ガイドライン」など早急に整備して接続料の適正性について検討することが必要です。</p> <p>また、検討にあたっては、各社の設備投資インセンティブを損なわない前提で、設備運営における非効率性排除の可否の検証も観点としては必要と考えます。</p>
<p>日本通信</p>	<p>■ 結論から言えば、<u>事業者ごとに接続料が異なるのは不合理的ではなく、かつやむを得ない</u>と考えます。<u>問題は、各事業者の通信網が合理的かつ最適に設計・運用されているかどうか</u>です。残念ながら、最適設計されているとは言い難い事実が存在します。例えば、装置への要求仕様レベルが高く、かつ生産コストが高い製造業者に製造を発注しているケースや、未だに人口密集地において無線基地局を3セクタでしか運用できないためにシステム容量が減り、契約者当たりのコスト増を招いている事業者が存在します。その結果、結果的に接続料が上がり、上記ご質問にて回答したように、利用者への料金還元や新規参入に対する障壁が生じているのが現状です。</p> <p>接続依頼先の事業者(被接続事業者)からは、網構成情報はほとんど開示されないのが通例であると言われていています。接続協議が“密室の議論”であることも手伝い、各社の網構成が合理的かつ最適で、コスト構造が正しく反映された接続料になっているかどうかは、一部の例外を除き、全く見当がつかないのが現状です。</p> <p>なお、接続に関連する費用として、新たな接続を依頼する場合にシステムや装置開発を伴う場合があります。この場合の開発手法や開発内容の妥当性及び開発費の算定についての透明性は極めて薄いと云わざるを得ません。詳細内容の開示や外部委員会による監査などの手段を講じる必要があると考えます。</p>

■これまでの携帯電話事業者様との接続料交渉において、当社が携帯電話の接続料の引き下げや算定根拠の提示を求めても応じてもらえない等、当社では携帯電話の接続料の算定内容等について全く分からない状況にあります。

したがって、**まずは携帯電話の接続料算定の透明性を確保することが重要**であり、そのためには、全ての携帯電話事業者様を対象に、接続料算定ルールの特約化及び情報開示ルールの整備を図る必要があると考えます。特に**相対的に高い接続料が設定されている場合には、総務省殿において、その要因分析**(自社内や自グループ内の無料通話サービスの赤字を当該接続料で補填していることによるものではないか(※)等)**を行っていただき、必要に応じてこれを是正する仕組みを設けていただきたい**と考えます。当社としては、こうした仕組みを設けることによって、現状の携帯電話の接続料水準の事業者間格差の是正が進むものと考えます。**なお、EUにおいても、全ての携帯電話事業者の接続料を規制対象とし、事業者の規模の大小にかかわらず、携帯電話の接続料水準の事業者間格差を是正する方向**です。

(※) ソフトバンクモバイル社2008年3月期中間決算説明会(2007年11月6日)における孫社長の発言として、「なぜホワイトプランで利益が出るのか」という問いに対し、「ソフトバンク携帯電話以外へ発信する際に通信料が発生するほか、ドコモさんやKDDIさんなどから着信した場合に相互接続料をいただけるので、利益を出すことができます。」と説明されています。(ソフトバンク社公式ホームページより)

## 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■コストベースに基づく透明感ある移動体接続ルールが整備され得たとき、その実効性はどのように担保されるべきとお考えになりますか。例えば以下のようなケースを想定するとき、制度を適切に運用するためにはどのような施策が求められるのでしょうか。

1. 移動体の接続料が各社のコスト構造を反映するものであるかどうかの検証手段はどのように担保されることが望ましいのでしょうか。
2. 検証を求め得るのは移動体各社に限られるのでしょうか(守秘協定を結ぶ等によって個々に検証する場を設けるべきなのでしょうか)、或いは携帯利用者等の第三者も知り得るべきと考え、接続会計制度のような何らかの開示手段を講じるべきなのでしょうか。
3. 各社のコスト構造を反映する接続料格差が一定の許容水準を超えてしまう事態が生じたとき、接続料格差を利用料金に反映する何らかの仕組みは必要でしょうか。

■ 今後ますます多様化が進み、変化が見込まれる携帯電話市場においては、接続料についても手続が柔軟かつ弾力的に行える届出制が望ましく、現行の届出制をベースに透明性を高めていくべきであると考えます。

具体的には、接続料算定の更なる透明性を確保するため、全ての携帯電話事業者に共通の責務として現行の第二種指定電気通信設備制度で定められている接続約款の公表・届出や「適正なコスト」での接続料算定を義務づけるとともに、接続約款の届出に当たっては、単に接続料水準のみを届け出るのではなく、今回整理が求められる算定ルールに則って算定されていることを検証できる数値等についても併せて届出を行うことが必要であると考えます。

さらに第三者が検証可能とするために必要最低限の情報については公表することも検討すべきと考えます。具体的には、当社に課されている電気通信事業会計の整理・公表義務について全ての事業者に課すべきと考えます。

また、電気通信事業報告規則により各事業者が総務省に報告しているトラフィックについても、当社は総務省公表の『トラフィックからみた我が国の通信利用状況』にて一部トラフィック情報が公表されておりますが、他の携帯電話事業者についてもトラフィックデータを公表すべきであると考えております。

上記の取り組みにより、第三者が各社の算定した接続料の推移が電気通信事業費用やトラフィックの推移と比較して大きく乖離するものではないか一定の検証が可能となるものと考えております。

接続料格差については、全ての事業者が明確かつ統一的なルールのもとに「適正なコスト」に基づいて接続料算定を行った結果として、接続料水準に差が生じた場合は問題ないものと考えております。

接続料はトラフィック連動的成本から算出されるのが基本であり、その前提から接続料に大きな格差は生じないものと考えますが、生じた格差については、利用者料金は接続料とは異なり、各社が競争環境や収支状況を踏まえて自主的に設定しているものであることから、ご指摘のような仕組みの整備は不要と考えます。

なお、MVNO向けパケット接続料については、現時点で当社しか接続料の設定・公表を実施していないため、事業者統一のルールを設定することは時期尚早であり、他事業者における接続料の設定が進展した後に、算定ルールの明確化・算定内容の検証に必要となる情報開示について検討すべきと考えております。

<p>KDDI</p>	<p>■第一種指定設備の接続料については、コスト構造を正しく反映するかどうかを検証するため、該当事業者は、法令に基づいて、接続会計を作成されています。<b>接続会計</b>は関係する方々の多大な労力により作成され、その検証にも多額の規制コストが発生しているものと理解していますが、<b>にも関わらずその作成が必要である理由は、固定通信のボトルネック設備で、どうしても競争が発生しえないという構造的な問題が存在するためです。</b></p> <p>一方、<b>移動体通信市場においては、設備競争が十分に機能しており、事業者間の競争や民－民の協議を通じて自ずと接続料の適正化が図られると認識</b>しております。そのため、<b>新たに規制コストや負荷をかけてルールを定めることに見合うメリットがお客様にもたらされるかどうかを慎重に検討する必要</b>があると考えます。</p> <p>お客様料金は市場競争の中でそれぞれの事業者が創意工夫と切磋琢磨により適正水準を模索していくことが、最もお客様の利益に合う結果となるものであり、<b>接続料格差を利用料金に反映するかどうかそれぞれの事業者の判断で行われるべき</b>です。そのため、仕組みを設ける必要はないと考えます。</p>
<p>ソフトバンク</p>	<p>(1)まずは、<b>フェアで透明な接続料算定の在り方についてオープンに議論をする等、第三者を交えた客観的な議論を行うことにより、在るべき姿を検討していくことが必要</b>と考えます。</p> <p>また、ルールに透明感があれば開示等は自らスムーズに進むものであり、義務や規制の拡大によって強制することは歪みを招くものと考えます。</p> <p>(2)<b>透明性を高めることは基本的には歓迎しますが、携帯利用者等に対して接続会計制度等によって開示するといったことは消費者利益にはつながらないもの</b>と考えます。</p> <p>なお、接続会計制度はボトルネック設備を有する事業者に対し求められているものであり、企業における自由な事業活動を確保する観点からは、同制度をそのまま全ての携帯電話事業者に適用し義務化することは規制コスト等を考慮すると適切ではないと考えます。</p> <p>(3)ユーザ料金は競争状況等を勘案し事業者が自由に決定可能なものであることから、<b>新たにユーザ料金の決定に関するルールを策定することは不要</b>と考えます。</p> <p>そもそも「<b>コスト構造を反映した接続料が「一定の許容水準を超えてしまう」という事態</b>が理解しかねますが、<b>どのような基準を持ってそのような事態であると判断するのかお示し頂けないかと存じます。</b></p> <p>弊社としましては、「一定の許容水準を超えてしまう」か否かという議論よりも、そのような接続料水準を設定せざるを得ない背景にあるハンディキャップの解消についての議論が先決であると考えます。</p>
<p>イーモバイル</p>	<p>(1)<b>検証に必要な会計区分と算定方法の説明責任を電気通信事業者に課することが必要</b>と考えます。第三者でも同様に算定、検証ができるように情報を開示させることが非常に重要と考えます。</p> <p>また、海外ですで行われているように、<b>LRICなどの算定方式も</b>、コスト算定のメカニズムをより明確化させる観点においては、<b>検討の選択肢の一つ</b>であると考えます。</p> <p>(2)モバイル接続料においても、下記のようなオープンな検証スキームを実現することが重要と考えます。</p> <p>①接続料の開示  <b>接続料は全事業者が開示すれば良い</b>と考えます。</p> <p>②算定方法・算定データの開示</p>

イーモバイル  
＜続き＞

利用者に対する影響が大きい基礎的電気通信役務、特定電気通信役務、指定電気通信設備を設置する事業者（第一種電気通信事業者、**第二種電気通信事業者**）などには**接続会計との連続性を確保する観点から会計情報の開示をするのがよい**と考えます。

**開示方法においては、現在NTT東西で行われている接続会計や網使用料算定根拠が範となる**と考えます。NTT東西では接続料の区分が細かくなっており、接続会計だけでは不十分であることから「網使用料算定根拠」として算定方法や会計情報を開示しており、接続会計制度の範囲以外においても算定に必要な根拠については開示すべきと考えます。

③接続約款の届出制の見直し

現行の二種指定における届出制では、今回、プレゼンされた各社及び弊社が提起した「高止まり」、「事業者間の不均衡」といった課題は根本的に解決できないと考えられ、**将来的には一種指定と同様な認可制への移行の検討も必要**と考えます。

また、**現状であっても、届出時にパブリックコメントを行うスキームを新たに導入し、接続料やその算定方法について接続事業者をはじめ広く意見を反映する機会を作ることも有用**であると考えます。

(3) **現状においても、NTT東西殿のひかり電話のモバイル着信の通話料にみられるように、接続料水準格差を利用者料金に反映させている料金 設定は存在していると認識**しています。

その他にも、利用者により分かり易い料金を設定するため、一律の着信料金を設定する場合やユニバーサルサービス料金にみられるように、事業者の判断によってコストをパススルーして利用者料金に反映させる場合もあります。

このように、各社が自らの経営判断によって柔軟な料金設定を行えることは今後も必要であると弊社では考えます。

その一方で、接続料の格差については、**適正なコスト算定のもと、ネットワーク構成が異なることによって発生する各社接続料の格差については問題がないと考えますが、その差額によって事業者間の公正競争に対して大きな影響を与えることがないように注意することが必要**です。

NTT東日本  
・  
NTT西日本

(1) これまでの携帯電話事業者様との接続料交渉において、当社が携帯電話の接続料の引き下げや算定根拠の提示を求めても応じてもらえない等、当社では携帯電話事業者様の接続料の算定内容等について全く分からない状況にあったことを踏まえると、**まずは、全ての携帯電話事業者様を対象に、接続料算定ルールの明確化を図るとともに、透明性を確保するため情報開示ルールを整備する必要**があると考えます。

**その上で、接続事業者から申出があれば、総務省殿において、携帯電話事業者様の接続料の適正性を検証していただきたい**と考えます。特に相対的に高い接続料を設定している場合には、その要因分析（自社又は自グループ内の無料通話サービスの赤字を当該接続料で補填していることによるものではないか（※）等）を行っていただき、必要に応じてこれを是正する措置を講じていただく仕組みを設ける必要があると考えます。

（※）ソフトバンクモバイル社2008年3月期中間決算説明会（2007年11月6日）における孫社長の発言として、「なぜホワイトプランで利益が出るのか」という問に対し、「ソフトバンク携帯電話以外へ発信する際に通信料が発生するほか、ドコモさんやKDDIさんなどから着信した場合に相互接続料をいただけるので、利益を出すことができます。」と説明されています。（ソフトバンク社公式ホームページより）

(2) **移動体各社に限定せず、携帯電話の接続料を支払っている事業者は検証を求めることができるようにしていただきたい**と考えます。**その際、携帯電話の接続料算定の透明性を確保する観点から、できる限り情報開示が行われる必要**があると考えます。

(3) 固定系の事業者にとっては、携帯電話の接続料はユーザ料金の原価となるものであり、**各社の接続料に一定以上の格差がある場合には、これをユーザ料金に反映せざるを得ません。現に、当社は接続料の格差を反映してユーザ料金（固定発携帯着の通話料金）に差を設けています。しかしながら、お客様から見ると、着信先の事業者を選択できない（着信先の事業者がどこかわからない）ため、着信先の事業者によってユーザ料金に格差をつけることは望ましいことではありません。**したがって、携帯電話事業者様の接続料の格差を極力是正していただきたいと考えます。

特に、接続事業者に対しては高額な接続料を設定する一方で、自社又は自グループ内のユーザ料金を無料にしている事業者は、接続料からユーザ料金に不当な内部相互補助を行っている可能性が高いことから、当該事業者の接続料については、自社内やグループ内の取引条件との関係を含め、厳格に適正性を検証する必要があると考えます。

3. 各社のコスト構造が異なる以上、**接続料に格差が生じるのは当然**のことであり、これが一定水準を超えるからといって、**それが直ちに問題であるとは思いません。本件についての本質的な問題は、以下の2点**にあると考えています。

## (1) 透明性がないための不信感

端的に言えば、事業者の中にはコストベースではない接続料を設定している事業者がいると捉えている事業者があり、相互の不信感に繋がっているという点です。この解消のためには、コストベース算定に関する透明性を確保する必要があると考えます。逆に言えば、不信感があるということは、透明性が確保されていないと捉えられているということに他ありません。

## (2) 利用者料金と接続料の関係

接続料は高いのに利用者料金が安い事業者がいた場合、考えられるのは以下の3ケースとなりますが、いずれのケースにも問題がある可能性が高いと考えます。

- a. 当該事業者の接続料がコストベースになっていない
- b. 当該事業者は、コストベースが実際に高いにもかかわらず、利用者料金を不当に安く設定(不当販売)している(あるいはそれに近い水準に設定している)
- c. 当該事業者が問題なのではなく、他の事業者の中に、接続料は安いのに、利用者料金を高く設定している事業者がいる

