

情報通信審議会 電気通信事業政策部会  
接続政策委員会（第24回）議事概要

日時 平成27年3月19日（木）9:30～11:30

場所 総務省8階 第1特別会議室

参加者 接続政策委員会 東海主査、相田委員、池田委員、関口委員、  
森川委員、山下委員  
電気通信事業部会 山内部会長、石戸委員、泉本委員、井手委員、  
熊谷委員、谷川委員  
事務局 吉良総合通信基盤局長、吉田電気通信事業部長、  
(総務省) 高橋総務課長、吉田事業政策課長、  
竹村料金サービス課長、片桐料金サービス課企画官  
大澤料金サービス課課長補佐、  
清重料金サービス課課長補佐

【議事要旨】

(1) 「加入光ファイバに係る接続制度の在り方」について

○ 関係事業者等ヒアリングを実施した。

(ヒアリング対象事業者等：ソフトバンクBB株式会社、DSL事業者協議会、KDDI株式会社、ソネット株式会社、株式会社ケイ・オプティコム、(一社)日本ケーブルテレビ連盟)

【主な発言等】

【ヒアリング対象：ソフトバンクBB株式会社、DSL事業者協議会】

<総論（「サービス卸」との関係等）について>

○熊谷委員

NTT東西は、昨日のヒアリングにおいて、既に各事業者とNTT東西は同等の競争条件が整っており、自由に事業展開できる環境が存在するという主張をしていたが、どのように反論するか。また、光コラボレーションを開始したばかりであり、早急に接続制度を見直すのではなく、その効果をしばらく見極めた方が良いのではないかという旨の主張をしていたが、反論の骨子を確認したい。

さらに、設備設置事業者の主張の骨子は、接続料が極端に安くなると、接続で借りて事業展開する事業者が有利となり、設備投資のリスクを負って自ら設備を作った事業者との間に不公平が生じ、結果として競争環境を歪めるのではないかという点であると思うが、こうした主張にどのように反論するのか確認したい。

## ○ソフトバンク

同等の競争条件が整っているというNTT東西の主張については、NTT東西と同じ収容率まで達した究極の姿としては同条件になるということであろうが、現在の配線区画の小ささの中で、先行事業者、いわゆる7割のシェアを持っている事業者のシェアにいきなり追いついた前提で議論をされると、新規参入事業者にとっては非常に酷である。同等の競争条件での料金見直し、参入促進が必要。

光コラボについては、確かに今般開始したばかりであるが、確実に言えるのは、スペックは絶対に変わらないということ。光コラボを利用したサービスは、同じ装置、同じ速度であり、卸条件に全て制約を受けた形でしかサービス設計ができない。こういった観点で言えば、新たなサービスを提供していく上では自由が高い接続が必要と考えており、弊社としても利用していきたいと考えている。

もう一点、接続料が極端に安くなることにより、不公平が生じるのではないかという点については、今回我々が提案しているのは、総コストを不当に削れという話ではなく、負担の仕方を芯線単位からユーザ単位に変更してはどうかということであり、不当に安くなるのではないかという御懸念は当たらないと考えている。

## ○DSL事業者協議会

ソフトバンクと基本的には同じ考え。先ほど申し上げたとおり、NTT東西は既に収容率3点台を確保してしまった上で、我々に収容率2を確保しろと言っている。DSL事業者は、既存のお客様を持っているので、収容率2を確保しようと思えば確保することはできると思うが、これらはあくまでも新規のお客様であり、不当に安くするという事ではないと思っている。また、加入者回線以外の部分については、NTT東西と同額を負担するため、そこが極端に安くなるということはない。我々も、設備については負担するという認識であるため、一方的なということにはならないと思う。

また、光サービス卸は、あくまでもNTT東西のサービスであるため、速度、料金ともにNTT東西の仕様となる。例えば、NTT東西が行っているVPNサービスというのは、我々DSL事業者では提供できないサービスであり、NTT東西にしか提供できないサービスがあるわけで、我々が生み出すサービスが付加できない。あくまでもNTT東西の仕様でしかサービスが提供できないので、新たなサービスを創出するためにも、卸ではなく接続で競争すべきと考えている。

