

平成23年3月24日

情報通信行政・郵政行政審議会電気通信事業部会
部会長 根岸 哲 殿

接 続 委 員 会
主 査 東 海 幹 夫

報 告 書(案)

平成23年1月25日付け諮問第3029号をもって諮問された事案について、調査の結果、下記のとおり報告します。

記

1 本件、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社（以下「NTT東西」という。）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については、次の点が確保された場合には、認可することが適当と認められる。なお、分岐単位接続料設定の適否に関する検討については、別添1に記述した考え方を踏まえ、平成24年度の加入光ファイバ接続料に係る乖離額の補正申請に向けて一定の結論を得るべく引き続き検討を行うものとする。

・別添1に記述した考え方にに基づき、乖離額調整に係る規定の修正（恒常的な制度として接続約款の本則に位置づけるのではなく、特例として附則に規定すること）を行うこと

2 提出された意見及びそれに対する当委員会の考え方は、別添2のとおりであり、総務省においては、以下の措置が講じられることを要望する（括弧内は別添において対応する当委員会の考え方）。

(1)NTT 東西に対し、いわゆるコンソーシアム方式（現行制度下において加入光ファイバ1芯（シェアアクセス方式）を接続事業者同士で共同利用し当該事業者同士で費用を負担すること）による加入光ファイバの円滑な利用が図られるよう必要な取り組みを行うことを要請すること（考え方7）。

(2)NTT 東西に対し、分岐単位接続料設定の適否に関する検討に際しては、引き続き議論の深化・結了に向けた誠実な対応を行うよう要請すること（考え方7）。

(3) 1芯単位接続料に乖離額調整を特例的に認めることとの関係で、予見可能性を高める観点から、NTT 東西に対し、23 年度上半期の状況について、平成 23 年 11 月末までに総務省に報告するよう要請すること(考え方27)。

(4) 1芯単位接続料に乖離額調整を特例的に認めることとの関係で、NTT 東西のコスト削減インセンティブを確保する必要性から、NTT 東西に対し、需要の減少に応じたコスト削減の取り組みについて、平成 24 年度接続料に係る乖離額の補正申請時までには総務省に報告するよう要請すること(考え方27)。

(以上)

1 諮問の背景と調査審議の経緯

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当たっては、NTT 東西からの一芯単位接続料(シングルスター方式及びシェアアクセス方式)に関する接続約款変更申請に先立ち、昨年12月に「光の道」構想実現に向けて「取りまとめ」(「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」)、「光の道」構想に関する基本方針(総務省)が公表されたところである。

この中で、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」構想の実現に向けて、超高速ブロードバンドのインフラ整備率が 90%を超える中で、利用率が 30%強という状況やFTTH市場におけるNTT東西のシェアが依然上昇傾向(約 75%)にあることに鑑みれば、設備競争への影響等への一定の配慮を行いつつも、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が極めて重要との認識が示されている。

上記において OSU 共用などによる分岐単位接続料の設定の是非についてもその検討の必要性が示されたことを受け、総務大臣から当審議会への加入光ファイバ接続料に係る諮問時に、「分岐単位接続料設定の有無は、料金の低廉化やサービスの多様化などに対し大きな影響を与える可能性があることを踏まえると、その設定の適否を含めて慎重に検討した上で、今回の申請の適正性について判断することが必要」とし、「より客観的かつ中立的に判断を行うため、審議会に対しては認可の適否を示さずに諮問を行い、意見招請等を含む多角的な調査・審議をお願いする」との要請が行われた。

当該要請を踏まえ、当審議会において、事業者ヒアリング、2 回の意見招請を実施するとともに、接続委員会を 2 月以降計 4 回開催し、分岐単位接続料設定の是非に加え、NTT 東西からの申請案に示された乖離額調整、需要及び費用の見積もりなどについて、多角的な調査・審議を行ってきたところである。

(検討経緯)

平成 23 年 1 月 25 日 情報通信行政・郵政行政審議会(電気通信事業部会)での審議

→1 月 25 日から 2 月 17 日まで意見招請(1 回目)

2 月 18 日から 3 月 4 日まで意見招請(2 回目)

2 月 10 日 接続委員会での調査検討

2 月 22 日 電気通信事業部会・接続委員会合同公開ヒアリング

(NTT 東西、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス、ジュピターテレコム、ケイ・オプティコム、関西ブロードバンド、全国消費者団体連絡会から)

の意見聴取・質疑等)

3月3日 接続委員会での調査検討

(分岐単位接続料に関する検討)

3月16日 接続委員会での調査検討

(分岐単位接続料、乖離額調整、需要及び費用の見積もりの検討)

3月24日 接続委員会での調査検討

(報告書案の検討)

3月29日 情郵審(電気通信事業部会)での審議(予定)

(答申案の審議)

2 調査審議の結果得られた認識

(1)分岐単位接続料の設定

上記プロセスを経て多角的な調査審議を行った結果、分岐単位接続料の設定の適否について、以下の認識が得られ、現行加入光ファイバ接続料の在り方について検討がなされた「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方」に関する平成20年3月27日付情報通信審議会答申(以下「NGN 答申」。)において示された状況や課題からの議論の深掘りが図られたところである。

- ① FTTH市場においては、NTT東西の光アクセス回線シェアは77%、サービスシェアは約75%である状況にあつて、今後の競争政策の推進にあたり、設備競争とサービス競争のバランスの図り方について事業者等から様々な見解が示されていること。
- ② 現行接続料と比較し、今回申請があつた1芯単位接続料は一定の低廉化が図られていること。
- ③ 1芯単位接続料、分岐単位接続料それぞれについて、全国展開している事業者から地方において事業展開している者までを含む設備設置事業者やサービス提供事業者に加え、消費者団体等から多様な利用ニーズが示されていること。
- ④ 分岐単位接続料の設定に関し、接続事業者によるOSU共用に係る実証実験が行われたことを踏まえ、技術面・運用面・コスト面等の各種課題に係る解決・改善の可能性について両論が示されていること。

(2)乖離額調整

現行接続料算定期間において乖離額調整が特例的に認められていることを踏まえ、今回NTT東西から申請されている内容を検討した結果、以下のとおりの認識が得られた。

① 将来原価方式に恒常的な乖離額調整制度を盛り込むことの是非について

現行接続料規則上、将来原価方式において乖離額調整制度は認められていない。

これは、将来原価方式においては、申請者であるNTT東西が自らの経営情報や経営判断等に基づき接続料原価を算定するとともに、将来の合理的な需要の予測値を用いて接続料を算定することとされており、予測と実績の乖離が事後的に発生した場合は予測を行った申請者が自ら責任を負うべきもの等の考え方に基づくものである。

このため、今回将来原価方式において乖離額の調整を行う目的で、接続料規則第3条に基づく特別の許可を求める申請が今回の申請案と併せて提出されている。NTT東西からは、将来原価方式は、一定の予測に基づく算定方法であり、実際の実績原価・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により変化するため、構造上、予測との乖離が不可避であることを踏まえると、本来、将来原価方式にも乖離額を調整する仕組みが必要であること、また、特に、IPブロードバンド通信市場は、技術の変化や市場・競争環境の変化が激しく、予測と実績が大きく乖離する可能性があること等の考え方から、今回、乖離額を原価に算入した接続料金が申請されたものである。

乖離額調整制度の導入の是非について検討を行うに当たり、将来原価方式以外の接続料算定方式に着目すると、実績原価方式、長期増分費用方式などが接続料規則において規定されているところ、長期増分費用方式においては、実績需要を用いた第2次モデル(平成15年度～16年度)を除き予測需要が用いられているが、乖離額の調整に係る制度(事後精算制度)は、実績需要を用いた第2次モデルに対してのみ措置されている。このように、乖離額の調整に係る制度は、予測需要を用いる長期増分費用方式及び将来原価方式には措置されていないという制度的経緯がある。

また、接続事業者からの意見等にもあるとおり、将来原価方式に恒常的な乖離額調整制度を導入することについては、予見可能性、公平性、コスト削減インセンティブといった点から適当ではない。

以上を踏まえると、現時点において、将来原価方式に恒常的な乖離額調整の仕組みを導入することは適当であるとはいえないとの認識に至った。

② 今回の接続料算定において乖離額調整自体を行うことの是非について

他方、今回のNTT東西からの申請においては、以下の検討を踏まえ、今回の接続料算定期間に限り、乖離額調整を特例として認めることが適当との認識が得られた。

- ア) NTT 利用部門分について、フレッツ光の契約純増数が年々減少する中、政府がその実現を目指している「光の道」構想を念頭に置いた一定程度の積極的な需要見積もりが行われていることから、現行接続料と同様に一定程度の乖離が生じる可能性は否定できないこと。
- イ) 他事業者分についても、シングルスターは過去の実績需要の伸びと同様の増加を見込み、シェアドアクセスはNTT利用部門(ファミリータイプ)の積極的な見積もりと連動させた上、実績需要の伸びを加味したものとなっており、現

行接続料がベースとしている 3 年前の当審議会の考え方を踏襲した需要の伸びが見込まれていること。

ウ) その調整方法も、現行接続料と異なり、各年度ごとに実施する等、予見可能性等に一定程度の配慮が加えられていること。

(3) 需要の見積もり

上記乖離額調整における検討で認識されたとおり、今回の NTT 東西からの申請においては、以下の検討を踏まえ、その需要予測について一定程度の妥当性があるとの認識が得られた。

- ① NTT 利用部門分については、フレッツ光の契約純増数が年々減少する中、政府がその実現を目指している「光の道」構想を念頭に置いた一定程度の積極的な需要見積もりが行われていること。
- ② 他事業者分についても、シングルスターは過去の実績需要の伸びと同様の増加を見込み、シェアドアクセスはNTT 利用部門(ファミリータイプ)の積極的な見積もりと連動させた上、実績需要の伸びを加味したものとなっており、現行接続料がベースとしている 3 年前の当審議会の考え方を踏襲した需要の伸びが見込まれていること。

3 審議を巡る状況の変化と対応の方向性

こうした中、去る3月11日に東北地方太平洋沖地震が発生したことにより、東日本全域にわたり通信インフラが損壊し、基礎的な通信役務の確保が喫緊の課題となっている。申請者たるNTT東西においては、通信インフラの復旧、基礎的な通信役務の確保等について連携し、可及的速やかにその対策を講じることが当面の優先課題と位置づけられるものと考えられる。

以上の喫緊の優先課題への対応及び競争促進の重要性を総合的に勘案し、以下のとおり対応することが適当である。

(1) 一芯単位接続料の取扱い

低廉化の方向性が示されている加入光ファイバに係る平成 23 年度以降の接続料に関する申請自体については、その算定方法を精査した上で、後述の考え方に示す乖離額調整の扱いを除き、NTT 東西からの申請どおり認可を行うことが適当である。これにより、新たな接続料を遅滞なく適用させることとなり、競争の促進、ひいては利用者利益の増進につながるものと考えられる。

なお、現行制度下においても加入光ファイバ1芯(シェアドアクセス方式)を接続事業者同士で共同利用し当該事業者同士で費用を負担すること(いわゆるコンソーシアム方

式)は可能との指摘があるところ、このようなコンソーシアム方式の活用は、公正競争環境の一層の確保に資することから、NTT 東西においては、同方式による加入光ファイバの円滑な利用が図られるよう必要な取組みを行うことが適当である。

また、設備構築情報の扱いの同等性を担保すべきとの指摘については、設備競争促進の観点から、接続事業者によるダークファイバ(シェアアクセス方式)利用の円滑化に資するよう、NTT 東西においては、光ファイバのエリア展開情報の迅速な提供、配線区画情報の提供に係る円滑化及び透明性向上に関し、必要な取組みを行うことが適当である。

(2)分岐単位接続料の取扱い

他方、分岐単位接続料の設定の適否については、今回なされた議論を十分に踏まえつつ、平成 24 年度の加入光ファイバ接続料に係る乖離額の補正申請に向けて一定の結論を得るべく引き続き検討を行うものとする。

なお、上記趣旨を踏まえ、NTT 東西において、当該検討に際して議論の深化・結了に向けた誠実な対応を行うことが適当である。

(3)乖離額調整の取扱い

乖離額調整については、今回の接続料算定期間に限り、特例として認めることが適当である。

なお、特例的な乖離額調整を認める場合であっても、適切な調整を行う必要があることから、下記①のとおり要望事項を付すとともに、乖離額の具体的な調整方法については下記②のとおりとすることが適当である。

①乖離額調整を特例的に認めるにあたっての要望事項

ア 予見可能性を高める観点から、NTT 東西においては、23 年度上半期の状況について平成 23 年 11 月末までに総務省に対し報告を行うこと。

イ NTT 東西のコスト削減インセンティブを確保する必要性から、NTT 東西においては、需要の減少に応じたコスト削減の取り組みについて、平成 24 年度接続料に係る乖離額の補正申請時まで総務省に対し報告を行うこと。

②乖離額の調整方法

今回の接続料算定に当たっては、予測費用に比べて一定のコスト削減がなされたことを踏まえ、適正なコスト回収を図る観点から調整方法を一部変更し、現行接続料算定時に認められた予測芯線数と実績芯線数の乖離分から計算される予測費用と実績接続料収入の乖離ではなく、乖離額を抑制する仕組みとして申請された実績費用と実績接続料収入の乖離分を調整するという考え方を認めることは適当である。

調整対象となる乖離額を 2 年後の接続料原価に算入することにより、接続料水準

の急激な変動が生じるおそれがある場合は、NTT東西から申請がなされているとおり、乖離額を複数の算定期間に分けて算入するなど、それを緩和する措置を講ずることが適当である。

他方、NTT 東西のコスト削減インセンティブを継続的に確保する観点から、今回申請された接続料算定期間において、実績費用が予測費用を上回った場合は、その要因を分析した上で、現行接続料認可時に示した予測芯線数と実績芯線数との乖離分から計算される予測費用と実績接続料収入の差分を乖離額として調整することも検討することが適当である。

(以上)

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及びその考え方(案)
(平成23年度以降の加入光ファイバに係る接続料の改定)

1. 総論

意見	再意見	考え方(案)
<p>意見1 加入光ファイバ接続料の算定については、昨年12月に提示された「光の道」構想実現に向けて「取りまとめ」や「光の道」構想に関する基本方針を踏まえ、競争促進に加え、設備競争への影響等に十分に留意し、NTT 東西、自らリスクを負ってインフラ投資を行っている設備事業者、設備を借りる接続事業者の三者が公平な競争環境において事業活動ができるよう、制度を整えるべき。</p>	<p>再意見1</p>	<p>考え方1</p>
<p>○ 加入光ファイバ接続料の算定については、昨年12月に提示された「光の道」構想に関する基本方針(以下、「基本方針」)の中で、「競争事業者の参入促進による料金の低廉化・サービスの多様化を推進し、光サービスの利用率向上を図る観点から、総務省及び関係事業者において、分岐回線単位での接続料設定を含め、平成23年度以降の接続料算定方式の見直しに向けた具体的な検討を開始することが適当」とされました。今回の接続約款の変更案は、この考えが反映されているものと認識しております。</p> <p>弊社は、地域アクセス系事業者として、自らリスクを取ってインフラ投資し、FTTHサービスを提供してまいりました。その立場から、「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」の合同部会等において意見を述べる機会をいただいた際にも、</p>	<p>○ 左記意見にもあるとおり、ブロードバンド市場においては、各地域の電力系事業者やCATV事業者などが自前設備を用いて自由に創意工夫し、全国で多様なサービスを展開しています。</p> <p>このような状況にあることを踏まえれば、「光の道」構想実現に向けては、これまで総務省が進めてきた設備競争を更に促進させることが重要であると考えます。</p> <p>そのため、光ファイバの接続料については、市場の実態を踏まえたコストと需要の予測値に基づいて算定し、自ら投資リスクを負って設備投資を行ってきた事業者との間の公平な競争環境を損なうことのないようにすべきです。</p> <p>また、サービス競争を促進する観点では、機能分離の導入・徹底によってNTT東・西と競争事業者と</p>	<p>○ 加入光ファイバ接続料の算定方法に関し、今回のNTT 東西からの申請に先立ち、昨年12月に「光の道」構想実現に向けて「取りまとめ」(「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」)、「光の道」構想に関する基本方針(総務省)が公表されたところである。</p> <p>この中で、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」構想の実現に向けて、超高速ブロードバンドのインフラ整備率が90%を超える中で、利用率が30%強という状況やFTTH市場におけるNTT東西のシェアが依然上昇傾向(約75%)にあることに鑑みれば、設備競争への影響等への一定の配慮を行いつつも、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が極めて重要との認識が示されている。</p> <p>以上の認識は政策的方向性としては妥当であ</p>

<p>・NTT東西殿に対する規制の厳正化 ・設備競争とサービス競争の両方の促進の重要性の二点を度々訴えてまいりました。</p> <p>二点目について、基本方針では競争の重要性には一定の理解を示していただきましたが、その一方で、分岐回線単位の接続料設定を含めた接続料算定方式の見直しについて言及されており、弊社としては今後の制度変更の進み方について強い懸念を抱いております。</p> <p>○ 弊社の思いは、NTT東西殿と、リスクを取ってインフラ投資を行っている地域アクセス系事業者やCATV事業者等の設備事業者と、さらには後発的に設備を借りる接続事業者の三者が、公平な競争環境において事業活動できるよう、制度を整えていただきたいということにあります。 (ケイ・オプティコム)</p> <p>○ 当社は1995年の設立以来、一貫して自らのリスクで加入者向けアクセス回線網を構築し、ケーブルテレビサービスをはじめ、超高速ブロードバンドサービス、電話サービス等を展開してまいりました。その結果、2011年1月末現在の当社のホームパス(敷設工事が済み、いつでも加入いただける世帯)は約1,312万世帯となっており、これらの世帯にお住まいのお客様については、いつでも当社の超高速ブロードバンドサービスに加入いただくことが可能となっております。このように、当社が自ら構築してきた加入者向けアクセス回線網は「光の道」構想の実現において不可欠なネットワークであると認識しており、そうした認識の下、設備競争とサービス競争のバランス、</p>	<p>の同等性を更に向上・改善していくことが必要です。</p> <p>具体的には、前回の弊社意見のとおり、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、同内容で正確かつ迅速に公開・共有されること。そのため設備部門と利用部門と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機能分離の実効性の監視 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>⑤公正競争が可能な配線ブロックの適正性確保 公正競争が有効に機能するためには1ブロックあたりのカバー世帯数の規模が重要であることから、競争排除的な少ない世帯数とならないよう徹底すること。 (KDDI)</p>	<p>り、総務省がNTT東西からの加入光ファイバ接続料に係る申請等に対する認可の是非を検討する際には、この方向性に基づき、個別論点への具体的な対応を行うことが適当である。</p>
---	--	---

<p>特に健全な設備ベースでの競争を阻害することの無いよう十分配慮いただくことを念頭に、加入光ファイバ接続料認可申請についての当社の見解を申し上げます。</p> <p>1. 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</p> <p>今回の光ファイバ接続料の値下げについては、情報通信市場に大きな影響を与える水準であり、超高速ブロードバンドサービスの競争環境にも相当のインパクトを与えるものと思われませんが、健全な設備競争に留意した適切な原価に基づくものである限り適当と考えます。</p> <p>○ 更に、『「光の道」構想実現に向けて一取りまとめ』（平成22年12月14日）において、「設備競争とサービス競争のバランスの観点から、設備競争への影響等に十分に留意することが適当」と明記されていることを踏まえ、加入者向けアクセス回線網を自ら構築してきた我々設備事業者としては、この点を十分に配慮した議論を要望いたします。 (ジュピターテレコム)</p> <p>○ 弊社は、沖縄地域において自ら設備投資を行い、FTTH設備を構築している超高速ブロードバンドサービスを提供する事業者です。</p> <p>今回のNTT東西殿の申請において「分岐単位」の接続料に改定しなかったことは以下の理由により公正な競争条件の確保や技術開発の点から正しいものと考えます。</p> <p>1. いわゆる「1分岐貸し」による経済合理性を欠いた料金改定により公平な競争が阻害されること。</p>	<p>○ 設備保有事業者から「設備競争とサービス競争の両方の促進の重要性」(ケイ・オプティコム殿)、「設備競争とサービス競争をいわば車の両輪として一層促進していくことが重要」(日本ケーブルテレビ連盟殿)、「弊社としても、行政の取組みを支援するとともに、公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」(TOHKnet 殿)といった意見が多数示されており、サービス競争の重要性については、各社同一の認識を有しているものと考えられます。このことは、「ポトルネック設備を保有するドミナント事業者のネットワークを競争事業者に開放して競争を促進するサービス競争」、すなわちドミナント事業者であるNTT 東西殿の設備を利用した競争を促進する必要性について、CATV、電力系事業者各社も含め、全ての事業者が賛意を示していることを意味します。</p> <p>この「サービス競争」を ADSL と同様に促進させるために、OSU 共用による分岐端末回線単位接続は必須と考えますが、これに対しては、「OSU 設備の共用化によって技術革新に対して新たなサービス開発へのインセンティブが働かなくなる」(OTNet)、「設備競争が衰退し技術革新が起これなくなることは、ユーザにとっても不利益」(TOHKnet)といった懸念も示されているところです。しかしながら、OSU 共用を実施したとしても、NTT 東西殿以外の設備保有事業者が、革新的な光サービスを提供することで、NTT 東西殿の設備を利用する同社利用部門や接続事業者は、市場原理として当然ユーザから当該新サービスと同等以上のサービスを要</p>	
---	--	--

<p>2. OSU設備の共用化によって技術革新に対して新たなサービス開発へのインセンティブが働かなくなる</p> <p>こと。</p> <p>3. 「1分岐貸し」の技術的な根拠となっている3方式について、平成20年度の情報通信審議会における課題が現状でも解決されていないと認識していること。 (沖縄通信ネットワーク)</p> <p>○ 1. 公正な設備競争に配慮した接続料設定が必要。 (意見)</p> <p>(ア)設備競争が行われている光ファイバ接続料の算定にあたっては、NTT東日本殿やNTT西日本殿(以下「NTT東西殿」という。)や接続事業者だけでなく、電気通信設備を自ら設置して電気通信役務を提供する事業者(以下「設備事業者」という。)を含めた公平性担保が必要であります。</p> <p>(イ)設備コストと乖離した接続料設定は公正な設備競争を阻害します。 (東北インテリジェント通信)</p> <p>○ 平成22年に策定された「光の道構想」実現に向けて取りまとめ」及び「光の道構想」に関する基本方針」において示されたように、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指すために、設備競争とサービス競争をいわば車の両輪として一層促進していくことが重要となっています。</p> <p>ケーブルテレビ事業者は、地域の公共的な情報通信基盤として、いわゆるディバイド地域を含めた全国</p>	<p>求されることとなります。その場合、NTT 東西殿の利用部門や接続事業者は利用者数減少の回避、または新規獲得のため、NTT 東西殿の管理部門に対し、新サービスの開発を要求することになるため、NTT 東西殿の管理部門は、新サービス開発に着手することとなります。このように、ユーザーズを中心とした市場原理・競争原理が働くため、OSU 共用を実施したとしてもアクセスのイノベーションが完全になくなる、あるいは設備競争がなくなるということは考えられません(別添1参照)。</p> <p>以上のように、OSU 共用の実現によりアクセスのイノベーションが阻害されることはないと考えておりますが、仮に OSU 共用により何らかのデメリットが発生したとしても、サービス競争を促進することで、「ユーザ料金のさらなる低廉化」、「ユーザのサービス選択肢の増加」、「サービスの多様化・高度化」、「地方への光サービス展開の促進」といった現状実質的には都市部での顧客リプレース競争に終始する設備競争のみでは得られない数々のメリットが創出され、消費者の利便や生活の向上に大きく寄与するものと考えます(別添2参照)。</p> <p>また、CATV、電力系事業者等も、設備未展開エリア等で1分岐単位での接続が可能となれば、サービス提供地域の拡大、加入者獲得機会の増大を図ることができ、それによって投資体力を強化することができます。またサービス提供地域拡大は、複数事業者が参入するエリアの増加につながり、競争による利用者利便の向上がより多くの国民にもたらされることとなります。</p> <p>電気通信事業法第一条に掲げる目的は、「公正</p>	
---	---	--

各地域で先行的に加入光ファイバ網を含むブロードバンドアクセス網を構築してきたところであり(世帯カバー率約90%、加入率約45%)、「光の道構想」の推進にも大きな役割を果たしている存在と考えています。

このような中、当連盟として、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際し、次のような意見を申し上げる次第です。

1 接続料の低廉化及び分岐単位の設定について
NTT 東西の加入光ファイバ接続料が低廉化し、また接続形態の多様化が進展することは、利用率向上等への好影響が期待される。反面、競争事業者のネットワーク設備の更新や高機能化に対する投資意欲の減退を通じて、設備競争が実質的に阻害される可能性があることから、このような事態が生じないよう、設備競争の持続可能性やネットワーク設備の独占傾向の回避方策等について、十分配慮することが必要である。

(日本ケーブルテレビ連盟)

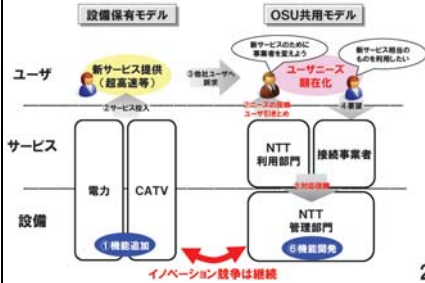
○ この度は、平成 23 年度以降の加入光ファイバに係る接続料の改定に関しまして、弊社意見を申し上げる機会を頂戴し、誠にありがとうございます。

現在、弊社は地域アクセス系事業者として、自らリスクを取って通信回線のインフラに投資し、北陸地域での産官学のお客さまの需要に対し、NTT 西日本殿との厳しい競争環境の中で事業運営を行っております。

さて、今回の接続約款の変更案は、昨年 12 月に提示された「光の道」構想に関する基本方針」の中で、

な競争を促進することにより、電気通信役務の円滑な提供を確保すること、「利用者の利益を保護し、(中略)公共の福祉を増進する」ことです。それらの目的を達するために、既に進展している設備競争の利点は維持しつつ、未だ進展しないサービス競争を促進することで、バランスよく公平な競争環境を実現し、その両輪による競争活性化を推進していくべきです。

(別添1) OSU共用でもイノベーションが起こる構図



2

「加入光ファイバ接続料について、その低廉化に向け、総務省及び NTT において、平成 23 年度以降の接続料算定方法の見直しに向けた具体的な検討を早急に開始し、年度内を目途に成案を得る」との結果を受けたものと認識しております。

また、その背景にある、現在のブロードバンド整備率 90%を超える中での利用率が 30%強であること及び NTT 東西殿のシェアが依然上昇傾向にある状況から、設備競争への影響等への一定の配慮を行いつつ、アクセス網のオープン化を更に進展させると共に接続料の低廉化も図ることが重要との考え方も理解致します。

一方、今回の申請概要の中で、分岐単位接続料設定の有無について言及されておりますので、接続料算定方法のあり方と共に、弊社意見をご提示させて頂きます。

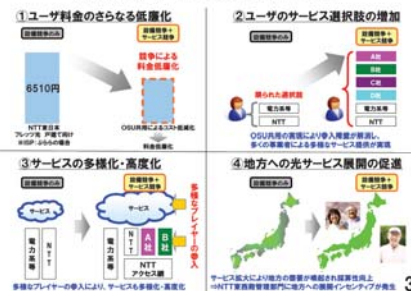
(北陸通信ネットワーク)

○ 5) 「光の道」実現に向けて

先日公表された「光の道」構想実現にむけて 取りまとめ」においては、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とされており、利用率向上に向けては、「インフラの高度化やICTの利活用促進」、「料金の低廉化とサービスの多様化」を推進することが適当とされています。

その推進のためには、各社が自由に創意工夫することにより多様なサービスを実現してきている現在の設備競争の促進が重要です。接続料水準は、設備競争とサービス競争のバランスをとるうえで、重要なファクターであることに留意し、これまでの競争の成果を無に

(別添2) サービス競争によるメリット



(ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

○ 1. 光ファイバ接続料

当社は、NTT東西に限らず、あらゆる設備構築事業者の光ファイバ設備構築工事を実施しています。日本の光ファイバ設備は、これまで、設備構築事業者、製造メーカ、及び私ども電気通信業界が、コスト改善に取り組み、低コストで高品質な光ファイバ設備を構築し、その結果、世界の中でも、安価で、高水準なサービスが提供されています。

光ファイバ設備は、投資コストと適正な回収を維持してこそ、将来においても普及拡大していくものと考えますが、今回議論される分岐端末回線単位の接続料の設定は、光ファイバの投資コスト・運用コストの適正な回収を無視して、政策的に安価な接続料を設定しようというものであり、設備構築事業者の投資インセンティブを削ぎ、ひいては、日本の情

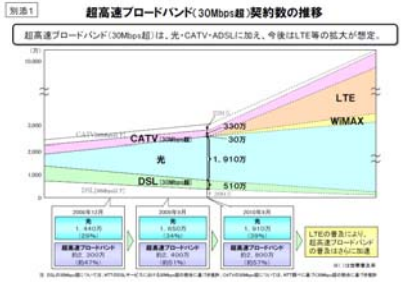
3

<p>し、時代を逆行させることにならないようにすべきです。当社を含む多くの事業者がリスクを負って続けてきた設備ベースでの競争の成果を更に進展させ、競争を通じたサービスの進化や多様化を促進することが、「光の道」実現には必要と考えます。</p> <p>また、加入光ファイバについては、8分岐単位での利用における手続き・開通のためのリードタイム・設備情報の提供などについての同等性を更に向上・改善していくことが必要です。</p> <p>(KDDI)</p>	<p>報通信インフラの整備・発展を阻害する恐れや情報通信産業の国際的な競争力を弱めることになりかねません。</p> <p>また、設備構築事業者は従来から競争環境での設備構築を行うことから、設備コストの削減による接続料金の低廉化に寄与していますが、一部の接続事業者にはこうした営みが見られず、単に設備構築事業者の事業運営努力にフリーライドを決め込む姿勢は公平性に欠けると考えます。設備構築者のみならず、接続事業者等を含めたすべてのステークホルダーが競争によるコスト削減を通じて、エンドユーザの接続料金を低減することが、あるべき姿と考えます。</p> <p>そうすることにより、NTT東西に限らず、あらゆる設備構築事業者にとって光ファイバへの投資インセンティブが働き、安定した品質と信頼性の高いサービスを継続的に提供できるような料金体系・料金水準にすべきであると考えます。</p> <p>(コムューチュア)</p> <p>○ ケーブルテレビ事業者は、地域の公共的な情報通信基盤として、いわゆるディバイド地域を含めた全国各地域で先行的に加入光ファイバ網を含むブロードバンドアクセス網を構築してきたところであり（世帯カバー率約90%、加入率約45%）、今後とも厳しい設備競争及びサービス競争の中でも地域に寄り添った様々な創意工夫を行いつつ事業展開を行い、「光の道構想」の推進にも大きな役割を果たしうる存在と考えています。</p> <p>このような中、当連盟として、平成23年度以降の</p>	
---	---	--

	<p>加入光ファイバに係る接続料の改定に際し、次のような再意見を申し上げる次第です。</p> <p>1 接続料の低廉化及び分岐単位の設定について</p> <p>当連盟及び他の設備構築事業者の意見のとおり、NTT 東西の加入光ファイバ接続料が低廉化し、また接続形態の多様化が進展することは、ネットワークの利用促進に一定の効果が期待できる反面、設備競争が実質的に阻害される可能性があることから、このようなおそれが生じないよう、設備競争の持続可能性の確保やネットワーク設備の独占化傾向の回避方策等について十分に時間をかけて議論し、適切な対策が講じられることを要望する。</p> <p>また、「光の道」の整備は FTTH のみならずケーブルテレビや無線を含めて技術最適の観点から行われることとされており、需要予測等についてもこの点への配慮が必要と考える。</p> <p>なお、より詳細な分岐単位の設定については、従前から指摘されている技術面や運用面等での課題が適切に解決され、利用者が低廉で高品質なサービスをトラブル無く利用できる環境が担保されることが実施に不可欠な前提であり、引き続き十分な検討が必要である。</p> <p>(日本ケーブルテレビ連盟)</p> <p>○ 1. 「光の道」構想についてのNTTの考え方</p> <p>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</p>	
--	---	--

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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）</p> <p>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。</p> <p>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</p>	
--	---	--

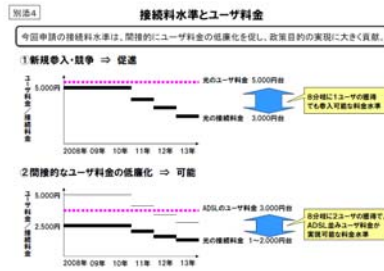
	<p>でも無線ブロードバンドが政策上重要な位置づけを占めているところです。</p> <p>このように世界最高水準のブロードバンド環境が実現・進展してきたのは、主として設備構築事業者が投資（エリア拡大）と営業（ユーザ獲得）の両方のリスクを取ってチャレンジしてきた結果です。</p> <p>今後は、既にほぼ全国民が利用し、家の中だけでなく、どこでも利用可能な携帯電話（無線ブロードバンド）の更なる高速化や、政府・自治体による電子政府等のICT利活用の推進により、多様な技術やサービスをユーザが自由に選択して利用していく中で、超高速ブロードバンドの普及拡大がさらに進展し、「光の道」構想が実現していくものと考えます。</p> <p>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。</p> <p>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</p>	
--	---	--

	<p>定額制の新メニューの導入を発表しました。</p>  <p>(NTT 持株)</p> <p>○ 「光の道」構想の実現のためには多様なネットワークによる設備競争が不可欠です。当社を含め既に自前設備を用いた設備ベースでの競争は多様なサービスを全国展開している状況にあります。これまで総務省が進めてきたこのような設備競争を更に促進させることが「光の道」構想を実現する基本的な方法であり、この促進はサービスの多様化にも繋がります。よって、前回の当社意見や他の設備事業者からの意見のとおり、設備競争とサービス競争のバランス、特に健全な設備ベースでの競争を阻害することの無いよう十分に留意いただくことをお願いいたします。</p> <p>1. 接続料算定の在り方と乖離額調整制度について</p> <p>当社や他設備事業者の意見のとおり、接続料の設定は適正な需要予測と適切な原価に基づく公</p>	
--	---	--

	<p>正な算定で行われることが大原則です。よって、差異発生を予測した考え方は通常必要ないと考えます。需要予測はあくまで市場の実態を踏まえた上で、将来の変動要素を考慮しかつ主体の経営状態を加味して作成するものであり、意図的な要素を排除した透明性の確保が必要です。なお、「光の道」構想を含んだ場合は、無線やケーブルテレビの多様なネットワークを評価することが必要です。また、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必要であり、このためにも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。なお、乖離額調整制度については、設定する場合は設備競争の否定、更にはお客さま料金の変動による市場の混乱の可能性があるため慎重な検討が必要と考えます。</p> <p>(ジュピターテレコム)</p>	
<p>意見2 「「光の道」構想実現に向けて-取りまとめ-」に示された超高速ブロードバンドの普及を促進するためには、サービス競争環境を整える競争政策を構築することで市場を活性化させ、利用率の向上を図るべき。</p>	<p>再意見2</p>	<p>考え方2</p>
<p>○【基本的な考え方】</p> <p>■サービス競争環境を整備することで超高速ブロードバンド利用率の向上を目指すべき</p> <p>昨年12月に発表された「光の道」最終報告書にもあるとおり、超高速ブロードバンドの普及を促進するためには、規制改革等によるICT利活用の促進や公的機関の先導的役割等による「需要の喚起」を政策として進めることに加え、サービス競争環境を整える競争</p>	<p>○ 意見提出者の意見内容について、反対いたしません。</p> <p>設備事業者は、技術進歩を睨みながら設備投資を行い、回収可能な利用者料金を設定した上で、サービス提供を行っています。FTTHサービスの利用者料金は、当然、実際に投資した光ファイバの設備コストを根拠としております。</p>	<p>○ 考え方1のとおり。</p>

