

# 接続料の算定等に関する研究会（第92回）

## 事業者ヒアリング ご説明資料

### （NTT東西殿による卸検証結果について）

2025年1月27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

- 第80回の会合でも申し上げた通り、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、かつ「自己検証」という位置付けであるため、適性な情報開示がなされなければ総務省様や研究会による牽制効果も十分に働かない構造は依然変わっておりません。
- 「適正な交渉を促進するための透明性確保」が十分になされない中で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。
- 当協会としましては通信政策特別委員会の提言も踏まえ、事業者間協議等には引き続き真摯に取り組んでいく所存ですが、本研究会での検証が適切になされるよう要望いたします。

## 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**卸検証の前提が崩れていると思われる**。
- そのような状況においては、**総務省殿が卸役務の適性性に課題が生じているか否かの把握は非常に困難**であり、**卸役務に関するルールが担保されているとは言い難い**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）にてご説明した通り、**接続と同等レベルで規制・検証がなされるべき**です。

# 第91回の卸検証結果の説明について

以下の項目での説明につきましては、前回同様、やはり「定量的」なデータでの説明がなく、コラボ事業者が理解しづらい内容になっているかと存じます。引き続きロジカルな説明をいただく必要があると考えます。

## 第91回 検証結果資料

1. 光サービス卸の運営に関わるコスト
2. 光サービス卸の卸先事業者の支援に係るコスト
3. 新たなサービス開発や設備増強に係る投資への対応
4. サービス全般の仕組み見直しや運用改善への対応
5. 今後の事業者要望や設備老朽化等への対応
6. 今後における需要やコストの見通し
7. 光サービス卸のビジネスモデル

# 「1. 光サービス卸の運営に関わるコスト」

# 「2. 光サービス卸の卸先事業者の支援に係るコスト」

赤枠内構成員限り

①その他の検証(費用項目)

4

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、オグ履歴等) 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)フレックス光への戻し対応)、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(フレックス光クロス、卸先事業者の要望に応じたサービスメニュー、フレックス光クロス集合住宅向けの提供開始、フレックス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】 自然災害発生時の権限状況の管理・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、フレックス光ライトプラスからの品目変更に対して奨励金を設定 等

### (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転工事費  施策の継続(NTT東のみ)、フレックス光クロスの初期工事費  施策の継続(NTT西のみ)、フレックス光ライト・フレックス光ライトプラスからの移転工事費  施策の継続、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

光卸の契約者数が微増に留まる中で、**2024年の新規機能実装は増加しておらず、償却費ベ**  
**ースにおいては卸原価全体への影響は少ないと考えられます。**

- 「3. 新たなサービス開発や設備増強に係る投資への対応」
- 「4. サービス全般の仕組み見直しや運用改善への対応」
- 「5. 今後の事業者要望や設備老朽化等への対応」

①その他の検証(検証結果の概要)(1/2)

5

NTT東日本・西日本による自己評価の概要

(○ 上記の卸料金と接続料相当額との差額は、①②のコストに加え、以下の5つの観点も踏まえ、**妥当なもの**と考える。)

1. 新たなサービス開発や設備増強に係る投資への対応

・ IoTの活用等通信の利用形態・用途の多様化やモバイルのオフロードの進展等によるインターネットトラフィックの増加傾向の継続（直近3年間で年2割程度の伸び）を背景に、料金の低廉化だけでなく通信品質の向上を求める声が高まる中、都市部を中心に競合事業者が大容量・高速サービスを開始したことを踏まえ、フレッツ光クロスの提供を開始したように、今後もこうした市場環境、競争状況の変化に対応する必要があること

2. サービス全般の仕組み見直しや運用改善への対応

・ 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・2023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200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（2022年10月～2024年3月までに受付を行った224件の要望の内、対応が完了したもの<sup>(※)</sup>は129件、一部対応が完了したものは74件）

3. 今後の事業者要望や設備老朽化等への対応

・ 今後も、既存の卸先事業者からの様々な事業者の運営コスト低減にも繋がるような要望への対応・支援、卸先事業者の増加に伴う事業の立ち上げ期における導入サポート業務、東西間の運用差分の解消、これまでの「事業者変更」や2025年2月に運用開始予定の「コラボ光—接続事業者間の引込線転用（光回線再利用）」のように新たなスキームの導入等に取り組んでいくこと、また、設備の老朽化や技術の進展に伴う設備投資等を踏まえる必要があること（当年度の接続料相当額には、今後の設備投資に係るコストは反映されていない。）

