

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49回）議事概要

日時 令和2年11月17日（月）16:00～19:45

場所 オンライン会議による開催

参加者 接続政策委員会 相田主査、佐藤主査代理、森川委員、内田委員、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 竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、
（総務省） 大村事業政策課長、川野料金サービス課長、
大内料金サービス課企画官、田中料金サービス課課長補佐、
河合料金サービス課課長補佐

【議事要旨】

(1) IP網への移行を踏まえた接続制度の在り方について

① 事業者ヒアリング

○ 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：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、株式会社オプテージ、一般社団法人IPE協議会、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会）

(2) IP網への移行後における音声接続料の在り方について

① 事業者ヒアリング

○ 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：東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社、株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、楽天モバイル株式会社、株式会社オプテージ、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社）

② 事業者ヒアリング【非公開】

○ 関係事業者ごとにヒアリングを実施し、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、楽天モバイル株式会社）

【発言】

(1) IP網への移行を踏まえた接続制度の在り方について

① 事業者ヒアリング

○山下委員

J A I P Aの説明資料の24ページについて、県間通信の接続料はずっと同じ料金であるということが衝撃的だと感じました。指定設備であれば24ページの図のように下がっているということなので、やはり指定しなければ料金が下がらないのかということ非常に疑問に思ったところです。25ページでは、調達価格の3倍の料金でNTT東日本・西日本が県間設備の値付けを行っているのではないかと話でした。これについて、J A I P A以外の事業者は何もおっしゃっていませんが、例えば、このような説明を見ると、素人目には、NTT東日本・西日本が県間部分について、3倍の価格でもうけているのだろうかと思ってしまうわけです。それは、そうなのだとおっしゃるのか、そうじゃないとおっしゃるのか、それとも、世の中こんなもんだとおっしゃるのか分からないのですが、ぜひこれについて、NTT東日本・西日本の説明をお聞かせいただきたいです。また、他の事業者はこの話をされませんでした。県間も指定すべきだという意見が比較的多かったと思うのですけれ

ども、JAIPAの意見に合意されるのかをお聞かせください。また、総務省でもこれについて把握しているのかについても事務局から説明いただければと思います。

○事務局

JAIPAの説明資料ですが、もともとは「接続料の算定等に関する研究会」で示されている資料をお使いになっているところがございます。NTT東日本・西日本の調達価格そのものは構成員限りということにはなっておりますので、具体的にはNTT東日本・西日本が実際の県間設備の原価について明らかにされている状態ではないところがございますが、当時、研究会の構成員から、実際に調達している価格で比較すべきだというご意見があった中で、こういった数字が出てきているものですので、全く根拠がない数字ではないと思っております。他の事業者、あるいはNTT東日本・西日本から御見解を伺えればと思います。

○NTT東日本

確かにJAIPAの資料を見ると、そのように見えるかもしれませんが、25ページの調達価格の3倍という衝撃的な数字、山下先生のおっしゃるとおりだと思いますが、これは、弊社が出した2022年度のトラフィック予測に基づく試算結果として、将来の価格でこれだけの開きができますということを示した資料を抜粋されたものであり、現状の価格であれば、ほとんど差がないという資料も研究会では示しております。そのため、将来トラフィックが増えたときに、より効率的になっていくものと効率的でなくなるものの差が開いたところの価格を比較されて、現状の価格が3倍違うように見えているという主張は、ミスリードなのではないかと思っております。

また、JAIPA資料の22ページについて、IPoE接続を行っているBBIXが出した平成27年の資料は5年前のものであり、この間にブロックPOIや単県POIを増設しておりますので、状況が全く変わっていないというのは、こちらもミスリードなのではないかと思っております。いずれにしても、プレゼンテーションのとおり、事業者から御要望をいただいて検討もしてまいりますし、料金の値下げもしてまいりますということを示した次第でございますので、弊社からすると、この見せ方だと厳しいと感じます。もし必要であれば、次回にでも、そういった点につきまして弊社の見解を述べさせていただくことはできるかなと思っております。

