

## 競争ルールの検証に関するWG（第31回）

1 日時 令和4年5月24日（火） 15:00～17:15

2 開催形式 Web会議

3 出席者

○構成員

新美主査、相田主査代理、大谷構成員、北構成員、佐藤構成員、長田構成員、  
西村（暢）構成員、西村（真）構成員

○オブザーバー

小室公正取引委員会事務局経済取引局調整課長

○事業者等

株式会社MM総研、株式会社NTTドコモ、ソフトバンク株式会社、東日本電信電話  
株式会社、西日本電信電話株式会社、株式会社オプテージ、一般社団法人日本ケーブ  
ルテレビ連盟

○総務省

北林電気通信事業部長、林総合通信基盤局総務課長、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、渋谷消費者行政第一課企画官、望月料金サ  
ービス課課長補佐、永井料金サービス課課長補佐

4 議事

**【新美主査】** 皆様、こんにちは。本日もお忙しいところお集まりいただきまして、あ  
りがとうございます。定刻となりましたので、ただいまから、競争ルールの検証に関する  
ワーキンググループ第31回会合を開催いたします。

本日は御都合のため、大橋構成員と関口構成員が御欠席と伺っております。

本日の会議につきましても、新型コロナウイルス感染症の状況を踏まえまして、オンラ  
イン会議による方式で開催させていただきたいと思っております。

まず、議事に入る前に、事務局から連絡事項を説明させていただきたいと思っております。よろしく  
お願いします。

**【望月料金サービス課課長補佐】** 事務局から御連絡いたします。

本日もオンライン会議での開催に御協力いただき、誠にありがとうございます。これま  
での会合と同様、御発言を希望される際には、チャット欄にその旨を書き込んでいただく

ようお願いいたします。それを見て、主査から発言者を御指名いただく方式で進めさせていただきます。

なお、本日の会合においては、事業者等の皆様から御説明をいただく場面がございます。チャット欄は、構成員の皆様、事務局に加え、御説明をいただく事業者等の方々からも御覧いただけますので、御留意願います。その他の傍聴者からは、これまでどおり見えません。

御発言に当たっては、皆様が発言者を把握できるよう、お名前を冒頭に言及いただけますようお願いいたします。

また、発言時以外はマイクをミュートにさせていただきますようお願いいたします。音声がつながらなくなった場合などにもチャット機能を御活用いただければと思います。

以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、議事に入りたいと思います。

本日の議事は3部に分かれます。1番目が、電気通信サービスに係る内外価格差調査（令和3年度調査結果）について事務局から御説明をいただいた後に、質疑応答を行います。2番目は、携帯端末の対応周波数等について、事務局から検討の方向性（案）等の御説明をいただき、意見交換を行います。3番目に、引込線転用による工事削減の進め方、固定通信市場における不当競争検証について、それぞれ事業者等の皆様から御説明をいただき、その後、質疑応答を行いたいと思います。

それでは、まず、電気通信サービスに係る内外価格差調査（令和3年度調査結果）について、事務局からの説明をいただきたいと思います。よろしく申し上げます。

**【望月料金サービス課課長補佐】** 事務局です。それでは、説明をさせていただきます。

資料1をお開きいただければと思います。電気通信サービスに係る内外価格差調査（令和3年度調査結果）でございます。こちらは先週の金曜日に報道発表させていただいた内容になります。この内容について構成員の皆様に御報告・御説明をさせていただければと思います。

おめくりいただきました右肩1ページ目に概要がございます。対象都市と調査対象事業は昨年と変わらず、東京、ニューヨーク、ロンドン、パリ、デュッセルドルフ、ソウルの6都市についての比較で、調査対象のサービス（スマートフォン、フィーチャーフォン、FTTH、固定電話）も昨年と変わらず、調査方法のところの右側にある「今年度からス

スマートフォン（MVNO）に5Gの比較を追加し、この部分のみが昨年からの変更点になってございます。調査時期は本年3月時点で、OECDが公表する購買力平価を用いて比較するという内容で調査を行っています。

おめくりいただいた右肩2ページ目以降に、実際の調査の結果がございます。

まずは、2ページ目は、スマートフォンの4GのMNO：シェア1位の事業者ということで、日本はドコモの料金を使って比較しています。これから同じ資料の作りになります。下に4つグラフがございまして、左から右にかけて、データ容量は月2ギガ、5ギガ、20ギガ、無制限というふうになっています。それぞれの縦棒グラフの中の一番左の端の赤い縦棒グラフ、これが東京の料金になっております。このスマートフォン4G（MNO：シェア1位の事業者）では、2ギガ、5ギガでは中位の水準、20ギガでは低い水準ということになってございます。この水準でございまして、料金が倍違うものは同じグループに入らないということをお原則に考えてございまして、一番安い料金の倍より料金が安く、一番高い料金の方の半分より料金が安く、さらに平均より安い場合は低い水準、その逆は高い水準、それ以外は中位の水準ということで全体の考え方を示しているものになってございます。

おめくりいただきました3ページ目は、2ページ目のグラフの推移でございまして、東京の料金は、昨年、一昨年とそれぞれ大きく料金が下がった後に、昨年から今年にかけては左から右に平行にスライドするというような形のグラフになってございまして、この部分については、値下げはなかったということになってございます。

おめくりいただきました4ページ目は、MNOの最安ということで、各国でシェア上位3または4事業者の中から、それぞれ一番安い料金ということで比較をしております。こちらは昨年と比べまして、昨年の報告書以降、実際に値下げがあった新しいプランの料金が採用されてございまして、一番左から2ギガ、5ギガと、ソフトバンクさんが昨年の4月に始められたLINEMOのミニプランの料金を採用しております。20ギガはこの前のページと同じahamo、ドコモさんで、一番右は楽天さんということになってございまして、2ギガと無制限で低い水準、5ギガと20ギガでは中位の水準ということになっております。

おめくりいただいた5ページ目は、今の縦棒グラフの推移で、東京の2ギガと5ギガは新しいプランが採用されておりますので、料金は下がっています。20ギガはahamoで変わらないので、右に平行にスライドするような形のグラフになっております。

おめくりいただきました6ページ目は、スマートフォン4G、今度はMVNOでございまして、こちらはシェア1位の事業者の料金で比較をしておりますので、日本の料金はI I Jさんの料金になります。こちらが昨年の比較以降、昨年の4月1日にI I Jさんはデータ通信料金の値下げをされていらっしゃいますし、また、昨年末に音声通話料金につきましても新しい定額の料金を始めていらっしゃいますので、こちらを採用した料金になっておりまして、2と5と20それぞれで低い水準という評価になっております。

おめくりいただきました7ページ目は、縦棒グラフの推移でございまして、今申し上げましたように、いずれのデータ容量においても新しい料金を採用しておりますので、それぞれ料金が下がっているという状況になってございます。

8ページ目以降は5Gの料金を比べておりまして、これまで説明させていただいたMNOのシェア1位、最安、MVNOのシェア1位、これをもう一度繰り返して比較をしている形になってございます。

8ページ目のシェア1位はドコモさんですので、2と5と20については昨年と同様のahamo、一番右はギガホプレミアの5Gの料金を採用しておりますので、2と5と無制限では中位、20ギガでは低いという評価になってございます。5Gの料金比較は昨年からは始めておりますので、推移のグラフはこちらにはございません。

おめくりいただいた9ページ目は、5GのMNOの最安の料金ということで、こちらが4Gの料金と日本は変わりありません。左からLINEMO、LINEMO、ahamo、楽天UN-LIMIT VIということになってございまして、日本は変わらないのですが、海外の料金で4Gにしか適用されない料金等があり、5Gになると料金変わっている都市もありますので、こちらで比べると、2、5、20、無制限で低い水準になってございます。

おめくりいただいた10ページ目は、スマートフォンの5G(MVNO)、こちらが日本の料金は、先ほどの4Gと変わらずI I Jさんの料金を採用しております。日本の料金は変わらないのですが、海外の料金、4Gにしか適用されない料金、こちらには載せられませんので、海外の料金は変わっていますが、全体として、2と5と20で低い水準という結果になっております。

ここまでがスマートフォンでございまして。

おめくりいただいた11ページ目はフィーチャーフォンでございまして、これは音声のみの利用を前提とした比較で、日本は昨年と変わらず中位の水準です。

12ページ目以降は、2枚にわたって、固定の料金でございます。12ページ目はF T T Hで、これはシェア1位ということで日本はドコモ光の料金ですが、日本の料金は昨年と変わりません。左のグラフはそれぞれ個別の料金で比較しておりますが、このグラフの一番下に、下り最大通信速度というものが書いてございますが、各国まちまちでございますので、この右のグラフは、この料金を1 M b p s 当りに換算した料金を掲載してありますので、こちらで比較すると東京は最も低い水準で、これは昨年と同じです。

おめくりいただいた13ページ目は固定電話でございます、ユニバーサルサービスに相当するアナログ固定電話の料金、こちらも昨年と変わらず東京の支払額は中位の水準になっております。

ここまでで、まず資料1の説明を終わらせていただきます。

続いて、参考資料1をお開きいただけますでしょうか。こちらは、当方の委託を受けて株式会社MM総研さんが行って取りまとめてくださっている資料でして、携帯電話サービスの品質に関する国際比較についての調査でございます。私のほうから概要を御説明させていただきますので、もし御質問あれば、本日、MM総研さんがいらして下さっていますので、質疑応答には御対応いただけます。

1ページ目を御覧いただいて、昨年と同様に、2つの大きな調査をしていただきました。まずは、諸外国の機関が行っている通信品質に関する国際比較について調査をしていただいているものと、2つ目は携帯電話サービスに関する満足度調査というものを行っていただき、この結果を示していただいております。

2ページ目は、各機関が行っている調査の概要でして、おおむね日本の携帯電話、通話や動画の品質など高く評価されている項目はあるけれど、ダウンロード速度はほぼ全ての調査において平均値を下回っているという評価でした。必ずしも全ての項目において高い評価を得ているわけではないということでございます。

おめくりいただいた右肩の6ページ目以降は、アンケートによる満足度調査になっておりまして、これも昨年と同様ですが、日本は全ての項目において利用者が「非常に満足」、「満足」と回答した割合が他国と比較して一番低かったという結果になっております。

概要だけですが、参考資料の説明はここまでとさせていただきます。

事務局からは以上でございます。

**【新美主査】** どうも御説明ありがとうございました。

それでは、ただいまの説明につきまして、御質問がございましたら御発言いただきたい

と思います。チャット欄にて御合図ください。

それでは、北さん、どうぞ御発言ください。

【北構成員】 野村総研の北でございます。

MM総研さんの国際比較調査を見ると、結局、総務省の内外価格差調査で非常に料金が安いイギリスとフランスについては、明らかに通信品質が劣っているということが分かるわけですね。ですので、安ければいいということではないということなのだと思います。ただ、MM総研さんに質問ですが、日本のダウンロード速度が平均を下回っているということですが、なぜこうなっているのか、御知見がありましたら御教示いただければと思います。よろしくお願いします。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、MM総研さん、どうぞ、分かる範囲で結構でございますので、御回答いただけたらと思います。

