

分岐単位接続料設定の適否について

平成24年3月6日

1. エントリーメニュー案に関する各社の見解
2. 光配線区画の見直しに関するNTT東西の見解
3. エントリーメニュー案における初年度に適用される接続料の引き下げ水準に関する検討
4. 参考

1. エントリーメニュー案に関する各社の見解

質問1 《事業実態等に照らしたエントリーメニュー案の利用可能性についてお聞かせ頂きたい。》

第22回接続委員会において検討されたエントリーメニュー案について、各社の事業実態や今後の事業展開に照らし、利用可能性などの見解をお聞かせ頂きたい。→NTT東西、ソフトバンク、イー・アクセス、関西ブロードバンド、KDDI、ケイ・オプティコム、J:COM

NTT東西の回答

- 現在、以下のとおり、接続事業者がF T T H市場へ参入する環境は十分整っており、当該市場へ参入するか否かはもはや各事業者の経営上の意思決定の問題となっていることから、競争政策上、エントリーメニュー案を導入する必要性はないものと考えます。
 - 現に、KDDI 殿は当社のシェアドアクセスを利用して、全国的に事業を展開されていること、また、KDDI 殿は、平成24年度の加入光ファイバに係る接続料の改定のパブリックコメントにおいても、「弊社は、現行のシェアドアクセス方式による一芯単位接続料金で自社専用のOSUを利用していますが、設備の利用効率を高めてユーザーあたりのコストを下げ、8分岐単位の利用で競争が可能となるよう企業努力を重ねることで、NTT東・西よりも速いサービスをより安く提供しています」とご主張されていること
 - 加えて、第22回接続委員会の資料にも記載されているように、KDDI 殿以外にも、当社シェアドアクセスの利用を要望している事業者が存在すること
 - なお、光ファイバ接続料は低廉化しており、シェアドアクセス方式の加入光ファイバ1芯に2～3ユーザを獲得すれば、ADSL並みの料金の実現は十分可能であること。また、今回の補正申請で更に低廉な水準となり、接続事業者にとっても更に使いやすい環境になっていること
- また、本メニュー案は、1年目の料金を減額することで、当該料金は算定期間の原価や需要に基づかない料金となり、リスクとリターンとの関係で既存事業者とのバランスを欠くとともに、原価に照らして適正な接続料を算定するといった事業法の趣旨に反する等、問題が多いと考えます。仮に、原価に係らず利用する側の負担感等を勘案して減額分を設定するというのであれば、接続料としてではなく、個々の事業者との間で、相対で決定されるビジネススペースの卸料金として整理されるべきものと考えます。
- なお、仮に、本メニュー案を導入するというのであれば、少なくとも
 - 本メニュー案は、地方の中小事業者のF T T H市場への参入促進を図るといった観点から、当該事業者にとって「利用可能な選択肢」として検討されてきたものと認識しており、その適用にあたっては、事業者又はエリアを限定する等、設備競争への影響に十分配慮する必要があること
 - 中小事業者のF T T H市場への参入促進を図るといった観点であれば、光配線区画を拡大するといった、1芯の光ファイバをより使い易い環境にしていくことが健全で適切なアプローチであるため、光配線区画の拡大状況に応じて適用期間についても限定的とする必要があること
 - 本メニューを実現するための料金システムに係る費用について、これを利用する事業者が負担すること
 - 本メニューは1年目に負担すべきコストの一部について支払い猶予を設けるものであり、既存メニューを選択する事業者との公平性確保の観点から本メニューを選択した事業者は減額分の金利を負担する必要があること
 といったことについて、担保する必要があるものと考えます。

ソフトバンクの回答

- エントリーメニューを利用して弊社が光サービスに参入することは困難と考えます。理由は以下のとおりです。
 - 本メニューは初年度の料金が安くなっているのみであり、総支払額は一芯貸しと何ら変わりません。さらにOSUを共用する接続事業者が見込めない場合は、1社での一芯貸しと本質的な差異はないものと考えます。
 - この状況では、採算が取れる収容率を確保することは困難と想定しています。
 - また、NTT東西殿を含めた全体の収容効率を高めることにはつながらず、持続的に1ユーザあたりのコストを低廉化する方策にはなっていないものと考えます。
- さらに、1社でも参入している地域は競争地域としてみなすという考え方に基づくものであり、都市部も含めた競争を更に活性化させるという視点に欠けているものと考えます。
- 弊社共が従前より提案しているとおり、NTT東西殿を含むOSU共用により、1ユーザ単位での競争を可能とし、コスト低廉化・サービス競争促進を図り、ユーザ利便の最大化を図るべきと考えます。
- 光ブロードバンドを全国に普及させていくにあたっては、都市部を含めて複数の競争事業者の参入を促進し、「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」という「光の道」の趣旨に沿うような対応が必要です。

イー・アクセスの回答

■ ADSL市場が縮退する中、ADSL事業者にとって事業継続性は喫緊の課題であり、今後の事業展開としてFTTHサービスへの事業参入を検討するにあたり、それに係る課題解決に向けた公正かつ実効的な政策が執られることが必要不可欠であることを改めてご理解いただきたいと考えます。

都市部も含め複数事業者の参入を促進させる抜本的な施策が図られずエントリーメニュー案のみが先行される場合、エントリーメニュー案でも1芯単位接続料と同様に1芯あたりで3~4ユーザを獲得しなければ、収益性が確保できないことから、ADSLのような1ユーザ単位でのNTT東西殿との競争は不可能であると考えます。よって、当社では利用可能性は大変低いと言わざるを得ず、加えて時間的バッファのみでは利用者料金の低廉化も進まないことから、FTTHの普及を推進するメニューにはならないと考えます。

したがって、ADSLのように1ユーザ単位で競争可能な環境を構築するためには、当社をはじめとしたADSL事業者や多くの接続事業者が導入を要望してきた分岐単位接続料の設定を政策として実現し、ユーザ利便の最大化とFTTH市場の拡大を図るべきと考えます。第21回接続委員会にて分岐単位接続料設定の実現方式や検証が取り上げられましたが、十分な議論による結論が得られたものではないと考えるため、改めて分岐単位接続料の設定について深掘りした検討を行っていただくことを要望します。

また、今回のエントリーメニュー案については、NTT東西殿のフレッツ光のみしか提供されていない「非競争地域」に参入を促す目的のものと理解していますが、却って以下の弊害が発生すると考えられるため、拙速な導入は行うべきではありません。

エントリーメニュー案が利用可能となるエリアでは、要望する事業者が区分なく利用可能になることから、すでに都市部等でサービス展開をおこなっている規模の大きい事業者の方が、エントリーメニュー案を活用することによってスケールメリットをより働かすことが可能。

その場合、ADSL事業者や中小規模の事業者にとっては、かえって市場競争力を失い事業継続が困難になると共に、地域単位での新規参入も障壁が高くなるおそれがある。その結果、ADSL縮退の加速化と、それによるFTTH市場の寡占化等、公正競争環境を損なう懸念すらある。

以上

DSL事業者協議会の回答

■ 我々地域のDSL事業者が求めているのは、DSL同様に1ユーザ単位で競争可能な環境の整備とDSL同等の接続料の設定です。従って、総務省殿の光接続料をドライカップ接続料と同水準とする考え方は非常に重要な観点であり、地域のDSLと同様の低廉なサービス提供には必須です。

一方、今回のエントリーメニューに関しては、当初1年間は安価に設定されるものの、3年間の光接続料の支払総額は変わりません。光接続料をドライカップ接続料と同水準とするためには、一芯あたり東日本エリアで3.1ユーザ、西日本エリアの場合3.9ユーザを獲得する必要があります。これは、「非競争地域」という大手通信事業者ですら参入のない需要の少ない地域にも関わらず、東日本エリアでは、NTT東日本殿(3.2ユーザ)と同等、西日本エリアでは、NTT西日本殿(2.8ユーザ)以上のユーザ数を獲得しなくてはならないということになります。分岐数を埋めることが困難である地域のDSL事業者に対して、この目標は極めて困難であり実現性に乏しいと判断せざるを得ません。なお、この数値は、光配線区画の適正化のみでは解決しえないと考えます。

さらに、地域DSL事業者がエントリーメニューを利用できない状況にある中で、スケールメリットを活かせる体力のある大手事業者が、エントリーメニューを活用して非競争地域に参入してくることが容易に想定できるため、むしろ当該地域で少数の大手事業者の寡占を許すような方策になり、我々地域のDSL事業者の既存のDSL事業をさらに危うくさせる案になると考えます。

このような理由により、提示されたエントリーメニュー案は地域の問題の解決策にはなっていません。

我々地域のDSL事業者は、多様なブロードバンドサービスの提供により地域のユーザ利便向上、地域の活性化に大きく貢献してきました。接続委員会においては、公平な競争環境の構築だけではなく、更なる地域活性化・地域でのブロードバンド普及という視点をより追求した議論をしていただきたいと考えます。

実現すべきは、NTT OSU共用等の実現方法に関わらず、DSL同様に1ユーザ単位で競争可能な環境の整備とDSL同等の接続料の設定です。

なお、各案に関する見解を以下に述べます。

【OSU専用エントリー】

OSU専用方式のエントリーメニューは、実質一芯貸しと同様の方式であり、現状から何ら進展がないものと考えます。単なる支払期限の先延ばしでしかありません。

【コンソーシアムエントリー】

コンソーシアム方式のエントリーメニューには以下問題が存在していると考えます。

- 地域のDSL事業者は幹事会社にはなれず、どこかの幹事会社の出現を待つしかない
- 幹事会社があった場合においても、地域のDSL事業者のエリアを対象としてくれるかの保証がない
- 接続義務がないため、交渉力の弱い地域のDSL事業者は、メニュー化されても活用できない可能性が高い

DSL事業者協議会、ソフトバンクBB、イー・アクセスの3社合同の要望書

■ 我々DSLサービスを提供する事業者は、ブロードバンドサービスの提供を通じて、地域の活性化やブロードバンドの普及に貢献してきたと自負しています。今後、光化が進展していく中においても、引き続きブロードバンドサービス提供の一翼を担い、地域活性化や高速ブロードバンドの普及に貢献していく所存です。

しかしながら、現在の接続委員会における分岐単位接続料の設定に関する議論では、地域の利用者やブロードバンド普及の観点での議論が十分になされているとは言えない状況であることに、強い危機感を持っています。

つきましては、第22回接続委員会に提示のあったエントリーメニューに対する見解と今後の接続委員会における議論に対する要望について、下記の通り、我々の考えを述べさせていただきますので、ご検討の程よろしくお願い致します。

本要望に沿って、1ユーザ単位での競争が可能となる環境の整備、地域の視点を踏まえた検討が行われることで、我々は、これまで以上にICTによる地域の活性化・ブロードバンド普及に貢献できるものと考えております。

