

第 55 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和 4 年 3 月 11 日 (金) 17:00~18:20

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、相田 仁 座長代理、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 8 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
	石井 宏明	ネットワーク事業推進本部	サービス運営部 アクセスマネジメント部門長
	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
	田中 幸治	設備本部	相互接続推進部 部長
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	通信サービス統括部 相互 接続部 部長
	南川 英之	渉外本部	通信サービス統括部 相互接続部 移動 相互接続課 課長
	小林 一文	渉外本部	通信サービス統括部 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	運営分 科会主査
	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

小畑 至弘 常任理事

一般社団法人 I P o E 協議会

石田 慶樹 理事長

外山 勝保 副理事長

株式会社 N T T 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、寺本料金サービス課企画官、

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

- 5G (SA方式) 時代におけるネットワーク提供に係る課題の検討に関するヒアリング
  - ・ NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンクより、それぞれ資料 55-1 から 55-3 までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 固定通信分野における利用者料金と接続料の関係の検討に関するヒアリング
  - ・ NTT 東西、KDDI、ソフトバンクより、それぞれ資料 55-4 から 55-6 までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 加入光ファイバ等の提供遅延に係る N T T 東日本・西日本からの報告結果
  - ・ 事務局より、資料 55-7 について説明が行われた後、質疑が行われた。
- 電気通信事業法の改正案について
  - ・ 事務局より、資料 55-8 について説明が行われた後、質疑が行われた。

#### ■ 議事模様

- 5G (SA方式) 時代におけるネットワーク提供に係る課題の検討に関するヒアリング

【辻座長】 それでは、議事を開始いたします。本日 1 つ目の議題は、5G (スタンドアローン方式) 時代におけるネットワーク提供に係る課題の検討に関するヒアリングであります。

5G スタンドアローン方式については、第 5 次報告書において、MNO と MVNO の間で精力的に協議を行っていくことが適当とされておりましたところ、現在の協議状況につ

きまして、MNO各社に説明をいただき、説明の後、質疑応答を行う時間を設けたいと思います。

それでは、まず、NTTドコモより御説明をお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモでございます。それでは、よろしくをお願いいたします。資料55-1に従いまして、御説明をさせていただきます。

資料55-1、まず1つ目、5GSAの協議状況及び今後の機能開放について、まとめております。まずI、協議状況及び機能開放についてということで、右肩2ページを御覧ください。5GSA方式の協議状況でございます。

2021年7月、それから12月に、それぞれ情報提供を行わせていただきまして、それを踏まえて、現在複数のMVNO様と個別に協議を行わせていただいている状況です。また、2022年夏の音声通信対応に向けて、引き続き情報提供を行い、個社別の協議を継続していくという予定になっております。

MVNO向け対応状況でございますが、下に個別の協議の回数を書いております。7月に3回、8月に1回という協議を行っております。それから、12月に追加の情報提供をさせていただいて、12月に12回、1月に1回、2月に2回、個社別の協議を実施させていただきました。

それを踏まえ、双方の設備構築、試験等を実施し、順次提供をさせていただく予定でございます。こちらがデータ通信のL3接続のほうでございました。

それから、音声でございますが、こちらについては、3月の初旬に情報提供をさせていただきました。こちらにつきましても、個社別の協議を踏まえて、双方の設備構築、試験等を行い、夏頃には提供が可能となる予定でございます。

おめくりいただきまして、3ページ、個社別協議状況の詳細についてということで表を作らせていただいております。昨年の7月と12月に情報提供させていただきましたので、その内容及び個別協議の回数を記載させていただいております。

なお、データ通信につきましては、7月の情報提供では、サービスの提供開始予定時期、提供方式、通信速度、提供形態、機能制限等について情報提供させていただきました。これに対してMVNO様との間で7月から8月にかけて4回の個別協議をさせていただきましたということです。

12月の情報提供では、サービス提供の開始日、日ベースで確定したものと、あと、提供する料金を追加でお知らせし、12月から2月にかけて、15回個別協議させていただきました

ました。今後、設備構築や試験等を行っていくということとさせていただきます。

音声につきましては、3月にサービスの提供開始予定時期、提供方式、提供形態、機能制限等についてお知らせしており、今後、個別協議を実施していくものと想定しております。

なお、具体的な協議に係ることですので、個別協議のMVNO数につきましては、構成員限りということでマスクさせていただいている部分がございますので、御了承いただきたいと思っております。

4ページ、5ページにつきましては、それぞれMVNO様への情報提供させていただいた具体的内容でございますので、マスクさせていただいておりますが、このような内容を情報提供させていただいているということで御覧いただければと思っております。

右肩6ページ、今後の機能開放等の見通しでございます。今、予定させていただいているのはL3接続での提供でございますが、それ以外の機能開放形態については、技術的な標準化動向等を踏まえて検討することが必要であるため、現時点では提供時期は未定でございます。

また、MECやスライシングについても、現時点では提供時期は未定でございます。

下の表でございますが、まず、各機能開放形態の進捗状況ということで、L3接続相当は、22年度末の音声対応に向けて協議を行っていくということで、先ほど申し上げたとおりでございます。

それから、L2接続に関しましては、標準化動向を踏まえて検討していくということで、今のところはいつ頃ということは見通せていない、未定ということにさせていただきます。

それから、ライトVMNO、フルVMNOにつきましても、スライシングの標準化動向等を踏まえて検討ということで、未定となっております。

それから、その他機能の提供見通しのほうでございますが、SAエリアに関しましては、当面はお客様ニーズのある場所へのスポット展開ということにさせていただきます。

それから、音声通話と既存LTEとの連携、こちらについては2022年の夏に提供予定でございますが、こちら情報提供を2022年3月に実施済み、MEC及びスライシングにつきましても、未定ということで、先ほど申し上げたことでございます。

7ページ、こちらは参考情報としてスライシングのイメージということで、将来的にはネットワーク全体でスライスをコントロールし、多様なニーズに対応できる通信環境を提

供することを目指していきますということで、昨年12月に申し上げているところがございますが、多様なニーズに対応できるようなやり方とか設備構築とか、そういったことを検討していかねばならないと考えており、それは標準化動向も踏まえて検討していくということで先ほど申し上げた通りでございます。

8ページ、今後の5GSA機能の提供に向けた考え方ですが、当社は今後においても、MVNOサービスの円滑な提供に向けて、ドコモの5GSA機能の提供に合わせ、適時適切な情報提供に努めていく考えであり、現に実施してきたと自負もしているところがございます。今後も、タイムリーに、丁寧に、柔軟にということを中心に心がけてやってまいりたいと考えております。

次頁以降については、各質問に対する当社の考えということで、ヒアリング項目ごとに当社の考えをまとめさせていただいたものを、以下10ページ、11ページ、12ページ、記載させていただいております。基本的には先ほど申し上げてきたことと重複いたしますので、個別の説明は割愛させていただきます。

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。

では、続きまして、KDDIからお願いいたします。

**【KDDI】** KDDIでございます。それでは、資料55-2に従って我々の状況を御説明させていただきたいと思っております。

資料中、MVNOさんとの個別の協議状況に関わる部分であるとか、まだ情報公開されていないものについては、構成員限りということでマスクさせていただいている部分がございます。御了承ください。

それでは、めくっていただいて1スライド目でございますけれども、まずは機能開放形態ごとの協議状況等ということで、(1)として協議状況は、(2)として協議の不成立があるか、または原因は、(3)としてスケジュールということの御質問かと思っております。

