

**第5回 料金設定の在り方に関する研究会
報告書骨子（案）**

平成15年3月26日

はじめに

固定電話発携帯電話着の利用者料金の設定については、これまで携帯電話事業者側が料金設定を行ってきたところである。しかしながら、電気通信事業法第39条第3項に基づく平成電電からの裁定申請があり、平成14年11月22日、総務大臣は、いわゆる直収発携帯電話着について、発側事業者である平成電電が利用者料金を設定することが適当である旨裁定を行った。

当該裁定申請中には、中継接続の場合の料金設定も含まれていたが、当該接続形態については、当事者間において、接続の条件その他の協定の細目に関する協議が行われていなかったことから、裁定が行われていない。しかし、今後、事業者間で協議が調わないことも想定される。また、裁定に先立ち当該案件を諮問した電気通信事業紛争処理委員会からは、適正な料金設定の仕組みを検討・整備するよう勧告がなされた。さらに、IP電話から携帯電話に通話する場合の料金設定についても、今後のIP電話の普及のため、その料金設定事業者についての検討が必要となっている。

このため、この点についての検討を行うため、本研究会を開催したものである。

第1章 固定電話発携帯電話着の料金設定に関する経緯

1 「ぶつ切り引き算」による料金設定

昭和63年のIDO（現KDDI）サービス開始時に、「ぶつ切り引き算」に。

「ぶつ切り引き算」は、NTTの役務提供区間及びIDOの役務提供区間それぞれの利用者料金をそれぞれが設定するが、IDOの設定する利用者料金は、ユーザが支払う利用者料金全体からNTTの設定する利用者料金を控除したものであるとの設定方法。ユーザが支払う利用者料金全体は、IDOの設定する利用者料金とともに、IDOの契約約款に記載。

その後のセルラー、ドコモのサービス開始時にもこれを踏襲。

2 NTT（現NTT東西）部分の接続料化とNTT以外の固定電話事業者の参入

平成8年12月以降、NTTの役務提供部分は、接続料により回収することとし、「ぶつ切り引き算」から、接続料へ移行。

TTNet、CATV等の他の固定電話事業者発信の場合も、これを踏襲。

3 平成電電からの裁定申請

平成14年7月18日、平成電電から、電気通信事業法第39条第3項に基づき裁定申請。

対象は、平成電電発NTTドコモ着となる直収発の場合と、NTT東西発平成電電経由各携帯電話事業者着となる中継接続とが含まれる。

電気通信事業紛争処理委員会からの答申を受け、平成14年11月22日、総務大臣は、直収発の場合について、平成電電が料金設定を行うことが適当であるとの裁定を行った。

理由は、発信利用者に直結する直収事業者が料金を設定する方が、料金低廉化・サービス多様化を促進すること、直収事業者は、伝送路設備の設置、顧客獲得・維持のための加入者への営業活動の努力等を行っていること及び中継接続と異なり、ネットワークの非効率性という問題は生じないことから、平成電電が料金設定を行うことが適当との内容。

中継接続については、当事者間で協議が十分でなかったことから、裁定を行わず、本研究会において、IP電話発携帯電話着の場合と併せて検討することとしている。

第2章 料金設定事業者を決定する上での基本的考え方

1 これまでの事業者間協議における料金設定についての考え方

これまで、接続事業者間の協議において決定。

その際の基準は、主として以下のとおりとなっている。

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事業者が料金設定する
顧客を獲得した（利用者が選択した）事業者が料金設定する

この結果、各接続形態ごとにみると、料金設定事業者は、概して、以下のとおりである。

発信側 → 着信側

発信側 → 着信側

固定 携帯の場合

NTT東西	携帯
CATV	携帯

注

国際 携帯の場合

国際	携帯
----	----

携帯A 携帯Bの場合

携帯A	携帯B
-----	-----

PHS 携帯の場合

PHS	携帯
-----	----

携帯 固定の場合

携帯	NTT東西
携帯	CATV

携帯 国際の場合

携帯	国際
----	----

携帯B 携帯A

携帯B	携帯A
-----	-----

携帯 PHS

携帯	PHS
----	-----

（注）CATV発携帯着の通話は、昨年11月の裁定の結果、今後変更になる可能性がある。

2 料金設定事業者を決定する上での基本的視点

1のとおり、基本的には事業者間の合意による。

合意できない場合、電気通信事業法第39条第1項又は同条第3項による接続命令又は裁定の対象。

その際、どのような基準により決定していくべきか。事業法第39条には、裁定等を行う際の基準については法定されていない。

料金設定事業者に関する裁定は、これまで1件（昨年の平成電電とNTTドコモとの間の裁定）。

当該裁定においては、次の点から、平成電電直収発NTTドコモ着の通話について、平成電電が料金設定することが適当と裁定。

通話料を支払う利用者に直結する立場にある平成電電が料金設定する方が、利用者にとって選択の範囲が拡大し、その結果、競争の進展を通じて、料金の低廉化及びサービスの多様化が促進される。

