

加入光ファイバに係る接続制度の在り方

平成27年3月19日
DSL事業者協議会

1. 総論

① 第二次答申後の取組に関する評価について

これまでの「光配線区画」の見直しやエントリーメニュー導入の取組の成果をどのように評価すべきか。

- 「既存の光配線区画の見直し」(隣接区画の統合)
 - 統合率：NTT東で約0.9%、NTT西で約3.1%※
 - 実績は僅か、世帯数の増加は見込めない
- 「接続事業者向け光配線区画」の新設
 - 分岐端末回線の値上げ(271円⇒503円)※
 - システム開発費約14億円※
 - コストメリットなく、利用意向なし
- 「エントリーメニューの導入」(複数年段階料金)
 - 実質負担額変わらず、利用実績なし
 - 配線区画の見直しまでの補完的措置だが、そもそも配線区画の見直しが実現の見込みなし

※H26年2月19日接続政策委員会_資料3_P30、33

これまでの取組は、実質的な成果を上げていない。

二次答申で示された競争阻害要因の解消には至っていないため、改めて、競争阻害要因の解消に向けた対策の検討が必要。

1. 総論

② 接続事業者の参入を容易にするための更なる措置について

これまでの「光配線区画」の見直しやエントリーメニューの導入の取組の成果を踏まえて、接続事業者の参入を容易にするための更なる措置を検討する必要があるか。

- 総務省殿資料※にある通り、以下の物理的制約が存在。またこれらの課題は**未だ解消はされていない**ため、更なる措置の検討が必要
 - 1つのスプリッタがカバーする地理的範囲は、NTTが決定していること
 - 1光配線区画に存在する世帯の数は、40－50程度(集合住宅含む)
(弊社ども推計では、集合住宅を除けば20-30程度と想定)
- 2020年頃、ADSLは予備品がなくなるため、メンテナンスが困難となり、NTT東西を含めた既存ADSL事業者は代替サービスを提供できず、既存のADSLサービスが終息することが予測される。このため、既存ユーザは高額なFTTHもしくはモバイル通信による従量制サービスを利用せざるを得なくなり、低所得者や利用頻度の低い利用者等で**BBサービスの利用を諦めなければならないユーザが出てくる**と予測される
- 特に、地方の実情は、高速(30Mbps程度)で低料金(ISP込みで3千円/月程度)のBBサービスのニーズが高く、現行の光サービス(1Gbps、ISP込みで5～6千円/月程度)は、平均所得が低い**地方のユーザニーズにマッチしていない**ため、現行の光サービスへの移行は限定的

＜次ページに続く＞

<前ページからの続き>

- 地方こそ、安定・高速(30Mbps程度)で安価なICTを活用したサービスが不可欠
 - 医療／介護／見守り
 - ・ 双方向の通信を活用した医療や介護、見守り
 - ・ 命に係る大量画像や動画のやり取りには、安定・高速通信
 - ・ 見守りに必要な、常時接続された安価な通信環境
 - 行政サービス／生活支援
 - ・ 高齢化が進む地方こそ、行政サービスのネットワーク化が本当に必要
 - ・ ネットスーパーや介助支援等、生活支援面にもICTの利活用
 - 地方経済の活性化と地方からの人口流出防止策
 - ・ 工場誘致等は限界集落では不可能
 - ・ 地方において、若い人が働ける仕事の確保(6次産業や自営業の推進)にはICTが不可欠
 - ・ 地方の所得に合致した価格での情報インフラの提供
 - ・ 地方と都市部の情報格差の是正が必要

地方の光の利用率等向上のためには、料金の低廉化が必要。
そのためには、ADSLの様に地方事業者の参入により、
地方に根差したサービス競争の促進が必要。

【参考データ】 地方における光サービススペックのニーズ等

● 地方事業者展開エリア 価格帯別の利用率

1. A地方の光サービス利用状況

- ・全利用者 : 3,200世帯
- ・30Mサービス利用者 : 2,500世帯(78.1%) @ ¥3,000円(ISP込)
- ・100Mサービス利用者 : 700世帯(21.9%) @ ¥4,000円(ISP込)

2. B地方の光サービス利用状況

- ・全利用者 : 1,620世帯
- ・12M、24Mサービス : 920世帯(56.8%) @ ¥3,000～3,500円(ISP込)
- ・100Mサービス : 700世帯(43.2%) @ ¥4,500円(ISP込)

● 現行の光サービスの地方での利用率(参考 交付金エリア)

1. 平成18年度以降に交付を受けた事業のほとんどで利用低調が確認されている
2. BBの全国利用平均が49.8%であるのに対して、平均利用率が18.6%
3. 15%以下や、極端なケースでは10%以下の事業も相当な割合で存在する。
九州総合通信局の45のBB事業を対象として調査した結果(21年度交付金対象も含む)では、15%以下の自治体が45件中23件と、半数以上で極端な利用率の低調が確認されている。
4. 総務省情報流通行政局の調査結果における、低調の理由として「ADSLと比較して利用料金が高い」、「事業認知度が低い」、「高齢者率が高い」といった理由が上がっている。

※総務省情報流通行政局の調査した平成23年度「地域情報通信基盤整備推進交付金等で整備した情報通信基盤の利用率調査の結果について」、及び平成24年11月1日に実施された九州総合通信局 情報通信部 情報通信振興課におけるICT交付金事業連絡会議の資料より

1. 総論

③ 「光配線区画」における利用者獲得の現状について

「光配線区画」の中で、多くの利用者を獲得することが現状で困難なのはなぜか。また、課題を解消するためにどのような措置が考えられるか。

(対ソフトバンク、DSL事業者協議会、KDDI、ソネット)

