

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
 一般社団法人テレコムサービス協会 F V N O 委員会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)

問 ・ 卸料金は、過去の投資の未償却分を回収できないリスクが大きい中、
 現在のコストのみならず将来の需要動向や設備投資等を踏まえたものにな
 っている
 ・ 販売や利用者料金への影響を踏まえると卸料金は中長期で「安定的・
 サステナブル」な設定とすべきであり、接続料にリニアに連動することがで
 きない
 とする主張その他前回会合における N T T 東日本・西日本の説明について、
 どのように考えるか。

(佐藤構成員)

(テレコムサービス協会 F V N O 委員会回答)

- N T T 東西殿は第 81 回研究会において、資料 7 頁で「現時点で費用化され
 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。」との説明があ
 りますが、設備投資は耐用年数の期間内で減価償却費用として年度毎に均一
 に計上され、期間経過までは残存し続けるため投資回収のリスクを評価する
 投資回収の観点では会計上の未償却残高ではなく、FTTH 事業収支上の状況
 を確認すべきと考えます。N T T 東西殿が公表しております「指定電気通信役
 務損益明細表」の FTTH アクセスサービスの営業利益から示されている通り、
 十分な利益が得られている状況であるため、投資回収リスクは極めて低い状
 況と考えられます。

また、「現在のコストのみならず将来の需要動向や設備の老朽投資等を踏
 まえたものになっている」という点については、将来の需要動向や設備投資
 等をどのように考慮しているかが N T T 東西殿より説明されていないため、
 コラボ事業者側ではその適正性を判断できる状況にはなく、N T T 東西殿に
 よる詳細な説明が必要であると考えます。

- NTT東西殿は資料1頁で「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、初の純減に転じている状況」と主張されていますが、総務省殿資料*に掲載されている「FTTHの契約数の推移」を「FTTHの契約数における事業者別シェアの推移（設備設置事業者別）」をNTT東西殿シェアで割り戻してNTT東西殿のFTTH契約数（想定値）を算出した場合、2023年度第2四半期でも契約数は純増（0.5万契約増）しております。NTT東西殿がどのような前提の数値で純増数を算出しているかは資料上記載がありませんが、このような観点からもNTT東西殿によるコラボ事業者への十分な説明が必要であると考えます。

年次	2022年12月	2023年3月	2023年6月	2023年9月	単位
NTT東西殿シェア	60.1%	59.6%	59.3%	59.0%	シェア
FTTHサービス契約数	3,919	3,954	3,976	3,997	契約数(万回線)
NTT東西殿FTTHサービス契約数*	2,355.3	2,356.6	2,357.8	2,358.2	契約数(万回線)
NTT東西殿FTTHサービス契約純増数*		1.3	1.2	0.5	契約数(万回線)

*事業者別シェアの推移をNTT東西殿シェアで割り戻してFTTH契約数を算出（想定値）

■電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表
（令和5年度第2四半期（9月末））

<https://www.soumu.go.jp/main_content/000919066.pdf>

- 「卸料金は中長期で「安定的・サステナブル」な設定とすべき」との説明に対しては、第80回研究会での当協会説明資料3頁及び8頁の通り、FY17～FY23の7年間の卸料金の低減率0～6%に対して、接続料相当額低減率は8～19%と年々差が拡大しており、中期的なコスト変動を踏まえれば、卸料金をさらに値下げしても安定性が確保可能であったと考えます。また、上述の通りNTT東西殿の説明では明示的に説明されていない事項が多数あるため、NTT東西殿が「卸料金は中長期で「安定的・サステナブル」な設定」としていることが主張されていますが、それが妥当な料金水準になっているかを判断することができない状況です。
- 光コラボレーションモデル提供開始時に「自己設置・相互接続・卸」の複数の提供形態をご用意いただき、バランスのよい促進を試みたものの、提供開始から9年経過した結果、大半の事業者はNTT東西殿の卸役務に参画、相互接続・自己設置は潤沢な資本を持つごく僅かな事業者のみ参画となり、バランスの良い促進とはならなかったのが現在地と捉えています。NTT東

西殿より光コラボ事業者が他の提供手段（ワイヤレス固定ブロードバンドや他社 FTTH 卸サービス等）を利用する可能性を示唆されましたが、2015年のサービス開始から光コラボ事業者は体制を構築して運用していること、また全国展開できるサービスが他にないことなどから、第80回研究会での当協会説明資料1頁にも記載の通り、光コラボレーションモデル以外の代替手段の確保は困難であると光コラボ事業者各社が捉えています。仮に「他のスキーム」を利用する場合でも、過去の投資の未回収リスクが内包されるのは光コラボレーションモデル以外でも同様であり、他のスキームの中で光コラボ事業者が「光コラボレーションモデルを継続採用」の判断をするために、中長期的な卸料金改定の見通しをお示し頂くことで、将来を見越して顧客還元を強めるなどの投資判断が可能となり、結果的に一般消費者が好む形でのサービス競争に繋がるのではないかと考えます。

以上