

**情報通信審議会 電気通信事業政策部会**  
**固定電話サービス移行円滑化委員会（第2回）**  
**議事録**

- 1 日時：令和7年11月5日（水）16：03～17：27
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
  - ・ 構成員（五十音順）  
山内主査、相田主査代理、石井委員、岡田委員、青柳専門委員、内田専門委員、大谷専門委員、北専門委員、高口専門委員、長田専門委員、橋本専門委員
  - ・ 総務省  
湯本総合通信基盤局長、  
吉田電気通信事業部長、飯倉総務課長、井上事業政策課長、  
岸事業政策課調査官、飯嶋料金サービス課長、  
内藤消費者契約適正化推進室長、平松基盤整備促進課長、  
小杉事業政策課課長補佐、佐々木事業政策課基幹通信係長
  - ・ ヒアリング対象者  
KDDI株式会社 シニアディレクター 山本渉外・広報副本部長 兼  
渉外統括部長  
ソフトバンク株式会社 渉外本部 通信サービス統括部 山田統括部長  
楽天モバイル株式会社 渉外本部 小田政策渉外室長  
NTT東日本株式会社 経営企画部 中井営業企画部門長  
NTT西日本株式会社 経営企画部 木下営業企画部門長

4 議事

【山内主査】 それでは、本日の議事進行を務めさせていただきます、主査の山内でございます。どうぞよろしく願いいたします。

ただいまから固定電話サービス移行円滑化委員会の第2回会合を開催いたします。本日は、三尾委員が御欠席ということと、それから大谷委員が途中退席ということで、11人の御出席ということであります。

それでは、議事に入る前に、本日の配付資料について、事務局から確認をお願いいたします。

【佐々木事業政策課基幹通信係長】 事務局でございます。本日、配付資料が計4点ございまして、資料2-1から2-3の3点、そして参考資料が1点となっております。参考資料につきましては、第1回の会合において構成員の皆様から追加質問があり、NTT東日本様、N

TT西日本様から御回答があったものでございます。内容としましては、相談窓口の設置状況に関する対応や、ドライカップを利用している他事業者の現状や今後の対応方針、そして、今後移行の御案内をしていく中での契約者への対応、そして最後に、NTT東西様自身がモバイル網固定電話の提供を希望する理由といったものとなっております。

なお、こちら一部、委員限りの情報が含まれますので、御留意をお願いいたします。

以上でございます。

**【山内主査】** ありがとうございます。

それでは、議題に入りたいと思いますが、議事次第にありますように、本日の議題は事業者ヒアリングです。そして、NTT東日本及びNTT西日本から発表されました今後の固定電話サービスの移行計画について、このヒアリングとなります。ヒアリングの対象ですが、本日のヒアリングは、KDDI様、ソフトバンク様、楽天モバイル様、この3社に参加していただいております。ヒアリングに御協力いただく事業者の皆様には、お忙しい中、御協力いただきまして、どうもありがとうございます。御礼を申し上げる次第であります。

それでは、事業者からのヒアリングに移りたいと思います。各社から一通り御説明をいただきまして、その後で、最後にまとめて質疑、意見交換ということにしたいと思います。

それでは、まずは、KDDI様から御説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしく御願いをいたします。

**【KDDI（山本部長）】** KDDIの山本です。よろしくお願いいたします。本日は御説明の時間をいただきまして、ありがとうございます。

それでは、資料2-1で内容を説明させていただきます。まず、スライドの1でございます。こちらはインフラの観点からの基本的な考え方でございます。メタルから光への移行ということで、今後、NTT東西さんがメタルを撤去するに当たりまして、メタルの代替としては、これは無線ではなく光が基本であるということ。光ファイバーは国民生活、あるいは経済活動を支える基幹インフラであると、教育、医療、防災、行政サービス等を支える大事なインフラでございます。そして、国の政策目標、都市と地方の格差をなくして、誰もが安心してつながる社会の構築と、総務省様として策定された整備計画、こちらが世帯カバー率99.9%、これを2027年度末に達成されるという目標を掲げられておりますので、これをベースに考えていく必要があるということでございます。

光ファイバーはモバイルのネットワークの基盤でもありますし、メタルから光への移行というものは、こうした政策目標を実現する重要なステップでございます。光の整備を基本とし

て、無線で補完すると、こうした通信環境の構築が重要であると考えます。

続いて、スライドの2を御覧ください。こちらは利用者目線、あるいはサービスの観点からのスライドでございます。特に、利用者への代替サービス案内における優先順位でございます。NTT東西さんは、光提供エリアでは光回線電話を案内すると宣言されていらっしゃいます。であれば、利用者からの特段の要望がない場合は、固定と無線の特性、サービス性の差異、違いなどを踏まえまして、原則は光回線電話を優先的に案内することを担保いただきたいと思いますと考えます。具体的には、例えば省令等に規定するという事で、光提供エリアでの光への移行状況を本委員会でも定期的に確認いただきたいと思いますと考えます。

続きまして、スライドの3を御覧ください。こちらは無線の活用についてのスライドでございます。ワイヤレス固定電話、それからモバイル網固定電話の提供要件の考え方につきまして、光未整備エリアにおける提供に限定することをまず原則とすべきと考えます。ただし、光整備エリアであっても光の引込みが困難である、配管の問題などにより、ビルによっては光がどうしても入らない。こういった場合などは、当然例外的に許容するということが必要であろうと考えます。

続きまして、スライドの4を御覧ください。こちらはサービス周知における公平性の問題でございます。過去、これまでにNTT東西さんに対して公正な競争を確保するために講じられてきた営業面の規律との関係整理が必要であると考えます。具体的に何かということですが、右下のほうに過去の整理事項があります。ポイントは、左側の関係整理が必要な観点というところに列挙しておりますが、具体的には、加入電話の顧客情報を基に、移行先サービスとしてフレッツ光+ひかり電話等の営業に、この加入電話の顧客情報を用いること、これは情報の目的外利用に当たる可能性があるという点でございます。つまり、利用者、お客様が加入電話の移転、あるいは転居の手続を行う際に、NTT東西さんがフレッツ光サービスの営業活動を行うこと、これは営業面のファイアーウォール等に抵触する可能性があるということを留意する必要があります。ということで、この上段のポチの中身でございますが、光への移行促進のためにブロードバンドの提案を行うのであれば、これはNTT東西さんのフレッツ光のみを唯一の選択肢とすべきではなく、他社のブロードバンド及び光IP電話もNTT東西さんのサービスと併せて公平に説明すべきであると考えます。

続きまして、スライドの5を御覧ください。こちらは今後の移行計画の詳細の提示でございます。先般、NTT東西さんが公表されたメタル縮退計画、こちらは現時点では概要にとどまっております。具体的な時期、あるいはエリア、収容局単位なのか、市町村単位なのか、あ

るいは県単位なのかについては不透明、まだオープンになっておりません。NTT東西さんがメタル縮退計画に沿って、対象となるお客様、自治体、事業者も含めてですが、各種の対応検討、あるいは準備を進める必要がありますので、早期の具体的な計画の公表が必要であると考えます。

例えば、自治体であれば公共施設や行政システムへの移行計画ですとか、あるいは高齢者とか障害者への移行支援等、こういったところへの準備が必要であると考えます。お客様、利用者にとっては代替サービスをどういうふう考えたらいいか、これについても丁寧に検討する時間が必要です。それから事業者について、私どもでございますが、モバイル網固定電話の公募の検討ですとか、あるいは我々が持っているお客様への問合せ対応等も対応が必要になります。私どものお客様対応につきましては、次のページでもう少し詳しく書いてございます。

