

平成22年5月25日

於・総務省11階第3特別会議室

情報通信審議会 電気通信事業政策部会・  
接続政策委員会合同公開ヒアリング（第3回）議事録

開会 午後2時00分

閉会 午後3時56分

総務省

## 目 次

1	開会	1
2	関係者事業者からのヒアリング	2
	(1) KDD I 株式会社	
	(2) ソフトバンク株式会社	
	(3) フュージョン・コミュニケーションズ株式会社	
	(4) 九州通信ネットワーク株式会社	
	(5) 株式会社ウィルコム	
	(6) 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社	
3	質疑・討議	18
4	閉会	39

## 開 会

○東海部会長 それでは、予定の時間がまいりましたので、ただいまから、電気通信事業政策部会・接続政策委員会合同ヒアリング（第3回）を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様方、そして、事業者の皆様方、大変ご多忙な中をご参集いただきまして、ありがとうございます。私は、本日、議事進行を務めさせていただきます東海でございます。よろしくお願い申し上げます。

今日は、電気通信事業政策部会からは部会長代理の辻委員、斎藤委員、新町委員、高橋委員は今少し遅れられるということでございます。それから、接続政策委員会からは相田専門委員、佐藤専門委員、関口専門委員にご出席いただいております。

ご案内のとおり、このヒアリングは、先月4月27日に総務大臣から諮問されました「長期増分費用方式に基づく接続料の平成23年度以降の算定の在り方について」を審議するための参考とさせていただくものでございます。

本日のヒアリング対象者といたしましては、敬称と株式会社を略させていただきますけれども、KDDI、ソフトバンク、フュージョン・コミュニケーションズ、九州通信ネットワーク、ウィルコム、NTT東日本、NTT西日本の各事業者にお集まりいただいております。

ヒアリングの進め方でございますけれども、まず、お越しいただきました各事業者に意見陳述を行っていただきまして、すべての意見陳述の後に、45分程度の質疑・討議をさせていただく時間をとってございます。

本日、意見陳述を行っていただいた事業者におかれましても、他の事業者の意見陳述に関しまして、ご意見・ご質問がございましたらご発言いただいて結構でございます。ただし、挙手をしていただきまして、当方の了承をとっていただき、ご発言いただきたいと存じます。

また、意見陳述の時間は、NTT東日本・NTT西日本は合同で15分以内でございます。それから、その他の事業者におかれましても、それぞれ10分以内でございます。どうぞ、時間厳守でお願いしたいと思います。

## 関係事業者からのヒアリング

○東海部会長 それでは、早速、議事次第の2の順番に基づきまして、ヒアリングに入っ  
てまいりたいと思います。

まず、KDDI株式会社からご説明をお願い申し上げます。

○KDDI株式会社（長尾） KDDIの長尾でございます。本日は発言の機会をいただき  
まして、まことにありがとうございます。

では、早速、資料に沿って弊社の考え方についてご説明させていただきます。

おめくりいただきまして、「目次」、さらに1枚めくっていただき、「1. 接続料につ  
いての基本認識」から入らせていただきます。ここはいつも申し上げていることござ  
いますけれども、1985年の自由化以来、接続料が導入され、認められて以来、競争  
市場の中で我々競争事業者がエンドエンドで料金設定を行うことができ、競争が活性化  
してきたという経緯がございます。

その中で3ポツ目、NTT東・西の接続料に関わる議論は、そういった経緯も踏まえ  
ますと、競争促進政策の本質に関わる重要な問題であるというふうに考えます。接続料  
の適正性を維持し、競争を通じてお客様料金の低廉化を図っていくことの重要性は今後  
も変わることはないと考えます。

また、電気通信市場はネットワークのIP化が進んでおります。これによって市場環  
境が大きく変化しております。電話サービスのみならず、ドライカップ等を含むレガシ  
ー系サービス全体について、接続料算定の在り方を抜本的に見直す必要性が生じている  
と考えております。

今回の検討に当たりまして、PSTNのIP電話への円滑な移行を促進し、電話サ  
ービス全体のコストを低廉化させていくことを前提として、公正な競争環境を維持し、  
国民全体の利便を向上させていくという観点から、接続料の在り方について、ぜひご議  
論をいただきたいと考えます。

続きまして、今回の検討の対象でございますけれども、今回、情報通信審議会接続政  
策委員会におかれましては、長期増分費用方式で算定されている、いわゆるPSTNの  
接続料について、来年度以降の算定の在り方を議論することになっております。この絵  
でいいますと、左側の上の部分になります。しかしながら、NTT東・西はメタル回線  
のユーザをFTHHに移行させようということを進められております。PSTNの需要  
が今後ますます、いわゆるOAB～J IP電話にシフトしていくことが予想されてお

ります。こういった点を踏まえますと、検討の対象をLRIC接続料に限定するのではなく、現在、ひかり電話として提供されているIP電話にも広げて、電話サービス全体の接続料について議論をすべきではないかと考えます。

一方、足回りのメタル回線、あるいは光ファイバ、この絵の下側の部分でございますけれども、これらにつきましては、ドライカップ、あるいは加入ダーク・ファイバとして、別途接続料が算定されております。電話サービスの接続料コストには含まれておりませんが、これらにつきましても、冒頭申し上げましたように、別途、接続料の在り方を議論すべきであると。今回は検討の対象にはなっておりませんが、別途、ぜひ、ご議論をいただきたいと考えております。

おめくりいただきまして、IP化計画に関して申し上げます。PSTNとIP電話をあわせた電話サービス全体について、今後どのような接続料算定方式を用いるべきかということを考えるに当たりましては、電話サービスの需要がPSTNからIP電話にどのように移行していくのかを考慮することが重要であると考えます。

現に、NTTさんも、先日、4月20日の「グローバル時代におけるICT政策に関するタスクフォース」の事業者ヒアリングの場において、固定電話サービスの今後について、メタルのマイグレーションが完了する前に、従来の交換機からIP装置に切りかえ、メタルを収容するというお考えを公表されております。このことは、今後、FTTHへの需要の移行ということだけではなくて、電話サービス全体のコスト構造が大きく変わってくる、あるいは変わる可能性があるということを示唆しているものと考えます。NTT東・西さんは、ぜひとも、より具体的にPSTNからIP電話への電話サービスの移行計画を明らかにしていただきたい。それによって、平成23年度以降の電話サービスの接続料算定方法を検討する際に、そういったコスト構造がどういうふうに変化していくのかということが参照できるようにしていただきたいと考えます。

5ページでございます。需要とコストについての考え方。今申し上げましたように、PSTNからIP電話への移行は、電話という同じサービスの需要の中のマイグレーションというふうに考えられると思います。このように電話サービスの需要が一つであるということ踏まえますと、コストについてもPSTNとIP電話を一体でとらえて、電話サービスの接続料を一本化して算定すべきではないかというふうにご考えます。現状のように、PSTNとIP電話の個別の接続料を別々に設定していった場合、左側の絵の上にイメージとしてお示ししておりますように、PSTNの接続料が急激に上昇して

いくということで、ユーザ料金にも影響を与えかねないという懸念がございます。

続いて、6ページでございます。そういった前提に立ってプライシングについてはどう考えればいいのかということでございます。移行計画が示されていれば、それをたたき台にして、コスト構造がどういうふうに変化していくのかということを検討していけばいいと思いますけれども、現状では、残念ながら計画が示されておりません。そういう中で、今後、接続料を算定していく上でどう考えればいいのかということですが、やはり一般的にコストの高い現状のPSTNからコストの低いIP電話への円滑な移行を促していく。電話サービス全体のコストの低廉化を実現していくことが望ましいと考えます。そのためには、あらかじめ、例えば一定期間後のPSTNとIP電話の需要比率を一旦想定し、確定させた上で、接続料水準を決定していくような考え方がとられるのではないかと。ここの絵で示しております90対10、あるいは50対50はイメージでございます。コストを意味する部分もありますし、あるいは需要がどう動いていくかという両方の概念を含むようなイメージでお示ししております。いずれにしましても、ある一定の想定を置いた上で、こういった将来の接続料を予測といいますか、算定していくということが考えられるのではないかとということでございます。

本来であれば、100%IP化ということが想定できればいいんですけども、現実的には無理があろうかということもありますので、こういった方法で採用することで、NTT東・西さんにとっても、コスト削減を図るインセンティブが働いていくのではないかとというふうに考える次第でございます。

算定モデルについては7ページでございます。電話サービス接続料の算定モデルについて、これまでPSTNで使用されてきたLRIC方式、これは算定の透明性を確保するという点で今後も有効であると考えます。しかしながら、需要が大きく減退する局面では、最新の技術で最適なネットワークを構築するというLRICモデルのコンセプトがそぐわなくなっている面もございます。また一方、IP電話につきましては、技術が十分成熟しているとは言えない状況であり、LRIC方式でモデルを構築するというのは現実的にはなかなか難しいのだろうというふうにも認識しております。このような局面では、電話サービスの接続料については需要とコストを一体でとらえ、一定期間後のPSTNとIP電話の比率について想定を置いて、接続料水準を決定していくというアプローチが望ましいと考えます。すなわち、一定期間は将来原価方式をベースにPSTNとIP電話の加重平均の接続料を算定してはどうかということでございます。具体的

には、PSTN部分のLRICと将来原価方式のハイブリッド、将来原価のほうが小さい場合にはこちらを反映するというハイブリッド方式で。一方、IP電話の部分については現行のひかり電話の接続料コストをもとに将来原価方式で算定し、電話サービス全体の予測トラヒックで割って、接続料を算定する方法が望ましいのではないかということでございます。

時間の都合がございますので以下については説明を省略させていただきますが、それぞれ検討事項について、当社の考え方を8ページ、9ページでお示ししてございます。

10ページはこれまで申し上げましたことのまとめでございます。以上の枠組みを要約しておりますので、これを早急に検討していただき、来年度から適用することで継続的に国民利便の向上を確保していくことが重要であるというふうに考えます。

以上です。

○東海部会長 ありがとうございます。

続きまして、ソフトバンク株式会社からご説明をお願い申し上げます。

○ソフトバンク（テレコム）株式会社（弓削） ソフトバンク（テレコム）の弓削と申します。本日はお時間をいただき、ありがとうございます。接続料算定方式の見直しについて、資料に沿ってご説明を申し上げたいと思います。

1ページは「目次」でございますので、ざっとごらんいただければと思います。

次に、「接続問題の現状」ということでお話しさせていただきます。3ページをごらんください。接続問題の現状といたしまして、1つ、レガシー系サービスについて申し上げますと、接続事業者の負担が接続料の上昇ということで増えてきている傾向にあるかと思えます。一方、光IPサービスについて申し上げますと、接続事業者が光IPへ移行していくということが、アンバンドルの問題や接続料の問題があつて難しいという状況にあり、結果的に、NTT東西さんの競争優位性の上昇につながっているのではないかと思います。こういった状況を解消していくためには、接続料の適正化、アンバンドル等のルール整備がそれぞれに対して必要ではないかと考えております。

