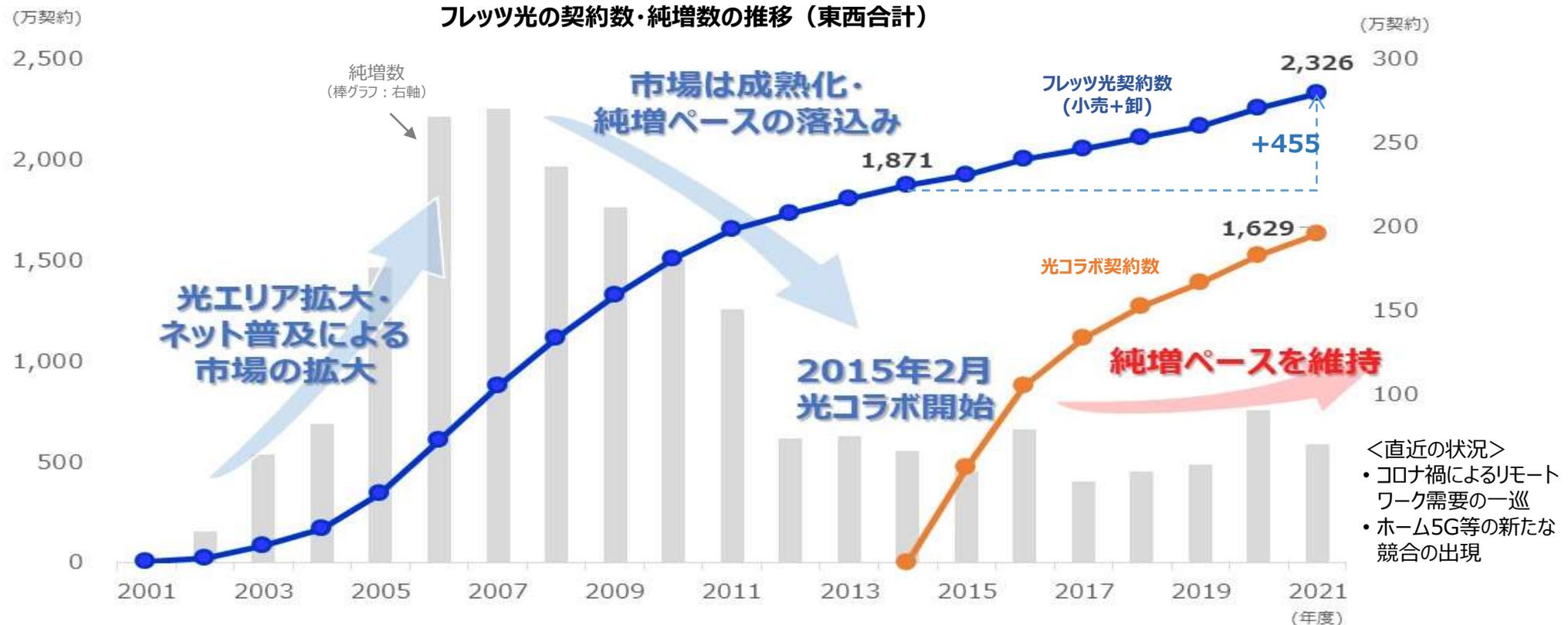


接続料の算定等に関する研究会 事業者ヒアリング ご説明資料

2022年11月15日

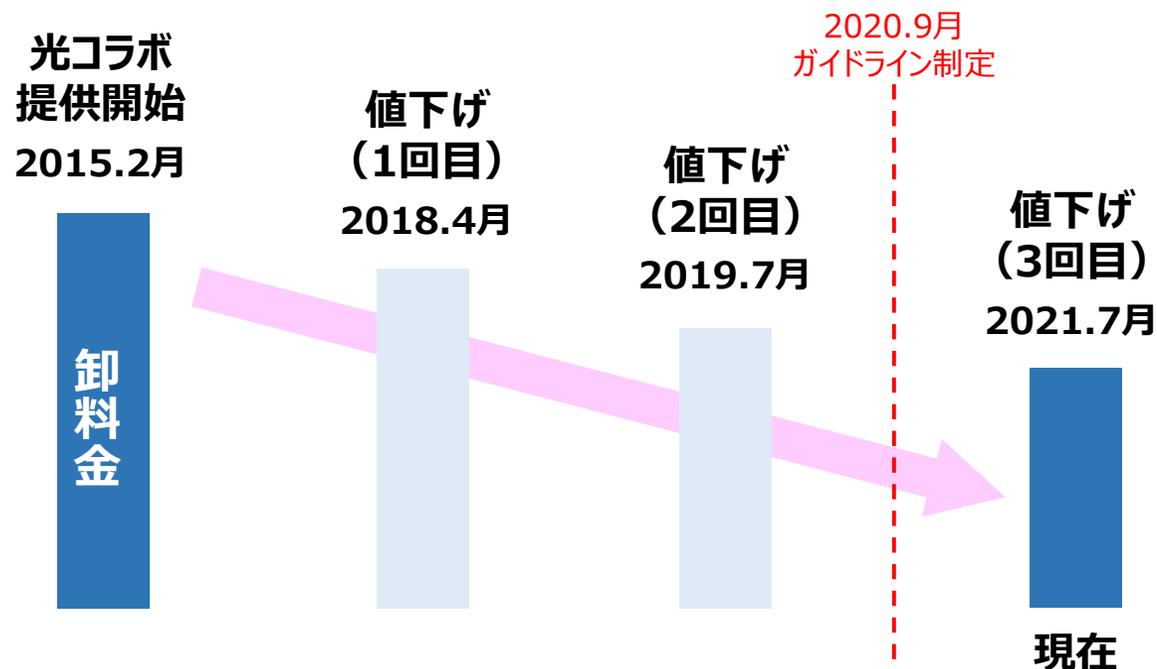
当社の光コラボレーションモデルについて

- ▶ 2015年に光コラボを開始し、パートナーである光コラボ事業者との「共創」による市場開拓。
⇒ 成熟した市場の中で、光コラボが牽引し純増ペースを維持、約8年で455万増。
※直近の2021年度では、契約数の7割、新規開通数の8割が光コラボ（小売は、法人向け販売が中心）
- ▶ パートナーとともにサービスの多様化・ワンストップ化・料金低廉化等を推進し、ユーザの利用価値を向上。
- ▶ 今後においても、パートナーとの連携をさらに深め、社会課題解決に向けたデジタル化・DX化を下支え。
⇒ デジタル田園都市国家構想やサステナブルな地域社会の実現をめざす。



当社の光コラボレーションモデルについて

- 当社は、これまでもパートナーからのご要望等にお応えし、**運用フローの改善やビジネス支援、サービス・設備の高度化**等を推進してきたところ（例：「事業者変更」スキームの確立、当社受付システムのコラボ事業者への張り出し）であり、今後もそれらの取り組みを通じて**光コラボレーションモデルの普及・拡大**を進める考え。
- 卸料金も、これまでのコスト効率化や将来の変動要素等を勘案の上、需要拡大を目的に**提供開始以降の約8年で4度にわたり自主的に値下げ**。（「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」制定（2020.9月） 以前にも2度の値下げを実施）
⇒ 光の更なる需要喚起に向け、**2023年度中に5度目の卸料金値下げを実施予定**。
今後においても、継続的なコスト効率化を図ることで**更なる低廉化に努めていく**。