【MM総研】 MM総研の篠崎です。御質問ありがとうございます。

Open Signalさんですとか他社さんのアプリ調査の結果の引用ではあるという前提でお話しさせていただきますと、平均は確かには下回っておりますが、韓国が少し一強のような結果になっていて、それ以外の今回の6か国中5か国で見ますと、韓国が抜けていて、そこに続いています。その中で日本は、5か国の中で見ると必ずしも低いわけではないという結果になっているのかと見てございます。

【新美主査】 北さん、よろしいでしょうか。

【北構成員】 すると、ここに書いてある表現が少し適切ではないのかもしれないですね。韓国が突出しているということですね。

【MM総研】 そうですね、はい。全体的に、幾つかの結果を見ても、韓国が非常によい結果になっているというふうに見受けられるかと思います。

【北構成員】 分かりました。ありがとうございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、続きまして、相田さん、どうぞ御発言お願いします。

【相田主査代理】 今のことについてコメントさせていただきますと、速度を測定するためのサーバーがどこにあるのかなども関係あるのかもしれないですね。それで、私は、言わずもがなですが、最初の資料1のほうの12ページ、こちらも今と関連しますけれども、固定の場合は携帯と違って速度制限かけているとかいうようなことはあまりないとは

と思いますが、やっぱりノミナルのスピードで割って幾らというのはあまり意味がないので、今もありましたような実効的なダウンロード速度とか、そういうので割り算して帯域当たりの料金というようなものの比較ということをお考えいただくと、よりいい比較になるのかなと思いました。

以上です。

【新美主査】 コメントありがとうございます。これからの比較等についての大変大切な御指摘だと思いますので、事務局のほうとしてもよろしく願います。

ほかに御発言はございますか。よろしいでしょうか。

それでは、次に、携帯端末の対応周波数等に関する議論に移りたいと思います。

まずは、事務局から、関連する利用者意識調査の結果、検討の方向性（案）について御説明をいただきたいと思います。よろしく願います。

【川野料金サービス課長】 事務局、料金サービス課長の川野でございます。資料2-1と資料2-2を併せて御説明を申し上げます。

まず、資料2-1でございますが、この問題につきましては、これまで関係事業者さんのヒアリングを中心に行ってきましたが、利用者側の意識も取ったほうがよいかと考えまして、アンケート結果がまとまっていますので、それを簡単に御紹介いたします。

1 ページ目を御覧いただきまして、全体インターネット上のモニターによる調査ということで、サンプル数としては6,000人という形でございます。

2 ページ目でございますが、まず、調査結果の①といたしまして、そもそもこの問題自体をどれぐらいの方が御認識されているかについての質問をさせていただいております。この問題を御存じで、実際に御経験をされたという方が一番左、6.2%でございます。また、実際に経験したことはないものの知っているという方が3割弱、他方、オレンジの部分がこういう問題そのものを御存じないという方で、約3分の2いらっしゃるということでございました。

3 ページ目でございます。今後、携帯電話事業者の乗換えを検討されている方のうち、その場合に使用している携帯電話端末を変更したいか、変更せずにそのまま使いたいかどうかということについてお聞きしたところ、約半数弱がやはりそのまま継続して使用したいという御意見でした。また、下の問いでございますけれども、現在使用している端末が乗換え先の携帯会社に対応していない場合に、乗換えを考え直すか、断念するかといった問いに対しては、こちら赤にございますとおり、3分の1の方が断念するという御回答を

いただいております。他方、2割ぐらいの方は、制限があったとしてもそのまま使うという御回答で、残りの4割ぐらいの方は、それであれば買い換えた上で乗り換えるという御回答でございました。

4ページ目でございます。こちらは過去に既に乗り換えた方が、その際にどうされましたかという御質問でございます。先ほどの数字に似ておりますけれども、そのまま端末を使ったという方が半数弱という数字でございます。右側の暖色系のところは端末を変えた割合ですけれども、このうち右側でございます6.2%の方は、下から2つ目の、端末が対応していないからということでの買換えだという方でいらっしゃいます。

5ページ目でございます。今回、特に端末メーカーさんからヒアリングした際、複数キャリアに対する対応をすることでのコストアップということが一つ議論になりましたけれども、それに対して利用者の皆さんはどれぐらい許容度があるかということを確認したところ、結構シビアでございまして、「許容できない」という方が6割ぐらいいらっしゃるという状況でございます。他方、右側でございますとおり、ブルーのところでございますね、「500円程度まで」、「1,000円程度まで」、「2,000円程度まで」というふうに、一定程度、費用を負担するという準備はあるという御回答もございます。

引き続きまして、資料2-2に入りたいと存じます。これは、今回のこの問題につきましての検討の方向性ということで案をお示しさせていただいているものでございます。

1ページ目以降は現状のおさらいでございます。既に御説明した内容と重複しますので、かいつまんで御説明いたします。

1ページ目の3ポツのところです。端末メーカーや種類によって対応周波数の状況は様々であり、全てのキャリアに対応したものもある一方で、特定キャリアに対応したものというものも少なくない。これに関して4つ目ですが、最後のところ、乗換えの障壁となるという指摘がございます。最後ですが、実際、総務省の消費者センターに意見・苦情が寄せられているというような御紹介をさせていただいたところでございます。

関係の資料、2、3、4、5、6、7、8、こちらはこれまでに御紹介したものでございます。

9ページ目、10ページ目は、総務省消費者センターに寄せられた意見でございまして、こちらもお紹介させていただいたものでございます。

11ページ目が諸外国の状況でございまして、こちらもおさらいでございますけれども、2つ目、欧州においては、各国とも基本的に、売られている携帯端末は全て各国内の全キ



キャリアに対応しているというのが現状でございます。3つ目、韓国においては、欧州と同様に全キャリアに対応しているということでございますけれども、韓国は背景として規制があるということでございました。最後ですが、米国のみが、日本と同様に他キャリアに対応していない端末が売られているという状況でございました。

12ページ以降の資料も少し割愛させていただきたいと存じます。

19ページ目以降は、これまでヒアリングに応じていただきました各社様からの意見等をまとめさせていただいております。

特に19ページ目でございます。MNO様、MVNO様、あと中古流通事業者様（RMJ様）につきましては、公開の場での御意見でしたので、皆さん傍聴の方も既にお聞きになっておられますので、簡単に御紹介したいと思います。

MNO各社様からは、2つ目ですが、自社の周波数については、メーカーに対して提示を行い、協議を経て実装周波数を決定しているという御説明がございました。他方、他社周波数については、制限は行っておらず、全てメーカーさんが判断されているという御説明がございました。その上で、各社の主要な周波数に対応することをルール化あるいは業界標準化するといったアイデアについては、ドコモ、KDDI、ソフトバンクの3社さんは慎重な御意見を示された一方で、楽天モバイルさんからは、一定以上のシェアを有するメーカーについては義務づけが考えられるのではないかという御意見がございました。また、各キャリアさんからは、必要な周知の強化等については前向きな姿勢をいただいたところでございます。

MVNO委員会様からは、2点目ですが、本来的には、どの端末でも、どの回線でも大きな不利益なく使用できることが望ましいと。したがって、主要な周波数への対応を求めるガイドラインの作成、こういったものの御希望がございました。他方で、全端末が対応するのが理想だけれども、コスト影響が懸念されるということで、対応しているものに例えばマークをつけるというのはいかがかという御提案がございました。

最後、中古端末流通業者様からの意見でございます。ルール化・標準化されることについて、やはり利用者としては安心して購入できるようになる、また、中古事業者としても販売しやすくなるという御意見がある一方で、独自の端末が減る、あるいは販売数の少ないメーカーにとってはコスト増となって、結果として消費者の選択肢が減少する可能性を危惧するという御意見がございました。

20ページ目以降、今御説明しましたキャリアさん等の具体的な御意見でございますが、

こちら公開の場で示されているもので、飛ばしたいと思います。

26ページ目以降が端末メーカーさんからの御意見でございます。こちらは、4月25日の前々回の会合におきまして非公開でお聞きさせていただいた内容につきまして、各社様と、公開の場に可能な限りお示しできないかということ調整させていただきまして、御了解いただいたものを載せたものでございます。全て、どのメーカーさんの御意見かということについては匿名化をさせていただいております。また、回答順からメーカーさんが類推されることのないよう、それぞれの項目ごとの回答は順不同という形でお示しさせていただいております。こちらは傍聴の方々も初めてお聞きになる内容が多いかと思しますので、少し丁寧な御説明を差し上げたいと思います。

26ページ目の1ポツ、まず、決定プロセスでございますけれども、キャリア端末については、キャリアからの要求仕様に基づき、メーカーにて検討し、提案する。あるいは、その後、調整をする。あるいは、想定仕様を基に決定して、その後、調整をする。あとは、キャリアさんと販売戦略を共有した上で、メーカーで最終決定をするといったようなプロセスについて御回答がございました。

また、他キャリアの周波数に係るキャリアからの指示等については、排除指示を受けたことはない、対応制限等の要求はない、指示・要請等を受けたことはないという3社さんがいらっしゃる一方で、4点目、こちらは内容を構成員限りということで私からは御説明できませんが、こういった御意見の御回答もあったところでございます。

27ページ目でございます。実際に、周波数をどうやって決めていらっしゃるかということに関しまして、経済合理性に基づきバンドを決めているというような話や、あるいはサイズ・コストに影響があるため、最適な構成を考えているという御回答がございました。あと、バンドの違いというのも考慮要素だということで、プラチナバンドというのは優先的に対応しているというメーカーさんもいらっしゃいました。また、端末の価格帯によって考え方が違うというお話もございました。全キャリアと取引があり、共通設計により自主的な判断の結果、対応バンドが多い、結果として、高価格帯商品は多くのバンドを搭載、低・中価格帯商品は各キャリア向けに最適なバンドを搭載する。それ以外に、MVNO向けのオープン市場商品というのも出しているというお話がございました。あと、一番下ですが、共通化をすることで、グローバルに仕様を共通化し、製造・開発コストを効率化する。結果として、全キャリアの主要周波数に対応した共通機種を実現しているという御回答をされるメーカーもいらっしゃいました。

28ページ目でございますが、複数キャリアに対応させることの利用者から見たメリット・デメリットいかがでしょうかという御質問に対して、メリットは共通化しております。1点目、事業者を乗り換えてもという意味だと思えますけれども、通信可能エリア・通信速度が維持できる。2点目、乗換えが容易であるというような御意見。あと、5つ目のポツでは、ソフト・端末を共通化することで、より早くソフトウェアのアップデートを受けるといったメリットもあるという御意見もございました。また、デメリットですが、やはり価格やサイズ、あと無線性能に影響があるという御意見がございました。また、乗換えを行わない多くの利用者にとっては不要な価格の負担になると。あと、周波数に対応しても、各キャリアの通信高速技術等が実装されなければメリットは生まれないという御意見がございました。特定キャリアのみに対応することのメリット・デメリットということでございます。これは逆向きで書いております。特化端末というのは市場価格を維持でき、無線性能がよいというお話がございました。他方で、乗り換えた場合には性能低下を招くというお話がございます。最後ですが、利用者が求める内容によって違ふと。顧客の求める内容によって変わってくると。低価格帯であれば不要な周波数は要らないだろうし、性能・機能を求める方々はそういったものを求める可能性があるという御意見でございました。

