

第90回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和6年11月19日（火）10:01～11:17

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、関口 博正 座長代理、酒井 善則 構成員、
佐藤 治正 構成員、高橋 賢 構成員、武田 史子 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 種村 青治 経営企画部 営業企画部門
部門長

田中 康之 相互接続推進部 部長

西日本電信電話株式会社 木下 雅樹 経営企画部 営業企画部門
部門長

KDDI株式会社 橋本 雅人 相互接続部 部長
田淵 翔 相互接続部 接続制度グループ
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

斉藤 光成 渉外本部 通信サービス統括部 課長

小林 一文 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I P o E協議会

石田 慶樹 理事長

株式会社NTTドコモ 大橋 一登 経営企画部 料金企画室長

(３) ヒアリング事業者

株式会社インターネットイニシアティブ

下田 武士 MVNO事業部 事業統括部長
株式会社オプテージ 高富 崇宏 経営戦略部 部長

(4) 総務省

大村電気通信事業部長、飯村事業政策課長、井上料金サービス課長、
小川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
 - ・ 事務局より、資料90－1について説明が行われた後、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、それぞれ資料90－2から資料90－4までについて説明が行われた。その後、質疑応答が行われた。
- 固定通信分野における特定卸電気通信役務の対象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より、資料90－5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】 それでは、ただいまから接続料の算定等に関する研究会の第90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8名全員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。本日は大きく2つの議題がございますが、まず、議題（1）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。

今回は、モバイルスタックテストの対象とするサービス等に関する具体的な要望について、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、株式会社オプテージから御説明いただき、意見交換を行いたいと思います。

まず、ヒアリングの前に、今年度のモバイルスタックテストの進め方について、事務局から御説明をお願いいたします。

（事務局より資料90－1に基づき説明）

【相田座長】 ありがとうございました。御質問、御意見はこの後、事業者からのヒアリングを行った後、まとめて行いたいと思います。

それでは、ヒアリングに移りたいと思います。まず、MVNO委員会様から御説明をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会MVNO委員会の中野と申します。資料に基づいて御説明させていただきます。資料90－2です。よろしくお願いいたします。

まず、おめくりいただいて、右肩1ページ目です。まず、MVNOは、移动通信市場の競争を活性化させることで、消費者の選択肢の多様化や利便性の向上に寄与してまいりました。今後も、多様なサービスが生み出され、S o c i e t y 5 . 0の基盤となる5 GやB e y o n d 5 Gの発展のためには、「設備を保有するMNO」と「保有しないMVNO」が同じ条件で設備を利用することができるイコールフットィングの確保が必要不可欠であると考えています。

続いて、右肩2ページをお願いいたします。こちらは、至近のモバイル市場の競争状況になりますが、MNO各社がサブブランドや廉価プランにおいて、データ容量の増量等の実質値下げを実施しており、そのような市場環境の変化と市場競争の高まりを受け、MNOやグループ内MVNOと、独立系MVNOとの同等性の確保は、これまで以上に重要となってきていると考えています。

続いて、右肩3ページをお願いいたします。こちらは、携帯各社の各プランについてです。こちらの比較図は2024年6月1日時点ということで、少し前の状況になっていますが、大容量・高額領域を除き、MNOとMVNOの料金水準が接近・混在する状況となっています。至近では、サブブランドや廉価プランの一部において、月額料金を据え置き、データ容量の増量を実施しておりますので、30GB付近の水準が接近・混在する状況と認識しています。

続いて、右肩4ページをお願いします。こちらはMVNOの契約比率の推移についてですが、御覧のとおり、MVNOのSIMカード型のシェアは依然、伸び悩みといった状況になっていると考えています。

続いて、右肩5ページをお願いいたします。こちらは、スタックテスト対象プランに対する当委員会の考えについてですが、料金面と品質面のバランス等で優位なサブブランド、廉価プラン等への流出が増加することで、競争環境に影響が生じている状況と考えており、サブブランドや廉価プランについて、MVNOの料金との近接状況や、MNO各社による

至近の実質値下げに伴う利用者料金の低廉化等の状況変化を踏まえ、過去検証済みのプランも含めて、スタックテストの対象とすることを要望させていただきます。

続いて、右肩 6 ページ目です。こちらが、その具体的なスタックテストの対象プランとなりますが、上の段で低容量帯、下の段で大容量帯を示しており、いずれも記載しておりますプランは、MVNOの料金プランと料金水準が近接している状況と考えています。特に大容量帯におきましては、MNO各社がデータ容量の増量等を行いまして、実質値下げを実施しており、こういったプランについては、近接度合いが特に強く、下回る場合も出てきている状況と考えています。

続いて、右肩 7 ページをお願いいたします。具体的な課題についてですが、こちらは、当委員会に加盟しているMVNO各社に対しまして、競合するサービス等についてアンケートを実施したものです。MVNO自社プランからの移行・転出が多い等の理由から競合となっている主なMNOのサービス・プランは、前回に引き続き、サブブランドと廉価プランが全体の76%を占める結果となっています。また、競合する月当たりの容量帯は、2GBから4GB帯が39%、20GB・30GB帯が合わせて32%を占めるというような結果になっています。

続いて、右肩 8 ページをお願いいたします。こちらは、MVNOがサブブランドや廉価プランと同等のサービス水準で提供できないと考える主な理由についてですが、こちらも前回に引き続き、通信品質と宣伝広告を挙げる割合が大きく、また、サブブランドでは販促施策やサポート、廉価プランでは料金水準を挙げる割合も大きくなっている状況です。

続いて、右肩 9 ページをお願いいたします。こちらは、スタックテスト実施に伴うMVNOの各社からの要望や意見についてです。

上から申し上げますと、まず、検証対象の選定としまして、1 点目、「MNO各社にて価格を据え置きつつ容量を拡大する実質値下げが行われていることを踏まえ、過去検証済みの大容量プランも再検討の俎上に上げていただきたい」。2 点目、「過去検証済みのプランについて、検証実施時に用いた数値が大きく変わる場合は、『環境の変化』があるものとして再検証を実施する基準の明確化を要望」。

