

第4回 料金設定の在り方に関する研究会
論点整理（案）

平成15年3月7日

料金設定全般に関する論点

- 事業者間協議ではどのような基準により料金設定事業者を決定しているのか。

これまでの基準

コストや主要な機能を提供している側

顧客を獲得した側、料金設定したいと考える側

- (1) コストや主要な機能を提供している側で設定

発着両方が顧客獲得によりネットワーク全体の価値の増大等に寄与しており、料金設定を行う事業者は、接続呼に係るネットワーク構造からみたコストや接続を実現するための主要な機能を提供している側とすべき。(NTTドコモ、Jフォン)の理由に利用者との関係やサービスの開発主体等を勘案し、接続形態毎に事業者間合意で料金設定すべき。(KDDI、ツーカー)

- (2) 顧客を獲得した側、料金設定したい側で設定

接続に関わる事業者の中で希望する事業者は、誰もが自由に料金設定可能とすべき。(TTNet)

利用者が選択指定した(顧客を獲得した)事業者が料金設定すべき。(平成電電、C&WIDC、フュージョン、NTTコム、SBB、テレサ協)

利用主体と直接の継続的契約関係を持つNTT東西又は直収が料金設定すべき。(NTT東西)

公正競争促進を阻害するため、支配的事業者は料金設定すべきでない。(KDDI、Jフォン、ツーカー、SBB)

中継接続に関する論点

1 中継接続の導入の是非

(1) 中継接続を導入すべきか。

導入すべき

- 料金低廉化・多様化につながる
- 諸外国の料金設定の在り方とも整合する
- システム改修は大幅なものではない

導入すべきでない

- ネットワークの非効率性が生じる
- 追加的な費用と準備期間を要する
- 着信会社別の利用者料金の設定が想定される
- システム改修：NTT東西側は小規模、携帯側は数千万から数億円、期間は1年前後

導入すべき

- ・ 消費者の選択を通じて競争が促進され、利用者料金の多様化・低廉化につながる。(TTNet、平成電電、C&WIDC、フュージョン、NTTコム、テレサ協、全消連)
- ・ 諸外国の料金設定の在り方とも整合するもの。(C&WIDC)

導入すべきでない

- ・ 「ワンタッチ」程度の接続では、ネットワークの非効率性が生じる(NTTドコモ、KDDI、Jフォン、ツーカー、NTT東日本、NTT西日本)
- ・ IP電話の普及等を考慮すると、システム変更等にかかる追加的な費用と準備期間を要し、経済合理性の観点からも社会的意義が乏しい(KDDI、Jフォン、NTT東日本、NTT西日本)
- ・ 携帯事業者の接続料が区々であり、着信会社別の利用者料金の設定がなされた場合、かえってユーザにとって分かりにくくなる。(NTTドコモ、Jフォン)

- ・ ネットワークコストや主要な機能（位置情報、ハンドオーバー等）を提供する事業者が料金設定するという一般的ルールと異なる考え方を導入する合理性は存在しない。（NTTドコモ）
- ・ 設備のボトルネック性等、固定電話との相違点を考慮する必要がある。（NTTドコモ）

システム改修に係る費用及び期間（概算）

《固定側》

	TTNet	平成電電	C&WIDC	フュージョン	NTTコム	NTT東西
費用	1億円未満	なし	僅少	1億円以下	数億円	数億円
期間	半年	なし	2ヶ月		1年程度	半年程度

《携帯側》

	NTTドコモ	KDDI	Jフォン	ツーカー
費用	数億円（暫定措置は協議）	未回答	数千万～数億円*	4千万から2～3億円
期間	1年～1年半（暫定措置は協議）	未回答	1年程度	10か月以上

