

光の道実現に向けて



光の道の実現に向けて

ソフトバンク株式会社

「光の道実現に向けて」発行に当たって

ソフトバンクが創業した今から30年前、「ジャパン アズ ナンバー1」という本がベストセラーになっていました。今年20歳を迎える人たちにその話をするとどよめきがおこります。無理ありません。彼らが生まれた1990年代から20年間、日本のGDPは約500兆円のままでまったく成長していないのです。

2008年11月、孫正義社長を鳩山由紀夫幹事長(当時)が訪問されました。リーマンショックに苦しむ日本経済をどう復活させるか、各業界団体と意見交換したいとのことで、通信業界については、当時、電気通信事業者協会(TCA)会長を務めていた孫社長に話を聞きに来たのです。そのときに、税金投入なしで、全国に光ブロードバンド100%を普及させる『光の国・ジパング構想』が孫社長から説明されました。TCA会長として、情報通信産業による日本復興を提言したのです。

2009年、衆議院総選挙が行われ、政権交代がなされます。鳩山幹事長は総理となられ、就任後の施政方針演説でこう述べられました。

「コンクリートの道から『光の道』へ」。

さらに、鳩山内閣で総務大臣となった原口一博氏は、原口ビジョンを発表。2015年までにブロードバンド100%を実現する「光の道」構想を宣言されました。

私たちが提言した「光の国・ジパング」が政府提案である「光の道」構想に少しでもお役に立ったかどうかをうかがい知ることはありません。ただ、少しでもヒントにいただいたなら望外の幸せです。

2010年4月20日、総務省で「光の道」構想について、事業者としての観点から意見を述べよとのヒアリング機会をいただきました。私たちは、日本経済復興にお役に立ち、さらには政策として採用できうる具体案を提言しようと努力しました。

おかげさまで、4月20日のヒアリング以降、数多くのご意見、ご質問をいただきました。

本資料はいただいたご意見、ご質問を参考にし、私たちの考える「光の道実現に向けて」の方向性をわかりやすく解説したものです。

本資料が契機となって、議論が盛んになり、衆知を集めて「光の道」が実現することを心から希望するものです。それが30年前の元気な日本を復活することになると信じています。

INDEX

はじめに

1. 「光の道」とは

5

2. 「光の道」が生み出す世界

7

Ⅰ. 次世代サービス例①

: 電子教育

Ⅱ. 次世代サービス例②

: 電子医療

Ⅲ. 情報アクセス権は基本的人権として
すべての国民に保障

3. なぜ光が必要か

17

Ⅰ. 通信量の劇的増加への対処

Ⅱ. 光100%引込費用

Ⅲ. 海外のインフラ整備施策

4. 光100%普及は
どうすれば実現できるか

27

Ⅰ. 光普及阻害の原因

Ⅱ. 料金低廉化の手段

a. メタル回線撤去

b. 競争の導入

Ⅲ. アクセス回線会社による光100%
の推進

Ⅳ. 光への移行方法

5. まとめ

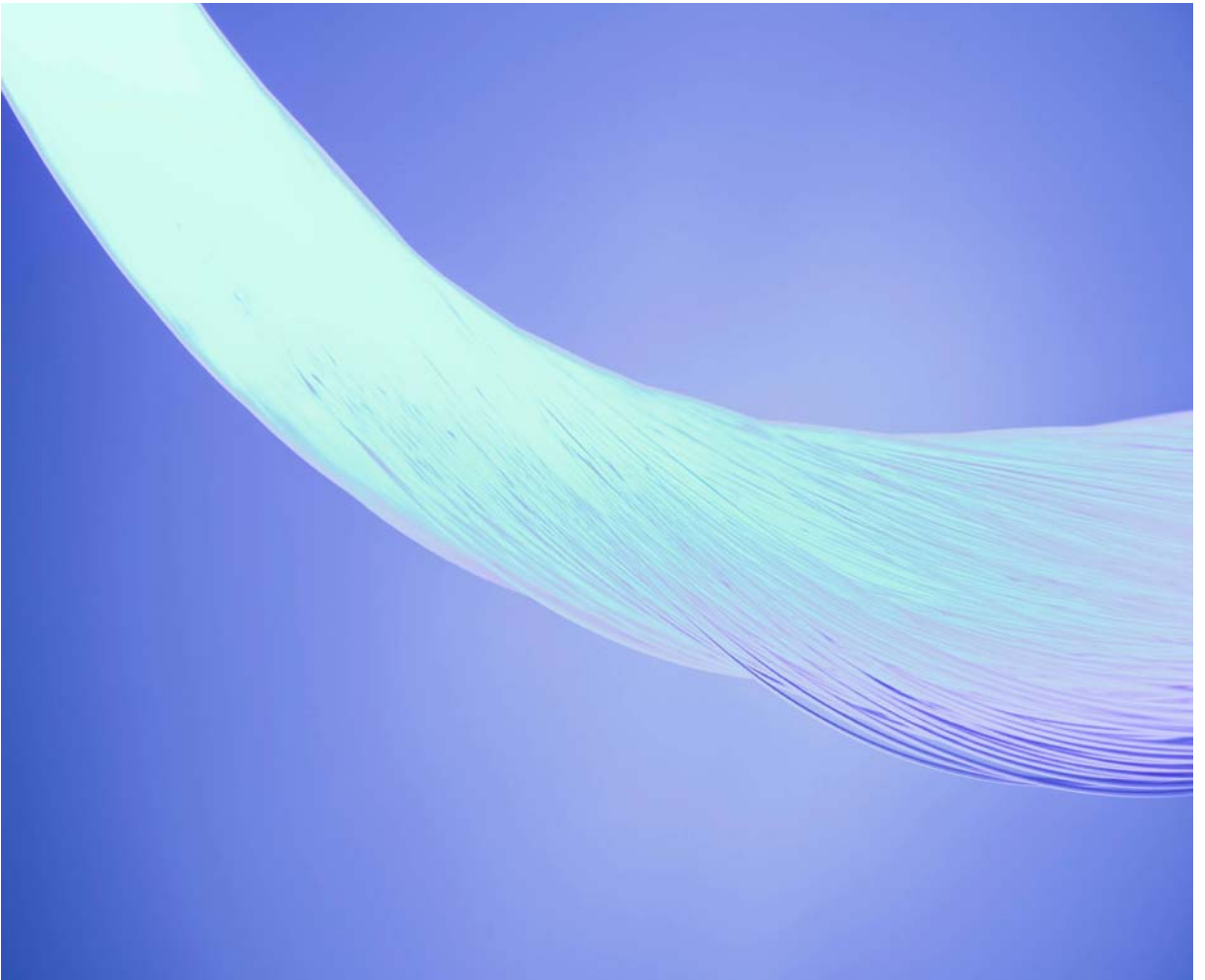
45

参考資料

49



1. 光の道とは？



1. 「光の道」とは

「光の道」は原口総務大臣が提唱した新たな情報通信施策で、**今後の知識情報社会を支える基盤の構築を目標とするものです。**



原口ビジョンII(5月6日)

「光の道」の整備(アクセス網整備の方法)、国民の「光の道」へのアクセス権の保障(ユニバーサルサービスの見直し)、

ICT利活用促進による「豊かな社会」の実現(ICT利活用促進一括法案)について、5月中旬までを目途に基本的方向性を明確化し、「光の道」関連3法案”を早急に検討

菅内閣の新成長戦略にも盛り込まれ、推進されています。



新成長戦略(6月18日)

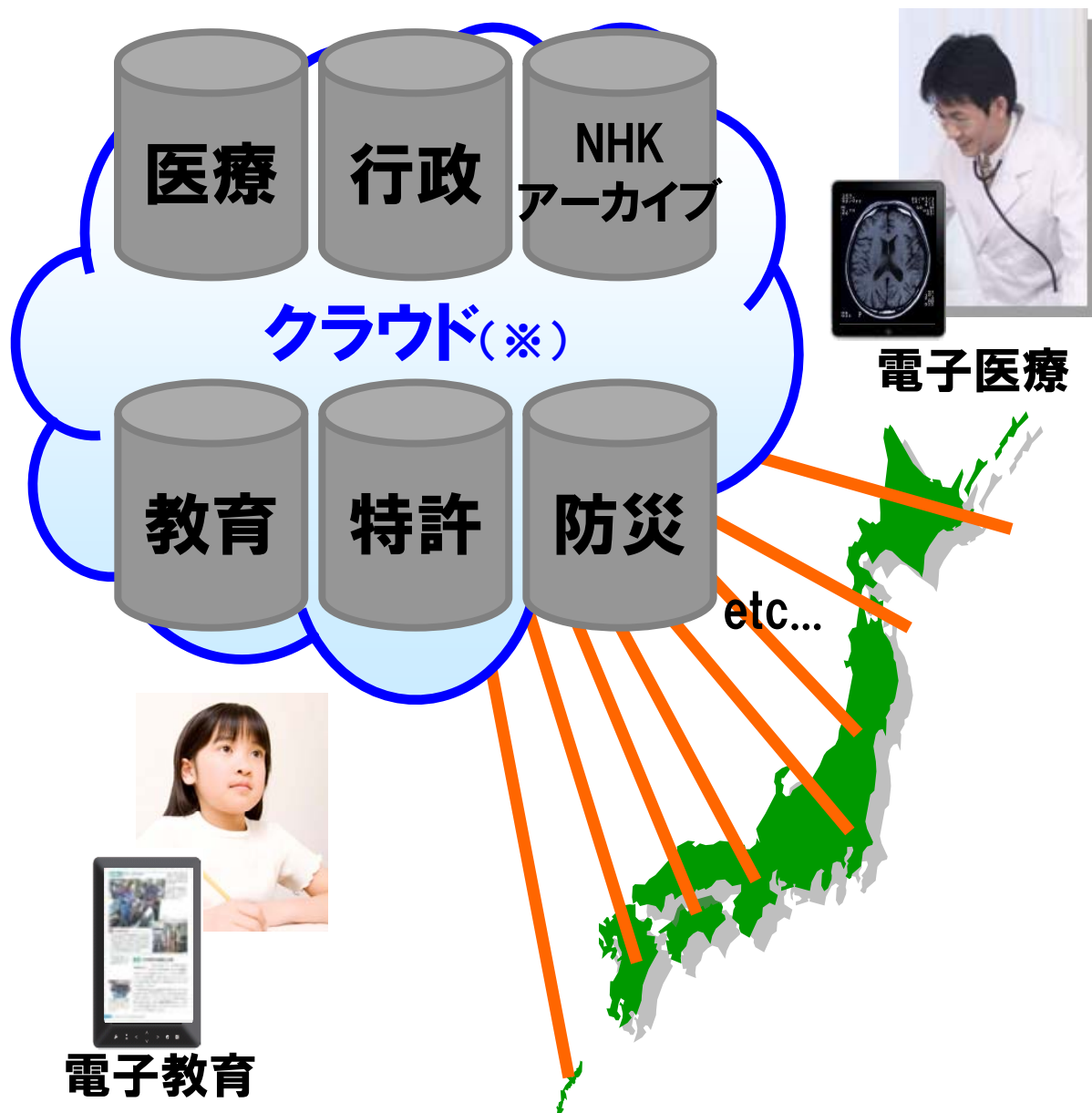
情報通信技術の利活用を阻害する制度・規制等の徹底的な洗い出し等を実施する。あわせて、「光の道」構想(2015年頃を目途にすべての世帯でブロードバンドサービスを利用)の実現を目標とし、速やかに必要な具体的措置を確定した上で、所要の法案等を提出する。