料金の件については、先ほど申し上げたとおり、全て我々も負担することを考えているため、不当に安くなるという御懸念は当たらないと思っている。

## <接続料の算定方法の在り方（未利用芯線の定義）について>

### ○関口委員

ソフトバンク提出資料の5ページには芯線利用率が41%と記載されており、昨日のNTT東西提出資料9ページにおける芯線利用率54.3%と開きがある。この差は、

保守等の220万芯線を含むかどうかであり単純に定義の問題であるが、ソフトバンクは保守用芯線も未利用芯線に含まれると言っている。例えば道路工事で光ファイバを移設する際などに、設備事業者としてシームレスなサービスを提供するためには、保守用施設は必ず必要であり、むしろNTT東西の54.3%を採用する方が望ましいように思うが、ソフトバンクは保守用施設は一切いらないと考えていると理解してよいか。

#### ○ソフトバンク

保守用回線が将来的にも不要であるということは、我々も設備事業者であるので、申し上げていない。未利用芯線を将来的に使用したとしても、保守用芯線が15%程度残るのではないかと思っており、現行の利用芯線数650万芯線に対して、保守用芯線220万芯線の全てが必要かどうかという点については、若干疑問がある。また、未利用芯線と保守用芯線に関しては、フレキシブルに使い分けることができるという認識であるため、一括りにしている。

#### <接続料の算定方法の在り方（接続料の設定単位）について>

##### ○関口委員

ソフトバンクは、提出資料の13ページにおいて、ユーザ単位でコスト負担することが合理的であると主張する前提として、設備量が将来の需要を想定したユーザ数を満たすよう設計しているため、コストドライバはユーザ数であることが合理的であることをあげている。将来需要を想定したユーザ数を、コスト負担のドライバとして用いるべきと考えているのか、それとも、現在のユーザ数でコスト負担すべきと考えているのか、説明してほしい。現在の未利用芯線は、NTT東西が将来需要を考え、高額な追い張りをしないですむ程度にゆとりをもって設置しているものと理解しているので、将来需要を適切に想定している限り、未利用芯線は将来的には十分利用できるはずだということになると、未利用芯線があたかも無駄であるかのような論拠はおかしいと思うがいかがか。

#### ○ソフトバンク

当社としては、究極的には設備量はユーザ数に連動すると考えており、ここではコストドライバとは何かという観点から、ケーブル敷設のコストドライバであるユーザ数でコストを負担することが合理的であるということを示している。将来需要を想定したユーザ数でコスト負担すべきと考えているわけではなく、現状のユーザ数で負担していくしかないと考えている。

#### <総論（「サービス卸」との関係）について>

##### ○関口委員

D S L 事業者協議会は、提出資料の6ページで、サービス卸の卸料金は非規制で

あることを問題視しているが、実は今年の1月に総務省がガイドライン（「NTT東西のF T T Hアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」）を策定している。このガイドラインによって、シェアの高い携帯事業者のボリュームディスカウントや割引を防止する等の一定の配慮が行われていると思うが、このようなガイドラインが存在してもなお、NTT東西の経営判断によって恣意的な料金が設定されるリスクが将来的にあると考えているのか、ガイドラインの評価についてお伺いしたい。

#### ○DSL事業者協議会

サービス卸のガイドラインは、同じサービス卸同士の中でという認識。今回の我々の主張は、後発事業者のシェアドアクセス方式の1ユーザ当たりのコストよりも、サービス卸の1ユーザ当たりの卸料金が安くなると、サービス卸を利用する事業者の方が有利になってしまうということ。卸料金は、NTT東西が一意に決められる価格であり、場合によっては我々は窮地に立たされる恐れがあり、この点を懸念している。

#### 【ヒアリング対象：KDDI株式会社・ソネット株式会社】

<接続料の算定方法の在り方（設備競争とサービス競争のバランス）について>

#### ○熊谷委員

大局的に見ると二つの点のバランスをとって進める必要があると思う。一つは設備投資へのインセンティブの確保であり、もう一つはサービス競争の促進。設備投資事業者としてはNTT東西の設備コストが安くなると競争上不利になるが、利用者の視点から見ると接続制度の見直しの結果、競争が活性化するということが望ましいと考えられる。その意味で設備投資へのインセンティブの確保とサービス競争の促進、この二つのバランスをどのようにとるべきかについて基本的な考え方を示していただきたい。

#### ○KDDI

我々は設備投資をして、自前設備を用いて事業を展開しているところもあるが、これが最もリスクが高い形態。そのため、設備投資をして事業を展開したものについて、最もリターンを得られるようにすべきというのが考え方の基本。特にNTT東西のドミナントなボトルネックへの対抗という点では、自前設備が最も重要であろうと思っている。一方でサービス卸のような完全にNTT東西のスペックに依存しリスクを追わないサービスについては、設備投資を行う事業者としてこの一年間反対をしてきた。

