

～ 地域のために、地域事業者の努力を継続するために ～

平成23年度以降の加入光ファイバに係る 接続料の改定について

平成23年2月22日

関西ブロードバンド株式会社

地域における光化の問題点と 接続料に対する意見

地域の現状

1. 高齢者も多く、今すぐに必要とされない
2. 平均所得が低く、通信料金にお金をかけにくい
3. 投資回収に時間がかかる
4. ICTリテラシー活動こそが普及のカギ
5. 地域密着でなければならない
6. FTTH効果が薄い

**今は耐えて、地域と協力しながら
事業を継続しなければならない**

地域事業者が抱える光化の問題点①

1. 利用者が少ない地域での8回線単位貸し

2～3人の利用者しかいないところへの8回線単位貸しはニーズに沿わない
利用者が見込めるところでも、8回線単位貸しなので競争できない



- 少数利用者の地域こそ、1分岐貸しスキームが必要
- 小規模事業者の参入障壁を取り除くべき

2. ADSLのみ地域の光化 & 8回線単位貸し

大手が不在の地域でADSL事業を展開、懸命なるリテラシーで顧客増加している地域は光化のターゲット？

1分岐貸しスキームがなければ競争がおきず無条件で顧客を奪われる懸念



- 1分岐貸しスキームによって、ADSL撤退後も競争環境を

地域、地域事業者が抱える光化の問題点②

3. 公設 光ファイバ網 IRU地域における独占

公設IRU地域では、選定された企業のみでの独占スキーム
事業者の競争が起きにくく、利用者にとって健全とは言い切れない



- 公設IRU地域でも開放、競争環境を
- 合理的かつ公平な接続料金の設定を検討すべき

IRU事業を複数のエリアで営む弊社も検討すべきこと
NTT東西殿が展開するIRUエリアでも検討されたい

地域にこそ、低価格と競争が必要