発側利用者の加入者宅からの伝送路設備は、平成電電の交換設備に直接収容されており、平成電電では、加入者個々への営業活動、伝送路設備を自ら設置する場合には相応の費用投下が必要である。平成電電が料金設定できないとすると、このような努力が報われず、事業活動の意欲を削ぐこととなるから、地域通信分野における競争を促進する観点から、平成電電が料金設定することが適当。

直収の接続形態については、ネットワークの効率性の観点からの問題は生じない。

平成電電の裁定の際には、電気通信事業法の趣旨にかんがみ、競争促進の観点、利用者利便促進の観点、電気通信の健全な発達の観点等から検討した。

どの事業者が料金設定を行うべきかについても、これらの観点から検討すべきではないか。

検討の視点

固定電話発携帯電話着の料金設定
○中継接続（選択中継、マイライン）
○I P 電話発携帯電話着

競争の促進

利用者の選択を通じた競争の促進

利用者利益の保護

料金低廉化・多様化
分かりやすさ

電気通信の健全な発達

ネットワークの効率性
携帯電話事業者に与える影響

直収発携帯電話着の裁定との整合性

結論

第3章 中継接続

1 選択中継

(1) 選択中継導入の是非

中継接続とは、N T T東西発中継事業者経由携帯電話事業者着となる形態。

利用者が、「090 - x x x x - x x x x」の前に「00XY」を付してダイヤリングすることにより中継事業者を選択し、固定電話発携帯電話着の通話を行う形態を、後述の「マイライン」と区別し、「選択中継」という。

現在までのところ、利用者が中継事業者を選択して携帯電話に着信する形態は実現していない。

選択中継を導入し、中継事業者が料金設定すべきであるとの意見は、以下の理由による。

利用者の選択を通じて競争が促進され、利用者料金の低廉化・多様化につながる。

利用者にとって分かりやすい。

諸外国の料金設定の在り方とも整合する。

電波の有効利用の問題（以下の ）については、例えば、携帯側の接続料設定を時間帯別にするにより、解決可能。

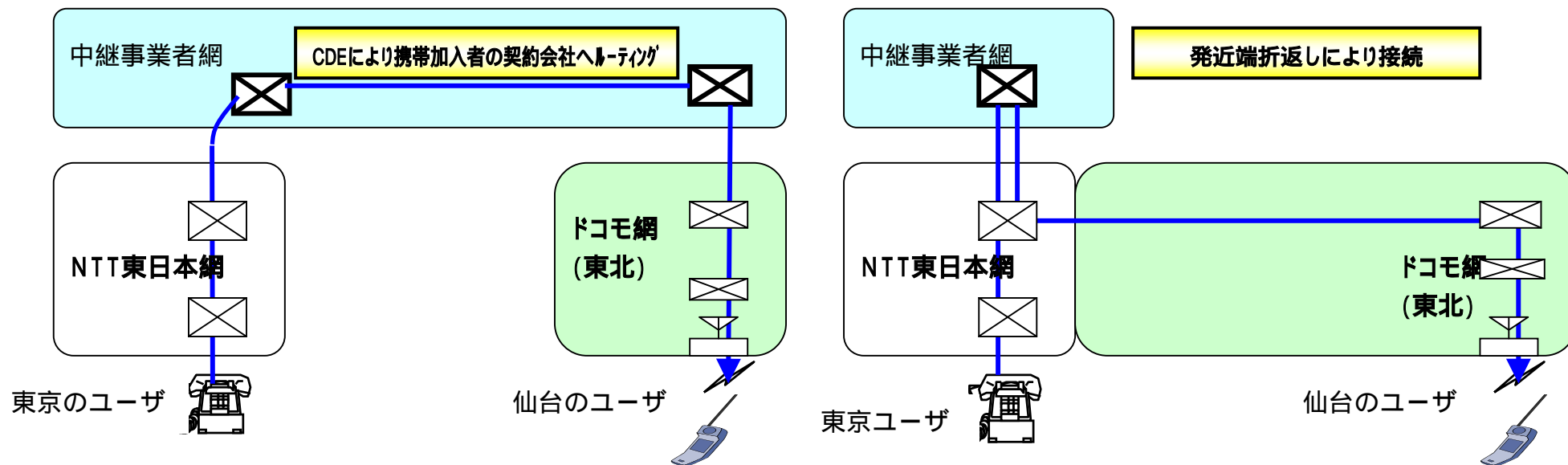
選択中継自体を導入すべきでないとの意見は、以下の理由による。

着側ユーザの在圏位置情報は携帯側が持っている現状においては、C D Eコードによるルーチング又は同一の交換機への折返しによる「発近端」接続となるが、いずれもネットワークの効率性の観点から問題がある。