4ページをごらんください。「PSTN接続料の課題」といたしまして、先ほどKDDIさんからもございましたけれども、トラヒックとPSTN接続料の推移ということで、トラヒックが減っていき、それによる部分ということで接続料が上がっていくという状況が見てとれると思います。NTSコストについては、以前の決定によってだんだん減らしてきたところがございますけれども、これがゼロになる前に別の要因からこれ

をまた戻し入れるというようなことで、接続料全体としては5年前に近い水準までまた上がってしまっているという状況でございます。

これは国際的にどうかということで見えますと、主にEUの国ですけれども、こういったものとの比較を6ページでござんください。EU等の平均が1.2円ぐらいというところに対して、日本はその2倍以上ということです。いろいろ比較の仕方等はあるかもしれませんが、かなり高い部類に止まってしまっているのではないかとこのことを懸念しております。

7ページでございます。これの現在までの状況ということで、「モデル費用と実際費用の乖離」ということで、先般の総務省さんからの資料にもございますけれども、勝手にそれを少し加工させていただきました。実線2つはいただいたデータそのものでございまして、本来、LRICということであると非効率性を排除するという要素を考えれば、さらにその下に行くという青の波線のような形が、差がどれくらいかということはあるとしても、本来想定されていたと思うのですが、実際にはそれが逆転してしまっているということでございまして、その累計は5年間ぐらいで約5,000億となっております。継続事業者が支払っている部分はこれの何分の1ということになるかと思えますけれども、こういった議論のときには、よく、NTTさんから足らず米をどうするか、どうしてくれる、株主への説明をどうしてくれるというお話があるんですけども、私どもとしても全く同じような危惧が出てくるのではないかとこのように心配をしているところでございます。

もう一つの問題点は8ページですが、「移行期における問題点」ということです。移行期はどうしても設備が二重打ちのような形になってきます。そういったコストをどこで吸収するかということで、ここではIP網のコストを80というふうに、これは全く想定の数値ですけれども、書かせていただいています。設備を移行するときには、単に交換機がもう作れなくなりましたということではなくて、もっと効率的なやり方ということでIP網に移行するというのであれば、コストが下がっていくであろうと。その下がった分によって、ダブって打っている部分についても回収していくのかなと思っています。そういったところが移行期に両方の分をそれぞれ計算して接続料ということになると、移行にかかわるコストはかなりの部分の負担を接続事業者なり、ユーザなりがしていくことになるのかなというところを懸念しています。

それから、こういったものを解消していくというところで、アイデアということで

「新しいモデルの提案」でございますけれども、10ページでございます。2つほど、非常にラフであります但し考えているのはIPハイブリッドです。これはフルIP網にしたというふうに考えて、需要はPSTNとIP電話の両方を合わせたものです。これを全部IPで実現したとするとどうなるかということLRICで算定するという方式が一つ考えられます。

それから、PSTN定常モデルと書いてございますのは、これは逆でして、全体のトラヒックを……、今、IPの分のトラヒックがPSTNから減っていつているわけですが、IPの分のトラヒックもあるものとして、それをPSTNのテクノロジーで実現したらどうなるかということLRICで算定する。こういったことが考えられるのではないかと思います。

11ページ、12ページで、それぞれについて若干説明をさせていただいております。今、大体、口で申し上げたとおりでございます、そういったものを実際の導入事例として、IPハイブリッドについていえばスウェーデンとかがそういったことをやっております。それから、PSTN定常モデルについては、12ページでございますが、英国BT等でやっている事例がありますということを挙げさせていただいております。

全体としてのまとめといいますか、13ページにはそれを絵にして書いてございます。現状では、PSTNからIP網へ行くという移行期のところで2つのものが併存している状況でございますが、これらを取りまとめて、PSTN定常という形に行くのか、IPハイブリッドに行くのか。それから、一部では純粋LRICというものもボトムアップの形であるようですけれども、幾つかのやり方を考える必要があるのではないかと考えております。

14ページ、「接続料算定におけるその他の論点」でございます。NTSコストの扱いにつきましては、NTSコストは、以前の決定にもございますけれども、基本的には接続料原価から除外すべきであろうと考えております。これにつきましては基本料、ユニバ等との総合的な議論も必要だと思っておりますが、まずはNTT東西において発生するコストの詳細な検証を行うべきではないかと考えております。

それから、NTT東日本さんとNTT西日本さんでの格差の話ですけれども、これは別会社でございますので、程度の問題はございますけれども、それぞれに格差が生じるのは許容すべきではないかと。そのときに私どもがどういうふうに対応するかは、別途検討したいと思っております。

それから、15ページは飛ばしていただきまして、16ページです。「プライシングの考え方」ということで、以上申し上げましたように、コスト議論をきちんとやるべきではないかというのが基本的な考え方でございますけれども、いろいろと時間がかかる可能性もありますので、プライシング規制についても並行して検討する必要があるのかなということで、国際ベンチマーク方式、リテールマイナス方式、グライドパス方式という幾つかの例を挙げさせていただいております。

18ページ、「議論の進め方(案)」についてです。もう既に現在、平成22年度ということでは決定しているということございまして、平成23年度からをどうするかという議論になろうかと思えます。平成22年度はどうなるかはわかりませんが、年間1,000億程度の実際費用との乖離が出ているという現状を踏まえ、適及適用ということも考えて、この差分を何らかの形で補正することを考えていただきたいと思います。

その他ということで、ドライカップ接続料についても、先般、私どもからもパブリックコメントを別のところで申し上げましたけれども、ドライカップ、その他のレガシー接続料についても早急に見直しを開始していただきたいと思います。

22ページ以降は参考でございますので、説明は省略させていただきます。

以上でございます。ありがとうございました。

○東海部会長 ありがとうございました。

それでは、引き続きまして、フュージョン・コミュニケーションズ株式会社からご説明をお願いいたします。

○フュージョン・コミュニケーションズ株式会社(相木) フュージョン・コミュニケーションズの相木でございます。本日は発言の機会を頂戴しまして、ありがとうございます。

資料をおめくりいただきまして、まず、「1.改良モデル(第5次)の評価」です。現行モデルと比較いたしまして、接続料算定対象コストが10%減少することは、私ども接続事業者には利点のある算定結果と考えております。しかしながら、現行のLRIC方式の延長である算定式を使いますと、接続コストの減衰を上回るトラヒックの減衰がありますと、接続料金は結果として値上げになってしまう構造と認識しております。さらに、平成23年度(第5次モデル)における接続料金は、算定モデルのコストが10%減少いたしますが、それを上回るトラヒック減衰(約15%)と、き線点RT

ーG C間伝送路費用の算入増によりまして、平成22年度の接続料金を上回ることが予想されております。

2ページをお願いいたします。したがって、この分子と分母の関係が一定であれば接続料金に変化はございませんが、この関係が崩れますと接続料金の値上げにつながります。平成17年から平成21年までの5年間は分母の減衰を相殺するNTSコストの控除が存在しておりましたために、接続料金の値上げを抑制する効果がございました。ところがこれも平成21年度で完了するために、平成22年度のIC接続の料金は3分当たり6.96円ということで、9.1%の値上げになりました。そのため、第5次モデルの適用は可能な限り短期間の適用といたしまして、次期モデルによる『接続料算定方法の抜本的な見直し』を要望いたします。

次のページをお願いいたします。「まとめ」でございますが、そもそものLRICモデルの当初目的は、接続料金の値下げを促進いたしまして、競争を通じた利用者の利便向上を実現する意義があるということで認識しておりました。このまま、接続料算定モデルの抜本的な見直しがなされない場合、接続料の値上げが継続することになりまして、元々の趣旨に反しまして、通信市場における私どものような中堅・中小の接続事業者が事業を続けられなくなることによる利用者の利便性が損なわれることが懸念されます。したがって、次期モデルでは、レガシー系サービスからのIP系サービスへの移行期であることを踏まえまして、レガシー系サービスの接続料の値上げによる接続事業者への負担増を避けるためにも、両者のコストと需要を加味した統合モデルによる算定を考慮する等の接続料算定方式に見直すべきと考えております。

そのための進め方といたしましては、関係者の皆様が参画する検討の場を設け、接続料算定の在り方を総合的に見直すための議論が行われることを要望いたします。

4ページをお願いいたします。こちらは少し細かい絵になりますが、当社における「接続料金値上げ影響のイメージ図」になります。4つグラフがありまして、一番左が平成19年度まででございます。以前、フュージョン・コミュニケーションズはなかなか収益を出せない体質でした。平成19年度の半ばに楽天グループ入りしまして、全社を挙げての経営努力を重ね、アクセスチャージ以外のところのコストを大幅に引き下げたために、平成20年、平成21年、2期連続で利益を出すことができております。ところが、平成22年度になりますと、このアクセスチャージの値上げによりまして、もともと我々が自助努力で出してきた利益分と相殺が起こりまして、平成23年度になる

と、その分が大きく赤字として効いてくる形になります。実際に平成22年度におきましては、売り上げに占めるアクセスチャージの比率は中継電話で65%、IP電話で42%となりますので、私どもの年間数億の利益がそのまま吹っ飛んでしまうという形になります。したがって、当社のように規模が小さな電気通信事業者においては、アクセスチャージの上昇は生命線になると、経営努力を一掃するほどのマイナスのインパクトがございますので、非常に厳しいインパクトがございます。

フュージョン・コミュニケーションズは、操業以来、小さくとも果敢に法人・個人のお客様に効率的なネットワークを作り、お客様の通信料金を引き下げるサービスを提供してまいりました。今回のアクセスチャージの値上げが、中堅・中小規模の電気通信事業者の撤退等につながる要因になり得ると考えております。その結果、利用者の方々の利便性が損なわれることを強く懸念しております。

5ページをお願いいたします。NTSコストに関してですが、この接続料への参入につきましても、当面の措置と認識しております。したがって、NTSに係るコストは全額控除することが原則と考えております。同コストの負担の在り方については、原則に戻すための検討を要望いたします。

6ページをお願いいたします。東西格差につきましては、私どもはNTT東西様は別会社であるため、接続料金は異なることが自然と考えております。これまでPSTNの接続料金は、その格差が20%を超えると地域格差につながる可能性があると言われてきましたが、接続料金とユーザ料金は別の問題と認識しておりますので、これは切り離して考えるべきと考えております。

最後になりますが、7ページ、「5.入力値の扱い」につきましては、今回のモデル値で問題なしと考えております。

まとめになりますが、一番大事なポイントとしては、結果としての接続料金の値上げがフュージョン・コミュニケーションズのような中堅・中小の電気通信事業者に大きな経営的なインパクトを与えるということから、できるだけ第5次モデルについては短期間の適用として、総合的に見直した接続料金の形を設計し直すという議論を始めるべきだというふうに考えております。

