

ヒアリング対象事業者等に対する追加質問及び回答

(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)

平成27年5月8日

接続政策委員会(第25回)からの追加・修正内容

頁	追加・修正内容	
	回答者	
10頁～11頁	KDDI	質問事項及び回答を追加

1. IP-LRICによる接続料とNGNの接続料について

質問対象事業者	追加質問事項
NTT東西	<p>最も効率の良い設備であるはずの<u>IP-LRICの接続料よりも実績原価によりNGNの方がずっと安いことについてどう考えるか</u>。メタル収容であるか光収容であるかの違いが大きいのではないか。であればNTT東西としてマイグレーション後メタル収容についてどのように考えるのか。これまでどおりNGNはすべて光収容の方針を維持するのか。もし<u>NGNにもメタル収容を考えるのであれば</u>、光収容とメタル収容の違いは全てNTSコストであって、<u>TSコストである接続料はメタル収容と光収容で同じでよいと考えているのか</u>。</p>
回答事業者	回 答
NTT東西	<p>○ 実際に構築しているNGNと今回仮想的にモデル化したIP-LRICモデルでは、ネットワーク構成や使用している装置が異なるため一概に比較はできませんが、それぞれの接続料に差がある大きな要因としては、NGNはルータ等を音声通話とブロードバンド等で共用しているのに対し、IP-LRICモデルはルータ等の装置を音声通話のみで利用する前提で接続料金を算定していることにあると考えます。</p> <p>なお、当社では、IP-LRICモデルのメタル収容装置のコストがどの程度なのかわからないため、メタル収容か光収容かによる違いがどの程度あるかはわかりません。</p> <p>○ アクセス回線を光へすべて置き換えていくことは、採算性等の面で現実的ではないと考えておりますが、<u>ユーザのIP網への収容方法については今後の技術動向等を踏まえる必要があります</u>、仮にメタル回線を収容する場合でも、どのような装置を用いるか決まっていないことから、<u>TS/NTSといった区分を含め、その場合の接続料をどのように設定することが適切か</u>、現時点でお答えすることはできません。</p>

2. 市場環境と料金上昇の関係について

質問対象事業者	追加質問事項
NTT東西	<p>(「PSTNとIP電話サービスでコストが異なるので、料金が異なっても良い」ということが、NTTの主張であったと思います。わたしの質問で、「例えば、3Gと4Gで技術・コストが異り、顧客が移動しても、携帯電話では既存サービスユーザーの料金を値上げしない」と言ったことに対し、「その違いは市場環境が異なるから」と、NTTは回答したと記憶しています。)</p> <p>質問: <u>市場環境がどのように異なると、企業の判断として、一方では値上げが適切ではなく、他方では料金値上げが正当化されるのか、その論理をお示し下さい。</u></p>
回答事業者	回 答
NTT東西	<p>○ ユーザ料金については、<u>市場・競争環境等を踏まえ各社の判断に基づき設定されるものであり、右肩上がりに契約者が増加し規模が拡大している携帯電話市場と契約者数が減少傾向にあり縮退しているPSTN市場においては、一般論として、各事業者が採る料金戦略は異なってくるのではないか</u>ということを申し上げたところです。</p> <p>○ こうした市場・競争環境等を踏まえた各社の判断に基づき設定されるユーザ料金と異なり、<u>かかったコストを適切に回収することが接続料金の原則であるため、今回検討されている現在のPSTN接続料のように、需要が急速に減少する状況において接続料金が上昇してしまうことはやむを得ない</u>と考えます。</p>

