

第 79 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12月19日 (火) 16:15~18:00

場所 オンライン会議による開催

出席者 (1) 構成員

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 7 名)

(2) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 井上 暁彦 経営企画部 営業企画部門長  
田中 康之 相互接続推進部長

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  
奥田 慎治 設備本部 相互接続推進部長

KDDI 株式会社 橋本 雅人 相互接続部 副部長  
田淵 翔 相互接続部アシスタントマネージャー

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

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 担当部長

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

中野 一弘 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

石田 慶樹 理事長  
外山 勝保 副理事長  
株式会社NTTドコモ 大橋 一登 料金企画室長  
東原 弘 接続推進室長

(3) ヒアリング事業者

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社  
中尾 英次郎 渉外部 渉外室 室長

(4) 総務省

今川総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、渋谷総務課長、  
飯村事業政策課長、井上料金サービス課長、  
竹内料金サービス課課長補佐、廣瀬料金サービス課課長補佐

■議事概要

- 移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証の対象サービス等に関するヒアリング
  - ・ 株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社及びソフトバンク株式会社より、それぞれ資料79-1から79-3までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 第一種指定電気通信設備に係る接続関連システム経費の適正性に関するヒアリング
  - ・ 事務局より、資料79-4について説明が行われた後、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社、ソフトバンク株式会社及びKDDI株式会社より、それぞれ資料79-5から79-7までについて説明が行われた。その後、質疑が行われた。
- 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果について（光サービス卸）
  - ・ 事務局より、資料79-8について説明が行われた後、質疑が行われた。

■議事模様

- 移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証の対象サービス等に関するヒアリング

【相田座長代理】 本日、辻座長が欠席となりますことから、代わりに座長代理の相田が議事進行を務めます。どうぞよろしくお願いたします。

それでは、ただいまから接続料の算定等に関する研究会第79回会合を開催いたします。本日、構成員はオンライン会議にて、辻座長を除く7名の出席となっております。

それでは、議事を開始いたします。本日の議題は、まず議題（1）の「移動通信分野に

おける接続料等と利用者料金の関係の検証の対象サービス等に関するヒアリング」でございます。

前回会合でMVNO等として、一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会、株式会社インターネットイニシアティブ及び株式会社オプテージより要望について御説明いただきました。今回は卸元事業者として、MNO 3社からMVNO等の要望に対する各社の考えについて御説明いただき、その後、意見交換を行いたいと思います。

それでは、まず、株式会社NTTドコモ様から御説明をお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモの大橋でございます。それでは、お手元の資料79-1に基づきまして当社の説明をさせていただきます。

1ページ目でございます。今回、スタックテストの対象サービスとしてMVNOの方から要望がありましたのは、ahamo及びirumoの0.5GB、3GB、6GBの3プラン、計4つのプランであると承知をしております。まず、このうちahamoにつきましては提供条件の変更並びに接続料の上昇等の状況変化がないことから、改めての検証は不要ではないかと考えております。

また、本年7月から提供を開始いたしましたirumoの0.5GBのプランについて、下のグラフのとおり、MVNOが提供しているサービス等の料金と比較しておりますが、MVNOが提供するサービス等の料金を当社のサービス等の料金が上回っているということに加え、この料金プランについては通信速度が制限されているプランとなっているため、検証対象とすることは不要ではないかと考えております。

また、irumoの3GB並びに6GBのプランについて下のグラフのとおり、MVNO各社の料金プランと近接の度合いを比較しております。当社のirumoについては、光のセット割引を便宜的に全額適用した場合の料金を示しております、その場合においてはMVNOの提供する料金を下回るケースもあるということです、検証対象としても良いのではないかと考えております。

2ページ目でございます。その他、MVNOから主張いただいた意見について、当社の意見をコメントさせていただきます。まず1点目といたしまして、FTTHとモバイルのセット割引について、モバイルの2回線目以降については按分ではなく全額モバイルに適用すべきではないかという御意見がございました。今回からFTTHとのセット割引につきましては実際の会計処理に従ってセット割引を按分・検証すべきと整理されましたので、その方針にのっとりて検証を進めてまいりたいと考えております。

セット割引につきましては、提供条件において2回線目以降についてもモバイルだけの割引ではなく、あくまでF T T Hとのセットによって得られる割引でありますので、1回線目に引き続きF T T Hとモバイルを按分することが適当であると考えております。したがって、現行の指針に示された現状のセット割引の按分方法が適正であり、現時点では変更する必要はないと考えております。

また、2つ目の御意見としまして、メインブランドとサブブランドにおいてそれぞれプランごとの値を採用すべきではないかという御意見がございました。まず、当社の提供しているe x i m o、a h a m o、i r u m oについては、プランの名称でありサブブランドという位置付けではございません。その上で、当社はプランごとに設備の割当てを行っておりませんので、対象プランごとの最繁忙トラヒック量といったものは存在しておりません。

また、営業費につきましては、プランごとに直接把握できるものとしてごく一部の広告宣伝費並びに代理店手数料がございました。それ以外のコールセンターの運営費等の共通費用については、ほぼ全てのプランにおいて共通的に発生するもので、これが大宗であるという点を踏まえ、プラン別の営業費用等を考慮する必要はないのではないかと考えております。

当社からの発表は以上でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。では、続きましてK D D I株式会社様から御説明をお願いいたします。

【K D D I】 K D D Iの橋本です。本日はよろしく願いいたします。それでは、資料79-2に沿って御説明させていただきます。

スライド1枚めくっていただきまして、前回の会合でM V N O様から検証要望として頂いた弊社の料金プランは、p o v o 2.0については3 G Bプランと20 G Bプラン、U Q m o b i l eについては4 G Bのミニミニプラン、20 G Bのコミコミプランと認識しております。ただ、p o v o 2.0の3 G Bプランについては、前回検証済みプランと認識しております。

次のページですが、検証対象の選定については、報告書の記載や、指針の選考基準に照らして適切に行うべきと考えております。下に記載してありますとおり、第七次報告書においては一度検証したサービスについては環境変化、状況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と整理されております。

指針でも検証対象を選定するに当たっては3つ条件が示されており、1つ目は料金が近接していること、2つ目は具体的な課題に基づく要望があることということで、継続的に利用者が移行していることが定量的に明らかな場合や、同等な価格で競合サービス等を提供することが困難であることが立証できる場合が例示として挙げられています。3点目については、検証の合理性が認められることということで、本検証を行う合理性が本研究会において認められたものと決められておりますので、こうした考え方に沿って今回、御要望いただいた弊社料金プランについての検証要否を次のページ以降で御説明させていただきます。

4スライド目、前回検証済みプランの再検証要否について、p o v o 2.0の3GBプランにつきましては、前回の検証において価格圧搾による不当な競争を引き起こすものではないと認められており、前回の検証時からの状況変化としましては、利用者料金については変更を行っておりません。また、接続料についても上昇しておらず、特にデータ接続料については大きく低廉化しており、この点、報告書の記載のとおり、再度の検証を行う必要はないと弊社では考えております。

