

「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の第一種指定
電気通信設備に関する接続約款の変更案」に対する提出意見

(将来原価方式に基づく令和5年度の接続料の改定等)

(意見募集期間: 令和5年5月27日(土)～同年6月26日(月))

意見提出者一覧

計 10 件(法人等: 9件、個人: 1件)

(提出順、敬称略)

受付	意見提出者
1	個人A
2	アルテリア・ネットワークス株式会社
3	一般社団法人IPoE協議会
4	ソフトバンク株式会社
5	中部テレコミュニケーションズ株式会社
6	一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会
7	楽天モバイル株式会社
8	KDDI株式会社
9	一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会
10	ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社

1 令和5年度の加入光ファイバに係る接続料の改定等

該当箇所	御意見
<p>将来原価方式による令和5年度の接続料の改定等について</p>	<p>光ファイバは、大量トラフィックを支える通信インフラとして、国民生活を支えるさまざまなサービスの基盤として不可欠な設備です。その需要は今後も継続的に増加していく見込みであり、特に加入光ファイバは、低廉な接続料を前提として多くの事業者が参入し、競争により多様なサービスが提供される重要な役割を果たしています。</p> <p>一方で、今回の接続約款の変更案に於いてはNTT 東西殿とも、特に固定通信に於けるラストワンマイルでの利用に不可欠なシェアドアクセス方式・シングルスター方式の双方で概ね 1 割～2 割程度の値上がりとなっております。</p> <p>このような急激なコスト変動は、固定通信事業を行う接続事業者にとって大きな影響を及ぼす可能性がございます。</p> <p>シェアドアクセスの主端末回線に設定される接続料は、主端末回線 1 芯線ごとに料金が発生致します。接続事業者にとっては、1 芯線の主端末回線に収容する契約者が 1 人であっても、8 人であっても、契約者数に関わらず同額の負担をする必要がございます。</p> <p>このような背景から、接続事業者にとっては光配線区画における収容率を高めることが FTTH 市場における競争力を高めるために不可欠です。(主端末回線 1 芯線を共用することのできる潜在的な利用者数は光配線区画により制限されております。)</p> <p>例えば、接続事業者が新たなエリアへ参入する際には、申込されるシェアドアクセス回線は主端末回線+1 分岐目の分岐端末回線から構成されます。その後、同じ光配線区画内で申し込みが発生したタイミングで初めて 2 分岐目</p>

	<p>の利用となります。この間、主端末回線の費用を1分岐のみで負担する事となり、収容率を向上するまでは設備効率が低下し、高いコストが発生します。特に後発事業者は、主端末回線の値上げの影響を大きく受ける可能性があります。したがって、今回の値上げを機に関連する課題を考慮する必要があり、収容率の向上を促進する施策等についても今後、議論すべきと考えます。</p> <p>また、新たな主端末回線の提供には、分岐端末回線のみを敷設する場合よりも規模が大きくなるため、NTT 東西殿の設計等に時間を要する事があります。1分岐目の工事が長期化する場合などには、2分岐目を獲得しても開通までの待ち時間が長くなり、申し込みがキャンセルされることもあり、このような場合には、お客様の利用機会だけでなく、接続事業者として収容率を高める機会も失われてしまいます。</p> <p>こうした状況からも、接続料の算定等に関する研究会などで令和4年3月以降に議題となっている、加入光ファイバ等の提供遅延につきましては、過去の改善に一定の成果は見られたものの、未だ課題が残っております為、継続した納期改善の取り組みを要望致します。短納期でのサービス提供が安定して行われることで、将来に渡り需要を喚起し、接続料の低廉化にも繋がると考えます。</p> <p>前述の理由から、接続事業者にとっては主端末回線の大幅な値上がりは影響が大きく、今回の変動に関しては、値上げの影響を来年度以降に段階的に繰り延べるなどの激変緩和措置の適用も検討していただくことを希望致します。さらに、将来的な接続料金の低廉化を実現するために、引き続きNTT 東西殿の効率化などによるコスト削減の取り組みを継続して頂くとともに、今次申請分を含めた接続料水準の在り方につきましては、更なる検討を行うことが適当であると考えます。</p> <p>(ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)</p>
<p>全般(値上げとなる場合の措置)</p>	<p>加入光ファイバは、FTTH サービスを提供する事業者にとって、重要なアクセス回線調達の手段であることから、低廉かつ安定的な料金で調達できることが期待されております。</p>

