

## 接続料の算定に関する研究会（第21回）議事録

1. 日時 令和元年5月14日（火） 17:00～19:30

2. 場所 総務省8階 第一特別会議室

3. 出席者

① 接続料の算定に関する研究会構成員

辻 正次 座長、酒井 善則 構成員、佐藤 治正 構成員、関口 博正 構成員、  
高橋 賢 構成員、西村 暢史 構成員、西村 真由美 構成員  
(以上、7名)

② ヒアリング対象者

一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会、楽天モバイル株式会社、株式会  
社インターネットイニシアティブ、株式会社オプテージ、株式会社NTTドコモ、K  
DDI株式会社、ソフトバンク株式会社

③ 総務省

秋本電気通信事業部長、山碕事業政策課長、大村料金サービス課長、佐伯事業政策課  
企画官、大塚料金サービス課企画官、大内事業政策課調査官、大磯料金サービス課課  
長補佐、茅野料金サービス課課長補佐

4. 議題（非公開※）

(1) ヒアリング

(2) その他

※ ヒアリングの内容は、公開することによりヒアリング対象者の正当な利益を害するお  
それがあると判断されることから、本会合は全て非公開にて実施しました。また、議事  
概要は非公開とすることが適当と認められる部分を除き、公開します。

【辻座長】 それでは、本日は皆様お忙しいところお集まりいただきありがとうございます。定刻となりましたので、ただいまから接続料の算定に関する研究会（第21回）会合を開催したいと思います。本日の議事進行を務めさせていただきます、座長の辻でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、相田座長代理がご欠席と聞いております。

それでは、本日は、資料21-1にあるとおり、第二種指定電気通信設備制度における将来原価方式の導入に関して、関係する事業者・団体からヒアリングを行い、各社の発表ごとに質疑応答を行いたいと思います。その後、意見交換の時間を設けたいと思っております。

持ち時間終了の1分前にはベルが一度、終了時にはベルが二度鳴りますので、時間内におさまるようにご協力のほどよろしくお願いいたします。

なお、ヒアリングの内容につきましては、公開することによりヒアリング対象者の正当な利益を害するおそれがあると判断されることから、本日の議事は全て非公開といたします。なお、本日使用した資料及び議事概要については非公開とすることが適当と認められる部分を除き、公開させていただきます。

それでは、ヒアリングに入りたいと思います。まず、一般社団法人テレコムサービス協会 MVNO委員会よりご説明をお願いしたいと思います。一般社団法人テレコムサービス協会 MVNO委員会 運営分科会主査、佐々木様、よろしくお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 ありがとうございます。テレコムサービス協会 MVNO委員会で運営分科会の主査を務めております佐々木と申します。本日は、このような機会をいただき、ありがとうございます。

本日は、前回の研究会でお示しいただいた論点に基づきまして、当委員会の考え方をご説明させていただければと思います。説明につきましては、運営分科会で副主査を務めております金丸よりさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 では、資料をおめくりいただきまして、1ページ目でございます。

まず、対象機能についてです。下段、意見の①に記載のとおり、現時点におきましては、データ伝送交換機能のみを将来原価方式による算定の対象とし、②に記載のとおり、算定の対象をあらかじめ指定しておくことが適当と考えております。

続いて、2ページ目でございます。予測値の算定方法に関してでございます。これも意見の①に記載のとおりでございますが、二種指定事業者の共通の予測値の算定方法や考え方

について、ある程度あらかじめ定めておくことが望ましいとは考えております。ただ、中段に記載しておりますが、あらかじめ定める内容如何では、自己の責任のもと、適正な接続料を算定しようという姿勢を薄れさせてしまうおそれがございます。そのため、算定方法の透明性であったり検証可能性の確保には十分配慮いただきつつも、二種指定事業者の実態に見合ったものであることが望ましいというふうに考えております。なお、予測値の算定方法につきましては、②に記載のとおりでございます。説明は割愛をさせていただきます。

続いて3ページ目です。予測値の算定方法の続きでございます。意見の①に記載のとおり、二種指定事業者が策定する事業計画等を用いるということ。それから、②に記載のとおり、費用区分ごと・資産区分ごと、また可能な範囲でさらに細分化して予測値を算定するといったことは有効であろうかというふうに考えております。何より③に記載のとおり、予測と実績の乖離を極小化するということが最も重要というふうに考えておりますので、そのためにも④に記載しておりますが、審議会への報告等の仕組みの中で、適正性を検証し、見直しを行うこと、それを毎年度繰り返し行っていただくことは重要であろうというふうに考えております。

4ページ目でございます。予測値の算定期間等についてでございます。下段、意見①に記載のとおり、予測値の算定期間は複数年度とすることが望ましいというふうに考えます。具体的には、②に記載しておりますが、論点整理資料に例示のございました、3年分の予測の算定を毎年度繰り返し行うことでよいかというふうに思っております。

続いて5ページ目、接続料の届出時期等の早期化に関してでございます。意見の箇所に記載のとおり、早期化につきましては、委員会としても引き続き強く要望いたしたいと思っております。現状の算定プロセスを改めて検証の上、早期化を図っていただきたく存じます。望まれる時期について、イメージとして記載しておりますが、実績算出の期間をいかに早めるかの観点に加え、より最新の予測値でもって接続料を算定できるかの観点も必要と考えております。

続いて6ページ目、予測と実績の乖離の調整についてでございます。①に記載のとおり、まずは予測と実績の乖離を極小化することが最も重要でございます。予測と実績の乖離による差額を調整する場合、それが生じた具体的な要因について明示・開示いただくことが必要と考えます。調整の方法でございますが、②に記載のとおり、企業会計の一般原則の観点、またMVNO間の公平性の観点から、当委員会としては精算による調整のほうが望ましいと考えます。ただ前提として、予測と実績の乖離の極小化、実績算出の早期化が何よりも重

要ですので、その状況を踏まえて具体検討をいただきたいと思います。ただ、調整方法については、個社ごとにスタンスが異なる場合もあろうかと存じますので、その点にご留意いただきたいと思います。

最後、7ページ目でございます。原価等算定の精緻化についてでございます。現状の接続料の算定根拠等に係るデータ等について、可能な限り公開いただくことが必要と考えます。また、論点整理資料に検討課題例として示された事項については、ぜひ検討いただきたくお願いしたいと思います。

説明は以上でございます。よろしくお願いいたします。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、質疑応答に移ります。ただいまのご発表につきまして、ご質問があります構成員の皆様、挙手の上、ご発言をお願いいたします。

**【佐藤構成員】** 算定の早期化がなぜ必要かということをお聞きします。例えば接続料の支払いを前提にビジネスを計画し、ある特定の時期に次年度の事業計画を立て、企業として予算を作りビジネスを始めるので、現状の時期・タイミングだと経営上問題が起こっている等、要するに、早期化が望ましいことはわかるんですけども、MVNO 企業として継続的にビジネスを進めていく中で、具体的に何が問題になっているか、教えていただければと思います。

**【テレコムサービス協会】** まず、現状行われている実績原価方式に基づく接続料の届出は、実績をとる年度の翌年度の年度末にご提示をいただいております。4月より年度が始まる一般的な日本の企業を想定しますと、次年度の事業計画というのは、会社によって若干の違いはあるかと思いますが、第3四半期の終わりぐらい、具体的にいうと12月ぐらいには、翌年度の計画が固まってくる時期になっております。実際の届出が3月末に行われて、そこで翌年度の事業計画に大きな影響を与えれば、その次の接続料が出てくるということに関しては、実際の改定になった接続料をもとに、そこから事業計画をいじるということは非常に困難でありますところ、やはり1つの目安として12月というのは重要な時期なのではないかと思っております。

今後、検討いただく将来原価方式につきましては、それとは別に、今度はいわゆる予測値の算定というところですか。予測値の算定をどこのタイミングで行うかということについてもご検討いただくことになろうかと思いますが、こちらにつきましても、1つの目安としては、やはり12月というのは重要な時期なのではないか。ただ、こちらについては著

しく早めることによって、逆にMNOさんの事業の最新の数字等々を盛り込んで、なるべく精緻な翌年度の将来予測をしていくという観点からは、逆に早目過ぎると、今度はMNOさんの翌年の予測というところに非常に甘くなる場所があって、それに基づいて算定を行った結果、先ほど金丸からも申し上げたとおり、一番重要な観点は、予測の精度をいかに高めていくかということだと思っておりますので、その精度が甘くなって、結果として乖離が大きくなっていくということになると、本末転倒なところもあるかと思えます。そのため、12月というところを1つの基準に、MNOさんの実態というところも鑑みて、ご審議、ご配慮いただければ大変ありがたいというふうに存じます。

【辻座長】 御社の決算はいつでしょうか。

【テレコムサービス協会】 事業会社によってももちろん違いますけれども、私、テレコムサービス協会ですのであれですけれども、私のもともとの所属の会社でありますところのI I Jは、いわゆる4月から年度が始まり3月決算ということになります。

【辻座長】 ありがとうございます。西村構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 ご説明ありがとうございました。スライド番号6になりますが、予測と実績の乖離の調整について、MVNO委員会は精算による調整が望ましいというご意見ですが、最後、※としてMVNO個社で違いがあると書かれています。具体的には、事業規模、運営手法でスタンスが異なる場合があるとのこと指摘がございますが、なぜこのような事業規模や運営手法でスタンスが異なるか、その理由と伺いますか、MVNO各社の間に何か違いがありましたらお教えいただければと思います。以上でございます。

【テレコムサービス協会】 大前提として、将来原価方式においては、将来予測の精度が十分に高い場合においては、そもそもの乖離額というものが、現行の実績方式に比べると小さくなるだろうということ、まず前提として考えさせていただくと、それほど大きな事業インパクトがないというふうな過程において、精算によって年度内にある程度、もうお金のやり繰りを全部終わらせてしまうということは、一般的に見て合理的。また、MVNOの公平性という観点からも合理的であろうというふうに考えております。