<p>政策を構築することにより市場を活性化させ、超高速ブロードバンドの利用率向上を図るべきと考えます。</p> <p>なお、「光の道」最終報告書を敷衍すれば、以下のよう内容になるものと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・超高速ブロードバンドの光アクセスにおいては、光インフラ含む設備競争に加えて、サービス競争を推進しビジネスモデルの多様化を図り、利用者ニーズや利用シーンに応じたリーズナブルな料金で、利用者が多様なサービスを選択可能となる環境を構築する。 <p>○ 1. 加入光ファイバの接続料について</p> <p>本申請案においては、3年を期間とした将来原価方式が採用され、段階的な料金引下げが行われていますが、当社としては、可能な限り早期に PSTN と同等の利用者料金とサービスを実現すること、並びに ADSL に代表される PSTN 上での健全な競争を光アクセス上でも構築することによって、利用者選択による光アクセスサービスへの移行を促進させることが優先課題であると考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・光アクセス市場の課題 <p>2000年初頭、ブロードバンドを急速に普及させた ADSL では、新規参入事業者が牽引役となり健全なサービス競争が進んだ一方で、FTTH では光インフラまでも含めた設備競争が主体であること、並びに利用者料金がメタル系サービスと比べても高水準になっていることなどに因って、成長率は徐々に鈍化している状況である。</p> <p>さらに、光インフラまでも含めた設備競争主体の市場構造の中で、NTT 東西殿の独占化傾向(シェア約75%まで上昇)の問題も指摘されている。また、設備競争においては先行者利益が強く働くため、NTT 東西殿や電力系地域事業者以外の参入は見込めないも</p>	<p>設備コストを根拠としない、合理性に欠ける光回線接続料の設定は、公平な競争環境を阻害し、設備事業者の投資インセンティブを失わせます。その結果、技術革新は起こらず、国民全体が不利益を被ることに繋がります。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p> <p>○ サービス競争にあたっては、サービス提供するための設備が必要ですので、サービス競争と同時に設備競争も必要と考えます。</p> <p>また、公正な競争環境のもと、両方の競争を通じて利用者にとって利用インセンティブを高める多様なサービスの創出・提供することにより「国民の利便の確保を図り、公共の福祉を増進する」へ繋がるものと考えます。</p> <p>従って、設備競争とサービス競争のバランスを保ちながら進めていくことが必要と考えます。</p> <p>○ 設備競争においては、設備投資のリスクを背負い NTT東西殿や電力系地域事業者以外にもCATV事業者なども多数参入しております。</p> <p>また、設備競争の促進については、電柱・管路等の線路敷設基盤の開放と新しい無線技術の導入等によるアクセス網の多様化の推進などが行われてきた状況であり、「参入が見込めないものと推測」と言う意見につきましては疑問に感じます。</p> <p>(北海道総合通信網)</p> <p>○ 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</p>	
---	---	--

<p>のと推測される。</p> <p>以上の観点から、当社では、『加入光ファイバ接続料の低廉化』と『光アクセスのラインシェアリング』を実現し、サービス競争をより推進させることが必要と考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p> <p>○ また、電気通信事業の施策は、「社会厚生の高さ(設備競争による)」よりも、多様なサービスが競争的に提供されることを通じて電気通信事業法第1条の「国民の利便の確保を図り、公共の福祉を増進すること」を重視するのにかついても方針を明確にする必要があると考えます。</p> <p>○ 従って、「光の道」構想実現のため、情報通信行政・郵政行政審議会や接続委員会等で、『料金の低廉化』・「公共の福祉」と、「社会厚生の高さ」のいずれが重要か、電気通信事業法第1条に照らした議論を進め、判断を示していただきたいと考えます。なお、分岐端末回線単位接続は、同法第1条の公共の福祉の観点及び申請概要にある「料金の低廉化」の観点から、当該コストは分岐端末回線単位での接続を前提として、NTT 東西殿を含めた全ての事業者の全体の需要で算定すべきと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>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分岐が可能な中で、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。</p> <p>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パ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。</p> <p>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)</p>	
---	--	--



(NTT 持株)

○ 要旨

光ファイバー通信を含む高速ブロードバンド通信を広く普及すべきである。インターネットを快適に幅広く利用できるだけでなく、IP 電話の普及を促し、交換機電話網との二重設備投資も回避できる。IP 固定電話基本料金と光ファイバー利用料との合計額は、従来固定電話基本料金と ADSL 利用料との合計額と比べて割高感がある。そのため、光ファイバー通信は設備普及率が高い割には利用率が低い。利用を進めるためには、接続事業者向け接続料低下を通じて、ユーザの負担を軽減する必要がある。NTT 東西社の費用構造が積極公開されていない以上、乖離額(実績収入と実績費用との赤字差額)全額を、そのまま接続料に加算すべきではない。費用構造が積極公開されていないのだから、NTT 東西社に対するコスト削減インセンティブも作用しない。将来原価計算方式を

継続して、乖離額を接続料に加算できてしまうのであれば、接続事業者の新規参入タイミングを、NTT 東西社がコントロールできてしまう。その上さらに、政府出資やユニバーサルサービス利用料によって、NTT の事業リスクは担保されすぎており、乖離額調整制度は導入されるべきではない。接続料はできるだけ値下げされるべきである。SA(シェアアクセス)方式は設備構造上、低コスト化の推進に適している。また、SS(シングルスター)方式と比べて、SA 方式は乖離額が大きくなる傾向であり、SA 方式で未稼働芯線の利用が進めばインパクトは大きい。SA 方式 OSU 共用化を実施する場合には、技術的な問題が発生するとの議論もあるが、政府出資 NTT 社が設備を占有し、独自規格を制定してしまったことに起因する問題である。そもそも、複数接続事業者で共用しやすく、設備が設計されているべきであった。SA 方式 OSU 共用化・分岐端末回線共用化を推進して未稼働設備を減らし、接続事業者の1ユーザ当たりコスト負担を低く平等にすべきである。

1. 光ファイバー通信がより広く普及するために必要なこと

高速・大容量のブロードバンド光ファイバー通信が一般家庭へ広く普及すれば、政治・経済・金融・医療・教育・公共サービス等、人々の生活が幅広い領域で大きく変化する。

例えば、公的選挙におけるブロードバンドの利用が挙げられる。選挙者は、インターネット動画を受信することで、立候補者の演説をいつでも視聴できる。文書ファイルをダウンロードすれば、公約や

	<p>アジェンダをじっくりと読み、理解できる。街頭演説やポスター掲示だけでは説明しきれないことを、立候補者は繰り返し主張可能である。(図表や数値を提示して、具体的に精確な説明を伝えやすくなる。)選挙者と立候補者との間で、双方向の討論会も実施可能であろう。</p> <p>例えば、株主総会におけるブロードバンドの利用も、そのひとつである。株主は、インターネット動画を受信することで、議事進行を自宅に居ながら視聴できる。会社によっては、議事進行の様子を、インターネット上で一般公開してしまうかもしれない。株主と会社との間で、双方向の質疑応答を行なうことも可能であろう。</p> <p>他にも、低コストな遠隔医療システム・遠隔教育システム、使いやすい公的許認可申請システム・納税システム等のような利用も考えられる。</p> <p>また、そうしたサービスをインターネット上で利用する際には、ストレスを感じることなく軽快に、大容量文書ファイル、音声、静止画/動画を送受信できることが好ましい。そのためには、光ファイバー網に代表される高速ブロードバンド通信が広く普及している(無線を含めて高速ブロードバンド設備が広く設置され、なおかつ、利用されている)必要がある。</p> <p>1-1. 光ファイバー通信が広く世帯普及していない理由</p> <p>接続速度としては不十分であるが ADSL 通信の普及は早かった。ところが、速度と品質の向上を目指して導入を進めている光ファイバー通信は普及のペースが遅い。(人口当たりのインフラ整備</p>	
--	---	--

	<p>率は 90%であるが、利用率は 30%(にとまる)</p> <p>その理由は、光ファイバー網保有者である NTT 東西社へ接続事業者から支払われる接続料金が、まだまだ高額であるためと考えられる。(一般家庭ユーザが支払う、固定電話基本料金とブロードバンド通信料金との合計金額が、まだまだ高額であるためと考えられる。)</p> <p>概算としては、旧来型(銅線ケーブル使用型)固定電話基本料 + ADSL 利用料 = 5,300 円程度であるのに対し、IP(光ファイバー使用型)固定電話基本料 + 光ファイバー利用料 = 6,000 円程度となってしまう、現状では、一般家庭が光ファイバー通信を導入しようとすると、金額面で割高感がある。</p> <p>PC を利用してインターネットに接続する頻度が少ない家庭では、この割高感はおさら一層のことである。</p> <p>1-2.光ファイバー通信の接続料を積極値下げする必要がある</p> <p>高額な接続料金をそのまま放置していても、一般家庭において、PC を利用してインターネットに接続する頻度や、インターネット接続時に閲覧される Web サイトのデータ容量が、自然増加するわけではない。(高額な接続料金をそのまま放置していても、高品質で高速な光ファイバー通信を導入したいと考える一般家庭が、自然増加するわけではない。)むしろ積極的に値下げして、一般家庭における、インターネット接続頻度の増加や、インターネット利用の高度化を推進すべきである。</p> <p>また、交換機技術に基づく銅線ケーブル設備</p>	
--	--	--

	<p>と、IP 技術に基づく光ファイバー設備への二重設備投資が継続してしまうことを防ぐためにも、光ファイバー通信を利用する一般家庭数を増やし、旧来固定電話から IP 固定電話への移行を加速すべきである。</p> <p>(個人)</p> <p>○ 本意見は「設備競争」より「サービス競争」を優先する主張です。「設備競争」を軽視することは、これまでの競争の成果を台無しにし、電気通信事業を電電公社独占時代に戻す主張であります。「光の道」構想のとおりまとめ結果にも示されているとおり、「設備競争」と「サービス競争」とは、適正なバランスの下で継続・促進されるべきものであると考えます。</p> <p>(東北インテリジェント通信)</p>	
<p>意見3 光サービスの利用率向上のためには、接続料の低廉化だけでなく、公共サービスの充実など利活用促進が重要。</p>	<p>再意見3</p>	<p>考え方3</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FTTH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通り、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、ICTの利活用の促進に向け省庁横断</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様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>(NTT 東西)</p> <p>○ ■ICTの利活用促進について</p>	<p>○ 光サービスの利用率を向上し、「光の道」構想を実現するため、「光の道」構想実現に向けて-取りまとめ-等においては、以下の考え方が示されている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報通信市場の発展には、インフラの高度化が、多彩なサービス(クラウドサービスをはじめとした上位レイヤーサービス等)を生み出し、それが更なるインフラの高度化を促すといったインフラとサービスの有機的な連携が不可欠。 ・具体的な政策の在り方としては、競争政策の一層の推進が、市場の活性化、インフラ整備の促

<p>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)</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>(日本ケーブルテレビ連盟)</p> <p>○ 4. 利活用策の推進について</p> <p>弊社は、NTT東西殿の接続料約款の変更は、FTTHのサービス利用料を低廉化させ、結果的にその普及率を高めることを目的としていると認識しております。その前提で、弊社の意見を述べさせていただきます。</p> <p>例えばADSLはFTTHよりもサービス利用料は低いです。一方、FTTHの方がより普及しています。一方、携帯電話は1世帯あたりで考えるとFTTHよりもサービス利用料は高くなりますが、携帯電話の方がより普及しています。つまり、サービスの普及率は、その利用料の多寡との相関よりも、その利便性・必要性との相関の方が強いと考えられます。</p> <p>弊社も、少しでもお客様にFTTHサービスの利便性・必要性を感じていただきたいという思いから、例え</p>	<p>我々がサービスを行っている五島市では、現時点では、民間事業者単独によるブロードバンドサービスの提供が採算性の観点から難しいため、行政、住民、事業者が三位一体となり、国からの補助金も活用しつつ地域の情報化に取り組んでいます。</p> <p>ただし、国からの補助金については、情報通信の敷設状況等によって超高速ブロードバンド整備の対象となる地域が限定されているため、五島市周辺部では自治体の光ファイバが整備されているにもかかわらず、補助金の対象外である五島市中心部は自治体の光ファイバが整備されておりません。</p> <p>地方で事業を営む弊社からみれば、医療、教育、行政等に加え、漁業、農業等の地場産業の活性化に繋がるよう、ICT利活用を促進させることが我が国の経済を進展させ、豊かな社会を実現させることになると考えます。</p> <p>加入光ファイバの接続料にかかるパブリックコメントであることは承知しておりますが、政府として、加入光ファイバの接続料議論に加え、豊かな社会の実現に向け、省庁の壁を越え、各分野の規制見直し等によるICTの利活用促進について最優先で取り組んでいただきたいと思います。</p> <p>(五島テレビ)</p>	<p>進、利活用の向上につながる。</p> <p>以上を踏まえると、ご指摘のとおり、接続料の低廉化に向けた競争政策の推進とともに、料金の低廉化及びサービスの多様化を通じた利活用の促進を図ることが適当である。</p>
---	--	---

<p>ば法人・公共のお客様向けには、医療クラウドサービスの提供を開始したり、自治体ICT化に協力させていただいたりしております。また、個人のお客様向けには、無線LANや3G・WiMAXとの連携により、屋内外の様々なシーンでブロードバンドをご利用いただける環境を提供しております。今後も、関西地域で様々なサービスを創造し、ブロードバンド普及率の高まりに少しでも貢献していくことが、弊社の最大の責務であると考えております。</p> <p>普及率向上は、公平な競争環境の下、官民それぞれの立場から活用策を充実させ、その利便性・必要性を高めていく努力が何よりも重要と考えております。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p>		
<p>意見4 光アクセス回線が今後も「相当の需要が見込まれる」と考えられるため、できるだけ長期間安定的な接続料設定を行えるよう、将来原価方式の算定期間は5年間とすべき。</p>	再意見4	考え方4
<p>○ 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。</p> <p>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。</p> <p>(ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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</p>	<p>○ 将来原価方式は、新規かつ今後相当の需要が見込まれるサービスに係る機能について、5年間を上限とした期間を算定期間として、その間の費用と需要を予測して接続料を算定する方式であるが、算定期間については5年以内であれば申請者が任意で設定することが可能である。</p> <p>今回の申請における算定期間は3年間としていところであるが、NTT 東西の再意見にあり、①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、②他方、情報通信市場は競争環境の変化や技術革新が激しい市場であり、5年先を見通して接続料を算定することのリス</p>

<p>考えます。</p> <p>(NTT 東西)</p> <p>○ 意見提出者の「接続料算定に係る問題」に関する意見について、反対いたします。</p> <p>光接続料の算定については、実際に設備投資に要したコストを根拠とすべきですので、「将来原価方式」ではなく「実績原価方式」を採用すべきと考えます。</p> <p>仮に、「将来原価方式」を採用する場合でも、実績との乖離が小さくなるよう、その算定期間はできるだけ短期にすべきと考えます。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p> <p>○ 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。</p> <p>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。</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、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。</p> <p>これは、長期間の需要予測は困難であり、算定期間を3年から5年に引き延ばすことで乖離が益々大きくなる可能性があります。</p> <p>従って、算定期間は短期間化し、より実際のコスト・需要に近づく必要があると考えます。</p> <p>(北海道総合通信網)</p>		<p>クという観点を総合的に勘案すると、一定程度の妥当性があるものと認められる。</p>
--	--	--

	<p>○ 「2. 接続料算定に係る問題」に関する意見について、反対いたします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・弊社より前回の意見書でも申し上げたように、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」が適当と考えております。 ・今回のように「将来原価方式」で接続料金を設定する場合には、できるだけ乖離を小さくするために、需要の見積りや算定期間の適正化が重要であると考えます。 <p>そのような観点から、過度な需要の積み増しや算定期間の長期化は、大きな乖離をまねく要因となるため、賛同できません。</p> <p>(エネルギー・コミュニケーションズ)</p> <p>○ (1) 将来原価方式の採用</p> <p>接続料算定方法については、算定期間・需要予測・耐用年数それぞれについて妥当であると考えられます。これまでも将来原価方式で算定されており、算定期間が事業者の予見可能性に配慮した3年間であること、成長率が鈍化している上に極端な需要変化が起こりにくいこと、第三者機関が算定した耐用年数が用いられていることが理由として挙げられます。</p> <p>ただし、将来原価方式は将来の需要予測に基づいて原価を算出するため、適正な需要予測精度や、原価の算定根拠に関する開示項目の透明性については、適切に担保されるべきであると考えます。</p> <p>(UCOM)</p>	
--	---	--

<p>意見5 接続料算定にあたっては、実際の設備コストの算定と同様に行うことが重要であるため、実績原価方式を採用すべき。仮に将来原価方式で算定される場合でも、実績コストにより近づけるために、算定期間の短縮などを行うべき。</p>	<p>再意見5</p>	<p>考え方5</p>
<p>○ 3. 接続料算定方法のあり方について</p> <p>(1) 実際の設備コストに基づく接続料設定の重要性</p> <p>接続料算定にあたっては、実際の設備コストの算定と同様に行うことが特に重要と考えております。これまで設備コストは将来原価方式で算定され、今回の接続約款でもその点に変更されておきませんが、弊社としては、実際の設備コストに基づく実績原価方式をぜひ採用していただきたいと考えております。また、仮に将来原価方式で算定される場合でも、実績コストにより近づけるために、特に、以下の点について、十分留意いただくよう希望します。</p> <p>①算定期間</p> <p>長期間の需要予測は困難ですので、算定期間を長くすると実績コストとの乖離が大きくなってしまふ可能性がある、算定期間の長期化は避けるべきと考えます。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p> <p>○ 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。</p> <p>(北海道総合通信網)</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> <p>(NTT 東西)</p> <p>○ 意見提出者の「実績原価方式を採用すべき」という意見について、賛同いたします。</p> <p>仮に、「将来原価方式」を採用する場合においても、需要予測と実績の差を補正する手段として「乖離額調整制度が必要」という意見についても、意見提出者に賛同いたします。</p> <p>なお、需要予測と実績の乖離を小さくするために、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・算定期間を短めにすること 	<p>○ 考え方4のとおり。</p>

<p>○ 市場や競争環境の変化が激しいブロードバンド通信市場においては、NTT東西殿と設備競争を行っている地域系通信事業者やCATV事業者など、自ら設備を持っている競争事業者（以下、「設備競争事業者」といいます。）があり、設備競争事業者は経済合理的な設備構築を行いながら企業会計原則に則った料金設定をしています。</p> <p>しかしながら、現行接続料設定時の考え方の中に、「FTTHサービスの提供コストを低廉化し、もって事業者間競争を促進するという政策的要請を踏まえ、他事業者による活発な事業展開を考慮した需要予測を行うことが適当である。」とする部分がありましたが、ここで言う「他事業者」とは接続事業者のみが念頭におかれていると思われます。</p> <p>こうした考えの下で将来原価方式によって政策的により低位に設定された接続料およびそれに基づく光サービス料金は、一方で現実の事業展開に基づくサービス料金を設定している設備競争事業者にとっては不利な競争条件となりますので、NTT東西殿と接続事業者とを合わせたシェアの更なる上昇、つまりNTT東西殿設備による独占状態をもたらして、設備面での競争を消滅させる懸念があります。</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。もし「将来原価方式」に基づく場合であっても現実の競争状況をふまえた設備利用を速やかに反映できる「乖離額調整制度」を恒常的な制度とすることが改善の手段であると考えます。</p>	<p>・需要想定に過度な積み増しを避けること ・設備の耐用年数は、より標準的なもの（法定耐用年数やLRICでの耐用年数等）を用いることを提案いたします。 (ケイ・オプティコム)</p> <p>○ 算定方式については、光アクセス回線が今後も「相当の需要の増加が見込まれる」状態と考えられるため、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、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>○ 本意見に賛成いたします。 原価の算定は、健全な設備競争に留意した適正な原価に基づくべきであり、加入光ファイバ接続料の算定方式には、将来原価方式ではなく実績原価方式で算定すべきであります。 同様の意見は、中部テレコミュニケーション株式会社、九州通信ネットワーク株式会社、株式会社エネルギア・コミュニケーションズ殿、北海道総合通信網株式会社殿及び株式会社ケイ・オプティコム殿からも提出されております。 弊社としても適切な原価に基づく接続料の低廉化は望ましいことであり、今後も競争力のあるサービス提供に努めてまいります。 (東北インテリジェント通信)</p>	
---	---	--

<p>今回の改定案において、乖離額の調整対象を現行の「予測費用と実績収入との差額」から「実績費用と実績収入との差額」に変更したことは、より実績原価方式へ近づいた補正手法となっていることから現行制度と比較し一定の評価ができるものと考えます。 (STNet)</p> <p>○ 2. 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。</p> <p>(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</p> <p>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る制度です。</p> <p>② NTT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>⑤ 2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います。</p> <p>○ (ウ) 加入光ファイバ接続料の算定に将来原価方式</p>	<p>○ 【接続料金は、実際にかかったコストを反映したものにすべきです。】</p> <p>したがって、ケイ・オプティコム社などの「実際費用方式で算定すべき」との意見に賛成です。ブロードバンドでは、電話の時代にはなかった、設備競争(光ファイバー・CATV・高速無線など)が、現実のものとなっています。これを、無にするようなことがあってはなりません。ソフトバンク社のように「何の努力もしない」者は、何の付加価値も創造しません。「努力してきた者が報われない」仕組みに戻せば、二度と競争(投資)しようとする者はいなくなります。それこそ、競争政策の失敗です。 (個人)</p>	
--	---	--

<p>を採用するための要件を欠如</p> <p>①接続料に将来原価方式を採用する要件は、「電気通信役務が新規であり、今後相当の需要の増加が見込まれる」こととなっております。</p> <p>②NTT東西殿の加入光ファイバの役務は2001年から行っており、既に10年以上経過しており、電気通信役務が「新規」とは言いがたい状況です。</p> <p>③超高速ブロードバンドのインフラ整備率が90%を超え、利用率が30%を超えているなか、インフラ整備率及び利用率の上昇は鈍化傾向にあります。</p> <p>④「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」及び「『光の道』構想に関する基本方針」では、インフラ整備率及び利用率の上昇の鈍化を認めたとうえで、更なるインフラ整備率及び利用率の上昇のための方策を示しております。電気通信役務が「今後相当の需要の増加が見込まれる」とは言いがたいと考えます。</p> <p>3. 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)</p> <p>○ FTTH(光ファイバ)の市場は、NTT東西殿が独占的に敷設しているメタル回線と異なり設備競争が進展しており、我が国における高速ブロードバンド環境の普及に寄与していると考えます。</p> <p>こうした環境を踏まえ、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、分岐単位接続料(以下、「1分岐貸し」といいます。)については、設定すべきではないと考えます。理由は以下のとおりです。</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>(中部テレコミュニケーション)</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</p>		
---	--	--

<p>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、 ・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。 (九州通信ネットワーク)</p>		
<p>意見6 今回申請された加入光ファイバ接続料は、NTT東西の独占化の進行など、現行ルールが競争政策として大きな課題を抱えたものという視点から議論すべきであり、「NGN 接続料」及び「レガシー接続料」も含めた3つの接続料については、マイグレーション期における電気通信事業全体の健全な発展を図る観点から認可の是非を判断すべき。</p>	再意見6	考え方6
<p>○ このたびは、「平成23年度以降の加入光ファイバに係る接続料の改定」(以下、「本申請」という。)に対する意見募集に関し、意見提出の機会を設けて頂いたことにつきまして、御礼申し上げます。 以下のとおり弊社共の意見を述べさせていただきますので、宜しくお取り計らいの程、お願い申し上げます。 【総論】 世界的な情報化社会の進展を受け、主要各国はその分野での国際競争力を顕示しようとブロードバンド・インフラ整備を国家施策として推進しています。そうした中、日本政府及び総務省殿が新成長戦略に掲げ推進する「光の道」構想は、ICT分野における我が国の競争力の向上、及びIT立国による日本再生を</p>	<p>○ ソフトバンク社の意見は、「サービスや料金の競争を否定し、「独占市場に戻せ」と言っているのと同じです。その上で、「自分は何の努力もしない」(ただ乗り)の、「自分の言い値で商売ができるように、行政権限を発動してほしい」、と言っているわけです。こんな虫のいい意見を、行政として取り上げる必要はないと思います。また、財政的にも、こんな「ばらまき」要望に応えている余裕はありません。我が国の競争政策・産業政策を、「サービス競争や料金競争を行政が規制(出る杭は打たれる)して、努力しない事業者でも生き残れるようにする」護送船団方式から、グローバルな競争原理である「努力した者が報われる」方式に転</p>	<p>○ 考え方1のとおり。 なお、本諮問の対象外であるNGN接続料及びヒストリカル接続料に関するご意見は、参考として承る。</p>

<p>進める上で極めて重要な政策であると考えます。 今回申請がなされている「加入光ファイバ接続料」の問題については、この重要な政策の成否を左右するものであり、政府が推進する施策との整合性の確保は勿論のこと、平成20年の前回申請以降の市場における東日本電信電話株式会社(以下、「NTT東日本」という。)殿及び西日本電信電話株式会社殿(以下、併せて「NTT東西殿」という。)の独占化の進行など、現状のルールが競争政策として大いなる課題を抱えたものであるとの視点に立脚した議論の推進が不可欠であると考えます。 また、今回同時に申請がなされている「次世代ネットワーク(以下、「NGN」という。)接続料」及び「レガシー系サービス接続料」についても、メタルから光、レガシーからIPといった電気通信市場のパラダイムシフトに際して、大きな影響を及ぼしうる重要な競争政策案件となります。 従って、今回申請がなされている3つの接続料については、いずれも重要な位置付けにあたるものであり、「光の道」構想との整合のみならず、マイグレーション期における電気通信事業全体の健全な発展を図るという観点から、その認可の是非等が判断されるべきと考えます。 (ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>換しなれば、「日本再生」はできません。 (個人)</p>	
---	-------------------------------------	--

2-1. 分岐単位接続料(設定すべきではないとの意見)

意見	再意見	考え方(案)
----	-----	--------

意見7 NTT 東西が今回の申請で分岐単位接続料を設定しなかったことは、設備面での公正な競争条件を確保する意味で正しい。一芯単位の接続料申請に賛成。分岐単位接続料は、技術面、運用面等依然多くの問題があることから設定すべきではない。	再意見7	考え方7
<p>○ 弊社は、NTT東西殿と同じく加入光ファイバをはじめとする設備を自ら構築して超高速ブロードバンドサービスを提供する事業者として、NTT東西殿が今回の申請において「分岐単位接続料」(以下、「一分岐貸し」といいます。)を設定しなかったことは、設備面での公正な競争条件を確保する面から正しいと考えます。そもそも電気通信分野の競争政策は競争促進による料金の低廉化やサービスの多様化を通じて利用者利益の最大化を図るものと理解しております。その競争には設備競争とサービス競争の二つがあり、両者の適切なバランスをとることが必要です。しかしながら、マスコミ等で一分岐貸しの実現を声高に主張している事業者の言動を見ておりますと「競争事業者の参入促進による料金の低廉化」という側面だけをクローズアップし、自らの利益を図るために光ファイバ接続料を合理的に説明できる範囲を越えて低く設定することを主張しているように思われます。光ファイバ接続料が経済合理的な水準よりも低く設定された場合においては、設備を自ら構築する事業者にとっては経済合理性を欠いた市場価格の下で不正な競争を強いられることになり、ひいてはブロードバンド分野の公正な競争を通じた健全な発展を妨げることになると考えます。また、新しいサービスは設備と一体となって開発されるものですが、一分岐貸しにより複数の事業者が</p>	<p>○ OSU共用することについては、すべての事業者が同じルールで同じスペックのサービスを提供することが前提となるため、北陸通信ネットワークやST Netの意見にもあるとおり、技術革新に対して新たなサービス開発へのインセンティブが動かなくなるという問題があります。当社では、自社専用のOSUを設置することにより「ギガ得プラン」というNTT東・西の光サービスよりも高速で安いサービスを提供し、新たなお客様を獲得してブロードバンド市場の拡大に貢献してきましたが、OSU共用ではこのようなサービスの差別化は実現できなくなります。したがって、すべての事業者にOSU共用を強制した場合には、かえって競争を後退させることになると考えます。また、OSU専用による分岐回線単位の接続料については、これまでの審議会においても、1分岐しか利用しないモラルハザード的な利用の懸念が指摘されています。一方、当社の「ギガ得」では、設備の利用効率を高め、ユーザあたりのコストを下げるべく企業努力を重ねることにより、8分岐単位の利用で競争が可能となってきています。このように、分岐回線単位の接続料には種々の課題があり、ケイ・オプティコムや九州通信ネットワ</p>	<p>○ OSU 共用などによる分岐単位接続料の設定の是非については、総務大臣から当審議会への諮問時に、「分岐単位接続料設定の有無は、料金の低廉化やサービスの多様化などに対し大きな影響を与える可能性があることを踏まえ、その設定の適否を含めて慎重に検討した上で、今回の申請の適正性について判断することが必要」とし、「より客観的かつ中立的に判断を行うため、審議会に対しては認可の適否を示さずに諮問を行い、意見招請等を含む多角的な調査・審議をお願いする」とされたことを踏まえ、当審議会において、事業者ヒアリング、2 回のパブリックコメントを実施するとともに、接続料設定の是非に加え、NTT 東西からの申請案に示された乖離額調整、需要及び費用の見積もりなどについて、多角的な調査・審議を行ってきたところである。上記のプロセスの中で、①FTTH サービス市場においては、NTT東西の光アクセス回線シェアは77%、サービスシェアは約 75%である状況にあって、今後の競争政策の推進にあたり、設備競争とサービス競争のバランスの両方について事業者等から様々な見解が示されていること、②現行接続料と比較し、今回申請があった1芯単位接続料は一定の低廉化が図られていること、③1芯単位</p>

<p>設備を共有してサービス提供することになると、接続事業者においてはサービスが画一化するとともに、NTT東西殿を含めて新たな技術開発・サービス開発へのインセンティブが動かなくなることから、技術開発の停滞を招くこととなります。結果的に将来のブロードバンドサービスの発展を阻害することにつながります。こうした一分岐貸しについては、平成20年度の情報通信審議会でも検討されましたが、その中で技術的方法として取り上げられた3案はいずれも技術的課題の解決や接続料設定の考え方などに問題があるとして採用されなかった経緯があり、弊社はその際に挙げられた理由は3年後の現在においても妥当であると考えております。以上のように、一分岐貸しの接続料金設定は多くの問題を抱えており、弊社は加入光ファイバの接続料算定については現状どおり1芯単位に設定することが適切であると考えます。(STNet)</p> <p>○ 分岐回線単位の接続料を設定するには、大きく分けて①OSU を専用する案と②OSU を共用する案がいままでに提案されていますが、①案では、未利用芯線が多く発生し原価が高騰することにより、合理的な接続料設定が難しいと考えます。一方、②案では、OSU を共用する事業者間においてサービスが画一的なものとなり、多種多様な品質の提供や、新サービス開発が大きく阻害される要因となります。中長期的にみれば、日本の通信技術の発展のスピードも遅くなり、ガラパゴス化につながりかね</p>	<p>一つの意見にもあるとおり、自ら投資リスクを負って設備投資を行ってきた事業者との間の公平な競争環境を損なうことになることから、安易に導入すべきでないと考えます。(KDDI)</p> <p>○ NTT 東西殿の管理部門と利用部門の間のルールを接続事業者にも適用し、サービスレベル等を同等にすることを前提とすれば、NTT 東西殿を含めた OSU 共用は容易に実現可能です。こうした整理こそが、機能分離の本来あるべき姿であり、サービス提供時期の同等性を含め、NTT 東西殿利用部門と接続事業者の間の公正競争環境を整えることに他なりません。機能分離を実施している英国においては、現時点で BT と競争事業者が公正かつ経済的に競争できる方法は機能的なアンバンドル(Virtual Unbundled Local Access)による卸提供しかないとの考えから、BT に対して VULA の提供義務を課していますが、こうした経済的・技術的観点を踏まえた公正競争環境整備を重視した考え方こそ、市場成熟度等の相違によらず、これから機能分離を徹底する日本においても見習うべきものです。なお、OSU 共用による分岐端末回線単位での接続について、これまで主に挙げられている①技術面、②運用面、③新サービス提供、④投資リスクに関する課題については、前回意見書でも述べたとおり、全て解決可能であり、NTT 東西殿のサービスの円滑な提供に支障を及ぼすことはありません。また、OSU 共用を実現するために必要となる事</p>	<p>接続料、分岐単位接続料それぞれについて、全国展開している事業者から地方において事業展開している者までを含む設備設置事業者やサービス提供事業者に加え、消費者団体等から多様な利用ニーズが示されていること、④分岐単位接続料の設定に関し、接続事業者による OSU 共用に係る実証実験が行われたことを踏まえ、技術面・運用面・コスト面等の各種課題に係る解決・改善の可能性について両論が示されていることなどが認識され、3年前の NGN 答申時に示された状況から議論の深掘りが行われたところである。こうした中、去る3月11日に東北地方太平洋沖地震が発生したことにより、東日本全域にわたり通信インフラが損壊し、基礎的な通信役務の確保が喫緊の課題となっている。申請者たるNTT東西においては、通信インフラの復旧、基礎的な通信役務の確保等について連携し、可及的速やかにその対策を講じることが当面の優先課題と位置づけられるものと考えられる。以上の喫緊の優先課題への対応及び競争促進の重要性を総合的に勘案し、低廉化の方向性が示されている加入光ファイバに係る平成23年度以降の接続料に関する申請自体については、その算定方法を精査した上で、後述の考え方に示す乖離額調整の扱いを除き、NTT 東西からの申請どおり認可を行い、遅滞なく適用させることが競争の促進については利用者利益の増進に資するものと考えられる。他方、分岐単位接続料の設定の適否については、今回なされた議論を十分に踏まえつつ、平成</p>
--	---	--

<p>ません。また、利用者側にとっても、光アクセスサービスの一歩の選択肢が限定されることにより、ICT 利活用の向上が阻害されることになりかねません。 (北陸通信ネットワーク)</p> <p>○ 2. 分岐回線単位の接続料設定について (1)分岐回線単位の接続料設定とは 一般的に光ファイバは、一本の芯線を通る光信号を分岐装置によって分岐させることで、複数のユーザが同時に利用することができます。現状では、最大8ユーザが収容できる光ファイバ設備(光ファイバに加え、その関連設備を含む)を一括でNTT東西殿から借りられる(以下、「一芯単位の接続料設定」)制度が存在し、実際にその制度を利用してFTTHサービスを提供している事業者もいます。この制度は、接続事業者が自らの責任においてコスト負担を行う、現時点で最も公平性の高いものと考えられます。</p> <p>これに対し、分岐回線単位の接続料設定とは、光ファイバ設備を1ユーザ分毎にNTT東西殿から借りられるようにする制度です。この制度は、今回の接続約款の変更案には含まれていませんが、基本方針でも言及されており、今後の導入可能性を残したものとなっています。</p> <p>(2)分岐回線単位の接続料設定の方法と問題点 分岐回線単位の接続料設定が議論されたのは、今回が初めてではありません。平成20年度の情報通信審議会においても、NTT東西殿の接続料低廉化の手段として制度導入が検討されました。その際、技術的な方法として3つの案(以下、「3案」)が議論されましたが、それぞれ問題があると答申され、結果的に分</p>	<p>業者振分けスイッチの設置等について、追加の費用が約4,000億円程度発生するとNTT東西殿が指摘していますが、より安価な実現方法はあるはずであり、OSUを共用することによる芯線数等のコスト削減効果※を加味すれば、より大きな費用面でのメリットが得られるはずで、したがって利用者利便向上のためにもOSU共用は直ちに実現されるべきです。</p> <p>以下に①から④の課題に対する弊社共意見を改めて述べさせていただきます。</p> <p>※OSU共用によるコスト削減効果は、年間数百億円規模と推計。 (2013年度3,000万加入の需要を見込んだ場合のNTT東西殿申請内容をベースにした弊社推計値)</p> <p>① 技術面</p> <p>【前回弊社共意見】 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。</p> <p>また、機能分離を採用している英国では、British Telecom(以下、「BT」という。)のアクセス部門である Openreach において、L2 接続の事業者振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(「添付資料」参照)も、OSU 共</p>	<p>24年度の加入光ファイバ接続料に係る乖離額の補正申請に向けて一定の結論を得るべく引き続き検討を行うものとする。上記趣旨を踏まえ、NTT 東西においては、当該検討に際して議論の深化・結了に向けた誠実な対応を行うことが適当である。 (要請)</p> <p>○ なお、現行制度下においても加入光ファイバ1芯(シェアアクセス方式)を接続事業者同士で共同利用し当該事業者同士で費用を負担すること(いわゆるコンソーシアム方式)は可能との指摘について、このようなコンソーシアム方式の活用は、公正競争環境の一層の確保に資することから、NTT 東西においては、同方式による加入光ファイバの円滑な利用が図られるよう必要な取組みを行うことが適当である。(要請)</p>
--	---	--

