

第91回接続料の算定等に関する研究会

日時 令和6年12月24日(火) 10:00~11:37

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 長澤 秀幸 相互接続推進部 制度・料金
部門長

種村 青治 経営企画部 営業企画部門
部門長

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) 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

- 接続会計における費用配賦見直しの検証結果（モバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおける検討結果）の報告
 - ・ 相田ワーキンググループ主査及び事務局より、資料91-1について説明が行われた後、質疑が行われた。
- 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91-2から資料91-4まで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特定卸電気通信役務の対象に関する論点整理
 - ・ 事務局より、資料91-5について説明が行われた後、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91-6について説明が行われた後、質疑が行われた。

■議事模様

○ 接続会計における費用配賦見直しの検証結果（モバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおける検討結果）の報告

【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第91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、早速議事に入りたいと思います。まず、議題（1）接続会計における費用配賦見直しの検証結果についてでございます。モバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおきましては、令和5年度接続会計における費用配賦見直しの結果について検証を行ってまいりました。今般、ワーキンググループにおける検討結果がまとまりましたので、その内容について御報告させていただくものでございます。

まず、ワーキンググループ主査でございます私から簡単に御報告させていただきます。費用配賦見直しにつきましては、昨年度、ワーキンググループにおいて3回の会合を開催し、また、その結果について本研究会にも報告させていただき、費用配賦見直しの方向性、並びに見直しの適用時期及び激変緩和措置につきまして、議論を行いました。その結果、令和5年度接続会計から費用配賦見直しを適用することとされたところでございます。

今般、本年11月及び12月に改めてワーキンググループを開催いたしまして、令和6年6月末に、MNO各社から提出のあった令和5年度接続会計における費用配賦見直しの結果について検証を行いました。検討結果につきましては、お手元の資料91-1のとおりとなっておりますので、詳細につきましては、事務局から御説明をお願いいたします。

(事務局より資料91-1に基づき説明)

【相田座長】 ありがとうございます。

それでは、ワーキンググループにおける検討結果につきまして、御質問、御意見がございます構成員の方は挙手をいただければ、私のほうから指名させていただきますし、あるいはチャット、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ございます。いかがでしょうか。

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。私も議論に加わっておりましたが、おおむね方向性としては、完全完璧なものとは言えないまでも、こういう方向性でしばらくやってみようということになりましたので、今後も注視しながら検討していければと思います。

コメントです。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。関口先生、お願いいたします。

【関口座長代理】 私もワーキングのメンバーとして参画させていただきまして、今回、各社さんが、認められた配賦ルールの中で採用された基準につきまして、音声とデータの配賦のより適切なルールを求めるという形で、各社さんにそれぞれ歩み寄っていただいた結果として、接続料水準の適正な算定に近づいていると認識をしておりますので、各事業者さんは本当にどうもありがとうございました。来年度もまた継続しますが、今後ともよろしくお願いいたします。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。それでは、酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井でございます。私は議論に参加しておりませんが、結果につきましては、このような方向性ということで、整理に当たっては非常に努力されたのではないかという印象を持ちました。ただ、感想として、音声とデータの配賦基準として、まだ

まだ回線数比といったものが採用されている部分はあり、音声の比率が思ったより高いという印象があります。また、例えば試験研究費について、NTTドコモ以外はあまり多くないようであるところ、なるべく多く出していきたいと思いますが、音声の比率が結構あります。音声の研究はどこまでしているのかよく分かりませんが、だんだんこの辺りも自然に変わってくるのではないかと、そういった印象を持ちました。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。ほかいかがでしょうか。

それでは、ただいま3件の御発言に関しまして、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。高橋先生、関口先生におかれましては、ワーキンググループにおける検討もありがとうございました。

酒井先生の御指摘の点はおっしゃるとおりだと思っております。費用配賦基準をある程度整理した際に、トラフィック比を原則として整理したことから、逆に未だに回線数比や収益額比を用いている部分が結構目立ってきているということかと思えます。今回かなり見直しできたかと思うわけですが、おっしゃるとおり、トラフィック比から見ると、音声トラフィックはデータトラフィックに比べて非常に少ないという世界になってきている中で、今後も、音声トラフィックが減ってくると需要が少なくなるため、接続料は上がっていく傾向はあり得るわけで、適宜必要に応じて、またこのような議論をさせていただければと考えております。

以上でございます。

○ 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】 議題の(2)は、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。前回会合では、MVNO様からスタックテストに関する要望について御説明いただきましたので、今回はMNO3社からMVNOの要望に対する各社の考え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。

