

## 第64回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和4年11月15日(火) 16:00~17:54

場所 オンライン会議による開催

出席者 (1) 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、関口 博正 構成員、高橋 賢 構成員、  
西村 真由美 構成員  
(以上7名)

(2) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 飯塚 智 相互接続推進部 部長  
井上 暁彦 経営企画部 営業企画部門長  
西日本電信電話株式会社 藤本 誠 経営企画部 営業企画部門長  
田中 幸治 設備本部 相互接続推進部 部長  
KDDI株式会社 関田 賢太郎 相互接続部長  
松原 遼 相互接続部 接続制度グループリーダー  
ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 通信サービス統括部  
相互接続部 部長  
小林 一文 渉外本部 通信サービス統括部  
相互接続部 アクセス相互接続課 課長  
南川 英之 渉外本部 通信サービス統括部  
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  
佐々木 太志 MVNO委員会 運営分科会主査  
三宅 義弘 MVNO委員会 運営分科会副主査  
一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会  
立石 聡明 副会長  
木村 孝 事務局長

一般社団法人 I P o E 協議会

外山 勝保 副理事長

波戸 邦夫 事務局長

株式会社 N T T ドコモ 大橋 一登 経営企画部 料金企画室長

下隅 尚志 経営企画部 接続推進室長

(3) 総務省

竹村総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、近藤総務課長、  
飯村事業政策課長、片桐料金サービス課長、寺本料金サービス課企画官、  
永井料金サービス課課長補佐、前田料金サービス課課長補佐、

■ 議事概要

- 卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関するヒアリング
  - ・ 東日本電信電話株式会社・西日本電信電話株式会社、株式会社 N T T ドコモ、K D D I 株式会社及びソフトバンク株式会社より、それぞれ資料64-1から64-4までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針（案）に対する意見及びその考え方（案）について
  - ・ 事務局より、資料64-5から64-7までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証の対象サービス等に関するヒアリング
  - ・ テレコムサービス協会 M V N O 委員会、株式会社インターネットイニシアティブ及び株式会社オプテージより、それぞれ資料64-8から64-10までについて説明が行われた後、質疑が行われた。

■ 議事模様

○ 卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関するヒアリング

【辻座長】 それでは、議事を開始いたします。本日の議題は、まず「卸協議の適正性の確保に係る制度整備に関するヒアリング」であります。本件につきましては前回会合で、卸先である F V N O ・ M V N O 等として、一般社団法人テレコムサービス協会の F V N O 委員会、M V N O 委員会、また一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会から御説明をいただきましたので、今回は卸元として N T T 東日本・西日本と M N O 3 者から御説明をいただき、意見交換を行いたいと思います。また前回同様にその他、本研究会で取り上げるべき事項があれば併せて各社から御説明いただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、まずNTT東日本・西日本より御説明をお願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。本日、御説明の機会を頂戴いたしましてありがとうございます。NTT東日本・西日本を代表して、NTT東日本井上から資料64-1に従いまして御説明申し上げます。

当社の光コラボレーションモデルについてですが、パートナーである光コラボ事業者との共創、共に創るということで市場開拓をしてまいりました。成熟した市場の中で純増ペースを維持しておりまして、約8年で455万純増でございます。パートナーとともにサービスの多様化、ワンストップ化、料金の低廉化等を推進し、ユーザの利用価値向上に努めてきたと思っております。

2ページでございます。当社はこれまでもパートナーからの御要望にお応えし、運用フローの改善やビジネス支援、サービス・設備の高度化を推進してきたところでございます。卸料金につきましても、提供開始以降の約8年で4度にわたり自主的に値下げをしております。なお、2023年度中に5度目の卸料金値下げを実施することを、先般の第2四半期決算発表の中で公表しております。

3ページでございます。卸先事業者との関係性について、モバイルとの相違点につきまして述べさせていただきます。光コラボ事業者は先ほども申し上げたとおり、共に創るパートナーであり競合関係にはございません。モバイルのMVNOのシェアが1割強であるのに対しまして、光全体の施設数に占める光コラボの割合は、2015年の2割から2021年度には7割まで拡大しております。光コラボ事業者は、当社の光サービスを拡大していくためのパートナーとして欠かせない存在であることがお分かりいただけるかと思っております。それらを踏まえまして、光コラボとモバイルを一律に扱うのではなく、両者の卸元、卸先の関係性の相違を踏まえた整理が必要と考えてございます。

4ページでございます。F T T Hのサービス提供形態でございますが、自己設置、相互接続、サービス卸の3つがあると思っております。それぞれ必要となる設備投資、リスク、期待される利益率、リターンが異なる中、事業者はリスクとリターンのバランスなどを勘案し、自らの判断によりいずれかの提供形態を選択しているものと考えてございます。各形態の特徴を生かしたサービス競争、設備競争をバランスよく促進することが重要と考えており、特定の形態を優遇する場合、各形態間の公正な競争をゆがめるおそれがあると考えてございます。

5ページでございます。提供形態ごとの利益モデルの違いでございますが、一番左のと

ころ、自己設置・接続によるサービス提供事業者につきましては、サービス開始当初は固定費・設備投資がかかることから赤字でスタートし、損益分岐点に行った後、黒字になるというモデルでございます。真ん中の図のサービス卸による提供事業者につきましては、サービス開始当初から黒字でのサービス提供が可能となっているモデルでございます。

これらを踏まえますと、右側の図でございますが、卸料金を接続料相当額に連動させるとするならば、卸先事業者がユーザ数の少ない段階において卸元事業者が負った設備投資リスク、赤字の負担を負わずに利益のみを享受することにほかならないと考えてございます。

1 ページおめくりください。提供形態ごとの業務範囲の違いということで、提供エリアの拡大、通信品質の維持・向上、災害対策・災害対応といったものにつきましても、自己設置・接続、光サービス卸との間で違いがあることをお示ししてございます。

7 ページは飛ばさせていただきます、9 ページでございます。ここから省令整備等に係る検討事項でございますが、論点の1として、特定卸電気通信役務の範囲については、第六次報告書に明記されているとおり、卸電気通信役務は相对契約を基本とするのが制度趣旨だと考えてございまして、それに加え、先述説明したとおり、パートナーである光コラボ事業者との共創により市場開拓を目指す光コラボの目的を踏まえれば、卸の対象を卸制度の趣旨を損なわない必要最小限の範囲にすべきであり、公正競争上の影響の大きい役務に限定すべきと考えてございます。

10 ページ目でございます。特定卸電気通信役務の範囲を決めるに当たっては、競争の実態に着目して評価すべきと考えておりまして、具体的には下の表にあります3つの項目で見るのが適切ではないかと思っております。1点目として利用者にとっての選択可能性、2つ目として事業者にとっての代替性、3つ目として事業者にとっての影響の度合いでございます。

これらを踏まえますと、11 ページでございますが、前回の研究会において光 I P 電話を対象とすべきではないかという御指摘をいただきましたが、光 I P 電話の影響は大きいとは言えず、特定卸の対象とする必要はないと考えます。利用者にとっての選択可能性で言えば、電話サービスは多様なコミュニケーション手段の一つにすぎなくなっており、競争に与える影響は著しく低下しております。むしろ、運用コストの最小化等が課題と考えてございまして、こちらは後ほど述べさせていただきます。

事業者にとっての代替性につきましては、接続メニューである優先転送機能を用いた 0

ABJ-IP電話サービスを自ら提供することが可能となっております。事業者にとっての影響度合いでございますが、マス市場における光IP電話の影響度合いは限定的なものとなっております。

その後12ページ、13ページ、14ページは御参考に御覧いただければと思います。

15ページでございます。論点2、提示される情報の範囲でございます。当社は引き続き、サービスの開発検討やオペレーションの改善等に関する情報を積極的に提供していく考えでございます。加えて、卸料金に関する卸先事業者の御理解を深めて協議の円滑化を図るとともに、相互接続も含めた利用を促進し、FTTH市場の活性化を図るために、卸先事業者の要望を踏まえつつ、前向きに検討・対応していく考えでございます。新たな情報開示項目として、今回、案を4つほどお示しさせていただきます。

