

加入者光ファイバ接続料算定の考え方

1. 基本的な考え方

・接続料は、実際にご利用いただいた設備に係るコストをご負担いただくものであり、実績原価方式が基本であると考えておりますが、現時点の実績原価は約9千円(平成18年度東西計)と、現行接続料(約5千円)を大幅に上回っている状況にあります。

しかしながら、光サービスが本格的な拡大期に入った中で、光ブロードバンドのより一層の普及促進を図るため、今回の光ファイバ接続料の見直しでは、平成20年度から22年度までの3年間を算定期間とする将来原価方式を採用し、現行の接続料算定ルールに基づき東西別に料金を算定しております。

フレッツ光の需要については、平成22年度末に900万契約(東西計で2,000万契約)を見込み、平成20年度から22年度までの接続料金については5,048円とし、現行の料金水準(5,074円)を下回る水準とします。

なお、その後は可能な限り早期に実績原価方式へ移行する考えです。

2. 主な前提条件

(1) 需要

・フレッツ光は、平成22年度末に900万契約を見込み、芯線数については、装置への収容を効率的に行うことを前提としております。

・ダークファイバの芯線数については、接続事業者様の今後の営業戦略に依存することになるため、当社での予測に馴染まないことから、フレッツ光芯線数に対する割合が直近と同じ割合(約1割)と見込んでおります。

