

## 第 52 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 1 月 31 日 (月) 17:00~18:50

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、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 暢史 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	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
	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
	斉藤 光成	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 担当課長
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	運営分 科会主査
	金丸 二郎	MVNO 委員会運営分科会	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	専兼専務理事
	小畑 至弘	常任理事	

一般社団法人 I P o E 協議会

石田 慶樹 理事長

外山 勝保 副理事長

株式会社 N T T ドコモ 田畑 智也 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

二宮総合通信基盤局長、北林電気通信事業部長、林総務課長、

川野料金サービス課長、寺本料金サービス課企画官、

中島料金サービス課課長補佐、永井料金サービス課課長補佐

■議事概要

- 携帯電話料金と接続料等の関係の検討に関するヒアリング
  - ・ N T T ドコモ、K D D I、ソフトバンクより、資料 52-1 から資料 52-3 までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果（光サービス卸）
  - ・ 事務局より、資料 52-4 について説明が行われた後、質疑が行われた。
- N T T 東日本・西日本の令和 4 年度接続約款の変更認可申請及び加入光ファイバの未利用芯線報告について
  - ・ 事務局より、資料 52-5 について説明が行われた後、質疑が行われた。

■議事模様

○ 携帯電話料金と接続料等の関係の検討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 1 つ目の議題は、携帯電話料金と接続料等の関係の検討に関するヒアリングであります。

本件につきましては、昨年 1 2 月 3 日の第 5 0 回会合において、携帯電話料金と接続料等の関係についての論点の整理をいただいたところではありますが、今回は M N O 各社のお考えを説明していただきます。説明の後、質疑応答を行う時間を設けたいと思います。

それでは、まず N T T ドコモより、御説明をお願いいたします。

【N T T ドコモ】 N T T ドコモの田畑でございます。それでは、資料 5 2 - 1 につい

て御説明いたします。

まず2ページ目を御覧ください。モバイル市場の競争構造でございますが、4MNOと多数のMVNOさんがいらっしゃる中で、通信単体から、決済や電気、ガス等、レイヤー・業種をまたがる多面的・多層的な競争へシフトしてきているところでございます。

3ページをお願いいたします。そうした中で、通信単体で見ましても、特にMVNOさんの主戦場である低容量のところ、そこだけピックアップして下のグラフを描いてございますが、最近の競争によって、主戦場が1,000円以下になってきているところでございます。

楽天モバイルさんとKDDIさんの「0円～」のプランについても、この中に書いてございますが、有識者から価格圧搾の可能性の御指摘もいただいているところでございまして、そういった競争の中で、ドコモとしましてはエコノミーという仕組みで、TONEモバイルさん、OCNモバイルさんと連携しております。今日の資料においても同じところに記載しています。

次の4ページを御覧ください。そのドコモのエコノミーMVNOでございますが、ドコモショップを御利用いただくということで、ドコモショップにおいてドコモのエコノミーMVNOさんのプランもお取り扱いをするという連携、それからdポイントの連携ということで、特に営業面の連携をしております。従来のネットワークの貸し借り、卸料金や接続料の話ではなく、ショップの店頭やポイントの連携をやっているところでございまして、今のところこの2社さんとやっております。引き続き全国の方々とお話を進めていきたいと考えているところでございます。

続きまして5ページでございます。一方で接続料の件でございますが、御承知のようにデータ接続料は年々下がってきておりまして、10年間で約8割低廉化してきてございます。音声接続につきましても、21年2月から開始をしまして、卸から接続に移ってきているところでございます。

6ページに行きますが、総務省のデータによると、MVNOの契約者数のうち、モジュール型回線は増加傾向にございますが、SIMカード型については減ってきている傾向でございます。

7ページでございます。一方で海外はどうなっているかという、これは例示的でございますけれども、SIMカード型においては一定のセグメント、ターゲットを絞りながらMNOと差異化し、例えば子供向け、ゲーム愛好家向け、サッカーファン向けなどという

ことで、市場を分けて対応されていると聞いております。一方でモジュール型については、法人向けのほうで市場拡大しているということの違いが出てきているところがございます。

こうした市場の振り返りをしてきてございますが、8ページで当社の主張をまとめております。スタックテストの導入ということで、上の段にございますように、競争が「0円～」以下ということで、限定的な小容量プランにおいては、かなり競争が激化しております。

こうした中で、スタックテストでユーザ料金と接続料の関係性を検証していきまして、適切な取扱いを図るということも大事ではございますけれども、価格のみでの低廉化の競争は、なかなかこれ以上は厳しいのではないかと考えております。資料右側になりますが、既に市場が多面的・多層的な競争へシフトしており、こうした中でMNOとMVNOが一緒に組んで付加価値競争を実現する方向での検討が必要ではないかと考えているところでございます。

9ページからは、昨年末に紛争処理委員会のシンポジウムで述べさせていただいたスライドでございまして、今日は時間の関係で少し飛ばさせていただきます。

13ページを御覧ください。今申し上げましたように、MNOとMVNOの関係性について、今後は付加価値を高めていく中で競争を図っていききたいという中で、連携も必要だと思っております。

そうした中で、14ページ、ここは主に法人分野のところでございますが、医療や教育といったものを5G時代にしっかり社会的課題の解決、産業振興に貢献していくことになるかと思えます。ここは主だった法人分野の取組になり、ソリューションと組み合わせられた部分になりますので、スタックテストからはちょっと遠いところかなと思っております。

一方で、15ページになりますが、当社のお客様で考えますと、5Gの新しいビジネスモデルとして、センターBの事業者さんといった方々が、コンテンツと通信をセットにしてエンドユーザさんに提供する中で、左側の通信事業者、これはドコモで描いてございますが、レベニューシェアでやり取りをするような新しいビジネスモデルが考えられるかなと思えます。スタックテストとはまたちょっと違う考え方で、今後自由な発想の中で進展も望めるかなと考えているところがございます。

そうした中で、16ページは繰り返しになるところもございますが、スタックテストの導入、これ自体は固定のところから従来からやってきたところでございますが、それ自体を否定するものではございませんが、今の市場で料金競争を見ていると、なかなかその料

金だけで差異化が図れないということも出てきており、料金以外のところの付加価値競争を後押しするような政策のほうに転換をしていただければと思っているところでございます。

また、最後の下のところになりますが、競争の影響を考えればということですが、スタックテストを導入して、ドコモのユーザ料金と接続料の検証をして、仮に今問題がないとしても、市場の競争を見たときに、MVNOさんからすると楽天モバイルさんとかKDDIさんの「0円～」のプラン、これも大きな脅威だと思いますので、競争全体を見ると、そういった「0円～」プランの問題のほうを先に議論して整理をしていくべきであり、楽天モバイルさんを対象外とすべきではないのではないかと考えているところでございます。

