

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76回）議事概要

日時 令和7年12月24日（水）09：59～11：41

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 飯倉総務課長、飯嶋料金サービス課長、
（総務省） 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、
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：ＫＤＤＩ株式会社、株式会社ＮＴＴドコモ、ソフトバンク株式会社、楽天モバイル株式会社）
- （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：株式会社ＮＴＴドコモ、ソフトバンク株式会社、楽天モバイル株式会社、一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会）
- （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：ソフトバンク株式会社、楽天モバイル株式会社）

【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

○武田専門委員

今日のヒアリングで聞いた４社の意見、それから前回の意見もそうですけれども、現段階ではこの問題については、皆さんの意見は一致していないし、多数決にしたとしても割れているという状況だと理解しました。

他方、過去の研究会の資料などを見ますと、そもそもLRIC方式のメリットは、事業者間の競争が促進されて、需要が増加していれば、料金の低下、安全性やサービスの向上のための長期的な設備投資へのインセンティブが働くとされています。

逆に今のような需要が減少している状況では、メリットが発揮できず、むしろデメリットが大きくなると理解しています。その意味で、LRIC方式廃止の御意見は理解できると考えております。

この音声市場の縮小の影響を受ける当事者である事業者は廃止、当事者でない事業者は存続という意見をお持ちのようですが、やはりその当事者の意見を無視することも難しいと思っています。

本件は、次の算定ルール次第では、今の反対の事業者の意見が変わる可能性もあるかと思います。ただ現在のところ、ビル&キープ方式についても原則化には意見が割れているので、集約が難しいという印象を持っています。

まとめると、結局これは次の議題につながりますが、議論を継続しながら今後も廃止の方向を探るということになるのかと捉えています。

それについて、事務局に何か御意見をいただけると助かります。

○伊井料金サービス課課長補佐

武田先生御指摘のとおり、ビル&キープ方式の原則化の議論も踏まえながら、LRIC方式を継続すべきかを検討していく必要があります、LRIC方式を継続する場合には、LRICモデルの運用プロセスを簡素化すべきかどうかも含めて検討していく必要があると考えております。また、LRIC方式を廃止する場合には、ビル&キープ方式の原則化と合わせて実施するのか、または先行して実際費用方式に移行するのか、どのタイミングでLRIC方式を廃止すべきかを検討していく必要があると考えております。

○荒牧委員

概況については、一通り理解できたと思っております。

ソフトバンクに御質問をさせていただきます。構成員限りということで、接続料協議の実例をお示しいただいて、内容についても詳細がよく理解できたんですけども、こういった実例というものが全体に占める重要性というか、比率といいますか、それを教えていただきたいです。

○ソフトバンク

御質問の趣旨は、1例だけをお示ししましたけれども、こういった事例がどれくらいあるかといった御主旨ですか。

○荒牧委員

そうです。

○ソフトバンク

基本的にどの事業者様ともLRICをベースとした協議をやらせていただいているのが実情でございます。

○荒牧委員

この実例があるということで、全体への影響力ということであると、非常に重要度が高いということですね。

○ソフトバンク

そうですね。現時点における単価の協議に関しては、一つのベンチマークとして非常に機能しています。

○荒牧委員

ということは、この資料にありますけれども、2026年4月以降についても、これが影響を及ぼしているという理解で合っていますでしょうか。

○ソフトバンク

はい。そうですね。

○荒牧委員

なるほど。ありがとうございます。

○高橋専門委員

ソフトバンクに一つ質問なんですけれども、資料の１ページ目の１番、「非効率性排除の明確な見通しが示されない限り」とありますが、一体、どういうふうに見通しというものが示されると納得されるのですか。具体的にどんな情報、見通しが示されれば納得されるのかと興味がありますので、お答えください。

○ソフトバンク

具体的にこういったところが実現できればというところはあれですけれども、現時点において、ＮＴＴ東西からこういったところ、具体的な効率化の事例がまだ示されていないという認識でおりまして、その辺りに関しては具体的に例えば需要が減り続けていく中で、お客様、ユーザーを收容していく設備がまばらになってくると思います。そこをあるタイミングで集約をかけて、不要になった設備をどんどん空けさせて、減っていく中でも收容効率を上げていく形で、集約をかけて撤去するなどといった具体的な事例をお示しいただくことが必要になると思っております。

