

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 163-8019

とうきょうとしんじゅくにしんじゅくさんちょうめ

住 所 東京都新宿区西新宿三丁目19-2

ひがしにっぽんでんしんでんわかぶしがいしゃ

氏 名 東日本電信電話株式会社

えべ つとむ

代表取締役社長 江部 努

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。

(文中では敬称を省略しております)

別紙

接続約款の変更案への意見に対する再意見

—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係る接続約款の措置—

平成 23 年 3 月 4 日

東日本電信電話株式会社

区分	他事業者意見	当社意見
算定方法 (算定期間)	<p> <算定期間を5年間とすべきとのご意見> 算定方式については、光アクセス回線が今後も「相当の需要が見込まれる」状態と考えられるため、本申請どおり将来原価方式とすべきと考えます。 また、その算定期間については、できるだけ長期間、安定的な接続料設定を行えるよう、接続料規則に規定されている最大期間の5年間とすべきと考えます。 【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】 </p> <p> <実績原価方式に移行すべきとのご意見> 接続料算定に際しては、実際のコスト算定と同様に行うことが重要と考えます。これまでのコストは、将来原価方式で算定されておりますが、実際のコストを反映した実績原価方式に移行することが必要と考えております。 【北海道総合通信網株式会社】 </p> <p> 弊社はそうした事態を招かないためには、将来予想と現実の設備状況や利用状況との食い違いの大きい「将来原価方式」ではなく、そうした実績や現状を反映した「実績原価方式」が望ましいと考えております。 【株式会社STNet】 </p> <p> 加入光ファイバ接続料の算定方式について、将来原価方式ではなく実績原価方式に変更すべき。 (ア) 将来原価方式はNTT東西殿に有利な競争(2年先の価格と現在の価格との競争)を強いる制度 ① 現行の将来原価方式は赤字を翌々年度に回収する制度です。これは、NTT東西殿が、需要が伸びることを前提に2年先の安い料金で役務を提供でき </p>	<p> 接続料は、実際の設備に係るコストをご負担いただく実績原価方式で算定することが基本と考えていますが、今回は、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、現行と同様、H23年度からH25年度までの3年間の算定期間とし、年々の需要増、コスト減を反映し、段階的に低廉化する年度毎の接続料としています。 </p> <p> 情報通信市場は、市場・競争環境の変化や技術革新が激しい流動的な市場であり、かつ利用促進のための公的アプリケーションの提供が不透明な状況にある中で、5年先を見通して接続料を算定することは、そのリスクが大きく採りえないと考えます。 </p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>る制度です。</p> <p>②NTT東日本殿の加入光ファイバ接続料における、平成20年度～22年度の実績費用と実績収入の乖離額は124億円（NTT西日本殿は422億円）です。この乖離額はいわば赤字です。</p> <p>③この赤字を補填することができるキャッシュフローに余裕がある巨大なNTT東西殿であればこそ可能であると言えます。</p> <p>④このキャッシュフローは他の役務からの内部補填です。</p> <p>⑤2年先の安い価格で、かつ、他の役務にその費用の一部を転嫁して役務を提供するNTT東日本殿との競争を弊社は強いられております。</p> <p>（中略）</p> <p>加入光ファイバ接続料について、止むを得ず将来原価方式を採用する場合は、平成24年度から実績原価方式に移行することを条件として、平成23年度に限り将来原価方式及び乖離額調整制度を導入することには賛成。</p> <p>（ア）平成23年度から実績原価方式に変更することは、時間的に不可能と推察されますので、実績原価方式に移行することを前提に平成23年度に限りNTT東西殿が提案している将来原価方式及び乖離額調整制度を導入することを支持いたします。</p> <p>（イ）その条件として次の事項を提案いたします。</p> <p>①平成24年度は実績原価方式に移行し、平成23年度の乖離額調整を併せて実施すること。</p> <p>②平成24年度に乖離額調整を行うためには、今回の変更認可申請と同様に平成23年度下半期は予想値で実績費用と実績収入を算出すること。</p> <p>【東北インテリジェント通信株式会社】</p> <p>競争が進展しつつある市場におけるドミナント事業者</p>	

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>の接続料は、設備、サービス両面での公正で自由な競争を維持、促進する観点から、実績原価方式で算定すべきです。 (競争事業者である地域系通信事業者は、実際の設備コストを踏まえて経済合理的な範囲で料金設定をしております。)</p> <p>将来原価方式は、あくまでも「新規かつ相当の需要が見込まれるサービス」に適用されるものであり、すでに、成長期を迎えている光ファイバに適用すべきではないと考えます。</p> <p style="text-align: center;">【中部テレコミュニケーション株式会社】</p>	
<p>算定方法 (需要数)</p>	<p><光の道構想等を踏まえ、需要を見直すべきとのご意見> 需要予測</p> <p>本申請における需要予測には、以下のような問題があると考えており、見直しが必要であると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「光の道」構想の目標には明らかに達しない需要予測であること ・NTT 東西殿がFTTH 小売市場で圧倒的シェアを確保することを前提とした需要予測であること <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>H22年9月末のFTTH契約者数は1,912万契約となっており、総世帯数4,906万世帯に対する光ブロードバンド普及率は39%となっています。</p> <p>今回の需要予測では、フレッツ光の純増数が年々減少傾向(H20上期:74万→H21上期:66万純増→H22上期:55万純増)にある中で、来年度提供予定の準定額メニュー、今後の新サービスの提供や多種多様なアプリケーションの充実等により需要を拡大することで、H22年度事業計画と同数の125万純増を見込んでおり、積極的な需要予測としています。</p> <p>この需要で大胆に推計すると、H25年度末で光ブロードバンドの世帯普及率は概ね60%程度となり、CATV事業者も含めると70%超になると考えています。</p> <p>世帯普及率100%には届いていませんが、残ったお客様については、無理矢理、光に移行していただくことにはならないと考えており、公的アプリケーションを含めて利用シーンをどう作っていくかが重要であると考えます。</p> <p>また、「光の道」構想の中でも整理されたように、「光の道」の推進は全て光で実現するというのではなく、WiMAX、LTE等の無線を活用してトータルで取組んでいくことが必要であると考えます。</p> <p>いずれにしても当社としては、引き続き光の普及に向けた土台づくり</p>

