

第70回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和5年3月30日(木) 10:00~12:00

場所 オンライン会議による開催

出席者 (1) 構成員

辻 正次 座長、相田 仁 座長代理、酒井 善則 構成員、
佐藤 治正 構成員、関口 博正 構成員、高橋 賢 構成員、
西村 真由美 構成員
(以上7名)

(2) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 田中 康之 相互接続推進部長
井上 暁彦 経営企画部 営業企画部門長
西日本電信電話株式会社 藤本 誠 経営企画部 営業企画部門長
田中 幸治 設備本部 相互接続推進部 部長
KDDI株式会社 関田 賢太郎 相互接続部長
松原 遼 相互接続部 接続制度グループリーダー
ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 通信サービス統括部
相互接続部 部長
小林 一文 渉外本部 通信サービス統括部
相互接続部 アクセス相互接続課 課長
南川 英之 渉外本部 通信サービス統括部
相互接続部 移動相互接続課 課長
一般社団法人テレコムサービス協会
山田 敏雅 FVNO委員会 委員長
三宅 義弘 MVNO委員会 運営分科会副主査
一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会
立石 聡明 副会長
小畑 至弘 常任理事
一般社団法人IPoE協議会
石田 慶樹 理事長

山田 大輔 事務局

株式会社NTTドコモ

(3) ヒアリング事業者

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社

中尾 英次郎 渉外部 渉外室 室長

(4) 総務省

竹村総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、近藤総務課長、
飯村事業政策課長、片桐料金サービス課長、寺本料金サービス課企画官、
永井料金サービス課課長補佐、前田料金サービス課課長補佐

■ 議事概要

- 加入光ファイバ等の提供遅延に係るNTT東日本・西日本からの報告結果について
 - ・ 事務局より、資料70-1について説明が行われた後、ソフトバンク株式会社、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社及び一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会より、資料70-2から70-4について説明が行われ、その後質疑が行われた。
- 第一種指定電気通信設備の接続料の算定における適正利潤に関するヒアリング
 - ・ 東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社より、資料70-5について説明が行われた後、質疑が行われた。
- シェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定方法の見直しについて
 - ・ 事務局より、資料70-6について説明が行われた後、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社より、資料70-7について説明が行われ、その後質疑が行われた。

■ 議事模様

○ 加入光ファイバ等の提供遅延に係るNTT東日本・西日本からの報告結果について

【辻座長】 それでは、議事を開始いたします。

本日の1つ目の議題は、加入光ファイバ等の提供遅延に関するNTT東日本・西日本からの報告結果についてであります。

加入光ファイバ等の提供遅延に関しましては、本研究会第六次報告書において整理された考え方を踏まえ、総務省からNTT東日本・西日本に対して要請を行い、同社から本年2月に総務省に対して報告があったところであります。

今回は、その概要や分析結果について事務局から御説明いただいた後、ソフトバンク株式会社、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社及び一般社団法人日本インタ

一ネットプロバイダー協会より、本件に関する最近の状況等についてヒアリングを行い、意見交換をいたしたいと思います。

それでは、まず事務局より御説明をお願いいたします。

(事務局より資料70-1に基づき説明)

【辻座長】 どうもありがとうございました。

では続きまして、ソフトバンク株式会社から御説明をお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。それでは、資料70-2に沿って御説明させていただきます。

主に当社の加入光ファイバの接続に関しまして、NTT東日本・西日本さんと継続的に事業者間協議をさせていただいているところです。既に改善いただいている施策や、今継続的に検討いただいている施策等もありますが、今回引き続き改善をお願いしたい具体的な項目が2点ほどございますので、そちらについて説明させていただきます。

3ページ目です。まず1点目になりますが、当日事故付き・工事直前延期に関して、下に加入ファイバの申込みから開通までのフローをお示ししていますが、当日事故付き・工事直前の延期というのは、フローの末端の7番の工事のところが発生している事象です。発生割合は直近だと数%程度で、頻発しているわけではありませんが、このフローの最終プロセスの⑦の工事では延期・やり直しが発生すると、お客様サービス提供開始が直近に迫っており、早急なりカバリーが必要になるため、できる限り、この⑦の工事における事故付きの発生は低減していきたいところです。

4ページ目です。当日事故付きに関しましては、昨年年第57回会合でも当社がプレゼンした内容です。

5ページ目です。当日事故付きの主な原因と低減に向けた対策について、原因の詳細分析を実施しております。以下に示しておりますように、大きく5つの要因が考えられ、中にはNTT東日本・西日本さん起因だけではなく、お客様と接続事業者との間の連携ミス、連絡がうまくいっていないことによって事故付きが発生するという要因もあり、その両面で対応の検討が必要と考えています。

6ページ目です。具体的な協議です。当日事故付き以外にも様々協議していますが、当日事故付きのみに関しても、直近で継続的に協議しているところです。

7ページ目は、低減についての取組状況です。先ほど5ページ目でお示した主な要因の中で、潰せるところをどんどん潰していっているところですが、一番左の芯線不良に関して、これをゼロにするのはなかなか難しいのですが、割合としては非常に大きいところ です。発生の要因としては、人的ミスというより芯線不良が一番多く、発生したら早急なリカバリーをしていくということで協議しています。

また、施工ミスや工事の事前の準備漏れのリカバリー・対策に関しては、NTT東日本・西日本さんから、引き続き改善に向けて取り組んでいるとの報告をいただいております。

中央の設計不備に関しては、これはPDの輻輳などについて、空き状況等をシステム上で管理いただいているところ、そのシステム管理上の情報と実際の状況がずれているために当日事故付きになるケースで、この点の精度向上については、今回引き続き改善をお願いしたいところです。

お客様都合については、接続事業者がしっかりとお客様と連携を取って、ミスなくやっていくということで、接続事業者でも引き続き改善を図っているところでございます。

以上が1点目です。

2点目が、事前工事と開通工事の稼働取得に関しての、NTT東日本さんと西日本さんの運用の差分に関してです。

9ページ目です。開通工事におきましては、下の図に記載のとおり、主に2つの工事が走ります。まず、引込線工事とよく呼んでいます、事前工事に相当するところと、お客様ビル・お客様宅内における最終的な開通工事の2つがプロセスとして走ります。

10ページ目です。この事前工事と開通工事の2つのプロセスの稼働取得において、東西で現状の運用に差分が生じております。NTT東日本さんの現行のフローでは、接続事業者は、工事の稼働取得をシステム上で行き、基本的に、このワンアクションをもってNTT東日本さんの方で開通工事日を確定し、事前工事を同日に工事できるよう調整いただき、開通工事を実施するという流れになっています。一方、NTT西日本さんの現状では、まずお客様と事前工事の日程調整した後に、電話若しくはメールで事前工事日をNTT西日本さんに連絡します。その後、次のステップで、これはNTT東日本さんと同じですが、システムで最終的な工事稼働の取得を行うという、2アクション発生している状況です。

NTT西日本さんにもこのプロセスの改善は検討いただいております、NTT西日本さんから今御提案いただいているのが、事前工事の日程調整と最終的な宅内工事の日程の調整を、今までは順番に、時系列で調整する必要がありましたが、これを並行して行う

ことができるように改善していただいております。ただ、事前工事の調整でのメール・電話ベースのやり取りと、最終的な工事稼働取得のシステム入力、こちらがまだ2アクション必要になるため、この2アクションを、NTT東日本さんが現行行っている1アクションのみとなるよう、簡素化・シンプル化していただきたいというのが当社の要望です。引き続きこちらも検討いただきたいと思っております。

最後、12ページ目がまとめです。こちらは先ほど申し上げたとおり、2点ほど引き続き検討をお願いしたいという要望と、接続事業者側でも、特にお客様とのコミュニケーションミスなどを削減、撲滅すべく、プロセス改善を図っているというところです。

当社からは以上になります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

続きまして、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社から御説明をお願いいたします。

【SNC】 ソニーネットワークコミュニケーションズでございます。

まず、昨年ヒアリングいただいたところから、NTT東日本・西日本様には協議も含め御対応いただき、感謝しております。その後の経過と改善案などを本日は御報告申し上げます。

5ページ目です。加入光ファイバの納期状況を御報告させていただきます。申込みから提供可能時期の回答の部分については、昨年度から比べますと、NTT東日本・西日本様に御対応いただいた結果、良化傾向でございます。しかしながら、一部ではまだ平均で3週間を超えるエリアが残る状況となっております。

