

第41回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和3年2月8日(月) 13:00~15:15

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、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

KDDI株式会社 関田 賢太郎 相互接続部 部長
渡邊 昭裕 相互接続部 a u企画調整グループリーダー
遠藤 和哉 相互接続部 ネットワーク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
佐々木 太志 MVNO 委員会運営分科会 主査
金丸 二郎 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 副会長専兼専務理事
小畑 至弘 常任理事
一般社団法人IPoE協議会
石田 慶樹 理事長
外山 勝保 副理事長
株式会社NTT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) ヒアリング事業者

株式会社インターネットイニシアティブ
島上 純一 常務取締役

株式会社オプテージ

(4) 総務省

竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、吉田総務課長、
大村事業政策課長、川野料金サービス課長、大内料金サービス課企画官、
田中料金サービス課課長補佐、中島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に関するヒアリング【一部非公開】
- ・ NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、インターネットイニシアティブ、オプテージより、それぞれ資料 41-1 から 41-5 までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
 - ・ 続けて非公開会合に移行し、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、インターネットイニシアティブ、オプテージより、それぞれ資料 41-6 から 41-10 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

○ 携帯電話料金と接続料等の関係に関するヒアリング【一部非公開】

【辻座長】 それでは、本日の議題でございますが、議題 1 につきまして、関係事業者から御説明をいただき、それぞれ意見交換を行いたいと思います。

議題 1 の一部につきましては、公開することにより、当事者または第三者の権利及び利益並びに公共の利益を害するおそれがあると認めるため、開催要領に基づき、構成員、ヒアリング対象事業者及び総務省限りの非公開会合として議事を進行いたします。

また、配付資料につきましても、開催要領に基づき、非公開とすべき部分を除いての公表といたします。

それでは、議事を開始したいと思います。

携帯電話料金と接続料等の関係についてであります。本件につきましては、前回の会合におきまして、MVNO委員会より、総務省宛てに提出された要望書を踏まえて説明等をいただいたところです。

本会合では、こうした要望を踏まえ、関係事業者からヒアリングを行いたいと思います。

まず、公開会合として、各事業者より順次説明いただき、その後、各社の説明に対して、

まとめて質疑応答、意見交換を行います。

その後、非公開会合に移り、事業者ごとに非公開部分を説明していただき、それぞれ会社ごとに質疑応答、意見交換の時間を設けたいと思います。

また、非公開会合の終了後、再度、公開会合に戻りまして、閉会させていただきますので、オブザーバー、傍聴者の皆様におかれましては、この点、御留意をお願いしたいと思います。

それでは、まず、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】 NTTドコモでございます。それでは、資料41-1について御説明いたします。

1ページ目です。ahamoは、昨年12月3日に当社が発表いたしました、デジタルネイティブ世代にフィットした新しい料金プランであり、今年の3月26日から提供開始予定でございます。

スペックとしては、月額料金2,980円（会議後修正：3月1日に、2,700円への改定を報道発表済）で、各種割引がなくシンプルな料金プランであり、データ量は毎月20GBまで利用可能でございます。また、音声については1回当たり5分以内通話無料も含まれております。

オンラインでの受付に限定しており、キャリアメールの提供はなしということで、オンラインに特化した提供と、サービスのシンプル化によりコスト削減を図りまして、低廉な料金を実現したものでございます。

続きまして、2ページです。今回の検証においては、まず、音声卸料金やデータ接続料などを用いて、総務省様が前回お示しされた考え方にに基づき検証しております。

当社における試算の考え方ですが、下の図にありますように、下から音声基本料については基本料単価、音声通信料については卸通話料単価に想定通話時間を乗じたもの、データ通信料については、21年度データ接続料のGB単価に想定データ量を乗じたもの、また、接続料の算定から除外している自社設備費については、ISP及び請求に係るコスト、営業費についてはスタックテストにおける営業費相当額20%、以上の積み上げで考えております。

MVNOにおいても、現に実施しているサービス形態において、同等の料金水準は実現可能ではないかと想定しているところでございます。

3ページ目です。右下にありますように、MVNOは、これまで低容量のニーズに対応

されてきてまして、右下のグラフにありますように、1GB、2GB、3GB辺りの低容量プランを充実させてきたところですが、中央の表に示すように、20GB前後の新しい料金プランに注力をされてきたというところで、現にahamoと同等の料金水準でのサービス提供を実施、発表されているところと認識しております。

4ページ目です。データ接続料については、今後の5Gサービスの進展やコスト削減の取組等、過去のトレンドによる推計でなく、事業計画などを適切に反映した算定を行い、低廉化に努めているところです。