以上の(1)および(2)の本質的問題に対処できれば、接続料格差の問題に対して、共通の理解が得られるものと考えます。

やはり、**会計規則の詳細を定義し、監査を義務付け、監査指針も定義することが、相互の不信感の排除を含めて、有効な方法**だと考えます。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ 第二種指定電気通信設備を設置する事業者は、適正な原価に適正な利潤を加えて接続料を算定することになっているが、**適正な原価には何が入っているのか。**また、**適正な利潤には何が入っているのか。**適正原価・適正利潤は**どのような手順で算定しているのかも併せて教えてもらいたい**(原価や算定手順は音声・データで違うのでしょうか?)。

#### NTTドコモ

■ 接続料は音声・データともに**総務省へ報告している役務別損益明細表の費用をベースに**、固定資産データ、トラフィックデータ等を用いて、**接続に関する費用を算出**し、通信時間、並びに接続帯域幅あたりの料金額をそれぞれ算定しております。

その費用については、接続に関する施設保全費、通信設備使用料、減価償却費、営業費、共通費などが含まれております。

**利潤についてはレートベース方式を用いて電気通信事業を営むにあたり必要となる資金調達コスト相当を最低限確保すべき利潤として算入**しております。

なお、具体的な算定フローについては、3月3日の接続政策委員会にて委員限りとして提出された第二種指定電気通信設備に係る接続料原価の算定方法に記載されておりますので、そちらを参照願います。

#### KDDI

■ 現状の弊社での接続料算定フローは別添資料1のとおりです。(別添資料KDDI①・②参照)

なお、**営業費の一部を原価計上している理由は以下のとおり**です。

① **携帯電話システムでは、あらかじめ定められた幅の電波(周波数)を利用することが前提**となっており、**その利用効率化等※に係るコストは接続事業者にも応分負担を求めるべきもの**と考えております。携帯事業者の営業コストは、周波数利用効率化等のための対応端末(NW高度化対応端末)の普及に不可欠であると考えております。**従い、機種変更に係る営業コストのうち、周波数の利用効率化等に係る分として対応端末への変更に係る部分をAC原価に計上**しております。

※旧システム(ツーカー網)終了(周波数返却)のための新システム対応端末の普及費用、800MHz帯の周波数再編に対応した端末の普及費用。

② **携帯事業者の営業コストは、NWへの投資抑制のためにより効率的な網へユーザーを移行させる手段として不可欠な費用**であり、**そのメリット※を接続事業者も享受**しているものと考えております。**従い、機種変更に係る営業コストのうち、投資抑制分として対応端末(NW高度化対応端末)への変更に係る部分をAC原価に計上**しております。

※より効率的なEVDO網対応端末の普及により1X網の投資を抑制(AC低廉化)

③ **携帯事業者の営業コストは新たな需要を創出するための費用**であり、**そのメリット※を接続事業者も享受**しているものと考えております。**従い、新規契約獲得に係る営業コストのうち、新たな需要を創出した分として純増分をAC原価に計上**しております。

※新たな通話機会の増加、加入者数の増大によるNW効率の向上(AC低廉化)

また、**利潤については、現在公表されているNTT東・西殿の算定方法を用いています。**

## 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ 接続料の算定根拠の明確化を全事業者が推進すべきとのことですが、その内訳についてはどのような費用の算入が認められるべきだとお考えですか。特に営業費については、御社は販売促進費を除外することによって接続料の低廉化を図っていくとのこと、来年度の予測値も公表されていますが、**すべての販売促進費を除外しているのでしょうか。他の営業費についてもどのようなお考えでどのような費目を計上されているのか。**算入されるべき営業費の項目を、限定列挙していただきたい。

NTTドコモ

■ 勘定科目に関わらず、接続に係る費用については、接続料原価として算入が認められるべきと考えております。

特にご指摘の営業費については、携帯電話事業者の営業費支出により利用者・トラフィックを維持・増加させることにつながり、接続相手先事業者も①通話先が増加することにより通話自体が増加し、発信通話料収入を増加させることができる、②トラフィック増に伴う当社接続料単価の低下などのメリットを享受できることから、これらの効用を果たす費用項目について、算入させていただいているところです。

具体的には、利用者・トラフィックを維持・増加させることにつながる通信販売奨励金、割引サービスの広告宣伝費等については接続相手先事業者もメリットが生じることから、応分の負担をしていただくため、接続料原価に算入しております。一方、MNP関連の奨励金等の競争対抗費用、料金回収費用等は接続料原価からは控除しております。

なお、端末販売奨励金については09年度適用の接続料からは控除する予定のため、来年度は07年度適用の接続料水準から25%+ $\alpha$ の大幅な低減を達成する予定です。

ちなみに通信販売奨励金については、総務省モバイルビジネス研究会においても、「通信サービスの原価として、営業経費の一部である通信販売奨励金が含まれることは事業の実態等に鑑みて一概に否定されるものではない」とされております。

なお、接続料算定の透明性確保・明確化のための算定ルール導入やその検証については、全携帯電話事業者に統一的に適用するべきと考えております。

## 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ヒアリングの際「端末奨励金は今後接続料原価から抜くが、通信販売奨励金は今後も算入し続ける」といった発言があったと記憶しているが、**営業費の一部を算入し続ける根拠は何か？**

NTTドコモ

■ 勘定科目に関わらず、接続に係る費用については、接続料原価として算入が認められるべきと考えております。

営業費については、その支出により利用者・トラフィックを維持・増加させることにつながり、接続相手先事業者も①通話先が増加することにより通話自体が増加し、発信通話料収入を増加させることができる、②トラフィック増に伴う当社接続料単価が低下するなどのメリットを享受できること、さらには、新方式移行や周波数再編に伴うユーザ移行のための営業費は、それらを促進することでネットワークの設備効率向上及び国民の共有財産である電波の効率的な利用が促進されるものと考えております。営業費のうち、これらの効用につながる費用項目に限って算入することとし、そうでない項目であるMNP関連の奨励金等の競争対抗費用や料金回収費用等は控除している他、09年度適用の接続料から端末販売奨励金を控除することで、07年度との比較で25%+ $\alpha$ の大幅な低減を達成する予定です。

また、ソフトバンク殿が合同公開ヒアリング第2回(3月6日)で主張していた**NW外部性は、英国等においても接続料に算入されておりますが、実態的には営業費の算入と同様と想定され、こうした考え方が一概に否定されているものではない**と考えております。

こうした状況もふまえて、通信販売奨励金については、総務省モバイルビジネス研究会においても、「通信サービスの原価として、営業経費の一部である通信販売奨励金が含まれることは事業の実態等に鑑みて一概に否定されるものではない」とされていると認識しております。

仮に営業費を一切加えないで接続料を設定する場合、このことはコスト削減の結果による接続料低減とは異なり、営業費の回収手段を一部失うことにつながります。

## 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■**端末販売奨励金以外の奨励金を接続料原価に算入していること**の理由として、**接続事業者等にとってもメリットがある(win:win)との発言**がありましたが、**一定のメリットがあるとしても、算入すべき適正額についてはどのようにお考えなのでしょうか**。当該奨励金全額というのは、必ずしも説得的ではないとの指摘もあります。当該メリットとコストとして計上されるべき販売奨励金額の対応関係についてご説明ください。

■**端末販売奨励金以外の奨励金については**、その全額ではなく、**接続事業者**に**メリットがある項目の内**、**接続に係る部分に限って接続料に算入**しております。

**接続事業者にとってのメリットとは**、前回の回答でも説明させていただいた通り、**その奨励金支出により利用者・トラフィックを維持・増加させることにつながり**、接続相手先事業者も**①通話先が増加することにより通話自体が増加し、発信通話料収入を増加させることができること**、**②トラフィック増に伴い当社接続料単価が低下すること**などがあげられます。また、**新方式移行や周波数再編に伴うユーザ移行のための営業費・奨励金は、それらを促進することでネットワークの設備効率向上及び国民の共有財産である電波の効率的な利用の促進も期待**できるものと考えております。

上記接続事業者にとってのメリットと接続料原価に算入される奨励金の具体的な対応関係としては以下の通りとなります。

**<①と②のメリットにつながるもの>****契約締結に係る奨励金や契約維持に係る奨励金**

これらの奨励金については**利用者・トラフィックの維持・増加につながるため、算入が全く認められない項目として位置づけるものではない**と考えております。そのため、これらの奨励金については当社ユーザ料金から回収すると共に接続料原価に算入することで、その一部を接続事業者にも応分の負担をしていただいているところです。

**<①と②のメリットにつながらないもの>****端末販売奨励金やMNPでの契約締結に係る奨励金や料金回収費用等**

これらの費用については**利用者・トラフィックの維持・増加につながるものではなく、端末販売収入やユーザ料金からのみ回収するべき費用**と考えております。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

#### ■ 接続料原価に営業費を含んでいるか？もし含んでいるとした場合、その割合はどのくらいか？

NTTドコモ

■ 当社の08年度適用の接続料原価には、3月3日の接続政策委員会で委員限りとしてお示した資料のとおり、**営業費を●●●含んでおります。**

(データは委員限り)

なお、09年度適用の接続料から端末販売奨励金を控除することで、07年度との比較で全体として接続料水準の25% +  $\alpha$  の大幅な低減を達成する予定であり、営業費の割合も低下する見込となっております。

KDDI

■ 今年度の当社 (au) の接続料については、周波数の利用効率化等にかかる分として、営業費コストの一部を算入しております。なお、**接続料原価に占める割合は●●●**です。 (データは委員限り)

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■仮に、第一種指定電気通信設備の接続料算定の考えと同じ考えで、**販売インセンティブを一切加えないで接続料を算定した場合、どの程度接続料は引き下げられるでしょうか。**

NTTドコモ

■販売インセンティブは営業費の一部を構成するものですが、3月3日の接続政策委員会でお示した資料のとおり、**営業費全体として、接続料原価の●●●を占めております。** (データは委員限り)

通信販売インセンティブをはじめとする接続に係る営業費は、その支出により利用者・トラフィックを維持・増加させることにつながり、接続相手先事業者も①通話相手先が増加することにより通話自体が増加し、発信通話料収入を増加させることができる、②トラフィック増に伴いドコモ接続料単価が低下するなどのメリットを享受できることから接続料原価に算入することで、接続相手先事業者にも応分の負担をしていただいていると

**仮に営業費を一切加えないで接続料を設定する場合、このことはコスト削減の結果による接続料低減とは異なり、営業費の回収手段を一部失うことにつながります。**

なお、今後端末販売奨励金は会計規則の変更に伴い、09年度接続料より控除することで、接続料の大幅な低減化(対07年度AC; 25%+ $\alpha$ )を実現する予定です。

KDDI

■「販売インセティブ」の定義が不明ですが、**仮に今年度の算定において営業費を全額控除した場合には●●●低下**することになります。

(データは委員限り)

ただし、前述のとおり、移動体事業においては、営業費のうち、周波数の利用効率化等にかかる分について接続料原価に算入する合理的理由が存在するものと考えます。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ 第一種指定電気通信設備の接続料原価算定の場合には、接続に関連するもののみ限定して営業費・開発費を接続料原価に加えています。第二種指定電気通信設備規制においても接続ルールを整備する場合にも、**第一種指定電気通信設備の接続料原価算定の考え方は有効だとお考えになりますか。**もし**第一種指定電気通信設備の接続料算定の場合とは異なる原価算定ルールが必要だとお考えになる場合には、その理由と具体的な基準例をお示ください。**

#### NTTドコモ

■ 携帯電話事業においても、**接続に関するものに限定して営業費・開発費を算入**しております。

**営業費については、その支出により利用者・トラフィックを維持・増加させることにつながり、接続相手先事業者も①通話先が増加することにより通話自体が増加し、発信通話料収入を増加させることができる、②トラフィック増に伴う当社接続料単価が低下するなどのメリットを享受**できること、さらには、**新方式移行や周波数再編に伴うユーザ移行のための営業費は、それらを促進することでネットワークの設備効率向上及び国民の共有財産である電波の効率的な利用が促進**されるものと考えております。営業費のうち、これらの効用につながる費用項目に限って算入することとし、そうでない項目であるMNP関連の奨励金等の競争対抗費用や料金回収費用等は控除している他、09年度適用の接続料から端末販売奨励金を控除することで、07年度との比較で25% +  $\alpha$  の大幅な低減を達成する予定です。

また、**開発費についても、その支出によりネットワークの設備効率向上及び電波の効率的な利用が可能**となるものと考えており、**このような効果を有する開発費の算入は認められるべき**と考えております。

**競争が激しく常にコスト低減圧力にさらされている携帯電話事業においては、最も効率的なネットワーク構築のインセンティブが働く**ことから、適正性が確保されており、**携帯電話の接続料の算定にあたってはNTT東西殿と同様の方式は馴染まない**と考えております。

事実として当社の接続料は年々低減化を達成しており、海外と比較しても遜色ない水準と考えております。

#### KDDI

■ 設備のボトルネック性を根拠とした**第一種指定電気通信設備**と、競争環境の中での相対的な優位性を根拠とした**第二種指定電気通信設備**とでは**規制の範囲や方法が異なることは当然**であり、**接続料の算定方法を同一とする合理性もない**ものと考えます。

移動体事業では、技術の陳腐化サイクルが短く、常に新たな投資と次世代網へのユーザー移行を行う必要があります。また、周波数の制約(再編)による投資やユーザー移行が必要な場合もあるなど、固定事業とは大きく異なる事情が存在するものと考えます。このことから、前述の弊社算定の考え方は移動体事業においては適正であると考えます。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ 移動系の接続料算定を透明化すべきとの意見を言われていたが、**接続料原価に入れるべきコストは、固定事業者と移動事業者は同じであるべきと考えているのか。**  
特に、固定系では、販売奨励金が接続料原価に算入されていない一方、移動系では、販売奨励金が接続料原価に算入されている状況についてどう考えるか。

NTT東日本

■ お互いに接続料を支払い合う関係にある固定系と移動系の事業者の接続料原価に算入するコスト範囲については、事業者間の公平性の観点から、双方とも接続に関連する費用のみとすることが適当であると考えます。

NTT西日本

■ 相互にネットワークを利用し合って接続料を支払い合う関係にある固定電話事業者と携帯電話事業者の接続料原価に算入するコスト範囲については、事業者間の公平性の観点から、双方とも接続に関連する費用のみとすることが適当であると考えます。

## 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ ソフトバンクは、営業費を接続料原価に入れていないと言っていたが、別の形で10%程度入れているとも言っていた。その点をもう少し詳細に教えてもらえないか。

## ソフトバンク

■ ネットワーク外部性追加料金として該当する金額を、接続料原価ベース料金に加算しており、営業費を算入しているわけではありません。

ネットワーク外部性追加料金とは、ネットワークの維持拡大が既存加入者(固定電話・携帯電話等)の便益を向上させるとの考えに基づき、社会便益を最大化するために設定するものであり、英国の規制当局であるOfcomや競争委員会は、当該料金の接続料への追加を認めています。

<参考: Ofcom Wholesale mobile voice call termination>[http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/mobile\\_call\\_termination/?lang=default](http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/mobile_call_termination/?lang=default)

■ ドコモの設定する接続料について(一部)営業費が含まれていることを批判しつつ、自社の接続料については外部性追加料金として、営業費に相当する費用を(一部、10%?)計上しているとのことであれば、比率の差はあるものの、結果として同種の費用を計上していることにならないか。同じフォーミュラであれば結果として営業費の一部を計上することは許容されるべきということか(貴社の採用する考え方に基づき二種事業者が算定すれば問題はないということか。)それとも、**ドコモが接続料に入れている営業費について接続料から除外するようにルール化されれば、貴社も同様に外部性追加料金として接続料に入れている部分を除くつもりがあるということなのか。**

