

**第 31 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(固定通信関係)**

令和2年5月

質問番号、質問者、回答者及び質問概要について

質問番号 質問者	回答者	質問概要
【質問31-1】 酒井構成員	NTT 東西	レベニューシェア型料金について。
【質問31-2】 佐藤構成員	NTT 東西	NTT 東西の FTTH アクセスサービスの契約数推移について。
【質問31-3】 佐藤構成員	ソフトバンク	切替コストについて。
【質問31-4】 佐藤構成員	NTT 東西	NTT 東日本と NTT 西日本のユーザ料金の差について。
【質問31-5】 高橋構成員	NTT 東西	光サービス卸の多様性について。
【質問31-6】 西村(暢)構成員	テレサ協 NTT 東西	NTT 東西間の管理システムの仕様の違いについて。
【質問31-7】 辻座長	NTT 東西	局内ダークファイバ接続料とフレキシブルファイバ利用料の差異について。

質問3 1-1 NTT東西資料 31-1 P6 のレベニューシェアというのは、卸料金を大幅に下げて、その代わりに卸先の収入の一部をもらうという考え方だと思う。その場合に、卸料金と接続料相当額との差分が小さい、あるいはマイナスになる可能性もある。卸先の収入と連動する部分も含めて差分を考える際には、卸先の収入と連動する部分を卸料金が結果的に上昇したと見なすのか、あるいは卸料金が上昇したとは考えずに、通常の卸料金額からの値下げ分は卸に係る営業費用として見込んでしまうのか、どのように整理することが妥当だと考えるか。

(酒井構成員)

(NTT東西回答)

- 1 当社がご説明したレベニューシェア型料金とは、新たな市場創造に挑戦するスタートアップや異業種企業、地方創生に取り組む企業等に対する事業の立上げ支援を目的に、後年に収入があがるような卸先事業者が提供するサービスの収入の一部を当社にシェアしていただく形で、事業開始当初の光サービス卸の卸料金を安価に設定するものです。
- 2 卸先事業者からレベニューシェアを受けた収入については、光サービス卸の卸料金として見込む考えであり、ご質問の前者（卸料金が結果的に上昇した）のご理解となります。

質問3 1-2 NTT東西資料 31-1 P3 の「FTTH アクセスサービスの契約数推移」の他事業者の数値が伸びているということは大事な指標だと思うが、NTT東日本区域と NTT西日本区域とで競争状態が違うので、東西別の数値を示していただきたい。

(佐藤構成員)

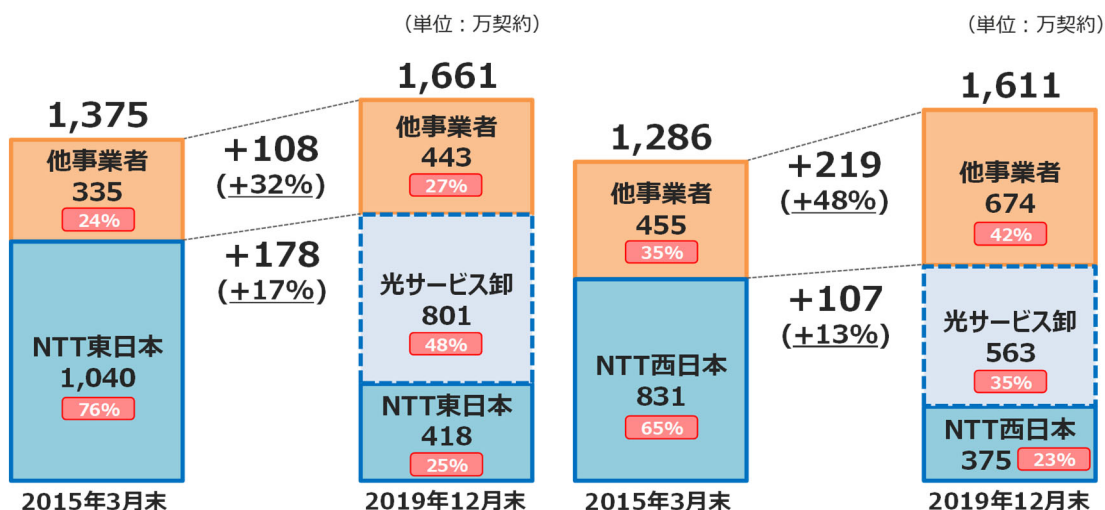
(NTT東西回答)

東西別の数値は、下図のとおりです。

【東西別】FTTHアクセスサービスの契約数推移

<東日本区域>

<西日本区域>



※当社公表数値及び「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（2019年12月末）および（2015年3月末）」の数値を用いて、当社にて作成