区分	他事業者意見	当社意見
		<p>に加え、個々のニーズに対応した多種多彩なサービスやアプリケーションの提供等による利用シーンの創出により需要を拡大し、「光の道」構想の推進に貢献していきたいと考えています。</p> <p>なお、ソフトバンクは、2月22日におけるソフトバンクのヒアリング資料13ページにおいて「サービス事業者の需要の割合が0.9%」と記載し、「圧倒的なシェアを確保することを前提とした需要予測」であると主張されています。しかしながら、この数値は、実質的に今回の接続料申請に用いた総芯線数に占める他社シェアドアクセス芯線数の割合を出したものに過ぎず、マンション市場を全く見ていないこと、他社が自前設備で提供する光サービスのユーザ数が含まれていないことから、シェア比較として用いる数値としては不適切であると考えます。</p> <p>今回の申請で見込んだ他社シェアドアクセスの芯線数は、今後、どれだけ新規参入がありどれだけ芯線を利用するかは当社ではわからないため、実際に参入している他事業者の実績に基づき、予測し得る範囲内で積極的に見込むこととしています。</p> <p>仮に、予め新規参入を含めて算定するというのであれば、全事業者に新規参入の意思を確認し、利用する芯線数を提出していただいた上で、今回の申請に用いた当社のフレッツ光の需要数を含め見直す必要があると考えますが、現実的な算定手法とは考えられません。</p> <p>したがって、顕在化していない新規参入による需要変動については、今回申請している将来原価補正制度により、実績に基づき補正することが適切であると考えます。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p><1ユーザ単位での接続料の設定による需要の増大を見込むべきとのご意見></p> <p>分岐端末回線単位の接続料が設定された場合、接続事業者の需要が増大することが明らかであるため、その場合には需要予測は当然見直されるものと考えます</p> <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p> <p>今後の需要については貸出し方法によるところが大きいものと考えます。貸出し方法の見直しとともに算定に用いる需要も再検討すべきと考えます。</p> <p>【株式会社ウィルコム】</p>	<p>後述するように、分岐端末回線単位の接続料設定については問題が多いことから当社としては設定する考えはなく、それにより需要を見直す考えはありません。</p>
<p>算定方法 (光の道への 貢献)</p>	<p><「光の道」の推進には、接続料の低廉化だけでなく、利活用の促進に努めることが重要とのご意見></p> <p>接続料の低廉化だけでなく官民協力の下、利活用促進に努めることが重要。</p> <p>(ア) 昨年の『「光の道」構想』のパブリックコメントでも申し上げたとおり、世帯当たりのF T T H料金及び携帯電話料金とそれぞれの普及率とを比較すると分かるとおり、料金低廉化だけで利活用が進むわけではありません。</p> <p>(イ) 利用率の向上にはキラーコンテンツ等の必要性を高めることが重要であり、そのためには、国、自治体、民間が一体となり、それぞれの役割を果たしていく必要があります。</p> <p>(ウ) 例えば、行政の場合、電子政府、教育や医療等の分野において、I C Tの利活用の促進に向け省庁横断的に取組み、通信設備・サービス購入におけるエコポイントや電子政府申請料の割引等といった政策を推進するなどが考えられます。</p> <p>(エ) 弊社としても、行政の取組みを支援するとともに、公</p>	<p>ご指摘のとおり、光の普及拡大には、電子政府、教育、医療といった公的アプリケーションを含めた利活用の促進が重要であると考えます。</p> <p>当社としては、引き続き光の普及に向けた土台づくりに加え、個々のニーズに対応した多種多彩なサービスやアプリケーションの提供等による利用シーンの創出により需要を拡大し、「光の道」構想の推進に貢献していきたいと考えています。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>正な競争環境のもと、「設備競争」と「サービス競争」を展開することで、利用率向上につながる新たなサービスや付加価値の創出に努めてまいります。</p> <p>【東北インテリジェント通信株式会社】</p> <p>ケーブルテレビ事業者の多くは、現在も地方自治体等と協力して光ファイバの未整備地域を含む条件不利地域において積極的に設備拡張を行っており、また、地域との協働により防災・医療・福祉・安全安心等分野において多彩な公共情報サービスを提供するなど光の道構想の推進に果敢に取り組んでいるところ、当連盟としても、行政を含む様々な者と連携しつつ、引き続きブロードバンド基盤の更なる展開や利用率の向上を強力に支援していく意向である。</p> <p>【社団法人 日本ケーブルテレビ連盟】</p>	
<p>算定方法 (耐用年数・償却方法)</p>	<p><耐用年数・償却方法を見直すべきのご意見></p> <p>光ファイバに係わる経済的耐用年数</p> <p>前回認可申請時の弊社共意見書でも述べたように、最新の技術や市場動向を踏まえて光ファイバの経済的耐用年数を推計することが必要であり、30年以上といったより長期間の経済的耐用年数を採用すべきと考えます。</p> <p>減価償却方法</p> <p>本申請における減価償却方法として、NTT東西殿の会計で用いられている定率法が採用されているものと考えますが、定率法は結果的に初期のユーザにより多くの費用負担を強いることとなる方式であるため、長期利用を前提とした回線インフラの接続料算定には望ましくないものと考えます。</p> <p>このため、本申請における減価償却方法は、償却期間中は均一の負担となる定額法を採用すべきと考えます。</p> <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式</p>	<p>当社の財務会計上の耐用年数は、設備ごとの使用実態や使用可能期間を考慮し決定しており、会計監査上も妥当なものとして認められています。</p> <p>また、当社では、物理的な資産の劣化のほかに、技術革新に伴う経済価値の低下や陳腐化を考慮して早期に費用計上可能な定率法を採用していますが、これは、健全な事業運営の観点から妥当なものとして認められており、他の設備産業である電力会社・ガス会社等においても、定率法が採用されています。</p> <p>したがって、技術革新や使用実態の変化等の合理的な理由なく、耐用年数や償却方法を見直す考えはありません。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p> <p>光ファイバ耐用年数については、今後の光ファイバ需要の拡大・技術革新を踏まえて算定すべきと理解しております。</p> <p>【株式会社ウィルコム】</p>	
<p>算定方法 (情報開示)</p>	<p><接続料の検証のため情報開示すべきとのご意見></p> <p>算定根拠における情報の不足</p> <p>本申請に係る算定根拠においては、接続事業者等の第三者が妥当性を十分に検証するには、情報・データ等の開示が不足しているものと考えます。</p> <p>本申請に係る算定根拠の検証可能性を確保するために、例えば、以下の情報・データ等をNTT東西殿に開示させるべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・稼働芯線数の算出根拠データ <ul style="list-style-type: none"> -フレッツ光のタイプ毎の契約者数 -フレッツ光のタイプ毎の稼働率 ・設備コストの算出根拠データ（契約者タイプ毎） <ul style="list-style-type: none"> -光アクセス回線種別の資産内訳 -光アクセス回線種別毎の利用芯線の割合 -光アクセス回線種別毎の1芯当たり契約数 ・光ファイバ等の設備調達平均単価 <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>当社としては、これまでも十分に、料金算定に係る設備区分別・勘定科目別費用・資産、需要について算定根拠を開示しており、また、事業者説明会（H23. 1. 31）においてもご説明しているところです。</p> <p>また、審議に資する情報に関しては、経営上または営業上の秘密にあたる情報であっても、総務省や審議会の委員に対して、例えば、フレッツ光のタイプ別の契約者数、1芯当たり契約者数や芯線数についてはこれまでも提出してきており、今後も提出する考えですが、1事業者であるソフトバンクが検証するために、経営情報を提供する考えはありません。</p> <p>なお、ソフトバンクモバイルは、2,400万以上もの契約者を有しており、お互いに接続料を支払いあう関係にある固定系の事業者から見ると、その影響力は非常に大きくなっていますが、その接続料の算定根拠の開示を求めても一切情報が開示されず、その適正性が検証できない状況にあります。接続料について、接続事業者等の第三者が妥当性を検証する必要があるとお考えであれば、まずは、当社と同レベルの情報を開示していただきたいと考えます。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
<p>乖離額調整 (将来原価補正制度)</p>	<p><将来原価補正制度は認めるべきではないのご意見></p> <p>将来原価方式は、申請者であるNTT東西殿が自らの情報や経営判断等に基づき、需要と費用を予測して接続料を算定する方法であり、予測と実績との乖離は将来予測を行った申請者自らが責任を負うべきものであることから、乖離額調整制度の適用は認められるものではないと考えます。</p> <p>(コスト削減インセンティブが働かないのご意見)</p> <p>仮に、予測と実績との乖離額を調整した場合、NTT東西殿は実績コストの回収が担保されることになるため、NTT東西殿にネットワーク整備に係る効率化インセンティブを持たせることができないという問題が生じます。</p> <p>従って、特に本申請にあるような乖離額調整を恒常的に実施することは認められないものと考えます。</p> <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p> <p>(予見可能性が損なわれるのご意見)</p> <p>今回申請された接続料については、事後的な乖離額調整を行う内容になっていますが、将来原価方式においては、特例であっても乖離額調整を認めるべきではありません。</p> <p>「光の道」実現のためには、競争事業者の参入を促し、競争促進を図ることが重要との考えに立っているはずであり、そのためには競争事業者にとって事業計画策定の観点から「予見可能性」が必要です。</p> <p>しかしながら、今回の加入光ファイバの接続料水準は需要予測値の大半を占めるNTT東・西の利用動向に左右される構造となっているため、乖離額調整の仕組みを導入した場合には、NTT東・西の純増回線数次第で接続料水準が上昇し、競争事業者にとっては事業の予見性を著しく欠くことになりかねません。</p> <p>したがって、今回申請された接続料については、乖離額調整は行わずに水準を固定すべきと考えます。</p>	<p><将来原価補正制度の必要性></p> <p>接続料の算定方式には実績原価方式と将来原価方式がありますが、実績原価方式は、前々年度の実績を当年度の単価に置き換えるものであって、当年度の実績が出た時点で乖離額を調整する仕組みになっています。</p> <p>一方、将来原価方式は、サービスが成長期である等、直近の2年前の実績を適用することが明らかに適当でない場合に、将来の需要・コストを予測して算定する方式です。</p> <p>実績原価方式にしても将来原価方式にしても、当年度のコストはまだ出ていないので、これを仮置きするという点については同じこととなりますが、実績原価方式の場合には乖離額調整制度があるにも関わらず、将来原価方式にはこれがないということはバランスを失することになると考えます。</p> <p>例えば、シェアドアクセス方式において、主端末回線は将来原価方式で算定していることで乖離額を調整する仕組みがないことに対して、その下部の分岐端末回線については、実績原価方式で算定していることで乖離額を調整する仕組みがあることは、制度として一貫性を欠くものと考えます。</p> <p>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応分にご負担いただくことが基本原則であることから、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(将来原価補正制度(仮称))を恒常的制度として導入することが必要であると考えます。</p> <p>さらにこの仕組みは、当社の利用部門及び接続事業者が更に需要を拡大すれば、そのことで接続料が更に下がるという仕組みであり、具体的には、H23以降当社が見込んだ需要以上に需要が拡大していけば、H23分の補正額はマイナス(払い戻し)となり、H25以降の接続料の低廉化が図れ、光サービスを展開する事業者が需要を増やそうとするインセンティブが働くといった好循環が確保されることとなります。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p style="text-align: center;">【KDDI株式会社】</p> <p>(NTT東西による価格コントロールが可能とのご意見)</p> <p>将来原価方式における乖離額調整の制度化については、申請概要では、「予測との乖離が不可避であり、将来原価方式にも乖離額を調整するような仕組みが必要である」とありますが、以下の構造的問題があるため、慎重に判断されるべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・申請者であるNTT東西殿の経営状況、需要の予測値に基づき算定されていること ・NTT東西殿のコスト削減インセンティブが機能しないこと <p>本申請内容では、実績と予測が乖離した場合のリスクを接続事業者が常態的に負担することになり、NTT東西殿のコスト削減インセンティブが将来にわたって有効に機能しない蓋然性が高い。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・接続事業者のサービスコストに対してドミナントであるNTT東西殿の価格コントロールが働く環境になりやすいこと ・接続事業者の予見性が働かないこと <p>申請概要に、「予測の精度によっては、多額の乖離額が生じ、事後的な追加負担が発生した場合、接続事業者にとっては経営上の不安定要因となり、予見可能性を損なうおそれがある。」とされているとおり、乖離額発生 of 具体的な要因が明確にされない状況であっても、接続事業者の負担となることは、公正競争確保の観点からも適当ではない。</p> <p style="text-align: center;">【イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社】</p> <p>乖離額調整はあくまで「特例」として前回認められたものであり、NTT東西が恒常的な業務運営を行うインセンティブが損なわれる恐れがあるため、特例的に行う場合で</p>	<p><コスト削減インセンティブの観点></p> <p>乖離額調整制度について、当社のコスト削減インセンティブがなくなるのではないかと、といった意見がありますが、実際にコストの大半を負担するのは当社の利用部門であるため、コスト削減インセンティブは十分に働いており、ご懸念の点は杞憂であると考えています。</p> <p><予見可能性の観点></p> <p>接続事業者の予見可能性という観点については、現行の特例による乖離額調整制度が3年分の差額をまとめて次期接続料の原価に加減するのに対し、今回申請した将来原価補正制度は、毎年度差額を算定し翌々年度の接続料原価に加減することから、早期に原価に照らし適正なコストを負担いただくことが可能となり、接続事業者にとっても、将来原価方式で予定したコストや需要動向をチェックすることができることから予見可能性は高まるものと考えています。</p> <p><乖離の起因者と負担者の公平性の観点></p> <p>乖離の起因者と負担者という観点については、需要は、今後のサービス・技術動向や経済情勢、消費動向、他事業者の営業戦略等のマーケットサイドの事情により変化するため、需要が乖離する要因を自社、他社に分けてそれぞれの帰責分を見込むことは極めて困難です。</p> <p>なお、コストに関しては、固定費はあるものの、当社は需要に見合った効率的な事業運営を行っている以上、需要が予測を下回った場合には通常原価も予測を下回ると考えられます。</p> <p><乖離発生時の事業者と差額を負担する事業者の公平性の観点></p> <p>乖離発生時の事業者と差額を負担する事業者が異なるという公平性の観点については、現行の特例による乖離額調整制度が3年分の差額をまとめて次期接続料の原価に加減するのに対し、今回申請した将来原価補正制度は、毎年度差額を算定し翌々年度の接続料原価に加減することから、より短期間での補正が可能となることで乖離の起因者と負担者の</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>も十分な検証が必要と考えます。 【ジェイコムグループ代表株式会社ジュピターテレコム】</p> <p>乖離額調整制度は、接続事業者にとって予見性が損なわれるとともに、NTT東西殿のコスト削減インセンティブを減じるものであると考えております。</p> <p>現状のNTT東西殿のシェア（75%）や、現状の貸出しルールを踏まえた場合、乖離発生における接続事業者の要因は必ずしも大きなものといえないことから、現時点で、本制度を認める必要性は低いものと考えます。 【株式会社ウィルコム】</p> <p>（公平性の観点から問題とのご意見）</p> <p>接続料算定の基礎となる需要・費用情報については、実際費用と将来費用のどちらを用いるにせよ、事後的な乖離額の調整を前提として恒常的に実施することは、接続事業者の経営上の予見可能性が損なわれかねないこと、公平性の観点から問題が生じやすいこと、NTT東西のコスト削減インセンティブが働きにくいと考えられること等から、認めるべきではない。仮に厳格な判断の下に特例的に調整を行うことがやむを得ないと認められる場合であっても、調整対象となる乖離額は極力抑制することが必要である。 【社団法人 日本ケーブルテレビ連盟】</p> <p>（実質的に実績原価方式と変わらなくなるとのご意見）</p> <p>「将来原価方式に乖離額調整制度」を設定した場合、実質的には実績原価方式と変わらなくなることから、あえて採用する合理的な理由はないと考えます。 【中部テレコミュニケーション株式会社】</p>	<p>違いは少なくなり、公平性は高まるものと考えます。むしろ、このような補正を行わない場合、すべての差額は、NTT東西が負担することになり、設備を構築するNTT東西とその設備を借りる設備利用事業者との間の負担の公平性が図られないものと考えます。</p> <p><価格コントロール></p> <p>価格コントロールが何を指すかは分かりかねますが、需要を無理に積み込んで接続料を安く設定し、実績確定後に乖離額を請求することであるとすれば、それは、当社にとって未回収を前提で接続料を設定することであり、仮に差額補正があったとしてもコストのご負担を後年度に先送りしているだけで、何のメリットもないことであると考えます。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
<p>乖離額調整 (過大な需要)</p>	<p><過大な需要積み上げは行わず、需要予測の精度を上げるべきとのご意見></p> <p>今回、将来原価方式にて算定された現行接続料の原価算定期間においては、実績費用が予測費用を大幅に下回っており、これは需要を過度に見積もっていることに起因するものと考えます。この内、NTT東西殿は実績費用と予測費用の差額を乖離額調整制度によって回収可能であることから、実際は後年度に接続料の実質的な値上に繋がることとなります。この値上分について、NTT東西殿は回収可能であります。NTT東西殿と接続している事業者は実際上、価格に転嫁することは不可能であることから費用増加となることが予想されます。これは、NTT東西殿以外の事業者への経営上の不安定要素となりかねません。従いまして、公正競争条件確保の観点から過度な需要の積み上げは行わず、より確度の高い需要の積上げに見直すことを希望いたします。</p> <p style="text-align: center;">【北海道総合通信網株式会社】</p> <p>(イ) 将来原価方式による加入光ファイバ接続料は過大な需要見通しにより安価に誘導可能</p> <p>① 将来原価方式は、将来需要の見通しにより料金設定が可能な制度であり、将来需要を恣意的に見通すことができます。</p> <p>② NTT東西殿は、過大な需要を見通すことにより接続料を安価に設定可能です。</p> <p>③ 現に平成20年度～22年度に発生した乖離額は、NTT東西が過大な需要を見通したことを示しております。</p> <p style="text-align: center;">【東北インテリジェント通信株式会社】</p> <p>本来であれば、事後精算を必要とせず申請者の責任において接続料金を設定する「実績原価方式」が適切と考えますが、「将来原価方式」で接続料金を設定する場合には、</p>	<p>需要については、多様多彩なサービス提供による需要拡大や競争の進展等を反映して、自社・他社とも積極的に見込んでいますが、実態とかけ離れた過度な需要を見込んでいたわけではありません。</p> <p>なお、需要を無理に積み込んで、実際の需要がついてこないということは、当社にとって未回収を前提で接続料を設定するというものであり、仮に差額補正があったとしてもコストのご負担を後年度に先送りしているだけで、何のメリットもないことであると考えます。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>乖離額をできるだけ少なくするため、過度な需要の積み増し等が行われないよう、今後もより精度向上に向けた議論を重ねていくことが重要と考えます。</p> <p>【株式会社エネルギア・コミュニケーションズ】</p> <p>将来原価方式は算定期間中の費用と需要を予測するものですが、需要予測の精度により多額の乖離額が生じるケースが発生することがあります。これでは、接続事業者にとって、事後的な追加負担を求められることとなり、それが経営上の不安定要因となることも考えられますので、算定期間を単年度に短縮するなどして需要予測の精度を上げ、乖離額調整も翌年度に速やかに実施することを希望致します。</p> <p>【北陸通信ネットワーク株式会社】</p> <p>加入光ファイバの接続料については、平成23年度から25年度までの3か年を対象に需要及び費用を予測し算定しておりますが、IPブロードバンド通信市場は、技術革新や市場環境の変化が激しく、予測費用と実績費用が大きく乖離する可能性があることから、 例えば、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・接続料算定の予測期間を3年から1~2年程度短縮する ・乖離額の算定を半年毎に行い、翌年同期に調整するなど、可能な限り実績費用を迅速かつ適正に反映する制度とすることが望ましいと考えます。 <p>【九州通信ネットワーク株式会社】</p>	

