

ネットワーク中立性に関するワーキンググループ（第3回）

1 日時 令和2年11月2日（月） 10:00～12:00

2 場所：総務省第一特別会議室（8階）及びWEB会議

3 出席者

○構成員

林主査、江崎構成員、大橋構成員、柿沼構成員、実積構成員、中尾構成員、中村構成員、森構成員

○オブザーバー

「帯域制御の運用基準に関するガイドライン検討協議会」立石主査

○ヒアリング対象者

エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（任田担当部長）、株式会社ジュピターテレコム（田口常務執行役員 渉外室長）、LINEモバイル株式会社（斉藤渉外担当）、ビッグロブ株式会社（黒川コンシューマ事業本部 副本部長）、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会（立石副会長、木村事務局長）、一般社団法人IPoE協議会（石田理事長、外山副理事長、鶴巻事務局担当）

○総務省

谷脇総務審議官、竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、吉田総合通信基盤局総務課長、大村事業政策課長、梅村データ通信課長、小川消費者行政第二課長、田畑データ通信課企画官、関沢データ通信課課長補佐、武田データ通信課課長補佐

4 議事

(1) 帯域制御等の実施及びゼロレーティングサービスの提供に係る関係事業者・団体へのヒアリング

- ・ エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
- ・ 株式会社ジュピターテレコム
- ・ LINEモバイル株式会社

- ・ ビッグロープ株式会社
- ・ 一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会
- ・ 一般社団法人IPoE協議会

(2) その他

【林主査】 皆様、おはようございます。林でございます。定刻を過ぎましたので、ただいまから電気通信市場検証会議、ネットワーク中立性に関するワーキンググループ第3回を開会いたします。

本日の会議につきましても、前回に引き続き、対面及びウェブ会議による開催とさせていただきます。会議室出席者は実積構成員、中尾構成員、中村構成員、ウェブ出席者は私を含めまして江崎構成員、大橋構成員、柿沼構成員、森構成員、それにヒアリング関係事業者・団体様でございます。

それでは議事に入ります前に、事務局より配付資料の確認とウェブ会議による注意事項の御案内がございます。よろしくお願いいたします。

【関沢データ通信課課長補佐】 おはようございます。本ワーキンググループの事務局を担当させていただきます、総務省データ通信課の関沢でございます。

本日の資料は、出席表、議事次第、資料3-1から3-6まで、及び参考資料1から4までとなっております。なお、参考資料4につきましては、前回会合後に構成員から頂いた追加質問に対する事業者からの回答をまとめております。御確認いただきまして、不足などございましたら事務局までお申しつけください。

続いて、ウェブ開催に関する注意事項を幾つか御案内させていただきます。まず、一般傍聴につきましては、ウェブ会議システムによる音声のみでの傍聴とさせていただきます。このため、構成員の方々につきましては、御発言に当たってはお名前を必ず冒頭に言及いただきますようお願いいたします。傍聴の方は、現在構成員が参加されているシステム上の資料投影やチャット欄は閲覧できない設定となっております。資料につきましては当ワーキンググループのウェブページに公開しておりますので、そちらを御覧いただきますようお願いいたします。

また、ハウリングや雑音混入防止のために発言時以外はマイクをミュートにして、ウェブでの御出席者の皆様におかれては主査を除き映像もオフにさせていただきますようお願いいたします。

また、今回の意見交換は、主査から順に御指名いただく形式で進めさせていただきます。

発言する際には、会場の出席者はお手元のマイクをオンにして御発言ください。発言が終わりましたら、マイクをオフに戻してください。ウェブにて出席されている皆様につきましては、マイクをオンにして、映像もオンにして御発言ください。発言が終わりましたら、マイクと映像のいずれもオフに戻してください。また、資料の御説明に当たっては、都度御説明される資料のページ番号に言及いただきますようお願いいたします。

ウェブでの御出席中に接続に不具合がある場合には、速やかに再接続を試していただきますようお願いいたします。そのほかチャット機能で随時御連絡いただければ、対応させていただきます。事務局からは以上でございます。

【林主査】 ありがとうございます。

それでは議題に入ります。本日は、最初に帯域制御等の実施及びゼロレーティングサービスの提供に係る関係事業者・団体様へのヒアリング、それにその他の議題でございます。

まず、関係事業者・団体へのヒアリングに移ります。帯域制御等の実施及びゼロレーティングサービスの提供に係る各ガイドラインを踏まえた対応状況等につきまして、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社様、株式会社ジュピターテレコム様、LINEモバイル株式会社様、ビッグロブ株式会社様、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会様、一般社団法人I P o E協議会様の計4社・2団体からヒアリングを実施いたします。

各社・団体におかれましては、10分以内で御説明をお願いいたします。御協力よろしくをお願いいたします。質疑はこれらの4社・2団体からの御説明が終わった後に、まとめて行いたいと思います。

なお、事務局からの御案内にもございましたように、本日の資料のうち「構成員限り」とされている部分につきましては、構成員資料にのみ記載されておりますので、お取扱いには十分御留意いただきたいと思います。

それでは早速ですが、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社様から御説明をお願いいたします。

【NTT Com 任田氏】 NTTコミュニケーションズ、任田と申します。今日はお時間を頂きましてありがとうございます。回線の接続がうまくいっておりませんで、電話会議越しということで御容赦いただきますようお願いいたします。早速でございますが、申し訳ございません、資料が投影できませんので、ページを御案内いたしますので、お手

元でおめくりいただければと思います。大変恐縮でございます。よろしくお願いいたします。

本日プレゼンということで頂きまして、大きく帯域制御とゼロレーティングというこの2点について、弊社の取組状況を御案内したいと思っております。

資料、右肩2ページを御覧ください。現在提供しております、まず帯域制御のほうの前半部分になってございます。帯域制御のほうは大きく固定系のサービス、モバイル系のサービスがございますが、そちらについてそれぞれやっていることが少しずつ違います。

固定系のサービスのところで丸を打っておりますのが公平制御と言われているものでして、こちらは、右側の概要にございますが、混雑が発生した際に、同じサービス設備を御利用のお客様の中から少したくさん使われている方について一定水準まで落とす形で制御しているものでございます。こちらは混雑が解消しましたら速やかに解除するものでございます。

主にモバイルサービスのほうで丸を打っておりますページにつきましては、こちらにも混雑している際に、アプリケーション等は特に特定せずに、ポート番号等最低限の情報だけを見た上でスループットの調整を行うものがございます。

下半分の絵は公平制御をイメージしたものでして、たくさん使われている方から順に左から並べた形になった場合に、制御を発動した際にはたくさん使われている方から少しずつ落としていく形になってございます。こちらは帯域制御の概要になってございます。

続きまして、おめくりいただきまして右肩3ページを御覧ください。こちらで通信の秘密との関係で現状認識を書いてございます。公平制御につきましては、お客様の全体の総通信量という形で、その量に応じて制御する形になっておりまして、こちらにつきましては正当業務行為という形で捉まえてございますので、個別の同意は特に取ってございません。

続きまして下の段のページングのほうですが、こちら先ほど申し上げたとおり最低限の情報だけを見てございますが、こちらのほうはページングという制御の属性上、ガイドラインの改定等もございまして、個別同意が必要という形になったかと思っておりますので、こちらについては明確な同意を取得する形でサービスを進めてございます。下のところに利用者同意の実際の取得画面のイメージ、実際の画面が載っておりますけれども、実際にモバイルサービスをお申し込みいただく際に、この注意事項をお読みいただきまして、その上でこちらについて同意いただいたというチェックを頂いて、それからでないとお申し込みができない立てつけにしております。こちらが同意の取得画面になります。

続きまして、右肩4ページをおめくりください。情報開示に関する取組をこちらから2ページにわたって記載しております。

まず、この4ページでは上のほうが公平制御、下のほうがモバイルのペーシングとなっておりますが、約款、重要事項の説明書、ないしウェブ、メール等で周知を行っております。こちらのページに載せておりますのは、弊社のウェブで載せている画面になっておまして、固定・モバイルともにどういった制御をしているか、それからどういったときにその制御を発動するのか、混雑が終われば速やかにそれが止まるといった内容をこちらで御案内しております。

また併せて、固定につきましては、手前で出ましたとおり、アプリケーションレベルでの制御等はしておりませんか、ペーシングにつきましても必要最低限の情報だけを見ておりますといったところを記載しております。

おめくりいただきまして、右肩5ページでございます。こちら情報開示に関してですが、この帯域制御等につきましては、そもそもは設備の増強が本来であるところもでございますので、設備の増設の予定についてはこういった形でホームページで適宜御案内しているという営みも弊社ではしている状況でございます。ここまでの帯域制御、公平制御、ペーシングに関わるところでございます。

右肩6ページ以降で、ゼロレーティングについて記載しております。

右肩7ページを御覧ください。こちらが弊社で今、提供しておりますゼロレーティングサービスの概要になっております。対象は「OCNモバイルONE」というモバイルサービスになっておまして、サービスは「MUSICカウントフリー」ということで、音楽コンテンツについて一部その容量にカウントしないといったものを提供しているものでございまして、このオプションの料金は無料の形になっております。現在は9つのコンテンツの事業者様を扱っております。

手前で、少しペーシングでも出てまいりましたが、こちら右側、技術的な実現方法とございますが、やはりコンテンツを識別するための必要最低限のデータのみ確認した上で、その後、機械的に処理をする形で、あまり人目が入ることなく機械的に処理しているところでございます。

参考で下に金額等も書いてございますが、おおむね月額1,100円ちょっとといった形でモバイルサービスでは提供しているところでございます。

おめくりいただきまして、8ページでございます。弊社でサービス提供、MUSICカ

ウントフリーをしていくに当たっての事業者様との関係でございますが、コンテンツの選定については、基本的には当社の設備あるいは技術的な実現性といったところも鑑みまして、なおかつ公平性を踏まえて総合的に判断をしているところでございます。当然ながら、公序良俗に反するものは対象外としております。

また、選定条件の詳細については公開等しておらないところではございますが、実際には事業者様との協議等を通じまして、御要望がありましたらそちらに応じて提示ないし御相談、説明していくという形で対応してございます。

9ページ、おめくりください。通信の秘密についてでございます。手前でございますたとおり最低限の情報だけを見ているというところと、こちらのカウントフリーの機能は、モバイルサービスの申込みとは別に、さらに追加でこのカウントフリーの機能を使いたいですというお申込みを頂くものになってございます。

その際には、こちらの下半分にサンプルでホームページを貼っておりますとおり、音楽関係に関わる注意事項をお読みいただいて、その上で同意の取得をチェックボックスで頂くことになっております。今時点、こちらは下のほうまでスクロールしないまでもチェックができる状態なのですが、今、弊社の中で改善を検討しております。近日、こちらは下までスクロールが行った状態でないとチェックができないというふうに改善を図る予定でございます。

おめくりいただきまして10ページでございます。消費者、お客様に対する取組としまして、ウェブ等において、具体的なサービスの中身・内容等について御説明を当然ながら差し上げてございます。その中では、利用量のカウントにしませんよといった際に、このミュージックコンテンツにアクセスする際に、音楽以外の例えば動画ですとかテキスト等の一部のデータ通信につきましては、ゼロレーティングの対象外となる場合があることについても注意事項として記載しております。

それから、契約の際に適合性の原則で御配慮が必要なお客様に対しては適切に御対応させていただきます。分かりやすくしているところでございます。

おめくりいただきまして11ページ、最後のページでございます。望ましい行為に関する取組というところで、今時点の弊社の考えを記してございます。対象のコンテンツあるいは非対象のものについてデータの通信量を計測するところにつきましては、こういった対象コンテンツに関わる通信量のカウントの機能について、お客様に出せるかどうかを今検討しているところでございます。うまくすれば20年度末で予定しておりますが、今検