いただいた各論点につきましての考えを述べさせていただきます。19ページをお願いいたします。

まず対象事業者は二種指定事業者でよろしいかということでございますが、今申し上げたとおり、楽天モバイルさんも対象とすべきではないかと考えております。

下段のほうでございますが、タイミングについては真に必要なタイミングということで、定期的というよりも必要なタイミングにおいてということ。それから、一旦検証したものについては、接続料が今低廉化の方向でありますので、一度行えば十分ではないかということでございます。

20ページを御覧ください。検証対象のサービス、プランでございますが、3段目です。現にMVNOが提供している役務に対応する料金プランに限定してよいのではないかと考えているところでございます。

21ページを御覧ください。左側に論点が書かれておりますが、基本的にはその方向でよろしいんじゃないかと思っています。具体的には、サービスブランドごとに設備区分が分計されて設備会計規則で整理されていないものですから、実際のところ音声伝送役務、データ伝送役務という単位以外での検証は難しいかなと思っています。

固定におきましても、サービスブランドごとの比較については、利用者料金の収入と設備費用の総額を検証しております。またサービスメニューごとの比較については、利用者料金が接続料を上回ることを検証しているということになっていきますので、同様に移動体においても現状の方向とすべきではないかと考えております。

22ページでございます。検証の対象とするデータ、まず①のデータ接続料でござい

す。特に適切な換算方法について、共通的な考え方はよいとしましても、各社の設備運営も違うと思いますので、それを基に換算の数字までそろえる必要はないのではないかと考えております。下段の音声接続料でございますが、最も安価な方法で実現できるものとして評価をすべきだと考えております。

23ページでございます。検証の対象とするデータとしまして、その他設備で何があるかということですが、ISPに係る費用が挙げられると思いますので、これを回線数、契約者数で按分するということがコスト評価できるかと思っております。

24ページでございます。営業費相当額はどのように算定するべきかでございますが、二種指定の設備会計規則に基づいて作成されている移動通信役務の収支表の営業収益及び費用における直近5年間の平均値を用いることが適当ではないかと考えております。

25ページでございます。営業費相当額の範囲について、これは固定と同じでございますが、提供開始後、新サービスの導入期におきましては、短期的な収支にとらわれずに営業費を支出している状況もあるかと思っておりますので、そういったものを含めずに行うということで、固定分、通信分野と同一とすることが適当ではないかと考えております。

26ページでございます。検証の対象とするデータ、割引についてどのように取り扱うことが適当かでございますが、現状を見てみますと、個別のサービスについていろいろな割引を適用してございまして、一律ではない割引提供になってございます。全ての割引を適用したお客様がいらっしゃるわけでもありませんし、かなり安くなり実態と乖離することもございますので、割引を適用せずに、割引前で評価するのが適当ではないかと考えているところでございます。

当社からの御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。

では、続きましてKDDIからお願いいたします。

**【KDDI】** KDDIでございます。よろしくお願いいたします。

それでは、携帯電話料金と接続料等の関係ということで、資料52-2を基に当社の考え方を御説明させていただきます。

めくっていただきまして、2スライド目でございます。まず、検証の対象事業者をどうするかという点でございますけれども、我々としましては、MNOとMVNO間のイコールドフィッティングの適正性の確保、これは本研究会の第五次報告書の抜粋でございますけれども、こちらが本検証の目的であろうと考えておりますので、下に図示しております。

ども、楽天様を含むMNO 4社での競争があつて、MVNO様とも競争があつてという環境かと思っておりますので、各プレーヤーの公平な競争環境の確保という意味では、二種事業者に限定するのではなく、楽天さんを含むMNOの4社を検証対象にすべきだと考えております。

続きまして、3スライド目でございます。検証対象のサービス、プランということですが、MVNOさんとMNOの同等性、同等のサービスがMVNOさんが提供できるかどうかというのが検証の目的だということをつかえまして、規制・コストの削減という観点も踏まえて、MVNOさんが主に提供する料金に絞った形で、我々の低廉な料金プランを対象にすべきではないかと考えておりますということです。

続きまして、4スライド目をお願いいたします。検証の時期、回数でございます。固定事業のほうでは年2回というところで、モバイルでどうするかということかと思えます。御存じのとおり、モバイルは年2回届出を行っておりますけれども、12月末の届出については前年度の実績の確定ということになりまして、2月末の届出は次年度以降の適用、将来原価の届出という形になります。申請の主旨が違うものということです。

我々としては、書いておりませんが、規制コストの削減という意味もありますし、かなり時期が近いということもありますけれども、最新の単価を用いるということがいいのではないかと考えておまして、2月末の届出後1回ということはどうかと考えております。また、一度検証を実施したサービス、問題ないというふうにされたサービス、プランにつきましては、その後の検証は不要ではないかと考えているところでございます。

続きまして、5スライド目でございます。少しビジーで申し訳ないんですけども、検証の基本的なやり方ですね。まず中段、下段の図と注釈を使って御説明させていただきます。

基本的な考え方としては、①利用者料金収入と、接続料等のMVNO様への提供料金を比較しまして、この差分が営業の基準値と比べてどうかという検証方法かと思っております。そのうち、利用者料金につきましては、基本料、こちらは※1を打っておりますけれども、下の※1のとおり、各種の割引を適用した後に1ユーザ当たりの平均の利用料というものを適用してはどうかと考えております。

それにデータのチャージ料金、音声オプション基本料の収入、それから音声通話料の従量分ということで、これを料金収入に取るべきだということで考えていて、音声オプションにつきましては※2を打たせていただいております、これは定額・準定額をイメージ

したものですけれども、こういったものの収入の1ユーザ当たりの平均の料金を加算すべきではないかというところを踏まえて、音声従量料金のほうにつきましては、その準定額の割引等を適用した後の残りの部分、これを従量料金ということで加算するというところかどうかと考えております。

続いて、②の接続料等についてですけれども、データ接続料のところ、※3を打たせていただいております、データ接続料につきましては帯域料金ということで、こちらについては我々のほうでは月間の最大のトラフィックを使って、1ギガ当たりという料金を換算しているという形になっております。この方法については、前回2月の自主的な検証のときに行った方法と同じになりますので、参考で後ろにつけておりますが、必要に応じて御覧いただければと思います。※3の下に「なお」ということで、妥当な方法であるならば、MNO間で共通的な換算方法を適用すること自体には特段異論はございませんということで、補足しております。

上の箱に戻りまして、そのデータ接続料に音声の接続料、その他経費を乗せて接続料等とするかというところですが、音声接続料、こちらは※を打っておりませんが、卸の料金にすべきかという議論もあろうかと思っておりますけれども、既にMNO、それからMVNOさんも各社で前向きな議論が進んでいるというところを踏まえて、音声接続メニューというところを持つべきではないかということで、音声接続料を入れております。その他費用としては、ISP、Pゲートウェイ等の費用かなと思っております。

続いて、右の③営業費につきましては、基本的には次のページでお話ししますが、1点だけ、※5ということで下にありますとおり、店舗なしのプランがございますので、こちらについては何らかの考慮が必要ではないかということで考えております。

