

第 81 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 21 日 (水) 10:00~12:00

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、酒井 善則 構成員、佐藤 治正 構成員、
関口 博正 構成員、高橋 賢 構成員、
西村 暢史 構成員、西村真由美構成員
(以上 7 名)

(2) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 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
田中 大介 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

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

小畑 至弘 常任理事

一般社団法人 I P o E 協議会

外山 勝保 副理事長

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、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

- モバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおける検討結果の報告
 - ・ 相田ワーキンググループ主査及び事務局より、資料81-1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
 - ・ 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社より、資料81-2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
 - ・ 株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社及びソフトバンク株式会社より、それぞれ資料81-3から81-5までについて説明が行われた後、質疑が行われた。
- 第一種指定電気通信設備に係る接続関連システム経費の適正性に関するヒアリング
 - ・ 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社より、資料81-6について説明が行われた後、質疑が行われた。

■議事模様

○ モバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおける検討結果の報告

【相田座長代理】 本日は辻座長が欠席でいらっしゃいますことから、座長代理の相田が代わりに議事進行を務めます。

ただいまから、接続料の算定等に関する研究会の第81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、辻座長を除く7名の出席となっております。

それでは、早速議事に入りたいと思います。議事（1）の「モバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおける検討結果について」でございます。

本件は、モバイル接続料の適正性向上に関し、接続会計における音声伝送役務／データ伝送役務間の費用配賦の考え方等について、ワーキンググループにおいて検討を行っていたものです。今般、ワーキンググループにおける検討結果がとりまとまりましたので、その内容につきまして、御報告するものです。

まず、ワーキンググループ主査である私から簡単に御報告します。本ワーキンググループ

ブは、令和5年11月に第1回会合を開催し、それ以来、計3回の会合を開催し、議論を積み重ねてまいりました。具体的には、まず費用配賦見直しの方向性について検討を行い、その後、MNO3社に費用配賦見直しによる接続料への影響の試算を依頼いたしまして、その結果を踏まえて、見直しの適用時期及び激変緩和措置等について検討いたしました。検討結果については、資料81-1のとおりとなっておりますが、詳細について、事務局から御説明をいただけるとのことですので、よろしくお願いたします。

(事務局より資料81-1に基づき説明)

【相田座長代理】 それでは、ワーキンググループにおける検討結果につきまして、御質問、御意見等ございます構成員の方は、挙手いただければ私から指名させていただきますし、それが難しいようでしたら、直接マイクをオンにしてお声かけいただいても結構でございます。いかがでございましょうか。

それでは、酒井先生、お願いたします。

【酒井構成員】 酒井でございます。中身そのものについては異存ありませんし、確かにこのような形で合意できたことは良かったと思います。適用時期や激変緩和措置の検討に当たっては相当御苦労されたのではないかと思います。

感想になりますが、データと音声のトラヒック比についてはデータがかなりの比率を占めていたと思いますが、費用配賦見直し後の固定資産（価格）比でもまだまだ音声の比率が相当大きいということで、一時期、私もQoSを考慮したほうが良いのではないかと申し上げましたが、QoSは、固定資産価格比で音声の比率がもっと小さくなったときに使われるもので、これだけ音声にウェイトがかかっていると、そういう問題ではないのだろうと思ひ納得いたしました。

以上です。

【相田座長代理】 ありがとうございます。ただいまの件につきまして、事務局から何かございますか。

【廣瀬料金サービス課課長補佐】 トラヒック比自体については、各社の個別の数値ですので非開示にさせていただいていますが、規模感としては、圧倒的にデータが多い中で、トラヒック比以外を使う部分も含めて、改めて配賦基準を全体的に整理した結果、今回のような数字となっております。今回の数値はあくまで試算でございますので、今後令和5

年度接続会計以降どうなっていくか、しっかりチェックしつつ、費用配賦については、必要に応じて今後も確認しながら、見直していく機会もまた必要かと思っております。

以上でございます。

【酒井構成員】 どうもありがとうございました。

【相田座長代理】 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。ありがとうございます。まず全体的に、苦勞して何とかうまくまとめていただいたと感じますので、この報告結果で了解です。音声接続料は、固定電話事業者にも影響がありますが、主にMNO 3社の収支に大きな影響を与えるため、そうした利害関係がある中での議論は非常に難しかろうと思いましたが、難しいからこそ、理屈を通し合理的な議論を通じて、最終的に合意できたように見えましたので、そこは頑張っていたと感じます。これにより、コストベースの料金に近づいたのだらうと思います。適用時期及び激変緩和措置に関しても、MVNOの経営に与える影響といった問題がある中で、それなりの合意が得られているのだらうと思いますので、このような形で進めていただくことで結構だと思います。

質問ですが、資料81—1の2ページ目の(3)トラヒック比の算出方法について、各社の測定箇所に違いはあるものの、あまり算定に影響がないと記載されていますが、本当にそうなのか。以前、各社の需要について検証した際に、測定地点を変えるとトラヒックが変わるという話があり、そうすると、トラヒック比で配賦するコストに影響するのではないかと思うのですが、今回は測定箇所の違いによる影響はあまりなかったということなのか、確認です。

また、資料81—1の4ページ目を見ると、一部のMNOにおいては、精査できていない部分があるため、試算に当たっては可能な範囲で行うということで、試算値を速やかに出すために必要な対応をいただいているのですが、そういう意味でこの試算値は暫定的な数字であるように見えるため、どのような仕上りの数字ができてくるかといった点については、やはり引き続き注視していく必要があります、必要に応じてまた検討すべきことが出てくるかもしれないと思いますが、その点は総務省ではどう考えているのでしょうか。

最後は、仕上りの数字がどうなるかと同時に、それ以上に、やはりマーケットにどのような影響があるかという点が政策としては気になるところです。音声サービスの利用者料金やデータ接続料の低廉化について、総務省からも関連したことを少し説明していただきましたが、ワーキンググループでは、一番関係しているMNO 3社が議論に参加されて

いたところ、MVNOや他の競争事業者がどのようにこの結果を受け止めているのか、競争にどのような影響があると考えておられるのかについても、どこかで聞く機会があれば伺いたいと思っています。

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、まず事務局からお願いできますか。

【廣瀬料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。

まず、最初の御指摘のトラヒックの測定箇所の違いによる影響について、トラヒック比の算出に当たっては音声とデータのトラヒックを把握しなくてはならないということで、音声の出口とデータの出口それぞれでカウントするという考え方の事業者もいれば、根本のところでは総量を測った上で、例えば音声のみを測って、その差分をデータのトラヒックとするというような計算をされている事業者もいて、測定箇所に違いがあるというのは、そうした話でございました。ただ、実際に仕上がり後のトラヒック比をお聞きすると、そこまですれた形にはなっていないことは確認できましたので、ここで記載のとおり、測定場所が仮に多少違って仕上がりへの大きな影響はないだろうと判断したものでございます。

今回の試算結果はあくまで試算のため、引き続き確認していく必要がある、また、必要なら見直ししていく必要があるという点は御指摘のとおりでございます。ひとまず令和5年度接続会計に基づく接続料が届け出られる時が見直しの影響が出てくるタイミングになりますので、例年、接続料については本研究会でも検証いただいておりますが、そうした中で検証しつつ、費用配賦の基準についても、必要がある場合には見直しの検討をしていくということかと思っております。

それから、マーケットへの影響について、利用者料金へ影響があるのか、あるいはMVNOへの影響はどうかという点は確かに気になる点かと思っておりますので、もしよろしければ、今日、MVNO委員会もいらっしゃるもので、御意見を聞いていただいてもよいかと思っておりますし、必要に応じて追加質問等いただければ、事務局経由で確認してまいります。

