

第 80 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和 6 年 2 月 1 日 (木) 16:00~17:59

場所 オンライン会議による開催

出席者 (1) 構成員

相田 仁 座長代理、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 6 名)

(2) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 井上 暁彦 経営企画部 営業企画部門長

田中 康之 相互接続推進部長

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

奥田 慎治 設備本部 相互接続推進部長

KDD I 株式会社 橋本 雅人 相互接続部 副部長

石井 美佐恵 相互接続部アシスタントマネージャー

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 担当部長

斉藤 光成 渉外本部 通信サービス統括部 課長

一般社団法人テレコムサービス協会

山田 敏雅 FVNO委員会 委員長

中野 一弘 MVNO委員会 運営分科会主査

三宅 義弘 MVNO委員会 運営分科会副主査

一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会

立石 聡明 副会長

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

中田 諭輔 事務局

株式会社NTTドコモ 大橋 一登 料金企画室長

東原 弘 接続推進室長

### (3) 総務省

今川総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、渋谷総務課長、

飯村事業政策課長、井上料金サービス課長、

竹内料金サービス課課長補佐、廣瀬料金サービス課課長補佐

### ■議事概要

- 「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証」の対象サービス等の案について
  - ・ 事務局より、資料80-1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）及び固定通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関するヒアリング
  - ・ 一般社団法人テレコムサービス協会FVNO委員会、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会及びソフトバンク株式会社より、それぞれ資料80-2から80-4までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 移動通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関するヒアリング
  - ・ 一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会より、資料80-5について説明が行われた後、質疑が行われた。
- 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の接続約款の変更認可申請等について（令和6年度の接続料の改定等）
  - ・ 事務局より、資料80-6について説明が行われた後、質疑が行われた。

### ■議事模様

- 「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証」の対象サービス等の案について

【相田座長代理】 座長代理の相田でございます。本日、辻座長が御欠席でいらっしゃいますので、代わりに議事進行を務めます。

それでは、ただいまから、接続料の算定等に関する研究会第80回会合を開催いたします。本日、構成員はオンライン会議にて、辻座長と酒井構成員を除く6名の御出席となっております。

早速議事に入りたいと思います。まず議題（1）の「移動通信分野における接続料等と

利用者料金の関係の検証」の対象サービス等の案についてです。本件につきましては、前回会合までにMNO及びMVNO等からヒアリングを行いました。今回はそのヒアリング等での議論を踏まえた対象サービス等の案について事務局より御説明いただき、MVNO等から要望のあったサービス等について本件検証を行う合理性を検討したいと思います。

まず、事務局から御説明をお願いいたします。

**(事務局より資料80-1に基づき説明)**

**【相田座長代理】**      ありがとうございました。

今回は対象を絞り込むということで、詳細に事務局に御検討いただいたと思いますし、MNOの方には、ガイドラインに従って、スタックテストを粛々と行っていただくということと理解しておりますが、こちらについて御意見、御質問ございますか。

それでは、佐藤先生、お願いいたします。

**【佐藤構成員】**      佐藤です。特に意見があるということではないのですが、コメントだけさせていただきます。今回、MNO・MVNOの料金を比較すると言っても、セット割引の有無、追加の音声準定額サービス等の有無、容量の差等、様々な状況を踏まえて比較できるようにするために、考え方が複数あったと思います。今回、理屈のみで対象を絞ることができなかった部分に関しては、きちんと、総務省において複数の考え方に沿った数字をつくって判断いただいていると思うので、今回はこういう形で対象を絞ることについては結構だと思います。ただ、まだ残っている問題や、より考え方が精緻化できる点もあると思いますので、これからまた経験を重ねて、もう少し議論を深めていきたいと思っています。

以上です。

**【廣瀬料金サービス課課長補佐】**      ありがとうございます。おっしゃるとおり、まだこれから議論できる点があれば引き続き議論し、場合によっては、次回以降の検証に向けて指針の改定を検討していくことになるのではないかと考えてございます。

以上です。

**【相田座長代理】**      ほかにいかがでございましょうか。

それでは、西村暢史先生、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。佐藤先生からも御指摘いただき

ましたとおり、14ページ目以降、ヒアリングで各社が用いられた様々な判断手法に逐一対応していただき、その中での判断と理解しております。併せて、3番目の基準である検証合理性について、何が合理的かという観点から、近接性や具体的な課題、そういったものも総合的に考慮した形で今回御判断いただいたと考えておりますし、特に合理性という点に関しては、今後の検証の蓄積で枠組みが形成されるものと了解しております。

私からはコメントということで、以上でございます。

【相田座長代理】      ありがとうございました。

ほかにいかがでしょうか。

それでは、特に御反対の意見等はございませんようでしたので、本日、事務局に提示いただいた資料80—1の25ページの表に挙げていただいたサービス等を、今年度の検証の対象とする合理性を認めることとしたいと思いますが、よろしゅうございますか。

（「異議なし」の声あり）

【相田座長代理】      それでは、そのようにさせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

○ 「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）及び固定通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関するヒアリング

【相田座長代理】      では、続きまして、議題（2）の「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）及び固定通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関するヒアリングでございます。

本件につきましては、前回会合でNTT東日本・西日本の光サービス卸の検証結果の概要について、事務局から説明がございました。今回は、その内容及び令和4年の電気通信事業法改正により、令和5年6月に導入された特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況につきまして、固定通信分野の状況に着目して、テレコムサービス協会FVNO委員会、日本インターネットプロバイダー協会及びソフトバンク株式会社の3社から御説明いただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、まず、テレコムサービス協会FVNO委員会様から御説明をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 F V N O委員会の山田でございます。では、資料に沿って御報告いたします。

資料を一枚おめくりいただき、「卸料金検証について」というページです。「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」に基づく今回のN T T東日本・西日本による自己検証の結果について、コメントいたします。

まず、卸料金の適正性の確保に向け、2020年9月に「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」が策定されて以降、F V N O委員会においても、これまで複数回、N T T東日本・西日本から検証結果等に基づく説明・回答はいただいております。直近では、昨年度、一部の卸料金の値下げがありました。下線を引いておりますとおり、卸料金と接続料の一定の連動性がまだまだ見えない中、特に中小規模の加盟事業者において、将来に向けた積極的な営業活動や戦略的な料金設定を行うことが厳しい状況にあります。光コラボレーションによる事業の継続に不安を抱えている事業者も実際存在しております。また、一部、事業等を終了していくような企業も出てきております。