総額**1,500億円**規模

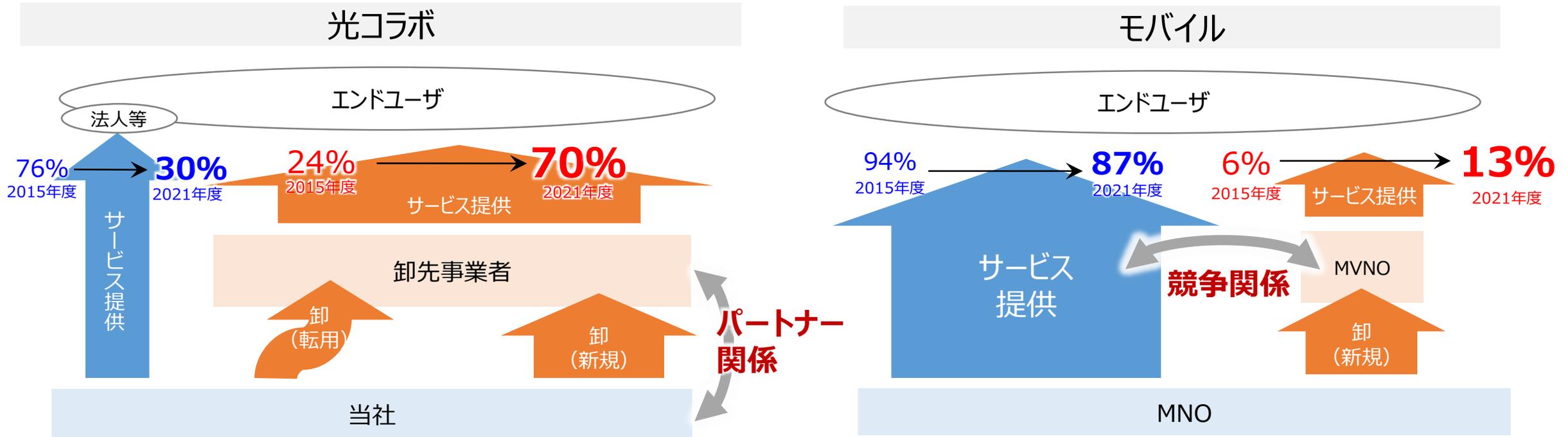
の値下げ(東西計)※

※1回目値下げ以降、2022年度末までの累計の値下げ額

※光クロスについても、2022年9月に自主的に値下げ

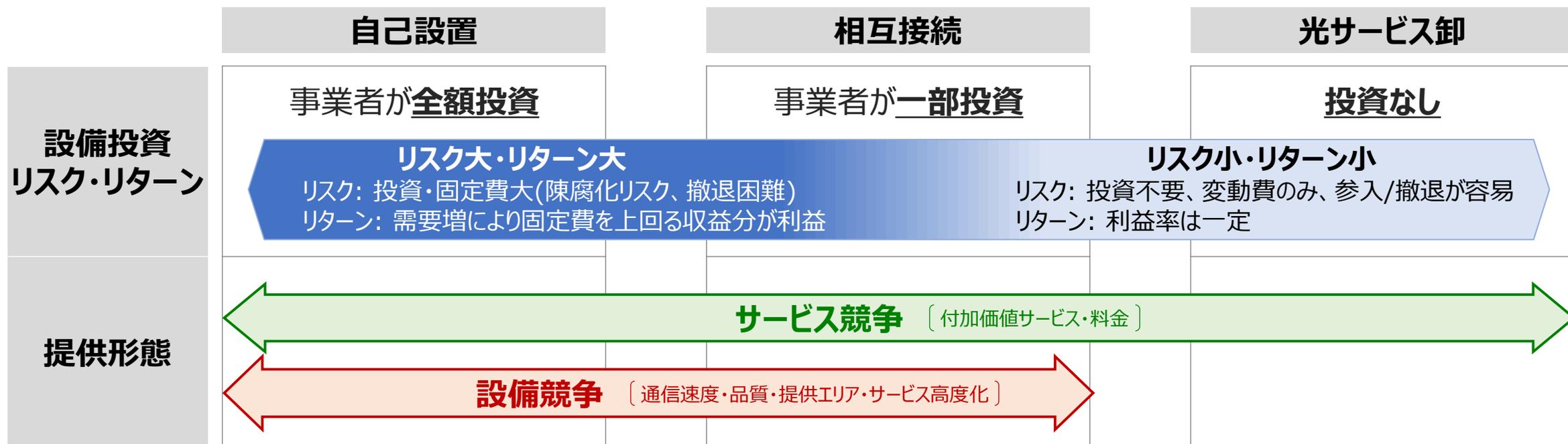
卸先事業者との関係性（モバイルとの相違点）

- 光コラボ事業者は、市場開拓を進めてきた「共創」のパートナーであり、競合関係にはない。
（当社が営業コストをかけて獲得した小売のフレッツ光契約者をそのまま光コラボに転用可能とすること等で、光卸市場の基盤形成に寄与）
- モバイル通信市場におけるMVNOの提供回線割合が約 1 割強であるのに対して、光全体の施設数に占める卸契約(光コラボ)の割合は、2015年度（コラボ開始当初）の2割から2021年度で7割まで拡大。光サービスの卸モデルは多様な事業者を活用されており、光コラボ事業者は、当社の光サービスを拡大していくパートナーとして欠かせない存在。
- 今般の制度整備にあたっては、光コラボとモバイルを一律に扱うのではなく、両者の卸元/卸先の関係性の相違を踏まえた整理が必要。



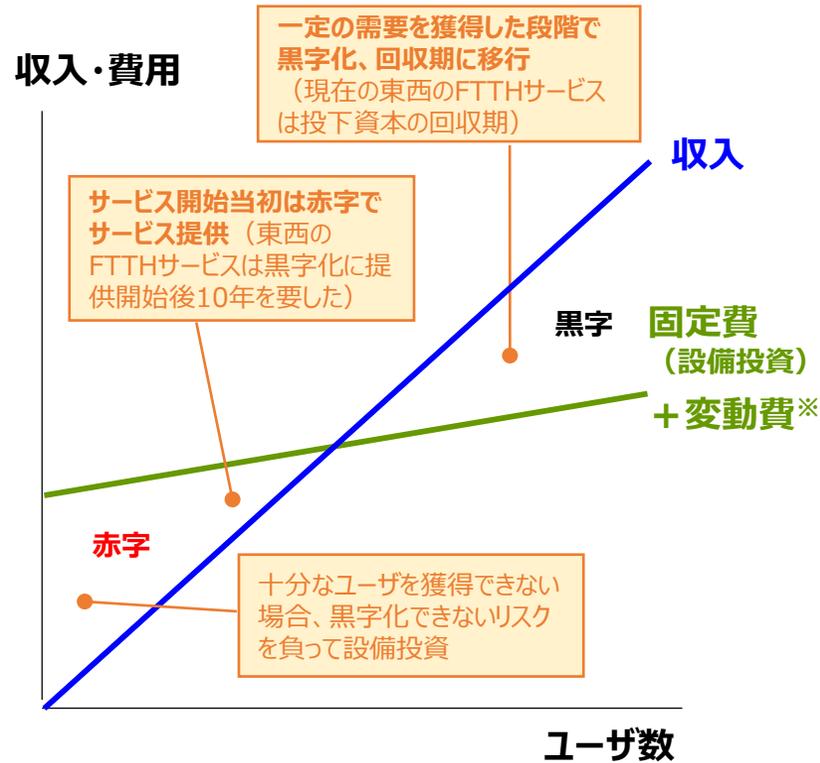
提供形態ごとの競争のバランス

- FTTHサービスの提供形態は、自己設置／相互接続／サービス卸の3つがあり、それぞれ必要となる**設備投資（リスク）と期待される利益率（リターン）**が異なる中、事業者は、**リスクとリターンのバランスなどを勘案し、自らの判断によりいずれかの提供形態を選択。**
 - 当社の光サービス卸は、提供開始以降約8年という短期間で1,600万回線（フレッツ光の7割、FTTH市場の4割）にまで成長。
 - ⇒ **光サービス卸が選択肢として有効に機能していることの証左。**
- **各形態の特徴を生かしたサービス・設備競争をバランスよく促進することが重要**であり、**特定の形態を優遇する場合、各形態の間の公正な競争を歪めるおそれ。**
 - ⇒ **自己設置（電力系事業者等）・接続事業者の投資インセンティブが損なわれ、エリア拡大や高度化投資（高速化）、災害対応も含めたネットワークの信頼性確保等も不十分となるおそれ。**

