

情報通信審議会 電気通信事業政策部会
接続政策委員会（第75回）議事概要

日時 令和7年11月13日（木）10:00～11:46

場所 オンライン会議による開催

参加者 接続政策委員会 相田主査、山下主査代理、荒牧委員、関口専門委員、
高橋専門委員、武田専門委員、内藤専門委員、
西村（暢）専門委員、西村（真）専門委員、橋本専門委員
事務局 飯嶋料金サービス課長、小川料金サービス課課長補佐、
（総務省） 廣瀬料金サービス課課長補佐、
伊井料金サービス課課長補佐

【議事要旨】

- (1) 接続料算定における長期増分費用（LRIC）方式の適用見直し等に関するヒアリング
○ 関係事業者等ヒアリングを実施した。
（ヒアリング対象事業者：NTT東日本株式会社、NTT西日本株式会社）
- (2) 音声接続料に係るビル&キープ方式の原則化の検討に関するヒアリング
○ 関係事業者等ヒアリングを実施した。
（ヒアリング対象事業者：NTT東日本株式会社、NTT西日本株式会社、KDDI株式会社）
- (3) メタル縮退を踏まえた電柱等・土木設備に係る費用配賦の在り方に関するヒアリング
○ 関係事業者等ヒアリングを実施した。
（ヒアリング対象事業者：NTT東日本株式会社、NTT西日本株式会社、KDDI株式会社）

【主な発言】

(1) 接続料算定における長期増分費用（LRIC）方式の適用見直し等に関するヒアリング

○西村（真）専門委員

LRICでなくなると未回収コストを回収できる点が良いという御説明と、一方でLRICの適用範囲は限られているので接続料への影響もあまりないという説明、両方あったんですが、それでもやはり未回収コストの回収が可能になるということはどう理解すればよろしいのか、御説明をお願いいたします。

○NTT東日本

まず、LRICの未回収額ですけれども、これはモデルで算出したコストと実際費用で算出したコストの差分が未回収額と我々認識しているんですけれども、それは管理部門が吸収しているということでございます。

適用範囲のところでございます。LRICを適用しているのが、メタルの回線が收容局に入って加入者を收容する装置がありますと。昔の加入者交換機に当たる部分なんですけれども、ここがLRICの対象設備になっていて、ここはLRICに入って

います。それ以外より上部のIP網ですとか、そちらは実際費用になってございまして、IP網の部分は実際費用ですので未回収額が発生していないと。そこと加重することによって、影響は小さくなるというのが後者のお話でございまして。

○相田主査

LRIC計算分の費用が増えたとしても、それを、IP電話を使っている人との間で割り勘する結果として1通話当たりというか、3分当たりの割り勘としては大分安く済むという御説明かとお伺いいたしました。

○NTT東日本

おっしゃるとおりです。相田主査、ありがとうございます。

○西村（真）専門委員

ありがとうございます。来年に固定電話の料金も上がるような公表もされているので、その辺の懸念もありまして少し質問させていただきました。

○相田主査

今、ちょうど次の議題としてビル&キープのことも考えて、NTTとしてもビル&キープについては御賛成という方向とお伺いしているんですけども、ビル&キープになりますと相対的に高い設備料のNTT東西としては、その部分は回収漏れになってしまうということになるわけですけども、LRICではなく実際費用でちゃんと費用を回収したいことと、そのビル&キープ推進というのはどういう関係になるのかということと。

あと、15ページでは現状に倣って、メタル部分については東西均一料金ということでお示しいただいているようですけども、実際にこの音声通話の接続料を見直すことになったとした時には、併せて東西別料金というようなものについてもそのまま続けるかどうかというようなことを検討する必要が出てくるかということになります。一つには、それに必要な東西別のデータをお出しいただけるでしょうかということと、もし併せてNTT東西として実際費用にした時に、このメタルIP電話部分の東西均一料金というものについて何かお考えがあるかということをお聞かせいただければと思います。

