

再意見書

平成 23 年 3 月 4 日

情報通信行政・郵政行政審議会
電気通信事業部会長 殿

郵便番号 100-8116

とうきょうと ちよだく おおてまち にちようめ

住所 東京都千代田区大手町二丁目 3 番 1 号

名称及び代表者の氏名

にっぽん でんしんでんわ かぶしきがいしゃ

日本電信電話株式会社

みうら さとし

代表取締役社長 三浦 惺

情報通信行政・郵政行政審議会議事規則第 4 条及び接続に関する議事手続規則第 2 条の規定により、平成 23 年 1 月 25 日付けで公告された接続約款の変更案に関し、別紙のとおり再意見を提出します。

連絡先

電話番号：

e-mail：

加入者光ファイバ接続料についてのNTTの考え方

1. 「光の道」構想についてのNTTの考え方

2015年頃を目途にすべての世帯におけるブロードバンド利用の実現を目標とする「光の道」構想は、ICTの利活用により我が国の社会的課題の解決や持続的経済成長等を図る国策として重要であり、NTTとしても、サービスや使い易い端末の充実・料金の多様化等により、今後さらにブロードバンドの普及に全力を挙げて取り組む考えです。

昨年のタスクフォースの議論においては光アクセス基盤の整備や競争政策に議論が終始しましたが、「光の道」構想の実現に向けては、FTTHのみならず無線やCATV等を用いた超高速ブロードバンドの普及拡大や、電子政府、教育、医療等の公的分野におけるICT利活用の推進等、あらゆる分野における総合的な議論・検討が必要です。今後、無線ブロードバンドの普及拡大に向けて必要な周波数の早期確保や、ICT利活用を加速させるために情報通信利活用促進一括化法の策定等に総力をあげて取り組む必要があると考えます。

現在、ブロードバンドの世帯普及(利用)率は光サービスのみでも約4割、DSLやCATV等も含めた30Mbps以上の超高速ブロードバンド全体では既に約6割まで普及が進んでいます。(別添1参照)

NTTは、2001年に光サービスを世界に先駆けて本格展開し、ユーザ料金は値下げにより世界で最も低廉な水準を実現してきました。また、これまで光アクセスに約3兆円もの投資を行い、利用可能エリアを全国の90%超のエリアに拡大するなど、ブロードバンドの普及に全力で取り組んできました。

加えて、最近の固定ブロードバンド市場では、CATV等との熾烈な設備競争により、世界最高水準のブロードバンド環境が実現・進展しており、世帯カバー率、普及率はともに世界最高水準です。無線についても同様に世界最高水準のブロードバンド環境が実現・進展していますが、欧米等の諸外国でも無線ブロードバンドが政策上重要な位置づけを占めているところです。

このように世界最高水準のブロードバンド環境が実現・進展してきたのは、主として設備構築事業者が投資(エリア拡大)と営業(ユーザ獲得)の両方のリスクを取ってチャレンジしてきた結果です。

今後は、既にほぼ全国民が利用し、家の中だけでなく、どこでも利用可能な携帯電話(無線ブロードバンド)の更なる高速化や、政府・自治体による電子政府等のICT利活用の推進により、多様な技術やサービスをユーザが自由に選択して利用していく中で、超高速ブロードバンドの普及拡大がさらに進展し、「光の道」構想が実現していくものと考えます。

NTTとしては、今後もICTの利活用を促進するとともに、競争を通じてサービスや使い易い端末の充実、料金メニューの多様化等をユーザへ提供することにより、固

定および無線ブロードバンドによるユビキタス環境の実現に積極的に取り組む考えです。

なお、今回の光ファイバ接続料の見直しにおいては、「アクセス網のオープン化を進め、接続料の低廉化を図り、今後のFTTH市場の活性化を図る」ことに議論のポイントが絞られているように見受けられます。その上で、料金について、光ファイバ接続料が安くなれば普及が進むといった考え方に依拠しているように思われますが、本来はユーザ料金の低廉化・多様化が普及拡大のポイントであると考えます。こうした観点から、NTT東日本は、先日、光サービスの未利用ユーザ向けに、基本料部分を2,800円(消費税込2,940円)に低廉化した二段階定額制の新メニューの導入を発表しました。

