

料金設定の在り方に関する 弊社の考え方について

平成15年2月14日
NTTコミュニケーションズ 株式会社

(質問 1) どの事業者が料金設定すべきか。また、その理由は何か。

一般呼については、基本的に、呼を発生させる発側の事業者が料金を設定すべき。

営業努力によりユーザを獲得し、呼を発生させるのは、発側事業者。
発側事業者はユーザニーズの適確な把握が可能であり、また、発側事業者の料金設定によりユーザの選択の範囲が拡大し、ユーザ利便が向上する。

フリーダイヤル等、付加価値をつけたサービス呼については、その付加価値を開発・提供することにより呼を発生させる事業者が料金を設定すべき。

付加価値サービスを提供する事業者は利用者利便の向上を目的として付加価値を開発。
営業努力によりユーザを獲得し、呼を発生させるのは、付加価値サービスを提供する事業者。
付加価値サービスを提供する事業者はユーザニーズの適確な把握が可能であり、また、サービス独自の料金設定により、利用者利便が向上する。

(参考) 付加価値サービス呼の料金設定について

サービス呼については、携帯電話と接続する場合においても付加価値サービス提供事業者（SCP 事業者）が料金設定できることを明確化すべき。 SCP (Service Control Point) : サービス制御装置

SCP事業者の料金設定は、固定電話接続においてはルール化されている。

- ・ サービス呼の固定電話との接続においては、SCPにワンタッチすることにより、SCP事業者が料金を設定できることがルール化されている。

携帯電話接続においてはルール化されていない。

- ・ サービス呼の固定電話との接続においては、明確にルール化されておらず、個別の協議に委ねられている。

携帯電話接続におけるルール化の必要性

- ・ 携帯事業者は協議に応じてくれており、また、携帯発のフリーダイヤル、ナビダイヤル、テレドーム等についてはSCP事業者である弊社料金設定で合意することができた。
- ・ しかし、料金設定協議に長い期間を要した場合、早期の接続開始が難しくなることもある。
- ・ 早期の接続開始を可能とし、付加価値の開発及び提供を通じた利用者利便向上のインセンティブを与えるためにも、固定電話接続と同様、SCP事業者が料金設定できることをルール化すべき。

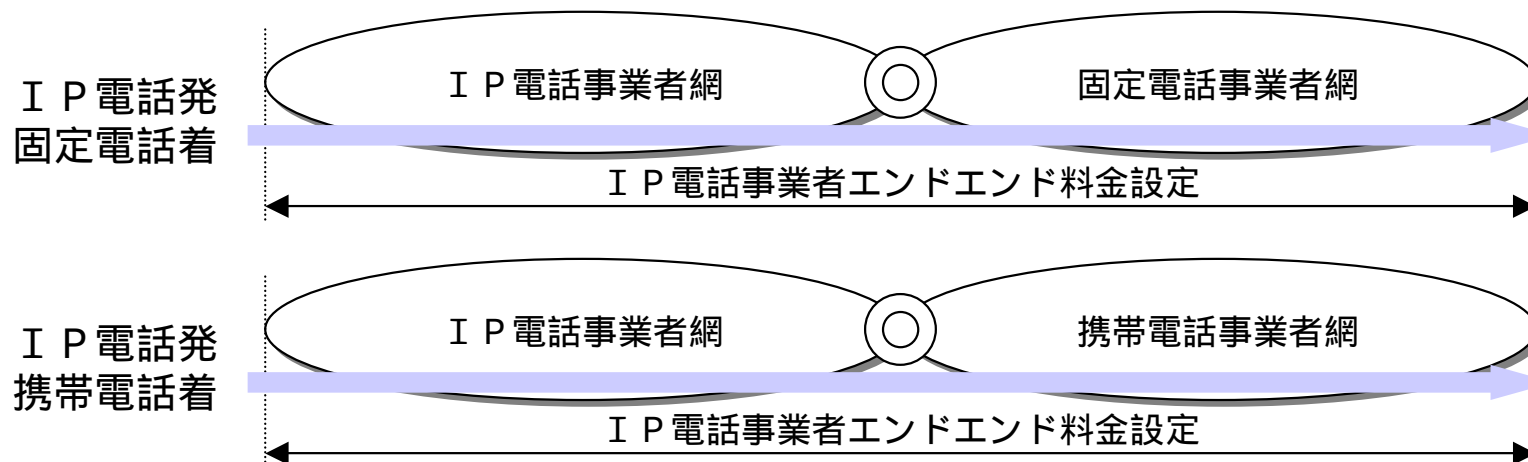
(例) eコール

- ・ 060のワンナンバーへの発信により、登録した固定・携帯等の着信先を追いかけるサービス。
(平成12年12月サービス開始)
- ・ 携帯発信について、平成13年12月より弊社エンドエンド料金設定を主張して協議中。