- FTTHは、NTT東西が圧倒的なシェア(71%※¹)を有し、収容率も高く(東3.8、西3.1※²)**コスト構造的に有利**な状況
- 後発事業者が参入するためには、NTT東西よりも低廉な料金等でサービス提供が必要だが、**NTT東西の収容率を上回することは困難**
- 仮に、低廉な料金等で市場に参入したとしても、コスト構造で有利な既存事業者とは競争にならず、**継続的な事業展開が困難**
- 結果として、**ユーザニーズにマッチした料金でのサービスが提供できず、多くの利用者を獲得することが困難**

※1 H26年2月19日接続政策委員会_資料3_P4より

※2 H26年度以降の加入光ファイバに係る接続料の改定(申請概要)_P6_H26年度末見込みより

地方において、多くの利用者を獲得するためには、
低料金化につながる料金競争の促進が必要。

そのためには、既存事業者と後発事業者が、少なくともNTT東西の接続料部分は、同じコスト構造で競争できることが必要。

⑤ 「サービス卸」との関係について

NTT東西が「サービス卸」を始めたことが、今回の議論にどのような影響を及ぼすのか。

- 「接続」は、接続料や接続条件が総務大臣の認可制であり公平性や透明性が確保されるが、「サービス卸」の卸料金は、そのような規制がなく、また、NTTの経営判断が介在するため、卸料金の高止まりが懸念される
- 実際、本年2月に開始された「サービス卸」において、料金競争が起きているとまで言えない
- また、後発事業者が「接続」での事業展開が困難な卸料金の設定※を行い、「接続」による多様なサービスの競争が阻害される可能性もある
※NTTが自社の高い収容率をベースに卸料金を安く設定する等、収容率の低い後発事業者の「接続」での参入を困難にすること
- 「サービス卸」はNTT東西のフレッツ光と同スペックであり、サービス競争は起きず、また、地方のニーズにはマッチしていない。

上記の理由から、公正な競争環境が整っており、また自ら設備を設置し、多様なサービスを打ち出すことができる

「接続」の重要度は増しているもの考える。

2. 加入光ファイバに係る接続料の算定方法の在り方

① 収容率の向上に対するインセンティブについて

接続事業者の参入によって、収容数の少ない主端末回線が増えると、設備利用効率が低下するとともに、設備投資インセンティブが損なわれるという懸念に対応するため、収容率の向上に対する何らかのインセンティブが必要か。

<要望の前提>

- OSU専用方式による新規参入を前提
- OSU専用方式により、地方のニーズにマッチした高速(30Mbps程度)且つ低廉なサービスを検討し、既存ADSLユーザの受け皿や新規需要の開拓が可能

<収容率向上インセンティブ>

- 上記の前提にある通り、自らOSU設備投資を行うため、事業者にとって収容率を向上させることは共通の必須課題である。

接続事業者は収容率向上に対するインセンティブがある。

現在のFTTH市場は飽和してきており、今のサービスと価格では今後の大幅な増加は望めない。主端末回線の収容効率だけでなく、全体の45.7%を占める未利用芯線(730万芯線)※の利用率を上げることができれば、コストの主要部分である主端末回線の費用が低減し低価格なサービスも可能となる。その為にもまず、事業者が新規参入しやすい費用負担の考え方をを用いることで事業者の新規参入(主端末回線の利用率向上)を促進することが出来れば、多様なサービスが創出され利用者も増加する。その結果、NTT東西を含めた事業者の設備全体の利用効率を上げることができる。

2. 加入光ファイバに係る接続料の算定方法の在り方

② 接続料原価を構成する個別費用の分析について

接続料の算定方法については、現行の方法では全ての費用が主端末回線数（芯線数）に連動することが前提とされているが、未利用芯線に係る費用や共通経費を含む個別の費用が何に連動して発生しているかをより精緻に分析する必要があるか。また、これらの費用についてどのように考えていけばよいか。

- 事業者間競争の観点では、独占的なシェアを持つNTT東西と公平に競争ができるよう、ADSLサービスと同様に、**ユーザ単位で同等の競争条件であることが必要**
- ADSL並の接続料水準が実現できれば、料金競争が期待でき、光への移行も促進可能
- NTT東西の加入光ファイバを利用した場合、以下の接続料が発生
ユーザ単位価格：517円（光屋内配線185円、分岐端末回線271円、回線管理運営費61円）※
芯線単位価格：2,808円と、芯線単位コストが84%を占めており、収容率により事業者ごとのユーザ単価に大きな差が生じる要因

※NTT東日本：H26年度適用接続料(月額)

基本的には、全てユーザ単位とすべきと考える。

費用を精緻に分析し負担方法を見直すことは必要だが、同等の競争環境を確保する観点から、仮に芯線単位で設定する範囲を残す場合も、その範囲は最小限に限定すべき。

3. その他加入光ファイバに係る競争政策上の課題への対処の在り方

具体的な課題と対応について

加入光ファイバに係る接続料の算定方法以外で、具体的にどのような競争政策上の課題があるか。また、課題への対処としてどのような対応が必要と考えられるか。

- IRUエリアには、接続制度のような指針が存在しない
- サービス卸は提供されているが、地方のニーズにマッチした料金体系ではない
- IRUエリアでのユーザニーズにマッチした料金体系を生み出すためには、他事業者の参入を容易にする競争政策が必要
- IRU近接エリアで競争する事業者が、IRUエリアでも競争事業者として参入することができれば、経営効率が高くなり、地方全体でみても他事業者の参入がより一層促進されることにもなる
- 自治体やIRU事業者、及び新規参入事業者向けのガイドラインが必要

本接続政策委員会での議論ではないので参考ではあるが、IRUエリアについては、「接続」においても「サービス卸」においても、ユーザ料金の引き下げにつながる競争政策について議論の場を設ける必要がある。