## ソフトバンク

■ **そもそも、営業費を接続料原価として認識し、算定に含めること自体は誤り**であると考えます。

営業費とネットワーク外部性追加料金は全く別の概念であることから、**両者は個別に議論することが必要**と考えます。上記でも述べたとおり、ネットワーク外部性追加料金の設定については、英国の規制当局(Ofcom)や競争委員会もその妥当性を認めているところです。

なお、他社接続料において含まれている営業費相当部分については、過去に支払い済みの営業費相当部分の取扱いについても議論すべきであると考えます。

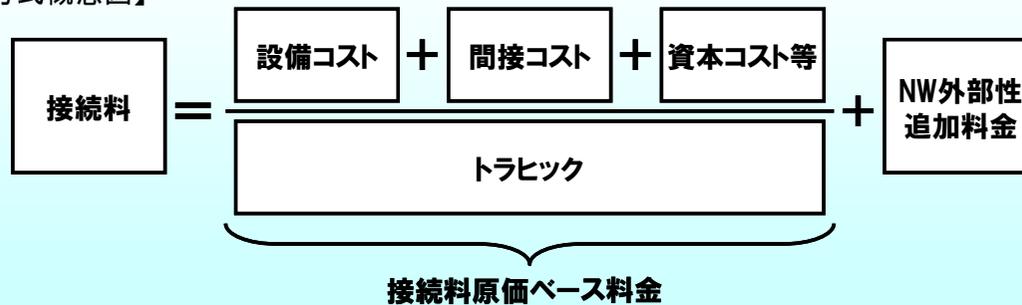
**【検討項目3】適正な原価・適正な利潤**

■ **ソフトバンクとイーモバイルは**、規制対象となる事業者でないことは承知しているが、差し支えない範囲で、**どのような流れで接続料を算定していて、どのようなものをコストとして考えているのかを教えてください。**

ソフトバンク

■ **前年度営業費用(決算数値)および前年度トラフィックをベースとして、ネットワーク外部性追加料金を加算することで接続料を算定**しています。なお、算定方式の概念図は下記のとおりです。

【算定方式概念図】



イーモバイル

■ 弊社は新規参入事業者であり新たにネットワークを構築しているところですが、一方で各社との接続協議を円滑に進める必要もあります。そのため、サービス開始当初の本時期における弊社接続料においては、**弊社ネットワークコスト及び他モバイル事業者の接続料水準を勘案して、出来るだけ低廉となるように料金を設定**しています。

なお、今後の接続料算定ルールの検討において、以下の項目が論点となるのではと考えています。

- ① 営業費の有無(通信販売奨励金など)
  - ・ 端末販売奨励金だけでなく通信販売奨励金など「営業費用」の「営業費」が接続料原価として適切かどうかの整理
- ② トラフィックに関連しない設備コストの考え方
  - ・ トラフィックに関連する設備と関連しない設備との間で、原価に含めるかどうかなど考え方の整理
  - ・ 接続料原価の対象設備の特定と、トラフィック按分の考え方の整理
- ③ 自網内トラフィックと他事業者間トラフィックの考え方
  - ・ 自網内通信と他社接続通信のトラフィックのカウント方法の整理
- ④ サービス/役務毎の配賦基準
  - ・ たとえば、「移動電気通信役務損益明細表」などにおけるデータ伝送と音声伝送との間の配賦基準の整理

**【検討項目3】適正な原価・適正な利潤**

■ 3社ともユーザー料金、接続料とも日本のそれは必ずしも国際的に高くないと意見陳述された。そのときの説明は十分でなく、それを証明するような根拠を提示して頂きたい。

**NTTドコモ**

■ 当社パブリックコメントでも添付させていただいている通り、**ユーザー料金については総務省の内外価格差調査**(平成19年度結果:平成20年8月1日報道発表)において、低・中・高利用ユーザのモデル(音声・パケット利用)や平均的な利用分数を用いた1分当たりの音声料金比較等、様々な比較がされており、いずれも**低廉～平均的な水準であるとされている**ところです。携帯電話料金を利用形態・商慣習・制度の差異がある中、国際比較を行うことは難しいと考えますが、当社は本国際比較が最も適切と考えております。(別紙2、3参照)(別添資料NTTドコモ⑦・⑧参照)

また、総務省の内外価格差調査にもあるように、特に最近のように、為替レート変動の著しい時期においては、そのみの比較ではなく、購買力平価の比較もあわせて行い、総合的に判断する必要があると考えます。本調査における購買力平価による比較においても、低廉～平均的な水準と判断されます。

なお、イー・モバイル殿の通話単価比較については詳細な出所、算定方法が不明なため明確なコメントは困難ですが、以下の点を考慮すると適切な比較とは言えないとなります。

- ① 当社のARPU実績をもとに検証するとARPUにパケット通信料収入を含めていると推計される  
(当社の音声ARPUを音声MOUで除した値は08年度第3四半期実績で25円/分となります。)
- ② 各国により販売方法が異なっている(端末販売奨励金制度等)
- ③ ARPU、MOUの定義が各国・事業者によって異なっている

**接続料についても、当社の接続料は海外と比較して遜色ない水準と考えており、日米両国政府がとりまとめた「日米間の『規制改革及び競争政策イニシアティブ』に関する日米両首脳への第七回報告書」**(平成20年7月5日外務省発表)でも、『NTTドコモの接続料は過去10年以上にわたって継続的に引き下げられており、発信者課金を採用する**先進国の中で最も低いレベルまで下がっている**』とされております。具体的数値等については当社が3月6日のヒアリングでも添付させていただいた比較グラフをご参照願います。(別紙1参照)(別添資料NTTドコモ⑤・⑥参照)

**KDDI**

■ 事業者ヒアリングでも申し上げたとおり、例えば欧米では事業者がSMSで収益を上げているために音声通話の料金を下げることが可能であるなど、**通信サービスの利用形態は国民性や歴史的経緯等によって各国で大きな違いがあり、料金体系や接続料も各国の事業を反映したものとなっています。**

**従って、国際的に料金を比較してその妥当性を論じることに意味はないものと考えます。**

**ソフトバンク**

■ **日本の携帯電話料金が低廉であることについては、第2回ヒアリング(2009年3月16日)において、弊社のプレゼンテーション資料の中で提示したとおり**です(P43を参照願います。なお、**総務省の内外価格調査の結果もそのことを裏付けているもの**と考えます)。

### 【検討項目3】適正な原価・適正な利潤

■ 同一会社内無料通話分について、他社から受け取る接続料からの補てんしているのではなく、ユーザから基本料金として徴収しているとお答えですが、その主張をどのように担保されるのでしょうか。NW利用部門とNW管理部門を内部会計上別に管理されているのでしょうか。

KDDI

■ 同一会社内の無料通話に限らず、あらゆる割引サービス等については、新規加入者の獲得、解約の低減、トラフィック増加等の導入効果を見込んで条件を定めており、それらの効果により得られる基本料・発信通話料収入でコストが賄われています。従って、「他社から受け取る接続料から補てんしている」との指摘には当たらないものと考えます。なお、主張の数値的な検証については、当社のお客様料金施策の根本に関する事項であるため、開示等は困難であることをご了解いただきたいと思います。

### 【検討項目5】その他

■イー・モバイルから、携帯接続料の**事後精算制度を廃止すべきと意見が出ているが、どう考えるか。**

#### NTTドコモ

■ 携帯電話の接続料を遡及精算しているのは、「適正な原価」に基づく接続料算定規制を踏まえ、実績コストに基づき、算定していることによるものです。

一方、NTT東西殿については、「能率的な経営の下における適正な原価を算定するものとして総務省令で定める方法により算定された原価に照らし公正妥当なもの」とされ、過年度の実績コストによる適用料金と当年度の実績コスト水準の差分を後年度の接続料に反映させる仕組みとなっております。

**携帯電話接続料にNTT東西殿と同様な方法を導入することについては、下記の点を整理した上で、検討の余地があるものと考えます。**

- ① **当社は、電気通信事業法30条に定める禁止行為規制対象事業者として、事業者の不当な差別的な取扱いが禁止されていることから、こうした方法に変更するにあたっては、全接続事業者の合意に基づく適用が求められる可能性。**
- ② **NTT東西殿と異なり、接続料が届出制であることから、第二種指定電気通信設備制度に定める「適正な原価」との関係を明確にすべき。**

#### KDDI

■ 現行の制度については、一定の合理性があるものとして全接続事業者様からの理解を得て行っているものです。従って、**仮に変更するのであれば、関係する全事業者で最適な方法を協議し合意する必要がある**と考えます。

#### ソフトバンク

■ 事後精算制度については、事業予見性の観点から若干の問題があることは理解しつつも、現在のような前年度会計実績に基づく算定を行っている以上、**事後精算制度を廃止した場合にはコスト回収漏れもしくは超過利潤を得てしまう等の影響が発生するもの**と考えます。

また、**仮に廃止するとした場合に、どのようなタイミングでどのような新制度に移行するかについては、事業者間の公平性に配慮しつつ慎重な議論が必要**と考えます。

### 【検討項目5】その他

■ドコモの4ページの資料であるが、これがドコモの市場支配力の低下の説明根拠とされているが、次の点でこの図は不適當である。

ア) 図で示されている弾力性は通常の需要の価格弾力性ではない。コンジョイント分析で導出された一部のユーザーの選考の表明に過ぎない。実際のユーザーの市場での選択行動の結果として導出された市場需要関数に基づいていない。

イ) 私も推計したことがあるが、ドコモの価格弾力性は最も小さく、au, softbank と大きくなる。これは学会の定説といってよい。また、他事業者が常々問題視しているNTTのブランド効果なども、弾力性が小さいことを示している。

ページ4の図は市場支配力低下の根拠にするのは不適當である。

### NTTドコモ

■ 当社がヒアリング(P4)・パブリックコメント(別紙4)で示させていただいた調査については、2004年9月に実施された平成16年度競争評価における市場画定において、総務省と京都大学依田教授が共同で行った手法に準拠し、実施したものです。

MNP導入以降、当社の市場支配力が相対的に低下しつつあることは、ポートイン・ポートアウト状況、純増シェア状況等を踏まえても明白であると考えます。

### 【検討項目1】鉄塔等の設備の共用ルールの整備

■ **自主的な鉄塔等の設備共用の取組状況についてのデータを出していただきたい**。(全体に占める共用鉄塔の割合、鉄塔の種類、共用しうる強度がある鉄塔の割合、共用の理由等)

NTTドコモ

■ 設備共用については、行政や基地局オーナー・周辺住民等の理解を得易くする観点から求められる場合は、事業者で協議・相互協力のもと、構造上可能であれば、実施しているところです。

具体的には、①複数設置が困難な場所での鉄塔設備、②地下鉄・地下街構内への基地局設置、③道路・新幹線トンネルへの基地局設置、等が挙げられます。

鉄塔についての共用実績は以下の通りとなります。(別添資料NTTドコモ④参照)

→ (委員限り)

KDDI

■ 鉄塔の種類には、大きく分けて4脚鉄塔、鋼管柱鉄塔、パンザ(鉄柱)、コンクリート柱がありますが、共用し得る強度を有する鉄塔の割合については、載せる空中線の大きさなどによって異なるため、一概にはお答えできません。

また、主に住民問題や景観条例で鉄塔建設に制限がある場合に、事業者間で鉄塔の共用を行っておりますが、**全体に占める共用鉄塔の割合については現在調査中**です。

ソフトバンク

■ **弊社における貸出可能な鉄塔の割合は全体の約14%となっていますが**、弊社は後発であり、弊社が有する鉄塔付近はすでに他社がカバー済みであることが多いため、**実際に貸出を行っている鉄塔の割合は全体の1%未満**となっています。

共用の費用分担の面等から断念せざるを得ないケースも多く存在します。

### 【検討項目1】鉄塔等の設備の共用ルールの整備

■ **モバイルの分野で、設備競争はどのような形で行われるべきと考えるか。あるいは、このMVNOも含めたサービス競争はどのような形で行われるべきか。** 考えがあれば教えてください。

NTTドコモ

■ **携帯電話事業者にとって、エリア展開は、ユーザがキャリアを選択する上で重要なファクターとして競争状況を左右するもの**といっても過言ではありません。また健全な設備競争によりエリアが充実・強化されることで、MVNOや通信Pフレイヤのオープン化に伴う新規参入促進、それによる電気通信事業の活性化が有効に機能するものと考えております。

以上を踏まえ、「移動体通信事業は限られた周波数の割当てを受けて行うものであることから、原則として、自ら全国ネットワークを構築して事業展開を図ることを求める」(1.7GHz帯又は2GHz帯の周波数を使用する特定基地局の開設に関する指針案等に対する総務省の考え方)とされており、**公共の財産である周波数の割当てを受けた事業者は自らの責任で設備構築し、事業を行うことが前提**となるものと考えております。

当社においては、累積で約3兆円の設備投資により、約74,000局にのぼる基地局を設置してきたほか、都市部では6セクタ化などによる周波数の有効利用、地方においても格差是正事業に積極的に応募するなど、FOMAエリアの面的・質的充実に鋭意取り組んでいるところです。

そもそも免許条件でのエリア構築義務を達成した後、どの程度エリアを充実・強化させるかといったエリア戦略は、料金戦略・営業戦略等と同様、各事業者の経営判断に委ねられてきたものであり、**今後も引き続き、創意工夫が発揮され、設備構築インセンティブが維持できる枠組みが求められる**と考えます。

また、行政や基地局オーナー・周辺住民等の理解を得易くする観点から**鉄塔やトンネル、地下鉄等の設備の共用については**、求められる場合は、事業者で協議・相互協力のもと、構造上可能であれば実施しているところですが、**今後も引き続き事業者の自主的な取り組みにより、推進すべき**と考えます。

**サービス競争についても、これまでと同様、各事業者の主体的な創意工夫を基本に競争が行われることが望ましい**と考えます。

KDDI

■ 移動体通信市場では、事業者間の設備競争を通じて活発な技術革新が促されたことにより、お客様利便が急速に向上し、市場の発展が図られてきたものと理解しています。

**今後も引き続き、健全な設備競争が可能な環境を維持することが最も重要**であり、**その上でお客様の多様なニーズに応えるため、サービス競争による市場の更なる活性化が図られることが適当**であると考えます。

## ソフトバンク

■ 日本のモバイル市場においては、周波数のハンディキャップや諸外国で見られるドミナント事業者若しくは既存事業者に対する非対称規制が存在しないという競争上の不公平な状況が存在しています。このような状況においても、弊社はこれまで積極的な設備投資を行ってきたとともに、今後もMNOとしての責務である設備構築を推進していく所存ですが、モバイル分野での公平な設備競争を推進する上では、上記のような周波数のハンディキャップ等の問題を解消するルール整備を行う必要があるものと考えます。

