資料93-1

接続料の算定等に関する研究会
事業者ヒアリング資料

光サービス卸に係る当社の考えについて

2025年3月12日

Copyright 2024 NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE EAST CORPORATION
Copyright 2024 NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE WEST CORPORATION

目次

１．光サービス卸を取り巻く環境と当社の取り組み・考え方

２．情報開示に関するこれまでの取り組みと今後の対応

（2-1）卸料金と接続料相当額の中長期での連動性を確認できるデータの開示

（2-2）卸料金と接続料相当額の差分の透明性を高めるための営業コストに係るデータの開示

（2-3）その他のご要望

３．東西同一・東西別料金設定に関する取り組みと考え方

４．光サービス卸の運用改善に向けた取り組み

５．最後に

１．光サービス卸を取り巻く環境と当社の取り組み・考え方（1/2）

- **卸電気通信役務については、「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」**（接続料の算定等に関する研究会 第六次報告書　等）と整理されており、**当該制度趣旨を踏まえれば、卸電気通信役務を過剰に規制するべきではない**と考えます。

- このような卸の制度趣旨に加え、**パートナーである光コラボ事業者の皆様との「共創」によって多種多様なサービスを提供することで市場を開拓していくことがコラボレーションモデルの趣旨**であり、光コラボ事業者と当社の利害は相反するものではない（“競争”ではなく“共創”するもの）ため、**光コラボレーションモデルに対して過剰な規制は不要**であると考えます。

- 加えて、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、**市場における当社光サービス（光サービス卸を含む）のシェアは年々低下し、直近では50%を下回る状況**であり、**卸料金検証ガイドラインが制定された2020年当時から競争環境が変化し、当社光サービスの影響度が低下**していることを踏まえれば、**情報開示に係る規制も含めて、光サービス卸に係る規制はこれ以上強化する状況にはない**と考えます。【別紙１（Ｐ５参照）】

- また、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、**情報開示に係る規制も含めて、近年強化されてきた光サービス卸に係る規制をさらに強化した場合、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。
【別紙２（Ｐ６～Ｐ７参照）】

  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

１．光サービス卸を取り巻く環境と当社の取り組み・考え方（2/2）

➢こういった光サービス卸を取り巻く状況に加えて、昨年の検証以降、以下の通り、当社として課題改善に向けた取り組みを進めていることも踏まえ、情報開示に限定された検討ではなく、卸電気通信役務の本来の目的（卸を用いたサービスの多様化等）を踏まえた検討をお願いしたいと考えます。

①パートナーであるコラボ事業者様とともに低迷する需要を喚起するため、**コストが上昇する中においても経営努力として更なる卸料金値下げ（2023年9月）**を実施していること【別紙３　（Ｐ８参照）　】

②昨年の検証において所謂ワニの口として課題視された**卸料金と接続料相当額の差分は、卸料金の値下げと接続料の上昇により2023年度以降縮小**しており、課題は改善に向かっていること【別紙４　（Ｐ９参照）　】

③卸料金透明性向上に向けて、コラボ事業者様に対して**様々な定量的情報（卸料金の原価要素である従業員給与や企業物価指数、電気料の過去5年間の指数、卸料金原価における設備コストと営業コストの割合、モデル的な収容数におけるアクセス回線接続料の推移）を開示**し、卸料金に関するコラボ事業者様のご理解を深めていただくべく、丁寧な事業者協議を実施してきたこと

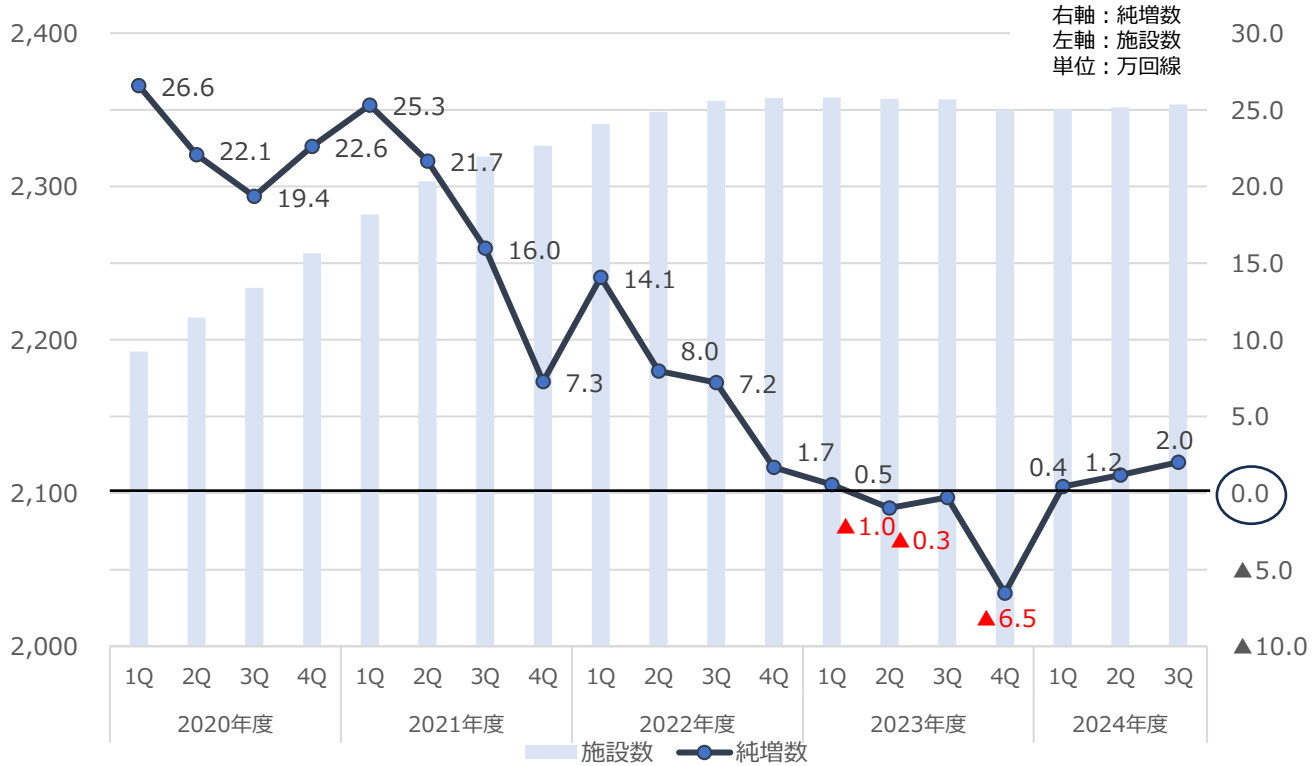
④光サービス卸に係る運用コストの効率化やサービスレベルの向上に向けて、コラボ事業者様から運用上の課題や要望を伺いながら、**課題解決に向けた協議を重ね、運用改善**を検討し実施してきたこと（開通工事等における取得工事枠数の実数表示、コラボポータルの機能拡充等）

