

第 29 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和 2 年 1 月 30 日 (木) 17:00~19:00

場所 総務省 10 階 総務省第 1 会議室

出席者 (1) 構成員

辻 正次 座長、相田 仁 座長代理、佐藤 治正 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 真下 徹 相互接続推進部長

徳山 隆太郎 経営企画部 営業企画部門長

西日本電信電話株式会社 田中 幸治 設備本部 相互接続推進部長

重田 敦史 経営企画部 営業企画部門長

KDDI 株式会社 関田 賢太郎 渉外部 部長

橋本 雅人 渉外部 企画グループリーダー

ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 相互接続部 部長

老野 隆 渉外本部 相互接続部 アクセス相互接続課 課長

一般社団法人テレコムサービス協会

永見 健一 政策委員長

今井 恵一 政策委員

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 副会長専兼専務理事

小畑 至弘 常任理事

NGN I P o E 協議会 石田 慶樹 会長

外山 勝保 副会長

(3) 総務省

竹村電気通信事業部長、山崎事業政策課長、大村料金サービス課長、

佐伯事業政策課企画官、中村料金サービス課企画官、

田中料金サービス課課長補佐

■議事概要

- (1) 第 27 回研究会のヒアリング等を踏まえた事業者・団体への追加質問及びその回答について
- NTT 東日本・西日本、KDDI、ソフトバンク、NGN IPoE 協議会から資料 29-1 について説明が行われた。
- (2) 第三次報告書のフォローアップ事項等に関するヒアリングについて
- ソフトバンクから資料 29-2、JAIPA から資料 29-3 について説明が行われた後、意見交換が行われた。
- (3) NTT 東日本・西日本の第一種指定電気通信設備に関する接続約款の変更の認可申請の概要（令和 2 年度の接続料の改定等）について
- 事務局から資料 29-4 について説明が行われた後、意見交換が行われた。

■議事模様

(1) 第 27 回研究会のヒアリング等を踏まえた事業者・団体への追加質問及びその回答について

【NTT西日本】 それでは最初に、資料 29-1 の NTT 東日本・西日本の回答としまして、資料に沿ってご説明をさせていただきます。

ご質問は、めくっていただきまして、右上、3 ページ目でございます。質問 27-2、佐藤先生からのご質問でございますが、前回、我々がプレゼンさせていただいた県間伝送路の推計、こちらにつきましては、KDDI 様のメニューから価格を求めておりました。これにつきまして、我々が実績で調達している価格に置きかえるとどうかというご質問だと認識しております。

回答になりますが、一部構成員限りとしてマスキングさせていただいておりますが、結論から申し上げます、我々の入札価格につきましては、開示ということについてはご容赦いただきたいという回答になります。ご質問の意図からすると、前回あのような提示をしたのはなぜかというところかと思ひまして、上段のほう、構成員限りとさせていただいておりますが、考え方を書き下しております。

とはいえ、開示はしないものの、構成員限りということで、ご質問いただいている趣旨に則って、次のページ、4 ページ目に、改めまして我々が調達している入札額をもとに試算を行ったものをご提示しております。いずれもごらんのとおりの数字になっております、考え方とあわせて回答とさせていただきたいと思ひます。

続きまして、5ページ目、質問27-3、こちらも佐藤先生からいただいたものになりますが、前回、予測トラフィックを用いて試算をしておりましたが、このトラフィック量が2020年度において、仮に90、80、70となったときにどうなるかというご質問をいただいております。

前提条件は回答欄のほうに記載しているとおりでして、90、80、70%それぞれを乗じた形でトラフィックを予測し、それに応じた設備量を加味して試算をしました。その結果が6ページ目になります。ごらんいただいたとおり、当然ながら、トラフィックが少なくなるにつれ設備量も下がりますので、主には県間伝送路部分になりますが、コストが低減するような形になっております。ごらんいただければと思います。

続きまして、7ページ目、質問27-4になります。こちらも佐藤先生からのご質問ですが、網終端装置について、B型、C型、D型それぞれのトラフィック処理能力（容量）を教えてくださいというご質問でございます。

結論から申し上げますと、これは事業者様に限り開示をしておりましたので、今回の回答としては、構成員限りとさせていただきますが、事業者様もご存じのとおりですが、記載のとおりメニューがございまして、それぞれの容量はこのようになっております。

NTT東日本・西日本からの回答は以上になります。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、引き続き、KDDIお願いいたします。

【KDDI】 KDDIでございます。もう既に試算をやり直していただいたので、回答も必要ないのかなと思いつつ、一応ご説明させていただきます。

我々の Tarif、ご記載いただいて9割引き、これを試算の仮定に入れていただいております。ところなんです、実態と比較してというふうに問われてしまっても、これは民衆の取引の金額になりますので、金額については回答を差し控えさせていただきたいというのが回答になりますということで、補足として、一般的にこういった議論の対象になります10ギガ、100ギガといったような回線は、大手の企業様に対してソリューション等のサービスセットで提供されまして、その価格についてもいろいろな要素を踏まえて個別に合意されていくものとなりますので、まさに民衆ということかと思っております。

「また」ということで、これも先ほどもう試算いただいているところではあるんですけども、NTT東西さんの県間の伝送路、入札になっておりますので、基本的には市場価

格で調達されていらっしゃるのではないかと考えております。なので、適正性の検証ということであれば、このご提供されている価格と調達価格の差、こういったものを見ていただくということが検証すべき点になるのではないかとこのように思っております。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

次は、ソフトバンクからお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクでございます。同じく質問27-1に対する回答でございます。

9割引につきましては、これは民民の協議ですので、割引についてはまちまちなんですけども、9割引が全くないかというところ、現実的にはあるのではないかとこのところでございます。

次のページに、以前、弊社のほうからお出しした市場の我々が提供している10ギガと100ギガの料金、ここは構成員限りになってはいますが、以前提出させていただいた数字があります。これは参考程度にごらんいただければと思います。

27回接続料の研究会でNTT東西さんが出していた資料の10ページ目で、イーサネットアクセスが我々の料金ということで参考に掲載されていますけれども、こちらは伝送のみの提供ではなくて、インターネットサービスも含んだ提供となっていますので、比較の対象としては不相当であるということでございます。

以上でございます。

【辻座長】 それでは、NGN I P o E協議会からお願いいたします。

【NGN I P o E協議会】 NGN I P o E協議会でございます。ソフトバンクさん、KDDIさんと同じ質問をいただいておりますが、ソフトバンクさん、KDDIさんと違って、我々はどちらかというユーザーの立場で実態として回答を作成しております。