区分	他事業者意見	当社意見
乖離額調整 (過去分)	<p>＜乖離額が生じた要因を十分に検証すべきとのご意見＞</p> <p>現行の平成20年度から平成22年度の加入光ファイバ接続料の乖離額調整も、将来原価方式である限りは本来認められるものではないと考えます。</p> <p>調整実施の是非を議論する前にまずは、乖離が生じた要因を十分に検証する必要があると考えます。</p> <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>乖離額が発生したのは、H20年度から22年度で、需要が予測時の248万芯から224万芯へと▲9.8%減少したのに対して、コストは予測時の3,832億円から3,596億円へと▲6.2%の減になっていることによるものです。</p> <p>＜需要＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・需要は3年間で▲9.8%乖離しており、自社で▲2.6%に対し、他社で▲37.8%となっています。 ・他社回線の需要が大きく乖離したのは、補正した接続料の下で新規参入し需要を拡大した事業者がいる一方で、光事業から撤退して需要を減らした事業者がいたこともあり、当時見込んだADSLの需要立ち上り期並みの需要の伸びほど、需要が出なかったことによるものです。また、当社のフレッツ光需要が乖離したのは、予測時からこの3年間における経済情勢や競争環境等の変化といったマーケットサイドに起因しているものと考えています。 <p>＜コスト＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実績のコストの減(▲6.2%)が需要数の減(▲9.8%)ほど減少していないのは、コストには需要に連動しない日常的なケーブルの点検業務に係るコストや電柱・土木設備に係るコスト等の固定的なコストがあるため、需要の減に対してリニアにコストを削減出来ないことによるものと考えています。 ・例えば、コストに占める固定費のうち、日常的なケーブル点検業務のコスト、電柱・土木コストや租税公課・道路占用料、試験研究費に係るコストだけを見ても、そのウェイトは約42%を占めていることからすれば、これ以外のコストでは約▲10.6%削減しており、需要の減少(▲9.8%)以上に削減しています。 <p>更に上記の固定費以外にも、需要に連動しない設備管理システムの維持コスト等があることを加味すれば、需要の減少に対しては十分コストは削減されているものと考えます。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
分岐単位接続料の設定 (シェア)	<p>＜1ユーザ単位での接続料の設定を先送りした結果、この3年間でNTT東西の独占が更に高まったとのご意見＞</p> <p>分岐端末回線単位での接続が先送りされた結果、その後の3年間でFTTH市場は、NTT東西の独占が更に高まった等、競争の進展が見られなかった。</p> <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>FTTH市場のNTT東西の契約数シェアは、この3年間で、若干上昇しています(H19:72.2%→H21:74.4%)が、エリア別に見ると、他社が本格的に参入してきた北海道や宮城県、栃木県等では、純増シェアの落ち込みが顕著であります。特に競争の激しい宮城県においては、純増シェアが41%程度と過半を割り込んでいます。</p> <p>【競争エリアの純増シェア】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北海道 (H20.10からギガ得参入) : (参入前) H20.3Q 92% → (直近) H22.2Q 63% ・宮城 (H22.1からギガ得参入) : (参入前) H21.3Q 91% → (直近) H22.2Q 41% ・栃木 (H22.1からギガ得参入) : (参入前) H21.3Q 91% → (直近) H22.2Q 75% <p>また、NTT東西のシェアが上昇した理由としては、自ら投資を行い新規にエリアを拡大してきたことや他事業者の参入がない地方の地域も存在するといった要素もあります。</p> <p>さらに、多様なプロバイダを選択できることや、リモートサポート等のユーザサポートの充実、IP電話やフレッツ・テレビ等のサービス開発により付加価値を高めてきたことなどが、お客様から高く評価いただいたという影響も大きいと考えています。</p> <p>なお、FTTHだけでなく、DSL、CATVを合計したブロードバンド全体のシェアは、全国で約50%、競争の激しい首都圏や近畿圏におけるNTT東西のブロードバンドサービスシェアは50%を下回る状況となっています。</p> <p>以上のことから、シェアは、NTT東西、他事業者双方が営業活動を積極的に展開したか否かの結果に過ぎないものと考えます。</p> <p>(上記数値は、H22.12.28 総務省公表「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))」を基に当社作成)</p>