記

1. エントリーメニューに対する見解

エントリーメニューには以下の問題点があり、接続事業者の参入が困難、という現状の課題を何ら解決するものではなく導入すべきではないと考えています。

- ・初年度の料金は低廉化されているものの、接続事業者のトータルでの総支払額は一芯貸しと変わらず、ユーザ単位での競争ができない
- ・光ファイバ接続料をドライカップ接続料と同水準とするためには、一芯あたり3~4ユーザを獲得する必要がある
- ・既に光サービスを提供している大規模な事業者が、エントリーメニューを活用し、スケールメリットを働かせることで、更なる寡占化が進む可能性がある

2. 接続委員会議論への要望

今年度末の答申について、以下の通りの整理として頂きたい。

- ・ファイバシェアリングやGC接続類似機能等によるNTT東西殿を含めたOSU共用、分岐回線単位接続料の実現に向け、技術・コストの課題について、更なる情報開示を図りNTT東西殿と接続事業者も含めた継続的な議論を行うこと
- ・事業者間共用方式またはOSU専用方式において、分岐単位接続メニューを設定する方針を示すとともに、公平な競争条件を実現するための料金設定を行うこと

以上

KDDIの回答

■ 光配線区画の適正化について、今回NTT東・西は新たに配線区画を設定する案を提案していますが、本来は、全ての事業者が既存の配線区画を、競争が有効に機能する形態で利用できる必要があります。しかしながら、既存の配線区画の適正化については、明確に対象エリアや時期が示されていない状況です。

また、エリア展開にあたってはコロケや中継ダークが必須であり、長期間Dランクとなっているビル・区間の早期リソース枯渇解消も必須ですが、具体的な解決策が明確になっていません。

このままエントリーメニューを導入したとしても、光配線区画の適正化やリソース枯渇問題の解消が図られなければ結果的に光の競争は促進されないと考えます。

そのため、エントリーメニューの検討如何に関わらず、既存の配線区画の適正化やリソース枯渇問題の解消に向けた具体的スケジュールの明確化を図ることが先決です。加えて、接続委員会等の公の場において四半期毎に光の配線区画の適正化状況等について検証し、その結果、光の普及促進を図るための競争環境の整備が不十分な場合には、ただちにダークファイバについての競争ルールの適切な見直しを行うべきです。

なお、上記課題の解決が確実に図られることを担保した上で、それまでの間の競争促進策としてエントリーメニューを導入するのであれば一定の意味はあるかもしれないと考えますが、その際には、現行案のように、設備競争を阻害しない料金設定と、「非競争地域」に限定した適用が必要です。

ケイ・オプティコムのお返

1. 弊社事業展開や競争環境について

弊社は、関西地域において自ら敷設した光ファイバ設備を活用し、インターネット接続をはじめ、IP電話・TV放送といった各種サービスを提供してまいりました。関西地域が、全国平均と比べてブロードバンド世帯普及率が高く推移しているのは、弊社とNTT西日本殿、CATV事業者が公正な競争環境の下、設備競争・サービス競争を繰り広げてきた成果であると自負しております。

また、NTT東日本殿が先日、戸建向けFTTHサービスの値下げを発表されたように、全国的にも事業者間競争が進展している状況と認識しております。

2. 光ファイバ接続料に係る基本的な考えについて

インフラを含むサービス価格の水準は、設備競争・サービス競争の進展の結果として決まるものであり、各事業者は過去からの価格水準の推移と、将来のユーザ動向を予測しながら、投資リスクを勘案し、サービス価格を決定する事業活動を日々継続しております。そのような状況の中で、サービス原価の大きな割合を占める光ファイバ接続料を、市場から離れて恣意的に設定することは、公正な競争環境を歪めるものと考えております。

また、第22回接続委員会におけるエントリーメニュー案の値下げ幅についての議論を含め、光ファイバ接続料の議論過程において、時折ドライカップ接続料が引用されますが、本来、光ファイバとメタルケーブルは、材質・構成技術・敷設工法・構築の歴史等が全く異なるため、両者の接続料を比較することには合理性がないと考えております。

3. エントリーメニュー案について

エントリーメニュー案については、その導入目的を明確にした上で議論いただき、仮に競争政策の一手法として導入する場合には、設備競争・サービス競争に与える影響が極めて限定的となるよう制度設計いただくことが必要です。その点で、ドライカップ接続料との比較に基づいて今回提示された接続料水準は、接続事業者を著しく優位にする可能性があり、競争環境に与える影響が大きすぎると考えます。

また、エントリーメニュー案が、FTTHサービスの競争が進展しておらず、メタルアクセスから当該サービスへの利用移行が進んでいない地域に対する移行促進を目的としているならば、それは競争政策ではなく、地域格差を是正する社会政策という色合いが強くなるため、どの地域でも使える一般的な制度として設計するのではなく、事業者間競争が起こっていない地域（NTT東西殿以外の事業者が実際にサービス提供していない地域）を対象を限定する措置や、適用期間を限定する措置を講じることが必要と考えます。

なお、弊社は自ら光ファイバを敷設し、設備競争・サービス競争を展開していることから、競争政策・社会政策いずれの目的にかかわらず、エントリーメニュー案の利用可能性について言及する立場にはないと考えております。

以上

ジュピターテレコムへの回答

■ エントリーメニュー案については分岐単位貸しに関する従前の課題を解消するものであること、また『「光の道」構想実現に向けて 取りまとめ』の考え方である「加入光ファイバ接続料算定の在り方については、（中略）設備競争への影響等に十分に留意することが適当である」という点について一定の考慮がなされているため、現段階においては特にございません。

ただし、

- ・ 接続料設定期間内での料金の配分であるにせよ、恣意的な年次配分を設けることは適当か
- ・ 接続事業者側では実質コストを先送りすることによる会計上・精算上の処理の問題はないか

の検討・確認をお願いいたします。

■ なお、利用可能性については、弊社事業展開エリアでは想定適用範囲にほぼ入らない可能性はありますが、事業エリア拡大等の1つの選択肢として検討が可能と考えます。

■ また、細かい事項となりますが、エリア限定の際使用されている「非競争地域」について、NTTのFTTH営業展開のみの地域でも無線やケーブルテレビ事業者等が超高速ブロードバンド営業を行っている例があるため、誤解を招かないためにも適当な表記の検討をお願いいたします。

委員限り（事業者名）

- 将来の潜在的な事業者が加入光ファイバを借りて光サービス市場に参入する際には、複数年段階料金に限らず、事業者の規模や事業計画により、複数の料金メニューを選べる状況があることは望ましいと考えています。
- なお、3年の最低利用期間において、初年度の接続料が低減され3年目にその分が上乗せされた場合、企業会計上、原価の処理について見えないところがありますため、年度のPLへの影響等で気になる部分があります。

2. 光配線区画の見直しに関するNTT東西の見解

質問2 《①NTTと同一の配線区画を利用する案と②他事業者向け配線区画統合案とのコストの差》

第22回接続委員会に対しNTT東西から示された光配線区画に係る見直しの方向性について、①NTTと同一の配線区画を利用する案と②他事業者向け配線区画統合案で、拡大される配線区画の規模や接続事業者が負担することとなるコストはどの程度異なると見込まれるか、現時点での想定をお聞かせ頂きたい。→NTT東西

NTT東西の回答

■ 以下に示すとおり、拡大される光配線区画の規模や接続事業者の費用負担額（システム開発費、分岐端末回線の接続料）については、どのような方法で光配線区画を統合し、どのようなオペレーションとしていくのかによって、その規模や額が変動することになり、現時点、お示しすることはできませんが、今後、具体的な検討に基づき、明らかにしていきたいと考えております。

1. 拡大される光配線区画の規模について

■ 光配線区画の見直しにあたっては、カバー世帯の少ない光配線区画を2つ程度統合する方向で検討していく考えですが、その実施にあたっては、

- 例えば河川や鉄道等を挟んでいる等の地理的な問題があり、統合出来ないケースが存在すること
- 戸建ての世帯数に限らず、当該エリアの（集合住宅の規模等を勘案して）需要規模を見て統合を検討する必要があること
- 既に構築済みの設備をどう活用していくのかといったことも考慮する必要があること
- 加えて、②のケースは、接続事業者の要望を考慮する必要があること

等、単なるカバー世帯数の大小で統合の可否を判断することはできないため、今後、1つ1つのエリアを見て統合の可否や統合方法について検討していく中で、明らかにしたいと考えております。【次ページへ続く】

NTT東西の回答（続き）

2. 他事業者の費用負担額について

(1) システム開発費

■ ①については、既存の光配線区画を見直すことで、新たなメニューを設定しないことから、現行のオペレーションシステムに対する影響はほとんどないものと考えます。

■ ②については、既存とは別に新たな光配線区画を設定するため、既存／新規のメニューごとに異なる光配線区画に対応した回線受付や、既存とは別に設備設計を自動的に行えるようにする必要があるとともに、構築された設備データベース間で連携を図り、設備設計・保守ができるようにするため、オペレーションシステムの開発が必須となりますが、具体的なシステム開発費は、どのような仕様とすることにより変動することとなります。

当社としては、今後、トライアルを実施していく中で、接続事業者のご要望をお聞きし、実際の運用状況を踏まえながら、システム仕様を検討した上で、開発費をお示ししていきたいと考えます。

(2) 分岐端末回線の接続料

■ 分岐端末回線の接続料については、光配線区画を統合することにより、分岐端末回線区間が長くなるため、その分コスト増になるものと考えますが、新たに設定する光配線区画の大きさや設備構築（配線）方法、使用するケーブル種別等によって、その額は変動することとなります。

当社としては、今後、接続事業者の要望する世帯数等をご提示いただき、統合する光配線区画の規模や設備構築方法等の検討を行った上で、分岐端末回線のコストを試算し、その水準についてお示ししていきたいと考えます。

質問3

《②他事業者向け配線区画統合案は実際に利用可能な選択肢となり得るか》

光配線区画に係る見直しの方向性について、①NTTと同一の配線区画を利用する案と②他事業者向け配線区画統合案を同時並行で走らせ、ある時点において事業者協議を踏まえ接続事業者が「二者択一」する案となっているが、②でシステム開発費を接続事業者の個別負担とする場合、接続事業者にとって実際に利用可能な選択肢となり得るか、見解をお聞かせ頂きたい。→[NTT東西](#)

NTT東西の回答

- ②のシステム開発費については、当該光配線区画をご利用される事業者が個別負担するものと考えておりますが、ご質問2において回答させていただいたように、どのような仕様とするかによって当該コストは変動します。このため、現時点、どの程度の規模となるのか、一概に申し上げることはできませんが、当社としては、システム開発にあたって、その費用の低廉化に努めていく考えです。
- なお、当社では、接続事業者がどの程度新たな光配線区画をご利用していただけるかわかりかねますが、接続事業者が選択の上、システム開発することとなった場合には、当社としてもシステムを開発する以上、これを多くの事業者にご利用していただきたいと考えております。また、その際には、今後、接続事業者のADSLユーザがFTTHサービスへの移行において、新たに設定する接続事業者向けの光配線区画を活用していただきたいと考えます。