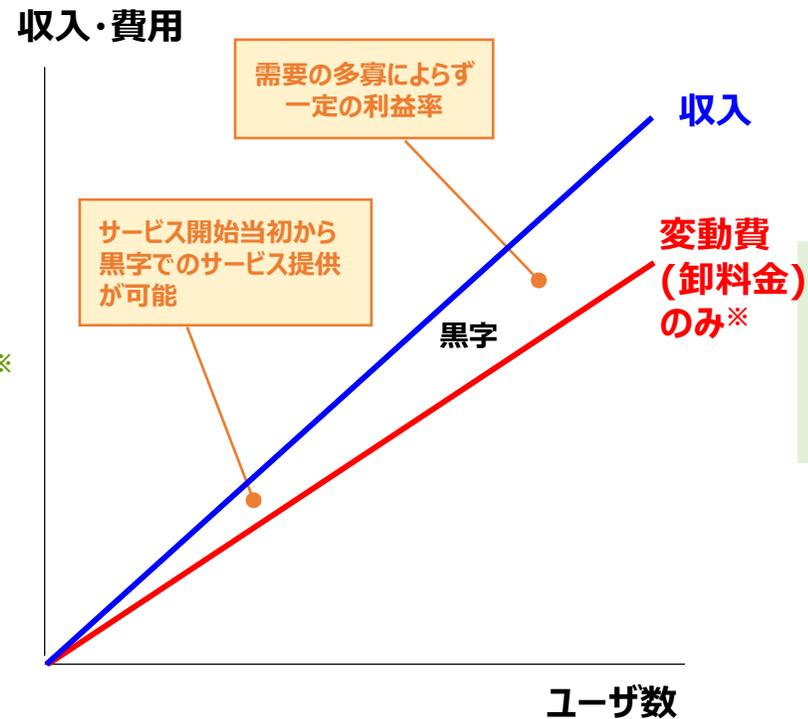


(参考) 提供形態毎の利益モデルの違い

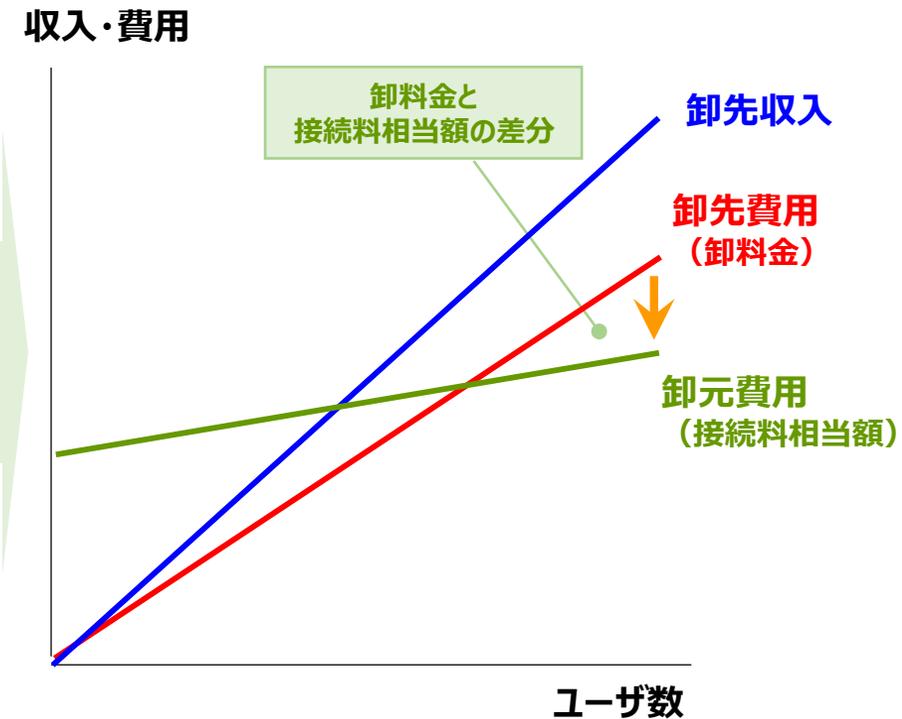
自己設置・接続による サービス提供事業者



サービス卸による サービス提供事業者



卸料金を接続料相当額に 完全に連動させるということは？



(※) 販売コストや申込受付等オペレーションコストを除く

卸料金を接続料相当額に連動させるということは、卸先事業者が、ユーザ数の少ない段階において、卸元事業者が負った設備投資リスク (赤字の負担) を負わずに利益のみを享受することに他ならない。

(参考) 提供形態毎の業務範囲の違い

	自己設置・接続	光サービス卸
提供エリアの拡大	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 長期にわたって多額の設備投資を継続することで提供エリアを拡大（当社はフレッツ光提供開始以降、20年以上をかけて、累計5兆円超の設備投資（アクセス回線）を実施） 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 対応不要 （卸元の設備を活用して、短期間で全国へのエリア拡大が可能）
通信品質の維持・向上 （スループット、セキュリティ、冗長性等）	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 通信品質や信頼性の維持・向上に向けた技術開発、設備の増強・更改を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 対応不要 （卸元が維持・向上を図った通信品質によりお客様へサービスを提供）
災害対策・災害対応	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 設備の冗長化、水防対策、停電対策といった事前の災害対策を実施 ➤ 災害時には設備の復旧対応やお客様対応を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 災害時はお客様への対応を実施 （卸元の災害対策や設備の復旧対応に基づき対応）

(参考) 自己設置事業者の意見 (オプテージ社)

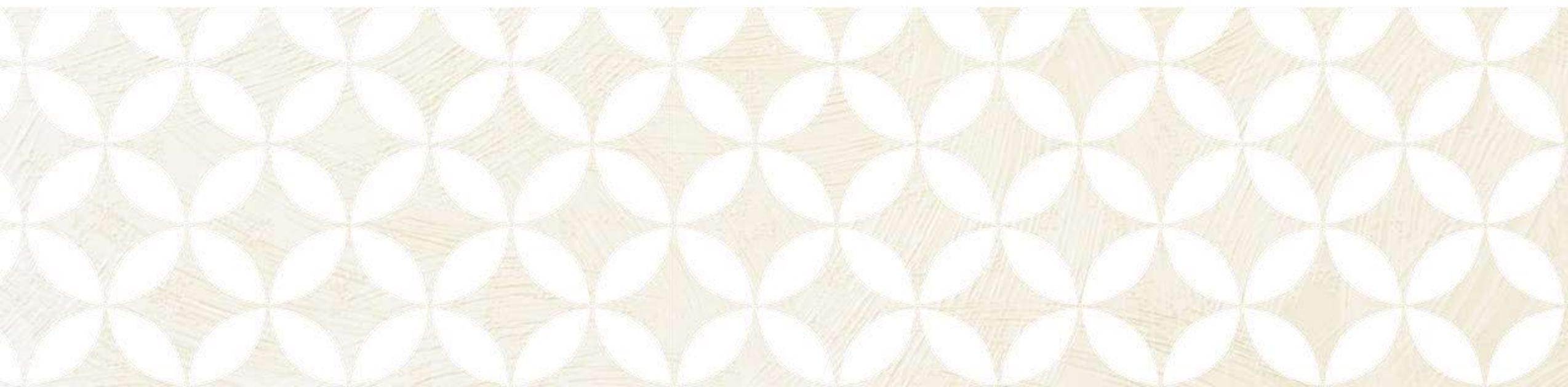
■ 接続料の算定に関する研究会 第六次報告書に対する意見

第2章「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証

○モバイル通信分野とは異なり、固定通信の分野では卸先事業者、接続事業者に加え、自己設置事業者が存在し、この三者によって公正な競争環境が機能しております。今般、卸役務と接続との代替性に着目した検証が行われていますが、光サービス卸につきましては、卸、接続、自己設置がサービス提供の選択肢として存在し、多種多様なプレイヤーが市場参入していることを踏まえると、卸役務と接続の代替性検証により、自己設置も含めた公正な競争環境に影響が生じないことが重要であると考えます。この点、自らリスクを取って設備投資を行っているNTT東西殿も含めた自己設置事業者の設備投資インセンティブに与える影響についても十分考慮いただくことが必要と考えます。