討しているところでございます。

未成年者へのサービス提供の際にいわゆるペアレンタルコントロール、ペアコンの機能、セキュリティ機能の推奨でいきますと、青少年保護法に準じましてお客様の年齢確認と、実際に利用される際にはフィルターサービス等を御利用されることを推奨いたしますというところで、併せて御案内をしているところでございます。

最後に、通信速度制限あるいは帯域制御を実施する際のゼロレーティング対象コンテンツ、今でいうと9つございますが、こちらについてかけるのが望ましいといった御議論も頂いているところかと思いますが、弊社につきましてはこちらについて今の時点では検討中としているところでございます。

駆け足でございまして恐縮ですが、以上、NTTコミュニケーションズからの御説明となります。ありがとうございました。

【林主査】 ありがとうございます。

それでは引き続きまして、株式会社ジュピターテレコム様から御説明をお願いいたします。

【J：COM 田口氏】 ジュピターテレコム、田口でございます。よろしくお願いたします。いつも申し訳ないのですが、ちょっと画像がなくて音声だけになりますことを御容赦ください。

本日、ヒアリングの対象に加えていただきましてありがとうございます。当社の帯域制御並びにゼロレーティングについて御説明させていただきます。

ページをめくっていただきまして、左下にちょっと見づらくて恐縮ですが、ページ数が振ってありますが、弊社概要です。御存じのとおり、当社はケーブルテレビの会社ということで、恐らく他社さんとの一番の違いは、テレビサービスとして映像サービス、映像コンテンツを提供していることにあるかと思っております。

めくっていただきまして、今回対象となるネットに関しましては、固定のサービスとMVNOとしての携帯のサービス、この2者を提供しております。それぞれ料金等について掲載しておりますので、御覧いただければと思います。

先に進ませていただきまして、7ページでございます。J：COMのネットワークでございますが、先ほど申し上げましたように、ケーブルテレビの会社ということで、固定サービスにつきましては基本的に自社のアクセスネットワークを用いまして、HFC、FTTNという形で提供させていただいております。また、上位レイヤーを含めまして、ここ

にあるとおりの構成となっておりますけれども、詳細については説明を省略させていただきます。

それではまた先に進みまして恐縮ですけれども、10ページから帯域制御についての説明をさせていただきます。まず、帯域制御の現在行っている内容でございますけれども、上に質問項目、下に回答という形で書かせていただいております。

まず、モバイルサービス、MVNOにつきましては帯域制御を実施しておりません。固定通信に関しましては、同意が不要という形で整理されておりますP2P制御それから上の総量規制の二者を実施しております。

また、昨年12月に帯域ガイドラインで認められた、同意が必要な帯域制御につきましては実施しておりません。

次、11ページに移っていただきまして、情報開示でございます。P2P及び総量規制を行っていると申し上げましたけれども、こちらにつきましては約款で定めておりまして、ホームページにも記載しております。また契約時に、当社の場合は営業員がお宅にお邪魔しましていろいろ説明とか契約をさせていただくわけですけれども、重要事項説明という形でお客様に説明をいたしております。手前味噌ですけれども、JAIPAさんのホームページでこのような模範的な周知事項ということで掲載されているということでございます。

それから代理店等への説明等でございますけれども、当社は販売代理店を通すことを行っておりません。直接当社の従業員がお客様に説明する形を取っております。従業員に対しましては、私どもでは本社に相当しますけれども統括会社(MSO)が明確にマニュアルを作成しまして、定期的に研修会等で周知を行うことで徹底させていただいております。

続きまして12ページ、13ページでございますけれども、こちらは約款・重要事項説明等での説明内容になりますので、後ほど御覧いただければと思います。

恐縮ですが15ページまで飛んでいただきまして、設備に関する情報開示でございます。ネットワークの増強に関してですけれども、こちらは他社さんも同じかと思いますが、年率大体二、三割のペースでトラフィック増がありますので、当社の予測に基づいて設備投資の計画を立案し、実施しております。特段これについての開示は行っておりません。

これもいつも申し上げていることで恐縮ではありますけれども、やはりこのペースでトラフィックが増えてまいりますと投資と収益のバランスが崩れてくるということで、サービスの提供が難しくなることを懸念しているところでございます。本ワーキングにおかれま

しては、遵守状況のモニタリングだけではなくて、ネットワーク中立性に関する諸課題について議論することであると理解しているところでございますので、ぜひ持続的投資を可能にするための仕組みということで、通信事業者のみならず各ステークホルダーも含めた負担の在り方について検討をお願いしたいところでございます。

続きまして、ゼロレーティングに関して御説明させていただきます。17ページに移っていただければと思います。当社で提供しているゼロレーティングはモバイルサービスのみということで、固定通信ではゼロレーティングのサービスは行っておりません。また、ゼロレーティングで提供しているコンテンツは自社コンテンツのみで、他社のコンテンツは提供しておりません。当社の場合、冒頭申し上げましたようにケーブルテレビ会社ということで多種多様なコンテンツを提供しておりますが、このうちの一部等々ということになります。

まためくっていただきまして18ページですけれども、ゼロレーティングサービスの概要でございます。当社のゼロレーティングサービスは、モバイルサービスの中で「MOBILE Aプラン」と言われるものの全てのプランで、追加料金なしに利用可能となっております。こちらの契約数等についての御質問でございますけれども、MOBILE Aプランの契約者の方全てがゼロレーティングを自動的に利用可能となっております、当社としてはこの利用者数が技術的に実は把握できない状況でございますので、利用者数については分かりません。最大でモバイルサービスの契約者数ということになります。

実現方法ということでございますが、19ページに移っていただきまして、図は構成員限りにさせていただいておりますけれども、構成としては対象コンテンツのIPアドレスをゲートウェイ設備にあらかじめ登録しております。IPアドレスがそのゲートウェイの登録と同じ場合に、振り分けられてこのコンテンツの配信サーバーに行くことになっておりまして、この場合は通信量のカウントも行わないといった資料になっております。

続きまして、対象コンテンツ選定、各事業者さんとの関係でございます。当社の場合、再三申し上げているとおりケーブルテレビということで、多チャンネルのコンテンツホルダーさんとは日常적으로お話をさせていただいております。その事業者さんから御希望がある場合には、事業者の間でシナジー効果等々を検討しながら判断しているということでございます。また、番組提供事業者さん以外の事業者さんからの要望についても、都度検討を行っております。その場合の条件でございますけれども、特段条件を定めてはおりません。技術的な条件も含めて特に基準は定めておりません。経済的な条件が合えば提供する

形で対応させていただいております。

続きまして、通信の秘密に関する確保のための取組でございます。21ページに移っていただければと思います。サービス提供に利用している通信の秘密に関する情報ということですが、当社としてはアクセス先のIPアドレスのみを利用しているということでございます。先ほどの技術的な説明で申し上げましたとおり、このIPアドレスによってコンテンツ配信サーバーに振り分けることを行っておりますので、そちらのようなやり方になっております。

同意でございますけれども、下の図を御覧いただければと思います。当社のゼロレーティングは、当社で提供するコンテンツに対して利用者の方が無料で御利用いただける形になってございます。ガイドラインで整理がされている同意が必要なものは一般的なゼロレーティングということで上のほうに書かれておりますが、コンテンツ事業者さんを通信事業者が媒介する場合と理解しております。当社の場合は、ユーザーの方が例えばMyページを見てというのと同じように当社コンテンツを見るということで、個別同意は不要という形で整理させていただいております。

続きまして、説明でございますが、次のページを見ていただければと思います。一例ではございますけれども、このような形でのお客様への説明を行っております。

それから高齢者への取組でございます。23ページでございます。ケーブルテレビの場合、これも再三申し上げますけれども、お客様宅にお伺いして契約等を行っております。その場合、高齢者の方の場合には後見人の方、お子様等になりますけれども、こちらの同席をお願いして説明を行っております。特にゼロレーティングのみでこうしているということではございませんで、これは一般的に通常行っております。また、モバイルサービスの新規契約を頂くお客様に関しましては、担当者、営業であったり工事の者でありますけれども、初期設定を無料でサポートさせていただいております。

続きまして24ページ、コンテンツ事業者さんとの協業体制でございます。先ほども申し上げましたとおり、放送サービスも提供しておりますので、専門の部署が日頃からコンテンツ事業者さんといろいろな意見交換をしておりますので、御要望があれば適切に対応するというところでございます。

また、利用者に対する情報提供でございますけれども、これも先ほど申し上げたとおり技術的なカウントができない仕組みになっておりますので、情報提供は行っておりません。なお、通信速度制限後のゼロレーティングでございますけれども、これも技術的理由

により速度制限はされません。

続きまして25ページ、ペアレンタルコントロール等でございます。先ほど申し上げましたとおり、契約の際に従業員がお客様宅に伺っているということで、この際にフィルタリングサービス等についても御説明をしております。また、設定についても担当でお手伝いすると、こういった体制をしいているところでございます。

最後に26ページで、ガイドラインについて、ケーブルテレビ事業者としてのお願い事項でございます。現在のガイドラインは、私どもケーブルテレビ事業者など中小のMVNO事業者、当社もまだMVNOとしては非常に規模が小さいと理解しておりますけれども、ゼロレーティングを開始するためのハードルとして設けられている個別同意の取得は非常にハードルが高いと考えているところでございます。

下のほうに絵が出ておりますけれども、ケーブルテレビ事業者は各社が地域コンテンツを制作しております。こういったものがMVNOの、各ケーブルテレビ事業者含みですけれども、ゼロレーティングサービスで自由に流通できることになると、これはモバイル市場の流動性であるとか活性化にもつながるのではないかと考えているところでございます。したがって、今後ルールの見直し等を行う際には、ぜひ事業規模に応じて規制を緩めるなどの対応を頂ければと思っております。

資料が長くなって大変恐縮でございましたが、ジュピターテレコムからは以上でございます。ありがとうございました。

【林主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして、LINEモバイル株式会社様から御説明をお願いいたします。

【LINEモバイル 斉藤氏】 LINEモバイルでございます。では、御説明させていただきます。まず、本日は御説明の機会を頂きましてありがとうございます。弊社からはゼロレーティングサービスの取組につきまして御説明させていただきます。

表紙をおめくりください。まず、弊社のサービスの概要になります。弊社のゼロレーティングサービスは対象となるコンテンツの通信をデータ通信量にカウントしないサービスという形で提供させていただいております。サービスの種類は3種類ございまして、「LINEデータフリー」「SNSデータフリー」「SNS音楽データフリー」となっており、対象となるコンテンツ及び月額料金の料金につきましては表のとおりとなっております。

また、技術的な実現方法につきましては、IPアドレスとSNIによる通信識別で対象コンテンツの判別を行っております。

次のスライドをお願いします。対象コンテンツの選定の考え方ですが、弊社ではIPアドレス・SNIの情報連携が可能であること、SNS・音楽・動画であることなどが条件となっております。

また、公開状況や協議体制につきましては、右側のイメージにありますとおり、コンテンツ事業者様などからの問合せのフォームを用意させていただいております。問合せが来た際は担当部門にて対応する形で体制を組んでおります。なお、選定条件につきましては協議の際に御提示させていただいております。

次のスライドをお願いします。通信の秘密に関するところですが、通信の秘密に関する情報につきましては、対象コンテンツ識別のための通信のアクセス先を取得しております。また、利用者の同意取得につきましては、右のイメージにありますとおり、事前に通信の秘密に関する注意点等をお示しした上で、明確な同意をし、その上でお申込みいただく形を取らせていただいております。