スライドの6を御覧ください。お客様周知に関する事業者間の連携についてでございます。NTT東西さんがお客様へサービスの終了ですとか、あるいは移行先サービスの案内をされるに当たって、関係事業者との連携が不足する場合には、お客様からの問合せ対応において混乱が発生し、お客様に御迷惑をおかけする事態が懸念されます。例えばでございますが、法人のお客様などで全国に拠点をお持ちであると、例えば支店などが北海道から九州まで、沖縄まで全国にある場合、例えば北海道のほうはメタルの撤去が始まる。じゃあ四国はどうなんだ、九州はどうなんだ、大阪はどうなんだと、こういった1つのお客様に対してもエリアによってサービスの影響を受ける地域と受けない地域と、こういったことが想定されるわけでございます。

私どももNTT東西さんからのサービスを、卸をいただいてお客様にサービスを提供することがございます。NTT東西様お客様に対して丁寧な説明をされるのと同時に、私どもも同じレベルでの丁寧な説明が必要になってまいります。ですから、NTT東西様におかれましては、特に周知エリア・スケジュール・内容について、関係事業者に事前の情報共有を十分に、少なくとも周知開始の1か月前等、関係事業者が十分に準備を取れる期間が必要であるというところに注意が必要でございます。

それからスライドの7を御覧ください。こちらはNTT東西さんが前回説明された試算の数字についてでございます。いくつかいろいろ数字を公表されていらっしゃる。右側に確認したい点という形で、1番から5番まで数字について質問をさせていただいています。これ読み上げませんが、NTT東西さんにおかれましては、一つ一つ丁寧に御説明をいただければ

と思います。

最後、スライドの8、まとめでございます。上段のNTT東西さんの主張については省略させていただきます。弊社の考えるところのポイント、改めてでございますが、やはり光ファイバーは国民生活・経済活動を支える基幹インフラであると。無線と比較して品質面で安定的な通信の確保が可能となっております。お客様、利用者が光と無線の違いを理解していない状況で、無線への移行を推奨することは控えるべきであると考えます。光提供エリアを政策目標である99.9%の世帯カバー率まで拡大し、原則、光サービスを提供していくこと、これが消費者保護の観点からも重要であると考えます。

そして、その政策目標、社会的課題解決のためには、光ファイバーを基盤とした通信環境が必要であるということ。その基盤の上に構築されるモバイル、あるいはワイヤレスサービスは、光ファイバーの補完的役割を担うという位置づけであると考えます。NTT東西さんが無線活用に偏重することがないよう、具体的な移行計画を早期に提示していただいて、本委員会で注視し、必要な措置を講じていく必要があると考えます。

最後のスライドに参考として、欧州、ヨーロッパの事例について1枚まとめさせていただきました。これは欧州の規制当局BERECが公表している報告書からの抜粋でございます。特に利用者保護、あるいは競争維持の観点から、例えば周知期間ですとか、あるいは代替卸アクセスの提供義務ですとか、こういったことがまとめられております。今回この1枚にとどめておりますけれども、弊社のほうで主要国における国ごとのこういった政策議論についても現在調査中でございますので、後日、改めて参考資料として提出させていただきたいと考えております。

弊社からの説明は以上です。ありがとうございました。

【山内主査】 どうもありがとうございました。

それでは、引き続きソフトバンク様からの御説明をいただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

【ソフトバンク（山田統括部長）】 ソフトバンクの山田です。それでは、資料2-2に沿って御説明させていただきます。

1枚めくりまして、まず、今回の移行に関する基本的な考え方を述べさせていただきます。加入電話サービスにおける既存顧客の移行というのは、恐らく電電公社設立以来、初の試みではないかと思っております。そういう意味では、非常に大きな取組だと思っております。加えて、NTT東西さんのみならず、当社の直取電話のサービスなど競争事業者のサービスにも影響が

ありますし、また、移行する先の想定する移行先サービスというのも複数あったりしますので、この移行に当たって公正競争環境というのを確保しつつ、利用者保護を図るべく業界全体で取り組む必要があるのかなと考えておりますので、当社としてもここはしっかりと対応してまいりたいなというふうに考えております。

1枚めくりまして、次に、ここはKDDIさんが先ほど御説明されたものと同じなんですけれども、NTT東西さんの光ファイバー網であるとか線路敷設基盤というのは、我が国のあらゆる通信にとって不可欠なものですので、メタルから光への移行に当たりまして、過度に無線に依存するなど、こういった基盤の縮小につながるようなことのないようにしていただきたいなと考えております。

1枚めくりまして、今回の答申を希望する事項の検討に当たってなんですけれども、加入電話というのは第一号基礎的電気通信役務であるということ、また、NTT東西さんのメタル回線であるとか光回線は第一種指定電気通信設備であるということをしっかりと踏まえることが必要と考えております。すなわち、利用者保護であるとか、公正競争環境の確保の観点からの検討が必要で、こういった点を踏まえて検討する必要があるのではないかと考えています。そのためにも、まずは現時点で想定される加入電話代替サービスの評価であるとか、在り方の検討というのが必要ではないかと考えており、今回の御説明でもこれを最初に述べさせていただきます。

次のページは、現状の固定電話サービスの概況であるとか、移行のイメージを記載したものです。円の大きさというのは、大まかなそれぞれのサービスのユーザー数の規模を示すものとお考えください。左側のグレーの円に囲まれているユーザーが、右側の光であるとか、一部無線を使うサービスに移行することになると思うんですけれども、その際に、まず、縦の緑の矢印ですね。やはり移行先のサービスというものとして品質であるとか、料金に見合った代替サービスが準備されるのかという、そういった利用者保護の観点というのと、あとは横の青い矢印、事業者間の競争環境に照らして移行の在り方というのは問題ないのかというような公正競争の観点、このような観点で市場というのを俯瞰した上で、移行の在り方というのを、検討を進めていく必要があるのではないかと考えております。

先ほど申し上げましたとおり、初めに、加入電話代替サービスの評価について述べたいと思います。代替サービスにつきましては、移行先として想定するサービスが幾つかあるんですけれども、やはりそれぞれの品質の違いであるとか、あとは利用者の受容度合い、また競争市場に与える影響などを考慮して、各サービスの提供の在り方を検討すべきではないかと考えて

おります。

1枚めぐりまして、俗に重畳型と呼ばれるブロードバンドと光IP電話のセット商品でございますけれども、こちらは光ファイバーの全国世帯カバー率として99.9%を目指しているところでありまして、加えて、固定ブロードバンドというのは第二号基礎的電気通信役務として国民生活に不可欠なものとして今指定されています。そういった意味では、セット利用が前提の光IP電話というのは第一号の基礎的電気通信役務ではないんですけれども、私どもとしましては、こちらが主要な移行先になるのではないかと想定しており、電話単体での利用規模は今後も縮小していく、そういう想定でおります。ここは恐らく皆様方も同様の御見解なのではないかと考えております。

1枚めぐりまして、光回線電話ですけれども、こちらは単体利用が可能な光IP電話ではあるんですけれども、従来はメタルの提供が難しい特定エリアに限って提供されていた認識です。ただ、先々月、9月の末にNTT東西さんから発表がありましたとおり、10月1日から全国にエリア展開するというところで、このような形で公表されているところと認識しております。

1枚めぐりまして、ただ、従来、NTT東西さんは全国展開していた光IP電話として、「ひかり電話ネクスト」というサービスがございました。こちらは光回線電話と明確に役割分担はなされていたと、そのような認識でおります。具体的には、下の表にあるんですけれども、この表の赤字にありますとおり、光回線電話と加入電話は提供エリアがお互い重複しないように、このような形で提供されていた。これは光回線電話というのが、あくまで電話のあまねく責務を果たすために、加入電話が提供できないエリアの補完のために用いられてきた。そのような事情から光回線電話の料金というのは加入電話以下とする必要があつて、現状、加入電話と同一の基本料になっているものと理解しています。一方で、左側のひかり電話ネクストというものは、これはNTT東西さんが既に全国で提供しており、こちらについては競争環境下で値づけも含めてNTT東西さんの判断で提供しているものと理解しておりまして、こういった光を使う電話といっても、このように種類があるものと理解しております。

