

接続料の算定等に関する研究会 事業者ヒアリング 説明資料

今後の固定通信分野における スタックテストについて

2023年5月9日



【論点1】 加入電話・ISDNの取扱い



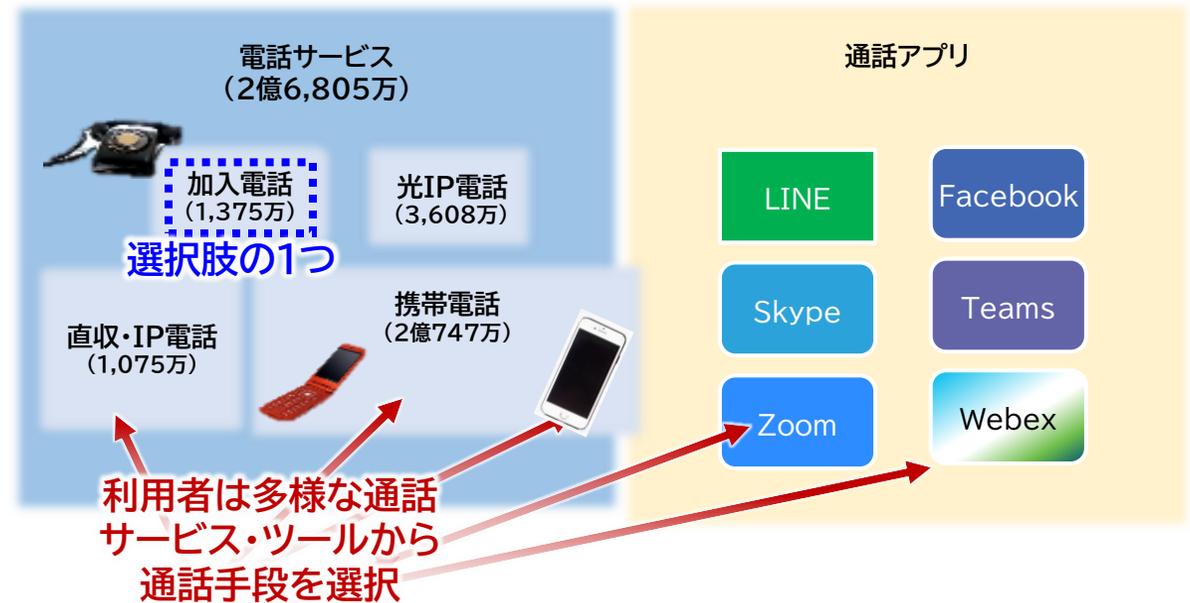
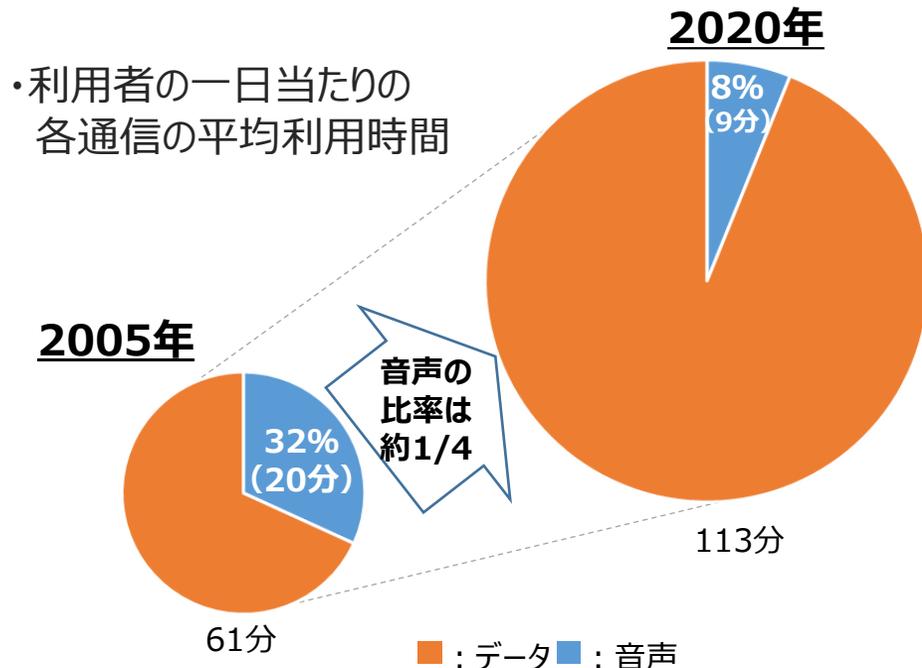
論点 1 に関する当社の考え方（加入電話・ISDNの取り扱い）

- **固定電話市場は、既に顧客獲得を事業者間で競う「競争フェーズ」から、サービスをコストミニマムかつ安定的に提供していく「維持・縮退フェーズ」に移行している。**
 - 音声通信の中心は、固定電話から携帯電話や通話アプリ等にシフトしており、当社固定電話や他社直収電話の契約数等は継続的に減少。また、IP網移行に伴い、マイライン・マイラインプラスは2024年1月に終了予定。【別紙1～5】
 - 今般当社が実施した固定電話利用動向に関する利用者アンケートによると、**当社固定電話の解約者は、移行先として主に「メタル回線（ドライカップ）を用いない」光IP電話、CATV電話、モバイル0ABJ-IP電話を選択しており、「メタル回線を用いる」他事業者直収電話に移行した利用者は0.7%に過ぎない。**【別紙6】
- **モバイル0ABJ-IP電話は、利用者の満足度から見ても当社固定電話との代替性を十分有している。**
 - 当該利用者アンケートによると、**モバイル0ABJ-IP電話利用者の約8割が固定電話からの乗り換えであり、同サービスへの満足度は極めて高い水準**【別紙7・8】
- また、直収電話を提供するソフトバンク殿が自己設備を用いて提供するモバイル0ABJ-IP電話の料金水準は、当社固定電話の利用者料金及びドライカップ接続料を下回っていることを踏まえると、**ソフトバンク殿は当社メタル回線を用いず、自社のモバイル0ABJ-IP電話により提供することが経済合理的であり、今後もさらに移行が進むもの**と考える。【別紙9・10】
- 以上のように、**当社のドライカップ接続料と固定電話の利用者料金との関係が、当社とソフトバンク殿との間に不当な競争を引き起こすか否かを検証する意義は相当低くなっていることから、必要となる規制コストも踏まえれば、加入電話・ISDNについては「基本料」「通話料」によらずスタックテストの対象から除外することが適当ではないか。**

【別紙1】 加入電話・ISDNの音声通話市場での位置付け

- アプリ等による音声の代替の進展やSNSによる新たなコミュニケーション形態の創出等の結果、**音声サービスは多様なコミュニケーション手段の一つに過ぎなくなり、その効用は相対的に低下。**
- 音声通話の中心は、固定電話から携帯電話、更にはLINE、Teams、Skypeといった通話アプリ等の新たなコミュニケーションツールにシフトしており、コロナ禍を契機としたリモートワークの拡大により、こうした動きはさらに加速。
- **利用者はこうした多様なサービス・ツールから通話手段を選択**しており、加入電話・ISDNはその中のワンオブゼムに過ぎない。