6ページ目をお願いいたします。こちらは提供可能時期までの日数でございます。標準対応期間は1か月ですが、こちらも昨年に比べますと、シェアアクセスをはじめ改善が見られるものの、条件により標準対応期間を超えるエリアがまだ残るという状況になってございます。

1ページおめくりいただきまして、7ページ目です。前ページがNTT東日本・西日本様の提供可能日までの期間でございましたが、このページにつきましては、実際に工事を行った日までの平均を出しております。シェアアクセスのみ載せておりますが、この2ページの差分が、工事稼働枠の空き状況の影響が現れる部分であるかと思っております。もちろんお客様の状況もございしますが、引き続き、柔軟な対応により、工事枠の調整など御継続いただければと考えております。

9ページ目でございます。こちらは局内ダークファイバの納期状況でございます。引き続き、標準対応期間1.5か月を超える状況が継続していますので、定められた期間内に完了いただくよう改善いただきたいと考えてございます。

11ページ目でございます。こちらはNTT東日本様のエリアのコロケーションの状況でございます。自前工事申込みを起点としまして、図面の受領日、設備提供日の回答、設備提供日をそれぞれ記載してございます。実際3段目の自前工事ができるようになるまで、接続約款の例外規定に該当する場合や、設備構築が必要な場合もございますので、全体的に長い納期となっているかと存じます。自前工事までの期間が長くなるようなケースでは、いつ工事ができるのかといった点に関しまして、予見性を高めていただきたいと考えているところでございます。

次のページはNTT西日本様の分ですので割愛させていただきまして、13ページ目においては、NTT東日本・西日本様の工事日がいつになるのかといったお客様からの問合せの状況を記載してございます。昨年ここで御報告させていただいたときは、かなり件数が多かった部分ですが、御対応に合わせて徐々に減ってきております。ただ個別に納期が長い案件にはまってしまうと、やはり苦言をいただくという状況は変わりがないところですので、これからの繁忙期において、どういった影響が出るかについては注視しております。

15ページ目にここまでご説明した状況をまとめております。

加入ダークファイバについては、安定して30日以内の工事ができるような運用がお客様利便につながると考えており、そのように改善いただけるとありがたいと考えております。

局内ダークファイバ、コロケーションについては、さらなる納期改善を検討いただけないものかと考えております。

また、サービス総合工事の課題につきましては、先ほどのソフトバンク様の事前工事と開通工事の稼働取得における運用差の課題と同様ですので、説明は割愛いたしますが、弊社としてもNTT西日本様と協議はさせていただいておりますところ、まだ具体的な見通しが立っていない認識ですので、引き続き協議を続けていきたいと考えております。16ページ目には、先ほどのサービス総合工事のフローを入れておりますが、ここも先ほどソフトバンク様の御説明にありましたので、割愛いたします。

18ページ目は、改善に向けた御提案です。

まず、サービス総合工事の改善につきましては、先ほどソフトバンク様から説明があり

ましたとおり、NTT東日本様と同等のスキームで、ワンステップで対応していただく形が適当なのではないかと考えております。できましたら、繁忙期が終わる前の4月中など、早いタイミングで開始いただきたいという要望をいたしております。

工事体制の強化につきましては、工事逼迫により期間が長期化するエリアがまだありますので、継続して御対応いただくことが重要ではないかと考えます。

お客様への提供遅延情報の提供でございますが、工事の遅延やトラブル、先ほど当日事故付きの話もございましたが、こういった場合のお客様への御説明の際にNTT東日本・西日本様のお名前を出せないというルールになっており、お客様が不信感をいただくようなケースがございますので、引き続きNTT東日本・西日本様とも協議させていただきたいと思っておりますし、ここは少しルールが必要なのではないかと考えております。

最後に、接続約款の見直しについて、提供遅延を解消するためには、こういった接続ルールの見直しを行うことで提供時期の実効性を高めることが適当なのではないかと考えますので、最後のページに記載させていただいております。

加入光ファイバについて、現在いくつか接続約款の適用に係る期間を設定いただいているところ、これを超えてしまうと天井がないという状況になりますので、まずは中間回答で工事めどをいただいた場合には、1か月以内に改めて工事可能な日付をいただくなど、見直しをいただけないかという案でございます。

下段につきましては、コロケーションについてです。これも接続約款に規定されている項目がいくつかございますが、やはり空調や電源といった設備増設に関連する事例においては、仕組み上も長期化するところがあり、苦慮する点になっております。設備提供上やむを得ないということは理解しておりますが、待ち続けるしかないという状況でもございますので、何かしら目安を設定していただくことも必要かと考えております。また、例外に当てはまっても、申込みから90日で設備提供するというような上限ルールがあれば、さらに良いのではないかと考えてございます。

また、自前工事については、危険工程などの場合、NTT東日本・西日本様の立会いをいただく必要が生じますが、ここも日程調整に時間を要するところではあります。現在、オンラインでの立会いを試行いただいておりますが、これを拡充するのが有効ではないかと考えており、例えば接続事業者側のスマホカメラでこれができるようにするなど御考慮いただけると納期短縮の一策になるのではないかと考えております。

こちらで発表を終わります。ありがとうございました。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

では続きまして、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会からお願いいたします。

【日本インターネットプロバイダー協会】 日本インターネットプロバイダー協会、立石です。

それではまず1ページ目、F T T H提供に関する団体協議の経緯についてです。N T T 東日本・西日本殿の光サービス卸の提供遅延については、当協会は、2021年に発生したN T T 西日本殿のシステム改修に伴う提供遅延に関して継続的に議論してきたところですが、こちらは2022年末に終了しています。直近では、光サービス卸において継続している工事遅延の状況、特に現場調査の問題に関して複数の会員 I S P から問題提起があったことから、N T T 東日本・西日本殿との協議を継続しています。ソフトバンク殿やソニーネットワークコミュニケーションズ殿とよく似た事例かと思えます。

次に、現在も継続している課題についてです。提供遅延の問題に関する第2回協議におきましては、現調の問題に関してN T T 東日本・西日本殿から詳しい説明とデータが提供されましたが、当協会としては、一部地域における提供遅延は依然として継続していること、N T T 東日本・西日本殿の説明が、現場の運用実態と合っていないのではないかといい、いわゆる現場とN T T 東日本・西日本殿の本社の間でずれがあるように感じるといことで、こうした点についても継続して協議及び状況の改善に御対応いただきたいと思えます。

ページめくっていただきまして、問題の1つ目について、一部地域において提供遅延は依然と継続しているようです。エリアごとの状況については改善しているようですが、協会の会員である複数の地域 I S P においては、都道府県単位で見れば提供遅延の問題は継続しているという認識です。特に現調が必要なケースにおいては、現調・結果通知などに長期間を要するため、利用者への提供が大きく遅延します。今のところ平均で4か月半となっており、これは法人が事務所移転を伴う際に大きな問題となっています。さすがに半年や10か月待つということはないようですが、商売をやっている方にとっては致命的ですので、御対応をお願いしたいと思います。

ある地域の提供遅延の状況ですが、2016年4月から2022年9月の間で、2022年の4月あたりから所要日数が伸びているというところがございます。

このように、最近になって改善してきているようですが、問題の2つ目としては、説明

が現場の運用実態と合っていない面があるのではないかと考えています。現調を実施するパターンや手順については、当協会との団体協議においてNTT東日本・西日本殿が説明された内容と、現場のISPが見た運用実態が違う、説明にずれがあるということがよく聞かれております。

当協会の会員の声の一例を紹介します。

現調が必要な場合、調査結果返却後でないと工事日程が予約できないため、結果として、現調が不要な場合に比べておおよそ2倍の日数がかかっており、現調対象者の工事日程取得を優先するなど、運用手順の見直しが必要ではないかと考えているとの声があります。