29ページ目です。全キャリアに対応する場合のコスト面の影響、一番関心事でございましたけれども、お聞きしたところ、コスト増、端末サイズのアップあるいは開発期間の増加という御意見がございました。追加コストといたしまして、部材費あるいは開発費・認証費など多岐にわたり、メーカーとして、影響は大きいというような御意見がございました。2つ目の丸、特定キャリアに逆に対応することによる影響という御意見もございました。キャリア専用端末を製造する場合、製造ラインの管理コストの増加につながるというような御意見もございました。また、一番下でございますが、端末の価格帯による影響、対応の違いということでございます。2つ目の意見を御覧いただくと分かりやすいと思います。3社とも同じようなことをおっしゃっていますが、低価格帯の端末と高価格帯の端末で周波数追加のコストが違ふと。低価格帯の端末は、最小回路構成としているために、アンテナを含め、追加すると影響が大きいと。他方で、高価格帯の端末は、既に複数周波数に対応した回路を使用することが多いので、大きなコスト増加は発生せず影響は少ないという御意見がございました。

30ページ目でございます。実際のコスト面への影響ということで、周波数帯に関して言うと、プラチナバンドのみのほうが影響は相対的に少ないという御意見がございました。

具体的な影響額も、一部のメーカーさんが協力して、少し数字を申し上げることはできませんが、このような数字が示されているというところでございます。

31ページ目でございます。では、全体として規制なりを導入してルール化あるいは業界標準化をすることのメリット・デメリットについても御意見を伺っております。メリットとしては、やはり切り替えることが可能という御意見や、高性能端末を求められるお客様により多く使ってもらえる可能性が広がるという御意見がございました。他方、デメリットとしまして、やはり低価格帯の端末ニーズに沿えないという可能性や、一意的に決めてしまうと利用者の選択肢をなくすことになるので、大きなデメリットになるという御意見がございました。また、ルール化あるいは業界標準化をしようとした場合、全キャリアへの仕様対応が必要となつて、基準検討も必要になること、あるいは、品質保証等のスキームづくりが必要ということ、あるいは3つ目ですが、義務化というのは、やはりコスト増が価格に反映されると。したがって、より積極的な情報提供などが重要じゃないかという御意見がございました。最後、その他というところでございますけど、現在は利用者の理解が進んでいないが、今後、乗換えのしやすさが浸透すれば、端末購入時の選択要素となってくるのではないかと。そうすれば、結果として、メーカーが自主的に対応バンドを増やすのではないかと御意見もございました。また、周波数の国内・国際協調により、端末メーカーが端末を販売できる環境を整備することが重要と。それによって、ユーザーへの転嫁を最小限に抑えることができるという御意見もございました。

32ページ目でございます。消費者センターに寄せられた意見を踏まえた改善策につきましては、「販売店舗での購入時に顧客に説明するのが最適」、や「購入時に理解していただくのが重要」、また、「メーカー・キャリアが共により積極的に情報を提供し、顧客が事前に理解した上で購入・乗換えができる環境づくりが要る」という御提案がございました。また、具体的な情報提供の内容につきましては、どの周波数に対応しているかということをつかりやすく明示することや、また、キャリアアグリゲーションによる通信速度についても整理する必要があるという御意見がございました。記載内容についての調整が必要といった御意見もございました。あと、端末メーカーとしての今後の対応でございますけれども、周波数対応を求める顧客が増えれば、それに対応する考えがあるという、ある意味、前向きな御意見もいただいたところでございます。また、中長期的な改善策ということで、各周波数を複数キャリアに割り当てること、キャリアによるカスタマイズを最小限にとどめることといった御提案もございました。

33ページ目ですが、キャリアによる独自規格ということでOTAスペックもあるようですが、こういったものが緩和されればマルチキャリア対応がしやすくなるという御意見を、複数のメーカーからいただきました。

以上がメーカー各社様からの御意見でございます。

34ページ目でございます。これまでの構成員の御意見を拾わせていただいております。1点目ですが、乗換え時ではなく、ホームページに載っているからということではなく、購入時にきちんと意思決定するときに情報を出すべきではないかと。2点目ですが、利用者が簡単に見られるような環境等をやっていただきたいと。あと4つ目で、特定の地域に住んでいらっしゃる方がここで電波がつかないかどうかの確認をしたいときに、各社さんがその情報を周波数ごとの情報として出していないかと、特に地方の場合は困るというような御指摘がございました。一番下でございますけど、MVNO委員会さんからの提案についての賛成の御意見がございました。

35ページ目では、コストにつきまして、基本的にはコストがどれくらい上がるのか知りたいという御意見でしたので、これに関しては、先ほどメーカー各社さんからの御説明があったとおりでございます。

36ページ目、今後の方向性でございまして、1つ目の意見ですが、韓国のように規制するという方向もあれば、アメリカのように、メーカーとか事業者が自主的に改善を目指していくという方向性もあるのではないかと御意見がございました。3つ目では、今後、外国人観光客の対策も考える必要があるのではないかと御意見があり、一番下では、ユーザーの認知が進めば自然とメーカーが対応していくというのは期待したいという御意見もございました。

以上でございまして、37ページ目以降、検討の方向性、結論的な部分を提案差し上げたいと存じます。

まず、37ページ、基本的な視点とさせていただきます。

まず入り口ですけれども、いわゆる固定電話機あるいは家電製品、こういったものはもう標準化がなされておって、例えばどの固定電話サービス事業者からサービスを受けるかということに関わらず、同じ端末機器を使い回すことは可能という一方で、現在の我が国の携帯端末というのは必ずしもそのような状況になっていないというふうに書いてございます。

2点目でございますけど、そのように性能が違うわけですが、利用者からすると、

端末を見るだけでは少し分からないということでございます。

3点目、これまでの一連の取組により、利用者は非常に事業者を選択肢しやすい、乗換えやすい環境が整ってきたと考えておりますけれども、事業者の乗換えを妨げる障壁を極力減らす観点、また、実際、購入者の視点に立てば、本来的には、やはりどの端末でも、どの回線でも、機能制限なく使えるほうが望ましいと。実際そういった端末も販売されているという状況でございます。

他方で、現在は、特定のキャリアの回線に対して性能は発揮する一方で、他キャリアに対しては性能が出ないという端末も販売されているということでございます。これはやはり乗換えの妨げの一因となる可能性があるということと、利用者がやはり十分に理解しながら購入して、後から乗り換えようとした場合にやはり思わぬ不利益をもたらすというおそれはあるかと考えてございます。

他方で、現時点では、こうした問題に直面したことのある利用者は、最初アンケートを御紹介しましたが、やはりそこまで多くはなく、限定的だと考えております。したがって、市場において広く問題が顕在化しているという状況ではないのかと思っております。他方で、問題を認識されていない方も結構いらっしゃる。また、環境の変化として、通信・端末の分離あるいはSIMロックが設定されていない端末の普及というものが進みつつあることを踏まえれば、問題が拡大する前にやはり御議論をいただくことが必要ではないかというふうにさせていただいております。

38ページ目でございます。携帯キャリアと端末メーカーの関係でございます。

携帯端末につきましては、大きく「キャリア端末」と「メーカー直販端末」という2つの分類がございます。国内では大半が携帯キャリア各社を通じて販売されているというのが実態だと考えております。

2点目ですが、メーカー直販端末は、当然ですが、基本的に国内のどの携帯キャリアにもしっかりと対応できるというのが基本、一般的でございます。

他方で、キャリア端末には、先ほど申しましたとおり、特定キャリアに特化して、他キャリアでは使いにくいというものがございます。

4点目ですが、端末メーカーさんからキャリアさんが調達する際その他キャリア周波数について聞いたところ、基本、メーカーさんに任せているという御回答でございました。メーカーさんにもお聞きしたところ、基本、メーカーさんが最終的に決定しているということございまして、制限を受けたことないというメーカーさんもいらっしゃる一方で、先

ほど構成員限りとさせていただきますけれども、過去まで含めてそういうことはなかったですかという御質問に対して、そこまでの明言は避けられたというメーカーさんもいらっしゃるということでございます。

携帯キャリアが、自社が販売する端末について、メーカーに対して自社の回線に対応するための機能実装を求めるのは当然のことでございます。他方で、周波数も含めて他キャリアの回線に対して相応の通信性能が発揮できなくなるような仕様とか対応を求めるといふことについては、やはり正当な理由が見だし難く、事業者間の公正な競争を阻害するものと考えられるのではないかとこのようにさせていただきます。現在、そうした行為が行われているということは確認できませんでしたが、今後もこうしたことは行われてはいけなとと考えておりますので、こうした行為については、やはりガイドラインに明記するなどによって禁止されるということを確認にすべきではないかと御提案差し上げております。

その上で、そうした不当な干渉を受けず、自社で決定することができるという前提の下での状況としては、次のページにあるとおりでないかとしております。

メーカーさんにおける開発・製造の状況いたしまして、1つ目ですが、やはり携帯端末の対応周波数の範囲を広げることについては、開発費・部材品・認証費などの影響があり、製造コストの増加要因になるという御説明がございました。

その上で、コスト増加要因については、一般に低価格帯端末のほうが影響が大きく、高価格帯端末は、複数周波数に対応した部品、いわゆるモジュールを活用していることが多いため、コスト増加要因は限定的という見解が複数のメーカーさんから示されたというところでございます。

また、3点目ですが、特定キャリアのみに対応した端末を製造した場合、製造ラインの管理コストにつながるという御意見もございました。

以上、総合しますと、4点目ですが、各端末メーカーさんは、こうした製造コストに関わる様々な要素を踏まえつつ、各社がそれぞれの事業戦略の下、消費者ニーズあるいはメーカーによってはキャリアさんとの製品戦略に係る協議などを踏まえた上で、実際の端末スペックを決定されている模様でございます。それぞれの判断により、結果として、共通設計により複数キャリアに対応した端末を開発・製造する場合もあれば、特定キャリアに特化された端末を開発・製造されるという場合もある模様かなと考えております。

なお、対応周波数を増加することがコスト増要因になるという説明に関して、構成員か

らの御指摘も受けて、いわゆる直販モデルとキャリアモデルを比較したところ、実際、むしろ後者のほうが販売価格としては高いことが確認されたところでございます。また、海外で幅広い周波数に対応しているもののほうが、実際、日本で周波数が限定されているものよりも安いということも確認されました。

