

第 58 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 5 月 27 日（金） 15:00～17:00

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 暢史 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
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 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

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、木村事業政策課長、

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

- モバイル接続料の検証について
 - ・ 事務局より、資料58-1の説明が行われた後、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、テレコムサービス協会MVNO委員会より、資料58-2から資料58-5について説明が行われた。その後、質疑が行われた。
- 関門系ルータ交換機能の接続料の算定方法・網終端装置の増設基準に係る論点整理案
 - ・ 事務局より、資料58-6の説明が行われた後、質疑が行われた。
- 加入光ファイバ等の提供遅延に係る論点整理案
 - ・ 事務局より、資料58-7の説明が行われた後、質疑が行われた。

■ 議事模様

○ モバイル接続料の検証について

【辻座長】 それでは、議事を開始いたします。

本日1つ目の議題は、モバイル接続料の検証についてであります。

本件につきましては、昨年度に届出がなされたモバイル接続料について、総務省の検証を踏まえ、更なる適正性を確保するための論点について、事務局より説明をいただきます。

また、続けて、その論点について、株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会に対してヒアリングを行い、その後、構成員の皆様の意見交換の時間を設けたいと思います。

それでは、事務局より御説明をお願いいたします。

(事務局より資料58-1に基づき説明)

【辻座長】 どうもありがとうございました。

では、続きまして、事業者の方々からのヒアリングに移りたいと思います。

初めに、NTTドコモより説明をお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモでございます。それでは、資料58-2に基づき御説明させていただきます。

2ページです。予測接続料について御説明いたします。

まず、予測接続料について、19年度に算定しました20年度の予測接続料と、20年度の実績を踏まえて21年度に算定しました20年度の精算接続料との比較、それから右のほうにございますが、20年度に算定しました22年度の予測接続料と、21年度に算定しました22年度の予測接続料との比較、この2点について御説明したいと思います。

3ページです。まず、予測値と実績値の比較でございます。比較の対象となる19年度算定の予測値は、過去の実績値からの推計、いわゆるトレンドを採用して算定したもので、その後の本研究会の御議論により、単純なトレンドではなく、見込みを用いた算定に見直したものでございます。その結果、マスクがかかっておりますが、実績値とこのような差が生じたというところです。利潤は β の低減があり、需要はほぼ横ばいでございました。その結果、接続料単価が10%減少し、乖離が生じました。

4ページです。予測値と予測値の比較でございます。21年度算定の予測値においては、最新の見込みを用いたことで、20年度算定の予測値より水準が下がったというところでした。

5ページです。21年度算定の予測値においては、20年度算定の予測値と比較して、5Gの普及により需要、すなわちトラフィックの増加が見込まれますが、原価は、当社経営方針としてのコスト効率化により、ほぼ同水準として数字の見直しをいたしました。また、利潤は、 β の低減により減少と見込んでおり、その結果、これもマスクがかかっておりますが、このような数字の違いとなっております。

今申し上げたコスト効率化に関しては、当社の第4四半期決算発表資料を抜粋しご説明いたします。右側にお示ししたとおり、コスト効率化に向け、設備運用コストの効率化や、

DXによる業務の生産性向上を中心に取り組んでおり、コスト削減効果を見込んでいるところではあります。

7ページです。予測接続料の情報開示についてです。先に申し上げたとおり、以前はトレンドからの算定であったところ、見込みを用いて算定しなさいとの御議論を踏まえて、20年度算定から見込みを算定区分の全てにおいて用いたところであり、21年度算定につきましては、その予測対象年度の見込みをどう見込んだかとの考え方をしっかりと開示してまいりたいと考えております。

具体的には次の8ページにお示ししたとおりです。これは、以前、総務省にご説明したことをまとめたものです。こちらマスクがかかっていますが、これをベースとして、MVNOに対し、しっかりと情報の提供、御説明をしてまいりたいと考えております。

9ページ以降、各論点に対する当社の意見です。

まず、10ページです。予測の算定方法に関する論点です。事業計画等を基にどのように予測値を算出したか報告する点ですが、8ページで御説明したとおり、MVNOに対してもしっかりと御説明してまいりたいと考えております。また、 β の算定方法の変更やコロナの影響等といった外部要因とそれ以外の要因に分類し説明する点ですが、コロナだけを取り出して数字に与える影響をご説明するのは難しいと思っております。それ以外の β の算定方法の変更等は、先ほどマスクがかかっているところでお示ししましたが、数字の影響は出てきているところです。コロナだけ取り出した御説明は難しいかというところですが、それ以外の要因については定量化して御説明できたらと考えております。

11ページです。MVNOの事業運営における予見可能性を確保する上で、算定方法に関する開示情報は十分と考えるかという点です。これも繰り返しでございますが、先ほど御説明した8ページ、総務省に以前御説明した内容をまとめたものでございますが、こういったことをベースに、MVNOにおいて予見可能性が確保されるために必要な事項をしっかりと御説明し、可能な限り真摯に説明を行ってまいりたいと考えております。

12ページです。原価の適正性確保に向けた論点です。適切に控除が行われているか、比較・検証による算定の精緻化を図る点であるとか、事業者における算定方法や考え方に一貫性が必要ではないかという点、変更があった場合にはその理由を報告する点につきましては、しっかりと御説明してまいりたいと考えており、特に算定方法の変更がある際には、当然でございますが、その理由も併せて御説明したいと考えているところです。

13ページです。利潤の予測の精緻化に向けた論点です。「投資その他資産」及び「貯蔵

品」の2項目について、レートベースに占める割合から予測に与える影響度合いをどう考えるかという点ですが、右にお示ししたとおり、その2項目の割合は、マスクがかかっておりますが、非常に少ないものであり、影響は軽微であると考えているところです。

14ページです。需要の適正性の確保に向けた論点です。「設備の仕様上の性能限界値」と「設定上の制限値」で異なっていることについてどう考えるかという点ですが、各社によってネットワークの構成や設備の運用ポリシーが異なる点を踏まえて検討する必要があると考えております。また、MNOの経営の能率性を、需要とトラフィックの関係から注視していくことについてどう考えるかという点ですが、先ほど6ページで御説明しましたとおり、設備運用コストの効率化や、DX等による業務の生産性向上により、コスト削減に努めながら、高品質で経済的なネットワークを実現していくところです。5G普及により需要が伸びる中でもしっかりとコスト削減をしていくという取組を算定にも見込ませていただいているところであり、明らかに能率的ではないというようなことには当たらないのではないかと考えているところです。

