

① NGNの商用サービス開始後に、IPv6ネイティブ接続を実現するために改めて網改造を要するに至ったことは、NGNの「設計不具合」によるものであったと評価することも可能である。この点や、一般的なIP機器の法定耐用年数は6～9年程であること、現段階でNGNの商用開始後約3年半が経過しようとしていることを踏まえると、来るべきNGN（例：「NGN3」や「NGN4」）に用いられるIP機器の更改のタイミングにおいて、NTT東西は事業者が要望している新しい機能をNGN及びアクセス回線に導入する考えはあるか。→NTT東西

② OSU共用、GC類似接続機能、ファイバシェアリング、波長重畳接続機能の各機能について、提案者以外の事業者の見解（支持または反対など）及びその理由を改めて教えてほしい。→NTT東西、ソフトバンク、イー・アクセス、関西ブロードバンド、KDDI、ケイ・オプティコム、JCOM

本年2月の事業者ヒアリング及び意見書で弊社が主張した通り、弊社は8分岐単位料金で自社専用のOSUを利用して「ギガ得プラン」サービスを提供しております。また、今年度は全国主要都市にまでエリアを拡大しております。

弊社は設備の利用効率を高めてユーザあたりのコストを下げ、8分岐単位の利用で競争が可能となるよう企業努力を重ねています。現行のアンバンドルに加えて、「分岐単位当たりの接続料に係るメニュー」等を導入すると、自ら投資リスクを負って設備投資を行ってきた事業者との間の公平な競争環境を損なうことになることから、安易に実施すべきではありません。先ずは、現行のアンバンドルにおいて、競争事業者が円滑にFTTHサービスの提供を図れるように、配線区域内世帯数の適正化、加入光ファイバの展開エリア情報や光回線区画情報の正確かつ迅速な公開ルール等、公正に競争できる環境を整備することが先決と考えます。

③ GC類似接続機能、ファイバシェアリング、波長重畳接続機能について、OSU共用と同様に、12の課題がどう解決され、未解決な部分は何なのかを教えてください。→NTT東西、ソフトバンク、イー・アクセス

④ 各機能を実現するために「開発費」が必要との主張がなされているが、その内訳をもう少し詳細に教えてください。なお、ルータは基本的にメーカーの市販品を「買ってくる」ことが多いと思われるが、ここでいう「開発」はどういう形態を指すのかご教示頂きたい（自社開発、外部委託開発、外販設置等のどの形態を前提としているか）。→NTT東西、ソフトバンク、イー・アクセス

⑤ OSU共用に係る分岐単位接続料設定に関する各事業者のスタンス（例えば資料1のP9・10のスタンス）は2月22日の合同公開ヒアリングの時点から変わっていないか確認したい。→NTT東西、ソフトバンク、イー・アクセス、関西ブロードバンド、KDDI、ケイ・オプティコム、JCOM、全国消費者団体連絡会

当社スタンスに変更はありません。

⑥ GC接続類似機能に関する提案について、技術的な観点から、もう少し詳細な説明を頂きたい。→SB
同提案に関する反論について、技術的な観点から、もう少し詳細な説明を頂きたい。→NTT東西

⑦ GC接続類似機能とファイバシェアリングの実現に必要な具体的なイニシャルコスト（開発費等）やサービス開始までに要する具体的な期間について教えてほしい（一定の合理的仮定をおいた上で算定して頂いてかまわない）。→NTT東西、ソフトバンク、イー・アクセス

⑧ ベストエフォートサービスに限定して事業者間共用を行う「ファイバシェアリング」の提案もなされているが、分岐単位接続料の設定に賛成する事業者が要望するサービスは、ベストエフォートサービスかQoSサービス（ひかり電話など）か、それとも両方なのか教えてください。→ソフトバンク、イー・アクセス、関西ブロードバンド

⑨ ファイバシェアリングの提案に対し、NTT東西からは、「ベストエフォートサービスの共用であっても、品質確保の観点から、公平制御機能を導入しなければならない」との反論がなされている。これについて、NTT東西は、現在のNTT自身のベストエフォートサービス同士の品質確保を公平制御機能なしでどう行っているのか。→NTT東西

また、提案事業者として、公平制御機能を導入してベストエフォートサービスの品質確保が必要となるほど、接続事業者のベストエフォートサービス（インターネット接続サービス）に起因する問題が共用により生じると考えているか教えてください。→ソフトバンク、イー・アクセス

⑩ ファイバシェアリングの提案に関連し、既存のVLAN-IDの仕組みについて、技術的な観点から、もう少し詳細な説明を

頂きたい。→NTT東西

⑪ 波長重畳接続に係る接続料について、どのような料金設定単位や算定方法を想定しているか。→ソフトバンク

⑫ KDDIのシェアドアクセスにおける収容ユーザー数のアップデートをお願いしたい。→KDDI

これまで弊社では、2008年10月に首都圏と札幌で「ギガ得」サービスを開始して以来、順次エリア拡大を行い、2011年10月末において全国25都道府県（注1）でご利用いただけるようになっています。光サービス市場に占める弊社のシェアについても、「ギガ得」サービス開始前の2008年9月時点の5.5%から2011年6月時点で8.8%へと上昇しており（CTCを含む）、2011年9月時点での加入者は約207万回線に達しています（CTC、OCT含む）。

注1) 北海道、宮城県、福島県、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県、栃木県、群馬県、山梨県、新潟県、石川県、岡山県、広島県、香川県、愛媛県、高知県、福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県

<以下、経営情報に該当するため委員限り>

委員限り

出展) 光サービス市場シェア：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表」