

接続料の算定等に関する研究会
事業者ヒアリング 説明資料

光サービス卸に係る当社の考えについて

2024年2月21日

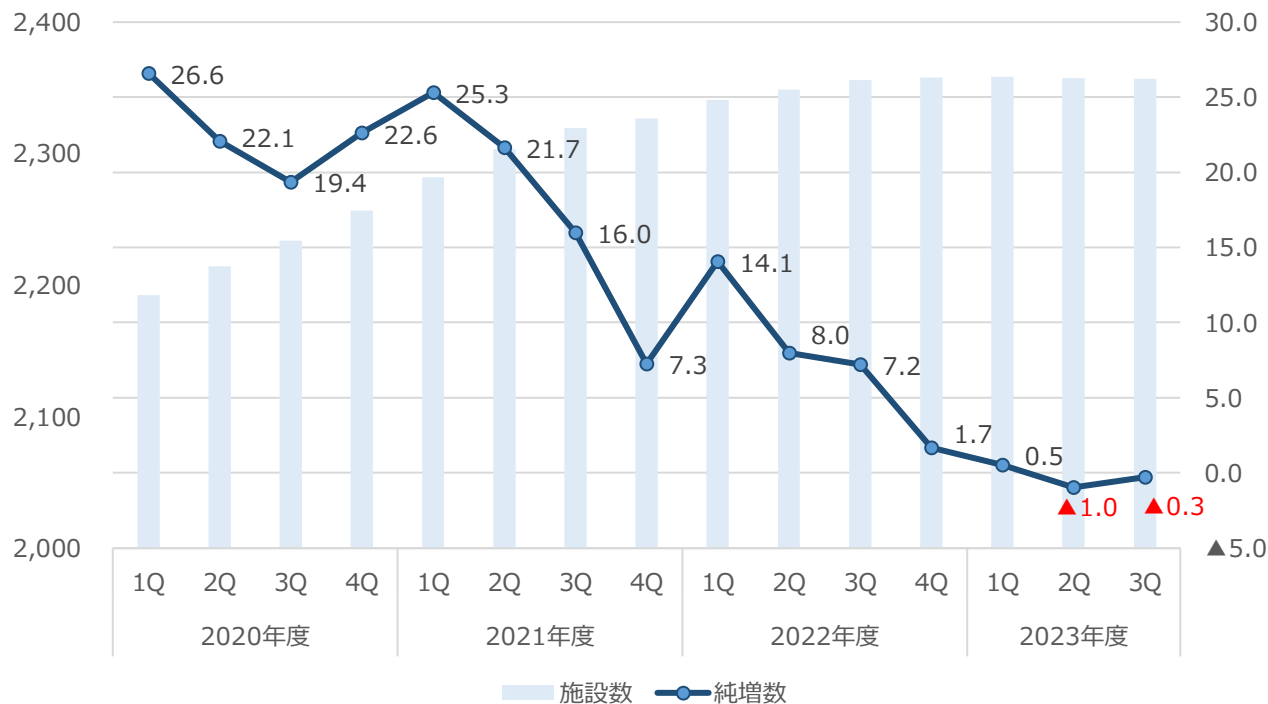
当社光サービスの固定ブロードバンド市場における状況

- 光サービス卸を含めた当社光サービスは、固定ブロードバンド市場の需要一巡、他社FTTHサービスとの競争に加え、5G対応ホームルーターをはじめとするワイヤレス固定ブロードバンドとの競争激化により、市場におけるシェアが年々低下し、特に今年度に入ってからは当社の光サービス提供開始（2001年）以来、初の純減に転じている状況にあります。
- このように当社光サービスは市場・競争環境の変化で非常に厳しい状況にあり、今後もこの状況は継続すると想定しています。

■ 当社FTTHアクセスサービスの施設数と純増数の推移

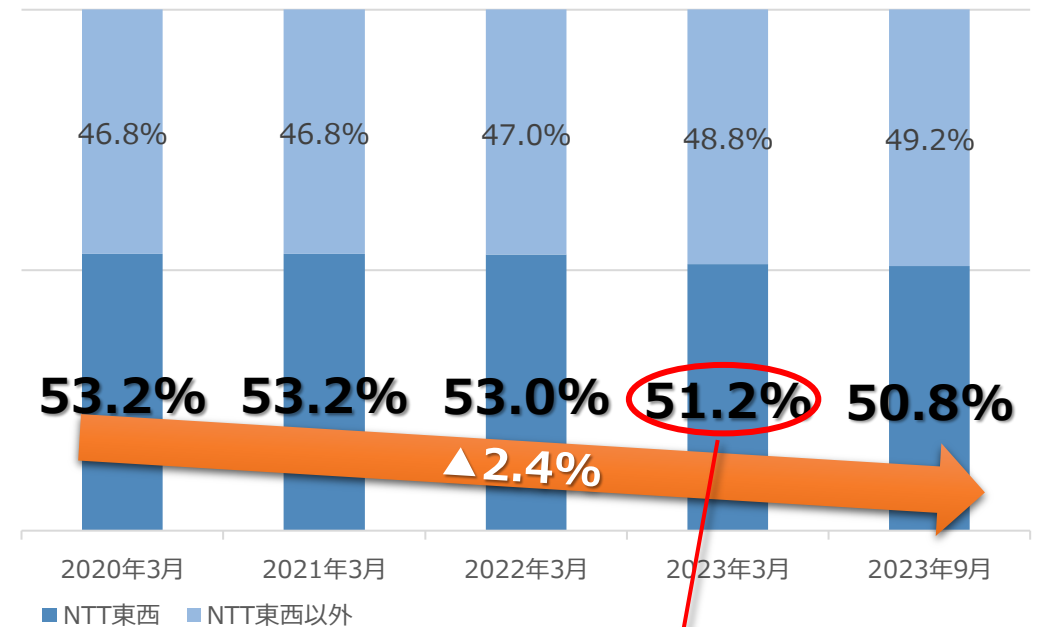
2020年度3Q累計:68万回線⇒2023年度3Q累計:▲0.7万回線

右軸：純増数
左軸：施設数
単位：万回線



■ 固定系BBサービスの契約数におけるNTT東西シェアの推移

NTT東西シェア 2020年3月:53.2%⇒2023年9月:50.8% (▲2.4%)



上記統計データに含まれない固定BBにおけるワイヤレス市場の拡大（2023年3月で約500万件、MM総研調べ）を考慮すれば、NTT東西シェアは46.2%まで低下

【参考】モバイル各社によるホームルータの提供状況

- ▶ モバイル各社においては、自宅にて工事不要で手軽に利用開始できるデータ容量無制限（定額制）の5G高速通信サービスをホームルータとして提供中。

■ドコモ社 Home 5G

Point 1 工事不要!
コンセントに挿すだけ!



