

加入光ファイバ接続料の算定の在り方に関する各事業者・団体の考え方 (2月22日情郵審合同公開ヒアリング結果)

資料1

1 分岐単位接続料の設定の是非について

サービス 提供事業者

- ソフトバンク
- イー・アクセス
- 関西ブロードバンド

(ソフトバンク)

- 3年前に分岐単位接続料を先送りした結果、NTTの独占は強まり、料金が高止まり、普及率も伸び悩み。
- 分岐単位接続料の早期導入が必須。目標1分岐あたり1400円。
- 1加入コストの低廉化には、NTTを含めた事業者間でのOSU (optical subscriber unit : 局舎側光回線終端装置) の共用が必要。
- OSU共用の課題はすべて解決可能(技術・運用・投資面)。
- 運用については、NTT東西が決めたルールに従う意向。
- 機能分離の英国ではOSU共用を実施済み。

(イー・アクセス)

- 分岐単位接続料を導入すべき。目標1分岐あたり1,500円を目途。
- 分岐単位接続料と事業者による光ファイバシェアの実現により、利用者の選択肢が広がりFTTHの利活用にも効果的。
- 英国BTオープンリーチはシェアドアクセスを1回線単位で提供。

(関西ブロードバンド)

- 少数利用者しかいない地域こそ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。
- ADSLのみ提供されている地域を光化し、1分岐貸しスキームを導入すべき。

NTT東西

- 日本では設備競争(設備構築事業者が超高速ブロードバンド回線を構築)、サービス競争(シェアド方式でKDDIが回線を借受け、事業展開)とも進展。
- 超高速ブロードバンドのユーザ料金は世界で最も低廉な水準。
- 日本は、主要国で光ファイバにアンバンドル義務を課す唯一の国。
- OSUの共用は、サービス提供事業者に均一のサービスの提供を義務付けることになり、サービスの進化等を妨げ、サービス競争を阻害するため、導入すべきではない。少なくともNTTは共用する考えはない。希望する事業者同士でOSUを共用すべき。
- 現状のNTT東西網では、1Gを超えるトラヒックが流れる場合、帯域確保サービスが提供不可。地デジは提供できなくなる。
- 仮に、(OSU共用を実現するために)網改造を行う場合には、相当大きなコストがかかるというのは間違いない。

加入光ファイバ接続料の算定の在り方に関する各事業者・団体の考え方 (2月22日情郵審合同公開ヒアリング結果)

| | |
|--|---|
| <p>設備設置事業者</p> <ul style="list-style-type: none">➤ KDDI➤ ケイ・オプティコム➤ ジュピターテレコム | <p>(KDDI)</p> <ul style="list-style-type: none">■ 1分岐接続料には種々の課題。現在進展している設備ベースの競争を更に伸ばすことが重要。■ 1分岐単位の接続料は安易に導入すべきではない。■ 現在のシェアド方式の1芯貸しにより提供しているサービスがお客様ニーズに合っているため、OSU共用に参加することはない。 <p>(ケイ・オプティコム)</p> <ul style="list-style-type: none">■ 分岐回線単位での接続料設定の最大の問題は、設備コストをNTT東西につけ回すことで、不公正な競争環境を生むこと(OSU共用、専用ともに)。■ OSU共用は技術革新のインセンティブが働かず。■ 分岐回線単位接続料の設定は設備競争の否定。■ 希望する接続事業者同士が共同で1芯を利用することを推奨。■ 自前光ファイバを設置しており、NTT局舎に設備を置くコストも必要になるので、OSU共用に参加することはない。 <p>(JCOM)</p> <ul style="list-style-type: none">■ 分岐単位接続料の導入については、現在の競争状況を評価した上で、過去に示された課題を含め、十分な検討が必要(当時の諸問題は積み残されている)。■ 設備競争とサービス競争が行われ、戸建住宅でもADSL並のサービス料金は実現済み。 |
| <p>消費者</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 全国消費者団体 連絡会 | <ul style="list-style-type: none">■ 故障しやすい等の利用者サービスへの影響がなければ、分岐単位接続料の設定は、消費者にとって价格的メリットにつながるのではないかと。■ 光の道が目指すものが何なのか、丁寧に消費者に説明する必要がある。 |

加入光ファイバ接続料の算定の在り方に関する各事業者・団体の考え方 (2月22日情郵審合同公開ヒアリング結果)

