

第 72 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和 5 年 5 月 9 日 (火) 16:00~18:00

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 田中 康之 相互接続推進部長
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
KDD I 株式会社 関田 賢太郎 相互接続部長
橋本 雅人 相互接続部 副部長
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
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
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
斉藤 光成 渉外本部 通信サービス統括部 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 運営分科会主査
三宅 義弘 MVNO委員会 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
小畑 至弘 常任理事

一般社団法人 I P o E 協議会

松本 心平 事務局

中田 諭輔 事務局

株式会社 N T T ドコモ 大橋 一登 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

竹村総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、近藤総務課長、
飯村事業政策課長、片桐料金サービス課長、寺本料金サービス課企画官、
永井料金サービス課課長補佐、前田料金サービス課課長補佐

■ 議事概要

- モバイル接続料の検証に関するヒアリング
 - ・ 株式会社 N T T ドコモ、K D D I 株式会社、ソフトバンク株式会社及び一般社団法人テレコムサービス協会 M V N O 委員会より、それぞれ資料 72-1 から資料 72-4 について説明が行われた後、質疑が行われた。
- 5 G (S A 方式) 時代におけるネットワーク提供に係る方針整理案
 - ・ 事務局より、資料 72-5 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接続料と利用者料金の関係の検証に関するヒアリング
 - ・ 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社、ソフトバンク株式会社及び K D D I 株式会社より、それぞれ資料 72-6 から資料 72-8 について説明が行われた後、質疑が行われた。
- シェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定方法の見直しに関する進め方について
 - ・ 事務局より、資料 72-9 について説明が行われた後、質疑が行われた。

■ 議事模様

○ モバイル接続料の検証に関するヒアリング

【辻座長】 それでは議事を開始したいと思います。

本日 1 つ目の議題は「モバイル接続料の検証に関するヒアリング」であります。本件は、前回事務局よりモバイル接続料についてさらなる適正性を確保するための論点について説明いただきました。今回は、M N O 3 社及び一般社団法人テレコムサービス協会 M V N O 委員会から各論点についてヒアリングを行い、意見交換を行いたいと思います。

それでは、まず株式会社 N T T ドコモより御説明をお願いいたします。

【N T T ドコモ】 N T T ドコモの大橋でございます。それでは資料 72-1 に基づきまして、当社からの発表をさせていただきます。

では資料 2 ページ目を御覧ください。まず、こちらからは毎年の営みになりますが、こ

れまで算定した接続料の水準の検証についてというところでございます。大きく2つございまして、表の左側、21年度の接続料につきまして、予測したものと実績との差分についての評価をしております。また右側でございまして、今年度の接続料につきまして、昨年度と一昨年度に算定した予測値の比較をしているところでございます。

資料3ページ目を御覧ください。まず、21年度の予測と実績の比較でございます。20年度の算定、すなわち今回の接続料からは、これまでと異なりましてトレンドではなく、見込みを用いた算定を行っております。したがって、トレンドが外れるといったことはなく、予測値と実績値の差異は大きく縮小しております。参考までに一番右下、これは20年度の接続料について差分を比較した数字と、右から2番目の4%につきましてはこの21年度の接続料の予測と実績の差を比較したものとなっております。一番右下はトレンドでの算定との比較となっておりますので、非常に差異が大きくなっているところでございます。

続きまして4ページ目でございます。予測値と予測値の比較ということで、23年度の予測の接続料について比較したものとなっております。最新の見込みを用いることで、一昨年度算定的水準よりも低廉化が見られるところでございます。

続いて5ページ目でございます。こちらは原価・利潤・需要で詳しく見てみると御覧のような形となっておりますが、原価と需要につきましてはほぼ同水準でございました。利潤につきましては β の低減によりまして減少しているところと見込んでいるところとございまして、その結果が4ページ目、5ページ目に載っているところでございます。

続いて6ページ目でございます。情報開示に関するところでございます。21年度算定のところから、算定の見込みの考え方について整理して、開示するところを始めております。昨年度の算定から、今回の算定から予測と実績の差分並びに予測と予測の差分の理由について新たに開示するように準備をしているところとございまして、こちらはMVNO様からの要望があれば積極的に情報開示を行ってまいりたいと考えております。

7ページ目でございます。こちらが見込みの考え方はどのような形で開示しているかでございます。これは今回算定したものについてのものをお示ししております。

続きまして8ページ目でございます。予測と予測の差異が生じた理由についても、今回からこのような形でMVNO様からの要望に応じて開示していきたいと考えております。

続きまして、今年度の検証におけるトピックといたしまして、音声とデータの配賦に関するところについて御説明を差し上げます。

まず10ページ目でございます。現状のモバイル3社の音声接続料につきましては、一部においてまだ差分が生じている状況かと思っております。

11ページ目でございます。当社における音声とデータの役務別の配賦の考え方をお示ししております。当社におきましては、接続会計規則を踏まえまして、設備の態様に合わせて配賦基準を設定しております。この中で原則としては回線数比または取扱量比となっているところもありますので、トラヒックとの関係性が高いネットワーク資産につきましては、原則、取扱量比を用いて配賦することとしております。具体的には下表を見ていただければと思いますが、資産区分ごとの青く囲ってあるところがいわゆるネットワーク資産と呼ばれるものでございます。一番右側に主な配賦基準を書かせていただいておりますが、この取扱量比、すなわちトラヒック比がメインとなっております。音声とデータの比率につきましては右から2番目の列のとおりとなっております。これらの数字を加重平均したものがいわゆるネットワーク資産の音声とデータの比率という形になると思っております。

続きまして12ページ目でございます。設備の態様に応じてというところで、少し補足的な説明になりますが、トラヒックに連動しないような性質を持つ固定資産もございます。具体的には音声の交換に使われるV o L T Eの交換機や加入者の情報を管理するサービス制御系の装置、こういった機械設備についてはそれぞれ適切な配賦基準を用いて配賦しているところでございます。また、ネットワークの障害などに対する管理を行う障害対策のシステムのようなものにつきましても、御覧のような配賦基準を用いて配賦しているところとなっております。

13ページ目でございます。今後の検討に当たっての留意していただきたい点を幾つか御説明させていただきます。まず、配賦見直しの目的でございますが、もし仮に見直す場合は、これらの会計は基本的に継続性の原則を守って算定しているところでございますので、この点に十分留意しながら目的を議論いただいて、検討していく必要があるのではないかと考えております。

また、具体的な方法、どのように見直すかというところでございますが、トラヒック比を全ての資産に一律に適用するのは適切ではなく、設備態様に合わせた基準を採用すべきではないかと思っております。また、トラヒック比を用いる場合も、音声におきましてはQ o Sといった形である程度制御を行っている部分がございますので、この点をどのように考慮するかというところも検討・整理が必要ではないかと考えております。

14ページ目でございます。検討の進め方として、見直しを行う場合の時期でございます

が、十分な準備期間を設けていただきたいと思います。基本的には資産の取得や様々な事業活動を行う上でシステムにより会計値が出てきますので、十分な準備期間を置いた上で接続会計を公表できるような形にいただきたいと思います。過去に遡っての適用といったことはなかなか対処が難しいのではないかと考えております。

それ以外の論点としまして、今回、指定事業者、特にモバイル3社につきまして、その音声とデータの配賦の考え方を見直すところになっておりますが、結論としては、音声接続料が下がる方向の影響があるものと想定しております。これによりまして、いわゆる非指定事業者との間では、彼らの水準がそのままであったとした場合には、接続料の収入差が拡大することになるかと思っておりますので、これについて必要な措置を講じるべきではないかと考えております。具体的には、将来のIP化なども踏まえたと、今、別の場でも議論が進んでおりますが、ビル&キープ方式の導入など、非指定事業者におきましてもどういった考え方で接続料を算定いただくかといったところについて、同時に議論・整理することも必要なのではないかと考えているところでございます。

当社からの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。

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。それでは資料72-2に基づきましてKDDIの考え方を御説明させていただきます。

1ページ目です。今回大きく4つの論点が挙げられておりますけれども、我々からは2番目の「原価の適正性の確保」のうち、音声・データの配賦についての御説明をさせていただきます。

2ページ目でございます。まず状況の整理というところですが、モバイルの接続料につきましては、音声接続料は漸減の傾向にあります。データ接続料についても大きく下がっているところがございます。とりわけ今、接続料の算定を大きく見直す必要があるのかというところについて、課題認識はないかと考えているところでございます。かつ、音声につきましては、今、市場が縮小傾向にあるところに加えて、PSTNマイグレーションという業界にとっては非常に大きな接続形態の変更がある状況変化を踏まえ、ビル&キープなどの検討がなされているところかと思っております。一方でデータにつきましても様々な議論がされ整理がなされて、精緻化・適正化、また将来原価の導入によってMVNOの予見可能性の確保も図られてきているのかと考えているところでございます。