御説明は以上です。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。

では、続きまして、KDDIからお願いいたします。

【KDDI】 KDDI、関田でございます。それでは、資料58-3に従って御説明させていただきます。

弊社のほうからは、ヒアリング項目につきまして、主な論点について、弊社の実態の部分を中心に御説明させていただければなと思って御用意してまいりました。

1スライド目でございます。まず、予測の算定方法でございますけれども、弊社のほうでは、算定時に全ての費用について予測対象年度における見込みを反映しているというところでございます。算定の時点で把握している移動電気通信役務に係るコスト削減の内容や、予測稼働数、予測設備の投資額等を用いて算定しているというところでございます。具体的な内容は構成員様限りとさせていただいておりますが、赤の四角の枠の中で書かせていただいておりますので、御覧いただければと思っております。

続きまして、2スライド目でございます。20年度の適用接続料において予測と実績の差異はというところでございます。差異の分析につきましては、また構成員様限りにさせていただいて恐縮なんですけれども、四角の箱の中に書かせていただいております。実態として、予測と実績では9%程度の差、実績のほうの方が安いということで確定しているとい

うところでございます。中を見ていただけるとお分かりいただけると思いますが、予測時点との状況の変化であるとか、当時の見込みからの達成度の違いであるとか、そういったところからこの差が出てしまっているというところでございます。数字を含めて書いておりますので、御覧いただければと考えております。

続きまして、3スライド目でございます。22年度の接続料につきまして、前回、今回の差異はというところでございます。こちらにつきましても構成員様限りとさせていただいておりますが、その差異について分析をさせていただいております。結果として、4%程度、今回の届出のほうが安いという状況になっておりますけれども、こちらも様々な状況の差によっては差が生まれてしまっているというところでございます。こういった分析を踏まえまして、今後さらに予測が正確になるようにということで、その精緻化は努めてまいりたいと考えておるところでございます。

続きまして、4スライド目でございます。MVNO様への情報開示というところです。MVNO様に対しましては、御要望に応じて情報開示告示に基づいた内容について書面または対面にて開示を行っているというところでございます。予測値の算定方法については、総務省様のほうに提示している内容を提示させていただいておりますので、適切な情報開示になっているのではないかと考えているところでございます。開示している内容につきましましては、下に書いてあるとおりでございます。1つ目、予測接続料における予測原価、予測の正味固定資産、予測需要、これらの予測の方法がどうなっているのかという内容。また、2つ目として、予測の原価、予測の利潤、予測の需要、これに対する実績に対する比率というところ。それから、実績については、実績の原価に実績の利潤を加えたものに対して実績原価がどのぐらいの比率だったかといったようなところ、また、それらの対前年度比といったようなところを御提示させていただいておりますので、予見性としては十分確保されているの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。こちらは、原価の適正性確保と、あと利潤の予測の精緻化というところでございます。上段のほうが事業者における算定方法等の一貫性についてどうお考えかといったようなところでございます。我々としては、事業者において算定方法等の考え方に関しては一貫性があること、これは重要であろうと考えておりますけれども、市場の変化または事業内容の変化といったものがある場合もあるだろうと考えておりますので、こういった場合にはそれに合わせた算定方法の変更というものもあり得るだろうと考えています。そういうことがあった場合には、その変更の内容について

総務省様に対して報告することが適当だろうと考えているところでございます。続きまして、需要の算定に係る「投資その他資産」、「貯蔵品」の予測についてでございます。この「投資その他資産」、「貯蔵品」につきましては、レートベースに占める割合は小さいというところで、下に構成員様限り数字を出させていただいておりますけれども、小さいということで、接続料に占める割合はまさに軽微というふうに考えておりますので、予測の対象にするまでの必要はないの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、需要の考え方でございます。6スライド目でございます。この需要の考え方をお話しする際に、予備設備、冗長設備、この在り方というのが一つの論点だろうと考えておりまして、少し図を用意してきたというところでございます。下の図の上段を見ながら御説明を聞いていただければと思うんですけども、一般的に設備の設計・運用に当たっては、災害であるとか障害であるとか、そういったものに備えてネットワークの安定稼働が確保できるようにということで予備設備を準備して運用しているというところでございまして、左上の図でいきますと、現用の設備を用意しておいて、何かが起こった際にはこの予備設備のほうにカチャッと切り替えるというやり方を予備設備の持ち方として取る場合もありますし、右上のように、複数台用意しておいて余裕を持って運用しておいて、何かがあった場合にはその何かがあった設備のトラフィックをそのほかの設備が担うと、振り分けるという形で予備設備として運用するというやり方、2つのやり方があるのではないかと考えているところでございます。

弊社の状況については、赤枠で囲まさせていただいたとおりでございまして、構成員様限りとさせていただいております。以前、これまでの研究会での各社様のお話を聞く限りでは、この予備設備や冗長設備を除いた形での需要を算定しているというところで御回答いただいているのかなと思っておりますので、各社においてこの需要の設定の考え方については大きな差はないのではないかと考えているところでございます。といいますのも、この下の図の左下でございまして、これが先ほどのカチャッと切り替えるやり方になりますけれども、こちらは平時のトラフィックを踏まえて現用設備というのを構築しているというところでございまして、その設備容量、これが重要になっているんだろうと考えていて、予備設備については、ここは需要としては入っていないというところかなと思っております。右側が、先ほど言った1台が障害を起こした場合には分割するという、振り分けるというやり方になりますけれども、こちらも同じ考え方でして、平時におけるトラフィックを踏まえた容量というものを一旦設定して、その上に、何かが起こ

ったときに引き受けられる分の冗長分、または予備設備分を設けているということでございますので、そこに需要というもので線を引いているというところでございます。そういうところを考えますと、同じ考え方なのではないかということで書かせていただいているというところではございます。

なお書きで、どういった冗長構成とするか、また、その冗長分というのをどのぐらい設けるのかといったところについては、各社のポリシー次第というところかなと考えているというところでございます。

