

接続料の算定等に関する研究会（第63回）

固定料金の卸協議の適正性の確保に係る制度整備の検討及びその他の課題につきまして

2022年10月19日

一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会

<http://www.jaipa.or.jp/>

主にインターネットプロバイダーからなる日本で唯一の業界団体です
JAIPA会員は、

■ インターネット接続サービス(ISP) 事業者

■ クラウド、ホスティング事業者

■ 上記に対してセキュリティや情報通信インフラ構築等の各種サービスを提供する事業者

など、インターネット関連事業者で構成されています

設立

1999年12月

会員数

144社（正会員 140社 賛助会員 4社）

ホームページ

<https://www.jaipa.or.jp/>

住所

〒151-0053
東京都渋谷区代々木1-36-1 オダカビル6F

連絡先

TEL : 03-5304-7511
FAX : 03-3379-5530

E - m a i l

info@jaipa.or.jp

活動内容

- 年次総会、理事会
- 運営委員会
- 部会、ワーキンググループ
- 総務省研究会参画（意見書、プレゼンテーション）
- 業界統計情報の収集、分析、会員企業への情報提供
- 各種イベントを通じた会員同士の交流・情報交換機会の提供

光サービス卸料金の低減について、施行前ではありますが、今年の通常国会で改正された電気通信事業法の趣旨を踏まえ NTT 東西殿の速やかな対処を要請します。

当協会が昨年12月3日の第50回研究会で発表しましたように、加入光ファイバ接続料等の料金の値下げに比較して、卸料金の値下げ度合いが適正かを明確にするために原価の検証が必要であると考えます。

NTT東西殿の主張（第49回研究会 資料49-1）

（前略）接続料相当額は、以下の点で開示することは不相当と考えます（以下略）

✓ パートナーには接続事業者も含まれるため、接続事業者との競争関係において、1ユーザあたり接続料を開示することは、当社だけが競争相手にサービス原価（価格の下限）を知られることとなり、競争上不利益を被ること

✓ 1ユーザあたりの接続料の開示は、当社が設備にどの程度のユーザを収容し、どの程度のスループット・品質でサービスを提供しているかという当社のサービス戦略、設備戦略に係る重要な経営情報の開示にほかならず、その開示を当社にのみ強制することは競争政策として中立性を欠くこと

✓ 一般的な商慣習からしても、取引先に自らのサービス原価の開示が強制されることはあり得ないと考えられること

当協会の考え

- 接続料自体は公開されていることから、接続料相当額が卸先事業者提示されることに問題があるとは考えられず、むしろそれを提示しないことこそ、円滑な議論の進展を妨げていると考えます。
- そもそも事業者間の卸料金は適正原価に適正利潤を加えたものとされるべきであり、事業者間の協議が調わず裁定の申請があった際には、総務省が当事者に算定根拠の提供を求めた上で、最終的にはそのような方針を基本として裁定されることになっています。事業者間の協議においても、NTT東西殿が自主的に算定根拠を示して協議に臨むことが望ましいと考えます。(*)
- NTT東西殿は「一般的な商慣習」を理由に接続料相当額の提示を拒んでいますが、そもそも指定電気通信設備に関する協議においては、一般的な商慣習に委ねては競争が進展しないから事業法で特別な規律を設けているのであって、指定設備卸も接続同様に料金の透明性を確保すべきです。少なくとも、接続事業者やその団体との協議のために原価の提示を行うことは、事業者間の円滑な協議を進め、ひいては競争の進展に資するものと考えています。