<NTT 東日本区域>

- 2015年3月末から2019年12月末において、FTTHの全体契約数は286万契約増加しています。そのうち、他事業者は108万契約(+32%)増加しています。その結果、他事業者のシェアは3%増加しています。

<NTT 西日本区域>

- 2015年3月末から2019年12月末において、FTTHの全体契約数は325万契約増加しています。そのうち、他事業者は219万契約(+48%)まで増加しています。その結果、他事業者のシェアは7%増加しています。

質問3 1-3 ソフトバンク資料 31-3 P6 の切替コスト（金銭的、時間的）を、事業者にかかるものとユーザーにかかるものに分けて、示していただきたい。
 （佐藤構成員）

（ソフトバンク回答）

① 金銭的なコストについて

当該費用は一旦全額がNTT 東西殿から切替先の接続事業者に請求されます。従って、これをお客様にご負担いただくか否かは各接続事業者の事業判断となりますが、弊社では現時点で接続への切替事例がなく、お客様の実負担額の明

示は困難です。

② 切替時間について

光サービス卸から接続への切替工事が発生することに伴い、お客様の申込から切替完了まで1~2ヶ月要すると考えます。また、お客様の視点では、上記の通り切替完了までに時間を要することに加え、切替の申込や工事に係る立会等でお時間を頂戴することになります。

質問3 1-4 テレコムサービス協会資料31-5 P4,5からは、NTT 東日本とNTT 西日本の卸料金が同じである一方、ユーザ料金に差があることが分かるが、なぜこのような差が生じるのか。市場競争環境の違いか、その他の要因か、理由をお示しいただきたい。NTT 東日本は、NTT 西日本ほど競争圧力がないのでユーザ料金が高止まりしているのではないか。すなわち、競争圧力が十分存在するのは、他の設備事業者がある程度のシェアを持つ一部地域だけではないのか。

(佐藤構成員)

(NTT 東西回答)

- 1 NTT 東西の小売のユーザ料金について、光サービス卸の開始以前は、それぞれの地域の市場競争環境を鑑みて設定してきており、結果として東西で違いが生じていました。光サービス卸の開始以降は、NTT 東西ともにマスマルケットを中心として光サービス卸へシフトし、NTT 東西の回線数（光サービス卸含む）においても光サービス卸が大宗（東66%、西60%）となっており、卸先事業者のユーザ料金や他事業者のユーザ料金を中心に市場価格が形成されていると考えます。
- 2 また、卸先事業者は、基本的に全国で同一のユーザ料金で提供していることから、東西における市場価格の差についても、実質上解消されている傾向と考えます。なお、NTT 西日本の小売の割引サービスである「光もっと²割」については、様々なプレイヤーの独自サービスと光サービス卸を組み合わせた複合サービスによる競争対抗が可能となったこと等を踏まえ、2018年4月30日をもって新規申し込み受付を終了しています。今後とも、卸先事業者にとって利用しやすい卸料金やサービスメニューの提供に努めていく考えです。

質問3 1-5 NTT東西資料 P7 の、画一的なベンチマークを設定すると、光サービス卸の多様性を妨げるというのは、どのような理由が挙げられるか。

(高橋構成員)

(NTT東西回答)

- 1 Society5.0 等の実現に向けて、当社としては、個々の要望に応じたサービスメニューの提供や多様な料金の設定等により、様々なプレイヤーの新たな価値創造のサポートにさらに注力していく考えです。
- 2 例えば、当社としては、スタートアップや地域事業者が抱える参入コストの課題解決を目的に、参入初期の費用負担を軽減するレベニューシェア型料金の設定を検討しています。具体的には、卸料金を値引きする条件として、事業者の提供サービス数に応じた料金を対価としてお支払いいただくビジネスモデルや光サービス卸による事業開始当初は卸料金を値引きし、段階的に卸料金を値上げするビジネスモデルを検討しています。仮に画一的なベンチマークが設定された場合、料金や提供条件が一意に定められることになることから、このような個々の事業者要望に応じた柔軟な料金設定が困難となり、光サービス卸の多様化が進まず、様々な産業のイノベーションを妨げるおそれがあると考えます。

質問3 1-6 テレコムサービス協会資料 31-5 P8 の NTT 東西間の管理システムの仕様の違いというのは、卸先事業者全員にかかわるものなのか、特定の事業者のみにかかわるものなのか。NTT 東日本・西日本は、このような卸先事業者からの要望に対してどのように対応するつもりか。

(注) 下線部は、NTT 東西のみに対する質問。

(西村(暢)構成員)

(テレコムサービス協会回答)