そのほか各論点につきましては、御説明は割愛させていただければと思います。

弊社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。

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58-4に沿って説明させていただきます。

めくっていただきまして、3ページです。接続料算定に関する当社の基本的な考えということで2点。

まず、予測と実績の乖離についてですが、当社の予測は、原則として事業計画一本で予測をしておりますが、予測し得ない市場環境の変化ですとか事業目標の達成率などによって、実績との乖離がどうしても一定程度生じることは不可避です。とはいえ、合理的な算定ロジック、根拠のある算定ロジックを構築するということが重要だと思っております、そういった算定ロジックを採用しつつ、乖離の分析をしっかりと行うことによって、さらなるロジックの精度向上ですとか、可能な限り最新の実績を反映することによって事業計画値の精度を上げていくといったところは、そういった対応は継続して行っていく所存です。

それから、2番目の各社算定方法の比較・検証についてですが、原則として、各社、算定規則にのっとった算定をしておりますので、基本的な考え方には大きな相違はないものと認識しております。ただし、各社における事業計画の策定ですとか原価の抽出・配賦基準等につきましては、それぞれおのおの事業戦略ですとか会計管理データの粒度の違い等によって、各社取り得る方法も必然的に異なってくるものと考えます。各社の算定方法ですとかロジックを理解することが重要だと思っております、また、接続料の検証にも資するものと考えておりますけれども、各社の算定の優劣ですとか一本化を検討することについては、会計の継続性ですとか実運用面上の観点からも、なかなかこれは難しいのでは

ないかと考えております。

めくっていただきまして、5ページになります。予測の算定方法についてです。

まず、予測方法の説明・報告につきましてですが、現行の算定根拠様式におきまして総務省様には報告をしているというところです。その中で予測値の算出に係る考え方などについて御説明・報告を引き続き行いたいと考えています。

差異分析と精度向上についてです。同様に算定根拠様式をもって御報告をしておりますけれども、その分析を踏まえて予測方法を適宜見直していくなど精度向上に努めております。差異分析においては、外部要因とそれ以外との峻別はなかなか困難であると考えておりますが、少なくとも乖離の主要因を分析の上、これも適宜御報告するとともに、予測値の精緻化に向けた対応をしていきたいと考えております。

具体的な御報告内容につきましては、次ページ以降の別紙1から4に記載のとおりになります。こちら、構成員限りになりますけれども、6ページ目から9ページまでですかね、後ほど御確認いただいて、御質問等あればいただければと思います。

10ページになります。予測の算定方法についての2/2ということで、MVNO様に開示する算定の情報に関して、現状の情報開示告示の内容において、原価ですとか利潤・需要の増減や乖離に関する情報ですとか、予測値の考え方に関する情報等、必要な情報は提供可能であると考えております。MVNO様のほうで分析する手法はいろいろとあるかと思えますけど、一例として下で御紹介しておりますのが、左下が、原価・利潤・需要の対前年算定期比ですとか、原価の比率ですとか、原価・利潤・需要それぞれの乖離率といった情報を複合的に用いることによって、予測値の乖離幅の想定等がMVNOさんでも分析ができるのではないかと、でしたり、右側は、予測方法の詳細情報ですとか乖離率といったデータを使って、予測値の精度の想定、どれぐらい割合としてずれるかといったところの想定も独自にMVNOさんのほうで実施ができるのかなと考えております。

めくっていただきまして、12ページの原価の適正性の確保についてです。

まず、算定方法の比較・検証についてですが、算定方法は、継続性の観点から、基本的にはあまりころころ変えるものではないと考えております。また、各社の算定方法につきましては、様式17の4の10ですけど、各ステップにおける抽出状況の詳細を報告・提出することになっておりますので、こちらの記載のとおり算定方法はかなり明らかになっているということから、算定方法の変更等、状況に変化があった場合は、この提出・報告している様式を確認することで十分に比較・検証を行うことが可能ではないかと考えてお

ります。

算定方法変更時における報告についてですが、こちらも同様に、現行の様式におきまして記載の上、報告しておりますので、その内容に変更があった場合には、その理由も含めて説明をするものと考えております。

具体的には別紙5のとおりになります。こちらも構成員限りになりますが、また御確認いただければと思っております。

続きまして、15ページです。利潤の予測の精緻化についてということで、「投資その他資産」及び「貯蔵品」の影響の度合いということで、具体的な割合は、数値は構成員限りとさせていただいておりますが、こちらに記載のとおり、割合的には非常に小さいので、予測接続料に与える影響は軽微であると考えております。

最後、17ページです。需要の適正性の確保についてですが、まず、需要の定義についてです。定義そのものは、総回線容量ということでガイドラインにも記載されておりますが、表現に違いはあれど、各社で採用している需要の値は、この総回線容量の捉え方ですが、各社いずれも、現実的にトラフィックを流すことができる上限値を意味していると理解しておりますので、そういった意味では同等であるのではないかと理解しております。また、MVNO様の契約帯域もトラフィックを流すことができる上限値であることから、直面する需要についてMVNO様とMNO間でイコールフットィングは確保されていると考えております。

それから、需要とトラフィックの関係という観点から能率的な経営がされているかといった判断になりますけれども、こちらは、特にモバイル市場は、MNO間でも、ネットワークの品質ですとか安定性といった非常に熾烈なサービス競争がなされていることと、あと昨今の料金競争も非常に熾烈な状況ですので、この能率的な経営というのはまさに経営課題というか、メインの経営課題で、恐らく各社とも常々議論されているところだと思っておりますので、基本的に能率的な経営はされているはずだということですね。ですので、あまりここが能率的に経営されていないんじゃないかといったところの問題には実質的にはならないかと思っております。かといって、数字を全く見る必要はないというところまでは申し上げませんが、当事者の肌感覚としては、今の市場競争、モバイルの市場環境を踏まえると、こちらに関しては、各社さんは能率的な経営は十分に行われているのではないかという認識を持っております。

私からは以上です。

【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、MVNO委員会からお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会で運営分科会主査を務めております佐々木です。それでは、資料58-5に基づいて当委員会の考え方を説明いたします。

まず、おめくりいただきまして1ページ目、予測の算定方法に関する論点でありますけれども、このMNOからの情報開示というものについては、MVNO個社に対して、MNOからNDAの下開示される情報であるということですので、業界団体であります当委員会においてその内容を詳細に把握しているものではありませんが、当委員会に加盟をしております一部のMVNOからは、総務省のいわゆる情報開示告示に示されているような具体的な算定方法、例えば計算式、こういったものは示されているという状況になく、情報開示は依然として不十分ではないか、また、現在の開示情報だけでは、MVNO自らの努力をもって予測することは難しいという声が上がっているという状況であります。