以上でございます。

【相田座長代理】 本日、MVNO委員会がオブザーバとして参加でされていますが、本日、この場で何かコメントいただけることはございますか。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会の中野と申します。オブザーバですが、コメントさせていただきます。

今回の見直しについての受け止めについて、今回の見直しは、算定方法の共通化ですので、原価の算定の適正性の向上につながると考えておりますが、現状もMVNOはコストの大宗をデータ接続料が占めておりますので、費用配賦の見直しに伴ってデータ接続料が上がれば、MVNOに重大な影響を与えます。今回、そのような影響を考慮いただきまして、激変緩和措置として、予見性を確保するために令和7年度までは見直し前の水準を維持いただき、令和8年度以降は見直し後で算定いただくことになりましたので、MVNOの事業運営や競争環境への影響について御配慮いただいたことに感謝申し上げますとともに、内容について特段異論はないと考えてございます。

また、今回の費用配賦の見直しに伴って、音声接続料の低廉化が見込まれますので、MNOや中継事業者からMVNOへの音声卸料金への反映が期待できるのではないかと考えております。公正な競争環境の確保の観点から、その点についても定期的な確認や検証を引き続きお願いできればと考えています。

以上です。

【相田座長代理】 ありがとうございます。佐藤先生、よろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 ざっくり分かりました。(音声途絶)

【相田座長代理】 佐藤先生の音声は途切れたようで、確認が取れませんが、ほかに御質問、御意見はございますでしょうか。

それでは、総務省及びMNO3社におかれましては、この検討結果に基づきまして、費用配賦見直しを進めていただきたいと思います。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】

続きまして、議題（2）は、『指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン』に基づく検証結果（光サービス卸）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について」でございます。

本件につきましては、NTT東日本・西日本の光サービス卸及び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、前回会合で卸先事業者からヒアリングを行いました。そこで指摘いただいた事項につきまして、事務局とも御相談させていただきました結果、

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といたしましたので、本日は、同社より御説明いただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、NTT東日本・西日本様から御説明をお願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。それでは、資料81-2に基づきまして、当社の考え方を説明させていただきます。

1 ページおめくりください。最初に、光サービスの市場の状況をどのように捉えているか御説明申し上げます。光サービス卸を含めた当社の光サービスについては、固定ブロードバンド市場の需要が一巡していることに加え、他社FTTHサービス、CATVのサービス等、固定ブロードバンドサービス提供事業者との競争に加えまして、5G対応のホームルーターをはじめとしたワイヤレス固定ブロードバンドといったサービスとの競争が非常に激しくなっております。左側のグラフを見ていただくと、四半期ごとの、光サービス卸も含めた光サービスの純増数は、令和5年度の第2・第3四半期では純減になっているという厳しい状況です。それから、右側のグラフがNTT東日本・西日本のシェアでございまして、光サービス卸はそのシェアの中に含まれているところ、令和2年3月期で53.2%だったところ、令和5年9月で50.8%と、2.4%程シェアが下がってきています。特に令和4年3月から令和5年9月にかけての1年半で2.2%と、非常にシェアが下がってきている状況でございます。

なお、このグラフは、固定系ブロードバンドサービスのシェアでございます。ここに含まれていないワイヤレス市場の拡大については、調査会社の調べによると、500万程度の加入者数があるという調査結果がございますので、これを加味して計算すると、例えば51.2%というシェアは46.2%ぐらいまで下がっている状況でございます。このように、非常に厳しい市場環境、競争環境にあって、今後も、この状況が継続することになるのではないかと想定しております。

2 ページ目でございます。先ほど申し上げたホームルーターに関してです。モバイル・ワイヤレスの固定ブロードバンド、こういったサービスは特にライトユーザーを中心に、非常に受け入れられております。特に、我々固定系の事業者からすると脅威なのは、工事・手続が非常に簡単という点で、なかなか我々がキャッチアップできていないところで非常に競争力のあるサービスだと思っております。

3 ページ目でございます。卸料金の値下げ状況です。先ほど来申し上げているとおり、需要の見通しは非常に厳しい状況でございます。加えて、加入光ファイバの接続料も上昇

しており、これまでのように需要が拡大するというトレンドとは変わってきている、非常に厳しい見通しがございますが、光コラボレーション事業者とともに純増が低迷する光サービスの需要喚起の意味合いも込めて、令和5年9月にさらなる追加の卸料金値下げを実施いたしました。今回の値下げも含めまして、光コラボレーション開始以来、複数回にわたって自主的に値下げをしており、令和5年度末までの累計値下げ額は2,100億円規模となり、これは光コラボレーション事業者に還元させていただいていると御理解いただきたいと思っております。

4ページ目でございます。光サービス卸への規制についての当社の考え方でございます。卸役務は、やはり相対契約を基本にするという制度趣旨でございますので、卸役務を過剰に規制すべきではないというのが基本的な考え方でございます。加えて昨年6月に関連法令が改正、施行されまして、新たな制度になってございます。その中で大きな環境変化が生じていない中で、さらなる見直しを行うのは拙速なのではないかと思っております。

昨年も説明させていただきましたが、自己設置・相互接続・卸役務、色々な形態でF T T Hアクセスサービスが展開されている中、それぞれの特徴を生かした競争がバランスよく促進されることが市場のためには重要だと考えてございまして、光サービス卸を仮に接続と同等レベルまで規制・検証されることになると、各形態のリスク・リターンのバランスが崩れると考えております。

それから、代替性検証についてです。令和2年9月に研究会第四次報告書で代替性検証が行われておりますが、そこから当社の光サービスの影響力については、先ほど来説明させていただいておりますとおり、影響力が低下してきていることに加えまして、ワイヤレス固定ブロードバンドのような代替のサービスが登場しつつあります。そういったことを踏まえまして、今を捉えて、再検証を実施する必要はないと考えてございます。

5ページ目と6ページ目は、先ほど御説明した自己設置・相互接続・卸役務のバランスの話は昨年度説明した際の資料でございますので、御参考として、説明は割愛いたします。

7ページ目は、卸料金の料金設定の考え方についてです。光サービス卸は中長期の需要で設備投資を回収していくビジネスモデルになりますので、色々なものを総合的に勘案して卸料金を設定させていただいていることは、これまで御説明してきたとおりでございます。将来の光サービスの需要動向、設備の老朽化・技術革新、災害への備えなどもこの点に含まれると思っておりますが、こういったものに対応して必要となる設備投資、将来的なコスト上昇要因となり得るものを踏まえたものでございます。

加えまして、光コラボレーションの拡大に向けて、当社としては、卸料金は中長期で安定的・サステナブルな料金設定にすることが望ましいと考えてございます。また、これから需要や競争が厳しい中、販売や利用者料金への影響などを踏まえ、卸料金を簡単に値上げするということはなかなかできないと考えております。こういうことに鑑みますと、コストの短期的な増減をリニアに卸料金に反映させることは、光コラボレーション事業者にとっても我々にとってもよろしくないのではないかと考えております。

それから、東西別の料金設定について御意見がございました。東西同一料金が良いとお考えの事業者もいらっしゃると思いますし、エリア限定で事業展開されている方もいらっしゃると思います。それから、それが利用者料金に反映されていくと、利用者への影響や地域経済への影響、こういったものを踏まえて、慎重な検討が必要になると考えています。多くの光コラボレーション事業者が東西別料金設定を御要望ということであれば、その御要望に応じて協議・検討する姿勢で臨みたいと考えています。