県間接続について、自前で調達するか、我々の場合は、あくまで調達という形になりますが、広域県間伝送サービスを利用するかというのは、経済合理性に基づいて判断しております。自前調達の 경우에는、先ほどの専用線サービスを相対として調達いたしまして利用しておるわけですが、その実態の価格としては、どのくらいの料金水準で利用しているかというのは、I P o E事業者同士では競合関係にありますので、そのあたりの情報交換をしておるわけではございません。

ただ、一般論といいますか、調達の実態としてやっている実感からいたしまして、ルー

ラルエリアにある県域等から東京、大阪へケーブル敷設工事について、帯域もありますし、距離もありますが、統計多重効果が働きにくいことから、中核都市に比べてコストがかかる、それが料金に転嫁されることは理解できるということでございます。

加えて、各 I P o E 接続事業者が各都道府県域から県間接続を調達するためには、I P o E 接続事業者がみずから調達をして、全国にわたる広域エリアのネットワークを設計するコスト、あと、運営するコストもかかっていることになりますので、これらのコストを換算すると、各 I P o E 接続事業者は専用線サービスを提供する通信事業者の選定を行っておりまして、それとの比較において、NTT東日本・西日本さんが試算した利用額が実際の料金とは乖離していないものと考えております。

以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

(2) 第三次報告書のフォローアップ事項等に関するヒアリングについて

【ソフトバンク】 それでは、資料29-2に基づきましてご説明させていただきます。フォローアップ事項としては、2つご用意してございます。

まず、加入光ファイバの未利用芯線です。2ページ目でございます。加入ファイバのコスト内訳の推移でございますけれども、指定設備管理運営費、これはいわゆる設備コストです。こちらは企業努力をいただきまして年々下がっている状況でございますが、報酬に関しては、年々金額が増えていて、割合としては50%を超えている、年々上昇しているという状況でございます。

次に、3ページ目でございます。未利用に関しての弊社の主張のサマリでございますが、設備コストは収容率に関係なくコストに全額参入するというものでございます。ただし、報酬は下位設備で賄えると合理的に判断できる場合は、下位設備のレートベースで算入すべきではないかというのが我々の主張でして、合理的な判断というところが今後の議論のポイントになるかと思っております。

4ページ目です。最小限投資合理性ということで、第三次報告書で考え方が示されました、少なくとも経済的耐用年数が経過するまでには、より小容量のケーブルでは対応できない需要を収容するに至るものであれば合理性があるのではないかという考え方でございますけれども、このような考え方に基づいたときに、下の図のようなケースでは、経済耐用年数の大部分を下位ケーブルで賄えるようなケースのときは、初期のころから使っている利用者

は、将来利用見込みのために長期間高い報酬を負担することになるというケースが考えられると思っております。

5 ページ目でございます。以下は、2 つ提案していますけれども、まず提案①です。利用時期の違いによる報酬負担の不公平性を解消する 1 つの策として、将来原価の算定期間内において下位設備で賄える、これは需要予測を立てていただいていますけれども、その需要予測の中で下位設備で賄える場合は、下位設備のレートベースを適用するという案がございます。こちらが提案①でございます。

6 ページ目の提案②ですけれども、最初に投資合理性の考え方を少しアレンジした形で、耐用年数期間の全体の期間の中で平均収容を予測を立てていただいて、その中の平均収容が下位設備容量を超えているかということ投資合理性の判断基準とする案も考えられるのではないかと案でございます。

例えば、下の図で B のケースで、現時点で下位設備で賄える実績であっても、全体の耐用年数の予測の中で平均をして下位の、ここでいうと、400 芯が下位ケーブルになりますけれども、その下位の 400 を全体の年数の平均で超えていけば、全てのレート別で算入するというケースです。

C の場合は、現時点も超えていないし、全体の年数の予測の平均をとっても 400 を超えていないところであれば、レートベースから 1 つ下のケーブルで算入するという案でございます。

A に関しては、現時点で 400 を超えていけば全額算入という案でございます。

7 ページ目、これはデータ検証の方法のところですか。これは非公開の会合で、我々は具体的なデータはいただいけませんけれども、NTT 東西さんから出しているデータで、地下ケーブル、架空ケーブルともに、東西 3 ビルの 6 ビルでデータを出しているということでございます。

これに対して 8 ページですけれども、サンプルとして、蓄積データとしては合理性の判断にまだかなり不十分なところがありまして、十分な信頼性で全体の傾向をつかむためには、300 とか 400 とか、それぐらいのサンプルデータが必要ではないかというところでございます。

9 ページ目がまとめになりますけれども、①効率的な実施の判断の可否については、過去のケーブル敷設時の需要予測ですとか、実用データを用いた検証が引き続き必要であるというふうに考えております。

②ですけれども、現状の使用率をもって判断するのではなくて、需要予測を用いた客観的な合理性の有無で判断するということですので、将来を見据えた設備投資停滞の起因には我々の考えはなり得ないということでございます。

続きまして、2つ目のフォローアップ事項のNGN県間設備の扱いでございます。

11ページ目ですが、19年度、今年度のQoS県間接続料の協議をNTT東西さんとやっております、昨年9月30日に具体的な提示があつて、何回かやりとりさせていただきました。ただ、定量的なデータはいただけなくて、適正性の社内検証の実施・確認までは至らなかったということでございます。ただ、アクセスチャージ水準は実は2割ほど昨年から下がっていることですか、それに対する事業影響等も鑑みて、合意は今年度させていただきますということでございます。

12ページ目です。QoS（優先転送）機能の重要性ということで、QoSの機能は、NTT東西さん以外の事業者がフレッツ、卸も含みますけれども、フレッツを使って、品質確保された独自のOABJ電話を提供できる唯一の手段でございます。今後、メタルから光にどんどん移行するということも考えますと、FTTHがどんどん増えていくということになりますけれども、そこでのOABJニーズ、特に法人のお客様はそうなんですけれども、ニーズがまだ高いということございまして、QoS機能がないと、NTT東西さんの光電話との競争は不可能であるということでございます。