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、資料91-2に基づきまして、御説明いたします。

1 ページを御覧ください。スタックテストの今年度の検証の対象サービスについて、前回会合でMVNO各社様から要望いただいたものをこちらに記載しております。具体的にはa h a m o及びi r u m oの3 G Bと6 G Bを要望されていると認識しております。このうちa h a m oにつきましては、本年の10月に、料金をそのまま使用できるデータ容量を20 G Bから30 G Bに増量いたしましたので、実質的な利用者料金の改定に当たると思っています。したがって、検証対象とすることに異存はないと思えます。

i r u m oの3 G Bと6 G Bにつきましては、前回の検証において適合という結果になりましたけれども、それ以降、利用者料金の改定は行っておりません。また、接続料の上昇なども見られず、利用者の利用状況にも大幅な変化がないという状況でございます。したがって、競争環境の変化が認められないため、当社としては、再検証の必要はないと考えております。

なお、昨年度から変わった点といたしましては、モバイルスタックテストの指針が改定されておまして、当社で言いますと、dカードお支払割という、当社のクレジットカードで通信料金をお支払いいただくと月々の利用料金が170円割引になるものが、検証において考慮されることとされました。これについては、昨年度において、昨年度のデューブプロセスを経て策定された指針に基づき行われた検証結果を、まずは尊重すべきであると考えております。したがって、指針の改定のみを理由とした再検証は不要と考えております。また、加えて、dカードお支払割の金額は、それを考慮したとしても大きな影響を及ぼすものではないと考えております。その他、検証においては一定の稼働がかかるという点も考慮いただきたいと考えております。

2 ページを御覧ください。その他の考慮事項ということで、MVNO各社様から要望されたものについての当社の意見を申し上げます。まず、1 点目といたしまして、再検証を実施する際の基準の明確化を要望いただいております。再検証の要否につきましては、そもそも指針において検証対象とすべきかどうかの要件がございますので、その要件の該否を都度議論すべきであると考えておまして、再検証の実施基準というものを定める必要がないと考えております。また、先ほど申し上げましたとおり、指針の改定は環境変化には該当しないと考えておまして、指針の改定のみを理由とした再検証は不要であると考えております。

下段でございますが、競争ルールの検証に関するワーキンググループにおいて議論がなされました、「お試し」の検証についてでございます。検証に当たっては、「お試し」をど

の程度の期間行うかなど、各社のお試し割の導入の状況がまだ明らかになっておりませんので、そのための検証期間というのは御考慮をお願いしたいと思います。また、その内容も踏まえて、検証方法などを検討していくのがよいのではないかと考えております。

3ページを御覧ください。検証に用いる営業費相当額についてですが、直近5年間と指針で定められておりますが、直近1年間の値を用いるべきという御意見をいただいております。営業活動に関する費用は、時期や環境などによって変動があり、一方でモバイルサービスは利用者料金として長期的に回収していくというものでありますので、直近1年間の実績では評価は難しいと考えております。したがって、指針で定められているとおり、5年間の平均値で検証することが合理的ではないかと考えているところでございます。

下段でございますが、営業費相当額について、ブランドごと、もしくはプランごとにおいて算定を行う、それが難しい場合は、新規加入者数による案分などを検討いただくことを要望いただいております。当社においては、a h a m o、i r u m oはプランの名称でありまして、サブブランドではありません。その上で、プランごとの営業費につきましては把握する仕組みがないため、対象プランごとの算出は難しい状況でございます。現状においても、各サービスの利用者料金に接続会計における営業費相当比率を乗じているという点を踏まえると、一定程度サービスごとの営業費相当額を考慮しているものと考えております。

また、営業費相当額においては、広告宣伝費のほかにドコモショップやコールセンターの運営費や、代理店手数料なども含まれているところでありますが、既存契約者向けのものもかなり含まれておりますので、新規加入者数による案分は適切ではないと考えております。

当社からの発表以上でございます。

【相田座長】 ありがとうございました。

では、続きまして、KDD I株式会社様から御説明をお願いいたします。

【KDD I】 KDD Iの橋本です。それでは、資料の91-3に基づいて御説明させていただきます。

スライド1をお願いします。前回、MVNO様から検証要望をいただいた料金プランについて、p o v o 2.0については、3GBと360GBプラン、UQモバイルについては、ミニミニプラン4GBと、コミコミプラン+30GBということで認識しております。