【別紙１】固定系ブロードバンド市場における当社光サービスの状況

➢ 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、**市場における当社光サービス（光サービス卸含む）のシェアは年々低下し、直近では50%を下回る状況であり、卸料金検証ガイドラインが制定された2020年当時から競争環境が変化し当社光サービスの影響度が低下**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

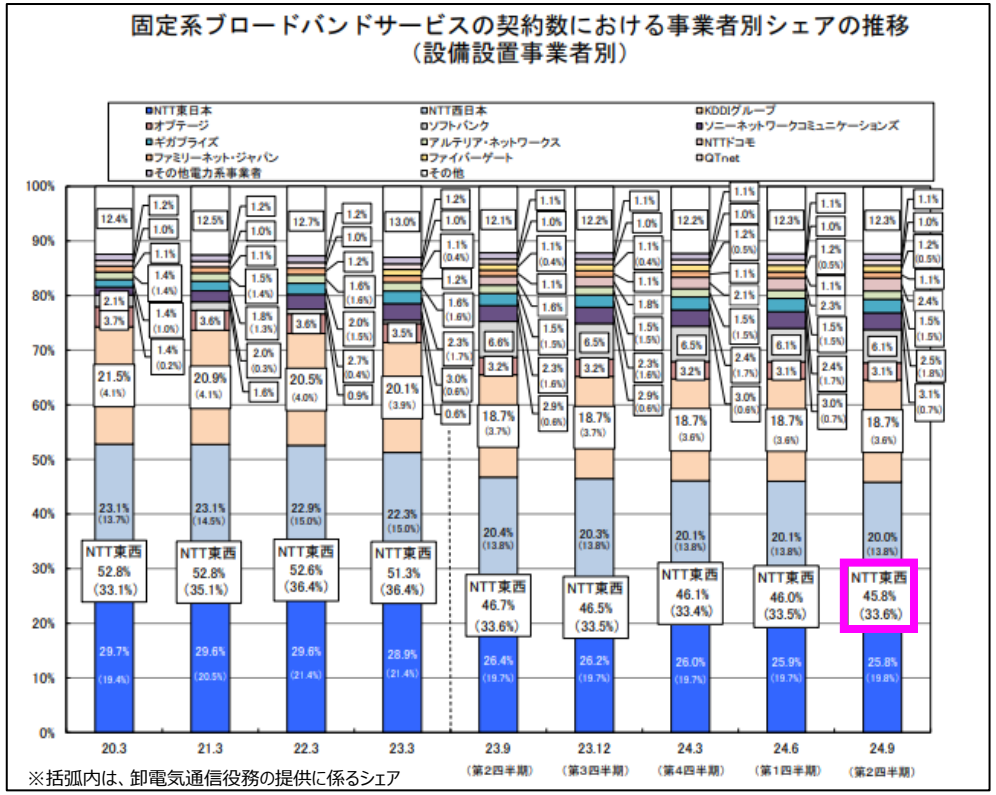
2020年度累計:91万回線⇒2023年度累計：▲7.3万回線



＊ひかり電話ネクストを除く

■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東西のシェアは、2024年9月で45.8%まで低下

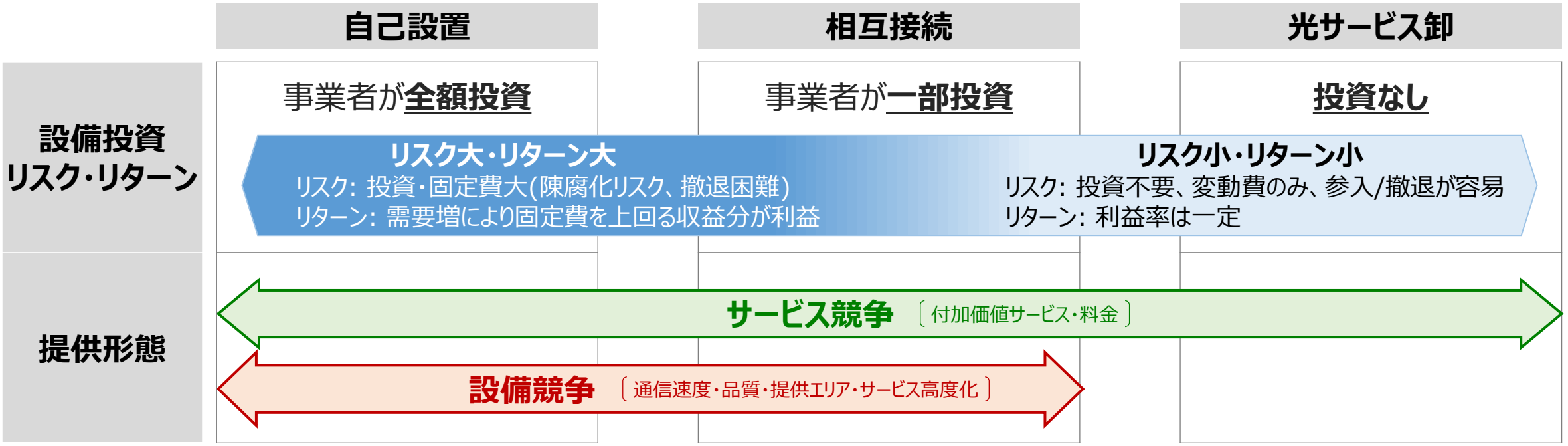


＊総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ(令和6年度第2四半期)」より引用
＊2022 年度第４四半期（23.3）以前は、「固定系ブロードバンド」の契約数には、「ワイヤレス固定ブロードバンド」の契約数は含まれない。