続いて、2 点目、検証方法としまして、まず 1 点目ですけれども、「検証に用いる『営業費相当額』について、直近 5 年間の平均値ではなく直近 1 年間の値を用いることで、検証実施時の実態により即した形で検証が実施されることを要望」。2 点目、「データ接続料相当額や営業費相当額について、メインブランドの数値が含まれることにより、過少となる

おそれがあるため、対象プランごと数値にて算定を行う必要」があるのではないかと
いった御意見。

最後、その他といたしまして、まず、1点目ですけれども、「MNO各社により『お試し』
を目的とした通信料金割引が行われるプランについては、定例の検証とは別に臨時の検証
を行うなど早期に競争影響を確認していただきたい」。2点目、「MNOサブブランドは、
MVNOと遜色ない料金水準でありながら、宣伝広告やポイント還元等MVNOでは成し
えない強力な販促施策を実施できるだけでなく、特に、通信品質がMNO並みといった点
を踏まえると、MVNOに卸す通信品質の改善や卸料金のさらなる低廉化が実現できるの
ではないか」。3点目、『特定決済方法割引』について、市場への影響を注視し適宜適切な
議論が実施されることを期待する」といった御意見をいただいている状況です。

続いて、右肩10ページをお願いいたします。こちらは、前ページの検証方法の2点目に
関する補足となりますけれども、現状、スタックテストにおいて、営業費相当額の算出に
当たって、MNO各社はメインブランドを含めた全ブランド共通の値が採用されていると
認識しております。MNO各社からは、ブランド単位での費用把握の仕組みがないため算
出が困難等の意見が示されている一方、全ブランド共通での算出では、営業費相当額が過
少に算出されることに懸念がある状況ということです。「この点、本検証の更なる適正性向
上に向け、新規加入者数による案分等、より適当な算出方法について検討いただくことを
要望」といった御意見をいただいているところです。

こちらは、現在の検証方法ですと割合による算出となっていますので、低容量のブラン
ドであれば、営業費相当額はそれに伴って少なくなりますが、低容量のブランドであって
も営業費相当額が多く使われている可能性もあるのではないかとといった懸念による御意見
かと理解しています。

MVNO委員会からの説明は以上です。ありがとうございました。

【相田座長】 ありがとうございました。では続きまして、株式会社インターネットイ
ニシアティブ様から御説明をお願いいたします。

【インターネットイニシアティブ】 I I Jの下田と申します。本日は御説明の機会を
頂戴し、誠にありがとうございます。モバイルスタックテストの実施に当たりまして、検
証対象のサービスなどの要望に関して、当社から御説明させていただきたいと思いを
ます。

右下にページ番号がございます。2ページ目を御覧いただければと思います。当社サー
ビスから他社への移行状況につきまして、弊社が行っております、解約者アンケートを基

にまとめたものを御提示させていただいております。こちらの内容のとおり、昨年度、転出割合が大きく増加しましたMNO様のサブブランド等、また、廉価プランが依然として同傾向で推移している状況になります。昨年度に引き続き、今年度も競争は激化している状況が続いているものと認識しております。

続きまして、3ページ目に参ります。3ページ目には、MVNO料金プランと近接しているMNOのサブブランド及び廉価プランについて、価格圧搾による不当な競争を引き起こすものではないか検証・確認をいただく必要があると考えております。まずは、大容量プランについては、具体的には当社のプランの価格に近接または下回る、5つのプランを要望したいと思っております。この中でも、NTTドコモ様のa h a m oにつきましては、2022年にモバイルスタックテスト実施済みですが、月額料金はそのまま20GBから30GBへ増量されていることから、GB単価の減少ということで月額料金が低廉化しているというふうにみなさせていただきまして、改めて検証・確認の実施を要望させていただきたいと考えております。

続きまして、4ページ目に参ります。続いては低容量プランに関してです。前回2023年の検証時から考慮されることとなったF T T Hセット割引に加えて、新たにワイヤレス固定ブロードバンドアクセスとケーブルテレビ等のセット割引を考慮されるようになり、さらには特定決済方法の割引が考慮されることになりましたので、3つの検証済みのプランに考慮が必要な割引が追加となっております。検証時から状況変化が生じており、こちらの3つのプランについても再度、確認・検証いただくことが必要ではないかと考えておりますので、検証を御要望させていただきたいと考えております。

続きまして、ページ番号、5ページ目になります。その他の要望という形でまとめております。委員会からも同じような要望としてまとめて御意見を出していただいておりますが、弊社、個社としての意見を御説明させていただきたいと思っております。

1つ目は、営業費相当額の算出方法です。実際、現状の検証においては直近の5年間の平均値を用いることとなっておりますけれども、ブランド並びに直近1年の間で大きく営業費相当額が増加した場合であっても他の4年の営業費相当額で平準化されてしまう。こういった点を考えると、検証実施時の実態に即した正しい検証ができているかについては、現状正しい検証ができていないのではないかというふうに考えております。直近5年間の平均ではなく、1年間の値を用いた検証等が実施されることを要望させていただければと思います。

2 点目、再検証実施基準の明確化についてです。一度検証対象のサービスになったものは、特段環境変化がない限り再度検証が行われないとされております。検証時に用いた数値が大きく変わる場合は、特段の環境の変化として再検証が必要であると考えます。このためモバイルスタックテストの指針において再検証の基準を明確にすることを要望いたします。

最後に 3 つ目として、お試しに対する検証の実施についてです。「競争ルールの検証に関する報告書2024」において、新規契約条件において 6 か月以内の通信料金の割引がお試しとして認められることになり、その場合はモバイルスタックテストにおいても考慮するものとして取りまとめられております。今年の12月26日に予定されています制度改正後、お試しが適用されるプランが発表される場合には来年度の検証を待たず、可能な限り速やかに個別の検証が実施されるということを、弊社としては要望してまいりたいと思います。

次に、最後のスライドですが、こちらに関しては本日の御説明内容を総合的に取りまとめたものとなっております。御説明は割愛させていただきます。

当社からの説明は以上となります。よろしくお願いいたします。ありがとうございました。

【相田座長】 ありがとうございました。続きまして、株式会社オプテージ様から御説明をお願いいたします。

【オプテージ】 オプテージの高富と申します。どうぞよろしくお願いいたします。本日は御説明の機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、お手元の資料をおめくりいただきまして、まず、1 ページ目です。弊社MVNOサービスのm i n e o で提供しておりますサービスと提供価格をお示ししております。m i n e o ではお客様に、データ容量で選択いただきます「マイピタ」と、データ容量に制限がなく通信速度で選択いただく「マイそく」という 2 種類のサービスがございます。