質問4

《①NTTと同一の配線区画を利用する案について、見直す地域の優先順位》

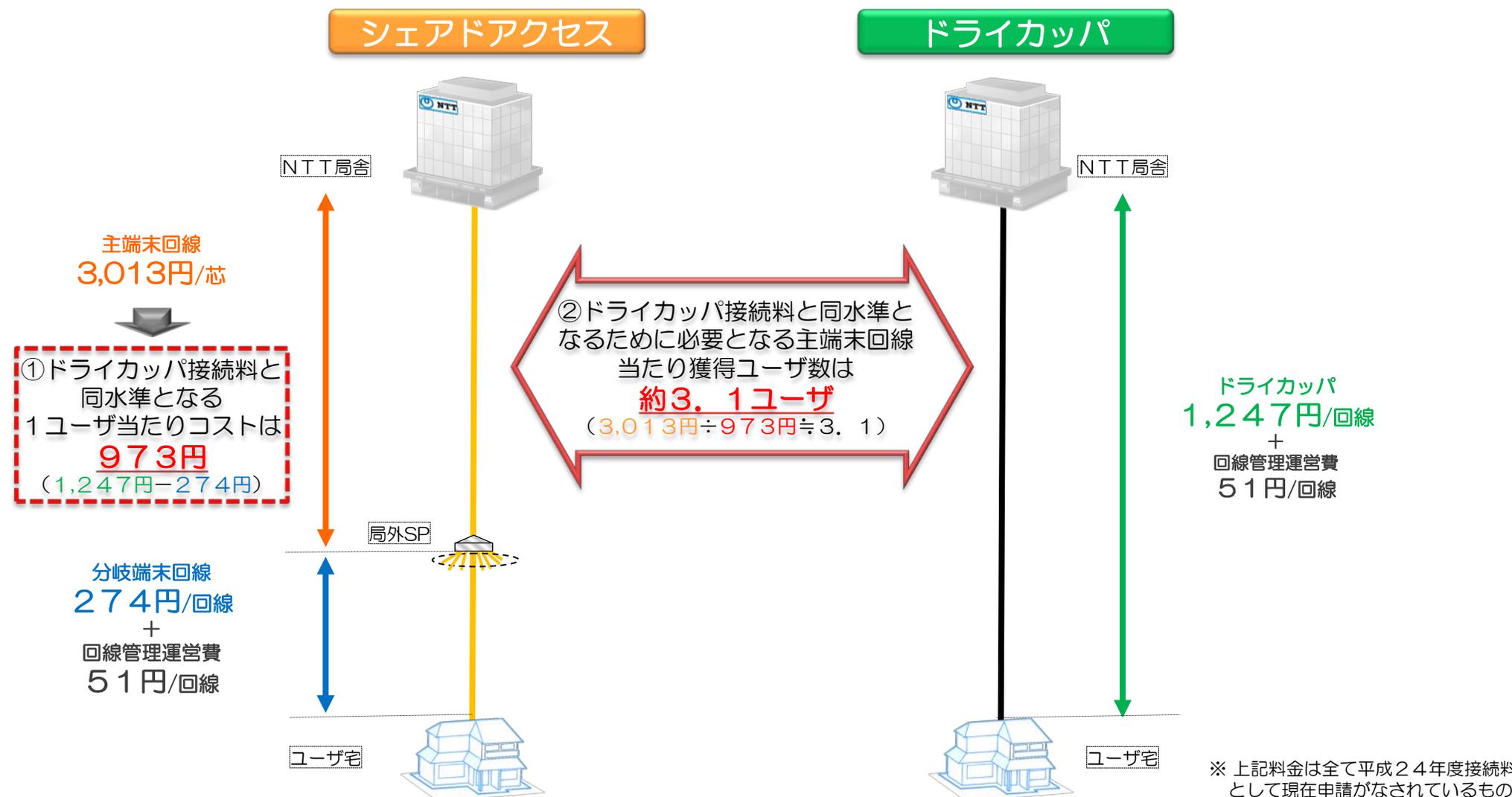
光配線区画に係る見直しの方向性について、①NTTと同一の配線区画を利用する場合、ある地域の光配線区画の見直しを早期に行うといった「優先順位付け」を行う予定があるか、現時点での想定をお聞かせ頂きたい。→[NTT東西](#)

NTT東西の回答

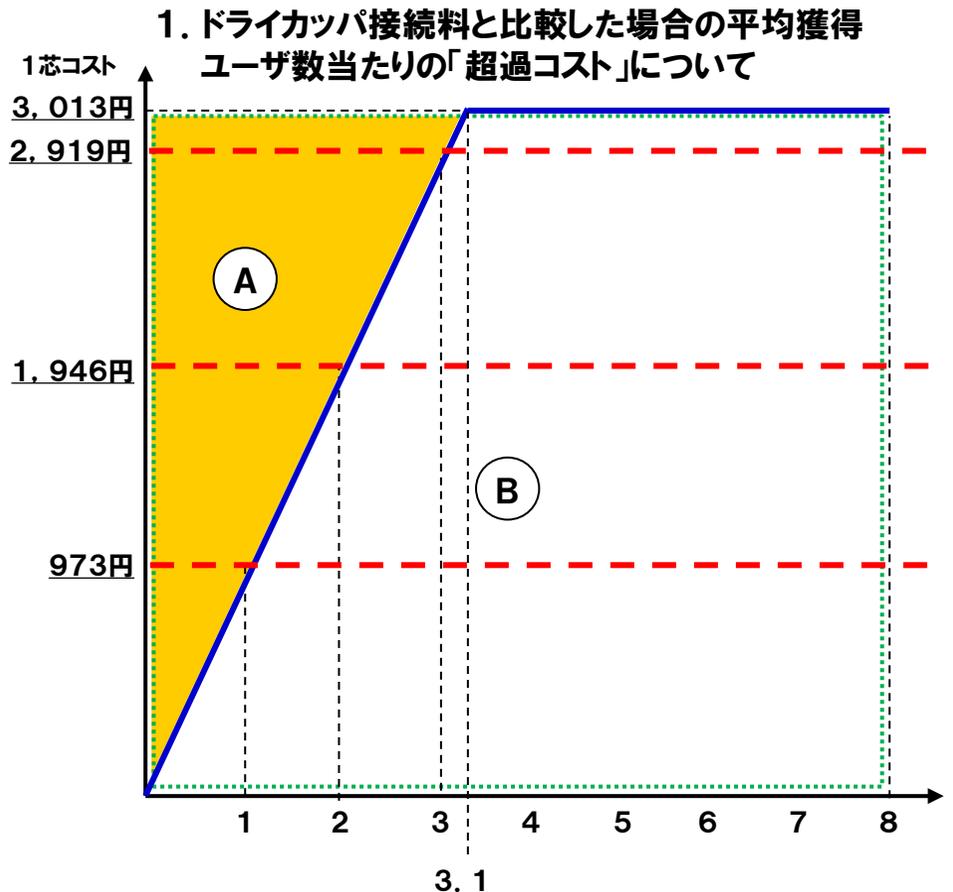
- 当社が自ら見直す光配線区画については、当社としてより効率的な設備運営を行う観点から、既に構築済みの設備をどう活用するのかといった投資効率も含め、今後、1つ1つのエリア（ビル）を見て、どのエリアから見直していくことが最適なのか検討していきたいと考えます。

3. エントリーメニュー案における初年度に適用される 接続料の引き下げ水準に関する検討

- 設備競争とサービス競争のバランスに配慮しつつ、DSLからFTTHへの移行を円滑に進めるためには、少なくとも加入光ファイバ接続料(主端末回線接続料)における1ユーザ当たりコストがドライカップ接続料と同水準となる必要がある。
- 主端末回線接続料における1ユーザ当たりコストがドライカップ接続料と同水準となるために必要となる獲得ユーザ数を、NTT東日本の接続料水準に基づき計算すると、約3.1ユーザとなる。



- 主端末回線接続料とドライカップ接続料の1ユーザ当たりコストが同等となる水準(1ユーザ当たり973円)を超える部分(Aの部分)はドライカップ接続料に比べ「超過コスト」となり、事業者のFTTHサービスへの参入を阻害する要因と見なすことができる(3.1分岐を獲得すると超過コストはなくなり、以後は超過利潤が生じる)。
- これに対して、1芯あたりのコストは3,013円であり、1芯に收容されるユーザ数は0~8までのケースがあることから、全てのケースを網羅した負担すべきコスト総額はBの部分(3,013円×8)となる。従って、ドライカップ接続料に比べ「超過コスト」となるAの部分を割り引くとすれば、割引率はA/Bとして求めることができる。
- 実際に「3.1分岐まで到達するまでの期間」は事情により様々であることから、超過コスト(Aの部分)は1年目に発生すると看做し、1年目に当該割引率を適用することとする。