踏まえて、上の箱に戻っていただきまして、これらの方法については採算管理、基本の収入とは、コストとはといったその採算管理の方法としては一般的な方法ではないかと考えているという点。それから、一部のこの検証においては経営情報等が含まれますので、原則非公開とすべきではないかということを書かせていただいております。

続きまして、6スライド目でございます。検証のうち営業費です。こちらについては、固定で用いられている方法とモバイルの実態を踏まえてどうかということかと思っております。

MNOごとに営業または宣伝の方法が異なりますので、こちらについてはMNO間で一律の基準値を設けるとするのは、これは適切ではないのではないかと考えているというところがございますが、一方で一種指定との整合性というのがございますので、これまでの

整理に従って、一種指定では除かれている販売促進費や顧客獲得に係る費用については、除く形で算定するということが適切なのではないかと考えております。

こちらについては前回も同じ主張をさせていただいております。我々の20年度の接続会計で計算したものを後ろに参考につけておりますので、必要に応じて御覧いただければと思います。

続いて最後ですが、前回の検証において、ピークトラフィックにプラスアルファというところをどう考えるかということで御質問があったところでございます。

こちらについてはいろいろな示唆があるのかなと思ってしまして、我々のこの回答が的を射ているかどうかというところなんですけれども、これは過去の研究会において我々も御説明したんですけれども、我々の接続料の算定においては、その算定において使う需要においては実際のトラフィックではなくて、実質的な設備の上限、設備のほうを持ってきているというところでございますので、既に考え方としてプラスアルファが乗っているという形になっているというところでございますので、今後のこの検証の議論においては、接続料金には既にそういったものが乗っているんだという前提で御議論いただければと考えております。

KDDIから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、続きましてソフトバンクからお願いいたします。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクです。それでは、資料52-3に基づきまして御説明させていただきます。

めくっていただきまして、まず検討に当たってということで3ページ目から御説明させていただきますが、まず前回検証の経緯、振り返りということで述べさせていただきます。

前回、MVNOさんからMNO廉価プランと同等のサービスの実現が困難であるという提言を受けまして、今特定の廉価プランに対して、その水準がサービス提供に必要な各種費用、データ接続料等を上回っているかの検証を行ったというのが前回の経緯でございます。

4ページでございます。ただ前回、1年以上前に実施した検証から市場的に変化があるということで、具体的にはデータ接続料も大幅に低下してございます。それが①ですね。それと音声に関しては、00XYのプレフィックス接続が正式に導入されたということで、MVNOさんにとっての調達手段の多様化、料金低廉化も進んでいるという認識です。で

すので、スタックテストの大きな検証目的である接続料等の水準が不当でないことを確認するという必要性は、かなり低下しているという認識です。

5 ページ目です。モバイル競争市場の実態ということで、下に各MNOのプランを時系列で表示させていただいていますけれども、近年は楽天モバイルさんが出した料金プランにその他の各MNOが追随といたしますか、対抗する競争の実態もございます。そういった料金競争の最近の実態も今回の検討に考慮すべきであるというのが我々の認識、意見、考え方であります。

めくっていただきまして、6 ページ目以降が検証対象です。7 ページ目を御覧ください。まず対象事業者についてですが、前回検証時は第二種指定事業者のみを対象として、二種指定事業者が届出した接続料水準の妥当性を検証したということです。ただし、前述のとおりモバイル市場全体の競争状況を考慮するのであれば、非指定事業者である楽天モバイルさんも含む全MNOを対象とすべきと考えます。

8 ページ目、9 ページ目は参考資料ですが、MVNOからの乗り換え先ということで、2 つ資料を用意しています。8 ページ目はMMD研究所さんが昨年、2021年12月暮れ頃に報告した資料ですけど、楽天モバイルさんが、以前どの事業者から楽天モバイルさんに乗り換わったかという資料なんですけど、他事業者の分も書いてありますけど、一番下の棒グラフが楽天モバイルさんですね。これを見ると、MVNOからの乗換えが50%以上を占めているというのが実態です。

9 ページも、これは昨年の6月、競争ルールの検証に関する報告書ということで総務省さんのほうでまとめられた資料ですけど、こちらを見ても、表の下の3つの行が移行元のMVNOさんが、事業者を乗り換えて、移行先がどこに移ったかというところのパーセンテージで示したものですけど、下の3行の場合、MVNOさんの移行先として楽天モバイルさんを選択している率が、それ以外のMNOと比べて2倍から5倍高いという実績もございます。こちらは参考資料です。

10 ページになります。対象サービス、プランについてになります。検証自体は必要最低限の検証とすべきと考えておりますが、対象プランの選定に関しましては、以下を考慮すべきということで、既存プランに関しましては、接続料水準が低廉化している場合は、繰り返しの検証は不要と考えております。

それから、新プランに関しましてはカテゴリですね。市場競争が行われているカテゴリ、これは次の11 ページに一例で表示していますが、例えばデータの容量でカテゴリを区

切って、例えば小容量、中容量、大容量といったカテゴリに分けて、それぞれのカテゴリ内で、MVNOさんが各MNOと同等のプラン提供ができないという具体的な申告があり、しかもその申告内容に合理性がある場合は、実施すべきではないかと考えております。

ここで言う合理性がある場合ということですが、MVNOさんが実際に仕入れ原価、これは開示しているのでMVNOさんは仕入れ原価を分かっていますけど、独自に各MVNOさんが仕入れ原価に対して、MNOのユーザ料金と比較して、仕入れ原価のほうが上回っているということを定量的に示した場合に検証を実施すべきではないかというのが、我々の考えです。

11ページ目は先ほどのカテゴリ導入の一案になりますが、飛ばしていただいて12ページ、検証のタイミングになります。そもそも二種指定接続料は届出制ですので、スタックテストを満たすこと自体は接続料の届出条件にはなり得ないという認識です。ですので、届出タイミングで実施・報告自体は必須ではないという認識ですが、先ほども申しましたように、年度2月末、将来原価も含めた接続料の届出が終わったら、MVNOさんのほうで、その届け出られた新しい接続料金を基に試算を行っていただいて、スタックテストの実施が必要であるという合理的な説明・判断がされたものを実施するという形で進めていけばいいのかなと考えております。また、毎年の実施自体は必須としない認識です。

続きまして13ページ、検証方法に移ります。

14ページ、各費用項目ごとの検証方法ということで、具体的な検証方法は次ページ以降で御説明いたします。

15ページ、データ接続料の検証方法です。論点2つあるかと思いますが、まず事業者で共通化すべきかということですが、事業者の考えに合理性があれば、あえてここは全ての事業者で共通化することは不要と考えております。

具体的な換算方法になりますが、大きく2通り考え方があるかと思いますが、まず月間平均データ利用量で計算するパターン。2つ目が最繁時の必要想定帯域による計算のパターンですね。大きくこの2つがあるかと思いますが、当社は前回、1年以上前に実施したときは②の考え方を採用して、特定プランの1人当たりの最繁時の必要想定帯域にデータ接続料を掛け算して計算しているものです。

