



# 「第3回 料金設定の在り方に関する研究会」 ヒアリング資料

平成15年2月14日

J - フォン株式会社

# 基本的考え方(骨子)

## 1. 日本の携帯電話産業の先進性と社会的使命

- ・日本の携帯電話産業は、世界の最先端を走る先進的なサービスを提供しており、多大な社会的使命を担っている。

## 2. 固定発携帯着の料金設定権が全面的に移行した場合の影響

- ・NTT地域会社を含めた固定発携帯着の料金設定権が移行した場合、携帯電話事業者において、抜本的な収益構造の変化が生じ、通信産業全体にマイナス効果を引き起こしかねない。また、事業者間精算料金や利用者料金の水準全般にも影響を及ぼすことが考えられる。

## 3. 料金設定の帰属を決定するルールについて

- ・料金設定については、接続において主要なネットワーク機能を提供する事業者(ネットワークコストの大半を負担する事業者)が行うことが妥当である。

## 4. 利用者料金水準について

- ・利用者料金水準と料金設定権は別議論であるため、利用者料金の水準自体が論点であるとするれば、料金設定権の移行に直結する問題ではない。また、利用者料金水準については一過性でない長期的視点が必要である。

## 5. NTT地域会社への料金設定権の移行による公正競争上の問題

- ・固定発携帯着の料金設定権がNTT地域会社に移行することとなった場合は、今般の競争政策の方向性と相反し、市場支配力を有するNTT地域会社の独占力の強化、公正競争促進の阻害を生じさせる。

## 6. 選択中継サービスの懸念点と今後の技術革新について

- ・選択中継サービスは「ネットワーク効率」、「導入コスト・導入に要する期間」、「今後想定されるIP化等新技術の普及」といった観点から、導入することの意義について疑問がある。

# 1. 日本の携帯電話産業の先進性と社会的使命

---

現在、日本の携帯電話産業は、新規サービスの開発へ向けた企業努力によって、世界の最先端を走る先進的なサービスを提供しており、多大な社会的使命を担っている。

具体的には、以下に挙げるようなサービスによって、通信産業全体を牽引するトレンドセッターとしての世界的注目も高く、また、日本の携帯端末メーカーやコンテンツプロバイダの世界的進出にも大きく寄与している。

- ・世界に先駆けた3Gサービスの開始 (欧州を先行) 参考資料1
- ・世界的に例を見ないモバイルインターネットサービスの普及の進行 参考資料2
- ・カメラ付き携帯電話(写メールサービス)の浸透と海外への展開 参考資料3 . . . etc

以上のように、日本の携帯電話産業は、“通信先進国”である日本に将来に渡って大きな利益をもたらすことが期待されている。

## 参考資料1: J-フォンの3Gサービスの展開

- 2002年6月30日より首都圏において3G試験サービスを展開
- 2002年12月20日から全国主要都市および首都圏で商用サービスを開始  
“Vodafone Global Standard”

### 世界標準規格に基づいたグローバル ケータイ コミュニケーション サービス

#### 特徴

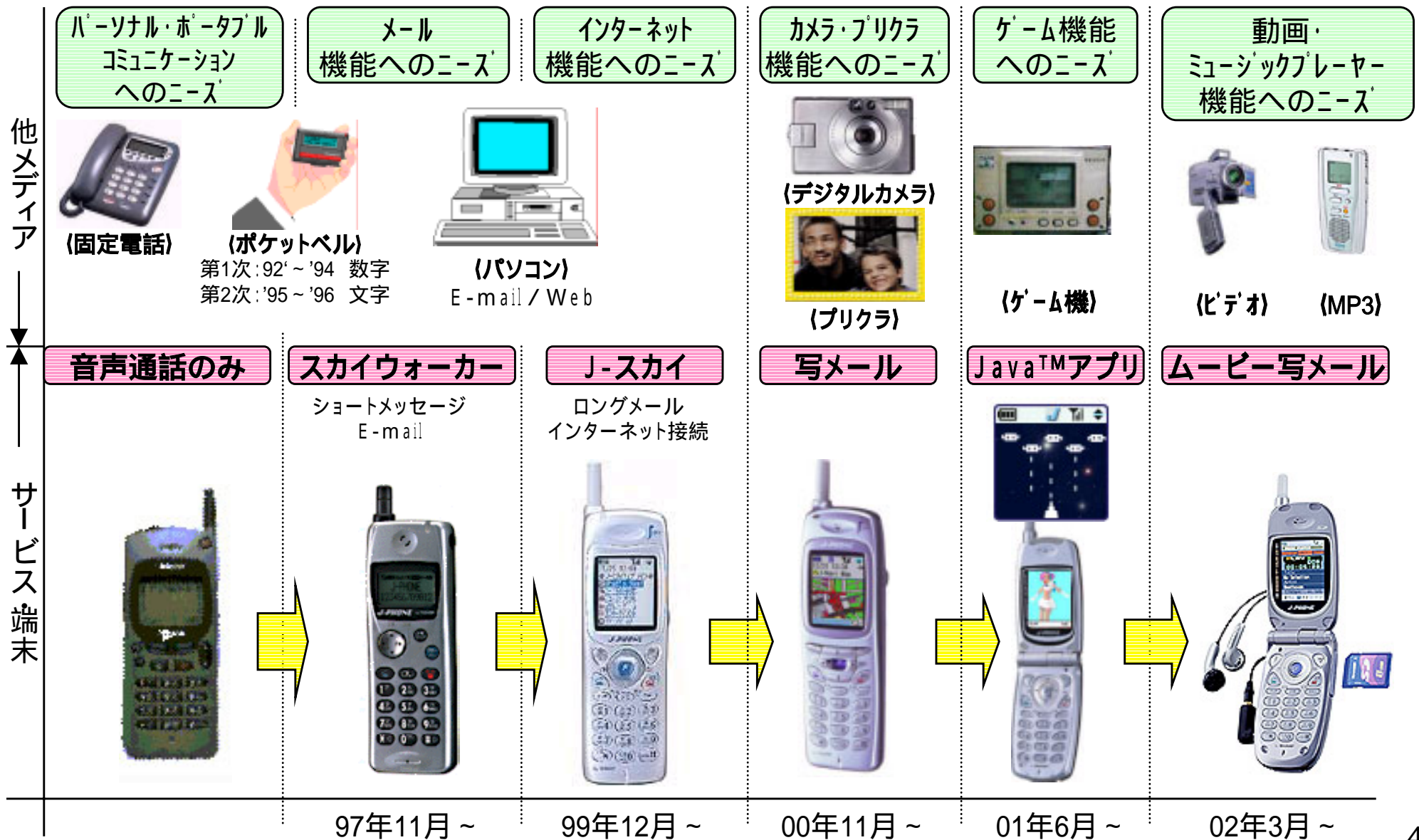
3GPP標準に準拠した仕様を採用

国内において、音声通話に加え、モバイルデータ通信、TVコール(TV電話機能)、ショートメッセージサービス(SMS)を提供

世界で最も普及しているGSM方式にも対応し、充実した国際ローミングサービスを提供(音声に加え、SMSローミング(日本語でのSMS送受信)やパケット通信ローミングも提供)