(1) 省令整備等に係る検討事項



論点1：特定卸電気通信役務の範囲

- 六次報告書にも明記されている通り、「卸電気通信役務の柔軟性を確保するため相対契約を基本とする」というのが現行の卸役務の制度趣旨。
- このような卸の制度趣旨に加え、前述のパートナーである光コラボ事業者との「共創」による市場開拓をめざすという光コラボレーションモデルの目的を踏まえれば、卸協議の適正性確保のために特定卸に係る制度を導入するとしても、多様な事業者の創意工夫によるサービスの柔軟性・多様性を担保する観点から、その対象は卸の制度趣旨を損なわない必要最小限の範囲とすべきであり、卸元事業者が現に提供している役務のうち、公正競争上影響の大きい役務に限定すべき。

論点1：特定卸電気通信役務の範囲

- 公正競争への影響の多寡は、契約者数やシェアなどの競争の「結果」だけを見るのではなく、下記の観点を踏まえ、提供手段や市場特性等の競争の「実態」に着目して評価すべき。

＜基本的な考え方＞

項目	観点	考え方
①利用者にとっての 選択可能性	<ul style="list-style-type: none">• 利用者が<u>当該サービスの代替となりうるサービスを選択可能か</u>• 現にユーザの選好の結果として、当該サービスの契約者数、トラヒック等の傾向がどうなっているか	<ul style="list-style-type: none">• 代替サービスが現に選択可能であり、移行が進んでいる状況では、当該役務の公正競争上の影響は低下
②事業者にとっての 代替性	<ul style="list-style-type: none">• <u>指定卸以外の手段による提供が選択可能か</u> (i.自己設置、ii.接続メニュー、iii.指定事業者以外が提供する卸役務などが選択可能か)	<ul style="list-style-type: none">• 卸先事業者にとって、他の手段が選択可能であれば、卸元事業者への交渉力が高まる（役務の提供や情報開示を促すことが可能）
③事業者にとっての 影響の度合い	<ul style="list-style-type: none">• <u>多くの事業者が広くユーザを限定することなく提供するサービスか</u>	<ul style="list-style-type: none">• 提供事業者が限定的で、かつ、顧客層も限定的なサービス（法人向け等）は、競争への影響は限定的

論点1：特定卸電気通信役務の範囲

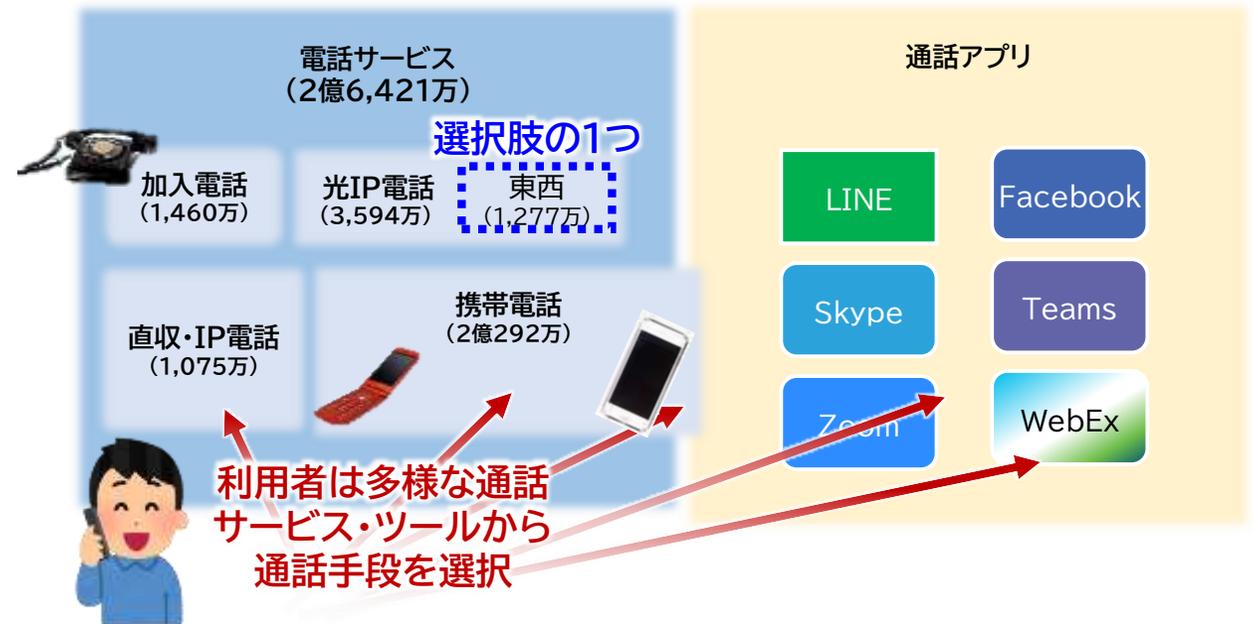
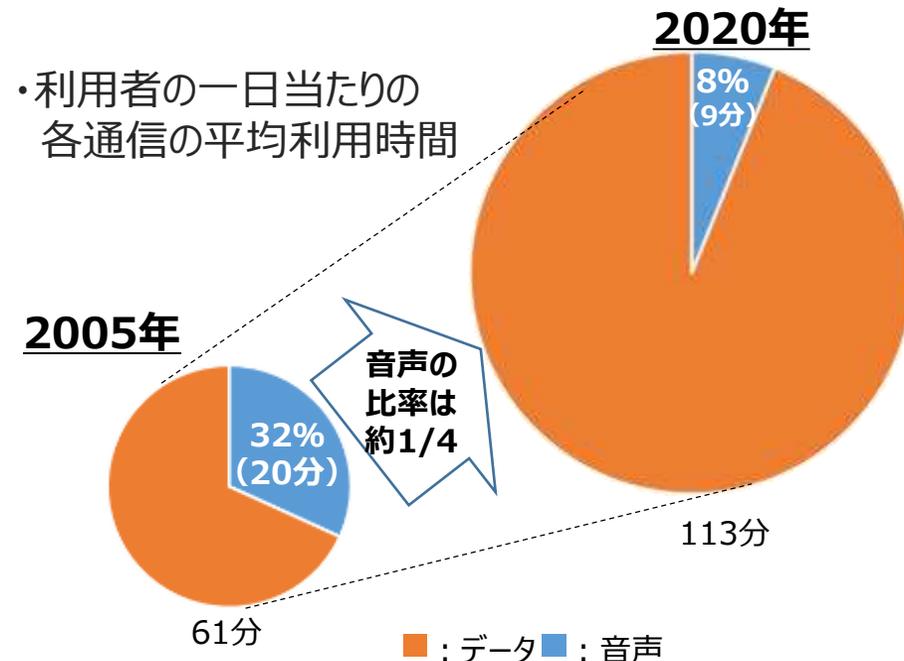
- 一種指定設備を用いた卸役務について、「競争環境に与える影響が少ないもの」として特定卸の規律を課すとしても、その対象はFTTHアクセスサービスに限定すべき。
- 前回の研究会において、光IP電話についても公正競争上の影響の大きい役務に当たるとのご指摘をいただいたが、前述の考え方を踏まえれば、下記の通り、光IP電話の影響は大きいとは言えず、特定卸の対象とする必要はない。

項目	光IP電話
①利用者にとっての 選択可能性	<ul style="list-style-type: none"> ・無料アプリ通話やSNS等の隆盛により、<u>電話サービスは多様なコミュニケーション手段の1つに過ぎなくなり、競争に与える影響は著しく低下</u>。〔参考1・2〕 ・電話サービス市場（固定・モバイル）における当社の光IP電話が占める割合は小さく（約5%）、通話市場自体も縮小傾向 ⇒ むしろ<u>運用コストの最小化等が課題</u>（ビルアンドキープの導入が必要：後述）
②事業者にとっての 代替性	<ul style="list-style-type: none"> ・接続メニューである<u>優先転送機能を用いたOABJ-IP電話サービスを自ら提供することが可能</u>〔参考3〕 ・現に光コラボとセットで、2社が接続により提供中
③事業者にとっての 影響の度合い	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスユーザ（36%）と比べてマスユーザ（19%）におけるひかり電話卸のセット販売率は低く、<u>マス市場における光IP電話の影響度合いは限定的</u>