左側の表にありますように、将来原価方式については、これまでの先生方の御議論を踏まえ、単純なトレンド伸ばしではなく、しっかりと見込みを用いて予測値を算定しているところです。

具体的には、環境の変化として、5Gサービスの進展、ahamoやプレミア等の提供によるデータ利用の拡大等を見込んでおります。

また、コストについても、設備効率化に向けたネットワーク仮想化等の新技術の導入、設備構築・運用における創意工夫、加えて、3Gサービスの終了等によるコスト削減といったものを織り込んでいく見立てをしております。

接続料水準については、今後届出となるため、実線で記載の水準は、昨年度に届出をしたものですが、ここから需要拡大やコスト削減により低廉化を見込んでいくところでございます。

続きまして、5ページです。音声卸の料金等についてです。音声卸料金の見直し及び音声接続の提供について、今年度中の実施を予定しております。(会議後追記：2月24日に音声接続機能の提供を開始)

卸については中継方式に依らず、市場競争力を有した音声定額を実現可能な水準に見直す考えでございます。

また、接続については、00XY自動付与機能を用いた音声接続を新たに提供開始する予定でございます。これについては、コストベース水準で提供する考えです。

右にある接続料水準イメージについて、棒グラフの高さはあくまでもイメージですが、音声卸の料金水準を見直すとともに、年度内にコストベースの音声接続を開始することを考えております。

6ページです。今後に向けてということですが、下から、2月末までに届出予定のデータ接続料と併せて、音声卸料金の見直し、音声接続機能の提供を今後予定しており、これ

らを御利用いただくことで、MVNOにおいては、さらに低廉なコストでのサービス提供が可能になるものと考えております。

7ページ目です。イコールフットイングを担保するルールの在り方について、まず、ahamoは、アクションプランの趣旨も踏まえ、分かりやすく納得感のある料金の実現を目指したものであります。こうした健全な市場競争を通じて、利用者利便の一層の向上に努めていく考えでございます。

また、中央の絵にあるように、先ほど御説明したデータ接続料の低廉化や、音声卸料金の見直し、音声接続機能の提供といったことを通して、競争環境の確保、市場競争の一層の促進を図っていきたいと考えております。

ahamoは3月26日から提供開始予定でございます。まずは、今後予定する接続料等の改定や競争の状況を注視していただきたいと考えております。

御説明は以上です。

【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、KDDI株式会社から御説明をお願いいたします。

【KDDI】 KDDIでございます。では、資料に沿って御説明させていただきます。

表紙から1枚おめくりいただきまして、まず、我々が1月13日に発表いたしました新たな料金の御説明を簡単にいたします。

「みんなってアプリワン！それぞれ選べる自由を」ということで、御家族の方でも、お一人の方でも、多様なニーズ、ライフスタイルに寄り添った形での御提案という形にさせていただいておりまして、左のほう、いわゆるフルサービスでありますauにつきましては、使い放題の料金プランの改定をさせていただいているところでございます。

また、真ん中、こちらが本日のメインかと思いますが、auのオンライン専用ブランドとして、povoというものを3月から提供開始いたします。こちらの内容としては、20ギガで2,480円という形です。また、特徴といたしまして、オンライン専用であることに加えて、お客様のお好みに応じたトッピングというものを選んでいただくという形になっているところでございます。

また、小中容量のお客様向けに、くりこしプランというものをUQのブランドのほうで既に提供を開始しているというところでございます。

続きまして、次のスライドでは、povoの先ほどのトッピングのところを少しだけ補足です。povoにつきましては、先ほど御説明しましたとおり、20ギガ2,480円、

これがいわゆる素の料金でございまして、通話料につきましては従量料金になっております。この場合、お客様のお好みに応じて、例えば5分定額が欲しいということであれば、500円をお支払いいただくことで、5分定額をトッピングできるという提供形態になってございます。こちらが他社さんとは少し違うところかなと思っております。

続いて、4スライド目です。ここからがMVNO委員会様からの御要望に対する御回答になっております。

まず、1項目めが、データ接続料についてということで、さらなる低廉化をとという内容かと思っております。当社といたしましては、昨年届出ました将来原価方式での接続料において、既に3年間で5割超、具体的に言うと58%の低廉化ということで、公表、届出をさせていただいているところでございます。