2. ドライカップ接続料との差分を参入阻害要因とみなす場合における主端末回線接続料の割引率について

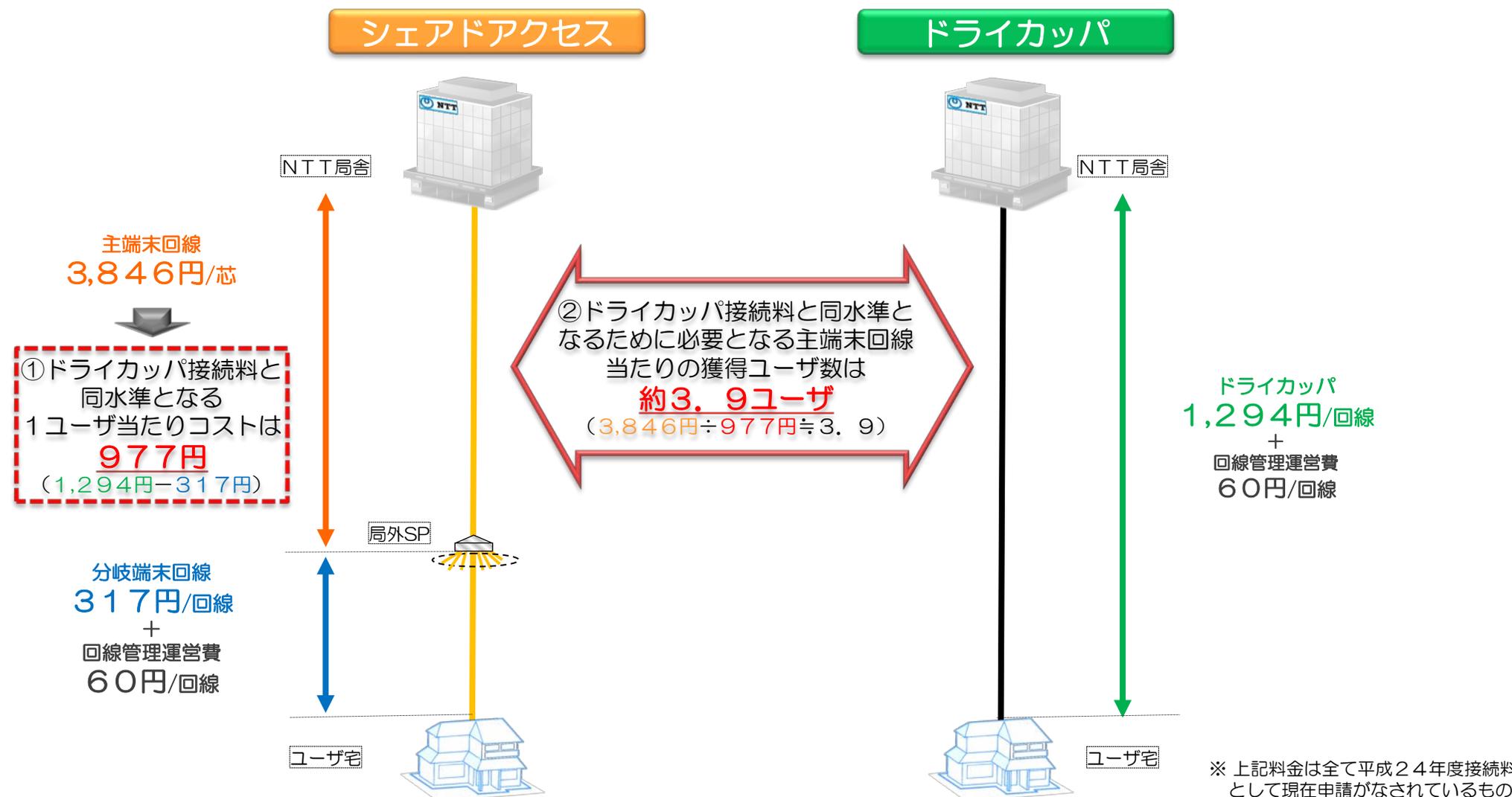
$$\left\{ \begin{array}{l} \text{A の面積} = \frac{3,013 \times 3.1}{2} = 4,670 \\ \text{B の面積} = 3,013 \times 8 = 24,104 \end{array} \right.$$



面積比による算定

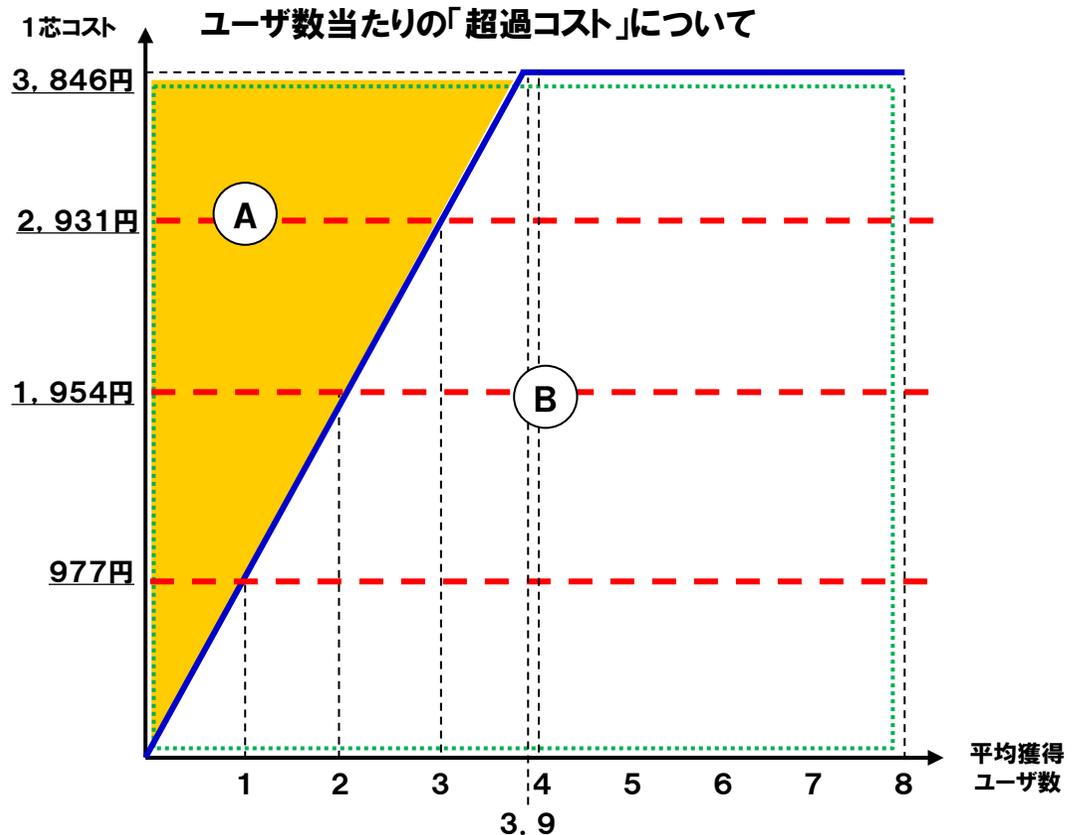
$$\boxed{\text{A} / \text{B} = 19.4\% \text{ (▲584円)}}$$

- 設備競争とサービス競争のバランスに配慮しつつ、DSLからFTTHへの移行を円滑に進めるためには、少なくとも加入光ファイバ接続料(主端末回線接続料)における1ユーザ当たりコストがドライカップ接続料と同水準となることが必要となる。
- 主端末回線接続料における1ユーザ当たりコストがドライカップ接続料と同水準となるために必要となる獲得ユーザ数を、NTT西日本の接続料水準に基づき計算すると、**約3.9ユーザ**となる。



- 主端末回線接続料とドライカップ接続料の1ユーザ当たりコストが同等となる水準(1ユーザ当たり977円)を超える部分(Aの部分)はドライカップ接続料に比べ「超過コスト」となり、事業者のFTTHサービスへの参入を阻害する要因と見なすことができる(3.9分岐を獲得すると超過コストはなくなり、以後は超過利潤が生じる)。
- これに対して、1芯あたりのコストは3,846円であり、1芯に收容されるユーザ数は0~8までのケースがあることから、全てのケースを網羅した負担すべきコスト総額はBの部分(3,846円×8)となる。従って、ドライカップ接続料に比べ「超過コスト」となるAの部分を割り引くとすれば、割引率はA/Bとして求めることができる。
- 実際に「3.9分岐まで到達するまでの期間」は事情により様々であることから、超過コスト(Aの部分)は1年目に発生すると看做し、1年目に当該割引率を適用することとする。

1. ドライカップ接続料と比較した場合の平均獲得ユーザ数当たりの「超過コスト」について



2. ドライカップ接続料との差分を参入阻害要因とみなす場合における主端末回線接続料の割引率について

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Aの面積} = \frac{3,846 \times 3.9}{2} = 7,500 \\ \text{Bの面積} = 3,846 \times 8 = 30,768 \end{array} \right.$$



$$\boxed{\text{A} / \text{B} = 24.4\% \text{ (▲937円)}}$$

■ エントリーメニュー案における初年度に適用される接続料の引き下げ水準について、以下の2つのケースを想定し、各種変動要素を加味した場合に生じる「振れ幅」に関する分析を行ったところ、第22回接続委員会において示した引き下げ水準(NTT東日本:19.4%、NTT西日本:24.4%)はこの振れ幅の範囲に収まるとの結果が得られた(注)。

(注)NTT西日本の平成24年度加入光ファイバ接続料は前回接続料の乖離額が上乘せされているため、エントリーメニュー案の引き下げ水準が高く算定されている。平成25年度接続料で計算するとNTT東日本と同程度の引き下げ水準となると想定される。

		ケース①		ケース②	
変動要素		<ul style="list-style-type: none"> ■ 比較対象を平成25年度接続料にする ■ (25年度接続料が未定である)ドライカップ接続料を上下5%変動させる 		<ul style="list-style-type: none"> ■ (比較対象は平成24年度接続料のまま) ■ 「超過コスト」の算定に当たり、具体的な時間軸を想定する(利用分岐数が3.1分岐(東)、3.9分岐(西)に達するまでに36ヶ月かかると想定) ■ 「超過コスト」の算定にあたり、芯線コストの増分のみを用いたものから、「芯線コストの増分からユーザ料金収入の増分を引いたもの」をベースとする 	
		NTT東日本	NTT西日本	NTT東日本	NTT西日本
引き下げ水準	上限	20.5%	20.6%	23.0%	28.0%
	下限	18.0%	18.1%	14.4%	20.9%

【参考(再掲)】
前回接続委員会において算定した引き下げ水準

NTT東日本
19.4%

NTT西日本
24.4%

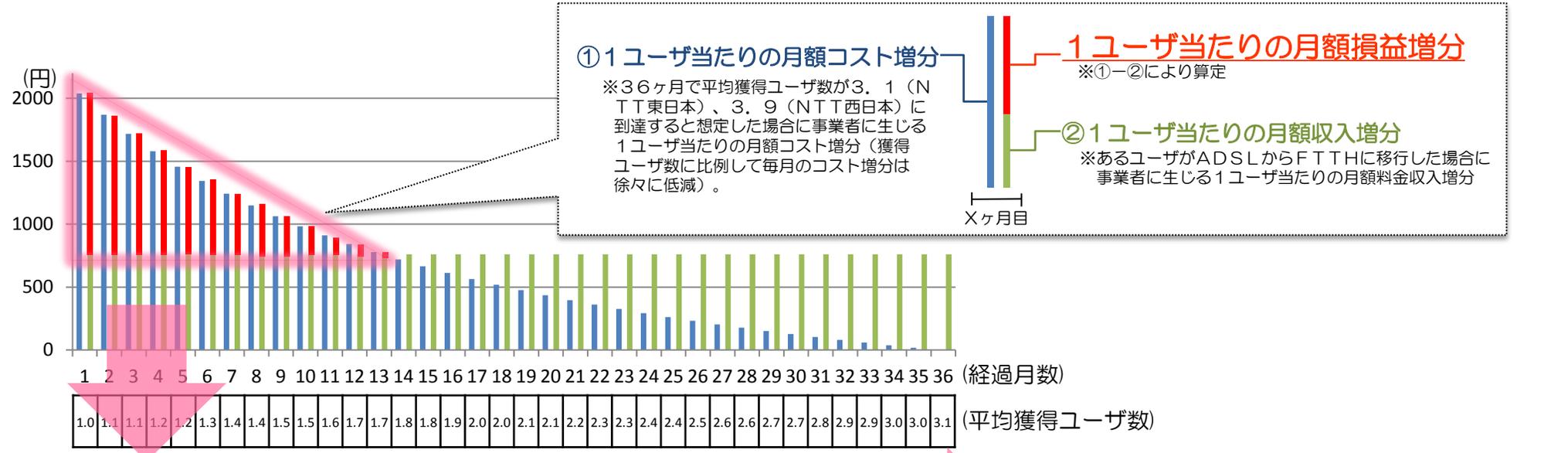
■ 前回接続委員会で行った算定方法を用い、比較対象(ドライカップ接続料と加入光ファイバ接続料)を平成25年度接続料に置き換えた上で、25年度接続料が未定であるドライカップ接続料を上下5%変動させた場合、エントリーメニューにおいて初年度に適用される接続料の引き下げ水準は最大で20.5%から最小で18.0%(NTT東日本)、同20.6%から同18.1%(NTT西日本)の幅で変動するとの結果が得られた(注)。
 (注)ドロップ回線接続料については、平成24年度のを横置きしている。