ただ、このインパクトが、例えばどれぐらい会社全体の業績に対して影響するかということについては、例えば、MVNOの各会社の規模であったり、その中に占めるMVNO事業の比率であったり、また会社の会計年度であったり、各個社の抱える事情というものが大きく影響することがあるということで、このようなただし書きをつけさせていただいております。具体的には、この後MVNO3社からのヒアリングのほうが予定されているかと思ひ

ますので、その中で各社のスタンスのご提示があるのではないかと考えておりますけれども、一応こういったことが影響する可能性はあるかなとは考えております。

【辻座長】 ほか、ございませんでしょうか。では、西村委員。

【西村（真）構成員】 先ほど決算期のお話が出ていましたけれども、そちらに所属していらっしゃる会社の決算期というのは、4月というのがほぼほぼなんですか。ばらつきがあるんですか。

【テレコムサービス協会】 我々が認識している限り、多くのMVNOは4月から年度が始まり、3月決算だというふうに認識をしております。ただ、具体的に統計等をとったことがないので、どれぐらいのそれ以外の会社があるかというところに関しては、今お答えできる情報はありません。

【辻座長】 ほか、ございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

どうもありがとうございます。

（ヒアリング対象者入れ替え）

【辻座長】 それでは、楽天モバイル株式会社より、ご説明をお願いしたいと思います。楽天モバイル株式会社 常務執行役員、大尾嘉様です。よろしくお願いいたします。

【楽天モバイル】 よろしく申し上げます。お手元の資料、ほとんど読み上げる形になるんですけれども、私どもの意見として申し上げます。

サマリーですけれども、第二種指定電気通信設備制度の将来原価方式による算定に関する当社の意見は3つです。1点目、これは賛成ですね。将来原価方式を導入する対象は、データ伝送交換機能のみでよい。算定においては事業計画を用い、補完として過去の実績値からの推計を用いる算定方法が望ましいと考えます。詳細はまた次のスライドで申し上げますけれども、2点目、複数年分の予測値提示というよりも、私どもとしては直近単年分を精度高く算定されることが重要だと思っています。また、私どもは12月決算でございますので、1～3カ月程度の算定期間の早期化というのは、私どもはメリットは乏しいです。3点目なんですけれども、予測と実績の差額、これは毎年度精算することで調整すべきだと思います。MVNOから追加支払いが発生する場合においては、精算額の分割支払いルールがあるとよいのではないかとというのが意見になります。

次のページから、実際の理由をご説明しております。まず、2ページ目は割愛しまして、予測値の算定期間に関しまして、先ほど申し上げたとおりなんですけれども、MVNOにおける原価以外の費用というのは、多くは営業マーケティングになります。MVNOにおける

経営判断というのは、年度内での短期的な判断が多いものですから、複数年にわたる予測値というよりも、やっぱり単年度予測、接続料が精度高いということが提示されることが優先度が高いです。

その下に関しても割愛しますが、12月決算でございますので、私どもとしては、7カ月ぐらい前倒しにならないと予算というか計画を組めないということで、メリットはないという意見でございます。

最後になりますけれども、予測と実績の乖離に関しまして、将来原価方式の導入というのは、公正競争確保の観点から検討している背景を鑑みると、MNO・MVNO間及びMVNO同士の公平性の観点から、毎年度精算ということで差額を調整が望ましいと思います。差額が大きい場合において、MVNOにおける予見性が低下することが考えられますけれども、ただ、MNOが直近事業計画においても予測できなかったことから、これはやむを得ないかなと感じています。最後に、先ほど申し上げたとおり、差額精算においてキャッシュフローに与える影響が大きい場合は、それを軽減できるような、例えば分割支払いといったルールがあることが望ましいと考えます。

以上になります。ありがとうございました。

**【辻座長】** それでは、皆さん、質疑応答をよろしく願いいたします。それでは、高橋構成員、お願いいたします。

**【高橋構成員】** ありがとうございます。スライドの4ページですが、差額の精算が大きい場合にはキャッシュフロー、要するに資金繰りに影響を与えるので分割のルールがあるというふうにはないかというふうにおっしゃっています。大体でいいんですけども、予測値が何%ぐらい外れたときはこういうルールが欲しいという、そのような感覚はありますか。

**【楽天モバイル】** 正直私ども、比較的大きい事業者なので、親会社もあるので、そこまで私どもはシビアではないんですけども、資料を作成したときに念頭にあったのは、破たんしたフリーテルさんのように、おそらくベンチャーでMVNO単独事業をされているところというのは、何かルールがきつと要るんだろうと思っております。具体的な数字については、イメージは正直ございません。

**【高橋構成員】** 結構です。

**【辻座長】** ほか、ございませんか。それでは、佐藤構成員、お願いいたします。

**【佐藤構成員】** 楽天モバイルさんの話を聞く機会が今までなかったの伺いますが、今日は100%MVNOの立場で意見を述べに来られているのか、あるいはMVNOとMN

〇と、フィフティー・フィフティーぐらいの感覚で意見を述べておられるのか、どちら。

【楽天モバイル】 MVNOとして来ております。

【佐藤構成員】 それでは、MNOになったら意見が変わるということがないようお願いいたします。

データを使って予測値を算定するときに、事業計画を用いて過去実績は補完として使いましょうという主張について。私もビジネスにも関わることがありますが、企業は事業計画を作り、事業計画があるから投資計画ができて、予算が作れると考えます。事業計画なしに将来の投資計画、予算は作れないだろうと思いますが、MNO各社の意見を聞くと、事業計画でつくるのではなくて、過去実績でいいという意見である。他方、5G等技術が変わる、新しいネットワークが構築されるときは、過去実績を使うと、将来予測がより不正確になるのではないかと考えられます。そういった意味で、事業計画というのは、予測値を算定するベースとなるものではないかと考えられますが、MNOの意見はそうではない。楽天モバイルとして、以上のような考え方についてどう考えるか教えていただければと思います。

【楽天モバイル】 まさにご指摘いただいた、事業計画に基づいて僕らも計画を組みますので、実績と将来の計画そのものが大きく乖離するという自体は、いろんな面々で影響があると。MNOの場合はそうじゃないと。これが僕らが出している計画ですということであれば、それだったらある程度許容というかできるけれども、そもそもそれを教えていただけないということ自体は、プロセスとしていかなものかということを感じております。

【楽天モバイル】 私ども、当然MVNOとして事業計画をつくりますといったときに、過去実績のトレンドでそのままいきそうなものは、結果的に過去実績をそのまま事業計画として採用することはございます。ただ、おっしゃるとおり5Gなんかのところ、過去実績と合わないものがある場合は別途計画を当然つくってございまして、それがMNOさんもおありであるのであれば、そちらを見せていただきたいというのが我々の考え方です。

【楽天モバイル】 ないわけないですからね。

【佐藤構成員】 それはそうですね。

本当は事業計画・投資計画はあるのだけれど、MNOとしては全部見せるのが嫌だということなのか。事業計画というのは、使う必要がないということではなく、別に出したくない理由があるのではないかと思います。例えばそういう理解について、どう思われますか。投資や特定の情報であればある程度出せるのでしょうか。

【楽天モバイル】 そうですね、出せるものもあると思いますけどね。私どもとしては、

出すべきだと思っています。要は出さないことによって、MVNOが破たんしたと。その理由は、出さなかったからですよ。これは責任があると思うんですよ。出せていれば、事業計画に基づいて投資計画も組むし、結構大きいので、やっぱり。フリーテルもそうですけど、会社の屋台骨に響くというか根幹に響くので、そういった重要なコストが、普通の事業者で出すわけですよ。1年間幾ら払いますか、これぐらい払ってください、ああそうですかと。それがないという状態で。しかもトレンドがあるわけではなく、ある程度あったとしても、結構揺れ動くと。それによって実際にある程度利用している側が迷惑というかを被っている事実はあるわけですよ。出さないというのはビジネス的におかしいんじゃないかと思っています。

【佐藤構成員】 わかりました。

【辻座長】 ほか、ございますでしょうか。それでは、西村構成員、お願いします。

【西村（暢）構成員】 ご説明ありがとうございました。質問は、予測と実績の乖離の調整の話になります。

スライド番号4のところでは、将来原価方式の導入が公正競争確保の観点からということを書いておられますが、その下に、公平性の観点がございます。もう一つおそらくMVNOの事業予測性、予測の観点があると思うんですが、公正競争のもとで、この公平性の観点と予測性の観点、どちらを優先、あるいはこの2つの関係性はどのようなふうなご理解を、この文章の中ではされているのか、お伺いできればと思います。以上でございます。

【楽天モバイル】 まず、事業者間が競争しているので、公平性がまず前提だろうかなと。要は事業者同士が競争するときに、条件が何らかフェアでないものがあるというのはなるべく減らすべきだろうというのが、まずあると考えています。おそらく2ポチぐらいの、予見性が低下するといったときに、おそらく投資計画がMNOさんの中で変わるということはそうないと思って、おそらく一番振れやすい要素としては、需要のところだろうなと思ったときに、例えば、2年前にここまでネットフリックスがすごいトラフィックを占めるというのは、我々もそうですし、MNOさんもおそらく予測しきれなかったところはあるんだろうなと。例えばそういうことがあるんだとすると、そういうところはMNOとしてもMVNOとしても読みきれないというところがあるところは、ある種やむを得ないというか、みんな同じ船に乗っているんだろうなとそこは思っていますというところで、予見の低下は、ある程度MVNO、MNOも同様に受けるのであれば、そこはやむなしかなというふうに考えておりました。

【西村（暢）構成員】 少しつけ足させてください。その場合の予見性は、事業計画等の話になってくるんですが、質問としては、いわゆる精算でやるのか、それとも乖離額調整でやるのかといったときの、乖離額調整の方式をとらずに精算をとった場合、公平性という観点からはそうかもしれませんけれども、例えば予見性をより向上させるほうをなぜ選ばなかったのかというような判断基準というのは、もしあれば教えていただければと思います。