○高橋専門委員

そうすると、相田先生、これはＮＴＴ東西にこういうものが示せるかどうかと、今ここで伺ってよろしいですか。

○相田主査

はい。お答えいただけるかどうかは別ですけれども、ではＮＴＴ東西、現時点でお答え可能でしょうか。

○ＮＴＴ東日本

交換機等設備の需要が減った部分については、可能な限り收容替えなどをしながら効率化を図っていらっしゃるところでございます。具体的にはどのようなものが出せるかということは少し検討したいと思いますが、効率化は当然進めてきているところでございます。

○高橋専門委員

そういうことでしたら、やはりこれを示していただければ、多分ソフトバンクも安心されると思うので、この辺は両方で協議していただければと思います。

○西村（暢）専門委員

私からはＫＤＤＩに少しお伺いさせていただきたいことがございます。他の事業者では特に裁定方針についての言及が、特に第３項についてあったかと思いますが、今回特段ＫＤＤＩの資料において裁定方針第３項についての言及等を、もし見落としているところがあるかもしれませんので裁定方針について、何か御意見等がございましたらお教えいただければと思います。

○ＫＤＤＩ

裁定方針のところは特に弊社の資料では触れておりませんでした、確かにＰＳＴ

Nマイグレーション前につきましては、LRICモデルといったものが一つベンチマークになっていたということは我々も理解しているところではあります。

PSTNマイグレーション後につきましては、LRICモデルというよりは、どちらかというとNTT東西の光電話との加重平均の接続料単価というものが、今、認可対象になっておりますので、固定事業者の皆様については、その水準をベンチマークに接続料を設定されていると理解はしています。

特にそこから大きく外れるような事業者も出てきていないと考えておりますので、何か新たに裁定方針をがちがちに決めなくても、今のところは大丈夫ではないかと考えているところであります。

○西村（暢）専門委員

今の御説明はよく分かるのですが、やはり今回ソフトバンクやドコモから御指摘があるように、非指定通信事業者の接続料のベンチマークが、実際LRICで機能しているといったことを考えますと、やはり今の御説明と相反するので、最初に武田先生からも御指摘がありましたように、もう少しこの議論は続けていかないといいないということが、今、感じたコメントになります。

○相田主査

KDDIがおっしゃった組合せ接続料の中にはメタル回線分ということで、LRICのものが入っていますので、なにがしかLRICが組合せ接続料の中に入っていることは間違いないかと思えます。

私からも1点。今のKDDIの資料の4ページ目に「ワイヤレス固定電話の接続料について」ということで、これは重要な観点かと思えます。

NTT東西にまた年明けにプレゼンいただけるのかもしれませんが、ワイヤレス固定電話が導入されていないと仮定した場合の接続料を弾かなければいけないということで、実際費用方式にした場合にそれが可能なかということについて、もし現時点でNTT東西からコメントをいただければお願いしたいと思います。

○NTT東日本

ワイヤレス固定電話を導入した場合の接続料、メタル縮退計画ということで、先般発表しました。ワイヤレス固定電話については、2027年、1年程度、かなり限定的に使うということですので、この答申を整理された当時と、あまり単価の状況は変わっていないので、恐らくワイ固のほうが接続料が高くなるような状況にはなると思えます。

○相田主査

実際費用方式ではじく場合に、ワイ固の分をメタル展開に置き換えるというような計算は可能なのでしょうか。

○NTT東日本

以前の整理だと大きな方向感示されて、当面の間は稼働面も考慮して算定は省略するという整理はいただいたと思えますけれども、今後、状況等を踏まえて検討はしていきたいと思えます。

（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

○内藤専門委員

ソフトバンクにお聞きしたいんですけれども、ビル&キープ方式を用いることと用いないことでトラヒック・ポンピングについては、どのような影響を与えるのかについてお考えがあれば教えてください。

○ソフトバンク

トラヒック・ポンピングに関しては、ほかの会合でもポンピングを抑止するための対策について十分に議論させていただいておりまして、その中で新たにポンピングを抑止するためのガイドライン等も整備していただいて、結果としてポンピング自体は非常に抑制されているといった状況になっているかと思います。

