

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

着信事業者が設定する音声接続料の在り方 について

2023年1月24日



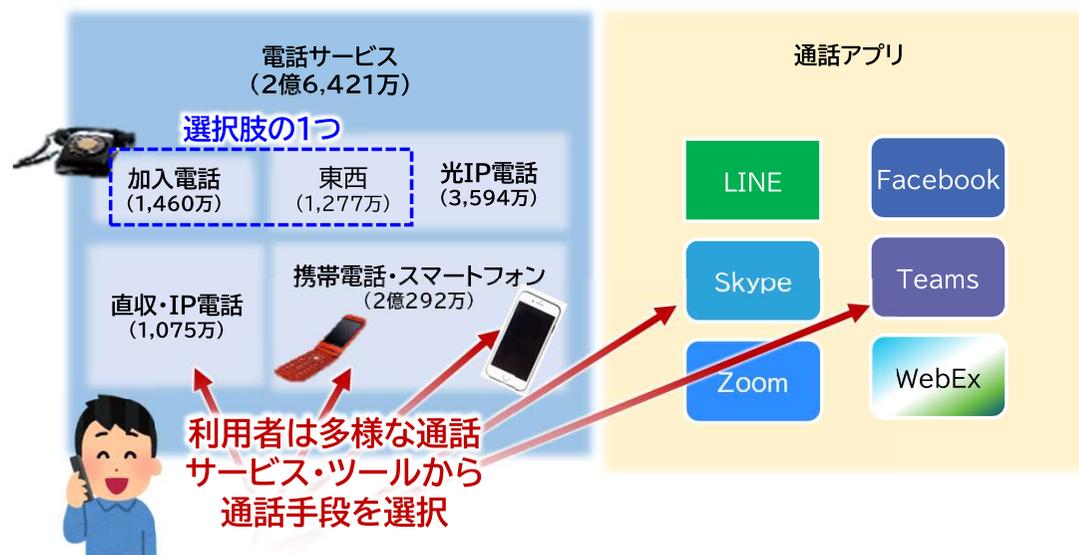
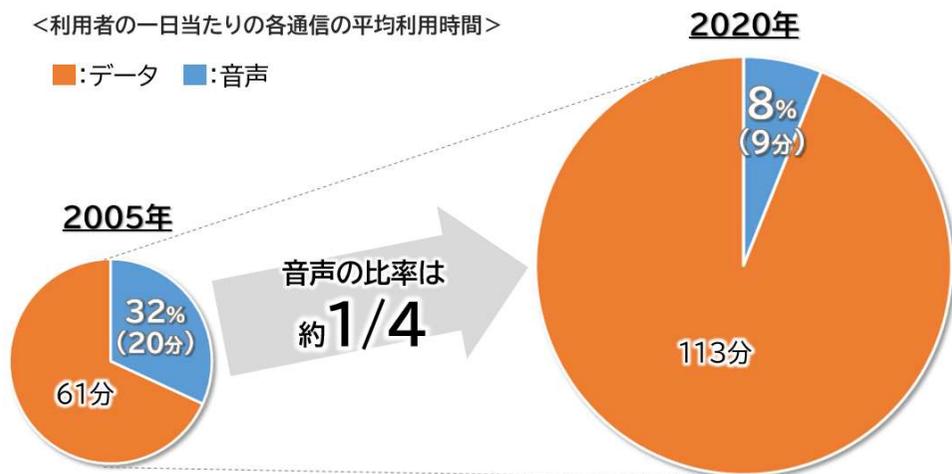
音声サービス市場の状況



音声サービス市場を取りまく環境

- ▶ スマートフォンの普及に伴い、無料通信アプリやSNS等を用いた新たなコミュニケーション形態が主流となった現在、**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、通信手段としての効用は相対的に低下**しています。
- ▶ 音声通話は、固定電話からモバイル、さらにはLINE、Teams、Skypeといった通信アプリ等、**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しています。
- ▶ **利用者はこうした多様なサービス・ツールから通信手段を選択**しており、当社の固定電話や光IP電話もその中の選択肢の一つに過ぎなくなっています。