例えば、設備競争による更なるエリア拡大が進展し難いルーラルエリアや、自然公園法や地方自治体にて制定される景観条例等によって基地局の建設に制限がある事例等については、競争よりも協調に力点を置いたローミング等のルール整備を行うことで、後発事業者はもちろんのこと、先発事業者にとっても採算性の改善によってさらなるエリア拡大が可能であり、消費者利益の向上にも寄与するものと考えます。

また、サービス競争については市場原理の中で事業者の自由な戦略によって推進されることが基本であり、周波数が有限な資源であることを踏まえれば、その有効活用については、多様な事業形態(MNOがMVNOになる等)によって図られるべきと考えます。

## イーモバイル

■ 基本的にモバイル事業者は自ら基地局を整備すべきと考えていますが、最終的には、設備競争、サービス競争に関わらず、利用者がより低廉な料金でより良いサービスを受用できることが重要と考えています。

そのためには、先般からのMVNOの促進については大変有意義な取組みであったと認識していますし、事業者が自らの創意工夫を十分に活かせることが重要であると考えます。

なお、共用が可能な設備(鉄塔、基地局向け回線など)については、効率性の観点や周辺環境への影響を考慮し、共用をルール化することは有益と考えます。

たとえば、鉄塔であれば、景観上の問題や近隣住民へ配慮が必要であるため、事業者毎に建設することが必ずしも公共的な価値と合致しない場合がありますし、設備の共用は、デジタルデバイド対策や利用者料金の低廉化にもつながるものと考えます。

■限られた周波数を割当てられて事業運営をしている**モバイル設備事業者は、その周波数を十分有効に活用しているか否かで競争をすべき**だと考えます。**従って、それに沿った枠組みを定義すべき**です。例えば、**地域カバレッジについて**、現在の人口カバー率という定義は、市区町村役場がカバーされていればその行政区の住民全てをカバーしたことになっていますが、これは余りにも大雑把であり、利用者の体感と異なっています。地図情報等の技術が進歩する中、**より利用者体感に近い指標を定義すべき**です。

設備事業者に競争をさせるのは、それが利用者の利便性向上等につながるからだと理解していますが、競争のためには、競争の指標が極めて重要な役割を担います。ユニバーサルサービスを提供して欲しいという利用者ニーズは高いと思いますが、それを声として届けるよりも、新たな地域カバレッジに関する指標を定義することで、その指標における高得点を目指し、各社ともに競争を始めます。

他の例で言えば、例えばデータ通信の速度の問題があります。7.2Mbpsのパフォーマンスといった宣伝を目にしますが、実際には7.2Mbpsなどほど遠く、多くのケースではるかに低い速度となっています。これなども、ある基準を定め、定点観測をすることで、宣伝として表現できる速度に制限を設けるなど、利用者体感に近い指標を作ることはできるはずですが。

**一方でサービス競争は、アイデアの勝負であり、その実行力の勝負**です。そしてこれを評価するのは利用者です。従って、**サービス事業者を増やすことが、サービス競争に直結していきます。そのために、新規サービス事業者が参入しやすい環境を整備することに注力すべき**です。

モバイルのサービス事業者になるには、モバイル設備事業者としてサービスを提供するか、設備事業者から設備を借りてサービスを提供する、即ちMVNOとして提供するかになります。が、**当然MVNOを増加させる道はありません**。

**設備競争を考える上で**、日本においてモバイル設備事業者は何社あるのが最適かという問題があります。仮に2社が最適だとすると、寡占の弊害が懸念されます。しかし、**競争をさせようとして数を増やしていくと、社会全体としては無駄な設備投資ばかりが増えかねません**。これは、インフラ、即ち社会資本としてのモバイル設備としてのプレイヤーの最適解と、サービス競争のためには多くのプレイヤーが必要という、相反する2つの要請の間のジレンマだと言うことができます。

**一つの解は、設備事業者とサービス事業者とを分離し、設備は2社(ないし最適解)として、これをコストベースでサービス事業者が使用してサービス提供**する、従って、社会資本としての設備は2社、サービス競争を促進するサービス事業者は100社といったことが可能になります。実現可能性はともかく、考え方としては一つの道だと思います。

**設備事業者に対しては設備競争をさせるための、利用者視点、利用者体感に近い指標を設定**する、また**サービス競争については、とにかくプレイヤーを増加させる、そのためにはプレイヤーが増加できるような環境整備を急ぐことが重要**だと考えます。

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ソフトバンクは、電波が届きやすい800MHzを持っていないので、その部分はローミングの扱いで差があってもいいと言っていたが、どう考えるか。

NTTドコモ

■ 携帯電話事業者にとって、エリア展開は、ユーザがキャリアを選択する上で重要なファクターとして競争状況を左右するものといっても過言ではありません。また、携帯電話事業者がNWレイヤにおける設備構築を推進することで、MVNOや通信PFLレイヤのオープン化に伴う新規参入促進、それによる電気通信事業の活性化が図られるものと認識しております。

以上を踏まえ、「移動体通信事業は限られた周波数の割当てを受けて行うものであることから、原則として、自ら全国ネットワークを構築して事業展開を図ることを求める」(1.7GHz帯又は2GHz帯の周波数を使用する特定基地局の開設に関する指針案等に対する総務省の考え方)とされており、公共の財産である周波数の割当てを受けた事業者は自らの責任で設備構築し、事業を行うことが前提となるものと考えております。

当社においては、累積で約3兆円の設備投資により、約74,000局にのぼる基地局を設置してきたほか、都市部では周波数の6セクタ化などによる有効利用、地方においても格差是正事業に積極的に応募するなど、FOMAエリアの面的・質的充実に鋭意取り組んでいるところです。

確かに、800MHzがエリア浸透性で多少優位性が存在することは否めませんが、それにより2GHzの周波数割当てにあたって課された設備構築義務が解消されるものではありません。加えて、鉄塔やトンネル、地下鉄等において、設備共用を自主的に実施していることを踏まえると、その優位性の差分の程度は、ローミングを実施すべきとするまでの論拠にはなりえないと考えます。(全国展開するために必要な設備コストの800MHz帯と2GHz帯の差分は約5%~10%程度と想定)

このような状況下において、既存事業者であるソフトバンク殿にローミングを認めることは、設備投資インセンティブや健全な設備競争、更には公正な競争環境に多大な悪影響を及ぼす恐れがあるものと考えます。

主要諸外国においても、新規参入事業者を対象とした時限的なローミングの事例は見られるものの、競争下にある既存事業者間にローミング提供を義務付けている国は無いものと認識しております。周波数のエリア浸透性における優位性を根拠としたローミング義務の実例が無いことは言うまでもありません。

仮に、周波数のエリア浸透性の相違を論拠に、ローミングを認めるスキームを導入した場合、今後の周波数割当て政策に多大な影響が生じるものと考えます。

そもそも免許条件でのエリア構築義務を達成した後、どの程度エリアを充実・強化させるかといったエリア戦略は、料金戦略・営業戦略等と同様、各事業者の経営判断に委ねられてきたものと認識しております。

NTTドコモ  
＜続き＞

■なお、ソフトバンク殿が3月16日のヒアリングにおいて、800MHzの優位性をデータとして提出されていますが、それについての当社の見解は以下の通りです。

## (1) 800MHzの優位性の検証

800MHzがエリア浸透性で多少優位であることは事実ですが、都市エリアとルーラルエリア、それぞれについての検証は下記の通りです。

**都市エリア**: 高トラヒックを処理する必要があり、小ゾーン化を図っていること等から、エリア優位性は認められない。

**ルーラルエリア**: エリア浸透性における800MHzの優位性は否定し得ない。

**但し、ルーラルエリアにおける基地局数や投資単価は小さいことから、全国のエリアに投資をすると、約5～10%程度のコスト差と想定**されます。

ソフトバンク殿の試算方法が明確では無いものの、以上を踏まえると、ソフトバンク殿ヒアリング資料P10で提示している基地局数、投資額、1ユーザあたりの年間コストは実態を踏まえた検証とは言い難く、違和感があるものです。

## (2) 当社とソフトバンク殿の設備構築状況の比較

### ① 2GHzにおける設備構築の比較

総務省の無線局免許情報(2009.2.21)によると、同じ2GHzで比較しても当社の方が多数の基地局を設置しております。

ソフトバンク殿のヒアリング資料では自社設置分を55,000局としているが、上記との差分の約18,000局は、レピータと推察されます。レピータは、一般に基地局に比べ、出力も小さく、設置アンテナ高も低いことから、エリアカバーという観点で基地局と同等の能力を有し得ないため、単純に基地局数にカウントすべきか 疑問が残るところです。

また、基地局関連分累積投資額の比較においても、当社は約3兆円であり、ソフトバンク殿より多額となっております。

ソフトバンク殿が800MHzで全国エリアカバーする投資額を「9,000億円」としているのはおよそ考えられない値です。

### ② 岡山県新見市の事例

新見市については、自治体による国の補助金を活用した光アクセス基盤の構築をソフトバンク殿が受託したことで、全国的に有名です。その際、ソフトバンク殿は光アクセス網構築にあわせ基地局を多数設置したとされており、全国一般的な傾向とは言えないものと考えます。

現に、新見市の隣接市町村においては、当社の方が多数の基地局を設置しております。

KDDI

■周波数の違いにより置局の設計が異なることは理解しますが、例えば、800Mhz帯では周波数再編のためのコストが別途必要となるなど、必ずしも2Ghz帯のみが一面的に不利とはいえない状況にあります。従って、保有する周波数帯の差だけをもって、ローミングのルール化を検討することは適当でないと考えます。

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ **800メガヘルツ帯**は競争上有利な電波であることから、**その割り当てを受けていない貴社**のような事業者とは、ローミング協定について義務化すべきとのご意見ですが、同等のサービスは他の電波帯域でも提供可能であって、現に提供されることからすれば、**実質的な競争上のディスアドバンテージについてどれほどの差があるのか**、各周波数帯には長短があるのでその特性のみではなく、具体的な数値・データをもってご主張ください。あわせて、**他社においては**、自社のユーザの利便を向上させるために、きめ細かい顧客対応やフェムトセル等の新たな技術の採用等により**受信感度の向上に努めている旨の説明がありました**が、貴社のローミングの制度化の主張との関連においては、そのような他事業者の行っている取組と**同様の取組を行っているのか**、**行っているとしても対抗できない程度にまで貴社は競争上不利な地位にあるのか**どうか、具体的に説明してください。

### ソフトバンク

■ **800MHz帯については、国際的にも伝搬距離や浸透度等の面で優位性が認められている**ところであり、**当該帯域がゴールデンバンドと言われていることは業界においても常識**であるものと考えます(具体的内容については、第2回ヒアリング(2009年3月16日)の弊社プレゼンテーション資料(P53、P54)を参照下さい)。

仮に、800MHz帯を割り当てられている事業者の方がそれでも「800MHzの優位性はなく、2GHz帯と変わらない」と主張されるのであれば、一定の時間をかけて弊社が800MHz帯の全帯域を使用可能とし、他社は2GHz帯等を使用するよう周波数割り当てを変更して頂きたいと考えます。

なお、**弊社においても、ホームアンテナの設置などのきめ細かい顧客対応やフェムトセルなどの導入検討を推進するなど、保有周波数帯の不利がありながらも、他事業者と少なくとも同等の対応により消費者利益の向上に努めている**ものと考えます。しかしながら、**そうした対応を行ったとしても、800MHzを有しないことによる競争上のディスアドバンテージは解消出来ず、消費者利益の観点からも、800MHz保有事業者におけるローミング義務化が必要**なものと考えます。

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ **貴社に割り当てられた電波については、その効率的利用を行う観点からの十分な投資を行っている**とのご説明ですが、**その主張をどのように担保されるのでしょうか**。貴社の考えるところの、十分な基地局設置を行っているか否かの判断に係る具体的な基準と併せてご説明ください。

### ソフトバンク

■ 弊社においては、下図のように、基地局設置を積極的に実施し、**09年2月末時点の人口カバー率も約99.98%**に達しています。(別紙ソフトバンク①参照)

また、無線局数を確認すると、**800MHzを主体にエリア展開しているKDDI殿の基地局数は、2009年2月時点で約4万1千局であるのに対し、弊社は約5万5千局**となっています。このことから周波数のハンディキャップが存在するにも関わらず、弊社が継続的な努力により、十分な基地局設置を行っていることは明らかであると考えます。

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ 800ヘルツ帯と2Gヘルツ帯では、電波の特性や伝送路の調達コスト等トータルで見た場合、**3Gサービス提供競争に与える実質的な影響はないとお考えですが、SBMからは膨大な投資コストが追加負担となり、持続的な問題であるとのコメント**がありました。**これについての反論があれば、いくつか現場でお答えになっていましたが今一度整理の上、お願いします。**

■ ソフトバンク殿からの「膨大な投資コストが追加負担となり、持続的な問題である」とのコメントについては、①800MHzのエリア浸透性の優位性を検証した上で、②2GHzにおける設備構築の比較や3月16日のヒアリングにおけるソフトバンク殿提示データを検証することで、ソフトバンク殿が真に設備構築努力を果たそうとしている状況にあるのか判断材料としていただきたく存じます。（第1回合同ヒアリング後の追加質問に対して回答済）

また、800MHzを論拠としたローミング提供の当社の考え方については、第1回合同ヒアリング後の追加質問に対し、回答済ですので、ご参考としていただければと存じます。

**(1) 800MHzの優位性の検証**

・800MHzがエリア浸透性で多少優位であることは事実ですが、都市エリアとルーラルエリア、それぞれについての検証は下記の通りです。

**都市エリア**: 高トラヒックを処理する必要があり、小ゾーン化を図っていること等から、エリア優位性は認められない。

**ルーラルエリア**: エリア浸透性における800MHzの**優位性は否定し得ない。**

・但し、**ルーラルエリアにおける基地局数や投資単価は小さい**ことから、**全国のエリアに投資すると約5～10%程度のコスト差と想定**されます。

(参考) 2GHzと800MHz全国カバーのための設備コスト差 (試算)

- |                  |  |
|------------------|--|
| ① 都市部・ルーラルの基地局規模 | 約1 : 0.3   |
| ② 都市部・ルーラルの基地局数比 | 約4.5万 : 約1万 (FOMAの2GHz(全国)と800MHz(ルーラル)の基地局数比)   |
| ③ 全国カバーのための設備コスト | 全国カバーのための設備コスト = 設備コスト × 基地局数 (都市部・ルーラル)<br>従って、全国カバーの設備コストの2GHzと800MHzとの差は、<br>= (1 × 4.5 + 0.3 × 2) : (1 × 4.5 + 0.3 × 1) = 5.1 : 4.8 (約5～6%程度のコスト差) |

・ソフトバンク殿の試算方法が明確では無いものの、以上を踏まえると、**ソフトバンク殿ヒアリング資料P11で提示している基地局数、投資額、1ユーザあたりの年間コストは実態を踏まえた検証とは言い難く、違和感がある**ものです。

### (2)当社とソフトバンク殿の設備構築状況の比較(再掲)

#### ①2GHzにおける設備構築の比較

総務省の無線局免許情報(2009.2.21)によると、同じ2GHzで比較しても当社の方が多数の基地局を設置しております。

		当社	ソフトバンク殿
基地局数	2GHz	44,892	37,209
	800MHz ※当社3月末計画値	(委員限り)	—
計			37,209

ソフトバンク殿のヒアリング資料では自社設置分を55,000局としているが、上記との差分の約18,000局は、レピータと推察されます。レピータは、一般に基地局に比べ、出力も小さく、設置アンテナ高も低いことから、エリアカバーという観点で基地局と同等の能力を有し得ないため、単純に基地局数にカウントすべきか 疑問が残るところです。