また、過去の設備投資は回収済みなのではないかという御意見をいただきました。現時点で費用化されていない未償却残高は、光ケーブルだけでもNTT東日本・西日本合計で1兆円程度残存しております。ワイヤレス固定ブロードバンドなどの新しい技術も出てきていますので、光コラボレーション事業者は、他の提供手段を選択可能と考えてございまして、これからずっと当社の光サービス卸を利用し続けていただくことが保証されていないことも踏まえ、現時点においても過去の投資の未回収リスクが存在していると御理解いただきたいと思います。

8ページ目でございます。卸料金と接続料相当額の差額が、令和3・4年度に広がっているのではないかと御指摘をいただいております。現象としてはそのとおりでございますが、右側の構成員限りの部分で、令和3・4年度には接続料相当額が少し下がっていることがご確認いただけるかと思っております。この要因は上段で書いていますが、一番大きいのは過去分の乖離額調整であり、当該年度のコスト削減額でないものが反映されているものですので、そうしたものと卸料金をリニアに連動させるのは少し違うと考えています。

9ページ目です。ソフトバンク殿の資料の中で、光コラボレーションに限らず、F T T Hアクセスサービス全体の営業費用の推移に関して御指摘がございました。平成25年から令和4年にかけて、35～36%程度下がっているのではないかと御指摘をいただいておりますが、当社が光コラボレーション事業を始めたのが平成27年でございます。それまでは、我々自らかなり小売に打って出て、CMも展開してましたし、販売も積極的にやっ

ていましたので、その時点との比較でいうと、このように下がって見えると思います。そこからだんだん光コラボレーションの比率が高まってきて、その中で下がってきたということであれば御指摘のとおりかと思う部分もありますが、比較が少し違うのではないかと思うところでございます。

10ページ目は、卸料金に関する情報開示でございます。法令で提示を義務づけられました当年度の接続料相当額指数及び卸料金と接続料相当額との差額の用途、これらに加えて、自主的に令和7年までの接続料相当額指数の見通しを開示しまして、FVNO委員会殿、JAIPA殿向けに個別に御説明申し上げます。

こういった情報も活用しながら、光サービス卸の料金設定の考え方を今後も丁寧に御説明申し上げるしかないと思っておりますが、いずれにしましても、光コラボレーション事業者は、当社とともにFTTH市場を盛り上げていくべきパートナーでございますので、お互いに知恵を絞ってサービスの競争力を高めて、他のサービスに負けないサービスとし、市場拡大に向けて取り組んでいきたいと考えてございます。

それから、卸料金と接続料相当額の差額で回収するコスト、これを開示すべきではないかという御意見をいただいておりますが、当社がどのような販売支援リソース、サービス体制で臨んでいるかについては、営業戦略の肝となる情報でございまして、競争の根幹をなす極めて重要な経営情報と認識してございます。その開示をすることによって当社のみが一方的に競争上の不利益を被ることになりますので、それを開示することはできないと意見を述べさせていただきます。

12ページ目及び13ページは、そういった営業の秘密は、色々なガイドラインの中でも、秘匿すべきもの、例外とすべきものとされているという参考資料となります。

14ページ目でございます。光IP電話の扱いでございますが、昨年度の研究会の中で、双方向番号ポータビリティが可能となった場合には、特定卸役務の範囲から除くことが適当と整理を一旦されてございます。そこから当該整理を変更するような状況変化は特段生じていないと思っておりますので、そのように扱っていただきたいと思っております。

それから、「ひかり電話ネクスト」を特定卸役務に入れるべきではないかという御意見をいただいたと思っております。そもそも電話サービスは非常に多様なコミュニケーション手段の一つにすぎないものとなっていてきていまして、特に固定電話市場は、顧客獲得を事業者間で争う競争フェーズから、維持・縮退フェーズに移行していると思っておりますので、ここにまた、新たな競争政策に関わるような規制を導入する必要はないと思っております。

「ひかり電話ネクスト」は、「フレッツ光ライト」という従量制のサービスを終了するに当たって、利用者に移行手段を設けるために開始したサービスであります。何か市場があるからその市場を取りに行ったというサービスではございません。その施設数の割合も、電話サービス市場全体の0.03%、固定電話市場全体で見ても0.2%でございますので、公正競争に与える影響は限りなく小さいと思っております。したがって、特定卸の要件・代替性検証の要件には該当しないと考えています。

なお、メタルの維持限界への対応に向けた具体的計画と代替サービスにつきましては、現時点で未定でございますが、メタル回線のスムーズな移行に向けては、今後、他事業者とも誠意を持って協議させていただきたいと思っております。

最後、16ページ目にまとめています。光サービス卸も含めた当社光サービスは非常に厳しい競争に晒されており、シェアは年々低下してございますし、特に今年度に入ってから、光サービス提供開始、平成13年以来初の純減に転じる可能性もある、非常に厳しい状況でございます。

こうした状況を打開するために、当社と光コラボレーション事業者はパートナーという位置づけで連携を深めまして、市場拡大に向けた取組を強化する必要があります。コラボレーション事業者とともに、低迷する光サービスの需要を改めて喚起するために、令和5年9月に追加で卸料金の値下げを実施したところでございます。

また、卸料金に関する情報開示につきましても、自主的に令和7年度までの接続料相当額指数の見通しを開示したところでございます。今後も、いただきました御意見を踏まえつつ、光サービス卸の料金設定の考え方について、協議にて丁寧な説明を尽くす考えでございます。それにより、卸料金に関する御理解を深めていただきたいと思います。

本質的には、やはり双方でコストの効率化をしていく、あるいはサービスの魅力を高めていくことにより、我々の光サービスの競争力を高めていくことが重要だと思っておりますので、今後の協議におきましては、競争力の向上のために、お互いにこういった施策が取れるか、どのようにサービスの魅力を高めていくべきかといった観点につきましても、積極的に議論させていただきたいと思っております。

最後になりますが、当社と光コラボレーション事業者、共にF T T H市場を盛り上げていくべきパートナーだと思っております。共に知恵を絞ってサービスの競争力を高め、市場拡大に向けて取り組んでいきたいと考えておりますので、御理解のほどよろしく願いいたします。当社からの説明は以上でございます。

【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NTT東日本・西日本様からの御説明に対しまして、御質問、御意見ございましたら、また挙手いただければと思います。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。御説明ありがとうございます。特に「ひかり電話ネクスト」や光IP電話について、個々の卸役務ごとの精査、現状の確認が必要ではないかと、今の御説明を聞いていて思った次第でございます。特に「ひかり電話ネクスト」については、双方向番号ポータビリティが可能となった場合、特定卸から除外すべきというのがNTT東日本・西日本の意見と認識しておりますが、制度上、特定卸役務に関しては、事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少ないものが対象外とされておりますので、この点の把握が求められていると思います。

前回と今回のヒアリングを聞かせていただき、競争関係への影響という観点からは、やはり個々の卸役務毎の精査を要しますが、一方で、卸役務以外の類似サービスがないかという点で、特定の利用者にとっては卸役務以外の選択肢がない中では、卸先事業者にとっては、ビジネス上非常に重要な位置づけになるかと思っておりますので、これを踏まえ、特定卸にしておいてほしい、あるいは接続との代替性がないと判断する必要があるかと思っております。

他方で、光サービスの市場自体の拡大がない中で、ホームルーター等との活発な競争の実態等について、本日御説明があったかと思っておりますが、そもそも利用者から見て、ホームルーターとFTTHが同じ市場なのかどうかも含めて、具体的には、「市場規模」や「市場支配力」といった文言や意味の精査が必要になってくると思っております。

そうしますと、やはり精査に一定の時間が必要かと思っておりますので、機械的に除外する・しないではなく、やはりよく判断をした上でないと、適正な競争関係に及ぼす影響に係る要件が総合的に判断できるものではないと考えた次第でございます。

以上でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。ただいまの西村暢史先生からのコメントにつきまして、NTT東日本・西日本さんから何か御回答はございますか。

