

# 基本料市場(アクセス回線)の競争について

---

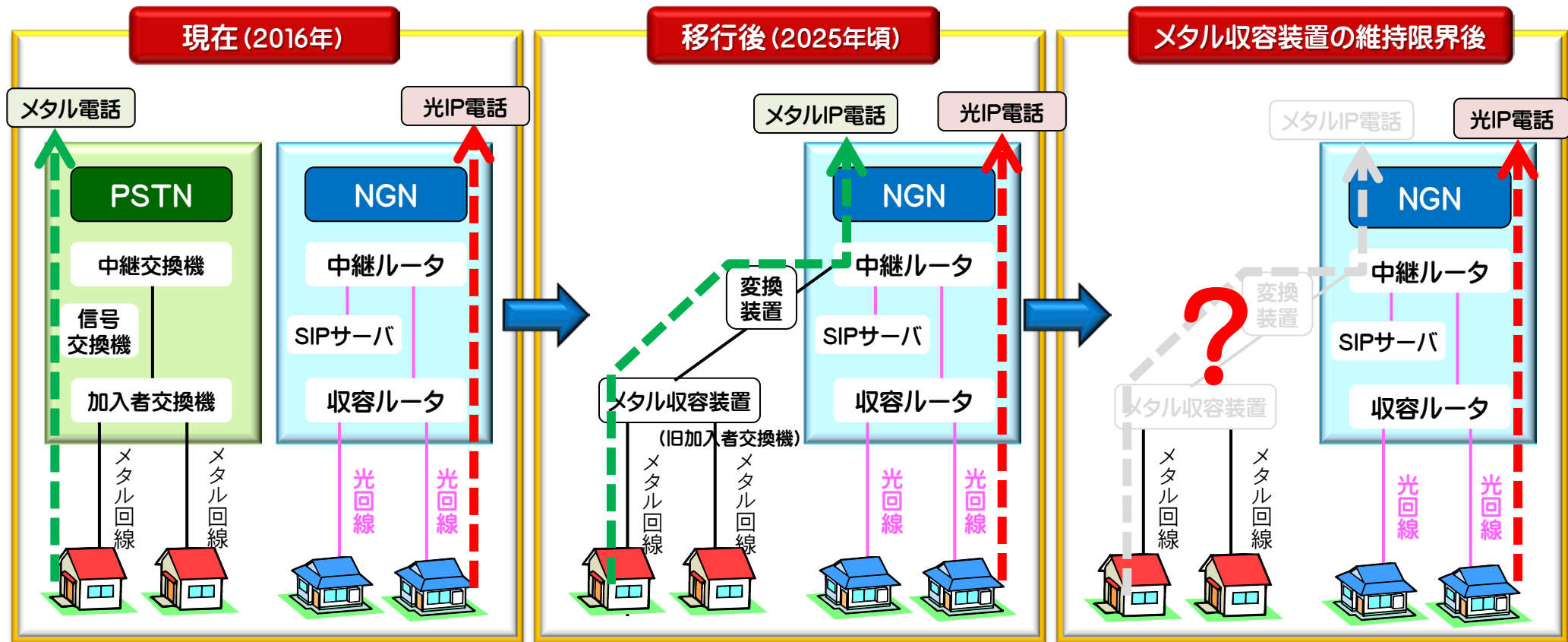
2016年8月31日  
総務省  
総合通信基盤局

# 基本料市場（音声サービス）についてのNTTの考え方

○ NTTは、2015年11月に発表した「固定電話の今後について」及び第12回電話網移行円滑化委員会（2016年4月14日）において、固定電話による基本的な音声サービスに関し、以下の考えを表明。

- ・ 基本的な音声サービスはご利用可能<sup>(注)</sup>  
(基本的な通話に加え、ISDNの通話モード、キャッチホン、ナンバーディスプレイ、公衆電話 等)
- ・ お客様宅での工事は不要で電話機等はそのままご利用可能
- ・ 基本料は可能な限り現状と同等の水準を維持(既存のメタルケーブルを継続利用)

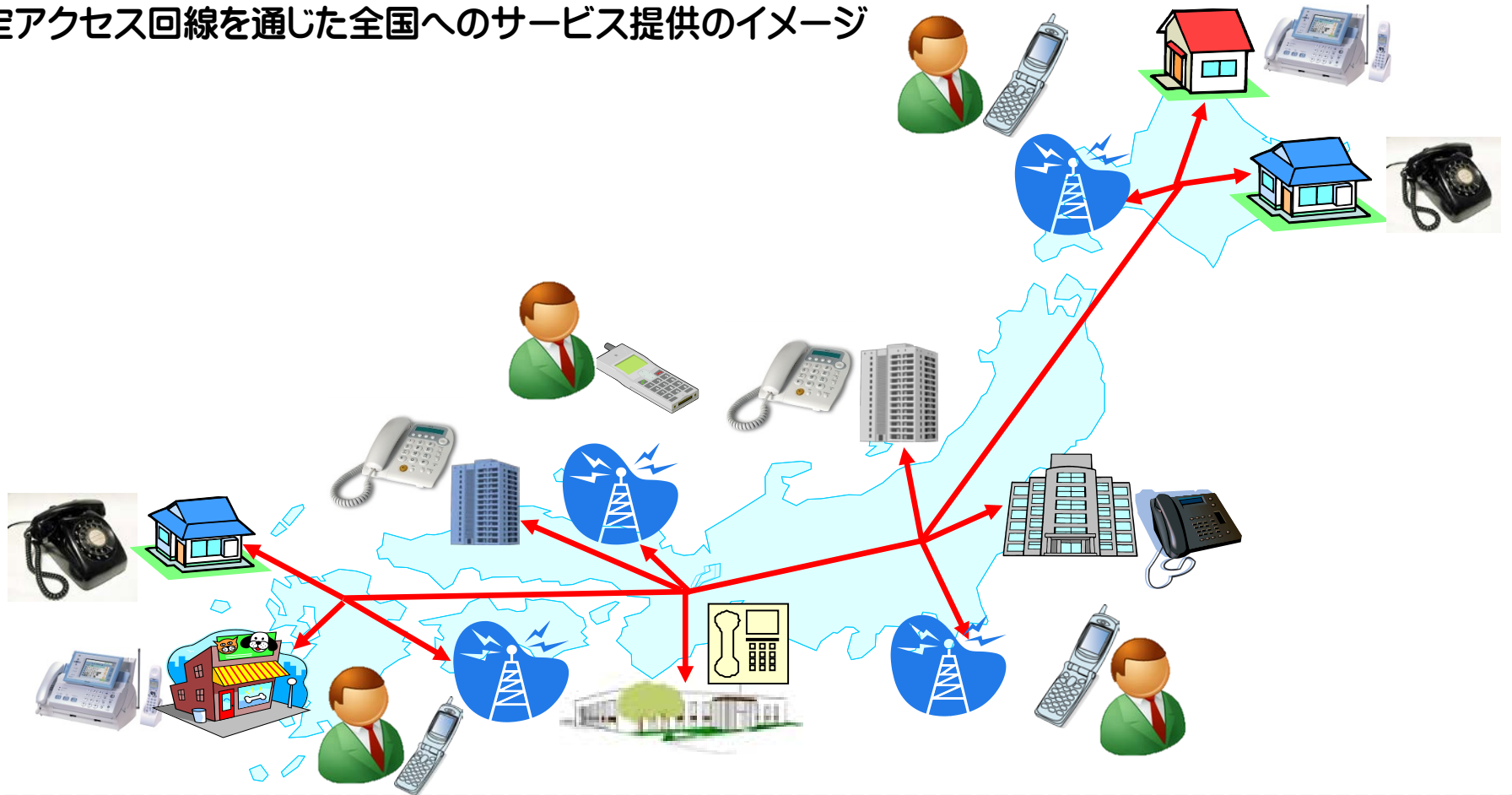
(注) 他方で、IP網での提供が困難なサービス(INSネット(ISDNデジタル通信モード))や利用の減少が見込まれるサービスについては、十分な周知期間を取った上で、IP網への移行にあわせて提供を終了する考えを表明。【INSネット終了に係る対応等については利用者保護WGにおいて検討中】



