

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 32 回）議事概要

日 時 平成 30 年 1 月 31 日（水）14：13～15：47

場 所 総務省 10 階 共用 10 階会議室

参加者 接続政策委員会 相田主査、池田委員、内田委員、佐藤委員、関口委員、
高橋委員、山下委員
事務局 古市電気通信事業部長、竹村事業政策課長、
(総務省) 藤野料金サービス課長、大塚料金サービス課企画官、
大磯料金サービス課課長補佐、
小澤料金サービス課課長補佐

【議事要旨】

○平成 31 年度以降の接続料算定における長期増分費用方式の適用の在り方について、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、ソフトバンク株式会社)

【発言】

【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】

○相田主査

NTT 東日本・西日本資料の 6 ページ、13 ページに関して、もし今回 L R I C 方式をやめて実際費用方式を用いるとしたら、現在 NTT 東日本・西日本が他社へミラー適用している接続料をやめて、NTT 東日本・西日本も各事業者が算定したコストに従って接続料を支払うようにするという事か。

○NTT 東日本・西日本

他社の A C について算定根拠が明らかにされていないが、各事業者とも I P 化されていると聞いているので、実際費用方式で算定された各事業者の接続料は、我々の P S T N 接続料よりも安くなっている可能性が高いと思っている。各事業者がコストに基づき算定した結果、当社の接続料よりも安くなるのであれば、もちろん当社として歓迎であるが、仮に引き続きミラー適用の接続料水準になったとしても、当社として、それを容認していく用意はある。

○相田主査

計算してみないと分からないが、結局、現時点では I G S 接続なので、I G S 接続のコストが大きく、P S T N 接続している間の接続料については、コア網が I P 化されているかどうかはあまり効かないのではないかと思う。

○佐藤委員

接続料の規制をやめて実際費用で接続料を算定してほしいと主張するなら、今後数年間のシミュレーションを示してもらいたい。

○NTT東日本・西日本

実際費用のシミュレーションに関して、先々の予測を行うことは難しいが、過去に遡ってどのような傾向であったかということであれば、数値を用意することができると思う。

○佐藤委員

算定方式を変えたら将来どうなるかという議論ができるような数値を出していただきたい。

○山下委員

NTT東日本・西日本資料の9ページに、新たな算定期間は3年間以上とあるが、これはどのような算定方式になったとしても3年間以上なのか。それとも実際費用を適用して3年間以上という意味なのか。

○NTT東日本・西日本

資料の8ページ冒頭にも記載したが、平成31年度以降適用のPSTN接続料について、仮にLRIC方式による算定が継続しているとした場合には3年間という意味である。実際費用による算定になるのであれば、毎年算定していくことになると考えている。

○山下委員

IP化のスケジュールでは、今後5年程度で移行するのだと思うが、この5年間の適用期間を3年間と2年間で分けるのか、2年間と3年間で分けるのか、どちらがいいと考えているのか。

○NTT東日本・西日本

これからマイグレーションしていくが、発信側の切り替えは6年後の2024年1月、着信側の切り替えはそれより1年早く5年後の2023年1月になる予定である。これらは事業者間でも協議し、電話網移行円滑化委員会の2次答申でも整理いただいたスケジュールである。我々の主張は、もし平成31年度以降の接続料においてLRICを適用するのであれば、3年と2年で分けるのではなく、今後5年間はモデル見直しせずと同じLRICモデルを続けていただきたいということである。また、少なくとも2023年にはLRIC方式による接続料算定を終了していただきたいと考えている。

○相田主査

メタルIPへの移行後を見通した検討が必要だと思っている。NTT東日本・西日本としては実際費用方式を適用してほしいと主張するのだと思うが、実際費用方式だとNTSコストの問題は関係なくなるのか。また、メタルIPへの移行後の接続料算定では東西均一料金をやめるのか。東西別接続料に切り替えるなら、どのタイミングでの切替えが適

切とお考えか。

○NTT東日本・西日本

実際費用方式で算定することとなった場合における、接続料の東西均一、き線点RT-GC間伝送コストの取扱い等について、現段階では検討できていないため特段意見は持ち合わせていないが、実際費用方式で算定することが決まった段階で考えるべき事項だと思う。

○佐藤委員

東西均一の接続料の扱いについては、社会的要請に配慮が必要とのことだが、仮に東西で接続料が違ったときに、何が起こって社会的にどのような影響があり、どのような対応が必要になるのか、お考えを伺いたい。

