

# 市場環境の変化に対応した通信政策の 在り方に関する事業者ヒアリング資料

---

2023年10月13日

株式会社STNet

# 会社紹介

## 1-1. 会社概要

- 設 立 1984年（昭和59年）7月2日
- 資 本 金 30億円
- 売 上 高 416億円（2022年度）
- 従業員数 725名（2023年3月末）
- 事業概要



通信事業		情報事業	
個人向け通信	法人向け通信	PF (プラットフォーム)	SI (システム開発)
<ul style="list-style-type: none"><li>● FTTH (ピカラ光他)</li><li>● MVNOモバイル (ピカラモバイル)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● イーサネット (ST-WAN)</li><li>● インターネット (STIA)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● データセンター (パワリコ)</li><li>● クラウドサーバ</li><li>● ユーザーIT 環境構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 情報システム 開発・運用保守</li></ul>

## 1-2. FTTH(ピカラ光)の概要

●四国内95市町村のうち62市町村にて、自社光ファイバー網、協業ケーブルテレビの光ファイバー網、地元自治体の光ファイバー網を使って、個人向けインターネット「ピカラ光」サービスを提供しております。（対象世帯は約125万世帯、契約数は約36万契約）

### ●ピカラ光サービス概要

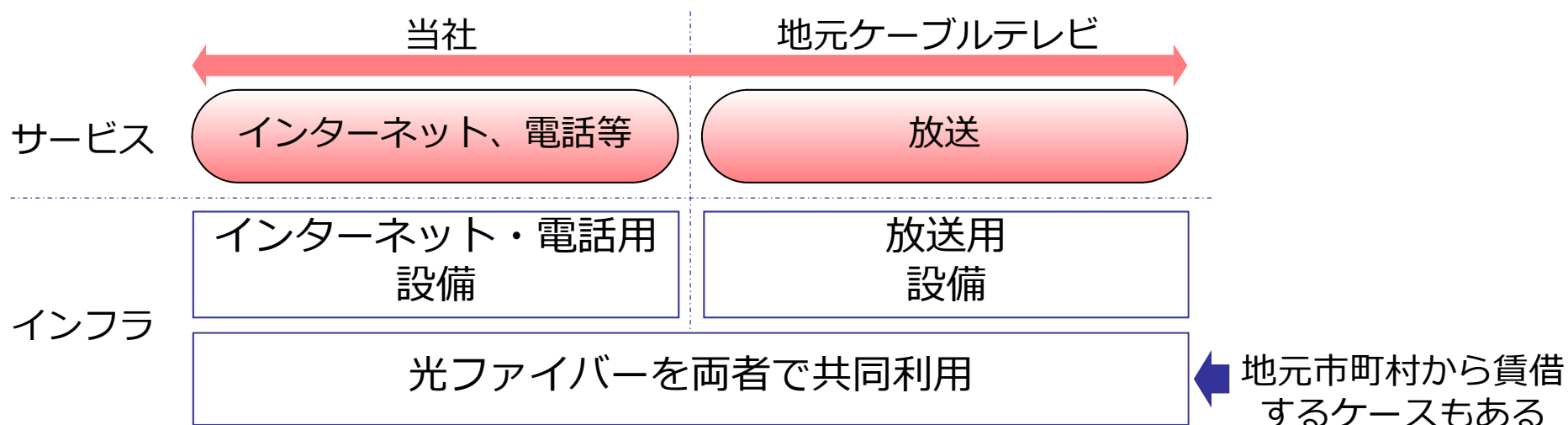
- ・ピカラ光ねっと 基本料金(税抜) 1G:4,200[円/月]~/10G:5,700[円/月]~(戸建てタイプ)
- ・ピカラ光でんわ 基本料金(税抜) 500[円/月]~

