

---

# 第67回接続料研究会の追加質問に対する回答

---

**2023年2月20日**  
**株式会社NTTドコモ**

**着信事業者が設定する音声接続料の在り方関係（相田先生）**

問1 KDDI株式会社説明資料のP.7にあるように、着信課金や国際通話は、ビル&キープ方式の対象外になり、従ってビル&キープ方式導入後も接続料の算定は継続するという考え方に同意するか。

**回答**

- 当社は、将来的には、2025年のIP網への移行と併せて、特段の支障が無ければ、全事業者一律にビル&キープ方式を導入すべきと考えております。
- また、片務的な接続形態（サービス呼の1レグ目など）は特段の支障に該当するため、接続料の算定を継続する必要があると考えます。
- ただし、音声サービス市場が縮小している中、新時代に対応した働き方改革を進める上でも、音声接続料の算定等には相当な稼働・コストを要すること、また、相応の知識・技能を有する人材の確保が困難であることを踏まえ、ビル&キープ方式の導入と併せて簡便な方法を採用していくべきであると考えます。

**着信事業者が設定する音声接続料の在り方関係（相田先生）**

問2 問1のように接続料算定・精算業務は一部残るとして、単純な相互発着信呼が全てビル&キープ方式になるとしたら、貴社にとってのコスト削減効果はどれくらいか、可能な限り定量的にお答えいただきたい。

**回答**

構成員限り

- 年間  のコスト削減効果を見込んでおり、具体的に削減が見込まれる項目としては以下のとおりです。
  - 接続料算定にかかる社員稼働
  - 精算業務にかかる業務委託費用等
  - 事業者間協議にかかる社員稼働
  - 明細システムの維持・管理

**着信事業者が設定する音声接続料の在り方関係（相田先生）**

問3 コスト削減以外に貴社がビル&キープ方式のメリットと思っていることはあるか。それは主に貴社のみにとってメリットになることか、接続相手やエンドユーザにとってもメリットとなることか。

**回答**

- 非指定事業者の音声接続料は、「能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものとする」という電気通信事業法上の規律が存在せず、当該事業者のコスト削減効果等がそのまま反映される仕組みにはなっていないことから高止まりしている可能性があります。
- 現在、ユーザ料金等を検討するにあたっては、自社のネットワークコストに加えて他社に支払う接続料も考慮する必要がありますが、ビル&キープ方式を導入した場合、自社のネットワークコストのみを考慮すればよく、また、そのコスト削減効果をそのままユーザ料金等に反映できる仕組みとなることから、接続相手にとってもメリットがあるものと考えます。
- また、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、定額での利用を基本としたコミュニケーション手段にシフトしていますが、ビル&キープ方式の導入によって、固定・モバイル問わず基本料に音声定額を組み込むなどの低廉で使いやすい料金が実現しやすくなるなど、エンドユーザの利用者利便の向上の観点でもメリットがあるものと考えます。

**着信事業者が設定する音声接続料の在り方関係（西村先生）**

問4 ビル&キープ方式の導入に際して提示されている2社間での「合意」ではなく、KDDI株式会社説明のようなルール化という方向性に関する受け止め方および懸念（課題）の有無等についてお教えいただきたい。

**回答**

- KDDI殿が主張するルール化の方向性については特に懸念は無く、賛同します。
- KDDI殿が主張する全事業者へのビル&キープ方式導入について、当社は、2025年のIP網への移行と併せて、特段の支障が無ければ、全事業者一律にビル&キープ方式を導入すべきと考えております。
- また、KDDI殿が主張するモバイル-固定間におけるビル&キープ方式の前倒し導入について、当社は、トラヒック・ポンピングに関与している疑いのある事業者との間でビル&キープ方式を用いることを速やかに裁定方針に定めるべきと考えます。
- 更に、2社間で直接接続となっているモバイル事業者間等は、特段の支障が無ければ、ビル&キープ方式を導入していくことが望ましいと考えます。

**着信事業者が設定する音声接続料の在り方関係（西村先生）**

問5 また、問4のように2社間の「合意」という場合、トラヒック・ポンピングに関与している疑いのある事業者との間では当該「合意」に到達する状況はどのように期待されるのか、加えて、当該「合意」の過程と内容に関する適正性等確保の制度的担保の必要性の有無等のお考えについてお教えいただきたい。

**回答**

- 事業者間協議の適正性等確保の制度的担保としては、事業者間協議等に係るガイドラインや紛争処理の仕組み、裁定方針等が存在しております。また、トラヒック・ポンピングに関与している疑いのある事業者が「能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものをと基本とする」裁定方針に基づき接続料の算定を行っている場合は、合意に至るものと考えます。
- 一方、それ以外のケースにおいては、設備の態様やトラヒックの増加を踏まえベンチマークとする接続料を判断することとなりますが、適切な接続料が存在せず、二社間での合意は困難となり、紛争処理の手続きを選択することになると考えております。
- よって、当社は、トラヒック・ポンピングに関与している疑いのある事業者との間でビル&キープ方式を用いることを速やかに裁定方針に定めるべきと考えます。

**着信事業者が設定する音声接続料の在り方関係（関口先生）**

問6 ソフトバンク株式会社説明資料P.6によれば、非指定事業者における適切な接続料設定については「実網はNGNに近いと、ひかり電話単金の方が適切と考えられる」と指摘されている。御社は説明資料P.8で「LRIC接続料はベンチマークとして適さない」と指摘されておられますが、ひかり電話単金を用いることも不適切だとお考えか。