	<p>今般、電気通信事業法の改正により、FTTH サービスを初めとするブロードバンドがユニバーサルサービスと位置付けられ、低廉かつ安定的なサービスの提供が期待されていることから、接続事業者が安定的にサービスを提供できるよう、従前通り、加入光ファイバの接続料は値上げを回避する措置の実施方針を継続していただくべきと考えます。</p> <p>(アルテリア・ネットワークス株式会社)</p>
<p>(1)令和5年度の加入光ファイバに係る接続料改定等</p>	<p>○接続事業者の予見可能性の向上及び光ファイバの費用削減等に係る取組・報告について</p> <p>光ファイバは、今後の経済社会や国民生活にとって重要な 5G や FTTH 等のブロードバンドサービスを支える必要不可欠なインフラであり、ボトルネック設備である NTT 東・西殿の加入光ファイバの重要性は一層高まっていることから、接続事業者による加入光ファイバ利用の更なる円滑化を図ることで公正競争環境を一層整備し、ひいては利用者利便の向上につなげていくことが重要です。</p> <p>そのためには、光ファイバを利用する接続事業者の予見可能性の向上や、継続的なコスト削減による接続料の低廉化等を図る必要があると考えます。</p> <p>接続事業者の予見可能性について、現状の加入光ファイバの接続料は、将来原価方式により、複数年度(直近では 3 年度)分の接続料が申請されますが、次期算定期間の接続料は、前期算定期間の最終年度において認可申請されるまでの間、接続事業者はその接続料水準を知ることができず、必ずしも十分な予見可能性が確保されているとは言えない状況です。</p> <p>例えば、第二種指定電気通信設備設置事業者が将来原価方式にて算定するデータ接続料については、毎年度 3 年度分の適用単金・予測単金を提示することで、MVNO の予見可能性を確保し、移動通信市場における公正競争の促進に寄与していることから、NTT 東・西殿においても同等の対応を実施することで、接続事業者の予見可能性が向上し、公正な競争環境の確保につながるものと考えます。</p>

	<p>また、継続的なコスト削減による接続料の低廉化について、引き続き、NTT 東・西殿において、コスト削減・設備効率化の対応を実施いただくよう要望いたします。</p> <p>加えて、上記の対応を NTT 東・西殿に確実かつ継続して実行いただくため、費用削減等の取組の内容・効果等の報告・公表(※)を引き続き実施し、設備投資の効率化・費用削減が実施されているか、総務省殿において検証・公表されることを要望いたします。</p> <p>(※)2021 年度の接続料改定の際の審議会の考え方を踏まえて、総務省殿から NTT 東・西殿に対し、2020 年度から 2022 年度までの費用や投資の効率化の実施内容、効果等について、各年度の会計実績が取りまとまる年度(以下「各報告年度」という。)において、遅くとも各報告年度の次年度の接続約款の変更認可申請を行うまでに報告することを要請。</p> <p>今次の申請において報告された 2021 年度費用については、業務区分毎の費目に分計して報告がなされている。</p> <p>(参考)将来原価方式に基づく 2023 年度の接続料改定等の概要資料 https://www.soumu.go.jp/main_content/000882623.pdf (KDDI株式会社)</p>
<p>加入光ファイバの耐用年数</p>	<p>光ファイバに係る耐用年数については、推計に用いる7つの関数をもとに架空光ファイバが 25 年、地下光ファイバが 30 年にそれぞれ延伸されていますが、各関数を用いた耐用年数の結果については非公表となっているため、接続事業者は試算結果及びその妥当性を確認することができず、「接続料の算定に関する研究会」第二次報告書においても、7つの関数を基にした考え方が妥当であるとの結論には至っていません。</p> <p>第 11 回接続料の算定等に関する研究会(以下、「研究会」といいます。)の弊社資料でご説明の通り、ケーブルの材質において最も劣化が早いと考えられる外皮(シース)について光ファイバと同じ素材を使うメタルケーブルでは、耐用年数は架空 28 年、地下 36 年が適用されており、また敷設環境も同じであることを考慮すると、耐用年数の推計方法はメタルケーブルと同様の方法を採用すべきであり、少なくともメタルケーブルと同様の耐用年数まで延伸可能であると考えられるた</p>