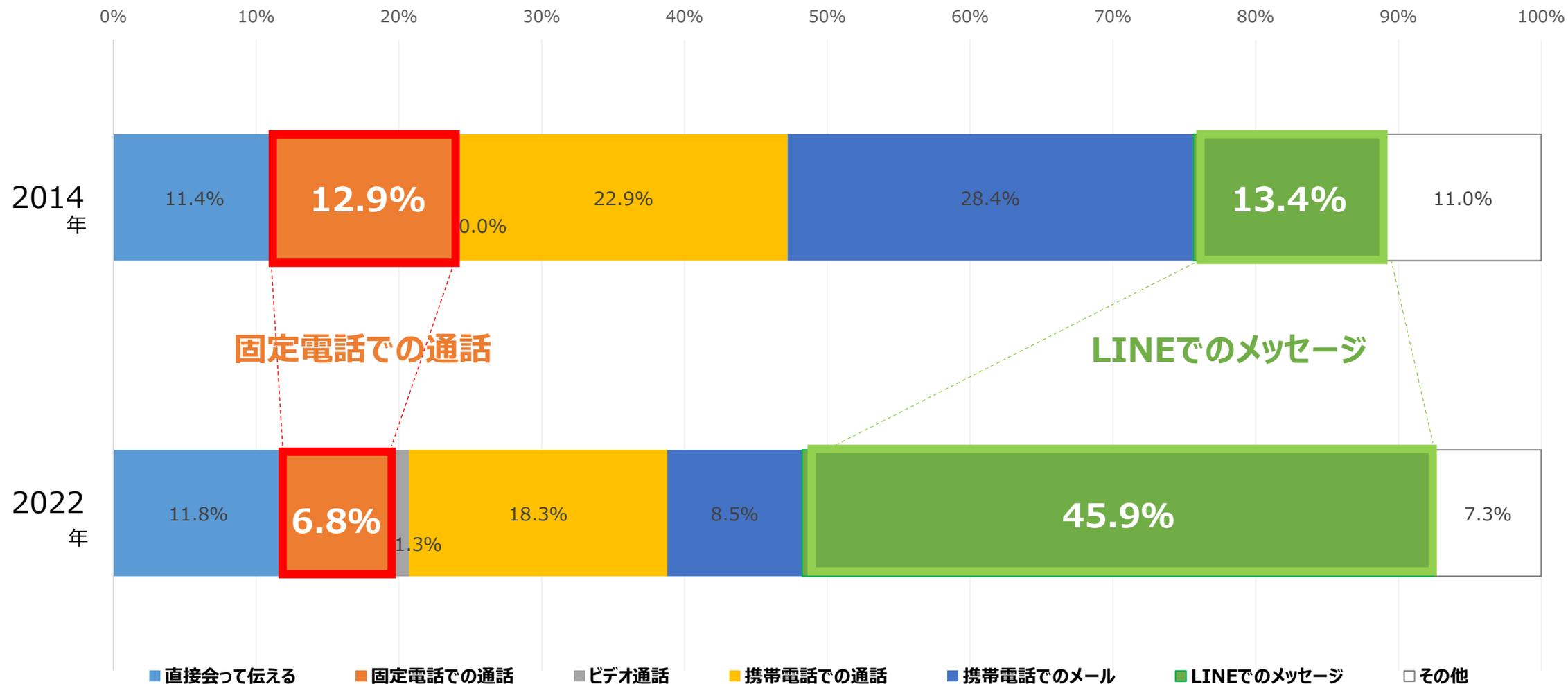
<コミュニケーションに音声占める割合>



* 平成23年情報通信白書「図表1-3-1-1 情報メディアの利用時間」および令和3年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査より当社作成

* 総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ(2022年12月末)」より当社作成

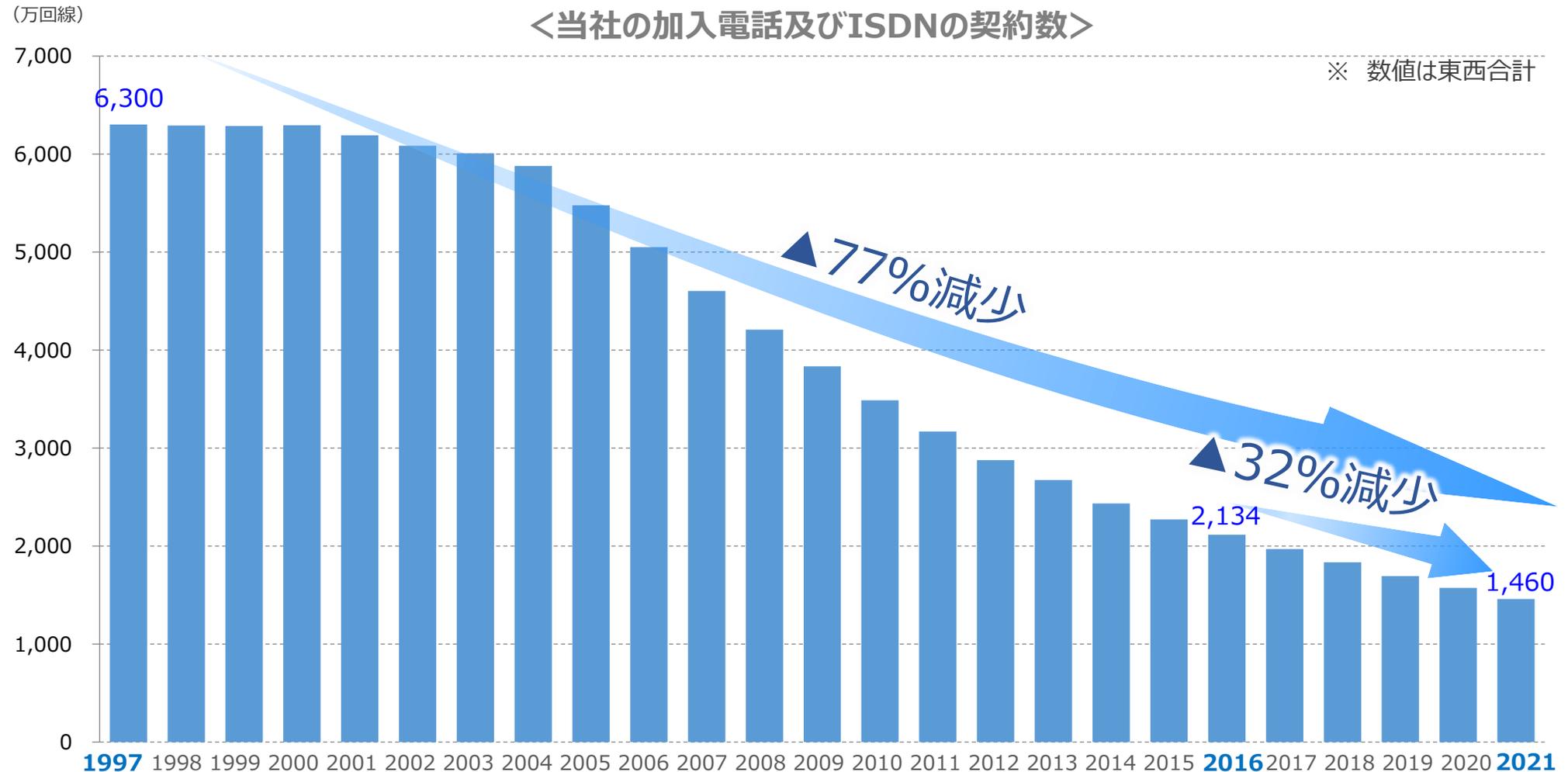
<参考> 日常会話を伝えるために最も多く使う手段



* モバイル社会白書Web版 (https://www.moba-ken.jp/whitepaper/wp22/pdf/wp22_all.pdf) [資料2-5]及び[資料2-6]より当社作成