次のスライドをお願いします。消費者に対する取組です。弊社ではウェブサイトですが、データフリーオプションに係る説明書、重要事項説明書にデータフリーの対象外となるケースを掲載させていただいております。下にありますウェブサイトを例に挙げますと、コンテンツごとにゼロレーティングの対象になるかならないかをマル・バツで一覧化したものをお示ししております。各説明書につきましては文字にはなりますけれども、ゼロレーティングにカウントされないケースがある旨につき注意をさせていただいております。

次のスライドをお願いします。望ましい対応に対する取組です。弊社では、利用者様に対して2020年、本年7月より契約者様専用のページであるマイページにおきまして、データフリーの通信量の表示を開始しております。また、先ほど申し上げたデータフリーオプションに係る説明書や重要事項説明書におきまして、その他各種注意事項を掲載させていただいております。

次のスライドをお願いします。最後、その他ということです。まず、高齢者への配慮につきましては、先ほど最初にサービスの概要でも御説明しましたとおり、弊社ではシンプルで分かりやすいサービスを低価格で御提供させていただいているということがまず一点。また、いわゆる消費者保護ガイドラインにもあります適合性の原則などを踏まえて対応させていただいております。

未成年者への対応につきましては、ペアレンタルコントロール付きのフィルタリングサービスを弊社は無料で提供させていただいております。また、ウェブサイトにおける訴求

ですとか契約時の注意喚起などを行っております。

最後に、通信速度制限におけるゼロレーティング対象コンテンツの扱いにつきまして、弊社は契約されているデータ容量を超過したときの速度制限につきまして、ゼロレーティングのコンテンツの通信は対象外、つまり速度制限がなされない形を取らせていただいております。

非常に簡単ですけれども、以上となります。

【林主査】 ありがとうございます。

それでは引き続きまして、ビッグロブ株式会社様から御説明をお願いいたします。

【ビッグロブ 黒川氏】 ビッグロブ株式会社、黒川と申します。それでは御説明をさせていただきます。

まず、帯域制御です。現在提供している帯域制御の概要と通信の秘密との関係、それから情報開示に対する取組について説明させていただきます。

2ページ目、弊社はインターネット接続サービスとモバイルのMVNOのサービスがありますので、まずはインターネット接続サービスの帯域制御について御説明させていただきます。

3ページ目になります。概要です。安定的な通信サービス提供のために、継続的な設備投資と併せて、帯域逼迫時には帯域制御を実施させていただいております。帯域制御には公平制御とアプリケーション制御の2つがありまして、公平制御のほうは実施条件としては通信設備全体で一定の閾値を超えた場合。実施内容としましては、各お客様の利用帯域幅を一定の水準以下に制限。通信の秘密、利用情報につきましてはIPヘッダになります。

それからアプリケーション制御のほうは、実施条件としましては通信設備全体で一定の閾値を超過した場合。実施内容としましてはファイル交換（P2P）ソフトの通信速度を制限しています。通信の秘密、利用情報につきましてはIPヘッダに加え、TCP・UDPのヘッダ部分を機械的に読み取って実施している形になります。

4ページ目です。重要事項説明にアプリケーション制御及び公平制御に関する事項を記載しておりまして、お客様への説明に取り組んでおります。また、右下に書いてありますとおり、取組の内容をサポートのホームページにも掲載しまして、お客様に御理解いただく形を取っております。

5ページ目になります。続きまして、MVNOサービスにおける帯域制御の御説明になります。

6ページになります。こちらのほうは概要です。大きく分けると2種類ありまして、1つ目が通信速度の制限になります。各プランの月枠通信量を超えた場合に、当月末まで送受信の速度が最大200kbp/sに制限されます。それからタイプAの場合、直近72時間（3日間）の通信量が6GBを超えた場合に通信速度を制限します。こちらのほうはMNO側の制限になっております。

続きまして、データの圧縮・トラフィック制御です。混雑時に品質の確保のために、以下の通信最適化を実施していますということで、1つ目がデータの圧縮です。スマートフォン等で見て遜色のない程度に画像を圧縮する形を取らせていただいております。トラフィック制御のほうに関しましても、動画配信のサービスの送信をペーシング、それからソフトウェアの配信・動画配信サービスの帯域幅を制御ということでスロットリング、それからパケットロスの軽減を行うための受信ウィンドウサイズ等を機械的に処理させていただいております。

7ページ目になります。こちらがMVNOサービスの中でお客様に同意を頂いている事項になります。左側、BIGLOBEモバイル申込時に制御に関わる部分を御提示させていただいて、明確に同意を頂くと。個別同意を頂かないと申込みができない形を取っております。それから右側、重要事項説明にも制御内容を記載しておりまして、お客様に御説明をさせていただいているということになります。

続きまして8ページ目、サポートサイトでの説明になります。BIGLOBEモバイルでの制御内容につきましては、ホームページのサポートサイトで当月の通信量がプランを超過したときに最大200kbp/sになりますということをお説明させていただいているとともに、制御につきましても同じページで制御内容を掲載させていただいて、説明しております。

続きまして9ページ目、通信の秘密との関係になります。こちらのほうは、お客様に御利用いただく上で御説明をさせていただいている内容になります。具体的には、BIGLOBEモバイルの重要事項説明の中で、通信の最適化を実施する場合に、自動的に・機械的にTCP・IP・UDPヘッダ部分、及び送受信のウィンドウサイズ、HTTPヘッダ、メディアヘッダ等を検知しますという形で御説明をさせていただいております。

あと、帯域制御共通です。こちらは11ページ目になります。情報開示に対する取組としましては、販売チャンネルとか、店頭・電話・ウェブでの申込みの時に、マニュアルを作成しまして、必ず御説明をするというところで、例えばツール等を使って読み上げて説

明をして同意確認のための署名を求めるとか、電話の場合には通話記録、電話で御説明することの承諾を取ってから理解度の確認、メモを適宜取らせていただくとか、ウェブの場合には必ず閲覧する経路で御説明をさせていただきまして、承諾を頂く形の取組を行っております。

情報開示に対する取組としましては、お客様に対応する営業活動をしているメンバー等にも説明文と啓もうについて入念に説明をしまして、特に技術的に分かりにくいスロットリングだとかペーシングについても、その内容について周知を行い、説明をさせていただいている形になります。画像の不可逆圧縮についても同様に説明をさせていただいております。

続きまして、ゼロレーティングの部分になります。弊社の場合、ゼロレーティングにしましてはMVNOサービスのみ提供しておりますので、こちらの御説明をさせていただきます。

14ページ目になります。まず、ゼロレーティングサービスの概要です。弊社の場合「エンタメフリー・オプション」という形でオプションサービスを提供させていただいております。対象の動画・音楽は通信データ量をカウント対象外の形の有料オプションになってございます。2016年11月よりサービスを提供しております、現時点で他社のサービス、22種類のを提供させていただいております。月額オプション料金は480円になっておりまして、お客様から480円お支払いいただいて、オプションサービスとして提供している形になります。

15ページ目、こちらはゼロレーティングサービスの概要ということで、ゼロレーティングサービスの利用者と非利用者のネットワークは分けて帯域を管理していることと、ゼロレーティング対象のトラフィックのみ識別するようにネットワークを分けて運用させていただいております。

16ページ目になります。こちらがサービス提供に係る事業者間の関係ということです。コンテンツの募集の取組については、弊社の場合お客様それからコンテンツプロバイダ様より、対象のサービスの追加について御希望をお送りいただく窓口を設定させていただいております。弊社ホームページにメールアドレスを掲げておりまして、こちらから御要望を承って、弊社でコンテンツを追加するか否かの検討をしている形になります。

17ページ目になります。こちらがコンテンツの選定の方法・条件になります。ゼロレーティングサービスのコンテンツを追加する場合には、下のフローにありますとおり、初

期検討を行いまして、機密保持契約等の締結をさせていただいて、技術情報を開示させていただいて、実現性の可否判断をさせていただいています。この技術情報の入手の中に、ゼロレーティングのトラフィックが識別できるか否かというところと、ネットワークの帯域を算出するための配信方式、データ量の情報、それから運用・監視等に必要なアプリケーションの動作の仕様をコンテンツプロバイダーさんから開示させていただいて、お客様に提供できるか否かを判断し、コンテンツの追加をする・しないを決定させていただいています。

続きまして18ページ目、通信の秘密との取組ですが、お客様にこのオプションサービスをお申し込みいただく際に必ず御説明をさせていただきまして、その中で明確な同意を取得して、このオプションサービスにお申し込みいただく形を取っております。

続きまして19ページ目、消費者に対する取組としまして、エンタメフリー、ゼロレーティングのサービスの説明につきましては、ホームページそれから重要事項説明を使いまして、対象サービス、推奨の品質、推奨の環境、注意事項を、特にカウントフリー対象外となるところに関しましては細かく御説明をさせていただいております。

続きまして20ページ目です。消費者に対する取組としまして、もう一つ、データの正確性につきましては、このような形で対応させていただいております。特に②のところは我々としては重要な部分になりまして、お客様にきちんとカウントを正確に行うための取組を実施しております。

続きまして21ページ目です。消費者に対する取組としまして、ガイドラインにもありますとおり、高齢者に対する説明につきましては、専用資料の準備をして御説明させていただいたりだとか、親族の方に同席いただくだとか、それから複数の販売員によって入念に御説明させていただく取組をさせていただいています。

それから未成年に対する説明につきましても、フィルタリングのサービスの利用条件の説明をさせていただいたりだとか、高額利用に対しての防止について注意喚起という形で取組をさせていただいております。

最後、22ページ目になります。望ましい行為に関する取組について記載させていただいています。通信データ量の情報開示につきましては検討を進めておりますけれども、現時点では通信データの開示方法としましては、BIGLOBEモバイルの会員ページそれから会員アプリケーションにて情報を開示させていただいております。前月と当月の通信量を比率に表示することによって、お客様の利用している状況を把握いただく形の取組をしております。ただし、ゼロレーティングの対象と非ゼロレーティングを分けての通信デー

タ量は現時点では開示しておりませんので、これについては取組を検討している状況です。

ただし、②に書いていますとおり、問合せ対応の中で、ゼロレーティングオプションの利用者の方から通信データ量に関する問合せがあった場合には、お客様に通信履歴の確認をさせていただき、旨の同意を取って、調査後に回答という形の運用をさせていただいております。

続きまして、帯域制御の部分ですが、ゼロレーティング、エンタメフリー・オプションにつきましては有償のオプションにしておりますので、一定の帯域制御は利用者保護の観点においても問題ないというところで、我々としましてはゼロレーティング利用者に……
(接続切れ)

【ビッグロブ 海老原氏】 黒川が今、接続が途切れてしまったみたいなので、最後のところ、帯域制御です。ビッグロブの海老原でございます。よろしくをお願いします。

エンタメフリーを有償オプションとして提供しておりまして、こちらは今申し上げましたとおり利用者保護の観点に関しましても、ゼロレーティング利用者にはデータ通信量のカウントがされないで通信量を超過することがないことに利用価値があると考えていますので、対価をお支払いいただき、お客様に御納得いただいて御利用いただいている形になります。

こちらでビッグロブの説明を終わりたいと思います。

【林主査】 ありがとうございます。

それでは引き続きまして、JAIPA様よりお願いいたします。

【JAIPA 立石氏】 日本インターネットプロバイダー協会、立石です。よろしくをお願いします。それではまず1枚めくっていただきまして、特に小規模な事業者についての帯域制御という形で御案内させていただきたいと思います。

結論から言いますと、多くの場合、地域ISPはローミングに頼っていることから、実はあまりやっていないという状況でございます。ダイヤルアップPPPの時代から地域ISP網へ、今ではフレッツ網ですけれども、移行する際に余分な回線コストがかかることから、自社設備を諦めた事業者が非常に多いと。私自身もそうなのですけれども、持っていないと。それから、地方に行くとうとうともトランジット費用が非常に高くなるということで、コスト高になる。それから、そういう自分のところで制御できないネットワークに頼っているということで、自ら公平制御を行うことはまれ、非常に少ないということにな