また、ISPがNTT東日本・西日本殿に工事を申し込むときに、ISPに提供されているシステムを通じて工事日を選びます。この際、ISP側で事前に現調が必要と考える場合、現調ありを選びますが、選べる場合と選べない場合があります。しかし、現調ありを選択するとエラーとなるため、NTT東日本・西日本殿のコラボ事業者向け支援センターへ連絡し、事情を説明して、該当事業者の入力内容を述べて、やっと現調請求ができるようになります。その場合でも現調の必要性の判断はNTT東日本・西日本殿が行うため、必ずしもISPの求めるとおりの現調が行われるわけではなく、実際、現調の必要性はNTT東日本・西日本殿も工事業者に発注する段階でないと分からないという形のようにです。

NTT東日本・西日本殿の説明では、現調を実施する場合には、同時に工事日の予約が可能ということになっています。ISP・卸先事業者はオペレーションを通じてシステムを理解しているため、現調の全体像や仕組みが十分把握できていない可能性はありますが、いずれにせよ丁寧な説明を求めたいと思います。また、ISPは、法人向けでは現調が必須と認識していますが、NTT東日本・西日本殿の説明では、少し違うようです。

また、現場のISPから見ると、NTT東日本・西日本殿の工事の現場には以下のような運用実態があり、改善が必要ではないかと考えております。

推測する問題点です。1つ目、光回線工事班の不足が挙げられます。現場工事担当者によれば、慢性的な人手不足があると聞いております。単に採用難という状況に加えて、工事の安全確保名目で、1班当たりの要員数が以前は2～3名だったところから4名以上に増えていて、組成可能な班の数が減少したといたします。CATV事業者の工事では1班1名の場合もあるということで、工事内容に応じて1班当たりの要員数を見直すべきでないかという意見です。

また、工事班配置と需要の不適合という点です。工事ニーズのないところに工事班が配

置されているときがあるといいます。工事予定がなくても、例えば水曜日はこの地域というように、既定の配置ルールが適用されていて、無駄が生じているのではないかと。より需要に応じた柔軟な配置最適化の余地があるのではないかと考えています。

3つ目、工事会社の多重委託構造に起因する責任の所在の曖昧化です。工事はNTT関連会社の1次元請を通じて、2次請け、3次請けなどに委託される形ですが、工事トラブルがあった際に、1次元請が謝罪に来たことがあるなど、責任の所在が曖昧になっているようです。工事班配置の実務をNTT東日本・西日本殿が確実に実施して、現場の実情や課題を掌握してほしいという意見です。

それから4つ目、現場裁量の縮小です。工事現場のイレギュラーな対応については、数年前までは現場やNTT東日本・西日本殿の各支店の裁量が大きく、配線経路の柔軟な変更など、お客様目線での迅速な対応が行われていたようですが、現在はマニュアルが徹底されており、軽微な不測の事態であっても、そのマニュアルどおりに実施するために工事が中断されており、現場裁量を元に戻すか、拡大すべきではないかと考えています。

最後の点になりますが、状況判断の過度な本社集権です。NTT東日本・西日本殿の本社の状況判断は、東日本、西日本、若しくはブロックなどで平均化されたデータに基づいております。これでは県や市町村単位などの局所的なばらつきが平均化されてしまって、問題の実態がつかみづらくなるのではないかと。また、人口の少ない地方が置き去りにされやすくなるのではないかと。都道府県ごとのデータ集約や、各支店の生の声を聞くなど、判断の基となるデータや実態の把握を、より先端といいますか、現場に近いところでやっていただきたいと考えております。

以上になります。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの事務局及び各社からの説明につきまして御質問がございます構成員の皆様方は、チャットもしくは御発言にてお知らせください。また、事務局から説明がありましたNTT東日本・西日本からの報告につきまして質問のある場合は、同社もオブザーバーとして出席しておりますので、同社に質問していただいても結構でございます。

【辻座長】 それでは、西村真由美構成員、お願いいたします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。御説明どうもありがとうございました。全体的な傾向として、工事までの日数が減り早期の工事が実現しているということが傾向として分かり、大変ありがたく思っています。また、工事遅延の原因として、ソニーネット

ワークコミュニケーションズさんから、NTT東日本・西日本さんの名前を出す・出さないという話がありましたが、ユーザーの立場からすると、NTT東日本・西日本さんの名前を出されると、NTT東日本・西日本さんと自主交渉して納期が早まるのかという期待をしてしまうところがありますので、そういった点をNTT東日本・西日本も危惧しておられるのかなという気がします。そのため、NTT東日本・西日本さんの名前を出す・出さない云々というよりは、早めに情報提供いただいたり、遅延の理由や開通のめどを御説明いただいたりという点をぜひ徹底していただきたいと思っています。

以前のNTT西日本さんのシステムトラブルエラーというのは、結構特殊な話でしたが、そういった場合はきちんとNTT西日本さんも対応いただいていたと思います。そういう事情がないように願いますが、もしまたあった場合には対応いただきたいと思っています。

以上です。

【辻座長】 佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。ありがとうございます。全体的にコメントと質問があります。

初めに、NTT東日本・西日本からの報告については、改善の傾向が見られるということで、ここはNTT東日本・西日本の努力を評価しようと思ったところです。他方、接続事業者の話の聞くと、やはりまだまだ道半ばで、様々な問題があるということが分かりました。問題点を整理して、多くの問題の中で、特に速やかに対応することが期待される問題を集中的に議論していくことが必要ではないかと思っています。

また、議論を聞くと初めは事業者間の問題のように見えますが、やはり最終的にユーザーに迷惑がかかる問題だと思っていますので、何か月も遅延するという事は大きな問題であり、ユーザーに対しての負担ですから、できるだけ速やかに対応すべきと思っています。

データ等はまだ十分に読み込めていないので、各事業者からの意見についても少し理解深めて、追加質問しようと思っています。

質問としては、先ほど西村構成員が言われたところで、私も確認させていただきます。NTT東日本・西日本が遅延の原因であるということ、接続先事業者がお客様に説明できないという状況が本当にあるのかどうかということです。お客様としては、なぜ遅れているのかと必ず聞くとしますので、遅れている理由を説明するのは事業者の責任ではないかと思っています。そのような中で、NTT東日本・西日本が遅延の原因であるようなことを顧

客に説明してはいけない、そういう指示をした事実があるのか、あるいは、そういうことをきちんと説明しても問題がないと言っていただけなのか、NTT東日本・西日本に確認させてください。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは、NTT東日本・西日本、お願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT西日本の田中です。西村先生も佐藤先生も、御質問、コメント等ありがとうございます。本件、私のほうから1年前に、改善の方向性含めてプレゼンさせていただいたものでして、西村先生がおっしゃったとおり、システムトラブルで大きな御迷惑をかけて、この論点がさらに大きくなったと思っています。リードタイム等の品質に関しては、佐藤先生もおっしゃるとおり、事業者間というよりは、大きな意味で、最終的にエンドユーザーであるお客様にご迷惑をおかけしないということ、品質を良くするということが経営課題だと思っています。事業者間で協議をしながらより良くしていくということは、間違いなく、引き続きやっていきたいと思っていますので、御心配なくというところでございます。

佐藤先生から御質問のあった、提供遅延が発生した際にNTT東日本・西日本の名前を出せるかどうかということですが、これもソニーネットワークコミュニケーションズさんとも協議をさせていただいております。NTT東日本・西日本の名前を出すことについては、どういうケースでどういう言い方をするのかについて協議を進めた中では、具体的な要望があまりなかったと認識しておりまして、今回の報告もその様な結論としてご報告させていただいております。

今回またソニーネットワークコミュニケーションズさんの方から、引き続き検討したいという御要望が出てきましたので、引き続き協議をさせていただきたいと思います。誰の責任かということよりは、予見性を持って、お客様にとって、いつ頃開通するのか、さらには、もし長くなるのであれば、どの程度の期間遅れるのかという理由等をしっかりと事業者間で共有しながら、最終的にエンドユーザーに説明できる体制をつくるのが本質ではないかと思っていますので、引き続き協議を進めさせていただきます。

【佐藤構成員】 まず、NTT東日本・西日本が言われたように、最終的に迷惑がかかっているのは、事業者以上にお客様だということ。お客様により良いサービスをより安く提供していくことが企業の責務だと思っていますので、それをきちんとお願いいた

ことは良かったとは思いますが。

現場でのミスコミュニケーションもあると思いますが、言い方や内容についてもう少しきちんと整理して、なぜ遅れたのか、いつ開通するのかという情報について、きちんとお客様の質問に答えられるような環境をつくっていただくことを期待しています。協議の状況が整理できましたら、研究会の場で、構成員限りの情報としてでもお知らせいただけるとありがたいです。