13ページでございます。こちらはIPoEとQoSの関係性なんです、QoSサービスは、IPoEにインターネットのオプションサービス、IPoEインターネットの上に乗るオプションサービスでありますので、IPoE接続の上でのみ提供可能である。いわゆる親亀と子亀の関係といいますか、IPoEが親亀になって、その上に乗るサービスです。ですので、県間利用においてもQoSとIPoEは一体不可分であるということで、IPoEで県間利用する場合は、必然的にQoSも同じ県間を利用するという構造になっております。

14ページですが、県間設備に関する検証ポイントとしまして、3つありますが、ベストエフォート（IPoE）の県間と、QoSと、IPの音声の県間です。これはネットワーク構成は全て同じ県間設備を利用するというので、IPの音声県間に関してはルール化が決まっていますが、基本的には全て同じ県間を利用します。ですので、接続料算定の考え方においても3者間の整合性の確保は必要であるというふうに考えております。

最後、これはNTT東西さんからデータを出していただいた、見直しもしていただいた

のかもしれないですが、**「経済的な複製可能性」**の試算結果の分析ということで、年度が進むにつれてトラヒックが増えていくということで、グラフの右にいくほどトラヒックが大きくなる場所の結果ですが、全国集約POIはトラヒックが増えていくほどコストの増加率が単県POIよりも高くなっていて、逆の見方をすれば、トラヒックが一定以下であれば、全国集約POIのほうが有利といえるということで、トラヒックが少ない地域エリアですとか、あと、中小企業規模の事業者にとっては経済的な複製可能性はあるとは言えないという分析もできるという解釈です。

弊社からは以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、次は、日本インターネットプロバイダー協会からです。お願いします。

【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。それでは、資料29-3、1枚めくっていただきまして、フォローアップの内容ですが、PPPoEのトラヒックをメインに、この5つのことです。

まず、3ページ目ですが、端末装置の増設基準を緩和していただくことで、このグラフを見ていただければおわかりいただけますように、NTE増設によるトラヒック増加ということを見ていただいたら、確実に増えていますということで、緩和していただいたことで、今回は少しずつよくなっているという状況です。これは例の300セッションはまだ実装されていないので、そちらが実装されれば、またさらによくなるのではないかなと思います。

続きまして、4ページ目ですが、トラヒックベース増設基準に関しては、繰り返しになりますけれども、全体のネットワークの中でここだけ、どうしてもNTEの部分がやっぱりトラヒックベースにはなっていないので、ぜひともこれは変えていただきたいというところでございます。

それから、5ページ目です。NGNのトラヒックの可視化ということで、これは今、NTT東日本・西日本さんともにやっただけで、一部、CSVでしたか、データでは今いただいている状況で、4月には端末から見えるということですので、我々としては4月を期待して待っているという状況でございます。

6ページ目ですが、NTTコールセンターの対応で、前、たらい回しになっていたという話に関しましては、NTT東日本・西日本さん自身がかなり動いていただいたということもありますし、コラボに吸収されたということもありまして、これについては、特にそ

ういう大きな問題になるようなことは今は起きていないようでございます。

次は7ページ目になりますが、10ギガサービス、この間、発表されましたアクセスライン側の10ギガサービスの差別的取り扱いについては、審議会の答申についてどうなのかというところでございます。今年の4月にIPoE方式に関しては10ギガのアクセスライン側がもうサービスが始まるということなんですけれども、PPPoEについては、この間発表があったのは来年という話ではありますけれども、1年おくれるということで、平成21年度の答申に関しては、ほぼおくれることがないようにということだったのですが、それがどうなるか。ここに関しては、我々は結構いろいろなところからクレームが出ていまして、そもそもPPPoEのインターフェースの増速について、まだできていない状況で、かつ、例の20%緩和と300セッション、これは非常にありがたかった話ではあるんですけれども、慌てて申し込んだところが、これから9年間、それを続けなければいけないということで、来年出たからといってどうなのかという話もありますし、特に中小に関してはなかなか難しいというところで、これについては慎重に検討していただきたいと思っております。

続きまして、8ページ目ですが、県間伝送路については、その後、特に進展がございませんので、ぜひとも不可欠設備ということで規律をお願いしたいと考えています。

9ページ目ですけれども、伝送路の不可避性ということで、後ろのほうに参考資料もつけてはいるんですけれども、県間網はどうしても今のところは避けられないという状況で来ていますので、早急に規律についての検討をお願いしたいというふうに感じております。

1枚めくっていただきまして10ページ目です。やはり同じく県間伝送路なんですけれども、10年間、実質ほぼ値段が下がっていないということ等も含めると、LRICの検証とかも含めた上で、やはり先ほどと同じになりますけれども、ぜひとも県間伝送路についてはお願いしたいと。

続きまして、11ページ目は、第三次報告書での第二次報告書以降ということで検討がずっと行われて、注視するべきだということのまま、かなりの時間がたっていますので、ぜひともこの研究会の中でそろそろお願いしたいなというふうに感じております。

12ページ目になりますが、これはPOIのIPoEの16社、接続制限と単県POIの話ですけれども、現状ではやはり東京の全国POIに接続しなければならないという判断になっていますし、例えば鹿児島であるとか青森であるという人が東京まで持っていくのは非常に大変な話ですので、ここは単県のPOIをぜひとも実現していただきたい。

次のページになりますが、これはかなり大ざっぱな、実はこの資料は引っ込めたつもりだったのが載ってしまっているの、簡単に説明だけしますと、これはかなり正確性はないんですが、ざっくり言うと、これはNTTさんにお支払いする網使用料の違いということで……。

13ページ目はNDAの件です。今、NTTさんの接続約款の47条で守秘義務契約ということになっているんですけども、次の14ページ目が、その件についてさらに説明してまして、JAIPAでプロバイダーが集まって、PPPoEとかIPoEの議論をしているんですけども、どうしてもNDAが、会社によって判断も違う、どうしても保守側に寄ってしまったところに合わせてしまうので、どうしても保守的になって話ができないということになってしまって、協議自体も萎縮しているということで、基本的には、NDA除外ということを原則していただきたいと。

その次のページの15ページ目が、事業者間の情報共有・議論不可ということで、これが例のD型のメニューが先に卸事業者に対してのみ、大手事業者に対して情報開示されていたということが何年前にあったということについての弊害がこういうものではないかというふうにやっていますので、ぜひとも開示していただきたいと思っています。どうしても個別の企業だったりとか、出さなくていい数値はありますが、そういうところは当然NDAでもいいんですけども、原則開示をしていただけたらなと思っています。