(*) 「接続等に関し取得・負担すべき金額に関する裁定方針」 総務省 平成30(2018)年1月16日

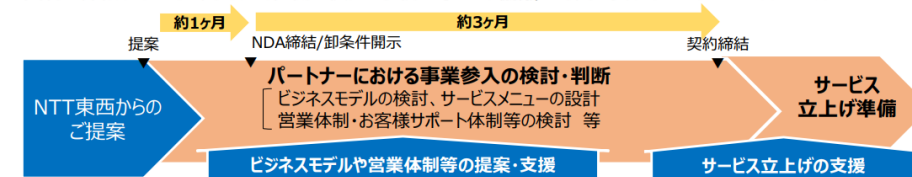
- 卸料金における接続料相当額以外の部分、より具体的には、卸役務のオペレーションに係るシステムの開発及び運用に係るコストと卸役務の利用拡大に係る営業経費等及びそれらのための組織整備や人員増強、システム開発に係るコストの項目及び金額が明確になるべきと考えます。
- 通信系事業者と非通信系事業者では、卸先事業者のサポートに係る費用が大きく異なることが考えられます。共通分も当然ありますが、NTT東西殿が光卸サービスを開始以降積極的に市場を開拓されてきた非通信系事業者へのサポートに係るコストは、必ずしもすべての卸先事業者が必要としないものが含まれると思います。（例：ビジネスモデルや営業体制等の提案・支援、電気通信事業参入に向けた手続きのサポート、料金回収代行等の支援メニューに係るコスト、経営指導料等）
- NTT東西殿は本研究会第49回にて、卸先として「非通信系パートナー」が全体の8割に達するデータを提示されていますが、光サービス卸全体の利用者ないしは収益における「非通信系パートナー」の割合を把握することも重要であることから、卸役務利用のエンドユーザー契約全体に占める「非通信系パートナー」経由と「通信系パートナー」経由の割合も当研究会で提示いただければと思います。

非通信系卸先事業者にのみ発生すると思われるコスト

新規パートナー契約・サービス開始に向けたプロセス

■ 新たにパートナーとしてご契約する場合の流れ

契約を締結するまでの間で、当社側の検討・手続き等により協議に時間を要するようことはありません。



<パートナーと当社との協業によるビジネスモデルの例>



👍 ビジネス連携協議のポイント

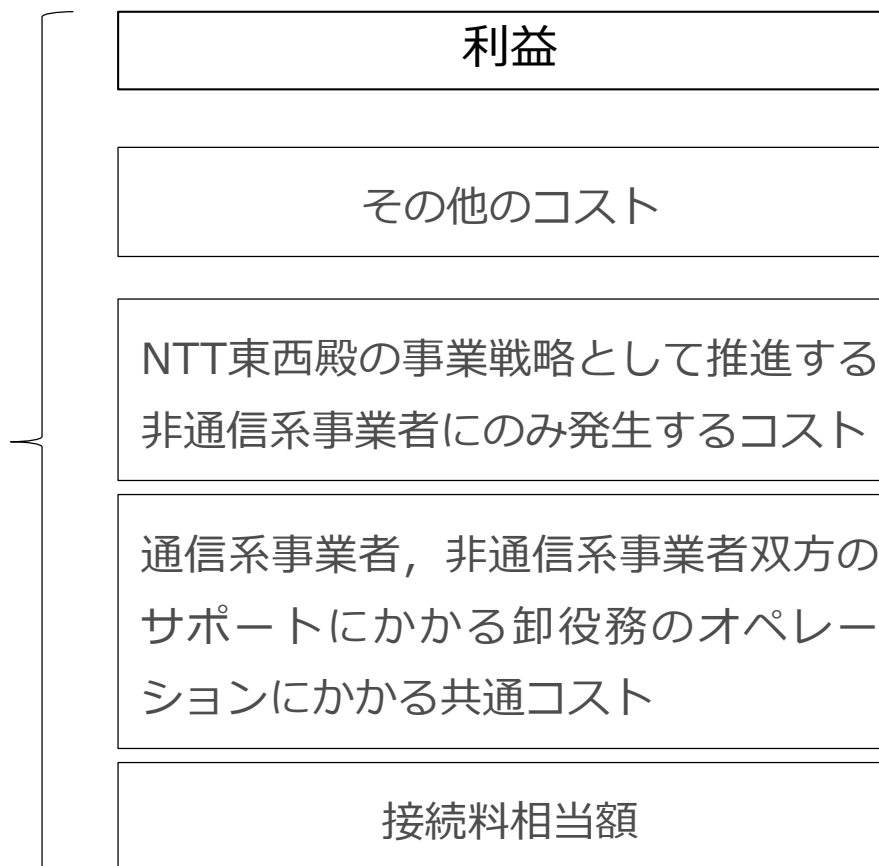
- パートナーのサービスを活かしたビジネスモデル提案
- 電気通信事業参入に向けた手続きをサポート（事業届出、定款変更、契約約款作成等）
- 当社が培ってきたお客様対応や営業体制のノウハウを共有し、パートナーの新規ビジネスを早期に立ち上げ