以上です。

【NTT東日本・西日本】 ありがとうございます。事業者間で協議をしながら、より良い情報提供等に努めていきたいと思えます。突き詰めていくと、お客様からもう要らないと言われてしまうと両社の損失になりますので、そうならないようにしっかり連携していきたいと思えます。よろしくお願ひします。

【辻座長】 御回答ありがとうございます。トップと現場の対応の連携も大事になりますが、その点も色々と接続事業者等から御意見いただひていますので、またお考え願ひたいと思えます。

では続きまして、関口構成員、お願ひいたします。

【関口構成員】 関口でございます。資料70-1の36ページ目のところで、局内ダークファイバについて、NTT東日本さんは全体的には概ね値は良好とお見受けしましたが、北海道に関しては、令和3年から最大でも遵守率が2%しかないという状況が1年半も続いているようです。状況としては、第2四半期から一部エリアで工事体制の強化を開始すると書いてありますが、これは北海道特有の事情があったと考えたほうが良いのでしょうか。補足的な説明をお願ひできれば幸ひでございます。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の田中です。

一言で言うると、申込みに対する稼働がアンマッチだったということになります。稼働については、先ほど関口先生から御指摘があったとおり、去年の12月から体制を強化しています。数字としては、今回の報告範囲には反映されていないのですが、回復傾向にあるといった現状です。また、北海道の遵守率のパーセンテージが変わっていなかったのは、私たちが気づくのが遅かったのですが、物品枯渇で申込みが積滞しておりました。それを処理して、数値も上がってくるかと思っていたのですが、結局その積滞を解消するのに時間もかかったので、その悪循環を消すためにも体制を強化したといったところですが、御迷惑かけておりますが、数字は必ず上がってくるというふうに踏んでおります。よろしくお

願いたします。

【関口構成員】 ありがとうございました。よく分かりました。

【辻座長】 1点私から。コロケーションの問題については、申込みがあつてラックを1台置く場合、それだけでは済まず、空調や区画を大きくするといった対応が必要だと思います。その都度その都度考えるとなると、急に区画や架台、空調を增強することはできませんから、コロケーションの申込みがあつた際に、これから空調工事をするので1年待ってくださいとか、部屋を大きくしますからといったような対応をすることになってしまいましたが、そうならないよう、事前に、計画的に予測して対応されているのだと思います。その点の対応についてはいかがでしょうか。

どちらの田中さんでも結構ですので、お答え願えますでしょうか。

【NTT東日本・西日本】 NTT西日本の田中です。辻先生、ありがとうございます。先生のおっしゃるとおり、基本的には、コロケーションにおけるスペースや電力系の装置については、今後も計画的に打っていくつもりでおりますし、これまでもそうしております。

ただ、計画というのは、スペースもそうですが、整流器等の装置については、打ったときには当然容量があつて、どんどん容量がなくなっていくものでして、それを計画的に事前に予見できるかということ、やはり、あるトリガーによって設備を打っていくことになるので、たまたまそのトリガーにあたってしまうのか、容量に空きがあるかというタイミングの問題で、可能・不可能が出てくると思っています。そういった計画、予見性についても事業者間で連携しながら、より準備を早めることが、NG回答を少なくすると思っていますので、そういった努力は引き続き進めたいと思っています。

【辻座長】 それで結構です。

過剰設備の問題もありますから、先にどんどん手当てされていきますと、それが埋まるのかといった議論も過去ありました。その点については、やはり予見性といいますか、需要予測等々を見て適切な設備を常時、余裕を持つように計画をされていたら、それで良いのではないかと思います。

【NTT東日本・西日本】 装置や工事ごとに設計期間を定めておまして、例えばエンジンなどの大きなものは、やはり長期的に予測をしながら考えていかないといけませんし、一個一個のパッケージ単位では、デイリーで対応できるものもあります。そういった工事規模に応じた設計期間を意識しながら対応していますので、しっかりやっていきたい

と思います。

よろしく申し上げます。

○ 第一種指定電気通信設備の接続料の算定における適正利潤に関するヒアリング

【辻座長】 それでは続きまして、2つ目の議題です。第一種指定電気通信設備の接続料の算定における適正利潤に関するヒアリングに移りたいと思います。

本件は、本年5月に予定されています将来原価方式による加入光ファイバ接続料の改定に係る接続約款変更申請に先立ち、本研究会において接続料における適正利潤に係る論点について検討するものであります。

本日は、第68回会合で事務局から論点提示のあった内容につきまして、NTT東日本・西日本から御説明いただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、NTT東日本・西日本より御説明をお願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上です。私のほうから、NTT東日本・西日本を代表しまして、資料70-5に沿って御説明申し上げます。

本日は、論点1としまして、 β 値の適正性。論点2としまして、平均自己資本利益率の算定方法についてプレゼンさせていただきたいと思います。

まず、 β 値の適正性についてです。2ページ目は、当社の事業リスクに対する認識です。当社の事業リスクは、モバイルのNTTドコモ社、あるいはNTTドコモ社を主たる構成要素とするNTT持株会社と比べまして、また、現行の β 値が設定された平成11年当時から比べましても、当社の事業リスクの度合いは高まっていると考えてございます。

理由としましては、詳細は後ほど御説明いたしますが、1つには、固定通信からモバイル通信へブロードバンドサービスの需要移行が進んでおり、固定通信設備に係る投資の未回収リスクが高まっているということ。2つ目は、固定通信を含むNTT持株会社とモバイル事業のNTTドコモ社、この両者の β 値の関係から見まして、株式市場は、モバイル事業のリスクに比べて固定事業のリスクを高いと評価していると考えられることが挙げられます。また、管理部門は利用部門に比べて事業リスクが低いのではないかという御指摘があろうかと思いますが、当社としましては、両部門は固定通信事業の事業リスクを共有しており、その事業リスクを区分して評価できるものではないと考えているところでございます。詳細は3ページ目以降で御説明いたします。

3 ページ目は、固定通信の需要動向と設備投資の未回収リスクについてです。下のグラフを御覧ください。2007年度には年間270万の光の純増がございましたが、徐々に下がってまいりまして、今年度の見込みとしましては年間35万純増、ここまで下がってきております。需要の飽和というところもございますが、NTTドコモ社のhome 5Gや、ソフトバンク社のSoftbank Air、こういったホームルーターが非常に人気になって需要を伸ばしております。光の需要を奪っている状況が顕著になってきていると認識しております。このまま光の純増の低減傾向が続きますと、数年先には純減に陥るという状況も想定される中、光の未償却残高は2021年度末時点で9,500億円あります。この全てとは言いませんが、将来的に減損せざるを得なくなるような事業リスクが存在すると認識しているところでございます。

続きまして4 ページ目でございますが、NTTドコモ社、ソフトバンク社のホームページの抜粋でございます。ホームルーターは、家のコンセントに電源を差すだけで、データ量無制限の高速5Gが使えるということを売りにしております。開通の際に宅内の工事が必要な光に比べて、その手軽さが売りになっていると認識しているところでございます。

5 ページ目を御覧ください。当社の事業リスクについて、NTT持株会社あるいはドコモ社、両社の β 値から検討したものでございます。下のグラフはNTT持株会社、ドコモ社のヒストリカル β の推移を示したものです。スマートフォンの普及が顕著になってきた頃にNTT持株会社の β 値とNTTドコモ社の β 値が逆転して、それ以降、NTTドコモ社の上場廃止までNTT持株会社の β 値が上回っていることを御覧いただけるかと思えます。このことは、株式市場においては、モバイル事業単体よりも、固定事業を含むNTTグループ全体の事業のほうが事業リスクは高いと評価されているとも言えますし、モバイル事業に比べて固定事業のほうが事業リスクは高いと評価していると言えるのではないかと考えているところでございます。

6 ページ目でございます。管理部門と利用部門、あるいはサービス提供事業者、それぞれの事業リスクについての考え方でございます。先ほど光の需要が急速に落ち込み始めているという話をいたしました。通信事業は相当程度の固定費を要する事業でございますので、需要が大幅に減少すると、コストの割り勘という形で算定される接続料は、当然のことながら上昇します。接続料が大幅に上昇してくると、当社の利用部門を含めたサービス提供事業者の収支は悪化するので、サービスの廃止や代替サービスへのシフト、あるいはユーザー料金の値上げといった対処が必要になりますが、そのことはさらに利用者数の

