

## 接続料の算定に関する研究会（第23回）議事録

1. 日時 令和元年6月7日（金） 17:00～18:30

2. 場所 総務省8階 第一特別会議室

3. 出席者

① 接続料の算定に関する研究会構成員

辻 正次 座長、相田 仁 座長代理、酒井 善則 構成員、佐藤 治正 構成員、  
西村 暢史 構成員、西村 真由美 構成員（以上、6名）

② オブザーバー

KDDI株式会社 関田 賢太郎 渉外部長  
渡邊 昭裕 渉外部 a u企画調整グループリーダー  
ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 相互接続部 部長  
南川 英之 渉外本部 相互接続部 移動相互接続課 課長  
一般社団法人テレコムサービス協会  
金丸 二郎 MVNO 委員会運営分科会副主査  
小山 陽平 MVNO 委員会運営分科会  
株式会社NTTドコモ 榊原 啓治 企画調整室長  
田畑 智也 料金制度室長

③ 総務省

秋本電気通信事業部長、山碕事業政策課長、大村料金サービス課長、佐伯事業政策  
課企画官、大塚料金サービス課企画官、大内事業政策課調査官、大磯料金サービス  
課課長補佐、茅野料金サービス課課長補佐

4. 議題

- (1) ヒアリングを踏まえた追加質問に対する回答
- (2) 検討の方向性（案）

【辻座長】 それでは、定刻となりましたので、ただいまから接続料の算定に関する研究会第23回会合を開催したいと思います。皆さん、お忙しいところをお集まりいただき、ありがとうございました。本日の議事進行を務めさせていただきます、座長の辻でございます。よろしくお願いいたします。

本日は関口構成員及び高橋構成員がお休みと、聞いております。また、佐藤構成員がご都合で15分程度、遅れて来られるということでもあります。

それでは、議事に入りたいと思います。本日は第21回会合（5月14日開催）のヒアリングを踏まえ、第二種指定電気通信設備制度における「将来原価方式」の算定の在り方について、特に検討の方向性を議論してまいりたいと思います。はじめに、ヒアリングを踏まえた追加質問に対する回答を各社にいただいておりますので、これに関してオブザーバーの皆様方、それをベースに追加的なコメント等があればいただいて、意見交換をしていきたいと思っております。

それでは、お手元の資料23-1に基づき、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、テレコムサービス協会の順にご発言をお願いしたいと思います。それではまず、NTTドコモ様よりお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモの榊原でございます。先日のヒアリング後にいただいたご質問等に関しまして、当社の考えを回答いたします。資料、委員限りばかりで申し訳ございません。口頭で補足しながら説明させていただければと思います。

まず、対象機能につきましては、先日のヒアリングでも申し上げましたとおり、低減傾向にあるデータ伝送機能を対象とすべきだと思っております。回線単位料金につきましては、過去に上昇した実績もあり、必ずしも低減傾向とは言えません。また、取引金額も小さいことから、将来原価の対象とすべきではないと考えます。また、SIMカードも同様でございます。調達時期、枚数、ベンダーによって調達価格が異なっておりまして、また、取引金額も小さいことから、将来原価の対象とすべきではないと考えております。

続きまして、算定期間でございます。算定期間につきましては、新たなMNOの参入ですとか5G等新技術も導入になる、熾烈な競争環境にあるモバイル市場においては、複数期間の予測というのはなかなか難しいと考えます。また、有用なデータとなり得ず、かえってMVNOさんに混乱を招く恐れもあるため、単年度の予測が望ましいと考えております。

予測値の算定方法につきましては、過去トレンドを基にした簡易な予測としていただき

たいと考えます。また、事業計画につきましては、あくまでも投資家等への投資判断に資するため開示しているものであって、接続料算定を意図したものではありません。また、内数につきましても接続会計に沿った細分化がされた項目は存在しておらず、将来原価の算定に用いることは困難と考えております。また、当年度の事業計画は前年度末の実績を踏まえまして、当該年度の4月末に発表しているものですから、将来原価にこの事業計画を用いるというのは時期的に合わないと考えております。

原価等算定、配賦ですけれども、会計部門で適切な配賦基準を検討し、公認会計士の監査を受け、決定しております。公開の場で回答できる内容には限りがございますので、詳細は控えさせていただきたいと思いますが、会計士の承認を受けている適切なものと我々は考えております。

なお、モバイル市場の競争環境に関する研究会の中間報告書において、MVNOにおける予見性確保、キャッシュフロー負担軽減を図って公正競争を確保するため、2020年度から合理的な予測に基づく将来原価方式による算定とすべきと記載されております。そういう意味では、将来原価方式の導入の目的というのは、低減というよりも事業者の予見性の確保やキャッシュフローの負担軽減であると考えております。そういった意味において当社は、費用回収の観点から、予測と実績の乖離においてかかったコストについては、実績額の精算で回収を行うことが適当と考えておりまして、将来原価方式の目的は接続料の低減ではないと理解しているところでございます。

一方、これまでもMVNO事業者様からは、精算額の予測のため、各種データの早期提供を求められておりました。需要につきましてはデータ取得確認稼働を考慮の上、可能な限り早期化を目指して、できれば第3四半期に開示できるように検討いたしたいと思っております。仮に需要の開示を第3四半期に行うことになりましたら、MVNO事業者様は、その事業者様の着地予想への反映が十分可能な時期になろうかと思っておりますので、予見性の向上に十分つながると考えているところでございます。

ご説明、以上でございます。よろしくお願いたします。

**【辻座長】** どうも、ありがとうございました。

それでは、引き続きまして、KDDI様よりお願いたします。

**【KDDI】** KDDIでございます。私どもも回答、普段公表していない内容ばかりでございますので、申し訳ございません、真っ白という形にはなっておりますが、特に申し上げたいところということで、簡単にコメントをさせていただきたいと思っております。これ

は前回も申し上げましたが、制度設計に当たってはモバイル市場というものが非常に複数の事業者による競争が機能しているというところ、また、技術の進展が早いというところを捉えまして、固定市場とは違うのだというところを踏まえた検討をしていただきたいということが、基本的な考え方でございます。

個別の内容としましては、まず対象の機能ですけれども、こちらについてはデータ伝送機能というところでもよろしいのではないかと考えておりまして、というのも、もう一つMVNOさんに提供している回線管理機能というのものもあるのですが、これについては取引額が非常に少ないというところがございますので、対象はデータ伝送機能のみでよいのではないかと考えているところです。

続きまして、事業計画を使うかどうかというところにつきましては、こちらについては事業計画を用いることは適切ではないと我々は考えているところでございまして、これは今後、我々の接続料を検証するということになりますと、まさに事業計画そのものを検証するということにもつながりかねないというところもございまして、不適切というところと、あと、そもそも我々が算定する時期と事業計画ができ上がる時期も大分ずれがございまして、なかなかワークしないだろうというところも踏まえまして、適切ではないということで、使うとしても、必要に応じて補完的なものでよろしいのではないかと考えているところでございます。

それから、もう一つ大事なところとして、乖離が出てしまったとき、予測と実績の乖離が出てしまった場合については、必ず調整なり精算なりという仕組みは、これは必須であろうと考えております。

それからもう一つが、算定の期間でございまして、先ほど申し上げたとおり、モバイル市場についてはなかなか予測が難しい、市場の変化が激しいというところもございまして、2年先、3年先までの予測をほんとうに正確にできるかといったようなところについて、かなり疑問だというところがある中で、毎年それをやるとなると、翌年には昨年算定した2年目、3年目のものが塗り替えられてしまうというところがあって、実際には使われないというところになりますと、予見性のためだけにかかなりの煩雑な作業をすることになりますと、先ほど申し上げましたとおり、予測の精度というところも考えますと、これはほんとうに必要なのかといったようなところが、バランス感のある検討が必要なのではないかと考えているところです。