2. 「光の道」が 生み出す世界



2. 「光の道」が生み出す世界

「光の道」により、高度な電子教育や電子医療をはじめとして、様々な次世代サービスを実現することが可能です。



※クラウド:様々なデータやソフトウェアをインターネット上に保持し、必要なときに取り出せる仕組み

2. 1. 次世代サービス例①:電子教育

【概要】

クラウドに蓄積された最新の情報に、学校からも家庭からも、いつでも電子教科書からのアクセスが可能となります。



【効果】

高度な学習素材の提供



- 常に最新かつリアリティのある学習素材により、**生徒の学習意欲が向上します。**
- 記憶型から思考型の教育に転換することにより、**考える力が養われます。**

学習データの活用



- 生徒ごとの**得手不得手を踏まえたピンポイントの教育が可能です。**
- 学習状況の統計データの利用により、**より高度な教育プログラムの作成に役立てることが可能です。**

【実現方法】

電子教育の実現には、**全国の小中学生全員に電子教科書を配布**することが必要です。



電子教科書端末は**低コストで導入**することが可能です。

電子教科書



導入費

700億円/年

= 月280円/小中学生

※ 導入費 600億円=端末代 2万(円/台) × 就学者数 約1,800万(人) ÷ 6年リース

※ 翌年以降 66.6億円=端末代 2万(円/台) × 新小学・中学1年生 約200万(人) ÷ 6年リース

2. II. 次世代サービス例②:電子医療

【概要】

電子カルテ端末を通じて、
医療クラウドに蓄積された情報に、
必要な場所で、必要な人がアクセスすることができます。
その結果、より精度の高い診療が可能となります。

製薬会社



医療
クラウド

病院



家庭



【効果】

遠隔医療



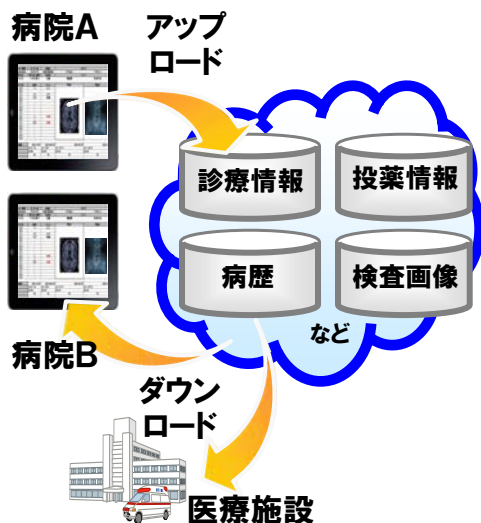
- 地域による医療技術格差を解消できます。
- 医師の往診や患者の通院などにかかる負担の軽減が可能です。

地方での専門医療



- 専門医のいない地方でも専門医の指示のもと、より高度な診療ができます。
- 地域による医療技術格差を低減できます。

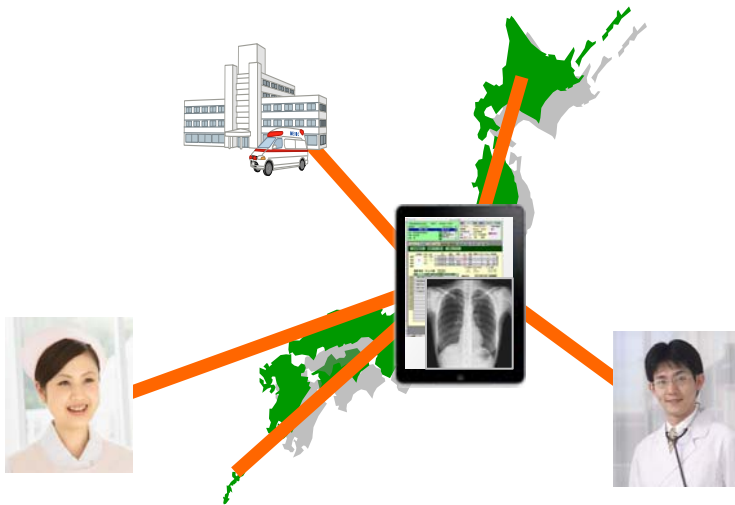
医療情報の集約



- 医療情報の共有により、二重診察を回避できます。
- 診察の統計データの利用により、医療技術の発展が望めます。

【実現方法】

電子医療の実現には**全ての医療従事者に電子カルテ端末を無料配布**することが必要です。



電子カルテ端末は**低コストで導入**することが可能です。

電子カルテ



導入費

600億円

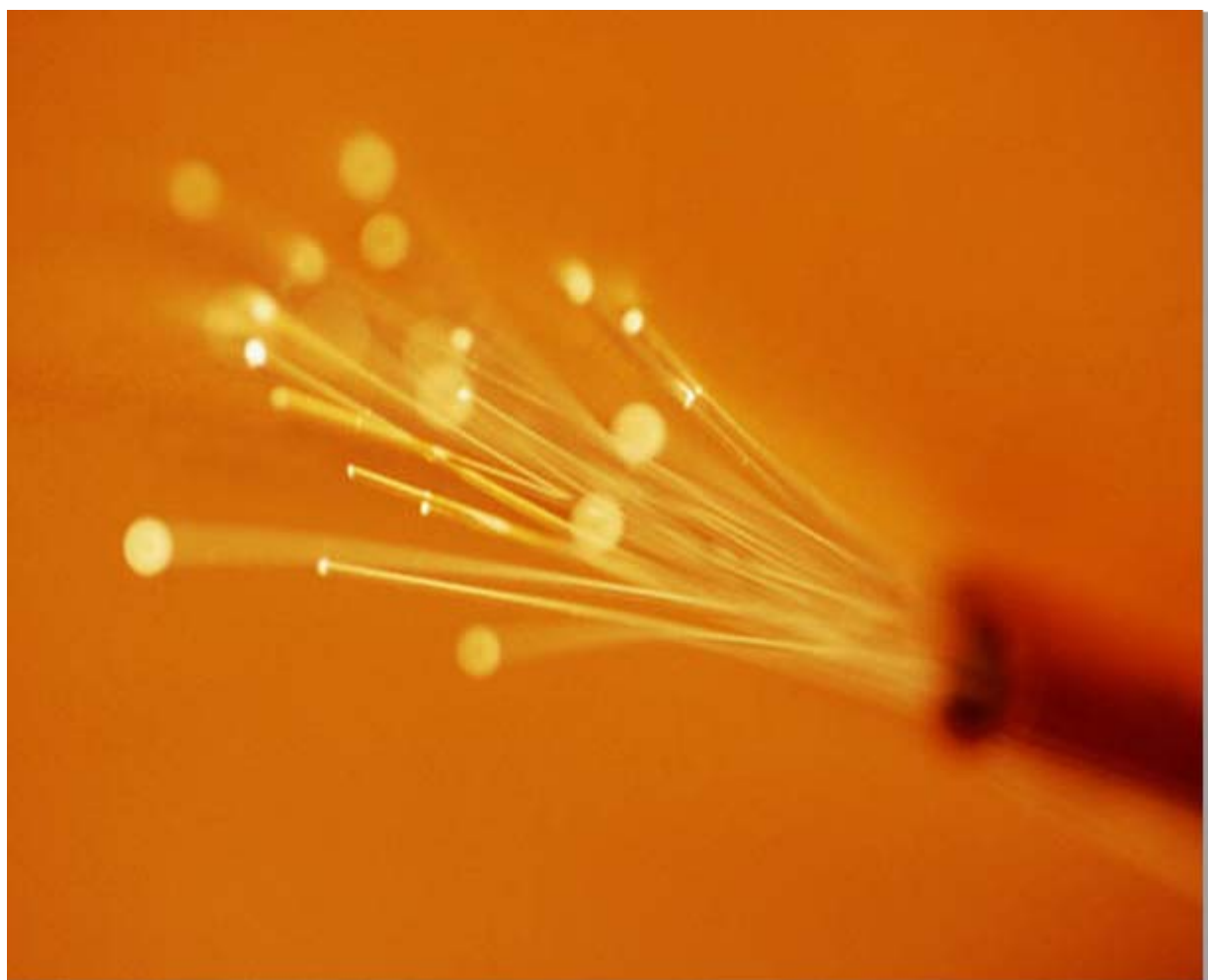
= 月280円/医療従事者

※ 導入費 600億円=端末代 2万(円/台) × 医療従事者数 約300万(人)

※ 対象者 医師29万人、看護師132万人、介護ヘルパー128万人、その他10万人(医学生、研究機関)