1枚めぐりまして、光回線電話の料金水準は加入電話とそろっているというのは、さきに申し上げた背景によるものですけれども、この料金水準、特に住宅用のほうは競争事業者として同等の水準でのサービス提供というのは事実上不可能なものと考えております。もともとエリアが限定されておりまして、左側は、NTT東日本さんのページから取ってきたものですが、最終更新が3月なので、もしかしたら情報が古いかもしれませんが、ひかり電話ネク

ストと光回線電話は異なるサービスです。そういった説明をされていましたが、光回線電話というものを現状のまま全国展開されるのは、私どもとしては適切ではない、そのように考えております。具体的には、料金の在り方であるとか、公正競争のための措置ということで、ここにもあるような級局別含む料金の妥当性であるとか、光回線電話の一回線当たりの費用の検証等が必要ではないかと考えております。

1枚おめくりください。こちらは光ファイバーに係る接続料の推移で、過去の資料ですけれども、収容別に幾らぐらいになるかというところで、現行、光回線電話の住宅用・1級局だと税別で1,600円という水準になっております。

1枚めくりまして、こちらも参考で、基礎的電気通信役務として低廉性が求められるというところですけれども、直接的な小売料金規制はなくなり、プライスカップ規制もなくなるという方向性であるということと、低廉性の考え方としては、都市部の料金と同等であれば低廉性が確保されるという考えが示されておりますので、これらも含めて料金の在り方等を検討する必要があるのではないかと考えております。

1枚めくりまして、ワイヤレス固定電話につきましては、現状、条件不利地域に限って例外的に提供が認められており、それを考慮した上での仕様になっているものと理解しています。NTT東西さんの本来業務というのは、自己設備による実施が原則という法規に変更はない認識ですので、引き続き限定的な運用とすべきではないかと考えております。

1枚めくりまして、モバイル網固定電話につきましても、ワイヤレス固定電話と同様に例外的な提供にすべきというふうに整理済みでございますので、こちらも限定的な運用にしたいと考えております。

1枚めくりまして、モバイル網固定電話は、加入電話との仕様差がある代わりに料金が安いといったところがあり、主に料金面での支持を得まして、既に一定数のお客様がいらっしゃいます。100万人ぐらいいらっしゃいますので、仮に既存仕様の変更を要するような基礎的電気通信役務の制度変更がございましたら、現行の仕様であるとか、料金に納得されてサービスを選択しているユーザーさんに不利益を与えてしまうので、そういったことがないようにしていただきたいと考えております。

代替サービスの在り方をここまで申し上げたものをまとめますと、加入電話の代替として提供するサービスにつきましては、光での提供を原則として、無線の利用は限定的とすべきと考えています。その点では、NTT東西さんの方向性におおむね異存はないですけれども、細かい点で少し修正・追加すべき点があるんじゃないかと考えております。

下の表に行きまして、まず、光回線電話については、ひかり電話ネクストという商品がございますので、こちらとの関係性の整理が必要ではないか。また、全国展開に先立ちまして、級局別含む料金の妥当性であるとか、光回線電話の一回線当たりの費用の検証等が必要ではないか。また、早期開通希望時に、NTT東西さんによるモバイルの提供というのを記載されていたんですけども、こちらは不可とすべきではないかと考えております。ただ、こちらはMNOの既存サービスを代わりに御案内するというような意味であれば、そこはMNO間の公平性を確保して、NTTドコモさんのサービスを優先して案内しないであるとか、そういった禁止行為規制の遵守が必要ではないかと考えております。

ワイヤレス固定電話とモバイル網固定電話につきましては、未整備エリアで使うということとは同意見ですけれども、移行を促進するという観点では、プラスしてメタル撤去の計画がもう既に公表されているエリアでのみ限定活用とするのがよいのではないかと考えております。ここまでが代替サービスの在り方に関するところで、ここから関係事業者のその他の影響について申し上げます。

まず1つは、冒頭にも申し上げましたが、当社の直収電話サービス（おとくライン）というのがあるんですけども、こちらを使っているお客様がいらっしやいまして、当然ながら2026年度以降のNTT東西さんのエリア単位での移行の影響を受ける可能性がございます。したがって、エリアごとの撤去計画情報等は早めに、2年半から3年前ぐらいまでに御提示いただきたいと考えております。

1枚めぐりまして、加入光回線接続料の上昇の懸念ということで、メタルの縮退によってメタル・光で共用する電柱であるとか、土木設備等の費用というのが全て光回線費用に寄せられ接続料が上昇する懸念がございますので、こちらは接続政策委員会の既に議題となっているとは理解しておりますけれども、こういった上昇を抑止するような算定の在り方というのを検討する必要があるのではないかと考えております。

1枚めぐりまして、メタル回線の売却益の取扱いということで、公社時代からの承継資産であるメタル回線には国民負担の部分も含まれているという理解ですので、その売却益というのは、広く利用者に還元できるように検討いただきたいと考えております。過去にケーブル撤去費用に充てた実績等はあるようなんですけども、この部分につきましては、売却時期であるとか、規模の見通しの公表とともに、光回線接続料の低減等に活用して、加えて売却益の用途も公表していただきたいと考えております。

最後に、その他利用者保護について述べさせていただきます。移行先のサービスですけれど

も、やはり想定される移行先サービスというのが複数ございますので、利用者に適切な選択肢の提示・案内が必要かと考えております。今までメタルの固定電話を使っていたお客様がブロードバンドも使いたいであるとか、同等のものを使いたいとか、できるだけ安くしたいと、そういった様々なニーズというのが想定されますので、利用者の多様なニーズへの適切な対応・公正競争確保、あとは移行促進の観点からすると、第一号基礎的電気通信役務に限らず、それ以外のサービスであるとか、あとはNTTグループさん以外のサービスも案内することが必要ではないかと考えております。

1枚めぐりまして、消費者被害の防止ということで、やはりこういった移行のサービスのときには悪質な販売行為等がございますので、そういったものに対する対策も必要かと思えます。私どものサービスもメタルの上に乗っかって提供されているもので、右側に構成員限りとして示しておりますけれども、既に当社の直収電話（おとくライン）契約中の利用者の方にもこのような営業事例があったというふうに聞いております。NTT東西さんの利用者のみならず、私どもであるとか、メタル回線を利用する他事業者の利用者にも被害の可能性があるということ踏まえて、この辺り是对応の検討が必要なのかなと考えております。

最後はまとめということで、これまで申し上げたことをまとめて記載させていただいたものですので、割愛させていただきます。

弊社からの説明は以上です。ありがとうございました。

【山内主査】 どうもありがとうございました。

それでは、続けて楽天モバイル様から御説明いただきたいと思えます。どうぞよろしく願いいたします。

【楽天モバイル（小田室長）】 楽天モバイル、小田と申します。本日はご説明の機会をいただきまして、ありがとうございます。

資料2-3に沿って、当社の認識や考えをご説明させていただきます。次のページをお願いいたします。ありがとうございます。前回の委員会にてNTT東西さんよりご説明のあったヒアリング資料においては、メタル設備を利用した加入電話について、光・モバイルを用いたサービスへの段階的な移行が示されておりました。一方で、2023年4月に公表された「デジタル田園都市国家インフラ整備計画」の改訂版や、今年の2月に公表された最終答申などの政府方針に鑑みますと、NTT東西さんが示された現行の移行計画には不十分な事項や、齟齬があるのではないかとというふうに当社は認識してございます。