総じまして、過度な算定コストがかからないようにバランスの取れた制度設計の検討を

お願いしたいというところがございます。

以上でございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。

続きまして、ソフトバンク様お願いいたします。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクでございます。弊社から追加の補足といたしまして、大きく3点ございます。

まず、質問事項の2、3、4、予測値の算定方法に関しましてですが、基本的な予測方法、やり方については原則、各事業者にゆだねるべきであるという考えでございます。事業計画を使うか使わないかを含めて、各事業者に任せさせていただきたいところがございます。ただし、将来の予測をするに当たっての最低限考慮すべき要素ところについては、3社で乖離が生じないように、意識合わせをしていくことに関しては同意でございます。

それから2点目、質問事項でいうと5番ですが、ここでは需要の実績をいつ出せるかというご質問でしたが、これと加えまして実績ベースの単価とか将来単価を提出する時期につきましては、予見性の確保という観点から、できるだけ前倒しの努力をするつもりではございます。ただ、具体的な提出時期ですとか開示時期を今回、明確にルール化するところまでは、やり過ぎではないかと思っております。

それから最後、3番目ですが、これは質問の16番で、弊社のみのご質問だったかと思っておりますが、需要の取り方についてです。現在、設備容量がベースになっているところ、実トラヒックベースにすべきであるという我々の主張ですが、これは原則に立ち返って、接続料金を算定するに当たって、負担すべきものは実利用者の利用に応じた形で負担するのが原則であると考えておりますので、ここはぜひ、その原則に立ち返って議論させていただきたいと考えております。設備容量の議論になりますと、各社ネットワーク設計ポリシーとも絡んできまして、かなりオープンで定量的な議論をすることは難しいのではないかと考えておりますので、ぜひここは原則に立ち返った形で、再度議論させていただければと思っております。

以上でございます。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

それでは続きまして、テレコムサービス協会様から、お願いいたします。

**【テレコムサービス協会】** テレコムサービス協会、MVNO委員会からお話しさせていただきます。まず、MVNOが引き続きモバイル市場で競争していくための競争環境の

向上という観点から、今回このようにご議論、ご検討をいただいているということに対して、感謝を申し上げたいと思います。追加質問でございますけれども、これは各社、MVNOの各社にされたものですので、その回答に関してテレコムサービス協会という立場から補足等、できるものではないかと思っておりますけれども、それぞれ質問事項に対しての回答というところを見ると、MNOさんからの情報開示について早期に、または適時に実施いただきたいという思いがあるのかと考えております。この点、ご検討、ご議論等、いただければと思います。

あと、口頭で申し訳ございませんが、情報開示という観点でございますけれども、前回のヒアリングの資料には十分お伝えしきれていなかった点がございまして、この辺り、算定方法の検証、見直しに関するところになるかと思っておりますが、追加でお話しをさせていただければと思います。指定事業者様で予測値の算定等がどのようにされているか、どれぐらいの精度なのかというところを、MVNOでも一定程度確認できるようにすることが重要かという観点から、例えば次のような2点の情報開示について、ご議論等いただければということでございます。

1つ目は、現在も実績の接続料を算定するに当たって、原価、需要、利潤の対前年比、対前年との比率、対前年算定期間比と呼ばれているものですけれども、これはMVNOへ開示いただいておりますが、加えて原価、需要、利潤、それぞれについて予測と実績がどの程度乖離したか、それを変動率みたいなものでMVNOに開示いただくということができないかというものでございます。

もう一つは、それぞれの変動理由について、MVNOに対して開示いただけないか。例えば、原価がずれたのは設備調達コストの高騰によるといったような、定性的な情報でも構いませんので、そういったものがあればと思っております。対前年比の比率であったり、実績と予測の変動率みたいなものがあることによって、原価、需要、利潤のどれがどの程度ぶれたかというようなことを確認することができ、今後の見通しにおいてどの程度のずれが生じる可能性があるかみたいなのも、MVNOにおいて予想等ができる材料になるのではないかと考えている次第でございます。

また、可能な限り情報公開いただくことで、MVNOにも納得性が生じるということもございまして、会社によってはステークホルダーの皆様に対して説明しないといけないという場合でも、できるだけ説明できるようになるといったようなことで、MVNOの事業運営にこういった情報は欠かせないとも考えている次第でございます。最後、総じて、せ

めてですけれども、MVNOにおける予見性を高めていただくためにも向こう3年分程度の接続料を、毎年算定いただくといったことであったり、算定の早期化と可能な限りの情報開示をお願いできればというところがございます。

以上でございます。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。それぞれ、質問に関して適切に、簡潔にお答えいただきましてありがとうございました。この後、主なご回答に関するご意見は、後の方向性のところで出てきます。ここでは構成員の皆さんには、まだ残った疑問点、再度聞いてみたい点がございましたら、ご指摘をお願いします。いかがでございましょうか。

それでは一点、最後にテレコムサービス協会様がおっしゃられた情報開示の点で、利潤、原価、需要、等々の重要な指標の前年比、あるいは変動率、変動の理由があればということです。このようなデータはどうでしょうか。第二種のMNOの方々は、これらは経営情報に属するもので、出せないといった、感触みたいなのはございますか。かなりモデストなご回答でもいいですが、もう少し需要予測をするためにもっと詳しいデータを出していただくことは難しいことは理解しています。MVNOの方々、こういうような変数の増加率、減少率、あるいはその主な理由とか言っておられますけれども、いかがなものでしょうか。

**【NTTドコモ】** ドコモから、以前からそのような要望をいただいております、出せるものはなるべく出していきたく思っていますのと、先ほど口頭ですけれども申し上げました、需要についてはなるべく前倒しで出せるように、第3四半期というような話をさせていただきました。

あと、コストにつきましては、当然、決算を締めてから四半期ごとに公開しておりますので、決算値を見れば、例えば減価償却がどのように推移していたかなどはMVNOさんでもある程度予測はできるのかと考えております。ですので、コスト面については会計値を見てご判断いただき、需要についてはなるべく努力して開示できるものは開示していきたく考えているところがございます。よろしく申し上げます。

**【辻座長】** ありがとうございます。それでは、もしご意見ございましたら、KDDI様。

**【KDDI】** KDDIでございます。現状MVNO様からご要望があれば、原価、それから利潤、それから需要の前年との変動率、そういったものについては、ご要望をいただければご説明をさせていただいているというところがございます。今しがたドコモ様か

らもご発言ありましたように、需要につきましては、早期に提示というところにつきましては、実際に需要を抽出している部門と確認しながら、どれぐらいできるかというところは確認してまいりたいと思っております。

【辻座長】 どうもありがとうございました。ソフトバンク、お願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。現状は原価及び需要の前年対比に関しましては、時期は別にしまして、算定が終わった翌年度の6月ぐらいを目途にお出ししているのですが、今その時期の前倒しに関してはまた検討させていただきますけれども、基本的には説明責任もございますので、出させていただくということでございます。

【辻座長】 ありがとうございます。今、来られました佐藤構成員、何か前回の提出された質問に対する回答がありますが。

【佐藤構成員】 遅れてきまして、キャッチアップしているところなので、どのぐらいまで議論が進行しているか、できるだけ速やかに追いつきますの。

【辻座長】 この後、方向性の議論で結局同じことになりますので、早くキャッチアップしてください。

それでは、ございませんか。関連するご意見、まだこの後の方向性のところでいいと思います。

次に今日の大事な議題でございますが、検討の方向性の案を事務局につくっていただきました。これまでの議論やご指摘を踏まえた案であります。事務局より説明をいただいた後に意見を交換したいと思います。それでは事務局、お願いいたします。

