

第 64 回接続料の算定等に関する研究会の議論を踏まえた
東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社への追加質問及び回答

(スライド P5 関係)

問 1 卸の代替性検証の脈絡において、図で意図するところは何か、改めて説明してください。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- 当社としましては、当社が設備を自己設置して提供する光サービス卸は、下記を前提としたビジネスモデルとなっているため、接続料とは異なり、単年度のコスト変動に応じてリニアに料金を連動させる性質のものではないと考えております。
 - 自ら設備を設置する卸元事業者（当社）は、サービス提供開始当初から将来の需要を見越した設備等への投資を行い、中長期の需要でその投資が回収可能となること
 - 現在および今後の需要動向や市場環境等の変化に対応するため、初期投資を回収していない段階においても断続的に追加投資が発生すること
 - 卸先事業者は、需要の多寡にかかわらず一定の利益率が確保可能であり、接続事業者において初期の設備投資リスクを伴う相互接続とはリスクとリターンの構造が異なること
- このようなビジネスモデルにおいて提供される卸料金を接続料相当額に完全に連動させるということは、卸先事業者が、卸元事業者が負った設備投資リスクを負わずに利益のみを享受することに他ならず、自己設置事業者（電力系事業者等）・接続事業者の投資インセンティブが損なわれ、エリア拡大や高度化投資（高速化）、災害対応も含めたネットワークの信頼性確保等も不十分となるおそれがあると考えます。

問2 右端の図では、ユーザ数が少ない領域で卸料金が接続相当額を下回ることになるが、かつて卸料金が接続料相当額を下回る様な状況があったということですか。

あったとすれば、その期間は何時から何時までであったのか。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- 当社の光サービス卸は2015年2月に提供を開始していますが、提供開始から現在に至るまで、卸料金が接続料相当額を下回る状況は生じておりません。

問3 設備投資は適切に毎年 of 接続費用の中に含まれ回収されているという理解でよいですか。未回収の接続に関する設備投資が現在存在するか。

存在するとすれば、その額はいくらか。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- ご指摘の通り、これまでの設備投資に係る費用は、減価償却費として接続料原価に反映されております。(なお、FTTHサービスに係るこれまでの設備投資のうち、現時点で費用化されていない未償却残高(正味固定資産額)は、今後費用化されることとなります。)

問4 FTTHサービス黒字化に10年かかったということですが、その時点で未回収コストはいくらであったか。その後、コラボが始まった2015年時点で、累積赤字はあったのか。

あったとした場合、その額はいくらであったか。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- FTTHアクセスサービスの収支把握を始めたのはサービス提供開始9年目の2009年度ですが、2009年度単年度においてFTTHアクセスサービスは東西合計で約800億円の営業赤字を計上しております。その後、単年度で黒字化したのはサービス開始後11年目の2011年度(東西合計で約200億円の黒字)であり、それ以降は毎年度営業黒字を継続しています。
- なお、サービス提供開始当初からの累積収支については、2008年度以前の収支を把握していないため分かりかねます。

問5 NTT東西の示した接続に関する費用曲線では、接続の平均費用曲線はユーザ数に対して逓減的になるということですが、そうであればコラボのユーザ数が追加することで、平均費用が低下することにより、NTT東西の接続設備を用いる既存サービスのコストが低減し、NTT東西の利益に貢献するという事ではないか。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- ご指摘の通り、FTTHサービスにおいては契約者の増減とリニアに連動しない設備投資（光ケーブルの敷設、IP網の構築等）が必要となるため、自己設置及び接続でサービスの提供を行う場合は一般的にユーザ数が増加するほど1ユーザ当たりの費用は低減します。
- 当社としましては、こうした費用低減に資する需要拡大を目的として、これまでのコスト効率化や将来の変動要素等を勘案の上、提供開始以降の約8年で4度にわたり自主的に卸料金の値下げを行ってまいりました。今後においても、光の更なる需要喚起に向け、継続的なコスト効率化を図ることで更なる卸料金の低廉化に努めていく考えです。