2 将来原価方式において乖離額調整を行うことについて

| | |
|--|---|
| <p>サービス提供事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ ソフトバンク ➢ イー・アクセス ➢ 関西ブロードバンド | <p>(ソフトバンク)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 将来原価方式において、乖離額調整制度の導入は認められない。 <p>(イー・アクセス)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ NTT東西殿が有利なルール化には、以下のような課題が多く存在するため反対。 <ul style="list-style-type: none"> ・乖離額による接続料の負担増は、接続事業者の経営上の不安定要因 ・コスト回収が容易に可能になるため、NTT東西殿の効率的な業務運営を行うインセンティブが低下 ■ 将来予測の分析や乖離要因を検証した上で、調整の可否を判断すべき。 <p>(関西ブロードバンド)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特段の主張なし。 |
| <p>NTT東西</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ 現行接続料では、予測と実績との需要差に基づく乖離額を今回の接続料原価に加えることが可能。 ■ そもそも接続料は設備を利用した事業者が当年度の原価を十分に負担することが基本原則。将来原価方式にも、実績原価方式の場合と同様、当年度の実績原価を把握した段階で実績収入と実績原価との差額を補正する仕組みの導入が必要。 ■ 乖離額調整制度は、需要が拡大すると接続料が低減する仕組みであるため、当社及び他事業者に需要を拡大するインセンティブが働く。 |
| <p>設備設置事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ KDDI ➢ ケイ・オプティコム ➢ ジュピターテレコム | <p>(KDDI)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 「光の道」実現のためには競争促進を図ることが不可欠であり、競争事業者にとり「事業の予見可能性」が必要。そのため、将来原価方式では接続料水準を固定すべき。したがって、特例であっても乖離額調整は行うべきではない。 <p>(ケイ・オプティコム)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 設備競争とのバランスの観点から、本来的には、実績原価方式で算定すべき。 ■ 仮に引き続き将来原価方式で算定する場合でも、乖離額調整制度は、NTT東西が適正に設備コストを回収するという観点、実績コストにより近づけるという観点からは、適切な仕組み。 <p>(JCOM)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 乖離額調整制度は、NTTのコスト削減インセンティブが働きにくく、結果としてお客様の負担が増加する可能性があることから、恒常的な適用については慎重な議論が必要。 |
| <p>消費者</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 全国消費者団体連絡会 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 特段の主張なし。 |

加入光ファイバ接続料の算定の在り方に関する各事業者・団体の考え方

(2月22日情郵審合同公開ヒアリング結果)

3 需要の見積もりの適性性について

| | |
|--|--|
| <p>サービス提供事業者</p> <ul style="list-style-type: none">➢ ソフトバンク➢ イー・アクセス➢ 関西ブロードバンド | <p>(ソフトバンク)</p> <ul style="list-style-type: none">■NTT東西の需要の見積もりは、「光の道」と大きく乖離しており、特にサービス事業者の需要が過小となっている(0.9%分のみ)。独占を前提とした申請は問題。■3年後の光利用3000万加入を目指すべき(現在の加入者に加え、光サービスの新規加入者とDSL加入者の移行分を合計)。 <p>(イー・アクセス)</p> <ul style="list-style-type: none">■FTTH利用率30%を向上させるために、サービス競争へのシフト、加入光ファイバ接続料の低廉化等が必要。 <p>(関西ブロードバンド)</p> <ul style="list-style-type: none">■特段の主張なし。 |
| <p>NTT東西</p> | <ul style="list-style-type: none">■接続料低廉化の見通しを示すことにより、設備を利用してサービスを提供する事業者の予見性を高める観点から、3年間の将来原価方式を採用。■今回の接続料算定上の需要は、新サービスの導入や利活用促進策の展開などの需要活性化策による効果も反映し、自社分・他社分とも積極的に見込んでいる。 |
| <p>設備設置事業者</p> <ul style="list-style-type: none">➢ KDDI➢ ケイ・オプティコム➢ JCOM | <p>(KDDI)</p> <ul style="list-style-type: none">■特段の主張なし。 <p>(ケイ・オプティコム)</p> <ul style="list-style-type: none">■需要の想定は、最終的には消費者の動向次第であり、結果として実績との乖離を大きくする可能性が高いため、需要の過度な積み増しは避けるべき(なお、「光の道」構想もFTTHだけでその実現を目指しているものではない)。 <p>(JCOM)</p> <ul style="list-style-type: none">■加入光ファイバ接続料の値下げについては、適切な原価に基づくものである限り適当であるが、設備競争への影響等に十分な留意が必要。 |
| <p>消費者</p> <ul style="list-style-type: none">➢ 全国消費者団体連絡会 | <ul style="list-style-type: none">■特段の主張なし。 |