

接続料の算定等に関するワーキンググループ（第5回）
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

2026年2月13日

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
3. 前回WGにて頂いたご要望に対する当社の考え
4. 光サービス卸の運用改善および普及拡大に向けた取り組み
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、直近2025年9月では44.6%と過半を下回っている状況**であり、**卸料金検証ガイドラインが制定された2020年当時に比して、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1-1】
- 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1-2】
- なお、開示する情報の範囲については、接続料の算定等に関する研究会 第九次報告書に明記されている「**構成員からは、全ての情報を開示することは困難であり、MNOがMVNOから開示を求められた際に提供できる情報も参考にしなが**ら、開示すべき情報に係る検討を行うべきとの指摘もあった」といった点にも十分に留意いただく必要があると考えます。

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）



▶ 開示する情報の範囲については、前頁で申し上げた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）、光サービス卸を取り巻く状況や、以下の当社の課題改善に向けた取り組み等を踏まえて、検討することが必要と考えます。

- ① パートナーであるコラボ事業者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）**を実施してきたこと【別紙1-3】
- ② これまでの検証において、所謂ワコ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**していること【別紙1-4】
- ③ 卸料金の透明性向上に向けて、**追加的な情報開示や更なる事業者協議の進展に取り組んでいること**
 - ・ 昨年度から事業者団体等より強い要望があった「当社の従業員給与水準に係るデータ」を新たに開示
 - ・ 事業者に対して、改めて情報開示に係るアンケート調査を実施し、更なる情報開示および丁寧な説明を実施
- 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・実施**してきたこと（注文受付システムの機能改善 等）
- ⑤ **光コラボモデルの普及拡大に向けた新たな取り組みを開始**したこと（再卸・リブランドモデルに係る事業者間のマッチング[※]等）

※FTTHサービスに係る事業運営の選択肢を広げるための取組み。再卸・リブランド提供元となりたいコラボ事業者の情報を収集及び公開し、再卸・リブランド提供先として事業を営みたい事業者とのマッチングを促進。

- ・ 再卸：コラボ事業者からの再卸を受けた再卸事業者が、エンドユーザへの販売と役務提供を行う形態（サービスブランドは再卸事業者）
- ・ リブランド：リブランド事業者がエンドユーザへの販売、コラボ事業者がエンドユーザへの役務提供を行う形態（サービスブランドはリブランド事業者）

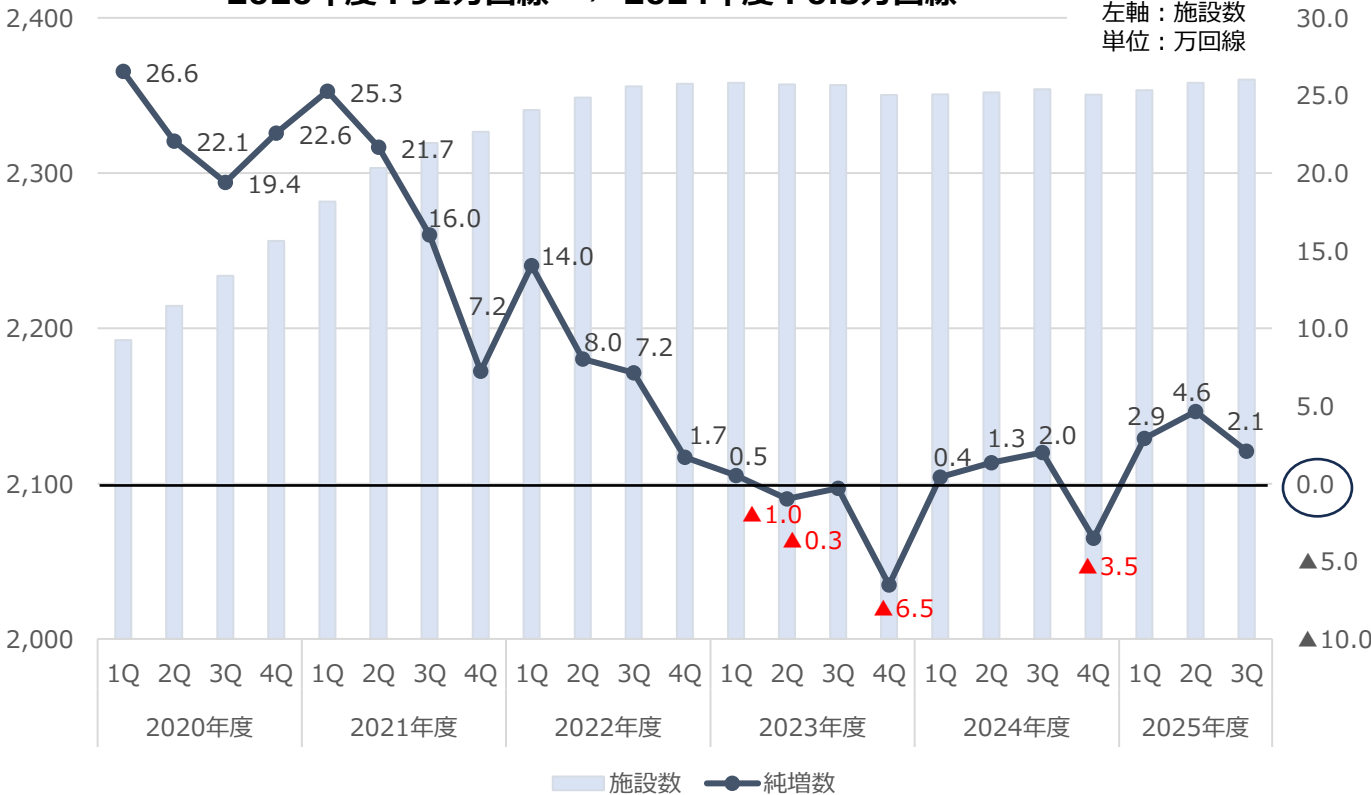
【別紙1-1】固定系ブロードバンド市場における当社光サービスの状況

➤ 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（光サービス卸を含む）のシェアは、直近2025年9月では44.6%と過半を下回っている状況であり、卸料金検証ガイドラインが制定された2020年当時に比して、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：91万回線 ⇒ 2024年度：0.3万回線