我々の状況ですけれども、まず、2021年、昨年10月に5GSA方式の標準プランというものをホームページ上で公表させていただいております。一部の方にはお声がけをすることで受付開始ということになっております。

個別の機能ですけれども、第5次報告書のほうで現時点で実現見通しがあるものとして、①L3接続、こちらについては、機能の提供に向けてMVNO様各社様と事前の情報提供を行っているという状況でございます。

また、そのほかの機能、ライトVMNO、L2、フルVMNOにつきましては、報告書の時点から状況の変化はまだないというところでございます。

続いて、今後のスケジュールですけれども、①、L3接続につきましては、先ほど御説明しましたとおり、機能提供に向けてMVNO様に情報提供を行っておりますので、今後の個別協議の中でスケジュールも決まってくるのかなというところでございます。

③のL2接続につきましては、GSMAでの標準化が必要になっておまして、こちらが遅延しているという状況がございますので、まだ実現の時期の見込みが立っていないという状況でございます。

また、②④、ライトVMNO、フルVMNOにつきましては、その後の状況の変化はございませんということで、スケジュールについてもまだ見込みが立っていないという状況でございます。

おめくりいただいて、2スライド目でございます。こちらは先ほど御説明した内容を表にまとめたものでございます。日付が入れられるものは入れているという状況でございますので、説明としては割愛させていただきます。

続きまして、3スライド目、同時期・同機能提供ということで、MVNO様に対してどのような働きかけを行ったか、どんなスケジュールを提示したか、課題はあるかといった御質問かと思えます。

我々の状況ですけれども、①、L3の機能につきましては、MVNO様に対してサービスの仕様、接続構成、経済的条件、スケジュール等々、判断に必要だろうと思われるものについてはお出ししているという形になっております。

また、その際に、提供の時期につきましても併せて御提示しているという状況でございます。

また、現状課題があるかという点につきましては、特段課題は感じていないというところでございます。

続きまして、最後、4スライド目でございます。その他ということで、LTEとの連携、あと音声、MECについてはどうかというところです。これまでも御説明しておりますとおり、SA端末を収容するコアというのがLTE、NSAとは異なりますということなので、今のMVNOさんとの接続であるL2の接続の中では、SA端末は収容できないということで、これを前提に、音声含めて御提案を行っているというような四角の中になっているというところでございます。

なお、MECにつきましては、まだ見通しが立っていないという状況でございますというところでございます。

弊社からは以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

続きまして、ソフトバンクからお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。それでは、資料55-3に沿って御説明いたします。

めくっていただきまして、2ページですね。協議状況です。①から④に関しまして、当社から適宜情報提供をしております。これは後ほどのページにも記載しておりますけれども、一番初めに提供したのが今年の8月、8月に当社のほうから①④の状況について情報を提供しております、個別にL2接続しておりますMVNO様に個別ヒアリングを具体的に昨年の12月までに実施をしております。

個々の協議状況につきましては、構成員限りとさせていただいております。

めくっていただきまして、3ページですが、現状何か問題があるかということですが、協議不成立の事実は現時点ではございませんということです。

4ページに行きます。各機能のスケジュール、取組ですね。以下のとおりとなっております。まず、①のL3接続相当、サービス卸ですが、具体的な日程はまだ決まっていないのですが、FY22年度中に準備が整い次第、提供できるよう検討を進めているところでございます。

それから、②のライトVMNO、これはちょっと条件付きなのですが、完全なライトVMNOではないのですが、米印に書かせていただいておりますが、APIをモニタリング関連の機能のみに限定し、全てのMVNOが1つのスライスを共用する限定的なパターンになりますけれども、こちらは早期に御提供すべく、FY22年度中に接続開始を現状では想定しているところです。具体的なところはまだ決まっていないのですが、22年度中に提供できるように検討を進めているところです。

それから、③のL2接続相当に関しましては、これは標準化の整理を進めているところでございますが、標準化の整理が2022年、今年の10月まではかかる見込みと認識しておりますので、その後、ベンダーの実装、開発、商用までの期間を考慮すると、実提供まではFY23までかかるのではないかという見通しを立てております。

それから、④がフルVMNOに関しましては、これは非常に広範な検討整理と、あと国

際標準化に関してはまだ手つかずの状況ですので、現時点においてはスケジュールは未定という認識です。

5 ページ目になります。同時期・同機能提供に関しましては、先ほど冒頭で申し上げましたけれども、情報提供に関しましては、2021年、昨年8月に、ここに記載のとおり、提供形態ですとか、おおよその開始時期、提供条件、通信速度ですとかエリア、SIM、用意いただく端末等ですね、未確定情報も含めて情報提供を行いました。

ヒアリングも昨年の12月までには一通り、L2接続をしていただいているMVNO様には個別に行っております。先月2月の28日に情報を更新して、通知をしております。

めくっていただきまして、6 ページになります。スケジュール感ですけれども、①のサービス卸に関しましては、これも先ほど申し上げましたけど、22年度中に準備が整い次第というスケジュール感になっております。

なお、卸ですので、①に関しましては、MVNO様のほうで個別の設備の準備いただくことは不要と考えております。

それから、②のライトVMNOの非常に限定した提供形態になりますけれども、こちらに関しては先ほど申し上げましたが、22年度以降、共通スライス、API機能の双方の準備ができ次第ということで検討しているところでございます。

7 ページです。現状明らかになった課題につきましては、特に現時点においてはございません。

8 ページになります。既存LTEとの連携ですとか、音声通話の実現方法、それからMECの活用ですね。①②につきましては、既存LTEも音声通話ともに利用可能です。ただ、MECに関しましては、MVNO独自のMEC提供につきましては、①②については困難な見込みということですね。

③のL2接続相当は、先ほどのスケジュール感も含めて、まだ標準化も10月までかかる見込みであることも踏まえて、引き続き検討を進めていくというステータスです。

フルVMNOにつきましては、先ほど申し上げたとおりですね。ちょっとここはまだ全く見通しが立っていない状況ということで、弊社からのご報告は以上です。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの各社の説明につきまして、御質問等のある構成員の皆さんは、チャットまたは音声にて御発言をお願いしたいと思います。どなたからでも結構です。ございませんでしょうか。酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 ソフトバンクさんの説明で、前からそうおっしゃっているんですけど、複数のMVNOを1つのスライスで取りあえず提供するってお話があったんですが、これMVNOごとに別スライスにすると、確かに複数のスライスがあって、どうせ合計は全部ネットワークのハードで容量制限があるので、制御大変かなという気もするんですが、実際は結構複数のMVNOに別々のスライスを割り当ててするというのは結構大変そうで、まだ検討が時間かかるということなんでしょうか。

【ソフトバンク】 酒井先生、御質問ありがとうございます。御認識のとおりです。

詳しくは詳細ちょっとまだ御説明できないのですが、5GSAのスライスの立ち上がりのフェーズですと、相当設備のリソース的なところも制約がございまして、たくさんスライスをネットワーク上構築するというのが現状においてはなかなか難しいというところもあって、しばらくそこは個別のスライスをMVNO様に提供するというのは時間がかかるという認識を持っております。以上です。