# 固定アクセス回線の意義について

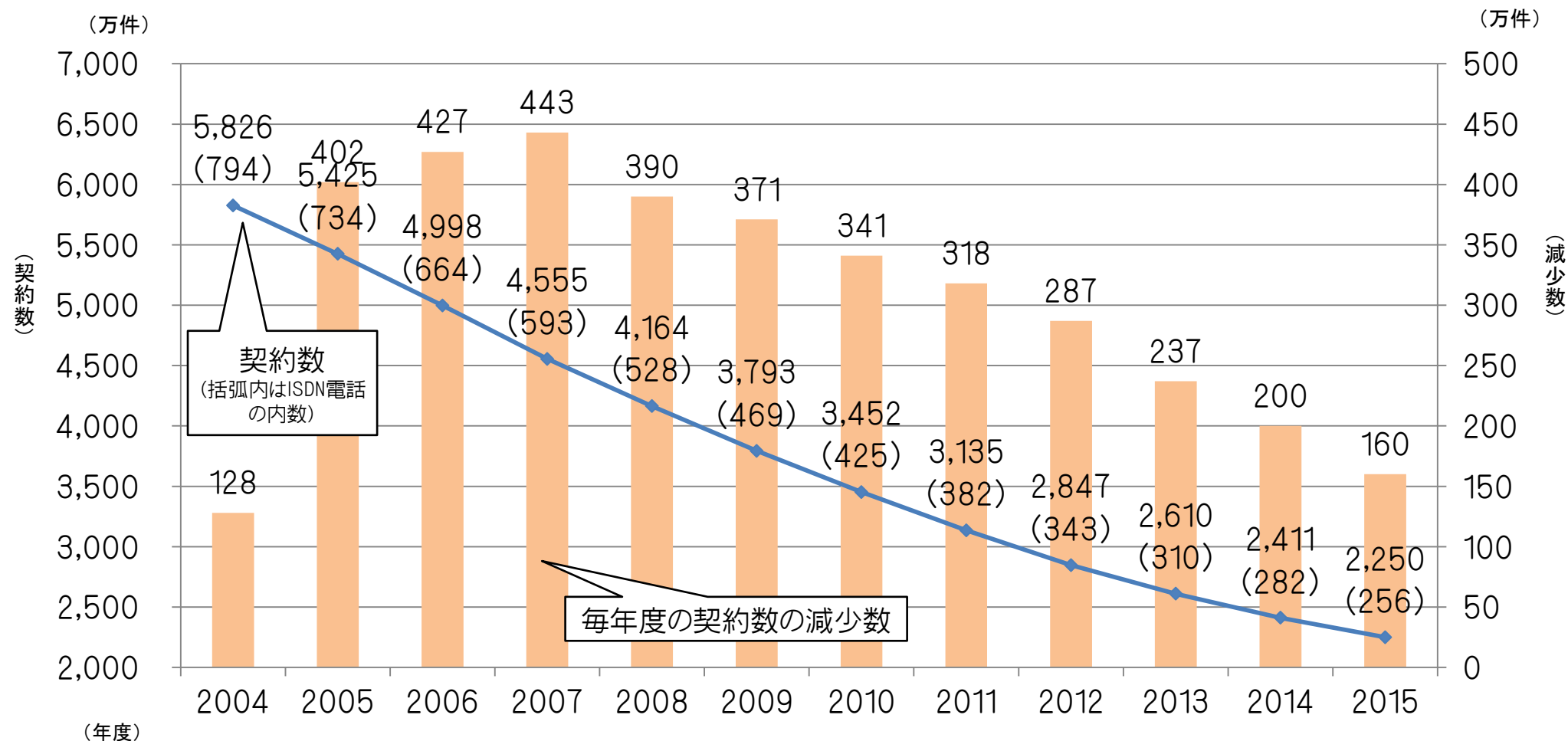
- 固定アクセス回線は、住宅・事業所（ビジネス・学校・公共機関等）といった拠点への基本的な通信のためのアクセス手段であり、国民・企業の社会経済活動に不可欠な基本サービスを提供するための基盤。
- この固定アクセス回線は、かつてNTT東日本・西日本のみにより利用者に提供されてきたが、加入者回線のアンバンドルを契機として競争事業者の利用も可能となり、NTT東日本・西日本及び競争事業者による利用者への多様なサービス提供が行われてきた。

## 固定アクセス回線を通じた全国へのサービス提供のイメージ



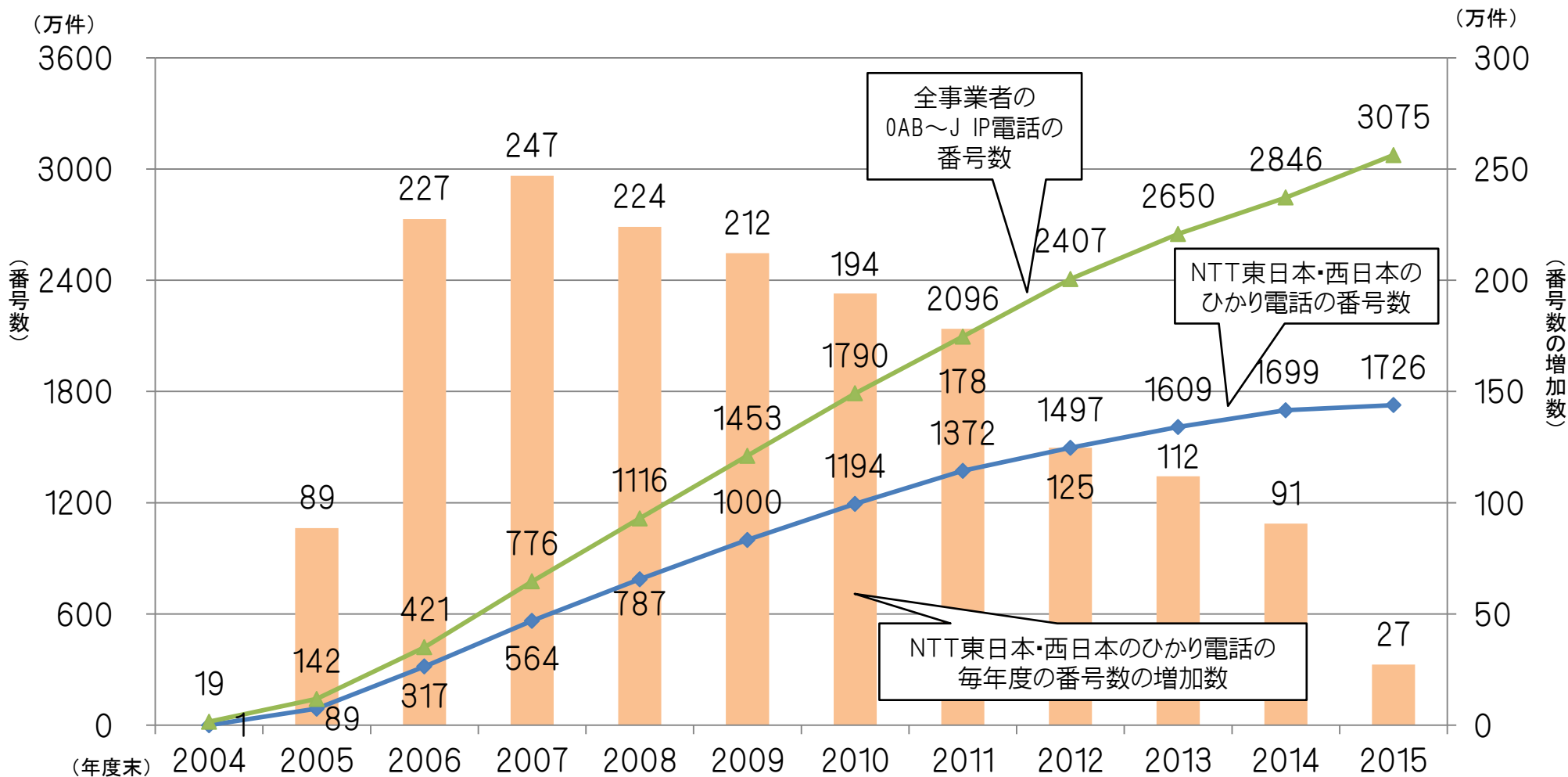
# NTT東日本・西日本の加入電話・ISDN電話の契約数の推移

- NTT東日本・西日本は、メタル回線とPSTNを組み合わせ、国民・企業の社会経済活動に不可欠な基盤としてのメタル電話（加入電話、ISDN電話）を全国あまねく提供してきた。
- 他方、NTT東日本・西日本の加入電話・ISDN電話の契約数は、約10年間で約3,600万件の減少（約6割減少）。毎年度の契約数の減少数は、2007年度（443万件）をピークに縮小傾向。



# NTT東日本・西日本のひかり電話の番号数の推移

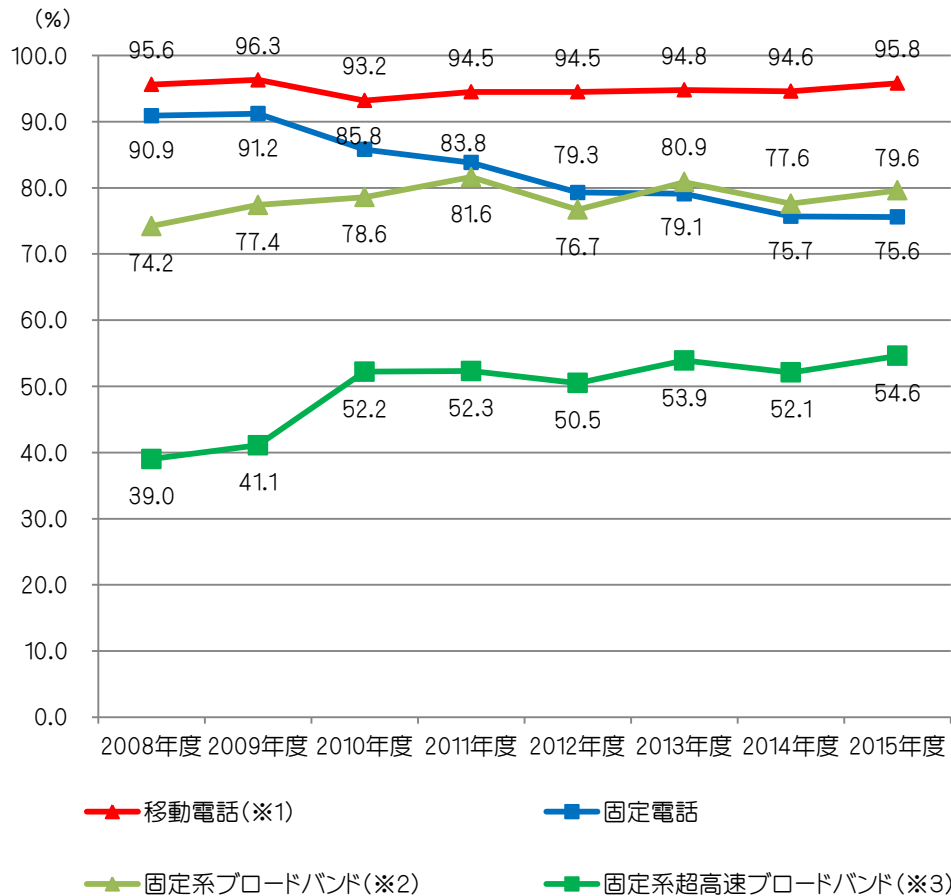
- NTT東日本・西日本のひかり電話の番号数は増加傾向であり、2015年度末で1,726万件(全事業者の0AB～J IP電話の番号数は3,075万件)。
- 他方、ひかり電話の契約数の毎年度の番号数は、2007年度(247万件)をピークに鈍化傾向。