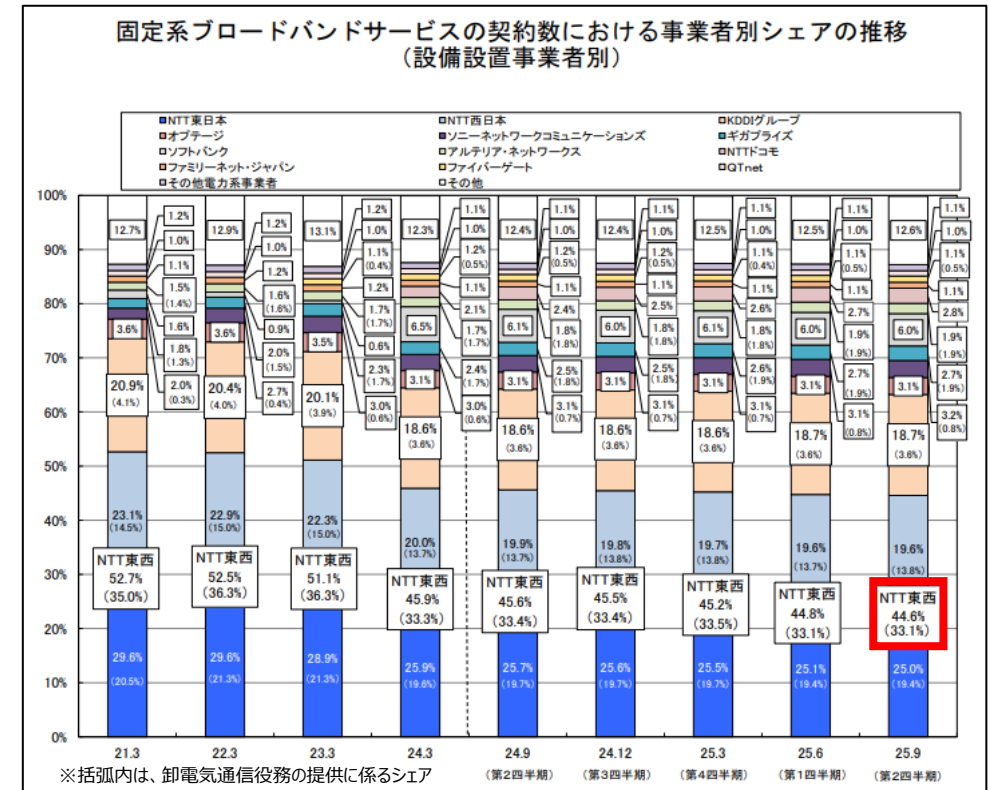
右軸：純増数
左軸：施設数
単位：万回線



* 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

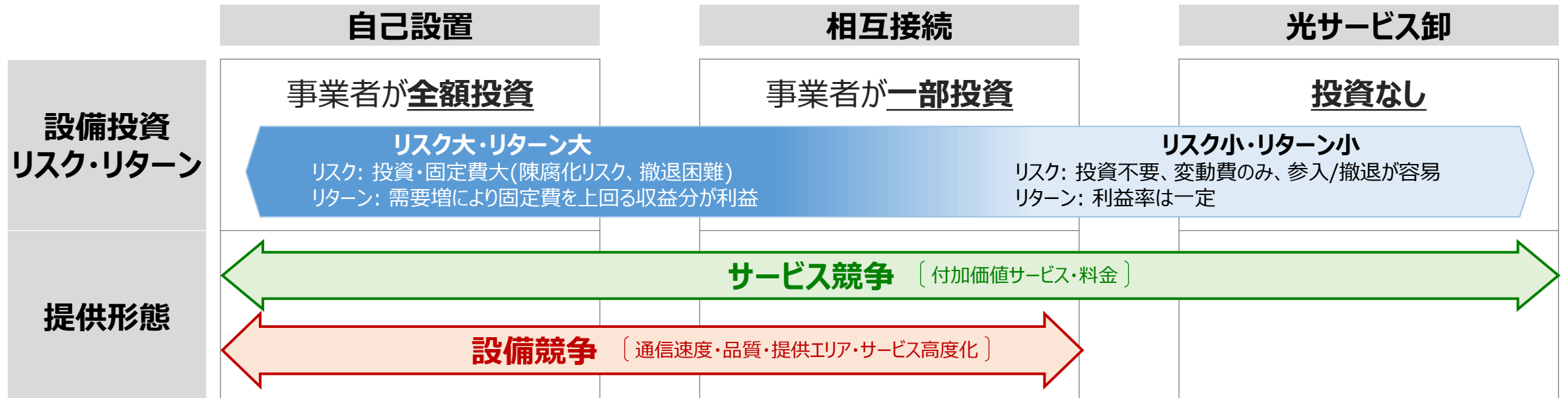
NTT東西のシェアは、2025年9月時点で44.6%



* 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7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。

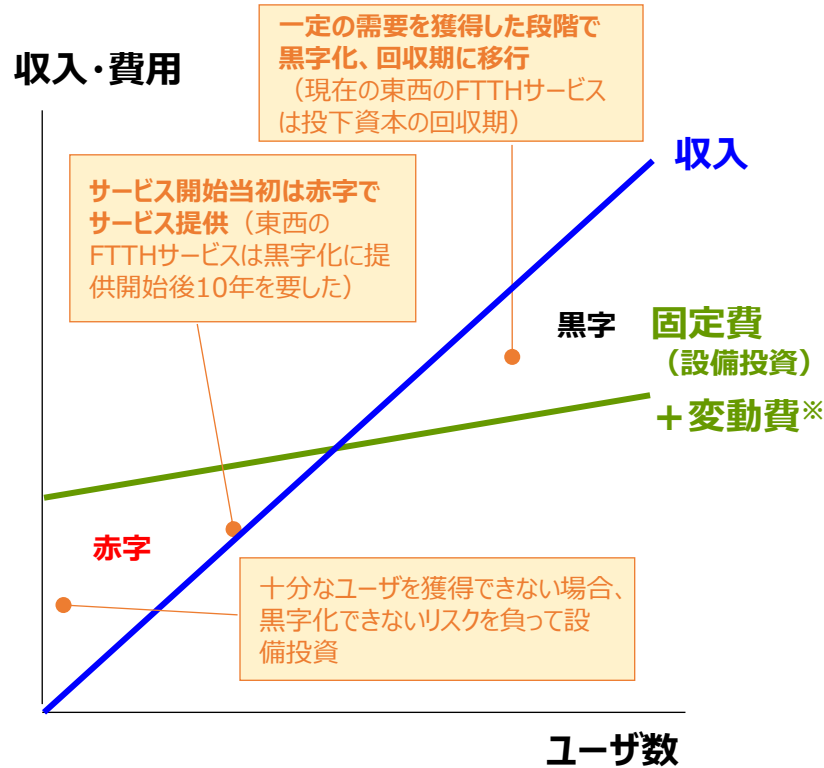
【別紙1-2】FTTHサービスにおける提供形態ごとのリスクとリターン

- FTTHサービスの提供形態には、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：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
- ⇒ **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。