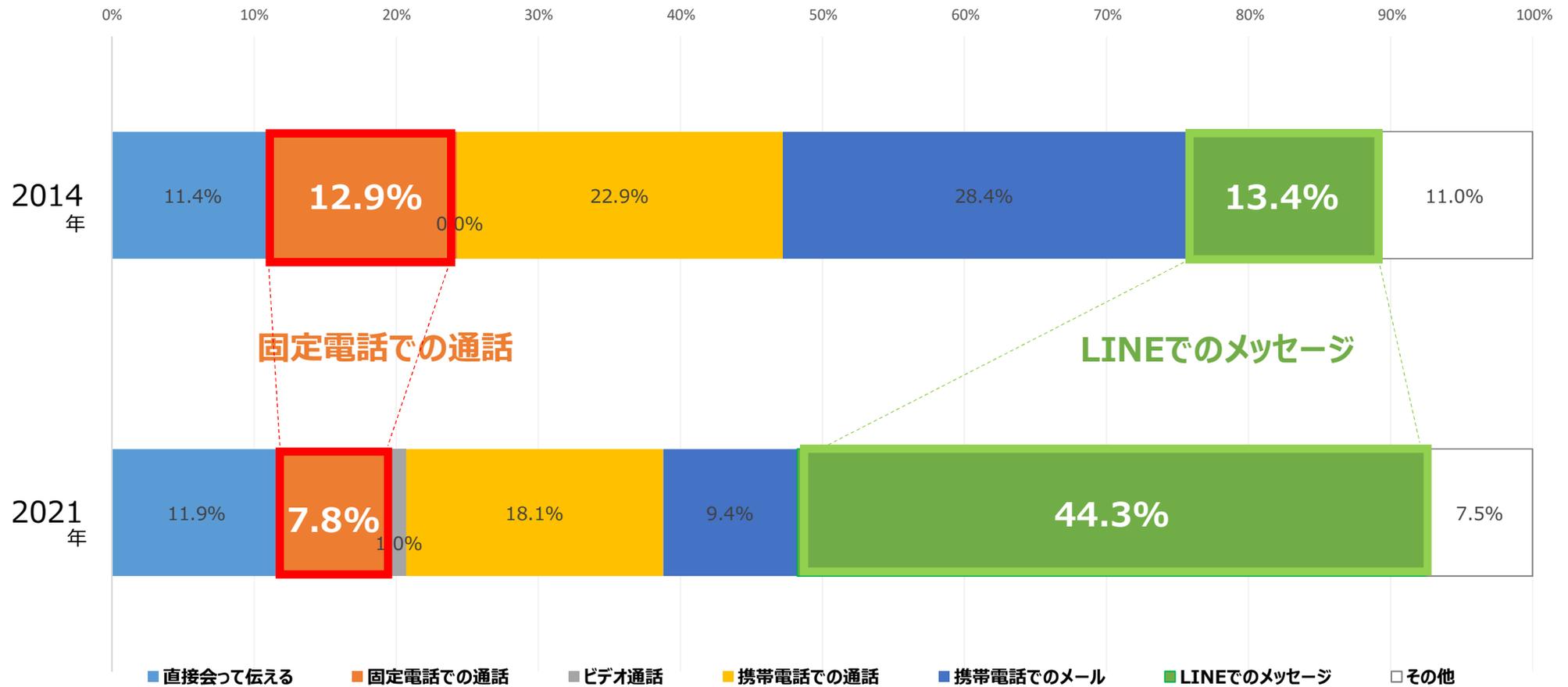
【コミュニケーションに音声占める割合】



* 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」より引用

* 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) 日常会話を伝えるために最も多く使う手段

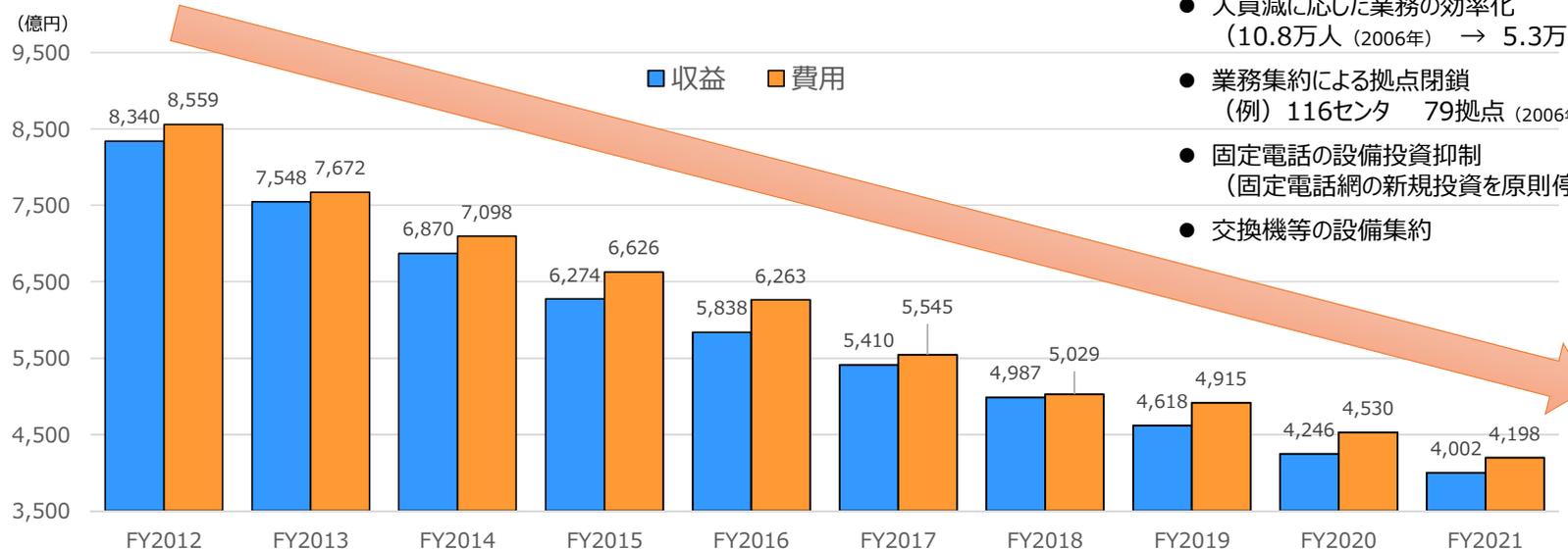


* モバイル社会白書Web版 (https://www.moba-en.jp/whitepaper/22_chap2.html) [資料2-5]、及び、[資料2-6]を参考に作成

固定電話における課題

- 固定電話市場全体が、顧客獲得を事業者間で競う「競争フェーズ」から、サービスをコストミニマムかつ安定的に提供していく「維持・縮退フェーズ」に移行している中、当社は、事業運営に際し、これまで果敢のコスト削減に取り組んできたものの、コスト削減は限界に近づき、当社のみで更なる効率化を進めることは困難な状況です。
- 今後も回線数やトラヒックの継続的な減少が見込まれる中、サービス提供の維持に向けては、規制対応コストも含め、これまで以上のコスト効率化が課題となっています。