【別紙2】 固定電話を取り巻く環境（当社）

- 加入電話及びISDNの需要は、継続的に減少。
- 施設数はピーク時から▲77%、過去5年間で▲32%減少。

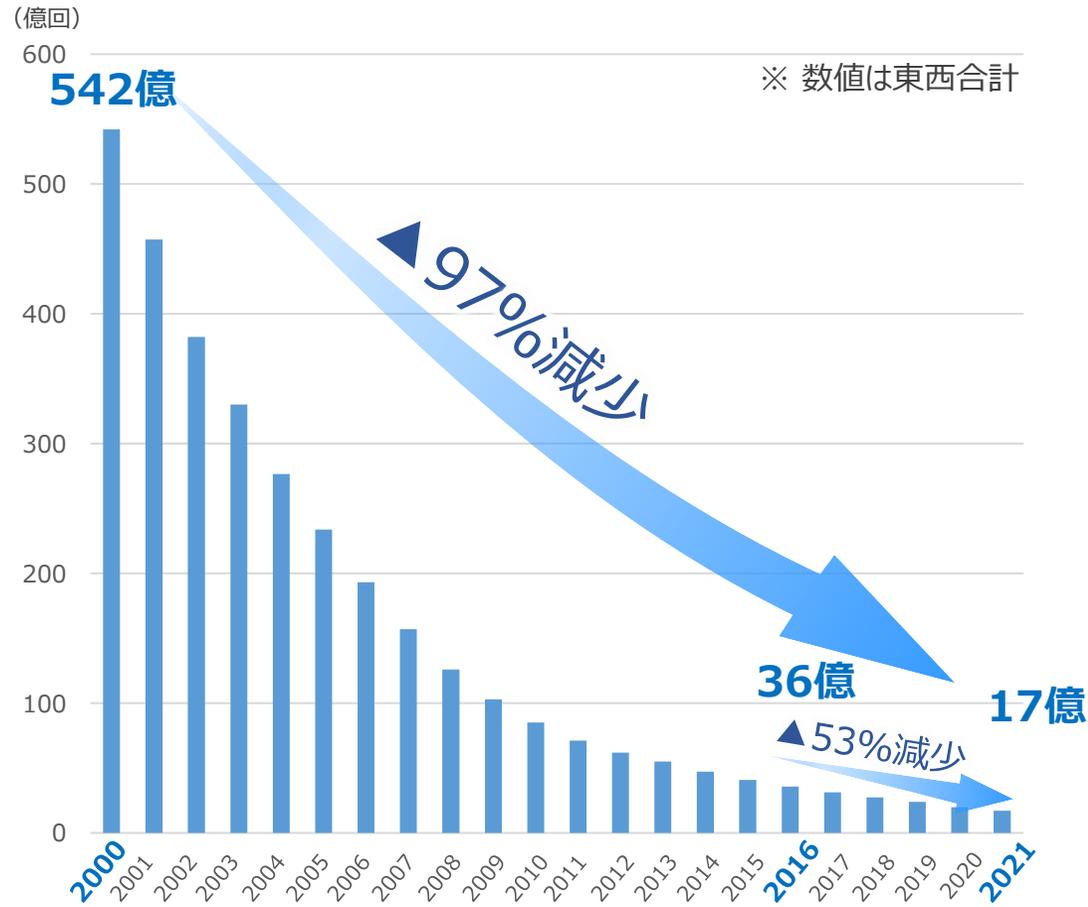


出典：NTT東西「サービス概況等」

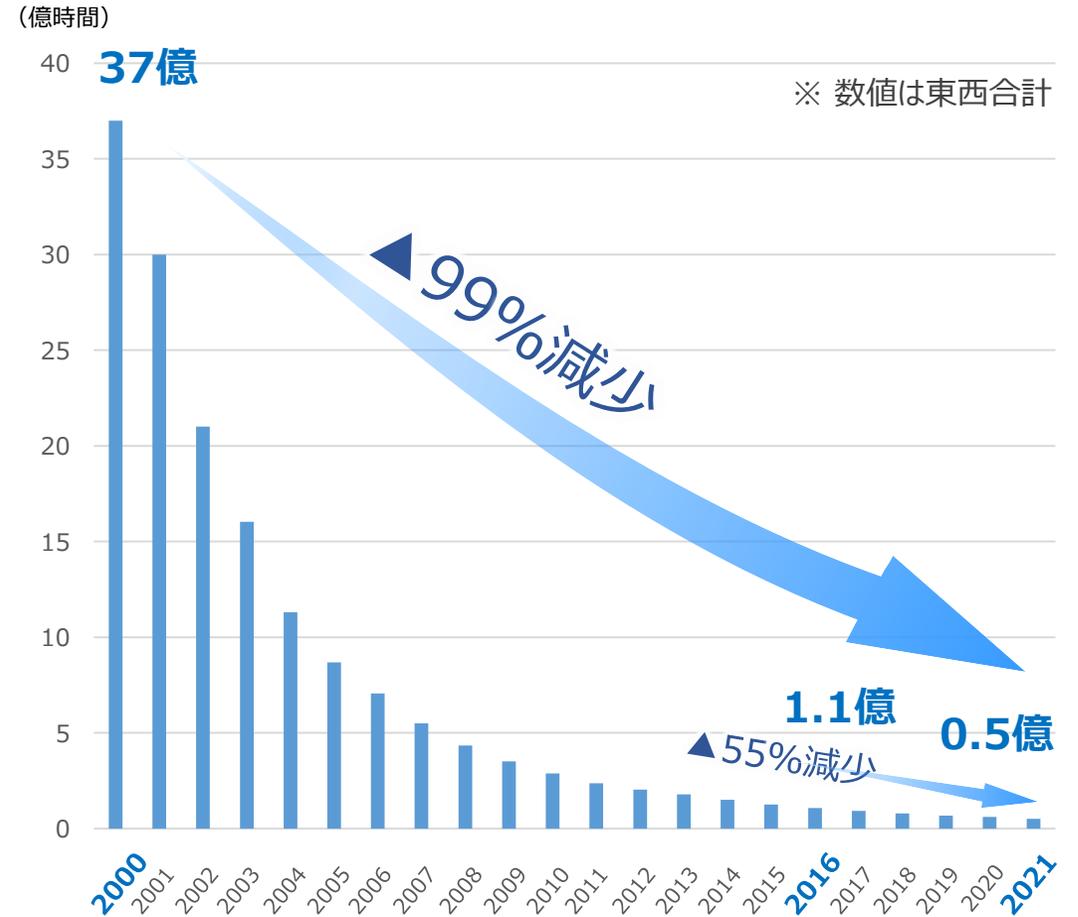
【別紙3】 固定電話を取り巻く環境（当社）

- 通信回数は、2000年度から▲97%、過去5年間で▲53%減少。
- 通信時間は、2000年度から▲99%、過去5年間で▲55%減少。

＜通信回数＞