(参考1) 光IP電話の音声通話市場での位置付け

- アプリ等による音声の代替の進展やSNSによる新たなコミュニケーション形態の創出等の結果、音声サービスは多様なコミュニケーション手段の一つに過ぎなくなり、その効用は相対的に低下。
- 音声通話の中心は、固定電話から携帯電話、更にはLINE、Teams、Skypeといった通話アプリ等の新たなコミュニケーションツールにシフトしており、コロナ禍を契機としたリモートワークの拡大により、こうした動きはさらに加速。
- 利用者はこうした多様なサービス・ツールから通話手段を選択しており、光IP電話はその中のワンオブゼムに過ぎない。

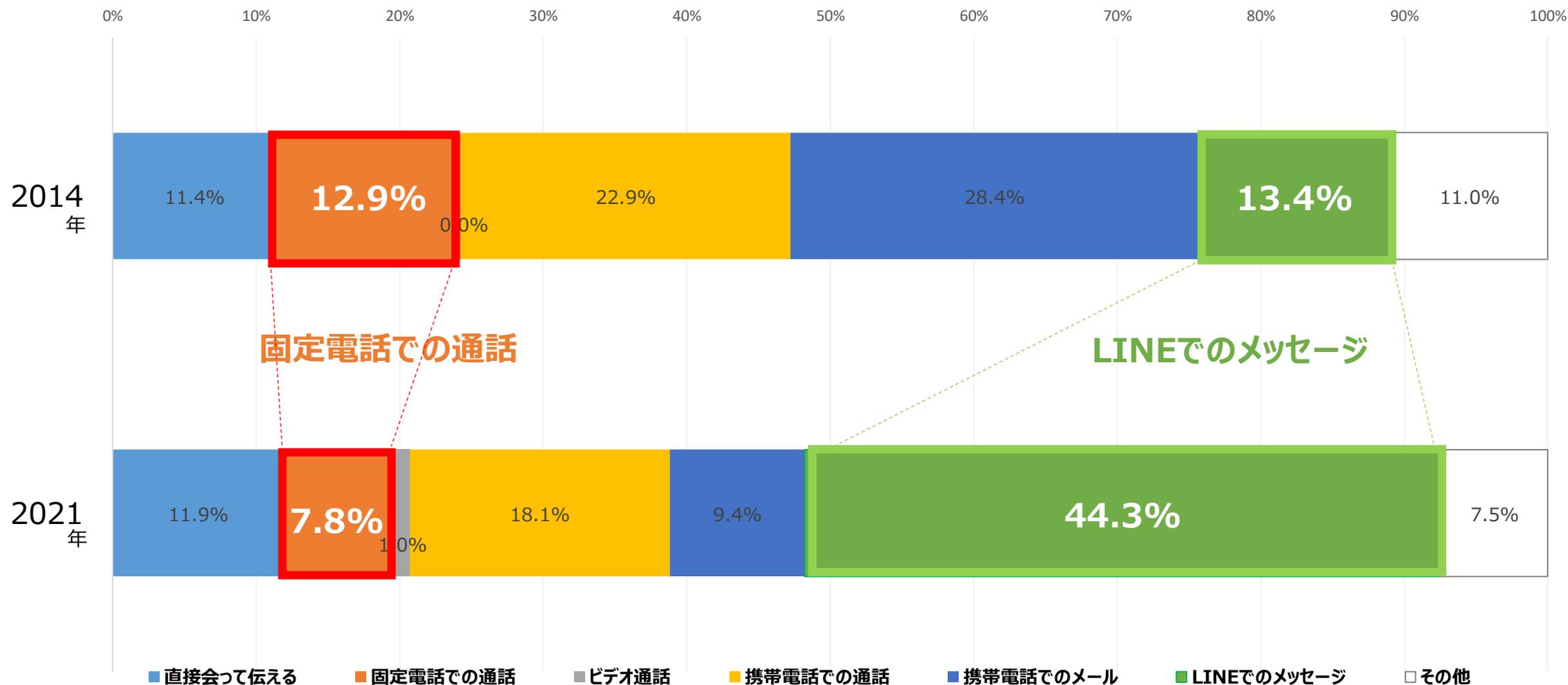
<コミュニケーションに音声占める割合>



* 平成23年情報通信白書「図表1-3-1-1 情報メディアの利用時間」および令和3年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査より

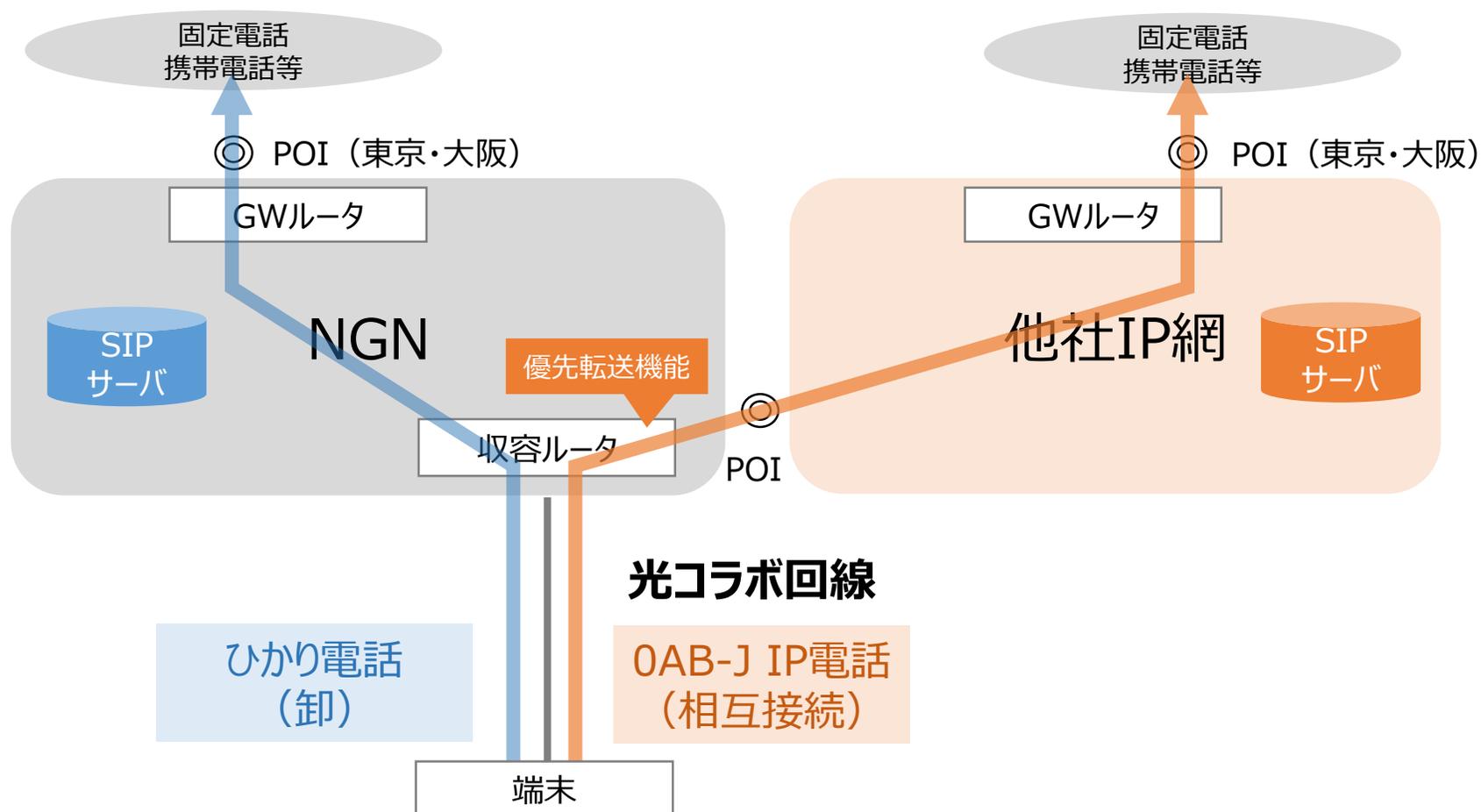
* 総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ(2021年度第4四半期)」より引用