1つ目は、光ファイバーの在り方、それから整備計画について。2つ目が事業者影響に対す

る措置、それから検証の枠組みについて。3つ目として、メタル回線設備の扱いについてです。これら3つの事項について、当社の考えを順にご説明させていただきます。

次のページをお願いいたします。まずは、光ファイバーの在り方・整備計画についてです。

次のページをお願いいたします。まず、これまでの政府方針について、当社のほうで簡単にまとめてまいりました。今年2月に公表された最終答申では、デジタル田園都市国家インフラ整備計画に示されている、2027年度末までの世帯カバー率99.9%を目標として、基幹的な情報通信インフラである光ファイバー整備の推進が求められております。加えて、メタル回線の円滑な縮退、それから光ファイバーの世帯カバー率の拡大を一体的に推進するということを求められております。

次のページをお願いいたします。これらの政府方針に照らしますと、NTT東西さんから示された移行計画については、メタル回線の縮退の大まかな推移の提示にとどまっております。光ファイバー整備の推進や世帯カバー率の拡大との関係が今不明瞭であるというふうに考えております。特に政府方針で掲げられている2027年度末までの世帯カバー率99.9%の目標達成に向けて、光ファイバー整備がどのエリア、どういった順序で実施されるか等、具体的な計画をお示しいただく必要があるのではないかと考えております。

また、こういった光ファイバーの拡大との関係性を踏まえまして、メタル回線の縮退状況、それから代替サービスへの移行状況の具体的な予測数値や、根拠等の詳細情報についてもご提示いただきたいと思いますと考えております。

次のページをお願いいたします。続きまして、事業者影響に対する措置と検証の枠組みについてです。

次のページをお願いいたします。こちらが政府方針を当社のほうで資料化したものです。最終答申におきまして、メタル回線設備の縮退が、競争事業者を含む多様な関係者に影響を与える可能性があること等を考慮した上で、移行計画を策定することの必要性が示されております。加えまして、総務省殿において、有識者や関係事業者等の意見を聞きながら、移行計画を検証することの必要性についても示されております。

次のページをお願いいたします。これを踏まえますと、NTT東西様から示された移行計画につきましても、メタル回線の縮退の大まかな推移の提示にとどまっております。関係事業者への影響や、その影響を踏まえた対応策がまだ不明瞭であるというふうに考えております。メタル回線設備の縮退は、光回線への切替えに伴うシステム構築や接続料への影響等、関係事業者に多大な影響を与える可能性があることから、その影響や調整措置・調整プロセスについて

でもご提示いただきたいと考えております。加えまして、関係事業者との協議体制も必要と考えられるところ、NTT東西さんが主導となって関係事業者との意見合わせの場を設けていただき、合意形成していただきたいと考えております。

次のページをお願いいたします。また、NTT東西さんから関係事業者への影響ですとか、調整措置等の具体的な移行計画をご提示いただいた後、総務省殿におきましても検証体制・検証スケジュール・検証項目等を精査・明確化いただくといったステップがあるものと考えてございます。検証項目の例としましては、サービスの移行状況や、利用者の負担状況及びその影響、関係事業者の調整状況等が考えられます。

次のページをお願いいたします。最後に、3点目としてメタル回線設備の扱いについてです。

次のページをお願いいたします。メタル回線設備の扱いについてですが、こちら最終答申では、メタル回線設備の売却益について、事業収支に与える影響や、移行費用の充当等を含めまして、関係者間で議論を進めるべきといった留意事項が示されております。

次のページをお願いいたします。一方で、NTT東西さんから示された移行計画では、メタル設備の更改に係る多大なコストについては触れられているものの、メタル回線設備の売却益や、その充当方針等については、具体的な方向性は示されていないものというふうに考えております。メタル回線設備の売却益については、まず、その金額の算定方法を整理いただいた上で、有識者の方々による適正性の検証を踏まえて試算結果をお示しいただくステップが最初にあるべきというふうに考えております。その上でメタル回線設備は、そもそも通信の黎明期に当時の電電公社により莫大な公費で築かれた特別な資産であることから、移行に要する費用への充当等も含めまして、その売却益の扱いについて考え方を明らかにしていただきたいと考えております。

当社からのご説明は以上でございます。ありがとうございました。

**【山内主査】** どうもありがとうございました。

これで今日予定されていた3社からのプレゼンが終わりましたので、これから皆様の内容について御発言、あるいは御質問等あればお願いしたいと思いますが、なお、本日はNTT東日本様、それからNTT西日本様にも御出席をさせていただいておりますので、構成員の皆様からNTT両者に御質問等あれば、併せて御発言いただいて結構だというふうに思っております。

それで、大変恐縮ですけれども、発言御希望の方は、手挙げ機能を使っていただくと分かりやすいので、手挙げを使って、私のほうから発言者の方を押して御指示させていただこうかと

いうふうに思いますので、よろしくお願いいいたします。また、質疑、一問一答ですと時間がかかりますので、各委員から御発言いただいて、最後にまとめて3社から、あるいは場合によってはNTT様から御回答いただくと、こういう運び方にしたいと思います。そういうわけでございますので、どなたか今の御発言内容について、御質問、御発言希望の方があれば手挙げでお知らせいただきたいと思ひます。どなたかいらっしゃいますか。

北委員ですかね、北委員、手が挙がりましたので、どうぞ御発言ください。

【北専門委員】 野村総研の北でございます。御説明ありがとうございます。KDDIさん、ソフトバンクさんに1つずつ質問があります。どちらもユーザー視点からの質問ですが、まず、KDDIさん、光の提供エリアでは、無線より光回線電話を原則優先して整備すべきということですが、ユーザーからすると、光を引くには工事等の手間かかりますが、モバ固、ワイ固の場合は工事不要なので手間はかかりませんし、また、今メタルだけ引いている人に光を敷設しますかと聞いても、電話しか使わないので無線でいいよというユーザーも多いのではないかと思うんですね。このメタル巻取りという途方もないプロジェクトを完遂させるためには、ユーザーにどちらがいいかを選択させる。つまり、ユーザーからの要望があれば、無線を活用するということが現実的なのではないかと私は考えるのですが、これについてはいかがお考えでしょうか。まず、ここで切りましょう。

【山内主査】 ごめんなさい。全部言っていたいて、最後にお答えをというふうに思っておりますので。

【北専門委員】 分かりました。ソフトバンクさんへの質問ですが、光回線電話の料金について、ユーザーにとってみたら、メタル撤去という事業者都合での変更なので、料金は同等以下であることが前提となるのではないかと思うのですが、これについてはどのようにお考えでしょうか。

【山内主査】 それじゃ、先ほどちょっと全部まとめてと言いましたけれども、御質問が出ましたので、KDDIさんとソフトバンクさんにお答えいただければと思ひます。よろしくお願いいいたします。

【KDDI（山本部長）】 KDDI、山本でございます。北先生、御質問ありがとうございます。まさに北先生、御指摘のとおりでございます。お客様の要望を確認するというのは非常に大事なプロセスだと思っております。弊社のプレゼンスライドの2に書いてございまして、私どもが申し上げているのは、お客様から特段の要望がない場合はという前提を置いております。お客様が光ではなくワイヤレスがいいという御要望があれば、当然それを優先さ

せるべきだと理解しておりますので、そういった丁寧な御案内が必要であると考えます。

弊社のプレゼンのポイントは、最初にお客様に対して御提案をする際に、ワイヤレスが前提であるかのような御案内ということではなくて、光とワイヤレス、それぞれの特性とか違いとか、これを丁寧に御説明するということが大事だということが私どものプレゼンの趣旨でございますので、お客様が当然に光は不要であると、ワイヤレスがいいという場合にはワイヤレスをしっかりと提供するということが大事であるという認識には全く異存はございません。