また、2ポツ目ですけれども、接続料は適正原価、適正利潤ということで算定のルールがございまして、まずは、こちらのルールを逸脱しないことが重要であろうと考えております。当社では、昨今の厳しい競争環境を踏まえましても、持続的な成長を確保するために、今後も不断のコスト削減を実施して、ネットワークの効率化にも努めてまいりますというところ、また、接続料の算定においては、将来予測の精緻化を図ることで、さらなる低廉化に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、6スライド目でございます。2番目、音声卸の料金の低廉化の御要望ということかと思えます。当社では、プレフィックス自動付与につきまして、今月中に約款届出を予定しております。また、音声の卸料金の低廉化につきましても、早期に御提案できるように準備中という状況でございます。

続きまして、7スライド目でございます。イコールフットィングを担保するルールということで御要望いただいているかと思えます。我々としては、先ほど御説明した新料金プランにおける接続料等と利用者料金との関係の検証については、真摯に対応してまいりたいと考えております。

また、その検証においては、モバイル市場の実態を踏まえた議論というものをしていただきたいということで考えております。

2ポツ目ですけれども、我々としては、今後もMVNO様との競争環境の整備が大変重要であると考えておりますが、イコールフットィングの担保の在り方というものについては、先ほど申し上げた接続料と利用料との関係の検証の結果も踏まえまして、追加的なルールの必要性の是非を含めて、過度な規制とならないような検討をいただきたいと考えてい

ます。

次、8スライド目でございます。検証のモデルでございます。我々としては、詳細は後ほど、個別のヒアリングの中で申し上げますけれども、我々としては、利用者料金から接続料を差し引いたもの、こちらは、営業費の基準値を上回っているかどうかといった検証を行うべきではないかと考えているというところ、また、営業費の基準値につきましては、モバイル市場や各社の実態を踏まえて設定すべきではないかと考えております。詳細については、後ほど御説明させていただきたいと思っております。

最後ですけれども、9スライド目、当社としては、今後もMVNO様との公正な競争環境の整備に寄与してまいりたいということでございます。

データ接続料については、3年で5割の減少見込みであるというところに加えまして、今月、2月の末に届出の予定値につきましては、さらなる効率化、また、将来予測の精緻化を図って、低廉化に努めてまいりたいと考えているところです。

また、音声につきましては、プレフィックスの自動付与機能につきまして、今月に届出というところと、卸料金につきましても、早期の提供に向けて準備中でございます。

また、新料金プランにおける接続料等と利用者料金の関係の検証につきましても、真摯に対応してまいりたいというところでございます。

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。それでは、続きまして、ソフトバンク株式会社から、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。それでは、資料4 1-3に基づきまして、説明させていただきます。

めくっていただきまして、1ページ、4つのアジェンダに基づいて説明いたします。

2ページ目、当社のデータ接続料に関してです。当社のデータ接続料は、下記のグラフに示しますとおり、過去5年で約6割の削減を実現していきまして、毎年ベースでいきましても20%前後、毎年値下げを実現しているという状況でございます。

加えまして、昨年度からは将来原価方式が採用されたことにより、MVNO殿の予見性確保ですとか、キャッシュフロー負担の軽減が実現している認識でございます。

また、今月の末、2021年度から2023年度までの予測接続料を届出する予定になっておりまして、昨年度予測したデータ、数字からも、さらに低廉化した水準になる見込みであります。

3 ページです。接続料の精緻化についてです。MVNO委員会殿から前回のプレゼンで、接続料算定ルールのさらなる精緻化の要望を2点ほどいただいていた認識ですが、総帯域幅の見直しの話ですとか、設備余裕の考え方といったところで見直しの余地があるといった要望を承っておりますけれども、それに対する当社見解としましては、先ほど御説明しましたとおり、まず、周波数の有効利用ですとか、ネットワーク効率化によって、データ接続料は十分に低廉化している状況にあること、それから、2番目といたしまして、将来原価方式の導入で、MVNO殿の予見性確保、キャッシュフロー負担の軽減が実際、実現しているといったことも踏まえて、まずは4次報告書にも整理されておりますけれども、予測値算定の検証可能性の確保ですとか、予測値の算定方法に係るMVNOへの情報開示、費用の抽出・配賦の基準の掲出といった取組状況及び効果を、まずは注視すべきと考えます。

また、環境変化が大きいモバイル事業におきましては、なかなか数年先の予測を精緻に行うことが難しい状況にもありますので、これも4次報告書でも触れられていましたけれども、直近1年目の予測値に重点を置いて、2年目以降は、あくまで参考値として検証すべきと考えております。

4 ページ目、音声接続メニュー、音声卸料金についてです。まず、00XYプレフィックス自動付与の音声接続メニューについてですが、昨年の8月、MVNO委員会殿に概要を説明しております。今、早期に機能をリリースすべく開発に取り組んでまいりまして、今月中には約款の届出を行い、受付開始を御案内する予定となっております。

