

第 49 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和3年11月12日(金) 16:00~17:55

場所 オンライン会議による開催

出席者 (1) 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) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 飯塚 智 相互接続推進部 部長  
赤星 賢太 ビジネス開発本部 第四部門長  
井上 暁彦 経営企画部 営業企画部門長  
西日本電信電話株式会社 藤本 誠 経営企画部 営業企画部門長  
木下 雅樹 相互接続推進部 制度料金部門長  
河村 康司 ビジネス営業本部光ビジネス営業部  
光ビジネス推進部門長  
KDDI株式会社 関田 賢太郎 相互接続部 部長  
松原 遼 相互接続部 接続制度グループリーダー  
ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 相互接続部 部長  
南川 英之 渉外本部 相互接続部 移動相互接続課 課長  
小林 一文 渉外本部 相互接続部 アクセス相互接続課 課長  
一般社団法人テレコムサービス協会  
佐々木 太志 MVNO委員会運営分科会  
金丸 二郎 MVNO委員会運営分科会 運営分科会  
副主査  
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 聡明 副会長専兼専務理事  
一般社団法人IPoE協議会  
石田 慶樹 理事長

島崎 隆文 事務局

株式会社NTTドコモ 田畑 智也 経営企画部 料金企画室長

下隅 尚志 経営企画部 接続推進室長

### (3) 総務省

二宮総合通信基盤局長、北林電気通信事業部長、林総務課長、

川野料金サービス課長、田中料金サービス課課長補佐、

中島料金サービス課課長補佐、永井料金サービス課課長補佐

#### ■議事概要

- |   |
|---|
| <p>○ 卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関するヒアリング【一部非公開】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ NTT東西より、資料49-1について説明が行われた後、質疑が行われた。</li><li>・ NTTドコモ、KDDI及びソフトバンクより、それぞれ資料49-2から49-4までについて説明が行われた後、質疑が行われた。</li><li>・ 続けて非公開会合に移行し、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクより、それぞれ資料49-5から49-7までについて個社ごとに説明が行われた後、質疑が行われた。</li></ul> |
|---|

#### ■議事模様

【辻座長】 それでは、議事を開始いたします。

本日の議題は、卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関するヒアリングであります。本件につきましては、固定通信と移動通信について分けて各事業者から御説明をいただき、それぞれ意見交換を行いたいと思います。

また、一部の内容につきましては、公開することにより、当事者または第三者の権利及び利害を害するおそれなどがあると認められるため、開催要領に基づき、構成員、ヒアリング対象事業者及び総務省限りの非公開会合として議事進行をいたします。

なお、配付資料につきましても、開催要領に基づき、非公開とすべき部分を除いての公表としております。

それでは、まず、NTT東西から御説明をお願いいたします。

【NTT東日本】 NTT東日本の井上でございます。

私のからは、当社の光サービス卸である光コラボレーションモデルのこれまでの取組について御説明させていただきたいと思います。その中で、事務局よりお示ししていただい

た論点につきましても、御回答差し上げればと考えております。

1 ページめくっていただいて、1 スライド目ですけれども、左側のスライド、こちらは、光コラボ開始前に当社から御説明した資料でございます。そこに記載してありますとおり、開始当初より光コラボの目的は、伸び悩みが見え始めた光サービス市場に対して、多様なプレイヤーとの共創による新たな価値創造で再び市場を活性化することにあります。

共創により、エネルギー、教育、介護など、様々な社会課題を解決していくというチャレンジをさせていただいているところでございます。

1 ページおめくりいただいて、2 スライド目でございます。

共創という新しい価値創造というコンセプトでございますので、通信事業者や I S P 事業者だけではなく、様々なパートナーに参画いただいているところでございます。

パートナーの数は、開始当初から大きく伸長してございまして、現在、約 8 0 0 社、そのうち非通信系のパートナーが 8 割を占めている状況でございます。

3 スライド目でございます。

当社の光サービスの施設数でございます。折れ線グラフが当社の光サービスの施設数でございまして、上の折れ線がフレッツ光と光コラボ、光サービス全体の施設数になってございます。下の折れ線が光コラボの再掲でございます。また、棒グラフは単年度の純増数になっておりまして、2 0 0 6 年、2 0 0 7 年をピークに市場が成熟期に入り、フレッツ光単独では拡大が困難になっているということがお分かりいただけるかと思っております。

2 0 1 5 年に光コラボを開始いたしまして、パートナーの皆様の御尽力によりまして拡大ペースを維持しているというのが現状でございます。小売りと光コラボの総体で光サービスの拡大を目指すのが当社の基本戦略であり、むしろ主力は光コラボだという認識でございます。そのため、光コラボは当社にとって最重要の位置づけということでございます。

4 スライド目でございます。

光コラボと接続の違いというところを 3 つの面から御説明申し上げます。

1 点目でございますが、接続は、通信サービスを構成する機能を接続事業者を提供する。一方で、光コラボは、パートナーの商材と組み合わせた付加価値を、パートナーが我々とともにエンドユーザーに提供しているということでございます。

2 点目でございますが、接続は、基本的には事業者要望に基づくインバウンドの対応というところでございますが、光コラボは、ビジネスベースで当社から積極的に提案してございます。

3点目でございますが、接続は、コストの適正な回収が原則になっておりまして、接続事業者に一定の投資リスクを負っていただいている。一方で、光コラボは、コラボ事業者も自社システムなどの投資はございますが、通信設備に関しては、当社が全ての投資リスクを負っている。よって、当社にサービス拡大のインセンティブが強く働くということでございます。

このように、卸と接続の性質が違うというところを踏まえまして、卸サービスへの規制は最小限にとどめていただきたいと考えているところでございます。

続きまして、5スライド目でございますが、ここからはパートナーとの具体的な協議の事例を御紹介させていただければと思っております。

上段でございますが、新たな光コラボ事業者として、当社と契約する際の標準的な流れでございます。

先方から光コラボを開始したいというアプローチも一部にはありますけれども、大宗は当社から光コラボを始めてみませんかということでアプローチを行い、提案しているということでございます。協議開始後、関心を持っていただければ、NDA契約を締結して条件を開示してございます。契約締結まで、合わせて4か月ほどかかるのが標準のパターンなのですが、各工程において、当社がお待たせするというフェーズはないという認識でございます。

下段にエネルギー系のパートナーとの協業例を記載させていただいておりますが、パートナーのサービスを活かしたビジネスモデルを構築できるように、一緒になって作り上げていくイメージです。

例えば、電気とガスをやっている事業者でございましたので、そこに光サービスを足すことで、電気、ガスが入居後すぐにお使いいただけるのと同じように、光も入居後すぐインターネットをお使いいただけるような提案をすると、光サービスの魅力が増す、そういった御提案と一緒に考えてやっておるところでございます。

また、サービス開始に向けて、当社のノウハウを共有するなど、参入から立ち上がりまで円滑に進むよう、様々な提案やサポートをさせていただいているところでございます。

続きまして、7スライド目でございます。

これは実際に御契約いただいた後、具体的な改善を行っている事例でございます。パートナーあるいは当社からの提案に伴って様々な改善を行っております。

ここで記載させていただいているのは、例えば、契約手続の電子化対応、それからサー

ビスオーダーの見える化、パートナー間の事業譲渡に伴う契約移行スキームや再卸のスキームの確立に努めてまいりました。

8スライド目でございますが、こちらは注文受付に関する改善事例でございます。例えば、自ら社内システムを構築するほど規模が大きくないパートナーに向けて、当社のシステムを使って、オーダー管理や販売員の成績のデータ管理が可能になる機能開発。あるいは、パートナーから日々多くの問合せをいただいておりますので、それらを一元対応するヘルプデスクを開設し、サービス知識、あるいはシステム操作、料金の案内などをさせていただいているところでございます。