以上でございます。

○東海部会長 ありがとうございました。

それでは、引き続きまして、九州通信ネットワーク株式会社からご説明をお願い申し

上げます。

○九州通信ネットワーク株式会社（秋吉） 九州通信ネットワーク（Q T N e t）の秋吉でございます。本日は発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。私どもは、先日お示しいただきました検討事項に対する当社の考え方を述べさせていただきます。

1 ページでございます。「1 改良モデルの評価」でございますが、平成23年度以降の接続料算定につきまして、改良モデルがより実態に即したことにより、コストが低減されていることなどから、改良モデルを採用することに賛成いたします。また、その後の次期モデルの検討に当たりましては、I P 網の織込みが必要でございまして、N T T 東西の、P S T N から I P 網への具体的なメタル撤去計画を含む移行計画の早期提示を要望いたします。

2 ページの「2 改良モデルの適用期間」でございます。適用期間は、基本的なルールは、制度の安定性の観点から頻繁に変更すべきものではないと考えまして、現行どおりの3年間で適当と考えております。

3 ページでございます。き線点 R T - G C 間伝送路コストについては、他の N T S コストと同様に、N T T 東西の基本料により回収すべきでありまして、接続料原価から除外することが適当だと考えております。また、現在の取扱いは「当分の間の措置」として、平成19年9月の答申に整理されておまして、速やかに見直すべきだと考えております。

一方で、ユニバーサルサービスの利用者負担が急激に増加することは好ましくないと考えまして、段階的に接続料原価から除外することが望ましいと考えます。

4 ページでございます。接続料における東西格差でございますが、接続料につきましては、東西均一の料金を維持すべきと考えております。仮に、東西別接続料を設定した場合、N T T 西日本の接続料は値上げとなりまして、これによりまして、西日本地域の接続事業者は値上げ分を利用者料金に転嫁せざるを得なくなり、結果、通話料金の地域格差につながってまいります。

さらに、N T T 西日本及び全国系接続事業者は利用者料金を見直さないことも可能でございまして、公正競争を阻害することになると考えております。

次に、5 ページの入力値の取り扱いは、現行どおりが適当と考えております。

以上でございます。

○東海部会長 ありがとうございます。

続きまして、株式会社ウィルコムからご説明をお願いいたします。

○株式会社ウィルコム（青木） ウィルコムの青木でございます。本日は発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。

資料に沿って、弊社側の考えをご説明させていただきたいと思っております。

1 ページでございます。現在、長期増分費用方式に基づく接続料の平成23年度以降の算定の在り方ということですが、そちらの1 ページの下の絵にございますとおり、長期増分費用方式で算定された対象として、いわゆる電話のアクセスチャージに加えまして、これは弊社だけが負担をしている部分でございますが、PHS基地局回線という部分もLRICの算定の対象になっております。今後、いろいろと見直し等々が必要になってくる場合もあろうかと思っておりますが、ぜひ、PHS基地局回線についてもご考慮いただき、いろいろな見直し等を進めていただければと思っております。

検討事項に関する弊社の意見は2 ページでございます。まず、改良モデルの評価の部分でございます。今回示された改良モデルは、実態の変化等を踏まえた妥当な見直しが行われていると考えております。しかしながら、平成15年度以降、実際費用のほうがLRICの費用を下回っているというのは事実だと伺っております。このLRIC方式は、ボトルネック事業者の非効率性を排除するという観点では非常に有効な方式だと、現状でも有効に機能しているというふうに認識しております。

ただ、実際費用が下回っているということ踏まえまして、モデルの改良については実際費用との乖離の検証を行う等で、引き続き定期的に見直しを行っていただきたいと考えております。

また、改良モデルの適用期間でございますが、LRIC方式を採用する場合に、今後、FTTHの進展があると考えますが、前回同様に2～3年という形が適切ではないかと考えております。

続いて、NTSコストの取り扱いでございますが、これは平成23年度以降も引き続き、き線点RT-GC間伝送路コストの残りの20%を接続料原価に算入するという方向になってはいますが、それは適当だろうと考えております。

4 ページに「NTSコストの扱い」について、1 枚、補足を入れております。弊社の考えるところでございますが、今回、NTSコストが約11%の減となっておりますが、端末回線伝送機能の変化率がマイナス0.5%という形で、回線数が減っているの

に比べまして、コスト自体の減りが小さいという結果になっております。そのため、冒頭に申しましたPHS基地局回線に代表される端末回線伝送機能ですが、それについては、今後上昇していく。結果的にはユニバーサルサービス制度の補てん額が増えていくことが懸念されると考えております。つきましては、前回の答申でお示しいただいた、き線点RT-GC間伝送路コストを接続料原価に算入することが適当だろうと考えております。

戻っていただきまして、3ページに意見の続きを入れてございます。東西間格差につきましては、前回、ユーザ料金の値上げにつながるおそれがあるということで、東西均一という方向になったと理解しておりますが、その状況から、現状も特段の変化はないと認識しております。ですので、東西均一という形で、今後、当面は進めていくということで問題ないのではないかと考えております。

最後に入力値の部分でございます。現状同様の「前年度下期と当年度上期の通信量」（8か月分を予測）となっておりますが、それを入力値として採用することが適当と考えております。

弊社側の意見は以上でございます。ありがとうございました。

○東海部会長 ありがとうございます。

最後になりましたけれども、続きまして、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社、一緒に15分でご説明をお願い申し上げます。

○東日本電信電話株式会社（中川） それでは、NTT東日本の中川でございますが、まず、東日本のほうから意見を述べさせていただきます。

本日は、このような場で意見を申し述べる機会をいただきまして、ありがとうございます。私どもにお示しいただきました検討事項について、考え方をまとめてまいりましたので、ご説明をさせていただきます。

まず、1ページをごらんください。「1. 改良モデルの評価について」でございます。ここでは従前から私どもが申し上げておりますように、長期増分費用方式の適用自体に対する意見を述べさせていただいております。モデルの対象となっております固定電話サービスは、ご案内のとおり、IP化の急速な進展等によりまして、市場規模が大幅に縮小している状況が続いておりまして、このような市場環境では、高度で新しい技術を開発して導入するということに対してリソースを投入するという状況にはございません。

また、需要の拡大が進み、費用の低減が図られるという、いわゆるスケールメリットも適用しにくい市場に変化しているということだと思っております。私どもはそのような中で経費の削減ですとか人員の削減、人件費の抑制ということで、地道な合理化、あるいは投資の抑制に努めてコストダウンを図ってきておりますけれども、環境としてはそういう環境になっているということかと思えます。そういった中で、「高度で新しい電気通信技術の導入によって、電気通信役務の提供の効率化が相当程度図られる」とか、「新しい電気通信技術を利用した効率的なものとなるように新しく構成する」というLRICモデルの前提自体が、2000年のモデル導入後、既に10年ほどたっておりますが、現実の事業環境にはなかなかそぐわないものになっていると考えております。

さらに、2つ目のパラグラフでございます。実際の事業運営との関連で申し上げますと、LRICモデルは需要の減少に即応して設備構成が変わっていくという、瞬時に置き換える前提がとられております。つまり、需要減に比例してコストが縮減されるという前提になっておりますけれども、実際の事業運営では、例えば、固定電話の加入数が減少したといっても、瞬時に交換機の台数を減らすこともなかなかできませんし、需要が減ったからGCからRTに置き換えるということも現実にはなかなかできません。したがって、過去に投資した交換機の費用分も含めてコスト回収を図っているという実態がございます。こういった実態の中で、もちろん、私どもとしましては、先ほど申し上げましたようなコスト削減に努めて、需要の縮小に伴う効率性の低下をカバーしてきておりますけれども、全体が縮小していく環境は今後とも継続すると考えております。そういった中で、現行のLRICモデルでは必要なコストの回収が図られず、ひいては、固定電話網の安定的な提供に支障を来すことも懸念されますので、この際、長期増分費用方式については早期に廃止していただき、私ども常々申し上げますが、必要なコストが回収できる実際費用方式に見直していただきたいという具合に要望をしているところでございます。以上が1ページの改良モデルの件でございます。

続きまして、2ページでございます。「2 改良モデルの適用期間について」でございます。モデルにつきましては、今回で5回目の改訂を迎えると認識しておりますが、これまで4回のモデル適用期間というのは、2次モデルの2年間を除いて3年間とされてきているわけでありまして、3年程度としてきた考え方の1つとしましては、前回の平成19年の答申においても述べられておりますけれども、制度の安定性を確保する観点

からも頻繁な変更は好ましくないということでございます。現実の事業運営を行っている事業者からしましても、それはそのとおりでございまして、算定方法の頻繁な変更は好ましくないと考えております。

また、実務的な観点でもございますけれども、仮に、今回のモデルにかわる新たなモデルを今後構築していこうという場合にも、相当の検討期間が必要になってこようかと思っております。そういった意味でも、検討期間を考慮するということも含めて、今回の改良モデルにつきましても、従来どおり、複数年度の適用とするのが適当ではないかと思っております。複数年度にわたって適用しますと、期間内でユニバーサルサービス基金制度の見直しがあるとか、そういったことが生じたときにどうするかということもあろうかと思っておりますけれども、その場合には前回の答申と同様に、適用期間の所要を待たずに必要な制度整備を図るということで適宜対応することが可能ではないかと考えておりますので、複数年度の適用が適当ではないかということでございます。

なお、3つ目に書いておりますけれども、私どもはこの秋にPSTNのマイグレーションに関する概括的展望の公表を予定しております。下にありますけれども、固定電話サービスに係る設備の状況については、既存のPSTN交換機は設備の寿命が概ね10年後から順次到来することが想定されています。

それから、その寿命が到来するタイミングでは、PSTN交換機に収容している固定電話ユーザをIP装置に収容する。それをしますと、現行のIP技術のサービスでは提供していない機能・サービス、公衆電話、ISDN、IGS交換機のいろいろな機能がございしますが、これについてどのようにするかということについての展望をこの秋に公表する予定でございますけれども、これが概ね10年後から順次到来するということ想定しておりますので、仮に今回、3年間の適用があったとしても、その適用期間においてPSTNマイグレーションの影響はないと思われまますので、期間との関係におきましては複数年度の適用でよろしいのではないかと考えております。

その次のページでございます。「3.NTSコストの扱い」であります。具体的にはき線点RT-GC間の伝送路コストの扱いでございますけれども、これにつきましては平成19年度に月額7円ということで利用者の方々にご負担していただいているユニバーサルサービス料が年々上昇していくことを抑制しようという観点で、全国平均としていたベンチマークを全国平均+2σに変更するという、ユニバーサルサービス基金制度の補填対象額の算定方法の見直しがございました。それに伴って、当面の措置として接続