F V N O委員会といたしましては、引き続き卸協議の適正性や運用の改善について、N T T東日本・西日本と協議を進めていきたいと考えております。また、多くの加盟事業者にとって、光コラボレーション以外の回線調達手段が容易には見いだしがたい状況である中、協議の基礎となる本検証の内容は極めて重要であり、追加的な説明を求めていきたいと考えております。

2ページ目で、卸料金と接続料相当額の差額の割合がN T T東日本・西日本で異なる一方で、卸料金がN T T東日本・西日本で同水準であることに対する意見を説明いたします。

N T T東日本・西日本は別会社であり、生じているコストも異なるため、通常では卸料金が同額となるわけではないと考えております。卸料金を同額とするためには、N T T東日本・西日本がそれぞれ卸料金を決定した上ですり合わせを行っているものではないかと想定しておりますが、仮に高額な方、又は平均をとって料金を設定する場合には、N T T東日本・西日本それぞれいずれかのエリアでしか経営できない事業者によっては、本来よりもより過度な料金負担を求められている可能性があるのではないかと懸念しております。

そのため、次の点について、説明を求めていきたいと考えております。

まず1つ目が、N T T東日本・西日本間の卸料金の調整方法。

2つ目が、コストが異なるにもかかわらず、あえて同額料金とするその妥当性について、できれば説明をいただきたいと考えております。

3 ページ目で、接続料と卸料金の一定の連動性がないことに対する意見を説明いたします。

N T T 東日本・西日本からは、卸検証において、ビジネスモデルや事業リスクが異なることから、「卸料金は、接続料とは異なり、単年度のコスト変動に応じてリニアに料金を連動させる性質のものではない」、また、卸元事業者は「中長期の需要で投資が回収可能」との説明をいただいておりますが、どのようなスパンでコスト状況を基に卸料金を検討しているかについても説明を求めていますと考えております。

また、N T T 東日本・西日本による光サービス卸の検証結果によれば、卸料金の低減率と接続料相当額の低減率では常に接続料相当額の低減率が大きいため、両者の格差は拡大している現状でございますが、この状況は2023年度の接続料上昇を経ても解消されないものと想定しております。この点については、資料 8 ページ目で、構成員限りではございますが、追加説明を記載しております。

接続料と卸料金は一定の連動性があるべきものと考えておりますので、接続料改定と併せた卸料金改定の検討をお願いしたく存じます。なお、参考として、卸料金と接続料の推移について、資料 9 ページ目に記載しております。

4 ページ目について御説明させていただきます。接続料相当額指数のみで卸料金の適正性が判断できないという内容です。

先ほども触れましたが、卸料金は、接続料と異なり、単年度のコスト変動に応じて、リニアに料金を連動させる性質のものではないという N T T 東日本・西日本の説明を踏まえれば、単年度の接続料相当額指数に基づく接続料相当額の単年度推移情報のみでは、卸料金の適正性が判断できないのではないかと考えております。複数年度のコスト変動を踏まえて卸料金を決定しているということであれば、「接続料相当額の複数年度の推移」や「卸料金と接続料相当額の差分で回収される費用の複数年度の推移」と卸料金の関係について、明らかにしてほしいと思っております。

5 ページ目では、指定設備卸役務に対する規律について、状況を御説明いたします。

指定設備卸役務の料金の低廉化については、2021年の卸料金の値下げに続き、昨年度、2023年度は、一部でございますが、ファミリータイプの卸料金値下げが行われております。これまでも当研究会での意見提起及び F V N O 委員会での議論を行ってきており、令和 4 年電気通信事業法の改正が低廉化にどう影響を与えたのかという判断は難しいというのが委員会の中の意見でございます。

6 ページ目でございます。指定設備卸役務に対する規律について、卸元事業者・卸先事業者間の協議状況を御報告いたします。

1 点目、光コラボレーションの運用改善の取組については、2021年11月に卸先事業者からのNTT東日本・西日本への要望事項に関して、①工事・納期関連、②システム・データ関連、③運用関連、④その他について取りまとめ、光コラボレーションの円滑な運用に向けた取組を行ってきたところです。

当研究会での議論もありましたが、FVNO委員会の要望事項である、光コラボ事業者からの要望事項をカウントするとともに、NTT東日本・西日本からの回答をフィードバックする仕組みについて、卸先全事業者向けのポータルサイトが2022年10月に開設、運用されてございます。

また、卸先事業者から要望が多かった、開通工事等の取得可能日、工事枠の実数表示が昨年の2023年11月から実行されるなど、運用改善は少し図られてきており、今後もFVNO委員会運用関係WGの中でさらなる運用改善に向けて取り組むこととしております。

2 点目、卸協議における卸料金の一定の透明性について、これまでNTT東日本・西日本から複数回の御説明・御回答をいただいております。加盟事業者全てが納得しているものではございませんが、前回述べたとおり、「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」に基づく検証結果の詳細説明をNTT東日本・西日本に求めるとともに、光コラボレーションの運用改善の取組を推進し、卸協議の適正化・円滑化を図っていきたいと考えております。

最後に7 ページ目で、その他制度について検討すべき事項を一つ記載しています。

双方向番号ポータビリティの開始が迫ってきておりますが、開始後も光IP電話を特定卸役務の対象とすべきではないかというような意見が、当委員会の中に一部出ておりますので、御説明いたします。

「接続料の算定等に関する研究会第七次報告書」におきまして、特定卸役務の範囲に光IP電話が規定されましたが、双方向番号ポータビリティが可能になった場合は光IP電話を特定卸役務の範囲から除くことが適当であると整理されております。しかしながら、双方向番号ポータビリティ開始後も、光IP電話卸は一部、電気通信事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響があるのではないかと考えています。現状、光IP電話の市場においては、特に法人向けの需要が重要であり、個人向けの市場と異なり、法人向け市場では一部、NTT東日本・西日本と卸先事業者間で競合している状況もございます。この点、競

争に与える影響は少なくないと考えており、双方向番号ポータビリティ開始後も光 I P 電話を特定卸役務の対象とすべきではないかと考えております。

8 ページ目・9 ページ目は参考資料ですので、割愛させていただきます。

F V N O 委員会からの説明は以上でございます。ありがとうございました。

【相田座長代理】      ありがとうございました。ただいまのヒアリングについての意見交換等は、3 者のヒアリング終了後まとめて実施させていただきたいと思っておりますので、続きまして、日本インターネットプロバイダー協会から御説明をお願いいたします。

