

情報通信審議会 電気通信事業政策部会
接続政策委員会（第23回）議事概要

日時 平成27年3月18日（水）16:00～18:15

場所 総務省8階 第1特別会議室

参加者 接続政策委員会 東海主査、酒井主査代理、相田委員、池田委員、
佐藤委員、関口委員、山下委員
電気通信事業部会 山内部会長、泉本委員、井手委員、熊谷委員、谷川委員
事務局 吉良総合通信基盤局長、吉田電気通信事業部長、
(総務省) 高橋総務課長、吉田事業政策課長、
竹村料金サービス課長、片桐料金サービス課企画官
大澤料金サービス課課長補佐、
清重料金サービス課課長補佐

【議事要旨】

- (1) 「長期増分費用方式に基づく接続料の平成28年度以降の算定の在り方」について
- 関係事業者ヒアリングを実施した。
(ヒアリング対象事業者：東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社、KDDI株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、フュージョン・コミュニケーションズ株式会社、九州通信ネットワーク株式会社)
- (2) 「加入光ファイバに係る接続制度の在り方」について
- 関係事業者等ヒアリングを実施した。
(ヒアリング対象事業者：東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社)

【主な発言等】

（1）「長期増分費用方式に基づく接続料の平成28年度以降の在り方」について

【ヒアリング対象：東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社】

<長期増分費用方式の適用について>

○井手委員

固定電話の市場規模の縮小を踏まえれば、LRIC方式を廃止して実際原価方式にすべきとの意見には、接続料の推移を見るとなるほどと思うが、接続事業者からは効率化のインセンティブが働かないとの意見もある。接続料の算定方式を実際費用方式に戻しながら、LRICモデルで算定したコストを効率化のメルクマールとして残す方策もあり得ると考えるか。

○NTT東西

これまでの当社の効率化は、必ずしもLRICモデルにおけるコストをメルクマールとしてきた訳ではなく、実際の需要減少に対応して、事業を成長させるために合理化を進めてきた結果。LRICモデルに関係なく、合理化は当然の取組として進めており、当社がどのような合理化施策を行っているかを示していくことは我々の責務と考えている。

○池田委員

2ページで、LRICの前提である「効率化が相当程度図られる状況」にはもはやないとしているが、「もはやない」とする根拠は何か。

○NTT東西

LRICは固定電話市場が拡大し、次から次へと新たな交換機が開発されていた時代に「新技術の導入によって効率化が図られる」状況の中で取り入れられたもの。一方で、現在は需要が縮小し、PSTNのたたみ方を検討する段階であり、もはや交換機の小型化や効率化によりネットワークの低廉化が図られる状況にはないという趣旨。

○酒井委員

3ページで、現在、LRIC費用が実際費用を約500億円下回っているとあるが、LRIC導入当初は逆であった。本来LRICモデルは最も効率的なネットワークモデルであるという主旨ではあるが、LRIC費用が実際費用を上回っていた期間をどのように捉えているか。

○NTT東西

実際のネットワークとモデルネットワークは全く異なるものであるため、両者を比較した結果がそのようになったものでしかないと捉えている。

<NGN接続料との関係について>

○相田委員

5ページで、加重平均方式を導入した場合、PSTNからIP網への移行を妨げることになりかねないとあるが、マイグレの移行を妨げる要因とは接続料水準との関係では具体的にどのようなものであるか。

○NTT東西

NGNとPSTNの電話は、サービスは同じであるが、それぞれ別の設備で提供しているため、接続料原価算定の原則どおりネットワークごとに算定すべきと考え

ている。NGN接続料が低下、PSTN接続料が上昇することは、PSTNからIP網への移行期においては、やむを得ないのではないかと、この主旨である。

○佐藤委員

旧技術から新技術への移行の最中では、需要の減少する旧技術では単位コストが上昇し、移行先である新技術は単位コストが減少する。携帯電話では3Gから4Gに移行する時に、3Gの利用者が減少しても利用者料金を上げずに、新技術の増収で旧技術の減収を補填しているものと認識している。NTT東西の考え方は、需要の減少するサービスは料金を上げて、新サービスは料金を下げるといったものか。携帯電話の考え方と異なる点はどのようなところか。

○NTT東西

携帯電話事業者の実態を承知していないため、PSTNからIP網へのマイグレと携帯の3Gから4Gへの移行を比較することは難しいが、全体の市場規模が携帯電話では拡大する一方で、固定電話は縮小しているため考え方が異なり得る。また、接続料は費やしたコストを回収するという考え方に立っており、利用者料金は企業戦略上の話であると考えている。