【茅野料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。右肩、資料23-2とございます。検討の方向性（案）ということで、これまでのご議論、ヒアリングの結果、そういったものを踏まえまして、作成いたしました。

表紙をおめくりいただきますと目次がございます。1から6まで項目ございまして、これらにつきまして、それぞれこれまでの議論をまとめたものと、それから検討の方向性（案）ということで資料を構成してございます。今日は、これまでの議論につきましては後でござらんいただくということで、検討の方向性の（案）のところにつきまして、説明をさせていただければなと思っております。

まず、4ページをござらんいただけますでしょうか。こちらは、論点の1つ、一体どの機能を将来原価方式の算定の対象にするかということでございます。先ほどもありましたけれども、上の四角、二種指定制度では、音声伝送交換機能、データ伝送交換機能、MNP、



SMSと、4つ機能がございますけれども、このうちデータ伝送交換機能のみを将来原価方式の対象とすることで、他の機能については見送ってもいいのではないかとさせていただきます。また、選択制ということではなくて必須ということが適当ではないかとさせていただきます。

下の四角ですけれども、データ伝送交換機能は3つに分かれてございます。回線容量に係る部分、回線管理機能に係る部分、SIMカード提供料でございます。これらにつきまして、先ほどもお話ありましたけれども、MNOさんからは②の回線管理機能の接続料につきましては低下傾向になく、今後も需要増が見込まれず、額も小さいということで、将来原価方式の対象とするメリットがないのではないかという意見が示されております。SIMカードにつきましては、それに加えて、調達実費ベースということが大きいので、将来原価方式になじまないという意見も示されております。

その下ですけれども、将来原価方式への移行というのは、接続料が現在、過去の実績に基づき算定されまして、精算を行うというような仕組みになってございまして、それで、予見性に欠けているのではないかとさせていただきます。こういうことを踏まえますと、①の回線容量に係る接続料につきましては対象とすることが適当ではないかとしております。回線管理機能に係る接続料につきましては、過去の実績に基づき算定して精算を行うとされていますので、予見性が確保されていないのではないかと、また、支払額も決して小さいとはいえず、予見性が確保されない影響は軽視できないのではないかとさせていただきます。SIMカードにつきましては、現在も精算を行うこととされていません。ということで、今回は対象とすることを見送ってもよいのではないかとさせていただきます。

続きまして、右肩9ページをごらんいただけますでしょうか。こちらは将来原価方式による接続料の算定期間・頻度でございます。矢印の下、2つ目のポツでございます。公正競争確保のため、MVNOにおいて、次年度のみではなく中期的な予見性が確保されるよう、算定期間を3年度とすることが適当ではないかとしております。また、MVNOにおいて、中期的な支出見込みに基づいて、毎年度の事業計画を策定できるようにするため、また、技術の進展等、接続料の算定に関する環境は今後も変化していくということが想定されるということから、3年度分の接続料の算定を毎年度行うことが適当ではないかとしております。また、2年度目、3年度目についても合理的な算定を行うことが適当ではないかとさせていただきます。

続きまして、16ページ、ごらんいただけますか。算定方法でございます。まず、全般的な考え方としまして、矢印の下、2ポツ目ですけれども、予測値の算定は二種指定事業者がその有する経営情報を用いて行うところ、予測値の算定を行う項目を定めた上で、具体的な算定方法は、まずは事業者さんの判断にゆだねることとすることが適当ではないかとしてございます。ただし、届出制であること、あるいは複数事業者が存在することを踏まえ、各社によって算定方法が大きく異なることにならないよう、算定の考え方を示すとともに、算定方法の検証を適切に実施することが適当ではないかとしてございます。

おめくりいただいて、17ページでございます。予測値の算定の対象となる項目でございます。矢印の下でございます。原価となる設備管理運営費、利潤算定の基礎となるレートベースのうち非常に大きな比率を占めます正味固定資産価額、需要の3項目について予測値算定の対象とすることが適当ではないかとしてございます。さらに、設備管理運営費、正味固定資産価額につきまして、それぞれ費用区分ごと、資産区分ごとに、それぞれの区分にふさわしい、適切な予測値の算定法を定めた上で算定を行うこととすることが適当ではないかとしてございます。

おめくりいただきまして、18ページでございます。予測対象年度の状況の反映ということでございます。2ポツ目でございます。MVNOにおける予見性確保の趣旨に鑑みれば、過去の実績や算定時点で判明している将来の見込み、これを反映し、予測と実績の乖離がなるべく小さくなるような算定が行われることに加え、二種指定事業者がその用いている情報と同様な情報に基づき、MVNOが経営判断できるようにすることが重要と考えられるとしております。

矢印の下ですけれども、3項目の予測値の算定は、過去の実績値からの推計のみにより行うのではなく、算定時点で判明している予測対象年度における、接続料に影響を与える予想、これを適切に反映し、実態に即したものとすることが適当ではないかとしております。具体的にということで、例えば原価、正味固定資産額につきましては、基地局の整備見込み、システムの更新予定、こういったものを適切に反映することが適当ではないか、あるいは加速償却、除却、減価償却方法の変更等、会計基準そのものの変更、こういったものを適切に反映することが適当ではないかとしてございます。

需要につきましては、データ伝送容量の拡充予定等を適切に反映することが適当ではないかとしてございます。また、過去の実績値を用いる上で、予測値の算定作業を行っている年度における年度途中の実績も、可能な限り用いることが適当ではないかとしてござい

ます。

続きまして、30ページをごらんいただけますでしょうか。こちらは予測と実績の乖離の差額が発生した場合、どののように調整するのかというところでございます。上から2ポツ目でございます。精算の場合は実績年度に係る接続料支払い額は翌年度末に確定するというので、予見性の面で課題があるのではないかと、一方、乖離額調整の場合は、実績年度と乖離の差額が反映される年度が異なるということで、負担の公平性の面で課題があるのではないかとございます。

真ん中ですが、MVNO委員会からは精算が望ましいといった趣旨の意見が示されてございます。二種指定事業者からは、精算が望ましいとする意見が多いという状況でございます。これを踏まえまして、予測と実績の乖離による差額が発生した場合は、精算により調整することが適当ではないかとしてございます。ただし、精算は予見性確保の面で課題が残るということで、乖離がもたらす経営への影響をなるべく少なくするため、届出時期を早い時期に設定するとともに、乖離の規模をMVNOが予見できるような情報提供が行われるようにすることが適当ではないかとしてございます。また、検証を進めていく中で、予測と実績の乖離の状況、これを踏まえまして、予測と実績の乖離の調整の在り方について検証を行っていくことが適当ではないかとしてございます。

1ページ説明が抜けていましたので、戻らせていただきます。19ページ、ごらんいただけますか。算定方法についての続きでございます。検証について記載してございます。上から2つ目のポツ、検証の目的を書いてございます。より精緻な算定とするよう要請を行う、あるいは各社の算定方法が大きく異なることにならないよう、共通的な算定方法の整備について、検討の場を設ける。あるいは、場合によってはその変更命令について検討するといったことを目的として、検証を毎年度行っていくことが適当ではないかとしてございます。