### ●地元ケーブルテレビとの協業など

「ピカラ光」提供にあたり、四国内ケーブルテレビ37局と光ファイバー等を共同利用しています。（所有側が相手側に貸出す形態）

さらに10市町村から光ファイバー等を賃借（いわゆる「公設民営」）してピカラ光を提供しています。

(図) ケーブルテレビとの協力体制



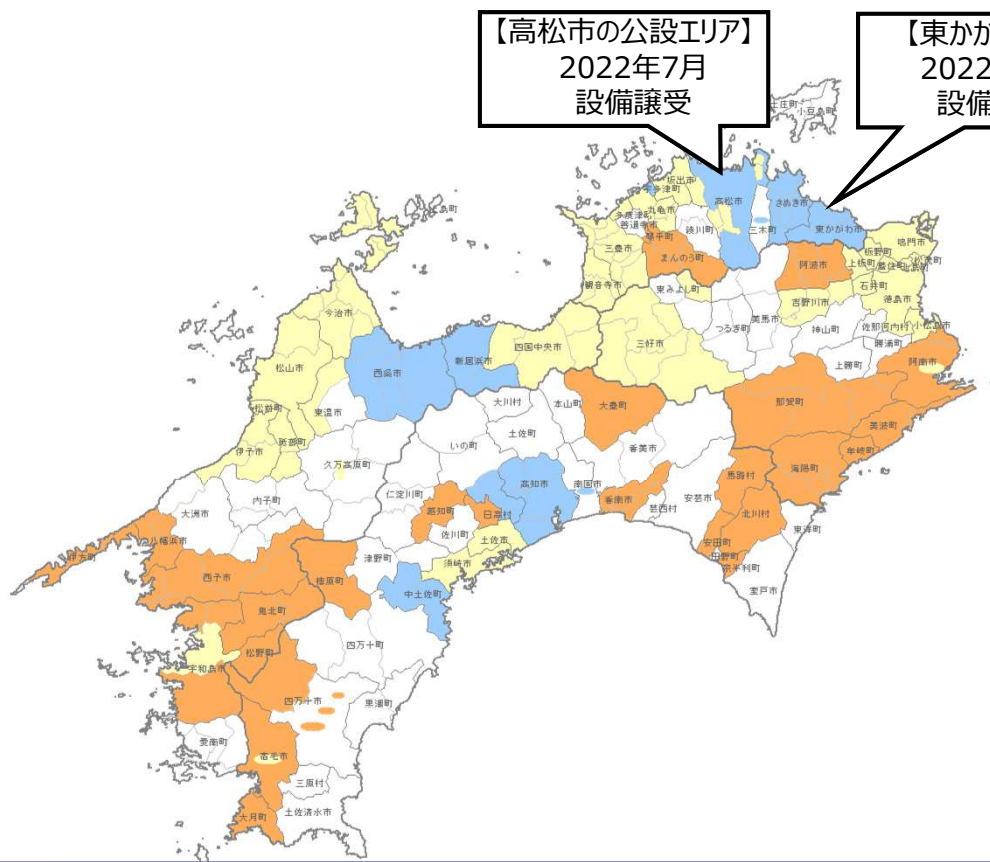
# 1-3. FTTH(ピカラ光)のサービス提供エリア

●光ファイバー設備は、3つの形態

- ①当社が自ら敷設するケース（直営モデル）
- ②地元ケーブルテレビが敷設した光ファイバーを賃借するケース（CATV賃借モデル）
- ③地元市町村が敷設した光ファイバーを賃借するケース（公設民営モデル）