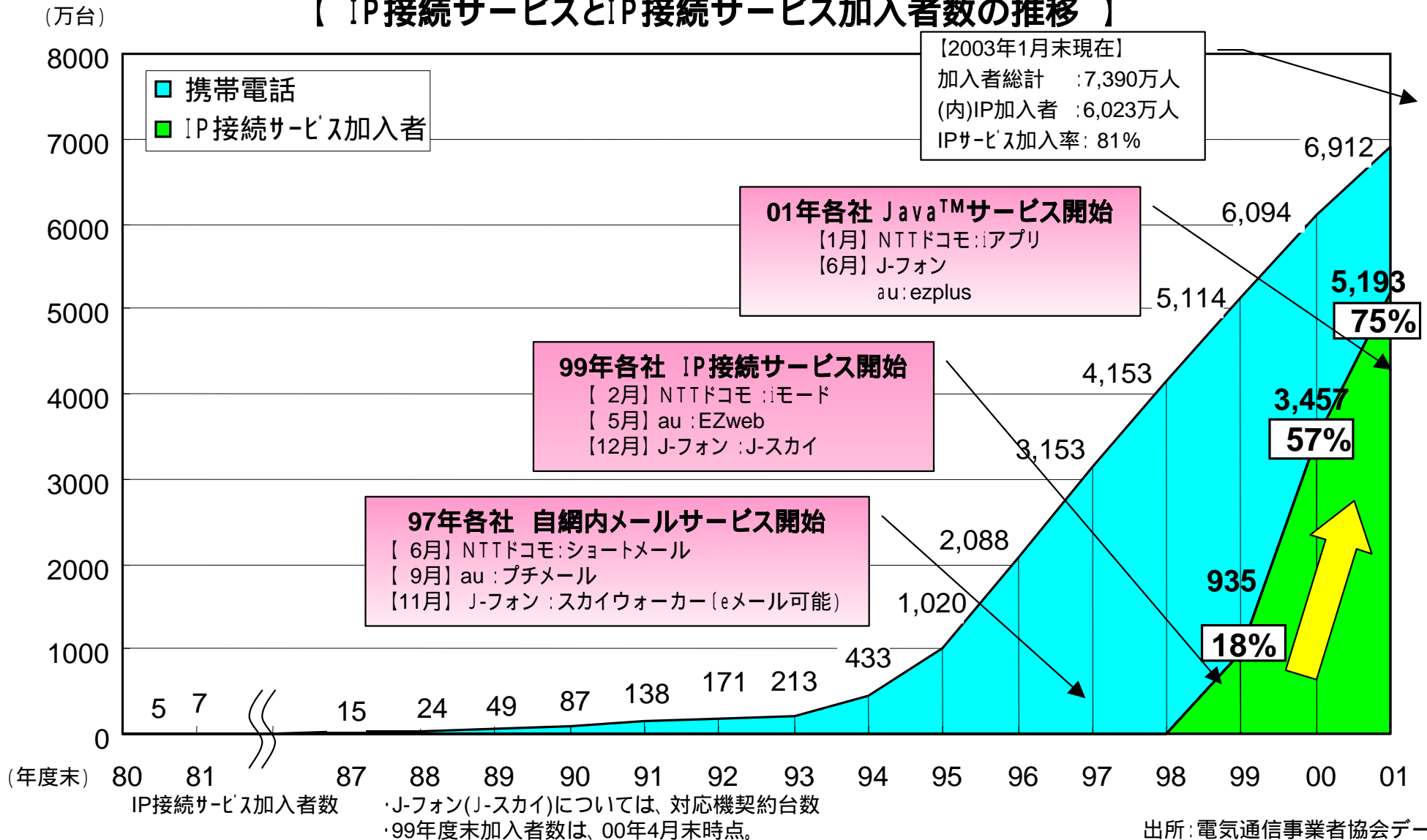
今後、3Gは国内産業の海外進出への牽引車となることが大いに期待される(国内メーカーの海外キャリアへの供給等)

# 参考資料2 - 1: J-フォンにおける非音声サービスの発展



# 参考資料2 - 2: 携帯電話におけるIP接続サービス加入者数推移 ~ IP接続サービス導入と携帯需要 ~

【 IP接続サービスとIP接続サービス加入者数の推移 】



## 参考資料2 - 3 : コンテンツプロバイダの海外進出

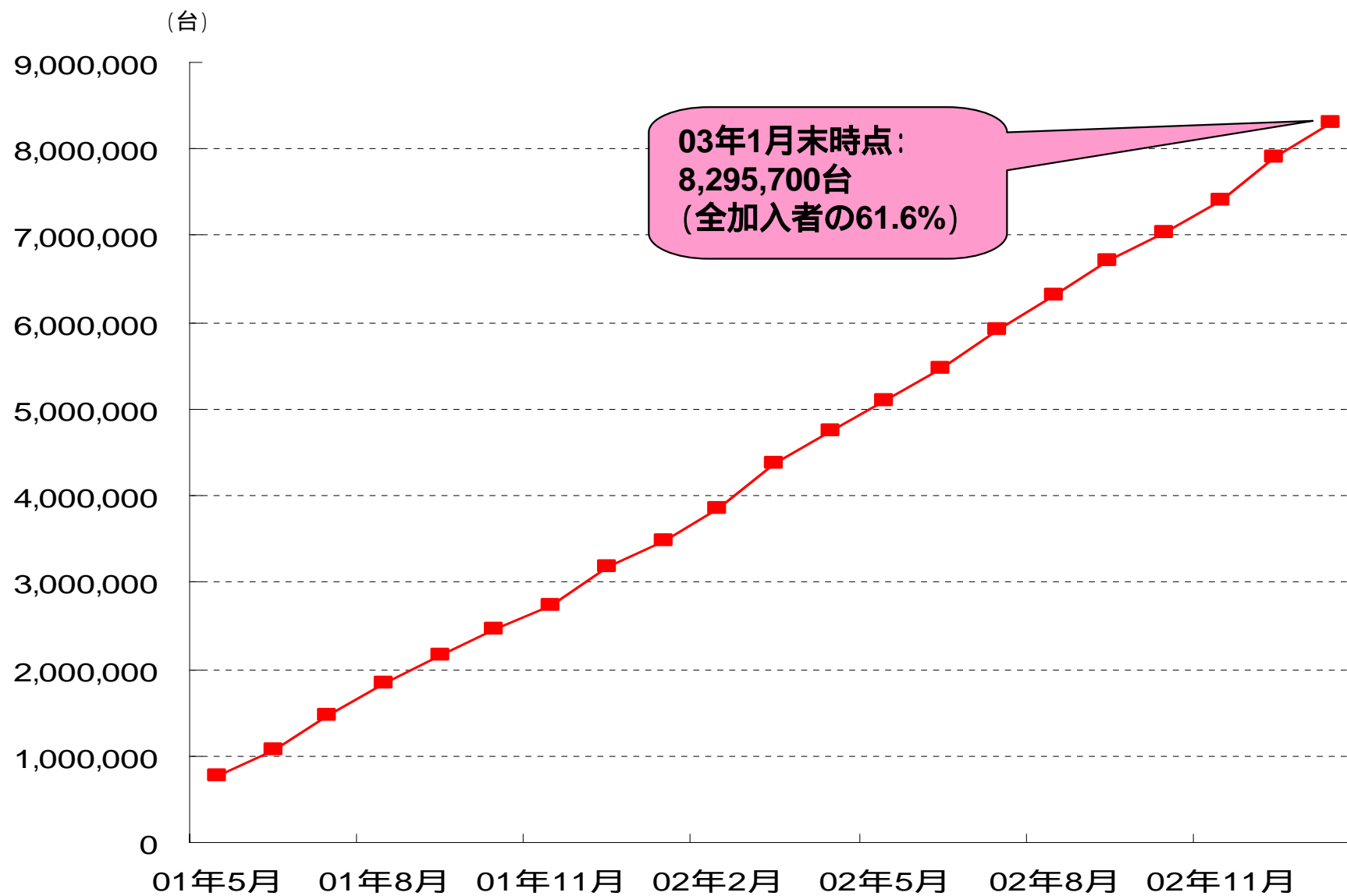
---

モバイルインターネットサービスの浸透に伴い、日本のコンテンツプロバイダの海外進出が促進される。

例)

- ・タイトー : 「Vodafone live ! 」ボーダフォングループ(欧州)
- ・ナムコ : 「Vodafone live ! 」ボーダフォングループ(欧州)

# 参考資料3 - 1 : J-フォンのカメラ付き携帯電話加入者推移





## 参考資料3 - 2 : カメラ付き携帯電話の海外進出

---

日本の各携帯電話端末メーカーはカメラ付き携帯電話を主力に、海外の市場開拓を強化(海外携帯電話キャリアに端末を供給)

例)

・シャープ : ボーダフォングループ(欧州)、mm02(英)

・三洋電機 : SKテレコム(韓国)、ハチソンタイ(タイ)、  
チャイナユニコム(中国)

・松下通信工業 : ボーダフォングループ(欧州)、チャイナモバイル(中国)

## 2 . 固定発携帯着の料金設定権が全面的に移行した場合の影響

トラヒックの大きな割合を占める固定発携帯着の料金設定権が全面的に移行した場合、日本の携帯電話事業者の収益構造に大きな変化が生じ、携帯電話産業に深刻な影響を与えることが想定される。