2. 加入者光ファイバ接続料見直しの考え方

- 前回の光ファイバ接続料見直し以降、この3年の間に、NTTのシェアドアクセス方式の光ファイバを利用して他の事業者も光サービス市場へ参入し、競争が激化しています。今回の光ファイバ接続料見直しは、前述の光サービスの未利用ユーザ向けの新メニューの導入やICT利活用の取り組みによる需要喚起、また更なる効率化を織り込んで算定しており、これにより、3年目の2013年度には約30%の低廉化を実現します。この大幅な値下げの見通しを示すことにより、他事業者の予見性を高め、競争を促進するものです。また、間接的にユーザ料金の低廉化につながり、光サービスの市場拡大や普及率向上を推進する政策目的の実現に大きく貢献すると考えます。
- 分岐端末回線単位の接続料の設定は、設備構築事業者の投資インセンティブを損ない、設備のイノベーションやサービスの多様化を阻害し、サービス品質の低下を招く等、多くの問題があります。現行の提供形態が最善です。
- 将来原価方式の接続料は、合理的な予測の範囲の中で需要とコストを見積もり、算定するものですが、予測である以上、実績との差分は必ず発生するため、光ファイバを貸す側、借りる側双方にインセンティブが確保される差分調整の仕組み(将来原価補正制度)が必要です。

(1) 今回申請の光ファイバ接続料の低廉化による競争促進の実現等

光サービスの提供開始から10年が経過しました。当初は電話局からユーザ宅まで光ファイバ1芯を専用する形態(シングルスター方式)で提供を開始し、その後、技術の進展や需要の拡大に伴い、電話局からエンドユーザ宅の近傍までは光ファイバ1芯を用いつつ、ユーザ近傍の電柱にスプリッタを設置して、ユーザが増えるごとに引き込み線等の部分を追加して、ユーザ宅へ引き込む形態(シェアドアクセス方式)も提供することで、コストの効率化を図ってきました。これにより、ユーザ料金および接続料の低廉化を実現してきたところです。(別添2参照)

現在、ユーザ料金は、集合住宅向けサービスでは3千円程度(シングルスター方

式と呼称していますが、電話局から集合住宅の入口まで1芯で、集合住宅棟内で各戸に分岐)であり、既にADSL並み料金を実現しています。全国で約4割(都市部で約7割)の世帯が集合住宅に居住しており、2千万世帯にのぼる市場規模があり、光ファイバ1芯のみの利用(3千円台の接続料)で複数のユーザの利用が見込めるため、現行の接続料金でも十分に収支がとれることから、光サービス市場に参入するか否かは接続料の水準ではなく、経営の意思の問題であると考えます。(別添3参照)

一方、戸建て住宅向けサービスについては、前回の光接続料見直し後からこれまでの間に、KDDIがNTTのシェアドアクセス方式の光ファイバを利用して最大1Gbpsの高速通信サービス「ギガ得プラン」を提供して参入しました。

2月22日のヒアリングにおいて、KDDIの田中社長からサービス提供状況について、「新規獲得で4割くらいのシェアをとれている」、「実際にやってみたら、意外と8分岐の中にユーザを収容することが可能だということがわかり、1芯にユーザを収容すれば収容するほど(1ユーザあたりコストが)安くなるからモチベーションもあがった」とコメントがあったところです。

このようにこの3年の間に大きく状況が変化し、現行の光ファイバ接続料をベースとして既に設備競争だけでなくいわゆるサービス競争が進展している状況にあります。

このような市場環境や競争状況の中、これまでは7年間あるいは3年間といった中長期的な料金設定を行ってきましたが、今回の光ファイバ接続料の見直しにあたっては、本来であれば、実績原価方式へ移行して算出すべきであったと考えるものの、まだ市場やサービスは発展途上であり、今後も新サービスや公的アプリケーションの充実等が想定されることから、引き続き将来原価方式により、3年間で算定しました。