○NTT東日本

まず、ビル&キープとLRIC廃止の関係でございまして。まず、ビル&キープについては我々、やるとすれば全社一律に公平にやるべきだと思っております。一部がビル&キープで一部がビル&キープではないと、かえってコストアップになるところから全体でやるのが重要だと思っております。2年前の議論でもいろんな課題があるというのが出ているので、かなり接続制度の大転換になるので丁寧に事業者間でコンセンサスを得ながらやっていく必要があると、かなり時間がかかる話だと我々、正直認識しております。

まずは、その前段で、ただLRICについてはもともと未回収を抱えている問題がありますので、そこはまずやっていただいて、ビル&キープは将来に向けた、業界全体としての効率化のために推進していくということだと考えております。

それから東西別のところでございまして。これは、いろんな社会的な要請等も踏まえて現在、LRICの部分は東西均一になってございまして、原則は会社ごとの原価に基づいて料金をはじくのが通常だと思いますので、今回も実際費用を見直す場合には実際費用が既に東西別になってございまして、このLRICが適用されている部分

についても東西別にするのが自然なのではないかなとは考えております。ここは十分議論が必要だと思っておりますが、基本的には東西別が自然ではないかと考えています。データについても今後議論していく中で東西別のデータは整理してお出ししていきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

○西村（暢）専門委員

質問なんですけれども、今回 16 枚目の資料のところ恐らくメタル I P 電話回線数の減り方、増減率というのが示されておられるんですが、27 年度まではこういう形で、28 年度以降に関してはいろいろと本格的に 27 年度までのテストケース、これを踏まえて進めていくということで、なかなか算定するのも難しいお話ではございますが、大体の見込みとしては 28 年以降も同じような減り具合、そうした場合に確かに 2 年間だけでその後のことを予測するのは非常に難しいなとは思いつつも、この 28 年以降についても我々は今の段階でどのように考えればいいのかというのが質問でございます。

コメントなんですけれども、差分率ということで激変緩和措置が必要ないような御主張だったと思っております。この 7%、8%という影響というのが、どの程度のものなのかは他社の意見等もお伺いしながら考えていかなければいけませんし、激変緩和措置の取り方次第にもよるのかなというのがコメントでございました。

○NTT 東日本

2028 年度以降の需要がどうなるかというところでございます。

今出している▲7.6%というのは過去の 3 年間のトレンドですので、積極的な移行等はかけずに自然体で落ちてきた部分でございます。そのため、2028 年度以降はどういう具体的な移行計画を立てるかにもよるんですけれども、少なくともこの落ち方よりも少し強くなるとは考えております。

○西村（暢）専門委員

気になりましたのはいずれにしても残された回線数、それから 35 年以降も、この論点から少し離れるかもしれませんが、35 年以降も物としては設備としては残りますので、その点の完全撤去に至るまでの対応というのも併せて少し気になったということでございます。

○山下主査代理

13 ページの、これまでの取りはぐれが 8,000 億円だったという、そのことに関して質問があるんですが、そうすると、もしこれから 10 年間、LRIC 方式がやむを得ず御意向に沿わない形かもしれませんが LRIC 方式が続いてしまった場合はどのぐらいの損失になるのかと、未回収が発生するのかということを検討していらっしゃるのであれば教えていただきたい。

なぜ、それを伺うかというと、実際費用にすると未回収額がなくなるという御説明でしたので、それでしたら未回収がなくなることでどのぐらい損失がカバーされるのか。私の手計算では 8,075 を 25 で割り 1 年間に 300 億円くらいになります。年間 300 億円は大きなお金ですけれども、これより、これから 10 年間はずっと 1 年間当たりが大きくなるのか、それとも同じペースなのかということも併せて教えていただきたい。

○NTT 東日本

LRIC の未回収額の見通しでございますが、具体的に算定できているわけではな

いのですけれども、先生おっしゃるとおり平均すると 300 億で、直近で見ても 24 年度で 260 億ぐらいなので、この規模が同程度で推移していきんだらうなと考えております。