○IPoE協議会

先ほど、山下委員が衝撃的だとおっしゃったグラフのうち、加入光ファイバのグラフなのですが、横軸を見ていただくと、値段が下がっているのが、最初は2000年台だと思っております。県間設備についてはずっと921万円となっておりますが、こちらは直近の5年のグラフでございます。総務省から示されている資料1-1の11ページに、IPoE接続のトラフィックの伸びのグラフがあるかと思っておりますが、こちらのグラフも2017年から2019年という形で、トラフィックが伸びていることを示しております。実際のところ、IPoEのトラフィックが大きく伸びたのは2015年以降となっております。加入者回線におきましては、一旦設置すればそれ以上コストはかからない、あるいは保守コストだけでよいのですが、県間通信に関してはトラフィックを運ぶというコストが加わってまいります。その中でどういうやり取りをするかという部分、あるいは、調達価格におきまして、JAIPAの主張だったかと思っておりますが、例えば、地方から東京へ接続する回線コストは全く使われないというようなこともございまして、この5年間で見たときに県間のコストが変わらないということがどうかということにつきましては、必ずしも衝撃的ではないと我々は考えております。

○ソフトバンク

弊社は県間設備に関して、I P o Eの県間ではないのですが、Q o Sの県間について提供を受けています。こちらでも接続料の算定等に関する研究会の場でプレゼンさせていただいたことがあったかと思うのですが、弊社で県間設備について、N T T東日本・西日本のQ o Sの県間設備の料金と自前で調達した場合の料金とを比較した結果を示させていただいたことがありまして、具体的な差額は伏せさせていただいたのですが、感覚的に、今回、J A I P Aから示していただいた3倍という数字は驚く数字ではなく、当時の算定においても結構な開きがありました。当時も、調達価格が年々かなりの勢いで下がっているのに、県間設備の料金の見直しは必要だということでプレゼンをさせていただいた記憶がございます。

○N T T東日本

契約額の話になってしまうので具体的な数字は申し上げられませんが、優先(Q o S)とI P o Eでは、取引額の桁が全く違う話でございますので、同じように語るのは少し違うのかなと思っております。

○日本インターネットプロバイダー協会

先ほどのプレゼンについて補足させていただきますけれども、N T T東日本・西日本の県間設備の料金について、高い安いという話ですが、やはりこういう議論をするのであれば、ソフトバンクも含め、構成員の方に実際の数字を見ていただいて議論していただくのが一番よいかと思います。イメージだとか、高いとか安いとか、そういう抽象的な話をするのではなくて、実態的に今いくらなのかという議論をきちんとしていただいたほうがいいのではないかと考えていますし、我々としては値段が2倍であれ3倍であれ、不可避性があるから値段が高止まりしていると考えており、それが何倍であるかは議論には影響を与えないのではないかと考えています。

また、単県P O Iの話ですが、I P o Eで実現しているとN T T東日本・西日本はおっしゃいますけれども、これは何度も繰り返しJ A I P Aから説明させていただいているとおり、今でも東日本や西日本の統合P O Iとの抱き合わせ販売ですので、J A I P AではI P o Eの当初から単県P O Iというのは要望しておりますけれども、P P P o Eで言うところの単県P O Iとは全く違うものと考えていただいたほうがよくて、単県P O Iがあるという議論の俎上には全く乗らないものであると考えております。

○森川委員

質問については、先ほどの山下先生の質問と同じ内容でしたので、各事業者の意見を伺って、これからデータ等を見ながら検討させていただければと思います。

また、今回のI P o E協議会からの資料については、もっともだなと思ひまして、理想的には、やはりトラヒックと遅延等を考慮した理想的なネットワークがあるべきで、そういうものを踏まえて考えていきたいなと思ひました。後者のほうは感想です。ありがとうございます。