ります。上流が、ローミング提供事業者がやっている場合に、その影響を受けるというふうになります。

特に離島とか僻地ではバックボーンそのものが10年以上増速されないことがあって、全体的に遅いものですから、そもそもラストワンマイルで公平制御をやる必要性がないというふうになっています。原因としては、例えば海底ケーブルが限界に達してしまっていて、それぞれどうしても物理的に不可能だということが日本中で多いです。この場合は小規模に限らず、ネーションワイドの大手さんでも当然影響を受けます。

今出ていたローミング、ダイヤルアップPPP、トランジット費用という言葉について若干説明させていただきたいと思います。

1枚めくっていただきまして3ページになります。ダイヤルアップというアナログ電話、デジタルでもいいのですけれども、いわゆるアナログ回線、ISDN回線を使っていた時代は、ほぼほぼこの形態しかありませんでした。自社ISPのところ集合モデムと書いていますけれども、ここにたくさんの回線を引っ張り込んで、そこから上流へルータを持って行って、NTTの東西さん、これは必ずしもこうではないのですけれども、ほとんどの場合、専用線が東西さんのどこかの局に入って、そこから上流のISPに渡って、インターネットに抜けていくという、この状況でした。これは論理ネットワークになります。

もう1枚めくっていただきまして4ページ目です。これは実際、でもどうなのかといいますと、回線的には一旦それぞれのお客さんの家からNTTさんの局の中に、これは普通の電話と同じですから、電話番号でかけるときの時代なので、上がります。それが折り返してきてプロバイダーの中の集合モデムに入って、そこから今度もう一回ルータを経由してインターネットに抜けていくという、東西さんの局とプロバイダーの局は往復していたことになります。

もう1枚めくっていただきまして、それが地域IP網、フレッツ網に変わると次のような図になります。これはローミングを使っても使わなくてもこういうふうに一応基本的にはなるのですけれども、お客さんの家がIP網によって接続されましたので、それはもう直接NTT東西さんの局から抜けていくルートができますので、ここに書いてありますようなオレンジのルートでインターネットに見に行くと。初期の時代は両方ともアナログの回線も持っているのですけれども、徐々にADSLそれからBフレッツが普及するにつれて、アナログ回線はどこもみんなやめたという状況になります。

ローミングの場合は最初からこのオレンジ色の線の接続だけを、卸され方はいろいろあ

るのですけれども、1 I D 当たり幾らとか全体の容量で幾らという形でローミングの提供事業者をお願いする形になります。なので、自社設備がなくてもできるというのは、この仕組みがあるからです。

もう1枚めくっていただきまして6ページ目になります。この場合、フレッツ網から I S P、自社のお客さんがどういうふうになるかという、ローミングを使っていると、このピンクの線のように一旦上流の I S P に入って、それからまたそれを往復して帰ってきて、今度 I S P のそれぞれのメールサーバに戻るということになるので、経路的にこういう、先ほどのダイヤルアップの時代からそうなのですけれども、どこかでどうしても局のところを往復する構造になっている状況になります。

さらにおめくりいただきまして7ページ目です。トランジットという言葉が一般の方になかなか解されにくいということで、簡単にトランジットの説明をしております。これは今のフレッツ網の場合を書いていますけれども、お客さんの宅にそれぞれ黄色い線が入っていますけれども、これを全部束ねたところの上流と N T T 局舎のところ、これはどこで測っても同じなのですけれども、それぞれの通る総量を毎月毎月測って、それで上流にお支払いすると。これも契約形態で若干お金の金額、契約の仕方は変わってはくるのですけれども、こういう形でトランジット料はここを流れてくるデータ量だと思っていただけたらと思います。

それから最後になりますけれども8ページ目です。日本のバックボーンネットワークイメージ図ということで、これはあくまでイメージなので、東京しか書いていませんけれども、あとは実は大阪とかそれぞれ小さくはあるのですけれども。インターネットのデータは I S P が違うとほぼほぼ東京を経由するという、例えば北海道で赤いキャリアさんと緑色のキャリアさんが違うと東京を経由してしまうことになることを表しています。

次、おめくりいただきまして9ページ目になります。小規模ではなくて、もうちょっと大きな中規模の I S P とかケーブルテレビさんの場合です。この場合は、ある程度の規模がありますので、自社でトランジットを購入するほうが安いということで、自社設備を持っているところが多いですが、公平制御をしている事業者とそうでない事業者に分かれまして、私が聞いたところだとゼロではないのですが、制御を行っている I S P なりケーブルテレビさんはそんなに多くはないと。

その理由なのですけれども、帯域制御装置が非常に高価なので導入に至っていないと。むしろ、トランジットを買ったほうがお客さんは喜ぶますので、帯域制御装置にお金を

すぐらいだったら、多少高くてもトランジットを買うということです。ただ、高速の、これもかなり今減ったのですけれども、Bフレッツのお客さんだけはローミングを使うとかということで、別々に低速のお客さんと高速のお客さんで仕入れ元を分けているプロバイダーもあります。

2つ目ですけれども、ケーブルテレビの場合は自らISPとしてではなく、回線事業者として、NTT東西さんと同じで、役務だけを提供して、上のプロバイダー事業は他社に任せるという場合も増えております。理由はコストが高いこととか、IP関連の技術者がいない、特に地方は少ないということになります。

公平制御を行っていても、苦情や問合せはあまりないのが現状のようです。

地域のISPの実情ですけれども、先ほど言いましたように東京から離れるほどトランジットが非常に高いと。場合によっては桁違いに高くなることがあります。現状でどんどん県庁所在地から離れば同じ県内でも値段が全然違うと。

2つ目になりますけれども、やはり人材不足で技術者が、今はまだいるのですけれども、どんどん減ってきている状況で、今後GIGAスクールとかIoTの普及などで、何かあったときには対応する人間がいない可能性が今後将来的には増えてくるだろうと。

それから、今回のこのコロナのような件でも、ユーザーが顕著に減る、むしろ増えていることはあっても減るということはないのですけれども、今言ったようなコスト高だったり人材がいないということで、見えない課題が増幅していますので経営を圧迫している形に今なっています。

最後、帯域制御とあまり特に関係なくなってしまうのですけれども、GIGAスクールとかリモートワークに関する懸念ということです。どこかのホームページを見る、データセンターに接続されたコンテンツを見るというものではなくて、地域の中で折り返して使う利用が今後形態としては増えると思います。そうすると、わざわざ東京や大阪を経由する必要がないのですけれども、それが現状ではそうはなっていないと。問題としては、そうすると余分なトランジットがかかるということで、これは大手・中小には関係ないのですけれども、今後、先ほどどなたかもおっしゃっていましたが、コスト的にどんどん合わなくなるのではないかと思います。特に離島とか山間部では、もう既にリモートワークや遠隔授業で支障が出ている地域が実は何箇所かありまして、実際に相談を受けていたりしています。ということも考えると、早急に何らかの手だてを打たないとまずいところまで来ているかなと思います。

以上です。ありがとうございました。

【林主査】 ありがとうございました。

それでは最後になりますが、一般社団法人 I P o E 協議会様から御説明をお願いいたします。

【 I P o E 協議会 外山氏】 ありがとうございます。外山です。本日はこういうお話をさせていただく機会を頂戴いたしまして、大変ありがとうございます。

I P o E 協議会から、 I P o E 方式における帯域制御についてということでお話をさせていただきたいと思います。

それでは2ページ目を御覧ください。 I P o E 協議会は、もともと N T T 東西が提供する N G N 網上で I P v 6 を提供するというサービスを開始した事業者間で形成した協議会になっておりまして、現在のところ全部で16社、特に I P o E の提供者となっているのがそのうちの8社ということで、この協議会が結成されているところでございます。 I P o E の提供者だけではなくて、利用者の皆さんも一緒になって I P v 6 を中心にインターネットの普及促進を進めている協議会になっております。

I P o E 方式の概要ですけれども、次のスライド3を御覧ください。先ほど申しましたとおり、 N T T 東西の N G N 網を活用し、 I S P の事業者さんに I P v 6 インターネット接続を提供するのが基本的なサービスになっております。したがって、この I P o E の接続事業者が I S P 事業者に対してこのサービスを卸提供するのが基本形になっておりまして、利用する I S P は自社設備を持たない。先ほどから説明がございましたように、ローミングということで、設備のほうは I P o E の事業者が請け負う形になっているものでございます。

次のスライドを御覧ください。 I P o E 事業者ですけれども、 V N E という言葉もよく聞かれるかと思えます。これは I P o E 方式が基本的に I S P に対してそういった接続機能を提供する卸をするということで、 V i r t u a l N e t w o r k E n a b l e r の略になっております。

こちらは御案内のとおり、モバイルの事業におきまして M N O とか M V N O というものがあり、その M V N O にいろいろ……（接続切れ）

【 I P o E 協議会 石田氏】 I P o E 協議会、石田でございます。外山の声が途切れたので、代わりに続けさせていただいてよろしいでしょうか。

【林主査】 お願いいたします。

【I P o E 協議会 石田氏】 VNEの説明の途中となっておったかと思えます。MVNOとMNOの間にMVNEが入っているのと同様に、NTT-NGNとISPさんの中にVNEとして入っているI P o E事業者が大半というところでございます。

商流といたしましては、ISPさんがエンドユーザーさんに販売をされていて、エンドユーザーさんとフェースするのはあくまでISPさん。VNEはあくまでネットワークを提供する形になっております。左側の図は商流でして、右側の図が実際のネットワーク構成になっております。

次のページを御覧ください。VNPとISPの役割分担の図を示しております。いわゆるエンドユーザーさんに対する様々なアクションはISPさんが行われる。ネットワークの構築だけを切り離して行っているのがVNEでありまして、ローミングという言い方もしますが、ISPさんはネットワークを持たず、VNEがネットワーク構築・運用する。結果として、帯域制御機能はVNEが提供していることとなっております。

次の6ページを御覧ください。今の繰り返しになりますけれども、帯域制御に関するVNEとISP間の連携となります。帯域制御機能はVNEがISPに提供しております。利用可能な環境を提供いたします。ISPさんは自社が抱えるユーザー数・利用動向、ユーザーによってもいろいろなキャラクターがございますので、その利用動向や、自らの事業環境に応じて、各社の判断に基づく帯域制御の設定をVNEに対して指定する。VNEはISPの指定に応じた設定を行い、帯域制御を実施します。したがって、同一のVNEでありましても、ISPさんごとに帯域制御の条件が異なってくるようになります。

情報開示に関しましては、VNEからISPさんに対して、帯域制御していることはISPからエンドユーザーに適切に情報開示しなければならないことを通知しております。ISPさんはエンドユーザーに対して、帯域制御ガイドラインに基づいて適切な情報開示を行っております。

7ページを御覧ください。帯域制御におけるVNEとISPの役割分担を図にしております。言ってみれば、VNEは帯域制御を実現するためのフレームワークを提供していることとなります。利用ISPごとに異なるポリシーを実装できるような仕組みを構築します。このポリシーには、帯域制御を利用しないというポリシーも含まれております。ISPさんはどのように利用するかを決定し、VNEが用意したフレームワークを利用して実現することになっておりまして、VNEへの申込みやAPIを利用することで、ISPさんはそれぞれのポリシーに基づいた帯域制御を実施することになっております。

8ページを御覧ください。主にと書いておりますけれども、実施していることが確認の取れているものが公平制御となっております。これは、これまでの説明にたくさんあったと思いますけれども、利用者の個別同意を取らずとも実施でき、しかも昨今の突然巨大なトラヒックが流れるような状況が起きたりしますので、そういう時に対して非常に効果が高いということで、公平制御を利用しております。