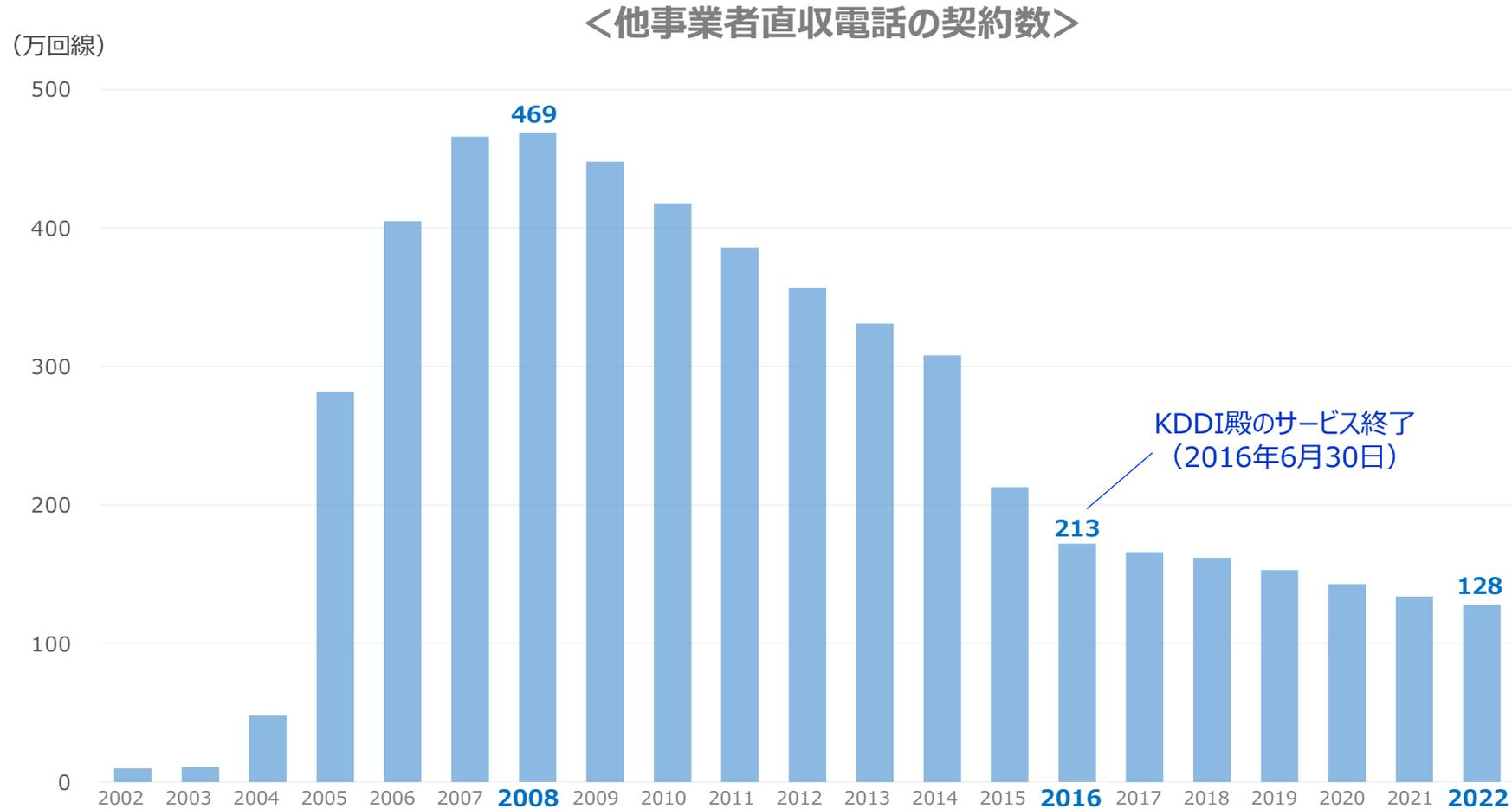


＜通信時間＞



【別紙4】 固定電話を取り巻く環境（他事業者）

- 当社メタル回線（ドライカップ）を用いる他事業者直収電話の需要も継続的に減少。
- 2016年度には大手事業者がサービスから撤退し、現在サービス提供する事業者は1社のみ。

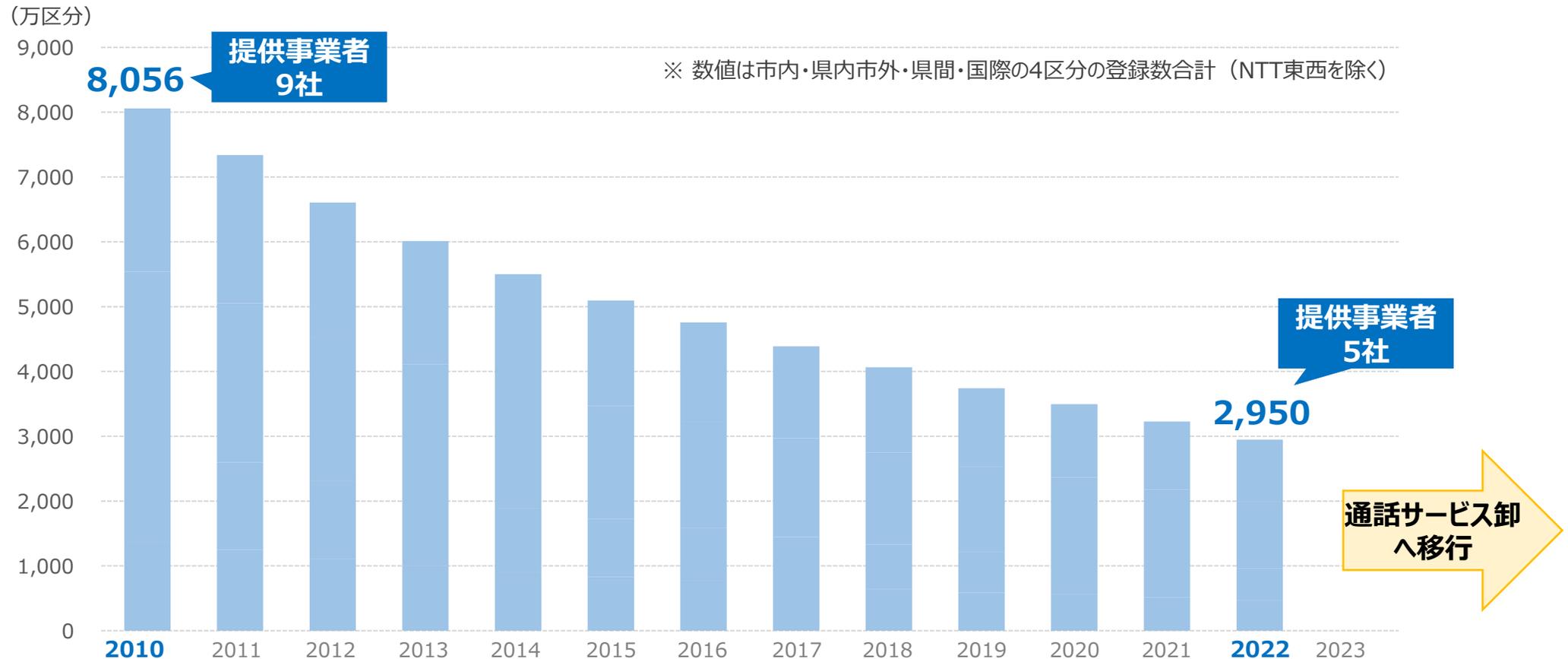


出典：＜他事業者直収電話契約数＞ 総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ」（2022年12月末）