	<p>め、加入光ファイバの接続料においては、出来る限り早期に耐用年数をメタルケーブルと同等まで延伸した上で再算定すべきと考えます。</p> <p>また、令和 4 年度の接続料改定等に関する意見募集における弊社意見のとおり、接続料がより一層公正妥当なものであることを確保するためには、研究会第三次報告書において「今後とも、加入光ファイバ接続料の複数年度の算定期間が終了しようとする時期において、事業会計・接続会計の適正性確保の観点から、耐用年数の見直しに関する状況について総務省殿から東日本電信電話株式会社殿(以下、「NTT 東日本殿」といいます。)及び西日本電信電話株式会社殿(以下、「NTT 西日本殿」といいます。)(以下、あわせて「NTT 東西殿」といいます。))に見解を求め、関連のデータ等の提供も受けて検証し、その結果について認可申請時などに行ける限り一般公表することが「適当」との記載があるように、複数年度の算定期間が終了する都度検証を行い、検証方法の妥当性およびその結果を確実に一般公表したうえで、検証結果と適用されている耐用年数に乖離が生じた場合には速やかに接続料を見直すべきと考えます。</p> <p>(ソフトバンク株式会社)</p>
<p>光ファイバに係る耐用年数</p>	<p>東日本電信電話株式会社殿及び西日本電信電話株式会社殿の今次申請における接続料算定方式の見直しにおいて、架空光ファイバの耐用年数が 20 年から 25 年に、地下光ファイバの耐用年数が 28 年から 30 年に延長されたことは評価できると考えます。</p> <p>一方、延長の根拠については 7 つの関数を用いた推計結果とされているところ、別紙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に関する説明)10 ページの赤枠内の情報は委員限りとされておりますが、透明性確保の観点から、算定のプロセスとその考え方を採用した根拠を公表して頂きますようお願いします。</p> <p>(楽天モバイル株式会社)</p>

<p>(1)令和5年度の加入 光ファイバに係る接続 料改定等</p>	<p>○設備の耐用年数見直しについて</p> <p>2022年度の接続料の改定等に係る情報通信行政・郵政行政審議会での議論において、光ファイバの経済的耐用年数については、設備の利用実態を適正に反映したものであることが重要であり、適時適切に見直していく必要があるとされました。</p> <p>したがって、今次算定期間(2023年度～2025年度)における見直しのみならず、次期算定期間以降(2026年度適用接続料以降)においても、同様に、NTT東・西殿において耐用年数の検証及び結果を公表いただき、適時適切に設備の利用実態に即した耐用年数を算定に反映していくことが必要です。</p> <p>加えて、光ファイバケーブル以外の設備についても、設備の利用実態に即した耐用年数に適時適切に見直していくことが必要です。</p> <p>例えば、電柱の耐用年数(28年※残存価格5%までの到達年数)については、「メタル回線のコストの在り方に関する検討会」(第5回。2013年5月21日)において、NTT東・西殿より「当該設備の使用実態等を踏まえ検討した結果、実際の経過年数について大半が28年を下回っていることから、現時点、耐用年数を見直す必要はないと判断」との報告(※)がなされておりますが、その後10年が経過した現在も、見直しは実施されておられません。</p> <p>このように利用実態の検証が必要な設備は電柱以外にも存在する可能性があることから、NTT東・西殿において改めて設備の利用実態を検証し、2024年度適用接続料の認可申請時にその検証結果を公表いただいたうえで、設備の耐用年数と利用実態との間で乖離が発生しているものがあれば、耐用年数の見直しを反映した接続料を認可申請いただく必要があると考えます。</p> <p>(※)同検討会 資料5-1「メタル回線に係る設備における耐用年数の検討結果」 https://www.soumu.go.jp/main_content/000226030.pdf</p>
--	---

	(KDDI株式会社)
自己資本利益率	<p>「期待自己資本利益率の過去三年間の平均値」について、今回採用されている方式は、直近の実績値を翌年度以降についても同じ水準で移行すると仮定し、3年間の平均値として採用したものと認識しておりますが、接続料規則における「過去三年間の平均値」という定義から勘案し、2023年度の接続料算定にあたって2023年度は「過去」に該当しないことから、2020年度～2022年度の平均値(4.34%)を採用することが妥当と考えます。</p> <p>(アルテリア・ネットワークス株式会社)</p>
自己資本利益率の算定方法見直しについて	<p>自己資本利益率の算定で用いられるCAPM的手法におけるβ値については、第71回研究会で示された、少なくとも日本電信電話株式会社殿(以下、「NTT持株会社殿」という。)のβ値を上回ることにはないことを念頭に従来の0.6から0.566に見直しが行われましたが、この値を採用することとした明確な根拠が示されていないため、NTT東西殿においては、この値を採用した根拠を説明すべきと考えます。一般的に先行投資または固定費が占める割合が高いとより高い営業レバレッジが得られる一方、事業リスクに晒される可能性も高くなると考えられますが、固定通信事業における光ファイバ等のアクセスインフラ設備は一度敷設すれば約30年間継続利用ができるのに対し、モバイル事業は10年周期で新たな規格に対応した基地局を再構築する必要があり継続的に多額の投資が発生することや、モバイル事業における競争環境も激しいことから、むしろモバイル事業は固定通信事業よりも事業リスクは高いと考えられるため、固定通信事業におけるCAPM的手法におけるβ値については、少なくとも移動通信事業の接続料算定に用いられるβ値よりも低い値を採用すべきと考えます。</p> <p>また、以下の観点でも固定通信事業リスクは低いと考えられるため、NTT持株会社殿のβ値よりも低い値が採用されることが妥当であると考えます。</p> <p>・FTTHサービスの契約数は2022年度第3四半期時点で3,779万契約(うちNTT東西殿の契約数は約2,325万契約)*1に上り、既に安定的な投資回収時期に入っていること。また、今回の将来原価の申請におけるNTT東西殿の需要予測においても総芯線数の増加は継続していることから、投資回収におけるリスクは極めて低いと考えられること。</p>