次のページを御覧ください。9ページ目です。帯域制御、公平制御のお客様周知あるいは通知についてですけれども、VNEという形でIPoE事業者がISP事業者に卸す場合、契約帯域ベースとなりますので、帯域制御卸先が同意した上で卸提供している1のパターンですと、ISPさんが利用者に説明することになります。IPoE事業者がISP事業者を兼ねている場合には、直接VNEといたしますかIPoE事業者が利用者に説明するパターンとなります。

10ページを御覧ください。VNEと卸先ISP事業者とエンドユーザーの関係を改めてまとめております。VNEと卸先ISP事業者は、卸を受けるISPに対して、個別の契約に基づいて提供し、帯域制御の仕様を開示し、エンドユーザーへの情報開示が必要であることは重要事項として説明しております。一方、ISPさんとエンドユーザーさんの間には、エンドユーザーに対する説明を行っております。ウェブ等で開示していると。より多くの顧客が快適に利用できる通信環境を維持するために、通信経路が混雑した場合に著しく通信量が多い顧客から順に、通信速度の制御を一時的に実施すると。そのリファレンスとして帯域制御ガイドラインを参照しております。

以上が我々からの説明となります。参考資料としては、当一般社団法人につきまして簡単に説明した資料をつけさせていただいております。

以上が私からの説明となります。どうも御清聴ありがとうございました。

【林主査】 ありがとうございました。

それでは質疑に移りたいと思います。これまでの4社・2団体の御説明を踏まえまして、御質問、御意見、コメント等を頂きたいと思います。先ほど事務局から御案内がありましたように、まずお名前の五十音順でこちらから指名させていただきたいと思います。御質問等に当たっては、どの会社・団体への御質問なのかをおっしゃっていただいてから、御質問を頂ければと思います。繰り返しになって恐縮ではございますが、本日の資料のうち、「構成員限り」とされている部分につきましては、御発言に際して御留意いただきまして、御発言を頂きますようお願いいたします。

それでは江崎構成員、大橋構成員、柿沼構成員、実積構成員、中尾構成員、中村構成員、森構成員の順に御発言をお願いしたいと思います。全体で45分程度、時間を取っております。

それでは早速ですが、江崎構成員、よろしく願いいたします。

【江崎構成員】 江崎でございます。基本的には大体皆さん、周知等、ちゃんとおやりになっているということだと思いますが、LINEモバイルさんのところがもう少し詳しく御説明いただければよかったかなということはございますけれども、前回の時と同じですが、もしよろしければ、特に不適切なアプリケーションとしてフィルタリングしている、帯域制御の対象にしているところを明示、「等」とされているようなところは修正して、それをちゃんとどれをやっているというのをアップデートすることをお考えのところは、あるいはそれはやりたくないというのであれば、そういうところがあればお知らせいただければという気がしました。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。江崎先生、一応各社にお聞きすることでよろしいでしょうか。

【江崎構成員】 そうですね、簡単で結構です。

【林主査】 簡単で。はい、承知しました。

それでは各社様から簡潔にということで構わないということでございますので、先ほどの御質問につきまして、まずNTTコミュニケーションズさんからお願いいたします。

【NTT Com 任田氏】 NTTコミュニケーションズの任田でございます。

弊社に関しましてはコンテンツを特に意識せず、不適切かどうかというか、不正アプリケーションは特にコンテンツを意識せずに整理をしておるところですので、何と申しますか、特段大丈夫といたしますか。そういった形で制御しているところで、すいません、お答えになっておりますでしょうか。

【江崎構成員】 結構です。大丈夫です。

【NTT Com 任田氏】 ありがとうございます。

【林主査】 J：COMさんからも、またお願いします。

【J：COM 田口氏】 J：COM、田口でございます。

現状、特に問題がないというか、あまりお問い合わせいただいてないこともございますけれども、やはり全部明示するのが非常に困難であるということと、逆にこれは大丈夫と

というような判断をされてしまうこともまた困りますので、現状のような表現とさせていただいているところがございます。

以上です。

【林主査】 LINEモバイル様、お願いします。

【LINEモバイル 齊藤氏】 LINEモバイルでございます。

弊社の資料上で対象コンテンツ選定の考え方のところでの御指摘かと理解しておりますが、弊社がコンテンツ事業者様と協議をする際には、選定条件の内容全てを、明確にお伝えさせていただいております。資料上の書き方が「等」という言い方で誤解を招いた可能性もありますので、そこは御指摘いただいたところということで、御意見として頂戴したいと思います。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。ビッグローブ様、お願いいたします。

【ビッグローブ 黒川氏】 ビッグローブの黒川です。

弊社の場合につきましては、資料にも記載させていただいておりますとおり、対象のコンテンツにつきましては、コンテンツプロバイダーさん、それからお客様から広く御要望をお伺いした上で技術的な実現が可能か否かを判断させていただいておりますので、公平の観点にも留意しながら選定させていただいている次第でございます。

【林主査】 ありがとうございます。JAIPAさんは何かございますか。

【JAIPA 立石氏】 いえ、これに関しては特にございません。ありがとうございます。

【林主査】 IPoE協議会様も何かございますでしょうか。

【IPoE協議会 外山氏】 いや、コンテンツ関係に関しては特に実施しているところはないので、固定系ですので、特に今回はございません。

【林主査】 ありがとうございます。

江崎先生、いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

【江崎構成員】 結構です。ありがとうございます。

【林主査】 ありがとうございます。

それでは続きまして大橋構成員、お願いいたします。

【大橋構成員】 ゼロレーティングの観点から、それぞれ各社に御質問させていただければと思います。

まず、NTTコミュニケーションズさんについては、MUSICカウントフリーのコンテンツがあるわけですが、このコンテンツはどのような経緯というか、この9つはNTTコミュニケーションズさんのほうで選定されたのか。あるいは事業者さんからのお問合せがあつてのこういう形なのか。あるいは今後このコンテンツの数は増やしていけるおつもりなのかという観点を教えていただければというのが一点です。

2点目はJ:COMさんですが、基本的にはゼロレーティング対象サービスは自社コンテンツなんだということですが、これは仮に他社のコンテンツ事業者さんからお問合せなりあるいは交渉する機会があつたときに、これは自社ではないのでお断りされるのか、あるいは交渉する余地というか、おつもりなのかというのを教えていただければと思います。

LINEモバイルさんについてはデータフリーの話を受けて、例えば6ページ目に説明書を頂いているわけですが、この説明書の留意事項を見ると、利用者の責めによらないような理由でもデータフリー対象外になってしまうのかなという感じもあるのですが、その辺りの考え方はどうされているのかを教えていただければと思います。

ビッグロブさんは、ゼロレーティングにおける帯域制御はゼロレーティング対象者に対価を頂いているから制限しないとおっしゃっているのですが、これは帯域制御の価値を対価に含めているという考え方で対価のつくり方なのかを教えていただければと思います。

JAI PAさんは、ちょっとこれはゼロレーティングとは関係ないですが、一番最後に、この検討会では対象外だがということで貴重な御意見を立石さんから頂いたと思っております。この最後の11ページ目の懸念についてどう受け止めていいのかと思っております。トランジット料金は不当に高いとおっしゃっているのか、あるいはネットワークの効率的利用はIXの地理的な位置の問題だと思いますけれども、そういった観点を含めて、もし立石さんのほうで何かこうした方向でという考え方があれば、もう一歩踏み込んで御指摘いただければと思います。

以上です。ありがとうございます。

【林主査】 ありがとうございます。

それでは各社様、JAI PA様まで御質問を頂きましたので、NTTコミュニケーションズ様から順次御回答をお願いいたします。

【NTTCom 任田氏】 NTTコミュニケーションズ、任田でございます。

まず最初の御質問、9つのコンテンツをどういった形で選ばれたのかということですが、こちらは弊社側で選んだものもあれば、あるいはコンテンツ事業者様側のほうから希望されたところもございます。そういった中で、実際にそれを採用できるかどうかを相談しながら決めているところでございます。

2つ目の御質問、今後増やしていく可能性はありますかというところにつきましては、可能性としてはございます。具体的にどういったコンテンツをいつのタイミングでといったところは、そういった対象になり得る事業者様と相談をしながら検討していくというところでございます。

以上で御回答になってございますでしょうか。

【林主査】 ありがとうございます。順次お願いします。

【J：COM 田口氏】 ジュピターテレコム、田口でございます。御質問ありがとうございます。

自社コンテンツ以外、他社のコンテンツの問合せを頂いた場合にJ：COMとして提供する準備があるかどうかという御質問ですけれども、当社としては他社さんからいろいろなお話があればぜひお話をさせていただいて、条件が合えば提供したいと思っております。

ただ、一番ネックになるのが、プレゼンの中でもちょっと答えさせていただきましたけれども、個別同意が必要ということございまして、当社の場合、包括的に同意を取っているわけではございませんので、個別のお客様に内容等を説明しながらやっていくことは、実はハードルが高いなと考えているところでございます。ただ、そういうことができる、あるいは個別同意がある程度の範囲であれば不要ということになれば、これは他社のコンテンツ、先ほどケーブルテレビの話もしましたけれども、地域コンテンツとかそういったものは積極的にやっていければと考えているところでございます。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。LINEモバイルさんからもお願いいたします。

【LINEモバイル 斉藤氏】 LINEモバイルでございます。

弊社資料6ページの説明書のところについての御質問と理解しております。可能性の問題なのかもしれませんが、コンテンツ事業者様のほうで識別子などが変更になった場合、それがうまく弊社に連絡がなく、結果的にデータフリーが外れてしまうようなケースも可能性としてはなくはないかなというところを踏まえて、このような説明をさせていただいている状況で、恐らく他社様も同じ状況ではないかと推察しております。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。ビッグローブ様、お願いいたします。

【ビッグローブ 海老原氏】 ビッグローブ、海老原です。御質問いただきありがとうございます。

最後のスライドでも御説明しましたとおり、帯域制御の価値を含めて我々は御提供していると思います。よろしく申し上げます。ありがとうございました。

【林主査】 ありがとうございます。JAIPA様、お願いします。

【JAIPA 立石氏】 立石です。

トランジット料金が不当に高いかという点、多分それぞれ事情があるので、必ずしも不当ではないと思いますけれども、不当かどうかは別として、びっくりするぐらい高いところは結構あるかなとは思っています。

おっしゃっていただいたように、IX等を効果的に使わないとどうしても帯域が広げられないとか、様々な理由がその地域で全然違うものがあるものですから、少なくとも遠隔授業とかリモートワークとかはその地域に基本的には閉じるものが多いと思いますので、そういうものに関しては、上流が違ったら一旦東京なりどこか違うところまで出て行って戻るというのでは、これはコスト的にも余分にかさばることになっていきますから、やはり圧迫すると。それから、使えばいいのですけれども、もう既に、先ほどお話ししましたように、離島なんかでは使えないことが起きていますので、そういうことも考えて、ある意味、本来のインターネットのネットワークの在り方みたいな感じになるのではないかと思います。

特に日本の場合が、私が感じるところではいびつで、海外では例えばスウェーデンなんかでも地理的に6か所ばらばらにIXがあって、どこまで効果的か分かりませんが、少なくとも無駄が小さくなるような運用をしていると思われまますので、日本もそちらを今後は目指すべきではないかと個人的には考えております。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。大橋先生、いかがでしょうか。

【大橋構成員】 取りあえずこれは各社の御説明なので、ここから先は意見ですけれども、JAIPAさんの話は別にしてですが、そもそもゼロレーティングが競争上の不当な優位性につながることを担保は必要だというのは多分に議論にあったところだと思うので、そうしたことを今回、各社さんの御回答を含めたものを考えつつ、今後どういった