これまで一定の事業者間合意に基づき、料金設定権の帰属が決定されているところ、その見直しを行う場合には、関係事業者の経営に与える影響を十分考慮に入れることが必要であり、当社としては、こうした急激な構造変化を容認することは困難な状況にある。

また、利用者料金については、固定発携帯着のみでなく、携帯発固定着等その他の接続形態の料金水準とのバランスや各形態における既存の料金設定権の帰属を前提とした設定を行っており、それらを基に長期的な事業運営・事業展開の計画が図られている。

仮に急激な収益構造の変化が引き起こされる場合には、設備投資に対するインセンティブ及び新規の技術やサービス開発意欲が削がれ、世界の最先端を走る日本の携帯電話産業、ひいては通信産業全体にマイナス効果を引き起こしかねない。この場合、結果的に日本の国際競争力をも弱めることとなる。

因みに、欧州においては、携帯電話事業者の着信料（参考資料4）や高額な3Gのライセンス料の関連等により、携帯電話産業の収益構造に係る問題が顕在化している。

## 参考資料4：イギリスの状況(携带着信料を巡る環境)

- 2001.9 : 英国電気通信庁OFTEL (Office of Telecommunications)は、「携帯電話の着信料金」引き下げを図り、携帯電話事業者の着信料金規制を提案  
それに対し、各携帯電話事業者は反発
- 2002.1 : OFTELは競争委員会に審査を付託
- 2003.1 : 競争委員会は、携帯電話事業者の着信料金に一定の規制を課す調査報告書(概要)を発表

- ・OFTELと競争委員会は着信料金の規制を行うとの結論を出したが、これに対し、携帯電話事業者は現在上訴中である。
- ・着信料金を値下げした場合、携帯電話事業者はコストを回収できるように利用者料金を値上げせざるを得ないとしている。
- ・競争委員会は、着信料金値下げに伴う携帯電話事業者の設定する利用者料金への一定の影響について、認識を明確にしている。

上述のイギリスの状況は、特定の分野における規制制度を変更することで、他の分野に影響が波及することを示す事例である。

発着信を問わず、既存の料金体系には微妙な経済的なバランスが存在しており、一部を変更することにより、他の部分にも影響が生じると考えられる。

### 3. 料金設定権の帰属を決定するルールについて(1)

---

相互接続における料金設定権の帰属については、事業者間協議によって決定されるのが大原則であり、現在の料金設定方法については、接続における各種要素を勘案の上、一定の事業者間合意が形成されている。

当社としては、次頁に挙げる理由から、「接続におけるネットワークコストの大部分を負担し、主要なネットワーク機能を提供している事業者が利用者料金を設定すること」が相対的に最も合理的であると考えている。仮に、特定の一形態において、こうした認識の上に成り立っている現行の料金設定方法の見直しを行う場合には、接続形態全般における料金設定の在り方に係る一般的なルールを策定する必要があるものとする。

参考資料5：主な接続形態毎のネットワーク機能等について

参考資料6：携帯電話ネットワークの主要機能について

### 3. 料金設定権の帰属を決定するルールについて(2)

---

#### 新規のネットワーク機能・サービス開発に係るインセンティブ

主要機能提供事業者は、当該通信を成立させるための最も重要な機能或いは高度な機能を提供している事業者と換言でき、そうした機能は多大な時間や資金を投じて開発を行うことで初めて実現が可能となる。

個々の通信事業者はそれら開発努力に見合った相応の利潤を得る権利があると考えられ、そのような利潤の還元によって、高度なサービスや新たな機能を産み出そうとする事業者へのインセンティブに繋がり、ひいては通信業界の発展にも寄与することとなる。

#### 適正な料金設定に基づく利用者料金値下げのインセンティブ

ネットワークコストの大半を負担する事業者は、接続に係るコストの潜在的な値下げの原資を最も有していることから、自社のコスト削減努力により利用者料金の引下げを実施するイニシアチブを有していると考えられる。

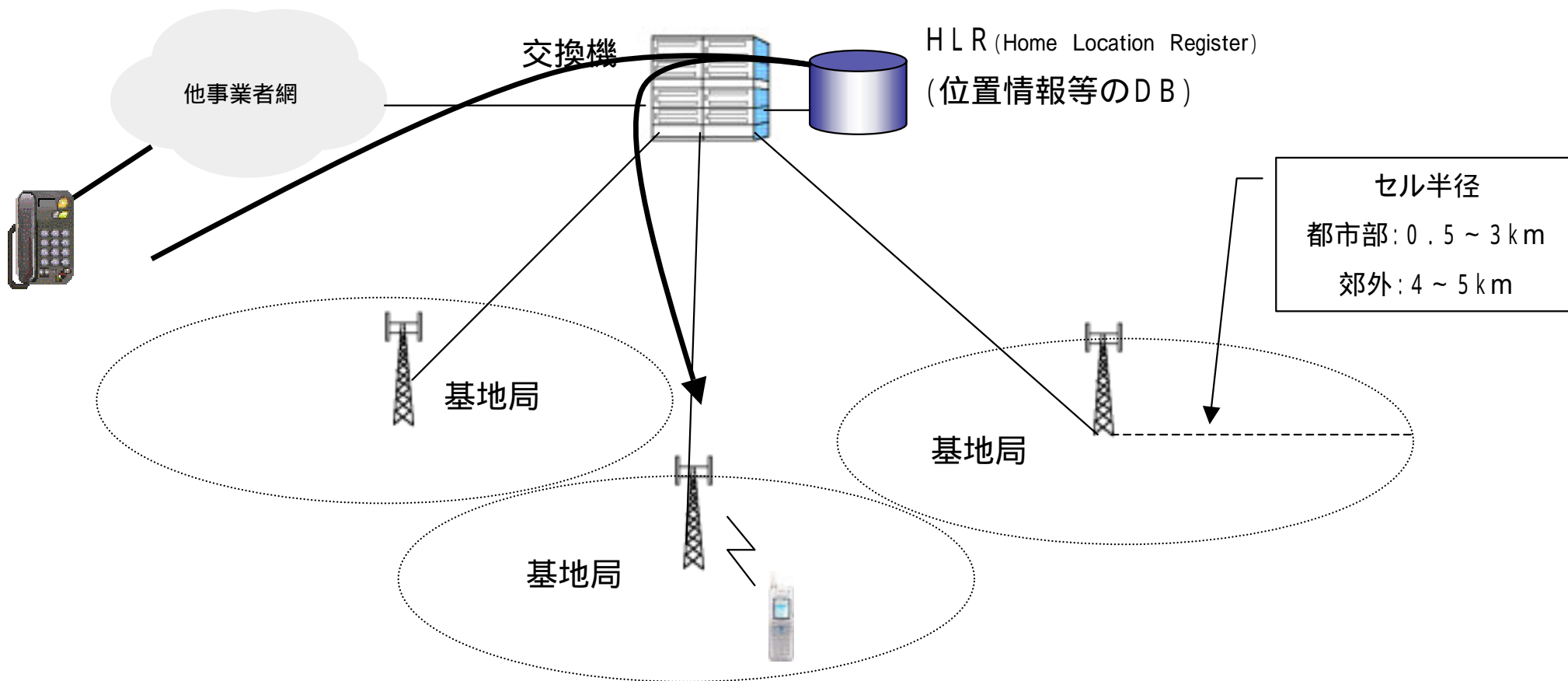
仮に、ネットワークコストの大半を負担する事業者以外の事業者が利用者料金設定を行った場合には、短期的にはより低廉な料金が設定可能であったとしても、安定的・継続的サービスの提供が困難となる(適正なビジネスモデルとして成り立たない)といった懸念も存在する。