6スライド目、指針の選考基準に照らした検証要否についてです。まず1点目、現行の指針の考え方を踏まえた料金の近接性についての弊社の考え方は以下のとおりです。指針において、料金の近接性を確認する上でセット割引を考慮すべきとなっておりますが、MNOのプランだけではなく競合サービスのプランについてもセット割引が存在すれば考慮すべきとされているため、これに沿った対応が必要だろうと考えております。

2点目、今回F T T Hとのセット割引については考慮することになっており、その考慮の仕方として、検証時においては独立販売価格に基づいてF T T Hとモバイルに按分することになっておりますので、料金の近接性を見る上でも、この考え方を可能な限り反映していくべきだろうと考えております。ただし、例えばセット割引の適用率や、モバイル契約に対してF T T H契約が何回線紐付いているかといったデータについては当然、当該事業者でしか分かりませんので、検証時と全く同じ考え方を反映するのは難しい点もあるため、ある一定の仮定を行って可能な限り反映していく方法がよろしいのではないかと考えております。下の例は、弊社の提案ということで3点ほど挙げております。1点目に、データ容量が異なるものを比較する際は、第七次報告書に合わせて検証対象プランと競合のプランは同じGB数に換算して、比較するのが良いのではないかと考えます。2点目に、セット割の割引額を按分するに当たりF T T Hの料金水準をどうするかという点について、

この点も外からでは正確な数字が分かりませんので、一つの考え方として戸建住宅コースとマンションコースとがあれば、それを単純に平均した金額を置くことでどうかと考えております。最後に、セット割引の按分について、モバイル契約とF T T H契約がそれぞれ何回線紐付いているのかという点は外からは分かりませんので、少なくともセット割が発動するモバイル契約1、F T T H契約1として反映するのが良いのではないかと考えます。その際セット率も外から分からない点であるため、割引額が高く出てはしまうのですが、セット率100%とみなして算定することでどうかと考えております。結果としては、割引額の1,000円全額をモバイルの料金から引くよりも検証時に近い形で割引額が按分されるため、より検証時に近い環境で近接性が確認できるのではないかと考えております。

こうした考え方を踏まえて、8スライド目で、実際の近接性について記載しております。まず、低容量帯については下に記載していますとおり、弊社のUQミニミニプランと比較して他社のプランは47%から141%乖離しており、これは前回の近接性の判断に照らしても基準①を満たしていないとみなすことが適当ではないかと弊社では考えております。

次のスライド、中容量帯について、20GBプランは、前回の近接性の判断と照らして考えると一定程度近接している点で、基準①を満たしていないとまでは言えないという判断になるのかと思います。そのため基準②、基準③に照らして総合的な判断が必要だと考えております。

次のスライド、基準②の1つ目の観点、継続的移行の有無について、前回のMVNO殿の資料は基本的に非公開となっており弊社側では判断できない状況です。そのため、総務省や構成員の方々で確認、検証いただく必要があるかと考えております。また、MNPシステムにおいては移行先の情報が抽出できないという意見がMVNO殿からありましたが、この点MVNO殿に限らずMNOでも同じでございまして、移行先の情報は取れませんので、アンケート等を使って対応することが現実的な対応かと考えております。ただ、第七次報告書において、前回の検証において示されたデータに関してより説得力のあるデータを示すことができるように、転出する利用者へのアンケート方法について見直すことも考えられるという指摘もされているため、今回MVNO殿が提示した内容について前回の検証時と比較して、より説得力のあるデータとなっているのかどうかという点については確認が必要ではないかと考えております。

次のスライド、基準②の2つ目の観点、同等価格での提供可否について、前回MVNO殿からの説明において、「同等の価格で競合サービス等を提供することが困難であること

が立証できる場合」に該当するほどの情報は提示されていないのではないかと弊社では考えております。例えば、以下のMVNO殿のプランについてはMNOの各プランと同等の価格以下で既に提供されており、少なくとも提供困難であると考えられる状況ではないと思います。

次のページですが、基準③の検証の合理性について、基準①と基準②の双方を満たしていると考えられるものについては最後、合理性があるのかどうかを本研究会において総合的に御判断いただいて、検証対象を選定いただければと考えております。下表については今まで御説明した内容をまとめたものですので、御参考として見ていただければと思います。

次のページ以降は参考資料ですので、適宜御覧いただければと思います。

以上です。ありがとうございました。

【相田座長代理】      ありがとうございました。それでは、続きましてソフトバンク株式会社様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79-3に沿って御説明させていただきます。

1 ページ目、検証対象の選定に関する要件になります。先ほどKDDI 殿からも同様のお話がありましたが、基準として主に4点あると考えております。1点目が、料金の近接性を確認するという事です。2点目が、具体的課題に基づくMVNOからの申告があった場合、3点目が当研究会で検証を行う合理性が認められたもの、4点目は、前回検証済みのサービスに関しては、状況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という4つの条件だったかと思えます。

2 ページ目、前回MVNO 殿から要望のあった当社プランについて、3者から御要望いただいていた認識であり、一番左のMVNO委員会 殿からの御要望が3者の御要望を集約された形になっているかと思えますが、Y!mobile の4GBプランと20GBプラン、それからLINEMO の3GBプランと20GBプランの4プランだったと認識しております。米印について、LINEMO の3GBプランに関しては昨年度、検証を実施しております。

具体的に御要望のあった4プランについて、検証の必要性について当社の考えを述べさせていただきます。まず、3 ページ目、LINEMO の3GBと20GBプランについて、3GBについては、昨年度実施済みであり、利用者料金も昨年度から全く変更がなく、接

続料は下の表に記載しておりますが昨年度よりも低廉化しており、改めて検証をしなくても明らかにクリアできている認識です。

20GBプランについて、他社の検証を引き合いに出して恐縮ですが、NTTドコモ殿においてahamoの20GBプランを昨年検証されておりました、料金水準的にはahamoの20GBと当社のLINEMOの20GBはほぼ同等であり、また、接続料に関しては当社のデータ接続料は最安値でございますので、ahamoの20GBの検証結果をもって、こちら検証せずともクリアできているのではないかと認識です。LINEMOについては、利用者料金は昨年度と変わっておらず、検証不要ではないかと考えます。

4ページ、Y!mobileの低容量帯である4GBのプランについてです。こちらは料金の近接性に関して評価をさせていただきました。セット割引を全く考慮しない場合の利用者料金は下のグラフにあるとおり3,245円のですが、今回FTHとのセット割を考慮することになりましたので、大胆な仮定ではありますが、FTHの回線1契約に、少なくとも複数のモバイルの4GBプランを契約いただいているという仮定を置きました。さらに、この割引が全てのY!mobile 4GBプランに対して100%適用されているという仮定で、割引額としては現実的には最大限以上の割引を考慮して比較しております。