(参考2) 日常会話を伝えるために最も多く使う手段



(参考3) 優先転送機能を用いた電話サービス

- ▶ 当社は接続メニューとしてNGNにおける優先通信を可能とする優先転送機能（優先パケットルーティング伝送機能）を提供しており、光コラボ事業者も、SIPサーバ等の設備を用意すれば、光コラボ回線とセットでひかり電話と同等のOAB-J IP電話サービスを自ら提供可能。（当社のひかり電話卸の利用は不可避ではない）



論点2：提示される情報の範囲

- ▶ 当社は、パートナーとの「共創」をさらに推し進めていくため、引き続き、サービスの開発検討やオペレーションの改善等に関する情報を積極的に提供していく考え。
- ▶ 加えて、卸料金に関する卸先事業者のご理解を深めて協議の円滑化を図るとともに、卸先事業者に改めて接続と卸のコスト・リスクの違いをご理解いただき、相互接続も含めた利用を促進してFTTH市場の活性化を図るため、以下のような情報の開示について、卸先事業者の要望を踏まえつつ、前向きに検討・対応していく考え。

<新たな情報開示項目案>

- ① 接続料相当額の費用項目、営業コストの費用項目
- ② 現状の接続料相当額を基準とした当該年度の接続料相当額の指数
(2021年度を100とした場合の当該年度の指数)
- ③ 光卸に用いる接続機能に係る接続料（加入光ファイバ、NGN等）の一覧
- ④ コストの大半を占めるアクセス回線部分における収容ユーザ毎のユーザあたり接続料
(加入光ファイバ・OLT等のアクセス回線の接続料を、収容ユーザ数で除した単価を例示
ex. 収容ユーザが1の場合○円、2の場合○円、…)

【参考】接続料相当額の定義

接続料相当額 = サービス原価 = 機能毎の接続料 ÷ 機能毎の実収容ユーザ数

= 加入光ファイバの接続料 ÷ 加入光ファイバの実収容ユーザ数

+ NGNの接続料 ÷ NGNの実収容ユーザ数

+ …

公開情報

経営情報であり公開できない

接続による提供の
検討に資する情報
としても活用可能

論点2：提示される情報の範囲

- 卸先事業者の中には自己設置もしくは接続によるサービス提供を行う事業者も含まれる中、**開示義務を課すことにより当社のみが一方的に競争上の不利益を被ることとなるような経営情報**については、設備構築事業者とサービス提供事業者の間およびサービス提供事業者の間の健全な競争を歪めることになるため、**開示対象にすべきではない。**
- **特にサービス原価は競争の根幹を成す極めて重要な経営情報であり、開示対象とすることは採り得ない。**

※「製造原価や仕入原価に関する情報」は、競争上の地位等を害するおそれのあるものとして、不正競争防止法では営業秘密、情報公開法では不開示情報とされているように、卸料金や卸料金原価の開示が公正競争に悪影響を及ぼすおそれがあることを十分考慮すべき。

経営情報（例）	開示により想定される不利益・悪影響
設備の収容設計・品質設計	<ul style="list-style-type: none"> 当社の収容設計・品質設計を参考した自社設備の構築が可能（収容ポリシー、サービス品質等の運用ノウハウの流出）
設備の仕入原価（調達価格）	<ul style="list-style-type: none"> 当社の仕入原価をベンチマークにベンダーとの価格折衝が可能（価格折衝ノウハウの流出）
販売促進施策・費用	<ul style="list-style-type: none"> 当社の販売促進施策・費用に応じて、自社の販売促進費用・施策を決定可能（顧客獲得のための競争対抗情報の流出）
サービス原価（回線当たりの接続料相当額、営業コスト）	<ul style="list-style-type: none"> 当社や光コラボ事業者の価格下限値を踏まえた料金設定が可能（入札等の個別案件での活用も可能） サービス原価をもとに上記の設備・販売に係る経営情報の内容を推測することが可能

開示により想定される公正競争への悪影響

- 競争相手のサービス原価や利益が分かれば...

⇒ 競争相手のサービスの原価率・利益率を見ながら、自社サービスのラインナップや値付けを見直すといったユーザ料金戦略の立案・実行が可能（相手の手の内を知った上での競争対抗が可能）

⇒ コンペの際には、競争相手が提示可能な価格帯が類推可能

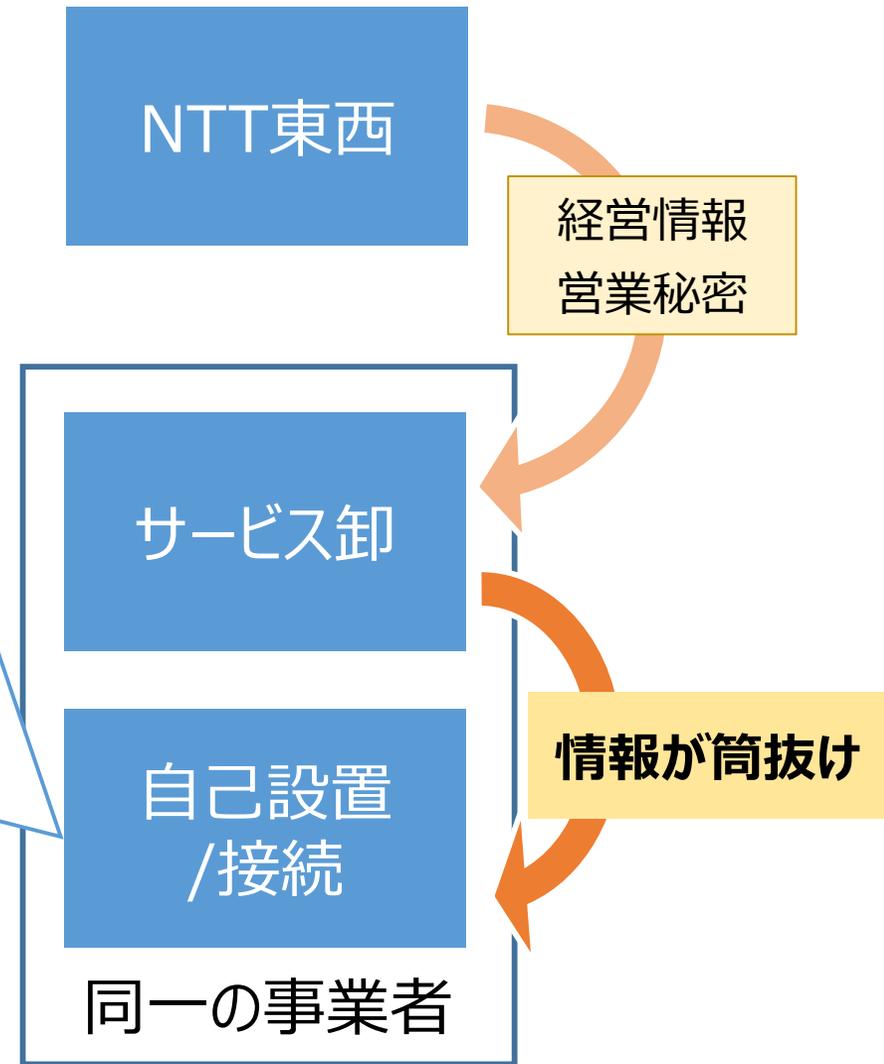
- 競争相手の収容設計が分かれば...

⇒ 競争相手のサービスのスループットに応じて、自社サービスの設計（スループット・料金等）を見直すといったサービス戦略の立案・実行が可能

⇒ 競争相手のサービス設計が分かるため、「品質は相手以上」といったセールストークも可能

- 競争相手の販売促進費が分かれば...