○NTT東日本・西日本

現在、モデル上で西の単金が東の単金より1.2倍程度高くなっている。東西で接続料が異なるからといって、必ずしもユーザ料金が東西で変わる可能性が高いという訳ではないが、そのようになることを世の中の方々からもご心配いただき、様々な御意見も出されてきた経緯があるので、そうしたこれまでに出不されてきた御意見に配慮する必要があると思っている。我々自身が東西均一接続料でないといけなく思っているわけではない。

○佐藤委員

東西で接続料が異なる場合、東西ともに接続している事業者、東ないし西のみで接続している事業者といった形態の違いで影響が異なる。ユーザ料金に影響するのか、ユーザ料金が変わらなくても事業者の利害にどのように影響するのかといった、マーケットに対する影響についてお考えを伺いたい。

○NTT東日本・西日本

おっしゃるとおり、東西別接続料にすると、西日本エリアのみでサービス提供している地方の事業者、例えば九州の事業者は九州エリアでの発着信が多いので、その事業者が支払う接続料水準は平均的な接続料水準よりも少し高くなる。一方、全国で事業展開されている事業者は、東西の平均的な接続料金を負担することになる。西日本エリアの接続料が高くなると、全国で事業展開されている事業者との競争上で困ると言われる、西日本エリアの地方の事業者が出てくるかもしれないが、音声市場が縮退傾向にあるという、事業を取り巻く環境を見ると、東西別を取り止めた場合の影響は過去よりも相当程度小さくなっているのではないかと思う。

○池田委員

NTT東日本・西日本資料の7ページに、LRIC方式と実際費用方式の差額が約700億円とあるが、NTT東日本・西日本の主張としては、もはや非効率という問題ではないということか

○NTT東日本・西日本

この700億円については管理部門から見たコスト差であり、利用部門も含めた収支だと、必ずしも700億円もの赤字になっている訳ではない。当社としては、これまでも非効率性の排除に取り組んできたところであり、LRICについては、その導入当初から、財産権の問題等も含め、早期に見直していただきたいと主張してきたところであり、その点、現時点でも考え方は変わっていない。

○関口委員

NTT東日本・西日本資料の4ページに、接続方式が変わり2者間での直接接続になるとあるが、これは固定網の大転換である。接続料が上がることによる効果を発着の両側からデータを出し合って検証することが必要である。この発着の非対称がNTT東日本・西日本資料の4ページのような形に変わるのであれば、どこかで過去の遺物の精算が必要である。特に2009年から接続料が合意に至っていない事業者もあるとのことで、10年経たないうちに決着をつけていただきたいという願いもある。

○NTT東日本・西日本

我々からすると、NTT東日本・西日本が他社へ支払う接続料の根拠が示してもらえないところに問題があると考えている。接続料水準も大事であるが、まずは接続料の根拠をお示しいただくことが必要だと思う。

○佐藤委員

どの事業が赤字か黒字かを示すのは非常に難しい。配賦について、全部なのかその事業に特化した増分費用に限るのかによって異なる。また、LRIC方式で計算するか実際費用方式で計算するかによっても異なる。同じ増分費用でも、今のモデルは固定費等の平均費用が一部入っているが、Pure LRICなど幾つかの段階があり、真に何が赤字かというのは難しい。

○池田委員

NTT東日本・西日本資料の13ページの説明の際に、他事業者も8.5円でできるとおっしゃったが、その理由はどのようなものか。

○NTT東日本・西日本

他事業者が3分8.5円でサービス提供が可能かどうかについては、NTT東西の接続料だけではなく、他事業者の自網コストも関係するので、当社では分かりかねる部分もあるが、現在、我々と多くの事業者との間では、お互いの接続料が同水準になっているため、発着のトラヒックが同程度であれば、双方間での接続料のやりとりは相殺されることになる。

関口先生のご質問について、我々のPSTN接続料が高くなったとしても、他事業者のネットワークがIP化されているであろう状況を考慮し、実際の接続料が安くなっている場合には、当社接続料のミラー設定であれば他事業者に利ざやが出ている可能性もある。

る。

そういう意味で、我々が3分8.5円でサービス提供する上で収支が厳しくなることはあるかもしれないが、他事業者のサービス提供においては、他事業者の自網コストが料金決定の要因になるならば、さほど影響はないのではないかと考えた。ただし、発着信トラフィックが均衡しており、他事業者のネットワークがIP化されていてコストが安い等、いくつかの前提があった上での話ではある。

○関口委員

IP-IP接続でも収容率の差でコスト差が起きているようで、この差が単価に反映されていないということにも問題がありそうである。また、ミラーに対する考え方が事業者同士で合意できていないのが問題ではないか。