・ 第 70 回研究会の議論を踏まえた当社への追加質問及び回答の中でも記載した通り、海外事例として、英国の Office of Communications では British Telecommunications plc(以下、「BT 社」といいます。)の β について、各サービスのリスクに応じた設定をしていますが、市場に広く普及しているサービス(Openreach)に関しては、需要リスク、営業レバレッジの観点から、最も低いリスクに分類されています。Vodafone や TalkTalk などの移動通信事業者を含む英国通信プロバイダーは BT 社のアクセスインフラを利用してサービスを提供していることから、需要リスクを抱えているため、BT 社における最もリスクが低い Openreach の β は英国通信プロバイダーの適用 β よりも低い値となり、また平均的な欧州の通信事業者の適用 β を上回る可能性は低いことから、BT 社全体の β 値や Vodafone や TalkTalk 等の移動通信事業者の β よりも低い値としています*2。日本市場における、メタルや光をアクセス設備として利用する各種サービス(後者は FTTH のみならずモバイルサービスを含む)は市場に広く普及しているサービスであり、BT 社における最もリスクが低い分類(Openreach)に該当すると考えられることから、NTT 持株会社殿の β よりも低い値になると考えます。

以上より、固定通信事業の算定で用いられる CAPM 的手法における β 値については、NTT 持株会社殿の β 値よりも低く、かつ移動通信事業の接続料算定に用いられる β 値よりも低い値を採用するべきと考えます。

なお、第 71 回研究会での整理内容を踏まえた自己資本利益率の見直しについては、実際費用方式および長期増分費用方式による接続料の算定においても、次年度の申請や乖離額調整時に、CAPM 的手法の β 値を含む自己資本利益率の算定方法について、将来原価方式の算定と同様に見直すべきと考えます。

*1 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
(令和 4 年度第 3 四半期(12 月末))の数字を参照

	<p>*2 Office of Communications の以下文書を参照</p> <p>Promoting investment and competition in fibre networks: Wholesale Fixed Telecoms Market Review 2021–26 Annexes 1–26 A21. Cost of capital for the relevant services</p> <p>(ソフトバンク株式会社)</p>
<p>加入光ファイバの報酬について</p>	<p>NTT 東西殿の自己資本比率は NTT 東日本殿で 75.3%、NTT 西日本殿で 51.8%と高い水準で推移しており、また加入光ファイバの接続料原価に占める報酬の割合は大きく、自己資本比率の上昇により接続料が大幅に上昇することも懸念される状況です。</p> <p>こうした状況に鑑みれば、例えば令和 4 年度接続料改定等に関する意見募集において弊社が意見した以下のような論点も含め、様々な視点から改めて研究会の場で報酬の在り方について包括的に議論すべきと考えます。</p> <p>①光ケーブルの未利用芯線情報が蓄積されつつあることを踏まえた、接続料算定における未利用芯線の扱いについての具体的な検討。</p> <p>②「東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の第一種指定電気通信設備に関する接続約款の変更案に対する意見募集-実績原価方式に基づく平成 28 年度の接続料の改定等-」において、KDDI 株式会社殿が「報酬額を算定するための資本構成比について、裁量排除の観点等から、貸借対照表上の簿価から直接算出した資本構成比を用いることが妥当」である旨意見し、それに対して、平成 28 年度接続料に係る情報通信行政・郵政行政審議会答申書(平成 28 年 3 月 31 日)において、「総務省において参考とすることが適当」とされていること。</p> <p>③公共料金算定における自己資本比率として、電力業界では 30%(一般送配電事業託送供給等約款料金算定規則第 5 条第 4 項)、ガス業界では 35%(一般ガス事業供給約款料金算定規則別表第 1 第 2 表)と固定されているところ、今回適用の NTT 東日本殿における自己資本比率は 75.3%、NTT 西日本殿における自己資本比率は 51.8%と他業界に比し著しく高い状況にあり、結果として報酬高止まりの主要因となっていることから、例えば固定値や上限を設けることについての検討。</p> <p>(ソフトバンク株式会社)</p>