料原価に算入されたということだと認識しております。したがって、算入することとなった要因であるユニバーサルサービス基金制度の見直しが行われなかったということであれば、引き続き、接続料の原価として入れていただくということにならざるを得ないと思っております。

なお、右下の表にございますけれども、ユニバーサルサービス基金制度の見直しによる20年分の影響というのは、ユニバーサルサービス基金制度の補填金が約143億円減少しまして、接続料が130億円増加する結果になっております。

次は4ページでございます。「4. 接続料における東西格差の検証」についての意見でございます。固定電話の市内通話については、かつてユニバーサルサービスとして位置づけられておりました、全国均一料金で提供することとしておりました。これについては長年の歴史から社会的な要請が強かったということかと思ひますし、東西別接続料金の導入がユーザ料金の東西格差に波及するおそれがあったことを踏まえて、東西均一接続料金となっていると考えております。

その後、ユニバーサルサービスの対象から市内通話は外れましたけれども、競争市場の中でサービス提供を確保する仕組みとなり、制度的には市場実勢の中で決定される環境になっているということかと思ひます。という意味で、接続料につきましても、基本的には東西それぞれのコストに基づいて設定することが望ましいと考えておりますけれども、最初に申し上げましたように、東西別々の接続料を設定することを仮に検討する場合には、もともと東西や市内通話がユニバーサルサービスの対象だったということも踏まえて、仮に接続料に格差が出るということはユーザ料金との関係でにわかに変わりが出てくるということではないにせよ、いずれ、市内通話に格差が出てくるということも予見させるというような意味において、その辺はコンセンサスの取り方が大切になるのではないかとと思ひます。

したがって、当面、全国均一というか、東西格差はないという形をとらざるを得ないのではないかと考えております。

最後、入力値でございます。接続料につきましても、適用年度に要したコストを適切に回収する観点でいえば、多分、適用年度のコストと需要を用いて算定するのが一番適切だと思ひます。したがって、現在採用されている前年下期と当年上期を予測した通信量ではなく、適用年度を予測した通信量が適当ではないかと考えます。ちなみに、下に資料で数値をつけておりますけれども、適用年度の実績トラヒックと、現在、LR

IC算定で用いている通信量を予測する方法と全く同じ方法で試算したトラヒック予測を前年度予測、前年下期＋当期上期予測、適用年度予測というもので検証してみました。その乖離状況について触れております。この表でいいますと、適用年度を予測すると0.2%の乖離ですが、前年下期＋当期上期では乖離が大きくなっているということでございます。12カ月分の予測をするという意味で弱点かもしれませんが、直近までのデータで予測するというのが、それなりに結果として出てくるということでございますので、こちらが適当ではないかという意見でございます。

私ども、NTT東日本からの意見としては以上でございます。

続きまして、NTT西日本からになります。

○NTT日本電信電話株式会社（小椋） NTT西日本の小椋でございます。一言、申し述べさせていただきます。私どもの基本的な考えにつきましては、ただいまNTT東日本の中川が説明させていただいたものと同様でございますが、1点だけ、私からコメントをさせていただきたいと思っております。

私どもの資料の4ページ、「4. 接続料における東西格差の検証」でございます。過日、総務省様が発表されましたように、現行のモデルで算出しますと、接続料の東西格差は約1.25倍でございます。このような中、現在、接続料が東西均一となっているということは、ユーザ料金の全国均一料金での提供に対する社会的要請が強かったことに配慮してきたものであると認識しております。特に、私ども西日本エリアにおける社会的要請が極めて強かったということによると認識しております。したがって、このような社会的要請を踏まえまして、引き続き、東西均一の接続料を設定することでありますれば、西日本エリアにおける接続料コストの回収が可能となりますように、現行の東西交付金制度を存続していただく、またはこれと同等の仕組みの導入をお願いしたいということでございます。

以上でございます。ありがとうございました。

○東海部会長 ありがとうございます。大切な意見陳述にしては、非常にタイトな時間を設定いたしまして申し訳なかったと思っておりますけれども、幸いなことに各事業者の皆様方のご協力で、かなり時間を節約し、討議のほうに向ける時間が増えました。ありがとうございます。

## 質疑・討議

○東海部会長 冒頭に申しあげましたように、このヒアリングの趣旨は、基本的には今後の審議の参考にさせていただくということでございます。委員の皆様からいろいろご発言をいただくと同時に、事業者間のご討議というのも私どもの参考になるので、その時間もとりたいと思っておりますが、とりあえずは委員の方々からご発言をいただくのがよろしいかと思っております。どうぞ、ご自由にご発言いただきたいと思います。お願いいたします。

なお、ご発言の方は分かっておられると思いますけれども、ボタンを押して発言していただき、終わられましたら消していただきますようお願い申し上げます。

どうぞ。

○辻部会長代理 事業者の皆さん、ご意見をありがとうございました。

論点が4つということで非常に狭く設定されておりますので、こちらの質問もしやすいと思います。

最初の論点の改良モデルの評価についてであります。LRICの導入につきましては、会計の透明性とか料金の低廉化に一定の役割があったということは皆さん方に非常に評価していただいております。しかし、昨今のIP化の移行により経済、通信の変化で、トラフィックが劇的に減少し、また当初設定がなかったユニバーサルサービスコストが入ってきましたので、それと接続料との関係が若干微妙な形になっていると思います。

まず、LRICの評価であります。今回の論点にあまりなっていないのですが、実際費用とLRICの計算した費用の格差があることを2社が指摘になりました。最初、ソフトバンクさんが、次にNTTさんが言われました。原則として、LRICには、皆さん方は一定の理解をされておりますが、実際費用が低くなっていることを考えると、今後、適用に当たって、LRICよりも実際費用が低ければ、接続事業者の方々がLRICよりも実際費用のほうが良いといわれるのではないかと。原則はLRICの透明性、あるいは料金の低廉というのは分かりますが、この点、2社以外の方々はどういうふうに評価をされますか。

○東海部会長 どうぞ。

○KDDI株式会社(長尾) KDDIでございます。若干、説明を飛ばしてしまったかもしれませんが、LRICに関しては、今、辻先生がご指摘いただいたように、非常に

透明性を確保するという意味で、現在でも有効性があると考えております。本日、ご提案させていただいたのは、今後の接続料を算定する際に、IP電話のコスト、トラヒックの需要と一本で算定をしてはどうかというご提案でございます。その過程でPSTNについては従来どおりLRICを適用するものの、実際原価のほう下がっているのであれば、実際原価のほうを適用するというハイブリッド方式を採用してはどうかということもあわせてご提案させていただいております。

したがって、実際に算定してみて、実際原価のほう安いということであれば、そちらを採用するという考え方に私どもとしても賛同いたします。

○辻部会長代理 それは実際費用がLRICより下回っているという理由は、例えば、一般のIP化に伴って、コスト等IP化に本来なら移行するものが、今のシステムでは評価されていないから、実際費用の方が下がっているとの理解であると見てよろしいでしょうか。

○KDDI株式会社（長尾） そこまで厳密に分析しているわけではございませんけれども、そういった可能性もあるかもしれません。そこら辺は十分に解析を試みる必要があると思います。ただ、いずれにしても、LRIC方式が透明性を確保するという意味では、他に現状、適当な手段がないだろうということも含めて、今後も、ある意味ベンチマーク的にといたしますか、尺度としては重要なものではないかと考えております。

○東海部会長 ほかの事業者の方々はいらっしゃいませんか。

どうぞ。

○ソフトバンク（テレコム）株式会社（弓削） すみません、2社以外というのに、ソフトバンクです。

私どもはLRICを「ノー」と申し上げているわけではなくて、提案の方式の中にもLRICでということなんですが、ですから、この差分が何に基づいているのかというのを、もっときちんと議論すべきかなと。で、私どもで必ずしも押さえられていないのですけれども、今、思いつきに申し上げますと、例えば、今のLRICでも人件費等については実績的なものが入っているとか、投資抑制みたいなことをして、耐用年数を過ぎたものを使うということがLRICにどう反映されるのかとか、そういったところはあるのかなと思っております。LRICをさらに進めていくということで、そういったことは可能になるのではないかと考えているところでございます。

そして、これを実績のほうに戻すと、今度は実績のほう为上に行ってしまうのかなという心配も若干しております、その辺はぜひ、透明性のあるシステムを維持していただきたいと思っております。

○東海部会長 関係してのご発言はございますか。

どうぞ。

○株式会社ウィルコム（青木） ウィルコムでございます。

我々も意見の中でお話しさせていただいたとおり、LRICについては一定の、これまで多大な貢献をしたということで非常に評価しております。LRICが導入される前、実際費用方式のときは、個々事業者同士が対峙をして、我々としては実際費用が本当に効率的なのかどうかというところがなかなか十分に把握はできない、透明性が確保できないという問題があります。一方で、NTTさんも事業者が納得するレベルでコストが本当に効率的なのかどうかを説明することは非常に困難であったということで、ある意味で事業者対NTTということでさんざん議論をしていたというのが実際費用方式のときでしたけれども、LRICになり、まだまだ改良すべき点があるのかもしれないですが、客観的にコストが把握できるということで、ある程度、これまでは事業者側もNTTさんも納得をする形で接続料が設定されてきたというふうに理解をしております。今後も、LRIC、従来、続けてきたものをいかに改良していくのかということで、実際費用が現実の下回っているというのは、ある意味では結果論であり、そこを十分に、何でそうなったのかというところを検証した上で、引き続きモデルを改良していくことが適切なのではないかと考えております。

○東海部会長 よろしゅうございますか。

今のことで、ちょっと私も確認させていただきたいと思います。平成12年にLRIC方式を導入したことにより接続料が低減した、その効果は我々、委員会の中、あるいは審議会の中でも認識しているところでございます。しかも、その後、NTSコストを除く、あるいは逆にプラスする要素が出てきてしまいましたけれども、いずれにしても除外していった部分ということと、接続料としての低廉化ということはそれなりの役割を果たしてきたと思っているところでございます。

今、他の事業者がご指摘になられたと同時に、我々の審議会、委員会の分析資料の中にも、LRIC方式がヒストリカルのコストよりも上であるというこのところの状況についての違和感を感じております。したがって、これは会計数値の問題も入ってお

りますからご説明しにくい部分であれば、そのようにお答えいただければ結構かと思っておりますが、こういった場でNTTさんにご説明いただける部分があれば、歴史的変  
化、実際原価がヒストリカルよりもアンダーであるという状況の実態をご説明いただけ  
るかどうかをお聞きしておきたいと思っております。