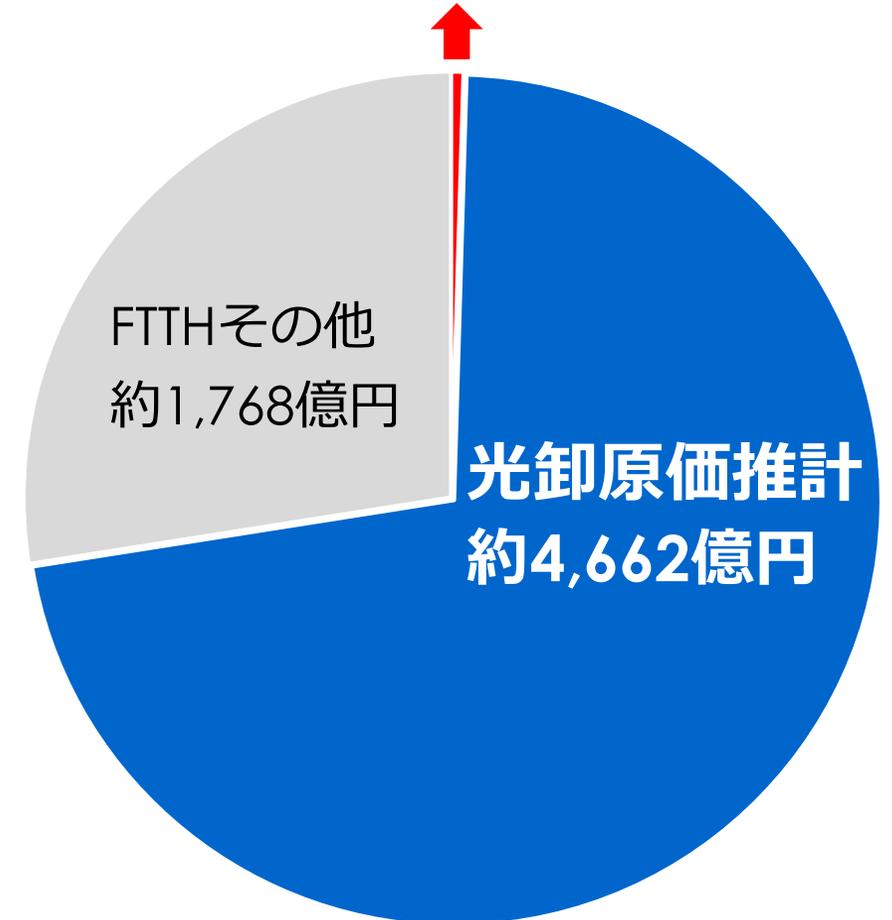
光クロス等への対応などは理解するも、過年度の投資で償却終了を迎える開発機能もある中で**全体のコストへの影響が不明。**

仮に開発に100億円投じたとしても年間の費用は償却ベースであり、数千億円の光卸コストにおける**増分の構成比は1%未満。**

# (参考) FTTHアクセスサービスにおける光卸の原価推計

	FTTHアクセスサービス営業費用	FTTH契約数におけるサービス卸契約数の割合	光卸トータル原価推計
東日本	3,480億円	75.8%	2,638億円
西日本	2,950億円	68.6%	2,024億円
合計	6,430億円	72.7%	4,662億円
出典	NTT東西 2024年3月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5年度）年次レポート P133	
東日本	<a href="https://www.ntt-east.co.jp/kessan/pdf/jigyohou2023.pdf">https://www.ntt-east.co.jp/kessan/pdf/jigyohou2023.pdf</a>	<a href="https://www.soumu.go.jp/main_content/000964932.pdf">https://www.soumu.go.jp/main_content/000964932.pdf</a>	
西日本	<a href="https://www.ntt-west.co.jp/info/zaimu/pdf/all2023.pdf">https://www.ntt-west.co.jp/info/zaimu/pdf/all2023.pdf</a>	同上	

新規に開発費100億円投じた場合の減価償却費インパクト（1%未満）



## 「6. 今後における需要やコストの見通し」

- ✓ 経済・社会情勢の変化による人件費や原材料費、燃料費の高騰

(参考) 従業員の給与水準、企業物価指数、電気料の推移 (2020年度を100とした場合の指数)

