

接続料の算定等に関する研究会（第 49 回） 構成員追加質問及びその回答

赤枠内は構成員限り

質問 1 モバイルの卸料金は概ねHP等で公表されていますが、NTT東西がNDAを結んでからでないサービス卸料金を示さない理由は何でしょうか。
(辻座長)

(NTT東西回答)

- ・ 当社だけが卸料金を公表した場合、卸元である当社がKDDI 殿や電力系事業者等の光回線の卸事業を行っている事業者に対して競争上不利益を被ることに加え、卸先である当社のパートナーも、サービス原価を公に知られることとなり、他のサービス提供事業者に対して競争上不利益を被ることになるため、卸料金については、これまでも光コラボに関心を持ち、参入を検討している事業者との間でNDA契約を結んだ上で開示しているところ です。
- ・ なお、当社としては、事業者のご要望を踏まえ、例えば「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証において当社が報告し、公表されている内容を説明させていただくなど、NDAを結ばない形であっても可能な範囲で光コラボへの関心やご理解を深めていただく機会を設けていく考えです。

質問 1 NTT東西資料の右下 2 ページで示されたパートナー毎に契約数と収入額をお示しく下さい。

(佐藤構成員)

質問 1 光コラボの規模につきまして、コラボ先の社数ベースで示されておりますが、より正確に規模を把握するため、それぞれの契約数及び回線数をお示しいただけますでしょうか (NTT東西資料 右下 2 ページ)。

(相田座長代理)

(NTT東西回答)

- ・ 2021 年 9 月末時点におけるパートナーの業種毎の回線数は下表のとおりです。
- ・ 非通信系パートナーの回線数は従来のフレッツ光ではリーチできなかったマーケットを中心に全体の約 1 割程度まで伸びてきており、現に回線数についても 100 万回線を突破していることを踏まえても、当社の光サービスの普及・拡大に大きく寄与頂いているものと認識しています。

- ・ なお、当社が役務提供するのはパートナーであることから、必ずしもそのエンドユーザの契約者情報まで当社としては正確に管理しておらず、当社は1エンドユーザが複数回線を契約していることを加味した契約数までは把握していません。

(単位：万回線)

業種	NTT東西計
通信	
ISP	
CATV	
Sier	
量販・代理店	
その他	
総計	1,591

- ・ また、同様に 2021 年 9 月末時点の回線数に戸建・集合等の卸料金の加重平均額を乗じ、12 カ月分として推計した収入額は下表のとおりです。

(単位：億円)

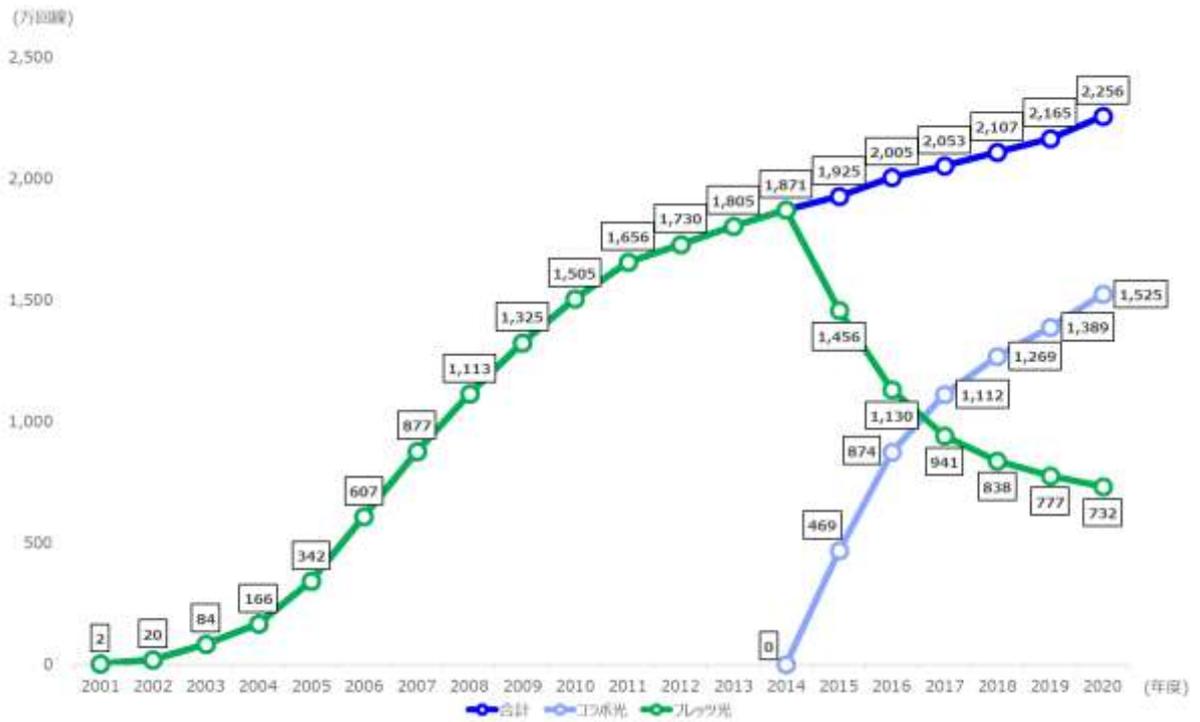
業種	NTT東西計
通信	
ISP	
CATV	
Sier	
量販・代理店	
その他	
総計	