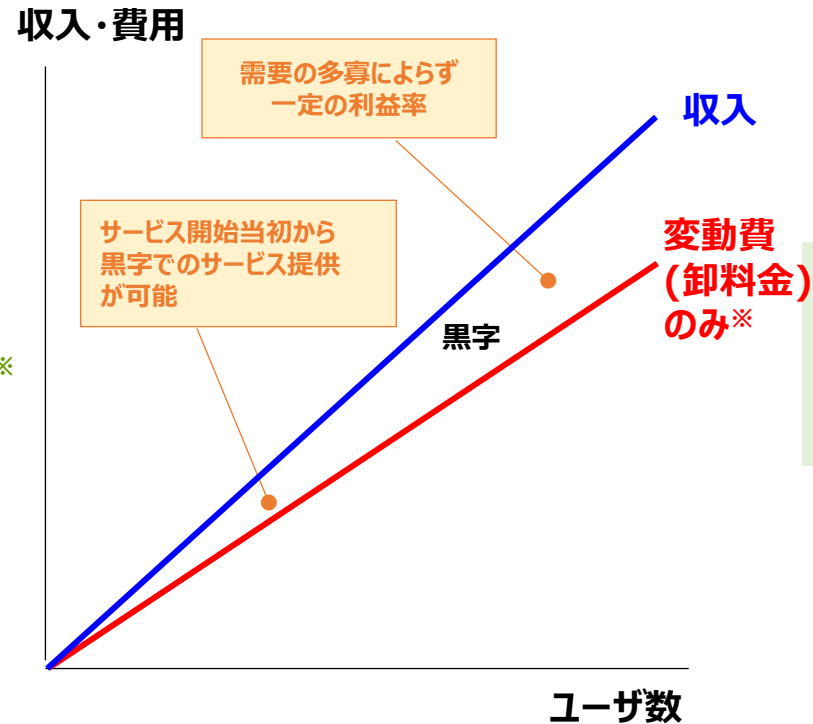


【別紙1-2】提供形態毎の利益モデルの違い

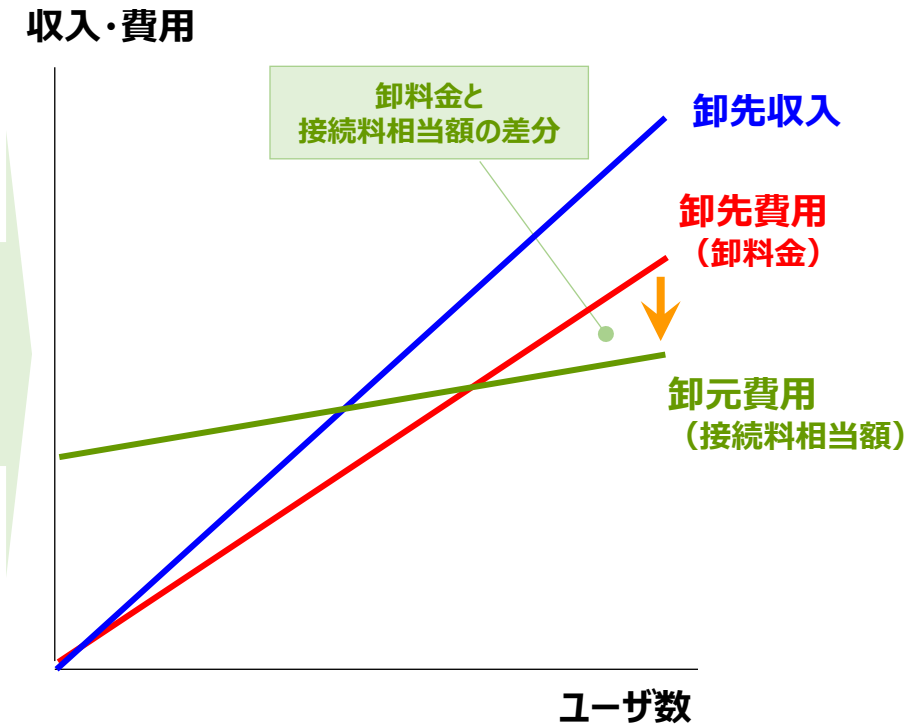
自己設置・接続による サービス提供事業者



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？

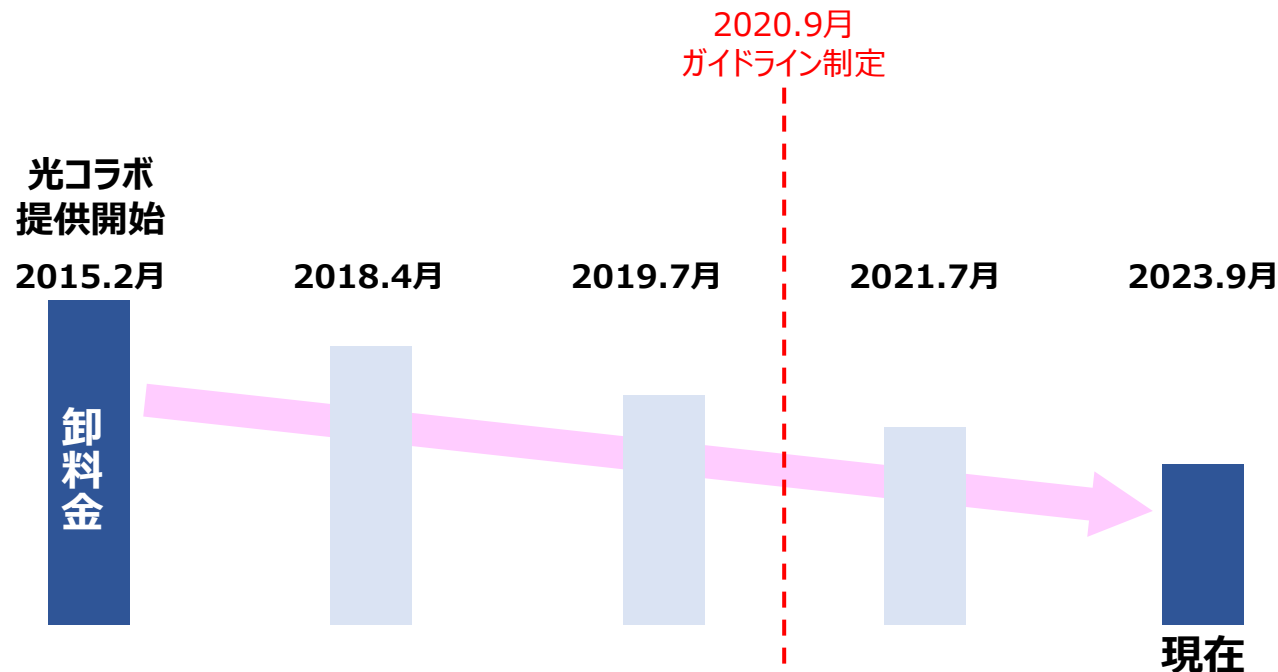


(※) 販売コストや申込受付等オペレーションコストを除く

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。

【別紙1-3】卸料金値下げの状況

- 当社光サービスの需要はこれまでのような純増数が見込めない状況であり、加えて現に2023年度以降の加入光ファイバの接続料が上昇しているように、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する等、これまでも当社として可能な限りの経営努力を進めてきたところです。
- 卸料金については、これまで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、2024年度末までの累計値下げ額は2,700億円規模となります。



卸料金の累計値下げ額※
(東西計)

総額2,700億円規模

※初回値下げ以降、2024年末までの累計値下げ額

【別紙1-4】卸料金と接続料相当額の差額の状況

- これまでの検証において、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**しております。
- なお、今後光サービスの1ユーザあたりコストは、物価高騰等により上昇することも想定しつつ、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

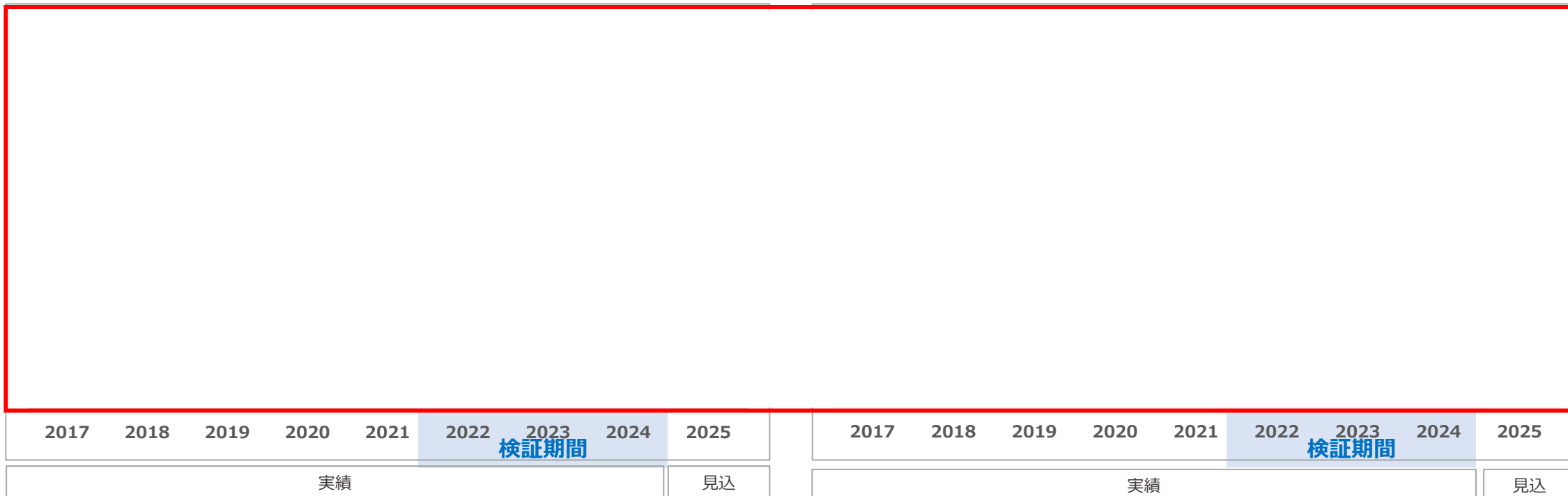
■ 時系列比較による検証（全体平均）

— 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

- 昨年度の検証以降、更なる卸料金の透明性向上に向けて、**全コラボ事業者に対して、卸料金の情報開示に係るアンケート調査を実施【別紙2-1】**し、JAIPA殿・FVNO委員会殿との団体協議において、調査結果を報告するとともに、**開示可能な情報は開示、開示が困難なものはその理由を可能な限り丁寧に説明**してきたところです。（昨年度の検証以降、2024年12月1日～2025年11月30日における卸検証に係る団体協議は、計11回実施）
- アンケート調査でいただいたご要望等を踏まえ、事業者間協議において開示した情報は、以下のとおりです。

※ **太字・下線付**は、アンケート調査や協議でのご要望を踏まえ新たに情報開示したものの

【別紙2-2】**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、FTTHサービス全体における人件費の増減**

