

第93回接続料の算定等に関する研究会

日時 令和7年3月12日（水）10:00～10:53

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、酒井 善則 構成員、佐藤 治正 構成員、武田 史子 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 種村 青治 経営企画部 営業企画部門
部門長

檜岡 丈 相互接続推進部 制度・料金部門
担当部長

西日本電信電話株式会社 木下 雅樹 経営企画部 営業企画部門
部門長

藤本 誠 相互接続推進部
部長

KDDI株式会社 田淵 翔 相互接続部 接続制度グループ
グループリーダー

榎本 記代子 相互接続部 接続制度グループ
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

斉藤 光成 渉外本部 通信サービス統括部 課長

小林 一文 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

松岡 和宏 FVNO委員会運用関係WG主査

一般社団法人I P o E 協議会

(3) 総務省

湯本総合通信基盤局長、吉田総務課長、大村電気通信事業部長、
飯村事業政策課長、井上料金サービス課長、小川料金サービス課課長補佐

■議事概要

- 「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93-1について説明が行われた後、質疑が行われた。

■議事模様

○ 「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】 それでは、ただいまから、接続料の算定等に関する研究会の第93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、関口構成員と高橋構成員を除く6名の出席となっております。

それでは、議事に入りたいと思います。本日の議題は「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。そこで御指摘いただいた事項につきまして、本日はNTT東日本・西日本より改めて御説明いただき、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したいと思います。

【NTT東日本・西日本】 NTT西日本の木下でございます。

それでは、説明のほうさせていただきます。

2 ページを御覧ください。まず目次でございます。本日お話しする内容につきましては、我々の光サービス卸に関する基本的な考え方と環境、それから、2 点目で前回会合で事業者様からいただいた要望に対する当社の考え方、3 点目で東西同一料金についての考え方です。4 点目で卸の運用改善に向けた取組といった内容で御説明をさせていただきたいと思います。

3 ページを御覧ください。これが光サービス卸を取り巻く環境と当社の取組及び考え方でございます。

まず1 点目の矢尻と2 点目の矢尻は今までも申し上げてきましたけれども、卸は相対契約が基本であること、また光コラボ事業者と当社の利害は相反するものではないといったことから、過剰な規制は不要だということを書いてございます。

3 点目です。これは少し新しいメッセージになりますけれども、モバイルも含めた競争激化によって当社の光サービスのシェアは年々低下しておりまして、直近では50%を下回る状況でございます。当社の影響度が少し低下していることも踏まえれば、規制をこれ以上強化する状況にはないのではないかと考えるといったところでございます。

4 点目、これは自己設置・相互接続・卸のバランスの話ですけれども、これは後ほど御説明をいたします。

4 ページ目は光サービス卸をより使いやすいものにするために、情報開示以外の部分も含めて当社が取り組んできたことを①から④で記載をさせていただいてございますので、今日の御議論は情報開示以外の部分もいろいろ改善を進めているといった部分も含めて検討をお願いできればと考えてございます。

簡単に当社の取組を述べさせていただきますと、①がコストが上昇する中でも値下げを実施してきたといったこと。それから、②で卸料金の値下げと、それから接続料の上昇によって卸料金と接続料相当額の差分は縮まっているといったところ、それから、卸料金の透明性の確保のために、括弧内に記載したような様々な情報を事業者様にお出しして丁寧な協議を実施してきているということ、④で運用コストの効率化やサービスレベルの向上に向けて、課題解決に向けた協議を重ねて運用改善をしてきました。実際に実現した例として、開通工事等における取得工事枠数の実数開示とか、コラボポータルサイトの機能拡充、といったことをここで記載してございます。

次の5 ページをお願いいたします。5 ページは、先ほど申し上げたシェアの話なんですけれども、やはりモバイルも含めた競争激化によって純増数が下がっているといったところ。

それから、右側の図、総務省のデータでございますけれども、これを見ても、現状においては、45.8%までNTT東西のシェアが低下しているといった状況でございます。

次、6ページでございますけれども、これは自己設置、相互接続、光サービス卸のリスクとリターンを書いたものでございます。自己設置は全額事業者が投資してございますので、当然固定費が発生し、ユーザーが取れなければ、その分赤字になるというリスクがあるといった一方で、光サービス卸はそういった投資がございませんので、少ないユーザーでも黒字が出るといった関係でございます。今回のこの卸の議論で、光サービスの卸をあまりにも優遇する形になると、自己設置、相互接続との関係が逆に崩れてしまうのではないかといった懸念点を記載しているといったところでございます。