続きまして3ページ目です。仮に音声・データの配賦を大きく見直すことになると、当然ながら接続料原価に与える影響もあるというところです。前回、総務省に例示いただいたトラヒック比を極端に適用しますと、当然ながらデータ接続料が上がって、音声接続料が下がる傾向になる可能性が非常に高いです。このような状況を踏まえて、現時点で大きな課題認識がないところ、また、将来的にはビル&キープによって音声については数字の多寡による影響は非常に限定化される場所もございますので、今性急に政策的にデータの原価が上がってしまうような見直しを行う必要があるのかといったところは、慎重に議論いただく必要があるのかと考えています。また、この見直しを行いますとMNOの収支にも影響がございますし、もちろんデータの接続料が上がることになれば、今後のデータシフトを踏まえ、MVNO各社様への影響もあるだろうと考えています。したがって、広くステークホルダーの方々からの御意見を聞いたほうがよいのではないかと考えてございます。

続きまして4ページ目でございます。先ほどMVNO様の収支のお話をいたしました、こちらは予見性のお話です。先ほども申し上げましたとおり、MNO各社は将来原価方式を導入しておりまして、右下の図のとおり、現在2025年度までの予測単価をお示ししている状況でございます。MVNO各社様もこちらを御覧になって、当該期間の事業計画に一定の織り込みがなされているのではないかと考えてございます。この点を踏まえ、もしこの期間内に今回の議論によって変化が生じる、また値上げが生じることになると予見性を損なう結果になり、これまで積み上げてきた予測の精度に係る議論は全て台なしになってしまい、本来の導入趣旨に反するような状況になってしまうのではないかと危惧しているところでございます。

続きまして5ページ目でございます。こちらは当社の会計の考え方でございます。具体的なところは構成員様限りにさせていただいておりますが、基本的な考え方として、当社の会計の整理に当たっては収益と費用の関係を踏まえた整理が重要だと考えてございます。例えば設備投資やコストの投下によって、その投下先・投資先の事業またはサービスからどのような収益が得られるかといったものをベースにしてその投資判断が行われると。これは一般的な考え方だと思っております。これとも整合すると。我々の事業でいうと移動体事業、固定事業、音声サービス、データサービス、こういったものでどのような収益が得られるかといったところが判断基準になっているところでございます。

続きまして6ページ目です。これはサービス提供後の話として、減損の話でございます。

この減損の兆候チェックにおいても全く同じ考え方が我々の中では適用されているところ
でございます。

続きまして7ページ目でございます。先ほど来の当社の会計の整理ですが、こちらにつ
きましては会計の継続性の原則を踏まえてございます。こちらにつきましては、下にも例
示させていただきます事業法、電気通信事業会計規則にも該当する記述がございますが、
これに則ったものであると考えてございます。その整理方法・結果につきましては、配賦
の基準を含めまして事業の実態と合致しているかどうかというところを監査法人によって
監査を受けているものであって、一概に否定されるものではないのではないかと考えてござ
います。

続きまして最後8ページ目でございます。その他の論点について、これまで様々な議論
がなされて、モバイル接続料についてはルール整備がなされてきているところを踏まえま
して、適正性の確保、予見可能性の向上といった観点を踏まえて、引き続き精緻化に努め
てまいりたいと考えてございます。

下に基本的な考え方を簡単に書いてございますが、予測値の算定方法の精緻化につつま
しては、現在の算定においても把握可能な範囲については将来の見込みについて反映させ
ていただいておりますが、引き続き把握可能になったものについては見込みについて算定
に織り込んでまいりたいと考えてございます。また、MVNO様への開示につきましても、
御要望を踏まえて必要な情報を開示していきたいと考えてございます。続いて利潤の精緻
化、需要の適正性確保についてですが、これまでに整備されてきた様式に従いまして、我々
の考え方についてしっかり御説明・御報告をしていきたいと考えてございます。

その他の論点につきましては巻末に一問一答の形でまとめさせていただいておりますの
で、適宜御参照いただければと思います。

KDDIからは以上になります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

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】 ソフトバンクです。それでは資料72-3に沿って説明させていただきます。

幾つか論点がありましたが、原価の音声とデータの配賦に関して主に意見を述べさせて
いただきたいと思います。

めくっていただきまして3ページ目です。簡単なサマリーをまとめさせていただいてお

りますが、音声・データのコスト配賦、特に固定資産価額比という考え方における当社の考えになります。今回お示しされた論点で固定資産価額比について、トラヒック比に基づいて算出すべきという一つの案が出されていますが、これに対して当社は非常に違和感を持っていて、当然、固定資産価額比の中でトラヒック比という概念は当社は盛り込んではいませんが、トラヒック比のみ一律算出することに関しては実態と大きく乖離しているという認識で、これに関しては不適切であると考えております。詳細、具体的な御説明を以下でさせていただきたいと思っております。

4 ページ目、接続会計の原則、これは言わずもがなですが、費用を設備区分ごとに、できるものは全て直課させ、または共通設備に関しては因果性に基づき合理的・適切に帰属させることが原則となっております。

5 ページ目になります。移動通信における固定資産価額比の当社における基本的な考え方ですが、以下2つの側面が移動通信の設備構築に関しては明確に存在すると考えておりました、具体的には①、左側です。需要によらないモビリティ・社会インフラとしての設備投資、これはいわゆるエリア展開に係る投資です。こちらに関しては、周波数獲得における開設計画においても各移動体事業者から人口カバー率ですとか面積カバー率の達成といったことが重視されておりますが、そういったエリア展開に係る投資。それから右側の②になりますが、需要増に対する設備投資です。この2つの基本的な考え方が明確に存在すると考えております。

6 ページ目、これは参考ですが、先ほどの特定基地局の開設計針、電波の有効利用評価方針ということで、カバレッジや人口カバー率、面積カバー率、こういったところが報告を求められているということになります。

7 ページ目になります。当社は周波数の特性に応じた設備構築を行っておりまして、大分省いた書き方になってはいますが、まず低周波数帯においては主にエリアの面カバーに利用するというので設備構築を行っておりまして、右側の高周波数帯に関しては主に高トラヒック対策・高速度化に利用する形で我々は設備構築を行っております。この低周波数帯、高周波数帯を組み合わせる形で設備設計を行っているのが実態です。今後は右側の高周波数帯は高速エリアの面カバーにも利用するといった形で、設備計画及び構築を行っていくこととなります。

8 ページ目は7 ページ目の今の御説明をもう少しブレイクダウンしたのですが、ここは構成員限りにさせていただいております。これは各移動体通信事業者で獲得周波数の帯域

幅や周波数戦略に基づいて事業者ごとの色がつくものだと思いますが、当社はこういった形で周波数の戦略や設備構築を行っていることとなります。

9ページ目も参考になりますが、エリア展開の主要設備ということで、鉄塔や基地局設備等の様々なパターンをお示ししていますが、左の鉄塔局に関してはどちらかというと広範囲のエリアをカバーできる設備として利用しています。需要増対応にも当然使用している、幅広く使用しているものです。真ん中の建物局に関しては、建物の陰に隠れて周波数がなかなか届いていないところをきめ細かくカバーするようなソリューションに用いております。右の災害対策はまさに災害時に用いる設備として、移動式の基地局ですとか気球を用いた基地局といったところで、ここはトラヒックの対応というよりは、まさに災害が起きたときも安定的な通信サービスが提供できるような設備対応という形となります。

10ページ目になります。設備設計時の考慮事項ですが、トラヒックボリューム以外でも様々な設計をしております、例えば左のハンドオーバー、これはまさに音声サービスを途切れさせないようにエリアを密に構築していくといった観点で設備を設計しておりますし、真ん中の制御装置の容量設計ということで、モビリティ制御装置に関する容量設計は、トラヒックというよりは音声とデータそれぞれで発生する信号数ですとかセッション数で設備の設計をしている事例になります。右側、伝送装置等の容量設計、ユーザプレーンと呼ばれているネットワーク設備の容量設計に関して、これはNGNでも用いられているQoSといったトラヒックの補正に用いる要素が強いかもかもしれませんが、これも音声のほうがパケットを運ぶ効率がデータよりも悪いので、実トラヒックを用いるのであればこういった補正をするといった考えを入れることも必要になるかなと考えております。

11ページ目、固定資産価額比に関する当社配賦の考え方ですが、今回、詳細は構成員限りとさせていただいておりますが、基本的には5ページ目でお示した2つの側面、エリア展開に必要な設備投資、それから需要増に対応する設備投資に応じて、それぞれに適切なコストドライバを適用して配賦しているのが当社の考え方となります。