次のページをお願いいたします。検証対象の選定につきましては、報告書でも再検証要否

の考え方が示されており、スタックテスト指針でも基準①、②、③というものがござい
ますので、これに沿って先ほどの要望プランについて、その考えを御説明させていただきます。

スライド4をお願いいたします。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プランと、UQモバイルミニミニプラン4GB、この2つのプランにつきまして
は、前回までの検証で既に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いうこ
とで検証済みと理解しております。過去の検証時からの状況変化につきましては、料金変
更をしていないということと、接続料の上昇もなく、むしろ、特にデータの接続料につい
ては大きく低廉化していること、3点目として、資料に記載のとおり状況になっている
ということで、報告書記載のとおり、再検証については不要だと考えております。

MVNO様からは指針の改定があり、下表の黒枠で囲ってある部分、F T T Hアクセス
割以外のセット割であったり、特定決済方法割引が追加されたということ踏まえて再検
証の要望をいただいていると理解しておりますが、それについては、次のページで御説明
させていただきます。

スライド5につきまして、その他セット割と特定決済方法割引については、UQのミニ
ミニプラン4GBがこれらの割引が適用される対象になっておりますが、下に構成員限り
で示させていただいております前回の検証結果を見ていただくとおり、利用者料
金と接続料との差分というのは営業費相当額の基準を大きく上回っております。また、デ
ータ接続料水準は大きく低廉化していて、かつ、資料に記載のとおり状況ということ
を踏まえれば、稼働をかけて、改めて、追加された割引サービスを考慮して検証しても検証
結果は変わらないと考えておりますので、規制コストをかけてまでやる必要があるのかと
いうと、弊社としては、その必要はないと考えております。

次のページ以降、指針の選定基準に照らした検証要否についてです。スライド7をお願
いいたします。まず、基準①、料金の近接性につきましては、第八次報告書において2点
ほど記載がありますが、まず、音声準定額サービスが基本料に含まれている場合は、それ
も足して計算するということ。次に、比較対照のGB容量が異なる場合はGB容量を換算
して比較するということ、昨年度の検証については、考え方として、2つのGBの換算
方法がございました。これらに照らして今回、次のページ以降で検証結果について示させ
ていただいております。

スライド8をお願いいたします。先ほどの方法で検証した結果を記載しております。U

Qモバイルコミコプラン+30GBについては左のグラフですが、これについては、MVNO料金を下回る、または近接しているということで基準①を満たしていると考えてもよいのではないかと考えております。そのため、基準②、基準③を踏まえて総合的に判断いただければと思います。povo2.0の360GBプランにつきましては、これは仮に1ヵ月当たりに換算して比較した場合には、右のグラフのとおり、MVNO料金を下回っているということになりますが、このプラン自体は360GB分を前払いするプランということで、例えば月60GB使う人から見れば、60GBの4,400円プランに見えますし、120GB使う人から見れば、120GBの8,800円のプランにも見えるという点で、必ずしも月30GBのプランとの競合プランなのかと言われると、弊社としてはそうではないのではないかと考えております。

次のページをお願いします。基準②、具体的な課題につきましては、前回の研究会でMVNO様が御提示されていますが、基本的には非公開の内容になっておりますので、この内容につきましては、弊社では判断できない状況です。そのため、総務省様及び構成員様において適切に御確認をいただければと思います。

スライド10をお願いいたします。基準③の検証の合理性について、基準①、②を満たしているサービスについては、この研究会で総合的に御判断いただければと思います。今までの内容を下の表にまとめておまして、povo2.0の3GBプランと、UQモバイルのミニミニプラン4GBにつきましては、過去検証したプランということで再検証不要だと考えております。povo2.0の360GBプランにつきましては、これは先ほど御説明したとおり、月30GBのプランとの競合プランではないと弊社では考えております。UQモバイルのコミコプラン+30GBにつきましては、基準①の基準値を満たすということで、基準②、基準③について総合的に御判断いただければと思います。

次のページからは前回会合におけるMVNO様の意見に対する弊社の考えについてです。スライド12をお願いします。まず、営業費相当額について、5年平均ではなく直近の1年を用いて検証するという点について、弊社としては、直近1年という短い期間で検証してしまうと特殊要因による一時的な変動を受けやすくなるということを懸念しております。例えば営業費相当額がたまたま低い年に検証をすると、当然検証としてはクリアしやすくなりますが、それで検証済みプランとなった場合に、営業費相当額が低かったからもう一回再検証すべきだというような議論にもなってしまうため、短期的な数字を用いるという点については適切ではないのではないかと考えております。また、報告書でも5年平均値