もし時間的なものがございましたら、また質問というような形で。

【楽天モバイル】 はい、ちょっと改めてまとめさせてください。

【辻座長】 それでは、ございませんでしょうか。

それでは、時間になりましたので、どうもありがとうございました。

【楽天モバイル】 どうもありがとうございました。

（ヒアリング対象者入れ替え）

【辻座長】 それでは、株式会社インターネットイニシアティブよりご説明をお願いしたいと思います。

株式会社インターネットイニシアティブ 取締役CTO 島上様よりお願いいたします。

【インターネットイニシアティブ】 インターネットイニシアティブの島上でございます。時間が無いので、早速始めさせていただきたいと思います。

スライドの3ページ目をごらんください。今回、ヒアリング項目として非常に具体的な設問をいただいておりますので、それに対して一問一答型で書いております。補足の説明の要らないものについては飛ばさせていただきます。

3ページ目、4ページ目に関しましては、見ていただければわかるような形で書かせていただいておりますので、特に補足はございません。

次に5ページ目になります。精度の高い算定の確保で、ヒアリング項目の8番です。差額が大きくなるような措置という観点においては、我々としては、二種指定事業者がみずからの責任において、最も合理的に将来を予測することが原則として考えておりまして、差額調整の際には、その予測と実績の差額が生じた具体的な理由を明示、開示することを必須としていただくということで、差額が大きくなるような形をとるのがよろしいのかと思っております。

9番の算定方法。こちらについては、検証して毎年繰り返すということに関しては、適正性・透明性向上の観点から、算定根拠とともに算定方法についても検証し、必要に応じて見直しを毎年やっていただきたいと考えております。これは後ほど補足をさせていただきます。

す。

続いて、スライド6ページ目の12番の乖離額調整です。この差額を調整することについては、我々としましても適当と考えますが、先ほど申し上げたように、差額調整やる場合には、予測と実績の差額の原因を明示、開示することを必須としていただきたいと思っております。

次に、13番の精算か乖離額調整かという観点においては、我々としましては、企業会計の観点、あるいはMVNO間の公平性という観点から、精算が適当ではないかと考えております。

14番で、何か留意すべき点はあるかといったところ、こちらは後でもう一度詳しく補足させていただきます。

7ページ目の精緻化の手段としては、こちらも後ほど説明をさせていただきますが、さきの研究会の論点整理資料で、29ページ目に検討課題例として示されましたので、そちらをしっかりとやっていくということが精緻化に大きく寄与するものというふうに捉えております。

2番目のほうに、今申し上げたことの背景の補足という形で書かせていただいています。スライドの9ページ、予測値、実績値とともに、接続料算定のさらなる透明性、適正性の向上に向けた検討の継続を要望いたしますということで、これはスライド5の9番や、スライド7の15番に関するものです。

これまで接続料算定のルール整備、あるいはMVNOへの情報開示ということが進んで、接続料算定の透明性、適正性は向上しているものと我々は捉えております。しかし、前回の研究会に出されました論点整理資料29ページ、こちらに非常に具体的に書いていただいていますけれども、まだ課題は残っているという認識です。

また、モバイル研究会の中間報告書にて、2018年度末に届けられた接続料からの算定根拠の審議会への報告と可能な限りの公表が適当とされておりますが、それとあわせて、先ほどの論点整理資料に掲げられた項目等についての検討、検証、あとその結果として、必要となる見直しというのが、今後恒常的に行われることを我々としては要望したいと思っております。

その検討、検証を行う上では、例えば2018年度の算定根拠がそれだけ出されたとしても、なかなかその検証は難しいのではないかと考えておりまして、そういった意味では、過去にさかのぼって算定根拠の推移を見るですとか、あるいは、その裏にあるような数値を

MNOさんから出していただくということも有効かなと思っております。

また、MVNOに対する算定根拠の情報開示の促進も、引き続きお願いしたいと思います。現行の実績原価方式では、昨年度との比率の開示が義務化されてはおりますが、今回の将来原価方式につきましての予測値、実績値については、同等なものが提示されるというのが必須だと捉えております。また、先ほどの審議会の報告の中でも、今、可能な限りでの公表とありますけれども、それがどのレベルになるかわかりませんが、利用しているMVNOは当事者の一環として、そこから限定されるのであれば、より踏み込んだ形での情報開示というものをしていただけないかと思っております。

続いて10ページ目が、今度は乖離の差額の精算においての話です。これはスライド6の13番です。こちらにつきましては、MVNOの予見性向上、二種事業者とMVNOの公平な競争を担保する施策を要望しますということを書かせていただいております。

特に乖離額調整を採用する、いわゆる翌年度以降の接続料の調整をするということによって、実績算定が行われる年度のMVNOの業績影響を回避できるという見方があるのは確かでございますが、MVNOの予見性向上という観点においてはそこではなくて、予測と実績の乖離の極小化、あるいは実績算出の早期化、あるいはMVNOに対する適時の情報開示というのが本来あるべき方向性ではないかと我々としては考えております。

今、現行方式においては、接続料の算定と精算というのがほんとうの年度末に行われております。したがって、MVNOは期中に接続料の原価を織り込んだ事業運営ができません。また、それによって株主等のステークホルダーの利益を守ることが難しくなっていると。したがって、将来原価方式において、実績値の算定の早期化を強く要望したいと思っております。業績予想、あるいは予算執行の修正を変えていくという観点から、可能であれば第3四半期の早い段階で算定が終わるとことが望ましいと思っております。

また、二種指定事業者において、予測からの乖離が既に予見されているという状態になっても、MVNOはそれに対応した事業運営ができません。MVNOが乖離の可能性を適切に認識できることというのは、MVNOとMNOの公平な競争を担保するために重要だと思っております。期中において予測からの乖離について、わかった時点で何か適時開示ができないものかと思っております。特に原価につきましては、MNOの四半期決算等から何らかの形で読み取ることはできるのですが、需要については我々としては全く情報がないので、そのあたりの検討をお願いしたいと思っております。 ちょっと時間をオーバーしましたが、以上で終わります。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、ただいまのご発表につきまして、質疑応答をお願いしたいと思います。それでは、高橋構成員、お願いいたします。

**【高橋構成員】** ご説明ありがとうございました。1点、9ページの最後のところの、「可能な範囲で公表」より踏み込んだレベルとは、どれぐらい踏み込んだらいいというふうにお考えでしょうか。

**【インターネットイニシアティブ】** これはMNOの了解を得た上で、可能な限り公表という話になりますので、どのレベルで公表していただけるのか、我々もよくわかりません。もしそれこそ、そこに出された資料を全部公開していただけるのであれば、それは我々としては問題がないんですけれども、例えば全く公表できませんというような話になったときには、今、原価、利潤、需要の昨年度比が公開されていますけれども、その中の例えば原価の中にはこういうものが含まれているという科目がありますので、科目の推移ですとか科目の割合ですとか、将来にわたって我々の推測が可能となるような情報が提示されるということが、我々としては非常にありがたいと思っています。

**【高橋構成員】** 結構です。

**【辻座長】** ほか、ございませんでしょうか。

**【佐藤構成員】** きちんと理解しておきたいので確認します。暫定的に接続料が決まって動いているときに、途中でMNOはいろいろな経営情報が入手できるので、実際の接続料はどの程度下がるだろうと推測できる。ところが、MVNOはそういう情報が全くないから推測できない。少しでも予見性を高めるため、実際の接続料が確定されない途中であっても、接続料に影響を与えそうな情報に関しては開示してほしいという意見だったと思います。それはどのような情報でしょうか。例えば、需要動向の情報なのか、大きく費用が変動したときの追加額を示してほしいのか。どういう情報をどのタイミングで出していただきたいという要望になるのでしょうか。

**【インターネットイニシアティブ】** 今我々が一番見えないのは、佐藤様がおっしゃるとおり需要です。先ほど申し上げましたが、今我々が何を見ているかと申しますと、MNOの決算情報から、例えば減価償却のあたりですとか、そういうのを見ております。過去にわたってMNOの減価償却、あるいは接続会計における費用の推移、そこの完全な相関があるわけではないのですけれども、何となくそこからは読み取れますので、四半期決算の中で、例えば減価償却上がっていると、これは悪い傾向だと。あるいは下がっていれば、これはよい

傾向だろうということが何となく読み取れないことはないのですね。当然その原価から実際に接続料に算入される原価というのは、そこに当然乖離があるので、それがきちんと連動して動くわけではないですけど、それは想定ができる。

ただ一方で、我々のほうで見ている、特に需要というのがさっぱりわからない。過去にわたって今、2年分、我々MNOから情報開示を受けていますが、需要に関しては、我々がちょっと期待している値とはかなりのずれがある。一方で、原価のところの昨年度の実績を見る限りにおいては、何となくイメージとしては合わないこともないというような結果が出ていますので、そういった意味で、需要が最後、接続料を決める場合に分母で結構大きく効きますので、その動きというのが我々は見えないというのは正直困っている点の1つではあります。

【佐藤構成員】 追加で質問です。MNOに需要のデータの開示について、どういうタイミングで出すか、また比率で出すか実際値で示すかMVNOとしては具体的な要望事項があると思いますが、MNOが出さない理由というのがあれば、どういう理由がありうるのでしょうか。例えばトラフィックだと、時期の問題で1年半か2年ぐらい経たないと出せないというものなのか。あるいは、経営上の理由で出せないことがありうるのか。そうではなく、需要情報等は暫定値等でも、開示されてしかるべきものと思われるのか。

【インターネットイニシアティブ】 我々でもパブリックに開示するものかと言われると、我々でもパブリックに応じたトラフィック自体を開示、積極的にするかというところと。とはいえ、例えば総務省のデータで、移動通信のトラフィックがこれだけ伸びているという情報はパブリックに出ていますので、我々といたしましては、大体MNOはそのぐらいで伸びているのだろうと。トラフィックが伸びているのであれば、それだけの設備、需要というのは設備の容量ですので、それだけの容量追加をされているのだろうというふうに我々としては期待しております。それが需要はそこまで伸びていないというようなデータになっています。

一方で需要について、我々がMNOにとらせたときには、きちんと試算しないとわからないので、下手なことは言えないというような言い方をされています。ただ、それに対しては若干私は不満で、例えば接続料の原価を仕分けしていくものと比べれば、より難しいことはないのではないかなと思っております。今回から予測で、このくらい需要が上がるだろうというのを試算していただくわけで、そこから大幅な乖離、大幅というのはどれだけなのかという話にどうしてもなってしまうのですけれども、乖離が認められるということであれば、