【別紙2】FTTHサービスにおける提供形態ごとのリスクとリターン

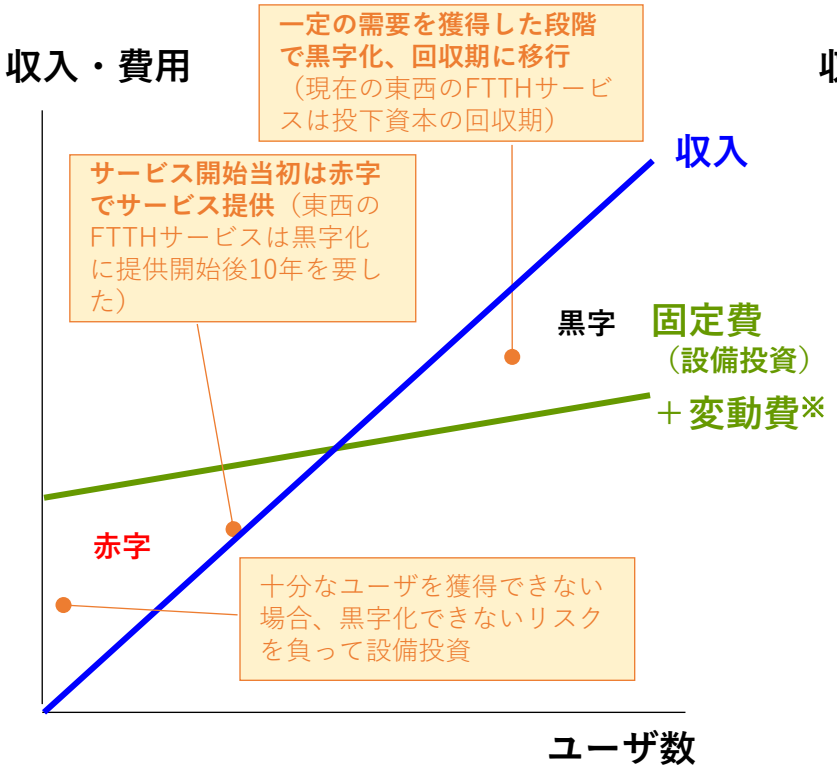
- FTTHサービスの提供形態は、自己設置／相互接続／サービス卸の３つがあり、それぞれ必要となる**設備投資（リスク）と期待される利益率（リターン）が異なる中、**事業者は、**リスクとリターンのバランスなどを勘案し、自らの判断によりいずれかの提供形態を選択。**
- **各形態の特徴を生かしたサービス・設備競争をバランスよく促進することが重要**であり、**特定の形態を優遇する場合、各形態の間の公正な競争を歪めるおそれ。**