を用いることにつきましては、一定の合理性があるということで整理付けられておりますので、弊社としては、指針どおり5年平均を用いて検証することでよいのではないかと考えております。

スライド13をお願いします。営業費相当額の算出について全ブランド共通の値ではなくて、例えば新規加入者数による案分のようなことをしてはどうかという点につきましては、まず、昨年度も御説明させていただきましたが、営業費相当額について、ブランド単位で直課／配賦の費用を把握する仕組みがないため、ブランド単位の算出は困難です。例えば、新規加入者数による案分はどうかという点について、営業費は新規加入に係るコストだけではなくて、当然既存の顧客の維持に係るコストもございますので、それを乱暴に新規加入者数だけで案分してしまうことは適切ではないのではないかと考えております。現状の収入額に応じた算出方法、これは利用者料金に全体の営業費比率を乗じておりますので、先ほどドコモ様からも御説明があったとおり、この方法でも、ブランドごとの営業費相当額は一定程度考慮されているのではないかと考えております。

最後、14スライド目、「お試し」の検証方法について、「お試し」については、競争ルールの検証に関するワーキンググループにおいて、市場への影響等については検証されるものと理解しておりますが、スタックテストの観点で1点ほどコメントさせていただきます。まず、「お試し」につきましては、まだ各社とも始めていないので、どういったものが出てくるかということはまだ分かりませんが、ただ、最大でも6か月の割引ということになっておりますので、当然「お試し」終了後も相当数、ユーザーの方はそのサービスを継続利用されることから、あたかも「お試し」が永続的に適用されているかのような検証方法になってしまうのは少し実態に即さないため不適切だと考えております。

そのため、どういった割引が出てくるかによりますが、例えば提供開始から検証まで一定の期間を設けることや、割引について何らかの補正をかけていく、例えば6か月割引なら、それを1年や2年といった利用者が平均的に利用する期間に補正するといったことについて、少し検討していく必要があるのかなと考えております。

説明については、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、続きまして、ソフトバンク株式会社様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、伊藤です。資料の91-4に沿って御説明させていただきます。

資料2 ページ目です。検証対象に関する要件、こちらは先ほどKDDIさんも触れておりましたので、詳細は割愛しますが、こちらに挙げております4項目を基に検討していく必要があると理解しております。

続きまして、3 ページ目です。前回の研究会でMVNO様から検証要望のあった当社プランについて、Y!mobileとLINEMOの2つのサービスの低容量プランと中容量プランに関して要望があったと理解しております。

4 ページ目です。低容量帯に関しての検証の要否についての当社の見解ですが、Y!mobileのシンプル2Sプラン及びLINEMOのベストプランについては既に双方とも過去に検証済みであり、特筆すべき状況変化がないため検証は不要と考えております。

具体的には、Y!mobileのシンプル2Sプランに関しましては、昨年度検証を行ったところ、検証結果は公表済みですが、昨年度の検証時と比較して、まず、利用者料金に変更はございません。また、データの接続料も昨年度と比べまして、大幅に低下しているといった状況でございます。Y!mobileについては、昨年度の検証時において、当社は、大胆に割引を考慮しておりまして、FTTHアクセスサービスに加えて、ワイヤレス固定ブロードバンドとのセット割も適用した形で、検証を実施しております。

LINEMOは一昨年度、FY2022において検証させていただきまして、公表もしております。当時と比べて、利用者料金には変更ございません。また、データ接続料は一昨年と比べて大幅に低下している状況でございます。LINEMOに関しましては、セット割引プランはございませんので、割引を考慮する必要がなく、結果として、双方とも検証不要と考えております。

5 ページ目の中容量帯の検証についての当社の見解です。Y!mobileのシンプル2MプランとLINEMOのベストプランVの2つがありますが、まず、1点目、割引適用後のY!mobileシンプル2Mプランと、LINEMOのベストプランVの料金を比較した場合、下の表の割引後利用者料金の数字のとおり、Y!mobileのシンプル2Mプランのほうが料金は安くなるという結果になっております。営業費相当額については、Y!mobileシンプル2Mプランのほうが、LINEMOベストプランよりも営業費相当額が高いという結果になっておりますので、この2点を踏まえまして、Y!mobileシンプル2Mプランのみを検証すれば足りるのではないかと考えております。