* 移行トラヒックのボリュームによっては、携帯事業者のネットワークの見直しが必要。

(2) 現行の接続形態で利用者料金の引下げインセンティブは働くのか。

現状においても働いている

継続的かつ均衡のとれた料金低廉化が可能

これまでも料金引下げを行ってきた

携帯事業者間での競争が機能している

働いていない

料金を支払う発側利用者が料金を選択できない

これまで料金は「高止まり」してきた

割引サービスの多様化がみられない

複数事業者の競合により競争が促進され料金引下げインセンティブが生じる

働いている

- ・ 主要な機能の大半を占める事業者にはコスト削減インセンティブがあり、直接料金の低廉化に反映できる。したがって、継続的かつ均衡のとれた料金低廉化が可能となる。(NTTドコモ、KDDI、Jフォン)
- ・ 携帯事業者間での競争が機能しており、料金値下げのインセンティブが働いている。(Jフォン、ツーカー)
- ・ これまで固定発の料金を引き下げてきている。今後も料金低廉化・多様化について検討を行っていく。(NTTドコモ、KDDI、Jフォン、ツーカー)
- ・ 固定発と携帯発との間の双方向の通話料を割引くサービスも実施しており、今後も割引サービスの拡充に努める。(KDDI)
- ・ 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と、固定発携帯着を比べた場合、料金はほぼ同水準にある。(Jフォン)

働いていない

- ・ 現在、発側利用者は、料金の選択権がなく、料金水準も分らないまま、支払義務を負っている。(TTNet、平成電電、C&WIDC、フュージョン)

- ・ 利用者料金が「高止まり」してきた経過が示すとおり、携帯事業者が料金設定する方が料金は下がらない。(平成電電、フュージョン、NTTコム)
- ・ 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。(NTTコム)
- ・ 携帯事業者は過大と思われる利益を得ている。(C&WIDC)
- ・ 市場が非競争的であり、値下げ圧力は生じない。値下げ幅はコスト割合の大小は引下げインセンティブとならず、引下げは競争進展の度合いにより決まる。(C&WIDC、NTTコム)
- ・ 携帯発固定着の場合及び固定発固定着の場合に比べ、割引サービス等の多様化が見られない。(フュージョン、NTTコム)
- ・ 着側の料金負担がないため、料金引下げインセンティブは全く働いていない。(SBB)

固定側で設定し、複数事業者が競合することで、引下げインセンティブが働く

- ・ 固定側が料金設定を行うことで、 のような問題が解決され、利用者利便が向上する。(TTNet、平成電電、C&WIDC、SBB、テレサ協)
- ・ 複数事業者が競合することにより、利用者選択による競争が促進し、料金引下げインセンティブが生じる。(TTNet、平成電電、C&WIDC、フュージョン、NTTコム、全消連)
- ・ コスト割合が小さくても、接続料がコストベースであれば、料金設定時のトータルネットワークコストに大きな差は生じない。競争的な料金が設定可能となる。(NTTコム)
- ・ 発側料金設定とした方がより競争原理が働き、利用者料金の低廉化が期待できる。(NTT東西)

(3) 利用者への分かりやすさ / 分かりにくさはどうか。

変わらない、固定側設定の方が分かりにくくなるおそれがある

これまでも周知につとめてきた

携帯事業者の接続料が区々なため、着信事業者ごとにユーザ料金が区々となれば、より分かりにくくなる

固定側設定の方が分かりやすい

現状は、発側利用者は料金水準が分からないまま、料金を払わされてしまう

分かりやすさは同じ

- ・パンフレット、チラシ等各種販促ツール、当社ホームページにおいて掲載しているほか、TV、新聞、雑誌といった媒介を活用し、広く訴求するなど、周知に努めているところ。(NTTドコモ)
- ・利用者が契約している事業者が識別しにくいという点では、固定電話と差異があるものではない。(NTTドコモ)
- ・携帯事業者の接続料が区々であり、固定発の場合の料金が着信事業者毎に区々となる可能性がある。(NTTドコモ、Jフォン)
- ・CDEコードによる識別が可能である。(ツーカー)