<p>岐回線単位の接続料設定はされなかった経緯があります。</p> <p>以降、分岐回線単位の接続料設定を実現する方式として3案以外が広く提案されていないと認識していますので、3案を列挙しながら、それらに基づく制度設計の問題点について、弊社の意見を述べさせていただきます。</p> <p>○ 弊社は、関西地域におきましてNTT西日本様やCATV事業者等とブロードバンドサービスのお客様獲得に向けて、切磋琢磨してまいりました。平成22年6月現在の総務省殿の発表資料では、関西地域のブロードバンド世帯普及率は全国平均と比べて約5.8ポイント、FTTH世帯普及率は全国平均と比べて約5.7ポイント、それぞれ高くなっておりますが、これは公平な競争環境の下、活発な設備競争・サービス競争が展開された結果であることは明らかです。FTTHサービスを筆頭とするブロードバンドサービスの普及・発展のためには、各事業者間における不断の競争が不可欠であると認識しております。</p> <p>これまで述べたとおり、分岐回線単位での接続料設定は、借りるだけの接続事業者だけが得をする制度であり、それが導入された際には公平な競争環境は大きく阻害されます。このような制度が導入されれば、今後は自らリスクを取って設備投資を行うインセンティブがどの事業者にも働かず、結果的に技術進歩が停滞することになります。</p> <p>以上の理由により、弊社は分岐回線単位での接続料設定には反対します。 (ケイ・オプティコム)</p>	<p>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。</p> <p>OSU 共用に係る技術面の課題に関する弊社見解は上記のとおりですが、本年2月22日のヒアリング(以下、ヒアリング)において、NTT東西殿より、接続事業者5社が実証実験において利用した振分け装置は、公平制御を優先して、優先/ベストエフォートを区別せずパケットを破棄するため、フレッツ光の帯域確保サービス(ひかり電話、地デジ等)が提供できなくなる、との新たな指摘がありました。しかしながら、弊社共が行ったOSU共用検証実験ではその様な公平制御を想定しておらず、ユーザ単位での公平制御を実施しているため、当該指摘はあたらないものと考えます。なお、弊社共の検証実験においては、優先パケットの破棄は起こらず、帯域確保サービスの提供に支障はないことを確認しています。</p> <p>なお、OSU共用の接続条件として現在NTT東西殿がBフレッツやフレッツ光ネクストのユーザに対して適用している優先制御等のルールを公平に適用すれば、NTT東西殿のサービスの円滑な提供に支障を及ぼさないと考えます。</p> <p>② 運用面</p> <p>【前回弊社共意見】 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。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</p>	
--	---	--

<p>○ 弊社は、光ケーブルなどのアクセス設備を自ら構築しブロードバンドサービスを提供している地域の通信事業者の立場から、以下のとおり意見を述べさせていただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シェアードアクセス方式において、分岐単位の接続料ではなく、これまで通り1芯単位の接続料が設定されていることは、適当であると考えます。 ・分岐単位の接続料を設定し光回線を1分岐単位で貸し出すことは、設備構築にあたり投資リスクを負いながら光ケーブルなどのアクセス設備の構築を進めてきたNTT東西や電力系事業者に対し、接続事業者だけがリスクを負うことなく安価な料金で必要最小限の回線を都度借用できるようにするものであり、公平性を欠くものと考えます。 ・また、アクセス網における設備競争とサービス競争は一体のものとして、各社が独自にネットワーク設計やサービス開発などを行っており、分岐単位の接続料はこれまでの健全な設備競争やサービス開発を阻害し、“光の道”構想に関する取りまとめ”に挙げられている「設備競争の促進」の考えにも相違するものと考えます。 ・さらには、平成19年度の情報通信審議会において、分岐単位の接続料設定の技術的方法として3案が検討されましたが、いずれも技術的課題等により見送られた経緯があり、現在においてもそれらの課題は解決されていないものと認識しております。 <p>(九州通信ネットワーク)</p> <p>○ 4. 問題が山積し現状の競争環境にそぐわないため、分岐回線単位の接続料を設定しないことに賛成。</p>	<p>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。</p> <p>OSU共用に係る運用面の課題、特にサービスポリシーについて調整を要する等の指摘がヒアリング等でなされているところではありますが、サービスポリシーに関する弊社共の考えを今一度述べてさせていただきます。現状、NTT東西殿は利用部門と管理部門が合意したサービスポリシーに基づき、管理部門が設備構築・運営を行っているものと理解しています。NTT東西殿とOSUを共用する場合、その利用部門と管理部門との間で合意されているサービスポリシーを接続事業者が受け入れれば、各社のポリシーのすり合わせを行う必要はないものと考えます(別添4参照)。</p> <p>つまりOSU共用の接続条件として現在NTT東西殿がBフレッツやフレッツ光ネクストのユーザに対して適用しているサービスポリシーを公平に適用すれば、NTT東西殿のサービスの円滑な提供に支障を及ぼさないと考えます。</p> <p>③ 新サービス提供</p> <p>【前回弊社共意見】 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</p>	
---	---	--

<p>(意見)</p> <p>(ア)分岐回線単位の接続料設定は、設備を借りる事業者を著しく優遇する制度であり、公正な競争を成り立たなくさせます。</p> <p>(イ)分岐回線単位の接続料設定による更なる接続料低廉化は設備事業者の投資インセンティブを阻害させます。これらは弊社等地方の設備事業者の衰退につながり、結果的にNTT東西殿の独占が更に進展することとなります。</p> <p>(ウ)設備競争が衰退し技術革新が起こらなくなることは、ユーザーにとっても不利益です。</p> <p>(エ)2007年度に分岐回線単位の接続料設定について、「OSU共用」、「OSU専用」及び「Bフレッツの接続料化」の項目に分けて検討した際には、こうした問題以外にもNTT東西殿のサービス提供上の問題や保守運用コストの増加といった問題が指摘されました。</p> <p>(オ)いずれの問題も有効な解決策が無いことから問題は先送りされ、他方、接続料の低廉化が期待されることになっておりました。現状でも問題は残置されたままです。</p> <p>(カ)一方、加入光ファイバ接続料については、今回の認可申請において、算定方式に問題はあっても十分低廉化がなされております。</p> <p>(キ)接続料低廉化によりシェアードアクセス方式を用いたFTTHサービスを提供している事業者も出現しており、2007年度当時から市場環境も変化しております。</p> <p>(ク)従って、問題の多い分岐回線単位の接続料設定を再度検討する必要性はなく、分岐回線単位の接</p>	<p>一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>OSU共用時の新サービス提供に関して、なんら問題がないとの見解は上記の通りです。ヒアリングにて、NTT東西殿は改めてOSU共用により装置の更改に時間がかかり、通信速度の上昇や新サービスの円滑な導入の妨げになる旨主張をされましたが、新サービスの提供方法は、OSU共用の有無と関係なく同一であることから、NTT東西殿の指摘は当たらないものと考えます。</p> <p>つまり、現在NTT東西殿が自社ユーザに対して新サービス(具体的にはフレッツTVやフレッツ光ネクストファミリー・エクスプレスタイプ)を提供する手順にOSUを共用する接続事業者も準じることで、NTT東西殿のサービスの円滑な提供に支障を及ぼさないと考えます。</p> <p>④ 投資リスク</p> <p>【前回弊社共意見】 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。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東西殿の投資リスクはむ</p>	
--	---	--

<p>続料設定には反対いたします。 (東北インテリジェント通信)</p> <p>○ 接続料は接続する設備のコストに対する対価であることから、設備構築事業者と接続事業者とでコスト、つまりリスクを公平に負担すべきものであり、シェアドアクセス方式の1芯単位(最大8分岐)での接続料金設定は、この考え方に合致しています。</p> <p>また、コスト負担の面で未使用設備の費用負担リスクを設備構築事業者に押しつけることとなる「分岐単位接続料」で貸し出す方式の料金設定については、平成20年度の情報通信審議会において指摘された課題は、現時点においても解決されていないと認識しております。</p> <p>以上のことから、今回の1芯単位での接続料金設定は適切であると考えます。 (エネルギー・コミュニケーションズ)</p>	<p>しる軽減されるものと考えます。</p> <p>投資リスクの点については、前回弊社共意見書のとおり、OSU共用はむしろ投資リスクの軽減につながるものであり、その実施によって設備の投資インセンティブが薄れるという懸念はあたらないと考えます。OSU共用による投資回収早期化の構図は、以下の通りです。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>【OSU共用による早期投資回収フロー】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. OSU共用をしていない状態(現状) <li style="text-align: center;">↓ 2. NTT東西殿を含むOSU共用の実現 <li style="text-align: center;">↓ 3. コストの低廉化 <li style="text-align: center;">↓ 4. ユーザ料金の低廉化 <li style="text-align: center;">↓ 5. 需要喚起 <li style="text-align: center;">↓ 6. 早期投資回収 (別添5参照) </div> <p>以上のとおり、OSU共用の実施によって設備の投資インセンティブが薄れるという懸念はあたらず、NTT東西殿の円滑なサービス提供に支障を及ぼさないのはもちろんのこと、設備保有事業者の新たな投資、開発に影響を及ぼすこともありません。</p> <p>また、OSU共用を実現するために必要となる事業者振分けスイッチの設置等について、追加の費用が約4000億円程度発生するとNTT東西殿が指摘していますが、より安価な実現方法はあるはずであ</p>	
---	---	--

	<p>り、OSUを共用することによる芯線数等のコスト削減効果※を加味すれば、より大きな費用面でのメリットが得られるはずで。そもそもマーケットシェアを相応に有する事業者が必然的に競争上の優位性を有する1芯単位での接続条件しか存在しないことが最大の問題であり、本来であれば英国の機能分離に見られるように、公正競争環境整備を重視した機能的なアンバンドルが日本においても当初から存在すべきだったと言え、そうした考え方に基づけば、事業者振分けスイッチの設置等にかかる費用については、追加費用ではなく基本機能としての必要費用と捉えるべきです。</p> <p>※OSU 共用によるコスト削減効果は、年間数百億円規模と推計。 (2013 年度 3,000 万加入の需要を見込んだ場合の NTT 東西殿申請内容をベースにした弊社推計値)</p> <p>(別添4) NTT東西殿指摘事項への説明</p> <p>(別添4-1) OSU共用とサービス多様化・品質確保の問題 (別添4-2) 共同実験で使用した振り分け装置の問題点 (別添4-3) OSU共用下での優先制御方法 (別添4-4) サービスポリシーのすり合わせ (別添4-5) 迅速な新サービス提供 (別添4-6) 故障対応</p>	
--	--	--

（別添4-1）OSU共用とサービス多様化・品質確保の問題

NTT指摘
 サービスの多様化や品質の確保はコアネットワークで実現される
 （「NTT東 総合利用プラン書第1号平成23年2月22日（23第）」）

弊社見解
 NTT東証拠は、コアネットワークを各社間で専有することが自由なサービス展開や通信品質の確保を促すとしてOSU共有の必要性を主張しています。
 しかしながら、競争率の低い1回線当たりのコストを定する現在の1回線あたりの競争環境は市場でシェアをより多く持つ事業者が有利になる構造を作り出すものであり、公正競争の観点から決して望ましいものではありません。
 実際、高度では、現時点でOSU共有事業者が公正且つ継続的に競争できる方法は継続的アップグレード（Virtual Unbonded Local Access）による接続技術的な見直しから、OSUに対してVLANの提供や接続を断絶し、こうした経済的・技術的観点も踏まえた公正競争環境を再構築した考え方が、多様なサービスの提供による、これらから競争優位性を確保する日本においても必要不可欠です。
 なお、サービスの多様化は必ずしもコアネットワークのみで提供可能ではなく、ユーザ料金の設定や管理対応、他サービスの連携等各社の補完工芸により、OSUを共有したとしてもサービスの差別化も図ることが可能です。また、品質確保の問題についても技術的解決は可能です。詳細については次頁以降を参照してください。

7

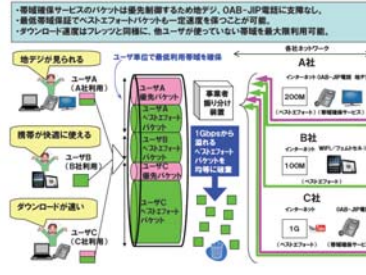
（別添4-2）共同実験でを使用した振り分け装置の問題点

NTT指摘
 ・ソフトバンク等が共同実験で利用した振り分け装置は、公平競争を確保し、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。
 ・10Gbps以上の公平競争環境を確保するため、ソフトバンク等が共同実験で利用した振り分け装置は、公平競争を確保し、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。

弊社見解
 ・NTT東証拠は「OSU共有による競争環境の改善」を目的として、振り分け装置の共同実験を実施した。振り分け装置の共同実験は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。
 ・NTT東証拠は「OSU共有による競争環境の改善」を目的として、振り分け装置の共同実験を実施した。振り分け装置の共同実験は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。
 ・OSU共有による競争環境の改善を目的として、振り分け装置の共同実験を実施した。振り分け装置の共同実験は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。
 ・なお、振り分け装置の共同実験は、OSU共有による競争環境の改善を目的として実施されたものである。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。

8

参考資料1



9

（別添4-3）OSU共用下での優先制御方法

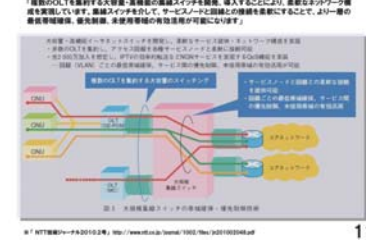
NTT指摘
 優先制御の実現には、振り分け装置を前提とし、各社のパケットネットワークを一体的にコントロールする統合的なネットワーク構築が必要となる。振り分け装置を前提とし、各社のパケットネットワークを一体的にコントロールする統合的なネットワーク構築が必要となる。

弊社見解
 ・NTT東証拠は「次世代ネットワークの構築」を目的として、振り分け装置の共同実験を実施した。振り分け装置の共同実験は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。
 ・また、振り分け装置の共同実験は、OSU共有による競争環境の改善を目的として実施されたものである。そのため、10Gbps以上のトラフィックを処理する振り分け装置は、優先パケットサービスを実現する上で重要な役割を果たす。

10

参考資料2

つくばフォーラム2009講演内容



11

（別添4-4）サービスポリシーのすり合わせ

NTT指摘
 各事業者間で異なるサービスポリシーをすり合わせることは困難

弊社見解
 ・現状、NTT東証拠は利用部門と管理部門が合意したサービスポリシーに基づき、管理部門が設備構築・運営を行っているものと理解しています。NTT東証拠とOSUを共有する場合、その利用部門と管理部門の間で合意されているサービスポリシーを接続事業者が受け入れれば、各社のポリシーのすり合わせを行う必要はないものと考えます。
 ・そもそも機能分業では、NTT東証拠利用部門と接続事業者との取扱いの同等性確保が基本方針であり、NTT東証拠の利用部門と管理部門間で適用されているサービスポリシーが接続事業者にも同等に適用されることは当然のことです。
 ・また、これによりNTT東証拠利用部門と接続事業者の間においてサービス開始時期の同等性が確保されるという効果も生まれます。（例えば、NTT東証拠利用部門が200Mbps（ベストエフォート）の提供を開始する場合、接続事業者は同様のサービスを同時期に提供することができます。）

12

(別添4-5) 迅速な新サービス提供

NTT主張
新サービスの迅速な提供が困難(従来のインベメンションを継承)
(「NTT東 西京地区インフラ資料」平成23年2月22日(12頁))

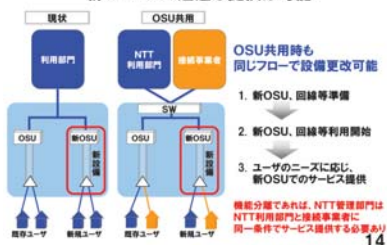
弊社見解

- サービスの速度アップや新サービスの提供等、新しいOSUを導入する際には、NTT東西自身が以下のような提供方法を採用しているものと理解しています。
 - ① 既存のOSUはそのまま維持し続け、その利用者も維持
 - ② 並行して新しいOSUを別途導入し、新サービスとして提供
- すなわち、既存の利用者全員を一旦切断し、OSUを入れ替えるような導入方法とはとられておらず、このことは1の既存OSUを複数事業者で共有していることか新しいOSUの内蔵を導入を妨げることにはならないことを意味しています。
- したがって、OSU共有が速度アップや新サービスの提供を困難とするという指摘はあたりません。
- 詳細については、参考資料3を参照します。

13

参考資料3

新サービスの迅速な提供は可能



14

(別添4-6) 故障対応

NTT主張
故障対応等のお客様サービスレベルが低下する
(「NTT東 西京地区インフラ資料」平成23年2月22日(17頁))

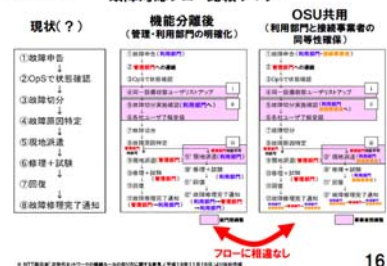
弊社見解

- NTT東日本側主張では、一元的にユーザ対応を実施することとされていますが、その一方でOSU共有時には接続事業者を交えたより細かい故障対応フローが必要になるとされています。
- しかしながら、現在でもNTT東西管理部門、利用部門間で一度のファイアウォールが設定されているはずであり、OSUを共有した場合は、同等性確保の観点からNTT東西利用部門のユーザも接続事業者のユーザも同等に扱われるべきです。従って、OSUを共有したとしても必要な対応が必要になるとは考えられません。
- そもそも機能分離では、NTT東西利用部門と接続事業者との取扱いの同等性確保が基本原則であり、NTT東西側の利用部門と管理部門の間で運用されている故障対応フローが接続事業者にも同等に適用されることは当然のことです。
- なお、OSU共有下でのペビユーザ対応等についても同様にNTT東西管理部門・利用部門間で定める運用ルールを接続事業者にも適用することで同様な対応ができるものと考えます。
- 詳細については、参考資料4を参照します。

15

参考資料4-1

故障対応フロー比較サマリー

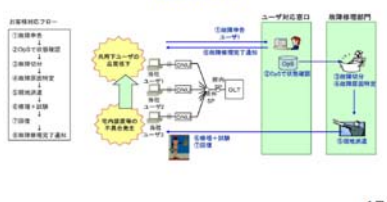


16

参考資料4-2

故障対応フロー詳細

NTT主張による、NTT社内一元化対応フロー (現状のフロー?)

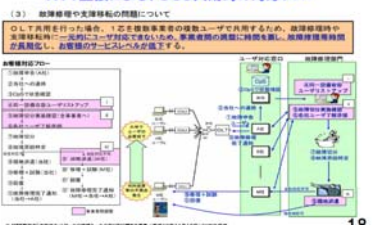


17

参考資料4-3

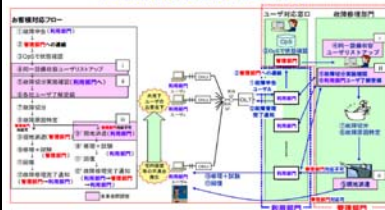
故障対応フロー詳細

NTT主張による、OSU共有時の対応フロー



18

参考資料4-4 故障対応フロー詳細
NTT利用部門とNTT管理部門間の対応フローは、
OSU共用時の対応フローと同等



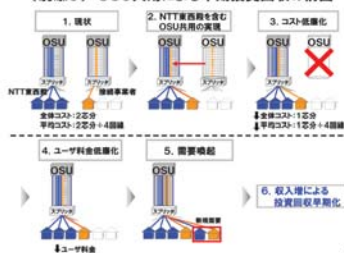
19

参考資料4-5 故障対応フロー詳細
NTT利用部門と接続事業者は、
機能分離では同じ対応フロー



20

(別添5) OSU共用による早期投資回収の構図



21

(ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

○ 分岐回線単位の接続料設定に反対との意見に賛同します。

分岐単位の接続料を設定し光回線を1分岐単位で貸し出すことは、設備構築にあたり投資リスクを負いながら光ケーブルなどのアクセス設備の構築を進めてきた NTT 東西や電力系事業者に対し、接続事業者だけがリスクを負うことなく安価な料金で必要最小限の回線を都度借用できるようにするものであり、公平性を欠くものと考えます。

また、アクセス網における設備競争とサービス競争は一体のものとして、各社が独自にネットワーク設計やサービス開発などを行っており、分岐単位の接続料はこれまでの健全な設備競争やサービス開発を阻害し、「光の道」構想に関する取りまとめに挙げられている「設備競争の促進」の考えにも相違するものと考えます。

さらには、平成 19 年度の情報通信審議会において、分岐単位の接続料設定の技術的方法として 3 案が検討されましたが、いずれも技術的課題等により見送られた経緯があり、現在においてもそれらの課題は解決されていないものと認識しております。

(九州通信ネットワーク)

○ 1 芯単位に設定することが適切であるという株式会社 STNet 殿の意見に賛同致します。

ブロードバンドサービスは、市場競争の中でアクセス網が進化し、そのアクセス網の進化があるからこ

そ、サービスの高度化が進展すると考えています。そこには、適正に設備コストを反映した結果の料金水準があり、その環境の中で料金が低廉化していくことはあるべき方向性と考えます。決して、サービス競争の側面だけを見て接続料を算定してはならないと考えます。

また、同様な意見を提出された東北インテリジェント通信株式会社殿、中部テレコミュニケーション株式会社殿、株式会社ケイ・オプティコム殿、株式会社エネルギー・コミュニケーションズ殿、九州通信ネットワーク株式会社殿及び沖縄通信ネットワーク株式会社殿にも賛同致します。

(北陸通信ネットワーク)

○ なお、今回意見書で提起されている分岐端末回線単位の接続料設定は、以下の問題点があると考えており、意見を申し述べます。

弊社は、情報通信工事施工会社として、各設備構築会社から、新規光ファイバケーブル敷設工事及び支障移転工事等を受託し、施工並びに保守を担当させていただいております。

支障移転工事に伴う切替え工事では、シェアドアクセス方式は分岐端末回線を有していることから、工事の実施時には大変苦勞しております。シングルスター方式の芯線単位の切替えとは異なり、8分岐で共有している1芯の光ファイバを切替えるときは共有している全てのお客様が同時に一時サービス中断となります。しかし、お客様の中には予定された切替え工事の時間帯の変更を希望される方もいて、説明及び合意調整等には相当苦慮しており

ます。今回議論されている分岐端末回線単位の接続料設定が実現しますと、設備構築事業者と借り方の接続事業者(設備構築事業者の競争事業者でもある)それぞれが契約されたお客様が同一光ファイバ1芯に混在収容となり、支障移転日程に関して事業者間の合意調整が新たに加わるなどお客様説明及び合意調整が一層複雑化するものと想定されます。

OSU共用のように物理的な最小構成未満で事業者間共用を進めると、各事業者間の責任分解点があいまいになるだけでなく、新技術導入により高速化・低価格化が進んできた技術革新の新たな目をつむ恐れも強いと考えます。従って、基本的には、責任分解点をはっきりし独自の技術革新が期待できる構成での公正な競争及び相互接続ルールを考えるべきではないでしょうか。

また、電柱、管路等インフラ設備を所有していないCATV事業者が独自の光ファイバ設備を構築してきたように、競争事業者が自前の光ファイバアクセス網を敷設するための阻害要因が特段存在しない現状では、複雑な事業者調整や新たなオペレーション費用が必要となる分岐端末回線単位での事業者共用、開放には問題が多く、分岐端末回線単位の接続料設定は不要と考えます。

設備構築事業者に対しては、適正なコスト回収を担保した上で設備競争を加速させ、ISPを含む全ての事業者間では相互のサービス競争を促すことにより、日本の情報通信産業の健全な発展と、「光の道構想」の早期実現を切に願うものであります。

(大明)

○ 結論

NTT 東西殿からの申請のとおり、シェアアクセス方式に関しては、これまで通りの1芯単位での接続料設定に賛成します(「分岐単位接続料」の設定には反対します)。

意見

弊社は、通信事業者殿から請け負った電気通信設備の構築を安全に高品質・低コスト・短納期でご提供することを主な事業としております。

今日における日本の光アクセスサービスは、世界で最も普及しており、品質・料金ともに世界最高水準にあると認識しております。

これらの成果・実績は、総務省殿の情報通信行政および通信事業者殿の並々なご努力によるものでありますが、弊社としても通信建設会社として、施工技術の改善、技術者の育成、技術力の向上を推進するとともに生産性向上にも積極的な努力を積み重ねることにより、その一翼を担い貢献させていただいていると自負しております。

また、今後も通信事業者殿からのご期待に応え、ひいては「光の道」構想の実現に向け、継続的な努力を積み重ねていく所存です。

「分岐単位接続料」の設定については、平成20年3月にも通信建設会社として「分岐端末回線単位の加入ダークファイバ接続料の設定」に反対意見を提出させていただきましたが、NTT 東西殿の光ファイバをご利用されるお客さまの増加に伴い工事現場は複雑さが増している現状を踏まえると、更に複雑さが増大すると考えられる「分岐単位接続料」の

設定は、お客さまサービスの低下、コストの増大に繋がることから、選択すべきではないと考えます。

具体的な反対理由は、以下の通りです。

1. 現在、光エリアの整備率は90%を超える状況にありますが、光サービスの維持・向上のためには、継続的に加入光ファイバ網を整備していくことが必須であり、また、社会基盤の整備等によっても多数の移設工事(支障移転工事)が発生することが想定されます。その過程においては、現用の光ファイバの切り替えや統合が必要となり、工事に際しては光ファイバの切断を伴うことから光サービスをご利用のお客さまへの対応や通信事業者殿との調整、切り替え後の正常性の確認などに多くの時間と稼働を要するとともにお客さまにも多大なご協力をお願いすることとなります。

このような状況のなかで、「分岐単位接続料」の設定が行われた場合には、通信事業者殿相互の調整が更に増大するとともに工事面でもこれまで以上に複雑な対応を余儀なくされることから、結果的にお客さまのご不便の増大、サービスの低下および工事コストの高騰につながると考えられます。

(日本コムシス)

○ 弊社は創業以来、電気通信工事業を主要事業として事業展開しており、超高速ブロードバンドによるICTの実現に欠かせない加入光ファイバの在り方については強い関心を持っています。

日本は今や世界一低コストで高品質な光アクセスサービスの提供を行っています。弊社は電気通信工事会社として、日本の光情報通信基盤の構築

に貢献する企業を目指しており、あらゆる通信事業者様からの高品質でかつ低コストでの設備構築要求の実現に日夜努力しています。今後ともさらに努力して、超高速ブロードバンドによる ICT の実現に貢献していきたいと考えています。

これまでの経験をもとに工事・保守の観点から接続ルールのあり方について意見を述べさせていただきます。

超高速ブロードバンド網はこれまでの電話網、地域IP網に取って代わり、日本の基幹ネットワークとして発展していくことは間違いないものと思っています。光アクセス加入者は2009年度約1600万を超え、数年以内に2000万、将来はほぼすべての加入者が光アクセス加入者になるものと思われます。これら次世代ネットワークおよび加入光ファイバの進展が日本の社会経済活動に寄与することは明らかであり、健全な発展を促進するための接続ルールの確立はきわめて重要であります。

加入光ファイバにかかわる接続ルール確立にあたり最も重要視すべきことは、加入光ファイバ網が数千万の加入者と個々に直結する膨大な設備量となること、設備が屋外の自然環境の下、面的に広がっていることとあります。このため接続ルールは設備構築時の一時的な効率性を追及するのではなく、構築後、将来にわたって必要となる保守・運用業務の効率性を徹底的に重要視することとあります。このことが超高速ブロードバンド網および加入光ファイバ網の発展に寄与するものと考えています。

光アクセス加入者の増加に伴い、比例してエンド

ユーザまでの加入光ファイバおよび幹線部分の光ファイバも増加し、幹線区間、配線区間での光ケーブルの増強が必要になります。また、光ケーブルは道路上等に設置されているため、道路の改修、街の再開発等により支障となり、頻りに移転工事が求められています。このような光ケーブル設備の増強、移転工事においてはケーブル(ファイバ)の切断、張替え、再接続が必要になります。光は物理的特性上メタルと異なり、無瞬断での切り替えは不可能であり、必ずサービスの中断を伴います。従って、このサービス中断時間をいかに短くするか、これらの作業をいかに効率的に行うかがきわめて重要なことだと思えます。

シェアードアクセス方式においては1芯のファイバを最大8分岐にて使用しています。従ってケーブルの増強および支障移転工事等においては、現時点においても複数のお客様の調整を行い切断、切り替え時間の設定等を行っています。したがって、このお客様との調整に膨大な時間を要するとともに、お客様間のご都合により作業の手待ち時間が発生しています。

今後、光ファイバを活用した、遠隔医療等の高度な利用方法が展開されれば、お客様要求はさらに強いものになり調整作業にさらに時間を要するのは明白だと思います。さらに分岐端末回線単位の加入ダークファイバのアンバンドルを実施すれば、末端のお客様に加え、異なったサービス品質提供条件を有する複数事業者間の調整作業が必要となり、調整作業はきわめて困難なものになると想定されます。お客様間調整にこれまで以上に時間がか

かるとともに、異なるサービスレベルを有した複数事業者、お客様個々の要求により工事可能時間が深夜のごく短い時間帯に制限され、実行上工事が行えなくなる恐れがあります。これによって、超高速ブロードバンドによる ICT の実現および加入光ファイバ網の進展に支障をきたす恐れが出てきます。

また、設備の利用形態を複雑にすることは、設備とそれによるサービスと利用するお客様との関連が複雑になることであり、故障修理時の対応、特に大規模災害時の対応において円滑な復旧作業が可能か十分な検証が必要となると思われます。

以上の理由により「分岐端末回線単位の加入ダークファイバの接続料の設定」については「反対」します。

「要旨」

・加入光ファイバ設備は膨大な量と面的な広がりを持っている。従って、接続ルールの確立に当たっては設備構築時のみの視点ではなく、将来にわたり必要となる保守・運用時を重点に置き決めるべきである。光アクセスサービスの拡大に伴い光ケーブル増設工事が必要になるとともに、光ケーブルの増加に伴い支障移転工事も頻繁に発生する。光ケーブルの増設工事や、支障移転工事では、ケーブル（光ファイバ）の切断、張替え、再接続が必要になり、サービスの中断を伴う。超高速ブロードバンドを活用した ICT の発展のためには、このサービスの中断時間を短くし、効率的に行うことがきわめて重要である。シェアードアクセス方式では1心の心線を最大8分岐にて使用している。このため、分岐端末回線単位の加入ダークファイバのアンバンドルを

実施すれば、ケーブルの切り替え工事時に、多くのエンドユーザ間の切り替え可能時間帯の調整に加え、複数事業者間の調整も必要となり、多くの時間と手間がかかるとともに、場合によっては工事可能時間帯が深夜のごく短い時間に制限され実行上工事が行えなくなる恐れがある。このことは超高速ブロードバンドを活用した ICT の発展、および加入光ファイバ網の進展に支障を及ぼすことから「分岐端末回線単位の加入ダークファイバ接続料の設定」には「反対」します。

(協和エクシオ)

○ 2分岐端末単位の接続料の設定

スプリッタ導入によるシェアードサービスも、接続料の低減を目的としたものでありますが、上記の将来原価補正のリスク負担と、スプリッタの未利用部分の経済リスクの両方を設備事業者が負うことに他なりません。こうした分岐端末単位の接続料金の設定という設備事業者の努力に対し、何のリスクを負うことなくフリーライダー的に接続料金の値下げを要求する接続事業者の主張は、肯定されるべきではないと考えます。

また、分岐端末は、一部のユーザによる帯域占有による支障（公平性の担保ができない）や、将来提供されるであろう新サービスへの対応等について多くの技術的課題があることから、現時点で、分岐端末単位での接続料金を導入することは、将来に禍根を残すことになると考えます。

(コムチューア)

○ 2. 分岐端末回線単位の接続料設定について
(結論)

「分岐端末回線単位の接続料設定」に反対しま
す

(意見)

電気通信事業を営む上での設備賃貸とは何かを
再定義する必要があると考えます。本来、事業者と
して用意すべき設備を他事業者から借り受けるとい
うことは、物理的な最小単位をもって借り受けるこ
とが適正かつ妥当と考えます。

光ファイバで言えば、1芯単位と考えます。物理
的な最小単位でないとするれば、設備を有しない事
業者は自ら設備を保有する事業者に比べて著しく
有利になると考えられます。実際に8分岐の1分岐
分を利用するためには、最低光1芯の設備投資は
必要であり、そのことを行わずに1分岐分を手に入
れることは物理的に不可能であることから、「分岐
端末回線単位の接続料設定」は著しく不公平を生じ
させるものと考えます。

仮に1分岐単位とした場合、故障修理や災害復
旧時において事業者間で新たな調整業務等が発生
し、スムーズな切替を行うことは非常に困難であり、
結果としてお客様に多大なご迷惑をかけることも
に、設備管理、光芯線の収容管理、工事等様々な
分野において非効率性が生じることは必至であり、
このことが接続料の上昇圧力になることが懸念され
ます。

さらには、適正な投資回収が出来ないことから、
自ら設備構築を行う事業者の投資インセンティブを
著しく削ぐことになり、日本社会の発展に欠かせな

い情報通信インフラ基盤の整備、発展を阻害するこ
とになると考えられます。

以上のことから、「分岐端末回線単位の接続料設
定」に反対します。

(情報通信エンジニアリング協会)

○ 意見提出者の「一分岐貸し制度(分岐回線単位の
接続料設定制度と同義)反対」という意見につい
て、賛同いたします。

一分岐貸し制度が導入されれば、公平な競争環
境が失われ、今後積極的に設備投資を行う事業者
が現れなくなります。その結果、技術革新は起こら
ず、国民全体が不利益を被ることに繋がります。

(ケイ・オプティコム)