今、未回収額がなくなることでどういう影響があるかというところですが、このうち、実際に接続料上昇で他社に影響する部分でいきますと、これの 6 割程度が実際に今、他社から回収する、残りは利用部門に負担いただくような、そんなイメージになりますので、それが少し具体的な影響になります。

(2) 音声接続料に係るビル&キープ方式の原則化の検討に関するヒアリング

○廣瀬料金サービス課課長補佐

本日御欠席の高橋委員から、この議題につきまして御意見頂戴しておりますので、差し支えなければ事務局から代読させていただければと思います。

3 点いただいております。順に読み上げさせていただきます。①ビル&キープを採用する場合は、原則全ての事業者がやるべき、②実施する場合は段階的ではなく一斉にやるべき、③ただし、片務的な呼種のビル&キープについては十分な検討を行うべき、という御意見を頂戴しているところです。

○武田専門委員

14 ページ以降のビル&キープ方式の原則化に向けてというところで、KDDI に質問があります。まず、案 1 の配賦基準の見直しのところで一律トラヒック比への見直しというのがございます。KDDI は以前ほかのところでも一律トラヒック比への見直しをおっしゃられていたと思います。そのときもほかの事業者の方が同意する雰囲気は感じなかったのですけれども、NTT の今日の資料でもトラヒックバランスの違いに触れていました。その辺りについてどうお考えなのかと御意見をいただきたいと思っております。

そして案 2 では、政策的な見直しのところで韓国の事例を挙げていらっしゃいます。韓国の場合は最大加入者を持つ事業者の料金を全部適用する方式だそうですが、日本で導入できるのか、その辺りについてどのように見ておられるか、御見解をいただければ幸いです。

○KDDI

まず、1 つ目のトラヒック比のところについては、音声市場が縮退している中で規制コストや事業者コストを削減していく観点でも現状、配賦基準を決めることにより事業者も行政も労力をかけているところがございますので、トラヒックが減ってきている状況においては、そうしたコストを削減していくという観点で簡素的、簡易的にもう全ての配賦基準をトラヒック比にすることは考えられると思っております。他社さんがいろいろ御意見のあるところを承知はしておりますが、弊社としてはそのように考えております。

2 点目の案 2 につきましては、政策的にどう入れていくかというのはいろんな考え方があるとは思いますが、韓国のように最大のシェアを持つ事業者ということであれば NTT ドコモの接続料水準を適用するののも一つの考えではございますし、例えば接続料水準が一番低い事業者に合わせるののも一つの考え方ではございますので、そこはいろいろなバリエーションがあるのかなと考えております。

○荒牧委員

大手企業様としての今回の一連のお考えというものは大変よく理解できました。一

齊に全事業者移行すべきという、その必要性やメリットに関しても理解いたしました。

一方で、先ほど資料に言及がございましたけれども、こういったビル&キープへの移行によって少なからず影響を受ける小規模事業者の事業継続に関する懸念という、そういうような指摘ございました、これによって、ある種の市場の再編というか、淘汰されていく事態も予想できるわけなんですけれども、2社様に漠然とした質問なんですけれども、市場のリーディングカンパニーのお立場として今回のこの変革によってそういった小規模事業者が淘汰されていって、そういった市場が大きく再編する可能性があることに関しては、やむを得ないと受け止めていらっしゃるのか、あるいは、むしろ望ましいと受け止めていらっしゃるのか、その辺お聞かせいただけますでしょうか。

○NTT東日本

前提としては、そういった小規模事業者の事業継続のところはよく事業者の意見を聞きながら合意を持ってやっていくべきだとは思っております。その結果、ビル&キープとなって事業淘汰されるかというところですけど、そもそも音声通話市場は相当規模が小さくなっているの、これはビル&キープを入れるいかによらず、なかなか事業をやっていくのは厳しい状況になっているんだろうなと考えております。