○東日本電信電話株式会社（中川） 東の中川でございます。

LRICの仕組み、それこそ導入当時、固定の需要が伸びる中で合理的に新しい理想的なものを  
入れて、全体のコストを下げる、それに接続料を合わせていくというか、コスト構造を近づけて  
いく努力をし、求めるということも含めてコストダウンが図られてきたと思っております。  
当座はLRICコストのほうが我々の実際原価を大幅に下回る状況がしばらく続いてお  
りまして、逆にいいますと、私どもの事業収益といいますか、が非常に厳しい状況になっ  
てまいりました。その後、私どもの合理化、効率化のかなりドラスティックなコスト削減  
を繰り返す中で、実際原価とLRICコストが大分近づいてきて、ある時点で、先ほどのソ  
フトバンクさんの資料だったと思えますけれども、分界点が出て、今は実際原価のほう  
が落ちているという事実になっております。

これは実際、今、何が違っているかということ、減価償却費の部分で大きく変わっていると  
認識しておりまして、LRICでは投資額を経済的耐用年数で除して算定して、減価償却費  
を出しているということなんでございますけれども、実際の費用は当然、償却が進んだ資  
産に基づいて算定しておりますので、減価償却費が低いということになっております。  
それはある意味では、設備投資の効率化とか、設備の効率化というのを進めてきて、無  
駄なものを作らずに事業を運営してきているという結果として、償却費が実際のほう  
が下がっているという結果だと思いますので、そういった意味で、今、こういう状況  
になっているということだと思っております。

これに関して申し上げますと、私どもは今下回っているけれど、LRICじゃなくて  
実際費用にしてくれということをお願いしたんですけれども、必ずしも上回っている  
か下回っているかということよりも、下回っているときには実際原価を採用し、上回  
っているときにはLRICで上をハネるというのは、ちょっといささか、私ども事業を  
運営していく上で非常に辛うございまして、私どもの合理化意欲がこれで削がれる、逆  
にまた増やすんじゃないかというご指摘もありましたけれども、そういうことじゃなく  
てはいけなくて、私どもは効率化を進める中で、どうやって我々が投じたコストを回収  
できるかという仕組みを、どうしてもやっぱり接続料の中では作っていただきたいとい

うのが要請としてございます。そういう意味で、私どもはこの意見を申し上げたということでございます。つたない説明でございますけれども、そういうことでございます。

○東海部会長 ありがとうございます。まだ、このLRICか、実際費用かという議論をしようというわけではございませんで、今、お聞きしたのは、あくまでもその実態を確認しただけでございます。関係して何か今の……。

○佐藤専門委員 すいません。おっしゃられるのはもともとで、理屈なしに低いほうを取るという話ではきっとないと思います。ただ、モデルを開発した、かかわった人間からすると、効率的に、最も今ある需要を提供するのに安いコスト、あるいは競争が機能したなら実現したであろうコストは何かをもって料金を決めようということで、こういうモデルを開発しました。ただ、いろいろな人のいろいろな意見を聞くと、やっぱり何か今の市場環境を考えると、モデルで推定した数値が、私が、あるいは我々が当初考えていたものと違う、あるいは想定した条件が変わったということがあるように感じています。

そういう意味では、実費用とそのモデルの費用の乖離というのは、そこを検証するいい事例でもありますので、ぜひいろいろデータを提供いただいて、私、勉強しますので、教えていただければと思います。8年ぐらい前だと思うんですけども、やっぱりかなり、将来にわたってNTTの実費用がどういう動向にあるかという資料を出していただいた記憶があります。有馬さんのころ。だから、そういう形でまた協力いただければと思います。よろしく願いいたします。

○東海部会長 他に関係して何かございますか。大変大事な話なんですけれども。

○関口専門委員 あまりここは私、議論を長い時間取ってもいけないかなとは思っていたんですが、投資抑制効果の反映というのは、前のモデルの開始のときに、もう既に行っておりまして、その意味では純粋な意味でのLRICで全部引き延ばすという過程から乖離して、現実の実際コストにある程度追いつくような努力はしているわけですね。それでも、実際費用の落ち方が激しいという部分が今回の資料にも出てきた、実際費用方式のほうが下回っているという現実だと思うんですね。ただ、今まで接続料がこのように急激に上がりかける危険が現実のものになるまでは、やっぱりそのことの、LRICの分が高みに出てしまっているにもかかわらず、それを皆さんが許容されたということは、プロセスの透明性だったと思うんです。ですから、そのことを含めて、もうそろそろそれ耐えがなくなってきたというのが印象なのかもしれないと思っておりますが、今も

中川さんのお話の中でも、もちろんこのLRICが実際費用を効率的に落としていくための1つのベンチマークとして機能するという意味で、単にメタルの投資をしなくなったというだけではなくて、NTTさんご自身の努力も随分おありになってということの合わせ技で費用が下がっているわけですから、そのことを含めて、今までLRICがそうやって機能してきたし、それからLRICの本来の定義を少しいじってまで投資抑制効果として、償却のコストが低めに落ちるようにと努力をしてきたという事実は確認しておいてもよろしいかと思えます。以上です。

○東海部会長 ご発言だけでよろしゅうございますか。

○関口専門委員 はい、結構です。

○東海部会長 今、最初の辻委員の話をずっと展開して議論をしておりますけれども、2つのことを確認してきたわけです。1つはLRICとヒストリカルの差ということについての実態の問題。それからもう1つは、実は透明性という話が、NTTさん以外の他の事業者の方々にとっては大変メリットがあるんだということを今、認識させられたんですが、特にKDDIさん、ご発言に加えて、透明性を確保してほしいとおっしゃったのは、これはLRICという意味であって、LRICの今の算定方式が事業者参加型であると。こういう意味の透明性と理解してよろしゅうございましょうか。他の方式で、例えばこういう方式があれば、それでも透明性は確保されると。

○KDDI株式会社（長尾） どういう方式があるのかということについて知識がありませんので何とも言えませんけれども、現状ではLRICという参加型の方式ということで透明性が確保できているという認識を持っております。

○東海部会長 ありがとうございます。この程度にしておきまして、次のご質問に入りたいと。いかがでございましょうか。

○相田専門委員 よろしいですか。例えばNTT東西さんの4ページの資料のところ、例の東西格差の問題がございまして、こここのところで元来、市内通話はユニバーサルサービスの対象サービスであったことを踏まえ、ユーザ料金を全国均一料金の提供に対する社会的要請を十分配慮することが必要であると考えますと、ここに関連してなんですけれども、過去の議論でも何遍か私も指摘させていただいているんですが、本物のユニバーサルサービスである基本料金部分というのは、級局別料金ということでもって、東西ではないですけれども、均一料金では決してない。実際、最近市町村合併で、級局格上げで、基本料金値上げになっちゃったという地域があちこちあったりするんです。本

当に均一料金というようにあるんだらうかということで、1つこれに関連して、例の「光の道」でもって、ユニバーサルサービスをメタルの電話に限定せずに、メタルと同等のというのは品質、料金の両方を含めてということですが、I P電話に広げようということを提案させていただいたんですが、その場合に、本当にびつたり同じ料金で提供されることになるとは多分ならないんじゃないかなと思います。同等ということで、そんなに差があつてはいけないわけですが、逆にひかり電話の通話料金、これは現状でもそうだと思いますが、少しP S T Nに比べて安くすることで逆にそちらに誘導するというのがこれから起こるんじゃないかと思うんです。特にそのユニバーサルサービスの対象をこれから広げていったときに、全国均一料金ということの社会的要請というのについて、どのようにお考えになるのか。とりあえずN T T東西さん、それからもし、ご意見あれば、ほかの事業者についてもちょっとお伺いしたいと。

○東海部会長 どうぞ。

○東日本電信電話株式会社（中川） まず、現在あります基本料金の級局の差ですが、田舎のほうが安くてという話だと思いますが、基本的には級局格差というのを是正して、全国統一、均一という方向に持っていきたいということがございまして、たしか17年だったと思いますが、一部級局を統合し、格差の縮小をいたしましたというのがございます。さらにこれから級局をさらに縮めていこうとしたときに、今の基本料収支との関係もございまして、やはり地方部をどうやって値上げするのかという議論にどうしても行き着くものですから、そこをどうやって実現していくのかというところを、ちょっと慎重に考えなきゃいけないかなということでございます。1つはそういう、そちら側の基本料金についての見直しの方向感はあるものの、どのようにご理解をいただいくのかというところで、なかなか苦しんでいるというのが1つあります。

もう1つ、I P電話をユニバーサルサービスの加入電話の代替物としてという観点があると思いますが、これは、確かタスクフォースのご議論の中であつたと理解しておりますけれども、おっしゃるように、不可欠性とか低廉性とか可能性とか、いろいろな、ユニバーサルサービスが現実続けられている要素がございまして、それに対して、率直に申し上げて、今、ひかり電話の要は基本料と言いますか、お使いいただくときの料金というのは残念ながら、現在まだ、そういったところでのコストダウンというのが状況進捗していないということもあつて、かなり高いというのが事実でございま

して、その辺をどう克服するかというのは非常に大きなテーマなのではないかと思えます。

それから、もう1つはIP電話、料金という観点で言えば、そういうことかなと思います。ただ、通話料という観点で言うと、ひかり電話はたしか3分全国一律8円という構造も既に作っておりますので、そういった方向はそれでよろしいかと思いますが、原価自体をどのように下げるかという課題が我々の課題だと思っています。

○西日本電信電話株式会社（小椋） NTT西日本の小椋でございますが、最初の話にもありました地方部の話でございますが、私自身、去年の9月まで九州の責任者をしておりまして、九州いろいろなところを回っておりますと、やはり先ほどちょっとご説明申し上げましたけれども、全国均一料金に対しての要望、それから級局の改定、値上げに対する危機感、これが非常に強く皆さんお持ちでございました。まして今、西日本の状況の中で、いろいろな形での競争が厳しい中で、こういう形を私どもとしてどういう形でやればいいのかというのは、非常に大きく悩んでいるところでございます。以上です。

○東海部会長 東西格差については、他の事業者の方は、実は意見が二分されておりました、それは事情はよく分かるんですが、関係して、相田委員のご発言に対して何か、事業者の方ご発言ございましょうか。

どうぞ。

○KDDI株式会社（長尾） 東西格差の件につきましては、私のほうで若干発言は省略をさせていただきましたけれども、基本的にはやはり事業者別に算定するということが根本だろうと考えております。既にIP電話のほうでは東西別の接続料が設定をされております。ということもありますので、本来であればそれが適当だろうと。ユーザ料金にはね返る部分があまりに格差が大きくなって、その懸念が現実のものになってきたというときについては、それはもちろん我々も考えなきゃいけないところはあると思えますけれども、原則としてはそういうことでいいのではないかと思います。ただ、級局別料金のところは、ちょっと我々としても具体的にじゃあどうしろというのはなかなか難しいんですけども、ユニバーサルサービスとの関係でいうと違和感があるのは、ずっと引きずってきているという認識です。