<p>加入光ファイバの報酬</p>	<p>・今回の認可申請において、「接続料の算定等に関する研究会」でのご議論結果を踏まえ、報酬の算定のうち、自己資本利益率の算定方法について見直しが見直しがなされており、報酬の過度な上昇は抑制されているものの、2022年度見込と比較して2割程度上昇しております。</p> <p>(NTT 東日本殿報酬額:2022年度見込 492億円→2023年度予測 593億円+21%) (NTT 西日本殿報酬額:2022年度見込 337億円→2023年度予測 406億円+20%)</p> <p>今後も景気動向や金融政策次第ではリスクフリーレートの上昇等も想定され、報酬の見直しに伴う加入光ファイバ接続料の更なる上昇が懸念されます。</p> <p>そのため、「接続料の算定等に関する研究会」等の場で継続して様々な視点から、報酬の在り方についてご検討いただくことを要望いたします。</p> <p>(中部テレコミュニケーションズ株式会社)</p>
<p>加入光ファイバの指定設備管理運営費</p>	<p>算定根拠資料上の端末系伝送路(光信号の伝送に係るもの)の指定設備管理運営費に着目すると、令和5年度の指定設備管理運営費の実績と比べ、令和6年度、7年度の実績はNTT東西殿ともに上昇傾向となっています。加入光ファイバは今後も需要の増加が想定され、それに伴いコストが増加することも想定されますが、NTT東西殿においては指定設備管理運営費の低減に向けた更なる効率化・費用削減努力を実施いただきたいと思います。</p> <p>また、現在の加入光ファイバ接続料の算定期間まで実施された以下取り組みは、一定程度 NTT 東西殿のコスト削減インセンティブに寄与したものと考えられるため、総務省殿においては NTT 東西殿に対し、令和5年度以降も当該取り組みを実施するよう要請いただき、状況を注視いただきたいと思います。</p> <p>【令和3年度の接続料の改定等に関して講ずべき措置について(要請)】</p> <p>加入光ファイバの接続料について、現在の算定期間である、令和2年度から令和4年度までの費用や投資の効率化の実施内容、効果等について、各年度の会計実績が取りまとまる年度(以下「各報告年度」という。)において、遅くとも各報告年度の次年度の接続約款の変更認可申請を行うまでに、総務省に報告すること。</p>

	<p>令和 3 年度の取組効果に関しては、令和 2 年度と比べコスト削減効果が小さく、特に NTT 西日本殿においては、管理・共通費及び試験研究費が令和 2 年度からコストが増加しています。こちらのコスト増加の要因を明らかにするとともに、今後コストが削減されるよう更なる効率化・費用削減努力を実施いただきたいと思います。</p> <p>(ソフトバンク株式会社)</p>
加入光ファイバの設備 保全費等	<p>・総務省殿からの要請に基づき、NTT 東日本殿・NTT 西日本殿においては 2020 年度から 2022 年度までの費用や投資の効率化の実施内容、効果等の実績について報告がなされておりますが、NTT 東日本殿・NTT 西日本殿に対し費用削減・効率化の確実かつ継続した実施を促進するため、2023 年度以降も同様の報告を継続し、適切な費用削減・効率化が実施されているかを検証する必要があると考えます。</p> <p>(中部テレコミュニケーションズ株式会社)</p>
電柱・土木設備に係る コストの配賦	<p>電柱・土木設備におけるメタル回線の減少傾向は、今後の固定電話網の IP 化等も踏まえると、一層進んでいく可能性もあるのではないかと考えます。今後、光ファイバのコストが過度に大きくはならないよう、電柱・土木設備コストの情報の開示や、耐用年数見直し等を含む、算定方法の見直しの検証等も必要ではないかと考えます。</p> <p>(ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)</p>
加入光ファイバの予見 可能性について	<p>将来原価方式の認可申請については、通常 3 月末までに認可完了となる所、今回の申請は 5 月下旬に申請がなされ、その段階で初めて接続事業者に対して単金が公表されました。またその単金については前年度単金と比べて 1 割強の増加となり、当年度で計画していた予算に影響が生じています。接続事業者への事業影響等も考慮し、予見性を高める観点から、NTT 東西殿においては、モバイル接続料の場合と同様に毎年度向こう 3 年の接続料予測を事業者向けに公開することに加え、接続料の変動や調整額の発生に大きく影響する施策を実施する場合や接続料に大きく影響する要因(需要の大幅減少・災害等による指定設備管理運営費の上昇・報酬の大幅上昇・乖離額調整による単金の大幅変動等)を把握した場合などには、認可申請に関する接続事業者への説明会のタイミングを待たずに、その主要因と次年度以降の単金への影響等、接続料の予見に資する情報を接続事業者の開示すべきと考えます。</p>