今回の見直しは、前述の光サービスの未利用ユーザ向けの新メニューの導入やICT利活用の取り組みによる需要喚起も織り込み、また更なるコスト減を反映し、2013年度で現行の接続料と比べて約3割もの大幅な低廉化を図りました。また、1年単位での料金設定により、段階的に低廉化する年度毎の接続料とし、その見通しを示すことにより他事業者が光サービス市場に参入しやすい環境を一層整備することができたと考えています。

今回、光ファイバ接続料を2011年度から3千円台としましたが、戸建て向けのユーザ料金が5千円程度であることを鑑みれば、最大8分岐までのユーザ収容が可能である中で、1ユーザの利用であっても収支が成り立つ水準です。NTTのシェアドアクセス方式の光ファイバを現行の接続料で利用して既にサービス提供している他事業者では、既に、最大8分岐が可能の中で、平均2~3程度のユーザを着実に獲得しているところです。今回申請の接続料では、今後3年間でみれば、8分岐中、2~3ユーザの利用があればADSL並み料金の実現も可能な水準であり、十分に新

規参入・事業展開が可能であると考えます。

また、ADSL事業者においては、現在約600万ものADSLの顧客基盤(2010年9月現在。NTTユーザ除く。)を有していることを鑑みれば、8分岐中に複数のユーザを獲得することは十分可能であるため、1ユーザあたりの接続料負担は、実質的にドライカップ接続料とほぼ同等水準になります。これにより、NTTのシェアドアクセス方式の光ファイバを利用して、ユーザ料金を値上げすることなく、自社のADSLユーザをFTTHサービスへ移行することが可能です。

したがって、今回申請した光ファイバ接続料は、競争の促進に資するものであり、また、間接的なユーザ料金の低廉化にもつながりうることから、光サービスの市場拡大や普及率向上を推進するという政策目的の実現に大きく貢献できるものと考えています。(別添4参照)

(2)分岐端末回線単位の接続料について

平成20年3月の情報通信審議会答申において、「分岐端末回線単位の加入光ファイバ接続料の設定については、今後、市場環境や分岐に係る技術等の変化を確認の上、改めて検討することが適当」とされました。しかし、現在の状況を見ると、分岐に係る技術等については当時と何ら変化はなく、市場・競争環境については、当時と比べ、むしろ自ら設備を構築して光サービスを提供する事業者や設備を借りて光サービスを提供する事業者との間の競争が進展してきている状況にあります。

分岐端末回線単位の接続料については、設備のイノベーションやサービスの多様化を阻害し、サービス品質の低下を招く等、多くの問題があるため、イノベーションや設備競争の促進、ユーザサービスの品質確保やサービスの多様性を通じた競争の促進等の観点から設定すべきではないと考えます。

具体的には、まず、OSUを複数事業者で設備共用し、分岐端末回線単位の接続料を設定する場合については、局外の光ファイバやスプリッタ等のアクセス設備のイノベーションを阻害し、OSU等の局内設備やONU等のコアネットワーク設備のイノベーションやサービスの多様化をも阻害するといった問題があります。さらに、テレビ電話や地デジ再送信等の品質確保型サービスにおいて、故障対応時に時間を要し、お客様へのサービスレベルが低下するほか、事業者振り分け装置や管理システムの構築が必要となり、OSU設備を共用するための新たなコストが発生します。

そして、OSUの設備共用は行わず、光ファイバのみを利用し、分岐端末回線単位の接続料を設定する場合については、NTTの設備構築・提供部門は、既に負っているリスク(構築した設備が利用されるかというリスク)に加えて、借りる側の営業の結果に伴って発生するリスクまで負担することになり、自ら設備構築し、サービスを提供する事業者と、設備を借りてサービスを提供する事業者との競争のバランスを著しく欠くこととなります。

また、分岐回線単位の接続料を設定した場合、実際のコストを大幅に下回る料金で貸し出すことになるだけでなく、借りる側により多くのユーザを同じ8分岐に収容す

るインセンティブが働かず、分岐端末回線を1回線のみ利用する低収容の非効率な設備が増加することで、結果として高コストとなります。

以上、分岐端末回線単位の接続料を設定することは、投資リスクだけでなく営業リスクもNTTが負う一方で、借りる側の他事業者はリスクを負わずに事業展開することが可能となるだけでなく、サービス提供を受けるユーザにも多大な影響が生じるため、競争促進・ユーザサービスの品質や多様性の確保の観点から適切でないと考えます。