【別紙5】 固定電話を取り巻く環境（他事業者）

- マイライン登録区分数は継続的に減少。
- IP網移行に伴い、マイライン・マイラインプラスは2024年1月に終了予定。（一部事業者の法人ユーザが通話サービス卸へ移行）

＜マイラインおよびマイラインプラス登録区分数＞



出典：マイライン事業者協議会「マイライン登録状況」（2023年3月時点）

固定電話利用動向に関する利用者アンケートの概要

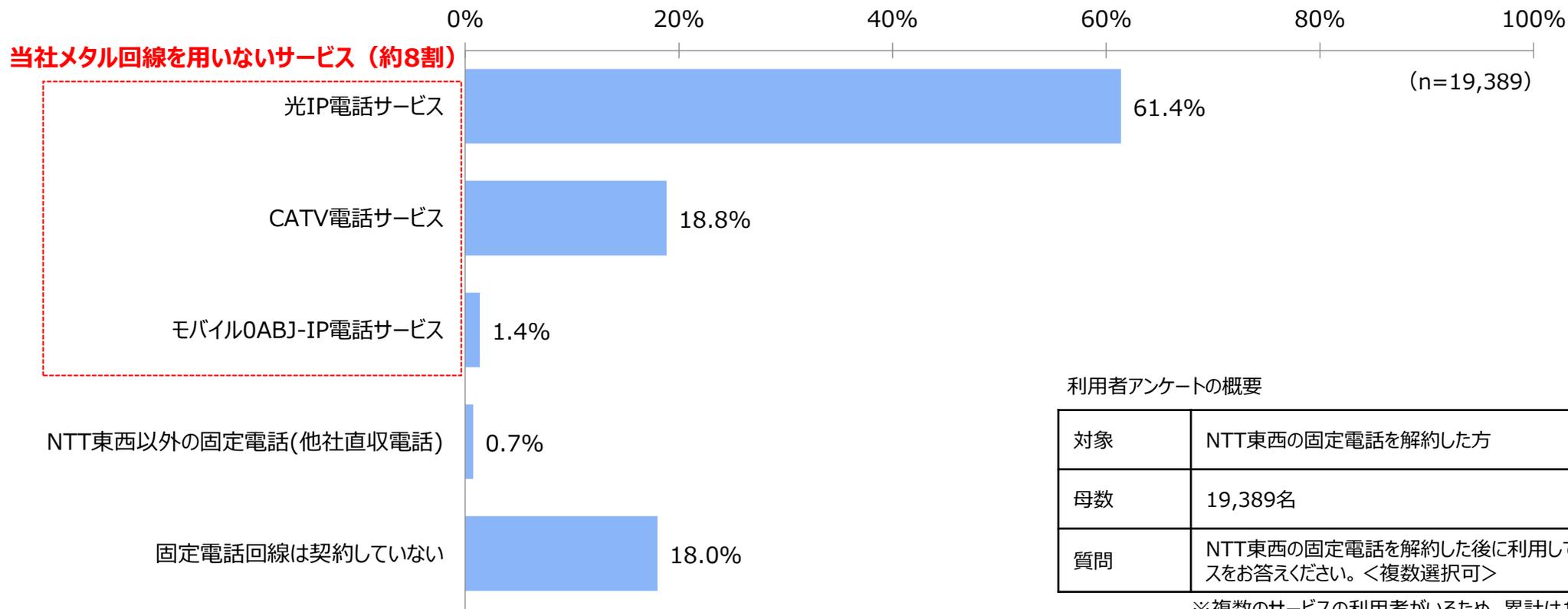
- 固定電話やモバイル0ABJ-IP電話に関する利用動向や移行状況を把握することを目的に、以下の方法にて利用者アンケートを実施。

項目	内容
調査期間	2022年11月21日～2022年11月27日
調査方法	WEBアンケート
調査対象者	日本国内居住の18歳以上の方
有効回答数	36,117名

【別紙6】NTT東西の固定電話解約者の移行先サービス

- NTT東西の固定電話解約者は、**移行先として主に「メタル回線（ドライカップ）を用いない」光IP電話、CATV電話、モバイル0ABJ-IP電話を選択しており（合計で約8割）**、「メタル回線（ドライカップ）を用いる」他事業者直収電話に移行した利用者は0.7%に過ぎない。

＜NTT東西・固定電話解約者の移行先サービス（利用者アンケート）＞



利用者アンケートの概要

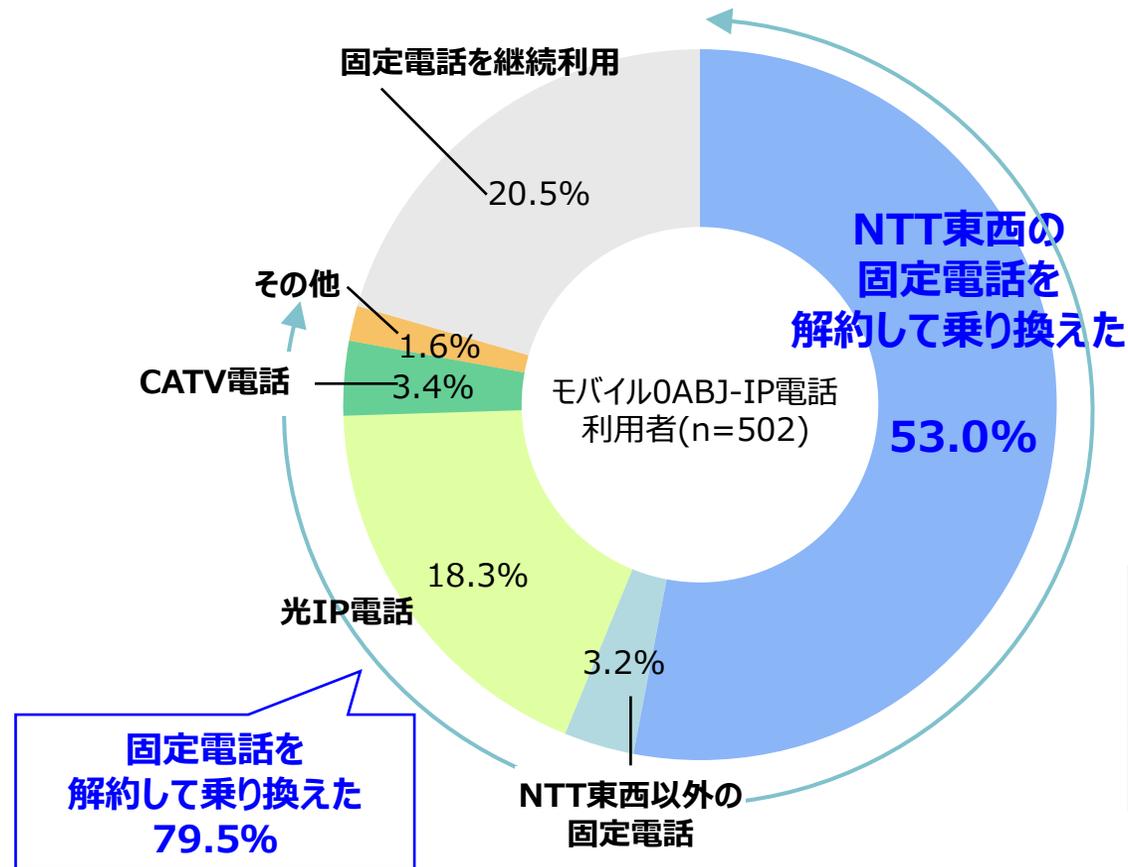
対象	NTT東西の固定電話を解約した方
母数	19,389名
質問	NTT東西の固定電話を解約した後に利用しているサービスをお答えください。＜複数選択可＞