○KDDI

淘汰のようなものが進むかどうかというところは分かりませんが、ビル&キープ方式というものは基本的には自分のコストは自分で負担する考えでございますので、一般的に言えば高いコストのままの事業者がずっと事業をやっていけるのかと言われるれば、それは一般的にやっぱり難しいのだろうなと考えており、コストを削減していくところが必要であって、それを強く推進できるのがビル&キープ方式と考えております。

先ほど弊社の資料のスライド3でも御説明したとおり、確かに昔は例えば2000年度とかでいくと、事業者の売上に占める音声の割合は8割ぐらいと非常に大きなウエイトがあったんですけども、現状はどちらかという音声というよりはインターネット等のデータ通信がメインになっておりまして、音声そのものの市場への影響というのはかなり小さくなってきているのかなと考えております。

○西村（暢）専門委員

今回、ビル&キープ、これを導入することによって得られるメリットということで、いずれも小売段階におけるサービスメニューをより柔軟にすることでエンドユーザーへの利便性や利益というものがあるのかなと、そういうような御指摘もあったかと思いますが、その一方で2社ともに御主張されていた、特に音声関係の市場が縮小化した時に、どれだけこのエンドユーザーへの利便性というものをビル&キープ方式を入れることによって音声市場にもたらされるのか、少しこの関係性についてお教えいただければと思います。

○NTT東日本

利用者料金というのは自社の設備コストとか接続料とか、それから市場、需要がどうなっているとか、お客さんにどれだけ受け入れられるか、いろんなことを勘案して決定するので、ビル&キープ方式の1点だけで劇的に変わるかという、そうでもないと思うんですけど、要素としてこういった余地が広がる可能性を広げるものなので、そういった面でユーザーメリットがあるのではないかと申し上げております。

○KDDI

ビル&キープ方式というものは確かに接続料の受け払いはなくなるものの、自社のネットワークコストがなくなるわけではございませんので、そういうところを踏まえてまず考える必要があるんだと思っております。ただ、現状では考える必要のある他社のコストのことを考えなくてよくなることで、自社のコストだけを見ていろいろ検討ができるようになり、サービスの検討の幅というものは広がるんだと思ってますし、また、縮小していく音声に頑張っただけで投資するというよりは、現在、コミュニケーション手段がデータ中心になっておりますので、そういった意味でコミュニケーション手段の多様化といったものを後押しするようなところ、新しい付加価値があるようなところに投資をして利用者利便を上げていくことが必要なのではないかと考えております。

○西村（暢）専門委員

御説明ありがとうございます。ぜひビル&キープ方式を採用している諸外国において、どのように両社が御主張されているようなメリット等が実現されているのか、もし可能でしたら、また後日、お教えいただければなと思った次第でございます。

○橋本専門委員

1点、KDDIに御質問させていただきたいなと思うんですけども、ビル&キープ方式にすると各社のコスト削減のインセンティブが働くというようなメリットがある一方で、必要な設備投資がきちんと行われるのかどうかというのが私自身の懸念事項になります。

というのは、既存のシステムですと、分かりやすく言うと、発信サイドが受信側にある程度、お金を渡すことによって発信サイドの投資のインセンティブが起きているのではないかなと思います。それがビル&キープで金銭の受渡しがなくなることは、確かにお互いが自由にやっていただけますのでコスト削減のインセンティブが働く一方で、自由であるがゆえに差が出てくると思います。そうするとネットワークの設備をきちんとする企業がある一方で、もう要らないだろうみたいな形でいいかげんにしてしまうと。そうすると、需要が減っているから、もしかしたら懸念する必要はないのかもしれませんが、ある事業者のところには電話がつながりにくくなるとかというのは、そういう懸念というのはないのかなというのが私の疑問です。

それから緊急通報などについても、つながりにくいような事業者、発信しづらい事業者とか、そういう差が出てくるのかなというのが懸念なんですけども、その辺がいかがかなというのを教えていただければなと思います。