これは実際、設備計画を当社から実施しているのと全く同じ手法を使っています、その設備計画と同じ手法を採用しているというものになります。また、データ接続料の10メガ当たりの単位、10メガ当たり幾らというbps当たりの金額とも整合するので、考え

方としては非常に受け入れやすいものではないかと考えております。

16ページ目、音声接続料です。接続料で検証すべきか卸で検証すべきかという点ですが、スタックテストのそもそもの目的としては接続料金の妥当性の検証、それとMVNOさんが同条件を提供できるかということで、前回の検証時は音声の接続料はMVNOさんに提供していなかったもので、選択が不可能でしたので、卸料金一本で検証しましたが、現状接続も選択可能な状況になっていますので、接続での検証が適当ではないかと考えております。

具体的な算入方法ですが、対象プランの定額ですとか準定額オプションを含めた全ユーザの平均通信時間に接続料を掛け算して算出するのが妥当かと、適当と考えております。

17ページ、その他設備費用です。具体的にはISPとかPゲートウェイ、他者に支払う接続料等が該当するものでして、接続料原価に算入しないものですが、自社ユーザからコスト回収する設備が対象となる考え方があります。

算定方法は、それらISPとかPゲートウェイのコストというのは全サービスに共通的にかかるものです。サービスやプランに特化してかかるものではないので、当該費用を全サービスの回線数で割り算することが適当であるという考え方です。

18ページ目、営業費相当額ですが、各料金プランの価格に関しては、各社戦略的に決められるものと認識していきまして、プランごとに大きな利幅を見込む料金設定をしていたり、逆に原価に非常に近い薄利な設定を行っているケースも、それは各社戦略的な料金設定を行っている認識ですので、個々のプランごとに検証を実施する際には、最低限料金が回線費用を上回っている、回線原価を上回っているかを検証することが適当であると考えております。

実際固定分野のほうも、19ページの資料をつけておりますが、固定事業のスタックテストでも、個々のサービスメニューごとのスタックテストに関しては、利用者料金が接続料相当額を上回っていることの検証で、営業費自体は未考慮の検証をしていますが、こちらに合わせるべきと考えております。

最後、20ページが利用者料金の関係の考え方、設定の考え方です。まず割引の取扱いですが、これは固定通信分野と同様になるかと思いますが、割引の適用回線数と割引していない適用回線数を加重平均して、1ユーザ当たりの割引相当額を算出し、それをサービスの定価、タリフから控除した額を利用者料金として検証すべきと考えています。

あと、期間が限定されている割引もあるかと思いますが、こちらにつきましては、割引

総額を利用者の平均利用期間、これは想定とか実績があれば利用者が平均何年使っているかというところを使って、その平均利用期間で割り算して控除すべきと考えております。

その他ですが、カテゴリをまたがる階段性プランです。このカテゴリと申しましたのは、先ほど11ページ、小容量とか中容量、大容量というカテゴリに市場を区分するカテゴリですけれども、それに容量カテゴリごとの平均データ利用料によって計算すべきと考えておりまして、階段制なので、一つのサービスが小容量から大容量まで全部関わってきますけれども、これを全ての回線を単純一律に平均して評価するのではなくて、例えば小容量カテゴリの中で、この階段制プランを何ユーザ使っていて、この小容量の中での平均利用料金が幾らかという計算をして評価すべきと考えております。

当社からの説明は、以上になります。

**【辻座長】** どうも、皆さんありがとうございました。

それでは、ただいまの各社からの説明につきまして、御質問等がございます構成員の皆様方はチャットまたは御発言にてお知らせ下さい。

それでは、質問をよろしくお願いいたします。

**【酒井構成員】** 酒井ですけど、よろしいでしょうか。

**【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】** ちょっと私が前に言ったことに関係するのがありますので、KDDIもNTTも同じような形で書いてありますが、例えばKDDIの7ページのところで、ピークトラフィックよりも少し余計にあるんだけど、その余計なアルファをどういうふうな形の考え方でやっているんだらうかと。ちょっと前にそういう関係のことをお聞きしたことに関して、非常に丁寧に答えていただいているんですけども、要するに意味としては、実際の需要に対して、ある程度の（割合の）集中率を掛けると。それよりも実質的に超えるということがないような形で、しかもフェイルセーフの場合には、さらにこれ、対障害対策でしょうから余計にあるし、そういう意味では十分に安定になっているし、この辺の考え方は会社によってかなり異なるので、そう簡単に一律にできないという御回答だと思うんですね。そういうことでよろしいわけですね。

**【辻座長】** KDDIさん、何か御回答ございますでしょうか。

**【KDDI】** KDDIでございます。各社様との比較ということで、どう扱うかというところまで、すみません、思考が及んでおりませんが、そのプラスアルファというところの考慮をするかどうかというところについて、接続料にはもう入っているんです

という御説明をさせていただいたのみになっておりまして、ちょっと深い思料が足りないなというところですよ。申し訳ございません。

**【酒井構成員】** すみません。ですから、そのネットワークのコストの中には、そのプラスアルファといいますか、余分な分が相当入っていると。しかもフェイルセーフでしょうから、ある意味ではいざという時のために余計に取ってあるのも、普段はその部分は余裕になっているんだと、そういう考え方だと思います。

そうすると、その点はある程度会社によって違うのは仕方ないと思うんですけど、逆に言うと、こういう余裕があるということは、ある意味、固定の未利用芯線みたいな感じで、その分だけ非常にサービス性がいいわけですから、例えば、じゃあ、うちはこういうふうになっているからこれぐらいでいいんだという宣伝材料に、コストがこうだけど、宣伝材料としては使えると考えてよろしいんじゃないのかと思いました。ただ、その辺があまり表に出ていないので、仕方ないのかとは思いつつ、何か非常にここはよく設計してあるから安全なんだとか、皆さんのトラフィックが相当増えても耐えられるんだとか、そういう形の宣伝材料にもむしろ使われていってもいいんじゃないのかという感じがいたしました。その点は感想です。

**【辻座長】** ありがとうございます。

それでは、西村構成員から発言希望があります。その次、佐藤構成員、お願いいたします。それでは、西村真由美構成員、お願いいたします。

**【西村（真）構成員】** 全相協の西村です。KDDIさんに御質問させてください。4ページのスライドの最後の黒丸のところに、一度検証を実施し、問題ないことが確認できたサービス、プランにおいては、MVNOへの提供条件が維持または低廉化されている間は定期的な検証は不要であると考えていると書かれていますが、ここの青い字でない部分、「MVNOへの提供条件が維持または低廉化されている間」というのは、具体的にはどのような値で確認しようと思われているのか教えていただければと思います。お願いいたします。

**【辻座長】** それでは、KDDIさん、関田様、よろしくお願いいたします。

**【KDDI】** KDDI、関田でございます。御質問ありがとうございます。

こちらについては、接続料または提供料金が下がっている間はもう一回クリアされているものなので、改めて定期的な検証は不要なのではないかということになりますので、例えば接続料が上昇基調になったときに、それがクリアできなくなってしまうおそれが出て