7ページはそれをグラフにしたものでございますので、本日は説明を割愛させていただきます。

8ページを御覧ください。卸料金値下げの状況で、2015年度の光コラボの提供開始から、今まで総額2,100億円規模の値下げをやってきたといった実績を書かせていただいております。

続いて、9ページを御覧ください。これは委員限りのデータにもなっておりますけれども、先ほど申し上げたとおり接続料金の上昇と卸料金の値下げで卸料金と接続料金の差分は縮小しており、卸料金と接続料金の差分は改善の方向に向かっていっているといったところでございます。

2つ目の矢尻で、今後光サービスの1ユーザー当たりのコストは上昇していくものと想定されますけれども、光サービス卸は中長期の需要で設備投資を回収するビジネスモデルであって、卸料金はコストだけではなくて、市場環境とか競争環境を総合的に勘案して、コラボ事業者様に継続して御利用いただけるよう、中長期で安定的・サステイナブルな設定にする考えといったところも併せて御説明させていただきます。

10ページを御覧ください。ここから少し変わります、これまでの取組と今後の対応といったところで、事業者様にいただいた御質問等も踏まえて当社の考えを述べさせていただくペーパーでございます。

まず、今までやってきたことといったところで、1つ目の矢尻で、直近1年間で計11回、いろいろな協議を実施してきまして、次以降のページでお出しする情報を開示してきたといったところです。今後においてもこういったご要望も含めて、当社の正当な利益を害さない範囲で可能な限り情報開示は進めていくといったところを踏まえて、前回会合でいた

いただいた御質問は以下3点に集約されると思いますので、一つ一つ御説明させていただきたいと思います。

11ページを御覧ください。まず、御要望の1つ目が、卸料金と接続料相当額とその中長期の連動性を確認できるデータの開示をしてほしいといったところでございます。下のグラフを見ていただきますと、アクセス回線接続料、2ユーザ収容の場合と4ユーザ収容の場合と、卸料金を並べております。これは注意点がございまして、卸料金のところ、今回委員限りにさせていただいてございますけれども、実際このデータがインターネットにオープンになってしまうという関係上、委員限りとしたものでございまして、事業者様は既にこの料金を知ってございますし、事業者様に対してはこの委員限りの部分もお見せした上で協議は実施してございますので、そういった前提でデータを見ていただければと思っています。

東日本と西日本、それぞれ、2ユーザ収容の場合・4ユーザ収容の場合の、例えば2016年から2024年の増減を見ていただきますと、長い目で見れば、おおよそ卸料金と、それから、アクセス回線接続料につきましては、大体連動していることが確認できるのではないかと考えてございます。

②のところでございますけど、東西の一芯当たりのユーザ数は相当に高い水準で、いわゆる2ユーザ収容か4ユーザ収容かと言われれば、少し4ユーザ収容に近いとお考えいただいても結構なんですけれども、そういうことを踏まえても一定程度、料金が連動していることは確認できるのではないかと考えてございます。

それから、今回新たに出すものとしては、右側のさらなる情報開示の部分でございますけれども、2025年度の接続料については、既に申請が終わってございますので、その料金も含めて、今日御開示をさせていただいたといったところでございます。こういった取組を事業者さんとの協議の間で進めてございますし、今後もこういった情報は出していこうと考えているところでございます。

12ページ、御覧ください。今度は中長期の連動性を確認できるデータということで、接続料相当額の見通しを指数化して出したものでございます。これは法令では一応当年度までしか義務づけられていないんですけれども、25年度の接続料は既に申請していますので、このデータについては、分かる限りは引き続き、先のものをお出ししていくこうと思っていますので御説明をさせていただきました。

13ページ、今度は、これも事業者様にお示ししたデータでございますけれども、営業コ

ストを含めた卸料金の原価構造を少し開示させていただいてございます。下のグラフを見ていただくと、卸料金の原価、まず営業コストと設備コストの割合は4割と6割であるといったところと、営業コストの内訳に関する項目と、営業コストや設備コストを構成する人件費、物件費、電気料といったものが、それぞれ従業員給与指数、企業物価指数、電気料指数といったもので、どれぐらい上がるかといったことをお示ししたところでございます。