NTT東日本																						
H24年度 ドライカップ接続料	H25年度ドライカップ接続料 の前年度変動率(%)	-5.0%	-4.5%	-4.0%	-3.5%	-3.0%	-2.5%	-2.0%	-1.5%	-1.0%	-0.5%	0.0%	0.5%	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%	4.0%	4.5%	5.0%
1247 円	対前年度変動率にもとづく H25年度ドライカップ接続料	1185	1191	1197	1203	1210	1216	1222	1228	1235	1241	1247	1253	1259	1266	1272	1278	1284	1291	1297	1303	1309
H25年度 主端末回線接続料	1ユーザ当たりコストが H25年度ドライカップ接続料と 同水準となるために必要となる 獲得ユーザ数	3.3	3.3	3.2	3.2	3.2	3.2	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	2.9	2.9	2.9	2.9
2982 円																						
H24年度 分岐端末回線接続料	エントリーメニュー案における 初年度に適用される接続料の割引額	610	606	602	598	594	590	586	582	579	575	571	568	564	560	557	553	550	547	543	540	537
274 円	エントリーメニュー案における 初年度に適用される接続料の割引率	20.5%	20.3%	20.2%	20.1%	19.9%	19.8%	19.7%	19.5%	19.4%	19.3%	19.2%	19.0%	18.9%	18.8%	18.7%	18.6%	18.4%	18.3%	18.2%	18.1%	18.0%

NTT西日本																						
H24年度 ドライカップ接続料	H25年度ドライカップ接続料 の前年度変動率(%)	-5.0%	-4.5%	-4.0%	-3.5%	-3.0%	-2.5%	-2.0%	-1.5%	-1.0%	-0.5%	0.0%	0.5%	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%	4.0%	4.5%	5.0%
1294 円	対前年度変動率にもとづく H25年度ドライカップ接続料	1229	1236	1242	1249	1255	1262	1268	1275	1281	1288	1294	1300	1307	1313	1320	1326	1333	1339	1346	1352	1359
H25年度 主端末回線接続料	1ユーザ当たりコストが H25年度ドライカップ接続料と 同水準となるために必要となる 獲得ユーザ数	3.3	3.3	3.3	3.2	3.2	3.2	3.2	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	2.9	2.9	2.9	2.9
3010 円																						
H24年度 分岐端末回線接続料	エントリーメニュー案における 初年度に適用される接続料の割引額	621	616	612	608	604	599	595	591	587	583	580	576	572	568	565	561	557	554	550	547	544
317 円	エントリーメニュー案における 初年度に適用される接続料の割引率	20.6%	20.5%	20.3%	20.2%	20.1%	19.9%	19.8%	19.6%	19.5%	19.4%	19.3%	19.1%	19.0%	18.9%	18.8%	18.6%	18.5%	18.4%	18.3%	18.2%	18.1%

■ 前回接続委員会で行った算定方法の一部を以下のとおり変更(比較対象(ドライカップ接続料、加入光ファイバ接続料)は平成24年度接続料のまま)した場合、エントリーメニューにおいて初年度に適用される接続料の引き下げ水準は最大で23.0%から最小で14.4%(NTT東日本)、同28.0%から同20.9%(NTT西日本)の幅で変動するとの結果が得られた。

- ① 「超過コスト」の算定に当たり、1ユーザ当たりコストがドライカップ接続料と同水準となるために必要となる獲得ユーザ数(3.1分岐(東)、3.9分岐(西))に達するまで「36ヶ月」かかると想定し、獲得分岐数がそこまで毎月均等に上昇すると仮定
- ② 「超過コスト」の算定に当たり、ユーザがADSLからFTTHに移行した場合に事業者が生じる1ユーザ当たりの損益増分(芯線コストの増分からユーザ料金収入の増分を引いたもの)をベースとして超過コストを算定する方法をとり、超過コスト総額を損益分岐点までの到達月数で除して月額超過コスト(月額割引額)を計算する



$$\left(\begin{matrix} \text{1ユーザ当たりの月額損益増分} \\ \times \text{各月の平均獲得ユーザ数} \end{matrix} \right) \times \text{合計} = \text{超過コスト総額} \div \text{損益分岐点までの到達月数} = \text{月額超過コスト(月額割引額)}$$

$\times 1.0 + \times 1.1 + \times 1.1 + \times 1.2 + \times 1.2 + \times 1.3 + \times 1.4 + \times 1.4 + \times 1.5 + \dots + \times 1.7$

1ヶ月目 2ヶ月目 3ヶ月目 4ヶ月目 5ヶ月目 6ヶ月目 7ヶ月目 8ヶ月目 9ヶ月目 ... 13ヶ月目

委員限り

委員限り

■ ケース②について、更に条件を変えて試算した結果は以下のとおり。

(バリエーションⅠ) 利用分岐数が3.1分岐(NTT東日本)、3.9分岐(NTT西日本)に達するまで所要時間を24ヶ月、48ヶ月とした場合

(バリエーションⅡ) バリエーションⅠの比較対象を平成25年度接続料とした場合(注)

(注)ドライカップ接続料と分岐端末回線接続料は24年度接続料を横置き

バリエーションⅠ

		NTT東日本			NTT西日本		
		24ヶ月	36ヶ月	48ヶ月	24ヶ月	36ヶ月	48ヶ月
引き下げ水準	上限	23.5%	23.0%	24.0%	30.4%	28.0%	28.2%
	下限	15.4%	14.4%	13.9%	19.4%	20.9%	19.8%

バリエーションⅡ

		NTT東日本			NTT西日本		
		24ヶ月	36ヶ月	48ヶ月	24ヶ月	36ヶ月	48ヶ月
引き下げ水準	上限	22.7%	23.9%	23.2%	21.8%	22.1%	22.3%
	下限	14.5%	13.5%	13.0%	11.8%	12.0%	12.0%

- エントリーメニュー案が適用される地域については、ある時点における「非競争地域」を対象とすることが一案として考えられる。
- 具体的には、①接続事業者が既に加光ファイバ(シェアアクセス)をNTT東西から接続で借りてFTTHサービスを展開している地域や②他事業者が既に加光ファイバを自前で構築しFTTHサービスを展開している地域においてまでエントリーメニュー案を適用することは、設備競争とサービス競争のバランスに配慮しつつ、様々な事業者の参入が可能となるよう出来る限り多様な「選択肢」を整備する観点からは、必ずしも適当であるとはいえないことから、NTT東西以外の事業者のFTTHサービスへの参入状況を考慮した上で、ある時点における「非競争地域」に限った適用を検討すべきではないか。

想定される適用地域

(注) なお、実際の運用に当たっては、各設備構築事業者が参入しているエリアの詳細を確認した上で、実態に沿うように見直すことが必要となる。

適用地域の選定に用いるデータの入手困難性に鑑み、現時点において、NTT東西がフレッツ光を提供しているビル(以下、光提供ビル)という。)のうち、

- NTT東西のシェアアクセスを利用する接続事業者が存在する光提供ビルについては、エントリーメニュー案の対象から除外(H23年度末までに接続事業者がシェアアクセスを利用する予定の光提供ビルまでを含む)。
- KDDI社や電力系事業者が自前で設備構築を行うエリアについては、現時点で直ちに対象ビルが把握できないことを踏まえ、以下の通り推計。
 - ◆首都圏については他事業者が自前で設備構築を行っている前提として全光提供ビルを対象から除外。
 - ◆関西圏については電力系事業者のHPに掲載されているサービス提供市町村に存在する光提供ビルを対象から除外。
 - ◆関西圏以外の西日本エリアについては、各都道府県におけるNTT西に対する他事業者のFTTHシェア率をNTT西の光提供ビル数に乗じることで電力系事業者の参入ビル数を推計。この参入ビル数を上限として、加入者数の多いNTT西の光提供ビルから順に対象から除外。

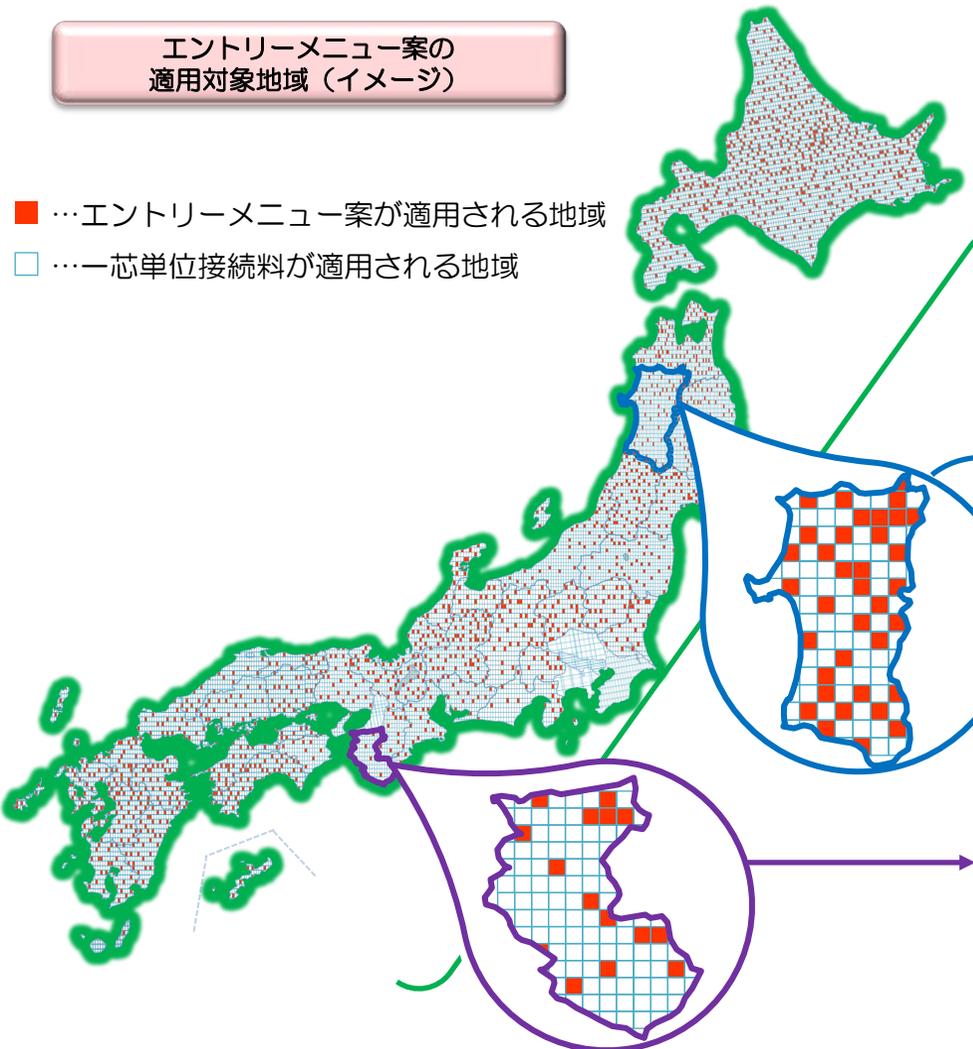
		NTT東日本	NTT西日本
①	光提供ビル数	1,500ビル	1,212ビル
②	エントリーメニュー案が適用される光提供ビル数	460ビル	385ビル
③	エントリーメニュー案が適用される光提供ビルの割合	30.7%	31.8%