地域では低価格こそが真のニーズ



事業者の競争で一層の低価格化



1. 利用者が少ない地域にこそ1分岐貸しを
2. 事業者の競争を促すためにも1分岐貸しを
3. IRUエリアの開放と接続料の検討を



利用者増加で、地域でも採算化

まとめ

地域でお困りの利用者様目線で

地域事業者がより地域に根差した

サービスの差別化を図るために、

地域でも大手と公平に競争ができる、

一層の開放を感じることもできる

接続料の設定を切望します。

**2月21日 地域事業者9社による
連名意見の記者会見資料**

株式会社エム.ビー.エス
関西ブロードバンド株式会社
彩ネット株式会社
株式会社長野県協同電算
株式会社マイメディア

株式会社沖縄テレメッセージ
株式会社コアラ
株式会社サイプレス
株式会社新潟通信サービス

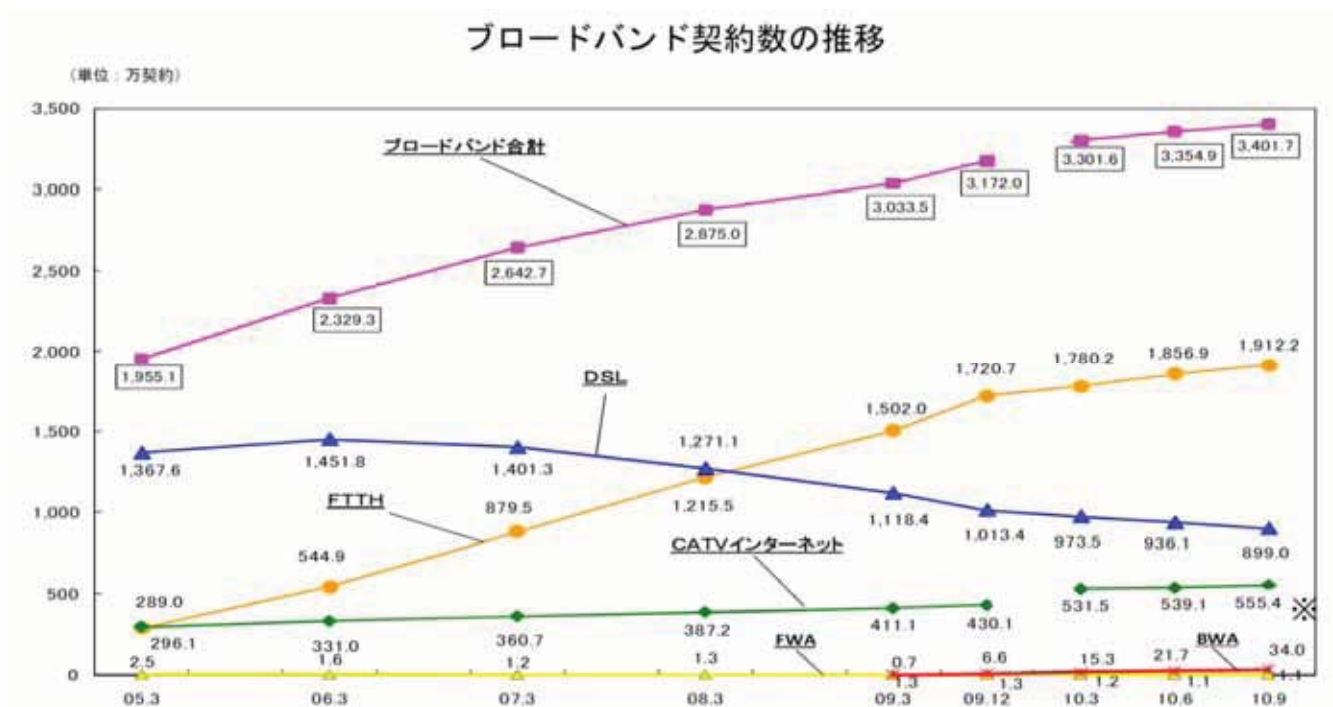
- 私たちADSL事業者は、地域に密着したユーザ目線でのサービス提供を心がけ、ブロードバンドの提供を通じて、ユーザ利便の向上とICTによる地域の活性化に貢献してきました。
- 光化、IP化の流れにおいて情報通信が新たな発展を見せる中でも、引き続き地域における市場の活性化やユーザ利便の向上に貢献していきます。

- NTT東西殿の加入光ファイバ(シェアドアクセス)の接続料については、8回線単位の利用に限られており、それが料金高止まりの原因ともなるなど、極めて問題が多い状態です。
- このような状態が、私たちADSL事業者にとって参入障壁となっており、光サービス市場は排他的な構造となっています。
- このままでは、ADSL事業者の事業継続は危ぶまれ、地方の利用者利便を損ねることにもつながります。
- こうした実態を広く皆様にご理解いただきたく、本会見を開催するものです。