  ⇒ **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。

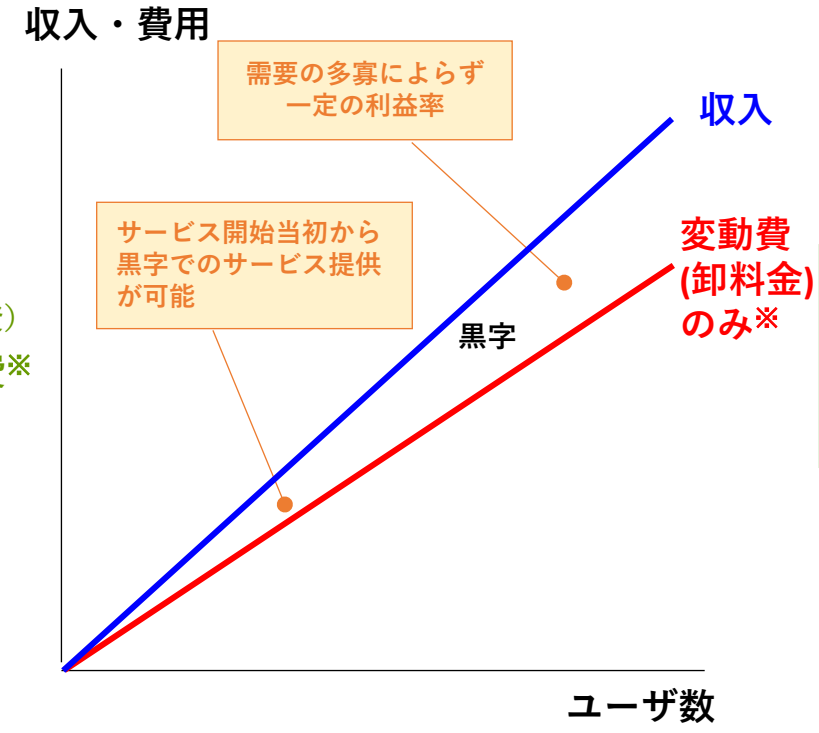


（参考）提供形態毎の利益モデルの違い

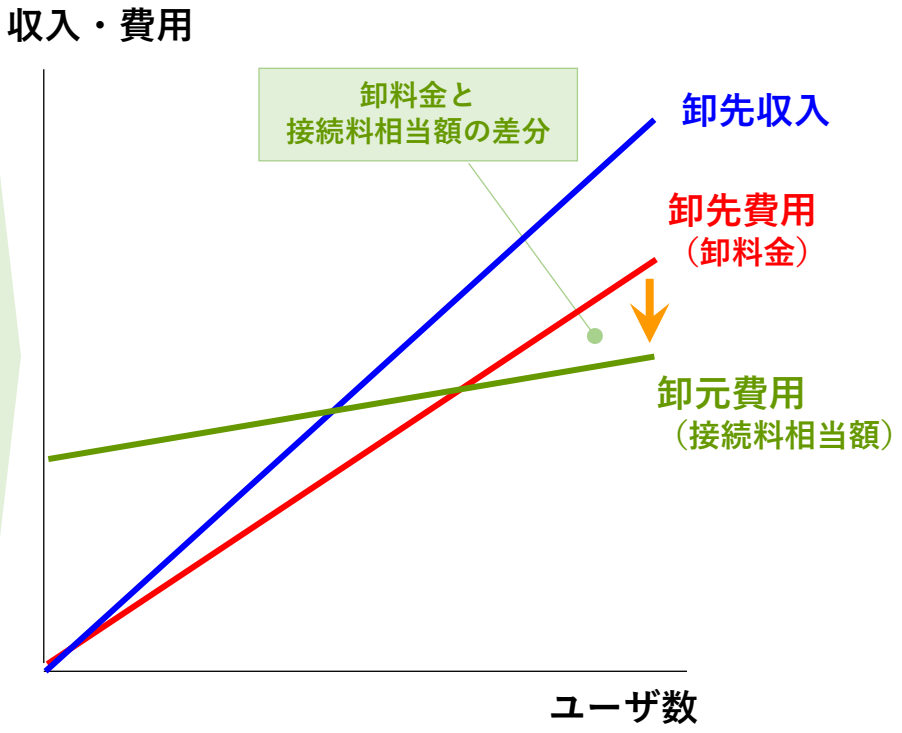
自己設置・接続による サービス提供事業者



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？

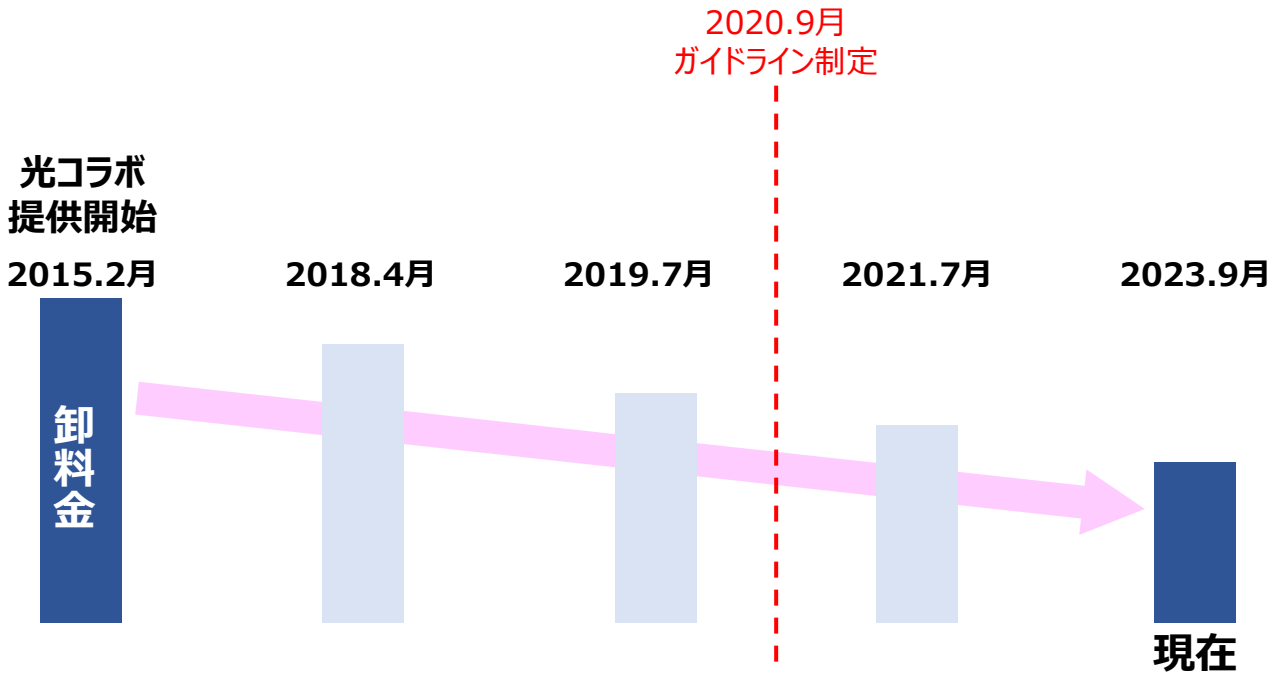


卸料金を接続料相当額に連動させるということは、卸先事業者が、ユーザ数の少ない段階において、卸元事業者が負った設備投資リスク（赤字の負担）を負わずに利益のみを享受することに他ならない。

（※）販売コストや申込受付等オペレーションコストを除く

【別紙３】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、今後コストの上昇が見込まれる中ではありますが、**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**したところであり、**当社として可能な限りの経営努力を進めている**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年末までの累計値下げ額

【別紙４】卸料金と接続料相当額の差額の状況

- 昨年の検証において所謂ワニの口として課題視された卸料金と接続料相当額の差分は、接続料の上昇と卸料金の値下げにより2023年度以降縮小しており、**課題は改善に向かっている**ところです。
- なお、今後光サービスの1ユーザあたりコストは上昇していくと想定されますが、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り、**卸料金については、**コストだけでなく、市場環境や競争環境等を総合的に勘案し、**コラボ事業者様に継続してご利用いただけるよう、中長期で安定的・サステナブルな設定とする考え**です。

赤枠内は構成員限り

■ 時系列比較による検証（全体平均）

小売料金　卸料金　接続料相当額

全体平均

NTT東日本

NTT西日本

２．情報開示に関するこれまでの取り組みと今後の対応

- 昨年の検証以降、卸料金透明性向上に向けて、**コラボ事業者様に対して様々な定量的情報（卸料金の原価要素である従業員給与や企業物価指数、電気料の過去5年間の指数、卸料金原価における設備コストと営業コストの割合、モデル的な収容数におけるアクセス回線接続料の推移）を開示**し、丁寧な事業者協議を実施してきたところです。（直近1年間（2023年12月1日～2024年11月30日）において、FVNO委員会殿とJAIPA殿に対して卸料金に関する協議を計11回実施）

- **今後においても、**前回の研究会において事業者からいただいた**情報開示のご要望も含め、当社の正当な利益を害さない範囲で可能な限り対応していく考え**です。

- その上で、前回の研究会において事業者からいただいた情報開示のご要望を整理すると、以下の３点に集約されるものと理解しており、次頁以降で各要望に関する今後の対応について説明いたします。

（2-1）卸料金と接続料相当額の中長期での連動性を確認できるデータの開示

（2-2）卸料金と接続料相当額の差分の透明性を高めるための営業コストに係るデータの開示

（2-3）その他のご要望

（2-1）卸料金と接続料相当額の中長期での連動性を確認できるデータの開示
モデル収容数におけるアクセス回線接続料の推移

- 卸料金と接続料相当額との関係に関する透明性を高めるため、**卸料金とモデル収容数における1ユーザあたりアクセス回線接続料（光ファイバ1芯に2ユーザ収容の場合、4ユーザ収容の場合）の2016年度から2024年度までの推移について、事業者協議にてお示ししてきたところ**であり、
  ①1ユーザあたりのアクセス回線接続料は、2016年度から2024年度にかけて、2ユーザ収容の場合で東日本が▲474円、西日本が▲446円、4ユーザ収容の場合で東日本が▲258円、西日本が▲225円低減しているのに対して、**戸建て向け光サービス卸の卸料金が[　　]の値下げとなっていること**
  ②経営情報のため具体的な数値をお示しすることはできませんが、**東西の一芯あたりユーザ数は相対的に高い水準であること**を踏まえれば、**卸料金は接続料相当額に対して、中長期で一定程度連動**していることがご確認いただけると考えております。
- 加えて前回のヒアリングにおける卸先事業者様の要望を踏まえて、**先般認可申請した2025年度接続料に関する数値を以下の通り新たに開示**します。今後も卸料金の透明性を高めるため、**接続料認可申請等の機会を捉えて、2026年度以降の数値を開示していく考え**であり、こういった取り組みは、事業者様からのサービス開始当初からの情報（接続料相当指数と累計低減額、累計投資額・回収額）を開示すべきというご要望を一定程度満たしていると考えます。