くるということになりますので、そのときには改めて検証をするかどうかというところかなという思いで書いております。御説明になっておりますでしょうか。

【辻座長】 西村構成員、よろしいでしょうか。

【西村（真）構成員】 ありがとうございます。皆さんあまり頻繁に調査をしなくてもいいというような御見解があったので、それでちょっと大丈夫なのかなと思って御質問しました。ありがとうございます。

【辻座長】 それでは、佐藤構成員、その次、西村暢史構成員、お願いいたします。

それでは佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。幾つかあるんですけど、皆さんの説明を聞いていると、スタックテストについてその入口の議論と、それから実施に向けての具体的な検討課題についての答えの部分とになっていると思います。

具体的な検討課題については詳細な部分があるので、もう少し理解してからコメントしたいと思っています。

入口の議論で特に分からなかったのはやはりドコモさんの資料。一応何とか理解しようと思ったので、このような理解でよろしいのかの確認をしたいと思っています。

8ページで、右下にMNOとMVNOというのは新しい関係性ができてくるのだということが示されていて、これはエコノミーMVNOを言われているようで、新しい関係性があるのでスタックテストの検討が必要じゃないと言いたいのか。それでは何を検討するべきなのか示されておらず、主張がわからない。

スライド13を改めて見ると、同じような流れで、市場は料金競争ではなくて、多様化されたサービス競争に移ってきますよという主張。そういうサービスが細分化されて出てくるには、今までのやり方ではないものが必要という主張のようで、16で引き続き言っていることを見ると、スタックテストを実施するより、共存共栄しやすい環境を推し進めるべきだと言っていると理解できる。しかし、具体的に何を言われているのかわからない。

その後、5Gが入っているので、5Gでは料金ではなく、非常に差別化しやすい新しい接続等の状況をつくり出すことが政策的に必要だと言われているように理解できる。そうであれば、スタックテストはより重要性がなくなりますよということが言いたいことなのか。

最後のところ、ここをどう読むかですけど、ドコモはいろいろな企業と連携するからスタックテストは要らなくなる。ただし、多様化したいろいろなサービスをMVNOには提

供できる状況をつくり出すけれど、価格競争が依然として続くので、楽天、KDDI等についてはきちんとスタックテストで検証すべきと書いてあるように理解できる。ドコモさんとしては、私の理解、そういうストーリーでよろしいのか。具体的にどういうことを考えられているのかについては、示されていない。まず私の理解を修正していただいて、それからドコモさんの考え方を御説明いただければ。

あと、19に真に必要なタイミングのときにスタックテストをやればいいと書いてありますが、真に必要なタイミングというのはどういうタイミングなのか、誰がどのように、どういうきっかけで実施するのか。ソフトバンクさんに伺いたいと思います。

また、実施時期についてのコメントになりますが、2月末届出、KDDIさんが言われていたましたが、やはりサービスが始まって時間がたってからスタックテストでパスしないということになり、例えば料金変更が必要になると既に利用しているユーザーさんに迷惑かけることになるので、届けの時期がひとつポイントになるのではないかと思います。

あと、併せて聞いておくと、ドコモさんの答え方に対する理解次第ですけど、スタックテストについて、楽天、KDDIのほうを優先的に実施すべきじゃないかと言われているところに関して、どんな感想を持たれたのか。NTTドコモさんとKDDIさんにまずは質問したいと思います。

**【辻座長】** ありがとうございます。質問が多岐にわたっておりますが、まずドコモさん関係の質問ないし意見に対して、御回答いただけますでしょうか。その次にKDDIさんに関するところ、関田さんをお願いいたします。

それでは、ドコモさんからお願いいたします。

**【NTTドコモ】** NTTドコモでございます。ありがとうございます。

8ページからコメントいただきましたけども、もう一度申し上げますと、価格競争、特に安い料金の競争が激化している中で、スタックテストの意味合いは理解しているつもりでございますが、こういった検証だけではなくて、価格以外の競争の進展も必要ではないかということです。8ページの右下に書いたことは、弊社が取組を始めたエコノミーMVNOの話をしているだけではなく、料金競争以外の競争も広がるように、そういった政策検討が必要ではないかということで申し上げたところでございます。

後ろのページになりますが、13ページや16ページで申し上げたかったことはその意味合いで、スタックテストだけではなく、さらにそのMVNOとMNOの組み方の中で共存共栄しやすい政策を進めていただければと考えています。まだまだ具体的なところは

ありませんが、例えば15ページのような新しい5G時代の中で、コンテンツも含めた通信と合わせた料金も出てくるということで、いわゆる回線の料金と接続料みたいな関係ではないものも出てくるでしょうし、そういった自由な設定を妨げるようなことがないようをお願いできればというのがございます。

もう一つ、スタックテストを導入したとして、ドコモのユーザ料金とドコモの接続料の検証ができるということになりますが、その上で丸とかバツ、いいとか悪いとかいう話があると思いますが、そうは言ってもMVNOさんからすると、ドコモのユーザ料金以外のMNOが提供している料金との関係の中で競争市場が出来上がっております。特に楽天さん、KDDIさんが出している「0円～」のプランについては有識者からも問題視されているところもありますので、スタックテスト以前の話として議論・検討が必要ではないかということをお話し申し上げさせていただきました。

それから3点目として、どういうタイミングで行うべきかとの話がありましたが、接続料が下げトレンドの中で、ユーザ料金が変わらず接続料だけ変わっているタイミングでは、特に検証は不要ではないかということをお話ししました。逆に新しいサービスが出てきたときにはやるべきタイミングとっております。接続料が上がるタイミングであれば、それはスタックテストをして、どのように評価が変わるのか見なきゃいけないという話になります。大きく申し上げますと、ユーザ料金、新しいサービスが出たときもしくは接続料が上がり基調になってきたとき、そういうタイミングを捉えてスタックテストを実施するのがよろしいかと思っております。

以上でございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。大分クリアになりました。

それでは、KDDIさんにお聞きになられた点で、もし何か御回答、御感想がございましたら、お願いいたします。

**【KDDI】** KDDI、関田でございます。御質問ありがとうございます。

我々としては、MVNOさんからしますと、特にKDDIとだけとか、楽天さんとだけ競争しているという認識はないと思っておりますので、モバイル市場としてMVNO様とMNOとの間の競争環境が適正かどうかという検証をどうやってやるかというのが今回の検証の主題だと思っておりますので、そのルールメイクの中で議論すべき話ではないかと考えているというところでございます。

以上です。

【佐藤構成員】 佐藤です。お答えありがとうございます。ドコモに関しては、スタックテストを否定しているわけではないということは分かりました。やはりMVNOが競争上必要と感じているのであれば、スタックテストを実施して、プライススクイーズを定点チェックしていくことが必要だろうと思っています。

