

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

ツーカーグループ代表

株式会社ツーカーセルラー東京

基本的考え方

1. 料金設定権の基本的考え方

電気通信市場の健全な発展のためには、電気通信事業者のサービス開発や投資に対するインセンティブを確保し、事業者が市場や需要の拡大に自発的に寄与しようとする環境を維持することが必要です。

事業者のインセンティブ確保のためには、事業者が自ら役務を提供する部分についてはそれぞれに料金設定することが基本となりますが、利用者利便の観点から相互接続通話においては事業者間の協議によってひとつの事業者が他の事業者の役務提供区間を含めて利用者料金を設定する方法が現在一般的になっております。

弊社でも利用者料金の設定権につきましては事業者間協議により決定してまいりましたが、上述のとおり、サービス開発や投資に対するインセンティブ確保、需要拡大への寄与を料金設定権帰属先決定の重要な判断要件としてきており、固定電話発携帯電話着通話の料金設定権についてもそうした考えに基づく事業者間協議の積み重ねによって現状の整理が慣行とみなされるまでに至ったものと理解しております。

こうした事業者間協議による料金設定権帰属先決定ルールを変更する場合には、固定電話発携帯電話着通話についてのみではなく、その他の相互接続通話にも適用されるべきであると考えます。仮に発側の顧客獲得努力等の理由により発側事業者による料金設定が適当との結論となる場合は、携帯電話発国際通話や、携帯電話発の高度系サービス等のその他の相互接続通話についても同様のルールが適用されるものと考えます。

従来事業者間協議での決定ルールに則り整理されてきた既存サービスの料金設定権の在り方の変更は、各事業者の経営に関する重要な前提条件の変更となるため、経営基盤を揺るがす影響を与えることを考慮に入れて検討すべきであり、ルールが変更となるような場合には事業者はその影響に対する対応をとる必要が生じます。



2. 発信側料金設定

料金設定権の帰属先は、複数の要件を総合的に判断して決定されるべきであると考えます。

発信側事業者による顧客獲得努力も一つの要件であるとは考えておりますが、相互接続におきましては着側事業者の顧客獲得努力も発信側と同様にサービス利用を可能とする重要な要件になっております。

固定電話発携帯電話着通話につきましては、利用主体は発信側利用者ではありますが、利用者が求めるものは、通信の相手方がどこにいても(ロケーションフリー)、移動中であっても(モビリティ)通信に応える意志があれば、即時にコミュニケーションを図れるということにあります。

そうした利用者のニーズを可能とする機能は、携帯電話事業者が提供しているものです。

さらに発信側事業者への料金設定権の全面的移行は、加入電話系ネットワークをボトルネック設備として保有し、固定電話市場において独占的なシェアを有するNTT東西殿の市場支配力をより一層高めることとなります。これは、現行の競争政策に逆行し、公正競争上の問題を引き起こす結果になると考えます。

ボトルネック設備として加入者を獲得しているNTT東西殿については、`発信側` という理由のみで料金設定権を帰属させることは不相当と考えております。



3. 固定電話発携帯電話着通話の競争

固定電話発携帯電話着通話市場においても、携帯電話事業者間での競争が機能しており、料金値下げについてのインセンティブは確保されているものと考えております。

固定電話発携帯電話着通話の料金に対しては携帯4事業者の競争によって料金値下げのインセンティブが働いておりますが、多数の事業者が参入し、マイライン等の競争促進策が図られている国内長距離電話市場と比較してもツーカーグループでは同等ペースで値下げを実施しております。

(P.10ページ参照)

利用者料金水準は、料金設定権帰属を決定する唯一無二の決定的な要件ではないと考えており、仮に料金水準について社会的コンセンサスを得る必要があるならば、携帯電話事業者による料金の見直し方法を検討することで要請に応えることも可能と考えます。