ホームルーターをコンセントに挿すだけ、工事不要ですぐに使える!

Point 2 データ量無制限!*



データ量無制限*でネット使い放題! リモートワークもオンライン授業も趣味の時間も簡単にWi-Fiを利用したい方にオススメです。

Point 3 5G高速通信対応! *1、*2



専用端末 (HR01 / HR02) は5G高速通信対応! *1
最大受信速度4.2Gbps*2
HR01の場合Wi-Fi最大伝送速度は、1201Mbps
HR02の場合Wi-Fi最大伝送速度は、4804Mbps
いずれも技術規格の最大値*3

【出典】docomoOnlineShopのHPより抜粋

(https://onlineshop.smt.docomo.ne.jp/special/home5g_hr01/)

■ソフトバンク社 SoftBank Air



データ容量無制限で
使い放題*2

下り最大
2.1Gbps *1,2,3

最大128台
同時接続可能

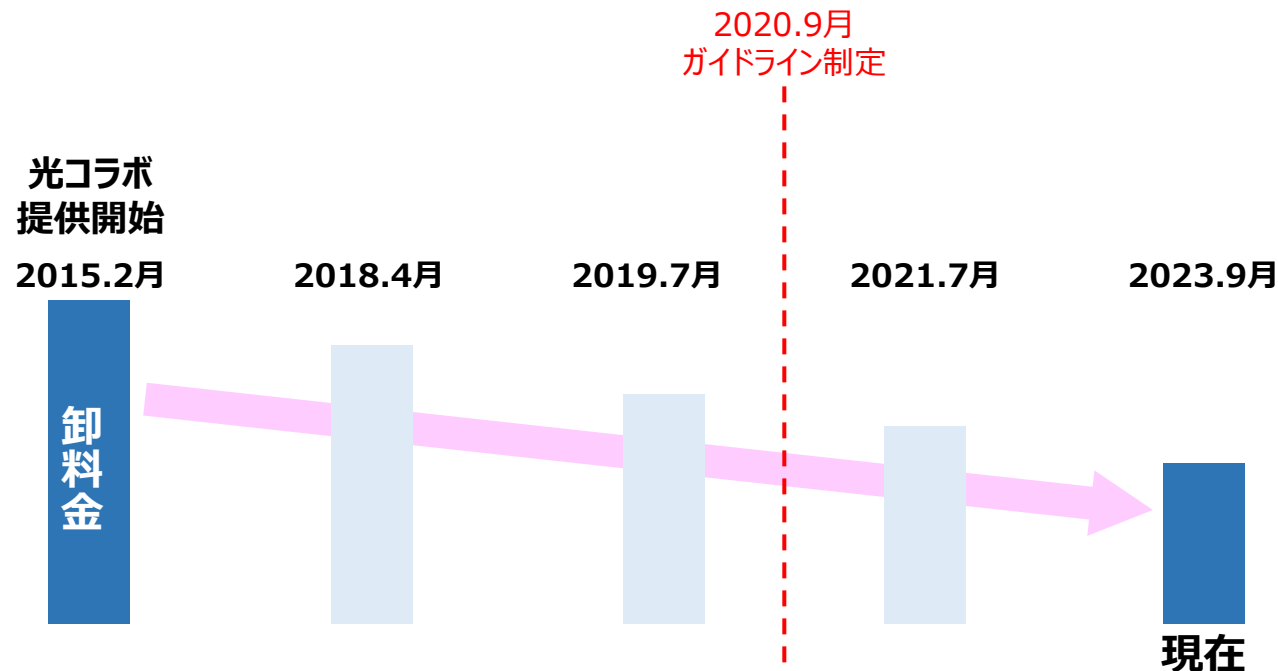
5G *1 高速通信で
おうち時間が快適に!

【出典】SoftBank Air 公式サイトより抜粋

(<https://www.softbank.jp/internet/special/air5/>)

卸料金値下げの状況

- 当社光サービスの需要の見通しは非常に厳しい状況であり、加えて現に2023年度の加入光ファイバの接続料が上昇したように、これまでのようなトレンドでのコスト低減は見込めない中ではありますが、コラボ事業者様とともに純増が低迷する光サービスの需要を改めて喚起するため、2023年9月に更なる卸料金値下げを実施したところです。
- 卸料金については、今回の値下げも含めて複数回にわたって自主的に値下げを実施してきたところであり、2023年度末までの累計値下げ額は2,100億円規模となります。



卸料金の累計値下げ額※
(東西計)