# 参考資料5：主な接続形態毎のネットワーク機能等について

接続形態 (発着)	料金設定 事業者	主なネットワーク機能と機能提供事業者						主要機能提供主体の考え方等
		着信者(着信事業者)への ルチング機能	位置登録機能・位置検 索機能	ハンドオーバー 機能	ホーム網と在圏 の加入者 情報転送機 能	海外との交 換伝送機能	加入者判定 機能	
携帯 携帯	発側携帯 事業者	携帯(発着)	携帯(着)	携帯(発着)	携帯(発着)			ネットワーク的には双方が主体と考えられる(ユーザーとの関係から発側携帯事業者が料金設定)
携帯 固定	携帯事業者	携帯、固定		携帯	携帯			相対的に、携帯事業者がネットワーク主体と考えられる
固定 携帯	携帯事業者	携帯、固定	携帯	携帯	携帯			
携帯 PHS	携帯事業者	携帯、PHS	PHS	携帯、PHS	携帯、PHS			ネットワーク的には双方が主体と考えられる(ユーザーとの関係から発側事業者が料金設定)
PHS 携帯	PHS事業者	携帯、PHS	携帯	携帯、PHS	携帯、PHS			
携帯 国際	国際事業者	携帯、国際		携帯	携帯	国際	国際	相対的に、国際事業者がネットワーク主体と考えられる また、海外事業者との伝送路構築や計算料金交渉といった主要な役割は国際事業者にて実施している点、業務受委託からの制度変更という歴史的背景も考慮
国際 携帯	国際事業者	携帯、国際	携帯	携帯	携帯	国際	国際	

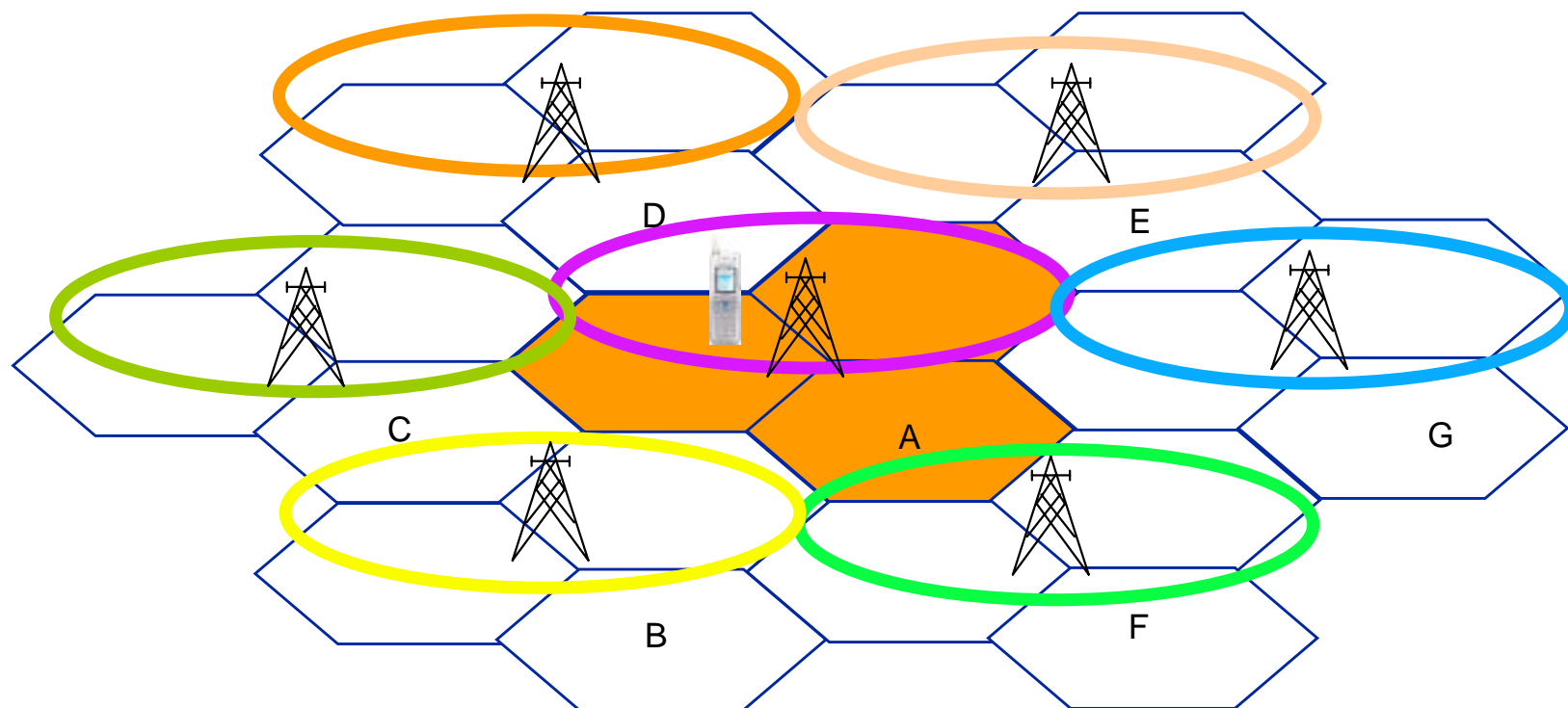


# 参考資料6 - 1 : 携帯電話ネットワークの主要機能について (位置登録・位置検索機能)



- ・携帯電話機は自分がどの交換機に收容されているかをHLRに自動的に登録する。(着信がくる前にあらかじめ移動機の位置を把握しておくことで、通話がつながるようにする。)
- ・携帯電話への着信時には、HLRの指定により、在圏交換機までルーチングを行う。その後、在圏交換機が相手先携帯電話を呼び出す(ページングを行う)ことにより、通話が可能となる。

## 参考資料6 - 2: 携帯電話ネットワークの主要機能について (ハンドオーバー機能)



・通話中、携帯電話機は自分のチャンネル(通話路)の受信レベルと周辺ゾーン(セル)の電波の強さを測定し、ネットワークに対して定期的に、この測定結果を報告する。ネットワークは携帯電話機からの報告をもとに、チャンネルの切替先を携帯電話機に指示する。携帯電話機はこれを受けてチャンネルの切替動作を行う。



## 4. 利用者料金水準について

---

3項でも述べたとおり、「接続におけるネットワークコストの大部分を負担し、主要なネットワーク機能を提供している事業者が利用者料金を設定すること」により、長期的・安定的で低廉な利用者料金の設定が可能となると考えるが、『料金水準の問題』は『料金設定権の帰属の問題』とは本質的に別の議論である。

仮に「安い料金設定をする事業者が、料金設定権を持つべきだ」という考えをつきつめれば、1円でも安い料金を提示する事業者が現れれば、その度に料金設定権が移ることになり、電気通信事業の運営自体が困難になるのみならず、利用者にとって大きな混乱を生じさせることとなる。

一過性でない、長い目で見た場合に最も消費者及び業界にとって有益な料金設定権の帰属方法とは何かという視点が必要である。

## 5. NTT地域会社への料金設定権の移行による公正競争上の問題

---

現在、一部の大口法人市場を除き、固定電話の市場はNTT地域会社にほぼ独占されている状況にあり、NTT地域会社は「第一種指定電気通信事業者」として公正競争上の規制が課せられているところである。

この状況下において、仮に固定発携帯着の料金設定権がNTT地域会社に移行することとなった場合は、今般の競争政策の方向性と相反し、市場支配力を有するNTT地域会社の独占力の強化、公正競争促進の阻害を生じさせる結果となることは想像に難くない。

市場支配力を持つ指定電気通信事業者1社がほぼ独占的に料金設定を行った場合、NTT地域会社に固定発携帯着の収益の大部分が集中することとなり、競争環境にある携帯電話事業者4社が料金設定を行っている現状との比較においても、公正競争上、好ましくない結果が引き起こされることとなる。