中継接続導入にはシステム改修等に追加的な費用・期間を要するため、I P電話の普及等を考慮すると、導入すべきでない。

携帯電話事業者の接続料が区々であるため、着信会社別の利用者料金が設定される場合があり、利用者料金が複雑化し、利用者に分かりにくくなる。また、着信会社にかかわらず、利用者料金が同一となった場合、コストの太宗を占める携帯電話事業者側の効率化努力が適正に反映されなくなる。

電波の有効利用が担保されなくなる。



選択中継導入にかかる費用・期間は、概算以下のとおり。

《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か月	未回答	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

(2) 競争促進の観点

選択中継を導入すべきとする意見は、利用者の選択を通じて競争が促進され、利用者料金の低廉化・多様化が促進されるというもの。

選択中継が導入されれば、発側利用者は、着側利用者の加入している携帯電話事業者が設定する料金以外の料金を選択することができるようになる。

発信・着信が同一の呼について、複数事業者が料金を設定すれば、競争が促進され、固定電話の場合の実例を踏まえると、料金低廉化・多様化につながるのではないか。

着信会社別に利用者料金が設定されるか否かは、携帯事業者の接続料水準、トラヒック等勘案して、中継事業者が決定すべきことではないか。

携帯電話事業者側の効率化努力は、携帯電話事業者も料金設定ができることとすれば、当該料金に反映されるのではないか。

(参考) ヨーロッパにおける固定電話発携帯電話着の利用者料金【資料8参照】

電波の有効利用の点については、問題が生じる場合には、例示として挙げられている、時間帯別の接続料設定といった方法により、解決可能ではないか。

ネットワークの効率性の観点については、後述。

(3) 利用者利益の観点

携帯事業者のみが料金設定を行うことに関する利用者利益の観点からの問題点として、以下のとおりの指摘がある。

発側利用者は、自ら選択していない料金について、支払義務を負っている。

発側利用者が、番号から携帯事業者を識別することは困難であり、料金水準が分からないまま、支払義務を負っている。

料金設定を行っていないNTT東西から料金回収がなされており、利用者には分かりづらい。

これまで利用者料金は「高止まり」しており、また割引サービス等の多様化がみられないことから、携帯事業者においては、料金引下げ等のインセンティブが働かない。

料金引下げのインセンティブは、競争進展度合いにより決まるものであり、コスト割合の大小によるものではない。これに対し、これまで料金設定を行ってきた携帯電話事業者からは、次のような意見が出された。

これまでもユーザへの周知活動に努めてきた。

着側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。

主要な機能を持つ事業者にはコスト削減インセンティブがあり、継続的かつ均衡のとれた料金低廉化が可能となる。

携帯事業者間の競争により、料金引下げのインセンティブが働いており、これまでも料金引下げを行ってきている。

固定発と携帯発との双方向の通話料を割引サービスを実施している携帯電話事業者もある。

固定電話発携帯電話着の料金及び携帯電話発固定電話着の料金の推移をみると、以下のとおりであり、いずれの通話料金についても、引下げが図られてきているのではないかと。他方、複数の事業者が料金を設定した方が、競争による料金低廉化・多様化が期待され、利用者利益に資するのではないかと。

	固定電話発携帯電話着		
	平成5年3月	平成15年3月	引下率
NTTドコモ	260円	80円	69%
エーユー	260円	120円 90円に値下げ予定	54% 65%
Jフォン	260円	120円	54%
ツーカー	260円	120円	54%
4社平均	260円	110円 102.5円	58% 61%

	携帯電話発固定電話着		
	平成5年3月	平成15年3月	引下率
	260円	70円	73%
	230円	100円	57%
	200円	80円	60%
	200円	80円	60%
	222.5円	82.5円	63%

携帯電話事業者においても、利用者に対する周知活動は行われているが、総務省において行った、電気通信消費者モニターに対するアンケートによると、固定電話発携帯電話着の料金を携帯電話事業者側が設定していることを知っている人は53%、知らない人は47%であり、また、着側の携帯電話会社によって料金が異なることを知っている人は全体の44%に留まっている。半数以上の発側利用者は、固定電話発携帯電話着の料金について、十分な認識がないまま支払いを行っているのではないかと。

固定電話発携帯電話着の料金については、携帯電話事業者がNTT東西に料金回収手数料を支払うことにより、NTT東西がユーザから回収をしている。この際、明細票には、携帯電話事業者ごとの記載がなされておらず、さらに利用者にとって分かりにくい状況となっているのではないかと。