※ 月あたりの費用は端末の耐用期間を6年で算定

3. なぜ光が必要か？



3. なぜ光が必要か

1. 通信量の劇的増加への対処

電子教育や電子医療等の次世代サービスの提供に加え、高度情報通信サービスやインターネット接続機器等の増加により、**今後通信量は劇的に増加**する見込みです。

通信量 = 人 × 端末 × 情報量

「人」 = 利用者数
「端末」 = インターネット接続機器
「情報量」 = コンテンツの容量



**その膨大な通信量は、
光回線でしか収容することができません。**

通信量 = 人 × 端末 × 情報量

子供も、お年寄りも、誰でも



光



直感的に操作できるタッチパネルをはじめとして、
老若男女問わず、誰でも簡単に利用できる
インターフェースが普及するため、利用者が増加します。

通信量 = 人 × **端末** × 情報量

冷蔵庫も、エアコンも、テレビも



冷蔵庫の中身の確認や照明の遠隔操作をはじめとして、
全ての家電がインターネットに接続されるようになり、
接続端末数が増加します。

通信量 = 人 × 端末 × **情報量**

ウォールディスプレイや3DTVへ

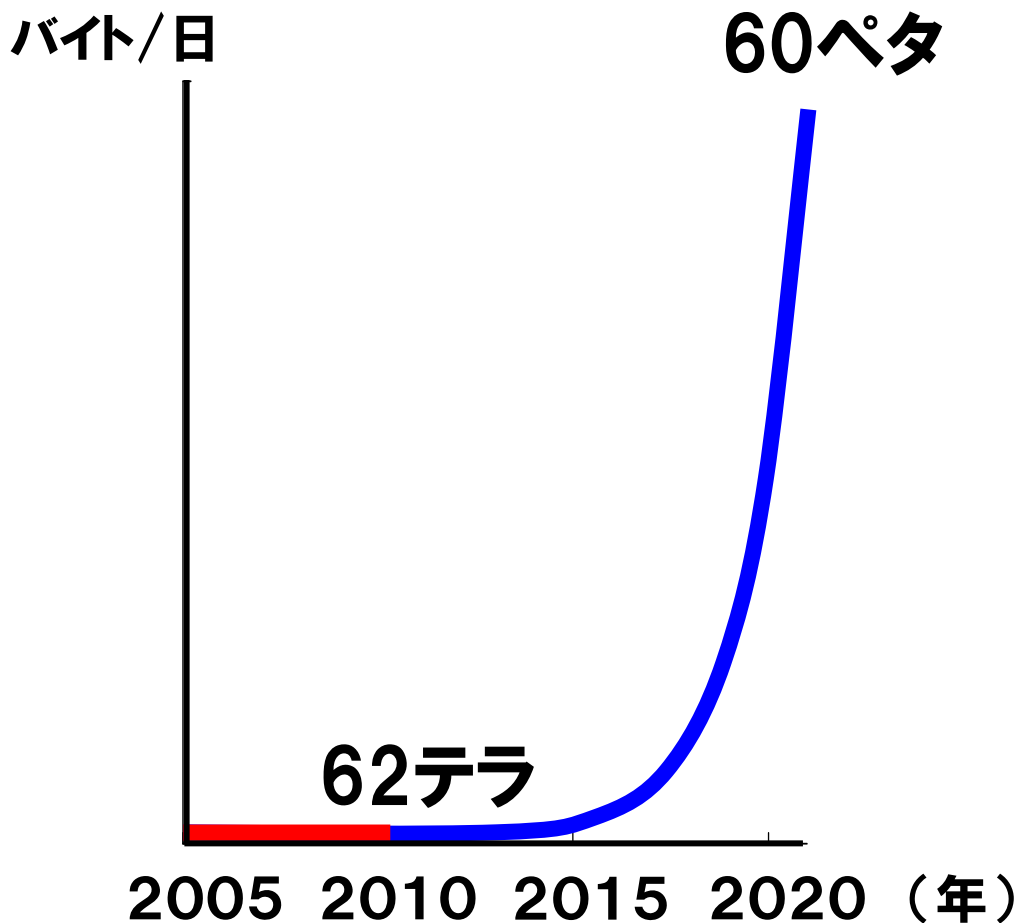


光

コンテンツは文字から画像へ、さらにはハイビジョンや3D等の高画質動画へと、大容量なものに移行するため、情報量が増加します。

新たなインフラの候補として、無線も考えられますが
過去5年で通信量が70倍も増加したことを踏まえると、
今後10年で1000倍、20年で100万倍以上の
通信量の急激な伸びが想定され、無線では
まかないきれません。
したがって、インフラは光回線であるべきです。

【無線データ量推移(当社実績)】



※ 当社データ量予測

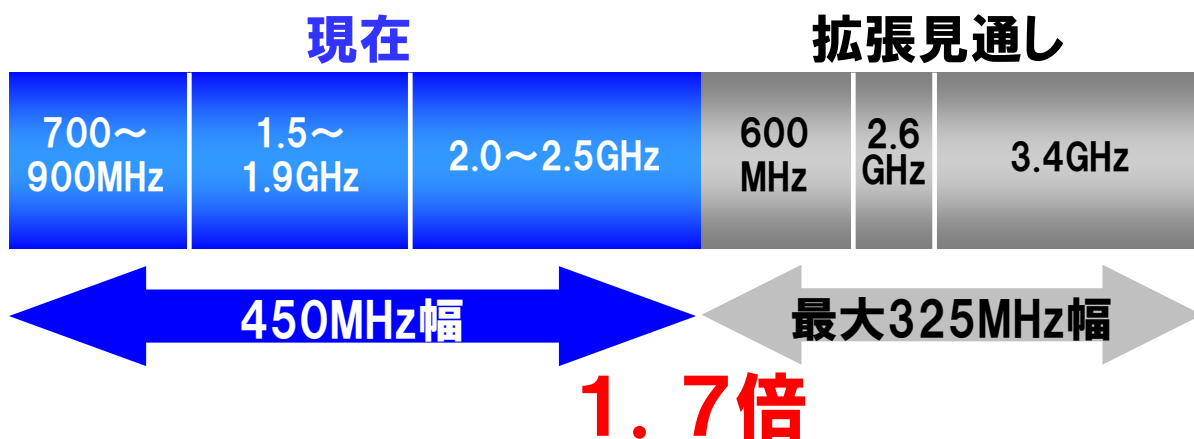
※ ペタ = 10^{15} テラ = 10^{12} (ペタはテラの1000倍)

仮に現在の周波数帯域が3倍になり、LTEといった技術革新で3倍効率が向上したとしても、無線がまかなえる通信量は10倍にも満たないことから、1000倍、100万倍の急増は対処できません。

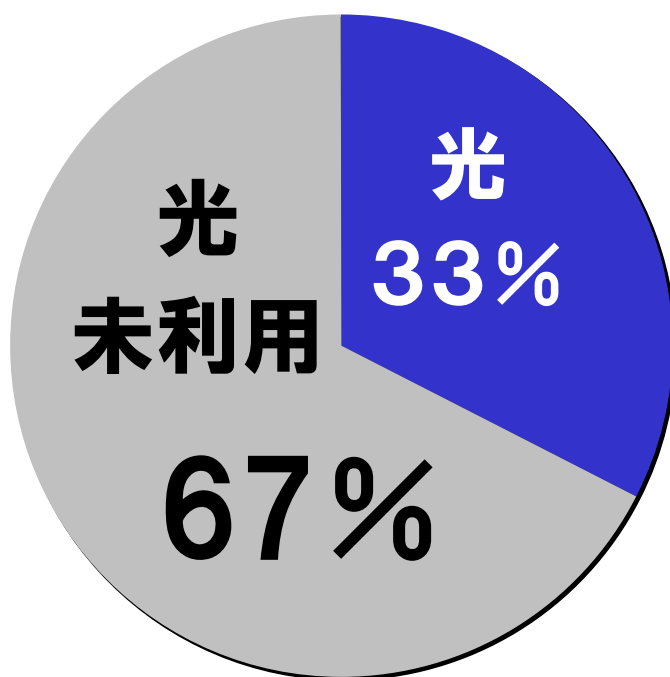
帯域試算(例)

現在の周波数 (携帯電話)	帯域拡張 (ホワイトスペース等)	技術進歩 (LTE等)
450MHz	× 3倍	× 3倍

なお、現実問題として、そもそも浸透率の良い周波数帯域は確保が困難であり、さらに現在予定されている周波数帯域の拡張はわずか1.7倍程度であることから、無線で将来の通信量をまかなえないことは明白です。



電子医療等の次世代サービスを利用可能とし、今後急増するデータ量に対処するためには、光をすべての家庭に引き込む必要があります。一方で、**現在光の普及率は33%**に留まっており、**普及率を100%に高める必要**があります。



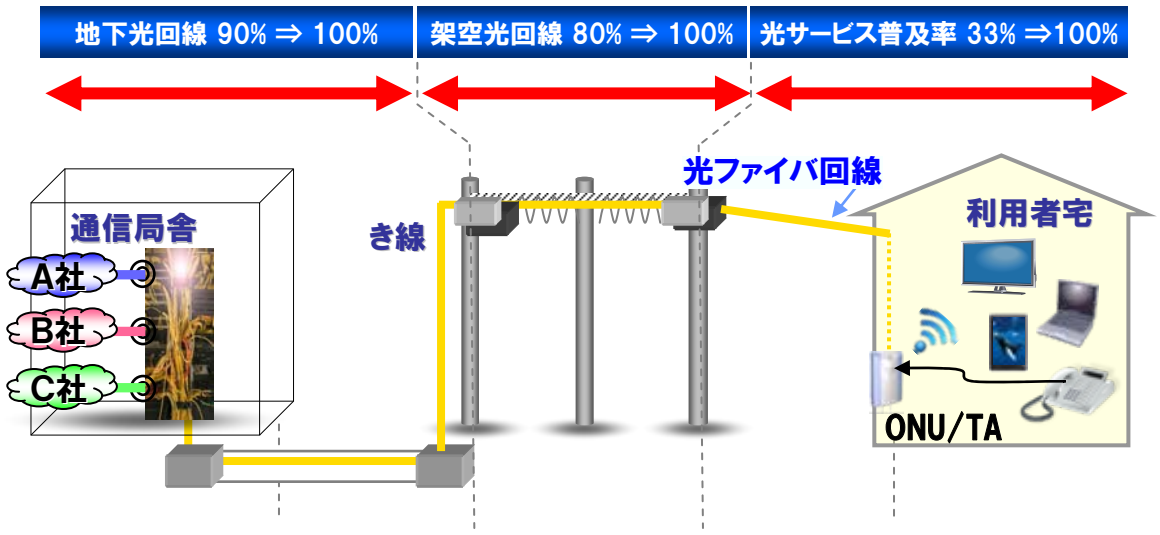
※住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数
※電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表
(平成21年度第3四半期(12月末))

3. II. 光100%引込費用

すべての家庭に光100%整備するためには、残り
2.5兆円の投資が必要です。

当社の提案方法であれば、税金投入なしで、民間会社
 が十分回収可能なものとなります。

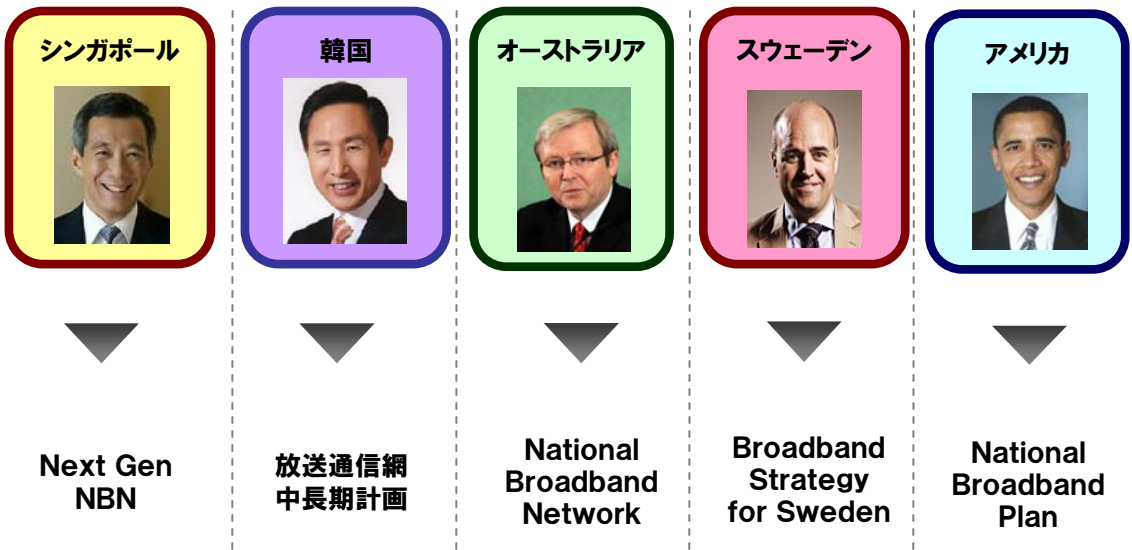
(詳細は参考資料のアクセス回線会社収支をご参照ください。)