この点につきましては、必ずしも対応周波数以外の機能が全て一緒ということではないということは留意する必要があります、また、販売価格は、キャリアさんが調達するロットの数とか販売戦略など様々な要素があると思いますので、これは必ずしも単純な比較はできないと考えております。他方で、対応周波数を増加することによってコスト増要因があるということもございますけど、それが何か販売要因に死活的に決定的・支配的な要因として販売価格を決めているということではなさそうで、むしろ、それ以外で販売価格の増加につながる要素がいろいろあるのではないかとということがうかがわれるとさせていただいております。

40ページ目でございますが、今後の方向性ということで、乗換えの妨げとならないような端末をできるだけ広く普及させるという観点からは、話題にしていましてけれども、各キャリアの周波数に対応することをルール化、いわゆる規制などを導入して標準化するのも一つの案として考えられると。韓国ではそのような例になっているということもございます。

他方で、こうした措置を講じることに关しては、やはり先ほどございましたように、低価格帯の端末ニーズに沿えなくなる、あるいは利用者の選択肢を奪うことになるという懸念も示されている状況でございます。

3ポツ目ですが、このように、ルール化・標準化についてはやはりメリット・デメリット並存するということもございますけれども、現時点では、冒頭申し上げたように、国民利用者の多くがやはりこの問題をあまり認識されていないという状況でございますので、議論が熟しているとは言いにくいと考えております。また、実際、国内において既に複数キャリアに対する端末も出されていて、それなりに普及しているということを踏まえれば、ルール化・標準化しないと解決できないほど広く市場全体に問題が顕在化しているとまでは言えないのかと考えてございます。

こうした現状で、メーカーさんからは、ルール化・標準化がなくても、利用者ニーズが高まればそういうことは進むのではないかという見解も示されたことを踏まえれば、現時点で拙速にルール化・標準化を推し進めるのは適当ではなく、当面はメーカー各社の自主



性を尊重し、端末の製品性なども踏まえた各社の経営判断の下で、可能な範囲で複数のキャリアに対応した端末を開発・製造していくことをある意味促していくと、望ましいものとして促していくという方針として、そうした考え方をガイドラインなどの形で示すことが適当ではないかという御提案を差し上げたいと思います。

最後、41ページ目ですが、ルール化・標準化を見送るとなりますと、市場の中では複数キャリアに対応していない端末というのが引き続き販売されるということになりますので、そうしますと、利用者にとっては、多様な選択肢の中から、関連する情報を得て合理的な選択をすることが可能な環境を整えることが重要ではないかとさせていただいております。また、こうした情報提供が充実することで利用者の認知度・知識が向上すれば、メーカーにとっても、より積極的にそうした端末に対応するインセンティブにつながるのではないかとさせていただいております。

関連する情報としては、まず、利用者が平素から関連する情報を容易に収集できる環境を整えるために、携帯キャリアや端末メーカーにおいてウェブサイトに関連情報を充実させていただくというのが一つあるかと思います。また、実際に利用者が端末を購入する際に、できるだけ分かりやすい形で関連する情報が提供されることが適当ではないかというふうにさせていただいております。

他方、具体的な情報提供の在り方は、事業者間での表記の違い等があると混乱を招くことにもなりますので、可能な限り調整を図るといったことがございます。また、販売時の情報提供、これは理想的でございますけれども、実際、販売側と購入者側の説明時間が長くなるといった負担もございますので、これについては関係者を交えて実務的に検討を行うことが必要ではないかというふうにさせていただいております。

最後ですが、こうした取組の状況あるいは今後の端末市場の状況によっては、やはり複数キャリアに対応していない端末の問題が顕在化するという可能性もないとは言えず、その場合には改め検討することも視野に入れるべきではないかというふうにさせていただいております。

長くなりましたが、私からの説明は以上でございます。よろしく願いいたします。

**【新美主査】** 御説明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、コメント、御質問のある方はチャット欄でお知らせいただければと思います。

相田さん、どうぞ、よろしく願いいたします。

**【相田主査代理】**      ありがとうございます。相田でございます。

大きな方向性としては大体いいのかなと思うのですが、少し視点として気になるのが、各キャリアに割り当てられているバンドの状況です。この話は、結局、競争の観点と消費者利便の観点、それからルール化する観点、実質的に何を取るかという観点と、いろいろ組合せがあると思うのですけれども、やはり少し気になったのが、27ページ目辺りで、端末メーカーさんとしてはプラチナバンドを重点的に考えるということをおっしゃっていて、その一方で、3ページ目を御覧いただければ分かりますように、プラチナバンドにだけ対応した端末というのが出回ると、それはMNO4社さんの中で1社さんだけで使えないと。そういう端末ができてしまうということで、これはやはり競争環境として適切ではないのではないかとということで、これは4Gの場合はバンド3対応必須というようなことを言ってもいいのではないかとはいいます。

ただ、先ほど言いました実質的観点ということで言いますと、4ページ目以降の表を見ても、バンド3というのはほとんどの端末が既に対応していて、それをわざわざルール化しても得られるメリットは少ない一方で、逆に、そういう規制を導入すると、「バンド3に対応すれば、ほかには対応しなくていい」と変に解釈されても困るということを考えると、先ほどありましたガイドラインというようなもので強制的ではない形であるほうが実質的なのかというような気もいたします。

それから、利用者利便のほうの観点で言いますと、やはり多くのバンドに対応されているということがもちろん望ましいわけですが、先ほど御説明ありましたように、モジュールを使っているものであれば、もう対応するバンドを増やすことは難しくないので、そういうモジュールを使っている場合には、そのモジュールの対応している範囲で全てのバンドに対応しなさいというくらいのことを先ほど言いましたガイドラインに書いてもいいのではないかなと思いました。

以上です。

**【新美主査】**      どうもありがとうございます。

それでは、続きまして、北さん、御発言お願いします。

**【北構成員】**      野村総研の北です。質問とコメントがございます。

質問につきましては、利用者意識調査で、端末によって対応周波数が異なる場合があるということの認知率が34%もありまして、私が想像していた数字より少し高く、こんなに皆さん知っているのかなって感じております。インターネットアンケートだからなの

かもしれませんが、年代とのクロスデータなどあれば見せていただきたいと思います。

そして、3ページで乗換え時の端末継続使用意向を聞いていまして、この3ページの下  
の問いは、上の問いで、端末を「継続して利用したい」と回答した人だけに問うべきもの  
ではないかと思うのですが、いかがでしょうか、というのが質問です。

それから、コメントですが、検討の方向性については、これまで総務省さんの調査結果  
やヒアリング結果を過不足なく取りまとめていただいております、この検討の方向性で  
示された内容につきまして賛同いたします。

資料で言及されておりますが、利用者への情報提供の方法について、やはり店頭でのシ  
ョップスタッフや利用者の負荷が高まらないかが気になるところでございます。また、具  
体的な情報提供の仕方、内容について、事業者間で表記を可能な限り共通化することが望  
ましいと思うのですが、その共通化する内容について、対応周波数だけではなく、キャリ  
アアグリゲーションやMIMOなど、どこまで対応するのかについても、今後、実務的な  
検討が必要だと思います。

以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、今の質問に対して、事務局のほうからお答えをよろしく申し上げます。

**【望月料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。

最初にいただいた御質問は、この周波数の問題を知っているか、知らないかについて、  
年代別や性別で違いがあるのかという御質問であったと思います。このアンケート自体は、  
男性、女性それぞれ20、30、40、50、60代と70代以上という12のグループ  
で質問・アンケートを取ってございます。私のほうで確認をしたところ、年代別ですと、  
20代から60代までと70代以上で、「知っている」と「知らない」に大きく差がある  
のと、年代よりも男性と女性で大きく差があるのと、男性より女性のほうが知らない率が  
10%ほど高かったということがございました。70代以上は、男性も女性もほかの代と  
比べて5%ほど「知らない」という率が高かったという結果であることをお知らせいたし  
ます。

もう1点、おっしゃられていた3ページ目の下の質問でございますが、こちらもおっし  
やるようなクロスの結果というのを手元で確認してみたいと思っております。

事務局からは以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。

北さん、よろしいでしょうか。

【川野料金サービス課長】 すみません、事務局です。北さん、2点目の御質問は、3ページの御質問の上の問いと下の問いは同じ対象に質問すべきではないかという御質問だったと認識しております、これに関しては、同じ対象に対する質問……。

【北構成員】 その逆で、上の問いで携帯電話会社を乗り換えるなら端末も新しく変えたいって言っている人に、下の問いを聞く意味が分からないということです。

【川野料金サービス課長】 継続して使用したいという人に限って聞くべきだということですね。

【北構成員】 そのような人だけに聞くべきではないかと言っているのです。

【川野料金サービス課長】 そこは御指摘のとおりのような気がします。

【新美主査】 それでは、北さん、よろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。

【新美主査】 続きまして、長田さん、どうぞ御発言をお願いします。

【長田構成員】 長田でございます。

このアンケートについての御指摘は、北さんと同じことを申し上げたいと思いました。1つは、私が思っているよりも周波数のことを知っている人がこんなに多かったのかということと、先ほどの3ページですけれども、もともと買い換えたいと思っていた人が、結果的には何となく買い換える人が減っているというこの状態が、何だか少し変な感じだなというふうに思いましたということを上げかけたのと、あと、周波数がそれぞれ違うということをごだけ知っているか問題というのは非常に大きいことだと思っています。そんな今々の最近の話ではないですけれども、いずれしても、例えば、東京のキャリアショップのほうが、自分が希望する端末、色も全部そろっているということで、東京の島嶼部から23区に用で出てきたときに端末を買い換えてというか、スマホの契約をして帰ったけれども、結局、自分の島ではうまく電波が取れなかったというような相談があったりとかということもありましたので、若い方でもみんながそれを承知しているわけではないと思いますので、例えば、そうやって自分のところの周波数に合わせた端末をもし売っているのであれば、少し名称も変えて販売するとか、そういうぐらいの工夫が必要かなと思いました。いろいろ書いてあるのかもしれませんが、ほかに持つてはいけませんということとはなかなか理解しにくいかなと思いました。

もう一つは、これはごく最近の話ですが、新宿でGalaxyの展示即売会でもないで

すかね、案内みたいなのを新宿の駅でやられていて、でも、ここで案内している端末、それぞれキャリアによってまた違うわけで、それをどういうふうに御説明していらっしゃるのかと興味津々だったのですが、少し時間がなくて、そこに参加できなかったのですが、そのような苦勞をせずに済むようにお互いにいろいろ工夫をしながら、最終価格に反映させない形で全周波数への対応というのが全体に進んでいけばいいかなと思いました。ただ、それが急に進むというものでないということも理解しましたので、注視しながら様子を見ていくということになるのかなとは思いました。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、続きまして、大谷さん、御発言をお願いします。