【酒井構成員】 分かりました。どうもありがとうございました。

【辻座長】 それでは、相田構成員からお手が挙がっていますので、相田構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 相田でございます。いろんなところが構成員限りになっているので、発言しにくいところがあるんですけど、ドコモさんの資料の3ページで、大丈夫ですね。この情報提供の内容ですが、料金というのが12月になっているということだと、少なくとも料金のおおよその目安がないと、なかなかMVNOさんとして踏み切るかどうかというようなことを判断するのは難しいんじゃないかなというふうに思うんですけども、この個別協議をされたMVNOさんに関しては、公式の情報提供とは別に、おおよその値頃感みたいなものをお伝えしたりとか、そういうようなことはされているのでしょうか。ちょっと教えていただければと思います。以上です。

【辻座長】 それでは、お願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモでございます。どのような料金で提供するかということについて、新しいものでございますので情報の提供時期が12月となったが、それまでの個別協議のなかで大体このような形態になるということをお伝えできる範囲でお伝えしつつ、ただ、決まったものというのはやはりお伝えできないというようなところがございましたので、提供時期が12月になったというところでございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

【辻座長】 分かりました。では続きまして、高橋構成員、お願いいたします。

【高橋構成員】 高橋です。よろしく申し上げます。ドコモさんに質問なんですけれども、スライドの10番の機能開放形態ごとの協議状況等の(3)のところですね、②から④がスケジュールが未定ということで、これ多分標準化の動向を踏まえてということなんでしょうけど、これ、標準化の動向が見切れた場合には、これスケジュール立てられるという理解でよろしいでしょうか。

【NTTドコモ】 NTTドコモでございます。まず、L2接続相当は、KDDIとソフトバンクの資料にもありましたが、GSMAにおける国際ローミングガイドラインの標準化作業が遅延しているため、ベンダーの開発ロードマップも未定となっており、実現時期の見込みが立っていないということでございます。ソフトバンクも、同様のことを記載されておりますが、現時点で標準化議論が継続している状況でございますので、その議論がまとまった後、装置の仕様等を確定した上で提供ということになっているので、現時点で時期は未定ということになります。

以上のことから、高橋先生からご発言いただきましたように、議論がまとまれば提供することができるようになるのかということ、ご認識の通りと考えております。

また、ライトVMNOについては、スライシングの技術的な標準化動向を踏まえて検討していくということになります。スライシングについては、弊社がまずスライシング技術をどのように実装し、どのようなことをお客様や世の中に提供していくかということの検討があり、その技術的検討をした上で、サービス提供していく判断とか、サービス仕様をまず考える必要があると思っております。それと併せ、ライトVMNOの接続形態も検討していくことになると思っておりますので、こちらについて技術的に何か決まればいいのかということより、何を提供していくべきかということと絡んでくると思っておりますので、MVNOからの要望に対しては真摯に対応させていただくというのは変わらないと考えております。

また、フルVMNOに関しては、ライトVMNOの延長線上の話になるかと思っておりますので、ライトVMNOと同様、またはそれ以上に様々な技術要素が重なってくるかもしれないと考えております。

【高橋構成員】 ありがとうございます。やっぱり何が出来るかというのがはっきりしてこない、MVNOとの協議というのもうまくいかないと思うので、その辺ははっきりしましたら迅速にお願いいたします。以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

続きまして、佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。今、高橋委員言われたように、幾つかの議論のポイントがあるということ。例えば共通スライスが1つでよいのか、どういう形で提供できるかといったことについて一つ一つきちんと技術なり、コストなりの情報がないと、競争事業者はサービス準備できないと思います。その辺は追加質問を含めて、また別の機会にでも質問したいと思います。

全体的なコメント、質問になります。私としては、この5GSA機能の事業者間協議について非常に興味を持って見えています。それは、今回、卸において事業者協議が必ずしもうまく行っていなかったということで、事業者間協議の環境整備、情報提供含めて法改正も議論したわけで、そういう中で5GSAがこれからどういう形で協議を通じてまとまっていくか、本当に興味を持って見えています。

まだ個別内容についてはMVNOの状況なども聞きながら、理解を深めつつ質問しようと思いますが、ざっくりした質問ということになります。まずはドコモさんについてのコメントとしては、タイムリーに丁寧に柔軟にということで、やはり今日のプレゼン聞くと、ドコモさんが先んじて事業者協議を積極的に進めていると感じました。

ドコモさんに対する質問としては、細かい関心事項として技術もあれば価格のこともありますが、総じて順調に進んでいると理解してよろしいのかということ。あるいは、協議を進めるには、いろいろと難しいところがあるという状況なのか。であるとすれば、その難しいポイントというのはどういうところにあるのか。技術的なすり合わせの難しさなのか、価格含めた経営的などところに入り込んでの難しさがあるのか。まずは進捗状況について、次に協議を進めている中での大きな問題点、必ずしもうまく進まないとしたら、どういうところに問題があるのか教えていただければと思います。以上です。

【辻座長】 それでは、ドコモさん、お願いいたします。

【NTTドコモ】 ドコモでございます。個社別協議の進捗については、個々のMVNOごとの違いが大きく、MVNOにおいて様々な御判断をされる部分もあるため、こちらとしても御要望を受けて、協議の内容について検討させていただいております。

よって、当社としては協議自体が難航している認識はなく、今後も協議は継続していく考えでございます。協議の詳細については、MVNO個社に御確認いただくほうがよろしいのかなと考えております。

当社としては、確定した情報から順次提供しており、全ての情報が確定していなくても協議はできますので、ご要望いただければ、可能な限り丁寧に御対応させていただいているという状況だと認識しています。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。他社の状況はよく分かっていませんが、私としては、ドコモさんにおいては真面目に対応していただいていると認識したうえでの質問になります。

そういう意味では、その経験で、こういうところがやはり時間かかるとか難しい問題なんだというのが見えてくると、各社の対応を比べながら、今後は、先行する企業との経験も活かしながら、協議がよりスムーズに進むように改善できるのではないかというふうに思っています。

あと1つだけ、KDDIさんに聞きますが、MVNOから申入れがあったんですかと私が聞いたら、ありましたとか、ありませんとか答えていただけるんですか。答えていただけないとすると、何か理由がありますか。

【KDDI】 KDDIでございます。ここは、個々のMVNO様の申入れといえますか、そういった判断があった、なかったというところに関わってしまうというふうに思っていたので、お答えしないというほうがベターなのではないかなというふうに考えております。お答えになっておりますでしょうか。

【佐藤構成員】 答えになっているかどうかというか、納得できるかどうか分かりませんが、申入れがあったかどうかの質問には答えません、個々の事業者の関係があるからみたいな回答という理解ですね。

【KDDI】 はい。そのとおりでございます。

【佐藤構成員】 よく分からないところもありますので、また追加質問で聞くことになるかもしれません。以上です。

【KDDI】 承知いたしました。

【辻座長】 今の御質問は、赤線が入っている箇所ですので、なかなか難しい質問だと思います。今の御回答で御了解ください。

それでは、続きまして、西村構成員からお手が挙がっていますので、西村構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。私のほうからはKDDI様とソフトバンク様にお伺いをさせていただければと思っております。ドコモ様の資料の2枚目

に5GSA方式の当社ユーザー向け対応というような表が載っております。それと対応するような形で、KDDI様、ソフトバンク様、御社御自身の5GSA提供時期というものがいつなのか、お教えいただけますでしょうか。もし今回の資料でマスクになっているようなところがありましたら、資料の場所を教えてくださいたいと思います。よろしくお願いいたします。