16ページ目がまとめなんですけど、今のお話のとおり、NTTとのNDAが支障となっていて、なかなか円滑に行えないということで、下にそれぞれ書いていますけれども、基本的なNDAの対象外として、拡大解釈をされないように対象範囲の考え方の整理をぜひこの研究会でやっていただきたいということになっております。

17ページ目が、第三次報告書のフォローアップということで、ここは特に説明する必要はないと思います。

それと、18ページ目、団体協議の件ですけども、これが5社で接続をやったものをJAIPAが委託を受けて団体協議をするという話になっていたんですけども、やはりこれについても、その後、進展がなかなか得られないということで、先ほどのNDAとの問題になるんですけども、団体協議についても特に委託契約がなくても、それを開示しなくてもできるような形に持っていかせていただきたいなというふうに考えております。

19ページ目、最後になりますけれども、POIの小容量化ということで、現状どうなっているかということですが、PPPoEの場合は事業者の制限がないのですが、IPo

Eは16社、事業者数は、PPPoEが77社で、IPoEが6社。単県が、PPPoEは可能なんだけれども、IPoEについては今は不可。それから、広域との組み合わせということで、PPPoEはないのですけれども、IPoEはある。POIの最低帯域、これは、もう今の時代、今さら1ギガかという話はあるんですけれども、金額の件とかがいろいろあって、スタートアップだったりとか、小企業のところがどうするかという話のところ、これはちょっと今の資料がいろいろあったこともありまして、また詳しいことは次回以降でさせていただきたいと思います。それから利用料金が、NGNの利用料金だと網改造料ということで、エッジの設備の負担についてもいろいろ違ってくるということでございます。

以上でございます。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

ただいま発表いただきました第27回研究会の追加質問に対する回答、あるいは第三次報告書で問題になった箇所、3点ほど伺いましたが、改めてご提案ないし問題提起していただいたわけであります。

それでは、問題が多岐にわたっておりますが、まず、ご質問のある構成員の皆さんから、ご意見、ご質問等をお願いしたいと思います。どなたからでも結構です。いかがでしょうか。

酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 私が知らないのかもしれないのですが、ソフトバンクの3ページのところ、設備コスト全額算入、それから報酬の全額算入になっています。主張としては、設備コストは構わないけれども、報酬はケーブル芯線の数に合わせてほしいということだったと思うのですが、この場合の設備コストというのは、管理コストとかが全部入るのでしょうか。

【ソフトバンク】 はい、入ります。

【酒井構成員】 そうすると、利益分だけを除くということでしょうか。

【ソフトバンク】 そうです。

【酒井構成員】 わかりました。

【辻座長】 よろしいでしょうか。

【酒井構成員】 はい。

【佐藤構成員】 まず、各社、質問に答えていただいて、またNTT東日本・西日本の

資料にも数字を示していただいたので有難うございます。

まだ数字をしっかりと見られていないのですが、単年度で見ているようですが、これは複数年の平均がいいのか。また、例えば19年は数字があったのかとか、NTT西日本とNTT東日本で違う傾向が（4ページ）見えているし、また6ページあたりも違いが示されており、これが地域の差とか需要の密度の差とか、多分いろいろなことが関係してくると思います。合理的に何らかの理由があってこうなっているのもであると思うので、もう少し理解を深めたいと思います。多分きちんとした理由があるはずで、とりあえず提出された資料についてはありがとうございました。

あと、その他の資料で見ると、ソフトバンクには初めて合理性とは何かという基準を提案いただいたように思っていて、これからまた考えてみますけれども、とりあえずでいうと、こういう合理性の提案というのは、NTT東日本・西日本から見ると、こういうところはなるほどと思うのか、全然実態と違うと思われるのか教えていただけると、しっかり理解できると思うので、ご意見をいただければと思います。

【辻座長】 それでは、お答えできるところで結構です。

【NTT西日本】 ソフトバンク様のご提案、考え方としては一応理解したつもりですが、実際に投資している立場からすると、例えばソフトバンク様の6ページの絵にあるように、最終到達地点に至るまでの間の部分を全て非効率というふうに断じられてしまいますと、我々としてはやはり、光ケーブルを投資した後、一定の期間が経過しないと需要は埋まっていけないわけで、その途中の間を非効率というふうに断定されますと、本当に投資としてはもたないといえますか、成り立たないというのが正直な感想です。なので、報告書の取りまとめでもありましたとおり、耐用年数経過の大きなロングレンジの中で無駄がないかというご検証は今後も引き続きいただきたいと思いますが、その途中段階のケーブルまで空きがあれば無駄ということであれば、我々は繰り返しプレゼンさせていただきましたけれども、例えば都度の需要対応で投資を行うといったことをやると、結果、トータルで非効率な、コストアップするような投資行動になりかねないので、そういった観点も含めて、我々がやっている投資行動をご理解いただきたいというのが正直な感想です。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。一応、時間軸が入っているという意味では、ソフトバンクの考え方もわからないでもなく、投資しているんだから、需要に完全に一致した投資をしていくわけではなくて、ある程度余裕をもって投資していくというNTTの意見もわかります。ただ、余裕をもってのところに、大き過ぎる投資があるか、それなり

の合理性があるかが論点。大きいものが全部不効率ではないし、その大きいなりの根拠も多分あるはずですが、余っているいないで効率的か非効率的かではなく、余っている投資の大きさについて、効率的かそうでないかの判断があると思います。基準をつくるのは簡単ではありませんが。

【辻座長】 ほかほかございませんでしょうか。

【佐藤構成員】 I P o E方式は、16者入れることになっているけれども、できていないという説明があったと思いますが、その都度、申し込みがあって、NTT東日本・西日本で技術的にこういうものは無理だとか、コスト的に無理だという判断をされて、その理由をオープンにしていくのだと思ったのですけれども、ここの書きぶりだと、制限はなくなっただけでも無理だと主張しているようにも聞こえました。この当たりの事実が、J A I P Aの11ページで示されていることなのか、これをどう理解したらいいのかなという疑問。私の理解だと、申し込みがあって初めて、できないのだったらできない理由が明示されると思っているのだけれども、そういう理解でいいのですかというのが1つ目の質問です。