1つ目として接続料相当額の費用項目、営業コストの費用項目、2つ目として、現状の接続料相当額を基準とした当該年度の接続料相当額の指数、3つ目として光卸に用いる接続機能に係る接続料の一覧、4つ目として、コストの大半を占めるアクセス回線部分における収容ユーザごとのユーザ当たり接続料でございます。

加えて述べさせていただきますが、右側の小さな四角部分、接続料相当額について、接続料であれば公開情報ではないかと思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、接続料相当額というのはサービス原価そのものであって、機能ごとの接続料を機能ごとの実収容ユーザ数で割ったもの、これを機能ごとに足したものとなっております。接続料につきましては公開情報でございますが、実収容ユーザ数は経営情報であり、我々として公開できないことを述べさせていただいているものでございます。

1ページおめくりください。提示される情報の範囲でございますが、卸先事業者の中には自己設置若しくは接続によるサービス提供も行っている事業者が含まれている中、開示義務を課すことにより当社のみが一方的に競争上の不利益を被ることになるような経営情報につきましては開示対象にすべきではないと思っております。特にサービス原価につきましては、競争の根幹をなす極めて重要な経営情報であり、開示対象とすることは採り得ないと述べさせていただきます。

17ページ、少し具体例を出してまいりました。例えば東西が経営情報、営業秘密をサービス卸と自己設置／接続の双方を実施している事業者に提供することによって、自己設置／接続の分野にも情報が筒抜けになると考えておりました。そうなれば競争相手のサービス原価、利益が分かってしまうこととなりますので、それらを見据えた上でユーザ料金、

戦略の立案実行が可能になり、コンペなどにおいて競争相手が提示可能な価格帯が類推可能といった具体的な悪影響があると考えてございます。

18 ページ、19 ページはその他の法律を少し載せさせていただいていますが、不正競争防止法や情報公開法など、他の法律においても価格情報などは非常にセンシティブな情報として扱われておりまして、慎重な扱いが必要だと考えてございます。

20 ページでございます。論点3、正当な理由の範囲でございますが、少なくとも接続拒否事由に相当するものは正当な理由として認められるべきと考えてございます。

その他の検討事項として、22 ページでございます。F V N O 委員会殿とは双方向の真摯かつ建設的なコミュニケーションを通じて、光コラボのさらなる利便性向上に向けて現在取り組んでいるところでございます。昨年冬以降、団体協議を重ねてまいりまして、10月3日より卸先事業者様の要望を反映する仕組みの提供を開始しているところでございます。また、その他の御要望につきましても、17 項目のうち既に 10 項目について対応を済ませているところでございます。

23 ページ、構成員限りではございますが、このような形で要望をカウント、結果をフィードバックする仕組みを設けてございます。

24 ページ、こちらも構成員限りでございますが、黄色の網がけのものが既に対応を完了しているものと御理解いただければと思います。

25 ページでございます。J A I P A 殿からの御要望につきまして、F V N O 委員会殿と同様に、光卸事業を営むパートナーのグループとの間でN D A を締結するなどの方法により対応させていただくのが基本的な考え方だと思っております。

一方で3 ポツ目でございますが、団体の事務局等の立場にあるパートナー以外の事業者に所属するメンバーが団体協議に参画したいという御要望がある場合には、事務局の役割などのルールについて今後検討していくことが必要ではないかと考えてございます。

26 ページでございます。前回の研究会において、パートナーを通信系事業者と非通信系事業者の区分で分けて、コスト料金を分離すべきという趣旨の意見提示がなされたと思っておりますが、以下のような問題点があると考えております。

1 つ目として、支援に係るコストを事業者ごとに特定・把握することは困難であること、2 つ目として支援に要するコストの多寡は通信系・非通信系という業態だけではなく、パートナーのビジネスモデル、体制、オペレーションの状況、それから意欲、理解度といった様々な要素によって決まるものであることなどでございます。

28 ページ目でございますが、その他の課題ということで、ビルアンドキープの導入について検討いただいているかがかということで御提案申し上げたいと思っております。PSTNマイグレーションでございますが、現在、準備を進めておりまして、2024年12月までには移行を完了する予定でございます。移行後はお互いに電話網を利用し合う双務的な関係に変化します。

それらを踏まえますと、ビルアンドキープ方式を導入することにより事業者間の公平性確保、それから接続料の算定・精算等に係る規制コストの抑制といったことを図っていただいているかがかという御提案でございます。

NTT東日本・西日本からは以上でございます。ありがとうございました。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。

続きまして、株式会社NTTドコモから御説明をお願いいたします。

**【NTTドコモ】** ありがとうございます。それでは、NTTドコモの大橋から、資料64-2に基づきまして当社の意見を説明させていただきます。

右上にページを記載してございます。今日、2つの論点を御用意しておりまして、まず1ページのところで卸協議の適正性確保に関する事項について御説明いたします。

右上2ページを御覧ください。まず、特定卸電気通信役務及び情報提示の範囲についての当社の意見でございます。既に携帯電話サービスにつきましては、特定卸電気通信役務に指定するということが示されておりますが、そのうち具体的なサービスにつきましては、音声通話並びにデータ通信の基本的なサービスを対象とすることが適当であると考えております。

具体的にはこちらに図でお示ししておりますが、音声通話でありましたら基本料、従量通話料、SMS、またSIMカードや優先電話、緊急通報などもございます。データ通信におきましては基本料、帯域料金、5GSA方式の提供に関わるサービス、また課金情報の機能なども考えられるかと思っております。

一方で、除外すべきと考えているものにつきましては、まず付加的なサービスでございます。こちらに列挙しているものにつきましては、基本的にMVNOが自己で実現することが難しいものであり、網がかかっていないものについては現状、卸提供をしていないところでございます。これらにつきましては、MVNOからの要望のありなしというところの差もございまして、直ちに役務提供しないからといって何か問題が生じるものでもなく、要望に応じて役務提供しているものでもございますので、こちらは規律の対象から除外し

ていただくことを要望いたします。

また、右側に定性的に書かせていただいておりますが、MVNOが自己で実現できるものや、MVNOに提供意向がないもの、競争を目的に我々が提供していないもの、MNOが新規の受付を停止しているもの、また、MNOが現に利用者に提供していないもの、こういったものにつきましては、規律の対象から除外すべきであると考えているところでございます。

また、こちらで黒丸を打っているものにつきましては、接続料が設定されておりますので接続料相当額をお示しすることが可能となっております。

右上、3ページに移らせていただきます。役務提供を拒める正当な理由の範囲について御説明いたします。具体的には、提供する側が原価割れリスクを負うサービスにつきましては、卸提供を拒める正当な理由に当たると考えております。こちらは2020年に当社の卸電気通信役務の提供に関わる裁定が出たものになりますが、この際は、かけ放題の料金プラン等についてこのような裁定が下ったものと思っております。こちらを参考までに抜粋で載せさせていただきます。

続きまして、右上4ページでございます。情報提示を拒める正当な理由としまして、一般的な法人顧客との取引において原価を提示するケースのお話でございます。我々、このブルーの丸のMNOが様々なお客様に対して法人営業をかけております。その中でこの緑の法人のお客様自身が提供されるサービスと我々が提供している回線、ソリューション等を様々な組合せて、エンドユーザにさらに再販するような形で提供するものがございます。この場合に、法人のお客様が意図せずMVNOとなるケースが存在しておりまして、その場合は我々から、このお客様へ必要な届出等のお願いもしているところとなっております。

こういったケースにおきましては、仮に規律の対象となるようなことになると、こういう緑のお客様に対しては入札等によって事業者が決定するケースも多くございまして、入札と同時に我々の原価に相当するものを併せてお示しするようなことにもなりかねず、法人のお客様との円滑な取引に支障を生じさせるおそれがあると考えておりまして、この青と緑との間の関係におきましては、競争関係に及ぼす影響が少ないものとして情報提示を拒む正当な理由の範囲に含めるべきであると考えております。