2 ページ目です。弊社サービスからMNO 3 社様へのサービスの転出状況を示しております。弊社ではお客様が他社へ転出される際に、転出先に関するアンケートをお願いしております。構成員の皆様限りとさせていただいておりますが、下のグラフは本年 4 月から 9 月の半年間でのアンケート結果です。これを基にMNO 3 社へのサービスの転出状況をお示したものです。棒グラフはアンケート回答数全体に対する転出割合を月ごとに並べたものです。御覧のとおり、特にサブブランドへの転出割合が継続的に高い水準となっております。

3 ページ目は、容量帯別に転出状況を分けたものです。左のグラフは、低容量帯であります5GB以下のプラン、右側のグラフでは、大容量帯でございます20GB以上のプランに絞りまして、転出状況をお示しさせていただいております。御覧のとおり、いずれの容量帯でありましても、サブブランドへの転出割合、これが高く、大容量帯におきましてはa h a m o への転出割合が高くなるという傾向がございます。

それでは、4 ページ目です。至近の競争環境の変化といたしまして、MNO 3 社様が出されました大容量プランについてまとめています。a h a m o では、価格据置きでデータ通信容量が20GBから30GBに増量されまして、Y ! m o b i l e では、価格据置きでデータ増量オプションが5GBから10GBに増量され、U Q m o b i l e でも、20GBプランの価格据置きで30GBの新プランを始められました。このような状況から弊社としては、今後大容量帯における競争がさらに進んでいくものというふうに考えています。

5 ページ目です。各社の大容量プランと弊社のサービス料金を比較したものです。一番左側に弊社が提供するm i n e o 料金を示しております。m i n e o には30GBプランが存在しませんので、20GBのサービス料金に1.5倍を乗じたものを月額相当額としております。これは前回検証時に用いられた考え方を適用しております。また、MNO様の一部のプランにつきましては、30GB相当に換算した料金ですが、m i n e o とMNO 3 社が提供している料金を比較させていただいたところ、いずれのサービスにおきましてもm i n e o の料金水準を下回っておる、対象プランの検討条件を満たすものというふうに考えています。

最後に6 ページ目です。弊社がスタックテストの対象として要望したいサービス・プランは以下のとおりです。弊社がMNOと同品質のサービスを同等の料金で提供するということは困難でして、特に左側の大容量帯については今後さらなる競争の激化が予想されることから、スタックテストの対象として要望させていただくものです。また、右側の低容量帯につきましても、過去にスタックテストを実施していただいておりますが、先般の指針改定におきまして、セット割の範囲が見直され、また、特定決済方法の割引が考慮されることとなりましたので、改めて再検証を要望するものです。

弊社からの御説明は以上となります。ありがとうございました。

【相田座長】 ありがとうございました。それでは、ただいまの事務局からの説明及びMVNOの皆様からの御説明に対しまして、御質問、御意見がございます構成員の方は、挙手いただければ私のほうから順次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お声かけいただいても結構です。

それでは、まず、武田構成員、お願いいたします。

【武田構成員】 慶應義塾大学の武田と申します。御説明ありがとうございました。今回、MVNO様側からの御要望として、検証に用いる営業費相当額について、直近5年間の平均値ではなく直近の1年間の値を用いることというのが出ています。これについて、変化の激しい現在においては、この直近値で見るとということは合理性があるとは思いますが、その際は比較対象となる利用者料金収入と接続料収入の差分についても同様に1年間の値を用いることが必要でしょう。また、単年の数字は特殊事情により変動することもありますため、1年間の数値と、5年が長ければ3年でも良いので平均値の両方を見たほうがよいのではないかと思います。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございました。未来形ですけれども、特に今後非常時の事業者間ローミングが実現する際には、事業者さんからぜひ周知をお願いしたいということで議論しておりますので、そういう特定の年による変動の例として一つそのようなことも考えられるかなということを、私からコメントさせていただければと思います。

ほかにいかがでございましょうか。では、酒井先生、お願いいたします。

【酒井構成員】 ありがとうございます。酒井です。例えばテレサ協の資料の8ページのところで、アンケートの結果、通信品質と宣伝広告が、MVNOがMNOと同等のサービス提供ができない明らかに大きな理由になっているという話がありました。この辺り、例えば通信品質というのは速度の話だと思いますけども、何か定量的に大体このくらい違うといったデータがあるのでしょうか。もう一つ同じような形で、オプテージさんの資料で「マイピタ」と「マイそく」があり、「マイピタ」についてはこのくらい転出するという話があると思いますが、「マイそく」のほうでも結構転出があるのでしょうか。似たような内容だと思いますが、よろしくお願いします。

【相田座長】 それでは、まず、テレコムサービス協会様、お願いできますか。

【テレコムサービス協会】 酒井先生、御質問いただきありがとうございます。当委員会の資料8ページの通信品質、速度に関する部分について、MNO各社さんですと、全国何千か所で通信速度を測られて公表等されておりますので、そういったものが指標として一つ挙げられるのではないかと思います。MVNOも1か所の地点ですけれども、速度を計測して公表等されているような事業者さんもいらっしゃると思いますので、そういったところ

で通信品質、速度の差については少し確認できるのではないかと考えています。

以上です。

【相田座長】 では続きまして、オブテージ様、お願いできますでしょうか。

【オブテージ】 オブテージです。先ほどのいわゆる「マイそく」の解約の状況につきましては、この回答の全体の母数の中には含めさせていただいております、一定割合は当然ございます。割合につきましては、営業情報になりますので、構成員様限りで、また改めて御提示はさせていただきたいと考えています。