【NTT東日本・西日本】 西村先生、ありがとうございます。

当社からは、「ひかり電話ネクスト」について、市場に影響がないと主張しましたが、そこは確かに客観的な調査・検証も重要と思っておりますので、先生のおっしゃるとおりかと思っております。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

他にいかがでございましょうか。それでは、佐藤先生、お願いいたします。

【佐藤構成員】 通信環境が少しよろしくないのですが、NTT東日本・西日本の説明については、全て聞けていないところではありますが、資料7ページ目で伺った話についてコメントと質問があります。

まず、2つ目の点で「短期的な増減をリニアに卸料金に反映させることは困難」とありますが、これがそのとおりであれば、それで結構です。ただ、接続料の変動を卸料金に反映できないのであれば、他に色々なコストの要因がある中で、それらに関しての説明が不十分で、結果的に予見性が不十分であるから、その説明をすべきというのが皆様の意見だったと思います。そういう意味では、今回我々が求めているのは、より丁寧な説明や情報開示であり、こういった御説明の流れの中では、適当な要望だと思っています。

また、今、西村先生が言われたことについては、私もほぼ同じ意見です。ホームルーター等の新しい競争相手が出てきているので、簡単に卸料金を上げられないから、コラボレーション事業者と一緒に下げていく圧力がもう十分あるという説明だと思いますが、ホームルーターについて、例えばどのような利用者を獲得しているのか、新規の利用者なのか、あるいは既存の光サービスの顧客を奪っているのか。マーケットがまだ立ち上がったばかりであり、分からないところがあります。説明された理屈については分かりますので、NTT東日本・西日本の主張を踏まえても、今後共市場を見ていくことが必要と考えます。

その上で、ホームルーターが本当に競争的なサービスであれば、競争上、光コラボレーション事業者の利用者料金が下がってくるはずですが、下がっていないようなので、その点については、まだ競争の圧力が足りないのか、何か別の理由があるのか。この点、NTT東日本・西日本としてはどうお考えなのか。例えばホームルーターの小売事業者が光コラボレーションも小売していると、光コラボレーションをより安く売るインセンティブを持ってないといったこともあるでしょうし、市場がどういう状況にあるのか、これから見ていく必要があると思っていますところ、NTT東日本・西日本からもコメントいただきたいと思っています。

そして、東西別卸料金に関しては、東西別にする・しないという議論の前に、卸料金が東西均一であることについて、どういう考え方で卸料金が成り立っているのか、決まっているのか自体、そもそも説明されていないと思います。コストの変動に合わせる場合にはこう変わるが、市場環境を見る場合にはこう変わると、きちんと説明いただきたいと思う

ところですが。この点もNTT東日本・西日本に何かお考えがあれば教えてください。

最後に、設備投資の償却ができていないために、回収リスクもあり、配慮しなくてはならないということですが、設備投資の多くが接続に関する投資であれば、接続料で回収されるはずであり、全部一気に回収できませんが、年々回収されていると考えられ、利用者料金や卸料金についての説明は、また別にあるべきだと思います。光ファイバについても、メタル回線のように需要が落ちることに応じて追加投資を減らし、少し接続料も上がっていくという状況になるとしても、突然需要がなくなることはないので、基本的には接続料で年々回収する形になっていると思います。

あるいは、そもそも、卸料金は、利用者料金マイナス販促費等で設定されていると見れば、「取り漏れ」のリスクはそんなに大きくないようにも思います。利用者料金はそれなりに利益を出すものであり、それを参照して作ってれば、卸料金にも、それほど大きなリスクがあるのか少し疑問だということです。

【相田座長代理】 ありがとうございました。

酒井先生が手を挙げていらっしゃるようですので、酒井先生からの御発言いただいた後、まとめてNTT東日本・西日本にお答えいただければと思います。では、酒井先生、お願いいたします。

【酒井構成員】 どうもありがとうございました。光サービス卸ができたときに、それまでのFTTHアクセスサービスと比べて新しいビジネスモデルであり、需要も相当伸びるのではないかと思ったのですが、御説明を聞いていると、最近は低下気味で、特に5G対応のホームルーターまで含めると40%台になっているのではないかという説明でした。

そこで、FTTHの卸サービスそのものは、NTT東日本・西日本がある程度独占的に提供していて、他の接続事業者等で卸を提供している例はあまりないのでしょうか。

以上です。

【相田座長代理】 それでは、NTT東日本・西日本からお答えいただけますか。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上です。質問が多かったので漏れがあったら御容赦いただきたいと思います。

佐藤先生の最初の御指摘は、より丁寧な説明・開示が必要だということでしたのでありますが、当社もお出しできるものはきちんとお出ししながら説明したいと思ってございます。大変貴重なアドバイスを頂きまして、ありがとうございます。

それから、ホームルーターの市場感でございますが、当社はホームルーターを取り扱っ

ていないので、どこから顧客を獲得しているのか、何ともなかなか分からないのですが、市場を見ていると、例えば親元から離れた学生の方や、あるいは新社会人として独立された方が、それまで当社の光サービスをお使いいただいていたところ、ホームルーターのような、工事が不要で手続も簡単なサービスに流れているのではないかと考えています。

また、光コラボレーション事業者がどのような販売行動を取られるかにつきましては、色々認識している点や思うところもありますが、私から申し上げるのはあまり適切ではないと思いますので、コメントは控えさせていただきたいと思います。

そして、卸料金が東西同一であることについて、卸料金がどう決まっているか説明されていないとの御指摘に関しては、我々の説明がまだ足りていないということでございますので、御意見を伺い、もう少し説明の仕方を考えなくてはいけないと考えています。

佐藤先生から最後に頂いた設備投資の償却についての御指摘でございますが、やはり未回収の部分がございます。接続料はやはり今のコストを反映したものなので、将来の接続料コストを上昇させる要素は入っていない中で、競争環境もありますし、なかなか卸料金の値上げというのを許容されないだろうということ等も踏まえますと、そういった点を考慮しながら我々も考えていかないと、光サービス卸そのものをサステナブルに提供できないと考えています。

酒井先生から御質問いただいた、光サービスの卸はNTT東日本・西日本が独占しているのかという点でございますが、NTT東日本・西日本が自ら卸事業を始めたので、そういうことでございますが、他に設備を持っている事業者が卸役務を提供しているのかについては、ホームページ等を見てもなかなか分からないので、当社からの回答は難しいと思っています。

以上でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。佐藤先生、酒井先生、よろしいでしょうか。

【酒井構成員】 酒井です。私の方は結構です。ありがとうございます。

【佐藤構成員】 佐藤です。大体分かりましたが、設備投資に関しては、もう少しNTT東日本・西日本と私で議論したいと思いますので、追加質問等でまたお答えをお願いすることになると思います。

【相田座長代理】 では、続きまして、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。酒井先生と佐藤先生の御意見と重なるところもあ

りますが、何点か意見を述べたいと思います。

先ほどNTT東日本・西日本からも5G対応のホームルーターについて御説明がありましたが、冒頭の説明でも触れられていたように、基本的にはライトユーザーを中心として普及してきているということでした。光サービス程の安定性はなく、トラフィックが集中してくると、どうしてもスピードが落ちるという制約はあるのだと思いますが、何よりも「工事が不要でコンセントを挿すだけ」という点はかなり魅力的であり、その一点でも、固定ブロードバンド市場における状況はやはり大分変わってきていることは、よく分かると思いました。

その上で、資料4ページ目を拝見しますと、昨年6月に事業法と関連省令が施行され、まだ半年少々経っただけの状況ですので、情報提示義務の見直し等を即座に進めるかというところ、タイミングとしては、もう少し状況を注視することが必要なのではないかと思います。その意味では、総務省を中心として、市場についてのチェックを引き続きお願いした上で、施策が必要かどうかの検討に入るべきであろうと思います。