割引結果の数字は、構成員限りにしておりますが、IIJmioやmineoについて4GBに換算した料金の1,492円や1,764円と、当社の割引を考慮した最終的な料金を比較した場合に1.5倍以上の価格差が見られたため、料金の近接性は見られないという結論で検証の必要はない認識でございます。

5ページ、Y!mobileの低容量帯20GBのプランについてです。こちらも先ほどの4GBと同様に、FTHとのセット割引も考慮した後の割引後の料金で他社の利用者料金と比較しております。こちらも1.5倍以上の価格差が見られましたので、料金近接性という観点で検証は不要かと考えております。

6ページにその他の御指摘事項についてまとめておりますが、最初のカテゴリーの利用者料金について、考慮すべきセット割引の対象と考慮の仕方に関しては現行の指針で全く問題ない認識であり、指針のとおり実施することで良いのではないかとというのが当社の考えです。用いるデータに関しては、できる限り直近のデータを使用する方針であります。

データ接続料相当額・営業費相当額について対象プランごとの値や費用を採用する必要があるという御要望に関しましては、NTTドコモ殿も先ほど触れていたかと思いますが、当社は全てのプランを同一のネットワークで提供しております、プランごとにネットワ

ークや設備を分けることはしておらず、全く同等のパフォーマンスですので、プランごとに検証を分けることは不適切と考えております。

営業費相当額についても、細かく見ると出てくるのかもしれませんが、個別のブランドやプランごとにかけている費用はそれほど大きくないと思っており、全体を区分するのも非常に困難で、それほど大きな差も出ないと思っておりますので、こちらに関してもプランごとに分ける必要はない認識です。

最後に、同等性の確保について、通信速度や冗長性といった通信品質がMNOとMVNOで同等ではないのではないかと御指摘があったかと思いますが、こちらに関して、まず検証における原価の算定について当社がどのように行っているかという点、当社が自社ユーザーへ提供する通信品質をそのまま基準にした値を用いております。MVNO殿が当社の品質や冗長性を全く仕入れられないかという点、契約すれば仕入れられますので、同等の品質を求めるのであれば、MNO、当社が検証する際に使用した原価と同等の費用を負担していただければそれで実現できますし、同等性に関しては問題なく確保できていると考えております。

説明は、以上です。

**【相田座長代理】** ありがとうございます。それでは、ただいまの3者からの御説明に関しまして御質問、御意見等ございます構成員の方は、挙手ボタンを押していただければ私から順に指名させていただきますし、それが難しいようでしたら直接マイクをオンにして御発言いただいても結構でございます。いかがでございましょうか。

それでは西村暢史構成員、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。私からは、最後にプレゼンテーションをしていただきましたソフトバンク様に1点質問させていただきます。

資料79—3の4枚目、5枚目で、「大胆な仮定」という御説明があったと認識しておりますが、これが異なると数値や結果が異なるかと思っておりますので、大胆という言葉の意味、またはこの表現を資料において御使用になられた理由がありましたらお教えいただけますでしょうか。

**【ソフトバンク】** 西村先生、ありがとうございます。F T T H 1回線に対してモバイルプラン複数回線を紐付けた割引を適用させていまして、1回線を適用させるよりもさらに割引額が大きくなるという仮定をまず置いております。

それから2点目、この割引をY ! m o b i l e の全プランに対して100%適用している

というのは、現実的にはあり得ないですが、100%割引を適用させており、恐らく、実績の加重平均等を使うと、本日お示した割引額よりも確実に小さな割引額にはなるだろうということで、表現としては大胆な仮定と御説明させていただきました。

以上です。

【西村（暢） 構成員】 分かりました。ほかにもKDDI様の提案するような仮定もあり、仮定の仕方によって様々な結果が想定され、今回プレゼンテーションをお伺いした限り、MNO各社での比較も恐らく非常に難しく、セット割引の取扱いを含めた形でいろいろと比較のバージョンがあるんだなという印象を持った次第でございます。最後はコメントです。

以上です。

【相田座長代理】 それでは続きまして酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 どうもありがとうございます。ソフトバンク様の御説明の最後に、MVNOとMNOで通信品質が、要するに通信速度が違うのではないかというMVNOの意見に対して、そういうことはないという話がありましたが、この点、参考資料79-2に、例えばMNOのサブブランドはMVNOのサービス等よりも実効上、最大速度が速いのではないかというような御指摘があります。

この点、例えば1Mbpsを10回線POIでつなぐのと100回線POIでつなぐのでは、それは絶対100回線のほうが有利に決まっており、ある程度大きな単位で扱ったほうが当然得だろうと思うのですが、それ以外にサブブランドだから、あるいはMVNOだからといってそのような品質の差異はないと考えて良いのか、あまり詳しいことは言えないのか、その辺はどうでしょうか。差異があると答える方はいないとは思われ、数が多いので多様な効果があるという点は仕方ないと思うのですが、それ以外の点で本当に差異があるのか、ないのかということも今後考えていかななくてはならないのではないかと思います。今時点で、資料が全部構成員限りの部分にもなっていますので、コメントだと思っていただければ結構です。

【相田座長代理】 この件について、何か事務局からコメントはございますか。

【廣瀬料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。スタックテストで議論するのはなかなか難しい点もあるかと思いますが、一定の帯域を確保した上で、それにどれだけのユーザーをぶら下げるかで品質は変わってきてしまうと思っております。この点、MVNOの場合には何帯域借りるかという契約で、調整しながらビジネスをやっているし

やるということだと思います。他方で、MNOは設備投資をしてしまっているわけですから、どのくらいの帯域を使うというのを、ある意味全体でしかコントロールできないわけで、同等性の比較とは言いつつもMNOとMVNOでは少し立場が違うという点はあるかと思えます。

スタッフテストに関して申し上げますと、検証対象を選んだ後に実際にMNO側でスタックテストを行っていただく際には、あくまでMNOの品質でそのサービスを提供する場合にどの程度の接続料相当額がかかるかを計算しております。そのときはプランごとに見ていくこととなりますので、例えばソフトバンク様のY!mobile 4GBが仮に対象サービスに選ばれた場合に、この4GBのプランを実際に使っているユーザーさんが月平均で何GB程度使っているのかという実績値、4GBのプランですと4GB以上使っていることはないと思いますので例えば平均3GB使っているということであれば、MNOの設備の中で3GB使うときにいくらかかるのかというのを算出していただくというのが今のスタックテストの指針上の仕組みになっております。

そのため、検証するときには、MNOさんのユーザーの利用の実績を前提としており、実はMVNOさんの設備の利用の仕方というのはあまり算出式には関係なく、MNOさんのクォリティーで接続料相当額を比較しているという考え方になっているというのが現状でございます。

