

接続料の算定等に関する研究会（第80回） 事業者ヒアリング ご説明資料 （NTT東西による卸検証結果について）

2024年2月1日

一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会

はじめに（光サービス卸に対する規律・検証の方向性） 1

- 今回に至るまでのNTT東西殿による卸検証については、ガイドラインに基づく事後的な検証であり、加えて、NTT東西殿による「自己検証」という位置付けであるため、不十分な説明に対する総務省様や研究会による牽制効果も十分に働きません。
- これでは、検証の目的である「適正な交渉を促進するための透明性確保」に資する効果は限定的であり、仮に部分的な是正が図られたとしても、事後的な検証であるが故のタイムラグにより、有効な効果が得られない可能性が高いと考えます。
- 現に、研究会等において接続料相当額と卸料金の差額について議論を進めている間に、接続料の上昇傾向が始まったため、接続料相当額に応じた卸料金の低廉化という目的を達することができず現在に至っております。

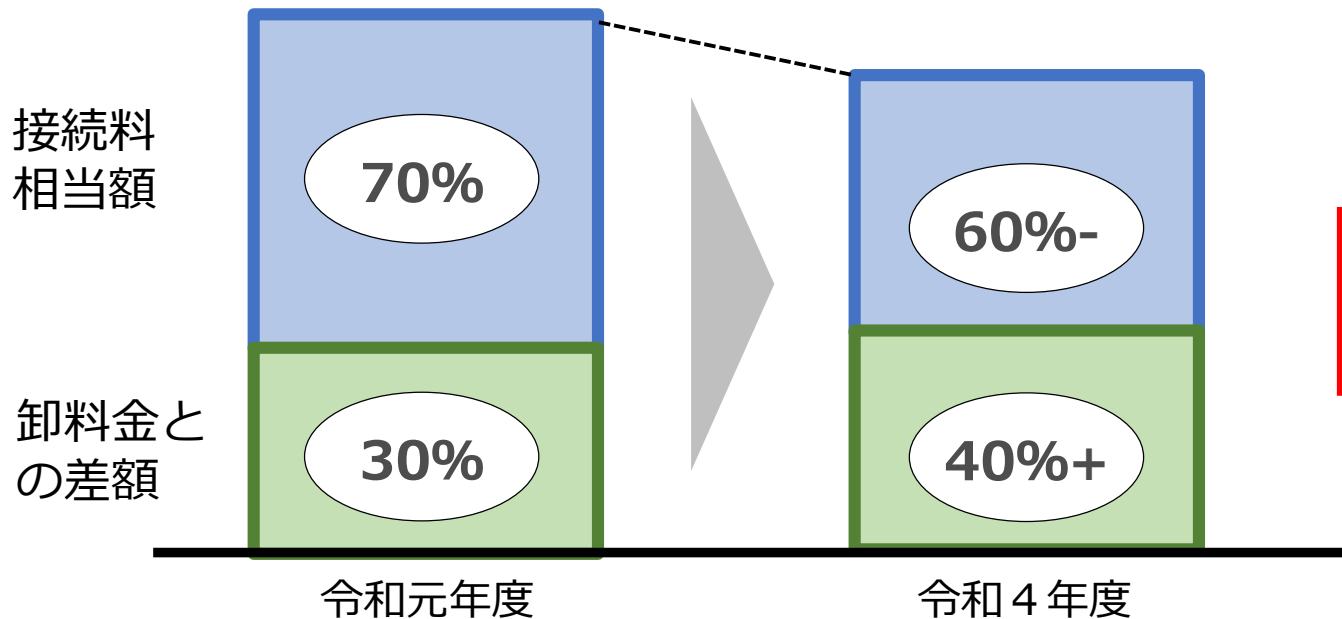
はじめに（光サービス卸に対する規律・検証の方向性） 2

- これまでのNTT東西殿の説明を踏まえれば、卸料金は接続料相当額とは関係なく、独自の理論で設定されていると考えられ、卸料金と接続料相当額の差分の検証を行うことで卸料金の透明性を確保するという卸検証の前提が崩れていると思われます。また、NTT東西殿以外の有力な供給者も存在せず、競争も成立していません。
- そのような状況の現在の卸検証の仕組みにもはや意味はなく、光サービス卸に対する規律・検証の方向性について、根本的に見直す時期に来ていると考えます。
- 具体的には、当協会が情報通信審議会・通信政策特別委員会（第7回）にてプレゼンしたとおり、接続と同等レベルで規制・検証がなされるべきであり、強力で実効性のある規制により、卸料金のキャリアズレート化を実現すべきです。