**【大谷構成員】** 日本総研の大谷でございます。

事務局で非常に御苦勞していただいて様々な調査をしていただいたおかげで、この問題についてのクリアな全体像を理解することができるようになったということだと思います。

方向性についても、現在の整理していただいた内容に基本的に賛同するわけですが、少し気をつけておかなければいけない点があるなと思っております。現在でも対応周波数の制約のない端末というのが存在しているわけですが、それを一方的に、それだけをもって称賛するということにならないようにしたいと思っております。端末の市場というので消費者の選択の基準というのは多様でございます。今、長田構成員がおっしゃったようにカラーとか、あとは附属する機能ですとかカメラとか、対応バンドだけではないというところがあると思いますので、消費者の選択を促して、それが結果的に端末のメーカーの対応バンドの広がりにつなげていこうということが、方向性として間違っていないのですが、端末市場をゆがめてしまうということにならないように気をつけていく必要があるかと思っております。

ただ、その対応周波数の制約を、スイッチングコストを高めることにキャリアが利用するということは認められないと考えておまして、端末購入時に十分な表示をし、分かりやすい表示、特に消費者にとって、使うシーンとか場所とかで適切な端末を選択できるような表示を考えていくということが、まず何よりも必要なのではないかと考えております。

私から以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、続きまして、全相協の西村さん、御発言よろしくをお願いします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。

いろいろ整理いただいてありがとうございました。分かったことの中で、低価格帯における価格のコストアップの影響と、高価格帯についてはそこまでではないという結果をなかなか面白いなと思っています。高価格帯の商品は、買う人もいろいろハイスペックなことを要求して買っているので、全周波数対応というのはぜひ実装していただくほうがよろしいかなと思っています。

あと、表示の問題ですけれども、どちらかというメリットというよりはデメリットがある場合には表示していただくというほうがいいかなと思っています。これは私の個人的な希望ですので、あまり複雑にならないようにというのも希望しています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかに御発言を御希望の方はいらっしゃいませんか。皆さんの御意見を聞いていますと、全貌がよりクリアになってきたということで、今後の方向等については当面様子を見る方向でいいのではないかというお話だったと思います。これをさらに事務局で詰めていただくということになるとと思いますが、特に発言がなければ、この問題については以上にさせていただきます。

それでは、続きまして、引込線転用による工事削減の進め方に関する議論に移りたいと思います。

まずは、事業者等の皆様から御説明いただきます。

最初に、ソフトバンク株式会社渉外本部通信サービス統括部長の大平様から御説明をいただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンク、大平でございます。本日は、私のほうから資料3-1に沿って御説明させていただきたいと考えております。よろしくお願いいたします。

では、1ページ目を御覧ください。引込線転用につきましては、お客様の利便性と公正競争の両方を考慮した検討が必要と考えております。戸建て住宅の市場におきまして、まず1点目としましては、①で囲っております電力系・CATVなどを含めた戸建て市場全体から引込線転用の範囲をどのように整理するか、こうした点が必要かと考えています。2点目としましては、フレッツ光を含む光コラボとシェアドアクセスメニューで接続しているサービス、この②の範囲において参加事業者をどのように整理するか、こうした点について検討が必要だと考えております。

続きまして、2ページ目を御覧ください。まず、1ページ目でお示しました電力系・CATVの自前設備でのサービスを含めた①の戸建て住宅市場についてとなります。引込線転用の目的はスイッチング障壁の低下と考えております。お客様利便、そして公正競争、こちらの関係では、FTTHサービスの市場全体で引込線転用ができることが理想であると考えています。しかしながら、電力系・CATVを含めての検討に当たりましては、次のような点について検討することも必要だと考えております。まず、技術面、そして資産の管理面、同一市場内でスイッチング障壁の格差が生じた場合にその及ぼす影響など、これらの点について課題があるというふうには認識しておりまして、これからの検討において、この課題の解消をするためにどういったことが必要になるか、また、一部対象外のサービスが発生した場合にお客様の利便性や公正競争にどういった影響が出るか、こうしたことを分析しまして、現実的な解というのを整理していく必要があるかなと考えております。

続きまして、3ページ目を御覧ください。こちらは、1ページ目の図でお示しました②のフレッツ光・光コラボ・シェアドアクセスにおける引込線転用の範囲となります。前のページで御説明しました戸建て住宅市場全体での対象範囲の検討、こちらと並行する形で、フレッツ光・光コラボ・シェアドにおける引込線転用を先行して実施するということにつきましては、反対ではございません。こちらを先行して実施する場合には、これらサービスを提供する全事業者が同時に開始すべきというふうに考えております。お客様視点では、実施している事業者と実施していない事業者での転用のしづらさが異なることや、分かりづらいついた点もございまして、利便性を損なわせてしまうということも考えられます。また、公正競争の観点でも、移転のしやすい事業者としづらい事業者、こういったことが存在することで、流動性の確保といったところもできなくなると考えております。また、右にあります光コラボ間の事業者変更ですね、以前の整理においては全事業者同時に開始したということもございまして、今回も同様の整理が必要だと考えており、御検討いただければと考えております。

簡単ではございますが、説明は以上となります。ありがとうございました。

【新美主査】 ありがとうございます。

質疑につきましては各社様の御説明が終わってからまとめて行いたいと思いますので、御了承いただきたいと思います。

それでは、続きまして、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社様から御

説明いただきたいと思います。NTTフィールドテクノネットワークデザイン部アクセス企画担当部長の横井様から御説明をいただきたいと思います。横井様、よろしくお願いたします。

【NTT東日本・西日本】 横井でございます。よろしくお願いたします。それでは、NTT東西のほうから御説明させていただきます。

表紙をめくっていただきまして、右下1ページ、「はじめに」というところを御覧いただければと思います。本日は、自己設置事業者同士の設備に引込線転用のスコープを広げる際の課題ということで御説明させていただきます。なお、下のところに「参考」とございますけれども、競争ルールの検証に関する第27回の資料にありますとおり、転用の対象範囲については各社の御意見に相違があったということで、採用するスキームの最終的な合意・決定には至っていないということではございますが、その方向性については固まりつつあると認識しております。

それでは、早速、本題のほうに入らせていただきます。ページめくりまして、右下2ページ目、御覧ください。まず、こちらのほうで、戸建ての場合のイメージと課題というところを御説明させていただきます。

それぞれ事業者によって使用する芯線数、それから物理的な仕様の相違があることに加えまして、円滑な工事の実施に向けましては、それぞれ各設備保有事業者・工事会社間で情報連携、こういった仕組みを必要とする、それから自己設置事業者同士の引込線転用スキームの導入に当たりましては、以下、これらを制するような課題があると考えてございます。

まず、真ん中のところにイメージ図というところがございます。同じ電柱のところに横の線があると思いますけれども、それぞれ自己設置事業者設備、それからNTT東西の設備という形で電柱にケーブルが添架されてございます。こういったところをそれぞれ転用する場合の課題というところを御説明させていただきます。

右側のところ、1番と書いてあるところを御覧ください。まず、物理的な設備の仕様の違いというところで、まず、ケーブルの関係ですが、当社は1芯の引込みケーブルを使っておりますが、他社では2芯を使われているというようなところもお聞きしております。それから、2番目に書いてございますとおり、ケーブルの長さについても、添架の位置が違ったりすることがございますので、余長がある場合、ない場合、そういったところで転用ができる場合、できない場合がございます。それから、NTT東西では光ファイバの終



端、家の中に光コンセントというところが図上ございますけれども、こちらにフィルターや、あるいはコンセントがあるというところで、他事業者様と違うところがございます。

それから2番目、左のほうに目を転じていただきまして、工事実施方法の検討というところを御覧ください。こちらは、それぞれの会社側のほうで工事を実施する必要があるというところがございますので、新設の順序性を持った工事を行う、そのためにはそれぞれの会社が連携していく必要があるというところがございます。それから、2番のほうに書いてございますとおり、ケーブルの余長不足、こういったところがあった場合、新たに設備構築する、または継続する、お客様に説明をする、こういった切り戻しの方法も含めてルールを整理する必要があります。

それから、左の下、3番目のところがございます。工事以外の課題で申し上げますと、保守についても検討すべき課題がございます。光ファイバの引き留めの関連物品も含めて、設備を転用する際に、それぞれの会社が保守をしようとした場合に、手順、それから方法等で保守が可能なのか、あらかじめ確認をしておく、そういった準備が必要でございます。

それから4番目、設備管理情報の適正利用に関する検討というところで、それぞれ設備転用を判断するために、各社の設備管理に係る情報、この情報と申しますのは設置場所や利用者とかそういったものがございますけれども、こういったところをそれぞれ事業者間で連携・共有して適正に利用する仕組みが必要、といったことがあると考えてございます。

続けて、ページをめくっていただきまして3ページ目のほうを御覧ください。今度は集合住宅の場合でございます。

こちらにつきましては、建物構内で分岐している形態が多く、各フロアで分岐する場合には縦系の光配線、こちらは1芯でも複数加入で共用していることから、設備の転用範囲というところは横系の光配線のみと想定されます。下のほうにイメージ図がございますけれども、縦系と申し上げましたのは、図のところでMDFと書いてある1階のところから、例えば3階とか4階にあるようなところ、この配線の部分を縦系と呼んでおります。そこから各部屋のほうまでの配線、こちらを横系の配線と呼んでいます。こういったところを課題と捉えております。それから、この設備の転用の実現に当たりましては、戸建ての場合と同様の課題がありまして、運用方法によっては、追加のルート確保、狭隘スペースの問題といったこともあると考えてございます。

続けて、資料のほうの右側に目を転じていただきまして、物理的な設備の仕様というところ

ころでございます。先ほどの戸建てと同様、ケーブルが1芯なのか、2芯なのかというような違い、それから、構内スプリッタの設置フロア、こちらが会社によって違う場合もございます。そういった詳細検討も設備の仕様という観点では必要になります。

それから、右下に目を転じていただきまして、工事実施方法の検討というところがございます。こちらは、それぞれ設備の所有者・工事会社が異なるということですので、廃止から新設、こういった順序性について連携をしながら進める必要があるということが1点目と、もう一つは、ケーブルの余長があるのかなのかということがありますので、設備転用が不可の場合、新規に設備構築して開通もしくは旧事業者の設備をそのまま継続利用するなど、お客様説明、それから切り戻しの方法についても併せて検討する必要があると考えてございます。

NTT東西からの説明は以上でございます。

**【新美主査】** どうも御説明ありがとうございました。

それでは、続きまして、株式会社オプテージ執行役員経営本部副本部長の篠原様と、経営本部経営戦略担当部長の金丸様から御説明をいただきたいと思います。よろしく願います。

**【オプテージ】** オプテージの篠原でございます。よろしくお願いいたします。本日は御説明の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、お手元の資料をおめくりいただきまして右肩1ページ、これは本日の目次でございますので、御覧いただければと思います。