9スライド目は、パートナーから御要望いただいて行った改善事例であるパートナー間の事業者変更でございます。パートナーの方々から様々な御意見を頂戴しましたので、それを取りまとめ、導入に向けて各種調整を重ね、実現にこぎつけたものでございます。現時点で全てのパートナーに御利用いただける環境が整っているところでございます。

続きまして、10スライド目は、ただいま御説明した事業者変更のスキームを例に、改善の提案から、実際の提供開始までのプロセス、それから実施事項について御説明させていただきたいと思っております。

実は、事業者変更のスキームは、各種改善の中で最も時間を要した案件でございます。御覧のとおり、課題の洗出し、仕様・提供料金検討、それからシステム開発・運用整理、契約変更と各工程で続くわけですが、各フェーズで多くのパートナーから様々な御意見をいただいたため、その調整や検討、システム開発ということで時間を要しております。

実施件数とは、協議の実施件数ですけれども、10回程度の合同打合せに加え、各フェーズにおいて個別に様々な御意見を頂戴しましたので、個別対応が必要となり、メール対応も含め、かなりの回数に上ったということでございます。

11スライド目でございます。

卸料金につきましても、2015年のサービス開始から7年になりますが、7年間で3度にわたる値下げを実施しております。値下げの総額は1,000億円を超える規模となっております。

12スライド目でございますが、今までお話ししてきたことをまとめさせていただいております。

当社は、パートナーの皆様との共創により、ICTによる社会課題の解決を図り、サステナブルな社会の実現に今後も貢献していく考えでございます。

そのために、今後も新たなパートナーの開拓を進めるとともに、パートナーの皆様から様々な要望にお応えし、あるいは当社から提案させていただき、様々な形でのビジネス支援、サービスの高度化を図っていく所存でございます。

さらには、当社の経営努力として、不断のコスト効率化に努めていく考えであり、今後もその効果を踏まえた卸料金の値下げなどを通じ、パートナーの皆様にとって光コラボがより使いやすいサービスとなりますよう改善を行いまして、パートナーの皆様と共に成長していく考えでございます。

次ページ以降は、各論点に対する当社の考えでございますが、簡単に御説明申し上げます。

14スライド目でございます。

論点1の①でございますが、これまで御説明したとおり、パートナーの新規開拓につきましては、その大宗を卸元である当社が実施しているところでございます。光コラボに関心を持っていただいた時点で、速やかにNDA契約を締結し、参入に必要な情報を開示してございます。あわせて、ビジネスモデルや営業体制などの提案、支援を実施してございます。通常、当社側の都合により協議に時間を要するようなケースはございません。

②でございますが、各種改善事項につきましては、当社からパートナーへの提案、パートナーから当社への提案の双方のケースがございますが、検討に要する時間は、提案主体によるものではなく、実施する内容によって左右される傾向にございます。

具体的には、双方における組織整備や人員増強、システム開発が必要な場合には、期間を要するというところでございます。

なお、改善事項につきましては、最終的には全てのパートナーへ周知・展開するように努めているところでございます。

続きまして、15スライド目、論点1の③でございますが、こちらにつきましては、次ページ以降に、これまでの事例を記載させていただきます。

FVNO委員会との定例的な会合だけではなく、個社ごとの不定期の打合せや、日々の営業支援活動などを通じて多くの御要望をいただいておりますので、これまでの事例を全て網羅的に把握しているわけではないことは御理解ください。

それから、④につきましては、光コラボにおいては、事業者間協議は有効に機能していると考えておりまして、特段の課題はないと認識してございます。

16スライド目、改善に至った案件の事例でございます。

提案元が当社であるかパートナーであるかにかかわらず、組織整備やシステム開発が必要なものは、ある程度、期間を要している。一方で、業務や運用の見直しで実施可能なものにつきましては、期間をあまり要していないということがお分かりいただけると思います。

17スライド目、これまで不成立となった事例を4点お示ししております。

例えば、2つ目の事例でございますが、専用の工事枠を確保してほしいという要望でございますが、こちらは公平性の観点からお断りしたというところでございます。

最後、18スライド目でございます。

論点2の①でございますが、当社の光コラボは、当社とパートナーとが共創により共に成長を図っていこうということで取り組んでいるものでございますので、引き続き、事業者間の自由な取組に委ねていただきたいと考えているところでございます。

それから、論点2の②、③でございますが、当社は、これまでも必要な情報の提供に努めてまいりました。加えて、全てのパートナーとの契約内容、提供料金を総務省殿に届出ておりまして、その全てを全てのパートナーが閲覧できる環境に既にございます。今後も、パートナーとの積極的な対話を通じて、必要な情報開示に努めてまいり所存でございます。

例示されております接続料相当額の開示には、次の点から不相当と考えてございます。

1点目は、パートナーには接続事業者も含まれていることから、当社のみがサービス原価を開示することは、接続事業者との競争上の不利益を被るということ。

2点目は、1ユーザー当たりの接続料を開示した場合、当社がどの設備にどの程度のユーザーを收容し、どの程度の品質で提供しているかが明らかになるおそれがございます。これらは当社のサービス戦略、設備戦略に関わる重要な経営情報であると考えておりまして、許容することが難しいということでございます。

最後に論点3でございます。

論点3につきましては、光コラボにつきましては、電気通信事業法第38条の2に基づく全てのパートナーとの契約内容の届出、あるいは第39条の2に基づく公表に加え、これまでも事業者間協議は有効に機能しておりまして、義務やルールは必要ない状況にあると認識しております。

なお、卸協議に関しましては、電気通信事業法第156条において、協議不調時における裁定・あっせん・仲裁に関するルールも、これまで定められていると考えてございます。

私からの説明は以上になります。ありがとうございました。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、質疑に移らせていただきますが、本日御欠席の相田座長代理からコメントをいただいておりますので、紹介させていただきます。

それでは、事務局に朗読をお願いいたします。

**【永井料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。

相田座長代理から、NTT東西の資料のスライド3枚目、右下ページ2ページでございますが、こちらにつきまして、要望を1つと、意見を1ついただいております。

1点目、光コラボの規模につきまして、コラボ先の社数ベースで示されておりますが、より正確に規模を把握するため、それぞれの契約数及び回線数をお示しいただけますでしょうか。

2点目、円グラフの水色の通信、ISP、CATVの単純再販事業者と、濃い青の非通信系パートナー、これらは同じ卸先事業者といっても性格が異なるため、今回の議論においても分けて考える必要があると思います。

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、ただいまのNTT東西の御説明につきまして、御質問がございます構成員の方は、チャットもしくは御発言にてお知らせいただけますでしょうか。