を組み合わせ提供しております。

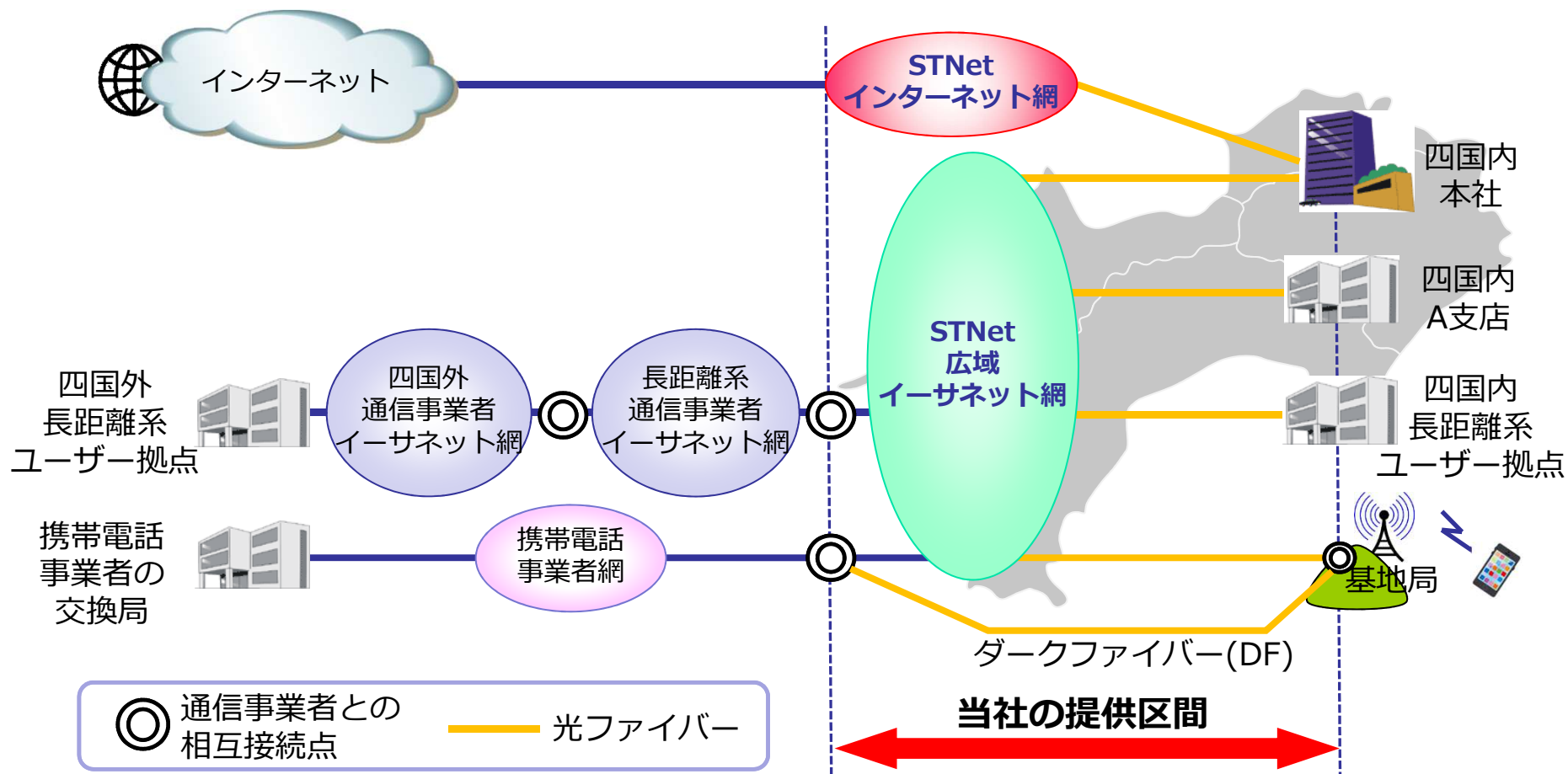
また、③公設民営モデルで提供していたエリアでも地元自治体から当社が設備を譲受するケースもあります。



	提供設備パターン	2023/3末
①	直営モデル	約12万契約
②	CATV賃借モデル	約16万契約
③	公設民営モデル	約4万契約

## 1-4. 法人向け通信サービス

- 四国内へ光ファイバーケーブルの敷設およびCATV会社との協業による光ファイバーの賃貸借等により、法人向け通信サービスとして、広域イーサネット（四国域内、長距離系、携帯基地局）、インターネットサービスを提供しております。