これらのコストは今の情勢を踏まえても基本的には上がるといったところが自然ではございますけれども、一方、卸料金は下げているといったところで、当社の努力も御理解いただけるのかなとは思ってございます。けれども、これが完璧なものとは考えてございませんので、こういった情報の開示も引き続き、何かを模索していくことはやっていきたいと考えてございます。

次、14ページを御覧ください。これも事業者様にお示ししたデータでございます。これは先ほど申し上げた、営業コストが上がる要素である従業員給与と、それから企業物価指数、電気料の3つを指数化して出したものでございます。

電気料については、NTT東西における電気料の推移をこのまま出しております。1番と2番、従業員の給与水準と、それから企業物価指数につきましては、現時点においては、日本労働組合連合会だとか、日本銀行が公表する一般的なものをお示ししているといったところでございますけれども、前回の研究会の事業者様の要望を踏まえまして、例えば、1番、従業員給与の部分につきましては、当社の従業員給与水準に対するデータ等に変えていくことも含めて、前向きに取り組んでいこうと考えているといったところでございます。

15ページ目、ただ一方、営業コスト、例えば費用内訳の構成比だとか、それから増減傾向といったものを開示すべきといった御意見がございましたけれども、これにつきましては、当社がどのような販売リソースとか、サービス運営体制で競争市場に向き合っているかというのを類推させる極めて重要な情報であるといったことと、やはり当社のみが開示を強いられるといったことは、一方的に競争的な不利益を被ると考えています。いわゆる公正な競争にならないのじゃないかと思いますので、この営業コストに関する情報開示というのは御容赦いただきたいと考えてございます。

自己設置事業者や接続事業者が競争相手でございますして、サービス卸はパートナーといったところでございますけれども、やはり自己設置とサービス卸を両方ともやっている事

業者さんに対しては、パートナーという側面と競争という側面がございますので、競争の側面の方の事業者到我々の営業の情報をオープンにするといったことは公正競争上に大きな影響があると考えます。逆に言うと自己設置、接続とサービス卸をやっている事業者様への対応がすごくよくなってしまうということは、サービス卸だけをやっている事業者様との不均衡も生じさせてしまうことから、一定、歯止めは必要なんじゃないかというところで、営業コスト自体の開示については少し限界があるのではないかとといったところを御説明させていただいているところでございます。

16ページ目、不正競争防止法及びガイドラインの中でも、卸料金や仕入れ原価みたいなものは保護されるべき営業秘密に該当してございます。17ページ目、営業公開法や関連ガイドラインの中でも原価に関する情報というのは守られるべきものといったものでございますので、この辺りは少し留意いただいて、議論をお願いできればと思っているところでございます。

18ページでございます。その他の御要望の部分ですけれども、これは1つ目の矢尻が、どのような計算式で卸料金を設定しているのかといった御質問でございますけれども、これは先ほど申し上げましたけれども、サービス卸は中長期の需要で設備投資を回収するビジネスモデルでございますので、その料金は現在のコストのみならず市場環境や競争環境を総合的に勘案して設定しているものでございます。そのため、計算式によって機械的に算定されるものではないというのがお答えになります。

2つ目、将来分の投資は卸料金と接続料の間に二重回収となっていないかという御質問でございますけれども、投資額は減価償却費に二重に計上されて、接続料として二重回収されることはございませんので、その趣旨での回答とさせていただきます。

続きまして、19ページ目、東西同一か東西別料金かといった観点でございます。

まず1つ目の矢尻で、今までどうしてきたかといったところを書いてございますけれども、光サービス卸は可能な限り全国均一のスペックで提供しており、効用が同一あることや東西均一の料金のほうが運営しやすいといった事業者様の御意見を踏まえて、東西で提供料金を統一してきたところでございます。今般いろんな接続料研究会の議論を踏まえて、御意向を確認したところ7割強の事業者様が東西同一料金を希望しており、東西別料金を希望されているのは1割未満といったところでございます。

こういった、光需要拡大を旨とするパートナーである事業者様の多くが東西同一料金を希望されているところも踏まえて、当社としては光サービス卸の料金について、今後も引き

続き東西同一料金とする考えでございます。

続きまして、21ページ目は光サービス卸の運用改善に向けた取組でございます。光サービス卸の運用改善に向けては2023年度にコラボ事業者からの要望を受け付ける仕組みを設けて、これまでに累計130件を超える御要望全てに対して検討と回答を実施してございます。