帯域幅課金等で既に卸電気通信役務を提供している一般的なMVNOの方々とはこういった関係にはならないと思っておりますので、当然ながら情報提示義務の対象になるのか



と思っております。これらについて外形的な違いを申しますと、当社の例におきましては、一般的なMVNOとの間では卸約款を元にした契約がなされておきまして、緑の法人型のMVNOにつきましては、ユーザ約款を元に相対契約を締結している違いがございます。

右上5ページを御覧ください。5GSA方式の個社別の協議状況でございます。当社におきましては5GSA方式の提供に向けまして、引き続き情報提供並びに個別の協議を継続しているところございまして、今回赤字でお示ししたものが前回御説明した内容からの更新の内容という形になってございます。

続きまして6ページ以降、各論点に関する当社の考えについて改めて文字でお示しをしておりますので、こちらは説明を割愛させていただければと思っております。

では少しページを飛びまして、12ページまで飛んでいただければと思います。こちらからその他の意見ということで、当社から音声接続料の収支に関する意見を提起させていただければと思っております。当社における音声接続料につきましては、固定事業者、モバイル事業者とともに、収支において差分が生じているような状況となっております。特に固定事業者との間におきましては、トラヒック・ポンピングという課題が現在、発生しております。モバイル事業者との間におきましては、音声接続料の水準差というのが引き続き存在しますので、それらの検証という課題があるものと承知しております。

右上13ページにお移りください。固定事業者との間で生じているトラヒック・ポンピングの問題を説明いたします。こちらの仕組みですが、とある代理業者が当社のかかけ放題プランの契約をいたします。そして、代理業者が特定の相接事業者の電話番号宛てにひたすら電話を機械発信いたしまして、②番ですが当然ながら当社から接続料が支払われます。相接事業者がそこで得た接続料の一部をインセンティブという形で代理業者に還元をして、お金が回るようなものでございます。

本件の問題は、ここで得られた利益が特殊詐欺グループの活動の資金元になっていることで、一部報道もなされておりますが、そういった嫌疑で逮捕者も出ているような状況でございます。

続きまして、右上14ページでございます。本件の問題点について少し御説明させていただきます。固定事業者が設定する接続料につきまして、問題は2つあると思っております。まず適正な利潤、適正なコストを上回る水準が仮に設定されているとすれば、その中に代理業者に支払うインセンティブ等が含まれていることによって、接続料が高止まりしていることが考えられます。

また、問題点の2でございますが、機械的に発信をし続けることによって本来は発生していないような不必要なトラヒックが大量に発生されていまして、接続料を詐取しているような問題が発生しているかと思っています。これらについては接続の制度の根幹を揺るがすような問題であると思っておりますし、そこで得られた利益というものが反社会的な勢力への資金元となっているおそれもあるということで、早急に何らかの措置を取っていただきたいと考えております。

右上15ページでございます。事業者としても当然、必要な対策はとっているところでございます。機械発信につきましては、一つの機械に100枚程度のSIMカードをいっぺんに差して局所的に大量のトラヒックを発生させるといった専用の機械も存在し、エリアごとにそういった不正なトラヒックが発生していないかについて常に検知をしているところでございます。

そういった不正を検知した場合には、かけ放題の対象から解除するお知らせをして従量課金に移っていただく手続をしておりますが、こういった不正を行う事業者につきましては、どのぐらい電話を発信するとそのような不正の検知になるのかの知見を自らためて、それを下回るような水準で発信したり、また従量課金になった段階でその回線は放棄して、また新しい名義で回線をつくったりするという、ぐるぐる回るような仕組みが繰り返されておまして、なかなか抜本的な対処に至っていない状況でございます。

下のピンクのところでございますが、当社といたしましては本件につきまして、根本解決を行うためにはビルアンドキープのような思い切った制度の導入が必要であると考えておりますし、それに向けて行政において接続料水準差の検証・是正や、このような不適切な行為に対する業務改善命令の発動なども、ぜひ考えていただきたいと考えているところでございます。

16ページ以降につきましては、海外のビルアンドキープの導入の経緯や、モバイルにおける音声接続料の水準差の状況等についてお示しをしておりますので、御覧いただければと思います。

当社からの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。

それでは続きまして、KDDI株式会社からお願いいたします。

**【KDDI】** KDDI、関田でございます。御説明の機会をいただきありがとうございます。資料64-3に基づきまして御説明させていただきます。弊社からは大きく2点、

今回の卸の協議円滑化の件と、今後協議いただきたい事項ということで、光分岐端末回線の件の資料を御用意している状況でございます。

まず、卸でございます。論点に沿って弊社の意見をまとめてまいりましたので、御説明いたします。まず、右肩1ページ目1段目ですが、論点の1として特定卸電気通信役務の範囲でございます。我々としましては以下2点、こちらについて適正な競争環境に影響を及ぼすものは少ないものとして、範疇外、範囲外としていただきたいということでございます。

一つは、電気通信市場における競争が存在しないもの等ということで、4つございます。1つ目がMNOが利用者向けに提供していないもの、また2つ目、MNOが利用者向けにサービス提供しているが利用者数が少ないものや、またサービス提供終了を予告しているもの、若しくはもう終了を予定しているもの、またMVNO様から提供要望の明確な意思表示がないもの、こういったものを一つの 카테고리として、競争が存在しないものとして範囲外とすべきではないかと考えております。

続いて2つ目が、個別ソリューションにより実現したものであるということで、弊社では様々なパートナー様、またMVNO様と様々なサービスを共同で連携して提供しているものがございます。こういったものにつきまして、そのサービスを提供するためのノウハウの部分まで含めて特定卸電気通信役務の範囲に含めてしまうことになると、競争の源泉がなくなってしまうのではないかとということで、こちらについても範囲外にすべきではないかとということでございます。

こちらの個別ソリューションの件、次のスライドで具体的に書いてございます。これまでもセキュリティの分野や自動車の分野、カーテレマティクスの分野、また物流の分野で様々なパートナー様と連携サービスを提供しておりますし、今後の5G、または5GSAの世界になりますと医療分野やゲームの分野、それに加えて様々な分野でのサービス提供が想定されるところでございます。

これらは一口に言ってしまうと卸提供ということにはなってしまうのかもしれませんが、それを特定卸電気通信役務の対象にすることになってしまうと、そういったサービスの創意工夫の意欲が大きく失われてしまうのではないかとということでございます。

続きまして右肩、3スライド目、論点の2、提示される情報の範囲でございます。我々としましては基本的には今、MVNOガイドラインに書いてあります標準的な料金や、回収すべき費用項目といったものが定められればよいのではないかと考えているところでござ

ざいます。

下の箱に前回MVNO委員会様から御意見をいただいた、この特定卸電気通信役務に該当しない場合であっても、情報の提示についてガイドライン等で何らかの規律を織り込むべきではないかといったお話がございました。こちらに関しては、特定卸電気通信役務に該当しないものになりますので、こういったものまで規律の対象にはすべきでないのではないかと考えてございます。

特に強く念頭に置いているのが、先ほど範囲に入れるべきではないのではないかと申し上げた、まだ提供していないものですが、こういったものについては、例えば国際標準化がまだ完了していない、ベンダーの実装がまだであるなど、こういった外部要因によって我々で仕様の確定ができていない、要するに、その時点で提供できる情報がないような場合がございます。こういったものまで規律を課すこととなりますとなかなか難しい面があるのではないかとということで、慎重な議論が必要ではないかと書かせていただいております。

ただ、情報開示は困難であるからといって協議を拒むつもりはございませんので、御興味があれば個別に協議を申し込んでいただいて、その時点で提供可能な情報については開示に努めたいと考えてございます。

先ほど申し上げたこの外部要因のところについて、4スライド目でございます。下の図にありますとおり新しい機能の開発にあたっては、国際標準の策定ありなしという差はあるのですが、様々な工程がございます。それぞれそのサービスによって、各工程の間というのも異なってくるところがございます。こういったところを踏まえますと、例えばサービスイン時点を含めて何か月前、または国際標準が出来上がってから何か月後に情報開示をするといったルールを作るのはなかなか難しだろうと考えておりますということで、先ほど申し上げたところでございます。