5つ目です。その他の御指摘事項について、1点1点表にまとめてございます。まず、お試し割について、実績データが十分蓄積されていない状況もございますので、仮にお試

し割も考慮した形で検証する場合は、立ち上がり期の一断面での検証とならないように、検証時期や検証方法については、我々第二種指定設備設置事業者と調整することを要望いたします。

2点目の、検証に用いる営業費相当額について、5年の期間で算出することについては一定の合理性があると考えておまして、1年で検証するとなると特有の要素を排除できず、一断面での検証となる可能性があることから、引き続き5年間の平均値とすべきと考えております。それから、プランごとに営業費相当額を算出するという点について、一部構成員限りにさせていただいておりますが、営業費相当額の実態や運用面も踏まえすと、プランごとの算出は不適切と考えております。新規加入者数による案分により営業費を算定するという御意見に関しまして、営業費そのものは、既存加入者の維持にも関わることから、新規加入者のみによる案分は不相当と考えております。

それから、3点目の検証対象の選定について、接続料、営業費相当額、利用者料金等の各パラメーターの変動を総合的に見て、再検証すべきかどうかを判断すべきと考えております。

最後、その他の通信品質に関する論点について、基本的に、検証時には、当社のユーザーに提供する通信品質を基準に検証しておりますため、MVNO様がより高い通信品質を求めるのであれば、当社と同等のコストをかけていただいて、相応の帯域、冗長を調達することで通信品質を確保できるものと考えております。

当社からの説明は以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの各社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挙手いただければ、私のほうで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、マイクを直接オンにしてお声かけいただいても結構です。

それでは、全相協の西村構成員お願いいたします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。御説明どうもありがとうございます。3社の皆様の説明を聞いていて、なるほどと思う部分が多かったのは事実です。

1点だけKDDIさんに質問させていただきたいのですが、4ページの表の下2段、その他セット割と特定決済方法割引については、5ページで示されているものと比較して、そこまで影響がないという趣旨の御発言をされていましたが、具体的にこの辺りが幾らぐらいなのかということをお分りでしたら教えていただけると助かります。

以上です。

【相田座長】 KDDI様、お答え可能でしょうか。

【KDDI】 この場で数字そのものはお答えできませんが、スライド5で前回の検証結果を示させていただいていますが、この例えばF T T Hのセット割の金額よりも、その他のケーブルテレビのセット割等のセット割の金額は当然小さくなりますので、それぐらいの規模感だと思っていただければと思います。また、特定決済方法割引につきましては200円程度の割引ですが、それが適用されているユーザーと適用されていないユーザーがいますので、具体的な数字は申し上げられませんが、それぐらいの規模感だと御理解いただければと思います。

【相田座長】 西村構成員、いかがでしょうか。

【西村（真）構成員】 承知いたしました。ありがとうございます。

【相田座長】 ほかにいかがでしょうか。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。私からは質問1点、コメント1点をさせていただければと思います。

まず、質問ですが、KDDI様の資料8ページ目です。8ページ目のスライドのp o v o 2. 0の360GB/365日の前払いのプランでございます。「数か月で使い切る利用者が存在」とありますが、これがどの程度なのか、また、このプランを選ぶ利用者の特徴、特にどこからこのプランに移行されてきたのか、もしそういったことがあればお教えいただければと思っております。

以上が質問でございまして、コメント1点でございます。確かに第八次報告書において再度の検証について、あるいは現行指針において必要に応じて臨時的検証といった文言がございます。ただ、基本は現行指針の3要件に照らして検討していくことが肝要ではないかと考えております。あわせまして、指針の改定のみをもって検証に進むのは現行指針の運用上は望ましくないといえますか、指針とはそぐわない運用ではないかと考えております。

私からは以上でございます。

【相田座長】 ありがとうございます。それでは、KDDIさん、お答えいただけますでしょうか。

【KDDI】 KDDIの橋本です。2点ございまして、1点目は360GBプランについて、どういったところからポートインしてくるのかという点ですが、おそらくアンケート

を取らないと分からないため、示すのは難しいかと考えております。

もう1点、数か月で使い切る利用者がどれぐらいいるのかといった点につきましては、お示しできるのかどうかも含めて持ち帰って検討させていただきます。

以上です。

【相田座長】 西村暢史先生、よろしいでしょうか。

【西村（暢）構成員】 了解いたしました。MVNO委員会をはじめ、ほかのMVNOからも、前回のプレゼンテーションにおいて、中容量帯、20GB以上のプランにおいて競争が激しくなる、あるいは利用者が移行しているといった指摘がございましたので、そことの対比でお教えいただければと思いました。