あと、そのユニバーサルサービスの中で、IP電話を含めてということに関しては、やはり光もセットで考えるのかどうかというのは別の議論があらうかと思えます。できるだけユニバ基金というものが極端に大きくならないということも含めて、IP電話と

言ったときに、即、それは光アクセスをセットにした概念と結びつけてしまう必要は必ずしもないのではないかと考えます。

以上です。

○東海部会長 どうぞ。

○九州通信ネットワーク株式会社（秋吉） 九州通信ネットワーク、Q T N e tでございますけれども、弊社では九州域内、九州電話ということで、G C接続でやらせていただいておりますが、通話のトラフィックを見ますと、90%が九州域内でございます、あと残りが九州域外に出る市外通話となっております、やはりここは東西均一料金としていただくことが、我々にとっては、今の維持をするということで非常に重要なポイントになっておりますので、ここのところはぜひご理解をいただきたいと思っております。

以上です。

○東海部会長 関係して何かほかのご意見はございますでしょうか。相田委員、いかがでしょうか。

○相田専門委員 はい。

○東海部会長 どうぞ、ほかの委員から。ご発言いただけますか。

○佐藤専門委員 N T Tの2ページの丸の3つ目に、マイグレーションの話で、1つ目は展望を公表しますよという時期の話と、もう1個が今回の算定期間とマイグレーションの影響はありませんよという2つ書かれていて、他の方もいろいろな情報を出してくださいということで、Q T N e tも1ページに同じようなことを書かれていて、巻き取りというか、撤去の話も含めて情報を出してくださいって出ているんですけども、これはこの秋に、今、事業者が要望したようなことが出てくるということですか。公表される内容は。

○東日本電信電話株式会社（中川） 秋にお出ししようとしているのは、コアネットワークをI Pネットワークに巻き取りたいということについて申し上げておまして、メタルのほうは、物理的な寿命という意味ではまだ大分持つだろうというのがございます。実はメタルを光に持っていくというのは、いろいろな意味で非常にステークホルダーが多いといえますか、提供できないサービスがあふれてきてしまうとか、あるいは実際にどうやってそれを進めるのかという意味で、なかなか乗り越えなければいけないハードルが非常に多いと思っております。

逆に、今まだ正直申し上げて、4,000万以上のメタルのお客様がおいでになりま

すので、その方々をそのまま光に、無理やり持っていくのか、計画的に持っていくのかという議論は、ちょっと今、なかなか作り出せる段階ではないと思っております、当社としては、メタルは、少しでも使っていただきやすいサービスをどんどん出すことで光のサービスに入っていただくことで、メタルのお客様が減っていった、あるタイミングを見極めてというか、相対的にメタルのお客様が相当少なくなった段階で、どういふぐあいにそれを光にしていくのかというのが合理的な判断ではないかと思っておりますので、秋の段階ではメタルの撤去計画がいつごろまでにこういう形で、こんなテンポで、というようなことをお出しするというのはちょっとできないと思っております。ですから、あくまでもコアネットワークのマイグレーションについての計画と、その場合の課題と、それからどういう形でそれを解決するのかということについて出させていただきますと思います。

- 佐藤専門委員 他の事業者の方にも聞かないと、何が本当に、今、コストの……。これからのモデルのあり方とか、改良のことを議論するのに、どこまでの情報があるか、ちょっと僕も全体わからないんですけども、もし必要な情報があれば、できるだけ早く、この場も含めて出していただきたいと思っております。

後半のところはマイグレーションの影響、PSTNマイグレーションの影響と算定期間は、3年ぐらい関係ないですよという話なんですけど、認識の違いを感じていて、NCCの話で言うと、既に2つのネットワークが動いて、トラヒックが移行していますと。それ自体マイグレーションの影響が出ていると言われているようにも思っています。要するに、もしIPネットワークが今なければ、全てPSTNのネットワークにいるはずで、そうであればモデルはまだまだ多分機能しているのではないかと私は考えています。機能しなくなった理由としては、IPネットワークがもう動き始めて、サービスの展開が始まって、お客も移って、そういう中でそういうことを想定してなかった長期増分費用のモデルの算定が、何らかの問題が生じてきたのかなと私は認識しているのですが、私の認識なり、NCCの認識であれば、もう既に影響は出ているので、できるだけ早く現状のモデルについても、さっきの実費用との乖離も含めて、検討して、議論を始めるべきかなと感じていますが、という僕の意見に関して、NTTはやっぱり影響ないですよと言われるんですか。率直に、考えないで、素に話していただいて結構ですよ。

- 東日本電信電話株式会社（中川） 光のサービスを使いたがるお客さんというのは、光のサービスのメリットというのをどのように評価していただいて、今の料金で使ってみ

ようじゃないかということを選んでいただいで移っていただいでいる、まさに需要見合いで移っていただいでいるお客さんたちだと思っております、それが今、こういう具合に進んできているんだと思います。

逆に、代わりにこのネットワークをIP化したとしてもメタルは間違いなく残りますので、その方々をIPネットワークにどうやって収容するかということは今、まさに考え始めております。そういう意味では、メタルのサービスというのをIPネットワークの中でどうやって生かしていくかということを実現していくことで、合理的な形で移っていける仕組みを検討しているということをごさいます、その辺を含めて、多分秋にそれを発表させていただくということになると思っております……。

○佐藤専門委員 率直に、私は影響していると思うんだけど、「先生、違いますよ」とか言ってもらっていいですよ。私も勉強になりますから。「いや、全然影響してないです」とか、理屈をうまく説明していただければ考えます。

○東海部会長 まあ、ちょっとこれ以上NTTさんに……。今の話も非常に大事な、我々の議論の中で前提としなきゃならないことだと思っておりますが、他の事業者の方で今のこと、何かご発言ございましょうか。

○KDDI株式会社（長尾） まさに今、その問題がありますよということを前提にして、私どものプレゼンテーションを考えさせていただきました。現に需要は移っているということで、片や現実にIPネットワーク、IP電話網が存在している、設備があるという状況です。さらに、将来的にはこのPSTNの交換機もIP設備に移ってくるだろうという可能性がもう見えているわけですので、今、NTTさんのスタンスというのがはっきり見えないところなので、なおさら我々としてはある想定をおいて、IP化を促進するようなモデルを考えてみてはどうでしょうかというご提案にさせていただきました。

○東海部会長 関係して、辻委員どうぞ。

○辻部会長代理 昨年、プライスキップについて今後の3年間の算定を行ったときに、NTTの効率性のために、支店ごとの収入や費用を用いて経産を行いました。そのときにIP化の影響というものを、支店ごとにコストに占めるIPとPSTNの比率を提出してもらいました。ところが、もう1つの収入のほうがないということで、結局それは使えませんでした。支店ごとではコストのIPとPSTNの比率等のデータがあるように思えます。ソフトバンクさん、あるいはKDDIさんが言われたように、PSTNも

I Pの比率はやっぱりないでしょうか。ここでは、ソフトバンクさんでは1対0.8という数字を提示されています。支店ごとの費用では大体のデータはいただいたのですが、収入が分からないということで使えませんでした。

○東海部会長 NTTさんだけでいいですか。

○辻部会長代理 NTTのみでいいです。

○東日本電信電話株式会社（中川） 収入はI P系収入と、音声系収入という形で……。

○辻部会長代理 収入では……。

○西日本電信電話株式会社（小椋） 先生。多分収入は支店別に出ますと。ただ、コストが今、支店別というよりは、まとめていろいろな仕事をやってございまして、支店別に出すのは非常に困難ということでございます。

○辻部会長代理 全体としては、大体のデータは持っておられるのですか。費用の、I P、P S T Nの比率等に関して。

○東日本電信電話株式会社（中川） 役務決算がございまして、それでちょっと難しい名前まで、勘定科目の名前まで覚えていませんけれども、そういったものが出てくる仕組みになっております。それは全社一本でしか出てきていないはずですが、そういうことになっております。たしか、光の収支というのは21年度からだったと思いますが、21年度決算時について、その光収支がどういう数字になるのかということは、今回開示をするような段取りになっていたと思います。決算でそういう作業をしていただいておりますけれども。それは先ほど言いましたように、支店別とか、単位ごとになりますと、それをどう分けるかとか、ここでやっている仕事をどこに配分すればいいのかという議論になりますので、ちょっとそこは出しにくいということではないかと思っておりますけれども。

○辻部会長代理 そうしたら、今の移行期のP S T NとI Pも両方ともミックスになっている状態でも、これはもちろん経年ごとによって変わってきますから、固定的なものではないということもよくわかります。すると、これらを勘案して、長期増分の中でコストも必要ときに、P S T NとI Pのデータというものは用いることができるわけですね。

○西日本電信電話株式会社（小椋） はい。

○東海部会長 わかりました。関係して何かご発言ありますか。どうぞ。

○斎藤委員 ファクスが出てきて、大変便利なのでみんなが使うようになった。その後、メールを使うようになった。最新鋭のすばらしいファクスが出てきて、コストはこんな

りましたよ、という情報をもとに、メールのコストを計算する、あるいはコミュニケーションのコストを計算するところになりますというような話をしているような気がするんですね。

今たくさんの人が使っているメールというものを全く無視して、最新鋭のファクスで、これは透明性が高いから、これだったらみんなが分かりやすいから、これのコストを使ってやりましょうね、と言っているように私には聞こえるんですが、そういう単純な言い方をしてしまうと語弊があるかもしれませんけれども。現実にはIPが出てきているのに、それを無視するというのは、何か素人としては納得がいかない気がいたします。それと日本のコストが高い、これはどこからきているのかというのがよく分かりません。ユーザ側の私のほうにとっては、なるべく安い料金にしたいわけですがけれども、それがなぜ、海外の国と比べて、高いのか、そのあたりを教えていただければと思います。

○東海部会長 これ、どなたにお聞きしましょうかね。

○東日本電信電話株式会社（中川） 国際的に高いとおっしゃるのは、先ほどこの資料の中で接続料が高いというのをごらんいただいたのお話かと思いますが、何ていうんでしょうか、ブロードバンドの、多分利用者料金という意味では、日本は決して高くはないと思っておりますし、相当の水準とか、ほとんど世界最先端のレベルではないかと思っております。

先ほどの数字、資料というのは、接続料が高いのか安いのかというご意見だと思えますけれども、実はこの接続料というのは、例えば基本料との関係においてどういう具合になっているんだろうとか、トラヒックが、この接続料を決める需要というのが上がっているんだろうか下がっているんだろうか、それとも横なんだろうかということによって大分変わってまいりますものですから、総じて日本の場合には、基本料は下がる傾向にありますが、他の外国の基本料というのは上がっておりますので、そういう意味で接続料なのか、それとも基本料なのかというところの、ある意味政策的な違いも反映しているのかもしれませんが、そういう結果として出てきているんだと思います。

