

第 81 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
（「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
検証結果（光サービス卸）及び固定通信分野の特定卸電気通信役務に関する
規律の運用状況に関するヒアリング関係）

赤枠内は構成員限り

問 1 設備投資の未償却分は、耐用年数を考慮し、毎年の料金・接続料により
長期的に回収していくものと思います。すなわち、接続に係る設備投資の未
償却分は、将来にわたり年々の接続料で回収できるものと考えます。その前
提で、卸料金と接続料との関係について改めて分かりやすく説明をお願い
したい。

（佐藤構成員）

（NTT東日本・西日本回答）

- ご認識のとおり、設備投資の未償却残高は、将来にわたり年々の接続料に反映されるものとなります。
- こうした未償却残高が年々費用化されていくことに加え、固定ブロードバンド市場における F T T H 需要が一巡し、これまでよりも縮小局面にあることを踏まえると、今後、接続料相当額は自ずと上昇していくことが想定される場所です。
- 一方で、事業者間の市場競争に目を向けると、固定ブロードバンド需要が縮小する中でも、10Gbpsメニューを中心とした顧客争奪が熾烈を極めており、さらに今年度に入ってから F T T H 事業者間のみならず、5G対応のホームルーターを扱うモバイル事業者との間でも競争が激化しているため、光サービス提供開始以降初の純減に転じている状態にあることについては、先日の事業者ヒアリングにおいても当社よりご説明したとおりです。
- こうした現下の市場環境において、今後、接続料相当額の上昇が見込まれる局面にはあるものの、コラボ事業者様における営業活動や利用者料金に与える影響を踏まえると、接続料相当額の上昇に応じて光サービス卸の料金を値上げすることは、市場環境に相当の変化が生じない限り、当社の料金戦略としても採り得ない選択であると考えております。
- 光サービス卸の料金は、設備の構築や維持に係るコストのみならず、今般のような競争環境の変化、光サービスの需要動向、新たなイノベーションの創出やマーケットニーズ（高速化・高度化等）の変化に対応するため

のサービス開発に必要な経営資源への投資などを踏まえ、これらを総合的に勘案のうえ設定しています。

- このように、光サービスの卸料金は、光サービスの普及拡大に向け戦略的に設定していますが、コラボ事業者様は他の提供手段を選択可能であり、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（戦略が外れた場合には、上記のコストは投資回収できないリスクを包含している）点において、接続料の設定方法の考え方とは構造的に異なるものと認識しております。

問2 光ファイバケーブルの未償却資産が1兆円あるということですが、過去10年で、未償却分（正味価額）・設備投資額（取得価額）・当期償却額がどう変化してきたか、数値で示してください。

（佐藤構成員）

（NTT東日本・西日本回答）

- 光ファイバケーブルに係る過去10年（2013年～2022年）の取得固定資産・正味固定資産・減価償却費については、下表のとおりです。

■光ケーブル		(億円)									
		2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
東日本	取得固定資産	構成員限り									
	正味固定資産										
	減価償却費										
西日本	取得固定資産										
	正味固定資産										
	減価償却費										
合計	取得固定資産										
	正味固定資産										
	減価償却費										

問3 光ファイバとの比較のため、メタル回線に係るコストについて、問2と同様の値を示してください。また、未償却分のうち、メタルケーブルの占める額を示してください。

（佐藤構成員）

（NTT東日本・西日本回答）

- メタルケーブルに係る過去10年（2013年～2022年）の取得固定資産・正味固定資産・減価償却費については、下表のとおりです。

■メタルケーブル

(億円)

		2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
東日本	取得固定資産	構成員限り									
	正味固定資産										
	減価償却費										
西日本	取得固定資産										
	正味固定資産										
	減価償却費										
合計	取得固定資産										
	正味固定資産										
	減価償却費										

■光ケーブル及びメタルケーブルの正味固定資産額に占めるメタルケーブルの割合

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
東日本	構成員限り									
西日本										
合計										

問4 東西別卸料金については、今後、議論していくことになると思うが、議論の前提として、現在、NTT東日本・西日本としてどのような考え方に基づき、東西間の卸料金を調整しており、今後、どのように調整していこうと考えているのか。まずは、卸料金設定の当事者であるNTT東日本・西日本の意見を聞くことが議論の出発点として必要なことと考えるので、東西別卸料金とするのであれば、例えば、NTT東日本の卸料金をNTT西日本より高くするのか等、今現在におけるNTT東日本・西日本としての考え、方向性をできるだけ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)

- 光サービス卸は、提供開始当初から全国均一のスペックで提供しておりますが、東西均一料金の方が運用しやすいという事業者様のお声を踏まえ、東西で提供料金を同一としたものであり、提供開始以後もその考え方のもと、東西それぞれの経営判断によって料金を設定しております。
- 一般論として申し上げますと、コスト構造から見た場合、需要密度の違い等により回線あたりコストは東日本よりも西日本が高くなることが想定されますが、「問1」のご質問への回答にも記載させていただきました事業者間の熾烈な市場競争は、とりわけ西日本エリアにおいて激化していることから、東日本に比べてコストが高いことのみを理由として、西日本の光サービス卸料金やコラボ事業者様が提供する光サービスの料金水準が東日本

を上回るような設定にはなりえないものと考えます。

- 当社としましては、厳しい市場環境の中での光サービスの更なる普及・拡大に向け、コラボ事業者様にご利用いただきやすい光サービス卸料金の体系としていくことが望ましいと考えておりますが、まずはこのような市場環境やコスト構造等の東西間の差異を総合的に勘案し、東西同一の卸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をお伺いすると共に、エンドユーザや地域経済への影響等を踏まえつつ、慎重な検討が必要であると考えております。
- また、今回意見表明された一部の事業者だけではなく、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、そのご要望の状況に応じて検討させていただく考えであり、まずはコラボ事業者様からのご意見をお伺いしたいと考えております。

第 81 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
(第一種指定電気通信設備に係る接続関連システム経費の適正性に関するヒア
リング関係)

問 システム開発費について、今回の対応については評価できる内容もあったが、ヒアリングで示された考えに基づき、具体的にどのように運用していくかが重要と考えます。総務省においては、例えば接続約款において情報開示の手続きを整備する等、今回の議論を反映した対応がなされるようフォローアップをお願いしたい。その前提で、NTT東日本・西日本においては、引き続きコストの低廉化に努めて頂くこととともに、システム調達における取組等について、きちんと競争事業者の説明し、透明性の確保に留意すべきと考えます。特に、競争事業者に対して出すことのできない情報がある場合は、少なくともその理由を明示することが必要と考えます。例えば、資料 P. 17 でSNCが求める「開発体制の開示」ができない理由が説明されているが、これはどのような秘密であるという説明なのかについて、補足説明をお願いしたい。

(佐藤構成員)

(NTT東日本・西日本回答)

- ソニーネットワークコミュニケーションズ殿のご要望にあった、案件毎の具体的な人員数等の開発体制については、当社から委託に当たり具体的な体制や人員数を指定しておらず、委託先ベンダが状況に応じ最適な人員数等を判断してその業務の遂行にあたっているものであるため、その契約の性格上、委託先ベンダの具体的な開発に係る人員数等の情報は把握することとしておりません。
- 当該情報については、委託先ベンダにとって委託元が求める仕様や納期に対応するために積み上げてきたノウハウであり、当該情報を開示した場合には市場の競争において不利になりうるという観点で経営情報に該当すると認識しており、当社への規制の中で開示を義務付けることは不適切と考えます。

その他ご要望のあった情報に関しては、資料 81-6 スライド 15 でお示した通り、開示する方向で検討する考えです。

以上