3. 携帯事業者の場合のネットワーク移行に伴うコストの算定について

質問対象事業者	追加質問事項
KDDI ソフトバンク	<p>(NTT東西の)IP網移行に向けた接続料の在り方の参考とするため、携帯電話事業者のネットワークの高度化と接続料の関係について、以下の点について、回答頂きたい。</p> <p>(1) 携帯事業者は、3Gから4Gに移行する際、あるいは、VoLTE導入などIP化を行う際、(音声通信に係るネットワークの効率化が進んでいると思われるが、)接続料の算定において、<u>古いネットワークと新しいネットワークの原価は分けて算定するのか、あるいは、合算して算定しているのか。</u></p> <p>(2) 3Gと4Gのコストや料金を分けていない、あるいは<u>3Gから4Gに顧客が移行する際、3Gユーザーに残った費用を添加しない(値上げしない)とすれば、その企業としての判断理由はなにか。</u></p>
回答事業者	回 答
KDDI	<p>(1)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 接続料の算定において、古いネットワークと新しいネットワークの原価をどのように算定するのかについては、ネットワークの性質やサービスの特徴等を総合的に勘案して判断しております。 ○ 世代交代が早いモバイル業界では、<u>過去にも音声通信方式を2Gから3Gに移行しましたが、当時の音声接続料については、上記の考え方を踏まえた結果、合算して算定しております。</u> ○ VoLTEの接続料(3Gから4Gへの移行)については、当社のVoLTE導入が2014年度であり、接続料の算定は2015年度以降になるため、<u>どのように算定するかは、今後の検討となります。</u> <p>(2) 一律に<u>古いネットワークのユーザーに費用を転嫁する/しないと決めている訳ではなく、ネットワークの性質やサービスの特徴等を総合的に勘案して、料金等の取り扱いについて判断しております。</u></p>

(次頁に続く)

回答事業者	回 答
ソフトバンク	<p>(1) 4Gの音声サービスは2014年12月に開始したばかりであり、会計実績もないことから、接続料原価算定についてはこれから検討するところです。従いまして、以降は、類似の例として<u>2Gから3Gへ移行した際について</u>回答します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>2Gと3Gは別々のネットワークであり、別々に原価算定を行っていましたが、最終的には合算(加重平均)した接続料を設定しました。</u> <p>(2) 接続料(コスト)、ユーザ料金、それぞれの観点から回答します。</p> <p><u><接続料></u></p> <p>以下理由により、<u>接続料(コスト)は2Gと3Gで分けていません。</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>他事業者から弊社に発信する場合、他事業者からは弊社着信先サービスが2Gか3Gかを事前に判断することは困難であるため。</u> <p><u><ユーザ料金></u></p> <p>以下理由により、<u>2Gのユーザ料金の値上げはしていません。</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>3Gへの移行に伴い従来の2Gのユーザ料金を値上げすることは、お客様の理解を得られるものではありません。また、各社との競争を行っている中、次世代のサービスにおいてご利用を継続いただくためには、旧サービスの料金値上げにより移行を図るような方策は取り得る選択肢ではありません。</u> ○ なお、弊社としては、ネットワークの効率化のため、3Gで魅力あるサービスや多彩な料金プランを提供し、弊社利用者の3Gへの円滑且つ自発的な移行を促進しました。

4. 各事業者が設定する接続料の推移について

質問対象事業者	追加質問事項
KDDI ソフトバンク フュージョン QTNet	NTT東西のPSTNに係る接続料及びNGNの接続料を同一サービスと見なすかどうかの参考とするため、各固定通信事業者が設定する接続料の推移について以下のデータを示して頂きたい。 (1) 各事業者が設定する接続料について(過去5年間の推移) (2) NTT東西のようにIP網とレガシー網の接続料を分けているのであれば、それぞれの接続料について
回答事業者	回 答
KDDI	
ソフトバンク	

(次頁に続く)