12ページ目、これは移動通信設備と固定のNGN設備の配賦基準の違いについて述べさせていただきますのですが、NGNのコア設備に関しては基本的にトラヒック比のみを配賦のパラメータとして使っているということですが、移動通信との一番の大きな違いは、NGNのコア設備はアクセスの設備が全く含まれておりませんので、コア設備のみであればトラヒックのみの配賦はさほど違和感はないですが、移動通信に関してはやはりエリア展開という概念が設備設計・構築の中には入りますので、それに関しては全て一律トラヒ

ック比のみを使うという考えはそぐわないというのが当社の考えになります。

13ページ目、14ページ目、音声の特殊事情ということで2点ほど御紹介させていただこうと思いますが、まず13ページ目、重大事故基準です。こちらに関して、緊急通報を取り扱う音声設備に関しては重大事故の基準が一番厳しい基準になっていまして、この重大事故基準は1時間・3万以上の影響が重大事故の対象になるということで、早急な復旧を実現するために保守運営、具体的には基地局を中心としたエリアですとか地域サイトの設備保守体制を、この重大事故が起きないように増強するといった対応をしているのが実態でございます。

14ページ目、技術基準に関しても、音声に関しては高い技術基準が求められておりまして、左にありますような予備機器ですとか耐震対策、停電対策を行う必要があるということで、具体的には停電対策で発電機等を基地局に設置したり、バッテリーバックアップ、これは重要拠点や離島等、12時間、24時間もつようなバッテリーを設置したりといった対策を行っています。これも音声の技術基準を満たすための対策といった形になります。

15ページ目が一旦の取りまとめですが、以上の要素を踏まえると、固定資産価額をトラヒックのみでコスト配賦するのは少し乱暴というか不適切というのが当社の考えで、やはりエリアを維持するのに必要なコスト負担の考え方は必要で、エリア維持に関してはトラヒック比ではなくて、音声サービスもしっかりと設備コストをかけないといけませんので、相当な負担を音声サービスに対してもかける必要があると考えております。

16ページ以降は、トラヒック比のみを使うとデータにかなりコストが寄るのですが、その配賦比率を仮にトラヒック比のみを使ってデータに増やした場合に様々な副作用が考えられるということで述べさせていただきます。

17ページ目はまず音声役務の重要性についてですが、携帯電話の利用実態は、左側を見ていただいておりますように、トラヒック推移を見ても過去10年、移動電話の利用実態に関してはほぼ変化がない状況です。緊急通報の利用状況も主に携帯からの発信が7割以上を占めていて年々増加傾向にあるということで、決してデータのオプションサービスの性質ではなく、移動通信サービスの基本的なサービスの一つの柱として位置づけられるものと認識しております。

18ページ以降が仮にトラヒック比に統一した場合ということで、想定される影響を具体的に述べたものですが、ここも構成員限りにさせていただいておりますが、一律トラヒック比とした場合、ほぼほぼデータの方にコストが寄ってしまうことになります。

それを踏まえて19ページ目ですが、ほぼ全額コストがデータ負担となると、まずデータ接続料が大幅に現行より上がりますので、確実にMVNOの支払う接続料も上昇します。利用者影響もデータ料金に関しても、スタックテストといった観点でデータ収支が赤字ということになると、データ料金の値上げ等も検討せざるを得ないといったリスク、可能性も出てくるということです。MVNOの支払う接続料をこれまで下げてくる政策といった方向性にも明らかに矛盾しているという認識です。

20ページ目、これは音声接続料の事業者間精算に関する影響ですが、基本的に接続料は規模の大きな事業者が安くなるのは自然の結果で、事業規模の小さな事業者は単価が高くなりますが、それで適切なコスト配分をしていれば、規模の小さな事業者は単価が高いのは結果として自然だと考えております。そういった形で適切に事業者間の音声接続料を精算していたものが、今回データにはほぼコストが寄ってしまうと、音声接続料はほぼゼロ円に近い形になって、結果としてはビル&キープと全く同じ状況になるということで、ここも事業者間精算の観点で問題があると認識しております。

21ページ目もまたまとめになります。音声サービスの重要性や適切なコスト回収・負担の観点からも、トラヒックのみをドライバとするのではなく、当社はエリア展開の考え方を一つの柱として入れておりますので、エリア展開に関するドライバも含めた形での適切な配賦が必要と考えております。

22ページ目は冒頭のスライドの再掲になります。繰り返しになりますが、当社はトラヒック比を用いることそのものを否定しているのではなく、当社も実際一部は利用しております。ただ、移動体ネットワークの特徴であるエリアカバーやエリアの展開に係るコストにトラヒック比を使うのはなじまないというのが当社の考えです。したがって、重要なサービスの位置づけである音声サービスでも相当の負担を課す必要があると考えております。

23ページ目以降はその他、予測値の算定方法精緻化の議論や、原価適正性確保のステップ2・3のところなど、需要の適正確保に関して、当社の現状の取組状況ですとか考え方について一問一答形式でまとめておりますので、またこちらは別途御参照いただければと思います。

当社からの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。

続きまして一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会から御説明をお願いいた

します。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会、佐々木です。それでは資料72-4に基づきまして当委員会の考えを説明いたします。

まず1ページ目、MVNOへの情報開示についてです。こちらの情報開示につきましては、基本的にMVNO個社に対して、NDAの下、開示される性質のものであるため、当委員会にてその詳細な内容は把握できておりませんが、本研究会の第58回、昨年5月に御説明を差し上げた際と変わらず、一部のMVNOからは総務省告示にて示されている具体的な算定方法、計算式等が示されず、また示された場合であっても情報が不十分、また、現在の開示情報ではMVNO自らの努力でもって予測値の妥当性を検証することは難しいとの声があり、その状況に目立った変化は見られないと認識しております。

また、本研究会第6次報告書において予測値と実測値の差異及び予測値と予測値の差異についての積極的な情報開示が適当と示された一方、現状においてもMNOによる情報開示は不十分だと認識しております。この点、MVNOが実績値の水準を予測することができるよう、MNOからMVNOに対する情報開示のさらなる充実が強く望まれます。

おめくりいただきまして2ページ目、音声とデータ伝送役務間の費用配賦に関する考え方の変更についてです。当委員会がかねてから主張しておりますとおり、接続料の算定に当たっては、恣意的な費用計上また費用配賦がなされないよう、MNO各社において適切かつ共通的な考え方をを用いることが適正性の確保から非常に重要であると考えております。現在、音声・データの伝送役務にて共通の設備を用いることが以前よりも少なくない状況であることを踏まえると、音声・データ伝送役務で共用する設備の減価償却費及び施設保全費の配賦については、NGNと同様、固定資産価額比をトラヒック比に基づいて算出することは、MNO各社の算定方法の共通化につながることから望ましいことであると考えております。

一方、MVNOは既に届出されている予測接続料から将来の事業戦略、また投資計画等を策定・運営している状況にあります。仮に算定方法の見直しにつながり、データ接続料が急激に上昇するなど、MVNOの事業運営や市場競争に与える影響が大きいと想定される場合には、新たな算定方法への移行期間の設定、また段階的な導入など、競争環境への影響を最小限としつつ移行することが望ましいのではと考えております。

また、先般MNO各社より検証結果が公表されたモバイルスタックテストについて、データ接続料相当額の算出には2022年度の予測接続料が用いられているところ、仮に2022年

度の精算接続料の算出時に新たな算定方法が用いられる場合には、MNOとMVNOのイコルフットィングの確保というモバイルスタックテストの趣旨に鑑み、新たな算定方法で算出した接続料を用いて再検証することが望ましいと考えております。

おめくりいただきまして3ページ目、設備の冗長構成、また需要の算定方法についての論点となります。設備の余剰については、2013年、モバイル接続料の算定に関する研究会報告書でも示されたとおり、①移動通信ネットワークの特性に起因した余剰、②ふくそう対策や物理的・経済的な最低設置単位に起因したもの、③将来の需要増に対応するための在庫に分類可能であると認識しております。このうち①②については、例えば移動通信のネットワークの特性や最低設置単位、これはMVNOの利用者も負担することに相当の合理性が認められると考えておりますが、③については一部、明らかに能率的でない設備投資等が含まれる可能性が考えられ、そういった設備が仮に存在する場合、MVNOが負担する合理的理由がないと考えています。

前提として、MNOにおいて能率的な経営が行われているか、すなわちMNOにおけるネットワークのデータ伝送容量、キャパシティが需要に対して過大なものとなっていないかという点が重要であり、先般の検証結果として現時点では問題は存在しないとの評価がなされたものの、今後5G（SA）時代には通信のさらなる大容量化・高速化により、需要及び設備容量も大幅に増加することが想定されます。この点、需要・設備容量の関係性については今後も引き続き継続的な検証をしていただくことを要望いたします。