【日本インターネットプロバイダー協会】      ありがとうございます。日本インターネットプロバイダー協会の立石と申します。よろしくをお願いいたします。

それでは、資料を1枚めくっていただきまして、1 ページ目になります。「はじめに」ということで、光サービス卸に対する規律・検証の方向性について御説明いたします。

今回に至るまで、N T T 東日本・西日本による卸検証については、ガイドラインに基づく事後的な検証であり、加えて、N T T 東日本・西日本による「自己検証」という位置づけであるため、不十分な説明に対する総務省や研究会による牽制効果も十分に働いていないのではないかと考えております。これでは、検証の目的である「適正な交渉を促進するための透明性確保」に資する効果は限定的であって、仮に部分的な是正が図られたとしても、事後的な検証であるがゆえのタイムラグがありますので、有効な効果が得られないのではないかと考えております。現に、研究会等において接続料相当額と卸料金の差額について議論を進めている間に、御存じのとおり、接続料の上昇傾向が始まったため、接続料相当額に応じた卸料金の低廉化という目的を達することができない中で現在に至っております。

1 枚めくっていただきまして、「はじめに」の2 点目です。

これまでのN T T 東日本・西日本の説明を踏まえれば、卸料金は接続料相当額とは関係なく、独自の理論で設定されていると考えられ、卸料金と接続料相当額の差分の検証を行うことで卸料金の透明性を確保するという卸検証の前提が崩れているのではないかと思われます。また、N T T 東日本・西日本以外の有力な供給者がおらず、ほかの競争も成立していない状況だと考えます。そのような状況で、現在の卸検証の仕組みにはもはや意味はなく、光サービスに対する規律・検証の方向性について、根本的に見直す時期が来ているのではないかと考えております。

具体的には、当協会が情報通信審議会・通信政策特別委員会（第7回）においてプレゼ

ンしたとおり、光サービス卸は接続と同等レベルで規制・検証がされるべきであり、強力で実効性のある規制によって、卸料金のキャリアズレート化を実現すべきではないかと考えております。

続いて、3ページ目です。今回の卸検証結果については、総論として、今申し上げたような厳正な対応を早急に実施すべきと考えますが、それが現実的でないのであれば、直近で必須の対応として、卸検証において「定量的」な説明をロジカルに行っていただくべきと考えております。

図に書いてありますように、卸料金は多少下がっていますが、卸料金と接続料相当額の関係についての説明がなく、また、卸料金と接続料相当額の差額についての説明もお願いしたいと考えております。

4ページ目以降、まずは卸料金と接続料相当額の関係についてです。

5ページ目です。当協会の卸料金と接続料（相当額）に関する認識ですが、報告内容によれば、NTT東日本・西日本の接続料と卸料金については、表のように認識されていると理解しております。

投資判断について、接続料は将来の需要を見越した投資であり、卸預金は将来の需要を見越した投資です。ビジネスモデルについては、接続料は規制に基づいて、単年度のコスト変動に応じてリニアに料金を設定するものである一方で、卸料金は、中長期の需要で投資回収できるように単年度のコスト変動にリニアに料金を変動しない。また、利用設備について、接続料については、第一種指定電気通信設備が利用されていますが、卸料金はそれにプラスアルファがあると思います。それから、役務提供コストに関しては、接続料は接続料原価ですが、卸料金については、それに卸の運営・支援コストが加わります。さらに、他事業者側のリスクについては、接続では初期の設備投資のリスクがあるのに対して、卸料金はない。

6ページ目、接続料相当額以外の卸料金の決定要因について、平成28年度から令和4年度までの6年間の間に接続料が大きく下がった時期において、卸料金の低減額がこれまでの値下げ実績程度しか下がらなかった理由を説明していただきたいと考えております。具体的には、NTT東日本・西日本が接続料相当額以外の卸料金の決定要因として説明している諸要素について、どのように「需要動向、競争状況、市場価格等の市場環境等」を勘案したのか、この点の御説明を頂いていませんので、具体的に説明していただきたいと考えております。

7ページ目、現状、乖離が広がっていることについての説明がないのではないかと考えております。報告について、接続とリスクとリターン構造が異なること、それゆえ卸料金が接続料相当額より一定程度高くなる構造については理解しますが、問題は、卸料金と接続料相当額の乖離の程度が大きく、さらに、その乖離が広がっているということです。先ほどの3ページ目の図を見ていただければ、お分かりいただけるかと思えます。

続いて、8ページ目です。乖離が広がっていることについて説明もない中、光サービス卸と接続のリスクとリターンの関係は、ここ数年で変化したとは思えないのですが、卸料金と接続料相当額の差額は増加している状況です。「リスクとリターンの構造」をどのように卸料金に反映しているのか、定量的に御説明いただきたいと考えております。

9ページ目は、「卸料金においてどのように投資と回収を行っているのか?」という標題としていますが、過去の接続料・卸料金の傾向を比べれば、これまで、卸先事業者は接続料相当分に加え、多額の負担をしてきました。この負担により、NTT東日本・西日本は既に「サービス開始当初からの将来の需要を見越した設備等への投資」を補って余りある過回収ができていないのではないかと考えられます。過年度も含めた光卸に対する投資と回収の状況もぜひ定量的に示していただきたいと思えます。

また、今後行われる「将来の需要と見越した設備等への投資」を卸料金で回収しているのであれば、これはあらかじめ回収した卸料金の中に入っているものと、今後の接続料との間で二重回収となっている可能性があるのではないかと考えております。

10ページ目以降、卸料金との接続料相当額の差額についてです。

11ページ目のおり、コスト要素それぞれの多寡が不明です。第七次報告書では、「より一層丁寧な説明を行うことが適当」と整理されていますが、今回の検証でも、卸料金と接続料相当額の差額で回収するコストについては、定性的な説明が積み上げられているのみで定量的な説明がなかったと認識しています。当協会では昨年行ったプレゼンでは「コメントしようがありません」と申し上げましたが、この状況は今回の検証でも全く変わっていないのではないかとと思えます。

12ページ目です。コスト要素に関して、引用しております事務局資料4ページ目のそれぞれの項目について理解はできますが、数千億円規模の光サービス卸の原価の中で、システムコストが大きな割合を占めるということは考えにくく、また、光サービス純増数がほぼ横ばいとなっている中で、人件費がどう抑制されているかなども不透明です。検証の内容が卸先事業者にとって理解・検証できるためには、各項目の多寡について定量的に示さ

れないと理解できないので、ぜひとも定量的に示していただきたいと思います。

おめくりいただきまして、12ページ目です。前回の報告内容について、それぞれは理解できますが、構成比も金額も分かりませんので、言われてもどうしようもないというところかなと考えております。