回答事業者	回 答
フュージョン	
QTNet	

5. 新たな算定方式の適用期間について

質問対象事業者	追加質問事項
ソフトバンク QTNet	<p>新たな算定方式の適用期間は2年間が適当としているが、その理由として、3年ではIP電話のトラフィックが固定電話を超える可能性があるから、<u>OAB～J-IP電話契約数が固定電話契約数を逆転する転換期であり、急激な環境変化が起こる可能性があるとしている</u>。IP電話のトラフィックが固定電話を超える可能性があることが、<u>なぜ新たな算定方式の適用期間を2年に限定する必要があること</u>の理由になるのか、どのような急激な環境変化が起こる可能性があるのか、具体的に説明して欲しい。</p>
回答事業者	回 答
ソフトバンク	<p>今回、<u>並行して議論されている「加入光ファイバ接続制度の在り方」</u>において、加入光ファイバの接続制度の見直しがなされることにより、<u>FTTHの普及が加速し、それに伴いOAB～J-IP電話契約数が、今まで以上に大幅に増加すること等が想定されます</u>。</p>
QTNet	<ul style="list-style-type: none"> ○ まず、弊社が3年後には逆転すると想定しているのは、IP電話と固定電話の「契約数」ではなく、「トラフィック」です。 その上で、<u>トラフィックは、急激な環境変化が起こらずとも、これまでの傾向から1～2年後には逆転することが想定されます</u>。 ○ <u>新たな算定方式としてIPモデルを適用するには、</u> <ul style="list-style-type: none"> ① <u>IPモデルの課題が解決すること</u> ② <u>IP電話がPSTNのトラフィックを上回り、固定電話の主流となること</u> が必要であると考えています。 ○ 1年後では、②の検討期間が不十分ではないかと考え、①、②を満たす最短の期間として、「<u>2年間</u>」が適当と考えました。

6. 東西別接続料について

質問対象事業者	追加質問事項
QTNet	PSTNの東西別接続料の設定について、NGNの接続料が既に東西別となっており、また、今後も、ひかり電話の加入者数が増加し、PSTNの加入者数が減少していくと考えられるが、 <u>仮に平成28年度以降、PSTNの接続料が東西別接続料となることが、御社の実際の事業にどの程度の影響を与えるのか、できるだけ具体的にご教示いただきたい。</u>
回答事業者	回 答
QTNet	

7. IPモデルの同時接続制限機能に係るコストについて(追加)

質問対象事業者	追加質問事項
KDDI	<p>今回検討したIPモデルは、同時接続制限機能の扱いについて大きな課題が残っている。KDDIの資料(p.10)ではケースAにおいてソフトウェアの費用を推計しモデルコストに組み込むことが適切とあるが、実際にこの費用の推計はどれくらいになるのか。</p>
回答事業者	回 答
KDDI	<p>以下の弊社の開発実績に基づき、推計される費用の規模感については、大きく見積もっても程度程度の規模感だと考えています。</p> <p>①弊社における音声収容装置のソフトウェア開発実績 音声収容装置は同時接続制限機能は有しておりませんが、同時接続数で供給電流を変更する機能は備わっており、本質的にはソフトウェア改修で対応できる機能と認識しております。 同時接続制限機能そのものの開発実績ではありませんが、弊社における音声収容装置のソフトウェア開発実績(開発内容・費用等)は以下の通りです。</p>

回答事業者	回答
KDDI	<p>②弊社における他の装置における同時接続数制限に類似した機能のソフトウェア開発実績 音声収容装置ではありませんが、他のVoIP設備で同時接続数制限に類似した機能を追加した実績があり、その際の開発実績(開発内容・費用等)は以下の通りです。</p> <div style="border: 2px dashed red; height: 200px; width: 100%;"></div> <p>○コストの推計について 「①弊社における音声収容装置のソフトウェア開発実績」と「弊社における他の装置における同時接続数制限に類似した機能のソフトウェア開発実績」の開発実績から、次の考え方に基づいて、音声収容装置の同時接続制限機能の費用について、①②の各開発案件の最大値を採用する等の推計方法が考えられます。その場合に推計される開発費用の規模感は、 程度の規模感になります。 IPモデル(ケースA)の接続料原価(試算結果)が1,066億円であることを考えても、接続料原価全体に占める当該費用の規模感は極々小さなものに留まると考えます。</p> <p>(1) 開発費用は、設備数量には依らずに、ソフトウェアの開発工数に依存する。 (2) 開発内容により費用は異なりますが、①の音声収容装置のソフトウェア開発実績で一番高額な案件と②の他のVoIP設備の同時接続制限に類似した機能のソフトウェア開発実績を比べても、それぞれの開発費用の規模感に大きな差は生じていない(の範囲の中に留まる)。</p>