○相田主査

電話では規模の効率化が大きいので、IP化しても中小事業者とNTT東日本・西日本の規模とでは値段が違って当然だとも考えられる。そもそもミラー適用が適切なのかという問題もある。

【ヒアリング対象：KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社】

○高橋委員

KDDIもソフトバンクも、実際費用方式への反論として非効率性の排除と述べている。ソフトバンクからは説明があったが、KDDIの考える非効率とはどのようなものか。

○KDDI

LRICというもっとも効率的なネットワークを目指すことになり、実際費用方式と比べることでコスト削減のインセンティブが働き、非効率性を排除できる。また、競争市場であれば非効率性を排除しようという力が働くが、固定電話事業は元々独占事業から始まっており、その経緯から非効率性があるだろうと考えている。

○池田委員

非効率の意味を明らかにしていく必要があると思う。ソフトバンクが非効率と述べた点は、どのような意味で非効率なのか。

○ソフトバンク

マイグレーション中は特殊な期間で、設備更改しトラフィックをIP網の方へ移していくため、ユーザ自身がサービス移行せずとも移行元のPSTNトラフィックは減少していくが、PSTNの設備をすぐに減らすことができないために非効率性が生じるということである。

○池田委員

単に設備が使われないというだけではないのか。

○相田主査

使われない設備をコスト計算上どう扱うのかということ。

○内田委員

非効率性について、もう少し詳しく説明してほしい。KDDI資料の10ページでいう恣意性や非効率性がどのようなものなのか。ソフトバンクの資料4ページのマイグレ後は改良IPモデルに似たネットワークが実現とあるのは、裏返すと効率的になるといった風にも読める。

○KDDI

現に恣意的に何かをしているということではなく、やろうと思えばできるということである。また、非効率な部分もあるのではないかとということである。資料7ページにあるが、LRIC方式は、接続料算定に用いるモデルの構築に接続事業者が参加しているので、恣意性が入らず客観性がある。それから、入力値も各事業者の提案を元に作られており、各事業者の納得性が非常に高い。

○ソフトバンク

そもそもPSTNは1社独占の時代を引き継いだネットワークなので、何らかのベンチマークのモデルを入れてコスト効率を図っていくことは必要だと思う。IP化の計画も具体化したことも踏まえ、目指すべきコスト構造としてIP網のモデルを適用すべきである。

○佐藤委員

最初のLRICモデル構築時、コストが実際費用方式の場合の半額ぐらいになった。これは、接続料算定にあたって想定するネットワーク構成を効率化することで設備が圧縮されスリム化されたこと、入力値に用いる設備の価格として様々なものを比較してより安価なものを採用したことが理由である。

○内田委員

参考資料の10ページのグラフを見ると、LRICモデルの導入当初は確かにベンチマークとして機能しているようにも見えるが、平成14年度から平成22年度ぐらいまではLRICの方が高くなっていた時代がある。この間にLRICが使われていた理由は何なのか。どのような経緯でLRICが使われ続けて、位置付けはずっと同じものだったのか。

○佐藤委員

モデルを導入したことで、ある程度低い水準でベンチマークとなる数値を出すことができるようになった。また、NTTも効率化の努力をして接続料を下げていった。LRIC方式は、これから新たに作ったらどうなるかという考え方であり、需要が減っている場合には、モデル上新しい設備を導入しなければならないため、接続料が高くなることもある。このようにモデルも全てを表しているわけではないし、おそらくNTT東日本・西日

本の実績も全て真のコストを示しているわけではないと思う。モデルとNTT東日本・西日本が互いに影響し合っこのような推移となっているのだと思う。

○相田主査

過去、実際費用方式とLRIC方式の接続料が逆転していても、接続事業者はLRICを支持していた。これは、各事業者がモデル構築に参加しているため、適切な値段であるという検証が社内できたというのが理由の1つである。また、将来の料金についてもある程度担保できた。実際費用方式だと、NTT東日本・西日本が、ある年に突然コストが上がったと主張することもできた。

○相田主査

2024年1月に利用者の契約を変更してメタルIPの料金で提供するのに対して、事業者間の接続料はマイグレーションが完了するまでPSTNの接続料で算定するのか、その際にトラフィックデータ等はどうのようなものを使うのかということについて、考えをお持ちなら教えていただきたい。