あと、守秘義務については、昨年、NTT東日本・西日本にて前向きに対応しますという発言があり、問題はかなり軽減されたようにも、あるいはされるだろうと期待していたのですけれども、今日の議論では、他事業者が萎縮してなのか、基準が明確ではないからなのか、やはり協議しにくい状況が続いているという説明でした。それに対しては何か意見はありますでしょうか。NTT東日本・西日本はこれ以上対応できないのか、基準を何らかの形でつくって協議ができる、例えば事業者同士が情報を出し合うことで、それぞれマイナスにならないような合意のもとで協議ができるような対応をすることはよろしいので、NTTとしてもそのようなことができるよう協議しますということなのか、状況を教えていただければ。16者制限と守秘義務についてです。

【NTT東日本】 NTT東日本の真下でございます。

16者制限の問題は、基本的に16者までしか枠がないのでということで、現在、実際にサービスを提供されている会社がオープンにされていますが、6者で、全部であと10枠余ってございます。さらに、そのうち2枠は既に予定を公表されており、NTT東日本・西日本からも公表しております。計8枠までは埋まっていますが、そこから先は、まだ空いている状況です。おそらく15者目とか16者目の要望を受けた際に、この後はもう提供できませんというふうにお断りをするタイミングが来るのだと思いますが、今の段

階では、拒否ということではなく、接続できないということではなく、対応しますということ
です。

それから、NDAのところにつきましては、以前もこの場でもお話をいただきまして、
私どもも方向性を変えようという話をさせていただいたことがあります。その辺の話も J
A I P A 様とも時々お話をしております、具体的な話までは進んでいなかったのですが、
今日の場で、このような資料も出ると伺ったので、我々の中でも実は考えていたのですが、
J A I P A 様との中でいろいろな議論をする際に、当該 I S P 様だけであれば、手続上、
ある事業者様から、こういう条件でいかがかという問い合わせを受けた場合、私どもから、
こういう状況ですと答えをします。基本的には、事業者様毎に個別の事情もございませ
るので、御社の場合はこのようなことが必要になりますとか、個別にご説明をしているの
ですが、もし J A I P A 様より、その事業者様もご了解いただき、議論をみんなでやりたい
ということで、例えば複数の事業者様で話をしませんかというご提案をいただければ、こ
の研究会の場でご議論しているのと同じような議論を団体協議でもいいのではと思っ
ております。その辺のお話も、2月中旬に団体協議をやる予定になっておりますので、私
どもからご提案しようかと思っていますので、今日この場でお話ししました。

それと、今回のご説明で委任状について、以前の状況の話になっているのではと思いまし
て、私どもからこの場で、印鑑は出して良いという人からいただくことで問題ないという
話もしたように思っております。まだ足りないところがあれば、柔軟に対応していこう
と思っているところで、基本的には、以前この場で申し上げたスタンスと変わらないとこ
ろです。

【佐藤構成員】 これから改善されるということですね。

【辻座長】 ほか、オブザーバーの方で何かご意見がございましたら、どうぞ。

それでは、J A I P A からお願いいたします。

【日本インターネットプロバイダー協会】 今の16社の件は、価格比較は次回以降で、
今日の資料ではできなかったんですけども、やっぱり値段が違うのではどうしても、今、
2つ空いていますが、9社目といますか、どちらにしても気軽にはできないんですけれ
ども、気軽にはなくて、絶対にどう頑張っても小企業は無理というのが金額だと。細か
い金額は約款ベースの全体の金額しか出ていないので、今のところはそれが具体的にはお
示しできないんですが、桁がもう2つ3つ違うので、それはやっぱり P P P o E だと手軽
に出せる金額、中小でも、下手をすれば、ネットワーク系をやっている人だったらすぐ出

せる金額で動けるんですが、全然これは本格的にネットワークを、西日本半分で、少なくとも半分ぐらい頑張るとかという金額ではないとできない金額なので、それはむしろ金額の問題で出られない。重要性の問題だったりします、帯域の問題もあるんですけども、使っている量によって変わるとかという話は、それはそれでまたついたお客さんとの交渉で変わるんですが、現状だと、冒頭の容量の話もありますし、全国、西日本なら西日本全部、東なら東全部をやらなければいけない、県間接続料も結構な金額がかかって、300万とかいうレベルでかかってきますので、現状ではどう考えても無理というところで、それは増えないというのが我々としての理由になります。

【日本インターネットプロバイダー協会】 あと、NDAについて、私のほうから回答させていただきますけれども、NTTさんとの間の話がまだ始まっていないので、どのように改善していったらいいかというところは、まだうまく方向性が見えていないというのが現状です。ただ、こちらの資料にも書きましたけれども、PPPoEをやっているISPさんからすると、IPoEだけ10ギガが先に始まるというようなことは、先ほどの話ですと、関係者ということになると、IPoEをやっている事業者には関係あるんですけども、PPPoEをやっている事業者には関係ない話というふうな形で整理されると、なかなか難しいのではないかなと。つまり、皆さん、ISPとしては、エンドユーザーに対してサービスを提供しているということで、皆さん関係者であるはずで、必ずしも接続していないからといって関係者ではないということはないと思っております。

もう1つは、協議ということで、我々としては、やはり協議をしたいと思っております、例えば何月何日にIPoEで先に始めますよということを持ちかけられても、それに対して、例えば待ってくれとか、逆にPPPoEを早めてくれというのは協議だと思っているんですけども、必ずしも情報が開示されるということは協議ではなくて、もちろんそれは前提にはなるんですけども、NDAを超えて情報が開示された上で、さらにこちらのほうから要望を出せるかどうかということが、実質的に意味があるところだと考えていまして、それを2月ぐらいから、今ちょうど準備しているところですけども、団体協議の中でどういう仕組みでやっていくかということは考えていきたいと思っております。

【辻座長】 何かご意見がございますでしょうか。

【NTT東日本】 今おっしゃったとおりだと思いますので、結構でございます。

【辻座長】 どうぞご協力をよろしくお願いいたします。

ほかはございませんでしょうか。

それでは、西村構成員、お願いいたします。

【西村（真）構成員】 J A I P Aの資料29-3の6ページで、NTTコールセンター対応が鎮静化したという形でまとめられています。我々消費者は、何が原因で速度が遅いのかというのはなかなかわからないので、これは設備増強がかなって速度が回復してクレームが収束したみたいな話だといいいのですが、それで解決したとはちょっと読めませんでした。コラボ光にクレームが流れたというような分析もしていらっしゃるのですが、あと、NTT東日本・西日本のホームページなどで速度が遅いときはこういう対策をしてくださいという案内もあって、そういうことも試されましたかと、我々は相談を受けたときに聞いたりしていることから、遅い、遅くないという話について、悩ましいということコメントさせていただきます。