続きまして右肩、5スライド目でございます。役務提供を拒める正当な理由の範囲でございます。こちらは各社様からもありましたが、2つございますが、一つは電気通信事業法第32条接続拒否事由、こちらについては少なくとも準用されるだろうと考えているのが一つ。また2番目、先ほども記載しましたが、個別ソリューションで御提供しているようなサービス、これについて同条件で提供を求められた場合、こちらにつきましても拒否事由に当たるのではないかと書かせていただいているところでございます。

続きまして、6スライド目でございます。論点の3としまして、情報提供を拒める正当

な理由の範囲でございます。こちらにも新規のサービス、まだ提供していないサービスを念頭において書いておりますが、一つがMNO間の競争領域に関わる内容、もう一つはインサイダー情報に関わる内容ということで、例として、これはまだ提供していないサービスを念頭に置いていますので、MNOが利用者向けにいつ、そのサービスを報道発表するのかといった話や、またそれはいつ提供されるのかといった提供時期の話、またはそのサービススペックのようなものについては拒める正当な理由があるのではないかとということで、整理をさせていただいているところでございます。

続きまして、7スライド目でございます。モバイル音声卸の標準的な料金の公表ということで、全ての二種指定事業者が公表する前提であれば、モバイルの音声卸料金について公表することができるのではないかとというお題でございます。こちらは実は、弊社からこういった御提案をさせていただいているところでございますが、以前の議論の中では各社様から様々な問題点の提起がなされているところでございまして、我々もそれぞれの御意見については理解ができるところでございます。こういったところを踏まえて御議論を進めていただくのかということで、丁寧な議論が必要ではないかとということでまとめてございます。

続きまして、8スライド目でございます。指定卸役務の料金の低廉化、それから提供条件の柔軟化ということで、中身は構成員様限りとさせていただいておりますが、こちら御覧いただけるように、モバイル音声卸の料金については従来よりかなり低廉化されているところでございますし、協議によって提供条件の柔軟化も進展しているところでございます。

続いて9スライド目でございます。我々といたしましては、電気通信市場のさらなる発展に向けて多様なパートナーとともに連携して、新たなサービスの創出を図っていきたくと考えてございます。この新たなサービスの創出には、卸取引というのが非常に重要なツールとなってまいりますので、本検討に当たっては過度な措置によってこういったものが阻害されないような配慮を十分いただきたいところでございます。弊社としては今後もパートナー様の御要望に対して真摯に対応して、また提供可能な情報については提供いたしまして、円滑な協議に努めていく所存でございます。ぜひとも御配慮いただきたいと考えてございます。卸については、こちらまででございます。

続いて次の話題でございますが、今後御議論いただきたい事項ということで、光信号分岐端末回線に係る接続料のルールについて御説明させていただきます。11スライド目でご

ございます。NTT東日本・西日本のシェアードアクセスの分岐端末回線においてと書いておりますが、このシェアードアクセスというのはNTT東日本・西日本さんの接続メニューでございまして、F T T Hを提供するための光回線の調達方法の一つという形で、弊社ではこのシェアードアクセスを採用させていただいているところでございます。

これの接続ルール策定時から大分環境変化がございますので、それに合わせたルール見直しをしていただけないかということで、シェアードアクセスの個宅の入線部分については、実は特殊な整理がされているところがありまして、2004年当時、右の下の箱ですが、接続事業者が個別にこれを専属的に利用する整理がございまして、仮にお客様がおやめになった後も、接続事業者がそれを残置する場合については費用を支払い続ける整理がなされているところでございました。ほかの専用線や、シングルスターの光回線など、そのようなものにはこういったルールはないところでございまして、少し特殊な整理という形でございます。

その後、競争環境が変化してまいりまして、2011年度にはシェアード・フレッツ間の転用ができる形で、当時はシェアードとフレッツしかプレーヤーがいなかったもので、転用ができる状況が生まれたところでございます。また2014年度には、コラボ光が提供開始されて大きく台頭してきたところでございます。今後、このコラボ光の事業者との転用の工事についてもできるように、現在、調整をしているところでございます。

こういった現状を踏まえますと、当時の整理であった各事業者が専属的に利用するという整理が既に解消されている状況があるのではないかと考えておりまして、このルールについて見直す議論をしていただけないかということで、御説明させていただいたところでございます。なお、本件についてシェアードを使っていられる他の事業者さんも、同様な御意見を他の場でお出しになっている理解でございます。

資料の説明、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。続きまして、ソフトバンク株式会社から御説明をお願いいたします。

**【ソフトバンク】** ソフトバンク、伊藤です。それでは、資料64-4に基づきまして説明させていただきます。よろしくをお願いいたします。

まず1ページ目、現行の「卸役務に関する規律と当社の遵守状況」ということで説明させていただきます。モバイルに関しては現行も下に記載のとおりMVNOガイドラインが存在しておりまして、その中で提供義務に関する規定や、情報開示に関する規定がなされ

ている状況です。当社は、現行のMVNOガイドラインに沿った提供義務や、情報開示を実施しておりまして、また個々のMVNOから要望があれば、都度真摯に協議に応じている状況でございます。

2ページ目になります。今回新たに指定されている、特定卸電気通信役務の議論に関しての基本的な考え方を述べさせていただきます。考慮すべき点を3つ記載させていただいておりますが、まず1点目、先述のとおり、MVNOへの卸役務の提供に当たっては現行のMVNOガイドラインを順守している状況でして、また個々に要望があれば都度協議に応じている状況です。

それから2点目ですが、これは指定電気通信設備の利用に当たっては、厳格なルールが設けられている接続と、原則非規制の卸役務、大きくこの2つの形態が並立している状況ですが、この2つの形態に関して、適正性確保と柔軟な設備利用のバランスが従来から図られてきた状況もございます。

それから3点目、そもそもの卸役務については、相对協議の中で柔軟なサービス設計や提供ができるのが最大の特徴でありメリットでもあると捉えておりますので、個別の事業者間協議を過度に妨げるべきではないことも踏まえて、全体を通して今回の整理に当たっては過度な規制とならないような留意が必要であると考えております。

3ページ目になります。特定卸役務の範囲になりますが、基本的な考え方は、先ほどから申し上げているとおり、前提として特定卸役務に指定されなくとも、指定設備卸役務としては原則MVNOにも提供することになりますし、適宜情報提供も行うほか、協議には真摯に対応しているということです。それからMVNOの現行のガイドライン上、公正競争促進の観点から、多様な事業者による提供が望ましいサービスは基本的にはアンバンドルされることや、後段の情報開示の議論にもかかりますが、接続料相当額の情報提供の扱いが論点になっていることも踏まえ、原則アンバンドル機能をベースに指定する範囲を検討することが自然ではないかと考えております。

特定卸役務から除外すべき具体的なものがあるかということに関しましては、3点ほど挙げさせていただいております。まず1点目、MNOが自社ユーザに提供していない役務に関しては原則除外対象になるかと思っております。

2点目です。ユーザへの役務提供に当たっての必須、基本機能ではない付加サービス、具体的には音声でいうと留守番電話サービスや、データに関してはデータのシェアサービス等が想定されますが、こういった付加サービスに関しては、今回、特定の卸役務の範囲

から除外すべきと考えております。

それから3点目、役務提供の終了見込みが見えているもの、終了が既に公表されているサービスや、定性的な話として継続的に加入者の数が増えない、少ないと客観的に見ても見込まれる、そういったサービスに関しては対象外とすべきと考えております。

4ページ目、提示される情報の範囲に関してです。当社の考えですが、情報の範囲としては論点の例示にも記載がありましたが、接続料の設定がある場合の接続料相当額や、卸料金と接続料相当額との差分で回収が見込まれる費用項目、こちらに関しては提示される情報の内容として適当であると考えております。