あと、すみません。追加でソフトバンクの資料での入口の議論についてですが、スライド4でデータ接続料が下がっているので、不当でないことを確認する必要は低下していると書いてあります。確かにもともとが相当高かったのだらうと思うところですが、こういうテストを実施したり、いろいろなルールを少しずつ整備することで接続料が下がってきていると思います。あるいはコストが下がるから接続料が下がるということになっているのだと思うので、接続料水準が下がってきたから、必要性が低下しているというのは間違っていないかもしれませんが、決して必要性がなくなっているわけではないと思っています。

ソフトバンクがこういう主張をされるのであれば、固定網に関しても接続料が下がっているので、スタックテストの必要性は低下しているという主張になると思うのですが、固定網についても同じ主張という理解でよろしいのか、一応ソフトバンクにお答えいただきたいと思います。

【辻座長】 それでは、ソフトバンク、伊藤様、簡単に御回答お願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。ありがとうございます。

確かに佐藤先生おっしゃるとおり、必要性が全くなくなるというわけではないのですが、ただモバイルに関して言いますと、直近ここ数年、大幅に接続料金下がっていますので、必要性が全くないというわけではないのですが、ただ客観的に見てかなり必要性自体は低下しているのではないかなというのが我々の認識です。

NTTさんに関しても若干下ってはきている。光の接続料とかが下がってきているとは思いますが、そこが大幅にというか、我々が認識するもうちょっと下げられるのではないかということに関しては、まだまだ議論の余地があるかなと思っています。その辺りのレベル感というか、その水準感みたいな話にもなるのかもしれませんが。ちょっと回答になってないかもしれませんが。

【佐藤構成員】 佐藤です。回答ありがとうございます。

そうすると、答えとしては、固定網とモバイルは違うと言いましたけど、卸先事業者が随分下がってると思うかどうかだと言われたように思いますので、モバイルのほうでも卸

先事業者であるMVNO各社が、もう相当下がっている、十分下がっていると感じているかどうかポイントだと理解しました。

以上です。

【ソフトバンク】 そうですね。そこは、我々のほうからも申し上げましたけど、MVNOさんのほうでやはりこの金額ではやっていけないというところのちょっと定量的な提示をしていただくというのが必要かなとは思っています。それに向けて、必要なデータというのはお出しできるかと思います。

以上です。

【佐藤構成員】 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、西村構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございます。

1点、ドコモ様に質問、KDDI様に1点質問、それからその後、コメントを申し上げたいと思います。

NTTドコモさんのほうへの質問なんでございますが、既に佐藤先生からも御指摘がありましたとおり、今回御説明された8枚目であるとか16枚目で、MVNOとの在り方、あるいは連携といった言葉が出てきましたが、もちろん川下では連携のみならず競争ということも実際行っていると。スタックテストだけではなく、価格競争、料金競争以外の取組といったことも議論すべきだというふうにして、やはりスタックテストの必要性、あるいは存在意義というものは御理解いただいていると確認しました。その意味で、質問というよりは確認をさせていただければと思います。

KDDI様のほうでちょっとよく分からなかったのが3枚目の資料でございますが、文章を読みますと、MVNOが主に提供する料金プランと同水準のMNOの低廉な料金プランを対象とされておるところでございますが、下の図を見ますと、これは大容量のみを指摘されておられまして、何か付け足しでこちらが理解すべき点、文章と図が少し合っていないような理解をちょっと私はしてしまいましたので、修正あるいは御教示いただければと思っております。

と同時に、ソフトバンク様が、例えば低量、中容量、それから大容量と分けておられたような意見に関して、何か御意見あるいは感触というのがあればお教えいただければなと思っております。

以上が質問で、コメントなんです、確かに各社が指摘するように特定事業者のプランのみを見なければいけないであるとか、そういったところの議論は以前よりどのような取扱いが現行法制度上可能なのか、どのように考えるべきかは気になるという点、これは指摘、あるいは発言させていただいたかと思えますし、第五次報告書では別の有識者会合での別の構成員からの同様の発言も参照されていたかと思っております。

いま一度、その現行法制度上、電気通信事業法だったり第二種指定電気通信設備接続料規則だったりしたものの中で二種指定接続料を考えていくのであれば、やはり二種指定事業者でない事業者、これが設定している利用者料金、この取扱いについては、ちょっとその枠組みの中では取り扱いづらいというのがコメントでございます。

であれば、じゃあ、フリーなのかではなく、やはり別途事業法の29条をはじめとして、利用者料金という観点で確認はできるのかな、というふうに感じた次第でございます。そういう意味で公正な競争というものを、川下の小売りレベルでの市場の競争というものを考えていくことはできるのではないかなと思えますし、電気通信事業分野の公取との共同ガイドライン、競争の促進に関する指針にも書いてありますとおり、そういった点での確認ができるので、取りあえずはまず二種指定で見なければ話は進んでいかないのかなと、このスタックテストの文脈では考えております。そういったことをコメントとさせていただければと思います。

長くなりました。以上でございます。

**【辻座長】** それでは、御質問はたしかKDDIさんに向けたものがあつたと思えますが、それでは関田様、御回答があればお願いしたいと思えます。

**【KDDI】** KDDI、関田でございます。御質問ありがとうございます。表現が悪くて申し訳ありません。ここで言いたかったのは、我々使い放題等の少し高額なプランと、あと低廉なプランがありますということで、そのうちの低廉なプランが今回の件で当たるのかなということで、低廉なプランということで言葉を選ばせていただいたというところでございます。特に大きな意味があるということではございません。

以上でございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。

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。御説明いろいろありがとうございます。

今後のMNOさんとMVNOさんとの関係がどうなっていくかということについても随分御指摘をいただきました。5G時代になってから、単純再販以外の分野にMVNOさんが進出したいという御希望も多々寄せられておりますし、それができるような環境に競争政策の方向性を持っていくべきという御主張もそのとおりだと思うんですが、足元を見るとまだ圧倒的に単純再販のMVNOが多い中で、あたかも単純再販のところはウォッチ不要であるかのような御主張をされるというのは、もう少し足元を見据える必要がありそうな気がしていて、将来的な方向性と現状の課題解決とが少し混在しているような印象を受けました。これは感想です。

営業費について、各社さん、様々御主張いただきました。その中でも、ソフトバンクさんはメニューごとのところを区分して立ち入った御指摘をいただいているわけですが、ほかの社の場合は基本的には固定が営業費を除いているからいいじゃないかというような主張が多かったんですけれども、固定のスタックテストのときには、額が各期ごとに変動していることと、ウェートから言っても除外しても大きな問題はないかなということだったようにお聞きしているんですが、固定側の営業費と、それからモバイル側の営業費は格段の差があると認識をしております、その意味ではモバイルの検証については、営業費の取扱いというのは慎重に取り扱うべきだと、慎重というのは要するにちゃんと含めて検証すべきだと私は考えているんですが、もし固定側が除いてるからということが理由であるとしたら、固定側の見直しもこの際、平仄を合わせてやるということも一つの選択肢かなと感じました。私はその意味で言うと、固定側も含めて、営業費を含めた形でのスタックテストへの改修が必要かなという主張でございます。