【辻座長】 それでは、KDDIの関田さんからお願いできますでしょうか。

【KDDI】 御質問ありがとうございます。我々5GSAの提供時期につきましては、まだ公表していないという状況でございますので、資料中は記載はしておりません。申し訳ございません。以上です。

【辻座長】 続きまして、ソフトバンクの伊藤様、お願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。弊社も5GSAの具体的な弊社のエンドユーザー様に対しての具体的な提供時期に関しましては、まだ公表しておりませんので、資料にも記載はしておりません。以上になります。

【辻座長】 ありがとうございます。

【西村（暢）構成員】 すいません、西村です。そういたしますと、KDDI様の資料の3ページ目のマスクにかかっているのは違うという、(2)の1つ目のポチのマスクは違うということでしょうか。

【KDDI】 (2)のところですね。こちらにつきましては、MVNO様にL3の接続機能につきまして提供できる時期を記載しているというところでございます。

【西村（暢）構成員】 承知いたしました。よく分かりました。ありがとうございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

まだまだサービスが始まったものもあれば、ないものがありますので、いろいろ各社で違う対応、あるいは同じ対応がありますけども、今日につきましては、また、どなたか言われましたように、MNOの方々の状況を聞いて、最終的な判断をしたいと思います。

## ○ 固定通信分野における利用者料金と接続料の関係の検討に関するヒアリング

【辻座長】 それでは、次の議題に移りますが、次は、固定通信分野における利用者料金と接続料の関係の検討に関するヒアリングであります。本件につきましては、前回、事務局にて論点を整理いただきましたところ、今回はNTT東日本、西日本、KDDI株式

会社、ソフトバンク株式会社より、この論点に対する考え方を御説明いただき、その後、意見交換の場を設けたいと思います。

それでは、NTT東西より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。本日は、固定通信分野のスタックテストに関しまして、当社の考えを説明する時間をいただきまして誠にありがとうございます。かねてより申し上げてきましたとおり、既に維持・縮退フェーズに移行している固定電話について、今後のスタックテスト上、どう扱っていくかというお話を中心に、当社の考えを資料55-4に沿って説明させていただきたいと思います。よろしく申し上げます。

それでは、1枚おめくりください。まず、論点1ということで、スタックテストの検証対象に関する当社の考えでございます。固定電話市場は既に事業者間で顧客獲得を競い合う競争フェーズから、サービスをいかにコストミニマムに、かつ安定的に提供していくかという維持・縮退フェーズに移行してきております。

こういった状況を踏まえ、加入電話やISDNをスタックテスト上どう扱っていくかということでございますが、当社としては、接続料が競争阻害的なものになっていないかどうかを検証するというスタックテストの目的に照らして、既に維持・縮退フェーズに移行した加入電話、ISDNについては、スタックテストの検証対象から除外していただきたいと考えております。

次ページ以降で詳細を御説明申し上げますが、お客様の音声通信の利用動向、あるいは施設数等の需要規模、収支状況、他事業者のサービスの提供状況を踏まえても、固定電話市場が維持・縮退フェーズに移行していることは明らかであり、こうした動きは、2017年3月の本研究会において当社より説明した際よりもさらに顕著になってきております。

加えて、固定電話の代替サービスとして、MNO3社が加入電話やISDNを相当程度下回る価格でモバイル網を用いた固定0AB-J電話の提供を開始していることも、当時の議論時からの大きな変化であると考えてございます。

2点目でございますが、ADSLサービスについては、当社や主要事業者が既にサービス終了、あるいはサービス終了を公表しており、既にサービスの終了フェーズにあることから、フレッツ・ADSLをスタックテストの検証対象から除外していただきたいと考えてございます。

1枚おめくりください。お客様の利用動向でございます。お客様の音声通信の中心は固定電話から携帯電話、さらには、個人向けではLINEなどのサービス、法人向けではTeamsやSkypeといった通話アプリに移行してきています。コロナ禍を契機としたリモートワークの拡大によって、こうした動きはさらに加速していると考えてございます。

ユーザー数の規模を見ましても、固定電話の施設1,580万回線に対し、携帯電話は1億9,400万回線、LINEは8,800万ユーザー、Teamsは1億1,500万ユーザーであり、固定電話を大きく上回る規模となっております。

1枚おめくりください。加入電話及びISDNの施設数の推移でございます。直近の2020年度末の実績で見ますと、ピーク時の1997年度末の6,300万契約と比べて75%の減少、前回の本研究会での議論時に御説明させていただいた2016年度末の実績から見ても、26%の減少となっております。

1枚おめくりください。こちらは通信回数及び通信時間の推移でございます。直近の2020年度末の実績で見ますと、通信回数、通信時間とも、2000年度から95%以上の減少、前回の議論時から見ても44%の減少となっております。お客様の利用実態として、施設数の減少以上に利用の減少が進んできていることが御理解いただけるかと思えます。

1枚おめくりください。加入電話及びISDNの基本料収支の状況でございます。加入電話及びISDNの基本料収支は、2006年度に赤字転落し、それ以降、赤字が継続してございます。また、通話料を含めた音声サービス全体の収支で見ても、状況は同様であり、2010年度に赤字転落し、それ以降、赤字が継続している状況でございます。

こうした中、サービスをコストミニマム、かつ安定的に提供するために、現在PSTNのIP網への移行を進めているところでございます。また、前回の本研究会での議論以降の動きとしては、今後の固定電話サービスの事業性を踏まえて、回収可能性を評価し、今後も回収が見込めないと判断したメタルケーブルの固定資産につきまして、二度にわたる減損処理を実施し、合計で1,900億円を特別損失として計上してきたところでございます。

この点を踏まえても、当社としてはメタルケーブルを用いた加入電話及びISDNは、既に維持・縮退フェーズのサービスであると認識しているところでございます。

1枚おめくりください。こちらは他事業者の固定電話の動向でございます。当社のドライカップを利用した他事業者の直取電話サービスの需要も継続的に減少しており、回線数

はピーク時から7割減の143万回線となっています。

また、2016年6月には大手事業者が直収電話サービスから撤退し、現在、サービス提供を行っている事業者は1社のみとなっています。

1枚おめくりください。こちらはマイライン登録区分の状況でございます。マイライン登録区分数も継続的に減少しており、2010年度末から2020年度末の10年間で6割も減少しています。また、IP網への移行に伴い、2024年1月をもってマイラインは提供終了予定でございます。

以上申し上げてきたとおり、お客様の音声通信の利用動向、施設や通信回数等の需要規模、収支状況、他事業者のサービス提供状況を踏まえると、固定電話市場が維持・縮退フェーズに移行していることは明らかであると考えてございます。

1枚おめくりください。こちらはMNO3社が提供を開始したモバイル網を用いた固定0AB-J電話サービスの状況でございます。前回の議論以降、MNO3社はモバイル網を用いた固定0AB-J電話のサービス提供を開始していますが、各社のサービススペックや提供条件を踏まえると、これらのサービスが当社の固定電話を代替していることは明らかであると考えてございます。

また、その利用者料金は、当社の固定電話の利用者料金やドライカップの接続料を大きく下回る水準で設定されていることから、当社固定電話の利用者料金とドライカップ接続料金の関係性が、価格圧搾を起こすような市場環境では既になくなっていると考えてございます。

1枚おめくりください。こちらはソフトバンク様のサービス紹介資料でございますが、固定電話の新常識として、当社の固定電話と比較して安価な料金であることや、電話番号、電話機がそのまま使えるといった点をお客様へ訴求しており、本サービスを当社固定電話の代替サービスとして提供されていることが御理解いただけると思います。