右肩2ページでございます。設備仕様に関する課題ということで、引込線の違いを御説明させていただきます。イメージ図に記載のとおり、NTT東西様は、IP信号とテレビ信号を多重化しまして1芯でお客様宅内まで引込みしていると認識しております。弊社は、IP信号とテレビ信号を別芯線で、2芯でお客様宅内に引込みしております。また、CATVのHFC方式では、同軸ケーブルで引込みされております。これまで各社が様々な設備を創意工夫して設備競争が進展してきたところ、単純にこれらを転用することは困難ではないかと考えてございます。また、事業者ごとに引込線や配線ルートに違いがあることも留意が必要と考えておりまして、事例としまして次のページで御説明させていただきます。

右肩3ページでございます。ケーブル仕様の違いのほかに、ケーブルルートや引込み場所が異なる場合がございます。例えば左側の従来では、各事業者がそれぞれ最適なルート

から引き込んでいましたが、右の上の図にございますように、1芯から2芯、すなわちN T T様から弊社に転用する場合、1芯目のN T T様の引込線に接続するために渡りの工事が発生するというのと、2芯目の引込み工事が発生いたします。また、下の絵にございますように、設備転用するために、新たに電柱、ケーブルといった設備を構築する必要性が出てくる場合も考えられます。従来に比べまして、工事量、工事期間が増加する場合がありますことにも留意が必要と考えてございます。

右肩4ページでございます。自己設置事業者を転用スキームに加える場合、サービス品質あるいは利用者利便の低下に留意した対応が必要と考えてございます。例えばサービス品質においては、下部左側の絵のように、蟬害の対策をしているケーブルとしていないケーブルが混在することで、信頼性・品質が不均一となるおそれが考えられます。また、右上の絵にございますように、障害発生した場合、迅速な復旧対応が求められますが、設備事業者がまたがると、切り分け作業あるいは事前確認作業等、煩雑になりまして、時間を要することも考えられます。こういったことに留意した対応が必要と考えてございます。

右肩5ページでございます。こちらは、事業者への影響についてまとめたものでございます。一つ一つ詳細な御説明は割愛いたしますが、設備を譲渡するか、もしくは賃借するかという観点での整理が必要と認識してございます。また、それぞれの場合におきましても、利用者との手続や事業者間の手続の増加あるいは各種申請や工事そのものが増加するといったことが考えられます。その他、設備を管理するための事業者間の共通D Bといった仕組みも必要となると考えてございまして、自己設置事業者を転用スキームに加える場合につきましても、こうした事業者側の運用負荷や対応コストの増加に留意した対応が必要と考えてございます。

右側6ページでございます。こちらは、競争環境への留意について御説明いたします。まず、①としまして、自己設置事業者間での競争への影響としましては、これまで御説明してきた課題を踏まえますと、設備管理方法の見直し、あるいは運用方法の見直しによって自己設置事業者側のコストアップになると考えますが、N T T東西様に比べて事業規模の小さな中小事業者にとってはその負担は大きくなりまして、各社の事業運営に影響を及ぼすおそれに留意が必要かと考えております。加えまして、仮に設備の標準化といった話にまで発展する場合は、設備競争にも留意する必要があるのではないかと考えてございます。

次に、②の自己設置事業者と接続事業者あるいはコラボ事業者間での競争影響としまし

ては、設備の管理や運用に関するコストアップは自己設置事業者のみに影響するというところから、例えば、接続事業者やコラボ事業者とのコスト負担の仕組み等を検討する等、競争を阻害しないような留意が必要だと考えてございます。

右側7ページになります。最後、まとめてございますが、繰り返しとなりますが、引込線の転用スキームを自己設置事業者まで拡大するということは、現状、様々な課題があるということから、現在の検討中のスコープで進めることが重要だと考えてございます。弊社におきましては、引き続き設備事業者として競争しましてサービスを磨くことで、利用者料金の低廉化あるいは利便の向上に貢献してまいりたいと考えてございます。

御説明は以上でございます。ありがとうございました。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟の常務理事、村田様から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしく申し上げます。

【日本ケーブルテレビ連盟】 日本ケーブルテレビ連盟の村田でございます。では、始めさせていただきます。このたびは引込線転用に関する課題について説明をさせていただきます。このたびは引込線転用に関する課題について説明をさせていただきます。このたびは引込線転用に関する課題について説明をさせていただきます。本日は、自らネットワークを構築しているケーブルテレビ事業者の立場から説明をさせていただきます。

早速、説明に入らせていただきます。

右下2ページ目を御覧ください。ケーブルテレビの概要について簡単に御説明いたします。ケーブルテレビは、1955年に地上放送の難視聴対策として誕生いたしました。ケーブルテレビ事業者は、地上放送や衛星放送の再放送を行うとともに、ブロードバンドなどの通信サービスを一体的に提供しております。

3ページをお願いいたします。ケーブルテレビの加入者数等について説明いたします。ケーブルテレビの総接続世帯数は2,755万世帯であり、国内の約半数の世帯がケーブルテレビに接続されています。このうちインターネットを提供しているのは約1,000万世帯であり、総世帯の約6分の1となります。

4ページ目をお願いします。ケーブルテレビのネットワーク構成となります。大きく分けて、お客様宅までエンド・ツー・エンドで光ファイバで接続するFTTHと、光ファイバと同軸ケーブルを併用するHFCの2方式となります。本日はFTTH方式を対象に説明させていただきます。

6ページをお願いいたします。それでは、課題について説明をさせていただきます。

初めに、物理的な設備仕様の違いでございます。1点目は、通信・放送セットで提供しているCATV特有の課題です。ケーブルテレビは、通信と放送を伝送するため、2芯3波の方式を採用している事業者が多く、引込線は2芯のドロップケーブルとなります。一方、卸や接続サービスを提供している事業者は1芯2波方式となりますので、ドロップケーブルは1芯となります。ドロップケーブルが2芯と1芯と異なることから、引込線をそのまま転用できない可能性があります。下の図に2芯3波と1芯2波の構成図を示しました。また、放送と通信をセットで利用されているケーブルテレビのお客様が、通信については他事業者に変更するが、放送はケーブルテレビを継続して利用する場合、放送用の引込線を維持することが必要となります。このような場合は、引込線をそのまま転用することが困難となります。

7ページをお願いします。2点目は、スプリッタの分岐数です。NTT様の光ファイバのネットワークは、局舎で4分岐、柱上の分岐装置で8分岐、計32分岐の構成になっているかと思えます。図に示したとおり、ケーブルテレビ事業者は幹線と引込線でそれぞれ分岐しており、32分岐よりも多い64分岐や128分岐となっています。このように分岐数が異なるため、引込線転用の際に、光信号レベルの測定・調整を行う必要や、通信のために十分な品質を確保できない等の問題が生じる可能性があります。

8ページをお願いします。3点目は、電柱上の光ケーブルの共架ポイントの相違です。ケーブルテレビ事業者と他事業者の分岐装置が同一の電柱に共架されていない場合、また、同一の電柱であっても設置している高さが異なる場合があります。この場合、引込線や幹線の延伸が必要になる場合がありますが、光ファイバの余長がない場合には、融着などの延伸作業が発生する可能性があります。

4点目は、ONUの交換です。局舎内に設置するOLTとお客様宅内に設置するONUはセットで利用する装置であり、相互接続性を確保するため、同一ベンダーでそろえる必要があります。ケーブルテレビ事業者のOLTのベンダーが他事業者と異なる場合は、ONUの交換が必要となります。以上、物理的仕様の違いに関する課題となります。

9ページをお願いします。次に、転用設備の所有権の扱いです。引込線については、CATVの自己資産となっている場合と、自治体の資産となっている場合があります。所有権を他事業者に移転する場合、会計上の対応が必要となります。

また、引込線の所有権を移転しない場合は、引込線等の品質担保、障害時の対応など、設備保守面での責任箇所の扱いについて支障が生じる可能性があります。施工事業者が異

なる場合は、その調整も必要となります。

引込線転用を行う際の管理情報の扱いです。転用を行う際は、転用先、転用元の事業者間で管理情報を連携することが必要になりますが、管理情報の連携にはシステム改修を行うことも想定され、中小のケーブルテレビ事業者にとって負担となることが想定されます。

最後に、中小のケーブル事業者に関する課題です。ケーブルテレビ事業者は全国に500社近くあり、事業規模も様々で、ネットワークの仕様も同一ではありません。このため、これらの事業者と上記課題を検討し、協議を行うことは、多大な時間と労力を要することが想定されます。また、一定規模以上の事業者に限定した場合でも、これまで御説明してきたような課題がございます。

以上、ケーブルテレビにおける引込線転用に関する課題について説明させていただきました。いろいろな課題を申し上げてきましたが、特に設備仕様の違いについては、各地域で競合する事業者と激しい競争を行っている中で、地域のお客様によりよいサービスを提供するために、それぞれの自己設置事業者が設備競争で切磋琢磨してきた結果であると考えております。

私からの発表は以上となります。御清聴ありがとうございました。

**【新美主査】** どうもありがとうございました。

それでは、これまでいただいた御説明につきまして、御質問のある方はどうぞ発言いただきたいと思います。チャット欄にてお知らせください。

それでは、大谷さん、まず御発言をお願いします。

**【大谷構成員】** ありがとうございます。日本総研の大谷です。

質問というよりは、今の御説明を聞かせていただいて感じた感想のようなことをお伝えできればと思います。これまでいろいろ検討がなかなかスムーズに進まない面があったということの一因として、ソフトバンク様が提唱されたような引込線転用の検討スコープをできるだけ広げようという、そういう理想的な御提案があったということだと思っておりますけれども、それをしてしまうと解決しなければならない課題が非常に山のように大きくなるということを、改めて今日の御説明の中で理解することができたかと思っております。それだけではなく、課題が山積というだけではなくて、オプテージ様の御説明にもありましたように、設備競争を大きく阻害するリスクすらあるのだろうということも理解できたと思っております。

ソフトバンク様のように光コラボで卸を営まれている事業者さんとしては、自己設置の

事業者に比べますと低コストで恐らく対応ができるということだと思いますけれども、それに比べて自己設置の事業者にかかる負担の大きさというのは、今日のお話を聞いただけでも計り知れないというふうに理解したところです。そうしますと、ソフトバンク様の語る理想というのは、もちろん、そういうふうに長期的にはなっていくのがいい面もあるかもしれないと思いつつ、逆に、検討スコープを広げることによって公正競争の環境というのを損なう面があるのではないかと感じた次第です。

私からは以上でございます。

**【新美主査】** どうもありがとうございます。コメントありがとうございます。

それでは、続きまして、中央大学の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

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

私のほうからは、1点、ソフトバンク様に質問をさせていただければと思っております。前提としての理解は、先ほど大谷先生のほうから詳細に説明していただきましたので、私も同意するところでございます。質問と申しますのが、例えばソフトバンク様の3枚目の資料、全事業者が同時に開始すべきということで、現在の検討スコープの中で今後検討が進められていくべきという理解でよろしいのか。そして、もしこういった検討スコープのまま話が進んでいきますと、何かしら現時点でソフトバンク様が懸念されておられるような課題というものは把握されておられるのか、お教えいただければと思います。