13ページ目ですが、仕組み見直しや運用改善は、利用者の利便性向上やサービスの品質向上に向けて、NTT東日本・西日本と卸先設備事業者が相互に協力して取り組んだものであると考えております。その効果は双方の業務効率化による運用コストの低減に及ぶものであって、システム開発等のコスト増のみが生じるわけではないと考えます。そうでなければ何のためにやっているのかということになりますので、業務コストの低減も卸料金に反映すべきであって、上記は差額の説明にはなっていないと考えます。これまでの説明は、増えたコストについてのものであり、減ったコストについての定量的な説明はなかったもので、それも、ぜひお願いしたいと思います。

更に14ページ目、卸先事業者向けの支援についての説明に関してです。

卸料金における接続料相当額以外のコストは数千億円規模と推測されますが、十分な説明が行われない中、光卸の運営・卸先事業者の支援が効率的に実施されているかどうかは、これも疑念がある状況であり、卸先事業者からは分かりません。

卸先事業者間の公平性の観点では、昨年度、当協会が主張しましたとおり、ISP等の通信事業者向け卸料金を設定することが重要と考えております。少なくとも、支援に要するコストが会計上適切に分離されているか、間接費がどのように扱われているかも含めて、定量的に御説明いただきたいと思います。

15ページ目、奨励金について、奨励金のコストを卸料金から回収すること自体は認められると考えますが、奨励金は事業規模の大小にかかわらず、公平・透明に提供されることが重要だと思います。光回線数の増加が落ち着いている中で、「光サービス卸の運営に係るコスト」がここ数年で大きく増加しているとは考えにくく、奨励金の公平・透明な提供の確保に向けては、卸検証を通じて、卸料金と接続料相当額の差額に、そこに奨励金のコストがどの程度含まれているかが明らかにされることで、今後、その奨励金が適当なのかどうかも含めた議論が促進されると考えております。

16ページ目は、参考として、先ほどから言及している光サービス卸の原価数千億という数字について、このように計算しているという過程を示しております。

17ページ目以降は、団体協議の状況等、その他の事項です。

18ページ目のとおり、当協会とNTT東日本・西日本の団体協議の状況としては、NDAを締結いたしましたところですが、昨年の12月にやっとNDAを締結し、今年1月にNDAに基づく最初の協議を行いました。現時点において、協議は開始したばかりであり、具体的な成果は出ていない状況ですが、NTT東日本・西日本の力が圧倒的である固定市場においては、当協会の関与による団体協議の役割は重要だと考えております。引き続きNTT東日本・西日本が協議の場で不当な対応をしていないか、総務省にぜひとも注視していただきたいと考えております。

19ページ目ですが、代替性について、光卸の接続による代替性を高めるための方策として、当協会としては、金額の透明性を確保した上で提示されることを前提として光卸の提供形態に対する接続機能である「NGNのISP接続メニュー」を実現することがかねてより重要だと考えております。これはISPがNGNをユーザー単位で利用できる接続機能のことです。NGNのISP接続メニューが実現しない現状では、当協会においては接続と卸の代替性は「ない」と考えておまして、本検証の前提となる代替性の評価に関して、そのような判断を改めて求めたいと思います。その上で、一度開催されてその後中断されているNGNのISP接続メニューに係るNTT東日本・西日本と当協会の協議の再開について、これについても総務省の御支援の下、準備を進めたいと考えます。

最後に20ページ目です。光サービス卸の公正で透明な提供に向けて、本検証の趣旨に基づき十分な検証が行われ、卸料金の低廉化につながることを希望しますが、NTTグループ内で卸料金の設定自体はグループ連結決算に影響がなく、卸料金が高止まりするほうが利益拡大となる構図の中で、NTT東日本・西日本による自主的な値下げが行われないのであれば、前述した規律の強化が必要だと考えます。光サービス卸は、光ファイバの回線について独占的ないしは7割超を占めている中で、公正かつ透明に提供されることが消費者の利益に重要な影響を与えると考えております。当協会の光コラボレーション事業者が今後も、サービス利用者の拡大・市場の成長に向けて取り組んでいけるよう、卸料金の低廉化を引き続き強く要望します。

21ページ目では、先ほど申しましたように、NTT東日本・西日本の光サービス卸料金が上がっても下がっても、NTTドコモ等はグループ連結決算の対象となっておりますので、あまり関係なく、他の卸先事業者の払う分が増えるだけだということを示した図です。22ページ目は、これを卸料金が1,200円の場合と卸料金が1,000円の場合を仮に計算してみたもので、御参考までにお示ししております。

以上です。ありがとうございました。

【相田座長代理】      ありがとうございました。

では、続きまして、ソフトバンク株式会社から説明をお願いいたします。

【ソフトバンク】      ソフトバンクの伊藤です。資料80-4に沿って御説明いたします。

まず、光サービス卸の検証結果及び情報開示について、御説明します。

はじめに、一般的な卸料金と接続料の算定方法を御説明いたします。

一般的には、卸料金・小売料金と接続料では算定方法や投資回収リスクの観点において相違点があると思っております。

左側の図が一般的な小売料金・卸料金の料金の決め方や投資リスクについて示したものです。サービスの開始時は投資が先行しまして、徐々に需要が増えていく構造かと思えますが、初期においては、投資回収期間の中で想定する累計コストを想定する累計の需要で割って、回収可能な単価設定を行う形が一般的かと思っており、需要とコストが想定と乖離した場合は投資の未回収リスクが発生するものと認識しております。ただ、初期投資から、十分に需要・回線数が増えた後、一定期間経過後におきましては、実コストや実需要も分かってきますので、それらの実績との比較や市場環境の状況も踏まえて単価を適宜見直していくのが、卸料金の決め方であるべきだと思います。

右側の接続料に関しましては、毎年出てくる実コスト及び実需要から算定して、投資リスクも接続事業者双方で負担し合うものと思っております。

3ページ目で、光サービス卸の卸役務としての特殊性について述べます。

先ほど一般的な卸役務の話をいたしました。光サービス卸は、卸役務として特殊性があると思っております。FTTH市場においてNTT東日本・西日本は独占的な市場支配力があるという位置づけにあることから、価格支配力があると認識しております。かつ、接続料の代替性が不十分でありますので、一般的な卸役務とは異なり、一層、卸料金の透明性や適正性が求められるポジションにあると思っております。

4ページ目と5ページ目の2ページにわたって、どれだけ設備投資が回収されているかについて、当社なりに分析しております。

まず4ページ目が、光サービス卸及びフレッツ光の契約数の実績を並べたものです。光サービス卸が開始されたのが2015年2月ですが、それ以前の2001年から既にフレッツ光のサービスが開始されておまして、光サービス卸が開始された時点で既に2,000万弱の実需要がありました。そのため、光サービス卸はスタート時点で一からサービスを開始した