ガイドラインの改定なりにつなげていくのかということとは議論していくべきなのかなと思っています。

以上です。ありがとうございます。

【林主査】 ありがとうございます。先生がおっしゃった競争上の問題ないしは懸念の解消というか、それをモニタリングしていくのはまさにこの検討会に課せられた使命だと思いますので、これからまさに議論していくべきだと思います。ありがとうございます。

それでは柿沼構成員、お願いいたします。

【柿沼構成員】 全国消費生活相談員協会の柿沼です。

何点かあるのですが、3点につきましてはNTTコミュニケーションズ様、それからJ:COM様、LINEモバイル様、ビッグロブ様にお聞きしたいと思います。

まず、各社様とも訪問販売や電話勧誘販売において、新規それから既契約者に対してゼロレーティングサービスについての勧誘行為を行っているのかということ。

2点目といたしまして、窓口販売、家電量販店や自社の店舗などをお持ちの場合には勧誘に当たっての違い、それからウェブ販売についての違いや気をつけている点についてお聞きしたいと思います。

3点目ですけれども、高齢者などに販売するような場合、脆弱な消費者に対して販売するような場合は、後確認などを行っているのかということ。

その3点については各社様にお聞きしたいと思います。

それから4点目ですけれども、LINEモバイルさんにお聞きしたいと思います。7ページに高齢者への配慮があるのですが、具体的にはどのような形の配慮をなさっているのかをお聞きしたいと思います。特に「適合性の原則を踏まえ」というところについて教えていただきたいと思っています。

それからビッグロブさんについてお聞きしたいのですが、7ページ目と9ページ目について記載内容ですが、実際に消費者がこの内容を見て分かるのかどうか。そして、どうしても分からないような場合には、どちらかのページで詳しく説明をしているのかどうか。そちらについてお聞きしたいです。それから21ページの資料、高齢者に対する説明の部分について、具体的にここでは窓口販売を想定した内容になっているかと思うのですが、具体的にどのような形の説明をなさっているのかについてお聞きしたいと思います。

そして最後にJAIPAさんです。ゼロレーティングサービスについて踏み込みにくい

というようなお話だったかと思うのですが、その辺りについてもう少し詳しく教えていただければと思います。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。最初の3点についてはNTTコミュニケーションズ様、J：COM様、LINEモバイル様、ビッグロブ様共通の質問。4点目がLINEモバイル様、5点目がビッグロブ様、6点目がJAIPA様ということですので、各社様の担当の時にまとめて先ほどの御質問について御回答いただければと思います。

それではまずNTTコミュニケーションズ様からお願いいたします。

【NTT Com 任田氏】 コミュニケーションズの任田でございます。

1点目で、ゼロレーティングで勧誘行為等があるかという御質問かと受け取りました。ちょっと聞き取りづらかったので恐縮です。こちらにつきましては、基本的にはMUSICカウントフリーは無料サービスでしておりますので、ホームページ等での御案内をしておりますけれども、店頭での勧誘とか、あるいはコールセンターから何か勧誘するといったところは特にしてございません。

以上でございます。

【林主査】 ありがとうございます。J：COM様、お願いいたします。

【J：COM 田口氏】 J：COMの田口でございます。

当社の場合、御訪問していろいろ御説明するのを基本しております。ただ、いろいろ御説明する内容は非常に多岐にわたりますので、その中で特にゼロレーティングを積極的に推奨するとか、そういうことはできていない、できていないというのも変ですが、していないというのが実態でございます。また、お客様のほうも特にゼロレーティングに強い関心を示されることは残念ながらあまり今のところないと聞いております。そのような状況かと思えます。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。LINEモバイル様、お願いいたします。

【LINEモバイル 齊藤氏】 LINEモバイルでございます。4点御質問いただいたと認識しております。

まず1点目、訪問販売や電話勧誘の説明・勧誘につきましては、弊社は訪問販売、電話勧誘という形式は取っておりません。

2点目、量販店の説明につきましては、重要事項説明書等を利用して、契約時にお客様

にゼロレーティングサービスの御説明をさせていただいております。

また、高齢者の対応として後確認を行っているかという御質問ですが、これにつきましては、契約後にお客様宛てに契約内容を掲載した書面の送付を行っております。

最後、適合性の原則の対応のところですが、ここは消費者保護のガイドラインを踏まえまして、例えば料金シミュレーターをウェブサイト上に掲載したり、あるいは量販店での契約をされる場合には丁寧な説明をするなどというような取組を行っております。

以上になります。

【林主査】 ありがとうございます。それではビッグローブ様、お願いいたします。

【ビッグローブ 海老原氏】 ビッグローブ、海老原です。御質問いただきありがとうございます。

まずビッグローブは自社の店舗はございませんので、量販店様等で対応していますが、基本的にウェブと店頭での勧誘行為の違いは特にございません。先ほど御質問いただきました、やはりいろいろ言葉的に難しいところに関しましては、何度か繰り返す、あるいはお客様に分かりやすいように絵で御説明するといったことを随時改定しております。

高齢者の方に関しましては、後確認も今、しております、特にお電話をして、その中で御家族の方にも御確認を取らせていただいております。しかしながら、やはり今後も含めてウェブの内容はまだまだ分かりにくい部分があると思いますので、こちらに関しましては随時改定していきたいと思っております。

よろしく申し上げます。

【林主査】 ありがとうございます。それではJAIPA様もお願いいたします。

【JAIPA 立石氏】 JAIPA、立石です。

ゼロレーティングがやりにくい最大の問題はコスト的なものではないかと思っております。運用と手間がかかるということで、制限することで費用がかかるのであれば、増速等をしたほうがお客さんに喜んでいただけるということもあるので、どちらかというところ、固定系であることもありますので、増速に費用をかけたいというのがあります。

もう一点、違う側面でいいますと、やはり大手のISPさんと違って、コンテンツプロバイダーさんとの交渉力に相当差があると思っておりますので、その点においても「あなたのところだけ」みたいな感じの話もあつたりとかということも過去には聞いたことがありますので、そういうところでやりづらいということだと思っております。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。柿沼様、よろしゅうございましょうか。

【柿沼構成員】 NTTコミュニケーションズ様とJ：COM様ですけれども、後確認についての御回答がなかったかと思うのですが、そちらについて教えていただいてよろしいですか。

【林主査】 ありがとうございます。その点につきましてNコム様、J：COM様、お願いいたします。

【NTTCom 小林氏】 NTTCom、小林でございます。

弊社については先ほど任田が説明したとおり、電話勧誘等を実施しておりませんので、お客様自らお申し込みいただく体裁をとっておりますので、現時点、後確認等は実施しておりません。ただし、お申し込みいただいた後のメール等での書面の送付等は実施しております。

以上になります。

【林主査】 J：COM様もお願いいたします。

【J：COM 田口氏】 J：COM、田口でございます。

携帯に限らずですけれども、当社の場合、お客様に対しましては後フォローということでフォローコールのようなこともさせていただいておりますので、その意味ではさせていただいているというお返事になろうかと思えます。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。柿沼様、よろしいですか。

【柿沼構成員】 ありがとうございます。大丈夫です。

【林主査】 ありがとうございます。

それではお待たせしました。実積構成員、お願いいたします。

【実積構成員】 中央大学の実積でございます。

それでは各社様にお伺いします。まずNTTコミュニケーションズ様にお伺いしたいのが、資料の8ページにあります、対象コンテンツの選定の考え方の「公序良俗に反するものは対象外」というところです。技術的に数字でぱっと決まるものではなくて、公序良俗の場合はどういった観点で見るとか、どの程度のタイムスパンで見るとかで大分違うことがあると思うのですけれども、この「公序良俗に反するもの」というのは社内的にどういった形で決めておられるのか。これに関して第三者の監査というか、そういったものが入る余地があるのかどうか、というのを伺いしたいのが1点目です。

一番最後の資料のページに「通信速度制限や帯域制御実施時のゼロレーティング対象コンテンツの扱い」に「検討中」と書いてあって、私がちょっと聞き逃したのかもしれないのですけれども、マンスリーキャップの超過後のゼロレコンテンツに関して制御を今しておられないということなのか、それとも、今しているのだけれども今後の取扱いを検討中なのか、そこを明確にさせていただければというのがNTTコミュニケーションズさんに対する質問です。

それからJ：COMさんに関しましては、これは資料の20ページになると思うのですが、「番組事業者以外のコンテンツ事業者からの要望」とあるのですが、現在テレビ番組というか、ビデオのコンテンツに関してのみゼロレーティングを提供されていると理解しているのですけれども、番組提供者以外のコンテンツ事業者は他社の、自社で提供していない以外のビデオのコンテンツの提供者なのか、それともビデオ以外の、例えばゲームのアップロードのような特定の事業者を考えておられるのか、そこを教えていただきたいというのが1点目。

それから2つ目の、コンテンツ等の選定条件に「コスト負担等の基準」があるのですけれども、これはゼロレのケースについて、ゼロレにしてくださいというときに、特段のコストを負担していただくようなことを考えておられるのかどうかをお伺いしたいと思います。

それからLINEモバイルさんについては、今回はゼロレの話に集中している資料になっているのですけれども、すいません、帯域制御に関しては御説明がなかったと思っておりますが、帯域制御はしていないという理解でよろしいのか。それともしているのだけれども、今回説明は省かれたということなのか、というところであります。

それからビッグロブさん。資料の6ページ目ですけれども、データ圧縮・トラフィック制御のところのデータ圧縮で、「スマートフォン等で見て遜色のない程度に」に関して、これはどうやって判断されているのか。人間の目で見ると誰かが判断しているのか、それともこういったものに使う技術的な水準とかがあるのかどうかというところをお伺いしたいです。

加えて、エンタメフリー・オプションに関して、利用者からの要望で追加することも可能だということがあるのですけれども、これは現実に追加されたものがどれなのかというか、あるのかないのかも含めてお伺いできればと思います。

それからJAIPA、立石さんに関して、詳細な説明ありがとうございました。イフ論

というか仮想的な話になるかもしれないのですけれども、地域の折り返しの需要が増えて I Xがないところが問題だと。地域に I Xをつくるべきだという議論になっていくのかと思うのですけれども。例えばですけれども、P 2 Pみたいなソフトウェアというか、ソフトウェア的な解決策は視野に入ってくるのかどうかをお伺いしたいと思いました。

最後に I P o E 協議会につきましては、VNE ということなので、帯域制御の詳細については契約している I S P ごとに決めていくということなのですが。例えば公平制御みたいなものに関して、I S P からこうしてくれというのはあると思うのですけれども、全ての I S P が十分な知識というか、それを持っていないケースがあるのかなとちょっと思っています、その場合に、公平制御の一般型というか、基本型は何かあるのかどうかをお伺いしたいと思いました。

以上になります。

【林主査】 ありがとうございます。

それでは各社様に順次御回答をお願いいたします。

【NTT Com 任田氏】 コミュニケーションズの任田でございます。

まず1点目の御質問、「公序良俗に反するものは対象外」のところ、どういった基準でとか、第三者意見とかということですが、現時点では検討対象のコンテンツについて社内で判断しているのが実際のところでございます。第三者への確認とか照会といったところまでは現状は実施しておりません。

2つ目、一番最後のページの「検討中」の意味ですが、不十分で申し訳ございません。現状はゼロレーティングの対象のコンテンツ9つについては帯域制御の対象に、今しておりません。ですので、今は帯域制御の対象になっておりませんので、ここでの検討中の意味は、それを今後対象にするか、もしくは対象にしないかというところを今後引き続き検討するという趣旨でございます。