加えて、前回のMVNO委員会さんが主張された協議の端緒になり得る情報に関して、特定というより指定設備卸役務全般についての御指摘と理解しておりますので、開示できる状況になりましたら要望に応じて適宜情報提供する考えでおります。

5ページ目になります。役務提供／情報の提示を拒める正当な理由の範囲です。1つ目のポチになりますが、ここは論点でも具体的に例示されておりましたが、こちらの例示のとおり、接続と同様に電気通信事業法 32 条における正当な理由の規定をそのまま準用することが適当であると考えております。情報提示を拒める正当な理由の範囲につきましてですが、こちらはMNOが提供している個々の自社のプラン、サービスの設計に関する営業機密情報、括弧で具体的に書いてありますが、プランごとの平均利用データ量等や、それらを推計可能な情報に関しては、これはMVNOさんが独自に接続等で自社プラン・サービスを提供する際に非常に有用な情報になり得ますし、プランの立てつけというのは市場競争においても非常に重要なファクターでありますので、こういった個々のサービスプランに原価がある程度推測できるようなデータに関しては提示を拒む理由とさせていただきたいと考えております。それから2点目のポチですが、相対で個々のMVNOさんと提供している条件等、NDAの対象になっているものについては、これも除外させていただければと思います。

6ページ目になります。モバイル音声卸の標準的な料金の公表についてですが、料金公表に関しましては重要な点は2点あると思っております、まずは1点目としまして、MVNO側で複数社の料金を比較できること、それから2点目としまして参入事業者がこういった情報をすぐに得られること、この2点が重要であると考えておりますが、現行でもMVNOが必要な情報に関しては適時適切に入手可能であると認識しております、問題は生じていないと考えております。



具体的に現行の運用ですが、2つ矢羽根で記載させていただいておりますが、標準プランに関しては共通的にMVNOがアクセスできる当社のファイル共有サービスを介して開示しておりますので、各事業者が同時期に同内容を把握することが可能です。また、新規接続を要望する事業者に対しましては、既定のNDAを早期に締結、これはさほど時間がかかるものでありませんので、NDAを締結させていただいた後、速やかに標準卸プランを提示している運用になっております。

また卸料金の検証や政策の決定や評価のプロセスにおきましては、都度、卸料金を提示させていただいておりますので、そこで適切な政策の決定、評価がされていると認識しております。以上に加えて、通常の商慣習的に考えても仕入額を公表することはかなり不自然なことであると認識しておりますので、公表する意義は本来の目的も踏まえると意義はあまりないと考えているところです。

7ページになります。料金の低廉化・提供条件の柔軟化の進展状況ということで、具体的に音声卸料金の見直し状況について記載させていただいております。当社は音声卸のサービスを2017年に開始しておりまして、サービス開始から1年後の2018年12月に音声卸料金の値下げを表明させていただき、これまで3回の値下げを実施しております。今後も接続料算定と同時期に毎年度料金の見直しを検討させていただく所存です。

8ページは、今まで述べさせていただいた内容のサマリーになりますので、省略させていただきます。

ソフトバンクからは以上になります。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。それでは、ただいまから、各社からの説明につきまして御意見等がございます構成員の皆さん、チャットもしくは御発言にてお知らせ願えれば指名させていただきます。それでは、どなたでも結構ですのでよろしく願いいたします。

酒井構成員、お願いいたします。

**【酒井構成員】** 最初に、NTT東日本・西日本の資料の15・16ページの、提示される情報の範囲について、接続料相当額そのものの提示が難しいことの理由として、どういう点が難しいかということが書いてありますが、その中で例えば使用率や収容率等の情報については、接続料の算定の時にも元々それらの情報がないと計算できないはずなので、ある程度、公表とまでは言わずとも、その計算では使っているものと思います。これが卸になると接続料の算定のときよりもさらに提示が難しくなって、機密情報がうんと増えると

考えればよろしいでしょうか。

【辻座長】 ではNTT東日本・西日本、お願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本、井上でございます。接続料の算定の際は設備コスト全体の話としてお示ししていると認識していますが、卸料金の場合はユーザ個々のということになりますので、それはユーザ一人ひとりのサービスのスループットのお話となってしまう、提示は厳しいという認識でございます。よろしいでしょうか。

【酒井構成員】 分かりました。要するに接続料の場合でも、例えば光ファイバーを100%使っているわけではなくて、使用率がこのくらいでやっているということで計算していると思うのですが、卸になるとこのユーザに対してはこう、このユーザに対してはこうなっているということまで開示しなくてはいけないと、そのようになってしまうということと理解すればよろしいでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 そのような理解で結構でございます。

【酒井構成員】 分かりました。どうもありがとうございました。

【辻座長】 どうもありがとうございました。そのほかに御質問、御意見ございませんか。それでは、佐藤構成員お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。幾つか質問、コメントをさせていただきます。NTT東日本・西日本さんの話では3ページに、コラボはモバイルと競合関係が少し違うという説明があり、この違いについて理解はできます。ただ、違うのであれば、政策的に何かを変えるべきということなのか、卸について厳しい規制が要らないというのか等、状況が違うから政策的にどういうことを要望しているのか分からないので、もし考えていることがあれば教えていただきたいと思います。

5ページ目について、このグラフは初めて見たので少し考えてみます。ユーザ数に関して接続事業者は上に向かって収容効率も変わってくるので、凸の曲線になるように思います。図については、少し考えてみます。

それから質問として、接続料相当額は示せないという話ですが、モバイルでは接続料相当額も出てくるという状況の中で、光の収容ユーザ数というのが見えるのがNTT東日本・西日本にとって好ましくないという考え方は理解できるのですが、NTT東日本全体、NTT西日本全体でいうと都市部もあり、北海道のような地方部もあるので、非常に小さな単位で見ると収容数やユーザ数が見えて競争上の問題が出るかもしれませんが、NTT東日本全体、NTT西日本全体など、大きな地域である程度まとめたデータだと、それほ

ど心配しなくてもよいのではないかと思ったのですが、どう考えまか。

加えて、ビルアンドキープの議論が出てきて、議論をすることは可能ですが、一応NTTドコモさんでは収支などが出ていたので、議論を始めるとすればNTT東日本・西日本も接続料の収支あるいはトラフィックデータを提出いただければと思います。

さらにNTTドコモさんもビルアンドキープと言われていて、FCCにおける議論を紹介いただいていますところ、ビルアンドキープによって、競争の観点から議論してきた接続料において副次的な効果としてさや取りのようなことが抑えられる理屈だと理解しています。NTTドコモさんの資料の中では、トラフィック・ポンピングがあるためにビルアンドキープが導入されたとも読めるので、議論の根拠となるデータ、FCCの資料を提出いただければありがたいと思います。

NTT東日本・西日本は、FVNO委員会やJAIPAとの協議が進んでいるようで、これは聞いて少し安心したところです。

KDDIさんからは残置回線の話があり、私もいつか考えなくてはいけないと思っていた案件ですが、FTTH開始当初のユーザが動かない時代から、現在はかなりユーザが動いてきていると思いますので、どういう頻度でどういう動き方をしているか、時系列で変化が確認できる数値や、実際どのような料金でどのような支払いになっているか等、まずは現状把握しないと議論できないので、基本的なデータを出していただければと思います。

ソフトバンクさんについては、モバイル音声卸の標準的な料金の公表について意味がないようなことが書いてあったので、本当に意味がないかどうか私も考えてみようと思います。また、NTT東日本・西日本のビルアンドキープの新しい議論というのは、ソフトバンク等にも大きな影響を競争上与えると思うので、何かコメントがあればいただきたいと思います。以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。大変多岐にわたる御質問をいただきまして、まずNTT東日本・西日本からお願いいたします。

**【NTT東日本・西日本】** NTT東日本の井上でございます。御質問ありがとうございます。質問は2点かと思っております、1点目はコラボとモバイルの違いということで述べさせていただきましたところにつきまして、具体的にどういうことを考えればよいのかでございまして、こちらにつきましては先ほど来申し上げており、当社は卸先事業者の存在なくして光サービスの拡大を行うことは不可能でございまして、制度によらずとも事業者間のビジネススペースの取組で自ずと協議の進展が図られると考えているとこ