## 6 . 選択中継サービスの懸念点と今後の技術革新について

---

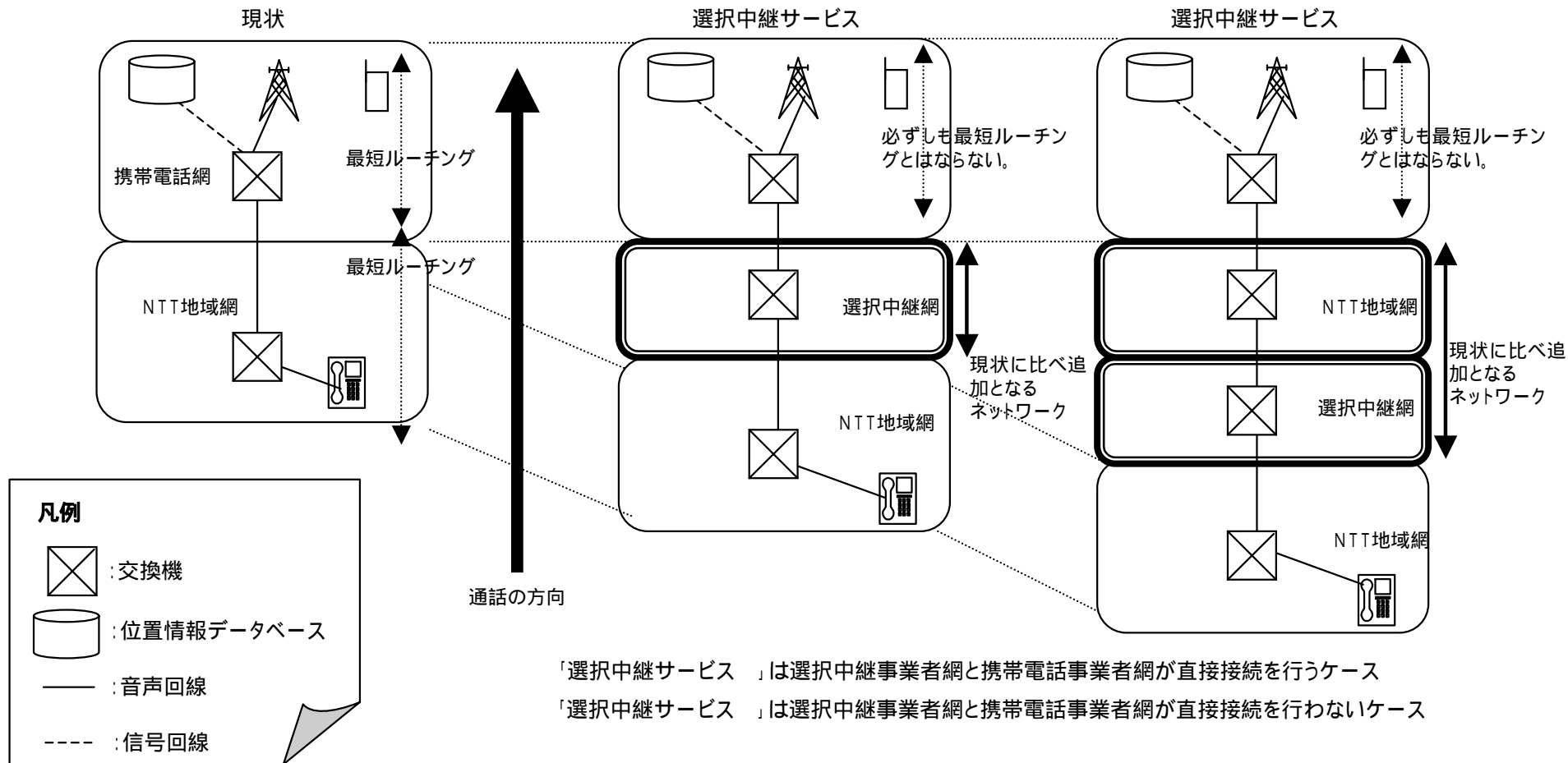
固定発携帯着における選択中継サービス（またはマイラインサービス）は、ネットワーク効率等の観点で懸念点が存在する。

懸念点が存在したとしても「非効率なサービスであれば市場メカニズムにより淘汰される」との意見もあるが、サービス導入には相当の期間及び費用が必要とされる可能性があり、IP電話へのシフト等技術革新が予想される昨今においては、関係事業者がリスクをかけて設備投資等を行ってまでも、サービスを実現する意義は低いと考えられる。音声トラヒックに占めるIP電話の割合の増加が見込まれる現状においては、導入時期によって、当該サービスが実効性を持たないサービスとなり、結果、非効率な投資となった場合には、それらのつけが利用者に回ることも想定される。