この状況は、昨年5月26日に開催されております本研究会第44回の議論を踏まえた追加質問、委員の先生からいただいた追加質問に対する当委員会からの回答というものから変わっていないと認識をしております。また、この総務省のいわゆる情報開示告示に掲げる項目以外の項目について何らかの開示がなされたというような話は、これまでにないという状況であります。

続きまして、右肩2ページであります。予見性のさらなる向上についてであります。

将来原価方式、本研究会で大変御尽力をいただきまして導入をされたものと理解をしておりますが、この将来原価方式による予測接続料の算定、これにより、我々MVNOがデータ接続料の大きなトレンドを把握できるようになったという点について、MVNOにおける予見性は非常に大きく向上したと認識をしています。

他方、予測算定時から状況がどのように変化をしたのか、変化が生じたのかどうか、これはMVNOにおいては判断することができず、また、状況変化により接続料にどの程度の差異・影響が生じ得るかということ予想することができないという状況には変わりませんということでもありますので、MNOからMVNOに対する情報開示のさらなる充実、これは強く望むところであります。

例えば、2020年度適用の予測値、事前に予測された値と実際に算定が行われた実績値の間の乖離、また、昨年届けられたある年の予測接続料と今年届けられた同じ年の予測接続料の予測値の差、これは先ほど事務局資料の21ページに挙げられたものとなっております。

りますけれども、現状の情報開示レベルではMVNOにおいて予想することは困難であったと考えられることから、こういったことがMVNOによって可能になるべく、MNO各社にはより具体的な情報を積極的かつ能動的に開示いただきたいと考えております。

また、新型コロナウイルス感染症等社会的・経済的な影響の大きい不測の事態に限らず、トラフィックの増加等、予測算定時と状況変化が生じた場合には、MNOからMVNOに対して、速やか、かつ積極的・能動的に情報開示がなされることが必要であると考えております。

それでは、右肩3ページ目、需要の適正性のところであります。今回、論点として御提示をいただいている中でも、「設備の仕様上の性能限界値」と「設定上の制限値」でMNO様によって採用する値が異なっていることについての考えとなります。

まず、大原則といたしましては、MNO各社における設備の違い、これはあることは当然だと考えておりますので、この設備の違いに鑑みつつも、需要の定義というものについては可能な限り共通的な考え方を採用することが望ましいものと考えています。

そして、一般的に考えた際に、何らかの設備、これを原価でもって投資し運用されているという設備があった際に、何らかのコマンドをこの機器に設定したことによって我々が支払う接続料が増えるということに合理性があるということは、一般的に考えづらいと考えています。ただ、各社の設備の運用、これは各社によって様々だと思っておりますので、そういった観点からは、「設定上の制限値」、これを需要として採用するMNOに対しては、まず、なぜ「設定上の制限値」を採用したのかという点についての合理的な説明を求めるべきであって、当該設定によってMVNOが不合理な不利益を被ることがないような考え方を採用すべきではないかと考えています。

続きまして、右肩4ページ目、こちら、需要の適正性に関する論点でありますけれども、まず、この需要に関して設備の余剰と言われているものについては、2013年、モバイル接続料の算定に関する研究会報告書で示されているとおり、以下の3つに分類されるものと我々も考えています。まず1つ目が、ネットワークの統計多重効果であったり、モビリティという移動通信ネットワークの根本的な特性に起因したもの。また、2番目として、輻輳対策、物理的・経済的な最低設置単位に起因したもの。3番目、将来の需要増に対応するための在庫。この分類が可能でありまして、この報告書によって示されたとおり、このうち①、②については、これはMVNOの利用者も受益をしていることから、MVNOが負担をする合理性、これが認められるものではありませんけれども、③の在庫については、

この在庫が適正な在庫なのか、過剰な在庫なのかというところについて、それぞれが含まれているものと考えられ、このうち過剰な在庫、明らかに能率的でない設備投資によって生まれた在庫、これについてはMVNOが負担をすべき合理的理由はないと考えています。

前提として、MNOにおいて能率的な経営が行われているか、すなわち、MNOにおける例えばネットワークのデータ伝送容量（キャパシティー）が需要に対して過大なものになっていないか。これは、速やかに例えば0と1で見分けられることが可能だというふうに我々はなかなか考えてはいませんが、MNOそれぞれの実態、例えば実需要と契約帯域の合計、これがいわゆる需要という形になるかと思えますけれども、ネットワークの総伝送容量に対する割合等、こういったものを例えば時系列を追って確認すること、それによって例えばこの差がどんどん縮まっているということになれば、何らか経営が改善している、あるいはここが拡大をしていくということがあると、もしかしたら過剰な在庫を積んでいるのではないか、こういったことを側面から妥当性の検証をいただくということとは必要ではないかと考えております。

次ページ目以降は当委員会の紹介となりますので、本日、説明は割愛いたします。

以上となります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの説明につきまして、御質問等がございます構成員の方は、チャットまたは御発言にてお知らせいただきたいと思います。どなたでも結構ですので、お願いいたします。

それでは、相田構成員から手が挙がっておりますので、相田構成員、その次に佐藤構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 相田でございます。いわゆる需要のうち設備容量に関して、資料58-1の82ページから84ページ目辺りを見ると、ちょっとよくは分からないんですけども、MNO3社さん、大体同じところでちゃんとはかっているのかなということ。それから、ここで数えているということと、KDDIさん、ソフトバンクさんがおっしゃった冗長性の辺りのことがどう対応するのかというのはちょっと私も把握し切れていないんですけども、もしKDDIさん、ソフトバンクさんがおっしゃられるような状況になっているのであれば、スタンバイ冗長構成の場合はこの値を使う、N+1冗長構成の場合はこれを使うというようなことでもって、ちゃんとガイドライン化というんでしょうかね、できる可能性はあるんじゃないかなというふうな印象を受けましたので、引き続き事務局

のほうで、詳細について各MNOさんとヒアリングをするなどして実態把握と、そういう具体的にガイドラインに書くことの可能性というようなことについてお考えいただけるといいんじゃないかなと思いました。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。これはコメントでよろしいでしょうね。