総額2,100億円規模

※初回値下げ以降、2023年度末までの累計値下げ額

光サービス卸への規制について

<光サービス卸への規制について>

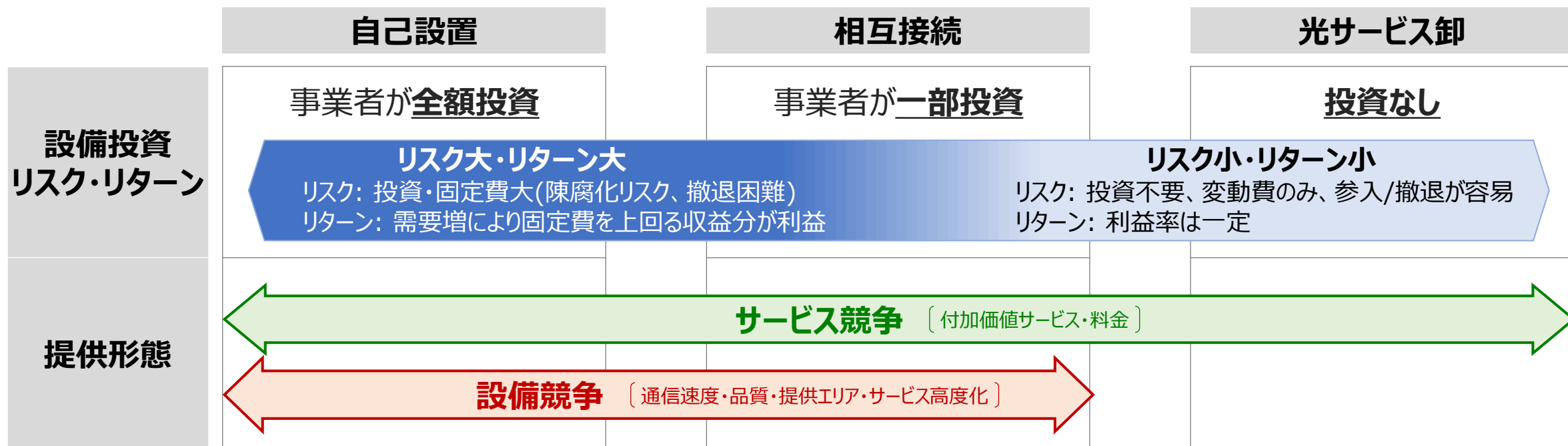
- 先般のJAIPA殿プレゼンでは光サービス卸について「接続と同等レベルで規制・検証がなされるべき」とのご意見がありましたが、これまでの卸役務に関する議論の前提とされた「卸電気通信役務は、電気通信事業者の創意工夫により高度かつ多様な電気通信サービスの提供を可能とするため、相対契約を基本としている」という制度趣旨を踏まえ、卸役務を過剰に規制するべきではないと考えます。
- 少なくとも、昨年6月に改正事業法・関連省令が施行され、新たな制度に基づく情報提示と事業者間協議を開始した後、大きな環境変化が生じていない中で、情報開示範囲の見直し等の制度見直しを行うのは拙速であると考えます。
- FTTHサービスは、自己設置・相互接続・卸といったさまざまな提供形態が、それぞれの特徴を生かしたサービス・設備競争をバランスよく促進することが重要であり、「光卸を接続と同等レベルで規制・検証」を行うことは、各形態のリスクとリターンのバランスが崩れ、公正な競争を歪めるおそれがあると考えます。
 - 自己設置：ハイリスク・ハイリターン
 - 相互接続：ミドルリスク・ミドルリターン
 - 卸役務：ローリスク・ローリターン ⇒相互接続と同レベルの料金規制を課すと卸先事業者はローリスク・ハイリターン化

<光サービス卸の代替性検証について>

- 当社光サービスは、前述の通り、他社FTTHサービス、ワイヤレス固定ブロードバンドとの競争激化により、市場におけるシェアが年々低下し、特に今年度に入ってから当社の光サービス提供開始（2001年）以来、初の純減に転じる厳しい状況にあり、「当社光サービス卸は代替性が不十分」と整理された接続料研究会・第四次報告書公表時点（2020年9月）と比べて、当社光サービスの固定ブロードバンド市場への影響力は低下していることに加え、ワイヤレス固定ブロードバンドへの代替が進んでいることを踏まえると、光サービス卸の代替性再検証の必要はないと考えます。

【参考】提供形態ごとの競争のバランス

- FTTHサービスの提供形態は、自己設置／相互接続／サービス卸の3つがあり、それぞれ必要となる**設備投資（リスク）と期待される利益率（リターン）**が異なる中、事業者は、**リスクとリターンのバランスなどを勘案し、自らの判断によりいずれかの提供形態を選択。**
 - 当社の光サービス卸は、提供開始以降約8年という短期間で1,600万回線（フレッツ光の7割、FTTH市場の4割）にまで成長。
 - ⇒ **光サービス卸が選択肢として有効に機能していることの証左。**
- **各形態の特徴を生かしたサービス・設備競争をバランスよく促進することが重要**であり、**特定の形態を優遇する場合、各形態の間の公正な競争を歪めるおそれ。**
 - ⇒ **自己設置（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。**