<NTSコスト（き線点RT-GC間伝送路コスト）の扱いについて>

○相田委員

NTSコストの扱いについて、ユニバーサルサービス制度を見直さない限り、接続料原価とせざるを得ない、この主張であったが、これはユニバーサルサービス制度を見直して接続料原価から控除すべきというものか、あるいは、現状維持が望ましいと考えているものか。

○NTT東西

当社の意見は、接続料からNTSコストを控除するのであれば、ユニバーサルサービス制度の補填額算定方式も併せて見直すべきというもの。ユニバーサルサービスの在り方に係る議論は、当社では判断し難いので議論頂きたい。

【ヒアリング対象：KDDI株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、フュージョン・コミュニケーションズ株式会社、九州通信ネットワーク株式会社】

<長期増分費用方式の適用について>

○関口委員

KDDI資料2ページ目はIP化によるメタルからの脱却の貴重な実例である。このメタルの移行措置としては、auひかり電話やホームプラス電話等の利用者の逃げ道を用意していると承知しているが、この時に通話料収入や通信量の減少はどの程度であったか教えて欲しい。また、3ページでは、NTT東西の加入電話は2,506

万契約あり、それにひかり電話のシェア 74%を加えると固定電話は依然としてNTT東西の独占状態であると主張しているが、LRIC方式を続けるかどうかの大前提はPSTNの通信量が相当程度あるかどうかであると思う。平成12年度と比較して、通信量は約75%減、NTT東西の通話料収入は93%減となっている。実際には加入電話については通話手段としてあまり使用しないが、解約もしない利用者が多く、このことがマイグレの厳しいところであると思う。その点で言うと、メタルプラスの御社事業にとってのウェイトはNTT東西の加入電話の2,506万契約とどのくらい違いがあって、また、どのような基準でサービス終了の意思決定に至ったのか教えて欲しい。

○KDDI

細かい数字については検討したい。当社のメタルプラス電話は数百万契約あったが、その需要がIPに移るなどもあり段々と減っていたため、このような意思決定に至ったもの。一方で、ご指摘のとおり、PSTN通信量の減少は事実としてあると思うが、接続事業者の接続料の支払いは、現在でも相当額あるというのも事実であり、その点も考慮していただきたい。

○井手委員

NTT東西に非効率性が内在していると考え理由について、実際費用がLRIC費用を上回っている現状を挙げているが、過去において実際費用がLRIC費用を下回っていた期間は、どのように考えていたか。

○フュージョン

LRIC費用の方が上回っていても、LRICモデルは、モデル構築に他事業者が参加出来る点で透明性が高いという観点から、問題ないものと考えていた。

<長期増分費用方式の適用に当たって用いるモデルについて>

○佐藤委員

PSTNからIP網へ移行する状況に対応するため、今回IPモデルを検討したが、同時接続制限機能の扱いについて大きな課題が残り議論が必要であると認識している。ケースA、Bの想定は共に現実的ではないと思う。KDDI資料の10ページには、代替策としてケースAでソフトウェア費用を推計してモデルコストに組み込むとしているが、この費用を推定するには、どれくらい期間がかかるか。数ヶ月でそれなりのものが提案できるのか。

○KDDI

当社も類似システムのソフトウェア投資実績があるため、それを参考に考えたいと思っている。提案できる時期については、現時点では不明である。

○相田委員

Q T N e t 資料 2 ページで、I P モデルの導入を時期尚早と考える理由に、I P 電話よりも固定電話の通信量が多く、P S T N が現状においても電話サービスの主流であることを挙げているが、ここで言う通信量は何を根拠にしているか。

○Q T N e t

通信量は N T T 東西だけでなく、全事業者の合算データであり、平成 25 年度実績では、通信回数・通信時間共に固定電話が I P 電話の通信量を上回っていることを根拠としている。