今回の卸検証結果について（総論）

本来、「はじめに」で申し上げたような厳正な対応を早急を実施すべきと考えますが、それが現実的でないのであれば、直近で必須の対応として、卸検証において「**定量的**」な説明をロジカルに行っていただくべきと考えます。（詳細は次ページ以降）

光卸料金の推移および各年度での構成比



- ① 卸料金と接続料相当額の関係についての説明
- ② 卸料金と接続料相当額の差額についての説明

（数値についてはP7も参照ください。）

① 卸料金と接続料相当額の関係

卸料金と接続料（相当額）に関する認識

報告書の記載内容によれば、NTT東西殿の接続料と卸料金については、以下のように認識されていると理解しております。

	接続料	卸料金
投資判断	将来の需要を見越した投資 (未利用芯線コストや利潤等も算入)	将来の需要を見越した投資
ビジネスモデル	規制に基づき、 <u>単年度のコスト変動に応じてリニアに料金を設定</u>	中長期の需要で投資回収できるよう、 <u>単年度のコスト変動にリニアに料金を変動させない</u>
利用設備	第一種指定電気通信設備	第一種指定電気通信設備 + a
役務提供コスト	接続料原価 (適正原価 + 適正利潤)	接続料原価 + <u>卸の運営・支援コスト</u>
他事業者側リスク	初期の設備投資リスクが <u>ある</u>	初期の設備投資が <u>ない</u>


接続料相当額以外の卸料金の決定要因

- 平成28年度から令和4年度の6年間の間に接続料が大きく下がった時期において、卸料金の低減額がこれまでの値下げ実績程度しか下がらなかった理由を説明いただきたいと思います。
- 具体的には、NTT東西殿が接続料相当額以外の卸料金の決定要因として説明している諸要素について、どのように『需要動向、競争状況、市場価格等の市場環境等』を勘案してきたのか、具体的に説明いただきたいと思います。

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の構造が異なる。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)

乖離が広がっていることについて説明がない

光サービス卸と相互接続のリスクとリターンの関係が、ここ数年で変化したとは思えませんが、卸料金と接続料相当額の差額は増加している状況です。

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、
定量的に示すべきです。

卸料金においてどのように投資と回収を行っているのか？

6. 光サービス卸のビジネスモデル（P6）

- 光サービス卸は、次の考え方を前提としたビジネスモデルとなっているため、接続料とは異なり、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こと
 - ✓ 自ら設備を設置する卸元事業者（NTT東日本・西日本）は、サービス提供開始当初から将来の需要を見越した設備等への投資を行い、中期の需要でその投資が回収可能となること

過去の接続料・卸料金の傾向を比べれば、これまで、卸先事業者は接続料相当分に加え、多額の負担をしてきました。この負担により、**NTT東西殿は既に「サービス開始当初から将来の需要を見越した設備等への投資」を補って余りある過回収ができていないのでしょうか。** 過年度も含めた光卸における投資と回収の状況を定量的に示していただきたいと思います。

また、今後行われる「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っている可能性がある**と思われる。

② 卸料金と接続料相当額の差額

コスト要素それぞれの多寡が不明

第七次報告書では、「より一層丁寧な説明を行うことが適当」と整理されたところですが、今回の検証でも、卸料金と接続料相当額の差額で回収するコストについては、**定性的な説明が積み上げられているのみで定量的な説明がない**と認識しています。

当協会では、昨年行ったプレゼンで「コメントしようがありません」と申し上げましたが、状況は今回の検証でも全く変わりません。

コスト要素（事務局資料P4）のそれぞれについては理解できるものの、数千億円規模の原価（P16参照）の中でシステムコストが大きな割合を占めるとは考えにくく（※）、また、光サービス純増数がほぼ横ばいとなっている中で人件費がどう抑制されているかなども不透明であり、検証の内容が卸先事業者にとって理解、検証できるよう、**各項目の多寡については定量的に示されるべき**と考えます。