(2) 投資

- ・平成22年度末までに光提供エリア(1,150ビル)で必要となる芯線数に対応した最低限のケーブル敷設に必要な投資を見込んでいます。

(3) 費用

- ・減価償却費は下記耐用年数に基づき、施設保全費等は平成18年度の実績をもとに毎年度の効率化(約3%)を織り込んでおります。

(4) 耐用年数

- ・光ファイバの耐用年数について、使用実態等を踏まえた年数として織り込んでおります。

現行10年⇒地下ケーブル21年、架空ケーブル15年、海底ケーブル13年

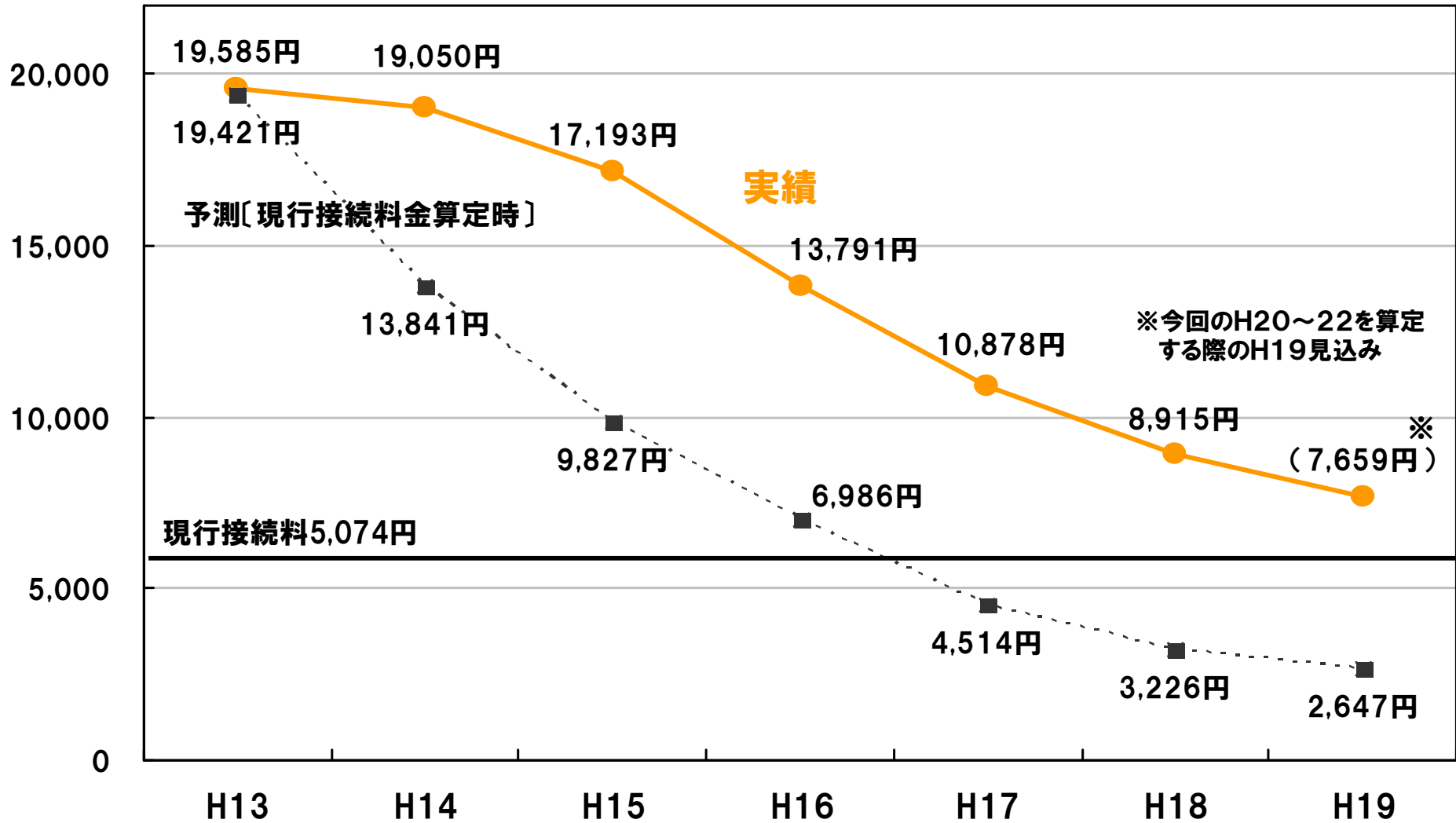
3. 実績と予測の過不足分の調整

- ・今回採用した将来原価方式は、一定の予測に基づく算定方式です。実際の実績原価・需要は、今後のサービス・技術動向や経済情勢、消費動向、さらには、接続事業者様の営業戦略等の影響を受けることから、構造上、予測との乖離が見込まれるものです。

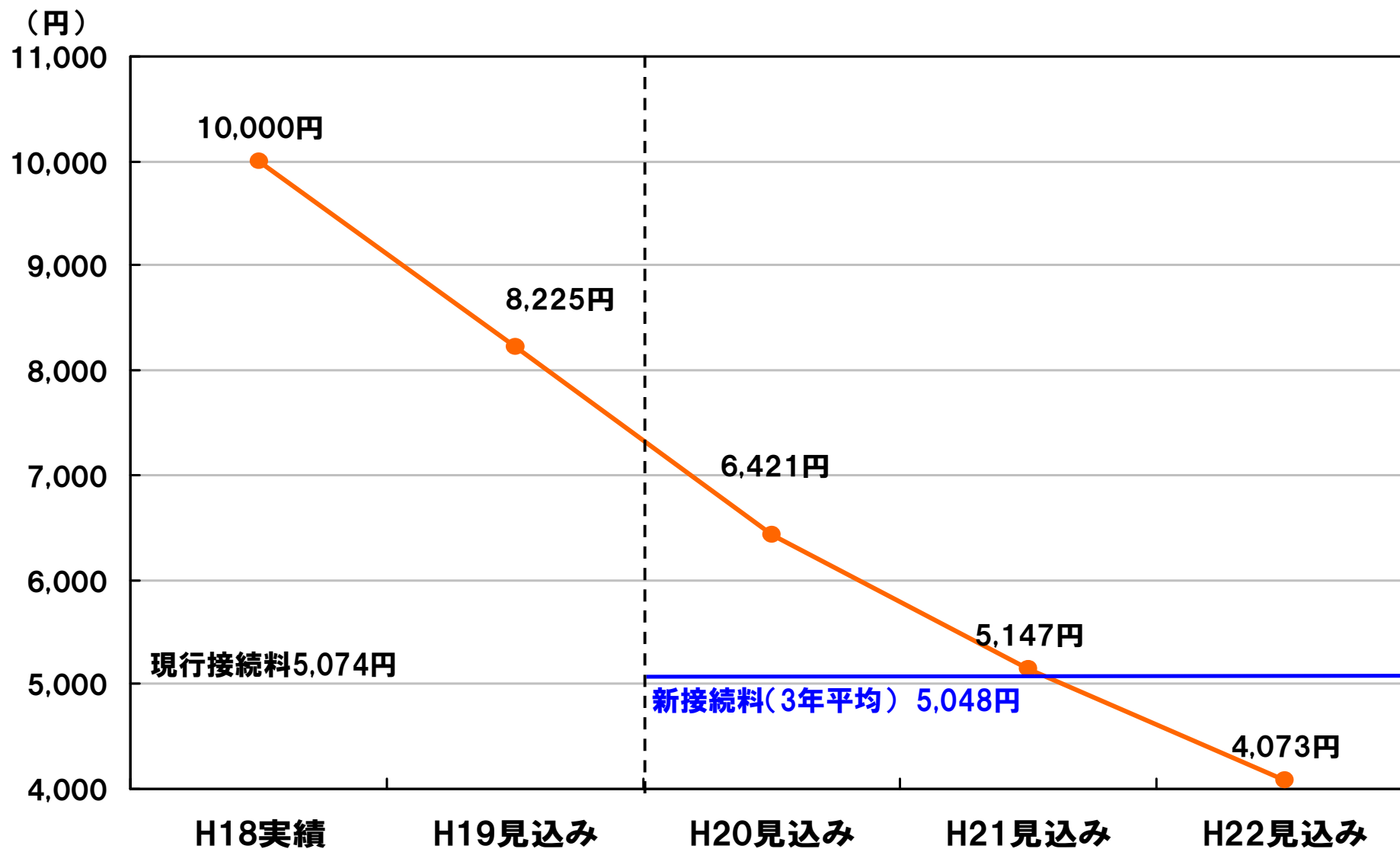
したがって、将来原価方式を採用する場合には、こうした先々の変動要因によりコスト回収が過不足となるリスクを調整することが不可欠であり、今回の接続料見直しでは、平成20年度から22年度までの算定期間内における過不足分を翌期以降の接続料の原価に加えて調整することとしております。