また、音声卸サービスにつきましてですが、下の料金については構成員限りになっておりますけれども、下のグラフのとおり、我々は2017年の7月、3年半ほど前に提供開始しておりますけれども、約3年後に、昨年の9月に値下げを実施しており、また、音声接続メニューのリリースに合わせて、さらなる値下げも予定しています。

最後、5 ページ目になります。利用者料金と接続料、音声卸料金などの検証ということで、こちらは具体的な数字の御説明は、この後、構成員限りで御説明させていただきますけれども、現時点でもMNOと同等レベルのサービスを提供可能である認識です。2月に予定している料金の見直しにより、さらにMVNO殿がMNOと競争が可能な水準環境になっていくと考えております。

そういった状況も踏まえて、かつ、今後もどんどんデータ接続料の低廉化が見込まれ、予見性も確保されている状況であることから、定期的かつ継続的な利用者料金との比較と

いった検証の必要性は、我々としてはないのではないかと考えております。

ただ、これは別の会合になりますけれども、競争ルールの検証に関するワーキンググループの中で、楽天モバイル殿が先般発表されました1ギガバイトまでの利用が無料になるプランについて、一部の構成員の方から、これを価格圧搾とみなすのかどうか問われているといった御発言もあったことも踏まえて、価格圧搾のおそれのある廉価プランについては、二種指定事業者に限らず、MNOに関しては、そういった懸念がないかどうかといったところは調査すべきと考えております。

弊社からは、以上になります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。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御説明をお願いしたいと思います。

【インターネットイニシアティブ】 インターネットイニシアティブでございます。

めくっていただいて2ページ目、本日、弊社からは、前回の研究会にてMVNO側にコメントいただいた点、3点について御説明をさせていただきたいと思っております。

2ページ目は、まず、MNO各社が廉価プランを発表している中で、MVNOの戦略やビジョンに変化はあるかといった点についてです。

弊社は、これまで個人向け格安SIM市場のみならず、日本初のフルMVNOとして、法人向け及びMVNE、これはほかのMVNOへの再卸のことでございますけれども、様々なモバイルビジネスの開発を行っております。

スライド3を見ていただきますと、こちらに弊社のモバイル事業の沿革がありまして、法人向けを始めたのが2008年1月、個人向けを始めたのが2012年の2月、4年ほど遅れております。その後、事業者向けMVNEとして提供もしております。

4ページ目を見ていただきますと、我々のMVNOモバイル事業、3つに大きく分かれておりまして、これを回線数で表したものが左のグラフになります。一番下のピンクが、いわゆる個人向け、我々の直販、I I J m i oというブランドで展開しているものです。真ん中が、こちらは主に個人向けになりますけど、MVNEとして提供しているもの、上が法人向けです。回線数の伸びなどは、こんな感じで見ただけであればよいと思っておりますが、法人は2008年から提供している、個人は2012年から提供しているという中で、個人向けの規模の大きさというのが分かっていたかと思っております。

続いて、5ページ目は、これは回線数だけではなくて、売上げについても出したもので、今、回線、法人が随分伸びてきておりまして、下にありまして、ほぼ三十数%で拮抗

しているものの、上を見ていただきますと、モバイル関連の売上げと申しますと、法人は15%しかない、残りは個人、MVNE、これも個人主体ですので、このような関係になっておりまして、個人向けのビジネスというのは事業規模が大きく、MVNO事業全体の規模の維持や拡大のためには重要性が高いと捉えております。

2ページ目に戻っていただいて、それに加えて、MNO各社が今、個人向けの安価な低容量、あるいは中容量に本格的に参入をもくろんでいるということは、我々MVNOがやってきた事業モデルというのは間違っていなかったものだと考えております。ですので、この市場での健全な競争環境の確立が一層重要になるものと思っております。

こういう背景から、我々のモバイル事業の戦略には、基本的には変わりはないと。なので、MNOとのイコールフットイングを引き続き求めていきたいと考えております。

ページ飛んでいただいて6ページ目です。データ接続料の課金方式についてということです。こちら、接続料について、引き続き、帯域課金の下での接続料の適正化を求めるのか、あるいは課金方法の見直しに関する要望等はあるかという御意見をいただきました。

まず、1ポツ目ですけど、最も重要なことというのは、課金方法や課金単位の検討ではなく、MNOとMVNOのイコールフットイングをいかに担保して、競争を活性化させるかと。ひいては様々なサービスが花開き、国民の生活に寄与するかということだと思っております。ですので、現時点でのルールは帯域課金ということなので、こちらの適正化については、引き続き求めていきたいと思っております。