そもそも一部のトラヒック・ポンピングを実施している事業者、あるべき姿ではない事業者を抑えるために、一律にビル&キープを全事業者に対し適用するということは、当社の冒頭の基本的な考えでも申し上げましたけれども、やはりかかったコストを適切にお互い請求し合うという原則に反して、一部のトラヒック・ポンピングの事業者を撲滅するために、一律ビル&キープの原則化適用をやるということは当社としてはふさわしくないと考えております。

○山下主査代理

ソフトバンクに9ページの規模の経済について伺います。

このお話によると、ドコモには規模の経済が働いていて、ソフトバンクには働いていないという説明になるかと思います。そうすると、何千万加入から規模の経済が働くようになる、あるいは何千万加入以上ですと、それが頭打ちになると、その影響はなくなるとお考えなのか、教えていただけますでしょうか。

○ソフトバンク

どれだけの規模になれば規模の経済が働くかということではなくて、両者、例えば比較対照をする2社で比較した場合に、A社の抱えているユーザーのボリュームとB社の抱えているユーザーのボリュームが、仮に例えば倍あったとしますと、これはもう算数の世界ですけれども、今の接続料算定では需要が分母になっています。分子がコストです。分子のコストに関しては需要が倍になったところで、コストが倍になるということにはならず、特にモバイルに関してはそうですけれども、やはり、まず固定費が相当かかるというところで、そこから需要を少しずつ増やしていくということになります。需要が倍になってもコストは2倍にはならず、1.何倍という形になりますが、分母のほうはもう明らかに需要が倍だと、分母が倍になりますので、そこで単金の計算上は、やはりその分母の大きな事業者は、単金が安くなるし、分母の小さな事業者は単金が高くなるということは、算数の世界とっております。

○山下主査代理

加入者数や契約者数というのは、非常に動態的なものだと思うんです。御社も後発ですよね。それでもものすごくたくさんの契約を獲得していらして、これからも伸びるのではないかと思うんですが、その場合、御社がもっと加入者が増えていくと、この議論は逆転するということでしょうか。

つまりビル&キープに賛成になってしまうということになってよろしいのでしょうか。現状は反対で、実際に加入者が増えたら賛成ということでしょうか。

○ソフトバンク

あくまで原則で一律にビル&キープを全事業者に適用するということに反対でございます。例えば個社間でボリュームがほとんど変わらないとか、ネットワークコス

トもお互いがほぼほぼ同等というところが確認できて、お互い同額を精算し合うことも意味がないということで、合意が取れば、個社間でビル&キープを適用すること自体は、全く協議で進めていくものかと思っております。あくまで反対していることは、全事業者一律というところです。

○荒牧委員

事務局にお聞きできればと思います。今の御説明の中で、ビル&キープ原則化に伴う市場としての公正競争の阻害というか、それに対する懸念の御指摘が幾つかございました。公正競争が担保されるかどうかの分析や判断は、どの程度の期間をかけて結論を出されるのでしょうか。

要は事前にそういった結論を出すのにどの程度の期間が必要かということと、あるいは、もう決めて見切り発車的に進めた上で、事後的な市場検証のような形で、そういった分析というか、微修正というか、是正をしていくのでしょうか。その辺の全体的な進め方について教えていただけますでしょうか。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

どのくらいの時間をかけて移行するのかというような話かと思えますけれども、そこも含めて、どういった移行の仕方があるのかということをお議論いただければと思っています。今の時点で事務局として、1年間でできるとか、3年間でできるなどという具体的なイメージが構築できているわけではないというところでございます。

○荒牧委員

公正競争担保をどの程度の期間をかけて見ていくかということも含めて、今後決めていくということですね。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

期間やタイミングなど、時間をどのくらいかけて移行するかという点については、おっしゃるとおりです。

公正競争という意味では、各社はいろいろな御主張をされているので、まずその点について御議論いただければと思います。例えば、ソフトバンクの9ページで事業規模というお話もいただいていて、基本的な考え方としてももちろんそういう要素もあると思いますが、現状の音声接続料の各社の水準としては、確かに規模の大きい事業者のほうが単価は安い傾向はあります。他方で、現在、費用配賦の見直しといった議論もさせていただいて、それを完全に適用し終わると、必ずしも契約者数が大きい事業者の音声接続料が安くなるかということ、そうでもなくなる気もしています。ですので、単に事業規模かということそう簡単でもないところがもしかしたらあるのかもしれない。コストという意味でも、例えば3G停波のタイミングの違いや、どれだけ重厚にネットワーク打たれているかといったことによる違いもあるのかもしれない。