- 1 NTT 東西間の管理システムの仕様の違いは、卸先事業者全員にかかわるものです。
- 2 卸先事業者は、光回線にかかる各種申込の際には、NTT 東西殿が各々で提供する「注文受付システム」を利用して必要な処理を行います。申込を受付した光回線の開通・廃止・変更手続きが発生する都度、NTT 東西殿が各々で定義した「異動情報」と称するデータが卸先事業者に送信され、各事業者はこれを自らの顧客システムに取り込むことで、提供サービスの状態管理を行います。
- 3 NTT 東西殿の両方のエリアで提供している卸先事業者は、サービス維持のために、NTT 東西殿の各々の注文受付システムの改修内容、スケジュールに応じてその都度自らの顧客システムを改修する必要があり、大きな負担になって

います。

(NTT 東西回答)

1 NTT 東西は異なる環境で光サービス卸を提供しており、当該サービスを管理するためのシステムをそれぞれ保持しているため仕様が異なります。主な差分は以下の通りです。

- ① 卸先事業者から取り次がれた注文に係るステータス通知情報の内容、項目名、具体的な連携値及びタイミング（例：東日本は卸先事業者の任意のタイミングで前日の情報を抽出可能だが、西日本は日に一度、西日本からファイルがアップロードされるのみ）
- ② オーダ投入の制御に関わるもの（例：光回線とフレッツ・テレビの同時注文について、東日本は卸先事業者の光回線オーダ投入後もフレッツ・テレビの追加に伴うオーダ変更が可能。一方、西日本は卸先事業者の光回線オーダ投入後はフレッツ・テレビの追加に伴うオーダ変更が不可能なため、卸先事業者による光回線とフレッツ・テレビをセットにしたオーダの再投入が必要）
- ③ 画面遷移や投入項目の項目順や項目名（例：新規や移転等の注文種別が東日本は一覧で表示されるが、西日本はプルダウンによる選択表示）

2 テレコムサービス協会殿のご指摘によると、これらの NTT 東西の差分により「FVNO は二重の設備投資・運用を余儀なくされている」とのことですが、①については、NTT 東西からのステータス通知情報を受け取り、自社システムに取り込んでユーザ管理をされている事業者にとっては、NTT 東西の差分（内容、項目名、具体的な連携値及びタイミングの違い）を考慮した上で、自社システムに取り込むための開発が必要となると想定されることから、二重投資が発生することになります。②・③については、卸先事業者の一人のオペレータで東西分を運用する、もしくはオペレータを東西で分けて運用するといった対処が発生します。その際、取次端末を物理的に東西で分けている事業者においては、二重投資をされているケースもあると想定しています。

3 光サービス卸の開始以降、NTT 東西はこれまでも事業者要望にお応えし、以下のような NTT 東西の管理システムの差分を解消してきました。

- 転用時の同時注文の拡大（v6 オプションの新設・廃止等）
- バックオーダー情報の即時連携等（東日本がシステム対応済だったものに対して、同様の機能を西日本が後追い開発）

- 4 2021年1月に大規模なシステム更改を予定しており、これによりシステム自体を東西統一化するため、一部の運用差分を除き、上記①から③の大部分の差分は解消されることから、二重運用及び卸先事業者の自社システムの二重設備投資も大きく軽減されると想定しています（例：①については具体的な連携値（西日本のみフレッツ光 隼といった固有値が存在する）以外は東日本と西日本で統一化されるため、卸先事業者のシステム開発は連携値の違いのみを意識すればよくなります）。
- 5 今後も引き続き、運用差分の改善に向けた検討を進めていく考えです。

質問3 1-7 KDDI 資料31-2 P8、9にある、局内DF 接続料とFF 利用料（局内DF 区間）の推移に示されている、接続料とFF 利用料の格差はどのように説明するか。

（辻座長）

（NTT 東西回答） 赤枠内は構成員限り

- 1 局内DF 区間を含むフレキシブルファイバは、当社光ファイバが敷設されていないエリアにおいて、他事業者が自前で敷設する、もしくは他の事業者から借り受けた光ファイバと当社の加入光ファイバを接続することが可能である中、当社にて一気通貫で提供してほしいという事業者要望に応じて、当該事業者の代わりに当社が新たに設備を構築するものです。また、当社ビルから事業者が提供を希望する設置場所までの伝送路設備として、局内DF 区間、既設設備区間及び個別設備区間を一体として設計・構築していることに加え、設備管理や保守運用の観点からも一体の設備・一つの契約形態として扱い、局内DF 区間、既設設備区間及び個別設備区間を卸役務により提供しているものです。
- 2 KDDI 殿の資料31-2 P8、9については、構成員限りの資料であり、どのような記載があるのか不明ではありますが、局内光ファイバ接続料は、光ケーブルの物品費を基に、網改造料の算定式に準拠し設備管理運営費比率等を用いて算定しています。一方、フレキシブルファイバの利用料（局内DF 区間）は、他事業者が自前で敷設するといった選択肢がある中、当該事業者の代わりに当社が新たに設備を構築していることを踏まえ、

。