また、基地局関連分累積投資額の比較においても、当社は約3兆円であり、ソフトバンク殿より多額となっております。

ソフトバンク殿が800MHzで全国エリアカバーする投資額を「9,000億円」としているのはおよそ考えられない値です。

	当社	ソフトバンク殿
基地局投資額	約3.0兆円	1.7兆円(ヒアリング資料より)

#### ②岡山県新見市の事例

新見市については、自治体による国の補助金を活用した光アクセス基盤の構築をソフトバンク殿が受託したことで、全国的に有名です。その際、ソフトバンク殿は光アクセス網構築にあわせ基地局を多数設置したとされており、全国一般的な傾向とは言えないものと考えます。

現に、新見市の隣接市町村においては、当社の方が多数の基地局を設置しております。

	当社	ソフトバンク殿
岡山県新見市	(委員限り)	
岡山県高梁市		
岡山県真庭市		

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ 800MHz帯を持たないことが競争上不利なのでローミングの制度化が必要であるということですが、**800MHz帯におけるローミング提供の意味合いがよくわかりません**。特定の地域(山間部)等を特定した上で、**基地局単位のローミング制御ということ念頭に置かれているのでしょうか**。その場合には、利益をドコモに渡すだけでなく、**システム改修等の追加コストも貴社が負担してもよいというお考えでしょうか**。

## ソフトバンク

■ 第2回ヒアリング(2009年3月16日)におけるNTTドコモ殿山田社長による「田舎のほうは2ギガヘルツより800メガヘルツのほうがたくさん(電波が)飛ぶのは事実」との発言にも見られるとおり、**800MHzの優位性が山間部等で顕著に現れるのは疑いの無い事実**です。このようなエリアについては、**消費者利益向上の観点から、特にローミングの必要性が高い地域**であると言えます。

**しかしながら、その他地域についても、例えば、国立公園等への基地局設置は実質的にドミナント事業者であるNTTドコモ殿のみが行っているケースが多く存在し、これらエリアへのローミングも不可欠**であると考えます。

**以上のことを踏まえ、800MHzについては、地域の限定を行わず、一律、ローミングの義務を課すことが必須**であり、**2GHzについても、消費者利益を勘案すれば、相互にローミングを行なうべき**と考えます。仮に、他社から弊社ネットワークへのローミング要望があれば、弊社としては要望に応える所存です。

また、ローミングにかかるシステム改修等の追加コストについては、そもそもローミングの技術仕様は標準化されていること、現状、NTTドコモ殿とイー・モバイル殿の間ではローミングが実現されていることを考えますと、弊社の認識では、標準方式等既存の仕組みに準拠した場合、**特段大きなシステム改修等は発生せず実現可能であると想定**しています。

なお、特に収益の上がりにくい山間部等については、ローミングを提供することにより、ローミング受入れ事業者の収入増(ローミング通話料等)にもつながるものと考えます。

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ローミングについては、SBMからは、互いの（電波の受信範囲の）取りこぼしをすくい合うメリットがあるとの説明がありましたが、**ドコモにとってSBMから取りこぼしをすくってもらえる地域・地点・ユーザがどれくらいの規模で存在するのでしょうか**、わかる範囲で教えてください。**収益はドコモが得るという前提であれば、自主的な経営判断としてSBMのユーザに対しローミングの提供を行う余地はあるようにも思われますが、いかがでしょうか。**

NTTドコモ

■ 当社として、**ソフトバンクモバイル殿のエリアを正確に把握していないことから、現時点、「取りこぼしをすくってもらえる」地域等がどの程度あるかといったデータは把握しておりません。**

携帯電話事業者にとって、エリア展開は、ユーザがキャリアを選択する上で、極めて重要なファクターとして競争状況を左右するものであり、各事業者が設備を構築し、自ユーザに対して通信エリアの付加価値を高めることで、健全な設備競争が図られているものと考えております。

加えて、健全な設備競争によりエリアが充実・強化され、MVNOや通信プラットフォームレイヤのオープン化に伴う新規参入促進、それによる電気通信事業の活性化が有効に機能するものと考えます。

こうした観点を踏まえると、**既存事業者に対するローミング提供は健全な設備競争の否定にもつながることから、経済合理性の成立の可否以前の問題と捉えられ、「収益はドコモが得るという前提であればローミングの提供を行う余地はある」とは言えないもの**と考えます。

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ソフトバンクは、800MHzを持てる者と持たざる者との間の違いを強調していたが、結局は、緊急通報を行う場合のローミングの義務づけを要望していると理解をした。設備競争を考えると、基本的には携帯事業者は自分でネットワークを整備すべきだと思うが、緊急通報に限って言えば、公益性・緊急性が高いとも思われる。緊急通報に限ってローミングを相互に行い、それ以外は、自分で基地局を整備することは妥当な考え方とも思えるが、これについて携帯電話各社は、どう考えるのか。

■携帯電話は無線ネットワークである以上、事業者によらずあらゆるエリアをカバーすることは困難ではあるものの、各事業者においては最大限の設備構築努力が求められ、それにより公益性・緊急性の高い緊急通報も併せて可能としていくことが基本と考えます。

一方、公益性・緊急性の観点から、設備構築状況の格差が解消されるまでの間、緊急通報に限定してローミングを行うこと自体については否定はしないものと認識しておりますが、緊急通報のローミングによる対応については下記の課題があり、実現可能性や有効性についてきちんと整理する必要があると考えます。(別添資料NTTドコモ⑨参照)

①法令上(事業用電気通信設備規則第36条の6第2号)緊急機関から発信者に呼び返し出来る仕組みが必須である。

緊急機関からの呼び返し呼は一般固定電話からの通話であり、当該固定電話からの着信を可能とする場合、当社の全国ネットワークへの対応を行うための多大な開発費等が必要となる(数十億円規模と想定)

②上記呼び返し呼にかかる運用においては以下の対応が必要となる

- ・緊急機関から呼び返しを行う電話番号の報告が必須
- ・上記電話番号を当社ネットワークに設定
- ・電話番号の追加・変更等、維持管理を継続的に実施

③緊急通報ローミングに対応した端末を新たに開発した上でユーザに提供する必要があることから、全ユーザに利用可能とするのは現実的に困難と考えられる

④携帯電話事業者相互間で提供とした場合、技術的な方式が異なる事業者については、ローミングの対応は困難である

当社は、他携帯電話事業者がエリア化されている一方で当社のエリア化がされていない箇所は少ないとの認識や、上記のとおりローミングには多大なコストが必要となるばかりか、全ユーザ対応は困難との事情をふまえ、他携帯電話事業者に緊急通報のローミング提供を申し込む考えはありません。

むしろ、これらに必要なコストを設備構築の投資に振り向け、エリアの更なる充実・強化に取り組むことで携帯電話事業者としての社会的責任を果たしていきたいと考えます。

なお、他携帯電話事業者から当社への緊急通報に限ったローミングを申し込まれた場合には、上記開発コストや網使用料を含めたランニングコストの負担を前提に協議・検討することについてはやぶさかではありません。

<p>KDDI</p>	<p>■ 国民的利益の観点から、緊急通報を確保することは重要であると考えます。ただし、<u>現行の携帯電話のシステムにおいて緊急通報呼のみをローミングによって確保することについては、設備改修等に多額のコストがかかることが予想されるため、緊急通報の確保については、技術面、費用面、環境面、時間面等多角的な視点で検証を行い、最も国民的利益に適う方法を模索することが適当</u>であると考えます。</p>
<p>ソフトバンク</p>	<p>■ 第2回ヒアリング(2009年3月16日)にて述べさせていただいたとおり、800MHzと2GHz帯ではカバレッジに差異が生じることから、<u>緊急通報に限ってローミング対象とするのでは不十分</u>です。消費者利益の向上の観点からも、<u>公益性・緊急性の高い家族や知人への安否連絡を含む、その他通信についてもその対象とすべき</u>と考えます。</p> <p>なお、前述のとおり、他社から弊社ネットワークへのローミング要望があれば、弊社としては要望に応える所存です。</p> <p>また、第2回ヒアリング(2009年3月16日)の際に述べたとおり、<u>ローミング受入れ事業者にローミング収益の全てを提供する方式を採用することにより、各MNOは安易にローミングに頼ることなく、自社エリアの拡大のためのネットワーク構築に対するインセンティブが確保されることから、ローミングにより設備競争が阻害されることはない</u>ものと考えます。</p>
<p>イーモバイル</p>	<p>■ 携帯電話は契約数が1億を超え、すでに加入電話の加入者数を大きく上回り、固定電話を有さない住居も存在する等、国民生活に必要不可欠な通信サービスになっており、将来的に加入電話に代わるユニバーサルサービスに位置づけられることも想定されます。</p> <p>このため、<u>ソフトバンク殿の要望されている通り公益性・緊急性の高い緊急通報については可能な限り整備されるべきであり、ローミングはその手段として有効</u>であると考えます。</p> <p><u>ローミングのルール化にあたっては、まずはドミナント事業者から行うべき</u>と考えます。</p>

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ **ソフトバンクは、800MHzを持っていないということをもって、緊急通報以外の場合も、ローミングをさせてもらうことが適切だと考えているのか。**

<p>ソフトバンク</p>	<p>■ 第2回ヒアリング(2009年3月16日)にて述べさせていただいたとおり、<u>800MHzと2GHz帯ではカバレッジに差異が生じることから、緊急通報に限ってローミング対象とするのでは不十分</u>です。消費者利益の向上の観点からも、<u>公益性・緊急性の高い家族や知人への安否連絡を含む、その他通信についてもその対象とすべき</u>と考えます。</p> <p>なお、前述のとおり、他社から弊社ネットワークへのローミング要望があれば、弊社としては要望に応える所存です。</p> <p>また、第2回ヒアリング(2009年3月16日)の際に述べたとおり、ローミング受入れ事業者にローミング収益の全てを提供する方式を採用することにより、各MNOは安易にローミングに頼ることなく、自社エリアの拡大のためのネットワーク構築に対するインセンティブが確保されることから、ローミングにより設備競争が阻害されることはないものと考えます。(再掲)</p>
---------------	---

### 【検討項目2】ローミングの制度化

■ ソフトバンクからは、**電話番号メール接続**は、海外では当たり前なのに日本ではできないので、その実現を求める説明があった。これ**についてどう考えるか**。実現する際に**問題はあるのか**。また**問題があったとしても解決できないのか**。

NTTドコモ

■ ユーザの利便性向上の観点及び諸外国でも相互接続が実現されていることから、**現在電話番号メール接続実現に向けて携帯電話事業者4社間で協議を進めているところ**です。

なお、具体的には実現に向けて以下の3点に関して検討を進めております。

- ・電話番号だけで送信できることから、**迷惑メールが急増することが想定**される。その対策については十分に考慮しなければならない。
- ・MNP導入以降電話番号で事業者を識別することができないことをふまえると、**全携帯電話事業者が共通して取り組むことが必須**であり、**技術方式が異なる事業者との接続においてサービス・技術条件のすり合わせが必要**である。
- ・日本国内におけるメッセージサービス利用は**携帯電話でのインターネットメール(iモードメール等)**が主流であるが、マーケットのサイズや構造をふまえた協議を行うためにも**電話番号メールのユーザーニーズについて検証する必要**がある。

(参考)

(委員限り)

KDDI

■ **SMSの相互接続については、既に、携帯事業者間で協議を開始**しています。ただし、日本のSMSは自網内のみでの利用を前提に、各社で**独自の技術及びサービス基準(文字数や課金タイミング、迷惑メール対策等)**を設定して提供しているため、**技術基準やサービス基準、設備改修コスト等をどのように取り扱うかを事業者間で検討する必要**があります。**その際には、一部の事業者に負担が偏ることによって、ユーザーの公平性が損なわれることのないような考慮が必要**と考えています。

イーモバイル

■ 現在の電話番号メールは自社の契約者間向けのサービスであるため、契約者数の多い事業者のユーザは利便性が高い一方で、弊社のように新規に参入した契約者数の少ない事業者のユーザは送信相手が絶対的に少ないといった状況があります。

したがって、新規参入事業者の立場からすると、電話番号メール接続は早期に実現したいと考えますし、結果としてはモバイル市場全体の利用者の利便性向上に寄与するものと考えます。

**本件は実現に向けて事業者間にて協議中ではありますが、導入にあたっては、相互に発生する各接続コストは自己負担とするなどの各社の導入がスムーズに進むような観点も重要**であると考えます。

## 【検討項目2】ローミングの制度化

■ **メール転送**については、利用者の利益や競争促進に資するものと思われる。これに関して事業者間協議を行っておられるとのことだが、以下の点を伺いたい。

- ア) **事業者間の協議だけでは解決しにくい問題はあるのか？**  
イ) **ある場合、どのように解決していくことを考えているのか？**  
ウ) **いつ頃を実現しようとされているのか？**

■ 利用者利便を考えれば、ソフトバンクが言うように、**事業者変更後のメール転送を実現することは必要と思うが、どうなのか**。郵便の場合も、引っ越しをした場合には転送サービスがあるのだから、携帯電話でも同様のサービスをしたらどうか。

NTTドコモ

■ ご指摘のとおり利用者の利益や競争促進に資するものであることから、実現に向けての全携帯電話事業者が取り組むべき課題について、その解決方法を検討しなければならないと認識しております。

また、本件については通信プラットフォーム研究会報告書の中で検討することとされているメールアドレスポータビリティ※と同様な機能となることから、その検討結果を踏まえる必要があると考えます。

そのような状況下において、**事業者間でのメール転送の検討を先行させた場合、二重投資となる可能性についての問題提起**があったため、**事業者間で合意の上、現時点では電話番号メール接続を先行して議論**しているところです。

ア) 及びイ) について、**現在のところ、事業者間の協議だけで解決しにくい問題はありませんが、下記のような課題があると認識**しております。

- ・ 携帯電話契約がないユーザの顧客情報管理と料金回収方法
- ・ メールアドレス登録や複数回移転した際等のユーザの具体的対応方法
- ・ 転送期間はどのくらいにするか
- ・ サービス品質を踏まえた事業者間の運用方法
- ・ 費用負担のあり方

ウ) については、上記のメールアドレスポータビリティの検討を踏まえ、**早急に実現に向けた検討を進めていきたい**と考えております。

※通信プラットフォーム研究会最終報告書(H21.1.23)より

■ 携帯事業者の変更を容易にする施策の検討(09年中を目途に結論)