月額料金モデルになじみのないパートナー向けに、料金回収代行等の支援メニューもご用意

令和3年11月12日 本研究会（第49回）資料49-1 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社説明資料P5より

- 協議の円滑化に資する事項として明確にそれらにかかるコストを分離・明確化して提示いただいた上で、非通信系事業者にかかるコストは卸先事業者全体ではなく、非通信系事業者のみに負担させるまたはNTT東西殿ご自身がビジネス戦略展開の費用として負担するべきものと考えます。
- それらコストの内訳の提示を受けて、卸先事業者及び当協会がNTT東西殿のコスト低減に向けた取り組みを把握した上で、当協会とNTT東西殿との団体協議の場において精査を行う事が適当であると考えます。

卸料金
の内訳
として
想定さ
れるも
の



卸全体の営業費用として計上するのではなく、非通信系事業者のみに関わるものとして分離されるか、設備への帰属が認められる営業費や指定設備卸役務の提供の際に必要な営業費とは言えないものとして、NTT東西殿の戦略的投資に関わるものと見るべきではないでしょうか？

- 特定卸役務の提供を拒める「正当な理由」については、当協会においては卸先事業者が役務提供を拒まれる実態は把握していないため、接続協議の場合において電気通信事業法第32条等に規定されている、接続の請求を拒める「正当な理由」と同様とすることで十分と考えます。
- 一方、情報の提示を拒める「正当な理由」として許容されるものは、単に経営情報ないしは営業上の秘密であるだけでは足りず、NTT東西殿がその取引先や調達先との関係において契約上のNDA条項に抵触するため開示できないもの（ただし、正当な理由とするためにその条項を拡大することは許容されない）、外部からの調達原価に係るもの等限定列挙に留めるべきと考えます。
- NTT東西殿の卸先（パートナー）のNTT東西殿からの仕入れ値それ自体については、卸先毎に仕入れ値が異なるならともかく、一律であるならば卸先及び卸先事業者の団体に開示されても差し支えないはずであり、一般に開示するものでない以上、他の自己設置事業者等との間で競争上の不利益を被ることとなることはないと考えます。

- NTT東西殿は光卸についての団体協議について、光卸契約のNDA条項を根拠として、事業者団体や事業者同士での具体的条件についての協議を拒んでいます。
- また、主務官庁に対しても直接事業者から報告をする場合を除き、第三者開示の書面による同意が必要としていますが、その同意すべき内容については事業者とNTT東西殿の間で調整中で、容易なことではないと思われまます。
- NTT東西殿と個々の卸先事業者単体では、交渉力や分析力において圧倒的な非対称性があり、卸先事業者はまとまって団体として対応しない限り、まっとうな交渉を行うことはできないと考えます。
- 団体として交渉に臨めない状況では、団体協議を活用した光卸の適正性の検証はおろか、事業者側からの運用の改善提案すら行うことができません。また、研究会等に具体的な情報の提供を行うことができません。
- 団体とNTT東西殿との間で主務官庁以外には情報の開示はしないという包括的なNDAを結び、更に団体構成員中でNTT東西殿とNDAを伴う契約を締結していない会員については団体と当該会員の間で個別にNDAまたは情報開示に関わる誓約書を締結し、保護すべき秘匿情報はNTT東西とJAIPAの間で個別に指定（同意は不要）すれば良いと考えます。

- NTT東西殿は2022年4月6日の本研究会第56回におきまして、当協会が以前よりインターネット利用者の夜間などピーク時における速度低下をもたらしている輻輳の要因として指摘してきたPPPoE方式の網終端装置における帯域使用率について、東日本、西日本それぞれについて全体として余裕があり、改善している状況の資料を提示されました。
- しかしながら当協会としては、東日本、西日本全体という大きな枠はともかくも、一部地域では網終端装置単体としては、時間帯により逼迫、輻輳している状況が生じていることを把握しています。
- 本研究会第六次報告書では「1セッション当たりのトラフィックが増加傾向にあること。セッション数は増設基準を満たしていないにもかかわらず、トラフィックが逼迫・輻輳していること。」等のデータが本研究会に対し示されて初めて、議論・判断を行うことができるとされました。（P83）
- 本件に係る当協会とNTT東西殿との協議において、NTT東西殿よりそのためには同社接続約款に規定する（NTT東西の接続事業者から当協会に対する）第三者開示の承諾を求める依頼と、それに対する承諾（機密情報の二次受領者への開示の許諾通知）の手続きが必要ということでしたので、その準備を進めています。
- 一方それが整わない場合は代替として、JAIPA経由本研究会構成員と総務省に対し、非公開でJAIPAはスルーする形（データの中身をカプセル化し確認しない形で）でTRSのデータを提供する場合はNTT東西の接続約款には抵触しない旨のご確認をいただければと存じます。