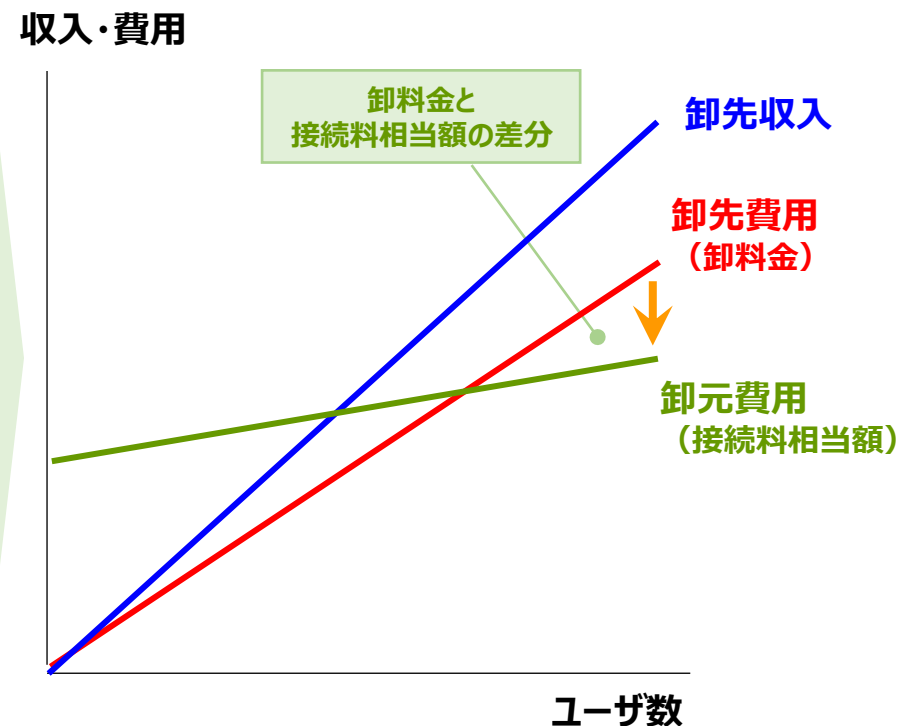
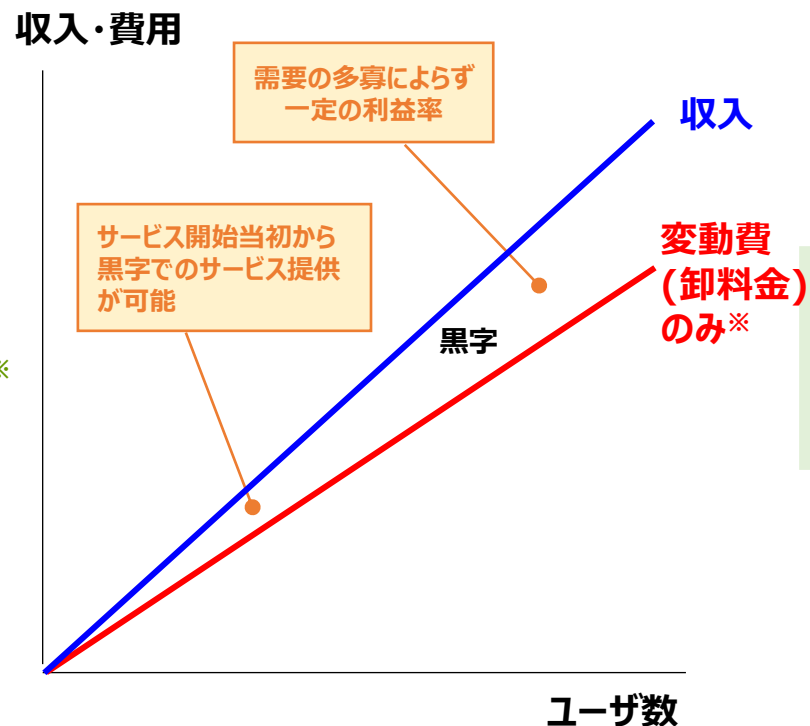
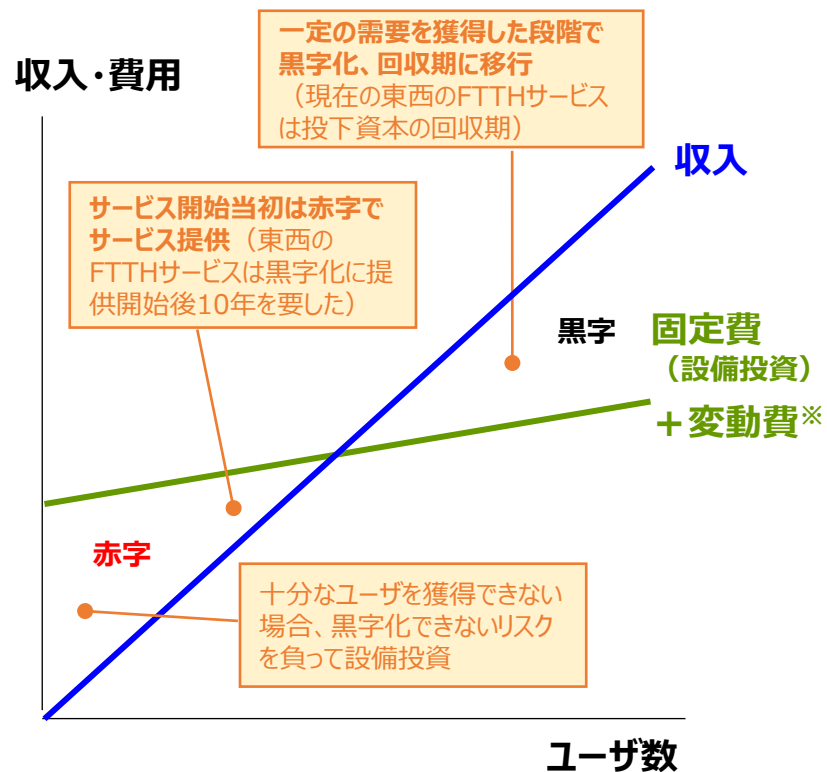


【参考】提供形態毎の利益モデルの違い

自己設置・接続による サービス提供事業者

サービス卸による サービス提供事業者

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？



(※) 販売コストや申込受付等オペレーションコストを除く

卸料金を接続料相当額に連動させるということは、卸先事業者が、ユーザ数の少ない段階において、卸元事業者が負った設備投資リスク (赤字の負担) を負わずに利益のみを享受することに他ならない。

光サービス卸に係る料金設定について

<料金設定の考え方について>

- 光サービス卸は、中長期の需要で設備投資を回収するビジネスモデルであることから、その料金は現在のコストのみならず、市場環境や競争環境を総合的に勘案して設定しており、将来の光サービスの需要動向、設備の老朽化・技術革新（高速化・高度化）に対応して必要となる設備投資（将来的なコスト上昇要因）などを踏まえたものになっています。
- 加えて、光コラボモデルの拡大に向けて、当社として卸料金は中長期で安定的・サステナブルな設定とすべきと考えており、また販売や利用者料金への影響を踏まえると、卸料金の値上げを実施することは容易ではないと想定されるため、コスト（接続料相当額・営業コスト）の短期的な増減をリニアに卸料金に反映させることは困難です。

<東西別の料金設定について>

- 東西別の料金設定については、東西同一料金が良いとお考えのコラボ事業者様やエリア限定で事業展開されているコラボ事業者様のご意見、エンドユーザや地域経済への影響を踏まえた慎重な検討が必要であると考えておりますが、多くのコラボ事業者様が東西別料金の設定をご要望されるということであれば、そのご要望に応じて協議・検討する考えです。

<過去の設備投資は回収済みとのご指摘について>

- 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）は光ケーブルだけでも東西合計で1兆円程度残存している状況である一方、コラボ事業者様は他の提供手段（ワイヤレス固定ブロードバンドや他社FTTH卸サービス等）を選択可能であり、当社の光サービス卸を今後も利用し続けることが保証されない以上、現時点においても過去の投資の未回収リスクは存在しております。