# 弊社意見

## 2. 設備競争の重要性

弊社は、超高速ブロードバンドや法人向け広域イーサネットなどの提供において、NTT西日本などとの間で、顧客獲得競争しており、

- ・ 地元ケーブルテレビ等との業界を超えた設備提携など事業展開に工夫をこらしつつ、
- ・ 他社に先駆けて四国で10Gインターネットの提供を開始した

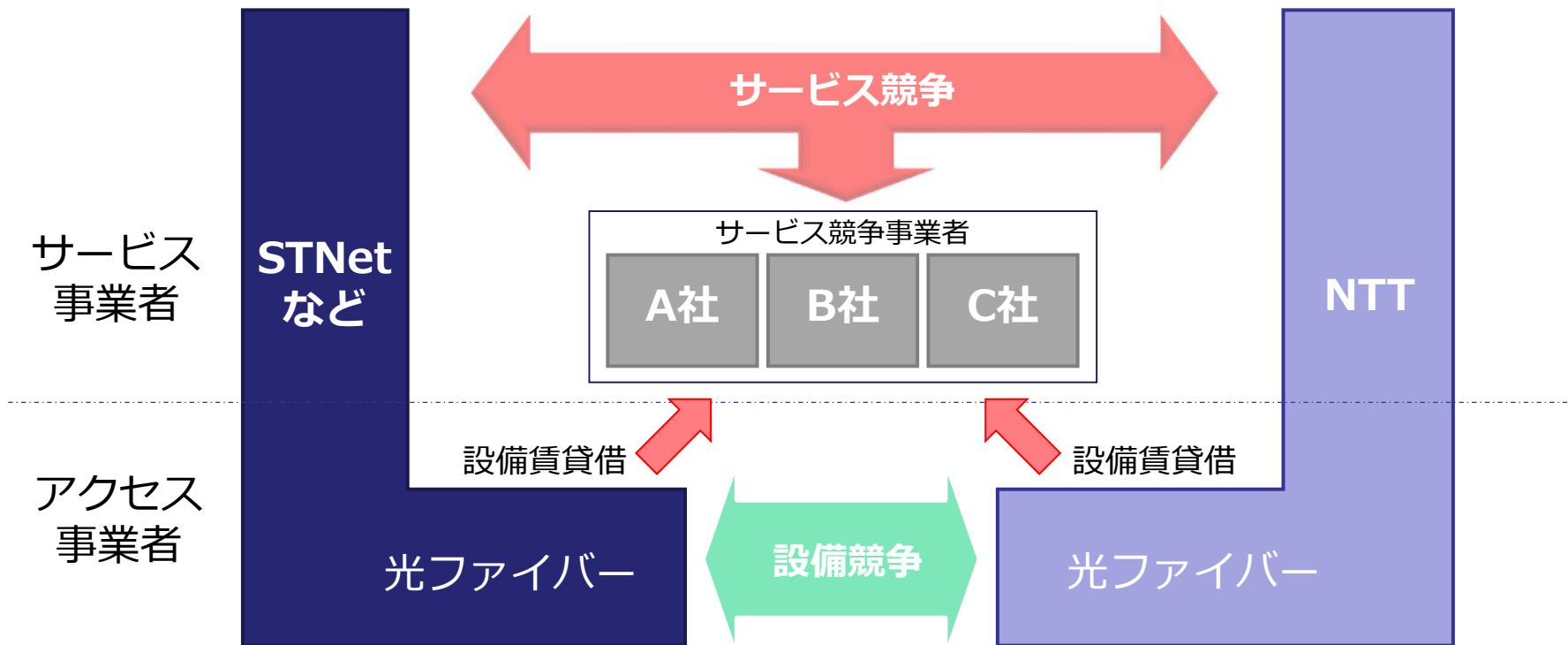
ことなどにより、四国地域での超高速ブロードバンドをはじめとする通信サービスの普及拡大に微力ながら貢献してまいりました。