以上でございます。

**【山内主査】** それじゃソフトバンクからお願いいたします。いかがでしょうか。お答えのほうお願いできればと思いますが。

**【ソフトバンク（山田統括部長）】** ソフトバンクの山田ですけれども、お答えいたします。北さんの御質問にお答えいたします。確かに今回、事業者の都合による移行でございますので、現状メタル回線の料金というのがあって、そこから移行するということであると、本来は原則であれば、それは当然ながら事業者側の都合なので、同料金以下というのは、ある意味、移行の際のセオリーというか、基本的な考え方になり得るのかなというふうに考えております。ただ、我々としては、そのときに気をつけなければいけないのは、もう一つ、公正競争の観点というか、やはり光の接続料というのが、現状、先ほどお示ししたような状況でもありますので、競争環境の観点でどうなのかということと、あとはもともと、ちょっと本来この場で話すのが適切なかどうかあれなんですけれども、ユニバーサルサービスの関係で、もともと加入電話の級局別料金というのはどうあるべきかというのはずっと長らく議論がされていて、級局別の格差というところも料金が一律というような今状況、通信料は一律というような状況です。その根拠というのがあまりないといったようなところで、恐らくこのタイミングを逃すと、基本料金の在り方というところを議論する場というのはなくなってしまったりしますし、もともとユニバーサルサービス自体が交付金による維持というのもしているところもありますので、確かにお客様の御負担というのを考えれば、北様がおっしゃったとおりで思いますが、市場における競争環境であるとか、様々な制度全体を見渡したときには料金の適正性、どの水準だったら許容されるべきなのかとか、その辺りも議論すべきなのかなというふうに考えて、このような御説明をさせていただいた次第です。

以上でございます。

**【山内主査】** ありがとうございます。それでは、次は石井委員ですね。どうぞ御発言ください

い。

【石井委員】 中央大学の石井です。発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。私からはKDD Iさんに1点お聞きしたいことがあるというのと、あと各社さんに確認を含めて2点ほどお聞きしたいことがあります。

まず、KDD Iさんにお聞きしたい点としては、資料の4ページ目に、移行サービス周知における公平性のスライドがありまして、この趣旨なんですけれども、参考として、過去に注視するとされた事項というのが2007年度のものになっていて、今との状況変化をどう捉えておられるのかということ。それから、情報の目的外利用と言っても、顧客情報、個人情報の問題が生じるようなものではないと思われる中で、NTTさんが案内を出されるときに、他者サービスの案内を併せて入れるべきといったところまで要望としておっしゃっているのか、この辺りについてお聞きしたいというのが1点目です。

それから、各社さんにお伺いしたい2点なんですけれども、光を基本とすべきというときに、光回線を優先的にということを考えてときに、省令等にどのような記載事項を求めたいと思われているのか、お考えがあればお聞かせいただきたいということ。

それからもう一つ、銅線の売却益なんですけれども、これはNTTさんの売却益をどうするかというのはNTTさんの判断に、ビジネス上の判断によるところもあるかと思いますが、まずは考えを示していただきたいという御要望を各社さんはおっしゃっているのかということですね。教えていただければと思います。よろしくお願いします。

【山内主査】 ありがとうございます。

それでは、まずはKDD Iさんから、あとプラス2社ということをお願いいたします。

【KDD I（山本部長）】 石井先生、ありがとうございます。スライドの4の過去の、たしか2007年度の競争セーフガード制度に基づく検証の内容は、大分前の議論ではございますが、まず1点、目的外利用は個人情報の目的外利用とはちょっと趣旨が違っておまして、これは公正競争の議論ですから、これは通信の公正競争政策における、昔から議論されている話でございます。要するにNTTさんの電話というのは、電電公社時代に基本的に国の独占、公社として、競争がない中で全世帯にサービスが展開されていたということ、その後、競争というものが導入されて、電話の世界での競争が始まったということで、特にブロードバンドにつきましては、各社が一からサービスを提供するわけでございますが、そのときに、NTT東西さんは全世帯の顧客情報を持っていらっしゃる。一方で、競争事業者はそうした顧客情報というのは基本的に持っていないところからスタートしていると。この辺りのハンデといい

ますか、公正競争を促進させるための考え方として、NTT東西さんが電話ではないブロードバンド、当時のフレッツですけれども、これを営業に使う場合は、顧客情報をそのまま使った営業するというのは、NTTさんにとって、これは公正競争上の強いアドバンテージであると。競争事業者にとっての不利な条件であるということから、ファイアーウォールというものが議論されたというのが過去の経緯でございます。

この時点から、今の時点でどうなったかという、このルール自体が何か消えてしまったとか、いわゆる失効しているとか、賞味期限切れになったということではなくて、基本的には生きています。ただ、状況が違っているとすれば、NTT東西さんにとっても今回の光への転換というのは、光自体を売ることが目的ということではなかろうというふうには思いません。基本的にはメタルを撤去される、こういったメタルのサービスの代替サービスとして提供されるということだろうと思いますが、その目的は違うものの、とはいえNTT東西さんの今の加入電話に対するお客様、これは実際問題、NTT東西さんのお客様であることには変わりませんが、モバイルと違ってNTT東西さんの加入電話のお客様というのは、熾烈な競争の結果、NTT東西さんが勝ち得たお客様というわけではないというのは、先ほど申し上げた電電公社時代に最初から基本的には全世帯にお客様が、積滞を解消されてお客様に昔から提供されていたというのを考えますと、全く新しいサービスを提供する上ではイコールフットィングという形で、NTTさんのお客様イコールNTTさんのブロードバンドに、自動的に移行ということではなくて、基本的には新しいサービスについては公正な公正競争条件で提供される。つまり、選択肢としては、我々のブロードバンドサービスについても同列で扱っていただきたいというのがここの趣旨でございます。

以上でございます。

それ以外のメタルの売却益とかについてもまとめてさせていただいてよろしいですか。

【山内主査】 そうですね。お願いいたします。

【KDDI（山本部長）】 2つ目は、省令の規定の話だったかと思います。省令の規定につきましては、弊社もプレゼンで今回提案させていただいておるんですが、具体的な法技術的なところにつきましては、これは総務省様のほうで御検討をいただければと考えております。弊社のほうで具体的にこの条文をこういうところを現時点で具体的なドラフトがあるわけではございません。

それからメタルの売却益につきましては、実は、別のユニバーサルサービスの場で弊社も指摘をさせていただいております。これはソフトバンクさん、あるいは楽天モバイルさんも御指

摘のとおり、このメタルというのは、これも繰り返しになりますが、電電公社時代に敷設したものである。これはNTT東西さんが先行投資をされたというわけではなくて、国民の負担で賄われて敷設された国民の共有財産、特別な資産と我々申し上げておるわけですが、これを処分するのも、これはNTTさんが自由に処分できるというものではなくて、まさにユニバーサルサービスとして国民負担でつくり上げられた、実際に敷設されたのはNTTさんでございますが、これは一民間企業の投資した資産ということとはちょっと別の意味合いを持つということですので、しっかりとこれを売却する場合については、当然メタルの代替物である光の整備に充てるべきであると考えておりますので、そういったところは私どもも、今回のプレゼンでは入れておりませんが、思いは全くソフトバンクさん、楽天モバイルさんと同じでございます。

以上です。

【山内主査】      ありがとうございます。

それでは、ソフトバンクからお答えいただけますか。

【ソフトバンク（山田統括部長）】      石井先生、御質問ありがとうございます。光を基本とすべきというのを省令にどう入れ込むかということについては、私どもはまだ具体的なイメージを持っているわけではないんですけども、現状、ワイヤレス固定電話が提供できるところが条件不利地域ということで、加入者密度がいくつ以下というようなエリアの限定がされていますので、基本的にはワイヤレス固定電話とモバイル網固定電話をそういった形で提供エリアを限定することが考えられるのかなと思っております。