という位置づけではないということです。また、光サービス卸開始から既に9年以上経過しているため、今、十分な回線数も需要もたまっている状況ですので、初期投資の回収リスクは、この回線数のボリュームを見ても、解消していると認識しております。

具体的には、5ページ目で、NTT東日本・西日本の収支がどういった推移になっているか、開示資料をベースに分析しております。NTT東日本・西日本がF T T H事業収支を具体的に開示されている期間は2009年度からですが、直近の2022年度までの14年間の累計で、営業収益と営業費用の累計を調べてみたものです。NTT東日本・西日本双方で、2022年度の段階で、累計の利益が相当出ているのではないかとというのが当社の分析です。したがって、4ページ目、5ページ目のとおり分析をしても、十分に初期投資の費用は回収されているのではないかとというのが当社の見解になります。

6ページ目です。光サービス卸の卸料金に関して、光サービス卸の特殊性等も踏まえた課題を3点挙げております。

1点目が営業費用との価格連動性についてです。2点目がコスト構造に差分があるにもかかわらず、NTT東日本・西日本で同一の料金であることです。そして、接続料の改定時期と卸料金の改定時期の同期が取れていないことが課題の3点目になります。順に説明させていただきます。

まず課題の1点目、営業費用のうち、接続料相当額との連動性です。

7ページ目の下にお示ししたグラフがイメージ図です。横軸に回線数の規模を示していきまして、それに対する回線単価の推移をイメージで示したものです。初期投資の段階では投資の回収リスクがあり、その段階では接続料原価と卸料金は連動しないと認識しておりますが、回収が終わった後、グラフの右の方では、需要・回線数が増えた状況ですから、もう投資をどんどん回収してきていると思います。どんどん利益を確保していくフェーズになっていきますので、徐々に接続料も当然下がってきますし、卸料金を下げる余地もどんどん出てくると認識してございます。光サービス卸に関しては、先ほど2ページ目の表に示したとおり、このグラフの相当右の方に来ている段階ではないかと思っております、先ほど申し上げた光サービス卸の特殊性、市場独占的かつ接続の代替性が不十分である状況を踏まえると、原価である接続料相当額と一定の連動性が求められると考えております。

8ページ目が卸料金と接続料相当額の経年推移です。毎年、NTT東日本・西日本の検証結果を報告いただいているデータを基に、トータルで試算したものになります。こちらは構成員限りですが、当社独自で試算したものを記載しております。これを見ても、卸料

金と接続料相当額の差は年々拡大傾向にあると見て取れるかと思えます。

9 ページ目は、接続料相当額を除くその他営業費用との連動性です。

その他営業費用の内訳に何が含まれているかについては、毎年、NTT東日本・西日本より報告いただいている内容に示されていますが、光サービス卸の運営に係るコストや卸先事業者の支援に係るコストが大きいコストとのこと。ただ、いずれもサービス開始当初から発生するコストであり、大幅な費用増とはならない認識ですので、この点も実績の費用の規模や上昇の状況、その妥当性について、より一層、総務省においても確認・検証すべきと考えております。

10 ページ目です。こちらは参考ですが、公表されているデータを基に、当社独自で集計して分析したものです。

NTT東日本・西日本において、FTTH事業における回線ごとの営業費がどう年々で推移するかというところを分析したグラフですが、毎年のFTTHの営業費用、年額は開示されており、回線数も毎年度末の回線数が開示されておりますので、その中間値を取った回線数で費用を割り算した形で、月額回線単価を算定いたしました。こちらを見ても、2013年度から2022年度までにかけて、NTT東日本・西日本とも40%近くの営業費用の下落が見られると思えます。光サービス卸が開始された2015年度から見ても、2割程度が下がっているということが見て取れます。

11 ページ目です。こちらは課題の2点目、NTT東日本・西日本で同一料金であることの課題です。

コスト構造がNTT東日本・西日本でかなり異なっているように見えますし、そもそもNTT東日本とNTT西日本とにNTTが再編成された際の本来の目的である、ボトルネック独占力の行使を防止するという意味でも、それぞれの原価に基づいた料金とすることが原則ではないかと考えております。

12 ページ目は課題の3点目です。

卸料金の改定時期について、値下げをしていただいているときもありますが、接続料の改定と同期が取れていない状況ですので、原価の過半を占める接続料の改定に合わせて、年度の頭に料金改定をしていただきたいという点が、我々の課題認識と要望です。仮に100円の値下げをするときに、1か月料金改定が遅れると、卸先事業者にとっては、月額17億円の負担がかかることとなりますので、しっかりと同期を取っていただきたいというのが要望です。

13ページ目及び14ページ目は、当社とNTT東日本・西日本とで色々と意見交換した内容です。これまで申し上げた当社の課題に対して、一旦回答いただいている一方で、内容としては納得できるものではなく、さらなる妥当性と深掘りが必要と思っております。卸検証の報告においても、より深掘りの上、確認、議論していきたいと考えております。

14ページ目は、NTT東日本・西日本が提示している卸料金の接続料相当額指数についてです。これは、年ごとの指数だけを見ても、これが卸料金にどう影響するのか全く見えないものですので、影響についてのさらなる説明を求めたいところでございます。

以上がF T T Hの光サービス卸の件ですが、15ページ目以降でひかり電話ネクストの卸役務の扱いについて御説明させていただきます。

16ページ目です。特定卸役務の範囲に関する経緯について、光 I P 電話に関しましては、当研究会におきましても、双方向番号ポータビリティが可能となった以降は、特定卸役務の範囲から除くことが適当と整理されたところでございますが、全ての光 I P 電話を特定卸役務から除くということは競争上、大きな課題があると認識しております。

17ページ目です。O A B—Jの音声単独サービスについて、NTTからも、メタル回線が2035年に廃止になると表明がありましたが、メタル回線が廃止された後、今現在の音声単体のメタル電話について、現在でも1,400万回線がありますところ、これらがどのサービスに移行していくか、移行先を考えることとなります。特に、1回線で2チャンネルが取れるいわゆる I N S 回線を御利用いただいている法人のお客様が移行できるサービスが、現在のところひかり電話ネクスト卸しかないのが実情でございます。そのため、ひかり電話ネクスト卸に関しては、まだ特別な卸と位置づけるべきではないかというのが当社の主張です。

18ページ目以降は、他に代替するサービスがないのかというところの議論であり、18ページ目は、モバイルO A B—J I P 電話が代替なのではないかという議論についてです。モバイルO A B—J I P 電話に関しては、先ほど申し上げたとおり、いまだに法人のニーズがある I N S 回線のように、1回線で2チャンネル取れる複数チャンネルの提供ができない点や、提供地域の制約がある点、法人のお客様は安定的な品質を求める点等で、法人向けの代替サービスになり得ないという実情がございます。事実、モバイルO A B—J I P 電話のサービスについては今、コンシューマにしか販売を行っていない状況です。