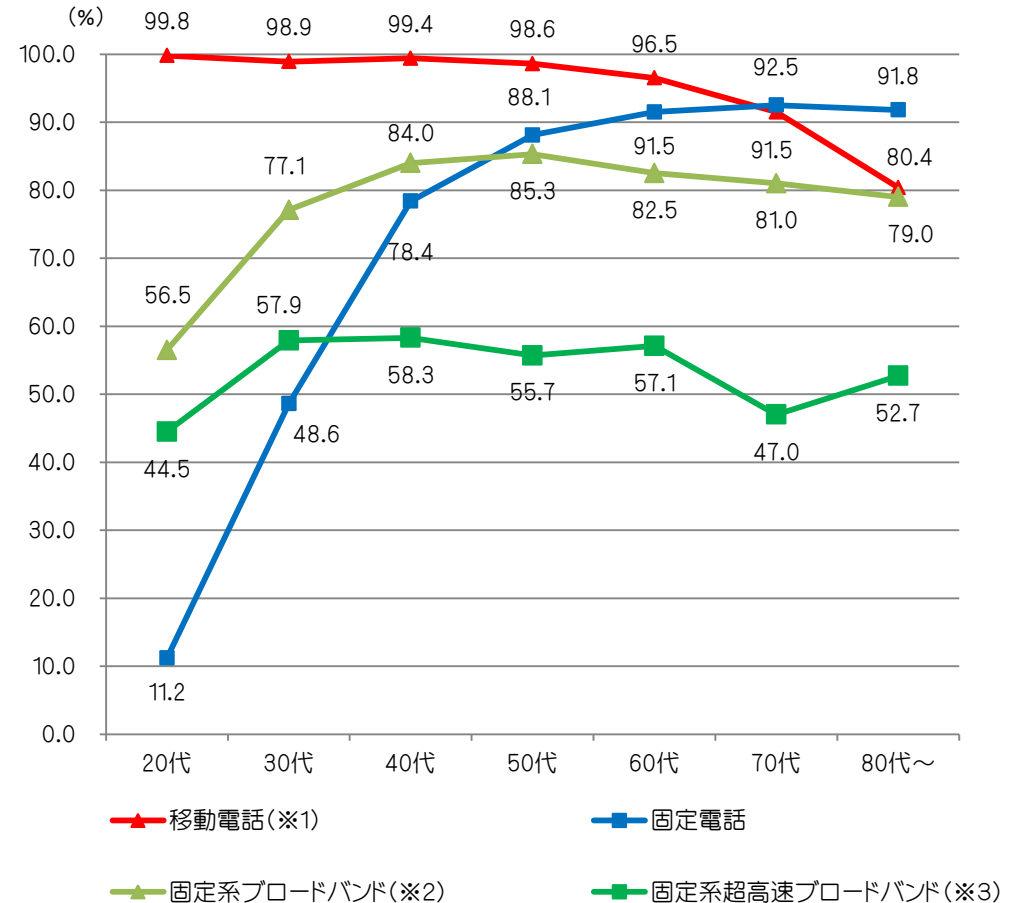
# 固定電話・移動電話・固定系ブロードバンドの保有状況

- 世帯保有率では、**固定電話は減少傾向であり、2015年度末で約76%**。
- **固定系サービスは、若年層の保有率が相対的に低い傾向であり、特に固定電話は、20代の世帯保有率が約11%**でその傾向が顕著。他方で、**60代以上の世帯保有率は90%超**と高い状況。

## <世帯保有状況(年度別)>



## <世帯保有状況(主年齢別)>



※1 「移動電話」は、携帯電話・PHS利用世帯の割合。

※2 「固定系ブロードバンド」は、過去1年間に自宅でパソコン等からインターネットを利用したことがある世帯に占めるDSL、FTTH、CATV、FWA利用世帯の割合。

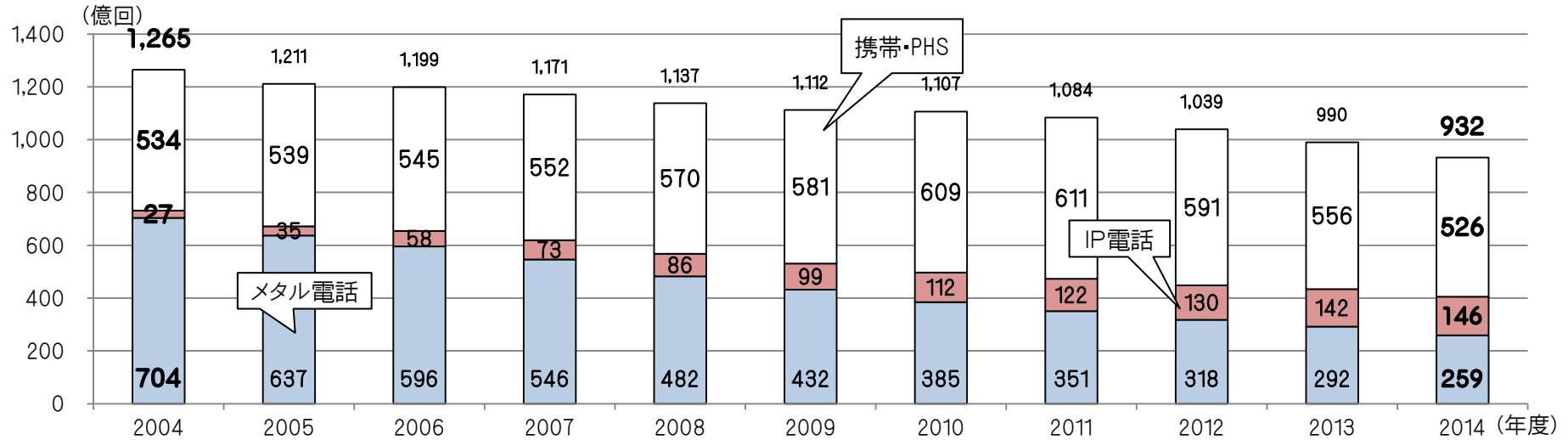
※3 「固定系超高速ブロードバンド」は、過去1年間に自宅でパソコン等からインターネットを利用したことがある世帯に占めるFTTH利用世帯の割合。

(出典) 平成27年通信利用動向調査

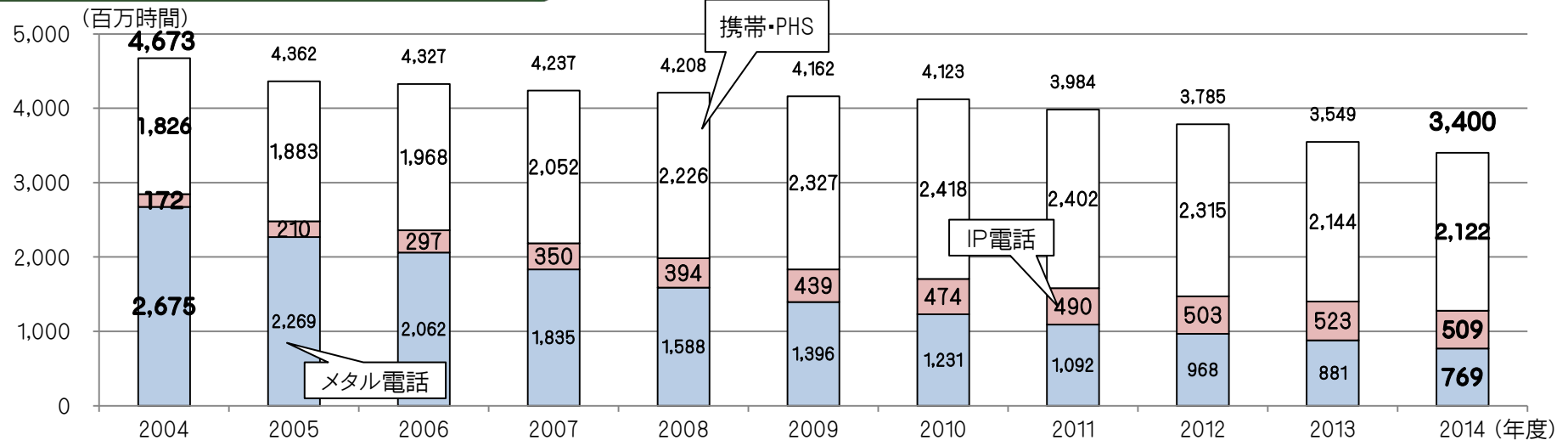
# 音声トラヒックの推移

○ 音声トラヒックは、全体として通信回数・通信時間ともに減少傾向となっている。

## 全通信事業者の通信回数(発信)



## 全通信事業者の通信時間(発信)



※1 電気通信事業報告規則に基づく報告値をもとに作成。

※2 本頁の「固定電話」には、メタル電話(加入電話、ISDN電話、直収電話、CATV電話(アナログ))及び公衆電話が含まれる。また、「IP電話」には、0AB～JIP電話及び050IP電話が含まれる。