第92回会合におけるF V N O委員会様の発表で、要望に対して解決は1割から2割程度との御指摘があったんですけれども、当社として確認したところ、要望を実現したものが4割、継続検討中のものが2割、事実誤認による要望が1割。できないもの、大規模システム改造が必要等の理由で対応困難、現実的ではないものが3割といったところでございますので、この辺り、認識の齟齬につきましては、F V N O委員会と個別にちゃんとすり合わせを実施したといったところでございます。

ただ、3つ目の矢尻、こういった認識齟齬を可能な限り避けるために引き続きコミュニケーションを密にしていくといったこと等をここに書いてございます。

「最後に」のところでございますけれども、当社はパートナーであるコラボ事業者様の皆様と共創により、I C Tの社会課題の解決についてサステナブルな社会の実現に貢献してきたところです。そのために今後もパートナーの開拓を進めていくとともに、運用のフローの改善とか、ビジネス支援、サービス設備の高度化等も含めて引き続き普及拡大を図っているといったところです。

最後に、当社が今回のこのプレゼンで申し上げたいことにつきまして総評しますと、情報の開示には一定の限界があるということは御理解いただきたい。ただ一方で、今の情報開示のやり方や運用が完璧なもので、これ以上何も変えることがないといったことを申し上げるつもりは毛頭ございませんので、本日もいろんな御意見をいただきたいと思いますけれども、そういった御意見も踏まえつつ、事業者様とともにより使いやすい光サービス卸の姿を目ざして頑張っていきたいと思っております。

長くなりましたけれども、私の発表は以上でございます。

【相田座長】 ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問、御意見がございます構成員の方は挙手いただければ私のほうで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がけいただいても結構でございます。

それでは、酒井先生、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井でございます。1点細かい件ですが、接続料というのは大体毎年のように変わっていきますし、卸料金も毎年のように変わってきますけど、卸先事業者が、最後は利用者からその分回収するんでしょから、利用者料金というのは毎年のように変わっているんでしょか。これはそれぞれの会社の方針だと思いますけど、割と数年間一定のような気もしております。

【相田座長】 N T T東西さんのほうで何かお答えいただけることはございますか。

【N T T東日本・西日本】 ありがとうございます。すみません、卸先事業者がエンドユーザー様に対してどんな料金で提供しているかについては当社はお答えする立場にございませんので、心苦しいんですけども、お答えできません。申し訳ございません。

【酒井構成員】 分かりました。卸料金は毎年のように変わっているということは、ある会社に卸したら、それは今年はこの値段、来年はこの値段というふうに変えているんでしょか。

【N T T東日本・西日本】 卸料金は定期的に、タームを決めて毎年毎年変えているというわけではないんですけども、市場環境とか、色々な情勢を見ながら適切な時期に変えているというのが今の実態でございます。

【酒井構成員】 そうすると、ここに書いてある毎年のように卸料金が変わっているのは、一つの事業者が毎年この値段だけ変わっているわけじゃなくて、平均するとこの値段になっているということなんですね。

【N T T東日本・西日本】 8ページを見ていただくと、ここで示されているタイミングで変えてございます。

【酒井構成員】 一つの卸を受けると、例えば、ここで言うと2018年4月と2019年の7月と、2021年の7月、2023年9月にはその料金が変わっているわけですね。

【N T T東日本・西日本】 そうです。おっしゃるとおりです。

【酒井構成員】 分かりました。ある事業者さんは卸したら、もう5年間値段は一緒というわけではなくて、このようなタイミングで変えていると思ってよろしいわけでしょうか。

【N T T東日本・西日本】 そうです。

【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】 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。私からはコメントということで関係各社様にお願いをさせていただければなと思っております。特に今回御発表いただきました東西様の資料ですと、13枚目、14枚目に透明性を高めるための営業コストに係るデータの開示についてというところで、特に次年度の協議に向けて検討という記述があるかと思えます。次年度も目前に迫っているといえますか、もう間もなく開始されるところでございますので、ぜひ引き続き、努めて冷静で継続的な協議と取組というのを今後も続けていっていただければと思っております。