矢印の下ですが、検証を可能とするために、様式を変更して、報告がなされるようにするというのと、情報開示の仕組みがございまして、こういったことを活用して、MVNOにおいても予測値の算定を確認できるようにすることが適当ではないかとしてございます。また、検証はメリハリをつけるということで、予測値が過去の実績の推移傾向と大きく乖離した場合、あるいは予測値と実績値の間に大きな乖離が生じることが予見される場合、こういったときに重点的に検証する、あるいは3年度分の予測を行う場合、1年度目の接続料について重点的に検証する。こういったことが適当ではないかとしてござい

ます。

続きまして、34ページをごらんいただけますでしょうか。先ほど乖離額調整か精算かというところで、精算が適当であると。ただし、予見性の面で課題が残るということでございます。そういったことを考えると、届出時期ですけれども、34ページ、上にMVNO委員会からの要望を記載してございます。3つに分かれていまして、1つ目、予測値に基づく接続の届出、これにつきましては、最新の見込みが反映されつつ、予見性確保できる時期ということで、第4四半期の早い段階を希望ということでございます。精算に用いられる実績ですけれども、業績予想、あるいは予算執行を修正できる時期ということで、第3四半期の早い段階を希望されているということでございます。そして、事前の情報提供ということで、接続料水準に影響を及ぼし得る事項が生じた場合は、できる限り早期の情報提供を希望されているということでございます。

これを踏まえまして、矢印の下ですけれども、予測値に基づく接続料届出は2月末まで、実績値に基づく精算額の算出は12月末までということが適当ではないかとしてございます。そして、できる限り早期の情報提供ということにつきましては、先ほども議論ございました需要でございます。需要は接続会計に基づき計算するのではなく、早期算定可能と考えられると。現在需要の対前算定期間を開示することになっているところ、これを遅くても9月末から開示することが適当ではないかとしてございます。

最後でございます。37ページ、ごらんいただけますか。これは、精緻化のところでございます。まず原価につきましては、上のポツでございます。接続料を算定する際、いろいろな抽出が行われているわけですけれども、具体的な基準を示すこととなっていないということで、配賦の適正性を検証するため、算定根拠様式の変更等、制度的な手当てを行うことが適切ではないかとしてございます。そして、2つ目のポツですけれども、3社の比較等によりその実態を検証の上、配賦整理書の在り方を含め、所要のルール整備について検討する必要があるのではないかとしてございます。

需要につきましては、矢印の下ですけれども、回線容量の算出方法の実態を3社比較等により検証の上、所要のルール整備について検討する必要があるのではないかと、需要の真正性について、例えば実トラヒックとの比較により確認する等の検討を行った上で、実トラヒックの提出等、所要のルール整備について検討する必要があるのではないかとしてございます。

説明は以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。今回、今までのたたき台のために議論を集約するのではなくて、皆さん方で議論してきたいと思います。それでは、ただいまの総務省からのプレゼンテーションにつきまして、ご意見やご質問をお願いしたいと思います。これは、総務省に対しての質問というよりも、オブザーバーの方々と併せて聞いていただいて結構です。

【酒井構成員】 よろしいですか。

【辻座長】 それでは、酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 直接、今ご説明のあったところではなくて、自分の意見が少し妙な形で書いてあります。妙な形というかそう言ったことは確かですけども、周りとの関係ははっきりしなく書いてあるので、一言コメントします。14ページのところですが、予測ということは通信ではわりとしょっちゅうやっているものですから、そのことを例えて言ってしまったのですけれども、どういう意味かと申し上げると、例えば映像送るとか音声を送るときというのは必ずその点の情報を送るのではなくて、大体前から予測して予測きれないところだけを送るようにするのが普通で、その場合に予測が外れちゃうと、予測するよりかえって悪いことになってしまう。そんなようなことを私、申し上げたのですが、これに関連して思っておりますのは、これはあくまでも予測というのは、もし予測でいろいろなことを、それを基にやられることが目的だとすると、外れた場合どうなのかということで、例えば普通に一番よく予測すると、やり方は需要計画を入れるとか入れないとかいう話とは別として、予測は必ず少しずつ誤差が出ますし、誤差はプラスマイナス、プラスマイナスという形で平均してゼロになるように出ると思うのですけれども、例えばプラス側の誤差ばかりじゃいけないのか、何かそうすると経営に変な影響が、かえってあるのか、この辺り、予測結果の評価というやつがわりと難しいと思います。

目的としては、予測はなるべく正しいのがいいと。だけど、それでいろいろな会社がやって、いろいろなものを入れてやったときに、どこの会社の予測値がいいとか悪いとかいうことを、これから評価するのかどうかというところで、今後どうするのだろうかと思ってこういうことを申し上げたので、少し後の話ですけども、予測というのはぴったり当たることはあり得ないので、逆に2年目、3年目の予測というのは絶対に1年目の予測より悪いことが当たり前で、悪いものを行ったほうが、でもやらないよりましなのかどうかという、その辺りも考えておかないと、悪いのでもある程度合えばそのほうがいいのかということなのか、ただ、MNOだけが予測できてMVNOは一切できないという状態にな

ってくると、それはそれでまた少しおかしなことになってくるかもしれないので、その辺の情報のやり取りとか何かを今後、考えていくのだろうなどは思っております。曖昧ですけども、以上です。

**【辻座長】** おっしゃるとおりだと思います。今の酒井構成員につきまして、事務局から何か回答、考え方とかありますか。つまり外れた場合の、例えばこれ2～3年度先になりますと必ず外れる危惧があるわけですね。それからもう一つ、検証の可能性の点です。そこは原案を書かれたときの思いとかでも結構ですので、何かご意見ございますか。

**【茅野料金サービス課課長補佐】** ありがとうございます。酒井構成員のご指摘のように、予測と実績の乖離というのは生じ得るところがございます。まず、このモバイルの接続に関しましては、事業者が複数ございます。検証のところで触れましたけれども、一つ、3社ございますので、各社で大きく異なるような算定が行われないようにすることが重要ということがございます。そういったところで検証を行っていくのかなということでございます。

あと、乖離が生じたときに、MVNOの経営への影響をいかに小さくするかということが重要かと思ひまして、例えば算定時期を早めるとか、そういった措置を併せて講じていくということで、今日の方向性（案）ということで作らせていただいております。

**【辻座長】** それでは、佐藤構成員。

**【佐藤構成員】** 戻って追加質問のところでコメントすると、質問に関してそれなりに答えていただいたところもいろいろあると思っております。ただ、多分私がどういう目的で何を聞きたいかが伝わっていない。お互いコミュニケーションがとれていない可能性もあるので、追加質問させていただきますので、よろしくお願いします。

あと、先ほど酒井委員が言われたところで、3年の予測を出すけれども、ぴったり当たるわけではないということ。言われたとおりだと思いますが、予見性というのがユーザーというかMVNOにとおいても大事なことなので、どう予見性を高めるかが大事。そうするとMNOから3年なら3年で将来の予測が示されて、それがある程度当たるということが一つ大事。もう一つはそれに代わるものとしては、途中でいろいろな予測が、MVNOにもできるようなデータができるだけ公表されるということで、長期の予測値による不確実性を代替（補完）できると思うので、そのバランスを考えながら、いかに予見性を高めるかということが、現実的な判断だろうと思ひます。

**【辻座長】** おっしゃるとおりですね。この後で予測の算定値が出てきますが、需要を

どう予測するか、回線容量をどう予測するか、いろいろな接続に影響を与える変数の予測が出てきますから、そのところでどの程度の予測値が、どの時点で出せるのか、あるいは経営情報とかが引っかけられますから、出せるようなものとして、どのようなものがあるか、これらがおそらくはポイントとなります。だから、予測を正確にする、特にMVNOの予見性を高めるにはそれなりにデータがいるわけです。MNOからは、どのようなデータを出してもらえるのか、あるいはそれに基づいてどういう予測するのかは、今回の一番大きなポイントになります。

