

意見書

平成 24 年 7 月 5 日

総務省総合通信基盤局
電気通信事業部料金サービス課 殿

郵便番号 105-0001

とうきょうとみなとくらのもん

住 所 東京都港区虎ノ門 2-10-1
氏 名 イー・アクセス株式会社

だいはりとりしまりやくしゃちよう

代表取締役社長 エリック・ガン

連絡先 企画部

mail :

TEL

FAX

「接続料と利用者料金との関係の検証（スタックテスト）の運用に関するガイドライン」
改正案に関し、別紙のとおり意見を提出します。

この度は、「接続料と利用者料金との関係の検証（スタックテスト）の運用に関するガイドライン」に関し、意見を申し述べる機会をいただき、誠にありがとうございます。

以下のとおり、当社の考え方を申し述べます。

■検証区分へのフレッツ光ライトの追加

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」とする）殿の提供するサービスメニュー構成とスタックテストの主旨を踏まえると、検証区分にフレッツ光ライトを追加することは必要な対応と考えます。

総務省殿が実施するフレッツ光ライトのスタックテストにおいては、利用者料金が二段階定額であり、基本料である固定料金部分と利用量に応じた従量料金部分から構成されることから、接続料についてもアクセス網とコア網の原価構造を考慮した上で固定費及びトラフィック量に依存する変動費を用いた比較を行っていただくことにより、二段階定額の特性に即した検証になると考えます。その際、下限料金額と固定費の比較による接続料金の適正性を確認することも必要と考えます。

また、利用者料金の変動するメニューであることや比較的使用頻度の低い利用者が選択するメニューと想定されるため、傾向を把握するためにも単年度ではなく複数年度にわたって経時的な検証をすべきと考えます。

加えて、検証結果の公開にあたっては、要件を満たすか否かの情報（具体的には、○/×のみの開示）だけでなく、検証に使用した利用者料金及び接続料の算定方法を公開していただく等、検証プロセスの透明性を確保した情報公開を行っていただくことを要望します。

■営業費における販売促進費の扱い

近年、「フレッツ光ネクスト」や「フレッツ光ライト」等のFTTHサービスを中心に、NTT東西殿が月額料金のキャッシュバックキャンペーン等を組み合わせて提供することが定常化しております。しかしながら、現状のスタックテストでは営業費に「顧客獲得に要する費用(販売促進費等)」が含まれないため、検証対象となる利用者料金が市場実態と乖離する面があり、結果として、接続料がNTT東西殿と接続事業者間で不当な競争を引き起こす水準にあるか適切に判断することが難しいと考えます。

従って、スタックテストをより市場実態を捉えた検証の仕組みとすべく、営業費の対象には販売促進費を含めるべきと考えます。

以上