19ページ目が他の接続メニューとの代替性についての考察です。2つございますが、N G NのQ o Sの接続メニューに関しては、電話単体ではなく、ブロードバンドに重畳した

オプションサービスの位置づけですので、必ずブロードバンドとセットで提供するという条件になっており、電話単体サービスの代替にはなり得ません。

シェアドアクセス方式に関しては、「分岐」の問題もあり、シェアドアクセス方式を使って電話単体のサービスを行うには、とてもNTT東日本・西日本のひかり電話ネクストに相当する値付けはできず、競争の観点では代替にはなり得ない認識でございます。

20ページ目です。ひかり電話ネクストに関する当社の要望は、2点あります。

まず、引き続き特定卸電気通信役務として、ひかり電話ネクストを扱っていただきたいという点です。現在、接続料相当額指数も開示いただいておりますが、先ほど光サービス卸について同じ話をしたとおり、指数だけでは接続料相当額の影響額や卸料金との関係がよく分かりませんので、回線単位の接続料相当額の開示が必須であると考えております。

2点目は、卸検証のガイドラインに、ひかり電話ネクスト卸も検証対象として含めていただきたいという点です。メタル回線が廃止された暁には、接続による代替が実質的に不可能であることから、卸役務の適正かつ公平な提供という観点でも、極めて重要なサービスであると考えます。メタル回線からのスムーズな移行を実現するためにも、不当な競争は事前に排除し、他事業者も十分に検討、競争できる環境が必要であることから、検証の対象に含めていただきたいというのが当社の主張になります。

御説明は以上になります。ありがとうございました。

**【相田座長代理】**      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御説明につきまして、御質問・御意見がある構成員の方がおられましたら、挙手いただければと思います。

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】**      皆様、御説明をどうもありがとうございました。2つコメントです。

1つは、NTT東日本・西日本は本日も御参加されているということで、少し質問させていただきたいものです。前回の研究会で、どういうところにコストがかかっているかという点で、奨励金をお示ししておられました。JAIPAから御指摘がありましたように、奨励金自体を全否定するわけではありませんが、奨励金は、恐らく一定期間だけ、一部の人のためのキャッシュバックキャンペーンなどにおいて運用されていることが多いのではないかと考えております。奨励金に大きなコストがかかっているのであれば、素人ながら、卸料金の見直しを優先してやっていただきたいと思います。そのため、奨励金

については、卸先事業者からの強い要請がある話なのか、御説明いただければと思っています。

もう1つは、卸先事業者の皆様にも御質問したいのですが、光コラボレーションの導入当初、料金が安くなるので乗り換えてくださいと大々的に広告された割には、利用者料金の差はごく僅かなものでした。その当初から推移を見ても、利用者料金はほぼほぼ動いていない状況です。卸料金や接続料がダイレクトに利用者料金に反映されるものではないという事情もある程度分かりますが、今議論されている卸料金の低減化が実現した暁には、一般ユーザーの利用者料金に何らかの影響があると思ってよろしいのか、御質問します。

以上です。

【相田座長代理】      ありがとうございました。

それでは、西村暢史先生、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】      中央大学の西村です。先ほど西村真由美構成員からもNTT東日本・西日本に対する質問があったかと思しますので、少し私からもお伺いさせていただきます。

今回の卸検証の結果に関して、事業者間協議の状況も踏まえて様々な卸先事業者へのヒアリングを拝聴しておりました。様々な項目において、非常に詳細な御説明をNTT東日本・西日本に求めておられると受け止めております。それらを踏まえた総論的な形での質問となりますが、特にJAIPAの資料の6ページ目の2点目等に、卸料金の決定に関して、需要動向をはじめとして、どのように考慮しているのかということの説明してほしいということが書いてありましたところ、御社や各社の事業状況、市場や競争環境の現状を含めて、どのような認識の下に卸料金を決定しておられるのか、お伺いできればと思っています。

私からは以上です。

【相田座長代理】      ありがとうございました。

では、続きまして、佐藤先生、お願いいたします。

【佐藤構成員】      全体を聞いた中で疑問に思った点があります。

まず1点目は、卸料金がNTT東日本・西日本で同一だということ。NTT東日本・西日本からは、卸料金はコストではなく効用によって決定しており、NTT東日本・西日本で効用が同じだから卸料金も同じだという説明がありました。今、同一であるべきかどうかの議論は特に必要でないとも思っていますが、NTT東日本・西日本の説明は理解でき

なかったので、効用が同じだから卸料金も同一になるという説明について、あまり経済学の議論でも聞かないので、詳細を説明いただければと思います。例えば、光サービスのユーザー料金がNTT東日本とNTT西日本で異なり、NTT西日本の方が低かったとしたら、NTT西日本の光サービス利用者の効用がNTT東日本の光サービス利用者の効用より低いということにもなるという説明だと思います。

もう1点は、私の理解が間違っていたら補足いただきたいと思いますが、卸に対する規律については、モバイル音声卸の料金が10年間、高止まりしており、それは事業者間協議そのものが機能していない、十分な説明や情報提供がないからだというところから議論が始まったと思います。ヒアリングの結果、固定通信でも同様の問題があることが分かり、一般的な卸役務と異なり、接続の代替性が十分でなく、卸元事業者が優越的な地位を持っている卸役務については、特定卸役務として切り分けて、情報提示のルールを整備することで、事業者間協議を機能させようと。そういった議論から始まったと思います。

今回、卸先事業者の御意見を聞いてみると、情報開示が不十分でそのような当時の状況が、なかなか改善されていないと感じました。現在の特定卸役務制度の下では、卸料金の妥当性についての十分な情報提供や説明がなされておらず、卸先事業者は十分な予見性を得られていない状況にあるようです。この点、NTT東日本・西日本に対する質問ですが、そのような状況であるのであれば、例えば情報提示の事項について、ガイドラインや省令レベルで、公開すべき情報として営業費関連の情報を入れているかどうか。そのような意見についてどう思われているのでしょうか。また、そういう制度的な対応ではなく、自発的・自主的にどのような改善策が検討できるか、お伺いできればと思います。

また、卸先事業者から、例えば、JAIPA資料の12ページ目やソフトバンク資料の7ページ目で営業費の費目に対する意見がありましたが、それらを踏まえて、どのようなことであれば対応できるのか、あるいは今のところ特に対応を考える余地がないと思うのか、NTT東日本・西日本に確認させていただきます。