減少を招き、さらにそれが接続料の上昇につながるというように、ある意味、負のスパイラル的な状況に陥ることもあり得ると考えてございます。

このように、管理部門の事業リスク、それからサービス提供事業者、利用部門の事業リスクはある意味一体な部分がございます、管理部門と利用部門の事業リスクを区分して評価することは適切ではないと考えてございます。

7ページ目を御覧ください。管理部門と利用部門の事業リスクについては、区分して評価すべきでないと申し上げましたが、あえて当社の管理部門を抜き出して、他の事業者や他の業種と営業利益の変動を比較してみましたところ、管理部門につきましては相当程度変動が大きいという結果も出てございます。

以上が当社の事業リスクに関する御説明となります。

8ページ目からは、 β 値に関するアプローチについてです。 β 値につきましては、御案内のとおり、様々な考え方・アプローチがございます、当社としましても複数のアプローチによる検討を行ったところでございます。

2つ目の矢羽根に書いてございますが、上場親会社の β 値と時価総額を基に非上場部門の β 値を推計するインプライド法というアプローチがございます。これを用いて推計したNTTの非上場部門、NTT東日本・西日本を含む部分でございますが、こちらの β 値は0.824であるという結果になってございます。

また、親会社であるNTT持株会社の β 値をそのまま代用することも案としては考えられると思っておりますが、 β 値には、御案内のとおり、ヒストリカル β 、修正 β 、予測 β など、様々な指標が存在しています。また、測定時点や計測期間といったものによっても一意に定まるものではないということを御理解いただきたいと思えます。

仮にNTT持株会社の β 値を代用する場合には、NTTドコモ社を100%子会社化して、構成要素としてモバイル事業の比率が高まっている直近の β 値ではなく、100%子会社化前の β 値の方がより固定事業のリスクを多く織り込んだものとなっていると考えています。その場合の β 値は0.598から0.785というレンジになってございます。

他にも諸外国の通信事業者の β 値を参考にするとといったアプローチも考えられますが、昨今、各国で大きく通信事業者に係る事情が異なっており、そして、当社との事業の乖離も大きくなってきていると思えますので、今回これを採用するのは適当ではないのではないかと思うところでございます。

9ページ目を御覧ください。9ページ目は、先ほど御説明したインプライド法の計算に

ついて御説明してございます。当時上場会社であったNTTドコモ社あるいはNTTデータ社の部分を除くことによって、非上場部分の β 値を推計する方法ということでございます。御参考にしていただければと思います。

10ページ目でございます。左の表はヒストリカル β 、修正 β 、予想 β 、こういったものが指標としていろいろございますが、これが国内主要キャリアでどのようになるかを表にしたもので、各指標によりかなりばらつきがあることを御確認いただけるかと思っております。また、参考までに、証券会社における投資銀行業務などにおいては修正 β あるいは予想 β が用いられることが多いと聞いているところでございます。

右の表は、NTT持株会社のヒストリカル β を、測定時点、あるいは計測期間を変えた計算をして表にしたものでございます。こちらもばらつきが多いのですが、おおむね0.6から0.7の後半のレンジだということが御認識いただけると思っております。

11ページ目は、主要な海外キャリアの β 値でございます。こちらは御参考に御覧いただければと思います。

12ページ目です。以上をまとめさせていただきますと、固定通信の β 値は0.6から0.8程度のレンジに収まるのが適当ではないかと考えます。

一方で、現行の0.6を据え置くという案もあるのではないかと考えてございまして、その理由としましては、先ほど来御説明申し上げているとおり、 β 値は一意に定まるものではないということ。あるいは、 β 値は各社の株主還元策や社会経済情勢など、事業以外の様々な要因でかなり短期的に変動するものであるのに対しまして、固定通信の設備投資というのは長期で回収する性質のものであるということを踏まえまして、その資金調達に係る資本コストも長期安定的な β 値に基づくべきものである。そういったことを理由にしております。また、 β 値を長期安定的にすることによりまして、接続事業者における将来の接続料に関する予見性も高まりますので、接続事業者にとってもサービスの安定的提供に資するものではないかと考えてございます。

13ページ目、14ページ目は参考資料でございますので、飛ばさせていただきます、15ページ目以降は、論点2の他産業における主要企業の平均自己資本利益率の算定方法についてでございます。16ページ目をお開きください。

固定通信の接続料算定においては、これまで全国4証券取引所の上場企業の自己資本利益率を基に、資本コスト算定に用いる平均自己資本利益率を算出してきました。ですが、その水準はリーマン・ショックやアベノミクス、コロナ禍等のプラス・マイナス様々な外

的要因による変動の影響をかなり大きく受けてきたところです。先ほども御説明したとおり、固定通信の設備投資は長期間で回収する性質のものでございますので、設備投資のための資金調達も長期安定的なものであるべきと考えてございます。その点、モバイル接続料の算定で用いられているイボットソン社の数値を採用することには一定の合理性があると考えてございます。それにより接続料原価に含まれる資本コストが安定し、接続事業者にとっても接続料の予見性向上に資すると考えてございます。

簡単ではございますが、私からの説明は以上でございます。ありがとうございました。

【辻座長】 どうもありがとうございました。それでは、ただいまのNTT東日本・西日本からの説明につきまして御意見等がございます構成員は、同じように、チャットもしくは御発言にてお知らせいただけますでしょうか。

それでは、高橋構成員からお手が挙がっておりますので、お願いいたします。

【高橋構成員】 高橋でございます。説明ありがとうございました。

最初に、需要動向については、純増数が大きく低下しているという御説明でしたが、これと設備投資の回収の関係がいま一つ分からないところがありました。これは感想です。

もう一つ、これは見解の相違かと思うのですが、資料8ページ目の矢羽根の3つ目で、仮に上場親会社のβ値を代用する場合には、直近のNTT持株会社のものではなく、NTTドコモ社完全子会社化前のβ値を代用することが適当との御説明がありましたが、私は逆に考えていて、NTTドコモ社を完全にのみ込んでいる状態でのβ値、NTTドコモ社を完全にのみ込んでいる状態でのNTT持株会社のグループ会社としての評価が、NTT東日本・西日本のリスクの評価の実態を表しているのではないかなと考えますが、この点どういうふうに思われますか。これは質問です。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本、井上でございます。高橋先生、御質問ありがとうございます。

1点目でございますが、純増が大きく低下することによって、なぜ投資が回収できないのかという御質問かと思えます。純増の時点ではまだ良いのですが、恐らくこのまま純増が減っていき、ある時点で純減に転じると、施設数が減っていくため、それによって得られる収益が減っていき、コスト回収ができなくなると思っております。

実際にメタルでも、ピークから20年ぐらいで大きく施設が減り、実際に未償却が発生して1,900億円の減損処理を余儀なくされたということも過去にはございますので、光も同じようなことが起こる可能性はあるのではないかと危惧しているところでございます。も

ちろんそうならないように、我々、接続事業者あるいは卸先事業者の方々と協力しながら光の純増を保っていきたいと思っているところでございます。

2つ目は、NTTドコモ社をのみ込んだ形の状態のほうがNTT東日本・西日本の事業リスクを表しているのではないかという御質問だと思います。NTTドコモ社の完全子会社化によって、NTTグループとしてプラスの要素はあるとは思っていますが、実は、やはりNTT東日本・西日本とNTTドコモ社の間は、電気通信事業法上の禁止行為規制もあり、NTT持株会社がNTTドコモ社を完全子会社化したことによるNTT東日本・西日本の固定通信事業への影響はかなり限定的なものとなっており、その点、プラスの要素は非常に少ないと考えております。

一方で、NTTドコモ社が完全子会社化された後のNTT持株会社の β 値は、かなりNTTドコモ社の比率が高まっている、要はモバイル事業の比率がかなり大きくなった β 値とあっておまして、完全子会社化前のほうがNTT東日本・西日本の比率が大きいのではないかと認識しており、完全子会社化前の β 値の方がより固定事業のリスクを織り込んでいるのではないかと考えているところでございます。