接続約款

第6章 責務

第1節 責務

(守秘義務)

第47条

当社及び協定事業者は、接続にあたり相互に知り得た当社又は協定事業者の技術上、経営上及びその他一般に公表していない事項に関する秘密を厳守し、これを目的外に使用しないこととします。

ただし、次の各号のいずれかに該当する場合は、この限りではありません。

<略>

(2) 相手方の書面による同意を得た場合

(3) 主務官庁より報告を要請された場合

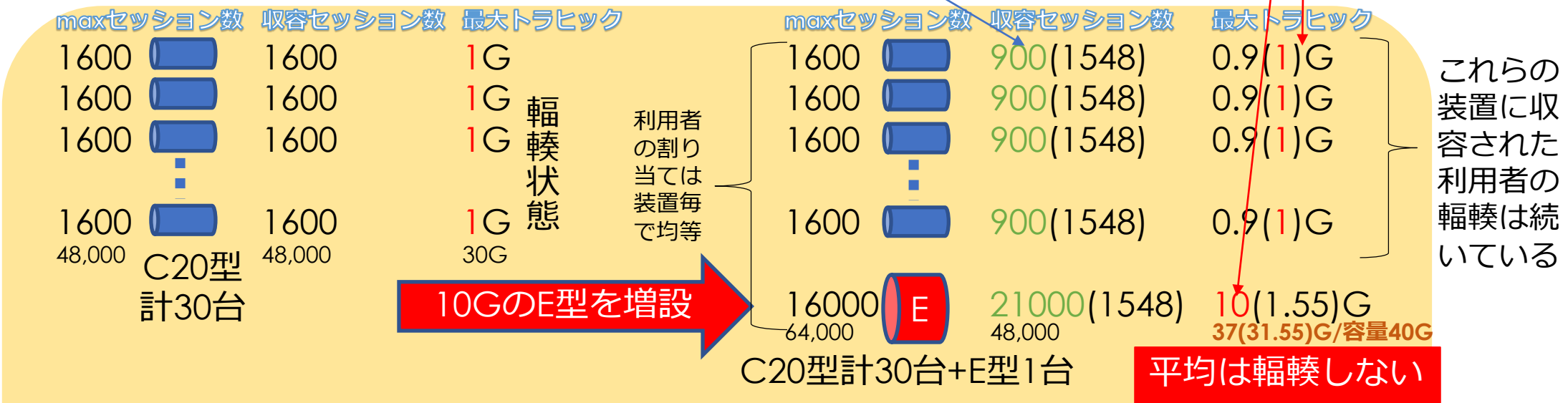
<略>

PPPoE網終端装置 (C-20型30台、48,000ユーザ、実トラヒック1Mbps/session) と仮定

どちらかが輻輳する

セッション数制限に基づくE型増設では解決せず、輻輳させないためにはF型増設しかない

最大収容セッション数を強制圧縮



10GのE型を増設

F型：ISPが100%費用負担で設置する網終端装置



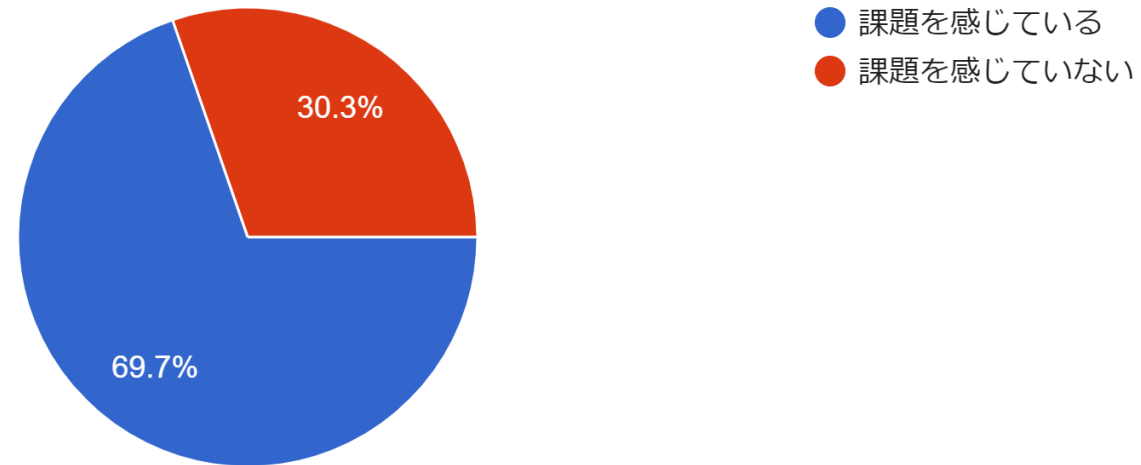
- 「現地調査(現調)」という単語は、NTT殿の内部用語と思われ、ISPとしては正直なところその定義は不明ですが、法人向け、戸建てタイプの工事についての事前の調査と思われれます。
- 光サービス卸でISPからNTT東西光コラボセンターにオーダーを送信し、「この日の工事は無理でした」とオーダーが差し戻されることがあります。その際の理由として「現調要」と記載されていることが多くあります。
- 一方、光サービス卸で一旦決まった工事日の2日前に、NTT光支援センターから回線の空きが無く、NTT側の工事が必要だから工事が出来ないと電話で連絡があり、工事の直前キャンセルにより卸先事業者とその利用者との間でトラブルになった例もあります。
- この問題についてJAIPAは会員及び会員外の全国ISP（約500社*）に対し、7月及び9月に実態調査を行いました。その結果33件の回答が寄せられましたので、その一部を紹介します。

*約500社には自己設置や接続利用、CATV事業者も含まれ、すべてが光卸を行っているものではありません。またコンシューマー向けサービスに特化している事業者では現調の問題は発生していない傾向にあります。

現調の結果回答のほとんどは2か月以内に回答されていることから、当協会とNTT東西との団体協議においては、NTT東西側では特にこれを問題とは認識されていない感じでした。しかし実際の工事はそこからさらに2か月かかることから、申込から開通まで実質4か月かかることは珍しくなく、利用者の視点（特に法人）では非常に大きな問題であると考えます。