【別紙2-3】**光ファイバー芯あたりの平均ユーザ収容数の指数**

【別紙2-4】**接続料相当額の指数と卸料金の変動傾向**

【別紙2-5】NTT東日本・西日本における電気料の指数

【別紙2-6】東西同一料金の設定に関する考え方

【別紙2-7】接続料相当額指数の見通し

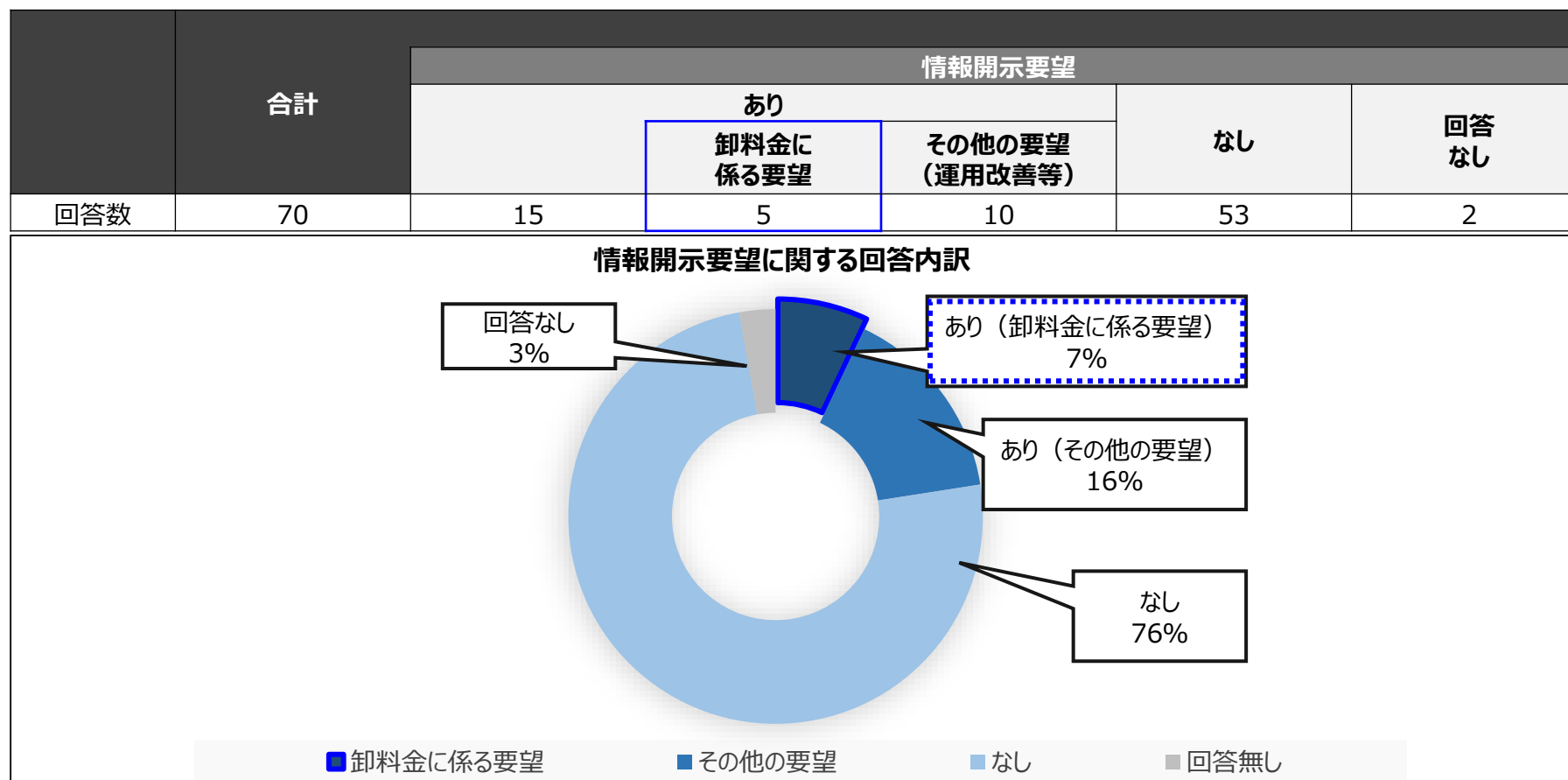
【別紙2-8】接続料相当額指数に含まれる主な接続機能の接続料

【別紙2-9】**当社がこれまで情報開示してきた各種データや考え方**

【別紙2-1-1】卸料金の情報開示に係るアンケート調査

- 卸料金の透明性向上に向けた取り組みとして、全コラボ事業者を対象に卸料金の情報開示に係るアンケート調査を実施しました。
(調査期間:2025年8月20日~同9月19日)
- 本アンケート調査に対してコラボ事業者70社からご回答があり、情報開示要望「あり」と回答いただいたのは15社、そのうち卸料金の係るご要望をいただいたのは5社でした。

【設問】NTT東西がこれまで開示してきた情報に加えて、新たに開示して欲しい情報はありますか？



【別紙2-1-2】卸料金の情報開示に係るアンケート調査

- アンケート調査にて、事業者からいただいた情報開示要望は以下のとおりであり、いただいたご要望に対しては、事業者協議において、**開示可能な情報は開示、開示が困難なものはその理由を可能な限り丁寧に説明してきたところ**です。

	情報開示要望	要望に対する当社回答（要旨）
A社	<p>【1：基礎的透明性の確保】</p> <p>1.1. 卸料金原価構成要素指数の開示 1.2. 実質平均収容率指数の開示</p> <p>【2：協調的コスト分析】</p> <p>2.1. 営業コストの細目別構成比率の開示 2.2. 「卸先事業者支援コスト」指数と関連FTE指数の開示</p>	<p>【1.1、2.1、2.2への回答】</p> <ul style="list-style-type: none"> ご要望いただいた原価や営業費の内訳に係る情報は、重要な経営情報であることから、開示は困難 一方で、ご要望の背景が「NTT東西における効率化努力の成果が卸料金に公平に反映されているかの検証が必要」という趣旨であったことから、「FTTHサービス全体に係る人件費総額の増減率」を新たに開示【別紙2-2】 <p>【1.2への回答】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「光ファイバ1芯あたりの平均ユーザ収容数の指数」を新たに開示【別紙2-3】
B社	<p>1. 中長期の料金及び原価推移を評価するための情報 2. 卸料金改定時期についての説明 3. 卸料金が東西同一料金であることについての説明</p>	<p>1. 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り、それ以前の期間における情報開示についてはご容赦いただきたい</p> <p>2. 光サービス卸は、サービス提供に必要な投資を中長期の需要で安定的なサービス料金にて回収するビジネスモデルであり、その料金は、現在コストのみならず、中長期のコストに加えて、市場環境や競争環境等を総合的に勘案して設定しており、単年度のコスト変動に応じてリニアに料金を連動させる性質のものではない</p> <p>3. 「東西同一料金の設定に関する考え方」を説明【別紙2-6】</p>
C社	JAIPA、テレサ協等の業界団体から開示を要求されている事項への説明	<ul style="list-style-type: none"> 今後の事業者団体との協議においても、ご要望を伺いながら、当社の正当な利益を害さない範囲で開示可能な情報の提供を検討していく考え
D社	接続料相当額の指数と卸料金の変動傾向の関係性に関する情報	<ul style="list-style-type: none"> 「接続料相当額の指数と卸料金の変動傾向」を新たに開示【別紙2-4】
E社	フレッツとコラボにおける開通調整窓口の運営費用に関する情報	<ul style="list-style-type: none"> 運用費用も含め、営業費の内訳に係る情報は、経営情報であるためお示しすることは困難 開通調整窓口においては、共通的な業務も含め様々な業務を実施していることから、その稼働一つ一つを区別して、フレッツとコラボに分計することは困難

【別紙2-2】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

- ▶ 昨年度の事業者協議において、日本労働組合総連合会が公表する賃金改定状況から、従業員の給与水準に関するデータをお示しましたが、「世間一般的な人件費であり、NTT東西内のコスト状況は必ずしも一致しているものではないのではないか」とのご指摘をいただいたことを踏まえ、当社の従業員の給与水準に係るデータを開示します。
- ▶ 従業員の給与については、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⇒2025年度において、NTT東日本で []、NTT西日本で [] の上昇**となっています。
- ▶ なお、NTT東日本・西日本が提供するFTTHサービス全体に係る人件費総額※1は、**2020年度から2024年度にかけて [] 程度上昇しておりますが、同期間において一人あたりの従業員給与水準の上昇率が [] 程度である**ことを踏まえると、労務単価が上昇する中でも、業務効率化を図りながら、コスト削減にも努めていることがご理解いただけるものと考えます。

赤枠内は構成員限り

※1 当社役務別収支における「FTTHアクセスサービス」より推計

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
当社の一人あたりの従業員給与水準※2	東日本	[]					
	西日本						

FTTHサービス全体における人件費は [] 増

※2 NTT東日本・西日本それぞれの月例賃金改定（査定昇給・賞与等含み）（2020年度を100とした場合の指数で表記）

NTT EAST CONFIDENTIAL
本情報は、NTT東日本が所有する情報であり、NTT東日本が許可した者以外への開示、および許可した目的以外で使用することを禁止します。

NTT WEST CONFIDENTIAL
本情報は、NTT西日本が所有する情報であり、NTT西日本が許可した者以外への開示、および許可した目的以外で使用することを禁止します。

【別紙2-3】光ファイバ1芯あたりの平均ユーザ収容数の指数

- 情報開示に係るアンケートのご要望について、『「実際の光ファイバ1芯あたり平均ユーザ収容数」の経年変化を示す指数』を新たに開示させていただきます。
- 接続料相当額が上昇する中、**平均ユーザ収容数は、純増が伸び悩んでいる状況であること等から、ほぼ横ばいの傾向となっております。**
- アンケートにおける情報開示要望の背景として、「効率化努力の成果が卸料金に公平に反映されているか」とのご懸念をいただきましたが、**設備コスト等の高騰により接続料相当額が上昇する中でも、効率化等の努力により卸料金の低廉化に努めていることはご理解いただけるものと考えます。**