それでは、どなたでも結構ですので、よろしく願いいたします。

その前に、先ほどの相田座長代理の御質問について、何か御回答等がございますでしょうか。すみません。相前後しましたが、井上様、いかがでしょうか。

**【NTT東日本】** 非通信パートナーの契約者数でございますが、光コラボ全体の約1割という認識でございます。

**【辻座長】** ありがとうございました。

それでは、ほかの構成員の皆様、どうぞ御発言ください。

**【酒井構成員】** 酒井ですが、よろしいでしょうか。

**【辻座長】** 酒井構成員、お願いいたします。

**【酒井構成員】** 今のお話の中で、比較的、接続料コストと申しますか、それ相当分についての御開示については、あまり適当ではないという形で消極的な御意見だったと思うんですけども、確かに接続料を、同じ接続料でも、これをネットワーク上どう使うかによって原価が違ってくるので、いろいろ企業秘密を知られてしまうとか、そういった要素

もあると思いますし、あるいは、それ以外のコストのウエートが非常に高いと思いますので、難しいところがあるとは思っています。ただ、接続料そのものは比較的ほかからというか、料金そのものが公開されていることですので、それをどう使うかということについて、ある程度の情報をいただけるということは、ほかの料金が適正かどうか見る上で非常に重要だと思っていますが、その辺りは必ずしも全部に公開ということではなくて、こういう項目があるとか、そういったような形で、大体のオーダーとか、そういうものにつきまして非公開でお知らせいただくというようなことは可能なんではないでしょうか。

【辻座長】 それでは、井上様、お願いいたします。

【NTT東日本】 NTT東日本の井上でございます。

可能なものにつきましては、開示できるように検討していきたいと考えてございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

【酒井構成員】 どうもありがとうございました。どこまでが可能かということも言えると思うんですけれども、よろしくをお願いいたします。

【辻座長】 ほかはございませんでしょうか。

それでは、佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。ありがとうございます。

NTTの報告を聞かせていただいて、NTTがパートナーと共に成長して市場をつくっていくということについては、ユーザーにとっても、各企業にとってもよいことだと思いますので、ぜひ新たな価値をつくっていただければと思います。

事業者間協議は有効に機能しているとNTTは言っておられて、これはMNOもほぼ同じことを言っていますが、有効かどうかは、多分、現状を今回しっかり見て、それから事例や何か疑問点を少し深掘りして判断していくことになると思います。

その状況によって、酒井委員も言われたように、こういう情報は非開示で外には出さなくてもいいけれど、情報によっては、やり方によっては開示できるのではないかということも含めてこれから議論していくことと思います。

質問については、2つに分けると2ページと3ページでしたが、2ページは相田先生とほぼ同じです。2・3ページについて聞きたいことは、光コラボを中心にしたマーケットの状況をまず把握するということが大事だと思っただけの質問になります。そういう意味では、パートナー数ではなくて契約数とか、市場全体、どういう形でコラボが進んでいるのか理解するという意味で、質問しようと思いましたがけれども、相田先生から細かく質問してい

ただいたので、その内容で結構です。

3 ページのほうも、コラボが非常に伸びているように思うんですけど、上はフレッツとコラボを足したもので、14年から22年を比べると、そうするとフレッツが非常に減っている。要するに、コラボが伸びている中の半分はフレッツ光からの転換になっていると思うので、例えばどのぐらいがフレッツからの転換で、どのぐらいが新たにコラボによって生まれたマーケットなのか、あるいは、フレッツが減っているのは、転換だけではなくて他社に取られたものもあると思いますけれども、コラボのうちの例えば50%はフレッツからの転換であったというようなことがもし分かれば、ざっくりでも数字を教えてくださいなればと思います。これが1つ目の質問です。

あとは、11 ページについてですが。

これは総額1,000億円規模の値下げということで、値下がりによってそのぐらいの価値を生み出していますという話でしょうが、これもコラボの影響がNTTにとってどういふものなのか、あるいは、それを使う事業者にとって、卸料金の値下げがどういふもので、どう理解したらいいのかというので、少し質問したいと思います。最終的には光卸についても収支分析みたいなものを、売上げだけではなくてコストの分析を教えてくださいなりたいということ。

なぜかという、接続と卸というのは、ある種、代替的ではあると言われていて、接続についてはコストが下がると接続料金は下がるということになっている。同じように卸もコストが下がっているんだから、接続が下がるのであれば卸もコストが下がって、卸料金が下がっていくところがある。

そういう意味では、正味コストが下がった分、料金も下がっているのであれば、収入が減ったとしても利益は減っていないはず。さらにフレッツ光からの転換が多ければ、フレッツ光の販促費が大幅に減っているはずで、そちらのコスト削減のメリットも非常に大きいと思う。

あと、償却方法がコスト的にかかって下がっている部分があったような気もしますがけれども、そういう全体像で、どういふマーケットの動きの中で卸料金の下げが実現できているかというのは、きちんと理解しておく必要があると思っています。

その意味で、接続とか卸とか、収支に関してきちんと、多分、収入は分かるけれども、コストが分からないと答えられると予想もしておりますけれども、もう少し情報をいただけるとありがたいということになります。

以上です。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

質問が非常に多様に多分野にわたっておりますので、今日はお答えできるところだけでも結構ですので、残ったものは、また何らかの形でお聞きするというところでいかがでしょうか。

それでは、NTT東日本の井上様、お願いいたします。

**【NTT西日本】** こちらはNTT西日本から御回答させていただければと思います。

**【辻座長】** それでは、NTT西日本、お願いいたします。

**【NTT西日本】** NTT西日本の藤本と申します。

佐藤先生、御質問いただきまして、ありがとうございます。

まず1点目の御質問でございます。こちらは、新しく獲得したものと、従来フレッツ光だったものから転用したものの割合に関する御質問でございましたけれども、立ち上がり当初につきましては、転用のほうがかなりの割合を占めていまして、実数は手元にデータがないのですが、感覚的には、おおむね8割ぐらいが転用であった認識でございます。

ただ、直近の状況では、これが逆の動きになってございまして、2020年度におきましては、逆に8割が新規獲得と、この光コラボ開始当初と状況が全く入れ替わっているところでございます。

こちらが1点目の御質問の回答でございまして、あと2点目の光コラボの費用の内訳や収支の状況といった御質問でございますが、こちらは卸の検証の中で、光コラボの卸料金と接続料金の差分についての分析を課題としていただいているところでございます。そのため、我々としても中身を分析していく中で、収支の状況や費用の差分というところにつきまして、その検証の中で可能な限り御説明をさせていただければと思っております。

本日は具体的な数字やデータがございませんので、大変申し訳ありませんが、また別途、改めてそういった機会をいただければと思っております。

**【辻座長】** ありがとうございました。

佐藤構成員、いかがでしょうか。

**【佐藤構成員】** すぐこの場で答えられることではないと思いますので、私も、もしかしたら質問をもう1回分かりやすく整理してお尋ねすることになるので、可能な範囲で、これも交渉する企業に対してだけではなくて、こういう会議で我々に情報提供することも大事なことだと思っておりますので、情報提供について前向きに対応いただければと思いま

す。

以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。

それでは、西村構成員と関口構成員から手が挙がっております。まず、西村構成員からお願いいたします。

**【西村（真）構成員】** 全消協の西村です。ありがとうございます。

今回のプレゼンの中で一番印象に残ったのが、新たにパートナーとして契約するときには、ほぼNTT東西様からの御提案によるスタートというところが少し気になっています。このシステムが開始した当初から一貫して、やはりNTT東西様からの御提案による開始が圧倒的なのか。その辺りをちょっと伺いたいと思います。