○KDDI

なかなか難しい御質問をいただいたのかなと思っておりますが、基本的に投資をどうするかみたいなのは事業者の判断もございしますが、基本的には必要な投資をして必要なサービスの品質を保ってユーザーさんに提供していくことが基本だと考えておまして、ビル&キープ方式を入れることで、それが今以上に自分のコストというものを考えて事業を検討していかなければいけないというところで、仮に設備コストが高いのであれば当然それに見合ったユーザー料金を設定して事業を継続していくことだと考えておりますし、よりコストを削減して、そのコストが例えば新しい領域だとか、付加価値を生み出すところに振り向けられるということであれば、そういう形で利用者の利便を高めた上で競争していくところがメインになると考えていますし、市場が縮小している中では、そういう形にしていくべきだろうと考えておりますので、本当に維持ができなくなるような状況になったら、それは音声のそもそもの

サービスをどうするのかというところで事業者様が考えることかなと思っております。

すみません、答えが難しいのですけれども以上となります。

○相田主査

私からNTTとKDDIに1点ずつ、情報提供をお願いしたいんですけど、まず、NTTにつきましては片務呼の扱いということでもって、資料で20ページ目のところでもって、トラヒックによらない定額やレベニューシェア等の精算方式というようなことについて御提案いただいているのですけれども、何かこのところでより詳細な御提案あるいは外国の例というようなものを御紹介いただけないでしょうかという、お願いにという感じになります。

それから続きましてKDDIも似たようなことなんですけれども、KDDIの資料の10ページでもって、ビル&キープにすることによって事業者・行政コストが下げられるよというようなことが書かれているのですけれども、具体的に現状でどれだけかかっている、それを全ての呼をもうビル&キープにしたらどれくらい下げられるのか、あるいは一部、先ほど言いました片務呼等がビル&キープでない形で残るとしたら、どれくらいのコストダウンになるかというようなことで、有効数字1桁ぐらいでいいと思うんですけれども数値を出していただくこと、あるいは外国の例、あるいはその他、調査会社等々でそういうものをはじいた例はあるのかというようなことについて、情報をお持ちでしたら教えていただきたいということでございます。

○NTT東日本

片務呼のところは、我々としては片務呼網が通常の精算として残ってしまうと精算システムを残さなければいけないし、効果がかなり限定的になるので、片務呼も含めて簡明化したいというところなんです。

例としてトラヒックによらない定額とか、レベニューシェアって書いてはいますが、ここはまだ我々も具体的なアイデアまで持っているわけではないので、少し検討した上で、また議論させていただければなと思いますし、海外の事例も少し調べてみたいと思います。

○KDDI

御質問ありがとうございます。どこまでできるかというものはありますが、持ち帰って検討して別途、御回答差し上げます。

(3) メタル縮退を踏まえた電柱等・土木設備に係る費用配賦の在り方に関するヒアリング

○相田主査

これは恐らく事務局への質問ということになると思うんですけれども、メタル回線のコストの在り方に関する検討会というのは私も参加させていただきまして、その時の報告書をひっくり返してみたのですけれども、当時は施設保全費、それから原価償却費、特にメタルの未利用芯線の扱いをどうするかというようなところで議論が主になっていて、それ以外の部分、どうなっていたのかというところを私もよく把握していないのですが、今ちょうどKDDIの資料の5ページ目のところにメタル回線と光回線が別々に添架されている場合、電柱が電力会社の持ち物ですと恐らく添架ポイントごとに電力会社に使用料、添架料を払わなければいけないと思うのですけれども、こういったものは今、配賦はどういうふうになっているのか。こういう性格のもので

あれば、メタル・光に直課であってもよさそうな気がするんですけども、現状こういったものがどうなっているのか。

それからKDDIの資料で2ページ目のところで、メタルケーブルのみが添架される電柱、それから逆に震災後のかさ上げ地域等々で光ファイバのみが添架された電柱というようなものもあると思うんですけども、こういったようなものに関する費用の扱いというのが、まず現状でどうなっているかということで事務局からお答えいただけますでしょうか。

