

情報通信審議会 電気通信事業政策部会 接続政策委員会
 接続料の算定等に関するワーキンググループ（第4回）議事概要

日時 令和8年1月27日（火）10:00～11:19

場所 オンライン会議による開催

参加者 (1) 構成員

相田主査、関口主査代理、高橋構成員、橋本構成員

(2) オブザーバー

NTT東日本株式会社	中井 裕史	経営企画部	営業企画部門長
NTT西日本株式会社	木下 雅樹	経営企画部	営業企画部門長
株式会社NTTドコモ	東原 弘	経営企画部	接続推進室長
	福山 佳子	経営企画部	料金企画室長
	近藤 史顕	経営企画部	料金企画室 担当部長
KDDI株式会社	橋本 雅人	相互接続部長	
	野平 秀典	相互接続部	推進1グループリーダー
	田淵 翔	相互接続部	推進2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 相互接続部長
	齊藤 光成	渉外本部	通信サービス統括部 相互接続部 課長
	原 裕樹	渉外本部	通信サービス統括部 相互接続部 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
前田 圭介	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

久保 真	会長
立石 聡明	副会長
濱谷 規夫	会長補佐

一般社団法人 IPoE 協議会

石田 慶樹	理事長
外山 勝保	副理事長

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	渉外推進部長
-------	----------	--------

株式会社オプテージ 三宅 義弘 経営本部 経営戦略部長

(3) 総務省

吉田電気通信事業部長、飯嶋料金サービス課長、
 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

【議事要旨】

(1) 「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（光サービス卸）及び固定通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関するヒアリング

○ 事務局から説明を行った後、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会及びソフトバンク株式会社から説明を行い、質疑応答及び意見交換を行った。

(2) 「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

等の案について

○ 事務局から説明を行った後、質疑応答及び意見交換を行った。

【主な発言】

(1)「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（光サービス卸）及び固定通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関するヒアリング

○高橋構成員

J A I P Aに質問したいことがありまして、まず1つ目が、プレゼンの資料の5ページ目のところにある『中長期投資回収モデル』に関して」ですけれども、このモデルというのは具体的にはどういうものを開示してほしいとお考えなのか、もう少し詳しく説明していただきたいです。

2つ目が、6ページのところにあります、投資によるコスト削減効果も開示してほしいということですが、これは実数ではなくて指数でよいというような理解でいいのかというのをお聞きしたいです。

なお今回はN T T東西もいらしていますから、この2点について開示できる準備や心積もりがあるのか、N T T東西にお聞きしたいです。

またまとめて申し上げますが、ソフトバンクの資料の7ページで「同一料金のロジック説明を要望」ということで、これもN T T東西への質問になりますが、これを開示される心積もりはあるのかどうかご回答をお願いいたします。

○日本インターネットプロバイダー協会

5ページの『中長期投資回収モデル』に関して」というスライドについて補足いたしますと、中長期回収モデルについて、モデルと書いていますけれども、従前からのN T T東西の中長期の期間で勘案しているというような御説明を受けて、こういった表現をさせていただいているので、中長期投資回収モデルというのがロジカルに何なのかというのはJ A I P Aのほうでも把握はしておりませんが、中長期に開示をいただきたいと申し上げている部分については、それぞれのコストについて、今回の2023年以降ということではなくて、開始時から、そういう意味ではソフトバンクが説明されていたような内容と同様の趣旨でございます。

実数か指数かということについては、実数ということであれば適切かと思えますけれども、これまで人件費等も含めて「指数」といったような表現もいただいているので、表現については少し詳細を確認させていただきながら、何らかの検証をさせていただければということでございます。

続きまして6ページ目のほうは、こちらについては、増加したコストもある一方で、投資を行ったことによって改善した部分もあるであろうと考えておりまして、そういったことを勘案すると、増えた部分がどのぐらい、効率化になって改善した部分がどのぐらい、そういったことを含めて、差引きどのような姿になっているのかというような観点で理解ができればと考えてございます。

○N T T東日本

まず、J A I P Aの御質問のところ、中長期投資回収モデルというところですが、かねてから申し上げているとおり、卸料金というのは単年のコストだけではなくて中長期のコスト、それから、コストだけではなくて、市場環境とか競争環境といったものを総合的に勘案して決めているというところでございます。御指摘の点、中長期のところをどう示せるかは、いただいた御意見も踏まえて検討して、次回プレゼンの機会を

いただいておりますので、そこでお話しできればと思っております。

それから、投資の効率化の効果のところ、効率化効果を因数分解するのは難しいのですが、人件費を効率化で減らして、結果、数年でコストを1割減らしているというのを申し上げますので、そういったところがまさに効果かなとは考えております。

ソフトバンクの東西別のところ、御説明の中で、そもそもどのような考え方で同一料金を設定しているかの説明がないというお話ですけど、これは我々としては認識が全く違ってまして、これは再三にわたり御説明しているところですので、今回のところも踏まえて詳細化できるところは検討しますけれども、少し事実と違う表現になっていると理解しています。

○高橋構成員

よく分かりました。NTT東西も出せるものと出せないものがあると思えますけれども、なるべくいろんな方に納得してもらえるような形で進めていくために、出せるものはなるべく出していただくように私のほうから要望したいと思えます。