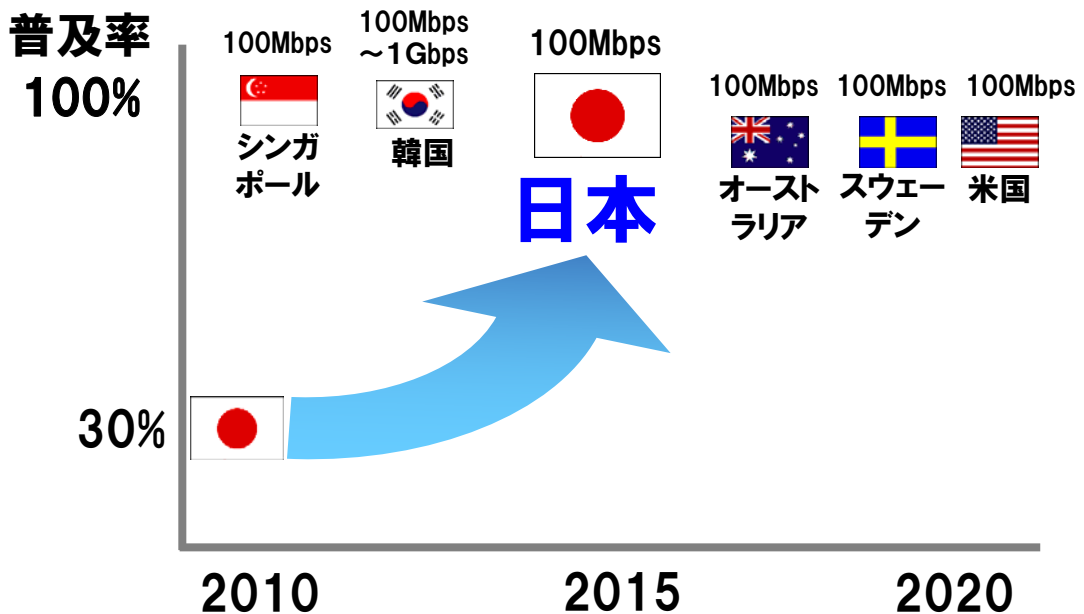
	局内設備	とう道・き線区間	架空配線区間	引込み線	宅内光回線・機器
整備費用	1,698億円	1,629億円	5,289億円		
離島・その他		5,514億円		4,198億円	6,717億円
合計	光サービス 100%整備費用 約2.5兆円				

3. III. 海外インフラの整備施策

世界の主要国も国家としての**ブロードバンドインフラ整備を加速**させています。



世界各国における固定インフラの整備は**光ファイバが主軸**であり、「**速度100Mbps以上、普及率100%**」を目指しています。日本も諸外国に遅れを取らないよう、**インフラ整備を行う必要があります。**



4. 光100%普及は どうすれば実現できるか



4. 1. 光普及阻害の原因

現在、光の普及率が3割に留まっている
一番の理由はその**利用料が高い**ことにあります。

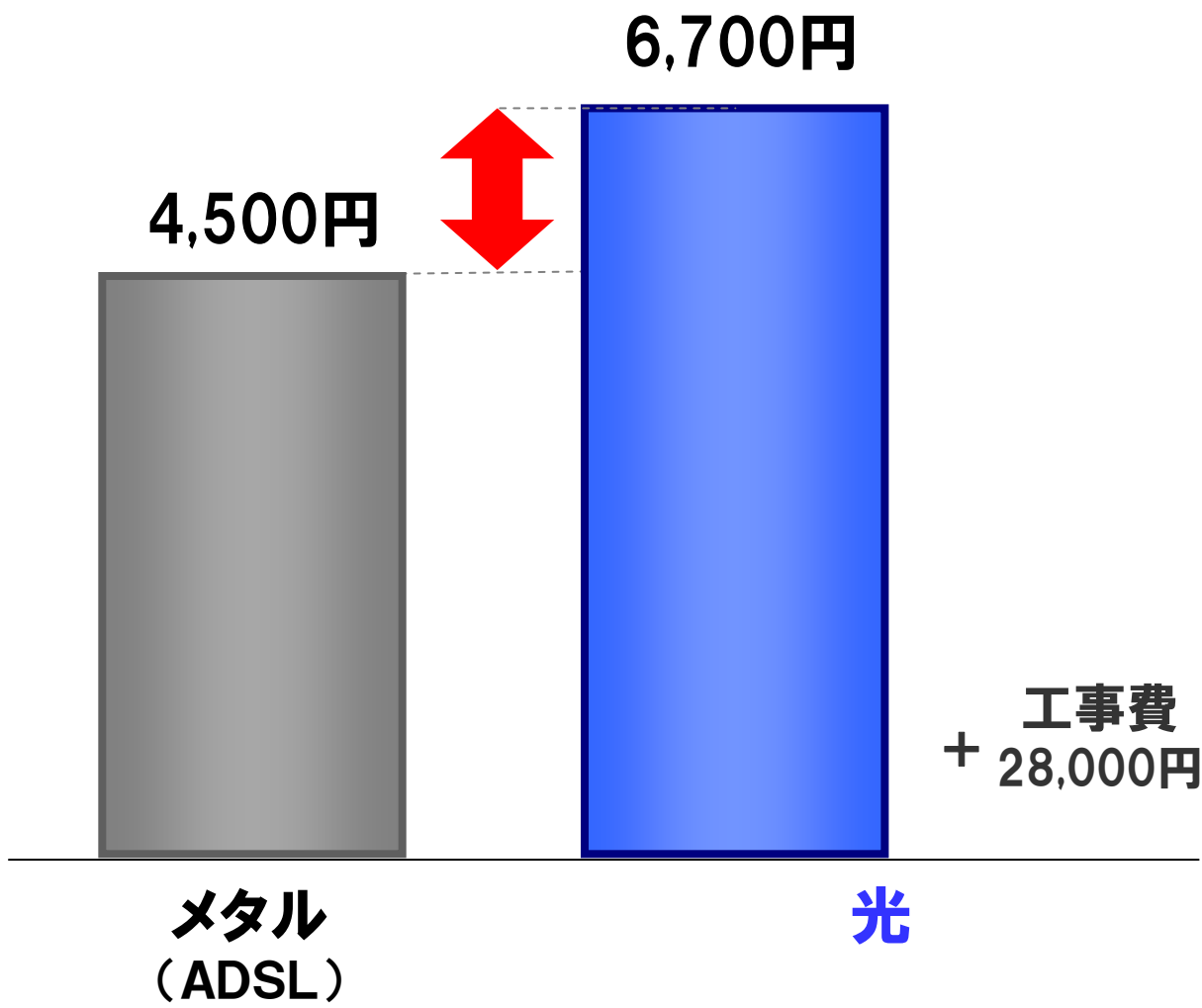
【アンケート調査：光に移行しない理由】

	項目	回答比率 (複数回答)
1	利用料金が今よりも高くなる	37.8%
2	地域にFTTHサービスが提供なし	32.8%
3	初期費用が高い	30.5%
4	マンションにFTTHが敷設なし	20.6%
5	変更手続きが煩雑	13.6%

※出典：総務省「電気通信サービスの供給側／需要の動向調査」(2006年度)

実際、光はメタルと比べ料金が高止まっています。

月額料金に2,200円の差



4. 光100%普及はどのようにすれば実現できるか

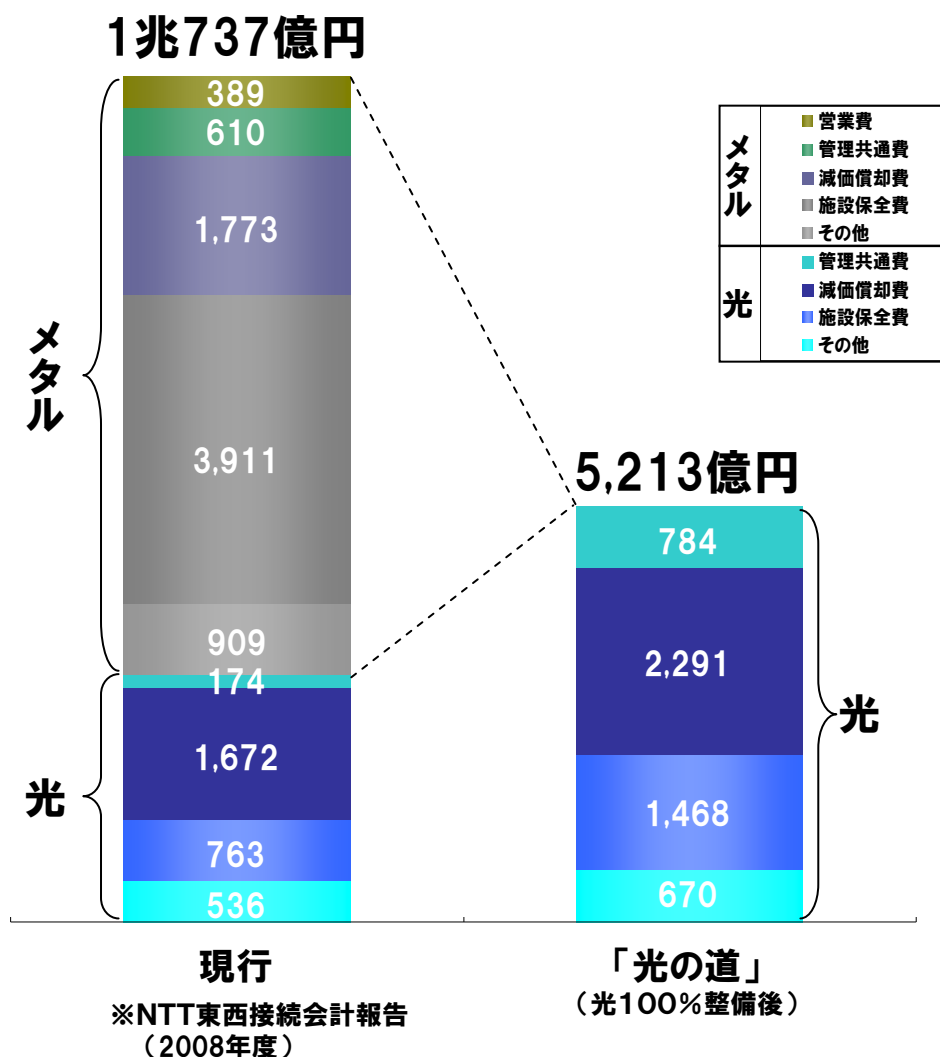
- ※ FTTHはBフレッツ 戸建て向けハイパーファミリータイプ(最大100M)、ADSLはフレッツADSL モアIII(最大47M)、ISPはともにOCNの利用を想定
- ※ 工事費は、上記同サービスにて、ADSLの工事費は「NTT訪問工事」で「電話共用型」を想定
- ※ 光の接続料は、稼働率60%を前提

したがって、光100%普及を実現するためには
利用料金の低廉化が不可欠です。

4. II. 料金低廉化の手段 a. メタル回線撤去

現在の利用料金が高い理由の一つは、ネットワークがメタルから光への移行期のため、二重構造になっているためです。光に一本化することで、5000億円のメタル維持費を削減することができ、料金低廉化が可能となります。

