

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44回）議事概要

日時 令和2年6月9日（火）13:30~14:30

場所 web会議による開催

参加者 接続政策委員会 相田主査、佐藤主査代理、森川委員、関口委員、高橋委員、
西村（暢）委員、西村（真）委員、山下委員
事務局 竹村電気通信事業部長、山碕事業政策課長、
（総務省） 大村料金サービス課長、中村料金サービス課企画官、
田中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】

- (1) IP網への移行後における音声接続料の在り方について
○ 関係事業者ヒアリングを実施した後、意見交換を行った。
(ヒアリング対象事業者：株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、株式会社三菱総合研究所)

【発言】

・ IP網への移行後における音声接続料の在り方について

○佐藤委員

NTTドコモの資料は全体的な考え方を述べていたと思う。市場への影響をきちんと分析してほしい、ということは確かにその通り。ただ、今すぐ新たな規制導入は必要ではない、というのは意見なので、今回のような市場の動向に関するデータを頂きながら、新たな規制が必要かどうかはこれから議論していくことと思う。特に疑問に思ったのは、ヨーロッパを参考にしてはいるが、ヨーロッパ全体として日本を比較するより、各国と比較した方がいいのではないか。極端に言えば、EUを離脱する英国がどういう料金でどういう競争をしているのかを、ピンポイントでみる等、英国かフランスかは分からないが、日本に対応して議論できる国を選んでデータを見た方が良さそうだと思う。

中継事業者に関しては、私ももう少し考えてみたい。

規模の経済性について、ソフトバンクからの説明では、投資は面的に広がるので基本的に必要だが、あとはどれだけ人が来るかなので、ユーザー数が効いてくるという説明だったと思う。気になったのは、皆さん携帯電話、音声通信は縮小傾向にあると言っていたが、三菱総合研究所の他国の主要国のトラヒック等を見ると必ずしもそうでないということに驚いた。そうすると、我々の常識を一度疑った方がいい。絶対的な音声の差があることと、縮小傾向でない国があるということで、先ほどの説明で料金水準が低いとか、新しい料金プランが出ているということがあった。もう一つ気になるのは、新しいキャリアや新しいパッケージが出てきたときに、その要因として規制ルールの変更や接続料金が下がった等の政策的な影響があってマーケットが変わったということが分かると参考になると思う。

事務局から提示いただいた発着トラヒック・収支のデータについて、基本的にトラヒックや収支が分かっているので、それぞれの接続料金があればかけ算してイコールになることが確認できるかと思うので、そのデータも付け加えて委員に送っていただければと思う。

○関口委員

現状の事務原価を回収できるスタイルでのコストベースでの接続制度の中で、自網の効率

化のインセンティブがどのくらい効くのかを各社に質問させていただきたい。現状の接続制度では、自網の構築において、非効率性があればあるほど他社からの接続料収入が多くなるので、その意味では自網の効率化インセンティブが働きにくいのではないかと。現状そんなことはないということであれば教えていただければと思う。

○NTTドコモ

携帯業界は、4社目が参入し、競争がどんどん激しくなっていると認識している。そういう意味でも、当社も決算の度にコスト効率化及び設備投資の額を出している。効率化を進めないと競争には勝てないので、事業を行っていく上で当然のこととして、規制ではなく、自らがやっていくものであると認識している。

○KDDI

NTTドコモと全く同じ。当社も接続料を見ながら投資している訳ではないので、市場競争に勝ち抜くためにコストをなるべく抑えて事業展開している。競争に勝つためのコスト削減というインセンティブは十分働いているものと思う。

○ソフトバンク

携帯事業に関してはMNO間で市場競争が働いているという認識。それを反映した形で、ユーザー料金も競争の中でここ数年下がってきているという認識があり、それに応じてネットワークコストの効率化も、各社競争しながら下げているという認識。

○関口委員

現状では、他社からの接続料収入はあまり当てにしていけないということと理解した。

○高橋委員

三菱総合研究所の資料について、元々日本は音声トラヒックは絶対量も非常に少ないのだと思った。元から通信料が高いからなのか、電話で喋るということが少ないからなのか分からないが、こんなに差があるのか、という感想。

3社の話では、特にソフトバンクの資料p.7で、音声通信の社会インフラとしての位置付けの中で、適切なコスト回収という記述があったが、おそらくビジネスとして見ると衰退しているセグメントかと思うが、それをインフラとして支えなければいけないとしたときに、各社がどのようなコスト回収のイメージを持っているのかは少し興味を持った。