# 主なメタル電話サービスの基本料

- NTT東日本・西日本の加入電話の基本料は、住宅用1,700円、事務用2,500円(いずれも3級局の場合)。
- 他社の直収電話の基本料(住宅用)は1,300~1,500円程度であり、いずれもNTT東日本・西日本よりも低い水準。
- なお、KDDIの「メタルプラス」は、2013年6月に新規受付停止し、2016年6月30日をもってサービスを終了<sup>※1</sup>。ジュピターテレコム(J:COM PHONE)は、2009年1月に新規受付停止し、2017年9月30日までに順次サービスを終了<sup>※2</sup>することを発表。

※1 契約者は、KDDIのサービス「auひかり電話」「ホームプラス電話」「ケーブルプラス電話」や他事業者のサービスへ移行。

※2 契約者は、KDDIのサービス「J:COM PHONEプラス」等への移行が想定される。

			NTT東西				ソフトバンク (おとくライン)	ジュピター テレコム (J:COM PHONE)
			加入電話	加入電話 ライトプラン	ISDN			
					INSネット64	INSネット64 ライト		
施設設置負担金			36,000円	—	36,000円 (加入電話利用者は無料)	—	—	
月額基本料	住宅用	3級局	1,700円	1,950円	2,780円 (2ch)	3,030円 (2ch)	1,500円	1,330円
		2級局	1,550円 (1,600円)	1,800円 (1,850円)			1,350円	
		1級局	1,450円 (1,600円)	1,700円 (1,850円)				
	事務用	3級局	2,500円	2,750円	3,530円 (2ch)	3,780円 (2ch)	2,350円	1,950円
		2級局	2,350円 (2,400円)	2,600円 (2,650円)			2,200円	
		1級局	2,300円 (2,400円)	2,550円 (2,650円)			2,050円	

※1 各社HPの情報を基に作成(2016年8月1日現在)。金額はすべて税抜。

※2 級局は、NTT局舎に收容される加入者回線数により、3級:大規模局(40万契約以上)、2級:中規模局(40万~5万契約)、1級:小規模局(5万契約以下)に分かれる。

※3 括弧内はプッシュ回線用の場合の料金。

※4 ジュピターテレコムは、自己設置の同軸ケーブル(メタル)を利用してメタル電話サービスを提供している。



# 主なFTTHサービスの基本料

○ 主なFTTHサービス※の基本料は下表のとおり。

※各社の個人・戸建て向けの一般的なサービス(長期契約による料金割引については反映)を抽出。

主な提供事業者	サービス名	月額基本料金(例)※2
NTT東日本	フレッツ光ネクスト (ファミリー・ギガラインタイプ にねん割、ギガ推し！割引適用の場合)	5,200円～ (4,700円+プロバイダ料金(500円～))
NTT西日本	フレッツ光ネクスト (ファミリー・スーパー・ハイスピードタイプ準 Web光もっと2割適用の場合)	4,310円～ (3,810円+プロバイダ料金(500円～))
KDDI	auひかり (ホーム ずっとギガ得プラン適用、au one netで口座振替・クレジットカード割引の場合)	5,100円
ケイ・オプティコム	eo光 (1ギガコース スーパースタート割適用の場合)	2,953円
九州通信ネットワーク	BBIQ (ギガコース・つづけて割ビッグ(5年契約)の場合)	4,700円
STNet	ピカラ光ねっと (ホームタイプ ずっと割ステップコース5(5年契約)適用の場合)	4,500円
エネルギー・コミュニケーションズ	メガ・エッグ光ネット (ギガ王 3年契約プラン ファミリーコース 今カラ割・今カラ割+適用の場合)	4,500円
TOKAIケーブルネットワーク	ひかりdeネット (ギガ速スタート割引、新約束割引ダブル適用の場合)	5,300円

※1 各社HPの情報を基に作成(2016年8月1日現在)。金額はすべて税抜。

※2 特に記載がない限り、戸建て向け・ISP一体・長期契約割引適用の場合における利用開始1年目の月額料金。ただし、モバイル等他サービスへの加入を条件とする割引、学割等の特定の属性のユーザのみを対象とする割引、ポイント付与による実質負担額の割引等は含まない。

# 主な0AB～J IP電話 (FTTH重畳型) サービスの基本料

○ 0AB～J IP電話は、ブロードバンドの加入を前提としたオプションサービスとして提供されることが多いが、その場合の基本料は500円程度(これとは別にFTTHの基本料金が発生)。

販売方法	主な提供事業者	月額基本料金(例)	備考
ブロードバンドの オプションサービス※2	NTT東日本・西日本	500円	フレッツ光又は光コラボレーション事業者が提供する光アクセスサービスへの加入が必須
	ソフトバンク	467円	ソフトバンク光又はYahoo!BB光withフレッツ/フレッツコースへの加入が必須
	KDDI	500円	auひかりネットサービスへの加入が必須
	ケイ・オプティコム	286円※3	eo光ネットへの加入が必須
	九州通信ネットワーク	500円	BBIQ光インターネットへの加入が必須
	STNet	500円※4	ピカラ光ねっとへの加入が必須
	エネルギー・コミュニケーションズ	500円※5	メガ・エッグ光ネットへの加入が必須
	TOKAIケーブルネットワーク	500円	ひかりdeネット等への加入が必須

※1 各社HPの情報を基に作成(2016年8月1日現在)。金額はすべて税抜。

※2 その他、ケーブルテレビ電話(0AB～J IP電話)については、ブロードバンドに加入しなくても、単体で申込みが可能で、ソフトバンク、KDDI、ジュビターテレコムが月額基本料金1,300円程度で提供している。

※3 光電話アダプタレンタル料

※4 番号利用料及び光電話アダプタレンタル料の合計

※5 光電話ルータ(無線の場合)のレンタル料

# 光回線とモバイルサービス等によるセット販売(料金割引)の例

- MNOは、「モバイルサービス」と「光回線」のセット販売において、月額最大2,000円から3,200円の割引を実施。
- ISP事業者は、「光回線・ISPサービス」と「MVNOサービス」のセット販売において、月額最大200円から1,200円の割引を実施。

	事業者名	サービス名	光回線料金 (月額) <sup>※2</sup>	概要
MNO	NTTドコモ	ドコモ光	5,200円 <small>(ISP料金一体型(タイプA))</small>	・モバイルとのセットで、モバイル料金を月額最大3,200円引き
			5,400円 <small>(ISP料金一体型(タイプB))</small>	
	ソフトバンク	SoftBank光	5,200円	・モバイルとのセットで、モバイル料金を月額最大2,000円(税込)引き
	KDDI	auひかり	5,100円	・モバイルとのセットで、モバイル料金を月額最大2,000円引き
ISP	NTT コミュニケーションズ	OCN 光	5,100円	・ISPと光回線のパッケージ販売 ・MVNOとのセットで、モバイル料金を月額200円引き
	NTTぷらら	ぷらら光	4,800円	・ISPと光回線のパッケージ販売 ・ひかりTVとのセットで、ひかりTVを月額1,600円引き ・MVNOとのセットで、セット料金を月額200円引き
	インターネット イニシアティブ(IIJ)	IJmioひかり	4,960円	・ISPと光回線のパッケージ販売 ・MVNOとのセットで、セット料金を月額600円引き
	ソネット	So-net光 コラボレーション	4,500円	・ISPと光回線のパッケージ販売 ・auスマホ等とのセットで、モバイル料金を月額最大1,200円引き
	TOKAI コミュニケーションズ	@T COMヒカリ	5,100円	・ISPと光回線のパッケージ販売 ・MVNOとのセットで、モバイル料金を月額最大300円引き
	ニフティ	@nifty光	4,500円	・ISPと光回線のパッケージ販売 ・auスマホ等とのセットで、光回線料金を月額最大1,200円引き
	ビッグローブ	ビッグローブ光	4,600円	・ISPと光回線のパッケージ販売 ・MVNOとのセットで、モバイル料金を月額300円引き
	U-NEXT	U-NEXT 光 コラボレーション	4,980円	・ISPと光回線のパッケージ販売 ・MVNO2回線とのセットで、モバイル通信料を合計月額1,160円引き <sup>※</sup> ※MVNO2回線以上から割引、MVNO回線数に応じて割引額が変動
	(参考)	NTT東日本	フレッツ 光ネクスト ファミリー・ ギガラインタイプ	5,200円～