【佐藤構成員】 まだ整理できていませんけれども、予測もいろいろあって、直近の料金を予測することもあるし、3年間で事業計画を立てるのに必要な情報として長期の予見性を高めることもある。2年遅れで出てくる実績値の予見性もあるので、幾つかそれぞれにふさわしい情報・データの公開、あるいは公開の早期化が必要になるかと思います。

【辻座長】 結構です。

【佐藤構成員】 全体の議論を聞いていると、私は大きく分けると2つに分けて理解できます。1つは接続料の算定の精緻化。2年間、2割ぐらい高いのを前もって払うのではなくて、精緻な予測をしましょうということ。予測と実績の乖離を減らすということが一つ。もう一つは予見性を高めること。これから接続料がどうなっていくのかということ、MVNOも事業計画を立てる中で必要な情報として取り込んできているので、将来に対する予見性を高めることも大事。

付け加えると、ある程度精緻化できても実績値との差が生じるのであれば、それを2年間遅れで精算するのではなくて、途中でタイムラグ清算、調整できるような仕組みが必要ではないか。乖離がある限りありうる議論と理解しています。もう少し言うと、2年前のデータで支払うこと、2割ぐらい高いお金を2年間取り続けるって、支払い側にとって相当かわいそうなビジネスだと思っていて、ソフトバンクもKDDIもNTTが毎年そんな対応を受けていたら、多分、怒るはずだと思います。MNOの方々も少しそういう状況を見直して、協力して改善していこうという姿勢で来ていただいているという前提で議論しています。

予測値とか実績値とか需要についてどういう形で早期に情報を出すかも含めて、いろいろな提案がありました。そういう議論をする場かどうかわかりませんが、状況を改善するための主要な論点に関して、対応することが難しいと一番言いそうなKDDIに、どこが一番、どういう理由で難しそうですかと聞いてみようと思うのですけれども、3社

だと多くなるので、KDDIに聞けば大体網羅していただければいいから、解答お願いしたいと思います。

【辻座長】 これは結構ですよ。

【佐藤構成員】 理屈含めて説明を。

【辻座長】 KDDI様どうぞ、代表して答えていただきたいと思います。

【佐藤構成員】 できない理由。いっぱいあり過ぎるなら、3つぐらいでもいいですよ。

【KDDI】 すみません。ご質問の意図をしっかりとつかみかねておりました。

【佐藤構成員】 いろいろここに今日、総務省の資料の中に提案が入っていて、具体的に、例えば予測値は2月末ぐらいで実績値は12月末ぐらいに出すことが予見性向上のために望ましいとか、需要のデータは9月ぐらいに示すとか、いろいろな要望が書いてあって、大事な論点だと思っています。あるいは3年間の予測を毎年出すということが予見性を高める等いろいろな提案が示され、多分各社、これはここまではできるとか、これは非常に難しいとか、これはする必要がないとか、あるいは他のやり方で補えとか、十二分に考えておられるだろうと思います。細かいこと全部ではなくて、主要な論点で特に難しいとか、他のやり方でこれは実現できるじゃないかとか考えている等、論点になりそうなところを幾つか教えていただければということです。

【KDDI】 そういう意味ではまず、データの早期の開示ということで、予見性を高める一つの方法というところがあるかと思いますが、本日、初めてこのスケジュール感というものをお示しいただいたので、我々、できるかどうかというところは持ち帰り、検討をさせていただこうと思っているとことごとございまして、今この瞬間に全くできませんとギブアップするということまでは考えてはおりませんというところとございまして。

あとは、算定の期間のところ、3年間が必要かどうかというところについては、実は冒頭で我々、コメントさせていただいたので、繰り返しになりますけれども、3年間算定をするということになりますと、当然ながら精度はだんだん落ちてまいりますので、しかもそれを翌年にまたもう一度3年間やりますと、最初の年に算定した2年目、3年目の接続料というのは上塗りされてしまうというところがあって、実際の算定には使われないというデータを1年目に算定することになるだろうというところとございまして。

そうしますと何のために1年目にやるかというところ、そういった予見性を高めるためだけにあるというところではあるのですが、実態としてこれまでのご指摘のとおり、なかなか精度が高まっているものではないので、そういったものをもって予見性が高まるものとい



うふうにするのかどうかといったところを、我々がかなり稼働をかけてそれを算定しなきゃいけないところを、バランスを取ってコメントをいただきたいと思っているところだということでございます。

今のところコメントできるのはそんなところかと思っております。いかがでしょうか。

**【辻座長】** それでは、佐藤構成員。

**【佐藤構成員】** 多分、持ち帰って議論するともっとたくさん課題が出てくるのだろうと思いますけれども、3年間の需要予測は難しいか簡単かという話と、競争環境を整えるのにどれだけ努力することが必要かという議論。幾つかポイントはあるのだと思うのですが、KDDIとしてはご自分は3年間ぐらいの見通しは持っておられるとか、立てておられるとか、あるいは全く考えていないとか、企業としてどういう状況でしょうか。あるいは3年間のトレンドを見るのに、一番大事なのは例えば需要の動向なのだとか、特定の設備の投資がわかると大体予測がつくのか、逆にポイントでいうとどういうところの情報がわかると、あるいはMVNOの予見性が高まるだろうと考えることができますか。

**【KDDI】** そのままのお答えになっているかどうかですけれども、我々も中期経営計画というものは持っておりますので、毎年ローリングはしておりませんが、ある一定の時期から中期、3年程度の計画というものはつくっております。ただ、それがこの接続料の算定を行うために耐え得るほどの粒度の中身がつめた上でされているかということ、そこまではなっていないのではないかと感じておまして、そういう意味では精度を高めるためのものを我々が持っているかということ、なかなか持ち合わせていないのではないかとというのが、私の今の感想になります。

**【佐藤構成員】** とりあえず、ありがとうございました。

**【辻座長】** 今の論点の3カ年の将来の予見性の件ですけれども、確かに長いかという気もします。だから、実際に今言われたように、3カ年になってしまうと、中期計画になるから、これを毎年変えるわけではなくて、3年ごとに変えていくものではないですか。このような気もしますけれども、他のドコモさんとソフトバンクさん、今の3年の中期計画、あるいはそういうようなもの、この接続料の算定に資するようなものがあるのかないのか。あるいは中期計画の背後にそういうことがあるのでしょうか、それをお聞かせ下さい。

**【NTTドコモ】** ドコモからよろしいですか。ドコモの場合は中期の計画というものはございません。中期の目標という言い方をさせていただいております、収支計画などで

はなくて、例えば今ドコモは会員化というものを進めており、その会員数をこれぐらいにしたい。要は経営としてのウィル、それを投資家に対して訴えていくというものを3か年で立てているところでございます。そのような意味においては、例えば減価償却費がどれぐらいになるとか、投資をどうするか、更にはその投資の中でもこの項目をどれぐらいというものを持ち合わせているわけではございません。そのような意味では仮に3年の将来原価を予測しろと言われたら、そのためだけに稼働をかけて算定を行わないといけない。それが、精緻化できていけばまだいいのかもしれませんが、なかなか単年度でも難しいところがございますので、そのような数字を出すのがほんとうの予見性確保につながるかどうかと、どうかというのが我々の率直な意見でございます。