1枚おめくりください。こちらはKDDI様のサービス紹介資料でございます。ソフトバンク様と同様に、料金面や機能面から固定電話を代替するものとして、本サービスをお客様へ訴求していることが御理解いただけると考えてございます。

1枚おめくりください。こちらはスタックの検証対象に関する2点目のADSLについてです。ADSLサービスについては需要の減少が継続しており、直近では107万ユーザーと、ピーク時の契約数の7%程度になっています。

また、当社を含め主要事業者が既にサービスを終了、あるいはサービス終了を公表して

おり、サービスの終了フェーズにあることは明確であり、フレッツ・ADSLについてはスタックテストの検証対象から除外していただきたいと考えてございます。

1枚おめくりください。ここからは論点2の検証方法に関する当社の考えでございます。現行の営業費相当額の基準値は、2007年度の設定時から既に15年が経過していることから、直近の実績を踏まえて見直しを検討する余地はあるものと考えてございます。

また、基準値検討に用いる営業費の範囲については、顧客営業、販売取次手数料、広告宣伝費といった顧客獲得費用を除いた定常的な営業費相当を基に基準値を設定するとした現状のガイドラインの整理は、顧客獲得費用の性質等を踏まえると、一定の合理性はあると考えてございます。

1枚おめくりください。最後になりますが、こちらは直近の弊社の営業費比率、並びに現行ガイドラインでの基準値設定の参考とした過去の営業費比率でございます。参考に御覧いただければと思います。

私どもからの説明は以上でございます。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。

では、続きまして、KDDIからお願いいたします。

**【KDDI】** KDDIでございます。資料55-5に沿って御説明させていただきます。

おめくりいただきまして、2スライド目でございます。対象のサービスというところでございますけれども、我々としましては、現行検証対象であるサービスにつきましては、NTT様のネットワークのボトルネック性、不可欠性の観点、また、旧来のネットワーク上でのサービスにつきましても、需要減による接続料の上昇等懸念されますので、この点を踏まえまして、従来どおり検証を実施していただきたいというふうに考えております。

また、新しいサービスが提供されていますフレッツ光クロス、フレッツ光ライトプラス等ございますので、こちらにつきましても検証の対象に加えていただきたいというふうに考えております。

なお、分類としまして、サービスブランド単位、こちら営業費を考慮した検証になっておりまして、サービスメニュー単位、こちら営業費を未考慮の検証でございますが、こういった分類で今やっておりますけれども、この枠組み、こちらを見直す必要は特段必要ないのではないかと考えておりますということでございます。

3スライド目でございます。営業費相当の取扱いでございます。まず、基準値でござい

ますけれども、現状の20%、こちら先ほどもございましたが、大分古いデータからの数字でございますので、こちらについては可能な限り最新のデータに改めるべきではないかというふうに考えております。

また、範囲として顧客営業、宣伝、企画、販売サポート、一般営業等について、現状は除外する形での算定になっておりますけれども、こちらについては、以下の理由によって従来どおりにすべきではないかということで、これまでの整理としては、当該費用は顧客獲得のために発生する短期的な費用だということを根拠にしてこれまで除外されてきております。こちらにつきましては、我々も一定の合理性があるのではないかというふうに考えているところでございます。

この考え方が見直しのたびに継続されているという状況がございますので、今、見直す必要はないのではないかとということでございます。

なお、これまでは新しいサービスが提供され続けてきたというところがございますので、変わっておりませんが、仮に新しいサービスの提供が止まるという状況になってしまった場合については、こちらについては見直しの必要があるのではないかとというふうに考えているというところです。

あともう一つの御質問として、固定とモバイルについて何か差異があるかといったようなところの御質問ございましたが、我々としては、当該費用については、目的・用途等は大きく異なるものではないと思っておりますので、取扱いとしては同じにすべきではないかと考えているところでございます。

その先は参考資料でございますので、御説明割愛します。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、ソフトバンクからお願いいたします。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクです。資料55-6に沿って御説明いたします。

2ページ目になります。今回の検証、見直しに当たって、特に以下の2点を再度見直すといいますか、どうすべきかというのを検討するのがポイントと思っております。まず1点目なのですが、市場競争単位を踏まえて、サービスブランド、サービスメニューを再度、今のくくりでいいのか、今の区分でよいのかというのを検証することが必要かと思っております。

それから2点目ですが、検証に用いる営業費、営業費どこまで含めるかというところですね、こちらが現状の営業費の考え方でふさわしいのかというところを検討するのが重要

かと思っております。

3 ページになります。サービスブランド、サービスメニューの整理につきましてですが、競争単位を踏まえたサービスブランドの仕分けの方法として2点考えられると思っております、まず、市場検証で行っております小売市場における市場画定ですね、こちらをベースにして、今回は、スタックテストは接続料の妥当性検証ということですので、設備構成や接続機能が同一もしくはほぼ同等とみなせる単位でサービスブランドを分類するということが考えられると認識しております。

また、サービスメニューにつきましては、個々のサービスブランドにおける料金プランとして位置づけることが適当であると考えております。

4 ページになります。検証対象の追加・廃止についてですが、まず、スタックテストは接続料の認可要件の1つになっていることから、対象につきましては、第一種指定電気通信設備を用いた全てのサービスを原則とすべきと考えております。ただし、既に廃止が決定しているサービスにつきましては、対象外を検討することが適当かと思っております。

下の表ですけれども、現在、新たにサービスメニューが世の中に出ているのですが、スタックテストに含まれていないサービスが既にございまして、表の真ん中のほうにありますが、追加して書いてありますけど、フレッツ光クロスですとか、インターコネクテッドWANといったサービス、それから下のフレッツ光ライトプラス、こういったサービスが現行のスタックテストの対象から漏れていますので、これらのサービスはサービスメニューとして、対象として追加すべきと考えております。

すいません、ちょっと表のほうでサービスブランドと書いておりますけど、誤記になります。サービスメニューの誤記になります。申し訳ございません。

既に廃止が決定しているサービス、こちらはフレッツADSLが廃止が決定されているということですが、こちらは除外検討してもよいのではないかと考えております。

5 ページが今申しあげました弊社のサービスプランとサービスメニューの見直し案としてイメージを記載したものでございます。

6 ページに行きます。営業費相当額の基準の見直しの件ですけれども、現行の20%基準は設定から15年以上経過しておりますので、こちらにつきましては、最新のNTT東西さんの接続会計に基づいて、再設定検討することが適当と考えております。

7 ページになります。こちらは営業相当額、どんな費目を入れるかという範囲の話ですね。結論から申し上げますと、平成24年ですかね、スタックテストのガイドラインを見

直しをした際に議論して、過去に総務省さんのほうで結論としてまとめていただいた整理から、現状も環境変化は特に見られていないということで、現行の営業費の算入範囲を改める必要は結論としてはないというふうに考えております。

基本的な弊社の考え方として2点挙げていますけれども、各社がサービス提供上必然的に生じる全てのオペレーション費用に関しましては、全て含めるべきと考えております。

一方で、販売予測ですとかコスト回収期間等を各社が勘案し、各社の裁量をもってコントロール可能な費用については、範囲外とすることが適当であると考えております。

8ページが、平成24年に整理された内容になっておりまして、顧客獲得に係る費用を短期的な収支にとらわれず、営業費として支出する可能性がある営業費につきましては、含まないことが適当といった整理になっております。こちらの状況は、環境変化は特に現状も変わっていない認識です。