その観点で、一方で課題がございまして、例えば、現状の帯域課金においても、やはりMVNOが多面的に事業を展開して、様々なトラヒックを集めて、平準化することで原価を効率的に利用できるというメリットがある一方で、やっぱり特定の事業へ集中しますと、回線の利用率の偏りが見られたり、価格競争の過熱により利用者の通信品質に影響が生じるというデメリットもあるかなと思っております。

じゃあ、一方で、前回会合で取り上げられた転送量課金ですと、特定用途、マーケットに特化したMVNOなど、先ほどもトラヒックの平準化が難しいようなタイプのMVNOが参入しやすくなる一方で、転送量課金ですと、単純な再販に近いという形態もあり、MVNOの創意工夫の余地が限られるというような側面もあるかなと思っております。

そういうことを考えますと、帯域課金でも過去に問題となって、現時点で解決が図られていないような需要の測り方、余剰設備の考え方の整理などの課題、あるいは今、5Gが出ていますけど、接続によらない事業モデル、そういうときのイノベーションをどうやっ

て促進していくのか、あるいは今は単価一律になっている接続料、卸料金において、事業拡大によるMVNOへのインセンティブ付与とか、様々な観点から課金方法に関する検討がなされることが望ましいと捉えております。

繰り返しになりますが、我々の目的はルールをつくることではなく、いかに競争を活性化させるかということだと捉えております。

最後の3点目、MVNOの原価構造を定量的に説明されたいという点については、非公開の場で御説明させていただきたいと思っております。

インターネットイニシアティブからは、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。続きまして、株式会社オプテージから御説明をお願いしたいと思います。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。資料に基づき御説明させていただきます。本日は、ヒアリングの機会を頂戴しまして、誠にありがとうございます。

右肩1ページです。至近の市場の状況について御説明いたします。MNOの各社が、サブブランドでは低容量帯、廉価プランでは中容量帯のサービスを投入予定しているという状況でございます。MVNOの料金水準に接近しており、MVNOには一層の料金低廉化でありますとか、プランの多様化が求められている状況と考えております。

右肩2ページです。弊社、mineoの新料金プランについて御説明いたします。「もっとおトクに！使いやすく！シンプルに！」をコンセプトに、お客様により分かりやすく、お手頃な料金で御利用いただけるプランを今月より開始いたしております。

右肩3ページでございます。弊社が目指す独自価値について御説明いたします。新料金プランなどのベース価値に加えまして、mineoならではの強みを生かして、「Fun with Fans！」をブランドステートメントに、独自サービスの展開、差別化を図っていきたくと考えております。例えば、ユーザー全員でポケットをシェアするフリータンクなどを行っております。

右肩4ページでございます。ネットワーク品質確保の取組について御説明いたします。MVNOでは、全トラフィックが集中する接続点、いわゆるPOIがボトルネックとなります。

左グラフのグレーの実線が平日のトラフィックカーブですが、通勤時あるいは昼休み等の混雑時は、赤太線のPOIの容量で頭打ちになってございます。その対応については、右に記載のとおり、POI帯域の増強が基本ですけれども、収支上の限界がございますので、

時間帯別プランの導入など、様々な対応を実施しまして、混雑時でも最低限の品質を確保できるような取組を進めております。

右肩5ページでございます。MVNOの原価構造について御説明いたします。MVNOのサービス原価においては、図に示しますとおり、データ接続料と音声卸料金が大宗を占める状況でありまして、事業収支に大きく影響を及ぼす構造となっております。このため、MNOとMVNOのイコールフットィングの観点から、データ接続料、音声卸料金が適正であることが公正競争上、極めて重要であると考えております。

6ページ目、接続料の課金方式について御説明いたします。現在用いられている帯域幅課金方式につきましては、MVNO側でのサービス設計の柔軟性が高く、例えば時間帯別料金など、独自サービス創出が期待できる一方で、帯域の設定によっては、時間帯や利用状況で通信品質が大きく変化するという特徴があるかなと思います。

また、右の従量制課金方式については、時間帯や利用状況に限らず、一定の通信方式を確保しやすいという一方で、MNOの料金単価に依存しますので、MVNOによるサービスの差別化が難しい、あるいは、接続料の支払い総額の想定が難しいといった可能性がございます。

以上を踏まえますと、競争環境とか、利用者ニーズに合わせた検討が望まれるものの、サービスの多様化、あるいはモバイル市場の活性化などの面から、帯域幅課金をベースとするほうが穏当ではないかと現時点では考えてございます。