【相田座長代理】 はい、結構です。

【辻座長】 ありがとうございます。

では、続きまして、佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。

データがたくさんあって、まだ多くは読み込めてはいないと、非公開データもあるので、全体的な質問になると思います。

一番初めに、我々が見ているのは精算された精算接続料と予測接続料があるということなので、少しまとめてみると、精算接続料というのはやはり最終的に精算された、タイムラグがあっけきちんと算定された数字。ということは、これは適正、かつ合理的なコストで低廉化が図られたものであるか、きちんと見ていくということが我々の議論の目的だと思います。予測接続料の方は、やはり1つは予見性であって、将来の見通しが分かるかどうか。それだけではなくて、予見性の中には、ただ予測が当たるかだけではなく、例えば、全体の接続料に影響を与えるのに、需要の伸びが50%ぐらい影響を与えているんだというような影響度が分かるということ。そうであれば需要の伸びがわかると、接続料の見込みが推測できるというメリットがあるということ。MVNOからするとそういうメリットもあるので、予測接続料に関しては、まずは実際の精算接続料と予測値の差が小さいことと、同時に、需要や他の要因がどのように影響して予測接続料が決まっていくかということの説明と、両方必要だと思っています。

まず、予測接続料ですが、予測は必ず当たるとは限らず、外れることもある。そこで、外れたときの要因分析をすることになると思います。予測が外れたときに、例えば外れたのが5%だとすると、そのうち需要の想定値が違ったことによる影響が2%で、残りは他の要因等で、感度分析的なことが分かればさらに理解が深まると思います。ドコモさんの説明のほうでも、例えば需要とか β 値とかこういうもので違いが出ていますという説明があったと思いますので、要するに、違いを分析するとき、算定方法によって違いが生じているのか、あるいはインプットデータの想定値が違っていたからなのか、そういう具体

的要因分析で説明いただければよいと考えます。逆に、想定した需要を実績値に入れ替えることで、例えば5%の乖離のうち残り3%は想定需要以外のインプットデータかモデルによるものだとわかり、トレンドから見込みにデータを変えることでさらに2%ぐらい上がるのではないかと期待できるようになります。もう少し内容を精査して、内容・要因説明だけでなく、要因がどう影響しているかについて説明いただけるとよいです。例えば、ドコモさん、要因分析のそういう説明もあったので、その要因分析をさらに進めて、どういう因果関係でどういう感度で結果に影響を与えているのか説明いただくことは可能ですかというのが1つ質問になります。

次に、需要の話は非常に大事だと思っていまして、性能限界値で見るか、設定上の制限値で見るか、実需要はどう測定しているのかということがあるので、これはきちんと議論していくことを前提として、各社、例えば性能限界値というもので見るとこういう数字になる、設定上の制限値を基準として見るとこういう数字になりますというような、何年間かのデータを提出していただければと思います。1社ずつ聞いていこうと思いますが、KDDIさん、こういった数字を出すよう準備いただけますか。

あと、精算接続料に関しては、各段階で配賦・按分されているということですが、最終的に接続に必要な費用とそうでないものが適切に分けられていれば結構だと思っています。ただ、各段階で配賦、按分するときに、どういう考え方で、どういう数値で分けているかということをきちんと説明していただく必要があるので、総務省のほうに詳細データを出しているかもしれませんが、非常に重要なものを幾つか総務省のほうでピックアップして、各段階での按分に関して考え方と数値に関して教えていただければと思います。

小さな質問が幾つもあるので多分追加質問になると思いますが、総務省の資料の4ページを見ると、精算接続料と予測接続料が比較できるような形で示されています。精算というのは2年ぐらい遅れて出てくるので。例えば①の回線容量を見ると、ドコモさんは、当初、他社と14万か5万円ぐらい差が大きかったのが、その後各社の予測値は非常に近い数字に収れんしていく。これはなぜなのか。これは予測の問題ではなくて、実際的にそういう数字に近づいていくものと思いますが、なぜこういったトレンドになるのか。ほかの②、③にも各社違いがあり、こういう差異が、モデルに影響されることによる違いなのかが分からないということ。例えばということで①のドコモさんの数字、一番上が目立つので、大きく差があったものが予測値では差がなくなっているというようなことに関して、どういうふうに理解すればよろしいですかという質問になります。

以上です。

【辻座長】 非常に多岐に質問がわたっていますが、具体的にどの事業者の方に、例えば代表的にこの質問というのは何かございますでしょうか。最後の4ページでしたら、具体的にドコモさんの名前が出てきて、①に言及されましたけど、例えばこういうようなものの……。

【佐藤構成員】 シンプルに。

【辻座長】 それでよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 はい。感度分析していただきたいので、算定方式以外の要因として、例えば全体で5%の乖離が生じて、そのうち2%はインプットデータである需要の想定値が実績値と異なったことで生じた値で、1%がβ値による違いで、残りが算定方式の精度の問題によるものだとわかるような、感度分析も少し示していただきたいです。ドコモさんお願いできますか。各社、今後、乖離について検証していくことになるので、対応頂きたいと思います。

それから、需要に関しては、KDDIさんが少し整理して図なども使って説明されて、その考え方に違いがある割に結果的に違いはあまり意味がないようなことを主張されたようにも思いますが、私としては考え方が違えば結果も違うと考えますので、まずは数字を出してください。KDDIさんには、需要に関しての異なった考え方それぞれ数字を作れますかという質問になるので。

【辻座長】 はい、分かりました。まず、ドコモさんには、感度分析では、総務省の資料4ページの予測値と精算がことなる点が指摘されていますが、この点ではいかがでしょうか。すぐ何か御回答か、あるいはそれらしきものは出ますでしょうか、ドコモさん。

【NTTドコモ】 ドコモでございます。弊社資料58-2の3ページをご覧ください。今、佐藤先生に御指摘いただきました予測値と実績値の比較について御説明したペーパーでございます。構成員限りの部分があり、数字を申し上げられませんが、19年度算定においては、今までのトレンドを伸ばしたような算定でしたが、その後、御議論、御指摘をいただきまして、しっかりと見込みを作って原価算定をし、実績値との比較をいたしました。トレンドを用いた算定による予測値に対して実績値はどうだったかというところ、分母の需要は同水準というところですが、それに対して分子の原価は、トレンドよりも、経営方針としてのコスト削減が反映され、多少減少したというところ、利潤についても、β低減の影響を受けた数字になっており、そうした要因でトータル△10%の乖離が生じた