もう一つ、追加で言わせていただきますと、 β 値の算定に絶対的な解はないと思っております。御指摘のように、事業のリスクや評価をグループ全体で捉えて、可能な限り直近の動向を踏まえるべきという観点もあると考えてございます。その場合、直近の数値は、NTTドコモ社の完全子会社化の影響だけではなく、コロナ禍などによる株式市場への影響もかなり含まれていて、一時的な変化が大きいことからすると、仮に直近の数値を使うにしても、短期的な数値ではなく、長期トレンドの数値を用いるほうが適当なのではないかと思っている次第でございます。よろしく願いいたします。

【辻座長】 それでは、高橋委員、今の御回答でよろしいでしょうか。

【高橋構成員】 はい。2番目の質問については、平行線になるようですが、私は、NTTドコモ社をのみ込んだ形で、グループ全体としてのリスクを考えたほうが良いのではないかと考えています。一方で、NTT東日本・西日本の見解はよく分かりました。ありがとうございました。

【辻座長】 それでは、佐藤構成員からお手が挙がっておりますので、佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。ありがとうございます。報酬率規制について、ここ何日間、海外の色々な規制機関のデータを見ながら勉強し直しました。

NTT東日本・西日本さんが言われていた、事業リスクがあるということについては、どんなビジネスにも事業リスク、コストを回収できないリスクもあって、そのリスクがどれだけ大きい小さいかの話だと思います。20年前のNTTに、将来どうなるかと聞いたとすると、メタルビジネスも縮小傾向にあり、人口も減少するので事業の将来は厳しいと言われたかもしれませんが、やはり光が生まれて、音声から、データといった新しいマーケットも成長し、サービスもライフサイクルで新しいものに生まれ変わっていくので、私は、今の固定のビジネスが大きなコスト回収できないリスクを持っているというよりは、NTTの努力でますます期待が持てるビジネスに変わっていくのではないかと考えているところです。

ここで議論すべきことは、接続料金の算定において、接続サービス提供の事業リスクがどの程度かということであり、それがNTT持株会社の事業リスクより大きい小さいかという議論だと思います。

NTT東日本・西日本さんの今日の御説明の中で、まずインプライド法を使われていましたが、この手法はNTTグループの非上場部門全体の β 値を算定しているということだと思いますので、方法が正しいかどうかもありますし、当然高い数字が出るので、参考にできるかどうかは疑問です。NTTグループ全体を見ると、グループ売上高12兆円、連結子会社が952社あり、売上高で見ればICTとモバイルが大きく、グローバルが続いて、地域会社や不動産、エネルギー事業というような形で色々とやられていると思いますので、そのように色々大きなものを含んだ非上場部門の β 値は参考にならないのではないかと考えています。

海外の規制機関の状況を調べてみたのですが、インプライド法を使って資本コスト算定の議論をしている事例は見つかりませんでした。NTT東日本・西日本さんもおそらく海外の事例も調べていると思いますが、例えばFCCやOfcomで、そういった手法で資本コストの算定されている情報があればぜひ教えて頂きたいと思います。そういった情報を持っておられますかというのが質問です。

それから、英国では、Openreachで管理部門を切り出しているのですが、Ofcomの事例を調べました。Ofcomの主張としては、国際ビジネス等の幅広いビジネスを展開しているBT Group全体の β 値より、管理部門・接続部門のOpenreachの β 値は低いと、報告書にもきちんと明記されています。実際の数値の試算がありますが、その数値を見ても、BT Group全体の β 値に対してOpenreachの β 値が低いことが示されています。

また、資料5ページ目、NTTグループ全体の β 値に対して、モバイル事業がその下にあるのであれば、固定通信事業を含むその他は親会社より高い β 値のはずだという論理だと思うのですが、この点についてもOfcomはより細分化して β 値を作っていて、その数値を見ると、MobileとFixedが親会社より低い β 値となっています。その他の部門の β 値が非常に高く、その中心的な事業がICTのビジネスであると書かれているので、この点ではNTT東日本・西日本さんの主張とかなり違う主張です。

また、ビジネスのリスク以外に財務的なリスクもあって、NTT持株会社は、上場して株主にきちんと資本構成や資金調達の状況を見られており、その結果、私の記憶では自己資本比率が3分の1ぐらいだったと思います。それに対してNTT東日本・西日本は自己資本比率が非常に高く、3分の2ぐらいはあると思いますので、財務的には非常に健全であるということでもあります。

適正性もありますが、予見性という観点で、毎年大きく上がったり下がったりしてはいけない、予見性の確保が大事であるとNTT東日本・西日本さんが言われたのは、そのとおりだと思います。

その他、最近の状況としていろいろな外的要因の影響が多いのではないかと考えていたのですが、コロナ禍について言えば、コロナで非常に厳しくなる企業もある一方で、通信系は必ずしもコロナでビジネスにおけるマイナスが大きくなっているようには思いません。また、為替変動も大きかったのですが、通信系はやはりドメスティックなビジネスなので、ほかの大企業と比較して、輸出等と大きく関わっている企業の β 値とは、リスクはかなり違うと思います。

私がリサーチした結果で言うと、少なくとも接続サービスの事業リスクは、NTTグループ全体の事業リスクより小さいと判断できるというところだと思います。私の論理、あるいはOfcomの論理に関して、NTTの現状は随分違うということなので、ご意見をいただければと思います。様々な意見があり、 β 値は確定できないのであれば、異なる意見をぶつけて議論することが大事だと思います。

最後に、地域会社の管理部門の β 値はおそらく親会社より下だと思うのですが、では幾らかと聞かれたときに、もう少し時間かけてレビューし計算してみないと、幾らであるべきかというところまでは回答できないというのが経済学者としての今の判断です。

以上です。

【NTT東日本・西日本】 NTT東日本の井上でございます。佐藤先生、ありがとう

ございます。Ofcomにつきましては、我々のほうで勉強不足でございまして、そういった認識がございませんでしたので、お教えいただきましてありがとうございます。中身を少し我々の方でも考えてみたいと思っているところでございます。

ただ、御説明の中でも申し上げましたが、諸外国の主要キャリアにつきましてはモバイル事業や上位レイヤー、放送も含めて、事業の多角化が大きく進んでおり、あるいは政治経済の情勢も各国でかなり異なっていることを踏まえましても、国内の固定通信事業との違いは大きいのではないかと思っているところでございます。いずれにしましても、いろいろお教えいただきましてありがとうございます。

【佐藤構成員】 NTT東日本・西日本さんの資料のおかげで、私も久しぶりにきちんと海外の情報を勉強することになったので、いい機会だったと思います。海外の資料では、他の国も含めて、あるいは、同じ国の水道ビジネスや空港ビジネス、エネルギーも含めて、公益事業的な事業の β 値を比べていたりしますので、そういう努力も必要かと思えます。

また、Ofcomの古い資料を読むと、おそらくリーマン・ショックの後、株式市場も含めて株価が大きく揺らいだので、どう対応すべきかという議論もあったと思いますので、私の方でももう1回、そういう市場構造の外的要因に関して調べてみたいと思っています。

以上です。

【辻座長】 佐藤構成員、有益な海外の意見・議論を聞かせていただきましてありがとうございます。我々も参考にしていきたいと思えます。

続きまして、関口構成員からお手が挙がっておりますので、お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。チャット欄に2点ほど投稿したのですが、2点目¹については佐藤先生が大体説明してくださってしまったので、それほど強調しなくていいかと思えます。

第1点のほうですが、今回ホームルーターが非常に脅威になってきているという説明がありました。少なくとも、光コラボのメインの売手としての2社がこのように、工事無くコンセントに差すだけで使えるという形でお客さんにホームルーターをお勧めになることは、今までのBtoBtoCでうまくいってきた光コラボのビジネスモデルについて、長期的には見直しを迫られる要因になり得るのだと思えますし、Beyond 5G、6Gの時代におい

¹ 「資料70-5 9枚目のNTT持株会社の非上場部分は資産構成比で20.3%と算出されていますが、NTT東西はそのうちのどの程度を占めているのでしょうか？非上場部分の β 値がそのままNTT東西の β と見做せるかどうかの判断にもその占有割合は影響するようにも思われます。」

て、20年後を見据えてということになると、10年単位の話ではありますが、スピードの点や、光コラボのコラボ相手の自らの商品開発の脅威といったことを考えると、NTT東日本・西日本さんのおっしゃるように、確かに固定通信に関する事業リスクというのは高まってきていると思います。