卸料金と接続料相当額の差額に関するご指摘について

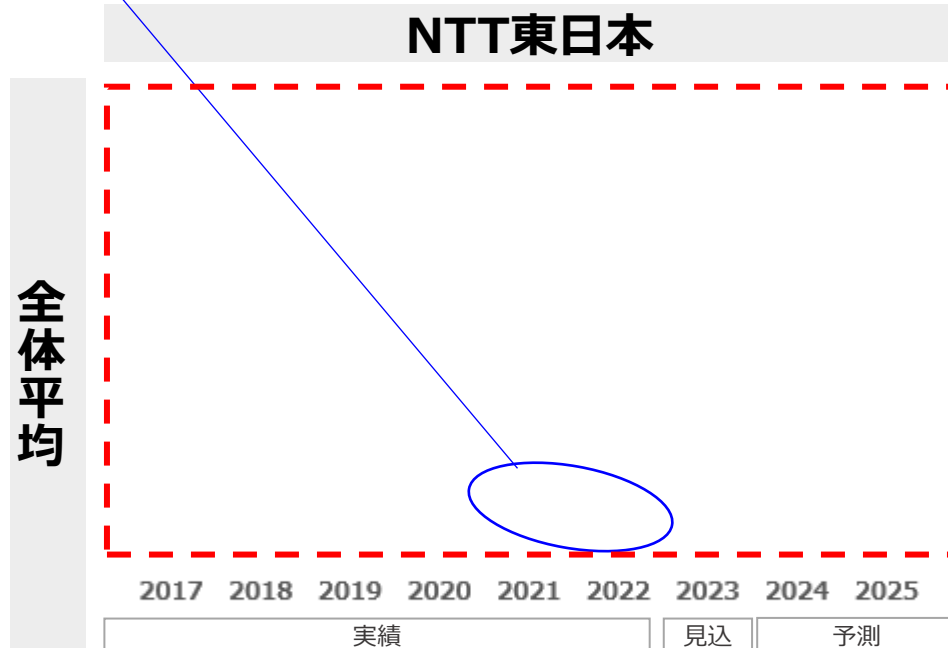
➤ 先般JAIPA殿からご指摘のあった直近2022年度までの卸料金と接続料相当額の差額の拡大については、以下の一時的な要因によるものであり、2023年度には卸料金の値下げや接続料相当額の上昇により縮小する見通しです。

- コロナ禍におけるリモートワークの急速な普及による光サービスの特需や、景気悪化に伴う資本コストの減少の影響
- 2019年度に実施した光ファイバケーブルの耐用年数見直し（減価償却費の将来への先送り）
- 加入光ファイバ接続料における過去分の乖離額調整の影響

赤枠内は構成員限り

■ NTT東日本における卸料金と接続料相当額の推移

— 小売料金 — 卸料金 — 接続料相当額



乖離が広がっていることについて説明がない



6. 光サービス卸のビジネスモデル (P6)

✓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（光サービス卸による提供形態は、需要の多寡にかかわらず一定の利益率が確保可能なビジネスモデルであり、初期の設備投資リスクを伴う自己設置や相互接続とはリスクとリターンが異なる。仮に卸料金を接続料相当額にリニアに連動させた場合、光サービス卸のみが優遇されることとなるため、自己設置・相互接続・光サービス卸の間の公正な競争を歪めるおそれがある。）

➡ 相互接続とのリスクとリターンの構造が異なること、それゆえ卸料金が接続料相当額より一定程度高くなる構造については理解しますが、問題は、卸料金と接続料相当額の乖離の程度が大きいこと、乖離が広がっていることです。

＜卸料金と接続料相当額の差額の推移＞ 当研究会42,52,68,79回資料より

	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
NTT東日本	概ね3割程度	概ね4割程度	概ね4割強	概ね4割強
NTT西日本	概ね3割程度	概ね3割程度	概ね4割弱	概ね4割程度

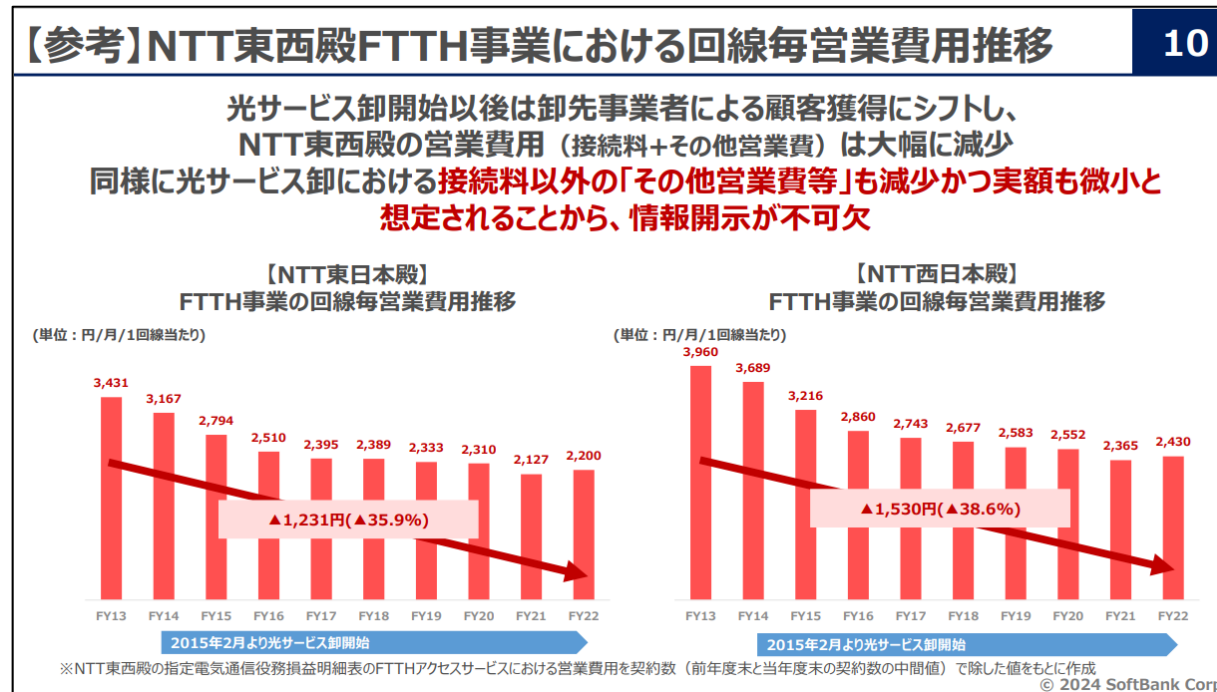
(P3参照)