	(ソフトバンク株式会社)
接続料の算定期間	<p>・ 加入光ファイバ接続料の予見性を確保する観点から、第二種指定電気通信設備のデータ系接続料と同様に、毎年当該年度の加入光ファイバ接続料と翌年度・翌々年度分の加入光ファイバ予測接続料の算定・公表を要望いたします。</p> <p>(中部テレコミュニケーションズ株式会社)</p>
その他の関連事項	<p>納期問題については、接続料の算定等に関する研究会(第70回)でコロケーションの納期遅延に関する課題についても取り上げて頂きましたが、引き続き納期改善についての継続検討を要望します。新規事業者の参入や後発事業者のエリア拡大時には、コロケーションの利用が必要となりますが、空調や電源の納期が長期化する事に関しまして、これまで大きくは解決に至っておらず、標準的な設備提供日の設定などが納期短縮に有効ではないかと考えます。</p> <p>デジタル需要の拡大に伴う通信の大容量化などにより、過去の固定電話の時代等に比べて、電力の需要は爆発的な増加となり、今後も継続していくものと考えられます。空調と電源に係る接続約款につきましても、時代に合わせた改善等を検討することが適当であると考えます。</p> <p>接続制度の議論を経て制度変更を行う際や、NTT 東西殿の提案、または接続事業者が要望する運用変更の実現には、都度システムの改修が必要となります。システム改修の内容や費用については、定期的に NTT 東西殿から接続事業者向けに説明会が行われていますが、提示されるシステム改修費用が適正な金額であるかについては、接続事業者側で確認する手段がありません。</p> <p>今後はシステム改修費の低減に向けた取り組みや、接続料に関わるコスト削減と効率化の推進も検討していく必要があります。そのためには、調達条件などについての公開や透明性の確保が行われるべきと考えます。</p> <p>(ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)</p>

2 次世代ネットワーク(NGN)の県間通信用設備に係る接続料の設定等

該当箇所	御意見
<p>NGNの県内接続料については、IP接続への移行期間(※1)における接続料の急激な変動を緩和するため、3年9ヶ月(令和3年4月～令和6年12月)を算定期間とする将来原価方式(第2号長期将来原価方式)により算定している。</p> <p>NGNの県間通信用設備に係る接続料についても、IP音声接続及び優先パケット転送機能に係る接続料が既に県内接続料と同様に3年9ヶ月の将来原価方式で算定されているところ、これらと設備を共用するIPoE接続に係る接続料についても、一物二価や精算の複雑化等を避けるため、県内接続料と算定期間の終期を合わせて1年7ヶ月(令和5年6月～令和6年12月)を算定期間とする将来原価方式(第2号長期将来原価方式)により算定する(これにより算定期間中におけるGWRの利用ポート数の変動の影響も平準化される。)</p>	<p>今回の算定方式である、将来原価方式については基本的に賛成である。今後の制度変更に当たっては、事業者の事業予見性を確保できるようにするため、見直しごとに激変が起きないように緩和措置を要望する。また制度の変更に当たっては、直接的な関係者の意見を反映してもらうことを要望する。</p> <p>(一般社団法人IPoE協議会)</p>