それを何らかの形で開示していただくということにはできないのかなということに関しては、要望としては思っております。

【辻座長】 ほか、ございませんでしょうか。それでは、酒井構成員。

【酒井構成員】 1点お聞きしたいんですが、このところで今、特にご説明されなかったところですけども、3年分の予測値を毎年出すのがよろしいと。当然1年後に比べて2年後は精度が落ちるに決まっているし、3年後はもっと落ちると思うんですけども、そのときに2年後、3年後の予想があるということはそんなに助かることなのか、それともあって悪いことはないという程度なのか、その辺の感じを教えてくださいたいんですが。

【インターネットイニシアティブ】 通常我々の事業計画、中期計画を立てる上で、3年間ぐらいの中期計画は立てております。そういう中で、今MNOさんと話している中でも、接続料がこの先どういうふうに移すのかということに関しては、基本的に何も言っていないだけなんです。今の接続料の推移も、額としてどんどん下がっていくかというふうにはとられていませんけれども、率としてはトラフィックが増えれば、その分お客様に対するコストを今どんどん上げていけるような状態にはないと思いますので、その分下がっていくだろうというふうに我々としては期待をしております。

そのもとで事業計画を立てて事業をやっているわけですけども、その部分について可能な限り開示をいただきたいといったところで、2年目、3年目というのは、我々の中期計画、MNOの事業を永續させるための計画を立てる上では非常に重要なものであるというふうに捉えております。

【辻座長】 ほか、ございませんでしょうか。

それでは、どうもありがとうございました。

【インターネットイニシアティブ】 ありがとうございます。

【辻座長】 それでは、入れ替えのほうをお願いいたします。

(ヒアリング対象者入れ替え)

【辻座長】 それでは、続きまして、株式会社オプテージよりご説明をお願いしたいと思います。

株式会社オプテージ 執行役員 経営本部副本部長、浜田様、よろしくお願いたします。

【オプテージ】 株式会社オプテージの浜田でございます。いただいたヒアリング事項、項目15点に沿いまして説明をいたします。

まず、資料右肩1ページでございますが、対象機能です。項目1は賛同いたします。

項目 2 ですが、接続料の予見性が高まれば、MVNO が経営資源をより積極的に活用でき、利用者利便の向上が期待できるため、必須と考えます。

次、右肩 2 ページをお願いいたします。予測値の算定方法です。項目 3 は、予測方法は可能な限りあらかじめ定めるべきと考えます。

項目 4 については、意見はございません。

次、右肩 3 ページをお願いいたします。項目 5、事業計画の使用についてです。事業計画をベースとすることで、MNO と MVNO とで同等の予見性が確保できると考えます。ただし、算出された予測値が妥当、合理的であるかの確認は必要と考えています。

次に、右肩 4 ページをお願いいたします。項目 6、7 は賛同いたします。

項目 8 につきましては、予想と実績の差額が大きくなるようにするためには、MNO が妥当、合理的な予測をすることや、総務省殿で乖離の理由が合理的か否か確認することが重要と考えます。

右肩 5 ページ、項目 9、算定方法の検証・見直しです。一種では、これまで何年もかけて接続料の精緻化が進んできたのに対して、二種ではこれからといった状況です。このため、二種では算定根拠、算定方法の両方について検証・見直しを毎年繰り返すことが重要であると考えております。

次、右肩 6 ページ、項目 10、予測値の算定期間についてです。MNO と MVNO とで同等の予見性を確保するためには、3～5 年の予測値を毎年算定することが必要と考えます。

右肩 7 ページ、項目 11、算定の長期化についてです。MVNO が事業計画を算定する 10～12 月ごろを要望いたします。

右肩 8 ページ、乖離の調整です。項目 12 は、一種では各種議論の結果、特例的に乖離額調整が認められた経緯があり、一種でも同様の議論が必要と考えております。

項目 13 は、仮に調整を行う場合には、予見性に問題がない、乖離額調整が望ましいのではないかと考えております。

右肩 9 ページ、項目 15 番、原価の精緻化です。このページは白四角の 1 つ目のとおり、まずは算定根拠が公表され、第三者の目線で検証できるようなことが望ましいと考えています。

もう一つ、白四角 2 つ目のとおり、前回研究会でかなり具体的な検討課題例がお示しされておりましたので、それは我々も重要な観点と考えております。これに加えて、黒丸 1 つ目です。お示しがあつたのは音声・データの配賦ですが、これに加えて、対象とな

っている3GやLTEとLPWAの間、またはBWAとの間、または5Gとの間といったような観点で費用配賦を検証すべきと考えています。特にBWAにつきましては、別会社にもかかわらず、指示物、局舎、ファシリティなど、かなりの部分で共有されているケースが多いというふうに推測されておりまして、その配分の考え方はポイントの1つになるのではないかと考えております。

あと黒丸2つ目です。本研究会において、一種でさまざまなご指摘が今まであって反映されてきたと思いますが、二種でもどのように適正に適切に反映されているか確認すべきと考えます。

そして黒丸3つ目、他分野の査定方法も参考にできると考えております。

説明は以上です。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、構成員の皆さん、ご質問ございましたらお願いいたしたいと思います。

**【辻座長】** ほか、ございますでしょうか。ございませんか。

それでは、どうもありがとうございました。

**【オプテージ】** ありがとうございました。

(ヒアリング対象者入れ替え)

**【辻座長】** それでは、株式会社NTTドコモよりご説明をお願いしたいと思います。

株式会社NTTドコモ 企画調整室長、榎原様からご説明をお願いしたいと思います。

**【NTTドコモ】** NTTドコモの榎原です。本日はこのような機会を頂戴いたしまして誠にありがとうございます。では、着席してご説明したいと思います。

まず資料をめぐっていただきまして、モバイル市場の競争環境ということで、モバイル市場はご存じのとおり競争環境にありまして、固定とはやはり前提が異なるということ、まず申し述べたいと思います。MNO、MVNO合わせまして1,000社程度ございまして、下に書いてございますとおり、MNOはボトルネックではなく、多数の事業者がサービス提供しています。

あと、シェアの変動も非常に激しくなっています。MVNO事業者については、参入退出が結構ありますし、また新たなMNOとして楽天さんが参入されると。あと、5Gというのがプレサービスがいよいよこの秋始まりますし、来年から本格サービス。MVNOのシェアも10%以上拡大してきているところでございます。

また右側、多様なプレーヤーによる影響ということで、まず料金競争も結構出てきて、K

DDIさんも我が社の新料金に対抗して4割値下げというのも発表しましたし、またGAF以外にもネットフリックスといった上位レイヤーのプレーヤーがさまざま参入しており、ドコモ以外の要因でユーザーの利用動態、シェアが変動するという環境でございます。

次のページ、こちらは総務省さんの資料でございます、MVNO事業者数はこのように伸びてきているというグラフでございます。

めくっていただきまして、いよいよ接続料算定における当社の考えということで、5ページ目に入りますけれども、算定方式の見直しにつきましては、今議論されていますが、基本的には不要なのではないかというふうに考えています。といいますのも、支払猶予、あるいは当年度実績精算というのをドコモは自ら取り組んでいるということで、これは2014年度からやっておりますけれども、非常に好評をいただいております。これによりまして、MVNOのキャッシュフローの負担軽減・予見性の確保はできているというふうに考えます。

下に書いてございます支払猶予とは何ですかというところですが、月々の支払額の一部を次回のポケット接続料改定時まで猶予することで、MVNOの予見性向上と負担軽減を実現というのと、精算方式も、当年度実績精算ということで、ヒストリカルな実績の場合ですと、過年度の実績に基づいてやりますけれども、ポケット接続料はご存じのとおり急激に低減しているということを踏まえまして、当年度のコストに基づいて遡及して精算するという、当年度実績精算方式を採っているというのが、今、現状でございます。

めくっていただきまして、将来原価を仮に入れた場合ですけれども、どの機能をやるべきかというところでございますが、データ伝送交換機能の帯域幅料金を対象とするのがよろしいんじゃないかと考えます。といいますのも、確かに帯域のポケットの部分は低減トレンドにございますけれども、音声の場合、MVNOは相互接続という形ではございませんが、MNOの接続料を鑑みますと、KDDI、ソフトバンク、今年度値上げということになってきてございますので、音声は決して低減トレンドとは言えません。また、USIMカードにつきましては、調達コストに基づくものでございまして、こちらも大体横ぐらいで、変動は低減トレンドにあるというものではございませんので、ポケットの帯域幅料金が対象ではないかというふうに考えてございます。

続きまして、合理的な将来予測の方法でございますが、事業計画にするかどうかという議論があると聞いておりますけれども、やはり過去トレンドをもとにした簡易な予測とするべきではないかというのが我々の主張でございます。というのも、他社の戦略、あるいはシ

シェア変動、ユーザー動態の変化がございますし、5Gといった新技術もどんどん出てきている中で、やはり予測というのは困難ではないかというふうに考えてございます。

続いて、仮に事業計画を使うとした場合でも、今年度の事業計画がいつ策定・公表されるかということ、大体年度当初の4月末でございます。本年度においても4月26日に今年度の事業計画を出しているところでございます。それに基づいて算定といってもなかなか間に合わないといえますか、有用なデータになり得ないのではないかと。あと、計画の流動性と書かせていただきましたが、投資額は確かに計画がございます。あくまでも枠として何億円ぐらいの投資という計画はありますが、その詳細の内訳、それぞれの項目につきましては計画があるわけではございませんで、当年度やっていく中でやり繰りをいろいろ考えていくというのが実態でございます。

続きまして、算定期間でございますが、そういうふうに不確実ないろんな算定をするに当たっては、やっぱり複数年度というのは難しい。どうせ外れてしまうのではないかという懸念がございますので、より精度を求めるなら、単年度ぐらいの予測が望ましいのではないかと。環境も変わる、そういう意味では新たなMNOの参入とか、5G等の新技術の導入等もありますので、あまり将来といっても、結局外れてしまうのではないかというふうに思いまして、かえって混乱を招くおそれというふうに考えてございます。