赤枠内は構成員限り

			事業者協議にて追加開示済										更なる追加開示	
			2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2016年度⇒2024年度の増減	2025年度	2016年度⇒2025年度の増減
東日本	アクセス回線接続料	2ユーザ収容の場合	1,986	1,909	1,812	1,527	1,513	1,401	1,283	1,444	1,512	▲474円	1,573	▲413円
		4ユーザ収容の場合	1,317	1,287	1,243	1,077	1,070	987	914	999	1,059	▲258円	1,114	▲203円
	卸料金													
西日本	アクセス回線接続料	2ユーザ収容の場合	2,074	2,026	1,955	1,658	1,646	1,504	1,421	1,591	1,628	▲446円	1,682	▲392円
		4ユーザ収容の場合	1,404	1,387	1,365	1,210	1,207	1,099	1,044	1,147	1,179	▲225円	1,228	▲176円
	卸料金													

（2-1）卸料金と接続料相当額の中長期での連動性を確認できるデータの開示
接続料相当額指数の見通し

- 接続料相当額指数については、2024年1月以降の協議において、以下の通り、法令で義務付けられた当年度（2023年度）の指数に加えて、将来（2024年度から2025年度）の数値を自主的に開示してきたところですが、**卸料金の予見性や透明性を高めるため、今後においても、法令で義務付けられた当年度の指数のみならず、可能な限り、将来における指数の見通しをお示ししていく考え**であり、そういった数値をご覧いただけば、ご要望の趣旨である卸料金と接続料相当額の中長期での連動性の確認は可能であると考えます。
- なお、接続料相当額の情報開示については、様々なご意見があった中で、第66回接続料等研究会（2022年12月）の論点整理及びその後の法令改正（2023年6月施行）において、2022年度を100とした2023年度以降の接続料相当額指数を開示していくという結論で制度整理がなされたものと承知しており、情報開示の対象については、法令改正以降を対象とすることが原則であるものと考えます。

				2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
東日本	ネクスト	戸建	**接続料相当額指数**	**100**	**105**	**109**	**109**
		集合	**接続料相当額指数**	**100**	**106**	**107**	**106**
西日本	ネクスト	戸建	**接続料相当額指数**	**100**	**105**	**107**	**107**
		集合	**接続料相当額指数**	**100**	**104**	**104**	**104**

・2022年度～ 2023年度については、適用料金と実績収容率を基に算定
・2024年度については、認可料金と接続料算定上の予測収容率を基に算定
・2025年度については、加入光ファイバは認可料金（ただし、2024年度に考慮した乖離額を反映）と接続料算定上の予測収容率を基に算定
その他の設備は2024年度料金を横置きした上で、接続料算定上の予測収容率を基に算定

電気通信事業法施行規則 第二十五条の七の六 2
接続料相当額指数＝前事業年度終了の日における当該特定卸電気通信役務に係る接続料相当額指数×（接続料相当額指数を提示する日における当該特定卸電気通信役務に係る接続料相当額÷前事業年度終了の日における当該特定卸電気通信役務に係る接続料相当額）

（2-2）卸料金と接続料相当額の差分の透明性を高めるための営業コストに係るデータの開示
営業コストを含めた卸料金の原価構造の開示

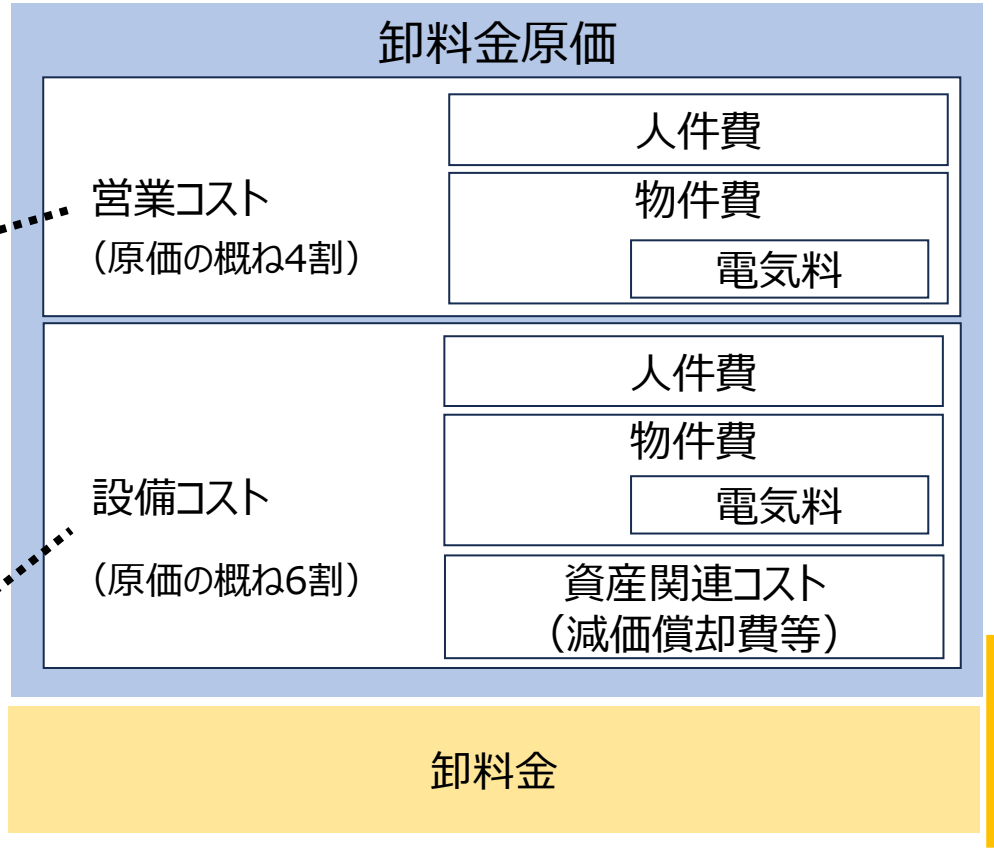
➢ 営業コストを含めた卸料金の原価構造や、指数としてお示しした人件費、物件費、電気料と卸料金原価の関係性について、以下の通り、事業者協議にてお示ししてきたところであり、**営業コストも含めて人件費や物件費の上昇する中でも、卸料金の低廉化を進めていることは十分ご理解いただけるものと考えます**が、引き続き、**当社の正当な利益を害さない範囲で開示可能な情報がないかを次年度の協議に向けて検討していく考え**です。