<その他について>

○池田委員

N T T 東西から接続料の抑制はマイグレを阻害するとの主張があったが、このまま接続料が上昇した場合は、利用者料金も上昇せざるを得ないのか。

○K D D I

現時点ではその予定はない。ただし、あまりに高騰すれば、そのようなことも考えざるを得ない。

○ソフトバンク

現行の水準であれば大丈夫。まだ L R I C モデルの効率化により対処できる。

○フュージョン

現在申請されている平成 27 年度の接続料では大丈夫。ただし、現在は、接続料原価に含む N T S コストのウェイトが大きいいため、これを是正して欲しい。

○Q T N e t

企業努力により現行料金を維持する考え。その上で、今後の接続料上昇を抑制するためにも、N T S コストについては接続料原価から控除して頂きたい。

<入力値（通信量等の扱い）について>

○井手委員

Q T N e t は、接続料算定に用いる通信量について、現行のままで問題ないとしているが、どのような理由から問題ないと考えているのか。N T T 東西の主張では、通信量については、「適用年度予測」が最も「適用年度実績」との乖離が小さくなっており、現状、N T T 東西にとっては適切にコスト回収できていない問題があるのではないか。

○Q T N e t

ご指摘のとおり問題ないというのは当社の事情。N T T東西における問題の有無は当社では計りきれていない。ただし、算定に用いる通信量のような基本的なルールの変更は、接続料の急激な変化を招く恐れがあるため、現状維持が望ましいと考える。

(2)「加入光ファイバに係る接続制度の在り方」について

【ヒアリング対象：東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社】

＜接続料の算定方法の在り方（芯線利用率とサービス提供までの期間）について＞

○酒井委員

資料8ページで、現行の芯線の利用率54%が適正なのかという点については色々と議論がある。これが想定より低いのか高いのかはわからないが、ケーブルの利用率は概ね半分であるため、使用芯線数レンジが401～1,000の場合には、その真ん中で何十%くらいであろうという考え方は、非常にわかりやすくよい。ただ、一本目の芯線が埋まってから二本目の芯線が利用されるのであれば、一本目の芯線の利用率が100%で、二本目の芯線の利用率がこの70.1%となり、芯線利用率は実効上もっと高くなるのではないか。その辺りを教えてほしい。

次ページに、芯線が不足する場合には追い張りをする必要がある点や、事前に芯線を用意しておかなければユーザを待たせてしまう点など、色々な要素が記載されているが、このようなものは、適当なモデルによってシミュレーションを行うことで、50%は小さすぎる値ではないなどということを導くのは難しいのか。

要するに、記載されている色々な課題は理解できるのだが、平均するとどうなるのかという記載があれば、非常にわかりやすくなると思うが、それは難しいのか。

○N T T東西

ケーブルは需要を予測した上で事前に敷設するものであり、いつ・どのくらいの需要が発生するかによって、芯線利用率は非常に変動するものだと思う。ただ、いずれにしても、光ファイバを利用したブロードバンドサービスが色々なところで広がってくるのだとすれば、需要の増加量は減少しているものの増加傾向は続いているため、現在の芯線利用率54%については、数年の単位で70%、75%に高まるものと思っている。場所によっては既に70%を超えて80%になっているところもあると思う。そのような地域については、需要見合いできちっと追い張りをして、そこにお客さんを埋めていくということを繰り返してやっていくしかないと思っている。実際に事業を運営していく上では、余剰の芯線がなくなってから、お客さんから注文が来て3ヶ月待つて下さいという話にはなかなかならない。そのため、やや冗長ではあ

るが、少しずつやっていくというのが、実際にお客様にサービスを提供している事業者としての立場であり、その点御理解いただきたい。

○酒井委員

もちろん、そうだと思う。例えば、芯線利用率を80%にしておく、平均するとユーザを1ヶ月待たせることになるとか、逆に芯線利用率を30%にしておく、ほとんど待たなくて済むとか、そのようなデータがあればよいと思っただけである。

○NTT東西

少し研究させていただきたい。

<総論（「サービス卸」との関係について）>

○熊谷委員

NTT東西の主張の大きなポイントの一つは、光サービス卸の開始によって加入光ファイバの利用拡大が進むため、その意味で接続制度の見直しは必要ないということかと思う。これに対し、光サービス卸は、NTT東西によるフレッツ光の再販であり、あくまでも販売形態、提供形態の変化にすぎず、光サービス卸によって通信サービスそのものの競争が働くのかという意見がある。例えば、卸価格は相対で価格が決まるため、立場的に有利なNTT東西の意向がどうしても働き、価格を下げるのが困難ではないかという意見や、卸先の事業者の小売価格がNTT東西の卸価格に依存するため、結果的には小売価格の低廉化に限界があるのではないかという意見などがある。そのような意見がある中で、光サービス卸の開始によって本当に通信サービスそのものに関する競争が進むのかどうかについて御意見を伺いたい。