## 2. 設備競争の重要性

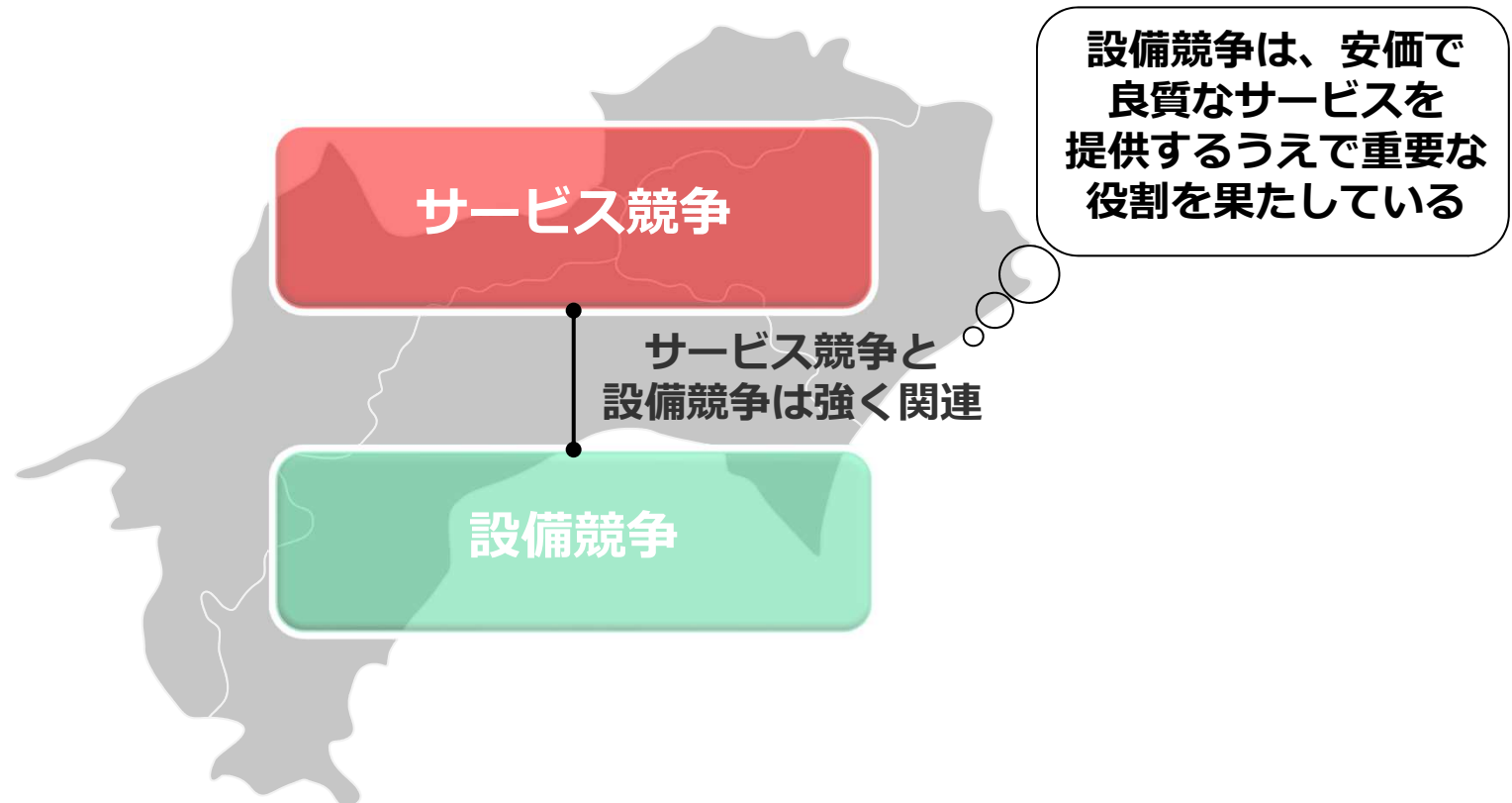
弊社は、自社光ファイバー網を構築するとともに地元ケーブルテレビ等との設備協業により、**NTT西日本の光ファイバー網にほとんど依存せず**にサービス提供しています。

さらには、四国内で大手通信事業者に対して光ファイバー（または通信役務）を提供しています。大手通信事業者は経済合理性に応じてNTT西日本または当社の設備を**ある意味で「選択」**していることとなります。