これまでの卸検証報告での説明要素

■光サービス卸の運営に係るコスト
- 注文受付
- 契約管理
- 料金請求
- 問合せ対応
- 開発・企画

■卸先事業者の支援に係るコスト
- 卸先事業者向け支援
- 奨励金
- 割引

■接続料相当額



2020年度→2024年度

従業員給与指数	**＋1割超**
企業物価指数	**＋2割超**
電気料指数	**＋6割超**
従業員給与指数	**＋1割超**
企業物価指数	**＋2割超**
電気料指数	**＋6割超**

赤枠内は構成員限り

コスト増

コスト増する中でも、卸料金を低廉化

料金値下げ

2020年度→2024年度（この間、2度の値下げ）

光ネクスト（戸建）：
光ネクスト（集合）：
光クロス：

（2-2）卸料金と接続料相当額の差分の透明性を高めるための営業コストに係るデータの開示
営業コストにも関連する当社の従業員給与水準に係るデータ等、開示データの充実

➢ 卸料金の設定に勘案している主たる原価要素（人件費、物件費、電気料）に係る数値について、事業者協議にて過去5年間の推移をお示ししているところですが、前回の研究会における事業者様の要望を踏まえて、**営業コストにも関連する当社の従業員給与水準に関するデータ等、開示データの充実について、次年度の協議に向けて検討していく考え**です。

1．従業員の給与水準※1

光サービス卸の提供に係る人件費に影響を与えるものであり、具体的には申込みの受付・オーダ処理や設備の保守対応等に係るコストとして卸料金に勘案されますが、直近数年上昇が継続し、**2020年度⇒2024年度において＋1割超の上昇**となっています。

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
従業員の給与水準※1	100	102	104	108	113

（※１）日本労働組合総連合会が公表する平均賃金方式での賃金改定状況
（2020年度を100とした場合の指数で表記）

2．企業物価指数※2

光サービス卸の提供に係る物件費全般に影響を与えるものであり、具体的には申込みの受付・オーダ処理や設備の保守対応等に係る物件費全般（資材の調達コストや業務委託費等）として卸料金に勘案されますが、直近数年上昇が継続し、**2020年度⇒2024年度において＋2割超の上昇**となっています。

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
企業物価指数※2	100	103	114	120	122

（※2）日本銀行が公表する2020年度基準の企業物価指数
（2020年度を100とした場合の指数で表記、2021年度以降は4月時点）

3．電気料※3

光サービス卸の提供に係る設備やオフィスの電気料に影響を与えるものであり、具体的には設備自体の電気料に加えて、申し込みの受付・オーダ処理や設備の保守対応等に係るオフィスや関連システム・什器等の電気料として卸料金に勘案されますが、直近数年上昇が継続し、**2020年度⇒2024年度で＋6割超の上昇**となっています。

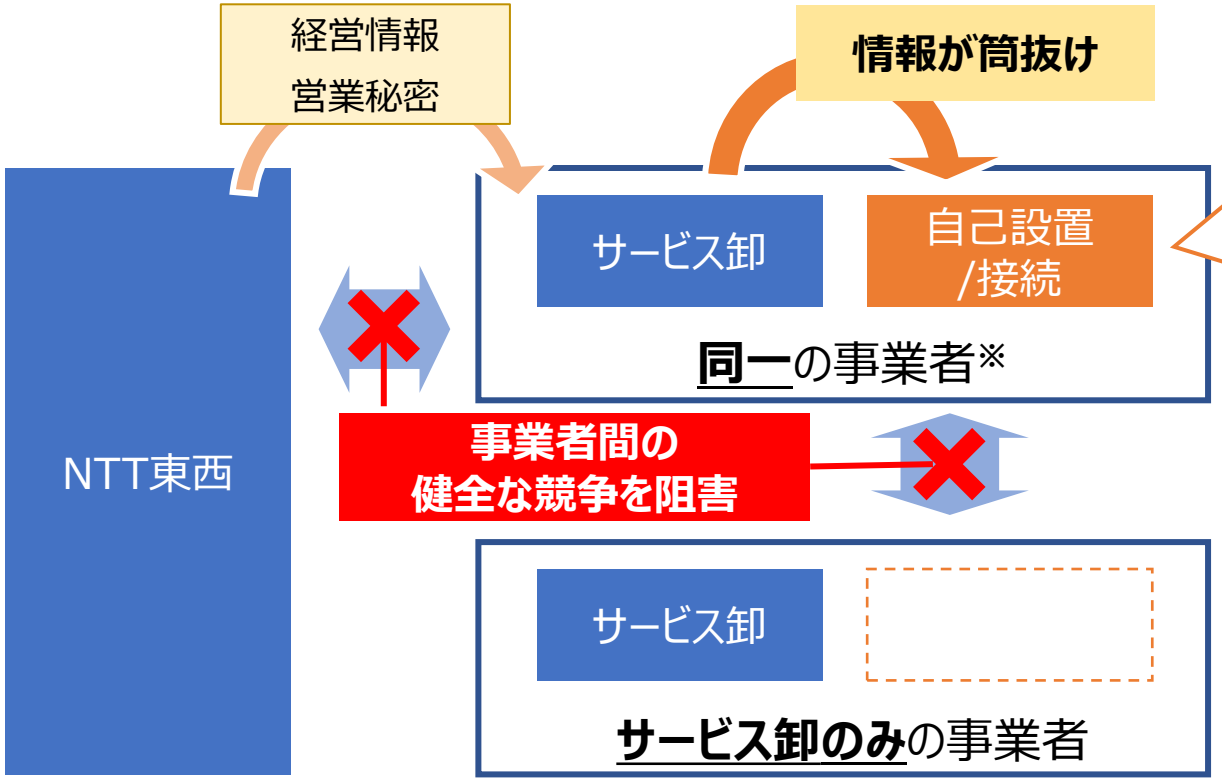
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
電気料※3	100	115	176	150	166

（※3）NTT東西における電気料の推移
（2020年度を100とした場合の指数で表記、2024年度は見込み）

（2-2）卸料金と接続料相当額の差分の透明性を高めるための営業コストに係るデータの開示
営業コスト自体の開示

➢ その上で、費用内訳の構成比や増減傾向といった定量的な情報を開示すべきとのご指摘があった営業コスト（卸料金と接続料相当額との差額で回収するコスト）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等を類推させる極めて重要な経営情報**であることから、当社のみが**その開示を強いられた場合、当社は一方的に競争上の不利益を被る**こととなります。その結果、**設備構築事業者とサービス提供事業者との間、およびサービス提供事業者間の健全な競争を歪める**ことになるため、**開示することはご容赦いただきたいと考えます。**（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