※複数のサービスの利用者があるため、累計は100%を超過

【別紙7】 モバイル0ABJ-IP電話の移行元

- モバイル0ABJ-IP電話利用者の約8割は固定電話から乗り換え（当社固定電話からの乗り換えは、全体の約半数）。

＜モバイル0ABJ-IP電話の移行元（利用者アンケート）＞



利用者アンケートの概要

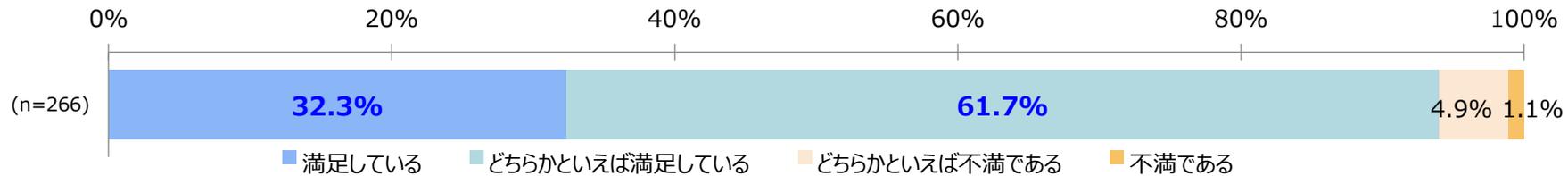
対象	現在、モバイル0ABJ-IP電話を利用している方（新規に契約した方を除く）
母数	502名
質問	モバイル0ABJ-IP電話の利用を開始する前に使っていたサービスは何ですか。

【別紙8】モバイル0ABJ-IP電話の満足度等

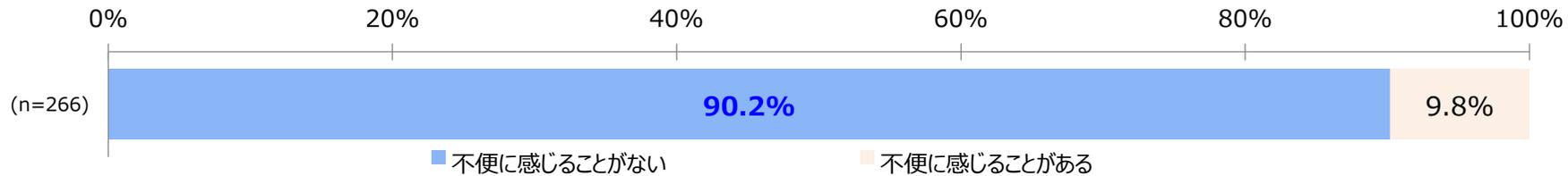
- モバイル0ABJ-IP電話利用者のサービスへの満足度は、①総合満足度、②乗り換えによる不便、③継続利用意向のいずれの点においても高い評価。

＜モバイル0ABJ-IP電話の満足度等（利用者アンケート）＞

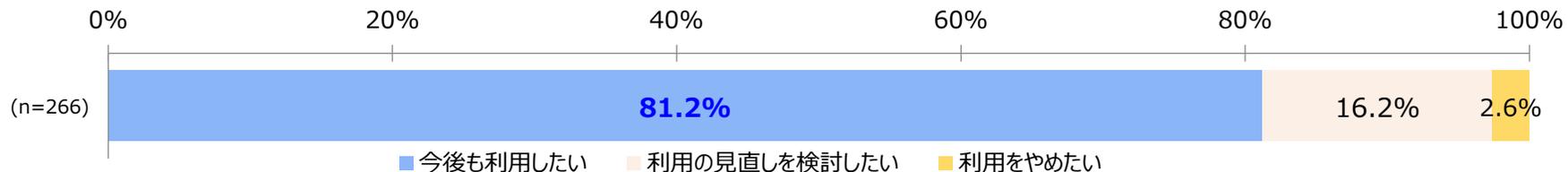
①NTT東西・固定電話と比べた総合満足度：「肯定的評価（満足している+どちらかといえば満足している）」が94.0%