というところですが。主に本研究会でいただいた、見込みに関する御指摘に基づき算定した結果、経営の意思も働いた中での実績が出て、比較をすると水準が下がったということと考えております。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。今、先ほどの3ページの図で違いが出るのは、トレンドじゃなくて見込みを使われたからということが分かりました。佐藤構成員は、これはこれとしていいけども、先ほどの回線接続料ですか、そういうようなものまでに、いろんなものにこのような説明ができるようなものを付けてほしいということでもよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 佐藤です。今、机の上でいろいろ資料を見ていると、比べているのは2種類。一つ目は前年の予測値と今年の予測値の差異。従来の予測方法が変わり、例えば、トレンドでやっていたのを見込みという概念に変え、精緻化されていますというような説明。今回、精算接続料が出て、二つ目は精算接続料と予測接続料の差異。精算接続料に対して予測値が違った場合、例えば実際の精算接続料との差は5%で、そのうち想定需要が結果に与える影響が一番大きいのか、需要の見込みの違いが結果の違いにどれだけ影響するかといった少し細かいデータでの感度分析、要因分析ができると、次は、需要の伸びが15%のとき、結果にどういうふうな影響を与えるか予想しやすくなります。そういった数字がどこまで提出されているか後で確認します。そういうものが既に出されているのであれば、それで結構です。

あと、ドコモさん、もう一つ、4ページの数字、①のところですけど、精算接続料が予測接続料になって年々下がっていく、これ自体、よいことですが、大きく下がる要因というのは、例えば感度分析的にいうと、何かが変わったのか、何か次の予測にも参考になるという意味で説明頂けるとよいのですが。

【辻座長】 それは今お聞きになりたいわけですか。それとも後で？

【佐藤構成員】 経営的なことがあるので説明しにくいとかいうんだったらペーパーで回答いただいても結構です。簡単に説明できることなのかもしれないなと思って聞きました。

【辻座長】 ドコモさん、何か追加資料なしで説明できるようなことはございますでしょうか。

【NTTドコモ】 NTTドコモでございます。

先生がおっしゃっているところの予測値と実績値の比較で申し上げますと、先ほど弊社資料の3ページで申し上げましたとおり、実績値と予測値にこうした差分が生じております。分母の需要は大きく変わらず、分子の原価及び利潤が減少したことによるものです。感度分析的に申し上げますと、明らかに分子の原価及び利潤の減少の結果、実績値が減少したということでございます。

一方、予測値と予測値の比較については、5ページにお示したとおり、分母の需要について、5G普及の本格化に伴い増加する見込みを立てております。通常は、その場合、ネットワークコストは膨らむ方向になりますが、コスト効率化との経営方針を踏まえた予測をしており、そうした算定をした中で今回の値が出てきております。また、4ページの減少要因については、需要が増加していく中で、原価が抑えられていくという算定の結果、単価は下がる方向にあるということです。

以上です。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。私、十分理解できていないので、データを後でもう少し真面目に見直して、追加で分かりやすく質問しようと思います。対応よろしくをお願いします。

あと、KDDIさん、需要の話、お願いします。

【辻座長】 では、KDDIさん、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した。

これを言うと、我々がどういう運用をしているかというところが分かってしまうというところもあるんですけども、何ができるかを一旦考えさせていただければなと思います。というのも、我々、運用方から見る需要というところは把握しているんですけども、要は設備方から見た、要は一番コスト効率のいいものが何かというもので購入していたりするという部分もありますので、そういった部分で性能値というのをどこを見るかみたいなのところもちょっと議論が必要かなというところも感じますので、ちょっと一旦、どんなことができるかというのは考えたいなと思っております。

以上でございます。

【佐藤構成員】 佐藤です。ありがとうございます。それじゃ、KDDIさん、数字を作れるかどうか努力してみてください。よろしくをお願いします。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは次に、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。私は、原価、それから需要、それぞれについての意見というか、感想めいたことを述べさせていただくとともに、ソフトバンクさんの17ページのところで2点質問させていただくというふうに思っております。

まず、1点目の原価の適正性の確保に向けた論点のところ、資料58-1の65ページのところで事務局が整理をしているところに該当します。ここで一貫性の求めというのは、皆様御承知のように、トレーサビリティを確保するということによって透明性・予見性を高めていくという目的があるわけですね。ただ、その一方で、KDDIさんの5ページがはっきりと文章化されていらっしゃるんですが、コスト構造の変化等によって、算定方法あるいは考え方というのは変わり得ると、これも現実でありますので、そのような大きな変更があった場合には総務省に届けていただくという形でトレーサビリティを確保するという方向で私は賛同いたします。原価については賛同の意見でございます。

それから、需要のところですけども、ここはKDDIさんの6ページ目で設備の設計・運用イメージというのが出てまいります。各社さんの状況については赤枠で囲われている部分が非常に多いものですから、オープンになっているのはこの絵が一番分かりやすいと思うんですが、このイメージで、①のような運用スタイルと②のような運用スタイルがあるということですが、冗長分は需要に算入していない点で事実上一緒ではないかという御主張であり、各社さんとも今まで回線がパンクしてしまったという状況がないという限りにおいて、この説明は了解しやすいのではないかと思います。設備構成等で各社さん違いがありながらも、一定の運用の中でこの予備設備の管理というのを適切に行っているという一般的な理解は、これで正しいというふうに理解しております。

以上2点は感想ですが、次に、ソフトバンクさんの17ページ目のところで2点質問させていただきたいと思います。17ページ目の需要の適正性の確保についてのソフトバンクさんのお考えというところですが、需要の定義の2番目の黒ポチのところ、直面する需要についてMVNOとMNO間でのイコールフットリングの確保というところについて、MVNOも契約帯域のトラフィックを流すことができるから、その上限値だからイコールフットリングだとおっしゃっているのですが、私はイコールフットリングという言葉には違和感があります。MNOさんにとってみると、ここの契約帯域を超える部分は追加コストを支払わないと確保出来ない、上限値をもう一段上方に確保する必要があるというケースを考えたときには明らかな差が出るように思います。そこで、イコールフットリングを確保しているというご主張について、もう少し説明をしていただけたらというの

が1点目の質問でございます。

それから2点目は、この需要とトラフィックの関係という観点からの能率的な経営というところですが、ここでは過大も過少も評価はできないというおっしゃり方をしていると思いますし、市場競争に委ねろという御主張もされています。ここについては、MVNO委員会の佐々木様から、余剰設備について3つのポイントがあって、モビリティの特性だとか輻輳対策、ここは了解できるということですが、在庫について料金算定に含めるのはどうも面白くないという御主張が整理されました。この整理に従うと、各社さんが市場競争の中でこの在庫と佐々木様が整理された部分がないのかどうかの検証ってなくていいのだろうかというのは、やや疑問を感じます。特にソフトバンクさんは、光ファイバについて、固定系については未利用芯線の非効率性について検証は必ず必要だというふうにして、私たちに検証を求めていらっしゃいます。固定では未利用芯線についての検証を私たちに求めておきながら、携帯のほうは全くそんなものは必要ないとおっしゃる根拠について、もう少し説明をいただきたいと。