（※）仮に開発に50億円要しても、6年で原価償却している場合、全体で数千億円の卸運営コストのインパクトは1%未満

NTT東日本・西日本による自己評価の概要

①光サービス卸の運営に係るコスト

(1) 注文受付 (主にシステムコスト・人件費)

- 【定常業務】 卸先事業者より受注したサービスに関する注文内容確認 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 注文内容の修正対応 (卸先事業者へ個別連絡) 等
- 【有事等の際における対応】 卸先事業者のシステムトラブル発生時における、権限範囲の確認及び復旧対応

(2) 契約管理 (主にシステムコスト・人件費)

- 【定常業務】 契約情報の管理 (契約者名、設置場所、連絡先、付加サービス、オーダ履歴等) 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 卸先事業者の契約情報の変更 (契約者名、設置場所等)、契約書の標準化・契約変更等に伴う事業者個別の進捗管理・状況把握・報告、卸先事業者の更なるリモートワーク推進に向けた電子契約 (クラウドサイン) の利用促進、各種問い合わせ対応等 等
- 【有事等の際における対応】 自然災害発生時における減免対象ユーザ等の特定・管理または解除 等

(3) 料金請求 (主にシステムコスト・人件費)

- 【定常業務】 月次での卸先事業者毎の卸料金計算、請求書・請求内訳発行、収納管理 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 未納・支払遅延の卸先事業者への対応 (督促、分割等)
- 【有事等の際における対応】 卸先事業者が被災した際の減免処理、新型コロナウイルス感染症拡大をはじめとした有事の際の支払期限延長等の対応 等

(4) 問合せ対応 (主に人件費)

- 【定常業務】 卸先事業者向けサポートセンターの運営 (ポータルサイトの使い方、システムの設定・入力方法等) 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 卸先事業者からの依頼に基づくデータ抽出・提供 等
- 【有事等の際における対応】 本人へのなりすましへの対処 (お客様からの契約内容確認→当社 (NTT東日本・西日本) フレッツ光への戻し対応)、新型コロナウイルス感染症拡大による卸先事業者の問い合わせへの対応

(5) 開発・企画 (主に人件費)

- 【定常業務】 新たなサービス卸の検討 (フレッツ光クロス、卸先事業者の要望に応じたサービスメニュー、フレッツ光クロス集合住宅向けの提供開始、フレッツ光ライトプラスの提供終了に向けたマイグレーション施策の検討、NDA契約締結に向けた団体協議の実施等) 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 法令改正に伴う卸先事業者対応 等
- 【有事等の際における対応】 自然災害発生時の被災状況の管理・報告

②光サービス卸の卸先事業者の支援に係るコスト

(1) 卸先事業者向け支援 (主に人件費)

- 【定常業務】 面的な地域の卸先事業者のビジネス支援 (トークスクリプト作成支援、販売促進チラシの雛形提供等) 等
- 【有事等の際における対応】 卸先事業者の不適切営業が発覚した場合のヒアリング・是正対応 等

(2) 奨励金 (光サービス・付加サービス)

光回線、及び付加サービスの新規販売、付加サービスとのセット販売、フレッツ光ライトプラスからの品目変更に対して奨励金を設定

(3) 割引 (工事費)

光サービスの移転工事費 コロナ禍におけるリモートワーク推進に向けた集合住宅におけるVDSL・LAN配線方式から光配線方式への移行工事費 施策の継続 (NTT東のみ)、フレッツ光クロスの初期工事費 施策の開始 (NTT西のみ)、フレッツ光ライト・フレッツ光ライトプラスからの移行工事費 施策の開始、光回線の申込キャンセル抑止に向けた新たな支援金の設定 (NTT西のみ) 等




少なくとも、各項目の金額ベースの構成比を示すべき。

それぞれの構成比が分からない中では、妥当性の判断が困難です。

「仕組み見直しや運用改善」についての説明

2. サービス全般の仕組み見直しや運用改善への対応 (P5)