4ページ目を御覧ください。MNOとMVNO間の冗長構成及び費用負担の考え方についての当委員会の意見となります。本研究会の第6次報告書の中では、MNOの設備運用方針等により一定の冗長系の設備については需要から除かれていることが明らかになった一方で、MVNOにおいては、例えば下の図にありますとおり、東京と大阪といったように東日本・西日本においてMNOとの接続点となりますPOIを冗長化する際には、冗長系に関わる接続料の支払いが必要となることから、冗長構成に関する平仄を合わせた考え方をMNO、MVNO問わず採用することが、イコルフットィングの確保には極めて重要であると考えています。この点、MNOとMVNO間での冗長構成についての考え方、また接続料等のMVNOによる負担の適正性・公平性については、今後この研究会において特に重点的に検証いただくことを要望いたします。

当委員会からの発表は以上となります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの各事業者の方々の説明につきまして御質問等がある構成員の皆様方は、チャットまたは御発言にてお知らせ願えればありがたいと思います。それではいつものようにどなたでも結構ですのでお願いいたします。それでは高橋構成員お願いいたします。

【高橋構成員】 高橋でございます。ありがとうございます。

KDDIさんとソフトバンクさんにそれぞれコメントいたします。

まずKDDIさんですが、会計整理の考え方について、資料5ページ目に点が3つあって、3点目は構成員限りなのでここではお話しできませんが、どうも1点目、2点目の話と3点目の話がかみ合っていない感じがします。1点目と2点目は、要は設備投資の経済計算をするときに収益が上がるかどうかという話のことで、それと3点目の話は必ずしもかみ合っていない、発想が違うということが言えるかなと思います。

もう一つコメントがあって、KDDIさんの7ページ目で本当によく分からないので、また追加質問で詳しくお伺いしたいと思うのですが、2点目で、監査法人で監査を受けていることがこの方法のお墨つきになるのかどうか、私はよく分かりません。監査法人の監査は財務会計の投資家保護や投資家向け、債権者向けの情報としての質の担保をすることであって、こういった料金の設定に関わるような原価計算の話の質を保証するものではないと思います。これは会計の目的が全然違うので、7ページ目の2点目がお墨つき、理由になるかどうか分からず、私はそうならないのではないかなと考えるところです。

これまでがKDDIさんへのコメントです。もう一つはソフトバンクさんへのコメントで、4ページ目についてです。ABC（アクティビティ・ベスト・コストイング）という懐かしい、30年ぐらい前にはやって、あまりその後実務で使われなくなったようなものですが、これが非常に危険なのは、この注のところ、これは1999年の報告書で、この説明だとABCが何なのかよく分からないですが、ABCは原価を発生させる資源から資源ドライバを使って、その資源を消費する活動にまず原価集計して、その活動を消費する活動ドライバによって商品・サービスに原価を集計するという話です。

ABCの欠点は、その資源から活動に原価を割り当てるときにかなり恣意性が入り込むという点です。要するに資源ドライバは見つけるのがなかなか難しいということで、ここで恣意性が入ってきたり、極端に計算が難しくなってきたり、と複雑になってきます。この後、ABCがはやった後にそういった反省が出て、時間を基準に一本化して活動に原価を集計しようというタイムドリブンABCや、もう全部時間で配賦してしまうというTB

A、タイム・ベースト・アカウンティングというものが原価計算の世界で出てきたわけです。時間が様々な複雑性の代理変数になるだろうという発想です。

ABCの考え方をもし使いたいということであれば、これは非常に用心しないと、かえって恣意的で、かつ計算そのものに非常にコストがかかるような状況になるかと思います。

コメントは以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは続きまして酒井構成員からお手が挙がっておりますので、酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井です。

音声とデータをトラヒックに分けるという前回の提案に対していろいろコメントがあるようですが、これを見ていると、結構難しいと思うと同時に、そんなに皆さん違ったことを言っているわけではなくて、総務省のほうは音声直課のものは音声で全部負担しよう、それ以外で共用のものについてはトラヒック比にしようと。それに対してNTTドコモのほうで同じトラヒックといってもQoSも考慮したほうがいいのではないかと。

前回、相田構成員から御説明があったとおり、昔検討を行ったときは優先度などでやはり音声を優先扱っているときは、これぐらいコストがかかっているとして、負担を多くしようという検討をしたことはあります。

今回の場合、それだけではなくて、例えばソフトバンクさんのほうで音声用のエリア展開のところは少し意味が違うと。ただ、これも音声にとってエリアというものが、QoSというのはおかしいですが、データよりもはるかに重要ならそういった考え方になるでしょうし、大体同等程度ならトラヒック比でいいかもしれないと。予備等につきましても、音声についてはデータよりもはるかに予備が必要だとすれば、それはその部分だけ一種のQoSで音声の価値を上げればいいし、似たようなものだったら同じにすればいいと。音声にしか使えないものだったら、これはもうデータは一切ゼロにして構わないと。こんな感じだろうと思います。

ただ、実際これをどこまでにするかという検討は厳密にやると結構難しいので、ある程度のところでのその辺の考慮をしながら、うまいところで最後は収めるのかなという感じがいたしました。

以上、感想ですが。

【辻座長】 どうもありがとうございます。では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。

コメントがほとんどで、一部質問も入ります。全体的にドコモさんから始まって他社においても、なぜ今見直しをしなければいけないのか、少し明確にしたいという意向であったと思います。私からすると、ビル&キープについてはすぐ実施するというのではなくて、指定、非指定事業者含めて、義務化についてはこれから議論を深めることになっていくので、今現在は、コストベースで料金を決めるというルールの下で料金設定をすべきと思っています。そういう意味では、長らくきちんと見直しできていなかったと思うので、このタイミングで音声の接続料に関して見直しを行うことは適切な判断だと思っています。

結果があって、初めからトラヒックで全部配賦すると、そういうことを言っているわけではなくて、まずは現状をきちんと示してくださいということということ。直課できるものはどういう設備でどれだけの金額を直課していますか。直課できないものはどういうドライバで、例えばトラヒックでどのぐらい配賦しているのか、まずそういうことをレビューして、適正性について議論していければよいと思っています。この件に関しては多分ソフトバンクさんも反対していないと私は思っているので、私の考えに反対ということであれば、後でその旨言っただいて結構です。

それからレビューをして、何らかの判断をしたときに、企業の予見性や継続性に大きな影響を与えるような状況が予想される場合には、やはり激変緩和策なり、実現に関して何らかの対策をすることについても当然議論すると思っています。ということで、きちんとこれから議論させていただくつもりです。

それから各社ということと言うと、KDDIさんの、広く意見を聴取してほしいということと言われていたので、これはいろんな方々の意見をこれから取っていければと思います。気になるのは資料5ページ目で、KDDIさんの考え方が全くないとは言いませんが、この考え方で配分が多いことに関しては適正であるかどうか少し疑問であると思っています。

それから特によく分からないのがソフトバンクさんで、5ページ目や11ページ目でいろいろ説明しておられるのですが、私としてもソフトバンクさんの主張をこれからできるだけ理解していこうと思うので質問させていただきます。需要が伸びる、トラヒックが伸びるということで設備の投資を追加すること以上に、様々な追加の設備やトラヒックとは別の基準での投資があると言われていた。その一番典型的なものとしてエリア展開があると言われていた。この概念もよく分からないので、エリア展開のための設備とは、例えばどの

地域のどのような設備のことを言っていて、それは全体の設備投資の中でどのぐらいの割合を占めているのか示して頂きたい。直課するものもあるし、例えばエリア展開ということで、トラフィック比以外で配分するものもあるのかもしれない。それらを明確にすることで、これから議論を深めていただければと思っています。

今の段階で、エリア展開とは例えばどんな地域でどのような設備のことを念頭に置いているか、当然考えて今回提案していると思うので、ソフトバンクにはお答えいただければと思います。固定網でもエリア展開という概念は新しいサービス提供においてあったと思うので。エリア展開があるためモバイルはほかと違ってトラフィック比とは関連しない設備投資があるという場合に、どういった地域のどういった投資について言われているのか、それが全体のどのぐらいの割合になるのか、ソフトバンクさん、お答えください。

【辻座長】 ありがとうございます。それではソフトバンク、お願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。佐藤先生、御質問ありがとうございます。

まず、エリア展開が具体的にどのような設備で、どういった地域、どういったエリアというのか、それに該当するののかという御質問について。まず、具体的な設備は、全国何十万サイトと置いている基地局設備を中心とした設備です。当然そういった基地局設備は需要増対応にも使いますので、設備として同じ基地局設備であっても、需要増対応の基地局設備もありますし、エリア展開を中心とした基地局設備もあるということで、エリア展開用に最初に打った基地局設備がエリア展開に相当するという考え方で、我々は設備設計、設備投資の考え方から分けて整理しているところになります。