	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
企業物価指数(※2)	100	103	114	120	122
電気料(※3)	100	115	176	150	166

※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 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 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)

- ✓ 2019年度及び2023年度において光ケーブルの耐用年数を見直し、後年度に費用を先送りしたことで、今後減価償却費が増加する見通しであること
- ✓ メタル回線も含めた固定通信市場全体の需要縮小により、電柱・土木設備などメタル回線と共有する設備の1回線あたり負担額が上昇する見通しであること

左記についてはNTT東西殿の実数ではなく**相関の程度が不明**。

光卸契約者数微増の環境で、**かつジョブ型制度等で経費効率化を図る中で、人件費の『総額』が左記指数と同程度かは不明**。

経営効率化により光卸に関わる従業員数の減少を図る一方で、実務者等一人当たりの人件費が上昇している事は考えられます。

# NTT殿がIRで開示する「セグメント別損益」にて便宜的に状況を確認

## 会計区分

## 光卸に関わるコストとの関係

### 接続会計

⇒ 電気通信事業法に基づき、他の電気通信事業者が  
NTT殿の一種指定設備に接続する際のベース

接続料相当額については**指数のみ**  
**では詳細が困難。**

### セグメント別損益 (NTT殿IR資料)

⇒ 下記を総合ICT/地域通信/グローバル/不動産等の  
管理会計ベース

地域通信に関わる全てのコストが  
記載され、人件費等の総額の記載  
はあるも**光卸の「その他コスト」**  
**相当額は分離されていない。**

### NTT殿決算データ

⇒ 企業会計基準に則り決算、監査にて報告されるもの

全てのコストが原材料費、人件費  
、経費等の原価要素ごとに集計、  
報告されるデータ。各コストがど  
の事業に紐づくかは不明。

# 光卸契約数は2023→2024で微増の見込み

(単位：千契約)	2023 通期実績	通期業績予想 【2024年5月】
(再掲) コラボ光 / (incl.) Hikari Collaboration Model	17,116	17,449
NTT東日本 / NTT East	10,069	10,252
NTT西日本 / NTT West	7,048	7,198

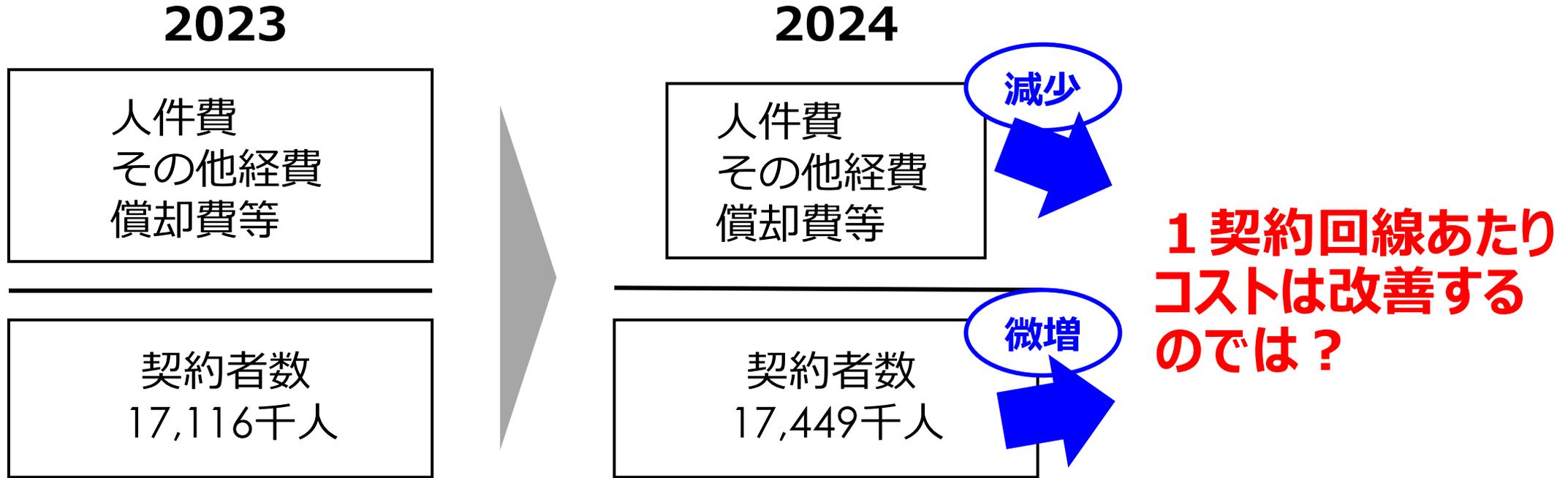
NTT殿 IR資料 ( <https://group.ntt.jp/ir/library/results/2024/excel/fy2024q2hosoku1107.xlsx> )