KDDIは自前設備と卸の中間形態である接続により、NTT東西の光ファイバを活用して、自前では参入できないエリアについても事業を展開し、お客様にいいサービス、安いサービスを提供してきている。バランス論でいうと、リスクを負っ

ている事業者がより多くのリターンを得られ、かつサービス卸とのバランスをとることが重要であると思っており、過度に接続料が安くなる方がいいと思っているわけではない。ただ、少なくとも加入光ファイバ接続料が少しずつ上昇する場合、接続制度を利用して事業を展開することが困難になると思っており、そのバランスはよく考えていただきたい。

<その他競争政策上の課題への対処（光配線区画情報の精度の向上）について>

○泉本委員

光配線区画情報の問題は、利用率を上げたいと言っているにも関わらず、それを利用する事業者に適切な情報を提供しないという、NTT東西のやる気の問題ではないのか。この場で説明した理由は何か。法制度上の問題なのか。

○ソネット

接続約款に基づいて光配線区画情報をいただくことはできているが、NTT東西のデータベースの情報そのものに誤りがあるため。

○相田委員

光配線区画情報について、接続約款上、情報が誤っていた場合であっても料金を支払う規定になっているのかを確認したい。誤りがあれば料金を支払わなくてよいのが世間の常識かと思うが。

○泉本委員

ソネットのようにNTT東西の情報を使いながら、事業を展開する事業者がこれからまだまだ出てくるのであろう。現在顕在化している課題を早く整理して、NTT東西と接続事業者双方が光ファイバの利用率向上に向けて協力しながら進めていくべき。料金を安くすることで進むのか、光配線区画情報を整備することで進むのか、方法はいくつかあるかと思う。今回は、料金をどうするかということが命題なのだろうと思うが。

○池田委員

有償で情報提供を受けているということであれば、契約者の立場として不完全な債務の履行であることを理由に、再度、完全な情報の提供を求めるなど、十分に、契約上履行請求が可能であると思うが、仮に再度追加情報の提供を求めたとしても、上手く解決しない問題であるのか。

○ソネット

参入直後からこの問題は認識している。ここ2年近くかけて何度もNTT東西と協議をしており、情報の精度は少しずつ高まってきている。しかしながら、区画を

特定するという水準まではかなり遠いところにある。

○池田委員

区画を特定するためにさらに他の情報の提供を検討すべきということであるが、具体的にはどのような情報が必要なのか。

○ソネット

現在は、NTT東西からいただいた住所の中に、NTT東西が保持している情報、例えば電話をつけているお客様の住所情報がバラバラに入っているため、全住所情報をいただければ、明確に区画を特定できると考えている。また、住所情報に加えて、どの電柱がどの区画に入っているのかが分かれば、仮に誤情報があった場合でも、その情報が誤情報であるということを明確にできると考えている。

<総論（「サービス卸」との関係）について>

○池田委員

DSL事業者協議会が、接続料と卸料金との関係で、卸料金の方が接続料よりも安くなってしまう場合に多様なサービスの競争がなくなるのではないかと御指摘を示されており、その点はとても重要だと考えているが、この問題について既に接続の形態を利用している事業者として御意見を伺いたい。

○KDDI

これは非常に重要なポイント。特にサービス卸については、ガイドラインはあるものの、非公表、相対であり外からは見えない。自前設備や接続で行う事業に対してどのようなインパクトがあるかが不透明な中、NTT東西が自由に相対で卸料金を設定できるとすると、競争に与えるインパクトというのは非常に大きいと懸念している。

○ソネット

我々は設備を自ら設置し、速度などのサービス内容で他サービスとの差異化を図っているため、設備を設置する分のコストが、研究開発を含めてお客さんの方に跳ね返ることになる。仮に卸売のほうが接続料よりも安くなった場合、自社サービスが競争力を失うのではないかと懸念している。

○関口委員

卸の料金はBフレッツのユーザ料金と接続料との間のどこかに決まるはずである。仮に接続料を卸料金が下回る場合、それはNTT東西が原価割れでサービスを提供することになり、常識的にはあり得ないと理解している。