携帯側のコスト削減努力は、携帯側自身の料金（中継事業者を選択しない場合）及び、接続料引下げを通して、中継事業者の設定する料金に反映されるのではないかと。

固定電話発携帯電話着の料金については、現状、多様な割引サービスが存在するとはいえない。

(4) ネットワークの効率性の観点

選択中継を導入すべきではないとの立場からは、ネットワークの効率性の観点からの問題点を指摘している。

選択中継の場合、次の3つの方法が考えられる（方法2及び方法3については、上記1(1)参照。）

方法1 携帯側から固定側に着側利用者の位置情報を提供し、固定側で在圏地域までルーチング

方法2 固定側が、事業者識別のための番号（CDEコード）により着側利用者の契約事業者を判別し、当該地域までルーチングし、携帯側が、当該地域から在圏地域までルーチング

方法3 現在の固定側のルーチングに追加する形で中継事業者が接続

方法1については、既存の携帯側が持つ中継伝送路設備が余剰となることから、方法2については、着側利用者が契約地域に在圏していなかった場合、更に在圏地域までルーチングする必要があることから、方法3については、固定側がルーチングする部分が追加になることから、ネットワークの効率性の観点から問題であると指摘されている。

ネットワークの非効率性を問題とする理由は、以下のとおり。

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、最終的には利用者料金の低廉化の妨げになるおそれがある。

特に方法3については、投資インセンティブを減殺する。

方法1については、可能とするための費用及び期間が多大となることが予想される。

「ワンタッチ接続」による料金設定（PBX等の簡易な設備を1か所設置した事業者が、当該設備を経由させることにより、全ての固定発携帯着の通話料金を設定すること）が可能となれば、特に問題である。

一方、方法2又は3の方法によるルーチングであっても、問題がないとする理由は、以下のとおり。

選択中継が非効率かどうかは、市場における競争から判断すべき（選択中継の接続が非効率であれば、ユーザから選択されなくなり淘汰される。）であり、予め判断すべきではない。

固定網の場合でも、方法3と同様のルーチングが実現されており、それにより、利用者料金の低廉化が図られた。

ネットワークの効率性の問題を重視すると、競争が促進されなくなるのではないか。

固定電話発携帯電話着について、中継接続が導入されているイギリスにおいても、上記方法3が採用されているとされる。

(5) 携帯電話事業者に与える影響

ア 接続料による回収の可否

固定側がエンドエンドの利用者料金の設定を行うとすれば、携帯側は、接続料によりコストを回収する。

携帯電話事業者は、この点について、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、接続料では、事業運営に必要な収入すべてを確保できないとしている。

携帯電話事業者によると、現在、利用者料金と接続料との差額については、通話料値下げ等の広告宣伝費、顧客対応費用、ユーザ料金の貸倒れ費用等の営業費、報酬等である。

接続料を各年度ごとに精算しているということは、料金設定の問題とは関係ないのではないか。なお、接続料を各年度ごとに精算することは、これまでの事業者間の合意によるものであり、法律上の義務ではない。

接続に必要なコストを接続料により回収できるのであれば、選択中継により、携帯電話事業者以外の事業者が利用者料金を設定できないとする説得的な理由が見当たらないのではないか。

イ 収益構造の変化による影響

携帯電話事業者は、以下の点に影響があり得るとしている。

設備投資インセンティブが削がれる。

携帯発の料金等、各種料金の見直しが必要となる。

選択中継のみを導入する場合でも、導入までにシステムの改修等が必要であり、一定の期間がかかる。

携帯電話事業者の収益に与える影響は、経過措置であれば別であるが、料金設定の問題を検討するに当たっては、考慮する必要はないのではないか。

2 マイライン導入について

(1) マイライン導入の是非

マイライン制度については、現在、固定電話発固定電話着の場合に実現されている制度であり、市内通話、県内市外通話、県間通話及び国際通話について、あらかじめ利用者が登録することにより、各中継事業者ごとに割り振られている事業者識別番号「00XY」を省略してダイヤリングすることができる制度。

固定電話発携帯電話着に、選択中継を導入する場合、利用者は、通話ごとに、「00XY」を付してダイヤリングするものであるが、選択中継のみではなく、マイラインについても導入することについて、各事業者により、意見が分かれている。

導入すべきではないとの意見は、以下のとおり。

サービス導入には相当の期間及び費用が必要とされ、IP電話の普及により競争環境が変わると予測されることから、リスクをかけて設備投資等を行ってまでも実現する意義は低い(マイラインを導入しても、ユーザが既存の固定電話からIP電話に移行してしまい、マイラインが利用されない可能性がある。)