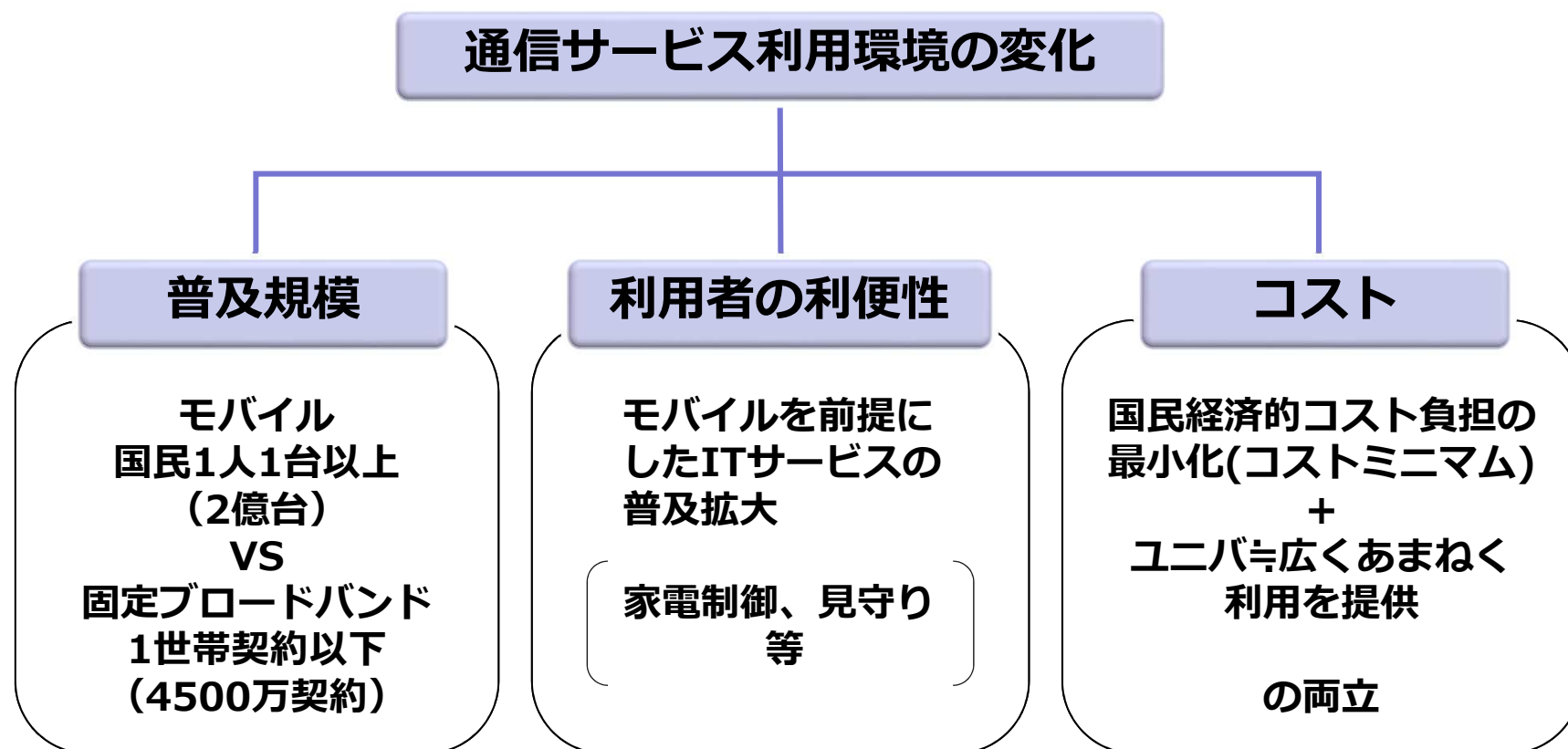
## 2. 設備競争の重要性

仮に「設備競争」が無くなると、設備効率化インセンティブが失われることで、ユーザー料金が高止まりし、またサービスの多様化などが失われるなど、利用者にとってデメリットが生じることが懸念されます。今後の検討においては、「サービス競争」だけでなく、健全な「設備競争」の維持を念頭に制度設計を進めていただくことを強く希望します。