- ・ 行政当局における検討の場(研究会等)を設置。
- ・ 携帯事業者を移行した場合のメールアドレスやコンテンツの利用の柔軟性確保の実現方策を検討。

<p>KDDI</p>	<p>■ <b>Eメールの転送に関しては、事業者間での協議が緒についたところですが、基本的には、各事業者が、お客様利便の実現と設備改修等にかかるコストとのバランスを考慮しながら、最もお客様の利益に適う方法を判断すべき</b>であると考えます。</p> <p>なお、事業者変更後のお客様利便確保の観点では、各社共、メールアドレスが変わったことを一斉にお知らせできるサービスを既に提供しているところでは。</p>
<p>ソフトバンク</p>	<p>■ <b>事業者間協議においては、消費者利益よりも事業者間の競争上の利害が一般的に優先されがちです。したがって、メール転送等、競争促進に寄与するサービスについては、競争促進を望まない事業者もあり、その実施有無等について事業者間で合意を得にくい状況</b>にあると考えられます。</p> <p>事実、メール転送や電話番号メール接続について<b>昨年10月より事業者間協議を実施していますが、約5ヶ月間表面的な協議に終始し、実質的に議論の進展が無い状況</b>です。このままでは、消費者不在の議論が長期化し、いたずらに時間が経過してしまうだけのため、<b>行政等が消費者の立場に立ち、仲介役として目標とする実施時期の決定等について方針を決定して頂きたい</b>と考えます。</p> <p>なお、弊社プレゼン資料でお示したとおり、メール転送については比較的簡易な仕組みにより、早期の実現が可能であると考えていますが、具体的な実現時期については、他社のご判断にも依存するため、弊社ではお答えいたしかねる状況にあります。</p>
<p>イーモバイル</p>	<p>■ ご質問のとおり、メール転送は、利用者利益と競争促進の観点の双方から検討に値すると思えます。</p> <p>ア) 事業者間の協議だけでは解決しにくい問題はありますか？</p> <p>メール転送は、弊社のような新規参入事業者にとっては顧客流動性を高めるため、存するメリットは明確ですが、<b>すでに多くの契約者を有している事業者にとっては基本的に自社の解約者向けサービスとなるため、導入のインセンティブが働きにくく、事業者間の利益が一致しづらい傾向</b>があると思えます。</p> <p>イ) ある場合、どのように解決していくことを考えているのか？</p> <p>ウ) いつ頃を実現しようとされているのか？</p> <p>上記のとおり、<b>事業者間の協議では解決が難しい側面がある</b>と思えます。</p> <p>そのため、先般の通信プラットフォーム研究会報告書にて示され、今後設置が予定されている「携帯事業者の変更を容易にする施策の検討」に係る研究会等のオープンな場において検討することも有益と思えます。</p> <p>その検討にあたって、新規事業者の立場としては、<b>モバイル市場において健全な競争を促進させるためには、ドミナント事業者に対して先行的にメール転送を義務付けすることなど非対称規制の導入についても検討に値する</b>と思えます。</p>

### 【検討項目2】ローミングの制度化

- SBMの要望に対して、ドコモからはメール転送とSMSについては事業者間で協議をしているが全社でまとまる必要ありとの発言があった。協議における主たる論点は何でしょうか。開発投資費用の分担という問題も内包されているように思われるが、KDDIとしての懸念点があればご説明ください。また、**移動体市場においては事業者間の協議に委ねるべきであり、規制は不要とお立場のようですが**、協議がまとまりそうになれば、事業展開のスピード感に対応することも踏まえ、**行政によるルール化も必要との意見に対してコメントがあれば合わせてお願いします。**

KDDI

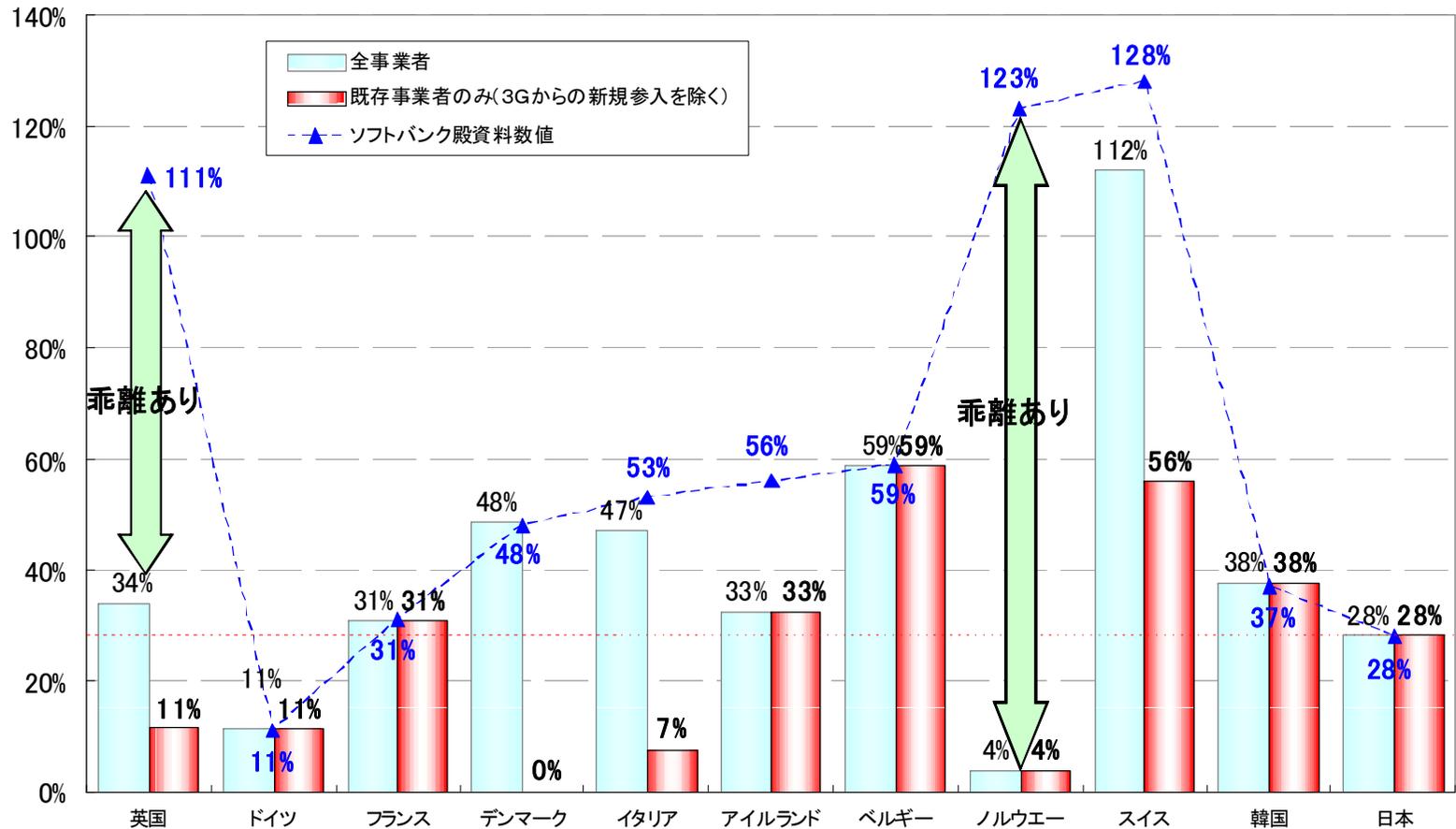
- 前述のとおり、SMSの相互接続やEメールの転送については既に事業者間の協議が開始されているところですが、**どのような方法が最もお客様の利益に適うかについては、市場の自由競争のなかで、各事業者がお客様利便の実現とコストのバランスを考慮しながら判断**することであると考えます。

(参考) 携帯電話事業者の2008年度接続料  
(区域内・外加重平均)

	1分あたり料金	当社を100とした 場合の指数
ドコモ	9.8円	100
KDDI	10.9円	111
ソフトバンクモバイル	12.5円	128
イー・モバイル	9.8円	100

NTTドコモ  
②

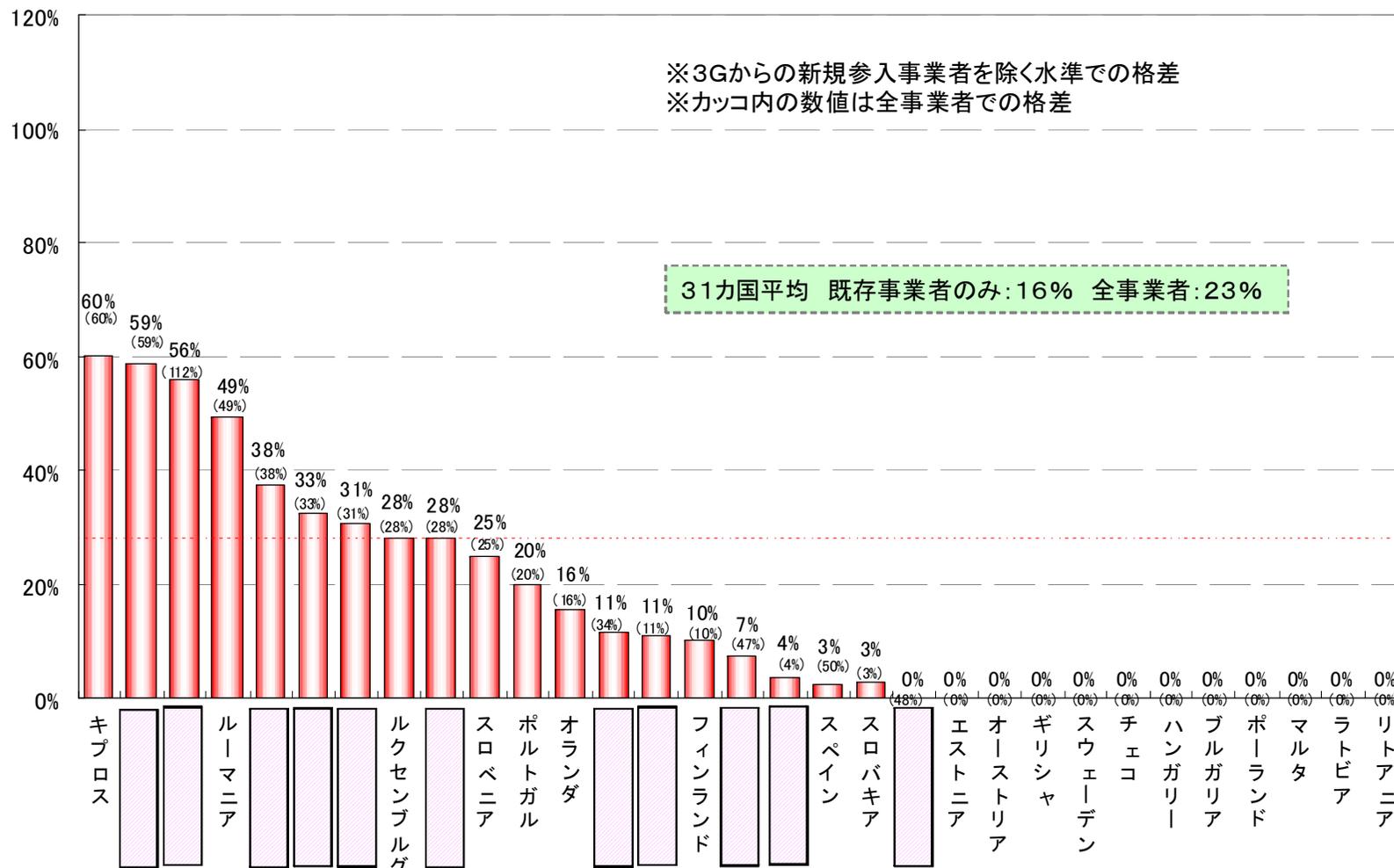
ソフトバンク殿提示各国における全事業者および既存事業者(3Gからの新規参入を除く)の格差状況