加えてコメントということでございます。今後、市場環境の変化、特にワイヤレス固定ブロードバンドとの競争等を御指摘しているかと思えます。総務省の別の会議体におきましても、このワイヤレス固定ブロードバンドをどう取り扱うか、固定市場との関係をどう取り扱うかは注視しなければならないという方向性は出ておりますので、ここも見なければいけないということと、さらに卸料金の低廉化というのも今回御主張がされているかと思えます。当然、卸先事業者の方々においては卸料金の低廉化というのも一つ大きな主張かと思っております。確かに時宜を得た形で値下げにより需要を喚起する。あるいは需要拡大をするということも必要かとは思いますが、他方で、そのような形での値下げというのは持続性を持つかどうか、特に卸先事業者の卸料金に対する予見性、あるいは安定性というのが、これを追求することで損なわれるおそれもあるのかなという危惧も理論的には考えられるかなと思っております。

そういう意味では、卸先事業者の予見性等の観点から、今回御主張されているような中長期的な視点での卸料金の安定性といった点は首肯されるのかなということも考えられるのではないかなと思っておりますが、いずれにいたしましても一番最初に申し上げました関係各社様の継続的な協議というのは、この場でNTT東西様も示されておられますので、ぜひ取組をお願いしていければなと思っております。

長くなって恐縮です。以上でございます。

【相田座長】 ただいまのはコメントということでしたけど、NTT東西さんのほうから何か返していただくことはございますでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 西村先生、ありがとうございます。今御指摘いただいた前提も踏まえて、引き続き事業者様と真摯に向き合って協議を進めていきたいと考えてございます。

以上でございます。

【相田座長】 ほかにいかがでございましょうか。

それでは、西村真由美先生、お願いいたします。

【西村（真）構成員】 御説明どうもありがとうございます。物価高が物すごい御時世の中で卸料金が下げられているということ自体はシンプルに大変ありがたいことだなと思っています。

あと1点質問は、21ページに掲載されている運用改善に向けた取組の中でFVNO委員会と齟齬が生じているというお話です。一応齟齬についてはすり合わせを実施されたということですが、こういう齟齬が発生してしまう要因を差し支えない範囲で教えていただければと思いました。

以上です。

【相田座長】 それでは、NTT東西さんお願いできますか。

【NTT東日本・西日本】 単純に言うとやはりコミュニケーションがうまく取れていなかったかなということでございまして、今回の件も踏まえて、密にコミュニケーションをとっていく必要があるなという反省でございしますので、さらに密にやっていくことを意識したいといったこととございします。

以上でございします。

【相田座長】 西村先生、よろしいでしょうか。

【西村（真）構成員】 どうもありがとうございます。

【相田座長】 続きまして、佐藤先生。

【佐藤構成員】 佐藤です。ありがとうございます。

幾つかコメントですが、5ページ目に、固定系ブロードバンド市場において競争が厳しく、純増が伸びていないということが示されています。

これは競争の激化もありますが、左側のグラフから見ると、コロナのときに大きく在宅需要が伸びた反動で、その後オンラインの授業や会議が減る中、需要が落ちてきているところも入っているのです。競争の成果以外にいろいろなトレンドが影響しているだろうと思います。学生に聞いても、就職して独り暮らしになって固定網は使わない人たちも少なくないので、全体のトレンドでもあるかなと考えます。

ここで大事だと思ったのは、酒井先生のユーザー市場、マーケットでの料金はどうなっていますかという質問。あるいは西村先生が、ワイヤレスブロードバンド、固定ブロードバンドの競争について話されました。卸の料金が適正で透明性が高いものであってほしい

のですが、それはなぜかという、最終市場で競争が機能して、市場で適正な料金競争やサービス競争が実現できているかが大事と考えるからだと思います。ここは他の先生と意識は共有できていると思いますが、最終市場において、例えば競争上コラボがどういう市場のポジションにあるか、料金やサービス、シェア、あるいは自己設置とかモバイルルータやワイヤレス系のサービスがどれだけのユーザーを獲得しているか、どういう競争状況にあるのか、一度見ておく必要があると感じています。これはぜひ総務省のほうで一度まとめて、委員に御報告いただけるとありがたいと思います。

あと、営業費の開示については、全部開示するというのは無理だろうとは思っています。ただ、何が開示できて、何が開示できないかについてはもう少し議論を深める必要があって、特に同じようなビジネスをやっている競争事業者から情報をいただくことで判断できるかと思っています。