ろでございますので、過度な規制は不要なのではないかということをし述べたいと思っております。

それから、モバイルでは接続単位のコストを出しているのに東西では出せないのはなぜかという話だと思いますが、モバイルの場合は接続につきましても卸につきましても、帯域当たりの設備単位のコストになっていると考えておまして、一方で光サービスの場合は接続の場合は設備単位のコスト、それから卸の場合はユーザ単位のコストとなっております、そうしますとユーザ当たりのコストを出すことによって、サービスのスループットのようなサービス設計が分かってしまうということでございます。

なお、ソフトバンクさんの今回のプレゼンの中でも、右肩5ページでございますが自社のプラン・サービスの設計に関する営業機密情報、プランごとの平均利用データ料、原価、それを推計可能な情報、こういったものは拒みたいという話ございましたが、我々も同様の考えでございます。よろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 過度な規制について、ソフトバンクも言及していましたが、過度に規制にするつもりはなく、適正な規制としてルールを作っていくことになるので、過度かどうかについては心配する必要は大きくなく、必要があればまた議論させていただきたいと思っております。

【辻座長】 それではソフトバンク、お願いいたします。

【ソフトバンク】 ありがとうございます。ソフトバンクです。ビルアンドキープに関しては、別の会合になりますが、接続政策委員会などで、一昨年、昨年と議論させていただいてまして、昨年の取りまとめの中で、pure LRICの議論もあったかと思いますが、ビルアンドキープ含めて導入する効果がどれぐらい得られるかも議論させていただいた中で、昨年の時点では導入に関してはメリットもある一方で、デメリットも大きいので時期尚早であるという話と、基本的には事業者間協議を進めていく中で協議の状況を注視するという取りまとめになったかと思っておりますので、今回新たにこのビルアンドキープを議論するに当たっては、昨年からの事業者間協議の進捗も含めた大きな状況の変化があったかどうかは確認させていただきたいところでございます。

また、NTT東日本・西日本さんのプレゼンにもありましたが、全事業者一律にビルアンドキープというのはかなり乱暴な議論かと思っていて、例えば固定通信事業者とモバイル事業者とではかなり抱えている問題も違うと思います。特にモバイルに関しては音声のトラフィック量も非常に大きなものもありますし、災害時や障害時にも安定的に提供する必

要のある非常に重要なサービスの一つとして捉えられていますので、その維持コストも含めてコストをどんどん下げていく議論にはなっていないといったモバイルの状況や、指定設備設置事業者と非指定事業者それぞれにおける問題点も違うことも踏まえて、もし議論するのであれば丁寧に議論させていただければと考えております。

以上になります。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。何かまだしっかり考えていないような返事だったので、これから議論するとなれば自分の企業のメリット・デメリットではなくて競争政策としてどうであるかということで御意見いただければと思います。

以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。ビルアンドキープは本研究会で出てきたのは、初めてかと思しますので、他の有識者会合でなされた議論を踏まえて議論させてもらいたいと思います。それではKDDIより、御質問への回答をお願いいたします。

**【KDDI】** 御質問ありがとうございます。残置回線の件で御質問いただいたかと思ひます。残置回線の件、議論の必要性の御理解をいただいて本当にありがとうございます。御指摘のあったユーザの移転の状況や料金の程度等について、できる限り情報を御提供させていただいて御議論いただければと考えております。どうぞよろしくをお願いいたします。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。ありがとうございます。新しい議論が、幾つか今日出てきたので、初めは各社さん、様々なデータを示していただいて、それから議論の必要性があるかどうか、必要であれば議論を深めることを考えていきたいと思ひます。

以上です。

NTTドコモについては、FCCの情報を使ってストーリーをつくっておられるようなので、根拠データを示していただきたい、というお願いでした。

**【NTTドコモ】** NTTドコモでございます。今、御意見いただきました点につきまして別途、回答いたしますので、事務局と相談させていただければと思ひます。

以上です。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。対応よろしくお願ひします。以上です。

**【辻座長】** 対応をお願いいたします。

それでは、そのほかの構成員の皆さん、御意見ございますか。相田構成員、お願ひいたします。

【相田座長代理】 相田でございます。私はどちらかというとな事務局に対する質問になるかと思いますが、NTTドコモさんの資料にあったトラヒック・ポンピングについては、確かに解決するにはビルアンドキープが一番の切り札になるのかとは思いますが、この行為は明らかに貴重な電波資源の無駄遣いでもあり、かつ近隣にいる他のモバイルユーザに対しても非常に悪影響を与えることなので、例えば有線回線のファックスやモデムなどは再発行の回数が規制されている等の状況を踏まえて、何らかの発信規制、発信制限みたいなものを考慮する余地はあるのではないかと思います。総務省としてそういうお考えはあるのかどうか、お伺いしたいと思いました。

以上です。

【片桐料金サービス課長】 事務局、料金サービス課長の片桐でございます。御質問どうもありがとうございました。

御指摘の点、NTTドコモさんが発信規制等をする事について総務省としてどう考えるかということかと理解しましたが、それが正当な業務行為であればそのこと自体が直ちに電気通信事業法上問題だということにならないかと思います。ここについてはNTTドコモさん等の事業者の対応について、具体的な考え方をお示ししていただければ、それを都度事業法に基づき当課として判断させていただく形になろうかと思います。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございました。それでは関口構成員からお手が挙がっておりますので、関口構成員お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。NTT東日本・西日本さんの資料の5ページ目のところについて、先ほど佐藤構成員から直線ではないのではないかと意見があり、多分そうだと思います。ただ、一番右側の3色のグラフにおいて、今まで卸取引についてはどんどん卸料金と接続料相当額が乖離していく中で、ワニの口だと揶揄されてきたわけですが、この点に関しては固定費、変動費でざっくりとした直線で説明いただいて、卸料金と接続料相当額との差分を下げてしまうと、リスクを取ってきたNTT東日本・西日本側の利益が卸先に移転してしまうということは明確になったと思っています。その上で、青と赤の差分のところ適正な水準に落ち着いているかどうかについて、何らかの検証は求められるという気がいたしました。

また、相田構成員からも御指摘ありましたとおり、モバイルにおけるトラヒック・ポンピングに対する最後の切り札はビルアンドキープになるだろうということは私も理解して

おりますが、NTTドコモさんからの問題提起以外にも、KDDIさんやソフトバンクさんも同じような問題を抱えているように思われますので、せっかくですので2者からもこれに対する現状と、解決策としてどのようなものがよろしいのかについては、ぜひコメントを頂戴できれば幸いです。

以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。それでは、NTT東日本・西日本、御回答ありますでしょうか。

**【NTT東日本・西日本】** 関口先生、ありがとうございます。2つ申し上げたいことがあります。一つはこの赤い線を直線で表していますが、我々はこれまでも値下げをしてきており、値下げというのはこの角度が低くなっていくことだと思っておりますので、今後もコスト効率化に努めてこの赤い線をなるべく低くしていく努力をしていく所存でございます。

もう1点は、我々もユーザ数が増えていけば、我々に入ってくる卸先事業者からの収入も増えていきますので、ユーザ数の拡大に向けてさらにコラボ事業者と協力して頑張っていきたいと思っております。ありがとうございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。それではもう1点、トラフィック・ポンピングにつきまして、まず、KDDIからお願いいたします。

**【KDDI】** KDDI、関田でございます。これがトラフィック・ポンピングに当たるかどうかはなかなか限定しづらいですが、似たような傾向が我々も確認されている状況でございます。以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。それではソフトバンク、お願いいたします。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクです。明らかにこれがトラフィック・ポンピングであるという特定はなかなか難しいですが、確かにトラフィックの発着のバランスを見てアンバランスな事象が生じているというか、事業者によってそういったところが認められる事実もございますので、対策としては根本解決にはなかなか結びついてはいませんが、事業者間の覚書で、明らかに不都合というか、何か自然ではないようなトラフィックがあるときはお互い協力し合って調査をする等、事業者間でお互いに協力していくところを個々の事業者と相談させていただくことも進めているところでございます。