※1 各社HPの情報を基に作成(2016年8月1日現在)。金額はすべて税抜。

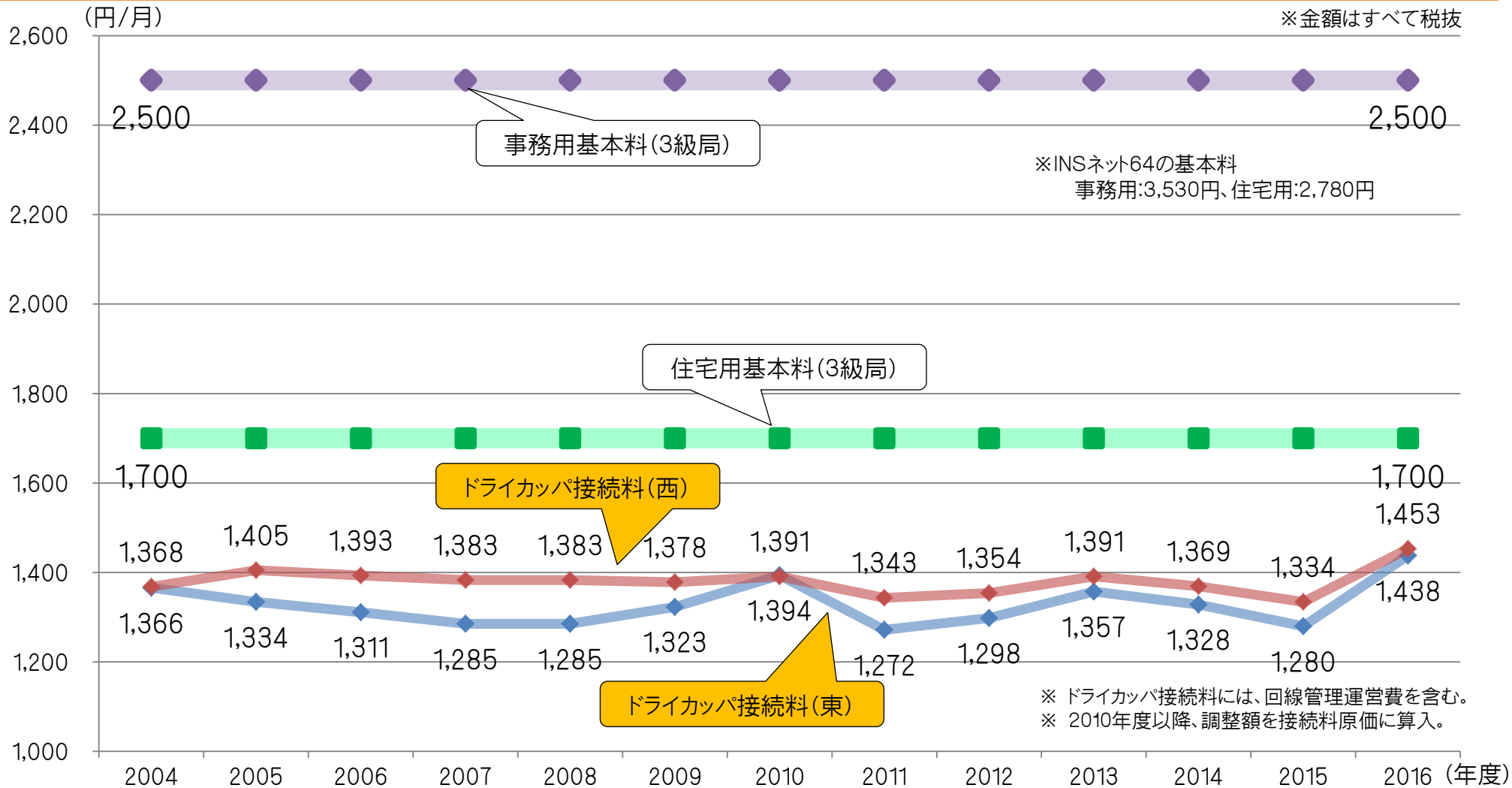
※2 特に記載がない限り、戸建て向け・ISP一体・新規回線・長期契約割引適用の場合における利用開始1年目の月額料金。ただし、モバイル等他サービスへの加入を条件とする割引、学割等の特定の属性のユーザのみを対象とする割引、ポイント付与による実質負担額の割引等は含まない。

# 加入電話の基本料とドライカツパ接続料の推移

○ 加入電話の基本料は、住宅用1,700円(3級局)・事務用2,500円(3級局)、ISDNの基本料は住宅用2,780円・事務用3,530円であるところ、ドライカツパ接続料(メタルアクセス回線の接続料)は需要の減少は続いているが、1,400円前後の水準で推移。

※ 2014年度及び2015年度接続料は、「メタル回線のコストの在り方に関する検討会」報告書(2013年5月)の提言を踏まえ、メタル回線と光ファイバ回線の施設保全費等の配賦方法の見直しが行われた影響により低減。【次頁参照】

※ 2016年度接続料については、需要の減少、自己資本利益率の上昇による報酬額の増加、及び調整額の影響により、上昇。



- 2011年の情通審答申※において、メタル回線の接続料算定の在り方について更なる適正化に向けた検討を行っていくことが適当とされたことを踏まえ、2012年11月から「メタル回線のコストの在り方に関する検討会」を開催し、2013年5月に報告書を取りまとめ。 ※情報通信審議会答申「ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方」(2011年12月)
- 報告書を踏まえた見直しにより、2014年度及び2015年度のメタル回線の接続料に抑制効果が出ている。

## 主な検討項目

## 報告書のポイント

### (1)未利用芯線コストの扱い

メタルケーブルの芯線使用率が今後も低下する見込みの中、全ての芯線に係る費用を接続料原価に計上することが適切か。

・メタルケーブルの收容替え・撤去は経済的に合理的でなく、会計上の対応は適用困難である等、未利用芯線に係る費用を接続料原価から除くことは困難。

### (2)メタル回線に係る設備の耐用年数

メタルケーブルについては、13年の法定耐用年数に基づき減価償却費が算定されているところ、使用実態に即した経済的耐用年数を適用できないか。

・メタルケーブルについて、架空28年、地下36年へ見直し。

### (3)メタル回線と光ファイバ回線への配賦方法

施設保全費については、光ファイバと比べ、メタル回線にコストが大きく配賦(7~9割)されているところ、より適切に見直すことができないか。

・施設保全費や減価償却費等について、配賦方法を見直し。

### (4)見直しの実施の方向性

(1)~(3)の見直しの結果、どの程度の影響が及ぶのか、またそれを一度に反映することが適切か。

・配賦方法の見直しにより、光ファイバの費用増となるため、接続料算定に際し、光ファイバ接続料が前年度よりも上昇する場合には、影響緩和の必要性(例:段階的に複数年度で反映)を検討することが適当。

# メタル回線を用いた専用線に係る接続料の推移

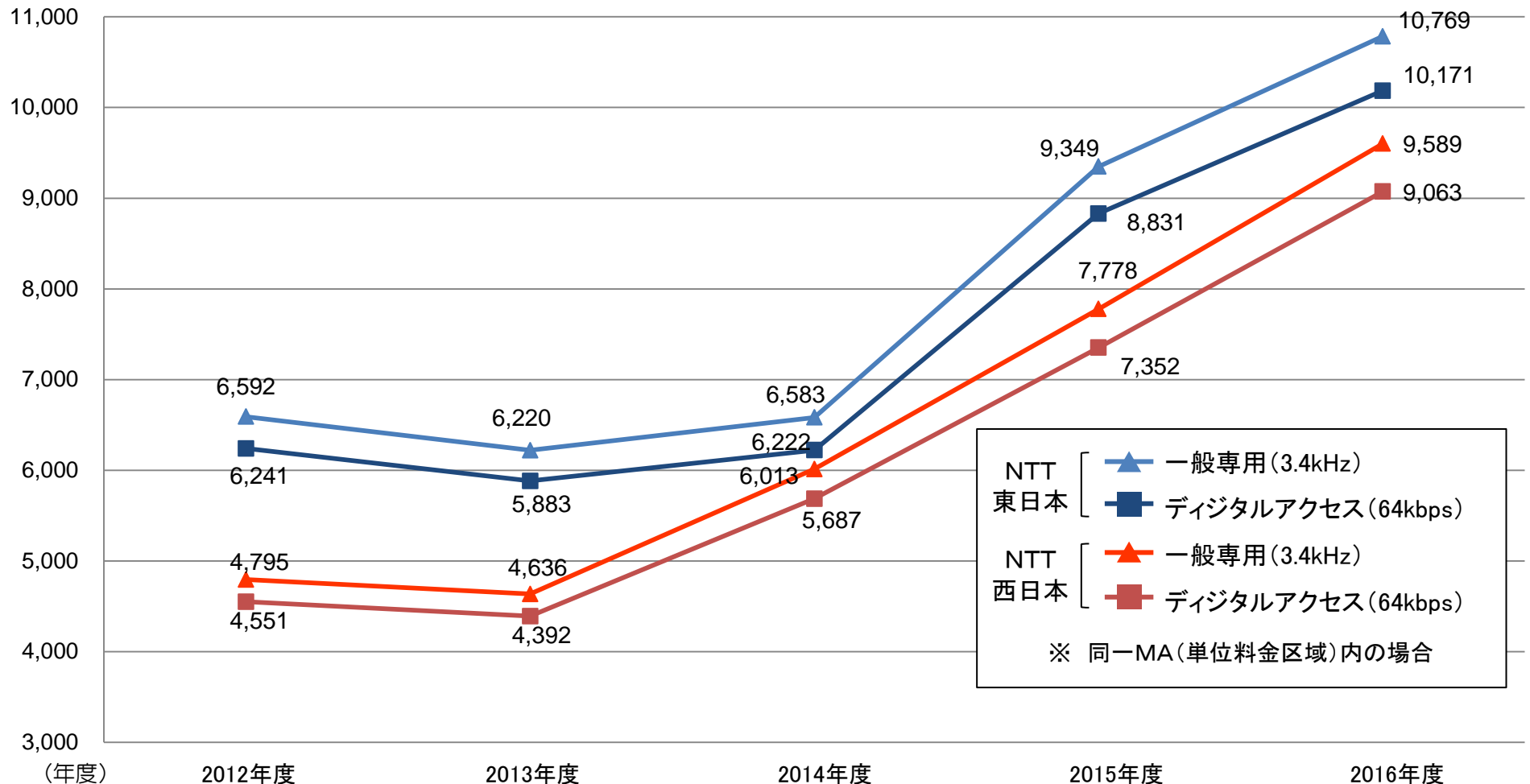
- 「一般専用※<sup>1</sup>」及び「デジタルアクセス(64kbps)※<sup>2</sup>」に係る専用線(通信路設定伝送機能)の接続料は、2013年度から上昇傾向にある。