○ (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。

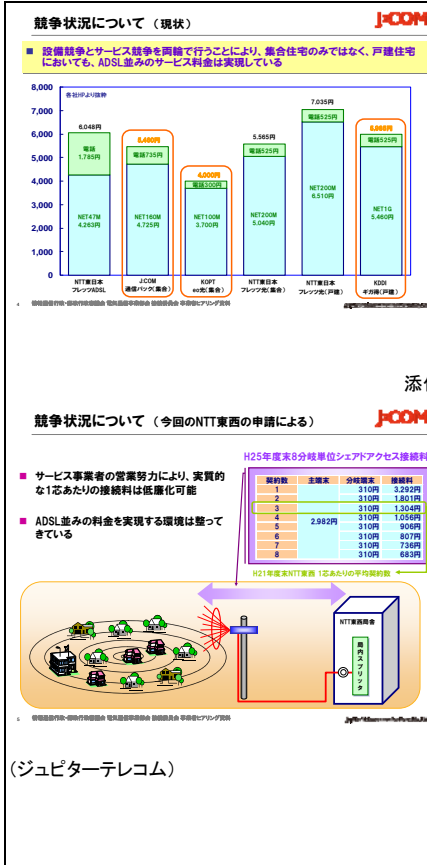
分岐端末回線単位の接続料については、設備の
イノベーションやサービスの多様化を阻害し、サー
ビス品質の低下を招く等、多くの問題があるため、
イノベーションや設備競争の促進、ユーザーサービス

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>そして、OSUの設備共用は行わず、光ファイバのみを利用し、分岐端末回線単位で接続料設定する場合には、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。</p> <p>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。</p>	
--	--	--

	<p>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。</p> <p>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、ビジネススペースでの販売代理店契約に相当すると考えます。</p> <p>(NTT 持株)</p>	
<p>意見8 一部事業者ではすでに超高速ブロードバンドをADSL 並み料金で提供しており、また、今回の接続料の値下げにより NTT 東西のシェアアクセス1芯単位料金でも ADSL 並み料金を実現することは十分可能である。</p>	<p>再意見8</p>	<p>考え方8</p>
<p>○ 2. 「分岐単位接続料」の設定について 今回の申請になかった「分岐単位接続料」設定につきましては、過去に議論された課題を含め十分な検討が必要であり、現段階での導入については時期尚早と考えます。 先ずは、現行の競争状況および今回申請された光ファイバ接続料での競争状況を十分に分析・評価した上で導入の可否を検討する必要があり、その結果、</p>	<p>○ 「過去に議論された課題を含め十分な検討が必要」との意見に賛同します。 とりわけ ・「(1)①現状の競争状況について」(添付1)において、ジュピターテレコム殿を含む複数の事業者が既にADSLと遜色ない料金を実現していること ・「(1)②今回の申請接続料による競争状況について」(添付2)において、今回申請された8分岐単位</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

<p>仮に導入すべきとの結論となった場合においても、これまでの議論で課題として残っている、サービス品質・運用面の確保等に係るコストの分析・評価、それに基づく算定方法の検討等を行うことが必要です。</p> <p>更に、『「光の道」構想実現に向けて一取りまとめ一』(平成22年12月14日)において、「設備競争とサービス競争のバランスの観点から、設備競争への影響等に十分に留意することが適当」と明記されていることを踏まえ、加入者向けアクセス回線網を自ら構築してきた我々設備事業者としては、この点を十分に配慮した議論を要望いたします。</p> <p>なお、これらの検討行程につきましては、公正性を担保するためにも、検討機関を設けた上で、NTT 東西のみでなく、各関係者を含め、十分に議論されることが必要です。</p> <p>(1) 現状の競争状況および今回の申請接続料による競争状況の分析・評価</p> <p>①現状の競争状況について</p> <p>「光の道」構想における、超高速ブロードバンド利用率向上のために実現すべき料金指標として、ADSL 並みの料金ということが言われておりますが、当社を含む一部事業者では、既に ADSL と遜色のない料金(電話とのバンドル)を実現しています。(添付1)</p> <p>②今回の申請接続料による競争状況について</p> <p>さらに、今回申請された8分岐単位のシェアードアクセス方式(従来方式)でも、NTT 東西の実績である1芯あたり約3契約を獲得することにより、実質的に分岐単位あたりの料金(平成25年度の接続料をベース)はADSL 並みとなります。(添付2)</p> <p>また、「光の道」構想において、今後、利活用が促進</p>	<p>のシェアードアクセス方式(従来方式)でも、それを利用する接続事業者が1芯あたり2~3契約(現在のNTT東西の実績並み)を獲得すれば実質的にADSL 並みの料金(契約あたり)を実現できることについて、数表やグラフで明瞭に示されています。</p> <p>こうした論点は分岐単位接続料の設定を求める事業者の最終的な目的が、ADSL 並み料金の実現であることを踏まえると、重要な論点であると考えます。</p> <p>(STNet)</p> <p>○ 2. 「分岐単位接続料」の設定について</p> <p>主体であるNTT東西を含め多くの事業者から課題が提示されており、当社意見のとおり時期尚早と考えます。よって、総務省でオープンな検討機関を設け、十分な検討を行い、本当に、低廉な価格でお客様に提供できるのか? 本当に、高品質で多様なサービスをお客様に提供できるのか? を最終的な判断基準として行っていただくようお願いいたします。</p> <p>(ジュビターテレコム)</p> <p>○ 「1 芯あたり約 3 契約を獲得することにより、実質的に分岐単位あたりの料金(平成 25 年度の接続料をベース)は ADSL 並みとなります」(ジェイコム)、「8 分岐単位の利用でも収支を成立させることが可能」(KDDI)との意見がありますが、これらの意見は、現行の市場価格維持を前提とした議論であり、適性かつ公正な競争を通じて更なる利用者料金の低廉化を図ることを視野に入れたものでないこ</p>	
---	--	--

<p>されることが期待されることから、1 芯あたりの契約者数の増加が見込まれ、NTT 東西以外のサービス競争事業者においても、十分実現可能なものと考えております。</p> <p>上記の競争環境の事例からも分かるのとおり、既に ADSL 並みの料金を実現する環境は整ってきており、「分岐単位接続料」の導入にあたっては、これらの競争状況について先ずは適切に評価・分析を行う必要があると考えます。</p> <p>(2) 「分岐単位接続料」設定に係る課題</p> <p>「分岐単位接続料」設定については、前述のとおり、先ずは現状の接続料方式を前提とした競争状況の評価した上、過去(平成20年3月)NGN 答申時に協議された課題を十分に検討することが必要であり、これらの課題を解決し、適切なコストを、適切な算定方法を用いて設定すべきと考えます。</p> <p>最終的には、算定された「分岐単位接続料」が、「現行の接続料方式」と比較し、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本当に、低廉な価格でお客様に提供できるのか? ・本当に、高品質で多様なサービスをお客様に提供できるのか? <p>が、「光の道」構想の実現に向け、重要なポイントであると考えております。</p> <p>繰り返しになりますが、「分岐単位接続料」の導入検討にあたっては、是非、オープンな環境で、関係事業者を含めた議論を実施いただきたく、お願い申し上げます。</p> <p>添付1</p>	<p>とは問題と考えます。</p> <p>また、こうした主張は、採算性を見込める大都市等一部エリアのみにあてはまることであり、配線区画を全国規模で見たときに、各社が1 芯あたり平均 2~3 ユーザを獲得することは大変困難です。特に、ルールエリアにおいては、世帯数が少ないこと及び、公社時代から今なお残る NTT のブランド力の影響が大きいこと等から、接続事業者はまとまった需要を見込むことが難しく、1 芯単位の接続のままでは競争上極めて不利な立場におかれることとなります。</p> <p>また、「一部事業者では、既に ADSL と遜色のない料金(電話とのバンドル)を実現(ジェイコム)」といった主張もなされていますが、当該サービスはクリームスキミング的に一部地域に限定された提供になっており、そうしたサービス料金が全国で実現している状況にもありません。</p> <p>さらに、3月1日にNTT 東日本殿より発表された最低月額料金を2800円とするサービスプランについては、1 芯単位での接続料設定下では、接続事業者には到底提供し得ない料金となっています。また、ケイ・オプティコム殿も「eo 光電話」を、既に月額1390円で提供していますが、これらも接続事業者にとって1 分岐単位での接続料金設定がなされなければ追従できない料金水準となっています。従って、接続事業者は1 分岐単位での接続がないことにより市場への参入を著しく阻害されているのが実情です。</p> <p>以上のことから、需要の少ないルールエリアを含む日本全国において、NTT 東西殿利用部門と接</p>	
--	--	--



続事業者との間の真の公正競争環境を整備し、複数事業者によるサービス展開を可能とするために、OSU 共用による1分岐単位での接続の実現が必要であり、そのことがNTT東西殿の独占市場拡大の抑止にもつながるものと考えます。

○ 本件は、日本の将来を左右するとともに、国民生活の在り方に直結する重要な議論であり、政策決定にあたっては、国民の声を反映しながら進めていくことが不可欠と考えます。今回、このような形で意見募集が行われていますが、まだ国民に十分開かれた議論にはなっていないとは言えず、国民を巻き込んだ議論を一層推進していくべきです。具体的にはインターネットライブ中継や双方向討議、再度の関係者ヒアリング等が行われることを要望します。

(ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

○ 日本のFTTH市場は、NTT、CATV会社、電力系事業者をはじめとした設備構築事業者、製造メーカー及び工事施工会社の3者が総力を挙げてコスト改善に取り組み、低コストで高品質な光ファイバアクセス網を構築・展開した結果として、設備競争により世界一安い料金で提供され、またFTTHのエリア整備率は90%を超え、普及拡大期に入ったものと認識しています。

設備構築事業者に対しては、引き続き適正なコスト回収を担保し健全・公正な設備競争を加速させ、地方への光ファイバアクセス網整備の促進、デジタル・デバイドの解消を進めていただきたいと切に願

	っております。特に今回NTTから申請されている接続料は3年間で30%の値下げであり、光サービスの普及も促進されると期待しております。 (大明)	
意見9 現在の1芯単位接続料を利用して、設備競争を通じたサービスの高度化・多様化や料金の低廉化は実現している。	再意見9	考え方9
○ 1. 加入光ファイバの接続料の在り方について 1) 経緯 NTT東・西の加入光ファイバ接続料の在り方については、これまでの情報通信審議会において何度も議論が重ねられ、特に、2007年から2008年にかけての情報通信審議会において検討された分岐回線単位の接続料の3つの案(「OSU共用」「OSU専用」「Bフレッツの接続料化」)については、公正な競争を確保するためには様々な課題があるとの考えから、すべて導入が見送られました。 2) 当社の「ギガ得プラン」 そのため、現在に至るまで、当社では、1分岐単位の接続料が設定されなくとも、自ら投資リスクを負うことを覚悟した上で、自前光ファイバやNTT東・西の光ファイバを8分岐単位で利用し、自社専用のOSUを設置することにより提供が可能となった「ギガ得プラン」サービスにより、多くのお客様に対して、NTT東・西の光サービスよりも高速で安いサービスを提供し、これまで営業努力を続けてまいりました。 3) 他の競争事業者 当社以外にも、各地域の電力系事業者やCATV事業者などが、同様に設備投資リスクを負って各地で多様なブロードバンドサービスを展開しており、フェアな	○ 本意見のとおりNTT東西殿から一芯(8分岐)単位で加入光ファイバの提供を受け、営業努力により顧客を獲得し、役務を提供している電気通信事業者が存在しています。 今回のNTT東西殿の認可申請では、加入者光ファイバの接続料は約3割も安くなり、このような取組は更に容易になることが想定されます。分岐回線単位での接続料設定を主張する電気通信事業者について同様の営業努力を望みます。 (東北インテリジェント通信)	○ 今回の申請案において、シングルスター方式・シェアドアクセス方式ともに1芯単位接続料が段階的に低廉化が図られていること、3年前のNGN 答申時と比較し、シェアドアクセス方式による1芯単位接続料を利用してFTTH サービスを行っている事業者が現れていることは事実。 当該1芯単位接続料水準と分岐単位接続料設定の有無による料金の低廉化やサービスの多様化などに対する影響の可能性を踏まえた検討については、考え方7のとおり。

<p>設備ベースでの競争を通じた技術革新によるサービスの高度化・多様化、料金の低廉化の成果が、全国より幅広い地域のお客様にもたらされています。</p> <p>(KDDI)</p>	<p>が重要であるという観点からも、こうしたことに逆行するような一分岐単位の接続料の設定に反対されていることは、いずれも一分岐単位の接続料を設定することの是非を判断するにあたり、実績に基づいた説得力を持つご意見であり、当社も深く賛同するところです。</p> <p>(STNet)</p> <p>○ 2. 加入者光ファイバ接続料見直しの考え方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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、 	
---	--	--

	<p>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。</p> <p>(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</p> <p>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)</p> <p>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)</p>	
--	--	--

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した。

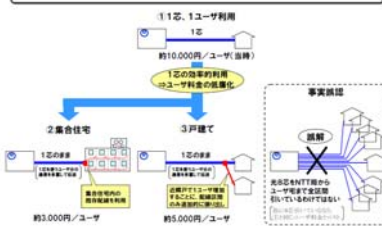
このようにこの3年の間に大きく状況が変化し、現行の光ファイバ接続料をベースとして既に設備競争だけでなくいわゆるサービス競争が進展している状況にあります。

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

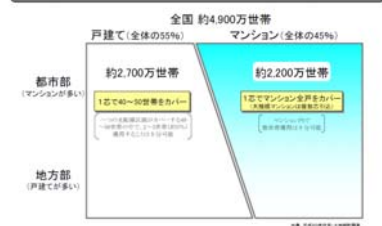
約3割もの大幅な低廉化を図りました。また、1年単位の料金設定により、段階的に低廉化する年度毎の接続料とし、その見通しを示すことにより他事業者が光サービス市場に参入しやすい環境を一層整備することができたと考えています。

別添2 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)



別添3 固定ブロードバンド市場の状況

光1芯を共有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。



別添5 (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) (百万円)	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*) 393万(DSL)	2,440万(3G)
KDDI	3兆4,421億円	4,439億円 (12.9%)	183万(光) 69万(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)	-

*Femto 網を含むブロードバンドユーザ

(NTT 持株)

○ 分岐端末回線毎の料金を導入すべきとする主張には、設備に係るリスクを可能な限り排除したいというのが要望事業者の本音でしょうが、一部事業者の利害に基づいた主張を通すことにより、設備競争とサービス競争のバランスが崩壊し、設備構築リスクを負ってサービスを提供している事業者が大きな影響を受けるとすれば、容認できません。設備競争が重要とされるポイントの一つとして、競争各社の努力による低廉な料金の実現ということが挙げられますが、もし、分岐端末回線毎の料金が導入されることになれば、そのような設備競争の意義は、NTTによる設備独占の前に崩壊すると考えられます。NTT以外の設備構築事業者は競争力を失い、それら事業者の所有する設備は意味を失うでしょう。

いままで投資を継続してきた当社からみれば、何ら予見性もなくこのような政策が導入されるとすれ

ば、競争政策の考え方として、前述のような結果がもたらされることが明らかであるにも係わらず、なお分岐端末回線毎の料金の導入を検討するという点について、疑問を持たざるを得ません。何故なら、設備競争とサービス競争はバランスが取れて初めて健全な競争環境が整うものであって、NTTによる設備の独占は、本来あるべき競争の進展に逆行するものだからです。一部の事業者がリスクフリーでサービスを提供し、料金競争を煽る状態は決して望ましいものではないはずです。

このたびのNTTの申請案では、実績原価との乖離額が調整される制度を提案されていますが、誤差の修正程度とあっては、実際に設備を作るリスクとは比べ物になりません。ましてや、NTTをはじめとする、大手事業者がNTT設備をシェアするとなった場合、NTTも含めてそのリスクは極限までヘッジされることになります。このような大手キャリアと、当社のような地域の情報格差解消を目的とした地方のCATV事業者が競争することは、もはや不可能です。

既に、需要があるエリアにおいては、NTTや電力系事業者を含めて厳しい競争環境が現出しており、これらエリアに改めて料金競争を煽るような制度の導入は、情報通信の健全な発展という観点からは、中長期的にはマイナスと考えます。むしろ、今後の情報政策は、競争の行き届かないエリアにおけるインフラ整備の方策について力点を置かれるべきであると考えます。

(アイ・キャン)

<p>複数の事業者で OSU 等を共用することで競争は可能。</p>		
<p>○ 設備競争が進展しつつあるFTTH市場において、ドミナント事業者であるNTT東西殿の接続料は、実質的に市場価格となることから、コストを適正に回収できる水準であるべきです。</p> <p>・1岐貸し接続料の設定は、どのような算定方式を採用しても、構造上、利用率を適性に反映することができないことから、ユーザ未利用分のコストをNTT東西殿が負担することになります。</p> <p>・このため、設備を借りる接続事業者は、設備保有リスク(未利用分のコスト負担)を負わず、安価に光ファイバを調達することが可能となる一方で、設備事業者は、コストを回収できない水準での提供を強いられることとなります。</p> <p>これは、「設備を保有する事業者と接続事業者の競争」が公平ではないことを意味しており、結果、設備事業者の投資インセンティブが薄れ、設備競争が停止(=独占回帰)し、利用料金が高止まりすることが懸念されます。</p> <p>このように、1岐貸し接続料は、設備競争の阻害=ブロードバンド環境進展を阻害することになるものと考えます。</p> <p>・また、現行の接続ルールでも、複数の事業者でOSU等の設備を共有してサービスを提供することで、サービス競争は十分に可能と考えます。(OSU設備共有による提供を望まない事業者(NTT東西殿を含む)に当該提供を義務付けることは、事業者間の公正な競争を阻害することになり、適当ではないと考えます。)</p>	<p>○ 本意見に賛成します。</p> <p>電気通信事業部会と接続委員会の合同ヒアリング(平成23年2月22日開催)において、複数事業者間のOSU共用の実施については、NTT東西殿が帯域確保型サービスの提供ができなくなる等のサービススペック上の問題や保守の問題等を指摘しており、KDDI殿も料金だけでなく独自のサービススペックを優先して提供するため、仮に複数事業者間のOSU共用が実現しても利用しないことを明言しております。</p> <p>一方、複数事業者間のOSU共用を実施したい接続事業者は、こうした問題は解決可能と主張しており議論が平行線となっております。</p> <p>現行制度でもOSU共用の実施を希望する接続事業者が協力してOSU共用を実施することは可能であるため、制度変更の必要はないと考えます。</p> <p>設備を保有するNTT東西殿が望まない設備開放をNTT東西殿に強要することは公正な競争を阻害するため適当ではないと考えます。 (東北インテリジェント通信)</p> <p>○ 意見提出者の「1岐貸し接続料(分岐回線単位の接続料と同義)設定反対」という意見について、賛同いたします。 (ケイ・オプティコム)</p>	<p>○ 分岐単位接続料についての考え方は、考え方7のとおり。</p> <p>なお、現行制度下においても加入光ファイバ1芯(シェアアクセス方式)を接続事業者同士で共同利用し当該事業者同士で費用を負担すること(コンソーシアム方式)は可能との指摘については考え方7のとおり。</p>

<p>(中部テレコミュニケーション)</p> <p>○ ①OSU共用案</p> <p>【説明】</p> <p>光ファイバに信号を伝送するOSUという設備を、実際に利用する事業者同士で共用し、1ユーザ単位でコストを割り勘する方式です。平成20年当時、1台のOSUを複数事業者で共有すると回線品質や監視運用に支障をきたすおそれがある点が主な理由となり、却下された経緯があります。</p> <p>【弊社の意見】</p> <p>弊社は、OSU共用案の最大の問題点は、OSUを含む光ファイバ設備について、ユーザ未利用分のコストを誰がどのように負担するかという点にあると考えております。分岐回線単位の接続料設定では、例えば最大8ユーザまで収容できる光ファイバ設備の内、5ユーザ分しか利用されない場合、残りの3ユーザ分のコスト負担はNTT東西殿が負うこととなります。</p> <p>光ファイバの接続料はFTTHのサービス原価に密接にかかわるため、接続事業者のサービス原価は、NTT東西殿よりも大幅に安価になります。これは単にNTT東西殿と接続事業者だけの問題に留まらず、既に先行してインフラ投資を行っている弊社を含む地域アクセス系事業者やCATV事業者も甚大な影響を被ることを意味します。地域アクセス系事業者やCATV事業者は、ユーザ未利用分のコストも負担しながらFTTHサービスを提供しています。つまり、一旦OSU共用案に基づく分岐回線単位の接続料設定がされれば、その制度の利用有無にかかわらず、全ての設備事業者が、借りるだけの接続事業者に対して不利な競争</p>		
--	--	--

<p>を強いられることとなり、公平な競争環境が阻害されることとなります。この理由から、弊社は、OSU共用案に基づく分岐回線単位の接続料設定に強く反対いたします。</p> <p>なお、平成20年度以降、一部事業者が技術検証を行い、「OSU共用は性能・運用面で問題はない」と意見を表明しておりますが、技術上問題が無いのであれば、現状認められている一芯単位の接続料設定制度を利用し、接続事業者同士でコスト負担を協議の上、NTT東西殿から一括で設備を賃借すれば解決するため、なおさら制度変更の必要はないと考えております。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p>		
<p>意見11 企業努力によって8分岐単位(1芯単位)での利用でも自由なサービス設計により収支が成立していることから、1分岐単位の接続料については安易に導入すべきではない。</p>	再意見11	考え方11
<p>○ 4)1分岐単位接続料の課題</p> <p>①OSU設備を共用することについて、当時から指摘されていたサービスの均一化、新サービス提供の支障という問題は現時点でも解決しているわけではありません。</p> <p>当社の「ギガ得プラン」サービス実現にあたっては、より安く、より良いサービスを機動的にお客様に提供可能とするため、自由なサービス設計を行える自社専用のOSUを設置しております。</p> <p>②当社は2008年以来、8分岐単位での利用により「ギガ得プラン」サービスを提供しておりますが、設備の利用効率を高め、コストを下げるべく企業努力を重ねることにより、8分岐単位の利用でも収支を成立さ</p>	<p>○ 弊社は、意見提出者の「1分岐単位(分岐回線単位と同義)接続料設定反対」という意見について、賛同いたします。</p> <p>意見提出者が、1芯単位でNTT東西殿から光ファイバを借り、「ギガ得プラン」サービスを提供されているとおり、現行の制度においても、接続事業者の熱意と工夫により、優れたサービスを創造することは可能です。FTTH事業への参入を希望する他の接続事業者は、意見提出者と同様の方法により、市場の活性化に努めていただきたいと考えます。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

<p>せることが可能となってきております。OSU専用の1分岐単位接続料については、むしろ、1分岐しか利用しないモラルハザード的な利用の懸念が当時から指摘されております。</p> <p>上記から、課題の状況を踏まえ、1分岐単位の接続料については、安易に導入すべきでないと考えます。</p> <p>(KDDI)</p>	<p>○ KDDI 殿からは、8分岐単位での利用でも収支を成立させることが可能であるとされていますが、KDDI 殿は、東京電力との FTTH 事業統合、JCN 連結子会社化、中部テレコミュニケーション連結子会社化、JCOM への資本参加と、大規模な事業展開(M&A)を推進されていることから、ケーススタディとしての参照は限定的であり、全国ベースでの競争環境を整備することが重要と考えます。</p> <p>FTTH をより早くより多くのユーザに使って頂くためには、競争政策において、Competitive fringe(競争的周辺)に着目し活性化を図ることも必要であり、従来のファイバ所有事業者や大規模事業者による垂直統合型だけでなく提供形態の拡充を図ることによって、サービス競争を促進することが重要であると考えます。</p> <p>また、設備競争の観点においては、光の投資の大部分は光ファイバの敷設であり50年に一度の技術革新と考えます。したがって、分岐単位の接続料を設定することでファイバ部分での設備競争が図られなくても、OLT を含むサービス差別化に直結する部分の設備競争を妨げることはなく、むしろ光ファイバが全国に普及することで設備競争が活性化されるものと考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p> <p>○ 「1芯あたり約3契約を獲得することにより、実質的に分岐単位あたりの料金(平成25年度の接続料をベース)はADSL並みとなります」(ジェイコム)、「8分岐単位の利用でも収支を成立させることが可能」(KDDI)との意見がありますが、これらの意</p>	
---	--	--

	<p>見は、現行の市場価格維持を前提とした議論であり、適性かつ公正な競争を通じて更なる利用者料金の低廉化を図ることを視野に入れたものでないことは問題と考えます。</p> <p>また、こうした主張は、採算性の見込める大都市等一部エリアのみにあてはまることであり、配線区画を全国規模で見たときに、各社が1芯あたり平均2~3ユーザを獲得することは大変困難です。特に、ルーラルエリアにおいては、世帯数が少ないこと及び、公社時代から今なお残るNTTのブランド力の影響が大きいこと等から、接続事業者はまとまった需要を見込むことが難しく、1芯単位の接続のままでは競争上極めて不利な立場におかれることとなります。</p> <p>また、「一部事業者では、既にADSLと遜色のない料金(電話とのバンドル)を実現(ジェイコム)」といった主張もなされていますが、当該サービスはクリームスキミング的に一部地域に限定された提供になっており、そうしたサービス料金が全国で実現している状況にもありません。</p> <p>さらに、3月1日にNTT東日本殿より発表された最低月額料金を2800円とするサービスプランについては、1芯単位のみでの接続料設定下では、接続事業者には到底提供し得ない料金となっています。また、ケイ・オプティコム殿も「eo光電話」を、既に月額1390円で提供していますが、これらも接続事業者にとって1分岐単位での接続料金設定がなされなければ追従できない料金水準となっています。従って、接続事業者は1分岐単位での接続がないことにより市場への参入を著しく阻害されているのが</p>	
--	---	--

	<p>実情です。</p> <p>以上のことから、需要の少ないルーラルエリアを含む日本全国において、NTT東西殿利用部門と接続事業者との間の真の公正競争環境を整備し、複数事業者によるサービス展開を可能とするために、OSU共用による1分岐単位での接続の実現が必要であり、そのことがNTT東西殿の独占市場拡大の抑止にもつながるものと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>○ 1分岐単位の接続料について安易に導入すべきでないとの意見に賛同します。</p> <p>意見提出者は、3年前の審議会の意見募集(20年2月)では1分岐単位の接続料設定を希望されておりましたが、実際にNTT東西の光ファイバを8分岐単位で利用し「ギガ得プラン」サービスを提供することより</p> <ul style="list-style-type: none"> ・8分岐単位の利用でも収支を成立させることが可能であること ・1分岐単位の接続料設定は、以前より指摘されていたサービスの均一化、新サービス提供の支障という問題が現時点でも解決していないことを体現し、1分岐単位の接続料を安易に導入すべきでないとの意見を提出されております。 <p>このように、実績に基づく意見は説得力のあるものであり、このことから分岐単位の接続料ではなく、これまで通り1芯単位の接続料が設定されることが適当であると考えます。</p> <p>(九州通信ネットワーク)</p>	
--	---	--

	<p>○ KDDI 株式会社殿のように、現行制度の範囲内におきましても、企業努力により成功を収めている実例が存在します。</p> <p>この状況を踏まえると、現時点で1分岐単位接続料の設定をするのではなく、まずは、企業努力による競争環境(設備競争とサービス競争)を継続・促進することにより、市場活性化が図られると考えます。</p> <p>1分岐単位の接続料については、安易に導入すべきでないという KDDI 株式会社殿の意見に賛同致します。</p> <p>(北陸通信ネットワーク)</p> <p>○ 弊社は、KDDI殿の「一分岐貸し制度導入反対」という意見について賛同いたします。</p> <p>現行の制度(1芯単位)でもKDDI殿はNTT東西殿から光ファイバを借り、「ギガ得プラン」サービスを提供されています。</p> <p>これは、現行制度においても接続事業者の取り組み方の工夫によってサービス展開が可能であることを証明しています。</p> <p>今後も現行制度を活用する創意によってさらなる市場の活性化が図れると期待します。</p> <p>(沖縄通信ネットワーク)</p> <p>○ 1芯単位での貸付でも収支を成立させることができる好事例であり、コスト負担が不公平な「一分岐貸し制度」の導入は必要ないと考えます。</p> <p>(エネルギー・コミュニケーションズ)</p>	
--	---	--

意見12 経済合理性のない分岐単位接続料の設定は、CATV や電力系事業者など地域の設備事業者が撤退に追い込まれる可能性があり反対である。	再意見12	考え方12
<p>○ また、分岐単位接続料設定により、接続料が経済合理的な水準より低く設定された場合、北陸地域において自ら光アクセス網を構築して事業展開してきた弊社には、非常に影響が大きく、今後の事業運営が困難となり、撤退に追い込まれることも考えられます。このような事態になりますと、北陸地域での設備競争が進展しなくなり、光ファイバ設備の寡占化が進行し、更なる接続料及び利用料金の低廉化が期待できなくなります。これも、利用者の利便性を大きく損なう結果となります。</p> <p>まずは、設備競争とサービス競争を適正なバランスのもとで継続・促進させることとし、それが北陸地域の活性化に繋がるものと考えます。</p> <p>(北陸通信ネットワーク)</p> <p>○ [意見]</p> <p>NTTの申請内容については概ね賛成しますが、分岐単位接続料設定については CATV 事業者の経営に大打撃を与えることが予測されますので、強く反対します。</p> <p>[具体的内容]</p> <p>CATV 事業は、基本的に事業者自ら施設を構築し、サービス提供を行なっております。</p> <p>当然、施設の維持管理にかかる費用を原価として計上し、顧客へのサービス提供料金として単価設定をするため、最低限度の料金設定は必要であります。</p> <p>しかしながら、NTT は巨大資本をバックに着々と</p>	<p>○ 光接続料の議論において、分岐端末回線単位での接続料設定を複数の事業者が要望しているが、もしそのような接続料が是とされた場合、リスクが軽減された巨大資本の事業者による料金競争が激化し、我々地域の CATV 事業者には多大な影響を及ぼすことが容易に想像できる。これまで我々地域の CATV 事業者は、NTT や電力系事業者が光を展開しないエリアにおいても、市民の強い要望に応えるべく情報化を推進していくために、設備投資・設備維持管理・顧客管理・運用保守などの様々なリスクを背負いながら、自治体や地域の皆様に支えられ、低料金のサービス提供に向け懸命に頑張ってきた。</p> <p>分岐端末回線単位の接続料設定は、そうした積年の努力を水泡に帰すだけでなく、リスクを負って真面目に取り組んでいる自治体・事業者を否定し、投資インセンティブを削ぐ結果を呼ぶこととなり、そのことがむしろ、我が国の情報化が遅れてしまうことになりかねないため反対する。本来、光の道実現を目指すのであれば、対象施設を FTTH のみに限定するのではなく FTTC など広義の光の道ととらえ、施設の形態や料金などの議論とせず、ブロードバンドサービス利用率を上げることこそが肝要であるはずであり、そのためには、どのようなアプリが必要かなど、ソフト面からその利活用方法を積極的にまた可及的速やかに議論することの方が重要と考える。</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

<p>FTTH 網の整備を進め、他メガキャリアはその設備とNTTの光サービスに関する巨額な広告宣伝を活用することで、FTTH ユーザーの顧客獲得を推し進めております。</p> <p>それにより当然、ADSL ユーザーが年々減少傾向にあるようにCATV事業者を取り巻く環境も価格競争の中で、一段と厳しさを増してきております。</p> <p>そのような環境下で分岐単位接続料設定が行なわれれば、大資本を擁するメガキャリア、MSOのケーブルテレビ会社などの間でさらなる料金値下げによる価格競争が繰り広げられ、過去のADSLサービスや携帯電話の値下げ競争同様に熾烈な争いになることは必然であります。</p> <p>そうすると、中山間地域の活性化を含め、デジタルデバイス解消及びデジアナ変換サービスの導入による地デジ推進に大きく寄与している資本力のない地方のCATV会社にとっては、値下げ競争に巻き込まれ、結果、事業目的を達成する前に撤退を余儀なくされることになりかねません。</p> <p>CATV事業者はFTTHに対抗すべく、今後ますます施設の小セル化工事やセンター設備の増強工事など行なっていく必要があり、ただでさえ、平成23年度以降の接続料低減化がなされる中、さらなる料金値下げによる熾烈な競争を引き起こしかねない分岐単位接続料設定は、CATV事業経営に壊滅的な打撃を与えることが予測されるため、強く反対します。</p> <p>(岡山ネットワーク)</p> <p>○ また、光ファイバを実際には共用しないのに、分岐単位接続料を設定するなど、政策的にコスト以下の</p>	<p>(三原テレビ放送)</p> <p>○ 弊社は、長崎県五島市において、地域住民の皆様にケーブルテレビを提供しています。報道等により、平成23年度以降の加入光ファイバの接続料等が議論されていることを知りましたので、下記のとおり意見を申し上げます。</p> <p>■分岐端末回線単位の接続料について</p> <p>「光の道」構想に係るタスクフォースの最終報告書において、超高速ブロードバンドについては、競争環境の中での民間主導による整備が原則であるとされております。</p> <p>その考えに立てば、民間事業者が経営リスクを負ってサービス提供を行うには、サービススタートで採算が取れている必要があると考えますが、パブリックコメントにおいて、一部事業者は分岐端末回線単位の接続料設定を要求しており、その要求を満たす接続ルールが採用された場合、NTT西日本・東日本等の設備構築事業者が過剰な設備投資リスクを負うことを余儀なくされ、更に都市部において採算性を度外視するような価格競争に陥れば、NTT西日本・東日本等の設備構築事業者が適正なコスト回収を行うことができず、結果的に未整備地域等でのサービス提供に大きな障害となることを危惧しております。</p> <p>したがって、弊社としては、健全な競争環境を歪めることとなる分岐端末回線単位の接続料の設定については反対いたします。</p> <p>(五島テレビ)</p>	
---	--	--

<p>料金を強制すれば、通信事業者は投資インセンティブを失い、インフラの高度化が遅れること等を懸念する。この結果、こうしたインフラを利用した地上デジタル放送を始め、多チャンネル映像配信など多彩なサービスの普及が阻害され、お客様への利便の向上に支障を生じることになる。</p> <p>(オプティキャスト)</p>	<p>○ この度は弊社意見を提出させて頂く機会を賜り誠にありがとうございます。</p> <p>弊社は、現在議論がなされている分岐端末回線単位での光接続料設定について、当該制度の導入が市場の活性化・国民利益の増大に繋がらないと考え、反対致します。</p> <p>弊社がサービスを行っている淡路島は、都市部と比較してブロードバンドの展開・普及が遅れがちな地域になりますが、だからこそ情報インフラを充実させ、住民の皆さんにそのメリットを享受頂き、地域を活性化していくことが重要と考え、CATVのインフラ敷設及びその高度化に取り組んでいるところです。</p> <p>3年前にも本件について同様の意見を申し上げましたが、もし分岐端末回線単位の接続料が設定され、全国規模の通信事業者が設備投資リスクを負うことなく安価な料金で市場に参入して来た場合、弊社のように市民の税金を投入し設備を構築し、投資リスクを負いながら事業を展開している事業者にとっては壊滅的な打撃を受けてしまうことは必至となります。</p> <p>このような事態になれば、自発的に設備を高度化する者はいなくなり、結果、お客様へのサービスも高度化することなく立ち止まってしまうこととなります。このような状況を招くことが本当に市場の活性化、ひいては日本の情報通信の発展に寄与するものなのでしょうか。</p> <p>高速ブロードバンドの100%の普及を目指す「光の道構想」の実現に向けては、真に国民が豊かになるための実現方法を考えるべきであり、日本の情報通信の停滞を招きかねない施策を導入すること</p>	
---	---	--