具体的にどういった地域というところになると、エリア展開なのでトラフィックが発生する可能性のあるところは全て、山間部等も含めて全て設置する必要がありますので、そういったエリアは本当に全国カバーするための、全てのエリアというのがエリア展開に該当する場所に相当すると考えております。

固定との対比も我々のスライドで述べさせていただきましたが、固定も当然エリア展開という概念はありますが、NGNで議論している中継ルータ・中継伝送路の配賦、トラフィック比のみを使っている配賦はあくまで中継のコストで、固定側で言っているアクセスとは光ファイバやドライカップが相当すると思いますが、そちらは別途、光ファイバの接続料、ドライカップ接続料ということで設定されています。固定におけるアクセスのコストは音声・データという概念は全くないです。そこは今回の移動体通信のアクセスが含まれている移動体通信設備のコストの配賦の考え方と明らかに違う点だと認識しています。

以上です。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。お答えを聞いてもまだよく分からず、基地局などを増やしていくのに、まずは需要、トラフィックが増えることで、サービスのクオリティも維持しながら設備を増強していくことがあると思います。

それからトラフィックとまた違った観点で、需要がまだ十分ないところでも面展開ということで基地局を造っていく、増やしていくこともあり得ると思います。ただ、そういう場合でも2つあって、一つは経営上の判断で行っている場合と、他に、例えば当初は何年以内に50%をカバーしなさいというような、別の政策的判断で投資をせざるをえない場合もあるとは思いますが。ただ、多くはやはり経営判断で行っていて、お客さんを獲得するときに「うちは全国どのぐらい、90何%をカバーしてどこでも使えますよ」ということを売りにしているようにも思います。それから通信はネットワークの外部性があるため、そこのお客さんが使わなくても、そこにつながっていることで都会の子供がおじいちゃん・おばあちゃんに連絡が取れる等、そういった意味でのネットワークの外部性のメリットは大きいと思うので、基本的にはビジネス戦略で、需要がそれほど多くないところでも現在投資していると理解しています。

そういう意味では、初めの4年か5年で、人口カバー率で50%を達成しなさいということとを義務化したとしても、それからは随分時間もたっているんで、多くの場合は現在の追加投資は経営判断であると私は思っています。そういった経営判断でない設備を分けられるのかという点と、あとは、そういったエリア展開で投資したものがあってもその設備は音声とデータで使用されているので、そのコストはトラフィックではないとすれば何で配賦するのが適正かという点についてこれから議論を深められればと思います。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。今の議論はMVNO委員会が言われた需要の適正性について、特に設備の冗長構造等とも関連してくることで非常に微妙な点がありますので、もう少しまた議論を深めたいと思います。

続きまして関口構成員、お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。

MNO 3社さんのヒアリングをお伺いしていて、KDD Iさんは少し異質な考え方のように思いますが、ここについては佐藤先生がコメント済みですので、それ以上のことは申し上げません。ドコモさんとソフトバンクさん、共通した基本的な考え方はトラフィックだ

けで配賦するのは少し無理があるということだと思えます。ここの考え方には私は基本的には賛同していて、トラヒック比でない部分を多分ソフトバンクさんは面的カバーだという言い方をされているんだろうと思えます。

NTTドコモさんの12ページ目辺りのトラヒックに連動しない固定資産についての配賦基準の設定、ここは構成員限りのところが下半分を占めているのであまり詳細には申し上げないことにしますが、少なくともこのV o L T E交換機、サービス制御系装置、障害対策システム、こういったものごとに配賦基準を設定されているくらいの説明はやっぱり各社さん欲しかったなというのがあるので、その意味で言うと、ソフトバンクさんは内側にはこの程度のもは十分お持ちだとは思えますので、それを説明頂くとともに、各社の配賦の基準の違いについて、考え方のすり合わせがどこかで必要だろうと思えます。

構成員限り情報のところに入ってしまうのでぼかしますが、仕上がりについてあまりにも違い過ぎる。ここは事務局で少し調整いただいて、総務省限りのデータで構わないので、この考え方の違いがどういうアウトプットとして配賦基準の違いに現れてくるかの整合的な説明が取れるのかどうかについて、検討頂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。確かにできるだけ配賦基準は共通性があつたほうがよいと思えます。特に、MVNO委員会が言われているように共通的な考え方を採用することが適正性の確保に必要だと思えます。

それでは、また継続して議論させていただきたいと思えます。

○ 5G（SA方式）時代におけるネットワーク提供に係る方針整理案

【辻座長】 続きまして、「5G（SA方式）時代におけるネットワーク提供に係る方針整理案」に移らせていただきます。本件につきましては、第69回会合でMNO 3社及び一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会より、協議状況やそれぞれの考え方について御説明いただきました。今回、これまでの議論を踏まえた方針整理案につきまして事務局より御説明いただき、意見交換を行いたいと思えます。それでは事務局、御説明をお願いいたします。

（事務局より資料72-5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事務局の御説明につきまして御意見等がございます構成員の方は、これまでどおりチャットまたは御発言にてお願いいたします。

それでは佐藤構成員と相田構成員からお手が挙がっておりますので、まず佐藤構成員からお願いいたします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。

今回の資料2ページ目で協議状況等を見ていくと、やはりMNO3社の中でも協議姿勢に差が生じていたり、網改造料も何回か議論したにもかかわらず協議が滞っていたりしている。こういうことを書かざるを得ないのが現状で、解決策が見いだせない状況にあるということについて非常に残念な気持ちです。

もともとの政策でいうと、やはり競争を機能させていくのには、同時期に同様のサービスが他事業者も提供できることが大事で、それが実現できていないこと、それから事業者間協議が機能していないことがずっと問題になっていて、今回様々な対策を講じたのですが、どうもその効果も見えていない状況のように思いますので、この状況についてはどこかの時点で改めて、どういうことを我々が具体的に追加で検討すべきか、ルール見直しも含めて議論する必要があるとは思っています。

まずは要望が非常に多いL2接続についてきちんと状況と結果を見ていきたいと思しますので、例えばL2接続が実現した時点で、半年遅れで実現できたとか、MNOが実施してから1年遅れでしか実現できなかったとか、きちんと評価表を作り、それはどのような理由で遅れたのか。国際標準化の遅れということで議論してもらえない企業がありそのために遅れて、同等性が同時期に実現できなかったのか。あるいは網改造料がなかなか定まらずに何か月遅れたことなのか。そういうことが確認できる各社に関する評価表をつかって協議のプロセスをレビューして、状況を改善するために必要な処置を取っておくべきだと思います。

協議しているMNOにおいては「網改造料は2か月で出ます」等、ある程度、最低限の見込みぐらいは早急に示して議論が進むようにしていただきたいので、ここは非常に興味を持って見ていきたいと思っています。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございました。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。

L2 接続相当に関連して、やはり国際標準化が遅れているのが大きな影響だということで、コロナの影響等々あってやむを得ない部分もあるのかもしれませんが、ではこの国際標準化に日本から誰が参加しているのか、それがL2 接続を求めている人なのか、一体誰が参加しているのかという辺りをまずは総務省としても把握していただいて、そういう方にヒアリングして何かプッシュする余地があるのか、あるいはもっと誰か別の人が参加することで後押しできないのか。そこら辺は総務省で検討していただけないかなと思いました。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございました。総務省のほうもどうぞよろしく願いいたします。では続きまして酒井構成員、その後に関口構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井です。ほとんど相田先生が言ったことと同じようなことですが、国際標準化について非常に受け身の感じで、誰かが議論しているのでその結果が分からないという話だったのですが、むしろ、こういう要望があるので、こういうような方向にするためにはどうしたらいいのかと、難しいかもしれませんが、そんな感じのアクションを、少し取れたらいいのではないかと考えております。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございました。続きまして関口構成員、お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。

この資料を拝見して感じたのは、MVNOさんの中で協議に踏み込める社さんの数の少なさです。MVNO全体の社数を考えたときに、5G（SA）時代に具体的な協議の希望数が出てこないこと自体にやはり大きな課題をまだ全体として持っている。もちろん今の議論のように国際ローミングの標準化遅延等の様々な課題があるのは存じ上げているにしても、それにしても、少なくともMVNOさんの多くがせめて協議の希望を出してくる環境を作っていかなければいけない点では、この俎上にのってこない多くのMVNOさんのニーズを拾い上げるというのでしょうか、期待に応えるような制度設計をもう少し工夫しないといけないというのが反省点の一つであります。

以上です。

【辻座長】 今の御指摘は非常に大事な点だと思ひまして、非常に大きなMVNOさんのように即5Gのほうに行ける方、行けない方、様々あると思ひますが、やはりMVNO

さんのほうからも要望が出てこないと前に進んで行かないと思いますので、確かに今の御指摘は大事な点かと思います。

ほかに御意見はございますでしょうか。ないようでしたら、今出てきました国際標準化の問題あるいは他のMVNOさんの関心の問題等々につきましては、総務省でもお考えいただいで、この問題が解決するような方向に持って行っていただけますと大変ありがたいと思います。