参考資料7：選択中継サービスのネットワークの効率性

# 参考資料7 - 1: 選択中継サービスのネットワークの効率性 (固定発携帯着)

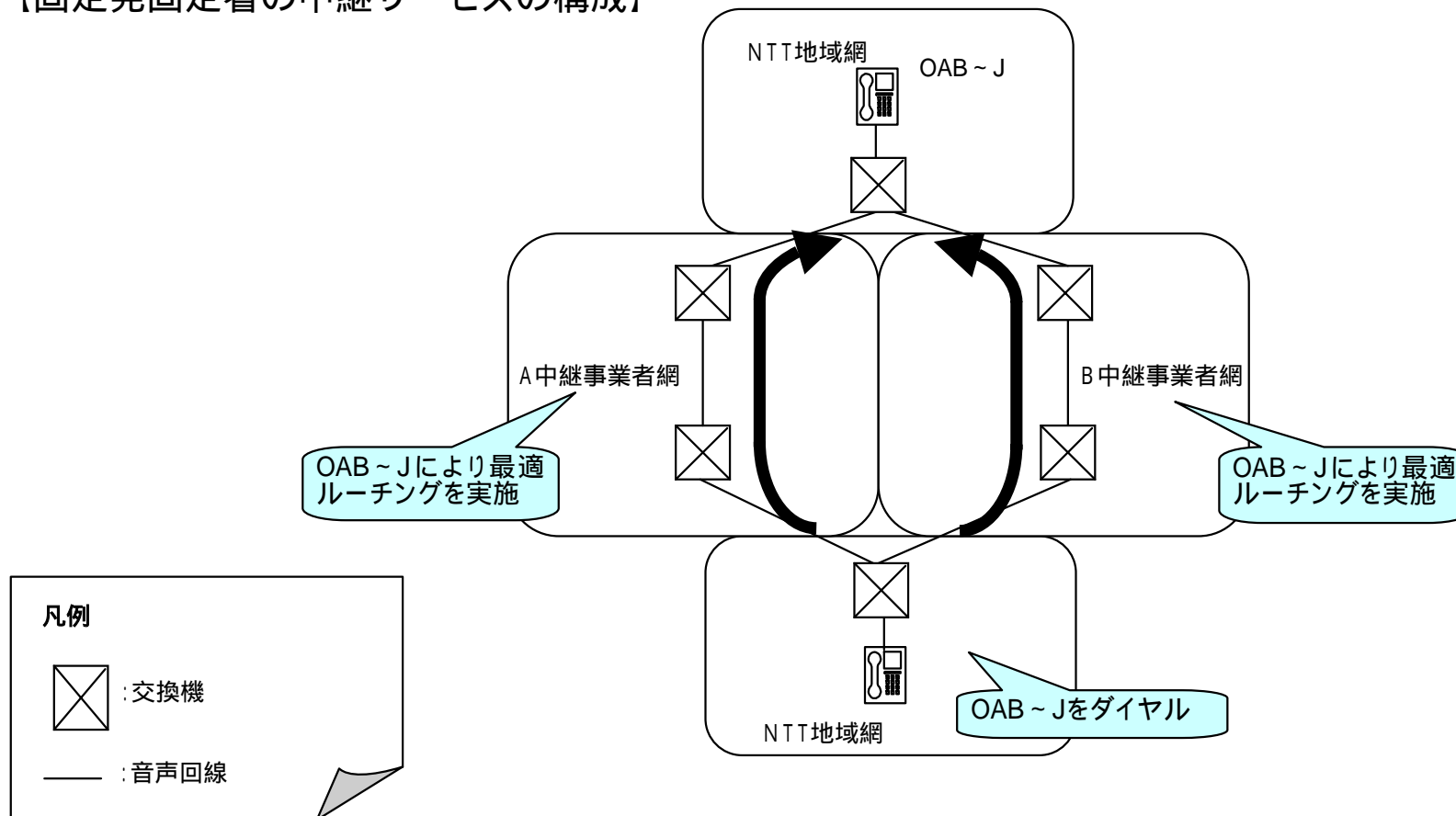
## 【固定発携帯着の中継サービスの構成】



**現状のルーチングに比べネットワークが追加となることにより、接続構成によっては高コスト構造となることが懸念される。**

# 参考資料7 - 2 : 選択中継サービスのネットワークの効率性 (固定発固定着)

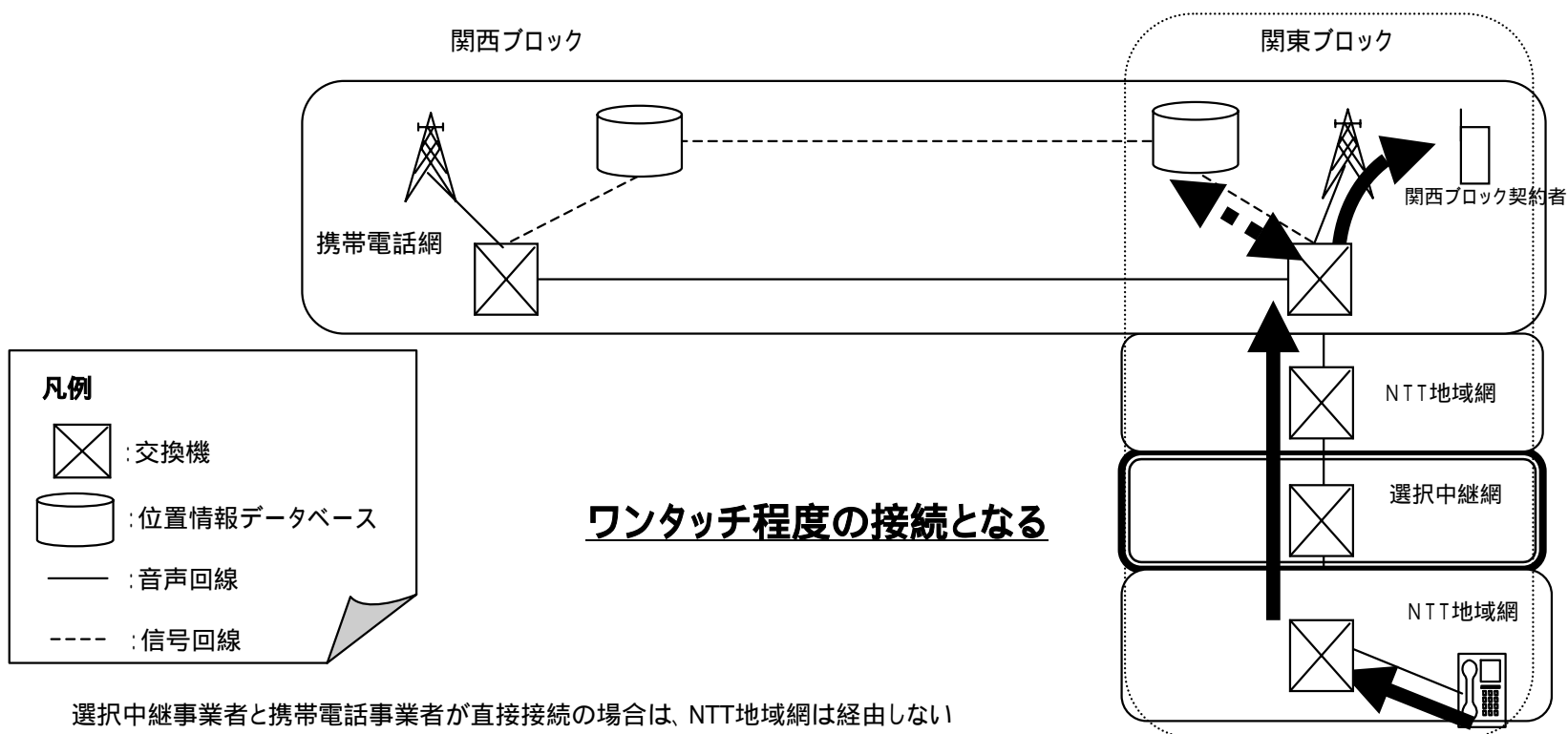
【固定発固定着の中継サービスの構成】



A中継事業者とB中継事業者でネットワークの代替性が存在する。  
また、電話番号により着信者端末の位置の特定ができ、中継事業者  
において最適なルーティングを行うことが可能である。

# 参考資料7 - 3 : 選択中継サービスのネットワークの効率性 (発近端ルーチング)

例: 選択中継サービスにおいて、当社関西ブロック契約者が関東ブロックに在圏しているケース



## 【接続手順】

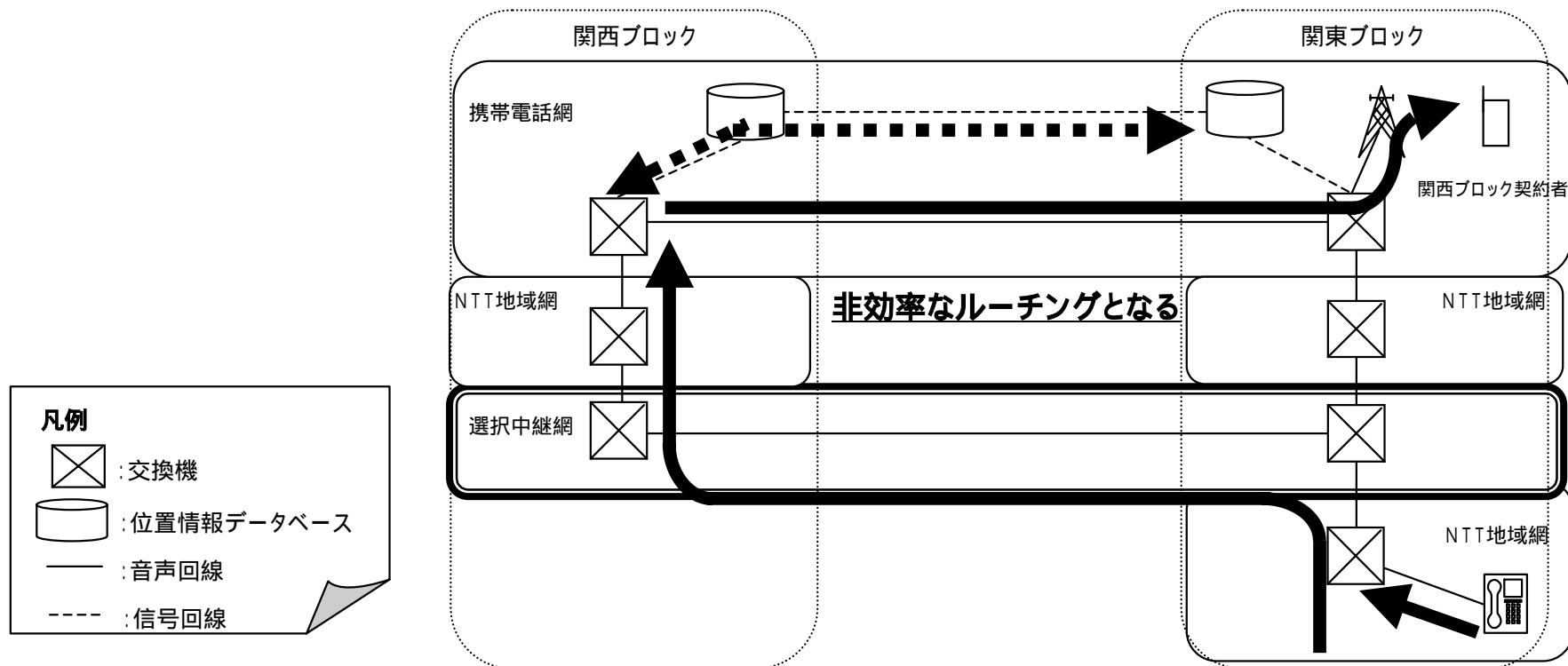
NTT地域から、当社関西ブロックで契約されている携帯電話番号をダイヤル。

発信者がダイヤルした携帯電話番号は当社に割り当てられているため、発信地域から一番近い当社の相互接続点にルーチング。

当社関東ブロックの交換機から、位置情報データベースにアクセスし、当該契約者が関東ブロックにいることを確認。着信者への呼び出しを行なう。

# 参考資料7 - 4 : 選択中継サービスのネットワークの効率性 (CDEコードルーチング)

例: 選択中継サービスにおいて、当社関西ブロック契約者が関東ブロックに在圏しているケース



選択中継事業者と携帯電話事業者が直接接続の場合は、NTT地域網は経由しない

## 【接続手順】

NTT地域から、当社関西ブロックで契約されている携帯電話番号をダイヤル。  
 選択中継網において、発信者がダイヤルした番号のCDEコードを判別し、番号が割り当てられている当社関西ブロックにルーチング。  
 当社関西ブロックの交換機から、位置情報データベースにアクセスし、当該契約者が関東ブロックにいることを確認。  
 当該契約者がいる関東ブロックまでルーチングし、着信者への呼び出しを行なう。