	<p>は避けるべきと考えます。 (淡路島テレビジョン)</p> <p>○ 設備保有事業者からは、分岐端末回線単位接続について「さらなる料金値下げによる熾烈な競争を引き起こしかねない分岐単位接続料設定は、CATV事業経営に壊滅的な打撃を与えることが予測されるため、強く反対」(岡山ネットワーク株式会社)、「弊社には、非常に影響が大きく、今後の事業運営が困難」(HTNet)等といった主張がなされています。</p> <p>このような主張の背景として、分岐端末回線単位の接続料設定が経済合理的な水準よりも低く設定され、健全な競争環境が阻害されることに対する懸念があげられていますが、接続料の設定方法はまさに今後算定方法や乖離額調整の導入有無と併せて議論されるものであり、経済合理性を欠いた接続料設定がなされてしまうという前提に基づいた議論は適切でないと考えます。</p> <p>分岐端末回線単位の接続料が導入された場合にも、例えば加入光ファイバに係るコストの回収漏れが発生しない前提で接続料を設定する等、設備を保有する事業者の事業に悪影響を及ぼすことのない接続料設定を検討することは可能であり、そうした前提に立てば健全な競争環境を実現することは可能と考えます。</p> <p>設備競争が進展している利点を活かしつつ、その上で更にサービス競争が進展すれば、より一層各事業者が経営の効率化やサービスの独自化等に知恵を絞り、延いては料金低廉化や利活用促進</p>	
--	---	--

	<p>といった利用者利便につながるものと考えられます。設備競争とサービス競争の両輪による競争活性化を促すためにも、NTT 東西殿を含む全ての事業者による OSU 共用を前提とした分岐端末回線単位の接続料設定を実施すべきと考えます。 (ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>○ 意見提出者の「分岐単位(分岐回線単位と同義)接続料設定反対」という意見について、賛同いたします。 (ケイ・オプティコム)</p>	
<p>意見13 OSU 共用の強制による分岐単位接続料の設定は、映像伝送サービスの品質の低下やコストアップを招く恐れがあるため反対。</p>	<p>再意見13</p>	<p>考え方13</p>
<p>○ 弊社は、NTT東西の戸建住宅向けのフレッツ光に重畳して、「オプティキャスト施設利用サービス」及び「スカパー！光」(CSデジタル多チャンネルサービス)を提供している。</p> <p>「オプティキャスト施設利用サービス」とは、基本サービスとして地上アナログ・デジタル放送、BSアナログ・デジタル放送、FM放送及びオプションとして110度CSデジタル放送(スカパー！e2))の再送信サービスを提供しています。</p> <p>今回の申請は、これまでどおり1芯単位の接続となっているため、弊社のサービス提供上の問題は生じないと考えているが、仮に分岐単位接続料を設定し、光ファイバを複数事業者で共用することを強制するような制度変更があれば、以下のような問題が生じ、弊社の「オプティキャスト施設利用サービス」、「スカパ</p>	<p>○ CATV 事業者からは、技術面やサービス提供上の懸念から1分岐回線単位接続に反対する意見も出されていますが、OSU 共用による1分岐回線単位での接続において放送サービスを提供することは、技術的にフレッツ TV と同様に波長多重を利用することにより可能です(別添3参照)。1分岐回線単位での接続が可能となれば、CATV 事業者は、サービス提供地域の拡大、加入者獲得機会の増大を図ることができ、サービス提供地域の拡大は、複数事業者が参入するエリアの増加につながり、競争による利用者利便の向上がより多くの国民にもたらされることとなります。</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

「スカパー！光」のサービス品質低下及びコストアップを招く恐れがある。

このことにより、サービス料金の値上げを招くこともあり、既加入契約者(受信者)にも多大な迷惑をかけることに成りかねない。

こうした問題が解消しない限り、分岐単位接続料を設定し、光ファイバの共用を義務付ける制度変更には、反対である。

【問題点】

①現在の伝送方式では、映像信号が全ての事業者の戸建住宅の宅内まで届いてしまうため、光ファイバを複数事業者で共用することを強制するような制度変更があれば、全事業者が各戸において放送サービスを希望していない利用者には、映像信号の切り分けをしなければ、その利用者が放送サービスの不正受信につながる可能性がある。

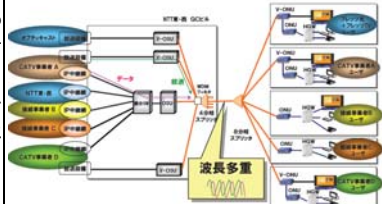
このことは、「オプティキャスト施設利用サービス」を提供する前提として、弊社は NHK・民放各社・FM 局及び CS 放送番組事業者と、各放送番組を再送信を行うことの許諾を得る為に、「再送信同意書」を締結している。

本契約書では、加入契約者(受信者)以外の不特定多数が受信できた場合には、契約内容に抵触することになる。

また、NHK(地上アナログ・地上デジタル、BS アナログ・BS デジタル)の視聴には、NHK 放送受信料「地上カラー契約」「衛星カラー契約」の支払いが義務付けられているが、不正受信が可能となった場合には、その責任は負いかねる。

②「オプティキャスト施設利用サービス」を提供する上

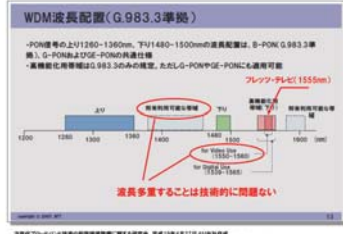
(別添3-1) CATV事業者の分岐回線利用



CATV事業者の放送は波長多重で提供可能

4

(別添3-2) CATV事業者の分岐回線利用



5

(ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)

○ 「分岐単位接続料を設定し、光ファイバの共用を義務付ける制度変更には反対である。」という意見に賛同します。

すなわちオプティキャスト殿が、実際に光ファイバを使って「オプティキャスト施設利用サービス」及び

で、放送の送出設備からお客様の各戸までの使用回線について、回線の品質担保と保守対応を充分に取る必要があり、当然全事業者に現状と同様の品質保持と対応をお願いする必要があります。

また、使用する役務回線が全事業者に広がる場合には、各放送番組事業者から再度再送信同意の許諾に必要な事務手続きが不可欠であり、弊社の事務作業の増加が予想される。

③共用化に伴い、トラブルの増加やクレーム処理・顧客管理事務の煩雑化とともに、それに伴うオペレーションシステムの高度な改善が不可欠であり、運用コストの増加が予想される。

④今後弊社の放送サービスを提供するに際し、複数事業者での共用が強制されていると、各事業者の個別の要望を答える為に、必要以上のアクセスライン設備の増設、改修等に対応せざるおえない可能性がでてくる。

また弊社が新サービスを提供する場合に、光ファイバ設備を共用する全ての事業者毎に対応せざるを得なくなり、新サービスの提供が遅れる可能性が大きい。

また、場合によっては一部の通信事業者からの反対により新サービスを断念せざるを得ない局面に立たされる可能性が生じる。

(オプティキャスト)

「スカパー！光」を提供されておられる事業者として、「分岐単位接続料」を設定すると(以下「一分岐貸し」という。)、同社の事業にサービス品質低下とコストアップを招くことを具体的に例をあげて示されていることは、「一分岐貸し」に関する議論に重要な視点を提示していると考えます。

OSUの共用が義務付けられると、インターネット接続サービスだけでなく映像配信を含む多様なサービスを提供している事業者が新しいサービスを提供しようとする際、OSUを共用する全ての事業者の同意のもとに設備改修が必要になりうること、また、その中で反対する事業者があれば、サービス提供できなくなる可能性も想定されることなどから、新サービス開発を阻害する恐れがあります。

以上の理由から、弊社はオプティキャスト殿に賛同し、光ファイバ共用は義務付けられるべきではないと考えます。

(STNet)

2-2. 分岐単位接続料(設定すべきとの意見・その他)

意見	再意見	考え方(案)
----	-----	--------

<p>意見14 将来の需要拡大・利用者料金の低廉化のため、OSU 共用をはじめとして分岐単位接続料を設定すべき。OSU 共用は、地方における DSL 事業者に係る競争環境を維持するためにも必要。</p>	<p>再意見14</p>	<p>考え方14</p>
<p>○ 1. 需要拡大のための貸し出し方法について 「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。 ・今回の申請案においては、光ファイバの貸し出し方法は従来のもを踏襲しておりますが、シェア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。 (ウィルコム)</p> <p>○ 日本は、ADSL の急速な普及により、一気に世界一速く安価なブロードバンド大国となりました。その要因は、競争促進策として NTT 東・西殿の設備の開放がなされたことにより、メタル回線の 1 回線単位での平等な貸し出しが実現したことによるところが大きいと考えます。非常に多くの ADSL 事業者がブロードバンド市場へ参入し、公正な競争が進展するとともに、ユーザ料金低廉化のほか、通信速度の高速化やサービスの多様化が実現し、その後のブロードバンド市場の急速な拡大につながりました。 我々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</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ことではないと考えます。 <OSU共用について> 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、 (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 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。 <1ユーザ単位(1分岐単位)の接続料の設定について> 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。 ①備構築事業者としてコスト回収漏れが生じないこ</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

<p>に貢献してきました。したがって、我々ADSL 事業者も、世界一速く安価なブロードバンド提供の一翼を担ってきたものと自負しています。 また、現在においても、地域に密着したサービスを多くのユーザの皆様にご愛顧いただいております。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、我々ADSL 事業者は、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ます。 しかしながら、ADSL 事業の根幹をなすドライカッパ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・西殿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儀なくされる可能性もあります。 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ます。ユーザあたりのコストで見れば、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>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 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。 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時的に押し付けられ、原価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。 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。 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</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。

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。

○ 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るべきです。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。

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ー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。

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。

更に、②のような問題が発生するということは、③の同等性も確保できないと考えます。

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。

<今回申請した加入者光ファイバの接続料水準について>

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1)で提供できることになり、ドライカッパ接続料とほぼ同等(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。

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。

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

市場による貸し出し形態の違い 別添資料2

ADSL市場

- 1回線ごとに金属回線を借りることができる
- 小規模事業者も参入することができる
- 利用者の少ない地域でも、ユーザ単価は同じ

FTTH市場

- 8回線ごと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、参入障壁がある
- 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

NTT東西殿を含むOSU共用の実現 別添資料2

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(シェアドアクセス)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に提供可能
- 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
- 抜本的な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ユーザにおける光サービスの普及につながる

(エム・ビー・エス、沖繩テレメッセージ、関西ブロードバンド、コアラ、彩ネット、サイプレス、長野県協同電算、新潟通信サービス、マイメディア)

○ 弊社は、鳥根県の西部で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。

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主端末回線接続料を単に合計したものに過ぎません。

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。

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。

<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>

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。

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る、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

<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>(マイメディア)</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。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、イー・モバイル)</p>	<p>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)</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</p> <p>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> <p>(注2)</p> <p>主端末回線は H25 年度接続料(2,982 円/月)にて計算</p> <p>(NTT 東日本)</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の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> <p>(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</p> <p>(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</p> <p>(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</p>	
---	---	--

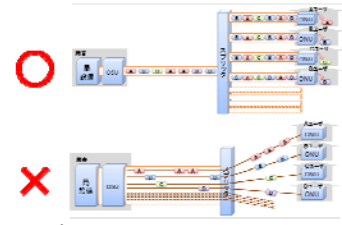
	<p>(iv)故障発生時の事業者間切分けで復旧時間を要する等サービスレベルが低下すること</p> <p>といった問題があると考えており、当社として共用する考えはありません。</p> <p><1ユーザ単位(1分岐単位)の接続料の設定について></p> <p>1ユーザ単位(1分岐単位)の接続料を設定する上では、以下の3点が担保されることが必要と考えます。</p> <p>①設備構築事業者としてコスト回収漏れが生じないこと</p> <p>②サービス提供事業者間の同等性を確保すること</p> <p>③当社の管理部門から光を借りるサービス提供事業者と他の設備構築事業者の間の同等性を確保すること</p> <p>①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</p>	
--	--	--

	<p>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ことは、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1,350円～1,850円程度(注1)で提供できることになり、ドライカッパ接続料とほぼ同等(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</p>	
--	--	--

	<p>獲得しており、当社のシェア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、2.0(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> <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(4×40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、160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</p>	
--	--	--

	<p>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40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(3,010円/月)÷2 ユーザ+分岐端末回線(354円/月)=1,859円/月 主端末回線(3,010円/月)÷3 ユーザ+分岐端末回線(354円/月)=1,357円/月</p> <p>(注2) 主端末回線は H25 年度接続料(3,010円/月)にて計算 (NTT 西日本)</p> <p>○ 弊社は、地域アクセス系通信事業者として、積極的に光ファイバ設備に投資し、近畿2府4県でNTT西日本殿に対抗してFTTHサービスを展開してきました。その立場から、意見提出者の「1回線単位の貸出し(分岐回線単位の接続料設定と同義)が必要」という意見について、OSU共用・専用を問わ</p>	
--	---	--

	<p>ず、強く反対いたします。</p> <p>ADSLのサービス内容が、現時点でFTTHのサービス内容に劣後するとしても、例えばCATVが同軸と光のハイブリッド方式を採用したのと同様に、新技術の採用や創意工夫によって対抗すべきです。</p> <p>設備事業者は、技術進歩を睨みながら、設備の償却期間を判断し、回収可能な価格設定の下で、サービス提供を行っています。現状で公正に機能している設備競争・サービス競争のルールを歪めることは、今後の設備投資インセンティブを失わせ、技術革新が停滞するおそれがあります。結果的には、不利益を被るのは国民全体ということになります。</p> <p>○ 同図について、FTTHが、あたかもメタルケーブルと同様にNTT東西殿の局舎から利用者宅まで1対1の物理回線で接続されているかのような誤解を与えるおそれがあります。正確には、FTTHは1芯の光ファイバの中を通る信号を最大8つに分岐させることで多くの利用者を収容しており、分岐回線単位の接続料設定制度とは、その1つの分岐単位での賃借を認める制度のことですので、より実情に即した図を添付いたします。</p>	
--	--	--

	<p style="text-align: center;">シェアアクセス方式の仕組み</p>  <p>(ケイ・オプティコム)</p> <p>○ 「光ファイバの接続料水準をADSL並にするためには、1回線単位の貸し出し、更にはOSU共用が必要です」という趣旨に対して反対します。</p> <p>今回NTT東西殿が申請した接続料(8分岐単位のシェアアクセス方式(従来方式))は接続事業者が1芯当たり2~3契約を獲得すれば実質的にADSL並みの料金を実現できる水準です。(この点については第1回の意見募集において株式会社ジュピターテレコム殿(以下、「J:COM殿」という。)が数表を用いて指摘されているとおりです。詳しくはJ:COM殿の意見書2(1)①、②をご参照ください。)</p> <p>したがって、接続料水準を理由にしてOSU共用を制度化する必然性は無いと考えます。</p> <p>また、光ファイバ設備の中核装置の一つであるOSUを共用する方式は、多くの事業者が参入している設備面での公正な競争やサービス競争を歪める結果を招くことにもなりますので、NTT東西殿を含めたOSU共用及びそれによる分岐端末回線単位の接続料設定に強く反対いたします。</p>	
--	---	--

	<p>(STNet)</p> <p>○ NTT東西と接続事業者がOSUを共用し1回線単位の接続料を設定すべきとの意見には、賛同できません。</p> <p>分岐単位の接続料を設定し光回線を1分岐単位で貸し出すことは、設備構築にあたり投資リスクを負いながら光ケーブルなどのアクセス設備の構築を進めてきたNTT東西や電力系事業者に対し、接続事業者だけがリスクを負うことなく安価な料金で必要最小限の回線を都度借用できるようにするものであり、公平性を欠くものと考えます。</p> <p>また、アクセス網における設備競争とサービス競争は一体のものとして、各社が独自にネットワーク設計やサービス開発などを行っており、分岐単位の接続料はこれまでの健全な設備競争やサービス開発を阻害し、“「光の道」構想に関する取りまとめ”に挙げられている「設備競争の促進」の考えにも相違するものと考えます。</p> <p>さらには、平成19年度の情報通信審議会において、分岐単位の接続料設定の技術的方法として3案が検討されましたが、いずれも技術的課題等により見送られた経緯があり、現在においてもそれらの課題は解決されていないものと認識しております。</p> <p>(九州通信ネットワーク)</p> <p>○ 意見提出者の「一分岐貸し制度導入すべき」という趣旨の意見に反対いたします。</p> <p>・分岐端末回線単位の接続料設定(以下、一分岐</p>	
--	--	--

	<p>貸し制度)は、OSU専用・共用にかかわらず、未利用分の設備コストを設備事業者(NTT東西殿)に負担させる制度です。</p> <p>・従って、借りるだけの接続事業者は、設備事業者に対して圧倒的に有利な条件でFTTHを提供できるため、公平な競争環境が失われます。その結果、今後積極的に設備投資を行う事業者は現れなくなり、技術革新も起こらなくなると考えます。</p> <p>(エネルギー・コミュニケーションズ)</p> <p>○ 前回の意見募集において提出された地域のDSL事業者9社からの連名意見に改めて賛成します。</p> <p>1990年代から日本に於いてサービスの多様化やその後のブロードバンド化が進んだのは、NTTを中心にした少数の電気通信事業者により独占状態にあった電気通信設備が他のベンチャーとして立ち上がった電気通信事業者に解放されたことによるところが非常に大きいと考えます。</p> <p>NTTの局から加入者宅に敷設されるメタル線の解放があったからこそ、我が国では多くのADSL事業者の市場参入があり、市場原理に基づく公正な競争が行われて参りました。この事により弛まない通信事業者の企業努力が促進され、結果として今日、国民は、高品質かつ適正価格のブロードバンド回線を享受する事ができています。今回のNTT加入者光ファイバの接続料の議論に於いてもメタル線同様に多くの電気通信事業者が算入できるようにし、市場原理に基づく公正な競争が行われることを考慮されることが、今後の我が国に於ける更なるブロードバンド化、引いては更なる高度情報化社会の</p>	
--	---	--

	<p>実現には必須です。</p> <p>現在の8回線毎のセットの貸し出しのままでは、大都市で需要が多い場所だけサービスを提供するのであれば成り立ちますが、比較的人口密度の低い地方地域ではこの事が市場参入障壁となり、新たなデジタルデバイドを産みかねません。</p> <p>今後、都市地域の光化が進む中で人口密度の低い地方地域でも市場原理に基づく公正な競争が行われ、デジタルデバイドの解消を進める意味で、NTT東西からのOSUの共用による1分岐回線単位での貸し出しと適正な接続料の設定が必須と考えます。</p> <p>(彩ネット)</p> <p>○ ブロードバンドの一層の普及と事業者間の競争推進のために分岐単位での貸し出しを希望します。</p> <p>(個人)</p> <p>○ 過疎地の分岐方式について</p> <p>【これも、NTT社の接続料の問題ではありません。そもそも、現在、ADSLしかない地域ですから、NTT社を含めて民間企業が光ファイバーを建設・保有することは考えられません。したがって、「光の道構想」を掲げる行政自身が、光ファイバーあるいはその地域に適したCATV、高速無線などのブロードバンドインフラをどのように構築していくのか、という問題です。】</p> <p>数年前に総務省の審議会あるいは研究会が、過疎地におけるインフラ整備のあり方を検討したレポートを公表されました。私が記憶しているところで</p>	
--	---	--

	<p>は、その骨子は、①世帯密度の低い過疎地では、光ファイバーを整備するにしても、分岐方式よりも一芯方式のほうが、トータルコストは安い。②地域によっては、光ファイバーよりもCATVや高速無線の方が、安いし適している。というものだったと思います。関西ブロードバンド社などが、ソフトバンク社に呼応して、どうして急に分岐方式を要望されるようになったのか不明ですが、国民の視点からは、過疎地では、仮に光ファイバーを敷設するにしても、一芯方式で整備したほうが、使われる税金が少なくて済み、経済的だと思います。</p> <p>(個人)</p> <p>○ 光ファイバーに関しては 1 分岐貸し出しにすべきです。2015 年までに光普及率 100%にする為には大幅な料金低廉化が必要です総務省の情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会 接続委員会の 2011 年 3 月 3 日、第 15 回会合で設備競争が進む都市部と加入者が少ない地域を分けて考えないと、実効的な競争促進に結びつかないのではないか(相田氏)と述べておられますが、都市部でも設備競争はまだ不十分です。2010 年 9 月末での近畿地区での光普及率は 41.6%であり、50%にも満たない状況だからです。また、国民の多くが 1 分岐貸し出しに賛成の場合でも、1 分岐貸し出しされないのでしょうか？もし、そのような場合、何の為の意見募集なのでしょうか！！また、3 年後に NTT の組織問題を再考するとの事ですが、光普及率が 2015 年までに 100%に達しなかった場合、NTT を分割する事を事前に決めておくべきです。</p>	
--	--	--

	<p>(個人)</p> <p>○ このたびは、「平成 23 年 1 月 25 日(火)付「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(平成 23 年度以降の加入光ファイバに係る接続料の改定)」について再度意見を述べる機会をいただき、ありがとうございます。</p> <p>先の意見募集の際に提出された 9 事業者合同の意見書において主張されている、NTT 東日本・西日本殿の設備管理部門が設置する OSU を同社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すべき、という意見に賛同いたします。</p> <p>我々は地方のインターネット接続サービス提供者として、都市部との情報格差の縮小に多少なりとも貢献してきたと自負しております。そもそも我々のような、地方で地域密着型のサービスを提供する事業者においては、高齢者に代表されるような情報弱者に対する、大手事業者では成し得ないきめ細かな対応を行える点が大きな存在意義の一つであると考えております。</p> <p>一方で、我々の主な商圏の多くのエリアの人口集積率が低いという事情から、規模のメリットを得難いという現実もあります。</p> <p>このような状況の下、一加入単位ごとに回線を借り受けできないという制約は、我々の事業を遂行する上で大きなハンディキャップとなると考えられ、強いては都市部と地方との情報格差を拡大するなものでもないと憂慮いたします。</p>	
--	--	--

	<p>昨今デジタルディバイド、高齢化社会の問題や ICT による地方活性化が叫ばれる中、この一点にのみ関しても契約約款変更案の再考をお願いしたく、ここに意見書を提出するものです。 (ティエイエムインターネットサービス)</p> <p>○ 前回の意見募集において地域の DSL 事業者9社から提出された連盟意見に賛成します。 弊社は平成21年に関西ブロードバンド殿と協業で ADSL事業を開始し、以来、熊本県八代市地域を中心として、利用者に細やかなサービスを提供し、ブロードバンド普及の一端を担ってきました。 現在も当該地域において、ADSLが事業の中心を担っていますが、「光の道」構想でも示されている通り、今後の大きな流れとして、ADSLからFTTHへ移行していくものと考え、同時に弊社共の課題となっております。 しかしながら、FTTH市場はADSL市場のように公正競争環境が整っていないのが実情であり、特定の地域で事業を営む地域に根差した事業者や新規事業者の参入が実質的にできない状況になっています。参入の阻害要因には、接続料の水準と事業者が8分岐単位ごとでしか利用できないこと等が挙げられます。 今後の「光の道」の実現への進展を考慮すると、既存のADSLサービス利用者がFTTHサービスに円滑に移行できるように、ADSLと同等なサービスを提供できるようにする必要があります。 弊社は、先般、9 事業者が意見募集や共同記者会見において主張したように、光ファイバの 1 回線</p>	
--	--	--

	<p>単位の接続料設定及び1回線単位の貸し出し実現がFTTH市場の公正競争環境実現のために必要と考え、意見に賛同します。設備競争だけでなく、活発なサービス競争が行われる環境整備を行うことが、料金の低廉化等の利用者利便の向上、電気通信業界の活性化につながるものと考え、ごく限られた大企業だけでなく、弊社のような中小の企業も含めた競争環境を整えることが不可欠と考えます。 (IMS)</p> <p>○ 平成 23 年度以降の加入光ファイバに係る接続料について、DSL 各社が提案する分岐単位での料金設定に賛同する。これらの意見書に記載されているとおり、市場活性化のためには、設備競争のみならず分岐単位での料金設定によりサービス競争を促進する必要があると考える。 一方、設備保有事業者からは、コスト負担等の公平性などについて問題があるとして反対の意見が出されている。しかしながら、当該接続料設定が直ちに、サービス競争事業者と設備保有事業者との間の競争を歪めるものではない。接続料の設定方法を工夫することで、設備競争とサービス競争の両輪をバランスよく推進出来るものとする。例えば、次のような手法が考えられる。 「分岐単位料金設定方法(案)」 ①まず、「1芯貸し」と「分岐貸し」を芯線数単位で把握 ②上記で把握した芯線数と1芯あたりの料金を基に「1芯貸し」と「分岐貸し」とのコストを別計(⇒「1芯貸し」は従来のコスト負担から変わらない。)</p>	
--	--	--

	<p>③上記で分計された「分岐貸し」コストの総計を、総分岐単位接続回線数(分岐貸し利用分)で割戻し、1分岐単位の料金を設定(⇒分岐貸し分のコスト回収漏れもなくなる。)</p> <p>上述の算定方法であれば、1芯単位での料金設定については従来と変わらないため、分岐単位での料金設定の実施によってコスト負担の公平性を損ねるような問題は生じない。そればかりか、この案においては、効率的な設備の利用による料金低廉化をもたらすほか、「分岐貸し」を利用する事業者においても、自身の獲得回線数が接続料の単金に直結する(稼働率を高めることで接続料が低廉化する)ことから、より多くの利用者を確保しようとするインセンティブが働き、光サービス市場での活発な競争が展開されるものと考ええる。なお、モラルハザード的な利用も防止可能である。</p> <p>また、この場合の共用OSUの設置については、NTT東西の共用の有無に関らず、NTT東西が設置を行い、NTT利用部門と接続事業者の公平性を担保すべきである。</p> <p>以上のことから、設備競争とサービス競争をバランスよく推進する案として、上述の「分岐単位料金設定方法(案)」についても、ひとつの有力な案として検討されることを希望する。 (ユーティースターコムジャパン)</p> <p>○ 前回の意見募集において提出された地域の DSL 事業者9社からの連名意見に賛成します。</p> <p>地域の DSL 事業者は、利用者へのブロードバンドの普及に貢献した立役者であると考えます。そう</p>	
--	---	--

	<p>した事業者による利用者へのきめ細やかなサービスがあって普及がなされたものと思います。</p> <p>今般の NTT 加入光ファイバ接続料の議論においても、大手事業者のみならず、中小まで含んだ各事業者での公正な競争があつてこそ、光回線の利用が進むことを念頭に置くべきです。しかし、現在の8回線毎の貸し出しのままでは、小規模事業者のようなユーザ数が少ない事業者においては、ユーザ単価が高くなることで、実質的に光サービスを提供することができません。</p> <p>今後、光化に向かう中で、利用者には光に安心して移行してもらう必要があります。そのためには、効率的な設備の運用を含めた抜本的なコスト構造の見直しが必要です。具体的には、NTT 東西殿を含む OSU の共用による分岐回線単位での接続料設定の実現が必須と考えます。これにより、DSL と同じビジネスモデルを光でも可能とすることで、引き続き、多様なDSL事業者によるサービス競争を可能とし、さらなるブロードバンド発展を地域においても実現できると考えます。 (ネットワーク)</p> <p>○ 再度意見の公表の機会を与えていただきありがとうございます。</p> <p>私が営業としている地域(都市部以外)においては光回線の提供においてNTTグループとの競争原理は根底からなり立たない状況にあることを知っていただき、分岐回線単位料金制度の導入をお願いするものです。</p> <p>・地域ではNTT東日本はリスクを負わず光回線を</p>	
--	---	--

	<p>整備している。</p> <p>NTT東日本は採算性のない場所でのフレッツ光サービスを行わないことを市町村に明示しており、フレッツ光サービスの提供には次の条件のいずれか、または双方を要求しています。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域で一定数の利用者の申し込みを自治体に取りまとめること。 2. 自治体が提供を希望する地域への光回線を整備しIRUでNTT東日本に貸し出すこと。 <p>このことによりNTT東日本は地方で地域の自治体を介して光ユーザを確保し、リスクを負わずフレッツ光対象エリアとして拡大しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地方(都市部以外)では光サービスはNTT東日本によるユーザの独占状態にある。 <p>NTT東日本からシェアドアクセス方式により光回線を借りることで競争できると主張している方々は制度の整合性を理解していないと思われる。シェアドアクセス方式はNTT東日本がフレッツ光サービスを提供していない地域では借用出来ません。しかしNTT東日本がフレッツ光サービスを実施すると公表した時点でNTT東日本ではその時点で光サービスを利用するほとんどのユーザの申し込みを受けており、他事業者は常に出遅れる状況にあります。NTT東日本が利用者を確保した後で他の事業者は該当区域がサービス対象地域となることを知らされます。この出遅れにより、シェアドアクセス方式を採用しようとした場合、他事業者は非常にリスクが高い状況となっています。これでは競争にならない事を理解いただきたいと思います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTT東西は不正競争をしている。 	
--	---	--

	<p>NTT東西は巨大な資本力のもとで、フレッツ光サービスを工事費無料としてサービスしており、総務省も認めているようです。体力の無い中小の事業者ではNTTの光サービスと光ケーブルの施設競争をすることはできません。地方自治体を通して事前にユーザを確保しているNTT東西と我々では公正な競争は望めないのが現状です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・分岐回線単位の接続料設定はNTT東日本への義務。 <p>前述したNTT東日本の独占したサービス状態から少しでもユーザが選択できる環境を整備することは競争の原理から必要なことと考えます。もし、分岐回線単位の接続料が設定されたとしても相当の営業努力なしでは既にNTT東日本に接続しているユーザを奪還することはできないと想像できません。又、ユーザの多くは既にNTT東日本を利用しており、新規のユーザ数は多く見込めない地方の現状を理解するべきです。つまり地方で既存のフレッツエリアにおける新規ユーザはシェアドアクセス方式を採用しようとした場合、開始時点で既に少なくなっており、NTT東日本と競争にもなりません。それでも利用者が選択できる環境を整備することは必要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フレッツ光未提供地域での分岐回線単位の貸出の必要性 <p>地域において新たに整備されるフレッツ光の地域では先のNTT東西による事前募集を廃止することでシェアドアクセス方式での競争が可能となると考えられますが、その場合はNTT東西の光回線の整備の意欲がそがれると考えられます。このため、ど</p>	
--	--	--

	<p>の程度の利用希望者がいるのかを知ることはNTT東西の整備意欲を維持するためにも必要と考えます。しかし、回線の申込については他の事業者と同時に受付を開始し、分岐回線単位の貸出を行うことで事業者とNTT東西での競争が行える環境ができると考えます。こうした競争の中で光芯線の利用率が向上し、NTT東西での芯線の利用率も向上し、事業者からの利用料金によりより早く設備の投資の回収が可能となり、一段のコストダウンが図れるものと考えています。分岐回線単位の貸し出しを希望している業者は無料ではなく、NTT東西の価格に合わせた費用負担をする事となるので、NTT東西の投資の回収に貢献することになり、NTT東西が損をすることは無いものと確信しています。</p> <p>○結論</p> <p>人口の集中する都市ではNTT東西の光化は促進され、シェアアクセス方式により他の事業者でもその提供方法などを工夫することでユーザがサービス提供元を選択することが可能です。しかし、人口の少ない地域における光化を考えた場合、このままでは、ユーザがサービス提供元を選択することは困難です。提供する利用者の数に対し、光化には多大なコスト負担が必要なため、少ないコスト負担で利用者の選択が可能なサービスを提供する必要があります。地域の光化にはNTT東西が一方的に有利な現在のサービス提供方法に対し、競争原理を提供する手段として、分岐回線単位の貸出は非常に簡単に導入が出来て有効な手段と考えます。</p> <p>是非、分岐回線単位の貸出制度の導入をお願い</p>	
--	--	--

	<p>致します。 (新潟通信サービス)</p> <p>○ 前回の意見募集結果を見ますと、地域の事業者としては、未だに一部の設備事業者を中心とした設備競争可能な都市部中心の論理が展開されていることに強い危機感を感じるところです。</p> <p>ADSLにおいてこれほど安価で高速のブロードバンドが普及した背景は、NTT東西殿の設備開放とそれに伴う中小含む多様な事業者の市場参入、すなわち市場における競争の促進に他なりません。この結果、ADSLでは地方を含め、きめ細やかなサービスが展開され、その一翼を担った我々をはじめとする中小の事業者も全国レベルでの利用者利便の向上に寄与してきました。</p> <p>他方、光市場においては、先行する光整備済みエリアであってもADSLのような本格的な競争は進んでおらず、これまで利用者のより近くでICTリテラシー向上に一役買って来た地域密着型の中小企業も育っておりません。また、地方においては、光整備の具体的な計画が示されず、あたかも切り捨てられるかのような状態で放置されています。このまま、地方にお住まいの国民目線を忘れ、人口カバー率を基準とした都市部中心の議論が繰り返された場合には、利用者の近くできめ細かいサービスができる地域事業者との健全な競争環境も生み出されず、価格面やサービス利用面において新たなデジタル・デバイドを生み出すことになるのではないかと危惧いたしております。更にその結果、地域間における国民の情報格差が極めて重大な社会的影響を</p>	
--	--	--

	<p>及ぼすことも危惧されます。</p> <p>その意味において、光市場における NTT 東西殿の設備開放及び接続料の在り方は、単に我々中小の ADSL 事業者の問題という事だけではなく、地域の死活問題であると感じております。</p> <p>今般の議論でも、1月21日の NTT 東西殿の料金申請をもって、光接続料が低廉化するかのような風潮が一部存在していますが、設備開放の在り方等、NTT 東西殿と接続事業者との間で健全なサービス競争が進む内容になっているとは依然言い難く、水準についても一部事業者が特定地域のみ参入できる程度にとどまっています。このままでは、都市部のみで設備事業者中心の寡占維持の構図が光市場で維持されることは必定であり、また地方においては IRU による光市場の独占、或いは逆に、光という選択肢すら無いという事になり、サービスレベル・料金レベルにおいて、国民本位の市場形成は望むべくもありません。</p> <p>つきましては、光市場の健全な発展のためには、前回意見募集における DSL 事業者 9 社の連名意見書にあるような一回線単位での接続料設定を実現させ、中小含む多様な事業者の参入により国の隅々までサービス競争が進む環境を構築することが最低条件であると考えます。</p> <p>地域に根差したサービスを展開しておりますと、都会との所得格差や情報リテラシー格差を痛切に感じます。故に、設備事業者の経済性等に立脚した事業者主体の論理ではなく、あくまでも地域にお住まいの国民本位で考えるべきです。そのためにも、事業者間での健全な競争が促進される環境が</p>	
--	--	--

	<p>必須であると確信いたしております。</p> <p>我が国のブロードバンド市場活性化を主軸に添えた政策の実現に向け、地方の末端まで血が通い、全ての国民が幸せになれるよう公正な判断をお願い致したく存じます。</p> <p>(別添資料 1) 意見事業者一覧</p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式会社エム・ビー・エス: http://www3.yomogi.or.jp/ ・株式会社沖縄テレメッセージ: http://www.otc.ne.jp/ ・関西ブロードバンド株式会社: http://www.kansai-bb.com/index/ ・株式会社コアラ: http://www.coara.or.jp/ ・彩ネット株式会社: http://www.sainet.ne.jp/ja/service/index.html ・サイプレス株式会社: http://www.cypress.ne.jp/ ・株式会社長野県協同電算: http://www.janis.or.jp/kenren/nkd/ ・株式会社新潟通信サービス: http://www.ncom.ad.jp/index.htm ・株式会社マイメディア: http://www.mimedia.co.jp/ <p>(エム・ビー・エス、沖縄テレメッセージ、関西ブロードバンド、コアラ、彩ネット、サイプレス、長野県協同電算、新潟通信サービス、マイメディア)</p> <p>○ 各地域の事業者差様が提出された意見にあるとおり、ADSL 普及による日本のブロードバンドが世界一安く早いサービスとなったのは、地域密着でサービス提供努力をしてきた ADSL 事業者が大きく一翼を担ってきたことは無視できない事実です。</p> <p>本来であれば ADSL 及び光の共存が弊社にとってのぞましいのですがなかなかそうも行きません。未来の選択が光であればそれに追随する他は無いように考えます。しかしながら国民の財産を使って光回線は自分で引いたゆう強引な主張にはとても賛同できません。現状光の道構想では日本電信電話東西しか恩恵を受けません。光の基本インフラを OPEN にして DSL 事業者及びプロバイダー等々自</p>	
--	--	--