○ 固定通信分野における接続料と利用者料金の関係の検証に関するヒアリング

【辻座長】 続きます、「固定通信分野における接続料と利用者料金の関係の検証に関するヒアリング」に移りたいと思います。本件については、前回会合において、事務局より論点について説明をいただきました。今回は、指定設備設置事業者としてNTT東日本・西日本から、競争事業者としてソフトバンク株式会社及びKDDI株式会社からのヒアリングを行い、意見交換を行いたいと思います。それではまずNTT東日本・西日本より御説明をお願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。NTT東日本・西日本を代表しまして、私から資料72-6に沿って御説明申し上げます。

右下2ページでございます。論点1の加入電話・ISDNの取扱いに関する当社の考え方でございます。固定電話市場でございますが、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に、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というのが当社の認識でございます。

理由を2つお示ししております。

1つ目は、音声通信の中心は明らかに固定電話から携帯電話あるいは通話アプリ等にシフトしているところでございまして、当社の固定電話あるいは他社の直収電話の契約数は継続的に減少しているところでございます。また、当社の固定電話網のIP網移行に伴いまして、マイライン・マイラインプラスも終了予定となっております。

2つ目として、今般当社が実施しました固定電話利用動向に関する利用者アンケートでも、当社固定電話の解約者が、移行先としてメタル回線・ドライカップを用いないサービス、光IP電話、CATV電話、モバイルOABJ-IP電話、こういったものを選択しており、メタル回線を用いている他事業者直収電話に移行した割合は極めて小さいことが

アンケートの結果として出ております。

モバイル0ABJ-IP電話につきましては、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と言えるのではないかと考えております。こちらのアンケートの結果については、後ほど御説明申し上げます。

また、現在、直取電話を提供する唯一の事業者であるソフトバンク殿でございますが、自己設備を用いて提供するモバイル0ABJ-IP電話も提供されておまして、その料金水準を確認させていただきますと、当社の固定電話の利用料金及びドライカップの接続料を大幅に下回っています。こういった内容を踏まえますと、ソフトバンク殿におかれましては、当社のメタル回線を用いず、自社のモバイル0ABJ-IP電話もしくは光IP電話といったものを提供していくことが経済合理性に非常にかなっており、今後もさらにその移行が進むのではないかと考えてございます。

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、これを検証する意義はないとは申し上げますが、相当低くなっていると考えてございます。これらのスタックテストに必要なとなってい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というのが当社の考え方でございます。

3ページ目以降、少し細かに説明させていただきます。3ページ目をおめくりください。こちらはアプリ等による音声の代替が進展していますという内容です。あるいは音声通話ではなくて、SNSでのコミュニケーションなど、こういったコミュニケーション手段がいろいろ出てきた結果、音声サービスは多種多様なコミュニケーション手段の一つにすぎなくなっていると認識しておまして、その効用は相対的に低下しているのは明らかだと思えます。

また、音声通話の中心は固定電話から携帯電話、それからLINE、Teams、Skypeといった通話アプリ等、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って、こういった動きはさらに加速していると認識しております。利用者はこうした多種多様なサービスから通話手段を選択しているものでございまして、加入電話・ISDNはその中のワン・オブ・ゼムにすぎないと考えてございます。

4ページ目は日常会話を伝えるために最も多く使う手段について、「モバイル社会白書」

で示されているものでございますが、固定電話は手段としては非常に割合が小さい状況になっておりまして、LINE等のアプリを使ったメッセージでコミュニケーションが中心となってきているのが現状かと思えます。

5ページ以降は固定電話の縮退に関する定量的なデータでございます。

まず、5ページ目は固定電話を取り巻く環境ということで、当社の加入電話・ISDNの契約数です。1997年から見てみれば77%の減少、2016年から見ても32%の減少でございます。

6ページ目はそのトラヒックで、通信回数、通信時間それぞれ御覧いただけるとおり、回線数よりも大きな減少幅になっていることが御理解いただけると思えます。自分たちで言うのも情けないところでございますが、いかに使われなくなってきてしまったかということかと思えます。

それから7ページ目は他事業者様の当社メタル回線を用いた直収電話の契約数でございますが、こちらにも2008年をピークに下がってまいりまして、2016年にはKDDI殿がサービスを終了して、現在はソフトバンク殿の提供のみとなっているところでございます。

8ページ目はマイライン及びマイラインプラスの登録区分数でございますが、こちらにも提供事業者あるいは登録区分は年々減少してございまして、いよいよIP網移行に伴いましてサービスを終了し、通話サービス卸へ移行していくところでございます。

9ページ目からは、先ほど申し上げました当社が実施しましたアンケートの結果について概要を御説明申し上げたいと思えます。調査期間は2022年11月21日から27日、調査方法はウェブアンケートでございます。有効回答数は3万6,117名でございます。

10ページ目をおめぐりください。こちらはそこから当社の固定電話を解約した方、こちらが1万9,389名いらっしゃいましたので、この方々につきまして、当社の電話をやめた後、どのようなサービスを使っているかをお聞きしたものです。固定電話を契約していない方も含めまして、当社のメタル回線を用いないサービス、例えば光IP電話、ケーブルテレビ電話、モバイルOABJ-IP電話、こういった選択をされた方がかなりの割合いらっしゃいまして、移行先としては、他社直収電話は非常に小さいことがお分かりいただけるかと思えます。

11ページ目でございます。モバイルOABJ-IP電話を今御利用の方が502名いらっしゃいましたので、この方々にどのサービスからモバイルOABJ-IP電話に移ったのかをお聞きした結果でございます。半数が当社の固定電話、そのほか大きいところでいえ

ば光 I P 電話、ケーブルテレビ電話といったサービスから移行されているということでございます。

それから12ページ目では、満足度ということで、当社の固定電話を解約してモバイル O A B J - I P 電話を利用している方が266名いらっしゃいましたので、この方々に当社の電話と比べた満足度でアンケートを取りました。①は総合満足度です。②は乗換えによる不便があったか・なかったか。③は今後も利用したいか・したくないか。こういった観点でお聞きしましたが、いずれも非常に満足度の高い結果が出てございます。

13ページ目でございます。当社が考える音声通信市場の競争の現状について、図に示しております。市場データあるいは利用者アンケートが示すとおり、音声通信市場はメタル回線を用いる固定電話から、光 I P 電話、ケーブルテレビ電話、モバイル O A B J - I P 電話、携帯電話、あるいは通話アプリ、こちらには O A B J 通話が可能なものもございまして、当社もそういったサービスを提供していますが、こういった様々なサービスへの移行が進んでおりまして、ユーザは多様な通信手段から自分の利用に合った、あるいは値段の相場に合った音声通話サービスを選択されているのではないかと考えています。

一方、メタル回線を用いる固定電話間の競争、当社固定電話とソフトバンク殿の直収電話の間のユーザ獲得競争は非常に限定的になってございます。当社につきましては、固定電話は実質インバウンド受付のみとなっております、積極的に顧客獲得をしている現状はございません。

14ページ目でございます。当社の固定電話、ドライカップの接続料、あるいはソフトバンク殿の直収電話のサービスとモバイル O A B J - I P 電話のサービスの価格、それから設備コストを図示しております。設備コストは当社の固定電話もソフトバンク殿の直収電話も同じドライカップの接続料であり、1,500円強でございますが、ソフトバンク殿のモバイル O A B J - I P 電話は980円で提供されていますので、おそらく設備コストは少なくとも980円より安いだろうと思います。こうしたことを踏まえると、1,500円と980円とを比較すれば、基本的には、おとくラインから徐々にモバイル O A B J - I P 電話といったサービスに移していくのがソフトバンク殿にとっても経済合理的だということでありまして、今後もその移行が進むのではないかと考えてございます。

15ページ目でございます。モバイル O A B J - I P 電話を利用されている266名の方にどちらの事業者のサービスを利用しているかをお聞きしましたところ、ソフトバンク殿が8割程度と一番大きなシェアを示しています。契約数については、モバイル O A B J - I

P電話の契約数を公表しているのがソフトバンク殿だけでございましたので、そちらだけ示しておりますが、固定電話はどのサービスも非常に右肩下がりで、どんどんお客さんが抜けている中、モバイル0 A B J - I P電話は加入者数を伸ばしている状況で、当社としても脅威に感じているところでございます。ソフトバンク殿におかれても、販売戦略としてメタルを使った回線からこういったモバイル0 A B J - I P電話の積極販売に動いているのだらうと想定しているところでございます。