9ページになります。サービスメニューごとの検証ですね。基本的にスタックテストは、競争市場の基本的単位となるサービスブランドごとに検証することが原則であると考えております。

今、2段階検証として、サービスブランドに加えてサービスメニューを検証しているということで、サービスメニューの検証も引き続き実施することが適当と考えておりますけれども、こちらのサービスメニューに関しましては、利用者料金がネットワーク原価である接続料相当額を下回することは競争上許容されまいだろうということで、サービスメニューの検証につきましては、現行どおり、こちらも現行どおりになりますけど、利用者料金が接続料総額を上回っているかということを検証するのが適当であると考えております。

最後まとめになります。①ですけれども、サービスブランド、サービスメニューの区分けの見直しの件ですね。サービスブランドは市場検証における市場画定をベースに、機能の同一性に着目した区分で分類すべきと考えていまして、サービスメニューについては、サービスブランドに属する個々のサービスプランとして分離すべきということです。

それから、スタックテストの対象は原則、全ての電気通信設備を用いたサービスとすべきということです。

それから、③の営業費の範囲、考慮すべき営業費の範囲は、結論としては現状どおりということですが、各社共通かつ必然的に生じる全てのオペレーション費用を含めるべきという考えです。

④も最終的に現行どおり、結論的には現行どおりですけれども、サービスメニューの検

証につきましては、利用者料金が接続料相当額を、総額を上回っているかを検証するという2段階検証は引き続き実施することが適切と考えております。

弊社からの御説明は以上になります。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御発表につきまして、構成員の皆様から御質問ないし御意見を承りたいと思います。まだ御意見のある方はチャットまたは音声にてお知らせください。それでは、まず、佐藤構成員からお手が挙がっていますので、佐藤構成員、次いで相田構成員にお願いいたします。どうぞお願いします。

**【佐藤構成員】** ありがとうございます。佐藤です。初めコメント、あと質問になります。

一番初めのほうは、検証の対象をどうするか、何にするかという議論だと思います。そこで、NTT資料1の1ページのところを見ると、例えば終了が近づいているものは外したらどうですかという提案。逆に、他の競争事業者のほうからは、新しいサービスを追加する必要があるという提案。確かに、サービスにはライフサイクルがあるから、新しいサービスも出てくるし、古いサービスも終了していくので、見直すということが必要になると思っています。

ただ、見直す場合に、基本的な考え方というのを整理しておく必要があると思っています、そういう意味では、NTT資料の1の上のほうですね、競争がないからという説明があり、これは1つの考え方なのかなと思います。プライススキーズ、価格圧搾を防ぐということであれば、実際に競争相手がいない、マーケットの状況として潜在的にも競争が起こらないといったことで、スタックテストが必要かと聞かれたときに、議論を整理する必要があると思っています。この点については考えてみようと思っています。

ただ、このページの黒丸1つ目と2つ目でいうと、1つ目は競争相手がいないからスタックテストを外せるのではないかという論理。次は、技術は違うけど、安価な代替サービス、競争があるから、スタックテストは要らないと主張しているようで、矛盾しているとまでは言わないけれど、整合しない考え方を根拠としているのではないかということ。コメントとしては、何を入れるか、何を入れないかについて、5年なのか10年なのか、定期的に議論する必要があると考えてます。ただし、きちんとした基本的な考え方が必要ということ。

2つ目は質問になります。何を営業費用等に入れるかというところが議論になると思っ

ています。NTT資料の12ページを見ると、顧客獲得費用の性質を踏まえると、広告宣伝費を含めることに一定の合理性があると、そういうふうに意見を示していただいている、私もそうかとは思いますが。

広告宣伝費等を考える場合に、例えばメタルと光で広告宣伝費を分けるとか、顧客獲得、競争的な広告と広報、情報提供を目的とする広告宣伝で大きく分けるとか、何らかの形で按分を試みることは可能ですかというのがNTTさんへの質問になります。

それから、KDDI資料3で、ここは逆に広告宣伝費等は入れないと言う主張。その理屈はほとんどよく分からない。前は立ち上がり期であるからということで、立ち上がり期ではどういう状況だったのかという議論でしたが、KDDIの主張だと、新しいサービスブランドや料金プランを追加した、新しいものが出てくる限り入れる必要はない。そうすると、初めからNTTの議論、スタックテストの議論を始めたときから、立ち上がり期という概念は全く関係なしで、永遠に永続的に広告宣伝費を外すという論理だったはずなので、今回示されたKDDIの外すことの根拠が理解できないところです。KDDIに対する質問としては、昔、NTTの営業費用、広告費を入れる入れないの議論したときに、パブコメ等で、KDDI、多分ソフトバンクも入れるべきだというふうに主張して、根拠を提示してきたんだろうと思いますので、それ、私の記憶違っていますかどうかの確認と、もしそのときと現在、考え方が変わったとしたら、どこがどう変わったのか、あるいはなぜ変わったのか、教えて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。そうしたら、御質問が出ました。最初はどちらでしたか佐藤構成員。

**【佐藤構成員】** NTTの広告費の配付や考え方。

**【辻座長】** 分かりました。すみません。ではNTTさん、御質問に御回答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。広告宣伝費でございますが、光サービスと電話サービスであれば、デジタルに分けることは難しいが、一定の基準や配賦を用いて分計することは可能かと思っております。

一方で、顧客獲得のための広告と周知や注意喚起あるいは企業広告のようなものを支出目的に応じて分計していくのはかなり難しい。例えば、客観的な費用区分の基準を設ける難しさや、実務上かなりの管理稼働が発生するという事も踏まえると、慎重に検討をしていただく必要があると考えてございます。

なお、MNOの固定電話市場の参入について、競争があるからスタックテストは要らないと言っているように思えて矛盾があるのではないかといた御指摘がございましたが、他社の戦略ですので、我々から言うことではないのかもしれませんが、我々の認識としては、モバイルによる固定電話のO A B - Jサービスは、モバイル市場でのユーザー獲得競争において、そのユーザーを家族単位等で囲い込むことを目的に提供されていると認識しており、固定電話市場で競争を起こしたいということを目的としたものではないと考えてございますので、併せて申し上げておきます。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。広告費等の配賦に関しては、競争的なものとそれ以外の共通的なものがあるとは思っています。ただ、按分についてはいろいろ工夫することで分けられるのではないかと思いますので、その辺はまた必要に応じて、NTTさん、協力いただければと思います。

あと、初めのほうの論理で私が理解できないと言ったところは、また考えてみます。加入電話の状況から見て、競争状況も踏まえて、改めて議論の必要がありうるというところは理解しているので、何を対象にするかしないかの判断基準が明確になるような議論が必要というところで、これからも議論を続けさせて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。そうしたらもう一社、KDDI、御回答お願ひできますでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。御質問ありがとうございます。

まず、我々のスタンスとしましては、これまでのガイドラインを踏襲するというのでいいのではないかとということで、NTT様がお書きになった現在のガイドライン、これに一定の合理性があるということでの意見でございます。

確かに過去は、どちらかという、反対の立場を取った可能性はありますが、ちょっと申し訳ありません、手元に確認したものがございませぬのであれですけれども、今回、この検討に当たって改めて検討いたしました結果として、現状のガイドライン、このやり方については合理性があるのではないかとということで結論に至ったというところでございます。以上でございます。