【酒井構成員】 分かりました。たしかにそのような方法でやるほかないでしょうね。どうもありがとうございました。

#### ○ 第一種指定電気通信設備に係る接続関連システム経費の適正性に関するヒアリング

【相田座長代理】 それでは、続きまして議題（2）の「第一種指定電気通信設備に係る接続関連システム経費の適正性に関するヒアリング」でございます。本件につきましては、前回会合において、事務局より現状分析と今後の検討スケジュール等について御説明がございました。今回は事務局より改めて論点提示として御説明いただき、その後、関係する事業者としてソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社、ソフトバンク株式会社及びKDDI株式会社の3者から御説明いただき、意見交換を行いたいと思えます。

それではまず、事務局から説明をお願いいたします。

（事務局より資料79-4に基づき説明）

【相田座長代理】 ありがとうございます。それでは、ただいまの資料にございましたように今回は接続事業者側のヒアリングということで、まず、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社から御説明をお願いいたします。

【ソニーネットワークコミュニケーションズ】 本日は御説明の機会をいただき大変ありがとうございます。

まず、令和5年度の接続料においては大幅な値上げが行われており、今後も報酬水準等の上昇が見込まれる中、接続料の適正化による競争の活性化の議論が必要であると考えております。

令和5年度の接続料の振り返りとしたしましては、電柱・土木関連費用の配賦増に加えて、新型コロナウイルスの影響からの離脱に伴う報酬増などにより、令和5年度のシェアードアクセス回線の単価が前年度比で約2割増えているところでございます。今後の見立てといたしまして、金利については更なる利上げが予測されるところでございます。また、足下の物価も上昇を続けておりますので、乖離額調整による値上げも考えられることではないかと見てございます。よって、競争の活性化に向けてさらなる適正化が必要なのではないかと考えております。

今後、適正化に向けて論点となり得る事項といたしまして、接続料の適正化による競争活性化に関しましては、以下の論点が存在すると考えてございます。まず、主端末回線の項目に関しましては、設備管理運営費や効率化率、報酬の精緻化等、特に自己資本比率やERPの精緻化といったものが考えられるのではないのでしょうか。回線管理運営費につきましては本日、システム開発経費の適正化に向けた御議論を行っていただいておりますので、ここがメインとなりますが、また分岐端末回線につきましても光回線区画の在り方や収容率の適正化に関する議論等が考えられるのではないかと考えております。こちらを踏まえて、本日のヒアリング事項に入らせていただきたいと思います。

右肩2ページ目に本日のアジェンダを記載させていただいております。アジェンダといたしましては、システム開発経費について3点記載させていただいております。まず、1点目が、事業者間において行われている現在の取組状況、2点目が現状取組を踏まえた問題意識、3点目がシステム開発経費に関する御提案という構成とさせていただいております。

3ページ目でまず、事業者間において行われている現在の取組状況について御説明させ

ていただきます。システム開発におきましては、NTT東日本・西日本がシステム意見交換会にて事業者要望を取りまとめ、NTT東日本・西日本において、システムを保有するS I e rに開発を委託していただいております。開発の費用につきましては、サービスの利用料としてNTT東日本・西日本からS I e rに支払われた上で、接続料に転嫁される仕組みであり、これを示したものが以下の図でございます。

こちらでは、接続事業者とNTT東日本・西日本の間ではシステム意見交換会が行われていると記載しておりますが、この意見交換会におきましては、接続関連システムの改修・機能追加について主に各種改修・開発のスケジュールの共有や、事業者からの機能追加の要望に対してどういった対応がされるか等を御説明いただくというものでございます。

続きまして4ページ目で、このシステム意見交換会の開催状況について記載しております。赤枠内は構成員限り情報となっておりますが、システム意見交換会は年に2回開催されており、事業者からの改修要望に対して対応内容と開発費用が開示されております。過去3年間では14項目の要望に御対応いただいております。

続きまして、5ページ目ですが、システム意見交換会での開示情報につきまして詳細の部分でございます。各社からの機能追加・改修に関する要望につきまして、意見交換会では各社のそれぞれの要望に対し、システム上の影響箇所について、例えば、これは画面のこの部分であるとか、CSVを触る改修であるとか、そういった内容や開発の概算額、接続料への影響、運用開始予定時期等の4点を開示いただいております。左の図で番号を振っておりますが、右側にどういった内容が記載されるか記載してございます。

6ページ目にお進みください。現状の取組に対する問題意識といたしましては、弊社でシステム開発を行う際には、機能数や工数というものを精査した上で、見積りの妥当性を判断しております。NTT東日本・西日本に御開示いただく情報だけでは、これらの開発費の根拠となる情報に係る記載が不足していて、事業者側では妥当性の判断ができない状況でございます。弊社におきまして、システム開発で確認している項目としましては、1から5までの項目、作業範囲、開発する機能、フェーズごとの工数、開発体制、総開発費などで、これらを見ながらそれぞれの項目で費用と適正性を判断してございます。

一方、右側にマル・バツをつけておりますとおり、NTT東日本・西日本から開示いただく情報というのは、作業範囲に関しては、主に接続事業者が触る、見える範囲の内容でございます。加えて、総開発費についても開示いただいている情報となります。NTT東日本・西日本やその委託先のS I e rの経営情報に触れる内容もあるので、全てを開示で

きないということは理解しているものの、現状の開示情報だけでは開発費の妥当性を判断するための根拠情報がほぼ見当たらない状況でございます。

続きまして、7ページ目にお進みください。SNCがシステム改修を行う場合の業務フローを記載してございます。弊社でシステム開発、改修を行う際には、最初に要件定義を自社中心に行いまして、開発が必要な機能数、工数を正確に把握しております。その上で機能数、工数を詳細にわたって把握した内容を精査することによって開発の主導権を握り、ベンダーの言い値で費用が高止まりすることを防いでいます。

右に向けて要件定義、発注、設計、開発・テストと進んでまいります、ポイントごとに開発費を抑える工夫といたしまして、例えば、要件定義の項目では、自社でこれを主導し正確に把握する、発注の段階では機能数、工数を踏まえて各社の見積りを精査する、多重構造では非効率を招くので、ベンダーは孫請けまでに絞るといったようなことを行っております。

続きまして、8ページ目にお進みください。これまでの改修要望に対する開発機能数について、弊社で想定する内容にはなってしまいますが、例えば弊社の機能当たりの開発費の水準を見て、ここからNTT東日本・西日本より開示されたシステム改修の総額から割戻して推察をしてみたところ、これぐらいの機能が開発されているのではないかとこのころを記載しております。