○小川料金サービス課課長補佐

御質問いただきました趣旨の念のための確認でございますけれども、電柱・管路ガイドラインで規定されている年額1,200円とか、こういったものが今、接続料の算定に当たっての配賦上、どうなっているかと、そういった御指摘でよろしかったですでしょうか。

○相田主査

1,200円がというか、実際にNTTが電力会社さんに払っている費用というのがあるんですけども、それが費目上、どういう費目になっていて、それがどういう配賦になっているかということで、そのガイドライン上、決めている金額とは別の話ということです。あるいは、そのガイドラインで示された金額をこういう形で配賦しているような形になっているのか、何となくメタル・光に直課してもよさそうに思われる費用というのが今、どういう計算なっているのかということで、今すぐにお答えが難しいようでしたら別に後日でも結構ですが、御存じだったらNTT様から何かお答えいただいても結構ですが。

○小川料金サービス課課長補佐

電柱・管路ガイドラインでは、添架する時の算定の方式やこういう費目を考慮して算定すべきということが規定されていて、各社で決められた金額をホームページ等で公表いただくような運用になっているんだと思いますけれども、電力会社もおそらくNTTと同じような年額で定められているのではないかと思量いたしますが、それがどのようにこの施設管理費などに計上されていて配賦されているかというのは、差し支えなければNTT様、分かる範囲でお答えいただけると助かるのですがいかがでしょうか。

○NTT東日本

他事業者さんが役務提供のために我々の電柱とか借りた時にお支払いいただいている料金については、電柱・土木のコストから収入同額で控除して接続料原価に入らないようにしています。電力会社に払う電柱の橋架料などは施設保全費の中に計上してまして、今回まさに原価計算上の電柱・土木コストとして扱っております。なので、まず他社から個別にいただいたものは原価から控除した上で、残りは我々の役務提供、接続も含めて役務提供するための原価として契約数比で光とメタルに分けていところでございます。

○相田主査

それから電柱の保全費に関しては、その電柱にメタルだけしかかかっていないか、光ファイバに対してしかかかっていないかということにかかわらず、全部ひっくるめて契約者数で配賦ということでもよろしいのでしょうか。

○NTT東日本

はい、おっしゃるとおりです。電柱1本1本、原価を追いかけるのは現実的に難しいので、トータルで把握して契約数比で分けているところでございます。

○相田主査

そうだとすると確かにKDDIがおっしゃっているように、メタルしかかかってない光未整備エリアの電柱というような分については除外して、逆に光ファイバしか乗ってない電柱については光ファイバにしてというようなことが、本当にこれからメタルのシェアがゼロに近づいていく時に補正をしてもいいのかなと思いました。

○関口専門委員

KDDIの資料4の4ページの資料なのですが、現状、ケーブル長比から契約数比に変えたわけですが、それをさらに設備使用料のほうが契約数比で計算した配賦よりも高ければ、その高いほうを使えというのがこの絵のように見えますが、メタルサービスが終了する2035年頃から完全撤去までの直角三角形の斜辺のところにも赤い線がついているように見えるのですが、ここもKDDIとしては、この設備使用料はメタルの部門に、ゼロになったメタルのところに配賦を続ける御主張と考えてよろしいのでしょうか。

○KDDI

サービス終了後の費用の扱いについては、この電柱・土木のコストだけでなく、全体のメタルコストがそもそもどうなるのかといったところが我々も見えていないところがございますので、メタル側に残った費用というものは光の接続料側に全部乗っけるのかとか、それは設備部門に残したままなのかとか、そういったものがどうなるのかというところをまずは情報開示いただきたいといったところがスライド2で述べておきまして、それを踏まえてメタルサービスが終わった後のコストをどうするかというのは、そこはまた改めて議論のかなと考えております。