○NTT東西

今まで光サービスの競争というのは「接続制度を利用する事業者」と「設備構築事業者」との間で競争が進展してきており、これについては一定の進展があったと思う一方で、単品で光サービスを売っていても売れなくなってきたという現実もある。光は媒体であり、何に使われるかというのが一番大事なことだと思う。光ファイバだけのサービスがいくら広がっても、何にも使われないただの線であれば、それは何の価値もない。そのため、利活用を増やしていこうという観点で、光を使うことで新しい事業やビジネスが様々な分野で出てくるにはどうすればいいかを、我々なりに考えた。我々の知恵では難しかったため、医療に従事する方や教育に従事する方など、色々な方々が自らのお客様に対してどういうサービスを、何を使って提供するかという選択肢の中に光を入れていただくことで、更に光の利活用が進んでいくという形、それがやはり利活用促進の観点からは好ましいとだろうということになった。また、このようなやり方により、接続事業者や設備構築事業者によ

る光サービスとの間の競争というものが、さらに刺激される一つの要素になってくるのではないかと考えている。自らの事業を展開する様々な業種の方からの光サービス卸に対する関心は、事業の付加価値を上げるという観点からも非常に高く、このような光に対する新たな需要は、実際に光を提供しているキャリアのビジネスにもいい刺激を与えてくれるのではないかとと思う。

<総論（接続事業者増加に伴う投資効率向上の可能性）について>

○熊谷委員

未利用芯線について、接続の形態でF T T Hサービスを提供する事業者が増加した際には、確かにミクロの面で見れば追加投資や電柱工事の増加といった問題が発生する可能性がある一方で、全体としてはむしろ投資効率が上がることによって、N T T東西にもメリットがある側面があると思うが、この点について伺いたい。

○N T T東西

未利用芯線についてミクロでは色々な問題があるが、投資効率はマクロで見れば上がるのではないかと御指摘であると思うが、N T T東西が、未利用芯線のコストを芯線単位で負担すべきかユーザ単位で負担すべきかという議論であれば、ユーザ単位で負担する場合、極論ではあるが、1,000円のコストがかかる芯線を8で割って125円で借りることができて、残りの875円をどこかに棚上げするという仕組みになり、その1,000円の芯線を125円で使えるので、使う側にとっては非常に都合のいい話になるかと思う。そのような芯線が増加すると、芯線の無駄遣い、すなわち一芯一ユーザのみで使用する芯線が発生し、その結果、投資でカバーしなければならなくなるので、全体として投資効率が向上するとは今のところ考えておらず、逆に無駄な設備ばかりを作ることになるのではないかと危惧している。

<総論（加入光ファイバ接続料の今後の推移）について>

○佐藤委員

コストや料金は非常に大事だと思う。価格には絶対的な価格と相対的な価格とかがあがるが、絶対的な価格について伺いたい。N T T東西は、プレゼン資料の4ページで「シェアドアクセス方式の接続料は大幅に低減していることから、他事業者が参入可能な環境は既に確保されている」と主張しているが、仮に加入光ファイバ接続料が上昇すれば参入可能な環境は悪化するということになるだろう。そこでお伺いするが、N T T東西の加入光ファイバ接続料はこれまで3割程度低廉化してきたが、今後2、3年で加入光ファイバ接続料はどのように推移するのか。

○N T T東西

一芯単位の加入光ファイバの接続料については、今後も低廉化する方向で努力していくのが我々の責任であり、その方向に持って行きたいと思っている。ただ、先

ほどから申し上げているとおり、無駄な設備を設置するとコストがかさみ、接続料が上昇する方向になるおそれもあるので、それは避けたいと思っている。

○佐藤委員

今後、加入光ファイバの接続料は上がらないということか。

○NTT東西

我々は、低廉化させたいと思っている。たまさか平成27年度の接続料認可申請においては、自己資本利益率の影響や配賦方法の見直しの結果、接続料が前年度より増加しているが、長い目でみればやはり接続料を下げる方向で我々はやっていかなければならないと思っている。

<総論（光配線区画拡大の取組の効果）について>

○佐藤委員

相対価格については、收容率の高いところが、あるいは、高くなくても客をとったところが競争上の優位性を持つ。小規模事業者は参入しにくいので、光配線区画の拡大についてルール化したものの、これが思ったほど効果が出ていないように思うが、この点についてはどう評価しているか。競争事業者の努力が足りないのか、あるいは市場環境に起因するものなのか。