- **競争相手のサービス原価や利益が分かれば・・・**
  ⇒ 競争相手のサービスの原価率・利益率を見ながら、自社サービスのラインナップや値付けを見直すといった**ユーザ料金戦略の立案・実行が可能（相手の手の内を知った上での競争対抗が可能）**
  ⇒ コンペの際には、**競争相手が提示可能な価格帯が類推可能**
- **競争相手の販売促進費が分かれば・・・**
  ⇒ 競争相手の販売促進費の推移を見ながら、**販売促進施策の規模や対象、タイミングを見直す**といった販売戦略の立案・実行が可能

※自己設置または当社との接続によりFTTHアクセスサービスを提供している事業者のうち、当社の光サービス卸をご利用いただいている事業者

赤枠内は構成員限り

（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）

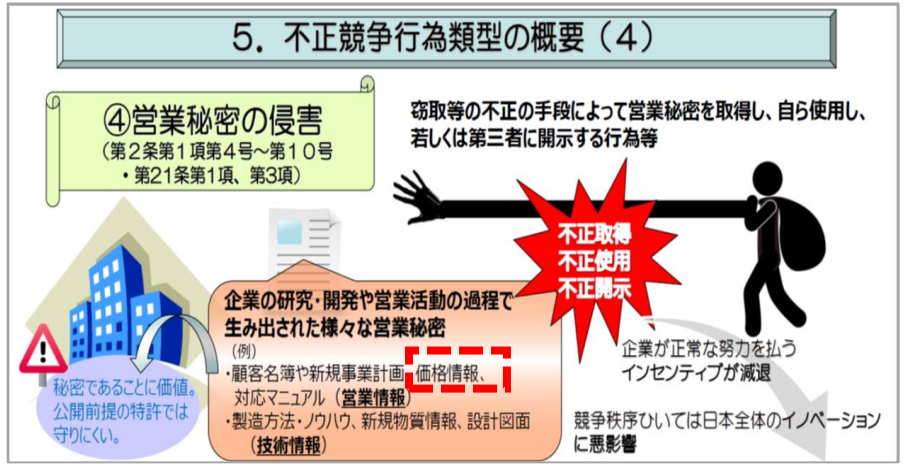
第二条　この法律において「不正競争」とは、次に掲げるものをいう。

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）

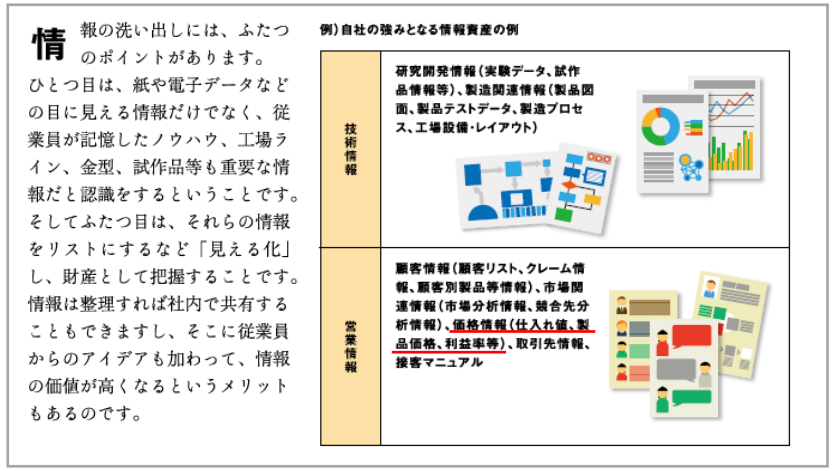
～中略～

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って、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

（2-3）その他のご要望

卸料金の設定に関する定量的な基準や計算式を開示すべきとの要望についての当社の考え

前回の研究会でいただいたご要望	当社の考え
➢ 自己設置や相互接続とのバランスを勘案する際の定量的な基準、計算式（どのように「リスクとリターンの構造」を卸料金の算定に反映しているのか） ➢ 将来の需要を見越した設備等への投資」を卸料金で回収しているのであれば、今後の接続料との間で二重回収となる懸念に関し、投資回収における定量的な基準、計算式（将来分の投資は卸料金と接続料との間で二重回収となっていないか）	➢ **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（接続料相当額の上昇や営業部門に係る投資などによる将来的なコスト上昇要因）などを踏まえたものになっており、**計算式により機械的に算定されるものではない**ことをご理解いただきたいと考えます。 ➢ また、投資額は過去分・将来分を含めて、各設備の耐用年数に応じて各年度の減価償却費に計上され、それが各年度の接続料に反映されるものであり、**投資額が減価償却費に二重に計上されて接続料として二重回収されることはありません**。

３．東西同一・東西別料金設定に関する取り組みと考え方

- 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としています。
  その上で、光サービス卸は、**可能な限り全国均一のスペックで提供しており、効用が同一であることや、東西均一料金の方が運用しやすいという事業者様のご意見を踏まえ、東西で提供料金を同一としてきたところです。**

- 今般、接続料等研究会の議論を踏まえて、改めてアンケート調査にて事業者様の意向を確認したところ、光サービス卸の料金について、**7割強の事業者様が「東西同一料金」を希望**されており、**「東西別料金」を希望されている事業者様は1割未満**との結果となりました。（次項参照）