【音声サービスの収支状況】



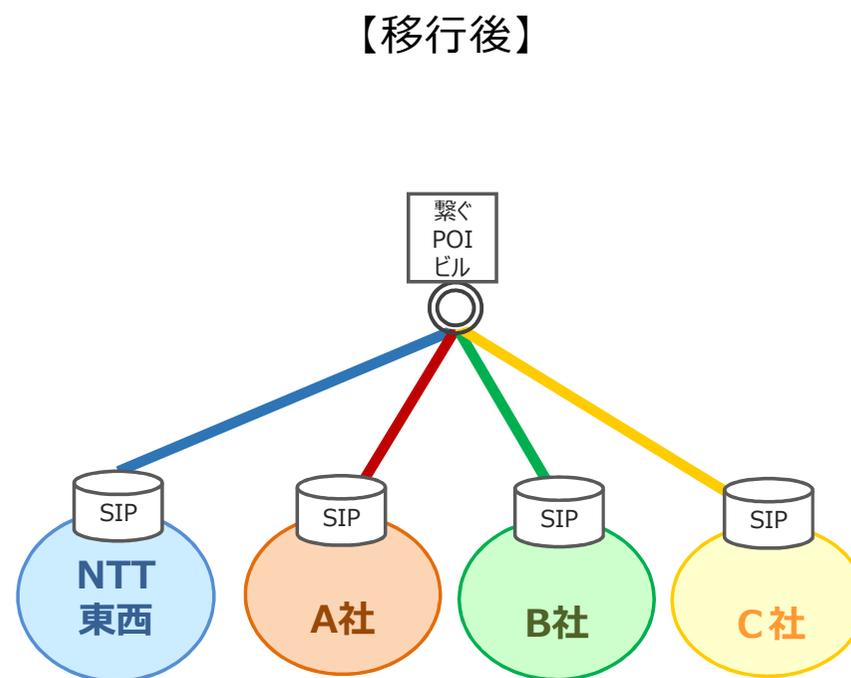
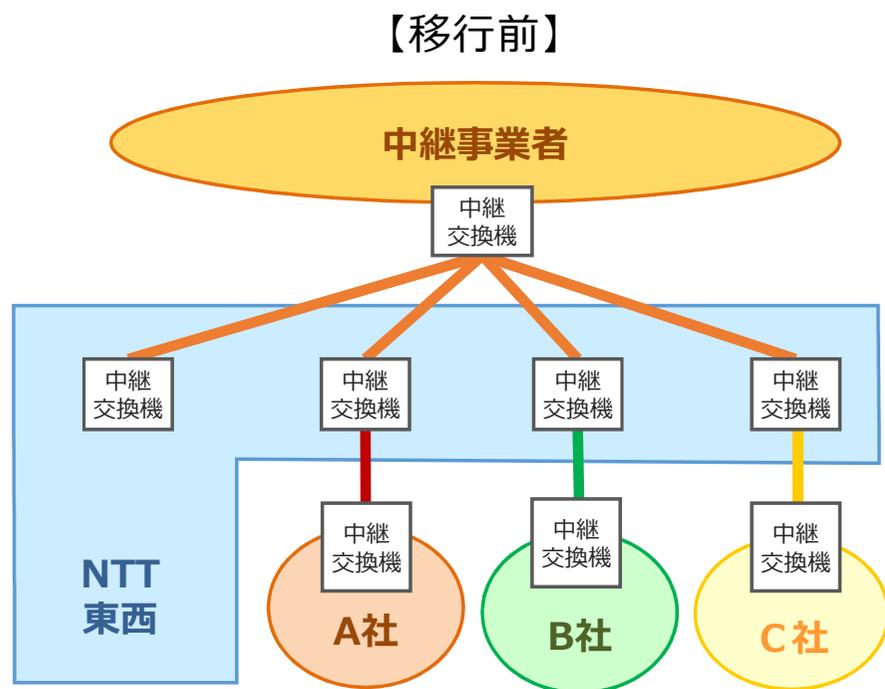
<これまでの効率化の取り組み>

- 人員減に応じた業務の効率化
(10.8万人 (2006年) → 5.3万人 (2021年))
- 業務集約による拠点閉鎖
(例) 116センタ 79拠点 (2006年) → 36拠点 (2021年)
- 固定電話の設備投資抑制
(固定電話網の新規投資を原則停止 (2002年度以降))
- 交換機等の設備集約