なお、仮に、他事業者がNTTと同じサービス品質基準・ポリシーに合わせることを前提に、NTTと設備共用することは、いわゆるサービス競争が存在しなくなります。この点は、2月22日のヒアリングにおいて、他の事業者からも同様の意見が表明されています。また、そもそも設備を持たない事業者への提供は接続規制の対象外であるため、相互接続のスキームではなく、ビジネスベースでの販売代理店契約に相当すると考えます。

英国のBT (Openreach) においてOSU共用のトライアルが行われていますが、そもそも英国においては設備競争が存在せず、現時点では光サービスのユーザ数は数万に留まっています。すなわち、日本のように、設備競争を通じて既に約1,900万ユーザまで拡大した光サービス市場とは環境や経緯が大きく異なっています。また、英国には光ファイバのアンバンドル義務がないため、光ファイバの料金は認可事項ではなく、ビジネスベースで設定しています。

(注) BT (Openreach) が現在行っているOSU共用は、商用サービスではなく、まだエリア限定のトライアルの段階であり、サービスの見ても、NTTのコアネットワーク全体で帯域制御することにより、帯域確保が必要なサービスであるひかり電話や地デジIP再送信サービスを提供していますが、BTのトライアルのスキームでは、このようなサービスを提供するための帯域制御の仕組みがなく、帯域を確保しないベストエフォートサービスを提供するものであると聞いており、BTのOSU共用事例は日本の前例として参照すべき事例ではないと考えます。

(3) 将来原価補正制度について

将来原価方式による接続料算定は、需要とコストを合理的に予測して算定する方式ですが、両者の予測と実績には差分が生じることは避けられないことから、今回、実績コストと実績収入の差額を調整額として2011年度以降の接続料の原価に減算または加算する方式(仮称: 将来原価補正制度)により、接続料を申請しました。

この将来原価補正制度は、需要が将来予測以上に増えれば、その増分収入見合いを次期接続料原価から減じて単価が下がる仕組みです。この仕組みにより、NTT及び他事業者が「光の道」構想の実現に向けて本気で取り組めば、さらに接続料の低廉化が進み、光ファイバを借りる側にメリットが生じるだけでなく、貸す側にも投資インセンティブが確保されるため、双方にメリットがある制度であると考えます。

なお、仮に、合理的な予測範囲を超えた需要等により接続料を設定した場合には、予測と実績の差分が拡大することとなり、NTTの光ファイバを利用する事業者の予見可能性を損なうことから、かえって光ブロードバンドの普及促進にネガティブな影響を与えられと考えられます。

また、実績原価方式において乖離額調整制度が導入されていますが、接続料はコストベースが基本であるため、より不確実性が高い将来原価方式にこそ同様の仕組みが導入されるべきと考えます。したがって、今回、実績コストと実績収入の差額を調整額とする将来原価補正制度を恒久的な制度として導入すべきであると考えます。

なお、現行の乖離額調整制度は、将来予測と実績との需要差分を対象として次期接続料の原価に加減算する制度ですが、実績のコストとは無関係に需要の増減による収益差額のみを調整する仕組みとなっています。この仕組みは、実績コスト以上に回収することとなる可能性もあるため、今回、実績コストと実績収入の差額を調整額として2011年度以降の接続料の原価に加算したことは適切であると考えます。