---

# ご質問事項に対する回答



# 質問1：どの事業者が料金設定すべきであるか(1)

## 【質問1】

これまで事業者間では、発側(顧客を獲得した側)、コストを多く負担している側、といった要素を考慮して、どの事業者が利用者料金を設定するかを決定してきたと考えられるところ、貴社は、どの事業者が料金設定すべきであると考えるか。また、その理由は何か。(固定電話発携帯電話着の接続協定に限らない。)

## 【回答】

1. 相互接続における料金設定権の帰属については、電気通信事業法上の根拠はありません。よって、「発信事業者側に帰属させる」、「企業努力により顧客獲得を行った事業者に帰属させる」、「主要機能を提供している(接続に係るネットワークコストの大半を負担している)事業者に帰属させる」等の様々な考え方が存在し得ます。

ここでポイントとなるのは、それらの中でいずれがより合理的であり、最も重視すべき要素であるのかという点です。

2. 料金設定権は、必ずしも全ての接続形態において発信者側に帰属するものではありません。国際電話や着信課金サービス等特定の接続形態では、着信事業者側の投資および付加価値機能の提供に見合うよう、着信事業者側に料金設定権が認められているケースも存在します。一義的に料金設定権を「発信事業者＝料金設定事業者」とした場合、着信者側にのみ提供を行う類のサービスの提供事業者(着信課金サービス提供事業者やポケベル事業者等)は自身で何ら料金設定が行えないこととなり、付加価値サービスを提供するインセンティブを失うこととなってしまいます。

## 質問1：どの事業者が料金設定すべきであるか(2)

3. 「企業努力により顧客獲得を行った事業者に帰属させる」という考えは、当該通信に係る全ての事業者が顧客を獲得してはじめて通信が成立しているという事実において、必ずしも有効な根拠とは成り得ません。例えば、携帯電話事業者は高度なネットワークの構築や営業努力により、顧客を拡大してきた経緯があり、その結果として生じた携帯電話の普及というものが、接続事業者における携帯電話に係るトラフィックの増加に寄与していると考えられることも可能です。

同様のことは携帯電話事業者以外にも言い得ることであり、ある通信に寄与する顧客獲得努力は決して特定の一社のみのものでなく、一つの事業者に限定して顧客を獲得した側とする考えは適切ではありません。よって、「企業努力により顧客獲得を行った事業者に帰属させる」とすることは妥当性を欠く恐れがあるものと考えます。

4. 一方、主要機能提供事業者は、当該通信を成立させるための最も重要な機能或いは高度な機能を提供している事業者と換言でき、そうした機能は多大な時間や資金を投じて開発を行うことで初めて実現が可能となります。個々の通信事業者はそれら開発努力に見合った相応の利潤を得る権利があると考えられ、そのような利潤の還元によって、高度なサービスや新たな機能を産み出そうとする事業者へのインセンティブに繋がり、ひいては通信業界の発展にも寄与することとなります。

また、ネットワークコストの大半を負担する事業者は、接続に係るコストの潜在的な値下げの原資を最も有していることから、自社のコスト削減努力により利用者料金の引下げを実施するイニシアチブを有していると考えられます。仮に、ネットワークコストの大半を負担する事業者以外の事業者が利用者料金設定を行った場合には、短期的にはより低廉な料金が設定可能であったとしても、安定的・継続的サービスの提供が困難となる(適正なビジネスモデルとして成り立たない)といった懸念も存在します。

したがって、「主要機能を提供している(接続に係るネットワークコストの大半を負担している)事業者に帰属させる」という考え方は、その他想定し得る根拠と比べた場合、最も合理性のある基準であると考えられます。

## 質問2：通話にかかるコストは接続料により回収すればよいのではないか

### 【質問2】

利用者料金は、発側(顧客を獲得した側)が設定するのが自然ではないかと考えられ、通話にかかるコストを多く負担しているといった事情があるのであれば、接続料により回収すればよいのではないか。

### 【回答】

1. 先に述べたとおり、「発側若しくは顧客を獲得した側が料金を決めるべき」とすることは、必ずしも妥当な考え方とは言い難く、合理性を欠いた料金設定方法となる可能性もあると考えます。
2. また、「接続料金を徴収すれば通話にかかるコストが回収できる」との考えは接続に関わる全ての事業者に当て嵌まることであり、「接続料による回収」とは、あくまで料金設定事業者以外の事業者が接続に係るコストを回収する手段であると考えられます。ここで問題となるのは、いずれの事業者が接続料金で回収し、いずれの事業者が利用者料金で回収するのが適当であるのかという点です。
3. 主要な機能を提供する(接続に係るネットワークコストの大半を負担している)事業者は顧客獲得の企業努力に加え、多大なネットワークの構築にかかる努力を行っていると考えられることから、利用者料金を設定することで、それに見合う利潤を得る権利が与えられるべきと考えます。

## 質問3：固定発携帯着における料金値下げのインセンティブについて

### 【質問3】

固定電話発携帯電話着の料金は、着側ユーザが契約している事業者が設定していることから、発側ユーザにとっては料金がいくらなのか分かりにくい。このため、固定電話発携帯電話着の料金は、引下げのインセンティブが働きにくいとの指摘があるが、どのように考えるか。