現在のマイライン制度は、NTT再編成時、長距離事業者が事業者識別番号のダイヤリングを不要とされたことから、競合事業者にも同様にダイヤリングを不要とするために導入されたもので、固定電話発携帯電話着には不可欠ではない。

導入すべきであるとの意見は、選択中継のみの場合、アダプタの設置等が行われる可能性があり、既存のマイラインに1区分追加するだけであれば費用はそれほどかからないのではないかと考えられるため、マイラインを同時に実施した方がよいというもの。

まずは選択中継から行うべきとする意見は、以下のとおり。

マイラインは固定側が料金設定するのに必ずしも必要なものではなく、別の課題として議論すべき。

マイラインの実現までに期間を要する場合は、まずは選択中継から行うべき。

(2) マイライン導入にかかる費用及び期間

関係事業者から概算による費用及び期間が提出されたところ、以下のとおり（これに加えて、前述の選択中継導入にかかる費用は別途必要となる。）。これ以上具体的な数字を出すためには、仕様、周知方法等について事業者間で協議しなければ確定できない。

費用（前回のマイライン導入を参考にしたNTT東西の試算結果）

項 目	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東西の試算結果）

必要期間	約2年半～3年程度
内訳	
仕様確定まで	17か月（前回並みとした場合） 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か月
事前登録期間	数か月

マイラインを導入すべきか否かは、ダイヤリング方法の同等性、導入にかかる期間及び費用、利用者利便性の観点から検討すべきか。

このような観点からすれば、まずは選択中継から行うべきではないか。

費用が多大となった場合、そのような費用をかけてまで、ダイヤリング方法の同等性をはかるべきか。

導入までの期間が長期間となった場合、IP電話の普及が予想される中で、導入する必要があるか。

消費者団体からのヒアリングにおいては、積極的に導入が必要であるとの意見ではなかった。

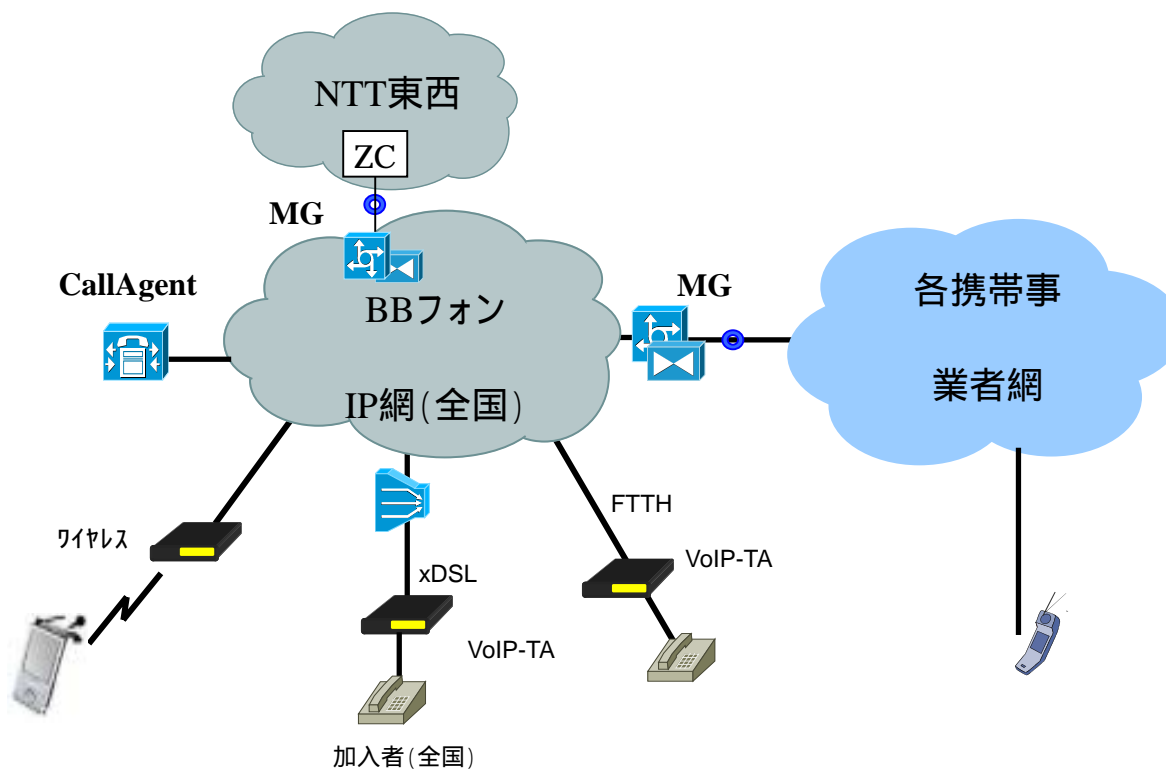
第4章 IP電話発携帯電話着の料金設定

1 IP電話と固定電話等との差異

IP電話とは、ネットワークの一部又は全部においてIPネットワーク技術を利用して提供される音声電話サービスであり、電気通信番号規則第10条第2号又は同号ただし書きにより、「050-xxxx-xxxx」又は0ABJ番号が振られるものをいう。

