

第 50 回会合を踏まえた構成員質問に対する回答（NTT 東日本・西日本）

赤枠内は構成員限り

質問 1 FVNO 委員会資料のスライド 5 に示された、「要望した卸先事業者の同意を得たうえで、卸元事業者に寄せられた要望を卸先事業者に限り公開し、各社の意見を反映する仕組みの構築」について、どの様な対応が考えられますか。対応が考えられない場合は、その理由を示してください。

(佐藤構成員)

(NTT 東日本・西日本回答)

- ・ 当社としては、「要望した卸先事業者の同意を得たうえで、卸元事業者に寄せられた要望を卸先事業者に限り公開し、各社の意見を反映する仕組みの構築」に向けて、今後 FVNO 委員会殿との協議の場でご相談させていただく考えであり、既に第一回目の協議を開始しています。

質問 2 JAIPA 資料のスライド 7 ページ目に示された「JAIPA の参加会員の間で漏洩しないという包括的な NDA を結び、秘匿情報は協議ごとに指定すればよい」という主張について、この提案では協議ができないというのであれば、その理由をお示してください。また、その理由で示された問題を解決するのに、こういった形式が整えば協議を進めることができるという条件・提案を具体的に示してください。

(佐藤構成員)

(NTT 東日本・西日本回答)

- ・ 卸料金に関する情報については、重要な経営情報に当たり、その卸料金を開示することは当社のみならず、パートナーにおいても仕入値を知られることとなりその他の自己設置事業者等との間で競争上の不利益を被ることとなるため、卸事業を営むパートナー又は営もうとする意思のある事業者に限って開示してきたところです。
- ・ JAIPA 殿には卸事業を現に営んでいない事業者が多数所属されていますが、JAIPA 殿が卸料金に係る団体協議をご要望されるのであれば、テレコムサービス協会殿における FVNO 委員会殿のように、JAIPA 殿の中で卸事業を営むパートナーのグループを作って頂ければ、当該グループとの間で NDA を締結の上、対応させていただくことは可能と考え、まずはそのような方法についてご提案させていただいたところです。あわせて、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」での報告/公表内容について

ご説明させていただくなど、NDA を締結せずとも協議可能な事項について JAIPA 殿へご提案しているところです。

- ・ また、現時点、JAIPA 殿が当該の団体協議において具体的にどのような論点を設定し、どのような情報の開示を求められるのか、具体的なご説明は頂けておりませんが、ご要望の内容によっては、JAIPA 殿がヒアリングにおいて提示された方法を含め、卸事業を現に営んでいない事業者も含めた団体協議が可能となる方策を検討することは可能と考えますので、引き続き JAIPA 殿のご要望をよく伺いながら、団体協議の実現に向けて対応を進めたいと考えます。

質問3 JAIPA 資料のスライド 10 ページ目で示された「通信系と非通信系の卸の分離」について、NTT 東日本・西日本の考えをお示しください。通信系と非通信系のサービス提供コストに差があるとすれば、それらの費用は、NTT 東日本・西日本資料「光コラボに係わるコスト」の①あるいは②に含まれる費用の中にあるということでしょうか。

また、当該コストに占める通信系・非通信系に係るコストはそれぞれどの程度になるのでしょうか。

質問4 通信系と非通信系で、対応コストは大きく変わらないということであれば、それを示す根拠資料をお示しください。

(佐藤構成員)

(NTT 東日本・西日本回答)

- ・ 光コラボの提供内容や提供範囲はパートナーの業種に関わらず同一であり、注文受付や契約管理、料金請求等に係る光コラボの運用に係るコストは共通的に発生します。また、パートナーの支援に係るコストについても、それらの支援の仕組みは全てのパートナーが利用できるものであり、現に、通信系・非通信系に関係なく多くのパートナーにご利用いただいているところです。したがって、通信系と非通信系との間でコスト差異は発生しないものと考えます。(通信系・非通信系等といった業種業態の括りでのコスト管理はしていないため、定量的な根拠データ等をお示しすることについてはご容赦いただきますようお願い申し上げます。)

質問5 参考資料 50-1 における酒井構成員からの質問への回答で、2017 年度～2019 年度の数値が示されているところ、直近のデータである 2020 年度の数値も加えてください。さらに、できれば、2016 年度も加え、過去 5 年の推移が見える資料をお示しください。同様に、私（佐藤構成員）からの質問 3、フレッツ光と光コラボの収支についても、2020 年度と 2016 年度を加えて 5 年間の推移がみえるものをお示しください。

（佐藤構成員）

（NTT 東日本・西日本回答）

- ・ 「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（以下、前回回答）」において当社が回答した「接続料相当額」および「接続料相当額以外のコスト」について、2016 年度から 2020 年度までの概算値は下表のとおりです。

（NTT 東日本の概算値）

	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 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）

	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 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					

- ・ また、前回回答において当社が回答した、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。

(NTT東西計)

(単位：億円)