16ページ目は3社のモバイル0 A B J - I P電話に関する各社のホームページの記載でございしますが、こちらの記載を見ても、固定電話がお安く使えるといった形で、固定電話の代替としてのアピールをなさっていることは明らかかと思えます。

論点2、その他の状況変化について御説明申し上げます。2枚おめくりいただきまして18ページ目でございます。当社のフレッツ光ライト・ライトプラスにつきましては本年3月末をもって新規申込みの受付を停止しましたので、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思えます。加えて、このように新規申込み受付を停止したサービスについては競争がなくなるということでございますので、こういった議論を待たずに、自動的に検証対象から除外するような仕組みとしていただけないかと考えております。

もう一つ申し上げますと、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きまして、検証の運用に関する柔軟化・簡素化を御検討いただけないかという御提案でございます。

1つ目は、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は、急激な利用者料金の低廉化あるいは急激な接続料の上昇がなければ、毎年スタックテストをやっても同じ結果になることは明らかでございますので、再度の検証を行わない、あるいは複数年に一度にさせていただくといったことができないかという御提案でございます。

2つ目は、現時点において実際に接続事業者が存在しない接続メニューにつきましては、そもそも我々の接続サービス等を用いたサービスと、我々の小売サービスの間に競争が生じていないということでございますので、その後の状況の変化が見られない限りは、同様に再度の検証を行わない、あるいは複数年に一度の検証をさせていただくといった形で、規制コストを小さくしていただけないかというお願いでございます。

当社からの御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。

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】 ソフトバンクです。それでは資料72-7に沿って御説明させていただきます。

2ページ目です。まず、検証対象に関する論点ですが、スタックテストのそもそもの目的は、第一種指定電気通信設備設置事業者と接続事業者との間で不当な競争が引き起こされていないかの検証であり、今回の論点においては、検証対象となるサービスで競争が生じているか否かの判断が必要になると思っています。

その競争が生じているか否かの判断基準として2つありまして、1点目が該当するサービスの新規獲得が継続していること、これを見る必要があるかと思います。それから2点目が代替サービスの有無です。代替サービスがあれば当然そちらのサービスに移行することも考えられますが、ないということであれば引き続きスタックテストの検証対象にすべきである、というのが大きな判断基準になるかと思っています。

3ページ目です。まず1つ目の新規獲得の継続に関して、当社が提供するおとくラインですが、これは構成員限りにしておりますが、新規獲得は資料にお示しのとおり継続しております。年次ごとの契約数シェアもお示ししておりますが、一定のシェアを占めており、競争は継続していることが読み取れるかと思います。

4ページ目です。これが2つ目の判断基準である代替性についてです。具体的にはモバイル網を用いた0ABJ-IP電話がおとくラインの代替性となり得るかの評価ですが、ここでポイントになるのは下の表のおとくラインの市場のところだと思います。

おとくラインについては、そもそもターゲットとしているお客様は法人専用になっています。おとくライン開始当初から、当社は法人しか獲得活動をしておりません。一方、右側のおうちのでんわ。おうちのでんわは当社が提供しているモバイル0ABJ-IP電話のサービス名ですが、おうちのでんわに関してはコンシューマーに特化したサービスです。

ここにはかなり差分がございます。まず主な機能については、法人ではかなり複雑な電話の使い方をしておりまして、例えば代表組や番号追加といった機能が必要であるのに対して、おうちのでんわは全くそういった機能を有しておらず、おとくラインの法人のお客様のニーズを満たせないことから、巻き取り先としては全く機能しておらず、実際におうちのでんわでの巻き取りは全くされておられません。

その他の制約としましても、おうちのでんわはモバイルの電波を使っておらず、不感地帯での提供ができません。具体的にはビルの高層階、例えば11階以上のビルに居住され

ている法人のお客様に関しては全く提供できないという制約もございます。モバイル O A B J—I P 電話のサービスがおとくラインの代替になるかということ、機能面、その他制約面を含めて、全く代替にはなっていないのが現状でございます。

5 ページ目は先ほど申しました機能の差分について示しています。法人のお客様が特に求められている複雑な使い方として、代表組や番号追加といった機能がございます。当然法人のお客様は複数の回線を契約されますが、複数の回線でそれぞればらばらの番号を用いるのではなく、代表の1つの番号をお客様に対して見せて、その番号に着信させるといった使い方をされます。また、有限の回線数の契約をしていただきますが、その回線数を超えた番号、親番号・子番号と呼んでいますが、回線数を超えた複数の番号を契約していただいて、少ない回線数でも異なった番号に着信する使い方も求められているところです。こうした機能を満たさないと、おとくラインの法人のお客様は全く使っていただけないところがございます。また、地理的制約のない提供や、局給電といったところもメリットになるかと思っております。

6 ページ目はまとめです。以上を踏まえれば、加入電話・I S D N の基本料と通話料に関しては引き続きスタックテストの検証対象とすべきというのが当社の主張です。

まず、競争状態が継続している、直収電話の獲得は継続しているということで、特に法人向けのニーズが依然としてございます。先ほどの N T T 東日本・西日本様から御説明いただいたアンケート調査等で、L I N E のアプリを使った使い方がメインになっているとご説明いただいた点は、基本的にコンシューマーのお客様の使い方であって、おとくラインがターゲットとしている法人のお客様の使い方は全くアンケートにも反映されていないという認識です。それから、モバイル網を用いた O A B J—I P 電話に関しては、今申しました法人ニーズには全く応えられていない状況で、実際おとくラインをモバイルのおうちのでんわに巻き取るといったことは当社では全く行っておりません。以上が、競争状態が継続しているという点です。

それから、基本料と通話料に関してはそれぞれ別の市場でありますので、引き続き異なるサービスブランドとして検証する必要があると考えております。

7 ページ目です。追加で検証対象とすべきサービス・サービスプランの見直しについてです。昨年度に新たに N T T 東日本・西日本様がサービスを開始されました以下の2つのサービス、ひかり電話ネクストとフレッツ光クロスマンションタイプについては、検証対象に追加すべきと考えております。

8 ページ目はひかり電話ネクストの参考資料になります。

9 ページ目は改めてまとめでございますが、加入電話については引き続き継続して直収電話と競争状態にあり、また、他サービスでの代替が不可ということも踏まえると、引き続き検証対象とすべきということ。また、新たに開始されました2つのサービスに関しては、検証対象に速やかに追加していただくことが必要かと思っております。

当社からの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。

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。資料72-8に基づいて説明させていただきます。

まず1ページ目でございます。論点としましては、NTTの加入電話・ISDNの需要の動向についてですが、こちらは資料に書いておられますとおり、直近5年間、下降傾向には大きな変化はない状況と認識しております。

続きまして2ページ目でございます。こちらは全般に加入電話・ISDNについてどういう扱いにすべきかについてです。そもそもスタックテストにつきましては、価格圧搾によってネットワークを提供する側・提供される側の競争が不当になされないかの確認を行うものと思っております。一種指定設備につきましては、ボトルネック性という特殊な性質を有しており、今後需要が減少していくと接続料の上昇も危惧される点も踏まえると、提供の終了が決定したサービスを除いて、接続事業者が存在するのであれば、検証の対象にし続けるべきではないかと考えています。

これを踏まえますと、現在の加入電話・ISDNについては、基本料部分ではドライカップの接続事業者が存在しますし、通話料部分については発着金の通話接続料を支払う事業者が存在する状況でございますので、引き続き検証対象とすべきだと考えます。また、新しいサービスにつきましても、上記の観点に照らし検証に含めることが適当ではないかと考えております。

続きまして4ページ目でございます。モバイル網を用いるOABJ-IP電話についてです。先ほどのソフトバンク様の説明でもございましたとおり、モバイル網を使ったOABJ-IP電話は代替性があるのかどうかという観点でございます。当社のサービスでは、ホームプラス電話がモバイル網を用いたOABJ-IP電話に当たりますが、当初、我々はメタルプラス電話というメタル回線を用いたサービスを行っておりまして、その終了を行ったときから、こちらのサービスを提供しております。その際には、メタルプラス電話

を利用されていたお客様にはホームプラス電話への移行をご案内いたしましたが、あまり多くのお客様に選択いただけませんでした。その大半の理由では、加入電話と同等性が確保されていない点が理由として挙げられていたところでございます。

このため、サービスの特性・提供条件・スペックなどを踏まえますと、モバイル網を用いたO A B J - I P電話は一定の代替性は有してはいるものの、完全ではないのではないかと考えております。したがって、これを理由にしてスタックテストの対象にすべきか・すべきでないかという議論をするということにはならないと考えておきまして、我々としてはシンプルに、接続事業者が存在するかどうかを踏まえて、対象にするべきか否かの議論をすべきと考えているところでございます。