ネットワーク構成は、例えば、以下のとおり。

《「BBフォン」の場合》



I P 電話が従来の固定電話と異なる要素として、以下の点が挙げられている。
定額制、ロケーションフリーといった特性。
N T T 東西の交換機を介さない。
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。

2 I P 電話発携帯電話着の料金設定についての意見

I P 電話側が料金設定すべきであるとする意見は、次のとおり。
直収と同等である。

ユーザニーズの的確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。
携帯電話側が料金設定すべきであるとする意見は、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は、携帯側にある点を理由として挙げている。

I P 電話網は定額制が想定されること等から、例えばぶつ切り料金についても検討すべきであるとする意見もある。

3 基本的考え方

I P 電話発携帯電話着についても、基本的には、事業者間の協議により決定され、協議が不調の場合には事業法第 3 9 条第 3 項の裁定の対象となる。

第 2 章 2 に述べたとおり、競争の促進、電気通信役務の円滑な提供の確保、利用者利益の保護すべきではないか。
N T T 東西の交換機を経由しない I P 電話については、裁定を行った直収発携帯着の場合と同様に考えることができるのではないか。
定額制であるという理由から、ぶつ切り料金と考えることは可能か。定額制であっても、発側料金のみ定額である（着信部分の料金は定額ユーザ料金に含まれていない）とするならば、従来と異なる点がないのではないか。

関 連 資 料

- 資料 1 : 固定電話発携帯電話着のトラヒック（平成 13 年度）
- 資料 2 : 電気通信サービスモニターアンケート調査結果
- 資料 3 : マイラインセンタにおける受付システム処理件数
- 資料 4-1 : ぶつ切り料金とエンドエンド料金
- 資料 4-2 : NTT-COM e コールサービスにおける現状
- 資料 5 : 接続形態による利用者料金と接続料
- 資料 6 : 携帯事業者の収支に与える影響額（L Mの料金設定がL側に移った場合）
- 資料 7 : ヨーロッパにおける電気通信市場の自由化と優先接続の導入
- 資料 8 : ヨーロッパの通話料金の状況
- 資料 9 : 携帯接続料に関する競争委員会の結論

固定電話発携帯電話着のトラヒック（平成13年度）

○ 総通信回数（総通信時間）：1384億回（65.7百万時間）

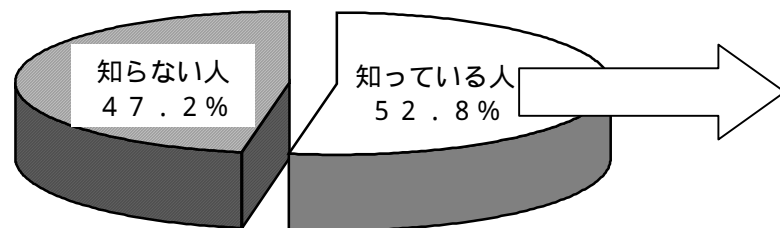
		通信回数（比率）	通信時間（比率）
固定	固定	803.8億回（58.1%）	46.1億時間（70.2%）
固定	移動	101.7億回（7.3%）	3.3億時間（5.0%）
移動	固定	154.6億回（11.2%）	4.4億時間（6.7%）
移動	移動	324.0億回（23.4%）	11.9億時間（18.1%）

電気通信サービスモニターアンケート調査結果

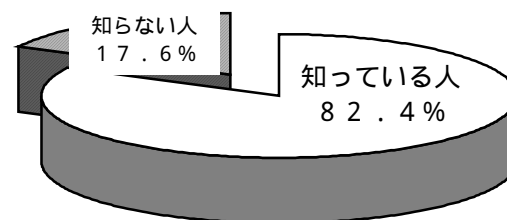
総務省において、『携帯電話の利用について』平成12年1月17日(金)~同月31日(木)までの間に全国の20歳以上の男女を対象に郵送によるアンケートを行った結果についてご報告します。

- 固定電話発携帯電話着の料金設定を携帯事業者が行っていることを「知っている人」と「知らない人」の割合はほぼ半々。
 - ・ 携帯事業者が料金設定を行っていることを「知っている人」のうち、着側の携帯事業者によって料金が異なることを「知っている人」が8割強。
- 固定電話から携帯電話にかける料金が「高いと思う人」が約9割。
- 固定電話から携帯電話にかける場合、「携帯電話からかける人」が5割強、「固定電話からかける人」が4割弱、「特に気にしない人」が1割弱。
 - ・ 携帯電話からかける人の具体的な理由としては、「固定電話からかけるよりも料金が安い」というものが8割弱。
 - ・ 固定電話からかける人の具体的な理由としては、「携帯電話からかけるよりも料金が安い」というものが8割強。