委員限り

- エントリーメニュー案の適用地域を限定する場合、各事業者の事業展開地域にどの程度エントリーメニュー案の適用地域が含まれるかによって、エントリーメニュー案に係る接続料と通常の1芯単位接続料メニューを加重平均した1芯当たりの接続料水準は変動することとなる。
- その結果、全国展開する大規模事業者と地域展開する中小事業者においてはエントリーメニューが与える効用が異なる場合がある。

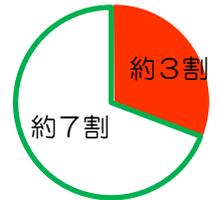
エントリーメニュー案の適用対象地域(イメージ)

- ...エントリーメニュー案が適用される地域
- ...一芯単位接続料が適用される地域



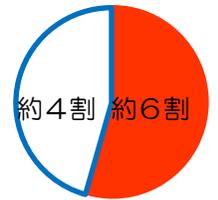
事業展開エリアに占めるエントリーメニュー案のカバー率

全国展開する大規模事業者Aの例



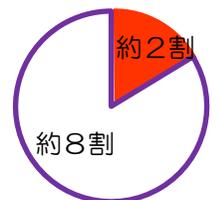
※ エントリーメニュー案が適用される地域の割合である約3割に収斂

地域展開する中小事業者Bの例



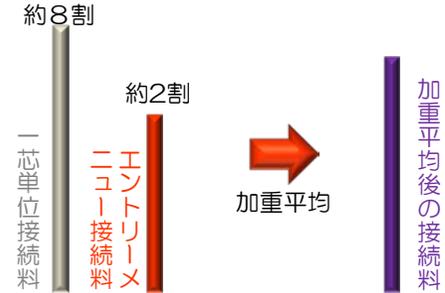
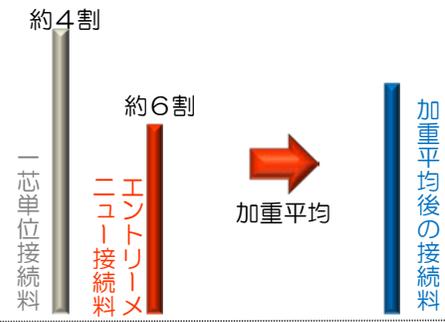
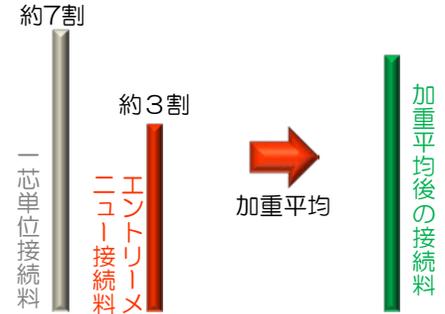
※ 事業展開地域の選択によって3割を上回っている例

地域展開する中小事業者Cの例



※ 事業展開地域の選択によって3割を下回っている例

加重平均後の1芯当たりの接続料水準

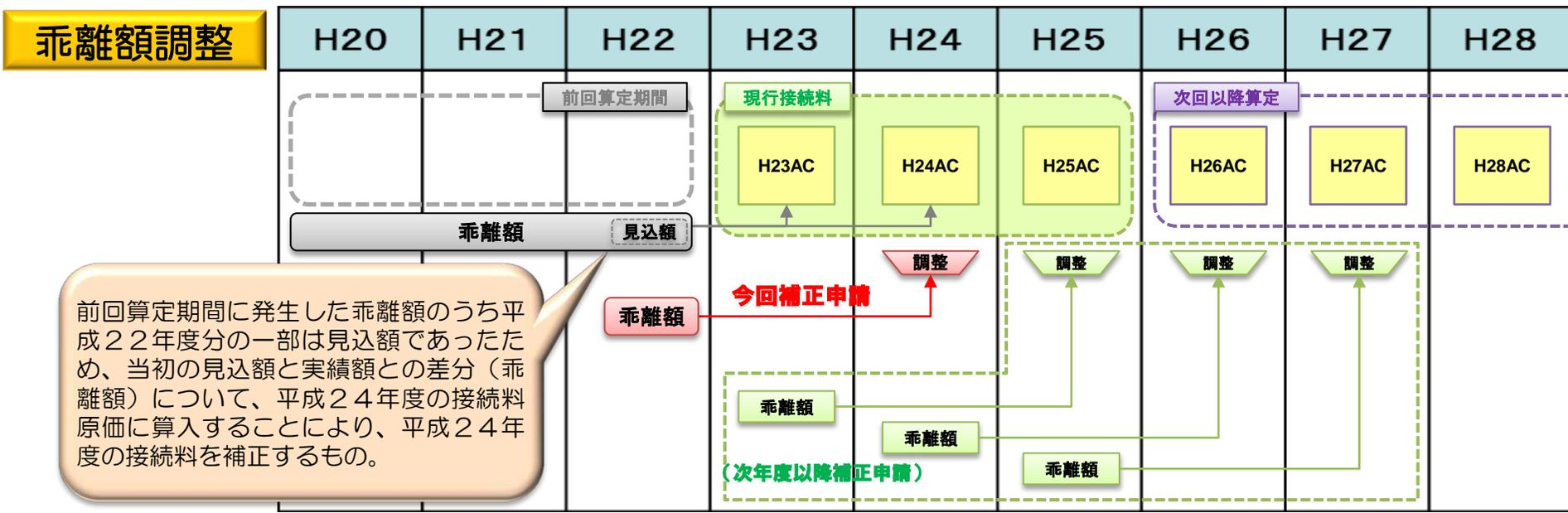


4. 参考

- 平成24年度の加入光ファイバ接続料については、平成22年度分の乖離額調整を行うためNTT東西より平成24年1月17日に補正申請が行われたところ、1月21日に総務大臣より情報通信行政・郵政行政審議会に諮問がなされ、現在意見招請手続きに付されている。
- 補正申請に係る料金及び乖離額調整に関する概要は以下のとおり。

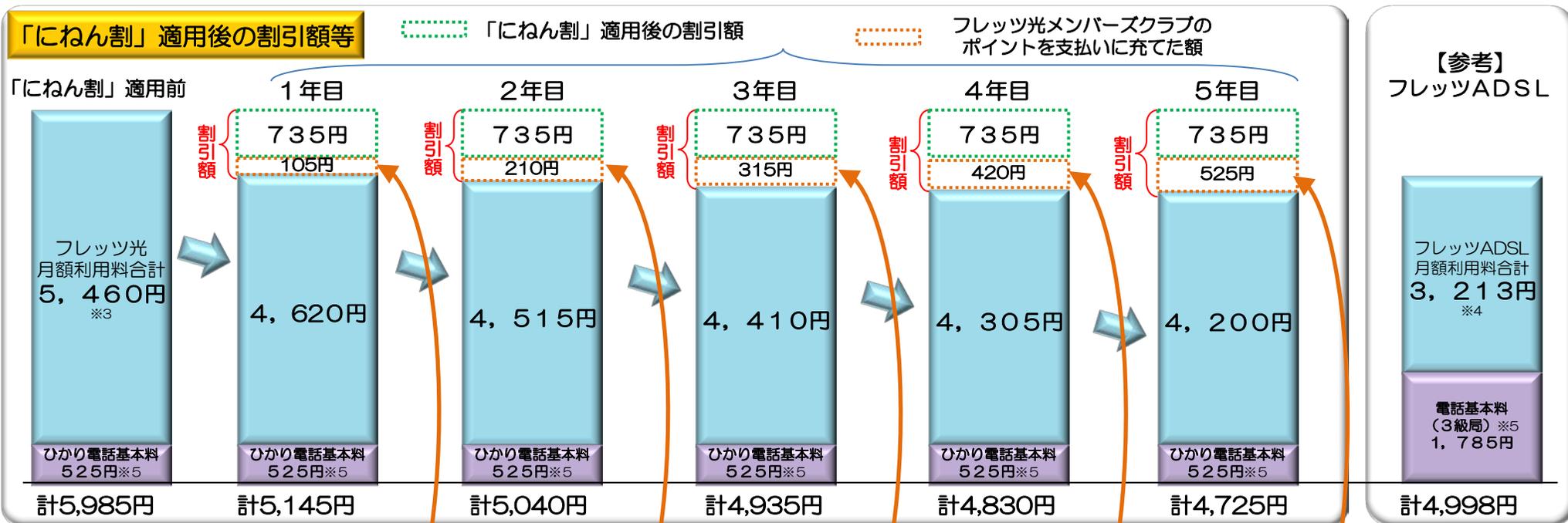
補正申請概要		現行認可接続料				【参考】前回接続料 <平成20年度~22年度>
		平成23年度	平成24年度	補正申請	平成25年度	
シェアドアクセス方式	NTT東日本	3,756円 (▲10%)	3,155円 (▲25%)	3,013円 (▲28%)	2,982円 (▲29%)	4,179円
	NTT西日本	4,298円 (▲2%)	3,995円 (▲9%)	3,846円 (▲12%)	3,010円 (▲31%)	4,368円
シングルスター方式	NTT東日本	4,194円 (▲9%)	3,568円 (▲23%)	3,403円 (▲26%)	3,380円 (▲27%)	4,610円
	NTT西日本	4,784円 (▲3%)	4,578円 (▲7%)	4,357円 (▲12%)	3,426円 (▲31%)	4,932円

※1 上記接続料は局外SPの料金を含むもの。



■本年2月20日、NTT東日本は以下のサービスプランを本年3月から開始する旨発表。

- ①「フレッツ光ネクスト」と「Bフレッツ」の戸建向けサービス(※1)の月額料金を24ヶ月間の継続利用を条件に割引く「にねん割」の提供。
- ②「にねん割」を利用するユーザを対象とした「フレッツ光メンバーズクラブ」(※2)のポイントの拡充。