5ページ目、6ページ目は、先ほど申し上げた理由の詳細ですので、適宜ご覧いただければと思います。

最後に7ページ目でございます。加入電話・I S D Nの基本料・通話料について、それぞれどのように扱うべきかという論点でございます。書いてありますとおり、基本料部分と通話料部分はそれぞれ異なる機能として提供されていますし、算定の方法も異なります。こういった点を踏まえますと、おのおの分けた検証を今後行うことが適当ではないかと考えてございます。

K D D Iからの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、ただいまの各社からの御説明につきまして御質問等がございます構成員は、いつものようにチャットまたは御発言でお願いしたいと思います。

それでは西村暢史構成員からお願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。まずは各事業者の方々の詳細な御説明に感謝申し上げます。

その上で、各社資料で使用されている言葉・文言の意味、内容の異同について確認させていただきたいと思っております。N T T東日本・西日本様に2つ質問・確認と、ソフトバンク様に2つ質問・確認をさせていただければと思います。

N T T東日本・西日本様について、まず1点目でございますが、資料全体を通じまして、例えば資料7ページ目、他事業者直収電話の需要者は具体的に誰を想定されておられるのか、お教えいただければと思います。

2点目でございます。先ほども少し御指摘がありましたが、ソフトバンク様の資料3ペ

ページ目の契約数のシェアについて、直収電話のシェアが微増している点をNTT東日本・西日本様はどのように理解し、あるいは説明が可能であるとお考えか、お教えいただければと思います。

続いてソフトバンク様への質問・確認でございます。1点目でございますが、NTT東日本・西日本様の資料7ページ目、KDDI様の資料1ページ目に示されている直収電話の需要減少について、ソフトバンク様の資料3ページ目との関係をどのように理解すればよいのか、追加的な説明がございましたらお教えいただければと思います。加えまして、同じく資料3ページ目で、直収電話の需要者の大半が法人顧客であるをご説明いただきましたが、例えばどのようなデータ・音声の通信サービスを求めている法人なのかお教えいただければと思います。

2点目でございます。ソフトバンク様資料4ページ目で、モバイル0ABJ-IP電話との差分について御説明がございましたが、資料中の「バツ」の意味について、機能として持っていないという意味なのか、あるいは機能は持ち合わせているが現状は提供していないということなのか、どちらで理解すれば良いのか、お教えいただければと思います。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

【辻座長】 ありがとうございます。まず、NTT東日本・西日本にご質問があった2点について御回答をお願いできますでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。西村先生、御質問ありがとうございます。

1点目、需要者についてどのように考えているかという点について、ソフトバンク様は法人ユーザがほとんどだとおっしゃっていて、当社はそのことについてどのように考えているのかという御質問だと理解しております。当社では、他社のサービスの需要者はどういった方々が多いのかという点については分かりかねて今回のプレゼンに臨んだという状況が、正直なところでございます。

2点目のシェアに関するご質問について、8%、9%というシェアでございますが、もちろん数字としてはこうなるかと思いますが、この数字の裏には、両社ともぐっと件数が下がってきているという事情がございます。また、先ほど申し上げたように、我々はモバイル0ABJ-IP電話だけではなく、様々なサービス、Teams電話や携帯電話、LINE電話といったものも含めて、音声市場はもっと大きいのではないかと考えておまして、右肩下がりに下がっていく固定電話、ドライカップを用いた固定電話のみのシェア

にどれだけ意味があるのかと思うところがございます。

以上でございます。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。分かりました。

【辻座長】 では続きましてソフトバンクから回答をお願いいたします。

【ソフトバンク】 西村先生、御質問ありがとうございます。

まず、NTT東日本・西日本様資料の7ページ目、KDDI様資料の1ページ目と当社資料の3ページ目との関連については、年々のトータルの獲得数としては、残念ながら当社おとくラインに関しても減少傾向にあるのは事実でございます。ただ、獲得をやめているわけでは全くなく、新規獲得についても、構成員限りになってはいますが、毎年相当数を取っていますので、矛盾はなく、獲得は相変わらずしているという実態をお示したものです。

それから、当社のおとくラインの対象ユーザである法人のお客様ですが、法人のお客様がおとくラインを使うのは、やはり、電話そのものを機能として求めているからです。

コンシューマーに関してはよく、ひかり電話をフレッツ光のインターネットサービスと重畳した形、セットで使うケースがありますが、法人に関しては、電話そのものを機能を含めて求めているお客様でして、先ほど申しましたとおり、かなり複雑な使い方をされているということで、多くのお客様からかかってくる大量の着信を捌かないといけない等のニーズがあり、代表組や親番号・子番号といった複数番号の契約といった機能を非常に求めております。また、法人のお客様はやはり品質を非常に気にされますので、あまり音声通話の音声の質がよくない、例えばモバイルOABJ-IP電話等で音声途切れるといったケースがあるとなると、非常に嫌がられるといった傾向が見られますので、良品質での提供といった点も、お客様を獲得する上では非常に重要なポイントになっているというのが当社の認識です。

それから当社資料4ページ目のおうちのでんわに関する「バツ」については、代表組や番号追加、局給電といった機能について付しておりますところ、こちらの意味合いは、現状、おうちのでんわはこの機能を持っていないのが実態であるということでございます。

以上です。

【辻座長】 詳細な御回答をありがとうございました。それでは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。

ご説明いただいた中でソフトバンクさん資料の4ページ目、ただいま伊藤さんからも解説があったところですが、おとくラインとおうちのでんわとは代替性がなく、特におうちのでんわは法人には使えないというご説明だったと理解しています。

その前にご説明のあったNTT東日本・西日本資料の3ページ目も、通話アプリでどれだけ代替されているかということをご説明いただいた、全体にとっても寂しいプレゼンだったと思いますが、NTT東日本・西日本さんはひかりクラウド電話といったサービスも随分販売されるようになってきており、Webex CallingやTeams電話を使うサービスも、商品メニューの中には入れていらっしゃると思います。この点、おとくラインの代替手段としてひかりクラウド電話が選択可能かどうか教えていただければと思います。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。関口先生、御質問ありがとうございます。

当社もクラウド型の電話も積極的に販売しております、特に法人ユーザ向けには非常に販売が好調でございます。おっしゃられたようなWebex CallingやTeams電話といった代表的なサービスでは、転送機能等の法人ニーズもソフトウェアで提供できていますので、ほぼ法人ユーザのニーズには応えられているものと思っています。

以上です。

【関口構成員】 ありがとうございます。ソフトバンクさんからも一言頂戴できますか。

【ソフトバンク】 関口先生、ありがとうございます。

当社も光アクセス回線を使ったOABJ-IP電話サービスをラインナップとしてはそろえていますが、法人のお客様の事業規模に応じて状況が異なります。やはり事業規模の大きなお客様であれば、そうしたサービスの料金メリットがおとくラインよりも出てくるので、移行するお客様は当然何社かございますが、事業規模の小さなお客様では、やはりまだ料金が高過ぎて、光アクセス回線を使ったソリューションのOABJ-IP電話には、なかなか移行できないといった状況で、代替性としては、全てのお客様をカバーできていないのが実情でございます。

以上です。

【関口構成員】 ありがとうございます。特に小規模事業者に限定すると、おとくラインの必要性はまだあると理解すればいいということですか。

【ソフトバンク】 基本的にはそうです。

【関口構成員】 どうもありがとうございます。了解しました。

【辻座長】 ありがとうございます。そのほか御質問はございませんでしょうか。

ないようでしたら、また様々な御意見が出てまいりましたので、引き続き検討させていただきたいと思います。

○ シェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定方法の見直しに関する進め方について

【辻座長】 続きまして最後に、「シェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定方法の見直しに関する進め方について」に入ります。本件は、第70回会合までに行った関係事業者からのヒアリング等の内容を踏まえ、事務局において論点を整理していただきました。事務局より進め方について御説明をいただき、意見交換を行いたいと思いますので、事務局より説明をお願いいたします。

(事務局より資料72-9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、ただいまの事務局の御説明につきまして御意見等がございます構成員の皆さんには、またチャットまたは御発言でお知らせください。お願いいたします。

ございませんでしょうか。そうしましたら、これまでの議論を非常にうまくまとめていただき、問題点を整理していただきましたので、これをベースにして今後また検討していきたいと思います。

本日は大変長丁場になりましたが、本日の会合はこれまでとさせていただきます。なお、構成員の皆様にはこれまでどおり、本日の議題につきまして追加でお聞きになりたいことにつきまして、事務局で取りまとめますので、5月16日火曜日までにメール等で事務局にお寄せいただければと存じます。

それでは最後に、次回会合につきまして事務局から御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。

以上です。よろしくお願いたします。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは本日の議題はこれもちまして終了したいと思います。本当に長時間どうもありがとうございました。

以上