もう1点、情報開示については、資料10ページ目以降で、指数開示等の状況についての説明がありました。そもそも、卸に関する情報開示は、11ページ目にあるように、情報が筒抜けになるリスクもあるので全ては出せない。この点はもうおっしゃるとおりだと思いますが、佐藤先生からの御質疑にもあるように、接続と卸の格差についての分析に必要な情報がまだ足りないという御指摘があるのも確かなので、ここは構成員限り・総務省限りで、NTT東日本・西日本から情報を提供いただくような形で、検証に役立てる情報に関して、引き続き限定開示いただく形で対応してはどうかという印象を持ちました。

以上でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございます。ただいまの関口先生からの御発言につきまして、NTT東日本・西日本から何かコメントはございますか。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。関口先生、ありがとうございます。構成員限り、あるいは事務局限りとしてはどうかとの御意見でございました。当社としても御協力できるところは協力していきたいという姿勢でございますので、事務局と相談させていただきたいと思っております。

【相田座長代理】 ほかにいかがでございましょうか。

では、私から1点申し上げます。関口先生からも御指摘がありましたが、技術中立性の観点で、5G対応ホームルーターが駄目と言うつもりは全くないのですが、やはり他の場

でも申し上げているとおり、電力・ガス・水道といったインフラ事業の中で、契約のたびに宅内工事が必要になるのは電気通信分野だけです。家を建てたら、特に集合住宅では、もう屋内の引込み工事は全部済んでおり、屋外工事だけでサービス開始できる体制、そのための標準化といった点について、総務省が手を振っていただけてやっていかないと、本当にこれから固定系の通信サービスはなかなか厳しいのではないかと思います。

では、この件につきましても、NTT東日本・西日本から何かございますか。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。相田先生ありがとうございます。当社としても無派遣工事の方がコストは安くなりますので、無派遣を増やすことを是非やっていきたいと思っております。実際、可能な限り無派遣工事を推奨しております。光サービスの普及がさらに進むと、残置回線が当たる可能性が高くなってきますので、これも有効活用したいと思っております。

集合住宅内の屋内配線についても、先生の御指摘のとおりでございます。当社もこれまで、マンションディベロッパー等に、構内配線の引込みを事前にやるのはどうかといった御提案をしております。ですが、なかなか1事業者の対応で状況を克服するに至っていないのが残念な今の状況でございます。先生がおっしゃったように、総務省に後押しいただくか、あるいは事業者全体、事業者団体の方で、マンションディベロッパーと交渉するといった対応も今後必要になってくるのではないかと思いますので、前向きに我々も協議に参加したいと思います。ありがとうございます。

【相田座長代理】 ほかにいかがでございますでしょうか。それでは、佐藤先生、お願いいたします。

【佐藤構成員】 何度か相田先生が今言われた内容に関してご意見を聞く機会があって、私も非常に大事なポイントだと思っております。光サービスがより競争的になって、利用者が色々な事業者を選んで、転用や再利用をして即座に契約事業者を変更できることは今後、事業者にとっても大事だと思いますので、事業者の努力もそうですが、総務省としてもどこかできちんと議論していただきたいと思っております。

以上です。

【相田座長代理】 ありがとうございます。事務局から何かコメントはいただけますか。

【竹内料金サービス課課長補佐】 総務省でございます。全体の御指摘を踏まえて、今後の進め方等については皆様と御相談させていただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

【相田座長代理】 ありがとうございました。

○ 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

【相田座長代理】 それでは、次の議題に進みたいと思います。

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」でございます。本件につきましては、特定卸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に関して、前回会合で一般社団法人テレコムサービス協会のMVNO委員会より御説明いただきましたので、今回は卸元として、MNO 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。3社から御説明いただいた後、まとめて意見交換の場にしたいと思います。

それでは、まず株式会社NTTドコモからお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモの東原でございます。それでは、資料81-3に基づき御説明させていただきます。

1 ページ目でございます。本日、御説明する事項は2点でございます。

おめくりいただき、まず1点目でございます。指定設備卸役務の料金の低廉化及び提供条件の柔軟化等について御説明します。

3 ページ目を御覧ください。当社のMVNOの状況でございます。まず音声では、プレフィックスの自動付与機能の提供により、卸から接続への移行が加速している状況でございます。したがって、直近は多くのMVNOが接続を選択している状況でございます。一方、データでは接続と卸で接続構成や料金に差分がございませんので、ほとんどのMVNOが卸を選択している状況です。

4 ページ目でございます。データの卸料金・接続料について、平成22年度からの比較を示しておりますが、10年間で、精算接続料は約80%、予測接続料は約90%低減している状況です。

次に5 ページ目でございます。非開示のため詳細を御説明できませんが、当社といたしましては、このような新たな施策を準備しております。このような取組により、MVNOにとって5Gがより使いやすいものになると期待しております。

6 ページ目で、提供条件の柔軟化について、帯域設定変更の柔軟化への取り組み事例を御説明させていただきます。まず、一番左側をご覧くださいと、いわゆるイベント時にトラヒックが急増してしまう状況に対し、通常対応では、中央に記しているとおり、2日間

ほど帯域を増速する必要がございました。これに対し、非開示とさせていただきますが、右側に記載の取組によって、MVNOの負担を軽減した実例がございます。また、この取組により、MVNOから称賛の声を頂いていることも御紹介します。

7ページ目、情報開示の状況についてです。当社は、卸も契約約款を定めており、情報開示についても、その約款に規定しております。

8ページ目、先ほど来議論のあった5Gホームルーターサービスについてです。5Gホームルーターサービスは、光の代替として無線ネットワークを利用するワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービス（共用型）と認識しております。当社はサービス提供に当たり、端末設備の利用場所を特定する位置特定機能を利用していますが、こちらの機能等については、MVNOから具体的な要望があれば、卸提供について検討していく考えでございます。

御説明の2点目、事業者との協議状況について御説明させていただきます。

10ページ目でございます。まず5GSAのL2接続相当の協議状況について御説明させていただきます。L2接続相当の協議は、これまでもMVNOと累次の協議を重ねてきております。協議の状況は、12ページ目「【参考】MVNOとの協議状況」を御覧ください。

これまでの御議論で、標準化の動向についてお話があったと承知しております。国際ローミングの標準化については、3GPPという団体で、キャリアとキャリアをつなぐ接続方式について議論されております。こちらは直接接続する「直接接続方式」と、間に別の事業者を介して接続する「中継接続方式」の2方式が議論されています。「直接接続方式」については、その議論が昨年10月に確定しておりますので、その確定をもって、当社は、当該方式をMVNOに対し提案している状況です。一方で、「中継接続方式」はまだ議論が継続しており、こちらは、令和6年度の初めぐらいに確定する状況です。その結果として、今、協議の状況については、資料に記載の状況となっております。

次に11ページ目でございますが、こちらが先ほど説明した「直接接続方式」と「中継接続方式」を図式化したものでございます。「中継接続方式」は、国際ローミングの中で、国と国を結ぶ間にキャリアが入るという接続方式でございますが、国内においてMNOとMVNOが接続するに当たっては、おそらく、「直接接続方式」を採用するのが適当なのではないかと考えてございます。

次に13ページ目を御覧ください。IMS接続の状況について御説明します。資料は昨年、の本研究会における当社ヒアリング時の資料の引用ですが、IMS接続の実現に当たりま

しては、概ね以下の設備対応が必要となっております。具体的に申し上げますと、左側のホストMNOであるドコモと中央のMVNOとの間において各種の課題があり、また、右側の音声事業者と中央のMVNOとの間における課題も存在いたします。今回は左側のホストMNOとMVNOの協議の状況等について御説明します。