※<sup>1</sup> 一般専用：ユーザが指定する地点間を直通回線で結ぶ専用サービス。通話用の他、交通信号システム等に利用。

※<sup>2</sup> デジタルアクセス：エコミータイプのデジタル専用線サービス。64kbps/128kbps/1.5Mbps/6Mbpsの4つの品目がある、金融機関・コンビニATM回線等に利用。(下図は64kbps)

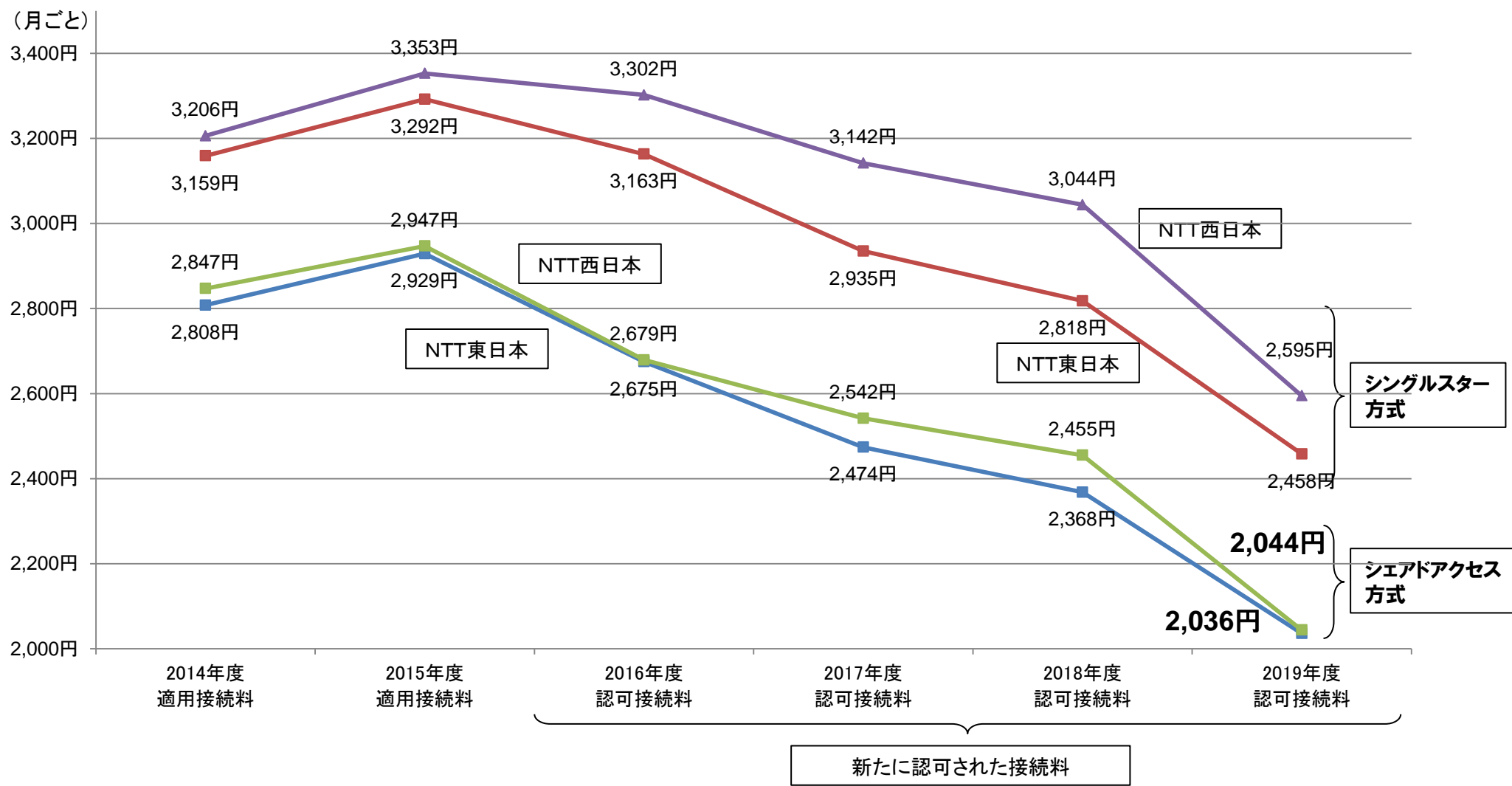
- 情報通信行政・郵政行政審議会答申(2016年3月)を踏まえ、総務省からNTT東日本・西日本に対して、需要に係る情報に加えて、中長期的な接続料原価の推移の予測に資する情報の開示や接続事業者の予見性を高める方策の検討を要請した。

(円/回線・月)



# 加入光ファイバに係る接続料の推移

○ 加入光ファイバに係る接続料は、NTT東日本・西日本とも、2016年度から2019年度にかけて低減。  
 ○ うち、シェアドアクセス方式に係る2019年度の主端末回線の接続料は、NTT東日本においては2,036円、NTT西日本においては2,044円となり、更なる低廉化を実現。



# 2016年度以降の加入光ファイバに係る接続料の改定 (情通審答申を踏まえた対応状況)

- 2015年の情通審答申※において、NTT東日本・西日本は、2016年度から以下の措置を反映すべく、接続約款の変更認可申請を行うことが適当とされた。 ※情報通信審議会答申「加入光ファイバに係る接続制度の在り方について」(2015年9月)
- これを踏まえたNTT東日本・西日本による各措置の対応状況(2016年7月27日総務大臣認可)は以下のとおり。

情通審答申(2015年9月)において示された措置	対応状況(2016年7月27日総務大臣認可)
<p>① <b>2016年度以降の接続料の低廉化</b>  <b>&lt;具体的な取組&gt;</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業努力による更なる効率化・費用削減</li> <li>・ 償却方法の定額法への移行</li> <li>・ 「コスト把握の精緻化」</li> </ul> <p>上記取組により、「『新たな需要創出を前提とした大胆な推計では2019(平成31)年度には主端末回線接続料は2,000円程度になる見込み』とNTT東西が表明したように相当の接続料の低廉化が期待できる」(同答申)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>2016年度から2019年度までの4年間の将来原価方式</b>(ただし、各年度の費用の実績値と収入の実績値の差額を、翌々年度以降の接続料原価に算入) <b>で接続料を算定。</b></li> <li>・ <b>各取組により、2019年度の接続料は以下のとおり。</b>  <b>&lt;光信号主端末回線(シェアアクセス方式)&gt;</b>  <b>NTT東日本:2,036円、NTT西日本:2,044円</b></li> </ul>
<p>② 接続料水準が前年度と比較して上昇する場合に、適用年度の接続料を前年度と同水準以下とし、その差額分は後年度以降の接続料に加算して回収することができるようにすること</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 主端末回線と、分岐端末回線1回線の接続料の合計が、前年度と比較して上昇する場合に、希望する事業者に対して左記措置を適用することを接続約款に規定。</li> </ul>
<p>③ 光ファイバケーブルの耐用年数の見直し</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ NTT東日本・西日本において <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2014年度末の固定資産データを用いた推計</li> <li>- 日本公認会計士協会の実務指針を踏まえた検討を行った結果、現行の経済的耐用年数の見直しが必要な状況に至っていないと判断し、本申請には反映されていない。</li> </ul> </li> </ul>

- その他、同答申で示された「加入光ファイバに係る競争政策上の課題への対処の在り方」について、電気通信事業法施行規則、情報開示告示の改正を踏まえ、以下の事項を接続約款に規定。

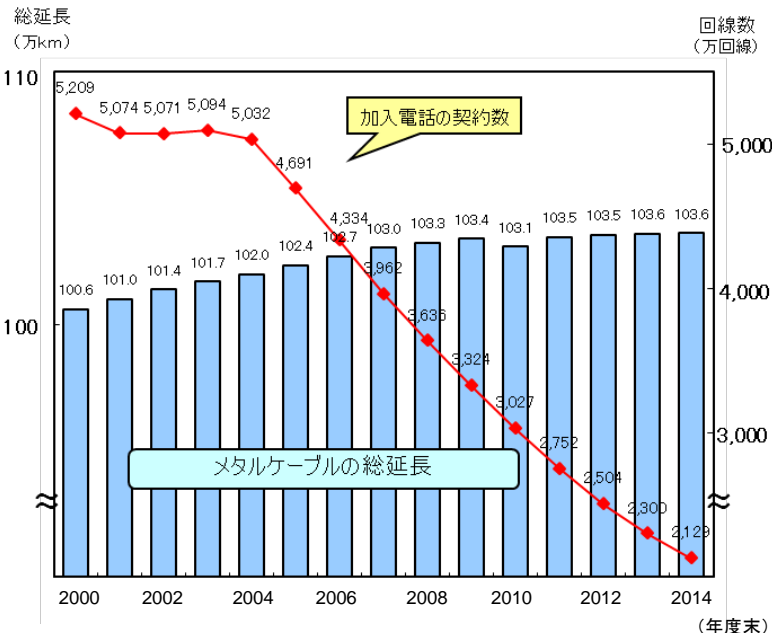
- ・ 「8收容」の原則…一の光配線区画で利用する一の主端末回線に、まずは8回線の分岐端末回線を收容し、その後、新たに9回線目の分岐端末回線を收容する必要がある場合に、別の主端末回線に当該分岐端末回線を收容すること。
- ・ 全ての電柱等の位置情報の開示…現在開示されている光配線区画の外縁の電柱等の位置情報に加えて、光配線区画内の全ての電柱等の位置情報を開示すること。