○西村（暢）委員

固定と移動の主張やこれまでの関係性を含め、違いなど難しい状況が確認できているかと思う。その上で、需要が低減に向かっているとはいえ、利用者利便・利用者利益の維持は、価格を含めて公正競争と並んで非常に重要な論点なので、利用者の不利にならないような議論がまずは必要。ただ、事業者ごとにコストの違いや考え方の違いはご指摘の通りかと思うので、その辺りの精査も同時に見ていかなければいけない。

○西村（真）委員

音声通話をどう考えていくかが大きな話かと思う。ソフトバンクの資料p.7の指摘で大事なサービスだと思った。消費者の立場からすると、使いやすければ利用は増えていくかと思う。三菱総合研究所の資料にも利用が増えたというデータがあったが、利用が増えれば事業者の収入も増えて事業者も潤っていくようなビジネスになり得るのか、利用が増えても利

幅が少ないということなのか、どこにバーを置くかで変わってくるかと思うが、気になった。

○三菱総合研究所

利用が増えたときに、それが事業者の増収に結びつくかどうかは微妙なところ。韓国やフランスで利用が大きく増えている局面では、いわゆるかけ放題、音声定額制の普及を伴っているので、定額である以上、収入としては頭打ちになっているのではないかと思う。

○森川委員

更に明らかにするために、各事業者に4点お願いしたい。回答は今回でなくて構わない。

1点目、このような議論が起こったのは、そもそも日本の料金が高いのではないか、ということが背景にあるかと思う。諸外国は通話無制限が多く、接続料も固定も携帯も安い。それに対して日本はどうかと言われているが、なぜこのような差異が生じているのか。

2点目、NTTドコモの資料において、pure LRICでは、事業者の設備投資インセンティブが削がれ、公正競争が阻害されるおそれがあるという指摘があった。一方、着信接続料規制がないままだと、自らの網を効率化すると接続料が減少してしまうおそれも理論的にはある。理論的には設備効率化が進まないかもしれない、というのは考え方としてはあり得るが、どう考えればよいか。

3点目、音声は少なくなっていくのが市場の流れかもしれないが、通話定額プランがもっと安くなれば音声は増えるかもしれないし、あるいはそうでないかもしれない。その点についてどう考えているか。

4点目、事務局の参考資料2について、接続料収支とトラヒックのバランスが悪く、逆転している場合もあるという説明があったが、これについてどう思われているか。

以上4点について、どこかの機会で教えていただきたい。

○NTTドコモ

2点目の設備効率化ができるのか、という点については、4社競争になったということで、モバイルは競争環境が大分整ってきている。その中で設備構築をきちんと行い、過剰設備であれば競争には勝てないので、その部分で効率化は図れるのではないかと思う。

別途またご説明するが、モバイルにおいては既に音声定額を導入しており、データも使い放題の時代になってきている。そういう意味では欧米とあまり大差ないかと思う。ただ、音声は定額を入れても、LINEやSkypeが普及しており、モバイルのトラヒックはずっと下がり傾向。今はコロナの影響で若干増えているかという程度で、全体傾向としては下がってきている。データについてはギガホのようなプランを入れたことでデータトラヒックは上がってきているが、音声は下がっているという傾向がある。

○KDDI

持ち帰って回答したい。特に収支とトラヒックのバランスの悪さについてどの辺りのことを言われているのか分かりかねるので、質問についてしっかり把握した上でご回答したい。

○ソフトバンク

固定事業と携帯事業の事業特性の違いはきちんと認識していく必要がある。ユーザー料金に関しては、携帯はMNOの中の競争で定額は一般的な料金メニューとなっているが、固定事業では定額サービスが進んでいないという事情もあるので、固定と携帯でそれぞれ事情が違うというところはあると思う。

収支バランスについては、具体的なデータを見ていないので何とも言えないが、モバイルーモバイル間で収支バランスが取れていないという認識はないが、固定ーモバイル間で仮にバランスが悪く、固定側で定額サービスが進まないということがもしあれば、全体の balan

スも考えて検討していくということは、今後の検討の中であり得るかとは思ふ。ただ、基本的に事業の特性の違いは見ていく必要があると思う。

○事務局

4点目の質問にあったデータについては、委員限りということで、そのまま事業者にフィードバックすることはできないが、どの点についてそれが該当し得るか、事業者の支障のない範囲で補足し、改めて関係事業者に質問を送付させていただきたい。

○相田主査

森川委員からの質問については、全般的に改めて事業者の方で、お答えいただける範囲内ですということになるかと思うが、宿題とさせていただきたい。

○山下委員

着信接続料規制を導入するか、あるいは事業者間協議でやっていくかという時に、事業者間協議でやっていけるのではないかというのが事業者の皆さんのお考えかと思う。私も市場の競争や、自由な事業者の創意工夫に任せて出てくる結果が最も望ましい、といういわゆる新自由主義的な考えには賛成。その意味では、皆さんがこれでいいのであれば、これでいいのではないかと思うが、いわゆる市場の失敗を起こしていないかが心配。市場に任せておいて上手くいかないことがあるのではないかということ。これについて具体的に3点懸念がある。