NTTによる現地調査について課題を感じていますか？

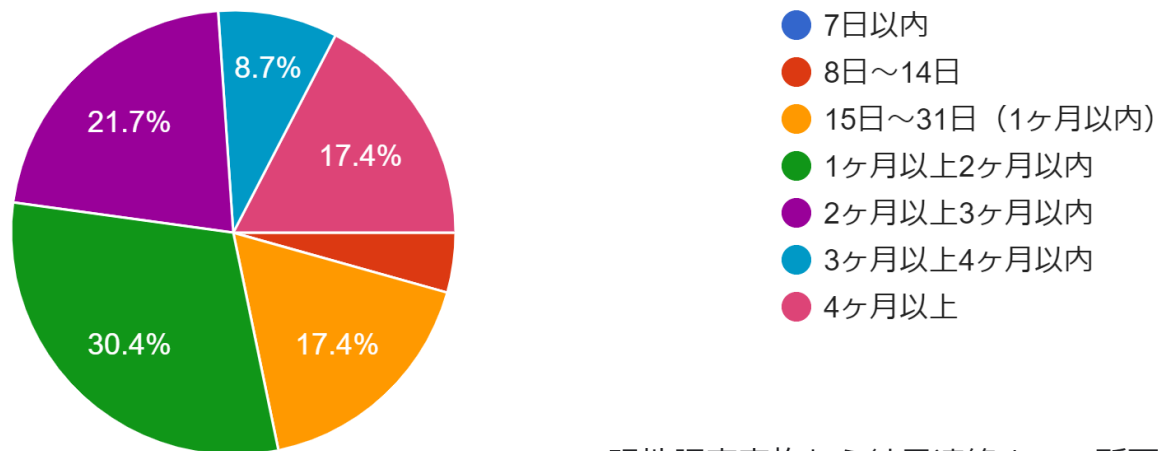
33 件の回答



現地調査申込から実施までの所要日数の最大値／最頻値

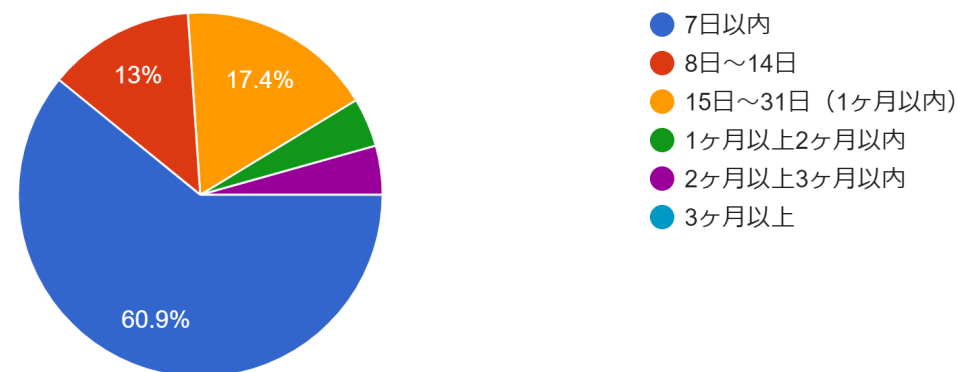
現地調査の申し込みから実施までの所要日数について、最大値は何日になりますか？

23件の回答



現地調査実施から結果連絡までの所要日数について、最頻値は何日になりますか？

23件の回答



NTT東西による現地調査実施までに日数がかかる、遅滞する状況について、NTT東西や受託業者から理由説明の有無。あればその理由。

- 光エリアが拡大しており、開通作業の人員不足が起きているのは事実なので、これは止む終えないと思っています。それよりNTT本体の机上調査が雑で実際の開通工事時に空きの芯線が無いため開通NGとなることや交換局側OLTパッケージが遠距離用ではなく受光が足りずに開通NGとなるなど本来いくらでも回避できる問題が頻発しています。
- 即決判定の精度の部分と、現調の曖昧定義の部分が問題工事日決定後に工事日の直前になって調査要の連絡があまりにも多く、現状の判定精度の状況から即決であっても、要注意情報等がある案件だけでも事前の設備確認・現調を実施すべき内容だと感じています。
- 特に光入線日直前や当日にキャンセルとなる件に関しては、施主様だけでなくその他業者も開通後でないと進まない作業も有り、様々な関係先へ大きな負担となっております。
- 明確な理由が教えてもらえず、処理待ちの一点張りだったこともあります。なかなか納得のいく理由がもらえる事は少ないです。
- 現地調査要否判定の整合性について、正しく反映して頂きたい。調査実施後の結果開示に10日から14日程度かかっていることにより、お客様対応の遅延が懸念される。
- 申込から40日間ほったらかしにされて、開通2週間前になって現地調査が必要だと言ってきました。

問題点

① 申し込みから完了までにかかった期間が統計的に把握できていないために、エンドユーザにとっての改善効果が目に見えない

② 関係者が多く、一元的に状況が把握されていないために、ユーザに対する適宜情報提供ができていない

③ 一部の設備が不足しているため（かつ不足していることが分かっていないため）に実質的にエリアとして新規提供ができていないエリアが多数ある

という問題が大きいと思います。

解決策

①については、総務省からNTTに対して求めている目標の中に、最終的に工事完了までの目標を入れるべきだと思います。

②については、卸について特に問題があるようですが、一元的に工事の状況を把握できる組織をNTTの中に作るしか解決策はないと思います。

③については、一旦提供エリアとして拡大したところも、設備不足により申し込みからNヶ月間（例：3ヶ月間以上）は提供ができない地域については、設備が充当されるまでは即時提供できないことを申し込み時点で明確にするのが良いと思います。

JAIIPA
JAPAN INTERNET PROVIDERS
ASSOCIATION