以上になります。

【林主査】 ありがとうございます。J : COM様、お願いします。

【J : COM 田口氏】 J : COM、田口です。御質問ありがとうございます。

まず1点目、番組事業者さん以外のコンテンツということで、私どもの御説明がビデオ、映像系を念頭に置いていたものですから、今御質問いただきましたような例えばゲームとかそういうものについては、今までお話を頂いたことがあるのかどうか分からないのですけれども、ちょっと念頭になかったということでございます。今の段階でお答えをしづら

いところがあるのですけれども、やはりトラヒックとかそういったことも考慮しながら考えていくものかなと思っております。

2点目のコスト負担の基準でございますけれども、事業者さん側にコスト負担を求めることがあるのかどうかということですが、こちらについては広く両者のビジネスモデルをどういうふうにするかというところで考えていくものかなと思っております。いろいろな形で、お互いにウィン・ウィンになるようなものが構築できるのであれば、そういう形態を決めていくということかと思っておりますので、一方的にコスト負担を求めてということではないのかなと思っております。

以上でございます。

【林主査】 ありがとうございます。LINEモバイル様、お願いいたします。

【LINEモバイル 斉藤氏】 LINEモバイルでございます。

弊社では帯域制御は行っておりますけれども、今回は事務局様との調整の上で、ゼロレーティングの説明という形をさせていただいております。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。ビッグローブ様、2点お願いいたします。

【ビッグローブ 海老原氏】 ビッグローブ、海老原です。御質問いただきありがとうございます。

まずデータ圧縮の品質の判断ですけれども、こちらは社内でオピニオン評価を随時行っておりますして、著しい劣化がないかどうか品質を確認して行っております。

2点目の、利用者の要望によって追加されたコンテンツですけれども、音楽系のコンテンツでラジオ系のコンテンツですとか書籍系のコンテンツを御要望いただきまして、コンテンツ事業者さんと商談して、こちらのほうは提供しております。

よろしく申し上げます。

【林主査】 ありがとうございます。JAIPA、立石様、お願いいたします。

【JAIPA 立石氏】 立石でございます。

P2Pが解決策になるかということですが、ネットワークによっては多少緩和にはなると思うのですけれども、どうしても物理的な線がそこにはないと駄目だということになることが多いと思いますし、論理的にも外を通ってしまうと、東京、大阪を経由すると駄目だということで、P2Pはその物理的あるいは論理的なネットワークを越えることができないものですから、どちらかというあまり大きくそれで緩和されることはない

思います。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。I P o E 協議会様もお願いいたします。

【I P o E 協議会 石田氏】 I P o E 協議会、石田でございます。質問ありがとうございます。

実積先生がおっしゃるとおり、I S P さんもいろいろいらっしやいまして、確かに説明が必要というところはあるのですが、基本的には我々、I S P さんとの関係でサービスを提供しています。ある部分コンサルタント的な業務といたしますか、そういうものも、こういう使い方みたいなどころが必要だということも説明しつつ、一緒にやっていくようなところがありますので、今のところ、そういう決まりきった定型フォームというような形での提供はないのかなと考えております。

以上となります。

【林主査】 ありがとうございます。実積先生、よろしかったでしょうか。

【実積構成員】 ありがとうございます。石田さんから最後説明がありました情報提供とかコンサル的なことも含めて、I P o E 協議会でやっておられるのは非常に重要なことだと思いました。ありがとうございます。

【林主査】 ありがとうございます。

少し時間が押してまいりました。先に進みたいと思います。中尾構成員、お願いいたします。

【中尾構成員】 中尾です。皆さん、どうも御説明ありがとうございました。

ヒアリングを通していろいろお聞きすると、各社のお考えがすごくよく分かったと思います。一般的にガイドラインがきちんと遵守されて、望ましい行為が各社さんで取組があることがよく分かりました。私からはゼロレーティングに関してMVNO 4社に対してお聞きしたいのと、それから各社で個別に質問があります。

各社さんにお聞きしたいのは2点ありまして、まず、前回のヒアリングとちょっと異なっていて、MVNOでゼロレーティングに取組のある企業さんが今回多かったと思うのですが、皆さん御承知のとおり、MVNOでゼロレーティングをやると、MNOには支払う料金があるにもかかわらず、MVNO側でユーザーの料金をゼロというかカウントフリーにする必要があるという構造があるわけです。それにもかかわらず取組をされているということなので、MNOに対して、あるいはその市場の適正化ということと言えますと、

このような状況に対して何か御要望をお持ちなのか。特にMVNOとして困っているようなことがあればお聞かせいただきたいのが1点目です。

2点目は1点目に非常に関係していることなのですが、今回コンテンツ事業者との関係、これはガイドラインにも注視が必要であると書いてあります。特に「協議」という言葉で説明があるところ、前回は1回目で別の会社さんにもお聞きしたように、コンテンツ事業者との関係において、何か、例えば費用の補填などはあるのでしょうか。例えばMVNOですとMNOには支払いつつもユーザーからは収入がないというところで、コンテンツ事業者の優位的な立場が今後出てくる可能性もあるわけです。契約関係において特に協議内容の中でコンテンツ事業者が持つ優位性を感じるのかどうかをお聞きしたいと思います。

これが各社にお聞きしたい2点になります。

もし立石さんと石田さんが今後ゼロレーティング、ISPさんとかIPoEのVNEに対しても同じようなお立場だと思しますので、今後固定系でゼロレが出てきた場合に何か御意見があるかをお聞きしたいと思います。

それから個別の質問ですが、特にJ:COMさんとビッグロブさんをお願いします。J:COMさんは「技術的に可能でない」という表現が資料にあります。私が拝見する限り、(構成員限りの資料も含めてなのであまりコメントできないですが)技術的にできないようには見えないのですが。ビジネス的にできない、やりたくないというのは分かるのですが、IPヘッダ等を見る方式ですと、トラフィック量をカウントするのは技術的には可能ではないかと思うのですが、それについてコメントをお願いします。

それからページ21は個別同意、つまりガイドラインに適合しないのでユーザー個別同意不要と考えているとおっしゃっているのですが、消費者のことを考えると、同意はガイドラインに書いていないから要らないということではなくて、やはり必要ではないかと思えます。これは私のコメントとなります。

それからビッグロブさんですけれども、対価有償でゼロレーティングを提供されているということは、やはり正確性がユーザーから求められると思います。特に既にデータフリー量を表示済みということですが、構成員限りの情報で正確性を期すためのいろいろな仕組みを導入されていることありますが、仕組みの御説明は分かるのですが、実際にどの程度正確に表示できているのかについてコメントをお願いいたします。

私からは以上です。

【林主査】 ありがとうございます。各社様へゼロレーティングに関するもの2点、それから団体様へも御意見等あればということです。それから個別にJ：COM様、ビッグローブ様へも追加質問がございました。中尾先生、ありがとうございます。これらの質問、まとめて各社様お答えいただければと思います。

まずNコム様、お願いいたします。

【NTT Com 任田氏】 NTTコミュニケーションズ、任田でございます。ありがとうございます。

今時点でMNOないし2つ目のコンテンツ事業者に対して何かしら課題ないし要望が特段あるかという、そこら辺はないかなとは考えております。

一方で、いわゆるゼロレーティング自体について捉まえますと、このサービスをやっていることで弊社なりモバイルのサービスの付加価値が上がりまして、結果的にお客様に入っている実情もあろうかと思っておりますので、そういった意味ではこのゼロレーティングサービスが今後もうまく執り行っていけるといいなと弊社としては考えるところでございます。

以上でございます。

【林主査】 ありがとうございます。J：COM様もお願いします。

【J：COM 田口氏】 J：COM、田口です。御質問ありがとうございます。

当社も、今、MNOさんに特段要望をするような状況ではないと考えております。比較的うまくやれているのかなと考えているところでございます。また、コンテンツ事業者さん、特に優位性を持つコンテンツ事業者さんということもございましたけれども、ここは協議が調わないとできないこともありますので、当社として今のところ何か問題があるとは考えておりません。

また、当社に技術的なところでの御質問を頂きましたが、構成員の方は資料を見ていただければと思います。この設定自体を変えれば大丈夫ではないかということではあるのですが、ゲートウェイのほうから出ていく設備設定を、すいません、非公表にかかわることもありちょっと説明がうまくできないのですけれども、そこまで費用をかけてやっていくのかというようなこともありますし、ここはMNOさんとの関係でどういう形でやっていくかということもございますので、現状としては困難であるということでございます。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。LINEモバイル様、お願いいたします。

【LINEモバイル 斉藤氏】 LINEモバイルでございます。

まずMNOさんにおいて、MVNOとして困っていることという点につきましては、現時点で困っていること、あるいは何か制約を受けているといったことは一切ございません。

また2点目の御質問、コンテンツ事業者様との関係・協議においてコンテンツ事業者様の優位性で何か気になる点があるのかにつきましても、協議を通じて何か優位性を感じたり、あるいは過度な制約を求められたりということは現時点ではございません。

以上になります。

【林主査】 ありがとうございます。ビッグロブ様、お願いいたします。

【ビッグロブ 黒川氏】 ビッグロブの黒川です。御回答させていただきます。中尾先生、御質問ありがとうございます。

まず1点目、帯域コストに関してMNOに要望を持っているかというところですが、特段強い要求をMNOさんにさせていただいている状況ではありませんけれども、もちろん帯域コストに関しても重要なファクターですので、安くしていただきたいという要望は持っております。

2点目、コンテンツ事業者からの補填につきましては、現時点では対象コンテンツの事業者様から補填を頂くようなビジネススキームは実施してございません。ですが、今後そういったビジネス条件を定義させていただく等、あるかもしれないということになります。

3点目、対価をもらっているから正確性が求められるというところですが、おっしゃるとおり、ゼロレーティングの識別が外れたりだとかしますと、お客様に不利益を与えてしまいますので、非常にここに関しては取組を強化してまいっております。過去にはこういった取組をしていない時期に識別外れを起こして、お客様に御迷惑をおかけこともありまして、我々としましてはここを正確に識別できる取組を日々重ねてきております。現時点で正確に識別できていると認識しております。

以上になります。

【林主査】 ありがとうございます。立石様、何か御意見等ございますでしょうか。

【JAIPA 立石氏】 では、簡単に。現状では固定が月額制なのであまりゼロレーティングというのは見えにくいと思うのですが、先ほどお話ししたような理由から、今後月額固定が崩れていくと、この可能性は十分あるかなと思っています。

特に中小の、先ほど申しました繰り返しになりますけれども、コンテンツプロバイダー

との交渉力の格差が果たして問題になるのではないかという懸念があると。それから、そうなるとう結局新規参入阻害になるのではないかという話もあるのですが、先ほどJ：COMさんからお話があったような感じで、では自社コンテンツをどう考えるかといった場合についても、これはドイツなんかでも問題になっていたようなので、検討が必要なのかなと思います。

ちょっと違う観点なのですからけれども、コンテンツプロバイダーがお金を出すというのではなくて、例えばそういうものは持っていないのだけれども、大資本が自分の都合のいいものだけを優先的に出すような、特に政治的なものがあったりした場合にどうなるのかと。利用の公平だったりとか、特に固定系の場合は公益事業特権を使って配信しているわけですから、そういうものを含めて今後考えていく必要があるのではないかと考えております。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。I P o E様、いかがでしょうか。

【I P o E協議会 石田氏】 質問ありがとうございます。

ゼロレーティング、今の立石さんの話にもつながりますけれども、固定系事業では確かに定額課金なので関係ないですけれども、一方でペイドでファストレーンを用意する可能性自体の、コンテンツの内容をどうするかということはあると思いますが、そこら辺の可能性については設備の継続的な拡張に当たっては考えていきたいことであると我々としても考えておるところです。