区分	他事業者意見	当社意見
分岐単位接続料の設定 (必要性)	<p><ADSLと同様に、1ユーザ単位での接続料を設定すべきとのご意見></p> <p>分岐回線単位での接続料の必要性</p> <p>総論でも述べたとおり、NGN 接続ルール答申後の3年間で、さらにFTTH市場におけるNTT東西殿の独占が高まったこと等を考慮すると、FTTH市場の競争を活性化させ、料金の低廉化を図る等の消費者利便を向上させることが急務です。</p> <p>ADSL市場において多くの事業者が参入し、競争が進展した最大の要因は、市場の開拓時からNTT東西殿の利用部門と接続事業者との間で1ユーザ当たりのメタル回線のコスト(接続料水準)が同等であり、参入意欲を増進させたことにあります。</p> <p>従って、FTTH市場においても、NTT東西殿の利用部門と接続事業者との間の1ユーザ当たりコスト(接続料水準)が同等となるよう、分岐端末回線単位の接続料設定を早期に導入することが必須であると考えます。</p> <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>現在のADSLは、ラインシェアリングの形態が約9割であり、他事業者は、MDF及び当該MDFに係る回線の維持管理費用の月額72円(H22年度適用接続料)のみを負担しています。(電話基本料はユーザ負担)</p> <p>一方、当社の利用部門は、上記の費用に加え、メタル回線部分のコストも負担しており、その金額は月額1,394円(H22年度適用接続料)となります。</p> <p>したがって、ADSLが普及した要因は、電話の基本料をユーザが負担していることを前提に、月額72円のコスト負担のみで参入できたことによるものと考えます。</p> <p>今回申請した加入者光ファイバの接続料は、1芯で2~3ユーザ獲得すれば、アクセスコストだけで1ユーザ当り1,300円~1,800円程度(注)で提供できることになり、ドライカップ接続料とほぼ同等(約1,400円)の水準となるため、ADSL事業を中心に展開している事業者においても、自らこの主端末回線を活用して、電話を含め、お客様の負担を増すことなく、光事業への転換を図れるものと考えます。</p> <p>実際、既に参入している事業者は、需要密度の高いエリアに効率的に参入して短期間でユーザを獲得しており、当社のシェアドアクセス方式を利用している他事業者の合計の1芯あたりユーザ数も、2.6(H22.9末)となっています。また、エリアによっては、当社とほぼ同等の1芯あたりユーザ数を獲得していることから、例えばソフトバンク等の営業力をもってすれば1芯あたり2~3ユーザを獲得することは十分可能ではないかと考えます。</p> <p>(注)</p> <p>主端末回線(2,982円/月)÷2ユーザ+分岐端末回線(310円/月)=1,801円/月 主端末回線(2,982円/月)÷3ユーザ+分岐端末回線(310円/月)=1,304円/月</p>

区分	他事業者意見	当社意見
分岐単位接続料の設定 (必要性)	<p>＜料金低廉化・利用者利便向上ために、OSU共用、1ユーザ単位での接続料を設定すべきとのご意見＞</p> <p>『加入光ファイバ接続料の低廉化』</p> <p>現 PSTN・ADSL 利用者が、光アクセスを選択しやすい環境に整備することが重要であると考えており、早期に PSTN と同等の料金水準を設定する必要があります。</p> <p>分岐単位での接続料金の設定は、有効な料金低廉化のための手法であり、利用者利便性の向上にも繋がると考えます。</p> <p>【イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社】</p> <p>「光の道」の実現、光サービスの低廉化には、多数の事業者が公平な競争環境の下、切磋琢磨しユーザーサービスを提供していくことが必要であると考えております。</p> <p>今回の申請案においては、光ファイバの貸出し方法は従来のものを踏襲しておりますが、シェアドアクセスにおける分岐端末回線単位による提供など、接続事業者にとって利用しやすい方法を認めることが、将来の需要拡大・コスト削減につながるものと考えております。</p> <p>【株式会社ウィルコム】</p> <p>＜地方で展開する ADSL 事業者のために、OSU 共用、1 ユーザ単位での接続料を設定すべきとのご意見＞</p> <p>ADSL 事業の根幹をなすドライカップの接続料水準は今後も上昇傾向であることに加え、光ファイバの接続料については、平成 20 年 3 月 27 日の「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方についての答申」(以下「接続ルール答申」という。)において、OSU を共用することによる 1 回線単位での接続料設定が先送りされました。結果、3 年後の現在、光サービス市場における NTT 東・西の独占はさらに高まっています。このままでは、我々 ADSL 事業者は、ADSL 事業の継続もままならず、光サービスへの移行についても極めて困難な状況となり、市場からの撤退を余</p>	<p>接続料を低廉化していく本質はコストダウンであって、単に手段として 1 ユーザ単位 (1 分岐単位) での接続料を設定することで接続料を低廉化するということではないと考えます。</p> <p>＜OSU 共用について＞</p> <p>2 月 22 日のヒアリング時にご説明させていただいたとおり、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、サービス進化、発展を妨げ、サービス競争を阻害することになるとともに、</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) 膨大な開発費用を要し、サービスの料金が高くなること (ii) 共用する事業者間でサービスポリシーの刷り合わせが困難であること (iii) 新サービスの提供等において機動的なサービス提供等に障害がでること (iv) 故障発生時の事業者間切分けで復旧時間を要する等サービスレベルが低下すること <p>といった問題があると考えており、当社として共用する考えはありません。</p> <p>＜1 ユーザ単位 (1 分岐単位) の接続料の設定について＞</p> <p>1 ユーザ単位 (1 分岐単位) の接続料を設定する上では、以下の 3 点が担保されることが必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 設備構築事業者としてコスト回収漏れが生じないこと ② サービス提供事業者間の同等性を確保すること ③ 当社の管理部門から光を借りるサービス提供事業者と他の設備構築事業者の間の同等性を確保すること <p>①については、新規参入する上で 1 芯 1 ユーザしか獲得できないという事業者のために、その解決策として、政策的に 1 ユーザ単位の料金を設定することとした場合、誰かがその未回収コストを負担することになります。</p> <p>その未回収コストを設備構築事業者が負担することになれば、利用に応じて適正にコストを負担するという接続料設定の基本原則に反することとなり、設備構築事業者がその赤字を一方的に押し付けられ、原価</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>儀なくされる可能性もあります。</p> <p>現在の光ファイバ市場においては、事業者の規模や事業区域によって、現行の ADSL ユーザが同一光配線ブロックの中で 1～2 ユーザしか存在しない状況も容易に想定され、8 回線単位での貸出方式では、ユーザあたりのコストは、非常に高いものとなり、事業としての採算は全くとれないものとなっています。ユーザあたりのコストで見た場合、すでに多数の既存ユーザを抱えている NTT 東・西殿が、競争上優位にいることは明らかです。</p> <p>接続ルール答申から 3 年経過し、光サービス市場における NTT 東・西殿の独占がさらに高まったことを勘案すると、光ファイバの接続料水準を ADSL 並みにすること、および接続条件を NTT 東西殿と他事業者で同一にすることは不可欠です。</p> <p>そのためには、接続ルール答申で先送りされた 1 回線単位の貸し出し、さらには OSU 共用が必要です。</p> <p>(中略)</p> <p>したがって、総務省殿は今回の接続料改定において、NTT 東・西殿と接続事業者との間で公正な競争環境を確保すべきです。具体的には、NTT 東・西殿に対して設備管理部門が設置する OSU を、設備利用部門とともに接続事業者が共用し、接続料の設定を 1 回線単位とする内容での再申請を行わせるべきです。</p> <p>1 回線単位の貸し出し実現により、誰でも安価に光サービスを利用することができるようになれば、これまで以上に ICT を利用した地域の活性化やユーザ利便の向上が期待されます。我々 ADSL 事業者は、引き続き、そうした社会の実現に貢献していきたいと強く願っています。</p> <p>【株式会社エム.ビー.エス、株式会社沖縄テレメッセージ、関西ブロードバンド株式会社、株式会社コアラ、彩ネット株式会社、株式会社サイプレス、株式会社長野県協同電算、株式会社新潟通信サービス、株式会社マイメディア】</p>	<p>の適正な回収が図れないことから適正ではないと考えます。</p> <p>②については、全てのサービス提供事業者に対して 1 ユーザ単位の接続料を設定した場合、同じ 1 芯を利用するにも係らず、1 芯により多くのユーザを獲得した事業者が、1 芯にごく僅かなユーザしか獲得できなかった事業者からの未回収コストを含め、より多くのコストを負担することとなり、サービス提供事業者間の負担の公平性が図れないと考えます。</p> <p>仮に、1 芯を専用するメニューと、共用するメニューを並存させ、専用するメニューは現行どおり 1 芯単位の接続料、共用するメニューは 1 ユーザ単位の接続料とした場合でも、専用するメニューを選択したサービス提供事業者は 1 芯のコストを負担する以上、共用するメニューを選択したサービス提供事業者が共用する者同士で 1 芯分のコストを負担するという精算を行わなければ、負担の公平性が図れないと考えます。</p> <p>更に、②のような問題が発生するという事は、③の同等性も確保できないと考えます。</p> <p>従って、1 ユーザ単位の料金は、こうした問題の解決ができず、採りえない方法であると考えます。</p> <p><今回申請した加入者光ファイバの接続料水準について></p> <p>今回申請した加入者光ファイバの接続料は、1 芯で 2～3 ユーザ獲得すれば、アクセスコストだけで 1 ユーザ当たり 1,300 円～1,800 円程度(注1)で提供できることになり、ドライカップ接続料とほぼ同等(約 1,400 円)の水準となるため、ADSL 事業を中心に展開している事業者においても、自らこの主端末回線を活用して、電話を含め、お客様の負担を増すことなく、光事業への転換を図れるものと考えます。</p> <p>実際、既に参入している事業者は、需要密度の高いエリアに効率的に参入して短期間でユーザを獲得しており、当社のシェアドアクセス方式を利用している他事業者の合計の 1 芯あたりユーザ数も、2.6 (H22.9 末) となっています。また、エリアによっては、当社とほぼ同等の 1 芯あたりユーザ数を獲得していることからすれば、一芯当たりの接続料を設定している現行方式が一概に NTT に有利な仕組みであるとは考えていません。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>弊社は、島根県の西部で ADSL 事業を営んでおり、ADSL 契約者のうち約 6 割が安価な低速サービスを選択している。この事実からも、弊社では特に地方の利用者のニーズは低価格にあると考える。</p> <p>しかし、現在の加入光ファイバの料金の考え方はこうした地方の利用者のニーズに合わない状況であり、その結果、利用率も上がらず価格も高止まりするという悪循環を生じている。</p> <p>今後、この悪循環を抜け出し、更なる料金の低廉化を実現するためにも、「分岐単位接続」実施に向けた具体的な検討がなされる事を切に願う。</p> <p style="text-align: right;">【株式会社マイメディア】</p>	<p>なお、2月22日におけるイー・アクセスのヒアリング資料4ページにおいてFTTHの接続料「シェアドアクセス方式32分岐中1回線 ¥7,298」と記載されていますが、7,298円は、32ユーザで利用できる局内スプリッタ及びOSUの接続料と、8ユーザで利用できる主端末回線接続料と、1ユーザで利用する分岐端末回線接続料を単に合計したものに過ぎません。</p> <p>1の局内スプリッタ及びOSUでは4の光配線区域(4×50世帯)をカバーすることが可能であるため、1回線7,298円は、200世帯中1ユーザしか獲得していない場合の余りに極端な例示であり、参照すべきではないと考えます。</p> <p>仮に、1の光配線区域で3ユーザ利用すれば、1の局内スプリッタ及びOSUで12ユーザ利用することになり、1ユーザあたり約1,600円程度(注2)で提供できることとなります。</p> <p><事業規模や事業区域によりユーザ獲得が困難であることについて></p> <p>1芯に何ユーザを収容できるかは、トータルの加入数よりも、むしろ当該エリアにおける需要密度をいかに高めるかの問題であり、当社も新規エリア拡大時には、0ユーザから営業活動を行い、1芯に収容するユーザを増やしており、地道な営業努力によって1芯あたりのユーザ数を増やしていくという点において、当社も他事業者も同一の条件だと考えます。</p> <p>また、1芯でカバーする範囲である光配線区域内の世帯数は、都市部は需要が密集していて、地方部は需要が密集していないといった配線区域の広さには違いはありますが、カバーする世帯数としては、都市部も地方部も概ね50世帯となっており、都会と田舎の差はありません。したがって、地方部だからといって1芯に十分なユーザを集められないということにはならないと考えます。</p> <p>それでもなお、ユーザを集められないということであれば、OSUを共用したいという事業者同士でコンソーシアムを結成し、サービス提供していただければよいものと考えます。</p> <p>(注1) 主端末回線(2,982円/月)÷2ユーザ+分岐端末回線(310円/月)=1,801円/月 主端末回線(2,982円/月)÷3ユーザ+分岐端末回線(310円/月)=1,304円/月 (注2)主端末回線はH25年度接続料(2,982円/月)にて計算</p>