【アクセス回線維持費(年額・試算)】

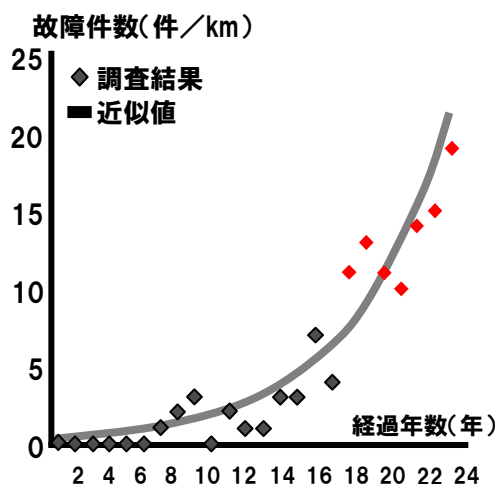
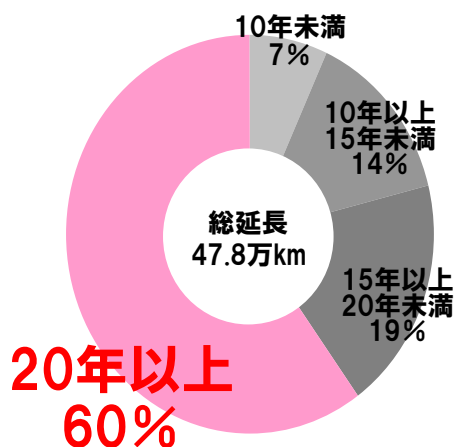


多くの**メタル回線**は敷設後数十年経過しており、**老朽化が進んでおり、故障の確率が高く維持費用が高額**となっています。このまま**メタル回線を維持するとさらに高額な施設保全費が発生しつづけるため、国民負担が重いもの**となります。

加入者メタルケーブルの経過年数別構成(NTT東日本)

架空メタルケーブルの経過年数別故障件数

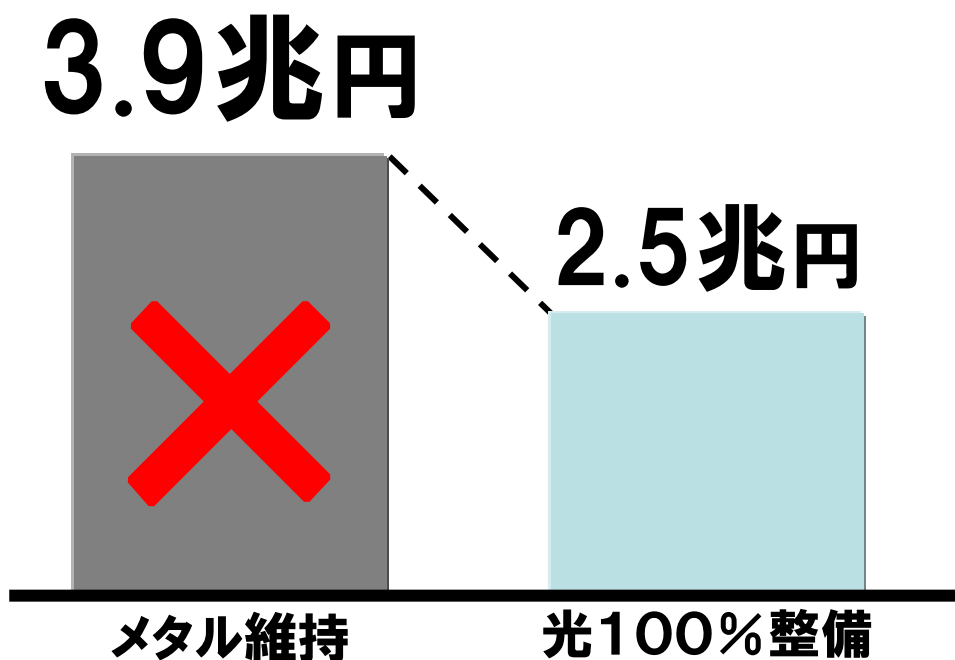
※ケーブル延長の構成比 [H22年末想定]



18年経過より故障率が上昇

※「平成20年度以降の接続料算定の在り方について」に対する意見
平成19年5月22日 東日本電信電話株式会社より一部推計し当社作成。

仮にメタルの施設保全費が10年間で光整備費用よりも1.4兆円も高額なコストが必要となります。

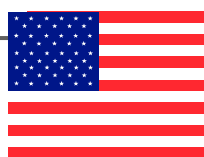


※P.30 メタル回線の施設保全費
3,911億円/年×10年



したがって、**メタル回線撤去**を行うことで、メタル回線の施設保全費を削減し、**料金の低廉化を図るべき**です。

なお、米国においてもメタル回線の維持は非効率で、維持コストが高いことが指摘されています。



米国ナショナルブロードバンドプラン(2010/3/16),
“Recommendation 4.9”より

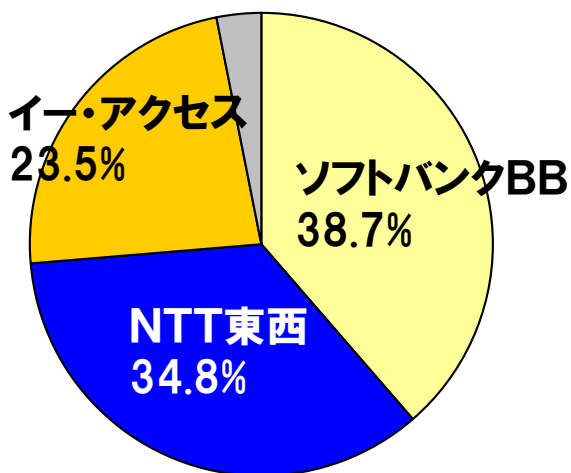
- 一般的には銅よりも**ファイバは維持費が安い**
- 既存事業者**に二重網設備(銅とファイバ)を維持させることは費用増で非効率**となり、既存事業者がファイバ設備を展開するインセンティブを削ぐ

4. II. 料金低廉化の手段 b. 競争の導入

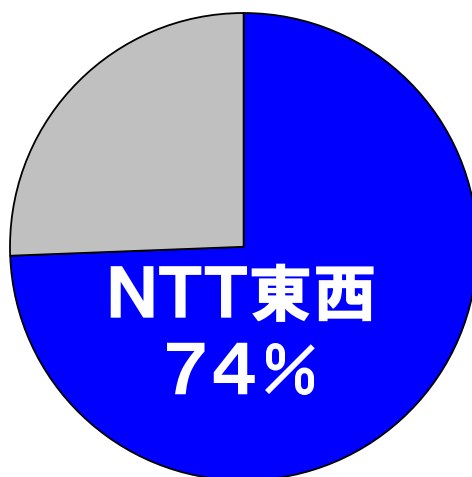
DSLとFTTH市場で、料金が乖離している理由として、前頁までのコストの問題に加えて、**光の市場では競争が成立していない**ことがあげられます。

