

## 電気通信サービスに係る料金政策の在り方に関する研究会（第2回）議事要旨

1. 日時：平成20年7月11日（金）17:00～19:00
2. 場所：中央合同庁舎第2号館 低層棟1階 総務省第1会議室
3. 出席者
  - (1) 構成員（五十音順、敬称略）  
大橋 弘、関口 博正、高野 ひろみ、辻 正次（座長）、鳥居 昭夫、  
松村 敏弘、山内 弘隆（座長代理）
  - (2) ヒアリング対象団体（五十音順、敬称略）  
イー・アクセス株式会社、KDDI株式会社、社団法人テレコムサービス協会、  
ソフトバンクテレコム株式会社、特定非営利活動法人東京都地域婦人団体連盟、  
西日本電信電話株式会社、東日本電信電話株式会社
  - (3) 総務省  
桜井 総合通信基盤局長、武内 電気通信事業部長、古市 料金サービス課長、  
村松 料金サービス課企画官、飯村 料金サービス課課長補佐、岡本 同課長補佐
4. 議題
  - (1) 海外の動向について
  - (2) 事業者等ヒアリング
  - (3) その他

### 5. 議事要旨

#### 【海外の動向について】

- 事務局より資料1に基づいて説明。

#### 【事業者等ヒアリング】

- 各団体より資料2～7に基づいて説明。

- 意見交換における構成員からの主な発言等は以下のとおり。

構成員 NTT東西の資料に、プライスカップ対象サービスは、本来は高コスト地域の加入電話の基本料及び公衆電話と考えられるが、現実的には加入電話基本料の全てを対象とすることもやむを得ないとあるが、分かりづらいので説明をお願いしたい。

NTT東 市場メカニズムで価格形成が図られていれば、プライスカップ規制は不要と認識。仮に高コスト地域と都市部で料金体系を分けられるというのであれば、都市部の料金は市場に委ね、高コスト地域には何らかの料金規制が必要と考えるが、実際は全国単位で料金体系を作っていることから、現実的に規制の対象となるのは基本料全体となるのではないかということ。公衆電話については一種・二種ともに参入事業者がなく、競争メカニズムが働かないため、何らかの料金規制が必要と思料。

構成員 NTT東西の資料に、スケールメリットが働かないため生産性向上が見込めないとあるが、スケールメリットのみで生産性向上を期待しているわけではなく、経営の効率化も念頭に置かれているところ。

NTT東 経営の効率化を引続き行っていくのはもちろんのことであるが、それをしてもなかなか追いつかないということ。

構成員 健全な競争をしていけば接続料金の方が小売料金よりも下回ると言われるが、もしこれが正しいとすると、例えばある固定電話事業者からある携帯電話事業者にかける通話料が無料の場合、接続料は無料でないという説明がつかないということになる。そのような主張はしていないものと思われ、矛盾しているのではないかと思料。理論的な一貫性があるのか、各社はどのように考えるのか伺いたい。

ソフトバンク 小売料金よりも接続料金が低くないと競争にならないということであり、健全な競争が成り立っていると小売料金が接続料よりも高いはずだと言っているわけではない。必要条件と考える。また、当社の場合、例えば携帯電話で通話料無料と言っているところは、実は定額料金という形になっており、個々の通話やユーザにどう割り振るかという点については議論の余地があるかもしれないが、全くの無料で提供しているわけではない。会社をまたがるような通話については、リーガルエンティティが異なるので、接続料は他社と同様に均一にした上で、各社の判断で営業上の理由等で無料等の小売料金を実現しているところ。

KDDI ある局面を見れば、場合によって接続料とユーザ料金が逆転しているケースがないとは言えない。いわゆるボトルネック設備を有する事業者の接続料については、小売料金の方が接続料金よりも下回るということであれば、基本的には接続料の算定の方法を見直すべき。

イー・アクセス ユーザが着信側の事業者を選択できないという側面はあると考えており、接続料の公平性というものはある程度確保されるべきであるが、それに固執しすぎると、かえって利用者料金のバリエーションに対して制限をかけることとなる。利用者料金に対する自由度はある程度認められるべき。

NTT西 NTTグループとしては、規制がある一方で、ユーザからは他事業者と同様のサービスを何故提供してくれないのかという声をいただいている。規制とユーザのニーズを踏まえて考えて行きたい。

構成員 グループ内で通話料無料といった小売料金を設定することは自然なことと思料。同一事業者内の接続料の受け払いが相殺されるため、このような料金体系が自然であるという理屈も理解できるが、そうであれば、あらゆる接続について同じことを考える必要がある。これは着信を単独の市場として捉えるのかという問題と密接に関係。着信にある種の独占性があると考えると、接続料を見直すのがあるべき姿だと思うが、その場合、マーケットシェアが50%ないから規制がかからないという発想にはならないはず。接続料についてある程度説明責任を求めていくのは自然であり、結果として利用者料金も下がるのではないか。

構成員 プライスキャップは、競争が進展していない分野で、競争に代わる仕組みとして料金を下げているもの。固定電話には競争が入ってきたので、プライスキャップを外すという方向にも行き得るが、プライスキャップの対象として、すでに競争が入っているブロードバンドや携帯電話が挙げられるのは違和感あり。料金政策として高い料金を下げることを否定しているわけではないが、プライスキャップの対象にするのが良いのか、他の料金政策に行くのかは議論

が分かれるものと思料。

また、個々のサービスに関するコストと料金の相関が見られないのが現状の姿。歴史的には、規制コストを減らす観点から、事業者のコスト情報の提出等を不要とし、料金指数だけを×値でコントロールし、料金を下げるプライスカップという制度が出てきたと理解しているが、そのような制度を長年積み重ねていくと、プライスカップから出てくる上限の水準やバスケット毎の指数が本当に個々のサービスの価格を反映しているのかという意見が出てくることは事実であり、この点は将来を考える上で重要。

構成員 イー・アクセスはアフォーダブルな料金を提案しているが、どのような理由からか。

イー・アクセス ユニバーサルサービスのアフォーダブルな料金と、プライスカップの基準料金指数の話は根本的に異なるもの。今までは固定電話・専用線という一定のコンセンサスが合った中で成り立っていた関係であり、今後のプライスカップを検討していく上では、概念的に分けて考えるべき。

構成員 NTT東西の特定電気通信役務に係る利益は、言うほどの超過利潤なのか。

ソフトバンク 特定電気通信役務以外の指定電気通信役務に係る収支は1900億円の赤字であり、この費用はどこからどうやってカバーされているのかが疑問であり、その点を明らかにしていただきたいという問題意識。440億円が膨大な超過利潤なのかというと、全体の額からすればそこまでではない。

NTT東 適正報酬の範囲内にあり、いわゆるレントと呼ばれるようなものではない。Bフレッツの多額の販促費と言われるが、電気通信事業においては、サービスをクリティカル・マスにのせるまでに販促費をかけて需要を拡大する時期は必要。単年度収支ではなく、もう少し長い期間で見ると。

ソフトバンク 長期的に見ることを否定するものではない。ただ、NTTは特殊な立場にあり、赤字をどうやって補っているかについて明らかにしていただきたい。あとは競争の話。

構成員 NTT東西で資料が同一であるが、状況はある程度異なるのではないか。

NTT西 競争環境や収入構造については東西で多少違いはある。しかし、ブロードバンドに比べれば、音声と専用線については比較的競争環境が似通っており、料金政策に対する要望としては東西で同じものになるもの。

#### 【その他】

- 第3回会合は8月5日（火）、主要論点整理を行う予定。

以上