出典: Ovum-Interconnect (2008年12月現在)  
スイスのみ当社調査データ

NTTドコモ  
③

全EU加盟国+ソフトバンク殿提示各国(スイス、ノルウェー、韓国) 接続料格差状況



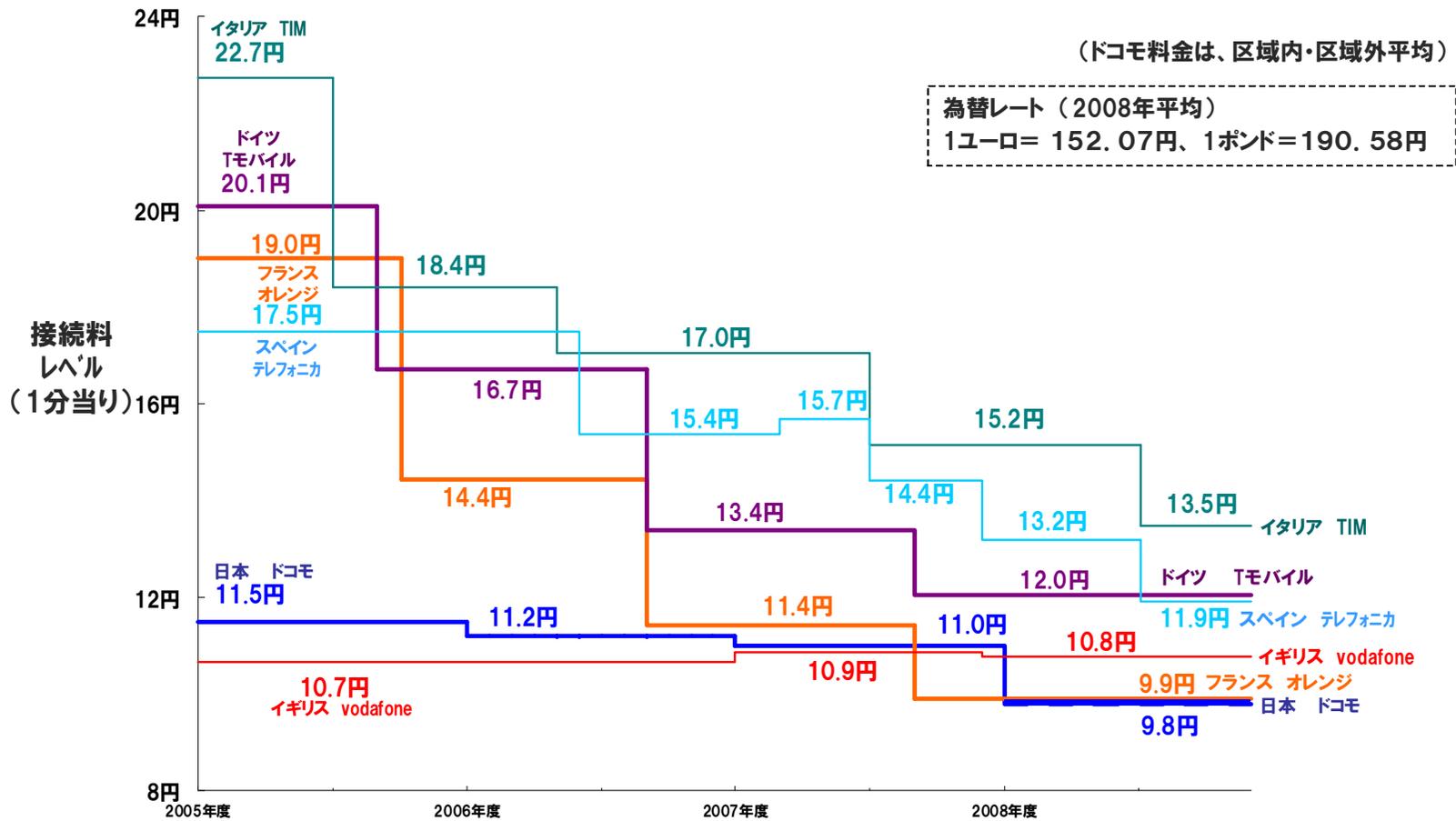
ソフトバンク殿資料で用いられた国

出典: Ovum-Interconnect(2008年12月現在)  
スイスのみ当社調査データ

NTTドコモ  
④

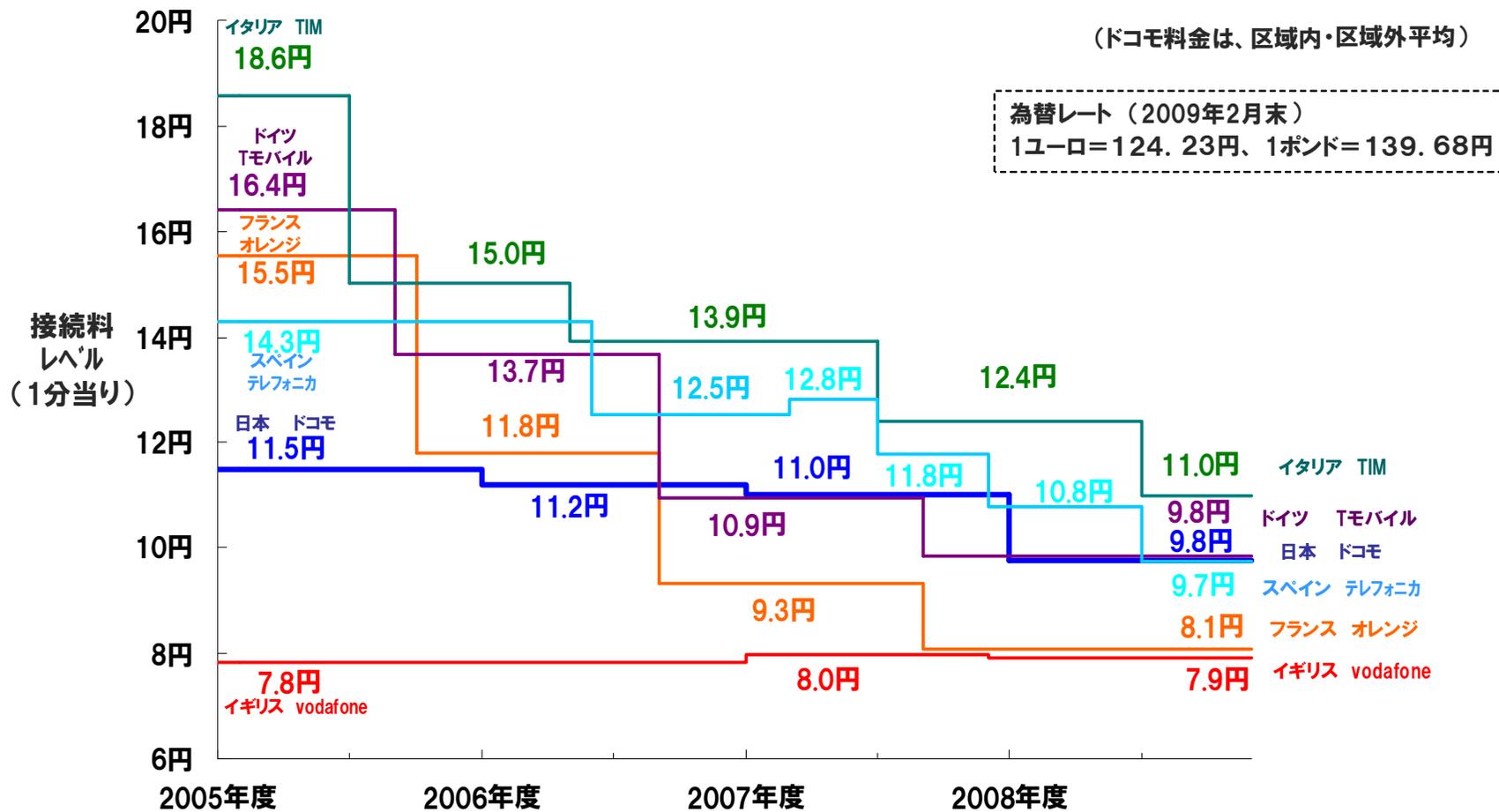
## (別紙 1 - 1) 諸外国との接続料比較

- 当社の接続料は海外と比較し、遜色のない水準。
- なお、米国の携帯電話においては、ぶつ切り料金設定となっており、接続料の概念がない。



出典: Ovum-Interconnect

(別紙 1 - 2) 諸外国との接続料比較(直近(2月末)の為替レート)



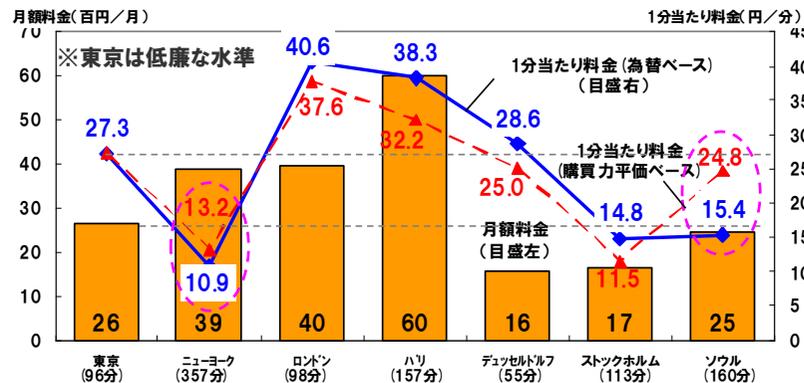
出典: Ovum-Interconnect

## (別紙2) 諸外国とのユーザ料金水準比較

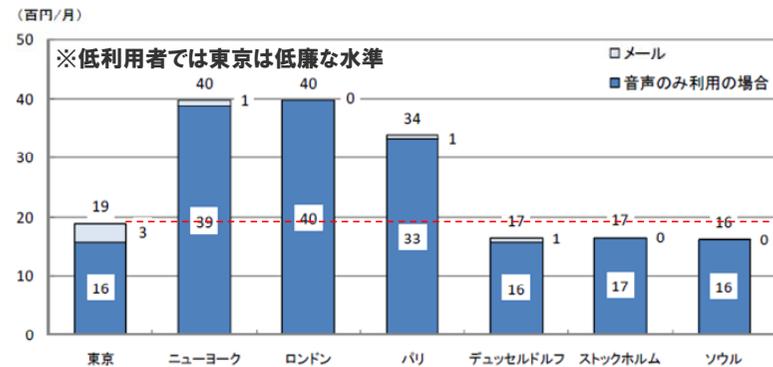
総務省「平成19年度 電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査」においては、

- ① 音声のみの平均的な利用分数による比較(グラフA)においては、月額料金は「低廉」、1分あたりは「平均的」な水準という評価。1分あたり料金の割安なニューヨーク、ソウルとの差は、為替レートではなく購買力平価でみると縮小し、加えて家族内通信無料化による低廉化により、更に縮小。
- ② パケットやメールも含めた各利用モデルにおける比較(グラフB~D)においては、東京は「低廉～平均的な水準」という評価。

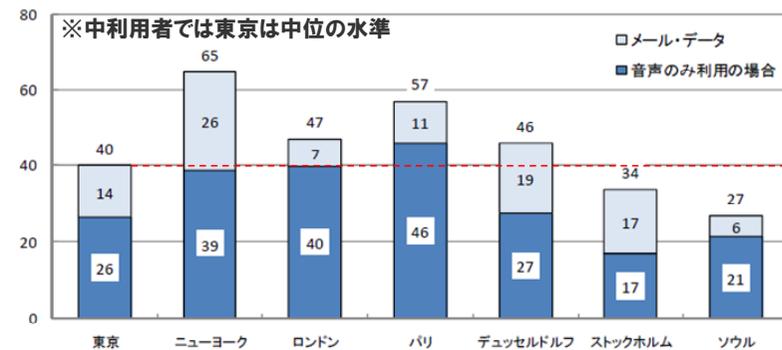
(A) 各国の平均的な利用分数による比較(音声利用のみ)



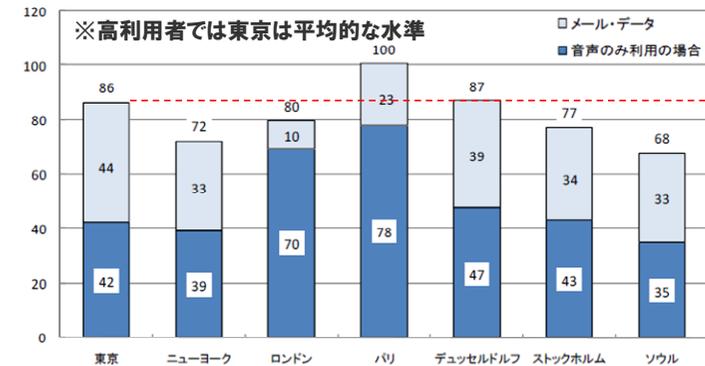
(B) 低利用者(音声44分・メール月6通・データ利用なし)



(C) 中利用者(音声96分・メール月100通・データ月16,000パケット)



(D) 高利用者(音声246分・メール月300通・データ月670,000パケット)

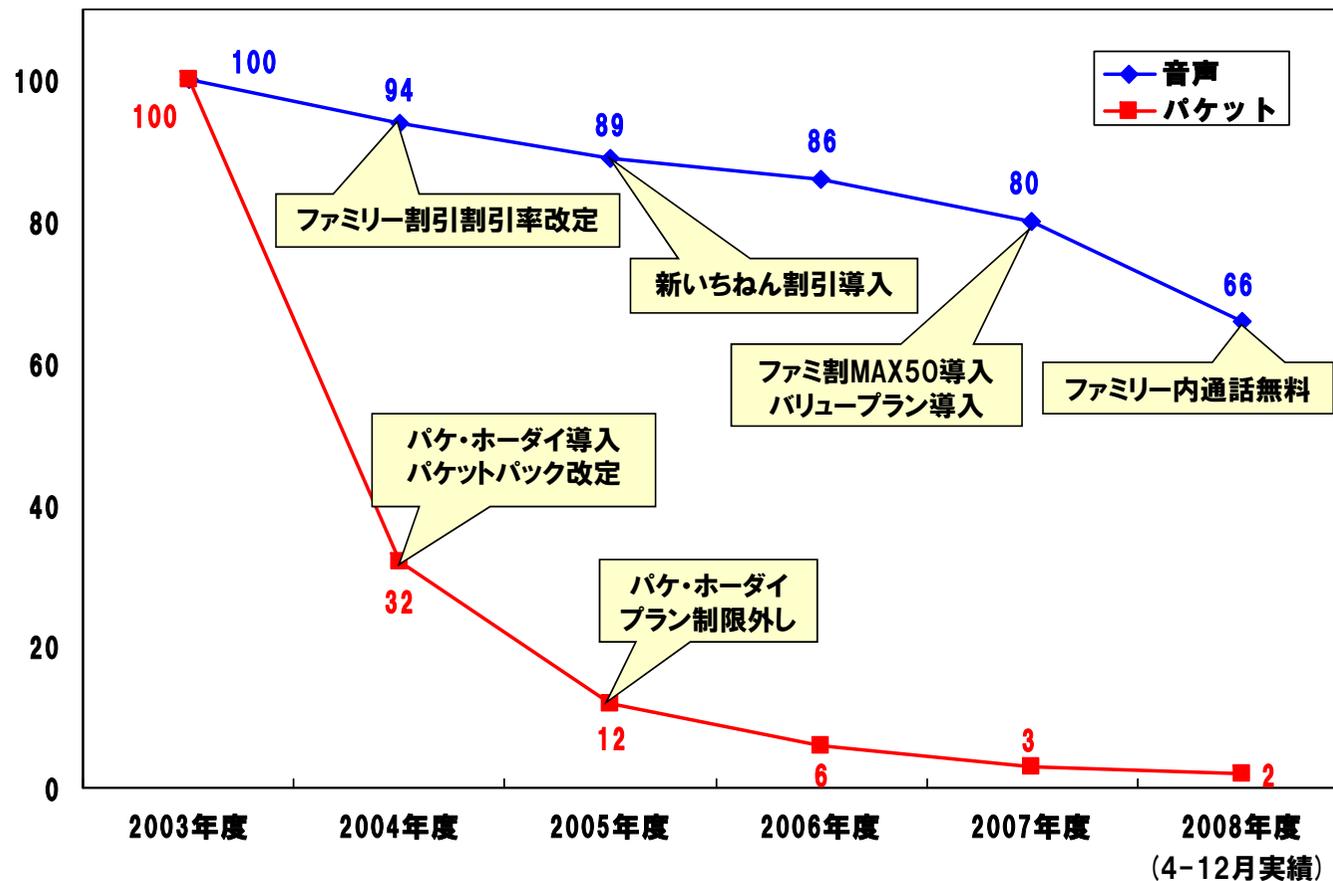


※ 総務省「平成19年度 電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査」より

## (別紙3) ユーザ料金の単位あたり水準の推移

・ 当社は、割引サービスの導入等により、ユーザー料金の低減に努めている。

<2003年度を100とした場合の推移>

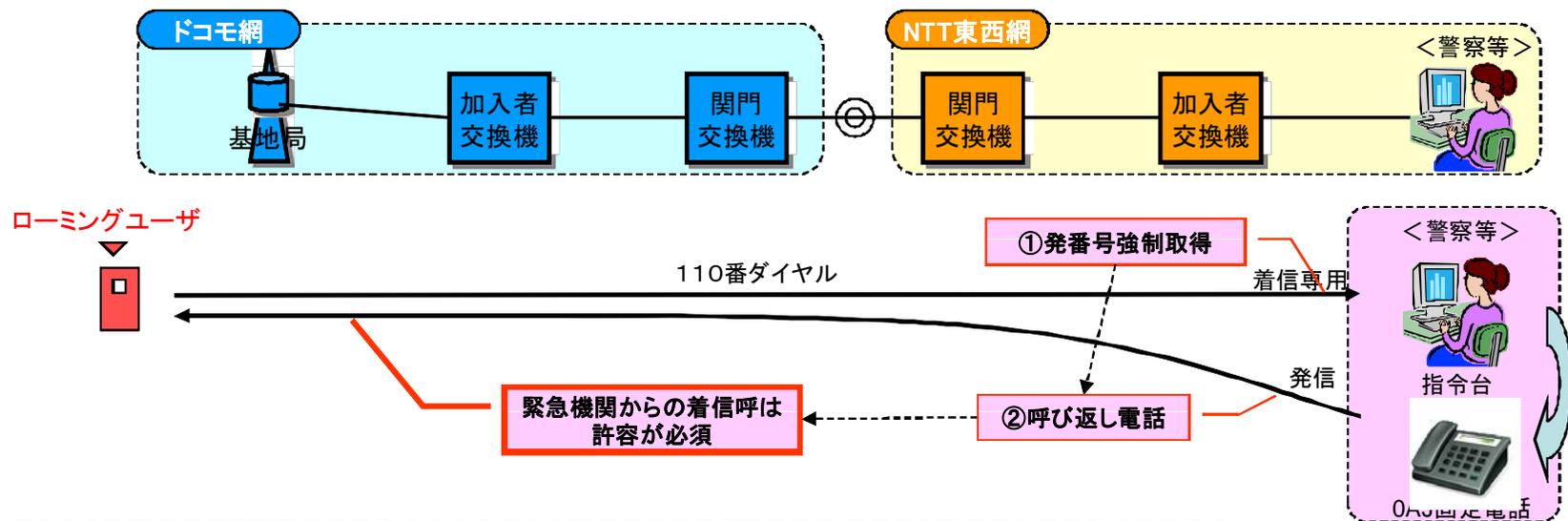


※音声は1分あたり、バケットは1バケットあたりの水準の推移

## (別紙) 緊急通報の仕組み

- 携帯電話から110番等指令台への通話は、発番号を強制取得して通話が途切れても契約者へ呼び返し電話ができる仕組みが必須となっている（事業用電気通信設備規則第36条の6項※に規定）。
- 呼び返しにあたっては、一般の固定電話からのかけ直しで対応。