次に14ページ目を御覧ください。IMS接続の協議の状況でございますが、IMS接続についても、当社はMVNOと累次の議論を重ねています。議論の状況は、15ページ目を御覧ください。非開示でございますが、現在資料に記載の状況となっております。

参考まで、16ページ目を御覧ください。こちらは日本通信殿のプレスリリースでございます。2月14日に、当社と音声通話の相互接続について合意したことについて、報道発表されていることを御紹介します。

次に、IMS接続の実施に当たっては、LBO方式において課題が存在します。17ページ目を御覧ください。まず、Local Break Out方式において、MVNOが実現したいイメージが一番左側の図でございます。一般呼は、MVNOのIMSを通じて他事業者に繋がる。一方で、緊急呼は、当社のIMSを通じて緊急機関に繋がる。このような方式を実現したいと当社としては承知しております。

これを実現しようとしたときに、端末に起因する課題が2点存在しております。1点目は、まず一部端末について、当社のIMSに繋がらない。2点目は、一部端末では「184」を付けて発信するときには、一般呼として取り扱われるのですが、一般呼として取り扱われると、MVNOのIMSに一旦接続します。そうしたときにMVNOのIMSから「MVNOのIMSではなく、MNOのIMSのほうに行ってください」という信号を出すのですが、その信号を引き継いで、MNOのIMSに接続ができない。こういった事象を確認しています。

令和7年度以降に発売される端末では、こうした事象への対応がされる予定となっております。なぜならば、事業者間ローミングの中でもこうした事象が課題として確認されており、その対処が令和7年以降になる予定ということでございます。これらの課題については、引き続きMVNOと協議を継続している状況でございます。

18ページ目は先ほどのLBO方式における課題について、MVNOに紹介した資料でございます。

19ページ目を御覧ください。参考までに、IMS接続における緊急通報の接続方式につきまして御紹介したものです。接続方式は2方式あり、S8HR方式とのLBO方式があ

り、そのうちLBO方式について、緊急呼に係る課題があるということです。

20ページ目を御覧ください。こちらはMNP等におけるMNO各社共通仕様のMVNOへの開示について、当社が働きかけをしたことについての御紹介になります。音声事業者とMVNOが接続するに当たって、様々整理しなくてはならない課題がございます。その課題を整理するに当たって、当社が積極的に他のMNOに働きかけ、MVNOによる検討をサポートしていることを、御紹介させていただくものです。

最後に、まとめでございます。これまで御説明したとおり、当社は、タイムリーに、丁寧に、柔軟に、MVNOに対応していくことをモットーとしています。これからもMVNOと真摯に向き合っていく、協議を進展させていきたい。そのように考えております。

当社の説明は以上でございます。

【相田座長代理】 ありがとうございました。

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の橋本でございます。本日はよろしくお願ひいたします。

それでは、資料の81-4に沿って御説明させていただきます。1ページ目をおめぐりいただき、「はじめに」というところで、当社としては、特定卸役務に関する制度が整備されたことも踏まえ、これまで以上に、MVNOが実現を希望するサービスの円滑な提供に向けて、MVNOと相互理解を深めながら、適時適切な情報提供を行い、真摯に卸協議を進めていく考えでございます。

モバイル音声卸につきましては、特定卸役務に係る改正事業法の施行に先行しまして、卸料金の値下げを実施しております。また、卸先事業者の大半がプレフィックス自動付与機能を既に採用しておりまして、MVNOにとっても低廉な水準で音声役務を提供できる環境整備が着実に進展しているのではないかと考えております。加えて、より柔軟なサービス設計が可能なIMS接続の機能開放につきましても、具体的な要望をいただき、現在、協議を進めているところでございます。

データ通信役務につきましては、4G及び5G（NSA方式）につきましては、接続料と同額の卸料金で提供していることもございまして、先ほどNTTドコモ殿から説明がございましたが、ほとんどのMVNOさんについて卸契約を選択いただいております。

5G（SA方式）につきましては、当社のサービス開始に先立ち、まずはL3接続相当について情報提供を実施いたしまして、御要望があれば協議に応じると御連絡しております。ただ実際、現時点で協議の申入れ自体はありません。

L2接続相当につきましては、現在、MVNOと協議を進めており、国際標準化も来月にはおおむね完了するだろうとのことで、いよいよベンダ等も動き出すと思いますので、さらに協議を進展させていくことを考えてございます。

それでは、次のページ、MVNOへの提供状況を表にまとめておりますが、各サービスにつきましては、既にMVNOに提供中ということで、5G（SA方式）も再販については既に提供している状況でございます。

少し個別の協議の状況を記載していますが、L2接続相当による5G（SA方式）とIMS接続による音声通話の接続については、要望を受けて、現在協議中でございます。

それに関連して、先ほどNTTドコモ殿からも御説明がございましたが、IMS接続におけるLocal Break Out方式での緊急通報接続について、MVNOのIMSではなくて、MNOのIMSを使って接続するという御要望を頂いておりますので、これについても協議しているところです。これらについての詳細は次ページ以降で御説明します。

また、5Gホームルーターにつきましても、要望があれば、弊社としても真摯に対応していくものであり、構成員限りとしておりますが、協議の状況について書いております。

それでは、3ページ目に移ってください。5G（SA方式）のL2接続相当・IMS接続方式の協議状況について、一部のMVNOから協議要望を受けて、現在、提供に向けて協議を実施中でございます。下の内容は個社との協議内容ですので、構成員限りとしておりますが、協議の状況や現在の対応については記載のとおりでございます。

4ページ目では、接続形態ごとの協議状況についてまとめております。まずL2接続相当につきましては、仕様変更等により国際ローミングに係る標準化作業が遅れておりましたが、それが来月末ぐらいには完了するとのことで、いよいよ見えてきているところです。ただ、具体的な費用やスケジュールの提示は、今時点ではまだ確定的ではなく、ベンダの開発がまだ始まっていない状況で、想定される設備構成や一定の仮定の下での超概算額が提示可能かどうかについては、継続検討を行っております。ただ、ベンダが動き出すのであれば、超概算という形ではなく、きちんとベンダに見積りを取って提示することも考えられ、その点、どのような形で提示していくのが良いかにつきましては、MVNOとも協議の上、進めていきたいと考えております。

IMS接続につきましても、MVNOからの御要望を受けて、既に概算額等については提示済です。ただ、課題もございます。Local Break Out方式で緊急通報を実現する際には、先ほどNTTドコモ殿から御説明があったとおり、例えば「184」を付けたときの

挙動等について課題がございますので、この点については両方で継続して検討を行って、提供に向けて協議を加速させていきたいと考えております。

また、その他、スライスやMECについては、標準化のロードマップ上はまだ商用化の開始時期が明確になっていないこともございまして、提供の見通しが立っていないことについて、MVNOとの間でも認識共有しております。当社で、商用開始のスケジュールが見えてきましたら、情報提供等を実施して、MVNOから具体的な御要望があれば協議に応じていくことを考えております。

5ページ目につきましては、構成員限りでございしますが、実際にMVNOに提示している資料等を参考まで示しております。このような形で資料を提示しながら、丁寧に協議しているところです。

また、6ページ目も参考ですが、国際標準化の状況を示しております。先ほどNTTドコモ殿から御説明がありまして、ここに記載している内容はかなり細かい内容ですので、説明は割愛しますが、MVNOにもこうした情報を、適宜、提供しております。

最後、7ページ目につきましても、先ほど触れたLocal Break Out方式の緊急通報の課題について示したのですが、内容は先ほどNTTドコモ殿が説明されたとおりでございますので、時間の都合上、割愛させていただきます。