7ページでございます。スタックテストにおいて考慮が必要な事項について御説明いたします。固定分野と異なりまして、モバイルサービスにおけるスタックテストは、MVNOとの同等性検証というのが目的であると認識しておりまして、実施の際には、以下の考慮が必要と思っております。

1点目は、ISPの相当費用につきましてはですけれども、固定分野では、原価の枠外となっておりますが、モバイルサービスでは原価に含まれておりますので、この扱いをどうすべきかというところ、2点目については、営業費の相当額につきましては、固定分野では20%となっておりますが、モバイルサービスでは、基準値の妥当性についてどう考えるかといった点、いずれにつきましても、公平性を担保できる取扱いの検討が必要と考えてございます。

次ページ以降は参考になりますので、御説明は割愛させていただきます。

弊社からの説明は以上でございます。ありがとうございます。

【辻座長】 皆さん、どうも御説明ありがとうございました。それでは、ただいまから質疑に移らせていただきます。本日御欠席の高橋構成員からコメントをいただいておりますので、紹介させていただきます。

事務局から朗読をお願いしたいと思います。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。高橋高橋先生構成員のコメントでございますが、MNO 3社からデータ接続料や音声卸料金について、更なる低廉化を図っていくとの発表があったところですが、それらの低廉化の時期について、具体的なスケジュールを教えていただけると幸いですというコメントをいただいております。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございました。今の高橋構成員の御意見につきまして、MNOの方、何か御発言がございますでしょうか。

【NTTドコモ】 NTTドコモです。データ接続料は2月末の届出になります。また、音声卸料金の見直し及び音声接続機能の提供についても、同じような時期で考えております。

【KDDI】 KDDIでございますけれども、接続料につきましては、皆さん、同じスケジュール、2月末か思います。音声の卸につきましては、競合他社さんもいらっしゃるところもありますので、早急にとということで、今日のところは御勘弁いただければと思います。

【辻座長】 ありがとうございました。ソフトバンクさん、何か御発言ないでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。接続料金に関しては、2月末の届出で明らかにさせていただければと思っています。音声卸は、プレゼン資料の我々の4ページにも記載させていただいておりますけど、接続メニューが今月中にリリースする予定ですので、それになるべく近い形で、音声卸のほうも値下げを検討させていただければとは思っています。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございました。それでは、そのほかの構成員の皆様から、先ほどの御説明につきまして、御質問、御意見等がございましたら、チャットまたは発言にて御希望を述べていただきたいと思います。

【酒井構成員】 酒井ですが、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】 課金方式についての話があったと思うんですけども、今のように帯域に従って接続料を定めるという考え方は、ある程度皆さん御希望でもあるし、合理的な考え方だと思っております。

ただ、トラヒック、統計的に変動いたしますので、これは本質的にやっぱり大規模な事業者のほうが、品質的には有利になるんじゃないのかなという感じがいたします。

例えば、あるトラヒック量で10メガビットを最大帯域とする事業者よりも、その2倍のトラヒックで20メガビットを最大帯域とする方のほうが、品質的にはよくなるんじゃないかなと思っております。これに対して、転送量といいますか、従量制課金は、規模に関わらず同程度の品質は得られますけれども、やっぱり小規模事業者の場合には、コスト的には本来割高なのに、少しそれもフェアかどうかという感じがいたします。

当面、帯域だと思うんですが、将来的には電気料金のように、規模によって基本料金が違って、例えば何アンペアなら幾ら、その上に従量制があるというのが、もしかするとコスト的に一番フェアで正しいのかもしれないという気もしますけれども、すぐにそんなことはできないので、今後の検討課題としてお考えいただければと思いました。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。大変興味ある御意見で、今後ともまた検討していきたいと思えます。そのほか御意見ございませんでしょうか。

それでは、佐藤構成員、お願いいたします。その次に相田構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 それでは、基本的なことを質問させていただきます。甲南大学、佐藤です。

ドコモ資料のページ4になりますけど、予測値が出ているのですが、全般的には需要が拡大して、様々なコスト削減をしているので、接続料の低廉化をドコモは努力していますという報告だったと思いますが、2019年度の実際の精算接続料が42.7万円で、2020年度の算定された接続料が41.4万円、ほぼ近い数字になっているというのが事実だと思います。

質問のほうは、そうすると、2020年度の予測値のほうが間違っていたのか、あるいは想定以外の変化があって、2019年の実際の実際の精算接続料が下がったということが事実として起こったのか、どういうふう理解したらよろしいのか、ドコモの考え方を教えていただければと思います。