	<p>由、関連な競争取り入れるべきです。</p> <p>それには、現在実施している 8 分岐を停止し 1 分岐または、NTT 回線との混在を求めます。アナログ回線では国民の負担を求め光は自分たちで敷設した。とゆう根拠が非常にあやふやで考え方に我慢なりません。アナログ線も光線も国民共有の財産です。国民から取り上げた財産を基にしてビジネスをするのであれば、その財産はビジネスをするための共通財産です。抱え込みをしないで日本国の未来を見据え開放しましょう。</p> <p>(ドリームダイレクト)</p> <p>○ 2-3.シェアアクセス方式の設備において、分岐端末回線を共用化してコストを下げること</p> <p>現在、接続事業者が、SA(シェアアクセス)方式の光ファイバー設備を借りて、NTT 東西社へ接続料を納めようとするときには、光ファイバー1 芯単位での借用・支払のみが可能である。光ファイバー1 芯から枝分かれした、岐端末回線単位(1 ユーザ単位)での借用・支払は実施されていない。しかし、1 芯単位での借用・支払以外は認められないということであれば、接続事業者は光ファイバー設備を利用しづらく、又、NTT 東西社も未稼働設備のコスト負担を継続せざるを得ない。設備が未稼働のまま放置されてしまうことよりも、接続料の設定方法を工夫して、接続事業者が SA 方式光ファイバー設備を借りやすくすることが好ましい。接続事業者が、NTT 東西社から、SA 方式光ファイバー設備を分岐端末回線単位(ユーザ単位)で借り上げる方法として、これまでも、OSU 専用法と</p>	
--	--	--

	<p>OSU 共用法が提案されてきた。</p> <p>2-3-1.OSU 専用法</p> <p>現在、光ファイバー1 芯単位を借用する方法では、接続事業者が、8 分岐単位(8 つのユーザ)のうち、ユーザ利用分・未利用分、両方の分岐端末回線についてコスト負担している。一方、SA 方式 OSU 専用法では、ある一つの接続事業者が、ユーザ利用分だけをコスト負担して OSU を専用し、NTT 東西社が、未利用分をコスト負担することになる。NTT 東西社が、未利用分回線のコストを負担することに対する公平性を考慮して、1 ユーザ目の接続料を高めに設定し、2 ユーザ目以降の接続料を徐々に下げていく金額設定法が、過去提案されている。</p> <p>2-3-2.OSU 共用法</p> <p>SA 方式 OSU 共用法では、複数の接続事業者が、ユーザ利用分の分岐端末回線だけをコスト負担して OSU を共用し、OSU 専用法と同様に、NTT 東西社が、未利用分をコスト負担することになる。ただし、ユーザ利用分回線が複数接続事業者にまたがって増加してしまった場合に、NTT 東西社が負担する未利用分回線のコスト(1 番目ユーザ利用分を 1 番高い金額設定とする傾斜配分のコスト)を、どのように(どの接続業者に、どれだけの金額を)割り振るのか?、ということが問題になってしまう。1 例として、次のような考え方を提案する。1 番目、2 番目、…、8 番目に OSU を共用したのが、順に、接続事業者 A、B、…、H であったとする。ただし、OSU 専用法と同様に、接続事業者 A 向けの 1 番目ユーザ利用分 a 円を 1 番高く設定</p>	
--	---	--

	<p>し、接続事業者 B 向けの 2 番目ユーザ利用分 b 円を 2 番目、…、接続事業者 H 向けの 8 番目ユーザ利用分 h 円を 8 番目という順 (a 円>b 円>…>h 円) に、コスト負担額を徐々に下げていくようにしてしまうと、(未利用分をコスト負担する NTT 東西社に対して、公平性は配慮されるが、) 接続事業者は、1 番目に OSU を共用しようとする動機付けを欠くことになる。そこで、接続事業者 B が 2 番目ユーザとして OSU を共用しようとする際には、(1 番目ユーザ利用分 a 円 + 2 番目ユーザ利用分 b 円) ÷ 2 に当たる金額を、接続事業者 A、接続事業者 B それぞれの利用分コスト負担額とする。すなわち、接続事業者 H が 8 番目ユーザとして OSU を共用しようとする際には、(1 番目ユーザ利用分 a 円 + 2 番目ユーザ利用分 b 円 + … + 8 番目ユーザ利用分 h 円) ÷ 8 に当たる金額を、接続事業者 A、接続事業者 B、…、接続事業者 H それぞれの利用分コスト負担額とする。ただし、この考え方においても、緩和されることはあっても、1 番目ユーザの利用分コスト負担額が 1 番高いことには変わりはない。だからといって、SA 方式 OSU 共用法が、必ずしも敬遠されてしまうわけではないであろう。1 ユーザ当たりのコスト負担額が事業者間で可能なかぎり均一となれば、光ファイバー網に多額の投資ができない接続事業者にとっては、十分魅力のある制度になると考えられる。(8 番目ユーザの利用分コストが常に最も低く抑えられ、一方的にコスト有利になってしまうことを防ぐために、次のような方策も考えられる。接続事業者がユーザから受け取る通信料に、接続事業者受取分と</p>	
--	---	--

	<p>NTT 東西社受取分を設定する。1 番目ユーザが支払う通信料では、接続事業者 A 受取分を多く配分し、8 番目ユーザが支払う通信料では、NTT 東西社受取分を多く配分するようにする。接続事業者 H が 8 番目ユーザから得る通信料は、原価は低い、利幅が小さくなるようになる。また、NTT 東西社受取分が、8 番目ユーザの通信料において最も高くなることから、OSU 共用化を推し進めようとする動機付けが、NTT 東西社にも発生することになる。)</p> <p>○ 3-2.SA 方式(シェアドアクセス方式)設備における分岐端末回線共用化の推進</p> <p>SA 方式は、その設備構造上、低コスト化の推進に適している。また、SS 方式と比べて、SA 方式は乖離額が大きくなる傾向であり、SA 方式で未稼働芯線の利用が進めばインパクトは大きい(特に、NTT 西日本社にあてはまる。)。 SA 方式 OSU 共用化を実施する場合には、技術的な問題が発生するとの議論もある。だがそれは、政府出資 NTT 社が設備を占有し、技術面での単独走行を行い、独自規格を制定してしまったことに起因する問題である。(そもそも、複数接続事業者で共用しやすく、設備が設計されているべきであった。)SA 方式 OSU 共用化・分岐端末回線共用化を推進して未稼働設備を減らし、接続事業者の 1 ユーザ当たりコスト負担を低く平等にすべきである。</p> <p>(個人)</p> <p>○ この度は、「平成 23 年度以降の加入光ファイバに</p>	
--	--	--

	<p>係る接続料の改定」に関し再意見提出の機会を頂き、誠に有難うございます。</p> <p>以下のとおり、弊社の意見を述べさせていただきますので、宜しくお願いいたします。</p> <p>弊社は、島根県の西部で平成14年よりADSL事業を営んでいる電気通信事業者です。2月22日の「情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会・接続委員会 合同公開ヒアリング」の様子を拝見致しましたが、7割の地域(光が整備されていないNTT局の割合)の事情が殆ど考慮されないまま、平然とヒアリングが進行して行くことに驚き不安を覚えました。</p> <p>例えば、NTT西日本殿のWebページに掲載されております、1月21日の申請資料「加入者光ファイバ接続料の見直しについて」(以下、申請資料)によると、平成21年度末の光提供ビルは1120局とあり、約4000局(ビル局以外のRT-BOX局等を含む)と言われておりますNTT西日本殿の総局数に比すると、光が整備されている局は、実際には僅か3割という事になります。(NTT東日本殿も概ね同様の状況であると考えております。)</p> <p>また、NTT東西殿は、申請資料においてシェアドアクセス1芯あたりの対象世帯数40~50と示しておられます。そのデータは、僅か3割の地域に9割弱の世帯が密集している場合のものであると思われる、その地域での競争経験を以って今後も競争が可能であると結論づける事は極めて早計であると考えます。実際に、今後光の展開が必要となる残りの7割の地域で1割強の世帯をカバーする事を想定し単純に比率計算致しますと、シェアドアクセス1</p>	
--	--	--

	<p>芯あたりの対象世帯数は3~4世帯程度である事が分かります。これでは設備の競争はもちろん、8分岐まとめ貸しによるシェアドアクセスを活用したサービス競争も起る筈がありません。</p> <p>以上のように、今回のNTT東西殿の申請は、特殊な不利地域などでなく7割という大きな地域(主に地方)において、競争環境の構築を放棄するに等しい内容であり、結果として地方の通信環境(インフラの整備及び数々のサービス等)が著しく遅れる事になるものと考えます。本件、7割の地域に対する方向性を誤る事のないよう、引き続き十分なご議論及びご検討を宜しくお願い致します。</p> <p>(マイメディア)</p> <p>○ 3. その他</p> <p>地域のADSL事業者からも意見がありましたが、ルールのデジタルデバイド問題は地域のケーブルテレビ事業者が抱える問題と多くは類似するものと考えます。1 事業者の接続料の次元ではなく、ユニバーサルアクセスの在り方や、更には地域の活性化を含めた問題として検討することを要望いたします。</p> <p>(ジュピターテレコム)</p>	
<p>意見15 メタル回線から光回線への電話の移行に当たり、現在の料金差であれば、普及率は上がらず、特に山間部等の僻地などでの普及は不可能に近いことから、電話並み料金の実現のために、OSU 共用による分岐単位接続料を設定すべき。</p>	<p>再意見15</p>	<p>考え方15</p>
<p>○ 本来、光電話は従来のアナログ電話に代わるものど誰もが信じている(そう思いこませられている)中で、</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</p>	<p>○考え方7のとおり。</p>

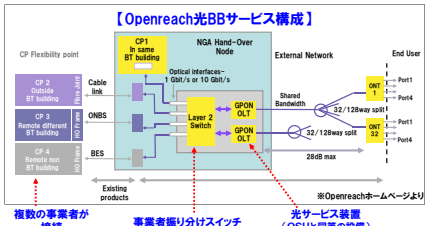
<p>NTT 東西は光電話があたかも電話事業ではなくブロードバンドの一端であるかのような扱いで普及を進めています。この方式で、メタル回線から光回線へ電話の移行を促進しているわけですが、従来のメタル電話が月額 1600 円程度であるのに対し、現在の NTT の光電話では 5,700 円も必要になります。これでは電話しか必要としない家庭での普及率が上がらず、特に山間部等の僻地や限界集落と呼ばれているところでの普及は不可能に近い状況です。</p> <p>こうしたことを解消するには NTT 東西の芯線利用率を向上し源価を現在のメタルと同等迄に下げることがあります。その為に、事業者へ OSU 共有による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>(新潟通信サービス)</p>	<p>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> <p>(NTT 東西)</p>	
<p>意見16 分岐単位接続料の設定に関し、ソフトバンク等5社共同の実証実験の結果、NTT 東西の OSU を用いた共用について技術的に問題がないことは確認済みである。</p>	<p>再意見16</p>	<p>考え方16</p>
<p>○ NTT 東西殿を含めた OSU 共有による分岐端末回線単位の接続については、NTT 東西殿は「分岐端末回線単位の接続料については、OSU 共有がサービス提供上の多くの問題点を含んでいること等から、設定していません」(平成 23 年 1 月 21 日公表「加入者光ファイバ接続料の認可申請について」資料より)としています。しかしながら、総務大臣から情報通信行政・郵政行政審議会への諮問における申請概要(以下、「申請概要」という。)においては、「分岐単位接続料設定の有無は、料金の低廉化やサービスの多様な</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決されていません。</p> <p>(NTT 東西)</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

<p>どに対し大きな影響を与える可能性があることを踏まえると、その設定の適否を含めて慎重に検討した上で、今回の申請の適正性について判断することが必要である」とされていることから、当然本申請に係る意見募集では、分岐端末回線単位での接続料設定についても検討範囲であると認識しています。</p> <p>弊社共では、申請概要にある「サービスの多様化」という観点で分岐端末回線単位での接続が必要と考えますが、この分岐端末回線単位の接続は NTT 東西殿の OSU を用いて共用しても問題ないことを、イー・アクセス株式会社殿、KDDI 株式会社殿、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンク BB 株式会社、株式会社ビック東海殿の 5 社(以下、「接続事業者 5 社」という。)による実証実験を通じて確認しています(平成 22 年 3 月 10 日公表)。NTT 東西殿を含めた OSU 共有による分岐端末回線単位接続については、電気通信事業法第 32 条の「電気通信役務の円滑な提供に支障が生ずるおそれがあるときに該当するものなのか、そもそも円滑な提供に支障が生ずるとはどのようなものなのか、さらにそれが同法第 1 条の「(前略)～公正な競争を促進することにより、～(略)公共の福祉を推進すること(以下略)」を上回るものなのかについての判断等も必要であると考えます。</p> <p>○ また、NGN 接続ルール答申では OSU 共有のメリットが認められており、『「光の道」構想実現に向けて取りまとめ』(平成 22 年 12 月 14 日総務省殿公表)においても、分岐端末回線単位での接続料設定を含め検討するように記されています。</p> <p>○ (2) OSU 共有の課題 分岐端末回線単位での接続における OSU 共有に</p>	<p>○ 弊社は、地域アクセス系通信事業者として、積極的に光ファイバ設備に投資し、近畿2府4県でNTT西日本殿と設備競争・サービス競争を展開しております。その立場から、意見提出者の「分岐端末回線単位(分岐回線単位と同義)の接続料設定制度を導入すべき」という意見について、強く反対いたします。</p> <p>分岐端末回線単位での接続料設定は、OSU専用・共有にかかわらず、借りだけの接続事業者が、投資リスクを負わずに未利用分の設備コストをNTT東西殿に負担させる歪んだ制度です。一旦この制度が導入されれば、問題はNTT東西殿と接続事業者間に留まりません。借りだけの接続事業者は、設備事業者に対して圧倒的に有利な条件でFTTHを提供できるため、公平な競争環境が失われます。その結果、今後積極的に設備投資を行う事業者は現れなくなり、技術革新も起こらなくなります。最終的に不利益を被るのは、国民全体になります。</p> <p>希望する接続事業者同士でコンソーシアムを結成し、NTT東西殿から1芯単位で光回線を借りることは現行の制度で可能です。その場合、同コンソーシアムはOSUの未利用分のコストを自ら負担し、NTT東西殿へ押し付ける訳ではありませんので、NTT東西殿、同コンソーシアム、他の設備事業者間での不公平な競争条件は生じません。FTTH事業への参入を希望する接続事業者は、現行の制度を利用して参入すべきと考えます。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p>	
---	--	--

<p>については、NGN 接続ルール答申において、主に技術面、運用面、新サービス提供、投資リスクに関する課題が挙げられていましたが、弊社共では、それら課題は以下のとおり全て解決可能であると考えます。</p> <p>①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 共用に係る実証実験を行いました。</p> <p>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。</p> <p>○ 上記(1)、(2)のとおり、FTTH 市場の競争を活性化させ、消費者利便の向上を図るためにも、分岐端末回線単位での接続料設定が必要と考えます。従って、本申請をそのまま認可することなく、NTT 東西殿に分岐端末回線単位での接続料設定を前提にした再申請を促すべきと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>○ 弊社は、京阪神地域においてCATV事業、ならびにHFCによるインターネット事業を営んでおります。弊社は、自ら投資した設備を使い、お客様にサービスを提供している立場から、意見提出者の「分岐端末回線単位での接続料設定を認めるべき」という意見に反対いたします。</p> <p>全国のCATV事業者には、経営規模が決して大きくない事業者も含まれていますが、CATVサービスやインターネットサービスの高度化に向けて、皆が日々経営努力しています。</p> <p>分岐端末回線単位での接続料設定が一旦認められると、NTT殿の局舎に既に設備を持っている一部の接続事業者や、NTT殿の回線を利用して新規にサービスを提供開始する事業者のみが恩恵を受け、弊社共のように自社設備を構築してきた事業者にとっては公正で公平な競争ができなくなり、ICTタスクフォースによる『「光の道」構想に関するとりまとめ』で謳われている「設備競争への影響等に十分に留意」に反すると言えます。</p> <p>これまで、地域のCATV事業やインターネット事業を下支えてきた事業者が不利益を被るような、また設備競争を否定するような分岐端末回線単位の接続料設定は、国民の利益にも繋げられないことから、絶対に認めるべきではありません。</p> <p>(ケイ・キャット)</p> <p>○ 「NTT 東西殿に分岐端末回線単位での接続料設定を前提にした再申請を促すべき」とのご意見に反対します。</p>	
---	---	--

	<p>SBグループのご意見は「OSU共用は技術面、運用面などで可能であるから、共用するために必要となる分岐単位接続料を設定すべきである」との主旨と理解しています。</p> <p>しかしながら、そもそもOSU共用は、分岐単位の接続料が設定されるまでもなく、現在のNTT東西殿が用意されている制度においても、共用を希望する接続事業者が共同で1芯単位の光ファイバを借りて、共同でOSUを設置することは可能です。</p> <p>OSU共用の課題は、主に共用を希望しない事業者に対して共用を強制するところから発生しています。例えば、OSUを共用している状況で未知の障害や技術的課題が生じた場合、共用を希望していない事業者に対してその対応のための負担を強いことは、ひいてはその事業者のサービスを利用するユーザーに不利益を転嫁することにつながるなどの問題があります。</p> <p>こうしたことから、コストを下げるために「共用」という仕組みが必要なのであれば、まずは現行の制度の下で、共用を希望する事業者間で1芯を共用し、光ファイバ設備を自ら構築する(弊社を含む)事業者と同様に、ユーザーが加入していない分岐端末回線のコストを負担した上で、自身の営業努力によりユーザーを獲得することをもって1ユーザーあたりのコストを低減するべきであると考えます。</p> <p>(STNet)</p> <p>○ OSU 共用に関する実証実験では、実験環境の範囲内において問題無いことを確認したことが報告されていますが、検証結果の資料に今後の課題とし</p>	
--	---	--

	<p>て「(略)、一定の運用ルール(条件・環境。例. 最低帯域保証値)を整えれば技術的に実現できると考えられるため、(略)」と記載されているように、今後の各社のサービス仕様によっては、共有する事業者間での調整が必要となることも考えられます。また、OSU 改修や取替を行う場合も、共有する事業者間で調整が必要になります。これにより、画一的なサービスになることや設備改修ができなくなる可能性もあり、多種多様な品質の提供や新サービス開発が大きく阻害される要因となってしまいます。</p> <p>従いまして、設備共用では、共用するどの事業者にも技術革新に対するインセンティブが働かず、光アクセス網の進化を止めてしまうという問題があると考えています。</p> <p>(北陸通信ネットワーク)</p> <p>○ 意見提出者の「一分岐貸し制度導入すべき」という趣旨の意見に反対いたします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・左記実証実験により、技術的課題が解消されたとしても、分岐端末回線単位での一分岐貸し制度は、OSU専用・共用にかかわらず、未利用分の設備コストを設備事業者(NTT東西殿)に負担させることに変わりありません。 ・借りだけの接続事業者は、設備事業者に対して圧倒的に有利な条件でFTTHを提供できるため、公平な競争環境が失われます。その結果、今後積極的に設備投資を行う事業者は現れなくなり、技術革新も起こらなくなると考えます。 <p>(エネルギー・コミュニケーションズ)</p>	
意見17 機能分離を採用している英国では、BT のアク	再意見17	考え方17

<p>セス部門である Openreach においては OSU に相当する設備による共用が実現しているところ、OSU 共用においてこれは技術的課題がないことを裏付けている。</p>		
<p>○ 機能分離を採用している英国では、British Telecom (以下、「BT」という。)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(「添付資料」参照)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。</p> <p style="text-align: right;">添付資料</p> <p style="text-align: center;">英国での光サービス装置の共用事例</p>  <p>【Openreach光BBサービス構成】</p> <p>CP Flexibility point, CP 2 Shared BT building, CP 3 Shared BT building, CP 4 Shared BT building, Cable link, OMS, RES, NGA Hand-Over Node, Optical interfaces- 1 Gbit/s or 10 Gbit/s, Layer 2 Switch, GPON OLT, GPON OLT, Shared Bandwidth, External Network, End User, Point 1, Point 2, Point 3, 28dB max, ※Openreachホームページより</p> <p>複数の事業者が接続 事業者振り分けスイッチ 光サービス装置 (OSUと同等の設備)</p> <p style="color: blue;">設備共用により1ユーザー単位でのサービス提供を実現</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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と聞いています。</p> <p>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</p>	<p>○ 我が国における分岐単位接続料の設定については、考え方7のとおり。英国における OSU 共用の事例については、今後の検討のための参考として承る。</p>

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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>(NTT 東西)</p> <p>○ 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ります。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。</p> <p>(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、サービスの的に見ても、NT</p>	
--	---	--

	<p>T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。</p> <p>(NTT 持株)</p>	
<p>意見18 ADSL 市場における競争進展の実績に鑑み、1ユーザ当たりの接続料が利用部門と接続事業者で同等となるように分岐単位接続料を設定すべき。</p>	<p>再意見18</p>	<p>考え方18</p>
<p>○ (1)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、競争が進んだ最大の要因は、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、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

	<p>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得ていることから、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) 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 (NTT東日本)</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84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1,391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8</p>	
--	---	--

	<p>4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1,350円～1,850円程度(注)で提供できることになり、ドライカッパ接続料とほぼ同等(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、2.0(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得ていることから、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) 主端末回線(3,010円/月)÷2ユーザ+分岐端末回線(354円/月)=1,859円/月 主端末回線(3,010円/月)÷3ユーザ+分岐端末回線(354円/月)=1,357円/月 (NTT西日本)</p> <p>○ ソフトバンク殿、株式会社エム.ピー.エス殿、株式会社沖縄テレメッセージ殿、関西ブロードバンド株式会社殿、株式会社コアラ殿、彩ネット株式会社殿、株式会社サイプレス殿、株式会社長野県協同</p>	
--	---	--

	<p>電算殿、株式会社新潟通信サービス殿、株式会社マイメディア殿、株式会社ウィルコム殿の意見に賛同いたします。</p> <p>FTTH は、設備競争からサービス競争へシフトし、競争政策を進めることで、市場は拡大されるべきものと考えますので、以下の理由により、現時点では分岐単位の接続料の設定が最も適切であると考えます。</p> <p>さらに言えば、今回の検討タイミングを逸するようであれば、現行の ADSL に代表されるメタルサービスユーザや弊社のような DSL（競争）事業者としての選択肢、また競争政策としての選択肢も一層狭まるものと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・接続料の低廉化（乖離額調整制度込み）が図られるだけでは、現行の NTT 東西殿を中心とした市場構造は変わらず、2015 年を目処とした FTTH の利用率向上を図るために掲げられたサービス競争の推進は達成出来ない。 ・現行の接続料体系のままでは、8 分岐の收容効率によるコスト差分は解消されない（コストの同等性確保が出来ない） ・光配線区域は 30～50 世帯程度しかカバーしないため、接続事業者が面的展開を図る場合においては、既に FTTH サービスを提供し、また固定電話の顧客基盤を持つ NTT 東西殿のスケールメリットによる効率性の差異は解消されない。 <p>なお、分岐単位の接続料に加えて、ファイバークロス接続をルール化し、サービス毎に自由に事業者を選択可能とするサービス競争環境の構築が必要と考えます。ファイバークロス接続は、PSTN か</p>	
--	---	--

	<p>ら FTTH への本格的な移行を見据え FTTH での新たな競争環境に有効であると共に、FTTH の利活用を進め利用者選択による需要増を促進させるものと考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p> <p>○ 2. メタルと同等水準の接続料設定について</p> <p>メタル系サービスのユーザが光ファイバへ移るための最大の障害は、FTTHサービスの料金が非常に高額になっている点にあります。この点、NTT東西は、今回の申請により接続料は 30%減額が図られており、IP網のコスト削減効果を加味すれば一芯当たり 2～3ユーザを獲得することで、FTTHサービスでもメタルと同等水準の料金設定が可能であるとしています。</p> <p>しかしながら、地方ではそもそも配線区域内の潜在顧客が都市部に比べ圧倒的に少ないという状況にあり、NTT東西が主張するように 2～3 ユーザを獲得することも容易ではありません。さらには、IP網のコスト削減効果についてはなんら根拠のないものであり、光ファイバの接続料は、依然として現在のDSL事業と同水準の料金でサービスが提供できる水準にあるとはいえません。</p> <p>そもそも、1 分岐単位で借りることができないという状況がFTTHサービスを行うための最大の障壁となっており、ソフトバンク様が主張されるようなOSU共用やそれ以外の方法も含めて、1 分岐単位での接続料設定などの取組が早急に必要です。</p> <p>(関西ブロードバンド)</p>	
--	---	--

	<p>○ ソフトバンク BB 株式会社殿、ソフトバンクテレコム株式会社殿、ソフトバンクモバイル株式会社殿（以下、「SBグループ」といいます。）が提出されている今回の意見書の全体を通した枠組みは、「NTT東西殿と接続事業者」間の競争だけを念頭におかれており、競争環境のもう一面である設備競争事業者の観点、ひいては設備競争の枠組みが欠落しているものと思われます。</p> <p>加入光ファイバ接続料に係る競争状況は、3年前の分岐単位接続料が議論された時と大きく異なり、光ファイバ等の設備を自ら敷設して超高速ブロードバンドサービスを提供しているKDDI殿、CATV事業者殿、電力系事業者など（以下、「設備競争事業者」といいます。）が日本全国でNTT東西殿と設備競争をベースにした競争環境を築いている状況となっています。</p> <p>こうした設備競争事業者は、ユーザ料金の低廉化のみならず、新しい技術開発による1 Gbpsや250Mbpsなどの超高速サービスやOAB-J IP光電話等の多様なサービスをNTT東西殿に先駆けて提供することで、サービス競争においても大きく貢献してきた実績があります。</p> <p>このように設備面における競争がサービス競争の基礎となっている事実や、設備競争事業者が設備投資のリスクを負いつつ事業を継続、拡大し、既に数多くのユーザを獲得している事実から目をそらし、接続料金の低廉化のみがあたかもサービス競争を活性化させる唯一の要素であるかのような議論は「設備とサービス両面での競争を通じてサービスの高度化、多様化と料金の低廉化を促す」ことを</p>	
--	--	--

	<p>旨とした「光の道」構想実現に向けて「取りまとめ」における競争政策の基本的な在り方にそぐわないものです。</p> <p>また、仮に「接続事業者の参入促進」のみの観点に立って、現実の設備利用状況に基づかない安価な接続料が恣意的に設定されることになったとすれば、NTT東西殿と接続事業者間の適正なコスト負担が行われないだけでなく、自社設備の利用実態に基づき経済合理的なユーザ料金を設定している設備競争事業者を不公正な競争環境に置き、最終的には設備競争そのものが失われてしまい、ひいてはサービスの画一化、新技術開発の停滞を通じて、ブロードバンドサービスの発展、普及を阻害してしまうことにつながりかねません。</p> <p>以上のとおりSBグループが提出している分岐端末回線単位の接続料設定には反対します。 (STNet)</p> <p>○ NTT 東西を含めた OSU 共用による分岐端末回線単位の接続料の設定が必須であるとの意見には、賛同できません。</p> <p>分岐単位の接続料を設定し光回線を1分岐単位で貸し出すことは、設備構築にあたり投資リスクを負いながら光ケーブルなどのアクセス設備の構築を進めてきた NTT 東西や電力系事業者に対し、接続事業者だけがリスクを負うことなく安価な料金で必要最小限の回線を都度借用できるようにするものであり、公平性を欠くものと考えます。</p> <p>また、アクセス網における設備競争とサービス競争は一体のものとして、各社が独自にネットワーク</p>	
--	---	--

	<p>設計やサービス開発などを行っており、分岐単位の接続料はこれまでの健全な設備競争やサービス開発を阻害し、“光の道”構想に関する取りまとめ”に挙げられている「設備競争の促進」の考えにも相違するものと考えます。</p> <p>さらには、平成 19 年度の情報通信審議会において、分岐単位の接続料設定の技術的方法として 3 案が検討されましたが、いずれも技術的課題等により見送られた経緯があり、現在においてもそれらの課題は解決されていないものと認識しております。</p> <p>(九州通信ネットワーク)</p> <p>○ 南小国町は、熊本県の北部に位置する人口約 4,700 人、世帯数約 1,700 世帯の町ですが、阿蘇の恵みである温泉の恩恵により、黒川温泉や小田温泉、満願寺温泉などを擁する観光地として栄え、多くの方々にご来訪いただいている元気な町であり、現在、御省のご支援もいただきながら、町営「みなみチャンネル」のCATVインターネット接続サービスを運営しているところです。当該「みなみチャンネル」のCATVインターネット接続サービスにつきましては、可能な限りの低コストでの運営を心がけつつ、地域住民の皆様のニーズに対し、できるだけ決め細やかな対応を実施すべく、日々奮闘を続けております。</p> <p>実際に設備を構築・保守してきた経験を踏まえ、以下に平成23年度以降の加入光ファイバの接続料について、再意見を述べさせていただきます。</p> <p>■分岐端末回線単位での接続料設定(ソフトバンク</p>	
--	--	--

	<p>グループ殿等意見)について</p> <p>一部の事業者からは、分岐端末回線単位での接続料を設定することが要望されておりますが、仮にこの要望が実現した場合には、自らの設備投資のリスクは一切負わず、公平なコスト負担を回避した都合の良い設備を借りてサービスを提供する事業者のみを利する事態となります。</p> <p>一部の事業者の主張に基づく極端なルール変更の実施により、これまで創意工夫をこらし、設備の構築・保守、多様なサービスの提供に努力を重ねてきた各地域の健全な事業者の衰退や、結果として国民の皆様にとって不利益をもたらす結果とならないよう、冷静なご判断をお願いいたします。</p> <p>なお、光の道構想での目標である超高速ブロードバンドの利用率の向上につきましては、利用料金がADSLよりも低廉とは言えない携帯電話・スマートフォンの利用が着実に増加していることから明白であるように、利用料金の低廉化のみに着目するのではなく、各界各層でのより一層のコンテンツの充実や使いやすい端末の普及が肝要と考えます。</p> <p>(南小国町)</p> <p>○ 分岐回線単位の接続料について</p> <p>【これは、接続料の問題ではありません。自由競争をさせるのか、独占に戻すのか、競争政策の根本問題です。光ファイバーの共用を義務づけることは、サービスや料金の創意工夫(自由競争)を否定し、独占市場に戻すことを意味します。絶対に採るべき政策ではありません。】</p>	
--	--	--

	<p>ソフトバンク社の意見は、「IT立国＝日本再生」どころか、我が国を「破滅へと導く道」です。同社は、共用が、ユーザにとっても、国家にとっても、はたまた競争相手であるNTT社にとっても、「いいことづくめ」であると宣伝しています。しかし、本当にそうであるのなら、多額の上納金を支払ってiPhoneを独占販売しているように、どうして同社自身が共用する仲間を集めて、投資を積極化しないのでしょうか。答えは簡単です。NTT社を始め、他のほとんどの事業者が意見を表明しているように、共用は、サービス面で犠牲を強いられることに加えて、多額のオペレーションコストがかかるため、とても割に合わない投資になるからです。この3年間で、ソフトバンク社は、貴審議会に言い訳をするための技術実験しか行わなかったことが、まさにその証拠です。さらに、同社にとっては、貴審議会が、同社の口車に乗って共用を義務づけてくれれば、「何の努力もしない」で、NTT社やKDDI社などと同じサービスや料金が手に入る(ただ乗りができる)からです。「投資」よりも政治家や行政に対する「ロビー活動」に力をいれるのは、まさにこのためです。さらに言えば、共用は、自社で全くサービス開発努力や営業努力をしなくても、将来にわたってNTT社やKDDI社などと同じサービスや料金が提供できる(逆に言えば、他社が独自のサービスを提供するのを、合法的に妨害できる)ことを、保障してくれるのです。これは、まさに「競争の否定」、「護送船団方式」そのものです。また、「努力した者」と「努力しない者」が同じになる(努力した者が報われない)仕組みでは、活力ある社会はとて望めません。</p>	
--	---	--

	<p>「ソフトバンク社は再生」するかもしれませんが、「日本は沈没」します。 (個人)</p> <p>○ 弊社は、会社設立当初から地域に根ざし、地域住民の声を聞きながらブロードバンドユーザの裾野を広げてまいりました。また、公共インフラ設備へのブロードバンド回線の提供により、住民サービスの一翼を担ってまいりました。その経験から申し上げますと、光の道構想ではNTT東西の加入光ファイバの取扱いが主な論点となっておりますが、そのことに議論が集中し過ぎているのではないかと考えます。</p> <p>例を挙げますと、ブロードバンドを普及させるためには、パソコン等の機器の取り扱いに明るくない層に対しブロードバンドの便利さ、必要性を理解してもらうことが必要であり、特にそのような方々には、機器の設定やトラブル対応からブロードバンドの利活用方法までのトータルサポートが必要になります。また既利用者層につきましても、ブロードバンドサービスの提供事業者間での競争に勝ち抜くため、より多くのサービスを創出していくことが求められています。光ファイバ等の物理的取扱い、その料金面ばかりが議論されておりますが、一番大切なことはユーザーにブロードバンドの必要性を認識してもらい、利活用の幅を広げていくことだと考えています。</p> <p>ユーザーに対して、低料金でブロードバンドサービスを提供することの必要性は十分感じておりますが、サービスの価格競争に集中するあまり、全てを合理化していくこととなり、ユーザーのニーズにマッ</p>	
--	---	--

	<p>テしたサービスを提供できなくなるのではないかと危惧しております。弊社のような地域密着の事業者でも、ユーザサポートを省略した低価格サービスだけが主流になってしまい高齢者をはじめとする未利用者層の方々にきめ細かなサービスが提供できなくなり、結果としてブロードバンドの普及が遅れるという事態になるのではと考えています。</p> <p>特に、今回の意見募集に関する資料の中に、NTT東西の加入光ファイバの「分岐回線単位」で接続料を設定する件がありますが、価格と効率性ばかりを重視し過ぎてしまうのではないかと危惧しております。こうした方法をとる事業形態では、光の道構想の実現への貢献は難しいものと考えます。 (松阪ケーブルテレビ・ステーション)</p>	
<p>意見19 分岐単位接続料の設定にあたり、OSUを共用する場合、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で対応可能である。また、NTT東西利用部門のユーザと接続事業者のユーザを完全に同等に扱うことが機能分離の一要素である。</p>	<p>再意見19</p>	<p>考え方19</p>
<p>○ なお、PSTNでのマイライン接続は、NTT東西殿の電気通信役務の円滑な提供に支障が生じるおそれがないからこそ実現しているものと考えますが、複雑なNTT東西殿仕様の交換機で1987年から実現できてきた1ユーザ単位での接続が、現代のIP網においては円滑な提供に支障が生ずるとは考え難いところです。それでもなお、分岐端末回線単位接続においてNTT東西殿の電気通信役務の円滑な提供に支障がないようにするためには、接続事業者向けの手続き</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</p>	<p>○ 分岐単位接続料の設定については、考え方7のとおり。</p> <p>なお、機能分離自体は、ポトルネック設備の利用の同等性を確保するための一つの措置であり、具体的には当該ポトルネック設備をNTT東西の利用部門が利用する場合と接続事業者が利用する場合の同等性を確保することを意味するところ、NTT利用部門がユーザに適用する運用ルールを接続事業者にも適用することまでを必ずしも意味</p>