この2点についての質問でございます。以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、ソフトバンク、伊藤様、今の2点に限って、もしお答えがあるのでしたら、簡単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。関口先生、御質問ありがとうございます。

まず、1点目です。帯域のMVNOとMNO間のイコールフットィングの件ですが、MVNO様が契約してというのは、まさにその契約帯域以上、絶対に使うことができない帯域です。MNOの帯域、接続料算定で用いている帯域に関しても、私の理解は、MNOとしても、接続料算定に用いている需要以上はMNOも使えない、全く使うことができない帯域という認識を持っていますので、そういった意味では、MVNOもMNOも双方それ以上は使うことができない帯域を算定にも使っているということの意味において、イコールフットィングという表現をさせていただきましたけど、同等の条件になっているのではないかという考えです。

それから、2点目の「市場競争に委ねる」、ここは私も表現としてちょっと書き過ぎというか、もう委ねるべきで、見る必要はないというふうに捉えられても致し方ないなという表現、書きぶりをしてしまったんですが、当然、数字も毎年お出ししていますので、その数字の経過を経年で見て、ちゃんとその推移がバタバタしていないかとか、どれぐらいの

使用率が推移しているのかというのを見ることに関しては、全く見てもよいというか、見る意味はあるかなと思っております。ただ、モバイルに関して、我々のネットワークの運用ですけど、感覚的に、設備を打って1年も2年も使わないような状況にあるといったことが全く想定されないの、あまりこの能率性というところを、実際、当然、毎年経年で見ていただいて構わないんですけど、それを見ることによって、これがやはり問題だったねという結論になるとはあまり考えていないという認識を持ってまして、だからといって、全く検証する必要はないというところまでは言うつもりはございません。ちょっと表現が確かにそんなふうに捉えられたように思われても仕方ないような表現になっていきますけど、そういった考えです。

回答になっていますでしょうか。

【関口構成員】 ええ、十分にお答えにくさがよく分かりました。

【ソフトバンク】 いやいや、答えにくくはないですよ。見ていただくことに全く異論はないです。

【関口構成員】 ありがとうございます。そういうふうに言っていただけると、こちらでも十分納得ができます。

1点目の帯域幅のところですけども、MVNO各社さんたちは、MNOとの競争において、ゆとりの部分を追加で金を払うということが会社にとっての負担があるということをおっしゃっているので、同じ帯域のところについては同じ条件でしょうというのは、それはそうなんだけれども、その帯域幅を超えた部分が自由にお使いになれる設備容量にゆとりがあるMNOさんと、それ以外は追加料金を払わないと使えないというMVNOさんとは、やはり明確な差があるように感じました。

以上でございます。ありがとうございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

では、続きまして、高橋賢構成員、お願いいたします。

【高橋構成員】 高橋でございます。よろしくお願ひいたします。

事務局の資料のほうにちょっと質問がありまして、事務局資料58-1の23ページの予測の算定方法に関する論点、ちょっと分かりづらい表現がありまして、下の箱の1ポツ目ですね、「予測方法の具体的な説明として」というところで、「事業計画等を基にどのように予測値を算出したのかについても報告させる必要」というふうにあるんですけども、これ、もうちょっと分かり分りやすく説明していただけますかね、事務局のほうに。何

か、何を求めているのかというのがちょっと分かりづらい。何をどこまで報告してもらいたいのかというのをもうちょっと具体的に説明していただければと思います。お願いします。

【辻座長】 それでは、事務局、お願いいたします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。高橋先生、御質問ありがとうございます。

今、御質問のごございました23ページの論点の1ポツ目でございます「事業計画等を基にどのように予測値を算出したのかについても報告される必要があるか」についてももう少し詳しく説明をせよという御質問と理解しているところでございます。こちらにつきましては、ちょっと我々が意図したところとしましては、この事業計画等を出していただいている事業者さんからは、事業計画にこういうふうに書いてあるので、こういったような予測になりましたというものは頂いているところでございます。ただ、その計画は事業者さんごとにいろいろな事項を考慮して設計をされていると思いますので、例えば、前の計画とどのように変わったので、アウトプットの数字がどう変わったのかとか、そういったところが若干見えづらいところがあったかなと思っているところがございましたので、そういった部分が見えるような形で、予測の算出方法を御教示いただきたいというところで、今回、論点として書かせていただいている部分でございます。

以上でございます。

【高橋構成員】 高橋です。そうすると、これ、またさらに何か、事業計画に加えて何か根拠となる資料を提出していただくというふうなことも想定しているというふうに理解してよろしいでしょうか。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

現時点で追加の資料という形で出していただくかどうかというと、例えば事業計画等の記載いただいたときに、その記載のところにちょっと追記をしていただくとか、そういったところで対応可能なかどうかということが訴求できたらと考えております。

以上でございます。

【高橋構成員】 ありがとうございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

では、続きまして、酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井ですけども、大分議論もあったので簡単に済ませますが、先ほど

の需要関係の話なんですけど、最初に相田構成員がおっしゃったように、これ、赤枠で囲ってあるんですけども、需要と実際のピークトラフィックというのは、比率がそんなに各社さんみんなめちゃくちゃ違うというわけでもないし、結構いい線行っているような気がするんで、比較的まあまあ行っているのかなという気がいたします。

それと同時に、もう一つはテレサ協さんの資料で、ネットワークの統計多重効果とか、輻輳対策とか、そういったものについてはある程度納得がいくけども、将来の需要増に対する在庫については多少問題あるんじゃないだろうかという話もありまして、これも納得はいくんです。