【辻座長】 ソフトバンク様、お願いいたします。

【ソフトバンク】 需要に関しましては、まず結論から申しますと社内の正式な形での事業計画上の需要は持ち合わせていなくて、ただ現場といいますか技術サイド、設備を構築する部門では当然複数年の需要の予測は立てて、予算確保のために、作成してはいます。ただ、技術の現場部門はどちらかというところたくさん設備を設置したい思いがありますので、非常にふくらんだ数字となっておりその数字は全く使えないところで、事業計画に落とし込むときもかなりそこはいろいろタスクをかけたとかいう形をとっておりますので、実質的には過去の需要の実績をベースに伸ばして、そこから、追加で何を考慮するかというところをつくっていくしかないというところです。

【辻座長】 ありがとうございます。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会からもお話をさせていただいてもいいですか。

【辻座長】 どうぞ。今はMNOの方々の意見です。MVNOの方はまた違う意見があるかもわからないから、ご意見いただけますか。

【テレコムサービス協会】 はい。MVNOにおいて、何度も申し上げますけれども、接続料のウエイトというのは事業運営上、非常に大きいものになりますので、サービスとか投資戦略を考えるというときは、次年度だけではなくて向こう先々の接続料がどうなっていくかということについては、非常に重要になると考えております。今はMVNO各社が独自にどういうやり方をやっているかはわかりませんが、恐らく見通しを立てているのであろうなというところがございます。MNOの皆さんは自分らが出すものは精度が低い、ということをおっしゃいますが、恐らくMVNOが独自にやるよりは高い

精度のものが算定されるのであろうと考えますと、MVNOの事業運営上は極めて重要なデータというところになるかと思いますので、その辺りはよろしく願いできたらというところでございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。MVNOの方々はそういう意見ですがそれを聞かれてMNOの方、もう一度何かご意見ございますか。特にございませんか。

**【佐藤構成員】** やれない理由はどこがあるのか。例えば稼働が多いとか、あるいは当たらなかったときにどうなるのか。どういう心配されるようなことがあるのか。そもそも当てる自信がないのか。日ごろ仕事をしていて、どの辺がどういう順番で懸念材料になるのですか。ドコモに伺ったほうがよろしいですか。

**【相田座長代理】** 先ほど酒井先生が言われた中で、外れたときどうするのというので、今のところペナルティという話もなければ裏返して当てるたびにインセンティブもあまりないという状況ではあるのですけれども、この資料で言うと20ページ、ごらんいただくと、接続料ってどう計算するのというので、需要分原価足す利潤というところなわけですが、今新しく5Gを入れるとか、そういうようなところでもって、この需要の予測というのが非常に難しいタイミングであるのだろう。

もう10年以上前ですかね、辻先生が座長で固定電話のトラフィック予測というワーキンググループだったか研究会があったけれども、見事にあのときも当たらなかったというところで、MVNOさんにとって接続料の単価というものが大事なので、この割ったものが合っていてほしいというのが、そういうことなのだと思うのですけれども、原価、利潤はMNOさんの方でもってそれなりに精度のいい予測はできるかもしれないけれども、この需要を予測しろというのはまた極めて難しい。

また、まだあまりフルMVNOって日本にないですけれども、フルMVNOがもし増えるとすると、そういう単価予測を見てフルMVNOがポストMNOをぱっと切り替えるという、MVNOさんの事情でもってこの需要が大きく変動するというようなことも、将来的にはあり得るということで、この需要予測をMNOが責任もってやれるのかと、そういう話も将来的にはあり得るということで、割った接続料を精度よく推定するべきなのか、それとも原価、利潤はできるだけ真の値に近い値を知るけれども、需要については当たらなくてもごめんなさいということでもいいとするのか、そこら辺が非常に大きな岐路のような気も、私は印象として持っているのですけれどもね。

**【佐藤構成員】** ドコモに答えていただきたいと思えますけれども、今言われたことは

ごもっともで、需要も含めて当たらない要素もある。でも当たる当たらないがきちんと説明されていれば、当たらなくても仕方ないと理解できる。そういう範囲も含めて、信頼区間でもないけれども、大体トレンドでいうとここ3年間で、上下このぐらい想定できる等、どのぐらいの精度になるかわからないですけれどもね。あるいは需要は難しいけれどもコストは比較的想定できる。設備投資の計画があつてある程度わかるということなのか。今言ったように需要の想定が難しいということなのかも含めて、企業としての考えをお示しいただければと思います。

【辻座長】 ドコモ様、お願いします。

【NTTドコモ】 ドコモでございます。佐藤先生のご質問でございますが、当てるのが難しいかという点に確かに難しいと思います。変化が激しい市場でございますので、3年先となると難しく、そういった意味でも、細かく見れば当てにいけるかという点に必ずしもそうではない可能性もございます。そうすると一定の考え方というものに皆さんの納得感があるかどうかでやっていくことになるかと考えますので、それ次第なのかと考えております。

その結果、市場が大きく変化してしまつて、当たらないときは当たらないということにもなるかと思っております。なので、考え方が大事かと思っております。細かくやればいいという点でもないと考えております。一方で、つくるのも大変だとも思っております。今は実績でやっているわけですが、そこに予測をするという過程が増えますと、増えた上で前倒しをしろというような中身になっていきますので、非常にそこは難しいとは思っております。

以上です。

難しいですけれども、先ほど佐藤先生がいらっしゃる前に、前倒しをがんばって検討しますという説明はさせていただきました。

【佐藤構成員】 ぜひ、その言葉を聞きたかったです。

【辻座長】 大体、1クォーター、1四半期早めてもいいというようなご意見でした。

【佐藤構成員】 期待しておきます。

【辻座長】 他、ございませんか。

確かに需要予測はMNOの方々がやられるわけだから、我々が、佐藤先生はいつもデータもらったらパソコンでやります、手でやりますと言っておられますように、我々は予測した経験があるので、それなりのデータをいただいたらどういう予測をするかはできるわ

けですね。ただ、そのデータがなければできないのですね。今回の出していい情報で、例えば原価とか利潤とか、またその変動率ぐらいは出してもいいというような雰囲気でした。それだけでもあれば、過去のトレンドから予測ということも可能だと思うのですね。それが皆さん方は、過去のトレンドを使ってやるのは賛成というのですか、経営情動的なものがなければいいと、前回までおっしゃっておられました。皆さん方からそれを伝えていただけるとなると、アカデミックないろいろ推計方法が使えます。こうなさいというのは、我々は言えないです。専門的になりますが、経済モデルを使って予測しようと思ったら可能ですが、ただ我々の場合はデータがないと予測できません。それで、我々がやりますと言えないのですよね。

だから、皆さん方は、精緻なものではないといわれ。我々は資料をもらったらできるのだがデータがない。このようにお互いが全然合わないということになるのですね。どうしたら合体できるか、どうして需要を行うか。難しいけれども。予測に必要なデータを我々だけにでも見せてもらう。推定する人が見るというのでは、データは表に出ず、結果だけ表に出る。そんなやり方もあるような気がします。だから、規制のやり方として、第三者委員会みたいなものが予測しますという型ではないものですから、MNOの方々に出してもらわないといけないという制約があります。第三者が予測するという方式であったら、できるような気がするのですが。

はい。

**【佐藤構成員】** 予測というと普通は過去のデータがあって、未来に向かって外挿する、将来を予測する。でもデータだけではなくて、これからどうなるという現場のことをよく知らないモデルというのは当たらずで、技術とかビジネスとかの情報というのは非常に大事だと思っています。5Gとかについても、一遍に明日から5Gじゃなくて、何割かずつユーザーが動いていく、設備投資が動きながら切り替えていく等、各社いろいろ事業計画を持っておられるはずで、そういうものを含めて、過去の需要をどういう形で未来に向けて引き伸ばしていくかをアレンジしていく必要があると思っています。予測を頼まればなんとかやるかもしれませんが、過去のデータがそろったから未来を予測できるかという、多分事業者の方々のほうが予測、大事な技術・ビジネス情報をお持ちで、きちんと予測できるだろうというふうに考えます。