とはいいまして、接続料の算定の早期化というのがどうかというふうに言われているのも承知しておりまして、現行の実績に基づく算定につきましては、何とか早期化というのを検討したいと思っております。ただ、将来原価となりますと、実績の算定及び将来の算定と二重の算定が走りますので、そうなりますと、やはり早期化というのは将来原価が入った場合は難しいのかなと。ただ、今の現行のやり方については、何とか第4四半期の頭のほうといえますか、前倒しというのもぜひ検討したいと考えてございます。

続きまして、予測がなかなか当たらないという部分で、実績との乖離が出た場合の調整ですけれども、やはり大前提としましては、かかった費用は全額回収するというルール、この考え方を逸脱しないことが前提ではないかと。その大前提のところを書かせていただいておりますが、適正原価・適正利潤に基づきパケット接続料を算定し、実際にかかった費用を全額回収、これが基本というふうに考えております。

そういった意味で、次のページでございますが、差額調整の方法として、実績精算か乖離額調整かというのがありますが、当社としましては実績精算が望ましいというふうに考えます。といえますのも、やはりシェアの変動があるということで、例えばシェアが少なくな

ってしまった事業者につきましては、乖離額調整の場合ですと後年度に負担することになりますので、他社が本来よりも多く負担するというようなことがあったり、また、退出してしまった場合は、結局コスト回収がその年度には行われず、将来にわたって行われますので、精算分は他社が負担するといった、MVNO間での不公平な費用負担というのが出てしまうのではないかという懸念が考えられます。

最後になりますが、その他のところでございます。ちょっと要望に近い話になりますが、まず仮に将来原価を導入する場合でも、事業者の過度な負担とならないようご配慮いただきたいというのがまず1つ目です。

2つ目としましては、現行においても、MNOはどうしても設備を借りるMVNOとの間で、必要になる設備容量に差分が生じる。要するに、10日で帯域を増やしたり減らしたりというのはやっているんですけども、それはどうしても余裕の部分、バッファを見ないといけないという部分があって、その点についても公平な負担となるよう、見直しを要望したいと考えます。

また、将来原価が導入される場合には、当然MVNOにおいても自らの将来需要について責任を負っていただきたいということです。これだけ使うと言っておきながら実際使わないという、やはり我々のほうも負担になってしまうと。

また、現行においても、後ろにいるような、結構大勢で押しかけましたが、多数の人数を割いて算定をさせていただいておりますので、これ以上の精緻化というのは困難かなというふうに考えておりますので、その部分を配慮いただきたいと考えております。

説明は以上になります。よろしく願いいたします。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、構成員の皆さん、ご質問等ございましたらお願いいたします。それでは、西村構成員、どうぞ。

**【西村（暢）構成員】** ご説明ありがとうございました。事業計画ではなく、できれば過去トレンドをもとにした簡易な予測というご説明がございました。したがって、事業計画については未確定かつ流動的であるというようなご説明だったんですけども、一番最後のスライド番号14のその他の事項として、2つ目のチェック印のところに、MNOは先々の需要に備えて設備構築を行っているというご説明も同時に行っておられまして、私の頭の中で、この2つがどう整合的につながっているのかわかりづらかったので、できましたらご説明いただくと幸いです。

【NTTドコモ】 その他のところで言っていますのは、どうしてもMNOとしては階段状に設備を準備しておいて、急な要望があった場合でもなるべく対応できるようにという意味で書かせていただいているものでありまして、これをMVNOさんの需要を聞いて、その需要に基づいて何か計画を持っているというものではございません。ですので、ちょっと誤解を招いたようであれば、ここで訂正したいと思います。

【関口構成員】 MVNOから、コスト情報の早期化という希望があり、それ以上に需要のデータを早いタイミングで得られないかというご要望があるわけですが、需要の出し方については何かお考えが頂戴できますでしょうか。

【NTTドコモ】 需要のほうだけ先にお出しするということでしょうか。

【関口構成員】 今は、確定値としての需要が出るまでは、基本的にはお出しになっていないとお伺いしておりますが、それを今よりも少し早いタイミングで前倒しするというのは可能なんでしょうか。

【NTTドコモ】 需要だけではなくて、コストのほうの計算も含めてかなり精緻にやっている関係もありまして、時間を要しているというところです。ちょうど時期的には今ぐらいのタイミング、決算発表していますけれども、これぐらいをスタートとしまして、先に接続会計があるわけですけれども、それと並行して、会計値を適切に接続料の原価に算入してもよいコストだけに絞る。例えば、交渉するとか連携するということもありますけれども、そういった物数を把握するところから始まって、その数字が一つ一つ正しいかどうかチェックをして、それがそろって算定をして、算定したものがまた正しいかどうかということでチェックしてとやっている関係で時間がかかっております。

分母、分子の関係で、両方ともそろって初めて上がりが出るわけなので、そういう意味では、なるべく早期化はしたいと考えておりますが、何カ月も前にというのはなかなか難しいという状況でございます。今回は、将来原価の件もありますので、将来原価の後、さらにその先のステップで予測というのが走りますので、そこまでやるのであれば、早期化は困難であって、現行の実績に基づくところであれば、前倒しを検討したいと考えております。

【関口構成員】 ありがとうございます。

【辻座長】 それでは、佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 まだ理解できてないところがいろいろあったので、確認させていただきます。10ページになりますが、例えばこれが2018年度だとして、前の年が2017年度だとすると、2017年度が終わると決算時でその年の会計データ等が揃います。資料を

見ると、接続料算定にかかわる分計等いろいろな作業があるので、第1四半期の終わりぐら  
いから始まって、第4四半期に向かって整理し年度末に確定値が出ますとなっています。

前年度の需要データは、どの辺で集計されるのですか。固定網だったら7月、8月ぐら  
いでしょうか。その年の前半だったと思うのですが、ある程度早目に集計ができると思  
います。私もビジネスに関わっていますが、前年度のお客データは、基本的には春の段  
階である程度整理し、前年度データと比較できるような形で当年度の経営状況を見  
ると思うのですが、ドコモのビジネスのモデルでは、2017年度の需要のデータは、  
2018年度のどの段階で、何月ぐらいい集計されるのですか。基本的にデータベ  
ースのどこかに情報があるはずで、手計算で集計するわけでも何でもないので、接  
続料の計算過程では、主にそれらのデータを集計し整理するのだと思うので、その  
フローを時間軸で教えていただければと思います。

【NTTドコモ】 確かに先ほどお答えしたのは全部の計算の過程を申し上げたので、需  
要だけ取り上げればもう少し早いんじゃないかというのはおっしゃるとおりですけれ  
ども、具体的に毎年システム的に簡単に取れるものではなくて、先生、手計算とお  
っしゃいましたけれども、そういう部分もあつたりとかする中で少しずれがあります  
ので、一概に今、何月というのはここでは申し上げられないんですけれども、実際  
のところ上がりをつくる過程で、当然先に需要を確定させなければいけません  
ので、一定程度早くはいるところでございます。

【佐藤構成員】 気持ちが全くわからないわけではないんですけれども、ビジネスとして  
2018年度の終わりにならないと、2017年度の需要がどうであったかわからない  
ということに関して疑問もあるので、もう少し確認したいなと思っているところ  
です。

【NTTドコモ】 確かに第4四半期に届出なり、総務省さんの検証を受けるという  
ことで、そこで初めて出ているような形なので、そこまで全部出ていないわけ  
ではなくて、ずっと作業的にやっているもので、出てくるものは出てくるという  
ことではございますので、そういう全体的に算定を早期化するならば、その過  
程で必要なものであればどういうタイミングで出すか、そういった議論をさ  
せていただければと思っております。

【辻座長】 ほか、ございませんでしょうか。

5ページで、現行制度の算定方式において、当年度実績精算の実施によりMVNO  
の負担を軽減することをやられているということですが、これはMVNOからご好評  
を得ておられるのか、それとも何か改善の要望は聞いておられますでしょうか。

【NTTドコモ】 ありがとうございます。補足しますと、これは強制的に支払猶予とか

当年度精算を実施するというのではなくて、あくまでもMVNOさんが自ら選択してやっております。現に支払猶予は選んでいないMVNOさんもいらっしゃいます。それは結構資金が潤沢にあって、2回も精算する必要はないというような方の場合は選択しない場合もあります。あと、当年度精算は、接続料が大幅に低減したときに、やはりこれだけ下がっているなら、当年度のコストでやるべきじゃないかということで、MNO側で判断して採用しています。ただ、今、具体的な明確な基準がないものですから、総務省さんにもう少し具体的な基準を示していただけたらなというふうに要望も出させていただいているところです。回答としましては、選択制であるがゆえに、必要であるMVNOさんは選択しているし、そう思わないMVNOは採っていないということで、概ね好評いただいているというふうに判断しているところでございます。

**【辻座長】** 他にございませんでしょうか。

それでは、ないようですので、どうもありがとうございました。

**【NTTドコモ】** どうもありがとうございました。失礼いたします。

(ヒアリング対象者入れ替え)

**【辻座長】** それでは、KDDI株式会社よりご説明をお願いしたいと思います。

KDDI株式会社 渉外部部長、関田様よりお願いいたします。

**【KDDI】** KDDI 渉外部、関田でございます。本日は、お時間いただきましてありがとうございます。では、資料に従いまして、我々のプレゼンテーションを進めさせていただきたいと思っております。

まず1スライド目でございますが、多様なMVNOサービスの創造と貢献ということで、我々MVNOという言葉ができる前から、例えば自動車分野であるとか物流の分野、あとセキュリティの分野、こういったものについては多様なパートナーを通して我々の通信を提供するというをやってまいりましたし、あと昨今では、格安SIMというものについても順次拡大していっているというところかと思っております。

続きまして、2スライド目でございますけれども、こちらもこれまでの取り組みになりますが、MVNO様の活性化への取組ということで、MVNO様のさまざまなご要望等ございますので、それに応える形で左側ですね、運用の効率化ということで、まずはMVNO様専用のSIMのご提供をさせていただいております。こちらによって、MVNO様の低コスト化に貢献しているのかなと思っております。