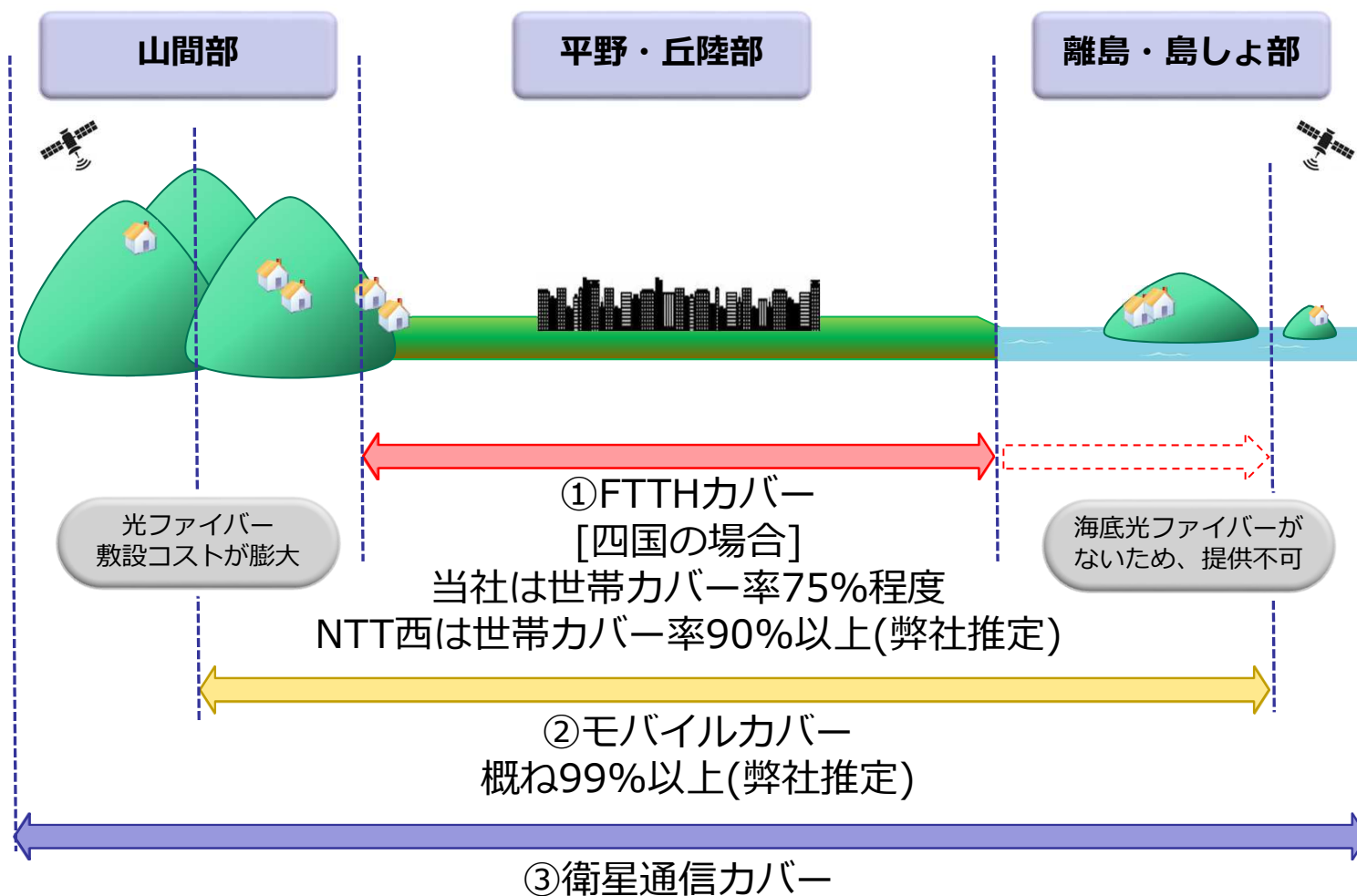
### 3. ユニバーサルサービスの在り方

従来のユニバーサルサービスは、固定電話（メタル回線）を前提として設計・運用されてきました。しかし、将来に向けては、従来の枠組みにとらわれることなく、**多様な視点から**在り方を考えることを希望します。