○NTT東西

光配線区画を拡大したにも関わらず効果が出ていないという御指摘について、その点については残念だと思う一方で、一つの光配線区画で2ユーザを獲得できれば、ユーザ当たり負担額が1,600円になるという水準まで接続料を下げた以上、拡大した光配線区画を使う効用がだんだん減少しているものと思われる。したがって、冒頭申し上げたように、NTT東西としては、接続でF T T H事業に参入するか否かは事業者の判断次第であり、環境は整っていると考えている。

<接続料の算定方法の在り方（設備投資インセンティブ）について>

○泉本委員

新規事業者の参入によって、芯線を追加投資しなければならず、効率が悪化するという説明だったが、効率が悪化するからやりたくないということか。やらざるを得ないと思うが。例えば、24ページの図であれば、間を空けて右端のブロックにユーザがついた場合は、間のブロックは未利用となるのか。

○NTT東西

それぞれ緑色の平行四辺形が光配線区画を表しているが、記載上省略している。そこにも芯線を設置していくので、そこでお客様を獲得していただくことになる。

○泉本委員

効率の悪い事業者が参入したときには、間の光配線区画を飛ばして、一番右の光配線区画にいつてしまうため、そのように効率が悪い場合には、未利用芯線が増え、コストも高くなるという説明であると理解。ユーザ単位の接続料であれば、使用した料金は支払うが、これだけ間に穴が空いてしまった光配線区画では回収できない。回収できないものは全てNTT東西が負担するため、そのような投資はしたくないということか。

○NTT東西

トータルの接続料に跳ね返るため、接続料の低廉化に悪い影響が出るのではないかと考えている。

○泉本委員

低廉化できないと言うが、このような投資、敷設をしてしまった場合は、接続事業者が参入するのを待つのではなく、NTT東西も接続事業者と一緒にサービスキャンペーンを行わないのか。

○NTT東西

もちろん、行っている。ユーザ料金の値下げをしてきている。

<接続料の算定方法の在り方（会計的な見直しの有無）について>

○泉本委員

以前、メタル回線のコストの在り方に関する検討会で色々なコストの見直しを行ったと思うが、会計的にも色々で見直すところはあると思う。今回はそのような議論はしないのか。

○NTT東西

耐用年数をどう考えればいいのか等については、接続料を考えていただくときに議論をしていただいて、最も適当なものはどれかという判断をしていただき、答申を出していただいている。

また、御指摘のとおり今回は会計的に見直すものがないのかもしれないが、常に実態と乖離しているのではないかと御指摘を頂戴しながら見直しを実施している。

<接続料の算定方法の在り方（施設保全費のメタルと光の費用配賦）について>

○関口委員

施設保全費に関して、NTT東西としてはあくまでも芯線単位、すなわち芯線に

ユーザがついている時とついていない時とで、支障移転などのコストが変わるわけではないという御主張と理解。それはそれで一つのコストの発生の見方の説明として説得力がある議論だとは思う。一方で、メタル回線のコストの在り方に関する検討会では、メタル回線の巻取りが進まないことに起因して、高いウエイトでメタル回線に施設保全費が割り振られてしまうという課題について検討した結果、コストドライバを契約者数比に変更した経緯がある。施設保全費のメタルと光の費用配賦に関しては、契約者数比で按分しているにも関わらず、それを芯線数で割るようなことになってしまうことについて、もう少し、コストの発生態様についての理論的な補強が必要ではないか。

施設保全費の全体の支出額をメタルと光で按分するときの配賦基準を、ケーブル長比から契約者数へと変更したことは、あくまでもメタル巻き取りが進まないが故の次善の策であって、100歩譲ったと理解すればよろしいか。

○NTT東西

需要の減少に応じたメタル回線の巻取りが出来ず、コストが下がらないという中で、それではメタル回線自身のコスト把握として適当ではないということで、メタル回線と光回線との関係において、そこは契約者数比で費用を按分することがあってもいいのではないかとNTT東西としては考えた。ただ、今回の光については、シングルスターについてもシェアドアクセスについてもこれから需要が伸びていく中で、未利用芯線や施設保全費をどのようにわけていくかという議論であると思っており、それは元々設備として把握できるケーブル単位、一芯単位で設定するのが最も適当であり、メタル・光との関係の話とは少し異なるのではないか。

以上