ソフトバンクの資料でいうと8ページのところで、モバイルに関しては基地局のコストが非常に大きいという話があって、それはそのとおりですが、結局これを音声サービスとデータサービスで共用しているという状況にありまして、そのうちの音声サービスが負担すべき割合がどのくらいかということもございます。音声サービスが負担すべきコストの部分だけが音声接続料の原価に入ってきますので、その費用配賦の考え方次第で、事業規模だけではなくて、各社の数字の出方が大きく変わってきてしまう面があるのだらうと思っています。まさにこの基地局のコストを音声とデータで

どう配賦するのかといったところを、これまでも現在も継続してワーキンググループのほうで御議論いただいているという状況でございます。

○西村（暢）専門委員

私からは楽天の資料の8枚目の海外の状況についてお伺いさせていただければと思います。こういった形で海外の状況について注意深く検討することが必要ということについては、ドコモ、ソフトバンクの資料においても指摘されているところでございます。

米国やインドにおいて段階的に導入されているビル&キープでございますが、例えば片務呼の取扱いでありますとか、実際に料金が音声市場において低廉化あるいはサービスが改善・高度化しているといったような情報をもし把握されておられましたらお教えいただければと思います。

ここからコメントになりますが、音声市場が縮退しているという中において、さらに移動においてもトラヒックは変わらないかもしれないですけれども、データが主流ですし、アプリケーションの利用が席卷している中でビル&キープ方式が原則化されることで、音声市場をどう活性化させるのかということが非常に気になっておりまして、お伺いさせていただいている次第でございます。

○楽天モバイル

音声市場について、そういう意味ではデータのほうがどんどん主流化していく中で、どう活性化していくかという課題の中で、ビル&キープの導入という動き方については、米国、インドも同様であろう、世界中、恐らく同じだろうということで、先生がおっしゃるとおりかと我々も理解しております。

その上で、具体的にビル&キープがあったことで、どのような影響が音声トラヒック等で出ているかということに関しては、当社は、現時点、そういった情報を入手できておりません。こういった点も含めまして、今後、検討、検証を進めていくべきポイントであろうと当社も認識しておるところでございます。

○西村（暢）専門委員

そういうことでございましたら、今、御指摘がありましたとおり、慎重な検討がまずもって求められているのかと感じた次第です。

○相田主査

この件に関して事務局のほうで何かこういう情報収集を行うというようなことは可能でしょうか。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

海外の状況をできる限りまとめて、いずれのタイミングで御紹介できればと思っておりますけれども、細かい点も含めてどこまでできるかということは検討中のところでございます。西村先生が御指摘の点も踏まえて準備をさせていただければと思います。

○山下主査代理

アメリカでは段階的に導入ということで、事業者間の接続料を統一するということに2年ぐらいかかったという話がありました。もしかして今ビル&キープを突然するというよりは、これが第一段階になるのだろうか、それともそれをアメリカのようにしないで、いきなりビル&キープをするかしないかという議論になるのでしょうか。

楽天にその辺の感触を教えていただければと思います。

○楽天モバイル

弊社におきましては、先生方に注目いただいたポイントを含めまして、十分な検証ですとか、検討が今は行われていないという段階であると考えております。

そういった意味で、仮にこれを進めましよう、導入しましようということになった場合においては、まさに申し上げた検証ですとか検討をしっかりといただく。また西村先生からご指摘があったとおり、海外の事例等を踏まえまして、一斉導入ではなくて、適用範囲ですとか、適用方法を整理して段階的に導入するといった検討をいただきたいと考えております。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

米国のお話でいくと、この事業者間の接続料を統一ということをどういう目的でやっているのかという点を確認する必要があると思います。その目的を果たすために、必ずしもこういうやり方なのかどうか、少なくとも米国においてはそういうステップを踏んでいращやるといことなのかなと思います。この部分も含めて、海外の事例をお調べできればと思っております。

○西村（真）専門委員

KDDIに御質問なのですが、片務的呼種についてはどう考えるかというお話について、何かアイデアがございましたら御説明をお願いいたします。

○KDDI

弊社の前回の資料で、片務的呼種のところは、もちろん全てをビル&キープの対象にすれば、接続料の精算そのものがなくなるということでコスト削減効果が大きいというところで、ただ片務的な呼種については、使われる側からすると、一方的に使われるだけ、お互いの精算がないという状況になりますので、その状態でビル&キープをやるかどうかというところは、少し議論が要するというところで、前回御説明をさせていただきました。