<p>や工事等のルールは、NTT東西殿の地域IP網上のフレッツサービスユーザがNTT-NGN上のフレッツ・ネクストサービスに移行する際の手続きや工事等と同等に扱うなど、NTT東西殿内部のルールに準ずることと問題ないものと考えます。</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。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、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>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。 (NTT東西)</p>	<p>するものではない点に留意が必要である。</p>
<p>意見20 新サービス提供に係るルールは、運用面での対応と同様、利用部門のユーザに対する提供ルールと同一のルールを接続事業者のユーザにも適用すればよい。</p>	<p>再意見20</p>	<p>考え方20</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</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>○ 考え方19のとおり。</p>

<p>利用部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。(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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> <p>この新サービスの提供条件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>(NTT 東西)</p> <p>○ 2. 新サービスの提供にあたって、その都度、通信事業者相互の調整を伴うことが想定され、工事の複雑さも加わり、タイムリーなサービス提供を阻害することも考えられます。また、運用面・品質面でも通信事業者相互の識別・切り分けのために大きな負担が懸念されます。</p> <p>このような状況においては、通信事業者殿の設備利用は物理的に分離可能な範囲とし、工事・設備運用面での複雑さを回避するとともに新サービス・料金等における通信事業者殿の競争の阻害とならない仕組みとすべきと考えます。</p> <p>3. 弊社としては、通信事業者殿からのコスト削減要請に応えるべく施工技術の改善、生産性向上などに積極的に取り組んでおりますが、「分岐単位接続料」の設定による未利用設備コストの設備事業者殿への負担増加は、公平な競争を阻害するばかりでなく、設備事業者殿の設備投資インセンティブが働かなくなるとともに競争力を維持・確保するために関係者の負担が増加することに繋がるかと危惧されます。</p> <p>(日本コムシス)</p>	
--	--	--

	<p>りでなく、設備事業者殿の設備投資インセンティブが働かなくなるとともに競争力を維持・確保するために関係者の負担が増加することに繋がるかと危惧されます。</p> <p>(日本コムシス)</p>	
<p>意見21 NGN答申時に分岐単位接続料を設定しなかったことでNTTの独占が強まったことに鑑み、NTT 東西殿利用部門と接続事業者との間で1ユーザ当たりのコストが同等となるよう、今回の接続料の見直しにおいてNTT 東西殿を含めたOSU共用による分岐端末回線単位の接続料の設定が必須である。</p>	<p>再意見21</p>	<p>考え方21</p>
<p>○ まず、「加入光ファイバ接続料」については、「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」(平成20年3月27日)(以下、「NGN接続ルール答申」という。))において、NTT 東西殿を含めたOSU共用による分岐端末回線単位の接続料設定は時期尚早との結果となりました。しかしながら、その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 東西殿の独占が更に高まった等、競争の進展が見られなかったことを考慮すると、NTT 東西殿利用部門と接続事業者との間で1ユーザ当たりのコストが同等となるよう、今回の接続料の見直しにおいてNTT 東西殿を含めたOSU共用による分岐端末回線単位の接続料の設定が必須であると考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

	<p>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> <p>(NTT 東日本)</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石川県では、純増シェアの落ち込みが顕著であり、純増シェアが67%程度となっています。</p> <p>【競争エリアの純増シェア】</p> <p>・石川(H22.4からギガ得参入):(参入前) H21.4Q 95%→(直近) H22.2Q 67%</p> <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</p>	
--	--	--

	<p>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> <p>(NTT西日本)</p>	
<p>意見22 OSU 共用による分岐単位接続料の設定は、1ユーザあたりのコスト及びユーザ料金が低廉化することから、NTT 東西の投資リスクを軽減させる。</p>	<p>再意見22</p>	<p>考え方22</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 ユーザあ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。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、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

	<p>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。 (NTT 東西)</p> <p>○ 意見提出者の「一分岐貸し制度導入すべき」という趣旨の意見に反対いたします。 ・左記実証実験により、技術的課題が解消されたとしても、分岐端末回線単位での一分岐貸し制度は、OSU専用・共用にかかわらず、未利用分の設備コストを設備事業者(NTT東西殿)に負担させることには変わりありません。 ・借りだけの接続事業者は、設備事業者に対して圧倒的に有利な条件でFTTHを提供できるため、公平な競争環境が失われます。その結果、今後積極的に設備投資を行う事業者は現れなくなり、技術革新も起こらなくなると考えます。 (エネルギー・コミュニケーションズ)</p>	
意見23 分岐単位接続料設定の範囲は局内設備からONUまでとするべき。	再意見23	考え方23
<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端末装置までとし、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。 (イー・アクセス、イー・モバイル)</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、既にシェアー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。 (NTT 東西)</p>	<p>○ 分岐単位接続料については考え方7のとおり。 なお、OLT(OSU)や局内スプリッタ等の局内設備は、現在設備単位のアンバンドルが行われているところ、今後拡大が予想される FTTH サービスの提供に必要な装置であることを踏まえ、接続事業者の利用可能性の観点から、引き続き同様のアンバンドルを行うことが必要である。</p>
意見24 OSU 専用や B フレッツの接続料化による分岐	再意見24	考え方24

<p>単位接続料についても、料金設定面や技術面に課題があるため導入すべきではない。</p>		
<p>○ ②OSU専用案 【説明】 最大8ユーザまで収容できる1つのOSUを、利用する1事業者によって専用する方式です。外見的には、一芯単位の接続料設定制度と変わりませんが、一芯単位の接続料設定制度はユーザ未利用分のコストも含めて接続事業者が負担するのに対し、OSU専用案では、実際のユーザ利用分しか接続事業者は負担せず、残りの未利用分はNTT東西殿が負担する点が大きく異なります。 最初の1ユーザ目の接続料を高め設定し、2ユーザ目からの接続料を徐々に下げていくことで、NTT東西殿の負担を減らす方法等も当時検討されましたが、合理的な接続料設定が難しい点が主な理由となり、却下された経緯があります。 【弊社の意見】 合理的な接続料設定が難しいという点において、平成20年当時と現在で何ら状況は変わっていません。基本的に、ユーザ未利用分のコストをNTT東西殿に押し付ける限り、合理的な接続料設定などあり得ず、借りだけの接続事業者が大幅に安い原価でFTTHサービスを提供できることとなります。OSU共用案の問題点で述べたとおり、これは単にNTT東西殿と接続事業者間の問題に留まらず、全ての設備事業者が不利な競争を強いられることを意味し、公平な競争環境が阻害されます。 弊社は、OSU専用案に基づく分岐回線単位の接続料設定は今後も議論する必要はないと考えており</p>	<p>○ 3年前の情報通信審議会においては分岐端末回線単位の接続料設定の議論が行われ、複数案の検討がなされたものの、いずれの案も見送られました。その結果、それ以降の3年間でNTT東西殿のFTTH市場における独占が高まったことを考えれば、今回の議論においては、FTTH市場の競争促進に向け一歩でも前進させる結論を導くことが期待されているものと考えます。 そのためには、分岐端末回線単位の接続料設定について様々な選択肢を排除することなく議論することが必要であり、OSU共用案の他にも「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」答申(平成20年3月27日)において提示されていたOSU専用案*1、Bフレッツに係る機能の接続料化案(以下、「キャリアズレート」案とする。)*2についても、引き続き議論の俎上に乗せ、OSU共用案と併せて検討を深めるべきと考えます。 前述のとおり、コスト低廉化やNTT東西殿利用部門と接続事業者との間の公正競争環境を整備するためには、NTT東西殿を含む全ての事業者によるOSU共用が最も優れた方法であると考えていますが、OSU専用案には「現行PSTN接続料等の算定において実績がある考え方であることから導入しやすい」、「設備共用時の運用面対応等の整理が不要」というメリット、キャリアズレート案には「接続料設定方法の議論のみで、導入しやすい」というメリットがそれぞれあると考えます。 また、分岐端末回線単位の接続料設定の議論に</p>	<p>○ 考え方7のとおり。</p>

<p>ます。</p> <p>③Bフレッツにかかわる機能の接続料化案</p> <p>【説明】</p> <p>接続事業者が、NTT東西殿のアクセス回線を含めてユーザに提供する方式です。技術的には、ユーザ宅内に設置するONUという装置に、NTT東西殿ではなく接続事業者へ接続するよう設定することで実現します。</p> <p>ユーザ宅内に設置するONUが不当に設定変更される可能性が排除できず、その取扱いに技術的な課題がある点が主な理由となり、却下された経緯があります。</p> <p>【弊社の意見】</p> <p>技術的な課題がある点において、平成20年当時と現在で何ら状況は変わっていないものと弊社は認識しております。この案ならびにこれに類似する方式は、加入光ファイバの接続料設定に関する問題ではないので、少なくとも今回の審議会等で議論すべきものではないと考えております。</p> <p>(ケイ・オブティコム)</p>	<p>あたっては、例えば、まず分岐端末回線単位の接続料設定を先行して行う案や、今後アンバンドルについて議論される予定のNGNに先行して地域IP網で開始する案、イー・アクセス殿が主張されているラインシェアリングなど、あらゆる選択肢を念頭に置き、何らかの形で議論を前進させるための結論を導き出すべきと考えます。</p> <p>*1: OSU 専用案</p> <p>「各事業者が従来どおり OSU は専用するが、接続料算定に際しては従来と異なり、1 芯ごとに接続料を算定するのではなく、シェアドアクセス方式の芯線に係る総コストを事業者合計の分岐端末回線数で除すことにより、分岐端末回線単位の接続料設定を行う方法」</p> <p>*2: B フレッツに係る機能を接続料化する案</p> <p>「NTT 東西殿の B フレッツに係る機能をアンバンドルしてキャリアズレート方式で接続料を設定する方法」</p> <p>(ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>○ (2) シェアドアクセス方式の1分岐単位接続料の設定</p> <p>シェアドアクセス方式は、戸建や小規模集合住宅或いは SOHO・中小企業など、これまで経済的合理性の観点から光ファイバの提供が困難であったユーザに対しても、提供が可能となる接続形態であると認識しております。</p> <p>今回議論されております OSU の共用による1分岐単位接続については、OSU を事業者間で共用す</p>	
---	---	--

	<p>ることによってサービスの均一化を招く可能性を否定できません。また、設備の管理および運用面において現状水準の体制を維持構築することは困難であると思われます。</p> <p>従って、弊社は今回の NTT 東西殿が申請されたとおり、1分岐単位接続料の設定は行わず、OSU 専用によるシェアドアクセス方式が適当であると考えます。</p> <p>(UCOM)</p>	
<p>意見25 加入光ファイバにおいても、ADSL と同様、ラインシェアリング(光IP電話はNTTが提供し、インターネット接続は他事業者が提供する形態)を実現し、個々のサービス単位でのサービス提供事業者の選択ができるようにすべき。</p>	<p>再意見25</p>	<p>考え方25</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>○ 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上部に事業者振り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を割当ててす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</p>	<p>○考え方7のとおり。</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</p> <p>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。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<p>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>(NTT 東西)</p> <p>○ 意見提出者の提案は、平成20年度の審議会答申における「フレッツ機能での接続料化案」に類似するものです。これは、加入者光ファイバの接続料設定に関する問題ではないので、少なくとも今回の審議会等で議論すべきものではないと考えております。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p> <p>○ この度は、NTT東西殿接続約款案に対し、意見を申し述べる機会をいただき厚く御礼申し上げます。</p> <p>NTT東西殿に対し電話事業とインターネット事業を完全に分けて他の事業者に設備開放をすることを希望します。</p> <p>現在、光電話は採算が合うのだろうかと思う程の低価格設定であり、そのため設備負担費用の多くをBフレッツの通信料金に依存しているかと思われます。</p> <p>そこで、現在のアナログ電話と同等の品質や通話料金をそのまま光ファイバーに置き換え基本料金も1500円程度と現在のアナログ電話と同等の設定にすることでNTT東西殿側の採算は取れると判断できる。(この料金は光OSUのレンタル代</p>	
---	---	--

	<p>金など一切の料金が含まれている。又、料金はアナログ電話と同じようにユーザーに直接請求にする。)</p> <p>その上でインターネット希望者にはBフレッツや他の事業者が選択できるようにする。</p> <p>他の事業者はNTT局内でイーサネット渡して受け取りインターネット環境をユーザーに提供する。これにより設備の稼働率は飛躍的に高くなる。</p> <p>ADSL事業は事業者間の健全な競争が成立していたと判断できるので、これと同等の内容になる。</p> <p>(局内の経費として他の事業者を選択の場合ADSLと同じように回線利用料200円程度を徴収する。)</p> <p>NTT東西殿はメタル回線より光回線の方が維持費が安く済むと説明をしているので、この方法であれば採算性は十分あると考えられる。</p> <p>光電話はアナログ電話より品質も低い場合も多くファックス送信でさえエラーが増えている。</p> <p>光回線にすることで日本国内の通話品質が低下するのでは置き換える意味もない。又、企業では複雑な代表等の設定ができないため光電話の導入のハードルが高い。</p> <p>現在NTT東西殿の光賃貸料金が下げられない理由は光電話の低料金設定が原因であると思われる。品質等をアナログ電話と同等にし、通話料金も現在のアナログ電話と同じにすることで、光電話に置き換えるより大きな利益が確保できると考えられる。又、光の道計画にも現実性が出てくると考えられる。是非、MBSの光設備開放案を</p>	
--	--	--

	提案したいと思います。 (エムビーエス)	
	再意見26 設備競争とサービス競争は両立させるべきであり、費用負担の在り方として問題を捉え、1芯単位で利用している事業者の負担がこれまで以上に増えないような算定方法により、分岐単位の接続料を設定すべき。	考え方26
	○ この度の加入光ファイバに係る接続料の議論において、設備競争、サービス競争のいずれが重要かという議論になっていますが、それぞれの競争が両立する案を検討すべきと弊社は考えます。この問題は、究極的には設備保有事業者とサービス競争事業者の費用負担の在り方が議論の争点であると考えます。従って、1芯単位利用の事業者が、これまで以上の過度な負担を負わない方式で1回線単位の接続料設定を行う案を考えるべきです。 (ペレグリンセミコンダクター) ○ 前回意見募集において、設備敷設事業者は、現行制度が「接続事業者が自らの責任においてコスト負担を行う、現時点で最も公平性の高い」ものとして、分岐回線単位での接続料設定をコストの公平性の観点から否定しています。接続事業者は、その反対でサービス競争促進の観点から同接続料設定を実現すべきとしています。 このような議論は何年もの間、ほとんど進展がないまま、同じような主張が繰り返されています。 アナログ回線から光回線への置き換えが目前に迫る中、議論を少しでも前進させるべく、現行の	○ 考え方7のとおり。

	1芯単位での貸出か分岐回線単位での貸出かの一方のみを選択するのではなく、いずれをも並存させる形式での実現をすべきではないでしょうか。 ただし、その場合においては、冒頭にて記載したコストの公平性の問題を解消する必要があります。そのため、1芯単位での貸出を希望する事業者は、現行どおりの接続料で使用させ、分岐回線単位での貸出を希望する事業者については、現行方式での1芯接続料に当該貸出方法で使用する芯線数を乗ずることで同貸出方法における総コストを算定し、その総コストから同貸出方法で使用する分岐回線数を除することで、1分岐回線あたりの接続料を算出するという解決策もあると考えます。 (エヌズコーポレーション)	
--	--	--

3. 乖離額調整関連

意見	再意見	考え方(案)
意見27 将来原価方式は申請者が自らの判断で予測して接続料を算定する方法であり、予測と実績の乖離は予測を行った申請者自らが責任を負うべきであることから、乖離額調整制度は認めべきではない。	再意見27	考え方27
○ 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。	○ <将来原価補正制度の必要性> 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。	○ 現行接続料規則上、将来原価方式において乖離額調整制度は認められていない。これは、将来原価方式においては、申請者であるNTT東西が自らの経営情報や経営判断等に基づき接続料原価を算定するとともに、将来の合理的な需要の予測値を用いて接続料を算定することとされており、予測

<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。(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>○ 今回申請された料金体系・水準、需要予測を前提とした場合の当社の考えは次のとおりです。</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。(KDDI)</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になりませんが、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ではバランスを失うことになると思います。</p> <p>例えば、シェアー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</p>	<p>と実績の乖離が事後的に発生した場合は予測を行った申請者が自ら責任を負うべきもの等の考え方に基づくものである。</p> <p>将来原価方式以外の接続料算定方式に着目すると、実績原価方式、長期増分費用方式などが接続料規則において規定されているところ、長期増分費用方式においては、実績需要を用いた第2次モデル(平成15年度～16年度)を除き予測需要が用いられており、乖離額の調整に係る制度(事後精算制度)は、実績需要を用いた第2次モデルに対してのみ措置されている。このように、乖離額の調整に係る制度は、予測需要を用いる長期増分費用方式及び将来原価方式には措置されていないという制度的経緯がある。</p> <p>また、接続事業者からの意見等にもあるとおり、将来原価方式に恒常的な乖離額調整制度を導入することについては、予見可能性、公平性、コスト削減インセンティブといった点から適当ではない。</p> <p>以上を踏まえると、現時点において、将来原価方式に恒常的な乖離額調整の仕組みを導入することは適当であるとはいえない。</p> <p>○ 他方、今回の申請においては、ア)①NTT利用部門分について、フレッツ光の契約純増数が年々減少する中、「光の道」構想実現を念頭に置いた一定程度の積極的な需要見込みが行われ、②他事業者分についても、NTT利用部門分の積極的な見込みと運動の上、実績需要の伸びを加味したものとなっていると認められ、現行接続料がベースとしている3年前の情報通信審議会の考え方を踏襲して</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恒常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、乖離額発生の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>したがって、中長期的な観点で市場の動向を分析し、乖離額調整が必要な需要設定方法を検討し明確にしたうえで、それでも乖離が発生した場合の要因を検証し、乖離額調整の要否を判断するプロセスを踏むべきと考えます。(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<p>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になり。</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</p>	<p>いることから、現行接続料と同様に一定程度の乖離が生じる可能性は否定できないこと、イ)その調整方法も、現行接続料と異なり、各年度ごとに実施する等、予見可能性等に一定程度の配慮が加えられていることから、今回の接続料算定期間に限り、特例として認めることが適当である。</p> <p>ただし、1芯単位接続料に乖離額調整を特例的に認めることとの関係で、予見可能性を高める観点から、NTT東西においては、23年度上半期の状況について平成23年11月末までに総務省に対し報告を行うことが適当である。(要請)</p> <p>また、1芯単位接続料に乖離額調整を特例的に認めることとの関係で、NTT東西のコスト削減インセンティブを確保する必要性から、NTT東西においては、需要の減少に応じたコスト削減の取り組みについて、平成24年度接続料に係る乖離額の補正申請時までに総務省に対し報告を行うことが適当である。(要請)</p> <p>○ 乖離額の調整方法について、今回の接続料算定に当たっては、予測費用に比べて一定のコスト削減がなされたことを踏まえ、適正なコスト回収を図る観点から調整方法を一部変更し、現行接続料算定時に認められた予測芯線数と実績芯線数の乖離分から計算される予測費用と実績接続料収入の乖離ではなく、乖離額を抑制する仕組みとして申請された実績費用と実績接続料収入の乖離分を調整するという考え方を認めることは適当である。</p> <p>また、調整対象となる乖離額を2年後の接続料原価に算入することにより、接続料水準の急激な</p>
--	--	---

<p>○ また、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も十分な検証が必要と考えます。 (ジュピターテレコム)</p> <p>○ 2. 乖離額調整制度について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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と考えております。 ・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。 (ウィルコム) <p>○ (公平性の観点から問題とご意見)</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。 (日本ケーブルテレビ連盟)</p>	<p>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と考えます。 (NTT東西)</p> <p>○意見提出者の「乖離額調整制度反対」という意見について、反対いたします。</p> <p>光接続料の算定については、実際に設備投資に要したコストに基づくことが原則と考えます。乖離額</p>	<p>変動が生じるおそれがある場合は、NTT東西から申請がなされているとおり、乖離額を複数の算定期間に分けて算入するなど、それを緩和する措置を講ずることが適当である。</p> <p>他方、NTT東西のコスト削減インセンティブを継続的に確保する観点から、今回申請された接続料算定期間において、実績費用が予測費用を上回った場合は、その要因を分析した上で、現行接続料認可時に示した予測芯線数と実績芯線数との乖離分から計算される予測費用と実績接続料収入の差分を乖離額として調整することも検討することが適当である。</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)</p>	<p>調整制度とは、将来原価方式によって算定した光接続料が、実際のコストと乖離した場合にそれを補償する制度ですので、将来原価方式を採用する以上、必要であると考えます。</p> <p>また、光回線の需要は、NTT東西殿のサービス部門だけでなく、設備事業者の営業活動の影響も受けるため、事業者間の公平性を担保する意味でも、当該制度は重要だと考えます。(対ソフトバンクの意見のみ) (ケイ・オブティコム)</p> <p>○ 将来原価方式については、申請者であるNTT東西が自らの経営情報や経営判断に基づき接続料算定するものであり、実績との乖離が発生した場合は、申請者が自ら責任を負うべきものという考え方に立っていると理解しています。</p> <p>また、今回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・西の純増回線数が予測を下回ると接続料水準が上昇する可能性が高くなり、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>これらの問題があることを踏まえれば、今回申請された接続料については、左記意見にもあるとおり、乖離額調整は行わずに水準を固定すべきと考えます。 (KDDI)</p> <p>○ 「2. 接続料算定に係る問題」に関する意見につい</p>	
---	---	--

	<p>て、反対いたします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・弊社より前回の意見書でも申し上げたように、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」が適当と考えております。 ・今回のように「将来原価方式」で接続料金を設定する場合には、できるだけ乖離を小さくするために、需要の見積りや算定期間の適正化が重要であると考えます。 <p>そのような観点から、過度な需要の積み増しや算定期間の長期化は、大きな乖離をまねく要因となるため、賛同できません。</p> <p>(エネルギー・コミュニケーションズ)</p> <p>○ 2 需要・費用の予測方法及び乖離額調整について</p> <p>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 東西のコスト削減面でのモラルハザードを助長しやす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。</p> <p>(日本ケーブルテレビ連盟)</p> <p>○ 2.光ファイバー通信接続料の積極的値下げを妨げる2つの事案 ～乖離額調整制度の導入&分岐端末回線共用</p>	
--	---	--

	<p>化の推進否定 ～</p> <p>2-1.2 種類の光ファイバー設備接続方式</p> <p>光ファイバー設備には、2 種類の接続方式がある。シェアドアクセス方式(SA 方式)とシングルスター方式(SS 方式)である。シェアドアクセス方式(SA 方式)とは、1 芯(1 本)の光ファイバーを、最大で 8 つのユーザ(8 つの分岐端末回線。8 分岐単位。)で共用する設備方式である。このとき、最大で 32 ユーザ(=8 分岐単位×4 芯)が、NTT 局舎内の OSU:Optical Subscriber Unit(光加入者終端盤)を使用することになる。戸建て・マンションで暮らす一般家庭向けに採用されることの多い設備方式である。シングルスター方式(SS 方式)は、1 芯(1 本)の光ファイバーを 1 ユーザだけで占有する設備方式である。コスト面で割高であるが、通信の品質がより良好となる。</p> <p>各設備方式がそれぞれどのような構造になっているのか、という点を考慮すると、光ファイバー通信の接続料を積極的に値下げするためには、特に SA 方式の光ファイバー設備において、どれだけコストダウンできるようになるのか?、ということが重要となる。</p> <p>2-2. 両方式の設備において、</p> <p>実績収入と実績費用との乖離額を接続料金へ算入(加減算)すること(すなわち、乖離額調整制度)</p> <p>平成 20～22 年度の 3 年間に発生してしまった乖離額(※1)を、平成 23～24 年度の 2 年間にかけて接続料へ算入(加減算)することが、NTT 社から提案されている。※1 乖離額(円) = 実績収入 - 実績費用 (<0 の場合、接続料に加算。0<の場</p>	
--	--	--

	<p>合、接続料から減算。)NTT 東日本社における具体的な乖離額は、両方式合計 / SA 方式 / SS 方式 = -124 億円(3.45%) / -68 億円(1.89%) / -56 億円(1.56%) となっている(カッコ内の数字は東日本社実績費用に対する百分率である)。一方、NTT 西日本社における具体的な乖離額は、両方式合計/SA 方式 / SS 方式 = -422 億円(12.33%) / -276 億円(8.07%) / -146 億円(4.27%)となっている(カッコ内の数字は西日本社実績費用に対する百分率である)。NTT 東西社を比較すると、両社共に、実績費用が実績収入を上回ってしまい、マイナスの乖離額が発生してしまっている。(乖離額が接続料に加算され、接続料が値上がりしてしまう傾向である。)特に NTT 西社の乖離額は、NTT 東社の約 3.4 倍(=422 億円/124 億円) に達している。実績費用に対する乖離額の割合(百分率)も、NTT 東社の 約 3.6 倍(=12.33%/3.45%)である。両社間でこうした取組み差が生じてしまう理由・原因について考察が必要である。また、SA 方式と SS 方式それぞれを比較すると、両社において SA 方式の乖離額が SS 方式の乖離額を上回っている。特に NTT 西社では、SA 方式乖離額は SS 方式乖離額の約 1.89 倍(=276 億円/146 億円) となっている。つまり、SA 方式(シェアアクセス方式)をコストダウンできれば、接続料低下への貢献度が大きい。</p> <p>さらに、光ファイバー1 芯(1 本)当りにおける乖離額は、NTT 東社で、SA 方式/SS 方式=356 円/365 円、NTT 西社で、SA 方式/SS 方式=1,401 円(※2) /1,523 円(※3) となっている。</p>	
--	---	--

	<p>(※2) 686 円(平成 23 年度割当分)+715 円(平成 24 年度割当分)=1,401 円 (※3) 678 円(平成 23 年度割当分)+845 円(平成 24 年度割当分)=1,523 円</p> <p>NTT 東社に対する NTT 西社の 1 芯当り乖離額は、SA 方式/SS 方式=3.93 倍(※4)/4.17 倍(※5) にまで達してしまう。</p> <p>(※4) 1,401 円/356 円=3.93 倍 (※5) 1,523 円/365 円=4.17 倍両社間でこうした取組み差が生じてしまう理由・原因について考察が必要である。</p> <p>○ 3.光ファイバー通信接続料の積極値下げ</p> <p>3-1.乖離額調整制度を導入すべきではない</p> <p>現状では、実績収入と実績費用の差額が赤字となってしまったことの原因・対策について、NTT 東西社からの説明が不足している。費用構造の詳細がはつきりしないにも関わらず、赤字差額全額を接続料に加算し、接続事業者が負担することにしてしまっているのかどうか、不透明に感じられる。他にも、NTT 東西社のコスト削減インセンティブ、接続料の予見可能性、そして、設備保有者 NTT 東西社に対する公平性が、検討すべき課題とされている。</p> <p>3-1-1. コスト削減インセンティブ</p> <p>収入と費用の赤字差額が乖離額として接続料に恒常)加算されてしまうのでは、NTT 東西社において、収入を増やして(特に)費用を減らそうとするコスト削減インセンティブが働かない。OSU を専用化・共用化してでも未稼働設備(未稼働芯線)を減らし、接続料収入を少しでも増やそうとする動機付けを欠くことになる。</p>	
--	---	--

	<p>3-1-2. 予見可能性</p> <p>乖離額調整制度が特に恒常的に運営されてしまうと、接続事業新規参入者に求められる接続料が、該当事業者にとって予見しづらい金額となってしまう。ある意味、NTT 東西社が接続事業者の新規参入タイミング(年度)をコントロールできてしまうことになるのではないだろうか？</p> <p>3-1-3. 公平性</p> <p>乖離額調整制度を廃止するとしても、NTT 東西社に対する公平性は欠落しないと考える。たとえ、光ファイバー通信サービスが技術変革の激しいビジネスであっても、費用と収入の赤字差額は、ビジネスに参入した当事者(NTT 東西社)が本来であれば全額負担すべき金額である。(例えば、車両向け次世代動力機関の普及に向けて、ハイブリッドガソリンエンジン、電気モーター、アルコール燃料エンジン、水素燃料エンジン等の開発が、世界規模で競われている。ある会社は全方位に開発を行い、別の会社は一部開発・一部OEM 調達を行なう等、見通しの立たない新技術の世界において、各社はリスク分散に工夫を凝らし、採算については自己責任である。)また、NTT 持ち株会社は、36%政府出資(納税者出資)の株式会社である。完全民間資本の株式会社が、光ファイバー網を設置したわけではない。納税者が、設置済み光ファイバー資産を積極有効活用できることを、優先すべきである。さらに、NTT 東西社は、光ファイバー通信事業を展開しつつ、ユニバーサルサービス料を徴収している。つまり、NTT 東西社の事業リスクは、政府出資、サービス利用者(か</p>	
--	---	--

	<p>らのユニバーサルサービス料)、接続事業者(からの乖離額加算)によって、担保されすぎていることになる。</p> <p>3-1-4.乖離額調整制度を廃止して接続料値下げを推進</p> <p>NTT 東西社の費用構造が積極公開されていない以上、実績収入と実績費用との赤字差額全額を、そのまま接続料に加算してしまうことは避けるべきである。そもそも、費用構造が積極公開されていないのだから、NTT 東西社に対して、コスト削減インセンティブが作用しない。将来原価計算方式を継続して、乖離額(赤字差額)を接続料に加算できてしまうのであれば、接続業者の新規参入タイミングを、NTT 東西社がコントロールできてしまう。その上さらに、政府出資やユニバーサルサービス利用料によって、NTT の事業リスクは担保されすぎしており、乖離額調整制度は導入されるべきではない。接続料はできるだけ値下げされるべきである。</p> <p>(個人)</p>	
<p>意見28 現行算定期間(平成 20 年度から平成 22 年度)の乖離額の調整については、その要因を十分に検証する必要がある。</p>	<p>再意見28</p>	<p>考え方28</p>
<p>○ また、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。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。(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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> <p>・需要は3年間で▲9.8%乖離しており、自社で</p>	<p>○ 現行接続料算定期間である平成20年度から平成22年度において乖離が生じたのは、NTT東西の再意見にあるとおり、NTT東日本においては主にシェアアクセス方式のダークファイバであり、NTT西日本においては利用部門及びシェアアクセス方式のダークファイバである。</p> <p>コストの減が需要の減を上回っている点につ</p>


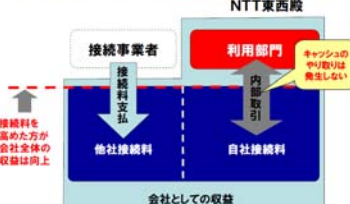
	<p>▲2.6%に対し、他社で▲37.8%となっています。</p> <p>・他社回線の需要が大きく乖離したのは、補正した接続料の下で新規参入し需要を拡大した事業者がいる一方で、光事業から撤退して需要を減らした事業者がいたこともあり、当時見込んだADSLの需要立ち上り期並みの需要の伸びほど、需要が出なかったことによるものです。また、当社のフレッツ光需要が乖離したのは、予測時からこの3年間における経済情勢や競争環境等の変化といったマーケットサイドに起因しているものと考えています。</p> <p><コスト></p> <p>・実績のコストの減(▲6.2%)が需要数の減(▲9.8%)ほど減少していないのは、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。</p> <p>・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> <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</p>	<p>いては、NTT東西の再意見にあるとおり、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られる。その上で、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・土木コストなどを除く費用はそれぞれ10.6%(NTT東日本)、17.8%(NTT西日本)削減しており、需要の減少程度のコストの削減を行っているものと認められる。</p> <p>加えて、乖離額調整の方法について、適正なコスト回収を図る観点から調整方法を一部変更し、現行接続料算定時に認められた予測芯線数と実績芯線数の乖離分から計算される予測費用と実績接続料収入の乖離ではなく、実績費用と実績接続料収入の乖離としていたところ、実績費用が予測費用を下回っている事実と合わせて考えると、この点についても妥当と認められる。</p>
--	---	---

	<p>減されているものと考えます。 (NTT東日本)</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233万芯から185万芯へと▲20.6%減少したのに対して、コストは予測時の3,762億円から3,420億円へと▲9.1%の減になっていることによるものです。</p> <p><需要></p> <p>・需要は3年間で▲20.6%乖離しており、自社で▲18.6%に対し、他社で▲31.8%となっています。</p> <p>・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> <p><コスト></p> <p>・実績のコストの減(▲9.1%)が需要数の減(▲20.6%)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。</p>	
--	---	--

	<p>・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49%を占めていることからすれば、これ以外のコストでは約▲17.8%削減しています。</p> <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> <p>(NTT 西日本)</p> <p>○ ソフトバンク殿、株式会社ジュピターテレコム殿、KDDI 株式会社殿、株式会社ウィルコム殿の意見に賛同いたします。</p> <p>まず、将来原価方式については、将来的な需要を見込みコスト削減を加味し、より低廉な接続料が時期を繰り上げて実現されるため、合理的な算定手法であり、延いては消費者利便に合うものと考え、採用が適切と考えます。</p> <p>しかしながら、乖離額調整の制度化については、NTT 東西殿の優位性が認められる以下の課題があるため、安易に導入されるべきではないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主として、申請者である NTT 東西殿の需要の予測値に基づき算定 ・乖離額発生 of 具体的な要因が明確でない場合でも、接続事業者の負担となり、接続事業者の予見可能性が損なわれる ・コスト回収の容易さから、NTT 東西殿の効率的 	
--	--	--

	<p>な業務運営を行うインセンティブが低下</p> <ul style="list-style-type: none"> ・接続事業者のコストに対して、NTT 東西殿の価格コントロールが働く環境になりやすい <p>したがって、乖離が発生する(もしくは、発生した場合)の要因を分析し、需要を予測する算定方法等との因果関係を検証するプロセスを踏んだ上で、あらためて、制度化の検討は行われるべきものと考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
<p>意見29 乖離額調整制度は、適切なコスト回収の観点から必要な仕組みであり、導入に賛成。</p>	<p>再意見29</p>	<p>考え方29</p>
<p>○ 乖離額調整制度は、NTT 東西殿と接続事業者双方にとって、将来原価方式で算定した接続料が実績と乖離した場合に補償するものであるため、導入することに対して支持致します。</p> <p>(北陸通信ネットワーク)</p> <p>○ (2)乖離額調整制度の必要性</p> <p>乖離額調整制度は、NTT東西殿と接続事業者双方にとって、将来原価方式で算定した接続料が、実績と乖離した場合に補償するものであり、あってしかるべき仕組みと考えております。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p> <p>○ また、費用の実績値と収入の実績値の差額を補償する乖離額調整制度は、適切なコスト回収の観点から導入するものと考えます。</p> <p>(北海道総合通信網)</p> <p>○ 「将来原価方式」では、事前に想定する需要に対</p>	<p>○ 意見提出者の「乖離額調整制度賛成」という意見について、賛同いたします。</p> <p>乖離額調整制度は、NTT東西殿が適正に設備コストを回収するという観点、また実績コストにより近付けるという観点から、必要な仕組みであると考えます。</p> <p>(ケイ・オプティコム)</p> <p>○ 乖離額調整制度は、NTT 東西殿においてコスト削減インセンティブが働かないこと、NTT 東西殿において接続事業者に対し価格コントロールを働かせることが可能となること、本申請における需要予測は NTT 東西殿自身が行っていること、接続事業者における予見性がなくなること等の理由から、認められるものではないと考えます。</p> <p>3年前の議論においては、あくまで特例的な扱いとして、需要を増大させる代わりに乖離額調整の導入が認められましたが、この3年前の整理についても本来は認められるべきものではなかった</p>	<p>○ 考え方27のとおり。</p>