■ フレッツ光・ネクスト（戸建）における光主端末回線の平均ユーザ収容数

		2022年度	2023年度	2024年度
東日本	平均ユーザ収容数の指数	100	100	100
	(参考) 接続料相当額指数	100	105	112
西日本	平均ユーザ収容数の指数	100	100	100
	(参考) 接続料相当額指数	100	105	110

NTT EAST CONFIDENTIAL

本情報は、NTT東日本が所有する情報であり、NTT東日本が許可した者以外への開示、および許可した目的以外で使用することを禁止します。

NTT WEST CONFIDENTIAL

本情報は、NTT西日本が所有する情報であり、NTT西日本が許可した者以外への開示、および許可した目的以外で使用することを禁止します。

【別紙2-4】接続料相当額の指数と卸料金の変動傾向

ご要望いただいた「接続料相当額の指数と卸料金の変動傾向の関係性」について、下記のとおり、お示しいたします。

- ▶ 全体平均での接続料相当額指数は、施設数の大宗を占めるネクストの影響により上昇傾向ですが、卸料金については、今後の販売拡大のため指数の起点年度である2022年度にクロス（戸建）を大幅値下げ（▲500円）し、2023年度にはネクスト（戸建）の値下げも行ったことで、卸料金指数は減少している一方、接続料相当額指数は上昇しているため、卸料金と接続料相当額の差分は縮小しています。
- ▶ また、2025年度（予測値）におけるクロス（戸建）の接続料相当額指数は減少する見込みですが、これは算定期間を複数年とした将来原価方式（算定期間内の予測需要を踏まえた設備の収容効率向上をあらかじめ見込んで1ユーザあたりコストを算出）で接続料を算定していることに起因しております。（NGNは2028年度まで、アクセス装置は2029年度まで）
- ▶ 今後の接続料相当額指数は、引き続き、光需要の見通しが厳しい状況であること、人件費・物件費等の上昇、メタル需要の縮減による光へのコストシフト等が見込まれることから、クロスも含め、1ユーザあたりコストは上昇傾向となる可能性もあると想定しております。
- ▶ なお、卸料金と接続料相当額の中長期での連動性については、「接続料の算定等に関する研究会（第93回）」にてお示した「モデル収容数におけるアクセス回線接続料の推移」でご確認いただけるものと考えます。

■ 接続料相当額と卸料金の指数

【東日本】

			2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 (予測値)
①ネクスト	戸建	接続料相当額指数	100	105	112	118
		卸料金指数	100	98	98	98
	集合	接続料相当額指数	100	106	112	109
		卸料金指数	100	100	100	100
②クロス	戸建	接続料相当額指数	100	100	99	84
		卸料金指数	100	100	100	100
	集合	接続料相当額指数	100	100	97	78
		卸料金指数	100	100	100	100
③全体平均	接続料相当額指数	100	106	114	117	
	卸料金指数	100	99	99	99	

【西日本】

			2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 (予測値)
①ネクスト	戸建	接続料相当額指数	100	105	110	111
		卸料金指数	100	98	98	98
	集合	接続料相当額指数	100	104	110	109
		卸料金指数	100	100	100	100
②クロス	戸建	接続料相当額指数	100	113	111	75
		卸料金指数	100	100	100	100
	集合	接続料相当額指数	100	114	112	67
		卸料金指数	100	100	100	100
③全体平均	接続料相当額指数	100	105	111	111	
	卸料金指数	100	99	99	99	

※2024年度までの接続料相当額は、適用料金と実績収容数を基に算定
 ※2025年度の接続料相当額は、適用料金と予測収容数を基に算定
 ※全体平均は、各サービスメニューにおける契約数で加重平均して算定

【別紙2-5】営業コストにも関連する企業物価指数および当社の電気料に係るデータ

- 今回のアンケートでいただいたご要望に直接関連するものではありませんが、昨年度、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として開示いたしました、「企業物価指数」および「当社の電気料の指数」について、2025年度のデータを更新しております。

赤文字が昨年協議時からの更新値

■ 企業物価指数※1

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⇒2025年度において+3割弱の上昇**となっています。

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
企業物価指数※1	100	103	114	120	122	127

(※1) 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）

■ 電気料※2

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⇒2025年度で+6割弱の上昇**となっています。

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
電気料※2	100	115	176	150	156	157

(※2) 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年度は実績置き換え、2025年度は見込み）

NTT EAST CONFIDENTIAL

本情報は、NTT東日本が所有する情報であり、NTT東日本が許可した者以外への開示、および許可した目的以外で使用することを禁止します。

NTT WEST CONFIDENTIAL

本情報は、NTT西日本が所有する情報であり、NTT西日本が許可した者以外への開示、および許可した目的以外で使用することを禁止します。

【別紙2-6】東西同一料金の設定に関する考え方

- 東西同一料金の設定に関する当社の基本的な考え方については、「接続料の算定等に関する研究会（第93回）」において、ご説明したとおりです。ご指摘のとおり、NTT東日本・西日本のコストは異なりますが、卸料金については、コストだけではなく、**他の自己設置事業者やワイヤレスブロードバンド等との競争対抗や、光需要の拡大をともにめざすパートナーであるコラボ事業者様が、運用しやすい料金形態であることも踏まえて設定**しております。
- 昨年度実施した卸料金に係るアンケート調査においては、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**との結果となっており、東西別料金となった場合には、「営業・運用・システム開発等において解決すべき課題が多岐に渡る」、「非効率的で無駄なオペレーションコストが発生」、「大幅なシステム改修が見込まれる」といったご意見を多数頂戴しております。（次項参照）
- また、「卸料金が相対的に高いエリアもしくは低いエリアのみで事業展開されている事業者と全国展開されている事業者との間で競争条件に影響が生じる」といったアンケートでのご意見があることを踏まえると、**コラボ事業者間の公正競争においても十分に考慮する必要があると考えます**。
- なお、「NTT東日本・西日本のコスト構造を明らかにして説明すべき」というご要望については、**接続料相当額や営業コストの実数を開示することに他ならず、これらは重要な経営情報であるため、情報開示については、ご容赦頂きたいと考えます**。

【別紙2-7】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、2025年7月1日にコラボポータルサイトにて2025年度の数値を開示したところです。
- **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す。**
- なお、2026年度の接続料相当額指数については、接続料の認可申請後に速やかに開示する考えです。

赤文字が昨年協議時からの更新値

			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	112	118
		集合	接続料相当額指数	100	106	112	109

西日本	ネクスト	戸建	接続料相当額指数	100	105	110	111
		集合	接続料相当額指数	100	104	110	109

※2025年度適用料金を基に、2025年度の接続料相当額指数を算定

※2024年度までの接続料相当額は、適用料金と実績収容率を基に算定（なお、2024年6月の指数開示時点では実績収容率把握前であったため、予測収容率を基に算定）

※電気通信事業法施行規則及び電気通信事業報告規則の一部を改正する省令（令和五年総務省令第四十二号）附則第二項に規定された算定式に基づき、2022年度接続料相当額を100とした場合の指数を算定

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)

NTT EAST CONFIDENTIAL

本情報は、NTT東日本が所有する情報であり、NTT東日本が許可した者以外への開示、および許可した目的以外で使用することを禁止します。

NTT WEST CONFIDENTIAL

本情報は、NTT西日本が所有する情報であり、NTT西日本が許可した者以外への開示、および許可した目的以外で使用することを禁止します。

【別紙2-8-1】接続料相当額指数に含まれる主な接続機能の接続料（NTT東日本）

➤ 毎年の接続料相当額指数の開示に合わせて、**当該指数に含まれる主な接続機能の接続料**をコラボ事業者様向けHPにて掲載しておりますが、**卸料金の透明性向上の観点から改めて協議の間でも開示いたします。** **青枠が昨年協議時からの更新値**