○佐藤委員

いろいろ議論を伺った中で、私が今日理解したところで少しコメントさせていただきます。まず初めに、やはり問題意識としては、今までのルールだと、各都道府県における加入者回

線の占有率の50%について、NTT東日本・西日本においてその割合を下回る県が今後出てくるということ。それによって、今までのルールのままではよいのかということで議論になるのは、自然の流れでの考え、議論だと思えます。初めは、一種指定制度そのものの見直しになるのかという疑問もありましたが、NTT東日本・西日本もやはりボトルネック性なり不可避性を認めており、今までのルールで構いませんということだったので、地域網のボトルネック性、不可欠性は依然として一種指定の根拠になると思っています。そうすると、一種指定の見直しというよりその定義の見直しという議論になりますが、各事業者、占有率の50%基準は合理的な数字だと主張されており、もう一つの区域を東西にするか、県単位で今のままでよいのかという議論になります。この点については、ネットワークの構成等や各事業者の説明を聞くと、東西で分けるというのも一つの考え方であると思えます。

そうすると、最終的に、問題になってくるのは、東西で見たときに、県間通信についてどのように対応していくかということ。これはNTT東日本・西日本の資料の6ページに4分類が示されていて、私の記憶では1番目と4番目は不可避性があまりないけれど、2番目と3番目は、他の報告書での議論の中で不可避性がそれなりにあり、具体的に制度的な対応が必要だと示されていたと理解しています。この論点については、接続料の算定等に関する研究会において相当時間をかけて議論したことなので、そこでの整理だったと思えます。

私が伺いたいことについて、聞くべきはJAIPAなのかその他のNCC各社なのかわかりませんが、NTT東日本・西日本のこの4分類で言うと、全部を一律にかけるのではなくて、この4つのうちのIPoE接続と優先転送の県間接続が基本的に不可避性のより高いもので、何らかの制度的対応が必要だという理解でよろしいのかということ。

また、最後にコメントとして、先ほど、JAIPAが言われていたように、示された数値が2倍だ、3倍だ、4倍ではないかという議論をするよりも、きちんとしたデータを我々委員に示していただいて、データやファクトに基づいて、検証しての議論が必要だと思えました。

○相田主査

NTT東日本・西日本の示している4分類の音声IP接続については着信ボトルネックについて議論されているところという言い方になってはいますけれども、これについても基本的に不可避性があり、制度的対応を行うという理解だったかと思えます。

○佐藤委員

おっしゃるとおり、4分類の最後については不可避性があるけれど着信ボトルネックにおいて別途議論が進んでいるという内容でした。訂正します。

○相田主査

前回の事務局資料において、区域について、都道府県以外のチョイスが地域ブロック、東西という言い方ではあったのですが、二種指定制度では、いわゆる業務区域という言い方もあり、もし今後、NTT東日本・西日本以外に第一種指定を受ける事業者がいる可能性というようなことを考えると、そこは大きなことになるのではと思います。確認したい点として、まずNTT東日本・西日本を除く事業者について、東西の区域で考えたらいいだろうというのは、基本的にNTT東日本・西日本の業務区域全体としてそうおっしゃっているということではないかということ。その確認のプラスアルファとして、昨今、例えば加入電話についても、NTT東日本・西日本がメタル回線を引くのではなく、携帯事業者の携帯網を借りる、いわゆるワイヤレス固定電話を提供するというようなことも想定されているわけですから、そのようにNTT東日本・西日本が業務区域から外された地域で、細々と自分

でアクセス回線を引いていらっしゃる他事業者がいるかもしれないというような可能性を考えたときに、NTTさんが業務区域から外されたようなあたりというのは、アクセスシェアを勘定するときはどうしたらいいのかということについて御意見を伺わせていただければと思います。KDDIから順にその辺りについて御意見をお聞かせいただけますでしょうか。