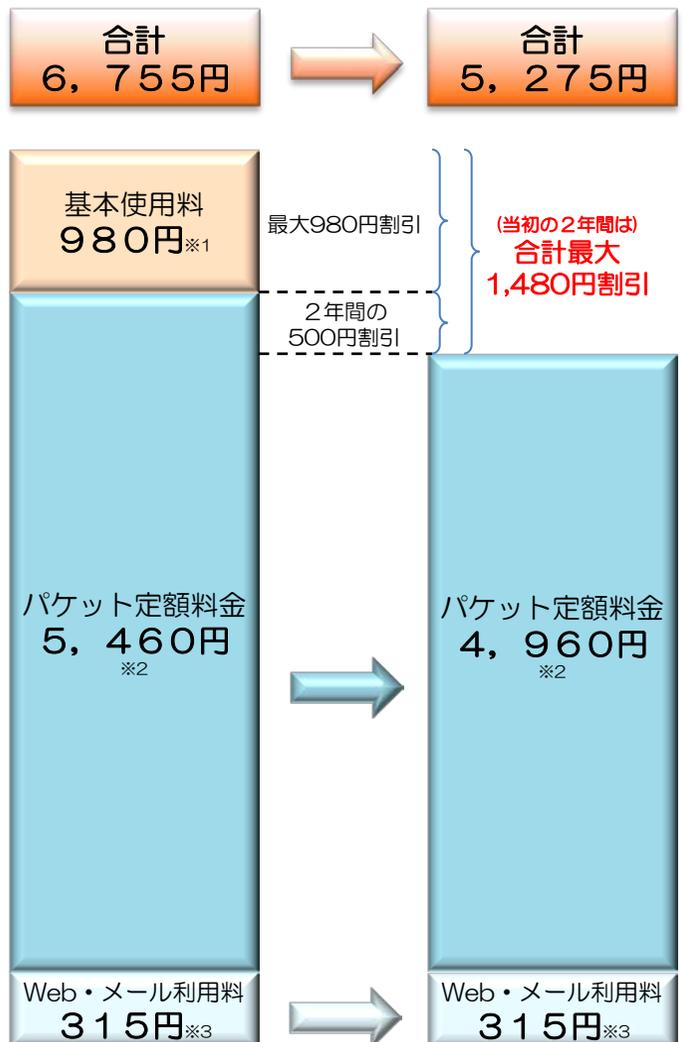


ポイント	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目以降
拡充後	毎月 100ポイント/月 2年毎※6 1000ポイント/2年	毎月 200ポイント/月 2年毎※6 1000ポイント/2年	毎月 300ポイント/月 2年毎※6 1000ポイント/2年	毎月 400ポイント/月 2年毎※6 1000ポイント/2年	毎月 500ポイント/月 2年毎※6 1000ポイント/2年
拡充前	毎月 50ポイント/月 毎年※7 600ポイント/年	毎月 50ポイント/月 毎年※7 800ポイント/年	毎月 50ポイント/月 毎年※7 1000ポイント/年	毎月 50ポイント/月 毎年※7 1000ポイント/年	毎月 50ポイント/月 毎年※7 1000ポイント/年

※1 「フレッツ光ネクスト ファミリーハイスピードタイプ」、「フレッツ光ネクスト ファミリータイプ」、「Bフレッツ ハイパーファミリータイプ」。
 ※2 「フレッツ光メンバーズクラブ」に加入し、NTT東日本のサービスを利用することで獲得したポイントは、フレッツ光のユーザ料金(税抜)の支払いに充てることが可能。上記表はフレッツ光を利用することで得られるポイントのみについて記載。
 ※3 フレッツ光月額利用料4305円、光屋内配線利用料210円、ONUレンタル料945円を合算したもの。
 ※4 フレッツADSLモアⅢ(電話共用型)利用料2940円、マイラインプラスセット割引▲294円、ADSLモデムレンタル料567円を合算したもの。
 ※5 通話料が別途必要。※6 「にねん割」の更新時。※7 「ひかり電話」も継続利用した場合。
 ※8 NTT東日本のHPをもとに作成。 ※9 上記料金は全て月額税込価格。 ※10 ISP料金が別途必要。

■本年1月、KDDIは①auスマートフォンと②指定した提携事業者が提供する固定通信サービス(FTTH及びCATV)の両方に契約したユーザに対して、auスマートフォンの月額料金を割引きとする『auスマートバリュー』について、本年3月からサービス提供を開始する旨発表したところ、当該サービスの概要については以下のとおり。

割引きとなるauスマートフォンの料金(例)



対象となる固定通信サービスの提携先

以下の事業者が提供する固定通信サービスでインターネット及び電話の申込み又は利用すること必要。

提携先(電力系等)	サービス
KDDI	auひかり
沖縄セルラー	auひかりちゅら
中部テレコミュニケーション	コミュファ光
ケイ・オプティコム	eo光

提携先(CATV) 計48社		
明石ケーブルテレビ	秋田ケーブルテレビ	入間ケーブルテレビ
帯広シティケーブル	金沢ケーブルテレビネット	近鉄ケーブルネットワーク
中部ケーブルネットワーク	テレビ岸和田	苫小牧ケーブルテレビ
東松山ケーブルテレビ	ひまわりネットワーク	姫路ケーブルテレビ
福井ケーブルテレビ	ミクスネットワーク	J:COM

※1 2年間の継続利用を前提とした「誰でも割」に加入し、「プランZシンプル」適用時。
 ※2 スマートフォンのパッケージ月額料金「ISフラット」適用時。
 ※3 スマートフォンでWeb・メールを利用する「IS NETコース」適用時。
 ※4 KDDIのHPをもとに作成。
 ※5 上記料金は全て月額税込価格。
 ※6 固定通信サービスの料金については割引き適用される発表はなされていない。

■ 近年、MVNOやISPは、NTTと提携し、固定データ通信（フレッツ光）とモバイルデータ通信のセットでの販売を行っている（下表はNTT東日本の例）。

セットサービスの名称	サービス提供事業者				合計料金
	固定データ通信部分 (固定アクセス回線)	モバイルデータ通信部分 (3G回線)	ISP部分	モバイルwi-fiルータ等 (機器レンタル)	
EMOBILE光 (フレッツ+昼割りモバイル)	NTT東日本 (5,460円) ※1	eAccess (2,980円：昼間定額)		NTT東日本 (525円) ※2	8,965円
DTI光 with フレッツハイブリッド モバイルプラン		DTI (3,610円：終日定額)			9,595円
ぷらら光メイト with フレッツ +ぷららモバイル		NTTぷらら (3,895円：終日定額)			9,880円
b-mobile FMC for フレッツ光		日本通信 (1,560円：終日定額)			7,545円

※1 フレッツ光ネクスト（ファミリー・ハイスピードタイプ）の場合。フレッツ光利用料4,305円 + ONUレンタル料945円 + 光屋内配線利用料210円の合計額。

※2 ポータブル315円 + wi-fiクレードル210円の合計額。機器レンタル契約については任意のもの。

※3 DTI、NTTぷらら、日本通信はNTTdocomoのMVNO。

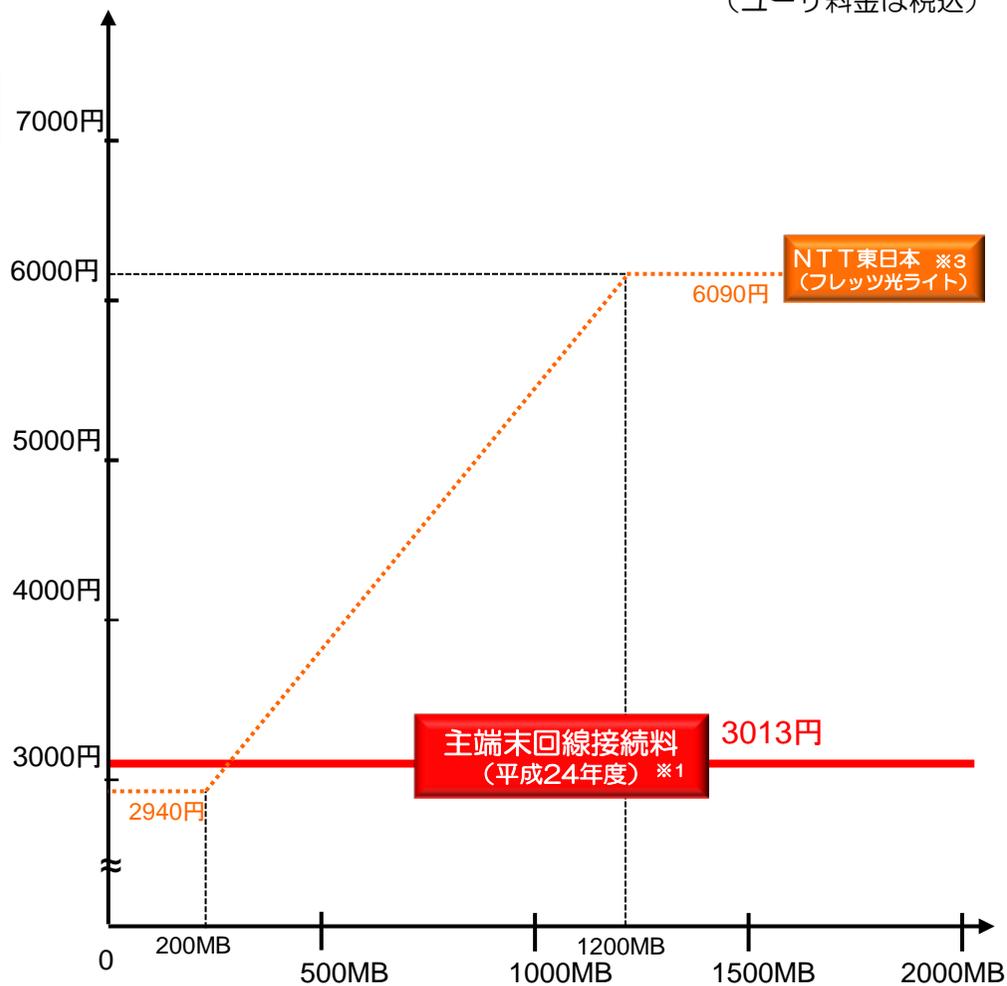
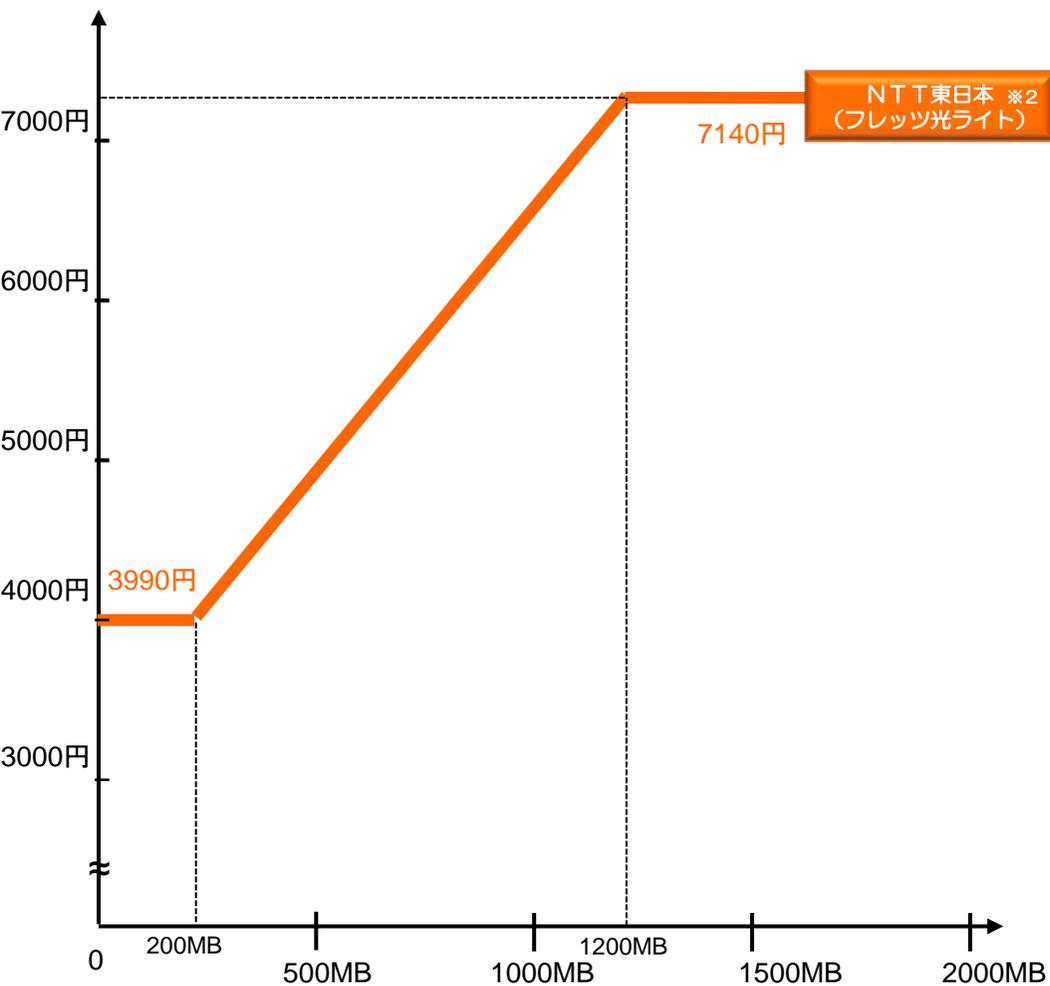
※4 auスマートバリューと違いモバイルデータ通信のみのため3G回線による通話サービスはセットサービスの対象外。