以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、ソフトバンクさん、どうぞ御回答いただけたらと思います。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクでございます。今御質問いただきました光コラボ・シェアド間の範囲内におきましてこちらで検討していくというところにつきましては、弊社としてもそれは問題ございません。これを進めるに当たっての課題につきましては、運用の整理、そしてそれに伴うシステム開発というのがかかってくる可能性がありますので、そういったところが整理されて、整備していくというところが検討できればいいのかと考えております。御回答になっておりますでしょうか。

**【西村（暢）構成員】** 西村でございます。そういたしますと、そういった運用の面であるとかそういった開発の面におきまして、何かしら事業者間での格差でありますとか、それに要するような期間というのは非常に長くなる、そういったようなことは懸念されておりますでしょうか。

【新美主査】 ソフトバンクさん、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 こちらのほうは整理されてからとなりますが、はっきりと明確なところは分かりませんが、弊社としましては、仕様が決まって、できるまでの間には半年から1年とか、それぐらいの工期とかが準備が必要になるかなと考えております。ここは少し想定となりますが。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、続きまして、佐藤さん、どうぞ御発言いただきたいと思います。

【佐藤構成員】 佐藤です。ありがとうございます。

ソフトバンクさんに、できるところからやっていきましょうという考えに一番否定的な意見を持っておられたと思うので、ソフトバンクさんに確認事項をまず1つと、質問を2つにしたいと思います。ほかの先生方と基本的に同じような内容になるかと思いますが。

まず、確認としては、ソフトバンク資料2ページでいうと、何のために、何が大事ですかということ、やはりスイッチングコストを低減させるということが非常に大事なことです。スイッチングコスト低減は、消費者利便あるいは公正競争の観点で実現すべきことだと。何をそのためにやるかということ、そこの下を書いてあるようにF T T Hアクセスサービス市場全体を例えば対象にするとか、3ページに行くと、全事業者が参加して同時にやるとか、そういうことが望ましいと書いてあって、すべきだとまでは書いてなくて望ましいと書いてある。その後、課題があることも分かりますということ。技術的にコスト的にいろいろ課題があるならば、これから議論を深めていく必要がありますと言っているので、私の確認事項としては、全事業者対象に同時にやることは望ましいけれど、できるところからやることに関して反対はしませんとの意見。今回みたいにきちんと他のマーケットに対してもというのか、ほかの事業者に対しても議論なり情報提供がなされれば、強い反対をすることではありませんとの主張。やれるところからやることに反対はしませんと言われたと思うので、その私の理解でよろしいですかというのが1つ目の確認になります。

質問が2つあって、1つ目は、今回、他事業者の方々から実現に向けての課題をいろいろ整理して説明いただきました。これを伺って、ソフトバンクとしてはどういった感想・意見を持たれたか、率直なところを聞かせていただきたい。思ったより大変だということなのか、実はそれほどでもなくて、例えば、この2つがキーで、これが議論できれば前進できるのだとか、どのような感想・意見を持ったかをまず聞かせてくださいというのが1つ目の質問です。



2つ目の質問は、少し厳しめの質問かもしれませんが、ソフトバンクの意思決定は、スイッチングコストを低減させるということは非常に大事なことですというのがベース。消費者利便、公正競争上の観点では実現していく必要がありますと主張。そこで、スイッチングコスト低減について、固定網での今回の話と、モバイルを横に置いて比べながら見てみると、モバイルも携帯端末の対応周波数制限について全キャリアで対応すること、あるいはルール化がやはり必要ではないかと思うところです。ソフトバンクとしては、スイッチングコストを引き下げることが非常に大事だということに関して、モバイルと固定では政策的に何か違うという意見を持たれているのでしょうか。モバイルは、例えばメーカーが決めることであっても、ソフトバンクとして、通信事業者として、周波数対応を増やすことに関して望ましい、スイッチングコストを下げるということであれば望ましいという判断だと思うのですが、どう考えていますか。もしかしたらモバイルと固定で論理のいいとこ取りしているのではないかと思われるかと心外だろうと思うので、その点、一応考え方を示していただきたいと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、ソフトバンクさんから御回答いただけたらと思います。よろしく願います。

【ソフトバンク】 ソフトバンクでございます。

まず、確認がございました最初の点となります。弊社が今日御説明させていただきましたのは、まず、電力系・CATVさんを含めた全体市場につきましては、技術面とかの課題が具体的にどのようなものか、具体的なところが分からなかったところもございまして、まずは、競争とかお客様利便を考えるとみんなで行うということが理想でしょうということで、課題の整理とかをお願いさせていただいたというものになります。その上で、光コラボとシェアド間で先行してできないかというところの点につきましては、こちら、先行することは、できるところから行うということでは弊社はそれでよいと考えておりますが、こちらの光コラボ・シェアド間の実施に当たっては、これは全事業者が同時に開始すべきと。これは、望ましいではなくて、すべきというふうに考えております。こちらは、以前、光コラボで事業者変更を行った際にも同様の整理がされておりますので、その範囲においては同じようにすべきではないかと考えております。まず1点目、確認のところにつきましては今のような御回答となります。

引き続き、今回、自前設備を持たれている会社さんの御説明を聞いての感想というところになりますが、技術面とか、いろいろ一致しないところに関していろいろあって、課題が多くあるというところは見えたかと思っております。ただ、それが、例えば、今日御説明いただいたもの以外に同様にできる部分が本当はないのかとか、課題解消というところは本当に難しいのかといったところにつきましては、今日伺った話の中で全て結論が得られたかという、どうなのかというのは少し分からないところはございます。

3点目、固定とモバイルのスイッチングコストの考え方につきましては、弊社もここは同じ考え方でおります。モバイルにつきましても、これまでMNPの部分や既往契約での対応の部分とか、そういったところは全事業者同時にといったところで開始すべきというところでは考えておまして、実際そのような流れになっているかと思っておりますので、同じ考えでおります。今般議論になっております端末に搭載する周波数の部分につきましても、こちらは議論がされているところかとは思いますが、そちらのスイッチングの障壁度合いと、それにかかる対応コストなど、そういったところをバランスを持って見ていただいて整理をしていただくというのが現状なのかなと考えておまして、基本的な弊社の考え方としましては固定と変わるものではございません。

以上となります。

**【新美主査】** どうもありがとうございます。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。取りあえず幾つか確認できたので、結構です。ソフトバンクは、本当に競争で通信市場を活性化する、料金下げるということをうたってというか、約束して通孫市場に新規参入してきた企業なので、ぜひこういうスイッチングコストを下げることや競争環境を整備することで、消費者利便とか公正競争を促進していくということについて前向きに今後とも対応していただければと思います。

以上です。

**【新美主査】** それでは、続きまして、相田さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【相田主査代理】** 相田でございます。

何遍目かになり、感想ですけれども、設備競争で各社さんが独自に作ってやった結果として転用が非常に困難なものになってしまったということで、やはり最初から設備を作るときに事業者間での共用とか転用というものを考えて作るべきだったと言うと少し言い過ぎかもしれませんが、そういうことでやらないとやはり競争というのはうまく機能しないということなのかなと思うので、これは本当に総務省さんへのお願いですけれども、

これから Beyond 5G ということでもって光のネットワークもアップグレードしていくというときに、またこういう二の足を踏むことがないように、やはり設備の標準化から共用可能な設備構築というようなことをぜひ推進していただかないといけないかなど。一遍、各事業者が独自に構築してしまうと、それをその後やろうとしてスイッチングコストが非常に高くなるというのは、これでよく分かったということかなと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかに御発言を御希望の方はおりますでしょうか。どうもありがとうございました。このセッションはこれで閉じたいと思います。

続いて、固定通信市場における不当競争検証に関する議論に移りたいと思います。このセッションも、まずは事業者の皆様から順次御説明をいただいた後に、まとめて質疑応答を行いたいと思います。

それでは最初に、NTTドコモの料金企画室長の田畑様から御説明をいただきたいと思っています。よろしくをお願いします。

【NTTドコモ】 田畑でございます。それでは、光サービスの検証につきまして、資料4-1に基づいて御説明をいたします。

おめくりいただきまして、まず1ページ目でございますが、ドコモ光について御説明します。ドコモ光は、様々なタイプ・プロバイダを選択可能なサービスとなっております。NTT東西からだけでなく、CATV事業者さんからも設備を御受けした上でサービスを提供しております。ドコモ光の契約数を拡大すれば、ISP事業者さんやCATV事業者さんの契約者数も拡大するビジネスモデルとなっております。

続きまして、2ページ目でございます。FTTHの市場環境につきまして、まず、契約数の推移でございますが、FTTHの契約数は2015年の光コラボ開始以降も引き続き増加傾向にあり、FTTH市場全体は引き続き拡大している状況でございます。その中でドコモ光も、サービス開始以降、順調に増加しており、FTTH市場の拡大に貢献していると考えております。

3ページ目でございます。先般5月11日の競争WGで示されましたFTTH市場の事業者別シェアの推移におきまして、市場占有の度合いを示すHHIは、各事業者のシェアが開いておらず、多数の事業者が存在するため、一貫して減少傾向にあるということでございます。また、当社のシェアは、契約数は引き続き増加している状況ではあるものの、

2020年以降横ばいとなっており、2021年9月末以降は漸減傾向にある状況でございます。

4ページでございます。ここでは、ウェブで公開されている各社の割引施策の情報を一覧で掲載しておりますが、当社は、新規獲得のキャンペーンやセット割におきまして、他社との比較の中で深く大きな割引は実施していない状況でございます。加えて、他社からの乗換えのキャンペーンは行っておらず、ドコモ光はF T T H市場のパイを広げる方向の新規獲得に注力をしているというところでございます。

5ページ目でございます。総務省さんから示されました検証結果でございます。総務省さんが定めた条件における検証では、ドコモ光の「1ギガタイプA」戸建て・集合ともに収入額が回線原価等を下回っているという結果でございました。

6ページ目でございます。その検証結果についての考え方でございます。総務省さんの検証は、料金プランの一つを取り上げて、一定の条件に基づいた収支モデルによる検証であると思っております。この一部の条件をさらに事業の実態に即したものとすることも考えられるところでございます。

具体的には3点ございまして、まず、工事費でございますが、代表的な工事費で今回は検証されたということでございますが、派遣を要する工事、それから無派遣でできる工事というのがございまして、実際のところ派遣を要するものが多いわけですが、無派遣もかなりのウェートがありまして、そこを加重平均でやることも実態に即したことであるかなと思っております。

2点目でございます。セット割引でございます。ドコモでは、モバイルに対する割引としてセット割を提供しているということから、モバイル・F T T Hサービスの双方で案分して算定すべきと思っており、今回、F T T H側で全額見ておりますが、双方で按分する方が実態に即したものではないかと考えております。

3点目でございます。算定の期間について、以前の総務省さんのアンケート結果で10年以上が一番構成比として多かったところでございますが、そこについて10年以上をばらした年数で実際の継続年数を再度取った平均の期間で見られるのではないかと思っております。