これがいきなり、9,500億円が毀損するかどうかという直近の議論にはならないとは思いますが、10年、20年という単位で見たときには、我が国が進めてきた光を全国津々浦々に普及させるという方針をどこかで再検討する機運が出てくる可能性があると思っていて、ホームルーターが一つの大きなきっかけであり、これがNTT御自身のグループ会社からスタートしているということも非常に意味深長だというように思いました。

その意味では、固定通信の事業リスクが一定程度高まりつつあることは、私は認めざるを得ないのではないかと考えています。

ただ、そのリスクがどこまで高いかという議論の中で、先ほど佐藤先生もおっしゃっていましたが、資料9ページ目のインプライド法により算出した非上場部門の β 値のうち、さらにNTT東日本・西日本の部分を絞り込んでこないと本来の議論はできないわけなので、固定通信だけで上場している会社がない以上、なかなか探すのは大変だと思いますが、このインプライド法で算出した値はいかにも大き過ぎるというのが一つの印象でございます。

その他の議論は佐藤先生にほとんど被りますので、私のほうからは割愛させていただいて、以上でございます。

【NTT東日本・西日本】 関口先生、御意見と御質問ありがとうございます。後段の話、インプライド法について、NTT東日本・西日本が非上場部門のうちどの程度のウェイトを占めるのかという数値を持ち合わせてございませんので、そちらのほうはまた別途、御回答差し上げたいと思います。

ただ、インプライド法の弱点はまさにその点でございます。上場分は除けるのですが、非上場分を分解できるかということ、なかなかできないというところでございます。我々もインプライド法でこの数字が出たからこの数字を採用すべきだという主張するつもりは全くもってございませんと、一応申し上げておきます。ありがとうございます。

【関口構成員】 こちらこそ、どうもありがとうございました。

【辻座長】 ほか御意見ございませんでしょうか。

今回NTT東日本・西日本から御説明いただきました資料ですが、これまでになかった

様々な論点や考え方が提示されておりますので、今後このような考え方も含めて議論を深めていきたいと思っております。

○ シェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定方法の見直しについて

【辻座長】 次に、3つ目の議題でありますシェアドアクセス方式における残置回線に係る接続料算定の見直しについて議論したいと思います。

これは前回第69回会合において、関係事業者からのヒアリングの内容を踏まえた現状整理について、事務局から説明がありました。それに対して、一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟から書面での意見提出があったほか、前回会合を踏まえて、NTT東日本・西日本より残置回線の運用に関する回答がありました。

本日は、一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟からの意見提出内容につきまして、事務局から御説明、御紹介いただき、その後、NTT東日本・西日本より回答内容について御説明いただきたいと思います。

それではまず、事務局から御説明をお願いいたします。

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。それでは、資料70-6に基づきまして、日本ケーブルテレビ連盟の資料内容について御紹介いたします。資料1ページ目・2ページ目が本体部分でございますので、こちらについて御紹介いたします。

まず1ページ目、ケーブルテレビにおけるシェアドアクセス方式の利用についてでございます。光化の経緯とシェアドアクセス利用形態について、現在HFCからFTTHへの切替えを順次進めているが、FTTH化が完了した世帯数は全体の約3割という状況。光化において、自前での構築に加えて、シェアドアクセスを活用する事例が増えてきている。また、新規エリアを構築する場合にも同様に、シェアドアクセスを利用する場合がある。このように、ケーブルテレビ事業者の光化については、各地域の環境に応じてシェアドアクセスを活用しており、全国規模の大手通信事業者とは活用方法やネットワークの規模が異なるという内容でございます。

その下でございます。シェアドアクセスの導入支援と利用例として、ケーブルテレビ事業者においては、光化のニーズや、シェアドアクセスでは初期投資が少なく早期開局が可能な点や、自前構築と共通の機器仕様でサービス提供が可能等の理由から、2017年頃から自前構築と併用してシェアドアクセスの利用が進んでいる。また、日本ケーブルテレビ連

盟は2018年度から、NTT東日本・西日本にも参加いただき、シェアドアクセス導入支援を目的とした説明会を年1回・合計5回実施しており、説明会を契機にFTTH化を行った事業者がいるという状況とのことです。

続きまして、2ページ目でございます。こちらが本研究会での議論に関する、接続を利用するケーブルテレビ事業者からの意見でございます。

まず、懸念点でございます。本見直しにつきまして、20年前から続く残置回線を対象としているが、20年前からシェアドアクセスを使用している事業者と近年利用を始めた事業者に対して一律に、過去の残置回線を考慮して接続料を改正することは、公平性などの観点から問題があると考えているということです。また、ケーブルテレビ事業者がシェアドアクセスを自前に切り替える場合などは、シェアドアクセスを再び利用することが想定されないため、引込線は原則残置しておらず、このような状況から、残置回線の維持費用は残置させている事業者が支払うことが基本であると考えているとのことです。

また、試算された単価への懸念点でございます。この研究会の資料で試算されておりますような急激な単価の上昇については、地域の光化を抑制すること、また中小規模事業者の経営に影響することが懸念される。単価試算において、残置回線数の推移の情報については構成員限りとなっているが、シェアドアクセス回線を利用する事業者にもこの試算が合理的であると納得できるよう、透明性を確保した検討が必要だということでございます。

最後に、ケーブルテレビ事業者からの要望といたしまして、残置回線に係る接続料の算定見直しについては上記の懸念があり、慎重な検討を要望する。また、仮に見直しを行う場合であっても、過去の既存残置回線はスコープ外として、将来利用する回線利用に関してのみ適用すること等が妥当と考えるという意見をいただいております。

3ページ目以降につきましては参考でございますので、紹介は割愛いたします。資料の説明は以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。

続きまして、NTT東日本・西日本から御説明をお願いいたします。

【NTT東日本・西日本】 御説明のお時間いただきましてありがとうございます。NTT西日本の藤本から、資料70-7の内容につきまして御説明いたします。

まず、1つ目の御質問でございます。NTT東日本・西日本が残置回線を全て管理する場合、残置回線を撤去すべきかどうかは、残置回線の将来の再利用可能性、ケーブル寿命、撤去費用、メンテナンス費用、再敷設費用などに依存すると思われ、メンテナンス費用が

小さければ、再利用可能性がほぼゼロの残置回線も残置することになると思います。その関係のある程度定量的に御教示いただきたいという御質問を酒井先生からいただいております。

これについての当社からの回答でございますが、引込線等を撤去するには撤去工事費が新たに発生する一方で、残置することに伴う新たな費用は生じないため、増分費用、すなわちキャッシュアウトの観点から比較すれば、残置するほうが合理的であると考えてございます。また、仮に増分費用だけでなく、残置回線に係る保守コスト、これは接続料原価を基に考慮した場合におきましても、引込線の撤去にかかるコストや、再敷設に係るコストに比べまして、残置に係る保守コストや再利用に要するコストは小さいことから、未利用となる時間が相当期間継続しない限りは、残置したほうがトータルのコストが低廉になるものと考えています。

今申し上げた2つの点につきまして、2ページ目と3ページ目のグラフで可視化しておりますので、御参照いただければと思います。例えば3ページ目の図2を御覧いただきますと、こちら赤い線でお示ししているところ、撤去後に再敷設する場合、こちらでは24,354円のコストがかかります。また、残置した場合にかかってまいります回線の月額保守費59円ですが、この累積を斜めに書いています緑の線でお示しておりますが、この2つの線が交差するポイントが34年5か月となっております。万一34年5か月を超えて再利用がなされないという場合を除きましては、残置したほうがコスト的には有利であるということをお示ししているものでございます。

それから、1ページ目にもう一度お戻りいただきまして、3点目でございますが、残置した回線につきまして、いつまでにどれぐらいの割合の回線が再利用されるかといった点については、具体的な数値をお示しすることが難しいという状況ですが、現時点においても回線の新設の約2割が残置回線を再利用したものであることを踏まえまして、中長期的には相当数の残置回線が活用されるということになるものと考えてございます。