項目	単位	2022年度	2023年度	2022年度を100とした場合の指数	2024年度	2022年度を100とした場合の指数	2025年度	2022年度を100とした場合の指数	接続料該当箇所
光屋内配線	1回線ごとに月額	182	189	104	196	108	209	115	2-1-2(2)当社の光屋内配線を利用する場合の加算額
光信号分岐端末回線	1 光信号分岐端末回線ごとに月額	328	328	100	367	112	407	124	2-1-1-2(2)ア光信号分岐端末回線に係る加算料(ア)
光信号主端末回線	1 光信号主端末回線ごとに月額	1,476	1,779	121	1,812	123	1,833	124	2-1-1-1(6)イ光信号主端末回線(光局外スリットを含むものに限ります)により1芯にて伝送を行う機能
光信号端末回線	1 光信号主端末回線ごとに月額	1,942	2,162	111	2,208	114	2,254	116	2-1-1-1(6)ア光信号主端末回線(光局外スリットを含むものに限ります)により1芯にて伝送を行う機能(ア)と2-1-1-2(1)専用サービス契約約款に規定する施設設置負担金等の適用がない場合の加算料イ1芯式のもの(イ)
光信号多重分離機能(1Gbit/sタイプ・4分岐)	1 スリットごとに月額	174	144	83	159	91	107	61	2-1の4光信号多重分離機能ア1Gbit/sタイプ(ア)
光信号多重分離機能(10Gbit/sタイプ・4分岐)	1 スリットごとに月額	423	423	100	423	100	419	99	2-1の4光信号多重分離機能イ10Gbit/sタイプ
光信号伝送装置(1Gbit/sタイプ)	1 光信号主端末回線収容装置ごとに月額	1,271	1,341	106	1,372	108	1,031	81	2-1-1-1(2)端末回線伝送機能ウ光信号伝送装置により符号伝送が可能なもの(1Gbit/sタイプ又は10Gbit/sタイプのもの)(ア)
光信号伝送装置(10Gbit/sタイプ)	1 光信号伝送装置ごとに月額	72,025	72,025	100	72,025	100	80,759	112	2-1-1-1(2)端末回線伝送機能ウ光信号伝送装置により符号伝送が可能なもの(1Gbit/sタイプ又は10Gbit/sタイプのもの)(イ)
光信号主端末回線収容装置(10Gbit/sタイプ)	1 光信号主端末回線収容装置ごとに月額	15,189	15,189	100	15,189	100	10,992	72	2-1-1-1(2)端末回線伝送機能ウ光信号伝送装置により符号伝送が可能なもの(1Gbit/sタイプ又は10Gbit/sタイプのもの)(イ)
光信号電気信号変換機能(1Gbit/sタイプ)	1 回線ごとに月額	1,156	1,561	135	1,826	158	983	85	2-1の3光信号電気信号変換機能(2)1Gbit/sタイプ
NGN(収容局接続機能)(1Gbit/sタイプ)	一般収容局ルータにおける1 I P 通信網収容装置ごとに月額	954,296	954,296	100	954,296	100	1,020,132	107	2-11(23)一般収容局ルータ接続ルーティング伝送機能
NGN(収容局接続機能)(10Gbit/sタイプ)	一般収容局ルータにおける1 I P 通信網収容装置ごとに月額	-	-	-	-	-	1,929,997	-	2-11(23)一般収容局ルータ接続ルーティング伝送機能イ 10Gbit/sタイプ
NGN(端末系ルータ交換機能)(1Gbit/sタイプ)	1 装置ごとに月額	406,663	406,663	100	406,663	100	462,790	114	2-2(9)端末系ルータ交換機能ア
NGN(端末系ルータ交換機能)(10Gbit/sタイプ)	1 装置ごとに月額	705,208	705,208	100	705,208	100	996,255	141	2-2(9)端末系ルータ交換機能イ
組合せ適用接続機能	1通信ごとに	-	-	-	-	-	1.6165	-	2-15音声接続に係る組合せ適用接続機能
	1秒ごとに	-	-	-	-	-	0.0139976	-	

【別紙2-8-2】接続料相当額指数に含まれる主な接続機能の接続料（NTT西日本）

➤ 毎年の接続料相当額指数の開示に合わせて、当該指数に含まれる主な接続機能の接続料をコラボ事業者様向けHPにて掲載しておりますが、卸料金の透明性向上の観点から改めて協議の場でも開示いたします。 **青枠が昨年協議時からの更新値**

項目	単位	2022年度	2023年度	2024年度		2025年度		接続料相当箇所	
				2022年度を100とした場合の指数	2022年度を100とした場合の指数	2022年度を100とした場合の指数	2022年度を100とした場合の指数		
回線管理運営費	1 光信号分岐端末回線ごとに月額	79	81	103	75	95	72	91	2-11(15)光回線設備管理機能
光屋内配線	1 回線ごとに月額	175	179	102	187	107	201	115	2-1-2(2)当社の光屋内配線を利用する場合の加算額
光信号分岐端末回線	1 光信号分岐端末回線ごとに月額	412	444	108	468	114	500	121	2-1-1-2(2)ア光信号分岐端末回線に係る加算料(ア)
光信号主端末回線	1 光信号主端末回線ごとに月額	1,510	1,773	117	1,796	119	1818	120	2-1-1-1(6)イ光信号主端末回線(光局外スプリッタを含むものに限り)により1芯にて伝送を行う機能
光信号端末回線	1 光信号主端末回線ごとに月額	2,053	2,271	111	2,306	112	2366	115	2-1-1-1(6)ア光信号端末回線(光局外スプリッタを含まないものに限り)により1芯にて伝送を行う機能(ア)と2-1-1-2(1)専用サービス契約約款に規定する施設設置負担金等の適用がない場合の加算料イ1芯式のもの(イ)
光信号多重分離機能(1Gbit/sタイプ・4分岐)	1 スプリッタごとに月額	199	186	93	240	121	98	49	2-1の4光信号多重分離機能ア1Gbit/sタイプ(ア)
光信号多重分離機能(10Gbit/sタイプ・4分岐)	1 スプリッタごとに月額	415	415	100	415	100	408	98	2-1の4光信号多重分離機能イ10Gbit/sタイプ
光信号伝送装置(1Gbit/sタイプ)	1 光信号主端末回線収容装置ごとに月額	1,291	1,176	91	1,269	98	1,012	78	2-1-1-1(2)端末回線伝送機能ウ光信号伝送装置により符号伝送可能なもの(1Gbit/sタイプ又は10Gbit/sタイプのもの)(ア)
光信号伝送装置(10Gbit/sタイプ)	1 光信号伝送装置ごとに月額	76,996	76,996	100	76,996	100	77,499	101	2-1-1-1(2)端末回線伝送機能ウ光信号伝送装置により符号伝送可能なもの(1Gbit/sタイプ又は10Gbit/sタイプのもの)(イ)
光信号主端末回線収容装置(10Gbit/sタイプ)	1 光信号主端末回線収容装置ごとに月額	15,185	15,185	100	15,185	100	10,727	71	2-1-1-1(2)端末回線伝送機能ウ光信号伝送装置により符号伝送可能なもの(1Gbit/sタイプ又は10Gbit/sタイプのもの)(イ)
光信号電気信号変換機能(1Gbit/sタイプ)	1 回線ごとに月額	727	628	86	614	84	410	56	2-1の3光信号電気信号変換機能(2)1Gbit/sタイプ
NGN(収容局接続機能)(1Gbit/sタイプ)	一般収容局ルータにおける1 I P 通信網収容装置ごとに月額	1,006,286	1,006,286	100	1,006,286	100	1,016,136	101	2-11(23)一般収容局ルータ接続ルーティング伝送機能
NGN(収容局接続機能)(10Gbit/sタイプ)	一般収容局ルータにおける1 I P 通信網収容装置ごとに月額	-	-	-	-	-	2,267,942	-	2-11(23)一般収容局ルータ接続ルーティング伝送機能イ10Gbit/sタイプ
NGN(端末系ルータ交換機能)(1Gbit/sタイプ)	1 装置ごとに月額	431,745	431,745	100	431,745	100	479,755	111	2-2(9)端末系ルータ交換機能ア
NGN(端末系ルータ交換機能)(10Gbit/sタイプ)	1 装置ごとに月額	694,904	694,904	100	694,904	100	933,424	134	2-2(9)端末系ルータ交換機能イ
組合せ適用接続機能	1 通信ごとに	-	-	-	-	-	1.35534	-	2-15音声接続に係る組合せ適用接続機能
	1 秒ごとに	-	-	-	-	-	0.0140327	-	