影響箇所が同じ開発におきましても、想定機能数に大きくばらつきが出ていることが見てとれます。構成員限りの情報となっておりますが、確認すると、開発規模の適正性という点で、今開示いただいている情報のみでは違和感がございます。具体的には、この11から14までの項目については、開示いただいた改修箇所は画面とCSVであり、同じ内容ではありますが、総額だけ見るとかなり金額にばらつきがあるという点で、違和感がある状況です。そのため、現状の開示情報だけでは想定ベースで開発規模を推しはかった上で、我々接続事業者から適正性を判断しようとしても、なかなか困難であって健全な議論がでないのではないかと考えるところです。

9ページ目にまとめておりますが、御提案といたしまして、システム意見交換会を、単純に開発費をお知らせいただく場ということではなく、本来の趣旨どおり、システム改修の可否を意見交換する場としていただくために、開発費の妥当性を判断するために必要最低限の情報を開示していただきたいと提案します。

また、各要望への対応について、改修が必要な機能数や改修が必要な工数を開示いただ

きたい。さらに、システム開発のフローとして、相見積りを実施されているかなどについても確認させていただきたい。既存システムの保守運用及び更新が行われる際にも、同様に追加的な情報開示をいただいた上で、システム開発の経費の低減化に向けた交渉をお願いしたいという御提案でございます。

10ページ目には、御開示いただきたい情報のイメージとしまして、左側に先ほど御紹介した開発フローごとの内容や工数のほか、開発体制図について、どれぐらいの会社・どれぐらいの人数が関わっているかという点を御開示いただくようなことを希望してございます。

弊社の説明は以上です。ありがとうございました。

【相田座長代理】      ありがとうございました。では続きまして、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79-6に沿って御説明させていただきます。

1ページ目です。直近で、NTT東日本・西日本とシステムの開発を行った例を記載させていただいております。具体的には3つのシステムが直近では開発が走っておりまして、これは大きくカテゴリーに分けると左に記載のとおり、一から新規システムを開発したり、システムを全面更改するケース、若しくは既存のシステムの機能を追加したり、新機能を都度都度追加したりなどして一部機能を改修するという大きな2つのカテゴリーに分けられるかと思えます。

検討の場としては、一番右に記載のとおり、丸々新規に新しくシステムを立ち上げるということになると、プロジェクト化して会合を持つことが多くございます。具体的には双方向番号ポータビリティのシステムの開発に関しては、運用会合を現在、開催させていただいており、こちらは随時開催で月次でやるような形態をとっています。定常的な機能の追加等を実施するものに関しては、システム意見交換会ということで、これは半期ごとに年2回開催という運用になっているかと思えます。

2ページ目です。丸々からの新開発の場合と、定常のシステム意見交換会のフローと2つを記載しています。それぞれについて当社が課題と認識しているものについて、赤の吹き出しで記載しております。

まず、丸々新規のシステム開発をする場合は当然、複数の様々な機能を一気に開発することになりますが、こちらの機能別、機能ごとの開発費の開示が不十分なケースがあるこ

とが、一つの課題として挙げさせていただいています。これが1点目です。

2点目の課題としまして、これは通常の定常のフローについてです。仕様の開示と開通までの期間に関して標準的な期間が大体決まっているのですが、現状だと、この標準期間については、NTT東日本・西日本の都合と記載したように、基本的には、NTT東日本・西日本ができるスケジュールに沿って線表が引かれております。これについて、当社はよく、NTT東日本・西日本のシステムとシステム連携をして、当社独自のシステムをぶら下げて社内進捗管理をするなど、管理上、独自のシステムを構築しているところ、接続事業者である当社の開発スケジュールに沿った柔軟なスケジュール調整が、なかなかできないケースがあることが2点目の課題になります。

4ページ以降で具体的に2つの課題について御説明させていただきます。

4ページ目が、1つ目で課題として挙げさせていただいた、複数の機能開発するときの個々の機能ごとの開発費の内訳が出てこないケースがあるという点に関してです。具体的には双方向番号ポータビリティのシステム開発を進めていただいているケースで、全部で27機能の開発をするということだったのですが、NTT東日本・西日本から内訳として出てきたものは、左下に示した粒度であり、全事業者が必須で使うもの、各事業者で個別に要望した機能、API連携に必要な機能という、3つの区分程度で示されておりました。ここを機能ごとに一つ一つお示しいただきたいというのが要望です。そうしないと、ある機能で非常に金額がかさんだときに、費用対効果を考えてそれを本当にやるのか否か、また、一律に全事業者が負担する機能と一部の事業者だけが負担する機能といった形で、機能によって事業者の負担の度合い、割合が変わってくるような機能もありますので、それらを精緻に行うには機能ごとの費用を開示していただかないと深掘った議論ができないため、ここはぜひお願いしたいところです。

それから、2点目に記載していますとおり、事業者要望があれば適宜、開発規模の適正性判断に資するさらに細かい情報を開示いただければありがたいと思っています。全機能をつまびらかに公開するとなると、なかなか大変かもしれませんが、金額の大きなものや事業者にとって影響の大きなものについては、個別に要望を上げさせていただいて、なぜそれだけの工数がかかるのかという点について、情報をさらにいただければありがたいと思っています。

続きまして5ページ目で、最終的に接続事業者が負担する費用の具体的な数字、金額をお示しいただきたいということです。これに関しては、コロケーションシステムの開発の

件で例示させていただいておりますとおり、コロケーションシステムの開発は、接続料等では特に負担がない一方で、コロケーション費用にはこの費用が負担分に含まれるという認識を持っていますので、コロケーション費用への負担額も開示いただきたいという点が当社の要望になります。

6 ページ目で、これが2つ目の要望事項になります。開発開始から運用開始までのスケジュール調整が、基本的にはNTT東日本・西日本が開発できるスケジュール、開発が間に合うスケジュールで検討されていますが、先ほど申し上げましたとおり、当社はNTT東日本・西日本のシステムと連携して当社独自のシステムを構築しているため、当社のシステム開発のスケジュールにも合わせた柔軟な調整をしていただきたいというのが要望です。運用開始6か月前、フローの真ん中あたりで詳細資料を開示いただくのですが、6か月前で当社のシステム開発ができるかということ、開発の規模によって6か月以上かかることもあるため、6か月前よりもさらに以前に個別にNTT東日本・西日本に、こういった規模が想定されるのかなどについて個別にいろいろと問合せをしているところ、确实なところは6か月前でないとなかなか出せないという回答を頂いています。

実際には、想定を置いて先行的に開発着手することになりますが、6か月を過ぎて詳細資料が出てきたときに、想定していたよりも追加の仕様が出てきた場合、最終的に、当社のシステムが間に合わないことが往々にしてありますので、この点を柔軟に調整させていただきたいというのが要望になります。

7 ページ目は、当社のシステム開発が走るときに事前試験等をリリース前にぜひやらせていただきたいということです。ここも個別にはお願いさせていただいており、当然対応いただいているケースもあるのですが、全く対応いただけなかったケースもございまして、その辺りは事業者の要望をなるべくというか、確実に実現していただけるように事前試験等の対応をしていただけると助かるという要望になります。