○KDDI

いろいろ難しいお話かなと思ひまして、実はこの部分は社内で非常に議論がありました。まさにおっしゃるとおりでして、そういう特定の地域でだけ事業を行う事業者について、占有率が50%を超えてしまったときに、業務区域が、その地域しかない事業者が一種指定になってしまうのかどうかということがありますが、そこについては答えが今はない状況でございます。ただ、どちらかということ、NTT東日本・西日本をどうするかということを中心眼に置いて主張させていただいているところでございまして、申し訳ありませんが、今は答えがないというところでございます。

○ソフトバンク

現状のNTT東日本・西日本にかかっている一種指定制度が一部のエリアでも外れてしまうと、それは非常に困ったことというか、大変なことになるので、少なくとも現時点において、今のNTT東日本・西日本にかかっている指定の範囲が一部でも抜けることがないようにすべきであるというのは社内的にも思いが非常に強いところであります。そういった意味で、昨今のネットワークの構成の状況や実情を踏まえた形で、東日本・西日本という区域にしたうえで引き続き加入者回線については50%以上というのを担保していただくのが、適切というか、自然ではないかというところでございます。

○オプテージ

弊社の場合も、NTT東日本・西日本の業務区域という観点から申し上げて、そこでエリア的にも大体カバーできるかという想定をしておりましたけども、今おっしゃっていただいたような、そこから漏れる地域が出て、50%以上のような他事業者が出てきた場合は、今後課題として、運用のルール等が必要ではないかと、改めて感じた次第で、今のところは想定できておりませんでしたというのが実際のところでございます。

○I P o E協議会

明確に言えないというところで、逆に言いますと、例えばFTTH事業者と言いますと、西日本ではいわゆる地域系NCCが提供されている範囲と比較になるのか、あるいは、さらに細かくなりますと、FTTHに移行されたケーブルテレビ事業者という形になるので、その比較を個別にしていくのかということになります。全体としてNTT東日本・西日本に対してというのは当然だと思いますが、本当に個別にそれを、県や市、あるいはさらに、その中の小さな範囲というところもいらっしゃる中で見ていくのかどうかは非常に悩ましいなということで、明確に言えないということをおし上げた次第です。

○日本インターネットプロバイダー協会

2点ありまして、1つ目は、PPP o E接続の県間指定の件ですけれども、皆さん御存じのように、PPP o E接続については代替性があるということで、県間ネットワークというのは指定する必要はないと思っておりますが、ただ、そもそもPPP o E接続の場合に、NGNのネットワークを一体的に使っているわけではないので、そういう意味では、そもそも議論の土台に乗せる必要はないのではないかと考えています。

2つ目は、NTT東日本・西日本の指定について、仮に一部の県だけが指定から外れた場

合に、プロバイダーとしては非常に難しい立場に立たされるということになります。と言いますのは、今、プロバイダーも半分以上の売上げが卸という形態になってきていますので、卸料金の中で県ごとに料金が違うものが出てくると、リテールをするとき非常にやりにくくなってしまいますので、やはりアクセスについては、東とか西とか大きな単位で均一にさせていただくというのが必須の条件ではないかと考えています。

○NTT東日本

営業区域の話というのは、これまでも業務区域が変わっているわけではないので、今回のタイミングで何か変わるということではないかとは思いますが。どちらかという、NTT東日本・西日本の業務区域があった上で的一种指定制度というのは、若干疑問があるものの、最終的に今の制度と何か変わるかというところであれば、そうではないかなというところだと思います。東日本・西日本という区分がどうかというのは、先ほどのプレゼンテーションのとおりで、制度的にどうかというところだけは少し疑問に思いますという程度です。絶対的にこれはおかしいだろうということではないかと思えます。