○西村（真）専門委員

ビル&キープでとても効率化が図れるけれども、ただし片務的呼種をどうするのかみたいな話が皆様の資料からも、あんまり解決策が見えてなかったのも、海外の状況なども含めて今後お示しいただければと思いました。

○相田主査

MVNO委員会様の資料の6ページ目で、IMS接続の場合、ビル&キープ方式になっていれば、精算等の枠組みを構築しないのでよいのではないかとということでございました。この場合、そういうサービス呼、片務的国際呼といった片務呼の扱いをMVNOがするとしたら、精算の枠組みというものは構築せざるを得ないのかなと思いますけれども、その点についてコメントをいただければと思います。

○MVNO委員会

今、相田先生御指摘のとおり、確かに片務的呼種も含めて全ての呼種がビル&キープ方式の対象になれば、当委員会が意見させていただいたように、設備の構築といったものは必要ないと考えてございます。

そういった片務的呼種等が一部残ってしまうといったような場合には、確かにそれ

に係る設備といったものは必要になってくると思いますので、その分の構築コストはかかってくると考えてございます。

○相田主査

MVN Oの場合には、場合によっては、そういう片務的呼種はつなぎませんという選択肢もあり得るかと思います。つながないか、それにつないで精算の枠組みをつくるか、どちらを選択することになりそうかなどということについては、コメントはございますか。

○MVNO委員会

国内でサービス、音声をするに当たっては、そちらの呼種をつながないという方法も確かにあり得ると思いますけれども、やはりサービスをしっかり他事業者とつなげるといったところを考えれば、そういった呼種もつないでいって、お客様にそういったサービスも提供できるといったところが望ましいと考えますので、つなぐ方向になるのではないかと考えてございます。

○KDDI

先ほどの裁定方針の件につきまして、ビル&キープの観点から補足させていただきます。裁定方針の件でビル&キープが原則化された場合につきましては、そもそも事業者間で接続料の紛争みたいなこと自体が起こらなくなりますので、裁定方針自体が不要になると考えております。

したがって、ビル&キープ方式の原則化とLRIC方式の廃止を同時に行った場合につきましては、LRIC方式を廃止したから、裁定方針をどうするかといった議論そのものが要らなくなると思います。

(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

○高橋専門委員

今ソフトバンクからも楽天からも同じような話で、ソフトバンクの資料でいくと3ページ目の1番と2番のところです。NTT東西に、こういうことを公表する御意思があって、またその準備は現在進めておられるのかというところをお伺いしたいです。

○NTT東日本

メタル縮退計画については、今年9月に大きなグランドデザインを公表させていただきました。まず2026年から2027年の間にトライアルを実施して、その結果で課題等を整理した上で、2028年度以降は具体的にどうやっていくかということは、その2年間のトライアルを踏まえてやるものです。

ですから、それに基づく具体的な計画を現段階にすぐお出しすることはなかなか難しい点はあるかと思いますけれども、こういった議論に必要なものは、可能な限り御協力はしていきたいと思っております。

○高橋専門委員

ソフトバンクの資料4の3ページの配賦基準の電柱のところがいま一つこんなもののなのかということがあって、ざっくりとした方向としてはこんな感じになるということは、NTT東西もお考えなんでしょうか。

○N T T東日本

今お伺いしたばかりなので、設備部門にも確認しなければいけないですけども、もともとこのメタルの議論は、高橋先生も御存じのとおり、メタル研の中で、もともと電柱に載っている光ケーブルとメタルケーブルの設備に応じて光とメタルを配賦していた、まさにこういった御提案に近いような形でやっていたものを、メタルのユーザーがかなり減ってきて、1ユーザー当たりの負担が光とメタルでかなりアンバランスになるということで、契約数比に変えたというところなので、ちょっとこの提案は少し先祖返りの話で、当時の議論とかなり齟齬があると思っております。

○高橋専門委員

メタル縮退の後の配賦の話というのは、またそういうことをやっていかなければいけないということになると思います。そこでワーキンググループが発足すると、また私もそこに引きずり込まれるのかなという予見があります。またそのときに詳しくいろいろと情報を開示していただいて、できる限り考えていきたいと思っております。