とりわけMNOは、MVNOから同じように情報提供を求められているわけですから、自分が何の情報を出せて何が出せないかお分かりのはずなので、そういう状況を下にあるMNOとして、きちんとNTT東西に対してどういう情報であれば開示できるだろう、こういう形であれば開示できるだろうという具体的な御意見をいただきたいと思います。

あと東西で効用が同じだから卸料金が同じという説明。最終市場では効用が同じだけ光のユーザー料金が東西で違うといことになるのか。効用というのは誰の何の効用で、NTTの説明がどういう論理をベースにしているのかが分からないので、ここもう少し考えます。

最後に14ページのスライドで、さらに外部のインデックス、市場一般のインデックス等ではなく、NTT東西自身のコストのトレンドが分かるような情報開示を進めていきますというのは、非常に、今までの議論を踏まえて改善できたところでよかったと思います。

NTT東西さんから、今まで以上に協力的に情報開示を進め、予見性を高め適正性を理解できるような情報開示を進めていきますという非常にポジティブな発言があったと思いますので、ここはぜひ期待したいと思います。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございました。

それでは、まず、特に東西別料金のあたりに関しまして、NTT東西さんのほうから何かコメントはございますでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 佐藤先生、コメントありがとうございます。

誰の何の効用かというところ、若干違うお答えになってしまうかもしれませんが、光サービスを進めていくに当たって、やはり今NTT東西はかなりコラボ事業者さんの販売のウェイトが非常に大きくなってきてございます。

コラボ事業者様と協力してやっていくことが当社にとっても、市場全体の光サービスの拡大にとっても重要なことだと考えております。我々以外の事業者さん、東西またがっていろいろ事業をやっている事業者さんもたくさんいらっしゃると思いますので、そういった事業者様の御意見というのを極力反映させていくといったことが、当社にとってはもちろんですが、市場全体にとって一番、光サービスの拡大にとって一番いいんじゃないかという判断の下にこういった料金設定をさせていただいているところでございます。すみません、先生の回答に直接お答えしていることではないかもしれませんが、当社としては、市場全体のことも含めて考えているといったところを一旦御回答とさせていただきます。

あと残りのコメントもいろいろありがとうございます。引き続き、当社としても、積極的に頑張って、コラボ事業者さんと協力して透明性を高めるために頑張っていきたいと思っています。

以上でございます。

【相田座長】 ありがとうございます。

それから、最初のユーザ料金の確認のあたりにつきまして、事務局のほうから何かコメントはございますでしょうか。

【小川料金サービス課課長補佐】 事務局の料金サービス課、小川でございます。

佐藤先生に御指摘いただきました実際のユーザ料金、利用者料金のところ、今、総務省のほうで取っているデータとかを含めまして、どういった対応ができるかということを検討させていただきたいと思います。御報告のタイミングなどについては、また別途御相談させていただければと思います。

以上でございます。

【相田座長】 佐藤先生、よろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。効用は改めて考えてみます。料金の原則というのは、基本的に競争になればコストベースであるし、一方で効用というのがもう一つの基準ではあり、ユーザーの効用より高い料金は設定できないので、下限、上限を含めて効用料金とかコストに基づく料金について、経済学的な考え方（料金理論）があるので、

私としてN T Tの考える効用料金について考えを深めてみます。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。ほかにいかがでございましょうか。

それでは、私から2点ほどコメントをさせていただきたいと思うんですが、この件、議論がかみ合わないのは何でなんだろうなというのを考えたりしていたところであるわけです。まず9ページのところで、できるだけサステナブルの設定とするということで、N T T東西さんが非常に努力していらっしゃることは分かります。最近の流れとしては、原価が上がったらそれは適切に反映できる、裏返して言うと今、下げられるんだったら今下げるほうが最近の流儀なのかなと思います。一方で、先ほど5ページでもございましたように、競争も激化している中、卸料金を上げると言ったら撤退するよとおっしゃる卸先事業者さんが出てくるかもしれないということで、N T T東西さんとしては、場合によってはそういうリスクも見込んで値段を設定する必要があるのかかもしれない。やっぱり原価が上がっている中でどう料金を設定していくかということについて、よく卸先事業者さんとコミュニケーションをして決めていく必要があるんじゃないかなと思ったのが1点です。