そうすると、まずやってみて、どのぐらいの予測値なり予見性を高めることができたかを、結果をしっかりと見るということのほうが、あまり技術的なこと等をつめることよりも

大事で、そういう目的に向かって各社努力いただくことで、私としては、外れたからといってペナルティを付ける必要があるとは思っていないので、当事者としてきちんと例えば3年で予測をつくっていただければよいと思います。1回目からそんなにきちんとした精度の高いものができるとも思っていないけれども、予見性が高まるということで何か寄与できないかというか、そういう気持ちはあります。データも大事だけれども、それだけでなく、ビジネス上の計画、これから、技術トレンドとかの情報も重要だという話になります。

【辻座長】 それでは、西村構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 今の議論、ずっと聞いておりまして、幾つか思ったことをコメントさせていただければと思います。そして、最後に少し質問を一点、させていただければと思います。

今回の議論、起点としては、恐らくはMVNOとMNOの競争環境、あるいはモバイル市場全体の競争環境を含めた議論からの話だと思っております。そうしますと、MVNOというのはMNOあつての存在ということは紛れもない事実でございます。この点はヨーロッパ他、判断を持っている国においても、私が今申し上げた点は確認されているところでございます。そうなりますと、先ほど佐藤先生のご意見もありましたとおり、基本は当事者間でできる限りの協力体制、これは必須であるということが、まずは理解すべきことだと思えます。

そこで、質問という形ですけれども、これはテレサ協、MVNO委員会にお伺いしたいのですが、3年分を毎年出してほしいというようなご意見だったかと思えます。向こう先々のことがMVNOにとっては極めて重要であると、そういうようなことを理解いたしました。これは単年度、毎年次年度を、正確性を持って出すよりも、3年先までを毎年出してもらいたほうが、これは中期計画の意味でも、あるいはMVNOの事業計画を遂行する上でも重要と、そういうふうにお考えなのでしょうか。お教えいただければと思います。

【テレコムサービス協会】 ありがとうございます。ご指摘のとおりかと思えます。ただ、翌年度を精緻に出していただきたいというのは、単年度であっても3年間であっても同じような形かと思っております。その上で3年先程度まで予見性を高める意味で、事業戦略上に反映できるようにするという観点から、接続料の見通しというのを示していただけるとありがたいという考えでございます。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは、西村委員。

【西村（暢）構成員】 今のお答えに、更に質問をかぶせるようで恐縮ですが、例えば2年目、3年目というのは、必ず上塗りされていくと、上書きされていく可能性が極めて高いと理解されます。そうした場合であったとしても、2年目、3年目は参考程度、あるいはどこまで合理的、あるいは合理性というものは求めておられるのでしょうか。

【テレコムサービス協会】 MVNOとして、各社判断というところもあるかとは思いますが、その時点、2年目、3年目を一旦出していただいた時点で、その数字は真正なものと捉えるかと思っています。はじめから参考値という見方でもって算定されるようなものではないという観点から、一定程度合理的な形で算定いただくというのが妥当ではないかという考えでございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

確かに何も無いよりは、無いという失礼ですが、求めないよりは、出てきたらそれをまた合っているか間違っているかですね、それをまた経営判断で自分たちの感覚と合っているか違うかということは言えますから、求めなければ全く白紙になるから、というご意見だと思いますけれどもね。それは確かにそのとおりだと思いますけれども。

他にご意見、ございませんか。

【酒井構成員】 一点、よろしいですか。

【辻座長】 酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 そうすると例えば、予測である以上は誤差が出ると。で、素直に考えちゃうと、どういう評価をしたらいいかというのに、誤差の二乗平均ぐらいが一番小さいのがいいのか、それともプラス側の誤差というのはマイナス側の誤差よりも始末が悪いから困るという形になるのか、その辺りというのは何か、素直に出していただいて、とにかく一番近いところを出して、二乗平均が最小かどうかはわかりませんが、それを基にMVNOは、それを基にこれは安全なのか危険なのか自分たちで考えるというふうな形だと思ってよろしいでしょうか。

【辻座長】 いかがでしょうか。テレサ協様。

【テレコムサービス協会】 最終的には会社の経営判断かというところでございます。ただ、今、将来原価方式等、まだ始まっていない段階ですので、徐々にそういった数値も精緻化されるとか、乖離額というの減っていくという形で、今後インカメラ等の中でご議論いただいて、精度を向上いただくということによって、MVNOのそういった経営的なリスクが減っていくという方向に持っていかれるのかなということで、期待をしております。

ます。

【辻座長】 他に何か、ご質問、ご意見、ございませんか。

【佐藤構成員】 あと、事務局に確認を……。

【辻座長】 それは全然、構いません。

【佐藤構成員】 後で何か話していただけたらと思いますけれども、何か今回の議論を経て、例えばこれからMNOから何かコメントが出てくるとか、パブコメを実施しこの時期には報告いただく機会があるとか、これからの数カ月のスケジュールを示していただけたらとよいです。時期によっては、ある時点で議論の場を持つあるいはある時点でそういった判断しなければいけないということがわかっていれば、スケジュール感を教えていただけたらとよいです。

【辻座長】 お願いいたします。

【佐藤構成員】 何か公でMNOと議論させていただく機会を、得られるのか等お教えいただけます。

【茅野料金サービス課課長補佐】 今後の予定ですけれども、細かくは座長をはじめ構成員の皆様とも相談させていただきますけれども、まず今日の会合後に、また先生方から事業者にご質問をしていただくのかなと思っております。MNO、あるいはMVNO、ご意見がきっとあると思いますから、その質問に対する回答ということで、そういった意見が来るのかなと思っております。

次の会合では、今日のご議論、そしていただいた回答、あるいは途中で相談させていただいた内容、そういったことも含めまして、できれば骨子のような形でまとめたいと思っておりますけれども、これはまたご相談させていただきます。

【辻座長】 次回で報告書の骨子案みたいなものですね。7月に報告書の原案の検討ということですね。

【佐藤構成員】 はい。

【辻座長】 ですので、今日までの議論がメインになって、次はもう一回集約してもらい、それがまとまらない重要な点についてご議論してもらおうということですね。今日はまだ平場でいろいろな点を言っていただいて結構です言いたい……。

【佐藤構成員】 7月ぐらいに報告書。

【辻座長】 の案ですね。

【NTTドコモ】 ドコモですけれども、一点よろしいですかね。



【辻座長】 どうぞ。

【NTTドコモ】 ずっと予測の話になっていたのですが、一点、KDDIさんも同じような意見を申し上げられていたと思うのですが、将来原価を導入する範囲の部分で、23-2の6ページには回線管理機能接続料の推移が出ていると思うのですが、実は弊社、回線管理機能、基本料に相当するようなものですが、これ2013から14、実は値上がりをしておりまして、3社とも見ていただいたらわかるとおり、これはかなりもう推移を見たら水準はあまり変わっていないという中で、これを将来原価で、まあ例えば予見性があるのか。ほとんど変わらないじゃないかという気もしておりまして、この料金についてはあえて将来原価を入れる意味があるのか、予見性の確保という観点からも、また急激に下がっているのであれば何とも言えないので、例えば回線容量の部分ですよね、それは接続料の大層を占めているという点においても理解はできるものの、この部分については将来原価に含めるべきではないと考えます。