区分	他事業者意見	当社意見
分岐単位接続料の設定 (範囲)	<p><1 ユーザ単位での接続料の設定範囲は、局内装置～ONUとすべき></p> <p>分岐単位での接続料金の算定においては、設定範囲を局内設備から利用者宅内の終端装置までとし、ドミナントである NTT 東西殿と接続事業者間でのコスト同等性や効率性が確保されるべきと考えます。</p> <p>【イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社】</p>	<p>OLTや局内スプリッタ等の局内装置、ONU等の端末については、サービスを提供する会社が自らのサービス品質をコントロールしたり、新サービスの提供等サービスの多様化・高度化を図るためのコア装置であり、既にシェアドアクセス方式をご利用されている接続事業者も、自ら設置して、当社の設備を利用していないように、そもそも接続事業者自らが設置すべきものと考えます。</p>
分岐単位接続料の設定 (必要性)	<p><電話並み料金の実現のために、OSU共用、1 ユーザ単位での接続料を設定すべきとのご意見></p> <p>本来、光電話は従来のアナログ電話に代わるものと誰もが信じている（そう思いこませられている）中で、NTT 東西は光電話があたかも電話事業ではなくブロードバンドの一端であるかのような扱いで普及を進めています。この方式で、メタル回線から光回線へ電話の移行を促進しているわけですが、従来のメタル電話が月額 1600 円程度であるのに対し、現在の NTT の光電話では 5,700 円も必要になります。これでは電話しか必要としない家庭での普及率が上がらず、特に山間部等の僻地や限界集落と呼ばれているところでの普及は不可能に近い状況です。</p> <p>こうしたことを解消するには NTT 東西の芯線利用率を向上し源価を現在のメタルと同等迄に下げることがあります。その為に、事業者へ OSU 共有によるシェアドアクセスの実現を望みます。ブロードバンドの一層の普及と事業者間の競争推進に必要と考えます。</p> <p>【株式会社新潟通信サービス】</p>	<p>FTTHサービスは、映像サービスなど様々なブロードバンドニーズに対応するサービスであり、そのための IP ネットワークは、こうしたブロードバンドサービスをトータルとして低廉に提供できる設備構成となっています。</p> <p>そのため、IP ネットワークを利用して電話だけのニーズに対応する場合でも、電話だけを前提に低廉な設備構成となっている PSTN と異なり、宅内機器、局内装置が必要になり、現状では、加入電話並みの料金で提供することは難しいと考えます。</p> <p>当社としては、今後、サービスの創造や ICT の利活用等を推進することによりブロードバンド需要を喚起して光の普及拡大を進めていくとともに、引き続きネットワークを含めたトータルコストの削減に努めていくことによって、低廉な料金を目指していきたいと考えています。</p>
分岐単位接続料の設定 (共用実験)	<p><実験の結果、OSU共用は技術的に問題ないことを確認済みとのご意見></p> <p>OSU 共用の課題・技術面</p> <p>総論でも述べたとおり、接続事業者 5 社にて、NTT 東日本殿の OSU を用いて、様々なケースを想定した OSU 共用に</p>	<p>ヒアリングの場でも申し上げましたが、共用実験で使用した市販の事業者振り分け装置は、公平制御を優先して、優先／ベストエフォートにかかわらずパケットを破棄するものであり、1G を超えるトラフィックが流入した場合は、優先クラスのパケットも破棄され、品質が確保されないことになるため、当社のひかり電話や地デジ IP 再送信等の帯域確保サービスは提供できず、サービス提供上の技術的な問題は依然として解</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>係る実証実験を行いました。 サービス品質、新サービスの追加等に係る実験の結果、OSU 共用は問題なく実現でき、技術面で課題がないことを確認しています。 【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>決されていません。</p>
<p>分岐単位接続料の設定 (BTの例)</p>	<p><BTの例からも、OSU 共用は技術的に問題ないとのご意見> OSU 共用の課題・技術面 機能分離を採用している英国では、BT のアクセス部門である Openreach において、L2 接続の事業者振り分けスイッチを設置して OSU に相当する光サービス装置を事業者間で共用し、BT 小売部門と接続事業者が分け隔てなく、1 ユーザ当たりでサービス提供可能なメニューを用意しています。 こうした事例も、OSU 共用において技術的な課題が無いことを裏付けているものと考えます。 【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>BT で OSU 共用を実施している例があることは承知していますが、未だトライアルの段階であり、エリアも 2 ビルに限定されています。 日本では、光ファイバのアンバンドルが提供されているのに対し、英国では、光ファイバのアンバンドル義務は課されていないため、BT のトライアルについては、OSU と組み合わせて伝送サービスとして卸提供する形態となっています。 この卸売サービスには料金規制がなく、当社のサービスに最も近いメニュー（下り 100Mbps、上り 30Mbps）の料金は、ユーザ宅から最寄の収容局内の事業者振り分け装置までのアクセス部分だけで、1 サービス当たり約 6,000 円となっており、日本と比べて極めて高い価格となっています。例えば、1 ユーザが IP 電話とインターネットを利用した場合は、約 12,000 円程度必要となります。 また、サービスの見ても、当社の NGN では、ネットワーク全体で一元的に帯域制御することにより、帯域確保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、こうしたサービスを提供するための帯域制御の仕組みがなく、帯域を確保しない電話と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います。 ベストエフォートサービスに関しても、日本では各事業者が 1G の高速サービスを提供しているのに対し、英国では、こうした高速サービスは提供されていません。 さらに英国では、光のエリアカバー率が 16%、光の世帯普及率が 0.1% であり、日本よりも極めて低い水準にあり、料金も極めて高い水準となっています。 このように、光の整備、普及、料金水準、サービスの多様化・高度化</p>