**回答**

- 非指定事業者の実際の設備構成等がひかり電話に近似しているのであれば、ひかり電話単金をベンチマークとして用いることは不適切ではないと考えます。
- なお、既に回線交換設備は製造されておらず維持限界を迎えており、各事業者はIP網への移行を進めている状況を踏まえれば、現在の非指定事業者の実際の設備構成等は、ひかり電話に近似していると考えております。

**着信事業者が設定する音声接続料の在り方関係（関口先生）**

問7 御社説明資料P.10で、「ビル&キープ方式は、IP網への移行と併せて全事業者一律に導入し、ビジネスモデルの転換による利用者利便の向上を図るべき」、「当社としても、ビル&キープ方式の導入により低廉で使いやすい料金の実現を目指す考え」と主張を展開され、「自網自己負担となると、他事業者の接続料水準に左右されずに利用者料金を決定することが可能」と吹き出しでコメントされている。

ただ、ビル&キープ方式が成立する前提として、双務的な関係にある場合には、相手側が課してくる接続料水準と自社が相手側に対して請求する接続料水準とは近接していると想定できるであろうことを考慮するならば、相手事業者が課す接続料と自網コストには、それほど差異があるとも思われない。

それでも「低廉で使いやすい料金」が実現するとお考えになる根拠は何か。

**回答**

- 当社は、ビル&キープ方式について、双務的な関係にある場合の接続料水準が近接しているからではなく、IP網への移行及び音声サービス市場の縮小といった環境変化、事業者間の公平性確保、接続料算定業務等に従事する人材の確保が困難であること等を踏まえ、新時代に対応した最も簡便で最適な方式であることから導入すべきであると考えております。
- なお、こうした議論を進めるにあたっては、総務省において、非指定事業者を含む音声接続を行っている事業者の接続料水準等の実態を明らかにすることも必要であると考えます。
- 現在、ユーザ料金等を検討するにあたっては、自社のネットワークコストに加えて他社に支払う接続料も考慮する必要がありますが、ビル&キープ方式を導入した場合、自社のネットワークコストのみを考慮すればよく、また、そのコスト削減効果をそのままユーザ料金等に反映できる仕組みとなります。
- また、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、定額での利用を基本としたコミュニケーション手段にシフトしていますが、ビル&キープ方式の導入によって、固定・モバイル問わず基本料に音声定額を組み込むなどの低廉で使いやすい料金の実現につながりやすくなるものと考えます。

**着信事業者が設定する音声接続料の在り方関係（関口先生）**

問8 KDDI株式会社説明資料P.8によれば、「ビル&キープ方式導入後も既存の接続料制度・接続料算定は必要」と規制コストはあまり削減されないであろうことが指摘されている。

御社は「官民の規制コスト最小化」と指摘されますが、ビル&キープ方式導入後にはどのようなコスト最小化が得られるとお考えか。

**回答**

構成員限り

- 当社としては、年間  のコスト削減効果を見込んでおり、具体的に削減が見込まれる項目としては以下のとおりです。
  - ・ 接続料算定にかかる社員稼働
  - ・ 精算業務にかかる業務委託費用等
  - ・ 事業者間協議にかかる社員稼働
  - ・ 明細システムの維持・管理費用
  
- また、総務省においては、接続料の届出・検証・算定方法の見直し（制度整備）等の接続料の適正化にかかる稼働や、あっせん、仲裁等の紛争処理手続きにかかる稼働を削減できるものと考えております。

**トラフィック・ポンピング関係（佐藤先生）**

問1 過去一年の間で、一ヶ月の着信トラフィックが発信トラフィックの3倍以上、6倍以上になっている事業者は何社程度存在しているのか。それぞれの事業者について発着信のトラフィック及び相手事業者の設定している接続料を示していただきたい。

**回答**

構成員限り

**トラヒック・ポンピング関係（佐藤先生）**

問2 過去一年のある月で、発着のトラヒック比が10：1以上になっている事業者のうち、月々50万分以上の着信がある事業者はどの程度存在しているか。それぞれの事業者について発着信のトラヒック及び相手事業者の設定している接続料を示していただきたい。

**回答**

構成員限り

**トラヒック・ポンピング関係（佐藤先生）**

問3 過去一年のある月で、前年同月に比べ、着信あるいは発信が2倍以上に急増した接続先事業者は何社で、各事業者の発着信のトラヒックと接続料を示していただきたい。

**回答**

構成員限り

**トラヒック・ポンピング関係（佐藤先生）**

問4 着信接続料が御社の設定する接続料の1.5倍以上となっている事業者は何社程度存在しているのか。それぞれの事業者について発着信のトラヒックと接続料を示していただきたい。

**回答**

構成員限り

**トラヒック・ポンピング関係（佐藤先生）**

問5 トラヒック・ポンピングについて各社で行っている対応策、今後実施することを考えている対応策をお教えいただきたい。

**回答**

- インセンティブ獲得を目的として当社のかげ放題プランを契約している代理業者に対し、トラヒック量が当社の定める閾値を超えた場合、以下の対応策を講じてきました。
  - 発信元回線を定額課金から従量課金へ変更（2017年8月～）
  - 着信先回線を定額課金の対象外番号に設定（2018年5月～）
- 更なる対応策は、以下のとおりです。

構成員限り