なお、当社としましては、建物の取壊しや道路拡張工事等によりまして、残置回線の撤去が必要となることが明らかなケースや、同一の建物に複数の引込線が設置されている等の理由によりまして、お客様から撤去の御要望をいただいたケースにつきましては撤去を行うということで、引き続き、設備の効率化とお客様利便の向上に努めてまいりたいと考えてございます。

続きまして、右肩4ページの2つ目の御質問でございますが、前回の研究会資料69-1

の2ページ「議論の進め方」におきまして、KDDI株式会社及びソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社より提案されているそれぞれの内容の実現可能性などについて、NTT東西の考えはどうかという御質問を西村先生から頂戴しております。

これの当社の回答でございますけども、まずKDDI様からの御提案の内容、こちらは接続料の算定方法として2本引きの回線は原価から除外する、1本目の回線についても損益分岐の期間を超えた残置回線については原価から一定程度除外する等のルールの整備が必要という御提案だったと認識しております。

こちらにつきましては、先ほど申し上げましたとおりですが、増分費用、キャッシュアウト等の観点から比較すれば、期間によらず残置のほうが効率的あることや、仮に保守コストや再敷設にかかるコストを考慮しても、残置となってから相当の期間が経過しない限りは残置のほうが効率的であり、残置の推進によってトータルのコストが下がっているということを踏まえますと、一部の回線だけを取り出して、その費用を異なる扱いとしていくことは、そうした対応に伴う稼働、コストが新たに発生するということになってまいりますので、これらの事情を考慮しますと、あまり適切ではないと当社としては考えるところでございます。

なお、仮に2本引きのケースにおける残置回線の費用について異なる扱いとする場合は、当社の今のシステムでは住所単位で設備を管理しておりまして、建物の単位での管理を行っていないことに加えまして、同一の住所に複数の建物が存在するケースが多数ありますので、こうしたケースに該当する設備を特定していくために、複数の残置回線が存在する住所全てに現地調査というものが必要となってまいります。これを踏まえますと、また相当の稼働とコストが新たに発生するということになると考えてございます。

また、当社のシステムで管理しております残置回線に関するデータにつきましては、回線の現状のステータスに関する情報を請求等のために管理しているものですので、残置の開始時期や期間等につきまして、過去の履歴を網羅的に管理しているものではないということで、過去の残置回線も含めて、残置回線に応じて費用を異なる扱いとするためには、新たなシステム改修等にかかるコストも必要になってくると考えてございます。

続きまして、5ページ目ですが、ソニーネットワークコミュニケーションズ様からの御提案は、将来に発生する残置回線と、過去に発生した残置回線、これを2つに分けて、2段階に分けて検討を進める方法が考えられるという内容の御提案でございます。

このご提案に対する当社の考えでございますが、そもそも残置回線というものは、その

回線が過去に発生した既存の残置回線なのか、将来発生する残置回線かによらず、シェアードアクセスを利用する全ての事業者様で活用されることが可能であるということを踏まえ、残置回線の扱いを時期に応じて異なる費用の扱いとしていくことは適切ではないと考えてございます。また、現状では、残置回線となった時期に応じて費用の請求等は行っておりませんので、例えば過去に発生した既存残置回線と、将来の残置回線、これを異なる費用の扱いとするには、やはり当社のシステムにおいて、残置回線となった時期に応じて費用請求等の処理を行うためにシステム改修等の対応が必要になってくると考えてございます。

次の6ページ目は、御説明のほうは割愛させていただきます。

次に7ページ目でございます。残置回線の状況、現用回線に対する割合等について、都市部とルーラルのエリアでどのような違いがあるかという御質問を佐藤先生からいただいております。

こちらにつきましては、一般論として前置きをつけた回答で大変恐縮でございますが、やはり契約数が多く競争が激しいエリアにおきましては、回線の廃止や残置が多く発生することが傾向としては考えられるところでございます。ただ、今当社のシステムにおきまして、エリアごとの過去の残置回線の再利用に関するデータなどを保持してございませんので、都市部とルーラルといったエリア間の差異につきましては定量的な検証を行うといったことが難しい状況であるところでございますので、御理解いただければと思います。

雑駁でございますが、NTT東日本・西日本からの説明は以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございます。それでは、ただいまの2つのプレゼンにつきまして、御質問、御意見等がございましたらお願いしたいと思います。

それでは、酒井構成員、お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井です。いろいろ御丁寧な検討ありがとうございます。確かにこれを見ると、ケーブルの一本一本について、将来いつ使われるということがもし分かっていたとすれば、34年以内に使えるケーブルについては全て残置して、34年以降まで使えないケーブルは全て即撤去するという方法でも良いのですが、そんなことができるわけではないので、取りあえず残置するのは分からないこともないという感じがいたします。ただ、先ほど提供遅延に関してのソフトバンクからの御説明の中にもありましたが、だんだん古くなると不具合になるものが増えてくる気もしますが、定量的ではないので仕方ないかと思っております。ただ、日本ケーブルテレビ連盟の資料にもありましたが、自分のところは

全部撤去しているのに、他の事業者の残置回線のコストについて負担を求められるというのはたまらないという話もありますので、何かうまい解決法があればと思います。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、相田構成員、お願いいたします。

【相田座長代理】 ありがとうございます。今、酒井構成員がおっしゃったことの追加になりますが、引込線については、引き通しでやっているの、やはり宅内に残置された部分は、人が引っかけたりして劣化する割合が、屋外ケーブルよりかえって高いのではないかと思います。

適正利潤に関する議題のところで、やはりそういう工事があるために、工事なしで使えるホームルーターなどに負けるのではないかという話もありましたが、経済的理由から当面残置するというより、やはり工事を簡便化・低廉化する努力は、ぜひ今後も引き続きお考えいただきたいと思います。

以上です。

【NTT東日本・西日本】 酒井先生、相田先生、コメントを頂戴しましてありがとうございます。相田先生から御示唆いただきました工事の短縮化・簡素化につきましては、本日の議題でもございました開通リードタイムのさらなる向上、ユーザー利便に資するという観点で経営課題として捉えておりますので、こちらも併せて検討を進めてまいりたいと思います。御助言ありがとうございました。

【辻座長】 ありがとうございます。佐藤構成員、お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。なぜ網使用料化の議論を始めたかを考えると、やはり転用や再利用を進めて、引込線を効率的に使用することで全体的にメリットが出るだろうということを期待したからだと思います。そのような全体的なメリットを皆が享受するので、網使用料化して、皆で負担していきましょうという形で議論が始まったと思っています。ところが、想定以上に残置回線が多く、それ自体、NTTさんは経営判断と言っておられますが、経営判断とは、撤去するといくらお金がかかるかということだとして、客観的に見ていると、10年以上使う見込みがないものをずっと残置し続けて維持費も払っていくのが、本当に合理的・効率的なのか、引込線1本で良いのに2重引きしているのは、皆で払う意味のある残置回線なのかなど疑問を持ちます。10年以上使われない回線や、2重引きされた回線が一部エリアで多いなどの状況分かればそれを除くというように、新しい状況で新

しい回線効率化のメリットを皆で享受するという網使用料化の議論が成り立つと思います。

NTT東日本・西日本さんに聞くと、データをきちんとそろえるのは大変ということなので、例えばサンプル調査でそういった数字をつくり、効率化が達成される形で皆で網使用料として負担するか、それができないのであれば、やはり古い設備と、転用・再利用が実現した後のものを分けて負担の仕方を考えるしかないのではないかと考えているところです。さらに各社の意見を踏まえて議論が必要と思っています。

以上です。

【辻座長】 どうもありがとうございました。この問題について、今、佐藤構成員が非常にうまくまとめていただきましたが、全体的な効率性等々も絡んできますので、また議論を深めて、できるだけ最適解を求めていきたいと思っています。

それではこれで、議題は全て終了いたしました。追加でお聞きになりたいような事項、コメントがございましたら、事務局で取りまとめますので、4月5日（水）までにメール等でお知らせいただけますとありがたいと思います。

それでは最後に、次回会合につきまして事務局から説明をお願いいたします。

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日は活発な御議論ありがとうございました。次回会合の詳細につきましては、別途事務局より御連絡差し上げるとともに、総務省ホームページに掲載内容を掲載いたします。

以上でございます。よろしく願いいたします。

【辻座長】 どうもありがとうございました。

これをもちまして第70回会合を終了したいと思います。本日はどうもありがとうございました。

以上