- これまでも光サービス卸の提供開始にあたり、新たなスキームとなるフレッツ光からの「転用」の実現を含めた光サービス卸提供のための基盤システムの開発や、サービス提供開始後にも「注文受付～工事手配までの納期短縮に向けたビジネス系サービスの受付センタ拡充（2018年度）」、「『事業者変更』の導入によるシステムの大規模改修（2019年度）」、「契約書の標準化・片務的条項の改正・契約変更に向けた全事業者への個別対応等（2020年度）」、「事業者要望に基づく注文受付システムの機能改善（2021年度・2022年度）」等、累次の開発等の対応を行っており、今後も継続的にこういった対応が必要であること
- 直近では、「卸先事業者からの要望をカウント、結果をフィードバックする仕組み」によって受付を行った100件超の要望について、検討やシステム改修等の対応を行っていること（以下、略）



仕組みの見直しや運用改善は、利用者の利便性向上やサービスの品質向上に向け、NTT東西殿と卸先事業者が相互に協力して取り組んだものです。その効果は双方の業務効率化による運用コストの低減にも及ぶものであり、システム開発などのコスト増のみが生じるわけではないと考えます。業務コストの低減も卸料金に反映すべきであり、上記は差額の説明にはなっていないと考えます。

「卸先事業者向け支援」についての説明

②光サービス卸の卸先事業者の支援に係るコスト（P4）

（1）卸先事業者向け支援（主に人件費）

【定常業務】 面的な地場の卸先事業者のビジネス支援（トークスクリプト作成支援、販売促進チラシの雛形提供等）等

【有事等の際における対応】 卸先事業者の不適切営業が発覚した場合のヒアリング・是正対応 等

卸料金における接続料相当額以外のコストは数千億円規模と推測されますが、十分な説明が行われない中、光卸の運営・卸先事業者の支援が効率的に実施されているか疑念がある状況です。

卸先事業者間の公平性の観点では、昨年度の当協会の主張と同様、ISPなどの通信事業者向け卸料金を設定することが重要と考えますが、少なくとも、支援に要しているコストを会計上適切に分離（現在の卸検証で間接費がどのように取り扱われているか不明ですが、間接費も適切に配賦）し、定量的な説明をいただくことが必要です。


「奨励金（光サービス・付加サービス）」についての説明

②光サービス卸の卸先事業者の支援に係るコスト（P4）

（2）奨励金（光サービス・付加サービス）

光回線、及び付加サービスの新規販売、付加サービスとのセット販売、フレッツ光ライトプラスからの品目変更に対して奨励金を設定

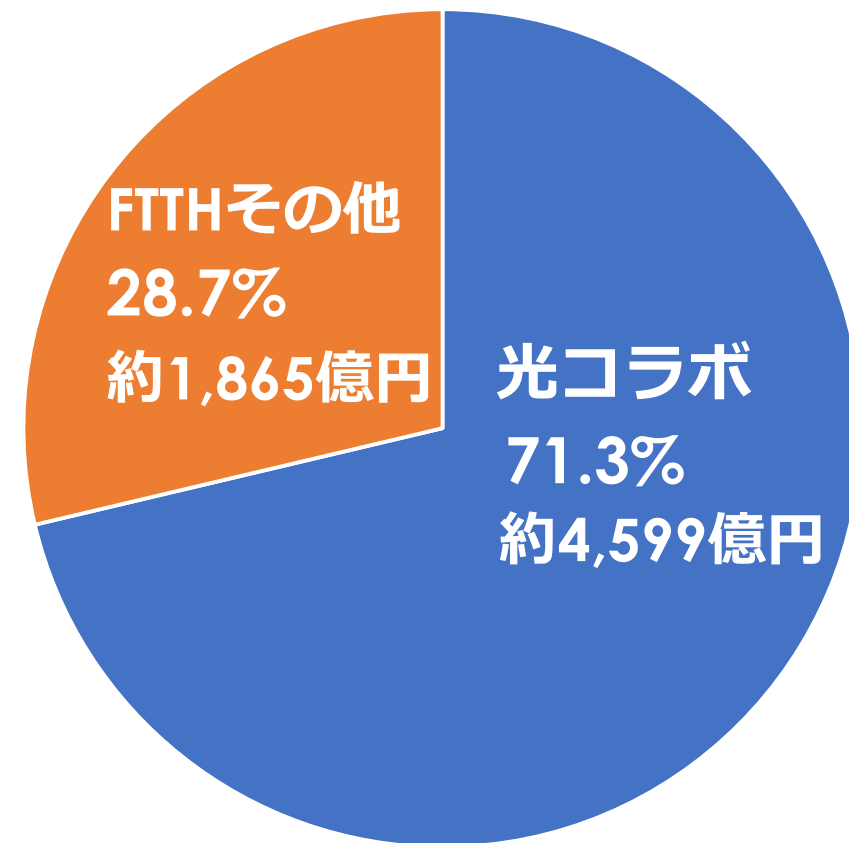
奨励金のコストを卸料金から回収すること自体は認められると考えますが、**奨励金は事業規模の大小にかかわらず、公平・透明に提供されることが重要**と考えます。