弊社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】 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御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。よろしく申し上げます。それでは、資料81-5に沿って説明させていただきます。

1ページ目はサマリーです。協議関連について、MVNO様から複数の御要望をいただいております。そうした御要望に対しては、優先度も含め意識合わせ・合意の上、継続協議中であり、当社に起因する協議遅延はない認識でございます。当社にまだ要望が来ていない案件に関しては、今後、具体的な要望をいただき次第、真摯に対応していきたいと考えております。

それから、4点目の点ですが、これは先ほど議題（1）で本研究会でも議論いただきましたが、音声・データコストの配賦見直しに関してMVNOの事業影響を最大限考慮する形で整理されたものと承知しております。

2ページ目は、協議状況の情報開示です。特定卸役務の協議円滑化に資する事項、具体

的には下にお示ししている接続料相当額や卸料金と接続料相当額の差額の用途をメインに、能動的に情報開示しております。内容につきましては御理解いただいている状況ですが、今後、具体的な改善要望等がありましたら、適宜、真摯に検討したいと考えております。

3 ページ目は、卸料金の検討についてです。卸料金に関しましては、毎年、見直しを実施しておりまして、引き続き接続料相当額の変動も考慮しつつ、接続料改定と同時期に見直しを検討する考えでございます。

4 ページ目は、先ほど議題（1）でも御議論いただきましたが、音声・データコストの配賦見直し議論への対応です。当社は、データ接続料の水準に関しましては継続的に大幅に値下げをしております、業界最安値という結果になっております。配賦の見直しにつきましても、先ほど申しましたが、MVNOの事業影響や予見性を最大限考慮すべく、令和5年度から令和7年度の3か年のデータ接続料の値上がり分に関して、MNOが吸収するという形で整理されたと承知しております。

5 ページ目です。5G（SA方式）等の当社協議状況について、事業者とも協議させていただいております、また、5G（SA方式）と並行しまして、IMS接続の御要望もいただいておりますので、こちらの進め方について意識合わせを実施しております。

6 ページ目から9 ページ目までは、前回、MVNO委員会殿から頂いた御意見1件1件について、当社の状況をまとめておりますので、適宜御確認いただければと思います。

当社からの御説明は以上になります。

【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3社からの御説明につきまして、御質問、御意見等ございます構成員の方は、また挙手いただければと思いますが、いかがでしょうか。

酒井先生、お願いいたします。

【酒井構成員】 緊急通報に関する問題点等につきまして、NTTドコモから説明がありましたが、これはKDDIもソフトバンクも状況としては同じと理解してよろしいのでしょうか。

【相田座長代理】 そう思いますが、念のため、KDDIから、いかがでしょうか。

【KDDI】 KDDIの橋本です。おっしゃるとおり、状況としては同じです。

【相田座長代理】 ソフトバンクから、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクも状況としては同じ認識でございます。

【酒井構成員】 分かりました。どうもありがとうございました。

【相田座長代理】 この件につきましては、非常時等のローミングでも大きな問題となっておりまして、結局、本格的な実装の検討をする段になって、184+110や186+110の実現方法をあまりみんな意識していなかったことに気がついて、「さあ、大変だ」というような状況で、これは番号管理の観点も含め、きちんと連携して協議を進めた方が良くと私自身も思っているところです。

【酒井構成員】 そうですね。分かりました。どうもありがとうございました。

【相田座長代理】 ほかにいかがでございますか。

それでは、構成員以外で、MVNO委員会からこの場で何かコメント等ございますか。

【テレコムサービス協会】 MVNO委員会の中野と申します。それでは、少しコメントさせていただきます。

各社NDAに基づいて協議されているので、MVNO委員会では、前回の会合で発表させていただいた内容以外の個社の状況について詳細は把握していませんが、今回、MNOから発表された内容を拝見した範囲では、MNO各社には、MVNOとの協議について真摯に御対応いただいているのではないかと理解しました。

一方で、今後、MVNOが事業を継続していく上で重要と考えております、5G（SA方式）のL2接続相当とIMS接続については、まだまだ様々な課題、L2接続相当であれば費用感の提示はこれからである点、IMS接続であれば、今お話がありましたような緊急通報をどう実現していくのかといった点等がございますので、実現に向けて、また引き続き真摯なお答えを頂きたいと考えております。

また、MNOとの協議状況を確認していくことは、公正な競争環境を確保していく上でとても重要だと考えており、引き続き定期的を確認していただきたいと考えております。

以上です。

【相田座長代理】 ありがとうございました。ほかに御発言の御希望はございますでしょうか。それでは、西村真由美構成員、お願いいたします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。皆様の説明の中でもホームルーターが少しずつ触れられており、これからどんどん広がっていくのではないかと思います。ただ、ホームルーターは、コンセントに挿すだけで手軽であるという点がありますが、モバイルルーターと比べてルーター代金がとても高いこと、高いにもかかわらずルーターの汎用性が著しく低いという点を見ると、サービスとして、この形の提供で良いのだろうかと思うこともまだありますので、FTTHアクセスサービスとの比較を真摯に行っていただいた上

で、MVNOにも展開いただきたいと思います。気軽に導入したが、数か月たって解約するとき、ルーター残債の負担があまりにも大き過ぎるという苦情が結構入っておりますので、気になって発言しました。

以上です。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

ほか、よろしいでしょうか。

○ 第一種指定電気通信設備に係る接続関連システム経費の適正性に関するヒアリング

【相田座長代理】 それでは、次にまいりたいと思います。議題（４）は、「第一種指定電気通信設備に係る接続関連システム経費の適正性に関するヒアリング」です。本件は、NTT東日本・西日本の接続関連システム経費の適正性について、第79回会合において関連する事業者からヒアリングを行いました。

本日は、それを踏まえてNTT東日本・西日本より御説明いただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、NTT東日本・西日本から御説明をお願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の田中です。説明を始めさせていただきます。

表紙をめくって、2ページ目です。まずここは基本的なスタンスを書かせていただいています。これまでNTT東日本・西日本としては、利用者利便の向上や電気通信事業の円滑な運営を図るために、接続事業者の御要望をよくお伺いして、使いやすさ、安全性、また、限りある経営資源の有効配分という観点からシステム開発に当たっております。今後においても、本当に良いものをつくる観点から、一層の情報提供、コミュニケーションの活性化に努めていきたいと考えております。

4ページ目です。これまでの営みに関して、まず機能開発に関わる基本スタンスについて話したいと思います。NTT東日本・西日本としては、接続事業者、そして、当社のオペレーションに関わるトータルでの業務効率化と品質向上、また、オペレーターの使いやすさといった体験価値の向上を目指して、これまで機能開発に取り組んできました。

下の図では光アンバンドルシステムのイメージを書かせていただきましたが、やはり人手がネックになるところもあるので、人手を介した受付処理からフロースルー化といった自動化をやってきており、そういった意味で、双方の稼働削減や、やり取りが少なくなる、手戻りが少なくなるという点に寄与してきたと考えております。

5 ページ目です。やはり良いものをつくっていく意味でも、意見を活性化させるのは大事ですので、そういった観点で、システム意見交換会を開催しています。その中で、開発費や詳細の仕様もお示ししながら、御意見をいただいている状況です。

6 ページ目です。当然、意見や御要望はシステム意見交換会以外の場でも随時承っております。頂いた御意見・御要望については、要望事業者と協議して、その中でシステム改修による実現が可能な場合であって、全接続事業者の利便性の向上に資するものについては、「皆さんで使ったらどうなんでしょうか」という意味も込め、システム意見交換会にその検討内容を付議しています。その中で、開発内容を変更したこともございます。