【佐藤構成員】 私もはっきりではないにしろ記憶しているので、KDDIが今回コメントするに当たって、かつてNTTの広告費用を入れるべきだと主張したか、しなかったかを確認していないというのは少し不思議に思いますが、きちっと確認して、どういう理屈であったか、今回と何が違ったか含めて、また追加質問等で答えていただければと思ひ

ます。以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。

それでは、続きまして、相田構成員、お願いいたします。

**【相田座長代理】** 相田でございます。私も佐藤構成員がおっしゃられたことのそれぞれ何か付け足してみたいになっちゃうんですけど、まず、その含めるか、含めないかという話でもって、NTTさんがおっしゃるのももっともな一方でもって、それは積極的にやめる理由にあまりならない。

ソフトバンクさんもおっしゃったように、本来やることに一応なっているんで、積極的にやめる理由にこのままだとまらないというので、過去にもしかしたらそういう議論あったのかもしれませんが、スタックテストやるに当たって実際どれくらいのコストがかかっているのか、データ収集等々にNTTさんのほうでかなりかかっているんじゃないかなというふうに思うので、可能であればそれを教えていただいて、本当に今の競争状況と比べて、それだけコストをかけてスタックテストを行うに値するのかと、そういう議論をしてはどうかというのがちょっと思いました。

それから、営業費相当額のほうなんですけれども、ソフトバンクさんの7ページ目のほうに区分が書いてありますけれども、スタックテストぎりぎりに通るという状況を考えて、その範囲外にした分、この黄色っぽいところの部分は接続料から賄っていいということに相当するのかなという、もしかしたら私の理解が間違っていたら御指摘いただければと思うんですけれども、だとすると、顧客獲得のための宣伝費というのがそこに入るといのはちょっとおかしいんじゃないかなと。

業界全体として、ある種のサービスというのを立ち上げるがために、競走事業者さんも含めてそういうようなものは持ってもいいと思われる状況であれば、それは範囲外ということでもいいんだと思うんですけれども、ほかの競争事業者さんからお客様をひっぺがそうというような広告だとしたら、それを範囲外にするというのはやっぱり適当ではないんじゃないかなというふうに私としては思っております。ということです。

どちらもコメントということで、特にお答えいただかなくて結構かと思えます。

**【辻座長】** 一応お答えは必要ないということですけども、何かリアクションがございましたら、NTT東西あるいはソフトバンクさん、ございますでしょうか。特にございませんでしょうか。

7ページのソフトバンクさんのところで、裁量可能なというのが1つの基準で分けられ

ておられますけども、この裁量可能なというところに力点を置いておられる理由というの  
はございますでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。ありがとうございます。

この黄色の費用、上のブルーと下の黄色ですけれども、上のブルーに関しましては、や  
はり回線を販売、提供、維持に当たって、これは生活費といいますか、最低限どうしても  
かかってしまう、各社もこれは共通にかかってしまう費用、共通にというか、共通にかか  
るのは8番以降の黄色の費用もかかるものはかかると思うのですが、上の1から7のブル  
ーの費用に関しては、各社回線当たりのコストというのはそんなに差が出ないというふう  
に考えておまして、最低限ここはどうしても1回線当たりかかってしまう、ある程度、  
費用規模も各社大体そんなに大きな差が出ない費用でというふうに認識しております。

そういった最低限かかる費用を最低限かかるコストとして、利用社料金からきちんと回  
収するというふうに見直して、その差分である程度、下の黄色の裁量でコントロール可能  
な費用につきましては、その差分の費用をどれだけ使うかというのは、たくさんそこに費  
用を投下するのか、あるいはもう少しそこを時期によって抑えるのかというのは、まさに  
各社の裁量で決められる費用という認識を、この黄色のコストに関しては、費用に関し  
ては認識していますので、そういった意味で、この黄色に関してはスタックテストの対象か  
ら外するのが適当ではないかという結論に至った次第でございます。

ちょっと分かりづらかったかもしれませんが、そういったところでございました。

【辻座長】 ありがとうございます。よく分かりました。

そのほか構成員の皆さん、御質問はございませんでしょうか。そうしたら、西村構成員、  
お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。私のほうからはコメント1点と  
いうことで、含める、含めないという本日の前半部分の議論でございますけれども、現行  
制度のスタックテストの枠組みでございますと、やはり価格圧搾による不当な競争が生じ  
ないかどうかということの数値として見ていく、そのためには、競争が行われている、あ  
るいはサービス競争という観点から、他事業者、接続事業者が存在している以上は、これ  
は継続して見ていかざるを得ないのではないかと。

もしそこで営業費相当基準額を下回った場合、措置として今現在予定されているのが、  
論拠を説明するなどございますので、その点で、例えばNTT東西様が今回主張されてお  
られるようなことを説明する必要があるのかなというふうに現行制度上は考えるべきと思

います。

もちろん、それを踏まえた上で含める、含めないの議論はあろうかと思いますが、現行制度上はそういった形で話は進んでいかなければいけないのではないかなというふうに思っております。

以上でございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。これは特定の方の御質問ではないと思っておりますので、コメントというふうに思います。

それでは、今まで構成員の皆さんから御意見を伺いましたが、スタックテストあるいは営業費等々につきましては、まだまだ検討する余地があるというふうにお聞きしましたので、また今後、委員会で、この場でさらに検討を進めていきたいと思っております。どうもありがとうございました。

#### ○ 加入光ファイバ等の提供遅延に係るNTT東日本・西日本からの報告結果

**【辻座長】** それでは、続きまして、次の議題は、加入光ファイバ等の提供遅延に係るNTT東日本・西日本からの報告結果であります。

本件につきましては、加入光ファイバ等の提供遅延に関しまして、その実態や理由等につきまして、NTT東日本・西日本から総務省に対して報告があったことを受けて、その概要や分析結果につきまして事務局から説明をいただき、その後、意見交換の場を設けたいと思っております。

それでは、事務局より御説明をお願いいたします。

#### (事務局より資料55-7に基づき説明)

**【辻座長】** どうもありがとうございました。それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問等がございます方は、どうぞチャットまたは御発言でお願いいたします。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。データがあまりに多くて、全部きちんと見れているわけではありませんが、幾つかコメントさせていただきます。

全体、前半のまとめの中で、ページの11あるいは21では、一見してみると、遵守率

は一番初めの9割、あるいは若干低下しても8割といった状況が示されており、それなりに遵守されている様に見えるところですが、ほかのデータでは、ある地域で4割だとか3割だとか低い数字も出ています。遅延によって、誰がどれだけ困っているという状況把握が、重要なポイントだと思っています。例えばお客さんが申込みをして、3週間遅れる、1か月遅れること、今の時代、これだけブロードバンドが生活インフラとして必要になっている時代でどうなのか。例えば1週間、2週間、3週間ではなく、実際は1か月以上待たされることになるのか。どのくらいお客サービスインまでかかっているのか分かりませんが、遅延の問題は、報告で済まされるような状態なのか、お客さんに相当迷惑かかっているのではないかと思うところです。あるいは実際サービスを提供する現場の企業さんも、ユーザーとの関係の中で非常に苦勞されていると思うので、追加のデータが必要で、それを見て、問題がどうして起こっているのか、どうすれば改善できるのか、きちんと議論する必要があるかと思っています。

あと、データを見て、東西を比べると、例えばページの7と10を並べてみると、あまりに左図でいうと西だけ大きく落ち込んでいたりするので、遅延について何か特別な理由が説明できるのではないかと思う、といったデータが多いです。