区分	他事業者意見	当社意見
		<p>といったあらゆる面において、英国は日本より遅れており、ベストエフォートだけで均質なサービスでよいという前提でOSU共用が可能になっているものと考えます。</p> <p>これに対し、日本の場合には、サービスの多様化・高度化によって普及率を拡大していく段階となっていることを踏まえれば、英国の事例は全く参考にならないと考えます。</p>
<p>分岐単位接続料の設定 (運用面の課題)</p>	<p><NTT東西の運用ルールを他事業者に適用すれば、OSU共用における運用面の問題も対応可能とのご意見></p> <p>OSU共用の課題・運用面</p> <p>OSU共用の実施にあたり、帯域確保、ヘビーユーザ対応、故障対応、品質確保等の対応について、事業者間の運用ルールを作る必要があります。</p> <p>このルール策定にあたっては、NTT東西殿において同一システム内に収容された複数のNTT東西殿の利用部門のユーザに対応した運用ルールが既に確立されているはずであり、そのルールを接続事業者のユーザにも同等に適用することが可能と考えます。</p> <p>このように、NTT東西殿の利用部門のユーザと接続事業者のユーザとを完全に同等に扱うことこそが、昨年の「グローバル時代におけるICT政策に関するタスクフォース」で結論付けられた「機能分離」の一要素であると考えます。 【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>ICTタスクフォースにおける機能分離の徹底とは、当社管理部門と利用部門、管理部門と接続事業者の現在の仕組みを、更に徹底することを求めているものであり、これは長年の取り組みにより、既に実現できています。</p> <p>ソフトバンクは、当社利用部門の運用ルールと接続事業者の運用ルールを同一とすることを機能分離の一要素としていますが、ユーザサービスを提供する際に決める運用ルールは、あくまでも利用部門あるいは接続事業者自身が決めるものです。</p> <p>この運用ルールを同等に適用するということは、利用部門と接続事業者のサービススペックを同一にすることであり、サービスの均質化を招き、サービス競争を真っ向から否定するものであって、機能分離の徹底とは全く関係ないと考えます。</p>
<p>分岐単位接続料の設定 (新サービスへの影響)</p>	<p><新サービス提供に係るルールも、NTT東西のルールを適用すれば対応可能とのご意見></p> <p>OSU共用の課題・新サービス提供</p> <p>新サービス提供に係るルールについても、運用面での対応と同様、NTT東西殿の利用部門のユーザに対する提供ルールに、接続事業者のユーザにも適用することで対応可能と考えます。</p> <p>この結果、新サービス提供に関するNTT東西殿の利用部</p>	<p>ICTタスクフォースにおける機能分離の徹底とは、当社管理部門と利用部門、管理部門と接続事業者の現在の仕組みを、更に徹底することを求めているものであり、これは長年の取り組みにより、既に実現できています。</p> <p>ソフトバンクは、当社利用部門の新サービスの提供条件(ルール)と接続事業者の新サービスの提供条件を同一とすることを機能分離の本来あるべき姿としていますが、新サービスの提供条件は、あくまでも利用部門あるいは接続事業者自身が決めるものです。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>門のユーザと接続事業者のユーザとの間の時期の同等性も確保されるため、公正競争の観点からも、機能分離の本来あるべき姿であると考えます。</p> <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>この新サービスの提供条件を同等に適用するという事は、利用部門と接続事業者のサービススペックを同一にするということであり、サービスの均質化を招き、サービス競争を真っ向から否定するものであって、機能分離の徹底とは全く関係ないと考えます。</p>
<p>分岐単位接続料の設定 (投資リスク)</p>	<p><OSU共用により、NTT東西の投資リスクは軽減されるのご意見></p> <p>OSU共用の課題・投資リスク</p> <p>OSU共用による分岐端末回線単位での接続の実現により、投資の効率化が図られ、1ユーザ当たりのコスト及びユーザ料金の低廉化が進むことは明らかであり、これにより更なる需要の喚起が促進され、投資の早期回収可能性が高まるといった好循環が生まれるものと考えます。</p> <p>従って、OSU共用による分岐端末回線単位での接続を実現することで、NTT東西の投資リスクはむしろ軽減されるものと考えます。</p> <p>【ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>当社のNGNにおいて、他社とOSUを共用して、フレッツ光の帯域確保サービス（ひかり電話、地デジIP再送信等）を提供するためには、優先制御を優先する事業者振分け装置を新たに開発・導入したうえで、各社のIPネットワークのパケットを一元的にコントロールする仕組みとして、事業者振分け装置部分で当社/他社双方のトラヒックを管理（帯域管理、受付制御）する共通の制御サーバを設置することが必要となります。</p> <p>これは、NGNや他社網の下部に別の制御用のネットワークを新たに開発・構築することになるため、膨大な費用がかかることから、投資リスクはむしろ増大するものと考えます。</p>
<p>分岐単位接続料の設定 (光ラインシェアリング)</p>	<p><光アクセスのラインシェアリングを実現すべきのご意見></p> <p>現在提供されているFTTHサービスにおいては、光IP電話、インターネットアクセスや放送サービスについて実質的なパッケージモデルとなっているため、個々のサービス単位でのサービス提供事業者の選択が存在しない状況になっています。</p> <p>短期間で急速に普及したADSLサービスを例に挙げますと、メタル回線のラインシェアリング実現や新規参入事業者がサービス競争を牽引したこと等が大きな要因となっているものと理解しています。</p> <p>光アクセスにおいても同様にラインシェアリングを実現することで、PSTN・ADSLからIP・光アクセスへの移行</p>	<p>イー・アクセスより要望されたVLAN番号を使って、電話は当社、インターネットはイー・アクセスで提供するというラインシェアリングを実現する方法は、サービス別に事業者ごとにVLAN番号を割当て、OSU上部に事業者振分け装置を設置する方式が想定されますが、今回のOSU共用の場合と同様の問題が発生するため現実的ではありません。</p> <p>更に、イー・アクセスの方法ではサービス別に事業者へ振り分けるのに、ONUの下部にサービス別に複数のVLANを割当てるための宅内装置の設置、振り分け装置の開発やオペレーションシステムの開発といった追加コストが発生するため、実現は困難です。</p> <p>なお、ブロードバンド時代のIPネットワークは、電話時代とは異なり、各社がそれぞれ独自のネットワークを構築して、ご自身で多種多様なサービス提供する形態に変わってきています。したがって、イー・ア</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>パスをつくり、利用者がサービス毎に事業者選択が可能となるモデル※を推進することが必要不可欠と考えます。</p> <p>※例) 光 IP 電話は NTT 東西、インターネットはイー・アクセス (ISP) が提供する形態</p> <p>また、『光アクセスのラインシェアリング』は、PSTN からのマイグレーションを健全な競争環境の中で進める目的でも有効な手法であると考えます。</p> <p>・技術的側面 実現方法としては、NTT 東西殿がどのように技術的な運用を行っているかを十分に勘案して最適な設備利用を図る必要がありますが、NTT-GC 局とユーザ宅間の同一光アクセス回線において、VLAN 識別子にて電話とインターネット通信を判別し振り分ける、また優先制御といった既存技術を活用することで、十分に実現可能と考えます。 なお、繰り返しになりますが、コスト効率性を図るうえでは、NTT 東西殿の状況を踏まえる必要があります。 【イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社】</p>	<p>クセスもご自身でインターネットアクセスだけでなく電話も含めてサービスを提供いただければ良いのではないかと考えます。</p>
<p>分岐単位接続料の設定 (GC接続等)</p>	<p><收容局等で接続しアクセス回線までを 1 ユーザ単位で接続する機能を設定すべきとのご意見></p> <p>総論でも述べたとおり、NTT-NGN には、コア網である IP 網のアンバンドルの細分化、PSTN 網で実現している GC 接続相当のアンバンドルメニューの設定等が必要であると考えます。</p> <p>これらの点については、『「光の道」構想実現に向けた工程表』(平成 22 年 12 月 24 日総務省殿公表)において、中継 IP 網のマイグレーションに伴う課題の検討を平成 23 年内に行うこととなっているため、平成 23 年 12 月末までに実施に向けた結論を得るよう早期に議論の場を立ち上げるべきと考えます。</p> <p>従来から「一般收容局ルータ接続ルーティング伝送機能</p>	<p>收容局ルータ上部を接続点とする方法については、收容ルータが上位の中継ルータにパケットを伝送する機能しか有しないように設計されており、アンバンドル化するためにルータ等の容量の見直しを含む NGN の網構成の抜本的な変更が発生し、多額の開発コストが嵩むことから現実的ではありません。</p> <p>また、中継局ルータを接続点とする方法についても、NGN の仕様が特定の接続事業者向けに接続先を限定することができない仕様となっており、これを見直す場合には多額の開発コストが嵩むことから現実的ではありません。</p> <p>なお、ブロードバンド市場における競争構造は、当社の固定電話網を中継電話事業者に貸し出す形態が中心だった PSTN 時代とは大きく異なり、IP 網同士の接続は、独立したネットワーク同士の接続となる</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>(収容局接続機能)」として収容 (GC) 局での接続を行う機能がありますが、これは「他事業者が自らアクセス回線を調達し又は NTT 東西からアクセス回線を借りた上で、当該回線を NGN の収容ルータに接続して NTT-NGN の中継網を利用する」機能であるため、サービス競争に必要な接続事業者が要望する「収容局で接続し、収容局からユーザ宅までアクセス回線を 1 ユーザ単位で接続する」機能とは異なるものです。</p> <p>そもそもアクセス回線こそがボトルネック設備であり、それと一体として構築されているからこそ NTT-NGN が指定電気通信設備とされていることに鑑みれば、アンバンドルすべきは PSTN と同様にアクセス回線に 1 ユーザ単位で接続する機能です。</p> <p>(中略)</p> <p>このような観点から、NTT-NGN に係る接続料設定においては申請されている機能に加え、以下の 2 点の機能をアンバンドルすることで、事業者がより創意工夫を活かしたサービスを迅速に提供できるよう環境整備がなされるべきと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収容局に設置されている NTT-NGN 用の収容ルータのインタフェース(中継ルータ側)に接続点を追加し NTT-NGN サービスのアクセス機能について加入者単位でアンバンドル ・中継局に設置されている NTT-NGN 用の中継ルータのインタフェースに接続し、NTT-NGN サービスの中継機能とアクセス機能を併せて加入者単位でアンバンドル <p>【ソフトバンク B B 株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社】</p>	<p>ため、GC 接続のように階梯別の接続ポイントを設け、アンバンドルを細分化する必要はないと考えます。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
他事業者との 同等性	<p>＜他事業者との同等性を担保させ、接続事業者も参画してチェックできる仕組みを導入すべきとのご意見＞</p> <p>機能分離の実施のなかで、次の点を確実に実施すべきと考えます。</p> <p>①設備構築情報の扱いの同等性の担保 網改造計画や光ファイバのエリア展開情報（配線ブロックの新設・変更）がNTT東・西利用部門と接続事業者の間で同時期に、同内容で公開・共有されること。そのため設備部門と利用部門の間でしっかりファイアウォールを設け厳格運用を徹底すること。</p> <p>②設備・システムの同等な運用の担保 開通にかかるリードタイムや開通に必要な要員配置がNTT東・西利用部門と接続事業者の間で同等となるよう運用を徹底すること。</p> <p>③接続・顧客情報の適切な取扱いの担保 NTT東・西利用部門や県域営業子会社への不適切な情報の流用やグループ一体営業の防止措置を徹底すること。</p> <p>④上記の3点について同等性の検証に必要な情報の報告をNTT東・西に対し義務付け、同等性確保状況を接続事業者も参画してチェックできる仕組みを導入し、機能分離の実効性を監視すること。</p> <p style="text-align: right;">【KDDI株式会社】</p>	<p>当社管理部門は、法令で定められたとおり、接続にあたって他事業者と当社利用部門を同等に扱っており、既に同等性は十分確保されていると考えます。</p> <p>ご指摘に関しては、以下のとおりです。</p> <p>＜①設備構築情報の扱いの同等性について＞</p> <p>接続に必要な設備情報は自社／他社で同等に提供しております。</p> <p>網機能提供計画については、当社は従来より相互接続条件に影響を及ぼす可能性があると思定される網機能の追加・変更にあたって、「網機能提供計画」の届出公表を行っており、サービス開発に関する事業者間での公平性の確保に努めています。</p> <p>光ファイバのエリア展開情報は、決定後速やかに当社HPに掲載しています。また、配線ブロック情報は、要望に応じて資料を作成し、提供しています。（3年間で2件の要望にお応えしました。）</p> <p>＜②設備・システムの同等な運用について＞</p> <p>開通等の注文処理・工事は自社／他社で同等に取り扱っています。</p> <p>ダークファイバの注文処理は、納期回答及び工事日予約のいずれについても、他事業者と当社利用部門で同じシステム及び同じ予約枠の中で実施しているため、当社の原因で差が生じることはありません。</p> <p>ただし、実際の開通期間は、他事業者（利用部門）のシステム化状況やお客様対応期間や住所不備・キャンセル等の申込品質によって変わりますので、お客様対応の迅速化や申込品質の向上に取り組んでいただきますようお願いいたします。</p> <p>＜③接続・顧客情報の適切な取扱いについて＞</p> <p>当社は、これまでも公正競争条件に十分配慮して事業活動を行ってきたところですが、他事業者情報を不適切に取扱う可能性を排除し、より厳格な仕組みを構築する観点から、システム面に踏み込んだ措置、体制等の見直しを講じることとし、実施計画（H22.3.2）を策定しており、現在、この実施計画の内容に沿って、セキュリティ強化の取組みを着実に実行しているところです。具体的には、</p> <p>・システム面の措置として、他事業者情報の一括抽出規制及び閲覧規制</p>