②NTT東西・固定電話と比べた不便さ：「不便に感じることはない」が90.2%



③継続利用意向：「今後も利用したい」が81.2%

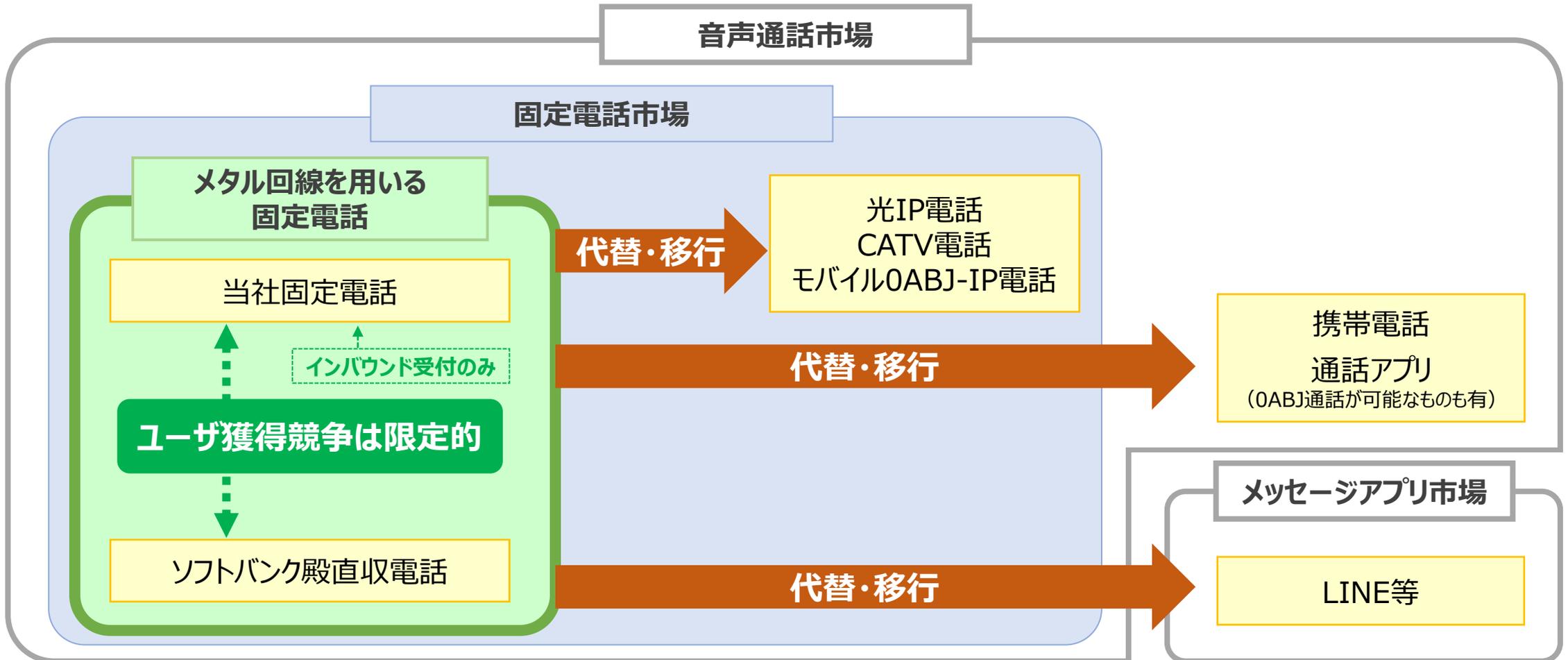


利用者アンケートの概要

属性	NTT東西の固定電話を解約してモバイル0ABJ-IP電話を利用している方
母数	266名
質問	①NTT東西の固定電話と比べて、モバイル0ABJ-IP電話についての総合的な満足度をお答えください。 ②NTT東西の固定電話と比べて、モバイル0ABJ-IP電話を利用して不便に感じることはありますか。 ③モバイル0ABJ-IP電話を今後も利用し続けたいですか。

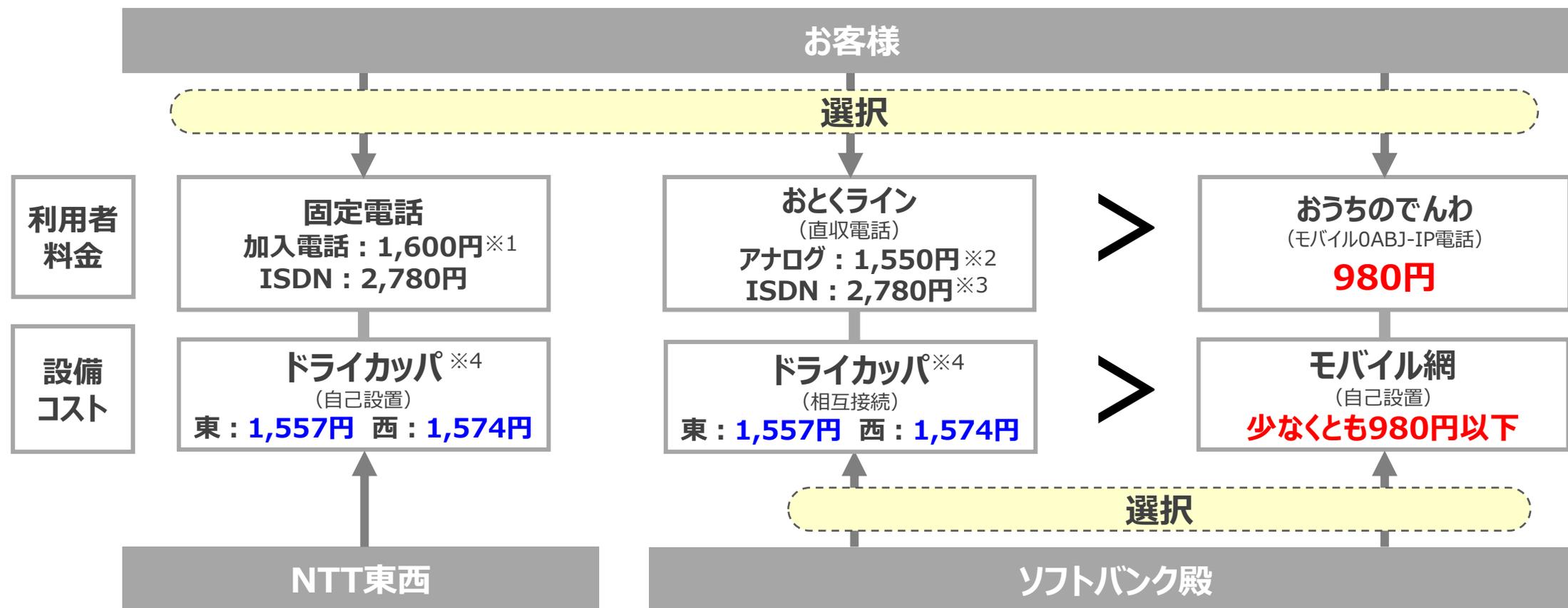
【別紙9】音声通信市場における競争の現状（まとめ）

- 前述の市場データや利用者アンケート等が示す通り、現在の音声通信市場は、**メタル回線を用いる固定電話から、光IP電話、CATV電話、モバイル0ABJ-IP電話のほか、携帯電話や通話アプリ等への移行が進んでおり、ユーザは多様な通信手段から音声通話サービスを選択。**
- **メタル回線を用いる固定電話の間ではユーザの獲得競争は限定的（当社固定電話は実質インバウンド受付のみ）。**



【別紙10】固定電話とモバイル0ABJ-IP電話の利用者料金・設備コスト比較

- 直収電話を提供するソフトバンク殿が自己設備を用いて提供するモバイル0ABJ-IP電話の料金水準は、当社固定電話の利用者料金及びドライカップ接続料を下回っていることを踏まえると、ソフトバンク殿は当社メタル回線（ドライカップ）を用いず、自社のモバイル0ABJ-IP電話により提供することが経済合理的であり、今後も移行が進むものとする。