というのは、新規でやってみたいというチャレンジングな事業者さんというよりは、NTTさんが、この事業者さんとはいうのでないと、なかなかお声もかけていただけないのかなというのが少し気になりました。

以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。

それでは、この質問は、井上様でしょうか。御回答をお願いいたします。

**【NTT西日本】** NTT西日本の河村でございます。私のほうから答えさせていただきますが、よろしいでしょうか。

**【辻座長】** はい、結構です。どうぞお答えください。

**【NTT西日本】** 西村先生、御質問ありがとうございます。

今、お話があったとおり、最初はインバウンドによる対応より、アウトバウンドの対応を非常に多くやっていましたが、一定数、光コラボ事業というものをお知りになって、こちらのほうに問合せをいただいて開始した事例もありますので、必ずしもアウトバウンドがほぼ100%ということではございません。御興味を持った方は、私どもに相談いただいた際、必ず公平に対応をさせていただいているところでございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。

それでは、関口構成員、お願いいたします。

**【関口構成員】** 関口でございます。プレゼンテーションどうもありがとうございました。

若干細かな点の質問になるんですが、16枚目の各論点に対する当社の考え〔論点1〕

というスライドの下のところで、「上記以外のもの」というところに、「新規販売奨励金の設定」というのが、2015年という光コラボ開始から継続して2021年まで行われて、かつ4か月ごとに随時見直しということが実績として掲げられていらっしゃいます。これは提案元がパートナーということなのですが、販売奨励金の設定について少し説明を頂戴できるとうれしいと思います。これは全社に共通する額を設定されているのか、個社対応なのかとか、あるいは、B to CからB to B to Cに変換した当初からの奨励金の設定ということですが、光コラボ開始前から、どのぐらいの水準で、これが上がったか下がったのか等について、御開示できる範囲で結構ですので、御説明を頂戴できれば幸いです。よろしく願いいたします。

【辻座長】 ありがとうございます。

これは藤本様でしょうか。どなたか御回答をお願いできますでしょうか。

【NTT東日本】 NTT東日本のビジネス開発本部の赤星と申します。私からお答えいたします。よろしいでしょうか。

【辻座長】 お願いいたします。

【NTT東日本】 新規販売奨励金ですけれども、個社ごとに差があるということはありません。全ての事業者、同じということでございます。金額の多寡につきましては、4か月ごとに見直しておりますので、一概に今、どこからどこまでという話はできません。また、金額も必要であれば別の機会でお知らせさせていただきますので、この場では控えさせていただきますだけだと思います。継続的に実施しておりますが、金額については全て公平にやらせていただいているということでございます。

【関口構成員】 ありがとうございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

では、そのほか、ございませんでしょうか。

それでは、続きまして、移動通信の卸協議に関するヒアリングに移りたいと思います。

まずは、株式会社NTTドコモから御説明をお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモの下隅と申します。よろしく願いいたします。

資料、1枚表紙をおめくりいただいて、卸協議の実態についてということで御説明させていただきます。

めくっていただきまして、スライド番号2ページ、まず、MVNOからの卸要望の内容でございます。これは全体の卸要望がどのぐらいあってというところからまず見ていこう

ということです。

2019年度から2021年10月までの間で1,197件要望がございまして、その中で既に提供している卸メニューに関するものが95%、卸メニューにない内容に関するものが5%ということになっております。卸メニューに関するもの、既に提供しているものというのは、帯域の増減であるとか、POIの増減設であるとか、APN変更、そういったものでございます。

おめくりいただきまして、2ページの「卸メニューにない内容」というのをさらに分解してみたところ、大別すると以下の2つでございます。

まず、ドコモのサービス追加、これは卸元からの提案という格好になります。新サービス開始に伴う卸提供メニューの追加ということで、具体的には、5GのNSAの開始であるとか、eSIMの御提供の開始であるとか、そういったもの。

それから、MVNO様からの提供の御要望、これは事業者様個別の要望に基づく対応をさせていただくものです。

具体例としては、HLR/HSS、連携機能の御提供等となります。

9割方が卸元からの提案で、1割が卸先、MVNO事業者様からの御提案ということになっています。

めくっていただきまして4ページ、では、それぞれ具体的にどういうふうになっているかということの御説明です。

まず、5G(NSA)を例に取りまして御説明いたしますと、当社ユーザー向けの対応ということで開発を進めてまいりまして、当社ユーザーへ新サービスを、2020年の春に提供するというのをアナウンスさせていただいておりましたが、当社ユーザーに新サービスの提供を開始するときは、MVNO様へ同機能を提供できるように開発等を準備して、同時期の提供が可能となるよう情報提供させていただくということです。

実際にはどうだったかといいますと、MVNO様向けの対応は、2019年9月に情報提供を開始し、その後、個別協議とか、あと情報の追加提供等を経て、MVNO様向けのAPI試験等を行って、当社ユーザー向けサービスは3月に提供開始したのですが、MVNO様向けの提供開始は2020年5月ということになりました。

おめくりいただきまして、こちらは情報提供とかの詳細について示したものが5ページでございます。

情報提供、先ほど申し上げました2019年9月10日に、サービス提供開始予定時期、

対応端末、接続環境（X iに重畳）等という内容をお知らせしています。ここで周知方法というのが左側にありますが、ホームページ掲載と全MVNO様への個別周知という形を取らせていただきました。9月に最初の情報提供、12月18日に、さらに詳しく、提供種別、提供エリア、卸料金、それから帯域の範囲、データ通信速度、申込手続の御案内等をさせていただいております。

下に時系列的で続いていくのですが、だんだん細かい内容や具体的になっていき、手続に関する内容を順次決まり次第御案内していきまして、2020年5月29日に、5社へ同時提供ということになっております。

右側にございますのが個別協議の件数、事業者数と件数ということです。この期間に何社に何件ということで、こちらは全てのMVNO様から要望があるわけではございませんので、御要望があったMVNO様と協議させていただいているということでございます。

ちなみに、5月29日時点では5社へ提供させていただき、現在、21年10月末時点では10社へ御提供させていただいているということです。

おめくりいただきまして、スライドの6ページです。

先ほどの情報提供の内容です。こちらは御覧いただければと思いますが、左上がホームページに掲載したもの、右は構成員限りとさせていただいておりますが、こちらは個別周知させていただいた内容でございます。ホームページの内容は順次更新ということで、矢印の順番に、赤枠の部分を更新させていただいていきましたということでございます。

おめくりいただいて7ページ、eSIMのケースも同じような手順を踏んでおり、こちらでも同時期提供が可能となるように情報提供ということで、比較的スパンが短くはなっておりますが、こちらは設備構築等があまり必要ないため、同時期の提供が可能になるように、8月に情報提供を行い、10月に提供開始ということになっております。