以上でございます。ありがとうございます。

【相田座長】 ほかにいかがでしょうか。

それでは、先ほどの両西村構成員からの御発言に関しまして、事務局のからは何かコメントございますか。

【廣瀬料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。両先生にいただいたコメント及び本日御説明があった内容を含めて、次回の会合でどれを対象にするかという点を引き続き御議論いただきたいと思っておりますので、事務局でも整理をしておきたいと思っております。

以上でございます。

○ 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論点整理

【相田座長】 議題3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論点整理でございます。本件につきましては、前回会合にてNTT東日本、西日本からヒアリングを行いました。本日はそれを踏まえた論点整理の内容を事務局より御説明いただき、その後、意見交換を行いたいと思っております。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91-5に基づき説明）

【相田座長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの事務局からの御説明に関しまして、御質問、御意見ございます構成員の方は、また挙手いただくか、あるいはマイクをオンにして直接お声かけいただいても結構でございます。

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。御報告ありがとうございます。

まさしく資料6ページ目の最後の段落において言及されているとおりでございまして、今後の状況を踏まえた必要なタイミングで再度検討を行うという点、理解できるところだと思っております。関係者におかれましては、適宜、御報告のほうをお願いできればと思っております。

以上、コメントでございました。

【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。

それでは、酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井でございます。これもコメントみたいなものですがけれども、もともとOABJ電話、ひかりOABJ電話をつくったときに、音声だけ通せばいいのではなく、技術的に、4キロヘルツの帯域を通さないといけない、G3のファクスも通さなければいけないといった制約を設けてしまったために、ある意味では、そこから先、だんだんそういったアナログの信号が減っていく中で音声だけ残ってしまったということがあるような気がします。もしこれが、例えば最初から、音声だけ通せばいいという結果になっていたら、こういったひかり電話ネクストのように光ファイバで電話だけ提供するといった際の状況は変わっていたのですか。その辺りの感覚だけ教えていただければと思います。

【相田座長】 事務局のほうから何かございますでしょうか。

【小川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。すみません、今、酒井先生から御質問いただいた点、確認を要する点もあるため、直ちにお答えするのは難しいかと存じます。

【酒井構成員】 過去話ですが、そのようなことを決めたときに私もかかわっており、当時はOABJ光を通すにあたって、電話である以上、皆さんが昔使っていたG3ファクスも通さなければいけないかなと思って、このように決めたわけです。

音声だけ通せばいいのなら、そんなにいろいろ難しい機能はなくて済んだのではないかなという気もいたしまして、そういった過去の検討経緯も考えなきゃいけないのかと思いい感想を申し上げただけです。けれど、もう今は全部そのように決まっているので、このとおりでいいと思います。

【相田座長】 では、私からコメントさせていただきますと、酒井先生は十分御存じだと思っておりますけれども、光ファイバは音だけ通すには、もうオーバースペックと

いようなものでございます。

【酒井構成員】 そうなんですよね。

【相田座長】 データ接続の上に音声サービスも載せるということであれば、NTTさんもおっしゃっているようにいろいろな代替サービスがあるわけですが、電話だけ引きたいというニーズがそれなりにあって、電話だけ提供するサービスをこの値段で提供しようとする、逆に光のスペックが高過ぎてなかなか難しいということなのではないかなと私は理解しております。

【酒井構成員】 分かりました。多分そういうことだろうと思いますので、どうもありがとうございました。

【相田座長】 それでは、関口先生お願いいたします。

【関口座長代理】 関口です。実はファクス機能をどうするかは古くて新しい問題で、ワイヤレス固定電話をどのように扱うかをめぐっても、ファクスをどうするかを含めて、スペックは決まっていなくても、本当に音声だけ通すことでこれからメタルの縮退に貢献すべきか、させるべきかどうかという議論がこれから始まるというのを考えると、ファクスを通さなきゃいけなかった光の問題も、そう無縁ではないなという印象を持ちました。単なる感想です。

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。

ただいまの各構成員からの発言に関しまして、事務局のほうから何かございますか。

【小川料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。事務局でございます。これまで先生方からいただきました御指摘を踏まえまして、また、今後の市場や技術の動向等を踏まえて適宜適切なタイミングで、本件についての論点の検討を行ってまいりたいと思います。