(質問9) IP電話発携帯電話着はどの事業者が料金設定すべきか。

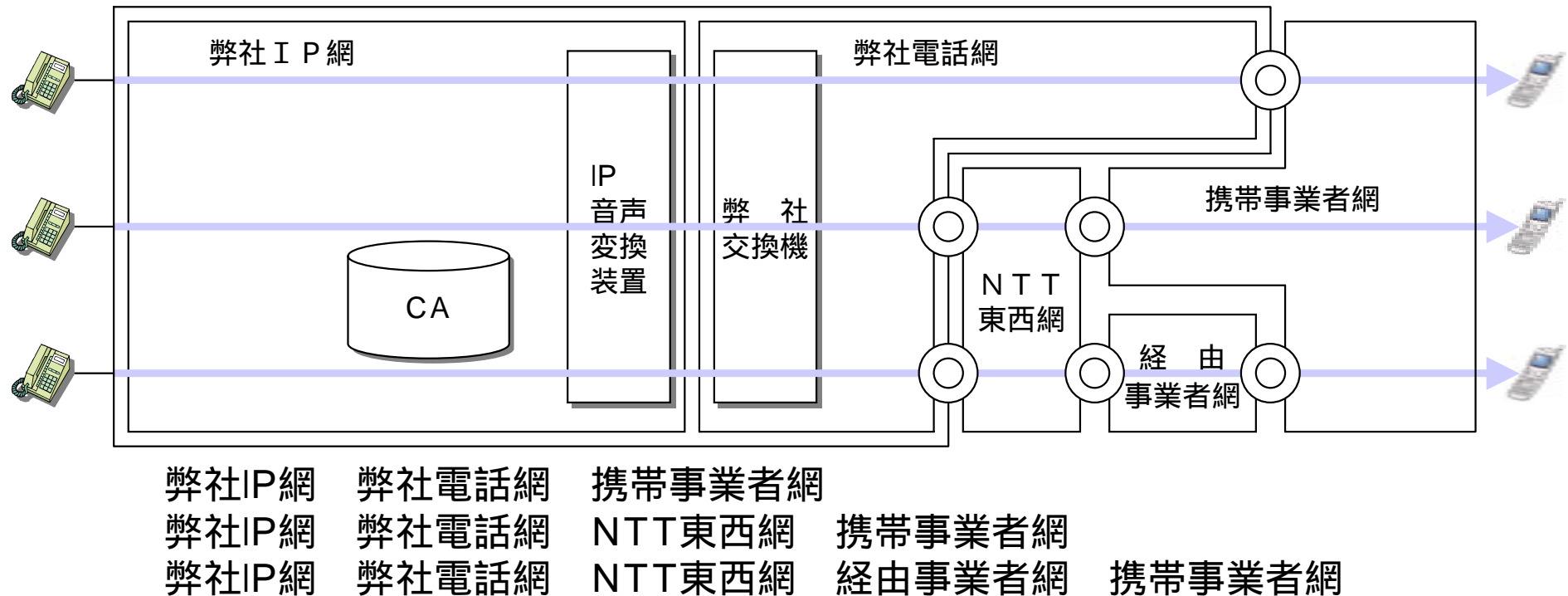
IP電話発携帯電話着については、IP電話発固定電話着と同様に、発側のIP電話事業者が料金を設定すべき。

IP電話については、接続の技術的条件等を整備した後に接続することとなる。
IP電話は新たなネットワークを利用して提供する新たなサービスであることから、料金設定に関する既存の取り決めには縛られないものとする。
営業努力によりユーザを獲得し、呼を発生させるのは、発側のIP電話事業者。
発側のIP電話事業者はユーザニーズの適確な把握が可能であり、また、発側のIP電話事業者の料金設定によりユーザの選択の範囲が拡大し、ユーザ利便が向上する。
着信側のネットワークは排他的で、発信者にとって選択の余地がない。
ユーザが番号から着信先携帯事業者を識別することは困難であり、また、料金を設定している事業者も分かりにくい。



(質問10) IP電話のネットワーク構成及びその料金等に対する考え方

【ネットワーク構成】



【料金等に関する考え方】

弊社IP網発信のサービスについては、発側である弊社がエンドエンド料金を設定したいと考えております。

(質問 5) コスト割合の多い携帯事業者の方が利用者料金を引き下げやすいか

固定発携帯着の市場は非競争的であり、コスト割合の多さは利用者料金引き下げのインセンティブとはならない。

固定発携帯着の市場は値下げが緩慢であり（図 1）、また有効な割引もない。行政指導により発着の料金格差是正が図られる市場であり、また、シェア 2 番手以降の事業者の料金が、シェアトップの事業者よりも高い状況が維持されている。競争促進ガイドラインに記載されるほど、料金引き下げインセンティブが働いていない。