おめくりいただいて8ページ、情報提供のタイミングと、協議の件数ということでございます。2021年10月末時点で、MVNO様へ提供済みとなっております。

9ページは、こちらでも情報提供の内容ですが、こちらは個別周知でございますので構成員様限りとなっております。

おめくりいただきまして10ページ、卸先からの御提案によるものの場合でございます。こちらはHLR/HSS連携機能を例に取っております。

個別要望の場合、大きく違いますのが、サービス内容・実現イメージ等を確認し、技術面・制度面・料金面での検討を行いながら、必要なNW・システムの改修等を行い提供し

なければならないところが大きく違っております。

順次このようなステップを踏みますということを示していますが、まず、事前に要望をいただきましたら、この「2nd Step 協議」と書いておりますところで、要望の内容の明確化をさせていただく。どんなことを明確化するかというのが下に分解して書いておまして、実現したいサービスの内容、その実現に当たり必要な機能、機能提供に当たり必要な技術的な方式、網構成といったものを協議させていただく中で明確にしていくということでございます。

どのような形でやっているかということを示しております。事業者協議がどういふふうになっていたか、こちらは協議のMVNO様の数と件数ということですが、対比いただくと、協議の社数に対して件数が多くなっていくというのが、先ほど申し上げたような御要望の内容の明確化にいろいろとやり取りが多くなっているということを表しているというふうに御理解いただければと思います。

おめくりいただいて12ページ、卸協議の活性化に向けてということで、我々としては、MVNOサービスの円滑な提供に向け、当社は今後においてもMVNO様との同機能同時期提供を遵守し、引き続き、当社からのタイムリーな情報提供に努めてまいります。

また、卸先からの御提案に関しては、相互に要望内容を具体化しつつ、その実現に向けて真摯に協議を行っていく考えでございます。

なお、さきに発表いたしました「ドコモのエコノミーMVNO」等のMVNO様をビジネスパートナーとした取組についても、今後積極的に進めていく考えでございますということで、卸協議の実態について説明させていただきました。

おめくりいただいて、各論点に対する当社の考え方についてです。まず卸協議の実態についての論点については、今お話ししたようなことかなと思いますが、補足させていただくと、標準的なプロセスの流れというところです。

こちらは④のところですが、当社は、一般的なプロセスの流れをホームページにて公表しております。どのようなものかというのが、15ページです。このような形で、卸協議における一般的なプロセスは、「お申込手続き等は、以下の通りとなります」ということでホームページに公表しております。こちらは新規の場合のプロセスを示させていただいておりますが、事業者の御要望があった場合に関しては、このようなプロセスに沿って対応させていただいているということになっております。

おめくりいただいて16ページ目、卸先事業者への事前の情報開示についてですが、現状も卸協議において積極的に情報提供をしておりますし、事業者間協議も実施しておりますので、新たな規制は不要であり、過度な規制についても必要ないと考えております。また、どのような情報開示をすべきかということについては、積極的に自ら情報提供を行っているところではありますが、卸競争の促進及び新規参入事業者の予見性確保の観点から、標準的なモバイル音声卸プランをMVNO様へ開示させていただき考えてございます。こちらについては、NDAの契約後、速やかにということ考えております。

17スライド目ですが、どのような義務やルールが考えられるかということについては、こちらもし繰り返しのなるかもしれませんが、事業者間協議については真摯に対応させていただきますので、新たな義務やルールを課すことは不要ではないかというふうに考えております。

説明は以上でございます。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、KDDI株式会社から御説明をお願いいたします。

**【KDDI】** KDDIでございます。では、KDDI、関田から、資料49-3に基づきまして御説明させていただきます。

弊社の資料につきましては、事前にいただいた質問に対して一問一答という形の構成になっておりますので、よろしく願いいたします。

めくっていただきまして、1スライド目でございます。

まず、卸協議における標準的なプロセスの流れ、また、それぞれの期間みたいなものについてはどうかという御質問でございます。

下にあるのは我々の実績を踏まえてまとめたものでございます。真ん中の行が標準的なプロセスということで、【1】から【7】までということで、守秘義務の締結から条件の協議、そして開発が必要であれば、正式な申込みをいただいた上で開発をし、契約締結、提供という流れになっておりまして、ごく一般的なものかなというふうに認識しております。

それぞれについて、実績を踏まえた目安なんですけれども、それが左の列になっております。少し幅を持った書き方になっておりますけれども、それぞれの状況によって、実現の時期、期間が変わっていますよということで御認識いただければと思います。

続きまして、2スライド目でございます。

こちらは、先ほど幅がありますという御説明をしたものを、少し協議のジャンルを分け

て御説明しているものでございますが、内容につきましては構成員様限りということにさせていただきます。

続きまして、3スライド目でございます。

卸元、また卸先、どちらからの提案によってプロセスが違うか、また、要する時間が違うかという御質問かと思えます。

我々としては、どちらからの提案だったとしても、かかるプロセス、時間については差異はないものと思っております。どちらからの提案であっても真摯に協議をさせていただいているというところです。

3ポチ目のところは、卸先からの要望の場合、我々の標準的な機能でできないもの、開発を伴うものが多いのではないかと御質問があらうかと思っておりますけれども、これについては、どちらからの提案だったとしても、開発があれば、その分かるということでございますので、どちらの提案によって時間がかかるというものではないかということで書かせていただいているというところです。

続きまして、4スライド目でございます。

(3) といったしまして、不成立の場合という御質問でございます。

我々としては、不成立というのはどういうものかというところで、一般的には卸先の事業者様があらかじめ見積もった事業計画と、実際に卸元と協議をしてみて明らかになった条件、ここに大きな不一致があると、それで不成立ということなのかなというふうに思っています。

我々の事例では、こういった不一致をなるべくなくすように、卸先様からの御要望を踏まえて、課題等々抽出されたものに対して、我々が可能な範囲で各種の解決策といったものを御提案するという努力をしております、合意形成に努めているところでございます。

そういったものの結果といったしまして、現時点においては、協議が難航するとか、紛争処理に至るような事例は、これまでないということでございます。

5スライド目でございます。

上記を踏まえて、事業者間協議が有効に機能するにはといったところで課題はないかということでございます。

我々としては、先ほど御説明しましたとおり、我々の事例においては、協議が難航するような事例というのはないところですので、我々の事例に照らして、協議が有効に機能するものというところの課題はなかなか抽出しづらいというところでございます。

仮に、今後何かが起きるかなということを考えてみたんですけども、これまでの御要望は多種多様だったというところもあって、なかなか一義的に想定するのが難しかったというところがございます。

ただ、一般的には、その要望を明確化するという事は1つの手段だろうというふうに考えておりますけれども、これまでの我々の事例でいきますと、標準プランであるとか、個々の協議の中での御説明によって、そこは解決されてきているという認識でございますということでございます。

続きまして、6スライド目でございます。

情報開示でございます。第五次報告書で、光サービス卸、あとモバイル音声卸というのが挙がっていたけれども、公正競争上の影響が大きい卸役務の範囲をどう設定すべきかという設問でございます。

まず、我々の回答として、モバイル音声卸についてちょっと振り返るところで、モバイル音声卸については、これまで公正競争上の観点を含めて各種の御議論があって、御指摘をいただいたというところを踏まえて、MNO各社では真摯にそれを受け止めて、卸料金の値下げであるとか、または接続代替の機能の開発、構築みたいなものやってきて、まさにMVNO様と協議をしているというところと認識しております。

これらを踏まえて、総務省様においては、代替性の検証というものを今後行っていただくという状況かなというふうに思っているというところなんです。

また、先ほど卸料金の値下げという話をしましたけれども、我々はこれで全て解決とは思っておりませんので、今後も引き続き市場の環境等を踏まえて、適時適切に見直しを図っていきたいという考えもございますというところなんです。