⇒ 競争相手の販売促進費の推移を見ながら、販売促進施策の規模や対象、タイミングを見直すといった販売戦略の立案・実行が可能



【参考】不正競争防止法及び関連ガイドライン

■不正競争防止法（法律）

（目的）

第一条 この法律は、事業者間の公正な競争及びこれに関する国際約束の的確な実施を確保するため、不正競争の防止及び不正競争に係る損害賠償に関する措置等を講じ、もって国民経済の健全な発展に寄与することを目的とする。

（定義）

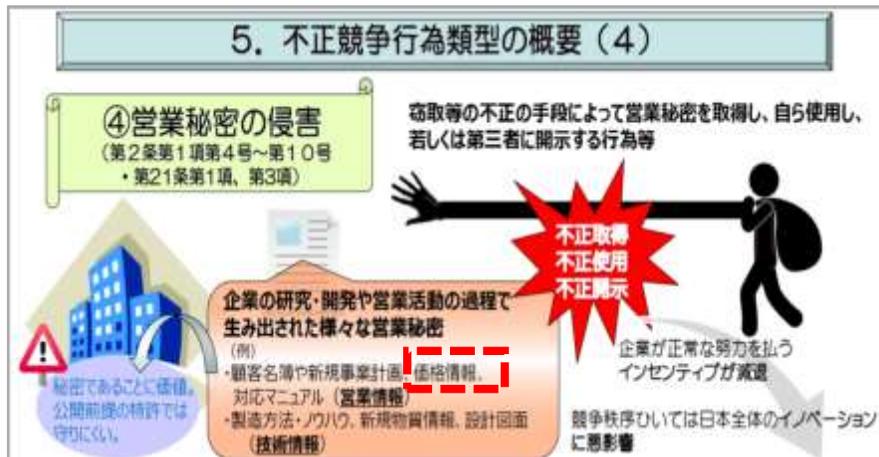
第二条 この法律において「不正競争」とは、次に掲げるものをいう。

混同惹起行為（第1号）、著名表示冒用行為（第2号）、他人の商品の形態を模倣した商品を譲渡等する行為（第3号）、[営業秘密の侵害（第4号～第10号）](#)、限定提供データに係る不正行為（第11号～第16号）、技術的制限手段に対する不正行為（第17～第18号）、ドメイン名に係る不正行為（第19号）、誤認惹起行為（第20号）、信用毀損行為（第21号）、代理人等の商標冒用行為（第22号）

～中略～

6 この法律において「[営業秘密](#)」とは、[秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって、公然と知られていないもの](#)をいう。

■関連ガイドライン（不正競争防止法テキストブック、秘密情報の保護ハンドブック）



(抜粋)不正競争防止法テキストブック



(抜粋)秘密情報の保護ハンドブックのてびき

卸料金や卸料金原価といった価格情報（仕入れ値、製品価格、利益率等）は、関連ガイドラインに例示されている通り、保護されるべき「営業秘密」に該当

【参考】情報公開法及び関連ガイドライン

■ 行政機関の保有する情報の公開に関する法律（平成11年法律第42号）

（行政文書の開示義務）

第五条 行政機関の長は、開示請求があったときは、開示請求に係る行政文書に次の各号に掲げる情報（以下「不開示情報」という。）のいずれかが記録されている場合を除き、開示請求者に対し、当該行政文書を開示しなければならない。

～中略～

二 法人その他の団体（国、独立行政法人等、地方公共団体及び地方独立行政法人を除く。以下「法人等」という。）に関する情報又は事業を営む個人の当該事業に関する情報であつて、次に掲げるもの。ただし、人の生命、健康、生活又は財産を保護するため、公にすることが必要であると認められる情報を除く。

イ 公にすることにより、当該法人等又は当該個人の権利、競争上の地位その他正当な利益を害するおそれがあるもの

■ 情報公開法に基づく処分に係る基準について（公正取引委員会）

行政機関の保有する情報の公開に関する法律（平成11年法律第42号）に基づく 処分に係る行政手続法（平成5年法律第88号）第5条第1項の規定による基準は、次のとおりとする。

～中略～

（参考）不開示事由に該当する可能性がある情報の具体例について

法第5条第2号の不開示事由に該当する可能性がある情報の具体例としては、以下のものが挙げられる。ただし、当該事例は、あくまで一般的な考え方を示したものであり、個別の開示決定等を行う時点の状況に応じ、慎重に判断するものとする。

（情報の具体例）

法第5条第2号イに係る情報について

事業者の製造原価及び仕入原価、取引先名、営業上のノウハウ等いわゆる「事業者の秘密」に当たると考えられるもの

卸料金や卸料金原価等は、「事業者の競争上の地位その他正当な利益を害するおそれのある情報」に該当

論点3：正当な理由の範囲

- これまで設備設置事業者と設備利用事業者との競争バランスを考慮し、接続による事業者間競争の促進をベースとしてきた現行法の制定経緯等を踏まえれば、「特定卸電気通信役務の提供」及び「情報の提示」の義務を卸元事業者に相互接続以上に過大に課す必要はなく、**少なくとも接続拒否事由に相当するものは「正当な理由」として認められるべき。**

■ 事業法に規定される接続拒否事由（事業法第32条および施行規則第23条）

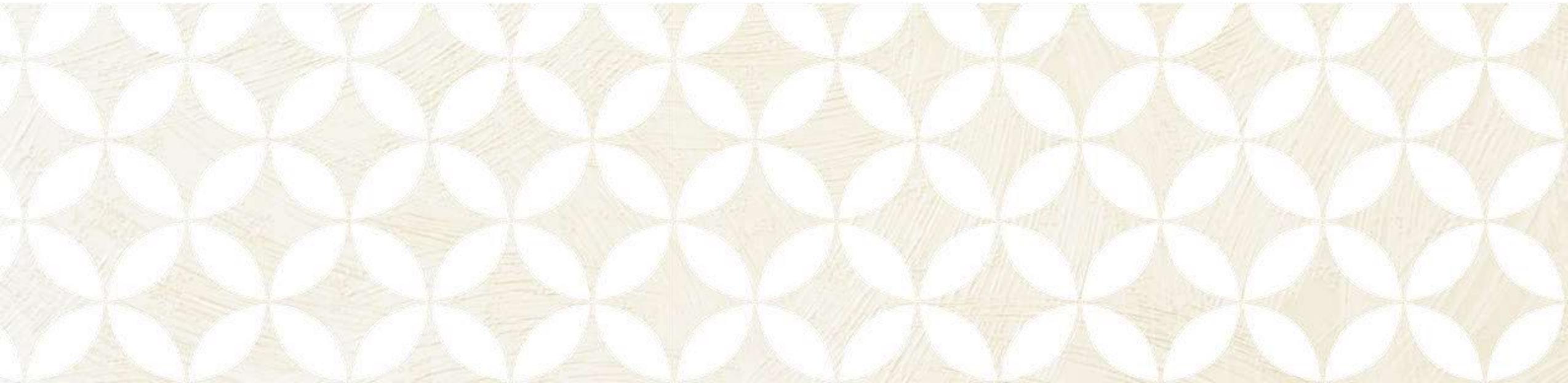
- **電気通信役務の円滑な提供に支障が生ずるおそれがあるとき。**
- 当該接続が**当該電気通信事業者の利益を不当に害するおそれがあるとき。**
- 電気通信設備の接続を請求した他の電気通信事業者がその電気通信回線設備の接続に関し**負担すべき金額の支払いを怠り、又は怠るおそれがあること。**
- 電気通信設備の接続に応ずるための**電気通信回線設備の設置又は改修が技術的又は経済的に著しく困難**であること。

（拒否事由に相当するものの一例）

- ✓ その事業者が「電気通信事業者の営業活動に関する自主基準及びガイドライン」等のルールに反する不適切な営業活動を継続的に行っている場合や不適切な第三者（反社会勢力等）との関係が認められる場合
- ✓ その事業者の要望の実現に当たり、卸料金で賄いきれない新たな設備投資等のリスクを負う必要がある場合
- ✓ その事業者の要望を実現することにより、既存のサービスの利用帯域の圧迫、品質の悪化が起こる場合



(2) その他の検討事項



その他の論点1：固定通信分野における卸参入後の協議の在り方

(パートナーとの団体協議の状況)

- FVNO委員会とは団体協議を通じてあらためてご要望を伺い、当社より具体的なご要望の実現方法や、運用・手続きの改善案を提案するなど、双方向の真摯かつ建設的なコミュニケーションを通じて光コラボの更なる利便性向上に向けて取り組んでいるところ。
- 具体的には、2021年12月以降4回の団体協議を重ね、下記の事項について実現。
 - ① 昨年の研究会にてご提示いただいた「卸先事業者からの要望をきちんとカウントする仕組み」や「結果をフィードバックする仕組みを構築していただきたい」といったご要望について、当社より実現方法の提案を実施した上で詳細議論し、10月3日より「卸先事業者様の要望を反映する仕組み」の提供を開始。
 - ② その他のご要望については、優先的な対応が必要とされた17項目について対応を協議し、すでに10項目について対応。
- 今後も「卸先事業者様の要望を反映する仕組み」を活用いただくとともに、継続的に対応していく考え。