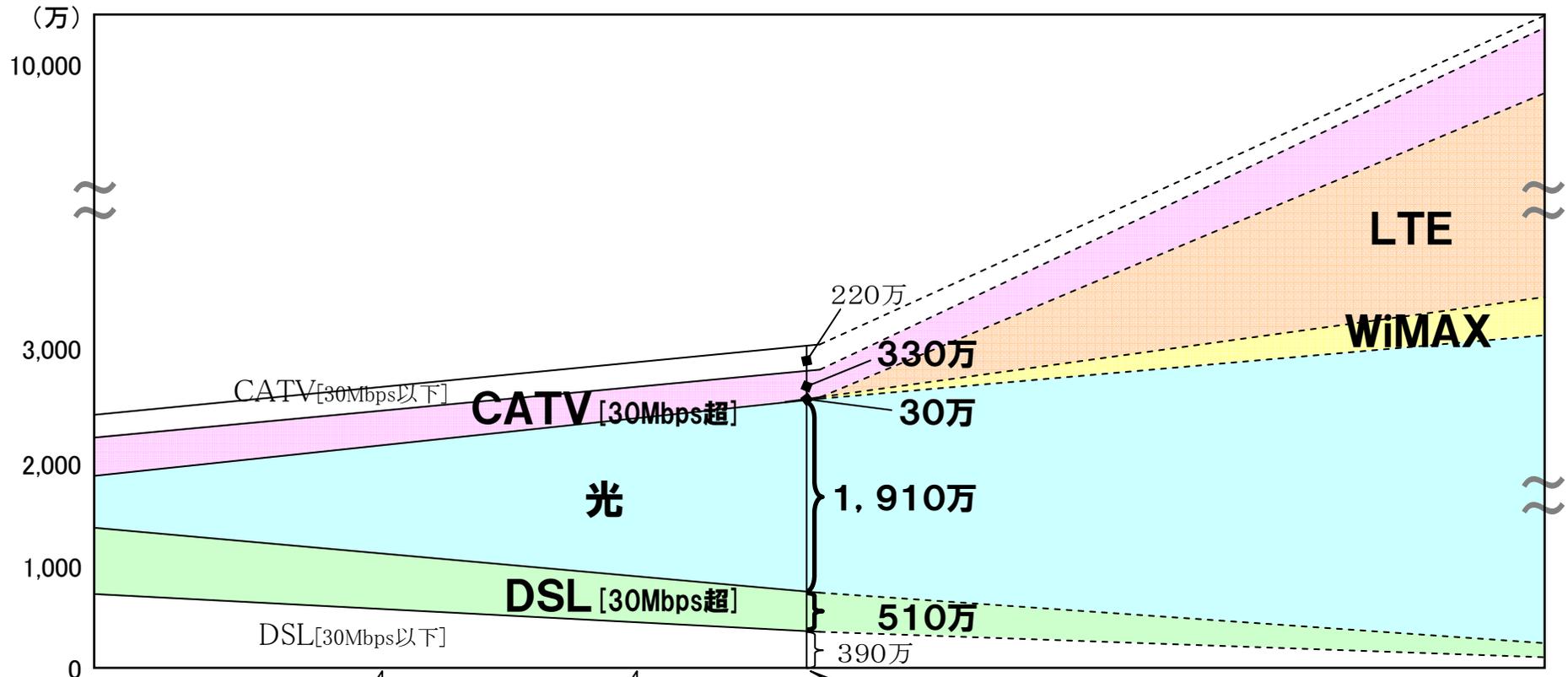
以上のように、今回の光ファイバ接続料の低廉化により、競争の促進並びに接続料の低廉化を通じたユーザ料金の低廉化の可能性が一層明確になります。

また、将来原価補正制度を含めた接続料の全体の枠組みは、投資のインセンティブ、イノベーション、サービス品質やサービスの多様性が確保されるものであり、申請通りの認可を強く希望します。

以上

超高速ブロードバンド(30Mbps超)契約数の推移

超高速ブロードバンド(30Mbps超)は、光・CATV・ADSLに加え、今後はLTE等の拡大が想定。



2008年12月

光
1,440万
(29%)

超高速ブロードバンド
約2,300万
(約47%)

2009年9月

光
1,650万
(34%)

超高速ブロードバンド
約2,400万
(約51%)

2010年9月

光
1,910万
(39%)

超高速ブロードバンド
約2,800万
(約57%)

LTEの普及により、超高速ブロードバンドの普及はさらに加速

※()は世帯普及率

注 DSLの30Mbps超については、NTTのDSLサービスにおける30Mbps超の割合に基づき推計、CATVの30Mbps超については、NTT調べに基づく30Mbps超の割合に基づき推計

光1芯の効率的利用によるユーザ料金の低廉化(今までの取り組み)