以上です。

【相田座長代理】      ありがとうございました。

それでは、本日、NTT東日本・西日本にもオブザーバーとして参加いただいておりますので、ただいまの3人の構成員の方からの御質問についてのご回答のほか、卸先事業者へのヒアリングの中でも、NTT東日本・西日本に対する質問項目があったかと思いますが、この場で全てお答えいただくのはなかなか難しいかと思いますが、回答可能な範囲

内でお答えいただけませんか。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。西村真由美先生、西村暢史先生、佐藤先生、御質問ありがとうございます。順に御回答申し上げます。

まず西村真由美先生から、奨励金に関して、奨励金を積むのではなく、卸料金を値下げしたらどうかという御意見を頂戴したかと思えます。この点はかなり難しい点でございます。これは西村暢史先生の御質問への回答にも繋がる内容ですが、現状、事業者間の競争は、光市場全体がかつてほど伸びていない中で、競合他社として、接続の事業者、自己設置の事業者に加えて、ワイヤレス固定ブロードバンドといったサービス等もあり、非常に激しい競争になっています。その中で、卸料金を下げて、利用者料金に反映していただいて、競争に勝っていくのか、それとも、奨励金のような形で様々なキャンペーンを光コラボレーション事業者で展開しやすいように御支援するのか。まさに我々としても悩みどころでして、これは個々の事業者さまの戦略の範疇なのではないかと認識しています。当然、奨励金もお支払いしていますが、接続料が上がる傾向が見えている中で、戸建の卸料金を下げさせていただいたのも、そういった競争を踏まえたものだと御理解いただければと思います。

それから、佐藤先生からの効用に関する御質問について、我々が考えているのは、NTT東日本・NTT西日本のサービスのうち、1G b / sであれば1G b / sインターネットを利用するためのブロードバンドの効用が、10G b / sであれば10G b / sの効用があり、そういった意味での効用はNTT東日本とNTT西日本で同じということでございます。そして、NTT東日本・西日本で同一の卸料金がいいのか、異なるほうがいいのか、実は卸先事業者によっても御意見が違うところかと思っておりますが、御要望がかなり強いようであれば、今後、議論を深めていければと思います。

加えて、営業費の開示の話については、開示できるものとできないものがございますが、その意味では、今回、接続料相当額の水準の今後の見通しを自主的に開示させていただいたところですが、我々としても開示できるものを開示していきたいというのが基本的なスタンスです。営業費の中の構成になりますと、我々の経営戦略や販売戦略上の情報もかなり含まれますので、この点はまた一つ一つ御相談させていただければと思っております。

以上でございます。

【相田座長代理】 それでは、続きまして、西村真由美構成員から、光コラボレーションの卸料金と利用者料金との関係はどうなっているのかという質問があったかと思えます

が、これについてテレコムサービス協会でお答えいただけることはございますか。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会の山田でございます。先生、御質問ありがとうございます。先ほど御質問いただきました、仮に卸料金が下がっていくことで、エンドユーザー料金を下げられないかという点については、各光コラボレーション事業者によって考え方は様々あるかと思えます。

これまでかなりの投資をされているような状況を我々もお聞きしており、卸料金を低廉化いただいても、まだ大きく利用者料金に反映させるのは厳しい状況であるという意見を数多く聞いているので、なかなか利用者料金は下げられていないという現状だと思っております。また、アンケート等で細かくヒアリングしているわけではございませんので、肌感的なものではありますが、卸料金が少し下がったからすぐに利用者料金が下がっていくのか、つまり連動性については、光コラボレーション事業者によっては過去の投資の回収がまだ見合っていない部分があるので、できていないという話を多く聞いております。

以上でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

日本インターネットプロバイダー協会から何かございますか。

【日本インターネットプロバイダー協会】 今の件について、現時点で私は特に情報を持ち合わせていないのですが、大体、テレコムサービス協会の方がお話しされたような感じではないかと考えております。

以上です。

【相田座長代理】 ありがとうございます。時間が押しておりますので、本日この件に関する意見交換はここで打ち切らせていただきたいと思います。

先ほど卸先事業者からいただいた御意見については、本日もNTT東日本・西日本からある程度御回答いただいたところですが、より詳細な内容やいただいた御指摘に対する反論を含め、後日、NTT東日本・西日本より改めて御説明いただく機会を設けるかどうか、事務局とも御相談して、今後進めてまいりたいと思えます。

## ○ 移動通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関するヒアリング

【相田座長代理】 続きまして、議題（3）は、移動通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関するヒアリングです。特定卸電気通信役務に関する規律の運用

状況等につきまして、移動通信分野における状況をテレコムサービス協会MVNO委員会から御説明いただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、テレコムサービス協会MVNO委員会より御説明をお願いいたします。

【テレコムサービス協会】 テレコムサービス協会MVNO委員会の中野と申します。本日は御説明の機会をいただき、ありがとうございます。資料80-5に沿って御説明させていただきます。

まず、1ページ目です。1ページ目につきましては、今回のヒアリング事項であります事業法改正後の特定卸役務に関する協議状況等につきまして、当協会加盟のMVNO各社にアンケートを実施しております。アンケートの内容としましては、問1で現在、卸提供を受けている役務・機能について、問2で現在、卸元事業者と卸協議を行っている役務・機能について、問3で、事業法改正後の卸協議等の状況について、問4で協議等における課題の有無について、問5で協議等における課題の具体的な内容について、問6でその他、卸役務に関する規律や制度等における課題等があれば、その具体的な内容について。以上の6項目について、MVNO各社に聞いておりました、次ページ以降で、アンケート結果について御説明させていただきます。

おめくりいただいて、2ページ目は、問1、問2で聞きました卸役務・機能に関する提供状況及び協議状況に関するアンケート結果です。卸協議を受けている役務・機能につきましては、グラフのうち黄色の棒グラフのように、4G・5Gサービスともに多数のMVNOが携帯電話サービスに関する卸提供を受けているという回答があった一方で、セルラーLPWAやBWAなどの他のサービスについては少数に留まっている状況です。卸協議を行っている役務・機能に関しましては、赤の棒グラフのとおり、現在協議中の卸役務として5Gという回答が最も多くなっており、既に5Gの卸提供を受けているという回答が多数含まれておりますので、5G（SA方式）の協議が該当するのではないかと推察してございます。

また、緊急通報につきましては、1社から回答がありましたが、IMS接続に向けた協議を実施中という内容の回答がございました。

続いて、3ページ目です。こちらは、問3、問4で聞きました事業法改正後の卸協議等の状況や課題の有無に関するアンケート結果です。卸役務に関する協議等の進展状況につきましては、約9割、12社中11社のMVNOから「協議状況等に変化はない・感じていない」という回答がございました。また、MNOと直接協議を行っているMVNOの約6割