分かりにくい

- ・サービス利用主体は料金水準が分からないまま、自ら選択していない事業者が設定した料金を払わされてしまう。(C&WIDC、平成電電、TTNet、フュージョン)
- ・携帯発固定着及び固定発固定着の場合に比べ、割引サービス等の多様化がみられない。(フュージョン、NTTコム)
- ・利用者が番号から携帯事業者を識別することは困難。(NTTコム)
- ・料金設定権を持たないNTT東西が料金回収代行しており、利用者にとって非常に分かりづらい。(テレサ協)
- ・着側の携帯事業者に料金設定が委ねられると、消費者が料金によって選択することができない。これは競争抑制的な環境。(全消連)
- ・料金を支払う発信側ユーザと直接の継続的な契約関係を持つのはNTT東西であること、また、料金の請求はすべてNTT東西が行っていることから、NTT東西の料金設定の方が分かりやすい。(NTT東西)

(4) ネットワークの非効率性の問題があるか。

問題がない

予め非効率かどうかを判断すべきでない

市場における競争から判断すべき

非効率なため高い料金となればユーザは選択しないだけである

国際網経由で低廉な料金というサービスが既に存在している

固定網の場合も同様なルーチングが存在している

非効率性は問題である

投資インセンティブを減殺させる

無用なコスト増を生じさせる

問題がない

- ・ 固定網の場合と同様であり、問題はない。(T T N e t)
- ・ ネットワークの非効率性という観点からのみでなく、市場における競争から判断すべき。(C & W I D C、フュージョン、N T T コム)
- ・ 中継接続が非効率なものであれば、携帯事業者の料金に競合できないだけであり、予め非効率かどうか判断すべきでない。(C & W I D C、平成電電、T T N e t)
- ・ 位置情報の提供を可能とすることにより、非効率とならない方法を選択することも可能。(N T T コム)
- ・ 国際網を経由して携帯網に着信する事業者の方が低廉な料金を設定しているのが現状。(N T T コム)
- ・ 非効率な仕組みであるために中継事業者の料金が高くなるのであれば、消費者が選択しなくなるだけ。(全消連)

問題がある

- ・ ネットワークが追加となることにより、無用なコスト増を生じさせたり、最終的には利用者料金の低廉化の妨げにつながるおそれがある。(N T T ドコモ、K D D I、Jフォン、ツーカー)
- ・ 「ワンタッチ」程度の接続(発近端接続)は、投資インセンティブを減殺し、携帯電話事業のみならず健全な電気通信事業の発展に悪影響を及ぼす。(N T T ドコモ)

- ・ I P 電話の普及等により、非効率な投資となり、利用者にそのつけが回るおそれがある。(J フォン)

(5) 接続料により回収することは可能か。

接続料と料金設定は別の問題である

料金は一定期間で事業コスト全体を回収することが目的、接続料は各年度の会計値をベースに接続に必要なコストに限定

接続料と料金設定は別次元のもの

- ・ 相互接続の場合、料金設定をしない事業者は接続料による回収が一般的であり、料金設定の所在とは別次元のもの。(N T T ドコモ、 J フォン)
- ・ 利用者料金は、継続的な事業運営を前提に一定期間で事業コスト全体を回収することを目的に設定されており、接続料は、各年度の会計値をベースに接続に必要なコストに限定しており、事業運営に必要な収入すべてを確保できるものではない。(K D D I、 J フォン、 ツーカー)
- ・ 主要な機能を提供する事業者は、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。(J フォン)

コスト回収のみから議論すべきでない

- ・ コスト回収のみから議論すると、付加価値やサービス開発のインセンティブを失わせるおそれがあり、最終的には電気通信事業の発展を妨げるおそれがある。(ツーカー)

接続料との差額について

- ・ 通話料値下げ等の広告宣伝費、ユーザ料金の貸倒れ費用等の営業費、報酬 (N T T ドコモ)
- ・ 顧客対応費用、広告宣伝費等 (J フォン)
- ・ 顧客対応費用、精算システム開発費、運用保守費、税金、報酬 (ツーカー)