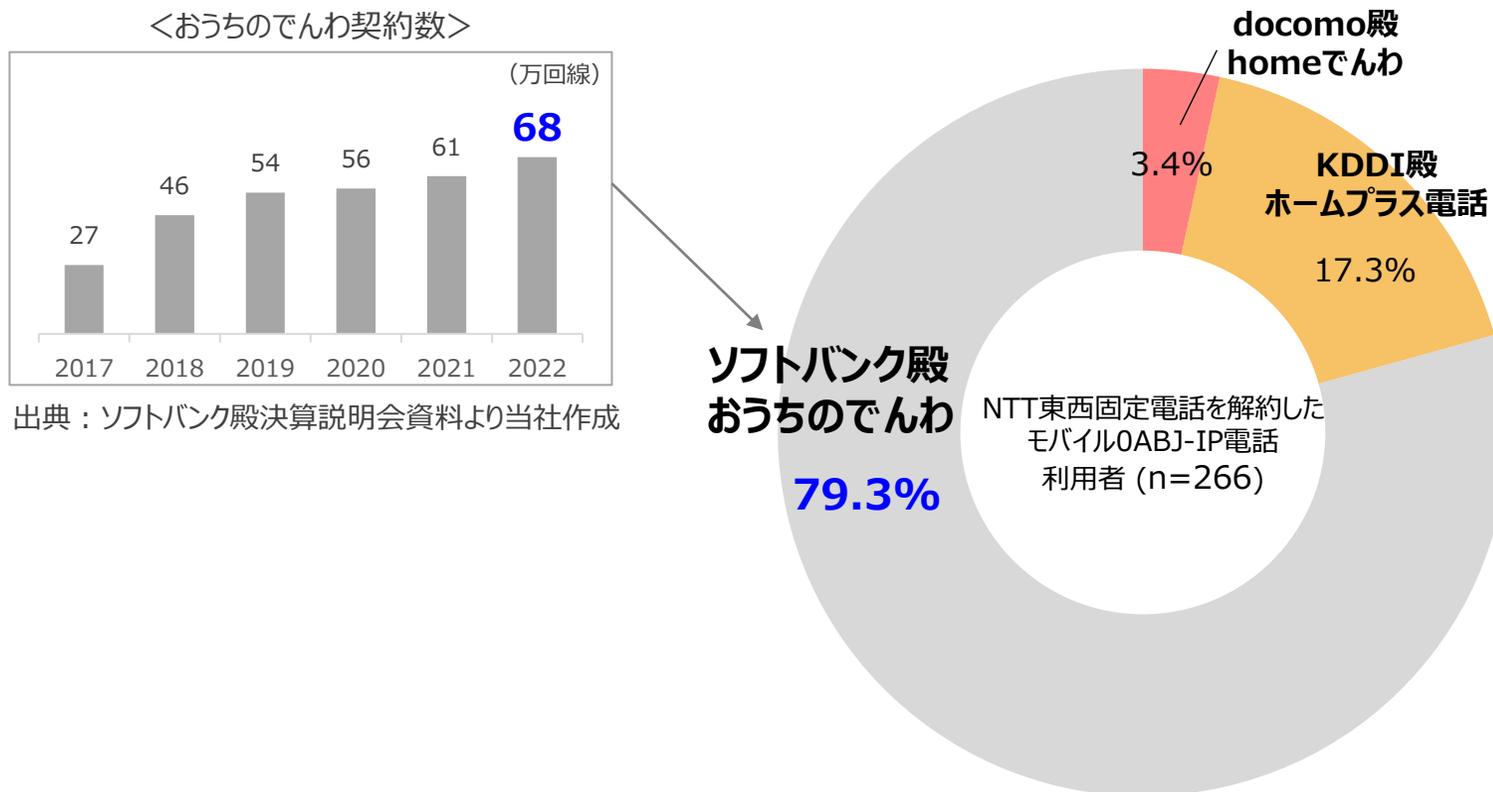


※1 住宅用・1/2級局の料金（プッシュ回線） ※2 住宅用・1/2級局の料金（プッシュ回線・「シンプルプラン」の場合。請求書発行手数料200円を含む）
 ※3 住宅用（請求書発行手数料200円を含む） ※4 2023年度適用接続料 * 価格は税抜・月額表記

<参考> モバイル0ABJ-IP電話の事業者別シェア・契約数

- ▶ 当社実施の利用者アンケートによると、モバイル0ABJ-IP電話の事業者別シェアにおいて、ソフトバンク殿の「おうちのでんわ」が約8割を占めており、契約数が増加していることも踏まえると、当社メタル回線（ドライカップ）を用いる唯一の直収電話事業者であるソフトバンク殿は自前設備を用いるモバイル0ABJ-IP電話を積極的に販売していると推察。

<モバイル0ABJ-IP電話の事業者別シェア（利用者アンケート）>



利用者アンケートの概要

対象	NTT東西の固定電話を解約してモバイル0ABJ-IP電話を利用している方
母数	266名
質問	現在利用しているモバイル0ABJ-IP電話のサービス名をお答えください。

<参考> 他事業者のサービス事例

■ Softbank殿 おうちのでんわ

固定電話の新常識！

ご自宅の固定電話がもっと安くなります！



電話番号も、電話機もそのまま使える！^{※5}

もちろん緊急通報も使えます！

現在固定電話を利用されていない場合でも、新しい電話番号（東京03／大阪06など）を提供します。

工事の立ち会い不要
家中どこでも設置OK

電話機をでんわユニットにつなぐだけ！

でんわユニット

出典：ソフトバンク殿HP
(<https://www.softbank.jp/ybb/ouchinodenwa/>)

KDDI殿 ホームプラス電話

Point 1 基本料も通話料もおトク！

ホームプラス電話なら、月々の電話基本料がおトク。通話料も、県内市外や県外はもちろん、国際電話、携帯電話あても割安な料金でご利用いただけます。

Point 2 電話番号^(※1)も電話機もそのまま！

今までのお使いの電話番号や、電話機をそのままご利用いただけます。
※ 現在の電話番号を継続してご利用いただけない場合や、現在固定電話のご契約がない場合は、KDDIより新しい電話番号を提供いたします。

Point 3 便利なオプションサービスもいろいろ

電話を安心して便利に使える、多彩な付加サービスをご用意しています。

出典：KDDI殿HP (<https://www.kddi.com/phone/homeplus/>)

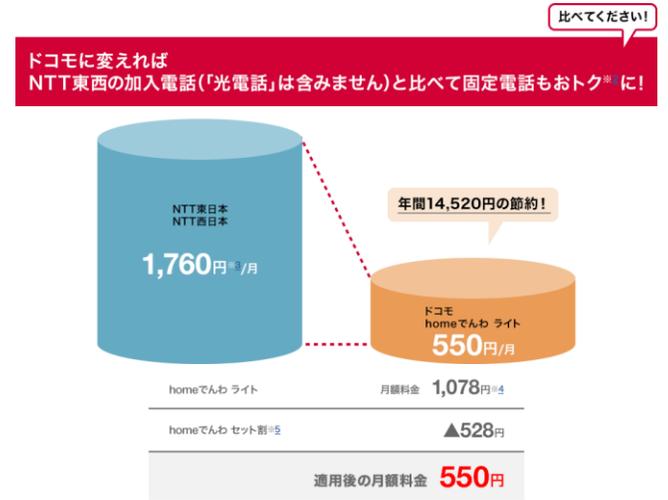
docomo殿 homeでんわ

POINT 1 簡単設置

固定電話機と「homeでんわ HP01」をつなぐだけで簡単に利用開始できる！

POINT 2 今お使いの電話機&番号そのまま^{※1}

利用中の市外局番からはじまる固定電話番号をそのまま使える！^{※1}



出典：docomo殿HP (https://www.docomo.ne.jp/home_denwa/)



【論点2】 その他の状況変化



論点2に関する当社の考え方（その他の状況変化）

- フレッツ光ライト／ライトプラスは、2023年3月末をもって新規申込受付を停止したことから、**検証対象から除外していただきたい。**加えて、このように**新規申込受付を停止したサービスについては、本研究会等での議論を待たず、自動的に検証対象から除外する仕組みとしていただけないか。**
- **規制コストの最小化の観点から、例えば、以下のようなサービスについて、検証の運用に関する柔軟化・簡素化を検討いただけないか。**
 - **現時点において利用者料金収入と接続料相当額に十分な差分があるサービス**について、利用者料金の低廉化や接続料の上昇といったその後の状況の変化が見られない限りにおいては、再度の検証を行わない、複数年に一度の検証とする等。
 - **現時点において実際の接続事業者が存在しないサービス**について、その後の状況の変化が見られない限りにおいては、再度の検証を行わない、複数年に一度の検証とする等。