現状をベースに競争インセンティブを機能させる方法としては、携帯発信サービスの競争と連動させる仕組み、他事業者の料金設定を可能として競争導入、が考えられる。

【 について】

固定発携帯着と携帯発固定着の継続的な料金格差是正を目的とする場合、携帯発信サービスの競争に連動して、携帯着信サービスの料金を引き下げのような仕組みが必要。しかし、携帯発信サービスには、多様な料金プランや基本料に含まれる無料通話、割引等が適用されており、是正すべき格差を明確にすることは極めて難しい。また、この仕組みの導入は規制強化にも繋がり、規制緩和の流れに逆行する。

【 について】

料金を設定可能な事業者を増やして競争を導入することにより、料金引き下げのインセンティブが生じる。料金を設定する事業者のコスト割合が小さくても、接続料がコストベースで設定されていれば、料金設定時のトータルのネットワークコストに大きな差は生じず、競争的な料金設定が可能。

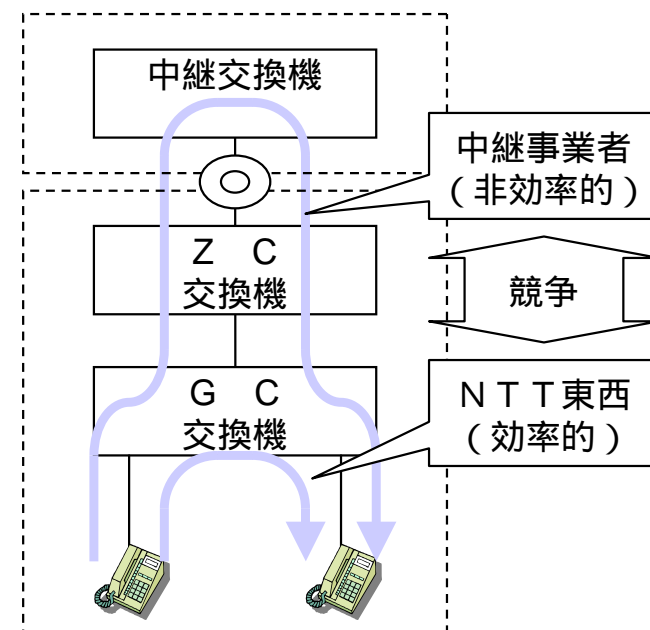
(質問6) 中継接続におけるネットワークの効率性の問題について

ネットワークの効率性の問題に関する判断は、市場に委ねられるべき。

中継事業者が市内通話に参入した際にも、ネットワークの非効率性（同一交換機内に終始する呼であっても、一旦、中継事業者網へアクセスして交換機へ戻る）が生じているが、料金設定権においては特に問題とされておらず、また競争により料金の低廉化が進展。

現状、ネットワークの効率化が図れているはずの携帯事業者よりも、ネットワークの効率性を無視して国際網を経由する接続形態をとる事業者の方が低廉な料金を設定。ネットワークの効率性の問題に関する判断は市場に委ねられるべきであり、料金設定を否定する理由とはなりえない。

(参考) 市内通話における非効率性



中継接続において、非効率とならない方法をとることも可能。

仮に携帯事業者の管理している携帯端末の位置情報が中継事業者に提供されれば、中継事業者においてもその位置情報を利用した効率的なルーティングが可能となる。

(質問7) 中継接続の導入及びマイライン制度の対象とすることについて

現状をベースに競争インセンティブを働かせるためには、携帯事業者の料金設定に加えて、ユーザがキャリア選択した場合には、選択された事業者が料金を設定可能とすることが妥当。

固定発携帯着についても、本来、発側事業者が料金を設定すべき。
しかし、料金設定に関するこれまでの経緯を勘案すると、携帯事業者が料金設定する現状をベースとして検討するのが妥当。
競争インセンティブを機能させる方法としては、現状に加え中継接続を認めることが現実的。



090発信 : 携帯事業者
00XY-090発信 : 中継事業者
の料金設定とすることが妥当。

利用者の選択の範囲拡大が優先であり、マイライン制度の対象とする必要はない(対象となりにくい)。

IP電話の登場により、競争環境の急激な変化が想定される。
電話重畳型のIP電話により、マイライン登録は事実上無効化される。
区分毎に事業者を選択するマイライン制度は、着側である携帯事業者の料金設定を残した場合にはなじまない。

仮に、マイライン制度の対象とする場合、既存の固定電話の枠組みに携帯事業者を巻き込んだ競争となることから、公正競争上の問題もある。

- ・ 携帯電話端末販売時の勧誘の是非
- ・ 携帯発信サービスとのセット商品の提供の是非 等

(質問 8) 中継接続を導入する場合の必要な事項、期間及び費用

発生するトラフィック見合いで、設備の追加投資等が発生する。

通信系システム開発及び課金・精算・請求等の情報系システム開発が必要。

期間は約1年程度、費用は数億円程度。

上記のほかに、N T T 東西殿の開発費が発生する。

また、マイライン制度の対象となった場合には、マイライン区分の追加等により、新たに N T T 東西殿に費用が発生し、その負担分さらに費用が膨らむことが想定される。