以上です。

【相田座長】 酒井先生、よろしいでしょうか。

【酒井構成員】 大丈夫です。どうもありがとうございました。

【相田座長】 ほかにいかがでございましょうか。では、先ほどの武田先生からのコメントにつきまして、事務局のほうから何かございますか。

【廣瀬料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。営業費相当額の部分については従前からいろいろ御意見はあるところかと思えます。現状の確認だけ申し上げますと、指針上、スタックテストのやり方としては、その会計上の直近5年の平均値を用いるということは一応決まっておりますので、現在の指針に基づく検証をやる限りにおいては少なくとも5年の平均値を用いた検証はやっていただくということかと思っております。その上で、1年間のみの値を用いた検証もやったほうがよいという御意見を踏まえて、そういった検証まで、例えばですけれども、試しにやってみるのかといった点が御議論になってくるのかと思っております。

差し当たり、以上です。

【相田座長】 ほかにいかがでしょうか。それでは、西村暢史先生、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村です。私からは、I I J様のほうに1点確認をさせていただければと思います。今日御説明いただきました資料の右下5枚目のところ、その他、要望についてというところの②の再検証実施基準の明確化についてでございます。非常にこの点はよく分かることですし、ほかのMVNO様も再検証、あるいは指針の中の「臨時の検証」の実施について御主張をされているかと思えます。この場合、環境の変化といったときに、実施基準として、今現在、検証の3要件となっているもの以外に何かお考えのものがあるのか、あるいは、一応この3要件を環境の変化の中で読み込んでいくのか、具体的にこの②でお考えになっているような基準というのはどのようなものなのか、

お教えいただければと思います。

以上です。

【相田座長】 それでは、インターネットイニシアティブ様、お願いできますでしょうか。

【インターネットイニシアティブ】 西村先生、御質問ありがとうございました。現状、私どものほうでは、資料に記載させていただきましたとおり、データ役務に係る接続料が前年度より上昇した場合、営業費相当額が前年と著しく上昇した場合、利用者料金に変化があり、検証に対する割引等が増えた場合という形で、3つ例示させていただいております。基本的にはここに私どもとしての意見を集約させていただいているという状況にございますので、MVNO各社、または本研究会等で何らかの形でお示しいただく案等があれば、それに従って、また意見させていただければと考えております。

以上です。

【相田座長】 そうすると、一応その指針に整合した形で、指針上、利用者料金等が変更になったので、その場合を例としている可能性があるということで、再検証するということがよろしいでしょうか。

【インターネットイニシアティブ】 おっしゃっていただいたとおりかというふうに考えております。

【相田座長】 西村先生、よろしいでしょうか。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。やはり、そういったようなことをお考えで、今挙げていただいた例が判断基準というふうになるのでありましたら、もし可能でしたら今回再検証をすべきようなものに関しても同様のデータをお示しいただければと思って発言した次第です。内容はよく分かりました。ありがとうございます。

【相田座長】 ほかにいかがでございましょうか。

それでは、この件につきましては、次回、今度はMNO様のほうからヒアリングを行うということで、それよりも前に追加での御質問、御意見等ございましたら、事務局のほうまでまた御連絡いただければと思います。どうもありがとうございました。

○ 固定通信分野における特定卸電気通信役務の対象に関するヒアリング

【相田座長】 続きまして、議題の（２）は、固定通信分野における特定卸電気通信役務の対象に関するヒアリングです。本件につきましては、前回会合で事務局及びソフトバン

ク株式会社より説明があった内容を踏まえて、NTT東日本・西日本よりヒアリングを行うものです。

それでは、NTT東日本・西日本様より御説明をお願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT西日本の木下でございます。東日本と西日本を代表しまして、資料のほうを御説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、1ページのほうを御覧ください。今回の目次ですが、卸電気通信役務に関する基本的な考え方、電話サービスの市場動向、それから個別論点に関する当社の考えと、まとめといった構成で発表させていただきます。

2ページ目です。まず、これは卸電気通信役務に関する基本的な考え方です。

1つ目の矢尻です。本研究会六次報告書を踏まえても、基本的に卸電気通信役務については相対が基本ということで、当該制度趣旨を踏まえれば、卸電気通信役務を過剰に規制すべきではないといったところが示されております。

2つ目の矢尻ですが、我々と光コラボ事業者との関係というのは相反するものではなくて、競争ではなくまさに共に創るといった「共創」ですので、そういった意味においても、光コラボモデルに関する過剰な規制というのは不要であると考えています。

3つ目の矢尻で、仮に、特定卸といった規制を課すにしても、多様な事業者の創意工夫によるサービスの柔軟性・多様性を担保する観点から、その対象は最小限とすべきと記載しております。具体的には、卸元事業者が現に提供している役務のうち、公正競争上影響の大きい役務に限定すべきということで、市場における当該サービスの規模とかシェアとかいったものに着目して判断されるべきものと考えています。

次のページをお願いします。今度は市場の動向です。通話手段の多様化で、アプリやSNSが出てきて、電話サービスは多様なコミュニケーションの手段の一つにすぎなくなっており、その効用は相対的には低下しているといったことを示しております。下の、コミュニケーションに占める電話サービスの割合ですが、2005年は「利用者の一日当たりの各通信の平均利用時間」において、全体61分のうち32%が電話であったのに関して、2023年になると全体113分のうち7%となっており、電話の割合はある程度は縮小しているといったところです。

右のほうの図で見ていただくと、電話サービスとしても固定からモバイルに移行しており、さらに通話手段としてはLINE等の通話アプリにどんどん広がっているところは周知の事実かなと思っています。

次に4ページ目です。「日常会話を伝えるために最も多く使う手段」についての調査です。2014年から2023年にかけて、固定電話の割合は縮小傾向、そしてやはりLINEといったアプリのほう伸びているといったところで、このトレンドは続いていますので、さらにLINE等のアプリの拡大傾向と固定電話の縮小傾向が続くことが予想されると思っています。

次に5ページ目です。今回は、ひかり電話ネクストの卸が議論になっていますので、それぞれの市場の位置づけについて図示したものです。

左側は、固定電話とモバイル電話の契約数を示しており、2億7,586万契約となっております。この全体の電話市場に対して、固定電話市場というのは4,930万ということで18%、さらにその固定電話のうち東西のシェアが3,071万ということで11%となっております。今回議論になっているひかり電話ネクストでいきますと、全体で18万契約なのですが、卸でいくと5万契約ということで、割合にして0.02%になります。これは左の図に示している通り、母数を電話サービス、固定とモバイルに限定したのですが、これらに加えさらにTeamsとかLINEといったアプリサービスがありますので、それらも含めると、卸のひかり電話ネクストの割合というのはかなり小さいということが、数字としては読み取れるのかなと思っています。