○KDDI

資料32ページにあるとおり、例えばIP接続へのトラフィック移行が無いものとして通信量を算定することが必要と考えている。

○相田主査

トラフィックが残っているものとして単価を計算し、そこに実際に生じたトラフィックを乗じて接続料を計算するというのか。

○KDDI

然り。

○ソフトバンク

KDDIと同じ考えかと思うが、資料11ページに記載しているとおり、マイグレーションによってPSTN網から移行したトラフィックを戻して算定してはどうかと考える。

○山下委員

KDDI資料の20ページで、次期モデルでは改良IPモデルを採用すべきで、3年間で第8次モデルの適用期間とすべきだと記載しているが、第8次モデルの適用期間では7.05円までであるので、ユーザ料金との整合性も取れるかと思うが、第9次モデルになると3分8円との整合性は難しくなると思われる。改良IPモデルでこのままやっていくことが最適だと思うか。試算で3分8.83円となっている2023年以降についてどのようにお考えか。

○KDDI

第8次モデルを3年間適用した後については、音声トラフィックと光IP電話等との関

係も含めて、どのようなプライシングがいいのかという議論が必要と思う。確かに改良IPモデルでもこのままだと厳しいかもしれないが、少なくとも改良IPモデルを導入しないと競争環境を維持できないと考える。

○山下委員

KDDI資料の4ページに、メタルIP電話の需要予測があるが、これは根拠がある数字なのか。また、改良IPモデルとの整合の取れた計算をしているのか。

○KDDI

需要予測はこれまでのトレンドから予測したものである。

○関口委員

NTT東日本・西日本資料の2ページに数値があるが、ここ数年、契約数もトラヒックもやや下げ止まっているという評価が多いので、その辺りは加味されたのではないかと思う。

○相田主査

NTT東日本・西日本にはぜひ今後の市場予測を出してもらいたいが、全国一律3分8.5円であれば、インターネット等を使わない人にはあえて光IP電話に移行するインセンティブがないので、メタルIP電話のシェアはある程度残るのではないかとと思う。

○佐藤委員

コストの議論とプライシングの議論を分けて考える必要がある。最初にLRICモデルを導入した際、新しい算定方式だと一気にコストが下がるので、段階的に移行していったと記憶している。

○事務局

LRICを導入したときの段階的な実施については、当時のモデルとトラヒックから計算した値があり、3年後にその域に達するようにしようと、途中の2年間は実績原価方式とLRIC方式の間の数字を経過措置として作り、3年分まとめて認可し、最終的な値に行くようにプロットするというやり方だった。

○佐藤委員

プライシングの議論では、どのように料金を作っていくのか、時間軸を含めて議論されることが重要であると思う。

○事務局

当時、算定方式が全く変わったことにより経営への影響が大きくなるかという問題意識があった。そこで、制度変更に伴う経過措置を設定した。

○内田委員

KDDI資料の20ページのグラフで、2019年だと現行モデルでは8.85円、改良IPモデルでは5.75円である。この差について、自然に考えつくのは大きな非効率性の解消や大幅な技術革新のいずれかだと思うが、私はどちらでもないように思う。一方では仮に改良IPモデルを採用しても4年ぐらいしか持たないという状況もある。このようなことを考えると、LRICを使い続けることが正しい方向性なのかが分からなかった。当初のLRICモデルの位置づけは、モデルから導出された数値がベンチマークになっているという論理展開だったと認識しているが、今日お話を伺うに、目標値が先にあり、そこに向けてモデルを見直しているという本末転倒な状況になりつつあるように映った。そのようなことに関して、今後各社から御見解をお聞かせいただくとありがたい。

○KDDI

始めから料金ありきではなく、先に技術変化等を考えたときに何が最適なモデルなのかというコストの話がある。それが決まった後にプライシングしてどうなのかという次の議論がある。その主従は逆転していないと考える。

○ソフトバンク

プライシングについては、事業者が事業としてやっていけるかどうかという観点も見ないといけないと思う。マイグレーションでマイラインが廃止されるが、廃止まで各事業者が抱えているユーザに対してどうサービスを維持していくかという観点も重要だと思う。コストはきちんと理屈づけをしてプライシングとのバランスを取っていく必要があると思う。

○佐藤委員

IPモデルも各事業者で議論して最新の技術やIP網の構成を用いて作った。IPネットワークになったときに、ネットワークの構成がシンプルになっており、それでコストが下がっているのだと思う。

○関口委員

KDDI資料の15ページの実際費用方式による接続料について、次回以降にNTT東日本・西日本には答えを御用意いただきたい。

各事業者、経営情報だからと幕を張らずに、議論の場に出ていただき、問題の解決に向けて進めていただきたい。

以上