それで、光を基本とすべきというのは、NTT東西さんが自社でサービスを進めるときというのは、基本的には光回線電話か、またはワイヤレスの固定電話になるかと思うんですけども、実際に移行を進めていくに当たって、本当に移行はすごく難しいというか時間もかかるし大変ですので、お客様にはそのときに、例えば既に私どもはモバイル網固定電話というか、おうちでんわみたいな安価なOABJもやっていますので、例えばもう本当、詳細は携帯事業者にお尋ねくださいでも構いませんので、何かこういったものもありますというような御紹介、そういった形でも構わないので、そういったことを勧めるのもできるんじゃないかと。すなわち、光を基本とすべきというのは、NTT東西さんが自前のサービスで進めるときには光が優先になるんですけども、ユーザーへ示す選択肢としましては、NTT東西さんのサービスに限らず他事業者のものを含めていただけると、若干都合がいいというふうに思われるかもしれないんですけども、やはり移行を促進するという観点だと、そういうのも考えられる

んじゃないかということっております。

もう一つのメタルの売却益のところにつきましては、これは実際にどのくらいの時期に売却されるのかとか、規模を先に教えてというのも言いたいところではあるんですけども、やはり接続政策委員会のほうで光回線接続料の低廉化というところが議論になるところでもありますし、あと、仮にメタルの撤去費用に充てた場合に、その負担というのがドライカップの接続料のほうに多少影響を受けるのかあれなんですけれども、どちらかというドライカップというよりは、これから移行先となる光のほうですね、そちらのほうに還元させたほうが移行という観点では有用なのではないかと。そういったこともありまして、例として光回線接続料の低減というのを念頭に進めていただければと思っておりますけれども、NTT東西さんのほうでいろいろとお考えもあるでしょうから、そこは売却される前にこういった用途なのかとか、規模であるとか、そういったところはお伺いしたいという思いもございますといったような御回答でございます。

以上です。

【山内主査】 ありがとうございます。よろしいですかね、石井委員。

それでは、相田委員、どうぞ。

【相田主査代理】 相田でございます。

【山内主査】 すみません、失礼しました。私の勘違いです。楽天モバイルからも御回答いただきます。お願いいたします。

【楽天モバイル（小田室長）】 楽天モバイルでございます。まず、省令にどのようにお客様の回線をお勧めする記載をするかということに関してですけれども、当社のほうでは、どうお勧めするかといったことや、光を基本とすべきといったことは申し上げておりません。4ページ目を示していただければと思うのですが、デジタル田園都市国家インフラ計画において、世帯カバー率を99.9%まで上げましょうという目標がある中で、この光回線の整備をどう進めるかということに関しては、NTT東西様からもう少し情報をいただきたいというところで申し上げた次第でございます。

それから、メタルの売却益の件に関しましても、11ページです。こちらも以前出た最終答申で、この売却益について、まさに事業収支に与える影響や、移行費用の充当等を含めまして、関係者間で議論を進めるべきという記載がございましたというところでございます。

次のページをお願いします。そういったところがあったにもかかわらず、今回、NTT東西さんから示された移行計画では、この点、触れられておりませんでしたので、改めて、NTT

東西さんから考え方等を示していただきたいです。それに際しましては、そもそもどのぐらいの金額感なのかというところがまず前提になろうかと思しますので、算定方法等を整理いただいて、有識者の方にもそれについてしっかり検証いただきたいというところ、最終的には算定や取扱いについて合理的であるかをしっかり確認した上で進めるといったステップを踏んでいただきたいということを申し上げた次第です。

以上です。

【山内主査】 大変失礼いたしました。ありがとうございました。

それでは、相田委員なのですが、チャットで大谷委員から御質問がKDD I さんにありますので、これは後ほどお答えいただければというふうに思います。

それじゃ相田委員、どうぞ御発言ください。

【相田主査代理】 改めまして、それでは、先ほど主査からNTT東西さんに質問してもいいというお話でしたので、3点ほど、先ほどもありましたKDD I さんの資料の4ページ目で、競争環境にあるブロードバンドプラスその上に乗っかっている電話に関して、フレッツ光プラスその上の電話の場合に何かインセンティブを出すことを考えているというようなことも前回おっしゃっていたわけですけれども、このKDD I さんがおっしゃっていることについて、どう思うかというのが1点目。

2点目もそれに類似なことですけれども、モバイル網固定電話については、まだ技術基準が決まっていないので、何社が参入されるかというのは決まっていないところなわけですけれども、前回、卸提供したいというようなことであつたんですけれども、そういう複数社が提供するような環境になって競争環境にあるとしたとして、そのうち1社だけと卸提供するということと競争の関係について、どうNTTさんのほうではお考えなのか。

それから3点目は、ソフトバンクさんがおっしゃっていた、ひかり電話ネクストと光回線電話の関係について、NTTさんのほうとして現時点でどう整理されているのかということで、いずれも今日すぐにお答えいただくのが難しいようでしたら、後日書面でということでも結構ですけれども、お答えいただければと思います。

以上です。

【山内主査】 ありがとうございます。それでは、NTT様からお願いしますが、今ありましたように、後日書面でもということではありますが、いかがでございましょう。

【NTT西日本（木下部門長）】 すいません、NTT西日本の木下でございます。ちょっと資料も直前で見ましたので、簡単に今考えているところをお話しできればと思ってござい

す。

まず、KDD Iさんの4ページのフレッツ光+ひかり電話の営業、これがいわゆる情報の目的外利用に当たるんじゃないかと、この点についてどう考えるかといった点でございますけれども、これは実は9月のときの我々の発表のときも、あと私が前回10月にプレゼンしたときもそうなんですけど、基本的にはブロードバンドの要望があるお客様に対して、要はお伝えするというので、我々が電話でそういう要望もないのに、我々が電話の情報を使ってブロードバンドを推進していくといったことはもともと考えてございませんし、それは我々にとっても公正競争上も大きな問題があるとかも我々は理解してございますので、そこに対しては十分配置してやっていきたいというふうに考えてございますので、まず、それが1点目でございます。

2点目です。今度はモバイル網固定電話の卸提供の関係でございますけれども、これは、まず、公募を選定するというので、公平性のほうはしっかり担保していきたいと考えてございます。公募条件につきましては、今後検討していくというのでございますので、いずれにしても各社を不公平に扱うということは致さないということについては、ここで改めてお話を差し上げたいというふうに考えているところでございます。

3点目でございます。ひかり電話ネクストと光回線電話の関係について、どう考えているのかといったところでございますけれども、これはひかり電話ネクストは、もともとインターネットを利用しない、いわゆるフレッツ光ライトのサービス終了に当たって、その受皿としていわゆるブロードバンドをやっていた人が使っていたサービスでございます。光回線電話というのは、一方で固定電話、いわゆる本当に電話しかできないということで、実は両者の間には少し料金の面もございまして、例えば機能面でもひかり電話ネクストというのは、例えばフレッツ・テレビが使えると、光回線電話は使えないとか、そういった機能も違うといったところから、少しひかり電話ネクストを今回、光回線電話の代わりにユニバのサービスに指定するのは少し違和感はあるな。やっぱり電話をやりたい人というのは電話に限定した光回線電話網に基本的にはいざなっていくことが自然だというふうに考えてございますので、両者の扱いは少し機能の差がありますし、ユニバに指定するには最低限の機能というところに絞るべきではないかというふうに考えているところでございます。すいません、ちょっと直前のあれでございましたので、御回答が完璧なものかどうか分からないんですけれども、今、我々としてはそう考えているところでございます。

以上でございます。

【山内主査】 ありがとうございます。相田委員、よろしいでしょうか。

【相田主査代理】 できれば、KDDIさんの資料の4ページ目でもって他社のブロードバンドプラスその上のひかり電話というのも公正に説明すべきというようなことについても、もし可能でしたら併せて御意見いただければと思います。