以上でございます。

○ 「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】 続きまして、議題4は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）でございます。本件は、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き、その後、意見交換を行いたいと思います。それでは、事務局より御説明をお願いいたします。

(事務局より資料91-6に基づき説明)

【相田座長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの事務局からの御説明につきまして、御質問、御意見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が、いかがでございましょうか。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。この話には事業者間協議というのが非常に重要になってくると思うのですけれども、要望される事業者様はここで何が情報として欲しいのかということ、明確にする形でやっていただきたいなと思います。この手の話を聞いていると、いつも情報の非対象性が問題になっており、卸元事業者と卸先事業者の間でのキャッチボールがうまくできていない感じがするので、そこのところをお願いしたいと思います。

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。佐藤先生、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。全体的なところで、幾つかコメントになると思います。

1 ページ目にある通り、卸の透明性がまだ十分ではないため必要な情報提供をどう整備していくか、また、今までの議論にもあったように、事業者間協議が必ずしも効果的に進んでいないことにより、さらなる情報提供を求めなければならないということで、この議論は始まっていると思います。今回、NTTさんにおいては、情報を提供しようとして努力いただいた部分もあるのですが、私としては、まだ十分とは言えないと思っていますので、そのあたりコメントをさせていただきます。

1 ページ目の下のグラフを見ると、卸料金のうちの約60%が接続料相当額になっているので、単年では依存しなくても、トレンドとしては、接続料変化がそれなりに卸料金に影響しているだろうということが一つ目です。それから、接続料相当額以外の40%の費用部分に関しては、ビジネス上、企業としていろいろ工夫されているところだと思います。た

だ、ここも単年で見ると接続とリンクしないこの部分について、より一層の情報公開が必要だということだと思います。

そういう意味では、NTTさんとしては、4ページ、5ページに、接続料以外にも卸料金に影響するいろいろな費目があるのですよと示されていますが、定性的で定量的な説明が足りない。例えば各費用の割合がそれぞれどういう状況にあるか、各費用のトレンドがどういう状況にあるか、人件費の上昇が卸料金にどれだけどのように影響するかといったことをより丁寧に提示していただけると、少し透明性が高まると思いますので、定性的な説明ではなくて、もう少し数字に置き換えたもので説明いただけると分かりやすいと思います。

6ページも同様で、コストが上昇傾向にあるという説明に関して、一般的な人件費、物価指数等を示しているのですが、例えば2020年度を100としたらNTTさん自体の人件費がトレンドとしてどのくらい増加しているのか等、一般的なデータではなくNTTさん個別のデータがないと、卸料金のコストの動きに対する説明としては不十分なのかなと思います。

8ページ、東西別料金に関してはアンケートを実施されたのはいいことだと思うんですけど、アンケートの結果で料金がどうあるべきかが決まるわけではないと思います。私としては、NTTさんとして東西別料金、あるいは、東西同一料金にするという判断に対してどういう考え方であるのか教えてくださいとお願いしたので、アンケートをしましたというの私の質問への答えではないかなと思います。

スライド10を見ると、トレンドとしては、次第に卸料金と接続料の近接性が進んでいるように見えます。但し、示されたコストデータでみると、トレンドとしては接続料が高まっていくということになっています。そうすると、卸料金と接続料の関係が適正であるという前提で言えば、今後人件費等のコストが上昇し、接続料が増加するトレンドであれば、卸料金も上げざるを得ないのではないかと思います。きちんと適正な方法で卸料金が決まっているのであれば、接続料増加に伴いトレンドとして卸料金も上がりますよと見えているようにも見えます。私としては、本当に適正に努力しても、コストが上がっているなら当然、卸料金も上がってくるのはあり得ることだと思っていますけれど、例えばNTTさんはどう思われるのか、追加で質問してみたいと思います。

もう一点、接続料は上がってくるけれど、卸料金は何らかの形で上がらないようなことがあるとすれば、接続を使う事業者と卸を使う事業者との間のイコールフットィングが議

論になり得るので、その辺も踏まえて、卸料金・接続料のトレンドがどういう形で市場に影響を与えるか、関心を持って見ていきたいと思っています。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。現時点でほかに挙手いただいている方はいないようなので、ただいまの2件の構成員の御発言につきまして、まず、事務局から何かございますか。

【小川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。御指摘いただきありがとうございます。

今後の流れといたしまして、卸先事業者、事業者団体、それから卸元事業者たるNTT東西からの説明を求めていくこととなりますけれども、今いただきました御指摘を十分に踏まえて、各社、あるいは各団体におかれては御説明のほういただければと考えているところでございます。