ここまでの市場の話です。法人の市場についても今回少し問題になっていると思いますので、そこも踏まえて、個別論点ということで、サービスにおける代替性について少しお話をさせていただきたいと思います。

まず、1つ目の矢尻です。前回のソフトバンクさんのプレゼンの中で、モバイルのOABJ-IP電話というのは、品質・機能を求める法人向けサービスの代替サービスにはならないといった主張がありましたので、当社も中小法人向けの市場のOABJ電話サービスの提供状況について、少し調査をいたしました。

まず、1つ目、「複数回線・複数チャネルの対応ができない」といった主張があったと思いますけれども、これに関しては、モバイルOABJ-IP電話とクラウド電話でも複数回線・複数チャネルを持ったサービスが多数存在しています。これは下のほうに記載のありますとおり、Arcstar IP VoiceワイヤレスだとかUniTalkだとか、さらに050 IP電話とか通話アプリといったものも存在しているところから、複数回線・複数チャネルについては、かなりいろいろなサービスが対応しているというのが実態だと思っています。

続きまして、緊急通報についてです。ひかり電話ネクストだと0 A B J 発信ですが、うちの電話だと0 A 0 からの発信になってしまうということで、「代替サービスとはならない」といった御指摘ですが、まず、加入電話と同等機能を持ったサービスは存在しており、いわゆる0 A B J 発信のものもあります。例えばa u ひかりのマンションタイプがあるのですが、特に申し上げたいのは、下の米印部分になります。0 A 0 番号通知になってしまうとか、あるいは緊急通報そのものが利用できないといったサービスも実はたくさん存在します。中小法人ユーザーが、費用対効果も鑑みて、0 A 0 番号通知になることを容認しているか、または緊急通報を利用できない場合であってもモバイル端末で補完する等の対処をしているものと想定しております。想定にすぎないという話にはなってしまうかと思しますので、資料にはないのですが、当社が中小法人の営業にも聞いてみました。当社でも、緊急通報の使えない当社のひかりクラウド電話という緊急通報が使えない電話サービスがあるのですが、「基本的には全てモバイル端末代替可」と答えるお客様がほとんどであって、緊急通報ができないこと、まして、0 A B J 発信でないことを意識するユーザーはほぼいないのではないかと、というのが我々の感じる実態です。確かに緊急通報が0 A B J はできないというのは他のサービスはそうなのかもしれないのですけれども、そのことでサービスの代替性がなくなってしまうということではないのではないかなというのが当社の考えです。

3 点目です。提供エリアについて、モバイル網部分が電波状況によって依存、いわゆる電波不感知エリアがあるのではという話があったと思うのですが、当社のひかり電話ネクストも、逆に光提供エリア以外には提供ができませんので、提供不可エリアがあるという意味においては、先般説明のあったうちの電話と基本的には同等ではないかと考えているところです。下の2 矢尻目が結論ですが、中小法人向けの0 A B J 電話サービスの市場において、ひかり電話ネクスト以外にも様々なサービスや代替手段が存在しております。中小法人ユーザーは多様な選択肢の中から、どうしても縮小していく市場ですので、費用対効果を鑑みながら、必要な機能を選択するということではできるようになっているのではないかなというのが当社の考えです。

続きまして、7 ページ目です。ここは、電話市場のサービスマッピングになっており、当社の想定ですが、今、マスと、法人、1 c h、2 c h がいわゆる中小法人の市場だと思います。0 A B J 電話サービス、それから通話アプリ等も含めて、当社が想定する電話市場の色々なサービスを並べてみたものなのですが、1 c h、2 c h でも、それぞれの機能

について多少の差はあれ、そのお客様の特性、それから予算等を含めて、選択肢は多数あるのではないかと我々は考えています。

続きまして、8ページ目です。今度は、接続での代替性の話です。ひかり電話ネクストというのは、そもそも需要の縮退に伴ってサービス提供を終了するフレッツ光ライトの後継サービスとして提供を開始したという背景があります。そういった中で、もちろん固定電話市場はもう縮小していきますので、コストミニマムにつくろうという思想がもともとあったのはもちろんなのですが、接続での代替性といった意味で、そもそも接続機能がないというのは、事業者様から「優先転送機能を用いてひかり電話ネクストに相当するサービスを実現したい」といった具体的な御要望をいただいていないというのが一番大きな理由といったところですね。現時点で要望がないといった事情を踏まえて、当社としては、接続機能を提供していないというのが実態です。

2つ目の矢尻なのですが、要望がない理由について記載しております。これは当社が想定したものなのですが、需要の縮小が続く固定電話サービスの市場に対して、当然接続であれば、受け側の事業者様も自分で新たな機能開発や設備を準備しなければなりませんし、当社の開発費用なんかも当然接続料で負担しなきゃいけないといった事情になりますので、そういった費用を負担してまで、優先転送機能を活用した固定電話のみのサービスを提供するニーズがないのではないかなというふうに想定したところですね。

ただし、今後、事業者様から具体的な要望があれば、必要な費用を負担いただくことが前提となりますけれども、機能の実現に向けた協議・検討、これは当然、真摯にやらせていただくといったところは意見表明させていただきます。また、接続での代替性を議論するに当たっては、卸と接続では事業者様における新たな設備投資の要否が異なる、いわゆる卸の場合は当社のサービスをそのまま使えますけれども、接続の場合は、新たに自分で準備をする必要があるため、ある程度事業者様のリスクが違いますので、料金面だけで判断はできないのではないかなということを書かせていただきましたけれども、設備における代替性に関する当社の考え方は以上です。

続きまして、今度はメタル縮退計画です。メタル縮退計画の中で代替性サービスがまだ発表されていないじゃないかという話もありましたので、今のメタル縮退計画の現在の状況をここに書かせていただいています。まず、当社としては、2035年を目途にメタル電話を基本的には縮小していくということを考えており、縮退に当たっては、御利用中のお客様に御不便をおかけしないよう、短時間、急速な移行を行うのではなくて、段階的に移転等