# メタルケーブルの総延長・投資額・芯線使用率の推移

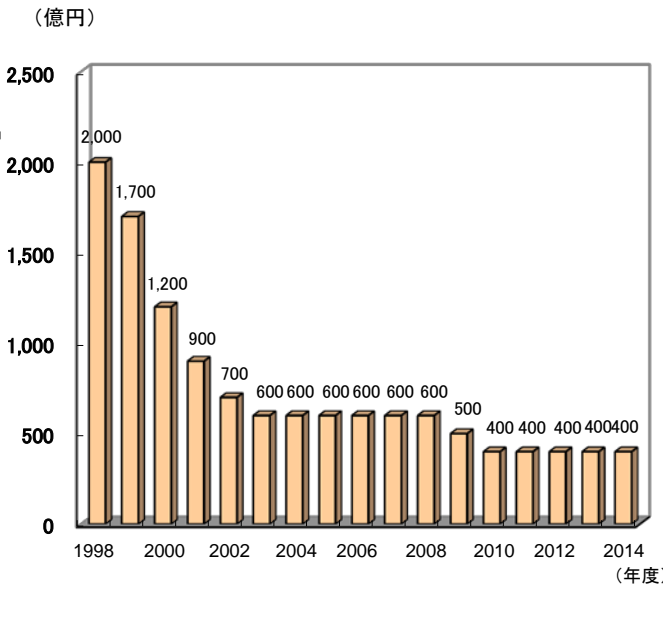
- 加入電話の契約数が減少傾向。他方で、メタルケーブルについては、利用芯線が一部に残る場合にケーブル単位でまとめて撤去できないこと、宅地開発等による新規敷設の必要があることから、その総延長は微増傾向となっている。
- NTT東日本・西日本によるメタルケーブルへの投資額は、近年抑制されているものの、毎年400億円程度の投資が続いており、その大半は維持管理、移転に伴うもの。
- メタルケーブルの芯線使用率は減少傾向であり、2014年度末で25.2%。

加入系メタルケーブル総延長  
及び加入電話契約数の推移



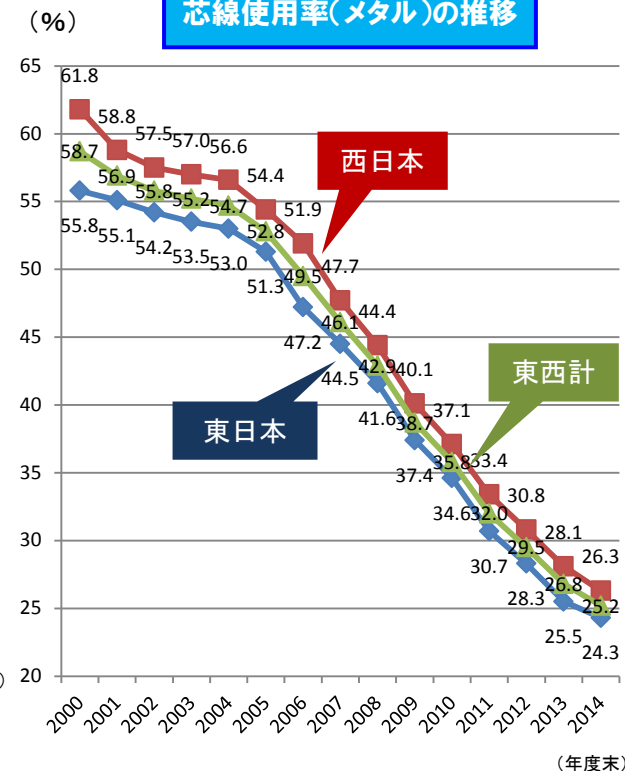
※ 基礎的電気通信役務の提供に係る経営効率化等の報告資料より。

加入系メタルケーブル  
投資額の推移



※ 基礎的電気通信役務の提供に係る経営効率化等の報告資料より。

芯線使用率(メタル)の推移



(年度末)

# メタル回線撤去に係るいわゆる「4年前ルール」について

- NTT東日本・西日本は、同社のメタル回線を利用して競争事業者がDSLサービスを提供している場合、当該メタル回線の撤去に当たり、いわゆる「4年前ルール」に則った対応をすることが接続約款上求められている(接続約款第61条(接続の中止))。
- この「4年前ルール」の原則によると、4年前の通知の段階では撤去に関する情報のみをDSL事業者<sup>※</sup>に提供すればよく、「代替サービス」の内容を速やかに伝える義務は必ずしもない(また、すでに代替サービス<sup>※</sup>が即座に提供できる状況にある場合は、メタル回線撤去の1年前の通知でよい(例外①))。
  - ※代替サービス:撤去前に利用しているDSLサービスと料金面、品質面等において同等又はそれ以上のサービスと契約者が考える端末回線(光信号方式に限る)を使用した新たな代替サービス等を指す
- また、同ルールはDSL事業者を対象としているが、音声電話サービスのみを提供する直収電話サービス事業者は対象とされていない。

	前提	原則4年前	1年以上前	メタル回線撤去時
原則		NTT東日本・西日本からDSL事業者に対し、端末回線伝送路設備の撤去に関する情報の提供	—	(撤去時まで)代替サービスを協定事業者が即座に提供することを可能とする
例外①	代替サービスを協定事業者が即座に提供することを(すでに)可能としている場合	—	NTT東日本・西日本からDSL事業者に対し、端末回線伝送路設備の撤去に関する情報の提供	—
例外②	天災、事変その他非常事態による端末回線伝送路設備の多大な損傷により、NTT東日本・西日本がその設備の代替に光ファイバを敷設することを決定した場合	—	—	速やかに明確な理由及び根拠とともに、その伝送路設備の撤去に関する情報を通知
例外③	①②以外で、NTT東日本・西日本が緊急に端末回線伝送路設備の撤去を行わなければならない場合	—	—	(撤去時まで)NTT東日本・西日本とその端末回線に接続する協定事業者間で撤去についての協議が整った場合

# 検討の視点

- 提案募集やヒアリングの結果等を踏まえ、「基本料市場(アクセス回線)の競争」について、検討の視点として、以下①～③のとおり整理。

## (検討の視点)

- ① IP網への移行に伴う基本料市場(メタル電話、メタルIP電話)の競争環境整備の在り方
- ② IP網への移行に伴う基本料市場(光IP電話)の競争環境整備の在り方
- ③ PSTNからIP網への移行に伴うアクセス回線の円滑な移行に向けた環境整備

## 【視点①】IP網への移行に伴う基本料市場（メタル電話、メタルIP電話）の競争環境整備の在り方

- これまでNTT東日本・西日本は、メタル回線とPSTNを組み合わせ、国民・企業の社会経済活動に不可欠な基盤としてのメタル電話（加入電話、ISDN電話）を全国あまねく提供してきた。これに対し、競争事業者は、NTT東日本・西日本のメタル回線を借り、NTT東日本・西日本より安い基本料を設定して直収電話を提供してきた。これらの取組により、基本料市場における競争が行われ、ユーザは多様なサービスを楽しんできた。
- NTTは、PSTNからIP網への移行にあたり、「基本的な音声サービスは利用可能」であり「（既存のメタルケーブルの継続利用により）基本料は可能な限り現状と同等の水準を維持」する考えを表明している（メタルIP電話の導入）。その中で、NTT東日本・西日本のメタル回線を利用して直収電話を提供していた一部の競争事業者がサービスを終了し、0AB～J IP電話等への巻き取りを行っている\*。 \*KDDI「メタルプラス」が2016年6月30日でサービスを終了。
- メタル電話の減少傾向を踏まえ、NTT東日本・西日本はこれまでもメタル回線コスト削減を行ってきたものの、IP網への移行等により、今後さらなる需要減少が想定される状況において、メタル回線の接続料（ドライカツパ接続料や高速デジタル専用線等）が上昇していくことが想定される。
- このメタル回線の接続料の上昇は、NTT東日本・西日本が提供するメタル電話及び今後提供されるメタルIP電話の基本料に影響を与えるのみならず、直収電話を提供する競争事業者の基本料にも影響を与えることとなり、高齢者や法人のメタル電話利用は依然多い中、現在の基本料水準ではサービス提供が困難となる時期が遠くない時期に到来する可能性がある。
- 他方、NTTは、2015年11月に発表した「固定電話の今後について」等において、メタルIP電話を実現する収容装置が稼働する期間やメタル回線そのものの撤去時期については何ら明らかにしていない。
- 以上を踏まえ、需要の減少に伴い今後もメタル回線の接続料が上昇すると見込まれる中、メタル電話及びメタルIP電話に係る基本料市場における競争環境整備の在り方について、どう考えるか。メタル電話やメタルIP電話の基本料を「現状と同等の水準を維持」することはどの程度の期間可能なのか。光IP電話の基本料市場との関係で競争環境整備の考え方を見直す必要があるか。