それから、MVNO様の顧客システムと我々の情報システム、これの連携というものによ

りまして、MVNO様のユーザーの手続の時間の短縮といったものにも貢献しているのかなと思っております。そして、我々MVNOのネットワークの運用状況の通知といったものについても、ホームページ等々で行っているところでございます。いずれも他社に先駆けまして、業界初ということでMVNO様にご提供させていただいている機能でございます。

右側が、これまでの議論、ルールにのっとった取組という形になるんですけれども、例えばSIMの費用の算定であるとか、あとは接続料に係る情報の開示。それから、省令に基づく利潤の精緻化であるとか支払い猶予。こちらについては後ほどまたご説明しますが、こういったものに取り組んでまいりましたというご紹介でございます。

続きまして、3ページ目でございますけれども、KDDIのデータ接続料の推移ということでございまして、このグラフを見ていただくとわかるとおりなんですけれども、毎年10%から20%超の低減を行ってまいりましたところでございますし、2018年度、つい先々月かな、届けさせていただいた数字につきましても、前年比で20%超の値下げといったものを実現させていただいているところでございます。

続きまして、4スライド目でございます。こちらが現状の算定のご紹介という形になるんですけれども、まず大原則として、我々接続料の考え方というのは、実際に発生した、利用した設備のコストを利用に応じて応分にご負担いただくということが大原則なのではないかと考えておりますので、それに照らしますと、現状の実績原価方式というものは、適切な運用なのではないかなということで認識しております。我々では、MVNO様の負担軽減ということで、先ほどもご紹介しましたが、値下げの先取り、支払猶予と呼んだりしますが、こういったものを行っておりますし、あとはルールに従って前年度の精算、そして当年度の精算というものを実施させていただいているところです。

ちょっとわかりづらいと思ったので図を持ってきたんですけれども、例えば2018年度、赤の枠で囲われているところの精算を行う場合に、この年に一番最初の年度初めのときに存在する数字というのが、前年度に届け出た76万5,000円という数字しか存在しないので、この数字で暫定的な精算を行うかどうかというところがあるんですが、そのときに我々、下の白い吹き出しの中で書いてありますとおり、MVNO様に幾らで暫定精算しますかといったところを決定いただいているというところで、過去のトレンド等々でご判断いただいた数字で、この暫定精算というものをしているということでございます。例えば、65万円みたいなもので暫定精算を1年間いたします。

この②でございますが、2018年度の届出値というものが、届出されたときに、この暫

定精算をした65万円と、例えば数字が61万円がこの年届け出たとすれば、10Mbps、4万円の差額について精算を行っているということでございます。

そして、③ということで、当年度精算ですね。翌年度に18年度の率が出てまいりますので、それが出てきたところでもう一度精算ということをやってまいっておりますというご紹介でございます。

そして、5スライド目でございます。今回の課題である将来原価方式の件でございますが、これに対する我々の留意事項ということでございます。これまで何度も申し上げてきているところなんです、モバイル市場というのは、複数の事業者が設備競争しておりますし、技術の進歩も早いといったところが固定の市場とは随分違うのではないかと考えておるところでございますので、こういったモバイルの特性に合った適切な制度、ルールの検討をいただきたいというのが我々のメッセージでございます。

下に書いてありますとおり、モバイル市場におきましては、現在MNO3社、そして10月以降は楽天様が入られて4社ということで、設備競争がますます加熱してまいるというところ。それから、5Gというのも既に見えているというところで、技術の進展というところもでございます。また、下のほうで小さく書いてありますが、MVNOさんの参入も促進しておりますので、随分市場としては変わっていくのかなと思っていると。それに比較して、右側の固定通信市場では、NTT東西さんのほうでFTTHの整備率98%という状況がございまして、その接続という形でプレーヤーが入る。または卸という形で入るんですけども、そういったものは入るものの、モバイルに比べると非常に安定した市場なのではないかというふうに我々は考えているところでございます。

続きまして、6スライド目でございます。将来原価を考える上での主な論点ということで挙げさせていただいているところ、4つ主なところを持ってまいりました。1つが対象の機能ということで、データ接続料だけでよいのかといったところ。それから、予測値の算定の方法ということで、具体的に何をを使うというところですね。事業計画を使うべきかどうかといったようなところ。それから、予測値の算定期間として、3年でよいのかどうかといったところ、またローリングするのかどうかといったようなところ。そして4番目として、実績との乖離が出た場合、どのような対応がいいのかといったようなところかと思っております。

1つずつお話しさせていただきますと、7スライド目でございます。まず1つ目が、対象の機能というところなんですけれども、将来原価方式による接続料算定というのは、仮に導

入する場合でも、相当な需要の増加が見込まれるものに限定すべきではないかと我々考えておりました、そうしますと、4Gのデータ伝送機能ではないかといったようなところを考えております。

右下に、ほかの機能がいろいろ書いてありますが、例えば音声伝送、MNP、SMS、こういったものについてはそういった需要の増加というのはなかなか見込まれづらいというところがあるかなと考えておりますし、あとはSIMカード、こちらは今、算定を載せておりますけれども、これはベンダーからの調達価格という形になりますので、予測しろと言われてもというところがあるのかなと思っているところでございます。

続きまして、8スライド目になりますけれども、予測値の算定に事業計画を使うべきかといったようなところで、ここは非常に危惧しておりました、民間の事業計画というのは非常に秘匿性の高い情報という形になりますので、これを予測値に用いて、その内容を検証するということになる、これはほんとうに適切なのかどうかというところで疑問がございませうというところで、予測値を予測するのであれば、過去の実績をベースにした推計値を使うべきではないかというところではございます。

左下に書いておられますとおり、実態として我々、小さく書いてありますが、毎年の事業計画を立てておりますし、3年ごとの中期計画を立てておりますけれども、こういったものを使うということになりますと、非常に機微な情報という形になりますので、そういったものを予測値に使う、またはそれを検証するということになる、非常に問題なのではないかといったようなところを考えているところでございます。そのほかの問題点はちょっと省きます。

そして9スライド目、こちらは予測の算定の期間というところで、我々としては、複数年に及ぶと算定がなかなか精度が高まらないというところで、単年度にすべきではないかと書かせていただいております。

最後のスライドでございますが、実績との乖離が出た場合、こちらについては先ほど申し上げたとおり、接続料の原則としては、実際に要したコストを応分に負担いただくという考え方だと思っておりますので、乖離が生じた場合については、乖離額の調整というものをぜひやっていただきたいと。これを原則化していただきたいということで書かせていただいております。

細かい質問については省かせていただきます。ご説明は以上になります。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの発表につきましてご質問をお願いいたします。それでは、西村構成

員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 ご説明ありがとうございました。1点質問をさせていただきます。

スライド番号23の17番、黒丸の下から2行目です。『一方、「精算」の場合は、精算額の予見性が確保できないことが課題とされていますが、精算時期を工夫することで解消できる可能性もあります』とありますが、例えば、どのような工夫を、現時点でお考え、あるいはこういったものがあるんじゃないかという想定をされておられるのか、お教えいただければ幸いです。

【KDDI】 それでは、渡邊のほうから回答させていただきます。精算方式ということで、実際に当該接続料の適用の年度の翌年度に算定というのが固まりまして、大概是当該年度にさかのぼって精算をするということで、その当該年度が後で金額が変わってしまうというところで予見性が担保されないということでございますけれども、それを暫定をさかのぼるのではなくて、金額が確定した翌年度に後精算するというので、当該年度の金額を先に確定させてしまうというところで予見性が確保できるのではないかと、そういった工夫がとれるのではないかと趣旨で計画を書かせていただいております。

【西村（暢）構成員】 わかりました。

【辻座長】 MVNOにとりましては、接続料の予見性が確保できないので、このようなヒアリングになったわけです。皆さん方は毎年接続料を下げられておられます。このように下げられていくに当たって、もちろん予測値もあるだろうし、経営計画もあるだろうし、あるいは営業政策もあると思いますけれども、実際に下がってきているところ、どんなふうにして来年どれだけ下げようとか、現状としてどのように予測しておられるのですか。そんなに外れなくて、1年ぐらいの後の精算でうまくいくような形になってはいますが、そういった何か仕組みというのは、社内で持っておられますでしょうか。

【KDDI】 事業計画、確かに事前に立てさせていただいておりますが、それに向かって我々、事業を行わせていただいているというのが現状でございますが、途中いろいろな我々の予測できないようなこと等々ございますけれども、それについても何とか乗り越えて、その目標値に到達しようということで掲揚しているところでございまして、最初の予測が正確であるからというところ、それも少しはあるのかもしれませんが、必ずしもそれだけではなくて、我々の事後の努力といったものでリカバリーしている部分もございしますので、その点をご理解いただければなと思っております。

【辻座長】 それは今の将来原価方式を2年、3年延ばしていく訳です。今説明されたよ

うに、いろんな新しい技術とかユーザーの変化とかありますから、今のものよりも格段に難しくなると理解されておられるわけですか。

【KDDI】 おっしゃるとおりでございます、かなり難しい算定になるのではないかなというのが我々の見込みでございます。

【辻座長】 MVNOは、もう一つ、需要の予測を教えてほしいという要望があります。皆さん方の予測というのは、需要というのは大体どのあたりでわかるわけですか。今の需要を予測されておられますが、その予測を開示される場合、どの時点で、自信とは言いませぬけれども、これぐらいの需要を予測していますと言えますでしょうか。

【KDDI】 今のご質問は、届出をする年度において、我々年度末ごろに届出をさせていただいておるんですけれども、そのタイミングで総務省様のほうにコストと需要というのはご説明させていただいております。その需要の部分について抜き出して、MVNO様に事前にお知らせするというところでございましょうか。

【辻座長】 そうですね。

【KDDI】 そういう意味でいきますと、需要の算定というものもコストの算定と並行してやっておりますので、そんなに早くそちらだけわかっているかということそうではないというところがございますので、今、届出をさせていただいたこのスケジュール感の中でわかっているものだということ、おのずとそんなに早い時期ではないということになろうかと思っております。