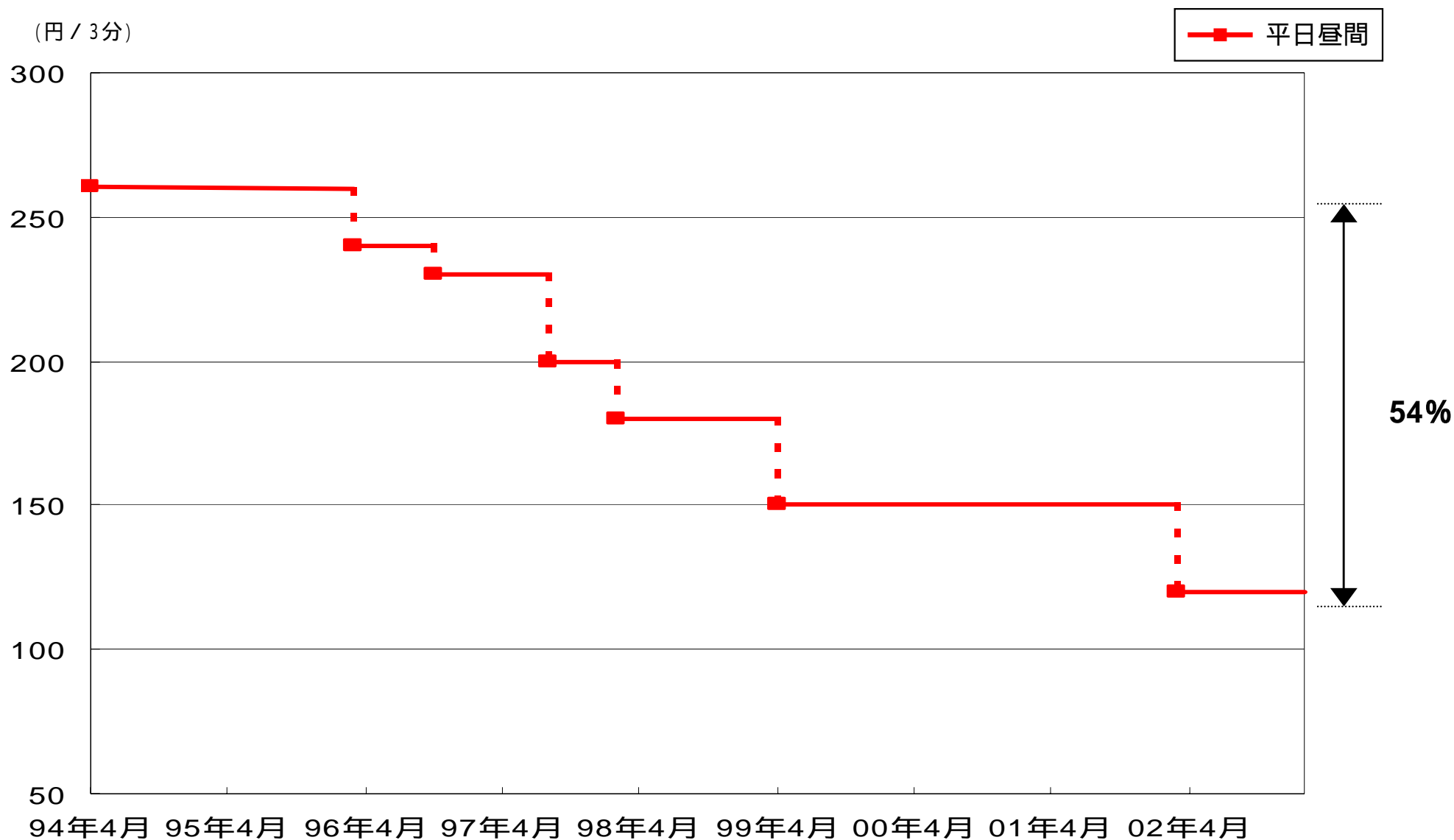
### 【回答】

1. 固定発携帯着について着信事業者である携帯電話事業者が料金設定を行ったとしても、携帯電話事業者間の競争により、引下げのインセンティブは十分に働くものと考えます。事実、当該通話の利用者料金については、各携帯電話事業者が段階的な値下げを行ってきており、現時点でも最も加入割合の高い携帯電話の料金プランにおける携帯発固定着通話料金と比べた場合、固定発携帯着の料金水準はほぼ同等の水準にあります。当社におきましては、当該通話料金に関するユーザ利便を考慮し、競争環境のもと、今後とも料金の引き下げを行う方向で検討しています。

2. なお、固定電話事業者が料金設定を行ったとしても、移動体事業者の接続料が異なる場合、料金が着信事業者毎に区々となる可能性もあり、一概には料金が分かりやすくなるとは言えないと考えます。

参考資料8：固定発携帯着の料金推移

## 参考資料8：固定発携帯着の料金推移(J-フォン)



## 質問4：利用者料金と接続料の収入の差額について

【質問4】

利用者料金を設定した場合の収入と、接続料の場合の収入との差額についてご説明いただきたい。

---

【回答】

1. 利用者料金と接続料についてはその性格が大きく異なります。通例、利用者料金は、自社がネットワークの主体となっている接続形態において、エンドエンドの区間において設定される料金であり、一定の期間で事業コスト全体を回収することを目的に算定されています。他方、接続料については、相手事業者がネットワークの主体となっている接続形態に適用する料金として、一般的に、各年度の会計値をもとに接続に必要な自社コストに限定して算定されるものです。

2. 上記のように、設定の目的やコスト要素が異なる両者の間に差異が発生することは自然なことであり、これは携帯電話事業者の設定する料金に限った話ではないと考えます。

なお、性格の異なる両者を単純に比較することはできないと考えますが、利用者料金の算定においては、接続に必要な自社のネットワークコストに加え、他事業者の接続料、固定事業者の回収代行手数料、顧客対応費用、広告宣伝費等といった要素が加味されており、それらを構成要素の違い(差額の要因)と捉えることも可能と考えます。

## 質問7：選択中継及びマイライン制度の導入について(1)

### 【質問7】

中継接続を導入する場合、利用者が事業者識別番号を付してダイヤルすることにより選択した事業者が利用者料金を設定し、また、マイライン制度の対象とするという方法があるが、どのように考えるか。

### 【回答】

1. 当該接続については幾つかの懸念事項が存在しますが、第一に挙げられるのがネットワークの効率性の問題です。

固定発携帯着通話においては、現状、発側事業者は着信移動機の位置を認識できないことから、効率的なネットワーク運用のため、発信事業者が発信位置に最も近い位置で携帯電話事業者のネットワークにルーチングすることを原則としています。

中継接続の実施に際しては、CDEコードに基づいたルーチングを行う方式が考えられますが、その場合、着側携帯端末の在圏位置によっては非効率なネットワーク利用形態となります。(なお、当社は現在全国1社体制となっており、将来的にはCDEコードによる地域性を廃し、番号による契約地域の判別(CDEコードに基づくルーチング)が不可能となる可能性もあります。)

また、発近端ルーチングを行った場合であっても現状当該通話で存在しない選択中継事業者のネットワークを一旦経由させることとなり、追加的なネットワークの発生は避けられないと考えられ、無用なコスト増を生じさせる危険が生じます。

以上の事柄については、中継事業者が自らのネットワークをNTTのネットワークに接続することで、従来NTTが提供していたネットワークの一部を代替する形で提供されている固定電話間の中継接続とは事情が異なっています。

## 質問7：選択中継及びマイライン制度の導入について(2)

2. ネットワークの効率性に係る懸念以外にも、サービスの導入にあたっては、事前にその影響等について検討すべき事項が多く存在すると考えます。

まず、ルーティング方法とトラフィックの移行レベル如何によっては、これまで携帯電話事業者が構築してきたネットワークの設計自体について、大幅な変更を余儀なくされる可能性があり、その場合、早期の移行は困難です。加えて、当該サービスの導入に伴うNTT地域の市場支配力の強化や携帯電話着信以外の各種通信(PHS着信やIP電話着信等)へ選択中継サービスを導入すべきか否かといった通信政策上の観点についても十分な検討が必要です。

3. なお、付加的機能を持たず、ルーティング如何によっては極めて短い区間を中継するのみのネットワークを提供する(ワンタッチ程度の接続のみを行う)中継事業者が当該接続のエンドエンドの利用者料金を設定することは適切ではないと考えます。

更には、単純なネットワークの追加により接続を要望する中継事業者が1社から2社、3社というように増えることで、際限の無い形で数珠つなぎの形態による接続を行う必要が生じることも想定され、極端な話、単純にアクセスチャージ収入のみを目的とした多段接続(多数事業者間接続)を強要されるケースやいずれの事業者が料金設定すべきかが複雑な接続形態が生じる可能性も否定できません。

以上のことから、中継接続サービスの提供の是非については慎重な検討が必要であると考えます。

4. また、当該通話へのマイライン制度の導入については、前述の各種課題に加えて、莫大な営業費用やネットワークコストを生じさせ、通信事業者の経営を圧迫する恐れもあります。制度的整備や機能開発のため、サービスの導入までに相当の期間を要することも想定され、今般の技術革新を鑑みた場合にも、このようなサービスを現時点より携帯電話に導入することについては疑問です。通信業界にとっては、オールIP化といった新規の技術やサービスに係る仕様検討・制度的枠組みの構築に時間と費用を費やすことがより有益ではないかと考えます。



## 質問8：選択中継導入における期間・費用について

---

### 【質問8】

中継接続を導入する場合、必要な事項、期間及び費用について、ご説明いただきたい。

---

### 【回答】

1. 中継接続を導入する場合には、交換系システム及び料金系システムの改修が必要になると考えられますが、詳細な技術仕様(ルーチングや信号条件)や料金設定方法・事業者間精算方法が確定しない限り、導入に必要な期間や費用を検討することは困難です。

2. また、現行の固定発携帯着時とルーチング方法の変更が生じた場合(発近端ルーチングからCDEコードルーチングへの移行等)、想定トラフィックをもとにした当社ネットワーク(交換機や網内・網間伝送路)の構成見直しに係る検証が必要となります。

## 質問9：IP電話との接続における料金設定について

### 【質問9】

貴社は、IP電話発携帯電話着の接続形態においてどの事業者が料金設定をすべきと考えるか。固定電話発携帯電話着と同じと考えるべきか、それとも、例えば、これまでの経緯、料金体系等といった点において異なる要素があると考えるか。

### 【回答】

1. IP電話については、既存の固定電話と比較して、低廉なコストでネットワークが実現されていると認識しています。事実IP電話のユーザ料金については既存の固定電話のそれと比較して低廉な水準で実現される傾向にあります。

先に述べた「主要機能を提供している（接続に係るネットワークコストの大半を負担している）事業者が料金設定権を帰属させることが適切である」との考えから、IP電話発携帯電話着についても位置登録やハンドオーバー機能等主要な機能を提供する携帯電話事業者が料金設定することが適当と考えます。

2. なお、IP電話についてはそのサービスやネットワーク構成等、様々な形態が今後想定し得るため、既存の固定電話と同等と捉えることが困難なケースが発生する可能性は否定できません。

既存の固定電話との相違という観点では「通話料金の定額性の志向が顕著となること」や「モビリティへの対応」等が考えられ、IP網のネットワーク特性等を考慮の上、これまでの「エンドエンドの利用者料金を一方の事業者が設定する」という考えに必ずしもとらわれない新たなモデルについても検討する余地があるかもしれません。