の申込みを契機とした移行勧奨等をする事で、ユーザーを自然に移行させていただきな
がら、ある時期が来たらエリア単位での計画的、面的な移行を開始していくということを
今考えています。

3点目は、メタルの維持限界への対応に向けた具体的な計画や代替サービスになります。
現時点では、光回線電話とかモバイル網を利用した固定電話等を想定しています。そうい
ったものについては、通信政策特別委員会の議論を踏まえつつ、現在検討中ですが、お示
しできるタイミングで公表するとともに、事業者様に対しても丁寧な説明をさせていただ
く考えです。

最後、まとめです。まず、1つ目の矢尻で、繰り返しになりますけれども、ひかり電話
ネクストは、市場における規模やシェアから見て公正競争に与える影響は極めて小さいの
ではないかといった点、それから、個別の論点も、サービスの代替性も、基本的にはひか
り電話ネクスト以外にも様々な代替サービスが存在していて、中小法人ユーザーは多様な
選択肢の中からサービスを選択可能と考えております。接続料の代替性も、今のところは
要望がないためつくってないのですが、具体的な要望があれば、必要な費用を御負担いた
だくことを前提として、協議等は当然実施させていただくということは表明させていただ
きます。

こういった事情を踏まえれば、ひかり電話ネクストは特定卸の要件には該当しないもの
と考えており、メタル回線の縮退を進める場合の代替サービスの具体的な提供計画の公表
前であっても、特定卸電気通信役務の範囲から除外すべきではないかというのが当社の結
論です。

最後です。ただ、「なお」のところで、ひかり電話ネクストが特定卸の電気通信役務にな
るか否かにかかわらず、事業者様に対しては引き続き丁寧な協議を行わせていただくとい
うことは当然に宣言させていただきます。また、メタルの維持限界への対応に向けた具体
的な計画、代替サービスについても、お示しできるタイミングで公表して、丁寧な説明を
実施させていただくということは、特定卸が外れる、外れないにかかわらず、当然のこと
としてやらせていただくということについても併せて御説明をさせていただきまして、当
社の発表といたします。

説明、以上です。

【相田座長】 ありがとうございました。それでは、ただいまのNTT東日本・西日本
様からの御説明につきまして、御質問、御意見がございます構成員の方は、また挙手いた

だければと思います。挙手が難しいようでしたら、チャットを活用いただくなり、直接マイクをオンにして声かけしていただいても結構です。

それでは、西村真由美構成員、お願いいたします。

【西村（真）構成員】 御説明をどうもありがとうございます。5 ページ目の資料等にて、今現在、ひかり電話ネクストの契約数は18万ぐらいで少ないと記載が在りましたが、メタル I P 電話は1,300万契約ぐらいあるので、今の段階でもメタル I P 電話を使っている人が乗り越える先として、ひかり電話ネクストがどうも有望なような気がしてはいます。縮退計画について大変気にはなっているところですが、まだまだ特定はしないけれども、期限としてはそんなに悠長な話でもないのかなと思っているので、今現在、ひかり電話ネクスト18万契約であるということが除外する理由になっているのは少し引っかかっているなというところです。

感想のようなものですが、以上です。

【相田座長】 どうしましょう。感想ということでしたけど、一応NTT西日本さんのほうから何かコメントございますか。

【NTT東日本・西日本】 西村真由美先生、ありがとうございます。今、御指摘いただいた点なのですが、通信政策特別委員会の議論がまだ終結しておりませんので、当社としても少し申し上げづらいところはあるのですが、現時点では、代替サービスとして例えば、光回線電話とかモバイル網を利用した固定電話等を想定しているといったところです。確かに、これ以上代替サービスについて具体的にはまだ決まっていないというのが実情ですが、かなり踏み込んだことを言いますけれども、少なくともひかり電話ネクストを狙い撃ちというわけではないのではないかなというのが、現状の所感といったところです。

加えて、先ほども少し申し上げましたけれども、電話に代わる手段の占める割合が、ここからどんどん増えていくと思いますので、固定電話そのものが縮小していくといった傾向は引き続き続くと思います。そういったことを踏まえて、メタル I P 電話からひかり電話ネクストへの移行がどの程度になるかを考えると、西村真由美先生おっしゃったような、全てがひかり電話ネクストに行ってしまうというようなことは、少なくともないのではないかと当社としては考えていたところです。

そういったことで御理解いただけますでしょうか。

【相田座長】 西村真由美構成員、よろしいでしょうか。

【西村（真）構成員】 はい、御説明どうもありがとうございます。やはり今、メタル

I P電話の契約者の方に契約変更を勧めるようなトラブルが入り始めているので、それもあってお話ししました。どうもありがとうございました。

【相田座長】 ほかにいかがでございましょうか。

それでは、KDD I、橋本様、お願いいたします。

【KDD I】 KDD Iの橋本です。先ほどNTTさんの資料の中で弊社のサービスが出たので、少しコメントさせていただければと思います。6ページの緊急通報のところで、加入電話と同等機能を持ったサービスは存在するというので、a uひかりマンションタイプということで挙げていただいております、これはa uひかりマンションの電話のみ契約のサービスのことを指しているのかなと思いますが、基本的にこのサービスは集合住宅向けのサービスになっていますので、例えば御自宅を事務所と兼務で使っている方が御契約されて使っているというのはもしかしたらあるのかもしれないのですが、広く一般的に中小法人向けのサービスというものではないので、それを一般的な代替サービスみたいところで御説明されたのは、弊社としてはちょっと違和感があつたので、その点だけコメントさせていただきます。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございました。何かNTT西日本さんのほうからコメントございますか。

【NTT東日本・西日本】 NTT西日本 木下です。まず、橋本さん、御意見ありがとうございます。a uひかりマンションについて、提供に何か制限があるということや、全てのマンションタイプに使えるわけではないということなど、今御指摘いただいたようなことを注記しておけばよかったなと思います。我々の資料の作りが少し悪かったなといったところは感じておるところです。

ただ、プレゼンの中で申し上げたかったのは、実はここの部分ではなく、先ほどの繰り返しになってしまいますけれども、緊急通報が使えないサービスはたくさん世には存在するのですが、それが本当にサービスの代替性を阻害してしまうようなものではないというのが一般的な感覚ではございます。すみません、今の点について注意書きがなかった点については素直に謝るのですが、申し上げたかった中心はそこではないといったところと、提供エリアにおいて制限があるという意味においては、ひかり電話ネクストも一緒です。そういった点も含めて、発言させていただきたいと思います。