【佐藤構成員】 違う質問になります。4ページで2016年の会計データや需要データが17年度に上がってきて、17年度末にその数字がわかると。それを仮のものとして2018年度に設定すると76万5千円でしたと。でも、それが2年遅れているから、本当の数字がわかるのは2年後になりますということ。そのうち1年目に、例えば2割ぐらい下がっているとして、例えば2年後では全体で3割ぐらい乖離があったものを2割分は途中で精算していますということで、前提的に割り引いた形になる。残りは最後に割り引いている。どのぐらいのインパクトがあるのかなと思うと、auの接続料収入全体で多く取り過ぎた分は幾らぐらいなんですか。

【KDDI】 スライドの26ページのところに、実際にこの接続において精算した金額の概算をまとめて載せておまして、大体こういった金額規模の精算になります。

【佐藤構成員】 これを2回足し込むと、2回で最終ではどれだけ取り過ぎていた分を返したかわかりますと。これが全体の3割であると、それを3割とすると、全体の多分接続料

の収入額が出るはずで。これだと2020年が決まってないとなるのかわかりませんが、そうやって見るわけですね。そうすると、あとは事業者によって相当大きな額、この数字でいうと76万5千が61万になって、最終的に50万なのか55万になるのかわからないんですけど、3割ぐらいの乖離は、この事例であるとありそうだと見える。3割ぐらい高く設定したものを、2年前の数字として使っていて、あと精算なり調整していますということ。MVNOにとっては、相当大きいなという感じがしたということです。やはりこの精度をよくするということが後払い分を減らすことが非常に大事だろうと思いました。

【KDDI】 3割ぐらいという先生のご指摘の部分につきましては、おそらく毎年度の値下げ率が2割ぐらい達成しているというところで、その辺を踏まえて前年度との誤差が2割から3割ぐらい出ているというところが実態として。それが確かに値下げ率が大きいところではございますので、誤差としても大きくなっていくというのが実態でございます。

【佐藤構成員】 あと8ページに、事業計画の使用を原則とし、検証することは不適切というところですけど、事業計画を使うということは、別にそんなに間違ったことではなくて、一番困るのは予測値を検証するということが事業計画が公開されたり、チェックされたりすること、事業計画というのは経営情報がいろいろ入ったものなので、検証の対象になることがMNOとして危惧するところだと思いますという主張と理解してよろしいですか。

【KDDI】 おっしゃるとおり、メインのメッセージとしてはそこでございます。ただ、そのほかにも下の右のほうの箱に書いてありますけれども、そもそも精算に耐え得るような粒度でつくられていないということもありますし、あとは出てくる時期が精算とマッチしないので、こういったところも含めて、ほんとうに適切なんだろうかという疑問はございますというところで書かせていただいています。

【佐藤構成員】 私の理解では、企業は事業計画があって、投資計画とか作っていくので、本当に先々のことを考えていろいろと予測するには、事業計画がなくてよいわけではなかろうという気はしています。ただ、出せないデータがいろいろあるとか、その他いろいろ懸念されるところがあるということに関しては、理解できる場所でございます。どのデータは出せるあるいは出せないという判断はあるのだろうけれど。

【辻座長】 ほか、ございませんでしょうか。

それでは、どうもありがとうございました。終了させていただきます。

【KDDI】 ありがとうございます。

(ヒアリング対象者入れ替え)

【辻座長】 それでは、ソフトバンク株式会社よりご説明をお願いいたします。

ソフトバンク株式会社 相互接続部部長、伊藤様、どうぞよろしくお願いいたします。それと南川様、お二人でよろしくお願いいたします。

【ソフトバンク】 それでは、資料に基づきましてご説明をさせていただきます。

めくっていただきまして、まずはじめに、3ページになります。まず、事業運営における予見性確保というのは非常に重要だというふうに理解しておりまして、弊社はできる限りの対応を行いたいと考えております。

一方で、第一種指定電気通信設備制度は認可制の指定制度であり、二種指定制度は届出制でありますので、その制度上の主旨の違いも踏まえて、少なくとも一種指定制度の規制内容以上の規制にはならないようにご配慮いただければと考えております。

また、検討や検証において取り扱う個社の情報に関しまして、非公開となっている情報ですとか、あとネットワークの設計といった各社ノウハウに該当する情報に関しましては、ここは公開するのは非常に厳しいと考えておりまして、本検討会の構成員限りというふうにさせていただきたいと考えております。

それから、5Gのサービスに関しましては、今回のデータ接続料の算定方式とはまた別で、帯域ベースの提供がいいのかとか、あとは設備単位での考え方というのがふさわしいのかというところも含めて、あり方も含め、別途検討されるべきものと考えております。

続きまして、5ページ目です。将来原価方式をとる対象機能に関しての弊社の考えということで、まず将来原価方式の対象といたしましては、データ伝送交換機能として規定されているもののうち、MVNO事業に与える影響の大きさというのをまず考慮することが大事じゃないかと考えておりまして、取引金額の占める割合が非常に大きいデータ伝送交換機能のうち、帯域料金にまずは限定すべきと考えております。

ほかにもデータ伝送交換機能で、回線管理機能費と、SIM料金もありますけれども、こちらに関しましては、取引の金額規模も小さいことと、あとSIM料金につきましては、調達価格に依存するというところがございまして、将来原価方式の対象にはなじまないかなと考えておりまして、こちらは対象外とするべきと考えております。

あと、一種指定制度との比較という意味では、一種は将来原価方式をとる判断は事業者の判断ということになっておりますので、二種の制度化をするのであれば、こういったところは必要最小限にとどめるように配慮いただければと考えております。

それから、予測値の算定方法につきまして、7ページになります。弊社の考え方です。将

来予測における算定方法で、費用項目の共通化といったところにつきましては、共通化したほうがやりやすいという考えもございますので、このあたりはルールを設けることは一定の合理性があると考えております。ただ、予測の立て方で、例えば事業計画を使うべきかどうかといったところにつきましては、それぞれ事業計画の立て方も各社ごとに異なるということもございますし、ここはなかなか統一のルールといったところを設定するのは難しいのではないかと考えております。事業計画ベースにするのかとか、過去実績からの推計をベースにするといった予測の方法、やり方については、各社の判断に委ねるべきだというふうに考えております。

したがって、弊社としましては、過去実績からの推計をベースにししながら、個別の事例は非常に金額の影響が大きなものについて、現時点わかっているものについては個別に勘案するといった形で推計をしていきたいと考えております。

続きまして、8ページ、精度の高い算定の確保ということですが、ここは意図的に差額を大きくするといったインセンティブは全くございませんし、一定のルールにのっとり算定するものであれば、特別な措置は不要であると考えております。また、キャッシュフロー面の負担で、毎月の支払額をなるべく軽くしたいというMVNO様の要望がございましたら、これは現状も支払猶予制度という仕組みがございますけれども、設定した接続料金にある程度の割合を掛けて割引をするという形で、暫定的にそれより低い金額で毎月の精算をするといった検討も可能というふうに考えております。

続きまして9ページ、算定方法の検証と見直しについてですが、適正性の検証と、毎年見直すかどうかというところがございますけれども、適正性をある時点で検証することにつきましては異論はないというか、やるべきだというふうに考えておりますが、毎年毎年適正性を検証するというのはなかなか難しいというか、非常に困難であると考えます。少なくとも複数年見て動向をつかんだ上で、傾向をつかんだ上で検証するべきではないかと考えております。一種指定におきまして、毎年度やり方を見直ししていくといった実績はございませんので、このあたりは考慮していただきたいと考えております。

10ページ目です。算定期間でございますが、3年分の予測値を毎年繰り返すということについてです。モバイル事業に関しましては、環境変化が非常に大きいということもございまして、なかなか2年後、3年後までを精度高く予測するのは非常に難しいと考えておりますので、基本的には単年度の予測値とすることが適切であると考えますが、仮に3年分の予測を毎年繰り返すということであれば、2年目以降はあくまで参考値の扱いとして、ある程

度簡易化した形で運用していければと思います。毎年行うのであれば、3年分の予測をつくっていますので、そのあたりはご配慮いただきたいと考えています。

11ページ目です。算定期間ですが、早期化の検討についてです。それに加えて今回の予測算定方式、将来原価方式を使うということで、やり方はこれからなので何とも言えないですが、負荷としては増えていくという傾向になりますので、短縮は現時点では難しいと考えております。

そもそも3年後の予測値を提示するということであれば、算定の提示を早めるという必要性については低くなると考えるため、再度検討いただきたいと考えております。

12ページ、予測と乖離の調整についてです。差額の調整は、必要であるというふうに考えております。あと、精算か乖離額調整かというところですが、基本的には公平性の観点からも精算のほうにすべきだと考えておまして、乖離額調整ですと、年度がずれてしまうので、差額が生じた実績の事業者とずれた事業者との精算になるので、ここは公平性の観点から精算とすべきと考えております。

13ページ、需要の考え方についてですが、こちらはガイドラインにのっとり、設備容量の値を需要として扱っています。

次の14ページの図を見ながらご説明いたしますけれども、実トラフィックと設備容量と、その関連性がどうなっているのかというお話ですけれども、14ページのグラフで見ますと、実トラフィックが棒グラフになっていまして、設備容量が階段状の部分の線ですけれども、設備は毎月毎月こまめに設備を打っているわけではなくて、毎月打つと工事費が非常にかかりますので、ある程度まとめて四半期ごととか半年ごとに打っているということで、実際のトラフィック、実績とはリニアには連動しないというところがございます。あと、算定はブルーの線をベース、設備容量をベースにやっていますけれども、例えば実際のトラフィックが100あったとして、設備が200あったときに、この200の設備容量をフルに使っていただいたときにはコストが全額回収できるというような算定になっていますが、実際に回収できるのは、実際のトラフィック、実績の100でしか回収ができないというところで、余っている100については基本的にはMNO負担になっていますということで、本来であれば、実際のトラフィックベースで算定すべきではないかというのが我々の意見でございます。