加入者光ファイバの1芯あたりコストの推移(東西計) 〔H13～H19〕

(円)



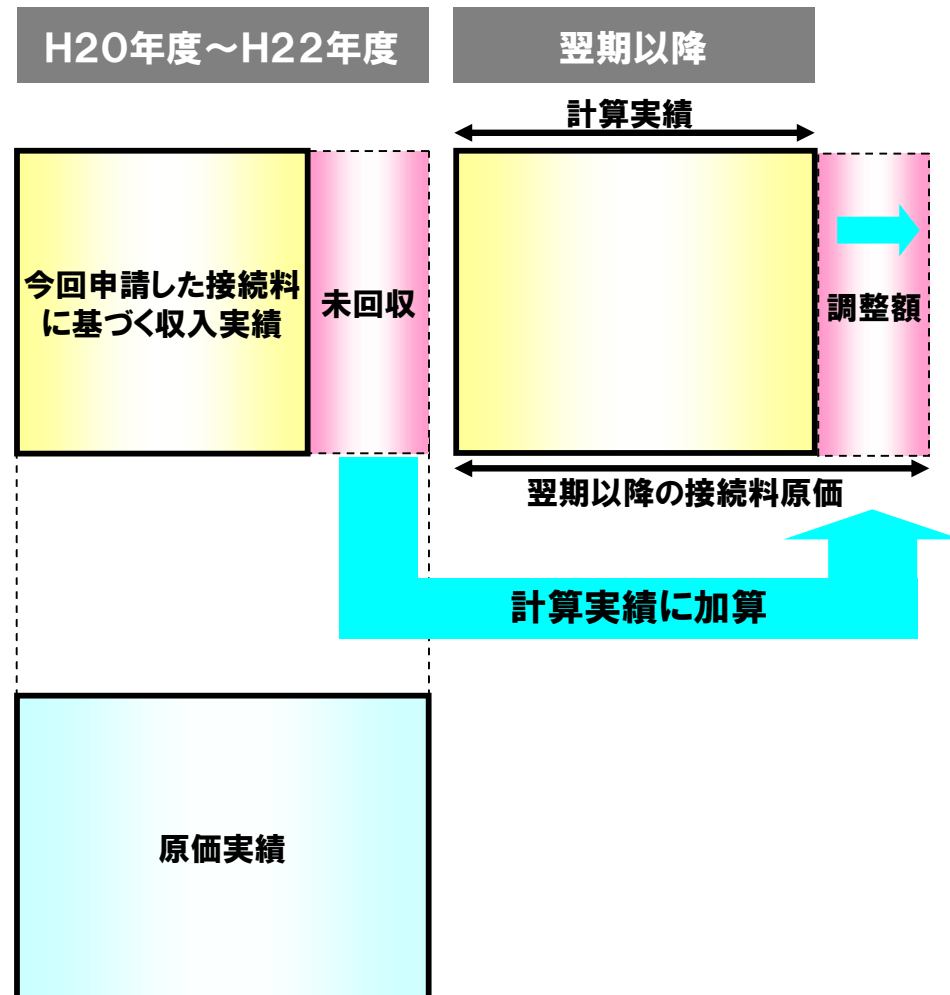
加入者光ファイバの1芯あたりコスト見込みの推移(西日本) 〔H20~H22〕



接続料の調整の一例

仮に算定期間3年分を翌期に調整するとした場合

未回収の場合(原価実績 > 収入実績)



過回収の場合(原価実績 < 収入実績)