<p>し、実際の需要は、想定後の技術動向や経済情勢、消費動向、他事業者の営業戦略等により変化するため、両者間の乖離が生じることは否めません。</p> <p>このたびの申請案では、「実績収入と実績費用の差額を乖離額として調整する」とあり、現行の「予測費用と実績収入との差額」に基づいて乖離額の調整をおこなう方式から変更されたことは、前述の「将来原価方式」の弱点を補うこととなるので、より実コストが反映されることとなっており、評価できます。 (エネルギー・コミュニケーションズ)</p>	<p>と考えます。従って、平成 20 年から 22 年における乖離額の調整については、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>今回の NTT 東西殿の申請では、当該制度の恒常的な導入が盛り込まれていますが、将来原価方式に乖離額調整制度を導入することは実質的に実績原価方式を採用することと同等であり、前述した理由等により当然認められるものではないと考えます。</p> <p>なお、ヒアリングにおいて、NTT 東西殿より「コストを一番負担するのは自社利用部門であり、その構図を考えれば、コスト負担削減のインセンティブはなくなる」という趣旨の発言がありました。が、接続料部分は NTT 東西殿においてはあくまで内部取引であり、実際のキャッシュのやり取りが発生するものではないこと、NTT 東西殿の光ファイバ調達において電線大手 4 社による価格カルテルの存在を放置していたこと(別添 6 参照)などを考慮すると、この発言は信憑性が問われます。接続料を高めた方が接続事業者からの収益が上がるという構図(別添 7 参照)が存在する以上、この主張をそのまま受け入れるのは極めて危険と考えます。</p>	
---	---	--

	<p>(別添6) 光ファイバ価格カルテル関係報道</p>  <p>22</p> <p>(別添7) NTT東西殿における構造的問題</p> <p>接続料を高止まりさせるインセンティブが働く</p>  <p>23</p> <p>(ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>○ また、光ファイバ料金の算定については、技術革新や経済情勢等の変化が激しい現状を鑑みると、将来的に、実際にかかる費用や需要数を正確に予測することは難しいため、予測と実績コストの</p>	
--	--	--

	<p>差額で調整する従来方式から、実利用回線に対するコスト回収額を補正の対象とする「将来原価補正制度」は、設備構築事業者の更なる経営努力を要求することにより、接続料金の低廉化を実現する物であり、高く評価するべきものと考えます。</p> <p>(コミュニチア)</p> <p>○ 乖離額調整制度について 【実際のコストを接続料金に反映するために必須の制度です。】</p> <p>乖離額調整制度が、「実際費用方式」では認められ、「将来原価方式」では認められていないことが、そもそもおかしいと思います。特に、将来の需要予測は、競争や変化が激しいIT市場において、正確にできるわけがありません。そのことは、経済学者もいらっしゃる貴審議会が、3年前にNTT社に対して予測を上方修正するように命令を出されましたが、結果として見事にはずれてしまった事実が、実証しています。私は、貴審議会の予測に責任があると言いたいわけではありません。神様でも無理な話だからです。人智で可能なことは、「同じ過ちを繰り返さない」ために、制度を見直し、仮に「将来原価方式」を採用した場合でも、実際にかかったコストを接続料金に反映させることです。</p> <p>(個人)</p> <p>○ 日本の情報通信インフラは、世界に類をみないほど高品質で低廉化が進み、またFTTHのエリア</p>	
--	--	--

	<p>整備率は90%を有に超える状況となっています。このような環境が整備できたのは、NTT、CATV、電力系通信事業者、製造メーカ並びに工事施工業者等が不断の努力を積み重ねてきた結果であると認識しています。</p> <p>このような状況の中で、昨年大いに議論された「光の道」実現に向けての重要な要素である光ファイバ接続料金等に関して、NTT東西殿から新料金案が提出され、それを受けてパブリックコメントの募集があり、さらに今回パブリックコメントの再募集がなされたことから、以下の2点について意見を述べさせていただきます。</p> <p>1. 将来原価方式における乖離額調整制度の導入について (結論) 「乖離額調整制度の導入」に賛成します (意見) 「乖離額調整制度」は、事業者の投資コストを適正に回収する上で、必要な制度と考えます。</p> <p>需要予測について、「予想と実績との乖離は将来予測を行った申請者責任である」との意見がありますが、そもそも精度の高い需要予測をすることは、どのような業種においてもまずもって不可能であることは、これまでの経験則から明らかであります。光の需要予測は、景気動向、新サービスの導入、各事業者の販売戦略等多くの要因が絡み合っており、さらには昨今のように景気動向が不透明で、かつ新サービスの導入テンポが早い状況では先を見通すことは非常に困難であると考えられます。従って、予測乖離のリスクを「将来予測</p>	
--	--	--

	<p>を行った申請者に全て負わせる」ことは著しく不公平であると言わざるを得ません。あくまでも、リスクはNTT、接続事業者が同程度に負うべきであり、また、如何にリスクヘッジ出来るかを議論すべきと考えます。さらに、「NTT東西殿のコスト削減インセンティブ」についてですが、そもそもNTT東西殿にとって資産回転率を上げ、かつ運用コストを効率化して収益を高めることは、接続料の多寡の問題以前に経営上の最重要課題ではないかと考えられます。よって、コスト削減を蔑ろにすると、は到底考えらず、また過去において低廉で高品質な情報通信インフラを提供し続けてきたことを鑑みれば、今後とも適切な取り組みを実施すると推察されます。</p> <p>以上のことから、「乖離額調整制度の導入」に賛成します。</p> <p>(情報通信エンジニアリング協会)</p> <p>○ 2. 乖離額調整制度について</p> <p>実際の原価と接続料に乖離が生じた場合には、NTT 東西殿だけに負担を強いるだけでなく、サービスを受けている各事業者においても公平な負担を検討すべきと考えます。また、NTT 東西殿の利用部門が最大の利用者であることから、コスト削減のインセンティブが働かなくなる可能性は小さいといえます。</p> <p>一方、利用者料金の設定は接続料に基づいて行われており、大幅な乖離額調整により事業者の予見性に影響を及ぼすことは避けるべきです。</p> <p>以上により、事業者の予見可能性を担保するた</p>	
--	--	--

	<p>め、許容可能な1回線あたりの最大乖離額の設定や激変緩和措置の導入の検討を議論すべきと考えます。</p> <p>(UCOM)</p> <p>○ (3) 将来原価補正制度について</p> <p>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。</p> <p>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み、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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>	
--	--	--

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>(NTT 持株)</p>	
--	--	--

4. 需要の見積もり関連

意見	再意見	考え方(案)
意見30 今回の接続料算定に用いられている需要見	再意見30	考え方30

<p>込みは「光の道」構想に関する基本方針」に適用ものである。過大な需要の積み込みを行った場合、NTT東西は後年度に乖離額調整により回収できるのに対し、接続事業者は上昇した接続料を価格に転嫁することができず、費用増加・経営上の不安定要素となることから、行うべきではない。</p>	<p>○ ②需要想定 今後の需要はお客様の動向次第で大きく変わり得るものですので、需要の過大な積み増しはすべきでないと考えております。 (ケイ・オプティコム)</p> <p>○ 今回の接続料算定については、NTT東西殿と接続事業者が更に需要を拡大し接続料の低廉化を進める仕組みとし「光の道」構想に関する基本方針」に適用ものとして申請されているものと考えております。</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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>	<p>○ 今回の申請において予想されている需要のうち、①NTT 利用部門分については、フレッツ光の契約純増数が年々減少する中、政府がその実現を目指している「光の道」構想を念頭に置いた一定程度の積極的な需要見積もりが行われており、②他事業者分についても、シングルスターは過去の実績需要の伸びと同様の増加を見込み、シェアアクセスは NTT 利用部門(ファミリータイプ)の積極的な見積もりと連動させた上、実績需要の伸びを加味したものとなっており、現行接続料がベースとしている 3 年前の当審議会の考え方を踏襲した需要の伸びが見込まれていることから、一定程度の妥当性があるものと認められる。</p>
---	---	---

<p>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み上げに見直すことを希望いたします。 (北海道総合通信網)</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需要見直しにより安価に誘導可能</p> <p>①将来原価方式は、将来需要の見直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>②NTT東西殿は、過大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東西が過大需要を見通したことを示しております。 (東北インテリジェント通信)</p> <p>○ なお、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、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。 (エネルギー・コミュニケーションズ)</p> <p>○ また、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</p>	<p>スへの移行も推進され则认为ます。</p> <p>すなわち、以下のような前提で3年後に約3,000万の加入を見込むべきと考えます。</p> <p>ー加入光ファイバの現在の全契約者数：約1,500万</p> <p>ー加入光ファイバの新規契約者数(見込み)：約600万</p> <p>ー現在DSLサービスを利用中のユーザの移行：約900万</p> <p>OSU共用による1分岐単位接続を実現することで、NTT東西殿と接続事業者が一体となって3年後に約3,000万加入の達成を目標とすることが、「光の道」実現に叶う方法であると考えます。</p> <p>②1芯当たり契約数</p> <p>NTT東西殿申請概要でシェアアクセス方式における1芯当たりの契約者数について記載がありますが、この数値は平成25年度末の見込みにおいても、NTT東日本殿において3.6契約、NTT西日本殿において3.1契約と極めて低い水準になっています。こうした1芯当たりの契約数が低い理由は、</p> <p>I.アクセス網が地域IP網とNGNとで区分されていること</p> <p>II.光配線区画が全国で約150万区画と細分化されていること</p> <p>などが主たる理由と想定されますが、より効率的な設備構築を行うために、上位網によらずにアクセス網を共通的に構築することや、光配線区画の広域化を図ることなどの取り組みを推進すべきと考えます。</p>	
--	---	--

<p>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。 (北陸通信ネットワーク)</p>	<p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>○ 需要予測について</p> <p>【競争や変化が激しいIT市場において、需要予測が正確にできるわけがありません。光ファイバーは、既に10年以上の提供実績があるわけですから、徒労に終わる需要予測は行わずに、実際費用方式で接続料金を算定すべきです。】</p> <p>また、需要予測の適正性の判断にあたって、「光の道構想」との関係を検証するとの記述がありますが、行政の政策目標は、行政自身がどう達成するのか、予算措置も含めて考えるべきであって、それを民営化した一企業に押し付けるのは、強く違和感を覚えます。ましてや、ソフトバンク社が、「自分では何の努力もしない」のに、他の企業の需要予測について「光の道構想が達成できない」などと喧伝するのは、論評にも値しない行為であると考えます。なお、以下は私の推察になりますが、我が国のブロードバンド利用比率は既に2/3(光ファイバーの利用比率は1/3)を超えています。通信業界の皆様には大変言いにくいのですが、残り1/3は「電話で十分、ブロードバンドは不要」と感じているユーザです。また、ブロードバンドユーザの半分くらいは、「ADSLやCATVで十分」、あるいは「無線(携帯)の方が使い勝手がいいから、光ファイバーなどは不要」と思っているユーザです。昨今、ブロードバンドサービスの高齢者への加熱した販売競争が新聞報道され、問題となっています。いくら競争によって、安くて良いサービスが登場したといっ</p>	
---	--	--

	ても、「その必要を感じない人」とっては、「無駄なサービス」でしかありません。その意味で、現在の「光の道構想」は、ユーザ不在の議論であると感じています。 (個人)	
意見31 NTT 東西の申請は、「光の道」構想の目標を達成できない需要予測であり、また NTT 東西が FTTH 小売市場で圧倒的シェアを確保することを前提とする需要予測であることから、見直しが必要。	再意見31	考え方31
○ 需要予測 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。 ・「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。 (ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル) ○ 2. 光100%整備の実現 現在、弊社で ADSL を提供している電話交換局は17箇所あるが、そのうち NTT の加入光のサービス(B フレッツ、光プレミアム、光ネクストなど)が提供されているのは、僅かに1箇所という状況である。地方にいる私たちにとっては、数字で語られる90%の整備率というのは、未だ全く実感が持てず、必要であっても使えないという現実がある。こうした地方にあって、誰もが光を利用出来るよう100%の整備を原則として頂きたい。 3. 両輪の実現	○ 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。 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彩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。 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。 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。 また、「光の道」構想の中でも整理されたように、	○ 考え方30のとおり。

本来、価格と整備エリアについては、合わせて計画され議論されるべきものであると考えますが、現在提出されている申請内容には、100%整備までの計画が示されていない。今後は、100%整備を見据えた計画をベースに、様々な議論や審議がなされる事を希望する。 (マイメディア)	「光の道」の推進は全て光で実現するということではなく、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。 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。 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。 今回の申請で見込んだ他社シェア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。 仮に、予め新規参入を含めて算定するということであれば、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	
---	--	--

	<p>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> <p>(NTT 東日本)</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:58万→H21上期:48万純増→H22上期:43万純増)にある中で、来年度の導入を検討している準定額メニュー、今後の新サービスの提供や多種多彩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85万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ということ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、</p>	
--	---	--

	<p>「光の道」の推進は全て光で実現するということではなく、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ことであれば、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</p>	
--	--	--

	<p>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> <p>(NTT 西日本)</p> <p>○ 需要予測については、利用者の動向に影響を受けやすい指標であるため、過度な積み増しは避けるべきと考えます。</p> <p>(ケイ・オブティコム)</p> <p>○ 「光の道」構想実現に向けての取りまとめでも述べられているとおり、光の道の整備に際しては、地理的条件や経済合理性の観点から、ケーブルや無線ブロードバンドの有効活用を図ることが適当であるとされており、NTT東西殿の加入光ファイバの需要予想のみで「光の道」構想の目的に達しないとする意見には、疑問を感じます。</p> <p>加えて、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ております。</p> <p>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。</p> <p>この値上分について、NTT東西殿は回収可能で</p>	
--	--	--

	<p>ありますが、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。</p> <p>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。</p> <p>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み上げに見直すことを希望いたします。</p> <p>(北海道総合通信網)</p> <p>○ 「2. 接続料算定に係る問題」に関する意見について、反対いたします。</p> <p>・弊社より前回の意見書でも申し上げたように、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」が適当と考えております。</p> <p>・今回のように「将来原価方式」で接続料金を設定する場合には、できるだけ乖離を小さくするために、需要の見積りや算定期間の適正化が重要であると考えます。</p> <p>そのような観点から、過度な需要の積み増しや算定期間の長期化は、大きな乖離をまねく要因となるため、賛同できません。</p> <p>(エネルギー・コミュニケーションズ)</p>	
<p>意見32 分岐単位接続料の設定による需要の増大を見込むべき。</p>	<p>再意見32</p>	<p>考え方32</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>○ 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>○ 考え方7のとおり。</p>

<p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p> <p>○ 1に述べたとおり、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。 (ウィルコム)</p>	<p>(NTT 東西)</p> <p>○ 需要予測については、利用者の動向に影響を受けやすい指標であるため、過度な積み増しは避けるべきと考えます。 (ケイ・オブティコム)</p>	
---	---	--

5. その他

意見	再意見	考え方(案)
<p>意見33 光ファイバの耐用年数は、30年以上といったより長期の経済的耐用年数を採用し、減価償却方法は初期のユーザに多くの費用負担を強いることの無いよう定額法を採用すべき。</p>	<p>再意見33</p>	<p>考え方33</p>
<p>○ 光ファイバに係わる経済的耐用年数 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。 減価償却方法 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。 このため、本申請における減価償却方法は、償</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。 また、当社では、物理的な資産の劣化のほか、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。 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>	<p>○ 光ファイバに係る減価償却の算定に用いている耐用年数は、LRICモデルにおける経済的耐用年数を推計する際の考え方を踏まえて算定しており、適切なものと認められる。 減価償却の算定方法については、定額法を用いるか定率法を用いるかは任意に選択できるものであるところ、NTT 東西の再意見にあるとおり、加入光ファイバに係る設備は、技術革新に伴う経済価値の低下や陳腐化といった利用実態を踏まえ、早期に費用計上を行う観点から定率法を採用することは一定の合理性があると認められる。</p>

<p>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。 (ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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。 (ウィルコム)</p> <p>○ ③耐用年数 今後の技術進歩の予測は難しいので、会計・税務との整合を図りつつ、より標準的な耐用年数(法定耐用年数やLRICでの耐用年数)を採用していただきたいと考えております。 (ケイ・オブティコム)</p>	<p>(NTT 東西)</p> <p>○ 光ファイバの耐用年数は、法定耐用年数やLRICでの耐用年数等、より標準的なものを採用すべきと考えます。 (ケイ・オブティコム)</p> <p>○ 弊社は北海道を基盤として自前で線路設備を敷設しサービスを行っている事業者であります。 弊社の加入光ファイバの殆どは架空ケーブルであり、ケーブル外皮の劣化、道路管理者からの要請移設、災害等による断線などに伴う張替えが依然として多く発生していることから、同一の光ファイバを長期間に亘り利用することは、実際上ありえないと考えております。 更に、長期間の耐用年数を採用することは、未償却残高(除却損)を増加させることに繋がり、費用増加要因になりかねません。 従って、接続料算定の基礎となる経済的耐用年数と言えども実態に近づけ、長期化すべきではないと考えます。 (北海道総合通信網)</p>	
<p>意見34 算定根拠の妥当性を検証可能とするため、NTT 東西はより多くの情報を開示すべき。</p>	<p>再意見34</p>	<p>考え方34</p>
<p>○ 算定根拠における情報の不足 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。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</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。 また、審議に資する情報に関しては、経営上ま</p>	<p>○ NTT 東西の再意見にあるとおり、申請案に係る算定根拠においては、設備区分別の費用や勘定科目別資産等が記載されている。 加えて、年度毎のエリアカバー率、利用芯線の割合、芯線数の算定方法の詳細については、NTT 東西より総務省に提出された情報をもとに</p>

<p>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"> -光アクセス回線種類の資産内訳 -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、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>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みると、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思います。</p> <p>(NTT 東西)</p>	<p>申請概要への記載がなされているところである。</p> <p>以上を踏まえると、加入光ファイバ接続料の適正性の検証に必要な情報開示が必ずしも不十分であるとは言えない。</p>
<p>意見35 原価の算定にあたっては、透明性を確保した適正な算定を行うべき。</p>	<p>再意見35</p>	<p>考え方35</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。</p> <p>(ジュビターテレコム)</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分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</p>	<p>○ 考え方34のとおり。</p>

<p>意見36 機能分離の重要性を踏まえ、光ファイバ設備の構築情報の扱いや開通に係る運用等についてNTT 東西と他事業者との同等性を担保すべき。</p>	<p>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>(NTT 東西)</p>	<p>考え方36</p>
<p>○ 2. 接続における機能分離の重要性について</p> <p>競争促進の観点からは、タスクフォースでとりまとめられたとおり、ボトルネック設備の利用の同等性を実現するための機能分離の実施および徹底が重要です。現在の8分岐単位での光ファイバ利用をはじめとした接続においては、この点が、競争をさらに進展させるための環境を確保するうえで早急に解決すべき課題となっています。</p> <p>具体的には、機能分離の実施のなかで、次の点を実践すべきと考えます。</p> <p>①設備構築情報の扱いの同等性の担保</p> <p>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と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</p> <p>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</p> <p>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>○ 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</p>	<p>○ NTT に係る公正競争要件を含めた競争政策の在り方については、ICT 政策に関するタスクフォース合同部会(以下「合同部会」という。)の取りまとめ等を踏まえて「光の道」構想に関する基本方針等を昨年12月に策定・公表したところである。当該基本方針等に基づき、機能分離の実施、子会社等との一体経営への対応、業務範囲の弾力化に関する電気通信事業法等の改正案が、今国会へ提出されている。</p> <p>また、合同部会の最終取りまとめに盛り込まれた措置については、毎年度の継続的なチェックに加え、制度整備の実施後3年を目処に、その有効性・適正性について、包括的な検証を行うこととしている。その結果、特に、公正競争環境が十分に確保されていない場合には、ボトルネック設備の更なるオープン化や、構造分離・資本分離を含めたファイアウォール規制の強化など、公正競争環境を整備するための更なる措置について検討を行うとしており、必要に応じ適切な対応を行うことが期待される。</p> <p>○ 設備構築情報の扱いの同等性を担保すべきとの意見については、設備競争促進の観点から、接続事業者によるダークファイバ(シェアドアクセ</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。 (KDDI)</p>	<p>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> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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</p>	<p>ス方式)利用の円滑化に資するよう、NTT 東西においては、光ファイバのエリア展開情報の迅速な提供、配線区画情報の提供に係る円滑化及び透明性向上に関し、必要な取組みを行うことが適当である。</p> <p>○ 加入光ファイバの利用における手続き・開通にかかるリードタイム等の同等性を確保すべきとの意見については、リードタイムなどに有意な差が継続して生じているかどうか総務省において注視するとともに、申込品質の向上等の NTT の再意見で示された要因については、当事者間で十分な協議を行えば回避が可能であり、遅滞のないダークファイバの開通に向け、先行実施がなされている支店のノウハウを支店間等現場レベルで共有するなどして、課題を解決することが適当である。</p>
---	--	---

	<p>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思います。 (NTT 東日本)</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設備構築情報の扱ひの同等性について></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して想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>また、光ファイバのエリア展開情報については、意思決定後、速やかに当社HPにて開示しております。</p> <p>配線ブロック情報については、当該情報の提供に係る手続きを光配線区域情報調査費として接続約款に規定しており、申し込みに基づき当該情報を提供しています。</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>加入ダークファイバについては、納期回答及び工事日予約のいずれについても、当社利用部門と他事業者とで同じシステム及び同じ予約枠の中で実施しており、利用手続きや開通に必要な要員配置について、当社利用部門と他事業者が同等となる運用を行っております。</p> <p>ただし、実際の開通期間については、他事業者(利用部門)によるシステム化状況やお客様対応期間等によって相違が生じているものと考えております。</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</p>	
--	---	--

	<p>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ずることとし、業務改善計画(H22.2.26)(NTT東日本は実施計画(H22.3.2))を策定しており、現在、この業務改善計画及び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。</p> <p>具体的には、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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、他事業者情報の適正利用に関する研修内容の充実 ・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、業務改善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業務改善計画については、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思います。</p> <p>(NTT 西日本)</p> <p>○ KDDI 株式会社殿の意見に賛同いたします。</p> <p>FTTH 市場において公正競争環境を確保するためには、「光の道」で提言された NTT 東西殿の機能分離による「ボトルネック設備利用の同等性」についても実効的な対応を行うべきと考えます。</p> <p>具体的には、KDDI 殿の指摘する設備、システム、顧客情報等における運用の同等性に加え、前回意見書にて当社が意見した NTT 東西殿の利用者向けサービス料金と接続料の関係の適正性を制度として確実に担保する必要があると考えます。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	
意見37 接続料金算定の議論のみならず、オペレーションやコストについて、NTT 東西と接続事業者との間の同等性を担保すべき。	再意見37	考え方37
○ 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	○ <①オペレーションとコストの同等性について> 当社は、法令で定められたとおり、接続にあ	○ 考え方19のとおり。

<p>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りますと考えます。</p> <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的とした「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。</p> <p>(イー・アクセス、イー・モバイル)</p>	<p>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ヤー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>(NTT 東西)</p>	
意見38 接続約款における光ファイバの敷設エリア区分(全域光化エリアと一部光化エリア)を撤廃すべき。	再意見38	考え方38
○ 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	○ 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	○ 「光の道」構想の実現に向け、NTT 東西においては、光ファイバのエリア拡大に向けて努力すること

<p>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： 弊社は、長野県内をエリアとするプロバイダーです。県内に広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が感じられません。地域間格差は正のため、ぜひとも敷設エリア区分の撤廃を要望いたします。</p> <p>(長野県協同電算)</p>	<p>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> <p>(NTT 東日本)</p>	<p>が望ましい。</p> <p>他方、加入光ファイバに係るアンバンドル規制は、NTT 東西が光化したエリアにおいて加入光ファイバに係る接続事業者との接続義務を課すものであることから、NTT 東西が光化していないエリアにおいてまで先行して接続を義務付けることは適当でない。</p>
<p>意見39 自治体との IRU 方式により NTT 東西に貸与された設備については第三者である他の事業者は使用できない契約となっており、NTT 東西の市場占有率は高まり、他事業者の参入がますます不可能となっている。</p>	<p>再意見39</p>	<p>考え方39</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。現在では NTT 東西の市場占有率が高まり、設備をして</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> <p>(NTT 東西)</p> <p>○ ・IRU回線の問題 先に述べた自治体による整備回線のIRUによるN</p>	<p>○ 自治体による IRU 方式での光回線設備の敷設に関し、当該インフラの借り手とどのような IRU 契約を結ぶかという点については、今回の諮問の対象対象外であるが、参考意見として承る。</p> <p>なお、総務省においては、「光の道」構想の一環としての基盤整備の推進等の施策により、地域のブロードバンド化を推進しているところである。</p>

<p>も経費を回収できません。</p> <p>(新潟通信サービス)</p>	<p>TT東西への貸出はNTT以外の事業者が利用できない弊害が生じています。IRUの第3者貸出禁止により、シェアアクセス方式の貸出さえ禁止され、結果その地域は100%NTT東西のサービスとなっています。分岐回線単位の貸出は、このIRU回線を他業者に開放する手段として有効と考えられます。NTT東西はIRU回線を自社の設備や機器に接続し、自社のユーザも利用しているため、サービス貸しであり、物理的な第3者貸出とはならずIRUの制限に縛られず利用可能な手段と考えます。</p> <p>(新潟通信サービス)</p> <p>○ 3. 地域でのブロードバンドサービスは寡占化が深刻化する懸念</p> <p>総務省において議論がなされた「光の道」構想では、2015年を目処に超高速ブロードバンドの全世帯普及を整備するとしておりますが、現在普及が進んでいない地方では、採算性が取りづらいことから自前設備を有する事業者においても積極的な事業展開を行っておりません。この解決策として、現在、地方公共団体によるIRU方式での敷設が検討されており、当社も各地域の地方公共団体からADSLや光ファイバ網をIRU方式で運用する事業者を選定されておりますが、同方式の受注要件は極めて厳しく、全国的に俯瞰すれば実質的にNTT東西がIRU方式や指定管理者方式による市場のほとんどを占めておられます。</p> <p>また、IRU方式で敷設された光ファイバには第三者への貸出し義務もなく、FTTH市場でのNTT東西の支配力を促進する結果になりかねません。</p>	
---------------------------------------	---	--

	<p>地方でのDSLサービスの普及が実現可能であったのは、1ユーザ1回線の均一な接続料が設定されていたためであり、これにより少ない需要しか見込めない地域へも中小の事業者が積極的に参入することができました。</p> <p>しかしながら、既に述べたように今後、情報通信サービスの基幹となる光ファイバの接続料は、既にNTT 東西殿が光ファイバ網を敷設されている地域において8分岐単位というまとめ貸しでの料金設定しかされていないことから相当程度の需要が見込めない限り、参入することができません。</p> <p>さらに、より需要が見込めない地域ではIRU方式による市場独占が進み、これらの地域では地域事業者が地域に合ったサービスや料金体系で培ってきた顧客を奪われる結果となり、顧客減少が進むことから事業撤退を余儀なくされるケースも多数ございます。</p> <p>地方での光サービスを普及させる観点からも、NTT 東西殿には中小事業者も参入し易い接続料が設定されることを希望します。さらに NTT 東西殿が多くを占めるIRU方式で運用している地域においても適切な他事業者への貸出ルールや接続料の設定がなされることを希望します。</p> <p>このような公平な接続料の設定が健全な市場を創出し、何よりも地域のお客様のためになると確信いたしております。</p> <p>(関西ブロードバンド)</p>	
意見40 メタルから光へのマイグレーションについて、各地域の事業者において事業移行計画等の策定が可能となるよう、市区町村・町丁目レベルでの具体的	再意見40	考え方40

<p>な情報を提供すべき。</p> <p>○ また、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>(エム、ピー、エス、沖縄テレメッセージ、関西ブロードバンド、コアラ、彩ネット、サイプレス、長野県協同電算、新潟通信サービス、マイメディア)</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> <p>(NTT 東西)</p> <p>○ 1. メタル系サービスから光サービスへのマイグレーションについて</p> <p>現在の日本のブロードバンド環境は、DSLを代表とする複数事業者が公平な立場で競争できる環境のなか多くの事業者が切磋琢磨した結果もたらされたものです。</p> <p>しかしながら、近年ではドライカップを代表とするメタル系サービスは需要の減少傾向にあり、他方、光ファイバの需要は増加傾向にあります。活発な</p>	<p>○ メタルから光へのマイグレーションについて、メタル線を撤去する場合には、撤去開始の4年前に協定事業者へ通知する旨現行の接続約款において規定されていることに加え、昨年11月にNTT からPSTN マイグレーションに係る概括的展望が公表されるなど、一定程度の予見可能性が確保されているところである。</p> <p>しかし、NTT 東西及び接続事業者双方におけるマイグレーションの円滑化を図ることが、サービスの多様化などを通じて中期的に利用者利益の増進につながることから、総務省においては、接続約款に規定された当該情報開示措置に加え、接続事業者によるダークファイバ利用の円滑化に資するよう、NTT 東西によるマイグレーションに向けた今後の具体的な取り組みを注視し、必要に応じ適切な対応を行うことが適当である。</p>
---	---	---

	<p>事業参入も行われぬなど一部事業者による寡占化が進んでおります。</p> <p>現在、DSL事業を行っている事業者は、地域に密着しユーザ目線でのサービスを提供することで地域の活性化に寄与してきたものと自負しておりますが、このままでは都市部との通信サービスの格差が開くばかりか、最悪の場合、地方で通信事業を行っている事業者は市場からの撤退を余儀なくされ、市場独占による弊害がユーザに悪影響を及ぼす事態も懸念されます。</p> <p>(関西ブロードバンド)</p>	
意見41 NGN 接続料について、コア網である IP 網のアンバンドルの細分化、PSTN の GC 接続に相当するアンバンドルメニューの設定等の対応が必要であり、早期に議論の場を立ち上げるべき。	再意見41	考え方41
<p>○ 「NGN 接続料」に関しては、多様なサービスを創出可能とする競争環境を整備し、各種プレーヤーの参入を推進することが必要であり、NTT 東西殿の NGN (以下、「NTT-NGN」という。)において、コア網である IP 網のアンバンドルの細分化、PSTN の GC 接続に相当するアンバンドルメニューの設定等の対応が必要です。</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。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</p>	<p>○ 収容局ルータ上部を接続点とする方法については、収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高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高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</p>	<p>○ 今回の諮問の対象外のご意見であるが、参考として承る。</p>

<p>に向けた結論を得よう早期に議論の場を立ち上げるべきと考えます。</p> <p>(ソフトバンクBB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</p>	<p>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> <p>(NTT 東西)</p>	
意見42 レガシーサービスの接続料についても、将来的には継続的な値上がり懸念されることから、検討が必要。	再意見42	考え方42
<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>(ウィルコム)</p> <p>○ また、需要減の影響から値上げ傾向にある「レガシーサービス接続料」については、安定的な接続料水準の実現及びレガシーサービスの安定的提供の確保を可能とする新たな接続料算定方式への早期移行が必須であると考えます。</p> <p>(ソフトバンク BB、ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル)</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やっていくものです。</p> <p>しかしながら、その努力を前提としても、ドライカッパ等のレガシー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ざる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> <p>(NTT 東西)</p>	<p>○ 今回の諮問の対象のご意見であるが、参考として承る。</p>
意見43 活用業務規制が厳正に適用されていないことが、NTT 東西のシェア高まりの要因となっている。	再意見43	考え方43
○ NTT東西殿は、原則的に県内通信業務しか認め	○ 活用業務制度については、IP化の進展と多様な	○ 今回の諮問の対象外のご意見であるが、参考

<p>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。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。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。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>(ケイ・オブティコム)</p>	<p>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> <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> <p>(NTT 東西)</p>	<p>として承る。</p> <p>なお、活用業務規制の運用については、競争セーフガード制度において検証することとしている。</p>
<p>意見44 フレッツサービスに係る工事費無料化というダンピング行為により、NTT 東西は地域事業者のサービス提供を阻んでいる。</p>	<p>再意見44</p>	<p>考え方44</p>
<p>○ 弊社は現在ダークファイバーにおいて これまで中継回線で約 1750km,加入回線で数百件の回線を借用し、フレッツ接続を行っていない地域への光回線の提供や NTT 東日本と比較して格安なセキュアな専用線の提供を行っております。又、NTT 東日本が提供しない地域からの要望によって ADSL サービスも行ってお</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>	<p>○ 今回の諮問の対象外のご意見であるが、参考として承る。</p>

<p>ります</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、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>(新潟通信サービス)</p>	<p>(NTT 東西)</p>	
<p>意見45 各社の FTTH サービスについて、代理店が販売する際の奨励金により基本料金が水増しされている可能性がある。奨励金と利用料金との関係を調査すべき。</p>	<p>再意見45</p>	<p>考え方45</p>
<p>○ 現在、光回線の普及は月当たり数十万件というペースで進んでいます。しかし、それに伴い「光回線にしなければ地デジを見れない」「既存のアナログ回線が廃止する為、デジタルの光回線にしないといけない」等の詐欺行為が横行しています。最大の原因はNTT東西、KDDI、SoftBankの各社が電話勧誘で光回線の加入を行うテレホンアポイント会社に数万円の奨励金を払うため、一部の悪質な会社が奨励金目当てに勧誘を繰り返している現状があります。</p> <p>過去に自宅の光回線をすでに契約していましたが、夜間(夜9時頃)に電話勧誘がかかってきた際に飲酒の為正常な判断が出来なくなっていた父親が、いまいな返答をした結果、後日契約を進める書類が勝手に送られて来たことがありました。既設の回線名義は自分になっている為アポイント会社にクレームを入れ断りましたが、このような事例で勝手に変更され</p>		<p>○ 今回の諮問の対象外のご意見であるが、参考として承る。</p>

<p>ている事例がないとも限らないので問題が多数表面化しているアポイント会社を営業停止及び経営者の実名公開してほしいと思います。</p> <p>光回線を新規加入した際の基本料金の過剰な無料化や家電及びPCの値引きによって光回線の基本料が違法に水増しされている可能性があります。無料化及び値引きの原資は既存加入者が支払う基本料から捻出されているため頻繁に契約会社を変更すると同一会社を契約し続ける人では最大年間五万円以上の格差が発生していると思われます。ぜひ、NTT、KDDI、SoftBankがテレアポ会社、家電量販店の契約時の資金の流れを公正取引委員会と国税局の査察部で調査することを強く願います。</p> <p>テレアポ会社、家電量販店のスタッフはフリータや派遣社員の求人を増加させ雇用を維持しているように見えますが、技術の必要ないアルバイト程度の仕事しか出来ない人を増加させ、常に人手不足の専門知識・技術を持つ人を減らしている部分もあります。今後の日本経済を考えた場合、経済を維持成長する為には、日本でしか作れない製品・サービスを作り国際市場で販売する外需でしか維持できません。しかし、専門知識・技術を持つ人間の減少は外需産業の衰退を招き日本経済をこれ以上悪化させる結果しか見えません。政府の財政においても高賃金の専門知識・技術を持つ人が増加するほど税や社会保障費の収入増加が見込めます。</p> <p>通信会社と関連会社の癒着構造によって高止まりした通信料金を抜本的に低下させインターネットを利用するサービスの利用を促進させ、IT分野の技術者雇用を増加させることで正社員雇用の増加と海外と</p>		
--	--	--

<p>のIT分野の競争力を高めることで日本経済を再生させることを検討してほしい。 (個人)</p>		
	<p>再意見46 NTT 東日本のフレッツ光ライトプランの料金設定は結果的に値下げになっていない。</p> <p>○ 3月1日に発表のあった、NTT 東日本の光加入者料金案は、従来の固定料金から、従量制に変更になり、現在の YOU TUBE などの利用状況を考慮すれば、データ量からいって、結果的に従来同等の利用料金になってしまい、料金低減になっていません。はっきり言ってふざけています。</p> <p>ソフトバンクの「光の道」にチャンスを与えてください。 (個人)</p>	<p>考え方46</p> <p>○ 今回の諮問の対象外のご意見であるが、参考として承る。</p>