また、携帯電話事業者が固定 / 携帯電話間の通話を双方向で設定し、収益を確保することことができれば、安定的な事業運営が可能となり、利用可能地域や利用者の拡大による市場全体の需要増が図れるものと考えております。



4. 中継接続の導入意義

中継接続を導入する場合、CDEコードでルーチングする方法と発信側近端で接続する方法が想定されます。

CDEコードでルーチングする場合に携帯電話網では加入者の在圏によって非効率なルーチングが生じることとなります。一方、発近端で接続する場合、中継事業者のネットワークを経由する範囲は少ないものとなり、そのようなネットワークを経由することによる効用は無いと考えます。

また、弊社では効率的なネットワークを構築するために、発着双方向を同一ネットワークを経由することによって、設備の使用効率向上等によるネットワーク運営費用の低減が経営を支える柱の一つになっております。したがって、固定電話発携帯電話着通話について他中継事業者のネットワークを経由することとなる場合、ネットワークの効率性の低下により利用者料金や接続料金を上げざるを得ない状況に追い込まれる可能性も生じます。

中継接続の導入は、本来、固定電話市場において独占的な設備であった長距離区間を効率的に構築したネットワークに代替することによるサービス拡大を目的とするものであったと理解しております。

固定電話発携帯電話着通話への中継接続導入とは目的も意味するところも異なっており、携帯電話着通話への導入はかえって非効率なネットワーク構築を招く可能性があるものと考えます。

また、中継接続の導入による料金低廉化が主張されておりますが、その低廉化は現行ルールに基づき設定されている携帯事業者の利用者料金と接続料金の差額を原資としたものであり、中継接続導入によって固定系事業者が市場に対して行う寄与については明確にされておられません。固定電話発携帯電話着通話の料金設定に係るルールがもし大きく変わる場合、その影響で利用者料金と接続料金の双方が変更される可能性もあり、現状の差額を原資と仮定した料金低廉化がどこまで可能か予測は容易ではないと考えます。

したがって、固定電話発携帯電話着通話への中継導入については、導入によって生じる問題点や効用についても整理し、その導入意義について検討する必要があると考えます。



5 . IP電話発携帯電話着通話について

一言でIP電話と言いましても、番号方式(050、0AB～J)やIP化する区間も提供する事業者によって様々であり、今後、提供事業者の創意工夫によって多様なビジネスモデルやサービスの提供形態が出現するものと予想いたします。

また、提供事業者によっても料金設定に関する要望は異なっており、そうした事業者の意志を尊重する必要があると考えております。

こうしたことから、IP電話との接続について一律の料金設定の枠組みとすることは、事業者が創意工夫によって多様なビジネスモデルや新しいサービスの開発し、提供する自由度を狭める恐れがあり、反ってIP電話サービスの普及と発展を妨げる可能性があると考えております。

したがって、個々の相互接続通話毎にサービス開発や投資に対するインセンティブ確保、市場拡大への寄与といった要件を考慮しながら、新たなサービスとして料金設定権の在り方を、従来のエンド エンド料金設定に拘泥せず、検討すべきであると考えます。



ご質問事項に対する回答

ご質問1 - 料金設定権帰属の基準(1)

料金設定権の帰属先事業者については、次のような事項を総合的に判断して、事業者間での協議により決定されてきたものと考えております。

利用者が当該通信を利用する付加価値の提供主体

サービスの開発主体

新規需要の創出(サービスの開発)

コストの負担

顧客獲得努力

ユーザにとってのわかり易さ

適正料金での提供

弊社としてはこれまで特に付加価値の提供主体、サービス開発主体を重視をして協議を行ってまいりました。

【例】

着信課金サービス……発着事業者ではなく、着信課金という機能を開発、提供しているサービス提供事業者が料金設定

国際電話サービス……発事業者ではなく、国際ネットワークを構築し、外国キャリアとの協力してサービスを維持、提供している事業者が料金設定

高度系サービス……サービスを開発、提供し、顧客を開拓して新規需要を創出した事業者
(NTTコミュニケーションズ殿のテレドーム、ナビダイヤル等)