○関口専門委員

この斜辺は、別に御社としては取れという御主張ではないということですね。

○KDDI

そうですね。今回はあくまでも縮退期の激変緩和をどうするかというところの提案ではございますので、そこについて補正というか、形で少し傾斜をなだらかにしてはどうかというところで、サービス終了後はまた別途というところで、今、それを全てメタル側に残せというわけではございません。

○関口専門委員

なるほど。2ページの一番下のところの情報開示要望、黒い点の4つ目のところで、括弧書きで契約数ゼロになっても配賦比率がゼロとならない他の配賦費用を含めて情報開示しろということなんですけれども、これはユーザーがゼロになってもメタルは費用負担をしろという、する可能性があるとお考えということで理解してよろしいですか。

私は、契約がゼロになったら請求先がなくなるわけですので、そこに費用を配賦するとサunkコストになる、回収できなくなると思っているんですね。それは会社に何らかの非がある場合、例えばLRICの場合、非効率性があるとみなして8,000億円の取り漏れが起きたということで、その場合に取り漏れになる理由というのは非効率性

の存在がある場合には正当化されると思います。LRICの場合は、LRICで算定したコストのみを回収するというので、実際費用との差額は自社負担といった理屈が立った訳です。

メタルサービス終了後は、終了後の移行先のサービスユーザーが共同でそれを広く薄く負担するのが私は筋だと思うのですけれども、そこについて現時点でこのようにお書きになって、NTTが配賦率をゼロとせず自己負担しろという根拠はどのようにお考えですか。

○KDDI

私の理解では、基本的に一種指定設備は接続機能ごとにコストはつくられていて、例えばある接続機能がなくなる場合については、例えば乖離額などで残ったコストについては既に請求先がなくなることが起こるのですけれども、その場合については、例えば移行先であったり、同じような機能のところに入れるかどうかというところをNTT東西が3条申請を行って、それが適当であれば、その形で算定されますし、そこは一つ判断が行われる認識であります。

なので、今回のメタルと光の部分についても契約数比のものについては当然、契約数がゼロになれば費用配賦そのものもゼロになるのですけれども、例えばケーブル保守みたいところで故障時間比みたいなもので配賦しているものというものは、契約数がゼロになっても配賦自体はゼロにならないので、それってそもそも接続会計上、どう整理されて、整理された結果、NTT東西がそのコストをどうされるのかというところは、まずはNTT東西の考えがあるのかなと思っていますので、そういったところをまずは情報開示いただきたいと。

それを踏まえてどうあるべきかというところは、別途議論があると思っていますので、全部が全部、メタルのコストを全て、もうこの時点で光に入れるべきなのかというと、そこはいろいろものを見て考えていかなきゃいけないのかなと考えております。

○関口専門委員

非常に重たい問題提起だと理解しております。現時点では十分お答えいただけたと思っています。どうもありがとうございました。

○内藤専門委員

KDDIのスライドの5枚目のところをお願いしたいんですけれども、メタル・光の配賦基準見直し案イメージというので、見直したところが赤い字で下に書いてあるかと思うんですが、下の固定資産除去費だとか、実際にこれから先、除去してみたところ、これだけかかったとかということが変わってくるということで、たぶん今は見積もって除去費用は計上しているかもしれないですけど、これから先、この除去費用も変わっていくという理解でよいのかということをお聞きしたい。となると、この電柱にかかるものだとか、そういったものの費用のプール、最初に分ける配賦する前の金額自体も変わってくるということ、それをお聞きしたいのが1点。

あと、もう2点目というのが、除去する時にメタルのほうが割と金額が除去するのにかかるのかなと思うようなイメージがしておりますが、また金属系なので売却するような価値があるものだったりするのかとか、そういうことをお聞きしたいです。

○KDDI

すみません、質問が難しかったので答えがずれているかもしれませんが、例えば固定資産除却費みたいなものは今現行、契約数比で配賦されていると認識しております、電柱を除却したりみたいなことが今後メタルの縮退期にどれだけ起こるかという