※5 上記料金は全て月額税込価格。

※6 各事業者のHPをもとに作成。

■ NTT東日本が提供するFTTHサービスにおける従量制定額メニューの料金体系や接続料水準との比較を行ったものを示すと以下のとおり(主端末回線接続料は平成24年度(申請中)のもの)。

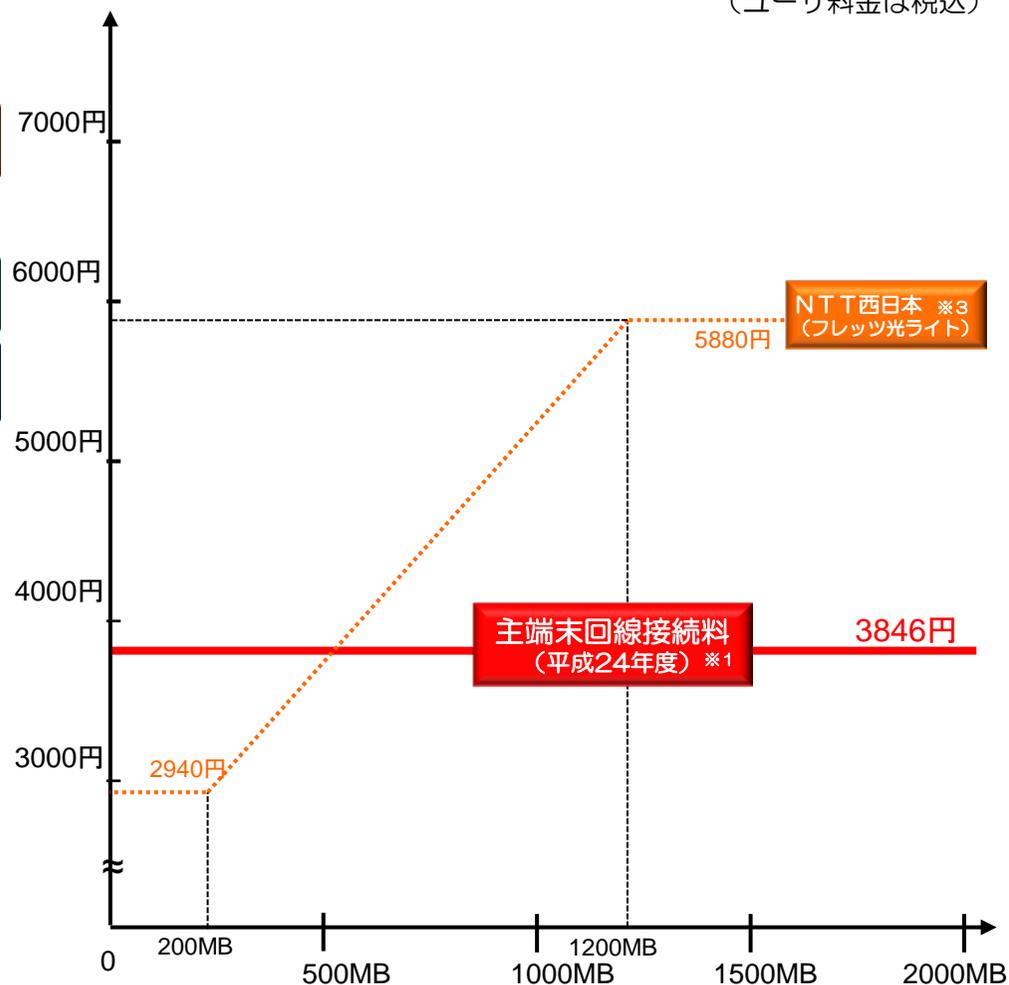
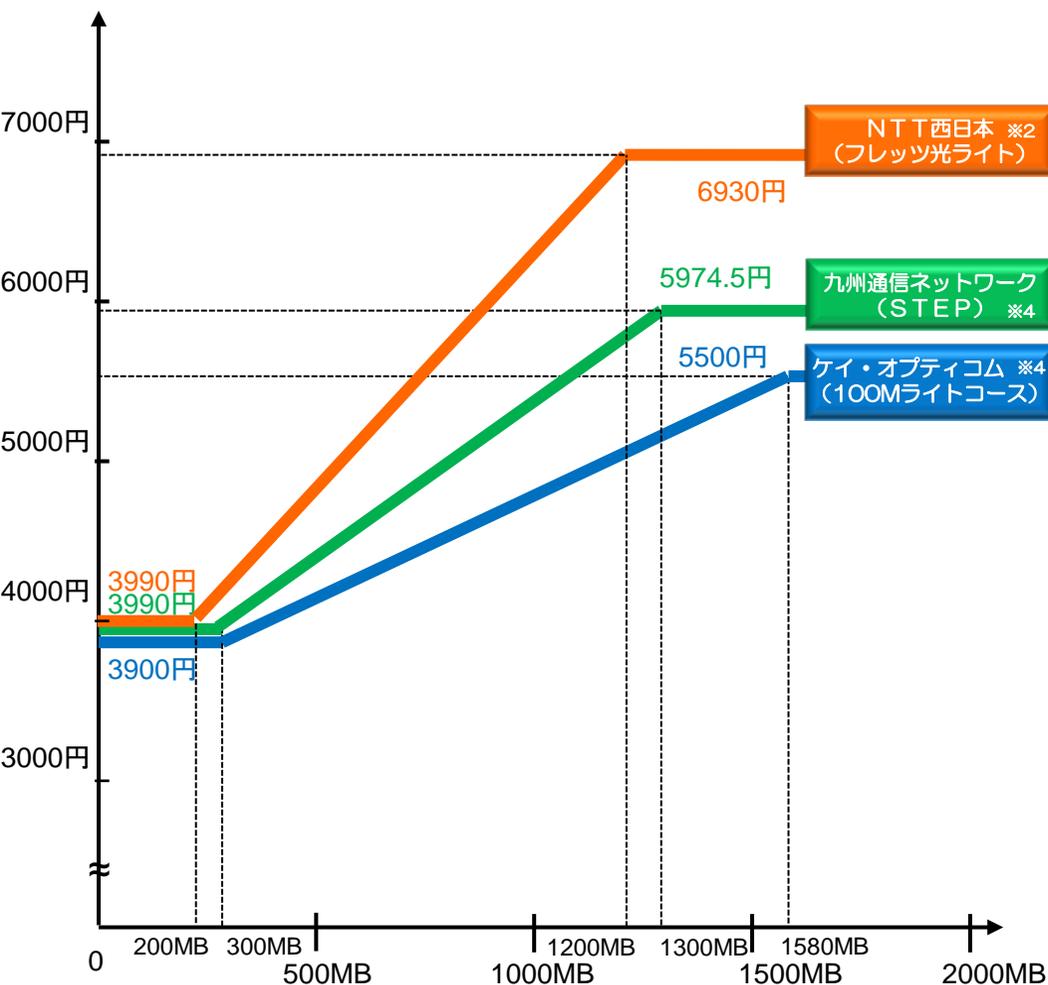
(ユーザ料金は税込)



※1 その他消費税相当額が別途必要。料金は現在申請中のもの。
 ※2 回線利用料にNTTびららのISP利用料(1050円)を加算したもの。
 ※3 回線利用料のみのもの。

■ 西日本エリアの各事業者が提供するFTTHサービスにおける従量制定額メニューの料金体系や接続料水準との比較を行ったものを示すと以下のとおり(主端末回線接続料は平成24年度(申請中)のもの)。

(ユーザ料金は税込)



※1 その他消費税相当額が別途必要。料金は現在申請中のもの。

※2 回線利用料(フレッツ・あっと割引適用時)にNTTぷららのISP利用料(1050円)を加算したもの。

※3 回線利用料(フレッツ・あっと割引適用時)のみのもの。

※4 各社のユーザ料金は2年間の継続利用を条件とした割引適用後の戸建向け