ご質問1 - 料金設定権帰属の基準(2)

【固定電話発携帯電話着通話における整理】

利用者が当該通信を利用する付加価値

着信側ユーザが通話可能エリアに在圏し、通信を行う意志を有していれば、着信側ユーザがどこにいても(ロケーションフリー)、移動中であっても(モビリティ)、発信者がコミュニケーションを図ることが可能となる。

サービスの開発主体

ロケーションフリー、モビリティといった付加価値を提供可能とする機能は移動体事業者のネットワークにおいて提供。

新規需要の創出主体

携帯電話が普及するまでは、着信側ユーザが固定電話の設置場所にいなければ成立しなかった通話が可能となった。

コストの負担

上記付加価値、枢要機能の開発及びエリア拡大のためのネットワークの整備は移動体事業者が実施。

顧客獲得努力

携帯電話加入者の増加によって、利用機会の創出、増加に貢献。

ユーザにとってのわかり易さ

CDEコードによる事業者の識別が可能。

適正料金での提供

段階的な値下げを継続的に実施。



ご質問2 - コストの回収

費用負担の在り方は料金設定帰属先決定の一要素ではありますが、コストの回収方法のみで料金設定の帰属が決定されるべきものではないと考えております。

また、相互接続においては発側の顧客獲得よってのみサービスが提供されるわけではなく、特に固定電話発携帯電話着通話の場合、それまで着側ユーザーが固定電話の設置場所にいなかったり、移動中である場合に成立しなかった通話が、携帯電話事業者によるネットワークの整備と加入者の獲得によって利用可能となりました。

接続料金によりコストの回収さえが可能であれば、料金設定権を接続事業者に帰属させることが可能とすることは、料金設定権のそもそもの在り方を歪めることになると思います。

従来から料金設定権の帰属先は、前述しましたとおり費用の負担方法のみならず、多様な条件を総合的に勘案して決定されるべきであり、事実、そうした各種条件に渡る事業者間の協議によってこれまで料金設定権の帰属は決定されてきました。

コスト回収の観点からのみ料金設定権の在り方を議論することは、事業者による付加価値やサービス開発のインセンティブを失わせる恐れがあり、最終的には電気通信事業の発展を妨げる恐れがあると思います。

また、固定電話発携帯電話着通話においては、通話の成立や市場の開拓に対して携帯電話事業者の顧客獲得努力の寄与も大きいものと考えます。



ご質問3 - 固定電話発携帯電話着料金の引き下げインセンティブ

固定電話発携帯電話着通話料金につきましては、携帯電話事業者間の競争により、段階的かつ継続的に引き下げられており、十分に値下げのインセンティブが働いていております。