		2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
合計	営業収益	8,485	8,599	8,535	8,624	8,805
	営業費用	6,287	6,206	6,279	6,262	6,409
	収支差	2,198	2,393	2,256	2,362	2,396
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					

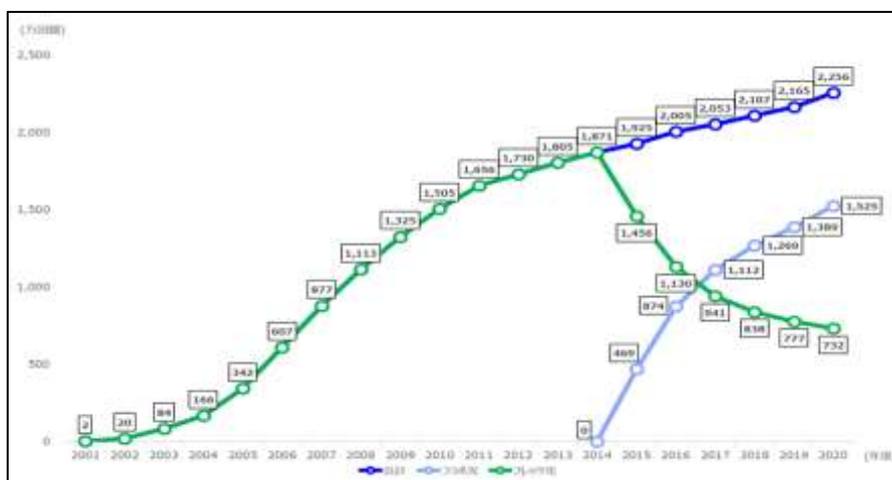
※光コラボ収支の概算値は以下の方法で算出。

- ・ 営業収益は、2016年度から2020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、2016年度から2020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(資本コストを除く)、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6 表1(参考資料50-1における佐藤構成員からの質問2への回答)によれば、2019年度における光コラボの契約数は1,389であるところ、表2(同資料における佐藤構成員からの質問1への回答)では、業種毎の契約数合計は1,591となっています。この差異はなぜ生じているのでしょうか。

(佐藤構成員)

(表1)



(表2)

(単位:万回線)

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

(NTT東日本・西日本回答)

- ・ お示しの1,389万回線は、(表1)のとおり2019年度末時点における光コラボの回線数です。
- ・ 一方、(表2)については、2021年9月末時点における光コラボの回線数となります。

質問7 表3(参考資料50-1における佐藤構成員からの質問1に対する回答)の収入総計 を、表2で示される回線数総計1,591万回線で割り、さらに12月で割ると、ひと月当たりの収入は と算出されます。

一方で、表4(同資料における酒井構成員からの質問1に対する回答)では、2019年度のNTT東西の光コラボに係るコストは、NTT東日本では 、NTT西日本では で、単純平均すると となっています。

ただし、NTT東日本の方がコストが低いのは、NTT東日本の方が契約数が多いからと推測され、その契約数の差を考慮し、例えば東西の回線比率が4:3として加重平均をとると、 となります。

この に12月をかけた に、回線数総計の1,591万回線をかけると、光コラボの総費用は になり、表5(同資料における佐藤構成員からの質問3に対する回答)の光コラボ営業費用 と大きく異なることとなります。この差異はなぜ生じているのでしょうか。

(佐藤構成員)

(表3)

(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	

(表4)

(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			

(表5)

(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			

(NTT東日本・西日本回答)

- ・ (表5)における光コラボの2019年度営業費用にあたる[]は、主に下記の2点により、お示しの[]と差異が発生しているものと考えます。
 - ① 回線数として、2018年度末回線数と2019年度末回線数の平均値を用いていること(お示しの1,591万回線は2021年9月末数値となります)
 - ② 接続料相当額の中に含まれる資本コストを除いて算出していること

質問8 参考資料50-1における関口構成員からの質問1への回答として、新規販売奨励金額が示されています。これは表4の②パートナーの支援に係るコストに含まれるものでしょうか(可能であれば、各年度の、新規販売奨励金の実際に支払われた総額及び②パートナーの支援に係るコストの総額も御提示ください。)

また、JAIPAの主張に関連して、対通信系パートナーと対非通信系パートナーで、①卸サービスに関わる運営に係るコスト及び②サポートコストを分ける場合、①と②の内訳はどのようなものであり、どの部分でどれだけの差がつけられるのでしょうか。

(佐藤構成員)

(NTT東日本・西日本回答)

- ・ 新規販売奨励金については、②パートナーの支援に係るコストに含まれており、パートナーの支援に係るコストの総額と、新規販売奨励金の総額は下表のとおりです。
- ・ また、サービスの運営やパートナーの支援に係るコストについては、それらの仕組みは全てのパートナーが利用できるものであり、現に、通信系・非通信系に関係なく、多くのパートナーにご利用いただいているところであるため、通信系や非通信系といった括りにより差異が生じるものではないと考えます。

(NTT東西計)

(単位：億円)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
パートナーの支援に係るコスト					
新規販売奨励金					
新規販売奨励金以外					