(2) IP網への移行後における音声接続料の在り方について

① 事業者ヒアリング

○相田主査

NTT東日本・西日本、NTTドコモからビル&キープを導入してはどうかという御意見をいただきました。携帯事業者同士あるいは固定事業者同士の場合には確かに対称性があると思えますが、固定と携帯との間までビル&キープで本当によいのでしょうか。例えば、NTT東日本・西日本は、メタルIP電話について全国一律3分8.5円という料金目安を既にアナウンスされていますが、ビル&キープが実現すれば、携帯電話にも3分8.5円でつなげる料金設定を想定していらっしゃるのかお伺いしたいと思えます。

○NTT東日本

ユーザ料金設定については、まだ決めておりません。接続料の話では、お互いに行って来いというところで、当社発の通話に対しては、例えば着信側の携帯事業者に接続料分のコストがかかります。一方、携帯発の通話に対しては、発信の携帯側に同じように設備コストがかかるので、それを相殺できないかと考えました。その趣旨は、音声市場が縮退している中で、精算コストをかけてまで精算するかということでもあり、相田委員のおっしゃるように、設備の単金まで全て合わせるかについては議論があるとは思いますが。そのため、方式を合わせるということで、設備構成等の違いはある程度考慮に入れてもいいとは思っております。

○相田主査

明らかに設備構成が違うような、例えば固定と携帯との間は必ずしもビル&キープを強くは推さないということでもよろしいですか。

○NTT東日本

ビル&キープの話は、まずは互いに発信でも着信でも1対1だとすると、携帯側の設備コストと固定側の設備コストが1対1になりますので、相殺しても、支払い、受け取りがペイするという事だと思っております。

○相田主査

発着トラヒックは同じだったとしても、明らかに網使用に係るコストはネットワーク構成によって違うわけですね。

○NTT東日本

そのときに、固定から携帯に発信するときの携帯側の設備コストと、携帯から固定に発信するときの携帯側の発信に係るコストが、発着で一緒になるということを言っております。固定と携帯が発着で一緒になるということではありません。

○相田主査

それが同じになるからといって精算しなくていいという理屈にはならないと思います。明らかに発着信含めて、網コストがかかっている側が片側で、網コストがかからない側が反対側になるわけですね。

○NTT東日本

その意味では、自分たちの網をそれぞれで負担をし合うということだと思います。

○相田主査

幾つかの事業者さんもおっしゃっていたとおり、そのような接続料算定をするのが非常に無駄だということまで行き着けばそうですが、現状の接続料は、特に指定事業者については、コストに適正利潤を加えたものとされている以上、それは難しいのではないかとというのが個人的な意見になります。

○NTT東日本

機会をいただければ、再度ご説明させていただきます。

○佐藤委員

自分の頭の整理をして、質問をさせていただきます。NTT東日本・西日本の資料を見ていて理解したことは、接続料に格差があるというのは事実だということです。その差が合理的なものなのか否かについては、やはり議論が必要ですが、原則、接続料はコストに基づいたものでなければならず、NTT東日本・西日本の資料で示されていることは、そこに過度な利潤が乗っている可能性があるのではないかと主張かと思えます。なぜそれが可能なのかというと、着信ボトルネック性があるからだという理屈だと思います。

本来であれば、接続料格差の要因が、着信ボトルネック性によるものなのか、ネットワークの大きさや効率性等の経済的な理由によるものなのかを見る必要があると思いますが、十分なデータもなく、それを検証することが難しかったので、何らかの統一的なルールが必要だということで、今回の議論になっていると理解しています。

ビル&キープという今までの議論と異なる提案があったので、それについて質問したいと思います。

NTTドコモに2点ご説明をいただきたいのですが、一つは、増分費用方式とビル&キープを比べて、なぜビル&キープが優っていると判断したのかという点です。先ほどの説明は、増分費用方式はやり方によっては業務コストがかかるので、ビル&キープを選択するという意見だったと思いますが、競争上の観点から増分費用方式ではなくビル&キープを選ぶ大きな判断材料、要因はどういうところでしょうか。