FTTHアクセスサービスに係る営業費用に関するご指摘について

- 先般のソフトバンク殿の資料では、光コラボ開始前で多額のマーケティングコストが発生していた2013年度と直近2022年度の営業費用を比較されておりますが、当社が光コラボを本格的に開始して小売から卸への移行を段階的に始めたのが2015年度、小売から卸への移行が十分進んだのはそれ以降の年度であることを踏まえてご覧いただく必要があると考えます。
(例えば、2016年度から2022年度の増減で見ると、東日本は▲310円、西日本は▲430円)
- 当社は光コラボ提供開始以降、卸料金を複数回にわたって値下げしており、その累計金額は以下の通りです。



赤枠内は構成員限り



卸料金に関する情報開示について

- コラボ事業者様への卸料金に関する情報開示については、法令で義務付けられた「当年度の接続料相当額指数」と「卸料金と接続料相当額との差額の用途」に加えて、卸料金のさらなる透明性向上のため、自主的に2025年度までの接続料相当額指数の見通しを開示し、FVNO委員会殿やJAIPA殿には個別に説明を差し上げたところです。
- こういった情報も活用しながら、前述した光サービス卸の料金設定の考え方を今後も協議にて丁寧に説明し、卸料金に関するご理解を深めていただくとともに、ともにFTTH市場を盛り上げていくべきパートナーとして、ともに知恵を絞り、サービスの競争力を高め、市場拡大に向けて取り組んでいきたいと考えております。

■ FVNO委員会殿及びJAIPA殿への当社説明資料

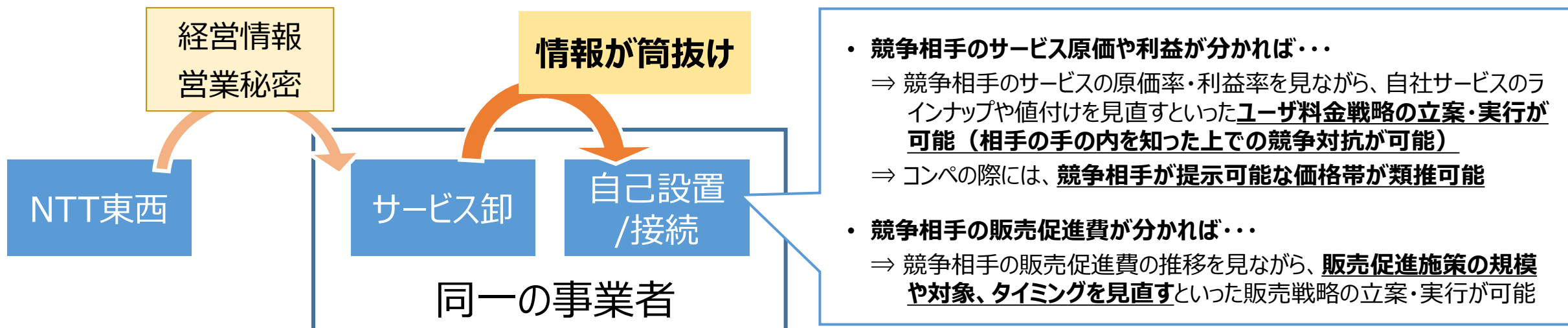
赤枠内は構成員限り

卸料金に関する情報開示について

<卸料金と接続料相当額との差額で回収するコスト>

- 定量的な情報を開示すべきとのご指摘があった卸料金と接続料相当額との差額で回収するコスト（営業コスト）については、当社がどのような販売支援リソースやサービス運営体制で競争市場に向き合っていくかという営業戦略の肝となる情報であり、競争の根幹を成す極めて重要な経営情報であることから、その開示は当社のみが一方的に競争上の不利益を被ることとなり、設備構築事業者とサービス提供事業者の間およびサービス提供事業者の間の健全な競争を歪めることになるため、開示することはできません。（費用項目の構成比についても、営業コストの凡その規模感が類推可能となることから機密性は同様）

■ 開示により想定される公正競争への悪影響



【参考】不正競争防止法及び関連ガイドライン

■不正競争防止法（法律）

（目的）

第一条 この法律は、事業者間の公正な競争及びこれに関する国際約束の的確な実施を確保するため、不正競争の防止及び不正競争に係る損害賠償に関する措置等を講じ、もって国民経済の健全な発展に寄与することを目的とする。

（定義）

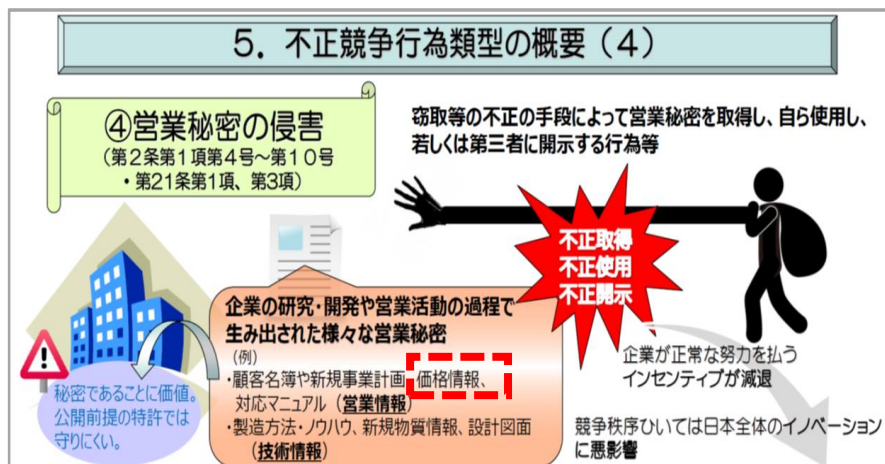
第二条 この法律において「不正競争」とは、次に掲げるものをいう。

混同惹起行為（第1号）、著名表示冒用行為（第2号）、他人の商品の形態を模倣した商品を譲渡等する行為（第3号）、**営業秘密の侵害（第4号～第10号）**、限定提供データに係る不正行為（第11号～第16号）、技術的制限手段に対する不正行為（第17～第18号）、ドメイン名に係る不正行為（第19号）、誤認惹起行為（第20号）、信用毀損行為（第21号）、代理人等の商標冒用行為（第22号）