携帯事業者が料金設定を行っていることを知っているか。



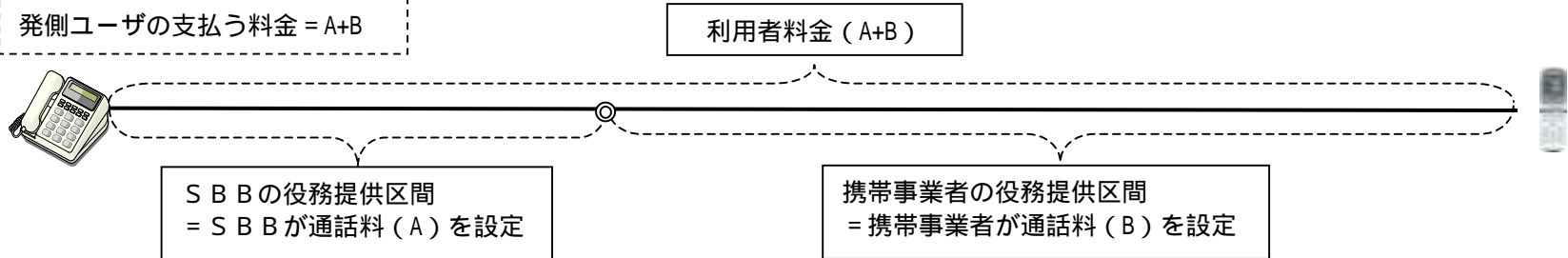
着側携帯事業者によって料金が異なることを知っているか。



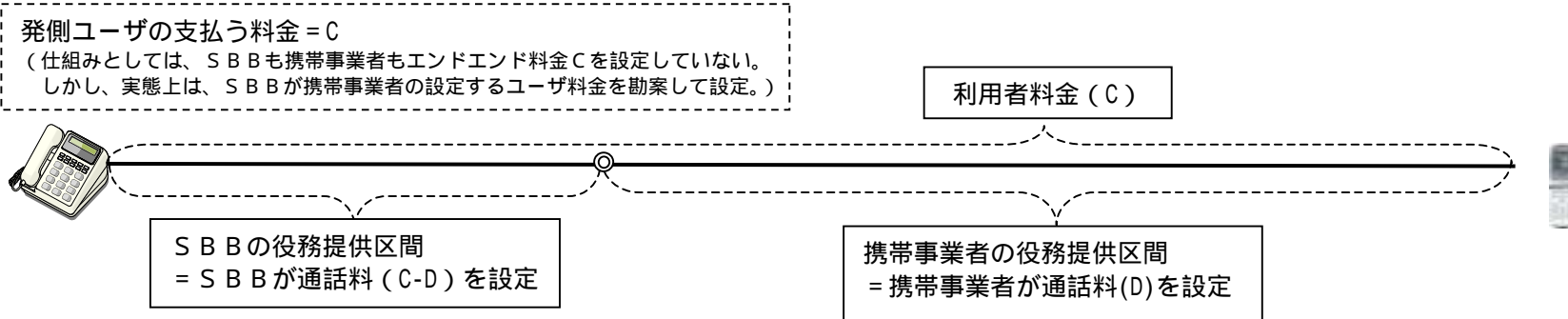
56.5%の人が着側携帯事業者によって料金が異なることを知らなかった。

ぶつ切り料金とエンドエンド料金

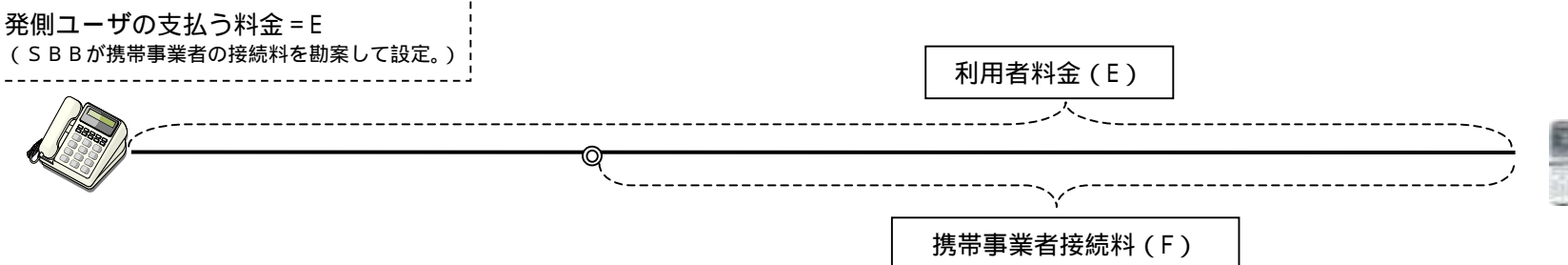
1 「ぶつ切り」による料金設定 【利用者料金 (S B B) = S B B通話料 + 携帯事業者通話料】



