

【別紙】

平成22年1月14日

総務大臣 原口一博 殿

イー・アクセス株式会社
代表取締役社長 深田 浩仁

イー・モバイル株式会社
代表取締役社長 エリック・ガン

関西ブロードバンド株式会社
代表取締役 三須 久

KDDI株式会社
代表取締役社長兼会長 小野寺 正

株式会社コアラ
代表取締役社長 尾野 徹

彩ネット株式会社
代表取締役 井上太郎

株式会社ザ・トーカイ
代表取締役社長 槇田 堯

ソフトバンクテレコム株式会社
ソフトバンクモバイル株式会社
ソフトバンクBB株式会社
代表取締役社長兼CEO 孫 正義

株式会社新潟通信サービス
代表取締役 本間 誠治

株式会社ビック東海
代表取締役社長 早川 博己

フュージョン・コミュニケーションズ株式会社
代表取締役社長 島田 亨

UQコミュニケーションズ株式会社
代表取締役社長 田中 孝司

メタル回線等の接続料に関する要望書

標記の件について別添のとおり要望いたしますので、よろしくお取り計らい下さいますようお願い申し上げます

以上

【別添】

1985年の自由化以来、我が国の電気通信市場は、ドミナント事業者に対する非対称規制を前提としながら新規参入と規制緩和を促進することで、事業者間の自由な競争を通じ目覚しく発展してきました。その結果、料金の低廉化やサービスの多様化が実現し、広く国民、利用者の利便向上が図られてきました。

特に、加入電話、インターネット接続、専用線等の固定通信市場においては、公社時代から独占的に線路敷設基盤(ボトルネック設備)を保有するNTT東日本及びNTT西日本(以下、NTT東西)両社に対し、低廉な接続料による設備開放義務を課すことにより、様々な競争事業者の市場参入を可能としてきました。(注:直収電話=461万契約、DSL=1,050.5万契約)

しかしながら、NTT東西が設定するこれらレガシー系サービスの接続料はここ数年上昇傾向が続いており、平成21年12月9日に総務省殿へ認可申請された平成22年度の接続料(案)は、前年比大幅な値上げとなっています。NTT東西はなお約4,000万件の加入電話契約を保持しており、全国で圧倒的な市場シェアを有するFTTHサービス(Bフレッツ及びフレッツネクスト)への巻き取りを加速しようとしています。(注:加入電話=3,977万契約、Bフレッツ/フレッツネクスト契約数=1,227万契約、FTTHシェア=74.3%)NTT東西は現状においても強大な市場支配力を有していますが、このような状況が続けば、増大する接続料負担によって競争事業者が直収電話やADSL、インターネット接続等のサービスを維持することは困難となり、固定通信市場におけるNTTグループの独占回帰がさらに進むことが強く懸念されます。

弊社共は、FTTH等光インフラへの移行に伴う市場環境の変化を踏まえ、引き続き健全な市場の発展を図るためには、メタル回線等レガシー系サービスに係る接続料の算定方法を早期に抜本的に見直すことが不可欠である旨、予てより訴え続けて参りました。このような移行期における抜本的な制度見直しのためには、まずNTT東西自らがネットワークの将来計画を明らかにすることが必要であり、そのうえでNTT東西及び競争事業者の顧客が公正な競争環境の下でメリットを享受出来るよう、現行の算定方法を見直すべきであると考えます。幅広い国民負担によるユニバーサルサービス基金の補填を受けるNTT東西は、自らコスト構造を詳らかにし、算定方法の見直しに積極的に協力することが国民に対する義務であるとも言えます。

現在「グローバル時代におけるICT政策に関するタスクフォース」においても、ICTの利活用促進による国民利便の向上と、ICT産業の発展並びに国際競争力強化、さらには地球環境保護への貢献に資すべき政策のあり方について活発に議論が行われているところです。電気通信市場の公正競争環境を維持し、ICT利活用を通じた国民の利便向上を図るうえでも、抜本的な算定方法の見直しを優先し、その間現行のレガシー系サービスに係る接続料水準を政策的に維持・凍結することを強く要望いたします。

注:契約数は平成21年9月末現在(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」より)