光回線数の増加が落ち着いている中で、**「光サービス卸の運営に係るコスト」がここ数年で大きく増加しているとは考えにくい**とは思われますが、奨励金の公平・透明な提供の確保に向けては、卸検証を通じて、**卸料金と接続料相当額の差額に奨励金のコストがどの程度含まれているか明らかにされることで、様々な議論が促進される**と考えます。

	FTTHアクセスサービスの営業費用 (百万円)	FTTH契約数におけるサービス卸契約数の割合	光コラボのトータル原価推計 (百万円)
東日本	¥349,532	74.1%	¥259,003
西日本	¥296,867	67.7%	¥200,979
合計	¥646,399	71.3%	¥459,982
出典	NTT東西 2023年6月公表 指定電気通信役務損益明細表	総務省 電気通信事業分野における市場検証(令和4年度) 年次レポート P127,129	
東日本	https://www.ntt-east.co.jp/release/detail/20230630_01_01.html	https://www.soumu.go.jp/main_content/000900509.pdf	
西日本	https://www.ntt-west.co.jp/news/2306yqbm/jnvt230630_1.html	同上	

FTTHアクセスサービスにおける光コラボの原価推定



その他（団体協議の状況等）

当協会とNTT東西殿の団体協議の状況（NDA締結）

2023年12月に当協会とNTT東西殿の間で光卸についての協議のための**NDAを締結**し、2024年1月に、NDAに基づく最初の協議を実施しました。

現時点においては、協議を開始したばかりであり、具体的な成果は出ていない状況ですが、NTT東西殿の力が圧倒的な固定市場では、当協会の関与による団体協議の役割は重要と考えます。

引き続き、NTT東西殿が協議の場で不当な対応をしていないか、**総務省様に注視いただく**ことを希望します。

接続による代替性の確保について

光卸の接続による代替性を高めるための方策として、当協会としては、金額の透明性を確保した上で提示されることを前提として**光卸の提供形態に対応する接続機能である「NGNのISP接続メニュー」**（ISPがNGNをユーザ単位で利用できる接続機能）を実現することがかねてより重要と考えてきました。

NGNのISP接続メニューが実現しない現状では、今後、当協会においては接続と卸の代替性は「ない」と考えており、本検証の前提となる代替性の評価におきまして「代替性なし」の判断をあらためて求めます。

そのうえで、一度開催されてその後中断されているNGNのISP接続メニューに係るNTT東西殿と当協会の協議の再開について、総務省様のご支援のもと、準備を進めたいと考えています。