FTTH市場においては、**NTT東西のシェアが74%**と**独占的状态**にあります。

【DSL市場(メタル)シェア】



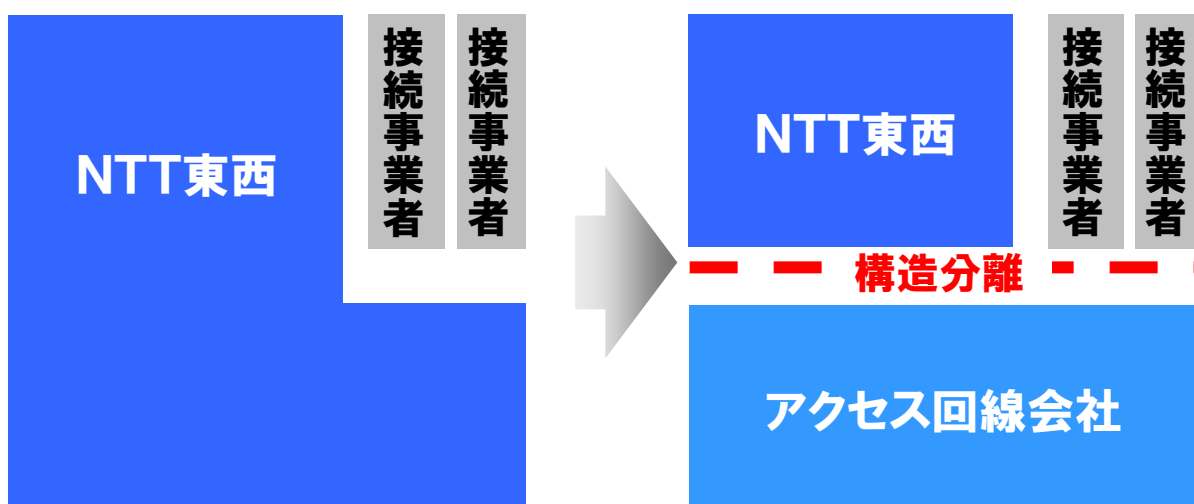
【FTTH市場(光)シェア】



※出典: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の公表(平成21年度第4四半期(3月末))」

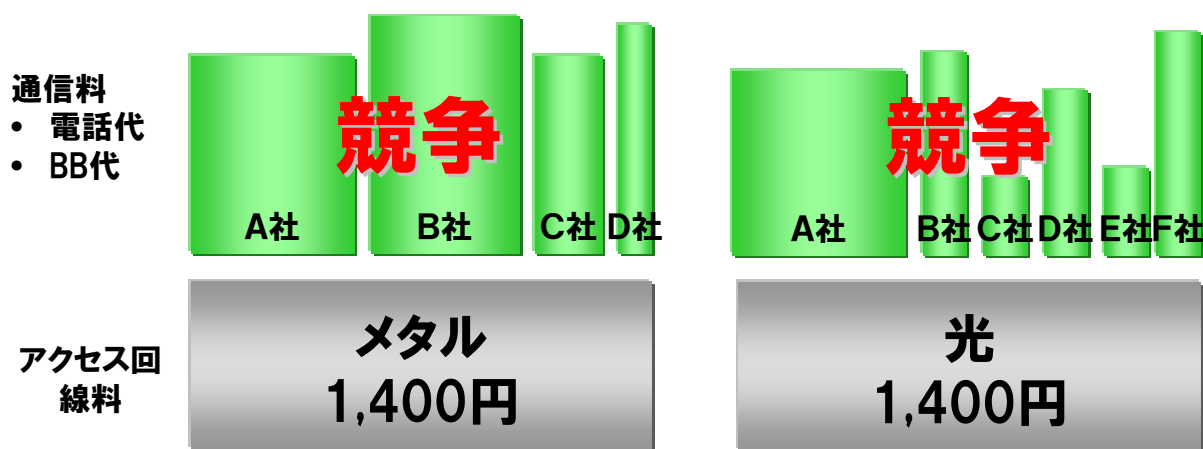
料金低廉化のために、光の市場における事業者間の競争促進が不可欠です。

競争促進のためには、NTT東西のアクセス部門の構造分離を行い、公正な競争環境を実現することが必要です。



4. 光100%普及はどのようにすれば実現できるか

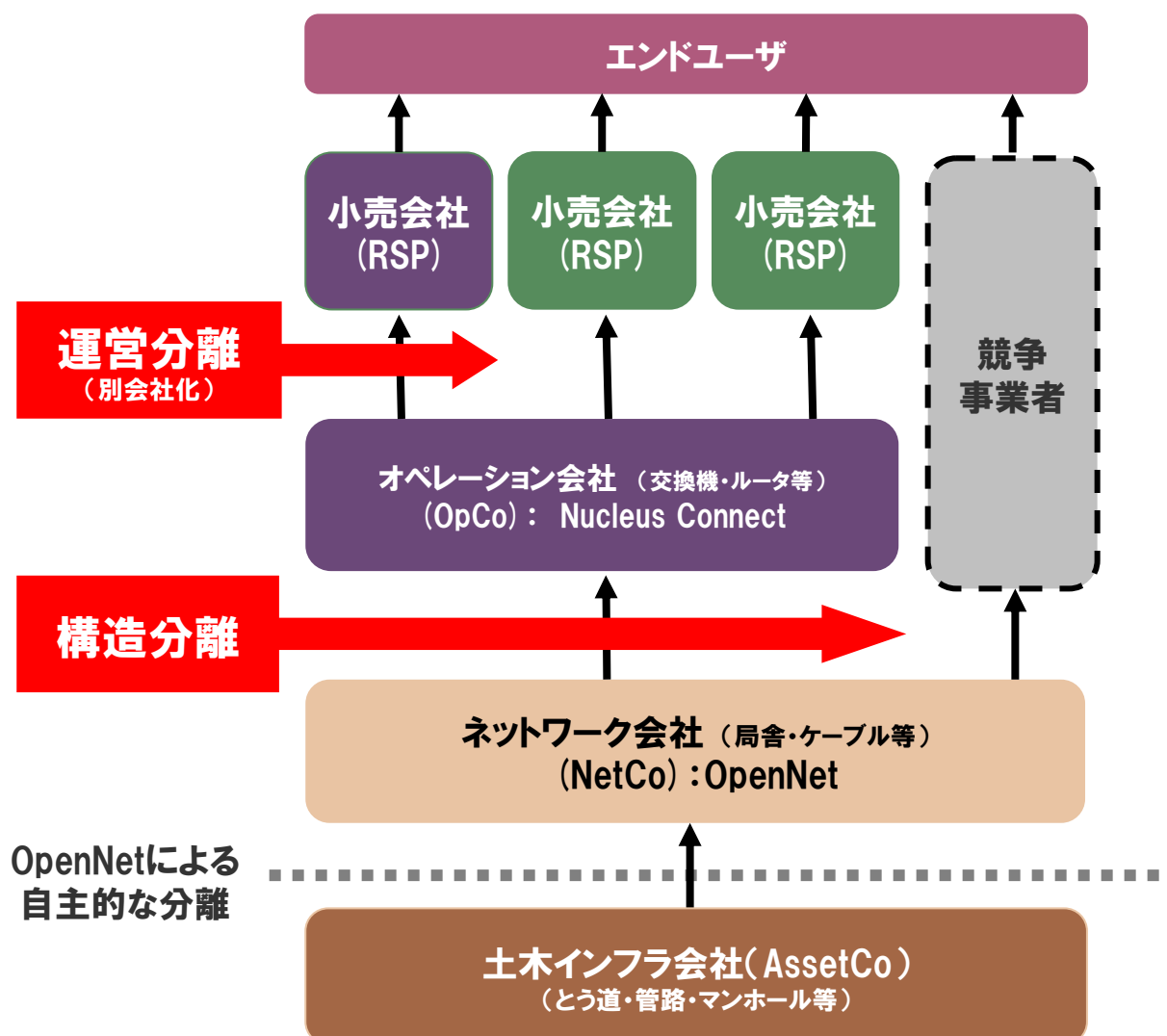
NTT東西の構造分離による競争促進の結果、**光はメタルと同等の料金で提供され、電話代やブロードバンド料金を含めた総合的な料金低廉化が実現可能です。**



海外でも国際競争力強化、公正競争促進、光整備促進等を目的に構造分離が検討・推進されています。

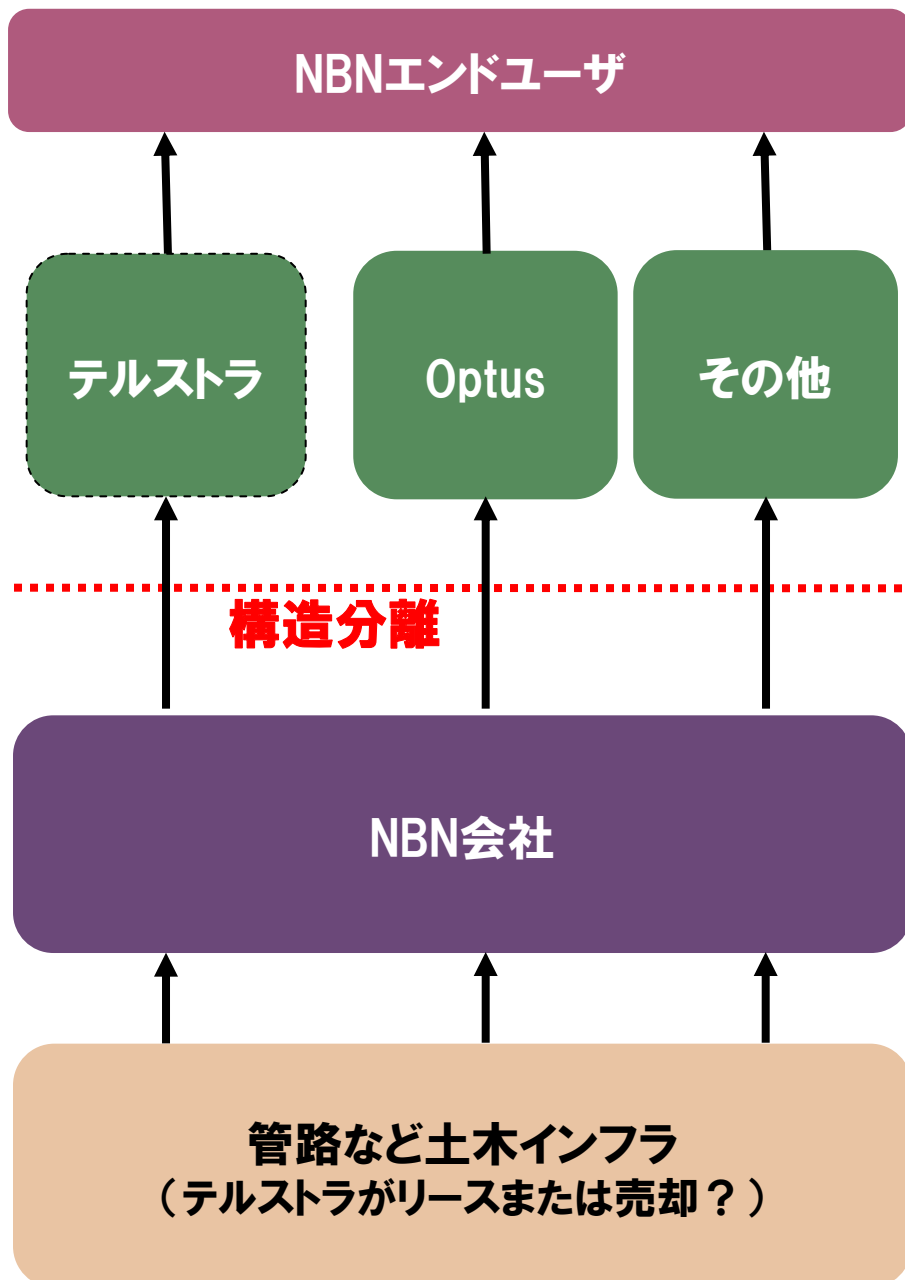
【シンガポールの構造分離事例】

回線会社(ネットワーク会社)は完全に独立した存在として、公正な貸出料金が義務付けられています。



【オーストラリアの構造分離事例】

回線会社(NBN会社)と小売サービス提供会社は分離し、オープンアクセスが義務付けられています。

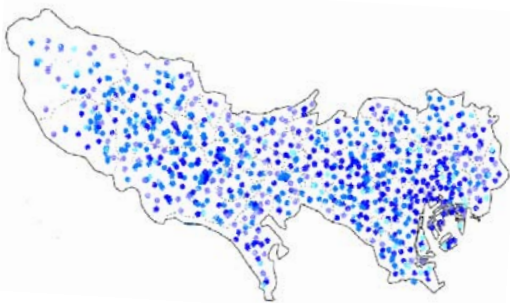


4. III. アクセス回線会社による光100%の推進

政府目標である2015年までの「光の道」実現のためには、NTTを構造分離し、「アクセス回線会社」を設立する必要があります。アクセス回線会社では、メタル撤去と光敷設の**同時工事**や、エリア単位の一括工事を推進し、効率的に低コストで光100%普及を実現します。

個別工事

個別のユーザ要望により敷設

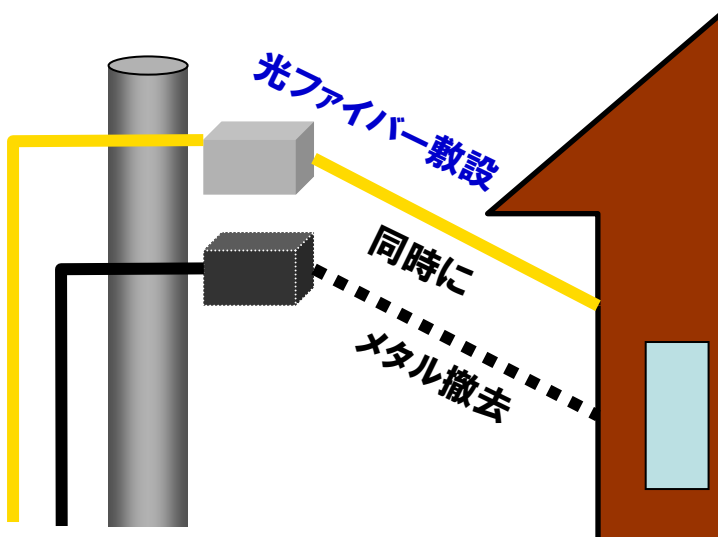


一括工事

エリア単位で全世帯に敷設



同時工事



光を敷設次第、メタルの撤去・保守終了

当社試算では、**アクセス回線会社はメタル撤去の推進**や**効率的な工事の推進等により、当初より黒字経営が実現可能**です。

【アクセス回線会社収支】

(単位:億円)