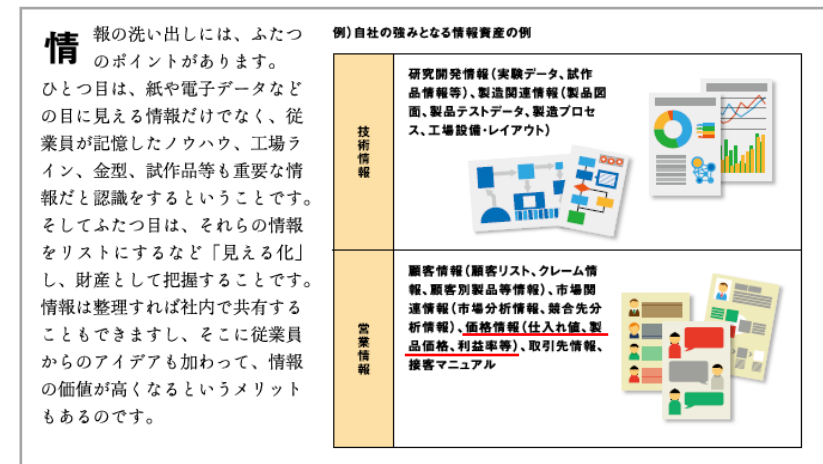
～中略～

6 この法律において「**営業秘密**」とは、**秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって、公然と知られていないもの**をいう。

■関連ガイドライン（不正競争防止法テキストブック、秘密情報の保護ハンドブック）



(抜粋)不正競争防止法テキストブック



(抜粋)秘密情報の保護ハンドブックのてびき

卸料金や卸料金原価といった価格情報（仕入れ値、製品価格、利益率等）は、関連ガイドラインに例示されている通り、保護されるべき「営業秘密」に該当

【参考】情報公開法及び関連ガイドライン

■ 行政機関の保有する情報の公開に関する法律（平成11年法律第42号）

（行政文書の開示義務）

第五条 行政機関の長は、開示請求があったときは、開示請求に係る行政文書に次の各号に掲げる情報（以下「不開示情報」という。）のいずれかが記録されている場合を除き、開示請求者に対し、当該行政文書を開示しなければならない。

～中略～

二 法人その他の団体（国、独立行政法人等、地方公共団体及び地方独立行政法人を除く。以下「法人等」という。）に関する情報又は事業を営む個人の当該事業に関する情報であつて、次に掲げるもの。ただし、人の生命、健康、生活又は財産を保護するため、公にすることが必要であると認められる情報を除く。

イ 公にすることにより、当該法人等又は当該個人の権利、競争上の地位その他正当な利益を害するおそれがあるもの

■ 情報公開法に基づく処分に係る基準について（公正取引委員会）

行政機関の保有する情報の公開に関する法律（平成11年法律第42号）に基づく処分に係る行政手続法（平成5年法律第88号）第5条第1項の規定による基準は、次のとおりとする。

～中略～

（参考）不開示事由に該当する可能性がある情報の具体例について

法第5条第2号の不開示事由に該当する可能性がある情報の具体例としては、以下のものが挙げられる。ただし、当該事例は、あくまで一般的な考え方を示したものであり、個別の開示決定等を行う時点の状況に応じ、慎重に判断するものとする。

（情報の具体例）

法第5条第2号イに係る情報について

事業者の製造原価及び仕入原価、取引先名、営業上のノウハウ等いわゆる「事業者の秘密」に当たると考えられるもの

卸料金や卸料金原価等は、「事業者の競争上の地位その他正当な利益を害するおそれのある情報」に該当

光IP電話の扱いについて

- 「双方向番号ポータビリティ開始後も光IP電話を特定卸役務の対象とすべき」とのご意見がありましたが、特定卸における光IP電話の扱いについては、従来から様々なご意見がある中で、昨年度の接続料研究会での論点整理及びその後の省令改正にて「双方向番号ポータビリティが可能となった場合は、特定卸電気通信役務の範囲から除くことが適当」と整理されたものと承知しており、その後、当該整理を変更することが必要となるような状況変化は特段ないものと考えております。

【論点1関係】 光IP電話卸の扱いについて(固定通信分野)

1

残存論点

- **光IP電話の卸**については、改正電気通信事業法に規定する「電気通信事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少ないもの」に該当するか、更に検討が必要ではないか。

構成員意見

- **番号ポータビリティという観点**では、番号ポータビリティが可能となれば、光IP電話の提供義務は重要ではなくなるのか。
 - IPマイグレーションの完了により番号ポータビリティの問題は解消するが、法人・個人事業主を主な対象とする卸先事業者では、顧客が業務上固定電話を必要としており、光IP電話契約率が高いことから、引き続き影響が大きく、光サービス卸同様に、卸料金の値下げを検討いただきたい。(テレコムサービス協会FVNO委員会)
 - **ユーザの大半は光電話(発着)ではなく、どのサービスにも同番移行が可能**であり、加えて、**IP網以降は全ての事業者間で双方向に番号ポータビリティが可能**になる。(NTT東日本・西日本)
- **光IP電話そのものの契約数**がかなり多いことを踏まえて特定卸役務の対象とすることが議論すべき。
- お客様に対する重要性という意味では、特に法人の場合の電話番号変更の難しさや、マーケットがそれなりに継続的にあるという回答があったため、**今すぐ影響が少ないという判断はできない**のではないか。
- 当面まだ光IP電話の重要性が少ないとは決して言い切れず、**ウォッチの必要**があるが、**NTT東日本・西日本自身がクラウド電話のようなものを積極的に販売しているといった時代の方向性**を踏まえて、どこまで詳細に検討すべきか判断すべき。