8 ページ目は、システムの事前試験の要望に関して、難しいと回答があった事例です。

9 ページ目は、最終的な運用開始のタイミングがNTT東日本とNTT西日本でずれるケースが多く、これがずれると当社側で、NTT東日本向けの対応とNTT西日本向けの対応で並行運用の期間がどうしても生じ、接続事業者である当社側の運用の負荷が非常に増大するため、NTT東日本とNTT西日本の運用の開始時期はそろえていただきたいという要望です。具体的には、資料のとおり、なかなかずれるケースが多いというのが実態でございます。何か月もずれるということでは、後ろの事業者に合わせるの難しいのか

もしもませんが、7日とか6日とかのレベルであれば揃えられるのではないかと考えていますので、極力、最終的な運用開始時期をNTT東日本・西日本でそろえていただきたいという要望です。

御説明は以上になります。

【相田座長代理】 ありがとうございます。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の橋本です。それでは、資料の79-7に沿って御説明させていただきます。

現在の取組状況について、先に御説明いただいた2者とも重なりますが、接続関連システムが開発改修される際には、NTT東日本・西日本から接続事業者向けに以下の内容について、都度情報を開示・説明いただいております。その一つとしてシステム意見交換会というものがございまして、この中で、開発に着手する前に要望内容や開発内容、システム上の影響箇所、開発概算額、接続料への影響、提供開始予定時期等々について、御説明いただいております。実際、開発後は運用が始まる6か月前に、仕様変更等の詳細な案内がありまして、3か月前に操作方法等の周知があり、1か月前に改修に当たってシステムが止まる場合のスケジュールを御提示いただいております。

次のスライド2枚目から4枚目につきましては、意見交換会の資料について、どういったものを御提示いただいているかを参考として提示しております。

スライド5枚目に進みまして、そうした意見交換会の取組等を踏まえて弊社としての課題認識と要望内容について、弊社からは主に接続料への影響の把握という観点から意見をさせていただきます。

要望としては3点ございまして、1点目についてはシステム改修費用の確定金額の情報開示というところで、現状、意見交換会においても概算額を御提示いただいておりますが、その概算額に基づく接続料への影響額を開示いただいておりますが、実際にその開発が幾らかかったのかということに関しては、情報提供いただけていない現状でございます。ほぼほぼ概算額で開発されているとは思いますが、仮にその概算額から実際にかかった金額というものが大きく変動していたりすると、我々が想定していた接続料の影響についても変わってくる場合がございますので、これについては概算額に加えて、実績額と実際に接続料に影響した額といった内容を新たに開示いただけると予見性の確保につながるのではないかと考えております。

次のページで、2点目でございます。接続料への影響期間というところで、現状、接続料にどれぐらい影響があるかについては情報開示いただいておりますが、何年間影響があるのか、何年後には金額が変わるのか、といった点については御提示いただいております。おそらく、開発内容によってソフトウェアに手が入る場合とハードウェアに手が入る場合と、それぞれ減価償却期間が異なることがあると思いますので、接続料への影響額も期間によって変わることが発生すると考えております。したがって、ここの内訳を開示いただくことで、接続事業者でも、より正確に接続料への影響を把握できるようになるのではないかと考えております。

最後3点目になりますが、今後予定されている案件についての早期実現の希望についてです。現状、NTT東日本・西日本の接続関連システムにおいて大規模な改修が予定されているもので言うと、シェアドアクセスとコラボ光間の転用工事实現に係るシステム開発及び新規の残置回線における接続料化という2つの案件があると認識しております。現状、NTT東日本・西日本と接続事業者間の協議状況では、前者については既に協議を行っていて、後者についてもこの12月から協議を開始してございます。

本開発案件については、事前に10億という話もあったとおり、かなり開発規模が大きいということもございますので、当然、接続事業者の支払う接続料への影響も大きくなってくると想定されます。ここについて、透明性・適正性という観点で、先ほど弊社が要望したような実際にかかった金額や、影響の期間、どの程度の額影響があるのかといった情報が、必要な情報になると考えております。したがって今回、弊社以外の事業者からも様々な要望が出ていると思いますので、こうした要望については、可能な限り早期に実現対応いただきたいという要望でございます。

以上となります。ありがとうございました。

**【相田座長代理】** ありがとうございます。それでは、ただいまの3者からの御説明に対しまして御質問、御意見等がございます構成員の方は、挙手いただくか、直接マイクをオンにして声をおかけいただいても結構でございます。

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。大きく分けて2つ確認しようと思っております。

今回は、現在の取組状況を確認し、問題点をテーブルに載せるという段階で、これから議論をすることになると思います。まず、意見交換会が実施されているということで、そ

れがどう機能しているのかというのが気になるのですが、話を伺うと、接続事業者からNTT東日本・西日本に対して、コストに関する様々な意見や質問があっても、きちんと答えてもらえてないように思われ、意見交換会というよりは、何か説明会に近いものようにも思えました。

この点、ソフトバンク資料の6ページ目には、意見交換会は慣習的に実施されていると書いてあるところ、意見交換会では、例えば今日、提案したようなことも意見としてその場で要望し、それに対してNTT東日本・西日本から答えをきちんと受け取るような形で意見交換が実施されているのか、それとも説明会に近いものなのか、ソフトバンクか、あるいは経験の長いKDDIに教えていただければと思います。

また、SNCからは、それぞれの工数や機能数が分かるとある程度、予見性が高まる、合理性、妥当性が確保されるといった意見が、ソフトバンクからは、機能別の開発費やスケジュールの改善に関する意見が、KDDIからは、概算額ではなくて実績値がきちんと分かるようにしてほしい、接続料に対する様々な影響があるので予見性高めたいといった意見が出ているなど、意見が色々出ていると思います。

各社に対する質問として、この数字というのは普通、民間企業であれば開発するときにきちんとコストを精査するために使っているような情報で、これはシステム改修費を払う企業であれば当然知っている、分かっている数字だという、御意見を頂戴していると思うのですが、これらはなかなか公表できないような数字で、例えば、企業間で守秘義務を結ばないと取れないとか、または直接とれないのであれば、少なくとも総務省に提出して見ていただくことでよろしいとか、データ公開の難しさという点で、実際どう動かしていくべきとお考えですか、ということをお伺いしたいと思います。

以上です。

**【相田座長代理】** それでは、まず、ソフトバンクからお願いできますか。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクです。まず、システム意見交換会について、事業者からの要望は一通りNTT東日本・西日本で吸い上げていただいて、それを吸い上げた結果、これを開発しますといった一覧みたいなものをシステム交換会の場で提示いただくという形です。基本的に年2回のシステム意見交換会の中で、活発な議論をするというよりは、こういう結果になりましたという結果を頂くという形で進んでいるのが実態ではないかと思えます。