質問2 NTT東西資料の右下3ページで示された契約数を、フレッツ光と光コラボの2つに分けてグラフでお示してください。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- ・ 契約数をフレッツ光と光コラボの2つに分けたグラフは下図のとおりです。



質問3 フレッツ光と光コラボの収支を時系列でお示してください。コストの分
計が難しく、それぞれの収支が把握できない場合、それぞれの収入並びにフレ
ッツ光と光コラボを合算した収支をお示してください。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- ・ 当社の役務別会計にて把握しているF T T Hアクセスサービスの収支にお
いては、フレッツ光と光コラボの内訳を把握していませんが、今回一定の
前提をおいて試算したフレッツ光及び光コラボの収支の概算値は下記の通
りです。

(単位：億円)

		2017年度	2018年度	2019年度
合計	営業収益	8,599	8,535	8,624
	営業費用	6,206	6,279	6,262
	収支差	2,393	2,256	2,362
フレッツ光	営業収益			
	営業費用			
	収支差			
光コラボ	営業収益			
	営業費用			
	収支差			

※光コラボ収支の概算値は以下の方法で算出。

- ・ 営業収益は、2017年度から2019年度の各年度における前年度末契約者数と当年度末契約者数の平均値に各年度の卸料金及び12カ月を乗じて算出。
- ・ 営業費用は、2017年度から2019年度の各年度における前年度末契約者数と当年度末契約者数の平均値に各年度の光コラボに係るコスト(接続料相当額、光コラボの運営に係るコスト及びパートナーの支援に係るコスト)及び12カ月を乗じて算出。

質問4 光コラボの卸料金について、事業者間で協議が行われたケースはありますか。

質問5 協議に至らないまでも、問い合わせや要望を受けた事例はありますか。

質問6 光コラボの卸料金について、協議が行われるとしたらどのようなプロセスで進行していくかについて、お示しください。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- ・ 値下げを含む料金メニュー見直しのご要望については、これまでも特定のパートナーから個別に頂いていますが、当社としてはご要望を頂いたパートナーからのご意見に加え、競争状況や需要動向等も総合的に勘案の上、料金メニューの見直しについて決定しています。
- ・ また、上記のご要望に関して協議を実施する際の形式は決まっておらず、当社の営業担当者宛てに都度個別にご要望を頂くため、件数や要望内容ごとの内訳は現時点管理していません。
- ・ なお、卸料金については全てのパートナーに対して一律の料金メニューを設定・適用しており、見直す際には同一のタイミングで公平にパートナーに説明・適用しているところです。

質問1 卸料金のうちの接続料相当額は、他の料金が適正かどうかを見る上で非常に重要であるため、非公開でも構わないので御教示いただきたい。また、その他の項目別の料金についても、おおよその金額を御教示いただきたい。
(酒井構成員)

(NTT東西回答)

- ・ 光コラボに係るコストとしては、「接続料相当額」に加え、①光コラボの運営に係るコスト及び②パートナーの支援に係るコストがあります。
- ・ これらを合算した、当社にて推計した2019年度の概算値は、程度(NTT東日本)、程度(NTT西日本)と見込んでいます。

(NTT東日本の概算値)

	2017年度	2018年度	2019年度
光コラボに係るコスト			
接続料相当額			
接続料相当額以外のコスト			
①光コラボの運営に係るコスト			
②パートナーの支援に係るコスト			

(NTT西日本の概算値)

	2017年度	2018年度	2019年度
光コラボに係るコスト			
接続料相当額			
接続料相当額以外のコスト			
①光コラボの運営に係るコスト			
②パートナーの支援に係るコスト			

質問1 新規販売奨励金について、光コラボ開始前から、具体的にどのぐらいの水準で金額が上下したのかなどについて、開示可能な範囲で御教示いただきたい。

(関口構成員)

(NTT東西回答)

- ・ 新規販売奨励金について、光コラボ開始当初からパートナーからのご要望に加え、競争状況や需要動向等を総合的に勘案の上、随時見直しを行っています。
- ・ 下表のとおり、光コラボにおける新規販売奨励金額の推移は下表のとおりです。

(NTT東日本)

時期	金額

(NTT西日本)

時期	金額