※数値は指定電気通信役務損益明細表・音声伝送役務小計〔東西計〕

IP網への移行に伴う接続形態の変化

- 音声サービス市場が縮退する中、固定電話を維持していくためにIP網へ移行しますが、コスト最小化の観点から、**移行後の事業者間の接続形態はシンプルな発着2社間の直接接続**となります。
- これにより、NTT東西を含む各社は、お互いに着信網の接続料を負担した上で発信呼の料金設定を行う**対称・対等な関係**となります。



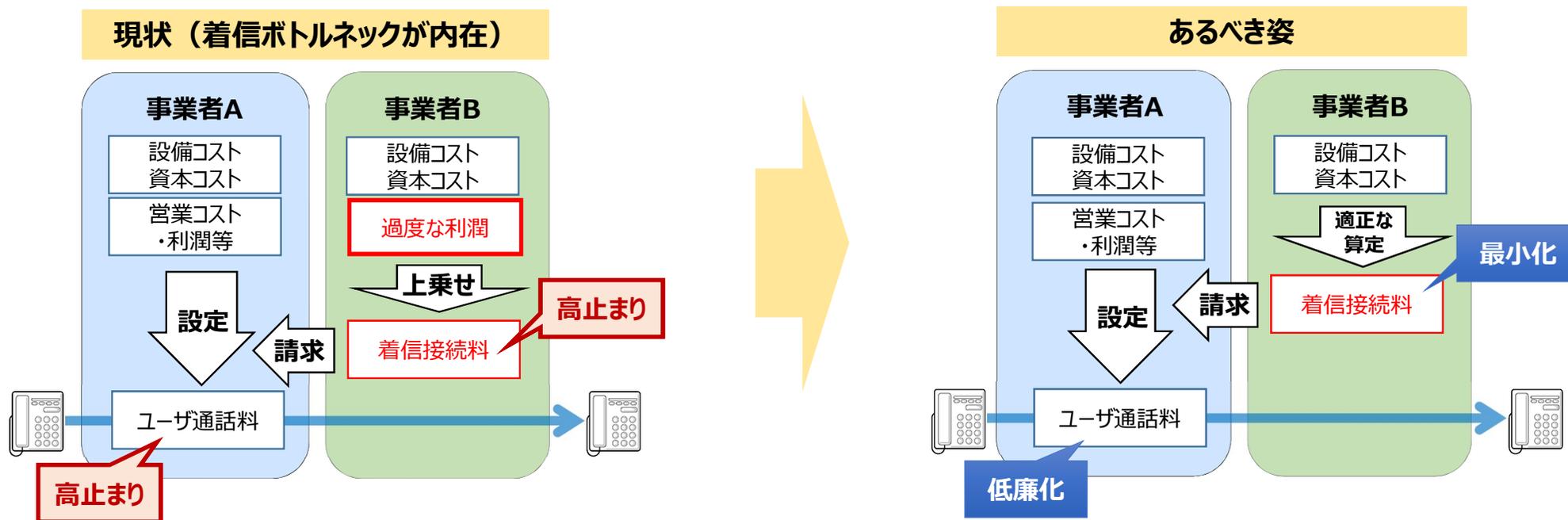


音声接続料に関する課題



着信接続料における課題

- 音声接続料については原則非規制が望ましいものの、着信網の独占性（着信ボトルネック）に起因し、これまでも以下の問題が生じてきたところです。
 - 過度な利潤の上乗せ等による着信接続料の高止まりに対する抑止力が働かない構造にあること
 - こうした事業者が存在した場合、協議により算定の妥当性を確認していくことは困難であること（当社では、高額な接続料を設定する事業者との協議に10年以上の期間を要した事例も存在）
 - 結果、着信接続料を負担する他の事業者は、ユーザ通話料の低廉化や柔軟な料金設定が困難となること