それからなおかつ、今ここで扱っている昔のPSTNのトラヒックというのは、やはり日本の落ち方が非常に大きくて、諸外国に比べますとやはり落ち方が大きいので、結果として割るものが小さくなって高くなるというような世界にもなっておりますものですから、そういった、ここだけをとらえるのではなく、全体の中でどんなものなのかなという見方ではないかと思っております、そういう意味では、世界に飛び抜けて高い

接続料だというふうには、必ずしも思っていないというのが私の認識です。

○東海部会長 いかがでしょうか。そうですね。今のは、ソフトバンクさんの資料の6ページ。

○ソフトバンク（テレコム）株式会社（弓削） 私どもの資料には、ちょっと基本料のほうまで押さえてなかったんで、そのデータを提供できなくて申しわけないんですけども、ただ基本料と接続料というのは、そういった形で混ぜてしまうと、なかなか議論が難しいのかなと。一応切り分けられているつもりではいたんですけども。ただ他にもいろいろな条件があると思いますので、そういったところを議論していただければ大変ありがたいかなと思ひまして、必ずしも正確だとは思ひていませんけれども、データを拾ってみましたということでございます。

それから斎藤先生が先ほどおっしゃった、ファクスとメールという話は、私どもの資料の13ページに、若干イメージを書いてございますけれども、IPハイブリッドという形で、先ほどのお話でいえば、全部メールに一旦戻して計算するのか、全部ファクスとして計算するのかということで、これからのことを考えれば、まあ①と書いてありますけれども、IPハイブリッドというのも1つの考え方かなと。

で、一方では移行期をどうするかという議論もきちんとしなくてはいけないのだろうなというふうにご考慮しておるところでございまして。それでも仕方なければ、PSTN定常という全部古いものにとひいうのも、1つのやり方としては、移行の段階によると思ひうんですけども、あるのかなというご提案を差し上げたところですよ。

○東海部会長 斎藤委員の、メールの時代にファクスの話をしていひうるのは、これは全員が耳の痛い話で、そちらも含めて、それはそれといたしまして。ただし実は、このPSTNは、先ほどどなたかの資料に出てまいりましたが、まだ4,400万の加入数でございまして、IPが今2,200万でしたっけね。ですからまだ半分という状況。ただしカーブが全然違ひいますね。ですからそのあたりのことでも今から議論をしていひうるような考え方で、対象にしていひうるというふうにご理解いただければありがたいと思ひておりまして。ファクスの欠点をここで議論しようといひうることではなくて、先のおっしゃるとひりの環境認識をしっかりとしなきゃいけなひいといひうことは、いつも審議会で議論をさせていひうるところだと、私は思ひていひうるところでございましてけれども。

何か関係してどうぞ。佐藤委員。

○佐藤専門委員 例えが上手いかどうか、たぶん下手で、わかんないですけど。昔交通やっていたんですけど、やっぱり鉄道をみんな街にひきたがって、鉄道があつて、でも車が普及してくると車に乗れる人は車に先に移って行って、人が減ってくる。それでも鉄道は街が必要だといって、コスト高いけど維持して、最後まで1人しか乗らなくても維持できる、するんですか、いやそれは車に乗れない人がいるからっていう議論が出ますけど、発想を変えると、じゃあバスではどうだとか、じゃあタクシーチケットを配ってしまったらいいじゃないかというようなことがあるんで、交換機を使う人が最後1人になるかどうか知りませんが、やっぱりマイグレーションの、そういうスケジュールを見ながら、全体的にどういう形で、そういう方を支えながら、新しいネットワークに移行していくかというのを議論すべきかなと。

あと工事で、いろいろ光も含めていろんな工事の人を見積もりで来て話しますと、いや昔はちょっとでも電話が止まるとみんな怒ったけど、この頃はみんな携帯があるから、光がいつつながりますかって聞くけど、電話がその日につながりますかまで聞かない人もいるとか。よく分かりませんよ。電話のNTTが担ってきた、本当に瞬時でも止まっていけないといわれてきた、この電話のサービスが、いろんな形で、もっと携帯も含めて多様なもので補いながら、変わってきていると思いますんで。ユニバは、私は委員じゃないんで勝手なこと言いますが、広く総務省で議論していただけるといいなと思います。

○東海部会長 関係して何か、事業者の方も含めてご発言ございますでしょうか。

○相田専門委員 あまり直接的な関係ではないんですけども、今回KDDIさんとソフトバンクさんからのご提案というのは、結構似ているかなと思うんですけども。例えば分かりやすい例で言いますと、KDDIさんの資料の3ページ目というので見ますと、これで見ると現在でいうIC接続に関しては、IPのほうでやるといくらになるかというのが対抗馬として計算できるんですが、GC接続がいくらというのは、このIPのほうでいくら計算しても直接的な数値は出てこないということで、あまり大きな問題ではないような気もするんですけども、IPで計算した値を用いてPSTNのほうのGC接続の接続料を計算することをどんなふうにしたらいいかということで、浮かび上がれば教えていただきたいと。

○KDDI株式会社(長尾) 申し訳ありません。そこまでの詰めた考えはないんですけども。何らかのモデルというのですかね、を当てはめていくということで解決はでき

るのではないかというふうに、全くそういう意味では素人なんですけど、思います。全くIP電話とももちろんPSTNの量は設備も構成も違いますし、完全に加重平均といっても単純に比率で足して割るだけでは難しいだろうなというような気はしておりますけれども、何かそこら辺を工夫が必要なんだろうと、ここは総務省さん、料サ課さんとも十分議論させていただきたいなというふうに思っております。

○関口専門委員 よろしいですか。

○東海部会長 どうぞ。

○関口専門委員 私も、このKDDIさんとソフトバンクさんの資料はとても検討に値するご提案だというふうには理解しておりますけれども。メールとファクスに例えて言うと、ソフトバンクさんの片方の極端であるIPハイブリッドは電気自動車に全部変えちゃったらという値段ですよ、計算ですよ。その意味で、ハイブリッドというとプリウスの方式ですから、まだガソリンが残っているようなイメージが残るんだけど。ここについては、ソフトバンクさんはIP-LRICをお作りに、新規構築というふうにご提案されてらっしゃって、KDDIさんはちょっと厳しいから、むしろ既存のPSTNのLRICに将来原価方式を加えるような形で、合わせ技でどうだというご提案ですよ。ここの意見の違いとしてのIP-LRICというのは、ソフトバンクさんはやればできるというふうにご理解されているのでしょうか。○ソフトバンク（テレコム）株式会社（弓削） あまりきちんとした意見はないんですけども、ぜひ関口先生にはお願いしたいと思うんですが。先ほど相田先生からご指摘のあったGCとかそういったところをどうするかというのもですね、モデルをいくつか作らなきゃいけないのかなと。だから力技でやるしかないかなというふうには思っております。先ほどの格差というか差分の解消ということも含めてですね、どうするかということではですね。

で、ハイブリッドというのは、ネーミングがおかしいんじゃないかというお話がございましたけれども、需要側のほうがですね、両方を足したものになっているということで、一応ハイブリッドというふうに。これは他で使われて、たしか海外で使われている名前だと思いましたので、採用させていただきました。ご検討いただければ幸いです。

○東海部会長 関係して何かご発言、どうぞ。

○佐藤専門委員 具体的に、提案として。今の話なんですけど、ソフトバンクとKDDIからハイブリッドと書いてありますが、トラヒックが両方でというのか、IPのほうとPSTNと移りながら、例えば電話なら電話のサービスを違った形で提供しているの

で、ある種ハイブリッドにして親が子を育てて次は子が親を負担するのかどうか、ちょっと分かりませんが、ある程度負担を共通化してみたいなモデルに見えるんですけど。NTTはここに出てきた提案をごらんになって、考え方は分かるとか、考え方のここに少し公平性の問題があるとか、NTTとしてはどうお考えになるか、ちょっと話していただけますか。

- 東日本電信電話株式会社（中川） おそらく0AB～Jの音声電話を発信して着信したときに、光にかかっているのか、IP、PSTNにかかっているのかは、発信する人は分からなくて、そこにいく接続料が違ってユーザ料金が一緒だという関係とかですね、そういった意味では確かに一つの音声の電話というのを実現する方法として2つあって、それぞれが別々であっていい、そういう代替性がある、今の姿になっているという観点でいうと、もともとIPとPSTNは規制の枠組みが違うはずだというのは、いつも私どもは言っているんですけども、それは置くとしてですね、そういう意味では確かにIP電話とPSTN電話のコストと需要というのを、合算し合う形で何か方法がとれないのかという考え方はあるかなという気もしております。

ただ私ども最初からずっと申し上げているのは、多分そのときに出来上がったモデルにせよですね、それはIPのネットワークにせよ、PSTNのネットワークにせよ、そのトータルとしてのコストをどうやって私どもの接続に応じた費用として回収できるかというモデルをどう作るかというところが一番問題で、そういう意味ではIP網の、たぶんLRIC化というのはむちゃくちゃ難しくてですね、おそらくできないとすると、実際費用的なものでやるしかないんじゃないかと思えますし、一方、そのPSTNは既にそういう意味で先ほども申し上げましたが、LRIC等はなかなか難しいところで、実際と混じっていかないといけないんじゃないかという要素もあるとすると、そういったときにできる合算モデルみたいなものもLRIC的なものではなくて、むしろ実際費用方式に近いようなものでどうやって作るのかなということを考えるという前提がもしあれば、そうしたほうが合算して考えるような仕組みがあってもいいのかなという気もいたします。というのが1つ、基本的なところですよ。

それから、もう1ついくつか、例えばKDDIさんが将来の数を想定してそれで決めようというのは、やっぱりなかなか需要見合いで移っていく世界だと思っているので、何年か先の、PSTNとIPのひかり電話とのウエートがこの程度だと想定するというのはなかなか難しいんじゃないかというのが本音としては1つあります、というご報告

くらいです。はい、今、思っておりますのは。

○佐藤専門委員　トラヒックの移行がどう進んでいくかもちょっと難しいし、モデルを新しいネットワークに対してどう作るかはさらに難しいだろうとは思いますが、じゃあ実費用で一応計算してみてくださいといったら、NTTは夏か秋に会社に出てきてできたりするんですか。やっぱりこれも大変なの。実費用もやっぱり大変で、モデルを作るのと同じくらい……、すべて大変なことを我々はやろうと思っているんですけど、どのくらいどっちが大変かなという質問で、すみません。

○東日本電信電話株式会社（中川）　少し考えさせてください。もちろん決算をちゃんとしまして、いろいろな役務であるとか、接続会計であるとか、いろいろな切り口で改良しているわけですから、何か考えれば分けられるんだろうと、実績を分けられるんだろうなという気はしないでもないなと思います。まだ正直、思いつきで言ってますので、何とも言えませんけれど。ただ、先々どうやって見るんだと言われちゃうと、とてつもなく難しくなるなという気はいたしますけれど、少なくとも実績はこういう具合に分けることができるかもしれないというようなものは、できるかなと、そういうことではないでしょうか。