2 マイラインを導入した場合の論点

(1) マイラインについても導入すべきか。

導入すべきでない

導入には相当の期間及び費用が必要となるため、リスクをかけて設備投資を行ってまでも実現する意義は低い

導入すべき

利用者利便の観点から導入すべき

まず選択中継から行うべき

利用者の選択の範囲拡大が優先である

導入すべきでない

- ・ サービス導入には相当の期間及び費用が必要とされるため、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。(NTTドコモ、KDDI、Jフォン、ツーカー)
- ・ マイライン制度は、NTTの再編成時の長距離事業者等が事業者識別番号のダイヤルを不要とされたことから、競合事業者にも同様にダイヤルを不要とするために導入されたものであり、固定発携帯着には不可欠でない。(KDDI、ツーカー)
- ・ 利用者の選択の範囲拡大が優先であり、マイラインの対象とする必要はない。(NTTコム)
- ・ 多大な費用と長期の準備期間が必要となるため実施すべきでない。(NTT東西)

導入すべき

- ・ 中継接続を実現するには、マイライン制度と同等の機能が必須。(TTNet)
- ・ 利用者便宜を図る。(平成電電)
- ・ マイライン制度の対象とすることが望ましい。ただし、実現までに期間を要する場合には、まず選択中継を実現すべき。デフォルトは携帯事業者とすべき。(フュージョン)

まず選択中継から行うべき

- ・ マイラインは別の課題として議論すべき。まずは選択中継を導入すべき。(C&WIDC)

検討が必要

- ・ 利用者に過大な費用が転嫁されることのないよう手段の検討が必要。(テレサ協)
- ・ IP電話の急速な普及という環境変化が予想される一方、マイライン導入には準備期間と高額な費用が必要になるので、慎重な検討が必要。(全消連)

(2) マイラインの導入に係る費用及び期間はどの程度なのか。

携帯では相当な期間及び費用が必要

NTT東西では、前回のマイライン導入時を参考にすれば、概算で150数億～300億、2年半～3年程度の期間が必要

費用(前回のマイライン導入を参考にしたNTT東西試算結果)

	概 算 費 用
交換機等開発費用	50億円程度
周知費用	数億～50億円程度
マイラインセンター費用	100～200億円程度

期間(前回のマイライン導入を参考にしたNTT東西試算結果)

必要期間	約2年半～3年程度
内訳	
仕様期間確定まで	17ヶ月(前回並とした場合) 9か月：優先接続に関する研究会における検討(導入の是非、区分の設定等) 8か月：優先接続導入準備委員会における事業者間協議(周知方法、費用負担方法等)
システム開発期間	12ヶ月
事前登録期間	数ヶ月

* 別途、中継接続導入に要する費用(数億円)が必要

3 その他の論点

(1) 電波の有効利用が担保されるのか。

携帯側の料金政策により、通信需要の平準化と供給の最大化が図られる
時間帯別の接続料の設定により解決可能

携帯側が料金設定することで有効利用が担保される

- ・ 電波を有効利用するため、携帯事業者は料金政策によって、通信需要の平準化と供給の最大化に取り組んでいる。固定側が料金設定した場合これを担保できるか疑問。(K D D I)

固定側が料金設定しても有効利用は担保される

- ・ 英国では、固定側が料金設定をしているが、24時間を時間帯別に接続料を設定することにより、電波の利用状況を考慮しており、これにより解決可能。(C & W I D C)

(2) マイラインの勧誘方法が公正競争上問題となるのではないか。

携帯発料金とのセット割引など、公正競争上問題となる勧誘方法があり得る

- 事業者によっては中継と携帯の両方を提供している事業者がいる現状において、マイラインを導入した場合、当該事業者
にマイライン登録すると携帯発の料金も割引くといったことが可能となるが、このような勧誘方法は公正競争上問題な
のではないか。(N T T コム)