ところは我々では分からないところなので、どちらかというとNTT東西のほうがどういう計画なのかなというところは御存じなのかなと思います。

○相田主査

ではNTT様には、KDDIの資料の2ページ目で、この情報開示を要望されているということ、全体についてどう思われるかということと、特にメタル売却益ですか、最近いろいろ話題になっておりますけれども、実態としてこの除去で黒字になるのか、赤字になるかと、その辺りについて何か情報をお持ちでしたら教えていただければと思います。

○NTT東日本

情報開示要望まで全体的なところ、今日いただいたばかりなので我々も完全に精査できているわけではないのですけれども、まずデータ取れる部分、取れない部分あると思いますし、経営情報として出せるものか、出せないものかの判断ですので、今後検討していきたいと思います。

メタルの将来のところは先ほど来、申し上げているとおり、2026年や27年でトライアルやって、それを踏まえて2028年以降の計画を決めてやっていくということなので、なかなかすぐお出しするのは難しいのではないかなとは思っております。

あと、先ほどの電柱の除却がどうなるかもまさに、これから計画を立てて、2028年以降の計画を決めて、全部巻き取った後にどうするかという話なので、そこもまだ現時点で詳細まで決められているわけではないのですけれども、本当にメタルしかなかったような電柱は撤去する可能性はありますし、ただ、最終保障役務で光は全てのエリアカバーするみたいな形にもなるので、その辺も踏まえて今時点で確定的には言えません。そんなに多くはないのではないかなとは思っておりますけれども。

それからメタルの売却益についてですけど、撤去費用もかなりかかるし、撤去費は結構労務費が上がっていて上がり傾向だと。また、銅の相場も、経済情勢によってかなり上下するので、プラスになるかマイナスなのか、今時点ではちょっと見通せない状況です。期待されて、かなり売却益出るのではないかというようなコメントもありますけれども、我々として今、具体的に今時点で見通すのは非常に困難だということでございます。

○山下主査代理

2035年以降、それがこれからのことだということだったんですが、これ今後、大きな問題といたしますか、合意を取れるまでに結構御苦労があるんだろうなと今、思います。その場合に今までのやり方、今までの経験で言いますと、電柱にかかっていたケーブルが地下埋設になったりするようなことってありますよね。その時に撤去費用と新しく敷設費用というのがかかるのではないかと思うのですが、それはどうやって誰が負担して、接続料にどんなふうに反映されていたのかなというのを教えていただければと思いました。

○NTT東日本

電柱を地中化した場合は、この撤去費用と、それから下の管路を作る費用がかかりますけれども、これ、ともに電柱・土木コストとしてみなして原価に入れてきたところでございます。

○相田主査

公共の地下道みたいなケースとかいうのはどうなっていたのですか。それも撤去費

用とかは算入されていたんでしょうか。

○NTT東日本

そうですね。電柱を撤去する場合も土木の撤去があるか、分からないですけど、それぞれの設備の撤去費用はそれぞれの設備のコストとして認識して、契約数比で分けていたのがこれまででございます。

○山下主査代理

分かりました。ありがとうございます。

ただ、地下道に入れるというか、地下埋設する意思決定というのはNTTが考える、決めるというよりは、新しく道路をつくるとか、都市の景観とか、そういう外からの要請ですよ。それだと、それでもやっぱりそのための費用はNTTが負担しなければならないものなのですか。電気通信事業者が負担しなければならないのかということですが。

○NTT東日本

本来的には要望元で費用等は負担していただきたいところであるのですが、現状は自治体等の要請も踏まえて我々が負担してやっているのが現状でございます。

○相田主査

あと、似て非なる例としてはPHS事業者がもう事業から撤退したのに基地局が電柱にくっついたままになっているのを、結局もう、その事業者としては撤退しようとしているところなので撤去がなかなか進まないような話を以前、聞いたことがございます。結果的にもう電柱を見上げて残っていないようなので誰かがどういう形で費用を負担して撤去したのだと思いますけど、その辺り、もしかしたら事務局では情報をお持ちかもしれません。

(以上)