7 ページ目は、スケジュールの関係です。スケジュールに関しては、本当に接続事業者様が必要な準備をしていただくことが大事ですので、提供開始予定日のほか、その6 か月前、3 か月前、1 か月前に具体的な開発後のシステム仕様であったり、オペレーターさんがきちんと習熟できるように、操作方法であったりの情報をお伝えしているところです。

では、次に、委託等に関して実施している取組について、9 ページ目以降、開発費に関わる取組を説明しております。新たなシステム開発については、社内ルールとして相見積もりを取ることを定めているのですが、あるベンダが有している経営資源・ノウハウを利用しないと、その目的が達成できないということもございます。その場合については、特定のベンダへの委託も認めているところです。ただ、その場合においても、当社のほうで目標価格を設定して、いただいた提出された見積り内容を精査して、その中で既存機能の流用等も含めて代替案をベンダに提示するというやり取りの中で開発費用を収めている、抑制しているというところがございます。下の絵は、そのプロセスを模式化したものです。

10 ページ目です。どういうプロセスなのか、もう少し具体的に記しました。開発項目ごとに、例えば下の図で言うと、黄色枠内の1 から7 までの部分で、それぞれの難易度や、複雑さ、処理する情報量に基づいて、例えば画面数がどのぐらいだとか、ロジック数がどういうふうになるかといった点を当社で想定して、過去の実績から目標価格を掛けるといった形で算定しているところです。委託先ベンダから見積りが来たときには、当社自身が持っているこれらの情報と照らし合わせながら検証して、その中でも特にコストを発生させる要因となる機能は何か、当社が見極めて、代替提案するといった交渉をしています。

11 ページ目です。これは具体的な取組を書いた部分で、令和4年2月にリリースした随時請求費用のシステム開示の件でございます。下の図で「原案の要件」と書いてあるように、もともと接続事業者と色々お話ししながら、一連のやり取りを光アンバンドルシステ

ムでやろうということでは仕様を作り、委託先に見積りをお願いする形で渡しました。ただ、実際に来た見積もりでは、掛ける9パターンとありますとおり、画面数が結構多くなり、開発費もそれなりのものでした。この場合、画面数がコストの要因だったこともあり、であれば、画面を一枚にしながらか既存のアプリを活用して、接続事業者と当社のインターフェースを変えることなく、安くできないかという形で代替案を提示したところ、実際には半額程度になったという事例を御紹介させていただきます。

次のページです。12ページ目は、接続関連システムの委託先に関わる考え方です。どうしても接続関連システムというのは、電気通信事業全体の円滑かつ安全な運営を支える、本当に大切な基盤です。これまで御説明してきたような、効率化、使いやすさは大事ですが、秘匿性や安定的かつ安全な運用といった、信頼性確保も非常に大事な要件となりますので、そういったノウハウを持っている既存ベンダに委託しています。ただ、その費用低減に当たっては、今述べたような取組のほか、SEの人件費が非常に上がっている中、その中で人的コストを抑える交渉、やり取りをしていますし、簡易的なシステムについては、ローコードでの内製開発等によるコスト低廉化等を検討している状況でございます。

では、次です。今後の取組について、14ページ目です。繰り返しになりますが、NTT東日本・西日本としては、本当に御利用いただく接続事業者と一緒に、これまで以上に、当社のシステム仕様、価格の最適化、オペレーションの効率化という、トータルでの体験価値の向上を目指していくものだと思っており、そのために一層の情報提供やコミュニケーションの活性化に努めていく考えです。

そういったことを考えて、一つの案を書いております。

追加的な情報開示について、今後、御要望の実現に当たって複数機能を具備する場合には、機能の細分化と、機能毎の想定開発費をお出しすることも可能だと思っております。イメージとしては、必要な必須機能と付加的機能のような形で分け、それぞれの中でも機能を細分化し、その額も一緒にお示しすることによって、価格と機能の効用を踏まえた取捨選択できる、そういった取組を実施してはどうかと思っております。

15ページ目です。今述べた取組のほか、様々な御意見いただいておりますので、下の表にある内容を取り組ませていただきたいと思います。前のページで述べたとおり、システム更改を行う場合、開発規模や想定開発費について情報開示をしながら、ディスカッションの活性化を図っていきたく思っています。ただ、これをやると、取捨選択、再検討等が発生し、時間が現在に比べて長くなるかもしれない可能性があります。言ってみれば

提供開始日が遅れる可能性もあるので、この点は丁寧に接続事業者と話し合いながら、どのように取組を進めていくか、検討していきたいと考えています。

あとは参考となりますので、説明は以上です。よろしくお願いいたします。

【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NTT東日本・西日本からの御説明に対しまして、まず、構成員の方から御質問、御意見ございましたらお受けしたいと思いますが、いかがでございましょうか。

それでは、佐藤先生、お願いいたします。

【佐藤構成員】 コメントと感想になります。こういったシステム改修に関してのコストの在り方についても、長く議論してきましたが、今回は以前に比べて一歩進んで、NTT東日本・西日本の方で前向きに取り組んでいただいていると感じます。

1つは、例えば11ページ目等を見ると、やはりベンダとNTT東日本・西日本で言えば、ベンダのほうが色々と情報を持っていて、適正な価格がどうあるべきか、なかなか交渉が難しい点があったのではないかと思います。長くいろいろな経験を積まれて、ノウハウや情報をため込んでくれば、こういうシステム改修だったらこの程度のコストで実施できるのではないかといった形も含めて、交渉力がつき、代替案の提示も含めて、より適正なコストを実現できるような状況になるように努力されていると思います。この点は、引き続き頑張っていただけるよう、評価したいと思います。

また、14ページ目については、やはり接続事業者と一緒にコストを下げる努力をすることだと思うので、NTT東日本・西日本だけではなく、接続事業者にも必要な情報が出ることで、ベンダとしては、そういうプロセスの中で自らのコストをより適正化していく、より下げる努力が生じるのではないかと期待できるので、このページに書いてあることをどう具体的に実現するかが非常に大事だと思っています。

今回いろいろ情報公開が提案されており、努力は見えるのですが、それで十分かについては、もう少し議論が引き続き必要かもしれないと思います。可能であれば、他の接続事業者の意見も、どこかの段階で伺いたいとは思っています。

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、オブザーバで参加いただいている事業者等から、この場で御発言ございましたらお受けしたいと思いますが、いかがでございましょうか。

ないようでしたら、ただいまの佐藤先生からの御発言につきまして、NTT東日本・西日本から何かコメントはございますか。

【NTT東日本・西日本】 田中でございます。最初の御指摘については、「見極める目」をいかに自社で持っているかがやはり非常に大事だと思っていますので、今後も磨き上げていきたいと。まさにおっしゃるとおりだと思っています。

それから2点目、議論の活性化についても、まさに御指摘のとおりでして、当社からすると、接続事業者はお客様なので、そういった意味では、本当に意見を活性化させることで、一緒になって良いものをつくっていくことになります。御指摘いただいたように、外から見られることで緊張感が走ると思うので、その中で本当により素晴らしいものを作りたいと思っています。引き続き御意見ありましたらよろしくお願いします。

以上です。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

それでは、本日の会合はここまでとさせていただきたいと思えます。構成員の皆様におかれましては、追加でお聞きになりたい事項やコメントがございましたら、事務局にて取りまとめますので、来週2月28日水曜日までにメール等で事務局までお寄せください。

それでは、次回会合につきまして、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。次回会合の詳細につきまして、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案内を掲載させていただきます。

以上、何とぞよろしく願いいたします。

【相田座長代理】 それでは、全体を通じまして、もし御発言の御希望がございましたらお受けしたいと思えますが、よろしゅうございますか。

それでは、特にございませんようですので、これもちまして、第81回会合を終了したいと思えます。本日もどうもありがとうございました。

以上