一方で、これまで申し上げたように、F T T H市場の拡大とか、それからH H Iとか、当社のシェアの低下とか、割引施策について過度なものを行っていないといった実態を踏まえると、ドコモ光が不当競争を引き起こしているとは私どもとしては考えていないとい

う状況でございます。こうした点を御理解いただきまして、今後の検証の中で御考慮いただければと考えているところでございます。

御説明は以上です。

【新美主査】 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の大平様から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしく申し上げます。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの大平でございます。本日は、私のほうから資料4-2に沿って御説明させていただきます。

まず、1ページ目を御覧ください。F T T Hアクセスサービスにおけるキャッシュバックの現行ルールについてとなります。このF T T Hアクセスサービスにおける原価と収入、こちらを対象としまして、原価が収入を超えない範囲での実施というのが現行ルールでは認められております。このため、現行ルールでは、モバイル料金から割り引く固定とモバイルのセット割、こちらについては考慮対象外となっております。

この現行ルールに照らした場合の弊社の原価と収入の金額につきまして、次のページでお示ししております。2ページ目を御覧ください。詳細な数値につきましては構成員限りとさせていただいておりますが、先日の会合で総務省様より御提示いただきました情報をベースに御説明いたします。表の右側の小売料金収入に、上から3つ目にセット割の項目がございます。先ほど申し上げましたように、モバイル料金から割り引くセット割につきましては現行のルールでは考慮対象外となっておりますので、この金額を控除して収入を計算しますと、右の欄外にお示した金額となります。こちらの金額と回線原価等の金額、こちらを比較しますと、原価は収入の範囲内に収まっておりまして、現行ルールを遵守して提供しているということになっております。

弊社からの御説明としましては、本日は、現行ルールに対してどのような状況になっているかということをお説明させていただきました。

簡単ではございますが、私の説明は以上となります。

【新美主査】 どうもありがとうございます。

それでは、ただいま2社から御説明いただきましたが、御質問のある方はチャット欄で御合図をいただけたらと存じます。どうぞよろしく申し上げます。いかがでしょうか。

それでは、佐藤さん、どうぞ御発言をお願いします。

【佐藤構成員】 佐藤です。

まずは、セット割の話ですが、これもキャッシュバック等と同じように、顧客を獲得するために支払われる費用なり支出であると考えますので、契約締結等の補助に算入できるのではないかという考え方ができると思います。質問としては、今言ったような形でキャッシュバックや販売奨励金などの費用なり支出が、どういう金額がどう処理されているのか、会計上は収入補填なのか、販促費のコスト補助のような形になっているのか、そういうことも含めて、事業者さんから会計的な措置や金額について少し明確に示していただきたいと思います。ドコモさんのほうでもセット割に関して案分しているようなことが示されているので、どういう考え方で、それぞれどれだけの額を案分しているかに関して情報提供いただいて、どういうふうに算入するのが適正であるか議論したいと思っています。これは、ドコモさん、あるいはソフトバンクさん、後で基本的に総務省に対してデータをしっかりと提供していただきたいということをお願いしたいので、「できません」とか「対応します」ということを確認したいとは思いますが。

あとは、少し厳しめの話で言うと、競争しているところにセット割の原資、モバイル側から補助がもし出ているとしたら、しっかりとしたある種の案分ならよいのですが、そうではない形で補助が出ている場合、それはどこから出ているのかが問題ではないかと考えます。いろいろな競争の価格帯や容量ごとのプランの価格帯を見ると、同じ容量でも価格の高い、図でいうと上のほうに残っているようなプランも幾つか見受けられて、やはりどこかでコスト以上の料金、超過利益を得ているようなプランもまだ残っていたり、お客様がしっかりと判断できずに使っているままのそういうサービスもある中で、やはりどういふところからどれだけの原資がどういふふうに動いているのかということも見ないと、競争上、望ましいものなのか、経営上の判断としてよいものなのか、議論できないので、その辺もしっかりと見ていかなければいけないと思っています。この点も、一応、ドコモさん、ソフトバンクさん、今私が言ったような問題意識についてどうお考えになるか、御意見を聞かせていただければと思います。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。

なかなかシビアな御質問ですが、まず、ドコモさんからお答えいただき、その後、ソフトバンクさんからお答えいただきたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。

**【NTTドコモ】** ドコモ、田畑でございます。

今の佐藤先生の御指摘でございますが、セット割については、総務省の検証においては

全額を光側に寄せるということで検証がなされまして、その結果、成り立たないというような評価だったと認識しておりまして、先ほど説明は少し下手だったかもしれませんが、私どもからの御提案としましては、それが全額ではなくて、一定程度考え方を整理しながら、モバイル側と案分で計上することも考え得るのではないかということをお願いしたところでございますので、また具体的には別途回答させていただきたいなと思いますので、よろしくお願いいたします。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、ソフトバンクさん、どうぞよろしくお願いいたします。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクでございます。

コストと割引の扱いにつきましては、データを総務省様に提出しておりまして、そちらで今回御検証いただいたのかと考えておりますが、具体的なところはまた御質問を見て社内を確認させていただきたいと考えております。

**【新美主査】** ありがとうございます。

佐藤さん、よろしいでしょうか。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。データなり案分の考え方を示して、あるいは会計上の処理を示していただけるということなので、それを見ながらまた理解を深めて議論していきたいと思います。セット割だと、やはりセットで売ることでのメリット、例えばコスト的なメリットとか事業上のメリットがあって、それをお互いで享受しながら案分していくということはあると思うのですが、一方的に何か収入補填みたいなのがあるとすると、それは競争上どういう問題があるのか議論する必要があると思っています。特に通信と通信ではなくて、通信と違うものとのいろいろなセット割がこれから出てくると思いますので、セット割の議論というのを競争上の観点でしっかりと議論していこうと思っています。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、中央大学の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【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。私のほうからはコメントということで、回答等を求めるものではございません。

本日のこのテーマに関しましては、やはり固定市場での不当競争ということでございますので、固定市場での競争への影響というものを見ることになってくるかと思っております。し

たがいまして、キャッシュバック、販売奨励金など、これが当該固定市場にどういった形で影響を及ぼしていくのか、その結果、考え方としてはF T T Hのほうに寄せて考えていくというのが一つの理論的な在り方だとは思っております。とは申しましても、実測あるいは実態に即してどのように考えていくかというのは今後の課題でありましょうし、より精緻化して競争への影響を見ていくというのは、先ほど佐藤先生のほうからも、N T T ドコモ様、それからソフトバンク様に要望がありましたとおり、様々な会計上あるいはお金の流れというのは明らかにしてい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。

**【新美主査】** コメントありがとうございます。

それでは、大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【大谷構成員】** ありがとうございます。日本総研、大谷です。

今回御説明いただきまして、これまでの仮定で置いた計算方法というのには多少限界はあるのかなと感じたのですけれども、さらにこれを手がかりに詳細を詰めていく、ステップとしては有意義な資料を総務省のほうでまとめていただき、それに対する反論をいただいたのだと思っております。

私の問題意識というか、感想めいた話で恐縮ですが、2つございまして、1つ目は、セット割を固定のほうに全部寄せて判断しているというところについて御反論いただいているのですが、セット割の部分は、48か月、4年間で計算しているのですが、実際にはやはり10年以上使われているということが最も多い層になるということですので、セット割で差し引かれる部分というのは実はもっと大きいのではないかというふうにも考えておりまして、セット割を4年分ではなく10年分にした場合には、収入のほうがより下回ってしまうというような試算も成り立つのではないかと考えました。どちらに寄せるかというのは、もちろん議論の対象だとは思いますが。

そのどちらに寄せるかという話も、やはり両面から見ていくことも必要ではないかと思っております。ドコモ光にしても、ソフトバンク光にしても、家族全員のスマホの代金が毎月1,000円以上ずっと安くなるということを売りにして顧客誘引力を持たせているという場合には、これはもちろん固定のほうに与える影響、固定のF T T Hの市場に与える影響というのが当然考えられるとともに、モバイルのほうにも与える影響が大きいというふうにも、消費者に与える影響という点では小さく見ることは難しいのではないかなと思っております。このデータなどをさらに詳細に分析していく中で、固定だけではなく



モバイルのほうとの収支の計算をする中で、どちらにどういう影響を与えているのかという全貌がいずれ把握できるようになり、この議論も、事業者の方にとっても納得のいく形で検証できるようになることを期待しているところでございます。

私からは以上です。

**【新美主査】** どうもありがとうございました。

それでは、佐藤さん、どうぞコメントをお願いします。

**【佐藤構成員】** すみません、佐藤です。

西村先生のコメントを聞きながら、私も改めてそうだと思ったところがあります。競争的な市場にさらされている競争的な企業がAとBのサービスを持っていて、それぞれ両方をセットにして販売するなど、いろいろな経営上の施策を取ることはあると思います。ただ、やはり心配なのは、独占的な市場を持っている企業が競争的な市場を併せて持っている、独占的なところでの優位性、超過利潤なのか、技術的なことも含めてその優位性で競争市場でも自社サービスを補填するなど、競争に影響を与えるとすると、これは競争上の問題として議論しなければいけないことだと思っています。携帯電話が独占だとは思っていませんが、そういった視点で私は競争について議論していきたいと思っています。

以上です。

**【新美主査】** どうもありがとうございました。

大変熱心な御議論をいただいて、まだまだ続けたいのですが、時間の関係もございませぬので、この辺りで質疑応答を終了させていただきたいと思ひます。御報告と御対応いただいた皆様、どうもありがとうございました。

本日の議題も盛りだくさんで、皆様には深い議論をしていただきまして、ありがとうございました。時間も限られていたこともございまして、御説明いただいた事業者の皆様にも十分に確認できなかった点もあるかと思ひます。ワーキンググループとしてさらに理解を深めるために、御対応いただいた皆様方には追加の質問をさせていただくことがあるかと思ひます。その際にはどうぞよろしく御協力いただきたく思ひます。

構成員の皆様は、本日の事業者の皆様からの御説明に関して追加の御質問等がある場合には、ショートノーティスで申し訳ありませんが、5月26日（木）の17時までには事務局まで御連絡をいただきますよう、よろしくお願ひしたいと存じます。

本日は非常に充実した議論をしていただきましたが、以上とさせていただきたいと思ひます。

それでは、最後に、事務局から連絡事項等がございましたらよろしくお願いたします。

**【望月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。

新美主査からも御案内ありましたが、本日の事業者等の皆様からの御説明に対する追加質問につきましては、事務局より改めてメールにて御連絡させていただきますので、よろしくお願いたします。

また、本日、御説明はいたしませんでしたが、4月25日に開催した第29回会合後に構成員の皆様からいただいた追加質問に対する事業者の皆様からの御回答を参考資料として配付してございますので、御確認いただければと思います。

次回会合の詳細につきましては、別途、事務局から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。

事務局からは以上です。

**【新美主査】** 御連絡ありがとうございます。

それでは、本日はこれにて閉会とさせていただきます。どうもありがとうございました。

以上