以上です。

【相田座長】 橋本様、よろしいでしょうか。

【KDDI】 はい、分かりました。

【相田座長】 ほかに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】 中央大学の西村です。私からは全体通じてのコメントということで発言をさせていただければと思います。今回、スライドの6枚目や7枚目において、市場のサービスの画定というような観点で御説明をいただいたかなと思っております。やはり、一般的な市場を画定するという場合、需要者、この場合ですと利用者様の観点から見えていくといったようなことが非常に重要な出発点になっていると思っております。

そういった場合に、もし仮に「①複数回線・複数チャネルへの対応ができない」、「②緊急通報」、「③提供エリアについて、モバイル網部分が電波状況に依存」というもののすべてをひかり電話ネクストが持っていて、ほかのサービスが①、②、③いずれかの機能だけを持っているといった場合、その代替性を比べるということは非常に難しいのかと思います。需要者にとって利用者にとって、果たして本当に代替性があるのかなといったようなことは議論になると思います。つまり、機能を分化していった一つ一つの機能について代替性を見たとしても、全体としてサービスとして提供されているものとの間の代替性があるのかといったことはまた別の議論であるというふうに理解しております。

また、市場についてみたときに、今回この代替性について、選択肢があるということと、選択肢として存在はするけれども、果たしてそれが利用者にとって実際のところの経済的、技術的に乗り換えることができるのかといったことも少し議論が必要かなというふうに思った次第です。コメントということで御理解いただければと思います。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。ほかにいかがでございましょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの伊藤です。コメントよろしいでしょうか。

【相田座長】 はい、お願いいたします。

【ソフトバンク】 ありがとうございます。すみません。前回プレゼンさせていただいた立場として、NTTさんの今回のプレゼンテーションに対して全般的にちょっと御意見を述べさせていただければと思います。

まず、今回プレゼンいただいた東西さんの資料の3ページ目、4ページ目、5ページ目の市場、通信手段の多様化や、通信手段のところですが、通信手段の多様化についてはそ

のとおりかなと思うのですが、4 ページ目のコミュニケーションツールとして最もよく使う手段といったところで、LINE 等が伸びているといった統計が出ていますが、こちらの傾向は基本的に法人ではなくて、法人以外の一般のコンシューマー様の最近の利用形態を強く反映しているのではないかと認識しております。特に弊社がメインのお客様として認識している、意識している法人のお客様に対するニーズを必ずしも適切に反映しているのではないのではないかなと考えております。

先ほどNTTさんが独自にヒアリングいただいた中では、特に、OABJ 電話のニーズですとか、固定電話だけを引き続き使いたいといったニーズは、必ずしもないのではないかということでしたが、少なくとも弊社に関してはそういったそのOABJ 電話の固定電話を引き続き使いたいといった強いニーズは引き続きあると考えておりますので、ここは法人に関しては当てはまらないのかなと思っております。

それから、5 ページ目のひかり電話ネクストの現行の契約のボリュームに関して、先ほど西村真由美先生から御指摘ありましたが、将来メタルが縮退していく中で、数字は公表していませんが3桁の万、百万単位の規模を抱えた法人のお客様が、引き続き大量のお客様に電話サービスを提供し続ける上での代替のソリューションを考えていかなければならず、やはり中小のお客様もここも相当割合があり、ひかり電話ネクストの卸というのは、我々としては、唯一のソリューションとして考えているのが現状ですので、このひかり電話ネクストの利用は弊社の利用も含めて今後どんどん増えていくというふうに想定しております。

それから、6 ページ目の代替性に関しては、例えば西村暢史先生から御指摘ありましたが、この①、②、③がそれぞれが個別に満たせれば代替性があるというわけではなくて、やはりこの①、②、③を全て満たしていないとひかり電話の代替とは言い切れないのかなと思っておりまして、だから、ニーズがある、ないにかかわらず、やはりその機能を含めて、しっかりと全ての代替になり得るかといったところの議論がまず大事かと思っております。

具体的なサービスでいいますと、①でモバイルOABJのIP電話、Arcstar IP Voiceワイヤレスのサービスを挙げていただいていますけど、モバイルOABJ-IP電話に関しては弊社も提供しておりますが、コンシューマーが中心になっていて、これから巻き取っていかないといけない法人のお客様に対して、多機能を検討するとなると非常に費用対効果が悪いということがもう見えておりまして、この新規に多機能のサー

ビスを提供するといったことは、モバイルOABJに関しては、弊社は非常に難しいと考えております。

また、緊急呼の発信制約や、③で御指摘ありましたエリアの問題がやはり大きく、高層階や閉鎖性の高い室内だと地下でつながらないといった制約が結構あります。この③に関して、ひかりのエリアでも制約あるから一緒でしょう、同等でしょうという御主張ですが、ここはレベル感が全く違うのかなと思っております。やはり提供エリアは相当大的な違いがあると思っております。

それから、クラウド電話でUn i T a l k等の代替サービスがあるとの御指摘を記載していただいておりますが、クラウド電話に関して、弊社のUn i T a l k、C o n n e c T a l kといったサービスを提供させていただいておりますが、C o n n e c T a l kに関しては、やはり基本料金を含めて非常に高く、これもやはり10回線とか、比較的大規模な回線、チャネルがないとなかなか採算性が合わないサービスになっています。