ADSL事業者を取り巻く環境

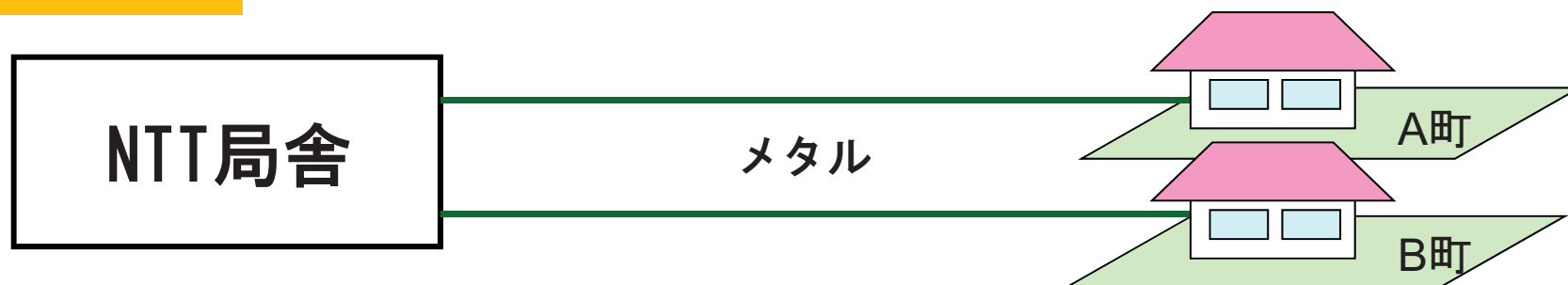
2月21日 記者会見資料

- ADSLの契約数は減少し、FTTHに契約者が移行する流れが加速しています。
- 加えて、ADSLサービスのためのドライカップ接続料も、メタル回線の需要減少に伴って上昇傾向にあり、地域のADSL事業者は、光サービスへの移行を迫られています。



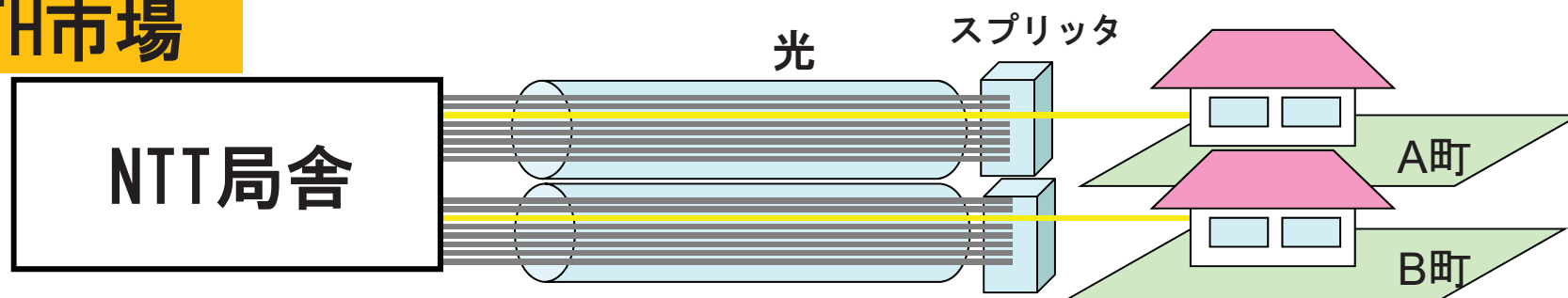
出典: 電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表 (平成22年度第2四半期(9月末))

ADSL市場



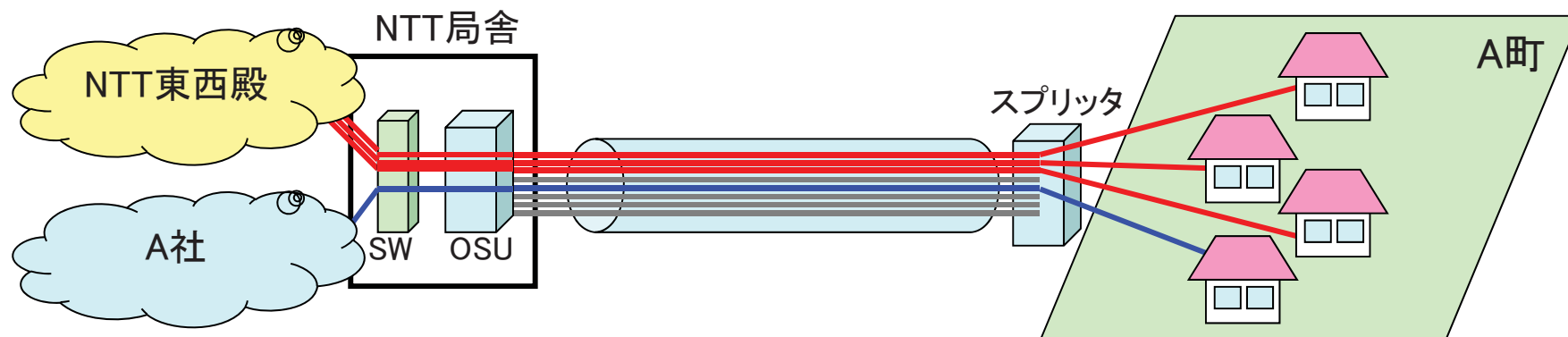
- 1回線ごとにメタル回線を借りることができる
- 小規模事業者も参入できる
- 利用者の少ない地域、特に過疎地でも、ユーザ単価は同じ