【参考】 要望をカウント/結果をフィードバックする仕組み

■ コラボ事業者様向け情報ポータルサイト（2022/10/3より運用開始）

赤枠内は構成員限り



【参考】 優先対応するとした17項目

赤枠内は構成員限り

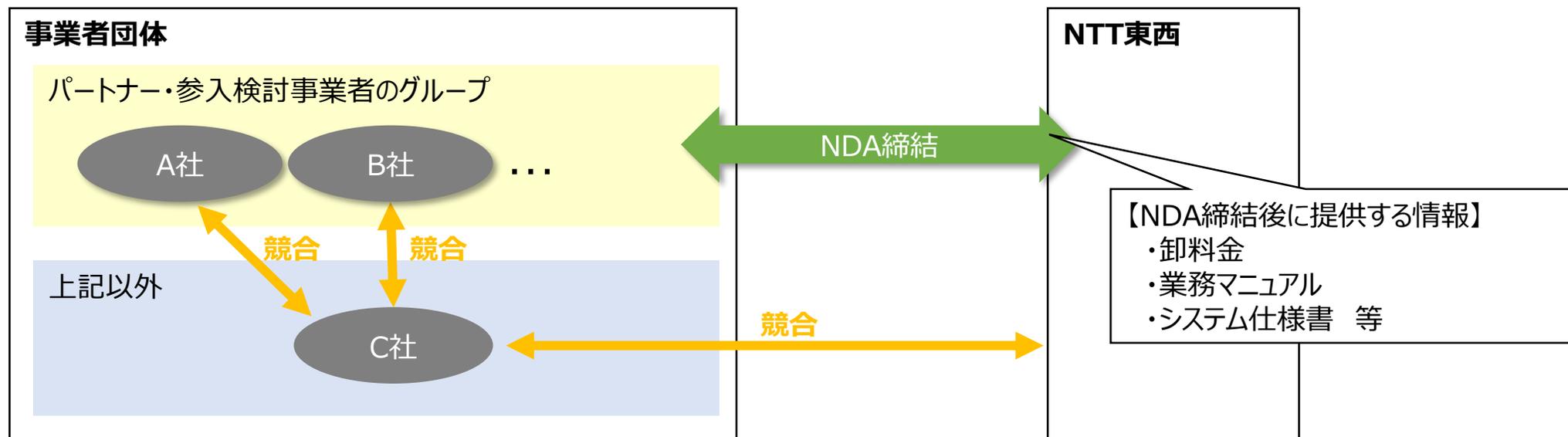


その他の論点1：固定通信分野における卸参入後の協議の在り方

（光コラボの提供に関するNDAの締結について）

- NDA対象の情報に関する団体協議については、FVNO委員会殿と同様に卸事業を営むパートナーのグループとの間でNDAを締結するなどの方法により、対応させていただく考え。
- なお、NDA締結後にパートナーへ提供する情報は、卸料金だけでなく業務マニュアル等も含まれており、当社サービスノウハウそのものであるため、あらかじめNDA締結を必要としていることにご留意いただきたい。
- 団体の事務局等の立場にあるパートナー以外の事業者にも所属するメンバーが団体協議に参画したいとのご要望がある場合は、事務局の役割等のルールについて今後検討することが必要。

<当社がイメージする団体協議>

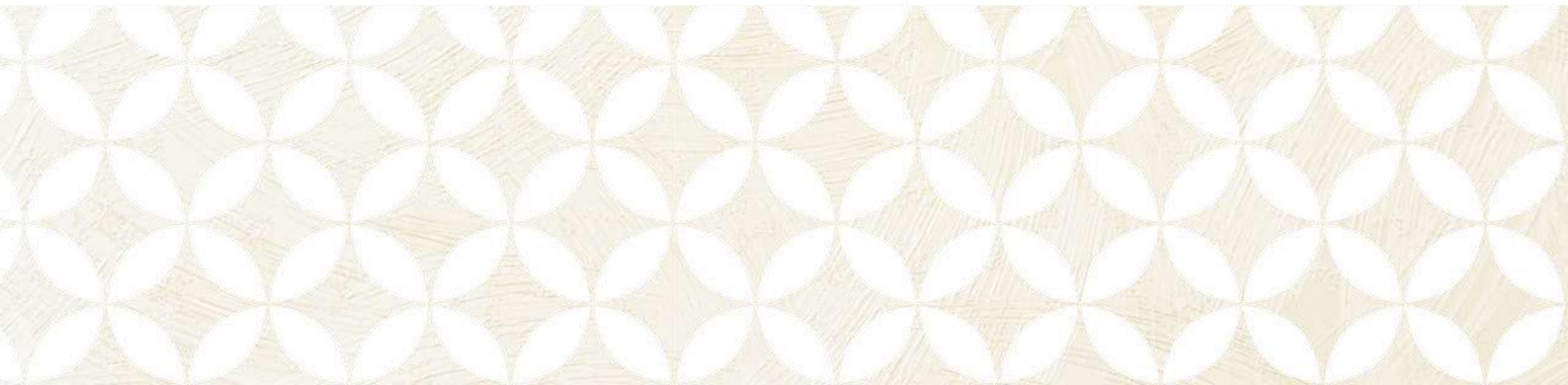


その他の論点3： 指定卸役務の料金の低廉化・提供条件の柔軟化等の進展状況

(提供条件の柔軟化等)

- 当社としては、コストだけにとらわれることなく、個々の要望に応じたサービスメニューの提供や多様な料金の設定等により、新たな価値創造に挑戦するスタートアップや異業種企業、地方創生に取り組む企業等を支援していく考え。
- なお、前回の研究会において、パートナーを通信系事業者と非通信系事業者の区分で分けた上で、コスト・料金を分離すべきという趣旨の意見提示がなされているが、以下のような問題点があると考える。
 - ✓ 支援に係るコストを事業者毎に特定・把握することは困難であること。
 - ✓ 支援に要するコストの多寡は通信系/非通信系という業態だけでなく、パートナーのビジネスモデルや体制・オペレーションの状況、事業運営に対する意欲や理解度の度合いなど多様な要素により決まるものであること。(通信系/非通信系という2つの業態で分離できるものではない)
 - ✓ 支援の仕組みはすべてのパートナーが同様に利用し得るものであり、事業者毎にその要否や利用の程度が異なるものは一部に過ぎないこと。
 - ✓ 支援に要するコストの個別負担を求めた場合、異業種からの新規参入が阻害・多様なサービス展開の障壁となり、パートナーとの「共創」を通じた新たな価値創造という光コラボレーションの目的を果たすことができなくなること。

(3) その他の課題



ビルアンドキープの導入検討について

(PSTNマイグレーションの状況)

- 2024年1月からの固定電話発通話のIP網移行に向けて、事業者間で移行方法・スケジュールの具体化の議論を進めているところであり、**2024年12月までに移行を完了する予定**。
- 移行後は全事業者が東京・大阪の2か所で直接接続し、**お互いに電話網を利用し合う双務的な関係に変化**。

(音声接続料に係る課題)

- 音声の着信接続料は、過度な利潤の上乗せ、非効率の放置等による高止まりが生じうる構造にある。
- 一方で、音声市場が縮退期にある中でサービスを維持するために、規制・運用コストを最小化することが必要。

(IP網移行後に向けた対応)

- IP網移行による接続形態の変化（2社間の対称・対等な直接接続）を踏まえ、全事業者一律に**ビルアンドキープ方式を導入することにより、事業者間の公平性確保と接続料の算定・精算等に係る規制コストの抑制を図るべき**。
（なお、当社は電気通信事業法の規定に基づき接続料の算定・精算を行う必要があるため、現行制度の下では、事業者間の合意があったとしてもビルアンドキープ方式を採用することができない）