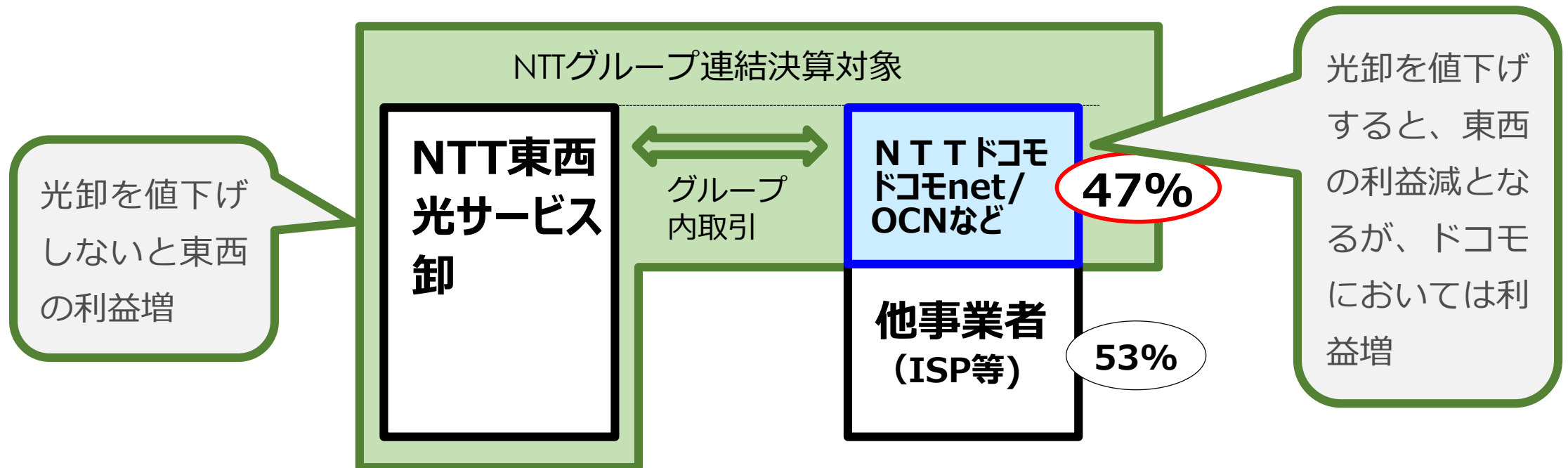
さいごに（光サービス卸の公正で透明な提供に向けて）

本検証の趣旨に基づき十分な検証が行われ、卸料金の低廉化につながることを希望しますが、NTTグループ内では卸料金の設定自体はグループ連結決算に影響がなく、卸料金が高止まりする方が利益拡大となる構図の中で（次頁参考）、NTT東西殿による自主的な値下げが行われないのであれば、前述した規律の強化が必要です。

光サービス卸は、光ファイバ回線について独占的なシェアを占めるNTT東西殿によるFTTH契約数の7割超を占め、公正かつ透明に提供されることが消費者の利益に重要な影響を与えます。

当協会の光コラボ事業者が今後もサービス利用者の拡大、市場の成長に向け取り組んでいけるよう、卸料金の低廉化を引き続き強く希望するものです。

(参考) NTTグループ内では連結で卸料金が高止まりし ても連結で影響が少ない



(比率は各年次引用
データに基づく概算
値)

【引用データ出典】
電気通信事業分野における市場検証 (令和4年度) 年次レポート P129
NTT東日本・西日本における光回線の卸売サービスの提供状況 (令和4年度) について (報告) P12より
URL : https://www.soumu.go.jp/main_content/000904670.pdf

(参考) NTTグループ内では卸料金の多寡によらず利益は同じ

数値は仮のものです。

1. 卸料金1,200円、卸原価800円のケース

	NTTグループ連結			ISP 1 向け	ISP 2 向け	ISP 3 向け	合計
	東西→ ドコモ	ドコモ →ユーザ	合計				
エンドユーザー向け料金		1,500	1,500				
卸料金 (東西の卸先事業者向け料金)	1,200	1,200	—	1,200	1,200	1,200	
卸原価 (実態原価)	800		800	800	800	800	
NTTグループ利益	400	300	700	400	400	400	1,900

2. 卸料金1,000円、卸原価800円のケース

	NTTグループ連結			ISP 1 向け	ISP 2 向け	ISP 3 向け	合計
	東西→ ドコモ	ドコモ →ユーザ	合計				
エンドユーザー向け料金		1,500	1,500				
卸料金 (東西は売上高、卸先は仕入原価)	1,000	1,000	—	1,000	1,000	1,000	
卸原価 (実態原価)	800		800	800	800	800	
NTTグループ利益	200	500	700	200	200	200	1,300