（参考）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

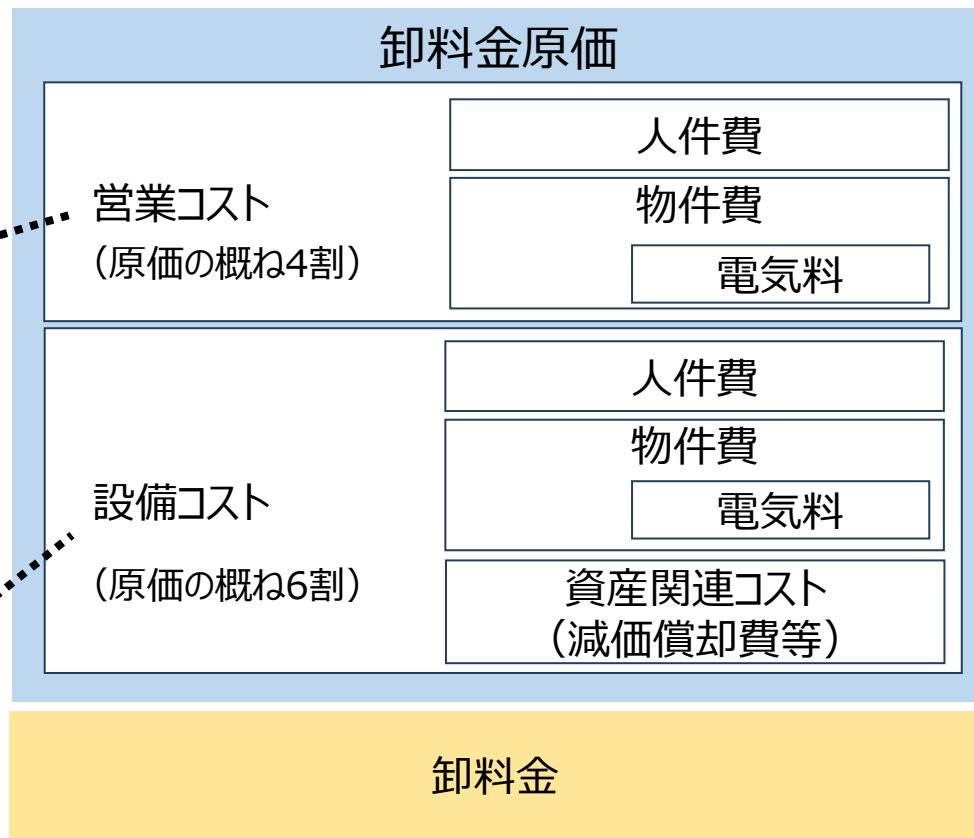
■ 光サービス卸の運営に係るコスト

- ・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

コスト増

コスト増する中でも、卸料金を低廉化

赤枠内は構成員限り

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	

【別紙2-9】当社がこれまで情報開示してきた各種データや考え方

- 当社がこれまで情報開示してきた各種データを下図のとおり、まとめてお示しいたします。
- 卸料金原価を構成するそれぞれの原価要素が、**人件費や物件費の高騰等の影響を受けて上昇する中、業務の効率化等を進め、卸料金については、2023年度に値下げを実施し、また、それ以降は料金水準を維持しており、接続料相当額と卸料金の差額についても縮小してきている状況です。**

赤枠内は構成員限り

卸料金		卸料金原価についても料金設定に勘案する要素として含まれる		■ 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 ■ 2016年度⇒2025年度における増減 NTT東日本/西日本 (ネクスト・戸建) ←
		■ 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）		} 人物件費の高騰により上昇傾向
卸料金原価	原価の概ね4割	営業コスト		
		人件費	■ 当社の一人あたりの従業員給与水準に係るデータを新規開示 2020年度⇒2025年度において、 NTT東日本で 、 NTT西日本で の上昇	
		物件費	■ 企業物価指数を開示（更新） 2020年度⇒2025年度において、 +3割弱の上昇	
		電気料	■ 当社の電気料指数を開示（更新） 2020年度⇒2025年度において、 +6割弱の上昇	
	原価の概ね6割	設備コスト (接続料相当額)	■ 接続料相当額指数を開示（更新） 2020年度⇒2025年度において、 NTT東日本（ネクスト・戸建）+2割弱、NTT西日本（ネクスト・戸建）+1割強 ■ モデル収容数におけるアクセス回線接続料の推移 2016年度⇒2025年度における増減 NTT東日本▲203円、NTT西日本▲176円（4ユーザ収容の場合） ←	
		人件費	■ 当社の一人あたりの従業員給与水準に係るデータを新規開示 2020年度⇒2025年度において、 NTT東日本で 、 NTT西日本で の上昇	
		物件費	■ 企業物価指数を開示（更新） 2020年度⇒2025年度において、 +3割弱の上昇	
		電気料	■ 当社の電気料指数を開示（更新） 2020年度⇒2025年度において、 +6割弱の上昇	
資産関連コスト (減価償却費等)		■ 投資額は各設備の耐用年数に応じて各年度の減価償却費に計上		

卸料金は接続料相当額に対して、中長期で一定程度連動
 ※接続料等研究会（第93回）にて情報開示モデル収容数におけるアクセス回線接続料の推移より

3. 前回WGにて頂いたご要望に対する当社の考え

- 以上のとおり、卸料金の透明性向上に向けて、情報開示に係るアンケート調査や追加的な情報開示を実施し、特定卸役務の制度趣旨を踏まえて、真摯に事業者団体との協議に取り組んできたところです。
- その上で、前回のWGにて頂いたご要望を整理すると、以下の5点のご要望に集約されるものと理解しており、ご要望に対する当社の考えについて説明いたします。

【別紙3-1】接続料相当額及びその他コスト（営業コスト）の内訳に関する構成比の開示（JAIPA殿）

【別紙3-2】システム投資等による運用コストの効率化効果（JAIPA殿）

【別紙3-3】卸料金やコストに関する各種データのサービス開始当初からの経年推移の開示（JAIPA殿／ソフトバンク殿）

【別紙3-4】「リスクとリターンの構造」をどのように卸料金の算定に反映しているのかの説明（JAIPA殿）

【別紙3-5】東西同一料金の考え方に関する説明（ソフトバンク殿）

【別紙3-1】

接続料相当額及びその他コスト（営業コスト）の内訳に関する構成比の開示

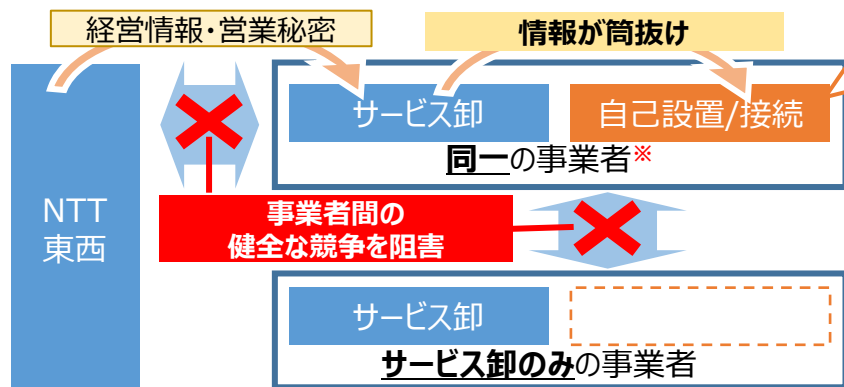
JAIPA殿のご要望

接続料相当額・その他コスト（注文受付、契約管理、事業者サポート等）における主な費目の「構成比(%)」をご提示いただきたい

当社の考え

- 設備コスト（接続料相当額）については、接続料算定根拠にて設備毎の費用内訳を開示していますので、そちらでご確認いただくものと考えます。
- 営業コスト（その他コスト）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。
- また、JAIPA殿より「**構成比であれば具体的な販売戦略を秘匿できるのではないかと**」のご意見を頂いておりますが、**営業コスト（その他コスト）の費用項目毎の構成比を開示した場合、すでに営業コスト（その他コスト）と設備コストの構成比（4：6）を開示していることを踏まえると、販売支援リソース、サービス運営リソース等のおおよそ規模感が類推可能**であり、当社がどういった業務にどういった規模のリソースを投入しているかといった**営業戦略上の機密情報が類推可能**となることから、**その機密性は実数と同様であり、開示することはできません**。
- なお、今後も卸料金の透明性確保のため、これまで開示してきた情報のアップデートも含めて、**当社の適正な利益を不当に害さない範囲で可能な限り情報開示を実施していきたい**と考えております。

■ 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）であり、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

自己設置 + サービス卸

接続 + サービス卸

赤枠内は構成員限り

- ・「第2回 競争ルールの検証に関するWG」（資料3 p.35）に記載の、自己設置事業者・相互接続事業者のうち、光サービス卸をご利用いただいている事業者（弊社Webページに記載の光コラボ事業者）参照
- ・各事業者サービスのWebページ参照