【辻座長】 事務局、どうぞ。

【佐藤構成員】 私も来る途中でデータ見て考えたので。

【辻座長】 代わりにお答えください。

【佐藤構成員】 やる必要があるのかどうかと私も思ってデータを見ました。必要であるかないかは2つの論点があって、一つ目は全体の中でどのぐらいの割合を閉めてますかということ。結論は各社1割程度ということ。二つ目は、その割合が変わらなければ、変化が少なければやる必要が小さいということ。変化があるかないか、データをどう見るかで、ソフトバンクのデータを見たときに、4年間で3割ぐらい動いていたのかな。そこが引っかかって、そうすると私よりは多分、MVNO当事者から見てこの3割動くということが、変化の程度が大きいと見るのか、小さいと思われるのか、その辺の判断が必要だと考えました。ということで。ドコモの言われることはわかります。

【辻座長】 3社で動きのパターンが違うものですから、今のような感想をもたれたと思います。

相田構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 MVNO委員会さんに聞けばいいのか、あるいはお付き合いになっているMNOでもご存じなら教えていただきたいと思うのですけれども、MVNO事業者さんが事業から撤退するというときには、何年間ぐらいで決断されるものですか。ご存じだったら教えていただきたいのですけれども。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会ですけれども、そういう話をお聞きしたこともございませんし、委員会としてそういった集計を取ったこともございませんので、お答えできません。申し訳ございません。

【相田座長代理】 お付き合いのあったMNO様で。

【NTTドコモ】 ドコモでいいますと、楽天さんがFREETELを買収した件があったと思います。あれは買収なので撤退と言えるかどうかということはあると思うのですが、全く予見できなかったですね。突然でした。要は端末でかなり投資をしていたという噂はありましたが、非常にテレビとかマスコミにがんがん出られていたし、結構調子いいのかと。実は数字的には結構伸びてきていたのですよね。それが結構自転車操業だったということが後になってわかったわけですが、何が言いたいかということとそんな1年前、2年前ではなく突然、ほんとうに数カ月で一気に撤退、買収というような話になったと聞いております。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

【辻座長】 他、ご意見ございませんか。どうぞ。

【KDDI】 ありがとうございます。話題が戻ってしまうのですけれども、回線管理料のところ、これも冒頭申し上げたところですが、我々の接続料生産における回線管理料、基本料に相当する部分というのは非常に小さいと申し上げさせていただいております。一方、4ページの資料の中では、一番下ですね、②と書いてありまして、②については云々、「また、接続料支払い額における割合も決して小さくない」というふうにお書きいただいておりますが、我々はこれには該当しないのではないかと考えております。以上、コメントでした。

【辻座長】 わかりました。

他、ございませんか。

一点ですね、今日初めて出ました数値の開示時期ですね、何ページでしたか。

【相田座長代理】 34ページ。

【辻座長】 34ページですか。ここに先ほどの議論のプロセスでは、MNOの方々はお概ね仕方がないだろうかと、積極的にこのようなのはできるわけがないというふうにはおっしゃられなかった気がしますが、とりまとめに向けて、今日初めて出たものですから、これのご感想はいかがでしょうか。まずソフトバンク様から、お願いいたします。

【ソフトバンク】 明確な時期については、全く返答できていないところもございませ

て、特に今回お出しいただいた、34ページの具体的な時期ですけれども、特に厳しいというのは②です。実績値に基づく精算額の算出が、12月末までというのが現状対応が全くできていないので、当然前倒しの検討はしますけれども、現段階でこれが守れるかどうかというのは非常に厳しいという印象でございます。

【辻座長】 そしたら、ドコモ様、いかがでしょうか。

【NTTドコモ】 先ほども少し申し上げましたが、なかなか難しいと思いますが、検討はいたします。

【辻座長】 第3四半期まで。第4になっているのを、1四半期短くしてもいいとおっしゃったのはどれでしたか。

【NTTドコモ】 あれは需要の話です。

【辻座長】 需要の話ですか。

【NTTドコモ】 それも検討で、ほんとうにできるかどうかというのはまだ考えていますが、これは算定した結果の話ですので、先ほどの繰り返しになりますが、予測までしたものでこの①ですと2月末までに届出、実績値も今はまだ12月末はできていませんので、その点は毎年よく検討したいと考えております。

【辻座長】 KDDI様、いかがでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。弊社も現状、12月末までというところが実際できていないというところで、どこまでがんばれるのかということで、前向きに考えてはいきたいなというふうには思いますけれども、この点は持ち帰りしたいと思います。

それから一点、確認をしたいなというところは、②のところの実績に基づく精算額につきましては、届出ではなくて算出というふうに書かれている部分につきましては、手続き面が①と違うというふうに理解してよろしいのかどうかというところだけは、確認したいと思っておりました。

以上でございます。

【辻座長】 今の点、事務局、お答えいただけますか。

【茅野料金サービス課課長補佐】 こういった具体的に接続料規則において、どのような位置付けにしていくかということは今後、この検討会でご議論いただいた結果を踏まえて考えていくことかと思っております。書き分けているのは、恐らくということで接続約款としての届出は、この予測値の接続料なのかと。その接続料約款の届出の前に精算額というものを出示してもらおうのかということで、現在の考えということで、若干これはもしか

したら変わり得るかもしれません。

【辻座長】 そういうご回答でよろしいでしょうか。

【KDDI】 変動要素があるということで理解いたしました。

【辻座長】 ありがとうございます。

他にご意見等はございませんか。

それでは、西村構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 少し戻って、この前の項目で議論しておりました、接続料の支払額の比率というようなところで、ちょうど回線管理機能接続料の推移ということで議論があったかと思えます。MNO各社さんにそれぞれご見解を披露していただいたと思うのですが、逆にMVNO委員会でこの回線管理機能接続料の推移をごらんいただいたときに、どういった形で予見性向上、あるいは予見性にどう効いてくるのかということをお伺いしたくて、質問させていただければと思います。よろしくお願いいたします。

【辻座長】 それでは、どなたでも結構ですので、ご回答願いたいと思います。

【テレコムサービス協会】 では、テレコムサービス協会から回答させていただきます。

この、今までのトレンドというところを見たときに、先ほどありましたとおり、何パーセントか何十パーセントか、何割かの割合で変動しているというところがまず見られるというところで、今後どうなっていくかというところに関して、MNOの皆様はそんなに変わらないとおっしゃっているものの、ほんとうに変わらないかということについては、MVNOとしては判断もできる材料がございませんので、そういった意味で、今のトレンドがこうだからといって先々もこうなのだといったところに関しては、どう判断したらいいのか、このデータからだけではわからないというのが正直な感想でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。他に特にご発言ございますか。

そしたら、長時間、ご意見ありがとうございます。本日の議論を受けて、また追加でお聞きになりたいご質問がありましたら、事務局にお送りいただけますか。6月14日金曜までにその辺、またメールでご意見を寄せていただきますと、また次回に回答を得たいと思います。

それでは、最後に事務局から次の日程につきまして、ご説明をお願いしたいと思います。

【茅野料金サービス課課長補佐】 本日はありがとうございます。次回会合ですけれども、6月28日金曜日、10時からの開催を予定してございます。議題と詳細につきましては別途、事務局よりご連絡差し上げるとともに、総務省ホームページでもご案内いた

します。

以上でございます。

**【辻座長】** それでは、これもちまして、本日の会合を終了したいと思います。どうも皆さん、ご協力ありがとうございました。

以上