もう一つは、ビル&キープを入れる場合に、トラヒックがある程度同等であればビル&キープとした場合の経営に対する影響が小さくなると思っているところ、データを見ている訳ではないですが、固定と携帯では、携帯の方が3社でトラヒックが均衡しており導入しやすいと思うのですが、その考え方は正しいでしょうか。

最後に楽天モバイルへの質問ですが、楽天モバイルとして、ビル&キープと増分費用方式のどちらがよいか、それぞれの競争上の観点からのメリット、デメリットをどのように考え

ておられるか、ご説明いただきたいと思います。

○NTTドコモ

業務コスト以外でのビル&キープの利点ですが、自網コストの効率化を図る中で柔軟な料金を設定しやすくなることもありますし、他社へ支払う接続料の負担を考慮せず、柔軟に、低廉で使いやすい料金を設定できるのではないかと考えております。そこがビル&キープを導入すべきと考えている点です。もちろん業務コストの面も非常に大きいと思っております。

2点目ですが、固定間のトラヒックについては分かりかねるためお答えしづらいところですが、携帯3社間について言えば、同等ではないものの均衡している状況にあるのではないかと思います。加えて、音声市場が縮退している現状を踏まえれば、そのような考え方も取り得るのではないかと考えます。

○佐藤委員

今のお答えの中で、接続料を考慮しない方がユーザ料金を多様に設定できるということでしたが、それについてもう一度教えていただけますか。

○NTTドコモ

現状、他社へ支払う接続料が従量で発生しますし、その水準が高止まりしている場合もあります。これを考慮してユーザ料金を設定するより、ビル&キープとして、自網コストを自社ユーザから回収するという考え方を採ることで、料金体系、水準ともに柔軟性が増すのではないかと考えております。

○佐藤委員

ゼロにならなくても大幅に下がれば、ユーザ料金は非常に柔軟に提供しやすくなると理解しました。

○楽天モバイル

サービスを開始して1年も経過しておらず、質問いただいた件について、社としてどちらがよいということはまだないのですが、考え方としては、接続料の計算等に要する稼働を考えると効率的な精算方式が望まれるのが実態であり、現時点では、より効率的な計算方法を推奨したいと考えております。

○佐藤委員

小さい規模の企業は、自分に着信する呼よりも相手に発信する呼のほうが圧倒的に多くなるので、着信接続料が低い方がトータルの支払いが減る状況にあるという理解は正しいでしょうか。

○楽天モバイル

考え方としてはそうだと思います。後ほどの非公開ヒアリングで、接続料算定に伴いユーザ料金についてどのように検討していくかも含めてお話しさせていただく中で、今いただいた御質問についてもお答えさせていただきます。

○山下委員

質問とコメントがあり、まずコメントから申し上げます。各社、電話のトラヒックが減少しているということを前提とされていますが、電話のトラヒックが減少していることが社会的な要因によるものか、それとも、何らか別の原因によるものなのかという議論が一部答申前にあったことを忘れてはならないと思います。

色々な要因があると思いますが、例えば、我が国では電車の中で通話をしてはいけないということで、文字でのやり取りに転換していったということがあります。また、車社会ではないので、自動車に乗りながら通話をするという文化があまりないといったこともあります。このような社会的な要因もありますが、通話料金が高いということも一つの要因だと思います。その意味では、電話のトラヒックが減少していることは料金高止まりの結果であるということもできるのではないのでしょうか。一部答申の際にも議論がありましたが、他の国は日本ほど通話が少なくないし、通話量減少の幅も小さいことを考えると、圧倒的に考えられることとしては、通話料金が高いのではないか、ということをお忘れではないと思います。

質問ですが、どのような算定方式にすべきかというヒアリングに対する回答が、きれいに3つに分かれているように思います。例えば、NTT東日本・西日本とNTTドコモはビル&キープ、KDDIとソフトバンクは実績原価方式、楽天モバイルとオプテージは中小事業者に配慮し過度な負担がないようにして欲しいとのことで、2社・2社・2社できれいに主張が分かれています。これは、2社同士で相談して回答を作成されたのでしょうか、それとも、蓋を開けるときれいに主張が分かれたということでしょうか。もし相談していないのであれば、各社の収益構造の差や、各社が接続料を儲けの源泉にしているのか否か、あるいは、それを諦めていいと思っているのか否か、といった将来見通しの差が回答に表れているのではないかと邪推しております。事前に相談したとはおっしゃらないと思いますが、あえて質問いたしました。