現 状		光100%整備後	
NTT東西		アクセス回線部門	
売上高	37,773	売上高	12,636
営業費用	37,328	営業費用	
(内訳)		メタルコスト	7,592
メタルコスト	7,592	光コスト	3,145
光コスト	3,145	サービスコスト(営業費)	3,545
アナログ交換機	3,735	サービスコスト(その他)	931
その他設備コスト	14,050	営業利益 ▲2,578	
サービスコスト(営業費)	6,066		
サービスコスト(その他)	2,740		
営業利益 445			
		アクセス回線会社	
		売上高	9,593
		営業費用	
		メタルコスト	0
		光コスト	5,213
		サービスコスト(営業費)	0
		サービスコスト(その他)	931
		営業利益 3,449	
		通信部門	
		売上高	25,137
		営業費用	22,114
		営業利益 3,023	
		通信事業会社	
		売上高	25,137
		営業費用	22,114
		営業利益 3,023	

※現状:2008年度NTT東西接続会計報告書 設備区分別費用明細より2事業に分離
(一部弊社試算による)

※光100%整備後:光コストには、新規設備投資(2.5兆円)分の償却費、メタルコストに含まれていた管理共通費を含む

光サービス100%整備後のアクセス回線会のキャッシュフローは約4,500億となるため100%整備に必要となる2.5兆円(P. 23参照)の設備投資についても、**民間のファイナンスにて十分に資金調達可能**となります。すなわち、アクセス回線会社の設立により、光サービス100%整備は**税金ゼロで実現可能**です。
(アクセス回線会社は**民間会社のままで実現可能**)

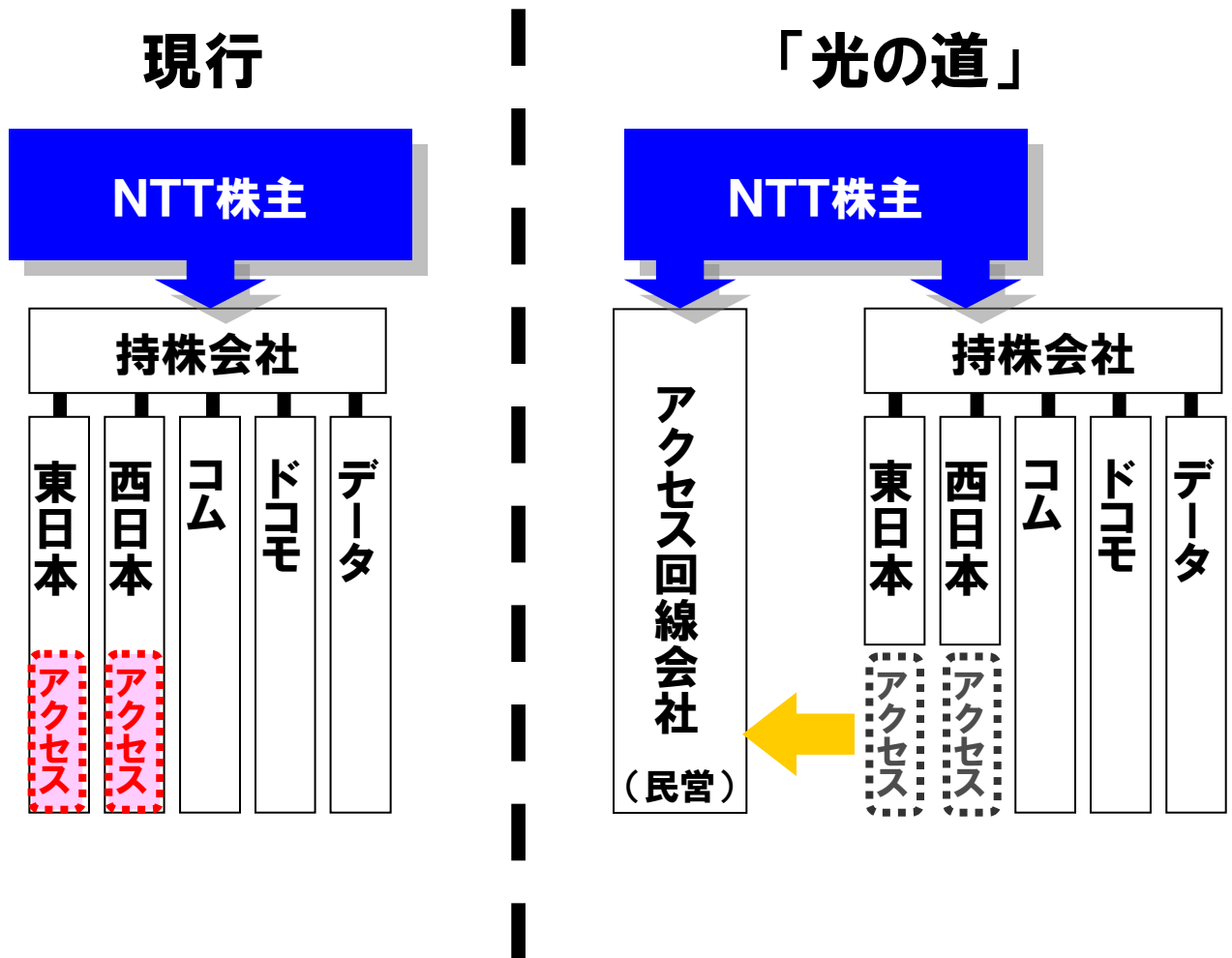
【アクセス回線会社 キャッシュフロー】

(単位:億円)

	光100%整備後
営業利益	3,449
減価償却費	2,370
支払利息	▲487
その他(引継ぎ退職引当金等の支払い)	▲321
営業キャッシュフロー	5,011
設備投資の支払い(新築他)	▲438
フリーキャッシュフロー	4,573

4. 光100%普及はどのようにすれば実現できるか

アクセス回線会社の分離は、現在の株主にアクセス回線会社、存続会社、双方の株式を割り当てる方法が考えられます。このような形でアクセス回線会社を分離すれば、株主価値は変わりません。



当社の試算によれば、アクセス回線会社を分離することで、トータルで利益が拡大することから、むしろNTT株主価値は増大するものと考えられます。

(算定の詳細は参考資料をご参照ください。)

現行		光100%整備後 NTT株主利益	
		通信事業会社	アクセス回線会社
(億円)			
収入	37,773	25,137	9,593
費用	37,328	22,114	6,144
営業利益	445	3,023	3,449

4. 光100%普及はどうか

※NTT東西接続会計報告書(2008年度)

4. IV. 光への移行方法

光への移行に際しては、以下の内容の事前周知を行います。

- メタルから光への切替(メタル廃止)
- 契約変更なし
- 追加的負担なし
 - － 電話料金は変わらず
 - － 工事費0円



それでも固定回線が不要なユーザに対しては、強制的に光敷設を行うことはありません。



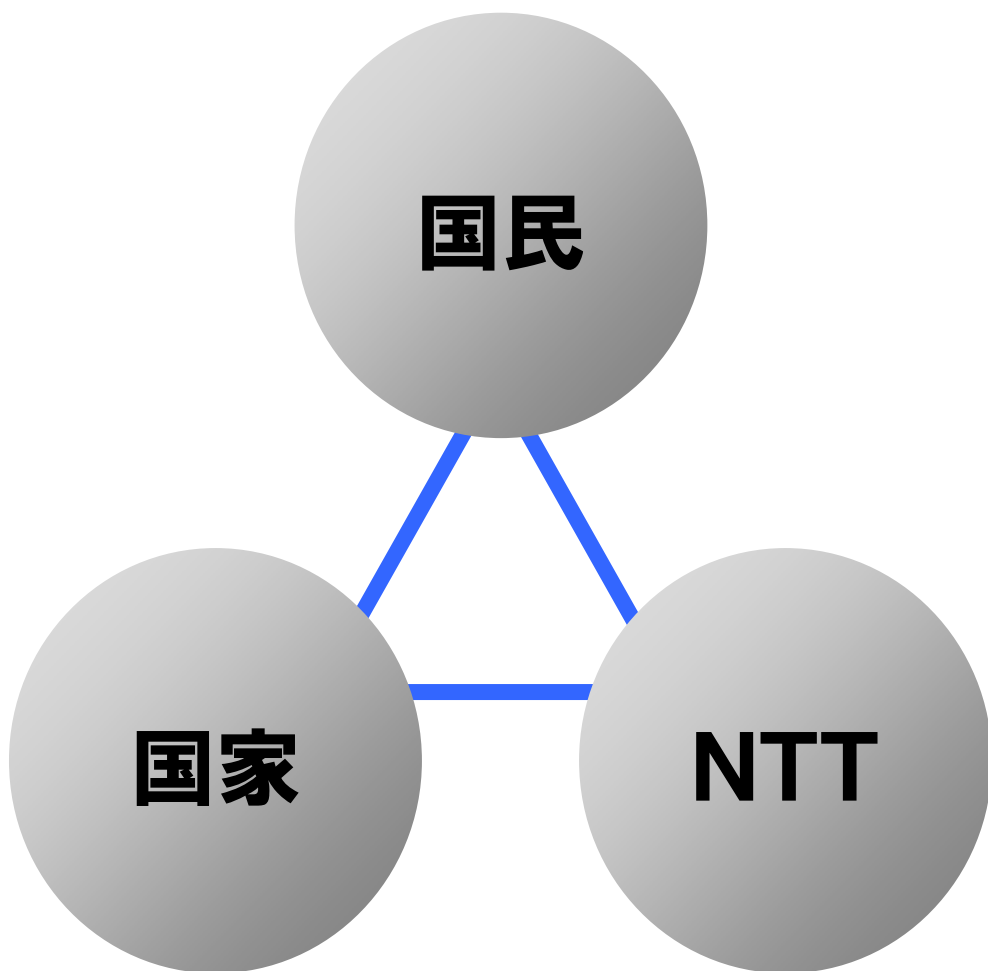
5. まとめ



我々の考える「光の道」

- 電話用回線(メタル回線)
全国6200万回線をすべて光回線に
- 税金ゼロで実現
- アクセス回線会社は民間企業のまま
- 回線基本使用料は1400円のまま
- ADSL以下の値段で光ブロードバンド
- 離島も含めて希望者全員に
- 電子教科書・電子カルテ無料
- 電話はそのまま利用可