○東海部会長　今のご発言は西のほうも同意されますか。

○西日本電信電話株式会社（小椋）　いや、相当……、できる、できないという、かなり前提を大胆においてやるということが前提になってきている、どこまでできるかということが、本当に……、今中川が言いましたけれども、ちょっと検討させていただかないと、できますということと言い切るというのは、ちょっと勘弁していただかないと。

○東海部会長　何か関係してご発言ございましょうか。

○ソフトバンク（テレコム）株式会社（弓削）　言葉じりをとらえるわけじゃないんですけども、IP経由のケースはなかなかLRICというのは難しいとおっしゃるのは、確かに難しいというのは分かるんですけども、IP経由のほうは技術進歩は非常に速いということも考えるとですね、IP経由のほうは実績でというのは若干の違和感があります。それだけです。

○KDDI株式会社（長尾）　現実的に非常に難しい、どの方法をとっても難しいというのはご指摘のとおりだと思うんですけども。現状を、LRICを継続しても、あるいは実際原価方式にしてもですね、PSTNの接続料というものを今の考え方で算定していったら上がることはもう避けられない状況。そうやってきたときに、やっぱり我々が

事業の中でコストを案分すればいいじゃないか、みたいなどころがあるかもしれませんが、現に今使っている通常の一般の電話からマイラインでご利用になっているユーザさんというのは料金を上げるわけにはいかないとすると、我々の事業としては非常に厳しい状況になる。これはおそらくフュージョンさんがおっしゃったのが最も切実に出ていたかもしれないんですけども、その同じことというのは、おそらく一番大きな影響をこうむられるのはNTTコミュニケーションズさんだろうと思うんですが、この場にはいらっしやらない。ここはNTTのあり方を議論する場じゃないということは十分理解しているんですけども、そういったところが、やはりこの問題が非常に難しい、あるいは複雑な要素を含んでいるということを端的に表しているんじゃないかなという気がします。ぜひとも、やはり将来に向けて全体のコストが下がっていくモデルというものを何らか大胆な仮定かもしれませんが、置いてですね、光3,000万という想定を置かれたわけですから、そういった大胆な想定の上にですね、何らか手法を編み出していきたい、あるいはいただきたいというふうに思います。

○東海部会長 はい。今のお話はNTTの経営形態の問題も含めてお話されたんだろうと思っておりますけれども、相田委員が「光の道」構想のコアメンバーでいらっしやいますので、先般第10回の接続政策委員会におきましても、そのご説明を行政のほうから受けまして、私どももそういった方向性についてはしっかりと、環境として認識しなければならない。今回の23年度以降にですね、どうやってこれを反映できるかということについては、実は今日、事業者の方からいい知恵を拝借したいというふうに思っているところがございますけれども、そういった流れというものは間違いなく変わっていくわけですから、その点についてしっかりと議論を踏まえていかなきゃいけないというふうに思っているところがございます。相田委員、何か。

○相田専門委員 いや、いえ。

○東海部会長 よろしゅうございますか。

○辻部会長代理 まだ議論されていない点ですが、入力値につきまして、少しお聞きしたい。NTTの資料の最後にあったと思いますが、5ページですね。一番下にある、トラフィックの予測と実績の乖離です。これは、私はこれがLRICに入る11年か12年のときのトラフィック予測委員会の委員長をしており、次の期のトラフィックを予測して、それでもって次の期の費用を割り、接続料を出しました。当時は大きく通信量が落ちるときでしたから、どこまで落ちるかわからなかったものですから、いくつか3つほど予

測し、その中の真ん中を採りましたが、外れました。ただそのとき、もちろん予測ですから外れることはあるから、ビジネスは競馬ではありませんので、こちらの予測で接続料にプラス、マイナスが出るのはまずいというので、精算という概念を入れました。私は経済学者で、精算というのは公平で最も自信を持って入れましたが、当時の経営者方から、全部総スカンを食いました。株主総会が済んだ後で領収書が回ってきて払うのはけしからんということです。結局精算はその後なくする方向に行きました。

しかしながら、現在のこの予測のやり方ですが、できるだけ実績値を入れていくというので、分かっている実績値をできるだけ直近までとりましょうというやり方で予測の期間を少なくしたのですが、それでもここにありますように乖離が10パーセント近く毎年出ています。だから私、LRICでは、予測のトラヒックでもって次年度を見て、それから次年度の費用を出して、あるいは需要を予測して接続料を求めるのが原則です。入力値について、精算は入れる、入れないは別として、予測のやり方です。一年先を見て全部予測しても実際より乖離が少なくなるのが現実と思います。予測が当たるようにとできるだけ直近のデータを入れても、それでも予測が外れるということを、他の事業者の方はどうにお考えになっておられますか。入力値の変更という考え方になるのかもしれませんが、どなたでも結構です。

○KDDI株式会社（長尾） 入力値に関しては、今日ご提案させていただいたシナリオなり、あるいは類似のシナリオをご採用いただけるようなことであれば、私どもの資料の9ページに書かせていただいておりますけれども、平成23年度以降についてはというところですが、需要が移行期にあるということ踏まえて、将来原価をベースとして電話サービス全体の接続料を算定するという前提にするのであれば、入力値についても将来の予測値を用いるということが適当ではないかというふうに考えております。もちろん、今のLRICの算定方式でいった場合に現行の手法というのは当然一定の効率性はあるとは理解しておりますけれども、今後見直していく中でですね、その入力値についてもあわせて見直していくという余地は当然あるのかなというふうに思っております。

○東海部会長 NTTさんに関係して確認ですけれども、NTTさんが5ページですか、東のほうの資料で。入力値の今のご質問の具体的な、運用年度を予測した通信量を用いることが最適、適当と考えますというご主張というのは、当該年度のことは当該年度でという意味ですか。

○東日本電信電話株式会社（中川） 例えば、23年度分については、多分23年の2月に申請しますと、そのときに23年の1月までのトラヒックが実績として出ております。それをういてどこを予測したもの、実績と予測値を足して出すかという意味で、23年の1月までのトラヒックで23年の4月から24年の3月までの23年度分のトラヒックを推計して、それを使うのがよろしいのではないのでしょうかという意味でございました。それと同じことを過去に下ってですね、やってみたらこうこうでしたよということをごここに示しております。はい。

○東海部会長 結局、精算が入らざるを得なくなりますか。

○東日本電信電話株式会社（中川） これはですね、精算を入れるのであれば、ある意味どこでもどの数字でもいいのかもしれませんが、極力精算にならない、乖離がないところをどう探すかという手法として、これを申し上げておりますので、あまり必ずしも精算を前提にしているつもりはありません。

○東海部会長 はい、わかりました。他にいかがでございましょう。関係をしたことでも他のことでも結構ですし、また事業者の方からのご発言でも結構でございます。あと残された時間そんなにございません。

○佐藤専門委員 コメントでもいいですか。ちょっと全体のお話を伺っている中でのコメント、感想が一部あるんですけど。物の見方によって、物の感じ方というか、次第なんですけど、皆さんいろいろなことを言われたんですけど、私はそう考えているわけではないんですけど、初めて聞く人はもしかしたらみんな結構勝手なことをおっしゃってですね、自分の払っている料金が下がればよろしいというふうに聞こえるところが、もしかしてあるかどうかよく分からないですけど、というところがあって、そう聞かれるとやっぱりよろしくなくて、だからこそ我々はコストに基づいた料金を設定しますと。そのコストは競争が機能したときに効率的なマーケットであれば成り立ったコストで、それを増分費用という形で作っていますと言っているつもりです。その辺を先ずご理解いただきたいと。間違っ理解している人はいないと思いますけれど。

あとユニバでいうと、私の考え方ではユニバというのはユーザの料金を守るというところで、接続料を含めてやっぱりコスト原則というのがあって、そのコスト原則でつけた料金、接続料や何かが仮に違ったりすることで、ユーザ料金に何か波及した段階でユーザ料金はこの格差が認められるかとか、何らかの形で格差を埋め合わせるべきかということをご議論すべきで、一応接続料はやはりコストベース、それからユーザ料金をもう

一個考えて、ユニバの話はあると思います。で、ユニバの話ももしかしたら接続料が違ったとしても、競争相手にもユニバがもらうということがあり得るのか、いろいろな考え方があろうかと思っています。

最後にもう1点だけ、今日議論を聞いて、いつもNTTに厳しいことも言って申しわけないんですけども、結構正直に素に答えていただいていますね、やっぱりIPのネットワークがこれから出てくることによるいろいろな問題が起こっていると思いますので、NTTの経営もやっぱりきちっと企業としてできるようにと、それなりに考えていないといわれるかもしれないけど、いるつもりなので、そんな中でIPネットワークにきちっと移行できて、その上でユーザが本当に競争環境でいいサービスをより安く提供できるという議論をしているつもりなので、先ほど言ったいろいろなデータのことも含めて、ぜひ協力いただきたいと思っています。すみません。

## 閉 会

○東海部会長 ちょうど時間が参りまして、そしていい総括をしていただいて、私がもうまとめる必要は全くございません。また今日も、特に議論を整理するという時間ではございません。これからの議論の参考にさせていただくという形でいろいろとご発言いただいたところでございます。

委員の皆さん、いかがでございましょう。これで締めくくってよろしゅうございましょうか。はい、ありがとうございます。以上をもちまして本日の合同ヒアリングを締めくくりたいと思います。皆様方のご協力によりまして今日は大変活発で円滑な進行をさせていただきました。主催者として感謝を申し上げたいと思います。本日行われましたヒアリングの内容につきましては今後の議論の参考とさせていただきたいと思います。

なお、今日のヒアリングの時間がこのように限られておりましたので、委員の皆様方も、それから事業者の皆様方も何かまだ質問をしたい、あるいはこういう意見を言うのを忘れたというようなことがございましたら、ぜひとも追加のご質問をいただきたいと思っております。事務局からは明後日、5月27日の木曜日というご提案をいただいておりますので、ご協力いただいて事務局にご提出をいただきたいと思っております。またそれに向かっては、今度のご回答いただかなければなりませんということで、その点のご協力もお願いをしたいと思っております。

次回の電気通信事業政策部会につきましては、決まり次第事務局からご連絡でございますが、接続政策委員会は6月15日の火曜日だったと思いますが、既に決定しております。開催予定でございます。そこからさらに今日のヒアリングの結果を参考にさせていただきながら、議論を詰めていきたいと思っております。予定では6月、7月、議論を煮詰めて、また今度、案を作らせていただいたものを、パブコメという形にさせていただいて、また再び皆様のご意見を承るという機会があろうかと思っております。その節はどうぞよろしくお願ひしたいと思っております。今日は大変ご協力いただきましてありがとうございました。終了させていただきます。

— 了 —