FTTH市場



- 8回線単位でしか光ファイバを借りることができない
- 小規模事業者は採算が取れず、参入できない
- 利用者の少ない地域では、1ユーザあたりコストが極端に高い

FTTH市場の競争促進と料金低廉化は、NTT東西殿の加入光ファイバでの「OSU共用」により実現可能



効果

- 1回線あたりの平等な接続料設定により、ADSL同様のビジネスモデルでユーザーにサービス提供可能
- 小規模事業者でも容易に光サービス市場への参入が可能
- 設備の共用によるコスト削減により、接続料等のさらなる低廉化が可能
- NTT東西殿を含めたサービス競争が光サービスの普及につながる

私たちADSL事業者は、ブロードバンドサービスの提供により地域の活性化に大きく貢献してきたという自負があります。

光化に向け、ADSLと同様に1ユーザ回線ごとにNTT東西殿の光ファイバを利用できなければ、ブロードバンド事業の継続は不可能です。

NTT東西殿を含むOSU共用の実現が、料金の低廉化、ユーザ利便性向上とともにさらなる地域の活性化をもたらします。

地域社会の発展のため、私たちADSL事業者は引き続き貢献したいと考えます。

地域の事業者
関西ブロードバンドの事業

取り残された地域を何とかしたい！

「いつでもどこでもだれでもブロードバンドを」

【創業精神】

2001年1月に政府が打ち出した「e-Japan戦略」、2004年7月「u-Japan戦略」同12月「ブロードバンド・ゼロ地域脱出計画」など自治体の「IT推進構想」に沿った全国への高速インターネット網の普及を担う事業者として、“誰にもマネのできない”地域の隅々へのブロードバンド環境の提供。

【存在意義】

地方を含めた地域に特化したブロードバンド環境の提供は、大手事業者が採算性の問題から手を出さない領域である。当社は、各地域の自治体と連携し、誰にもマネのできないビジネスモデルを構築し、地域間格差(デジタルデバイド)の是正する担い手として、非常に社会性が高く価値の大きい事業を営んでいます。