こういったものも踏まえまして、この影響の大きな卸役務の範囲というものを考えるに当たっては、もしそれがモバイル音声卸をどうするという話だとすると、まずは、我々の取組を評価していただきたいというところ、または協議を見守っていただきたいというところがございます。

続きまして、7スライド目でございます。

前項からの続きというところで、先ほどのモバイル音声卸のところを振り返るところを踏まえまして、仮に、影響の大きな卸役務の範囲を設けるということであった場合に、どんなものがあるかというところで、我々からの御提案ということになっております。下に3つございます。これらの項目を全て満たすようなものがあれば、こういった範囲に

設定すべきではないかということです。

1つが、市場影響が大きいサービスであることということです。ちょっと内容について漠と書いてありますけれども、例えば音声卸だと、今後もずっと音声というものが主力のサービスであるかどうかというのが分からないというところもあるので、その時々によってサービスの大きさ、影響の大きさというものが判断されるだろうということで、こういう書き方にしております。

それから、音声卸でありました市場の料金が下がっているのに、適切に卸料金は下がっていなかったという事例があった場合。

最後に、代替交渉先がない等によって協議が有効に機能しなかった場合、こういったものがあつた場合については、先ほど言ったような範囲に設定するという事かなと思っておりまして、モバイル音声卸について振り返ってみると、御指摘をいただく前の段階では、こういった状況にもあつたかもしれないなとは思っておりますが、現在は解消されているものと思います。

それ以外のサービスについては、こういったものに該当するものはないのではないかと考えておりますということを書いております。

続きまして、8スライド目でございます。

公表の開示、どのような情報を開示すべきか、いつ誰に対してという御質問でございます。

まず、我々のほうでは、データ通信に関しましては、4G、5G（SA/NSA）ともに、卸標準プランというものを既に我々の自主的な情報開示ということで公表させていただいております。

それを踏まえて、9スライド目でございます。

先ほど公表していると申し上げましたが、モバイルの音声卸については公表の対象になっていないというところでございます。こちらにつきましても、各社さんお出しになるということであれば、開示について考えていきたいというふうに考えておりますということを書いております。こういった自主的な取組を踏まえて、本件の検討をぜひしていただきたいというところでございます。

また、次のポツ2つが、卸というものが、もともとビジネスベースだということも踏まえて、仮にこういったものの公表の範囲というものを検討するのであれば、ビジネスベースの協議シロを残すべきだというふうに考えておりますので、まずは協議の入り口とな

るような標準的なプランというもののみに限定すべきではないかと考えていますということを書かせていただいております。

最後ですが、10スライド目でございます。

接続のルールを踏まえて、卸で何か必要なルールはというところでございます。

こちらにつきましては、先ほどから申しておりますとおり、我々の例でいきますと、難航するような事例はないというところ。また、モバイル音声卸については、様々な積極的な取組をしている。それから、自主的な標準プランの開示もしていますよといったようなところもございますので、こういった点を考慮いただきたいということで、まずは事業者の自主的な取組に注視いただくことで、追加的なルール等については不要にさせていただきたいということでございます。

あと、特にということで、一種に書かれております網機能提供計画の場合も、こちらについては、モバイルについては競争が機能しているというところもありますので、他社に我々の先のサービスが見えてしまうようなルールになりかねませんので、適当ではないのではないかと。

特に、これは接続だった場合でもそう、特に卸についてもそうなのではないかということで、入れるべきではないのではないかとということで書かせていただいております。

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。

続きまして、ソフトバンク株式会社から御説明をお願いいたします。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクの伊藤です。

それでは、資料49-4に基づきまして御説明させていただきます。

めくっていただきまして、3ページです。

当社のMVNO提供実績と取組ということで、すみません、こちらは大部分を構成員限りにさせていただいていますが、当社は、2017年の提供開始から、MVNOからの要望とか、あと、自社、自発的な開発も含めて、多岐にわたる機能追加を行い、卸役務を充実化してきたところでございます。

4ページになります。

こちらは、参考に音声の卸料金について触れさせていただいております。こちらも詳細は構成員限りとさせていただいておりますが、当社は、2018年12月に音声卸に関しましては値下げを表明しております、これまでに2回の値下げを実施しております。

めくっていただきまして、5ページ目です。

協議フローです。原則は、当社ホームページで卸提供のための各種条件を提示しておりますが、詳細プロセスに関しましては、個社ごとに個別開示をさせていただいております。下にフロー図を記載させていただいておりますけれども、基本的には、相互接続、接続提供を行うフローと同等のプロセスを準用させていただいております。

あと、事前調査からの平均的な標準的な期間につきましては、これも構成員限りにさせていただいておりますが、さほど時間をかけずに実現をしているところでございます。

次に、卸規制検討における考慮事項ということで、大きく3点ほど申し述べたいと思います。

まず、7ページ目です。

考慮事項の1つ目なのですが、こちらは、接続と卸のそもそもの違いですとか、卸サービスの特徴を踏まえて、どういったことを考慮すべきかということを述べさせていただいております。

左に記載のとおり、相互接続は、接続事業者が相互が投資リスクをお互いに負った上で実現するというサービスですので、原則的に一律の提供条件でお互い提供するということに対して、卸役務につきましては、サービスを卸元、卸先事業者双方、付加価値等も付与しつつ、多様なサービスを提供すると。これは提供料金も含めてですけれども、非常に多様な条件で提供するというのが大きな特徴なのかなと思っております。

それを踏まえて、卸に対する規制を検討する上で考慮すべき事項として、下の四角に囲っていますが、卸の特徴であるユーザーニーズに応じた柔軟なサービスの立てつけを極力阻害しないことというのは、1つ考慮すべきことかと思っております。

2点目ですけれども、提供状況の公開に当たっては、民協によるビジネススペースでの選択を妨げないような配慮も必要ではないかというふうに考えております。

8ページです。

2つ目です。とはいえ、公正競争上の影響が大きい卸役務がどういったものが考えられるかという議論ですけれども、そういった公正競争上の影響が大きい卸役務の指定に際しては、該当サービスにおいて、市場競争による料金の低廉化が進展しているかどうかという観点が必要ではないかと考えております。

特にボトルネック設備を利用した第一種指定設備卸に関しては、移動通信の市場とは異

なって、市場競争が非常に構造的に働きづらい性質というか、構造上、働きにくいというふうに考えておりますので、携帯事業者のサービスは競争が働いており全く問題がないとは申し上げないのですが、歴然とした一種指定卸と二種指定卸との差は存在するものと思っておりますので、特に一種の指定卸に関しては、公正競争上の影響が大きい卸として指定対象とすべきではないかというのが当社の考えです。

9 ページ目です。

考慮事項の3点目になりますが、サービス黎明期の扱いということで、こちらは第38回の本研究会におきましてプレゼンさせていただいたとおりなのですが、下にある3つの考慮事項、黎明期におきましては、個々の新たなニーズに応じた柔軟なサービス立てつけ、これは卸そのものの性質にもなりますけれども、そういった柔軟なサービス立てつけを妨げないことと、2番目の黎明期におけるイノベーション、それから投資インセンティブを損なわないこと。3点目の標準化動向ですとか技術的課題、それからベンダーの機能実装等は並行して充実化させていくといった面もございますので、そういったものも踏まえた上で、当面の間、協議状況の注視にとどめるべきではないかというふうに考えております。