Un i T a l kに関しても、やはりM i c r o s o f tとかA p p l eさんとか、いろいろとライセンス料もかかるというところもあります。ここもやはり比較的高額であるということです。また、緊急呼は不要だというお客様がいるということでしたが、やはり緊急呼は引き続き必要だというお客様は依然存在していますので、Un i T a l kだと緊急呼をお客様のほうでしっかりと用意していただかないといけないといった制約もございますので、ここは完全な機能的な代替は取れていないというお話です。

a u ひかりマンションタイプに関しては、先ほど橋本さんから御指摘、補足ありましたけども、そういった制約もございますといったところです。

③の提供エリアに関しては、やはり光エリアとの比較だと、ここは相当差分があるのではないかという認識です。

ですので、全体的に、やはりメタルがこれから10年にかけてどんどん縮退していく中で、代替サービスを真剣に考えなければいけないという中で、当然弊社の中で検討も進めていますが、その中でもひかり電話ネクストは、相当な割合の御利用をこれからさせていただく検討を既にさせていただいておりますので、引き続きここは代替性が非常に重要なサービスということで、我々としても認識しているということです。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございました。それでは、今の御発言のうちで、特に4ページの辺りにつきまして、NTT西日本さんのほうから何かコメントありますでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 4 ページ目については、これが法人なのかコンシューマーなのか分けるデータがそもそもございませんので、これが中小1・2 c hなのか、そうじゃないのかというのは、数字がないのでここでは議論がしにくいなというふうに思います。ただ、中小1・2 c hでも全然使っていないということはないのではないかなと思っていますので、ここはソフトバンクさんと我々の感覚の差といったところになるかというふうに思います。

それから、6 ページ目のところで、ここには書いてないのですが、先ほど、サービスがあったりなかったり、料金の話をいろいろされましたが、料金については、少なくともそのネットワークサービスだけの料金なのか、端末を含めての料金なのか、その料金表示の中の細かい差が結構あったりするものです。その辺り、今の発言だけで終わってしまうとそういうイメージが残ってしまうので、そういった点も丁寧にひもとかないと、本当に料金が高いかどうかという話はできないのではないかなというのが、感覚としてはございます

それと、全般として、ソフトバンクさんのおっしゃっているユーザーの感覚と我々の思っているユーザーの感覚というのが違うというのは今回、改めて分かりました。これはどこまでいっても言い切れるものはないのですが、少なくともこの縮小していく電話の市場において、ユーザーが全てそろったサービスじゃないと駄目だというふうにお考えなのかどうかという点については、我々が対応している中では、ある程度機能を費用対効果を見て絞ってユーザーが選ぶというのが傾向としては当然あるし、今後もそういう傾向が続くのであればそうではないかなというように、我々としては思っているところです。

以上です。

【相田座長】 ソフトバンク、伊藤様、よろしいでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンク、伊藤です。ありがとうございます。ユーザー様のニーズは、定量的に、本当に求めているのはどっちなのかというような議論をするのはなかなか大変というか、なかなか分からないところではあるのですが、やはり、こういった代替性の議論とかをする場合には、現状実現できているサービスがきちんと、実現できている機能を含めて全て、それが代替サービスでも実現できるのかといった観点はやはり非常に重要だと思いますので、そこはないがしろにするべきではないかなとは思っております。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。ちょっとコストの話が出ましたので、私が気

になったのは、資料 8 ページの 2 行目から 3 行目にかけてなのですが、「コストミニマムに提供する観点から、既存設備・機能を活用しつつ必要最小限の機能開発にて提供を実現していること」と書かれているということは、同じスペックのサービスを一から開発したら N T T さんもこの値段では提供できなかった、ましてや競争事業者さんが、必要な費用を N T T に対して負担することも含めて、これから開発したのでは、同じスペックのサービスを提供するのは恐らく難しかろうと N T T さんも考えていらっしゃるということではないのでしょうか。N T T 様、御回答お願いできればと思います。

【N T T 東日本・西日本】 まず、接続に関する要望はそもそもいただいていないので、我々のほうで何とも言い難いところがあるのですが、相田さんの御質問は、どういう趣旨でしたでしょうか。

【相田座長】 この機能を新規に開発したのであったら、今回のこの値段で提供するのは難しかったらという理解でよろしいでしょうか。

【N T T 東日本・西日本】 そうですね。今数字がないので何とも言えないというのが正直なところではありますが、ただ、追加のコストは当然かかってきます。

【相田座長】 それで、他事業者さんが接続の費用と一から新規開発の機能、プラス、網使用料として払うのか、網改造料として払うのかによっても違うとは思いますが、N T T さん側の開発にかかる費用があり、N T T さんがやるのに比べて必ずや開発費用がプラスになるということです。それまで含めれば、やはり今回、先ほどから出ていますように、ひかり電話ネクストと同じスペックの機能を他事業者さんが開発したのでは、同じ値段で提供するのは恐らく難しいだろうという理解でよろしいでしょうかということです。

【N T T 東日本・西日本】 それについては、今、数字も含めて、検証していないので確定的なことはあえて申し上げられません。やはり少し具体的な要望をもらって検討しないと、お示しができないかなというふうに思いますので、今この場で持ち合わせておらず、申し訳ないというのが答えになります。

すみません。以上です。

【相田座長】 ありがとうございました。ほかにいかがでございましょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの伊藤です。よろしいでしょうか。すみません。今の 8 ページ目のところ、1 点申し忘れておりましたので、コメントさせてください。

事業者から優先転送機能を用いたサービスの具体的な提案がないということですが、その優先転送機能に関して基本的に、光ブロードバンド、フレッツの上に重畳する電話サー

ビスの接続機能という認識を持っていまして、我々が欲しいのは、ひかり電話ネクストのように電話単体の光のサービスです。インターネットはつけず、電話単体の接続機能が欲しいというのが我々の要望でございまして、ひかり電話ネクストが相当する接続機能というところを検討するのですが、前回もプレゼンさせていただきましたとおり、シェアードアクセス方式に関してはやはり収容率の問題等でNTT東西さんのひかり電話ネクストに対抗できるような立てつけがなかなか、コスト面でも難しいということで、今そこは諦めているという状況です。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

それでは、本日の意見交換をここまでとさせていただきたいと思います。なお、構成員の皆様におかれましては、本日の議題に関し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、事務局で取りまとめますので、11月26日火曜日、1週間後までにメール等で事務局まで御連絡いただければというふうに思います。

続きまして、次回の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。

【小川料金サービス課課長補佐】 事務局です。

本日はありがとうございます。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する予定です。

以上、よろしくお願いいたします。

【相田座長】 それでは、以上で事務局に御用意いただいた議事は終了いたしましたけれども、全体を通じまして、御発言の希望ございましたらお受けしたいと思いますが、いかがでしょうか。

それでは、以上をもちまして第90回会合を終了したいと思います。本日も御出席いただき、また、御協力いただきましてありがとうございました。

以上