もう一点ありますのは、ペイドではないのですけれども、例えばエッジキャッシュがさらにもっとエンドユーザーさんに近いところになると、そこは明らかに公平制御等の対象とならないので、ある意味、ゼロレーティングとは言わないのですけれども、そのエッジキャッシュが使える人にとっては一種のファストレーン的なものになっていくと。そういうものもどう考えるべきかという整理は必要であろうかと考えております。

以上となります。

【林主査】 ありがとうございます。中尾先生、よろしかったでしょうか。

【中尾構成員】 大変参考になりました。ありがとうございます。

今、立石さんがおっしゃったことをまさに私が心配していることでして、コンテンツの事業者が通信のファストレーンだとか帯域制御、そういったところに意見するような事態になる可能性があります。優位性という言葉はきれいですが、本当に通信のあり方に踏み込んでくる事態になっていない、今のところはなっていない、ということで理解いたしま

した。ありがとうございます。

【林主査】 ありがとうございます。中尾先生の御意見の点は非常に重要な点かと思えますので、今後ワーキングでしっかり検討していく必要があると思いました。

お待たせいたしました。少し時間が延びそうですけれども、お許しいただければと思います。中村構成員、お願いいたします。

【中村構成員】 ありがとうございます。時間がないので、今日は質問を絞らせていただいて、帯域制御についてお聞きしたいと思えます。

まず1点は、I P o E協議会にお伺いします。帯域制御は、どこのリソースが足りなくなるからどこで帯域制御をするという話なのでしょうか。I P o EがやっているのはNGNのネットワークからI S Pにつなぎをしている。このネットワークのどこが溢れていて、どのようなレベルでどこで帯域制御をおこなっているのか？これが1点目の質問です。

2点目はビッグロブさんに質問なのですが、データを圧縮、不可逆圧縮すると説明されましたが、これはデータの内容を改ざんしていることになりますよね？ユーザーに断りもなく勝手にやっているのかどうか？これは本当に正当な行為だと理解してされているのか、というのがビッグロブさんへの質問。

最後に皆さん、各事業者さんにお伺いしたいのですけれども、どのぐらい帯域制御をしているのか？例えばアプリケーションに対して、どのぐらいの頻度で、どういう制御をしたのか、それがユーザー毎なのかとか？というような情報を、公にするのは難しいとしても、少なくともこれを議論する関係各位で共有するようなことは可能なのか。ぜひ各社から御意見が聞きたい。

特にリソースが足りないから帯域制御しなくちゃいけないと言われていますが、実際にどのぐらいそれが起きているのかという状況が分からないままでは、なかなか議論ができないので、それらの情報を何らかの形で提供していただくことは可能なのでしょうか。

【林主査】 重要な御指摘、ありがとうございました。1点目はI P o E様、2点目はビッグロブ様、3点目は各MVNO様ということですので、これもNコム様から順次、質問はまとめて御回答いただければと思います。

【NTTCom 任田氏】 任田でございます。

一番最後に出ました帯域制御がどれぐらいといったところについて御回答いたします。現時点でアプリ特定といったところは特にしておらないのは説明のとおりですが、基本的に制御はお客様単位で流量を見ながら制御しているのはイエスでございます。

それから、何らかの制御の度合い等については、一般的に言えば平日の夜間とか混雑しているときに起こるところはございますが、具体的にどの程度落ちているかといったところで、お客様はどれくらい落ちたかというところまでは数字の集計まで定常的にしておらないところもございまして、大変恐縮ではございますが、ここは今時点では開示できるところがなかなかないのが実情でございます。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

【林主査】 J：COM様、お願いします。

【J：COM 田口氏】 J：COM、田口でございます。ありがとうございます。

帯域制御につきましては10ページで記載させていただきましたけれども、前からあるといっちは何ですがP2P制御のようなものと、上り総量規制をさせていただいております。上り総量規制に関しては個別のお客様を見てということになりますが、どの程度あるかに関しましては、申し訳ないのですが、こういう場では開示できませんので、総務省さんのほうで御検討いただくなり、開示できる形であればお示しすることもできるかなと思っております。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。LINEモバイル様、お願いします。

【LINEモバイル 斉藤氏】 LINEモバイルでございます。

弊社も帯域制御につきまして、そのディテールの部分については経営情報に当たる可能性もございますので、現時点で共有することについては明確に回答することはできません。どこまで詳細の情報を共有するのかなどによって、開示できる範囲は変わってくるものと認識しております。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。ビッグロブ様、追加の質問も含めてお願いいたします。

【ビッグロブ 黒川氏】 ビッグロブの黒川です。

弊社に関しましてはまず最初に、データを圧縮、不可逆圧縮を正当業務と思っているのかというところですが、こちらに関しましては、お客様に同意を得て実施している制御でありまして、正当業務というよりも、お客様にメリットを与える形で同意を頂いて御提供させていただいております。さらに、どうしても制御したくないというお客様にはオプトアウトの仕組みも御提供させていただいております。

それから、どのくらい制御をしているかというところですが、お昼の時間帯を含めて非常に混雑しやすい時間帯に関しましては、使いにくいことを解消するために有効と
思っております。しかしながら、具体的な数字は把握しておりませんので、この情報を持
ち合わせていないということになります。

以上になります。

【林主査】 ありがとうございます。それから、I P o E協議会様、帯域制御の点、
お願いいたします。

【I P o E協議会 外山氏】 外山です。I P o E協議会から説明いたします。

中村先生におっしゃっていただいたところですが、基本はP O Iの部分、N N I
の部分ですね、こちらのところの帯域が混雑した場合には帯域制御をかけるというのが一
つ。

あと、I S Pさんごとに必要な帯域が設定してありますので、その中で混雑が発生した
場合には、そこで帯域制御というか公平制御をかけるということが基本になっております。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。中村構成員、よろしかったでしょうか。

【中村構成員】 ありがとうございます。公平制御と帯域制御はちょっと違うと思っ
ているので、N T Tコミュニケーションズさんが言っているように、帯域制御は設備が足り
ないからしょうがないので帯域制御をさせていただいているというスタンスでお話を頂い
て、僕もそうだという理解をしています。なので、どこがどのくらい足りないから、どう
いうふうに帯域制御しているのかということ、そのどこがどのくらい足りないのか分か
らないうちに、分からない状況の中で議論するのはすごく難しいと感じました。

それからビッグロブさんのデータ圧縮に関しては、これはオプトアウトですか。オプ
トインなのではないですか。すなわち、人のデータを勝手に圧縮して間引いた、それが全
てのお客さんのためになるとお考えなのは、ちょっと僕は疑問を感じます。

最後に、政府のドキュメントがP 2 Pをすごく例に書かれていて、いわゆる帯域を食う
ようなトラヒックアプリケーションの通信を制御したいということがP 2 Pをベースに
書かれているのだけれども、これも今々P 2 P、誰がW i n n yを使っているんですか
というような、ちょっと時代遅れの文書になっているので、ここも含めて、お客さんに対
してどういうふうに御説明するのかということも含めて検討する必要があるのではないかと
思いました。

以上です。ありがとうございます。

【林主査】 ありがとうございます。先生がおっしゃった帯域制御のディテールの部分の開示の方法の在り方につきましては、どういう方法があり得るか、事務局と相談しまして、また検討したいと思います。

それからビッグロブ様への追加の御指摘の点、不可逆圧縮のオプトイン、オプトアウトの点。これ、ビッグロブ様がもし可能でございましたら、また書面等で御回答いただければと思います。

すいません。閉会の時間が来ておりますが、続けさせていただきたいと思います。大変恐れ入ります。

森先生、大変お待たせいたしました。よろしく願いいたします。

【森構成員】 時間のないところですので簡潔に。御説明ありがとうございました。私からは2点、質問が1点と意見が1点です。

意見ですけれども、先ほど来、ちょうど中尾先生と林先生の御指摘がありました、要はコンテンツと通信の関係ですね。コンテンツ側から通信に対していろいろ口を出すようになってしまうのではないか。そこについて今後どうなるのかを把握するのはこのワーキングの課題だと思いますし、大橋先生からはいろいろ御質問がありまして、我々としてはぜひひと把握する必要があると思います。

他方で、事業者さんからした場合に、では個別の契約の中身を答えられるかという、それはなかなか難しいというのもごもつともなお話だと思いますので、そういうことについて今後検討しようという大橋先生の御意見に私も全く賛成でございます。具体的にはやはりどういう形で情報共有していただくのかを議論したほうがいいと思います。

これは法執行のフェーズの話ではなくて、もっと手前の、ルールを今後どうするべきかを全般的に検討する場面ですので、個々のどの事業者さんがどういう契約をしているかはあまり重要ではなくて、その代わり、どなたかは分かりませんが、こういう具体的な契約をしています、お金のやり取りはこうですと、具体的には教えていただく必要がある。ただ、誰がやっているかということは教えていただく必要はないので、例えば、本当にこれは例えばですけれども、総務省で報告を受けていただいて、匿名化した形で検討するみたいなこともあるかと思います。これは一例ですが、とにかく何とか情報共有をして、ここで問題を把握したい、把握すべきであると思います。なので、そのための検討といたしますか、そのルール化といたしますか、そういうことをこれからやるべきではないかと思

ます。これが1点目です。

2点目は質問ですけれども、立石さんの御指摘、問題意識は本当に重要なものだと思います。リモートワーク、遠隔教育を考えれば当然そういう問題があると思います。

片や、コストが非常にばか高いことと社会的な必要性を併せて考えると、ビジネスベースで解決できるのではないかと。非常に規模の大きな話にはなりますけれども、地域 I X はビジネスとして実現できるのではないかという気がしましたので、もし何か、いやいやそんなのはとても駄目なんだよというようなことがありましたら、立石さんに教えていただきたいと思います。

以上です。

【林主査】 ありがとうございます。最初の御意見はまさにおっしゃるとおりだと思います。情報共有の在り方につきましては、事務局等とも相談して、また御相談させていただければと思います。一旦引き取ってまた検討させていただきたいと思います。

2点目につきましては、立石様、よろしく願いいたします。

【JAIPA 立石氏】 森先生、ありがとうございます。

過去の実績からいくとビジネスベースというのは全部減んでいるので、なかなか難しいかなというのがあります。

確かに考える余地はまだあるとは思いますが。先ほど申しましたように、利用の形態が大分変わりましたのであると思うのですけれども、やはりそうすると、恐らく構造的に日本のネットワークを相当変えないとビジネスベースでは難しいのかなと。トランジットがやはり東京が一番安いというのを解消しないと、それだけではないのですけれども、例えばそういうことが解消されないとなかなか難しいかなとは思いますが。

取りあえず簡単ですが以上です。

【林主査】 森先生、よろしかったでしょうか。

【森構成員】 ありがとうございました。

【林主査】 ありがとうございます。

以上で各構成員の先生方から一通り御意見、御質問等を頂きました。既に予定の時間を過ぎておまして、今回も司会の不手際で誠に申し訳ございません。これで一旦質疑を終了したいと思います。もし追加で御質問、御意見等ございましたら、11月6日金曜日をめぐに事務局までお送りいただきまして、その後、事務局からまとめて各社へ質問させていただくことにしたいと思います。よろしゅうございましょうか。

ありがとうございます。それではよろしく願いいたします。

最後に、全体を通してぜひ言っておきたいということは何かございますでしょうか。大丈夫ですかね。

ありがとうございます。特にないようにお見受けいたしましたので、本日はこれで終了としたいと思います。それでは事務局より、今後の予定について御説明をお願いいたします。

【関沢データ通信課課長補佐】 次回のワーキンググループにつきましては12月の開催を予定しております。詳細な日程、会場等については別途御案内いたします。

以上、よろしく願いします。

【林主査】 それでは、本日はこれにて閉会いたします。皆様、どうもありがとうございました。

(以上)