1点目は交渉コスト。事業者間協議を行うとどうしても交渉コストがかかるが、着信接続料規制を一律に導入すると、導入にはコストがかかるが、交渉コストは節約できる。これが全体的な社会的費用に関わってくるかと思う。

2点目は事業者間で公平なのか。例えば、NTTドコモの場合は携帯だけの事業で、KDDI・ソフトバンクは固定と携帯の両方をやっているの、それぞれで事業戦略は違ってくると思う。その時に、お互いそれで公平な扱いができるか、それ以外のステークホルダーもいるので、任せておいて公平な結果が出るのかどうか。公平な結果が出ない場合、もう一度規制を導入するかどうか、あるいは紛争を処理する委員会などにかけるかどうかということ、また新たなコストが予想される。

3点目は利用者への不利益がないか。三菱総合研究所の資料にもあったが、日本は他の比較対象の国と比べて、通話量が半分以下。通話文化の少なさは何に起因しているのか。過去からの料金プランの歴史的な経緯に起因しているとする、これは禍根を残すものだったかもしれない。消費者が享受すべき利益が損なわれてきたと言わざるを得ないのかもしれない。いずれにせよ、接続料はユーザーには直接見えないので、どのような規制をするかしないかによって、ユーザーが不便や不利益を受けたかが検証できないのではないかと思う。だから、事前に慎重に考えていくべきではないか。

○相田主査

利用者の観点について、私も三菱総合研究所の資料を見て驚いた。フランス・韓国では増えているが、やはり日本は絶対量が少ない。日本は公共交通機関の利用が多く、特に公共交通機関の中では音声通話が周りの迷惑になるということも影響があるのではないかと思う。経済的な側面と、そのような別の側面とどちらが強いのか、そもそもそれを切り分けて調べることができるのか、三菱総合研究所からコメントをいただきたい。

○三菱総合研究所

相田主査のおっしゃることはよく分かるし、NTTドコモからご指摘があったようにLINEの影響など、色々な複合的な影響があると思う。切り分けて分析することは、できない

とは言わないが、非常にチャレンジではないかと思う。

○事務局

前々回の会合において、事業者間協議に関する実例が紹介されていたことを補足させていただく。

また、山下委員からのご指摘については、森川委員からのご質問と合せて、事業者へ質問として送付できればと思う。

○相田主査

NTTドコモの資料 p. 6 について、固定費等について少し厄介なのが、自網呼か接続呼か、ということに加えて、データと音声という区分もある。ソフトバンクから基地局周りで一番コストがかかっているというお話もあったが、それも今やかなりの部分がデータ系の速度増強のために整備されている。データだけでもこれだけ整備する必要があるのに加えて、音声呼の分は少数派になっていて、極端なことを言えばその分を増分的に考えることができるかもしれない。MVNOの場合を見ると、ほとんどのMVNOがデータ系のみ接続し、音声は卸としている。自網・接続というのと、データ・音声というので2次元的になっている。

特に、接続の方法がデータ系と音声系で違っている。NTTドコモの資料では自網呼と接続呼のコストが連続的なカーブとして繋がっているが、実態としては、接続呼になると、IP化以降は東京・大阪まで行かないと繋がらないので、自網呼のみのコストと接続呼のコストでギャップが生じる可能性がある。接続のためにかかる固定費用を全体の固定費として考えるのか、接続呼のために必要な費用なのだからそちらで割り勘するのか、一本のカーブで固定費を含めるかどうかというより複雑な問題だと感じていた。音声のみ着信接続料ということになると、データの接続料とまた違った制度を取るということを含めて、携帯各社から何かコメントはあるか。

○NTTドコモ

本日当社がお出しした資料は、総務省の資料に基づいて作成している。ギャップや固定費の問題については継続的に考えさせていただきたい。

○KDDI

そこまで考えが及んでいない。そもそも規制を入れるかどうかという議論かと思っていたので、入れた場合については今コメントできるものはない。

○ソフトバンク

その整合性は当然とるべき。今後5Gの新規を増やしていくところについてはデータが中心になるかと思うが、現行分かっているコストの配分でいうと、全体のコストに占める音声の割合もかなりの割合を占めているので、今後も音声サービスは継続するので、しっかりとコスト回収はしていくことになる。そこも非常に重要な要素だと思うし、データとの配分については、大きく考え方を変えるというのは慎重にやっていく必要があると思う。

以上