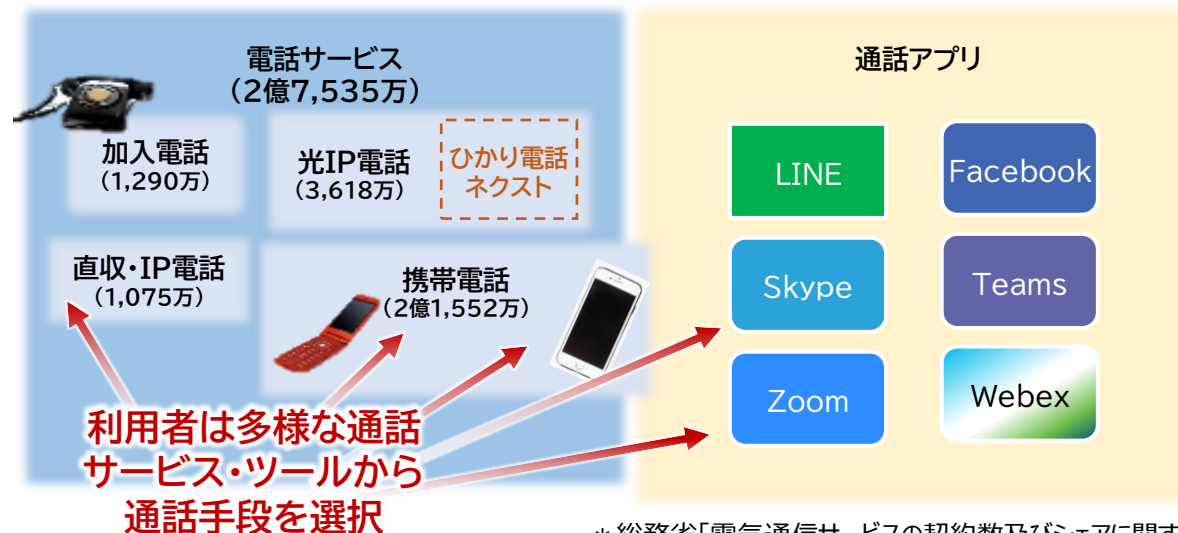
論点整理案

- 現在、NTT東日本・西日本の光IP電話卸のシェアは固定電話サービス(050番号を利用するものを除く。)中17.0%(*)を占めることから、NTT東日本・西日本の加入電話・ISDN電話の新規契約時に取得した電話番号以外の番号についての番号ポータビリティ(双方向番号ポータビリティ)が可能となる令和7年1月までの間については、特に法人顧客において固定電話番号を変更したくないという需要があるとの意見を踏まえると、事業者間の競争関係に与える影響が少ないとは言えず、**特定卸電気通信役務の範囲に含めることが適当**ではないか。
(*) 令和4年度第1四半期の電気通信サービスの契約数及びシェアに基づく。
- その上で、光サービス卸の卸先事業者においても接続(又は接続によりIP電話を提供する事業者からの卸)によりIP電話の提供が可能であることも鑑みると、**双方向番号ポータビリティが可能となった場合は、特定卸電気通信役務の範囲から除くことが適当**ではないか。

ひかり電話ネクストの扱いについて

- 無料アプリ通話やSNS等の隆盛によって、電話サービスは多様なコミュニケーション手段の1つに過ぎなくなっており、特に固定電話市場は既に顧客獲得を事業者間で競う「競争フェーズ」から、サービスをコストミニマムかつ安定的に提供する「維持・縮退フェーズ」に移行している状況であり、競争政策に係る新たな規制を導入する必要性はないと考えます。
- ソフトバンク殿からご意見のあったひかり電話ネクストについては、需要の縮退したフレッツ光ライトの後継として提供開始したサービスであり、その施設数の割合は電話サービス市場全体に対して0.03%、固定電話市場全体に対して0.2%（卸のみでは0.07%）と公正競争に与える影響は限りなく少ないものと考えます。（2023年12月末時点）
- したがって、特定卸の要件（公正競争上の影響の多寡）や代替性検証の要件（卸先事業者から具体的な課題が相当程度寄せられており、公正競争上の弊害が生じるおそれが高いと考えられる指定設備卸役務）に該当しないと考えております。
- なお、メタルの維持限界への対応に向けた具体的計画、代替サービスについては現時点で未定ですが、メタル回線のスムーズな移行に向けては、今後協議をさせていただく考えです。

■ 電話サービス市場全体におけるひかり電話ネクストの位置付け



まとめ

- 光サービス卸も含めた当社光サービスは、固定BB市場の需要一巡、他社FTTHサービス・ワイヤレス固定BBとの競争激化により、市場におけるシェアは年々低下し、特に今年度に入ってからには当社の光サービス提供開始（2001年）以来、初の純減に転じる非常に厳しい状況にあります。
- こうした状況を打開するためには、当社とコラボ事業者様がパートナーとして連携を深め、市場拡大に向けた取り組みを強化する必要があります。コラボ事業者様とともに低迷する光サービスの需要を改めて喚起するため、2023年9月に卸料金の追加値下げを行ったところです。
- また、卸料金に関する情報開示については、法令で義務付けられた「当年度の接続料相当額指数」と「卸料金と接続料相当額との差額の用途」に加えて、卸料金のさらなる透明性向上のため、自主的に2025年度までの接続料相当額指数の見通しを開示したところです。こういった情報も活用しながら、また今回いただいたご意見も踏まえつつ、光サービス卸の料金設定の考え方について、協議にて丁寧な説明を尽くす考えであり、それにより卸料金に関するご理解を深めていただきたいと考えております。
- 本質的には、卸元・卸先間の取引額の綱引きではなく、双方でコストの効率化やサービスの魅力度向上を進めてサービスの競争力を高めることが重要だと考えておりますので、今後の協議において、競争力向上のため、こういった施策が取れるかといった観点でも議論させていただければと考えます。
- 当社とコラボ事業者様は、ともにFTTH市場を盛り上げていくべきパートナーであり、ともに知恵を絞り、サービスの競争力を高め、市場拡大に向けて取り組んでいきたいと考えておりますので、ご理解をお願い申し上げます。