【日本インターネットプロバイダー協会】 では、その辺についてよろしいですか。

【辻座長】 はい。

【日本インターネットプロバイダー協会】 おっしゃるとおり、さっきの20%緩和で確かに速くなったので、その分でなくなっている分も当然あります。ただ、ここは主にたらい回しになるお客さんが少なくなったということで、全てクレームがなくなったという話ではない。とりあえず一時対応をほぼISPがやるようになっていきますし、エスカレーションに関してもNTT東西さんが対応していただいているので、それについてどこに相談したらいいんだという話はほぼ鎮静化したという話で、スピードが十分出るのでお客さんから文句がなくなったということを示しているものではないです。

【辻座長】 ほかはございませんでしょうか。

それでは、NGN IPoE協議会からお願いします。

【NGN IPoE協議会】 NGN IPoE協議会の石田でございます。

今のJ A I P Aの29-3の7ページですけれども、こちらはNTT東日本・西日本への要請、当時、当事者であったので、改めてコメントというか、1点、指摘させていただきますと、NGNのIP v 6接続に係る接続約款ということで、PPPoE方式の提供開始時期がIPoE方式よりおくれることがないということではなく、IPoE方式とPPPoE方式のいずれにおいてもIP v 6接続サービスの開始そのものがおくれることがないようにという当時のコメントであったことを指摘させていただきたいと思っております。

あと、これは関連してコメントといたしまして、1G超の接続サービスは既にNTT以外の他事業者さん複数社で開始されておまして、競争劣後の状況に陥っているというこ

とだけご理解いただければと思います。

加えて、先ほどのNDAの件なんですけれども、団体協議というのは確かに我々としてもぜひお願いしたいというところがございますが、一方で、我々から提供いたします秘密情報、NDAに守られた情報等もありますので、あくまでも団体協議の中は、各社がそれぞれNDAを結んでいることを前提とした形態にすべきではないかというふうに我々は考えているところがございます。

以上がコメントです。

【NGN I P o E協議会】 済みません、もう1つよろしいでしょうか。

16者制限の話がずっと出ているのですけれども、これは2つの接続方式を同じものとして捉えて、同じように全国展開しようという話を要求していらっしゃるんですが、もともとリンゴとオレンジのような違いのある技術なので、同列で議論するのはなかなか難しいと思っております。そのため、同じように展開する際にテクニカルに難しいところを解決するのは、将来のネットワークで解決する話に持っていったほうが良いと思っておりますので、その点だけ指摘させていただきます。

【辻座長】 それでは、お願いいたします。

【NTT東日本】 いろいろI P o E協議会様におっしゃっていただいたので、コメントしたほうがよいかと思いますのでコメントさせていただきます。

10Gサービスの時期が少しずれるというお話に関しては、いろいろなご意見ももちろんお聞きしておりまして、私どもは2日前に、事業者様向けに、今日も一部来ていただいているのですが、現在の状況について説明会をやっております。その場で少し背景もお話ししたので、この場でもご紹介したほうがいいのかと思ひまして、なぜ1年間ずれてしまうのかとか、ほんとうに1年間なのかと、そのように思われるといけないので、少し説明させていただいてもよろしいでしょうか。多分、次の課題にも少々絡むのではと思ひていたのですが、この場でお話しさせていただきます。

I P o E方式は、こちらにもございますとおり2020年4月の提供となりますが、P P P o E方式については、遅くとも記載しておりますが、1年後の2021年4月には提供できるように準備を進めているということでございます。

これには経緯がありまして、もともと私どもは、10Gのサービスを提供していこうということで、P P P o E方式もI P o E方式も共に提供していく形での開発を1年前の2月に着手していたのですが、I P o E方式は、様々な市場環境や、先ほど後発だという話

もございましたが、複数の事業者様からの要望が強かったこともございます。もう1つは、I P o E方式は、いろいろな意味で、関門系ルータなどが既に対応できているところがあるとなど、既にでき上がってしまっていたといった点がございます。それに比べ、P P P o E方式の場合、どうしても同時に始めてもいろいろやらなければいけない開発や検証項目がありました。具体的には、P P P o E方式はトンネリング方式を採用しているため、どうしてもいろいろな調整をとらなければならず、開発に時間がかかってしまうところがありますので、どうしても期間を要するという点で、サービスの提供時期に差が出ているということは是非ご理解いただきたい。

ただ、これはやはり好ましくないという点は、先ほどの答申だけではなく、私どもも、できるだけP P P o E方式の方にもきちんと対応すべきだということで、どこまでできるかは現時点では分かりませんが、少しでも提供の前倒しができないか、何かほかの方法がないかというのは実は考えております。先ほどJ A I P A様の議論であったように、団体協議の中でも、この辺を議論しようということを目下で聞いておりますので、私どもからも、この程度は可能であるとか、そのような議論を行いながら、この次の研究会の場でも、もし進捗があればご説明できればと思っておりますので、ご紹介させていただきました。

以上です。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それで、いかがでしょうか。今後いろいろ協議していただけて進めていただきたいと思いますので。

ほかはございませんでしょうか。

それでは、西村構成員から。

【西村（真）構成員】 ソフトバンクの資料29-2の8ページのところに、データ検証方法についてということで、今、6ビルのデータを開示していただいているのですが、400局程度のサンプルデータということで提示いただいています。95%の信頼係数について、何か補足されることがありましたら、ご説明いただけますでしょうか。

【ソフトバンク】 本来であれば、全国の全ケーブルのデータを実績というか、そこを出していただければというのが我々の要望なんですけれども、さすがにそれは大変かということで、あるサンプル数で全データを代用できるというか、どれぐらいサンプル数の中で全体を代表できるかというところで、統計的に考えたときに、400ぐらいあれば大体

全体をあらわしているのではないかなど、そういう考えでございます。

【辻座長】 よろしいでしょうか。

【NTT東日本】 1ついいですか。

今の状況というのは、どちらかという、仮説を立て、それを検証するに当たりデータ数がどのくらい要るかという話で、なかなかこの変数がいろいろと定まらない状況の中、このデータを集めることがなかなか難しいと思いますし、去年来申し上げておりますけれども、この先の先を調べていくということが非常に大変だということはご理解いただければと思っております。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、西村構成員、お願いいたします。