(3) 携帯事業者の収益構造の変化によりどのような影響が生じるのか。

料金設定が全面的に移行すると、収益構造の変化により、設備投資及び携帯発料金に影響が生じる可能性がある。

- 固定発携帯着通話の料金設定が全面的に移行した場合、携帯事業者の収益構造に大きな変化が生じ、設備投資に対するインセンティブ等が削がれ、日本の携帯産業、ひいては通信産業全体にマイナス効果を引き起こす。この場合、日本の国際競争力をも弱めることとなる。また、収益構造の変化に応じて、各種料金の見直しが必要となる。(Jフォン)
急激な収益構造の変化に対応するため、今後の設備投資等に支障が生じる可能性がある。携帯発の料金に転嫁する場合には、今後の料金低廉化の抑制要因になる。(NTTドコモ、KDDI)

I P 電話発携帯電話着に関する論点

- I P 電話発携帯電話着の料金設定はどの事業者が行うべきか。
 - (1) 料金設定はどの事業者が行うべきか。

携帯事業者が設定すべき

ネットワークコストや主要な機能の大半を持つ

I P 事業者側が設定すべき

通話のサービスを発生させる要素を生み出している

ユーザニーズの適格な把握が可能であり、利用者の選択範囲が拡大し、利用者利便が向上する

直収と同等である

ぶつ切りでもよいのではないか

多様なビジネスモデルなど、I P 電話の特性を踏まえる必要がある

定額制が浸透する

携帯事業者

- ・ 既存の固定電話と比較しても、I P 電話は低廉なコストでネットワークが実現されており、ネットワークコストや主要な機能の大半を持つ携帯事業者が料金設定すべき。(N T T ドコモ、 J フォン)

I P 事業者

- ・ 直収と同等であり、発側事業者が料金設定すべき。(フュージョン)
- ・ 公正な競争の必要性、サービスの主幹、現慣例の矛盾等から、I P 事業者が料金設定すべき。(S B B)
- ・ ユーザニーズの適格な把握が可能であり、利用者の選択範囲が拡大し、利用者利便が向上する。(N T T コム)
- ・ 着側ネットワークは排他的で発側利用者にとって選択の余地がない。(N T T コム)

- ・ 競争促進による消費者利益につながるため。(全消連)

検討すべき

- ・ オールIP化された場合には、定額料金制を志向することが想定されるところであり、別途検討が必要。(NTTドコモ)
- ・ 様々なネットワーク形態、多様なビジネスモデルなど、IP電話の特性を踏まえて、従来の考え方にとらわれず、検討していく必要がある。(KDDI、Jフォン、ツーカー)
- ・ ぶつ切り料金についても検討する余地がある。(KDDI、ツーカー)
- ・ 基本的には、接続に関わる事業者の中で希望する事業者は、誰もが自由に料金設定可能とすべきである。固定的に決めるべきでない。(TTNet)
- ・ 定額制の浸透からぶつ切り定額料金の設定について検討すべき。(テレサ協)

(2) 経緯、料金体系等といった点において異なる要素があるのか。

オールIP化される前においては

ユーザから見た効用は同じである

異なる要素がある

定額制等多様なビジネスモデルがあり得る

固定電話とも携帯電話とも分類できないカテゴリーである

オールIP化される前は異なる要素はない

- ・ ユーザから見た効用は固定電話と基本的に異なるものではなく、代替的な関係にある。(NTTドコモ)

異なる要素がある

- ・ 様々なネットワーク形態、多様なビジネスモデル(モビリティ、ロケーションフリー、定額制等)といったIP電話の特性がある。(KDDI、Jフォン、ツーカー、テレサ協)
- ・ NTT東西の交換機を介せず、直収と同等。また、ロケーションフリーなど携帯と同じ特性をもつ。(フュージョン)
- ・ 固定電話と携帯電話とも分類できないカテゴリーである。(SBB)
- ・ IP事業者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。(NTTコム)