【山内主査】 いかがでしょうか。

【NTT西日本（木下部門長）】 すいません、先ほど少し大谷さんのチャットにもあったかと思うんですけども、他社のサービスを我々が全部把握して説明するということはもともとできないということは、それはそうですし、責任を持って我々も説明できませんので、それはできないんですけども、今、例えば他社さんの存在があるということは、例えばDMとか、そういうのを作成してございますけれども、我々のサービスだけではなく、他社に御利用希望なら、他社のほうをぜひ御選択くださいというようなことも含めて、要は選択する人が少なくとも他社があることは目に入るような、そういったものを作ろうと考えてございますので、そういった面も、決して我々が全部説明したりとかということをするつもりはないんですけど、そういった他社さんの存在もございますといったことについては、ユーザーさんが気がつくというか、分かるように配して進めていくということを考えてございます。

以上でございます。

【相田主査代理】 その場合にインセンティブは、他社のサービスだとつけないんですか。

【NTT西日本（木下部門長）】 そうですね。他社のサービスに我々が責任を持ってインセンティブをつけるということは、それは逆にちょっとできないんじゃないかなというのは思う。あくまで当社の利用部門が利用部門の判断としてインセンティブをつけるということはあるかもしれませんが。他社さんは他社さんの中で、そういった場合にはインセンティブをつけるということは考えられるのかなと思うんですけど、当社が他社のインセンティブを負担するとか、そういったことは今の時点では考えていないといったところでございます。

【相田主査代理】 取りあえず結構です。

【山内主査】 どうもありがとうございました。

それでは、次、岡田委員、どうぞ御発言ください。

【岡田委員】 ありがとうございます。成城大学の岡田です。御発表、ありがとうございました。私から主にソフトバンクさんに、先ほど北委員の御質問とも関連するんですが、資料の9ページ、10ページ辺りのお話なんですが、特に10ページですかね。料金の在り方や、公正競争のための措置について検討が必要という御指摘があったかと思います。この点に関連

しての質問になるんですが、先ほどの御発言の中で、基本料金を含めた価格構造の見直しのよい機会だという御指摘があって、私も大変同感するところでありますが、そうすると、今も御議論ありましたが、光 I P と光回線電話との役割分担の見直しを考えていくに当たっては、やはり基本料金を含めた料金構造の評価とともに、今般の場合はブロードバンドの移行ということも選択肢に含まれるわけですので、そのバンドリングを含めた料金構造の評価も併せてしていかないと、料金構造の在り方、あるいは公正競争の評価はできないのではないかと考えるのですが、その場合、例えば抱き合わせ、単独の電話のみのサービスの提供は厳密に行われるわけですので、いわゆる抱き合わせによる強制性というのはちょっと評価しにくいと思いますので、そこが公正競争上、問題になるとはちょっと思えないのですね。そうすると、恐らくやはり問題になるのは価格構造であって、そこに廉売による競争排除効果といったものが本当に見られるのかどうかという評価が必要になってくるのかなというふうに思います。

ところが、現状、価格構造を見て、そういう効果があるとは私にはあまり思えないのですが、もしソフトバンクさんの観点から見て、現状の料金構造にそのような懸念がある、あるいは起きる可能性があるとお考えだとしたら、どういうところなのかなということをお答えいただければというふうに思います。これが 1 点目の質問です。

もう 1 点は、質問というよりはコメントで、これは KDD I さんにお問い合わせというところとちょっとあれなんです、9 ページに欧州の事例の御紹介がありました。これはとても貴重な情報だと拝見しておりましたが、今の質問との関連もあるんですが、ヨーロッパで、この BEREC 等でメタル網廃止に向けた動きという議論が行われる中で、こういう料金構造の話はどのように取り扱われているのかといったことも、もし分かる範囲で、何か情報提供していただけるようであれば、大変ありがたいなと思います。この点について、もし可能であればということで、もし調査している範囲に、その射程に入っていればということで、もし御教示いただければと思います。これは要望ということですが。

私からは以上 2 点です。よろしく申し上げます。

**【山内主査】** ありがとうございます。それでは、ソフトバンクさんからお答えいただいて、それで何かあれば KDD I さんから、よろしくお願いいたします。

**【ソフトバンク（山田統括部長）】** 岡田先生、御質問ありがとうございます。私どもの資料で、4 ページ目で、今回、固定電話サービスの概況とか移行イメージを示したのは、まさに電話の移行を考えるに当たって、電話単体を使っている人だから電話単体というだけではなくて、現状、市場でお客様がどういったサービスを多く選択されているであるとか、そういった

全体像を見た上で、この移行の在り方を考えるべきではないかという問題提起をさせていた  
だきたく、このような資料を示させていただきました。

したがいまして、岡田先生がおっしゃったとおり、抱き合わせというか、一番上の光 I P 電  
話と B B のセットというのを、ある意味、ブロードバンドも二号基礎的で国民生活に不可欠と  
いうふうになっているわけですから、考え方の 1 つとしては、人的役務同士の組合せなんだか  
ら、その料金を受け入れろというのは、極端な話、なくはないかなど。ただ、そうは言っても  
電話単体の人もあるのでということで、モバイル網固定電話等はあるものの、やはり加入電話  
とはちょっと違うよねということで、その移行先として光回線電話であるとか、そういったも  
のの在り方、ワイヤレスであるとか、そういったものを議論しているという理解であります。

それで、実態上の影響というのがどうかというと、左側にその他事業者のところ直取電話  
約 1 0 0 万ということで、ここでグレーの丸をつけているんですけども、これはおおむね弊  
社のおとくラインのお客さんなんです。ちょっと外にはあまり公開はしていませんけど、や  
はりおとくラインのお客さんはほとんどというか、おおむね法人のお客さんが多いものでは  
先ほどの光回線電話の料金の住宅用が安いというのがあったとしましても、事務用の料金に  
つきましては、ひかり電話ネクストも光回線電話も同じ料金ではありますので、実態面であ  
るとどれだけ困るかということ、法人のお客さんがメインであるから、住宅用の料金という  
のが加入電話同等で提供されたことによって、ものすごく公正競争上、影響があるかとい  
うと、そこまで本当に極端なものというのは発生しないのかなとは思いますが、ただ、一  
方で個人のお客さんもいらっしゃいますので、そういったお客さんがモバイル網固定電話  
等では駄目だというふうになった場合に、現状、我々でこれに同等で提供できる光の  
1, 8 0 0 円水準で提供できるすべがないものから、そうするとやはり御案内すべき  
は他社サービスになったりするのかなというような状況がございます。

という実態上の話ではあるんですけども、やはり、私ほかの部分でもユニバーサルサー  
ビスであるとか、こういったところを長く制度として見ている中で、あらゆる制度がいろ  
いろと絡み合っているユニバーサルサービスの基礎的電気通信役務であるとか、交付金  
制度であるとか、特定電気通信役務であるとか、そういったものが絡み合っていて、  
本当にこの移行という機会を捉えないと、この辺りの基本料の話であるとかが整理され  
ずにとずっと残っていつてしまうと。やはりそこは、ユーザーさんの意向というところ  
もあるんですけども、電話の制度、法制度というのを考えたときに、やはりその部分  
というのものもある程度、メタルのときの若干のひずみというのは清算すべきなん  
じゃないかと、そういった思いもありまして、今回こ

のような御提案をさせていただいた次第でございます。とはいっても、まず、ユーザーさんの意向というのをいかにスムーズにするかというのが第一でありますので、まずはそこに注力したいとは考えておるんですけれども、そのような問題意識がございまして、本日はこのような説明をさせていただいた次第でございます。