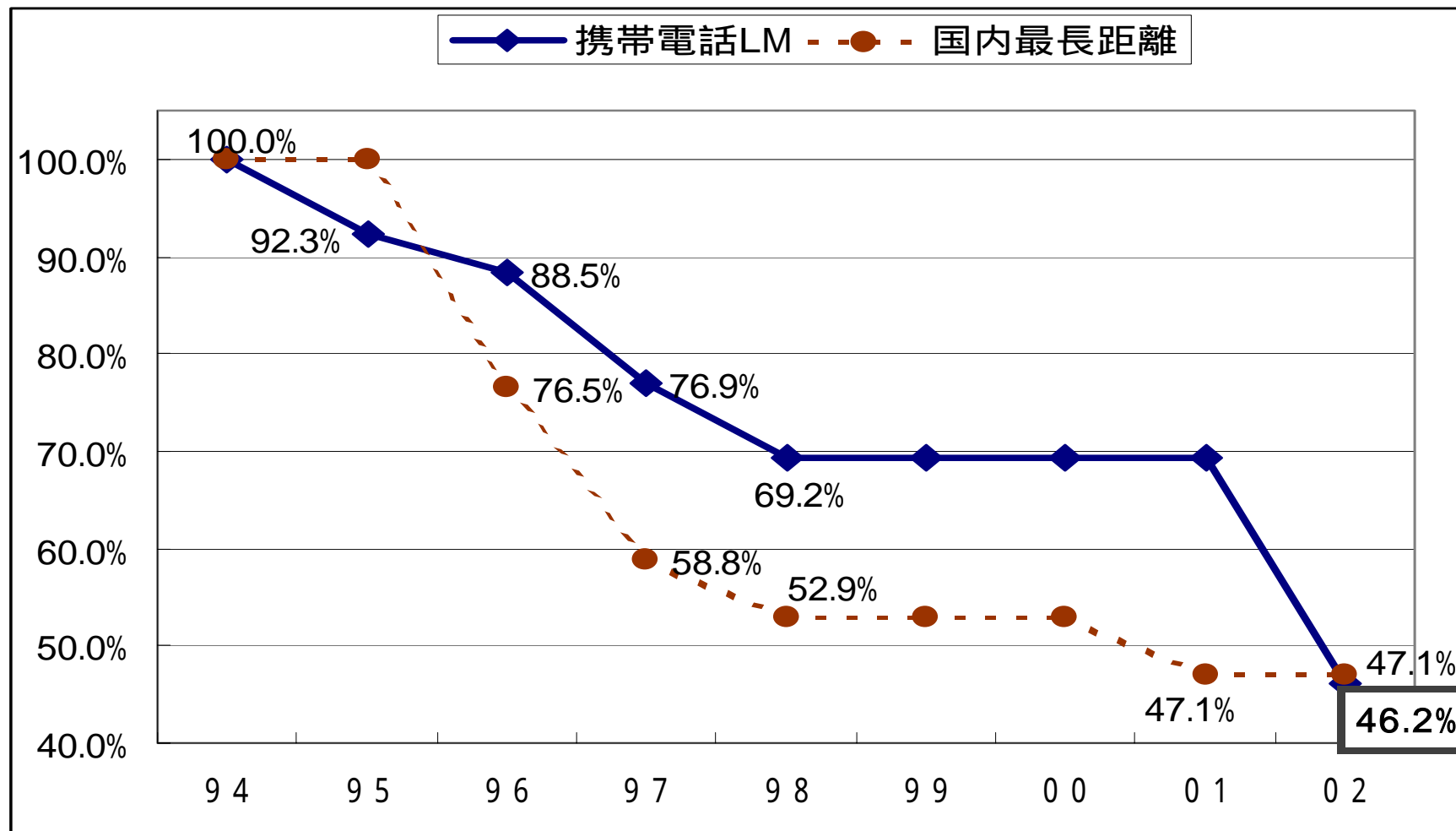
固定電話発携帯電話着通話の料金につきましては、ツーカーグループではサービス提供開始時より段階的かつ継続的に値下げを実施しております。現状、ツーカーセルラー東京の平日昼間区域内3分間料金はサービス開始時(94年)と比して46.2%(値下げ率53.8%)の水準まで引き下げしております。特に昨年は、当該通話料金について単年で大幅な水準値下げ(180円/3分 120円/3分(-17%))を行いました。

このような料金水準の見直しは、同一期間における主要な中継系事業者殿の平日昼間の最遠距離での3分間通話料金推移と比較しても大きく劣後しないものと理解しております。(対94年比47.1%(値下げ率52.9%))

したがって、固定電話発携帯電話着通話料金におきましても、市場の競争によって十分な値下げインセンティブが働いているものと考えております。



【参考】料金水準の推移



携帯電話LM: ツーカーセルラー東京の平日昼間区域内3分料金水準
 国内最長距離: 主要長距離NCCの平日昼間最遠距離区分3分料金水準(割引前)
 94年(ツーカーセルラー東京のサービス開始時)の料金水準を基準として、各年末の料金水準を指数化