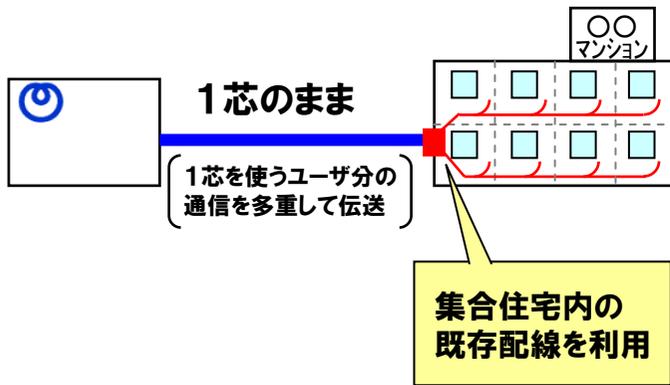
光1芯をユーザ宅の近くで分岐させ、効率的に利用するという工夫により、ユーザ料金を低廉化。

① 1芯、1ユーザ利用



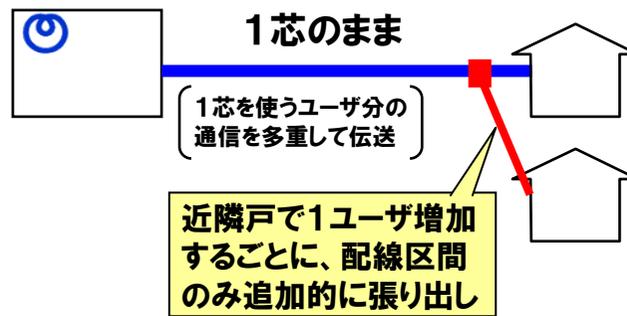
1芯の効率的利用
⇒ユーザ料金の低廉化

② 集合住宅

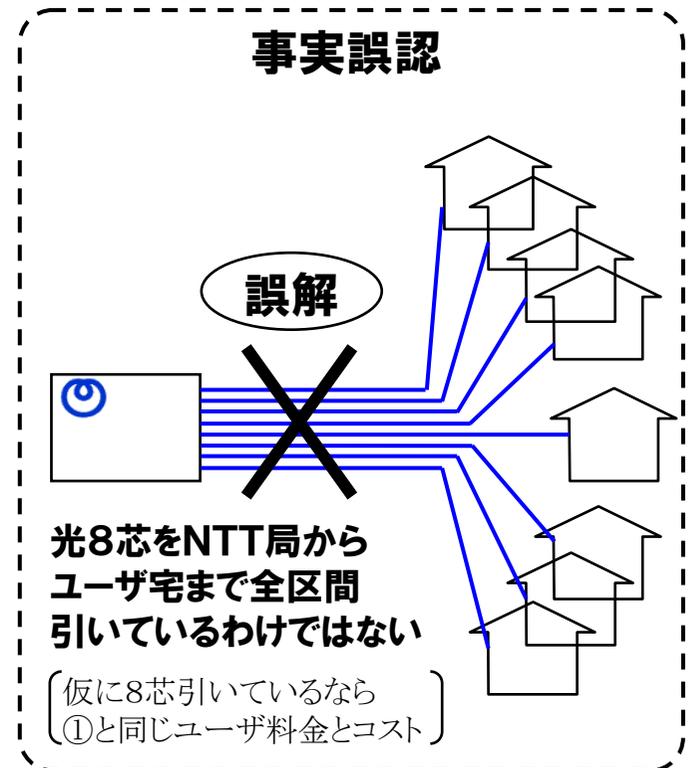


約3,000円/ユーザ

③ 戸建て

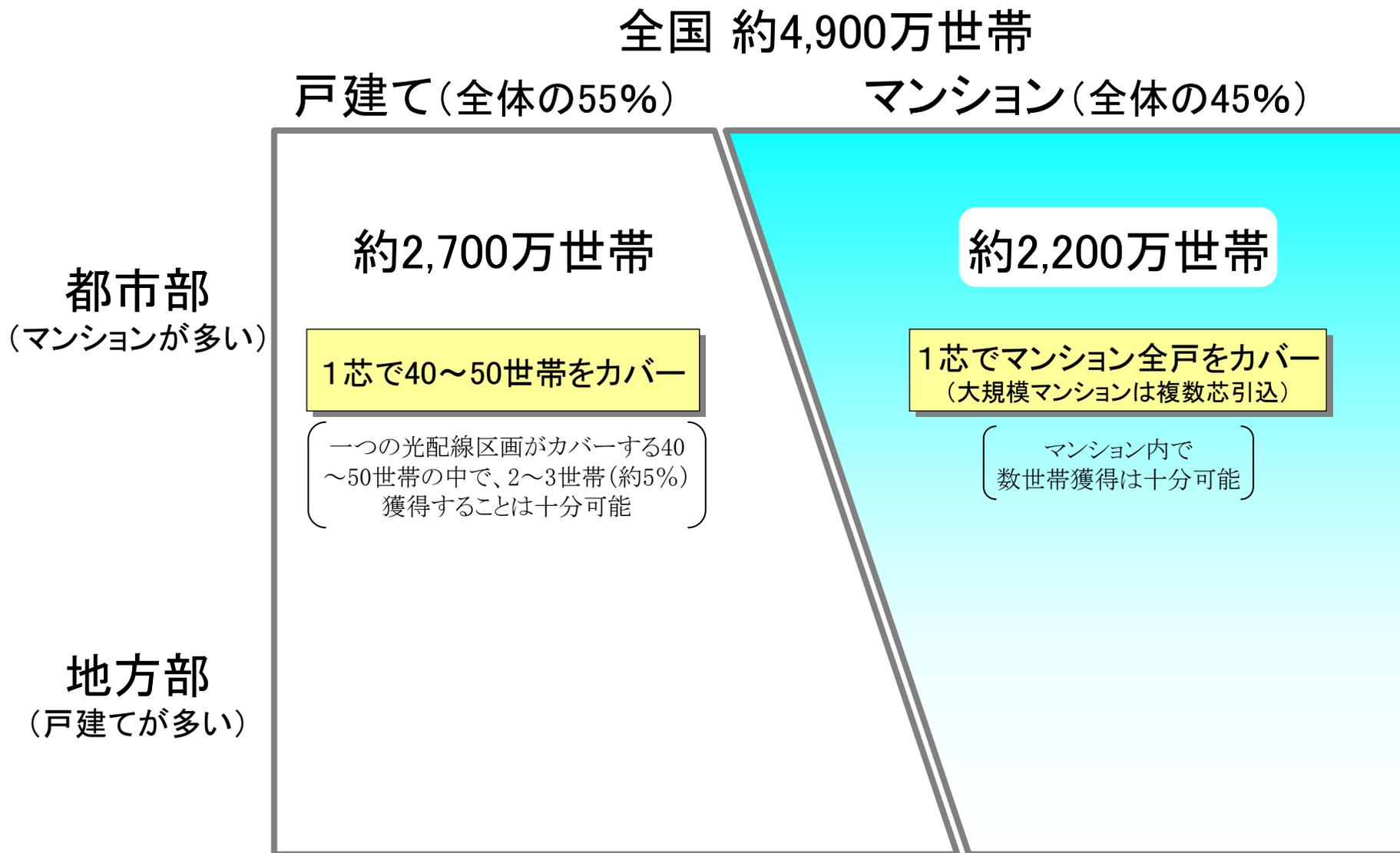


約5,000円/ユーザ



固定ブロードバンド市場の状況

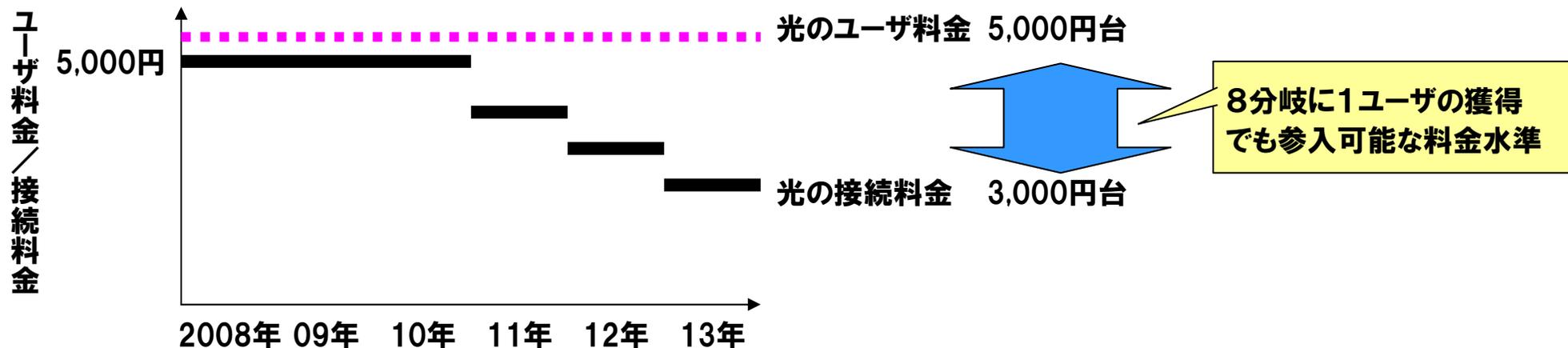
光1芯を共用するマンション向け光サービスも戸建てと同程度の大きな市場。