【西村（暢）構成員】 今回の西村構成員の質問とちょっと乗っかるような形なのでございますけれども、NTT東日本・西日本が従来から未利用芯線の議論では、効率性に基いた投資行動というご主張をされておられますので、まさしく投資インセンティブを確保するというのは非常に大事なことでございますし、設置事業者にとってはそれが要になるというのは重々承知しております。そのところはわかっておるのですが、やはり効率性に基いた主張を繰り返しておられるということで、ぜひここに判断が可能なデータを引き続き示していただく、今回はソフトバンクから、合理性という言葉で提示されていたと思いますが、NTT東日本・西日本にとっても、こういったデータを収集し続けていただくことがまずは必要になっているのではないかなということで、お願いをさせていただければと思います。

それから、これはJAIPAの資料について、19ページでPPPとIPEの比較を、こういった表で示していただいて、詳細の説明は次回以降というような発言があったかと思いますが、先ほど、IPE協議会からも、PPPとIPEの違いについてもご指摘があったと思います。そういたしますと、誰にとってどのような違いなのか、そしてその違いは一体、コスト面、技術面でどういった違いなのか、単純にこの表のみで比較すれば良いものなののでしょうか。もしそういったご説明等が、今はちょっと時間の関係もあろうかと思っておりますので、詳細な、あるいは突っ込んだ説明をもししていただければ、よろしくお願い申し上げます。

【日本インターネットプロバイダー協会】 簡単にご説明しますと、技術面というか、見た目からは、お客さんからは、特殊な例を除けばどちらも同じです。違うのは、インタ

一フェースが1ギガと10ギガなので、スピードが出るか出ないかということは多少ありますけれども、実質的などこかのホームページを見て、特に遅いとかというのが、混雑さえしなければ、お客さんから見た場合にはそんなに大きな差はないです。NTTのシューター装置の混みということを除けば、そんなに大きな差はないです。

ただ、違うのは、先ほど言いましたように、コストが最小コスト（ミニマムコスト）が全く桁違いで違うので、細かくどこかの県だけでやりたいとか、地方だけでちょっと違うサービスをつくりたいといったときに、IPoEのやり方は、そもそもネーションワイドでやることを前提につくっているもので、全くそこは合わない。

ただ、そう言いつつも、先ほどの10ギガのサービスにしても、IPoEのほうが先に動いてしまうということがあれば、PPPoEは劣後はずっとし続けるわけなので、そこは同等に何らかの形で、金額なのかいろいろあると思いますけれども、手当てをやっていたきたいというところがございます。

【辻座長】 どうぞ。

【NGN IPoE協議会】 先ほどもご説明申し上げたとおり、中身の作りが違って、当然それによって適用範囲が違ってくるとというのがこの2つのものなので、確かにユーザーから見た場合の違いはこういう形で端的に切られると出てくるんですが、これを使って提供する事業者という観点から考えると、先ほどの立石さんのお話にもありましたように、中小の事業者さんにとってはPPPoEのほうが使いやすい。その中でいろいろ提供が難しい部分があるのであれば、そこをNTT東西と議論して改善していくというアプローチのほうが健全かなというふうに思っております。

【辻座長】 ありがとうございました。

両者の違い、ユーザーにはあまり差がないので、ただ、事業者の方々については、費用の点で非常に格差があるので、技術的な仕様も違いますから、それぞれISP事業者のニーズとか顧客の層によってバラエティを持たせているということですが、両者のバランスをどうとっていくかということも非常に大事な問題かと思っておりますので、事業者の方々の協議も大事でありますし、我々もこの研究会、これもまたいろいろ調べて、いい方向に持っていけたらというふうに思っております。

【佐藤構成員】 自分の反省でもあるのですが、NTT東日本・西日本の過去の投資の議論を、すなわち光ファイバ低い使用率について議論してきたのですが、例えば過去を振り返ると、需要が2割伸びているときと、需要が5%しか伸びないときでは、

NTTの投資行動も変わってくると思います。あまり過去の投資が非効率でなかったというのを議論するのではなく、これから投資はどうしたらよりより効率的になるかですとかという議論、芯線数を埋めることは企業としても大事なことなので、少し議論もフォワードルッキングにしていければと思います。投資の仕方自体も、もしかしたらこれから変わるかということも期待しての議論です。

【辻座長】 予測のほうもよろしく願いいたします。

【NTT西日本】 プレゼンをさせていただいたとおり、例えば5Gとか、いろいろあるかと思うので、そういう状況は我々も考えていかなければいけないと思っています。

【辻座長】 ありがとうございます。

（3）NTT東日本・西日本の第一種指定電気通信設備に関する接続約款の変更の認可申請の概要（令和2年度の接続料の改定等）について

（事務局より資料29-4に基づき説明）

【辻座長】 どうも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、ご意見、ご質問がございましたら、お願いしたいと思います。

どうぞ。

【佐藤構成員】 19ページと48ページ、光アクセス、シェアアクセスが8分岐の議論ですけれども、19ページの下に出てくるように、収容数でかなり料金が変わるので競争が難しい状況があり、分岐数は8なので、既に顧客をとってしまったシェアの大きな企業が8分岐のうち4、5とってしまうと、後から入ってきたところが1、2をとっても、料金上不利になり競争がなかなか進みにくい状況だったと思います。その要因の1つが、48ページの配線区画の問題にあって、その配線区画が非常に小さいから、新しく入った事業者がユーザを確保しにくいところであったと思います。

質問は、配線区間を統合などして、状況が少し競争しやすくなったのかとも思ったのですが、これは緑のところを見ればいいのか、配線区画当たりの平均の配線数を見ればいいのか、そうすると、あまり変わっていないように思いますが、配線区画については統合等で改善されつつあると思ってよろしいのか、改善の途中にあるのか、なかなか変わらないものなのか、状況を教えていただければと思います。

【辻座長】 それでは、総務省、お願いいたします。

【田中料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

まず、資料をつくっているのは我々ですので、表の見方という点については答えさせていただいた上で、またNTT東日本・西日本にご回答いただければと思いますけれども、緑色の部分につきましては、※の2つ目でございますとおり、平成18年12月の値、メタルがあったところについて、横に引きながら、新設があったところは足していくという形で出した②の加入電話等回線数を、配線区画数で割っているものでございますけれども、これについては、その区画における全部の加入回線数を示しています。

青色の部分につきましては、実際に他者も含めて光分岐端末回線を引かれている数を示しており、潜在的なものという見方ができるかと思えます。

これに関する評価でございますが、数値をご覧いただくとわかりますとおり、それほど大きく変わっているという状況ではないと認識しておりますが、一定、改善している部分もないとは言えないという状況と考えております。