2 「ぶつ切り引き算」による料金設定 【利用者料金 (S B B) = 携帯事業者通話料 + (利用者料金 - 携帯事業者通話料)】



3 「接続料」による料金設定 【利用者料金 (S B B)】



ヨーロッパにおける電気通信市場の自由化と優先接続の導入

	イギリス	フランス	ドイツ
電気通信の競争導入 (自由化) 時期	<p>1984年～ 電気通信法制定、BT 民営化 O F T E L 設立</p> <p>1991年～ 複占化の廃止 (BTとマーキュリー)、 ケーブル電話の本格解禁、 国際電話の段階的解禁決定 (国際の完全解禁は1996年)</p>	<p>1996年～ 電気通信規制法制定 フランステレコム民営化</p> <p>1998年～ 電気通信の完全自由化</p>	<p>1995年～ D B P テレコムを民営化</p> <p>1998年～ 電気通信の完全自由化</p>
優先接続の導入時期	<p>E Uディレクティブ (1998年9月、ディレクティブ第98/61号)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ダイヤリングの同等性を確保し、消費者の選択肢の拡大、有効な競争の促進をはかること ・当該ディレクティブにより、2000年1月1日までにプレセクションを導入すべきとされた 		<p>1998年1月～ 長距離・国際に導入 (自由化導入と同時) 市内は現在でも未実施</p>
■ 部分は固定発携帯着 の優先接続を導入した時期	<p>2000年12月～ 市外・国際に導入 (暫定実施は2000年4月)</p>	<p>2000年1月～ 長距離・国際に導入 (98年自由化と同時に決定)</p>	
	<p>2001年12月～ 市内を含む全通話に導入 (固定発携帯着を含む)</p>	<p>2000年11月～ 固定電話発携帯電話着に導入 (料金設定の固定側への移行と 同時に決定)</p>	
		<p>2001年～ 市内に導入</p>	
固定発携帯着へ 優先接続を導入した 理由	<p>電気通信市場の競争促進及び料金の低廉化、選択肢の多様化による消費者利益を拡大すること</p>	<p>固定電話発携帯電話着について、料金設定を固定側に移行するに先立ち、競争を確保すること</p>	<p>料金低廉化、選択肢の多様化及びダイヤリングの短縮により利用者利益を拡大すること</p>

1 競争委員会への諮問(2002年1月)

- ・ 携帯4社に対し、4年間のRPI-12%のプライスカップを提案
- ・ 携帯4社が拒否したため、競争委員会に諮問

2 競争委員会の結論(2003年1月)

- ・ 現在の携帯接続料は、公正なコストを30~40%上回っており、公共の利益に反している。
- ・ 携帯接続料は、コストを反映したものである必要があり、LRICによることが適当。
- ・ 携帯接続料は、2003年7月まで 4社の接続料を15%引下げ
2006年3月まで O2、ボーダフォンはRPI-15%、オレンジ、TモバイルはRPI-14%のプライスカップ
- ・ 今後、パブリックコメントを経て、4社のライセンスを変更。

3 競争委員会の結論に至る理由

- ・ 各携帯事業者は、自網への着信に関して独占的であり、代替的な着信手段がない
- ・ 代理店へのインセンティブ等の支払にみられる携帯加入者獲得競争の圧力は、着信料金に影響を及ぼしていない
- ・ インセンティブは、着信料金が原資となっており、トラヒックの量及び方向を歪めている
- ・ 着信料金は、発信者に起因するコストを反映すべき
- ・ LRICによれば研究開発の必要性が低い分野から高い分野へ補填が行われなくなり、端末の機種変更率を低下させることができる
- ・ 着信料金引下げは、消費者に3億2500万~7億ポンドの利益をもたらす
なお、ほとんどが携帯を所有している現在、高い着信料金を負担したユーザも、端末と携帯電話料金が安くなっており、損害を被っていないとの主張が携帯側からなされたが、必ず全員が携帯を持っているわけではなく、携帯からより固定から通話する方が多いユーザもいることから、この主張を否定
また、携帯事業者は、今後の携帯料金の値下げ幅を縮小して、収益の減少を補うことも可能であり、着信料金のプライスカップは、携帯料金の引上げをもたらすものではなく、携帯利用者に不利益をもたらすものではない