**「光の道」構想は
全ての関係者にメリットをもたらします。**



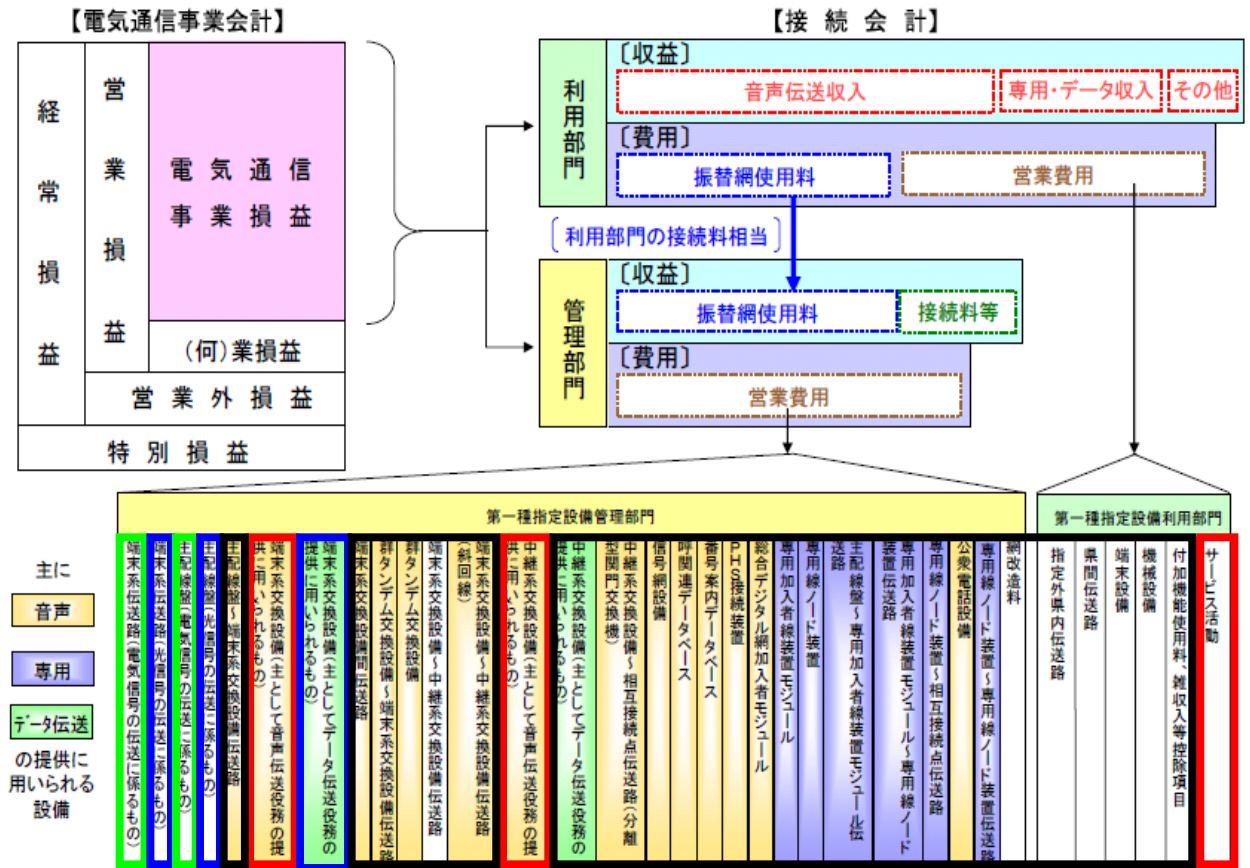
參考資料



【収支試算前提】

項目	詳細	参考データ等
1	総敷設回線数 6,200万回線 *住宅向け回線(4,900万回線)+メタル事業用回線(1,300万回線)	原ロビジョン、NTT公表値より
2	光ファイバ敷設ペース 敷設済み: 約2,000万回線 (NTT東西+NCC 2010年3月末予想) 未整備: 約4,200万回線 ⇒ 5年間で整備完了	敷設済み世帯数は総務省資料より
3	新規設備投資 約2.5兆円 (局舎PON、光ファイバ、宅内工事・宅内機器)	次ページ参照
4	資金調達 約2.2兆円 社債(期間10年) 利率2.0%	NTT社債実績
5	利用者 アナログ電話利用者の光回線移行を見込む	
6	提供価格 1,400円/回線/月	メタル回線と同額程度
7	メタル設備の取扱い 光ファイバ敷設にあわせ、5年間で撤去 メタルケーブルの簿価は、初年度に一括償却(特別損失計上) 撤去コストは、初年度に一括引当計上(特別損失計上)	
8	光回線設備の取扱い 光ファイバ、宅内工事費、宅内機器は固定資産に計上	
9	減価償却 経済耐用年数の採用 定率法から定額法に変更	長期増分費用モデル採用の経済耐用年数

【NTT東西費用(合計約3.7兆円/年)の分解・計算方法】



■ : メタル回線
 ■ : アナログ交換機
■ : 光回線
 ■ : その他

【アクセス回線会社:年度末回線数】

(単位:万回線)

	2008年度	2009年度	2010年度	1年目 2011年度	2年目 2012年度	3年目 2013年度	4年目 2014年度	5年目 2015年度	6年目 2016年度
世帯数	4,900	4,900	4,900	4,900	4,900	4,900	4,900	4,900	4,900
法人メタル回線	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
① 光化対象数	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200
光工事件数	0	0	0	840	840	840	840	840	0
光工事完了数	0	0	2,002	2,841	3,681	4,521	5,360	6,200	6,200
新築工事件数	0	0	0	100	100	100	100	100	100
アナログ電話	4,165	3,800	3,590	2,872	2,154	1,436	718	0	0
直収電話	467	446	442	353	265	177	88	0	0
メタル電話合計	4,632	4,246	4,031	3,225	2,419	1,613	806	0	0
ADSL(TYPEII)	112	98	87	69	52	35	17	0	0
② メタル利用者合計	4,744	4,344	4,118	3,294	2,471	1,647	824	0	0
(旧)NTT	1,113	1,289	1,488						
(旧)NCC	389	445	514						
アクセス回線会社				2,743	3,485	4,227	4,968	5,710	5,710
③ 光回線利用者合計 (1,502)	(1,734)	(2,002)	2,743	3,485	4,227	4,968	5,710	5,710	

【算出方法】

- ① 光化対象 : 4,900万世帯+事業用メタル回線1,300万回線=6,200万回線
(原口ビジョン記載世帯数+NTT公表の事業用メタル回線数)
- ② メタル利用者 : NTT加入電話、直収電話、ADSL(Type2)の合計
- ③ 光回線利用者 : アクセス回線会社光回線利用者 4,900万世帯×90%+1,300万回線=5,710万回線
(10%は他社利用等と仮定)

※ 固定電話関連数値に関しては、試算上関係ない値のため記載を割愛。

【アクセス回線会社：営業利益（詳細）】

（単位：億円）

	1年目 2011年度	2年目 2012年度	3年目 2013年度	4年目 2014年度	5年目 2015年度	6年目 2016年度
売上	10,256	10,109	9,961	9,814	9,667	9,593
メタル回線売上	6,271	4,877	3,484	2,090	697	0
光回線売上	3,986	5,232	6,478	7,724	8,970	9,593
その他売上	0	0	0	0	0	0
新築工事売上	0	0	0	0	0	0
メタルコスト						
計	(4,456)	(3,553)	(2,649)	(1,746)	(842)	0
管理・共通費	(549)	(427)	(305)	(183)	(61)	0
減価償却費	0	0	0	0	0	0
施設保全費	(2,933)	(2,347)	(1,760)	(1,173)	(587)	0
その他	(974)	(779)	(584)	(390)	(195)	0
光アクセスコスト						
計	(2,857)	(3,416)	(3,975)	(4,534)	(5,093)	(5,213)
管理・共通費 （メタルから移行）	(61)	(183)	(305)	(427)	(549)	(610)
管理・共通費	(174)	(174)	(174)	(174)	(174)	(174)
減価償却費	(1,028)	(1,338)	(1,648)	(1,959)	(2,269)	(2,291)
施設保全費	(1,008)	(1,118)	(1,228)	(1,338)	(1,448)	(1,468)
その他	(586)	(603)	(620)	(637)	(654)	(670)
サービスコスト(その他)						
計	(931)	(931)	(931)	(931)	(931)	(931)
管理・共通費	(517)	(517)	(517)	(517)	(517)	(517)
減価償却費(既存)	(79)	(79)	(79)	(79)	(79)	(79)
その他	(336)	(336)	(336)	(336)	(336)	(336)
サービスコスト(営業費)						
計	(376)	(376)	(376)	(376)	(376)	0
営業利益	1,636	1,833	2,030	2,227	2,424	3,449

【アクセス回線会社：キャッシュフロー（詳細）】

（単位：億円）

	1年目 2011年度	2年目 2012年度	3年目 2013年度	4年目 2014年度	5年目 2015年度	6年目 2016年度
税引前利益	(17,501)	1,505	1,637	1,778	1,925	2,963
減価償却費	1,107	1,417	1,727	2,038	2,348	2,370
メタル一括償却・撤去費	18,885	0	0	0	0	0
メタル撤去費支払い	(578)	(578)	(578)	(578)	(578)	0
引継ぎ営業債務の支払い	(3,551)	0	0	0	0	0
営業キャッシュフロー	1,483	2,024	2,465	2,917	3,375	5,011
固定資産の取得(既存4,200万世帯) ※1	(5,009)	(5,009)	(5,009)	(5,009)	(5,009)	0
固定資産の取得(新築その他) ※2	(259)	(259)	(259)	(259)	(259)	(439)
投資キャッシュフロー	(5,268)	(5,268)	(5,268)	(5,268)	(5,268)	(439)
営業+投資キャッシュフロー	(3,785)	(3,244)	(2,803)	(2,351)	(1,893)	4,573
社債による収入	6,400	4,400	3,900	3,400	3,100	0
借入金の返済	(2,383)	(819)	(819)	(819)	(819)	(819)
支払配当金	(277)	(301)	(327)	(356)	(385)	(593)
財務キャッシュフロー	3,740	3,279	2,753	2,225	1,895	(1,412)
営業+投資+財務キャッシュフロー	(44)	35	(49)	(126)	2	3,160
現金期首残高	1,196	1,151	1,187	1,137	1,011	1,013
現金期末残高	1,151	1,187	1,137	1,011	1,013	4,174

※1 未整備物件 : 2010年度末時点で光回線未整備の物件

※2 新築その他物件 : 2011年度以降、新築等の事由により新たに光回線整備を行う物件

本資料に関する出典

P6	総務省 原口ビジョンII内容を引用 新成長戦略(基本方針)(2009年6月18日閣議決定)内容を引用
P11	文部科学省 学校基本調査 平成21年度を基に当社算出
P14	厚生労働省 平成20年 医師・歯科医師・薬剤師調査の概況 厚生労働省 平成20年 保健・衛生行政業務報告(衛生行政報告例) 厚生労働省 平成20年 介護サービス施設・事業所調査結果の概況を基に当社算出
P22	当社実績値より推計
P24	住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数(平成21年3月31日現在) 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 (平成21年度第3四半期(12月末))及び住民基本台帳に基づく人口、 人口動態及び世帯数を基に当社算出
P28	総務省 電気通信サービスの供給側/需要の動向調査(2006年度)
P30	NTT東西接続会計報告書(2008年度)
P31	平成20年度以降の接続料算定の在り方について 東日本電信電話株式会社の一部推計により当社作成
P33	米国 National Broadband Plan(2010年3月16日) Recommendation 4.9より引用
P34	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 (平成21年度第4四半期(3月末))
P43	NTT東西接続会計報告書(2008年度)より当社作成

光の道実現に向けて

2010年7月22日 発行

発行 ソフトバンク株式会社

本書に関するご質問、お問い合わせは、下記よりお願いします。

ソフトバンク株式会社

<http://www.softbank.co.jp/ja/contact/agree/>

※返信に多少のお時間がかかる場合がございます。また、いただいたお問い合わせ内容によってはお答えできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。(なお、土・日、祝日は、当社休業日のため、メールでお問い合わせいただいた内容についてのご連絡は翌営業日以降の対応とさせていただきます。誠に申し訳ございませんが、あらかじめご了承ください。)