以上です。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。トラフィック・ポンピングにつきましては

大変重要な問題だと思いますので、どう対処していくか、今後議論していきたいと思えます。そのほか、御質問等はございませんか。それではこの後も質問の機会を設けておりますので、また質問あればお寄せいただきたいと思います。

○ 接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針（案）に対する意見及びその考え方（案）について

【辻座長】 それでは、次は「接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針（案）に対する意見及びその考え方（案）」についてであります。本件につきましては、9月27日の第62回会合において議論いたしました「接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」の案に対して、9月29日より10月28日の間、総務省にてパブリックコメントを実施いたしました。その結果等につきまして事務局より説明をいただき、その後意見交換を行う時間を設けたいと思えます。

それでは、事務局から説明をお願いいたします。

（事務局より資料64－5から64－7に基づき説明）

【辻座長】 どうもありがとうございました。それでは、ただいまの御説明につきまして御意見等がございます構成員の皆さんには、チャットもしくは発言にてお知らせいただけますか。それではお願いいたします。

それではないようですので、今後につきまして事務局からコメントをお願いいたします。

【前田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日お示した案を基に、今後総務省において改定等の作業を進めてまいりたいと思っております。ありがとうございました。

○ 移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証の対象サービス等に関するヒアリング

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは3番目の議題、「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証の



対象サービスに関するヒアリング」に移りたいと思います。本件につきましては、ただいま議論いただきました「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」に基づき実施される検証の対象となるサービス等につきまして、具体的な要望を一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会及び株式会社インターネットイニシアティブ、株式会社オプテージより御説明をいただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、まずはMVNO委員会より御説明をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会、佐々木です。それでは、資料64-8に基づきましてMVNO委員会の考え方を御説明します。

1ページ目、2ページ目はこれまでの経緯をお示ししておりますので、3ページ目から御説明をいたします。3ページ目も既に本研究会で御説明をした資料となっておりますが、至近のモバイル市場の競争状況においては、MNO3者がそのメインブランドに加えてサブブランド、廉価プラン、これは21年3月に新規導入されたものですが、こういったプランを投入することによって市場競争が熾烈になっているということで、これらプランと右側を書いております紫色の独立系MVNOとの同等性の確保が、これまで以上に重要な課題になっていると認識をしております。

4ページ目、こちらは競争ルールの検証に関するWGの事務局資料の抜粋となっておりますが、MVNOがプランをあまり提供していない大容量、高額といった領域を除いて、MNOとMVNOの料金水準が外形的に接近、混在する状況というのがこの図から見てとれるのではないかと考えております。

5ページ目、こちらは契約数及びシェアに関する四半期データの引用となっておりますが、2020年までMVNO市場は順調に拡大を続けてまいりました。ところが21年3月に大きく潮目が変わり、それ以降は競争シェアの伸び悩み、減少が続いている状況になっています。まさにこの21年3月、先ほど御説明を差し上げたとおり、MNOによる廉価プランの投入といったことにより大きく競争状況が変化をしていることは、こちらも外形的な状況から御理解をいただけるのではないかと考えています。

6ページ目、これらの状況を踏まえまして、今回の議題でありますスタックテストの対象プランに対する当委員会の考え方を改めて御説明をします。MNOとMVNOの料金水準が近接をしている中で、サブブランド・廉価プランへのMVNOからの流出の増加、またはその逆の方向、点線の矢印になっておりますけれども、MNO3者よりMVNOへの流入の減少、こういったことが生じているのではないかと、こういったことにより競争環境

が大きく変わっているのではないかと、これを踏まえますとサブブランド・廉価プラン、これをスタックテストの対象にすることを要望させていただきます。具体的な根拠については、この後御説明をいたします。

7 ページ目はこれまでの御意見ですので飛ばしまして8 ページ目、ではサブブランド・廉価プランとMVNOの料金プランを比較するとどうなるかという表を2つ載せております。上の表が低容量帯、下の表が中容量帯となっております。料金のところ、条件は可能な限りそろえておりますが、料金のところを見ていただくと、もちろんMNOさんの廉価プランの登場以降、競争環境を踏まえてMVNOの料金プランの見直しを行っておりますので、現時点でMVNOの料金が極めて高い状況ではもちろんないのは当たり前のことですが、MVNOの料金水準というのは廉価プランとの間で非常に近接をしている状況、またサブブランドとの間でも、サブブランドが利用者に広く提供しております固定とのセット割等を適用した価格を比べると、非常に料金が隣接をしていることがお分かりいただけるのではないかと考えています。

9 ページ目、こちらのスライド、非常にテクニカルな情報ですので今回説明は割愛いたしますが、この後の質疑応答等で必要に応じて参照いたします。

10 ページ目をおめぐりください。こちらの円グラフですけれども、こちらは民間の調査機関が本年3月に利用動向調査という形で利用者のアンケートを実施したものの、このデータを基に当委員会で集計作成をしたものとなっております。具体的には、MVNO7社それぞれ1,050名の御利用者のうち、乗換えを検討中ですかというスクリーニングの質問に対して、はいと答えられた350名に対し、具体的に乗換え対策として検討しているプランを複数回答で回答いただき、その集計を取ったものとなっております。

MVNOの利用者で乗換えを検討していて次もMVNOを検討したい利用者は、全てのMVNOを合計しても33%となっておりますが、それに対してサブブランド・廉価プランを検討したいお客様が35%、これはサブブランドと廉価プラン、合わせて5つしかないことを踏まえると、非常に多くのお客様がサブブランド・廉価プランに対して誘引をされている。こういったことから、サブブランド・廉価プランとMVNOの間の競争がいかに激しいか、MVNOからサブブランド・廉価プランへの流出が大きくなっているかが見てとれるのではないかと考えております。

11 ページ目、前ページでの調査において、最も優先順位の高い乗換え策としてサブブランド・廉価プランと回答したMVNOの契約者81名に対して、さらにその理由を聞いたと

ころとなっておりますが、料金が安いからという理由が約半数弱ぐらい、また通信速度、つながりやすさが良いからという御回答が3割という形になっております。8ページ目であらかじめ御説明をしたとおり、MVNOの料金は廉価プランと比べても上回っていることは必ずしもない状況ではあるのですが、通信速度等、品質面とのバランスを考えたときに、廉価プランの料金というものがMVNOの利用者にとっても非常に魅力的に映っているのではないかとということが、この棒グラフから見てとれるのではないかと思います。

12ページ目、これは逆の調査になっておりまして、MNOの利用者約2,700名に対して同じく乗換えを検討していますかというスクリーニングの質問で、はいと答えられた850名を対象に乗換え策として検討しているブランド、プラン等を複数回答で得たものですが、全ての合計したMVNOを挙げた方が13%に対して、サブブランド・廉価プランを挙げた方が45%という数字になっております。この円グラフから、廉価プラン・サブブランドによってMVNOへの流出、これがいかに大きく阻害をされているかが見てとれるかと思っております。

13ページ目、こちらはMVNO委員会加盟のMVNOに対するアンケート調査となっておりますけれども、市場で現在競合しているMNOのサービス、ブランドを挙げてくださいという複数回答の調査に対して、サブブランド・廉価プランと競合していると答えたMVNO、これが実に65%に上がっている状況です。

14ページ目、最も競合しているMNOのブランドがサブブランドである廉価プランであると回答したMVNOに対し、同等の競合ができていないジャンルを尋ねたところ通信品質、宣伝広告を挙げる割合が大きく、またサブブランドについては販促施策の割合も非常に大きいことが分かりました。

MVNO委員会の御説明としては以上となりまして、この後、個社から御説明させていただきます。以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。続きまして、株式会社インターネットイニシアティブからお願いいたします。