以上です。

【NTT西日本】 今、補佐からご説明いただいたとおりで、ポテンシャルの部分は非常にパイが大きい部分もあり、構造的にどうしようもないという点も本音としてはございますが、努力は続けているつもりで、その意味では、ゴールかと言われると、まだこれからも合理化の施策を取り込んでより使いやすい配線ブロックにしていくというところは意識しております。

【佐藤構成員】 次にどこかの会議で新しい数字が示されたときに、問題が改善されているかどうか、改めて確認したいと思います。

【NTT西日本】 繰り返し申し上げますが、地理的な面とかもございます。

【佐藤構成員】 限度もあるというのは、わかります。

【NTT西日本】 ひとつひとつ改善してまいりたいと思います。

【佐藤構成員】 それをどこまで頑張っていただけるか、見たいと思います。

【辻座長】 それでは、相田構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 今の佐藤構成員のご質問とも関連するのですが、この資料で7ページ目を見ると、これは単位が万だったり千だったりするので、なかなか読みにくいのですが、令和元年度、NTT東日本は、40万契約増やすのに引かなければいけない芯線数が2万8,000本で済んでいる。それに対してNTT西日本は、20万契約

に対して2万3,000本芯線の需要が生じているというので、見かけ上の芯線当たりのお客さんの数が違うのは、マンションの割合ですとか、注が書いてあるところが違う影響なのかなという気もしますので、もし可能であれば、いわゆるファミリータイプとマンションタイプの比率や、関連するデータも機会があれば見せていただきたいというのが要望でございます。

【辻座長】 いかがでしょうか。

【NTT西日本】 少し検討します。

【辻座長】 お願いいたします。

【NTT西日本】 おっしゃるとおりで、いろいろな状況があるかと思えます。あと、東西のエリアといった話もありますので、そういう点でご提示できるものを検討したいと思えます。

【辻座長】 ほかはございませんでしょうか。

では、1点、前の議論でソフトバンクから、2ページで光ファイバの原価における報酬額等の推移というのを説明されて、この報酬額が占める割合が上昇しているという図がございます。その理由は、コストを下げればNTT東日本・西日本の報酬率が上がっていくというふうに理解してよろしいものなのでしょうか。

【NTT西日本】 先生がおっしゃられているのは、報酬の比率ということでしょうか。

【辻座長】 はい。

【NTT西日本】 比率としては確かにそういう形になるのですが、報酬という名前について「儲け」とおっしゃられましたけれども、我々としては、これは全国に光を行き渡らせるために、「必要な資本コスト」という理解をしておりますので、その意味では、年々費用は償却に加え、我々のコスト削減努力も含めて低減していく中、最低限の「必要な資本コスト」をいただいているという認識です。比率は結果的に上がっているものという理解です。

【辻座長】 先ほどの資料の16ページですと、これは単年度、平成30年だけですけども、報酬額ですか、赤字で引いていますけれども、プラス114億円、これは増えていますね。だから、今言われたように、比率も上がっていつているけれども、報酬額もこの年は増えているわけですね。

【NTT西日本】 こちらは、接続料の算定において定められた方法で算出しておりますので、端的に言えば、世の中全体の景気というか、企業全般の利益率とか、そのような

ものを加味した形で算出しています。

【辻座長】 自己資本が増えて、自己資本比率も高くなっているから、報酬率が一定でも、自己資本による利益は増えていくのではないですか。だから、景気で増えるのはわかりますが、報酬率については、上場企業の平均などで算出していますけれども、この自己資本比率についても組み入れる比率は、自己資本比率から出てくる報酬額についても何%を組み込むとかというような、そういうものはなかったのでしょうか。

【田中料金サービス課課長補佐】 自己資本比率については、NTT東日本・西日本の実績を基にしており、利益率のほうは、主要企業の平均ということになっています。

【佐藤構成員】 利益を認めなければいけないので、他人資本と自己資本それぞれに利益率を設定し、幾らまでもうけられますよということを規定されているものと思います。他人資本は外からの数字で、客観的に公表されているので、特に自己資本の利益率をどれだけ認めるかが、認可の対象になると思います。そのときに自己資本の割合が高いということと、自己資本利益率（自己資本のリターン）が高いということの2つでNTTの報酬が大きくなっていて、リターンのほうは、株価などの変動でCAPMの統計的な手法を使って計算しています。多分、その手法を開発したときに委員でしたが、株価などの連動で計算しているので、NTT東日本・西日本が動かせる数字ではなかったと思います。ただ、自己資本比率に対しては、NTT東日本・西日本が何らかの判断で動かせる部分（数字）にはなると思います。NTT東日本が8割ぐらい自己資本比率を持っていて、立派な財務状況であるのですけれども、一般的には、日本だと、ざっくり言うと50%とか、そういう割合の企業が多いだろうと思いますが、自己日本比率と認められる自己資本利益率の部分が掛け算になりますので、2つの要因で全体が大きくなっているのではないのでしょうか。

【辻座長】 ソフトバンクがこの2ページの図をかかれた意図は、何でしょうか。

【ソフトバンク】 ここは、報酬が全体のコストが占める割合の大部分を占めつつあるということですので、これを現状のルールどおりでやられていますので、そのこのルールの見直しができないかというところは1つあります。その1つとして未利用のところを見直すというところが1つのソリューションとしてはあるのではないかというところなんですけれども、結果としてこれは現状のルールにのっとって計算されていますので、それに対しては何も申し上げることはないんですけれども、何か見直すものはないかというところではあります。

【辻座長】 わかりました。

未利用芯線とこれとは直接、関連はするかもしれないけれども、数量的なものはなかなか把握しにくいですね。

【NTT東日本】 先ほど佐藤先生がおっしゃられたとおりで、確かに資本政策というか、判断は弊社でやっておりますが、接続料のために資本構成を考えているわけではありません。借入金を返済する等、そういうことは通常の企業活動としてやっているものであり、それを変えるというのは難しいという感想です。

あと、先ほど重田も申しあげましたけれども、「報酬」という言葉が昔から「儲け」のような感覚があるのですが、もともとレートベースの考え方で、設備産業であるからということでも認めていただいた、多分、昭和59年からやっていることだと思いますので、この考え方は、我々は妥当だというふうに思っております。

【辻座長】 過去のいきさつについては、よくわかりました。

以上