ただ、その意見交換会の会合を開く前にも、要望した個別案件について、個別にNTT

東日本・西日本との間では色々と、公式の会合以外のところでやり取りさせていただいているというのは事実です。

また、金額や規模の開示について、一つ一つの開発機能ごとの概算、どれだけかかるかについて機能という単位で提示してほしいということを最低限要望したいと思います。金額規模の妥当性については、どこまで定量的に出せるかというのはなかなかNTT東日本・西日本だと難しいところがあるかと思いますが、定性的と言うべきか、これぐらいの規模はかかって当然だ、というところの情報を事業者側が求めれば、できるだけそれに答える形で提示いただきたいという要望です。ただ、具体的に細かくどの程度の工数がかかって、単価が幾らで、といったところについては、出せるかどうかなかなか難しい面もあると思います。

以上です。

【相田座長代理】 続きまして、KDDIからはいかがでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。まず、1点目の意見交換会についての御質問に関しては、意見交換会に出る前に、各社が要望を上げたものについて、事前に要望事業者とNTT東日本・西日本で個別に内容について話すことも結構やっております、そういったところで御回答いただける中で、もちろん全てが全て御回答いただけるわけではないですが、ある程度、情報開示いただいているところはございます。

意見交換会の中では、主に自社以外の他事業者が要望された内容等について、その場でどういう開発するのかを把握することになりますので、その内容やその他の確認したい事項については、その場でもいろいろやり取りがございます。また、QAという形でも御回答いただけるものはいただいているという状況と考えております。

2点目の御質問については、どこまで情報開示できるかについてはなかなか難しいところがあると考えています。特にS I e rにとって、例えば作業単価や作業工数のような情報は、基本的に作業単価に作業工数を掛ければ開発費が出てくるものなので、経営情報そのものになってしまい、全てを開示するというのはなかなか難しいと思いますが、例えばソフトバンクから御提案があったとおり、機能ごとの内訳等、可能な範囲で開示できる部分については、開示いただけるとより議論が進むのではないかと考えております。

以上です。

【相田座長代理】 続きましてソニーネットワークコミュニケーションズから、いかがでしょうか。

【ソニーネットワークコミュニケーションズ】 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社でございます。弊社も同じような回答にはなりますが、まず、システム意見交換会につきましては、前後で個別にNTT東日本・西日本より御説明等をいただいていると認識しております。ただ、金額の詳細につきましては、なかなか見えづらい状態というのがあります。適正な価格で発注するという努力については、NTT東日本・西日本においても行われているとは思いますが、事業者側からは見えづらい状況でございます。

2点目につきましても同様で、情報全てを開示いただくというのはなかなか難しい点があるというのも理解しておりますが、機能数や工数といった観点で、明らかに不自然であったり、疑問があったりする場合に、それらを御指摘・御確認させていただくことによりシステム開発費の低減につながるのではないかと考えますので、可能な部分については開示いただけると大変ありがたいところでございます。

以上でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。佐藤構成員、いかがでしょうか。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。システム改修というと、まず中身は何か、開発内容は何か、というところが非常に大事であり、そこを調整していくと思うのですが、その中で、今回は、費用の妥当性やスケジュールに関する御意見もありましたところ、そういった点に関しては、改善の余地があると思っています。

それから競争事業者の方々の話を聞いた上で、私の方がより強烈な主張かもしれませんが、接続料等に関わってくる改修なのであれば、基本的には費用に対して質問、要望された場合には答えるべきと思っていて、答えられない事情があれば、NTT東日本・西日本でこういうことで答えられませんよ、ということを確認させていただきたいと思えます。そうすれば、皆さん納得するでしょう。あとは私が、ここはもっとやるべきだと思っているのは、結局接続料が上がればユーザー料金も上がってくるため、ユーザーとしてもできるだけ安く、接続料・システム改修費を抑えていただきたいと思えます。接続事業者以上に強い主張かもしれませんが、この点はNTT東日本・西日本の対応・努力を期待したいと思っております。

以上です。

【相田座長代理】 それでは、NTT東日本・西日本においては、ただいまの3者からのプレゼン等々も踏まえてプレゼンを御用意いただくようお願いしたいと思います。

○ 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果について（光サービス卸）

【相田座長代理】 では、続きまして議題（３）の「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく光サービス卸の検証結果についてで、本件につきましてはNTT東日本・西日本の光サービス卸につきまして、検証結果が総務省に報告されたことを受け、その概要について事務局から御説明いただいた後、意見交換を行いたいと思います。

それでは、事務局から御説明をお願いいたします。

（事務局より資料79－8に基づき説明）

【相田座長代理】 ありがとうございます。それでは、この事務局の説明につきまして御質問、御意見のある構成員の方は、挙手いただければと思います。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。

まず、ざっくりした感想です。ユーザー料金、卸料金と接続料の関係をグラフ等で見ると、前回の検証において、接続料と卸料金等については、少なくとも単年度ではリンクしないという言い方をNTT東日本・西日本がされたように記憶しています。そうすると複数年度で、例えば接続料が下がれば卸料金等に反映されるのかと思ったのですが、グラフを見ていると、ユーザー料金との関係もそうですが、接続料のトレンドとも必ずしも一致しない、代替性はそれほど強くないと思うところです。

また、ユーザー料金も地域によって随分違うところ、地域によって競争状態も違うなど色々な要因があるのだと思いますが、この点、分析したいと思います。

さらに、もう一点別の話でいうと、卸料金を見るときに、接続料以外の要因がいろいろ動いてリンクしないところがあるということなので、接続料以外のところについて、詳細データを頂けないでしょうか。もう少し細かい地域のデータですとか、人件費について時系列で見て分かるデータ、特に労働集約的な部分でコスト増があるとすると、それは作業単金上がるからなのか、労働投下量が増えているからなのか。中身をもう少し見てみたいと思います。

以上です。

【相田座長代理】 それでは、NTT東日本・西日本からお答えいただけることはございますか。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。御質問は、接続料と卸料金が連動していないことについてでよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 まず、一番中心的な議論としては、接続料と卸料金がリンクしていないという点で、過去の御説明によれば、単年度でなく複数年度で見ればもう少しリンクするということでしたが、今回、グラフの動きを見たところそうでもないという認識を持ちました。それでよろしいのかということです。

【NTT東日本・西日本】 どの期間の、どの角度のことをおっしゃっているかが分からないと、なかなかお答えがしにくくすみません。

【佐藤構成員】 何ページの何とは言い難いですが、接続料が大きく下がったら、どのぐらい卸料金が反映されるのかについて、単年度で見ないで複数年度で見るとどのぐらい確認できるのか気になります。上がり下がりが、タイムラグがあって反映されるのかと思ったら、そうでもないように見えています。以前の検証において、単年度で接続料と卸料金がずれたときに、複数年度で捉えられるべきという御説明をされたように思ったので、それがグラフで見えるのかなというところを考えております。