**【インターネットイニシアティブ】** I I Jの下田と申します。よろしくお願いたします。このようなお時間をいただきましてありがとうございます。

まず、資料64-9に従って御説明したいと思しますので、2ページ目をおめくりいただければと思います。スタックテスト対象のサービス・料金プランについてです。委員会からも報告、提示が出ているとおりでありますが、MVNOのプラン、特に弊社のプランを中心に

近接するような金額帯の廉価プラン、及びサブブランドに関して対象にしたいということで御要望、記載させていただいております。また、主に 20 ギガプランを超える大容量プランを除く 20 ギガ以下の比較的通信容量の低いプランの検証をお願いしたいと考えております。

おめくりいただきまして、3 ページ目になります。構成員限りのグラフを記載しておりますけれども、直近MVNOの料金プランから実際にMNOのサブブランドに若しくは廉価プランへの転出をしている割合を記載させていただいております。見ていただくと一定割合で年々増えてきている状況にごさしまして、サブブランド・廉価プランが大々的にリリースされた時期から大きく増えるような状況にあります。

続きまして4 ページ目をめくっていただきまして、現状、通信品質についても今回のスタックテストの結果と併せて大きく検討していただく必要があるかと考えております。委員会からも、料金並びに通信品質というお客様アンケートが出ておりましたが、MNOとMVNOで近接した料金帯でも通信品質に大きくまだ差が出る現状がございます。このことを踏まえて、スタックテストにてどのようなMVNOとMNOでの差を縮めていくべきかという議論が適切にできることを期待したいと考えております。

また、パブリックコメントでも記載させていただきましたが、接続料の設定をされる場合に、MNOでの設備容量の上限値の設定に関して、各社がばらばら独自の計算手法で算出することによって比較が適切に行われなことが問題になるといけないので、これについては総務省様にて確認検証をお願いしたいと考えております。

最後、参考として5月に行われました競争ルールで、私どもが競争ルールの検証に関するWGで発表しました通信速度調査の資料を添付しております。これは品質の面で参考資料として付けさせていただきました。I I Jからは以上になります。

**【辻座長】** ありがとうございます。続きまして、株式会社オプテージよりお願いいたします。

**【オプテージ】** オプテージの篠原でございます。本日はこのような機会を頂戴しまして、誠にありがとうございます。

それでは、資料 64-10 に沿って御説明させていただきます。右肩 1 ページです。弊社サービスmineoの主な他社様への転出状況を示してございます。弊社ではお客様が他社へ転出される際に、転出先等に関するアンケートをお願いしてございます。構成員の皆様限りとさせていただきますが、下のグラフにつきましては本年4月から9月の半年

間でのアンケート結果を基にした、他社様のブランド、プランへの主な転出状況を示したものでございます。御覧のとおり、MNO様のサブブランド及びオンライン専用プランへの転出の割合が継続的に高い水準となっております。

それでは、右肩2ページでございます。2ページ目は先ほどお示ししましたmineo転出状況につきまして、容量帯別に主な転出状況を示したものとなります。下のグラフの上段に低容量帯となる1ギガと5ギガの転出状況、下段に中容量帯となる10ギガと20ギガの転出状況を示しております。御覧のとおり、低容量帯につきましてはMNO様のサブブランドへの転出割合が高く、中容量帯につきましては、オンライン専用プランへの割合が高い状況となっております。

続きまして、右肩3ページでございます。弊社の御説明させていただきました転出状況と弊社サービスと料金水準が近接する観点から、スタックテストの対象として要望させていただきMNO様のサービス・プランを記載しております。1ギガから5ギガの低容量帯につきましてはサブブランドの3ギガの2プラン、10ギガから20ギガの中容量帯においては、オンライン専用プランの20ギガの1プランを挙げさせていただいております。今回挙げさせていただきましたサービス・プランにおきましてスタックテストを実施いただくことで、モバイル市場の公正競争の確保につながるものではと考えてございます。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

**【辻座長】** どうもありがとうございました。それでは、ただいまの3者の御説明につきまして、構成員の皆様から順に御質問、コメントをお願いいたします。チャットもしくは発言をお願いいたします。

では酒井構成員、お願いいたします。

**【酒井構成員】** 今、いろいろ御議論あった中で、先ほどのコメントにもありましたが最大帯域あるいは冗長性があったときに、どう使っているかといった辺りについて、品質との話で非常に難しい話があるような気がいたしまして、例えばここで言いますと、MVNOの場合は、契約帯域以上になると非常にトラヒックの不都合が生じて遅延が大きくなるのではないかと。それに対してMNOは想定帯域が大きいので遅延も生じないのではないかとという議論があったわけです。

これが、もしMNOの利用者数が多くて、その結果相互融通できて、その結果品質が良くなっているところはある程度仕方ない点もあるとは思うのですが、例えば冗長性があつ

た場合、その冗長性のある帯域をMNOはいざというときに使えるが、MVNOには使わせないとなっていると不公平になりますので、この辺りの品質をどう考えながら設備容量の上限値を決めるかというのは、今後の話だと思いますが、結構難しい話だと思います。

【辻座長】 ありがとうございます。確かにそういう印象を私は持ちますが、どなたか今の3者の方で今の御意見につきましてコメントや御意見等はございますか。

【テレコムサービス協会】 それではMVNO委員会、佐々木ですが、発言よろしいでしょうか。

【辻座長】 お願いいたします。

【テレコムサービス協会】 酒井先生、御質問ありがとうございます。おっしゃるとおりある程度、利用が増えることによって統計的にピークが慣れてくるといった効果は当然あるかと思っております、ここはMVNOも鋭意、規模の経済という形でこのピークを鈍らせていくことは、これまでももちろん取り組んでまいりましたし、今後とも取り組んでいかなければならない課題だと思っております。

ただし、この種の統計的にピークが統計多重効果によって慣れていく効果については、例えば今、MVNOの利用者数、数万か数百万、百数十万ぐらいかもしれないですが100万というところと、例えばMNO様だとこれが何千万という計算になるわけですが、その違いによってそんなに大きく、鋭いピークがこなれていくことはあまりないのかと思っております、多様な利用者をMVNOも獲得していく、それによって周波数の効率的な利用に努めていく世界の中の話なのかと考えております。

一方、冗長性の考え方については、これは引き続き大きな論点が残っていると考えております。過去、この研究会に対してMNO様からもプレゼンがありましており、一部の冗長の設備については需要の中には入れていない、接続料算定の分母の中には入れていないが、分子には積んでいるような御発言があったと記憶をしておりますが、このような考え方がMVNOが冗長系に対してコスト負担をしている状況と平仄がきちんと取れているのかについては、依然疑義が残ると考えております。本日は細かい議論に入ることはないと思っておりますが、この本研究会において引き続き議論をさせていただければと思っております。

私からは以上となります。

【辻座長】 ありがとうございます。そのほか今の残りの2者の方、御意見ございませんか。

【インターネットイニシアティブ】 I I J、下田です。発言させていただきます。MVNO委員会の佐々木様からありましたとおりの考えを持っておりますので、私どもから特にほかに意見ございません。

【辻座長】 株式会社オプテージはいかがでしょう。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。I I J様、MVNO委員会様と同じ意見でございますので、特にコメント等ございません。ありがとうございます。

【辻座長】 ありがとうございます。今、3者が提示された問題というのは、確かにMVNOが料金を引き下げる、あるいは廉価プラン等々出されたことは良いですが、競争上では今の3者の方々に大きな影響を与えているような気がしますので、スタックテストにつきましては御指摘の点を慎重に検討していきたいと思っております。

本日の議題に関しまして追加でお聞きになりたい事項やコメントがございましたらこちらで取りまとめますので、11月18日までにメール等で事務局へお寄せいただきますとありがたいと思っております。

それでは最後に、次回の会合につきまして事務局から御説明をお願いいたします。

【前田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日は御議論いただきましてありがとうございます。次回会合の詳細につきましては、別途事務局より御連絡を差し上げるとともに、総務省ホームページに掲載する予定でございます。

以上、よろしく願いいたします。

【辻座長】 それでは、これもちまして本日の議題は終了させていただきました。それでは、本日は長時間どうもありがとうございました。これで失礼いたします。

以上