○NTT東日本

接続料を儲けの源泉にといった話について、弊社は認可料金ですので、接続料で儲けるという感覚はないですし、意見を合わせて資料を作るというよりも、第一種指定事業者としてLRICの適用対象事業者としての意見を申し上げたという次第です。皆様にしっかりと確認いただいた結果の接続料だと思いますので、他社とは少し状況が違うと思っております。

○関口委員

オプテージの資料の5枚目は、セーフティネット面における事業者間の公平性確保の観点から全事業者への適用が望ましいとした上で、具体的にはミラーでの設定がよいという御発言だと理解しました。これは着信ボトルネック性に着目した公平な御意見だと思っています。KDDIは、基本的には実績原価方式を希望されながら、NTT東日本・西日本に対しては指定事業者なのでIP-LRICの適用を継続要望されており、必ずしも全事業者一律適用ではないということを主張されていますが、そのような主張だと理解してよいのでしょうか。

○KDDI

そのとおりです。実績原価方式をベースとしますが、それでは市場シェアの大きいNTT東日本・西日本には、設備コストの削減インセンティブが働かないであろうということから、NTT東日本・西日本にはこれまでどおりの規制を課すべきではないかということです。

○NTT東日本

圧倒的なシェアということですが、着信ボトルネックという観点では、携帯の方が多いということだけ申し上げたいと思います。

○森川委員

悩ましいですが、将来的には、事業者の方々もおっしゃられていたように、ビル&キープという選択肢も十分あり得ると思います。接続料収支とサービスプランとの関係を見ると、ビル&キープの方が歪みなくサービスプランを柔軟に設定できるとも思っており、接続料で

収益が上がると、それがサービスプランを歪めてしまう可能性もあると思っています。接続料収支がサービスプランに影響を与えないとお考えであれば、教えていただきたいと思っています。

○KDDI

接続料と料金の関係につきましては、この後の非公開ヒアリングにおいて個別に御説明させていただきますと思います。

○関口委員

冒頭、相田主査から、ビル&キープを適用した場合の固定発携帯着の通話に関する御質問がありました。関連して質問させていただきます。次の非公開ヒアリングの場の方がふさわしいようにも思いますが、全事業者に聞いていただく機会はここだけです。後半に絡むような議論になってしまわないように気をつけて発言したいと思います。

資料2-1の4枚目にある、その他の課題で着信呼市場における市場支配力に起因して何か対応が必要な課題があるか、という論点に関するものと思います。

固定発携帯着の通話に関しては、現状は携帯事業者が料金設定をしており、事業者によって多少違いはあるものの、携帯電話のユーザ料金30秒20円にほぼ匹敵するような、3分120円程度の金額、固定電話発固定電話着の料金体系からするとかなり高い水準が続いています。2017年の電話網移行円滑化委員会の一次答申でも、今回のIP網移行に際して、この料金設定権を発信側の固定事業者に移す方向で事業者間協議を行っていただくということが明記されていましたが、各社における対応はどのような状況かお伺いしたいと思います。

先ほど、相田主査から、ビル&キープを固定発携帯に適用すると3分8.5円になるのかという御質問がございました。これは従来の約120円から8.5円に劇的に下がるということですので、これだけでもビル&キープの価値はあるかと思いましたが、KDDI、ソフトバンクは、トラヒックがバランスしないためビル&キープには反対とのこと。固定発携帯着の料金設定権を固定側に戻すという議論について、どのような進展があり解決のプランをお持ちなのか確認させてください。併せて、NTT東日本・西日本からもコメントを頂戴できれば幸いです。