それから、西村構成員からも御発言がございましたが、楽天さんは昨年9月で1.9%のシェアしかない状況で、接続約款すら出ていないという中で、さあ、これをどう分析するネタを出していただくのかというのは、まずは制度論から二種指定に入っていただくようなことも必要なので、そこについては規制をしっかりと網をかけるべきだというのが3社様共通の御主張なのかどうかについて確認をしたいと思っております。

具体的にはこの約款を御提出いただいて、スタックテストもということになると、モバイルMNO3社の二種規制と同等のところに入っていただくということなんですが、そのように理解してよいのかどうかの確認をさせていただきたいと思います。

かねてからゼロ円料金の設定は問題なんじゃないかという指摘をお受けしておりますので、そこは当然検証の対象とするということになると思うんですけれども、それ以外に、

やはり私はこの単純再販のMVNOさんたちとの関係を考慮しても、全てを検証対象とすべきではないかと考えます。

ちょっと雑駁なのですが、以上でございます。

**【辻座長】** ありがとうございます。関口構成員、楽天をこのスタックテストの中に入れるということについての質問ですね？

**【関口構成員】** そうですね。一言ずつ各社さんから御意見を賜ればと思います。

**【辻座長】** 分かりました。そうしたら、今、関口構成員が言われた、皆さんも触れられましたけども、楽天のスタックテストについて、一言ずつ御意見をお願いしたいと思います。同じことを繰り返していただいても結構です。それでは、お願いいたします。順序は先ほどの順序から、ドコモさんからお願いいたします。

**【NTTドコモ】** ドコモでございます。楽天さんをスタックテストの対象に加えるべきかということ、確かにそのように書いたところもございますが、スタックテストの枠組みにこだわらず、MVNOさんにとってみると、どこのMNOが料金を下げてきても影響がある話だと思えます。市場全体をどう捉えて、どのような政策を打っていくかという御議論は必要かなと思っておりますので、スタックテストの対象にならない場合でも、やはりこの「0円～」プランはどうなのかということも含めて、御議論をいただければと思っております。

以上です。

**【辻座長】** ありがとうございます。

続きましてKDDI、関田様、お願いします。

**【KDDI】** KDDI、関田でございます。御質問ありがとうございます。

まずはMVNO様から見てどの事業者が一番脅威なのかといったところについては、先ほどソフトバンクさんからも参考資料として出た通りでございますので、MVNO様の視点というところが大きいのではないかとこのところ。

あとは手法としては、周波数の割当てにおいて、楽天様のほうで接続料等の提示としてあるということもありますので、そういったものを活用することで、検証自体は工夫次第では可能ではないかと考えているところです。

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】 今、2社さんがコメントされたのと相当かぶりますけれども、そもそもスタックテストが届出接続料の妥当性という観点で検証するという枠組みであれば、届出していない楽天さんは該当しないということになりますけれども、とはいえ我々もプレゼンして、関田さんも今コメントされていましたけど、やはり市場で楽天さんの料金プランというのは非常に影響があって、実際MVNOからの巻取りというか移行先として選択されているのが実際多いということも踏まえると、楽天さんは届出していないとは言え、データ接続料も将来のところは周波数のところを出していたりとか、あと音声接続料に関しては実際積算をしていますので、計算はできるので、そこはやり方も含めて楽天さんを含めた形での検討というのは一回やるべきだと考えております。

すみません。以上です。

【辻座長】 どうも、いろいろありがとうございました。議論をされていて、これまでと同じようなスタックテストの考え方もありましたが、先を見たいろいろな課題というのを出しておりますので、引き続き検討していきたいと思っております。ありがとうございました。まだ追加質問をお持ちの構成員には、後程その機会を紹介させていただきます。

#### ○ 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果（光サービス卸）

【辻座長】 それでは、次の議題に移らせていただきます。次は、「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果（光サービス卸）になります。

本件につきましては、NTT東日本・西日本光サービス卸について、検証結果が総務省に報告されたことを受け、その概要について事務局より御説明をいただきます。説明の後、質疑応答を行う時間を設けたいと思っております。

それでは、事務局から御説明をお願いいたします。

#### （事務局より資料52-5に基づき説明）

（辻座長の通信不良により一時中断）

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。お待たせしてしまい、大変申し訳ございません。今、事務局から辻先生に連絡を取りまして、先生に入り直していただいている間、代わりに事務局側が質疑応答を一時的に進行するというについて御了承

いただいておりますので、今、佐藤先生から質問ということで手が挙がっておりますので、佐藤先生から御質問いただいてもよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。

【辻座長】 今、聞こえるようになりましたので、今から参加します。すみません。それでは続けてください。

【佐藤構成員】 佐藤です。じゃあ、質問させていただきます。

NTT資料のスライドの3ページになると思うんですけど、少しばかり理解が正しくできていないので、確認ということからまず始めます。

ここに書いてあるように、接続の代替性を見るというところで、接続と卸の代替性について、接続と卸の料金の差を見て、差額は妥当ですというふうに自己評価されていますということ。その根拠がいろいろ示されており、様々なコストがかかりますというのが一番下のほうに書いてあります。

その最後のところに、「卸料金はコストの変動に応じて料金をリニアに増減させるものではない」と書いてあるんですけど、このコストというのはいろいろなコストがあるけれど、コストとは関係なしに卸料金は決まってくるんですよとされているのか、このコストというのは接続料金の変動以外のことがいろいろあるということなのか。コストというところは接続料の変化のことなのか。そのほかいろいろなコストも含んでいるとか。まず確認させてください。

【辻座長】 それでは、お答えをお願いいたします。

【NTT東日本】 NTT東日本の井上でございます。

コストは、接続料相当額と営業コストを足したものになります。

【佐藤構成員】 はい。接続料とそれ以外に①、②があるんですけど、この2つを含めたコスト、接続料だけでなく、2つを含めたコストとは連動していないというふうに理解していいのですね。

そうすると、そうは言っておいて、上では差額が妥当だと言っているんですが、その差額の妥当性は、どのような基準で定めているのか理解できない。差額が妥当ということは、接続料が下がるとか、あるいは接続料その他、①、②を含めて下がるとか、それに連動して下がっているかどうかで判断されたのかと思ったのですが、接続料と卸料金はあまり関係性がないんだと言われると、どういうふうなことでその差額が妥当であると判断されているのか。

【辻座長】 それでは井上様、御回答お願いいたします。

【NTT東日本】 我々としては、卸料金は、先ほど申し上げた接続料相当額と営業コスト以外にも需要の動向、競争状況といった市場環境なども総合的に勘案した上で決めるものだと考えております。その上で、妥当と判断しているのは、卸料金は本来そのように決めるべきではないと我々は思っているところですが、卸料金と接続料相当額との差額を判断せよということなので、その額の比較もさせていただいているところです。お答えになっていますでしょうか。

【佐藤構成員】 取りあえず、言われたことは多分理解できたと思います。逆に、昨年資料を出されたときは、これは確認しないとイケないのですが、接続料と卸料金の下げは近似しているから妥当なんだというような、近似しているという判断基準について説明があったと思います。データの的に近似してないのではないかと私が追加質問で尋ねたところ、それ以外に需要や市場環境やいろいろな要素があるので、必ずしも近似していないと、改めて答えて、今回の説明が昨年と変わったようにも思うので、気になったところです。