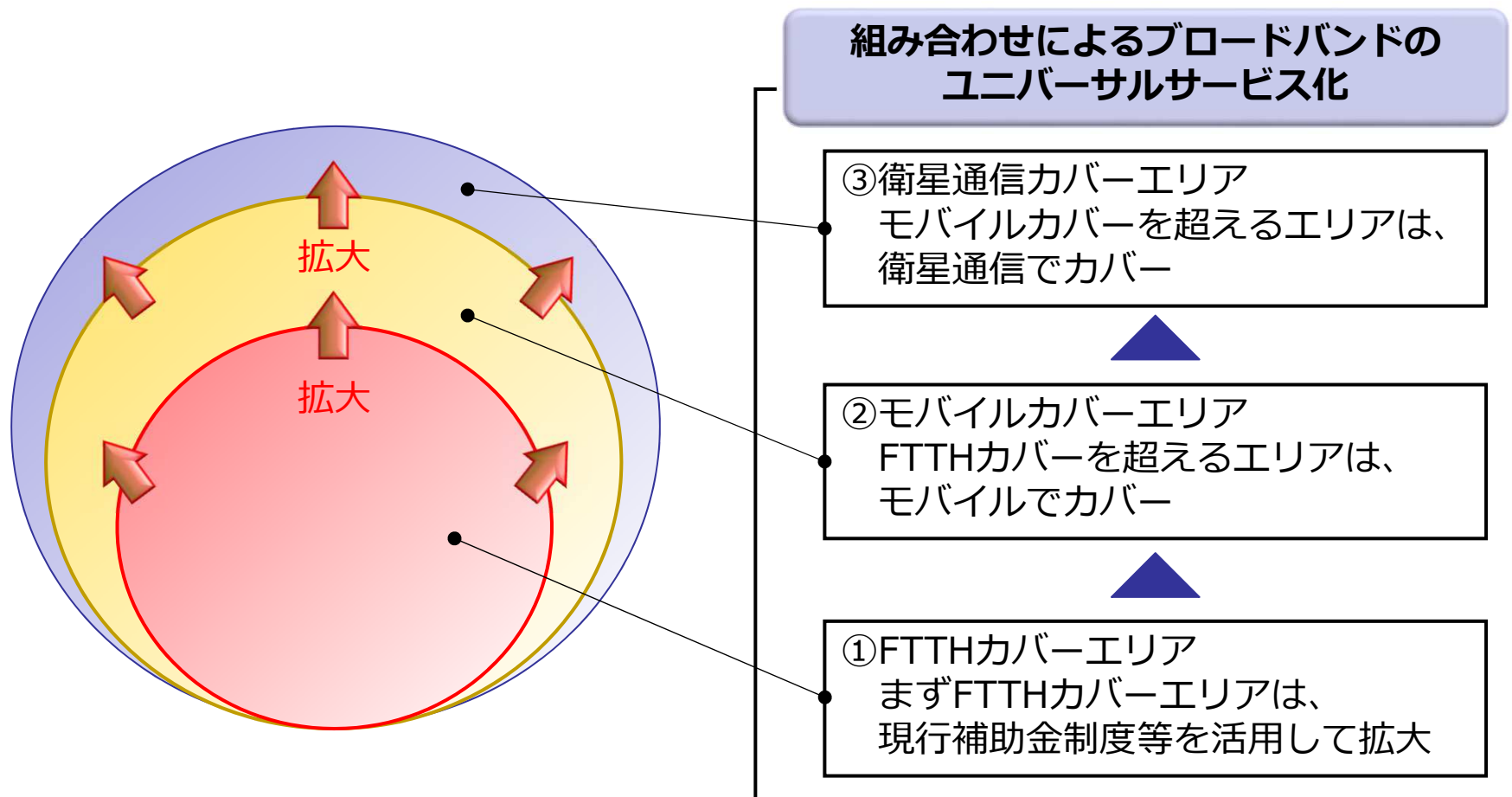
### 3. ユニバーサルサービスの在り方

四国内では、光ファイバー設備の整備が困難な山間部や離島・島しょ部のエリアにおいて、モバイルがFTTHのカバー率を大きく上回っています。



### 3. ユニバーサルサービスの在り方

ブロードバンドのユニバーサルサービス化を考える上では、投資コストがかさむFTTHに過度に依存せず、**FTTH、モバイル、衛星通信を組み合わせ**た形で全域をカバーしていく手法もあると考えます。



## まとめ

光ファイバー設備の約74%を保有するNTT東西が統合されることになると、強大な市場支配力や設備調達力によって「設備競争」は事実上抑制され、競争事業者の淘汰、ひいてはサービス競争にも悪影響を及ぼしかねないため、**NTT東西両社の統合に反対**いたします。

同様に「**NTT東西の固定・アクセス部門**」を分離国有化することにも**反対**いたします。

ブロードバンドのユニバーサル化を考える上では、**FTTH、モバイル、衛星通信を組み合わせた形**でのユニバーサルサービスが望ましいと考えます。