【NTT東日本・西日本】 佐藤先生、もしかすると令和5年度以降のことをおっしゃっていますか。

【佐藤構成員】 いやいや。例えば大きく下がっていく時期があるのですが、それほど卸料金が反映されてないので、単年度でリニアに連動するものではないということは分かるものの、3年4年のトレンドで見ても、事務局資料9ページ目のように、接続料と卸料金の差がワニの口とまでは言わないとしても開いていて、より相関してないと感じます。

【NTT東日本・西日本】 いろいろな要因があることについては検証報告に記載したとおりですが、特に直近は乖離額調整も大きく入っているので、単年度では、トレンドがずれている部分もあり、それによりグラフの傾きが必ずしも一致しない部分もあると御理解いただければと思います。

【佐藤構成員】 言葉では理解している一方で、NTT東日本・西日本の主張をより理解してみたいので、質問しています。御説明のとおりであれば、全体で見たときに接続料の下げに比べて卸料金が下がらないことについて、例えば、こういうところで人件費が上がっているためだとか、その他の要因をもう少しきちんと示していただければ、NTT東

日本・西日本の主張により納得できると思うので、より詳細なデータを見たいです。

【NTT東日本・西日本】 承知しました。ありがとうございます。

接続料に関して、一時期コロナの特需があつて、光回線の需要が非常に伸びていたのですが、その需要を見込んで接続料が下がっていた部分があったのですが、その特需も一巡しており、先ほどの総務省の資料でもあり、直近、光回線の販売状況も純増ではなく純減になっているような状況が見受けられるというところですね。非常に需要が厳しいという点や、御案内のとおり人件費、原材料、燃料費、こういったものが高騰しています。また、メタルを含めた固定通信市場全体の需要が大きく減少している中で、電柱・土木設備コストにおける光側の負担がどうしても増えてしまう点もございます。

今後も、そうした点を卸料金の中でも見ていかななくてはいけない部分もあると思っております、これまでのように、必ずしもユーザー単位の接続料相当額が下がらないということも見越すと、なかなか卸料金だけを下げづらいというところがあるかと思っております。今後、卸料金を上げられるのならいいですが、それをなかなか許していただけないのだとすれば、下げづらいところです。

【佐藤構成員】 反論するつもりではありませんが、接続料と卸料金が必ずしもリンクしない、ほかの要因が色々あるのだと言われたので、その点をもう少し数字で、例えば、全体の卸料金の中でこういったところのコストが非常に増えているとか、これからはインフレの時代になるのでどうであるとか、そういった点を細かく理解できると予見性が高まると思っております。接続料以外について、情報をお願いしようと思っておりますので、NTT東日本・西日本の主張を私がよりきちんと理解するためと思っております、協力していただけるとありがたいです。

【相田座長代理】 佐藤構成員から具体的にこういうデータを出してもらえないか、という御要望を書面で頂いて、NTT東日本・西日本に回答可能かどうか、御検討いただくということで良いですか。

【佐藤構成員】 はい。私も資料を見ながら考えてみたいと思います。必要であれば、また情報提供いただければありがたいです。

以上です。

【相田座長代理】 具体的な御要望を佐藤構成員からいただいたところ、NTT東日本・西日本に御検討いただければと思います。

ほかにかがでございましょうか。西村暢史構成員、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。御説明ありがとうございます。  
また、佐藤先生とのやり取りの中で光サービス卸の周辺環境を含め、卸料金自体が下げづ  
らいということも十分理解できたように思っております。

1点、事務局資料6 ページ目の最後に記載された括弧書きの部分について、NTT東日  
本・西日本にお伺いさせていただきたいです。事務局資料6 ページ目の一番下に「仮に卸  
料金を接続料相当額にリニアに連動させた場合、光サービス卸のみが優遇されることとな  
るため、自己設置・相互接続・光サービス卸の間の公正な競争を歪めるおそれがある。」と  
いう記載がありますが、なぜ光サービス卸のみが優遇されるのか、誰に対してどのような  
優遇があると捉えればいいのか。また、これにより自己設置、相互接続、卸の間の公正競  
争がゆがめられるという論理は分かるのですが、連動させることでなぜ卸のみが優遇され  
るのか、お教え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。西村先生、御質問あり  
がとうございます。

私どもとして、卸元事業者及び卸先事業者の光サービス卸のビジネスモデルを考える上  
で、考えていることを申し上げますと、自ら設備を設置する当社を含めた卸元事業者につい  
ては、サービスの提供開始当初から将来の需要を見越した設備投資を、リスクをとって行  
っていて、中長期の需要でその投資を回収可能というビジネスモデルです。

一方で、光サービス卸による提供形態というのは、需要の多寡にかかわらず一定の利益  
が確保できるビジネスモデルになっており、光サービス卸は、初期の設備投資リスクが伴  
う自己設置や相互接続とはリスクとリターン構造が異なると考えています。仮に卸料金  
と接続料相当額をリニアに連動させると、接続は卸よりもリスクを負っていると思うと  
ころ、リスクを負っていない光サービス卸のリスクも飲み込みつつ料金が連動してしまうこ  
とになりますので、それぞれのサービス提供形態間の公平・公正な競争がゆがめられるの  
ではないかと考えているところでございます。

【西村（暢）構成員】 西村です。今の御説明で何となく流れは分かったのですが、「リ  
スクを飲み込む」という表現について、これは誰がリスクを飲み込むことになるのか、も  
う少し特定してお教えいただけますと幸いです。

【NTT東日本・西日本】 一番リスクを負っているのは、自ら設備を設置する事業者  
です。接続で提供している事業者も接続をするために、自分の設備もお持ちですので、施  
工に対する設備投資のリスクを負われています。一方で、卸先事業者というのは社内シス

テムのようなものはありますが、基本的に設備投資なくサービスを行っておりますので、そのリスクとリターンが一緒になってしまうと、先ほど申し上げた順番で優遇というか、不利になるということかと思っています。

【西村（暢）構成員】 よく分かりました。今の御説明ではっきりいたしましたので、ありがとうございます。

私からは以上です。

【相田座長代理】 それでは、ほかにいかがでしょうか。

それでは本日取り上げました議題について、追加でお聞きになりたい事項やコメント等ございましたら、事務局にて取りまとめていただきますので、今週12月22日（金）までにメール等で事務局までお寄せいただければと思います。

では、次回会合等につきまして事務局から説明をお願いいたします。

【竹内料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日は闊達な御議論、誠にありがとうございました。

次回から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て開催案内を掲載いたします。

【相田座長代理】 それでは、以上で本日の第79回会合を終了したいと思います。本日も御協力いただきまして、どうもありがとうございました。

以上