○相田主査

ソフトバンクの御提案は実際に現実でどういう添架がされているかに応じて配賦するということだとすると、電柱が立っているのであれば、光ファイバーもちゃんとそこにくくりつけているのではないかと思います。

その一方で、L R I C的思考方というのでしょうか、光ケーブルだけしかないとしたら、これだけの電柱間隔で済んだはずだというようなことで考えるのでしょうか。この割り勘の仕方というのでしょうか、それについてもう少しお聞かせいただけますでしょうか。

○ソフトバンク

この御提案で想定していたことは、L R I Cというよりは実際に利用している実数で案分することがフェアというか、利用実態に一番即したものであるかと思っております。実際はN T T東西に調べていただく必要があるかと思いますが、電柱が立っていれば、必ず光ケーブルも、メタルケーブルも同じ利用度で、必ずその電柱を利用しているのかどうかというところは見えていないところがございますので、もし光もメタルも実際に同じように使っているのであれば、そこは同じ数での案分になるというイメージで御提案させていただきます。

○相田主査

私の単純なイメージとしては、ケーブルが電柱とこすれて損傷したりしてもまずいので、電柱が立っているんだったら、そこにくくりつけるのではないかなと思うんですが、N T T東西において、今何かお答えいただけることはございますか。

○N T T東日本

基本的に詳細は確認しなければいけないですけども、電柱が立っているのであれば、安定度のためにもスキップするような形はあまりないのではないかと想定しています。

○相田主査

その一方で、光オンリーのエリアも、メタルを引かないと決めたエリアでの電柱の間隔というのがメタルのあるエリアとで同じで設計していらっしゃるのか、違う形で設計していらっしゃるのか。そういったデータは、可能であれば、今後お示しいただ

けると参考になると思いましたので、N T T 東西で御検討いただければと思います。

○N T T 東日本

承知いたしました。今の点も少し確認してみたいと思います。

○関口専門委員

私もソフトバンクの3ページのところに関連した質問になります。先ほどN T T 東日本のほうから、N T Tとしては2026年、2027年にトライアルを実施して、それ以降、具体的な計画が出てくだろうということだったので、現時点では多分よく分からないということが正解だと思います。

アナロジーで言うと、電柱ではなく鉄塔なのですが、2023年に完全停波したP H Sの鉄塔が、2年たった状況でどのように撤去、もしくは4 G、5 Gへの転用が行われているのかという実態を、P H Sのサービスを提供されていたモバイル各社にぜひ御開示いただきたいと思います。

それと併せて、そのような転用しなかった鉄塔について、会計処理上、例えば全て除却をしているのか、あるいは有姿除却なのか。これはメタルのケーブルについては、有姿除却を税法上認めたので、こういったことが可能なのか、どうか。あるいは減損処理をしているのかといった会計処理の具体的な処理方法についても併せて、ぜひモバイル各社にお教えを願いたいと思っています。

これはサービス提供が終了して、その後は使わないという場合の先例になると思いますので、参考情報としてぜひ御提供いただければ幸いです。

○N T T ドコモ

当社がP H Sサービス終了をしたのが2008年の1月7日になっていますので、その当時の状況も含めてお調べいたしまして、別途御回答させていただければと思っています。

○相田主査

他社はいろいろと移っていて、今の事業者にも必ずしも対応してないのですが、関口先生としては、やはりそこについても調査を御希望でしょうか。

○関口専門委員

可能であれば、ぜひ御提供いただければと思います。

○相田主査

その件につきましては、事務局のほうから何か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

関口先生から御指摘いただきました他社の情報を含めて、どれだけ御確認いただいて御回答いただけるかも含めて確認して、別途、回答を整理させていただきます。よろしく願いいたします。

○相田主査

今、P H Sの例が挙げられましたけれども、ほかにも過去にもうサービスを停止したもののについて、資産の考え方をその後どうしたか。あるいは、やはり技術が移り変わるに従って、使う技術が変わってくる。その間、トランジェントでは二重投資になるものに対して、どう対処してきたかということで、もしほかにも例があれば、ぜひ事

務局のほうで過去にどうした例があるかということでお調べいただければと思います。

（以上）