そういう意味では次のスライド5を見ても、接続料の下げに対して連動しているように見えないことがあっての質問になります。そうすると、この自己検証は何なんだろうということ。どういう客観的基準で妥当だと言えるのか。コスト見合いではないところがいろいろあると言われると、そもそもこれは何の検証ですかという疑問。その接続料相当分と卸料金との関係を見て、接続と卸の代替性がありますかということで検証しているので接続の料金が下がったから、卸料金が下がるようなことはないんですよという説明であれば、接続と卸はそもそも代替性は小さいという理解になります。そういう理解でよろしいのですかとNTTに伺うところです。

【辻座長】 それではNTT東日本の井上様、お願いいたします。

【NTT東日本】 そういう意味も含めて、2021年度も卸料金を値下げさせていただいていると理解いただければと思います。

【佐藤構成員】 答えになってないように思うので、結構です。

【辻座長】 またこの後で追加質問で、もう少し質問の内容を詳しく書いていただいても結構ですので、取りあえず今の質疑応答で次に行かせていただきます。

それでは、酒井構成員からお手が挙がっておりますので、酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井ですが、1点ですけども、4ページのところで、光サービス卸の

運営に係るコストと、卸先事業者の支援に係るコストというのがあるんですけども、運営はもちろん当然だと思うんですが、支援に関するコストというと、何か相手の事業者によって随分コストが変わってしまうんじゃないかという気もするんですが、そうじゃなくて、ある程度共通だと思ってよろしいのでしょうか。

【辻座長】 では、NTT東日本の井上様、お願いいたします。

【NTT東日本】 光コラボの提供内容や提供範囲は、パートナーの業種に限らず同一だと考えております。パートナーの支援に係るコストについては、様々な支援をさせていただいていますが、それらの支援の仕組みは全てのパートナーが利用できるものであり、多くのパートナーに御利用いただいていると考えています。

以上でございます。

【辻座長】 分かりました。どうもありがとうございました。

【酒井構成員】 ありがとうございました。

【辻座長】 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】 先ほどの佐藤構成員と見ていたところは全く一緒でありまして、赤枠で囲まれているところなので具体的な内容には触れることができませんが、7ページの図からも傾向値として、差異分が開いてきているなということはあるんですけども、3ページのように①プラス②が要因としてはあるから、ここが接続コストに加わっているの、最後にも書いてあるように、コスト変動に応じて料金はリニアに増減させるものではないというふうにおっしゃりながら、5ページでは市場の環境が料金値下げの圧力なのだというご主張をされていらっしゃいます。この市場環境を踏まえたというのはどういう判断基準なんだろうというのがよく分からないので、そこについては改めてもう一度御説明賜ればありがたいと思います。

以上でございます。

【辻座長】 それでは、井上様、いかがでしょうか。

【NTT東日本】 まず、卸料金はコストだけではなく、我々は市場環境等も勘案して、どのように需要が出ていくかや設備競争、あるいは接続事業者との競争、こういったものも踏まえて、様々なことを勘案して決めるべきだと思っております。

また、モバイルのホーム5Gといった固定・モバイルの垣根を越えた競争も激化しており、こういったことに対しては新たな価値創造による差異化のための投資や設備の高度化、

老朽化対応のための設備投資が今後必要と考えています。現にフレッツ光クロスを20年4月に提供開始しているなど、直近のコストだけではなく、様々な要因を勘案して卸料金を決めることにしたいと考えています。

【辻座長】 いかがでしょうか、関口構成員。

【関口構成員】 ありがとうございます。今の後段の設備投資とは、接続料とも連動するところのよきの気がするんですが、ひとまず御説明承りました。ありがとうございます。

【辻座長】 1点、7ページの図で、一番下のグリーンのユーザ当たり接続料相当額というのが大分下がっていますけど、これは以前にも説明がありましたが、コロナ渦で上場会社の利益率が落ちたので、その平均の収益率が縮小した。それでNTTの自己資本に対する収益率を計算していますから、それが下落しているから、ほかのコストよりも自己資本収益率が大きく落ちたから下落したのではないのでしょうか。井上様、いかがでしょうか。

【NTT東日本】 御指摘のとおり、接続料相当額の低廉化については、コロナ感染拡大の影響等による報酬の減少も含まれています。

【辻座長】 そうしたら、ここは時間的な関係がありますので、多分、今、御発言された佐藤構成員、関口構成員からまた追加質問が出るとお思いますので、そのときにきちんと御回答していただけますでしょうか。

【関口構成員】 一言だけ、私からよろしいですか。関口です。

【辻座長】 どうぞ、お話しください。

【関口構成員】 これは一応赤枠なのであまり細かな話はできないんですけども、この自己資本利益率の下がったことによる影響によって、接続料相当額が下がったということは事実だと思いますし、それ相応に卸のほうにも同じ効果が及んでいるので、その部分の主要因については並行して下がってもおかしくないなという印象を持ちました。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、そのほかの御意見ございませんでしょうか。

そうしたら、この議論はひとまずここで終了していただいて、何度も言っていますように、また御質問があれば追加の質問をお願いしたいと思います。

○ NTT東日本・西日本の令和4年度接続約款の変更認可申請及び加入光ファイバの未

### 利用芯線報告について

【辻座長】 それでは、最後の議題に入りますが、NTT東日本・西日本の令和4年度接続約款の変更認可申請及び加入光ファイバの未利用芯線報告についてであります。本件につきましても、NTT東日本・西日本から行われました接続約款の変更認可申請について、事務局より説明いただきます。またあわせて、加入光ファイバ未利用芯線報告につきましても御説明をいただき、その後で意見交換の時間を設けたいと思います。

それでは、事務局、お願いいたします。

### (事務局より資料52-5に基づき説明)

【辻座長】 それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問がある構成員の皆様、どうぞチャットまたは発言でお願いいたします。

それでは、御質問がないようでしたら、この議題は一旦ここで終了したいと思います。

ちょっと私が障害で出られず、大変失礼いたしました。一応これをもちまして、本日の会合はここまでとさせていただきます。なお、構成員の皆さんには本日のヒアリングの内容につきまして、追加でお聞きになられたいことやコメントがございましたら、事務局にて取りまとめますので、2月4日金曜日までにメール等で事務局までお寄せいただきたいと思います。

それでは、最後に次回の会合について、事務局から説明をお願いいたします。

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日は長時間ありがとうございました。

次回会合の詳細につきましては、別途、事務局より御連絡差し上げるとともに、総務省ホームページに開催案内を掲載いたします。不手際があり、大変失礼いたしました。

以上、よろしくお願いいたします。

【辻座長】 それでは、本日の議題は終了いたしましたので、これをもちまして第52回会合を終了したいと思います。どうも皆さん、本日はありがとうございました。

以上