○相田主査

固定発携帯着といっても、楽天モバイルとの間では、既に発信側である固定電話に料金設定権がある形になっていると思います。まずは、事業者間意識合わせの場の取りまとめ役でもございますので、NTT東日本・西日本から進展状況について御説明いただけますでしょうか。

○NTT西日本

御指摘いただいたテーマについては、携帯各社と協議させていただいております。関口委員の御指摘のとおり、当時の整理、方向性に従って、料金設定権を発信側に移行させていただきたいという申出をさせていただき、現状は、システム面を含め課題を洗い出し、双方の認識をすり合わせているところでございます。まだ合意に至っていないというのが結論でございます。

○NTTドコモ

NTT西日本から御説明がありましたとおり現在協議中という状況で、まだ決定した事実はありません。

○KDDI

同じ認識でございます。

○ソフトバンク

実際に協議を進めている認識はずれておりません。結論はまだ出ておりませんが、協議は引き続き行っているところです。

○関口委員

I P 網移行が始まるタイミングが迫っておりますので、時期を区切って議論を進めていただけたらよいかと思っております。その意味でも、この委員会の中でも議論を並行して進めていただけたらと思っておりますが、取扱いに関しては主査に一任いたします。

○相田主査

私の理解では、電話網移行円滑化委員会で議論し、事業者間意識合わせの場でも、I P 網移行後はいわゆるフレックス課金のシステムは実装しないことが決定されたと理解しております。いわゆるディスカウントサービス等の設定にもかなり影響がある重要なことかと思っておりますので、きちんと明確化したほうが良いと思っております。

事務局から、この件について、何かありますでしょうか。

○事務局

固定電話から携帯電話宛での料金設定権については、2017年に審議会答申もいただいておりますので、当然I P 網移行に合わせて発信側に移っていくということで、粛々とそのプロセスが進んでいるものと考えていたというのが正直なところです。

各事業者から、まだ合意に至っていないと一律に回答があったことは意外であり、この問題については、利用者の視点から考えれば、I P 網移行を前にして解決に向けた道筋をしっかりとつける必要があるというのが事務局の考えでございます。

現時点で、事務局としてこれ以上コメントできる内容を持ち合わせておらず、ヒアリング項目には含まれていなかったことから各社も御準備ない中での御回答だったのではないかと思いますので、よろしければ、改めて事務局において本件の経緯や現状について整理し、それも踏まえて、委員会の中での取扱いについて相田主査と御相談させていただきたいと考えております。

○相田主査

それでは、まずは事務局において、本件の経緯や最新の状況等を確認いただき、基本的には、本委員会において次回以降取り扱っていく方向で進めてまいりたいと思っております。

○西村（真）委員

固定電話から携帯電話にかける場合の料金が高いため電話をかけるのは控えましょうということは、消費者の生活の知恵のような形で浸透しています。これはこれで、やはり是正していただきたいという思いがありますので、今回の議論の中に入れていただけたということで大変感謝しております。

○西村（暢）委員

NTT東日本・西日本に質問させていただきます。メタルI P 電話とひかり電話の接続料に関して、資料の8ページに「当社のメタルI P 電話・ひかり電話のみを対象とした特別の措置を講ずる必要はない」と書かれている趣旨は、メタルI P 電話とひかり電話を同一の接続料にするという意味と考えてよいのでしょうか。何か違う答えが書かれているようにも思

いましたので、メタルIP電話とひかり電話の接続料を同一にする・しないという間に対するお答えはどこに書いてあるのかお教えいただければと思います。

○NTT東日本

今回の議論が移行後の音声接続料ですので、着信ボトルネックを実現したときにひかり電話も着信の一つになると思います。少なくともそこが一緒になるのであれば、メタルIP電話もひかり電話も同じ接続料になるという趣旨の記載になります。

② 事業者ヒアリング【非公開】

以上