事務局からは以上でございます。

【相田座長】 それから今、佐藤先生からNTTさんへの質問があったのですが、これは今、お答えいただけるのでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 相田先生、発言してもよろしいですか。

【相田座長】 結構です。

【NTT東日本・西日本】 佐藤先生から多岐にわたる御指摘、それから御質問いただきました。先ほど事務局さんの資料にも、またヒアリングがあるということが書かれてございましたので、そこで佐藤先生からもいただいた御質問を踏まえて、当社のほうでもプレゼンを考えていきたいと思っていますので、本日時点では、そこまでとさせていただきます。よろしくお願ひします。

以上です。

【相田座長】 では、佐藤先生、そういうことでよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 結構です。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。

私から1点、本日の資料の5ページ目、6ページ目の辺りを見ると、今後、接続料等々が上がっていく可能性がある。それで卸料金を下げるのも難しいので、少し先取りして、卸料金として払っていただいているというような御説明にも見えるのですけれども、その一方で、接続料のほうについては、基本的には実績主義で、実際に設備更改等々を行った

ときにぼんと接続料が上がる可能性があるので、接続事業者に対する予見性というような観点も考える必要があるのかなというような印象を持ちました。今後のヒアリング対象である関係事業者は、卸元、卸先事業者ということだと思いますが、接続事業者をヒアリング対象に含めることは考えているのでしょうかということ事務局に御質問させていただきたいと思うんですけども、いかがでしょうか。

【小川料金サービス課課長補佐】事務局でございます。今、相田先生から御質問いただきました事項につきまして、今回はあくまで卸検証に関する御説明、それから、卸料金のより一層の透明化に関する御議論ということがある程度、念頭にごございましたので、ヒアリング対象の事業者に関して、卸先事業者、ないしは事業者団体を念頭に置いておまして、接続事業者におかれましては今のところは特に説明いただく予定ではおりましたが、いかがでしょうか。

【相田座長】接続料に関しては、今後どんどん料金が下がっていくことが見込めるときには将来原価方式を適用することで、平準化というのでしょうか、先取りして料金を安くするというメカニズムがあるのですけれども、今後、設備更改等で高くならなきゃいけないというときに、それをどう適切に接続料を反映していくかということについては、あまりきちんと議論してこなかったのかなというような気がします。これとは別の場かもしれませんが、気をつけて考えていかなきゃいけない課題かなと思われましたので、事務局のほうでもお考えいただければと思います。

【小川料金サービス課課長補佐】相田先生、ありがとうございます。ご指摘いただいて点につきまして、こちらの場でやるのか、あるいは、また別の場でそういった御議論させていただくのか、こちらでも検討させていただきたいと思います。

以上でございます。

【相田座長】ほかにいかがでございましょうか。本日は議題がいっぱいあるので時間的に厳しいかなと思って進めてまいりましたけれども、御協力いただきまして、結果的に大分順調に進めましたので、これまで前の議題でも、追加での御質問、御意見等、御発言の御希望がありましたらお受けしたいと思いますが、いかがでございましょうか。

それでは、関口先生お願いいたします。

【関口座長代理】議題の2なんですけれども、お試し割のところは気になったので一言だけ発言をさせていただきます。

お試し割は、まだ各社さんのメニューが出てきていないタイミングであって、競争ワー

キングのほうでも、今後とも引き続き注視をしていくというようなスタンスだったんです。その意味で、検証はMVNOさんのほうからは速やかにということではあるんだけど、検証に耐えるデータをお出しいただく各社さんの側からすると、少し待ってくれというのは正直なところだと思いますので、少しそういった検証のタイミングについては、慎重にお諮りいただきたいと思います。

以上でございます。

【相田座長】 ありがとうございます。この件につきまして、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。先生の御意見を踏まえて対応を考えていきたいと思います。いずれにしましても、各社のお試し割の状況、1月頃に若干見えてくる部分もあるのかなと思いますので、引き続き、検討してまいりたいと思います。

以上です。

【相田座長】 ほかにいかがでございましょうか。よろしゅうございますか。

それでは、おかげさまをもちまして、非常に順調に議事が進みましたので、以上で第91回会議を終了したいと思います。本日は御協力いただきまして、どうもありがとうございました。

多分、年内の会合は本日が最後だと思いますので、皆様、どうぞよいお年をお迎えください。では、失礼いたします。

以上