それから、もう1点は、18ページで、もう少し計算式が欲しいという御指摘があったので、確かに計算式というところまでぴったり行くわけではないと思うんですが、6、7ページに出ているリスクリターンの話と13ページの関係がよく分からないというんでしょうか。13ページに示されている原価というのは、毎年かかっている費用のように思えるわけですが、そういうリスクリターン等を考慮した部分というのは、この絵の中で下の卸料金と書いてあるオレンジの部分に入っているということで、その部分については、いまだにその事業者さんに対してどういう考え方でその部分が設定されているかということについては、コミュニケーションがとられていないという理解でよろしいでしょうか。N T T東西さんのほうから何かをコメントをいただければ幸いです。

【N T T東日本・西日本】 相田先生ありがとうございます。

恐らく、相田先生がおっしゃっているのは、卸料金側のほうですね。卸料金側というのがどう決まっていくのかというのを、もうちょっと事業者さんとコミュニケーションをとって示すものがあればいいんじゃないかという御指摘なのかなと理解はしましたけれども。

【相田座長】 一番最初、大原則のところで相対ですよと言いつつ、特定卸については、基本的には事業者間、同じ料金というのが原則かとは思いますが、その中で多分、

今、下げられるんだったら下げてくれとおっしゃる事業者さんも中にはいらっしゃるでしょうし、長期的に上がるのは嫌だから絶対に上がらないようにしてくれとおっしゃる事業者さんもいらっしゃる。東西別料金のところでも同じようなことがあったかと思うんですけども、なかなか卸先事業者さんとしても違う考えを持った方がいらっしゃると思う中で、特に原価が上がる傾向の中での料金設定というのは難しいだろうなという以上なことではあまりないんですけども。

【NTT東日本・西日本】 先生のおっしゃるとおりで、実は私も答えを持っていないくて、今、言ったようにコラボ事業者さんのお声、それから、まさに本当に市場環境だとか、コストもこれから上がっていく傾向だと恐らく、今のいろんな情勢を見ると思いますので、そういったところで、どこでバランスするかというのは本当に、我々のある意味、企業戦略でもございます。そういったことを悩みつつ今後も決めていくしかないかなと思っています。乱高下するような料金にすると、当然、卸売業者さんすごくやりにくいというのはそれは我々としても分かりますので、その辺り踏まえて、情報開示に対してはなるべく進めて、少しでもそのはざまを埋めていくということをやっていききたいというのが定性的な答えでございますけれども、今日申し上げられることでございます。

すみません、以上でございます。

【相田座長】 18ページで他事業者さんがおっしゃっている、中長期の需要で設備投資を回収するという部分が、13ページの絵の中でどこに入っているかということについては、いかがでしょう。

【NTT東日本・西日本】 御質問を少し私が理解できていないんですけども、2020年から2024年度でどう卸料金が変わったのかについては事業者さんは分かってございます。

【相田座長】 そういう意味でなくて、6ページ、7ページで示していらっしゃるように、回収モデルが違うというんでしょうか、当初に行った設備投資等、それこそ先ほど申し上げました、事業撤退される卸先さんがいらっしゃるとか、そういったようなものが、何らかの形で卸料金の中に入っているんだと思います。それは13ページの図の中の卸料金原価に入っているのか、それとも入っていないのか、そういう単純な話なんです。

【NTT東日本・西日本】 そうですね、そういったものは含んでいないです。そこは変化するものかなと思ってございますけれども、すみませんちょっと今、私もそこについ

ての答えを持っていないものですから、また後日、もし質問いただいたら御回答したいと思っております。

【相田座長】 ありがとうございました。

ほかにいかがでございましょうか。よろしゅうございますか。

【ソフトバンク】 ソフトバンク伊藤です。私からコメントさせていただいてよろしいでしょうか。

【相田座長】 どうぞ。

【ソフトバンク】 ありがとうございます。

大きく2点ございまして、前回当社からプレゼンさせていただいた内容と重複する内容になるんですけど、前回のプレゼンで、こちらから追加のデータ提供等で御要望させていただいた2点に関して、どこまでできるかというところを含めて確認させていただきたいんですけど、まず1点目は、東西さんのプレゼンの8ページ目、別紙3の卸料金値下げの状況ということで、総額2,100億円を卸料金を下げることによって還元していますというデータですけど、これに対して前回、我々のプレゼンで、これに相当する卸の原価が累計でどれだけ下がったかという情報も必要であると。それは先ほど相田先生がコメントされていましたが、中長期での回収とか、その辺りの中長期的な目線で回収して卸料金を決めているんだという議論にも資する重要な情報であると思っていますので、これに相当する累計の卸の還元額が幾らになるかというところを、事業者にも全部つまびらかに開示できるものなのか、あるいは全く開示できないのか、構成員限りながら開示できるかといったところを確認させていただきたいのが1点です。

