

第 64 回会合の議論を踏まえたソフトバンクへの追加質問及び回答

質問 1 今回、固定網について、資料 64-1 P5 及び参考資料 65-1 問 1 の回答において説明されたビジネスモデルの前提は、モバイルにおいても同様と考えます。であれば、今回の NTT 東西の主張は、モバイルビジネスにも当てはまると考えてよいですか。

(佐藤構成員)

(答)

○固定・モバイルビジネスに関わらず、設備設置事業者は特にサービス開始時においては一定のリスクを負って将来の需要を見越した設備投資等を行い、中長期の需要でその投資が回収可能となるように、ユーザ料金等を設定するものと考えます。

一方で NTT 東西殿がフレッツ光サービスを提供開始したのは 2001 年、光サービス卸を提供開始したのは 2015 年 2 月ですが、2015 年 3 月時点で既にフレッツ光の加入者数は東西合計で 1,871 万*に達していたことから、光サービス卸に関しては提供開始当初から初期投資回収リスクも解消されていた理解であり、議論すべきポイントではないと考えます。

*NTT 東日本殿サービス概況、及び NTT 西日本殿サービス概況より (2014 年度末時点)

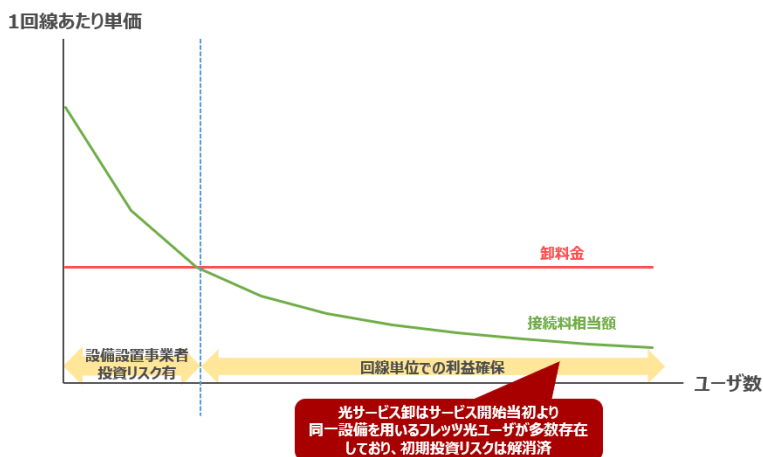
NTT 東日本殿

<https://www.ntt-east.co.jp/info-st/subs/koho/pdf/h26koho2.pdf>

NTT 西日本殿

<https://www.ntt-west.co.jp/corporate/about/service.html>

【参考】設備設置事業者の一般的なビジネスモデル

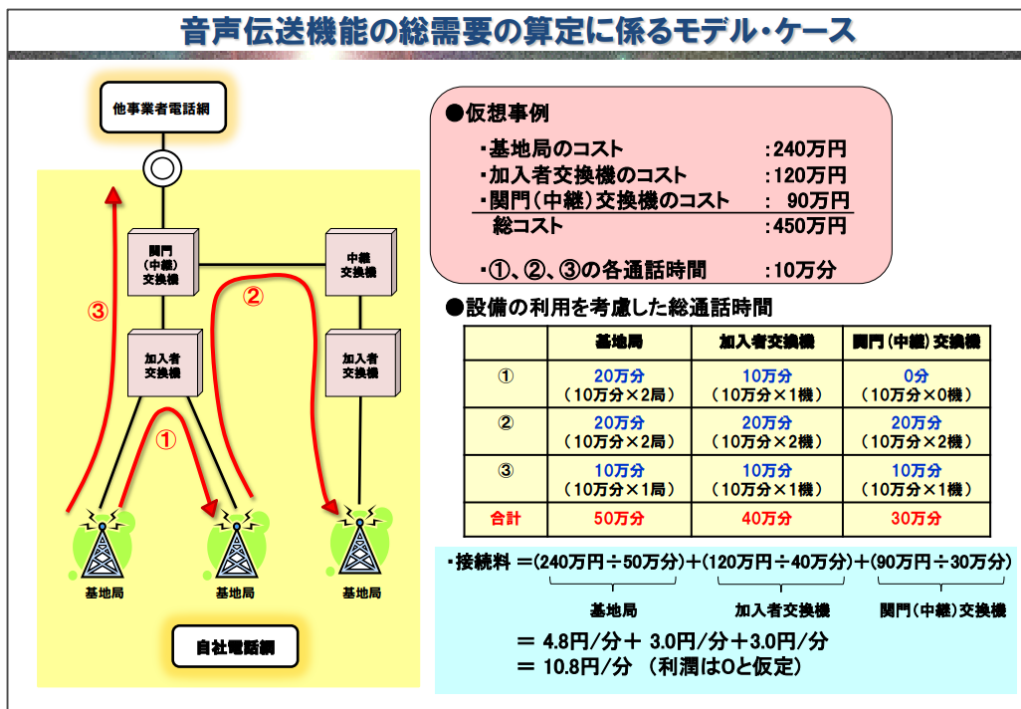


第64回会合の議論を踏まえたソフトバンクへの追加質問及び回答

質問2 音声接続料の算定に当たっては、各社ともネットワークや設備構成等が異なり、統一的な算定項目を設定することは困難であることは理解しています。しかし、NTTドコモがプレゼンされた「需要算定の方法」(スライド No. 18)において、トラフィックの算定方法が接続料水準に大きく影響を与えると指摘されており、実際の精算接続料の格差が、この算定方法の差に起因するのではないかと主張されています。KDDIとソフトバンクでは、音声に係る需要をどのように計算されていますか。トラフィックの区分とカウント方法を教えて下さい。

(辻座長)

音声の需要算定方法については、過去以下の通りモデルケースが整理されていると認識しており、当社は本整理に則り需要を算定しています(具体的には次頁に記載)。



【出典】

https://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/02kiban03_000027.html
「第二種指定電気通信設備制度の運用に関するガイドライン」に係る参考資料(別紙2)

第64回会合の議論を踏まえたソフトバンクへの追加質問及び回答

構成員限り