○関口主査代理

本日御説明を頂戴したJAIPA、ソフトバンクともに、2023年の法令改正以降のデータだけではなくて、サービス開始当初から、2015年ぐらいから経年推移を開示してほしいという御要望をお出しになりました。分析する側としては、データが長ければ長いほどいいに決まっています。ただ、法令改正が2023年ということを考えてみると、不遑及の原則からすると、義務としては2023年以降ということになりますので、NTT東西が要望を受けて、お出しになる・ならないはあくまでもNTT東西の御判断ということになると思うのです。

今回、資料1の6ページにございますように、従業員給与水準、電気料、ここは2022年からお出しになっていらっしゃるということで、2023年以前のデータも一部、2020年からのデータが2項目出ているのだけれども、ほかの全てについても、表を例示されたように、経年推移を全項目について出すことを要望されるというのは、要望を出しても、これについては義務があるというわけではないという印象を受けました。

○橋本構成員

私からは、2点ほどお伺いしたいと思っております。

まず、JAIPAに1点御質問がありまして、資料の4ページだったと思うのですが、経営・営業戦略上の機密に関して構成比率を開示していただけないかというような御説明だったと思うのですが、要するに営業上の費用ですので、もちろんNTT東西としても開示はできない、これは私としても理解できております。ただ、営業戦略上開示できない費用を合計して、全体に占める比率を数字として出して、その経年変化というか、時系列比較みたいな形で経年変化で効率性を見るというような意味なのかどうか、お伺いしたいと思います。

2点目はソフトバンクに御質問なのですが、資料の4ページ目、要望の東西同一料金のところ、高橋先生の御質問にちょっと追加するようになってしまっていますが、これは事業者からの同一料金がいいという要望に基づいているという視点もあります、NTT東西の戦略でもあると思えます。そういう状況の中で、別料金にする場合に、なぜ別料金にしたほうがいいのかということをお伺いしたいと思います。別料金にすることで同一料金よりもコストが下がるから別料金にしたほうがいいのか、あるいは、同一料金にしている根拠のような、その辺の情報がしっかり分かれば、別料金にしなくてもいいということなのか、お伺いしたいと思います。

○日本インターネットプロバイダー協会

営業戦略上の機密というところについては、支出全体における機密の部分把握したいという趣旨というよりは、機密とされている中の構成するようなコストに関して、その比率とか配分というのが理解できればと考えてございます。

この区分が、細部にわたって各費目という考え方もありますけれども、その辺りはどのように開示が可能というのも検討いただければと思いますけれども、例えばある程度の固まりであったり構成に占める要素であったり、そういうことを把握した上で、先ほどの2023年以前のということにも少し関わりますけれども、その前後の推移を把握することで、このコストはこういう戦略をしたのでこのように増減してきたということが理解できると、コラボ事業者としても理解が進みますし、そういうことも含めて、どのようにコスト効率化を図ったらいのかということ、NTT東西と建設的に協議をするといったようなことも可能になると思いますので、そういった意味で、構成比という形でも御提示をいただければと、ここでは申し上げます。

○ソフトバンク

橋本先生、御質問ありがとうございます。東西同一料金に関する御質問だと理解しておりますけれども、当社は別料金を特に要望しているわけではなくて、同一料金であれば同一料金で構わないのですけれども、NTT東西からの回答の中にも、大半のコラボ事業者が同一料金を要望していたという説明はあったのですが、さらなる説明や開示をNTT東西に求めたい内容としては、同一料金にすることはいいのだけれども、そもそも東西は当然別会社でありますし、コスト構造も違うというところまでは把握していますので、そういったコストも違う、会社も違う中で今、同一料金にしているという料金設定につき、どのような考え方でこのような料金水準になっているのかということ、なかなか定量的な形で説明するのは難しいということで、具体的な数値を出すのはできませんという回答もいただいておりますけれども、そこをもう少し説明してほしいというのが当社の要望でございます。

(2)「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」の対象サービス等の案について

○関口主査代理

事務局から説明いただいた資料で、20ページに検証対象の選定、25ページに予定が書いてありますけれども、私はこのまとめで検討をお進めいただいてよろしいと思います。

○高橋構成員

私も事務局の案で結構だと思います。

○橋本構成員

私も、20ページの検証対象の3つで異論ございません。

○相田主査

20ページのNTTドコモのところ、1ギガ追加オプションを算入と書いてあるところの理由について、補足で説明いただけますか。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

NTTドコモから補足があればお願いしたいと思いますけれども、データ容量について、何ギガまで使えるという上限を使い切った場合に、1ギガずつ追加していくオプションがあるというときに、その料金やコストについても、このプランの一部として計算していくという御趣旨だと思いますけれども、これは従前のスタックテストでもこのように計算されていたとっております。

○相田主査

1ギガオプションを使用される人がこれくらいの割合いて、それも平均的費用の中に入めると、そういう御提案と思ってよろしいでしょうか。NTTドコモから御説明いただければと思います。

○NTTドコモ

今回の御提案というよりは、これまでも1ギガオプションに関しましては、平均的な利用量を踏まえて、コストとして見込んでスタックテストを実施しておりまして、今年度に関しても継続して同じような方法で実施させていただきたいというものでございます。

○相田主査

ありがとうございました。それでは、構成員の方から事務局案どおりで進めるということで御賛同いただきましたので、本日提示されたサービス等の案について、本件検証の対象とする合理性を認めるということにさせていただきたいと思っております。

(以上)