それから、もう1点、東西の同一料金に関して、当社は同一料金がいけないという意見ではないんですけども、そもそも同一料金になっている料金の設定、水準がどうなっているか、料金水準の透明性がまだ確保できていないというのが我々の問題認識でして、東西コスト構造の差分ですとか、均一化するならどういうやり方で均一化、統一料金にしているのかというところをさらに情報をいただきたいという2点を、前回もプレゼンさせていただいたんですが回答が今回のプレゼンにはなかったかなというところなので、確認させていただければと思います。よろしくお願いします。

【相田座長】 それでは、NTT東西さん、この場でお答えいただけるかどうかというところだったかと思いますが、コメントいただけますでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 木下でございます。

1点目につきましては、接続料相当額の実額の積み上げというのが、例えばフレッツ光の契約者数が開示されてございますので、例えば接続料相当額の今の額をそれで割ると、どれぐらい接続料相当額が実額であるのか、いわゆる構成員限りにされている情報が少し透けて見えてしまうといった観点もあるのかなとは思ってございますけれども、今、伊藤さんからおっしゃっていただいたような、そういった御要望があるということは改めて認識をしましたので、このままお答えできるかどうか分からないですけれども、こういった御意見も踏まえて、何か出せるものがないかどうかは少し考えてみたいというのがまず1点目でございます。

2点目につきましては、質問の趣旨が若干私も理解できていないんですけれども、東西同一料金としている理由というか根拠、いわゆるコストが違うんだけど東西同一料金で提供しているのはなぜかといった御質問であれば、ここで申し上げたとおり、東西で一緒に事業をやっている方とかそういう方の意見とかを踏まえると、同一がいいといった意見が多かったものですから、そういったことを踏まえてこの料金にしているところなんですけれども、それではお答えになっていないでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンク伊藤です。ありがとうございます。

2点目の東西同一料金に関しては、知りたいのは、同一料金は同一料金でいいんですけど、同一料金になっていますけど、料金の設定の仕方、東のコスト構造に合わせているのか、西のコスト構造に合わせているのか、あるいはその真ん中をとっているのかということころすらも、我々は理解に及んでいないところがあるので、その辺りのコスト構造を含めた内訳というか、その辺りの透明性をもう少し説明いただけると助かりますという趣旨になります。

【NTT東日本・西日本】 分かりました。これはどうしてもコストと市場環境と競争環境等を含めて、全体、総合をトータルして決めているとしか言いようがないところではございますけれども、伊藤さんがそういった御意見をいただくということは、何か引っかかっている部分があると思いますので、そういった意見も踏まえて、何か出せる情報がないかどうかというのは考えていきたいと思っています。

ただ、先ほど佐藤先生からもありましたけども、逆にMNOの立場でもあると思いますので、逆に御自身が出せる情報かどうかというのも、そういった観点も踏まえて議論のほうをさせていただければ幸いです。

以上でございます。

【相田座長】 伊藤さん、よろしいでしょうか。

【ソフトバンク】 承知いたしました。ありがとうございます。

【相田座長】 ほかに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、本日この場での意見交換はここまでとさせていただきますので、もし追加で御質問になりたい事項等ございましたら、事務局にて取りまとめてNTT東西さんに御質問させていただきたいと思いますので、3月19日水曜日、1週間後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。

【小川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す。た。

次回会合の詳細につきましては、別途、事務局より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させていただきます。

以上、よろしくお願いいたします。

【相田座長】 それでは、全体を通じまして、追加で御発言の御希望がございましたらお受けしたいと思いますが、よろしゅうございますでしょうか。

特にございませんようでしたら、これをもちまして第94回会合を終了したいと思います。

本日も御協力いただき、活発に御意見交換いただきまして、どうもありがとうございます。

以上