当然、事前に前広の情報提供といったところは意識しつつ、MNOはその辺りを注視した上で、注意をした上でやっていく必要はあるかと思っておりますということでございます。

10ページ以降は、その他の質問に対する回答ということで、一問一答形式で記載させていただいておりますが、これまで述べさせていただいた論点はおおむねお話しさせていただいておりますので、詳細は説明は割愛させていただきます。

当社からの説明は以上です。

**【辻座長】** 3社の皆様、ありがとうございました。

次に、質疑に移らせていただきますが、まず、先ほどと同じように、本日御欠席の相田座長代理からコメントをいただいておりますので、事務局から御紹介をお願いしたいと思います。

**【永井料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。

相田先生から、NTTドコモに対しまして質問を1点と、全体に対するコメントを1点いただいております。

まず、NTTドコモに対しての質問です。

NTTドコモの資料の右肩5ページで、5G（NSA）について、協議したMVNOの数が最大12社と記載されていますが、恐らくNTTドコモさんが御契約を締結しているMVNOの数はもっと多いのだらうと思います。この全体のMVNOの数に対して、協議したMVNOの数が12社であったことについて、NTTドコモとしての受け止めをお聞きしたいと思います。

続きまして、全体に対するコメントです。

4Gにつきましては、周波数によってサービス提供形態が変わるといようなことはあまりなかった気がしますが、5Gになると、例えば、サブ6とミリ波では、サービス提供形態が大分異なるのだらうと思います。そういった意味で、ローカル5Gも含めてかもしれませんが、今後、MVNOにとっては、ある程度細かい情報も重要になってくると思います。

以上でございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。

そうしたら、最初の具体的にドコモさんへの質問がありましたけれども、これには御回答等はございますでしょうか。

**【NTTドコモ】** コメントをさせていただきます。

MVNO全社が5Gの契約をなさっているわけではございません。それは、それぞれのMVNO様の個社の御事情とかがおありだと思うんですけれども、我々としては、まず、ホームページでの告知とか、あと、契約いただいています各社に、個別周知をさせていただいたところ、このような数の協議をいただいて、先ほども申し上げましたが、サービス開始当初は5社の御契約をいただいたというところでございます。

契約締結については、決定されるのはそのMVNO各社様であり、個社の経営の御判断だと思いますので、例えば費用、投資、市場環境等、それぞれの個社のビジネスに対する5Gが要るのか要らないのかを踏まえていらっしゃるのかなという想像はさせていただいております。

実際、時期に関して言えば、5月に提供開始されたのは5社ですけれども、先ほど申し上げましたとおり、現時点では10社へ提供させていただいているというところですので、その辺も含めまして、むしろそれぞれの自由にやられているということですし、我々がどうしてくれということでもないと思いますので、そういうことではないかなというふうに認識しております。

以上でございます。

**【辻座長】** もう1つの質問で、5Gの中で周波数の違いによってサービスの形態は異なるのかということだったと思いますけれども、これは3社に聞かれておりますけれども、どなたか何か御回答ありますでしょうか。

特にございませんか。

それでは、ただいまの各社の説明につきまして、御質問等があります構成員の皆様方、チャットまたは発言にてお願いしたいと思います。

どなたからでも結構でございます。ございませんでしょうか。

それでは、西村構成員、お願いいたします。

**【西村（暢）構成員】** ありがとうございます。中央大学の西村でございます。

私からは、NTTドコモ様のほうに、質問1点、それから資料の見方1点、お伺いさせていただければなと思っております。

まず、資料の見方のほうを先にお伺いさせていただきたいのですが、本日資料2枚目のタイトルが「MVNOからの卸要望内容」、要望内容ということで、95%と5%を卸しメニューで既に提供している、提供していないということで分けていただいております。そして、3枚目のほうに移りますと、その卸要望の内容というもののの中に、ドコモからの提案、MVNOからの提案という形で分けられておられるのですが、そういたしますと、2枚目のほうに戻しまして、95%、これは全てMVNOからの要望なのか、その中に何かドコモ様のほうからの提案というのも入っているのか。2枚目と3枚目との関係を少しお教えいただければなと思っております。それが資料の見方に関する1点の質問といたしますか、教えていただければと思っております。

質問といたしますのが、5枚目の資料でございます。個別協議の欄のところ、MVNO数と、件数というもので、例えばでございますけれども、12社、30社というのが3月18日、30日というものがございます。また、4月28日だと、5社16件というような形で、数と件数の違いが顕著になっております。その内容というものが、音声卸プランの案内でありましたり、開始時期だったりするわけでございますが、やはり競争関係を考えますと、この件数がかなり上がっているというところで、どのような内容の件数がここで考えられていたのか、あるいは数えられていたのか、分かる範囲でお教えいただければと思っております。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、ドコモさんから御回答があれば、お願いしたいと思います。

【NTTドコモ】 まず、2ページ目、3ページ目の関係のところでございますけれども、2ページ目の既に提供している卸メニューに関するものというのが、左肩のほうに凡例を示させていただいておりますが帯域の増減設であるとか、POI接続点の増減設であるとか、APNの変更、業務支援システム関連というのは、既に提供している卸メニューであり、定型的に普段から実施しているもの、例えば、お客さまがデータ通信量が増えたので、帯域を増やしてくださいであるとか、既に手続的にこなれているものというふうに御理解いただければと思います。

ですので、ドコモからのサービス追加とかMVNO様からの提供要望というよりは、既に流れがもう存在しているものですので、そこまで協議を重ねるとか、情報提供を改めて新たに行うとかということがないようなものが95%であると記載させていただいたつもりでございます。

5%の卸メニューにない内容というのは、新しくサービスを開始いたしますといったものですと、全くMVNO様に情報がございませんで、いつ頃からこういうサービスを始めますといったところから、丁寧に、あらかじめ御説明させていただかなくてはならないと思っておりますので、こちらがドコモのサービス追加等というふうになります。

それから、MVNOから、こういうふうな機能を使わせてほしいとか、こういう機能を追加してほしいといったような個別の要望については、それは個別に対応させていただいて、その実現に向けて、どういうものが必要かとかという協議をしていかなければなりません。以上2つが卸メニューにない内容であり、ほぼ新規なご要望であると考えていただければいいと思います。

それから、5ページ目の個別協議のところの数字の見方ですが、3月18日、30日の間のところで、社と件数の対応が、少し件数のほうが多くなっている。つまり、これは1社当たり複数回、2回とか、3回とか、もしかしたら4回とか、協議を行ったところがあるということだろうと思いますが、なぜそうなったかというところまでは把握しておりませんが、想像するに、こちらのサービス提供開始予定時期を更新したところであったり、両方そういうものが入っていますので、あと、手続の御案内を差し上げたとか、そういう情報提供させていただいた内容に応じて、では、こういうふうに、ちょっと具体的な話を進めなければいけないねというふうに思われたとか、では、少し詰めて細かい話を聞

いてみようとか思われたとか、そういったことが作用していたのかもしれないと思います。なぜここで増えたかということをごちからお答えするのは難しいのですが、想像だとそういう感じなのかなというふうに思っております。