<p>料金表 2-13 ルーティング伝送機能 (4)一般 IP 通信網県間中継系ルータ交換伝送機能</p>	<p>IP 通信網の県間伝送機能の第一種指定設備への指定は、当協会がかねてより要望してきましたが、今回 NTT 東西から従来の金額を下回る料金の申請が行われたことで、省令改正等の成果が早速実現したものと思います。NTT 東西において、引き続き引き下げの努力がなされることを要望します。</p> <p>今回、IPoE 方式の県間伝送機能について、第一種指定電気通信設備としての申請が行われ、原価ベースでの接続料の算定が行われました。</p> <p>PPPoE 方式については、制度上引き続き非指定になるものと思いますが、PPPoE も IPoE も同じ機能であり、設備も主要な部分を共用しているため、提供原価も同等のものであると考えられます。このため、PPPoE での利用についても、原価ベースでの算定とすることを要望します。</p> <p>IPoE 方式についても、当協会がかねてより主張している通り、完全単県での参入を可能とすべきであり、県間伝送機能を使わずに接続する形態、特定の県域でサービスを提供する形態などをできるようにしていただきたいと考えます。</p> <p>上記の意見と関連して、IPoE 方式のゲートウェイルータの接続料は、経過措置により当面の間網改造料に準ずる方式で計算されています。当協会がかねてより主張しているとおおり、一刻も早く本則通りに移行すべきであると考えます。</p> <p>あわせて、PPPoE 方式の網終端装置も、すべての事業者向けに同一仕様の装置を使用しており、提供機能も画一的ですので、網使用料による計算とすべきと考えます。</p> <p>(一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会)</p>
<p>総論 NGN の県間通信用設備の指定</p>	<p>IP 音声接続、IPoE 接続の NGN 県間通信用設備については、加入者回線との一体性を認め、ポトルネック性を有するものとして第一種指定電気通信設備として指定されることに賛同します。特に、IPoE 接続は主要なインターネット接続方式であることから、仮に県域 POI があまねく地域で整備され</p>

<p>1. NTT 東日本・西日本の県間通信用設備の一部について第一種指定電気通信設備として指定する旨。</p> <p>(ア) IP 音声接続に用いられるもの (イ) IPoE 接続に用いられるもの</p> <p>2. NGN 県間通信通信用設備がアンバンドルされ、接続料の算定・設定方法を整備。特に県間通信用設備等における他社設備のコストについても一体的に接続料原価に算入する旨。</p>	<p>た場合でも、非指定設備化の議論にあたっては、市場において競争の減退が発生することがないよう、経済的複製可能性など多様な観点から議論・検討していただくことを希望します。</p> <p>他社設備のコストについても一体的に接続料原価に参入することに賛同します。NTT 東西殿によって調達された他社設備が、設備を提供するグループ企業による利益の付け替えとなる等、接続料金算定に当たり潜脱が行われないよう、他社設備の調達の状況や算定の過程について総務省殿により確認が行われ、かつ接続事業者の開示されること等により、適正な接続料金が維持・確認されていくことを希望します。</p> <p>(一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会)</p>
<p>料金表 2-13 ルーティング伝送機能</p> <p>(4)一般 IP 通信網県間中継系ルータ交換伝送機能</p>	<p>IPoE 方式のゲートウェイルータの接続料は、速やかに本則の適用が必要です。また、優先パケット転送機能を利用する音声通信サービスにも適合するよう、この小容量化について議論されることを希望します。</p> <p>(一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会)</p>

3 その他の事項(接続料規則第3条に基づく認可申請等の概要、スタックテスト)

該当箇所	御意見
<p>全般(認可申請の時期)</p>	<p>今回、令和5年4月1日から適用される接続料として、5月22日にNTT東西殿により認可申請され、当社はその時点で初めて加入光ファイバ接続料が大幅な値上げとなることを認識しました。NTT東西殿の申請資料によれば、シングルスター方式で10%以上、シェアアクセス方式で20%程度の値上げとなっていることから、本年度の当社事業計画への影響は小さくありません。接続事業者が策定した事業計画に基づき適切な事業運営が可能となるよう、NTT東西殿においては、接続料の改定については、遅くとも前年度中(値上げとなる場合には、前年度上半期中)の認可申請または想定料金の公表を行い、接続事業者の予見性が確保できるタイミングで実施すべきと考えております。</p> <p>(アルテリア・ネットワークス株式会社)</p>
	<p>○激変緩和措置の適用について</p> <p>接続事業者は、通常、次年度に適用される第一種指定電気通信設備に係る接続料改定の認可申請等の内容を踏まえ、次年度の事業計画に接続料の支払想定額等を反映するため、当年度末までに認可されるスケジュールで認可申請が行われないと、予見可能性が大きく損なわれるだけでなく、後に遡及精算(認可されるまでの間、4月1日以降に従前の接続料で請求されたものについて、新単金との差分を後日精算するもの)が発生することで、月次の事業計画にも大きな影響を及ぼします。</p> <p>特に、次年度の接続料水準が、前年度の接続料水準と比べて大きな値上げとなる場合に認可申請が遅れると、遡及精算額が大きくなることに加え、接続事業者の事業計画に大きな影響が発生し、事業計画を見直さざるを得なくなります。これにより、接続事業者の事業展開・サービスの展開にも影響が生じ、結果として、利用者利便が損なわれる恐れがあることから、今次申請における報酬額の算定方法の見直しの反映のように、議論の結果を反映させるために申請時期が遅くならざるを得ない場合など、やむを得ない事情がある場合を除き、NTT東・西殿においては、当年度末までに認可されるスケジュールとなるよう、1月頃までに認可申請をいただきたいと考えます。</p>