## 【ヒアリング対象：株式会社ケイ・オプティコム・日本ケーブルテレビ連盟】

<その他（固定ブロードバンドの利用率向上）について>

### ○森川委員

ケイ・オプティコムのスライド9ページで、接続制度と利用率の関係について言及があり、これは非常に重要なポイント。固定ブロードバンドの利用率を向上させる実効性ある政策を検討することが必要とのことであるが、具体的な政策案があれば教えていただきたい。

### ○ケイ・オプティコム

課題の認識は9ページに書いたとおりであるが、接続政策委員会第22回の資料にもあるように、モバイルが普及することによって固定の普及率向上が妨げられているとすると、固定通信の利用率の向上に関する課題についてはモバイルも含めて一体で考えるべき。我々としては、固定だけの議論だけでなく、モバイルブロードバンドの競争を更に促進するための施策を考えてもらいたい。

<総論（接続制度の将来的な利用の意向）について>

### ○森川委員

ケーブルテレビ連盟のスライド3ページで、現在では提供事業者が甚少であるが、加入光ファイバの接続による利用の選択肢も残しておきたいという記載がある。この点については、KDDIがプレゼンで示したように接続料が急激に上昇するのは好ましくないが、ある程度一定で推移することが担保されれば、今後接続制度を利用していききたいという前向きなニュアンスなのか、あるいはネガティブなニュアンスなのかをお伺いしたい。

### ○日本ケーブルテレビ連盟

我々の業界は、基本は自前でHFCを敷設してきた。今後、ほとんどの事業者がFTTH化も自前設備で行うものという認識。ただ、接続の形態を利用するひとつのケースとして考えられるのは、例えば現在HFCのインフラを持っている事業者が、条件不利地域やどうしてもFTTHサービスの提供を望むお客様宅などが挙げられ、光ファイバ接続を利用させていただくケースもあると思っている。そういう観点から、この光ファイバの接続制度を全く使わないというわけではなく、今後利用する事業者もいると考えている。接続制度を利用する事業者にとっては、接続料が大幅に変化することは望ましくないなので、その辺は急激な変化が生じないような施策をお願いしたい。

<接続料の算定方法の在り方（未利用芯線率の水準）について>

### ○谷川委員

ケイ・オプティコムにお伺いするが、光のサービスは非常に丁寧に地域を選びな

がら拡大されてきたと思うが、その経験に鑑みると、NTT東西の未利用芯線は、多すぎると考えているか、それとも妥当な数値であると考えているか。

○ケイ・オプティコム

参考資料17ページのとおり、自前設備を設置しリスクをとってF T T Hサービスを提供している事業者からすると、光ファイバを敷設するコスト、特に人件費・工事費は相当かかってしまうと理解。そのため、工事回数を減らし、主端末回線一芯当たりの加入者数をできるだけ多く収容したいと考えるもの。一芯当たりの収容数を高めれば高める程、局出し部分の未利用芯線が増えるため、未利用芯線が発生することは仕方ないと考えている。

谷川委員の御質問についてであるが、NTT東西の芯線利用率と弊社の芯線利用率と比較すると、NTT東西の芯線利用率は相当高いと思う。弊社は、設備投資効率を考慮し、可能な限り追い張りを減らすため、新たに局出し芯線を敷設する場合は、できるだけ太束の芯線を敷設し、そこから需要に応じて効率的に利用していくという手段をとっている点、NTT東西に比べて需要が少ないという点、その他ネットワークの設計の思想が違う点もあってか、未利用芯線率は弊社の方が高い。

<その他（電柱への添架の実態）について>

○泉本委員

ケイ・オプティコムにお伺いするが、新たに芯線を敷設する場合、電柱も自社で設置しているのか、NTT東西のものを利用しているのか。

○ケイ・オプティコム

自ら電柱を敷設する例は非常に少ない。電力会社あるいはNTT東西の電柱を利用する例がほとんど。

○日本ケーブルテレビ連盟

我々も電力会社あるいはNTT東西の電柱を借りている。そのため、例えば関西でいうと、一本の電柱にケーブルテレビ事業者、ケイ・オプティコム、NTT西日本の3者の回線が設置されているというのが一般的であると思う。

○泉本委員

災害対策や街づくりのことを考えると、それぞれで勝手に引っ張るよりも一本の大きな回線を敷設してそれをみんなで利用することも考えるべきではないか。接続料の話ではなく、利用の仕方を事業者同士で考えていかなければならないのではないかな。

以上