### ◆緊急通報の仕組み



※ 事業用電気通信設備規則

第36条の6 第2号

第三十五条の六第二号及び第三号の規定は、前項の事業用電気通信回線設備に準用する。

第35条の6 第3号

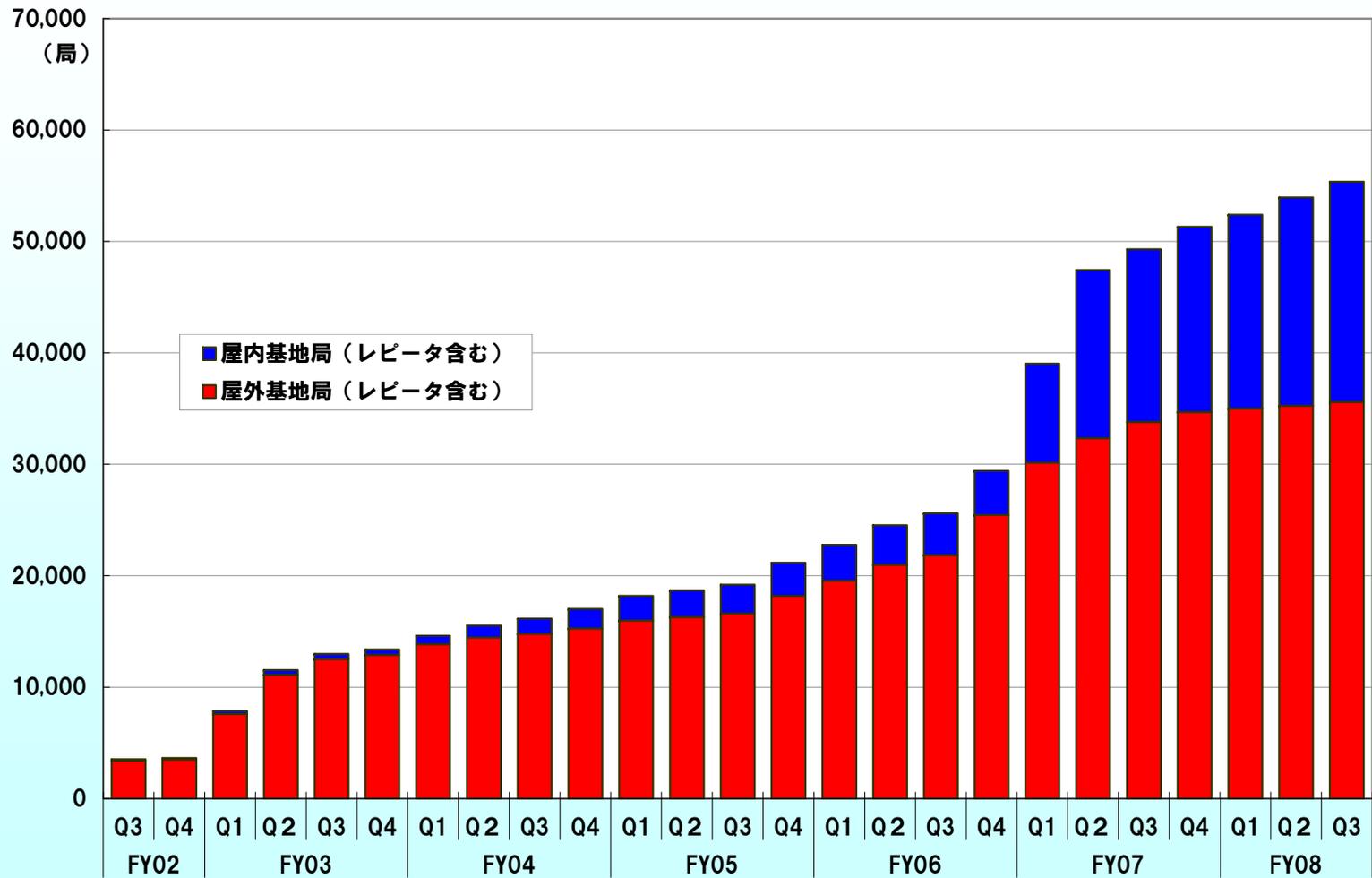
緊急通報を受信した端末設備から通信の終了を表す信号が送出されない限りその通話を継続する機能又は**警察機関等に送信した電気通信番号による呼び返し若しくはこれに準ずる機能を有すること。**

KDDI  
①

KDDI  
②

ソフトバンク  
①

IMT基地局数推移（FY02～FY08）



## ※1参考資料 固定（一種）とモバイル（二種）の規制比較

規制をどのような内容にしていくかは、ドミナント規制の抜本的な見直しで議論

イーモバイル  
①

	【固定】 第1種指定電気通信設備制度	【モバイル】 第2種指定電気通信設備制度
契約数	約4,843万人	約1億583万人
接続約款	認可制	届出制
接続会計	○	×
接続料算定	○	×
アンバンドル	○	×
接続料コストの算定方法	○	×
適正な原価の考え方	○	×
適正な利潤の考え方	○	×

出典：契約数 総務省（2008年12月）、TCA（2008年12月）

## ※2参考資料 弊社MVNO提供一覧

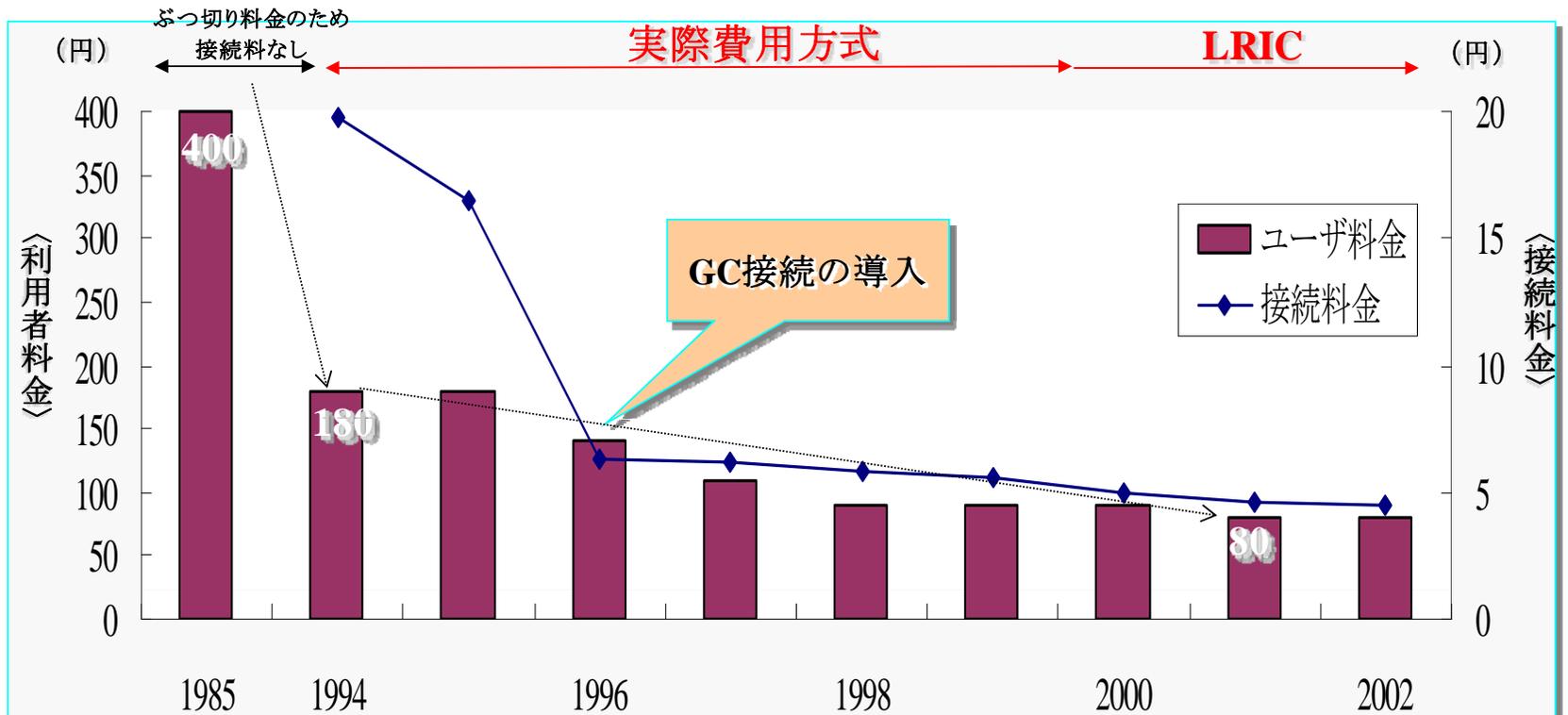
3.5世代高速モバイルデータ通信（伝送速度下り最大7.2Mbps/上り最大384kbps）を提供

MVNO事業者	サービス名	サービス概要	サービス開始日
USEN	モバイルアクセスtype EM	法人向け定額制高速データ通信	2007/10/1
@nifty	Mobile BB	端末レンタル型の高速データ通信	2007/12/13
BIGLOBE	高速モバイル	端末レンタル型の高速データ通信	2007/12/13
So-net	bitWarp (EM)	端末レンタル型の高速データ通信	2008/2/28
IIJ	IIJモバイルサービス/タイプE	法人向けセキュリティ対策を組み合わせた定額制高速データ通信	2008/3/3
U-netSURF	JetSURF	端末レンタル型の高速データ通信	2008/3/17
ASAHIネット	超割モバイル	端末レンタル型の高速データ通信	2008/3/25
@T COM	高速モバイルコース	端末レンタル型の高速データ通信	2008/4/1
ACCA	ACCA mobile (E)	USB型の高速データ通信	2008/6/19
GMOインターネット	高速モバイル接続	USB型の高速データ通信	2008/6/23
NTTぷらら	高速モバイルオプション(EM)	端末レンタル型の高速データ通信	2008/7/1
DTI	DTI高速モバイルプラン	USB型の高速データ通信	2008/8/1
OCN	OCN高速モバイルEM	端末レンタル型の高速データ通信	2008/8/18
ケイ・オプティコム	eoモバイル	USB型の高速データ通信	2008/9/1

## ※3参考資料 固定電話の接続料と利用者料金の推移

接続料の低廉化と共に利用者料金が低廉化した例、  
接続料に対する規制も有効に機能

### 【利用者料金と接続料の推移（160km超\_長距離通話\_3分）】



NTT民営化・  
新電電3社参入

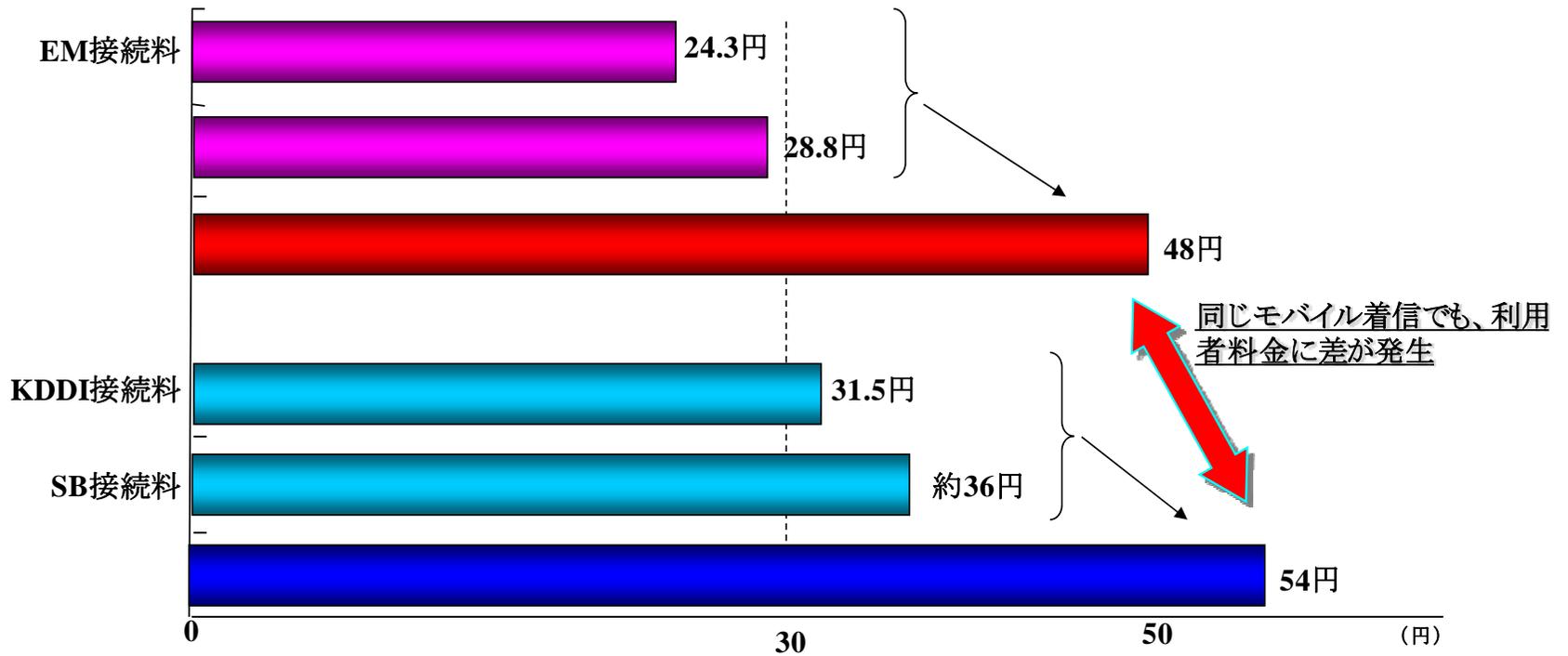
接続料金の導入

注) 接続料金 1994～:ZC接続3分間 1996～:GC接続3分間

※4参考資料 NTT東西ひかり電話発信の利用者料金比較

同じモバイル着信でも利用者料金に差がある

【接続料とNTT東西ひかり電話発信の通話料(3分換算)】



各社接続料 出典：本委員会 公開合同ヒアリング(第1回)資料  
 ■EM接続料 2009年度料金  
 ■NTTドコモ、KDDI接続料 2008年度料金  
 ■SB接続料 2008年度予定料金(2007年度料金より5%低減し算出)