# NTT殿 セグメント別損益における「地域通信事業セグメント損益」

(単位：十億円)	2023 通期実績	2023 2Q実績	2024 2Q実績	増減	2024通期予想 【2024年5月】
地域通信事業セグメント					
営業収益	3,183.2	1,527.0	1,500.8	▲ 26.2	3,070.0
固定音声関連サービス収入	835.5	420.5	402.8	▲ 17.7	
IP系・パケット通信サービス収入	1,581.4	792.5	786.2	▲ 6.3	光卸契約数は微増
通信端末機器販売収入	72.8	36.1	34.7	▲ 1.4	
システムインテグレーションサービス収入	221.2	87.4	90.3	▲ 2.9	
その他の営業収入	472.3	190.5	186.9	▲ 3.6	
営業費用	2,745.5	1,310.9	1,309.5	▲ 1.4	人件費はむしろ減少
人件費	636.3	320.8	318.3	▲ 2.5	電気代等含め減少
経費	1,491.8	720.6	709.7	▲ 10.9	光卸新機能は前期ほど開始されていない
減価償却費	409.4	200.9	213.2	▲ 12.3	
減損損失	0.4	0.1	-	-	
固定資産除却費	65.0	30.0	29.3	▲ 0.7	
租税公課	142.6	38.6	39.0	▲ 0.4	
営業利益	437.7	216.2	191.3	▲ 24.9	290.0

NTT殿 IR資料 (<https://group.ntt.jp/ir/library/results/2024/excel/fy2024q2hosoku1107.xlsx>)

# 1 契約回線あたりコスト = 「その他コスト」 ÷ 「光卸契約数」 の場合、



詳細の把握はできないものの、NTT東西殿の地域通信セグメントにおいて、人件費、その他経費等が対前年度実績で減少する中、**光卸の人件費等だけがNTT東西殿引用の外部データと連動し増加するとは考えにくい**と思われます。

## 「7. 光サービス卸のビジネスモデル」

### NTT東日本・西日本による自己評価の概要

(○ 上記の卸料金と接続料相当額との差額は、①②のコストに加え、以下の5つの観点を踏まえ、**妥当なもの**と考える。)

#### 5. 光サービス卸のビジネスモデル

- ・ 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、中長期の需要でその投資が回収可能となること
  - ✓ 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。）

**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、定量的な考え方が不明。**

## 要望事項：光サービス卸のビジネスモデルおよび構造に関する共通理解

光卸料金検証の前提となるビジネスモデル、およびコストの全体構造を明確にする必要があり、人件費・経費等の各論のみでは十分な説明がなされたとはいえないと考えます。

- 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
- 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等」を補って余りある過回収が想定されるどころ、過年度を含めた投資と回収の状況
- 「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
- 上記理解の前提のもと、卸料金と接続料相当額の差分（その他コスト）の各構成要素がその他コスト内に占める費用の割合とトレンド

## (ご参考) 第82回接続料算定等に関する研究会 参考資料82-1より

「卸料金と接続料との関係について改めて分かりやすく説明をお願いしたい。」  
とのご質問に対し、NTT東西殿からは、

「こうした現下の市場環境において、今後接続料相当額の上昇が見込まれる局面にはあるものの、コラボ事業者様における営業活動や利用者料金に与える影響を踏まえると、**接続料相当額の上昇に応じて光サービス卸の料金を値上げすることは、市場環境に相当の変化が生じない限り、当社の料金戦略としても採り得ない選択であると考えております。**」

と卸料金の値上げは否定されておりますが、「コラボ事業者様は他の提供手段を選択可能であり、**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点において、接続料の設定方法の考え方とは構造的に異なるものと認識しております。**」との言及のみで、分かりやすい説明はなされておられません。

光コラボ事業者・当協会としましては、NTT東西さまと引き続き、パートナーシップのもと、利用者の拡大、光コラボサービスの拡大に向け取り組んで参る所存です。

市場、事業者の健全な発展に向け、適切な検証が進められるようお願い申し上げます。

以上