課題への対処

- 着信接続料の高止まりを解消するには、全ての事業者に対して実際費用方式による接続料算定を義務付ける等の方策も考えられますが、接続会計の整理等の対応や、協議を通じた妥当性の確認には、相当の稼働やコスト・期間を要するため、現実的ではないと考えます。
- 前述の通り、音声サービスの提供において、維持のための効率化が課題となっていることを踏まえれば、対称・対等な接続関係となるIP網移行後においては、**規制対応や運用に係るコストを最小化する観点**からも、**全ての事業者が一律・公平に「ビル&キープ方式」を用いることにより、着信接続料高止まりの課題に対応することが最適**であると考えます。

「ビル&キープ方式」導入によるメリット	
①着信接続料高止まりの抑止	<ul style="list-style-type: none">• 自網コストはすべて自社負担となるため、他社から過剰な利潤を得る余地はなく、効率化インセンティブが強く働く。• 自社サービスの料金の設定範囲が、自網コストのみ（他網コストの負担なし）となるため、より柔軟なサービスメニュー等を検討する余地が広がる。
②規制対応・運用コストの抑制	<ul style="list-style-type: none">• 接続料の算定（会計整理等含む）や接続料を精算するためのシステム、請求・照合等の対応に係るコストが不要。



検討を要する論点に対する考え方



(1) ビル&キープ方式を選択可能とすることについて

論点	当社の考え
<p>①指定設備設置事業者が、希望する接続事業者との間でビル&キープ方式を選択できるようにすることについて</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 着信接続料の高止まり抑止及び規制コスト最小化の観点からすれば、全事業者でビル&キープ方式を採用することが最適と考えます。 ■ 上記の議論に時間を要するのであれば、少なくとも指定設備事業者を含む2社間において合意が図られれば、当該方式を用いることは認められるべきと考えます。 ■ 2社間合意による当該方式の導入が進み、指定設備規制に基づく接続料による精算規模の縮小が進んだ際には、事業者全体の規制対応・運用コストを最小化する観点から、既存の規制の見直し・簡素化を含め、改めて検討することが望ましいと考えます。 ■ 指定設備事業者に対しては、求められれば他の事業者にも同様の条件でビル&キープ方式に応じることを義務付けることにより、公正競争上の問題は生じないものと考えます。
<p>②指定設備設置事業者がビル&キープ方式を選択することが可能となった場合に留意すべき事項について</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ビル&キープ方式を用いる場合、事業者は、設備構成や現行接続料の水準に関わらず、自社サービスの料金の設定範囲が、自網コストのみ（他網コストの負担なし）となります。 ■ その場合、事業者が自らの判断でコストやユーザ料金をコントロール可能となる点で公平であり、自社設備を効率化しようとするインセンティブも全ての事業者に等しく働くことに加え、全事業者において着信接続料算定・精算等に要する運用コストの削減が図られることを踏まえれば、事業者間の設備構成や現行接続料の水準差は、ビル&キープ方式の採用を妨げる理由にはならないと考えます。 ■ また、ビル&キープ方式の採用による経営影響等を緩和する観点から、一定の規模以上の事業者間から段階的にビル&キープ方式を導入するという対応も採り得ると考えます。 ■ トラヒックポンピングの事例を含め、過剰な利潤の上乗せ等による接続料の高止まりが続き、事業者間の協議が調わない場合は、事業者間の公平性や利用者利便確保の観点から、当該事業者の合意有無に関わらずビル&キープ方式の適用を求めることができる仕組みを設けるべきと考えます。
<p>③その他、音声接続料に係る望ましい制度の方向性について</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前述の通り、全ての事業者がビル&キープ方式を用いることを目指すのであれば、現行の非対称規制は撤廃し、事業者によらず一律のルール導入に向けた検討を進めていくことが必要と考えます。