**誰もが避ける不採算地域こそ、
本当にICTが必要なところ**

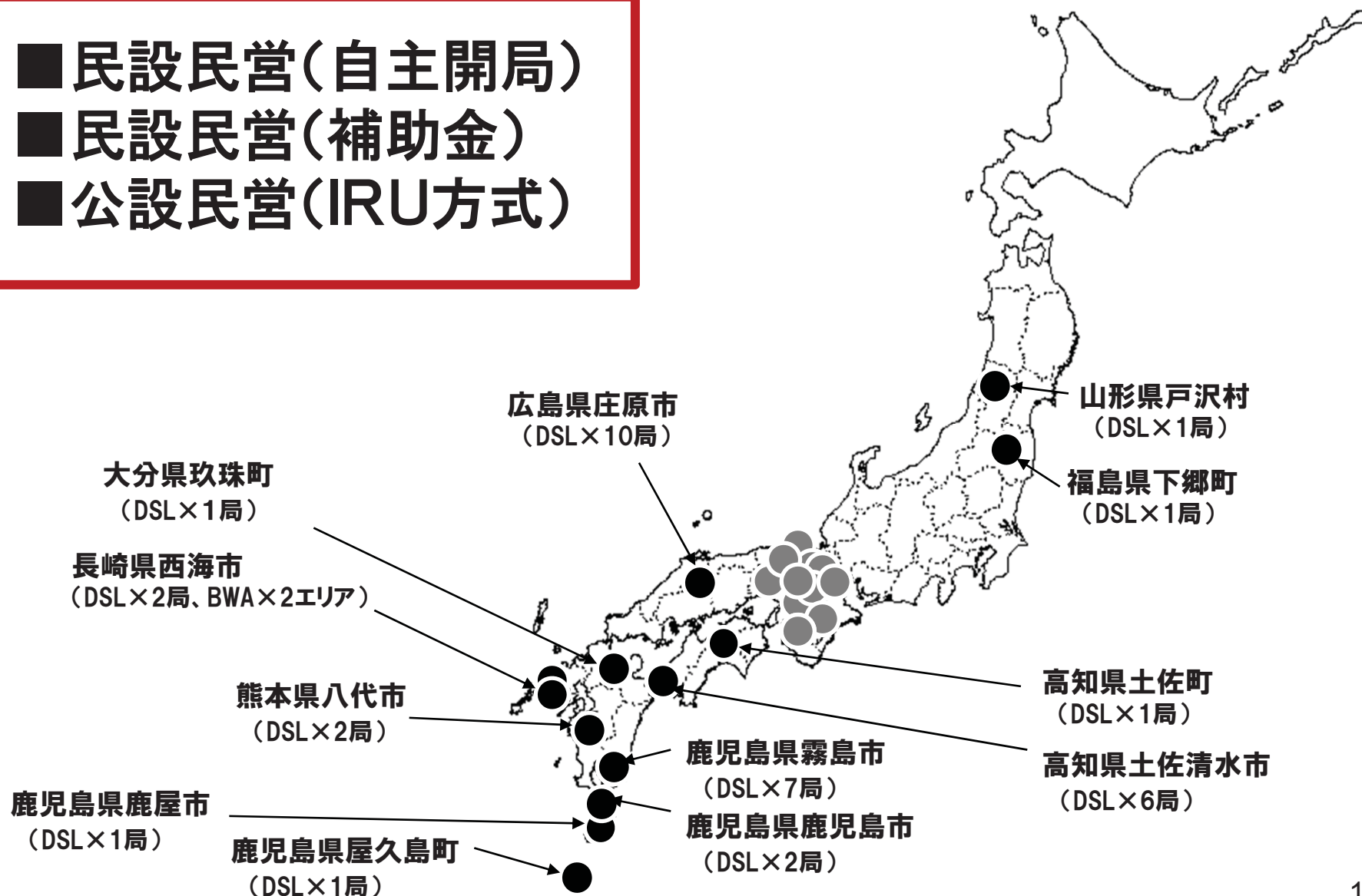
創業から一貫して地域密着！

- 設立 2001年8月16日（創業 2002年4月16日）
- 資本金 2億250万円(2010年12月31日現在)
- 代表者 代表取締役 三須 久
- 従業員 61名（2011年2月1日現在：グループ全体）
- 本社 兵庫県神戸市中央区
- 支店・事務所
 - 東京事務所 : 東京都渋谷区
 - 九州支店 : 鹿児島県鹿児島市
 - 安芸営業所 : 高知県安芸市矢ノ丸
 - 徳之島営業所 : 鹿児島県大島郡伊仙町伊仙
 - 壱岐営業所 : 長崎県壱岐市郷ノ浦町郷ノ浦
 - 淡路サポートセンタ、会津若松サポートセンタ、いわきサポートセンター
- 認定/資格 登録（旧 第一種）電気通信事業者／電気通信基盤充実臨時措置法

**規模は小さくとも、地域密着を第一に
全国のデジタル・デバイド解消に向けて**

まずはADSL 兵庫から全国へ

- 民設民営(自主開局)
- 民設民営(補助金)
- 公設民営(IRU方式)



ADSL地域拡大、無線も、さらにFTTHも

- 民設民営(自主開局)
- 民設民営(補助金)
- 公設民営(IRU方式)