	<p>今次申請における加入光ファイバの接続料は、まさに当該ケースに該当し、やむを得ない事情があることは理解するものの、接続事業者の事業計画に大きな影響が生じており、利用者利便を損なう恐れがあることから、直近の 2023 年度適用接続料の大幅な値上げ影響の緩和を図るため、激変緩和措置(例えば、2023 年度の接続料原価の一部を 2025 年度接続料原価に繰り延べる等)を適用し、今次算定期間の 3 か年において値上げ幅の平準化について検討いただくことを要望いたします。</p> <p>なお、接続事業者別に激変緩和措置の適用有無が選択できる(繰り延べた接続料原価は、激変緩和措置を適用した接続事業者が後年で負担する前提)等柔軟な仕組みがあればなお望ましいと考えます。</p> <p>(KDDI株式会社)</p>
	<p>今次申請は 5 月 22 日に実施されましたが、接続事業者は令和 5 年 4 月からの今年度の接続料が予測できないまま、年度途中で初めて当該年度の接続料が値上がりすることを認識しました。</p> <p>遡及精算を前提とした改定スケジュールでは、接続事業者が当該年度の接続料を事前に予測することは困難です。このような状況下では、事業年度中に予期せぬ接続料の変動が生じた場合、その影響は大きくなります。特に新規事業者や後発事業者にとっては、予定していた新規参入や事業エリアの拡大計画を見合わせる可能性もあり、市場全体にも悪影響が及ぶことが考えられます。</p> <p>これらの影響を勘案すると、前年度までに認可申請を行っていただくことが、競争環境を考慮した上でも望ましいと考えられます。今後の認可申請については、可能な限り早期に行っていただくことを要望します。</p> <p>(ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)</p>
	<p>加入光ファイバの接続料の値上がりは顧客に詐欺を働いてでも契約獲得を行う行為が横行した結果、同一事業者(NTT 東西と NTT ドコモ、KDDI と JCOM・UQmobail、SoftBanK と Ymobail)で共食い(カニバリゼーション)が発生した結果、首都圏での需要が多い高収益地域が無用な顧客争奪によって光回線が解約され5G ホームルーターに食われた結果発生しているモノである。</p>

また、この状況は耐用年数を大幅に下回るほんの数年しか経過していない IT 機器をゴミとして大量廃棄する事に拍車をかける行為であり政府が掲げる SDGs の「つくる責任 つかう責任」に反し NTT・KDDI・SoftBank・Sony が掲げるサステナビリティが全くの出鱈目でグリーンウォッシュを行っている悪徳な環境汚染企業であるという事実が露呈している。

当たり前だがこれはまともな人間のする行為ではなく、通信事業者の顧客勧誘を行う実店舗・代理店・経営者とその企業の監査を行う監査法人、それを監督する総務省もこの状況を黙認している共犯である。

競争によってサービスのクオリティが上がる、値下げによりぼったくり事業者がしじょうから淘汰されるのは健全な市場競争であるが、契約数のノルマを課して同一事業者や委託元が同一企業にも拘らず代理店間で顧客のをハイエナのように奪い合いするのはもはや市場競争ではなく詐欺師を業界全体で養成しているのと同じである。

その詐欺師がITに疎い高齢者や女性のみ自宅にいる状況を狙い撃ちで押し売り・虚偽説明で強引な契約を迫るのは業界全体が犯罪を容認していると言ってもいい。

カニバリゼーション(経済用語)の解説

カニバリゼーションとは、同じ企業の製品や店舗同士で顧客を奪い合っている状態を指すマーケティング用語です。

NTT

<https://www.ntt-east.co.jp/sustainability/activities/environment/index.html>

KDDI

<https://www.kddi.com/corporate/sustainability/targets/>

SoftBank

<https://www.softbank.jp/corp/sustainability/materiality/global-environment/>

Sony

<https://www.sony.co.jp/corporate/sustainability/>

(個人 A)

以上