問6 例えば、NTTの卸料金の50%が接続費用相当額であるとした場合、接続費用が10%低下すると、卸料金は5%引下げ可能となるという理解でよいか。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- 問1で回答させていただいた内容と重複しますが、当社としましては、当社が設備を自己設置して提供する光サービス卸は、中長期の需要で設備投資を回収することや将来の追加投資の発生を前提としたビジネスモデルとなっているため、単年度のコスト変動に応じてリニアに料金を連動させる性質のものではないと考えております。

問7 卸料金に占める接続料相当額の割合を時系列で示してください。
(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

○ 卸料金に占める接続料相当額の割合については、下表のとおりです。

NTT 東日本

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度※
卸料金					
接続料相当額					
割合					

NTT 西日本

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度※
卸料金					
接続料相当額					
割合					

※2021年度の数値は精査中のものです。

問8 P3の図について、消費者向けの市場ではコラボ事業者と共創関係にあるとの説明でしたが、法人向けの市場では卸先と卸元が競合しているように見えます。法人向け市場の競争状況についてどのように考えますか。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- 法人向け市場は、回線サービス単品ではなく、ITシステムやクラウドサービス、各種周辺機器やコンサルティングも含めたICT利活用・DX推進に係る総合的なソリューション提案を競い合う競争環境となっており、FTTHサービス単体で市場が形成されているわけではないと考えます。
- また、その際にお客様が比較検討される回線サービスは、FTTHサービス等の固定回線のベストエフォート型サービスだけでなく、広域イーサネットサービスや専用線、モバイル回線など目的・用途等に応じて多種多様であり、当社のFTTHサービスはそういった多種多様な回線サービスの一つに過ぎないと考えます。
- なお、法人向け市場でコラボ事業者と競合することはあり得ますが、それは回線サービスとしての競合を意味するものではなく、総合的なソリューション提案での競合を意味するものと認識しております。

問9 P9「公正競争に与える影響が大きい役務に限定すべき」とはどのような主張なのでしょう。「影響が少なくない」との違いは何であるとお考えですか。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- 当社としましては、六次報告書にも明記されている通り、「卸電気通信役務の柔軟性を確保するため相対契約を基本とする」というのが現行の卸役務の制度趣旨である以上、卸協議の適正性確保という目的のため、特定卸に係る制度を導入するとしても、その対象は卸の制度趣旨を損なわない必要最小限の範囲に限られるべきと考えております。(規制対象は、所謂ホワイトリスト方式ではなく、ブラックリスト方式にすべき)
- 仮に「影響が大きいもの」を特定卸の対象として個別に指定するのではなく、「影響が少ないもの」を指定して特定卸の対象から除外する場合、新たなサービスが特定卸に該当するかどうかの議論を待たずに特定卸としての規律が課せられることになり、卸の柔軟性を損なわれることになると考えます。

問10 接続料相当額の水準を示す指数の提示が、卸先事業者にとってどのように実効的な卸協議の実現に資するとお考えでしょうか。

(佐藤構成員)

(NTT東西回答)

- これまでも設備単位の接続料やその算定根拠も含めて、卸料金の原価に関する様々な情報を開示してきたものの、開示する情報が多岐にわたり、コラボ事業者のご理解を得る上で丁寧さや分かり易さに欠けていた点があったと認識しております。
- これらの情報を改めて整理してご提示するとともに、ユーザ当たり接続料相当額の推移を示す指数を新たに開示することで、コラボパートナーにおいても、卸料金に含まれるコストの増減傾向をより具体的に把握することが可能となり、それにより卸料金に関するご理解を深めていただくことで、協議の円滑化に資するものとなると考えております。
- なお、接続料相当額の推移を示す指数については、FVNO委員会殿からご要望いただいている卸料金と接続料相当額の関係性の検証に当たっても、有益な情報になると考えております。