(7社中4社)になりますが、「卸元事業者との協議において課題や問題がある」といった回答がございました。課題の具体的な内容につきましては、次ページで御説明させていただきます。

続いて、4ページ目は、問5の協議における課題の具体的な内容です。5G(SA方式)の卸協議について、MVNO側コストの規模感が不明であったり、将来展開に関する情報が乏しかったりといった卸元事業者からの情報開示不足や、国際標準化の遅れを理由とした具体的な検討の停滞等の課題が生じているといった回答がございました。

また、緊急通報につきましては、こちらはIMS接続に関する協議について、184付き緊急呼の仕様面で協議が遅延しているという回答もございました。

続いて、5ページ目は問6のその他、卸役務に関する規律や制度等における課題や要望等に関する内容です。接続料に関しまして、現在、当研究会でも議論いただいておりますところ、費用配賦見直し影響の考慮や接続料・卸料金のさらなる低廉化、通信品質に関しましては、MNOサブブランドとの品質面でのイコールフットィングの確保、その他、5Gホームルーターサービスを特定卸役務の対象とすることを求める等の回答がありました。

続いて、6ページ目は、これまで御説明させていただいた内容をまとめて記載させていただいたものですので、改めての御説明は割愛いたします。最後に、5G(SA方式)時代に向けて、卸協議のさらなる円滑化や適正化を促進するために、協議状況を引き続き注視いただき、必要に応じて更なる制度整備等を御検討いただきたいと考えているところでございます。

MVNO委員会からの説明は以上となります。ありがとうございました。

**【相田座長代理】** 御説明ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明に関しまして、御質問、御意見等がございました構成員の方はお示しいただければと思いますが、いかがでございましょうか。

それでは、高橋先生、お願いいたします。

**【高橋構成員】** 高橋です。御説明ありがとうございました。MNOの方々もいらっしゃるのではお伺いしたいのですが、資料80—5の4ページ目の課題・問題のところ、5G(SA方式)に関して「国際標準化が未完了であることを理由に」とありますが、この国際標準化について、MNOでは現在のところ、どのような見通しを持たれているのか、分かっていたらお聞かせいただきたいです。よろしく申し上げます。

**【相田座長代理】** それでは、NTTドコモはお分かりになりますか。

【NTTドコモ】 NTTドコモの東原でございます。高橋先生、御質問ありがとうございます。国際標準化につきましては一部完了しているところがございます。我々としては、その内容を基にMVNOと協議を今現在進めているところでございます。ただ、一方で、標準化が完了しなければ、後で変更があったときを想定するとなかなか踏み出しづらいというような御意見もございまして、その辺りはMVNO区々の御判断という形になっているところでございます。詳しい内容につきましては、また次回ヒアリングの場で我々から御説明したいと考えています。

以上でございます。

【高橋構成員】 この点については、前々からデジャブのように感じながらいつも見ておりましたので、多少進んでいるということであれば、どんどん協議を進展させていただきたいと思います。

以上です。

【相田座長代理】 KDDI、ソフトバンクから何か補足いただけることはございますか。よろしゅうございますか。

それでは、他にいかがでございましょうか。関口先生、お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。今のMVNO委員会の資料を拝見すると、5G（SA方式）の交渉は一進一退というか、あまり進展の度合いが芳しくないことは読めてくるのですが、冒頭のモバイル・スタックテストの事務局説明を踏まえると、MVNOの主力の領域は、結局、低容量帯の激戦区がメインになってくることが読めているわけです。そのように考えると、ヘビーユーザー相手の5G（SA方式）の領域にMVNOが進出されようとしているときに苦戦していることについては、MVNO振興に関して、制度的に何らかの後押しをして差し上げないとなかなか厳しいのではないかという気がしています。

特に現状でのMVNOの主戦場は単価の低い領域とのことです。この客単価を上げていく意味でも、こういったハイスペックでの競争に耐えられるような体力もつけていただかなければいけないし、その意味でも、何らかの振興策を制度的に立ち上げて差し上げることも配慮していただけたら幸いです。

以上、感想でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。MVNO委員会から、ただいまの関口先生からの御発言につきまして何かコメントはございますか。

【テレコムサービス協会】 関口先生、コメントいただきありがとうございます。MV

NOとしましては、今おっしゃっていただいたように、各社低容量帯を主力としているところではございますが、MNO各社におかれましては、5G（SA方式）のサービスが少しずつ広がっている状況でございますので、MVNOにつきましても、5G（SA方式）においてお客様からのニーズ等も今後出てくるかと思っておりますので、MNOとのイコールフットリングも考えれば、きちんと5G（SA方式）を導入できる形に持っていければよいのではないかと考えております。

以上です。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

ほか、構成員の方からいかがでございましょうか。

本日御出席いただいているオブザーバーの方からも御発言の希望がございましたらお受けしたいと思っておりますが、いかがでございましょうか。よろしゅうございますか。

それでは、次の議題に進みたいと思っております。

#### ○ 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の接続約款の変更認可申請等について（令和6年度の接続料の改定等）

【相田座長代理】 議題（4）は、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の接続約款の変更認可申請等について（令和6年度の接続料の改定等）でございます。本件につきましては、先日NTT東日本・西日本から行われた接続約款の変更認可申請について、事務局から御説明いただくものでございます。この申請では、合わせて加入光ファイバの未利用芯線に関する状況についても御報告いただいていることから、その報告内容についても御説明いただき、その後、意見交換を行いたいと思っております。

それでは、事務局からお願いいたします。

#### （事務局より資料80-6に基づき説明）

【相田座長代理】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明に関しまして、御質問、御意見がございましたらまた挙手をお願いしたいと思います。いかがでございましょうか。よろしゅうございますか。

それでは、そろそろ予定した時間にもなりましたので、本日の会合はここまでとさせて

いただきたいと思います。本日の議題に関しまして追加でお聞きになりたい事項やコメント等がございましたら事務局で取りまとめますので、2月8日木曜日までにメール等で事務局までお寄せいただければと思います。

それでは、次回会合等につきまして事務局から説明をお願いいたします。

**【竹内料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。本日は誠に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、別途事務局より御案内差し上げるとともに、総務省ホームページにおきまして開催内容を掲載させていただければと思います。

以上、どうぞよろしくをお願いいたします。

**【相田座長代理】** 全体を通じまして、何か御発言の御希望ございますか。

特にございませんようでしたら、以上をもちまして、接続料の算定等に関する研究会第80回会合を終了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