【辻座長】 それでは、NTTドコモさん、何か御回答がございますでしょうか。

【NTTドコモ】 NTTドコモです。19年度の実績値と20年度の予測値の差分の理由や考え方については、平場ではなく個別に回答させていただきます。よろしく願いいたします。

【佐藤構成員】 分かりました。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは、続いて、相田構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 ありがとうございます。いろんな資料が構成員限り、あるいは非公開部分になっているので、ちょっと話しにくいんですけども、公開資料でいいますと、オプテージさんの資料の4ページ目ということで、構成員限りの値になっていますけれども、確保できている一定の速度というのが、なかなか十分な値とは思えないような値になっているということで、何でこういうことが本当に起きているのかということで、左側にオプテージさんのほうで持ってらっしゃるグラフというのが書かれているわけで、多分これは、一部の帯域保証ユーザーか何かの振る舞いということから推定されているんだと思いますけれども、特に昼間、スピードが出ないということで、どういうことが起きているのか、恐らくは、やはりPOIのところにつかえているんだと思いますけれども、そういうところを少しMNOさんの協力もいただいて、しっかり確認していくということが必要んじゃないかなと思って、これは先ほどの酒井構成員との関係で発言させていただきました。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。では、続きまして、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。質問を1点させていただければと思います。

今回、オプテージ様の資料の7枚目のところで、一種指定設備のほうのスタックテストとモバイルとの違いというもの、あるいは、その考慮要素というものが挙げられておられました。MNO3社、それからI I J様において、このようなスタックテストの運用の場面を考えると、従来の、今現在、現行のスタックテストの方法と、それからモバイルとの違いについて、何か認識されているような点がありましたら、お教えいただければと思います。

質問ということで、ドコモ、a u、ソフトバンク、I I J様、4社にお願いいたします。
以上です。

【辻座長】 それでは、今の4社の方、どなたからでも結構ですので、御回答があれば、
お願いしたいと思います。

【NTTドコモ】 NTTドコモです。今の西村先生の御質問ですが、この後の非公開
会合で御説明しますが、当社では、固定分野におけるスタックテストの営業費比率20%
を用いて検証しているところでございます。

その理由は、a h a m oが3月26日に提供開始であることから、現時点で会計実績が
存在しないところであり、そうした点でも、営業費比率20%を横置きさせていただいて
いるところです。

なお、a h a m oは、オンラインに特化した提供とすることで低廉な料金を実現してお
り、そうした料金に見合う合理的な事業運営を進め、コスト削減に努めていく考えでござ
います。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。そのほかの対象の企業の方、ございますでしょ
うか。

【KDDI】 KDDIでございますが、よろしいでしょうか。我々のほうでは、NT
Tさんの現状のスタックテストの基準値につきましては、あくまでもNTTさんの、かな
り昔の御事情かなと思っています。ですので、我々は、モバイルとしての事情であるとか、
各社の実態みたいなものを踏まえるべきではないかなと考えています。詳細については、
後ほど、非公開のところでお説明させて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。ほかの2社の方、何か御意見、御回答はござい
ますでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクでございます。

【辻座長】 お願いいたします。

【ソフトバンク】 弊社も営業費をどれだけ見るかというところに関しましては、東西
さんは今、20%という数字を使っています、これは2005年ぐらいですかね、当時、
十何年前のNTT東西さんの実際にかかった営業費の実績をベースに、20%という数字
を設定して運用しているという認識ですけれども、モバイルは、先ほど他社さんもコメン

トがありましたけれども、今回の廉価サービスがオンラインに特化したサービスだよといったところ等も踏まえると、営業費に占める割合がどれだけになるかというところは、今後、どういう設定値になるかというのは議論かなと思っております。

あとは、NTT東西さんのスタックテストは、接続料に対する比較になっていますけど、今回、モバイルに関しては、音声が卸になっていますので、接続メニューが出てくれば、接続との比較というのものもあるのかなと思っております。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは、I I Jさん、何か御回答がございませんでしょうか。

【インターネットイニシアティブ】 皆さん、いろいろとおっしゃっているとおり、携帯電話の料金と固定の料金はかなり違いますし、先ほどの、MVNO委員会のほうで前回出されていた資料をエンドユーザー料金に特化した形で出しておりますけど、今ソフトバンク様からあったとおり、卸であったり、接続料であったりといったところがありますので、そういうものを全て考えた上で、携帯電話料金をやるときには、検討しなきゃいけないものはたくさんあるだろうと認識はしております。

以上です。

【辻座長】 どうもありがとうございます。今の営業費20%というのは、モバイルでは、いろいろ考え方があるようにうかがえますので、また今後、検討の材料にしていきたいとは思っております。