あるいは14と17を比べると、私が理解することで正しいかどうか分かりませんが、左図の全ての提供可能時期から例外2を除いた標準対応期間の遵守率にしても、東西でこんなに(94%と64%のように)差が大きいので、何でもこういうことが起こっているのかわからない。ということなので、報告だけではなくて、どういうことでこういうことが起こっているのか、こういうことが起こることで誰がどれだけ迷惑を被っているのか、そういうことをきちんと理解して、しかるべき対応について議論すべきだと思います。

これは総務省がそれに関してどう考えていますかという質問になってしまうのかもしれませんが、コメントとしてはそういうことです。以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。そのほか御意見ございませんでしょうか。では、酒井構成員、お願いいたします。

**【酒井構成員】** これを見ていると、とにかく今の話ですけど、コロナのために非常にブロードバンドの需要が増えているということと、それからもう一つ、工事がどの程度影響するか分からないんですが、とにかくいろんなところでお客様のところに入るとか、そういうことがやりにくくなっている事情がありまして、令和2年度がそれにかかっている、3年4年ってもっと大きくなっていくんでしょうけど、このあたりの影響というのもし

かするとあるんじゃないのかなという気もするんですが、ちょっとすぐ分かりませんが、そんな印象を持ちました。

どちらにしても、いろいろ結果的にどういう原因でどうなっているかという傾向が大事だとは思いますが、それだけです。

**【辻座長】** ありがとうございます。そうしたら続きまして、西村真由美構成員からお手が挙がっておりますので、お願いいたします。

**【西村（真）構成員】** 全相協の西村です。ありがとうございます。

この資料の2ページの冒頭に書いてありますように、パブコメの意見、ソニーネットワークコミュニケーションズとNTT東西のやり取りのパブコメについては、私も大変印象深く覚えております。

この工事遅れについては、やはり消費生活相談でも結構相談は入りまして、納得できる説明がないまま物すごく待たされているという相談が結構入っています。相談員レベルになると、恐らくこれNTTさんの工事遅れが原因ということなんですが、販売店というか、ソニーさんとかであれば、NTTが返事くれないんですよみたいな、あけすけなことを言えないので、余計何を言っているか分からない説明になっていて、この状態についてはもう少し納得できる御説明ができるような仕組みづくりというのがないと、せっかくお客さんを取ってきて、訳の分からない理由で工事が何か月もできないというのは大変残念な状況だと思いますし、NTTグループだけを優遇しているんじゃないかというあらぬ疑いをNTTさんも被らないように、その辺は少し整理されたほうがいいんじゃないのかなと思っています。以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。

そうしたら、関口構成員からお手が挙がっておりますので、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。先ほどの佐藤先生のコメントにもありましたように、NTT西日本の比率が東に比べると相当低いということについては、既に西日本新聞が1月29日の記事で取り上げているんです。それを今チャット欄にリンクを貼ったんですが、うまく先生方に見えるかどうか、ちょっと心配なんですけれども、それによると、工事受付システムを新しくしたときに、顧客情報の移行について想定外6万3,000件のエラーが発生してしまったという紹介があります。そのことは今日の資料からはちょっと読み切れないところもありますので、新聞情報で補足理解するというのも情けない話な

ので、ここは次回に改めてNTTさんから説明を受けるような形であれば、佐藤先生の疑問にもお答えになれるのではないかと思うんですが、ちょっと事務局、サポートいただけますでしょうか。

【辻座長】 事務局、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。御指摘ありがとうございます。こちらにつきましても、今回要請をした対象が令和元年度、令和2年度というところで、今、御紹介いただいておりますのは昨年5月に発生したNTT西日本さんのシステムトラブルの関係についての記事かなと思いますけれども、こちらにつきましても、当然これが1つのまた要因となって遅延につながったというようなこともあろうかと思っておりますので、ちょっとデータ上では、今回お願いしている範囲とは必ずしも重複はしないところはあるんですけれども、併せまして、こちらの状況につきましても、何らか今後ぜひその実態についていろいろ事務局からも、まとめページで提案しましたとおり、実態についてヒアリングしたらいかがでしょうかという点ですね。これの中でぜひちょっと触れていただければなというふうに思っております。以上でございます。

【関口構成員】 ありがとうございます。記事とは若干時期がずれているということでもありましたが、いずれにいたしましても、原因分析についてNTTさん自身からコメントいただくということも有意義だと思いますので、よろしくお願いいたします。以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、佐藤構成員からまた手が挙がっておりますので、佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。簡単に。関口委員が言ってくくださったように、理由というか、どういうことでここはこういう数字になっているのかということを見ることから始めて、どう対応したら改善できるのかということを探っていく必要があると思っております。

あと、これデータが元年と2年なので、一番気になるところは、過去遅延があったということだけではなく、当然企業は改善策講じているはずなので、その後どういう対応して、例えば現在、この遅延がどのような改善状況にあるのか、最近のデータを総務省のほうで取っていただけるとありがたいです。

それから、こういう数字データだけじゃなくて、西村委員が言われたように、現場、やはりお客さんの苦情というのがあると思うので、顧客の問題に対応するということが必要なことだと思うので、例えば苦情が増えているとか、苦情の中身が変わってきているとか

ということも、必要であれば情報を集めて、説明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。ほかございませんでしょうか。

それでは、いろんな委員の方から、今日のデータを見られて、いろんな疑問点とか、あるいは考え方、対応とかという意見が出ましたので、これはまたこの問題、もう少しNTT側からの御説明とかをいただいて、検討していきたいと思いますので、どうぞ総務省はよろしく願いいたします。

## ○ 電気通信事業法の改正案について

【辻座長】 それでは、最後の議題に移らせていただきますが、最後は、電気通信事業法の改正案についてであります。本件につきましては、昨年10月の第48回会合以降継続的に議論し、本年2月16日に公表されました「卸協議の適正性の確保に係る制度整備について」の内容を踏まえ、本年3月4日に国会に提出された電気通信事業法の改正案について、事務局から御説明いただきます。その後に意見交換の場を設けたいと思います。

それでは、よろしく願いいたします。

### (事務局より資料55-8に基づき説明)

【辻座長】 どうもありがとうございます。それでは、ただいまの御説明につきまして、コメント、御意見をお聞きしたいと思います。それでは、どなたかございませんでしょうか。

そうしたら、ないようでしたら、これまでこの研究会で議論してまいりました特定卸電気通信役務の提供義務とか、あるいは情報提示義務、あるいは改善命令等とか、こういうものが法制化になって前に進んだということは、我々の研究会の議論が役に立ったということで、大変よかったと思っております。また、構成員の皆さん、あるいは事業者の皆さんの御協力に感謝したいと思います。

それでは、他に意見がなければ、本日の会合はここまでとさせていただきます。なお、構成員の皆さんにはいつものように、本日のヒアリングの内容につきまして追加でお聞きになりたいこと、コメントがございましたら、事務局で取りまとめますので、3月16日水曜日までにメール等で事務局にまでお寄せいただきたいと思います。

それでは、最後に、次回の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した。

次回会合の詳細につきましては、別途事務局より御連絡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。以上、よろしく申し上げます。

**【辻座長】** それでは、本日の議題は終了いたしましたので、これをもちまして第55回会合を終了したいと思います。どうも皆さん御協力ありがとうございました。それでは、ここで失礼いたします。

以上