お答えになりましたでしょうか。以上でございます。

【辻座長】 西村構成員、よろしいでしょうか。

【西村（暢）構成員】 はい、分かりました。また改めてちょっと違う点でもお伺いすることがあるかと思っておりますので、よろしく願いいたします。

【辻座長】 では、引き続きまして、佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。

ドコモ、KDD I、ソフトバンク、3社のプレゼンを聞いて、全体的印象ですが、ドコモプレゼンは、個別の事例を比較的きちんと説明いただいている、詳細で分かりやすい資料になっていたと思います。それに比べて、KDD I資料は、そこまできちんと書かれていない、ソフトバンクは、ほとんど情報の中身がないのではないかと思うというのが感想。各社最低でもドコモレベル以上で、個別事例について整理した資料を提供いただけるようお願いしたいと思っております。

ドコモ資料に関しては、先ほどの西村委員のところと重複しますが、95%の追加メニューにない部分、5%のところでは事例を2つ説明されていて、逆に、95%のところは説明がなかった。要するに、新しいものに関して協議が難航することが多いので、この2例を挙げて、通常のものについては、あまり問題がないという判断なのか。しかしながら、聞きにくいところ、音声卸は協議が難航して大臣裁定に至ったりもして、具体的にどういうことで協議が難航してきたのか、事例としては伺いたいところなので、後ほどでも結構ですが、そのところに関心があります。

KDD Iの資料では、7のところ、まずルールをつくるのであれば、範囲をきちんと限定してくださいとの主張。この主張は分かります。ただ、初めはやはり実態把握、事実確認というのは非常に大事なもので、今はそれをきちんと進めて、ルール化が必要になった段階で、どういう範囲で、どういうものをつくっていくかという議論になるので、必要だと思いますけれども、今すぐのものではない。

それから、ざっくりしたところで言うと、KDD I資料では、協議が難航した事例はないと言われているので、音声卸に10年間料金が下がらなかったのですけれども、協議自体ほとんどないということなのか、協議はしたけれどなかったということなのか、どんな

状況であったのかも確認したいと思っています。

あと、9ページのKDD I資料だと、音声卸の標準的な提供料金について、全社でない  
と公表しない、提供しませんということだと思いますが、例えばソフトバンクが提供しな  
いと言った場合、ドコモは提供すると言っても、恐らくKDD Iは提供しませんという理  
解でいいんですね。その理由は何ですか。

長くなってすみません。最後、ソフトバンクは、ざっくりした記憶で言いますと、主張  
としては、卸でも競争が機能しにくい部分は厳しいルールが要りますが、一種と二種では  
相当違いがありますという主張であったと思います。ただ、二種の卸において、やはり競  
争が機能しにくい部分と、事業者協議に任せられる部分があるので、それをきちんと見て  
いくのが今回の仕事ではないか。また、8ページで、左が独占市場で、右が競争市場、音  
声卸は過去10年間下がらなかったの、私の理解だと、どちらかといえば左の独占市場  
に近くて、独占あるいは寡占的なマーケットのパフォーマンスに近いと思います。そうい  
う意味では、二種のモバイルの卸の中にでも、やはり協議が機能しにくいものと、事業者  
に任せていいものがあると思います。

ソフトバンクに対してあえて簡単な質問をするとすると、9ページで、黎明期にはMN  
Oの設備投資のインセンティブが損なわれる危険性があるので、事業者協議は企業に任せ  
てくださいという主張。これについて私は逆で、新しいネットワークが構築されるときこ  
そ、きちんと透明な公平なルールを作っておかないと後々問題が起こるので、きちんと協  
議が成り立つような状況が必要であると思っています。より情報公開して協議が進む形  
のルールが必要だと仮に私が言った場合、なぜ設備投資のインセンティブを損なう危険性  
があるのか、お答えいただければと思います。

後半の残りの非公開の部分でも結構ですので、簡単に答えられる部分だけお答えくださ  
い。

以上です。

**【辻座長】** 質問が多岐にわたっていますので、今すぐ全部答えられないかも知れ  
ません。この後も追加質問が事務局へ出しますので、そこでまとめられても結構です。佐藤  
委員には回答がない場合は同じようなことを追加で書いていただいても結構です。取りあ  
えず、3社、どれか答えられる回答がございましたら、回答していただけますでしょうか。

まず、ドコモさんですけれども、協議が難航した事例等の質問があったと思いますけれ  
ども、これはいかがでしょうか。

あるいは、ほかでも結構ですけれども、何か今すぐ回答できるようなものがございませうでしょうか。

【NTTドコモ】 先ほどの95%の話に関しましては、こちらはプロセスが既に確立されているものですので、かなりうまくいっていますという話だというふうに御理解いただければと思ひまして、難航した事例とか、そういう話に関しましては、ちょっと個社に触れてまいりますので、非公開セッションのほうでお話しさせていただければと思ひますが、いかがでしょうかというところでは。

以上でございます。

【辻座長】 それで結構です。ありがとうございます。

それでは、KDDI様、何かございますでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。2つ御質問いただいたと思ひています。

まず1つが、難航した事例というところからひもづいて、音声卸について協議はなかったのかという御質問かと思ひます。

これはこれまでも御説明してきましたように、我々の認識としては、御協議を申し込まれたという認識はないというところでございます。

もう1つは、全社出さないと言声卸の標準は出さないのかという点でございますが、ここに書いてあるとおり、もうデータのほうは接続料と同額になっておりますので、あとは音声卸というのがMVNOを獲得する競争における1つのツールになっておりますので、ここについて誰かだけ出すということになるべく避けたいなという思ひでございます。1社出さなかったらどうするということまでの考えはまだ及んでおりません。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、ソフトバンクさんですが、黎明期の技術についての開示というのでしょうか、相談といひましょうか。特に質問されておられますので、お願いいたします。

【ソフトバンク】 黎明期における議論をきちんと協議すべきというのは、そのとおりと認識しておりまして、特に事前の前広の積極的な情報開示はやはり意識しながらやっていく必要があると思ひていますので、きちんと協議するということに関しては、弊社もアグリーでございます。インセンティブを損なわないことというのは、事前に規制をあらかじめかけるといひるのはどうなのかなというところで、協議を活発に行うために必要な情報開示といったところはしっかりとやっていく必要があるという認識を持っております。

すみません。ちょっとお答えになっているかどうか分かりませんが、以上になります。

**【辻座長】** ありがとうございます。

いろいろ質問が多岐にわたって、構成員の皆さん方の質問に適切に回答されているかどうか分かりませんので、いつものように、本日のヒアリング等に関して、構成員から追加の御質問がありましたら、事務局で取りまとめますので、来週の11月18日木曜日までに、メール等、事務局までお寄せいただければありがたいと思います。

それでは、本日の公開の会合はここまでとさせていただきます。

非公開会合に移る前に、次回会合について、事務局から説明をお願いいたします。

**【永井料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。

本日は、ありがとうございます。次回会合の詳細につきましては、別途事務局から御連絡を差し上げるとともに、総務省ホームページに開催案内を掲載いたします。

それでは、ここから非公開会合に移行いたします。オブザーバー、傍聴者の退出がございますので、いましばらくそのままお待ちください。

株式会社NTTドコモの皆様はお残りください。

(オブザーバー・傍聴者退出)

(以下、非公開会合)

※ 当議題の一部は、公開することにより事業者の正当な利益を害するおそれがあると認められるため、事業者ごとにヒアリングを行う形で一部非公開にて実施しました。

以上