【辻座長】 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。手短にやらさせていただきます。

I I J様の6ページ目のところで、MNOとMVNOのイコールフットイングをいかに担保するかということで、この具体例がちょっとよく分からなかったんですが、それはまた後ほど伺いするとして、課金方式については、これは両論併記という形で、帯域課金と転送量課金についてメリット、デメリットをお書きですが、これはどちらでも構わないという御主張なんでしょうか。オプテージ様は6ページのほうで、まずは、帯域幅課金方式をベースとすることが穏当であるという御主張で、若干食い違いがあるなと感じたんですが、御回答いただければ幸いです。

【辻座長】 それでは、I I J様、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でございます。ちょっと途中、聞き取りづ

らなかったところがあるので、答えが間違っていたら教えてください。最終的に帯域課金がいいのか、転送量課金がいいのかということに関しては、いろいろと考え方があると思います。現時点では、帯域課金をしっかりと適正化をすべきであると捉えております。これで答えになっていますでしょうか。

【関口構成員】 この資料だけから拝見したところで言うと、両論併記ということで、差がなかったようでしたので、今の御回答で、少し帯域幅課金のほうに重きがあるということを理解いたしました。ありがとうございました。

【辻座長】 それでは、どうもありがとうございました。

それでは、これから非公開会合に入りますが、非公開会合が終了後、再び公開会合に戻りますので、それをもって閉会させていただきます。すみませんが、質疑応答によっては、時間がたってから再開となる可能性がございますので、オブザーバー、あるいは傍聴者の皆様におかれましては、御留意をお願いしたいと思います。

それでは、オブザーバー、傍聴者の方の退出がございますので、今しばらくそのままお待ちください。それから、次にプレゼンされますNTTドコモの皆様には、どうぞ残っていただきたいと思います。

(以下、非公開会合)

※ 当議題の一部は、公開することにより事業者の正当な利益を害するおそれがあると認められるため、事業者ごとにヒアリングを行う形で一部非公開にて実施しました。

(ここまで、非公開会合)

【辻座長】 それでは、これから再度、公開にて進めさせていただきます。

今回のヒアリングでは、各社とも具体的な数字とか、あるいはデータを出していただきましたので、非常に議論がビビッドというか、具体的に問題を考えることができ、非常によかったと思っております。また、質問では、それよりもっと詳しいデータを教えていただきたいという要望もありましたので、また後日、詳しい数字等が分かっておったら、お教え願いたいと思います。

データを見ていると、MNO 3社の方の試算された検証を行ったところ、直ちに現行

の新料金が原価割れになっているということは必ずしも言えなくて、いろんな条件に依存するということが分かりました。

ただ、構成員の皆さんから疑問が出ていますように、やはり接続料との関係がもう少し明らかになる必要があるかと思えます。

それから、MVNOの原価構造におきましても、2社の方々から、データ接続料の大きさが、やはり大きいので、現行より2割とか3割とか、あるいは50%とか、そういうふうに下がらないと、競争的なサービスができないという話が多かったように思います。

データ接続料につきましては、本研究会では、将来原価方式の導入、あるいは予測の接続料の精緻化により、予見可能性を高めていくこと、これが中心にです。今後ともこういう議論が必要かと思えます。

それから、MVNOの方々が強調されておられましたように、やはりデータ接続料というものが下がらないと、非常にMVNOさんのビジネスがやりにくいということがよく分かりましたから、今後は、事務局、総務省におかれましては、これまでのプランでありますような3年間で50%というものがございますけれども、それにこだわらず、できるだけ迅速な対応をお願いしたいと思えます。

それから、議論になりませんでしたけれども、携帯電話料金と接続料の関係につきましては、皆様方、どうも大容量のプランというのを議論されておられましたけれども、中容量につきましても市場全体を眺めて、今後の検証方法も検討していく必要はないかと思えますので、また継続的に検討させていただきたいと思えます。

なお、本日の議題につきまして、追加でお聞きになられたい事項やコメントがございましたら、事務局で取りまとめますので、2月10日までに、メール等で事務局にお寄せいただければ、大変ありがたいと思えます。

それでは、次回の会合につきまして、事務局から説明をお願いいたします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日は、御議論ありがとうございました。先ほどのデータ接続料に関する辻座長の御指示を踏まえまして、事務局、総務省においても対応を進めさせていただきたいと思っております。

また、次回会合につきましては、別途、事務局より御連絡を差し上げるとともに、総務省のホームページに開催案内を掲載いたします。

以上、よろしく願いいたします。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、これをもちまして、第41回会合を終了としたいと思います。本日はどうもありがとうございました。これにて終了させていただきます。

以上