（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）

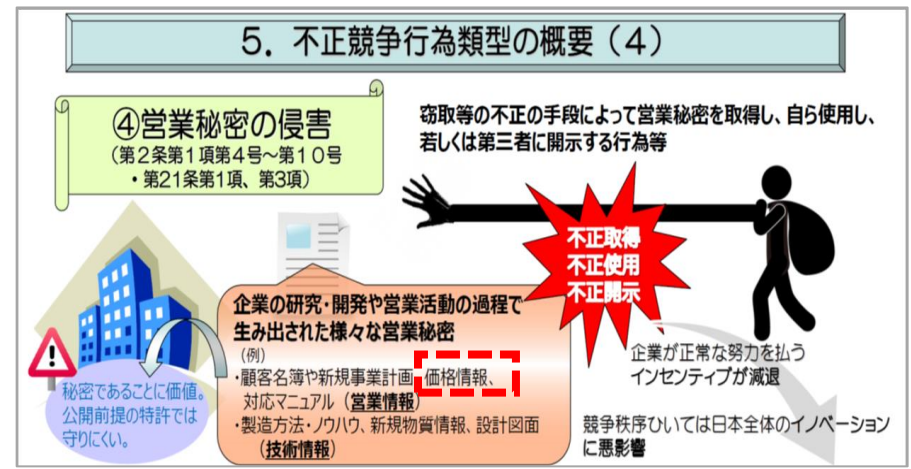
第二条 この法律において「不正競争」とは、次に掲げるものをいう。

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

情報の洗い出しには、ふたつのポイントがあります。

ひとつ目は、紙や電子データなどの目に見える情報だけでなく、従業員が記憶したノウハウ、工場ライン、金型、試作品等も重要な情報だと認識をすることです。そしてふたつ目は、それらの情報をリストにするなど「見える化」し、財産として把握することです。情報は整理すれば社内でも共有することもできますし、そこに従業員からのアイデアも加わって、情報の価値が高くなるというメリットもあるのです。

例) 自社の強みとなる情報資産の例

技術情報	研究開発情報 (実験データ、試作品情報等)、製造関連情報 (製品図面、製品テストデータ、製造プロセス、工場設備・レイアウト)
営業情報	顧客情報 (顧客リスト、クレーム情報、顧客別製品等情報)、市場関連情報 (市場分析情報、競合先分析情報)、価格情報 (仕入れ値、製品価格、利益率等)、取引先情報、接客マニュアル

(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

【別紙3-2】システム投資等による運用コストの効率化効果

JAIPA殿のご要望

物価高という「マイナス面」のみを強調するのではなく、過去の投資および運用の習熟によるコスト改善効果という「プラス面」のデータも等しく開示すべき

当社の考え

赤枠内は構成員限り

- システム投資等による運用コストの効率化効果については、実際のコストには様々な要素が織り込まれているために、具体的な効果額を把握することは困難ですが、『【別紙2-2】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』にてお示したとおり、2020年度から2024年度にかけて人件費単価が□程度上昇する中で、FTTHサービスに係る人件費総額の上昇率は□程度であることからすると、その間で□程度のコスト効率化が実現されているものと考えます。

【別紙2-2の再掲】

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
当社の一人あたりの従業員給与水準※2	東日本	□					
	西日本						

FTTHサービス全体における人件費は□増

※2 NTT東日本・西日本それぞれの月例賃金改定（査定昇給・賞与等含み）（2020年度を100とした場合の指数で表記）

【別紙3-3-1】

卸料金やコストに関する各種データのサービス開始当初からの経年推移の開示

JAIPA殿・ソフトバンク殿のご要望

- 卸料金の適正性検証において中長期投資回収モデルが前提であれば、**開始時からの接続料低減の恩恵が卸先に十分に還元されてきたかの検証**は不可欠。接続料が上昇した直近でデータの開示を強調する一方で、それ以前の**長期にわたる接続料低減期に卸料金が同等に連動しなかった合理的な説明**がなされておらず、また「将来の需要を見越した投資」が、実際には卸先事業者の利益を圧迫する形で「リスクの転嫁」になっていないかの検証も必要（JAIPA殿）
- NTT東西が新規開示した各種情報及び、卸料金に占める接続料以外のコスト（人件費含む）指数について、**サービス開始当初からの経年推移を開示すべき**（ソフトバンク殿）

当社の考え

- 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。
- その上で、卸料金と接続料相当額の連動性については、次頁の「モデル収容数におけるアクセス回線接続料の推移」をご確認いただければ、**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。
- また、**接続料相当額以外の情報（従業員給与・平均ユーザ収容数等）については、法改正やその後の議論を踏まえて、当社として自主的に開示しているものですが、その開示期間については接続料相当額と同様に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。
- なお、接続料相当額については、卸料金の予見性を高めるため、法令で義務付けられた当年度の指数に加えて、将来原価方式で接続料が設定されている将来年度の指数を自主的に開示してきたところですが、現在認可申請中の2026年度から2030年度までの光ファイバ接続料を認可いただければ、今後の事業者間協議において、当該期間の接続料相当額指数を開示していく考えです。

【別紙3-3-2】

卸料金やコストに関する各種データのサービス開始当初からの経年推移の開示

▶ ご要望いただいた各種データの開示は、サービス開始当初からの卸料金と接続料相当額等の連動性を確認したいという趣旨であると理解していますが、卸料金と接続料相当額の中長期での連動性については、事業者協議において、卸料金とモデル収容数における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2025年度までの推移をお示してきたところであり、

① アクセス回線接続料は、2016年度から2025年度にかけて、2ユーザ収容の場合で東日本が▲413円、西日本が▲392円、4ユーザ収容の場合で東日本が▲203円、西日本が▲176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、サービス開始当初からみ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ます。

<モデル収容数におけるアクセス回線接続料の推移>

赤枠内は構成員限り

			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	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	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	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	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	1,228	▲176円
	卸料金												

【別紙3-4】

「リスクとリターンの構造」をどのように卸料金の算定に反映しているのかの説明

JAIPA殿のご要望

NTT東西の言う「連動」は、NTT東西の任意のタイミングで料金改定を行う扱いになっているが、「リスクとリターンの構造」はどのように卸料金の算定に反映されているのか

当社の考え

- **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、中長期のコストに加えて、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ます。
- **「リスクとリターンの構造」については、卸料金を設定する上で、市場環境や競争環境を踏まえて、設備投資に対してどの程度の需要が見込めるかという観点で勘案**しております。

【別紙3-5】東西同一料金の考え方について

ソフトバンク殿のご要望

東西間でコスト構造に差分がある中で、同一料金に揃える際の考え方を明示していただきたい
(東西平均なのか、いずれかに寄せているのか等)

当社の考え

- 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、中長期のコストに加えて、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のご意見を踏まえ、東西で提供料金を同一としています。

4. 光サービス卸の運用改善および普及拡大に向けた取り組み

- 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から公開を許可されている件数だけでみても累計150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。
- その一例として、これまでも光コラボレーション情報ポータルサイトに関する機能追加（ログインユーザ数の拡大やマニュアルサイト開設等）に取り組んできたことに加え、2026年3月にはコラボ事業者の要望を踏まえた注文受付システムの機能改善（申込画面の見直しによる工事日予約変更の利便性向上）を予定しており、今後もコラボ事業者の効率的な運用の推進に寄与していく考えです。
- また、運用改善だけでなく、事業者からのご意見等を参考に、光コラボレーションモデルの普及拡大に向けた新たな取り組み（再卸・リブランドモデルに係る事業者間のマッチング[※]等）を実施しており、今後もコラボ事業者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、サービスの魅力度向上や販売拡大に向けて、共に知恵を絞り、取り組んでいく考えです。

※FTTHサービスに係る事業運営の選択肢を広げるための取組み。再卸・リブランド提供元となりたいコラボ事業者の情報を収集及び公開し、再卸・リブランド提供先として事業を営みたい事業者とのマッチングを促進。

- ・ 再卸：コラボ事業者からの再卸を受けた再卸事業者が、エンドユーザへの販売と役務提供を行う形態（サービスブランドは再卸事業者）
- ・ リブランド：リブランド事業者がエンドユーザへの販売、コラボ事業者がエンドユーザへの役務提供を行う形態（サービスブランドはリブランド事業者）

5. 最後に

- 当社は、パートナーであるコラボ事業者との「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利活用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、コラボ事業者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。（前回のヒアリングにてご指摘いただいた開通納期長延化への対応も含め、サービスレベルの向上に向けて、引き続きコラボ事業者と連携させていただく考えです。）
- 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、コラボ事業者との真摯な協議を進めていきます。