それから、KDDIさん、納得ばかり言って恐縮なんですけども、例の図面で、例えば予備という考え方についても、ある意味じゃコールド予備的な考え方とホット予備的な考え方があるって、どっちにしても同じじゃないかと、それはそんな感じがいたします。定性的にみんなそんなおかしなことはないんですけども、ただ、定量的にいうと、じゃあ、そのコールド予備とホット予備という形にしたときに、例えばある会社のものとこっちの会社のもので性能がどのくらい違うのかって話が全然出ていないので、将来的に経営戦略で難しいかもしれませんが、自分の会社のはこういう方式なので、例えば大きな障害があってもできるようになっているとか、こっちはぎりぎりですらないとか、そういったこともある程度言えればいいのではないかという気がしました。それから、テレサ協さんのご意見の将来の需要増に対応するための在庫についても、これだけある意味で予備芯線みたいな考え方で、予備というのは、多少余計に在庫があることによって対応しやすいところもあるはずなので、一概にそう悪いわけでもないんで、当然ですが、そういったものに関してMVNOも御負担いただけるだろうと思いますし、そうすると、このくらいの分量を持っているので、これについての、これをもしぎりぎりにしてしまうと非常に効率が悪くなるとか、これは過大だとか、そういう形で何か定量的に、自分の会社のいいところは、こうなっているからこれがいいんだというふうに御主張いただけるとちょっと分かりやすいかなという感じがいたしました。

以上、感想です。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

続きまして、西村暢史構成員、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。私のほうからは、感想・コメントということで発言させていただければと思います。

特に今回、接続料の適正性という形で、検証のポイントというのが最初の総務省側の資料の2枚目で書かれておりました。その点からコメントということで、MVNOへの情報開示について申し上げたいと思います。確かに、ソフトバンク様の資料10枚目のところで、どういった形で情報開示告示というものを使い込めるかということとはよく分かっております。2条8号と9号がちょっと逆になっているのかなとは思いますが、ただ、ここの条文からは、外的な要因でありますとかそういった考え方の変更といったようなものの変化は非常に読み込みにくいなということもございます。一方で、MVNO委員会様の資料にもありますとおり、そういった状況変化に対する説明というのが、自身の事業計画に極めて重要なことも、これは間違いないことだと思っておりますので、この点、MN O各社においては、やはり情報開示告示の趣旨にもものっそりまして対応というものをしていただく必要があるのではないかなと思った次第でございます。

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。

いろいろ活発な議論をいただきました。感想といたしましては、やはりMVNO側が今の情報で十分かどうかというような観点から見ますと、2ページのところの論点で、MVNOが自ら予見したりするには能力と情報がまだ足りないという点が、大変印象に残りました。まだまだこのような議論を詰めていかねばならないという感想を持ちました。

それでは、時間を取りまして、ありがとうございました。

○関門系ルータ交換機能の接続料の算定方法・網終端装置の増設基準に係る論点整理案

【辻座長】 続きまして、2つ目の関門系ルータ交換機能の接続料の算定方法・網終端装置の増設基準に係る論点整理案であります。

本件につきましては、2月21日の第54回会合において事務局より本件の概要を整理していただき、前々回の第56回会合において関係事業者・団体それぞれの考え方を御説明いただきました。今回は、これまでの議論を踏まえた論点整理案につきまして事務局から説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

(事務局より資料58-6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、ただいまの論点整理につきまして、御質問、御意見等がございます構成員の方は、同じようにチャットまたは御発言にてお願いいたします。ございませんでしょうか。

それでは、相田構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 まず、前半のほうのことに言えば、網改造料なのか、網使用料なのかって、やっぱりそれがどれくらい普遍的なものかということだと思っただけですね。それで、現状 I P o E 接続全部で 9 社というのは、十分これは網使用料化していい数になっているとは思いますが、私、従来から、いつまで I P o E なのか、P P P o E なのかというような言い方もしていたわけですが、次なる I OWN とかというようなものが提案されていて、2025 年の時点でまだ I OWN にがんがんお客さんがついているという状況にはなっていないとは思いますが、その後また主流なプロバイダーが I OWN のほうに移っていった結果として、残っている I P o E 接続者はほんの一握りであるというような状況とかということになることも考えられるということになりますと、先ほど、もう 2025 年の時点では原則として網使用料化というような書きぶりになっていたかと思いますが、やっぱりその時点、その時点での状況というのをよく見て適切に判断する必要があるのかなと思います。

それから、後半のほうについても、D 型・F 型を使えばいいじゃないかという言い方もあるわけですが、次なるサービス形態 I OWN というようなものが見え始めている中でもって、ちゃんと今から D 型・F 型に投資して減価償却できるのかというようなことは、I S P さんは非常に気になるかと思いますが、そういうことも考慮に入れて今後のことを考えていく必要があるのかなと思いました。

そして何より、やっぱり今後、NTT さんにおかれましては、I OWN のサービス構築をするに当たって、大小、全国規模、地方規模、いろんな I S P さんがいらっしゃるということを念頭に置いて、どんな I S P さんでも使いやすいようなネットワーク構築というのをぜひ考えていただきたいなということでコメントさせていただきました。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。論点整理案になかった今後の動向ですね、これを見極める必要があるからということで、今後のこのような問題のポイントになるかと思っています。御指摘ありがとうございます。

ほかはございませんでしょうか。

そうしたら、これも何回も議論してまいりましたので、この論点整理案を基に報告書の

ほうの作業に移ってもらったと思います。

○加入光ファイバ等の提供遅延に係る論点整理案

【辻座長】 それでは、続きまして、最後の議題は、加入光ファイバ等の提供遅延に係る論点整理案であります。

本件につきましては、3月11日の第55回会合において事務局より本件の状況を整理していただき、前回の第57回会合において提供元と提供先の各事業者・団体よりそれぞれの考え方の御説明をいただきました。

今回は、これまでの議論を踏まえた論点整理案につきまして事務局より説明をいただきます。それでは、お願いいたします。

(事務局より資料58-7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、ただいまの論点整理案につきまして、御質問がございます構成員の方はチャットもしくは御発言でお知らせください。それでは、お願いいたします。何かございませんでしょうか。

それでは、特段、御意見、御質問等はないようでございますので、この論点整理案をベースにして、また報告書の作成のほうへ向かいたいと思います。どうもありがとうございました。

本日の会合につきましてはここまでとさせていただきます。また、いつものように、構成員の皆様には、今回のヒアリングの内容につきまして追加でお聞きになりたい事項やコメント等がございましたら、事務局にて取りまとめますので、来週6月1日（水曜日）までにメール等で事務局までお寄せいただければありがたいと思います。

それでは、最後に、次回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。

【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。

以上です。よろしく申し上げます。

【辻座長】 それでは、これもちまして、第58回会合を終了したいと思います。本日はどうも皆さん御協力ありがとうございました。

では、これで失礼いたします。

以上