以上でございます。

【山内主査】 ありがとう。KDDIから何かありますか。

【KDDI（山本部長）】 KDDI山本です。岡田先生、コメントありがとうございます。ヨーロッパの例ですね。ヨーロッパ以外も、主要国も含めて海外を調査しておりまして、御指摘の料金のところにつきましても、できる範囲で頑張って調査を、範囲内でしっかりまとめて報告させていただきたいと思います。よろしくをお願いします。

【山内主査】 ありがとう。岡田委員、よろしいですか。

【岡田委員】 結構です。ありがとうございました。

【山内主査】 どうもありがとうございます。

それでは、長田委員、どうぞ御発言ください。

【長田専門委員】 長田でございます。ありがとうございます。質問というよりは、ここにいらっしゃる皆さんへのお願いみたいな形になってしまうような話になります。委員の先生方からの御指摘もありましたけれども、KDDIさんの4ページのところに、ほかのサービスも説明をしてほしいというお話がありましたけれども、何よりもユーザーにとって、まず、今のユーザーがまずメタルを剥がす、もうメタルが使えなくなるということをどれだけ知っているのかということを含めて、まず、NTTさんが早期の具体的な移行計画を発表してくださることは大切だと思っています。

その上でそうしたものを、自分はどうすればいいのかということを考える時間がやはりユーザーにはどうしても必要になります。そのときに、一人一人のユーザーが、私はどうすればいいのかと考えるというよりは、その地域で、こういうサービスがほかにもあって、こういうことも選べる。それから、今はブロードバンドを引いていないけれども、こういうサービスを受けるためにはこういうことも必要になるんだということも含めて、みんなで考えるための時間がやはり必要になるのではないかと思いますし、そのためには、その助けとして、地域であり、自治体でありというような横の関係の人たちと含めて考える時間やそのサービス、そういうことを考えられるような場をぜひ提供をしていただくことが大切じゃないかなというふうに思っています。それがきちんとできていけば、様々な今今すごくいろいろな消費者被害と

いか、詐欺的なものが、いろいろなものが起こるわけですが、そういうものも防げていくんじゃないかなというふうに思いますので、まず、そういう仕組みで移行を、時間をかけて進めていくんだということを、総務省を含めて皆さんでこういう仕組みでというようなものを御検討いただけるといいんじゃないかなというふうに思っています。ということをお願いしたいと思いました。

以上です。

【山内主査】 ありがとうございます。これは皆さんにお願いとともに、何かNTTさんからコメントありますか。

【NTT西日本（木下部門長）】 長田先生、いろいろ御指摘ありがとうございます。今、御指摘いただいた点なんかも踏まえながら、先行実施エリアについては、特にどうやっていくかという話については、当社のほうからもいろいろ考えをこの場に出して、少し議論したいというふうにも考えてございますので、今、御指摘いただいた点も踏まえて、我々としても考えを深めていきたいというふうに考えてございますので、すみません、今日のところは漠とした答えですけれども、よろしくお願いいいたします。

以上でございます。

【山内主査】 よろしいですかね。おっしゃるように、これは我々がみんなで共有して、そういうような形に持っていくということだと思いますので、十分意識させていただければというふうに思いますので。

【長田専門委員】 よろしくお願ひします。

【山内主査】 ありがとうございます。ほかに御発言、御希望いらっしゃいますか。

青柳委員、どうぞ御発言ください。

【青柳専門委員】 法政大学、青柳でございます。御説明いただきまして、ありがとうございました。私は、競争法、経済法を専門としておりますので、公正競争との関係から電気通信事業法上の関係からいろいろ伺っておりました。今、ちょうどスライドがシェアされているKDDI様のスライドですね。この点、特にやはり重要だなというふうに思って伺っておりましたが、これにつきましては、いろいろな委員の皆さんから御指摘、御質問等ありましたので、そちらのほうとおおむね問題意識を共有するところではございました。

全体的に見まして、ほかに、この部分も含めてなんですけれども、業法上の問題意識というものが共有されていたところですが、もしかしたら独禁法上の観点からも一応注視する必要があるんじゃないかなというふうに思うところがございました。これは岡田委員の御指摘も

併せてそのように思うところがございました。質問というか、全体的なコメントということで申し上げさせていただきます。ありがとうございます。

【山内主査】 ありがとうございます。どなたかコメントありますか。よろしいですか。それでは橋本委員、どうぞ御発言ください。

【橋本専門委員】 すいません、委員の橋本です。今ちょうど4ページ、ここ出ていますので、ちょっと一言だけKDDIさんにお聞きしたいことがあります。今回のメタルの撤廃に関してなんですけれども、これが要するに一企業の単なる1つのサービスの終了であるならば、こういうふうに他社のブロードバンドの説明というのは特に必要ないと思うんです。その一方で、今回のメタルの廃止というのが市場の技術革新の中で起きてきた大きな変革だというふうに捉えるのであれば、市場全体の問題ですので、NTTさんだけのフレッツの紹介だけというのはちょっと問題があるのかなというふうに感じました。

そこで、ちょっと御質問なんですけれども、仮に光への移行促進のためにNTT東西さんのフレッツ光以外の他社のブロードバンドとか光IPとかのサービスを公平に説明するときに、全ての企業のサービスを均等に説明するというのを想定されているのか、それとも他社にもサービスがありますよみたいな大ざっぱな紹介みたいなのを想定されているのか、そういうところの考え方みたいなのをお聞きできればなと思います。

以上です。

【山内主査】 ありがとうございます。それでは、KDDIからお願いいたします。

【KDDI（山本部長）】 橋本先生、ありがとうございます。全ての情報を網羅するという事は、なかなか難しいということもあるとは思いますが。ですから、いろいろと先ほどからいろいろな先生からも御指摘いただいているとおおり、この移行については周知の在り方も含めて慎重に、例えば事業者間で協議する場も含めて、しっかりとNTTさんのほうで御用意いただければと思います。その中で、例えば地域性の問題もあるかもしれません。ある提供の地域において、サービス提供していない事業者さんの情報まで掲載するのは、逆に混乱を招くかもしれません。ですので、例えば西日本であればどうなのか、東日本であればどうなのか、あるいは北海道ならどうなのか、九州ならどうなのかとか、それぞれの地域性によって全国規模で提供している選択肢もあれば、その地域に特化した事業者さんが提供されていらっしゃる場合もあると思います。なので、どういった形でお客様に御案内するのが、お客様にとっても、事業者にとっても適切なのか。これをしっかりと議論する場というものを御用意いただいから、適切なタイミングも含めて、それから見せ方も含めて、あまり細かい情報を一度にお見

せするのではなくて、参照先だけ御案内するとか、そういったことを丁寧に議論する場を御用意いただければと思ひまして、このスライドを用意させていただいたという趣旨でございます。

【橋本専門委員】 どうもありがとうございます。

【山内主査】 よろしいですか。そのほかはいかがでしょうか。

よろしいですかね。ちょっと時間の問題もございますので、質疑はこの辺でということにしたいと思ひます。先ほど言ひました大谷さんから質問が出ていますので、それを後ほど御回答いただければというふうに思ひます。

それでは、この内容について、もしも追加の質問があるということであれば、直近ですけど、今週の金曜日、11月7日までに事務局へ御提出いただくということをお願いしたいと思ひます。

それでは、KDDI様、ソフトバンク様、楽天モバイル様、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。

最後に、今後のスケジュールについて、事務局から御説明いただければと思ひます。

【佐々木事業政策課基幹通信係長】 事務局でございます。次回の固定電話サービス移行円滑化委員会の日程につきましては、別途、事務局より御連絡を差し上げます。

以上でございます。

【山内主査】 ありがとうございました。

それでは、本日の委員会は、これで終了とさせていただきます。熱心に御議論、また御協力をいただきまして、どうもありがとうございました。