# 【視点①】IP網への移行に伴う基本料市場（メタル電話、メタルIP電話）の競争環境整備の在り方

## 主な意見

- 固定電話については、その中で事業者間の競争を促進するフェーズから、社会インフラの一つとして、引き続き固定電話を利用するお客様にできる限り負担をかけずに、いかに維持していくかというフェーズに移行していくことになる。ドライカットパ接続料の水準は、NTT東西としてコスト削減に努力しているものの、固定電話（メタル回線）の需要減少が続く中では上昇は不可避。こうした環境はNTT東西も含め各事業者も同様。ドライカットパ接続料と基本料との逆ざやリスクについて、サービス・料金をどうしていくかは各事業者の経営判断。ユニバーサルサービスである「固定電話」の基本料については、可能な限り経営努力により現行と同等の水準を維持していきたい（NTT）。
- NTT東西の加入電話は、通話料金のみならず、現在級局別に料金が設定されている基本料についても、国民に与える影響が大きいことから、IP網への移行後の在り方を明確にする必要がある（KDDI）。
- 加入電話の減少によるメタル回線接続料の上昇が継続している中、NTTからは、メタルIP電話の基本料金は現在と同程度とする考えが示された一方で、メタル回線の接続料上昇に何ら対策が示されていない。上昇した接続料の吸収が困難となり、利用者料金の値上げやサービスを終了せざるを得なくなる事業者が現れる可能性があり、これは利用者にとって著しい不利益であり、事業者間の競争を後退させる。メタル回線接続料の低減化に向けた見直しが急務（SB）。
- メタル回線は、電話だけでなくDSL等のブロードバンドにも使用。比較的安価なDSL等が国民に利用されるべく、価格の抑制に向け、プライスキップ等の措置も含めて検討してほしい（BBIX）。
- 現状メタル回線は複数の事業者による競争環境が確保されている。今後メタル電話の利用者が減少することとなっても、結果としてNTT独占となり通信自由化に逆行することは避けていただきたい（テレサ協）。

- PSTNからIP網への移行に向け、現在も進んでいるメタル電話から0AB～J IP電話等への移行を加速させる必要があり、光IP電話に係る基本料市場の競争環境整備が今後さらに重要となる。
- 以上の点を踏まえ、光IP電話の基本料市場における競争環境整備の観点から、以下の点についてどう考えるか。
  - ・ 光IP電話の大半がブロードバンドの加入を前提としたオプションサービスとして提供され、この場合の0AB～J IP電話の基本料は500円程度であるが、一部の例外を除いて光IP電話の単独提供がなされていない（電話サービスのみを利用したいユーザのニーズには対応していない）こと
  - ・ 競争事業者が0AB～J IP電話やブロードバンドサービスを提供するためNTT東日本・西日本から光ファイバ回線を借りる際、NTT東日本・西日本に支払う接続料（シェアアクセス方式・主端末回線）は2019年度に2000円程度を実現する水準まで低廉化が進んでおり、今後も上昇が見込まれるメタル回線の接続料水準（2016年度で1400円台）と比較して、今後、メタル電話と同等の基本料水準で光IP電話の単独提供を可能とすることの必要性

## 主な意見

- **光回線を使った電話単体のサービスは、加入電話の基本料と同等の水準の料金では、光回線や宅内装置を設置・保守するためのコスト等を回収できないことから、現時点で、提供することは困難**（NTT）。
- NTT東西のPSTNは、IP網への移行に伴いNGNに統合されることから、NTT東西のPSTNに具備されている機能を光IP電話においても具備すべき。**NTT東西の加入電話に対する規制を光IP電話にも拡大することを検討すべき**。仮に**NTT東西が光回線を使った電話単体メニューを提供した場合**には、競争事業者が公正に競争できるよう、**光回線の接続料の更なる低廉化が必要**（KDDI）。
- メタルIP電話と光IP電話は同一のコアネットワーク（NGN）上で提供される0ABJIP電話であり一体として整理すべき。**電話のみを基本料1,700円で利用したいユーザに対して光回線へ移行を進める**ためには、**現状の加入光ファイバ接続料の水準では実現不可能**であるため、その接続料削減が必須。メタル電話と光IP電話では設備構成が異なるため（光は宅内装置が必要）、**加入光ファイバ接続料がメタル接続料と同等になるだけでは不十分**。メタル接続料と同等とするためには主端末回線接続料を約600円以下（2収容/芯の場合）とする必要がある（SB）。
- 競争環境を整備していくためには、メタルIP電話は無論、**光IP電話においてもFTTHのセット提供を要しない電話サービス単体で提供できることが欠かせない**。採算性の問題を除けば**NTT東西単体で光回線を使った電話単体メニューを実施可能**と考える（楽天コム）。
- **加入電話の基本料水準での光回線を使用した電話単体のサービス提供は、コスト面から困難**（Kオプ、QT、STNet）。FTTH市場が飽和に向かう中、将来においても実現困難（Kオプ）。ブロードバンドに対する必要性が現状以上に高まっている可能性も合わせた検討が必要（JCOM）。

# 【視点③】PSTNからIP網への移行に伴うアクセス回線の 円滑な移行に向けた環境整備

- PSTNからIP網への移行に伴い、NTTは、メタル回線とNGNを組み合わせた「メタルIP電話」を2025年以降も当面の間提供することを表明しているが、メタルIP電話の收容装置の維持限界後におけるアクセス回線を含めたメタル電話の提供形態については明らかにしていない。
- その時点の提供形態としては様々な方法が考えられるが、0AB～J IP電話や携帯電話等への移行が進む中、メタル電話の最終的な移行先として光回線を利用する形態を想定した場合、需要の減少に伴うメタル回線を使った接続メニューの料金が上昇傾向にあることもあり、アクセス回線であるメタル回線から光回線への移行も重要な課題。アクセス回線の円滑な移行を促す観点から、以下の点についてどう考えるか。

## (1) ドライカット

- ・ 「メタル回線のコストの在り方に関する研究会」では、メタル回線と光ファイバ回線への費用の配賦方法を見直し、施設保全費や減価償却費等について光ファイバ回線へより多く配賦される方法をとることによりメタル回線の接続料水準を抑える取り組みを行ったが、今後さらに光ファイバ回線への費用の配賦を行うことは、メタル回線から光回線への移行の障壁となること
- ・ メタル回線を利用した直収電話を提供する事業者がこれを今後どうしていくかは各社の事業判断という指摘もあるが、NTTが「固定電話の今後について」(2015年11月)等においてメタルIP電話を実現する收容装置が稼働する期間やメタル回線そのものの撤去時期については何ら明らかにしていないこととの関係で、メタル電話の事業継続の可否を判断するための情報が限られていること
- ・ NTT東日本・西日本のメタル回線を利用して直収電話を提供する事業者や利用ユーザの予見可能性の観点から、メタルIP電話を実現する收容装置が稼働する期間やメタル回線の撤去を開始する時期、未利用芯線の扱いに関するNTT東日本・西日本からの情報提供の必要性(DSL事業者のみならず、直収電話サービス提供事業者への情報提供のタイミングなど、「4年前ルール」規定の在り方)

## (2) 専用線

- ・ レガシー系の専用線サービスの需要の減少により、金融機関のATM回線で利用されるデジタルアクセス(64kbps)専用線等の接続料が高騰しているが、デジタルアクセス(64kbps)専用線は低速の帯域保証型であるため、一定のニーズがあるものの、接続料の高騰により現行の料金水準での提供が困難となっていること

## (3) メタル回線等で実現している接続メニュー全体

- ・ メタル回線から光回線等への移行が進んだ場合、光回線が提供されていない地域におけるアクセス回線の提供に向けた課題
- ・ 今後、NTT東日本・西日本のレガシー系の接続機能を休廃止する場合の接続事業者への情報提供や代替サービスの提供の在り方に関する一般的な手続の必要性

# 【視点③】PSTNからIP網への移行に伴うアクセス回線の円滑な移行に向けた環境整備

## 主な意見

- 情報通信の世界は、技術の変化が激しく、音声通信市場自体ダイナミックに変化している中で、2025年以降のニーズや技術動向等を見通すことは困難。不確実な状況の下、特定の技術や提供形態を前提にして検討を行うことは、お客様や事業者の混乱や負担を招きかねない。**メタル収容装置が維持困難となった場合の対応は、2025年頃のIP網へのマイグレーションよりさらに相当程度先の課題であり、その時点の需要や技術動向を踏まえ、適切に対応していく考え。**接続料は実際に要する設備コストを回収するものであり、利用する事業者に利用に応じて応分に負担してもらうことが原則。ドライカップ接続料の上昇を抑制するために、**光にメタルコストを負担させるといった措置は、FTTHの利用者にメタルを維持するためのコスト負担を強いることになり、FTTHへの移行を抑制しかねないため、採るべき措置ではない**(NTT)。
- 「光IP電話」の前提となるブロードバンド、特にNTT東西のFTTHサービスに関する公正競争環境の更なる整備が急務。**NTT東西の光ファイバの接続料について、設備競争とのバランスに配慮しながら更なる低廉化を図る必要**がある。公正な競争環境を確保する観点では、**指定電気通信役務であるNTT東西のFTTHサービスの料金**や、そのオプションサービスである「**ひかり電話**」の基本料が、競争事業者が対抗できない**競争制限的な水準となっていないか検証が必要**。メタルから光へ需要が移る中、**メタルアクセスの接続料負担を軽減するために光にコストを寄せるような政策は、FTTHの普及促進の流れを後退させるため行うべきではない**(KDDI)。
- NGNに接続するアクセス回線(メタル回線、加入光ファイバ)についても競争環境の整備が重要。メタル回線と**加入光ファイバ接続料の更なる低廉化の検討**や、昨年見送りとなった加入光ファイバの分岐単位接続の再検討などを実施し、利用者へ低廉でより多様なサービスを提供できる環境整備が必要。加入光ファイバについては、昨年の接続政策委員会において「**2019年度に接続料2,000円程度**」とする**NTTの自主的な取組**に委ねることで接続料体系の見直しは見送られたが、NTTの取組の**達成状況を毎年注視し、達成できない場合は、直ちに接続料体系を見直すべき**(SB)。
- **メタル回線ユーザを光回線に移行するため**には、現在の**加入電話の基本料と変わらない料金で利用できるメニューが必要**(テレサ協)。
- 宅内まで光化して、電話利用のみの利用者には光化の工事料や必要機器料金を無料にして、月額料金も従来の電話基本料金のままとされればよい(フリービット)。