区分	他事業者意見	当社意見
		<ul style="list-style-type: none"> ・体制等の整備として、情報セキュリティ推進部を設置して横断的かつ統一的な取組みを推進、県域等会社等における情報セキュリティマネジメント体制を明確化、子会社も含め規程類を充実するとともに遵守義務を委託契約に規定、他事業者情報を扱う業務を設備部門へ移管 ・社員教育の充実として、研修対象を拡大 ・点検・監査の徹底として、子会社も含めた自主点検周期の短縮化、監査項目の追加 <p>等を実施しており、これら取組みについては、外部機関より、実施計画の有効性及び実施状況についてチェックを受け、8月末で完了しています。</p> <p>今後も、点検・監査については、継続的かつ徹底して繰り返し実施していくとともに、社員教育の充実を行い、情報セキュリティ強化について社員の意識向上を継続的かつ徹底的に図っていく考えです。</p> <p><④接続事業者も参画してチェックできる仕組みの導入について></p> <p>他事業者情報の適切な取扱いに関する実施計画については、その有効性及び取組み状況に関して、外部機関によるチェックを受け、いずれも有効であるとの調査結果を得ており、その旨を総務省にも報告しています。</p> <p>今後も、必要に応じて外部機関の力も活用しながら、引き続き情報セキュリティに関する点検・監査を継続的かつ徹底して実施していくことにより、公正競争を確保していく考えです。</p> <p>なお、中立公正な立場にない接続事業者が参画してチェックするというご要望にはお応えできないことについて、ご理解いただきたいと考えます。</p>
	<p><他事業者との同等性を確保すべきのご意見（オペレーション、コスト、スタックテストの面）></p> <p>FTTH 市場において、健全かつ公正な競争環境の構築が必要不可欠であることは言うまでもありませんが、そのためには接続料金算定の議論だけでは不十分であり、以下の内容についても併せて議論する必要があると考えます。</p>	<p><①オペレーションとコストの同等性について></p> <p>当社は、法令で定められたとおり、接続にあたって他事業者と当社利用部門を同等に扱っており、運用面については接続約款に規定し、オペレーションの同等性は確保されていると考えています。</p> <p>また、コストの同等性に関して言えば、管理部門と利用部門の間の取引は、接続会計規則に則り適正に実施しており、その結果を毎年の接続</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>①NTT 東西殿と接続事業者との間のオペレーションとコストの同等性を、制度として確実に担保すること</p> <p>②NTT 東西殿の利用者向けサービスと接続料金の関係の適正性を制度として確実に担保すること（時期の同等性（接続事業者が追従不可能な時期に利用者向け料金を設定するなど）を含む）</p> <p>なお、これらの事項については、ボトルネック設備利用の同等性の確保を目途とした「光の道」構想における機能分離の考え方に包含されるものと考えます。 【イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社】</p>	<p>会計報告書で公表しています。</p> <p><②ユーザ料金と接続料金の関係の適正性について></p> <p>NTT東西のユーザ料金と接続料金の関係の適正性については、「スタックテストの運用に関するガイドライン（H21.3月）」に則り、毎年度公表する接続会計報告書及びヒストリカル接続料の認可申請の際に、スタックテストの結果を公表するとともに、フレッツ光については接続料認可申請の際に、総務省が実施するスタックテストも行われており、十分に担保されているものと考えます。</p> <p>なお、時期の同等性として、追従不可能な時期にユーザ料金を設定することに触れられていますが、利用部門と管理部門のファイアウォールはしっかりと保たれており、利用部門が、管理部門による接続料改定に関わる情報を他事業者より先に取得し、利用者向け料金を設定することはありません。</p>
	<p><更なる算定の峻別化を行うべきとのご意見></p> <p>原価の算定にあたっては、需要予測に加え、光ファイバの耐用年数、既存サービスとの原価配分比率など、透明性を確保した適正な原価算定に基づくことが大原則であり、NTT 東西の機能分離を確実に実行し、更なる算定の峻別化を行うことを要望いたします。 【ジェイコムグループ代表株式会社ジュピターテレコム】</p>	<p>当社としては、これまでも十分に、料金算定に係る費用・資産・需要について算定根拠を開示しており、また、事業者説明会（H23.1.31）でもご説明しているところであり、透明性を確保した適正な原価算定を行っています。</p> <p>機能分離が何を指しているかは分かりませんが、現状でも、接続会計規則に則り、毎年の利用部門・管理部門別の収支状況や、光信号端末回線、メタル端末回線といった設備区別の費用内訳を整理し、接続会計報告書にて公表しているところであり、既に十分接続料原価算定の峻別化は実現しています。</p>
<p>県域等子会社</p>	<p><県域等子会社を通じた抜け道的な事業活動が競争を阻害し、NTT東西のシェアを高めているとのご意見></p> <p>実務の多くが行われ、NTT東西と実質的に一体（出資比率100%・類似社名・役員兼任・事務所併設等）であるにもかかわらず、子会社には規制が適用されていない この子会社を通じた抜け道的な事業活動が、競争を阻害し、NTT東西のシェア高まりの要因 【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>県域等子会社への業務の委託は、経営の効率化を図る観点から行っているものであり、こうした経営努力の成果は、お客様サービスの向上、更にはユーザ料金や接続料金の低廉化にも反映されています。</p> <p>会社の形態等に関わらず、当社の業務を委託する際には、従来より当社からの委託業務で知り得た情報の目的外利用の禁止について業務委託契約に規定する等、適切な措置を講じています。</p> <p>また、一層の公正競争の遵守・徹底に向けて、営業部門における他事業者情報の閲覧を原則不可とするシステム改修や、他事業者情報を取り</p>