ご質問4 - 利用者料金と接続料金

利用者料金と接続料金は、そもそも全くその性格が異なるものです。

利用者料金は、自らが創意工夫し、開発したサービスの提供にかかる対価として事業を維持、拡大するための収入を得ることを目的としております。

利用者料金はサービスを開発し、市場を開拓した事業者が、その対価として収入を得るためのものであり、他事業者とのネットワーク接続にかかる接続料とは性格の異なるものです。

利用者料金にはネットワークコストに加えて、他事業者へ支払う接続料金や顧客対応にかかる各種費用、それらの精算を行うためのシステム開発費や運用保守費に加え、税金や報酬といった要素が含まれており、事業運営に必要となる収入を利用者料金によって賄っております。

このように、付加価値の提供対価として事業運営を支える収入基盤となっている経営の条件について大幅な構造変更が生じる場合には、経営に対して多大な影響があり、安定的な事業運営を維持するためには利用者料金と接続料金の見直しも視野に入れた事業構造の変更を考慮する必要があります。



ご質問6、7 - 中継接続の導入

中継接続の導入は、非効率なルーチングやワンタッチ接続による非効率なネットワーク構成等を生じさせることとなるため、導入意義そのものに疑問があります。

中継接続を導入することによって、弊社が創意工夫と努力によって構築したネットワークの効率性を損ない、事業全体のコスト構造悪化を招く恐れがあります。

中継接続及びマイライン制度の導入は、本来、固定電話市場において独占的な設備であった長距離区間を効率的に構築したネットワークに代替することによるサービス拡大及び当該市場での競争条件整備を目的とするものであったと理解しております。

固定電話発携帯電話着通話への導入とは目的とするところが異なっており、弊社としては導入の必要性はないものと考えております。

また、中継接続及びマイラインの導入には、一定の準備期間が必要になると想定され、導入是非の議論においては、実際に準備が整う時期に市場がそれらの導入を求めている状況であるかについても考慮する必要があります。



ご質問8 - 中継接続に必要な事項

中継接続につきましては、具体的な接続方法等が明確になっていないため、詳細な検討が行えない状況ではありますが、少なくとも次の事項については対応等が必要になると見込まれます。

ルーティング方法

接続形態の確定

接続形態に則した設備対応

弊社相互接続料金の請求先の確定

弊社相互接続料金を支払事業者へ請求するためのシステム開発

料金設定事業者を識別するための機能の開発

上記に基づき弊社網から送出する柔軟課金信号を変更する機能の開発

ローミング時の精算等に必要となる機能の開発

相互接続協定の変更対応

中継伝送路設備容量の見直し

マイライン制度の対象となる場合には必要な対応

弊社相互接続料金の算定方法及び水準 等

接続事業者毎に異なると予想される詳細事項が未確定であるため、必要な期間や費用については現時点では予想が付きません。



ご質問10 - IP電話の料金設定権

相互接続通話における料金設定権の帰属先は、前述しましたとおり、いくつかの要件を総合的に考慮して決定されるべきと考えております。

IP電話発携帯電話着通話においても、携帯電話事業者のネットワークでモビリティやロケーションフリーといった枢要機能が提供されることには何ら変わりはありません。しかしながら、IPについては多様なビジネスモデルやサービスの提供形態が今後出現するものと想定されますので、それぞれの相互接続通話において提供される付加価値や需要の創出効果等の条件を考慮して個別に料金設定権の帰属先を従来のルールに則り事業者間協議によって決定していくべきであると考えております。

したがって、現行の固定電話発携帯電話着通話の料金設定権の在り方を参考としつつも、先例として拘泥することなく、新たなサービスとして個々の提供形態毎に検討することが適切と考えております。

なお、弊グループとしましては、その通信の成立において接続している事業者がそれぞれに付加価値や枢要機能を提供し、需要の創出に貢献しているのであれば、自らが役務提供している区間に対してそれぞれ料金を設定する整理もありうるものと考えております。