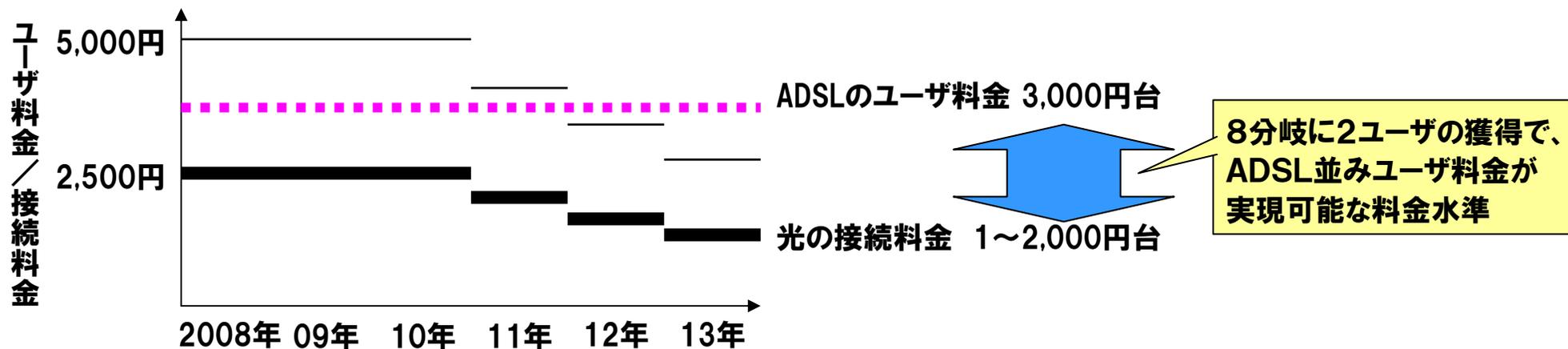
接続料水準とユーザ料金

今回申請の接続料水準は、間接的にユーザ料金の低廉化を促し、政策目的の実現に大きく貢献。

①新規参入・競争 ⇒ 促進



②間接的なユーザ料金の低廉化 ⇒ 可能



(参考)各社の事業規模(各社決算資料より)

| | 売上高 (2009年度) | 営業利益 (2009年度) 〔〕内は営業利益率 | ユーザ数(2010年12月末) | |
|-----------|-----------------|-------------------------------|----------------------|--------------------------|
| | | | 固定 ブロードバンド | 無線 ブロードバンド |
| ケイ・オプティコム | 1,346億円 | 非公表 | 114万(光) | — |
| ソフトバンク | 2兆7,634億円 | 4,658億円 〔16.9%〕 | 78万(光※) 329万(DSL) | 2,440万(3G) |
| KDDI | 3兆4,421億円 | 4,439億円 〔12.9%〕 | 183万(光) 88万(DSL) | 3,237万(3G) 52万(WiMAX) |
| NTT東日本 | 1兆9,286億円 | 476億円 〔2.5%〕 | 836万(光) 149万(DSL) | — |
| NTT西日本 | 1兆7,808億円 | 184億円 〔1.0%〕 | 637万(光) 151万(DSL) | — |

※Yahoo! BB 光 with フレッツのユーザ数