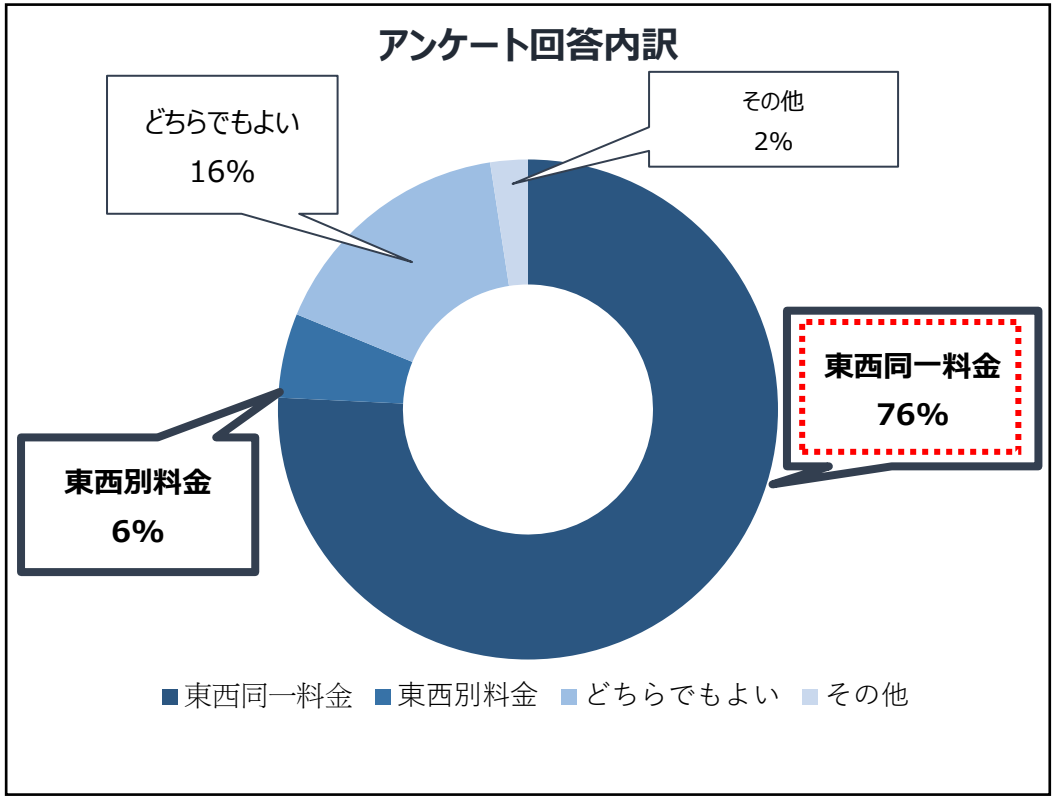
- 以上のことから、当社のこれまでの考え方、および光需要の拡大をともにめざすパートナーである事業者様の多くが、「東西同一料金」を希望されていることも踏まえ、当社としては、**光サービス卸の料金について、今後も引き続き「東西同一料金」とする考え**です。

（参考）光サービス卸の料金に関するアンケート調査の結果

➢ 光サービス卸の料金について、NTT東西と契約する全コラボ事業者様を対象としてアンケート調査を実施したところ、全体の2割の事業者様（回線数の割合では全体の９割）から回答を頂戴しました。アンケートの結果としては、回答いただいた事業者様のうち、**7割強の事業者様が「東西同一料金」を希望**されており、**「東西別料金」を希望されている事業者様は1割未満**というものでございました。

【設問】光サービス卸の料金設定について望ましいもの

	合計	東西同一料金	東西別料金	どちらでもよい	その他
全回答	165	125	9	27	4



東西同一料金の回答

・東西同一料金を選択した事業者様数は、**125社／165社（76%）**

・うち、選択理由について回答のあった事業者様数は72社であり、主な理由は右記のとおり

選択理由	回答数※
①営業・運用のしやすさ	57
②エリア別の公平性担保のため	10
③東西同品質のサービス提供のため	4
④東西別料金の場合、システム改修が必要	4
⑤現状で問題ない	2
⑥料金が低廉化される場合は東西別も可	2

※一社の回答の中で複数の理由が含まれる場合は複数カウント

東西別料金の回答

・東西別料金を選択した事業者様数は、**9社／165社（6%）**

・うち、選択理由について回答のあった事業者様数は6社であり、主な理由は右記のとおり

選択理由	回答数
①卸料金値下げへの期待	3
②市場環境・競争対抗上の理由	2
③お客様への提供価格に差があるのであれば、卸原価も差があるのが一般的	1

どちらでもよい／その他の回答

・どちらでもよい／その他を選択した事業者数は**31社／165社（18%）**

・うち、選択理由について回答のあった事業者様数は19社であり、主な理由は右記のとおり

選択理由	回答数
①他エリアへ展開予定がないため	10
②卸値が下がればどちらでもよい	4
③原価を適正に反映したものであれば、東西同一料金である必要性はない	1
④ひかり電話も含めるのであれば、運用上の理由により東西同一料金が望ましい	1
⑤東西別料金となっても対応可能	1
⑥コスト構造が分からないため判断できない	1
⑦別料金の具体性が見えないため	1

４．光サービス卸の運用改善に向けた取り組み

- **光サービス卸の運用改善に向けては、2023年度に「コラボ事業者様からのご要望を受け付ける仕組み」を設け、これまでにコラボ事業者様から公開を許可されている件数だけでみても累計130件を超えるご要望全てに対して検討と回答を実施**したことに加え、FVNO委員会殿、JAIPA殿との個別の事業者間協議を通して、コラボ事業者様の抱える課題等を丁寧にヒアリングし、運用改善等に取り組んできたところです。

- この点、第92回接続料研究会におけるFVNO委員会殿の発表において、「要望に対して解決は1～2割程度」とのご指摘がありましたが、当社としては、ご要望を受け付ける仕組みの中で頂いたコラボ事業者様のご要望に対して、**要望を実現したものが４割、継続検討中のものが２割、事実誤認による要望が１割、大規模システム改造が必要等の理由で対応困難・現実的ではないものが３割**であるとの認識であり、両者の認識齟齬について、FVNO委員会殿と個別に擦り合わせを実施したところです。

- 今後に向けては、**こういった認識齟齬を可能な限り避けるために、コラボ事業者様とのコミュニケーションをさらに密にしていくとともに、仕組みの改善を検討**していく考えです。また、**こういった運用改善の取り組みを当社とコラボ事業者様で協力して進めることにより、運用コストの効率化やサービスの魅力度向上に努めてまいりたい**と考えております。

５．最後に

- 当社は、**パートナーであるコラボ事業者の皆様との「共創」**により、リモートワーク・遠隔医療/教育の推進等をはじめとした**ICTによる社会課題の解決**を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献していく考えです。

- そのために、**今後も新たなパートナーの開拓を進めていく**とともに、**パートナーの皆様からのご要望等にお応えし、継続的にサービスの運用フローの改善や様々な形でのビジネス支援、サービス・設備の高度化等を進め**、光サービス卸をより使いやすいものにしていくことで、光コラボレーションモデルの普及・拡大を図っていく考えです。

- その際、冒頭述べたように、光サービスの需要は非常に厳しい状況にはありますが、こういった考え方を基本に、**パートナーであるコラボ事業者の皆様とこれまで以上に協力しながら、双方で運用コストの効率化やサービスの魅力度向上を進め、光サービスの需要喚起に努めていく考え**であり、**引き続き、コラボ事業者様との真摯な協議を進めていきます。**