区分	他事業者意見	当社意見
		<p>扱う受注等処理業務の営業部門からの分離及び設備部門への移管など、他事業者情報の不適切な取扱いが生じる余地を一切残さない厳格な仕組みを構築しています。</p> <p>したがって、公正競争上の問題はないと考えており、子会社を通じた抜け道的な事業活動が競争を阻害しNTT東西のシェア高まりの要因との指摘は不適切であると考えます。</p>
<p>グループドミナンス</p>	<p><NTTグループ内に閉じた連携が、NTT東西のシェア高めているとのご意見></p> <p>指定電気通信設備制度、NTT再編時等に係る公正競争要件における規制を形式的にはクリアしつつも、実質的にはグループ内に閉じた連携が進んでいる状況</p> <p>このグループ内に閉じた連携が、競争を阻害し、NTT東西のシェア高まりの要因</p> <p style="text-align: center;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>当社は従来より事業法等の法令及び各種ガイドラインを遵守して事業活動を行ってきたところであり、グループ会社のみと排他的な連携を行っていないことから、公正競争上の問題は生じておらず、グループ内に閉じた連携が競争を阻害しNTT東西のシェア高まりの要因との指摘は不適切であると考えます。</p> <p>情報通信市場は、技術のイノベーションが非常に早く、モバイル化、ブロードバンド化が大きく進展し、同時にサービスやプレイヤーのグローバル化が急激に進むなど、大きなパラダイム変化が進展しており、現にNTTグループ以外の他社は、固定・携帯事業を同一の会社が提供するのみならず、同一会社あるいは同一グループ内の固定電話・携帯電話相互間のみの通話を無料化するなど、市場環境・競争環境は大きく変化しています。</p> <p>むしろ、このような中で当社だけが柔軟なサービス提供・連携ができないとすると、そのことこそがIPブロードバンドの利活用促進やお客様利便の向上を阻害することになると考えます。</p>
<p>活用業務</p>	<p><活用業務や子会社への規制が厳正に適用されていないため、NTT東西のシェアが高まっているとのご意見></p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTT東西殿に対する規制の厳正化 <p>NTT東西殿は、原則的に県内通信業務しか認められていませんでしたが、認可申請により例外的に事業範囲を広げられる活用業務制度が存在しています。</p> <p>しかし、その制度利用が進むあまり、現在では、例外であるはずの活用業務が無視できない規模に拡大しております。</p>	<p>活用業務制度については、IP化の進展と多様なお客様ニーズに対応し、より低廉で多彩なサービスを提供できるようにするとの趣旨から、当時県内通信に限定されていたNTT東西の業務範囲の拡大が2001年に法制化されたものと認識しており、こうした趣旨をふまえ、当社は活用業務制度を利用して、お客様の高度で多様なニーズに対応した多彩なブロードバンドサービスを提供してきたところであります。</p> <p>活用業務の実施にあたっては、当社はNTT法、「東・西NTTの業務拡大に係る公正競争ガイドライン」、活用業務認可時の認可条件等を遵守しており、公正競争上の問題は生じていません。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>さらに、NTT法の規制対象外である子会社・委託会社を使って事業活動し、グループとしてお客様を囲い込むことで、結果的にNTT東西殿のシェアが高まっています。</p> <p>これらの状況は、NTT東西殿に対する規制が厳正に適用されていないことが原因であり、弊社はその現状に強い不満を抱いております。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社ケイ・オプティコム】</p>	<p>また、当社は子会社等に業務を委託する際には、従来より当社からの委託業務で知り得た情報の目的外利用の禁止について業務委託契約に規定する等、適切な措置を講じており、この点についても公正競争上の問題は生じていません。</p> <p>したがって、NTT東西に対する規制が厳正に適用されていないとの指摘は不適切であり、更なる規制の厳正化は必要ないと考えます。</p>
敷設エリア区分の撤廃	<p><エリアA・エリアBの区別なく、光ファイバを貸し出すべきのご意見></p> <p>光ファイバーの貸出について、現在の約款ではAエリア、Bエリアと区別され提供されていますが、エリアに関係なく光ファイバーの貸出を実施するよう接続約款の変更を求めます。</p> <p>理由：</p> <p>弊社は、長野県内をエリアとするプロバイダーです。県内に遍くブロードバンド環境を提供するために事業展開を行っております。</p> <p>長野県は自然環境に恵まれているため、各種大学の観測所がございます。この観測データを大学本部に送信するために、昨年夏、Bエリアに属する光ファイバー接続を申請したのですが、約款で決められている接続可能対象ではないとの理由により断られました。</p> <p>光ファイバーの敷設が90%終わった現在、Aエリア、Bエリアと区別する必要性が感じられません。地域間格差是正のため、ぜひとも敷設エリア区分の撤廃を要望いたします。</p> <p style="text-align: center;">【株式会社長野県協同電算】</p>	<p>当社の光のエリア拡大は、基本的に町丁目単位で実施していますが、町丁目の中を全て光化するエリアAと、町丁目の一部を光化するエリアBがあり、それぞれ開示しているところです。</p> <p>光のエリア拡大については、採算性を考慮して決定しているところであり、採算性が取れないところまで光エリアを拡大する考えはありません。</p>

区分	他事業者意見	当社意見
ユーザ料金 (工事料)	<p><NTT東西は工事料のダンピングにより、地域事業者による光サービスの提供を阻止してきたとのことのご意見></p> <p>弊社ではブロードバンドの届いていない地域にサービスをしようとしたが、NTT東西はフレッツサービス開始以後常に工事費無料を全面に押し出し、われわれ地域事業者が同様のサービスを行う事を工事費のダンピングにより阻止してきました。利用者は直ぐにNTTがサービスするかもしれないとって、工事費がかかることを理由にNTTのサービス待ちを選択します。</p> <p>【株式会社新潟通信サービス】</p>	<p>工事料無料化については、フレッツ光の工事費無料（割引）キャンペーンによって割り引いた工事費については、お客様に継続的にサービスをご利用いただくことを念頭に、フレッツ光の月額利用料で回収することとしているものであり、工事費のダンピングには当たらないと考えます。</p>
IRU	<p><自治体とNTT東西とのIRU契約により、他の事業者は光ファイバを使用することができないとのことのご意見></p> <p>このため光サービスはNTT東西の独占に近いサービスとなり、今後の他業者の参入が益々不可能となっております。更に、地域の自治体はIRU方式の光回線を施設しNTT東西に貸し出しNTT東西がこれを使用してサービスを行っていますが、この場合われわれ事業者は第三者への貸し出しを禁止されたIRU契約により、他の事業者は使用することができません。</p> <p>現在ではNTT東西の市場占有率が高まり、設備をしても経費を回収できません。</p> <p>【株式会社新潟通信サービス】</p>	<p>IRUで自治体が構築したインフラは、あくまで自治体資産であることから、当該インフラの貸し出し条件・方法については各自治体にて決定されています。</p>
メタルのマイグレーション	<p><メタルから光へのマイグレーションに係る具体的な情報を事業者提供すべきとのことのご意見></p> <p>昨年NTT東・西殿による光へのマイグレーションに向けた概括的展望が発表されましたが、各地域の通信事業者としては順次マイグレーションが行われる市区町村・町丁目など具体的な情報がない中で、今後のメタルから光への事業移行計画等の策定が困難となっており、これでは、ブロードバンド事業の面的な展開を推進することはできません。</p> <p>今後のブロードバンドによる様々なサービスの普及を睨んだときに、ユーザの居住地域等に関係なく、誰もが安</p>	<p>PSTNマイグレーションについては、PSTNからIP系サービスへの需要のシフト及びPSTN交換機の寿命等を勘案し、概ね10年後の2020年頃からPSTNからIP網へのマイグレーションを開始し、2025年頃に完了を想定している旨、昨年11月に公表したところです。</p> <p>その際、メタルから光へのマイグレーションについては、サービスの創造やICTの利活用等を促進することにより需要を喚起して光の普及を進めることでマイグレーションを進めるとともに、メタル利用ユーザ数が少なくなった段階で代替サービスの提案を行う旨、合わせて公表しているところです。</p> <p>なお、現在の接続約款において、メタル線を撤去する場合には、撤去</p>

区分	他事業者意見	当社意見
	<p>価に利用できる通信環境を構築することが必須であり、我々ADSL 事業者をはじめとする多くの通信事業者が、光サービス市場でビジネス展開できる競争環境を整えることこそが重要です。</p> <p>【株式会社エム.ビー.エス、株式会社沖縄テレメッセージ、関西ブロードバンド株式会社、株式会社コアラ、彩ネット株式会社、株式会社サイプレス、株式会社長野県協同電算、株式会社新潟通信サービス、株式会社マイメディア】</p>	<p>開始の4年前に協定事業者へ通知するルールがあるため、当社はルールを遵守し、遅くともマイグレーション開始の4年前までのしかるべき時期に、具体的な実施時期等をお知らせいたします。</p>
レガシー系サービスの取扱い	<p><レガシー系サービス全般の算定方法を見直すべきのご意見></p> <p>別途意見募集がなされている実際費用方式に基づく接続料が申請されておりますが、従来の算定方式による場合、メタル回線などレガシー系サービスは将来的には継続的な値上がり懸念されます。光ファイバ接続料の低廉化の議論とともに、レガシー系サービスの接続料についても長期的展望にたった検討が必要であると考えております。</p> <p>【株式会社ウィルコム】</p>	<p>接続料は、実際の設備に係るコストをご負担いただく実績原価方式で算定することが基本と考えます。</p> <p>また、接続料コストの大半は、当社の利用部門が負担していることから、当然コスト削減努力は常に行っていくものです。</p> <p>しかしながら、その努力を前提としても、ドライカップ等のレガシー系サービスについては需要減が激しく、H24年度以降は接続料が上昇していくことが想定されますが、当社のレガシー系サービスを利用する他事業者には、当社同様、利用に応じてご負担していただくを得ないと考えます。</p> <p>今後、仮に審議会で算定方法の見直しについて検討する場が設けられた場合には、当社としては、接続料は実際にかかったコストを適正にご負担いただくことが原則であるという観点に立って、積極的に議論に参加していく考えです。</p>