実際NTT東西様の光ファイバですとかNGN優先パケット識別機能におきましても、全て実需要ベースでの算定になっていますので、このあたりは再度検討する必要があると

考えております。

時間がきてしまいましたので、その他の質問に対する弊社の考え方、16ページから18ページまでございますけれども、基本的には今ご説明した内容に沿った回答になっておりますので、こちらをご覧くださいだと思います。

最後18ページは、MVNO様への実績です。収入と契約数の実績を記載してございます。以上でございます。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、構成員の皆さん、どうぞご質問をお願いいたします。

**【ソフトバンク】** はい、そうです。なので、必ずこの事業計画を前提に使ってくださいといった、そこまでルールをはめられるとなかなか難しいのかなというところがございます。予測をどんどん精度を上げていくというところにつきましては、各社やっていく必要があると思っておりますが、やり方をどこまで統一するかとか、ルールを決めるかというところはなかなか難しいのかなと思っております。

**【佐藤構成員】** その辺も含めて、私が言うところの事業計画、ここに書いてある意味の事業計画とは違うかもしれませんけれど、将来予測について精度を上げるために、そういうものをいかに活用してよりよい結果をだしていただきたいとは思っています。

**【ソフトバンク】** そうですね、はい。

**【辻座長】** どなたかございませんでしょうか。

それでは、どうも最後までありがとうございました。これで終わらせていただきます。

(ヒアリング対象者退室)

**【辻座長】** どうもいろいろご質問ありがとうございました。この後、討議ということになります。先ほどの各社の説明の上にもいろいろ質疑応答、発言しておられますが、さらにご意見等がある場合、ここで述べていただきたいと思っております。意見を集約するつもりは毛頭ありませんので、いろんな各社の比較とか、あるいは難しい問題等々、ご印象とかありましたらお聞かせ願いたいです。どなたでも結構でございますが、いかがでしょう。

最後の事業計画の使い方ですね。これ、やはりMVNOとMNOとは随分考え方が違って、事業計画を策定しておられると思っておりますが、なかなかこちらの質問の突っ込みが悪くてあのようになりました。それから、明確に違うのはMVNOとMNO、精算のやり方で、精算か差額調整かというのも違いました。こういうのは今後、検討していく必要があるかと思っております。

【佐藤構成員】 コメントになります。事業計画なりいろいろ質疑したけれども、企業であれば何らかの計画に基づいて、投資なり予算なりつくっているわけで、将来予測するという意味では、当然そういったものがベースにあるんだろうと思います。ただ、作られた事業計画どおりやっていないとか、それが公表されるとか、使われ方等においていろんなところに心配するところがあると。それはわかる気がします。

だからといって事業計画は使わなくて過去の数字でいいんだという、そこは論理的につながっていない。事業計画通りやれとか、後でそのとおりにやっているか検証するよということではないけれど、そういうものを反映して、精度のいい予測値をつくっていただきたいと思います。

【高橋構成員】 今、佐藤先生が言われた話で、結局何に基づいて需要を見積もるかという、その根拠というかよりどころのところ、これは多分、事業計画と言っちゃったから、各社、特にMNO 3社はすごく構えてしまったし、MVNOは過剰に要求をしています、本丸は需要の精度を高めるというところなので、何かうまく事業計画という言い方をせずに、提案できないものかなというのは考えるところです。

【辻座長】 需要については、加入者とかトラフィックであれば、個社の場合は競争関係もあるから難しいけど、市場全体では過去のデータ、トレンドを伸ばすなり、計量経済学を使って基本的に推計できます。しかし、それをどう個々の事業者にブレークダウンしていくか難しいです。全体の予測はデータいろいろあるからできますが、私もやったことありますが、個々の事業会社の予測は並大抵ではできません。個々の事業者のそれなりの情報をもらわないとできません。全体だとそれなりに市場のデータからできますけど。

だから、今言われたように、経営情報なしに推定するとしても、個社の情報を何らかの形でとってこない、3つか4つの事業社の予測は非常に難しいですね。高橋構成員が言われたように、事業計画と言わずにもう少しパラメーターを推計できるような情報を、こちらがうまく設定する必要があります。予測の精度を高めるためにどんな情報が要るかというのは、今、予測の推計のやり方である程度はできると思います。しかし必ず計画を出して欲しいとなると、やっぱり抵抗がかなり厳しいと思います。

それでは、西村構成員、お願いします。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。2点ほどなんですけれども、1点は、先生方が今、ご議論されている予測値の精度を上げていくということで何が必要なのかなということで、個社の情報の引き出し方というのがあるので、じゃあその情報をどういう形で

引き出す仕組みを考えるのかといったときに、現状あるようなMVNOからMNOに対する前年度比のようなものを請求する制度のほか、何かあるのか。例えば、総務省さんを絡めて、何かしら情報を引き出すやり方を現状の制度に加えて何かしなければいけない、そういう状況なのかな。そこを少し検討する必要があるというふうに思いました。

2点目は、今回議論になっている将来原価方式というのは、公正な競争という観点から、今日議論がありましたようなMVNOの公平性の問題であるとか、MVNOの予見性の問題とか、いろんなことが入り乱れておりますけれども、事業を行うための適切かつ有効なシグナルになるようなものが現状出てきてない。あるいは、それを現状、確保しなければいけないという方向性があるのかなというイメージを持ちましたので、その点は高橋先生がおっしゃるような、需要というもののような形でブレークダウンさせてそこを引き出す、1つ目の点に戻りますけれども、情報の引き出し方という仕組み、ここが議論のところになるのかなという印象を受けました。

以上です。

**【西村（真）構成員】** なかなか難しいなと思っているんですが、予測するというのが難しいという話で、3年分となると、やっぱり精度が悪いとおっしゃっていたのが印象に残っていて、単年度でも正確なものの方が現実的なのかなという印象を持ちました。

**【辻座長】** 確かに単年度だと、予見性が落ちちゃうものだから、選択として正確性をとるのか予見性をとるのかという形になって、そこら辺、今後議論の中でどちらを優先していくのかという議論も必要になるかと思います。

**【関口構成員】** 思った以上にMNOが固かったなというのが印象です。今、西村（真）構成員が予測の精度について言及されていましたが、殊、4Gのデータに関して言うと、投資の予測等を含めて、かなりのところを読めているはずなんです。2年目、3年目についての精度がどこまで高まるかということは1つの検討課題であるにしても、現時点でというのをローリングしながら、使うのは結局のところ1年先ではあるので、3年ぐらいのデータは出していただくことは十分可能だとは思いますが、KDDIさんのように絶対反対と言われるとなかなか厳しいというのが印象です。

今まで二種は届出制度等でどんどん規制緩和をする方向で自由な事業展開を許容してきたということもあるので、こういうオープンな場にそういった経営情報を出すということについては抵抗がまだまだ強いというのは実感です。ただ、過去の実績を出せばいいでしょうといったら今と何と変わらないので、そこは一線乗り越えないといけないなと思っています。

ます。

【辻座長】 ありがとうございます。酒井構成員、何か一言ございますでしょうか。

【酒井構成員】 MNOの各社も支払猶予とかいろいろなことをやっていて、もし支払猶予比率が予測と合っていれば同じことをやっているのかもしれないんですけども、ただそれを各社が自分の裁量でこうしようああしようというのも変な話なので、きちんと将来原価方式ということで予測を出してやるということで、ルールに載っけるのは非常にいいことじゃないかと思っております。ただ、その精度に関しては、私も専門じゃないのでよくわからないのですが、大体1次で伸ばす、あるいは前へ外挿する。

私ども信号処理なんかでは必ずそういう予測をやりますけれども、統計的な元の情報から来ているので、そこに経営情報が入ると、そこがもっとよくわかるんだろうと思うのですが、そのあたりはどこまでやるとどうなって、予測が外れるとどうなのかというのがわかりにくい。それから、2年目、3年目に関しては、わかった方がいいだろうと思うんですけども、そのかわり3年目先なんていうと大幅に外れる可能性もあるので、これ、逆に外れた場合のリスクというのは、私どもの普通の信号処理ですと、予測が外れるとかえって情報量が何もしないよりも増えてしまうということがあります。そういうことも含めて、全然中身は違いますけれども、何らかのルール化をするのが一番いいのだろうと思っておりますが、どうルール化していいかはちょっとわかりません。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

いろいろな各社の意見ありましたけど、このヒアリングは、モバイルの場合、将来予見性を高める、あるいは将来原価方式を入れるということの、MNOに対する理解を得る必要があります。将来は分からないからできないということではなくて、やはりそれはしてもらわないと困ります。今それぞれの事業者がやっておられる予測を精緻化するか、統一するか、何か積極的な理由を見出さないと、将来のこと分からない、そんなことはできない、あるいは計画は出せないということで終わってしまいます。研究会として、MNOの協力を得るような説得性、特にお互いにMNOもMVNOもプラスになるというものを積極的に見出さないと、前に進まないのでは、これが私の印象です。ガードが固いことは当然だと思いましたが、それ以上に難色を示されたような印象を持った訳です。だから、それだけにもう少し理論武装して、歩み寄ってもらわないといけないという印象です。

大幅に時間が超過しましたので、また次回の討論とします。次回は事業者の方も議論に入られるのですね。

【茅野料金サービス課課長補佐】 はい、そうです。

【辻座長】 そこでもう少し議論の組み立てとか、あるいはヒアリングの趣旨をどう貫徹するのか、事務局と相談して、次回の研究会の討論のシナリオを考えてみたいと思います。今日はいろんな事情を聞きまして、それぞれ考え方がわかりましたから、今後の展開の参考にしていきたいと思います。

長時間どうもありがとうございました。議論はこれで締めさせていただきます。どうも皆さんありがとうございました。

【茅野料金サービス課課長補佐】 次回は、31日17時の開催を予定してございます。また内容をご相談させていただきます。

あと、今日はヒアリングをしていただきましたけれども、追加的にMNOに、あるいはMVNOに質問などがありましたら、今週中ぐらいで一報いただければと考えております。よろしく願いいたします。

【辻座長】 それでは、どうもありがとうございました。

以上